

# NEWSWAVE

新しい時代を切り拓く実践経営情報紙

発行  
株式会社常陽経営コンサルタンツ

〒973-8408

福島県いわき市内郷高坂町砂子田94 番地  
TEL0246-27-9110 FAX0246-27-9118

## 社員にかけた生命保険のトラブル 途中解約時には十分な配慮が必要

経営戦略の一環として、会社が契約者、役員や従業員を被保険者及び保険金受取人とする養老保険に加入するケースがある。この場合、死亡保険金も満期保険金も受取人が被保険者（またはその遺族）となっていることから、会社が負担した保険料は、被保険者である役員及び従業員への給与扱いとなる。

被保険者が役員の場合の支払保険料相当額は、保険料を毎月または毎年一定額ずつ支払うことで「定期同額給与」とみなされれば、損金算入扱いとなる。支払保険料を損金に算入しながら、退職金の原資作りや「もしも」の場合の保障をカバーできることになる。

しかし、満期や死亡などの保険事故が発生する前にこの契約を解約する場合には、解約返戻

金をめぐってトラブルにならないよう注意が必要となる。被保険者である役員や従業員にしてみれば、このタイプの保険契約は、給与課税分の負担だけで生命保険に加入できるということになり決して悪い話ではない。ただし、何らかの事情でこの契約を会社が解約した場合には少し微妙な状況になってくる。

解約返戻金は原則として契約者に帰属するため、会社に支払われる。支払われた解約返戻金を会社が役員や従業員のために使うのであればまだいいが、全く関係ない使われ方をされた場合、それまで給与課税されてきた役員や従業員などの被保険者は“取られ損”になってしまうわけだ。「話が違うじゃないか」と司法トラブルに発展しないよう、十分な配慮が必要となる。

## 市場の将来性「縮小見込み」約 36% 中小規模の卸売業や小売業が目立つ

信金中央金庫（東京都）は今年 6 月に行った、「中小企業景況レポート」の特別調査「中小企業における“本業”の現状と今後」をまとめた。調査方法は全国の信金営業店の調査員による面接聴取りによる感触調査で、回答企業のうち従業員 20 人未満の企業が約 7 割を占めるなど、きめ細かいデータ収集は信金の独断場だ。

調査対象企業の業歴は、30 年以上の企業が 69.6%を占め、業歴 44 年が平均値だった。売上規模（年商）は「1 億円以上 5 億円未満」が 32.6%と最も多かった。平均値は約 2 億 3,000 万円だった。

業歴と売上規模には一定の相関があり、売上規模が大きくなるにつれ業歴も長くなる傾向がみられた。事業開始以来の“本業”（売上額の最

大構成事業）の変化の状況については、77.3%が「本業に変化はない」と回答した。

市場の将来性については、縮小（「やや縮小する見込み」と「縮小が見込まれる」の合計）との回答が 35.6%と、拡大見込み（16.8%）を大きく上回った。

こうした傾向は業種別では卸売業や小売業、従業員規模別では小規模企業に表れている。今後の事業展開では「本業の国内取引先深耕」との回答が 47.9%と最も高かった。

この他「事業承継」は「子供」が多かった。TPP の影響は地域差があって、現時点で「測りようがない」が本音かもしれない。