

# 選ばれる地域No.1 代理店づくり!

～営業戦略編～

セブンスターコンサルティング株式会社

代表取締役 佐々木 篤史

51

シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター戦略、情報提供型の購買心理学を基にしたマーケティング、経営スキル研修の3つの柱を軸に専攻。共済代理店、営業パーソナル向けに「売れ続ける仕組みづくり」の豊富な実践型コンサルティングとして活動中。独立行政法人 中小企業振興センター、委託支援アドバイザー、NPOの法人ランチェスター協会副会長、株式会社 経営戦略塾 塾長、経営塾 塾長、NPO法人、シニアマネージャーとコンサルタント協会シニアコンサルタント、長期研修講師(11A会員)。  
https://sevenstars-consulting.com/

「一点集中主義」では、「ひたひた」に絞る。そのことを極める。そして、他社が簡単に真似できないレベルにまで差別化を図る。この「ひたひた」で、地域、販売経路、客層、顧客、製品・商品などの項目で、細分化された領域(市場)へ集中します。

## 弱者の戦法 「一点集中主義」

(図表1) 弱者と強者の基本戦略と五大戦法

弱者	強者
<b>局地戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域を限定</li> <li>市場を絞る</li> <li>勝ちやすい場所を勝つ</li> <li>地元/地盤を強化</li> <li>狙い目: 点の構造、死角盲点を突く</li> <li>うちもの体質を狙う</li> <li>攻略順: 点-線-面</li> <li>地域担当制が基本</li> </ul>	<b>広域戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域を広く展開(全国、グローバル)</li> <li>広域戦的な地域を重視</li> <li>市場の規模、成長性、代表性を重視</li> <li>面の市場を重視</li> </ul>
<b>一騎討ち戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>一社独占、または競合数の少ない市場や顧客を攻める</li> <li>競合会社別に対策をする</li> </ul>	<b>砲撃戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>規模が大きく、成長性の高い市場や顧客を狙う</li> <li>自社の力を重複化させる</li> <li>フルライン戦略</li> <li>販売チャネルの重複化</li> </ul>
<b>接近戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業担当者の訪問販売</li> <li>直接販売を重視</li> <li>間接販売の場合は川下作戦を重視</li> <li>Aa準を重視</li> <li>一匹狼的な顧客を重視</li> </ul>	<b>遠隔戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>広告などで指名買いを促進、または反響営業</li> <li>間接販売を重視</li> <li>カバナーを重視</li> <li>リーダー的な顧客を重視、頂上作戦</li> </ul>
<b>一点集中主義</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業の集中化、専業化</li> <li>特定の市場、顧客層、地域、商品に集中</li> </ul>	<b>総合主義</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業の総合化、多角化</li> <li>市場、顧客層、地域、商品を幅広く展開</li> <li>物量戦(広告、流通チャネル、営業)</li> <li>最高立地に最大規模の店・売り場を持つ</li> </ul>
<b>陽動戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>ゲリラ戦(強者のしたくない、できないことをやる)</li> <li>情報戦(自社の戦略意図を秘匿する)</li> </ul>	<b>誘導戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>先手を打つ(差別化)</li> <li>自社に有利な土俵に誘導(価格競争など)</li> <li>総需要の喚起</li> </ul>

「一点集中主義」の戦法を具現化することができず、集中化する項目が、例え、専門の保険代理店の場合でも次のように整理できるのではありませんか。

1. 事業: 保険事業のみ
  2. 重点市場: 法人(事務から自動車まで) 30分圏内に集中
  3. 販売経路: 法人会・商工会事務所からの紹介
  4. 顧客層: 従業員数10名~300名未満の法人に集中
  5. 商品: 業務後書補償
  6. 開拓: 営業パーソナルが重点市場・販売経路を集中的に訪問し開拓
- 項目毎に必ず集中化を、例え、専門の保険代理店の場合でも次のように整理できるのではありませんか。

## どこに重点的に集中させるのか: その判断の基準は 「勝ちやすそうな所で勝つ」

「一点集中主義」では、「ひたひた」に絞る。そのことを極める。そして、他社が簡単に真似できないレベルにまで差別化を図る。この「ひたひた」で、地域、販売経路、客層、顧客、製品・商品などの項目で、細分化された領域(市場)へ集中します。

## 代理店経営情報 シンニチ 代理店版

また、法人営業を担当することも良いでしょう。法人向けのリスクマネジメントの知識やノウハウ、ツールなどについて、も備へることで差別化を図り、特定の協同組合の会員企業に集中的にアプローチをすることで、より良い結果を得られるでしょう。

## 小規模企業共済の共済金等の取扱い 個人事業主等の退職金準備

## 知ってトクする 1124 税務情報

Q 私はサービス業を営む会社を営んでおり、現在5人の従業員がいます。私自身の退職金準備のために当初から小規模企業共済に、また、5年ほど前に生保会社で通定期保険に加入しました。来年には65歳になることもあり、40年間の会社勤めをそろそろタイアップしようと考えています。小規模企業共済からの共済金と通定期保険の解約金として受け取る退職金の場合、税務上どのように取り扱われますか?

■一時金は退職所得、分割なら雑所得  
A 小規模企業共済は、常時使用する従業員の数が20人以下(商業・サービス業は5人以下)の個人事業主(共同経営者を含む)および会社の役員が廃業・退職した場合、その後の生活あるいは事業の再建などのための資金をあらかじめ準備しておくための共済制度で、政府が全額出資する独立行政法人中小企業基盤整備機構により運営されており、全国で約138万人が加入しています。  
特に税法では個人事業主自身の退職金の必要経費が認められていないこともあり、また掛金は小規模企業共済掛金控除(所得控除)として所得金額から掛金の全額を控除できることから、活用されています。なお、平成22年4月14日に「小規模企業共済法の一部を改正する法律」が成立し、加入対象者に個人事業主の共同経営者(個人事業の経営に携わる個人)が追加され、個人事業主の妻なども加入できるようになりました。  
事業の廃止(個人事業主の死亡・会社等の解散を含む)や会社等の役員が廃業・負債、死亡による退職による共済金、それ以外の理由で退職したことによる準共済金、それに任意解約等した場合の解約手当金が支払われることとなります。これらの共済金等の取扱いは、その受け取ることとなる共済事由や受取方法によって異なります。  
死亡を伴わない共済金を一時払で受け取る場合は退職所得となりますが、分割払により受け取る雑所得扱いとなります。ただし、これは公的年金等控除の対象となります。また、

死亡したことに伴って受け取る共済金(死亡時退職金)はみなし相続財産として取り扱われ、法定相続人1人あたり500万円の非課税の適用があります。  
次に会社等の役員が廃業・負債・死亡あるいは解散以外の理由で退職(任意退職)した場合に支払われる準共済金等は退職所得扱いとなります。  
■解約手当金は65歳以上なら退職金、それ以外は一時的所得  
また、途中で解約した場合の解約手当金については、その加入者が65歳以上であるときは退職扱いとなりますが、それ以外の場合は一時所得となります。通常、一時所得計算においては、支払保険料等を収入を得るために支出した費用として収入金額から差し引けますが、小規模企業共済においては、その掛金はすでに所得控除としての恩恵を受けていることから、差し引くことができないことになっています。  
さて、ご質問者は自身の退職金として、小規模企業共済からの準共済金と通定期保険の解約返戻金でもって臨もうというものです。この場合、ともに退職所得扱いとなります。  
退職所得は、その所得計算上、退職所得控除を受けることができます。勤続年数が40年ということですから、控除額は220万円(800万円+70万円×(40年-20年))となります。従って、小規模企業共済から受け取る準共済金と会社から通定期保険の解約返戻金を原資として支払われる現金給付の退職金との合計額から220万円を控除した金額が退職所得となります。もし、通定期保険契約を名義変更により退職金の一部として受け取る場合は、その解約返戻金相当額と小規模企業共済からの準共済金との合計額から退職所得控除することになります。  
確定申告については、源泉徴収されるので原則不要ですが、

表: 小規模企業共済から支払われる共済金等の税務取扱い

種類	税法上の取扱い	確定申告の必要の有無	
共済金以外	一時金	退職所得扱い	・源泉徴収されるため原則不要 ・共済金等請求書の提出と退職所得申告書の提出が必要
	分割払	公的年金等の雑所得扱い(注1、2、3)	・源泉徴収される ・確定申告が必要(毎年1月に源泉徴収額が送付される)
	死亡時	みなし相続財産	・相続財産として申告が必要
準共済金	退職所得扱い	・源泉徴収されるため原則不要 ・共済金等請求書の提出と退職所得申告書の提出が必要	
	65歳以上	退職所得扱い(共同経営者が独立開業、のれん分けをする場合を含む)	・源泉徴収されるため原則不要 ・共済金等請求書の提出と退職所得申告書の提出が必要
	65歳未満	一時所得扱い(共同経営者が独立開業、のれん分けをする場合を含む)	・一定額以上の解約手当金は確定申告が必要(注4)
任意解約以外	一時所得扱い	・一定額以上の解約手当金は確定申告が必要(注4)	

(注1) 分割共済金に引ける公的年金等の雑所得扱いには、その中に受け取った分割共済金にその他の公的年金を加えた額から「公的年金等控除」の額を差し引いた残額が課税対象となる。  
(注2) 分割で共済金を受け取る場合に東洋館の貸付金、東洋館等がある場合は、共済金の額からこれらの額が控除されるが、その控除額は一時共済金と同一の控除額を認める。  
(注3) 繰上げ支給される分割共済金は、退職所得扱いとなる(死亡の場合に限り同様)。  
(注4) 一時所得扱いの場合は、一時所得の金額の計算上、前記した控除の控除額、支出した金額に算入できない(ただし、前記支出により法人取得し、その法人の役員に兼任した場合は退職所得扱いとなる)。  
準共済金を受け取ったことによる「共済金等の請求書」の提出と同時に、他の退職金を合わせた「退職所得申告書」の提出が必要となります。