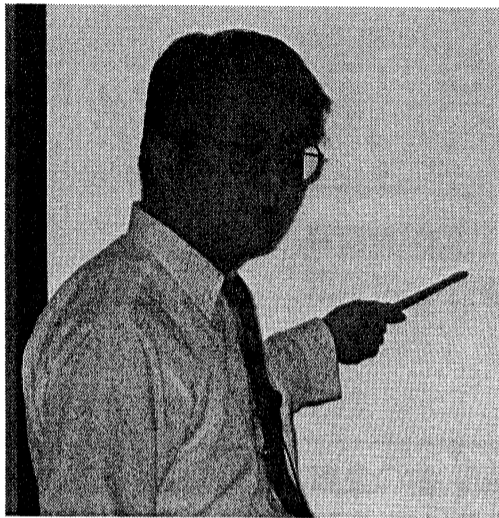


03年度生保決算を分析

具体例示しながら説明

アカラックス

生保プロ代理店向けにセミナー



講演する坂本社長

アカラックス(株)は8月26日、東京・神田のANJOインターナショナル東京本部で、「2003年3月期生保決算」と題して第3回セミナーを開催した。講師は坂本嘉輝社長。アクチュアリーの視点から生保の決算や財務状況について、独自の分析や、特徴ある取引内容などを引き合いに出しながら踏み込んだ解説を行った。当日は、生保のプロ代理店など30人が参加した。

セミナーのテーマは、第2回と同じ。前回は生保営業の経験の浅いFPや代理店を対象としたのに対して、今回は、「生保プロ」代理店などを対象としており、

具体的な取引例などかなり踏み込んだ内容となった。前半では、前回同様、貸借対照表や損益計算書の見方など会計の基礎を含め、生保決算の仕組み、銀行の

決算との違いなど、初歩的な基礎知識から丁寧に説明。後半では、それを踏まえて、生保42社の03年度決算数字を二つひとつ分析。

分析に当たり、まず42社を、従来の日本社、破たんした日本社の後身、外資系、損保子会社など8タイプに分類。それに基づいて貸借対照表(資産、負債・資本)、損益計算書のすべての項目を表にして提示し、各項目で生保のタイプごとに共通した数値が見られる傾向などを明らかにした。例えば、貸借対照表の資産で有価証券を見てみると、公社債の比率が、従来の日本社ではおおよそ3割程度であるのに対して、損保子会社はほとんどが9割近い。一方、株式の比率

は、前者が10%前後であるのに対して後者はほとんどない状況だ。

また、自己資本部分について、資本の部の数値から繰り延べ税金資産や評価差額などを控除した計算方法を試みるなど、独自の工夫を凝らした分析を展開。随所で実態を反映した数値を導き出した。

さらに、基礎利益やソルベンシー・マージン比率、格付けについても、それぞれの意味合いを説明しながら、細かい解説を加えた。例えば、基礎利益と経常利益の数値に大きな離れがある点を指摘し、生保の利益の実態を表しているのはあくまで経常利益であるとの見方を示した。ソルベンシー・マージン比率について

は、妥当な水準はどうかという視点から、数字はあくまで客観的なものだが、金融当局が目安とする200%を大きく上回る1000%を超える会社が多数存在するなど、現実的なものとは言い難いとの見解を示した。一方、格付けについては、各社で特徴があり、主観的な意味合いも強いが、現実に近い姿を反映しているとして一定の理解を示した。

加えて、今決算で行われた会計方針の変更や特殊な取引に関する個別会社ごとのケースに言及。貸借対照表や損益計算書の表面には表れないが、公表された決算資料から読み取れる各種の取引実態について持論を展開した。