

## INDEX

---

はじめに 国税庁の税制ルール変更に影響を受けない法人保険提案を！

---

「正論」で社長に法人保険が売れるのか？	.....	5
社長の“お金の悩み”を生命保険で解決する！	.....	6
最大の問題は“あなた”が解決できるかどうか？	.....	7

## 【実務知識編】

---

Chapter 1 オーナー社長にとって「役員借入金」は解決必須の経営課題である

---

無自覚に「役員借入金」が増えていることも！？	.....	10
❖ コロナ禍の資金需要で役員借入金が増えた！？	.....	10
❖ 決算書のどこを見れば役員借入金が分かるのか？	.....	11
「役員借入金」にまつわる大問題！	.....	12
「役員借入金」が形だけの財産だったら？	.....	13
「役員借入金」の4つの解消方法	.....	14
❖ 方法#1   債務免除する	.....	14
❖ 方法#2   資本金に振り替える	.....	15
❖ 方法#3   暦年贈与を活用する	.....	15
❖ 方法#4   役員報酬を減額して返済する	.....	16

---

Chapter 2 『役員借入金解消プラン』の秘密 ～ 2つの提案パターンと特長

---

▼ プランA： ××××活用パターン	.....	18
❖ プランAのポイント解説	.....	20
プランA 設計上の注意点	.....	20
プランA 導入7つのメリット	.....	22
❖ ① ××××のメリットを活かせる	.....	23
❖ ② 法人の財務状況に合わせることができる	.....	23



❖ ③ 法人の含み資産を形成できる	23
❖ ④ 社長の退職金原資（一部）を準備できる	23
❖ ⑤ 社長遺族の納税資金を今すぐ確保できる	23
❖ ⑥ 会社の借入金残高を増やさない	24
❖ ⑦ 他の解消方法とも併用できる	25
プラン A の導入実務について	25
❖ 手続き #1：「××××規程」の準備	25
❖ 手続き #2：「××××通知書」の作成	27
プラン A のデメリット	28
▼ プラン B： それ以外の保険活用パターン	29
❖ プラン B のポイント解説	30
プラン B 導入 7 つのメリット	30
❖ ① ××××のメリットを活かせる	31
❖ ② 毎月（毎年）確実に残高を減らせる	31
❖ ③ 社長遺族の納税資金を今すぐ確保できる	31
❖ ④ 社長の可処分所得を減らさない	32
❖ ⑤ 会社の借入金残高を増やさない	32
❖ ⑥ 会社から“ほぼ無税”で資金移転できる	33
❖ ⑦ 他の解消方法とも併用できる	34
プラン B の導入実務について	35
❖ 手続き：「××××契約書」の作成	36
プラン B 設計上の注意点	37
❖ プラン B の設計にあたって	37
プラン B のデメリット	38
▼ プラン A・プラン B のまとめ	39
❖ メリット #1   決算期に関係なく提案できる	40
❖ メリット #2   財務状況に関係なく提案できる	40
❖ メリット #3   提案商品の自由度が高い	41
❖ 共通の手続き：「金銭消費貸借契約書」「議事録」の作成	42

---

## Chapter 3 『役員借入金解消プラン』に関する根拠条文・通達と課税当局見解

---

▼ プラン A の根拠条文・通達	44
支払保険料の取り扱い	44
死亡保険金の取り扱い	47



▼ プラン B に関する判例・課税当局見解	48
× × × × に係る判例	49
プラン B の根拠条文・通達	51
❖ (参考) 「国税不服審判所」の裁決からの引用	52
❖ (参考) × × × × の応用	54
プラン B に関する課税当局の見解	55

---

## Chapter 4 保険営業マンが今さら聞けない！ ～「相続税」の基礎知識

---

ステップ 1. 相続税課税価格を算出	58
ステップ 2. 法定相続人を確定	59
ステップ 3. 相続税の基礎控除額を計算	60
ステップ 4. 相続税の控除や特例等を計算	61
❖ A-1 配偶者控除 (税額軽減)	62
❖ A-2 未成年者控除	62
❖ A-3 障害者控除	62
❖ A-4 贈与税額控除	63
❖ B-1 小規模宅地等の特例	64
❖ C-1 死亡保険金	65
❖ C-2 死亡退職金	65
ステップ 5. 相続税額を計算	66
❖ ① 相続税の総額計算	66
❖ ② 各人の納付税額計算	67
相続税の申告期限・納付期限	68
❖ 申告期限を過ぎた場合のペナルティ	68
相続税計算ケーススタディ	69
相続税の限界税率と実効税率	71
❖ 限界税率と実効税率の違いは	72
相続対策における生命保険 5 つのメリット	72
❖ メリット #1   非課税枠がある	73
❖ メリット #2   受取人を指定できる	73
❖ メリット #3   代償分割できる	73
❖ メリット #4   納税資金をすぐに確保できる	73
❖ メリット #5   相続放棄しても受け取れる	74
相続税計算シミュレーションの使い方	74



## 【コンサル実践編】

---

### Chapter 5 役員借入金解消コンサルティング ～ 3つの実践ステップ

---

ステップ 1. 現状をヒアリングする	77
❖ ヒアリングシートの編集箇所	78
ステップ 2. 役員借入金解消プランを提案する	78
❖ プレゼン提案書の編集箇所	79
ステップ 3. 保険プランを提示する	80
集客用小冊子の活用方法	81
❖ 集客用小冊子の編集箇所	82

---

### Chapter 6 『役員借入金解消プラン』に関する営業上の想定問答集

---

Q1. 本プランが使えない会社はあるか？	83
Q2. 本プランの狙い目な会社はあるか？	83
Q3. 医療法人でも使えるのか？	83
Q4. プラン A とプラン B は併用できるか？	84
Q5. 半年払い・年払いもできるのか？	84
Q6. ドル建て商品も可能か？	84
Q7. 第三分野商品でも使えるのか？	85
Q8. 受取人は誰にすればいいのか？	85
Q9. 保険期間・保険料をどう設定すればいいのか？	85
Q10. 死亡保険金受取時の課税関係は？	85
Q11. 解約返戻金受取時の課税関係は？	86
Q12. 名義変更時の課税関係は	86
Q13. 借入金返済と財務諸表の関係は？	87
Q14. 税務署から「否認」される可能性はあるか？	87

---

おわりに

---



## 国税庁の税制ルール変更に影響を 受けない法人保険提案を！

ご存知のとおり、元号が「令和」に変わってから法人保険に関して重大な2つの税制ルールの改正がありました。令和元年の「法人税」の改正と令和3年の「所得税」の改正です。

令和元年には法人契約の保険料経理処理について改正が行われ、“最高返戻率”という概念が導入されました。また、解約返戻金のない短期払いの定期保険、医療保険などの第三分野の保険料経理処理についても改正が行われています。

さらに、令和3年には法人契約の解約返戻金の評価についての改正が行われ、解約返戻金が簿価の70%以下の場合は簿価で評価されるルールになりました。

その結果、法人保険を使って、利益を繰り延べできる“節税アプローチ”や低い税率で会社から社長に資金移転できる“名義変更アプローチ”が封じ込められることになったわけです。

こうした「令和」に入ってからの一連の法人保険に関する税制改正を踏まえて、巷では“原点回帰”という声も聞こえてきます。つまり、個人保険同様、法人保険も保険本来の“保障”という加入目的に沿った販売をすべきである、という考えです。

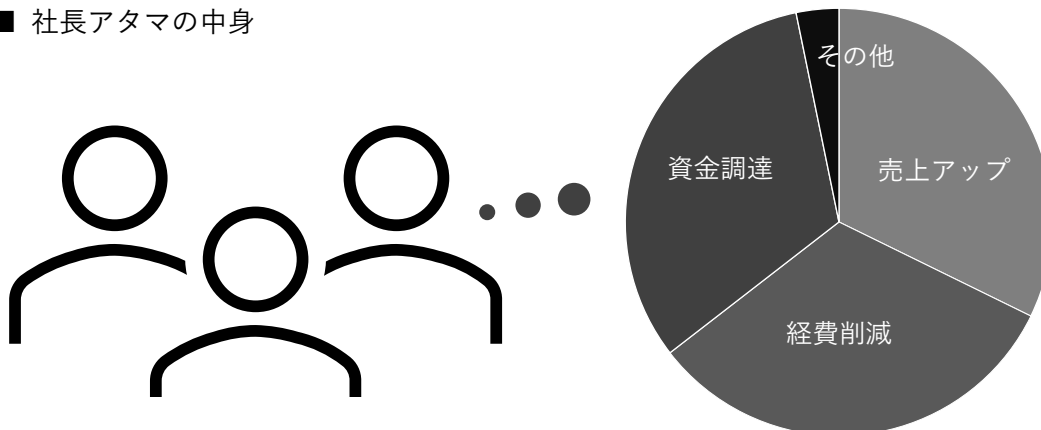
### 「正論」で社長に法人保険が売れるのか？

まさに「正論」です。しかし、「正論」ではありますが、「それで社長に保険が売れるのか？」という話は別です。残念ながら、答えは「NO」でしょう。なぜなら、たいていの社長は“保障”を目的とした生命保険の加入には興味も関心もないからです。

社長のアタマの中身を覗いてみましょう。次のとおり、たいていの社長の興味・関心は「売上アップ」「経費削減」「資金調達」の3点が大半を占めています。



## ■ 社長アタマの中身



人は興味・関心のない話をされても、聞く耳を持つとうとしません。となると、保険営業マンからいくら熱心に興味・関心のない“保障”の話をして、社長が聞く耳を持つことはないのです。考えてみてください。あなたが社長ならどちらの話に魅力を感じるでしょうか。

- A) 社長、万一の事業保障を確保する方法があるのですが、興味はありませんか？
- B) 社長、社会保険料を削減する方法があるのですが、興味はありませんか？

ここに、「法人保険も保険本来の“保障”という加入目的に沿った販売をすべき！」という売り手側の「正論」と買い手側の社長とのミスマッチが起こります。つまり、保険営業マンが“保障”を前面に出してアプローチしても、社長に話を聞いてもらえず、結果として“法人保険は売れない”という厳しい現実があるのです。そこで、どうするか。

---

## 社長の“お金の悩み”を生命保険で解決する！

---

話はカンタンです。社長に保険を売りたいければ、社長の興味・関心に沿ったアプローチをする。これだけです。繰り返しますが、社長の興味・関心は「売上アップ」「経費削減」「資金調達」が大半を占めています。これらは会社経営をするうえでの“お金の悩み”と言い換えることができます。ならば、その“お金の悩み”を生命保険で解決できれば、多くの社長にとって話を聞くに値する“魅力的な提案”になるはずです。

これまで弊社では一貫して「社長の“お金の悩み”を生命保険で解決する！」というポリシーのもと、保険営業マン向けに数々の「実務ノウハウ」を開発してきました。『[社会保険料劇的削減プラン](#)』しかり、『[社長の個人保険販売プログラム](#)』しかり、です。そして、今回！



新たな「実務ノウハウ」を開発しました。それが、今回発表の『役員借入金解消プラン』です。もちろん、これも社長の“お金の悩み”を生命保険で解決するものです。

その詳細は後述するとして。社長に保険を売るうえで重要なのは“社長のお金の悩み”を解決してあげること。あくまでも生命保険はその目的達成のためのツールである。このスタンスを貫くことで法人保険は格段に売れるようになります。なぜなら、これが「お金の悩みを解決したい！」という社長の最大の関心事にフォーカスしたアプローチだからです。

---

## 最大の問題は“あなた”が解決できるかどうか？

---

中小企業において【役員借入金】はかなり頻繁に見かける勘定科目です。督促なし、あるとき払いで OK な役員借入金は会社にとって便利な資金調達手段といえます。そのため何十年と営業している会社ではその残高が“億単位”になっていることも珍しくありません。しかし、役員借入金をそのまま放置しておく、将来とても厄介な問題を引き起こします。

仮に、社長が亡くなったとします。そのとき会社に1円の返済能力がなくても、1億円の役員借入金が生計上されていけば“額面評価”で社長の相続財産になってしまうからです。つまり、“価値のない債権”のために残された家族（後継者）が多額の相続税負担を余儀なくされるのです。これではまさに“相続税の払い損”です。

それゆえ、多額の役員借入金を計上している会社は今すぐ何らかの対策を打つべきなのですが、巷の役員借入金の解消方法はいずれも“帯に短し、襷に長し”の側面があります。それがゆえに、未だ問題解決に取り組んでいない中小企業が数多くあるのが実情です。このような状況で、あなたは次のように社長にアプローチします。

会社に対して社長は多額の金銭を貸し付けている。いわゆる、「役員借入金」だ。社長は何とかしてその「役員借入金」を解消したいと悩んでいる。なぜなら、このまま「役員借入金」を解消せずにいると、相続発生時に大問題になるからである。

一方、あなたは生命保険を活用した役員借入金の解消方法を知っている。それはいくつかの役員借入金の解消法の中で最善策である。そこで、あなたは社長にこう切り出した。

あなた： 「社長、実は役員借入金を解消する“とっておきの方法”があるのですが、



その方法に興味はありますか？」

その結果、「何それ？詳しく聞かせてよ」という反応が社長から返ってきたら、後はカンタンです。これまで難しかった社長へのアプローチが嘘だったかのように、自然な流れのまま“保険を売らず”に“保険が売れる”ようになります。役員借入金を解消したい社長にとって『役員借入金解消プラン』は最善策になるからです。

問題はあなたにこのアプローチができるかどうか。もっと言うと、このアプローチを可能にする法人保険の「実務ノウハウ」を持っているかどうか、です。今回ご案内の『役員借入金解消プラン』はまさに、そのアプローチを可能にする「実務ノウハウ」です。

繰り返しますが、たいていの社長は生命保険に対してネガティブなイメージを抱いています。もっと言うと、生命保険には興味・関心がありません。従って、法人保険を売るにはまずはそこを打破する必要があるわけです。

『役員借入金解消プラン』では生命保険を販売することを目的としていません。しかし、結果として生命保険が売れてしまいます。なぜなら、役員借入金の解消という“お金の悩み”を解決できる最良なツールが生命保険だからです。

その全貌を知った社長は「そんな方法があったのか！」と驚くでしょう。生命保険の意外な活用法を知って俄然、前のめりにもなるはず。そうやって社長を惹きつけてジャスト・イン・タイムで生命保険を提案できる。ズバリ、『役員借入金解消プラン』の価値はその1点に集約されます。『役員借入金解消プラン』で社長の“お金の悩み”を解決して、ぜひ飛躍的な売上アップを目指してください。

株式会社おまかせホットライン  
代表取締役 田中 正博





## オーナー社長にとって「役員借入金」 は解決必須の経営課題である

ご存知のとおり、中小企業の多くが“会社の財布も社長の財布も同じ”というのが実態です。それゆえ、中小企業の決算書には【役員借入金】という負債が計上されていることが多々あります。役員借入金とは社長が会社に貸し付けた金銭のことです。その計上理由は、

- 会社の資金繰りの悪化から運転資金を社長個人が捻出している
- 会社の業績悪化から役員報酬の全部または一部が未払いになっている
- 会社の経費支払いを社長個人が立て替えてそのまま残っている

…など様々ですが、会社が社長に金銭を貸し付ける「役員貸付金」と違って、「役員借入金」は「税務上さほど問題視されない」「利息を払わなくてもよい」「ある時払いの督促なし」というメリットがあるがゆえ、何ら対策を打たず、決算書に計上されたまま残っていたり、むしろ計上額が増えて返済困難に陥っている会社が多いのが実情です。

■ 役員借入金の貸借対照表計上例

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
(流動資産)	(700)	(流動負債)	(200)
現預金	300	買掛金	100
商品	200	支払手形	100
売掛金	200	(固定負債)	(200)
(固定資産)	(300)	長期借入金	100
機械	200	<b>役員借入金</b>	<b>100</b>
車両	100	負債合計	400
		純資産の部	
		資本金	500
		利益剰余金	100
		純資産合計	600
資産合計	1,000	負債及び純資産合計	1,000



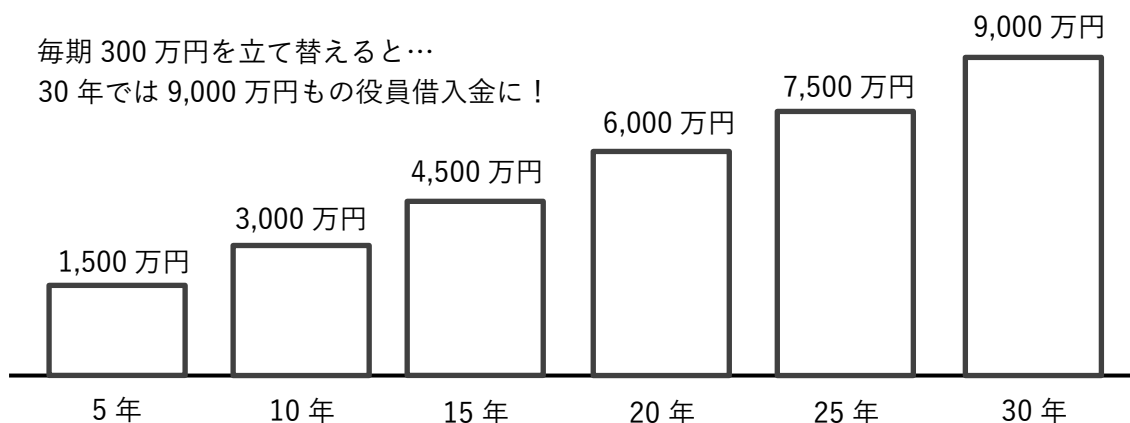
## ❖ 無自覚のまま役員借入金が増えていることも！？

本人が無自覚のまま役員借入金が増えているケースも多々あります。例えば、実際にあったケースです。ある医療法人（歯科医院）の院長が顧問税理士から「今期は相当な利益が出ます！」と言われました。そこで、院長は何とか法人税の負担を抑えたいと考えました。

しかし、今期は新しいユニットを2台増設したばかり。帳簿上の利益は上がっていても、医院にさほど現金の余裕はありませんでした。「ならば」と考え、院長は個人名義のクレジットカードで医院の経費を立て替え払いすることを思いつきます。

これなら法人税の節税になる。クレジットのポイントも貯まる。まさに一石二鳥である。逆に「これまでなぜこの方法を実行しなかったのか？」と後悔するほどでした。それからというものの、毎期のように院長は個人名義のクレジットカードで経費を立て替え始めます。こうして医院に対する院長の無自覚な「貸付金」（役員借入金）は増えていくわけです…

### ■ そのとき医院にこれだけの額を返済できる現金があるか？



## ❖ コロナ禍の資金需要で役員借入金が増えた！？

ちなみに、2020年5月にエヌエヌ生命が全国の中小企業経営者7,225名を対象に調査を行ったところ、新型コロナウイルス感染症による影響で会社の資金需要が「発生した」と回答した中小企業経営者2,577名のうち、「公的機関からの融資」（28.4%）がもっと多く、次いで「社長自身や会長など役員からの借入（役員借入金）」（15.9%）となっており、銀行や信用金庫などの金融機関からの融資（15.7%）より高い結果でした。

この調査から時間がたっても尚、コロナ禍は収束していないことを考えると、業績が悪化している会社も増えたことでしょう。その結果、もっとも手っ取り早い資金繰り対策とし



て役員借入金の割合（％）も増えていると予測されます。

資金繰り策として、具体的な対策はしましたか (MA)



※ 第2回新型コロナウイルスによる中小企業の資金需要に関する調査 (エヌエヌ生命)

### ❖ 決算書のどこを見れば役員借入金が分かるのか？

お金のことは税理士に全部おまかせ。中小企の社長に多いケースです。こういう社長は「役員借入金がいくらあるのか？」を把握していないかもしれません。そこで、決算書のどこを見れば、役員借入金の残高が分かるのかを補足しておきます。

決算書の後ろの方には「勘定科目の内訳書」というセクションがあります。その中に「借入金及び支払利子の内訳書」というページがあります。次のように「借入金及び支払利子の内訳書」にはその会社が「どこから」「いくら」借りているかが一覧で記載されています。

⑪

#### 借入金及び支払利子の内訳書

借入先 所在地 (住所)	法人・代表者との関係	期末現在高			期中の支払利子額	借入理由	担保の内容 (物件の種類、数量、所在地等)
		百万	千	円	率		
××銀行××支店 ××県××市××町 1-1-1		10	000	000	200,000 2.00		定期預金
サンプル太郎 ××県××市××町 2-2-2	代表者	10	000	000			

通常、ここに社長からの役員借入金に記載されています。「通常」と書いたのは役員借入金



を「借入金」ではなく「未払金」として処理している税理士も稀にいるからです。その場合は「買掛金（未払金・未払費用）の内訳書」というページをチェックします。

## 「役員借入金」にまつわる大問題！

たしかに、役員借入金は“会社側”で問題となることは少ないのですが、“社長側”でみると話が変わってきます。社長にとっては大問題に発展することがあるのです。なぜなら、役員借入金は額面評価（決算書の計上額）で社長の「相続財産」になるからです。

例えば、会社に社長からの1億円の貸付金（役員借入金）がある状態で、社長が亡くなった場合、相続財産には1億円の貸付金（役員借入金）も含まれます。よって、1億円の貸付金（役員借入金）を相続した人に相続税の負担義務が生じるわけです。

何十年と会社経営をしていると、その計上額が積もりに積もって“億単位”になっている会社も少なくありません。そうなれば、それだけの額が相続財産に含まれることになり、相続人（後継者など）にはかなり高額な相続税負担が待っています。



もちろん、相続発生時に会社から1億円の貸付金（役員借入金）を回収できるならOKです。しかし、考えてみてください。そもそも役員借入金が会社の決算書に計上されたままなのは会社に現金がなかったからです。それゆえ、相続発生時に役員借入金を会社から全額回収できないケースも往々にしてあるわけです。

そうなれば、返済見込みのない、形だけの財産（1億円）を相続財産に含めて相続税の計算を行わなければなりません。つまり、価値のない債権に対して相続税が課税される“相続税の払い損”になってしまうのです。しかも、会社から返済見込みのない形だけの財産（1億円）は次の相続時（二次相続）もそのまま残り続ける可能性すらあるのです。



## ■ 役員借入金の事業承継にまつわるトラブル

さらに、会社に役員借入金が残っていると事業承継のときに問題を引き起こすことがあります。例えば、社長には将来の相続人として会社の後継者の「長男」と後継者でない「長女」の2人の子がいたとしましょう。決算書（貸借対照表上）には社長からの役員借入金1億円が残っていて、そのまま社長が亡くなったらどうなるでしょうか。

法定相続分どおりに相続した場合は「長男」（1/2）と「長女」（1/2）がそれぞれ役員借入金を5,000万円ずつ相続することになります。となると、会社経営に携わっていない「長女」が会社に対して5,000万円の返済を迫る事態が起こるかもしれません。

また、事業承継の際には様々な税金が発生しますが、税制上の猶予を利用することで負担を軽減することができます。しかし、役員借入金に関しては税制上の猶予の対象にもならず、また会社の経営状態に関わらず、後継者に相続税が課税されてしまうのです。

---

## 「役員借入金」が形だけの財産だったら？

---

相続税では貸付金債権の回収が著しく困難であれば、相続財産に含めなくとも良いケースもあります。ならば、返済見込みのない会社では「役員借入金もOKでは？」と考えがちですが、残念ながら、そうは問屋が卸さない、というのが現実です。

次のように会社が債務超過の状態という理由だけでは回収可能性があるとは判断されてしまい、相続税の課税対象になってしまうのです。

### 財産評価基本通達より引用

1) 債務者について次に掲げる事実が発生している場合におけるその債務者に対して有する貸付金債権等の金額（その金額のうち、質権及び抵当権によって担保されている部分の金額を除く）

- イ) 手形交換所（これに準ずる機関を含む）において取引停止処分を受けたとき
- ロ) 会社更生法（平成14年法律第154号）の規定による更生手続開始の決定があったとき
- ハ) 民事再生法（平成11年法律第225号）の規定による再生手続開始の決定があっ



たとき

ニ) 会社法の規定による特別清算開始の命令があったとき

ホ) 破産法（平成 16 年法律第 75 号）規定による破産手続開始の決定があったとき

ヘ) 業況不振のため又はその営む事業について重大な損失を受けたため、その事業を廃止し又は 6 か月以上休業しているとき

(2) 更生計画認可の決定、再生計画認可の決定、特別清算に係る協定の認可の決定又は法律の定める整理手続によらないいわゆる債権者集会の協議により、債権の切捨て、棚上げ、年賦償還等の決定があった場合において、これらの決定のあった日現在におけるその債務者に対して有する債権のうち、その決定により切り捨てられる部分の債権の金額及び次に掲げる金額

イ) 弁済までの据置期間が決定後 5 年を超える場合におけるその債権の金額

ロ) 年賦償還等の決定により割賦弁済されることとなった債権の金額のうち、課税時期後 5 年を経過した日後に弁済されることとなる部分の金額

(3) 当事者間の契約により債権の切捨て、棚上げ、年賦償還等が行われた場合において、それが金融機関のあっせんに基づくものであるなど真正に成立したものと認めるものであるときにおけるその債権の金額のうち (2) に掲げる金額に準ずる金額

つまり、赤字や債務超過という状態というだけでは“債権の回収見込みがまったくない”とは言いきれず、上記に“該当するとはいえない”という判断になってしまうのです。結論としては、会社が法的整理の状態でなければ認めてもらえないといえます。

---

## 「役員借入金」の 4 つの解消法

---

以上のとおり、会社にとってはいずれかのタイミングで社長からの役員借入金は解消しておかねばならない経営課題のひとつなのです。ならば、具体的にどのような方法で役員借入金を解消すればよいのか。以下で見えていきましょう。

### ❖ 方法 #1 | 債務免除する

社長が役員借入金の債権を放棄する方法です。しかし、この方法で社長が債権放棄すると、会社側に「債務免除益」が発生し税負担を余儀なくされます。よって、その利益を相殺できるほどの経費・特別損失・繰越欠損金などの計上が必要です。社長にとっても会社への貸付金が消滅し相続財産が減少します。ただし、債務免除されたことで自社株の評価が上がりま



す。その結果、会社側に社長以外の株主（後継者など）がいる場合は株式評価額が増えた分に「贈与税」が課税される可能性があるので注意が必要です。

---

#### 【この方法のデメリット】

- 債務免除益の課税対象になる可能性がある
- 債務免除益を相殺できる経費・特別損失・繰越欠損金が必要である
- 自社株評価額が増えて他の株主に贈与税がかかる可能性がある

### ❖ 方法 # 2 | 資本金に振り替える

いわゆる、DES (Debt Equity Swap) という方法です。DES とは負債を資本金に組み入れることを意味します。すなわち、役員借入金を会社の「資本金」に振替えるわけです。こうすることで、社長にとっては財産が「貸付金」から「株式」に変わります。一方、会社にとっては自己資本（資本金）が増加し財務改善につながります。ただし、この方法では会社の資本金が増加するので、資本金の額によっては法人税均等割額の増加や外形標準課税の対象になるなど増税の可能性があります。また、借入から資本への組み替え時の方法によっては【方法 # 1】と同様、「債務免除益」や「贈与税」の課税の問題も出てきます。

※ DES では「役員借入金」の金額をそのまま資本金に振り替えられるわけではありません。つまり、会社の全財産を処分した時に社長にいくら返済できるのか（債務の時価）を評価します。例えば、「役員借入金」が1億円で、会社の返済可能額も1億円なら問題ありませんが、仮に返済可能額が5千万円だとすると、残り5千万円は「債務免除益」として収益計上され、法人税の課税対象になってしまうのです。

---

#### 【この方法のデメリット】

- 資本金の額によって法人税均等割額の増加・外形標準課税の対象になる
- 債務免除益や贈与税の課税対象になる可能性がある

### ❖ 方法 # 3 | 暦年贈与を活用する

役員借入金を後継者に貸付金債権として「暦年贈与」する方法です。ただし、役員借入金も貸付金債権を贈与する際に贈与税が課税されます。そこで贈与税の非課税枠を利用します。贈与税の非課税枠は年間110万円ですから貸付金債権を年間110万円以下ずつ贈与すれば贈与税が課税されません。ただし、毎年決まった金額を贈与すると定期贈与とみなされ、年間110万円以下の贈与でも贈与税が課税される場合があります。

※ 暦年贈与も連年贈与もどちらも毎年贈与を行うことを指しますが、連年贈与と定期贈与の違いは「たまたま毎年贈与をおこなっていた」のか「予め取り決めがあって毎年贈与をおこなっていた」のかの違いです。連年贈与と見なされる



と、贈与の初年度にさかのぼって全額に課税されてしまいます。

---

### 【この方法のデメリット】

- 役員借入金が高額な場合は返済に時間がかかる
- 定期贈与と見なされ相続税の課税対象とされる可能性がある
- 死亡日前3年間に行われた暦年贈与は相続税の対象になる
- 根本的な解決にはならない（債権が移るだけ）

### ❖ 方法 # 4 | 役員報酬を減額して返済する

社長の役員報酬を減額し、その差額を「役員借入金」の返済原資に充てる方法です。この方法では役員報酬が減額になりますので、所得税・住民税や社会保険料の負担が軽減されます。その結果、社長の実質手取額は増加します。ただし、この方法では役員借入金の計上額が多額の場合は返済に時間がかかります。また、役員報酬を減らした分、法人所得が増加し課税の問題が発生します。さらに、社長に退職金を支給する際、会社側の損金算入額が減少することがありますので注意が必要です。

---

### 【この方法のデメリット】

- 役員借入金が高額な場合は返済に時間がかかる
- 法人所得が増加し法人税の負担が上がる
- 期の途中からは変更できない（定期同額給与）
- 退職金支給時に損金計上額が減少することがある

---

## 他の誰にも提案できない“とっておきの方法”

---

以上、役員借入金を解消する4つの方法を紹介しましたが、導入手続きやコスト面から見た実行ハードルを考えると、手っ取り早い方法は【方法 # 3 | 暦年贈与を活用する】と【方法 # 4 | 役員報酬を減額して返済する】の2つの方法といえます。

しかし、両方とも毎月あるいは毎年少しずつ返済していく方法です。役員借入金の返済に時間がかかるうえ、返済途中で社長が亡くなると【方法 # 1 | 債務免除する】と【方法 # 2 | 資本金に振り替える】のデメリット同様、「債務免除益」や「相続税」の問題が発生してしま





います。こうした問題を回避できるのが『役員借入金解消プラン』です。

現在、法人名義で生命保険に加入するといえば、事業保障や退職金準備を目的に加入するのがほとんどでしょう。中には従業員の福利厚生目的で加入するケースもあるでしょう。ところが、今回は違います。【役員借入金】という経営課題を解決するために加入するのです。おそらく、このプランについて社長は過去に一度も保険営業マンから提案されたことがないでしょう。それもそのはず。保険のプロでも知る人はごくわずかだからです。

税理士もそうです。役員借入金を解消したい。そう税理士に社長が相談すると、おそらく本章で紹介した4つの方法のいずれかをアドバイスするはずですが、あなたは違います。その他大勢の保険営業マンにも、型通りのアドバイスをする税理士にも提案できない、“とっておきの方法”を知っているからです。そう、『役員借入金解消プラン』です。

『役員借入金解消プラン』の最大のポイントは「生命保険」というツールを介在させることで、返済見込みのない“価値のない相続財産（役員借入金）”を、即現金化できる“価値のある相続財産（保険契約）”へと一瞬で変換できる点にあります。

価値のない相続財産 → 「生命保険」を介在 → 価値のある相続財産

つまり、多額の役員借入金で悩んでいる社長を、今すぐ救ってあげられるわけです。繰り返しますが、先に紹介した《役員借入金4つの解消方法》のデメリットなし、にです。この重要ポイントに加えて、『役員借入金解消プラン』は保険営業マンである、あなたにも次のメリットをもたらします…

### ❖ メリット #1 | 決算期に関係なく提案できる

一般的な法人保険の提案では法人の決算月が密接に関係してきます。そうすると必然的に決算時期を迎える会社の多い3月度などに提案チャンスが限定されます。その点、『役員借入金解消プラン』はいつでも提案チャンスが存在します。その理由は2つです。

第一に、『役員借入金解消プラン』は役員借入金を解消するプランです。法人の決算時期は問題とならないのです。第二に、『役員借入金解消プラン』では税務上の報酬改定（増減）の必要がないからです。このことは社長にとっても、あなたにとっても大きなメリットです。

社長にとっては、導入時期を選ばないのなら、それだけ早く役員借入金の問題を解決することができますし、保険営業マンにとっては『役員借入金解消プラン』の提案後すぐに導入を検討してもらえるからです。



## ❖ メリット #2 | 財務状況に関係なく提案できる

通常、法人保険の有力見込みは“利益体質”の企業でしょう。ところが、『役員借入金解消プラン』にはそうした制約がありません。会社の財務状況（黒字・赤字）がどうであれ、役員借入金が計上されている会社なら提案できるプランだからです。まだあります。やはり法人保険を販売するうえでは、「損益計算書」や「貸借対照表」の見るべきポイントを理解して、見込企業の財務分析に基づいたプラン設計ができるのがベストでしょう。

しかし、法人保険の販売経験が浅かったり、それができない保険営業マンもいることでしょう。でもご安心ください。『役員借入金解消プラン』の提案にあたっては決算書（財務諸表）が読めなくても問題になりません。『役員借入金解消プラン』を提案する際に見るべきはひとつ。決算書の「勘定科目の内訳書」というセクションの、「借入金及び支払利子の内訳書」というページをチェックすれば、説得力のあるプラン設計が可能だからです。

## ❖ メリット #3 | 提案商品の自由度が高い

これは保険営業マンにとっては大きなメリットになるはずですが、『役員借入金解消プラン』は保険商品の“商品性”にフォーカスするのではなく、“お金の流れ”にフォーカスすることでメリットを生み出すプランです。従って、終身保険、養老保険、定期保険など幅広い保険商品を提案に使うことができます。これらの保険商品ならたいの保険会社で取り扱っています。たとえ一社専属の保険営業マンでも提案にあたって何ら問題はないはずですが。

ちなみに、「ドル建て商品」も提案可能です。予定利率が低空飛行を続けている昨今、「円建て商品」と比べて圧倒的に返戻率の高い「ドル建て商品」は社長にとって魅力的な商品のひとつに映るのではないのでしょうか！

---

ちなみに、『役員借入金解消プラン』は法人保険の死亡保険金（または解約返戻金）を役員借入金の返済に充当させる単純なプランではありません。また、逆-halfタックスを使って役員借入金を解消する税法上グレーなプランでもありません。次章で詳しく解説しますが、ズバリ、『役員借入金解消プラン』の秘密は“お金の流れ”にあります。



## 『役員借入金解消プラン』の秘密 2つの提案パターンと特長

それでは『役員借入金解消プラン』の“秘密”をお教えしましょう。『役員借入金解消プラン』には次の2つの提案パターンがあります。どちらのパターンを選択するかは社長の意向や会社の状況などによってケース・バイ・ケースですが、心理学用語でいうところの“ダブル・バインド（二者択一法）”によって「どちらがよいですか？」と提案することも可能です。

- プランA： ××××活用パターン
- プランB： それ以外の保険活用パターン

いずれの提案パターンもその秘密は“お金の流れ”にあります。それを可能にするのが“×××”です。プランAとプランBはそれぞれ次の7つのメリットをもたらします。いずれの提案パターンもその秘密は“お金の流れ”にあります。

プランAのメリット	プランBのメリット
① ××××のメリットを活かせる	① ××××のメリットを活かせる
② 法人の財務状況に合わせることができる	② 毎月（毎年）確実に残高を減らせる
③ 法人の含み資産を形成できる	③ 社長遺族の納税資金を今すぐ確保できる
④ 社長の退職金原資（一部）を準備できる	④ 社長の可処分所得を減らさない
⑤ 社長遺族の納税資金を今すぐ確保できる	⑤ 会社の借入金残高を増やさない
⑥ 会社の借入金残高を増やさない	⑥ 会社から“ほぼ無税”で資金移転できる
⑦ 他の解消方法とも併用できる	⑦ 他の解消方法とも併用できる

＝ ＝ ＝ ＝ ＝ 《 立ち読み版はここまで 》 ＝ ＝ ＝ ＝ ＝



『役員借入金解消プラン』  
販売ページに戻る

