

2026年度版

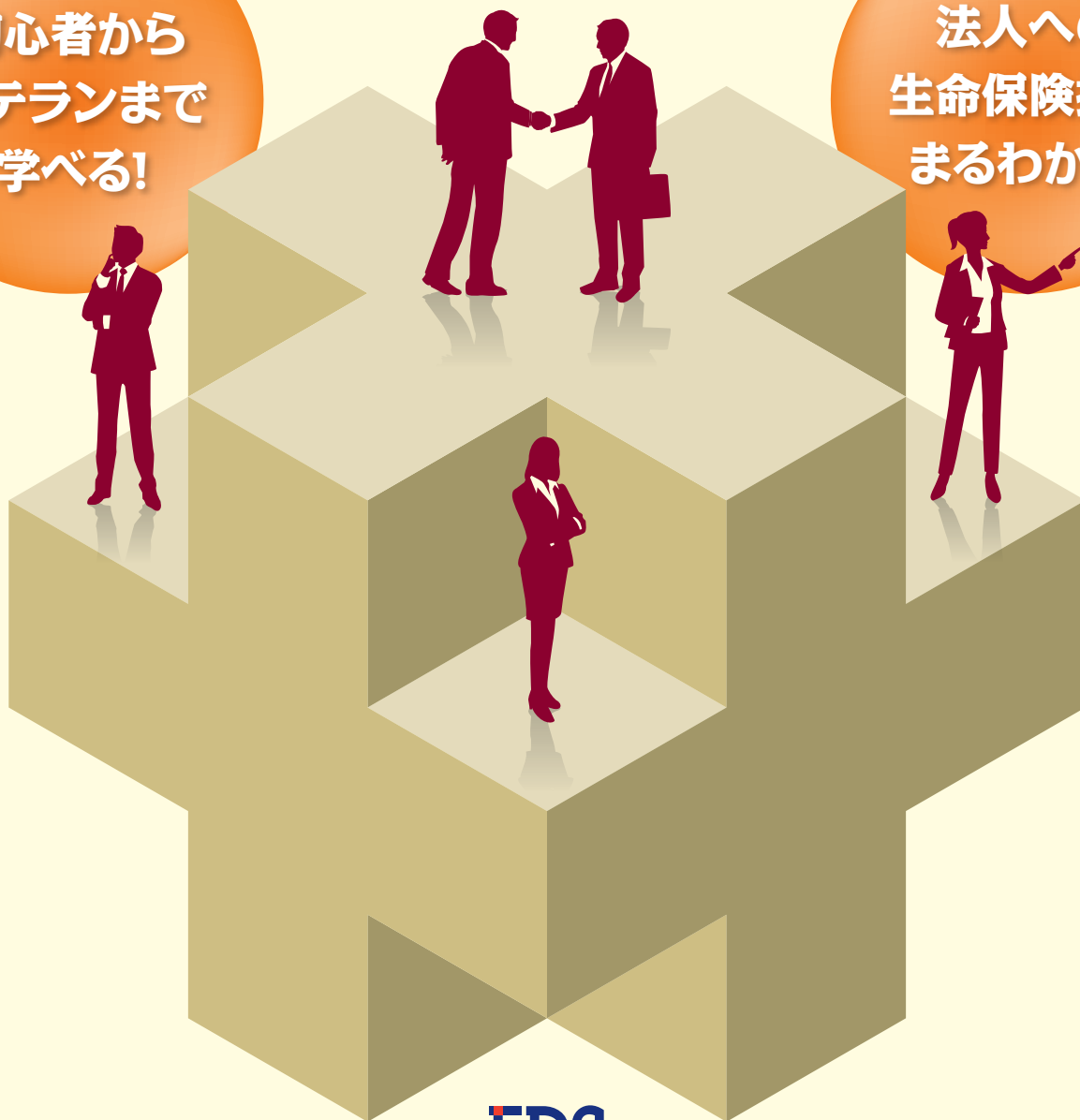
知識で差がつく 法人営業 **プラス**

著者 株式会社シャフト

監修 染宮勝己(税理士/CFP®)

初心者から
ベテランまで
学べる!

法人への
生命保険提案
まるわかり!



FPS

セールス手帖社保険FPS研究所

知識で差がつく法人営業プラス 目次

序章 法人見込み客のを見つけ方……2

- 1 どうやって法人のお客さまを探すか……3

第1章 個人と法人におけるライフステージの対比……10

- 1 個人と法人とでは何がちがうのか……11
- 2 個人と法人のライフステージを比較する……12
- 3 法人の必要保障額の考え方……15
- 4 経営者から何をヒアリングしたらよいか……20

第2章 決算書の見せてもらい方と決算書の見方……22

- 1 決算書をお預かりできるようになる(見せていただけるようになる)……23
- 2 決算書の基礎知識……26
- 3 決算書の見るべきポイント……31

第3章 株式会社の基礎知識……36

- 1 株式会社について……37
- 2 株式と株主について……40
- 3 株価と株式の活用について……43
- 4 株主総会について……46
- 5 株式(自社株)に関する生命保険の活用について……48

第4章 加入目的から考える経営者への生命保険提案……50

- 1 「経営者が亡くなったとき」の対策から考える……51
- 2 事業保障資金……51
- 3 事業継続資金……57
- 4 役員退職慰労金……59

第5章 事業承継における問題点と生命保険提案……68

- 1 事業承継の基礎知識……69
- 2 自社株対策
——後継者への自社株の直接集中……71
- 3 自社株対策
——後継者への自社株の間接集中……79
- 4 特例納税猶予制度の活用……81

第6章 経営者個人の相続対策と生命保険提案……86

- 1 相続の基礎知識……87
- 2 経営者の相続の場合に考えられる問題点……92
- 3 経営者の相続対策における生命保険の活用……95

第7章 従業員の生命保険加入……102

- 1 従業員の退職金制度の基礎知識……103
- 2 退職金のメリット……111
- 3 生命保険を活用した退職金積立……113
- 4 生命保険で弔慰金・見舞金を確保する方法……119

第8章 法人契約における税務の取扱い……122

- 1 経理処理の基礎知識……123
- 2 一般的な生命保険の経理処理……126
- 3 生命保険特有の経理処理……130
- 4 法人契約の税務取扱い……134

第9章 災害時などにおける生命保険活用法と周辺知識……144

- 1 災害発生！ 経営者がすべきこと……145
- 2 非常時に役立つ生命保険……148
- 3 セーフティネット保証4号の適用を受けた法人向けのリスクヘッジ……152

資料編……154

- 役員退職慰労金・弔慰金規程 見本……154
従業員退職金規程(給与連動制) 見本……156
相続財産完全防衛額早見表……158

- 本書の内容は、2026(令和8)年4月1日現在の法令(税制)・制度に基づいています。
- 法人契約の経理処理等の取扱いについては、改正等によって変更される可能性があります。
- 個別の契約の取扱いについては、所轄の税務署または税理士等の税の専門家にご確認ください。

法人へのアプローチ法

ここでは、まったく法人営業の経験のない営業パーソンの立場で考えてみます。
さまざまな方法がありますので、いろいろ試して自分に合った方法を見つけてください。

前職の友人知人にあたろう

ここでは、1つ目の「話を聞いてもらいたい対象となるお客さまを見つける」をテーマに、どのような方法があるのかを考えてみたいと思います。

初めて生命保険の営業に挑戦したときのことを思い出してください。個人の見込み客を探すため、友人知人にアプローチした経験はありませんか。新卒でこの業界に飛び込まれた方以外は、社会人経験があり、前職の人間関係があったはずです。

オーソドックスな方法ですが、前職の会社や業界の人脈で経営者、あるいは経営者につながるキーパーソンはいないか探してみましょう。自分が元いた会社や業界なら、関心事も悩みもわかることが多いですし、経営者の話も他の業界に比べ理解しやすいという利点もあります。

既契約者の中に経営者や個人事業主がいなか探してみよう

契約をいただいている顧客の中に、会社の経営者あるいは個人事業主はいないかチェックしてみましょう。見あたらなくても悲観することはありません。孤児契約(募集担当者のいない契約)の中には、必ずといっていいほど被保険者が経営者や個人事業主となっているものがあります。

そのような契約に出合ったら、まずは住所地に出向いて確認します。そこが会社なら社名や屋号の表札などが見つかるかもしれません。お会いできるのなら、ご契約いただいていることに対してのお礼を申し上げ、職業・役職などを確認してみましょう。

また、孤児契約の契約者が経営者であれば、業種・創業年と業歴(会社の事業の経歴)・従業員数・経営者情報・決算情報などその会社に関する情報を入手しやすいでしょう。

趣味や習い事でのつながりの中になか探してみよう

趣味や習い事で名刺交換した際に、相手が経営者だったということがかなりの確率であります。経営者本人でなくてもその奥さまというケースもあります。ただし、参加費や会費の低廉なところだと出会える確率は低くなります(月会費なら1万円以上が1つの目安です)。

士業の先生と知り合いになろう

これは税務や社会保障などのFP知識を有している方向けの方法です。






最も効率の良い方法は税理士や社労士などの士業向けの勉強会に参加することです。参加資格を問われる場合は難しいですが、参加資格を問われないもの、あるいは知人からの推薦などで参加できるものの中にはあります。日本FP協会に所属している人なら、スタディ・グループ(SG)開催の勉強会に参加するのも1つの方法です。士業向け勉強会なども資格が問われないケースもあります。さらに懇親会付きの勉強会であれば親しくなれるチャンスもあります。

士業の先生の信頼を得られるようになれば、顧問先の会社を紹介していただくことも可能となります。

SNSから発掘してみよう

SNSにはいくつか種類がありますが、X(旧Twitter)は匿名性が高いので積極的に使うには難し

個人と法人のライフステージ比較

個人の ライフステージ	家族形成期 結婚・出産  20代	家族成長期 住宅取得  30代	家族成熟期 子ども進学  40代	家族独立期 子ども独立  50代	老後生活期 定年退職  60代～
	法人の ライフステージ	創業期 会社設立 従業員雇用 30代	成長期 従業員増加 社屋設立 店舗出店 福利厚生制度 40代	安定期 業績安定拡大 50代	事業承継期 衰退期 自社株対策 後継者育成 60代

3

法人の必要保障額の考え方

ステージごとに事業資金の流れとリスクは変わる

必要保障額について考える際、個人と法人で最も違う点は資金調達的手段です。

個人の場合、ファイナンシャル・プランニングを行ううえでの基準になるのが「給与」です。給与は定期的に見込める収入です。個人の場合はこの給与を基に支出とのバランスを考えていきます。

一方、法人の場合は、個人の給与に相当する「売上げ」やそこから経費等を差し引いた「利益」がある程度一定となってくる時期、いわゆる安定期までは変動も大きく、売上げや利益を基準に支出を考えることは困難であるといえます。

そこで法人の場合は、会社を運営するための資源となる事業資金や事業用資産をどのように準備しているか、会社の成長とともに事業資金の流れがどのようになっていくのかをまず理解しましょう。そのうえでステージごとに「経営者の死亡」というリスクが起きた場合に、なんのためにいくら必要となるのか、いわゆる「必要となる保障の目的」と「必要額の考え方」を確認していきましょう。

創業期のリスク

会社を設立する際、株式会社であれば株主がお金を出資することで「資本金」となり、それが法人として活動するための最初の資金となります。この資金を元手に事業用資産となる事業所や店舗、設備などを準備し、売上げを上げるための商品や原材料などの仕入れを行い、それらの支出をまかなうこととなります。

借入金返済のための解決策

借入金返済のための資金準備は、法人契約の生命保険を活用します。準備する保障額は、法人税相当額を考慮して必要保障額の約1.5倍を準備します(P.58コラム参照)。

契約者	被保険者	受取人
会社	経営者	会社

連帯保証債務の問題点と生命保険での解決策

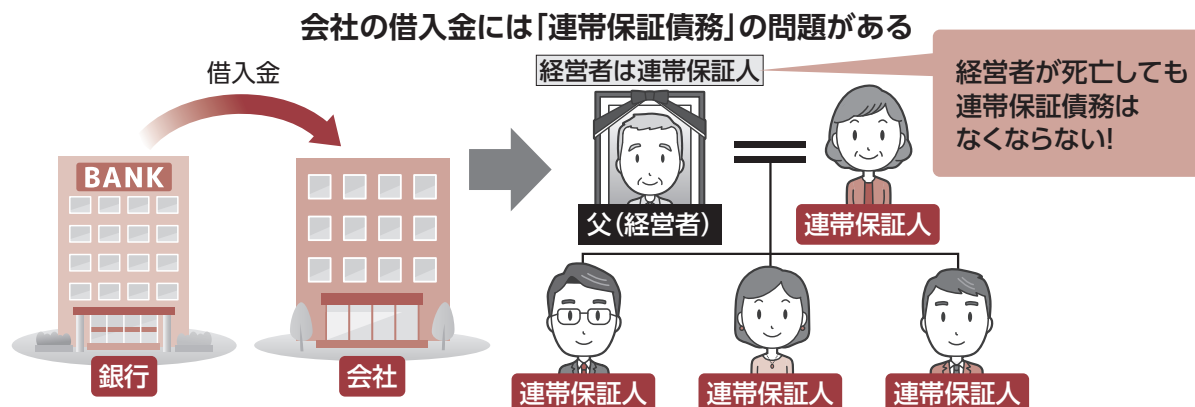
経営者が死亡すると、金融機関等からの借入金の返済が問題となります。その資金準備として提案するのはもちろん、社長へのフックトークとして「連帯保証債務」の面からも提案してみましょう。

会社が金融機関から借入れをした場合、一般的には経営者が「連帯保証人」になることが多く、これを「経営者保証が付いている」と言います。国としてはこの経営者保証の条件が厳しいことにより、後継者が確保できず事業承継が円滑に進まないなどの問題意識があり、経営者の負担を軽くするためのさまざまな施策がとられてきました。例えば、経営者保証を外すための一定の要件を定めた「経営者保証ガイドライン」や、信用保証協会の「事業承継特別保証制度(事業承継時に経営者保証を不要とする制度)」「選択制保証制度(保証料率の上乗せにより経営者保証なしの選択が可能)」などがあります。

さらに最近では、2026(令和8)年5月に事業性融資推進法が施行され、「企業価値担保権」が創設されました。不動産担保や経営者保証に頼り過ぎない企業の将来性に基づく事業全体の価値を担保とする新制度でこれからの活用が期待されています。

このように融資方針は着実に経営者保証をなくす方向へシフトしてきており、新規融資に限って言えば、経営者保証なしの融資が伸びてきているものの、これらの制度は一定の要件を満たした会社に限られます。依然として経営者保証が付いている既存の融資等も多く、現在は過渡期の状態とも言えます。

未だ多くの中小企業が利用している信用保証協会の保証付き融資においては、経営者保証が付けられている(経営者が連帯保証人となっている)ケースが多いため、借入金の話はこの連帯保証債務から入ると経営者およびその配偶者の心に響きます。



問題点①

会社の「連帯保証人」になっている経営者が先に死亡した場合、連帯保証債務は法定相続分にしたがって「**当然分割**」される。

問題点②

「連帯保証債務」は、連帯保証人が**債務を肩代わり**することが確定していないため、相続税の計算上、「**債務控除**」の対象とはならない。

生命保険で使う勘定科目一覧

貸借対照表

資産の部	負債の部
現金・預金 仮払金 保険料積立金 配当積立金 前払保険料 (前払費用) など	借入金
	純資産の部

損益計算書

費用	収益
支払保険料 定期保険料 福利厚生費 給与 退職金 支払利息 雑損失 など	雑収入
利益	

2

一般的な生命保険の経理処理

定期保険の経理処理

それでは、ここからは生命保険の経理処理について見ていきます。まずは、一番基本的な定期保険(解約返戻金のないタイプ)の商品です(解約返戻金のあるタイプについては後述)。

保険料を支払った場合

解約返戻金のない定期保険は一般的には「全額損金算入」です。例えば次のような契約形態で保険料10万円を支払った場合の仕訳は、「借方：支払保険料(費用の発生)、貸方：現金(資産の減少)」となります。

定期保険の保険料支払時の経理処理

例：定期保険に加入して保険料10万円を支払った
[契約形態]

契約者	被保険者	受取人
会社	役員	会社

災害発生！ 経営者がすべきこと



発災時に知っておくべき周辺知識

災害救助法について

家屋の被害状況や人的被害状況により被災した市町村のある都道府県知事が適用を決定します(国は法適用の助言等を行う)。災害救助法の適用により、支援や各種猶予がなされる形になります。

適用基準は、災害により市町村等の人口に応じた一定数以上の住家の滅失(全壊)がある場合、多数の者が生命または身体に危害を受け(受けるおそれが生じた場合も)、避難して継続的に救助を必要とする場合などです。

応急救助のおもな内容は、避難所の設置、応急仮設住宅の供与、炊き出しその他による食品の給与、飲料水の供給、被服や寝具その他生活必需品の給与・貸与、医療・助産、被災者の救出、住宅の応急修理、学用品の給与、埋葬、死体の捜索・処理、障害物の除去、被災者の救出などです。

市町村単位で適用されるので、その地方自治体にお住まいならご自身や家族に直接被害がなくても収入が途絶えたケースなどでは各種支援等が適用されることとなります。自衛隊の災害派遣は災害救助法とは別で、都道府県知事が要請し国が決定します。なお、災害救助法適用自治体では免許証の更新期限や車検の有効期限なども特別措置となります。災害救助法の詳細については内閣府のホームページで確認してください。

激甚災害指定について

「激甚災害に対処するための特別の財政援助等に関する法律(激甚災害法)」に基づく制度で、中央防災会議の意見を聴いた上で、内閣の閣議決定で指定されます。激甚災害指定を受けると復旧事業の国庫負担割合が引き上げられるので地方自治体の負担が減ります。雇用に関わる面では対象地域に所在する事業所が災害により休業したことにより、賃金を受けることができない被保険者については、実際に離職していなくても雇用保険の基本手当が支給されます。