

# Part 2 陥りやすい 間違いの傾向と対策

## 1 事業保障対策

### 決算情報を聞き出す会話術

### 不安解消の資金

経営者に万一のことがあった場合、売り上げの低下や会社存続に対する従業員の不安など、さまざまなマイナス要因が発生する可能性がある。これを解消するための資金が「事業保障資金」だ。

一般的な事業保障資金の計算式は次のようになる。

**短期債務（短期借入金など）+ 従業員の年間給与総額  
+ 売り上げ低下の補てん**

しかしこれは一例である。実際には、会社組織の形態、業種、売り上げ規模、従業員数、そして上場か非上場かによって、保障額の考え方は異なってくる。

### 中小企業の決算書は入手困難

中小企業の場合、決算書あるいは税務申告書を入手し、B/S（貸借対照表）、P/L（損益計算書）、各種別表、附属明細書などから決算状況を判断することがベストである。しかし、これらを簡単に入手することができるかどうかは疑問だ。

上場企業であれば決算状況が公開されているが、中小企業で同様の資料を入手するのは難しい。

そうなる情報を得るためには、経営者や経理担当者からのヒアリングが有効な手段となる。それも単に質問をするのではなく、世間話や一般的な話から必要な事柄を収集するのが良い。

クレディ・スイス生命保険株式会社◎**杉本 直**

すぎもと・ただし◎

チーフ・エグゼクティブ・セールス・レプレゼンタティブ。

1級ファイナンシャル・プランニング技能士。

### 会話で保障のポイントを探る

会話のポイントは、まず「社長に万一の場合、会社存続に不安があるかどうか」だ。そして不安があるとすれば「どのような点についてか」を明らかにする。

中でも次の2点は、必ず聞き出さねばならないだろう。

**1. 取引先や販売先それぞれの売り上げ比率と、社長とのつながり**

万一の場合、どの程度の影響が及ぶか。

**2. 後継者の有無**

もしくは現在、後継者がいなくとも組織として存続することが可能かどうか。

経営者が抱く不安の代表例を挙げてみよう。

○信用不安から起きる売り上げの低下や、買掛金・支払手形の回収

○従業員の退職

○短期・長期借入金の返済

こうした不安を解消するための事業保障資金を、決算書などをもとに、前出の式を用いて厳密に計算すると、かなり大きな金額となるはずだ。法人税などを考慮すると、準備すべき額はそれ以上となる。

つまり、実際に用意しておくべき事業保障資金を、単純な公式に当てはめて算出するのは非常に難しいということだ。企業の実情に即したプランを提案するためには、どの部分にウエートを置いて保障金額を決定するのか、経

営者とよく話し合い、的を絞った設計案を提示することが必要といえるだろう。

## 個別の実情に合わせて調整

ある企業で、既契約の確認をしたときの事例だ。そこでは一般的な事業保障資金の算出式に基づいて、2億5,000万円の定期保険に加入したまま、見直しをしておこなった。だが契約から10年経った現在は、後継者である長男が

専務として社内を取り仕切り、対外的にも十分な信用を得ていることが分かった。もし社長に万一のことがあっても、即座に会社が傾く心配はない。従って、「従業員の年間給与総額」の準備は不要という結論に達した。

なお、保険金の受け取り方法にも気を配りたい。短期債務返済や従業員給与の保障に重点を置く場合は**一時金**で受け取るのが良いだろう。しかし売り上げ補てんや後継者育成、長期債務の返済が主目的であれば、何年かにわたる資金需要に対応できる**年金受け取り**タイプも検討すべきである。

## 2 相続対策

### 保険種類選定のポイント

### オーナー社長の相続問題

法人、とりわけ同族経営企業の相続対策は、事業承継対策と表裏一体である。

多くの場合、生前に後継者をきちんと育成しておくか、指名しておくことで、人的な問題は解決しうる。しかし経営権が問題だ。オーナーとして経営権を維持するため、社長は自社株の大多数を最後まで保有しがちで、それが相続税負担を重くする要因になっている。できれば生前に自社株式を後継者に移転したいところだが、贈与税の負担が重いため、どうしても移転しきれないというのが実情だ。

また、株主総会における特別決議権を維持すべく、あえて自社株を保有し続ける場合もあろう。

このように、オーナー社長に相続が発生すると、個人資産の中で現金化しにくい「自社株式」のウエートが大きくなるため、遺族は高額な納税資金の捻出に苦労するという図式になるのだ。

### 保険提案の前提

オーナー社長に相続対策プランを提案する場合、まずは現在の自社株式保有割合を尋ね、もし分かれば株式の時価評価額なども確認することが望ましい。資本金の多寡にかかわらず、社歴の長い会社では不動産の帳簿価格

株式会社トータス・ウィンズ代表取締役◎**亀甲美智博**

かめこう・みちひろ◎

1952年鹿児島市生まれ。早稲田大学法学部卒業。「20社の生損保から『いいとこ取り』を実現する中立公正な保険コンサルタント」がモットー。CFP。著書に『会社の危機を救う 社長の生命保険』（日本経済新聞社）。

と路線価に著しい差があり、相当の含み益があるケースも見られる。

また、事業が好調に推移し、創業時に比べて資本の部がかなり厚くなっている会社も多い。結果として、一株あたり純資産が膨らむため、相続税の負担が重くなるのである。

### 具体的な設計

さて、このようなケースではどのようなプランがふさわしいだろうか。

最も一般的なのは、みなし退職時（代表取締役を一度降りて、平の取締役になる）の勇退退職金原資確保を目的とした、社長を被保険者とする**全損型逡増定期保険**を活用する方法だろう。

この保険のポイントは全額損金算入できて、高い返戻金を得られる点だ。また、社長に万一があったときの死亡保障と勇退時の退職金原資の両面をカバーすることができる。