

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

3

ランチエスター販売戦略、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法人ランチエ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/>

2氏プロフィール
■「小」が「大」に勝つための3つの原則
1. ランチエスター第一法則が適用される戦い方をすること。
・「一騎討ち戦」=競争が少ない領域／顧客／業種／マーケット等で競争すること。
・「局地戦」=限られた地域や事業領域（顧客／市場等）を限定して競争すること。
・「接近戦」=顧客に接近した面談重視の営業をするなどして競争すること。
2. 武器性能を高めること。
・顧客から選ばれるブランドを構築していくこと。
・付加価値の高いサービス（各種支援や情報提供等）を提供していくこと。
・顧客から選ばれる質の高い販売手法・スキルで接客をしていくこと。
3. 兵力を集中すること。
・集中すべき特定の地域／エリア、マーケットに人員や時間を投入していくこと。

この3つの原則を基本にして自社の販売戦略を立てていくことがこれから代理店経営において重要になります。
ここからは、ランチエスター戦略の一つ目の原

表

■「小」が「大」に勝つための3つの原則（下）

この3つの原則を基本にして自社の販売戦略を立てていくことがこれから代理店経営において重要になります。
ここからは、ランチエスター戦略の一つ目の原

前回は、大企業ではなく一般的な保険代理店や営業パーソンの生き残り戦略のヒントつまり、「小」が「大」に勝つためのヒントの概略を解説いたしましたが、もう少し具体的な例を交え、記載いたしま

「弱者と強者の戦略」について 競合局面ごとの立場で戦略を考える

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

をいいます。つぎに、「弱者の定義ですが、「市場シェア2位以下のすべての企業」をいいます。

そして、ここがとても大切な考え方ですが、この逆も同様に「強者」「弱者」は、全種目でシェア3位

「弱者」であつたとして商品、地域、客層、個々の顧客内といった企業規模ではなく、マーケット

も、「医療保険」で市場シェア1位であれば、「医療保険」という種目

局面ごとに「強者」なのでは「強者」と判断しま

す。また、その逆も同様に「強者」の代理店が「弱者」の地位にある「火災保険」のシェアを上げて、「弱者」の戦略

いくには、「弱者」の戦略と戦い方をもとに営業活動を開拓していくことが肝要になります。

したがって、全種目で「強者」の代理店が「弱者」の地位にある「火災保険」のシェアを上げて、「弱者」の戦略と戦い方をもとに営業活動を開拓していくことが肝要になります。

次回は、この2つの戦略ごとの五大戦法について、事例をあげながら、詳しく解説をしていきた

くことになります。

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として売掛金、貸付金等の債権を免除する場合には、その免除することによる損失は寄附金または交際費等以外の費用として損金の額に算入されます。

また、既契約のリース料、貸付利息、割賦代金の減免を行う場合及び災害発生後の取引につき従前の取引条件を変更する場合も、同様に取り扱われます。

△取引に対する低利または無利による融資

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として低利または無利による融資を行った場合における通常収受すべき利息と実際に収受している利息との差額は、寄附金に該当しないものとされます。

△自社製品等の被災者に対する提供

法人が、不特定または多数の被災者を救援するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は、寄附金または交際費等に該当しないもの（広告宣伝費に準ずるもの）として損金の額に算入されます。

△災害による損失金の繰越し

法人の各事業年度開始の日前7年以内に開始した事業年度において生じた欠損金額のうち、棚卸資産、固定資産等について災害により生じた損失に係るもの（災害損失欠損金額）がある場合には、その事業年度が青色申告書を提出しなかった事業年度であっても、その災害損失欠損金額に相当する金額は、その各事業年度において損金の額に算入されます。

法人が災害に関して支出す費用の主な取扱い 被災資産の復旧費用、 その資本的支出と修繕費の区分など

「天災（災害）は忘れた頃にやってくる」一有名な言葉ですが、今の日本ではそれは当てはまらない、天災が頻発する時代となっています。今回は、法人（または個人事業主）が災害に関して支出す費用などの主な税務上の取扱いを紹介します。

■法人税・所得税共通（個人事業主も同様の取扱い）

△災害により滅失・損壊した資産等

法人の有する商品、店舗、事務所等の資産が災害により被害を受けた場合に、その被災に伴い次のような損失または費用が生じたときには、その損失または費用の額は損金の額に算入されます。

①商品や原材料等の棚卸資産、店舗や事務所等の固定資産などの資産が災害により滅失または損壊した場合の損失の額

②損壊した資産の取壊しまたは除去のための費用の額

③土砂その他の障害物の除去のための費用の額

△復旧のために支出する費用

法人が、災害により被害を受けた固定資産（以下「被災資産」）について支出する次のような費用に係る資本的支出と修繕費の区分については、次のとおりとなります。

①被災資産についてその原状を回復するための費用は、修繕費となります。

②被災資産の被災前の効用を維持するために行う補強工事、排水または土砂崩れの防止等のために支出する費用について、修繕費とする経理をしているときは、この処理が認め

られます。

③被災資産について支出する費用（①または②に該当するものを除く）の額のうち、資本的支出か修繕費か明らかでないものがある場合、その金額の30%相当額を修繕費とし、残額を資本的支出とする経理をしているときは、この処理が認められます。

※法人が災害により被害を受けた製造設備に対して支出する修繕費用等について、企業会計上、適正な原価計算に基づいて原価外処理（費用処理）をしているときは、税務上もこの処理が認められます。

△従業員等に支給する災害見舞金

法人が、災害により被害を受けた従業員等またはその親族等に対して一定の基準に従って支給する災害見舞金品は、福利厚生費として損金の額に算入されます。

また、法人が、自己の従業員等と同等の事情にある専属下請先の従業員等またはその親族等に対して一定の基準に従って支給する災害見舞金品についても、同様に損金の額に算入されます。

■法人税関係

△取引先に対する災害見舞金等

法人が、被災前の取引関係の維持・回復を目的として、取引先の復旧過程においてその取引先に対して行った災害見舞金の支出、事業用資産の供与等のために要した費用は、交際費等に該当しないものとして損金の額に算入されます。

△取引先に対する売掛金等の免除等

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として売掛金、貸付金等の債権を免除する場合には、その免除することによる損失は寄附金または交際費等以外の費用として損金の額に算入されます。

また、既契約のリース料、貸付利息、割賦代金の減免を行う場合及び災害発生後の取引につき従前の取引条件を変更する場合も、同様に取り扱われます。

△取引に対する低利または無利による融資

法人が、災害を受けた取引先の復旧過程において、復旧支援を目的として低利または無利による融資を行った場合における通常収受すべき利息と実際に収受している利息との差額は、寄附金に該当しないものとされます。

△自社製品等の被災者に対する提供

法人が、不特定または多数の被災者を救援するために緊急に行う自社製品等の提供に要する費用は、寄附金または交際費等に該当しないもの（広告宣伝費に準ずるもの）として損金の額に算入されます。

△災害による損失金の繰越し

法人の各事業年度開始の日前7年以内に開始した事業年度において生じた欠損金額のうち、棚卸資産、固定資産等について災害により生じた損失に係るもの（災害損失欠損金額）がある場合には、その事業年度が青色申告書を提出しなかった事業年度であっても、その災害損失欠損金額に相当する金額は、その各事業年度において損金の額に算入されます。

知ってトクする -948-

税務情報

