

# 決算書からの 法人保険販売スキル講座のご案内



一般社団法人  
**財務コンサルタント協会**  
Financial Consultants Association

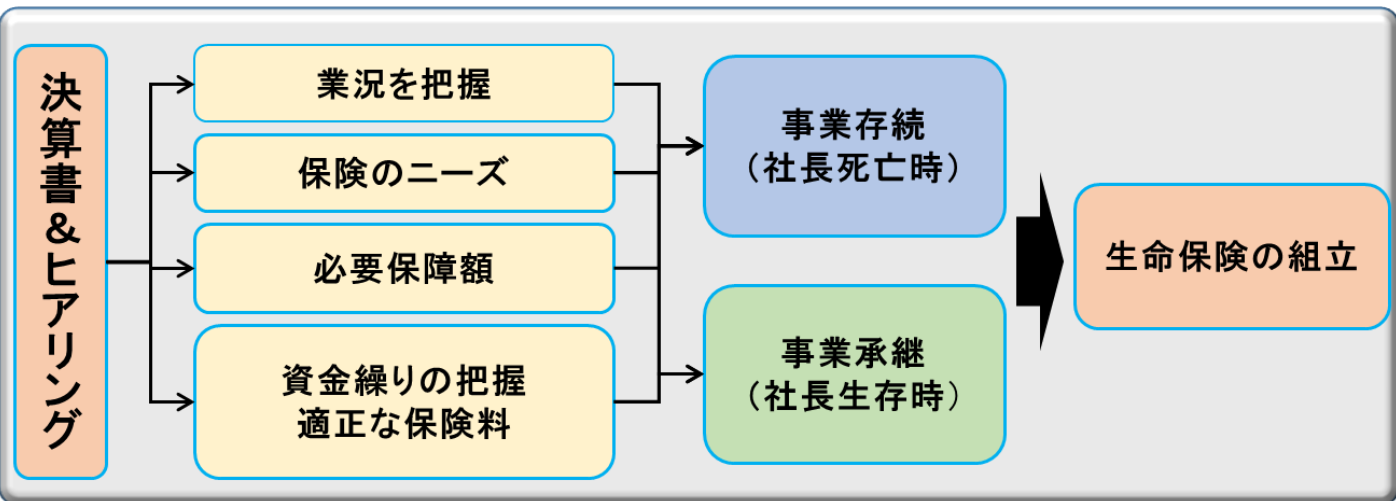
2015.08 作成

# はじめに

この講座は、法人保険の王道販売(決算書からのコンサル販売)の手法を皆さんに修得してもらう講座です。生保マンとしての決算書の読み解き方から、生保ニーズのを見つけ方、保障額の算出方法、保険料の算出方法や思考のプロセス、プレゼンの為の整理(レポート作成)などを図や絵やPCゲームなどを駆使して解りやすくお伝えします。特に重要なのは、実案件を題材に案件を揉んでゆくワークショップです。

案件をワークし即販売に繋げることが出来ます。また、財務診断ソフトを使って複雑な財務と生保の関連性を計算させ出力させることで提案を補助し皆様の作業負担の軽減が可能となっております。

## I 決算書からの法人保険販売手順



「財務を制する者は法人保険を制す！」と言われます。決算書からニーズと必要保障額と保険料を見つけ出すことで、生保の提案が可能になります。

## II 決算書からの法人保険販売でお客様の会社を守る

必要な保障額は、お客様の会社の決算書のバランスシートを改善できるかが算出の根拠になります。保障額は過大過ぎても少なすぎても駄目です。特に少なすぎると、単なる延命策でしかありません。「何故この仕事をしているのか」を明確に意識して貰います。

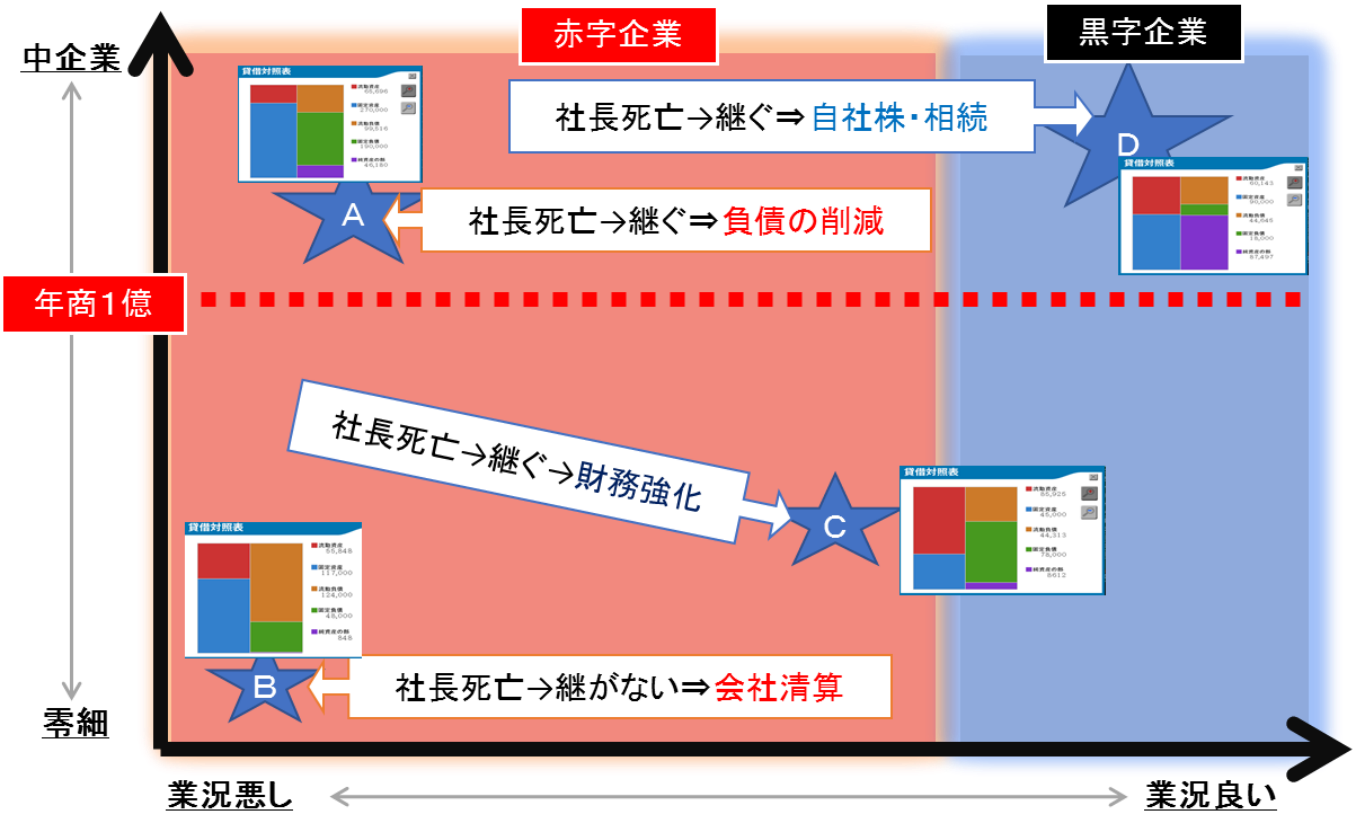
キャッシュフロー&キャッシュストックが弱い会社の場合はこれぐらいの保障額の保険なら掛け続けられる



「これぐらいの保障額がいい感じ 少なくとも大過ぎてもダメだね」

# Ⅲ 広がる法人マーケット

節税売りのような商品マターの決め打ち販売手法では、法人マーケットの内「黒字でお金のある会社」(図の右10%)しか売れませんし、その手法は終焉しました。決算書からの法人保険販売手法は、今後の法人保険販売の主力になる販売手法です。また赤字・黒字関係なくほぼすべての中小企業が、マーケットにできます。



**【解説】**  
「縦軸は会社としての組織化が進んでいる度合いを示しており、会社規模(年商)・従業員数等の要因から分類ができます。横軸は業況を示しており、決算書上での黒字か赤字かでの分類になっています。これらのマトリクスで見ただけでも、社長の万が一に備える生命保険での対策は個々に異なることが分かります。決算書を通じて分析することで赤字法人もマーケットとして捕らえ、その会社に必要な生命保険での財務対策の提案を行うことができます。」

# Ⅳ 受講者の声(受講者アンケートより)

- ※ 法人保険提案先の枠が広がりました。  
 節税提案だけで考えていたので提案先をしぼめていた。(外資系生保プランナー)
- ※ 「保険屋さん」から脱皮します。(大手代理店プランナー)
- ※ お客様のお役に立てる自信がついた。(国内社生保プランナー)
- ※ 料金以上の価値がありました。(外資系生保プランナー)
- ※ とにかく実践的ですぐに活用出来る。(生保代理店社長)
- ※ 今まで節税中心でしたが、これからは財務でアプローチ出来ます。  
 決算書をはさんで頼られるパートナーになりたいと思います。(代理店リーダー)
- ※ とても内容の濃い素晴らしい研修でした。ありがとう御座いました。(生保プランナー)

# IV 受講者が成功する【5つの理由】

## 1、現役の生命保険募集人が講師

短期間で、法人保険のコンサル販売手法を修得する為には、講師自らがその手法を駆使して成果を出していることが重要です。その経験を活かした即効的な学習方法やモチベーションの管理といった、壁を乗り越えるうえで必要となる知識以外のテクニックも必要となるからです。

受講中に生じる疑問にも、受講者一人一人の立場に立ち、的確なアドバイスでバックアップしながら、みなさんを成功へと導いていきます。

特にワークショップの前後の時間や講義終了後に飲みながら話すことが大切です。

講師が現役営業マンであり代理店主であり、尚且つ難解な財務を解りやすく講義し、様々な質問に的確に答えられるからこそ、皆さんの成功へ導けるのです。

### ○ メイン講師の案内



#### 山岸 修 財務コンサルタント協会 副理事長

1963年群馬県生まれ、学習院大学経済学部卒業。銀行に就職し融資・営業を経験し最後は法人融資専担を主任職でこなす。外資系保険会社に転職し、初年度よりMDRT登録。4年間の在籍期間で毎年の年間表彰を含め10個のタイトルを得る。その後代理店を設立。

10年前より講師業開始。主に保険会社SR・教育部の研修を実施。3年前に財務コンサルタント協会を設立し、募集人向けの講座を開始。200名以上の募集人に講義し成功に導く。研修で利用するすべてのゲームソフトや財務リスク診断ソフトの開発者。

## 2、代理店が考えた、講座内容と教育手法

具体的な事例を豊富に混じえながら、しかも図や絵を駆使して講義して行きます。

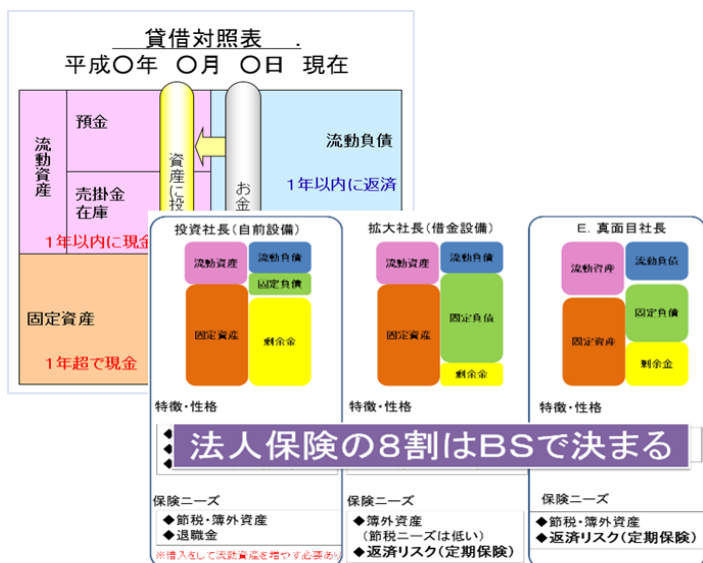
特に、特徴的なのは、パソコンのゲームソフトを使って手と脳を使って考えながら体得して行きます。

講座のゴールは、知識習得ではありません。修得した知識を活用して、保険ビジネスに活用できるように賞うのがゴールです。その為には、どうしたらいいのか？を絶えず突き詰めて作成したカリキュラムです。



### ○ 講座の内容

- ※ 実際の経営者の死亡事故事例
- ※ 決算書からの保険提案作成
- ※ 決算書はどう見るの？
- ※ 保険ニーズの推測の仕方は？
- ※ 経営と財務と生保の関連性
- ※ 経営者は何を考えているの？
- ※ 法人は何故生保に加入するの？
- ※ 法人保険の役割は何？
- ※ 保険料と資金繰りの関係は？
- ※ 決算書からの保険提案の実事例



# ○ 教育手法の特徴は3つのPCゲーム

財務を本を読んで理解するのは、難しいです。根気も必要です。特に簿記はルールですので野球と同じくルールが解っても試合には勝てません。試合に勝つ為には、戦略や戦術やスキルが重要です。でもルールを知らなければ試合に出れません。PCゲームソフトを使って、本を読まなくてもルールや基本的知識を学ぶことで、難解な本を読まなくてもよいようになってます。

興味が湧いてきたら本を読めばいいのです。

## 【決算書作成ゲーム】



会計や財務の知識をビジネスで活用したいと考えている方々は、一般的に簿記から学び始めます。しかし、多くの方が最後まで理解する前に挫折してしまいます。

そして、時間の経過とともに簿記知識が、陳腐化してしまった方も少なくないものと考えます。理由の一つとして、簿記の数字は商取引とともに変化しますが、その変化を書物で表現することが極めて厳しいからではないでしょうか。

このソフトは、企業の活動と数字の変化(動き・MOVE)を連動させることで、簿記の基礎である仕訳から財務諸表への転記をご理解いただけるよう構成されております。

簿記の壁を短期間で楽しみながらクリアし、次のステップ(経営分析・財務マネジメント)へ早く進んで頂くためのソフトです。

## 【財務改善ゲーム】



昨今、キャッシュフロー経営という言葉がよく使われておりますが、仮にキャッシュフローとは何かを理解できても、それを実経営の中で活用するのはそんなに容易なことではありません。まずは、基本的な各財務諸表(B/S, P/L, C/F)の関連性を正確に理解し、経営分析や打ち手などの技能を磨くことが必要となります。

このゲームでは、「課題」→「戦略」→「打ち手」→「変化」→「財務分析」→「評価」の流れに沿って、キャッシュや財務指標(グラフ)の変化を掴みとることで、ビジネスに活用できる計数感覚を作り出します。何度もチャレンジすることで、自然と頭の中に判断指標が現れ、実経営における判断能力を高めていきます。

## 【経営シミュレーションゲーム】



経営資源である「ヒト・モノ・カネ」を戦略的かつ効率よく動かし、会社を成長させていくことで「経営センス」と「財務センス」を同時に鍛えるソフトです。

一般的に経営シミュレーションゲームは、研修に参加したうえで、グループに分かれて数時間に渡り行われる場合が多く、体験できる機会が余り多くはありません。

弊社では、より多くの皆様に気軽に活用できるよう経営シミュレーションソフトの開発を進めてまいりました。その結果、Web環境さえあれば、いつでも、どこでも空いた時間に利用でき、しかも一人で何度でもTRYできることを可能にしたのが、このソフトです。ゲーム内の企業についても複数のパターンが用意されており、条件の異なる会社経営を何度も繰り返し行うことで、より高い経営センス・財務センスを磨いていきます。

## 【受講風景】

PCゲームで  
「手と脳を使って」  
学んでいただきます

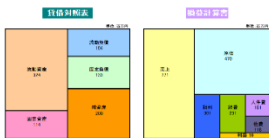


# 3、実践ワークショップ（一番重要なパーツ）

修得した知識を定着する為には、まず「考える」ことです。実際の事案（決算書）を見て、会社の状況やニーズや必要保障額や保険料、そして保険の設計などをグループでディスカッションして貰います。講座の中で一番大事なパートです。社長に何を聞けばいいのか？も見えてきます。



## ① 決算書を面積化 & 指標化



【流動比率】 = 流動資産 / 流動負債 = 324 / 104 = 【311%】 評価：大変良い  
 【当座比率】 = 当座資産 / 流動負債 = 216 / 104 = 【207%】 評価：大変良い  
 【自己資本比率】 = 自己資本 / 総資産 = 200 / 438 = 【45.9%】 評価：大変良い  
 【売上高総利益率】 = 売上高総利益 / 売上 = 301 / 771 = 【40%】 評価：良い  
 【売上高営業利益率】 = 営業利益 / 売上 = 19 / 771 = 【2.4%】 評価：普通  
 【総資産回転率】 = 売上 / 総資産 = 771 / 438 = 【1.76回転】 評価：普通

## ② 決算書を見て気になる点は？

- ※ 流動比率だけでなく借借比率もかなり良い
- ※ 粗利率も40%あり、収益性も高い
- ※ 粗利と比較して営業利益が少ない⇒販管費が高い
- ※ 項目の中で大きな割合を占めるものからチェックしよう！
- ※ 販管費(281万円)のうち、人件費が65%(181万円)と最も多い
- ※ 付加価値の高い(特許技術)仕事でないか？もしくは社長は従業員を大切にしているタイプか？
- ※ 役員報酬(合計で1,200万円)は業種から比べると多い
- ※ 自己資本比率もかなり高く(45%)、継続的に利益を出しているようだ
- ※ 借入金についても返済計画内に収めている。堅実経営でバランス感覚の良い経営者のようだ
- 借入金返済計画：税引前利息・法人税等と減価償却  
27,590 - 8,947 + 9,737 = 27,380千円 (前期からの借入減少額は20,702千円)  
※ キャッシュフローも確認してみたい
- 決算書を見て社長と社長のイメージを試してみよう！

## ④ 保険提案の方向性は？

- ※ 既契約は単なる繰延べの提案と推測できる⇒こちらの提案は目的の優先順位を明確に！
- ※ 技術がある会社であり安定的な経営をしている
- ⇒社長死に伴うマイナスの影響(営業面・財務面・労務面)は最小限なのは？
- 優先順位としては、①社長の退職金準備 ②従業員の保険と退職金準備
- ③事業保障(相続の影響の軽減が必要)④設備投資等に備えた積立となるだろう
- ※ ①(社長の退職金準備)死亡・遺言ともに対応できる長期定期が最適では？
- ※ ③(事業保障)個人の相続も絡めた提案が必要になる。とりあえずは①と②を優先
- ※ ④(設備投資向け積立)過渡期期が最適だが、詳細なヒアリングが必要
- ※ 保険金としては2~3億、保険料については総計2,000万円程度が目安になるのでは？
- ※ 資金コスト日数(後述資料参照)は66日ある。実際には保険料3,000万でも充分余力のある会社ではあるが、社長とのヒアリングで改めていくべき
- ※ 既契約見直しについては、安定した利益法人のため、解約時の益金を考慮する必要がある。
- ※ いずれにしても既契約の内容を見てみたい

## 【ご参考①】貸借対照表の3期分比較

項目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
現金	179,745	195,513	29,223	137,053	13,400
受取手形	53,519	40,930	12,589	39,739	22,784
支払手形	782	377	-385	0	-763
売掛金	96,483	137,030	40,587	109,882	27,348
買掛金	28,492	21,513	4,977	25,777	4,284
前払金	35,989	29,540	7,469	49,019	16,581
有形固定資産	53,076	24,199	21,123	45,711	3,321
土地	33,776	50,984	16,619	50,394	16,619
投資有価証券	33,380	34,097	717	39,021	4,924
保険料積立金	13,398	20,472	7,074	27,017	6,545
長期前払費用	1,644	420	234	332	-
貸倒準備	70	20,000	0	20,000	-
繰上入金	171,044	146,713	24,331	129,011	-20,702
利益剰余金	157,585	174,261	16,678	190,654	16,393

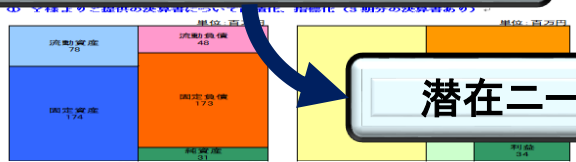
## ③ キャッシュ・フロー計算書の確認

項目	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年
営業活動によるキャッシュ・フロー	23,897千円	14,485千円	29,223千円	137,053千円	13,400千円
投資活動によるキャッシュ・フロー	-29,702千円	-20,702千円	-	-	-
融資活動によるキャッシュ・フロー	27,380千円	27,380千円	27,380千円	27,380千円	27,380千円
現金及び現金同等物の増減額	21,575千円	11,063千円	56,903千円	164,433千円	41,180千円
現金及び現金同等物の期末残高	179,745千円	195,513千円	29,223千円	137,053千円	13,400千円
現金及び現金同等物の期初残高	158,170千円	184,450千円	29,223千円	137,053千円	13,400千円

# 4、プレゼンに向けての頭の整理と定着化

修得した知識を考えることで定着させながら、社長に最高のプレゼンをする為に「書くこと」で整理します。整理されていると、スムーズなプレゼンが可能になり、また書くことで論理の矛盾にも気づけます。

## 決算書からの業況判断



【流動比率】 = 流動資産 / 流動負債 = 78 / 48 = 【162.5%】 評価：良い  
 【当座比率】 = 当座資産 / 流動負債 = 66 / 48 = 【137.5%】 評価：良い  
 【自己資本比率】 = 自己資本 / 総資産 = 31 / 258 = 【12.0%】 評価：普通  
 【売上高総利益率】 = 売上高総利益 / 売上 = 124 / 258 = 【48%】 評価：良い  
 【総資産回転率】 = 売上 / 総資産 = 258 / 258 = 【1.02回転】 評価：普通

## 潜在ニーズの掘り起こし

- ※ 短期借入金が増えている。この決算書であれば返済期間も短くはならないか？何故だろうか？
- ※ 売上170に対し、商品が167ある。バランスが悪い。商品在庫を持ちすぎではないだろうか？
- ※ 短期貸付金が688万円ある。しかも増えている。そんな余裕はないはずだが、何故だろうか？
- ※ 減価償却が「0」なのは気になる。
- ※ 粗利率(売上高総利益率)が高いのが続いている。顧客の商売ではあるはずだ。
- ※ 繰上入金が出ているものの、法人税率の支払いが定期部分のみなので、おそらく繰上入金があるのではないだろうか？
- ※ 借入金が多いことを考慮し、借入金相当額(借入金 - 借入金相当額)は法人課税を考慮し1.6倍程度必要ではないだろうか？
- ※ 繰上入金があるが、年間の売上範囲内に収まっている(約1,440万円)は最低限の水準であることが、保障ニーズが深まる。
- ※ 借入金が多いことを考慮し、借入金相当額(借入金 - 借入金相当額)は法人課税を考慮し1.6倍程度必要ではないだろうか？
- ※ 繰上入金があるが、年間の売上範囲内に収まっている(約1,440万円)は最低限の水準であることが、保障ニーズが深まる。
- ※ 繰上入金があるが、年間の売上範囲内に収まっている(約1,440万円)は最低限の水準であることが、保障ニーズが深まる。

## 必要保障額の算出

## 保険提案の方向性確認

例) 70歳 男性 100歳定期(既 CV 期間100歳) 1億円 月払 574,800円  
 ※ ビジネスモデルの潜在力は高く、今後の期待もできる。上手に行けば決算書も悪くはならないが、借入が多いと返済が厳しくなる。借入返済はなるべく早く安くして、短期の定期保険を使って保障を少し減らしておきたい。

## 適正な保険料推測

債務超過の会社であり決算書は良くない内容でしたが、ビジネスモデル(粗利率の高さ)の潜在力は高く、変動費の割合が高いので今後に期待もできる会社であると推測でき、借入金が多いこと(借入金相当額)は法人課税を考慮し1.6倍程度必要ではないだろうか？

## 提案へGO！！

# 5、財務リスク診断ソフト

決算書とヒアリングと保険証券を入力すると、必要保障額や保険料を計算し、決算書(特に貸借対照表)に与える影響を示すソフトです。

必要保障額や保険料を変化させて、最適なポイントを探り出します。

結果はA4版の見開きで印刷されますので、プレゼン時の補助資料として有効です。特許も取得したソフトですので、財務コンサルタント協会の受講者のみ利用出来ます。

【ソフト画面】

## 財務診断ソフト

新規入力 データ一覧 ログアウト

【決算書入力画面】

【必要保障額のシミュレート画面】



社長へのプレゼンのコツは、  
絵と図で  
説明する事じゃ！

### 保障額増加策（保障額の増加）

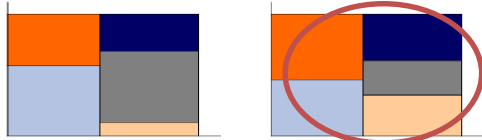
増加させる保障額

400,000 千円

経営者死亡後に想定される決算書を基に、想定される事柄をすべて実行する為に必要な経営者を被保険者とした生命保険の保障額を入力しています。

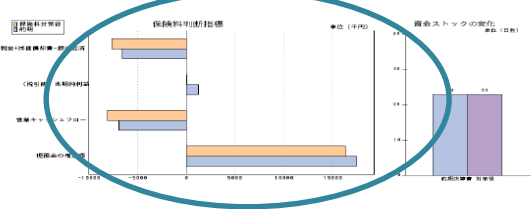
## 必要保障額シミュレート 効果をビフォーアフターで出力

有価証券	0	その他の流動負債	2,200	販売管理費	104,900
短期貸付金	0	流動負債計	396,970	営業利益	-4,900
前払保険料	-9,500			営業外利益	476,520
その他の流動資産	13,400			(保険金)	470,500
				営業外損失	57,041
流動資産計	564,767			(退職金)	50,000
有形固定資産	438,000	長期借入金・社債	294,000	(支払利息)	7,041
投資有価証券	1,500			経常利益	414,570
長期貸付金	0	その他の固定負債	5,000	特別利益	0
保険積立金	7,500	固定負債計	299,000	特別損失	0
その他の固定資産	41,000	資本金	30,000	(親引継)当期純利益	414,570
固定資産計	488,000	利益剰余金	326,797	(税引後)当期純利益	148,901
繰延資産	0	資本合計	356,797		265,677
資産合計	1,052,767	負債・資本合計	1,052,767	新設後の預現金	134,499



### 保険料の判断

支払保険料が、会社の資金繰りを圧迫しないように、二つの視点から総合的に判断しています。



### 保険料増加後の決算書

① 保険料 1,200千円    ② 保険料 0千円    ③ 保険料 0千円

貸借対照表		損益計算書	
預現金	33,800	売上高(営業収入)	520,000
売掛金+受取手形	52,000	販売原価(製造原価)	0
短期貸付金	0	売上総利益	520,000
前払保険料	0	販売管理費	520,550
その他の流動資産	0	営業利益	-50
流動負債計	46,620		

## 保険料増加後の 資金繰りに与える影響を出力

固定資産計	4,770	利益剰余金	3,250	(税引後)当期純利益	0
繰延資産	0	資本合計	12,250		50
資産合計	96,370	負債・資本合計	96,370	新設後の預現金	25,850

# Ⅵ講座の受講料や開催日時に関して

別紙講座開催案内をご参照ください。

## Ⅶ財務コンサルタント協会について

I 中小企業の発展と存続を支援する人材の育成を通じて社会に貢献する

II 財務と金融の知識を経営に活かせる基盤作りで社会に貢献する

Ⅲ 法人保険の王道の追求する

「決算書とヒアリングからお客様の会社のバランスシートを社長死亡による突発的な事業承継が発生した場合に後継者に資金繰りを悩ませることが当分ないようなバランスシート、銀行からの融資がスムーズに行えるようなバランスシートに、改善できる性能(保障)を持った生命保険を、保険料が資金繰り負担にならないような額で、設計し提案することで経営者一族と関係者を守る」

その為に必要な三位一体(融資知識・財務知識・生保知識)を学び続けて、お客様に説明し続けるのが我々の使命。



理事長 鈴木浩文

1970年静岡県生まれ。1995年関西大学経済学部卒業。

幅広い業種の財務・税務顧問として企業の財務・税務コンサルティングを行っている。資金繰り・経営計画書の策定、M&Aや企業再生を得意とし、中小企業再生支援協議会の再生案件など、会社分割を利用した債務免除スキーム策定に数多く関与。現在は、財務・税務のみならず、飲食チェーンの監査役や出版社・自動車教習所の社外取締役として経営実務にも携わっている。



副理事長 山岸 修

1963年群馬県生まれ、学習院大学経済学部卒業。銀行に就職しその後保険会社に転職。培った知識をもとに財務金融コンサル会社を設立。法人融資渉外・法人保険営業・財務コンサルと中小企業法人専門に実務経験を積む。経験で培ったノウハウをソフト化すると共にセミナー研修事業を開始しJBIシステムズ株式会社を設立。現在、コンサル・生保販売・研修セミナー講師・ソフト開発を同時にこなす。



理事 井上得四郎

中小企業向けコンサルティング「株式会社フォルテツツア」、戦略人事アウトソーシング「株式会社M&A」を束ねるフォルテツツアグループ代表(スタッフ30名)。全国で年間240回を超える講演をこなす。著書に「これで企業財務はよみがえる」(共著、清文社刊)「そっかー」決算書がわかった」(保険社刊)などがある。



講師 石原尚幸

プレジデントビジョン／代表取締役／社長の右腕

上智大学卒業後、出光興業(株)にてガソリンスタンドのコンサルティングに従事、2億円以上の赤字見込みであった担当特約店のV字回復に成功し社長賞受賞。本社では2兆円の収支担当を任されるまでに。独立後はビジョンと戦略とキャッシュフロー経営からなる収益改善策をV字回復メソッドとして体系化し提唱している。



シニアコンサルタント

税理士法人WESTBRAIN 税理士

法人決算業務を中心とする税理士が多い中、数少ない相続税専門税理士。特にオーナー社長の事業承継・自社株対策を得意とする。現在、関西トップクラスの相続税申告実績を持つ税理士法人にて事業承継対策部門を担当。組織再編を活用したオーダーメイドの事業承継対策には定評がある。



一般社団法人

**財務コンサルタント協会**

Financial Consultants Association

住所 京都市南区東九条上殿田町31-1-402  
TEL 075-644-4532  
FAX 075-644-4533  
HP <http://www.jbis.co.jp/zaimu/>  
メール [yamagishi@jbis.co.jp](mailto:yamagishi@jbis.co.jp)