

CONTENTS

第1章

相続・事業承継の本質的理解

1. 各種事業者による「相続」マーケットへの参入契機 2
2. 個人における「相続」問題 3
3. 法人における「事業承継」問題 5
4. 両者の関係を整理する複眼的視点 22
5. 問題解決手法としての生命保険の利点と限界 31
6. 問題解決手法としての遺言の利点と限界 33

第2章

個人保険・法人保険の本来の活用法

1. 生命保険本来の機能検証 36
2. 個人保険のレバレッジ効果と活用場面 37
3. 法人保険のレバレッジ効果と活用場面 40
4. バレンタイン・ショック後の生命保険提案 45

COLUMN

- ① 保険金受取人の変更 57
- ② 改正: 生命保険契約等の一時金の支払調書 (所法225①四、八) 84
- ③ 個人から法人への名義変更に関する課税関係 130
- ④ 民法における扶養義務と相続税法における扶養義務 204
- ⑤ 国外転出 (相続) 時課税のリスク 224

第3章

Q&Aで検討する相続・ 事業承継実務と生命保険活用の連携

-
- Q1 生命保険金の法的性格と遺産分割の可否 60
 - Q2 生命保険金の非課税枠の利点と盲点 65
 - Q3 遺産分割と生命保険契約に関する権利 75
 - Q4 配偶者の税額軽減特例と生命保険 85
 - Q5 小規模宅地等の特例と生命保険 91
 - Q6 不動産を活用した節税対策と生命保険 102
 - Q7 未分割申告と生命保険 111
 - Q8 遺留分侵害額請求と生命保険 120
 - Q9 相続放棄・限定承認と生命保険 131
 - Q10 配偶者居住権と生命保険 147
 - Q11 遺産分割前の相続預金の払戻し制度と生命保険 155
 - Q12 特別寄与料と生命保険 164
 - Q13 贈与税の配偶者控除と生命保険 170
 - Q14 暦年贈与と生命保険 178
 - Q15 各種贈与特例と生命保険 190
 - Q16 金庫株と生命保険 206
 - Q17 事業承継税制と生命保険 215
 - Q18 確定債務・偶発債務と生命保険 225
 - Q19 退職金と生命保険 235
 - Q20 少数株主対策と生命保険 242

はじめに

「バレンタイン・ショック」に端を発した法人保険の税務取扱いにつき、パブリックコメント公表（平成31年4月11日）、通達発遣（令和元年6月28日）、FAQ公表（令和元年7月9日）と次々に方向性が示され、保険会社だけでなくその販売を担う保険募集人に大きな影響を与えました。そのため、決算対策として全損保険販売の依存度の高かった保険募集人は苦戦を強いられる結果となりました。入口戦略としての損金計上では立ち行かなくなった瞬間です。そのため、生命保険本来の機能である「保障」が改めて見直される結果となりましたが、その機能を発揮するのが将来であるため具体的な出口イメージが掴めないという話もよく聞かれます。これは生命保険の出口戦略が掴めないことを意味します。また、お客様の問題解決の最前線に立つ税理士にとっても生命保険の活用は必要不可欠であり、税務処理だけでなく活用方法の確立が求められています。金融庁管轄の金融商品でありながら「体況」が関係するという商品特性に目を向け、経済合理性だけでなく「保障」という本来的機能に着目する必要があると考えます。個人保険であれば相続問題解決、法人保険であれば事業承継問題解決、というイメージを払拭し両者を有機的の一体と捉えた活用方法を検討すべきです。

本書は、私自身の経験値・税理士や保険募集人を始めとするFPから質問された事項をもとに構成しています。相続・事業承継問題を解決するために、生命保険は必須のツールとなりますが、生命保険「だけ」で全てを解決できるわけではありません。私見ではありますが、生命保険と両輪を成すツールは遺言と考えており、本書では各々の限界も示し相互保険の関係にあることを示しています。

まず、第1章は「相続・事業承継問題の本質的理解」とし、各問題の本質論を展開しています。税務問題という側面が強調されがちですが、相続問題であれば「遺産分割」の重要性、事業承継問題であれば「経営承継」の重要性を説いています。財産問題や経営承継問題という複合的な問題と捉えつつ、生命保

険・遺言、両者の相互補完の必要性に関する持論を展開しています。第2章は「個人保険・法人保険の本来の活用法」とし、生命保険の本来の機能である「保障」機能に着目した活用方法を検討しています。バレンタイン・ショック以降の法人保険販売の方向性（私見）も示しています。第3章は「Q&Aで検討する相続・事業承継実務と生命保険活用の連携」とし、20のQ&Aで相続・事業承継における税理士実務と生命保険活用の連携を検討しています。どの場面においても、必ず生命保険という切り口が存在することを示したつもりです。出口戦略として生命保険を活用するために、①どの場面で、②誰に生命保険金を運び、③その資金をどう使うか、という場面を具体的にイメージする必要があります。その意味で「ニード喚起」に着目したQ&Aとしています。

執筆段階で、新型コロナウイルスに端を発した「コロナショック」が全世界規模での経済・社会・政治等へ大波紋を及ぼしており、2008年（平成20年）9月の「リーマンショック」を超えるものといわれています。このような状況のもと、法人保険の「契約者貸付制度」がクローズアップされており、保障を備えつつ社外の備蓄資金の活用という機能も発揮しています。また、私事にはなりますが、私が19歳のとき、父がくも膜下出血で急逝しました。45歳の若さです。悲しみに暮れた日々のは当然ですが、父が亡くなる半年前に生命保険を解約するという事実と直面してから、生命保険の「保障」機能の重要性を誰よりも感じ身となりました。改めて生命保険の重要性を感じるとともに、その活用方法をイメージしていただきたく本書の執筆機会をいただきました。

最後に、本書の刊行に当たり、共同パートナーの前田智子税理士はじめ税理士法人レディングスタッフ一同には実務対応を含めて様々なサポートをいただきました。そして、本当に我慢強く後ろから支えていただいた清文社の藤本優子氏には多大なるご尽力をいただきました。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

2020年7月

税理士 木下勇人