

# 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

36

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複層型セールス、営業スキル研修の3つの柱を確保し、共同代理店、営業パートナー向けに「売れ続ける仕組みづくり」の密着型強化支援コンサルタントとして活動中。独立行政法人 中小企業基盤整備機構 実務支援アドバイザー、NPO法人ランチェスター協会 協会長、インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構 理事、NPO法人 リスクマネジメント・コンサルタント協会 シニアコンサルタント。  
https://sevenstars-consulting.com/

担当者が訪問しやすさ、比較すると、多くの営業

画を立て、営業活動をしていくことになり、お客さま(例：Cクラス)ばかりに訪問しているケースが多いということが判明する場合もありま

心地よい関係があるもの、伸びしろの少ないお客さま(例：Cクラス)ばかりに訪問しているケースが多いということが判明する場合もありま

また、訪問回数と面談時間、訪問回数と面談時間の事前準備も、目的と事前準備も、しっかりと行う必要があることが分かります。

次回、なぜ活動量の確保が大切なのか、そして営業担当者の活動量を測りさせるポイント等について解説します。

次回、なぜ活動量の確保が大切なのか、そして営業担当者の活動量を測りさせるポイント等について解説します。

## 訪問計画・活動基準の立て方等について

### お客様との取引状況、関係性 踏まえ訪問計画を立てる

前回はランチェスターのABC分析と管理における顧客対応の基本方針と活動の順の考え方について解説しました。今回は、訪問計画・活動基準の立て方等について解説します。営業担当者(佐々木君)の訪問計画・活動基準を立てる場合、次の2つの項目を最初に算出します。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

## 訪問計画・活動基準の立て方等について

### お客様との取引状況、関係性 踏まえ訪問計画を立てる

前回はランチェスターのABC分析と管理における顧客対応の基本方針と活動の順の考え方について解説しました。今回は、訪問計画・活動基準の立て方等について解説します。営業担当者(佐々木君)の訪問計画・活動基準を立てる場合、次の2つの項目を最初に算出します。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

## 訪問計画・活動基準の立て方等について

### お客様との取引状況、関係性 踏まえ訪問計画を立てる

前回はランチェスターのABC分析と管理における顧客対応の基本方針と活動の順の考え方について解説しました。今回は、訪問計画・活動基準の立て方等について解説します。営業担当者(佐々木君)の訪問計画・活動基準を立てる場合、次の2つの項目を最初に算出します。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

【例】外出可能な営業日数を15日、1日の平均訪問件数を7軒(社)、1日の平均面談時間は3時間とする。佐々木君はAクラスを8社、Bクラスを10社、Cクラスを7社、新規見込10社を担当している。合計35社を担当する。

# 代理店経営情報

シンニチ 代理店版

■活動(訪問)量  
Aクラス(Aa, Ab, Ba) : 1回平均 長時間 × 高頻度  
Bクラス(Ac, Bb, Ca) : 1回平均 中時間 × 中頻度  
Cクラス(Bc, Cb, Cc) : 1回平均 短時間 × 低頻度  
その他(新規見込) : 状況によるが、Bクラス同等が原則

■クラス別月間訪問回数を算出する。  
(1か月の延べ総訪問可能回数：75回)

- (1) 1軒(社)あたりの月間平均訪問回数 (計算式) 105回 ÷ 35社 = 3回
- (2) Bクラスを上記(1)で算出した3回訪問すると仮定。新規見込先も3回訪問すると仮定。
- (3) Bクラス = 10社 × 3回 = 30回、新規見込 = 10社 × 3回 = 30回  
合計：30回 + 30回 = 60回  
全回数：105回 - 60回 = 残り45回
- (4) Cクラス = 2回と仮定。7社 × 2回 = 14回  
45回 - 14回 = 残り31回
- (5) Aクラス = 31回 ÷ 8社 = 3.9回 ≈ 4回

(整理すると)	(1社あたりの月間訪問回数)
Aクラス(Aa, Ab, Ba)	4回
Bクラス(Ac, Bb, Ca)	3回
Cクラス(Bc, Cb, Cc)	2回
新規見込	3回

■クラス別1回/1社あたり面談時間を算出する。  
(1か月の延べ面談時間：2700分)

- (1) 1軒(社)あたりの平均面談時間：2700分 ÷ 105回 = 25.7分 ≈ 20分
- (2) Bクラスを20分と仮定すると、Bクラス：20分 × 10社 × 3回 = 600分
- (3) 最低面談時間を10分と仮定すると、Cクラス：10分 × 7社 × 2回 = 140分
- (4) 新規見込はBクラスと同じ20分と仮定すると、新規見込：20分 × 10社 × 3回 = 600分
- (5) 2700分 - (Bクラス：600分 + Cクラス：140分 + 新規見込：600分) = 1360分  
Aクラス = 1360分 ÷ (8社 × 4回) = 42.5分 ≈ 40分

(整理すると)	(1回/1社あたり平均面談時間)
Aクラス(Aa, Ab, Ba)	40分
Bクラス(Ac, Bb, Ca)	20分
Cクラス(Bc, Cb, Cc)	10分
新規見込	20分

## 配偶者の居住用不動産の贈与の効用 相続財産への加算に対する策は？

Q 25年連れ添った夫は現在病状悪化中で、余命2年程度だと宣告されています。ところで、夫は、今住んでいる土地と建物を含めて約3億円の資産があり、間違いなく相続税がかかります。少しでも夫の財産を減らし、相続税の軽減を図りたいのですが、私や1人息子である長男に今すぐには贈与を始めても、3年以内の贈与は相続財産に含めて相続税計算することになるため、その効果は期待できそうにありません。何か最善策があれば教えてください。

■配偶者の居住用不動産の贈与は財産加算の対象外!

A 相続税対策としては、相続財産を減らすために生前贈与(暦年贈与、相続時精算課税制度)を行う、相続税計算における債務控除の対象となるような借入を行う、市場価格に比べ財産評価額の低いもの取得しておくといった方法がよく活用されています。いずれも課税対象となる相続財産(価値など)を減らし、課税価格を減らすというものです。また、相続時精算課税制度は、生前にまとまった資金等を贈与しますが、相続時にはこの生前贈与した財産を相続財産に含めて相続税を計算する必要があります。ただ、その計算時の評価額は贈与時の評価額より低いため、価値が将来値上がりする財産を生前贈与すれば効果があると言えます。

こうした中で、もっともポピュラーな方法は暦年贈与ということになりましょう。そして、20歳以上の配偶(子や孫など)に対する贈与に関してはそれ以外の者に対する贈与より課税区分が緩和されており、ご質問者のケースでも長男への贈与についてはこれが適用されます。

さて、相続税法では「被相続人(死亡した人)の配偶者、1親等以内の血族が、被相続人から3年以内に贈与された財産は相続財産に含めて相続税を計算することになっており、ご質問者の場合、余命約2年と宣告されている今となってはこれを実行しても効果がありません(3年を超えて生前にお

ればその効果は発生しませんが)。それならば、配偶者や一親等以内の親族以外の者、例えば直系卑属である孫に贈与すればといった方法が考えられますが、それ以外への生前贈与はよほどのことがなければ現実的ではありません。

また、借入をする方法では、相続人等全員が相続放棄をしない限り、相続後に借入返済の義務を相続人が負うこととなります。ましてや、夫の相続財産の多くが不動産であれば、返済は一層厳しいと言わざるを得ません。

そこで、着目したいのはご質問者が「25年連れ添った夫婦」である点です。税法では、婚姻期間が満20年以上である夫婦間で配偶者が居住用不動産(土地(借地権などの権利を含む)や家屋)の贈与を受けたり、また居住用不動産を取得するための資金贈与を受けた場合に、その贈与を受けた居住用不動産、または贈与を受けた資金をもって取得した居住用不動産に翌年3月15日まで住み、その後も引き続き住み見込みである場合には、①2000万円、②贈与を受けた居住用不動産の評価額と贈与を受けた金銭のうち、居住用不動産の取得に充てられた部分の金額との合計額のうち、いずれか少ない金額の配偶者控除を認める特例が設けられています。

さらにこの措置が魅力的なのは、本来、相続開始前3年以内にその被相続人から贈与を受けた財産は相続税の課税価格に加算しなければなりません。この特例を受けた居住用不動産等については加算対象とされないことになっています。また、この配偶者控除の適用を受けた同一年に贈与した一方の配偶者が死亡した場合、本来は死亡した配偶者の相続財産として処理すべきですが、配偶者控除の特例の申告を行えばこれに加算しなくてもよいことになっています。

従って、ご質問者のように夫が余命2年程度であっても、夫が生存中に今住んでいる居住用建物等の贈与を行えば、少なくとも2000万円と贈与税の基礎控除額分の相続財産を減らすことは可能となります。

## 知ってトクする 1071 税務情報

【計算例】配偶者の居住用不動産の贈与による税額比較  
妻が夫から居住用不動産の贈与を受けた場合と受けなかった場合の相続税は? 相続財産は3億円で、妻と長男は相続分どおり相続した。

■居住用不動産の贈与を行った場合  
妻：相続財産1億5,000万円。なお、相続の前年(令和2年)に夫から居住用不動産2,000万円の贈与を受けている。  
長男：相続財産1億5,000万円  
1. 課税価格：(1億5,000万円+2,000万円-2,000万円)+1億5,000万円=3億円  
2. 遺産にかかる基礎控除：3,000万円+600万円×2人=4,200万円  
3. 課税遺産額：3億円-4,200万円=2億5,800万円  
4. 相続税の総額  
妻：2億5,800万円×1/2×40%-1,700万円=3,460万円  
長男：同上  
したがって、総額は6,920万円。ただし、妻は配偶者の税額軽減を受けるため、税額は0円となる。

■居住用不動産の贈与を行わなかった場合  
妻：相続財産1億5,000万円  
長男：同上  
1. 課税価格：1億5,000万円+1億5,000万円=3億2,000万円  
2. 遺産にかかる基礎控除：3,000万円+600万円×2人=4,200万円  
3. 課税遺産額：3億2,000万円-4,200万円=2億7,800万円  
4. 相続税の総額  
妻：2億7,800万円×1/2×40%-1,700万円=3,860万円  
長男：同上  
したがって、総額は7,720万円。ただし、妻は配偶者の税額軽減を受けるため、税額は0円となる。  
結果として、長男の相続税額の差額(400万円)が軽減できたことになる。  
仮に、妻の取得する相続財産が法定相続分と1億5,000万円のうちの多い金額の場合は、妻の軽減効果も得ることができる。