



登録商標第5784350号

**【 損金手法が終わった今だからこそ法人生保を切り込む最大のチャンス！ 】**

銀行融資・会計事務所・事業再構築補助金の3つの道具から企業開拓を成功させよう！！

主催)新日本保険新聞社

( 講師 )

株式会社しのざき総研  
代表取締役 篠崎 啓嗣

## < 目次 >

---

### < 総論 >

- \* コロナ禍以降の法人マーケットの動向を把握する
- \* 法人生保を切り込むためのキーワードは銀行融資・会計事務所・補助金の3つで充分
- \* 事業保障保険を切り込むために必要なこと

### < 銀行融資・会計事務所からの切込み >

- \* 銀行融資は3つの無料小冊子(格付・プロパー融資の獲得・連保解除)を渡し  
して経営者との接見機会を増やす
- \* 会計事務所に関することは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る

### < 補助金からの切込み >

- \* 事業再構築補助金をテーマにうまく専門家に案件を振る方法を身に付ける

### < コロナ禍以降の法人マーケットの動向を把握する >

\* コロナ融資の元金返済の開始。令和4年5月以降になると6割の融資先が元金返済の開始となる。そうすると融資先の資金繰りはどうなるのか？を理解する。

\* 7割経済が浸透する可能性が高い。キーワードはソーシャルディスタンス・多動性・横展開・団塊世代の後期高齢化・DX(デジタルトランスフォーメーション)など。

\* 現経営者の高齢化による影響が大きい、そのためM&Aが急速に流行っている。並行して廃業支援も流行る。

### < コロナ禍以降の法人マーケットの動向を把握する >

\* 4割損金や株価対策の高額保険料マーケットは残るが対象企業数は3割以上は減少していく。ただ、コロナ禍以降は一先当たりの保険料はコロナ前と比べると高くなる可能性が高い。

\* 事業再構築補助金が今後の中小企業経営者の経営スタイルの変化を与える。

\* 倒産していく法人も50万社以上出てくる可能性があるが、最低でも3年生存できる会社を支援できれば一つのマーケットになる！？

< コロナ禍以降の法人マーケットの動向を把握する >

【 PESTEL分析から法人性マーケットを占うと！？ 】

\* 政治的要因(P)

\* 経済的要因(E)

\* 社会的要因(S)

\* 技術的要因(T)

\* 環境的要因(E)

\* 法律的要因(L)

## 総 論

---

< 法人生保を切り込むためのキーワードは銀行融資・会計事務所・補助金の3つで充分 >

### 【 銀行融資 】

\* 通常融資の毎月の返済金額＋コロナ融資＝資金繰りが逼迫する！、このことを理解する。

\* 銀行はこれからの10年程度で半数は合併で無くなる。そうすると『銀行の選択』が重要になる。

\* 会社の健康診断(格付)が最重要視されている。会社の健康診断の話から決算書を預かるイメージを完璧に身に付ける。

< 法人生保を切り込むためのキーワードは銀行融資・会計事務所・補助金の3つで充分 >

## 【 会計事務所 】

\* コロナ禍以降の企業数の減少や税理士の高齢化、DX化の対応が出来なくなった規模の小さい会計事務所は廃業や合併の選択を迫られる。そこで保険人はどう絡めばいいのかを考える！？

\* 会計事務所は管理会計の実務能力は0に等しい。資金繰り表すら策定できない状況。それではどうすれば会計事務所と保険人が上手く協業できるのか？出来ない場合はどうすればいいのか？

\* 会計事務所の営業能力も0と同じ。そこで保険人が会計事務所に会計顧問の案件を振れるようになるのとどのような化学変化が起こるのか？

## 総 論

---

< 法人生保を切り込むためのキーワードは銀行融資・会計事務所・補助金の3つで充分 >

### 【 補助金 】

\* 事業再構築の補助金はこれから3次・4次の申込みがある。実はこれからの最大のチャンス。

\* この補助金は経営計画を通せる経営コンサルに案件を振った方が採択率は間違いなく上がる。(高い順:コンサル⇒中小企業診断士⇒税理士)

\* 補助金を利用する場合、銀行融資に強いコンサルタントを探した方が話が早くなる。

### < 事業保障保険を切り込むために必要なこと(知識) >

\* 保険人が財務に関する民間資格の合格をしてもらいたい。簿記3級はマスト要件、出来れば簿記2級と企業経営アドバイザー。

\* 銀行融資については5つのポイント(①資金使途・②返済財源・③保全・④期間・⑤レート)や銀行の格付けの意味を経営者に伝えることが出来るようになってもらいたい。

\* 資金繰りに関する相談が簡単に受けられるレベルになってもらいたい。このレベルとは資金繰り表のモデルを使って①資金繰り表の目的・②資金繰り表のゴール・③経常収支の大切さ・④令和の時代で資金繰り表を作成しないとどうなるのか・⑤資金繰り表を作成するためにコンサルにつなぐポイントを身に付ける。

### < 事業保障保険を切り込むために必要なこと(知識) >

\* 財務分析が出来るようになる。財務分析は健康診断と同じ。弊社が主催しているような財務塾に入塾して短期集中型で財務分析の能力を身に付ける。

\* 簡易的な経営計画の立案が出来るようになる。簡易的などは直近3ヶ年の決算書を参考にして5～10年先の『あるべき姿』の話が出来るようになる。

### < 事業保障保険を切り込むために必要なこと(行動) >

\* 行動計画を策定する。3年間の長期計画・1年間の短期計画(月別)を策定する際に、アクションプラン(誰が・誰に・何を・いつから・いつまでに・保険料は・手数料は・どのようにして・なぜ)に具体性を持たせて落とし込みを図る。

\* ネタ作りをする。ABC分析で訪問できる可能性の追求をする。

\* 個人契約の保全を取組む前に顧客データ整備をする。契約者の第三親等までに会社経営をしている人がいるのかを精査する。(連帯保証債務に関する事項)

### < 事業保障保険を切り込むために必要なこと(行動) >

\* 訪問予定先がない場合は、協同組合のリストを作成して定期訪問をする。(セミナーの依頼をメインにケースによっては財務診断も)

\* 知識を身に付けて法人先を持っているけど何をどうしたらいいのかわからない保険人と協業をする。(この方法が一番成果が出やすい・時間が掛からない)

\* 弊社のコンサルを受けて開拓から生保提案までの流れを身に付ける。

## 銀行融資・会計事務所からの切込み

---

< 銀行融資は3つの無料小冊子を渡して経営者との接見機会を増やす >

\* 3つの無料冊子は無料だからといって安易に渡してはならない。

\* 各々の目的とゴールを明確に持って小冊子の入り口の説明を各々3分程度の話をして必要の有無を確認してから渡す。

\* 銀行の格付の小冊子は全先対象になる。連帯保証債務に関する小冊子は融資受けている先が対象になる。プロパー融資の小冊子は銀行の格付で55点以上の先が対象になる。

## 銀行融資・会計事務所からの切込み

---

< 銀行融資は3つの無料小冊子を渡して経営者との接見機会を増やす >

【 ポイント(格付)・メモ 】

## 銀行融資・会計事務所からの切込み

---

< 銀行融資は3つの無料小冊子を渡して経営者との接見機会を増やす >

【 ポイント(プロパー融資)・メモ 】

## 銀行融資・会計事務所からの切込み

---

< 銀行融資は3つの無料小冊子を渡して経営者との接見機会を増やす >

【 ポイント(連帯保証人・不動産担保を解除する方法)・メモ 】

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

\* この本を貸すこともあげることもしないでください。伝えたい箇所をコピーして渡してポイントを伝えるようにする。

\* 本の裏面に書いてあるアナログ時代・AI時代のものをエクセルかワードに転記して、社長や経理担当者に伝えると距離が縮まる。

\* 次ページ以降の各章のポイントの計28個をマスターして経営者に伝えることで会計事務所の実態を知ってもらう良い機会となる。

## 銀行融資・会計事務所からの切込み

---

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

\* 経営者は理由もなく会計事務所を信用しているので、この本で自分の会社がどういふことになっているのかを知ってもらえるようになる。

\* 会計事務所の変更の依頼を受ける機会が増えていくので、実務で出来る会計事務所を探しておく。(試算表は翌月15日・出来れば簡易的な資金繰り表程度は作成できるが条件)

\* 組む会計事務所とは生命保険のアライアンス契約は書面にて締結しておく。

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

### 【 第一章 】

01

⇒

04

⇒

07

⇒

11

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第二章 】

17

⇒

18

⇒

20

⇒

22

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第三章 】

24

⇒

27

⇒

30

⇒

36

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第四章 】

37

⇒

40

⇒

42

⇒

44

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第五章 】

51

⇒

52

⇒

55

⇒

57

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第六章 】

60

⇒

61

⇒

64

⇒

67

⇒

< 会計事務所のごことは講師の新刊を活用して経営者から信頼を得る >

【 第七章 】

70

⇒

73

⇒

77

⇒

80

⇒

## 補助金からの切込み

---

### < ポイント >

\* まずは話を伝えることに意義があります。

\* 売上減少要件(添付資料を確認)・事業再構築指針の手引き(事業再構築補助金専用のHPを確認)に沿った事業展開をしていく・認定経営革新支援機関と事業計画を策定することを説明する。手引きは必ず印刷してお客様に軽く話が出来るようにしておく。

\* 第一次の採択率は36%・採択金額は2200億円。予算は1兆1485億円。年度末までにあと2回の申込み機会があります。

## 補助金からの切込み

---

### < ポイント >

\* 顧問会計事務所より民間経営コンサル会社に依頼をした方が採択率は高い様だ。

\* 国は第一次採択の内容を吟味した。数字の根拠と新規事業性とSWOT分析とのリンクどの相関性が欠けているとみている。

\* ケースによってはしのぎ総研に相談してください。