

# 代理店経営情報

## シンニチ代理店版

前回より、新規開拓4回訪問の原則に関する解説をスタートし、主に「原則1...ターゲットについて解説しました。」

今回から、「原則2...アプローチ、ヒアリングについて解説をしていきます。」

自社の営業エリア内でのターゲットが活んでいないか、次はアプローチですが、その前に大切なことがあり、それは事前準備です。

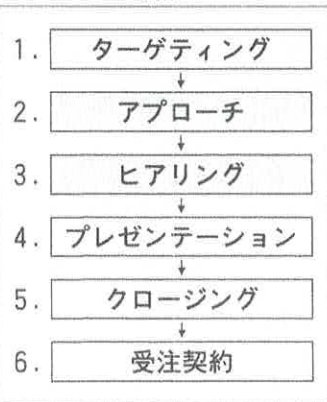
「段取り八分の仕事」という言葉があるように、事前準備は最も重要な要素です。準備を怠ると、事前に見込先企業について調査をし、「知る」ことが必要です。そのうえで、急に準備をする必要があります。

**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 56  
シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター販売戦略、情報屋型の購買心理学を基にした高信頼セールス、営業スキル研修の3つの柱を軸に保険/共済代理店、営業パーソナル向け「売れ行きを伸ばすための」の営業力強化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認定インストラクター、一般社団法人 経営戦略実践推進機構 専任専門家、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、産経新聞掲載者(1/1)会員。  
https://sevenstars-consulting.com/

# 新規開拓4回訪問の原則

図表1. 新規開拓4回訪問の原則における営業プロセス



お客様は「この営業パーソナルは自分の商品を売りたい」という考えだけで訪問してきている。うち先企業ホームページで社長挨拶、経営理念、沿革、業務内容、バリエーション(価値連鎖)、製品サービス、求人情報などを確認します。この営業パーソナル付き合っていて意味がないと思われて相手にされなくなる。初回訪問の目的を次回訪問のアポをもらうこととする。面談の際に「いい話を聞けるか、どんなツールを使ったらいいかを事前に決めておく必要がある。」見込先企業に「この営業パーソナルは何か違うぞ。何か面白い話はないか」という問いかけをもち、もう一回のアポに応じてもいいな」と思ってもらいたい。何をすればいいかということが重要になります。

そして、ゴールに対する目標は「この営業パーソナルとして、KPI(重要業績評価指標)の設定も必要です。これについても、別の機会に詳細を解説します。」

新規開拓の場合、アプローチはターゲットング活動です。この段階で、4回訪問を行うことが原則です。

より詳細については、次回以降も解説していきます。

成熟した市場では、行き当たりばったりの新規開拓の活動は通用しないのではないのでしょうか。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

「お客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること」とお客様を知ること、お客様を知ること、お客様を知ること。

# 個人事業主受取りの火災保険金 店舗併用住宅が全焼、すべて非課税扱いになる?

Q 私は個人事業主です。先日、店舗併用住宅が火災に遭い、全焼してしまいました。幸い火災保険に加入しており、商品に対して2000万円、店舗併用住宅および家財分としてそれぞれ3200万円、800万円の保険金を受け取りました。火災に対する保険金は全額非課税と聞いたのですが、私が受け取ることとなる合計6000万円もすべて非課税所得となるのでしょうか。なお、店舗併用住宅の併用割合は店舗部分3、住宅部分7としています。

■たな卸し資産は事業収入に算入  
A 個人における受取火災保険金は非課税所得とされますが、個人事業主においてはすべて非課税所得とされるわけではありません。事業を営む個人事業主が、商品などのたな卸し資産の損害について火災保険金を受け取った場合には、その損害額が売上原価の計算を通じ自動的に必要経費に算入されることになる反面、これらの保険金は全額、事業所得の金額計算上収入金額に算入することになります(所得税法施行令第94D)。

また、たな卸し資産以外の資産について損害を受けた場合の保険金額については、その保険金額のうち必要経費に算入される損害額と補てんするための金額があるときは、その部分の金額はその損害額の補てんに充てられ、それを上回る部分は非課税所得となります。(所得税法94D、所得税法51D)

従って、店舗併用住宅の居住部分の損害に対する火災保険金2240万円(3200万円×0.7)と家財の損害に対する火災保険金800万円は全額非課税として取り扱われることとなります。もし損害額がこれら受取保険金の額を上回った場合は、雑損控除の適用を受けることができます。

■商品への保険金は収入算入も帳簿上の損害額上回る部分は非課税

一方、商品に対する火災保険金2000万円は全額事業収入として処理することとなります。そのほかの事業用資産、ご質問の場合店舗部分に対する保険金960万円(3200万円×0.3)が帳簿上の損害額より少ない場合は、保険金を超える損害額は必要経費とすることができ、反対に受取保険金が帳簿上の損害額を上回ればその上回った保険金の額は非課税となります。

商品や店舗についての経理処理は表に示したとおりです。この中で、たな卸し資産以外の事業用資産等について帳簿上の損失額を超える部分の額および居住用資産の額には非課税とされるため、受取時に雑収入として計上した額を決算時に事業主税として処理する必要があります。これは、この雑収入の額が事業所得ではなく、個人事業主のお金とされるためで、この額は個人事業主個人からの借入金として取り扱われます。

損害に対する保険金は非課税として取り扱われるように思われがちですが、個人事業主の場合、次のようなものに対する損害保険金は事業収入として課税対象となります。

①たな卸し資産  
商品や製品、半製品、仕掛品、原材料等の被災に対する損害保険金はその事業の収入金額に代わる性質を持つものであるから、これは納税者の収入金額に算入されます。一方、商品等被災物品の原価は必要経費となります。

また、前述のほか、不動産所得、山林所得、雑所得を生ずべき事業の資産に対する保険金も同様に取り扱われます。

②山林に対する保険金のうち、山林の損失額を超える部分で事業の収入金額に代わる性質を持つものは収入金額に算入されます。

③事業の休止等により業務の収益の補償として取得する保険金で、その事業の収入金額に代わる性質を持つものは収入金額に算入されます。食中毒休業補償や店舗休業などの利益保険や普通火災、住宅火災、住宅総合、店舗総合に家賃負担

# 知ってトクする 1141 税務情報

【仕訳例】個人事業主が受け取る火災保険金の処理

■商品等のたな卸し資産に対する火災保険金を受け取ったとき

現金・預金	×××	雑収入	×××
		たな卸し資産(注)	×××

(注) 損害を受けたたな卸し資産の帳簿価額の損失額

■その他の事業用資産(店舗や事務機器等)

①火災保険金を受け取ったとき

現金・預金	×××	雑収入(注1)	×××
		固定資産(注2)	×××

(注1) 受取保険金のうち帳簿価額の損失額を上回る部分および居住用等部分に係る金額  
(注2) 損失を受けた事業用資産の帳簿価額の損失

②決算時の処理

雑収入(注1)	×××	事業主借(注2)	×××
---------	-----	----------	-----

(注1) 受取保険金のうち帳簿価額の損失額を上回る部分および居住用等部分に係る金額(注の額)  
(注2) 非課税所得として取り扱われます。

保約を付帯することにより受け取る家賃保険の保険金などがこれに該当します。

④雑損所得の計算上、次のうち「必要経費」に算入される部分を補てんするものは収入金額に算入しなければなりません。

- 店舗総合保険等の臨時費用保険金
- 事業の運営等に關連して他人に対する損害賠償責任が生じ、その賠償金の支払いが「必要経費」として取り扱われる場合、その賠償責任に見合う形で保険会社等から取得した保険金

なお、①～④の場合は一方で損失額が必要経費に算入され、この分だけ課税される所得が減少することになります。