

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| <b>1 法人マーケットについて</b>            | 2  |
| データから「法人マーケット」をイメージする           |    |
| <b>2 法人の定義について</b>              | 4  |
| 今さら聞けない「法人の定義」や「会社の種類」          |    |
| <b>3 中小企業について</b>               | 6  |
| 「中小企業」の定義はさまざま？                 |    |
| <b>4 法人営業と個人営業の違いについて</b>       | 8  |
| 法人営業の「難しさ」について考えてみる             |    |
| <b>5 法人攻略の基本は「相手の悩みを把握する」こと</b> | 12 |
| 個人と同様、法人攻略の突破口は「コンサルティング営業」     |    |
| <b>6 法人のライフステージ</b>             | 20 |
| 個人と同様に考えるとわかりやすい！               |    |
| <b>7 資金繰り・借入金の問題</b>            | 22 |
| 先行投資で事業開始！ 考えておくべき対策は？          |    |
| <b>8 福利厚生制度の導入・充実</b>           | 26 |
| 従業員のロイヤリティを高め、組織を持続的に成長させるには    |    |
| <b>9 従業員の退職金制度の導入</b>           | 32 |
| 一度導入したら「退職金支払は会社の義務」            |    |
| <b>10 役員退職金の必要性</b>             | 38 |
| 経営者の功績への対価としての役割                |    |
| <b>11 事業承継異状なし？</b>             | 44 |
| 社長の「問題ない」は本当なの？                 |    |
| <b>12 誰が「次」を担うのか？</b>           | 46 |
| 事業承継における最大の壁は「後継者不在」            |    |
| <b>13 事業の未来は、議決権のボタンでつながる！</b>  | 50 |
| 事業承継のもう1つの壁は、「株を継ぐ」こと           |    |

## 5 法人攻略の基本は「相手の悩みを把握すること」

個人と同様、法人攻略の突破口は「コンサルティング営業」

### コンサルティング営業の必要性

皆さんが個人のお客さまに営業をするとき、どんなスタイルで臨みますか？

いきなり「こんにちは!お客さまには●●保険がオススメです!」などと言ったりはしないですよね。そんな営業は単なる押し売りになってしまいますし、お客さまもその保険が本当に必要かどうか判断できませんよね。



募集人

お客さまには  
●●保険がオススメです!

今の私には  
●●保険が必要なの…?



お客さま

また、押し売りになってしまった場合、お客さまには「この人と次に会った場合、またこんな営業をかけられてしまうのではないだろうか」というネガティブな感情を抱かせてしまう可能性があり、**自分のセールスパーソンとしての価値を落としてしまうことにもなります。**

ですから、保険商品の提案では、

- ①お客さまの環境をヒアリングする
- ②ライフプランシートの作成などを通じて、その世帯の将来の生活設計やお金の流れを把握する
- ③ライフプランシート作成で出てきた課題・問題点に対する「処方箋」として、保険商品の提案などを行う

といったプロセスを踏む、「コンサルティング営業」が必要です。

単に保険商品を販売するのではなく、お客さまに深く寄り添い、問題点や潜在的なニーズ、悩みごとなどを確認し、それに応じた解決策として保険を提案する必要があります。

## 税理士は法人攻略の「壁」なのか？

ところで、法人への提案でよくある話が、**経営者には提案したプランが受け入れられたものの、最終的には税理士から反対されて失注した**というケースです（「税理士ブロック」などという人もいますが）。

そうになってしまうのは、左のページの内容を考えれば当然ですね。つまり、経営者はすでに税理士を信頼しているので、他の人（皆さん）から保険を提案されたとしても、税理士に相談して意思決定をするのは当然なのです。



募集人

社長! 今回はこのプランで  
いかがでしょうか!

税理士にも相談した結果、  
今回はナシで…



経営者

ここは、個人のお客さまとは異なる難しさだと感じる人もいるかもしれません。つまり、**法人の場合には、キーパーソンが1人だけとは限らない**という点です。

皆さんは、このような状況を踏まえた上で、別の手を講じなければならない、ということになります。「なるほど、税理士に保険提案について業務提携するように伝えるのだな!」と思ったかもしれませんが、「保険提案で業務提携しましょう」と安易に伝えても業務提携に至る可能性はほとんどないでしょう。

それは、税理士の立場になって考えてない、「押し売り」になっているからです。なぜなら、**税理士は法人への保険提案のことを最優先に考えることはない**からです。そこで、**税理士の現状や悩みを理解することから始めなければなりません**。

## 7 資金繰り・借入金の問題

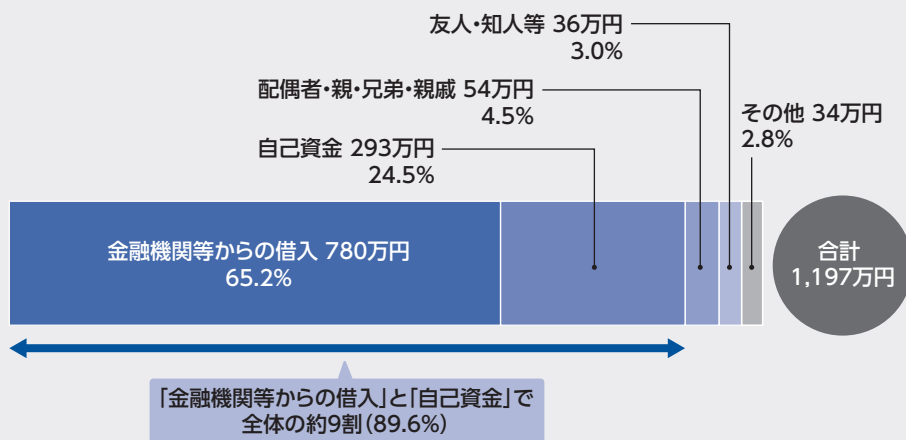
### 先行投資で事業開始! 考えておくべき対策は?

ここからは、法人にまつわるさまざまなリスクについてみていきましょう。まずは、法人の「創業期」で特に考慮すべきことからです。

このステージは、創業間もないため、成長に向けて事業を軌道に乗せていくことが最優先となります。従業員を雇う際にも経営者の親族や知人に声をかけるなど、身近なところから探すことも多いものと考えられます。また、売上を立てるために販路開拓をしたり、経営者自ら営業に奔走することもあるでしょう。とにかく走り続ける必要がある、このステージにおいて最も重要なことは、「資金繰り」です。

日本政策金融公庫 総合研究所が行った調査によると、開業時に調達した資金額のうち、「金融機関等からの借入」と「自己資金」で全体の約9割を占めていることがわかります。

#### 開業時の資金調達額



出典：日本政策金融公庫 総合研究所「2024年度 新規開業実態調査」

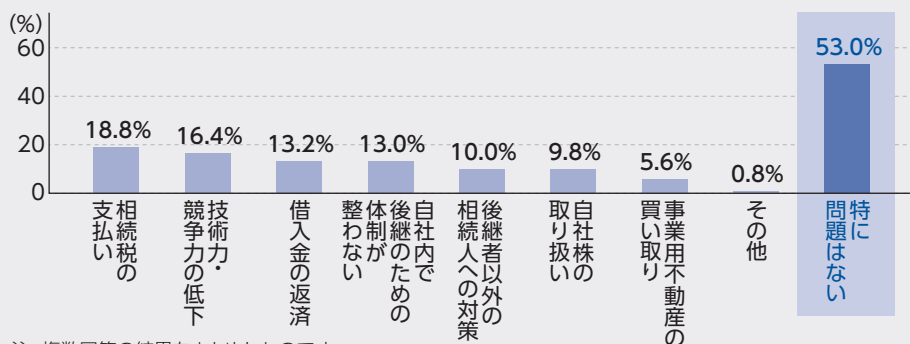
この資金を元手として、事業を開始するわけですが、売上が立ったとしても、通常はお金が入ってくるのは後になります。そうはいつても、従業員への給与や取引先への仕入れにかかったお金、税金、社会保険料などは期日通り支払わなければなりません。ですから、いわゆる「黒字倒産」をしないために、資金繰りには注意しなければなりませんし、ある程度の手元資金を確保しておかなければならない、というわけです。

# 11 事業承継異状なし？

## 社長の「問題ない」は本当なの？

どんなに優れた経営者であっても寄る年波には勝てません。したがって、**事業承継はどんな法人にも必要**です。下記グラフは、「事業承継における問題点」についてたずねたものですが、「特に問題はない」という回答が半数にもものぼっています。しかし、「本当に問題ない」のでしょうか？

### 事業承継における問題点

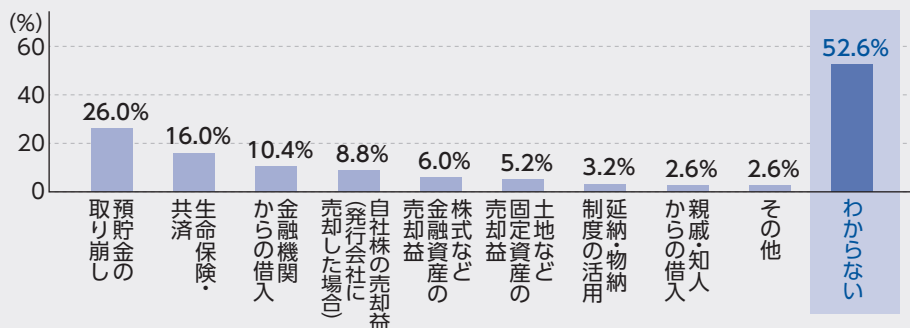


注：複数回答の結果をまとめたものです。

出典：エフピー教育出版「令和4年 企業経営と生命保険に関する調査」

少し質問を変えて、「事業承継した場合に、相続税支払資金をどのように捻出するか」についてたずねてみると、「わからない」と答えた法人も半数にのぼっていました。さて、ここに**重大な問題が潜んでいる**ことに気づきますか？

### 事業承継した場合の相続税支払資金の捻出方法



注：複数回答の結果をまとめたものです。

出典：エフピー教育出版「令和4年 企業経営と生命保険に関する調査」