



社長の悩みは 法人保険でこう解決する

ここでは、よくある社長の悩みを7つ挙げ、悩みの解決に法人保険がどう活用できるのか、提案のポイントを解説する。

FPソリューション代表
CFP®
黒澤 雄一

CASE 01 業績の先行きが 読めず不安なA社



会社の状況

業種：一般建設業
従業員数：50名
売上高：6億円
経営者の年齢：50歳

経営者の悩み

現在は東京五輪や震災復興関連等で建設業界全体が労働力不足になっており、自社受注のほかにも仕事は安定的に入ってきている。そのため、この5年ほどは右肩上がりに業績が伸びており、従業員を10名増やした。

しかし、この業績が今後も続くかは不透明であり、業績の良い今のうちに将来に備えて内部留保を増やしておきたい。

経営者の悩みを解決するポイント

一時的に業績が良くなって従業員を増やしたり設備投資をする企業は少なくないが、業績が頭打ちとなると、それらの投資が一転して重荷になり経営に苦しむ企業の姿も珍しくない。

先の阪神淡路大震災の際には、多くの建設会社が復興関連で業績を伸ばしたが、復興関連事業が一巡すると売上が急減し、中には倒産する企業も出てきた。

自社の営業努力などで業績を伸ばしている場合には問題ないが、一過性の外的な要因で業績が伸びている場合には、その要因が収縮した後のことも真剣に考えておきたい。

特に従業員を増やせば、給与・社会保険料の負担や将来的な退職金の準備が伴う。設備投資をしたならば、借入金の返済は業績が頭打ちになっても継続していかなければならない。

目先の仕事が増えているとこれらのことは気にならないかもしれないが、現在の売上のうち、本来的にその企業が稼げる売上と、一過性の要因で増えている売上を分けて考え、一過性の要因が収縮した場合のシミュレーションをしておく必要がある。

業績が良ければ法人税の負担が増加するが、業績が悪化したからといって法人税が返還されることはない。そこで、損金算入可能な生命保険を活用することで、法人税の税負担を軽減しながら経営者の保障と解約返戻金の積上げを図る。これなら経営者に万一のことがあった場合への備えと解約返戻金による内部留保の積上げができる。

提案のポイント

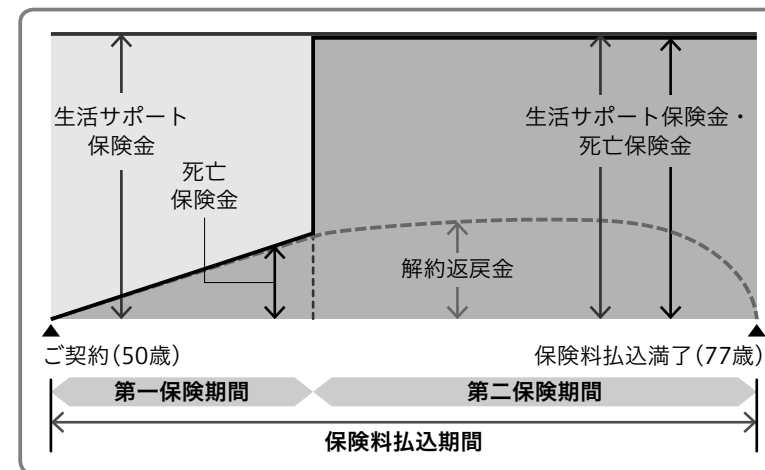
震災復興事業が始まる前のA社の売上高は約5億円、法人所得は2,000万円前後であった。その後、売上高が1億円増えた分、従業員を10名増やし、現在の法人所得は3,000万円前後に伸ばしている。仮に震災復興が一巡し、元の売上高に戻った場合には、従業員が増加している分、業績が厳しくなることが見込まれる。経営者の感覚では、あと5年程度は好調が続くとみており、その間に、これまで手掛けてこなかった個人向けのリフォーム事業に着手し、売上高を維持できるようにしていきたいと考えている。

そこで、今後5年間で大きく蓄えられる全額損金タイプの定期保険を活用する。

提案プラン

商品：生活障害保障定期保険（明治安田生命）

- 契約年齢：50歳 ● 保険期間・保険料払込期間：77歳まで
- 第一保険期間：10年 ● 保険金額：3億円
- 年払保険料：996万600円



A社に提案したこの保険は、長期の定期保険の保険期間を2分割し、最初の第一保険期間については所定の介護状態・障害状態のみ保障し、第二保険期間には通常の病気死亡・災害死亡時の保障となる。第一保険期間の保障を一部制限することで解約返戻率を高めた新型の定期保険である。

この類の新型の定期保険は、保険会社によって、第一保険期間を「災害死亡のみ」とするか、この保険のように「介護・障害状態」とするかで分かれている。

中小企業経営者にとって、働けない状態である「介護・障害状態」のほうが、よりリスクとして身近に考えやすいだろう。

さらに、このタイプでは保険料の全額が損金算入できる点で、法

人所得を減少させ、法人税の軽減が図れる。

この保険の解約返戻率は、3年目には75.5%に到達し、第一保険期間満了の10年目前後に85.5%とピークとなる。

今後、5年から10年程度で税効果を得ながら資金を積み立てていくのであれば、このようなプランが適しているだろう。

ただし、この種の新型の定期保険の解約返戻率のピークは第一保険期間が終了する近辺に設定されているので、それ以降の解約返戻率は低下していく傾向にある。このような保険は、加入した後のメンテナンスが重要であり、解約返戻率のピーク管理と、それに見合う資金用途を検討しながら継続することが求められる。