

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

戦い方には「1対1」か「集団対集団」の2種類あり

勝負を決定づける「戦闘力」を活かす方法とは

前回は、ランチェスター販売戦略における第一法則と第二法則の考え方についてお伝えし、兵力数(営業員数)販売拠点数(店舗数)を多く有する大企業ではない一般の保険代理店や営業パーソンは、兵力数の差が2乗に作用しないランチェスター第一法則を踏まえた営業戦略づくりが基本になるとご紹介しました。

「ランチェスター第一法則」ですが、第一法則、第二法則は、どちらのどのような戦い方において「戦闘力」を最大限に高め、有効に活かすことが

できるのでしょうか。第一法則は、第二法則とは違い、兵力数が2乗に作用しないことから狭く相手が見える範囲内での「局地戦」、敵と近

い方には「1対1」か「集団対集団」の2種類あり

勝負を決定づける「戦闘力」を活かす方法とは

できるのでしょうか。第一法則は、第二法則とは違い、兵力数が2乗に作用しないことから狭く相手が見える範囲内での「局地戦」、敵と近

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～営業戦略編～

セブンスターズコンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木 篤史
シニアコンサルタント 平野 芳生

2

ランチェスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険/共済代理店、営業パーソン向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人ランチェスター協会認定インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構登録専門家、NPO法人 リスクマネジャー&コンサルタント協会 シニアコンサルタント。
https://seven-stars.co.jp/

《ランチェスター第一法則》 = 「部分的な競争」に適した法則

- 「一騎打ち戦」とは、競争が少ない領域で競争すること。
- 「局地戦」とは、地域や事業領域を限定して競争すること。
- 「接近戦」とは、顧客に接近して販売するなどして競争すること。

《ランチェスター第二法則》 = 「全体的な競争」に適した法則

- 「確率戦」とは、商品の品ぞろえを多くしたフルライン戦略で競争すること。
- 「広域戦」とは、地域やビジネス領域を限定せず広く捉えて競争すること。
- 「遠隔戦」とは、間接販売や広告宣伝を活用して競争すること。

《法則の言葉の定義を企業間競争に置き換えると》

- 戦闘力 = 営業力
- 武器性能 = 商品力/サービス提供力/商品性能/人財のスキル等
- 兵力数 = 販売店や販売員の数、売り場の数や広さといった販売力

小が大に 勝つためには

では、兵力数(営業員数や販売拠点数など)や資産を多く持たない比較的小規模の企業は激しさを増すシェア争奪戦において、どのような戦略と戦法を採用すれば良いのでしょうか。

まずは、「武器性能」に該当する商品力やサービス提供力、人材スキル、営業手法等を徹底的に磨き上げていくことが重要となります。しかしながら、第二法則適用下では兵力比で太刀打ちできないわけでは、第一法則適用下では何とかなる?

つまり、第一法則適用下で狭い範囲に

まずは、「武器性能」に該当する商品力やサービス提供力、人材スキル、営業手法等を徹底的に磨き上げていくことが重要となります。しかしながら、第二法則適用下では兵力比で太刀打ちできないわけでは、第一法則適用下では何とかなる?

つまり、第一法則適用下で狭い範囲に

火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実

▲損保協会 平成31年度税制改正要望 生保協会▼

生命保険料控除の最高限度額の引き上げ

損保協会および生保協会はこのほど、平成31年度税制改正要望を取りまとめ公表した。損保協会では「火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実」を重点要望項目に掲げている。

【重点要望項目】

■火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実

①積立率を現行の5%から6%に引き上げること

②洗替保証率を現行の30%から40%に引き上げること

・本則積立率が適用となる残高率も同様に引き上げ

近年は、国内外において、地震・台風・洪水・雪災などの巨大地震災害が頻発しており、各地に大きな被害をもたらしている。今年に入ってから、大阪府北部を震源とする地震、平成30年7月豪雨と巨大地震災害が頻発しており、損害保険会社が巨大地震災害に対する保険金の支払に耐えうる十分な異常危険準備金残高を確保・維持し、その社会的役割を十分に果たすためには、大幅に減少した残高を早期に増加させることが必要不可欠とし、平成30年度で経過措置(3%)の期限が切れることとなるが、頻発する巨大地震災害に対応するためには、経過措置を含んだ現行の5%でも十分とは言えない状況となっている。巨大地震災害に対しても確実に保険金支払を行うという社会的使命を全うするため、積立率を6%に引き上げることがを要望している。

また、残高の上限となる洗替保証率については、平成3年の台風19号、平成16年の複数の台風、平成23～26年の複数の災

害への保険金支払を考慮すると、現行の30%(業界全体で約6,000億円レベル)では十分とは言えない状況にあり、40%への引き上げ(※)を要望。

※本則積立率(2%)が適用となる残高率(30%)も同様に引き上げ

この要望の他、「国際課税ルール改定における対応」として、米国では平成30年1月1日より連邦法人税の税率が大幅に引き下げられたが、これにより、日本企業の米国所在子会社が、本邦外国子会社合算税制の対象となる可能性が想定されている。外国子会社合算税制は、外国子会社を通じた不当な税負担の軽減・回避を防止する制度であり、実体のあるビジネスを営んでいる外国子会社の正当な経済活動に課税される

■要望項目一覧(損保協会)

1. 火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実【重点要望項目】
2. 国際課税ルール改定における対応
3. 消費税制上の課題解決に向けて
4. 破綻保険会社から協定銀行への資産移転に係る不動産取得税の非課税措置の恒久化
5. 確定拠出年金に係る税制上の措置
6. 地震保険料控除制度の充実
7. 完全支配関係のある会社への配当金に対する源泉徴収の廃止
8. 受取配当等の二重課税の排除
9. 損害保険業に係る法人事業税の現行課税方式の継続
10. レボ取引に係る利子課税の特例措置の延長および対象債券の拡大

知ってトクする -945-

税務情報



ことがないよう、所要の手当てが行われることや、地震保険料控除制度の充実などを要望している。

生保協会による要望では、生命保険料控除の最高限度額の引き上げを重点要望項目に掲げている。

【重点要望項目】

少子高齢化の急速な進展やライフスタイルの多様化など社会環境が変化する中、持続可能な社会保障制度の確立と国民生活の安定に資するために、国民の自助・自立のための環境を整備する観点から、生命保険料控除制度については、社会保障制度の見直しに応じて、現行制度を拡充すること

具体的には、所得税法上および地方税法上の生命・介護医療・個人年金の各保険料控除の最高限度額を少なくとも5万円および3.5万円とすること(現行はそれぞれ4万円、2.8万円)、また、所得税法上の保険料控除の合計適用限度額を少なくとも15万円とすることを要望している。

この他、「企業年金保険関係」として、公的年金制度を補完する企業年金制度(確定給付企業年金制度、厚生年金基金制度)および確定拠出年金制度等の積立金に係る特別法人税の撤廃を、「生命保険契約関係」として、遺族の生活資金確保のため、相互扶助の原理に基づいて支払われる死亡保険金の相続税非課税限度額について、現行限度額(「法定相続人数×500万円」)に「配偶者分500万円+未成年の被扶養法定相続人数×500万円」を加算することなどを要望している。