

<第三種郵便物認可>

### フジサンケイ ビジネスアイ

2006年(平成18年)1月30日 月曜日

## インフォランス

中堅企業やオーナー経営者を主な対象に、保険に関するコンサルティングや税理士の紹介事業などを展開しているのが今年で創業六年目に入ったインフォランスだ。

単なる保険代理店では飛躍するうえで限界があるとみて、保険を活用したソリューションの提案、税務・財務面を中心とした経営アドバイスなど事業の裾野は広い。

創業者の佐々木雅士代表取締役は、事業に取り組み基本姿勢について「企業が研究開発や製造・販売などの本業に集中できるような環境づくりのお手伝いをさせていただいている」と語る。

財務や労務など本業以外の要素が、成長の足かせ



社員は「コンシェルジュ」という立場で業務にあたる(東京・三田)

逓増とは、あまりなじみのない言葉ですが、「次第に増える」という意味です。生命保険は一般に養老保険、終身保険、定期保険の三つに分類されますが、定期保険の一種として分類されています。

保険会社によって商品内容は異なるものの、特徴の一つが逓増という言葉が示す通り、保険料は一定ながら、加入後、一定期間を過ぎると上昇カーブを描くように保険金額が増えていく

### 素朴な疑問

という点にあります。法人契約の生命保険の一種としてよく利用されています。これは、事業規模が拡大していくに伴い、社長や取締役などの責任も重くなり、そうした経営陣に対する保障を手厚くしていく考えに沿っているためといえます。

経営陣が、万が一のときには、死亡退職金、慰労金、弔慰金などの財源としても役立つ。さらに、事業保障資金や事業継承資

## 保険、財務コンサル展開

となるケースが多々みられるというのだ。

佐々木さんは大学卒業後、銀行系の保険代理店に勤務。在籍した八年間で感じたのは、「保険だけにでなく、さまざまなサポートを提供するサービスがあってもいいのではないか」という点。

そして資本金三百万円で独立。東京・田端の小さな事務所を拠点に、当初の二年間は単身で保険代理店として活動しながら準備にあてた。それ以降は社員を採用し、保険コンサルティングや税理士の紹介事業などに取り組んでいる。

事業を軌道に乗せるうえで欠かせなかったのがインターネットの活用。逓増定期保険(後の「素朴な疑問」参照)の一括見積もりサイトをはじめ

有能な人材を募集しています。新卒採用に加え、三十代前半までの幹部候補生が希望です。将来、経営者に対する立場で経営をサポートできるコンサルタントを目指す意欲的な人で、若手のリーダーとして活躍してほしいと願っています。

め、税理士の登録サイトや紹介サイトなどを順次開設、顧客層を広げている。

社員は、コンシェルジュ(案内人)という役割を担い、顧客に対して保険の活用から利益構造・税負担の軽減などの財務コンサルティングまで、具体的な企画を提案する。

その社員は現在七人。今年四月には初の新卒者として四人が加わる。さらに来春には二ケタの採用を計画している。今期の手数料収入は、前期の約六倍にあたる八億八千万円を見込む。

こうした急成長に運動する形で、社内体制の整備を進め、「四年後には上場したい」と佐々木さんは意欲をみせる。

**ウチはこんな会社だよ**

- ▷ 本社＝東京都港区三田 3-9-7 ニキガラスビルディング
- ▷ 設立＝2000年12月
- ▷ 資本金＝1000万円
- ▷ 手数料収入＝1億5000万円 (05年11月期)
- ▷ 従業員数＝7人
- ▷ 事業内容＝保険コンサルティングや税理士紹介を中心とした総合経営側面支援

### 逓増定期保険

金の財源にもなります。また、契約者と受取人が法人の場合は、保険料が全額損金算入となるため、法人税や事業税の軽減につながります。このため法人によっては、税金対策の一環として積極的に逓増定期保険を利用しているケースが見受けられます。ただ、損金算入などには一定の条件を満たす必要があります。保険会社や税理士から適切なアドバイスを得た方が賢明といえるでしょう。

上場宣言