

目次

第1章 令和の時代、中小企業で何が起きているのか？

1. 中小企業の定義 2
2. 中小企業の現状と政府の方針 3
3. VUCAの時代 5
4. 中小企業が取り組むべき課題 7
 - (1) 技術革新/DX
 - (2) SDGs/脱炭素経営
 - (3) 人口減少/少子高齢化
 - (4) 自然災害/新型コロナウイルス感染症の感染拡大
 - (5) 付加価値の増大
5. 経営者に伴走し支援する 10

第2章 法人保険営業が難しい本当の理由とは？その克服方法はあるのか？

1. 法人保険営業は、なぜ難しいのか？ 14
 - (1) 経営者のここを開き、潜在ニーズに触れているか
 - (2) 法人保険も個人保険も本質は同じだが・・・
 - (3) 計画があれば「守るべき未来」がイメージできる
 - (4) 個人のライフステージと法人のライフステージ
2. 保険パーソンが抱える3つの勘違い 17
 - (1) 税務と財務の違いを理解していない
 - (2) 経営者に「財務インパクト」の話をしていない
 - (3) 経営者に「未来経営」の話をしていない
3. 法人営業には「財務力」が不可欠 20
4. そもそも「財務」とは何か？ 21
 - (1) 「財務とは経営そのもの」である
 - (2) 「財務とは戦略」である
 - (3) 税務売りはPLLしか見ていないが、経営者はPL, BS, CS(資金繰り)の三位一体で捉えている
5. 財務力を身に付け、財務脳をつくるにはどうしたらいいか？ 25
 - (1) 財務の型を覚え、決算書を数多く読むこと
 - (2) 決算書の「見方」「読み方」「預かり方」
 - (3) 財務力を身に付ける第一歩は「簿記・会計」にあり

- (4) 簿記の5要素について
- (5) 「仕訳」のルールについて
- (6) 「勘定科目」の意味と配置について
- (7) 財務の「型」を身に付ける

第3章 決算書の「見方」

1. 決算書とは何か？ 32
2. 決算書の構造 33
 - (1) 貸借対照表(BS)は社長の脳ミソ
 - (2) 損益計算書(PL)は5つの利益を表している
 - (3) 利益でつながるBSとPL
3. 決算書はパターン化してイメージする 39
 - (1) 健康なBSのイメージ
 - (2) 病気のBSのイメージ その1「過少資本」
 - (3) 病気のBSのイメージ その2「債務超過」
 - (4) 病気のBSのイメージ その3「過剰在庫」
 - (5) 病気のBSのイメージ その4「悪の三勘定」
 - (6) 健康なPLのイメージ
 - (7) 病気のPLのイメージ その1
 - (8) 病気のPLのイメージ その2
4. 資金繰り表も押さえておく 44
 - (1) 「勘定合って銭足らず」とは何か。「黒字倒産」はなぜ起きるのか。
 - (2) 利益とキャッシュの動きの不一致
 - (3) 資金繰り表でキャッシュの動きを管理する

第4章 決算書の「読み方」

1. (読み方・その1) 決算書の速読トレーニング方法 48
 - (1) 20分、7:3の法則
 - (2) 決算書を読む前の事前準備
 - (3) PLを6分で読む
 - (4) BSを14分で読む
 - (5) 決算書を読む際の留意点(財務脳のつくり方)
2. (読み方・その2) 「財務インパクト」をイメージする 55
 - (1) リスク・マネジメント

- (2) 中小企業における最大のリスクとは?
- (3) 経営者不在になると、どのようなことが起こり得るのか?
- (4) 財務インパクトをイメージし、定量的に評価してみる
- 3. (読み方・その3) 決算書の実態を見抜く…………… 59
 - (1) 中小企業の決算書の特徴
 - (2) 決算書は会社の実態を表さない!?
 - (3) 「借りたお金は、何があっても、絶対返してください。」(by銀行)
 - (4) 銀行はBSにストレスをかける
- 4. (読み方・その4) 勘定科目の見方・読み方…………… 61
 - (1) 流動資産の勘定科目の見方・読み方
 - (2) 固定資産の勘定科目の見方・読み方
 - (3) 負債の部の勘定科目の見方・読み方
 - (4) 純資産の勘定科目の見方・読み方
 - (5) PLの勘定科目の見方・読み方
- 5. (読み方・その5) 素早く提案のイメージを掴むために読む(3つのトライアングル) …… 69
 - (1) 戦略のトライアングル
 - (2) 戦術のトライアングル
 - (3) 運転資金のトライアングル
- 6. キャッシュ・ラインの3勘定から会社の状態を読み解く…………… 76
 - (1) キャッシュ・ラインの3勘定が増減する理由とは?
 - (2) キャッシュ・ライン増減の8つのパターン
 - (3) 現預金と借入のバランスを知ることが法人生保販売のコツ
 - (4) みなし担保、実質金利について

第5章 決算書の「預かり方」

- 1. 社長の本音。社長との距離を縮めるためには?…………… 84
- 2. 訪問前の事前準備について…………… 85
- 3. 社長に興味を持ってもらうトークとテーマ…………… 86
 - (1) 会社の健康診断書
 - (2) なぜ、この決算日なのですか?
 - (3) 借入には経営者保証が付いていますか?
 - (4) 借入金の経営者保証を外したくはありませんか?
 - (5) BSには3つの顔があります(決算書クリーニング)
 - (6) 「資本性劣後ローン」はご存じですか?
- 4. 未来経営の話をする…………… 94

- (1) 「現在の業況についての質問」のためのヒント
- (2) 「社員についての質問」のためのヒント
- (3) 「会社の将来についての質問」のためのヒント
- 5. 決算書を預かる際の留意点…………… 97
- 6. 経営者のここを聞くための共感のスキルとテクニック…………… 98
 - (1) アイスブレイク
 - (2) ラポール
 - (3) 7W3Hでヒアリング

第6章 決算書を預かったら… 次の訪問へ向けて 報告の仕方 更なるレベルアップのために

- 1. 簿記・会計…………… 104
 - (1) 簿記について
 - (2) 会計について
 - (3) 財務会計と税務会計と管理会計
 - (4) 管理会計は役に立つ(制度会計では経営判断を誤ってしまう!?)
- 2. 財務分析…………… 109
 - (1) 主要な財務指標について
 - (1)-1 「収益性の分析」
 - (1)-2 「安全性の分析」
 - (1)-3 「生産性の分析」
 - (1)-4 「原価管理の分析」
 - (2) 財務分析の基本は「比較」にあり
- 3. 銀行格付…………… 113
 - (1) 金融機関の自己査定(融資先のランク付け)とは
 - (2) 銀行格付け(自己査定)はどのように行われるのか
 - (2)-1 1次評価
 - (2)-2 2次評価
 - (2)-3 3次評価
- 4. 資金繰り表…………… 120
 - (1) 資金繰り表とは
 - (2) 回収は、できるだけ大きく早く、支払いは、できるだけ小さく遅く
 - (3) 資金繰り表が必要な会社とは
 - (4) 資金繰り表の構造
 - (5) 実績資金繰り表と予定資金繰り表
 - (6) 資金繰り表のチェックポイント

| | |
|---------------------------|-----|
| 5. 経営計画 | 126 |
| (1) 経営計画は何のために作るのか? | |
| (2) 経営計画をつくるメリット | |
| (3) 計画は「タラレバ」でつくる | |
| (4) 「根拠ある経営計画書」は7W3Hで表現する | |
| (5) 「根拠ある経営計画書」の策定手順 | |

第7章 セルフブランディングと見込み客発掘について

| | |
|--------------------------------------|-----|
| 1. 法人生保の成功方程式 | 132 |
| (1) 成功方程式とは5つの壁を突破すること | |
| (2) 5つの壁を突破するにはどうしたらいいのか | |
| 2. セルフSWOTのススメ | 134 |
| 3. 既契約者(個人・法人)の棚卸しとプロスペクティング(見込み客発掘) | 136 |
| (1) 保険パーソンの立ち位置 | |
| (2) サスペクトとプロスペクト | |
| 4. セミナーマーケティングについて | 138 |
| (1) 目的 | |
| (2) 集客 | |
| (3) コンテンツ内容 | |
| (4) セミナー後のフォロー | |

第8章 保険パーソンの決算書の読み方と保険提案の仮説の立て方

| | |
|-------------------------------|-----|
| 1. 基本方針の確認 | 142 |
| 2. 決算書をお預かりするまで | 142 |
| (1) 訪問前の事前準備 | |
| (2) 訪問・面談時 | |
| (3) その場で簡易分析 | |
| 3. 決算書を読み込み、保険提案の仮説を立てる | 144 |
| (1) キャッシュ・ラインの3勘定から、財務戦略を立案する | |
| (2) 経営の本勘定から、経常運転資金を算出する | |
| (3) 財務戦術の3勘定から、生命保険提案の仮説を立てる | |
| (4) 借入金対策について | |
| (5) 決算書クリーニングで実態を探る | |
| 4. 未来経営から、必要保障額をイメージする | 150 |

第1章

令和の時代、中小企業で何が起きているのか?