

代理店経営情報

シンニチ代理店版

「うちの後継者は、どうにも経営者としての自覚が足りない」。そう頭を抱える代理店主は、決して少なくありません。経営全体を見渡す視点に欠ける後継者を前に、つい口うるさく指導してしまい、かえって関係をこじらせる。そんなケースは後を絶ちません。しかし、そもそも経営者視点とは、教えられて身につくものなのでしょうか。今回は、後継者が真の経営者へと脱皮するために必要な「責任の持たせ方」と「環境の設計」について考えます。

「経営者視点」は言葉で教えられない

息子に会社を継がせたいが：

「息子がいずれ継ぐ予定で、現場で修行させている。だが、どうしても頼りなく見えてしまう」「本人にやる気はあるようだ、仕事の優先順位

抱くものです。営業成績は悪くない。けれども、会社全体の経費や生産性、スタッフのモチベーションには無頓着。そんな姿を見るたびに焦りが募り、つい厳しい言葉が口をいつて出てしまう。

もコスト意識も、経営者として当然持っていてほしい感覚がなかなか身につかない」「そもそも、彼は経営者に向いていないのではないか…」

次世代へのバトンタッチを意識し始めた店主ほど、こうした不安を強く

しかし、後継者が頼りなく見える原因の多くは、本人の資質の問題ではありません。経営者として不可欠な「ある決定的な経験」が、圧倒的に不足しているだけなのです。

「結果を引き受ける」教育

その決定的な経験と

「自分の判断が現場を動かす、数字を変え、社員やその家族の生活を左右する」という、逃げ場のない責任の重みを、身体で知ることです。

代理店主の皆さんも、かつて独立を果たしたあの瞬間から、すべての責任を一人で背負うことで、経営者としての感覚を研ぎ澄ませてきたはず

後継者の意識が自然に変わるのを待っていても、その日はなかなか訪れません。彼らが「経営者として動かさざるを得ない環境」をどう設計するか。

同時に、もうひとつ忘れてはならない視点が、個人の能力に頼りすぎない「組織の土台」を同時に整えておくことです。創業者のようなカリスマ性がなくても経営が回る状態とは、どういう状態か。

属人的な「勘と経験」の経営から抜け出すために、何を言語化し、何を仕組みに落とし込むべきか。

そして、後継者一人がすべてを背負い込んで潰れてしまわないよう、複数の幹部候補で支え合う「経営チーム」をどう育てるか。

「信じて任せる。失敗を見守る。仕組みで支える」。この三つの積み重ねの先にしか、貴社の未来を担う経営者は育ちません。焦らず、しかし着実に。まずは今期中に、後継者に任せる「ひとつの領域」を決めるところから始めてみませんか。

「信じて任せる。失敗を見守る。仕組みで支える」。この三つの積み重ねの先にしか、貴社の未来を担う経営者は育ちません。焦らず、しかし着実に。まずは今期中に、後継者に任せる「ひとつの領域」を決めるところから始めてみませんか。

誰にも教えなかった! 154

保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】
保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』
運営組織：プロ代理店経営アカデミー
<https://www.brain-marks.com>

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!

後継者育成のステップ

【STEP1】
「完結した権限」を丸ごと渡す

【STEP2】
「人」に頼らず「仕組み」で支える

「完結した責任」を渡す環境設計

後継者を支える仕組みをつくる

同時に、もうひとつ忘れてはならない視点が、個人の能力に頼りすぎない「組織の土台」を同時に整えておくことです。

創業者のようなカリスマ性がなくても経営が回る状態とは、どういう状態か。

そして、後継者一人がすべてを背負い込んで潰れてしまわないよう、複数の幹部候補で支え合う「経営チーム」をどう育てるか。

経営セーフティ共済の概要と加入メリット

売掛金債権等の回収困難時に共済金、一時貸付制度も

今回は、もし、取引先が倒産して売掛金が回収できなくなったら…そんなときに頼りになり、また掛金が損金または必要経費に算入となる税制措置を受けられることができる経営セーフティ共済(中小企業倒産防止共済)について紹介します。

経営セーフティ共済は、取引先事業者が倒産した際に、中小企業が連鎖倒産や経営難に陥ることを防ぐための制度です。中小企業倒産防止共済法に基づき、国が全額出資している独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営しています。対象は、継続して1年以上事業を行っている中小企業者で、個人事業主や組合も加入することができます。なお、一般消費者を取引先とする事業者、金融業者および不動産賃貸業者等の業種については、一般的に売掛金債権等が生じないので、共済金の貸付の対象とならない場合があります。

現在約66万の企業や事業者等が加しており、共済金の貸付け実績は、累計で約27万件、約1兆9,000億円となっています(令和7年3月末現在)。

■無担保・無保証人で、掛金の10倍(最高8,000万円)まで借入れ可能

経営セーフティ共済は、加入後6か月が経過して取引先企業が倒産した場合(一定要件を満たす私的整理も含む)、売掛金や受取手形の回収が困難になった額と、積み立てた掛金総額の10倍に相当する額のいずれか少ない方の額(貸付限度額8,000万円)の貸付を受けることができます。借入れに際しては、担保・保証料の必要はありません。

償還期間は貸付額に応じて次のように設定されており、毎月均等償還です。

◎借入額、返済期間(6か月の据置期間含む)
5,000万円未満:5年

5,000万円以上6,500万円未満:6年
6,500万円以上8,000万円以下:7年

なお、共済金を繰上償還により完済し、一定条件を満たす場合には早期償還手当てが支払われます。

共済金の借入れが受けられる取引先の倒産は以下のとおりです。なお、取引先の夜逃げについては、共済金の借入れはできないことになっています。

- ・法的整理
- ・取引停止処分
- ・でんさいネット(株式会社全銀電子債権ネットワーク)の取引停止処分
- ・私的整理
- ・災害による不渡り
- ・災害によるでんさいの支払不能
- ・特定非常災害による支払不能

■さまざまなメリット

自社の取引先は倒産する可能性が低いし必要ないと思われる方もおられるでしょうが、取引先が倒産する可能性がなくても、急に資金が必要になった時には解約手当金の範囲内で借入れをすることができるなど、以下のメリットがあります。

●掛金が損金(必要経費)に
経営セーフティ共済の掛金は、月額5,000円から20万円の範囲内で、設定することができます(5,000円きざみ)。掛金の積立最高限度額は800万円です。また、加入後増額することもできます。掛金は損金(個人事業主の場合は必要経費)に算入できます。

知ってトクする 1284 税務情報

ただし、令和6年10月1日以降に共済契約を解約し、再度共済契約を締結(再加入)する場合、その解約の日から2年を経過する日までの間に支出する掛金については、必要経費または損金の額に算入できません。
※個人事業の場合、事業所得以外の収入(不動産所得等)は掛金を必要経費に算入することは認められません。

●40か月以上で掛金が100%戻る

掛金は、掛け捨てではなく、掛金を12か月以上納付すれば、解約手当金が戻ってきます。任意解約(契約者が任意に行う解約)の場合、12か月の納付で80%、40か月以上の納付で100%の解約手当金が戻ってきます。共済契約者の死亡や会社解散によるみなし解約は掛金総額の85%~100%、共済契約者の掛金滞納等による中小機構解約は掛金総額の75%~95%に相当する額を解約手当金として受け取ることができます。解約手当金は、税法上、受取時点で、個人の場合は事業所得の雑収入、法人の場合は益金として処理します(課税対象)。

●資金繰りが困難な場合などに借入れ可能

そして、この共済の契約者は取引先の倒産などがなくても、急に資金が必要になった場合に解約手当金の範囲内(解約手当金の95%)で、借入れをすることができます(一時貸付制度)。公庫や保証協会系からの融資が実行されるのが遅い、コロナ禍の影響で資金繰りが厳しいというような事情がある場合にも活用できる制度です。

経営セーフティ共済は、金融機関(銀行、信用金庫)、商工会・商工会議所などで申し込むことができます。なお、加入申込書は、オンラインで作成することができるようになっています。