

**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** 63  
 シニアコンサルタント **平野 芳生**

ワンステップ販売戦略、情報提供型の顧客心理学を基にした遠隔型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険/共済代理店、営業パーソンの7に「お力になる仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人 ランチエスー協会(学術) 3500インストラクター、一般社団法人 経営戦略事業推進機構 監修専門家、NPO法人 リスクマネージャーズコンサルタント協会 シニアコンサルタント、一般社団法人 日本中部商會連合会 金融内部監査士(1A会員)。  
<https://sevenstars consulting.com/>

# 代理店経営情報

シンニチ代理店版

## どの様な客層を中心に活動量を高める取組みを強化するのか

### 自社のお客さまの分布状況を把握し見える化する

前回は、営業パーソンの攻撃量の法則に、活動量の法則に、活客さまが商圏にどのよう分布しているのかを把握し、商圏を細分化して重点的に攻略すべき地域を特定することが肝要であることについて解説しました。

そのためには自社の営業パーソンの活動量を高めること、自社の資源を集中させ、重点エリアで活動量を高めることが重要となります。

また、地域だけではなく、法人顧客であれば家族構成などについて分布を併せて分析してみても良いでしょう。

どのような客層が多いのか、どのような客層を中心に活動量を高める取組みを強化すれば良いかなど、多くの気づきを得ることができるはずです。

重点エリアが決まれば、重点エリアへのローラー調査も必要になります。

自社の開く場所を把握する必要があります。この「サイアンスの法則」を、営業パーソンの活動量を高めるために、どのような取組みをするかを検討することになります。

ここで、あらためて「サイアンスの法則」について、解説します。

これは「単純接触効果」といい、1968年にアメリカの心理学者であるロバート・サイアンスが論文にまとめて発表しました。接する回数が増えるほど好感度や印象が高まる効果を一単純接触効果」といいます。

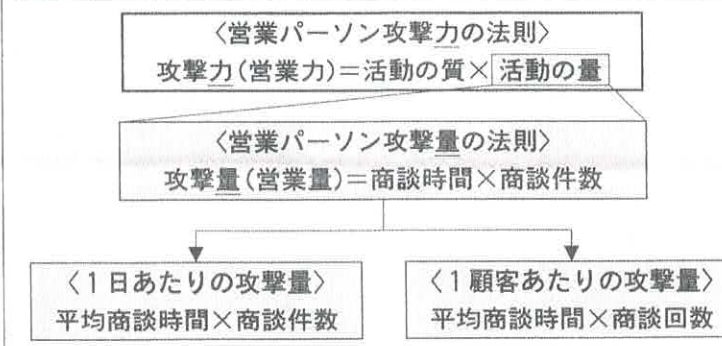
「サイアンスの法則」とは、

- 人は知らない人には攻撃的、冷淡な対応をする。
- 人は会えば会うほど好意を持つようになる(認知性の法則)。
- 人は相手の人間的な側面を知った時、より強手になる(自己開示効果)。

この「サイアンスの法則」を理解したうえで、営業パーソンの活動量を高めるために、どのような取組みをするかを検討することになります。

## 「サイアンスの法則」を理解する

【営業パーソンの攻撃量の法則】



活動量を高めるために、どのような取組みをするかを検討することになります。

ここで、あらためて「サイアンスの法則」について、解説します。

これは「単純接触効果」といい、1968年にアメリカの心理学者であるロバート・サイアンスが論文にまとめて発表しました。接する回数が増えるほど好感度や印象が高まる効果を一単純接触効果」といいます。

「サイアンスの法則」とは、

- 人は知らない人には攻撃的、冷淡な対応をする。
- 人は会えば会うほど好意を持つようになる(認知性の法則)。
- 人は相手の人間的な側面を知った時、より強手になる(自己開示効果)。

この「サイアンスの法則」を理解したうえで、営業パーソンの活動量を高めるために、どのような取組みをするかを検討することになります。

の活動量(商談時間・件数)を増やしていくことが肝要です。効率性を考え、潜在的なニーズを喚起できる機会が増加していることには、ぜひとも理解することが重要です。

お客さまと何度も会うからこそ、お客さまの相談相手として認知していただけるようになるので、そして、お客さまを

次回から活動の質を高める営業手法のひとつである「循環型セールス」について解説していきます。

## iDeCoの加入者が300万人を突破 3つの税金の優遇措置が

厚生労働省は9月1日、iDeCo(個人型確定拠出年金)の加入者が7月末で300万人を突破したと発表しました。

2002年1月の制度開始以来、加入者は増加しています。とくに、2017年1月の加入者範囲の拡大(企業年金加入者、公務員等共済加入者、国民年金第3号被保険者を加入可能)を契機に急増し、2018年8月末に100万人を、2021年5月末には200万人を超えています。そして、2022年5月の加入者範囲のさらなる拡大(60歳以上の人でも国民年金被保険者であれば加入可能)、同年10月の企業型加入者のiDeCo加入の要件緩和を受け、本年7月末時点で約302.6万人となり、300万人を突破しました。

なお、2024年12月からは、DB(確定給付企業年金)等の他制度に加入している人(公務員含む)のiDeCoの拠出限度額の引上げ(1.2万円から2万円)も予定されています。

■長期の運用になるほど税金のメリットが

iDeCoとは、自分で決めた額(掛金)を拠出して積み立てていき、自分で選んだ運用商品(定期預金、保険商品、投資信託)で掛金を運用し、60歳以降に受け取る、公的年金にプラスして老後の資金を準備する年金制度です。加入は、上述の2017年の加入者範囲の拡大により、基本的に国民年金の被保険者であれば加入できる制度となっています。

iDeCoは、掛金が全額所得控除されるなど、以下の大きな税制優遇が受けられているのが特徴となっています。

① 掛金が全額所得控除される

掛金は、全額「小規模企業共済等掛金控除」の対象となり、課税所得額から差し引かれることで所得税・住民税が軽減されます。

例えば、掛金が毎月1万円で、所得税20%・住民税10%の税率の場合、年間3万6,000円、税が軽減されます。

なお、個人払込み(自身の口座から掛金引き落とし)の場合は、所得控除の適用を受けるためには、「年末調整」か「確定申告」で手続きが必要です。

また、専業主婦など国民年金の第3号被保険者の場合、同控除によるメリットを受けるためには、課税所得がある必要があります。一方、年収が130万円以上(※)の場合、第3号被保険者に該当しなくなることがあり、配偶者控除を受けられないなどのデメリットが生じます。そのため、第3号被保険者の人が受けられる所得控除は、年収の下限となる103万円以上130万円以下の年収に対してのみとなります。

※従業員が501人以上の企業に勤めている場合、年収106万円以上で社会保険の対象となるなど、さまざまなケースがある。

② 運用益が非課税で再投資される

通常、金融商品の運用益は課税(源泉分離課税20.315%)の対象となりますが、iDeCoの運用商品の運用益については、非課税で再投資されます。

例えば、運用益が10万円の場合、通常は2万0,315円の税金が差し引かれて実際の運用益は7万9,685円となりますが、iDeCoで運用では10万円がまるまる運用益となります。

iDeCoは老後資金を準備するものであるため長期での運用となることが多く、この運用益非課税による効果は大きいものです。例えば30歳開始、月額掛金2.3万円、運用利率3%の場合、60歳時点での積立元金は828万円、その運用益は約512万円で、通常は税金として差し引かれる約102万円が得ということになります。

③ 受給時に所得控除を受けられる

受給年齢は原則60歳からで、年金を一時金で受給する場

## 知ってトクする 1168 税務情報

合は「退職所得控除」、年金で受給する場合は「公的年金等控除」の対象となります。一時金と年金受取りの併用も可能です。

退職所得は、次の計算式によって計算します。

・退職所得 = (収入金額 - 退職所得控除額) × 1/2

一般的な退職所得控除の金額は下表のとおり、勤続年数(iDeCoでは掛金を拠出した期間)に連動していき、勤続(掛金の積立)年数が長いほど控除額が多くなります。例えば30歳から30年積み立てると控除額は1500万円、22歳から60歳までなら2060万円となります。

退職所得控除(勤続年数 = 掛金の拠出年数)

勤続年数	控除額
20年以下	40万円 × 勤続年数 (80万円に満たない場合は80万円)
20年超	70万円 × (勤続年数 - 20年) + 800万円

退職所得には、iDeCoの一時金だけでなく、当然のことながら会社から支給される退職金なども含まれます。退職所得の税額計算は、原則として他の所得と分けて行う(分離課税)ほか、計算の際は、上記のとおり所得が1/2になるので退職所得は他の所得に比べて税負担が軽くなっています。

ですが、iDeCoの一時金や退職金で退職所得控除額を大幅に上回る場合は、税額が埋心の金額になってきますので、最適な受取り方や受け取るタイミングを事前に十分考えることが必要です。例えば受取りは上述のとおり一時金と年金の併用ができますので、60歳からの5年間は年金で受け取り、公的年金が支給されるようになる65歳に残り一時金で受け取る、といった両方の控除を利用する方法も一案になります。