

私的年金市場の経営環境とその将来性

——転換期の私的年金市場と生命保険事業〔上〕*——

下 和 田 功

目 次

1. 私的年金市場と生命保険事業
 - (1)私的年金の分類
 - (2)生命保険事業と私的年金市場
2. 厳しさ増す私的年金市場の経営環境
 - (1)脅かされる企業年金市場
 - (2)財形貯蓄の二の舞が心配される
財形個人年金市場
 - (3)個人年金市場の光と陰
3. 企業年金市場における業際競争の教訓
 - (1)企業年金の展開

* 本稿は昭和59年6月に脱稿したが、諸般の事情により、今日まで発表を見合わせていたものである。この間にも、金融の自由化・国際化は新しい展開をみせており、とりわけ企業年金市場への参入をめぐって内外金融機関の活発な動きがみられ、本年6月には大蔵省は信託業務への参入を希望した外国銀行の申請をすべて認可している。また、本年5月末に保険審議会は5年ぶりに生命保険について「新しい時代に対応するための生命保険事業のあり方」と題する答申を大蔵大臣に提出したが、そのなかで、開発・拡充されるべき年金商品の具体例や分離勘定導入等々が提言されている。しかし、これらの進展も本稿の論旨や主張を基本的に変えさせるものではないとの判断から、敢えて最小限の加筆修正を施すに止めた。したがって、本稿が昭和59年6月頃までの事態を踏まえてまとめられたものであることを予めここにお断りしておきたい。

(昭和60年8月)

- (2)第一次企業年金時代の業際競争
- (3)第二次企業年金時代の業際競争
- 4. 転換期の私的年金市場とその将来性
 - (1)企業年金の市場予測
 - (2)財形個人年金の市場予測
 - (3)個人年金市場の成長性
 - (4)豊かな私的年金市場の将来性 (以上, 本号)
- 5. 生命保険経営における私的年金市場の意義 (以下, 次号)
 - (1)現在の生保経営からみた年金市場ないし年金商品の特質
 - (2)今後の生保経営における年金市場の位置づけ
- 6. 転換期の私的年金市場における生命保険業界の課題
 - (1)年金市場に対する経営ビジョンの再検討
 - (2)新年金経営ビジョンに基づく組織・サービス力の強化
 - (3)受託機関拡大・自主運用認可への対応力強化
 - (4)コスト意識の強化と分離勘定の導入
 - (5)顧客のニーズにマッチした年金商品の開発
 - (6)資産運用力の強化

1. 私的年金市場と生命保険事業

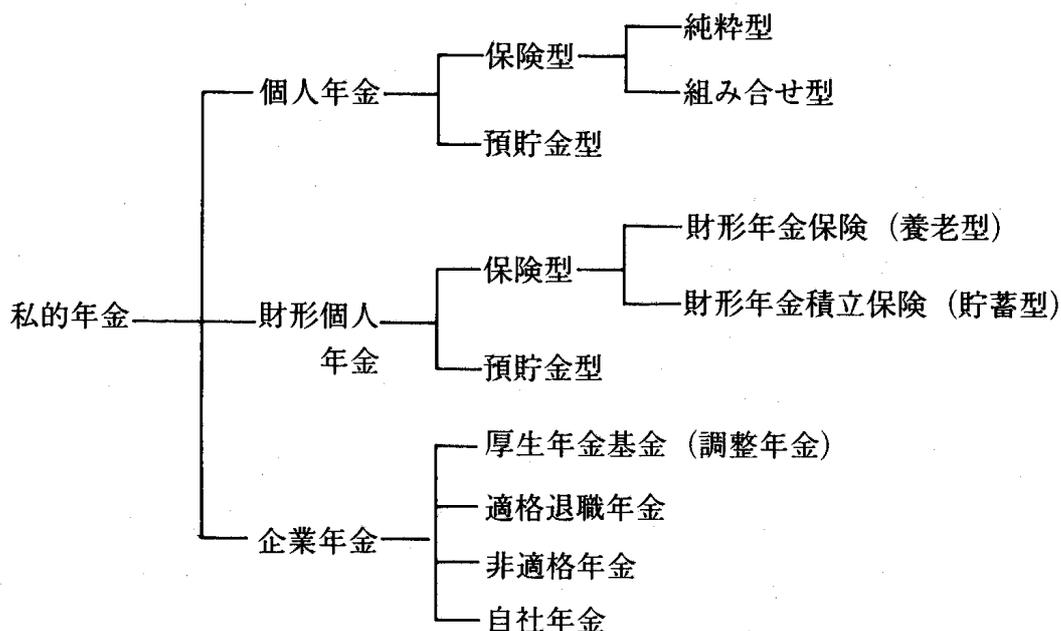
公的年金制度は、戦後の昭和37年までの形式的整備期、40年代の実質的整備期を経て、現在は総合的整備期に入っており、高齢化社会と低成長経済への移行を主な理由として、公的年金全般の「改革」が進められている。そして、いよいよ昭和61年4月からは、基礎年金制度が導入されることになり、公的年金はこれまでの歩みから大きく転換しようとしている。

他方、私的年金市場も現在大きな転換期を迎えている。こうした公的年金の改革が負担増と給付切り下げを伴うことから、国民の私的年金に対する関心は急速に高まっており、これまで私的年金に消極的だった労働組合も個人年金に対し積極的に対応しようとしている。企業年金市場では、金融の自由化・国際化による内外金融機関の活発な市場参入の動きがあり、厚生年金基金連合会を中心として基金資産の自主運用と受託機関拡大の要望が一段と高まってきている。昭和50年代に入って急速に拡大してきた個人年金市場では、昭和59年度より個人年金保険料所得控除制度が導入されることになった。また、企業年金と個人年金の中間的性格を有する財形年金貯蓄制度が57年10月より発足し、今後の発展が期待されている。

(1) 私的年金の分類

ところで、公的年金の対立概念としての私的年金制度をわが国の実態に則してみれば、概略第1表のごとく分類できる。

第1表 私的年金の分類



個人年金は、個人が生命保険会社や銀行、証券会社、郵便局などの各種金融機関と契約して掛金を積み立て、その積立金と利息を年金の形で受け取るもので、保険型と預貯金型に分けられる。

財形個人年金は、勤労者の老後資産の計画的形成を促進するために昭和57年の財形法の一部改正により創設された財形貯蓄制度である。財形年金貯蓄契約は55歳未満の勤労者が締結した①生命保険会社等々を相手方とする生命保険契約（保険型）または②金融機関等々を相手方とする預貯金などの預入等々に関する契約（預貯金型）であって、いずれも、①5年以上にわたり定期に預入などを行なう、②60歳以後5年以上定期に年金を支払う、③預入などは賃金控除いわゆる給料天引により行なう、といった要件を満たすことが必要とされ、その利子などについては税制上の優遇措置が講じられている。生命保険型財形年金には財形年金保険（いわゆる養老型）と財形年金積立保険（いわゆる貯蓄型）の2種類がある。

企業年金は、企業が退職した従業員の老後生活を保障することを目的に実施する私的年金で、企業が内部で独自に運営する自社年金方式や生命保険会社または信託会社などの外部の機関に委託する方式がある。後者には、①法人税法上の適格要件を備えた適格退職年金、②その適格要件に欠ける非適格年金、③厚生年金保険の老齢年金の報酬比例部分を政府に代わって実施する厚生年金基金（調整年金）がある。

わが国の代表的企業年金は適格退職年金と厚生年金基金であるが、これらと並んで有力な制度がある。すなわち、企業年金を実施できない中小企業などを対象にその従業員に退職一時金を支給するための制度であって、中小企業退職金共済制度（昭和34年制定の中小企業退職金共済法にもとづくもので、中退共と略称される）と特定業種退職金共済制度（季節労働者などを使用する建設業（昭和39年発足）、清酒製造業（昭和42年発足）、林業（昭和57年発足）を対象に実施）があり、いずれも従業員のみならず、役職員をも対象としており、中小企業退職金共済事業団により実施されている。また、市町村や特別区、商工会議所、商工会、商工会連合会、都道府県中小企業団体中央

会を対象とした特定退職金共済制度が昭和34年より各種の特定退職金共済団体により実施されている。さらに、昭和40年6月制定の小規模企業共済法により、小規模企業（従業員20名以下、商業では5名以下）の事業主・役員のために小規模企業共済制度が実施されており、第一種共済（社会保険的性格を有し、掛金控除あり）と第二種共済（生命保険料控除の適用を受けられる）に分かれている。

(2) 生命保険事業と私的年金市場

昭和30年代、40年代の高度経済成長期に個人保険ならびに企業向け団体定期保険は急速に普及していった。しかし、昭和48年の石油ショックを契機とする低成長経済への移行、高齢化社会の進展といった環境変化の中で、これら保険部門の成長率が停滞ないし低下し始め、いまや市場飽和化が話題となっている¹⁾。かかる状況の中で、私的年金市場は今後大幅な発展成長が期待できる分野として、生保業界でも経営上重要な位置づけが与えられてきている。

事実、個人年金や団体年金の対前年比伸び率はこの数年来他の保険部門のそれを著しく上回っている²⁾。もちろん、年金保険、とりわけ最近の個人年金保険のきわめて高い成長率は、分母になる基準年度の業績数字そのものが小さかったことや、高齢化社会に向けての老後保障に対する国、一般企業および個人、特に女性の関心の増大、社会保障への先行不安感等々、私的年金を取り巻く好条件に恵まれたことから可能となったという点は見逃せない。しかし、業際競争激化の中で、生保各社が懸命に経営努力を行なった成果として積極的に評価することもできよう。

1) 保有契約高（金額）でみると、その対前年増加率は、個人保険、団体保険ともにそれぞれ昭和49年の27.3%、47.3%をピークに、その後急速に低下しており、昭和58年は8.3%と5.2%で、一桁台になっている（生命保険文化センター『生命保険ファクトブック』各年版を参照のこと）。

2) とくに個人年金保険は、第2表のごとく、昭和51年以降倍々ゲームの高い増加率を記録している。下和田功「個人年金の新展開と保障構造の変化」『インシュアランス（生保版）』昭和57年1月1日号、9ページを参照されたい。

生保各社はこの数年来個人年金商品の開発を活発に行なっており、昭和57年10月の財形年金発足には業界一丸となってその実現のために奔走した³⁾。信託業界より出遅れた企業年金分野での業績も、昭和52年頃より確実に上向いてきている。折からの国家財政難の中で、生保業界の積極的活動が功を奏し、個人年金税制の優遇措置が昭和59年度より新設されることになった。各年金市場の将来性は有望視されており、生保業界にとってその重要性は今後ますます高まってゆくものと思われる。

第2表 個人年金保険の普及状況

	新規加入契約					
	件数		年金年額		1件当り年金年額	
	前年比伸長率		前年比伸長率		前年比伸長率	
	件	%	億円	%	千円	%
50	11,664	▲6.0	30	27.3	255	35.4
51	24,235	107.8	67	123.3	276	8.2
52	66,449	174.2	172	156.7	259	▲6.2
53	116,083	74.7	317	84.3	273	5.4
54	214,312	84.6	778	145.4	363	33.0
55	441,449	106.0	2,030	160.9	460	26.7
56	574,338	30.1	2,852	40.5	497	8.0
57	532,247	▲7.3	2,602	▲8.8	489	▲1.6
58	645,418	21.3	2,768	6.4	428	▲12.5

	保有契約					
	件数		年金年額		1件当り年金年額	
	前年比伸長率		前年比伸長率		前年比伸長率	
	件	%	億円	%	千円	%
50	373,220	88.6	432	46.4	116	▲22.4
51	357,077	▲4.3	466	7.9	131	12.9
52	389,259	9.0	596	27.9	153	16.8
53	472,549	21.4	1,031	73.0	218	42.5
54	652,823	38.1	2,010	95.0	308	41.3
55	1,030,569	57.9	3,607	79.5	350	13.6
56	1,457,182	41.4	5,708	58.3	392	12.0
57	1,820,327	24.9	7,599	33.1	417	6.4
58	2,442,016	34.2	9,482	24.8	388	▲7.0

(注) 個人年金保険および個人生命保険の保険金を年金払いするものとの合算である。

[資料] 生命保険文化センター『生命保険ファクトブック』各年版より作成。

3) 杉澤達也・宮崎光明「財形個人年金制度の創設に至る生保業界のあゆみ」『生命保険経営』第51巻第2号、昭和58年3月、34～56ページ、および日本生命東京企業保険総務部「財形年金創設に至る生保業界の歩みと財形年金制度の意義」『インシュアランス(生保版)』第3051号(昭和57年10月21日)、10～14ページを参照されたい。

しかし、これからの私的年金市場は、生保業界の対応力、競争力が問われる厳しい市場である。それは業際競争という局面のみならず、生保業界内に限定した局面でもいえることである。

民間金融機関を取り巻く金融環境の変化により、金融機関相互の垣根が次第に低くなり、相互乗り入れが進むと共に、今後は金融効率化の名の下に集中再編成も進むことが予想され、生き残りのための競争が激化しつつある。生保各社もその圏外にはありえず、厳しい“金融戦争”の渦中に巻き込まれている。とりわけ、年金市場は厳しいものがある。企業年金市場では、生保業界は昭和37年以来信託業界との厳しい業際競争を経験してきた。個人年金市場および発足してまもない財形年金市場では、さらに幅広い各種金融機関の参入が認められており、全金融機関による全面戦争の様相さえ呈して、生保業界は厳しい局面に立たされている。生保独自の本来的分野といえる死亡保障市場と異なり、貯蓄的要素の強い生存保障市場、とりわけ年金市場は生保以外の各種金融機関も参入が容易である。法人預金重視の時代、貸手市場の時代が過ぎた現在では、個人年金・財形年金・企業年金市場は各金融機関がその将来性を強く期待している市場である。したがって、業際競争の一焦点となっており、「金融革命のテストケース」ともいわれている。その意味でも、これからの私的年金市場に対する生保業界の対応如何、生保各社の今後の年金市場経営戦略の展開が注目されるのである。

生保業界自体が抱える問題としては、たとえば、個人年金商品の販売が現行の専業外務員体制でどの程度やってゆけるのか。特に一人一契約一金融機関の財形年金の販売体制・外務員教育体制をどうするのか。生保経営の安定的基盤となってきた現行外野体制が今後の年金販売の足枷にならないか、等々が挙げられる。また、ローティング枠の大きな大型保障商品に依拠してきた生保業界が低ローティングの年金商品を販売するという課題を本当に克服できるのか。年金商品のコスト高を経営努力によっていかに消化してゆくのか。年金商品では利回り競争が重視されるが、財務部門の組織強化や人材の確保をどうするのか、その調査能力をどう高めるのか。電通労連の労組年

金にみられるごとき、労組や諸団体との業務提携の問題に生保各社はどう対応するのか、等々私的年金市場をめぐって生保業界が直面する問題は山積しているのである。

本稿では、わが国の生命保険事業からみた私的年金市場の経営環境の変化を考察し、生命保険事業が業際競争の激化する今後の年金市場においていかに対応すべきかについて、企業年金を主に取り上げながら若干の検討を加えたいと思う。

2. 厳しさ増す私的年金市場の経営環境

わが国の年金史は、公的年金を中心に展開されてきたといえる。昭和34年には国民年金法制定による“国民皆年金”が実現し、37年までに現行の8制度による年金体系が確立された。この形式的整備期を経て、その後の実質的整備期では通算年金制が導入され、給付水準と保険料率が段階的に引き上げられ、厚生年金基金制度が41年に発足した。“福祉元年”といわれた48年には、物価スライド制導入とモデル年金での従前所得の6割給付が実現した。しかし、その年に第一次石油ショックが発生し、公的年金史も総合的整備期に入ってしまった。すなわち、50年頃から制度間格差の問題が盛んに論議されるようになり、低成長下の財政危機と高齢化社会への移行を理由にした公的年金の全般的な“見直し”ないし“改革”が現在進められようとしている。これから成熟期を迎え、多くの国民の老後生活を保障するという本来的機能を発揮すべき時期に差しかかった現在、公的年金の限界が論議されているのである。

こうした公的年金の先行不安から、自助努力による老後保障への国民の関心も急速に高まっており、55年頃の“個人年金ブーム”はその例証といえる。人口高齢化と公的年金の限界から、私的年金に対する需要は将来ますます増大してゆくものと見込まれ、私的年金の主要な供給者である生保業界の社会的責任も今後さらに高まってゆくものと思われる。ただし、私的年金市場は

生保業界のホームグラウンドである死亡保障市場と異なり、業際競争の激しい市場であり、「自助努力イコール生保」といわれるような実績もなく、国民的支持も得られていない現状の下では、私的年金市場における生保業界を取り巻く経営環境は、この数年むしろ一段と厳しさを増してきているのである。

(1) 脅かされる企業年金市場

イ. 証券・内外銀行の参入活動の活発化

企業年金の主要制度である適格退職年金（以下、適格年金とよぶ）と厚生年金基金（以下、調整年金とよぶ）の二大制度では、各根拠法により、信託会社と生命保険会社のみが受託機関として認可されており、他の金融機関の参入は認められていない⁴⁾。したがって、適格年金では昭和37年より、調整年金では41年より、生命保険業界は信託業界との“業際競争”を長年体験してきたことになる。

これら企業年金市場が生保・信託二業界の独占市場であるといっても、これまで激しいシェア争いが行なわれており、両業界が超過利潤を悠々と満喫してきたわけではない。「出血サービスを続けて育ててきた企業年金市場も、やっとな昭和50年頃から単年度収支がペイするようになり、57年頃に企業年金収支が黒字になってきた」とは信託業界の一首脳の発言である。生保業界も信託との競争で優位に立つために、企業年金で政策配当を行なっているのではないかとの批判を浴びている現状にある。

生保・信託が長年苦勞して育ててきた企業年金市場には、その高い成長性

4) 法人税法施行令第159条(2)「事業主が信託会社（信託業務を兼営する銀行を含む）又は生命保険会社と締結した信託契約又は生命保険契約で、事業主がその使用人を受益者又は保険金受取人として掛金又は保険料を払い込み、信託会社又は生命保険会社が当該受益者等の退職について退職年金を支給することを約したものであること。」

厚生年金保険法第130条第4項「基金は、政令の定めるところにより、信託会社（信託業務を営む銀行を含む）又は生命保険会社と、年金給付及び一時金たる給付に関して信託又は保険の契約を締結しなければならない。」

を見込んで、内外の他金融機関から熱い視線が注がれている。すでに全共連は条件付ではあるが、57年9月から適格年金の受託機関としての参入を果たしており、他の類似共済へも波及してゆく可能性がある。将来的には証券・銀行等々の内外金融機関の参入動向が注目され、現行の生保・信託二大受託体制が今後も維持できるのかどうか、業界関係者の間では憂慮されている。

厚生年金基金連合会は、厚生年金保険法第130条第4項の改正を含めて、長年にわたり受託機関拡大・自主運用を要望してきた。法改正には幾つかの難関が存在するが、昭和58年から59年にかけて話題を賑わせてきた大手証券会社と外国銀行の合弁による信託会社設立構想は、大蔵省の認可が得られれば、何ら法律改正を行なうことなく、証券会社が年来の念願であった企業年金市場へ実質的に参入できることとなり、信託・生保両業界はその行方を注目してきた。四大証券の信託業務進出問題は、昭和58年6月野村証券と世界最大の投資銀行である米モルガン銀行が合弁で信託会社を設立することを大蔵省に打診したことからのわかに表面化し、昭和59年初めには大和証券とシティ・コープ、山一証券とケミカル・バンク、日興証券とバンク・オブ・アメリカが信託会社や投資顧問会社の設立構想を相次いで打ち出し、日米金融摩擦の焦点の一つにもなっていた。この合弁信託設立の主な目的は、外圧を巧みに利用して、証券会社が高齢化社会の到来を前に急速に拡大してゆく企業年金市場に参入し、年金資産を運用することにあるといわれている。

信託協会は、

- ①外銀等々に信託会社の新設を認めることは、国内の銀行等々にも信託業務への参入を認めることにつながり、わが国の金融制度の根幹を覆す大問題である、
- ②証券会社による事実上の信託進出は、証券取引法第65条等々による証券業と銀行・信託業との兼業禁止規定からも絶対に認められない、
- ③高度にシステム化された管理体制の必要不可欠な年金業務へ、株式や公社債の売買の仲介を主たる業務とする証券会社や超長期の運用についてのノウハウを有しない銀行等々が参入することにはとくに問題がある、

④未熟な低採算の信託市場へさらに新規参入を認めることは既存の信託銀行経営に深刻な打撃を与える,

⑤各国の金融制度はそれぞれの社会風土, 歴史的所産の上に成り立っているので, 単純な相互主義は首肯しがたい,

といった理由をあげて, 外銀等々の信託業務参入が絶対容認できない旨の反対意見書を取りまとめ, 昭和59年1月から2月にかけて大蔵省その他の関係方面に強く働きかけてきた。他方, 信託業務への進出が30年来の悲願といわれる都市銀行等々も信託業務に進出する構えをみせており, 合弁信託の設立認可の行方を注意深く見守ってきた。

大蔵省は,

①戦後30年あまり続いている信託分離行政に反すること,

②銀行・証券の垣根が一気に崩れ, 金融秩序が混乱すること,

等々から認可を先送りし, 今後2, 3年かけて検討する方針であったが, 合弁認可の先送りには米側が強く反発することが予想され, 大蔵省内には外銀単独による信託業務に限り認可する案が急浮上しているといわれていた⁵⁾。これに対し, 信託業界は「合弁信託会社設立や, 米銀単独進出による信託参入には強く反発し, 信託銀行と米銀行の業務提携が, 信託参入問題の一つの解決策となる」との判断を示していた⁶⁾。

結局, 大蔵省は昭和59年5月1日付で, 日本の金融秩序に重大な影響を及ぼすことを理由に, 野村投資顧問会社とモルガン銀行との合弁による信託業務進出を認めないとの通告を野村証券に対し行ない, 野村証券首脳もこの線に沿って当面進出を断念する考えを示した。さらに, 大蔵省は5月2日,

①本国で信託業務を兼営している外国銀行の在日支店に日本での信託兼営を認める,

②外銀と日本の信託銀行が業務提携して年金市場へ参入することは妨げない,

5) 日本経済新聞, 昭和59年3月16日付記事参照。

6) 読売新聞, 昭和59年4月13日付記事参照。

③外銀が100%出資の信託銀行を日本に設立することには問題が多い、といった基本方針を決定し、アメリカ側の了承をえて、5月30日の日米円・ドル委員会報告書にこれらの方針が盛り込まれた。外国銀行の信託参入問題については、大蔵省は昭和60年4月以降、日本の信託銀行と同数の7行程度の参入を認める考えであるといわれる⁷⁾。

こうした決着について、信託業界は外銀の信託業務参入を認めたことに対しては、基本的な検討がなされないままに緊急避難的に結論が出された“政治決着”として強い不満を示しながらも、証券会社と米銀の合併会社設立構想が退けられたことで、当面の“危機”が回避できたとみて、ひとまず胸をなでおろしている。そして、外銀の信託業務進出への対抗措置として、信託業界は海外での信託業務への新規参入、年金運用の弾力化等々を大蔵省に強く要請すると同時に、今後は外国銀行との業務提携を通じて、業界内で年金市場の日米相互乗り入れを進めてゆく考えである。すでに、住友信託銀行は59年6月13日に、米国第9位の銀行持株会社セキュリティ・パシフィック・コーポレーションと投資顧問契約を結び、資産運用で互いに協力することになったことを発表している⁸⁾。

他方、都銀側は「外銀の信託参入を認めながら、邦銀の海外での信託業務を厳しく規制するのはおかしい」と強く反発していたが、そこで外銀の信託業務参入を認めた見返り措置として、大蔵省は都銀の海外現地法人による信託業務への進出を全面解除する方針を昭和59年6月14日までに決定しており、時期は外銀の信託参入を正式認可するのと同じ昭和60年4月頃になる見通しといわれる。これに対し、信託業界は「都銀の海外での信託業務を全面的に認めれば、いずれ日本国内へ逆上陸を狙ってくることは必至であり、体力の

7) 既述のごとく、昭和60年6月大蔵省は申請のあった外銀9行(モルガン、バンカーズ・トラスト、シティバンク、チェイス・マンハッタン、ケミカル、マニユファクチャラーズ・ハノーバー(以上アメリカ)、クレディ・スイス、スイス・ユニオン(以上スイス)、バークレーズ(イギリス))すべてに信託業務参入を認可した。

8) 読売新聞、昭和59年6月14日付記事参照。

ある都銀が出てくれば、信託銀行はひとたまりもない」と警戒心を強めている。

今回の金融自由化をめぐる日本側の対応については、外圧に屈した“ビジョンなき金融外交”との批判もあるが、ともかく金融・資本の自由化・国際化のテンポは今後一段と早まるものと予想され、外銀、証券、都銀等々の他業界から信託業務進出を通じての企業年金市場への参入活動がさらに活発化し、“年金戦争”を迎えることになろう。その影響を受けるのは信託業界だけでなく、生保業界も同様であり、厳しさを増す企業年金の市場環境に適応すべく自らを磨くと共に、生保業界も信託・為替等々の新業務分野への研究をさらに本格的に深め、参入の機会に備えるべきであろう。

ロ. 厚生年金基金連合会の自主運用の要望

厚生年金基金連合会は、昭和58年6月の資産運用専門委員会報告書『基金主導の資産運用をめざして』を受けて、同年8月厚生省に対し、59年の厚生年金保険法改正に際して、「基金資産の自主運用を含めた受託機関の範囲拡大」を要望した。しかし、59年度改正案では厚生年金基金の問題は先送りとなり、次回以降に残された課題となった。基金連合会の自主運用・受託機関拡大の要望は、巨大化する基金資産の有効利用により、掛金・給付の両面を改善することをめざしたものである。すなわち、基金資産の増加に伴い、ごくわずかの利回りの差が、数千万、数億円の差となって現れ、1%利回りが向上するだけで、平均して20%程度の掛金の減少または給付アップをもたらす可能性があるからである。

前掲報告書では、現行の生保・信託二大受託体制を打破し、証券・都銀・地銀等々へ受託機関を拡大することと、基金自身による自主運用を同列に考えており、受託機関の範囲拡大の一方法として自主運用を認めるべきであり、欧米の企業年金が自主運用を原則としているように、本来年金基金の資産運用はその所有者自らが行なうのが原則である、との立場をとっている。基金自身による自主運用は「運用成果の向上が期待できるだけでなく、運用報酬の低下、あるいは受託機関の監視等々の面においてメリットをもたらすで

あろう」が、「自主運用が認められても、当面は資産の一定割合を安定性の高い債券に運用するという形をとることになろう」とのことで、資産運用に際して、基金側の選択の幅を広げ、基金の自主的努力で効率性を考慮した運用ができるようにしたいとの意向からでたものである。

自主運用と受託機関拡大については、基金制度創設時にも論議され、

- ①自主運用の失敗による基金財政の破綻を避けるためには監視体制を敷かなければならないが、厚生省として完全な監視体制をとることが難しい、
- ②利回りその他の面から、長期資金の運用専門機関である信託、生保に限定せざるをえない、
- ③適格年金の前例があり、そこでも受託機関は生保、信託に限定されている、

といった理由で自主運用も受託機関の範囲拡大も認められず、現行の形に落ち着いた経緯がある。

しかし、基金連合会はその後も自主運用を一貫して要望してきており、たとえば昭和43年8月の厚生年金保険法改正に対する厚生大臣への要望をはじめ、その後も機会があるごとに自主運用を要望している。今回の報告書の要望もその延長線上にあるわけであるが、専門委員会の構成からみて全基金の要望が集約されたものかは疑わしく、証券会社等々の特定の超大基金の意見が強く反映されたものではないかとの見方がある。また、報告書の大部分は信託銀行における管理運用のあり方を意識して書かれたものといわれている。大基金の一つ、全国信用金庫厚生年金基金は57年度で加入員約15万人、資産約2,000億円に達しており、信託銀行8行が100%受託している。日本証券業厚生年金基金は加入員約10万人、資産約830億円で、信託8行でその60%、生保20社で40%を受託している。両基金は自主運用に意欲的で、いずれも早期に自主運用が認められることを熱望している。

自主運用には多くの欠陥も存在し、自主運用の最も進んでいるアメリカでも、自主運用を中止する基金も少なくないといわれている。にもかかわらず、企業年金市場への参入を狙っている各種金融機関を母体とする大基金を中心

に、今後も自主運用の要望は基金財産の増大につれてさらに強まるものと考えられる。

かりに受託機関の拡大や自主運用が当分実現しないとしても、

- ①運用指図の活発化、
- ②年金制度運営における資産運用、制度設計、維持管理の各機能を分離する考え方が受け入れられ易くなる、
- ③都銀の信託業務兼営要望に弾みをつける、
- ④運用環境の整備が進み、投資顧問会社等々の発展が促される、
- ⑤信託銀行の投資メニューがさらに増大する、

といった動きが当面活発化してくることが予想される。

いずれにしろ、自主運用、受託機関拡大の動向は、現行信託・生保二大受託体制を根底から揺るがすことにつながる可能性を内包しているだけに、生保業界としても企業年金を取り巻く環境の変化に十分対応できる強力な新体制を整備しておくことが急務であろう。

(2) 財形貯蓄の二の舞が心配される財形個人年金市場

勤労者の財産づくり、持家づくりを促進するために昭和46年6月に勤労者財産形成促進法が公布され、47年1月に財形貯蓄制度が発足した。生保はかなり遅れて50年6月の財形法改正により参入が認められ、8月から第一財形商品である財形貯蓄保険を発売した。その後、第二財形といわれる財形給付金制度、第三財形の財形基金制度等々が導入され、税制優遇を中心とした国の支援助成と企業の積極的な導入姿勢を背景に、財形市場は目覚ましい発展を遂げた。貯蓄残高（58年については第3表参照）で見ると、発足半年後の47年8月で100億円であったものが、生保参入の翌年の51年10月ではすでに1兆円となり、56年3月には5.4兆円、最近の58年6月末現在では6.7兆円に達している。56年の貯蓄残高の純増は9,450億円であるが、これは都銀の年間定期預金の増加額の3分の1に相当するもので、本市場の成長率がきわめて高いことがわかる。55年度の財形制度の普及状況は、50%強の企業が採用し

第3表 財形貯蓄実施状況 (昭和58年6月末現在)

金融機関名	事業所数		契約者数		貯蓄残高		事業所数		契約者数		貯蓄残高		貯蓄残高合計	
	前年比		前年比		前年比		前年比		前年比		前年比			
	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)	(シエア)		
都市銀行	476	7.7	3,689	2.4	1,576,649	13.0	72	-	323	-	50,571	-	1,627,220	
地方銀行	339	14.8	2,410	8.4	689,171	26.8	46	-	164	-	10,261	-	699,432	
長期信用銀行	6	18.2	437	11.5	447,896	18.5	0	-	5	-	1,338	-	449,234	
信託銀行	74	2.4	1,986	△ 0.6	1,851,772	13.0	10	-	118	-	20,961	-	1,872,733	
相互銀行	179	4.8	918	14.9	194,812	23.3	12	-	56	-	1,475	-	196,287	
信用金庫	96	-	410	-	103,562	-	12	-	29	-	1,025	-	104,593	
信用組合	10	-	(112)	-	50,694	-	0	-	1	-	712	-	51,407	
労働金庫	18	16.4	2,007	36.1	605,606	23.8	0	-	4	-	534	-	606,140	
農中・商中	26	6.6	265	△ 5.7	112,136	16.4	0	-	1	-	691	-	112,827	
農協・漁協	2	-	61	-	21,870	-	0	-	0	-	5	-	21,875	
生命保険会社	90	32.3	543	23.4	158,230	-	13	-	29	-	2,168	-	160,397	
証券会社	93	△ 4.4	954	△ 5.2	704,208	8.7	*	-	(4.0)	-	(2.4)	-	704,208	
郵便局(貯金)	147	18.0	826	16.7	193,648	41.9	0	-	0	-	62	-	193,710	
(簡保)	9	82.8	20	57.4	5,139	52.6	0	-	0	-	5	-	5,144	
その他	0	-	0	-	146	-	-	-	-	-	-	-	146	
合計	1,565	10.7	14,638	9.2	6,715,545	17.7	165	-	730	-	89,808	-	6,805,353	
前期増減(△)数	18		137		188,967		38		202		34,286		223,250	
参考	*統計資料なし		前期比(一般)事業所数		1.2%		前年比(年金)事業所数		29.9%		貯蓄残高		3.4%	
	農協・漁業及び郵便局		契約者数		0.7%		契約者数		38.3%		貯蓄残高		61.8%	
	(貯蓄)は58年3月末		貯蓄残高		2.9%		貯蓄残高		61.8%					

[資料] 大蔵省調べ 4 半期ごとの発表

ており、300名以上の従業員のいる企業では76～79%の高い実施率で、制度実施企業における加入者数も37%に達し、年々普及率が高まっている。

企業年金市場と異なり、財形貯蓄市場は全金融機関が参入している業際競争の激しい市場である。金融機関別シェアを契約者数でみると、50年度16.3%で第3位の都銀は58年では25.2%と第1位であり、50年で26.3%と2位を維持していた信託銀行は58年13.6%と3位に落ち、50年に31.5%と高いシェアを誇っていた証券は58年6.5%と5位に転落している。貯蓄残高では、50年は信託37.4%、証券29.9%、都銀11.8%、労働金庫8.6%、長信銀4.6%の順であったが、58年では信託27.6%、都銀23.5%、証券10.5%、地銀10.3%、労働金庫9.0%の順となっている（第3表参照）。

このように、財形貯蓄市場では信託銀行と都市銀行、証券会社の三業界を中心に激しいシェア争いが続けられており、もし企業年金市場で証券、都銀の参入が認められれば、同様なシェア争いが三業界で争われることも予想しうるわけである。都銀は53年にコンピューター管理によるシステム開発を終り、財形市場と本格的に取り組んできており、貯蓄残高でも信託を抜いてトップに躍り出るのも、時間の問題と考えられている。

こうした他業界の激しいシェア争いの影で、市場参入の立ち遅れというハンディキャップもあり、生保業界の財形貯蓄市場におけるシェアは低迷を続けており、契約者数では50年0.5%、56年3.2%、58年3.7%、貯蓄残高でも50年0.1%、56年2.3%、58年2.4%ときわめて低い数字を記録している。生保が財形市場に参入した当時は、30万人もの大量の外務員が販売活動を展開することになり、財形市場に大きな影響を与えるのではないかとの下馬評もあったのである。しかし、その予想は見事にはずれ、生保の参入は財形貯蓄市場の大勢に何ら影響を与えなかったのである。たしかに、発売当時は第一財形商品しかなく、生保の養老商品が財形商品として認められなかったことから、外務員販売になじまない面があったことも事実である。しかし、その後の制度改正により商品開発が進められ、生保の財形商品は内容的にも他の業界のものより優れているとの労働省係官の折紙付にもかかわらず、後発参

入で有力市場を先取りされたハンディキャップは大きく、現在に至るも生保業界の業績は低迷を続けているのである。財形制度のモデル国である西ドイツの財形市場における生保シェア20~25%を目標として挙げる生保業界人もいるが、わが国の生保の現状は比較にもならない低シェアに甘んじている。

財形制度はその後の環境条件の変化を受け、数次の改正を経て、今日では勤労者世帯の総合福祉制度的なものに発展してきている。昭和57年10月に発足した財形個人年金制度は高齢化社会の到来に備えて勤労者の老後保障を促進するもので、財形制度の拡充発展を象徴するものである。今回の財形年金実現には生保業界は積極的に行動し、銀行・信託等々の反対を押し切って、生保業界の長年の夢であった死亡保障付商品（いわゆる養老財形）を財形制度に導入し、老後保障に最適の終身年金という生保特有の機能を折り込ませることに成功したのである。

財形個人年金実現までの生保業界の努力は、関係官庁からも高く評価されている。養老タイプが財形商品に組み込まれ、外務員を通じての販売が容易となったことから、生保業界は財形年金市場においては隣接業界と互角に競争できると考えており、商品面、販売面で本腰を入れて取り組むことにより、財形市場におけるこれまでの遅れを取り戻すチャンスととらえている。

しかし、この市場で生保業界を取り巻く経営環境は決して甘くはない。新制度導入に反対していた都銀等々が本来生保・信託の分野である長期貯蓄市場たる年金市場に本格的に参入してきたことになり、都銀は財形年金市場の将来性に着目し、長期預金構想を打ち出している。したがって、財形年金の創設は長短金融機関の垣根を低くし、業際競争に一層の拍車をかけるもので、顧客獲得競争のみならず、金利競争、資金運用競争を促進し、長短金融機関の全面的競争が一段と激化することになった。財形年金の“一人一契約”の法定要件は一人一金融機関に限定されることを意味し、顧客の系列化という市場戦略上重要な内容を含んでおり、競争に一層拍車をかけることとなる。その意味でも、財形年金市場での生保業界の対応如何は、最近の主要問題のひとつが業際絡みといわれる中で、業界の真価を問われる正念場といえよう。

昭和58年6月末の財形年金市場のシェアを第3表でみると、都銀が契約者数で44.2%、貯蓄残高で56.3%と断然トップに立っており、信託業界がそれぞれ16.2%と23.3%、地銀22.5%と11.4%を占め、この三業界で圧倒的シェアを占めている。ただし、このシェアには、統計資料のないことから、注目の証券業界の数字は含まれていない。生保業界は契約者数で4%、貯蓄残高では2.4%ときわめて不本意な数字に終わっている。59年1月段階で見込んだ58年度収支状況でも、財形年金保険は予想以上の出足不振の様相を呈しており、制度創設時の努力や期待とは裏腹の結果に終わっている。これは“財形貯蓄は銀行・信託で、保険は生保で”というイメージが定着しているからか、銀行業界の本格的取り組みによるものなのか、生保業界自体に問題があるからだろうか。スタート後の半年や1年の実績で評価するのはもちろん時期尚早ではあるが、本格的な金融戦争の試金石ともいえる財形個人年金市場での生保業界のスタート時での立ち遅れは、財形貯蓄市場での二の舞を業界が演ずるのではないかと懸念を強く持たせるものである。折角すぐれた商品を持っていながら売れない例はいくらでもある。生保業界、そして生保各社は早急に問題点を洗い直し、制度創設時の関係者の努力に報いねばならない。失地回復は時間が経てばたつほど難しくなるのである。

(3) 個人年金市場の光と陰

他の業界に先駆けて、生保業界は戦後最も早く昭和30年代から個人年金を販売してきた。長年業績が伸び悩んでいた個人年金保険は50年代に入って上向きに転じ、その後保有契約高、新契約高ともに倍々ゲームの勢いで高成長を記録してきた（前掲第2表参照）。生保の全業績に個人年金保険の占める割合は収入保険料で2%台とまだ微々たるものであるが、57年度の新規契約件数は前年を少し下回ったものの、保有契約高は前年を25%上回っており、58年度の収支見込みでも個人年金保険の伸び率が他の保険種類より群を抜いて高くなっている。ただし、個人年金保険の収入保険料が53年度以来40～60%台の高い伸びを記録していたことを考えると、58年度の伸び率が26.8%

と低下していることは、財形個人年金の発足と絡めて、個人年金保険が一つの転換点を迎えていることを意味している。

こうした時期に、生保業界が粘り強い運動を続けてきた個人年金保険料所得控除制度が実現の運びとなったことは画期的なことである。財政難の折から難色を示していた政府当局が、59年度税制改正大綱の重要施策の中に「個人年金税制の新設」を盛り込んだのは、高齢化の進展と国家財政の限界から社会保障の行方が心配される中で、国民の自助努力を老後保障の分野でも国家的に奨励する方針を明確にしたもので、内容的には業界の要望と隔りがあり（60年度税制要望の最重点項目の一つとして、生保業界は現在の所得税で5,000円、地方税で3,500円の個人年金保険料所得控除限度額を共に10万円に引き上げることを政府に求めてゆく方針といわれる）、全く不十分なものはあるが、個人年金保険の今後の発展にとって朗報に違いない。

しかし、この税制の特典も、ひとり生保業界のみならず、個人年金保険（共済）市場に参入している郵便年金、農協共済等々の契約者にも適用されるわけで、これを契機に個人年金市場における業際競争も一段と弾みがつくことになろう。

昭和50年代に入ってから参入の例をみると、農協が56年4月から年金共済を、郵政省が同年9月から新郵便年金の販売を開始し⁹⁾、全労済と日教済は59年4月から個人年金共済を発売することになった。また、信託銀行や証券会社は新型の個人年金を開発し、53～55年頃より積極的な販売活動を行ってきた。都銀をはじめとする普通銀行、相互銀行等々の金融機関も54年頃から一斉に個人年金の発売に踏み切り、現在ではほとんど全ての金融機関が参入して激しいシェア争いを演じている。

個人年金の業績表示や財務処理が各金融機関で異なり、数値を発表していない業界もあるため、金融機関別のシェアは明らかではないが、56年度末では民間生保の個人年金年額5,708億円、郵便年金年額270億円、農協共済年金

9) 新郵便年金の発足の経緯とその内容については、新郵便年金研究会『新しい郵便年金』第一法規出版、昭和57年を参照されたい。

年額80億円、証券会社600億円、信託銀行の受託残高600億円等々となっている。郵便年金と農協共済は個人年金保険発売1年以内の実績にすぎないので、民間生保と比較するにはまだ早すぎるであろう。

いずれにしろ、個人年金市場も個人年金税制導入により今後業際競争がさらに激化することは必至であるが、生保業界にさらに複雑な波紋を投げかけたのが、57年12月の電通労連の個人年金制度の発足であった。本制度は公的年金の先細りに対し労働者が自助努力による私的年金で自衛しようとする動きの象徴的なものである。33万人余の組合員を有する電通労連が、加盟している全労済の個人年金共済発売を待たずに、共済がとかく敵対視している民間生保と組んで独自の個人年金を始めたわけである。すなわち、電通労連の個人年金共済制度を東邦生命が非適格企業年金として受託したもので、管理事務は主として電通労連側でやり、資産運用は東邦生命が受け持つという全く画期的な新しい方法を採用入れたものである。生保業界では、利害の対立する労働者共済との提携の是非について種々論議されたようであるが、こうした動きは他の大単産にも波及することが考えられ、労働組合や企業共済制度と生保各社・信託各社との多様な形態での連携が生まれてくる可能性がある。その影響は単に個人年金市場のみならず、生保事業全般、とりわけ、外務員を中心とする販売態勢に重大なインパクトを与えることになるろう。

3. 企業年金市場における業際競争の教訓

このようにみえてくると、新しい時代の年金市場では、どの部分年金市場においても、業際競争、とりわけ資産運用と関連する利回り競争が重要なポイントとなってくることが明らかである。その場合、生保業界が異種業界と同一土俵で初めて競合することになった企業年金市場における信託業界との業際競争の経験を回顧する必要がある、そのことはこれからの年金市場における経営指針を生保業界に示すことにもなると思われる。

適格年金と調整年金の二大企業年金市場は、生保と信託の二業界のみが参入を認められた独占的市場である。第4表、第5表により両業界の企業年金資産でのシェア推移をみると、次の点が明らかとなる。

①適格年金市場でシェアが年々低下していた生保が51年の42.8%をボトムにその後持ち直し、57年には47年当時の47.6%まで回復してきたが、20社を上回る生保が8行からなる信託より、依然少ないシェアしか確保していない。

②調整年金市場では信託が圧倒的シェアを誇っているが、生保は徐々にシェアを伸ばして、57年には26.2%と四分の一のシェアを確保するに至った。

第4表 企業年金資産の推移

(単位：億円)

年度	生 保			信 託			合 計			
	適 格 年金等	調 整 年 金	合 計	適 格 年 金	調 整 年 金	合 計	適 格 年金等	調 整 年 金	合 計	前年比
昭44	1,266	191	1,457	978	812	1,790	2,244	1,004	3,247	169.5%
45	1,861	359	2,220	1,391	1,512	2,902	3,252	1,871	5,122	157.7
46	2,515	614	3,129	1,895	2,533	4,428	4,410	3,147	7,556	147.5
47	3,279	938	4,216	2,519	3,927	6,446	5,798	4,865	10,663	141.1
48	4,213	1,390	5,603	3,326	5,747	9,073	7,540	7,137	14,677	137.6
49	5,485	2,019	7,504	4,505	8,306	12,811	9,990	10,325	20,315	138.4
50	6,927	2,861	9,788	5,854	11,519	17,373	12,782	14,380	27,161	133.7
51	8,717	3,878	12,595	7,515	15,486	23,000	16,233	19,362	35,595	131.1
52	10,764	5,150	15,913	9,327	20,208	29,535	20,090	25,357	45,448	127.7
53	13,667	6,712	20,379	11,358	25,376	36,734	25,025	32,088	57,113	125.7
54	17,383	8,553	25,936	13,771	31,312	45,083	31,154	39,965	71,119	124.5
55	21,628	11,292	32,920	16,678	37,936	54,614	38,306	49,228	87,534	123.1
56	26,853	14,669	41,522	19,841	45,643	65,484	46,694	60,312	107,006	122.2
57	32,828	19,131	51,959	23,356	53,953	77,309	56,184	73,084	129,268	120.8
58	25,747	24,033	49,780	26,946	63,625	90,571	52,693	87,658	140,351	

注) 上表の生保には非適格年金の資産を含む。ただし、昭和58年は適格年金のみの資産。

〔資料〕生命保険協会『生命保険協会会報』第65巻第2号、その他。

第5表 生保・信託の企業年金資産の
シェア比較 (金額)

(単位：%)

年 度	適 格 年 金		調 整 年 金	
	生 保	信 託	生 保	信 託
昭 44	50.1	49.9	19.1	80.9
45	49.6	50.4	19.2	80.8
46	49.4	50.6	19.5	80.5
47	47.4	52.6	19.3	80.7
48	45.7	54.3	19.5	80.5
49	44.3	55.7	19.6	80.4
50	43.7	56.3	19.9	80.1
51	42.8	57.2	20.0	80.0
52	42.9	57.1	20.3	79.7
53	43.4	56.6	20.9	79.1
54	44.4	55.6	21.7	78.3
55	45.4	54.6	22.9	77.1
56	46.5	53.5	24.3	75.7
57	47.6	52.4	26.2	73.8
58	48.8	51.1	27.4	72.6

注) 上表生保分には非適格年金を含まない。

〔資料〕生命保険文化センター『生命保険ファクトブック』各年版、その他。

すなわち、50年代に入って、適格年金、調整年金ともに劣勢であった生保が、信託のシェアを少しづつ食って、競争上優位にたってきていることがわかる。これらの数字は、企業年金市場で信託に出遅れた生保がよく健闘しているものと評価することができよう。しかし、逆にいえば、スタートで出遅れると、後で何倍もの時間と何倍もの労力を注ぎ込んでも、失地回復はなかなか難しいことをよく示している。それでは、生保は企業年金市場でなぜ信託に遅れをとったのであろうか。

(1) 企業年金の展開¹⁰⁾

明治、大正、昭和を通じて退職一時金がわが国独特の慣行として発達したこともあって、生保業界が企業を対象とする団体年金保険を発売したのは戦後も昭和25年のことであった。それも一社のみで、30年初めまで生保は退職金・年金制度を裏付けるための専門商品を開発しなかった¹¹⁾。他方、経済が安定し始めた30年前後に一部の企業で企業年金を導入する動きがみられ、適格年金の誕生する37年までには大企業を中心に約600社が企業年金の実施に踏み切っていた。その背景には、家族制の崩壊と核家族化の進展、平均寿命の伸び、工業化による大都市への人口集中等々から従業員の老後保障への要請が高まったことがあるが、より直接的には、従業員の高齢化が進み、退職一時金の支給額の増大が現実のものとなってきて、退職一時金制度の合理化対策、特に将来の費用増大に対する資金の準備が経営者の関心事となってきたことによる。

企業年金を採用する企業が増えるに従い、会社拠出分の税制上の取扱いが障害となることが問題となり、アメリカで適格年金税制が企業年金普及の刺激剤となったように、企業年金税制の優遇措置を望む声の関係団体から次第に高まってきた。日経連、信託協会、生保協会等々が中心となり関係官庁に働きかけた結果、37年3月末に法人税および所得税の一部が改正され、ここに税制適格退職年金制度が発足することとなった。36年は国民年金の拠出制年金が発足した年であり、国民皆年金時代に入った社会的背景の下で、適格年金は施行されたのである。適格年金の実施に伴い、従来の退職一時金から企業年金への移行、企業年金の新規採用等々により、企業年金制度が次第に普及していった。適格年金の受託機関として信託と生保のみが認められ、生保業界はここに初めて本格的に企業年金市場に参入することとなった。制定

10) わが国の企業年金の歴史については、たとえば第一生命保険相互会社『企業年金白書』（企業年金実務シリーズ第8巻）、社会保険広報社、昭和57年、1～89ページ参照。

11) 年金保険懇話会『年金保険—その理論と実際—』生命保険文化研究所、昭和36年、73ページ参照。

当時は生保・信託の分野調整について、保険型は20名以上、信託型は300名以上を基準として行政指導がなされたが、39年に再調整が行なわれ、現行の保険型は20名以上、信託型は100名以上とすることに改められた¹²⁾。37年度の実績は信託の成約71件に対し、生保は59件であった。

昭和41年には厚生年金基金制度、いわゆる調整年金がスタートし、ここでも受託機関は生保と信託に限定されることになった。適格年金と調整年金の創設当初、全銀協は普通銀行にも受託を認めるべきだと強力な運動を展開したが、

- ①普通銀行は第三者のためにする契約がなしえない、
- ②普通銀行が退職年金制度を行なうには預金金利面での制約が大きい、
- ③短期資金は普通銀行、長期資金は信託銀行という長短金融分離の基本方針に反する、

として大蔵省はその要求を断った経緯がある。

30年代後半からの約10年を第一次企業年金時代とすれば、この時期の企業年金の導入動機は金融資金借入れの見返りとしてのものが多く、受給者も一時金を選択するものが圧倒的であった。48年の石油ショックから50年代中頃までの第二次企業年金時代は、企業の人事労務サイドの本来的必要からの本格的な企業年金時代幕開きの時期である。制度的にも51年5月「賃金の支払の確保等に関する法律」が公布され、52年4月以降は企業倒産に備えて企業が退職金の保全措置を必要とするようになったが、適格年金、調整年金等々の法制化された社外積立制度を実施している場合、この保全措置が適用除外されることとなり、企業年金の普及が促進されることとなった。この法律の制定により、労働者側にも退職金の年金化を進める気運が生まれてきた。適格年金・調整年金の年金資産が56年度にはついに10兆円の大台に乗り、生保・信託以外の金融機関も企業年金市場に強い関心を示し始め、基金連合会も自主運用の要望をさらに強めてきた。公的年金の将来像がみえてきて、労

12) 第一生命 『企業年金白書』 52～53ページ参照。

働組合も企業年金重視の姿勢を明確化し始め、定年延長の進展により老後保障が中心的課題となってきた。かくて50年代後半から60年代にかけて、第三次企業年金時代に入り、新たな展開が繰り広げられることになる。

(2) 第一次企業年金時代の業際競争

この時期のシェアの推移をみると、適格年金市場では生保は後退を続け、45年には5割を割っている。調整年金市場では信託が80%を上回る圧倒的シェアを有しており、生保20社は信託8行のわずか四分の一の年金資産を保有するにすぎない状況がずっと続いている。こうした信託優位の状況はどこから生じたのであろうか。

イ. 社運を賭けた信託業界¹³⁾

適格年金と調整年金の発足にあたり、信託業界がいかなる取り組みを行なったかをみてみると、信託銀行の多くは、まず適格年金実施にあたり、以下のごとき社運を賭けた全社的対応を行なっていたことがわかる。¹⁴⁾

第6表 信託銀行各社概況表

(昭和57年10月)

	創 業	払込資本金 (億円)	従業員数 (人)	店舗数	年 金 信 託 受 託 状 況			
					総受託件数	基金幹事件数	財産残高(億円)	シェア(%)
大和銀行	大正7年	600	10,160	176	3,855	177(87)	14,135	20.1
三菱信託	昭和2年	375	5,862	53	1,730	140(35)	11,590	16.4
住友信託	大正14年	375	6,354	55	1,712	133(20)	11,048	15.7
三井信託	大正13年	375	5,711	51	1,667	140(26)	9,677	13.8
安田信託	大正14年	300	4,808	52	1,724	151(23)	9,359	13.3
東洋信託	昭和34年	260	4,551	50	1,664	116(40)	8,936	12.7
中央信託	昭和37年	50	3,820	47	1,204	64(16)	4,119	5.9
日本信託	昭和2年	84	2,265	37	889	7(2)	1,455	2.1

- 注) 1. 従業員数 昭和57年3月31日
 2. 店舗数 昭和57年6月30日
 3. 年金信託受託状況 昭和57年9月30日現在
 4. 基金幹事件数の()書きは総合設立基金分

〔資料〕「受託機関研究シリーズ9—信託グループ総集編」【月刊企業年金】昭和58年2月、35ページ。

13) 信託銀行の企業年金市場(年金信託)におけるシェア等々については、第6表参照。なお、『月刊企業年金』昭和57年2月号および4月号以下掲載の「受託機関研究シリーズ」を参照されたい。

14) たとえば『大和銀行社史』昭和44年5月参照。

- ① 年金信託業務という未経験な分野への進出にあたり、長期戦略的視点に立った経営上の位置づけをこの新分野に与え、総合財務機関として本当に信託らしい信託の本領を発揮できる分野として考えていた。つまり、年金信託を制度設計、事務管理、資産運用に及ぶ包括的サービスを含む本格的信託契約と位置づけていた。かかる本格的取り組みは、都銀に比べ後発の信託が業容拡大のための企業に喰い込む導火線として企業年金の価値を認めて背水の陣で臨んだこと、貸付信託の分野から脱皮するために年金に懸命に取り組む必要があったこと、等々による。
- ② 適格年金の販売開始に先立ち、綿密な市場調査や企業への各種のPR活動を積極的に展開し、「企業年金は〇〇信託」のイメージを植えつけることに努力した。
- ③ 外部に対する工作だけでなく、社内的にも全社的対応を行なうべく、新業務に対する認識を強化するために、本社職員や営業店外交員に対する教育を徹底的に行なった。そして、本社組織の機動性を発揮しつつ、本社と支店との有機的連携を保持して、支店における自主的開拓の熱意を助長することに努めた。
- ④ 年金信託業務は多岐多彩な複合体であり、各企業の体質等々に応じたオーダーメイドの性格を持ち、アフターケアを必要とするとの認識から、取引先との日頃の接触に務め、年金制度全般にわたる情報を提供するために、38年4月から『企業年金ノート』等々を定期的な出版し、情報提供とPRに努めた。

要するに、都銀との競争上の戦略商品として、長期戦略的将来展望の下に、総合業務としての年金信託の適確な位置づけを行ない、綿密なMRとPRに努め、組織をあげて販売体制を整備し、いつ販売が開始されても対応できるような万全の準備態勢を整えていたのである。

適格年金実施を企業年金の第一ラウンドとすれば、第二ラウンドの調整年金発足に際しても、信託業界は以下のごとき万全の対応を行なっている。

- ① 業務体制を十分に整えて、発売と同時に本格的販売活動を開始している。

- ② 発売前に有望対象先を網羅的にチェックし、それらに対する予備工作を進めていった。調整年金の主要顧客である大企業の場合、多数の受託機関の共同受託が圧倒的になることを見込み、幹事工作とシェア工作に重点を絞り、中小企業の場合には、総合型基金設立の基盤と意欲を持つとみられる組織力の強い同業者団体を中心に顧客の開拓に努める経営戦略をとった。
- ③ 長期的観点から、調整年金と積極的に取り組んだ。すなわち、後発の調整年金は、件数においても規模においても現状は小さく、十分採算に乗るまでに至っていないが、将来は加入人員、資産額で適格年金を上回る可能性があり、きわめて大きい伸びが見通せる有望な業務分野である、と適確な市場予測を行っていた。予測通り、49年には調整年金資産は適格年金のそれを上回り、信託業界のみの比較では、早くも45年に調整年金の規模が適格年金を上回ったのである（第4表参照）。

ロ. 片手間の生保業界

これに対し、生保の対応はどうだったか。もちろん各社ごとに対応は異なるが、一般的には生保の取り組みは、以下のごとき信託・生保二大受託体制に安住したイージーなものであったように思われる。

- ① 年金に対する経営理念の欠如がまず指摘できる。年金商品が従来の保険とは全く異なる新商品といってよいものであり、生保業界が他業界と初めて真正面から競争することになる商品であり、業界としての総合力をも比較される商品である、といった認識に欠けていた。目先の利益のみを追求するのに急で、年金市場の将来性に対する展望もなく、既存の販売体制に依存しながら、“年金は儲からない”との認識が定着して、保険の片手間に年金と取り組んでいるにすぎなかった。年金業務に対するこうした生保と信託の取り組みの違いを象徴的に示しているのが、調整年金第1号グループ87件の認可に際し、生保が総幹事となった契約がわずか1件しかなかったことである。
- ② 銀行業務における総合取引を通じて取引先の企業との間に密接な関係をもつ信託よりも、生保は不利な立場にあるにもかかわらず、販売体制に何

ら変更を加えることなく、外務員チャネルを前提とした個人保険販売システムの中に企業年金をあてはめるという旧態依然たる方法を保持した。S（新契約の保険金額）建ての成績評価体系をそのまま用いたため、Sにならない、手数料の低い年金の販売に外務員も積極的ではなかった。年金販売担当者の教育も十分ではなく、支店では専門知識を要する企業年金に十分対応できなかつた。直販部門においても、団体保険と企業年金を併売しており、成績の計上評価体系の有利な団体保険の販売を重視し、企業年金は付録程度にしか扱われない場合が多かつた。

- ③ 企業年金制度は実施企業の経営状況に応じて変化してゆくものであり、一度発足したら中断することは通常できない、多額の費用を要する制度である。したがって、契約が成立するまでに数年かかることもあり、成約後も絶えず企業と接触してアフターサービスをする必要があり、販売と管理が一体となっているので、販売担当者のみならず、全社的な組織をあげての包括的継続的サービス活動を必要とする。しかも、販売担当者も労務管理、労働法、退職金、社会保障等々の多面的知識を要求される。こうした企業年金の特質から②の問題点が指摘されるわけであるが、企業年金導入企業からの生保批判として、「成約まではよく来てくれたが、成約後は1回もきてくれない」とか、「信託の制度設計・管理維持・資産運用の三機能の総合的重視体制に対し、生保は資産運用重視の体制であり、制度上、管理上の質問を生保の現地営業拠点に寄せても満足な回答は返ってこず、生保の人材不足とサービス体制の不利が著しい」、「総幹事を生保に任せるのは不安」、「生保は年金関連の情報提供に不熱心」といった声が聞かれたが、これらはいずれも支社レベルのみならず、本社レベルでの組織が弱体で問題があったことを示しており、年金の専門家たる地位を築くべきチャンスを自ら遠ざけてきた、との手厳しい批判が業界に与えられていたのである。

要するに、生保の年金に対する取り組みは、長期的展望と経営理念の欠如、個人保険中心の超保守性、護送船団体制への安住等々によって特徴づけられ

る積極性に欠けたものであったといえよう。しかも、こうした問題点は、第2ラウンドの調整年金発足後も改善されず、昭和40年代を通じて、ほとんど何らの改革も行なわれなかったのである。

(3) 第二次企業年金時代の業際競争

第一次企業年金時代は生保には業際競争に対する明確な認識もなく、売れる大型商品の販売に熱心で、企業年金の方は“休戦状態”ないし“休眠”中と行ってよく、生保は戦わずして信託に負けている状態が続いたのである。しかし、生保を取り巻く内外の情勢は大きく変わり、企業年金市場で“惰眠”をとり続けることを生保自体に許さなくなってきた。

まず内部的には、生保市場の“飽和化”ないし“一巡化”である。“保護行政”の下に戦後一貫して超高度成長を続けてきた生保市場でも、昭和48年の石油ショック以後、低成長経済への移行と生保普及の一巡化が相まって、その業績が軒並みに横這いしないし停滞を示し始め、新契約は伸び悩み、ついに保有契約純増加高の対前年伸び率が54、55年度連続してマイナスに転じたのである。加えて、あまり大きく増えないパイをめぐる、民間生保と簡保・各種共済との主力市場での競争は一段と激化してきた。また、若・中年人口の相対的減少は大型保障等々の主力市場に不利な影響を及ぼし始めてきた。

しかも、社会的には50年頃より人口の高齢化の問題が急速に脚光を浴び始め（すでに45年には、日本は国連の定義する老年人口係数7%を超える“老人国”に仲間入りしていたのであるが）、従業員の高齢化も一段と進み、公的年金の限界が論じられるようになり、国民の老後保障への関心も急速に高まってきて、“年金が商売になる”環境になってきたのである。単年度で赤字を続けてきた信託の企業年金収支も50年頃より黒字が出始め、50年代に入り、企業年金市場で明るい展望が開けるようになった。

こうした内外の情勢変化の中で、生保業界の企業年金市場に対する取り組みにも反省の気運が生まれ、信託との業際競争で生保も優位に立つ努力をみせ始めたのである。後退を続けていた適格年金市場における生保のシェアも

51年の42.8%をボトムにその後は増加に転じ、調整年金市場では40年代は19%台と横這いを続けていた生保のシェアも51年には20%台に乗せて以後毎年シェア・アップをみるようになった。競争の中心は業務委託手数料の引下げと、利回り引上げにある。50年代に入り生保が信託より優位に立っているのは、主に生保の運用利回りが信託より有利になっているからだといわれている（調整年金の利回りについては第7表参照）¹⁵⁾。

企業年金の生保総資産に占める割合は、昭和40年で0.4%、45年で3.8%にすぎなかったものが、50年には7.6%にアップ、53年には10.4%と10%台に

第7表 調整年金資産の利回り比較

(%)

	総 利 回 り			実 質 利 回 り		
	生 保 (a)	信 託 (b)	(a) - (b)	生 保 (a)	信 託 (b)	(a) - (b)
昭和42年度	8.30	8.50	▲ 0.20	7.00	7.00	0.00
43	8.30	-	-	6.96	6.95	0.01
44	8.30	-	-	7.30	7.05	0.25
45	8.30	8.68	▲ 0.38	7.35	7.41	▲ 0.06
46	8.30	8.70	▲ 0.40	5.90	6.80	▲ 0.90
47	9.12	8.70	0.42	6.97	6.68	0.29
48	9.26	9.02	0.24	7.46	7.20	0.26
49	9.20	9.59	▲ 0.39	7.58	7.77	▲ 0.19
50	9.12	9.58	▲ 0.46	7.79	8.02	▲ 0.23
51	9.47	9.56	▲ 0.09	8.34	8.10	0.24
52	9.19	8.90	0.29	8.23	7.56	0.67
53	8.76	8.26	0.50	7.96	7.08	0.88
54	8.78	8.42	0.36	8.08	7.28	0.80
55	8.90	8.69	0.21	8.62	7.63	0.99

注) 生保会社、信託銀行共同引受、受託分についての単純平均。

15) なお、信託銀行が企業年金資産を分別管理し、生保会社が合同運用を行なっていることから、信託と生保の投資行動に差がでてくることにも注意する必要がある。一般的には、金融機関に対する産業界の借入需要が旺盛で、金利も高水準な金融逼迫期には、年金信託の利回りが有利となり、逆に、金融緩和期には生保の利回りが有利になるといわれる。

なり、57年では15%に達している。年金資産の対前年伸び率は、個人保険の約2倍の25～30%と高い数値を示している（第8表参照）。これは生保業界の企業年金市場に対する取り組みの変化を示す数字でもある。生保各社は50年頃から企業年金部門を建て直すべく、本社を中心とする部署で法人営業部、企業保険部等々の組織強化を急速に推進し、直販部門の職員の増員やその教育にも本腰を入れてきている。

適格年金発足以来、業界として初めて本格的に企業年金の見直しに取り組みべく、生保協会は53年12月の企業年金委員会の提言を受けて、翌年5月「年金特別研究会」を発足させた。生保各社から多数の優秀な人材の参加をえて、同研究会は2度の海外調査を含め、精力的な調査研究を行ない、その成果も数冊の報告書となって56年2～3月に刊行されている。参加者は生保各社の各部門から選出されており、いわば全社的な取り組みの中で共同研究が行なわれたが、業界としては初めてのスケールの大きなプロジェクト・

第8表 生保団体年金資産の推移

(単位：億円、%)

年 度	団体年金資産		個人保険等資産		総 資 産		構 成 比		年度増加資産のうち、団体年金資産	
	金 額	前年比 伸び率	金 額	前年比 伸び率	金 額	前年比 伸び率	団体年 金資産	個人保険 等 資 産	金 額	総資産に 占める割 合
昭和40	90	178.5	22,341	23.0	22,431	23.2	0.4	99.6	58	1.1
45	2,220	52.4	56,328	19.5	58,548	20.5	3.8	96.2	763	7.7
50	9,788	30.4	119,142	15.2	128,930	16.2	7.6	92.4	2,284	12.7
51	12,595	28.7	136,351	14.4	148,946	15.5	8.5	91.5	2,807	14.0
52	15,913	26.3	154,547	13.3	170,460	14.4	9.3	90.7	3,318	15.4
53	20,379	28.1	175,939	13.8	196,318	15.2	10.4	89.6	4,466	17.3
54	25,914	27.2	201,529	14.5	227,443	15.9	11.4	88.6	5,535	17.8
55	32,920	27.0	229,658	14.0	262,578	15.4	12.5	87.5	7,006	19.9
56	41,522	26.1	259,466	13.0	300,988	14.6	13.8	86.2	8,602	22.4
57	51,948	25.1	294,190	13.4	346,138	15.0	15.0	85.0	10,426	23.1
58	63,789	22.8	331,479	12.7	395,268	14.2	16.1	83.9	11,841	24.1

〔資料〕生命保険協会「生命保険事業のあらまし」各年版より作成。

チームであったといわれている。報告書の中には、第一次企業年金時代における厳しい自己批判も展開されており、業界としての、また各社レベルでの対応力強化の問題が赤裸々に指摘されている。年金特別研究会の各報告書にみられるようなこうした真摯な態度ないし自己革新力を生保業界が今後も保持し続け、局外者の批判にも謙虚に耳を傾ける姿勢を失わない限り、これからの年金市場における業際競争の激化にも生保業界は十分対応してゆけるであろう。

4. 転換期の私的年金市場とその将来性

企業年金史の時代区分では第三次企業年金時代に当たる昭和50年代後半以降の転換期の現在は、各部分年金市場では新たな動きが活発に展開されている。

公的年金の改革と絡めて、企業年金再評価の気運が高まっており、昭和54年から58年にかけて、各種団体により企業年金に関する報告書が相次いで公表された¹⁶⁾。各種報告に共通する点は、いずれも公的年金の限界やその画一性、非弾力性、ミニマム保障性を指摘し、公的年金のみでは不十分であって、それを補完し、勤労者の退職後の個別ニーズを充足し、その雇用からの引退を円滑にし、老後の生活を安定させるために、企業年金の普及・活用・再評価・拡充を求めていることである。特に注目されるのは、従来企業年金に消極的であった労働組合が、56年の同盟、総評、57年の中立労連の企業年金に関する報告・改善構想にみられるように、その基本姿勢を転換して、企業年金に積極的態度を示すようになってきたことである。なかでも最も批判的だった総評が企業年金の普及拡大に方向転換した（ただし、その長期目標は産業別企業年金の実現にあるが）ことの影響は大きく、企業年金における労

16) 後掲の主要関係資料1)企業年金関係の(iii)その他の欄に挙げた文献を参照されたい。

働者側の拠出をも認めていることは、今後の企業年金の発展に一段と弾みをつけることになる¹⁷⁾

昭和57年10月から、財形個人年金の販売が開始された。財形個人年金の導入は、公的年金を補完する企業年金の中小企業での普及率が3割を下回っているとの認識から、この二つの年金に勤労者自身の計画的貯蓄を組み合わせなければ老後生活は安定したものにならない。そのためには財形貯蓄の活用が一番計画的でベターであるという考えに基づいており、53年以来検討が重ねられてきたものである。国は税制上の優遇措置を認め、中小企業事業主に対しては勤労者一人当たり年間一定の助成金を出す等々して、本制度の奨励策をとっている。広く各種金融機関の参入が認められており、高齢化社会に向けた中核商品として積極的なセールス活動が展開されている。一般財形からの乗換経過措置期間である59年9月までが大勢を決する勝負とみられ、目下取扱機関相互の熱烈な売込み競争が繰り広げられている。

昭和50年6月の保険審議会答申は、その後の“個人年金ブーム”の火付けの一つとなったといわれている。その中で、「人口の老齢化が予測される中において、国民の老後の生活の安定を求める声はますます強くなると思われる。国の老齢年金制度と並んで、今後は民間の年金保険に期待される役割が大きくなることが予想される。……生命保険会社は、商品設計面での工夫等を通じて魅力の付加に努めつつ、年金保険の普及を積極化すべきである」と述べており、これにこたえて、生保各社はその後次々と新種の個人年金保険を発売している。56年には郵政省、農協共済が、59年4月には全労済、日教済も個人年金保険（共済）の発売を開始した。各種金融機関も54年頃から相次いで個人年金市場へ参入しており、この市場での業際競争がクローズ・アップされてきたのである。57年12月の労働組合と生保の提携による個人年金の取扱開始は、さらに複雑な波紋を投げかけた。また、59年4月からの個人年金税

17) 労働組合の企業年金に対する姿勢の変化および同盟、総評、中立労連の企業年金に関する報告概要については、たとえば曾根田郁夫『日本の企業年金（昭和60年度版）』東洋経済新報社、昭和60年、165～185ページ参照。

制優遇措置の新設は、今後の個人年金市場の拡大を促進するものと期待されている。

このように私的年金市場には近年新しい展開がみられるのであるが、最近の各種調査でも、公的保障と私的年金等々による自助努力との組合わせの必要性を多くの国民が明確に認識しており、同時に自助努力に対する税制等々の支援の充実を求めていることが明らかにされている。生保協会が昭和54年に実施した『将来社会調査』では、今後の生活保障のあり方に関する質問で、「自分の生活は自分で守り、国は個人の努力を税制などで支援したり、困っている人への保障に重点を置くべきである」41.2%、「社会保障は本来限度があるので、企業による保障や個人の努力による備えを組み合わせるべきである」38.4%となっており、この二つの回答で全体の80%を占めていた。58年6月厚生省の発表した『21世紀の年金に関する有識者調査』でも、「公的年金を基礎とし、これに企業年金や個人貯蓄等々の自助努力を組み合わせるべきである」とする意見が90%を占めていた。私的年金の発展を促す環境は整ってきているのである。

(1) 企業年金の市場予測

企業年金が普及するにつれて、調整年金と適格年金を合計した年金資産残高は年々急増してゆき、昭和56年度でついに10兆円の大台に乗り、57年度は13兆円に達している。10年前の47年で1兆円だったことを考えると、企業年金市場がいかに急成長を遂げてきたかが明らかである。成長率が若干低下したとはいえ、現在もなお年率20%を超える成長を続けている（第4表参照）。

54年2月の三和銀行レポートによる企業年金の市場予測では、60年度末に調整年金11兆円、適格年金6兆円、合計17兆円、65年度中に調整年金21兆円、適格年金10兆円、合計30兆円を突破する見込みである。57年の実績13兆円をベースに単純に毎年2割伸びてゆくと仮定すると、60年では22兆円、65年には56兆円になり、三和銀行の予測を大幅に上回る市場規模となる。

生命保険協会は54年を基準年次とし、運用利率、加入率等々に関する一定

の仮定を設けた8つのケースについて年金資金の予測を行ない、56年2月に発表している。最も控え目なケース1の将来推計を第9表でみると、60年18兆円、65年34兆円、今世紀末の75年（西暦2000年）には87兆円と54年の7兆円の12倍もの規模に成長する見込みである。年金資産の増加割合は60年まで年率約18%、次の5年間は約14%、次の10年間は10%、次の10年間は7%と、制度の成熟度の高まるにつれて年々低下するものと仮定している。すでに55～57年実績は年率18%を3～5%も上回る21%～23%の資産の増加を記録しており、ケース1を上回って資産規模が増大することは確実で、おそらく65年頃には40兆円台ないし50兆円台を記録し、70年頃には70兆円前後に膨れ上がるのではなかろうか。

第9表 企業年金の将来推計（生命保険協会予測）

年 度	加入者数 ①	受給者数 ②	成熟度 ②/①	利息収入	保 険 料	年 金	一 時 金	年 度 末 資 産
	万人	万人	%	兆円	兆円	兆円	兆円	兆円
昭和55	1,324	75	5.7	0.56	1.43	0.09	0.39	8.80
60	1,446	130	9.0	1.14	2.58	0.33	0.74	17.86
65	1,556	201	12.9	2.17	4.41	0.94	1.20	33.98
70	1,684	255	15.1	3.69	6.46	2.22	1.94	57.18
75	1,778	308	17.3	5.64	9.23	4.51	2.81	86.52
80	1,734	358	20.6	7.94	12.19	7.62	3.78	121.00
85	1,680	390	23.2	10.60	15.96	11.34	4.83	161.06
90	1,642	398	24.2	13.82	20.89	15.61	6.11	209.66
95	1,623	394	24.3	18.00	27.63	20.70	7.85	273.23
100	1,600	387	24.2	23.56	36.44	27.29	10.21	357.70

〔資料〕日興リサーチセンター「投資月報」昭和57年12月、9ページ。

この予測で注目してほしいことは、54年では利息収入が保険料の36%にすぎなかったものが、55年39%、60年には44%、65年49%と年々その比重を増し、75年には61%に達することである。年金資産の増加に伴い、年金財政における利息収入の重要性が急速に高まってくるわけで、このことは今後利回り競争が一段と激化してくること、同時に資産運用の健全性をいかに確保す

るかがきわめて重要となることを示唆している。

いずれにしろ、企業年金資産は数ある金融資産の中でもずば抜けて高い成長率を今後も維持するものと思われる。参考までに、企業年金の普及しているアメリカの年金ファンドの数字を示すと、現在の日本の13兆円の資産規模だったのは20年も前の昭和35年（1960年）頃であり、45年で33兆円、50年で52兆円と急成長を続け、最近の57年では7500億ドル（1ドル=240円で換算して180兆円）もの巨額に達している。ATT一社の年金ファンドのみで約10兆円といわれ、これは日本の56年度末の調整年金と適格年金の合計額に等しく、スケールの彼我の違いが明らかであろう。企業年金の歴史の長いアメリカでも、年金ファンドの対前年伸び率は現在なお10%台の高い水準にある。

(2) 財形個人年金の市場予測

勤労者財産形成促進法公布前の昭和45年に労働省は財形貯蓄の将来規模について試算しているが、62年度末の財形貯蓄残高を26兆2300億円と予測している。発足10年後の56年度で5兆円を超え、58年度で6.7兆円の実績を示し、その成長率は約16%と依然高い水準にあるが、今後も年16%の伸びが確保できるとすれば、62年には12兆円となる。しかし、これは労働省予測の半分以下の規模にすぎないこととなる。

最近の予測であるが、東海銀行（『経済月報』昭和57年6月号）は、10年後の67年の財形貯蓄全体の規模を27.5兆円、その内財形年金の貯蓄残高をその43.6%の12兆円と予測している。他方、朝日生命（『経済月報』57年9月号）は67年の財形年金市場の規模を14.2兆円と推計している。いずれも財形年金制度発足前の試算であるが、生保も銀行もこの市場を高齢化社会における有望市場とみてかなり期待していることがわかる。現在の財形貯蓄市場に占めるシェアが2%台と極端に低い生保業界としては、今回の財形年金の発足を機会に、財形市場での名誉挽回をはかりたい気持が強いであろう。

58年6月末現在の財形年金の実績（第3表参照）は契約者数73万人、残高898億円と当初の期待を下回る実績にとどまっている。そのうち生保のシェ

アは契約者数で4%、残高で2.4%と財形貯蓄同様の低い数字である。現状は、利率に優る信託が期待通り健闘し、都銀はいまひとつ伸び悩み、生保は不振といった結果に終わっている。

(3) 個人年金市場の成長性

昭和58年4月太陽生命が個人年金保険の販売を開始したことにより、在来20社全社が個人年金保険を営業するに至った。個人年金市場は生保業界に限ってみれば、すでに20年余の歴史を有するが、57年度でも新契約高は件数で個人保険1,100万件の約3%に当たる32万件、金額で個人保険77.5兆円の2.6%に相当する2兆円にすぎず、保有契約高では件数で個人保険8,453万件の1.3%に当たる114万件、金額で個人保険470兆円の1.1%に相当する5.3兆円であり、生保の全業績に占める個人年金保険の比重は、個人年金ブームが話題とされた後の現在でもなお微々たるものにすぎない。したがって、急成長を遂げている最近数年間の実績から将来を予測することはあまり意味がない。また、財形年金の発足により、勤労者階層はまず財形年金を利用するであろうから、今後は自営業者と主婦が個人年金の主対象になると考えられ、財形年金の発足が今後個人年金市場にどの程度の影響を及ぼすのか現時点では見究めがたい。昭和59年度から新設された個人年金保険料控除制度が、消費者の需要意欲をどの程度喚起するののかも全く未知数である。外国にみられる個人退職金勘定やキオプランのような自営業者を主対象とする個人年金奨励策が今後どのように導入されてゆくのかも不明である。

個人年金の市場予測はこれまで発表されていないが、生保労連のレポート「業際競争の激化と今後の生保産業」(『労連時報』第22号、1982年)によると、「老後の生活費も含めた家計における貯蓄額は、昭和65年には65兆～80兆円に達するとの日経センターの予測もあり、個人年金市場の将来性は極めて有望と見込まれる」¹⁸⁾としており、生保経営者の見方も、個人年金保険の

18) 生保労連レポート『労連時報』第22号、1982年、15ページ。

将来性に期待している点では生保労連と同じであろう。

50年代に入りきわめて高い伸び率を記録してきた個人年金保険も、57年度の新契約高が件数、金額共に前年度を下回り、数年来みられなかった現象として注目されたが、58年度では再び高い伸び率を回復している（第2表参照）。

(4) 豊かな私的年金市場の将来性

以上のように、各年金市場とも将来性豊かな有望市場であると予測されており、今後生保総資産に年金資産の占める比重も、生保業界の年金市場へのウェイトシフトによって、さらに急速に高まることが予想される（これまでの団体年金資産の生保総資産に占める比重については、第8表参照）。もちろん、この市場は業際競争の激しい市場であり、大きくなるパイの奪い合いも今後ますます激化してゆくわけで、この成長力の高い有望市場で生保業界が他業界との競争に伍して今後どれだけのシェアを確保できるかは、いつに生保業界の取り組み如何にかかっている。前掲生保労連レポートが「生存保障市場は、ここ数年の間に少なくみても50兆円を超える巨大な市場規模を形成することになるだろう。昭和56年度末の民間生命保険業界の総資産残高が30兆円余である点を考慮すると、生存保障市場は極めて魅力に富んだ市場である。特に他業界との業界体力を比較する尺度として、今後収入保険料や総資産がより一層重視される傾向が強いだけに、生存保障市場の位置づけは益々高まると考えられる。従ってわれわれとしても生存保障市場の開拓—この領域での業際問題—には積極的に取り組む必要がある」¹⁹⁾と指摘している通りである。

19) 生保労連レポート『労連時報』第22号、15ページ。

主要関係資料

1) 企業年金関係

(i) 生保業界

- 年金保険懇話会『年金保険—その理論と実際』生命保険文化研究所, 昭和36年
年金研究委員会『年金制度の理論と実際』生命保険協会, 昭和46年
年金特別研究会『企業年金の展望と課題』生命保険協会, 昭和56年2月
年金資産運用海外調査団報告書『欧米主要国の企業年金と資産運用』生命保険協会, 昭和56年3月
企業年金海外調査団報告書『欧米主要国の企業年金制度』生命保険協会, 昭和56年3月
生保文化センター・三菱総研『企業の福利厚生制度に関する調査』生命保険文化センター, 昭和56年7月
生保労連『生保労連 欧州調査団レポート—欧州各国の年金制度と年金生活の実態』昭和56年8月
海外社会保障税制研究会報告書『欧米主要国における社会保障・租税制度』生命保険協会, 昭和57年8月
生保労連「業際競争の激化と今後の生保産業」『労連時報』第22号, 昭和57年
第一生命『企業年金実務シリーズ全8巻』社会保険広報社, 昭和56~57年

(ii) 厚生年金基金連合会

- 『諸外国の企業年金制度』昭和49年
『欧米における企業年金制度の現状』昭和49年
『西欧3ヵ国における年金制度の現状』昭和51年
『米国における私的年金の主要問題』昭和53年
企業年金問題懇談会『企業年金の望ましいあり方(平田委員会)』昭和54年4月
『欧米4ヵ国における企業年金の受給権保証保険制度』昭和55年
『企業年金研究会報告書—頼りがいのある企業年金をめざして—』昭和57年7月
『企業年金研究会海外調査報告書—欧米五ヵ国における企業年金の制度と運営』昭和57年7月
『アメリカの企業年金の資産運用と報酬問題』(同訪米調査団報告書)昭和57年
『資産運用専門委員会報告書—基金主導の資産運用をめざして—』昭和58年6月

(iii) その他

- 野村総合研究所『企業年金の資産運用』昭和51年(野村証券委託)
年金制度研究グループ(信託協会)『企業年金の諸問題に関する報告』昭和54年4月
同盟・企業年金小委員会『企業年金制度の改善構想』昭和56年1月
総評・厚生年金対策委員会『厚生年金制度の改革に関する第2次報告書』(「第1章 企業年金(職域年金)に関する報告」)昭和56年2月
福祉政策問題特別委員会(社会経済国民会議)『高齢化社会の企業福祉(中間報告)』昭和56年6月
企業年金研究会(厚生省委託)『企業年金の現状と展望』昭和56年6月
賃金研究会(労働省委託)『高齢化社会における退職金制度』昭和56年11月

「受託機関研究シリーズ」『月刊 企業年金』昭和57年4月以降の各号
大澤信一（朝日生命顧問・前厚生年金基金連合会常務理事・元大蔵官僚）「年金改革と厚生年金基金制度の改革について」『インシュアランス(生保版)』昭和58年7月
野村総合研究所（寺田^{のぼる}徳）「資産運用シリーズ」『月刊 企業年金』昭和57年～昭和58年（厚生年金基金連合会発行）
中立労連・社会保障対策委員会『企業年金に関する報告』昭和57年9月
福祉政策問題特別委員会（社会経済国民会議）『日本型企业福祉の新展開—経済効率と働きがいの両立（最終報告書）—』昭和58年7月

2) 財形年金関係

望月三郎『財形年金制度の早わかり』労働法令協会，昭和57年
與口和子「勤労者財産形成年金貯蓄制度の創設について」『生命保険協会々報』昭和58年4月
日本生命東京企業保険総務部『財形年金創設に至る生保業界の歩みと財形年金制度の意義』『インシュアランス(生保版)』昭和57年10月
杉澤・宮崎「財形個人年金制度の創設に至る生保業界のあゆみ」『生命保険経営』第51巻第2号，昭和58年3月

3) 個人年金関係

簡易保険局『個人年金制度の今後の方向』昭和54年5月
高田駿（全労済）「個人年金共済への進出に当たって」『財形』昭和57年11月