代理店経営情報

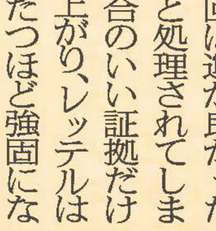
シンニチ代理店版

誰も教えなかった！ 159

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

部下にレッテルを貼るリーダー問題

経営者が、社員一人ひとりの成長をじっくり見続ける余裕はありません。だから、現場での教育は「この人なら」と期待をかけたリーダーに任せます。ところが、任せたはずの「育成」が、いつのまにか「選別」にすり替わっていることがあります。「あいつには無理ですよ」。リーダーが、まだ伸びる前の若手を早々と見切ってしまうのです。しかも本人に悪気はなく、むしろ誰よりも現場を見ているつもりでいる。なぜ、人を見る目があるリーダーほど、部下を決めつけてしまうのでしょうか。今回は、その原因と、経営者が打てる手について考えます。

悪気なきひと言

「あいつに法人開拓なんて無理ですよ」「慎重すぎて、新規開拓には向いていません」。営業リーダーの口から、こんな言葉が出てくることはないでしょうか。悪気はないでしょう。むしろ現場をよく見ているからこその発言に聞こえる。だからその場では「そうか」と受け流してしまう。しかし、そう言われた部下の顔をふと見ると、どこか委縮している…。厄介なのは、このひと言が誰にも止められないことです。

脳が選ぶ近道

では、なぜ人はレッテルを貼るのでしょうか。意地悪だからではありません。脳の習性なのです。部下一人ひとりの成長を見続け、そのつど評価を改めることは、骨の折れる仕事です。だから脳は、手っ取り早い結論に飛びつく。「あの人は無理だ」というレッテルは、考えるのをやめるための〝近道〟にほかなりません。人の脳は、できるだけ楽に判断したいのです。

やっかいなのは、一度貼ってしまうと、脳がそれを裏づける情報ばかりを集め始めることです。その部下が失敗すれば「やはり無理だ」と記憶に刻まれ、うまくいっても「今回は運が良かっただけ」と処理されてしまう。都合のいい証拠だけが積み上がり、レッテルは時間がたつほど強固になっていってしまうのです。

見抜く力の罠

ここにもう一つ、根の深い事情があります。営業として優秀な人ほど、この近道が早いのです。お客様の何気ないひと言から本音を読み取る―この「人を見抜く力」は営業の最大の武器であり、実際に当たってきた。当たっている実感があるからこそ、自分の判断を疑い、限られた接点の中で「見極める」相手です。何年も一緒に働き「変わっていく」相手。見極めと育成は、まったく逆の作業なのです。営業の現場で磨かれた長所が、育成の局面では弱点にもなります。月に一度の面談で「この一か月で変わったか」。すると、リーダーには育てられなかったという小さな挫折が積み上がります。

問いを手渡す

決めつけ癖が発動した際に、否定せず、質問を返す。例えば「○○さんはどこだろう」「どんなサポートがあれば、できそうか」。すると、リーダーにはこれまでとは違う思考回路が動きます。「できない理由」ではなく、〝活かす視点〟で考え始めます。

大切なのは、これを一度きりにしないことです。「自分は期待されていない」と感じれば、人は挑戦をやめ、やがて本当にレッテル通りの姿になっていく。貼られたレッテルは、放っておけば現実になるのです。

最後に一つ。経営者自身は、そのリーダーに「決めつける人だ」というレッテルを貼っていないでしょうか。問いを手渡すとは、この人はまだ変われると信じることにほかなりません。焦らず、じっくり取り組んでみてください。

部下にレッテルを貼るリーダーへのサポート

✕本人の性格や意識を注意する

◎決めつけが出た瞬間に「問い」を返し思考の切り替えを支援する

社長が3か月不在でも持続成長する代理店を目指す！

新日本保険新聞_2026年10月5日

知ってトクする 税務情報 1300



相続税の課税割合 令和6年は10.4％と初めて10％超える
財産は現預金だけでなく不動産含め全体で把握を

国税庁によると、令和６年の相続税の課税割合（被相続人のうち相続税を課税された人の割合）は前年より0.5ポイント増の10.4％となり、10人に1人の水準となりました。課税割合が10％を超えたのは昭和42年分以降で初めてです。また、東京は20.0％となり、実に亡くなった人の５人に１人が相続税がかかる時代になっています。

■東京は20％で、５人に１人が課税対象に

国税庁が公表した令和６年分の相続税の申告事績によると、同年の死亡者数は160万5,378人で、相続税が課税された被相続人数は16万6,730人となり、相続税の課税割合がいよいよ10％を超える時代となりました。

遺産の基礎控除が縮小される以前の平成26年では4.4％であった課税割合が、改正後の平成27年には一気に8.0％に跳ね上がりました。その後は多少の上下を繰り返しながらも右肩上がりが続き、令和２年には8.8％、そして令和６年には10.4％となり、上述のとおり全国合計で16万6,730人が課税対象となりました。これは遺産の基礎控除改正前の平成26年（５万6,239人）と比べると約３倍にまで増えています。

令和６年の課税割合を都道府県別にみると、首都圏が圧倒的に高く、その中でも東京都が20.0％（前年18.9％）と最も高く、実に亡くなった人の５人に１人が相続税の課税対象となりました。これは不動産価格の高さが影響していると考えられます。令和８年の首都圏の公示地価をみても4.59％上昇していることから、今後とも課税割合は上昇が続くと予想されます。

同様に他府県の動向をみると、以下愛知が16.2％（同15.5％）、神奈川が15.5％（同14.9％）、埼玉が11.9％（同11.5％）、京都、奈良、静岡、千葉が11％台で続き、いずれも前年より高くなっています。

課税対象となった被相続人数では、東京が２万8,085人で最も多く、続いて神奈川１万5,864人、愛知１万3,398人、大阪１万1,079人、埼玉１万0,312人が１万人を超えています。

■財産の内訳、現金・預貯金最多で次は土地

令和６年分の課税価格の合計額は23兆3,846億円で、過去最高額を更新した前年よりも8.1％も増加しています。財産の内訳は、現金・預貯金等が34.9％と最も大きな割合を占めており、次いで土地が約30％、有価証券が約18％となっています。

日常の中では、土地等の不動産価格の上昇は目に見えないもの。「私は相続税がかかるほど財産を持っていないから…」というお客様に対し、預貯金だけでなく、自宅などの不動産や保有株式を含めた財産全体について評価することをお勧めすることも大切です。もし相続税がかかるようなら、しっかりと相続税資金準備対策をしておくことが肝要です。

表　令和５、６年の相続税の課税割合

	課税割合(%)		被相続人数		課税割合(%)		被相続人数
	令和５年	令和６年	(人)		令和５年	令和６年	(人)
北海道	5.3	5.7	4,336	滋賀	8.5	9.2	1,435
青森	3.7	3.5	724	京都	11.0	11.7	3,651
岩手	5.0	5.2	1,032	大阪	10.1	10.2	11,079
宮城	7.1	7.7	2,242	兵庫	10.5	10.9	7,435
秋田	3.3	3.7	640	奈良	11.0	11.8	2,055
山形	4.9	5.1	855	和歌山	7.6	8.1	1,179
福島	6.3	6.6	1,795	鳥取	6.1	5.7	455
新潟	7.1	7.1	2,335	島根	5.1	5.1	528
長野	7.9	8.5	2,446	岡山	8.3	8.7	2,228
茨城	6.9	7.5	2,911	広島	9.9	10.3	3,682
栃木	7.9	8.2	2,092	山口	7.2	7.3	1,563
群馬	8.3	8.7	2,374	徳島	8.0	9.0	1,018
埼玉	11.5	11.9	10,312	香川	9.7	10.2	1,399
千葉	10.6	11.3	8,527	愛媛	7.2	7.8	1,594
東京	18.9	20.0	28,085	高知	6.3	6.7	765
神奈川	14.9	15.5	15,864	福岡	7.6	7.8	4,915
山梨	8.1	8.1	903	佐賀	5.4	5.6	634
富山	8.5	9.4	1,428	長崎	4.7	4.9	969
石川	7.8	9.2	1,389	熊本	5.2	5.6	1,370
福井	8.7	9.0	950	大分	5.0	5.2	871
岐阜	9.7	9.7	2,569	宮崎	4.2	4.2	688
静岡	11.0	11.4	5,591	鹿児島	3.9	4.2	1,024
愛知	15.5	16.2	13,398	沖縄	7.8	8.2	1,269
三重	8.4	8.9	2,126	合計	9.9	10.4	166,730