

日産生命破綻処理に関する覚書き

佐藤 元彦

(明治安田生命)
執行役員クレジット投資部長

I はじめに

1997年4月25日、日産生命保険相互会社に対して大蔵大臣より業務停止命令が発令され、戦後初の生命保険会社経営破綻^(注1)が生じた。今から23年前に起こったこの経営破綻において、筆者は破綻処理策の原案作成者であった。その後引き続き生じた生保会社の経営破綻の第1号案件であったこの出来事について、23年の月日が過ぎたとはいえ、どのような試行錯誤を経て破綻処理策が策定されたかを記録することは意味のないことではないだろう^(注2)。1998年に筆者は覚書きを作成

(注1) 敗戦直後の混乱期に生保会社20社のうち18社が実質的に経営破綻しており(福富暉夫「生命保険会社の再建整備について」[本誌第17巻第2号、1949年]参照)、厳密に言うとその以来ということになる。

(注2) 生保会社の破綻処理について書かれたものとしては、①山本和彦「保険会社に対する更生特例法適用の諸問題」(民商法雑誌第125巻第3号、2001年。後に同著『倒産法制の現代的課題』[有斐閣、2014年]に収録)、②丸山高行「生保破綻処理における保険契約者の権利保護」(河野正憲・中島弘雅『倒産法大系』[弘文堂、2001年]所収)、③武田久義『生命保険会社の経営破綻』(成文堂、2008年)、④植村信保『経営なき破綻 平成生保危機の真実』(日本経済新聞出版社、2008年)、⑤坂井秀行「更生特例法に基づく千代田生命の再建処理の道筋」(債権管理第93号、2001年)、⑥千代田生命更生管財人団『生保再建』(東洋経済新報社、2002年)、⑦高木新二郎「更生特例法による生命保険会社の再建」(債権管理第93号、2001年)、⑧大橋正春「旧東京生命の更生特例法による再建例」(債権管理第95号、2002年)、⑨田口城「生保会社の更生手続と保険契約者の保護」(本誌第69巻第6号、2001年)、⑩杉下智子「生命保険

していたが公表は時期尚早だと控えていた。今回、当時の覚書きに加筆することで、日産生命の破綻処理について書かせていただくこととした。

筆者は当時、生命保険協会長（以下、生命保険協会長を「協会長」、生命保険協会を「協会」という）であった波多健治郎明治生命保険相互会社社長の協会長業務をバックアップする部署に所属し、日産生命に派遣された保険管理人チームで企画・立案を所管した総務グループの担当者として破綻処理策立案にかかわった。このため、記録を残すことのできるポジションにあったと思われる。しかしながら、以下に記載することは、あくまで筆者が見聞きしたことに限定されたもの^(注3)であること、また、20年以上前の出来事^(注4)であり事実関係の記述については当時の覚書き等の記載に限定されていることについては、ご了解いただきたい。

Ⅱ 1997年4月25日

1. 経営破綻当日

午前零時頃、通信社が日産生命の経営破綻を報じたことから1997年4月25日は始まった。当日の朝刊ではいくつかの新聞が1面で報道し、日産生命の米本宏社長は、早朝、臨時取締役会を開催、事業継続の断念を決議し、大蔵省に同決議の報告を行なった。

大蔵大臣は報告を受け、保険料収受、保険金支払等の一部業務を除く業務停止命令を、保険業法（以下、「業法」という）に基づき発令した。

これを受け、協会としては、生保各社の代表者の方々に午前10時半

会社の更生手続と保護機構による契約者保護」（生命保険論集第171号、2010年）、①Shinya Kobayashi, “How Should Resolution Regimes for Insurers Be Established? Experiences in Japan and Implications for Global Standards Setting”, The Geneva Association Newsletter Regulation and Supervision, October 2014、がある。

（注3） また、非公表データ等の秘密に該当すると考えられるものも除外されている。

（注4） 本稿において記載する保険会社名、関係者の役職名、法令の条数および文言は当時のものである。

に協会にお集まりいただきたいとの連絡を、手分けして9時前から始めた。この日に協会の臨時理事会を開催することも検討したが、いかに重要な出来事とはいえ協会理事の方々の多くは各社の社長であり、即座に協会に参集されることは不可能（その日、東京におられない方もいらしたであろう）であると判断した。このため、臨時理事会の招集を断念し、その代わり参集可能な方だけでもお集まりいただくことが重要と考え、非公式会合との位置付けでお集まりいただいた。

この非公式会合には大蔵省銀行局保険部保険第一課長が出席され、当日早朝の日産生命臨時取締役会決議、および、同決議を受けて大蔵大臣が午前9時をもって日産生命に対し業務の一部停止命令を発令したことを説明した上で、①午前11時をもって協会を日産生命保険管理人に選任したいので引受けてもらいたい、②保険契約者保護基金^(注5)（以下、「保護基金」という）の発動を含む円滑な契約移転計画を策定してもらいたいと要請された。

これに対し、波多協会長は、協会定款に定められた協会長の臨機執行権により協会の保険管理人選任を受諾した。このことは、協会の定款に「協会は、わが国における生命保険業の健全な発達及び信頼性の維持を図ることを目的とする」とされていることから、協会の目的に整合すると考えられたからである。

また、大蔵大臣は、業法第247条に基づき、保険管理人である協会に保険契約の移転等必要な措置を定める計画の策定を命じている。

2. 保険管理人

ここで、協会が選任された保険管理人について説明すると、業法第241条に、「大蔵大臣は保険会社の業務もしくは財産の状況に照らして

（注5）現在は、1998年の業法改正で保険契約者保護機構が創立され保険契約者を保護する役割を果たしているが、当時は保護基金がその役割を果たしていた。保護機構については、前掲杉下智子「生命保険会社の更生手続と保護機構による契約者保護」参照。

その保険業の継続が困難であると認めるとき、当該保険会社に対し保険管理人による業務および財産の管理を命ずることができる」とされ、同法第242条には、「管理を命ぜられた保険会社を代表し、業務の執行ならびに財産の管理および処分を行なう権利は保険管理人に専属する」とされている。すなわち、日産生命の取締役、取締役会、代表取締役の有する権限が保険管理人である協会に移るということである。この保険管理人という地位は、当時の商法の整理手続きにおける管理人と同じ地位であると解されていた^(注6)。

また、法人が保険管理人に選任されることは一般の会社の倒産事例ではあまり類例はないようであるが、業法施行規則第196条に規定があるとおりの法令制定時より想定されており、損害保険会社の倒産事例においては外国保険会社のキャピタル社が1968年に破綻した際に、東京海上火災保険株式会社が保険管理人に就任した^(注7)事例がある。

日産生命の経営破綻については、戦後初の出来事であり、破綻処理の先例もない中で迅速な処理が必要とされたことから、生命保険のプロフェッショナルを大量動員できる協会が保険管理人に選任されたことは妥当であると考えられよう。その後の事例においては、東邦生命保険相互会社、第百生命保険相互会社、大正生命保険株式会社までは業法に基づく破綻処理^(注8)で協会が保険管理人に選任^(注9)され、その後の千代田生命保険相互会社、協栄生命保険株式会社、東京生命保険相互会社、大和生命保険株式会社の破綻処理においては、更生特例法に基づき弁護士とスポンサーが管財人に選任されている。ただ、業法処理であるから協会が保険管理人に選任されなければならないとか、

(注6) 保険研究会編『コンメンタール保険業法』（財経詳報社、1996年）391頁参照。

(注7) キャピタル社破綻処理の概要については、竹内昭夫編『保険業法の在り方（上）』（有斐閣、1992年）242～245頁参照。

(注8) 2000年に更生特例法が改正され、生保会社の破綻処理は、業法に基づく破綻処理と更生特例法に基づく破綻処理が可能となっている。

(注9) なお、東邦生命、第百生命、大正生命については、協会の他、弁護士と公認会計士が併せて選任されている。

特例法処理では協会が管財人に選任されてはならないということはない。先例が積み重ねられたこともあり、協会がその任に当たる必要性が低下し、利害関係のない弁護士選任が選好されていると考えられよう。また、業法処理か特例法処理かということについては、2000年に改正された更生特例法施行^(注10)後の破綻処理においては、大正生命を除き^(注11)更生特例法が活用されている^(注12)。破綻処理では保険契約者の権利が縮減されることから、裁判所の関与下での手続きの透明性確保が重要であり、業法処理は、今後は基本的に用いられないと考えられよう^(注13)。

(注10) 更生特例法は2000年5月24日に改正され、同年6月30日施行。

(注11) 大正生命の破綻処理には、同社に対する詐欺罪で逮捕された古倉義彦氏が代表を務めるクレアモント社等が大正生命株式の大半を保有していたという、特殊な背景もあった。なお、1999年12月21日金融審議会第二部会報告「保険会社のリスク管理と倒産法制の整備(中間取りまとめ)」では、「行政手続による破綻処理と更生手続との使い分け」が検討されており、『業務の運営が著しく不適切』な場合にも管理処分を行うことができる」とされている。

(注12) 更生特例法の2000年改正以前は、形式上も相互会社は適用対象ではなく、相互会社である日産生命、東邦生命、第百生命については、選択肢は業法処理しかなかった。ただ、形式上適用できたとしても、更生特例法に保険会社の破綻処理に対応する規定はなく、実質的には日産生命等に対し同法による処理はできなかったであろうと筆者には思える(当時の会社更生法の保険会社破綻処理への適用可能性については、宮川知法「保険会社更生における保険契約関係の処遇」〔ジュリスト第1080号〕参照)。保険会社の破綻処理手続きについては、1995年の業法大改正の際にも必要性は認識されていたが、検討すべき問題が多く、その検討は改正作業を大幅に遅らせるおそれがあったことから先送りされていた(山下友信「保険会社の経営破綻処理と現行法制度の概要・課題」〔ジュリスト第1080号〕参照)。そのようななかで日産生命の破綻処理策を策定しなければならなかったのであるが、破綻処理策立案担当者の個人的感想としては、旧業法(1939年法)の破綻処理条文を引き継いだ業法処理の条文は法令として強引な部分がある(ただし、極めて強引な部分は、1995年の大改正時に引き継がれなかった)ものの、破綻処理案を策定する上でワークアブルな条文だと感じていた。これは、1939年法自体の立法目的の一つが、保険会社の破綻処理にあったからだと考えている(例えば、生命保険数学会『保険業法講義』〔生命保険数学会、1942年〕13～23頁では、1939年法について法案作成に従事された吉岡千代三氏は、改正の目的は商法改正への対応と劣勢会社の処理であるとしている)。

(注13) ただし、前掲大橋正春「旧東京生命の更生特例法による再建例」では、東京生命の事案は「裁判所の関与の下で行われる更生特例法による

法人が保険管理人に選任された場合、業法施行規則第196条により、当該法人は代表者のうち保険管理人の職務を行なうべき者を指名しなければならない。協会の代表者は理事が該当するため、波多協会長の臨機執行により山口昇協会副会長を指名し、大蔵大臣に届け出ている。

また、業法第242条第6項において準用する会社更生法第98条により、保険管理人は保険管理人代理を選任することができる。協会では小林武弘明治生命個人融資部長を保険管理人代理とし、この日、同人を含む明治生命職員5人が弁護士2人とともに日産生命に派遣され、同社の把握に努めた。ただし、何が必要な措置かもわからない手探りの状態であったので、法三章の故事にならい、簡素な指示を出すこととした。具体的には、資産の散逸を防止することが最重要課題と考え、①社内の決裁権限を否定し、②小額を除き事業費の支出を禁じ、③新たな投資をコール・ローンに限定すること、を指示した。

Ⅲ 4月26日以降の初動対応

1. 経営破綻翌日

翌4月26日土曜日、筆者は日産生命に初めて足を踏み入れ^(注14)、25日から派遣されていた人々と合流した。この時、現場担当者としていくつの方針をもって臨んだ。

一つは、日産生命職員が希望を持って働けるよう、日産生命の再建をできる限り追求することである。このことはまた、企業として継続させることが処理コストの最少化につながるからでもある。

生命保険会社の破綻処理が、手続の公正さだけでなく、迅速性においても、また結果においても優れていることを示す」とされているが、迅速性については、東邦生命や第百生命は新規営業をしておらず優先度が相対的に下がるであろうし、結果については、同稿自体で契約者負担が小さかったのは「基本的な資産の傷みが小さかったこと」としているように、一概に比較することはできないのではなからうか。

(注14) 筆者は、4月25日は波多協会長の記者会見に随行する等、マスコミ対応を主として行っていた。

他方は、協会が保険管理人に選任された以上、損失を隠すようなことは一切しないということである。このため、日産生命の1996年度決算は協会の手で行ない、資産査定は保守的に実施することとした。

その上で、実際の作業については、4月26・27日は日産生命職員からヒアリングを実施し、当面の業務遂行について暫定的な指示を行なった。

2. 破綻処理対応組織の発足

週が明け、28日月曜日には、波多協会長が臨機執行した協会による保険管理人受諾と、山口副会長の「保険管理人の職務を行なうべき者」への指名について追認していただくため、臨時理事会が開催された。

また、日産生命の保険管理人業務を行なうべく、生保会社各社から約30人もの生命保険のプロフェッショナルに協会へ出向いただき、この日、お集まりいただいた。5月の連休前に突然召集され、その後2ヵ月から3ヵ月（長い方はそれ以上）、休日返上で粉骨碎身されることになる。なお、保険管理人業務を遂行した人々は、それ以降の補強もあり、最終的には外資を含む8社（他に協会職員）37人となった。

この派遣者は、総務、人事、経理、資産、個人保険、企業保険、情報システムの7グループに別れ、各々の職務を遂行された。8社の混成チームではあったが、士気は高く、誰もが経験したことのない業務であったにもかかわらず、非常に効率的に業務を遂行された。

3. 破綻処理のスケジュールリング

筆者は日産生命に派遣される保険管理人チームの発足作業を終えた後は、破綻処理のスケジュールリングを始めた。先にも記したとおり、1996年度決算の見直しから作業は始めなければならない。協会が実施する決算であるので、含み損が明確にわかる決算でなければならない。また、この決算を承認する総代会で保険契約の移転決議をしたいと考えたため、総代会の日程を設定することは、逆算して破綻処理スキー

ムを策定する目処を設定することにもつながる。

総代会での保険契約の移転決議後、業法第137条第3項の規定により最低1ヵ月の異議申立期間が必要である。総代会決議後には、遅滞なくご契約者に変更内容を通知^(注15)しなければならない。移転を受ける会社への契約移転作業も並行して進める必要がある。総代会を開催するには、開催2週間前に招集通知を発信しなければならない。招集通知には確定した決算、破綻処理策、救済保険会社への契約移転の詳細を盛り込まなければならない。それらを考慮し、実務担当者レベルでは、遅くとも10月1日の事業再開、7月末の総代会開催、6月上旬の破綻処理策決定というスケジュールを設定した。結果から言えば、破綻処理策決定こそ6月20日にずれこんだものの、7月30日の総代会開催、10月1日のあおば生命^(注16) 営業開始というスケジュールは、5月初めに実務担当者レベルで設定したスケジュール通りである。しかし、目標通りのスケジュールが実現したのは、保険管理人業務に従事された派遣チームの方々の不眠不休の労働の賜物であったことを強調したい。

一般に破綻処理には時間がかかるものである。ところが、日産生命の破綻処理は半年弱で終結しており、通常の破綻処理よりも短期間で終結している。平成の生保会社破綻処理8例で比較しても、最初の事例であるにもかかわらず営業再開が最速であった。もちろん、生保会社の破綻処理に時間をかけるケースもあり、たとえばアメリカの事例をみると、1991年に破綻したファースト・エグゼクティブ社は29ヵ月を要し、1992年に破綻したフィデリティ・ミューチュアル社は、約5年後の1997年4月時点で破綻処理策が未定であった。このように時間をかける場合もあるが、背景には、新規営業をどうするか、解約手続きをいつどのように開始するかを考えなければならないという事情が

(注15) できれば、ご契約者ごとに個別の契約条件変更後の保険金額を記載したかったのであるが、システム変更が間に合わなかったため、後日の検討とし、代表契約がどのような影響を受けるかを記載することとした。

(注16) 日産生命の受皿として協会100%出資で設立した会社。

あると思われる。日産生命の場合、後記のように新日産生命構想を諦め、協会が新規営業を行なわない受皿会社を100%出資で設立するという、第三者を交えないスキームを選択したことで、営業再開を最速化したと言える。また、解約手続きについて、保険契約者の懸念も高かったことを考えれば、即時に、そして複数回に分けるのではなく1回で行なう必要があった。以上に加え、日産生命が戦後初の生保会社の経営破綻であり、誰も経験したことの無い道標なき作業であったという事情もある。これらのことを考えれば、破綻処理は適切に行なわれたといえるのではないだろうか^(注17)。

Ⅳ 新日産生命構想

1. 債務超過金額の拡大と資金援助

日産生命の破綻処理策を立案するためには同社の計数を把握する必要があるが、計数の確定を待って破綻処理策の立案にとりかかるのでは時間が許さない。このため、計数は一部未確定なまま、計数確定後に修正を行なう余地を残した破綻処理策を立案することとした。

まず、含み損がいくらなのかが最重要問題である。日産生命米本社長の記者会見では含み損は1328億円とされたが、協会は資産の再査定に取り組み、保険管理人チームの資産グループから含み損の概数が上がってきたのは5月の連休中であった。あくまでも概数であるとのことだったが、それによると含み損額は2000億円に達していた。これに1996年度決算で生じた500億円超の欠損金額を合わせると、日産生命の破綻処理には少なくとも2500億円が必要ということになった。

このため、日産生命の破綻処理には、保護基金から2000億円の資金援助が必須と考えられた^(注18)。また、保護基金から資金援助が実行され

(注17) 一方で、当時、破綻処理策の検討が遅いと強く批判されていた。

(注18) 2000億円は、責任準備金の削減は行わないという前提で計算された。ちなみに、責任準備金の10%削減が導入されたのは、日産生命破綻後の1998年の保険業法改正時である。

るためには、日産生命から別会社に契約が移転される必要がある^(注19)。

しかしながら、既存生保会社で日産生命の契約移転を受けようとする会社は現われない。少なくとも2500億円の欠損があり、保護基金の資金援助額2000億円を差し引いても、日産生命の契約移転を受けることは500億円超の欠損を引き受けるということを意味する。さらに、引受け後も利差損が継続的に発生する。これでは無理なので何らかの対応策が必要であった。

2. 利差損

日産生命の計数のうち、注目すべきは利差損であった。日産生命はバブル期に多くの銀行と提携して全期前納で個人年金を多額に販売していたが、バブル期に販売していた個人年金の予定利率は5.5%、前納割引率はそれよりも高いものも多く、利差損が年間およそ300億円^(注20)に及んでいた。しかも、このような高利回りで個人年金の責任準備金は増加していくので、利差損は今後さらに拡大していくことが予想され、死差益、費差益では賄えないことが明白だったのである。

このため、既契約の予定利率引下げが、そしてその結果としての保険金削減^(注21)は不可避と考えた。保護基金の資金援助により欠損金の大部分を埋めても、その後の収支がバランスしなければ再破綻する可能性が高いからである。具体的には、予定利率を2.75%に、前納割引率を2.0%に引下げる等、日産生命の既契約基礎率（予定死亡率、予定事業費率、予定利率）を、当時販売されていた他社類似商品の基礎率に改訂する案とした。

(注19) 業法第260条では保護基金の資金援助の条件として、別会社への契約移転、別会社との合併、別会社による破綻会社株式の取得が定められていたが、日産生命が相互会社であることから株式取得はありえず、また、合併よりは契約移転が容易と判断した。

(注20) 当時の協会「保険契約の移転およびご契約条件変更のお知らせ」による。

(注21) 予定利率を引下げる場合、保険金削減の他、保険料引上げも考えられるが、保険料引上げはご契約者の納得が得られないと考えた。

なお、予定利率引下げを行なう理由としては、他の生保会社には予定利率2.75%のご契約者が多数おられたことも挙げられよう。そもそも、日産生命のご契約者を保護するために保護基金より支出される資金は、日産生命が破綻しなければ他の生保会社のご契約者に配当されたかもしれない資金である。日産生命のご契約者の予定利率を引下げなければ、資金援助をする側ではなく、資金援助を受ける側が有利な契約条件のまま維持されることになる。このため、日産生命のご契約者の予定利率を有利なまま据置くことは、結果的に不利益をこうむる他の生保会社のご契約者の納得を得られないのではないかの考え方である。ただし、この考え方は、破綻処理策立案者が考慮していたということにとどまり、保護基金の発動にそのような考え方が明示されていたわけではない。収支上の必要性から予定利率引下げは余儀ないものだったからである^(注22)。

3. スポンサー

既契約の予定利率引下げにより収支改善が見込めることになったが、それだけで再建可能と考えるのは早計だろう。契約移転を受ける場合、少なくとも500億円の欠損を将来収益により償却していかなければならない。また、解約が殺到し新契約が不振となれば、将来収益は期待できない。

予定利率を引下げたといっても他社が当時販売していた保険商品の予定利率水準に引下げただけなので、ご契約者にとって移転契約を解約して他社に加入するメリットはないが、破綻会社は信用を失っているため、多数のご契約者が解約する可能性がある。そのような事態と

(注22) 日産生命処理では、1997年4月25日時点で制度として定まっていた資金援助上限額2000億円だけで処理が可能だったとしたら、予定利率は引下げなかったであろう。日産生命のケースでは債務超過額が2000億円を超過していた上に、将来収支がマイナスであったことから、このような処理策になったといえる。

なれば、既契約の予定利率を引下げても収支は安定しない。

解約を抑制し、収支を安定させるためには、新たな信用が必要である。日産生命は周知のように、日立・日産グループの会社であり、ディスクローチャー資料でもそのように説明されていた。特に、収益源と考えられる個人生命保険では、日立・日産グループ関連の契約が多かった。それが、バブル期に逸脱してグループ外の銀行と手を結び、個人年金を拡販したことで経営破綻にいたったのであるから、再び日立・日産グループの生保会社に戻すことで、再建を図ろうと考えたのである。新設会社日立・日産グループ各社をスポンサーとして迎え、全面的にバックアップしていただければ、解約は抑制され新契約も一定数見込める。日立・日産グループの信用により、安定した収益を獲得しようと考えたのである。

このような考え方にに基づき、実務担当者としては、日産生命の保険契約を包括移転によって引受けるとともに新たな保険募集を行なう受皿会社を、日立・日産グループ各社の共同出資で新設するスキームを立案した。立案日は連休最後の5月5日であったが、前記のように、この処理策は、日産生命の含み損額が未確定の段階で実務担当者が作成した第一次原案であった。しかしながら、この処理策は、日本経済新聞1997年5月13日夕刊一面で報道されてしまう。いわゆる「新日産生命構想」である。

4. 新日産生命構想

以下では、新日産生命構想についてより具体的に説明しよう。

まず、日産生命の欠損額については、前記のように少なくとも2500億円と見込まれた。最終的には2500億円から3000億円になるものと、幅をもって想定した。このうち、保護基金の資金援助で2000億円を賄う。残りの欠損額については、新日産生命の営業力と予定利率引下げ

後の既契約の収益力を評価し、営業権^(注23)として資産計上することで補う。また、営業権を除いて考えても保険債務が資産を超過しないよう、普通株で500億円、優先株ないしは劣後ローンで500億円を新設会社注入することを考えた。このうち、普通株500億円を日立・日産グループ各社で拠出していただき、優先株ないしは劣後ローン500億円を生保業界が拠出、日立・日産グループの信用を背景に生保業界が技術供与を行なうことで、新日産生命が営業権を償却し利益の上がる会社になると期待したのである。表現を代えれば、1000億円を支出して新日産生命の営業力と予定利率引下げ後の既契約を購入するということであり、十分にビジネス機会のある構想であると考えた。その後のG E キャピタル・エジソン生命保険株式会社やマニュライフ・センチュリー生命保険株式会社の設立事例^(注24)は、経営不振会社から新規営業を買取ることであり、この考え方に近似していると筆者には思える。

5. 先行事例

この新日産生命構想は、いくつかの先行事例を参考にして考案したものである。まず挙げられるのが、アメリカのエクイタブル社の再建である。エクイタブル社は経営破綻を起こしたわけではないが、高利率を付与したG I C契約^(注25)から生じる逆ザヤと、逆ザヤに対処しようと拡大した高リスク投資の失敗により、1990年代初め、経営悪化に苦しんでいた。エクイタブル社は株式会社化を敢行し、フランスのア

(注23) 営業権についての筆者の生保キャッシュフローと会計上の考え方については、注36を参照。

(注24) エジソン生命の事例では、東邦生命とG E キャピタル社の両社で、約720億円の資本と同額の劣後ローン、合計1440億円を拠出して新会社を設立。新会社が東邦生命の販売網、営業資産を約700億円で譲受するとともに、財務再保険により東邦生命に手数料500億円を支払うというスキームとなっている。〔東邦生命とG E キャピタルの提携〕〔資本市場クォーターリー1998年春号〕参照。

(注25) アメリカのG I Cについては、拙稿「G I Cの商品構造と新たな展開」〔本誌第63巻第6号、1995年〕参照。

クサ社から資本供与を受けることでこの苦境を乗り越え、再生した。筆者は株式会社化直後のエクイタブル社にトレイニーとして1年間派遣されていたが、当時、エクイタブル社が行なっていたことは、G I C 契約者に解約してもらうことで逆ザヤ額を縮小させ、アクサ社の資本により回復した信用力を利用して、新契約を獲得することであった。新日産生命構想は予定利率引下げにより逆ザヤを解消し、日立・日産グループによる資本注入で信用力を回復させようというものであり、エクイタブル社の再生になった構想であると筆者は考えていた。

次に挙げられるのが、1983年に経営破綻したアメリカのボールドウィン・ユナイテッド社の事例である。同社は日産生命と同じく高予定利率の個人年金の販売がたたって経営破綻したものであるが、破綻処理に際しては予定利率の引下げが行なわれている。また、アメリカでは1991年に生保会社の経営破綻が続出したが、同年の破綻事例であるファースト・エグゼクティブ社、ミューチュアル・ベネフィット社、ファースト・キャピタル社の事例も参考とさせてもらった^(注26)。

また、日本の法制に合わせて考える観点から、日本の事例も参考事例とした。具体的には、敗戦後まもなくの生保会社各社による第二会社設立、琉球生命保険相互会社から日本生命保険相互会社への契約移転、支店形式の外資生保が日本法人を設立した際の契約移転、兵庫銀行の破綻に伴うみどり銀行の設立、第一相互銀行の破綻に伴うわかしお銀行の設立、阪和銀行の破綻に伴う紀伊預金管理銀行の設立等で、とりわけ、みどり銀行の事例を参考とさせてもらった。

6. 事後設立

5月の連休明け後は、スキーム実現に向けて法的側面に関し、さらなる検討を行なう。どのように対処するか課題視されたのは、当時の

(注26) 保険監督法研究会『諸外国における生命保険会社の破綻事例にみる法的諸問題』（生命保険文化研究所、1996年）、小西修「米国生保の破綻処理」（本誌第63巻第5号、1995年）参照。

商法第246条に基づく検査役調査、いわゆる事後設立調査であった。

事後設立調査とは、現物出資設立における検査役調査義務の潜脱防止措置である。会社設立後2年以内に資本金の5%以上の対価をもって営業を譲受する場合に、検査役調査が義務付けられていたのである。

問題は新設受皿会社が日産生命から契約移転を受ける場合、事後設立調査の対象になるかということであった。

日産生命から譲受する資産の規模は、資本金の5%を超過することは明白だが、保険債務も同時に譲受するのであるから、ネットで支払う対価は0円。すなわち、保険債務を譲受することが商法第246条上の対価の支払いとみなされるかどうかということが、論点であった。

保険債務の譲受が対価の支払いとみなされるかは、判例があるわけではないので不明といわざるをえないが、みどり銀行が兵庫銀行から営業譲受した際にも同様の問題（ただし、みどり銀行の事例では預金債務の譲受が対価の支払いとみなされるかが論点）が検討されていた。みどり銀行のケースでは事後設立調査が実施されており、協会が行なう新設会社の営業譲受に瑕疵があってはならないとの観点から、契約移転に際し事後設立調査の実施を裁判所に申請することとした^(注27)。

裁判所への事後設立調査申請は譲受会社の取締役により行なわれるものであり、実際の申請はあおば生命設立後に同社取締役により東京地方裁判所に行なわれた。ただし、事後設立調査の申請を行なう方針については、5月中旬頃に実務担当者間で決められていた。

7. 資産査定

資産査定については、保険管理人チームの資産グループが鋭意行っていたが、資産査定の進め方についてここで簡単に説明したい。資産

(注27) 事後設立調査を実施したみどり銀行の事例においても、事後設立調査が必要であるかについては見解が分かれていたようである。西垣剛・永原憲章・針原祥次・福岡則博「銀行の営業譲渡における法的処理－実例紹介（下）」（金融法務事情1998年4月5日号）参照。

査定は大手監査法人を補助者として実施したが、困難な査定と考えられたのは相場のない外国証券と不動産であった。これらについては特別の措置をとることとした。相場のない外国証券については、中立的かつ現実的な評価とするため外資系証券会社複数社に買取価格を鑑定してもらい、妥当価格を判定した。所有不動産については簿価でみて9割弱の物件について鑑定評価を実施し、鑑定評価非実施の不動産については、鑑定評価を実施した不動産の評価減率を適用し算出した。また、不動産担保貸付も担保不動産の鑑定評価を実施した^(注28)。

5月の連休中に概算2000億円と算出した含み損（一部実現損を含む）額は、基準日（5月16日）時点で有価証券1493億円、貸付金251億円、不動産460億円、その他を含め総額2315億円に達していた^(注29)。

一方で、リスク性資産の売却を着実かつ慎重に進めていった。1996年度末の日産生命の貸借対照表と1997年10月1日のあおば生命の貸借対照表を比較すると、国内株式は2678億円から349億円の、外国証券は3711億円から232億円の、土地は647億円から375億円の、建物は283億円から150億円の削減されている。保護基金から資金援助を受けるにもかかわらずリスク性資産を保有し続けて、価格下落に見舞われるのは許されない。しかし、たたき売りになってはいけない。そのような間合いでリスク性資産の売却を進めた^(注30)のである。

8. 日立・日産グループへの出資要請

含み損額が2315億円であると判明したが、これとは別にオンバランスにおいて591億円の債務超過^(注31)になった。日産生命がオン balan

(注28) 前掲坂井秀行「更生特例法に基づく千代田生命の再建処理の道筋」や前掲大橋正春「旧東京生命の更生特例法による再建例」はアドバイザーの活用を強調しているが、日産生命において既に活用されている。

(注29) 1996年度末日産生命貸借対照表注記。

(注30) 前掲千代田生命更生管財人団『生保再建』では、更生計画策定前に資産売却したことを重大な決断だとするが、日産生命の場合も破綻会社が徒にリスク性資産を保有すべきでないと考え、売却を進めている。

(注31) 1996年度日産生命貸借対照表。

スで債務超過に陥ったのは、有価証券の売却・評価・償還損益がネットで549億円の損失となったことが主因である。これは日産生命の保有株式簿価が既に高かった上に、景気回復を見込んで設定した株式特金で、1996年末からの株価急落により多額の損失が生じたことによる。

さらに、オンバランス債務超過額591億円と含み損額2315億円の合計金額2906億円に加え、1997年4月1日から契約移転日までの収支損、退職金を考慮すると、3000億円超の資金が不足することとなった。

2500億円から3000億円と想定していた日産生命の欠損額は想定を上回ったが、保護基金からの2000億円の資金援助を考慮すると、アクチュアリー作成のシミュレーションによれば、10年強で欠損額を償却可能であった。このシミュレーションの仮定は、1997年度の新契約を1996年度の3割、解約を年度始保有契約の3割、1998年度以降は新契約を1996年度の6割、解約を年度始保有契約の1割とするもので、決して現実離れたものではなかった。

たとえば、仮定した新契約の1996年度比6割という水準は、日立・日産グループの信用力があれば無謀なものではないと考えた。もし、1996年度並みの新契約を獲得できれば、シミュレーション以上の収益が得られる。ただ、仮定どおりの実績であっても欠損償却に10年以上を要する点は、日立・日産グループ各社に出資要請に向かう前から厳しい条件だと感じていた。

出資要請は、日産生命に取締役ないしは監査役を派遣している8社を対象とし、5月28日に日立製作所、翌29日に日産自動車、ジャパン・エナジー、ニチレイ、30日に日産火災、日本水産、日立電線、日立金属を往訪した。しかしながら、出資要請は同意を得られず、新日産生命構想は頓挫する結果となった。日産生命の破綻処理が不調となれば、日立・日産グループ各社も団体年金契約が毀損する。一方、長期的に新日産生命が収益力のある会社になる可能性もあるわけで、破綻処理策立案担当者としては、要請に応じてくれる見込みはあると考

えていた。だが、当方が示したシミュレーション結果について協会が保証するわけでもなく、見込みどおりとなるかについて疑念を持たれたのはやむをえないことだったかもしれない。

マスコミからは、この新日産生命構想が頓挫したことについて「迷走」と指弾を受けた。しかし、日立・日産グループ各社から出資要請を断られたが、協会は保険管理人として日産生命のご契約者のために最善を尽くしたのであり、何ら恥じることはないと自負している。

V あおば生命設立と契約移転

1. 協会100%出資受皿会社設立構想

日立・日産グループ各社から出資要請を断られたことで、処理策を練り直す必要が生じたが、実務担当者としては、断られる以前から代替案は用意していた。プランBである。ご契約者にとって最善となる（予定利率引下げによる保険金削減だけで済み、早期解約控除を設けないで済む）新日産生命構想の実現が挫折した場合には、新契約業務を行わず既契約の保全のみを行なう受皿会社を協会100%出資により設立し、契約を移転する。さらに移転にあたっては、予定利率引下げに加え、早期解約控除を設定する案である。

日立・日産グループの信用がない場合、新契約が獲得できないことはもとより、解約が大量に発生するおそれがあった。保護基金からの資金援助2000億円が実行されたとしても、新会社は依然として1000億円超の欠損額を抱えてスタートしなければならない。この欠損額を償却していくためには償却前ベースで新会社はある程度の利益を每期計上していかなければならないが、解約が大量に発生するとそのような利益を上げることが不可能になり、ひいては再破綻することになる。

再破綻を回避するためには、解約を抑制する、もしくは解約が発生する際に一定の収益が生じるといったスキームが必要である。アメリカの生保会社破綻処理事例においては、このような目的のため早期解

約控除を設定することが多い。早期解約控除は、新会社への契約移転後早期に解約された契約に対して、通常の解約控除に加え一定額の解約控除を上乗せするものである。解約抑制に効果があり、万一解約が生じた場合にも欠損額の償却原資を作り出す。アメリカの破綻事例であるファースト・エグゼクティブ社、ミューチュアル・ベネフィット社、ファースト・キャピタル社等の破綻処理において採用されている。

2. 移転計画の発表

新契約をとらず、既契約の保全のみを行なう受皿会社に日産生命の契約を移転させるスキームについては、6月20日に開催された協会理事会で承認され、「日産生命保険相互会社に係る保険契約の移転を定める計画の承認申請書」として大蔵大臣に提出された（同日付で承認）。

この日の理事会で決まったスキームは、①協会の100%出資により生命保険株式会社を新設、②新設会社は新規募集を行わず契約の維持管理のみ行なう、③日産生命の契約は新設会社に移転、④新設会社には保護基金から資金援助、⑤移転される契約は予定利率引下げ等の基礎率変更を行ない早期解約控除を設定するというものであった（処理策の詳細は7月11日の理事会で決定、具体策については後記）。

当日の記者会見は、波多協会長の任期終了に伴うさよなら会見でもあり、通常は任期中の1年を振り返るものであるが、記者からの質問は日産生命破綻処理策に集中した（他に、保険審議会もビッグバン対応の報告書を公表したばかりだったが、質問は出なかった）。

記者の関心が集中したのは、新設会社の再破綻についてであった。協会としては保証できない立場であり、なかなか記者の納得を得られなかった。納得を得られなかった背景としては、思うに生命保険の難しさ、破綻処理スキームの難しさがあったのかもしれない。新設会社は1000億円超の実質債務超過で発足し、実質債務超過分を営業権として資産計上した上で、それを将来収益で償却していくというものであ

る。生命保険は極めて長期のオプション契約であり、その条件を変更すれば実体的な経済価値は大きく変動する。しかしながら、そのような価値の増大が会計基準では営業権という形式でしか反映できなかった^(注32)ため、マスコミは単なる損失先送りと受け取ったのだろう^(注33)。

その後、あおば生命は2000年度決算で営業権を償却する。また、その後の破綻処理策でも継続的に活用されたことを鑑みると、協会の処理スキームの確かさが現在では証明されたように思う。

3. あおば生命の設立と契約移転

6月20日の理事会終了後、あおば生命の設立とスキームの詳細策定に入るのであるが、そのあらましを以下説明したい。

あおば生命は、6月26日に協会の100%出資(出資金額10億円)により

(注32) 実質債務超過分を営業権として資産計上する処理策は、筆者が考えたものである。あおば生命は全期チルメル式責任準備金で充足したが、責任準備金を時価評価すれば、将来収益の現在価値に相当する分だけ、責任準備金を圧縮可能である。この現在価値分を責任準備金の圧縮ではなく営業権として計上(厳密に言えば、将来収益の現在価値分の範囲内で実質債務超過分を営業権として資産計上)した。契約移転は営業譲渡であり、それにより期待される将来収益は営業権として会計上計上可能と考えたのである。

この資産性を検査役調査で認めていただけるかが一つの論点であった。幸い生保キャッシュフローについて検査役に理解いただき、営業権の資産計上は認められた。検査役調査を通じて東京地方裁判所に関与いただいたが、後に更生特例法による破綻処理を東京地方裁判所が遂行されることになるが、そのスムーズな遂行に幾分なりとも寄与したのではないかと、筆者は秘かに思っている。

なお、東京地方裁判所に任命されたあおば生命の検査役は倒産法で著名な弁護士であり、協会とは別に、アクチュアリアル・ファームを活用しつつ営業権の資産性を独自査定されている。ここでもアドバイザーの活用が既になされている。

(注33) たとえば、『日経ビジネス』1997年10月6日号「日産生命の倒産①傷口広げた大蔵省の『罪』」は「経営が破綻した日産生命の受け皿会社『あおば生命保険』が10月1日、営業を開始した。といっても新規に保険を募集するわけではなく、解約や保険金の支払業務など日産生命から引き継いだ既存の保険契約の維持と管理を行うにすぎない。しかも、最初から1000億円を超える損失を抱えており、解約が殺到すれば経営は瞬く間に行き詰まる恐れがある。再破綻の危険をはらみながらの多難な船出だ」という文章で書き始められている。

設立された。社名は、日産生命関連会社の名前に「青葉」を冠する会社があった（日産生命所在地「目黒区青葉台」にちなんだと思われる）こと、職員食堂の名前も「青葉」であったことから、日産生命職員にとって馴染みがあり、意欲を持って働いてもらえる名前だと考え命名した。

あおば生命の役員は、代表取締役社長に朝日生命保険相互会社財務部長の山口尚氏をお迎えし、常勤取締役4人、常勤監査役1人、非常勤監査役2人の、合計7人体制で発足、7月7日に生命保険業免許を取得した。また、あおば生命は協会にも加盟した。

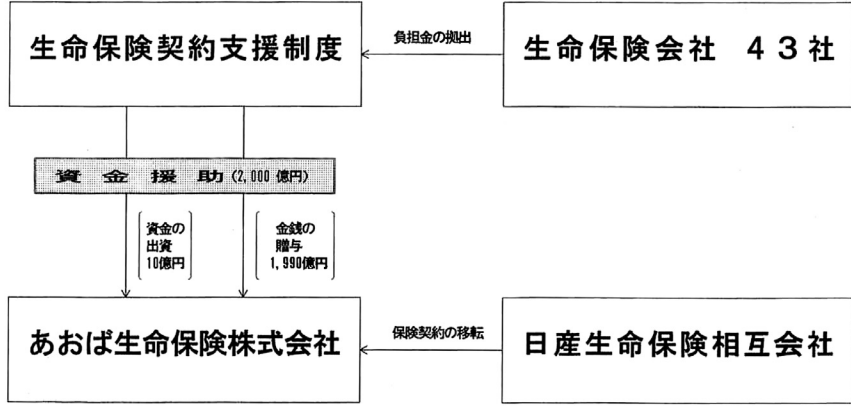
なお、あおば生命は協会の出資により設立されたが、本来、業界団体が子会社を設立して業務を遂行することは、競争政策上認められない。このため、あおば生命は「日産生命の既存契約に係る維持管理に関する業務のみを行なうものとする」等の条件を付すことによって、協会出資による設立を特別に公正取引委員会に認めていただいた。

スキームは、7月11日開催の協会臨時理事会にて正式決定された。スキームを改めて説明すると、①協会は保護基金の資金10億円であおば生命保険株式会社を設立^(注34)し、②あおば生命は新規募集を行わず契約の維持管理のみを行ない、営業職員は再雇用せず、内勤職員は維持管理に必要な人員のみ再雇用、支社も大幅に整理統合する、③日産生命の契約はあおば生命に移転、④あおば生命には保護基金から1990億円の金銭を贈与（図1参照）、⑤移転される契約は予定利率を2.75%、前納割引率を2.0%に引下げる等、基礎率の変更を行なう（図2参照）とともに、早期解約控除を1997年度の15%から毎年度2%ずつ逡減するように設定（表1参照）、⑥あおば生命は保護基金からの資金援助2000億円^(注35)では不足する1000億円超に相当する金額を営業権と

（注34）受皿会社への保護基金の出資による破綻会社の救済は、1996年の新業法施行時に想定していないスキームであったため、業法施行規則第206条を改正（7月3日）していただいた。

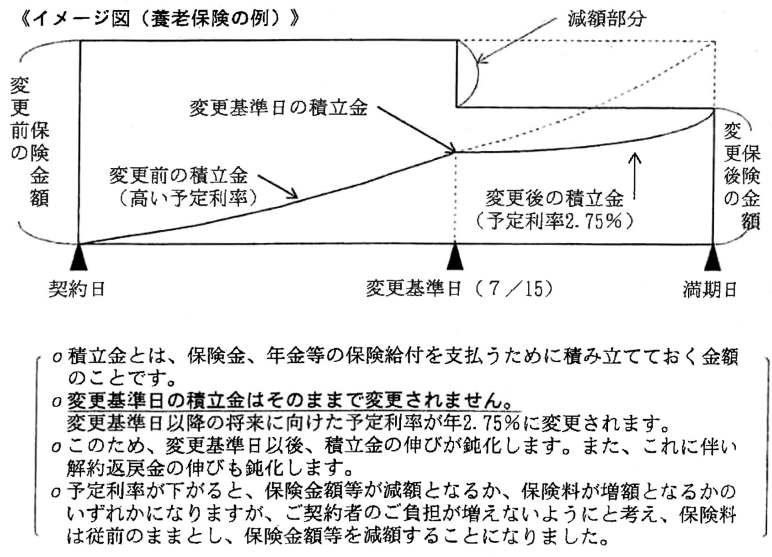
（注35）出資10億円と贈与1990億円の合計2000億円。

（図1） あおば生命保険株式会社に対する生命保険契約支援制度による資金援助の概要



（出典）1997年7月11日付生命保険協会生命保険ニュース「あおば生命保険株式会社に対する生命保険契約支援制度による資金援助の決定について」

（図2） 予定利率引下げの影響



（出典）生命保険協会「保険契約の移転およびご契約条件変更のお知らせ」（1997年8月1日付生命保険協会の日産生命ご契約者への通知書）

(表1) 早期解約控除率

解約年度	H9年度	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度～
控除率	15%	13%	11%	9%	7%	5%	3%	控除なし

(出典) 図2と同じ。

して資産計上^(注36)し、当該営業権を発足後の期間収益で償却する。

ここで、予定利率の引下げを含む基礎率の変更について説明すると、図2の変更基準日である7月15日までは契約時に設定された高い利回りにより積立金は増加し、変更基準日を境に利回りが2.75%に引下げられる。普通預金の金利が引下げられた場合をイメージしていただければお分かりいただけると思う。保険金額は削減されるがそれは将来の受取額であり、変更基準日前の積立金が削減されるわけではない。変更基準日より間もなく満期保険金を受け取ることになる場合にはその影響は軽微である。また、契約時の予定利率の高い契約の方が予定利率の引下げ効果が大きく保険金削減率が大きくなるが、それは予定利率が高いためである。予定利率2.75%の契約の保険金額は削減されないが、だからと言って予定利率2.75%の契約の方が保険金削減率の大きい高予定利率契約より有利であるわけではないことは言うまでもない。銀行の預金保護と比較して生命保険は保護されなかったと言われるが、少なくとも預金に相当する責任準備金が削減されたのは東邦生命処理からであり、日産生命処理において積立金は削減されていない。

予定利率引下げばかりが目されるが、予定死亡率、予定事業費率も引下げられ、この点については契約者にとって有利変更が行なわれている。また、マスコミの中には日立・日産グループ各社への支援要請が断られたため予定利率引下げによる保険金削減が行なわれたとする論調が見られたが、日立・日産グループ各社への支援要請の前提に

(注36) 実際には、あおば生命は営業権1232億円で発足（1997年12月5日プレスリリース）。

予定利率引下げが入っており、日立・日産グループ各社が出資に応じたとしても予定利率引下げは実施せざるをえなかったことも強調しておきたい。

また、保障性商品については予定利率引下げの影響が小さく、加えて、予定事業費率や予定死亡率の（ご契約者にとっての）有利変更があることから、保険金額が削減されないか、あるいは削減幅が小さいものとなっている。

次に、早期解約控除について説明すると、この制度は契約を維持するご契約者にとっては、当たり前のことであるが何の影響ももたらさない制度である。あおば生命の解約返戻金支払いを長期にわたり停止することも選択肢として理論上はありうるが、解約返戻金支払いを停止するよりも、どうしても解約したいご契約者については一定の金額をあおば生命に残していただくことで、解約を早期に実現する制度だと考えてもらいたい。1997年度の控除率を15%に設定したのは、資金援助がなされない場合、およそ15%程度の積立金毀損が発生することから、原案作成者としては起案^(注37) させていただいた。ただし、意思決定の過程ではそのような説明はしていないと思われる^(注38) ので、これは原案作成者の個人的見解にとどまろう。また、早期解約控除は2003年度末までの6年半の期間で設定したが、この期間設定で相当程度のリスク・シナリオに耐えられると判断したためである。

なお、2000億円の資金援助については、当該資金は事前積立てではないので、協会が担保を提供することで資金調達する手法を考えた。しかし、協会には2000億円を担保する資産はないので、担保は加盟各

(注37) 前掲金融審議会第二部会報告「保険会社のリスク管理と倒産法制の整備（中間取りまとめ）」では、「早期解約控除によって清算価値を割り込むことになるのは、保険契約の継続か、解約かを保険契約者自らが選択した結果であると考えれば、清算価値を下回る条件も許され则认为られる」とされている。

(注38) この点については記憶ベースで記載している。現時点で検証不能であることを付記させていただく。

社から借入れることとした。資金援助額2000億円の中の10億円は出資金として早急に必要だったので、加盟会社からの無担保融資により調達し、残りの1990億円を贈与する際に借入れた担保を活用して2000億円を調達し、そのなかから無担保融資10億円については返済するという手続きをとった。筆者の私見では、事前積立て方式ではなくともこのような形でワークするため、事前積立ての必要性は感じられない。

Ⅵ おわりに

波多協会長の任期は7月18日までであり、同日に藤田譲朝日生命社長が協会長に就任された。これに伴い、筆者も総代会招集通知の策定を最後に7月15日に日産生命を去る^(注39)。このため、7月15日以降については、筆者が直接見聞きしたことは少ないのであるが、7月30日に総代会が開催され、協会が提案した契約移転案は可決、その後、1ヵ月間の異議申立てにおいても反対は1%に満たず承認された。また、あおば生命側でも事後設立の検査役調査報告書を受領し、営業開始にこぎつけた^(注40)。

マスコミからは多くの批判をいただいた処理^(注41)であったが、とに

(注39) 既に7月初めより、日産生命に派遣されていた保険管理人チームでは、グループごとに区切りの良い時期にメンバー交代を始めていた。

(注40) その後、協会は、あおば生命売却につきモルガン・スタンレー・ディーン・ウィッター社をフィナンシャル・アドバイザーとして検討し、1999年11月、アルテミス社に250億円で売却した。さらにその後、アルテミス社は2004年11月にプルデンシャル生命に売却し、あおば生命は2005年2月にプルデンシャル生命と合併し消滅している。

(注41) マスコミだけではなく、前掲千代田生命更生管財人団『生保再建』104～105頁では、アルテミス社への売却価格250億円について「2年間の資産劣化状況が不明であり、価格の妥当性について論じることにはできないが、生命保険協会の立場からすれば、あおば生命を永久に所有することはできない。それは将来2次ロスが発生したときに、もう一度負担することにつながってしまう。したがって、リスクを避けようとするれば、早期に売却せざるを得ない。このようなリスク回避の姿勢と力関係が、このような価格に至る要因の一つとなったことは想像に難くない」と批判されている。この本はフィクションに仮託したものであり、「個々の事実は必ずしも事実ではないし、登場する企業名、個人名も原則的に仮名とさせていただいた。そのような次第であるので、本書の記述が事実

もかくにも初めての生保会社の破綻処理計画をわずか2ヵ月で策定できたことは、奇跡のように思える。また、いくつかの修正・改善はされているものの、その後相次いだ生保会社の破綻処理は、基本的には^(注42) 日産生命のスキームを踏襲している^(注43) ように感じる。20年以上の月日が経過し（また、直近の生保破綻事例である大和生命の破綻からも10年以上の月日が経過し）、既に本件も歴史上の出来事になったように思える。平成生保破綻史の一齣として書かせていただいた。

と異なる、あるいは同一である、という抗議は何卒ご容赦いただきたい」とされている（同書7頁）が、だからといって根拠なき批判が許されるものでもないだろう。筆者はアルテミス社への売却に関与しておらず価格の妥当性について論じる立場にないが、このスキームの検討時に、新規営業をしないあおば生命の最後はどうなるのかという質問は受けていた。筆者の回答は「価値があれば売却できる」「設立時にはキャッシュフローが十分な確率で見通せないので、売却すればディスカウントされる。キャッシュフローが見通せる時期まで協会が暫時保有しリスク・テイクすることで、ディスカウントなしでの売却が可能になる」と回答していた。筆者の意見では、協会はリスク回避ではなくリスク・テイクしたのであり、「このような価格」との表現も根拠不明と言わざるをえない。

(注42) たとえば、①責任準備金の削減を行なう、②保険管理人に、協会だけでなく弁護士・会計士を加える、といった変更はなされている。

(注43) 日産生命の破綻処理スキームは、高予定利率契約を多く抱えた当時の破綻処理策として有効であったと思えるが、環境が変われば、破綻処理スキームも変更が必要になろう。たとえば、第2次世界大戦敗戦後の日本の生保会社の実質破綻時には、ハイパーインフレにより付加保険料で事業費が賄えなくなったという問題もあった。この対策として既契約保険料の引上げが実施されている。なお、この引上げは旧業法（1939年法）第10条第3項に基づく基礎書類の遡及変更によるものである。