

少額短期保険会社の財務健全性とリスク

関西学院大学

前田祐治

研究問題 「保険会社経営は困難か？」

1. 少額短期保険会社 (Small-amount Short-term Insurance Company, 略してSSI) の実情はどうなのか？
2. SSIは財務的に健全であるのか？
3. SSIのリスクに関して考えられることは何か？
4. SSIの問題点は何か？
5. 今後のSSIはどうなるか？

保険業の経営上の問題点

- 保険業の参入障壁が大きい。また、廃業も簡単ではない。
- M&Aにより寡占市場になっている。国内市場の成長鈍化。海外への展開が盛ん。
- 無認可の保険業者(「無認可共済」)が横行していた。
- 保険の営業は形のない商品を守る。よって人間関係(信頼)で営業が成立している。
- 金融庁の規制(許可制度)が厳しい。
- 財務健全性(安全性)を維持しながら利益を上げなければならない。
- 代理店養成が難しい。
- システム化(ペーパーレス)



保険業の新規の経営は非常に困難であろう。

少額短期保険会社 (Small amount Short term Insurance company: SSI) とは

1. 2006年施行の改正保険業法により認められた少額短期保険業を行う会社のこと。
2. 最低資本金1000万円(一般の保険会社は10億円必要)。
3. 保険期間: 生命保険や医療保険では1年、損害保険は2年。
4. 登録制(保険会社は免許制)。
5. 供託金(破綻時には国が供託金から保険金支払いを行う): 1,000万円+年間引き受け保険料の5%。
6. 少額(損保1000万円、生保300万円)、短期、掛け捨ての商品に限定。
7. 資産運用は安全資産(預金、国債等)。
8. 再保険利用あり。
9. 生損保兼業あり。

参照: 中川尚(2011)「3000万円で作るミニ保険会社」保険毎日新聞より

SSIの実情(2015年7月6日)

- SSI保険業者は年々増加している。

合計83社(2015.6.22)。保有契約件数582万件。収入保険料640億円。(生損保険業界(損保7.4兆円+生保29兆円)の約0.2%のシェア)

保険業者82社の内訳は、家財35社、生保・医療32社、ペット9社、費用その他6社。

保険契約件数の内訳は、**家財89%**、生保5%、ペット4%、費用その他が2%。

収入保険料の内訳は、**家財75%**、生保13%、ペット10%、費用その他が2%。

- 代理店数も増加している。募集人数およそ17万人。

調査データ

- 主要なSSIが損害保険分野(生保、ペット、その他を除く)で営業している。それらSSIに注目する。
- 多くが家財保険を提供するSSIである。しかし、地震費用保険を提供するSSIも調査対象に含める。
- 生保商品の両方を取り扱っているSSIもある。
- 標本数 $n=3$ (平成18年)から $n=33$ 社(平成26年度)。
うち一社、SBI(旧震災パートナーズ)は地震費用保険業者である。
- 操業年は1年から最大9年(平成18年から平成26年度)。平均6年。
- 調査SSIが対象とする被保険者は、賃貸住宅の借主やテナント企業である。
- 対象リスクは、基本的に総合保険(オールリスクポリシーで火災・爆発、風水災などの財物保険と水漏れなどの賠償リスク、臨時費用など。ただし地震は含まない)。
- 保険期間は1年から2年である。
- 他のSSIと比べて決算データ(損益計算書と貸借対照表)がきちんとウェブサイト上で公開されている。

家財補償の例（アクア少短の例）

お住まいの

家財補償

保険申込書記載の借用戸室に収容される家財に右記の事故によって生じた損害を補償します。

 <p>A</p>	 <p>B</p>	 <p>C</p>	 <p>D</p>	 <p>E</p>	 <p>F</p>
火災	落雷	破裂または爆発	給排水設備に生じた事故または他の戸室で生じた水漏れ事故	風災、ひょう災、雪災	建物外部からの物体の飛来、落下、衝突、倒壊
 <p>G</p>	 <p>H</p>	 <p>I</p>	 <p>J</p>	 <p>K</p>	 <p>L</p>
エアコンからの水濡れ	盗難	通貨等盗難	水害	残存物取片付け費用	失火見舞い費用
 <p>M</p>	 <p>N</p>	 <p>O</p>	 <p>P</p>	 <p>Q</p>	
損害防止費用	地震火災費用	臨時宿泊費用	賃借費用	同居人の家財も補償	

投下資本金, 株主資本(純資産)

- 初期投下資本は3000万円が望ましいといわれるが、1000万、2400万、2800万円といった少額から15.5億円といった高額初期資本金もある。

平均投下資本は2億9500万(n=33)。

最低値1000万円、最大値15億9500万円、中央値1億3000万円。

- 純資産は概ね増加している。
- 平成26年度の平均株主資本(純資産)は4億300万円である。
最低値1600万円、最大値14億円、中央値2億5700万円(n=30)。

年度	平成26年度	平成25年度	平成24年度	平成23年度	平成22年度	平成21年度	平成20年度	平成19年度	平成18年度
平均値	403	393	472	274	306	321	376	293	282
最大値	1,405	1,851	3,946	1,363	1,363	1,715	1,938	857	760
最小値	16	14	17	15	15	16	12	88	10
中央値	257	221	183	92	133	121	160	117	75
n	30	29	株主資本(純資産)の推移(単位:百万円)		24	21	8	3	

総資産

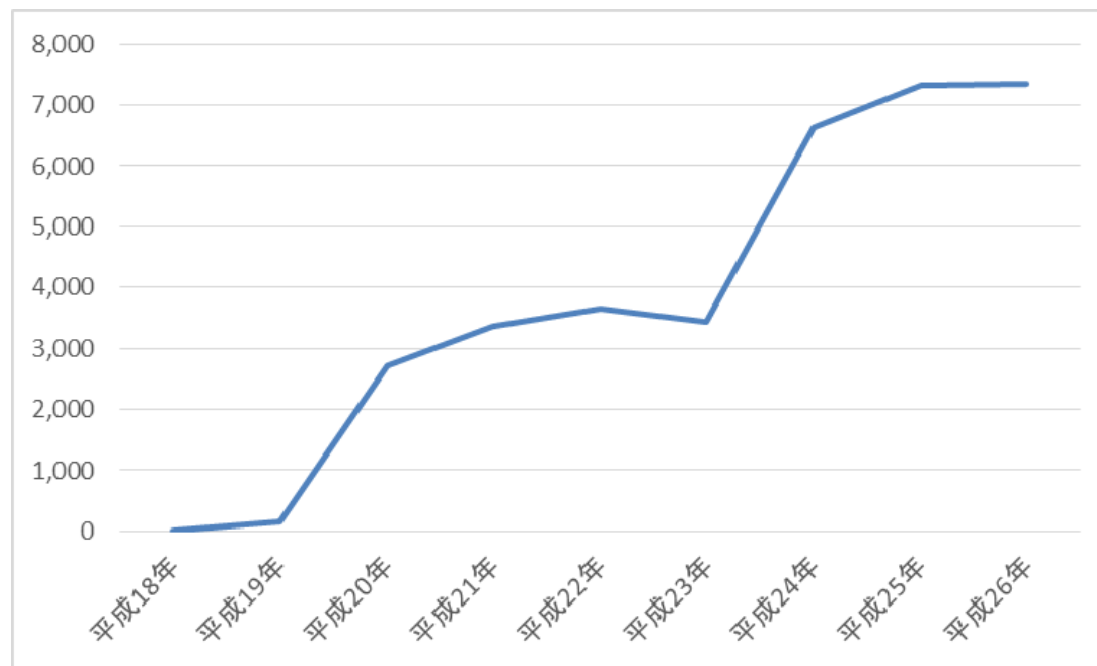
- 平成26年度の平均総資産額は11億3800万円である。
最小値3600万円、最大値52億円、中央値5億6900万円 (N=30)。
- 年々増加している。

年度	平成26年度	平成25年度	平成24年度	平成23年度	平成22年度	平成21年度	平成20年度	平成19年度	平成18年度
平均値	1,138	988	982	719	753	746	758	387	408
最大値	5,226	3,787	3,946	3,288	3,644	3,336	3,624	941	850
最小値	36	26	38	36	36	35	32	99	10
中央値	569	559	692	397	419	521	530	251	364
n	30	29	26	26	23	21	19	9	3

総資産の推移(単位:百万円)

負債（支払備金+責任準備金）

- 平成26年度の総額は73億4900万円である。
- 年々増加の傾向にある。

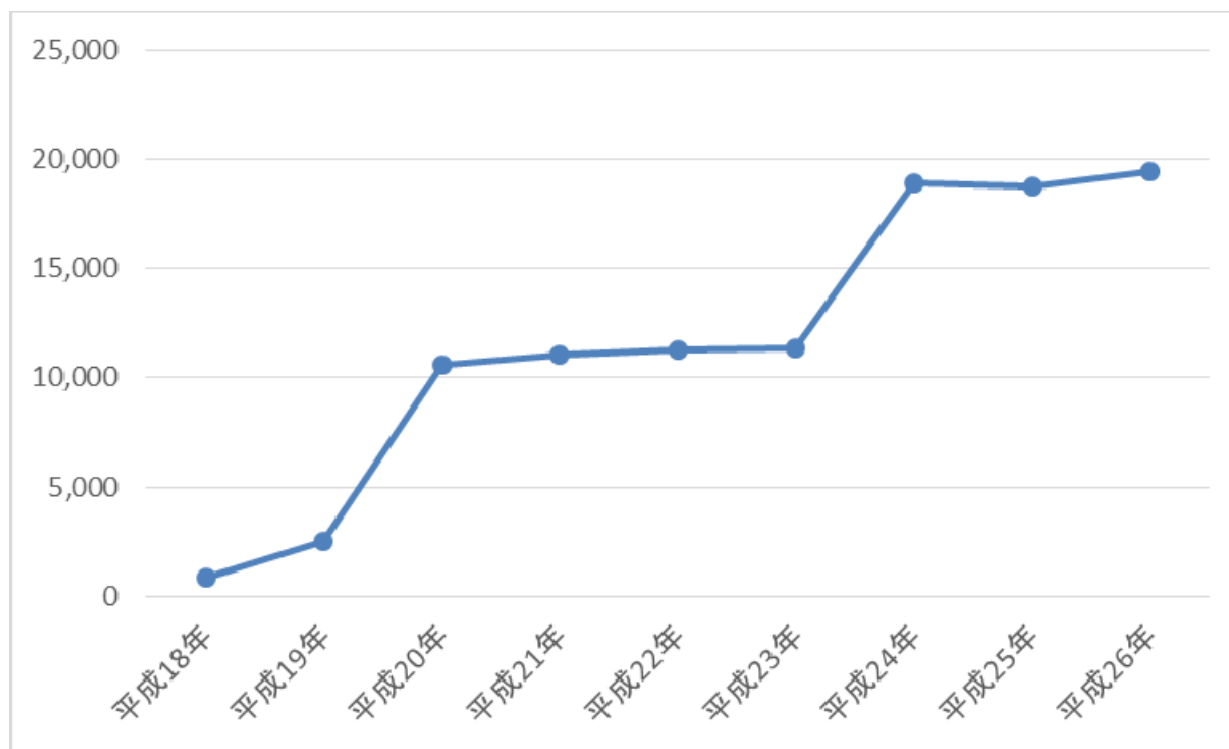


総負債の推移(単位:百万円)

サープラス

(株主資本(純資産)+支払備金+責任準備金)

- 平成26年度のサープラスは194億3200万円である。
- 年々増加の傾向にある。支払い能力の向上？



総資産の推移(単位:百万円)

収益性(純利益)

「SSIはプラスの利益を計上しているのか？」

- スタート時はプラスの純利益をだせない。たとえば平成18年度3社のうち2社(全体の33%が黒字)は純利益が赤字である。
- 平成26年度では、29社のうち21社が黒字、8社が赤字であり、全体の72%は黒字計上である。
- 黒字計上のSSIの割合は年々増加している。
- 上記赤字計上の8社のうち6社は5年未満の操業SSIである。
- 操業時に支払い能力を強化するため(安全、安心を顧客に提供するため)支払備金と責任準備金を積み立てることを優先させている。
- 操業途中に株式の増資(再投資)が多くで見られる。

SSIは上場していないが株式会社であるので、支払い能力強化とともに利益をあげるという2つの目標を管理することが難しい。

収益性 (ROA: 総資産利益率)

$$ROA = \frac{\text{純利益}}{\text{総資産}}$$

資産をいかに有効に使って利益を生み出しているか。

- 収益性をROAで考える総じて低く、バラツキが大きい。
- 平成26年度では**平均値0.27%**、**中央値3.73%**、**標準偏差値13.72%**である。
- 5年以上操業のSSIに限定すると、**平均値4.65%**、**中央値4.57%**、**標準偏差値4.48%**と総資産利益率は高い。
- 東京海上日動は平成25年度のROAは**1.08%**である。
- 損保ジャパンは**0.57%**、三井住友海上は**0.95%**である。

収益性 (ROE: 株主資本利益率)

$$ROE = \frac{\text{純利益}}{\text{株主資本}}$$

株主資本をいかに有効につかって利益を生み出しているか。

- 収益性をROEで考えると総じて高い(良い)がバラツキが大きい。
- 平成26年度では**平均値2.62%、中央値9.59%、標準偏差値32.60%**である。
- 操業5年以上のSSIに限定すると、**平均値13.78%、中央値13.35%、標準偏差値13.95%**である。非常に高い収益性があると考えられる。一般企業でも10%以上が求められている。
- 平成25年度の東京海上日動は**4.41%**である。
- 平成25年度の損保ジャパンは**3.50%**、三井住友は**4.43%**である。

経営効率(経費率)

$$\text{経費率} = \frac{\text{事業費}}{\text{保険料収入}}$$

- 経費率は総じて高く、年によって平均値は上下している。
- 平成26年度の平均値が98.01%、中央値は66.76%である。
- これまでの平均値は61%～141%の範囲で変動している。
- これまでの中央値は61%～76%の範囲で変動している。
- 5年以上操業のSSIに限定すると
- US Risk Retention Group (RRG) は、2012年にExpense Ratio 28.9%と、20%～30%で安定的に推移している。
- 平成25年度の一般保険会社(損保)は保険引受事業の関わる正味事業費率は32.4%である。

保険業法第113条 事業費の繰り延べ

少額短期保険会社業者は、操業当初に事業を軌道にのせるために多大な費用がかかることから、保険業法において、少額短期保険業の登録から5事業年度の事業費の繰り延べ、その後10年以内にわたって償却することが認められている。

損害率

$$\text{損害率} = \frac{\text{保険金}}{\text{保険料収入}}$$

- 損害率は総じて低い(良い)がバラツキが大きい。
- 平成26年度は**平均値(n=184)26.69%、中央値14.16%、標準偏差33.27%**である。
- 5年以上操業のSSI(n=161)に限定すると、**平均値34.56%、中央値14.64%、標準偏差75.78%**である。
- US Risk Retention Group (RRG)は**56.8%(2012年)**である。
- 平成25年度の一般保険会社(損保)は**正味損害率(火災)は58.5%**である。
- 個人賃貸物件や小規模のテナント企業が被保険者なので直接的なロスコントロールは難しい。

バラツキを低減するためには顧客層を広げる、商品を分散させることでリスク分散をすることができよう。

投資収益率

$$\text{投資利益} = \frac{\text{投資収益}}{\text{期首に支払備金} + \text{責任準備金}}$$

- 支払備金と責任準備金の運用が主に国債や銀行預金など安全資産に限定されていることがわかる。
- これは資産運用に関する規制として安全資産(国債や預金)に限定されていることが背景にある。
- 平成26年度においては平均が0.08%、中央値が0.02%である(10年物の国債年利回りが0.365%(2015.9.18))。

投資キャッシュフローによる収益率の向上は期待できない。

コンバインドレシオ（合算率）

コンバインドレシオ = 損害率 + 事業費率

- 平成26年度は**平均値124.71%**、**中央値83.61%**、**標準偏差は139.13%**と総じて高く、バラツキが非常に大きい。
- 平成26年度の5年以上操業のSSIでは**平均97.08%**、**中央値が82.12%**、**標準偏差は46.39%**である。
- 米国RRGの上記の値は**83.5% (2012年)**である。
- 一般の損保は**全体で96.4%**、**火災で90.9% (2015年)**である。
- 合算率は100%以下であると保険で利益を得ている。

5年以上の操業SSIでは保険でようやく利益を得ることができている。

流動性リスク

$$\text{流動性} = \frac{\text{流動性資産}}{\text{支払備金} + \text{責任準備金}}$$

- リスクとして流動性の危機（「保険金支払いが滞るリスク」）が考えられるが、流動性を上式で定義すると総じて高い数値で流動性資産が保たれている。よって、流動性リスクは低いとわかる。一般的に100%以上が良いと考えられている。
- 5年以上操業のSSIでは平均265%、中央値が246%である。
- 米国RRGの上記の値は153%（2012年）である。
- 責任準備金は普通責任準備金と異常危険準備金の合計額である。

流動性リスクは低い。

ソルベンシーマージン比率

$$S = \left(\frac{C}{L \times 0.5} \right) \times 100$$

C ソルベンシー

L 通常の予想を超える損害

- 開示している企業と開示していない企業がある。
- 200%を下回ると業務改善命令が下る。

SSIのリスクと問題点

- 事業費率が非常に高い。経営効率が求められる。
- ソルベンシーマージン200%の維持。200%を下回ると業務改善命令を受ける。
- 情報開示に関しては、ウェブサイトでの企業情報開示が統一していない。
- 業界特化型が多いので、宣伝・広告、サイトでの代理店開拓では限界がある。
- 今後ペーパーレスなどのデジタル化に対応できるか？システム投資が必要である。
- リスクコントロールに選択肢に限界がある。新規商品販売が必要か？
- 少子化により市場拡大に限界があるのでは？
- 廃業しているSSIが存在する(2009年6月、6社廃業)。(中川(2011))

おわりに

- SSIは軌道にのるまでは財務的な変動要因が多い。
- 操業年数に伴い支払い能力が強化され収益性も高まっている。操業期間が長くなると利益率が上がり魅力的である。
- 流動性リスクは低い。
- リスクコントロールをどう行うのか？ 選択肢が限られている。リスク分散の意味で、生保分野に商品拡大する選択がある。しかし経営の効率性を考えると一商品に集中して資源を投下するほうがいい。
- 電子申込書、電子保険証券などデジタル化がどこまで進むのか。
- 代理店開拓に限界があるのではないか。
- 市場の発展が期待できないとSSI間でM&Aが活発になるのではないか。

参考文献

- K・G・パレブ他、齊藤静樹監訳(2000)「企業分析入門(第2版)」東京大学出版会。
- 保険研究所(2014)「Insurance 平成26年度 損害保険統計号25年度決算」。
- 日本少額短期保険協会(2015)「2014年度少額短期保険の決算概況」。
- 中川尚(2011)「3,000万円で作るミニ保険会社」保険毎日新聞社。
- 大石正明(2005)「根拠法のない共済と新しい保険会社」保険毎日新聞社
- 押尾直志監修(2007)「共済事業と日本社会」保険毎日新聞社。
- 角知明(2012)「認可特定保険業の法規制」保険毎日新聞社。
- Insurance Communications and Demotech, Inc.(2013) “Risk Retention Group Directory & Guide Market Analysis and Financial Stability Supplement 2013,” Insurance Communications.