

年商3億円以下の中小企業 & 個人事業主 への生命保険攻略法

— キーワードは、融資は公的保険、資産性の保険は民間保険で対応することがベター —

令和8年2月13日（金）

主催）株式会社新日本保険新聞社

（講師）

株式会社しのぎ総研
代表取締役 篠崎啓嗣

本研修のゴール

目標：経営者から“相談される存在”になること

■ 研修の目的

- 商品を守る研修ではありません
- 「保険屋」で終わらないための研修です
- 銀行×経営×生命保険の視点で提案の軸を整える

■ 成果指標（KPI）

- ✓ 初回面談で銀行視点の対話を引き出せる
- ✓ 決算と連動した提案の仮説を語れる

目次

最新の並びに更新 | 5部構成で進行

第1部～第3部

- 第1部 導入・問題認識 (1-13)
- 第2部 銀行の視点 (14-22)
- 第3部 団信制度の理解 (23-32)

第4部～第5部

- 第4部 解決策 (33-36)
- 第5部 実践・クロージング (37-44)

なぜ今、このテーマなのか

- 法人の約9割は年商3億円以下=最大マーケット
- にもかかわらず攻略できていない現実 → 提案の「軸」がズレている
- 2026年：返済本格化・金利上昇・選別融資が同時進行
- 「信用補完」の重要性が急上昇（銀行・家族・従業員の安心に直結）

いま、法人保険を「信用補完・事業防衛」として再定義する必要がある

よくある提案フレーズ

■ NG例（経営者の意思決定を動かしにくい）

× 節税になります

× 返戻率が高い

× 今なら特別に

× 他社より条件が良い

それ、本当に響いていますか？

提案の「軸」を見直すきっかけに。

年商3億円以下の現実

- 税金は“最優先の悩み”ではない（まず資金繰り）
- 経営者の本音：資金が回るか／銀行はどう評価するか
- 保証協会依存・個人保証が一般的 → 「社長与信」が命
- 月次資金繰り > 節税効果（優先順位＝順番の問題）

提案の起点は「資金繰りと銀行視点」。節税は“その後”に最適化。

問題は“提案内容”ではない

- あなたが悪いわけではない。
正しい「攻略法」を教わっていないだけ。

マーケットが変わった（資金繰り・信用重視）

提案の「順番」を変えるだけで伝わる

経営の不安（資金・信用） → 事業防衛 → 節税の最適化

法人保険マーケットの本丸

■ 市場の大きさ

- 法人の約9割は年商3億円以下＝最大市場
- 決裁は現場主導・スピード重視
- 1社の成功が紹介連鎖につながりやすい

■ 現場の課題

- 決算書が分からない（財務の読み解き不足）
- 銀行の話ができない（融資・評価の対話不足）
- 結果「保険屋」で終わり、経営対話に昇格できない

最大市場こそ「財務×銀行×保険」で提案の軸を整え、経営対話へ。

今、現場で起きていること

コロナ融資の返済本格化

元金返済期の到来でキャッシュアウトが固定化

金利のある世界への回帰

資金調達コストの上昇で利益圧迫

銀行の選別融資

案件の見極めが厳格化、継続融資に「理由」が必要

廃業・解散の増加

後継者不在 × 返済負担で意思決定が加速

場当たり対応は通用しない時代へ。信用補完と事業防衛を前提に設計する。

経営者が感じている圧力

- 借入返済の重さ（元金・利息の固定的キャッシュアウト）
- 資金繰りへの不安（入金タイミングと支払いのギャップ）
- 将来の見通しが立たない（需要・金利の不確実性）
- 後継者不在（個人保証・事業承継の負担）

経営者の本当の不安

自分が倒れたら会社はどうか？

事業継続・運転資金・意思決定の空白

家族の生活は守れる？

当座資金・住居・教育費の確保

従業員に退職金は払える？

雇用維持と未払退職金の原資

銀行からの借入はどうか？

連帯保証・返済継続・信用の維持

不安の共通項は「資金」と「信用」。— 対策は信用補完と事業防衛の設計。

なぜ節税提案が刺さらないのか

STEP 1 1 生き残る

資金繰り・事業継続の確保（キャッシュの延命）

優先順位 最上位

STEP 2 2 守る

信用補完・事業防衛（有事の備え・回収原資の裏付け）

平時に設計、有事に効く

STEP 3 3 最適化する

節税・効率化（生き残りと防衛の後で実施）

順番を守って効果最大化

多くの提案は順番が逆。— 順番を正せば、同じ商品でも価値が伝わる。

銀行の本音



「もしこの社長に何かあったら…」
— 回収はどうする？

人依存リスク（社長依存）を最重視

回収可能性＝個人保証・資産・生命保険

結論：銀行は常に「最終回収」を意識している

年商3億円以下の融資の実態

信用保証協会付き

創業・小規模

ほぼ100%

保証依存が一般的—保証枠での調達が中心

社長の連帯保証

個人与信

50%超

半分以上の案件で連帯保証が付帯

実質担保

回収原資

社長個人資産

自宅・預金・生命保険の解約返戻金が対象

だから「社長与信」をどう補完するかが鍵—保険＝信用補完・事業防衛の設計

銀行が必ず見る3点（深掘り・数値）

1

社長の年齢

55歳以上×後継者不在は審査厳格／事業承継計画の有無を確認

承認率目安: 55歳未満 85% → 55-64歳 72% → 65歳以上 58%

2

健康状態

健診結果・通院／既往歴→団信・生命保険の加入可否に直結

金利差目安: 健康体=基準／要通院 +0.3~0.5%／既往症あり +0.5~1.0%

3

個人資産

自宅担保余力・預金・解約返戻金を合算→実質保全力を数値化

効果目安: 保全力が融資額の30%以上で審査通過率+20%

金融機関タイプ別の傾向（比較）

比較項目	地銀	信金	メガバンク
社長年齢の重視度	やや厳格	柔軟	厳格
健康状態の影響	中	小	大
個人資産の評価	重視	最重視	標準
プロパー融資の積極性	中（関係性次第）	低～中（担保・人物）	高（一定規模以上）
事業承継計画の重視度	高（計画の有無重視）	高（人物評価と併せて）	高（数値計画重視）
その他特徴	地域密着・関係性重視	人物中心・迅速	数値・スコア重視

数値で見る銀行評価—年齢・健康・資産×金融機関タイプで融資条件が変わる。

数値は研修用の目安です。実際の基準・条件は金融機関・案件で異なります。

銀行最大の恐怖



結論：予防策がある会社を銀行は好む

回収原資の確保

生命保険（解約返戻金・死亡保険金）で裏付け

情報の整備

保証・借入・連絡先を遺族と共有

個人保証の見直し

解除・軽減の道筋を検討

ここで重要な視点

■ 建前：事業を見る

- 計画
- 業績
- 成長性

■ 本音：回収を見る

- 最終原資は社長（個人資産・保険）

提案は“回収可能性を高める設計”に。

生命保険の本当の役割



神話／誤解

これは“節税・貯蓄商品”だ

- × 節税商品
- × 貯蓄商品

節税・貯蓄は副次効果。意思決定の軸にはならない。



事実

信用補完・事業防衛の装置である

- ○ 信用補完
回収可能性の裏付け（解約返戻金・死亡保険金）
- ○ 事業防衛装置
有事の資金源／意思決定の継続を支える

結論：生命保険は“コスト”ではなく、信用の裏付けであり事業継続の最後の安全弁。

銀行から見た生命保険（深掘り）

銀行の評価視点（数値例付き）

● 解約返戻金の評価方法

例：返戻金500万円 → 流動性・制限を考慮し評価率70～80% → 評価額350～400万円（研修用目安）

● BS計上の実務

勘定例：資産「保険積立金/解約返戻金」／毎期の決算月残高を資料化（保険証券・返戻金証明・用途合意メモ）

● 融資判断への影響

例：プロパー空白3,000万円に対し返戻金1,000万円 → 空白2,000万円へ縮小／自己資本比率+1.5pt（試算）

注意：受取人・用途（回収原資/運転資金）の事前合意が評価を高める要件。返戻金のピーク時期と借換・退職計画の整合も重要。

金融機関タイプ別の評価基準

地銀

返戻金評価：中～高／用途合意と関係性を重視

信金

人物・地域重視／少額でも「備え」を評価

メガ

定量重視／資金化可能性・コベナンツ整合

「返戻金が見える会社は、万一時の回収原資として評価が上がります。」（地銀 融資課・12年目）

「用途合意（回収原資/運転資金）まで確認できると、条件交渉がスムーズ。」（信金 審査部・10年目）

「定量審査では、資金化の確実性とストレス時の耐性をチェックします。」（メガバンク リスク管理・8年目）

「借換時に返戻金残高の資料が整っている先は、審査が早い。」（地銀 審査部・15年目）

ポイント：評価は「金額×資金化の確実性×用途の明確さ」の掛け算。少額でも“仕組み”の明確化が信用を後押し。

注：数値は研修用の目安です。実際の評価は金融機関・案件により異なります。

保険がある会社・ない会社

■ 保険がある会社

- 融資継続の安心感
- 条件交渉がしやすい
- 長期資金やプロパーの門戸が開きやすい

■ 保険がない会社

- 審査が厳格化
- プロパー敬遠
- 社長依存リスクが高い評価

■ 審査担当者の声（匿名）

「解約返戻金など回収原資が見える会社は、プロパーでも前向きに検討しやすいです。」

地銀・審査担当（匿名）

「団信だけだとプロパーが空きます。民間保険で不足分を補完していれば条件は柔らかくなります。」

信金・審査担当（匿名）

「社長の年齢・健康と保障設計を総合評価。保険の裏付けがないとスコアは伸びにくいです。」

メガバンク・審査担当（匿名）

銀行対応・条件に差。信用補完の有無が経営の自由度を左右する。

保険人の立ち位置

これまで

- 売る人
- 商品説明
- 単発契約

これから

- 守る人
- 経営の防衛設計
- 銀行対話の伴走

銀行担当者の声（匿名）

「解約返戻金がある会社は、融資審査で安心材料。万一の回収原資として評価します」

（地方銀行・融資担当・10年目）

「団信加入でもプロパー融資分は対象外。空白を保険で補う設計が大切です」

（審査部門・15年目）

「社長の年齢・健康・個人資産は必ず確認。備えのある会社は面談が前向きに進みます」

（信用金庫・支店長）

「保険担当者が同席し、受取先と用途を明確に説明してくれると、社内説明が速いです」

（地方銀行・審査役）

「設計書に『プロパー返済／運転資金』と用途明記、返戻金残高の証憑がある会社は評価しやすい」

（信用金庫・融資担当）

「借換前に不足額を再計算し見直し提案まで伴走してくれる担当は信頼できます」

（メガバンク・審査）

営業から「経営の防衛設計」へ—用途・受取先・返戻金証憑を整え、銀行対話まで伴走するのが役割。

キーメッセージ

生命保険はコストではない。 信用の裏付けである。

銀行・家族・従業員に対する“約束”を数値で担保する。

審査担当者の声（匿名）

「生命保険に加入している経営者は、万一のリスク管理ができていると評価します。」

（信用金庫・審査部・12年目）

「解約返戻金がある会社は、万一時の回収原資として安心材料になります。」

（地方銀行・融資担当・10年目）

「団信だけではプロパー分が空きます。民間保険での補完を重視しています。」

（地方銀行・融資課長・15年目）

「団信の対象は保証付のみ。プロパー分を民間保険で補う設計が見えると評価が上がります。」

（信用保証協会・審査担当・9年目）

「公庫の団信（団継）は前提。不足分の備えがあれば、事業継続性の観点で評価しやすいです。」

（日本政策金融公庫・融資担当・11年目）

「返戻金の用途（回収原資／運転資金）が合意済みだと、与信判断が一段階クリアになります。」

（地方銀行・審査部・14年目）

よくある誤解（団信）



神話／誤解

団信に入っているから大丈夫

- すべての借入・支払いが“消える”と考えがち
- 運転資金や日々の支出まで網羅するわけではない

団信は重要だが「万能」ではない。



事実

カバー範囲は限定的／事業継続費用は別途必要

● カバー範囲は限定的

信用保証協会・公庫の該当分のみが対象

● 事業継続費用は別途必要

運転資金・給与・取引先支払い・退職金・家族生活費など



銀行担当者の声

「団信は保証付融資分のみ。プロパーや運転資金は別途保険で備える必要があります」

（地方銀行・融資課長・15年目）



現場コメント（保証協会・公庫）

「保証協会付だけが対象。借換・条件変更で対象が変わるため、最新契約の確認が必須です」

（信用保証協会・審査担当）

「公庫の団信（団継）は“加入分のみ”。加入がない残高や運転資金はカバーされません」

（日本政策金融公庫・融資担当）

「保険金の受取先と用途を事前に合意しておく、回収・事業継続の見通しが立ちやすいです」

（地銀・審査部）

団信でカバーされるもの

適用条件（要点）

- 信用保証協会付き融資の対象分のみ（契約単位・残高ベース）。
- 日本政策金融公庫は団信（団継）加入分が対象。
- 共同債務・連帯保証・借換の有無で適用が変動（要確認）。

計算例（残高ベースの内訳）

例) 借入合計 4,000万円

- | | |
|---------------------|---------------------|
| ・ 保証協会付き 残高 2,500万円 | 団信対象 2,500万円 |
| ・ 公庫（団信付） 残高 800万円 | 団信対象 800万円 |
| ・ プロパー 残高 700万円 | 対象外 700万円 |

不足額（対象外） 700万円 → 民間保険で補完

注意点

- 限度額・免責・高度障害条件の確認。
- 借換・条件変更で対象が変わる。
- 保険金受取人・用途の明確化。
- 対象外分は早めに補完設計。

実務チェックポイント

- 融資内訳と残高（保証協会／公庫／プロパー）を最新化。
- 団信加入状況と保険金受取先（銀行・保証協会等）を確認。
- 対象外の不足額と必要期間（月数）を算出し提案に反映。

審査担当者の具体コメント

「借換のたびに団信の対象が変わる。最新契約で確認を。」
(保証協会 担当)

「プロパーの空白が見えれば、補完提案に納得感が出る。」
(地銀 融資課)

「保証割合や代位弁済の条項で保険金の支払先が変わる。契約書の条項を必ず確認。」
(信用保証協会 審査)

「公庫の団信は告知内容や特約により対象外となる場合あり。加入状況と適用範囲の確認が前提。」

(日本政策金融公庫 審査)

経営者への確認質問例

- 現在の融資内訳と残高は？
- 団信の対象外になっている借入は？
- 万一時、運転資金は何ヶ月分必要？
- 借換・担保変更の予定は？

団信では足りないもの

プロパー融資

信用保証のない残債は団信の対象外になりやすい

運転資金

仕入・人件費・固定費など事業継続に不可欠だが対象外

取引先への支払い

信用維持のための期日支払（買掛・外注費等）は別途確保

従業員の退職金

就業規則・退職金規程に基づく支給は団信の範囲外

家族の生活費

相続手続き完了までの当座資金の備えが必要

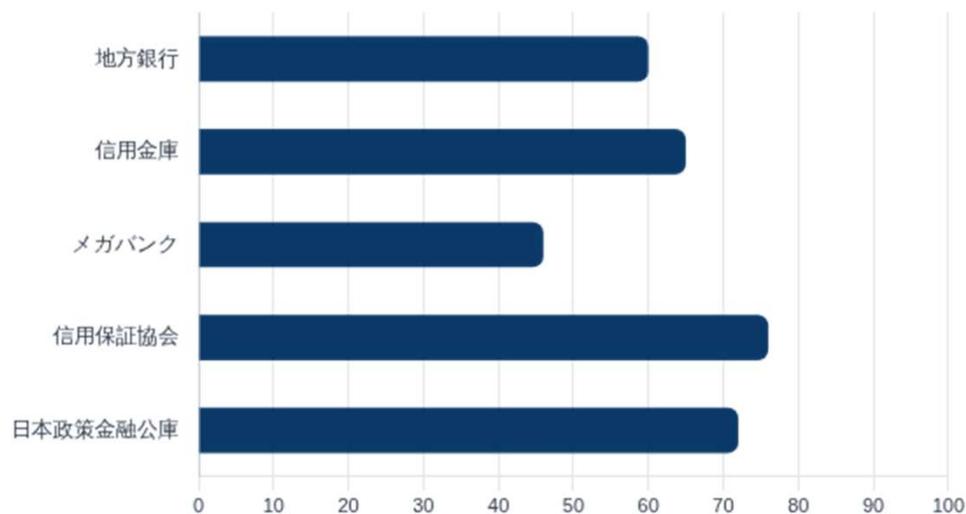
審査担当者の匿名コメント

- 「プロパー分は団信で消えません。万一時の回収原資として、民間保険での補完を重視します」（地銀・融資審査 12年目）
- 「運転資金はカバー外。月商や固定費から必要額を算出し、2~3ヶ月分の確保があると評価が安定します」（信金・審査 9年目）
- 「買掛・外注費の期日遵守が最優先。資金ショックを防ぐ設計がある会社は、継続融資の根拠が明確です」（地銀・審査部 15年目）

団信の空白（プロパー・運転資金・期日支払）を民間保険で補完＝事業継続と信用補完の要。

金融機関タイプ別 | 承認率と平均審査期間

承認率 (%) | 金融機関タイプ別

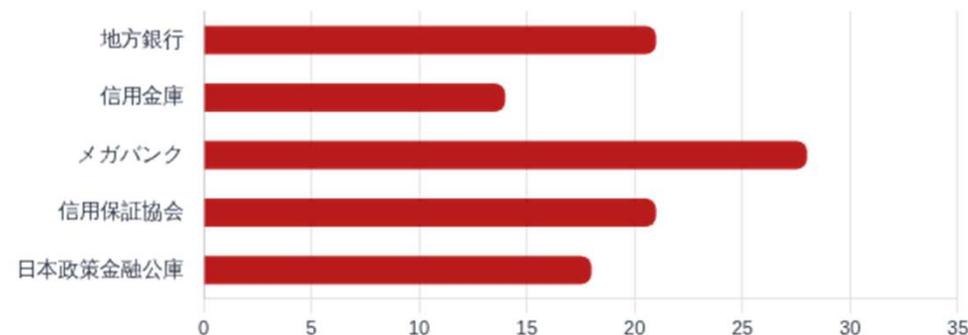


対象：地方銀行・信用金庫・メガバンク・信用保証協会・日本政策金融公庫

数値は研修用の目安です（実際は案件条件・時期により変動）。

平均審査期間 (日) | 比較表と可視化

金融機関タイプ	平均日数	特徴 (簡易)
地方銀行	21	関係性重視・中速
信用金庫	14	人物・地域密着・速い
メガバンク	28	数値・スコア重視・遅め
信用保証協会	21	保証審査あり・中速
日本政策金融公庫	18	面談中心・比較的速い



使い分けの要点：承認率は「保証付き・公的系」が高め、審査スピードは「信金・公庫」が速め。案件に応じて戦略的に選択。

注：本スライドの数値は研修用の概算目安です。実際の審査は条件・時期・地域で変動します。

社長死亡時の現実



結論：準備がなければ信用と企業価値は急速に毀損

有事資金の確保

死亡保険金・解約返戻金で当座資金を用意

情報の整備

借入・保証・取引・連絡先を一覧化し家族と共有

手続きフローの明確化

銀行連絡と遺族支援の担当者を明確にする

銀行担当者の声 (現場の本音)

「社長急逝の場合、正直なところ回収を最優先に考えます。保険金があれば話は別ですが。」

(メガバンク・融資担当・13年目)

「解約返戻金や死亡保険金が見える会社は、万一時の回収原資として安心感があります。」

(地方銀行・審査担当・10年目)

着地トークの考え方

売り込まない

選べる設計に（提案は選択肢、意思決定は社長）

怖がらせすぎない

確率×影響で冷静にリスクを可視化

選択肢を提示する

目的→必要資金→設計例→実行タイミング

次回アクションを合意する

資料・試算・銀行同席など具体的な一歩

目的に立ち返り、合意された「次の一歩」に着地させる。

なぜ掛け捨てだけでは弱いのか

■ 掛け捨て保険の3つの限界（具体）

1. 更新リスク（保険料上昇）

10年更新などでは、年齢上昇に伴い保険料が増加。

例：50歳→60歳で定期保険料が約1.6～2.0倍／更新時に保障縮小・解約リスク

2. 銀行評価に直結しづらい

掛け捨て＝解約返戻金0 → 回収原資に算入されにくい。

同条件なら「返戻金あり＞なし」で信用補完効果に差

3. 意思決定が先送りされやすい

“戻りがない支出”は会議で後回しになりがち。

小事例：A社／プロパー空白3,000万円を把握も、掛け捨て提案は実行されず→借換で条件悪化

■ 資産性保険の3つの強み（実務）

1. BS計上で信用補完

解約返戻金を資産計上→回収原資としてプラス評価。

実務：決算月の返戻金残高の証憑／受取人・用途を明示

2. 退職金準備と整合

ピーク時期＝退職予定年に合わせて設計。

実務：ピーク年±1年の幅／税務処理／取り崩しシナリオ

3. 継続性が高い（更新不要）

平準保険料＋“強制積立”で続けやすい。

銀行担当者声：「返戻金がある会社は、万一時の回収原資として評価が高い」

結論：保障＋資産性のハイブリッドで「継続性」と「銀行評価」を同時に満たす。

これからの保険人

- 節税を否定しないーただし入口ではない（順番を正す）
- 年商3億円以下を取れる人は限られる（社長と信に向き合う）
- 財務 × 銀行 × 保険で差別化（信用補完・事業防衛の設計）
- 実務スキル：決算3表・資金繰り表・銀行対話の設計

「売る人」から「守る人」へ。経営者から“相談される存在”に。

資産性保険が刺さる理由

理由1 見える化

B/Sの資産（解約返戻金）として計上でき、財務に反映される。

理由2 銀行評価

回収原資の裏付けとなり、プロパーの空白補完に有効。

理由3 継続性

更新不要・計画的積立で継続しやすく、解約に流れにくい。

実務ポイント

- 返戻金ピークを退職・借換の時期に合わせる。
- 受取人・用途（回収原資/運転資金）を事前合意で明確化。
- 決算月の返戻金残高を資料化（証憑セット）して評価資料に。

銀行担当者の声（匿名）

「返戻金が見える会社は、万一時の回収原資として評価が高いです。」
（地銀・審査）

「用途合意まで確認できると、条件交渉がスムーズに進みます。」（信金・担当）

保険商品タイプ | 市場シェアと保険料相場 (目安)

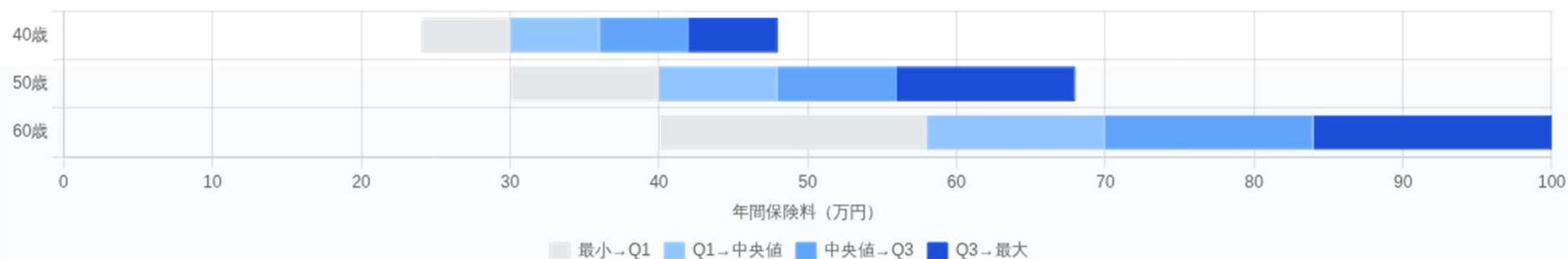
主要商品タイプの市場シェア



■ 定期保険 ■ 長期平準定期 ■ 終身保険 ■ 変額保険

対象：法人向け主要4商品（定期・長期平準定期・終身・変額）。比率は研修用の概算目安です。

保険料相場 (年齢別・5,000万円保障 | レンジ表示)



単位：万円/年。横棒は最小値→Q1→中央値→Q3→最大値の順に積み上げてレンジを表現 (Chart.js標準機能のみ使用)。

活用ポイント：上=タイプ配分の全体観、下=年齢ごとのコストレンジ。商品選定は「目的×年齢×返戻ピーク」で最適化。

最後に

**保険は売るものではない。
守るものだ。**

経営者・家族・従業員・銀行をつなぐ「信用の装置」。

経営者の本音を引き出す質問



銀行の動き

もし社長に何かあったら、銀行はどう動きますか？



団信の不足

団信で足りない部分、把握されていますか？



家族の認識

ご家族はこの状況をご存じですか？



個人保証と家族

個人保証と家族の関係、どう整理されていますか？



決算書の見方

決算書のどこを銀行が見ていると思われませんか？

使い方：否定せずに傾聴→事実で補足→不足を一緒に見える化（団信・保証・B/S・保険）。

団信制度の詳細解説（信用保証協会 × 日本政策金融公庫）

キーメッセージ：団信は「限定カバー」。空白地帯を見極め、経営防衛を設計する

本章でわかること

- 制度の位置づけ（誰を・何を守るか）
- 加入対象者と年齢制限
- 保障内容（死亡・所定の高度障がい）
- 特約料（年払い・掛け捨て等）の仕組み
- 対象となる融資制度
- メリット／デメリットと実務留意点

本章の対象制度と注意点

- A 信用保証協会 団体信用生命保険（保証協会団信）
- B 日本政策金融公庫 団体保険（団信／団継）

注意：対象外となる融資やプロパー融資、将来の運転資金までは直接カバーしません。

団信制度の詳細比較 | 信用保証協会 vs 日本政策金融公庫 (団信・団継)

信用保証協会 団信 (保証付融資)

- 加入対象：信用保証協会付き融資が対象。保証付残高 (残高ベース) のみカバー。
- 保険料：保証料に内包または金融機関経由で負担。料率・扱いは地域や期により異なる (要確認)。
- 保障範囲：代表者死亡・高度障害等。保険金は保証履行の原資。プロパー残高や対象外分はカバーされない。
- 加入手続き：融資実行時に自動付帯／申込。健康告知は簡易のことが多い。借換・条件変更で対象が変動 (最新契約を確認)。
- 実務ポイント：①「保証付+公庫=対象／プロパー=対象外」を残高表で見える化 ②受取人・用途 (回収原資) の文書確認 ③対象外不足は民間保険で補完。

銀行担当者の声：「保証付の残高が減れば団信の保障額も減る。最新の残高で提案してもらえると助かります」 (地銀・融資)

日本政策金融公庫 団信 (団継含む)

- 加入対象：公庫の対象融資で任意加入。団信＝一般型、団継＝経営継続配慮型。加入分のみが対象。
- 保険料：金利上乘せや別建て保険料など制度により異なる (最新要項を確認)。
- 保障範囲：代表者死亡・高度障害。団継は経営継続に配慮した運用 (地域運用差に留意)。受取人は公庫等。
- 加入手続き：申込時に選択・健康告知。分割実行・借換で対象残高が変動するため逐次確認が必要。
- 実務ポイント：①団信未加入の公庫残は対象外→不足を算出 ②退職金・運転資金は別設計 ③用途合意メモを保管。

担当者の声：「公庫の団信は加入分のみ。未加入残は民間で補完を前提に見ています」 (公庫・融資)

結論：団信は「保証付／加入分のみ」が原則。プロパー・未加入・運転資金・退職金は民間保険でハイブリッド補完。(本資料の条件は研修用目安。具体の適用・料率は最新要項と金融機関へ確認)

日本政策金融公庫 団信／団継 | 制度詳細

- 制度：団体信用生命保険（団信）／事業継続支援団体生命保険（団継）の2制度
- 加入対象：JFC国民生活事業の普通貸付・生活衛生貸付（沖縄公庫：生業・生活衛生）
- 法人要件：被保険者は代表者1名のみ／団継は経営者保証なし・従業員要件（20人以下、商・サは5人以下）
- 年齢要件：告知日現在 満15～68歳未満（生命保険会社の承諾が必要）
- 保障内容：死亡・所定の高度障害で公庫債務を全額弁済
- 自殺免責：団信は加入後1年以内は対象外／団継は加入期間中すべて対象外
- 特約料：年払い・掛け捨て。元金償還に応じて逡減（公庫団信サービス協会に試算ツールあり）
- 対象外融資の例：小規模事業者経営改善資金（マル経）、生活衛生改善貸付 など
- 申込タイミング：融資実行時のみ（中途加入不可／借換時は再手続きが必要）

注記：制度の細目は日本政策金融公庫・公庫団信サービス協会の最新資料をご確認ください。

団信があると言われた時の対応ステップ

1 STEP 1 共感

まず肯定。否定しない。

2 STEP 2 事実確認

カバー範囲・上限・対象外を確認。

3 STEP 3 不足の可視化

空白資金を数値化（ギャップ提示）。

4 STEP 4 代替案

資産性保険＋運転資金枠で設計。

5 STEP 5 連動

決算・銀行評価と一体で提案。

一言例：「団信は強力です。だからこそ“届かない部分”だけ一緒に埋めませんか？」

具体対応：不足資金＝プロパー融資＋運転資金3か月＋退職金の一部＋家族生活費

ハイブリッド戦略 | 団信+民間生命保険の併用

併用パターン (3種)

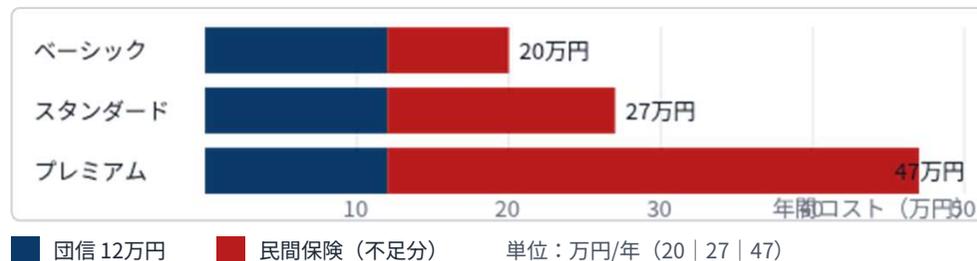
- **ベーシック**
団信で「借入分」を確保+不足分のみ定期保険で最小限に補完。
- **スタンダード**
団信+運転資金3ヶ月 (定期/収入保障) で「止まらない経営」。
- **プレミアム**
団信+資産性保険 (長期平準等) で退職金と信用補完を同時設計。

実際の企業事例 | 簡易比較

業種	パターン	年間コスト	総保障額
製造業	ベーシック	年20万円	5,500万円
建設業	スタンダード	年27万円	7,000万円
卸売業	プレミアム	年47万円	8,000万円

注：年間コストは概算。内訳 (団信12万円+民間保険) は下のグラフ参照。

年間コスト比較 (団信/民間の内訳)



進め方：目的 (何を守る) → 不足額の可視化 → 設計 (団信+民間) → 実行・検証。

信用保証協会 団信 | メリット／デメリット

■ メリット

- 年齢一律料率で割安になりやすい
- 保険料例：融資残高5,000万円で年間約12万円（目安）
- 死亡・高度障害時に保証付債務が全額消滅
- 銀行に対する信用補完（継続融資の安心材料）
- 手続きが保証と一体で進みやすく簡便

■ 保険料推移（7年・目安）



注：一律料率のため、年ごとの保険料は概ねフラット（実額は残高・料率で異なります）。

■ デメリット

- 保証協会の保証付融資に限定（プロパー対象外）
- 掛け捨て・年払い（解約返戻なし）
- 医学的審査あり・加入不可の可能性
- 既往債務の中途付帯不可
- 運転資金など将来費用までは直接カバーしない

団信は“限定カバー”。対象外（プロパー融資・運転資金等）は別設計で補完。

日本政策金融公庫 団信（団継含む） | メリット／デメリット

■ メリット

- 任意加入（融資可否と切り離し）で選べる
- 死亡・高度障害時にJFC債務が全額消滅
- 特約料が元金償還に応じて遡減し見積り容易
- 団継は無保証・小規模法人にも配慮
- 掛金試算ツールで事前にコスト把握が可能

■ デメリット

- 一部融資制度は対象外（例：マル経等）
- 掛け捨て（返戻金なし）で資産性は持たない
- 中途加入不可（融資実行時のみ手続き）
- 被保険者は1名限定（共同代表でも1人）
- 自殺免責の差異（団信：1年内対象外／団継：全期間対象外）
- JFC以外の借入・運転資金は直接カバーしない

保険料推移（例：5,000万円・7年返済）



横軸：1年目～7年目／縦軸：保険料（万円）

合計約48.4万円

団信はJFC債務の限定カバー。対象外や不足分は別途の経営防衛（資産性保険等）で補完。

信用保証協会 団信 | 制度詳細

- **目的**：万一時に保険金で金融機関への債務を弁済し、事業の維持安定と家族の安心を図る。
- **加入対象**：信用保証協会の保証付融資の債務者（法人は代表権を有する連帯保証人）。
- **年齢要件**：告知日現在 満20～71歳未満（医的審査の承諾が前提）。
- **保障内容**：被保険者が死亡または所定の高度障害に該当で、保証付債務の全額を弁済。
- **特約料**：年齢一律・年払い・掛け捨て（加入者負担）。2020年に料率を約20%引下げ。
- **上限**：保険金の上限や細目は各保証協会・保険者のために依拠（地域・時点で異なるため要確認）。
- **申込タイミング**：新規保証の都度に申込（既往債務への中途付帯は原則不可）。
- **医的審査**：告知等の審査あり（生命保険会社の承諾が必要）。

実務留意：

対象は「保証付融資」に限定。プロパー融資や事業継続費用（将来分）は直接カバーしないため、別途の防衛設計が必要。

貯蓄性の高い商品の選定ポイント

特徴比較（終身／変額／長期平準定期）

比較軸	終身保険	変額保険	長期平準定期
主な目的	退職金・承継・長期資産	資産形成・インフレ耐性	保障中心＋積立（信用補完）
返戻・資産性	返戻は緩やかに上昇・確定	市場連動で変動（上振れ/下振れ）	中盤～後半で返戻ピーク
リスク/変動	低（価格変動小）	高（時価評価・基準価格）	低～中（解約時期に留意）
適用シーン	安定期・承継準備	成長期・積立余力あり	退職金原資×信用補完

選定チェックポイント（4）

- 返戻ピーク時期と社長退職年の整合（±1年幅）
- 資金化タイミング（借換・設備更新）との整合
- 税務区分（損金・資産計上）とBS/PL影響の確認
- 経営者年齢・健康状態・診査要件に適合

実務上の注意点（3）

- 受取人・用途（回収原資/退職金/運転資金）を事前合意
- 借換や条件変更で必要保障が変動→年1回の見直し
- 変額はリスク許容度に応じ基本資産配分を設定

提案フレーズ（現場で使える）

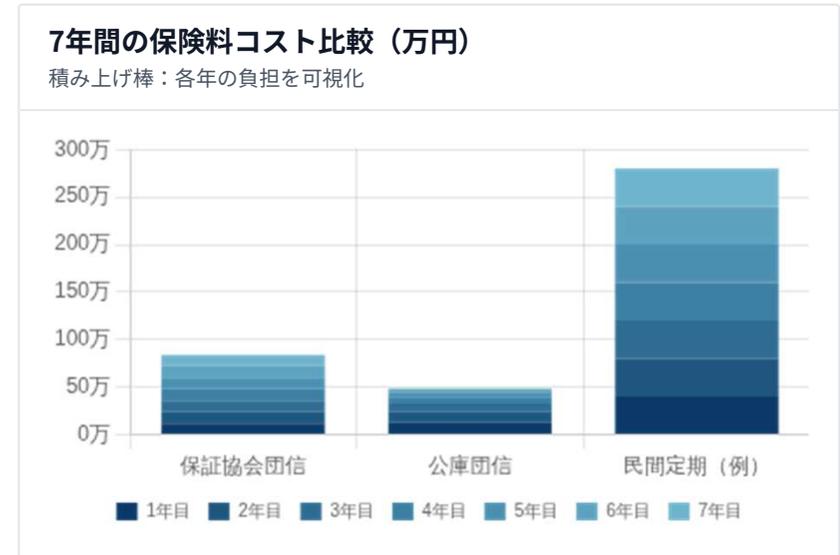
「団信で公的分、民間で空白と将来資金を同時に設計します」

「返戻ピークを退職年±1年に合わせ、信用補完と退職金を両立します」

キーメッセージ：資産性は「目的 × タイミング × 税務」で選ぶ。

3者比較表 | 団信制度（保証協会／日本政策金融公庫） vs 民間生命保険（定期）

信用保証協会 団信 (保証協会保証付融資に付帯)	日本政策金融公庫 団信／団継 (JFC 国民生活事業の対象融資に付帯)	民間生命保険（定期保険） (法人契約・死亡保障中心の掛け捨て)
① 加入対象・年齢 保証付融資の債務者／満20～71歳未満	① 加入対象・年齢 普通貸付・生活衛生貸付等／満15～68歳未満（被保険者1名）	① 加入対象・年齢 法人契約で経営者等を被保険者（年齢上限は商品により異なる）
② 保障内容 死亡・所定の高度障害で債務全額弁済	② 保障内容 死亡・所定の高度障害で債務全額弁済（自殺免責は制度差）	② 保障内容 死亡保険金を法人が受取（用途自由）。高度障害は商品により有無
③ 保険料例（5,000万円・7年） 年約12万円×7年＝約84万円	③ 保険料例（5,000万円・7年） 12.9→10.9→……→0.9万円（合計約48.4万円）	③ 保険料例（5,000万円・7年） 参考：年40万円×7年＝約280万円（年齢等で変動）
④ 解約返戻金 なし	④ 解約返戻金 なし	④ 解約返戻金 原則なし（定期）。資産性は別設計
⑤ メリット要点 年齢一律で割安・手続き簡便	⑤ メリット要点 遁減で実負担が年々軽い・任意加入	⑤ メリット要点 用途自由・不足分の補完に最適
⑥ 推奨ケース 保証付融資中心／高齢経営者／短期返済／予算重視 【例】製造業・年商2億円・社長65歳・保証付3,000万円・5年返済	⑥ 推奨ケース 公庫融資を利用／コスト最重視／長期返済で遁減活用 【例】飲食業・年商1.5億円・社長45歳・公庫2,000万円・7年返済	⑥ 推奨ケース プロパー融資あり／運転資金不足／退職金準備／柔軟設計 【例】卸売業・年商2.8億円・社長52歳・プロパー5,000万円＋運転資金1,500万円（3ヶ月分）



7年総額：保証協会約84／公庫約48.4／民間（例：年40）約280
民間定期は年齢・性別・喫煙・期間で大きく変動（上記は参考例）

表記は概要・目安です。条件・料率・税務は制度・商品・時点で異なるため、最新資料・設計書でご確認ください。推奨ケース・企業例は一般的な想定です。

ハイブリッド戦略 | 3パターン比較 早見表

対象：ベーシック／スタンダード／プレミアム（9項目比較）

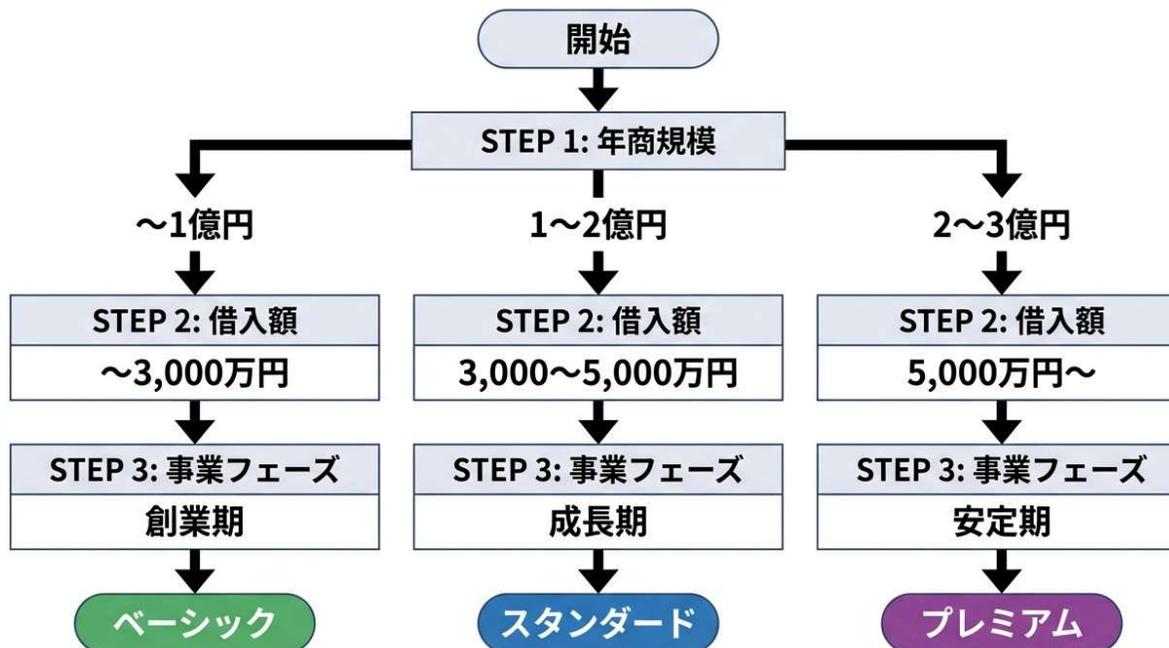
ベーシック 団信＋定期 不足最小補完	スタンダード 団信＋運転資金2～3ヶ月	プレミアム 団信＋資産性（退職金連動）
① パターンの特徴 公的分は団信、プロパー不足のみ定期で補完	① パターンの特徴 不足＋運転資金2～3ヶ月を同時確保	① パターンの特徴 不足＋退職金原資を資産性で計画的に準備
② 適用対象（年商・融資） ～1.5億／保証付・公庫中心／プロパー少	② 適用対象（年商・融資） 1～2.5億／プロパー有／売掛・工期変動	② 適用対象（年商・融資） 2～3億／プロパー厚め／承継・退職金意向
③ 保障設計の考え方 団信＝保証協会＋公庫、民間＝不足のみ	③ 保障設計の考え方 民間＝不足＋運転資金2～3ヶ月	③ 保障設計の考え方 民間＝不足＋退職金原資（返戻ピーク一致）
④ 年間コスト目安 0.8/1.5/2.5億：18/22/26万円	④ 年間コスト目安 0.8/1.5/2.5億：24/27/32万円	④ 年間コスト目安 0.8/1.5/2.5億：40/47/60万円
⑤ メリット 低コスト・導入容易・柔軟	⑤ メリット 継続性向上・資金繰りの安心	⑤ メリット 銀行評価＋退職金準備＋継続性
⑥ 注意点 不足額は四半期ごとに再計算	⑥ 注意点 回収サイト・月商設定の誤差に留意	⑥ 注意点 税務区分・ピーク年の整合が必須
⑦ 推奨ケース 予算制約／短期借換／年齢高め	⑦ 推奨ケース 売掛・工期の変動が大きい先	⑦ 推奨ケース 承継・退職金計画が明確な先
⑧ 導入難易度 ★☆☆（低）	⑧ 導入難易度 ★★☆（中）	⑧ 導入難易度 ★★★（高）
⑨ 効果実感までの期間 即時（不足の可視化・補完）	⑨ 効果実感までの期間 短期（～数ヶ月：資金繰り安定）	⑨ 効果実感までの期間 中長期（1～5年：資産形成）

表記は研修用の目安です。実際の設計は年齢・健康状態・商品条件・税務・金利・銀行評価により異なります。最終判断は最新の設計書・規程をご確認ください。

ハイブリッド戦略 | パターン選択ガイド (フローチャート)

年商・借入額・事業フェーズでベーシック/スタンダード/プレミアムを判定

ハイブリッド戦略 パターン選択フローチャート



使い方 (現場フロー)

- STEP1: 年商 (～1億/1～2億/2～3億) を特定
- STEP2: 借入残高 (保証付・公庫・プロパー) を把握
- STEP3: 事業フェーズ (創業/成長/安定) で最終判定

判定のポイント

- ベーシック: 団信+定期でプロパー不足のみ補完
- スタンダード: 不足+運転資金2～3ヶ月を確保
- プレミアム: 退職金準備×信用補完 (資産性)

注意

研修用の目安。年齢・健康・税務・金利・銀行評価・返済ピークに応じて調整。

ベーシック（団信＋定期） | 年商規模別事例

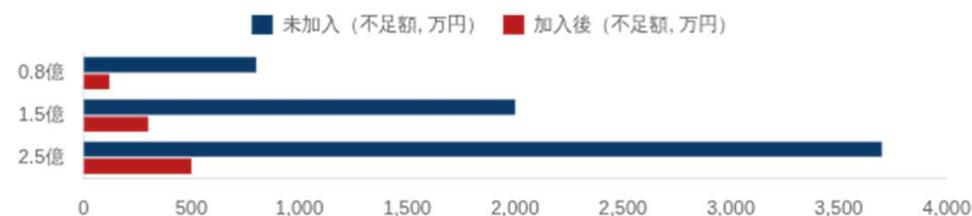
年商別の設計サマリ（0.8億／1.5億／2.5億）

年商・属性	融資構成（残高目安）	保障設計／年間コスト／実務ポイント
0.8億 製造・58歳	保協1,500／公庫800／プロパ500	団信2,300＋定期500（10年） 年18万円（団信12＋定期6） 不足＝プロパー最小補完
1.5億 サービス・52歳	保協2,500／公庫1,000／プロパ1,500	団信3,500＋定期1,500 年22万円（12＋10） 借換時期に合わせ10年定期
2.5億 卸売・49歳	保協3,500／公庫1,200／プロパ3,000	団信4,700＋定期3,000 年26万円（12＋14） 用途＝プロパー返済を明確化

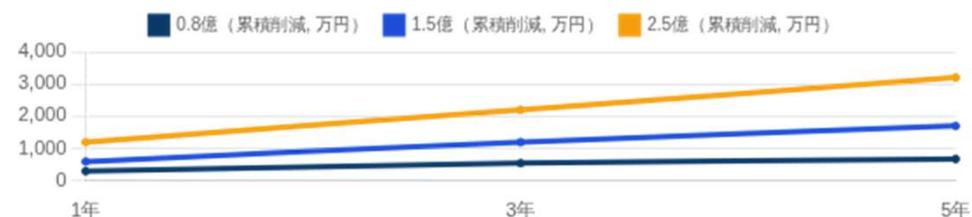
注：数値は研修用の目安です。実際の設計は年齢・健康・商品条件・金利環境で変動します。

キャッシュフロー改善の可視化

不足額（社長死亡時） | 未加入 vs 加入後



累積削減効果（1年・3年・5年）



成功事例コメント（匿名）

- 0.8億 | 製造：「不足のプロパー分を最小コストで補完。借換交渉がスムーズに。」
- 1.5億 | サービス：「団信＋定期で回収原資を説明でき、信金評価が向上。」
- 2.5億 | 卸売：「年26万円で空白3,000万円をカバー。継続融資の安心感に直結。」

スタンダード（団信＋運転資金3ヶ月） | キャッシュフロー改善

年商別 事例比較表（スタンダード）

年商	保障設計（民間：プロパー＋運転資金）	継続日数（未→後）
0.8億円	民間1,300万＝プロパー600＋運転資金700	15日 → 45日
1.5億円	民間3,500万＝プロパー1,600＋運転資金1,900	20日 → 60日
2.5億円	民間6,000万＝プロパー3,200＋運転資金2,800	25日 → 75日

算定の考え方

継続可能日数＝確保した運転資金÷1日当たり固定費。数値は研修用の目安です。

成功事例コメント（匿名）

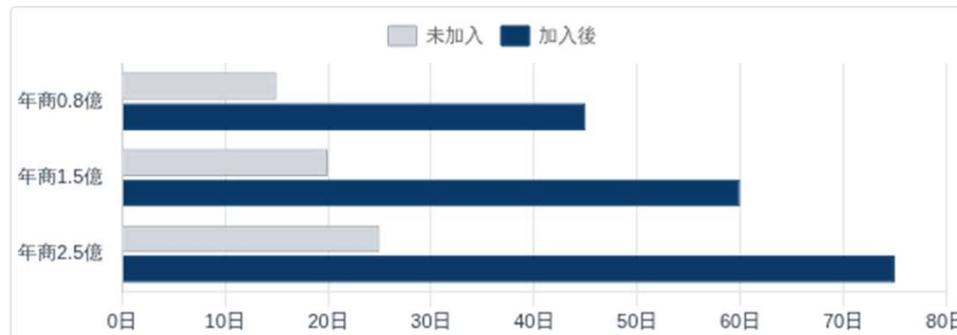
年商0.8億・製造・58歳：プロパーと1ヶ月分の運転資金を確保。月末の資金繰りが安定し、仕入先への支払い交渉も落ち着きました。

年商1.5億・小売・50歳：売上の山谷でも2ヶ月耐えられる設計に。銀行から「裏付けがある」と言われ、条件交渉がスムーズに。

年商2.5億・IT受託・45歳：工期延伸でも慌てず対応。プロパー空白を埋めたことで、継続融資の稟議が早くなりました。

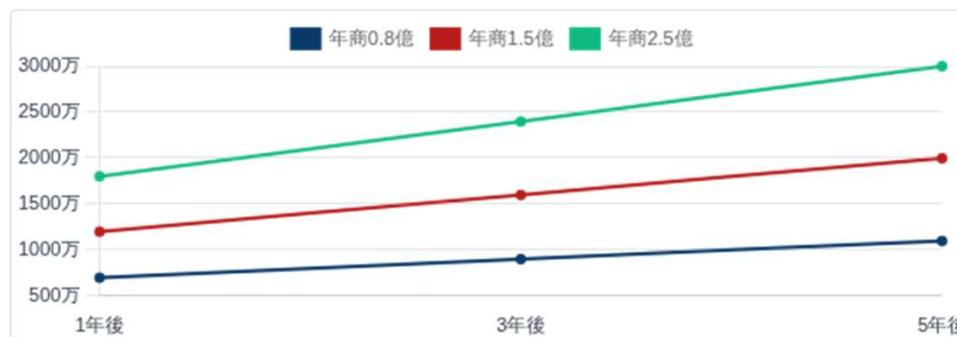
要点：プロパー不足＋運転資金2～3ヶ月を民間保険で確保し、“止まらない経営”を実現。

事業継続日数の改善（未加入 vs 加入後）



スタンダード設計により、運転資金の確保で継続日数が約2～3倍に改善。

時系列の改善（1・3・5年後） | 累積運転資金確保額



目安：年商規模に応じて確保額を見直し（借換・成長に合わせ増額）。単位＝万円。