

<論 説>

生命保険事業における契約者配当の変遷

田 中 弘

1 生命保険経理における最近の課題

生命保険会社における経理⁽¹⁾は、一般の事業会社と比べると、いくつかの特徴がある。たとえば、監督官庁に届け出るための会計（監督会計）が行われていること、契約や取引が非常に長期にわたるため一般事業会社向けに作られた「期間」損益計算がなじまないこと、「大数の法則」と「収支相当の原則」を保険制度の技術的基礎としているため、計上される利益（相互会社の剰余金）は一般の事業会社の利益と性格を異にすること、負債の部に計上される責任準備金（将来の保険金等の支払いに備えて積み立てる準備金）が総資本のほとんどを占め、その測定のために保険数理と呼ばれる高度な専門技術を必要とすること、などを挙げることができる。

監督官庁（かつては大蔵省、現在は金融庁）に届け出るための会計（監督会計）は、最も経営の安全性を重視した会計で、清算会計的な考え方を取っており、継続企業としての会計とはかなり違う。たとえば、常識的には解約が増えると収益の悪化につながりそうであるが、監督会計では解約控除が収益とされるために、解約の増加は収益の増加になる。逆に、新契約を大量に獲得すると収益の向上に貢献すると考えるのが普通であろうが、監督会計では、新契約費の支出が初年度に全額費用化されるために、契約が増えると成績が悪くなる（詳しくは、田中 弘，1994 a，34 頁を参照）。

経済が上向きの時期には、監督会計の不都合はあまり深刻な問題ではなかった。しかし、今日のような経済環境が激変する時期には、監督会計だけで経営

を管理することは難しくなってきた。保険会社の経営者は、ゴーイング・コンサーンとしての会計（財務会計）を活用し、自らの体力や収益力を測定する必要に迫られているといえよう（須田一幸，2001年を参照）。

上に述べたように、保険事業の経営が成り立つためには、「収支相当の原則」が成り立つ必要があるといわれる。この原則は、「保険種類別に保険料およびその運用益の収入合計と保険金および諸経費の支出合計が相等しくなるように保険料を定める」ことを求めるもので、毎期の収支は一致しなくとも、予定した死亡率・利率・経費率で推移すれば、保険期間全体で収支が均衡するようになることを指している。

ただし、現実には、この原則の下で計算される保険料と実際に収受される保険料（概算払いの保険料で、営業保険料ともいう）は異なる。なぜなら、営業保険料を見積もるときに「多少の安全性を織り込んで」、死亡率や事業費率は高めに、運用利率は低めに計算するからである。

そのため、これまでは、将来の保険金支払いのために運用される「蓄積保険料」部分の「利差益（実際の運用利回りが予定の利回りよりいい場合の差益）」を「契約者配当」として分配してきた。

ところが最近では、低金利と株価不調によって、生保資産の運用利率が大幅に低下し、利差損を生じるようになってきている。生保の予定利率は、契約が終わるまでの保証利回りで、いわば、契約時の固定金利である。生保はバブル時代にこの予定利率を引き上げ、個人年金や一時払い養老保険などの貯蓄性の高い商品を大量に販売した。しかし、こうして集めた資金は、実は、運用先があまり多くなく、日本の株式市場や外債への投資などに向けられた。

わが国の株式市場は、見かけほどは大きくはない。発行済み株式の3分の2が相互持ち合いによって塩漬けにされているからである。残る3分の1に生保や銀行・事業会社の巨額の資金が集中的に投資されて、バブルがバブルを呼び、異常な株価高を招いたのである。

生命保険会社では、契約者から受け取る保険料を計算するにあたり、あらかじめ資産運用による一定の運用収益を見込み、その分保険料を割り引いて計算

している。これを予定利率という。生保各社は、この割り引いた分に相当する金額（予定利息）を、運用収益などで確保しなければならない。生保の予定利率は、平均で 4 % 前後だという。ところが、かつてない低金利と株価の低迷から、実際の運用利率は年 2 % 程度で、この予定利息分をまかなえない状態が一部の契約で発生している。これが「逆ざや」とよばれている。

ちなみに、2000 年度における生保大手 7 社と中堅 3 社の「逆ざや額」は、合計で 1 兆 3039 億円、各社の金額はつぎのとおりである。なお、同年度の決算から、逆ざやを埋めた後に残る保険本業の利益が「基礎利益」として公表されている（基礎利益については、後段で詳述する）。各社とも、逆ざやを埋めた後も、基礎利益は黒字を報告しているが、金利水準や株価の動向次第では逆ざやがさらに拡大する恐れもある。

図表 1 生保会社の逆ざや額と基礎利益

	逆ざや額（億円）	基礎利益（億円）
日本生命	3,200	6,187
第一生命	2,567	3,599
住友生命	2,500	2,779
明治生命	740	2,759
朝日生命	1,200	1,049
安田生命	730	1,750
三井生命	940	926
太陽生命	720	139
大同生命	92	1,142
富国生命	350	577
合 計	13,039	20,907

この逆ざやは、最近の超低金利政策が変わるか、既契約の予定利率を引き下げられない限り、解消されそうもない。金利政策はしばらく変わりそうもないし、かといって予定利率の変更は、現在の保険業法では、経営が破綻しない限り認められない⁽²⁾。契約者配当は、いまの生命保険事業にとって、事業の継

続を脅かすほどの重要な問題である。

本稿では、生保経営にとって現在最も重要な課題となっている契約者配当に焦点を合わせ、三利源方式からアセット・シェア方式への移行、アセット・シェア方式の限界、さらに最近の動向などを紹介しながら、契約者配当のあり方について検討する。

なお、この10年間ほどの間に、生保会社の経営と経理に関する規制は大きく変わっている。契約者配当の変遷もそうした規制の流れの中に位置づけてみる必要があるので、つぎに、保険事業に対する規制とその緩和・変遷について簡単に紹介しておくことにする。

2 保険業法改正への道程

金融規制の緩和は世界的な動向であるが、保険事業に関しては、大蔵大臣の諮問機関であった保険審議会が保険事業の全面的見直しを行い、3年に及ぶ審議を経て、平成4年6月に「新しい保険事業の在り方」と題する答申を行った。

審議の過程において、平成元年4月、「保険事業の在り方及び保険関係法規の見直し」について検討するための総合部会（生保と損保を一つの場で検討するための合同部会）を設置した。この部会の基本的な検討項目の一つが「保険経理の見直し、ディスクロージャーの整備」であった。ただし、保険経理の問題は、専門的・技術的な検討が不可欠であることから、総合部会の審議を効率的かつ効果的に進めるために、総合部会の下にワーキング・グループとして「保険経理小委員会」（以下、小委員会という）を設置している。

小委員会は、ほぼ1年をかけて集中的な検討を行い、その結果を、「保険経理の見直し及びディスクロージャーの整備について」と題する報告書（小委員会報告という）にまとめている。そこでは、責任準備金積立方式の見直し、インカム配当原則の見直し、区分経理・特別勘定の導入、配当方式の改善、健全性指標（ソルベンシー・マージン基準）の導入、リスク管理のあり方、透明性の確保など、保険事業の経理について、数多くの問題点が指摘され、かつ、今後

のあるべき方向が示唆されていた。

小委員会報告は、目的のとおり、総合部会の審議に役立てられたが、専門的・技術的な問題提起や提言を作文に終わらせることがないように、その後に設けられた「保険経理フォローアップ研究会」（銀行局保険部長の私的諮問機関）によって具体案の検討と実施に向けた作業が続けられることになった。

上記の保険審議会答申は、小委員会報告において検討した項目のうち、リスク管理のあり方、責任準備金のあり方、インカム配当原則の見直しと含み益の取り扱いの検討、区分経理と特別勘定の導入・活用、ディスクロージャーの整備の諸点について意見のとりまとめを行っている。

この答申が出された後、同年7月に、保険審議会に「法制懇談会」が設けられ、また、大蔵省銀行局内に「保険調査室」が設置されるなど、旧保険業法の改正に向けた体勢がとられることになった。上記の保険経理フォローアップ研究会は、保険業法の検討と並行して、経理面での具体的な検討作業を行うことになった。

旧保険業法が改正されたのは、平成8年であった。契約者配当に関する改正は、つぎの5点に要約できる。

（1） 剰余金の内部留保

旧保険業法では、剰余金について「単年度完全還元」という考えを取っていて、各社とも剰余金の99%以上を社員配当準備金に積み立て、これを契約者に配当してきたが、新保険業法では、定款で定めた比率以上を契約者に還元すればよいことになった。残りの剰余金については、役員賞与金などに充当した後、内部留保に回して、ソルベンシー・マージンなどの財源とすることができるようになった。

新保険業法施行規則（第29条）によって、社員配当準備金として積み立てるべき最低限度が生保にあっては80%とされた。その結果、生命保険会社では、平成9年度の決算から、社員配当準備金の繰入率を80%に押さえ、内部留保を充実させている。たとえば、日本生命の場合、平成9年度の場合、剰余金処分額2,620億円のうち、社員配当準備金に繰り入れたのは80%ちょうど

の2,018億円で、残りのほとんどを基金償却準備金(500億円)などの形で内部留保している。

(2) 配当方式の法定

上述のように、旧保険業法では、配当に関する具体的な規定はなく、行政指導によって、三利源別の配当が行われていた。新保険業法では、生命保険会社については(1)利源別配当方式、(2)アセット・シェア配当方式、(3)利源別配当方式とアセット・シェア配当方式を組み合わせた方式、のいずれかを採用することとされている(施行規則第25条)。

なお、保険審議会答申では、原則としてアセット・シェア方式を取ることとされていたが、理念的に計算されるアセット・シェアと現実の損益またはキャッシュ・フローが期間的にずれること、中小規模の生保にとってアセット・シェアの計算は負担であることなどの事情から、従来の利源別配当方式やこれらを組み合わせた配当方式も認めることになった。

(3) 無配当保険

新保険業法では、他の契約と経理を区分することを前提として、相互会社についても非社員契約として無配当保険(剰余金の分配のない保険契約)を販売することが認められた(第63条)。

(4) 保険計理人による配当の確認

新保険業法では、保険計理人は、毎決算期において責任準備金が健全な保険数理に基づいて積み立てられていることと、契約者配当が公平かつ衡平になされていることを確認し、その結果を記載した「意見書」を取締役会に提出するとともに、その写しを金融庁長官に提出することとしている(第121条)。保険審議会答申の提案を容れたものである。

(5) 配当承認制度の廃止

従来は、契約者配当を行うには、大蔵省銀行局通達により、大蔵大臣の承認を必要とされていた。いわゆる、配当承認制度である。新保険業法が施行されたことによってこれが廃止され、届出制となった。これも、審議会答申の提言を具体化したものである。

3 収支相等の原則と利益概念

契約者配当の問題に入る前に、保険事業における経理の特徴についてふれておきたい。契約者配当を正しく理解するためには、特に、保険事業における「利益」の概念を明らかにしておくことが必要である。

(1) 収支相等の原則

保険事業の経営が成り立つためには、「収支相等の原則」が成り立つ必要があるといわれている。ここで収支相等の原則とは、生命保険の場合であれば、「同程度危険の加入者（加入年齢、性等が同一）について、保険種類別に保険料及びその運用益の収入合計と保険金及び諸経費の支出合計が相等しくなるように保険料を定める」（東京海上火災保険・明治生命保険編，1992年，195－6頁）ことをいう。つまり、毎年の保険料収入と保険金支払いの合計とは一致しなくても、予定どおりの死亡率、利率で推移すると、保険期間の終期には収支が均衡するようになるのである⁽³⁾。

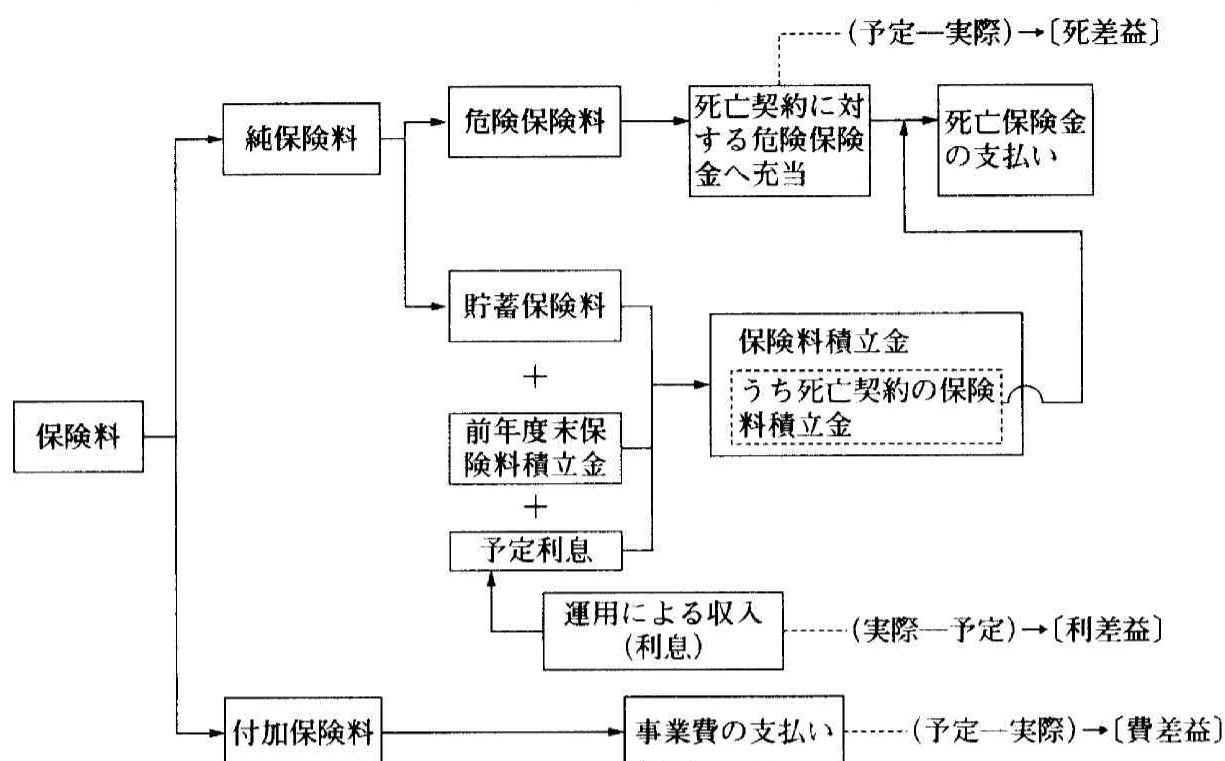
(2) 保険事業における利益

ただし、実際の計算では、相互会社では剰余金が計上される。この剰余金は、株式会社でいえば利益金に相当するが、内容的には一般の事業会社の利益とはまったく性格が異なる。それは、剰余金の発生原因が、収支相等の原則の下で計算される保険料と実際に収受される保険料が異なることにあるからである。

保険契約者が保険会社に支払う保険料は、営業保険料または表定保険料とよばれ、保険金の支払いに充てる財源とする「純保険料」と保険事業の運営費用をまかなう「付加保険料」とからなる。純保険料のほうはさらに、将来の保険金支払いのために運用される「蓄積（貯蓄）保険料」と当年度の死亡保険金等の支払いに充てられる「危険保険料」に分けられる。

この保険料は、長期にわたる契約の履行を確実にするため、(1)被保険者がどれくらい死亡し（死亡率）、保険金としてどれくらい支払うことになるか、(2)受け取った保険料をどれくらいの利回りで運用できるか（運用利率）、(3)会社を運営するのにどれくらいの費用がかかるか（事業費率）を事前に見積もるとき

図表2 保険料の分解



(出典：生命保険協会『生命保険計理Ⅰ（平成3年度）』，118頁）

に、多少の安全性（余裕）を織り込んで計算される。つまり、死亡率や事業費率は高めに、運用利率は低めに計算するのである。契約者が支払う保険料はこうしたゆとりを含んだ概算払いとなっている。

蓄積保険料については、実際の運用利回りが予定の利回りよりもよければ、剰余がでる。これを業界では「利差益」とよんでいる。また、予定どおりの死亡率で推移すると危険保険料にも剰余がでる。これを「死差益」という。事業費についても、予定事業費を下回れば「費差益」という剰余がでる。

これらの剰余金は、死亡率等に安全性を織り込んで保険料を計算したために生じるもので、いわば過払いの保険料という性格をもつ⁽⁴⁾。したがって、こうした剰余金が発生した場合は、これを契約者に返還し、概算払保険料を精算する必要がある。この精算を「契約者配当」とよんでいる。このように相互会社における剰余金は、一般の事業会社における利益とはかなり異質なものである⁽⁵⁾。

(3) 基礎利益

生命保険会社は、ディスクロージャー推進の一環として、2000 年度決算から、「基礎利益」という、新たな指標を公表するようになった。基礎利益は、保険本業の期間収益を示す指標の一つであり、「生命保険会社のフローの基礎的な収益の状況を示す指標」として位置づけられている（萩原邦男，2001 年，32 頁）。かねて日本生命などが導入を提唱していた「業務純益」指標とほとんど同じである。ただし、この項目は損益計算書上の項目ではないので、各社のディスクロージャー誌（各社の「現状」という小冊子）において開示されている。

基礎利益は、つぎのように計算される。

$$\text{基礎利益} + \text{キャピタル損益} + \text{臨時損益} = \text{経常利益}$$

ここでキャピタル損益とは、キャピタル・ゲイン（金銭の信託運用益＋売買目的有価証券運用益＋有価証券売却益＋金融派生商品収益＋為替差益＋その他のキャピタル収益）からキャピタル・ロス（金銭の信託運用損＋売買目的有価証券運用損＋有価証券売却損＋金融派生商品費用＋為替差損＋その他キャピタル費用）を差し引いた差額である。また、臨時損益とは、臨時収益（再保険収入＋危険準備金戻入額＋その他臨時収益）から臨時費用（再保険料＋危険準備金繰入額＋個別貸倒引当金繰入額＋特定海外債権引当金繰入額＋貸付金償却＋その他臨時費用）を差し引いた差額をいう（生命保険協会『生命保険会社のディスクロージャー』2001 年，7 頁）。

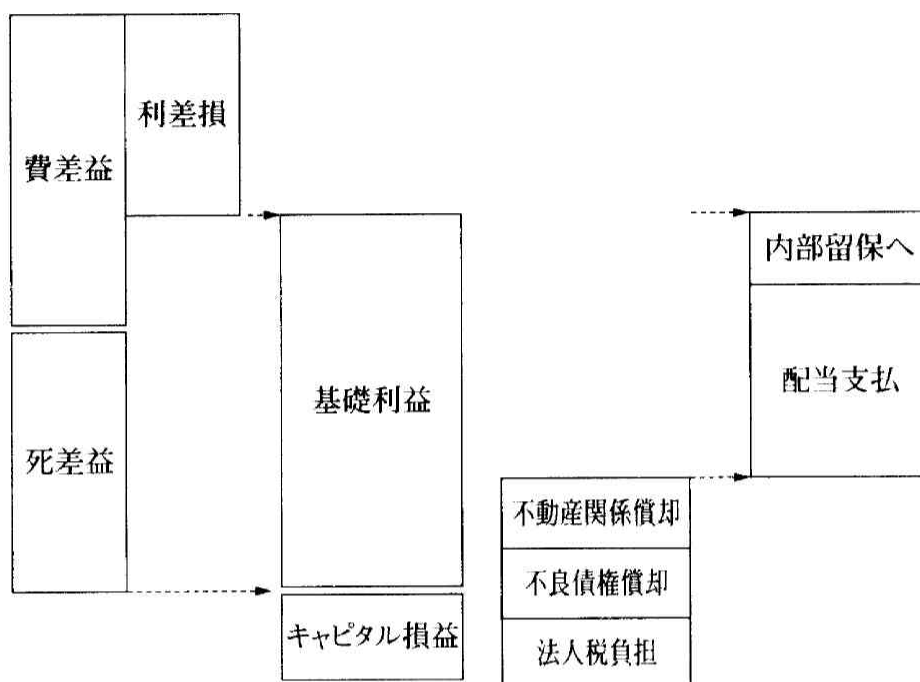
この計算から明らかなように、基礎利益は、「逆ざや」を吸収した後に残る利益を示している。ここ数年、上述した逆ざやが大きな問題となって表面化し、ときには、あたかも生保の最終的な利益がマイナスであるかのような誤解を与えることもあったが、基礎利益の数値を公表することによって、そうした誤解を解こうというねらいもあるようである。

基礎利益は、保険会社の健全性や効率をフロー面で見るときの指標である。これがそのまま契約者への配当に回されるわけではない。上の算式を見ると明らかなように、多額のキャピタル・ロスや臨時費用が発生すれば、それだけ配

当に回される金額は減少する。そういう意味からすれば、事業会社が計算・表示する「営業利益」に近い概念といってよい。

つぎの図表は、基礎利益、三利源、配当の関係を示したものである。

図表3 生保会社の利益構造モデル



(出典：萩原邦男，2001年，33頁)

4 契約者配当方式の変遷

(1) 旧保険業法における契約者配当

ここで旧保険業法というのは、平成8年において改正される前の保険業法をいう。旧保険業法には、契約者配当に関して、(1)三利源別配当、(2)単年度ごとの完全還元、(3)インカム配当原則あるいはキャピタル・ゲイン配当の禁止、という3本の柱があった。

三利源別配当の考え方は、保険業法に規定されていたものではなく、行政指導によるものであった。これは、上に述べたような剰余金を利差益、死差益、費差益という3つの利源に分解し、利源ごとに、利差配当、死差配当、費差配当を支払う方式である。

単年度の完全還元は、旧保険業法第66条（剰余金の分配）における「剰余金

ハ定款ニ別段ノ定メナキトキハ各事業年度ノ終ニ於ケル社員ニ之ヲ分配ス」という規定により、原則として、社員にすべて還元するというものであった。この規定を受けて、相互会社は定款につきのような規定を設け、剰余金の90%以上を社員配当準備金に繰り入れてきた。

「決算において剰余金の生じたときは、その100分の90以上を社員配当準備金、その100分の5以内を役員賞与金とし、その残額を退職手当積立金、別段積立金その他に処分することができる。」（日本生命保険の定款）

実際には、平成7年度あたりまでは、各社とも剰余金の99%前後を社員配当準備金に繰り入れてきた。平成8年の業法改正後は、改正法の規定を受けて各社とも80%台に落ちるが、旧保険業法の下では、各年度の剰余金はその年度において完全還元されてきた。

（2） インカム配当原則

旧保険業法には、つぎのような規定が置かれていた（86条）。

「保険会社ハ財産ノ評価換又ハ売却ニ因リ計上シタル利益ガ之ニ因リ計上シタル損失ヲ超ユルトキハ其ノ差額ヲ準備金トシテ積立ツルコトヲ要ス」

これが、いわゆる「インカム配当原則」とよばれるものである。

生保資産の最大の運用先は、貸し付けと有価証券である。有価証券投資からあがる利益というのは、株主に対する配当と値上がり益である。前者をインカム・ゲイン、後者をキャピタル・ゲインとよんでいる。保険会社の場合は、この86条によって、有価証券等の売却益、キャピタル・ゲインを契約者配当に回すことが原則的に禁止されていたのである。

旧保険業法がキャピタル・ゲインを配当財源として使うことを認めなかったのは、売却益を契約者配当に回すと弊害がでるからである。株式に投資していても、その配当は事業会社のほうで決めるので、生保会社の側からはコントロールできない。つまり、有価証券に投資しても、インカム（配当）がどれだけの大きさになるかは配当されてみないと分からない。ところが、株式等をいつ売却するかは、原則として保険会社が自由に決めることができる。株価が上昇したときに売る、資金が必要になったときに売る。キャピタル・ゲインは保

險会社が自由に実現できる。益出し（ゲイン・トレーディング）が容易にできるのである。

旧保険業法の86条（評価益及び売却益による積立金）では、「保険会社ハ財産ノ評価換又ハ売却ニ因リ計上シタル利益ガ之ニヨリ計上シタル損失ヲ超ユルトキハソノ差額ヲ準備金トシテ積立ツルコトヲ要ス」という規定を置いていた。但し書きがあり、認可を受ければその全部または一部を積み立てないことも可能であったが、原則としては有価証券の売却益は準備金として積み立てるのである。

こうした規定を置いた趣旨は、昭和14年の改正業法を起草した担当者によれば、つぎのとおりである。財産の評価益や売却益というものは、財産の価値の変動によって生じるもので、臨時的利益であり、将来価格が低落すれば帳消しになる。したがって、保険会社のごとく、一定の統計的基礎に基づいた死亡率とか損害率を基礎にしている会社については、こういう臨時的利益があってもこれを利益とは見ない。利益がでたときは、これを社内に積立金その他の形で留保しておいて、配当その他の形で出さないようにする。そうすれば価格の変動があった場合、その準備金を崩してそれでカバーすることができる（青谷和夫、1974年、53頁参照）。

本条が制定された当時、商法は時価以下主義を取っており、財産の評価益・売却益を計上することが可能であったが、「臨時的な財産の売却差益、評価差益を剰余化させ、契約者配当として社外流出を許せば、配当競争を激化させることになるので剰余化を許さず準備金として社内留保させる」（日本生命保険相互会社法規研究会、1969年、414頁）ねらいもあったといわれる。つまり、益出しによる過当な配当競争を防ぐねらいである⁽⁶⁾。

この86条の「財産の評価益や売却益は準備金として積み立てる」という規定を反対解釈すると、配当に回せるものは何かということになるが、残るのは貸付金の利息、株式の配当金、社債のクーポンといった通常のインカム・ゲインだけであろうということから、この86条の規定を「インカム配当原則」と呼んでいる⁽⁷⁾。

(3) インカム配当原則の弊害

保険会社の資産運用が貸付金中心であった時代には、インカム配当原則は所期の目的にとって十分に役に立ったであろうと思われる。ところが、一般の事業会社が直接金融に走り、借入れを回避しはじめると、保険会社の資金は貸し付けから株式、社債などの有価証券にむけられるようになった。そのために、インカム配当原則がいろいろな弊害をもたらすようになったのである。2, 3の例を挙げてその弊害を説明する。

日本企業の株式に投資しても、配当性向が低すぎて、インカム・ゲインがほとんどない。いきおい高い配当をねらった投資を行わざるを得ない。たとえば外国株式である。外国株式は、日本企業の株式に比べて配当性向が高いので、配当権がついている外国株式を買って、配当を受け取ったらすぐに売却する。そうすると、配当（インカム・ゲイン）が入る。しかし、配当落ちで売却するので売却損（キャピタル・ロス）が発生する。結局、トータルとしての損益は相殺されて消滅するが、契約者の配当財源であるインカム・ゲインは確保されるのである。

もう1つの例として、オーバー・パー債券をあげることができる。額面を超過している債券を買い、インカム・ゲインとしてハイ・クーポンの部分を受け取り、その代わりに、償還が近づくにつれて償還損（キャピタル・ロス）を計上する。オーバー・パーの部分は形の上ではインカム・ゲインになるが、同じ額のキャピタル・ロスが発生する。

株式の売却益をインカム・ゲインとして計上できる金銭の信託も多用された。ところが、金銭の信託は、値上がり益を適宜実現するので、簿価が時価に近くなり、非常に大きな価格変動リスクにさらされることになった。

インカム配当原則があったために、このようにキャピタルをインカム化するという抜け道が利用されるようになったのである。保険事業の巨額な資金がこうした妙な投資行動をとり市場を歪めてきたという指摘もあった⁽⁸⁾。

(4) どんぶり勘定から区分経理へ

生命保険事業の場合、保険種類ごとの損益計算は、内部会計として行われ、

監督官庁に結果が報告されてきた。しかし、特別勘定を除けば、損害保険のように保険種類別の事業損益計算書が作成されるわけではなく、また、その損益に応じた契約者配当が計算されるわけでもない。そのために、保険経理がどんぶり勘定になり、公平な利益還元がなされていないという批判がある。とりわけ、バブル期までは、含み益を多額に保有している個人保険と含み益のない企業年金との間で内部補助が行われているのではないかということが、しばしば他業界から指摘されてきた。

こうした批判に対して、保険審議会（保険経理小委員会）では、保険種類別の区分経理を推進することにより、運用収益等への貢献度を明らかにして内部補助を遮断し、利益還元の公平性や透明性を高めることを勧告した（小委員会報告書、第7章）。

この勧告を受けて、大蔵省保険部長（当時）の諮問機関である保険経理フォローアップ研究会が具体的な事業費等の配賦基準および区分経理モデルを策定し、生保各社は平成3年度決算から損益計算書および株式含み益の区分経理を試行することになった。

保険種類別の区分経理には、(1)内部補助の遮断、(2)商品別の含み益の管理、(3)保険商品の特性に応じた資金の運用を可能にするなどのねらいがある。ただし、一般の事業会社におけるセグメント・リポーティング（区分報告）とはまったく違う一面がある。

一般事業会社の場合は、売上高から始めて、売上原価、販管費等をセグメント別に区分して、最後に経常利益を区分するが、株主に対する配当はそうした区分とは関係なくセグメントごとの利益を合計したものが財源となる。各セグメントの利益がいくらであるかは、株主に対する配当にはまったく影響しない。事業間の損益は相互にいたりきたりして、ある事業の損失を埋めるために別の事業の利益を充てても、経理上も配当計算上もまったく問題にならない。

ところが、生命保険会社が行う区分経理は、理念型としてつぎのようなものを想定している。つまり、個人保険での利益がいくらで年金保険の利益がいく

らと決まったら、それぞれの区分における配当は各区分の利益の範囲内で行い、原則として、利益の貸し借りはしない、というものである。個人保険は個人保険の区分における利益だけが配当財源となるのである。そういうように利益を区分してこれを配当に結びつけるというのが、理念型としての新しい区分経理の考え方である。

区分経理をいっそう徹底したものとしては、特別勘定（分離勘定）がある。特別勘定とは、「運用資産を一般勘定に属する資産と区別して管理するものであり、他の勘定から独立した形で資産運用収支の区分経理がなされ」るものという（小委員会報告，第7章1(1)②）。生命保険の場合は、変額保険等、損害保険の場合は積立型保険等において特別勘定が設定されている。

区分経理を導入する場合には、慎重に考えなければならない点がいくつかある。たとえば、区分をあまり細かくしすぎると、相互扶助という保険制度本来の機能を失う危険があるので、企業規模や商品構成にも配慮する必要がある。大きく区分すると、区分経理の意味を失ってしまう。一部のセグメントにおいて、運用実績が予定利率を下回った場合にはどうするかという問題もある。

事業会社におけるセグメント・リポーティングの場合は、配賦不能なコストは一括して配賦不能営業費用として共通費処理できるが、保険事業の場合はセグメント別の計算が契約者に対する配当と結びつけられるため、すべての収益・費用をいずれかのセグメントに配賦しなければならない。したがって、きわめて詳細かつ公平な配賦基準を設定する必要がある。

区分経理は、本来、資産の区分から始め、その区分ごとに、資産からの収益や資産に生じる費用を集計する方法を取るべきである。区分ごとに貸借対照表と損益計算書を作成するのである。しかし、この当時は、区分経理の経験がなかったことや、特に投資資産を細分すると集中投資などの資産運用に支障がでるおそれがあるなどの事情から、資産を区分するまでに至らず、収益と費用だけの区分経理からスタートすることになった。

こうした生保の区分経理は、平成3年度決算から試行的に行われ、その結果

を監督官庁（かつては大蔵省、その後、金融監督庁）に届け出てきたが、平成12年からは届け出なくてもよいことになった。ただし、生保各社は、後段で紹介するように、その後も配当の計算や商品設計において、区分経理を活用している模様である。

以上が、旧保険業法の下で行われてきた保険経理と契約者配当の概要である。旧法の下では、インカム配当原則があったために、インカムとキャピタル・ゲインを含めた総合的な運用成果を還元することができなかったのである。また、保険種類ごとの損益計算による配当ではなく、すべての保険種類（特別勘定を除く）を通算した、いわゆる「どんぶり勘定」で損益が計算され、かならずしも契約者間の公平が保たれないという弊害も指摘されていた。

5 新保険業法における契約者配当

以上のようなインカム配当原則の弊害を除去し、含み益のうち、現在の契約者が貢献したと考えられる部分を適切に還元する方法として、小委員会報告や保険審議会答申が提案したのが「アセット・シェア方式」とよばれるものであった。これについて、すこし説明する。

（1）アセット・シェア方式の考え方

アセット・シェア（asset share）とは、個々の保険契約が会社資産に対して有する持分あるいはその予想額のことである。日本アクチュアリー会ではこれを、「同じ種類、同じ契約年齢、同じ契約応当日、同料率、同保険価格である同一とみなされる多数の契約群団の集積された正味資産が、ある時点で群団の全ての契約に分配された場合に、個々の契約の持分を保険金額に対して表したもの」とであると定義している。

アセット・シェアをベースとして契約者配当を割り当てることを、アセット・シェア方式といい、この方式は、「保険種類別に保険期間、年齢など契約条件を同一とする代表的契約について、実際の死亡率、利率、事業費率、継続率等に基づく各保険年度別のモデル収支計算を過去法的に行い、その収支残（その契約に割り当てられるべき資産つまりアセット・シェア）と年度末責任準備金

とを比較して、その差額を基準に配当額を決定する方法」(生命保険協会『生命保険講座生命保険計理Ⅰ』)。をいうとされる。

審議会答申では、この方式を採れば、「契約者(群団)の保険契約期間にわたる貢献度合い(持分)を把握する」ことが可能で、「具体的には、①契約者の払込保険料による株式含み益の形成や運用収益等への貢献度合いを契約者持分(アセット・シェア)として把握した上で、②契約者に対する配当還元を当該アセット・シェアの精算として位置づけ(契約期間中の各年度の配当は部分的精算となる。)、③契約消滅時にこのアセット・シェアに基づいて最終的に精算することにより契約者還元を完了させる」(第2章3(6)ハ)ことになると見ている。

ここでアセット・シェアを意味する語として「持分」を使っているが、この場合の「持分」は、法的な意味での持分ではなく、保険会社の内部管理上の観念的な持分とされ、また、このアセット・シェア方式は、株式の含み益の還元についても適用される(同上)。特に、特別配当の財源部分については、各契約者の含み益形成の貢献度合いを考慮して、公平な還元を図る必要があると指摘されている(同、第4章2)。

もうすこし分かりやすくいえば、アセット・シェアというのは、各年度の収支残に運用利回りの利率を掛けて毎年複利的に運用していったもので、これを各契約者の持分として計算しておいて、その持分を契約の最終段階までに配当として支払う(つまり、精算する)のである。每期契約者に支払った配当で精算しきれなかった額があれば、契約の消滅時に支払う(消滅時特別配当： μ 配当)ことによって持分を精算するのである。

このような方式の下では、毎期の契約者配当は、アセット・シェアを部分的に精算しているものとみることができる。すなわち、株式等の含み益を徐々に実現して還元することも、毎期の配当でキャピタル・ゲインの一部を含めた総合収益を還元することも、アセット・シェアによる最終的な精算を見据えて、契約者持分(アセット・シェア)を部分的に精算するものと考えることができるのである。

株式の含み益には、審議会答申でも明らかにされているように、①株式の価

格変動に備える部分、②契約者に還元される配当財源部分、③経営のバッファー（いわば、ショック・アブソーバー）となる部分、という3つの機能が認められる（第2章3(6)ロ）。株式の含み益についてアセット・シェア方式を適用すれば、現在の含み益は既契約者に適切に還元されることが期待できるとし、あわせて、他の金融商品に対し競争が不均衡となる問題が解決されることも期待されている（小委員会報告、第4章2）。つまり、アセット・シェア方式を採用すれば、含み益の大きい保険商品から含み益の少ない保険商品への内部補助ができなくなるということになり、他の金融商品（たとえば年金受託など）との間でイコール・フッティングができていないという批判をかわすことができると考えられたのである⁽⁹⁾。

（2）アセット・シェアの計算

上に述べたように、小委員会報告では、アセット・シェア方式を、キャピタル・ゲインを含めた総合収益を契約者に還元するための工夫として位置づけるとともに、株式などの含み益を還元しようとする場合にも適用することができるとしている（小委員会報告第3章および第4章）。

保険経理フォローアップ研究会では、これを受けて、2つのアセット・シェア計算モデルを検討している。

（a）「株式含み益の還元」に使用するアセット・シェア計算モデル

株式の含み益を還元するためにアセット・シェア方式を使う場合には、①含み形成への貢献を遡及して計算する方式と、②三利源別の配当方式との連続性を考慮した方式、つまり、各契約の経過年数に応じた μ 配当率をアセット・シェアとする方式が考えられる。

①の方式は、さらに、(①—a) 発生した各年度の株式含み益をベースにアセット・シェアを遡及して計算する方式（株式含み益の増減を直接にアセット・シェアに反映させる）と、(①—b) 各年度のキャッシュ・フローから遡及計算する方式にわかれる。

前者（①—a）は、各年度の株式含み益の増減を、各年度の保有契約に配分して、当該契約に係る株式含み益のアセット・シェア相当額とする。各期のア

セット・シェアを累計した額から、すでに支払われたアセット・シェア相当額を差し引いて、各保険契約のアセット・シェアとするものである。

後者(①—b)は、各年度のキャッシュ・フロー、つまり、(保険料－保険金－配当金－事業費等)を計算し、この残高を各年度の保険契約に係る資産持分と考える。この資産持分に各年度の総合利回りを掛けて累積計算したものを新しい配当方式への切り替え時点における資産持分とし、これから責任準備金相当額を控除したものを株式含み益に適用して、その結果をアセット・シェア相当額とする。

三利源配当方式との連続性を勘案した方式とは、各契約の経過年数に応じた μ 配当率をアセット・シェアとするものである。個人保険の場合は、新しい配当方式への切り替え時点での「各契約者の経過年数に応じた μ 配当率」をアセット・シェアの基準とする。団体保険などは、個人保険の μ 配当水準に見合うアセット・シェアを割り当てる。

含み益に残りができるとすれば、バブル・バッファに相当する部分と考えられるが、この一定割合はアセット・シェアに加算可能な含み益であるから、経過年数に応じた μ 配当の増加に相当する部分をアセット・シェアに移して累積する。ただし、加算可能な含み益がなくなった場合は各保険契約にかかるアセット・シェアは、株式の価格変動に応じて変動することになる。

以上は、「株式含み益の還元」に使用するアセット・シェアの計算モデルであった。保険経理フォローアップ研究会では、もう一つ、「キャピタル・ゲインを含めた総合収益の還元」に使用するアセット・シェアの計算モデルについても検討している。

(b)「キャピタル・ゲインを含めた総合収益の還元」に使用するアセット・シェア計算モデル

総合収益を還元するためのアセット・シェア計算は、(②—a) キャッシュ・フローから計算する方式と、(②—b) 資産運用関係の総合利回りを使って計算する方式がある。

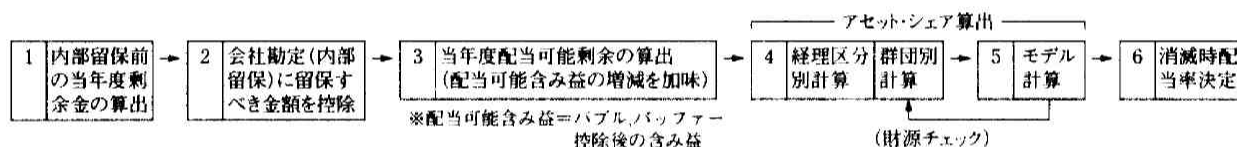
キャッシュ・フローから計算する方式(②—a)では、それぞれの契約につい

て、まず、各年度のキャッシュ・フロー（保険料+運用益からバブル相当部分を控除した金額-保険金-事業費等）を計算する。この計算には、含み益が入っている。こうして求めたキャッシュ・フローから各年度の配当所要額、責任準備金積増額、バッファ相当分を控除してアセット・シェアを求める。

この方式は、各年度のキャッシュ・フローを基にアセット・シェアを管理するもので、過去の含み益は新配当方式に切り替える時点における各契約の μ 配当率をアセット・シェアに置き換え、新配当方式の下で一体として管理しようとするものである。

この方式によるアセット・シェアは、たとえば、つぎのような手順で計算される。この算出手順は、フォローアップ研究会で検討した案の1つであって、他にも計算方法が考えられる。

図表4 アセット・シェア計算の手順(1)



この方式は、アセット・シェアとして理解しやすく、契約者に説明する場合には便利である。他面、アセット・シェアをそのまま最終清算に適用するとしたら、株価の変動によっては、最終清算額が大幅に変動するおそれがあり、契約者の期待を裏切ることになりかねない。

(②—b)の、資産運用関係の総合利回りを使用して計算する方式では、各契約のアセット・シェアを、つぎのようにして計算する。すなわち、各年度の蓄積保険料（保険料-付加保険料-危険保険料）と前年度のアセット・シェアの合計額に、各年度の総合利回り（時価利回りからバブル、バッファ相当部分を控除したもの）を乗じて累積計算する。利差配当を支払う場合には、このアセット・シェアから差し引く。

この場合のアセット・シェアは、たとえば、つぎのような手順で計算される。

図表5 アセット・シェア計算の手順 (2)



(3) アセット・シェア方式の限界

ところで、アセット・シェアをベースとして実際の契約者配当を行うことは、現実には困難である。理由はいくつかある。

アセット・シェアは、上に述べたように、各年度の収支残に運用利回りの利率を掛けて毎年複利的に運用していったもので、これを各契約者の持分として計算しておいて、その持分を契約の最終段階までに配当として支払う（つまり、精算する）というものである。したがって、アセット・シェアには、実際にキャッシュ・フローを伴う利益（たとえば、利息収入、有価証券売却益など）だけではなく、キャッシュ・フローを伴わない利益（たとえば、有価証券含み益）をも含むことになる。配当に回す流動資産が確保されないのである。

もう1つの理由は、含み益は増減するので、契約期間中にこれを財源として配当することが、後に払い過ぎなどの問題を残す可能性があることである。さらにまた、上に述べたように、含み益には保険会社の健全性を維持するために必要な内部留保（バッファ）としての機能もあり、契約期間中における配当には充てられないということもある。

こうした事情から、実際には、上述したような方法でアセット・シェアを管理しつつ、契約の終期に至る各期においては、各年度の利源別差益をベースとして配当を行い（アセット・シェアの部分的精算とみる）、契約の消滅時に残りのアセット・シェアを精算するのが堅実と考えられた。理念としてはアセット・シェア方式であるが、実際には、依然として利源別配当方式が使われたのである。

6 事業環境の変化と配当方式の修正

ところが、ここ10年ほどの間に、生命保険事業を巡るリスクが増大し、金利低下による巨額の「利差損」が発生し、経営環境が大きく変化した。そのた

めに、三利源配当方式を従来の形で維持することは次第に困難になり、配当方式の修正を余儀なくされている。以下では、そうした利源別配当方式をどのように修正してきたかを紹介するが、その前に、三利源配当方式について概要を紹介しておく。

三利源配当を行うには、保険会社の剰余金を源泉別に区分する作業が必要である。これを利源分析という。この目的のために、剰余金は以下の6つの源泉に区分される。

- ① 費差損益 = 予定事業費 - 事業費支出
- ② 死差損益 = 保険料収入 + 予定利息 - 保険金等支払 - 5年チルメル責任準備金繰入 - 解約時の責任準備金 - 予定事業費
- ③ 利差損益 = 利息配当金収入 - 予定利息
- ④ キャピタル・ゲイン（ロス） = 有価証券売却益 + 有価証券評価益 - 有価証券売却損 - 有価証券評価損
- ⑤ 責任準備金損益 = 解約時の責任準備金 - 解約返戻金支払 - （純保責任準備金繰入 - 5年チルメル責任準備金繰入）
- ⑥ その他損益 = -税金

この①から⑥の合計額が損益計算書における剰余金となる。損益計算書の科目で表せば、剰余金はずぎのようになる。

$$\begin{aligned} \text{剰余金} = & \text{保険料収入} + \text{利息配当金収入} - \text{保険金等支払} - \text{解約返戻金支払} - \text{純保責任準備金繰入} \\ & - \text{事業費支出} - \text{税金} + \text{有価証券売却益} + \text{有価証券評価益} - \text{有価証券売却損} - \text{有価証券評価損} \end{aligned}$$

上記のような利源分析による剰余は、それぞれつぎのように配当金として還元される。

費差益	→	費差配当
利差益	→	利差配当
死差益	→	死差配当
キャピタル・ゲイン	→	特別配当

利源別配当は、基本的には、以上のような内容の配当を行うものであった。

ところが、先に述べたように、この10年間で生命保険事業を取り巻く環境が激変し、契約者配当も基本的な形での三利源配当を維持できなくなり、修正を余儀なくされてきた。以下、そうした修正のいくつかを紹介する。

(1) 利差損と死差益・費差益の相殺

従来は、三利源のいずれかに損失が発生しても、この損失を他の差益と相殺することではなく、差益がでた分だけを配当してきた。しかし、金利水準の低下や株式市場の低迷などから多額の利差損が発生するようになり、平成3年度の決算からは、利差損と費差益・死差益を相殺して、残額を配当するようになった。

たとえば、ある年度の費差益が3,000円、死差益が6,000円、利差損が2,000円といったケースの時、従来は、利差損を無視して、費差益と死差益の合計9,000円を配当してきた。それが、平成3年度からは、この9,000円から、利差損2,000円を差し引いて、配当を7,000円としたのである。

日本生命のケースでいえば、平成3年度においては、主契約と特約のそれぞれについて、死差・費差配当とマイナス利差配当を相殺し、主契約と特約の間では相殺は行わなかった。その後、平成5年度からは、主契約と特約の区分を超えて、死差配当・費差配当とマイナスの利差配当を相殺することになっている。なお、マイナスの利差配当という表現は、当該商品の利回り自体がマイナスだといった誤解を招きかねない。実際には、予定利率が保証されているので、契約者には予定利率による配当が行われている。そこで、こうした誤解を避けるために、一部の会社では、マイナス配当を「配当調整額」と呼んでいる。これで実際の資産運用利回りが予定利率を下回って逆ざやが発生しても、発生した利差損を死差益と費差益で吸収することができる。

(2) 利差配当率を予定利率別に設定

予定利率が高い契約ほど、利差損が発生するリスクが高い。そのため、予定利率の高い契約については剰余金の還元割合を低めて、将来のリスクに備えるのがよいと考えられる。こうした考えを基に、平成5年度の決算から、予定利率の高い契約には利差配当率を低く設定することが行われるようになった。

従来の配当の考え方と新しい配当の考え方を、仮設数字を使って示すと、つぎの表ようになる。

図表6 配当方式の比較

従来の配当の考え方 (利差配当率)		新しい配当の考え方 (利差配当率)	
予定利率 3% の契約	2.5%	予定利率 3% の契約	2.7%
予定利率 4% の契約	1.5%	予定利率 4% の契約	1.5%
予定利率 6% の契約	-0.5%	予定利率 6% の契約	-0.7%

従来の配当の考え方によれば、配当基準利回り（予定利率と利差配当率の合計）は、予定利率がいくらであるかに関係なく、一定とするものであった。この仮設例では、予定利率が3%でも、4%でも、6%でも、すべて予定利率と利差配当率の合計（配当基準利回り）は5.5%となっている。

新しい配当の考え方によれば、配当基準利回りは、予定利率が高いほど、低く設定される。この仮設例では、予定利率が3%の場合は利差配当率は5.7%、予定利率が4%のときは利差配当率5.5%、予定利率が6%のときは利差配当率5.3%となっている。

実際の例として、日本生命の配当基準利回りを紹介すると、予定利率4%を境にして、つぎのように推移している。

日本生命では、このように、予定利率が4%を超える契約に関して

図表7 日本生命の配当基準利回り

	予定利率 4% 以下	予定利率 4% 超
平成4年度決算	5.0%	5.0%
平成5年度決算	4.0%	3.8%
平成6年度決算	3.75%	3.55%
平成7年度決算	3.1%	2.9%
平成8年度決算	3.1%	2.9%
平成9年度決算	2.9%	2.7%
平成10年度決算	2.5%	2.3%

は、4%以下の契約に比べて、配当基準利回りを0.2%低めに設定することで、将来、リスクが顕在化する場合に備えることにしている。

(3) 特別配当を予定利率別に設定

特別配当の制度は、昭和46年(1971年)度の決算から実施されたものである。この制度は、(1)インフレが進行し、長期の契約が実質価値を著しく減らしてきたことから、キャピタル・ゲインを契約者に還元する、(2)それまでの経営目標であった純保険料式責任準備金(純保責準)を積み立てることができた会社が出始めた(昭和46年に6社)ことから、財源の余裕分を契約者に還元する、といったことが目的であった⁽¹⁰⁾。

特別配当は、当初、キャピタル・ゲインを契約者に還元することが目的であった。そのために、その対象も貯蓄性商品に限られていた。その後、キャピタル・ゲインだけでなく、毎年の配当で還元できなかった剰余を最終的に清算するために使われるようになり、昭和61年度の決算から、定期保険等の保障性商品については死差益等の未還元部分を清算するものとして特別配当が利用されるようになった。

特別配当の導入によって、「インカム配当原則」と「単年度完全還元」という、従来の配当原則が一部修正されたことになったが、平成5年度の決算からはさらに進んで、過去の利差損の発生状況を考慮して、予定利率が高い契約には低い特別配当率を設定し、予定利率が低い契約には高い特別配当率を設定することにした。

日本生命保険の例を示すと、つぎのとおりである。

図表8 日本生命の特別配当率

	予定利率4%以下の契約	予定利率4%超の契約
平成5年度決算	満期保険金の 38.0%	満期保険金の 36.8%
平成6年度決算	同 33.2%	同 30.8%
平成7年度決算	同 33.2%	同 30.8%
平成8年度決算	同 28.4%	同 22.8%
平成9年度決算	同 23.6%	同 18.8%
平成10年度決算	同 18.8%	同 12.8%

(4) 経過年数別に死差配当率を設定

一般に、契約を締結してからの経過年数が短い契約は死差益率が高く、経過年数が長くなるにつれて死差益率が低くなるという傾向があるといわれる。契約の初期には死亡や発病などが少ないので死差益が大きく、経過年数が長くなるにつれて死亡率が上がってきて、死差益が少なくなる。

生命保険会社の保有契約は、高度成長期に比べて、契約の継続率が改善されてきたが、他方で新契約が減少し、相対的に経過年数の長い契約の占率が高まってきた。つまり、死差益率が低い契約が多くなってきたのである。そこで、生保業界では、平成7年度の決算から、こうした時代の流れを反映させて、新しい契約には高い死差配当率を適用し、古い契約には低い死差配当率を適用することにした。

日本生命における死差配当率を例示すればつぎのとおりである。

図表9 日本生命の死差配当率

平成7年度決算	平成2年度以降の契約について死差配当を増額
平成10年度決算	経過年数10年以上の契約について死差配当を減額

(5) 費差配当率を保険金額別に設定

高額な契約は、コストの効率（コスト・パフォーマンス）が高い。小口の契約はコストばかりかかって、効率が悪い。コストの効率が高いと費差益も高いはずであり、小口の契約は費差益が小さいはずである。

こうした契約の保険金額の多寡によるコスト・パフォーマンスを考慮して、平成7年度の決算から、高額な契約と小口の契約にわけて費差配当率を設定している。

日本生命のケースをつぎに例示する。

図表10 日本生命の費差配当率

平成7年度決算	保険金額2000万円以上の契約について費差を増額
平成8年度決算	保険金額5000万円以上の契約について、さらに費差を増額

以上のような配当方式の修正によって、これまでの三利源別配当の原則が崩れ、インカム配当原則も単年度完全還元の原則も大きな修正を受けることに

なった。結果としては、実質的にアセット・シェア方式の配当に近くなったといえる。

上述したように、保険経理小委員会や保険経理フォローアップ研究会が構想したアセット・シェア方式は、理念型としては正しくとも、配当財源の確保（流動性の確保）に問題があったり、金利水準・株価動向・資産運用の結果などによっては過大な（そのことは後の期になって判明する）アセット・シェアを配分したりする危険があった。そのために、アセット・シェア方式を理想として掲げながらも、実際には、三利源別の配当方式をもって配当財源のチェックを行ってきた面を否定できない。

それが、上記のような修正によって、各利源の配当が、アセット・シェアに近づくものとなり、全体として、各契約者の総合利回りが還元されるようになってきたといえる。生命保険の業界が意識的にそうした方向を目指してきたとはいえないかも知れないが、ここで紹介した最近の動きを見ると、全体としてアセット・シェア方式に収れんする傾向が強く認められる。

7 5年ごと利差配当方式

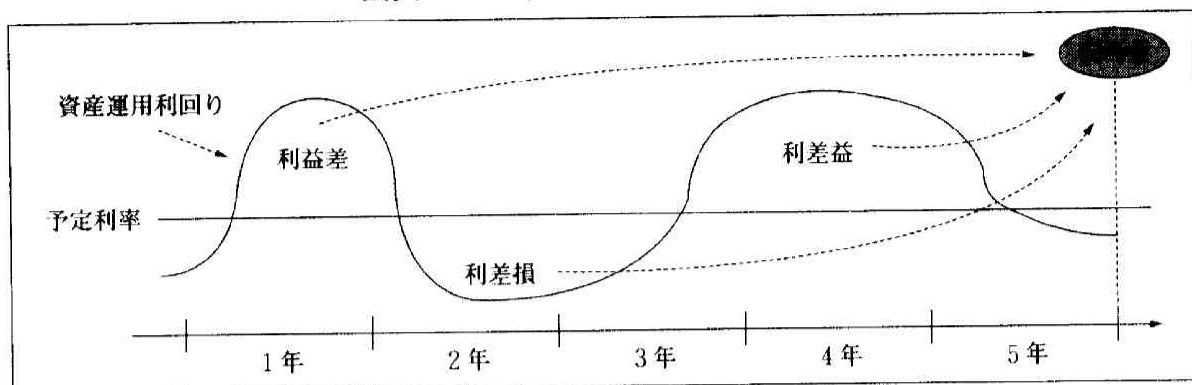
（1）5年ごとに利差だけを配当する商品

契約者配当というのは、毎年毎年行われるというのがこれまでの常識であったが、数年前から、5年ごとに利差配当だけを行う商品が出始めている。たとえば、第一生命のUシリーズという商品は、5年ごとに利差配当が行われ、死差配当も費差配当も行わない。そのかわり、予定死亡率も予定事業費率もぎりぎりに押さえて、その分だけ保険料を安く設定するものである。

5年ごと利差配当の概念図を示せば次ページのとおりである。

概念図にあるように、実際の資産運用利回りは、予定利率を上回ったり下回ったりする。従来の商品では、利差益がでるとこれを利差配当し、利差損（逆ざや）が生じたときは、益出しや内部留保の取り崩しによって穴埋めしてきた。その後、上記のように、利差損を費差益・死差益と相殺するようになってきたが、新商品は、費差や死差がでないように保険料が設定されるために、そ

図表11 5年ごと利差配当の概念図



うした相殺はできない。そこで、5年間の利差を通算して、5年目にネットで利差益がでればこれを配当として支払うのである。

こうした商品が出てきた背景は、主につぎの2点である。1つは、無配当保険が急速に伸びてきたことである。消費者が価格（保険料）に対して敏感になり、保険料の安い無配当保険が大きく伸び、価格対抗上、有配当保険も「低保険料・低配当型（低料低配型）」にする必要が出てきたのである。

無配当用商品の計算基礎は、有配当の計算基礎に比べて、安全割り増しが小さく、その分、予定率を割り込むリスクが高い。そこで、有配当保険については、予定死亡率と予定事業費率だけ無配当保険用の計算基礎を使い、死差と費差については無配当とすることで、保険料を安くした商品を発売したのである。

ところで、そうした商品の場合、配当されるのは、利差益だけということになる。利差益だけとなると、利差損が発生した年度には、配当が行われない。無配当の保険は、予定利率が高いために、利差損が発生するリスクは大きい。毎年毎年、利差益を契約者に還元するやり方では逆ざや問題を解決できない。これが、5年ごとに利差配当する商品がでてきたもう1つの背景である。

平成8年度から10年度に発売された5年ごと利差配当の商品は、予定利率が2.9%であった。この利率を使って、配当金を支払う仕組みを説明する。つぎの表は、実際の運用利回りと利差損益の発生状況から、どのようにして利差配当率が決められるかを示したものである。

図表 12 5年ごと利差配当の仮設例

	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目
資産運用利回り	3.6%	3.1%	2.5%	2.9%	3.4%
予定利率	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%
利差損益	+0.7%	+0.2%	-0.4%	0.0%	+0.5%
累積利差損益	+0.7%	+0.9%	+0.5%	+0.5%	+1.0%
利差配当率	-	-	-	-	+1.0%

毎年の利差損益は、5年ごとの利差配当の財源として、配当準備金に積み立てられ、5年目になるまでは、契約者に分配されない。この例で、3年目に運用利回りが予定利率を下回っているが、これは累積の利差益でカバーされる。1年目から4年目までは利差損益が累積（留保）され、5年目に、ネットの利差益1.0%が契約者に分配される。5年ごとの配当は、積立配当金として保険会社に積み立てられるが、契約者が随時引き出すことができる。

これを、従来の三利源方式における利差配当と比較すると、つぎのとおりである。

図表 13 三利源方式との比較

	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目
資産運用利回り	3.6%	3.1%	2.5%	2.9%	3.4%
予定利率	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%	2.9%
利差損益	+0.7%	+0.2%	-0.4%	0.0%	+0.5%
利差配当率	+0.7%	+0.2%	0%	0%	+0.5%

では、三利源方式の契約と5年ごとに利差配当を受ける契約とでは、保険料にどれくらい差が出るのであろうか。つぎに示すのは、養老保険、終身保険、定期保険を比較したものである。養老保険は30年満期、終身保険は30年払い込み、定期保険は10年満期で、いずれも30歳加入・男性の例である。死差配当・費差配当がなく、また、途中に発生した利差損を吸収できる分だけ、保険料が安く設定されている。

図表 14 保険料の差

	三利源配当方式	五年ごと利差配当方式
養老保険 (500 万円)	11,910 円	11,550 円
終身保険 (1000 万円)	16,730 円	15,630 円
定期保険 (3000 万円)	8,520 円	7,710 円

5年ごとに利差配当を支払う方式は、保険会社にとって、「ちょっと息がつける」というメリットがある。毎年毎年、契約者に支払う配当に追われてきたが、5年ごとに配当するとなれば、資産運用も長期的な見通しをたてることができるし、每期每期、配当金支払いのために流動性の高い資産を確保するということも不要になる。

契約者も、毎年わずかな配当を受けとるよりも、5年ごとにまとまった金額の配当を受ける方が魅力的だと感じるかも知れない。5年間、一度も予定利率を上回らなかったという最悪のケースを考えても、予定利率は保証されている。

ただし、5年分の利差益と利差損を通算して配当するとなれば、5年ごとに、かなり配当がふれる可能性がある。この「ふれ」を、契約者にうまく説明できるかどうか、大きな課題といえよう。

なお、第一生命では、毎年配当するタイプの商品について、5年ごとに配当を加算するという「5年ごと加算配当」を行ってきた。具体的には、経過年数5年ごとに、総保険金額2000万円超の契約について、2000万円を超える部分に対して保険金額100万円につき600円を加算している。

同社では最近、この「5年ごと加算配当」を毎年配当する商品だけではなく「5年ごと利差配当商品」にまで拡大している。こうした工夫は、「5年ごと利差配当」では、5年ごとに通算した利差配当が大きくふれ、ときにはマイナスの利差になることもあるからであろう。契約者の受け取る配当が年々減少し、配当に対する期待が著しく減衰してきたことから、何とかして契約者配当を確保しようという企業努力の現れであろう。

(2) 日本生命のポイント配当方式

2年前に日本生命が売り出した「5年ごと配当方式」の新商品は、5年目ごとの配当がふれない、減少しないというユニークな商品である。この商品は、契約締結後5年目ごとにそれぞれの契約に累積したポイント数に比例して配当金を支払うというもので、5年目のときに受け取った配当よりも、10年目に受け取る配当のほうが大きく、15年目にはさらに大きな配当が受け取れる。

日本生命では、新商品開発の背景として、つぎの3点を上げている。

(1) 複雑でわかりにくい配当の仕組み

従来の配当方式では、①利差配当がマイナス、②予定利率別の利差配当・特別配当、③経過年数別の死差配当、④保険金別の費差配当などが導入され、契約者にとってわかりにくいものとなった。さらに、生保各社の配当が完全に個別化し、各社がそれぞれの方式を取るようになったために、ますます配当の仕組みがわかりにくくなった。

(2) 減配が続く、配当に対する期待感が低下

(平成11年までの)最近の10年間のうち、8年が減配となり、契約者の受け取る配当金が年々減少し、また、既契約のうち、「配当ゼロ」の契約も多くなったことから、契約者の配当に対する期待感が著しく低下した。

(3) 相互会社における内部留保充実の動き

保険業法改正により、生保各社は、ソルベンシー・マージン比率の改善等を目的として、剰余金の還元を一部抑制し、内部留保を充実させる動きが活発となったことから、内部留保に対する個々の契約者の(潜在的な)持分を管理することが必要になった。

個々の契約者のアセット・シェアは、満期・解約までに還元しなければならない。したがって、剰余金を内部留保する場合には、その内部留保された剰余金を、契約の満期・解約までに還元する必要がある、その目的のために、個々の契約者のアセット・シェアを何らかの手段で管理する必要があるのである。日本生命では、そうした個々の契約者のアセット・シェアを管理する手段として、「ポイント配当方式」という新しいシステムを開発したのである。

次ページに示すのは、ポイント配当方式の仕組み図である。

この「ポイント配当方式」は、つぎの3つのことを基本的な理念としている。

- (1) 各契約の剰余への貢献度の累積（つまり、アセット・シェア）に応じて配当を行う。
- (2) 契約者にとって、わかりやすい配当制度とする。
- (3) できる限り、契約者の受け取る配当金が減少しない（前回受取額より増える）仕組みとする。

こうした理念に基づいて、具体的には、つぎのような仕組みの商品が開発されている。

- (1) 毎年の決算では、各契約から生じる剰余金を、ポイントに換算して、それぞれの契約に配付する。
- (2) ポイントは、契約ごとに累積される。
- (3) 契約締結後5年ごとに、それぞれの契約に累積したポイント数に比例して、配当金を支払う。（配当金が支払われても、ポイントは減らない。）
- (4) 契約消滅時には、会社に留保された剰余金の最終清算を行う。

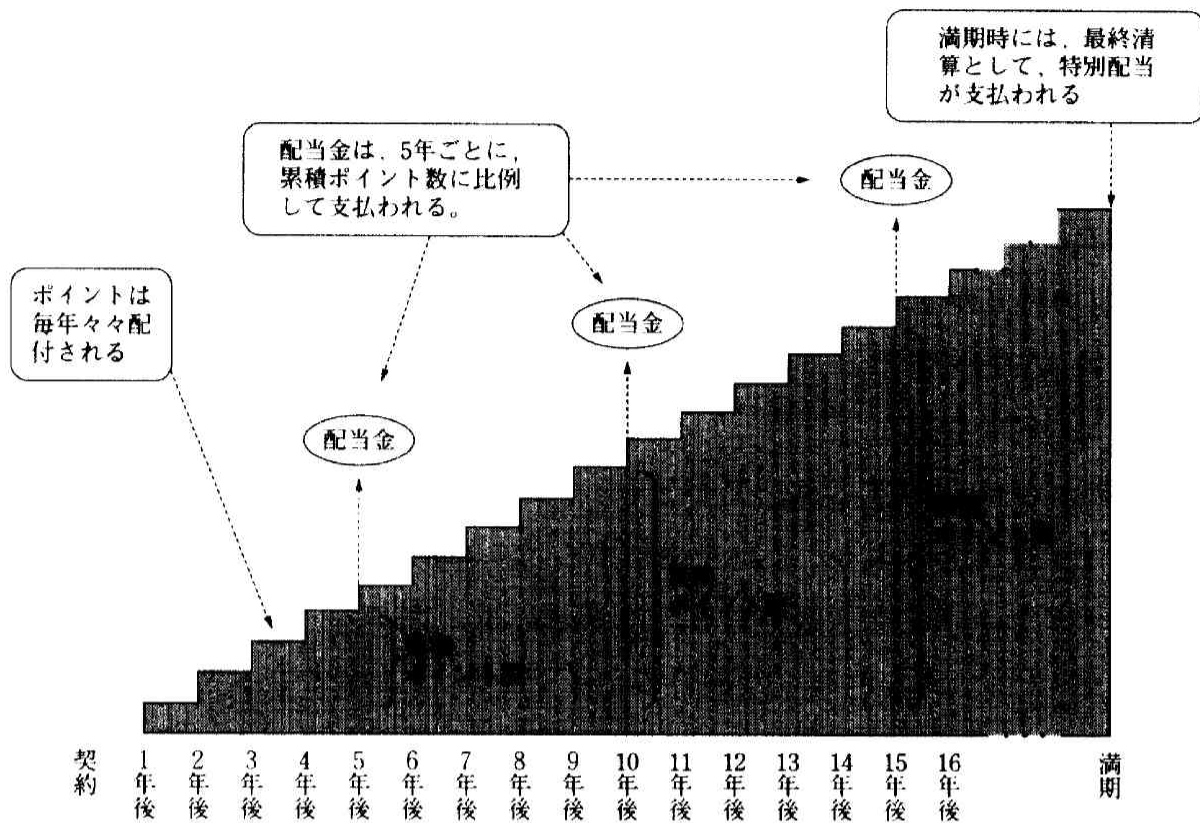
この商品の画期的なところは、ポイントが減らない点にある。クレジットカードを使うとポイントがつくが、そのポイントは、何かの景品と引き替えると、消滅する。航空会社のマイレージも同じで、使うとゼロに戻ってしまう。ところが、日本生命のポイント配当方式は、ゼロには戻らない、配当が支払われてもポイントが減らないシステムになっている。

簡単な数字を使って説明する。下の図表には仮設数字を記入してある。15年の契約としよう。5年目と10年目配当があり、15年目に満期を迎えとす。この契約者に配分されるアセット・シェアは1期目に50円、2期目も50円、每期50円とする。

配当は每期はしない。そこでアセット・シェアは累積する。1期目が50円、2期目が100円、3期目は150円、と累積する。配当は5期目にする。

配当は、アセット・シェアが15円で1ポイントと換算して、每期、ポイン

図表 15 ポイント配当方式の仕組み



＊ 5 年ごと配当，特別配当の水準

1 ポイントあたりの配当金，特別配当は，原則として，以下の水準としている。

5 年ごと配当	1 ポイントあたり 15 円
特 別 配 当	最終精算額（ただし，1 ポイントあたり 5 円以上）

従って，契約者にとって，1 ポイントの価値は，

5 年後に 15 円の 5 年ごと配当	} の合計
10 年後に 15 円の 5 年ごと配当	
15 年後に 15 円の 5 年ごと配当	
.....	
契約消滅時に，5 円以上の特別配当	

トは累積する。ただし，毎年のアセット・シェアについては，50 円につき 1 ポイントを設定する。1 期目は，アセット・シェアが 50 円なので，ポイントは 1 ポイント，2 期目もアセット・シェアは 50 円，ポイントは 1 ポイント，累積のアセット・シェアは 100 円，累積ポイントは 2 ポイントとなる。3 期目以降も同じである。5 期目には，累積のアセット・シェアは 250 円，累積のポ

イントは5ポイントとなっている。

5年目、5ポイントとなったところで配当する。配当は、1ポイント15円であるから、配当額は75円となる。アセット・シェアは250円であるから、そのうち75円が配当されると、残りは175円で、これがこの契約の未清算部分ということになる。

5期目の残りが175円とし、6期目のアセット・シェアが50円とすると、6期目には225円のアセット・シェア、7期目には275円、8期目は325円、10期目で425円となる。

6期目から10期目までは、アセット・シェア50円についてポイントは1.5ポイントとするとしよう。これを累積すると、6期目は6.5ポイント、7期目は1.5ポイント増えて8ポイント、10期目には、12.5ポイントとなる。1ポイントが15円であるから、10期目のポイントが12.5ポイントとすれば、10期目の配当は187円50銭となる。5期目の配当は75円であった。配当は確実に増えるが、ポイントは減らないのである。

11期目以降、このポイントはアセット・シェア50円について2.5ポイントになるとしよう。そうすると、11期目は12.5ポイントから2.5ポイント増えて、15ポイントになる。その後も増え続け、15期目は25ポイントになる。満期には、ポイントは25ポイント、アセット・シェアの累積額は487.5円となる。

25ポイントに15円をかけると、375円となる。これが15年目の配当額である。配当で見ると、5年目が75円、10年目が187.5円、15年目が375円となり、配当は確実に増加している。

契約が終了するときの特別配当は、1ポイントについて4.5円とする。日本生命では、この特別配当は5円以上を配当する意向のようである。最終のポイント25に4.5円をかけると、契約を清算するための金額、112.5円がでる。この112.5円を受け取ると、契約者はすべてのアセット・シェアを受け取ったことになる。

図表 16 ポイント配当方式の仮設例

単位：円

期別（年別）	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ネット・アセット・シェア	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
ネット・アセット・シェア累積	50	100	150	200	250 -75 175	225	275	325	375	425 -187.5 237.5	287.5	337.5	387.5	437.5	487.5 -375 112.5
ポイント累積	1	1 2	1 3	1 4	1 5	1.5 6.5	1.5 8	1.5 9.5	1.5 11	1.5 12.5	2.5 15	2.5 17.5	2.5 20.0	2.5 22.5	2.5 25.0
配 当					75					187.5					375

1 ポイントで 15 円の配当とする。

以上の数値は、筆者が適当に設定したものである。日本生命の商品をみていて、勝手に数値を当てはめたものにすぎない。

この仮説例でみると、契約の初期段階では、ほとんど配当の支払いがない。5 年目には 250 円のアセット・シェアがあるが、75 円の配当で済ませている。しかし、契約の後期になるにつれて、次第に高額の配当が行われる。この例では、10 年目に 187.5 円、満期の 15 年目には、375 円（他に、最終清算としての特別配当が支払われる）の配当が支払われる。

多くの契約者は、若いときに契約するので、契約の初期には配当を期待しない。しかし、年齢が高くなるにつれて配当が意味を持ってくる。年齢が上がる後期になればなるほど配当が増えるほうが、契約者の期待に添うことになるであろう。5 年ごとに支払われる配当は、利息をつけて積み立てられるが、契約者が希望すれば随時引き出すことができるようになっている。この商品の特徴は、老後に備えるために積立てをするのと同じような一面があることにあり、そうしたことから、日本生命では「保険口座」という名前を付けている。

8 む す び

本稿では、生保経営にとって現在もっとも重要な課題となっている契約者配当に焦点を合わせ、三利源方式からアセット・シェア方式への移行、アセット・シェア方式の限界、さらに最近におけるアセット・シェア方式の採用など

の動向を紹介することをおして、今後の契約者配当のあり方を考える素材を提供した。

最近の動向を見ると、かつてのような予定死亡率や予定事業費率に安全性を織り込んで後日の配当財源とするような商品は、次第に主力商品としての地位を失い、代わって、予定死亡率や予定事業費率をぎりぎりに押さえて死差や費差がでないように保険料が設定される商品が主力となってきている。その分だけ配当も低くなるのであるが、消費者が価格（保険料）に敏感になってきただけ、今後とも、「低保険料・低配当（低料低配）型」の商品が人気を集めることになるであろう。

ただ、今日のような低金利と株式市場の低迷を前提とすれば、毎年配当する商品は低配当であるだけに、配当に魅力がなく、ときには、無配としなければならないときもある。「無配」とはいえ、契約者には予定利率分の利息は保証されているのである。しかし、「無配」という表現から、契約者が支払っている保険料にまったく利息がつかないといった誤解を生んでしまうことが多い。

その点、5年ごとに利差配当を行う保険は、無配当になるリスクも小さく、配当がある程度のまとまりのある金額になることもあって、今後の商品の主力となる可能性がある。同じ「5年ごと利差配当付保険」でも、日本生命が開発した「ポイント配当方式（つづけるほど配当）」は、契約の初期に低配当とすることで、経過年数が多くなればなるほど高配当が可能になるユニークな商品である。このタイプの商品、あるいは、この商品の変種が、各社から発売されることが予想される。

現在、契約者に対しては、「予定利率を超えて支払う配当金」が配当として計算され、分配されている。契約者に対して分配されるのは、予定利率分の利息とここでいう配当金であるが、実際に契約者に伝えられるのは「配当金の額」だけである。

こうした情報を受け取ると、契約者は、自分が払い込んできた保険料に対して会社が付加するのは配当金だけだと誤解してしまいかねない。無配といわれると、自分が何年もかかって払い込んできた巨額の保険料が何らの増殖もしな

かったのかと考えるかも知れない。

会社は、契約者から受け取った保険料を運用して、予定利率に相当する収益をあげてこれを契約者のための準備金として積み立て、これを超えた分を配当金として支払っているのである。このことを、もっとわかりやすい方法で伝える必要がある。

たとえば、契約者が支払った保険料の運用収益が、(1)満期保険金として支払われるように社内で留保されている部分と、(2)配当金として当期に分配される部分とに分けて計算・表示するような工夫をする必要があるのではなかろうか。

注

- (1) 保険業界（とりわけ生保業界）では、「経理」と「計理」ということばを使い分けている。「経理」は、会計と同義で、簿記のシステムを前提とした計算・報告を指している。他方、簿記の機構の外で、保険数理という専門技術を使って行われる計算領域を「保険計理」と呼んでいる。たとえば、責任準備金等の保険契約準備金のように、保険数理の手法によって計算・整理されるものを指している。ただし、本稿では、そうした使い分けはしていない。
- (2) 2000年には、更生特例法が整備され、債務超過になる前に会社更生法による破綻処理ができるようになった。また、現在、金融審議会においては、破綻前の生保が契約者の同意を得て、約束した予定利率を引き下げることを検討しており、6月に出された中間報告に「引き下げ案」を盛り込んでいる。
- (3) もとよりこの計算は事前のものであるから、一定の加入者グループ（保険集団）の損益は、保険期間が終了してはじめて明らかになる。
- (4) 生命保険協会では、契約者配当について「この予定の保険費用（営業保険料）と実際に要した保険費用（実質保険料）との差額を調整するためにこの剰余金の大部分を一定の基準で各契約に割り当て、分配するものが契約者配当であり、過払いの保険料の割戻しに相当する性格をもつ」と説明している。生命保険協会、1991年（b）、121頁。
- (5) 保険事業を営みうるのは、株式会社と相互会社だけである。相互会社という特殊な会社形態は保険事業だけに認められてきた。その理由について、山下友信教授は、この剰余金の分配による保険料の精算にあるとして、つぎのようにいう。
「各国の立法者が株式会社とともに相互会社という特殊保険事業のための企業形

態を法律上認めてきたのは、やはり、第一次的には、営業保険（株式会社保険）に対して、保険加入者と株主との利害対立を排除したうえ、保険料の事後的精算の実質を有する剰余金分配を手段として、実費により可及的に安く保険保護を提供するという機能に即してのことに外ならないであろう。」（山下友信，1992年，350頁）

(6) 本条が制定された昭和14年当時は、「生保各社が30数社存在し、含み益の放出による過当な配当競争がなされていた」ことが指摘されている。日本生命保険相互会社保険業法研究会，1987年，457頁。

(7) 現実にも生保各社はこの原則に従い、通常配当（毎年の配当）はこれらのインカム・ゲインでまかなってきた。ただし、キャピタル・ゲインについては、その一部を特別配当（契約消滅時配当）の財源として流用してきた。

(8) インカム配当原則は、インカム・ゲインとキャピタル・ゲインを含めた総合的な運用成果を契約者に還元することを妨げていた。その点を、保険審議会・保険経理小委員会報告ではつぎのように指摘していた。

「保険会社は資産運用のウエイトを貸付中心から有価証券中心にシフトしてきており、今後、ますます総合的収益を追求する資産運用が求められると思われる。しかしながら、現在は、キャピタル・ゲインとインカム・ゲインを区別する『インカム配当原則』があるため、インカム・ゲイン狙いから高い表面金利の債券を選好するといったいわゆる直利指向が高まる結果、効率的な資産運用が困難になるとともに総合収益の低下やリスクの増大を招いているのが現状である。また、こうした投資行動が保険会社の巨大な資金量と相俟って、内外の金融・証券・為替市場に懸念すべき影響を及ぼしている。」（第3章2）

(9) ここでの答申等は、バブル経済の絶頂期にまとめられたものである。現在の経済状態から考えると、含み益はほとんどあてにできないし、特別配当の制度も存続があやういではなかろうか。

(10) 昭和47年にまとめられた保険審議会答申「保険商品及び生保資産運用に関する答申」では、このことに関してつぎのように提言している。

「・・・国内生保各社の経営内容が一層充実をみた現状にもかんがみ、契約者への利益還元をさらに増進することが必要であり、このため、例えばキャピタルゲインの契約者還元の方途、解約返戻金の算出方法等について再検討を行うことが適当である」

（謝辞 本稿は、財団法人・簡易保険文化財団から調査研究助成を受けた研究成果の一部である。また、本稿を取りまとめるにあたって、日本生命保険相互会社の商品開発部および調査部、ならびに、第一生命保険相互会社の調査部に資料提供などの協力を頂いた。記して感謝申し上げます。）

参考文献

- 青谷和夫監修『コンメンタール保険業法（下）』千倉書房，1974 年。
- 萩原邦男「生保会社に対する『基礎利益』指標の導入」『ニッセイ基礎研 REPORT』2001 年 8 月。
- 小藤康夫著『生保金融と配当政策』白桃書房，1997 年。
- 須田一幸「生命保険会計制度の行方」『JICPA ジャーナル』2001 年 8 月。
- 生命保険協会『生命保険計理 I』（生命保険講座），1991 年（b）。
- 田中 弘「保険経理・ディスクロージャー」（特集・新しい保険事業の在り方）ジュリスト第 1009 号，1992 年 10 月
- 田中 弘「保険事業をとりまく環境の変化と新しい会計」早稲田大学大学院商学研究科紀要第 37 号，1993 年 11 月
- 田中 弘「保険事業における規制緩和と新しい経理システムの構築」JICPA ジャーナル第 463 号，1994 年 2 月（1994 a）
- 田中 弘「保険事業における新しい経理の考え方」産業経理第 54 巻第 1 号，1994 年 4 月（1994 b）
- 田中 弘「契約者配当の財源」，ディスクロージャー研究会編「積立保険とディスクロージャー」（安田火災記念財団叢書第 48 号），1996 年 1 月
- 東京海上火災保険株式会社・明治生命保険相互会社編『保険用語辞典（第 2 版）』東洋経済新報社，1992 年。
- 日本生命保険相互会社『日本生命の現状 2001』
- 日本生命保険相互会社法規研究会『保険業法コンメンタール』1969 年。
- 日本生命保険相互会社保険業法研究会『保険業法研究会報告書』1987 年。
- 第一生命保険相互会社『第一生命の現状 2001』
- 生命保険協会『生命保険会社のディスクロージャー（虎の巻 2001 年版）』
- 山下友信「相互会社」竹内昭夫編『保険事業の在り方』（上巻），有斐閣，1992 年，所収。

（2001 年 8 月 1 日）