

## 今、学会の存続をかけた若手研究者の育成

文責 滋賀大学 久保 英也

シンポジスト：滋賀大学 久保 英也  
京都産業大学 今井 薫  
三井住友海上保険 村田 毅  
立命館大学 新山 陽子

### 1. シンポジウムの目的

本来であれば、保険学喫緊の学術課題をシンポジウムのテーマとして取り上げたかったが、それを許さない学会の事情からテーマを「若手研究者の育成」とした。

2017年7月末の本学会員909名のうち、大学教員研究者は約3割の282名である。これに対し、将来学会を支えるであろう40歳未満の同会員数はわずか40名（全体の14%）と現在の学会の主力層でパーマネントのポストを有している可能性の高い54～65歳の会員数69名（本来的にはこの会員数を超える若手が欲しい）の58%に過ぎない。

「若手を育成しろと言われても、育てる若手がない」との声を時折耳にするが、その直感を数字は冷徹に表している。この事態が、日本全体の大学の学部学生数が2017年は258万人と過去最高を更新する中で、生じているところに課題がある。

とりわけ、大学教員会員の7割を占め、研究活動の国際化と分野のボーダレス化により優秀な研究者を分野や国を問わず採用する「経済・商学分野」の現状はより厳しいものがある。ただ、法学分野も法科大学院シフトの中で、若手研究者育成機能が大きく低下している点では、状況は同じである。

このシンポジウムを機に、まずは、この深刻な事態を学会員全員で共有し、若手会員の育成に向けた具体的な取り組みを真摯に議論し、実際に行動を起こす一歩としたい。

### 2. シンポジウムの構成

#### (1) シンポジストからの報告（1人20分）

- ①「シンポジウムの方向と学会の現状（問題提起）」：久保
- ②「保険業界が学会に求めること」：村田
- ③「保険研究者再生への取り組み：状況の厳しい関西部会の取り組みと法律系の課題」：今井
- ④「他学会の若手育成の取り組み」：新山【日本リスク研究学会 前会長】

#### (2) 会場から質問・意見とパネルから指名によるディスカッション（90分）

#### (3) 全体のまとめ（5分）

【平成29年度大会】

シンポジウム

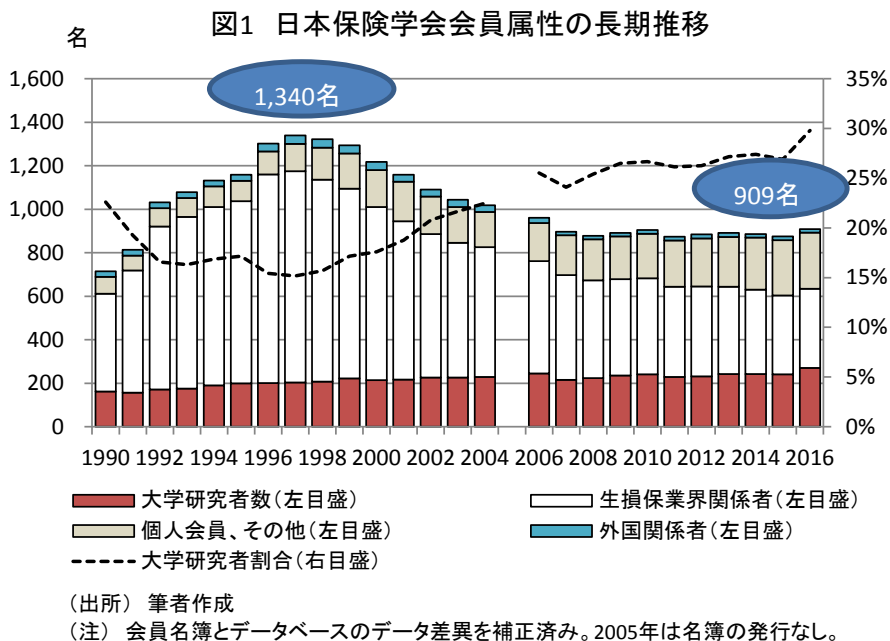
全体要旨：久保 英也

3. 各シンポジストの持ち場と議論のポイント

(1) 主に、久保の担当分野

日本保険学会の現状は、以下の4点に要約できる。

- ① 会員総数は、ピーク時1997年の1,340名から2016年は3分の2の906名に減少。
- ② うち、保険会社所属の実務家会員は、同971名から3分の1の350名に大幅減少。
- ③ 実務家会員の減少に対し、大学教員の会員数は207名から282名に大きく増加したものの、高齢化が加速。
- ④ とりわけ、関西部会の大学教員会員数のシェアは2010年対比で7.3ポイントの低下、とりわけ、経済・商学系の会員の大幅減少。



背景に、社会科学から自然科学重視の風潮や時代ごとに盛衰の大きい商学分野における保険学の地位低下があるものと思われる。この逆風は、2016年度の科研費申請における保険学の分類枠の見直し撤廃などを見ても明らかに強まっている。

この流れが続き、現在学会の主力である54歳～65歳の大学教員の退職が今後急速に進む中で、万が一にも世代交代（若手育成）に失敗すれば、教員の3分の2を占める経済・商学系の研究者を中心に大学教員数は激減し、学会は存続の危機に直面することになる。

表1 69と40： 大学教員会員の構造

|            | 2010年7月       | 2017年7月       |             | 同左(内、若手：28～39歳) |                   |
|------------|---------------|---------------|-------------|-----------------|-------------------|
|            | 大学教員会員<br>(名) | 大学教員会員<br>(名) | うち、関西部<br>会 | 大学教員会員<br>(名)   | うち、関西部<br>会       |
| 法学         | —             | 102           | 25          | 20              | 6                 |
| 会員数シェア(%)  | 31.0          | 37.4          | 9.2【▲1.1】   | 7.3             | 2.2               |
| 経済・商学      | —             | 171           | 52          | 20              | 6                 |
| 会員数シェア(%)  | 69.0          | 62.6          | 19.0【▲6.1】  | 7.3             | 2.2               |
| 合計         | —             | 273           | 77          | 40              | 12                |
| 会員数シェア(%)  | 100           | 100           | 28.2【▲7.3】  | 14.7            | 4.4               |
| 54～65歳の会員数 |               |               |             | 69              | 50～65歳<br>とすると 91 |

(注1) 2010年7月と2017年7月はデータベースが異なる。【 】は、シェアの変化幅。

(注2) 2017年7月の54歳～65歳の分野別シェアは、法学分野37.7%、経済・商学分野62.3%。

(注3) 若手は大学院を出て39歳までの12年間とし、それに対応するベテラン層も12年間とした。

しかしながら一方で、当学会は、他学会にはない大きなアドバンテージを有することも事実である。それは、77年の伝統が醸し出すブランド力や強力な事務局・学会支援組織、そして、保険・共済業界など多くの賛助会員の資金支援などである。これらを最大限生かせるように学会を再構築すれば、学会の再生は不可能ではない。

われわれの置かれた環境を正面から受け止め、日本保険学会の会員全員で共有し、対策に知恵を出し合いたい。

## (2) 主に、村田の担当分野

保険会社勤務の実務家会員数の減少は、1990年代半ばの自由化の伸展や業法改正の検討の中での関心の盛り上がりや各社内の会員勧誘の剥落という側面もあるが、本質的には学会の研究活動に関心を持つ保険実務家が減少しているということだと受け止めねばならない。

業界の抱える重大課題（例えば、健全性、国際化など）への対処や法令・規制の改廃への対応、新たなリスクの分析など、業界にとって学会は、本来、価値を提供してくれる存在である。しかし、2000年代以降、各国で進むM&Aによる巨大保険会社の登場、監督の変化、新しいリスク移転方式の拡大、ERMの伸展など実務の大きな変化がアカデミックな研究を凌駕するスピード・深度で進み、業界の関心やニーズとのギャップが生じたように見える。

保険制度論（経済、商学分野）を中心とした当学会は、国際的な議論の中心からややずれているのではという指摘もある。形態はともかく、ファイナンス分野やリスク管理分野

## 【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

---

の研究手法をもっと学会内にとり込む努力が必要であった。この分野には、産学が共同で取り組み得る実証研究・理論研究の対象も多く、海外ジャーナルの多くが要件としている定量分析手法の活用を学会内に広く浸透させる効果もあつたのではなかろうか。

体系的な研究や理論的な整理を待たずとも、実務が進捗する限り、保険業界は当座の痛痒を感じてきたわけではなかったが、新たな商品や実務の法令・制度への反映、今後の各種審議会への対応などを考えれば、学会における体系的・理論的な研究や研究者による洞察とそれに基づく助言は不可欠なものと考えられる。

保険業界の実務家が学問的研究に関心を持ち学会の活動に回帰すること、学生が保険研究に関心を持ち、将来の研究者候補となることに少しでも貢献するため、ここでは次の2つの具体策を検討してみたい。

- ① 業界（会社）が興味のあるテーマを選択・抽出し、大学教員との間で研究者側を主体とした「戦略的共同研究」を実施。
- ② 生損保協会、損保総研、生命保険文化センターなどが提供する「大学への講座提供（寄付講座）」の見直し、活用。

まず、第1の戦略的共同研究は、昨年度に実施した業界へのアンケート調査（話を聞きたいテーマ295件、共同研究希望テーマ131件の回答）で共同研究希望が多かった上位の8つのテーマについて、具体的に各社の担当部署・窓口部署と研究者の間で具体化に向けた協議をスタートさせた。基本の研究スタイルは保険会社などの内部データを活用し、大学教員のスキルを用いて分析し、その成果を、保険会社など共同研究者に還元すると共に、可能な範囲で公表する、というものである。

しかしながら、共同研究着手まで持ち込めたのは、8件の内1件にとどまっている。その理由は、社内情報を研究者（中立的）とは言え外部の人間に公開してよいかという躊躇とその研究成果の公表範囲の設定である。共同研究の実施スタイルや公表の時期、対象の選定等を工夫し具体的に検討していく必要がある。たとえば競争力を左右するような知見であっても、すでに利活用が進んだものを理論的に整理し、一定期間経過後かつ顧客情報の保護等を確保の上で研究成果として公表することは可能と思われる。

第2の大学講座については、損害保険協会を例にとると、高校・大学などへの講義の提供は年々増加し、2016年度は高校が116回、大学が321回（金融広報中央委員会の講座を含む）にも及ぶ。また、2017年度の大学連続講座は国立大学を中心に全国14大学で実施されており、金融・保険のリテラシー教育としての目的は十分達せられているものと考えている。

その一方で、大学生に保険学（保険研究）に興味を抱かせるという観点から考えると、先端的な内容や専門性を反映した知的好奇心を刺激するようなカリキュラムとはなっていない憾みがある。

前述の講義実施校には、保険研究者、実務家を輩出し、大学院を設置している大学の法学、経済・商学系の学部が多く含まれ、直接に研究者を志すことに限らず、「在学中に保険

## 【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

---

学に興味➡保険業界に就職➡学会活動に回帰」のラインに乗ってもらいたい学生も少なからず在籍しているものと思われる。

大学での講義の増加は、一方で、保険学の専任教員ポストの必要性を低下させているとの懸念もないわけではないことから、「専門的ではあるが、学生を惹きつけるプログラム」を大学教員との間で協議すると共に、必要に応じ、先端領域の研究を行っている教員を講義に招き入れる体制も考える必要がある。今後、損保協会のみならず関係団体・機関とプログラムの見直し・高度化案を提案していきたい。

### (3) 主に、今井の担当分野

大学において、「商学」の科目が生き残れず、伝統的な「経済」などの科目は生き残る理由は何かと考えると、商学は現実の経済・社会の事象を実証するための科学として成長し、その中で、理論や手法を構築してきた。したがって、現実の経済・社会と研究活動との乖離が生じた段階で衰退するという運命にある。保険分野も保険の普及、拡張時代には、保険業界の更なる発展のためという観点から存在意義は大きいものがあつた。例えば、生保の死亡保障商品が売れなくなったのは、「消費者のニーズ」の変化と言われてきたが、国民生活センターなどに届く数多くの苦情などを見ても、保険会社が消費者の目線で商品・サービスを本気でとらえようとしたとは言いきれず、同様に、保険学（商学）も本気で消費者の視点から保険の商品や約款などを検討することはなかったかもしれない。

日本の保険学の特徴を見ると、お雇い外国人のひとりであつたバジル・ホール・チェンバレンが『日本事物誌』（東洋文庫）の中で指摘しているように、かつての日本語の中には「火事」に関する言葉が多いにもかかわらず、「保険」に関する用語はほとんどなかった。これは互酬性文化の中で火災損害を吸収（火事見舞い、近火見舞い）し、損害賠償請求がほとんど行われなかったという文化風土をあげることができる。このような性向は、近代法下でも「失火責任法」により踏襲された。その結果、保険の発展は一部の企業保険に特化され、そのため保険会社も、その草創の頃から東京・大阪という大都市に企業立地することとなり、これが地方の保険ニーズを埋没させる一因となつたかに思われる。

2009年とやや古いですが、全国に600社あつたといわれるドイツの保険会社の状況を見てみよう。たとえば、ウェストファリア条約の締結地で知られる中都市ミュンスターで、現在のウェストファリア地方保険株式会社（Die Westfälische Provinzial Versicherung AG）という公営の保険会社が火災組合として設立されたのはじつに1722年で、現在、権限を有する従業員数は1,672名であるという。この保険会社のHPでは、販売される保険のトップに掲載されるのは、責任保険であるが、地域的特性を反映して、狩猟賠償、動物賠償（とくに馬）、自転車保険などの販売に力点が置かれている。一般の自動車保険や傷害保険も、当然販売されているが、傷害保険の場合も原則的には金額規模は相対的に小さい。つまり、ことの是非は措くとしても、保険事業は本来「土の香りのする」ドメスティックなビジネス

## 【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

---

スであり、ユーロ・ストックス 50 (Euro Stoxx50 Index) にノミネートされているアリアンツ (Allianz SE) や、かつて 2016 年までノミネートされていたジェネラルのような保険会社は、むしろ例外に属することを知るべきである。

翻って、我が国の場合、保険はプロ同士の企業保険として発展したため、もはや一般消費者にとって保険は不可欠な商品であるにもかかわらず、かつて司法試験の範囲を定める規則においても、商法第三編十章 (保険) と第四編 (海商) は試験科目から除外され、そして現在も除外されることになっている。これはまさに企業のための、プロのための法領域と解されたからに他ならない。また、かかる評価を裏づけるように、保険会社の多くは戦後ますます東京一極集中が進み、巨大企業でも営みうる商品構成となっており、地域特性の乏しい業態となっているように思われる。

その結果、保険は消費者ニーズからも遠くなる傾向にある。たとえば、締約代理権を有する代理店が、誤って商品紹介をしたため契約を締結後、実は目的のサービスが付保対象外であった場合、一般の個別契約であれば、当該給付約束は法的に履行されるべきところであるが、保険の場合は、給付が他の契約者の出捐に依存する性質上そうはならない。その意味で、約款や契約の手引きを自ら確認するなど保険消費者にはあらかじめ十分な注意喚起がなされるべきであるにもかかわらず、テレビコマーシャルにおいても、情緒的 CM か価格の安さに力点が置かれた CM ばかりで、消費者法上の問題がないとは言えない。その意味でも、1992 年改正により、現在の会社、運送、保険、消費者法の分野までもが、すべて民法の一分野として講じられるようになったオランダ (担当者が民法学者になったわけではないが) 法のあり方についても、もっと検討されてよいように思われる。

ここにきて、IoT、SNS などの普及により消費者の情報収集力と選択枝が各段に向上してきた。改めて「消費者」の眼からみた「保険学」を再構築しないかぎり、保険学は過去の視座を引きずり特定領域から出ない学問として「化石化」するのではないかと懸念している。言ってみれば、現在は、化石化しつつある商学が消費者と保険会社の新たな関係を整理しきれないことが、保険法分野にも影響し、現実事象と約款などとのかい離が生み、そのひずみが ADR などで噴出している状況と言える。

繰り返すが、このように消費者と保険業界・学会との距離感が出た遠因の 1 つは、日本の保険会社の集中化にあるのではないかと考えている。例えば、アメリカは州ごとの監督体制であることから分散化は当然と考えるかもしれないが、保険会社数は減少したと言え 2015 年末で 814 である。うち、相互組織を取る会社が 110 社、共済が 81 社 (合わせると 191 社、全体の 24% が相互組織系) である。一方、日本では、2016 年末の生命保険会社数は 41 社 (生命保険会社加入会社数)、損害保険会社数は損害保険協会加入会社数 26 社に外国損害保険会社数 20 社を合わせた 46 社、少額短期共済 93 社、日本共済協会加盟社 17 社、の計 197 社となる。収入保険料対比では、日本は米国の 35% に対し、保険会社数対比では 24% と、商品や保険期間にも著しい制限のある少額短期共済を含めても相対的に日本の保険会社数は少ない。アメリカの保険業は、比較的消費者に近い位置で、セグメントした消

## 【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

---

費者に対し、ニーズに適合した商品を届けるという認識が徹底しているように思われる。

一方の欧州は、EU 統合により、巨大保険会社が登場する一方で、EU 構成各国の保険市場はこれと様相を異にする。例えば、ドイツの保険会社は、①保険株式会社、②保険相互組合（いわゆる VVaG。相互保険会社）、そして、③新顔の「ヨーロッパ会社」（EU 会社法による）などその他の3つに分類される。2014年の保険会社数は556社であり、株式会社組織278社、254社がVVaG、18社が公保険施設（教会や公共団体）、その他6社（ヨーロッパ会社等）である。株式会社組織と相互会社組織が拮抗し、相互会社組織の割合は2003年以降増加している。営業保険料の内訳をみると15%が相互保険会社のものである。

その意味でも米独両国とも消費者の姿がよく見える位置で商売をするというビジネスモデルは共通しているように思われる。日本では損保業界に見られるように、保険会社の巨大化、集中化と商品の画一化が引き続きみられるが、改めて消費者の目線から、「地域」や「相互主義」を考えることは無駄ではあるまい。

保険法の教員ポストは、法学部の商法講座を中心に、商学・経営学部の関連科目としてはほぼ全国的に維持され、一見課題が無いように見えるが、若手研究者育成については大きな課題が存在する。例えば、保険法の分野は、現実社会の中で、いまやあらゆる世代、家庭においても保険ニーズそのものがきわめて高く、しかも少くない紛争を抱えてはいるが、保険の性質上、取引に占める保険給付がそのごく一部に過ぎないことを考えれば、保険法教育の社会教育ニーズもきわめて高いはずである。しかしながら、法科大学院制度においても、なお基礎科目に数えられず、他分野の教育に忙殺される保険研究者では、後継者を育成することは至難の業となっている（法解釈のテクニクとしてはともかく、いまや社会的使命を終えつつある手形や小切手にも劣後させざるを得ないのが保険法の置かれている状況である。）。ごく少数の一流大学では、特段の専門教育を要しないでも後継者は自然発生的に生まれてきているのも事実ではある。しかし、保険法分野は、多くの大学からまんべんなく研究者養成されている稀有な分野であったことを考えると現在の体制は、後継者の育成という意味では将来大きなダメージとなる可能性を含んでいる。「商法でポスト、保険法で研究」の体制を、オランダ流に「債権法⇒契約各論⇒保険契約法」の流れの中で新たな体制を作ることも喫緊の課題であるかもしれない。

そのような中でも、関西部会の苦境は、会員数の減少が魅力ある報告数の減少につながり、部会報告出席者の減少や報告者探しの苦労などに明白に表れている。そこで、学問の性質上いままで多数の学会人を輩出してきた実務家の目を学会に向けさせるために、関西部会の報告会を事務家向けの内容とする試みを実施した。それは、①実務家が興味を有する報告内容を集める報告会を設定、②社内で解決が困難な課題について、「相談したい研究者を探す方法の伝授」という特別講演の設定など、である。損保協会近畿支部や在阪生保各社の協力を得て実施した結果、報告会参加者は2割程度増加した。

実際、かつてのように、統一約款が用いられるわけではないので、保険会社相互での研究の場を持つことは困難になっているし、そもそも EU 競争法下では、保険会社同士の相互研究も禁止されている状況に鑑みれば、本来学会の果たす使命は小さくないはずであった。保険学や保険法には、いままでも業界出身者も少なくない状況（これはドイツでも同じであるが）であることを考えれば、業界人会員の減少や学会活動への不参加による学会活力の低下は、社会的ニーズの高まりつつある保険マーケットにも大きな問題になるはずである。

ただ、若手研究者を長期的に遡増させる根本的な解決には結びついておらず、保険学会全体の対策と連動した対応が必要である。

#### （4）主に、新山の担当分野

消費者の真の姿を知る研究、すなわち、その時代の行動や意識を知る研究手法は、1990年代より数多く存在している。例えば、

- ① 商品情報は多い方が良い（選択肢が多い）と思われているが、保険金不払い問題を見るまでもなく、消費者が理解できる（妥当とする）選択肢は6つ程度であり、20以上になると商品の魅力自体が逆に大きく低下する。特約の組み合わせも含めた保険会社の商品の多様性は優に20を超え、消費者は困惑し、無視さえする水準にある。
- ② 社会心理学を応用した「選択実験」に、例えば支払意思分析（WTP：willingness to pay：がある）。これは、政策に対しどの程度の支払意思を持つかをアンケート調査により明らかにするものである。その支払額の妥当性には議論があるものの、保険会社側の思い込みではなく、消費者から見た商品の魅力度や価格水準などに対する感覚を科学的に知ることができる。

既に保険業界でも自動車保険などにおいて、更新後の保険料の低下を補い売り上げをキープする手法として、「おすすめパターン販売」がインターネットを利用した更新手続きで多用されている。ただ、この追加部分に対する消費者の必要性や魅力度、価格対効果の妥当性などは保険会社の経験値や社内の価値観によるものが主で、実証的、科学的な検証は実務において十分になされてこなかったように思われる。

また、複雑な保険約款は消費者のためというより保険会社を守るためのものという印象を受け、先程の消費者にとっての最適な「選択肢の数」を勘案すると、消費者の理解力をはるかに飛び越えた消費者にとって完全にブラックボックス化しているように思われる。約款も含め分厚い契約書は自動的に無視され、保険会社への信頼感のみで契約が締結されており、そこでは消費者がニーズを表明する隙間も恐らくないのではないかと考えられる。

更に、傷害保険の要件である「急激」かつ「偶然」の具体的な判断は実質的に保険会社の基準、裁量に任されており、契約時の消費者が抱く保険金の支払い対象となる事故のイ



【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

メージと保険会社が事故後に示す具体的な支払い要件との間に大きな落差を生じさせている。その解決において、免責事由の議論にならない限り、消費者はあきらめざるを得ない。保険会社不利となる免責事項において争いたくない保険会社は、例えば、高齢者（70歳以上）の保険契約は一切引き受けないという販売対応をしているが、これは、消費者保護というより、保険会社の保身という印象を受ける。

今井氏が指摘するように世界の契約法を見ても、フランス契約法においては、「互いに相容れない約款条項は無効」と定められている。その中で、保険会社は約款について、消費者の理解が進みやすく、特に読みやすさに気を配った内容になっている。

このように、保険に関する消費者分析を保険学における新しい研究分野として確立し、それを保険会社、共済各社と村田氏の言う戦略的共同研究の分野に据えれば、無理なく、産学協同が実現すると考えられる。

今回のシンポジウムでは、自分がかかわる次の2つの学会の若手育成や学会改革の取り組みから、日本保険学会の課題解決の一助になる提案ができれば幸いである。

- ① 日本リスク研究学会（前リスク研究学会会長という立場から）
- ② やや伝統的な日本農業学会（学会改革の視点から）

ここでは、日本リスク研究学会の状況について、言及しておきたい。

同学会は、創立30年の若い学会であり、若手研究者への訴求点は、以下の5点である。

まず第1に、「リスク」で分野横断の学会であり、自然と「学際」を意識でき、広範なネットワークの構築が可能な点である。また、それを推進するよう先輩研究者はネットワーキングに留意し、若手研究者を誘い、学会報告を奨励している。

第2が、世界的なリスク研究の組織であるSRA（Society of Risk Analysis）の日本支部という立場である。国際研究活動に容易に参加でき、台湾、韓国の「SRA アジア」とも連携が取りやすい。

第3が、会員の投稿先は幅広いが、学会としても2つの英文ジャーナルに投稿しやすい環境を有している。とりわけ、「Journal of Risk Research」は、SRAヨーロッパと共同編集（日本人編集委員が編集委員会に参加）という形である。査読審査が緩やかになることは考えにくいだが、執筆に際してのアドバイスなどは受けやすい。ちなみの同誌のインパクトファクターは1を超えており、各大学における評価にも耐えられる。

（ご参考）○ジャーナルランキング（インパクトファクター：IF）

|   |                                 |
|---|---------------------------------|
| Geneva Risk and Insurance Review                          | (Business, Finance): 0.222      |
| Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice | (Business, Finance): 0.373      |
| Risk Management   | (Social Science) : 0.458        |
| <b>Journal of Risk Research</b>                           | <b>(Social Science) : 1.027</b> |
| Journal of Risk and Uncertainty                           | (Business, Finance): 1.426      |

第4が、学会主導で研究プロジェクト（タスクフォースと呼んでいる）を稼働させている。その中の、リスクコミュニケーション分野では、日本学術振興会ともプロジェクトを進めてきた。今回の大会でも8つの企画セッション（会員が自主的にシンポジウムを組成するセッション）が置かれているが、このうちいくつかはこれらのタスクフォースによるものである。

第5が、コストをかけても「選挙」により選ばれる理事など、オープンな学会運営に配慮している。常に会員の意見を吸い上げることに留意するため、理事の負担はかなり重い。

一方で、学会運営上の苦労も多い。例えば、分野横断的な学会ゆえに、会員個人は自分のメインの研究領域（食品安全、化学物質、防災、リスクコミュニケーションなど）を有し、日本リスク研究学会は第2順位とする会員が多い。したがって、学会の求心力を如何に保つかという点や学際性を有する「リスク学」の時代の変化に対応した本質は何かなど、常に自分の学問領域の存在意義を考えておく必要がある。

また、日本語の学会誌「日本リスク研究学会誌（査読）」と海外ジャーナルとの競合が起きており、日本語の学会誌は投稿数も減少傾向にあり、魅力の限界を感じている。

#### (5) 結論（まとめ）の方向：主に久保の担当

##### 日本保険学会 bottom out の「3つの軸」と「2つの要」

###### <3つの軸>

- ① 間断なく、保険に興味を持つ人材をストック
  - (i) 大学への提供講座（寄付講座）の魅力度アップのため、プログラムのブラッシュアップと高度化（含む教員の協業）
  - (ii) 保険学関係ゼミ（学部、大学院）の卒業生をネットワーク化
  - (iii) 専攻未決定の大学院生の早期取り込み
- ② 多様な実務家会員の取り込み
  - (i) 部会の活性化により、保険会社、共済、弁護士などの増員を企図
  - (ii) 実務家に学会の魅力を認識してもらう柔軟な「戦略的共同研究」の運営
  - (iii) 実務家会員の多様化
    - ・ 保険の新商品開発の対象となる新規リスク分野の実務家（防災、環境、Fintech など）⇒日本リスク研究学会にも多数在籍
    - ・ 政策担当者（とりわけ、地方自治体）：防災・減災、高齢化、人口減少  
⇒政策担当者、保険会社、研究者の3者コラボも
- ③ 「魅力ある研究を届ける学会」として研究分野の拡大と他分野研究者との連携
  - (i) 時代の要請に応えられるように研究分野の底辺の拡大。

【平成29年度大会】

シンポジウム

全体要旨：久保 英也

---

戦略的な研究分野 たとえば、

- (ア) 消費者行動
- (イ) 保険の本質・相互性
- (ウ) 地域リスク特性と保険
- (エ) 「リスク移転」：残余リスクが加速度的に増加する分野：政策
- (オ) 保険商品の源泉となる多様な新規リスク分野

保険学を再度俯瞰し、再構築するため、学問体系を点検。例えば、日本リスク研究学会では、その一つとして、リスク学の課題の再点検のため、「リスク学事典」の刊行を予定（2018年11月刊行）。

- (ii) これら分野の研究者との「分野横断的共同研究」
  - (ア) 「リスク移転」が武器
  - (イ) 大会や部会で他学会との連携セッションを設定

<2つの要>

○目的：若手研究者が学会を選択する時、第一優先順位となる学会を構築。

(ア)学会支援組織と教員との協業を強化➡若手研究者が「実績、業績を作れる学会」

- (ア) 若手研究者に海外共同研究の機会の提供、APRIAなどの参加奨励と支援
- (イ) 海外ジャーナル投稿指導（保険キャンプなど）
- (ウ) 学会として若手を育成。大学院生を抱える指導教官が少なくなる中で、学会支援組織の助成制度の戦略化や助成者の論文指導キーパー制の検討（希望者）
- (エ) 学会誌の競争力（魅力度）アップ（保険史、保険の本質など保険学雑誌の特集号、他雑誌との連携）

(イ)柔軟な他学会連携➡若手研究者が「成長できる学会」

- (ア) リスクの複合化、巨大化、②残余リスクの拡大など研究分野は多面的に拡大。学会も会員を支援できるよう他学会との柔軟な連携が必要（自前では無理、変化のスピードに追いつけない）。
- (イ) 年次大会、部会報告会、シンポジウム運営などで連携し、研究活動に学際性を取り込む。  
これにより、若手研究者のネットワークの拡大を支援（科研費の採択可能性の引き上げ、他学会研究者との共同研究の実現を支援）

以上