新日本保険新聞

（損保版）

第1～4月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靭本町1丁目5－15
（郵便番号550-0004）
電話　（06）6225－0550（代表）
FAX　（06）6225－0551（専用）
購読料　1か月2200円
（消費税、送料込み）
©新日本保険新聞社 2022

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー閲覧パスワード
shake
2022年6月6日 AMまで
（毎月第一月曜日定年ごとに変更）

改正電子帳簿保存法への対応解説

――アイエスネットワーク――

生損保代理店WEBセミナーを開催

アイエスネットワークは4月20日、JBCC社とソフトウェア・パートナー社との共催で企業代理店の業務効率化をテーマにWEBセミナーを開催した。今年1月から施行された改正電子帳簿保存法の概要や2024年までの猶予（ゆうじょ）措置を解説したほか、代理店の業務改善に役立つシステムや代理店が抱える課題を解決するヒントを紹介した。

業務改善に役立つシステム　課題解決へのヒントなど紹介

長谷川氏

セッション1はJBCC社が「改正電帳法　電子保存義務化までの猶予期間2年間をどう過ごす？　今から取り組むべき具体的な対応をご紹介」と題して講演した。

電子帳簿保存法（電帳法）とは、今から20年以上前に制定された帳簿や決算書、請求書等の国税関係帳簿書類を電子保存するための要件を定めた法律。国税関係帳簿書類は紙保存が原則だったが、電帳法の制定によって電子データでの保存を認めている。社会の変化に応じてこれまでも随時改正され、2022年1月1日施行の改正電帳法は5回目の改正となる。コロナ禍によるリモートワークの増加、DXの推進等、この数年で社会の電子化は一層進んでおり、中小事業者も対応が求められる。

SaaSソリューション事業部の長谷川雅彦氏は今回の改正のポイントの一つとして、従来ウェブやPDF、メール等の電子データによる対象書類の紙保存は認められていたが、今回の改正では電子データで授受した書類は電子保存が義務化され、不正時の罰則も強化されたと解説。一方で、施行までの期間が短く対応できないという声を受け2年間の猶予期間が設けられ、2023年12月末までに発生した電子取引の紙保存が認められている。同氏は「改正法自体は施行されているため、2年の間に適切な体制を整えておく必要がある」と注意を促し、業務効率化と同時に改正法への対応を考える企業が増加しており、今回の改正を電子化のきっかけにしてほしいと呼び掛けた。

対応の具体的なポイントとして　①対象となる帳票の確認、②帳票の入手者とボリューム調査・確認、③帳票ごとの保存方法決定、④収集・保管までのデータと運用の流れの整理等を行ったうえで、最終的な運用方法を確定し顧問税理士に相談・最終判断するという流れを解説。②では対応が必要な受領・発行者とボリュームを確認するためにも棚卸の必要性を訴えるとともに、受け取りのみならず発行する書類も対象であることを強調。

また③については自社にある既存の仕組みで保管できるのか否かを確認すること、同一の仕組みで保管する必要はないことを説明。請求書や領収書等の重要書類に関しては、タイムスタンプ付与が可能なシステムの活用が有効だと述べた。

さらに2年間の猶予措置が設けられたため、先行してスタートするインボイス制度についても解説。インボイス制度とは、「適格請求書等保存方法式」のことで、買い手が仕入税額控除の適用を受けるためには帳簿のほか、税務署長の登録を受けた適格請求書発行事業者からの適格請求書（インボイス）の保存が必要となる。売り手側（発行側）、買い手側（受領側）ともに7年間の保存が求められ、電子データで保存する場合には、電帳法に則った対応が必要だ。免税事業者や消費者等、適格請求書発行事業者以外からの課税仕入は原則として仕入税額控除の適用を受けることはできない（6年間の経過措置あり）。買い手側は対象事業者と対象外事業者からの書類を分けて保存することになるという。

セッション2ではソフトウェア・パートナー社の天井誠一氏が損保提供システム「i－Fit」の特徴とオプション搭載機能である「チェックオフ（給与控除）」をそれぞれ紹介した。

「DX」におけるシステム改革に必要な各種課題を紹介。先端技術により生まれ変わった新大型保険代理店システム「i－

「次世代代理店経営塾」

代理店経営者向けに動画など配信

講義する宮宇地氏

有限会社保険ネットワークセンターの宮宇地覚代表とセブンスターズコンサルティング株式会社の佐々木篤史代表が共同で開講する「次世代代理店経営塾」が今年5月で2期目に入る。次世代代理店経営塾は、コロナ禍において過去最高収益を挙げた保険ネットワークセンターが実践する持続的・飛躍的な代理店成長モデル「循環型セールス」とセブンスターズコンサルティングが提唱するランチェスター戦略を組み入れた代理店による独自の差別化モデルのそれぞれの詳細を伝えていくオンラインによる会員制の経営塾。

メーンの講師は宮宇地氏が務め、主にプロ代理店が入会の対象。宮宇地氏がビデオ講座やフォローアップ講座を通して同社が実践する代理店経営や販売ノウハウなどをもれなく伝える。ビデオ講座は2か月に一度（奇数月）、YouTubeで会員限定での動画を配信。今年5月配信分では「法人開拓の5ステップ」、7月配信分では「法人向けサービス」、9月配信分では「人事考課と給与体系」などを予定しており、来年3月配信分では「1年間のまとめと振り返り」「今後の改善計画の策定」を実施して、次年度以降につながる。

ビデオ講座の配信翌月にはオンライン（Zoom）でのフォローアップ講座を実施する。ここでは宮宇地氏と佐々木氏が参加者とオンライン上で意見交換や質疑などを行い、都度のビデオ講座の内容についての理解を深める。開講した昨年5月から今年4月までの間で行ったフォローアップ講座では受講者から「事務が営業と緊密に連携できておらず、戦力化されていないことがわかった。自社の弱点を知ることができた」「なぜ会社案内、契約手続き、情報提供を一連の流れでやらなければいけないかが理解できた」といった声が出た。

会員は、ビデオ講座やフォローアップ講座をオンデマンドで何回でも視聴できるため、代理店が定期の社員研修でこれらのコンテンツをツールとして用いたり、新入社員が入ってくるたびに新入研修などで用いたりするといった活用もできる。

年間を通して講義を行った印象について宮宇地氏は「（動画配信のため）臨場感や熱量が伝わるのか心配したが、隔月のフォローアップ講座では的確な質問がたくさん出るなど、経営者と社員の皆様がともに熱心に学習されている姿が見えて安心した」とコメント。佐々木氏は「本塾で学習する内容は、宮宇地講師の実践に裏付けられた本物の経営ノウハウであることを毎回感動しながら再確認している。一緒に学べる仲間となる代理店経営者の方々がさらに増えると嬉しい」としている。

経営塾の詳細や入会などの照会は左掲のQRコード（次世代代理店経営塾の概要ページ）から。

春秋

知床半島沖で観光船が沈没した事故には心が痛む。社長は会見で「朝の時点では風も波も強くなく、条件付きで出航を決定した」と説明。「欠航」すべき状況にあったのに「決行」したとの印象が強い。乗客運航の安全管理は企業の最優先課題であるのは論を待たない。

似たようなケースに遭遇した記憶が蘇ってきた。40年ほど前、地方都市へ出張した際、さらにそこから飛行時間約30分の場所で大切な顧客とのアポがあったので、台風が接近し搭乗には少々不安を感じたが、機上の人となった。懸念した通り目的地空港に近づくと機体が激しく揺れた。着陸を試みるが風にあおられ断念。滑走路の反対側から着陸を試みるが、風にあおられ水平飛行を保てず、これも無理。キャビンアテンダントは「安全運航に支障はありません」と繰り返すが、表情がこわばっているのがありあり。上空を1時間ほど旋回し続け、10回弱着陸を試みたが戻る燃料がなくなることもあり、結局離陸した空港へ戻ることに。

しかし、そこも天候は大荒れで最悪の場合、さらに別の空港への着陸もあるとのアナウンス。結果として出発空港に無事着陸。初めて乗り物酔いの気分を味わった。「航空会社は乗客の安全確保より、運賃払い戻しを回避することに全力を注いでいるのだ」と痛感させられた。

空港のゲートを出ると航空会社の社員がキャンセル料の入った封筒を事務的に渡して終わり。宿泊ホテル手配を手伝うでもなく「CSマインドゼロ、顧客を何だと思っているのか」と怒りに体が震えたが、空港で一夜を明かすのを避けるため、急いで自らホテルを確保し無事チェックインし胸をなでおろした。人命を賭けての利益至上主義は根絶願いたい。（光星）

「乗客の安全確保を最優先に」