代理店経営情報

シンニチ代理店版

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

64

2氏プロフィール

ランチェスター販売戦略、情報収集の質と深度を基にした循環型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険代理店、営業パーソン向けに「長く続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人、ランチェスター協会（理事）認定インストラクター、一般社団法人 経営継続事業推進機構 登録専門家、NPO法人 リスクマネジャー&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 日本内部監査協会 金融内部監査士（IIA金融）。
https://sevenstars-consulting.com/

お客さま第一主義を経営理念とするならば 営業戦略にお客さま主体の考え方が反映されているか

前回まで、ランチェスター戦略の営業パーソン攻撃量の法則について解説をして来ましたが、ここであらためて、弊社が提唱する経営理念営業プログラム『売れ続ける仕組みづくり』について解説いたします。

強い営業組織を構築するため、自社の営業変革を図るためには、以下のプロセスにて一気通貫で会社の仕組みを見直していく必要があります。

そして、会社のお客さまへの想いである、

①経営理念
が実践レベルにおいて、
②営業戦略
③営業プロセス（オペレーション含む）
④スキルトレーニング
に反映され、具体的な行動として、確立している仕組みを作り上げることが大切です＝下図。

例えば、経営理念ではお客さま第一主義を唱えながら、自社の売りたい商品ばかりをお客さまに提案し、ひどい場合はお願い営業をして購入してもらい、業績を上げているというようなことはないでしょうか。

お客さま第一主義を経営理念とするならば、営業戦略から教育・研修に至るまで、お客さま主体の考え方を反映していなければならないはずです。

したがって、経営理念を具現化するものが営業における戦略、つまり、〝何をするのか〟〝何をしないのか〟ということですが、その戦略にお客さま主体の考え方が反映されていることが必要ではないでしょうか。

そして、戦略を具現化する進め方が戦術ですが、その戦術である営業プロセス、スキルトレーニングにお客さま主体の考え方が反映されていないといけないのではないでしょうか。

弊社では、この考え方のもと、数多くの保険代理店を始めとした企業様の営業変革のお手伝いをして参りましたが、その根本が、「経営理念営業プログラム『売れ続ける仕組みづくり』」です。

さて、前回まではランチェスター戦略に基づく営業戦略について解説してきましたが、今回からは常にお客さまから相談が来る営業プロセスについて解説していきます。

「循環型セールス」を解説の中心に据え、営業におけるオペレーションのあり方も含め解説していきます。

【循環型セールス】

売り込みをせずにお客さまにお役に立つ情報を提供しながら良い人間関係を結び、マーケットを広げていく「農耕型」のセールスモデルです。

その中で、興味を持ったお客さまとは商談に入ります。

お客さま自身の選択を大切にし、途切れることのない循環の輪をつくりだしていくのが、「循環型セールス」のモデルです。

言い換えれば、循環型のマーケティング手法とも言えます。

弊社としては、この手法の真意が正しく理解されないまま、言葉や形だけが模倣され、ビジネスのネタとして活用されてきたような印象もあります。

そのため、循環型セールスの創設者である宮宇地寛氏と一緒に次世代代理店経営塾を立ち上げ、あらためて真の普及を図ることに注力しています。

次世代代理店経営塾も3年目を迎え、多くの保険代理店の方々と一緒に切磋琢磨しながら活動しています。

一店でも一緒に活動できる保険代理店の方が増えることを願っています。

次回より、常にお客さまから相談が来る営業プロセスについて解説をしていきます。

「売れ続ける仕組みづくり」について

会社の仕組みを見直すためのプロセス

① 経営理念

② 営業戦略
…キーワード：「地域密着と差別化」

③ 営業プロセス
…キーワード：「常にお客さまから相談がくる」

④ スキルトレーニング
…キーワード：「信頼関係を構築する」

個人事業主が取得する2分の1養老の満期金
利殖目的なら一時所得の対象に?!

知ってトクする 1172 税務情報

Q 私は個人事業を営んでいます。従業員全員の退職金対策として養老保険（ハーフタックスプラン）を活用しようと考えています。個人事業主が受け取ることとなる満期保険金の課税はどのようになるのでしょうか。また、個人事業において、保険料の2分の1を必要経費とするこのプランに加入するには様々な条件をクリアしなければならないと聞きました。留意点をご教示ください。

■ハーフタックスは普遍的加入が条件に

A 個人事業主が養老保険に加入する際の保険料処理方法については、税法においても基本通達等においても定めたものはありません。ただ、法人税の取扱い（法基通9-3-4(3)）において「死亡保険金の受取人が被保険者の遺族で、生存保険金の受取人が当該法人である場合」としていわゆるハーフタックスプランの保険料処理が示されています。ご質問者は個人事業という所得税の範疇ではあるものの、養老保険の保険料に関して実務ではこの法人税通達の取扱いに準じて処理して差支えないものと考えられています。

したがって、従業員全員を対象として加入するなど普遍的加入の要件を満たす場合は、保険料のうち2分の1に相当する金額は契約の終了の時まで資産に計上し、残りの2分の1に相当する金額は、原則として、事業所得の金額の計算上必要経費に算入されることになります。

ただ、この取扱いを認められるのは、あくまでその保険契約が事業上必要な保険と言い得るものでなければなりません。この点の判断について、大阪国税局所得税課編「平成9年11月改訂所得税実務問答集」（納税協会連合会発行）では、次にように掲載されています。

『養老保険の場合、被保険者となっている従業員の年齢、契約期間、保険料の支払い方法等からみて、従業員の福利厚生というよりは、事業主本人の利殖を目的としているものとみられるものが少なくありません。仮に、事業主の利殖を目的とした保険契約に基づく保険料であれば、その2分の1を事業所得の金額の計算上必要経費に算入する取扱いは認められず、全額を将来満期保険金を受け取った場合の一時所得の金額の計算上控除すべきものと考えられます。

そこで、養老保険が事業上の保険と言い得るためには、次のような条件を満たしている必要があると考えられます。

①原則として、家族従業員を除く全従業員を被保険者とする契約を締結していること（家族従業員を被保険者とする契約に係る保険料は家事費とされます）

②各従業員の退職年齢を考慮した契約期間としているか、または、事業主と各従業員の間に退職までの期間、順次契約を更新していく旨の取り決めが交わされていること

③事業主が受け取る満期保険金について、被保険者である従業員との間に、将来の退職金の原資に充てるなど、福利厚生目的に使用されている旨の取り決めが交わされていること

④事業主が当該保険契約に係る保険料、剰余金、保険金などその契約に係る取引のすべてについて正確に記帳していること』

こうした条件をクリアした契約で受け取る満期保険金は事業所得の収入金額として処理する一方、それまで資産計上してきた保険料（積立金）の額（ハーフタックスの場合、保険料支払のつど資産計上してきた2分の1に相当する金額の合計）はその年分の必要経費に算入することとなります。従って、満期保険金に限っていえば、満期保険金から取り崩した保険料積立金を控除した金額が課税対象になります。

■業務に関して受ける満期金は事業所得の収入金額に

使用人を被保険者とする生命保険契約に基づいて支払いを受ける養老保険の満期保険金は、一種の投資運用利益を加算した貯蓄の払戻金的性格が強いと考えることができます。そうしたことからすれば、その生命保険契約に基づいて支払いを受ける満期保険金による所得は、一般の生命保険契約に基づいて支払いを受ける満期保険金による所得と同様、一時所得に該当すると考えるかもしれません。

しかし、使用人を被保険者として、使用人の死亡や傷害等に伴う退職金や見舞金等の業務上の資金の確保とか使用人の福利厚生対策等を目的として締結する使用人を被保険者とする生命保険契約は、その契約の締結自体、業務上必要な行為と考えるべきものであること、それを前提として、保険料の全額または2分の1を業務上の資産として計上し、保険事故（死亡または生存等）の発生の時にその全額を必要経費に算入することを認めていることとしていることからすれば、その生命保険契約に基づいて支払いを受ける満期保険金による所得も、原則として、その業務に係る所得に該当するものとして取り扱うべきものと考えられます。また、一時所得の例示を定めた所得税基本通達34－1の(4)においても、「令第183条第2項（生命保険契約等に基づく一時金に係る一時所得の金額の計算）に規定する生命保険契約等に基づく一時金（業務に関して受けるものを除く。）及び…」と、業務に関して受けるものは一時所得には当たらないと定めています。ご質問者が加入する養老保険はハーフタックス処理が認められていることからも事業所得の収入金額に算入するものと考えられます。

なお、死亡保険金は直接使用人の遺族に支払われるため、事業所得の収入金額とはなりませんが、資産計上されている積立保険料の額は取り崩して必要経費に算入します。