



%は対前比 / 単位：千円

【考察すること】

売上高推移の傾向を見て、どの方向で商品提案をするかを検討する

- ・ 拡大傾向：保障を厚くする方向で検討
- ・ 縮小傾向：掛け捨てを検討
- ・ 横ばい：判断つかない

【補足】

以下観点を目安に傾向を判断する

- ・ 前期比較10%以上成長：拡大傾向
- ・ 前期比較±10%未満：横ばい傾向
- ・ 前期比較10%以上縮小：縮小傾向

【ヒアリング項目】

- 1) 拡大傾向：「拡大傾向にお見受けしますが、こういった要因で売上が増えたのですか？」
 - 2) 縮小傾向：「縮小傾向にお見受けしますが、こういった要因で売上が減っているのですか？」
 - 3) 事業計画：「今後3年間の目標や事業計画は立てられていますか？」
 - 4) イグジット：「社長の最終的なゴールはなんですか？例えば、家族や社員への承継、もしくは、パイアウトなどです」
- ⇒ 回答に対して、いつまでにそれらを描いているか？をお聞きする

【ヒアリングの意図】

1,2) 未来の傾向を予測するためにヒアリングする

現状減少傾向でも、未来増加する予測が立てられたら増加傾向と判断する

3) 会社の方向性、社長の思考性や性格をもとに、未来の事業拡大 / 縮小を定性面から判断する

ex) 綿密な事業計画を持っている＝未来の事業拡大確度高＝掛け捨てから積立への転換を視野に入れる

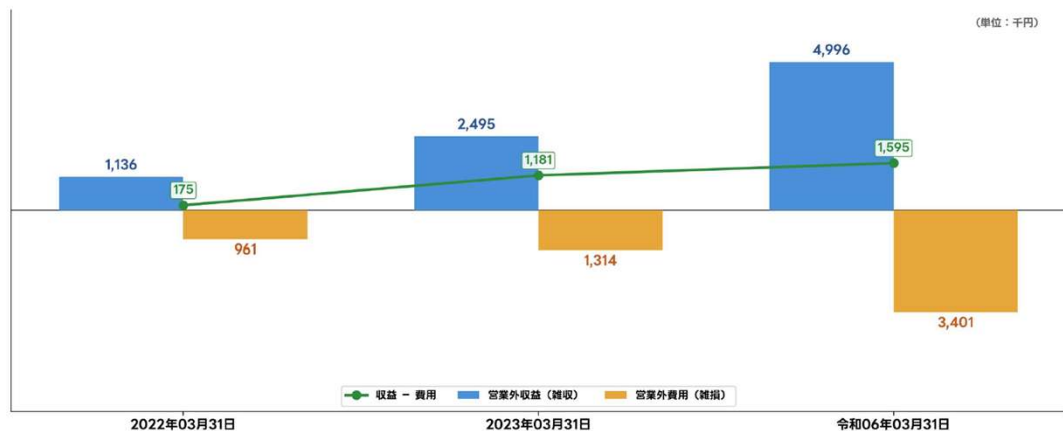
ex) 事業計画を持っていない＝未来の事業縮小確度高⇒現在の保険料よりも低い金額での提案をまず検討する

*BSの情報も含めて支払い余力を最終判断

4) 家族・社員が承継する場合は、株価を上げないために、損金を確保する

パイアウト/IPOの場合は、企業価値を上げる必要があるため、損金性は排除し、すべて資産性の商品にする

営業外収益・営業外費用（雑収・雑損）



	2022年03月31日	2023年03月31日	令和06年03月31日
営業外収益	1,136	2,495	4,996
営業外費用	961	1,314	3,401
収益 - 費用	175	1,181	1,595

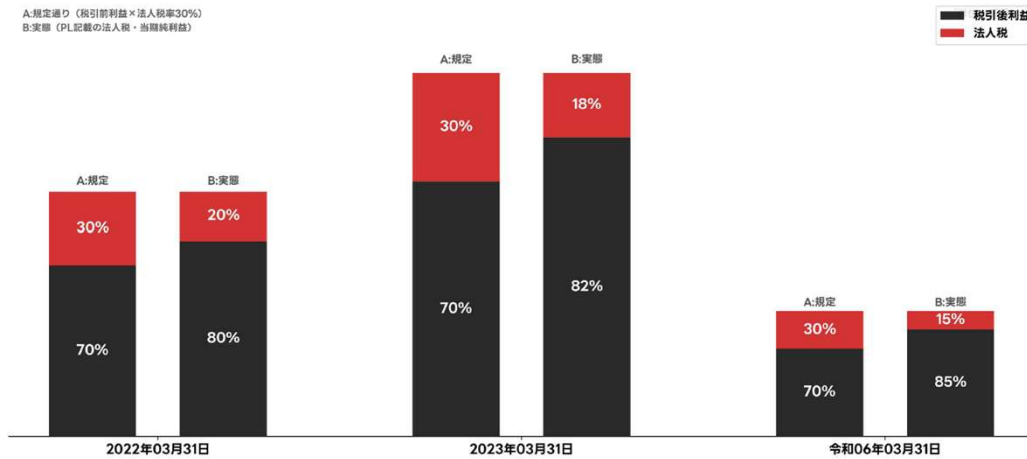
【考察すること】
 解約返戻金の有無によって、提案の方向性における検討を進める

【ヒアリング項目】
 「この期の雑収入 / 損失の内訳はなんですか？」
 「それは毎年発生するお金ですか？」
 ＊内訳の中に、保険解約による解約返戻金と回答があれば、
 「どういった事情があったのですか？」

【ヒアリングの意図】
 保険解約による解約返戻金と回答が合った場合、
 ・ 資金ショート ⇒ 同じことが発生し得る可能性が高いので、積立を検討
 ・ 退職金の支給
 ↳ 次に役員が入る可能性があるか？ ⇒ 追加提案を視野に入れる
 ＊ BSにて流動比率を確認した上で

法人税 規定 vs 実態

A:規定通り (税引前利益×法人税率30%)
B:実態 (PL記載の法人税・当期純利益)



※ 規定と実態の課税額に差異あり → 繰越欠損金が残存している可能性があります

【考察すること】

繰越欠損金がいくらあるかを推察する

そのことによって、既契約保険解約、もしくは保全時に発生する利益の計上するタイミングを調整する

* 繰越欠損金とは？

↳ 過去10年に発生した赤字が積み上がっているもの

【ヒアリング項目】

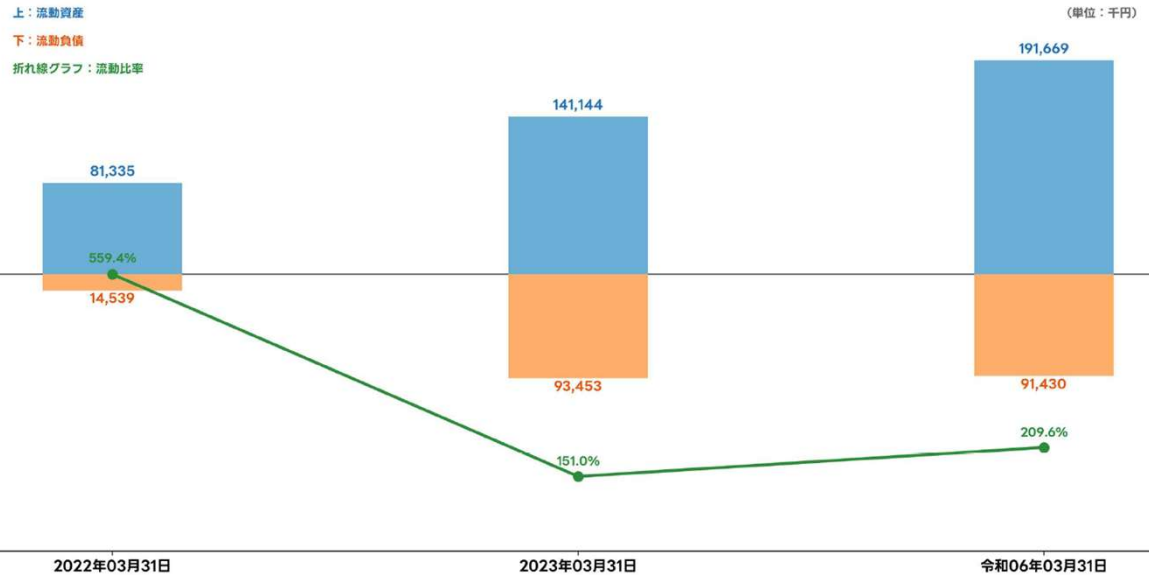
直近3期の決算書において、

- ・赤字が出ている場合
 - ・利益が出ているのに法人税が実効税率以下の場合
- 上記2つに当てはまる場合のみ以下を先方に質問する
「繰越欠損金は今いくら溜まっていますか？」

【ヒアリングの意図】

- ・赤字が出ている場合 → 繰越欠損金となる
- ・利益が出ているのに法人税が実効税率以下の場合 → 登記利益を繰越欠損金と相殺している可能性があるため

流動資産・流動負債



【考慮すること】

短期的な支払い余力

どれくらい保険料に充てることができるかを考察していく

【ヒアリング項目】

「年間を通して資金繰りが厳しくなる時期はありますか？」

「直近3期で資金繰りが厳しくなった場面はありますか？」

【ヒアリングの意図】

サイトバンス（お金の出入りのタイミング）を把握できていない会社が多い

→そこを見に行く必要があるのでは？

銀行からお金を借りるときに、1年以内 or 7~15年返済

短期借入れ（1年以内返済）

長期借入れ（7~15年返済）

流動比率100%の会社は

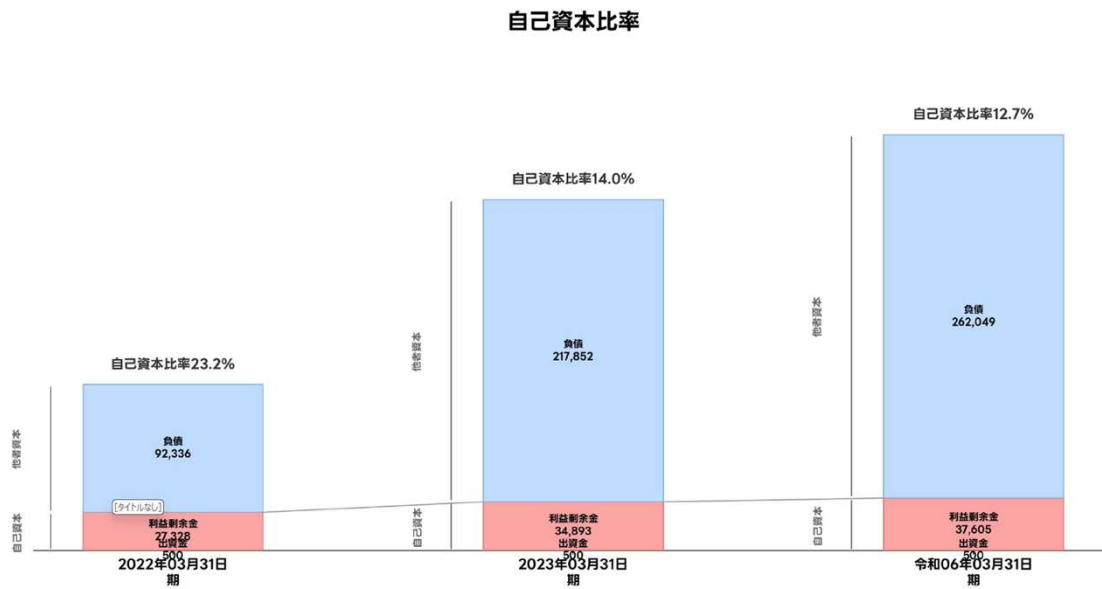
短期借入れ金がいくらあるか？

短期ではなく長期にできないか？

短期で支払う金額が減り、流動比率の改善に繋がる

流動比率は一般的には「流動負債に対しての流動資産200%が望ましい」

→200%を切っている会社さんの場合、掛け金は小さくしたほうが健全と判断



【考慮すること】
 事業承継を意図している企業に対して、現在の株主と株価を鑑みた上で、承継のスケジュール感と創出する利益額を相談し、提案する保険商材の方向性を定める

- 【補足】**
- 自己資本比率：会社の健全性を表す指標
 - 利益剰余金（純資産額-出資金の差額）が株価に影響を与える

- 【ヒアリング事項】**
- 事業承継（株の承継）のスケジュールはどのように考えているか？
 - 誰に株を承継するか？

- 【ヒアリングの意図】**
- 事業承継を意図している企業に対しては、損金性の高い商品を検討する
 - 事業承継のスケジュールと返戻金のピークを合わせるように設計する