

法人税を減らし
会社の預金を
30%増やすために

絶対知っておくべき

7つの方法

はじめに | 本書で分かること

本書を手にとって頂きありがとうございます。

私たちは、会社の発展にとって、一番大事なものは人だと考えています。そして経営者は、会社に携わる人たちが、より生産的に働き、個々人の人生が充実するようになるには、どうしたら良いのかを追求し、実践する必要があります。

そして、そのためには、お金の面での安心は欠かすことができません。

会社がお金の面で安定していないと、どうしても目の前の売上や利益を達成せざるを得ず、走り回って疲弊してしまいます。お金の面で安定していると、人の成長や、高収益の利益モデルの構築など、未来の状況を良くすることに時間を使えるようになります。

このように、経営者や役員が、未来のために使う時間が増えると、会社はあらゆる面で発展していきます。

もちろん「会社の発展」の定義は、それぞれです。会社をより大きくすることも発展ですし、小さな家族経営の会社であれば安心して働ける環境を作ることも発展です。

いずれにせよ、本書の一番の目的は、税金を抑え、会社預金を増やすことによって、お金の面での安心を手に入れて頂き、会社の更なる発展に貢献することにあります。

このために、本書では、「車を買いましょう」「もっと経費を使いましょう」というような戦略性のない一般的なアドバイスは一切行っていません。

弊社が蓄積してきた実際のお客様の様々な事例を元に、税務テクニック、保険活用、その他の節税手段の活用など、税金を抑え、会社の預金を増やすために効果的な、財務戦略のノウハウをお伝えしていきます。

内容は、大きく分けると、次のようになっています。

1. 全ての経営者が知っておくべき経営セーフティ共済
2. 税金を抑えながら退職金としても使える預金をより多く準備する方法
3. 年度によって波がある事業で、赤字や経営危機の時のための現金を用意する方法
4. 突発的に大きな利益が出た時のために知っておきたいオペレーティングリース
5. 会社の預金がなくなってしまうような時のために、あらかじめ知っておきたい対策
6. 税理士や営業からすすめられた法人保険に入る時に絶対得する契約テクニック
7. 加入要注意の法人保険

それぞれの項では、弊社のお客様が、実際に、どれだけ税金を抑えられて、どれだけ将来の預金を増やすことができたのかという数字も正確にお伝えしております。見て頂くと、財務や税務へのインパクトの大きさを体感して頂けることでしょう。

是非、本書を最後までご覧になり、ご自身の会社に合った方法をきちんと選択してご活用ください。

そうすれば、会社をさらに発展させていくことができる助けになるはずです。

ファミリーコンサルティング株式会社 一同

※(2019年8月追記) 本書における法人保険の保険料の損金算入割合等に関する税務上の扱いに関する記載内容は、旧通達のルールを前提としております。また、紹介している法人保険の商品は、2019年2月以前に販売されていたものです。

2019年6月30日に国税庁が新たな通達を発表しており、また、保険会社各社もそれに合わせて2019年8月以降に順次、販売再開、あるいは新商品の販売を行うことになっております。詳細はお問い合わせください。また、新たな通達のルールの概要については、国税庁HPにおいて通達をご確認ください。

また、現在、新通達に対応した新たなEbookを制作中です。公開の際は、ご登録いただいたメールアドレスに告知させていただきますので、メールマガジンをご覧ください。よろしくお願いいたします。

ファミリーコンサルティング株式会社 保険の教科書 編集長 出岡 大作

目次

● 第1章：

○ 経営セーフティ共済で年 240 万円・累計 800 万円までを全額損金算入

1. 経営セーフティ共済とは (p.8)
2. 経営セーフティ共済の 5 つの強力な節税・資金繰りメリット (p.9)
3. 経営セーフティ共済に加入するには (p.10)

● 第2章：

○ 税金を減らしながら退職金を 34%多く準備する方法

1. 法人保険を使って
退職金を 742 万円 (34%) 増やし法人税も減らした事例 (p.12)
2. 退職金を増やすために活用する保険 (p.13)
3. この保険の 4 つのメリット (p.14)
 - 1. 5 年間で 923 万円の税金を減らせる (p.14)
 - 2. 最終的に退職金に回せるキャッシュが約 742 万円 (約 34%) 多く残る (p.15)
 - 3. 高額な退職金を出す時のリスクをカバーできる (p.16)
 - 4. 後継者の負担を軽くしてあげられる効果も！ (p.16)
4. 決算対策の場合、加入手続のスケジュールに注意 (p.17)

● 第3章：

○ 黒字の時に税金を減らしながら、赤字や経営危機のための多額の現金を用意する方法

1. 税負担を減らしながら最大 3,750 万円の緊急資金を作り、10 年後のキャッシュを 860 万円増やした事例 (p.19)
2. 緊急資金を作るために活用する保険 (p.20)
3. この保険の 3 つのメリット (p.21)
 - 1. 加入後 10 年間で総額約 1,240 万円の税金を減らせる！ (p.21)
 - 2. 東京オリンピック後（2021 年以後）の赤字のリスクの備えになる！ (p.22)
 - 3. 資金繰りに役立つ！法人保険の契約者貸付 (p.23)

● 第4章：

○ 突発的に大きな利益が出たときのためのオペレーティングリース

1. オペレーティングリースで 1,800 万円の節税をした事例 (p.25)
2. オペレーティングリース節税のしくみと 2 つのメリット (p.27)
 - 1. 短い期間で数千万円規模の額を損金に算入できる (p.28)
 - 2. リース期間満了時に出資額と同等かそれ以上の益金が発生する (p.28)
3. オペレーティングリースの 2 つのリスク (p.29)
 - 1. 元本割れのリスク・為替リスク (p.29)
 - 2. 税務のリスク (p.30)

● 第5章：

○ 現金がない時のために、あらかじめ知っておきたい資金対策

1. 経営者個人が一時的に会社にお金を貸す (p.32)
2. 解約返戻金を担保として保険料ローンを活用する (p.32)

● 第6章：

○ 知らないと損する！法人保険の契約テクニック

1. 経営者の医療保険・がん保険の保険料を全額法人で支払い（全額損金）、以後、保険料を支払わず一生涯の保障を受ける (p.34)
2. 役員・従業員合計 10 名以上で生命保険に加入し、かつ、会社に残るキャッシュを増やす (p.35)
 - 1. 返戻率を実質的に 2.7% 引き上げ、キャッシュを 880 万円多く残せる事例 (p.35)
 - 2. 保険の充実は求人や人材確保にも好影響 (p.37)
3. 死亡保険金を複数年に分けて受け取り、計画的に益金算入する (p.38)
4. 後継者の相続税負担を軽減し、退職金を受け取りながら保障を残す「変換」 (p.40)

コラム．【もう一歩前へ】事業承継税制と、相続税対策になる暦年贈与と相続時精算課税 (p.42)

● 第7章：

○ もしこのような保険に入っていたら要注意！

1. リスクが高い終身保険 (p.44)

- 1. 保険料を払っても税負担が軽くない (p.44)
- 2. 払込期間が終わる前に解約すると元本割れする (p.45)
- 3. 積み立てたお金を受け取って支出したら赤字のリスクが発生する (p.45)

2. リスクが高い終身保険に加入してしまっている場合の対策 (p.46)

- 1. 終身保険を解約するだけで決算対策になることも (p.47)
- 2. キャッシュに困っていないなら「払済」がおすすめ (p.47)

● あとがき

弊社では、読者の皆様からのご相談を承っております。

本書でお伝えしているノウハウについてより深くお知りになりたい方、実践したい方、ご自身の会社に最も合った方法を知りたい方、ご連絡をお待ちしております。

ファミリーコンサルティング株式会社



フリーダイヤル

0120-957-713

受付時間 平日：9:00～18:00

▶ [ご相談はこちら](#)

法人保険の前に！ 経営セーフティ共済で年240万円・ 累計800万円までを全額損金算入

数ある節税方法の中で、ここでご紹介する経営セーフティ共済は、唯一、「節税するなら絶対にやるべき」と言っても過言ではないくらい優れた節税手段です。

なぜなら、これを使うと、掛け金として組合にプールした金額を、全額（毎年最大で240万円まで）損金に算入することができるからです。しかも、1年分の掛け金を一括で払うこともできるので、**決算期直前に、一気に最大240万円を損金に算入することが可能です。**

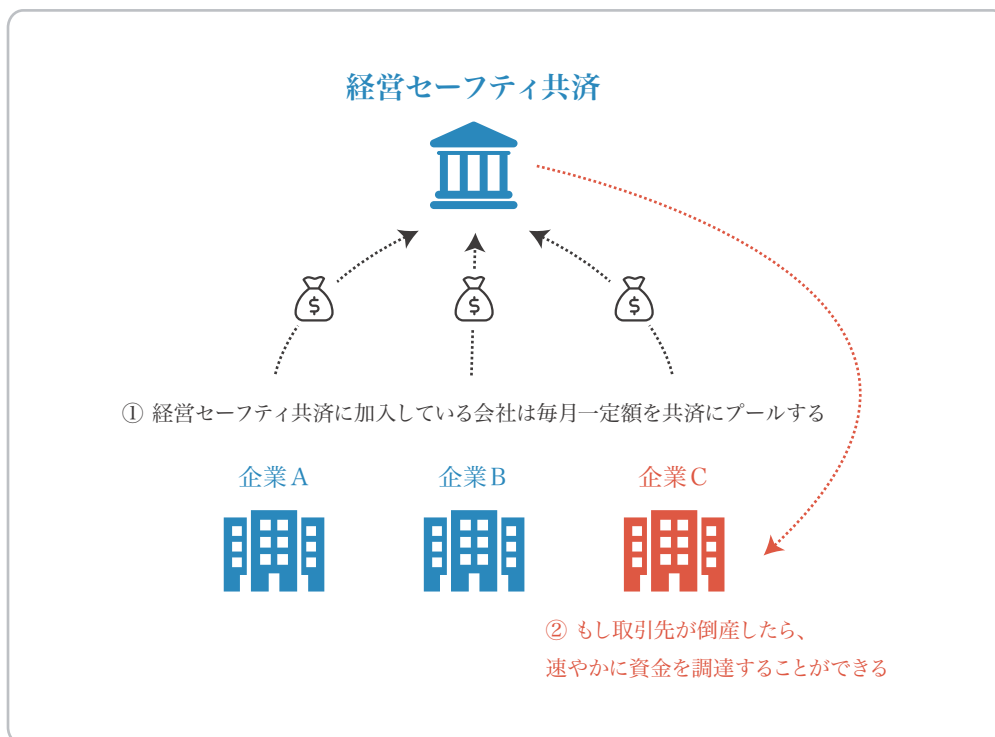
この節税効果は非常に大きいです。

そこで、まずは、この経営セーフティ共済について解説します。

1.1. 経営セーフティ共済とは

経営セーフティ共済は、正式には「中小企業倒産防止共済制度」と言います。その名の通り、突然取引先が倒産して売上がなくなってしまったとしても、必要な資金を調達できるようにして、連鎖倒産を防ぐことを目的として作られた制度です。

共済とは、ある特定の組合に属するメンバーのための保障制度です。念のため、仕組みを詳しく説明します。まず、下図のように加入企業は、毎月一定額を共済にプールします。



そして、もし取引先が倒産して資金繰りに困った時（金融機関での不渡りや、災害による不渡りも含む）は、事業の継続に十分な金額を、速やかに借り入れることができます。

1.2. 経営セーフティ共済の5つの強力な節税・資金繰りメリット

この経営セーフティ共済は、節税と資金繰りを大きく後押しする強力なメリットが5つあります。

1. 掛け金として払ったお金が、年間最大240万円、累計800万円まで全額損金になる
2. 40ヶ月（3年4ヶ月）以上の加入で、解約時に掛け金が全額戻ってくる
3. 取引先が倒産した時にはすぐに共済金の貸付を受けられる
4. 急な資金が必要になった時に無担保・低利率で貸付を受けられる
5. いつでも解約できて、いつでも再加入できる

まず、経営セーフティ共済に払い込む掛け金は、全額を損金に算入できます。毎月の払込金額は5,000円～20万円の間で自由に設定できて、後で状況によっては増額・減額ができます。

しかも、決算期直前に1年分を一括で支払うこともできます。

次に、40ヶ月以上加入していれば、解約したときに、支払った掛け金が全額返ってきます。この返ってきたお金は、その期の益金に算入されますので、赤字が出そうな時にはそれをカバーすることができます。

ご自身の退職金にあてることもおすすめです。退職金のようなまとまったお金を支出する時は、会社に十分な利益が出ていないと赤字になってしまうリスクがあります。そこで、セーフティ共済を解約してお金を受け取れば、全額が益金になるので、赤字をカバーできるのです。

さらに、取引先が倒産（通常の不渡りや、災害による不渡りも含む）した時は、

- それまでに支払った合計金額（掛金）の10倍（最大8,000万円）
- 回収困難となった売掛金債権等の額

のうち、いずれか少ない方の金額を、速やかに借りることができます。

このように、経営セーフティ共済は、節税効果が極めて大きいだけでなく、万が一の赤字リスクや、取引先の倒産リスクに備えられるという非常に優れた制度です。節税手段として考えると、これ以上魅力的なものは他にありません。

中小企業の節税について聞かれて、最初に経営セーフティ共済をあげない人は、本物のコンサルタントではないとさえ言えます。

本書は、これから法人保険の活用法の説明に入りますが、もし節税を第一にお考えであれば、まずはこの経営セーフティ共済を、必ずご検討ください。

1.3. 経営セーフティ共済に加入するには

経営セーフティ共済は、事業を一年以上継続している企業なら、誰でも加入することができます。加入は取引金融機関、商工会で行うことが多いです。『[中小機構](#)』のサイトから簡単に問い合わせることができますし、税理士などに手続きを頼むのも良いでしょう。

税金を減らしながら退職金を34% 多く準備する方法

この章と次の章では、法人保険の活用方法をご紹介します。

最初にお伝えしたい法人保険の活用方法は、税金を減らしながら、経営者により多くの退職金を用意することができる方法です。

意外と知られていませんが、日本の社会保障制度は、大企業をモデルとして作られているため、会社員には非常に手厚いのですが、経営者には厳しい制度になっています。このことを、どうか、しっかりとご認識ください。

そのため、中小企業の場合は、経営に万一があった場合や、老後の生活を考えた場合に、経営者のご家族や経営者自身の最低限の生活を守るには、自ら準備をしておく必要があります。

もちろん、法人保険の醍醐味と言われる、税負担を軽くする効果も最大限に考えた方法です。是非、じっくりご確認ください。

2.1. 法人保険を使って退職金を 742 万円 (34%) 増やし法人税も減らした事例

それでは、これから、法人保険の具体的な活用例をお伝えしていきます。

実際に私たちがお手伝いさせて頂いたお客様で、四国地方でリサイクル事業を営む A 様は、法人保険を使って、5 年間で、現金預金による積立より 34%(742 万円) も多くの退職金を準備し、かつ、支払う法人税は、1 年当たり 185 万円、5 年総額で 923 万円も抑えることができました。

	実施前	実施後
退職金	2,153 万円	2,895 万円
税負担 軽減効果	年間 185 万円	5 年総額 923 万円

※法人実効税率は 30%として計算

A 様様の基本情報は以下の通りです。

《 A 様様の情報 》

- 社長の年齢：60 歳
- 決算期：4 月
- 売上高予測：約 1 億 5,000 万円
- 経常利益予測：約 1,400 万円
- 取締役：奥様 (58 歳)、長男様 (35 歳) の 2 名
- 社長の引退予定時期：65 歳前後

ご相談を頂いた動機は「節税」でしたが、お話を伺っていると、社長様が 65 歳で退職するご意向を強くお持ちであることが分かりました。そこで、法人保険を活用して、税金の負担を減らしながら効率よく退職金を積み立てることのできる方法を選びました。

2.2. 退職金を増やすために活用する保険

そこで今回活用させて頂いた保険が、B生命の「逡増定期保険」というものです。逡増定期保険は、加入期間に依じて保険金（死亡保障）が増えていくタイプの保険です。保険の内容は次の通りです。

《 B生命の逡増定期保険 》

- 保険金額：1億4,000万円（5年後まで。6年目以降増えて行く。）
- 被保険者：社長の長男様（35歳）
- 年間保険料：6,152,300円（全額損金 < 被保険者が35歳以下の場合 >）
- 保険期間：45歳まで
- 解約返戻金の返戻率のピーク：5年後（94.1%、28,952,000円）

死亡保障の保険金の額は、加入5年後まで1億4,000万円で、6年目以降、どんどん増えていきます。しかし、今回は、社長様の退職金を用意することが目的のため、5年後に解約することが前提での加入ですので、ここには注目しません。

続いて、年間で支払う保険料は約615万円です。この保険は、加入時に、被保険者が35歳以下の場合には全額損金にできるものがあります。36歳以上になると、1/2損金か1/3損金かで選ぶこととなります。そのため、今回は、取締役である長男様を被保険者として契約し、全額損金算入できるものを選びました。損金が615万円増えるので、実効税率30%として、法人税が1年あたり185万円減るということになります。

このように、法人保険を上手に活用するには、被保険者を誰にするのかも重要な要素となります。今回は、35歳以下の被保険者候補がいたため、逡増定期保険を選びました。状況や選択肢によって、数ある条件の中から、最も良いもの選ぶことが重要です。

次に、解約返戻金と返戻率です。「解約返戻金」は保険を解約した時に戻ってくるお金のことです。「返戻率」は解約した時に、返戻金が、今まで支払った保険料の総額の何割戻ってくるかを示したものです。

下の表をご覧ください。これは、B生命の遡増定期保険の、10年後までの解約返戻金の返戻率の一覧です。

経過年数	保険料累計	解約返戻金額	返戻率
1年	6,152,300	3,360,000	54.6%
2年	12,304,600	9,744,000	79.2%
3年	18,456,900	16,128,000	87.4%
4年	24,609,200	22,526,000	91.5%
5年	30,761,500	28,952,000	94.1%
6年	36,913,800	29,890,000	81.0%
7年	43,066,100	28,224,000	65.5%
8年	49,218,400	22,652,000	46.0%
9年	55,370,700	11,396,000	20.6%
10年	61,523,000	0	0.0%

ご覧の通り、この保険は、5年後、支払った保険料の累計が30,761,500円になります。そして、返戻率はピークの94.1%とピークに達し、解約返戻金の額は28,952,000円になります。

2.3. この保険の4つのメリット

あらためて、この保険に加入した場合としなかった場合を比較して見ましょう。

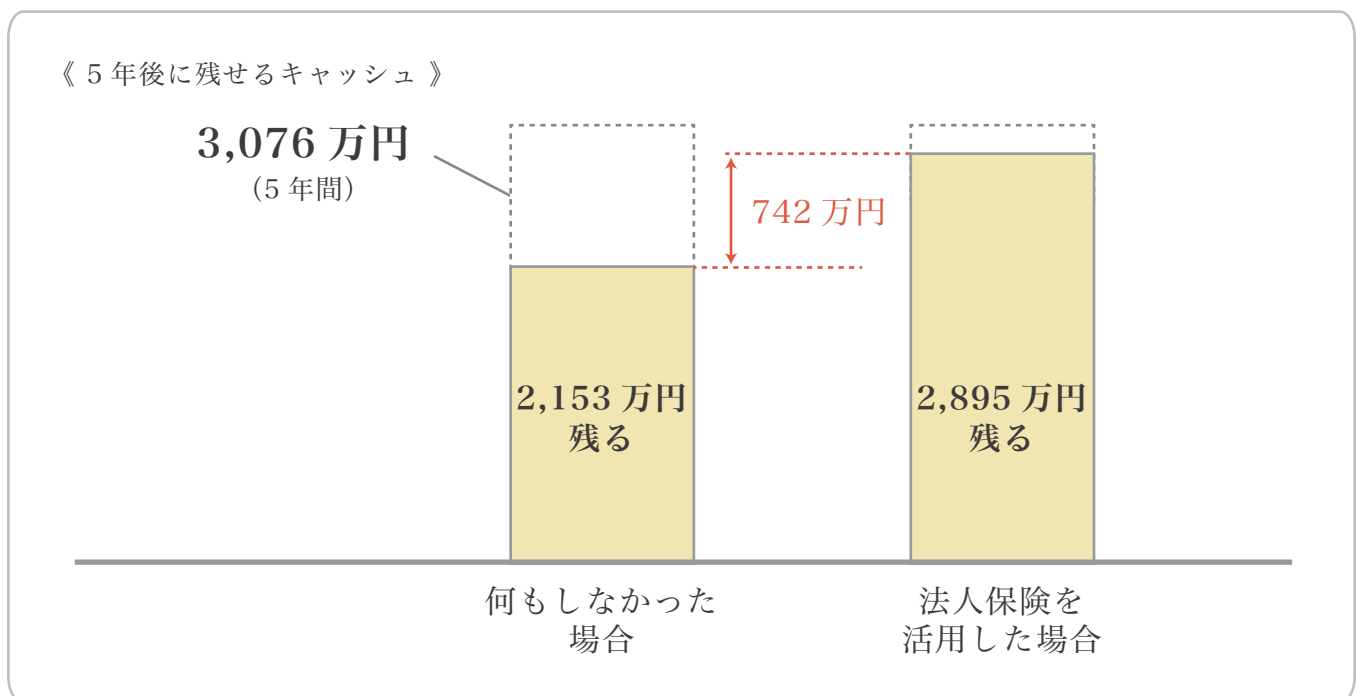
2.3.1. 5年間で923万円の税金を減らせる

まず、この保険に加入すると、毎年、保険料6,152,300円全額が損金に算入されます。その結果、減らせる税金の額は、法人実効税率30%で計算すると年1,845,690円（約185万円）、5年間で総額9,228,450円（約923万円）です。

2.3.2. 最終的に退職金に回せるキャッシュが約742万円(約34%)多く残る

そして、5年後に解約すると、解約返戻金として、保険料総額の94.1%の28,952,000円が戻ってきます。もし法人保険を活用しなかった場合、つまり年間6,152,300円を損金算入しなかった場合、その額から税金を毎年1,845,690円払わなければなりません。そのため、手元には年4,306,610円、5年間で総額21,533,050円しか残りません。

つまり、法人保険を活用した場合、何もしない場合と比べて、7,418,950円、約34%も多くの退職金を残すことができるのです。



解約返戻金28,952,000円は、全額が雑収入として益金に算入されますので、本来であれば、そこから税金を取られてしまいます。しかし、同時にこれを、65歳になった社長の退職金に充てると、まるまる損金に算入され、税金がかからないこととなります。

つまり「節税」の効果をフルに得られるのです。

逆に言えば、5年後に94%の解約返戻金を受け取っても、損金に算入できる使い道、つまり「出口」がなければ、税金を取られてしまい、「節税」の効果は失われてしまいます。今回の事例では、5年後に社長の退職金という「出口」があるので、A社様にぴったりのプランになりました。

○ 2.3.3. 高額な退職金を出す時のリスクをカバーできる

通常、多額の退職金を支払うと損金が大きくなるので、赤字を出してしまうリスクがあります。例えば、6,000万円の退職金を支給したいと考えていたとしましょう。この場合、十分なキャッシュがあったとしても、その年度の利益が1,000万円だとしたら、退職金を支給することによって、5,000万円の赤字が出てしまいます。

赤字を出すと、銀行や取引先等からの信頼に悪影響をおよぼします。

その点、法人保険は、保険を解約して受け取る解約返戻金を益金に算入することができるので、退職金の支出により赤字になってしまうリスクを防ぐことができます。

○ 2.3.4. 後継者の負担を軽くしてあげられる効果も！

さらに、A社様の場合、次期社長である長男様（35歳）が会社を引き継ぐ時にかかる税金（相続税・贈与税）の負担を軽くしてあげることもつながりました。

会社の経営を後継者の方にバトンタッチする時には、株式を引き継いでもらうことになります。株式は資産なので、株式の評価額が高いと、後継者には贈与税・相続税で大きな負担がかかることになります。

株式の評価額は、会社の純資産の額をもとに計算されるため、会社が発展して純資産が増えれば、それだけ自社株式の評価額が高くなります。そこで、税金対策として有効なのは、法人保険で支払う保険料を損金に算入することで、会社の純資産額を引き下げることができます。つまり、自社株式の評価額を引き下げることにつながります。

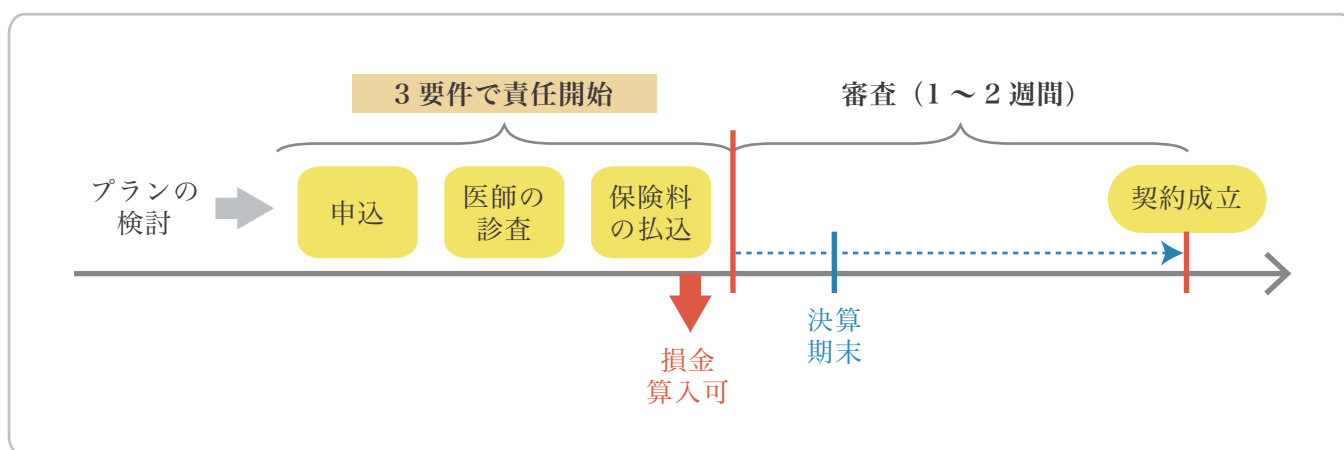
A社様は、保険料約615万円を5年間払い込むので、総額約3,076万円の純資産を減らせる計算になります。

2.4. 決算対策の場合、加入手続のスケジュールに注意

最後に、加入手続のスケジュールについてお伝えしておきます。保険料を年度内の損金に算入するには、決算月のうちに次の3つが完了することが必要です。

- 申込手続
- 診査
- 保険料の保険会社口座への着金

これらは、早ければ数日で完了することができます。



ただし、かけ込みで加入することはあまりおすすめできません。

なぜなら、会社の状況を十分にふまえて、ニーズに合った保険を選ばなければなりませんし、健康状態によっては診査が通らない可能性もあるからです。それを考慮すると、1ヶ月~2ヶ月の余裕を見ておくことをおすすめします。

そうすれば、もし1社で通らなくても他社で改めて考えたり、あるいは、他の決算対策を選んだりする時間の余裕ができます。

黒字の時に税金を減らしながら、 赤字や経営危機のための多額の現金を 用意する方法

当たり前のことですが、会社は、黒字の時には、税金を払わなければなりません。しかし、赤字の時には、法人税を払うことはありませんが、赤字分を補填してくれるわけではありません。

そして、赤字決算だと、銀行から融資を受けにくくなることがあります。つまり企業経営にとって赤字経営は大きなリスクだと言えます。ただし、経営は生き物なので、時には赤字になってしまいそうな時もあるでしょう。

法人保険を活用すると、**黒字の年度は利益を抑えて税金を減らし、赤字になりそうな年度は解約返戻金を受け取って利益を出して赤字決算を避けることができます。**

この章では、このような赤字リスクに備えるために、黒字の時にこそ、行っておくべき対策をご紹介します。

3.1. 税負担を減らしながら最大 3,750 万円の緊急資金を作り、 10 年後のキャッシュを 860 万円増やした事例

ここでご紹介する事例は、私たちがお手伝いさせて頂いた、都内で不動産会社を営む C 社様です。C 社様は、赤字のリスクに備えながら、10 年間で、現金・預金だけで積み立てるよりも 30% (860 万円) も多くキャッシュを残すことができました。

以下が、保険を活用しない場合と、活用した場合の主な比較です。

	実施前	実施後
10 年後の キャッシュ	2,892 万円	3,753 万円
税負担 軽減効果	年間 124 万円 10 年総額 1,240 万円	
赤字時の 補填	納めた保険料の最大 90.8% (約 3,753 万円) を赤字時に益金算入可能	

※法人実効税率は 30%として計算

C 社様の情報は以下の通りです。

《 C 社様の情報 》

- 社長の年齢：38 歳
- 決算期：5 月
- 売上高予測：約 2 億円
- 経常利益予測：約 700 万円
- 前期の経常利益：約 1,200 万円
- 役員構成：奥様 (32 歳)、社長のお父様 (64 歳・会長)、社長のお母様 (62 歳)

C社様は都内の下町で営業している典型的な町の不動産屋です。不動産屋の売上は、売買の仲介手数料に大きく左右されるので、毎年度の利益がデコボコになりやすい傾向があります。

東京オリンピック（2020年）の頃までは不動産市場が好調で安定して利益が出そうな見込みですが、その後は業績が落ち込む可能性があり、赤字のリスクに備えたいとのことでした。

3.2. 緊急資金を作るために活用する保険

このご要望に応えるべく、C社様で活用させて頂いた保険は、D生命の「生活障害保障型定期保険」です。保険料全額が損金になる保険です。今回は、返戻率の高さを重視し、最も年齢がお若い、社長の奥様にかけることとなりました。保険の内容は以下の通りです。

《 D生命の生活障害保障型定期保険 》

- 被保険者：社長の奥様（32歳）
- 保険金額：1億3,000万円
- 保険期間：70歳まで
- 保険料：4,131,824円（全額損金）
- 解約返戻金の返戻率のピーク：10年後（90.8%、37,525,150円）

まず、この保険の20年後までの返戻率を見てみましょう。

経過年数	保険料累計	解約返戻金	返戻率
1年	4,131,824	2,031,510	49.2%
2年	8,263,648	6,088,030	73.7%
3年	12,395,472	10,144,030	81.8%
4年	16,527,296	14,195,610	85.9%
5年	20,659,120	18,235,490	88.3%
6年	24,790,944	22,175,140	89.4%
7年	28,922,768	26,080,600	90.2%
8年	33,054,592	29,947,580	90.6%
9年	37,186,416	33,766,330	90.8%
10年	41,318,240	37,525,150	90.8%
11年	45,450,064	40,712,620	89.6%
12年	49,581,888	43,813,770	88.4%
13年	53,713,712	46,816,380	87.2%
14年	57,845,536	49,697,960	85.9%
15年	61,977,360	52,441,480	84.6%
16年	66,109,184	55,027,960	83.2%
17年	70,241,008	57,437,640	81.8%
18年	74,372,832	59,654,790	80.2%
19年	78,504,656	61,656,530	78.5%
20年	82,636,480	63,433,890	76.8%

ご覧の通り、この保険は、返戻率が高い期間が長いという特徴があります。3年後～18年後の間、返戻率が80%を超えていますね。しかも、7年後～10年後は90%以上となっています。

3.3. この保険の3つのメリット

◎ 3.3.1. 加入後10年間で総額約1,240万円の税金を減らせる！

この保険に加入すると、毎年、保険料4,131,824円全額が損金算入されます。その結果、減らせる税金の額は年1,239,547円（法人実効税率30%）、10年間で総額12,395,472円です。

3.3.2. 東京オリンピック後（2021年以後）の赤字のリスクの備えになる！

C社様の業績は、東京オリンピック（2020年）の頃までの向こう3年間は安定して現状かそれ以上で推移する見込みとのこと。しかし、その後は未知数で、業績が大きく落ち込む可能性があります。

特に、C社様は過去に何回か赤字決算だったことがあります。そのため、赤字決算の恐怖が身に染みておられました。そこで、以下のメリットを得るために、D生命の保険を活用しました。

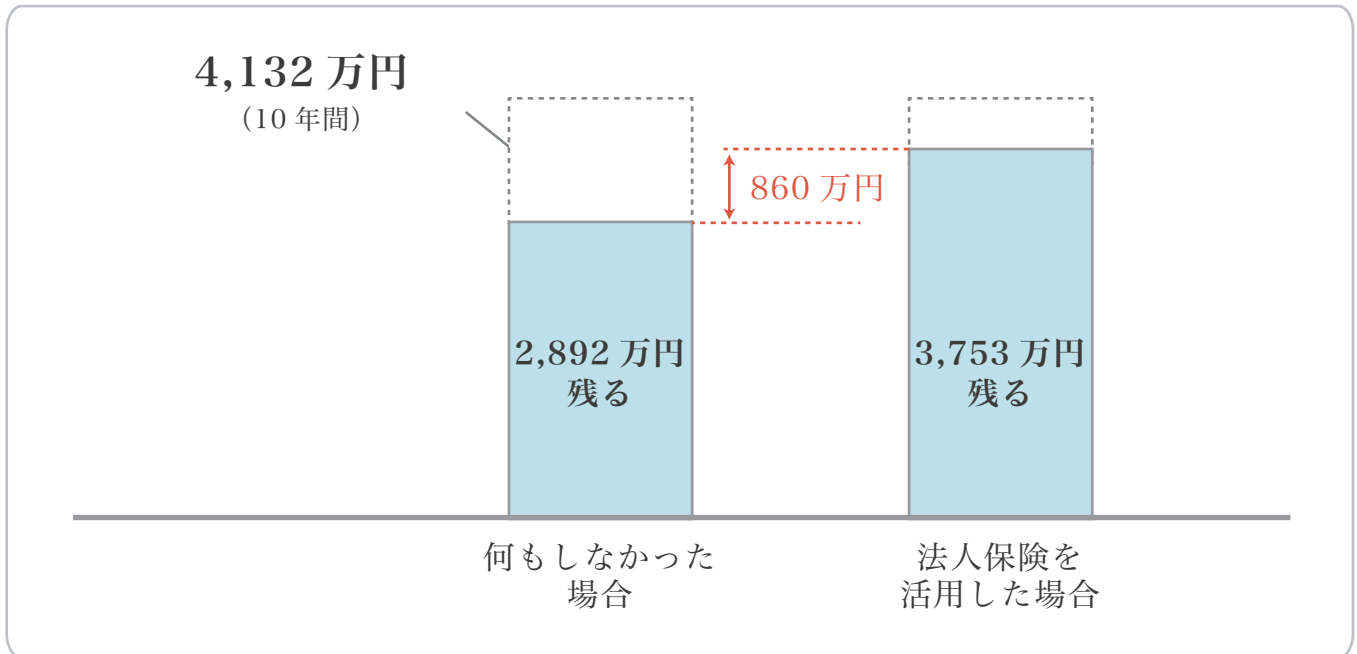
- 2020年まで：利益を抑えて税金を減らせる
- 2021年以降：利益を出して赤字決算を避けられる

3年後～18年後の間に赤字の年度があれば、そこで解約して「解約返戻金」を受け取ります。そうすると、解約返戻金全額が益金になるので、赤字決算をカバーすることができます。

たとえば、10年後に3,500万円の赤字が出るとします。10年後の解約返戻金は37,525,150円（返戻率90.8%）なので、解約すれば、赤字をカバーできるのです。

しかも、それだけでなく、10年後にキャッシュを約860万円多く残せることになります。10年間の保険料総額は41,318,240円ですので、もしこの法人保険に加入しなければ、10年間で12,395,472円の税金を払わなければならない（法人実効税率30%）、10年後に手元に残っているのは28,922,768円です。

したがって、10年間で、キャッシュを8,602,382円、約30%多く残せることになります。



なお、保険の一部解約も可能なので、赤字の額に応じて調整することが可能です。

例えば、7年後（返戻率90%）に500万円の赤字が出た時に、解約返戻金を500万円だけ受け取るということができます。

このように、業績がデコボコに推移する傾向がある法人様の場合、法人保険を活用すると、黒字の時に、赤字や経営危機のためのキャッシュを効率よく貯めておけるというメリットがあります。

3.3.3. 資金繰りに役立つ！法人保険の契約者貸付

多くの保険会社では、解約返戻金のある法人保険に加入している場合、保険会社から担保なしでお金を借りることができます。これを契約者貸付と言います。

借入できる限度額は、その時点の解約返戻金の90%程度、利率は年3%程度です。

銀行から融資を受けようとしても、審査等に時間がかかります。また、場合によっては担保を求められることもあります。

その点、契約者貸付制度をすれば、面倒な審査もなく、申請から1週間程度でお金を受け取れます。しかも、担保を立てる必要もありません。資金繰りにたいへん役立つ制度です。

突発的に大きな利益が出たときのための オペレーティングリース

ここまでの2つの章で、法人保険の活用法について解説してきました。法人保険は上手に活用すれば大きなメリットを得られる手段です。しかし、法人保険は、毎年度保険料を支払っていかねばなりませんので、数年にわたる計画を作り、それをもとに活用する必要があります。

そうした特性上、「今期、突発的に大きな利益が出ってしまった」という場合は、法人保険に加入するのはリスクがあります。

そのように、**今期だけ莫大な利益が出た場合は、オペレーティングリースを活用することで、非常に大きな節税効果を得ることができます。**

4.1. オペレーティングリースで1,800万円の節税をした事例

ここで紹介する事例は、首都圏で資産管理会社を経営するE社様です。

E社様が活用したのは、9年間で約1,800万円の税金を減らし、また、2,220万円も多くキャッシュを残すことができるプランです。

	実施前	実施後
9年後の キャッシュ	4,200万円	6,420万円
節税効果	1800万円（1年目・2年目合計）	

E社様の情報は以下の通りです。

《 E社様の情報 》

- 社長の年齢：60歳
- 決算期：3月
- 経常利益予測：1億円
- 前期の経常利益：1,000万円

E社様は、金融機関出身の社長が経営している資産管理会社です。例年、不動産の賃貸等で1,000万円前後の利益を出していますが、今期、不動産を売却して多額の利益が出たため、利益が一気に1億円になる見込みです。

そこで、今期の税金を少しでも軽くするため、決算対策としてオペレーティングリースの活用を検討したいとのことでした。

このご要望に合うものは以下の商品でした。

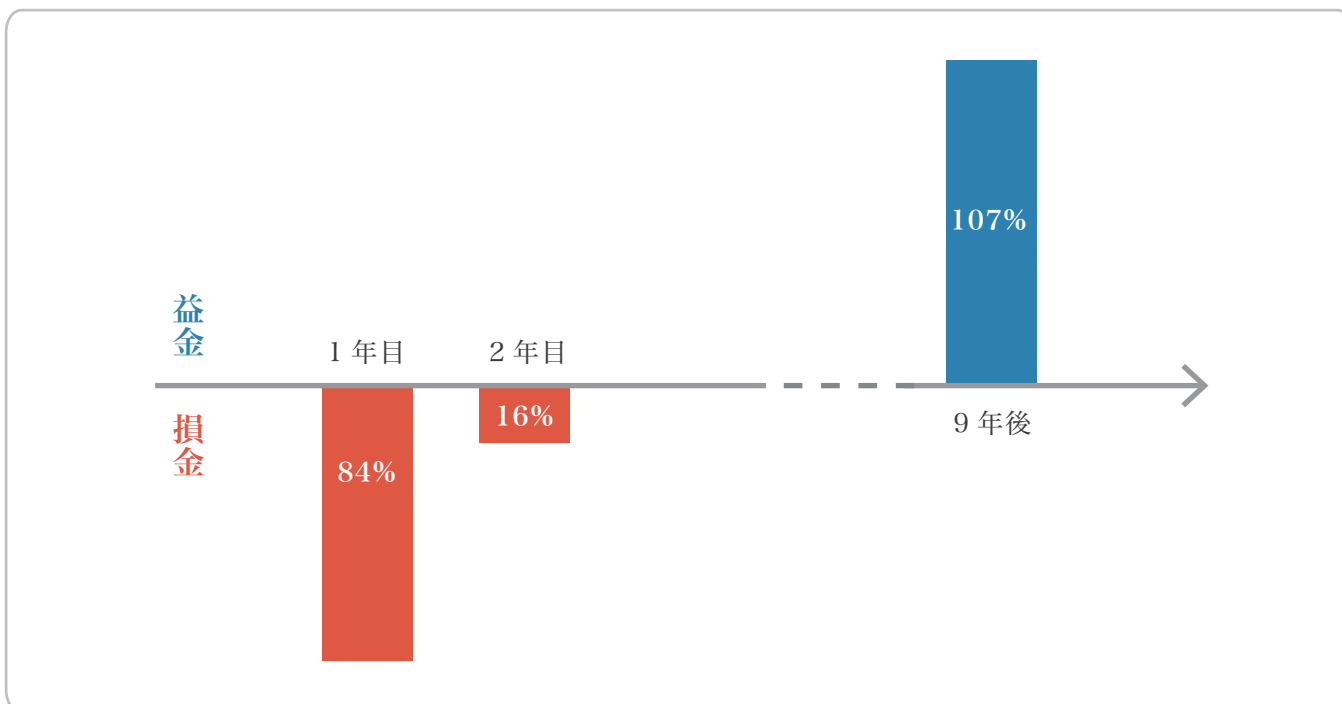
《 Fリース会社のオペレーティングリースの商品 》

- 物件：小型ジェット旅客機（新機）
- 金額：4700 万米ドル
- リース期間：9 年
- 損益が分配される日：各年の 3 月末日
- 1 口あたりの出資額：1,000 万円
- 初年度損金算入額：8,403,200 円 / 1,000 万円（84%）
- 2 年目損金算入額：1,596,800 円 / 1,000 万円（16%）
- 終了後に返ってくる額：1,070 万円 / 1,000 万円（107%）

※1 米ドル=110 円で計算

このプランは、1,000 万円出資すると、初年度に約 840 万円（84%）、2 年目に約 160 万円（16%）が損金算入されます。

そして、9 年後に、1 米ドル=110 円として計算すると 1,070 万円が戻ってきて、益金に算入されます。



E社はこのプランに6口・合計6,000万円出資しました。

その結果、初年度に50,419,200円、2年目に9,580,800円を損金に算入することができ、法人実効税率30%とすると、最初の2年間で合計1,800万円の節税効果があります。

そして、9年後には、1米ドル=110円として計算すると、107%、6,420万円が戻ってきます。

	損金算入額 (円)	益金算入額 (円)※
1年後	50,419,200	0
2年後	9,580,800	0
3年後		0
4年後		0
5年後		0
6年後		0
7年後		0
8年後		0
9年後		64,200,000

※9年後の益金額は1米ドル=110円として計算

このように、Fリース会社のプランを活用すると、1,800万円の税金を減らせるのと、9年後に7%（420万円）増えて戻ってきますので、活用しない場合と比べ、キャッシュを2,220万円多く積み立てることができます。

4.2. オペレーティングリース節税のしくみと2つのメリット

このようにオペレーティングリースには、大きな節税効果とメリットがあります。しかし、オペレーティングリースを活用するには、その仕組みと、メリットやリスクも合わせて確認し、慎重に検討する必要があります。

メリットについて、まず押さえておいて頂きたいのが次の2点です。

- 短い期間で大きな額を損金に算入することができる
- リース期間満了時には、出したお金と同額またはそれ以上の益金が発生する

詳しく解説しますね。

オペレーティングリースは、①法人が集まって組合を作ってお金を出し合い、②そのお金でジェット機、船舶、コンテナ等の巨額の物件を購入し、③それを航空会社や船会社に貸してお金をとり、④賃貸終了後に売却して現金にするという仕組みになっています。それではメリットについてみていきましょう。

◎ 4.2.1. 短い期間で数千万円規模の額を損金に算入できる

オペレーティングリースでは、組合で購入する物件が、たいへん巨額のため、最初に組合に出すお金は、1口1,000万円とか、大きなものだと1口7,500万円になります。

出資先の組合で物件を買うと、組合では、初年度に大きな減価償却費（損失）が発生します。そして、この「損失」を、組合に出資したそれぞれの法人で分け合い、各法人の損金に算入されます。

高いものだと、初年度に、80%程度が損金に算入されるものもあるので、例えば、1,000万円を出したら、800万円を損金に算入することができます。

物件やリースの条件によって、初年度に損金に算入できるパーセンテージは異なるので、会社の状況にもっとも合致したものを選ぶことが重要です。

◎ 4.2.2. リース期間満了時に出資額と同等かそれ以上の益金が発生する

そして、5～10年程度のリース期間が終わったら、物件を売ってお金に替えて、それを分け合うのです。これによって各法人には益金が発生します。物件の販売額ですが、これは出資額の100%以上になる場合が一般的です。

益金が発生したら、そのままだと税金がかかってしまいます。そこで、損金が発生するような使い道を用意しておく必要があります。このしくみは法人保険の「解約戻金」と同じです。

4.3. オペレーティングリースの2つのリスク

これだけ見ると、オペレーティングリースは、信じられないぐらい魅力的な節税手段です。ただし、当然、リスクもあります。それが次の2つです。

- 元本割れのリスク・為替リスク
- 税務のリスク

○ 4.3.1. 元本割れのリスク・為替リスク

まず、元本割れのリスクです。例えば、リースから思ったように収益が上がらないこともあります。また、リース後に物件を売ろうとする時に、予想外に値段が付かないこともあります。

そういう場合、出資金額の返戻額が、大きく目減りしてしまいます。

そうなると、あらかじめ決めておいた出口戦略が狂ってしまいます。そのため、オペレーティングリースを行う時は、物件の品質・性能、リース先の航空会社や船会社の経営状態など、慎重に見極めることが重要です。

また、リース物件は、米ドル建てでの購入や売却が主流ですので、為替リスクもあります。たとえば「円安ドル高」の時に開始し、「円高ドル安」の時に終わるということになると、円に換算する際に、ある程度の損失を出してしまうリスクもないわけではありません。

○ 4.3.2. 税務のリスク

次に、税務のリスクです。オペレーティングリースの商品を販売している事業者の多くは、税務署の確認をとったり、税理士等の専門家に税務処理について確認をとったりした上で販売しています。

しかし、中には少数ですが、税務署や法務の確認をとらずに販売している事業者も存在します。そのため、オペレーティングリースを利用する時は、信頼のおける事業者を選ぶ必要があります。

現金がない時のために、 あらかじめ知っておきたい資金対策

ここまで、法人保険やオペレーティングリースを活用して、税金を抑えながら、より多くの退職金を用意したり、赤字になった時などのための緊急用のキャッシュを用意したりする方法をお伝えしてきました。こうやって見てみると、法人保険はデメリットがないように感じられるかもしれませんが。

しかし、当然、法人保険にもデメリットはあります。それは、法人保険は、将来のキャッシュを増やす効果はあるのですが、短期で見れば、法人保険に入らなかった場合と比べて、保険料の支払いが発生するために、キャッシュが一時的に減るということです。

そこで、短期で、リーマンショックのような予期せぬ経営悪化要因があった場合には、キャッシュが苦しくなる可能性があります。しかし、あらかじめ必要な知識を手に入れておけば、そこまで慌てる必要はありません。

そこで、ここでは、手持ちのキャッシュが足りない場合に、法人保険を活用してできることをお伝えします。「こういうことができるのだ」ということを、ぜひ覚えておいてください。

5.1. 経営者個人が一時的に会社にお金を貸す

経営者が個人である程度のキャッシュを持っていれば、会社に貸付をする方法があります。会社からみれば借金になりますが、貸し付けているのは経営者自身です。そのため、会社から役員に貸し付ける場合と違って、返済時期は自由ですし、利息の支払いもありません。

5.2. 解約返戻金を担保として保険料ローンを活用する

経営者の方の手持ちのキャッシュが少ない場合、保険会社によっては、「保険料ローン」を活用できることがあります。

保険料ローンとは、法人保険の解約返戻金を担保にしてお金を借り、保険料を支払うという方法です。利率は、その時の会社の状況によって異なりますが、一般的には年利2～3%程度になることが多いです。

保険料ローンのメリットは、手持ちのキャッシュを減らさずに保険料の額を損金に算入できることです。

ローン会社によりますが、申込の際には、申込書以外に以下のような資料を提出し、審査を受けることになります。

- 過去2期分の決算報告書
- 直近の月次試算表
- 保険設計書

審査には、数週間の時間がかかりますので、時間的余裕を持って申込をする必要があります。

目安としては、決算月の第1週目までには申込をしていただくことをおすすめします。

知らないと損する！ 法人保険の契約テクニック

ここでは、保険の活用効率をさらに引き上げるための、様々なテクニックをご紹介します。

テクニックというと軽く聞こえるかもしれませんが、一つ一つが、会社の資金繰りに、非常に大きな影響を及ぼすものです。

また会社にかかる税金や資金だけではなく、死亡保険金を受け取る期間を調整することによる益金算入額の最適化や、保障内容の変更、事業承継対策として、後継者の相続税負担を減らすテクニックなど、重要なものばかり解説しています。

引き続き、じっくりとご覧頂ければと思います。

6.1. 経営者の医療保険・がん保険の保険料を全額法人で支払い（全額損金）、以後、保険料を支払わず一生涯の保障を受ける

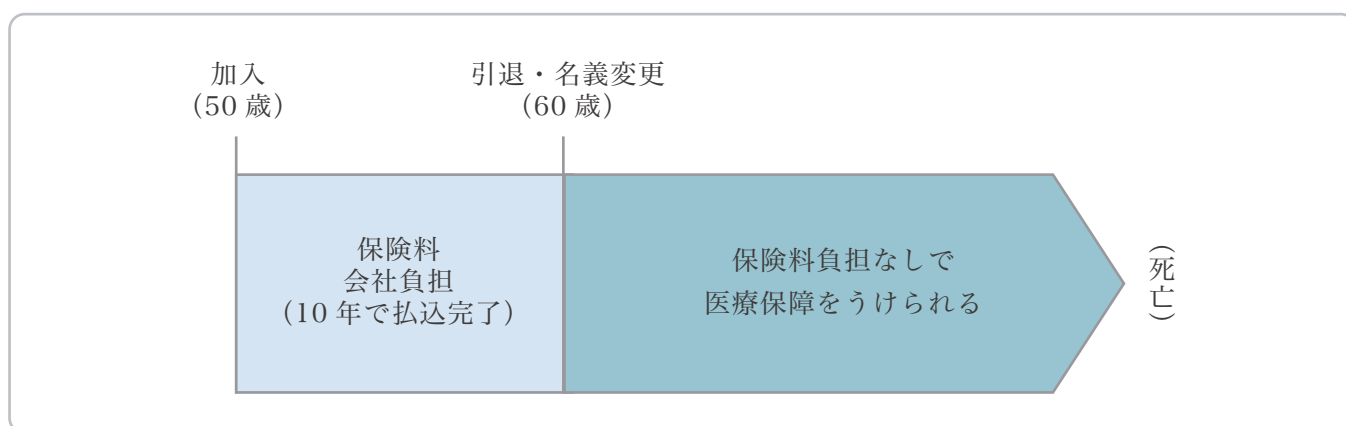
第2章でお伝えしたように、経営者は、会社員ほど社会保障が充実していません。そのため、経営者の方が、老後リスクは高く、引退後の備えを、あらかじめ自分自身で行う必要があります。

そこで知っておいて頂きたいのが、経営者や役員を被保険者として、医療保険やがん保険を法人契約で加入して、保険料は、全額、法人から支払い、引退後は、その契約を個人名義に変更するという方法です。

この方法を使うと、

- 保険料は会社の全額損金にできる
- 経営者・役員は、名義変更後、保険料を支払わずに一生涯の保障を受けられる

という大きなメリットがあります。ちょうど、下図のようなイメージです。



会社から支払う保険料は全額損金に算入されます。もちろん、在職中にかんやその他の病気になれば、給付金で事業資金や医療費をカバーすることができます。

重要なポイントは、以下の2つです。

- 保険料の払込期間を「10年」とか「●歳まで」とかに設定すること
- 保険料を払い終えたら、経営者・役員個人へと「名義変更」すること

こうすれば、経営者・役員は名義変更後、保険料を支払わずに一生の保障を受けることができます。

法人から個人に名義変更する時は、個人が保険を買い取る形になります。とはいえ、この時の買取額は、全く高額にはなりません。例えば、医療保険だと、多くの場合、入院給付金額×10の額になります。入院日額3,000円だと3万円です。これを会社に支払って、保険を買い取る形にするのです。

こうすることで、経営者・役員の方は、会社が保険料を支払い終わった保険で、一生の保障を受けられることになります。

6.2. 役員・従業員合計 10 名以上で生命保険に加入し、かつ、会社に残るキャッシュを増やす

保険会社によっては、役員・従業員合計 10 名以上に生命保険をかけると、保険会社から、「団体事務手数料」として保険料の 3%のお金をもらえたり、保険料の 3%割引を受けられたりします。

これを利用すると、税負担を軽くする効果を得ながら、さらに多くのキャッシュを得て、しかも従業員の福利厚生を充実させることができます。

○ 6.2.1. 返戻率を実質的に 2.7% 引き上げ、キャッシュを 880 万円多く残せる事例

以下の表をご覧ください。

	実施前	実施後
10 年後の キャッシュ	3 億 3,592 万円	3 億 4,492 万円
実質的な 返戻率	101%	103.7%
節税効果	従業員の福利厚生も充実させられる	

ある会社様（G 社様）の事例ですが、実施前と実施後を比較すると、地味かもしれないですが、大きなメリットを得られていることが分かると思います。

G 社様は、以下の条件で、役員、従業員の合計 10 名が生命保険に加入されました。

《 役員保険（6 名分） 》

- 遡増定期保険（H 生命）
- 年間保険料合計（6 名分）：約 3,324 万円
- 10 年間の保険料総額：3 億 3,240 万円
- 10 年後解約返戻金 3 億 3,592 万円（10 年後解約返戻率 約 101%）

従業員様は、それぞれ 100 万円の保険金という条件で、次の内容で加入されました。

《 従業員保険（4 名分） 》

- 定期保険（H 生命）
- 年間保険料合計（4 名分）：約 2 万円
- 10 年間の保険料総額：20 万円
- 10 年後の解約返戻金：0 円（返戻率 0%）

こうやって加入することで、保険の対象となる人が 10 名となりますので、2 年目から毎年、保険料総額 3,326 万円の 3%、約 100 万円の事務手数料を受け取ることができるようになります。

つまり、従業員 4 名の定期保険の 10 年分の保険料：約 20 万円を支払うことで、9 年分・約 900 万円の事務手数料を手に入れることができるようになります。約 20 万円の保険料を差し引くと、約 880 万円のキャッシュを会社に多く残せることとなります。

まとめると、

- 10年間に支払う保険料の総額：約3億3,260万円
- 10年後に受け取れる解約返戻金：約3億3,592万円
- 本来の返戻率：約101%
- 10年間で受け取れる団体事務手数料の総額：約900万円
- 10年後に実際に受け取ったお金の総額：約3億4,492万円
- 団体事務手数料を加味した場合の返戻率：約103.7%
(101%から2.7%の返戻率アップ)

となります。

このように、役員・従業員10名以上で保険に加入することで、解約返戻金の返戻率がアップするのと同じ効果があります。

しかも、従業員を対象として生命保険に加入することのメリットはこれだけではありません。

次にお伝えします。求人の際に、生命保険等の福利厚生が充実していることをアピールすることによって、より優秀な人材を確保できる可能性を高めるという点でも、喜ばれております。

これも詳しく解説しますね。

◎ 6.2.2. 保険の充実は求人や人材確保にも好影響

生命保険会社によっては、24時間の無料健康相談サービス、精神面のケアを受けられるサービス、重大な病気等の場合に名医を紹介してもらえるサービスが受けられることがあります。また、旅行、テーマパーク、飲食店、習い事、ジム、冠婚葬祭、引越し等のあらゆる割引を受けられるサービスが付帯されることもあります。

これは、従業員の福利厚生の充実にもつながり、人材の獲得・確保に大いに役立ちます。たとえば、求人広告を出す場合に、以下のどちらが魅力的でしょうか。

月給 200,000 円	
勤務時間	9:00 ~ 18:00 ※残業あり
休日	土・日・祝日
待遇	昇給：年 1 回 賞与：年 2 回 各種社会保険完備

月給 195,000 円	
勤務時間	9:00 ~ 18:00 ※残業あり
休日	土・日・祝日
待遇	昇給：年 1 回 賞与：年 2 回 各種社会保険完備 見舞金・弔慰金規程あり 提携保養施設あり 各種スキルアップ費用補助あり レジャー等割引 ※約 40 万種類利用可能 健康相談窓口整備 法律相談窓口整備

この 2 つであれば、右側の求人の方がより魅力的ですよ。

従業員を対象として保険に加入すると、このようなメリットもあるのです。なお、役員・従業員の数が合計 10 名以上の場合、「総合福祉団体定期保険」がおすすめです。これは、保険会社が法人の福利厚生のために特別に用意してくれているもので、以下の 2 つの大きなメリットがあります。

- 保険料が割安
- 個人の健康状態の告知がいらぬ

特に、個人の健康状態の告知がいらぬというのは大きなメリットです。たとえば、健康状態に問題があつて本来ならば生命保険に加入できない方でも、きちんと勤務しているのであれば、問題なく加入できます。

6.3. 死亡保険金は複数年に分けて受け取り、計画的に益金算入する

突然ですが、東北地方でホテル業を営む I 社様の事例をお話しさせて頂きたいと思ひます。

オフィスで仕事をしている時に、電話が鳴り、お話を伺うと、会長（先代社長）が 80 代半ばでお亡くなりになつた際、保険会社に死亡保険金を請求し全額を受け取つたということをお伝え頂きました。そして、益金が約 5 億円発生し、その分、税金を払わなければならなかつたとのことでした。

この話をうかがった時、「せめてその直前にお問い合わせをいただいていたければ！」と、たいへん悔しく感じたことを、今でも忘れられません。

多額の保険金を受け取る可能性のある法人保険に加入する場合は、保険金を複数の年に分けて受け取ることができる「年金受取」という特約を付けておくことを、強くおすすめします。

《 一時金で受け取った場合 》

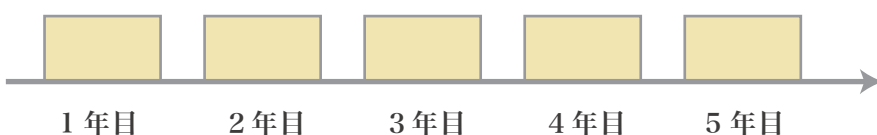
一気に課税されてしまう



これに対し、「年金受取」を選ぶと、複数の年度にわたって、保険金を受け取るたびに益金に算入されるので、一気に多額の税金を支払わなくて済みます。

《 年金受取(5年)の場合 》

5年間毎年、少しずつ課税されるので対策しやすい



この年金受取は、会社を守るという点からも優れています。

会社の大黒柱である経営者の方に万一があった場合、当然、会社全体が動揺してしまいます。

そして、会社の業績がその後複数年にわたって落ち込み、赤字が続くことが多いのです。

そういう場合に、複数年にわたって保険金を受け取ることができれば、赤字をカバーするのに大いに役立ちますし、税金の支払いも抑えることができます。

万が一のことを考えて、ぜひ、年金特約をつけておくことをおすすめします。

6.4. 後継者の相続税負担を軽減し、退職金を受け取りながら保障を残す「変換」

保険に関して知っておいて頂きたいことに「変換」というものがあります。これは、加入中の保険を、保険金の範囲内で、新しい保険に切り替えることができる制度です。これを活用すると、例えば、「退職金は受け取りたいが、保障は残しておきたい」というようなケースにも対応できます。

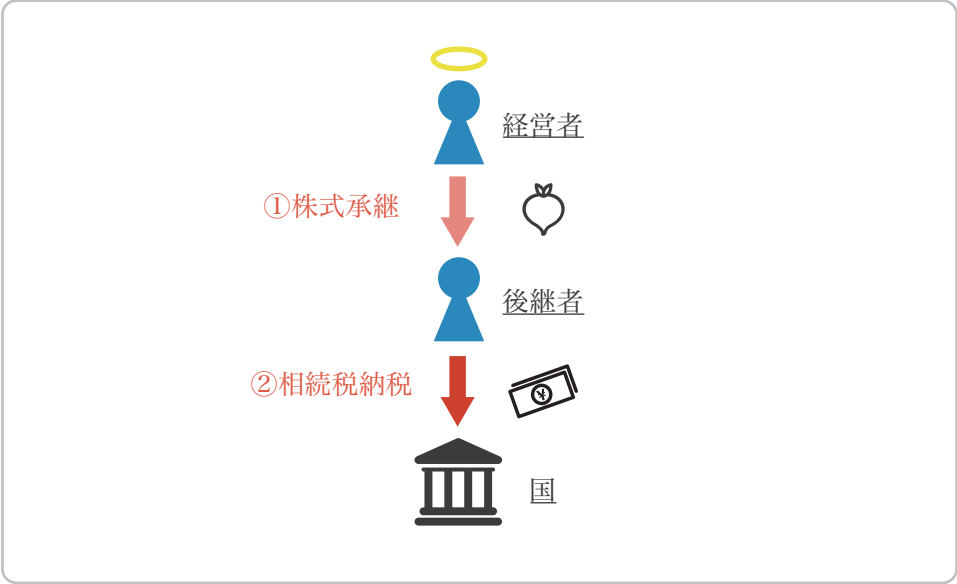
それ以外にも、次の2つのメリットがあります。

- 医師の診査なしで保険を切り替えられる
- 後継者の相続税等の負担を軽くしてあげられる

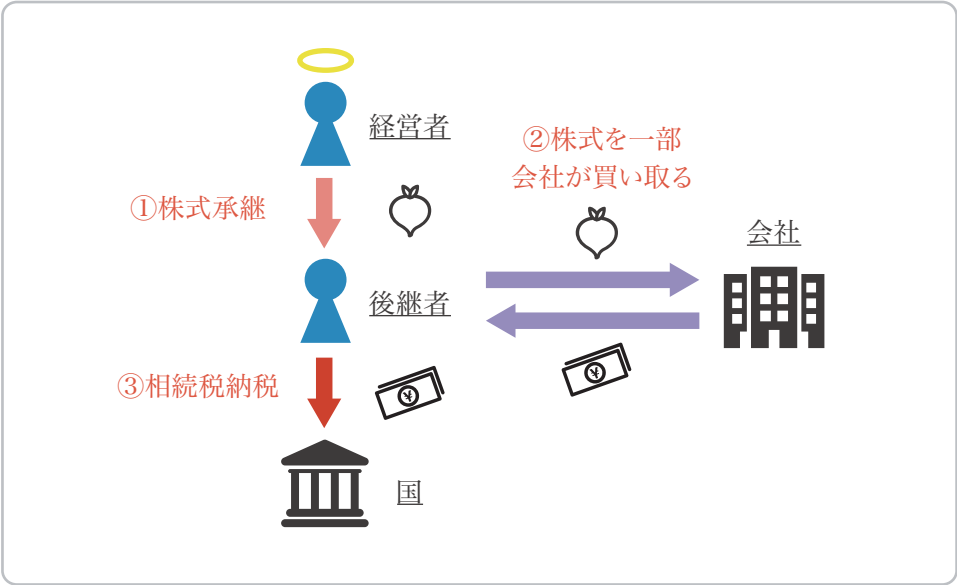
まず、診査なしで新しい保険に加入できます。健康状態が悪化していて本来なら保険に入れないような場合も、変換であれば保険をリニューアルできるのです。

次に、変換をすると、解約返戻金を全額受け取ることができます。しかも、保険はリニューアルした形で残るので、その後に死亡保険金も受け取れます。これを活用することで、会社の経営を引き継ぐ後継者の相続税等の負担を軽くしてあげるのに役立ちます。

会社の株式は経営者の遺産ですので、後継者が株式を引き継ぐと相続税がかかります。その結果、後継者の方には、経済的負担が重くのしかかる可能性があります。



そんな時、会社が受け取った死亡保険金で、後継者の方から株式を買い取ってあげれば、後継者の方は、受け取った代金を相続税の納税資金にあてられます。



【もう一步前へ】 事業承継税制と、相続税対策になる暦年贈与と相続時精算課税

1. 事業承継税制について

近年、自社株式の相続の場合に後継者の相続税等の負担が大きいせいで、だれもあとを継いでくれず、優良企業が廃業に追い込まれてしまうケースが相次いでいます。

この事態を重く見た政府は、自社株式を相続した後継者の相続税・贈与税を事実上免除する制度を設けています。これを事業承継税制といいます。

事業承継税制を活用する条件は、主に以下の通りです。

- 代表者の地位を引き継ぐこと
- 事業を一定期間継続すること
- 既存の雇用をある程度維持すること

これらの条件が満たされている限り、後継者の相続税・贈与税が半永久的に「猶予」されます。しかし、逆に言えば、あくまで「猶予」なので、上の条件を満たさなくなったとたん、相続税・贈与税を払わなければならないのです。

以前はこれらの条件の中身が非常に厳しく設定されていて、利用しにくい制度でした。しかし、2018年4月から、これらの条件がゆるめられ、活用しやすくなっています。

ただし、そうはいつでも、相続税・贈与税を払わなければならないリスクはゼロではないので、自社株式の価値を引き下げ、相続税・贈与税の額を可能な限り引き下げておくことが重要なのです。

2. 相続税を軽くする暦年贈与と相続時精算課税

① 暦年贈与

生きているうちに財産を譲り渡す「生前贈与」については、1年あたり110万円分までであれば、贈与税がかかりません。これを「暦年贈与」と言います。ただし、相続開始前3年以内に「暦年贈与」された分については、相続税の対象になります。

② 相続時精算課税制度

後継者が子ども（死亡している場合には孫）の場合、その年の1月1日時点であなたが60歳以上、子どもが20歳以上であれば、2,500万円分までの贈与には贈与税がかかりません。その代わりに、後で相続になった時に相続税がかかることとなります。これを「相続時精算課税制度」と言います。

この場合、贈与された財産の価値は、相続の時点の評価額ではなく贈与した時の評価額で計算されます。たとえば、贈与の時に1株10万円だったのが相続の時に50万円に増えていたとしても、相続税がかかるのは贈与時の価格の10万円だけです。

もし、このような保険に入っていたら 要注意！

法人保険を検討する時に重要なことは、解約時期と解約返戻金の使い道を考え、活用目的を定めることです。

もし、前に加入した保険があれば、加入した時の目的と活用法をもう一度確認していただきたいのです。そして、加入のメリットがないものについては、思い切って解約するなど、見直しをおすすめします。

見直すべきケースにはいくつかのパターンがありますが、ここでは、最もよくみられる「終身保険」についてお伝えします。ここで解説する保険と同じものに加入されている場合は、全く無駄になっている可能性があります。

ぜひ、この機会にしっかりとご確認頂ければと思います。

7.1. リスクが高い終身保険

終身保険は、少し前まで、貯蓄の機能が高い保険として人気がありました。活用法は以下の通りです。

- 保険料の払込期間を「10年」「60歳まで」などの短期にする
- 払込が終わってから解約すると、保険料総額よりも多くのお金が受け取れる

しかし、この終身保険の法人契約は、経理や税務の扱いをみると、リスクが大きいと言わざるをえません。もし終身保険に加入しているのであれば、速やかに見直すことをおすすめします。

終身保険が法人に向かない理由は以下の3つです。

- 保険料を払っても税負担が軽くない
- 払込期間が終わる前に解約すると元本割れする
- 積み立てたお金を受け取って支出したら赤字のリスクが大きくなる

これから説明していきます。

○ 7.1.1. 保険料を払っても税負担が軽くない

終身保険に加入して保険料を支払う段階のデメリットは、保険料が1円も損金にならず、税金が全く軽くないということです。

なぜなら、終身保険の保険料を支払うと、全額が会社の資産として扱われるからです。

終身保険は、加入し続けていれば会社は「死亡保険金」か「解約返戻金」のどちらかが必ず受け取れるので、保険料全額が会社の資産になるのです。そのため、法人税の負担を軽くする効果が全くありません。

これに対し、他の「逡増定期保険」「定期保険」等であれば、保険料の一部または全部が損金に算入されるので、税負担を軽くする効果があります。したがって、法人加入するならば、これらの保険の方が終身保険よりもおすすめです。

○ 7.1.2. 払込期間が終わる前に解約すると元本割れする

次に、払込期間が終わる前に解約すると元本割れしてしまうということです。

ある保険会社の研修会で、講師が「法人のお客様に終身保険をおすすめする方法」というのを得意げに語っていました。

その講師によれば、法人のお客様に終身保険をすすめる際の「決めぜりふ」は「銀行の定期預金よりも率がいいですよ。銀行積立を一本、終身保険に変えてみませんか？」というものでした。しかし、これは、たいへん誤解を招く表現です。

定期預金は満期前に解約しても全額が返ってきます。しかし、終身保険は、保険料の払込が終わる前に解約すると、確実にマイナスになります。

いざという時に引き出したらマイナスになるリスクがある「終身保険」と、そのリスクがまったくない「定期預金」を、同じ土俵で比べるべきではありません。

○ 7.1.3. 積み立てたお金を受け取って支出したら赤字のリスクが発生する

終身保険は、解約するとお金（解約返戻金）が受け取れますので、積立の役割があります。そして、積み立てたお金には何らかの支出目的があると思います。

ところが、終身保険は、積み立てたお金を受け取って支出すると、赤字のリスクが大きいのです。

これから、以下の2つのケースに分けて説明していきます。

- 解約返戻金額が保険料総額より多い場合
- 解約返戻金額が保険料総額より少ない場合

<解約返戻金額が保険料総額より多い場合>

解約返戻金の額が保険料総額より多い場合、プラスになった分の額が益金に算入されます。たとえば、保険料総額が4,000万円、解約返戻金が4,300万円だとすると、益金に算入されるのは300万円です。

解約返戻金4,300万円を受け取ってそれを全額退職金に充てる場合、

- 解約返戻金受け取りによる益金：300万円
- 退職金支出による損金：4,300万円

ですので、他に益金が出ていなければ4,000万円の赤字になってしまいます。

<解約返戻金額が保険料総額より少ない場合>

解約返戻金の額が保険料総額より少ない場合、マイナス分の額が会社の損失になり、損金に算入されます。

たとえば、払い込んだ保険料総額が3,000万円、解約返戻金が2,400万円の場合、マイナスになった600万円が損金に算入されます。

解約返戻金が少ないのに解約しなければならない場合は、たいてい、会社が赤字で運転資金が足りなかったりするものです。ところが、終身保険を解約して解約返戻金を受け取ると、かえって赤字が増えてしまいます。

7.2. リスクが高い終身保険に加入してしまっている場合の対策

このように、終身保険は法人にとっての加入のメリットが乏しいどころか、デメリット・リスクが大きいものです。

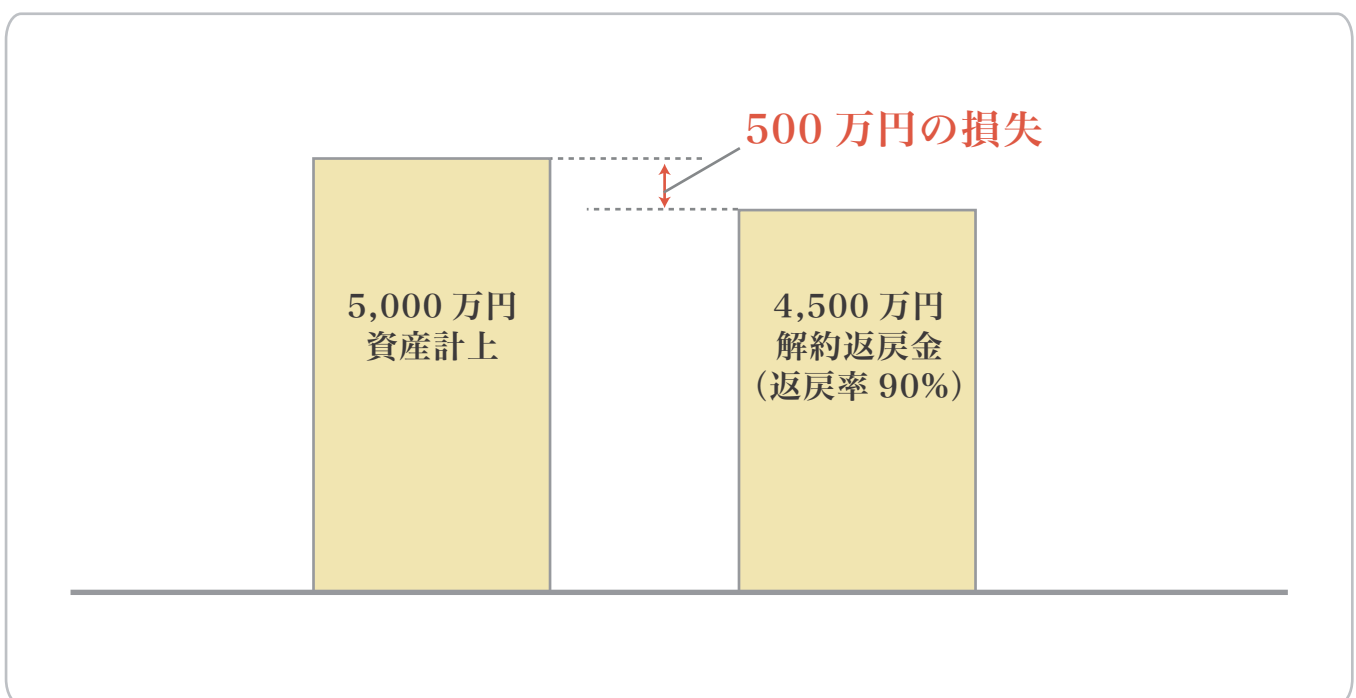
もし加入されているのであれば、すぐにでも見直しされることをおすすめします。どのように見直せば良いのかは、次にお伝えします。

7.2.1. 終身保険を解約するだけで決算対策になることも！

上でお伝えしたように、解約返戻金の額が保険料総額より少ない場合、その差額は会社の損失となり、損金に算入されます。

したがって、解約返戻率が低い終身保険を解約すると、マイナス分の額が今期の損金に算入されます。その結果、法人税を抑えることができるのです。

たとえば10年前に年払保険料500万円の終身保険に加入して、現在解約返戻金が4500万円（解約返戻率90%）の場合、500万円を損金に算入できます。



7.2.2. キャッシュに困っていないなら「払済」がおすすめ

今のところキャッシュに困っていないというのであれば、解約せず、「払済」という方法もあります。これは、解約をせずに保険料の払込だけをストップするという方法です。保険の契約は続きますが、保険金の額が小さくなります。

払済にすると、解約返戻金の額が保険料総額よりマイナスの場合、その額が損金に算入されます。この点は解約の場合と全く同じです。

しかし、払済は、解約返戻金を受け取らず放っておくので、保険料の払込をストップした後も解約返戻金の返戻率が上がっていきます。

なので、もしキャッシュに困っていないならば、解約ではなく払済にして、当面の間、解約返戻金を増やしていくことをおすすめします。なお、解約返戻金を受け取った時には、増えた分が益金になります。

ここまで、終身保険の見直しについてお伝えしてきましたが、これはあくまでほんの一例です。

現在加入中の保険を見直しによって節税等のメリットを受けられるケースもあります。

ぜひ一度、保険の内容を確認してみることをおすすめします。

● あとがき

本書では、法人税を抑えて会社の預金を増やすために役立つ様々な方法の中から、特に知っておいていただきたいものを7つ厳選し、弊社のお客様へのコンサルティングの実例をもとにお伝えしてきました。

40 ページ程度ですが、これらの方法を知っているのと知らないのとでは、大きな違いがあります。

どうか、何回も繰り返しお読みいただき、自分の会社の現状とニーズに合った方法を取り入れ、実践していただきたいと思います。そうすることで、最終的に、会社の預金をより多くし、事業の維持とよりいっそうの発展につながるはずです。

本書が、日々、会社の経営に真摯に取り組む皆様のお役に立つことを願ってやみません。

弊社では、読者の皆様からのご相談を承っております。

本書でお伝えしているノウハウについてより深くお知りになりたい方、実践したい方、ご自身の会社に最も合った方法を知りたい方、ご連絡をお待ちしております。

ファミリーコンサルティング株式会社



フリーダイヤル

0120-957-713

受付時間 平日：9:00～18:00

▶ [ご相談はこちら](#)