

生保会社のディスクロージャー

保険研究部門 小松原 章

1 はじめに

「生き残る生保はどこか?」「生保決算緊急分析」等々、生保会社の決算が判明すると生保会社の経営実態に触れた記事が新聞や雑誌の紙面をにぎわす。ここにきて急に生保会社のディスクロージャーズに社会の関心が高まってきた。

それは、日本版ビッグバンによる規制緩和の進展によって、保険契約者等利用者サイドの自己責任原則が問われるようになったことに加え、よもや倒産はあるまいと思われていた生保会社の中から経営破綻に陥るところが現れたからだ。97年4月の日産生命の破綻においては、当初見積もられていた債務超過額2,000億円がその後(5月)3,000億円に拡大し、契約者側にも保険金削減等の負担が強いられたことから、生保の会計情報等に対する世間の関心は一段と高まることとなった。

生保会社の経営が開示されていないわけではないが、生保のディスクロージャーズはわかりにくい、実態を掴みにくいとする声も耳にする。本当にそうなのか、わかりにくいとされる生保のディスクロージャーについて、その現状と課題を眺めてみたい。

2. 生保ディスクロージャーの現状

生保のディスクロージャーは主として「生命の現状」と称する冊子を通じて行われている。生保業界は自主的に経営内容を正確に開示するため、昭和54年に業界統一の「ディスクロージャー開示基準」を制定し、以来毎年開示内容を改訂することにより、その内容も充実されている。

近年はとりわけ時価情報や貸付け資産の質にかかわる情報開示に関するニーズの高まりを受けて、有価証券、デリバティブ関連の時価情報の充実、さらに破綻先債権や延滞債権等からなる「リスク管理債権」に関する情報開示も強化するなど、銀行等金融機関に比しても遜色のないレベルまでの積極的な対応がなされている。

さらに、生保会社の健全性への関心が高まってきたのを受けて、責任準備金およびソルベンシー・マージンに関する情報開示についても独自の開示が行われるようになった。

(1) 責任準備金情報

責任準備金の積み立て方式等に関する開示の強化、さらに積み立て方式の仕組み、相違等の詳細な説明。

(2) ソルベンシー・マージン情報

ソルベンシー・マージン比率(ソルベンシー・マージン総額/リスク合計額)の開示およびその意味の説明。

この結果現行のディスクロージャー(98年)の具体的内容は以下の表の通りとなっている。

項目	内容
(1) 会社の概況	沿革、総代関係、役員・従業員関係(在籍、採用等)、組織、店舗網等
(2) 経営全般	経営方針、経営活動、商品情報、営業職員教育、公共福祉活動等
(3) 事業の概況	決算業績概況、資産運用概況、社員配当状況、事業成績統計、契約増加率等の諸経営指標等
(4) 経理の状況	計算書類(ソルベンシー・マージンを含む)、資産・負債(責任準備金等)関係、保険事業収支、資産運用収支、時価情報等
(5) 特別勘定の状況	特別勘定資産残高、個人変額保険の状況等

一方、保険会社それぞれの情報開示の充実と平行して、利用者等に理解してもらうための活動も積極的になされている。生保のディスクロージャー理解の助けとするため、冊子「虎の巻98年度版」を生命保険協会が作成し、普及に努めているのはその一例であろう。

生保会社のディスクロージャーは従来、業界側の自主的対応により行われてきたといえる

が、法制面でも整備が進められてきた。平成8年施行の保険業法において銀行と同様にディスクロージャーに関する規定(業法111条、業務・財産状況説明書類の本支店備置および公衆への縦覧義務)が新設され根拠規定が設けられ、その位置づけが明確化された。

さらに、平成10年の金融システム改革法の成立による保険業法の改正を受けて、ディスクロージャーに関する規定は次のとおり、いっそう強化されることとなった。

- ・ディスクロージャーの具体的内容が省令で定められることとなった
- ・ディスクロージャー規定違反について罰則規定が設けられた
- ・ディスクロージャーについても連結ベースの作成が義務づけられた

このように、ディスクロージャーに関する枠組みが法律面から強化されたのに伴い、今後は、ディスクロージャーのよりいっそうの機能発揮が期待される。

3. なぜ生保ディスクロージャーは難しいのか

このように外形的には生保会社のディスクロージャーは銀行業界に準拠した形で改善され、開示内容の理解を得るための工夫も行われているといえるが、それでもなお生保のディスクロージャーはわかりにくいという声が消えない。それは生保会社の事業が、一般事業には見られない特性を持っているところが大きい。

(1) 契約の長期性

生保事業の基本は単純化して見ると、会社側が契約者から保険料を受け入れるとともに、所

定の事故が発生した場合に保険金を支払うことである。

しかも、生保会社が受け取る保険料は多数の法則に基づく確率計算を基礎とした予定の金額であること、また、一般的に生保契約は長期の契約であることから、この保険料水準が妥当で、契約期間にわたって保険金を過不足なく支払えるかどうかは、契約期間が終了するまで確定しない。さらに長期性ゆえに契約期間中は以下で説明する責任準備金の積み立てを要するなど期間損益の測定に専門性が必要である。

(2) 負債の評価が困難

責任準備金という評価性の負債の存在は、経理の仕組みをいっそう複雑にしている。責任準備金は総資産の9割程度に相当する最大の負債項目で、生保会社が将来の保険金等の支払いを確実にを行うため、保険料や運用収益を財源として積み立てる準備金である。責任準備金は単純化すると「将来の保険給付現価 将来の保険料現価」で算定されるが、将来のキャッシュ・フロー（確率的に生じる）を現在の金額として評価するには、死亡率、割引利率等について一定の想定を置かなければならない。しかも実際には複雑な手法が必要となることから、現実の計算は保険数理の専門家（法律上も保険計理人を置いている）が行っている。

(3) 会計の目的（収益性が健全性か）による見方の相違

さらに、生保会社の収支・財政状況を判断するのが難しくしているのが、経営内容を見る目的、視点の置き方によって用いる会計方式が異なる点である。会計の中に評価要素が入ることから、生保会社の健全性を判断したいのか、あるいは収益性を測定したいのかによって財務諸表にどのように表示するかについて異なる考え方があることである。

例えば、保険監督を行う立場から見ると、最大の関心事は当該保険会社の支払い能力の状況、すなわち健全性に関わる情報である。

このような立場に立つと、資産に計上すべき金額および責任準備金等負債に計上すべき金額を保守的に定め、なおかつ、資産と負債との差額としての自己資本が適正水準に確保されているかが、重視される。総じて P/L よりも B/S 重視の会計情報に力点が置かれることとなる。

これに対して投資家等、例えば株主配当を期待する株主の立場から見ると、より正確な収益性の測定、すなわち適正な期間損益の測定に強い関心が寄せられる。

このような考え方の違いは、損益の測定に端的に現れる。一例をあげると、契約締結時に一度にかかる新契約費（販売経費、診査経費等）は保険監督の立場で見れば、支出した年度で一括費用処理すべきとされるが、収益・費用の期間対応の観点からは繰延べ処理をして、損益の適正化（平準化）を図るべしとされる。事実、米国では二つの会計方式が存在し、保険監督の立場に立った会計を「法定会計」、期間損益重視の会計を「GAAP 会計」として使い分けられている。

我が国の場合は明確な区別はなく一つの方式（強いていうと保険監督用）であるが、元来、同一会社の業績でも見方により異なった財務諸表が必要とされるところから、これを一つにしていることが生保経理を複雑にする要因ともなっている。

(4) 生保アナリスト機能の未成熟

経営情報の積極開示が一定の水準に達しているとはいってもなお、生保経理の特殊な構造、複雑な方式から、生保の経理はわかりにくさを免れない。契約者等の一般外部利用者が公開さ

れた経営情報等を読み解き、その会社の健全性等を適確にチェックするにはかなりの専門性が求められる。

これはどこの会社の経営内容開示にも共通したことで、あえて保険会社に特有の問題というわけではないが、会社と利用者との間には情報のギャップが存在するからである。これはいわゆる情報の非対象性と呼ばれる問題であるが、通常このギャップを補完しているのが外部のアナリスト等による簡明な分析情報である。近年、このようなアナリストによる生保会社の分析評価は定着してきたが、公開株式生保がなかったこともあり米国等との比較においては、なお発展段階といわざるを得ない

4. 生保ディスクロージャー改善のために

今後とも一段のディスクロージャーの充実による契約者保護機能を高めていくには以下のような対応が必要であると思われる。

(1) 経営透明性のなおいっそうの促進

生保ディスクロージャーが進んでいるとされる欧米主要国においても、進展状況にはばらつきが見られ、少なくとも我が国の実情は独、仏の状況よりは先行しているものと見られる。

しかしながら、透明度のさらなる促進を求める社会情勢からは、とくに英米の実情にひとつの参考とすべき点があるように思われる。

一例として、近年注目されているソルベンシー・マージンについて見ると、英国では広義の自己資本としてのソルベンシー・マージン額とリスク合計額に相当する必要ソルベンシー・マージン額のそれぞれに関して、計算プロセスが

明らかにされている。透明性の向上という観点からは、一つの検討課題となろう。

(2) アナリスト等による評価の強化

前述のとおり、我が国でも外部のアナリスト等による生保会社分析の内容は充実しつつあり、一般利用者への情報提供機能は高まっている。

しかしながら、この分野で先行している米国においては、一般の格付け機関のみでなく、保険会社専門の格付け機関が発展し、生保財務情報を提供することにより、契約者の保険会社選択情報の整備がなされている。

米国は生保会社が約1,600社と多く、ビジネスになりやすい点で我が国と状況は異なるものの、我が国においても独自のアナリスト機能のさらなる強化が期待される。

(3) 消費者等の教育・啓蒙活動の強化

今後の規制緩和時代においては、資産運用意識や自己責任意識を持って主体的にリスクを選択できる利用者が根づくことが前提である。そのための体制整備の一環として当事者の努力、前記のアナリスト情報等の情報ソースの拡充に加えて、義務教育段階からの学校教育を含めた幅広い啓蒙活動等が重要であると指摘されているとおり、利用者側の教育・啓蒙活動の強化が必要である。

ディスクロージャーは情報の出し手側の努力だけでなく、これを受ける側(アナリスト、一般利用者)の意識の高揚があって始めて機能する性質のものである。すなわち、出し手の情報を受け手が有効にチェックを行い、これが出し手(会社)側にフィード・バックされることにより、さらなる効率性・健全性を促進することが期待されるのである。したがって、ディスク

ロージャー制度がいつそう機能する観点からも、以上のような方向での事態の進展が期待される。

- 本レポート記載のデータは各種の情報源から入手、加工したものです。その正確性と完全性を保障するものではありません。
 - 本レポート内容について、将来見解を変更することもあります。
 - 本レポートは情報提供が目的であり、記載の意見や予測は、契約の締結や解約を勧誘するものではありません。なお、ニッセイ基礎研究所に対する書面による同意なしに本レポートを複写、引用、配布することを禁じます。
- Copyright © ニッセイ基礎研究所 1996 All Rights Reserved

¹ 新しい金融の流れに関する懇談会「論点整理」（平成10年6月）にて同趣旨の指摘がなされている。