

2022年度版

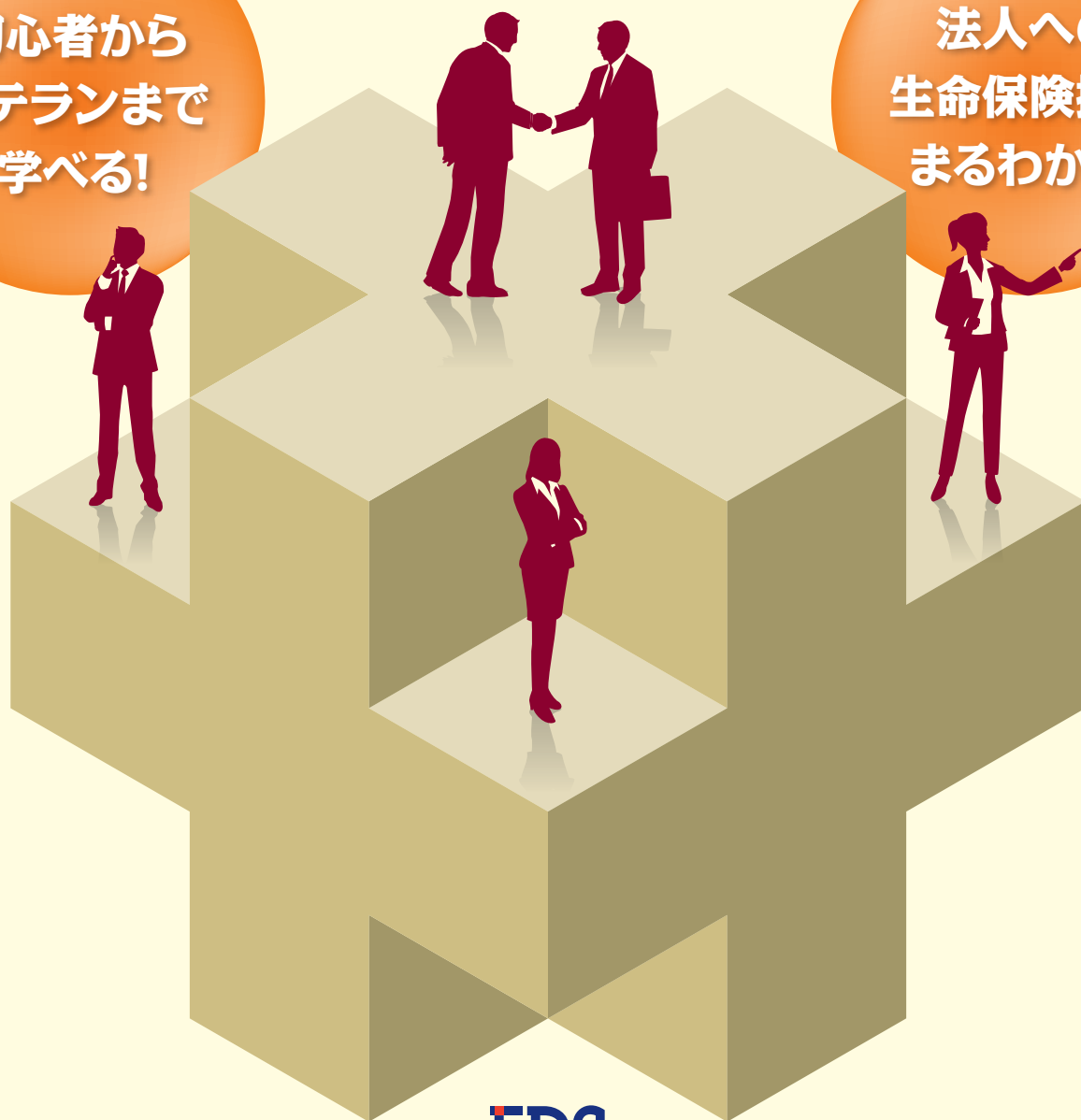
知識で差がつく 法人営業プラス

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……8

- 1 個人と法人とでは何がちがうのか……9
2 個人と法人のライフステージを比較する……10
3 法人の必要保障額の考え方……13
4 経営者から何をヒアリングしたらよいか……18

第2章 決算書の見せてもらい方と決算書の見方……20

- 1 決算書をお預かりできるようになろう（見せていただけるようになろう）……21
2 決算書の基礎知識……24
3 決算書の見るべきポイント……29

第3章 株式会社の基礎知識……34

- 1 株式会社について……35
2 株式と株主について……38
3 株価と株式の活用について……41
4 株主総会について……44
5 株式（自社株）に関する生命保険の活用について……46

第4章 加入目的から考える経営者への生命保険提案……48

- 1 「経営者が亡くなったとき」の対策から考える……49
2 事業保障資金……49
3 事業継続資金……55
4 役員退職慰労金……57

第5章 事業承継における問題点と生命保険提案……66

- 1 事業承継の基礎知識……67
2 自社株対策——後継者への自社株の直接集中……69
3 自社株対策——後継者への自社株の間接集中……76
4 特例納税猶予制度の活用……78

第6章 経営者個人の相続対策と生命保険提案……82

- 1 相続の基礎知識……83
2 経営者の相続の場合に考えられる問題点……88
3 経営者の相続対策における生命保険の活用……91

第7章 従業員の生命保険加入……98

- 1 従業員の退職金制度の基礎知識……99
2 退職金のメリット……107
3 生命保険を活用した退職金積立……109
4 生命保険で弔慰金・見舞金を確保する方法……115

第8章 法人契約における税務の取扱い……118

- 1 経理処理の基礎知識……119
2 一般的な生命保険の経理処理……122
3 生命保険特有の経理処理……126
4 法人契約の税務取扱い……130

第9章 コロナ禍における生命保険活用法……140

- 1 非常時に役立つ生命保険……141
2 緊急融資を受けた法人向けのリスクヘッジ……144
3 コロナ禍による募集方法の変化……146

資料編……148

- 役員退職慰労金・弔慰金規程 見本……148
従業員退職金規程（給与連動制） 見本……150
相続財産完全防衛額早見表……152

- 本書の内容は、2022（令和4）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らう

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よ。

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いなか探してみよう

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、Twitterは匿名性が高いので積極的に使うには難しい面があります。ただし、自分が実名で情報発信をする場合には向いていることもあります。同業者のス

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～
	会社 創業期 会社設立 従業員雇用 20代	成長期 従業員増加 社屋設立 店舗出店 福利厚生制度 30代	安定期 業績安定拡大 40代	事業承継期 衰退期 自社株対策 後継者育成 50代	第2成長期へ 廃業およびM&A 60代～
法人の ライフステージ	経営者 30代	40代	50代	60代	勇退・老後・相続

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、会社を経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。

3

決算書の見るべきポイント

貸借対照表のどこをチェックすればよいか

一般的に貸借対照表で見るべきポイントは次のような点になります。なお、下記の項目はあくまで目安ですので、1～2個の数値が悪かったからといってただちに改善が必要な会社というわけではありません。経営者との会話のきっかけとなる部分として捉えましょう。

- ①「流動資産」と「流動負債」を比較。流動資産＞流動負債であれば、いざというときに直近の返済を流動資産でまかなえるためとりあえず良好といえます。
- ②「固定資産」と「固定負債」を比較。固定資産＞固定負債なら良好といえます。
- ③資産の部で「土地」「建物」の有無を確認。これが古くからある会社は自社株の評価額が高くなっていく可能性があるのも、土地や建物の取得年度を確認しておきます。
- ④「保険料積立金」や「前払保険料」という科目があれば、終身保険や通増定期保険、長期平準定期保険などの資産性(解約返戻金)のある保険に加入しています。
- ⑤負債の部に「短期借入金」「長期借入金」の科目があれば借入先を確認します。経営者が個人のお金を会社に貸し付けている場合は、経営者死亡時に相続の問題を抱えることがあります。
- ⑥固定資産合計額＜長期借入金の場合は、いざというときに固定資産を売却しても返済が厳しい可

貸 借 対 照 表

令和3年4月1日から
令和4年3月31日まで

(単位：円)

資 産 の 部		負 債 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
① 【流動資産】	【 170,000,000】	①流動負債】	【 85,500,000】
現金及び預金	50,000,000	⑤短期借入金	10,000,000
売掛金	50,000,000	買掛金	40,000,000
商品	70,000,000	未払金	30,000,000
		未払法人税等	1,500,000
		未払消費税	4,000,000
② 【固定資産】	【⑥ 55,500,000】	②固定負債】	【 100,000,000】
(有形固定資産)	(38,000,000)	⑤長期借入金	⑥ 100,000,000
③ 建物	13,000,000		
車両・運搬具	5,000,000	負債の部合計	185,500,000
③ 工具器具備品	10,000,000	純資産の部	
③ 土地	10,000,000	【株主資本】	【 40,000,000】
(無形固定資産)	(1,500,000)	【資本金】	【⑦ 10,000,000】
ソフトウェア	1,000,000	資本金	10,000,000
電話加入権	500,000	【利益剰余金】	【 30,000,000】
(投資等)	(16,000,000)	その他利益剰余金	23,000,000
出資金	1,000,000	⑧当期純利益	7,000,000
④ 投資有価証券	5,000,000		
保険料積立金	10,000,000	純資産の部合計	40,000,000
資産の部合計	225,500,000	負債及び純資産の部合計	225,500,000

主な少数株主の権利

議決権保有割合	できること
10%以上	解散請求権
3%以上	取締役・監査役解任請求権、株主総会招集請求権、会計帳簿閲覧請求権 など
1%以上	株主総会検査役選任請求権、株主提案権(要件あり) など
1株 (1単元株)	(自益権) 利益配当請求権、株式買取請求権、名義書換請求権 など (共益権) 株主代表訴訟提起権、取締役会議事録閲覧請求権、 計算書類閲覧請求権、取締役違法行為差止請求権 など

株式が分散することで起こりうる問題点

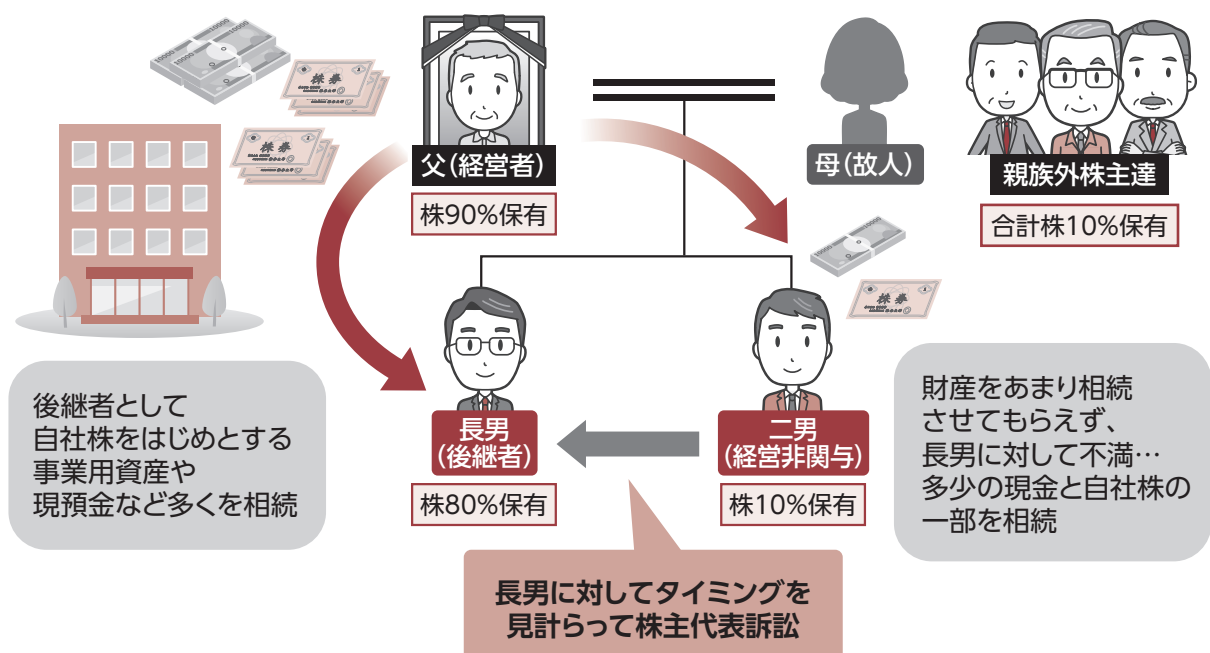
株式が分散すると当然ですが株主の数が増えます。わずかしき株式を持っていない株主でも、次のような問題点を抱えています。

権利を行使されて会社経営の障害になる

1株でも主張できるものとして「株主代表訴訟」があります。これは、一定の要件を満たしたときに、株主が経営者を相手に訴訟を起こすことができる権利です。

例えば、中小企業経営者の相続において、事業用資産だからと株式(自社株)をはじめ財産の多くを相続した後継者である長男と、多少の現金と自社株をほんの少ししか相続できなかった二男がいたとします。二男はあまり財産がもらえなかったのが面白くありません。そのため、長男のちょっとしたこと(中小企業は会社の財布と経営者個人の財布が一緒になりがちで資産の混同が起こりやすい)を追及するために、少数株主である二男が株主代表訴訟を起こすことがあります。これでは長男は会社を思うように経営できるわけもなく、最悪の場合、会社が乗っ取られることさえあります。

同族による経営権争いのイメージ



①贈与(自社株を後継者に贈与する)

後継者の持分を増やす方法の1つに自社株の「(生前)贈与」があります。自社株を後継者に移すには、現経営者から直接贈与するのが最も確実な手段となります。贈与には毎年自社株を贈与する「暦年贈与」と、まとめて自社株を贈与する「相続時精算課税制度」(精算贈与)の2つの方法があります。

暦年贈与を用いた場合は、贈与税は累進課税ですから贈与額が高ければ高いほど贈与税も高くなります。したがって贈与税率の低い範囲で自社株を贈与するケースが考えられますが、自社株の評価額は毎年変わります。そのため、毎年の贈与ごとに1株あたりの自社株の評価額を計算し、それに贈与したい株式数を乗じて贈与金額を算出することになります。自社株の評価額は会社の規模拡大とともに高くなっていきますから、できるだけ早いうち＝株価(評価額)の低いうちから毎年贈与を続けている会社もたくさんあります。

毎年の贈与金額＝その年の1株あたりの自社株評価額×贈与株数



何株贈与したらよいか＝希望する贈与金額÷その年の1株あたりの自社株評価額

後継者に贈与する際の問題点

暦年贈与は、受贈者(後継者)が贈与者(経営者)の相続人の場合は、贈与者の相続開始前3年以内の贈与については「贈与時の価額」で相続財産に持ち戻されて相続税が計算されます(すでに支払っている贈与税は相続税から控除されます)。

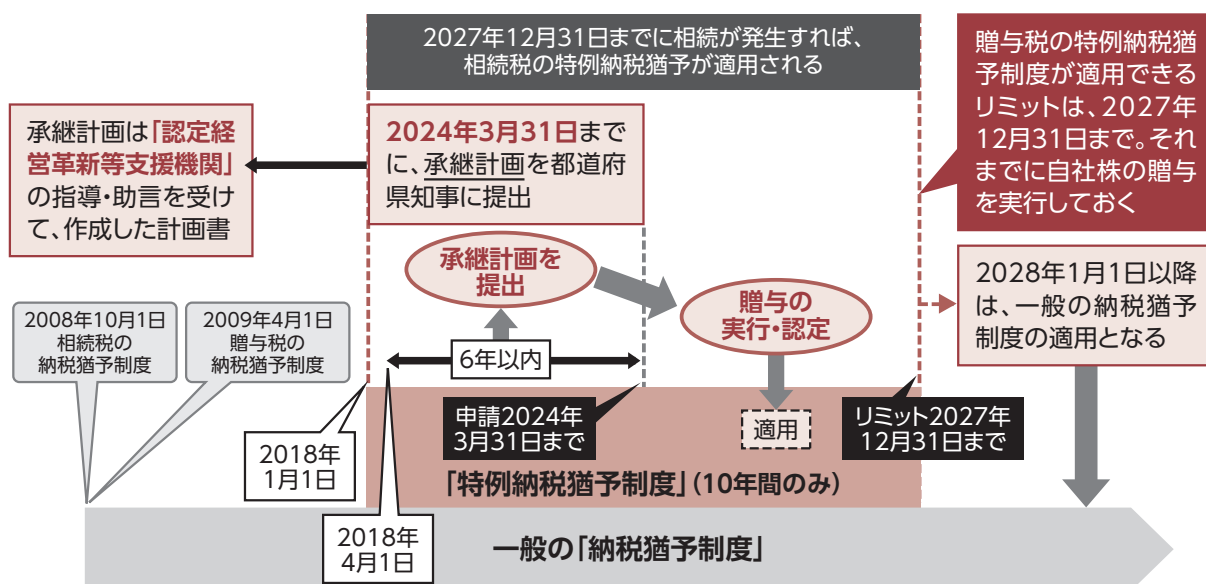
遺産分割においては「特別受益」と認められれば、「時価」(現時点の価格)で持ち戻しされ、遺産分割が行われます。また遺留分の計算においては過去10年以内の贈与分を時価で持ち戻しされて計算されます。そのため遺留分侵害のリスクがあるといえます。

一方、相続時精算課税制度は、60歳以上の親や祖父母から、18歳以上(2022(令和4)年3月までは20歳以上)の子や孫への贈与において利用できる制度ですが、暦年贈与に比べて大幅に非課税金額が大きく(特別控除2,500万円まで)、特別控除を超えた分についても税率が一律20%と低率になっています。

生前贈与による自社株移転時のリスクと生命保険の活用目的一覧

	贈与の種別と目的	問題点(リスク)	生命保険の活用目的
生前贈与による承継	「暦年贈与」で 後継者に自社株を移転	特別受益として遺産分割時に 時価で持ち戻し される ⇒遺留分侵害のリスク(10年分)	遺留分侵害対策 (代償交付金づくり)
	「相続時精算課税」で 後継者に自社株を移転	・適用時点で贈与税課税(非課税金額2,500万円を超える分) ・相続が発生すると 贈与時点の価額で持ち戻し して相続税課税のリスク(贈与税額控除適用)	納税資金対策
		・特別受益として遺産分割時に 時価で持ち戻し されるリスク	遺留分侵害対策 (代償交付金づくり)

特例納税猶予制度の申請のリミットは2024(令和6)年3月末まで



※令和4年度税制改正により、特例承継計画の提出期限が1年延長されました。

事業承継のネックになっていた「自社株にかかる相続税・贈与税の負担」問題は、この特例納税猶予制度を活用することにより解決の道筋が付けられました。ただし、すべての会社がこの特例納税猶予制度を活用できるわけではありません。一定の手続き・要件を満たした会社に限られます。

この特例納税猶予制度が利用できるのは、2018(平成30)年1月1日から2027(令和9)年12月31日までの10年間に限られます(これ以降は一般の納税猶予制度が適用されます)。特例納税猶予制度を活用するには、まず2024(令和6)年3月31日までに都道府県知事に承継計画を提出しなければなりません。そして2027年12月31日までに自社株を贈与するか、相続が発生するかなければ、特例を使うことはできません。

特例納税猶予制度のリスクと生命保険活用

特例納税猶予制度は2018(平成30)年にスタートしています。特例納税猶予制度を活用することによって、自社株の生前贈与における贈与税、あるいは自社株の相続時における相続税の負担なしで、経営者等が保有する自社株を100パーセント後継者に引き継ぐことができるようになりました(一般の納税猶予制度は、対象株式が発行済議決権株式総数の2/3まで)。

ただし、特例納税猶予制度を活用する場合にもリスクはいくつかあります。主なリスクは、相続および贈与の特例納税猶予のいずれの場合にも考えられる、特例納税猶予制度の取消しリスクです。

一般の納税猶予制度ほどではありませんが、特例納税猶予制度にも認定後5年間は厳しい継続要件があります。この要件を満たさなくなると、猶予税額の取消しと共に、それまでの利子税を直ちに支払わなければなりません。このリスクがあるために専門家も、同制度を使うアドバイスを躊躇していると考えられます。主な取消要件は次ページの表のとおりです。

3

経営者の相続対策における
生命保険の活用

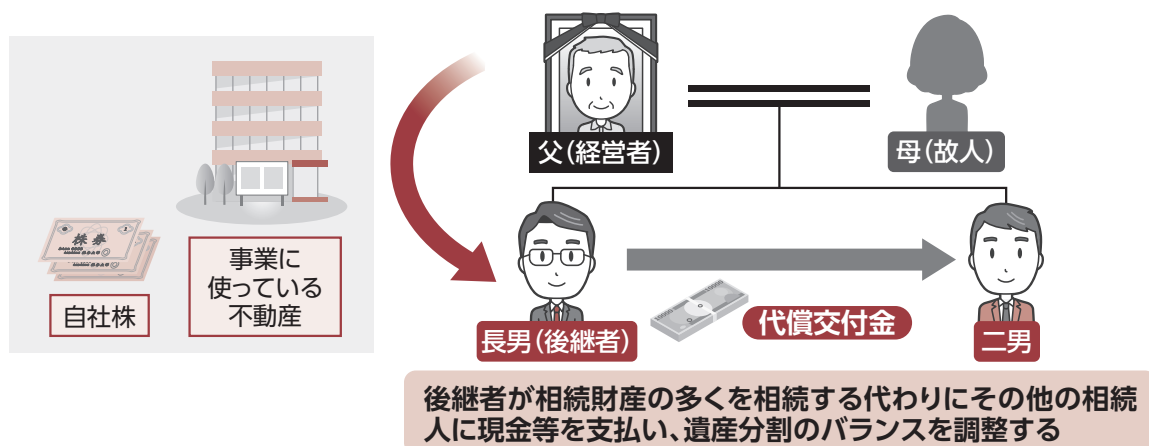
円満な遺産分割のための活用法

遺産分割をスムーズに行っていくうえで役に立つ生命保険の活用法を見ていきます。相続税がかかる相続は年間死亡者数の10%弱程度ですので、経営者の相続に限らず、多くの人が活用できる内容となっています。

代償交付金の準備

経営者の相続が発生して遺産分割協議になった際、例えば後継者が財産の多くを相続し、その代わりに他の相続人に後継者自身の保有する現金等の財産を渡すことを「代償分割」といいます。

代償分割のイメージ



この代償分割は、分けづらい財産(自社株や事業用不動産)を後継者が相続し、その代償として後継者が他の相続人に相応の財産を渡すことになるため、一般的に後継者自身の財産に現預金がないと実現できません。したがって、自社株や事業用不動産などのまとめた財産を相続する後継者は、あらかじめ代償交付金としての現金の準備が必要です。

そこで生命保険を活用し、原則受取人固有の財産となる死亡保険金を後継者に残すことでこの問題を解決できます。

なお、単に後継者から他の相続人に現金を渡しただけだと贈与とみなされてしまう可能性があるため、遺産分割協議時に作成する遺産分割協議書に代償交付する旨を記載しておくか、財産を相続する代わりに代償交付をする旨を遺言に記載しておく(負担付遺言)などの記録を残しておきます。また相続税の申告においても、代償分割として支給した現金は、支給した本人の課税価格から差し引き、反対に代償交付を受けた相続人はそれを課税価格に加えて申告を行う(時価との調整あり)ことで、贈与とはなりません(相続税基本通達11-2-9, 11-2-10)。

マー等短時間労働の加入者の特例掛金月額(掛金月額4,000円以下)については、国が所定の額を上乗せして助成します(例えば掛金月額2,000円の場合、助成額は300円)。ただし、同居親族のみを雇用する事業主などは、新規加入助成の対象にはなりません。

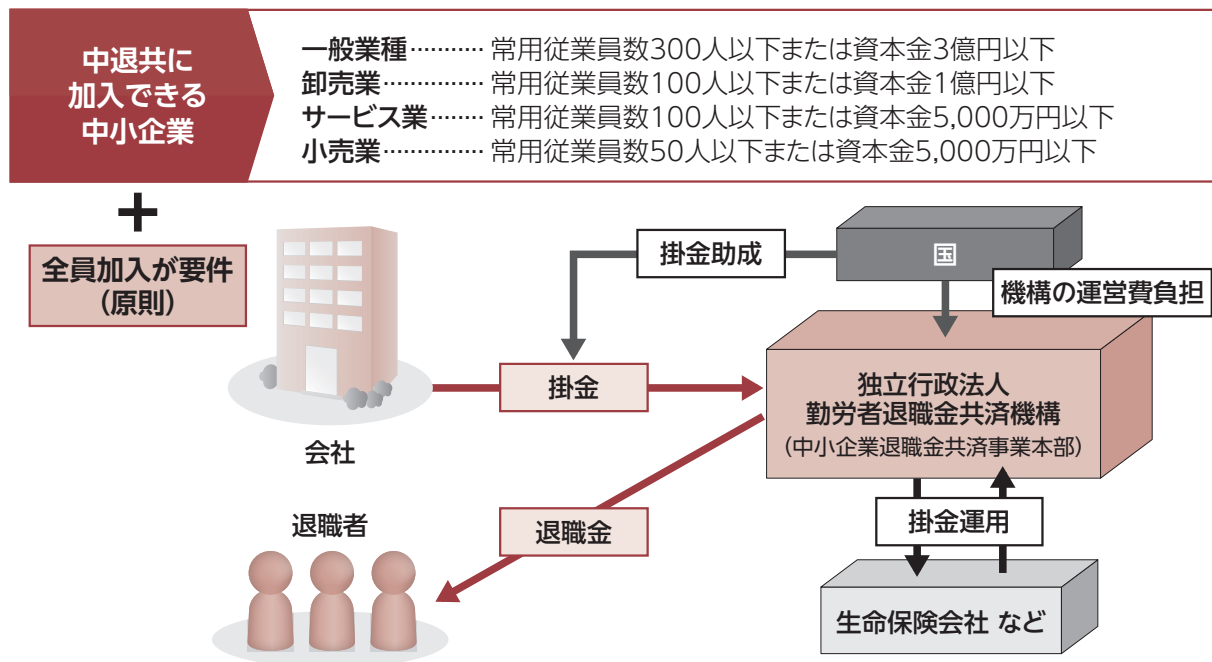
②掛金は全額損金算入

掛金は全額損金算入することが可能ですが、退職金の支払いは従業員に直接払いとなります。退職時の年齢が60歳以上であれば、一時金払いのほか全部または一部を分割して受け取ることができます。またその運用利息は非課税です。

③通算制度がある

従業員が転職するとき、転職前と転職後の会社がどちらも中退共に加入している場合には、通算することができます。また、特定業種退職金共済制度(建設業・清酒製造業・林業)や特定退職金共済制度(特退共)と通算できます。

中小企業退職金共済



確定拠出年金制度(DC)

確定拠出年金(DC)は、拠出された掛金とその運用収益との合計額をもとに、将来の給付額が決定する年金制度です。掛金を会社が拠出する「企業型確定拠出年金」と、加入者自身が拠出する「個人型確定拠出年金(iDeCo)」があります。

企業型確定拠出年金

企業型年金規約の承認を受けた企業に勤務する原則70歳未満(2022年4月までは60歳未満)の従業員が加入対象で、全体として公平と認められる場合は、特定の従業員だけを加入者とするのが可能です。企業は毎月従業員の年金口座に掛金を積み立て、従業員自らが運用する年金制度で、企業は掛金を全額損金算入できます。掛金限度額は、例えば他の企業年金がある場合は月額27,500円、ない場合は月額55,000円となっています。

個人型確定拠出年金(iDeCo)

原則65歳未満で国民年金の被保険者なら加入(2022(令和4)年4月までは原則20歳以上60歳未満の人であれば加入可能)ですが、企業型確定拠出年金に加入している人は企業型年金規約でiDeCo同時加入を認めている場合のみ可能です(2022年10月1日以降は規約の定めによる加入要

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

活可能期限を過ぎると保障は完全になくなります。税務上は約款記載の復活可能期限を過ぎると、解約返戻金を資産計上しなければならないこともあります。

コロナ禍における各社保険料払込みの猶予期間延長は「緊急事態宣言の発令日から6カ月後の末日」となっており、契約者からの申し出により延長されるので、何もしないと上記のとおり失効します。

各手続きの比較

	資金調達	保険料削減	保障の確保	注意点
契約者貸付	○	×	○	オーバーローン失効を起こすことがある
保険期間短縮	○	○	○	保険期間が短くなる
減 額	△	○	×	保障額が少なくなる
変 換	○	×	○	保険料が高くなることもある
解 約	○	○	×	保障がなくなる
自動振替貸付(APL)	×	○	○	一定期間経過すれば金利が発生する
払方変更	△	△	○	年払を月払にすることで一時的には多額の支出を抑えることができるが、年払時期の2カ月前には手続きをしないと間に合わないことがある。
払 済	×	○	△	保障額が少なくなる
延長定期への変更	△	○	○	払戻しは加入期間による
払込期間の延長	△	○	○	払戻しは加入期間による
失 効	×	○	×	復活は失効中の保険料を納め、かつ所定の告知に該当しなければ可能

2

緊急融資を受けた法人向けの リスクヘッジ

返済が不可能になることも想定する

このコロナ禍で信用保証協会の保証付き緊急融資等を借り入れている会社は相当な数に上ります。現状では、返済が猶予されていたり、金利の減免がなされていても「借りたお金」であることに違いはありません。今回のコロナ関連の緊急融資は経営者保証を求められています。つまり経営者が連帯保証人です。多くの会社が「追加融資」という形で融資を受けていますが、このことは将来の返済が困難になりかねないことを示しています。

売上げが上がる、もしくは維持する前提でもともと金融機関から融資を受けていた会社がほとんどですから、現状維持以上でようやく元々の融資が返済できるということです。つまりコロナが収まった際には売上げの回復だけでは追加融資分の返済はできないという恐ろしい意味です。

機動力の高い税理士の先生が顧問についている場合は、追加融資分を含めて返済原資をどう確保