

保険 2（生命保険）

第 5 章 事業費の管理・分析

2024年7月作成

日本アクチュアリー会

このテキストは日本アクチュアリー会資格試験の第2次試験（専門科目）を受験する方のための教材です。

各項目について見識ある方をお願いして執筆いただきました。

受験生がこのテキストから幅広い理論的・実践的知識を習得し、あわせて応用能力を備えることを狙いとしており、テキストの内容自体が日本アクチュアリー会の公式見解を表わすものではありません。

しかしながら、できる限り種々の考え方、意見を集約するよう努めており、受験生にとって適切な学習書としての役割を果たすものです。

2024年度 テキスト部会（生保）

第5章 事業費の管理・分析

目 次

5.1	アクチュアリーと事業費管理	5 - 1
5.2	事業費	5 - 4
5.3	予算制度と事業費	5 - 14
5.4	予定事業費枠と事業費分析	5 - 18
5.5	収益管理と原価管理	5 - 52
5.6	事業費と生命保険会社の経営	5 - 60

資料編

資料1	蔵銀第1445号「資料の提出について」(抜粋)	5 - 72
資料2	生命保険会社における経理要領(抜粋)	5 - 80
資料3	金融庁モニタリング記入要領(生命保険)(抜粋)	5 - 82

第5章 事業費の管理・分析

5.1 アクチュアリーと事業費管理

5.1.1 保険計理人の担当事項

生命保険会社は、その事業の特殊性から、保険数理の専門家たる保険計理人を置くことを保険業法第120条で義務付けられている。

生命保険会計では、保険料、責任準備金の計算等、いわゆる保険計理に係る項目が重要な位置を占めている。これらは会計のみならず経営全般においても同様に重要であるが、保険計理人はこれらの分野を担当し、健全な会社経営の推進と保険契約者等の保護に努めている。

保険計理人の担当事項は広範な範囲に亘るが、保険業法施行規則第77条では保険計理人の関与事項として、

- * 保険料の算出方法（第1号）
- * 保険募集に関する計画（第7号）
- * 生命保険募集人の給与等に関する規程の作成（第8号）
- * その他保険計理人がその職務を行うに際し必要な事項（第9号）

等を規定している。

また、保険会社向けの総合的な監督指針および保険会社に係る検査マニュアルでも、保険計理人の役割、責務等について、各種の記載がされている。

このように、保険業法・保険業法施行規則等では、生命保険会社各社はアクチュアリーの代表として特定した保険計理人を置く必要があること、およびその担当・関与事項を具体的に規定していることから、事業費とアクチュアリーの関わりが明確になっている。

なお、上記の監督指針および保険検査マニュアルでは、保険計理人は収益部門・収益管理部門・商品開発部門から独立していること等、相互牽制機能の確保を要請しており、保険計理人に限らず、各部門に所属するアクチュアリーの

役割も大切なものとなっている。

5.1.2 アクチュアリーと事業費管理

生命保険会社の経営にとって特殊かつ困難な課題のひとつに、契約の募集に要する費用に係る事項がある。すなわち、「どの程度まで新契約の募集経費を支出してよいのか」という課題は、後年での収益状況との見合い、契約の継続状況に応じた契約者の負担、会社としてのリスクの負担など種々の観点から合理的に判断する必要のある、非常に難しい問題である。

この新契約の募集経費の問題ひとつを例にとっても、次のように多くの課題を含んでいる。

募集経費規程	ア. 生命保険募集人に対する給与・報酬（比例給、固定給）水準 イ. 契約選択経費の適正水準 ウ. 代理店経費の適正水準 エ. 募集用資料・募集事務費等その他契約の募集に要する費用の適正水準
販売・収支計画	オ. 当年度の契約募集の計画 カ. これに伴う新契約費支出の見積もり キ. 当年度の収入保険料・収入付加保険料の見積もり ク. 当年度の剰余金（利益）の見積もり
利益計画	ケ. 新契約が将来にわたってもたらず収入と費用の見積もり コ. その結果、新契約が将来にわたってもたらず剰余金（利益）の見積もり

等である。

これらの諸問題を考え、解決するためには、次のような分析がその前提としてなされていることが望ましい。

- * 契約成立までに要する費用は1件当たりいくら？ また、保険金額当たりいくら？（→原価管理）
- * 個々の商品毎の収益性分析（→商品別収益管理）
- * 販売成績に応じた営業職員毎の収益性（→営業職員資格別収益管理）

*募集チャネル毎の収益性（→募集チャネル別収益管理）

*商品ポートフォリオと収益性 等

すなわち、費用としての事業費の分析のみならず、収入と費用との対比（収益の分析）を通じて、初めて科学的な事業の管理、ひいては経営管理が可能となる。

ただし、現実的には必ずしもこれらの分析手法の全てが開発・確立されて実現場面で活用されているとは言えず、また、経営は必ずしもこれらの分析結果だけで決定されるものでもない。しかしながら、保険計理人あるいはアクチュアリーに託された「健全な会社経営の推進と保険契約者等の保護」という大きな責務に誠実に応えていくためには、地道でたゆまぬ事業費分析とそれを活かした科学的な事業費の管理・統制が必要となる。

5.2 事業費

5.2.1 事業費とは

生命保険会社でいう「事業費」とは、会社の事業運営に必要な諸経費のこと
で、この名称は保険業法施行規則の損益計算書の様式において定められている。

「事業費」という名称は必ずしも一般的なものではなく、銀行等では「営業
経費」、一般企業では「販売費及び一般管理費」などの名称が用いられている。

5.2.2 一般企業の事業費

「販売費及び一般管理費」は、企業の販売活動や一般管理活動から生ずる全
ての費用で、単に「営業費」とも言う。

一般企業でいう「販売費及び一般管理費」は、財務諸表等規則ガイドライン
84 によれば、『会社の販売及び一般管理業務に関して発生した費用、例えば販
売手数料、荷造費、運搬費、広告宣伝費、見本費、保管費、納入試験費、販売
及び一般管理業務に従事する役員、従業員の給料、賃金、手当、賞与、福利厚
生費並びに販売及び一般管理部門関係の交際費、旅費、交通費、通信費、光熱
費及び消耗品費、租税公課、減価償却費、修繕費、保険料、不動産賃借料及び
のれんの償却額をいう。』とされている。

5.2.3 事業費の計上方法

損益計算書を作成するに当たって準拠すべき主な会計原則のほとんどは、事
業費の計上方法についても適用される。

そこでまず、損益計算書を作成するに当たって準拠すべき計上原則（発生主
義、実現主義、収益費用対応の原則）について述べる。

(1) 発生主義

企業会計原則では「すべての費用及び収益は、その支出及び収入に基づい
て計上し、その発生した期間に正しく割当られるように処理しなければなら

ない。ただし、未実現収益は、原則として、当期の損益計算に計上してはならない。」と規定している。これを「発生主義の原則」といい、重要な会計上の認識基準^(注)のひとつである。

(注) 会計期間の損益計算を行う場合に、収益および費用が「どの会計期間に属するのか」の認識が必要となる。この収益および費用の期間所属を決定する会計行為を会計上の認識基準という。「発生主義」と対峙する認識基準として「現金主義」がある。

(2) 実現主義

企業会計原則では『売上高は、実現主義の原則に従い、商品等の販売又は役務の給付によって実現したものに限る。』と規定している。これを「実現主義の原則」という。特に、実現主義は、収益に対する発生主義を第1とし、第2の認識基準である。

(3) 収益費用対応の原則

企業会計原則では『費用及び収益は、その発生源泉に従って明瞭に分類し、各収益項目とそれに関連する費用項目とを損益計算書に対応表示しなければならない。』と規定している。これを「収益費用対応の原則」という。

このような計上原則に則って具体的に事業費を計上・確定する際に留意すべき事項として、「未払費用」や「繰延資産」などがある。いずれも、現金ベースの費用計上からの修正という位置付けにあるものではあるが、簡単に言えば、前者は『支払いは未だであるが、事業費に計上すべきもの』、後者は『支払済であるが、事業費から除外すべきもの』である。

<参考>

(i) 未払費用

『当期の負担に属すべき事業費であるが、期末において未だ支払いの終わっていない経費』があれば、発生主義の原則に従って、その金額を事業費に計上するとともに未払費用を負債に計上する。

したがって、未払費用には、事業費として支出すべき金額ですでに支払期限の到来しているもののほか、支払期限は未到来であっても、費用収益対応の原

則に照らし、当期に計上した収益に対応して支出すべき事業費のうち未払いとなっているものがこれに該当する。

保険会社において未払費用として計上されるのは、主に次の2つである。

① 当期に収益計上した保険料に対応する募集関係諸経費のうち、期末時点で未支払いのもの

② 賞与引当金

法人が事業年度終了後に支給する賞与の対象期間には当事業年度と翌事業年度が含まれている場合が多いが、「当事業年度に係る期間の支給額」は、支払期が到来しておらず未払いであっても、発生主義の観点から、事業費の中に入れて計上する一方、未払費用を負債に計上する。

(ii) 繰延資産

繰延資産とは、適正な期間損益計算を行うために、「既に支払われた費用で将来の期間に影響する特定の費用」を当期の事業費計上の対象外として除外するとともに、いわゆる「資産」として繰延経理するものである。

一般的に、ある支出額が繰延経理される根拠は、次の2つである。

① 効果の発現という事実 …… ある支出が行われ、また、それによって役務の提供を受けたにもかかわらず、支出もしくは役務の有する効果が当期のみならず次期以降にわたるものと予想される場合、効果の発現という事実を重視して効果の及ぶ期間に亘る費用として、これを配分する。

② 収益との対応関係 …… ある支出が行われ、また、それによって役務の提供を受けたにもかかわらずその金額が当期の収益に全く貢献せず、むしろ次期以降の損益に関係するものと予想される場合、収益との対応関係を重視して、数期間の費用としてこれを配分する。

以下では、特に断らない限り、「生命保険会社の事業費」について述べる。

5.2.4 事業費の範囲

保険の募集に関わる経費は、その性格から、一般企業の「売上原価」に相当または類似している。このように、生命保険会社の事業費の大きな特徴は、一般企業の「売上原価」に相当する経費の一部を含んでいる点にあり、事業費の範囲と言う意味で留意すべきところである。

事業費を一般企業でいう「販売費及び一般管理費」として位置付けるならば、狭義の「事業費」 — 損益計算書上の「事業費」 — に加えて、いくつかの費用を併せて考える必要がある。

また、費用の財源に注目し、保険料中の付加保険料で賄うべき費用を事業費と考える立場からも、次のような費用を合算したものを（広義）事業費とすべきである。（金融庁に報告する利源分析中の費差損益の計算においても、これらは考慮されている。）

[事業費にプラスして考えるべき費用]

* 契約関係税金（印紙税、事業税、営業用不動産固定資産税・取得税等）

* 減価償却費（営業用不動産、動産等に係るもの）

* 退職給付引当金繰入額

以下では、これらを加えた広義の事業費を対象とする。

なお、1990年3月期決算より、従来事業費に計上していたもののうち資産運用に直接関わる費用は、分離して、資産運用費用に計上することに変更された。具体的には、運用資産の譲渡に係る費用（登記手数料等）、運用資産の借入に係る費用（投資用土地の賃借料）などが資産運用費用となった。また、資産運用に関わる税金も資産運用費用となっている。（ただし、事業費と資産運用費用の区別は必ずしも容易ではない。）このような考え方は、保険会社の事業内容を保障機能と資産運用機能とに分けて、それぞれの事業結果を分離して見ようとするものである。

また、利源分析との関係から、死差益に貢献する契約選択経費を別途分離する考え方も有りうるが、一般的には行われていない。

5.2.5 事業費の分類

従来の伝統的な事業費の分類方法には、次のようなものがある。

- ① 人件費・物件費・・・決算状況表における事業費支出明細表^(注1)等を含め、
他業界でも一般的に広く見られる分類
- ② 業務別（営業活動費・営業管理費・一般管理費）・・・保険業法施行規則
に定める業務報告書の附属明細書における事業費の明細^(注2)の
分類であり、これも一般的な分類
- ③ 新契約費・集金費・維持費・・・決算状況表の事業費支出明細表の分類に
見られる、付加保険料との対応関係に着目した生命保険会社独
自の分類

(注1) 「決算状況表」は、蔵銀第1445号「資料の提出について」（平成10年6月8日）
に規定される保険業法第128条第1項に基づく監督当局への報告書類であり、そのひ
とつに「事業費実績表」がある。「事業費実績表」は、「統括表」、「事業費支出明
細表」等からなる。「事業費実績表」は、資料編の資料1に抜粋を記載しておいた。
なお、当「事業費実績表」は、蔵銀第1483号「生命保険会社の経費節減について」
(昭和48年4月28日)、いわゆる「経費節減通達」の考えを踏襲したものである。
(「経費節減通達」は、平成8年の保険業法改正に伴い、蔵銀第500号「業務運営通
達」に受け継がれて廃止されている。)

(注2) 業務報告書の附属明細書の様式は、保険業法施行規則の別紙様式第7号(第17条の
5、第25条の2、第59条関係)に、次のとおり規定されている。

(7) 事業費の明細

(生命保険会社)

(単位：百万円)

区 分	金 額
営業活動費	
営業職員経費	
募集代理店経費	
選択経費	
営業管理費	
募集機関管理費	

営業職員教育訓練費 広告宣伝費 一般管理費 人件費 物件費 寄附・協賛金・諸会費 拠出金 負担金	
計	

なお、「事業費支出明細表」の事業費区分と「事業費の明細」の事業費区分の対応関係は、資料編の資料2のとおりである。

①、②のような分類はディスクローズを意識した財務会計的分類であり、③は監督当局による経費節減・経営の合理化推進の指導もしくは各社の効率化推進目的のための分類と言える。

上記の伝統的な分類に加えて、原価管理や収益管理の目的から用いられる管理会計的な分類として、次のようなものがある。

- ④ 直接費・間接費あるいは管理可能費・管理不能費・・・部門別の収益管理を行う際に責任の範囲を明確にするために使用される分類であり、当該部門でコントロール可能か否か、で分類する。
- ⑤ 固定費・変動費・・・売上高などの業績に応じて掛かる経費（変動費）と、これに無関係な一定の経費（固定費）との分類。
損益分岐分析などのシミュレーションの際に必要となる。
- ⑥ 業務内容別（販売・選択・新契約成立・保険料収納・契約維持保全・保険給付・資産運用・総務など）・・・原価計算・原価管理の目的で生命保険会社の経費を各種の業務内容の区分に応じて分類する。
実際には、複数業務に携わる内務職員の人件費など分離するのに困難が伴う場合が多い。
- ⑦ 商品別（生命保険会社の場合は、保険種類別）・・・経費を取扱う保険種類別に把握する。実際には、一定の基準により按分計算せざるを得ない経費も多い。

現在の法令等で定められている事業費の明細では、その分類として、上のそれぞれの考え方が次のとおり取り入れられている。

* 保険業法施行規則に定める業務報告書（事業費の明細）・・・ ②

* 蔵銀第 1445 号における決算状況表 ・ 総括表 …… ③、⑦
・ 事業費支出明細表 …… ①、②、③、
⑤、⑦

なお、2006 年 4 月に開始された金融庁の事業費モニタリング（5.6.5 を参照）では、上記③に類似した分類として、イニシャルコスト・ランニングコストの分類を使用している。

5.2.6 広義の事業費

前述のとおり、「広義の事業費」として「事業費」にプラスして考えるべき費用として、減価償却費、退職給付引当金繰入額、税金（営業・契約関係）などがある。

(1) 減価償却費

一般に、固定資産（特に、建物などの有形固定資産）は、使用または時間の経過などの諸要因によってその経済的価値は減少していくが、会計では、この資産価値の減少を「減価償却」という。減価償却は、各期間の正しい損益を計算する目的のため、費用配分の原則によって固定資産の取得原価を各期間に割当てる会計上の特殊な手続をいう。この結果、算出された費用を「減価償却費」と言う。

分かりやすく言えば、例えば営業用に店舗を購入または建築した場合、その購入または建築に要した費用金額を当期の費用とはせず、当期中にその店舗の価値が目減りした分だけを合理的に算出して当期の費用とする。

このように、減価償却のもっとも重要な目的は、適正な費用配分を行うことによって毎期の損益計算を適正ならしめることである。このためには、減価償却が所定の減価償却方法に従い、計画的・規則的に実施されなければならない。

生命保険会社では、固定資産の種類・用途によって営業用と投資用とに分け、費差損益の把握のため、事業費には営業用の減価償却費のみを加算する考え方が利源分析との関係で採られることが多い。この場合、投資用の減価償却費（生命保険会計上、1990年3月期決算より、「賃貸用不動産等減価償却費」としてそれ以外の減価償却費と分離し、資産運用費用に計上）は、投資収入を得るための費用として利差損益の中で見る。

<参考>

企業会計原則における減価償却方法としては、①期間を配分基準とする方法と、②生産高（利用高）を配分基準とする方法との二つに大別できる。

① 期間を配分基準とする方法

期間を配分基準とする減価償却計算の根本問題は、耐用年数の決定である。これが決定されている場合、各事業年度の減価償却費を計算する方法として、企業会計原則において、定額法、定率法、級数法がある。

(イ) 定額法 …… 固定資産の耐用期間中、每期均等額の減価償却費を計上する方法

$$\text{償却額} = (\text{取得価額(A)} - \text{残存価額(B)}) \div \text{耐用年数(n)}$$

(ロ) 定率法 …… 固定資産の耐用期間中、每期期首未償却残高に一定率を乗じた減価償却費を計上する方法

$$\text{償却額} = \text{未償却残高} \times \text{償却率}$$

$$\text{償却率} = 1 - \sqrt[n]{\text{B/A}}$$

(ハ) 級数法 …… 固定資産の耐用期間中、每期一定の額を算術級数的に逡減した減価償却費を計上する方法

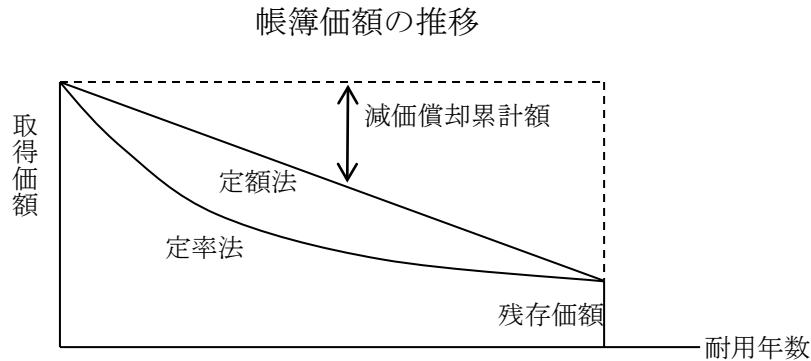
② 生産高（利用高）を配分基準とする方法

(ニ) 生産高比例法 …… 固定資産の耐用期間中、每期当該資産による生産または用役の提供の度合に比例した減価償却費を計上する方法

鉱業用設備、航空機、自動車などについて適用する

ことが認められる。

定額法と定率法を図示すると、次のようになる。



(2) 退職給付引当金繰入額

この費目が一般的に費用と見なされる理由は、退職金の性格にある。すなわち、退職金は、労働協約等によって明確にされた支給条件に基づき使用者が退職労働者に対して支払義務を負担するものであり、基本的には「賃金後払」の性格を有する。また、別の面から、「長期勤続に対する功績報償」および「老後の生活保障」の性格を併せ持つものとされている。（企業会計審議会）

いずれにせよ、企業会計の面からは、従業員の提供した労働の対価的意味合いを勘案すれば、退職金は労務費と考えられる。

退職金の会計処理方法としては、支給の都度、支給年度の費用として処理することも可能であるが、この費用は現実に退職金を支給したときにはじめて発生するのではなく、退職金支給規程等の定めるところに従って、従業員の勤務年月の経過するにつれて毎年累加発生し、退職するときまでに累積したその支払額が退職に際して現実に支給されるものである。したがって、理論的には支給年度のみならず、毎年の発生額を毎年の費用とするとともに、その未払金を負債性引当金として計上することが収益費用対応の原則から正しい会計処理と言える。

なお、現在では、1998年6月に公表された「退職給付会計基準」に基づき、計算の基礎（昇給、死亡、退職、割引、期待運用収益率）を設定の上、退職給

付債務・退職給付費用を算定し、退職給付引当金および同繰入額を算出している。

5.2.7 法人税法と事業費

事業費は、言うまでもなく会計上の損金であるが、一般的には、同時に法人税法の上でも損金になる。

しかし、その用途によっては例外的に法人税法上損金とならない場合がある点に留意する必要がある。その例に「交際費」が挙げられ、一定の限度を超える部分は損金とならない。

交際費は、事業遂行上の必要経費であり、企業会計としては当然に損金に算入されるべきものであるが、税法では企業の冗費・乱費を抑制して資本蓄積を図るとともに、無制限に損金算入を認めると税収にも影響が大きいとして租税特別措置法で一定限度を超えるものを損金不算入としている。税法上の交際費等とは、『交際費、接待費、機密費、その他の費用で、法人がその得意先、仕入先その他事業に関係のある者等に対する接待、供応、慰安、贈答その他これ等に類する行為のために支出するもの』をいう。したがって、税法の交際費は、経理処理された勘定科目名ではなく、実質で判断することになる。

交際費は、節税の観点はもとより、冗費・乱費を避けて効率的な事業費支出に努める意味からも、極力圧縮を図ることが望ましい。

5.3 予算制度と事業費

5.3.1 予算管理の一般的意義

会社における業務運営は、ある意味では事前に策定した経営計画の実現といえるが、この経営上の達成目標を実現に移すには、通常、それなりの経費投入が必要であり、したがって、この場面で予算管理が不可欠で重要なものとなる。

この予算管理は、次のように定義することができる。

『予算管理とは、経営管理者が、現場部門の意見を徴しつつ、企業の全体的観点から、科学的、合理的、政策的に予算を編成し、その実施にあたって各部門を調整し、かつ実施活動を統制する計数管理の一手段である。』

この定義をもう少し詳しくみてみる。

- ① 予算管理は、計数的経営管理の一手段である。

経営管理には計数的なものと同非計数的なものがあるが、経営成果を剰余金（利益）という計数で見える場合、当然、これと計数的に直接の関係をもった予算管理を重視する必要がある。

- ② 予算管理は、全会社的な観点から実施する経営管理手段である。

予算管理は会社全体にわたる総合的管理手段であり、保険会社の場合には、販売、契約の維持・保全、資産の運用など全部門の活動が対象とならなければならない。

- ③ 予算管理は、経営管理者が現場部門の意見を徴しつつ進められる。

予算管理においては、経営管理者が会社全体の達成目標を指示し、それを実現しうよう現場部門を統制するのであるが、その際、現場部門の意見も積極的に取り入れる姿勢が必要である。現場部門自ら予算目標を実現しようとする動機付けを与えるためである。

予算管理は、相互に関連のある活動を調整し、企業を有機的なものに仕立てる機能をもっている。

- ④ 予算管理では、実施活動を統制することが目的とされる。

予算管理は、予算と実績との差異を分析することによって経営活動の改善を図る等、統制を行う機能を持っている。

5.3.2 予算の種類

上述した予算管理において適用される予算は、次のように区分される。

① 期間予算とプロジェクト予算

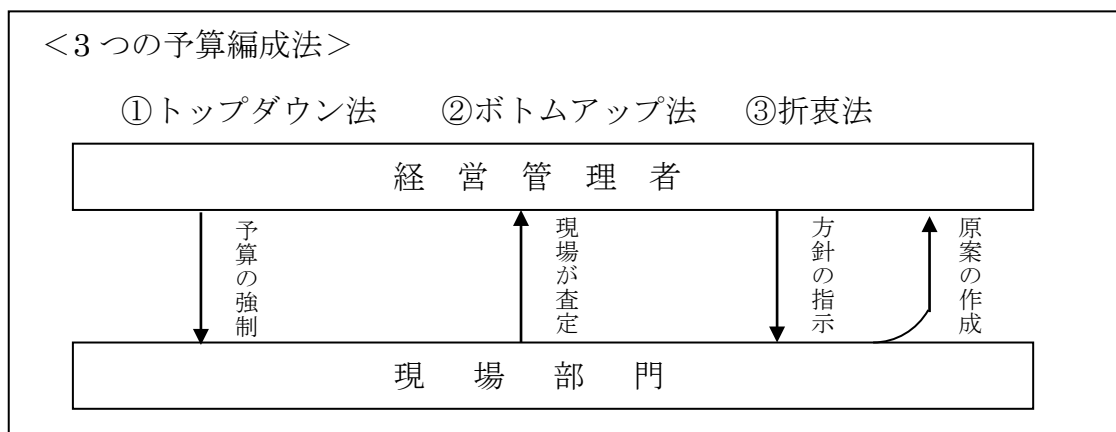
一定の予算期間を対象にした予算が期間予算であり、通常 1 事業年度をその期間として設定している。また、予算期間に関係なく特定プロジェクトの開始から終了までの全体を対象にした予算がプロジェクト予算である。

② 短期予算と長期予算

1 年以下の期間を対象にした予算が短期予算であり、1 年を超える期間を対象にした予算が長期予算である。

5.3.3 予算編成の手続き

予算を編成する方法には大別して次の 3 タイプがある。



① トップダウン法は、予算担当課などが一方的に予算を策定し、社長名等で現場に強制する方法である。これとは逆に、② ボトムアップ法は、現場部門が自主的に予算を策定し、これを積み上げて自動的に確定予算とする方法である。前者では現場部門での意見が無視され、また、後者では最高管理者の方針が軽視されるため、近年では、経営者が予算編成方針を指示し、この範囲内で現場

部門が自主的に予算を編成するのが最も合理的とされている。これが③折衷法である。

折衷法による予算を編成する場合の一般の手続き例は、次のとおりである。

まず、取締役会が予算期間の開始に先立ち、予算編成方針の大綱を策定する。この大綱に沿って予算担当部門が予算編成方針の具体的内容を立案し、取締役会で決定する。決定された予算編成方針は、予算担当部門を通じて現場部門に通達される。現場部門は、この予算編成方針に基づいて部門予算の原案を作成する。つまり、各部門の執行目標・課題に対する予算案を作成し、予算担当部門に提出する。予算担当部門は、取締役会の各部門予算案を相互に調整し、予算委員会に提出する。次いで予算委員会で審議して取締役会の決定を仰ぐ。このようにして決定された予算は、その予算期間における現場部門の達成目標となり、各部門予算は予算担当部門を経て各現場部門へ伝達される。

なお、予算が経営管理に役立つには、十分な弾力性を有していなければならない。予算編成にあたり緻密な予測を行っても、現実とは予測どおりにはならないこともあり、また、企業の経営環境も変化していくため、現実には即した予算運営をすることが大切である。このため、予算の修正が行われることがある。修正予算の編成手続きは原予算の場合に準じて行われ、修正予算の編成は、準備費予算や費目流用などの便法では調整できない場合だけに限定される。

5.3.4 生命保険会社の予算の特徴

生命保険会社の予算管理は、事業費の明細や重要な経営効率指標である事業費率の監督当局への報告が義務付けられているなど、事業の公共性を反映して、一般事業会社よりも厳しい予算管理を行っているといえる。

生命保険会社においては、基本的には上述の一般的な予算制度を適用しているところが多いが、予算策定段階において新契約費を中心に特徴的な部分がある。すなわち、生命保険会社の新契約費予算は、一般的に次のようなプロセスで策定されている。

経済・社会環境から予測した保険市場の伸びを前提としつつ、自社の稼働営業職員数・代理店数、営業職員一人当たりまたは代理店毎の新契約高（能率）をベースに新契約高を営業目標として設定する。この新契約高の目標が定まると、これにかかる人件費・物件費の大半が営業職員給与・代理店報酬規程あるいは営業機関の経営費規程によりほぼ自動的に定まる。これを新契約費予算として計上する。

このように算定される新契約に係る金額が保険会社の年間事業費支出の多くを占める実態にある中で、保険会社の予算管理は、その年度の経費投入事項のみならず、事業費支出を伴う各種規程・制度の制定においても積極的に係わっていくことが重要である。

5.4 予定事業費枠と事業費分析

5.4.1 予定事業費枠とは

(1) 予定事業費枠の意義

保険会社の事業費の支出に当たっては、保険事業の公共性に鑑み、極力経費を節約して経営の合理化と保険契約者の利益の増進を図るべきである。また、一般企業としての側面から、競争力のある収益状況を産み出すためにも、経費の圧縮は欠かせない。

しかしながら、新契約の獲得のため、ともすれば新契約関係経費などを中心に経費支出は増加しがちである。そもそも、保有契約規模を増大させ結果としてスケールメリットを個々契約に反映させ、もって契約者利益を増進させる観点や、あるいは新契約の獲得を一般事業会社の先行投資的なものと捉え、事業経営の出発点が新契約の獲得にあるとするならば、これに要する費用は増えてもよい、という考えすら存在し得る。（この場合、その回収の成否は問われる。）このような中で、如何に事業費を適切にコントロールして行くかが重大な問題となる。

そこで、保険会社は、保険料の中にその一部として予め組み込まれた付加保険料を財源として事業運営を行っているという考えに立ち、事業費支出を極力この付加保険料の範囲（「数理的に計算される一定の事業費許容枠」という意味でこれを予定事業費枠と言う）内に止めるよう、コントロールをしている。さらに、この予定事業費枠に対する比率（これを事業費率と言う）をより逡減させて行くように経営努力を図ることによって、契約者負担の軽減を図って行くことが考えられる。予定事業費枠と言う名称は、保険料中に組み込まれた付加保険料、すなわち予定事業費によって構成される限度 — 「枠」 — という意味である。

(2) 予定事業費枠の役割

予定事業費枠の役割を挙げれば、概ね、次のとおりである。

- ① 事業費支出を統制するための事業費支出許容限度を示すことから、特に事業費予算統制に役立てることができる。
- ② 事業費率の分母として用い、同一会社での事業費効率の年度別比較、あるいは他社との事業費効率の比較を行なうことを可能ならしめる。すなわち、新契約募集活動等経営活動の結果として支出される事業費と、同じく同活動によって得られた契約からの付加保険料との関係を分析し、その率を低めることによって経営の合理化を目指す。
- ③ 一定期間内の剰余（利益）を利源別に分析する際に、中間項目として用いる。これにより、費差損益、死差損益等を算出し、保険料設定水準の確認や利源別配当の各財源計算を可能ならしめる。

(3) 予定事業枠の捉え方

具体的に予定事業費枠をどのように定めればよいのかを考えてみる。

保険会社の事業費支出の特徴として、契約初年度に新契約費を費消し、それを後年の保険料収入（予定新契約費収入）で償却していく点が挙げられる。この新契約費支出に対応する予定新契約費の収入をどのように考えるかによって、次のように何通りかに整理される。

- ① **純保枠（純保険料式予定事業費枠、正確には平準純保険料式予定事業費枠）**
一契約について見たときに純保険料が一定、すなわち付加保険料も毎年一定（平準）であるとして計算した予定事業費枠であり、最もオーソドックスな予定事業費枠である。
- ② **蔵銀枠（大蔵省銀行局通達に定める方式に基づく予定事業費枠）**
契約初年度に予定新契約費を全て費消し、これを全保険期間にわたって償却すると考えて計算した予定事業費枠（全期チルメル式予定事業費枠）で、算出方法は蔵銀第 1445 号「資料の提出について」（平成 10 年 6 月 8 日）の「決算状況表」の「事業費実績表」の作成要領に規定されている（資料編の資料 1 を参照）。従前は大蔵省銀行局通達第 1483 号「経費節減通達」（5.2.5 の注 1 を参照）に基づいていたため、この名称を使用している。

特に、事業費の内訳（新契約費、集金費、維持費）毎に事業費率を見る場合には、これを用いることが多い。

③ **利源枠**（利源分析、特に、費差損益の計算に用いる予定事業費枠で、現在は5年チルメル式で計算した予定事業費枠）

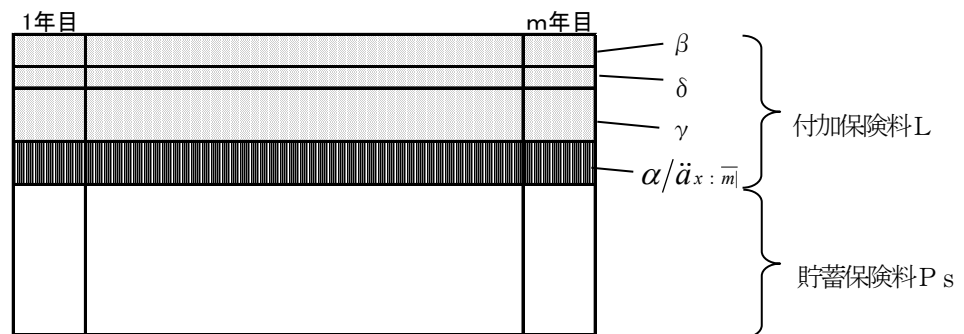
予定新契約費のうち一定割合を契約初年度に費消し、それを一定期間で償却すると考えて計算した予定事業費枠である。契約初年度に費消する予定新契約費の一定割合をチルメル歩合(α')と言う。この償却期間をチルメル期間といい、現在は5年とされている。

初年度に平準純保険料式の予定事業費枠を超えて α' を計上するためには貯蓄保険料を犠牲にすることになるが、さらにチルメル歩合 α' を貯蓄保険料全額でも賄いきれない場合には、 α' の残りの部分を次年度以降費消するものとして計算する。（この修正を、保険料の限度内に予定事業費枠を修正するという意味で、以下、「限度超過修正」ということにする。責任準備金との関連に着目して、このようなケースでは責任準備金が負値になるため、「ネガティブ・リザーブ修正」と呼ぶこともある。）同様に、2年目の貯蓄保険料全額を犠牲にしてもまだ α' を賄いきれない場合は、3年目に繰り越す。（定期保険や定期特約などで貯蓄保険料が小さい場合にこのような事象が起こり、極端な場合、数年～10年にも及ぶこともある。）

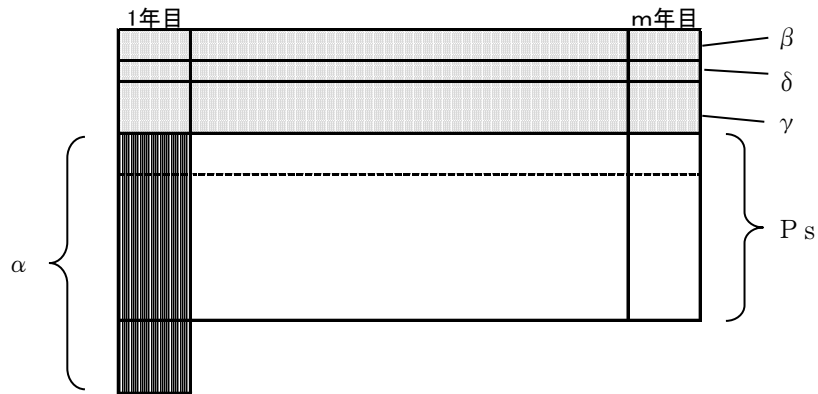
以上の各種予定事業費枠の概念図は、次のとおり。

図4-1 各予定事業費枠の概念図

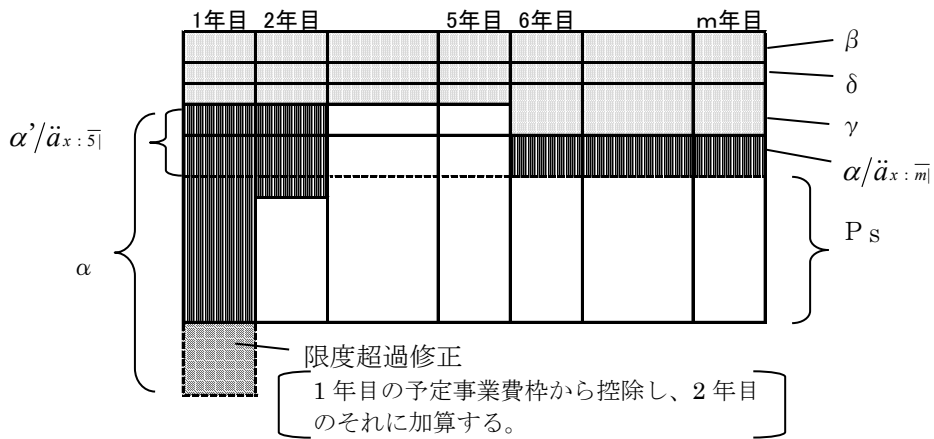
<純保枠> 純保険料式



<蔵銀枠> 全期チルメル式



<利源枠> 5年チルメル式



(注1) 1. 図の簡明化のため、危険保険料 (P_r) 部分を省略している。

2. 年払のケースを想定している。

3. m は保険料払込期間を示す。

(注2) 予定事業費を構成する要素として、次を仮定した。なお、商品によっては、使用していない要素や、他の要素を使用している場合がある。

α (予定新契約費) ……保険金額比例

δ (予定新契約費) ……保険料比例

β (予定集金費) ……保険料比例

γ (予定維持費) ……保険金額比例

5.4.2 各種予定事業費枠の特徴

次の表4-1は、上記の各種予定事業費枠の特徴をまとめたものである。

(表4-1) 各種予定事業費枠の比較

	考え方等	事業費統制の基準として採用する際の メリット・デメリット
蔵 銀 枠	<p>保険料計算に用いる保険金額比例の予定新契約費αが初年度に全額収入され、以後は収入されないと考える。</p> <p>平準純保式との比較で言えば、初年度に平準純保式を越えてα枠を計上した部分が、次年度以降の毎年の平準純保式の予定新契約費$\alpha/\ddot{a}_{x:\overline{m}}$で償却(回収)されると考える。(チルメル歩合の全期チルメル式に相当する。)</p>	<p><u>メリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・初年度に販売経費の多くが支出される支出形態にリンクしている。 ・したがって、新契約の多寡によって事業費率が左右されにくい。 <p><u>デメリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・α全額を初年度に費消するという前提が事業費コントロールの指標として甘いという意見もあり、特に保険料収入を超えて予定新契約費が計上されることがある点にも注意が要る。 ・予定事業費枠の水準が単年度の販売業績に大きく左右される。
利 源 枠 (5年チルメル式)	<p>現在、監督当局に報告する利源分析ではチルメル歩合の5年チルメル式の予定事業費枠が採用されている。</p>	<p>メリット・デメリットともに蔵銀枠、純保枠の中間に位置し、限度超過修正が特徴である。</p> <p><u>メリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・解約控除まで考慮に入れた財源対応ではより実態に近い。 ・保険料収入を限度とした枠計上である。 ・業界共通の尺度として採用されている。 <p><u>デメリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・チルメル期間経過後、付加保険料が大きくなる点が不自然である。 ・2年目以降チルメル期間内のαが、通常、マイナスとなる。
純 保 枠 (平準純保式)	<p>予定事業費枠を完全に平準化した計算方式である。</p>	<p><u>メリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・平準純保式の責任準備金を積立てる場合、財務会計上の財源対応がとれている。 ・予定事業費枠の水準が単年度の業績に左右されず、安定的である。 <p><u>デメリット</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業費支出形態にリンクしにくい。 ・したがって、販売業績が好調であれば事業費率が悪化し、費差損益も悪化する。

5.4.3 予定事業費枠についての考察

この節では、予定事業費枠の計上方式とそれに関連するいくつかの問題について考察する。

(1) チルメル式利源枠の特徴

チルメル式は、責任準備金の積立方法として純保式責任準備金を一部変形したものである。初年度に多くの α を事業費に回せる代わりに、一定のチルメル期間内の α/\ddot{a} から一部借用してその償却にあて、チルメル期間を過ぎれば α/\ddot{a} に戻るため、チルメル式責任準備金はチルメル期間内では純保式責任準備金より低く、チルメル期間（N年とする）経過後は純保式責任準備金に復帰する。この「チルメル式責任準備金は責任準備金の一つの積立方式である」という観点から離れ、単に予定事業費枠の面からだけで考えれば、不自然な部分もある。

第一点としては、初年度契約と経過が2年目からN年目までの契約の間でのみ貸借を発生させる点であり、また、その結果、チルメル期間を過ぎれば付加保険料枠が大きくなるという点である。（これに敢えて理屈を付けるとすれば、一定期間経過後の1件コストの高騰（インフレ等による）や、解約返戻金照会事務等一定期間経過後に多い事務に対処するための維持費枠の増加、あるいは経過年数とともに増加する資産運用経費であるが、これらには無理がある。）

第二点としては、2年目からN年目までの α 枠 $(\alpha/\ddot{a}_{x:\overline{m}} - \alpha'/\ddot{a}_{x:\overline{N}})$ は、 $(\ddot{a}_{x:\overline{m}}/\ddot{a}_{x:\overline{N}}) > (\alpha/\alpha')$ の時、負となる。 $\alpha' = \alpha$ とすれば、全期チルメル式以外はずべて負となり、チルメル期間が短いほどマイナスは大きい。したがって、保有契約が、初年度契約がなくて2～N年目の契約のみであれば、N年チルメル式枠の α はマイナスとなる。また、仮に $\alpha \neq \alpha'$ 、たとえば $\alpha = 30\%$ 、 $\alpha' = 25\%$ とすれば $(\ddot{a}_{x:\overline{m}}/\ddot{a}_{x:\overline{N}}) > 1.2$ のとき負、すなわちNがmにごく近い時（言い換えれば全期チルメル式に近い時）以外はずべて負となる。もともと、このような場合でも、 α 、 β 、 γ を区分しないでひとまとめで考えれば負にはならないが、 β 、 γ を払込期間に均等に支出される経費に対応する枠と考えれば矛盾が残る。

このようなチルメル式付加保険料枠の特徴は、チルメル式があくまでも責任準備金の積立方式からの発想、しかも純保式を前提とした発想であることに起因する。

また、チルメル式を採用する場合、チルメル期間を何年にすべきかが問題となる。我国では、監督当局に報告する利源分析において、昭和48年度決算までは20年チルメル式、昭和49年度～昭和53年度決算は10年チルメル式、昭和54年度決算以降現在に至るまでは5年チルメル式が用いられており、順次チルメル期間の短縮が図られてきた。しかし、このようなチルメル期間の設定に対する客観的な根拠付けは、なかなか難しい問題である。

このような問題意識をもって改めて予定事業費枠を見直すために、まず原点に立ち帰って実際の事業費支出形態の特徴を考えてみる。

(2) 実際の事業費の支出形態

(ア) 3費目

事業費をいくつかの費用に分類して統計をとることは、①その分析を諸施策の経費を考える際の参考とする、②その分析を予算制度と結び付けて経費の統制を行なう、③付加保険料が現実的な方式あるいは数値に見合っていたかどうかの検討を行なう、等のために必要である。その際、新契約費、集金経費、維持費の3費目に大分類した後、各々をさらに細分類することが監督当局から詳細に指示され、この3費目が付加保険料中のそれぞれ α 、 β 、 γ に対応するものと考えられている。もちろん、事業費のこの3費目への割振り方は非常に難しい問題であり、現在の費目毎の費消率にバラツキがあることからさらに研究を要するところである。しかし、ここではこの分類法に則って考えることとし、特に新契約費と α 枠の関係に焦点を当てて新契約費支出の形態について考えてみる。決算状況表の事業費支出明細（資料編の資料1を参照）によれば、人件費として①営業職員経費、②募集代理店経費、③保険仲立人経費、④募集機関経費、⑤選択経費に、また物件費として⑥営業活動費、⑦選択経費、⑧その他経費、に大別し、さらに、①および④は給

与と退職金に、⑥は本社、支社、支部に、⑧は広告宣伝費、支部店舗経費、福利厚生費、新契約関係物件費に、細別している。

(イ) 新契約費の支出形態

現行の蔵銀枠ではすべての新契約費を初年度経過保険金額に比例させる立場をとっているが、この新契約費という名目で支出されている経費の中には支出形態の異なる経費が混在しているとの見方もできる。

仮に、極端ではあるが、ある期間全く新契約がなく初年度経過契約高が 0 であったとする。この場合、

- ① 募集活動は行なったが、たまたま新契約が一定期間獲得できなかった場合に新契約費中で支出される費目はないか。
- ② 意図的に契約獲得を止めて契約募集に関わる一切の活動を停止した時、それでも新契約費中で支出される費目はないか。

①の問に対しては、営業職員固定給与、支部内勤・支部長・支所長等の経費の一部や経営資金的な経費、医員固定給与・広告宣伝費・新契約関係物件費等の先行投資的な意味合いを持つ経費等、新契約費中の多くの部分は支出されるであろう。このような経費を、以下では「恒常経費」と仮称する。

②の問に対してさえも、ゼロとは言い切れない。例えば営業職員が存在すれば、その固定給与は新契約費である。

このような支出を正当に予定事業費枠に対応させるには、蔵銀枠に見られるように初年度で α 枠すべてを取り去る方式には多少無理があると考えられる。それは、初年度経過契約高が 0 である以上、計算上、 α 枠は 0 となるからである。

このような極端な例を引くまでもなく、より長期的視野に立って例えば専門職員育成経費、営業職員研修費、市場開拓経費等に多額の経費を先行投資的に支出した場合、これらの支出は直接的には新契約獲得に結び付かないため、初年度経過保険金額に比例する α 枠は増えず、事業費率の悪化や費差損益の減少を急激にもたらす結果となる。この悪化を防ぐために先行投資の結

果将来獲得されるであろう契約からの枠を分母に入れる、という考え方もありうるが、これを行なうことは、未実現利益を仮定し、これを効率に反映することとなる。そこで、むしろ、このような先行投資は会社が持つ体力によって賄われるものであり、それは保有契約からの予定事業費枠で対応付けるのが相応しいのではないか、という考え方が生まれる。ただし、この場合には、経費を事後的に回収する、換言すれば新旧契約間の貸借が発生している点に注意が必要である。もちろん、これで例えば事業費率の悪化が救われる訳ではないが、紛れもなくある期間に実際に経費を支出したのであり、それが将来無事回収されるか否かは定かでないのだから、事業費率悪化という若干の一種の緊張が生み出されることは、むしろ望ましいとも考えることができる。

もちろん、事業費の支出形態から初年度経過契約高^(*)にほぼ比例して支出される営業職員比例給与、代理店報酬、その他の各比例費等の新契約費が一定の部分を占めていることも、また事実である。この支出に対して α 枠を初年度経過契約に依存させるのは正当であり、このような経費を「新契比例経費」と仮称することにする。

(*) 新契約高ではなく、初年度経過契約高であるのは、月払等分割払の契約では保険料の収入状況に応じて支給規程を修正している場合もあるため、これがなければ新契約高の方が相応しい。

繰り返すと、「新契約費中には初年度経過契約高にほぼ比例して支出される部分とそうでない部分、すなわち、初年度で取るべき α 枠に対応する経費と払込期間で均して取る方がより相応しい α 枠に対応する両者が存在する。」という考え方もある。もっとも、後者は現在では δ 枠がそれに対応しているという考え方もあろうが、水準的に δ 枠だけでよいのか、予定事業費に δ 枠が組み込まれていない契約には不要なのか、という問題もある。

次に、実際の営業職員給与・代理店報酬規程は各社によって事情は異なるであろうが、 α 枠自体をどのように計上するのかという基本的な課題は依然

として残っている。例えば、営業職員や代理店に直前の一定期間中の挙績高など過去の成績に応じた資格・ランク付けを行い、資格またはランクに従って固定給、比例給等の支給が異なる旨の規定があるときには、初年度のみならず、2年前、3年前といった経過の浅い契約が時間的にずれて事業費支出に影響を及ぼす。

また、一定の継続率を保っていることが資格またはランクの獲得条件となっていたり、あるいは過去に挙績した契約が継続していることが直接支給に反映されたりする場合にも同様である。すなわち、実際の事業費、特に人件費の支出の構造は複雑ではあるが、そこには「初年度のみならず経過の浅い契約の量が事業費支出に影響を与えており、経過の浅いほど、その度合は強い。」という性質が考えられる。これを、ここでは「継続経費」と仮称することにする。

(3) 各種予定事業費枠計上法

原点に立ち帰り、また、責任準備金の積立方式を離れ、純粋に「予定事業費の計上方法」の観点から出発して、 α の取り方により（表4-2）のとおり分類した。なお、ここでは簡便のため、 n （保険期間） $=m$ （保険料払込期間）としている。

（注）

1. ①、②、③、④、⑧は一般的なものであり、⑤、⑥、⑦、⑨、⑩は考察のために付け加えたものである。
2. ここに列挙した各々について、さらに限度超過修正（発生する場合）を施す場合と施さない場合とがある。

当然のことながら、 α 枠の取り方の比重を初年度（図の左）へ寄せれば寄せるほど、責任準備金の積立ては遅れ、逆に保険料払込満了時（右）へ寄せれば責任準備金はより早期に高水準になる。

(表4-2) 各種予定事業費枠計算方式 $\ddot{a}_{x:\bar{n}}$

方式	内容	概念図	新契約費枠
①全期チルメル式 ($\alpha' = \alpha$)	α を全額初年度で一挙に取る方式		t=1 α t≥2 0
②全期チルメル式 ($\alpha' < \alpha$)	α' だけ余分に初年度に取り、 $\alpha - \alpha'$ を全期間均等に取り取る方式		t=1 $\alpha' + (\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ t≥2 $(\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$
③初年度定期式	初年度の蓄積保険料を0として α を保険料の枠内(β, γ, δ 、危険保険料差引後)で最大限取る方式(全期チルメル式の一つ)	 $\alpha'' = (P_{x:\bar{n}} - v^{1/2} q_x) / (1 - 1/\ddot{a}_{x:\bar{n}})$	t=1 $\alpha'' + (\alpha - \alpha'') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ t≥2 $(\alpha - \alpha'') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$
④N年チルメル式	平準純保険料式を基準に、2～N年間の α 枠を抑え、初年度に α' だけ多く取る方式		t=1 α' $+ \alpha / \ddot{a}_{x:\bar{n}} - \alpha' / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ 2 ≤ t ≤ N $\alpha / \ddot{a}_{x:\bar{n}} - \alpha' / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ t ≥ N+1 $\alpha / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$
⑤解約返戻金ベース	解約返戻金=責任準備金として付加保険料枠を逆算した方式		(省略)
⑥N年間平準式 (仮称)	α をN年間で均等に取る方式		t ≤ N $\alpha / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ t ≥ N+1 0
⑦N年間全期チルメル式 (仮称)	α はN年間の保険料のみから取るが、 α' だけ初年度に多く取る方式		t=1 $\alpha' + (\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ 2 ≤ t ≤ N $(\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ t ≥ N+1 0
⑧平準純保険料式	α を全期間で均等に取る方式		t ≥ 1 $\alpha / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$
⑨ α 後取り	満期時に α 全額を取る方式		t ≤ n-1 0 t = n $\alpha \cdot D_x / D_{x+n}$
⑩階段式 (仮称)	継続経費への対応を重視した方式		t=1 α_1 t=2 α_2 ... t ≥ N+1 0

(4) 各種予定事業費率計算方式の特徴

ここでは α に絞って考える。また、限度超過修正の影響は、後述する。

① 全期チルメル式 ($\alpha' = \alpha$) (結果的に、現行の蔵銀率に相当)

初年度経過契約高のみに α 率が依存するため、前述の「恒常経費」や、初年度以外でも経過の浅い2年目、3年目の契約の経過保険金額に対応すべき「継続経費」が評価されない。蔵銀率のように、限度超過修正を行わなければ、特に定期部分で大きく未収率が計上される点にも問題がある。新契約進展率の高い状況の下では、結果的に予定事業費の水準が高く出過ぎ、事業費統制のための「事業費の支出許容率」としては課題があろう。

② 全期チルメル式 ($\alpha' < \alpha$)

後述する。

③ 初年度定期式

限度超過を出さないことを目的として考案された方式である。これは限度超過を出すような保険料水準の低い定期特約等に対してはそれなりに優れた方式と言える。結果的には全期チルメル式の一つであるが、初年度は責任準備金が負とならない範囲で最大の α を取り（すなわち、初年度の貯蓄保険料が0になるまで最大限の α を取る。このとき、結果的に初年度の純保険料は危険保険料と一致する。）、次年度以降は $x + 1$ 歳・ $n - 1$ 年保険料払込満了の純保式という発想であり、若干全期チルメル式のそれとは異なる。

ただし、 α' 、すなわち「新契比例経費」に対応するフロント・エンド・ローディング（初年度に計上する予定事業費率）の水準が、 x 、 n 等に依存（すなわち、営業保険料に依存）して大きく変動する点に、事業費統制の指標としての課題がある。また、限度超過の出ない場合に対しては、この方式は意味を持たない。

④ N年チルメル式 ($N < n$)

「新契比例経費」、「恒常経費」がある程度評価されるが、前述のよう

に、予定事業費枠計算方式としてだけ見れば不自然な点もある。

⑤ 解約返戻金ベース

解約返戻金を積立責任準備金とするような予定事業費枠の取り方である。すなわち、毎年この方式に従って予定事業費枠を取り、残りの貯蓄保険料を積立てて行けば、その積立金は解約返戻金に一致する。

この意味で、この方式は、ひとつの絶対的意味を持つものとも言える。

⑥ N年間平準式 (N<n)

チルメル式の考え方は、初年度により多く必要な α 枠をN年目までの純保式 α から借用して捻出し、これをN年間で償却するものであった。ここで、その契約が成立するために初年度またはそれ以前に支出された経費を事後的にN年間で均等に償却するように α 枠を取る、としたのがこの方式である。または、全く違った考え方で、最初のN年間にほぼ均等に新契約費が実際に支出されると見なし、これに対応して最初のN年間の保険料からだけ α 枠を取ると考えた場合にも、この方式となる。しかし、実際には、やはり初年度に新契約費の支出は偏っており、この点を考慮すれば次の⑦の考え方が生まれる。

⑦ N年間全期チルメル式

初年度により多くの α 枠を出せるように⑥をさらに変形したものであり、⑥と同様、N+1年目以降突然 α 枠が0となる。

⑧ 平準純保険料式

保険料の計算の際 $P = (\bar{A}_{x:\bar{n}} + \alpha + \gamma \ddot{a}_{x:\bar{n}}) / (1 - \beta) \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ の形で分母に $\ddot{a}_{x:\bar{n}}$ 、分子に α があるため、平均すれば1回分の保険料中には $\alpha/\ddot{a}_{x:\bar{n}}$ なる付加保険料が組み込まれていることになる。しかし、毎回収入される保険料の内訳が同じであるとする立場を捨てると、この方式が付加枠の種々の取り方の一形態としてあるにすぎないとの考え方もあり得る。もともと、その中でも毎年の α 枠が一定であるという特殊性ゆえに他の予定事業費枠形態と一線を画しているとも言える。

また、事業費を無視して収支相等の原則に基づき責任準備金を求めれば純保式責任準備金が生まれ、これに対する付加枠の計算方式としてこの方式が得られることも重要である。実際に純保式責任準備金を積立方式に採用している場合には一つの絶対的な意味をもつ付加枠である。ただし、実際の事業支出形態との違いから、新契約が高伸展して実際の事業費が増えてもこの予定事業費枠の水準はさほど増えないことに留意が必要である。

⑨ α 後取り

保険期間の中央に関して①～⑦を対称的に写せば、さらに種々の形態が生まれる。これらの場合には、責任準備金は純保式よりもさらに早期に高水準に達する。しかし、これらは机上の計上方法であり、説得性を持ち得ない。

満期時に α を一括して取るこの方式は、毎回収入する保険料から α 枠を一斉取らずに責任準備金に積立て、解約等の死亡以外の消滅時（満期を含む）に α を差し引くという考え方で、①が最も責任準備金の積立が遅れるのに対し、これは最も早期に高水準に達する。

⑩ 階段式

前述した「継続経費」が新契約費の中心となるような支給規程の下では、このような α 枠の取り方もあり得る。

(5) 予定事業費枠計上法の評価

望ましい予定事業費枠計算法とは、契約構造の変化や経営活動の変化があっても永続的に使用し得ることが不可欠である。そのためには、

- ① 実際の事業費支出形態に則した方式であり、
- ② 種々の契約間、例えば、新・旧、保険料の高い契約・低い契約、異った保険種類間、等の契約の間に発生する貸借が少ない、

といった条件が必要であろう。

以下では、望ましい予定事業費枠の一例を考察する。

まず、予定事業費枠の役割を 2 つに分け、事業費率の分母としての予定事業

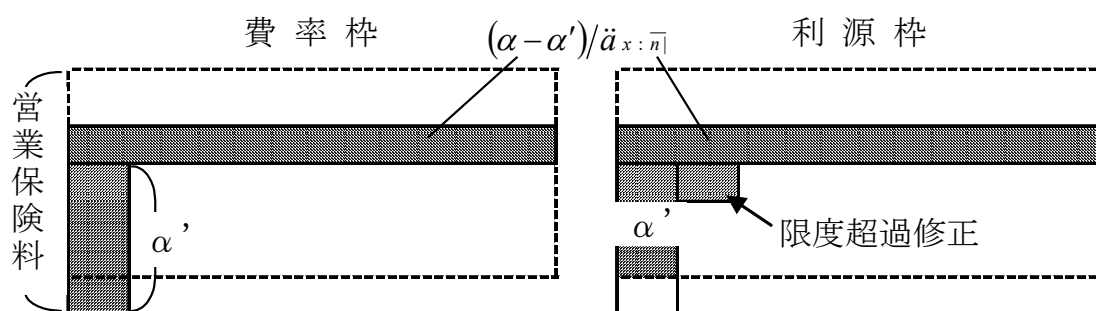
費率（以下「費率枠」と呼ぶ）と利源分析用の予定事業費率（「利源枠」）を区別して考えることにする。（この両者は一致させるのが望ましいが、事業費率の100%と費差損益の正負の分岐点を一致させようとすれば無理が生じる。

「費差損益＝予定事業費－事業費」ではなく、税金（営業・契約関係）、減価償却費、退職給付引当金繰入等を費差項目に含めているため、「事業費率＝費差損益分析項目中の費用項目／費差損益分析項目中の収益項目」としない限りこれは不可能で、これでは事業費予算統制の基準にするにしても、事業費率の比較をするにしても、多くの要因が入り込み過ぎ、明らかに不適當である。）

「費率枠」は統制のためにできる限り事業費支出実態に即応し、年度間比較の分析にも適切なものである必要があり、仮に「新契比例経費」が保険料の枠内での α 枠では不足するような水準であっても、限度超過修正をしないという形、すなわち未収枠はある程度は計上しても許されるであろう。

一方、「利源枠」は会社の収支を分析する以上、収入保険料の範囲内でかつ最も支出の実態を反映した枠である事が要請される。

そこで、例えば「利源枠」は限度超過修正を施した全期チルメル式（短期払込を考えれば充足保険料式；ただし、 α' は α より小さい値）とし、「費率枠」にはこの利源枠と同じだが限度超過修正を施さない枠を用いる、といった方法も考えられる。



すなわち、初年度経過保険金額に比例して支出される経費（「新契比例経費」）には、 $\alpha' \times$ （初年度経過保険金額）が対応し、新契約に直接比例しないが経過の

より浅い契約ほど影響の度合いの強い経費（「継続経費」）には限度超過修正による2年目、3年目、…の経過契約からの α 枠が対応する。また、先に「恒常経費」と呼んだ、いわゆる「新契約費中新契約高には直接依存せず、会社の基礎体力によって賄われるべき経費」には $(\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\overline{n}|} \times$ （全経過保険金額）が対応する。ここで、この「恒常経費」中で先行投資的に支出され予定事業費は事後的に回収される経費と、それとは逆に先の「新契比例経費」、「継続経費」のように事業費支出と予定事業費枠収入とが時間的にズレなく対応がつく経費の2種が混在している点に留意すべきである。

この場合の両者の枠（费率枠と利源枠）は α' を小さくすればするほど近づき、一定の限度以下に引下げれば限度超過が発生しなくなって一致するはずであり、 $\alpha'=0$ すなわち純保式の時には、もちろん、一致する。この方式では、言うまでもなく、ある α' の水準次第で現在の蔵銀枠（ $\alpha'=\alpha$ のとき）から純保枠（ $\alpha'=0$ のとき）まで連続的に変化するため、 α' の決定が非常に重大な問題となる。 α' を決定するには、例えば新契約費の内訳を洗い出して前述の「新契比例経費」を取り出し、初年度経過保険金額で割った値を α'' とおいて、これを参考にして係数 $k=\alpha''/\alpha$ を決定し、保険種類に応じて α を代入して $\alpha'=k\alpha$ とする。（逆に「恒常経費」を（全経過保険金額/ $\ddot{a}_{x:\overline{n}|}$ ）で割って、 $(\alpha - \alpha') / \alpha (=1 - k)$ を求めてもよい。）この k は、 α に対する「新契比例経費」の割合を示し、これ自体一つの統制の指標となり得る。

以上、責任準備金の積立方式を離れて純粋に予定事業費枠の計上方法だけを考える立場から論じたが、実際には、責任準備金の積立方式など種々の要素を併せて勘案し、望ましい方式を考える必要がある。

(6) 予定事業費枠と解約控除

解約控除の根拠としては、解約による逆選択（死差損益に影響する）、投資に対する不利益（利差損益等に影響する）等、種々挙げられるが、初年度に支出された新契約費の未償却分を解約時に差し引くという考え方が採られることが多い。ところが、この考え方は次のような前提に立っている点に注意したい。

- ① ある契約が新契約として成立するまでに支出されたあらゆる経費（「新契比例費」のみならず、先行投資的な意味をもつ「恒常経費」等も含む。）を経費支出と同時または事後的に補うものが α 枠であり、したがって途中で解約される契約からも、満期まで継続する契約からも、結果的に同じ α を取るべきである。

この場合、どのような方式で予定事業費枠を取り責任準備金を積立てていようとも、解約返戻金は $V^{NET} - \alpha \cdot \ddot{a}_{x+t:\overline{n-t}} / \ddot{a}_{x:\overline{n}}$ 、すなわち $\alpha' = \alpha$ の全期チルメル式責任準備金に一致する。このとき仮に $\alpha' < \alpha$ の全期チルメル式で利源分析すれば、 $(\alpha - \alpha') \ddot{a}_{x+t:\overline{n-t}} / \ddot{a}_{x:\overline{n}}$ が解約益として発生する。しかし、この益は、仮にこの契約が消滅しないで継続していれば、その一年度分の $(\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\overline{n}}$ が予定事業費枠として収入されていたわけであり、さらに将来収入されるはずであった α 枠まで解約時点で一挙に徴収したことによって生じた益で、これは予定事業の先取りに他ならない。すなわち、契約が成立するまでに必要とされた新契約費に対応する α 枠が解約時にすべて回収されたと考えられ、予定事業費枠の一種と考えられる。しかし、通常の予定事業費枠は契約が継続している場合に得られるのに対し、解約益は解約が多いほど大きく出るという矛盾を含んでおり、切り離してとらえる方が分析上も適切であろう。

ところで一方、次のような立場も理論的にあり得る。

- ② α 枠の収入形態が、新契約費の支出に時間的なズレがなく完全に対応付けられ、この予定事業費枠の収入方式に一致した責任準備金を積立てるならば、解約時点で仮に取り残した α があっても、それはあたかも β や γ のようにその契約が消滅してしまうことによりそれ以後支出されないため、同方式で積立てた責任準備金からは何ら控除する必要はない。このような立場に立てば、契約が消滅する時期により、結果的にその契約から収入された α 枠はまちまちとなる。

先に実際事業費の支出形態のところ述べてきた立場からすれば、①、②の両方

が混在したものが α であるということになる。

(7) 限度超過修正の意義

限度超過の発生のしかたは、言うまでもなく α' の大きさに大きく依存する。養老保険等では発生しても、一般的に、1年目だけで2年目には出ない。

ところが、定期特約等では数年間に亘って限度超過が発生することがあり、また、養老保険等とは逆に短満期ほど限度超過が出やすい。しかも、 α' の値を下げてても $(\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\bar{n}}$ の部分が膨れるため、特に短満期では、初年度 α 枠を次年度 α 枠より大きくしようとする限り、限度超過の発生は避けられない。

(表4-3) 限度超過を避けるための α' の限界値 α (全期チルメル式の場合)

生保標準生命表 1996 (死亡保険用) 予定利率: 1.5% $x=30$ 男性 (単位: ‰)

n	養老保険		定期特約	
	$P_{x:\bar{n}}$	α^*	$P_{x:\bar{n}}$	α^*
5	191.6	240.3	0.9	0.1
10	92.5	102.7	1.0	0.2
15	59.6	63.5	1.3	0.5
20	43.3	45.0	1.7	0.9
25	33.6	34.4	2.2	1.4
30	27.3	27.6	2.9	2.1
35	22.9	22.9	3.8	3.1

ただし、 $v^{1/2}q_x=0.83$

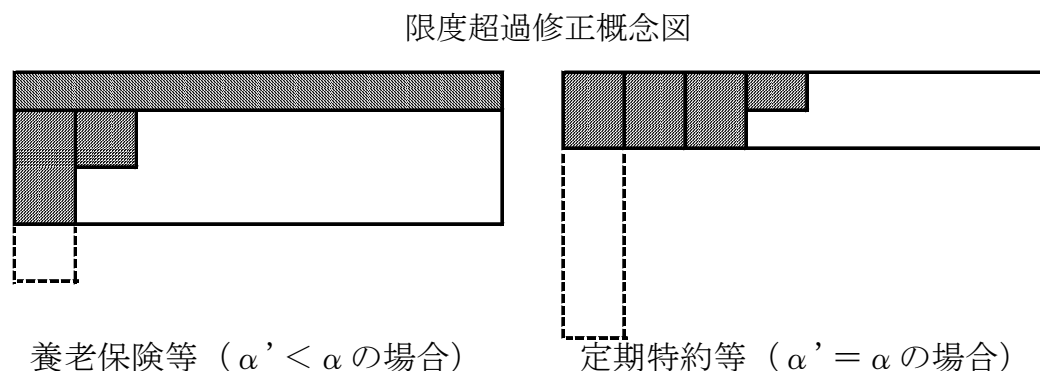
$$\alpha^* = (P_{x:\bar{n}} - v^{1/2}q_x) / (1 - 1/\ddot{a}_{x:\bar{n}})$$

全期チルメル式の場合、
 $P^{(1)} = P^{NET} + \alpha' / \ddot{a}_{x:\bar{n}} - \alpha'$ で
 $P^{(1)} = v^{1/2}q_x$ とおく。
 すなわち、1年目の純保険料は危険保険料のみとする。言い換えれば、1年目の貯蓄保険料を0とする。

このような限度超過を考慮して予定事業費枠を修正することがどのような影響を与えるかは、次のとおりである。

初年度の α 枠が、「営業保険料 $-\beta-\gamma-\text{Pr}$ 」の範囲に収まらずに保険料の枠外へはみ出した状態が限度超過であるが、限度超過修正を行えば、初年度の α 枠が「営業保険料 $-\beta-\gamma-\text{Pr}$ 」に抑えられる代わりに経過2年目で前年度の限度超過が解放され、2年目でさらにはみ出して限度超過が発生すればそのはみ出した部分が3年目の α 枠に加算される。すなわち、「保険料から β 、 γ 、その年度の Pr を差し引いた範囲で Ps を犠牲にして α 枠を最大限に取る」ので

ある。したがって、予定事業費枠計算時に限度超過修正を施せば、 α 枠が保険料の収入範囲内に止まると同時に、 α 枠に前年度契約、前々年度契約、…の経過保険金額に比例する要素が入り込むこととなる。（下図参照）



なお、かつての蔵銀通達では蔵銀枠から利源枠への修正過程の一部が、「蔵銀枠一年度末限度超過額＋年度始超過限度額×平均継続率」という様式になっていたが、契約毎に機械的に既に限度超過修正した後の α 枠を直接積み上げ計算することも可能である。

5.4.4 予定事業費枠の計算の実務

(1) 枠計算対象保険料

当該年度の予定事業費枠の計算対象となる保険料は、事業費支出との期間対応の観点から、次のように当該年度に費消してもよい保険料だけに限定する必要がある。すなわち、実務的にいえば、

枠計算対象保険料＝当年度収入保険料

－当年度に収入された翌期以降分保険料（前納保険料等）

＋前年度に収入された保険料のうち当年度充当分

＝当年度収入保険料

－当年度末未経過保険料＋前年度末未経過保険料

(2) 基礎率別保険料

戦後、度重なる保険料（基礎率）改訂を実施してきたが、一般に、低料となってもそれ以前の既契約には新保険料を遡及適用していないため、現在の保有契約には様々な計算基礎のものが混在している。したがって、予定事業費率の計算に当たっては、まず、対象保険料を予定事業費率が同一の群団別に把握する必要がある。例えば、 $\alpha = 30\%$ と $\alpha = 25\%$ のもの、あるいは $\gamma = 4\%$ と 3% のもの、などである。

しかしながら、対象保険料を把握する際、計算基礎別に群団を全て分けると群団数が膨大なものとなるため、これに代えて、計算基礎率、例えば β 率の平均を別途計算しておき、これに商品別等ある程度の群団の対象保険料を掛けて予定事業費率を計算する方法も取り得る。この計算基礎率の平均を求めるには、例えば、年度末の保有契約の分布状況から予定事業費率が同一の群団の契約量の重みを付けてモデル的に平均値を計算する方法などが考えられる。（なお、かつてはこの方法を使用していた会社が多いと思われるが、コンピュータの発達に伴い、現在ではこの方法を利用せずに、計算基礎率別の全ての群団単位または契約1件単位で予定事業費率計算を実施している会社も多いと考えられる。また、以下に記載する事項の中にも、場合によっては1件単位かつ保険料収入の都度での計算では不要な事項もあるが、大切な手法・概念であるため習得しておくことが望ましい。）

(3) 予定事業費率の具体的計算方法

(ア) 経過保険金額

予定事業費率の実務計算には、「経過保険金額」という概念が必要となるので、先にこれを説明する。

例えば、 γ が4%で年払契約の場合、一年分の保険料が収入されればその年度の予定維持費率は4%（保険金額が100万円なら4,000円）であるが、これが仮に月払で当年度に6カ月しか保険料が収入されなかったとしよう。

（これは、例えば、10月の新契約で初年度保険料が6カ月入る場合や、年

始からすでに保有していた契約で、4月以降毎月順調に保険料が入っていたが、10月に解約となり、4～9月の6カ月分の保険料のみが収入される場合などがある。)この場合には、4%のうち、実際保険料収入に対応する分6/12が当年度の予定事業費枠となる。保険金額が100万円なら、100万円×4%×6/12 = (100万円×6/12) ×4% = 2,000円となる。

この括弧内の部分を「経過保険金額」という。すなわち、「経過保険金額」とは、「保険金額に、一年分の保険料に対する実際に収入された保険料の割合を乗じたもの、いわば、収入対応保険金額」である。

決算状況表の事業費実績表作成要領(資料編の資料1を参照)では、初年度保険料に対応する経過保険金額を「経過新契約保険金額」、次年度以降保険料に対応するそれを「経過保有契約保険金額」と呼んでいる。保険金額比例の予定事業費枠の計算には、この「経過保険金額」を用いる。

実務的には、契約個々に経過保険金額を求めてそれを集計するのは煩雑なので、次のような群団計算による簡便法がよく用いられる。

$$\text{経過保険金額} = \text{枠計算対象保険料} \div \text{平均保険料率 (対保険金額)}$$

ここで、平均保険料率(対保険金額)を求めるには、初年度であれば初回保険料を新契約高で除した値、または、初回保険料を契約月毎の収入回数で平均したもの(例えば、4月契約は12回、10月契約は6回など)、次年度以降であれば年度末の保有契約の分布状況からモデル計算したもの、などが使用される。

(イ) 蔵銀枠

決算状況表の事業費実績表作成要領には、具体的算出方法を次のとおり定めている(資料編の資料1にも記載)。

各保険種類の保険料払込方法別に算出する予定事業費の額は、次の算式にのっとり、算出方法書基準で計算するものとする。

(1) 新契約保険金額

- (1) 新契約満期保険金額
- (2) 初回保険料収入額
- (3) 初年度保険料収入額
- (4) 新契約平均保険料率 $((2) \times \text{分割回数} / (1))$
- (5) 経過新契約保険金額 $((3) / (4))$
- (6) 予定新契約費 $((5) \times \alpha + (5) \times (1)' / (1) \times \alpha' + (3) \times \alpha'' + (9) \times \alpha''')$
- (7) 予定維持費 $((5) \times \gamma + (5) \times (1)' / (1) \times \gamma')$
- (8) 予定集金費 $((3) \times (\beta + \beta'))$
- (9) 第2保険年度以降保険料収入額
- (10) (9)に対応する平均保険料率 (年額)
- (11) 経過保有契約保険金額 $((9) / (10))$
- (12) (11)に対応する経過満期保険金額
- (13) 予定維持費 $((11) \times \gamma + (12) \times \gamma')$
- (14) 払済契約等保険金額 $\times \gamma''$
- (15) 災害・障害・疾病関係特約維持費 (特約給付金等 $\times \gamma''' +$ 特約保険料 $\times \gamma''''$)
- (16) 予定集金費 $((9) \times (\beta + \beta'))$
- (17) 予定維持費 $((7) + (13) + (14) + (15))$
- (18) 予定集金費 $((8) + (16))$
- (19) 予定事業費 $((6) + (17) + (18))$

(注) 1. α は死亡保険金額比例の予定新契約費率、 α' は満期保険金額比例の予定新契約費率、 α'' は保険料比例の予定新契約費率とする。

2. γ は死亡保険金額比例の予定維持費率、 γ' は満期保険金額比例の予定維持費率、 γ'' は払済保険金額 (転換後契約を含む) ・延長保険金額比例の予定維持費率、 γ''' は災害・傷害・疾病関係特約給付金等に対する予定維持費率、 γ'''' は上記特約保険料に対する予定維持費率とする。 γ''' 及び γ'''' が主契約に組込まれているときは、当該保険料の中から γ''' 及び γ'''' を分離して算出するものとする。

3. β は営業保険料に対する予定集金費率とし、また β' は次のとおりとする。

半年払 β' = 分割割増率 - 0.01

3 月払 β'' = 分割割増率 - 0.015

月払 β''' = 分割割増率 - 0.02

月払保険料を基準にした保険料では β を月払保険料に対する予定集金費率とし、月払以外の保険料についてはマイナスの調整 β' を用いて算出するものとする。

(以下、省略)

上記に沿って、予定事業費枠の具体的計算実務の一例を示す。

a. 保険金比例予定新契約費 (α 枠)

① 新契約平均保険料率 = 初回保険料収入額 × 分割回数
÷ 新契約保険金額 (4)

② 経過新契約保険金額 = 初年度枠計算対象保険料
÷ 新契約平均保険料率 (5)

③ 平均 α レート = 初年度モデル α ÷ モデル経過新契約保険金額

ここで、モデルとは、収入回数・契約分布等を考慮して重みをつけたものを意味する（以下同様）。（初年度保険料中の α が一定であれば、もちろん、この平均を求める計算は不要。）

④ 保険金比例予定新契約費 = 経過新契約保険金額 × 平均 α レート (6)

b. 保険料比例予定新契約費 (δ 枠；作成要領の記号は α)

初年度、次年度以降別に行う（以下、c、d も同様）。

保険料比例予定新契約費 = 主契約保険料 × δ レート (6)

δ レート = モデル δ / モデル主契約保険料

c. 予定集金費 (β 枠)

① 予定集金費 = 主契約 β + 特約 β' - 一括払修正

ここに、

② 主契約 β = 主契約保険料 × β レート (8)、(16)

主契約保険料＝枠計算対象保険料

×モデル主契約保険料÷モデル営業保険料

β レート＝モデル予定集金費÷モデル主契約保険料

③特約 β' ＝特約保険料× (β レート－0.03)

一般に、特約には β がなく、これは分割割増である。

④一括払修正＝一括払保険料×修正レート (年、半年、3月払別)

月払契約で、何カ月分かの保険料をまとめて払込んだ場合、保険料の割引を行っている。この割引の一部は、集金経費の軽減によるものとされており、予定集金費の計算においても、この割引に対応した削減を行う必要がある。ここでの説明は、割引部分を後で一括修正する方法によっている。

d. 予定維持費 (γ 枠)

①予定維持費＝主契約 γ ＋特約 γ ＋払込不要 γ ……………(17)

②主契約 γ ＝経過保険金額× γ レート……………(7)、(13)

γ レート＝モデル γ /モデル経過保険金額

③特約 γ ＝給付金等比例特約 γ''' ＋保険料比例特約 γ''''

給付金等比例特約 γ''' ＝特約給付金等×特約 γ レート

保険料比例特約 γ'''' ＝特約保険料×特約 γ レート

特約 γ レート＝モデル γ /モデル特約給付金等・保険料

④払込不要 γ ＝経過保険金額× γ'' レート

払込不要とは、一時払、保険料払込終了、延長保険、払済保険、保険料払込免除契約、転換一時払部分、配当買増等である。

e. 蔵銀枠

蔵銀枠＝ α 枠＋ δ 枠＋ β 枠＋ γ 枠……………(19)

(ウ) 利源枠

上記で算出した蔵銀枠に修正を加えて算出する方法を示す。なお、 α を新契約費、 α' をチルメル歩合とする。

$$\begin{aligned} \text{利源枠} &= \text{蔵銀枠} - (\alpha - \alpha') + (\alpha - \alpha') / \ddot{a}_{x:\overline{m}} \\ &\quad - \alpha' / \ddot{a}_{x:\overline{5}} + \alpha' / \ddot{a}_{x:\overline{m}} - \text{限度超過修正} \\ &= \text{蔵銀枠} - (\alpha - \alpha') - \alpha' / \ddot{a}_{x:\overline{5}} + \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}} - \text{限度超過修正} \end{aligned}$$

もし、 $\alpha = \alpha'$ ならば、

$$\text{利源枠} = \text{蔵銀枠} - \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{5}} + \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}} - \text{限度超過修正}$$

① $\alpha' / \ddot{a}_{x:\overline{5}}$

5年以内の契約の経過保険金額

$$\times (\text{モデル } \alpha' / \ddot{a}_{x:\overline{5}}) / \text{モデル保険金額 (5年以内)}$$

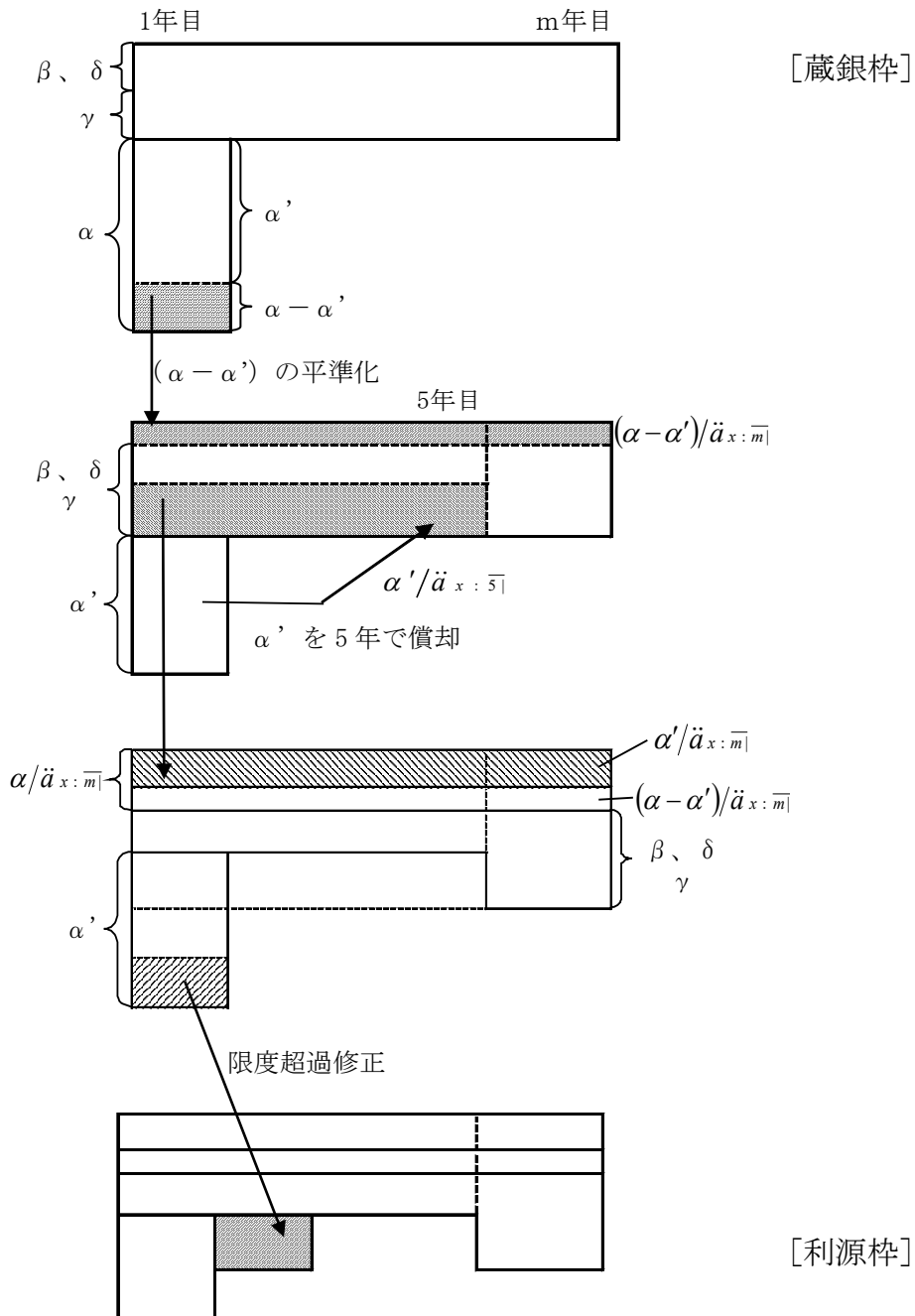
② $\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}}$

$$\text{全経過保険金額} \times (\text{モデル } \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}}) / \text{モデル保険金額}$$

③ 限度超過修正

予定事業費枠が「営業保険料から危険保険料を控除した額」を超えるのを避けるため、初年度の α' が貯蓄保険料を上回る部分を次年度以降に繰越す。

図 4 - 2 蔵銀枠からの利源枠の算出



(注) $\alpha' \neq \alpha$ の場合を図示したが、 $\alpha' = \alpha$ であれば $\alpha - \alpha'$ 部分を削除。

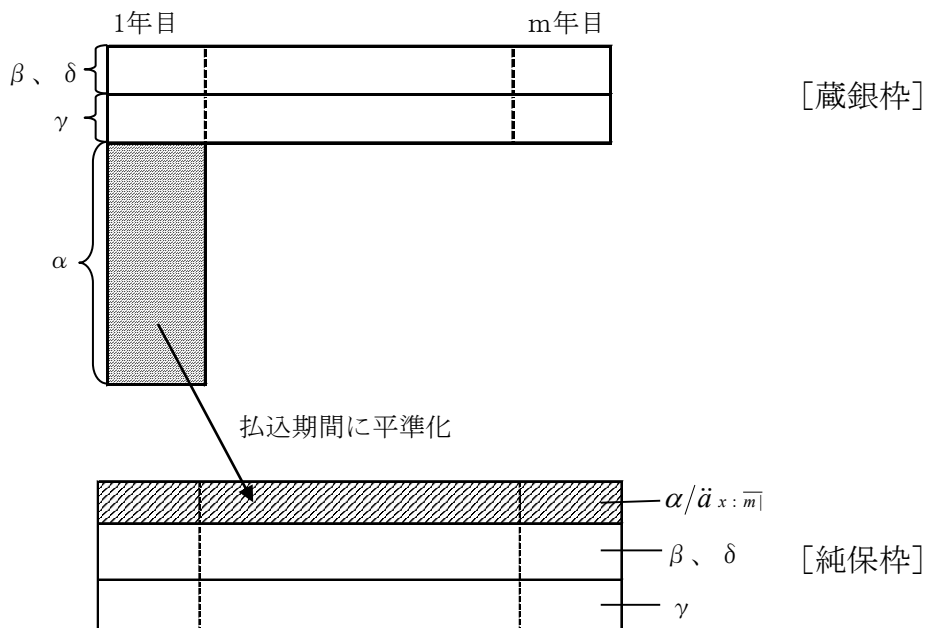
(エ) 純保枠

純保枠を蔵銀枠から計算するには、 α 枠を入れ換えればよい。

$$\text{純保枠} = \text{蔵銀枠} - \alpha + \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}}|$$

(一時払の α は、純保枠でも初年度に一括計上される点に留意する。)

図 4-3 蔵銀枠からの純保枠の算出



〔演習問題〕

次の生命保険会社のX事業年度における予定事業費枠を計算せよ。

1. 販売している保険種類は、終身保険のみとする。（特約はない。）
2. 保有契約は、(X-10)年度契約とX年度契約のみとする。
3. 当年度に消滅した契約は、ないものとする。
4. モデル計算によるレートを、以下のとおりとする。（ β 以外は払方によらないものとする。）

α レート： 保険金 1,000 につき 20 ($\alpha = \alpha'$ とする)

γ レート： 保険金 1,000 につき 3

β レート：年払 保険料の 3%

半年払 保険料の 4%

月払 保険料の 6%

δ レート： 保険料の 2%

$\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}}$ レート： 保険金 1,000 につき 2

$\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{s}}$ レート： 保険金 1,000 につき 5

限度超過修正： 保険金 1,000 につき 8 (第1年度末)

0 (第2年度末以降)

5. 一括払保険料は、ないものとする。

また、次年度以降保険料のうち前納による保険料は 10,000 円とする。

データ1 収入保険料明細表

	初 回	初年度 次回後	初年度 計	次年度以降 (翌年度以降分)		合 計
	円	円	円	円	円	円
年 払	10,000	—	10,000	20,000	(10,000)	30,000
半年払	9,000	5,000	14,000	10,000	(0)	24,000
月 払	3,400	23,600	27,000	12,000	(0)	39,000
合 計	22,400	28,600	51,000	42,000	(10,000)	93,000

データ2 年度末保有契約の分布

契約年(月)	年 払		半 年 払		月 払	
	保険金	年換算 保険料	保険金	年換算 保険料	保険金	年換算 保険料
	千円	円	千円	円	千円	円
(X-10)年	1,000	10,000	1,000	10,000	1,000	12,000
X年 4月					1,000	12,000
5月						
6月			600	10,000		
7月	1,000	10,000			1,000	10,800
8月						
9月						
10月					1,000	9,600
11月						
12月			800	8,000		
(X+1)年 1月					1,000	8,400
2月						
3月						
計	2,000	20,000	2,400	28,000	5,000	52,800

[回答]

予定事業費枠用保険料の修正は、収入保険料において次年度以降の年払の修正（前納の修正）のみである。

1. 蔵銀枠

(1) α 枠

初年度

年 払 ①初年度保険料レート = 10,000 円 / 1,000 千円 = 0.01

②経過新契約保険金額 = 10,000 円 / 0.01 = 1,000 千円

③α 枠 = 1,000 千円 × 0.02 = 20,000 円

半年払 ①初年度保険料レート

= (10,000 円 × 2 回 + 8,000 円 × 1 回)

÷ (600 千円 × 2 回 + 800 千円 × 1 回) = 0.014

②経過新契約保険金額 = 14,000 円 / 0.014 = 1,000 千円

③α 枠 = 1,000 千円 × 0.02 = 20,000 円

月 払 ①初年度保険料レート

= (12,000 円 × 12 + 10,800 円 × 9 + 9,600 円 × 6 + 8,400 円 × 3)

÷ {1,000 千円 × (12 + 9 + 6 + 3)} = 0.0108

②経過新契約保険金額 = 27,000 円 / 0.0108 = 2,500 千円

③α 枠 = 2,500 千円 × 0.02 = 50,000 円

以上より、合計で

α 枠 = 20,000 円 + 20,000 円 + 50,000 円 = 90,000 円

(2) γ 枠

初年度 … α 枠計算の際の経過新契約保険金額を用いる。

年 払 1,000 千円 × 0.003 = 3,000 円

半年払 1,000 千円 × 0.003 = 3,000 円

月 払 2,500 千円 × 0.003 = 7,500 円

TOTAL 13,500 円

次年度以降

年 払 ①次年度以降保険料レート = $10,000 \text{ 円} / 1,000 \text{ 千円} = 0.01$

②経過保有契約保険金額 = $10,000 \text{ 円} / 0.01 = 1,000 \text{ 千円}$

③ γ 枠 = $1,000 \text{ 千円} \times 0.03 = 3,000 \text{ 円}$

半年払 ①次年度以降保険料レート = $10,000 \text{ 円} / 1,000 \text{ 千円} = 0.01$

②経過保有契約保険金額 = $10,000 \text{ 円} / 0.01 = 1,000 \text{ 千円}$

③ γ 枠 = $1,000 \text{ 千円} \times 0.03 = 3,000 \text{ 円}$

月 払 ①次年度以降保険料レート = $12,000 \text{ 円} / 1,000 \text{ 千円} = 0.012$

②経過保有契約保険金額 = $12,000 \text{ 円} / 0.012 = 1,000 \text{ 千円}$

③ γ 枠 = $1,000 \text{ 千円} \times 0.03 = 3,000 \text{ 円}$

TOTAL 9,000 円

以上より、合計で

γ 枠 = $13,500 \text{ 円} + 9,000 \text{ 円} = 22,500 \text{ 円}$

(3) β 枠

初年度

年 払 $10,000 \text{ 円} \times 0.03 = 300 \text{ 円}$

半年払 $14,000 \text{ 円} \times 0.04 = 560 \text{ 円}$

月 払 $27,000 \text{ 円} \times 0.06 = 1,620 \text{ 円}$

TOTAL 2,480 円

次年度以降

年 払 $10,000 \text{ 円} \times 0.03 = 300 \text{ 円}$

半年払 $10,000 \text{ 円} \times 0.04 = 400 \text{ 円}$

月 払 $12,000 \text{ 円} \times 0.06 = 720 \text{ 円}$

TOTAL 1,420 円

以上より、合計で

β 枠 = $2,480 \text{ 円} + 1,420 \text{ 円} = 3,900 \text{ 円}$

(4) δ 枠

$$\text{初年度 } 51,000 \text{ 円} \times 0.02 = 1,020 \text{ 円}$$

$$\text{次年度 } 32,000 \text{ 円} \times 0.02 = 640 \text{ 円}$$

以上より、合計で

$$\delta \text{ 枠} = 1,020 \text{ 円} + 640 \text{ 円} = 1,660 \text{ 円}$$

(5) 蔵銀枠

以上より、蔵銀枠は

$$\begin{aligned} \text{蔵銀枠} &= \alpha \text{ 枠} + \gamma \text{ 枠} + \beta \text{ 枠} + \delta \text{ 枠} \\ &= 90,000 \text{ 円} + 22,500 \text{ 円} + 3,900 \text{ 円} + 1,660 \text{ 円} \\ &= \underline{118,060 \text{ 円}} \end{aligned}$$

2. 利源枠

(1) $\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}|}$

$$\begin{aligned} \text{経過保険金額} &= 1,000 \text{ 千円} + 1,000 \text{ 千円} + 2,500 \text{ 千円} \\ &\quad + 1,000 \text{ 千円} + 1,000 \text{ 千円} + 1,000 \text{ 千円} = 7,500 \text{ 千円} \end{aligned}$$

$$\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}|} = 7,500 \text{ 千円} \times 0.002 = 15,000 \text{ 円}$$

(2) $\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{5}|}$

$$\text{経過保険金額 (5 年以内)} = 4,500 \text{ 千円}$$

$$\alpha / \ddot{a}_{x:\overline{5}|} = 4,500 \text{ 千円} \times 0.005 = 22,500 \text{ 円}$$

(3) 限度超過修正

$$\text{経過新契約保険金額} = 4,500 \text{ 千円}$$

$$\text{限度超過修正} = 4,500 \times 0.008 = 36,000 \text{ 円}$$

以上より、利源枠は

$$\begin{aligned} \text{利源枠} &= \text{蔵銀枠} - \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{5}|} + \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}|} - \text{限度超過修正} \\ &= 118,060 \text{ 円} - 22,500 \text{ 円} + 15,000 \text{ 円} - 36,000 \text{ 円} = \underline{74,560 \text{ 円}} \end{aligned}$$

3. 純保枠

$$\begin{aligned} \text{純保枠} &= \text{蔵銀枠} - \alpha + \alpha / \ddot{a}_{x:\overline{m}|} \\ &= 118,060 \text{ 円} - 90,000 \text{ 円} + 15,000 \text{ 円} = \underline{43,060 \text{ 円}} \end{aligned}$$

5.4.5 事業費効率

事業費効率の度合を示すものとして、予定事業費枠に対する事業費の割合（対枠事業費率）が一般に用いられる。

（注）損益計算書上の数値だけから算出できるメリットなどから、収入保険料に対する事業費の割合（対収入保険料事業費率）も用いられることがあるが、収入保険料には純保険料が含まれているため、貯蓄性の高い保険種類（特に、短満期貯蓄商品）では対収保事業費率は低くなるなどの特徴がある。

(1) 費目区分（ α 、 β 、 γ ）別事業費率

付加保険料の3費目体系（ α 、 β 、 γ ）に従って、それぞれが予定に対してどれくらいの支出状況にあるかをチェックするものである。（ δ は α に含める。）

新契約費率は、募集体制や営業職員給与支給規程の定め方等に大きく依存し、これを区分して見ることには重要な意味がある。維持費率・集金費率は、主に内務職員の人件費や物件費の影響を受けやすく、合理化・経費節減等による効率化の成果を測る指標として用いられる。

（注）実際には、事業費の支出全額を上記3費目の各々に区分して計上することには困難を伴う。例えば、営業職員や募集機関の経費中、集金活動に見合う部分の把握や、募集機関の内務職員経費、医務経費、広告宣伝費等、個々に見れば区分の難しいものが多い。何らかの基準を決めて3費目に配賦することになる。

(2) 保険種類別事業費率

事業費の支出形態は、募集組織の違いなどにより個人保険と団体保険等で異なる点が多く、また付加保険料の体系も異なったものが採用されている。

複数の保険種類を扱う場合、保険種類間における事業費効率の差異やそれぞれの改善度を見ることは、契約者間の公平性を図る観点や保険会社の経営上からも重要である。このために、予定事業費枠も、保険種類別収入保険料に基づいて保険種類別に算出する必要がある。

一方、事業費支出は、営業職員固定給、総務部門経費等のように保険種類別の帰属が明確でない場合もあり、このような時には、保険種類別への配賦方法

がキーとなる。

(3) 基礎率変更との関係

事業費率は、予定事業費に対する事業費支出の割合によって経費効率を見ようとするものであるが、予定事業費率は、保険料計算基礎率（予定事業費率）が引下げられると、新・旧の契約分布によって予定事業費率、したがって事業費率に差が出る点に注意を要する。この場合、旧契約の割合が多ければ、表面上の予定事業費率は多くなり、したがって事業費率はよく出る。

なお、有配当保険の場合、一方で基礎率変更の差は調整配当として還元されることが多く、現実には調整配当部分は必要コストに準じたものと見なせるものである^(注)。このように、契約の料率分布の差がある場合は、表面上の事業費率だけで経営の効率を即断することは適当でない。

(注) 例えば、

$(\text{実際事業費支出額} + \text{調整配当所要額 (費差配当部分)}) / \text{予定事業費率}$
とするか、

$\text{実際事業費支出額} / (\text{予定事業費率} - \text{調整配当所要額 (費差配当部分)})$
とすることなどが考えられる。前者は費差の調整配当所要額をコストとみなしたもので、後者は、分母を最新の計算基礎による予定事業費率に修正しようとしたものである。

5. 5 収益管理と原価管理

以下では、主に生命保険会社の収益管理と原価管理について述べる。

5.5.1 収益管理

生命保険会社の収益管理は、従前は、

- ① 利源別収益を軸とした総量把握、および
- ② 事業成績を新契約率、継続率、事業費率、総資産利回り等の効率として表現し、この効率をコントロールするという間接的な収益管理

の2つを主軸として行われてきた。

しかし、コンピュータの発達によりきめ細かな管理が可能となった今日、従来の手法に加え、商品別、組織別、業種別等の収益を直接的に把握する、いわゆる管理会計的手法による収益管理を用いて、収益の拡大と契約者間のより一層の公平性の実現を目指すことが求められている。

収益管理の手法は、概略、次のとおりである。（図5-1参照）

(1) 部門別収益管理

利益責任を有すると考えられる事業本部、販売拠点について総合的な利益構造を明らかにすることにより、各部門別に利益を追求する体制を作り、また、経営資源投入計画に役立てる。

(2) 商品別利益管理

商品別の利益構造を明らかにし、商品の最適ポートフォリオや販売戦略の策定に役立てる。

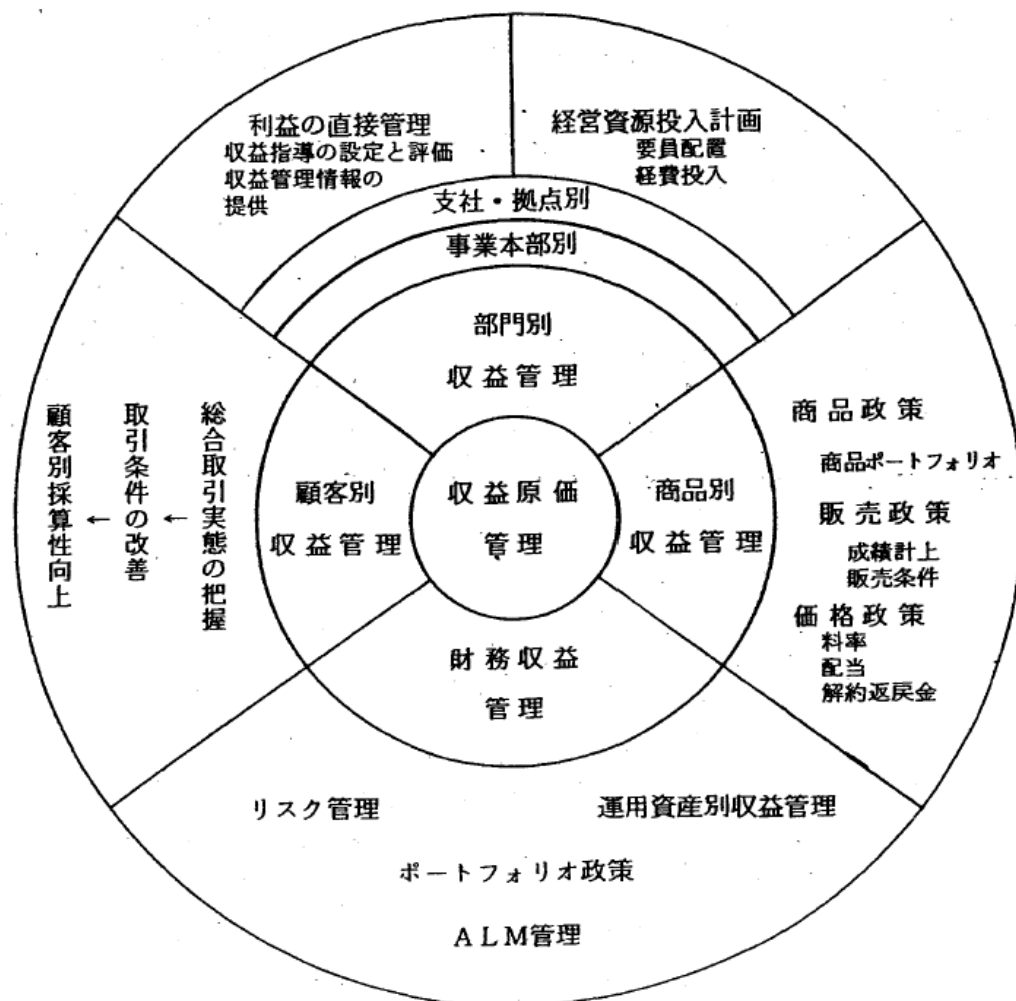
(3) 顧客別利益管理

上記(1)・(2)に基づく分析結果を基礎として、顧客別の総合採算を明らかにし、利益改善を図る。

本章では、上記の管理会計手法の基礎となる、事業費の商品単価当りの原価計算を中心に述べる。なお、商品別収益管理の中心となる商品別将来収支シミ

ュレーション手法（アセットシェア手法）については、日本アクチュアリー会
 テキスト『保険1 第3章「アセット・シェア」』、『保険1 第10章「商品
 毎収益検証」』および『保険2 第7章「内部管理会計」』等を参考されたい。

図5-1 収益管理制度の概要



5.5.2 原価管理の目的

- a 商品別・部門別・顧客別等の収益性分析への反映
- b 価格政策への反映

価格（保険料、配当）決定にあたっては、どれだけの余裕をもって利源別配当所要額を捻出しているかがひとつの判断基準となるが、実際の利源別収支だけから直接的に利源別配当が決定されるとは言い切れない以上、利源別管理は分析の手段として有効ではあっても、価格（保険料・配当）決定の手段としては限界があるものと考えられる。すなわち、商品の価格を決定する際には、商品別の原価計算という、より詳細な情報が必要となるのである。また、従来の保険料計算方式の枠を越えた商品開発が予想されるなかで、原価計算に基づく価格政策の必要性は増してきているものと思われる。

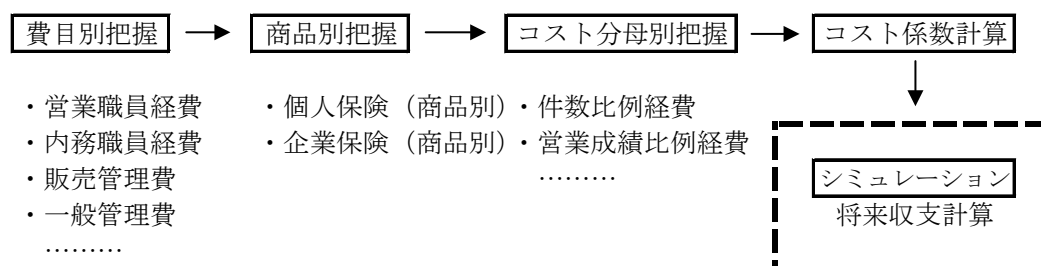
- c 事務効率改善策への反映

事務別コスト（解約処理コスト等）、機能別コスト（契約選択コスト、保険料収納コスト等）を算出し、対前年との比較、場合によっては他社・他業態との比較を通じて、事務効率改善・コスト削減に活用することができる。

5.5.3 商品別原価計算

商品別原価計算とは、費差損益対象経費を適切な費目に分類し、最終的には各商品に配賦するとともに、それらの経費を適切な単位比例（例：保険金額当り、営業成績当り、保険料当り、一件当り等。以下、これらの単位を「コスト分母」という）のコストとして把握することをいう。コスト係数が算出されて初めて商品別の将来収支シミュレーションが可能となるのである。

原価計算の順序は、概略、次のとおりである。



(1) 原価計算の対象とする費目

商品の販売・集金・維持保全に関わる全ての費用とする。

なお、対象費用とするか否かで注意すべきは、次の費用である。

① 死差損益に関わる費用

契約加入時の診査経費、契約確認経費および保険金給付金支払い請求時の契約確認経費は、死差益に貢献するものの生命保険事業を営む上で基本となる経費であり、予定事業費で賄うと捉えて差し支えないと考えられる。

② 利差損益に関わる費用

資産運用に関わる投資関係費用については、本来的には利差の果実から賄うべきとの議論と、対象費用に含めるものとする考え方の両方がある。

ただし、選択経費、資産運用経費の多寡は死差益、利差益に影響を及ぼすものであり、管理会計的な考え方に立つ収益管理にあつては、死差・利差でも併せて考慮すべき性質のものである。

また、狭義の事業費ではないが、本来的な性格は事業費であり、予定事業費で賄うべきものとして前述の

* 契約関係税金（印紙税、事業税、営業用不動産固定資産税・取得税等）

* 減価償却費（営業用不動産、動産等に係るもの）

* 退職給付引当金繰入額

等は、収益管理にあつては、当然、考慮しなければならない。

(2) 費目区分上の留意点

経費を分析するためには、適切な費目に区分する必要がある。区分にあつての留意点は、次のとおりである。

① 初年度費用と次年度以降費用の区分

付加保険料の体系および費用の支出実態からも、契約の締結にかかる初年度経費と契約の維持保全にかかる次年度以降経費とは区分して考えなければならない。

② 固定費・変動費の区分

固定費とは、収入の増減に関わりなく、一定期間における総額が一定のものをいう。ただし、いかなる収入に対しても常に総額が一定である絶対的固定費は、ほとんどない。一般には、次のような条件の下で、総額が不変のものを言う。

- ・固定費は、費用要素の価格が不変という予想に基づいており、例えば固定資産税率、固定的組織構成員の給料などが変化すると、その結果、固定費は変動する。

変動費とは、収入の増加に対して変動するものを言う。

固定費と変動費のいずれにも属さないものを準変動費というが、これを固定費と変動費に分ける方法に次のものがある。

- (a) 要素別分解法 …… 給与などの複合的費用は、部門別に、かつ要素別に分解する。例えば、本部の給料は固定費とし、販売組織の固定給部分は固定費、出来高部分は比例費とする。
- (b) 定額控除法 …… 費用中の固定費部分を控除して、残りを変動費とする。
- (c) 比率按分法 …… 一定基準で固定費と変動費に按分する方法。
- (d) みなし法 …… 固定費に近いものは固定費とみなし、変動費に近いものは変動費とみなす。

③ 払方別経費

商品別の収益比較上は払方の区分は不要であるが、単一商品について、どの払方が最も収益をもたらすのかを検討する上では、払方別に区分して把握する。

④ 診査方法別経費・集金経路別経費等

同様に、診査方法別（医師扱・告知扱）、集金経路別（支部扱、団体扱、銀行扱、等）の将来収支を比較検討するために、それぞれの区分で経費を把握する必要がある。

そのほか、販売チャンネル、営業職員資格別の比較検討も有用であろう。

(3) 配賦基準

費用が商品別に直接区分されていることは少なく、ほとんどの場合、何らかの配賦により商品別費用を求めることになる。どの配賦基準を用いるかについては、通常は、消費主義（実態として、何に比例して支出されているかに基づくもの）によるべきであるが、負担能力主義（本来、何に比例して負担すべきものかに基づくもの）によらざるをえない場合もある。

主な配賦基準は、次のとおりである。

- ・ 営業成績（保険金額）
- ・ 効率成績（継続率を反映した営業成績保険金額）
- ・ 新契約件数
- ・ 選択方法別新契約件数
- ・ 保有契約件数
- ・ 集金経路別保有件数
- ・ 処理件数
- ・ 給与
- ・ 作業延べ時間
- ・ 職員数
- ・ コンピュータ処理時間

なお、決算状況表の事業費実績表作成要領には、事業費支出明細表に記載する事業費のうち直課できない費目について、その配賦方法が定められている（資料編の資料1を参照）。

(4) コスト分母

費用が何に比例して支出されているかに基づき、費目毎に「コスト分母」を決定する。営業職員の成績比例給のように規程等から明確に判定できるものは特に問題はないが、例えば営業職員固定給のように規程等で明定していない部分については、保険金額比例とするか件数比例にするか、またはその組合せとするか等によって将来収支は大きく変わるだけに、実態に即した設定が必要と

なる。

また、費用によっては、複数の「コスト分母」に比例させる場合もあり得る。

主な「コスト分母」としては、次のものが挙げられよう。

- ・ 営業成績（保険金額）
- ・ 効率成績（継続率を反映した営業成績保険金）
- ・ 新契約実件数
- ・ 死亡保険金額ランク別実件数
- ・ 特約付加件数
- ・ 保険料
- ・ 表定保険金額
- ・ 保有件数
- ・ 責任準備金

(5) 業務費目区分とコスト分母の対応

以上の説明に基づき、業務費目区分とコスト分母の対応を示したものが（表 5-1）である。実際 of 原価計算では、商品別に、またより詳細な業務費目を設定してコスト係数を作成する必要があるが、ここでは詳細項目を統合したレベルで記載している。

(表5-1) 「業務費目区分とコスト分母の対応」の例

			年度区分		変動区分			コスト分母											
								営業成績	効率成績	件数					保険料	表定保険金	責任準備金		
			初年度	全体	固定	準固定	変動			実件数	成 績 換 算 件 数	ラ ン ク 別 保 険 金 額	件 数	特 約 付 加					
新 契 約 関 係 経 費	営業職員経費	月例給	固定給与(本俸等)	*			*		○			○							
			比例給与	*				*		○			○						
			準固定給与	*				*		○			○						
		臨給	基本支給	*				*		○			○						
			比例加算	*					*		○								
	募集機関経費		機関長	*		*				○			○						
			機関長補佐	*		*				○			○						
	販売管理経費		営業店経営資金	*			*			○	○		○						
			本部管理費	*			*			○			○						
			営業店物件費	*			*			○			○						
	選択経費		医務経費	*			*						○						
			契約確認経費	*				*					○		○				
	商品開発経費		マーケティング部門	*		*							○						
			システム部門	*			*						○						
			販売促進経費	*		*							○						
			契約成立時の内務職員経費	*		*							○						
			証券 印紙税	*				*					○						
	集金関係経費		集金管理費		*	*							○						
		営業職員集金経費		*			*					○							
集金手数料			代理店・団体扱		*			*								○			
			銀行扱・郵便局扱		*			*					○						
		印紙税		*			*					○							
維持保全経費		総務		*	*												○		
		契約保全		*	*							○							
	保険給付		事務		*	*						○							
			契約確認		*	*								○					
		特約給付		*	*								○						
		資産運用経費		*		*												○	

5.6 事業費と生命保険会社の経営

5.6.1 事業費のありかた

事業費は、基本的には、予定事業費率に基づいた付加保険料収入の枠内で賄うことが望ましい。もし事業費が総付加保険料収入を上回るようなことになれば、将来の保険給付の財源となるべき純保険料の蓄積を圧迫することとなり、保険会社としての健全な経営状態を危うくさせることに繋がることもありえる。

反対に、事業費が総付加保険料収入を下回り、 $(\text{総付加保険料}) - (\text{事業費})$ の計算から生ずる剰余（利益）が大きくなればなるほど、経営効率が高く、有配当保険では保険契約者に配当として還元できる財源を確保でき、また、新契約の予定事業費率を引下げるなどより安く保障を提供できることになり、価格競争上優位に立つことができる。

ただし、生命保険の持つ大きな特色である契約者との長期的な取引という視点からすれば、長期的な展望を持たず無理に短期的な剰余（利益）を生ぜしめることだけを目的に行動することは、最終的には好ましくない結果を招くことが予想される。「長期的視野のもと、事業費をいかに効率的に投入して剰余（利益）を確保していくか」ということが、生命保険会社経営上の大きな課題のひとつである。

なお、一般に、 $(\text{利源枠予定事業費}) - (\text{事業費} + \text{その他の経費})$ の計算から生ずる剰余（費差益）が保険会社の経営体力や効率を示す一つのバロメータとして捉えられることがあり、各社とも「費差益」を生ぜしめるために懸命の経営努力を続けている。

5.6.2 事業費と費差損益

上述したように、定められた総付加保険料収入の枠内で事業費の支出を賄うことができるかできないか、つまり費差益となるか費差損となるかは、経営上の大きな問題のひとつである。

一般に、費差損益をもって経営上の体力、合理化度合等の一つの尺度とする考え方がとられており、この意味から、事業費予算はとりもなおさず費差益造出のための重要な手段であり、かつ重要な役割を担っているものといえることができる。

なお、この場合の費差損益は、事業費のみならず、いわゆる広義の事業費とみなされる減価償却費、退職給付引当金繰入額および税金（営業・契約関係）等の影響を受け、費差益拡大のためにはこれらの要因にも注目しなければならない。しかしながら、これらの諸要因は、既に過去に何らかの形で意思決定された政策の既コスト的な性格が強く（例えば、減価償却費は不動産・動産を購入した結果により生じ、退職給付引当金繰入額は人を雇用した結果および退職金規程等を策定した結果として発生する）、単年度だけでは解決されない問題である。

よって、費差益の造出管理という点からすれば、単に当年度発生の実業費のみならず、このような将来に亘って長期間影響を及ぼす費用の発生という問題についても総合的・計画的に対処し管理していくことが必要になってくる。

また、費差益は、利差益・死差益と密接な関係をもっている。例えば、利差益との関係では、資産運用の成果としての利息配当金収入は利差損益上の収入として計上されるのに対し、資産運用担当者の給与等の人件費ならびに借地料・借家料等のように資産運用収益を得るための経費は事業費として、すなわち費差損益上の支出として処理される。また、死差益との関係でいえば、医的選択を強化することにより逆選択契約等の保険金支払が減少すれば死差益の増加に繋がるが、医的選択に要した経費は事業費の支出として計上され、費差益を圧迫する要因になる。

以上のように、表面上の費差益だけで問題を見るのではなく、他利源に関連する特殊経費にも注目し、3利源の中で費差益をどう位置付け、どう管理していくかということが重要であり、いわゆる総合収支の面からみた費差益管理ということも重要な課題である。

さらに、費差益に関する判断で注意しなければならないものとして、業績動向と費差益の増減との関係がある。すなわち、新契約が好調な時には、これに伴う新契約費の増加も著しいため、費差益を圧迫するように作用する。逆に、新契約が低迷している時には、新契約費の増加が少なく、一方で前年度新契約に係る経費が減少することにより費差益が増加するように作用することがあり、単年度の費差益の増減だけでは会社経営の良否判断に結び付かない場合がある。

このような状況が起こることを考えると、単年度の費差益だけで経営のパフォーマンスをみるのではなく、長期的な視点あるいは費差益の発生状況の分析をしっかりと行うことが必要となってくる。

5.6.3 事業費投入の基本スタンス

事業費は、日々の業務・営業を遂行していく上で欠くことのできない要素であるが、改めて生命保険会社経営を一般的な企業の経営活動の観点から見た場合の事業費投入のあり方、もしくはその際の基本的考え方を整理してみる。

(1) 事業費投入は、売上（収入）増大へ繋がるものであること。

営業関係の事業費投入は、新契約高を増大させ、継続率を高め、その結果として保険料収入を増大させるのに有効なものでなければならない。よって、直接的に営業生産性を高めるための経費投入はもちろんのこと、営業を推進するための基盤をつくるために販売組織の拡充とその質の向上を図り、また市場を開拓するための経費投入を効果的に行う必要がある。

(2) 先行投資として将来のプラス効果を確保しうるものであること。

要員効率化を図るためのコンピュータ化に代表されるような「将来的な事業費効率改善を企図した先行投資」や「資産運用利回りを高めるための経費」は、生保経営に求められる経営効率の改善を確保するために投入されるものである。

この種の事業費については、投入される事業費の量とその効果を十分に見極め、投入の可否および投入の規模を決定する必要がある。

(3) より低コストな事業費投入を常に図ること。

既存の経費支出に関しては、同じ効果を出すのにより少ない事業費で対応することが求められる。業務の外部委託化などもこの例である。また、保有不動産の管理メンテナンスやシステムの開発業務がこの例としてあげられる。一般に、コスト増の最も大きい要因は人件費であり、これを回避するためにその業務に係る要員を自社内に確保せずに委託といった形態をとる場合なども、この例である。

また、もともと経常経費の低コスト化という視点から、冗費の排除、無駄の圧縮を図り、さらには節減努力を払っていく対応も従前から企てられており、今後も強く求められている。

5.6.4 保険会社における特徴的な経費

保険会社が一般の事業会社と比して特徴的な事業費は、新契約費である。

(1) 新契約費の内容

生命保険は、「自ら加入する商品（買われる商品）」ではなく「勧められる商品（売られる商品）」であるといった面があり、訪問販売を中心とした営業職員の募集活動にかかる経費に特徴が見られる。

まず、営業職員の給与については、身分資格別の固定給と販売高に応じた比例給とで構成されるのが一般的である。この比例給部分が営業職員の販売モチベーションを高めるように機能するところであるが、これを強調しすぎて比例給部分のウェイトを高くすると高業績を確保した時には営業職員の給与が増加することによりコスト高となる傾向を示すことになる。一方、比例給部分のウェイトを下げれば、業績が進展しない時にコスト高となる怖れを孕んでいる。このように固定給、比例給のウェイトとその水準の設定の仕方は、生命保険会社経営の重要な一部を成している。

次に、新契約に関する物件費について見ると、保険販売といった営業活動を推進していくという目的のために、一般の販売会社が販売員に対して行う

督励と同様に、営業職員を督励するための経費がある。ある意味で人件費比例給の物件費への振替わりともいえるものであるが、状況を見ながら営業活動を機動的に展開していくための経費であって、制度として固定的な給与では対応できないものとして意義付けられる。

また、最近の保険販売が、以前の人縁・地縁を通じたセールス手段から、科学的なマーケティング手法を駆使したものに变质しつつあり、このために市場開拓経費あるいは販売ツールの経費も増加する傾向にある。

(2) 新契約費のもつ会計的意味

一般の商品であれば、その商品の販売による代金の回収（収益の計上）は短期間の内に完了するところであり、その販売に要した費用と収益を同時期に計上することが、通常、平易である。このように、一般に、費用は収益と対応させて認識することとなっているが、生命保険会社における収益は、月々あるいは毎年収入される保険料収入により実現するところであり、これを費用とどのように対応させるかという点に大きな特徴がある。

新契約に要する費用は、営業職員にかかる経費を中心に契約初期にある程度集中して発生するのが普通であり、一方、これに充てる付加保険料は、契約が継続する間の収入保険料中に含まれている。このために、新契約経費対付加保険料、すなわち費用対収益の対応を合理的にコントロールするために、第4節で述べたように、予定事業費枠の考え方が種々考案されている。

それぞれ会計的な意味合いや妥当な効率評価での意味合いに長所・短所のあるところであり、保険会社はそれを踏まえて経営上の基準として使用している。

最も単純な形でその年度に実現した（収入した）付加保険料とその年度に支出した経費を比較する方法で見ると、新契約時の支出経費を契約後数年を経て償却するという見方をすることができる。しかし、保険契約の現実の残存状況からして、初年度経費が償却されないまま契約の消滅するケースもあり、問題となるところである。このような理由で、事業費コスト効率を高め

るためには、継続率をより引き上げることが強く求められる。生命保険会社の永遠の課題として「継続率を如何に高めるか」が挙げられる一つの理由がここにあり、効率的な経営を確立するために継続率改善を経営の重要な目標として掲げ、これを推進する姿勢を一層強くしている会社が多い。

また、一方で、最近では、人件費支出の構造自体を新契約の一時点に集中させるのではなく、保険契約の継続状況に応じて支出するといった対応も図られ、費用・収益の対応をより自然な形で確保することも行われているようである。

さらに、新契約費そのものの圧縮への努力もなされるべきであり、適正で効率の良い募集経費の支出に努めるとともに、場合によっては、商品特性に応じて、従来の営業職員といった販売チャネルのみならず、固定給職種による契約募集や、店頭販売・ダイレクトメール等のようにより低コストな販売チャネルの導入もある。

新契約関係のコスト構造への対応は、生命保険会社における事業費管理のひとつのポイントであり、また生命保険経営において常に検討を続けなければならないところである。また、もちろん、これ以外の集金関係経費や維持費の管理についても、効率的な経費投入に不断の努力を行なわなければならない。

5.6.5 監督当局による事業費モニタリング等

監督当局である金融庁は、「保険会社の経営効率化への取組み等の経営努力を保険料に適時適切に反映させる観点から、保険料のうち保険数理に直接よらない部分を中心に商品審査を簡素化するとともに、事業費に関する充実したモニタリングを行うことにより、監督の実効性の向上を図り、保険料の合理性・妥当性・公平性を確保した上で、保険商品の価格の弾力化を推進」するため、2006年2月に「保険業法施行規則」および「保険会社向けの総合的な監督指針」を改正（実施日は2006年4月1日）した。これは、2005年3月に公表した金融改革プログラムにおいて検討課題とされていた「保険商品の多様化と価格の弾力化の推進」の具体的施策の一部として実施されたものである。

これにより、

- ① 保険料及び責任準備金の算出方法書の記載事項から「予定事業費に関する事項」が削除され、予定事業費に係る具体的な記述は不要となった。すなわち、予定事業費の設定は、保険業法に定める合理性、妥当性、公平性を満たしていれば、どのような算出方法を用いるかは各保険会社の判断によることとなった。〔保険業法施行規則の改正〕
 - ② 一方で、予定事業費の算出方法は社内規程等に定めることとなった。なお、保険業法第5条第1項第4号（保険料における不当な差別的取扱いの禁止）、同第300条第1項第5号（その他特別の利益の提供の禁止）の規定は従来どおり適用される。〔保険会社向けの総合的な監督指針の改正〕
 - ③ 金融庁が事業費の実績と保険料の関係を把握するために、事後モニタリングとして、商品別等に細分化した定期報告を金融庁に提出することとなった。モニタリングにより、付加保険料の合理性、妥当性、公平性が事後に検証される。〔金融庁モニタリングの改正〕
- (1) 予定事業費に係る監督指針

上記の制度変更に伴い、「保険会社向けの総合的な監督指針」に次のとおり規定が新設・改正された。

(抜粋)

II 保険監督上の評価項目

II-2-5 商品開発にかかる内部管理態勢

II-2-5-2 主な着眼点

(5) 関連部門との連携

- ④ 社内規定等に定める付加保険料の算出方法が合理的かつ妥当なものであり、かつ、その算出された付加保険料が不当に差別的なものとなっていないことが確保されているか。特に、付加保険料の割増引きを設定する場合には、契約方法、保険料の払込方法等に基づいたものになっており、事実上の特別利益の提供（法第300条第1項第5号）になっていないことに留意する。

IV 保険商品審査上の留意点等

IV-5 保険数理

保険料及び責任準備金の算出方法書（以下「算出方法書」という。）の審査に当たっては、特に以下の点に留意することとする。

IV-5-1 保険料

- (1) 保険料の算出方法については、十分性や公平性等を考慮して、合理的かつ妥当なものとなっているか。
- (2) 保険料については、被保険者群団間及び保険種類間等で、不当な差別的取扱いをするものとなっていないか。
- (3)～(5) (省略)
- (6) 付加保険料（事業費の割増引を含む。）の設定について、係数によらずに定性的な表現で記載するときは以下の条件を満たしているか。
 - ① 保険種類間の公平性が損なわれておらず、事業費の支出見込額に対して妥当であるなど適切なレベルとすることを明確にしているか。
 - ② II-2-7-2(5)④の主旨に則り、明確に社内規定等で定めることとしているか。
 - ③ (1)(2)の観点を踏まえ、付加保険料の設定に応じ、その重要度を勘案した上で分類した保険種類及び販売経路などの別ごとのモニタリング資料を提出しているか。また、モニタリング資料の基礎となる資料を添付しているか。

(2) 事業費モニタリングの概要

各生命保険会社は、イニシャルコストの負担方法（分割負担年限等）、イニシャルコストを回収するための予定事業費の収納方法（契約時に一時に収入か平準的に収入か等）などの差異を勘案して報告する単位としての販売経路および保険種類の区分を設定し、イニシャルコスト・ランニングコストに区分して各種の事業費支出状況・予定事業費収入状況を金融庁に定期的に報告しなければならない。特に、イニシャルコストの回収状況およびランニングコストの充足状況のモニタリングに主眼が置かれている。

ここで、イニシャルコストおよびランニングコストとは、

イニシャルコスト：新契約獲得のために支出する事業費

ランニングコスト：契約維持・管理のために支出する事業費で、イニシャルコストとして把握する項目以外の事業費

を意味し、前述した新契約費・維持費・集金費等とは定義が異なるものであり、各社が実態に則して適宜設定することとなっている。（定義内容は、金融庁に報告しなければならない。）

各生命保険会社は、平成18年4月以降、次の5つの資料を定期報告することとなっている。（資料編の資料3を参照）

報告資料の表題	報告頻度	提出期限日 (基準日の属する月の)
5-5 予定事業費等の設定状況	四半期	翌月20日
5-6 総合的な充足状況	年	翌々々月末
5-7 イニシャルコストの充足状況	四半期	翌々月20日
5-8 イニシャルコストの回収状況	年	6月末
5-9 ランニングコストの充足状況	年	6月末

(a) 「5－5 予定事業費等の設定状況」

平成18年4月以降の新契約について、保険種類・特約種類ごとに予定事業費・解約控除の設定方法を記載して、金融庁に報告する資料である。

新商品発売時、または予定事業費・解約控除の設定を変更した場合、四半期毎に取りまとめて金融庁に報告する。

(b) 「5－6 総合的な充足状況」

イニシャルコスト・ランニングコストの充足状況を総括的に見るための資料で、年単位で金融庁に報告する。主な記載項目は、次のとおり。

- * 基礎利益：決算状況表に記載の金額を直近5事業年度分記載。
- * 解約失効益：原則、決算状況表の利源分析表中の解約失効益（5年チルメル式）を直近5事業年度分記載。
- * 費差損益：原則、決算状況表の利源分析表中の費差損益（5年チルメル式）を直近5事業年度分記載。
- * 13月目継続率：決算状況表の経営諸効率の保険契約継続率中の個人保険平均の率を直近4事業年度分記載。
- * イニシャルコストの充足の状況：直近5事業年度分のイニシャルコストの支出状況およびイニシャルコストを回収するための予定事業費の収入状況を、「5－8 イニシャルコストの回収状況」分とそれ以外に分けて記載。
- * ランニングコストの充足の状況：「5－9 ランニングコストの充足状況」のまとめを記載。
- * その他の事業費・予定事業費の状況：会社全体の事業費のうちイニシャルコスト・ランニングコストに含めなかった事業費、および会社全体の（純保険料式）予定事業費のうち上記のイニシャルコスト・ランニングコストの充足の状況に含めなかった予定事業費を記載。

(c) 「5－7 イニシャルコストの充足状況」

保険種類・販売経路区分ごとの新契約に係る事業費の効率等を見る資料で、四半期毎に金融庁に報告する。報告対象は、原則として、当該期における新契約の全て。

イニシャルコストに関して、保険種類および販売経路の区分ごとに、「① 予定事業費現価」、「② 事業費」、「③ 年換算予定事業費」を算出し、「効率率（②÷①）」および「回収予定平均年数（②÷③）」を報告する。「効率率 \leq 100%」がひとつの目安とされるものと推測されるが、管理上は効率および回収予定平均年数の推移が重要である。（四半期毎の資料のため、季節変動要因等の考慮が必要となろう。）

なお、「① 予定事業費現価」は、イニシャルコストを回収するための予定事業費の現価相当額で、現価計算にあたっては、原則、保険料計算基礎を用いる。「② 事業費」は、当該期の新契約に係るイニシャルコストで、次期以降複数期間にわたってイニシャルコストを支出する保険種類に対しては、将来のイニシャルコスト予想額を合理的に見積もって加算する。「③ 年換算予定事業費」は、イニシャルコストを回収するための（純保険料式の）予定事業費の年換算額。

(d) 「5－8 イニシャルコストの回収状況」

保険種類・販売経路区分ごとの新契約に係る事業費の（解約控除をも考慮した）回収状況を見る資料で、年単位で金融庁に報告する。報告対象は、平成18年4月以降の新契約全て。

最大過去5年間分について、契約事業年度単位で、「5－7 イニシャルコストの充足状況」を年度単位にまとめたものの他、「⑦ 予定事業費」、「⑧ 事業費」、「⑨ 解約控除・消滅契約未回収残高」、「⑩ 未回収残高」および「回収見込年数」を報告する。（⑦～⑩は、収入または支出した事業年度単位に区分して記載。）「5－7 イニシャルコストの充足状況」で述べた観点の他、「イニシャルコストの回収年度（経過）」および「回収見込年数の長さ」自体もさることながら、その推移管理も重要である。

なお、「⑦予定事業費」は、当該期において実際に収入した契約事業年度別のイニシャルコストを回収するための予定事業費。「⑧事業費」は、当該期において実際に支出した契約事業年度別のイニシャルコスト。「⑨解約控除・消滅契約未回収残高」は、消滅契約に係るイニシャルコストについて、当該期中の解約契約等に対して実際にイニシャルコストを回収するために解約控除した額（またはその他の方法により計算した額）。「⑩未回収残高」は、解約控除を加味したイニシャルコスト未回収残高で、「前年度の⑩未回収残高＋⑦予定事業費－⑧事業費＋⑨解約控除・消滅契約未回収残高」とし、初年度については「前年度の⑩未回収残高」はゼロとする。「回収見込年数」は、当該期の未回収残高を当該期において収入した予定事業費で除した値に経過年数を加算したもの（回収済（未回収残高がプラス）となった場合には、記載不要）。

(e) 「5－9 ランニングコストの充足状況」

保険種類・販売経路区分ごとの契約維持・管理のために支出する事業費の回収状況を見る資料で、年単位で金融庁に報告する。対象は、当該期における全保有契約。

最大過去5年間分について、契約事業年度単位で、「⑪予定事業費」、「⑫事業費」および「収支 ⑪－⑫」を報告する。「収支（⑪－⑫） ≥ 0 」がひとつの基準となるが、その水準の年次推移も重要である。

なお、「⑪予定事業費」は、当該期において実際に収入したイニシャルコストを回収するための予定事業費以外の全ての（純保険料式）予定事業費。「⑫事業費」は、当該期において実際に支出した事業費のうちイニシャルコスト以外の全額。

資料 1

蔵銀第 1445 号「資料の提出について」（平成 10 年 6 月 8 日） — 抜粋 —

1. 決算状況表（別紙様式 1）

30. 事業費実績表

（1）統括表

（単位：百万円、％）

区別	個人保険・個人年金保険	団体保険	団体年金保険	その他の保険	合計
新契約費 (1)					
維持費 (2)					
集金費 (3)					
賞与引当金積増額 (4)					
事業費 (5)					
予定新契約費 (6)		—	—	—	—
予定維持費 (7)		—	—	—	—
予定集金費 (8)		—	—	—	—
予定事業費 (9)					
新契約费率 (1)/(6)		—	—	—	—
維持费率 (2)/(7)		—	—	—	—
集金费率 (3)/(8)		—	—	—	—
事業费率 (5)/(9)					

（注）表番号等は、通達発出当時のもの。

(2) 事業費支出明細表

(単位：百万円)

区分	個人保険・ 個人年金保険	団体保険	団体年金保険	その他の保険	合計
新契約費					
人件費					
営業職員経費					
給与					
退職金					
募集代理店経費					
保険仲立人経費					
募集機関経費					
給与					
退職金					
選択経費					
物件費					
営業活動費					
本社					
支社					
支部					
選択経費					
その他経費					
広告宣伝費					
支部店舗経費					
福利厚生費					
新契約関係物件費					
維持費					
人件費					
役員報酬					
役員退職金					
職員給与					
職員退職金					
物件費					
保険事務関係経費					
資産運用関係経費					
本部支社店舗経費					
システム経費					
寄付金・交際費					
福利厚生費					
契約支援制度負担金					
保険契約者保護機構負担金					
その他維持物件費					
集金費					
人件費					
給与					
退職金					
物件費					
賞与引当金積増額					
事業費合計					
人件費計					
物件費計					

(備考)

事業費の配賦方法を添付すること。

(参考)事業費の配賦方法

費用	直課項目	直課対象	直課としない経費の配賦基準

- (3) 役員報酬等支給実績表
 - (4) 役員退職金支給実績表
 - (5) 職員給与等支給実績表
 - (6) 営業職員経費・募集機関経費中の給与等支給実績表
 - (7) 募集代理店経費中の手数料等支給実績表
 - (8) 保険仲立人経費中の手数料等支給実績表
- } (省略)

(事業費実績表作成要領)

((1) 総括表関係)

事業費率は、各保険種類の保険料払込方法別に算出した予定事業費の合計額と事業費の合計額との割合とし、各保険種類の保険料払込方法別に算出する予定事業費の額は、次の算式にのっとり、算出方法書基準で計算するものとする。

- (1) 新契約保険金額
- (1)' 新契約満期保険金額
- (2) 初回保険料収入額
- (3) 初年度保険料収入額
- (4) 新契約平均保険料率 ((2)×分割回数/(1))
- (5) 経過新契約保険金額 ((3)/(4))
- (6) 予定新契約費 ((5)× α + (5)×(1)'/(1)× α '+(3)× α "+(9)× α ")
- (7) 予定維持費 ((5)× γ + (5)×(1)'/(1)× γ ')
- (8) 予定集金費 ((3)× (β + β'))
- (9) 第2 保険年度以降保険料収入額
- (10) (9)に対応する平均保険料率 (年額)
- (11) 経過保有契約保険金額 ((9)/(10))
- (12) (11)に対応する経過満期保険金額
- (13) 予定維持費 ((11)× γ + (12)× γ ')
- (14) 払済契約等保険金額× γ "

(15) 災害・障害・疾病関係特約維持費 (特約給付金等 $\times\gamma'''+$ 特約保険料 $\times\gamma''''$)

(16) 予定集金費 ((9) $\times(\beta+\beta')$)

(17) 予定維持費 ((7)+(13)+(14)+(15))

(18) 予定集金費 ((8)+(16))

(19) 予定事業費 ((6)+(17)+(18))

- (注) 1. α は死亡保険金額比例の予定新契約費率、 α' は満期保険金額比例の予定新契約費率、 α'' は保険料比例の予定新契約費率とする。
2. γ は死亡保険金額比例の予定維持費率、 γ' は満期保険金額比例の予定維持費率、 γ'' は
払済保険金額 (転換後契約を含む) ・延長保険金額比例の予定維持費率、 γ''' は災害・
傷害・疾病関係特約給付金等に対する予定維持費率、 γ'''' は上記特約保険料に対する予
定維持費率とする。 γ''' 及び γ'''' が主契約に組込まれているときは、当該保険料の中から
 γ''' 及び γ'''' を分離して算出するものとする。
3. β は営業保険料に対する予定集金費率とし、また β' は次のとおりとする。
- 半年払 $\beta' =$ 分割割増率 $- 0.01$
- 3 月払 $\beta' =$ 分割割増率 $- 0.015$
- 月払 $\beta' =$ 分割割増率 $- 0.02$
- 月払保険料を基準にした保険料では β を月払保険料に対する予定集金費率とし、月払
以外の保険料についてはマイナスの調整 β' を用いて算出するものとする。
4. 保険料の高額割引、集団扱割引等の割引のあるものについての予定維持費率、及び(4)、
(10)の「平均保険料率」算出に際しては、割引後のものとする。
5. 保険料は、当該計算期間内に実収されたもの (翌計算期間以降に属する前納保険料及
び一括除料を除く。) によるものとする。
6. 転換後契約の保険料は、予定事業費の計算に限り、転換時より 1 年以内のものについ
てのみ(2)、(3)の保険料収入額に含めるものとする。
7. 定期保険の付加保険料又は定期保険に準じた付加保険料の体系を採用している保険の
予定事業費は、新契約費は付加保険料のうち保険料比例部分から集金費を控除したもの、
維持費は付加保険料のうち保険金比例部分(ただし、特別の定めがあるものについては、

- その定めによるものとする。)とする。
8. 定期特約については、主契約に準じて算出するものとする。
 9. 特約保険料（定期特約を除く。）に含まれる新契約費及び維持費については、主契約のそれぞれに加算するものとする。
 10. (2)、(3)、(9)においては、主契約部分のみを対象とする。
 11. 個人年金保険で予定新契約費または予定維持費が年金額比例で付加されているときは、新契約保険金額を新契約年金額に、経過新契約保険金額を経過新契約年金額に、平均保険料率（年額）を年金額に対する平均保険料率に、払済契約保険金額を払済契約年金額及び年金支払中の年金額に、それぞれ読みかえる。予定新契約費または予定維持費が年金額及び年金支払開始期日における年金原資に比例して組込まれているときは、定期付養老保険に準じ算出するものとする。
 12. 団体保険、団体年金保険、財形保険、財形年金保険、医療保障保険、就業不能保障保険及び受再保険は、予定事業費のみ記載する。
 13. 保険料払込方法別は、一時払、年払、半年払、3月払、月払、団体半年払、団体月払、集団半年払、集団月払及び初年度 2/12・10/12 団体扱払とする。ただし、初年度 2/12・10/12 団体扱にあつては分割回数を 6 とする。

((2)事業費支出明細表関係)

事業費のうち、各費目において直課可能なものは各保険種類に直接賦課するものとし、直課できないものについては、別表に定める配賦基準により各保険種類に配賦する。

((3)役員報酬等支給実績表関係)

((5)職員給与等支給実績表)

((7)募集代理店経費中の手数料等支給実績表)

((8)保険仲立人経費中の手数料等支給実績表)

} (省略)

(別表)
〔新契約費〕

費目	主な計上内容	配賦方法(直課できない場合)
人件費		
1. 営業職員経費		
給与	営業職員につき支給される固定給、比例給、臨給	査定成績比(計上成績比、販売実績比など)
退職金	営業職員につき支給される退職金、年金	営業職員給与比
2. 募集代理店経費	募集代理店契約手数料(代理店、加盟店、特約店手数料を含む)	査定成績比
3. 保険仲立人経費	保険仲立人手数料	査定成績比
4. 募集機関経費	支社の下部機関である募集機関の長(その者に対する給与が自己募集に係る募集成績のみにより支出される者を除く)について支給される経費 対象者: 副支部長、特別支所長、営業所長、養成副主任・センタートレーナー、営業管理職、法人営業職	
給与	機関長、機関スタッフに関わる固定給、比例給、臨給	査定成績比、業務量比
退職金	機関長、機関スタッフに関わる退職金、年金	機関長給与比
5. 選沢経費	新契約関係の医師関係者(診査業務を専門に行う者及び本社において診査結果又は告知書を査定する医師を含む)に対する固定給、比例給、臨給、退職金、年金	(個人保険に直課)
物件費		
6. 営業活動費	支社および支社の下部機関である募集機関に対し支出される経営費および本社において募集機関の規模拡充又は販売の促進等の目的で支出される経費	
本社	本部販売部門物件費(本社関係の営業活動費及び機関長、指導員等(代理店を含む。))を本社又はブロック別等に集めて表彰することに要する経費のほか、本社企画による懸賞、増員施策等に要する経費等)	査定成績比
支社	支社経営資金(支社又はブロック別等に設置されている支社監督機関に対し支出される経費)	査定成績比
支部	支部経営資金(支社の下部組織である募集機関に支出される経費等)	査定成績比
7. 選沢経費	固定給与を支給していない嘱託医に対して支給する診査料、交通費、のほか、生存調査のため要する経費及び生存調査員の給与	(個人保険に直課)
8. その他経費		
広告宣伝費	広告宣伝のための各種料金、物品代、印刷費、作成費等の他、協会PR関係分担金、ダイレクト・メール作成費等	査定成績比、収入保険料比
支部店舗経費	支社の下部組織である募集機関の業務上の店舗に関する借家料、借室料、地代、光熱水道料、清掃料のほか借店舗の修理費、造作費等店舗の維持に必要な経費	査定成績比、給与比
福利厚生費	営業職員、募集機関の長(その者に対する給与が自己募集に係る募集成績のみにより支出される者を除く。)、医師関係者の福利厚生費(社会保険料を含む。)と、募集機関の物件費(「支店店舗経費」の計上した分を除く。)	査定成績比、給与比
新契約関係物件費	契約申込書等新契約関係の印刷費と、営業職員に対して契約成績に関係なく支給される交通費、出張旅費等	査定成績比、給与比

[維持費]

9. 人件費			(付表) 参照
役員報酬	役員(顧問、相談役を含む)の定例報酬		
役員退職金	役員(顧問、相談役を含む)の退職金、年金		
職員給与	内勤職員(研修中の職員、募集機関に所属する内勤職員、本社又は支社に所属する事務関係の嘱託及び臨時職員を含むか、集金人を除く。)につき支給される月例給与、住宅手当、通勤手当等の諸手当		
職員退職金	内勤職員(研修中の職員、募集機関に所属する内勤職員、本社又は支社に所属する事務関係の嘱託及び臨時職員を含むか、集金人を除く。)につき支給される退職金、年金		
10. 物件費			
保険事務関係経費	事務関係帳票の印刷費、顧客宛各種通知の郵送料、死亡調査費		(商品別に直課)
資産運用関係経費	投融資関係費(投融資関係調査費、データ購入費等)		責任準備金比
本部・支社店舗経費	業務上の店舗(寮・社宅を含む。)、に関する借家料、借室料、地代、光熱水道料、清掃料のほか、借店舗の修理費、造作費等店舗の維持に必要な経費		役員給与与比
システム経費	システム機器保守点検料、システム機器リース料、回線使用料、システム関係外注経費		CPU稼働時間比
寄附金・交際費	弔慰金、見舞金、寄付金、交際費、接待費、機密費、賛助金、贈答品代等事業に係のある者又は法人に対して支払われる費用のほか、クラブ会員費等の経費		収入保険料、役員給与与比
福利厚生費	維持費人件費に対応する者の福利厚生費(社会保険料を含む)		役員給与与比
生命保険契約支援制度負担金	生命保険契約支援制度負担金		責任準備金比、収入保険料比
保険契約者保護機構負担金	保険契約者保護機構負担金		責任準備金比、収入保険料比
その他維持関係物件費	研究費、会議費、その他調査研究のための諸経費、送金費、諸手数料、運送費、広報(決算、社員総代会、株主総会、店舗移転関係)経費、生保協会及び生命保険文化センター通常経費、町内会費のほか、評議員会、社員総代会等に要する経費、教育研修費		役員給与与比

[集金費]

11. 人件費			
給与	集金に関わる人員の月例給、臨給、営業職員等の集金比例給		(商品別に直課)
退職金	集金に関わる人員の退職金、年金		(商品別に直課)
12. 物件費	集金人に対する福利厚生費(社会保険料を含む。)及び集金交通費、代理店の集金手数料、団体代表者の集金事務費、郵便振替料、銀行振込料、保険料払込案内費・集金領収証・集金カード等に要する費用、その他集金に要する経費		(商品別に直課)

[賞与引当金積増額]

13. 賞与引当金積増額			職員給与与比
--------------	--	--	--------

[事業費合計]

14. 事業費			
給与			
退職金			

(付表)維持費中の「人件費」の配賦基準

費用	配賦基準	備考
役員報酬 役員退職金 職員給与 職員退職金	<p>担当部門を持たない役員は全社給与比(注1) 担当部門を持つ役員は、その報酬の50%部分について職員給与(本社)の各部門ごとの配賦基準により、残り50%部分は全社給与比により配賦。 ただし、全額を給与比で配賦することができる。</p> <p>役員報酬比</p> <p>(1)本社 ・保険関係部門 業務量比、査定成績比(計上成績比、販売実績比など)、契約件数比 ・資産運用関係部門 保険契約準備金平均残高比 ・システム関係部門 CPU稼働時間比、業務量比 ・その他の部門 配賦可能な職員給与の配賦後の給与比(注2)</p> <p>(2)支社 業務量比、査定成績比(計上成績比、販売実績比など)、給与比(注3)</p> <p>(3)機関 業務量比、査定成績比(計上成績比、販売実績比など)、給与比 職員給与比(注4)</p>	<p>(注1) 「全社給与比」は、営業職員給与比、選択経費中給与、機関長給与、職員給与を合計した給与比</p> <p>(注2) その他の部門の各部門の職務内容に応じて、全社給与比、営業職員給与比、給与比を使用する。 「全社給与比」、「給与比」は配賦可能な給与を配賦後の給与比 「給与比」は選択経費中給与、機関長給与および左記(1)の①から③、(2)、(3)を合計した給与比</p> <p>(注3) 「給与比」は、支社、機関の配賦可能な給与を配賦後の給与比</p> <p>(注4) 「給与比」は、役員給与の費目中の職員給与比</p>

資料 2

生命保険会社における経理要領（平成18年10月） — 抜粋 —

生命保険協会 経理委員会

第2. 勘定科目表

事業費 蔵銀第1445号（平成10年6月8日）における決算状況表（別紙様式1）により計上する。

税金 「法人税及び住民税」に計上される金額を除く諸税を計上する。事業税、特別法人税の会社負担分を含む。ただし、投資関係税金は「その他運用費用」に計上する。

減価償却費 「賃貸用不動産等減価償却費」以外の減価償却費を計上する。
（有形固定資産の減価償却費のほか、無形固定資産（のれんを除く）、繰延資産の償却費を含む。）

退職給付引当金繰入額 退職給付費用から退職金支払額及び年金保険料支払額等、退職給付引当金の取崩しにあてた額を控除した額を計上する。

3. 別紙様式作成上の留意点

業務報告書（別紙様式第7号）

第2. 附属明細書 1. 計算書類に関する事項

（7）事業費の明細

（記載要領）金融庁提出事業費支出明細表からの組み替えは、次葉の「事業費内訳」による。

事 業 費 内 訳

(1) 営業活動費

(金融庁提出明細表区分)

① 営業職員経費	営業職員経費＋集金費中の営業職員給与＋営業職員賞与引当金積増額＋その他経費中の福利厚生費の営業職員分（社会保険料を除く）
② 募集代理店経費	募集代理店経費＋保険仲立人経費
③ 選択経費	選択経費中の選択経費物件費＋その他の経費中の福利厚生費の医務関係者分（社会保険料を除く）

(2) 営業管理費

① 募集機関管理費	募集機関経費＋営業活動費＋その他経費中の支部店舗経費＋その他経費中の福利厚生費の募集機関長分（社会保険料を除く）および募集機関の物件費
② 営業職員教育訓練費	_____
③ 広告宣伝費	その他の経費中の広告宣伝費

(3) 一般管理費

① 人件費	維持費中の人件費＋選択経費中の選択経費人件費＋内勤職員賞与引当金積増額＋集金費中の集金人および内勤職員人件費
② 物件費	集金費中の物件費＋維持費中の物件費（契約支援制度負担金を除く）＋その他経費中の新契約関係物件費＋その他経費中の福利厚生費のうち社会保険料
③ 拠出金	維持費中の物件中の金融システム改革のための関係法律の整備等に関する法律附則第 140 条第 5 項の規定に基づき生命保険契約者保護機構が承継した旧契約支援制度負担金
④ 負担金	生命保険契約者保護機構負担金

資料 3

金融庁モニタリング記入要領（生命保険）（平成 23 年 5 月改正） — 抜粋 —

モニタリング（生命保険）の考え方

1 目的

本報告（モニタリング）は、金融庁が以下の考え方の下に行うものとする。

① 定量的な情報の早期入手

各保険会社の経営の健全性に関する定量的な情報を可能な限り早期に入手する。このため、本情報の内容は、各保険会社の収益性の状況、管理するリスク（流動性リスク、市場リスク、信用リスク）、及びその他の状況等について報告を求める。

② 各保険会社の内部管理の尊重

上記においては、保険会社自らの経営判断と創意工夫により構築している内部管理システムを尊重する。これに基づき、各保険会社の個々の健全性の状況の推移をみるものとする。

③ 報告頻度

報告の頻度は、それぞれの報告計数の性格に応じ、徴求することとする。

2 報告計数の取り扱い

上記の目的の趣旨に従い、本報告は、保険業法第 128 条等に基づくものとし、報告計数については以下のように取り扱う。

① 上記の目的から、報告された計数が各保険会社が自ら行っている内部管理上の計数と一致している限りにおいて、適正な報告とする。

② 各保険会社の内部管理における項目の定義、計数算出方法と当庁定義の記入要領とが異なる場合には、各保険会社における方法等に基づく計数を報告することでよいこととする（必要に応じて注記シートを添付することとする。）。

③ 各保険会社の経営判断により、一部の項目について内部管理を不要としており、実際にも内部管理上算出していない場合には、当該項目について報告する必要はないも

のとする。

3 報告の開始時期等

平成 19 年 3 月期報告分（19 年 5 月提出分）から開始する。

各保険会社の事情により全項目又は一部項目について報告時期が遅れる場合には、報告時期が遅れる理由と報告開始時期について予め当庁へ報告するものとする。

報告様式の構成

上記の趣旨に従い、モニタリング報告様式の構成は以下のとおりとします。

(途中省略)

5 その他

(途中省略)

(予定事業費及び事業費状況入力画面)

5-5 予定事業費等の設定状況

5-6 総合的な充足状況

5-7 イニシャルコストの充足状況

5-8 イニシャルコストの回収状況

5-9 ランニングコストの充足状況

シート記入の注意及び入力要領

(途中省略)

(予定事業費及び事業費状況入力画面)

5-5 予定事業費等の設定状況

1) 区分コード

別表「予定事業費及び事業費状況区分コード」に定める区分コードを記入して下さい。

2) 保険種類および販売経路の区分

イニシャルコストの負担方法（分割負担年限など）及びイニシャルコストを回収するための予定事業費の収納方法（契約時に一時に収納するか、每期平準的に収納するか、など）の保険種類、販売経路ごとの差異を勘案して設定し、各保険種類及び特約種類がどの区分に属するかを「保険種類及び販売経路の区分」欄に記入して下さい。

更新契約（特約を含む）については別区分して記入して下さい。（様式5-5から5-9において同様。ただし、イニシャルコストの負担方法、イニシャルコストを回収するための予定事業費の収納方法を勘案し、更新契約と更新契約以外とで差異がない場合は、様式5-5及び5-9について更新契約の別区分を要しません。

また、更新契約に係る計数は各社の内部管理に従い算出することとし、算出が困難な場合で推定計算を行う場合は、推定計算の方法を定義書に記載して下さい。）

3) 保険種類または特約種類、予定事業費・解約控除の設定方法、適用開始日、変更理由

平成18年4月以降新契約の募集を行う保険種類または特約種類について、予定事業費・解約控除の設定内容を記入して下さい。その際、イニシャルコストを回収するための予定事業費・解約控除を明記して下さい。

予定事業費の記入例)

〇〇保険 保険金1に対し、 毎年〇〇（うちイニシャルコスト分〇〇）
保険料1に対し、 毎年〇〇（うちイニシャルコスト分〇〇）
責任準備金1に対し、毎年〇〇（うちイニシャルコスト分〇〇）

解約控除の記入例)

〇〇保険 保険金1に対し、〇〇（うちイニシャルコスト分〇〇）
責任準備金1に対し、〇〇（うちイニシャルコスト分〇〇）

※経過年数 t を含む算式によるなど、経過年数等に応じて記載すること。

予定事業費・解約控除の設定を変更する場合には、変更を行った商品を抽出し、四半期毎に取りまとめのうえ提出して下さい。

対象は残高のある全ての保険種類、特約種類（販売停止分を含む）とし、新商品及び

変更を行った欄については、「網掛け」にて記入して下さい。

また、新商品に関する初めての提出の際には、「変更前」欄に、予定事業費・解約控除の設定に際して参考とした既存商品の予定事業費・解約控除を記入して下さい。「変更理由」欄に「新規」と記入して下さい。

5-6 総合的な充足状況

1) 基礎利益

決算状況表「(参考) 経営利益等の状況 (基礎利益)」中の「A. 基礎利益」に記載の金額を記入して下さい。

2) 解約失効益

決算状況表「利源分析表」中の「うち解約・失効益」に記載の金額を記入して下さい。なお、決算状況表「利源分析表」と異なる基準の金額を記載する場合には、前提を定義書に記載の上、提出して下さい。

3) 費差損益

決算状況表「利源分析表」中の「①費差益」に記載の金額を記入して下さい。なお、決算状況表「利源分析表」と異なる基準の金額を記載する場合には、前提を定義書に記載の上、提出して下さい。

4) 13月目継続率

決算状況表「経営諸効率」の「保険契約継続率」中の「個人保険平均」(2項目あるうちの上方)に記載の金額を記入して下さい。

5) 予定事業費Aの「上記以外」

イニシャルコストを回収するための予定事業費のうち、「5-8 イニシャルコストの回収状況」⑦予定事業費に記載しなかった金額の全額を記入して下さい。

6) 事業費Bの「上記以外」

イニシャルコストのうち、「5-8 イニシャルコストの回収状況」⑧事業費に記載しなかった金額の全額を記入して下さい。

7) 予定事業費 E

会社全体の予定事業費（純保険料式）のうち、予定事業費 A 及び予定事業費 C 以外の予定事業費（純保険料式）の全額を記入して下さい。

8) 事業費 F

会社全体の事業費のうち、事業費 B 及び事業費 D 以外の事業費の全額を記入して下さい。なお、会社全体の事業費は、決算状況表「事業費支出明細表」の「事業費合計」に一致することとします。

9) 特記事項

5-6～5-9 において記入した数値について、特に説明する必要がある事項がある場合は、「注記シート」に記入して下さい。

5-7 イニシャルコストの充足状況

1) 区分コード

別表「予定事業費及び事業費状況区分コード」に定める区分コードを記入して下さい。

2) 対象となる保険契約

原則として、当期における全ての新契約として下さい。特別の事情により対象から除外するものがある場合は、除外することとした契約およびその理由を定義書に記載の上、提出して下さい。

3) イニシャルコストとして把握する項目

事業費のうちイニシャルコストとして把握する項目を、定義書に記載の上、提出して下さい。

4) ① 予定事業費現価

当期における新契約について、「5-5 予定事業費等の設定状況」における定義に従い、イニシャルコストを回収するための予定事業費の現価相当額を記入して下さい。

なお、現価計算にあたっては、原則、保険料計算基礎を用いることとし、保険料計算基礎を用いない場合は、計算の前提を定義書に記載の上、提出して下さい。

また、平成 18 年 3 月以前の契約におけるイニシャルコストを回収するための予定事業費・解約控除の項目を定義書に記載の上、提出して下さい。

5) ②事業費

当期における新契約について、イニシャルコストを記入して下さい。当期の新契約に係るイニシャルコストの保険群団毎の算出が困難な場合で推定計算を行う場合は、推定計算の方法を定義書に記載の上、提出して下さい。

イニシャルコストを来期以降複数期間にわたって支出する保険契約に対しては、合理的に見積もったイニシャルコスト予想累計額を記入して下さい。この場合、見積りの前提を定義書に記載の上、提出して下さい。

6) ③年換算予定事業費

イニシャルコストを回収するための予定事業費（純保険料式）の年換算額を記入して下さい。年換算予定事業費の算出方法を定義書に記載の上、提出して下さい。

7) 効率

②事業費を①予定事業費現価で除して得た率を記入して下さい。

8) 回収予定平均年数

②事業費を③年換算予定事業費で除して得た値を記入して下さい、

5－8 イニシャルコストの回収状況

1) 区分コード

別表「予定事業費及び事業費状況区分コード」に定める区分コードを記入して下さい。

2) ④予定事業費現価、⑤事業費及び⑥年換算予定事業費

5－7における定義に従い、四半期ごとに提出した5－7の値を年度単位でまとめて記入して下さい。⑤事業費については、下記4)における⑧事業費と異なる値と

なりうる（複数年にわたってイニシャルコストを負担する場合等）ことに留意して下さい。

3) ⑦予定事業費

保険群団毎に、当期において実際に収入した契約事業年度別のイニシャルコストを回収するための予定事業費を「5-5 予定事業費の設定状況」における定義に従い、記入して下さい。

4) ⑧事業費

保険群団毎に、当期において実際に支出した契約事業年度別のイニシャルコストを記入して下さい。イニシャルコストの保険群団毎の算出が困難な場合で推定計算を行う場合は、「5-7 イニシャルコストの充足状況」における方法と同じ方法により計算して下さい。

5) ⑨解約控除・消滅契約未回収残高

消滅契約に係るイニシャルコストについて、以下の2通りのいずれかの方法または組合せ等により計算し、記入して下さい。どのような方法を採用したかを定義書に記載の上、提出して下さい。

(計算方法1)

解約契約等に係る部分として実際に解約控除（イニシャルコストの回収のために控除する部分に限る）した額

(計算方法2)

イニシャルコストから当期までに収入した予定事業費を控除した金額のうち、当期までに消滅した契約（解約失効等を含み、満期等を除く）に係る部分として除外した額

6) ⑩未回収残高

「前年度の⑩未回収残高+⑦予定事業費-⑧事業費+⑨解約控除・消滅契約未回収残高」を記入して下さい。

なお、初年度については、前年度の⑩未回収残高はゼロとする。

7) 回収見込年数

当期における未回収残高を当期において収入した予定事業費で除して得た値と経過年数の合計を記入して下さい。未回収残高がプラスとなり回収済となった場合は、翌年以降は記載不要です。

なお、各シートの「合計」欄には、各「保険種類及び販売経路の区分」の金額の合計額を記入して下さい（従って、通常、「合計」欄は、上部に記載の5契約事業年度の合計には一致しません）。また、総合計のシートについても作成し、各「保険種類及び販売経路の区分」に記載の金額の合計額を記載し、効率、回収予定平均年数等を算出して下さい。

（注）「年数」は小数点第二位を四捨五入で記入して下さい。

5-9 ランニングコストの充足状況

1) 区分コード

別表「予定事業費及び事業費状況区分コード」に定める区分コードを記入して下さい。

2) 対象となる保険契約

当期における全保有契約を対象として下さい。

3) 保険群団の設定

イニシャルコストの充足状況における保険群団の設定と同じとして下さい。

4) ランニングコストとして把握する項目

事業費のうちイニシャルコストとして把握する項目以外の全項目を対象として下さい。

5) ⑪ 予定事業費

イニシャルコストを回収するための予定事業費以外の、全ての予定事業費（純保険料式）項目を対象として記入して下さい。

6) ⑫ 事業費

当期における事業費のうちイニシャルコスト以外の全額を記入して下さい。ラン

ニングコストの保険群団毎の算出が困難な場合で推定計算を行う場合は、推定計算の方法を定義書に記載の上、提出して下さい。

7) 収支

⑪予定事業費から⑫事業費を減じた額を記入して下さい。

予定事業費及び事業費状況区分コード

(様式5-5、5-7、5-8、5-9に用いるコード)

1・会社コード

コード	会社	定義
—	—	入力不要 (※会社コードは入力しないこと)

2・販売チャネルコード

コード	販売チャネル	定義
1	営業職員	営業職員による募集が5割以上
2	代理店	代理店(下記「3・証券会社代理店」「4・銀行等代理店」に含まれるものを除く)による募集が5割以上
3	証券会社代理店	証券会社代理店による募集が5割以上
4	銀行等代理店	銀行等代理店による募集が5割以上
5	その他	上記以外

3・保険商品コード

コード	商品種類	定義
1	保障型	定期保険、定期付終身保険など、保障型の商品が5割以上
2	貯蓄型	一時払養老保険など、貯蓄型の商品(個人年金を除く)が5割以上
3	個人年金	個人年金が5割以上
4	第三分野	第三分野(上記「1・保障型」「2・貯蓄型」「3・個人年金」において主契約に付加されたものを除く)が5割以上
5	その他	上記以外

4・保険料払込方法コード

コード	保険料払込	定義
1	一時払い	一時払契約が5割以上
2	平準払い	平準払契約が5割以上

5・枝番コード

コード	枝番	定義
—	—	上記2~4のコードが全て同一となる「保険種類および販売経路の区分」が複数ある場合には、1から順番に枝番を入力すること。なお、同一コードが存在しない場合にも「枝番コード」に「1」を入力すること。

(注1) 各様式に入力する区分コードは全て「半角数字」で入力を行うこと。

(注2) 区分コードの判定は件数ベースで、様式「5-5」、「5-7」、「5-8」、「5-9」いずれも、データ提出対象期間の前事業年度年間新契約実績に基づき設定すること。

(注3) 様式「5-5」において、1つの保険種類・特約種類(例えば、定期保険特約など)が、複数の「保険種類及び販売経路の区分」に跨る場合は、いずれかの区分コードを1つ選んで設定すること。(「1または2」のような表記は行わないこと。)

(注4) コード区分に変更が生じた場合は、枝番コードも設定しなおすこと(欠番にしないこと)。

(注5) 「3・保険商品コード」において、保障性及び貯蓄性の両方の性質を有すると判断した商品については、保障型、貯蓄型のどちらかに区分すること。

リスクデータの提出頻度(生保)

リスクデータの表題		報告頻度	提出期限日 (基準日の属する月の)
(省 略)			
その他	(省 略)		
予定事業費及 び事業費状況	5-5. 予定事業費等の設定状況	四半期	翌月20日
	5-6. 総合的な充足状況	年	翌々月末
	5-7. イニシャルコストの充足状況	四半期	翌々月20日
	5-8. イニシャルコストの回収状況	年	6月末
	5-9. ランニングコストの充足状況	年	6月末

※提出期限日が土曜もしくは休日の場合はその翌営業日までに提出すること。

5-5 予定事業費等の設定状況

区分コード				変更後				変更前				
会社	販売チャネル	保険商品	払込方法	枝番	保険種類および販売経路の区分	保険種類または特約種類	予定事業費・解約控除の設定方法	適用開始日	変更理由	保険種類または特約種類	予定事業費・解約控除の設定方法	適用開始日
					定期 (一般代理店)	新運減定期保険	(予定事業費) 保険金1に対し、毎年〇.〇〇 (うちイニシャルコスト分〇.〇〇) 保険料1に対し、毎年〇.〇〇 (うちイニシャルコスト分〇.〇〇) (解約控除) 保険金1に対し、〇.〇〇×(n-t)/n (うちイニシャルコスト分〇.〇〇×(n-t)/n)	H19/4	基礎利益および費差損益ともに良好な直近の収支状況を踏まえ顧客への還元を推進するため	新運減定期保険	(予定事業費) 保険金1に対し、毎年△.△△ (うちイニシャルコスト分△.△△) 保険料1に対し、毎年△.△△ (うちイニシャルコスト分△.△△) (解約控除) 保険金1に対し、△.△△×(n-t)/n (うちイニシャルコスト分△.△△×(n-t)/n)	H18/4

5-6 総合的な充足状況

(単位:百万円、%)

	当事業 年度	前事業 年度	2事業 年度前	3事業 年度前	4事業 年度前
基礎利益					
解約失効益					
費差損益					
13月目継続率	—				

イニシャルコストの充足の状況

(単位:百万円、%)

予定事業費 A					
	5-8 記載分				
	上記以外				
事業費 B					
	5-8 記載分				
	上記以外				
B ÷ A	%	%	%	%	%

ランニングコストの充足の状況

(単位:百万円、%)

予定事業費 C	5-9 記載分				
事業費 D	5-9 記載分				
D ÷ C		%	%	%	%

上記の充足の状況の把握に含めなかった金額

(単位:百万円、%)

予定事業費 E					
合計に対する割合	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
事業費 F					
合計に対する割合	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
F ÷ E		%	%	%	%

合計

(単位:百万円、%)

予定事業費 A+C+E					
事業費 B+D+F					
(A+C+E) - (B+D+F)					
(B+D+F) ÷ (A+C+E)		%	%	%	%

5-7 イニシャルコストの充足状況

(単位:百万円、%、年)

区分コード					保険種類および販売経路の区分	① 予定事業費現価	② 事業費	③ 年換算予定事業費	効率	回収予定 平均年数
会社	販売チャネル	保険商品	払込方法	枝番					②÷①	②÷③
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				
						① 予定事業費現価			%	年
						② 事業費				
						③ 年換算予定事業費				

5-8 イニシャルコストの回収状況

保険種類および販売経路の区分		効率		回収予定平均年数		当		1		2		3		4		回収見込		
		(5)÷(4)	(5)÷(6)			事業年度		事業年度前		事業年度前		事業年度前		事業年度前		年数		
当契約 事業年度	④予定事業費現価			年	年	⑦予定事業費											年	
	⑤事業費	%				⑧事業費												
	⑥年換算予定事業費					⑨解約控除・消滅契約未回収残高												
1契約 事業年度 前	④予定事業費現価			年	年	⑩未回収残高											年	
	⑤事業費	%				⑦予定事業費												
	⑥年換算予定事業費					⑧事業費												
2契約 事業年度 前	④予定事業費現価			年	年	⑨解約控除・消滅契約未回収残高											年	
	⑤事業費	%				⑩未回収残高												
	⑥年換算予定事業費					⑦予定事業費												
3契約 事業年度 前	④予定事業費現価			年	年	⑧事業費											年	
	⑤事業費	%				⑨解約控除・消滅契約未回収残高												
	⑥年換算予定事業費					⑩未回収残高												
4契約 事業年度 前	④予定事業費現価			年	年	⑦予定事業費											年	
	⑤事業費	%				⑧事業費												
	⑥年換算予定事業費					⑨解約控除・消滅契約未回収残高												
		合計																

(単位:百万円、%)

5-9 ランニングコストの充足状況

(単位:百万円)

区分コード					保険種類および販売経路の区分	当	前	2事業	3事業	4事業
会社	販売チャネル	保険商品	払込方法	枝番		事業年度	事業年度	年度前	年度前	年度前
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					
					合計					
					⑪予定事業費					
					⑫事業費					
					収支 ⑪-⑫					