

～法人マーケット開拓に役立つ～

設計事務所

52

業種別リスクマネジメント対処法

ARICEホールディングスグループ

http://www.arice-aip.co.jp 株式会社A.I.P 代表取締役 松本 一成

◆株式会社A.I.P

平成20年7月に営業を開始。法人マーケットに対するリスクマネジメントを切り口とした提案や独自の制度に基づく支店展開によって業容を拡大している。現在は全国に2法人営業部、19支店、10オフィスを持ち、損害保険約25億円、生命保険約35億円の取扱いを行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育等も視野に入れた総合的な組織としてARICEホールディングス株式会社を設立し、理念を共有出来る代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

【本原稿は同社スタッフ共著、代表執筆者 株式会社A.I.P 仙台支店 支店長 加藤啓昭】

設計事務所のリスクマネジメント

◇設計事務所の特徴

平成23年度、日本建築士連合会の資料によると登録事務所数は114,983事務所となっており、前年同期と比較して2.5%減少しています。建築事務所及び建築士の業務範囲は建築士法によって定められており設計する建物及び規模・用途により、1級建築士、2級建築士、木造建築士の3種類に分類され、1級建築士は高層ビルや公共施設を設計できる為、業務範囲が最も広いのが特徴的です。

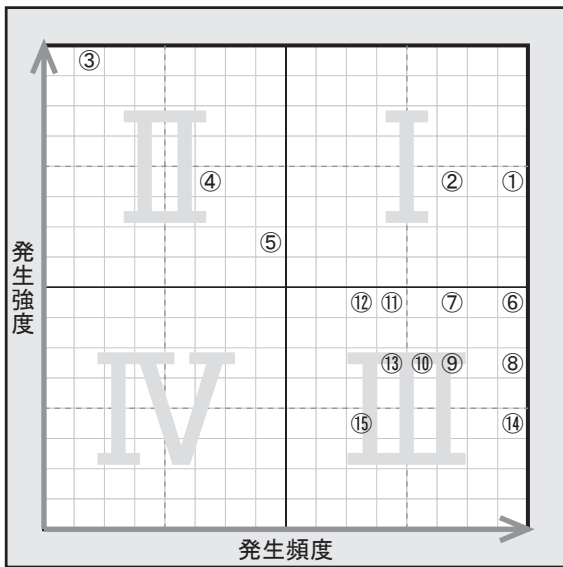
2級建築士は戸建住宅や低層ビル、木造建築士は100㎡～300㎡の木造建物（2階建て以下）となっており、それ以外の木造及び木造以外で100㎡以下の建物については免許不要となります。業界では様々な問題が発覚しております。具体的には平成17年に発覚した姉歯事件（構造偽装事件）等や、建築士免許偽造による業務や事務所を開設する『なりすまし事件』、事務所登録や設計書類の法定検査を受ける際、勤務実態の無い『名義貸し』も横行しております。

また、IT化により設計システムの性能が飛躍的に向上したことで、建築士免許が無くてもシステムを使う能力があれば誰でも実務をこなせる等、業務を取巻く環境変化（建築士の高齢化やIT技術進化、設計建築物の高度化や関係法令の複雑化等）から、問題が山積しています。

自治体や各検査機関では、検査及び調査等の確認作業が不十分な面もあり、業界全体としてコンプライアンス体制（法令等遵守）の構築等による品質や信頼性向上が求められています。

◇リスクマップの例

- I ①資金調達
- ②売上債権回収遅延
- II ③労務に関する訴訟問題
- ④設計ミス
- ⑤労働災害
- III ⑥資金繰り
- ⑦設計変更
- ⑧労務費上昇
- ⑨売上債権回収の長期化
- ⑩社員のモチベーション低下
- ⑪契約条件の変更
- ⑫残業等の雇用問題
- ⑬受注競争
- ⑭契約上のトラブル
- ⑮人材確保難・育成問題



◇設計事務所の特徴的リスク

設計事務所の特徴的リスクとして、受注金額（大型物件）が大きくなる程、⑨売上債権回収サイトの長期化や⑩契約条件の変更（現金→手形）、⑫売上債権回収遅延リスクが高まります。大型マンション等を例に挙げると元請け（ゼネコン等）では工事完成後、下請け→孫請け（零細企業等）へと買掛金支払が行われ、契約金（前払金）を受領する事はごくまれであるため、孫請けの零細企業等は特に回収サイトが長く、金融機関からの⑬資金調達（返済期間）が必要になります。又、口頭での受注契約が慣習となっているため、⑭契約上のトラブルやそれらを原因とした⑮資金繰りが悪化にも注意が必要となります。大型物件は、⑯設計変更が多く短期間で変更作業を行うため、⑰残業等の雇用問題から⑱社員のモチベーションが低下し、⑲設計ミスや仕様違い等の業務リスクの原因にもなり得ます。

また、これらはメンタルヘルス問題（精神疾患等）や過労死等（自殺等含む）の⑲労働災害にも発展する可能性があり、重大な労働災害の場合には、従業員及びその家族からの⑳使用者賠償問題に発展する場合もあるため注意が必要です。今後は東日本大震災の復興や東京オリンピック（2020年）開催前の各種の施設（ホテル、競技会場、商業施設等）の建設等が予想されますが、現政権（安倍内閣）の経済政策後の官民需要の変動や業界人口の減少による㉑人材確保難や育成問題、㉒労務費上昇による収益の圧迫、これに加えてマーケット縮小は確実のため激しい㉓受注競争が繰り返されると予想されます。

◇設計事務所の具体的リスク対策

設計事務所リスク対策としては、まず売上債権回収サイトが長い大型物件と、比較的売上債権回収サイトが短い住宅等の小口物件の受注割合をコントロールする工夫によって、平均売上債権回収サイトを短期化させる必要があります。特に中小零細企業は資金調達に難点が多いため、その効果として、資金繰りの改善、金融債務の減少による金融費用の削減が可能となります。元請けとのトラブル防止策として慣習化している口頭での契約を極力避け、法的根拠に準拠した契約書ベースの受注に切り替えることと、売上債権の適切な回収によってキャッシュフローの適正化を図るために、債権管理には細心の注意をしたいところです。今後予想されるマーケット減少に対しては、海外等に販路を拡大している大手ゼネコンや大手ゼネコン関連企業との人脈形成が急務と言えます。そして市場拡大が期待できるLCC電話（インターネット）の中継基地（鉄塔）等の設計や設置（請負）やコンサルティング等も、利益率が高く成長性に寄与する分野と言えます。

設計事務所は長時間労働が慣習化している業種柄、残業代不払い問題や精神疾患の従業員を多く抱えているのが実態です。したがって就業規則及び各種規程の作成やメンテナンスを充分に行い、IT投資や業務フローを見直し、主要人材の育成や分業体制の確立、外部委託や人材派遣等の社外労働力の積極的な活用等によって円滑な事業運営を行うことが必要不可欠と言えます。

◇設計事務所における保険活用

設計事務所保険活用については、①債権保全、②資金繰り、③労災事故を主に考えていきたいと思えます。①の債権保全については取引信用保険等の活用が挙げられます。万が一不良債権化した場合には、中小零細企業にとっては即座に資金繰りを悪化させますので、保全が必要と言えます。これに加えて不良債権化しなくとも、債権回収が遅延した時も、資金繰りを悪化させ運転資金に窮することになります。②の資金繰りのリスクに対する備えとしては、生命保険（財務対策）の活用により手当てしておくことも方法のひとつと言えます。保険期間中のキャッシュ需要に柔軟に対応できる経営者保険や、従業員の福利厚生目的の資産性の保険を活用します。目的は保障機能ですが、経営環境に対応できる資産性の利点があります。

③労災事故への備えとしては、元請けとの関係から保険商品の選択には注意が必要になる場合があります。労働災害総合保険や傷害保険等の保険種類の違いから、「被保険利益」の存在が法人になるか個人になるかの違いがあります。政府労災保険との整合性は重要であるため、災害補償規程と共に確認しましょう。

また、労働安全配慮義務違反等を問われた場合に対応するためにも使用者賠償責任保険の活用（保険金額や補償範囲に注意）も重要です。1階部分：政府労災、2階部分：上乗せ保険、3階部分：使用者賠償責任保険という区分ができますが、それぞれ補償範囲に違いがあるため、提案力が試されるところです。

一時払終身保険と金融類似商品

3要件を満たせば源泉分離課税

金融類似商品とされる3要件

- 要件1：「保険料を一時に支払う契約であることおよびこれに準ずる払込方法を含む」
保険料を一時に払込方法に準ずる方法というのは、具体的に次のようなものをいいます。
①契約時から1年以内に保険料総額の2分の1以上の保険料を支払う方法。
②契約時から2年以内に保険料総額の4分の3以上を支払う方法。
また、保険料の前納が可能な場合に、その全部を前納したとき、またはその一部をこれらの方法に準じて前納したときを含むことになっています。
- 要件2：「死亡の場合の保障倍率が政令で定める範囲内にあり、あまり高くないこと」
死亡保障倍率については、災害死亡等を保障事故として支払われる保険金（内容としては災害死亡保険金と疾病または傷害に基因する入院および通院給付金の支払限度総額）が満期保険金の5倍以内であり、かつそれ以外の普通死亡保険金額が満期保険金額の1倍以下であることが条件となっています。保障倍率の判定は、保険期間の初日から満了の日までを通じた累積平均額により行われることになっています。
- 要件3：「保険期間が5年以下であること。また保険期間が5年を超える契約であっても契約時から5年以内に解約された場合を含む」
これらの3つの要件をすべて満たすものが金融類似商品とされ、1つの要件でも当てはまらなければ金融類似商品とはなりません。

Q 4年前、一時払終身保険を契約しました。資金があるため解約する予定です。ただ、生命保険では契約5年以内に解約した場合は、金融類似商品として銀行預金と同様、20・315%の源泉分離課税の対象になると聞いたのですが…。

満期保険金のない終身等は対象外

A 保険料負担者が取得する満期保険金や解約返戻金は、一般に一時所得として所得税の課税対象となります。しかし、一定の要件を満たした契約については、金融類似商品とされ、差益に対して20・315%（所得税15・315%、地方税5%）源泉分離課税となることもあります。その一定の要件とは、別掲の3要件をすべて満たしている契約とされています。

さて、ご質問者は、契約から4年経った一時払終身保険を解約したいとのことですが、これは金融類似商品ではなく、通常のケース、すなわち一時所得として取り扱われることにあります。その根拠は、左掲の要件2と3にあります。

「普通死亡」保険金額が満期保険金額の1倍以上という要件に対して終身保険は満期保険金がないため、適用できないことになってきます。

「終身保険は該当しない。除く」といったことは法令・通達には示されていませんが、年金保険については確認的に書かれている法人税基本通達174-4では、「給付される年金の総額が定められている確定年金契約に限定」とされ、年金総額が把握できない終身年金については対象外とされています。終身年金が対象外であれば、満期保険金のない終身保険についても同様と考えられるのが自然です。

また、源泉分離課税となる金融類似商品の所得の種類は、あくまで一時所得とされます。利子所得ではありません。

知ってトクする -759-

税務情報



「普通死亡」保険金額が満期保険金額の1倍以上という要件に対して終身保険は満期保険金がないため、適用できないことになってきます。

「終身保険は該当しない。除く」といったことは法令・通達には示されていませんが、年金保険については確認的に書かれている法人税基本通達174-4では、「給付される年金の総額が定められている確定年金契約に限定」とされ、年金総額が把握できない終身年金については対象外とされています。終身年金が対象外であれば、満期保険金のない終身保険についても同様と考えられるのが自然です。

また、源泉分離課税となる金融類似商品の所得の種類は、あくまで一時所得とされます。利子所得ではありません。

Q 4年前、一時払終身保険を契約しました。資金があるため解約する予定です。ただ、生命保険では契約5年以内に解約した場合は、金融類似商品として銀行預金と同様、20・315%の源泉分離課税の対象になると聞いたのですが…。

満期保険金のない終身等は対象外

A 保険料負担者が取得する満期保険金や解約返戻金は、一般に一時所得として所得税の課税対象となります。しかし、一定の要件を満たした契約については、金融類似商品とされ、差益に対して20・315%（所得税15・315%、地方税5%）源泉分離課税となることもあります。その一定の要件とは、別掲の3要件をすべて満たしている契約とされています。

さて、ご質問者は、契約から4年経った一時払終身保険を解約したいとのことですが、これは金融類似商品ではなく、通常のケース、すなわち一時所得として取り扱われることにあります。その根拠は、左掲の要件2と3にあります。

「普通死亡」保険金額が満期保険金額の1倍以上という要件に対して終身保険は満期保険金がないため、適用できないことになってきます。

「終身保険は該当しない。除く」といったことは法令・通達には示されていませんが、年金保険については確認的に書かれている法人税基本通達174-4では、「給付される年金の総額が定められている確定年金契約に限定」とされ、年金総額が把握できない終身年金については対象外とされています。終身年金が対象外であれば、満期保険金のない終身保険についても同様と考えられるのが自然です。

また、源泉分離課税となる金融類似商品の所得の種類は、あくまで一時所得とされます。利子所得ではありません。