

いま見直したい 「社長の生命保険」

目的に合ったうまい掛け方のすすめ

アカラックス代表 **坂本嘉輝**

万一のリスクヘッジ、業績好調企業の節税など、経営者が生命保険に加入する「目的」は多様だ。目的を明確にしたうえで、経営者にとって最適な保険の選び方を解説する。



企業経営者が生命保険に入るときは、契約形態、目的はさまざまです。図表1は、そのような経営者が加入する生命保険の目的を、カテゴリーごとに整理したものです。

ご存じの通り、保険契約には毎月毎年の支払保険料のコストがかかります。貴重な経営資金を投入して契約するので、優先順位が高いのか、どこまでの保険料（掛け金）を払うことができるのかをしっかりと確認しておかなければなりません。

そして、コストの割に効果が小さいのなら見直す。その前に、これらの目的のうちどれが自社に当てはまるか、どれに関してはあまり必要ないかを一つひとつ確認してください。

今日、日本人のほとんどが何らかの形で生命保険に加入しています。経営者なら、個人でも入っているうえに、会社の契約としても入っていることが多いでしょう。見直しの最初のステップは、その現在入っている保険の「棚卸し」です。

いま入っている保険も入った

ときはそれぞれ加入する理由・目的があったはずですが、ただ何となく入ったということもあるでしょうが、万一に備えてとか、節税目的とか退職金準備とか、具体的な目的を説明されて入ったケースも多いと思います。それはそれとして、入ったときの目的を拘子定規に捉えて、図表1の区分にあてはめる必要はありません。

経営者の保険に限らず、生命保険は、「入ったときの目的が何であれ、いまだのような目的で活用できるか」という視点から見直す必要があるのです。

では、経営者の加入している標準的な保険商品のいくつかについて、もう少し具体的に見てみましょう。

想像力を働かせて 必要額を算出する

自分がいなくなったとき、この会社は誰がどのように引き継ぐのか、誰も引き継がないのであれば、どのように整理して解散したらいいか。経営者は常にこのことを考えていると思いま

図表1 法人向け生命保険の利用法

<p>利益コントロール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・儲かったときに利益を圧縮し、そのぶん、利益が足りないときに利益をかさ上げしたい 	<p>死亡リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・死亡時、会社にお金が入るようにしたい ・死亡時、会社を通して遺族にお金が入るようにしたい ・死亡時、会社を通さず遺族に直接お金が入るようにしたい ・余命いくばくもないとなったとき、心おきなく後始末をするための、まとまった資金が欲しい ・長期債務の返済を完了する前に死亡した場合に、残債務を返済できるような死亡保障が欲しい 	<p>退職金・年金</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自分が引退する際に、十分な退職金を会社が支払えるようにしておきたい ・将来、一定の時点でまとまった現金が欲しい ・現役引退後の長い老後を安心して暮らすために、生きている限り毎年定額の収入を確保したい ・社員の生存退職金を用意したい ・社員に対して、退職後の年金を支給したい ・役員の弔慰金・死亡退職金を用意したい ・役員の生存退職金を用意したい ・役員の退職後の年金制度を用意したい <p>※背景として…</p> <ul style="list-style-type: none"> 【適格年金制度の廃止】 【退職給与引当金の損金扱い廃止】 【確定給付企業年金制度】 【確定拠出年金制度（日本版401K）】
<p>資金コントロール（資金繰り）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当面のキャッシュアウトを最小限にしたい ・当面のキャッシュアウトがあっても、資金を安全に社外にプールしたい ・銀行にうるさいことを言われずに、必要なときに自由に使える資金を用意しておきたい 	<p>福利厚生</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病気あるいは事故による入院や手術のときの費用を補填する保険が欲しい ・社員の弔慰金を用意したい ・社員や役員の病気・事故による入院や手術の際、費用補助の制度を設けたい 	<p>株式上場</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式上場に向けて安定した利益を出したい ・自社株の評価を引き下げたい、もしくは引き上げたい ・株式上場時の創業者利益の節税をしたい ・会社と経営者との間の貸借関係（社長に対する仮払金）をきれいになりたい
<p>節税</p> <ul style="list-style-type: none"> ・会社の利益に対する税金の支払いをできるだけ少なくしたい、もしくはできるだけ後にしたい 	<p>相続対策・相続税対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・遺族が相続税の支払いに困らないように、支払原資を現金で用意できるようにしておきたい ・遺族の相続税負担を軽減するために、財産の価値は減らさないで相続税の評価額だけを減らしたい ・遺産相続で財産を公平に分割できるように資金を準備したい ・相続財産をあらかじめ部分的に分配しておきたい 	
<p>貯蓄・ペイオフ対策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・銀行預金のペイオフのため、銀行以外の安全なところにお金を預けておきたい ・バランスシートに載らない資金を用意したい ・失敗するのは覚悟のうえで、ある程度リスクを取って、高利回りの資産運用をしてみたい ・あまりリスクは取りたくないが、できるだけ高利回りが得られる資産運用をしてみたい ・資産運用は考えておらず、すべてお任せで安全かつ有利な資産運用をしてもらいたい 		

多くの中小企業は、経営者個人の信用でもっています。万一のことがあったとき、取引先に迷惑をかけるまいや、家族や従業員が路頭に迷わないように、とりあえず急場をしのぐための手当てが必要になります。

社長が倒れても会社が存続するには、いったいいくらくらいのお金があればいいのか。あるいは、会社を閉じる際には、どのくらいの資金を用意しておけば、誰も不幸にならずに済ませることができるか。このあたりをしっかりと考えておく必要があります。

まず、社長が亡くなると、金融機関から社長個人の信用で借りた資金の返済を迫られます。取引先が、手のひらを返したように現金決済を言い出したり、手形のサイトを短くしたりと、支払条件の変更を求めてくるかもしれません。

また、後継社長に引き継ぎを完了するまでの間、従業員全員が食いつなぐための資金も必要になります。遺族も葬儀を行なったり、お墓を買ったり、相続

図表2 社長死亡時の必要額評価例

<ul style="list-style-type: none"> ・借入金関係 借入金+買掛金+支払手形 ・従業員の給与 従業員の年間給与の1年分・半年分・3か月分 ・売上高の減少に対応する部分 年間売上高×粗利率×1年分・半年分・3か月分 ・社長の死亡退職金・弔慰金 相続税の支払い、あるいは相続のために必要な額+遺族の生活のために必要な額

税を払ったりと何かと物入りです。それらもろもろを勘案して、社長の死亡時に必要な金額の評価方法の代表的なものを、図表2に挙げてみました。自社に当てはめて合計を算出すると、準備すべき資金総額の目安がつかめると思います。

順番に見ていくと、「借入金関係」は返済を迫られ、買掛金・支払手形は現金決済を求められるというケースを想定しています。

「従業員の給与」は、社長の死後、信用不安から業績が落ち

また、子供が何人かいて、会社を継がせる者はよいとしても、そのほかの子供に分ける財産がないなどというときも、財産分けに備えた死亡退職金や死亡保険金の検討が必要になるでしょう。

ここでは会社を続けるという想定で検討しましたが、会社を閉じるという想定でも同様にかなりのコストがかかります。

経営者である以上、このようなリスクを想定したシナリオは、きちんと考えておくべきな

込んで、そこから回復するまでの期間、従業員に給料を払い続けるための資金に備えてのものです。

「売上高の減少に対応する分」に関しては、それに見合っただけの減少を何か月、何年で元に戻すことができるかは、会社によって異なるでしょう。

社長は亡くなったが、お金は全部会社に突っ込んでいるので相続税が払えない、という場合もあります。「社長の死亡退職金・弔慰金」は、それをカバーするものです。

悠々余生を送るためには

とはいえ、人間、そう簡単に死ぬものではありませんし、思う存分に仕事を全うし、そろそろくたびれてきたから社長業を引退して、悠々と余生を送りたいという方も多はずです。そのようなシナリオについても考えてみましょう。

自分の生活も時間も金も、すべてをこの会社につき込んできた。ようやく会社も安泰になったし、引退するにあたってはいまままでの頑張りに対するご褒美をたっぷりもらいたいと考えるのは、ごく自然なことです。

しかし、その時点で会社にお金がなければ、払おうと思っても退職金を払えないことになってしまいます。何とかひねり出せるにしても、退職金を払うとそのぶん会社の経費がかさんでしまうので、一時的に赤字決算になってしまいます。

このように、社長の引退時の退職金を考えるときは、資金手

当て（資金繰り・キャッシュフロー）の面と、利益コントロール（赤字決算対策）の両面から考える必要があります。

実は、生命保険は資金準備と利益対策の両方に使える便利な道具なのです。

たとえば、保険料の全額（あるいは半額）が、税務上損金として扱えるタイプの「長期の定期保険」、あるいは「増定期保険」に加入すると、社長の引退時までに積立金がたまり、その時点で解約すると解約返戻金を受け取ることができます。

保険料を払っている間は節税になるうえ、退職するときには解約返戻金を受け取って退職金支払いの一部に充てるということが出来ます。

また、保険契約を解約するとき、解約返戻金の全部、あるいは一部は利益になるので、退職金の支払による利益の一時的な落ち込みを小さくすることも可能です。

現在、わが国において、個人に対して保険会社一社が引き受ける生命保険の上限金額は、三億円、五億円、七億円といった

図表3 社長向けタイプ別おすすめ商品 (例)

	割安保険料希望型	退職金&節税希望型	退職時利益補助型
自社の事情	自分が亡くなったら会社も社員も家族も大変になるので、保険に入っておかなければならないが、まだ会社もそれほど儲かっていないので、できるだけ保険料の安いものが欲しい	65歳くらいで退職するつもりなので、そのときに1億円程度の退職金の準備ができるものがよい。それまでの間、できれば節税も図りたい	会社は儲かっているが、節税をするという考えはない。その代わり、自分が退職する時に利益が落ち込むことだけは極力避けたい
生命保険商品	日本生命の10年定期保険 死亡保険金 3億円 年払保険料 2,372,100円	日本生命の95歳定期保険(全期払) 死亡保険金 3億円 年払保険料 8,490,300円 15年後の解約返戻金10,443万円	ING生命の通増定期保険のうちの1つ、27年満期のもの 死亡保険金 1億40万円～5億円 年払保険料 5,338,931円 15年後の解約返戻金8,046万円
ポイント	保険料全額が損金になるので、黒字会社の場合、保険料の実質負担は約6割になる。 とりあえず、一番安い保険料で死亡保障をつけることができる	保険料の半額が損金になるので、実質負担は約8割。死亡保障と退職金準備の両方に使える。 15年後に解約したとき、約4,000万円が利益に計上される	保険料の半額が損金になるので、実質負担は約8割。約1億円の死亡保障がありながら、15年後の解約返戻金は払い込んだ保険料より少しだけ多くなる。 15年後に解約したとき、約4,000万円が利益に計上される

ところ。保険金額が増える通増定期保険の場合、スタート時の保険金額の上限が一億円くらいというケースが一般的です。
このように、会社規模や会社の借入金等の大きさ、相続対策に必要な資金などを考えると、とてもそれでは間に合わないという場合もあるでしょう。そのときは、いくつかの保険会社の保険に同時加入し、全体で必要額を満たすという方策も考える必要があります。
ただし、生命保険だけで社長個人と会社のニーズをぴったりと満たしてくれるというものではないことを覚えておいてください。
あくまでも、問題を部分的に解決する手段となり得るものですから、残りの部分については預貯金や投信などで手当てをしておくことも大切です。

最後に、経営者のタイプ別に適当と思われる保険商品を挙げ、図表3に試算しました。五〇歳の社長が、五億円の保険を必要としている場合を想定しています。
全に満たしていません。必要に応じて、いくつかの会社の商品を組み合わせたリ、生命保険以外の方法による退職金準備を組み合わせてください。
以上、社長の保険として優先順位の高い、死亡保障・生存退職金準備に役立つ生命保険の活用について、一通り触れてきました。
このほかにも、たとえば相続対策のための自社株評価を下げるための保険、労災保険でカバーされない経営者の医療費のための保険など、テーマはいくつでもあります。
いずれにしても、社長の保険、企業の経営者保険を考える場合には、自社のキャッシュフロー・損益・税金と、さまざまな要素を加味して考える必要があります。
これらの分野と保険との両方についてよく理解している専門家にアドバイスを求めるとよいでしょう。

さかもと よしてる氏 一九五〇年生まれ。生命保険数理コンサルティングのアカラックス代表。主な著書に、「アクチュアリーが書いた生命保険入門」がある。
<http://www.acalax.jp>