Professional Eye

プロフェッショナルアイ

営業権について考える

アカランクス(株)代表取締役　坂本嘉輝

わが国金融業界が過去にない厳しい状況を迎えている中で、保険業界でも既に経営破たんする会社も出てきている。そこで、生保会社を例にとって、営業権の問題から破たん回避のシナリオを考えてみた。

保険会社が破たんするようなことになると、当然営業は停止されることになる。営業停止の会社が営業部門を他の会社に売却するのは非常にむずかしいだろう。うまく代わりの相手を見つけて事前に譲渡することができれば、その対価を得てその分会社の財務状態を改善することができるし、破たんの可能性を低くすることができる。

うまく交渉がまとまると営業権の譲渡ということになり、当該社の営業部門が相手の会社に移ることになる。相手の会社の貸借対照表にはその対価として当該社に支払われた額が営業権として資産のところに計上され、これは以後何年か(通常5年)にわたって償却されることになる。

この営業権について考えてみたいと思う。

営業権はこれ以外にも例えば破たん会社の既契約を別の会社が引受けるときなどにも発生する。この場合、営業権の額は引受けた負債の額とそれに対応する資産の額の差額が計上される。

このように営業権が計上される根拠は、その営業部門の取得、あるいは既契約の取得により将来的にその営業権の額を上回る利益が得られるという期待があるからだ。その利益で営業権の償却を行っていくということになる。

さて、このように営業部門や既契約の売却により、買い取った会社に営業権が発生し、その対価を支払うことにより、売却した会社はその分、利益を計上することになるわけだ。買い取った会社にとっては、購入代金の支払い(資産の減少)と営業権の取得(資産の増加)とがバランスする。売却した会社とっては、売却代金の受取(資産の増加)と、その分の売却益の計上(収益の発生)とがバランスする。

この利益はいつ、どのように発生したものなのだろうか。営業部門が元の会社から新しい会社に移ることにより、あるいは既契約が元の会社から新しい会社に移ることにより、営業権の分だけ価値が増したのだろうか。

(破たん会社の既契約に対する営業権については、破たん処理に伴う早期解約控除の価値が営業権だという言い方もあるかも知れない。解約が予定以上に多い場合、予定を上回る早期解約控除益が出るが、これはその分、営業権を前倒しで償却しなければならないはずのものだ。このように確かに早期解約控除から期待される利益は営業権の額の評価に組み込まれていると思うが、それが営業権のすべてということではないと思う。)

子会社を生保会社として設立、営業部門を売却

資産・負債の時価評価がさかんに言われるが、最も直接的でわかりやすい時価とは、市場での売買価格だと考えると、この営業権の額こそA社の持つ営業部門の時価、あるいは既契約の時価ということになる。

もしこのような時価を、営業部門あるいは既契約をA社がB社に売却しないでも、A社の中だけで評価して資産に計上できるのであれば、その分A社の見た目の財政状況は改善する。そうしたら、もっと余裕を持って今後の方向性の検討ができると思うが、このような議論は難しいだろうか。

生保会社が破たんすると既契約者に多大な損害をもたらす。そのために会社が破たんしないようにできるだけ保守的な会計評価制度を使うというのは確かに一つの考え方だが、それもあくまで「保守的な評価に耐えられるほど十分厚い自己資本が自由に調達できる」という条件が満たされて初めて成り立つ理屈だ。このような条件がないところで、いたずらに評価だけを保守的にすると、破たんしなくても良い会社を無理やり破たんに追い込んでしまうことになりかねない。(極端な話、全ての被保険者が皆1年以内に死んでしまう確率はゼロではないからと言って、総保険金額と同額の責任準備金を積立てるなどということになったら、保険事業は成り立たなくなってしまう。)

その会社に投資することにより、自己資本を高めることができるようになって、そこではじめて保守的な評価に基づく会計制度も別途用意する、というのがあるべき姿ではないだろうか。(米国のGAAP会計とSAP会計の2本立てのことを念頭に置いている。)

とは言え、すぐにはそんなこともできないだろうから、厳しい経営状況にある会社は、早急に子会社を生命保険株式会社として設立し、そこに営業部門を売却することにより営業権を認識してはどうだろうか。その子会社の資本金ということであれば、他の金融機関も安心して資本金を出すかも知れない。

その後で、残った既契約の保全会社を株式会社化しても良いし、他のグループに統合しても良いし、こんなアイデアはいかがなものだろうか。