

損保ジャパン、タイで事業拡充する 「天候インデックス保険」

◆ 国際協力銀行
 バンコク駐在員事務所 首席駐在員
花岡 宏

タイのコメ生産と干ばつについて

タイは世界最大のコメ輸出国であり、コメはタイにとって最も重要な作物である（ただし、本年についてはタイ政府のコメ担保融資制度によるコメ価格高止まりなどを受け、その座をインド・ベトナムに明け渡す可能性が指摘されている）。コメの作付面積は国土面積の約2割、農地面積の約5割を占めるが、その半分強の水田がタイ東北地方に集中している。他方、東北地方はかんがい率の低さ等から1期作が中心であり、単位面積当たりの収穫量は国内最低で、2期作、場所によっては3期作も可能なかんがい率の高い中部地方と比較した場合、単位面積当たりの収穫量は約半分程度となる。

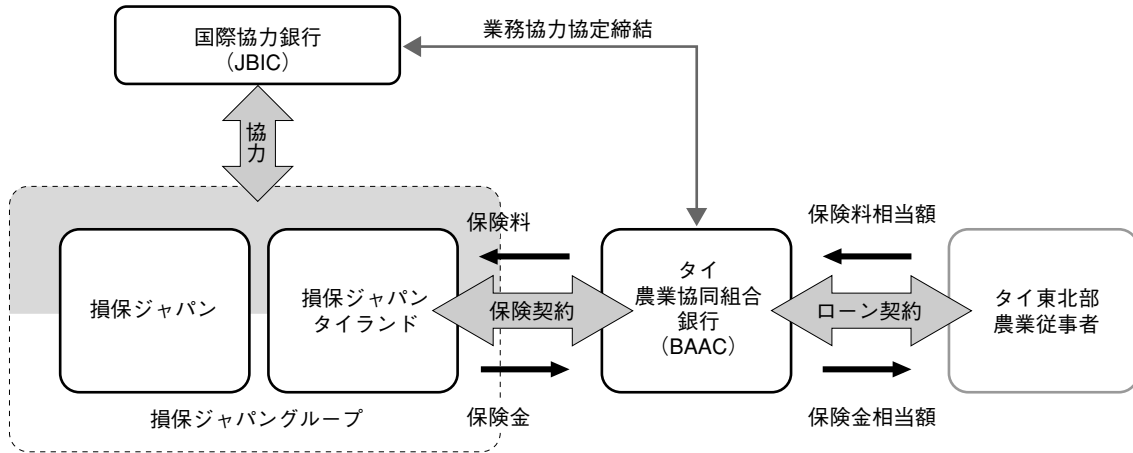
タイといえば昨年の大洪水が記憶に新しいが、タイ東北地方においては洪水よりも干ばつが発生し、コメの収穫量に大きな影響を与えることが多い。また、実際に今年もタイ東北地方を中心に干ばつの発生が報告されている。

そのような干ばつ等の気候変動への適応策のひとつとして、農業従事者が抱える天候リスクに対し、天候インデックス保険・天候デリバティブの有効性・活用方法を検討することを目的に国際協力銀行（JBIC）が設置した「適応問題における民活（保険）活用と国際協力銀行の協力のあり方研究会」（以下「JBIC研究会」）における実証プロジェクトの一環として、損保ジャングループのタイ現地法人である損保ジャパントailandは、干ばつに対する天候インデックス保険の販売を、2010年1月よりタイ東北地方のコーンケ



2012年5月、BAACとのMOU締結式

図 保険販売・保険金支払いの仕組み



ン県で開始した。同社の販売する天候インデックス保険は、タイにおける稲作農家向け天候インデックス保険としては業界初の保険商品である。

天候インデックス保険の仕組みとタイ農業協同組合銀行を通じた普及

損保ジャパントイランドの天候インデックス保険は、タイ気象庁が発表する7・8・9月の3カ月間の累積降水量が一定値を下回った場合に保険金を支払うものである。保険販売については、JBICとタイの農業セクターにおいて天候インデックス保険の普及促進

に向けた協力の覚書を締結しているタイ農業協同組合銀行（Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives：BAAC）を通じて行われている。具体的には、天候インデックス保険の購入を希望する稲作農家がBAACから借入を行うに際し、借入金額に一定料率を掛けた金額を保険料として支払う仕組みで販売されている。2010年1月のスタート時にはコーンケン県1県であった販売地域も2011年販売分では5県、2012年販売分は9県（いずれもタイ東北地方所在県）に拡大した。また、2012年販売分からは、収穫量への影響が大きい作付け初期の7月に発生する干ばつに対しても、稲作農家に対する早期の保険金支払いが可能となるよう、従来の観測対象となっていた「7・8・9月の3カ月間の累積降水量」を『7月単月の累積降水量』と『8・9月の2カ月間の累積降水量』に変更するといった改良も加えられた。実際に今年7月の干ばつ（少雨）に対して、すでに保険金の支払いも行われている。

金額	支払額	支払額	支払額
10,000	400	1,000	1,000
20,000	800	2,000	2,000
30,000	1,200	3,000	3,000
40,000	1,600	4,000	4,000
50,000	2,000	5,000	5,000
60,000	2,400	6,000	6,000
70,000	2,800	7,000	7,000
80,000	3,200	8,000	8,000
90,000	3,600	9,000	9,000
100,000	4,000	10,000	10,000

金額	支払額	支払額	支払額
1	400	1,000	1,000
2	800	2,000	2,000
3	1,200	3,000	3,000

2012年度募集パンフレット



水量計

今後の展開について

損保ジャパングループは、商品内容のさらなる改訂、タイ国内の他県あるいは東南アジア地域他国への展開、対象作物の多様化等を含め、幅広い視点で天候インデックス保険の今後の展開を検討していく予定である。

Interview

損保ジャパントイランド 川内雄次社長に聞く

「天候インデックス保険の普及・ 拡充へ向けて」



川内雄次社長

タイにおける天候インデックス保険に企画段階から携わり、現在は損保ジャパントイランドの社長として天候インデックス保険の普及・拡充の陣頭指揮をとる川内雄次氏に、インタビューした。

※文中の肩書きは取材当時のもの。

—川内社長とタイにおける天候インデックス保険とのかわりを教えてください。

JBIC研究会を通じ、損保ジャパンの子会社である損保ジャパン・リスクマネジメントおよび損保ジャパン商品開発部門がタイにおける天候インデックス保険の可能性を見出した当時、私は国際企画部でアジアの担当課長でした。損保ジャパンは、気温（冷夏等）、降雨量（多雨）、風速（台風等）等をトリガーとする天候デリバティブを日本で販売していますが、私のところにこの話が持ち込まれた際には、干ばつ（少雨）をトリガーとするものであり、またタイということもあり、正直なところモノになるとは思いませんでした。

その後、タイにおける天候インデックス保険はJBICとBAACとのMOU締結等を経て検討が加速し、私は2009年7月に当社の社長としてタ

イに赴任しました。そのころにはわれわれは「いける」と感じていましたが、タイの保険監督当局は商品のイメージがつかめていない状態で、そこから当局へ何度も何度も説明に往訪し、2010年1月ようやく販売開始（ローンチ）にこぎつけました。

—ローンチまで、またローンチ後に苦労した点はどのような点でしょうか。

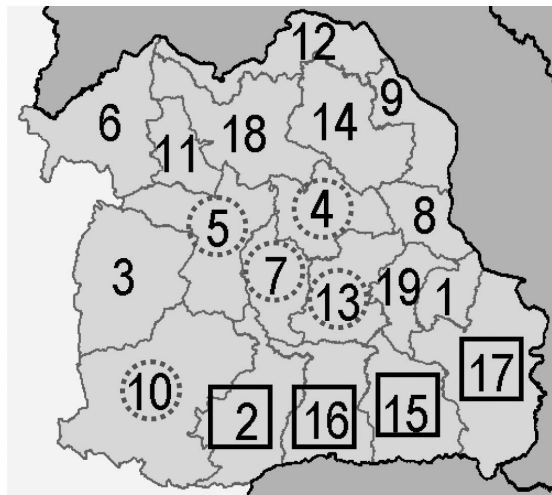
天候インデックス保険に対する保険当局の当初のスタンスは、保険は「実損」に応じて支払われるものであり、降雨量、すなわち「雨が降らないこと」に基づいて支払いを行う商品は保険商品としては認められないというものであり、この点を理解してもらうのに非常に苦労しました。降雨量と収穫量、さらには実損の相関関係等を何度も説明し、ようやく保険商品としての認可を得ることができました。

また、BAACとともに私自身も販売集会によく行きました。農家の方々に集まっていただき、商品説明を行うのですが、わかりやすく説明するために、入れる水の量を変えたコップを3つ用意しました。「これだけ降れば何も無いが、ここまでしか降らなければ1500パーツ、さらに降らなければ4000パーツの保険金が支払われます」などと説明したものです。最初は農家の方々も「農民をだまして、保険会社がもうかるようにできているのではないか」というような疑いの目で見ているようにも感じました。しかし、9月に保険対象期間が終了し、10月には実際の支払いを行うため、「1カ月後にはきちんと保険金がもらえるのだ」ということがようやく農家の方々にもわかっていただけたようです。

—なぜ対象地域がタイ東北地方なのでしょう

か。東北地方はタイの稲作の中心地ですが、かん

図 「タイ天候インデックス」販売対象県分布図（2012年度）



注：○で囲んだ県が2011年度までの進出県、□が拡大対象県。

1. Amnat Charoen
2. **Buriram**
3. Chaiyaphum
4. Kalasin
5. Khon Kaen
6. Loei
7. **Maha Sarakham**
8. Mukdahan
9. Nakhon Phanom
10. **Nakhon Ratchasima**
11. Nongbua Lamphu
12. Nong Khai
13. Roi Et
14. Sakon Nakhon
15. **Sisaket**
16. **Surin**
17. **Ubon Ratchathani**
18. Udon Thani
19. Yasothon

がい設備が整っておらず1期作がほとんどであるため、干ばつの影響を非常に受けやすくなっています。干ばつに対応する保険なので、かんがい設備が整っており2期作・3期作も可能で干ばつの影響を受けにくい中部地方などでは保険ニーズがありませんと考えられます。また、商品設計に際しては、特に降雨量の過去数十年程度のデータが必要となりますが、タイにおいてはそれが整備されていたこと、さらに、降雨量や収穫量などの相関関係をみることとなりますが、販売スタート時に対象としたコーンケン県で特に高い相関関係がみられたこと、このような理由から東北地方を対象地域としています。

——天候インデックス保険の販売目標などをお聞かせください。

2011年分で5県を対象としていたときの販売目標はBAACからの借入者の5%、1万件を目標としていました。5%という数字は小さく見えるかもしれませんが、天候インデックス保険のような保険商品としては高い数字であり、相当程度のペネトレーション（浸透）と考えています。契約件数は2011年分は増加しましたが、2012年分については2010年分を若干下回るまで落ち込みました。これは2012年分の販売期間が非常に短くならざるを得なかったためであると分析しており、2013年分においては再度増加するものと見込んでいます。農業保険はインドにおいても普及

しています。先日、ある再保険会社と話をした際にも「政府補助金が（農業保険を）爆発的に普及させるキーとなる」と言っていましたが、政府の補助金を受けると政府の意向・政策に大きく影響されるため、われわれとしてはタイ政府に補助金を求めることは考えていません。

——今後の展望についてお聞かせください。

まずは、販売地域の拡大が考えられます。当社の販売

している天候インデックス保険は、かんがい設備が整っている中部地方等ではニーズが高くないと考えられるため、東北地方でまだ販売を行っていない県への拡大を考えることになると思います。また、保険対象作物の拡大と保険購入者の拡大についても検討していくつもりです。対象作物についてはBAACや原材料（農作物）買付業者等から、サトウキビやタピオカ等についての相談を受けています。また、保険購入者については、原材料買付業者や肥料会社、さらには農機メーカー等からも相談を受けています。特に農機の割賦販売については金額も大きいため、天候による農家の収入の多寡の影響を大きく受けるのだと思います。農業関係で天候による影響を受ける人が多いということを改めて実感しているところです。

当社は1997年に設立され、今年で16年目に入っています。その間、順調に成長してきましたが昨年の大洪水では大きな影響を受けました。これまでの顧客は企業中心でしたが、これからは自動車保険を中心にリテールにも軸足を移しながら業務拡大を図っていくことを考えています。天候インデックス保険を通じてBAACとの関係も構築でき、またBAACにおいても損害保険販売の同意に至っています。さらに、農家にも当社の存在が知られるようになってきました。これらの関係や当社の知名度等を活用しながら、さらなる成長を実現していくつもりです。