

オーナー社長のための  
FPワンストップサービス  
金融機関に所属しない  
第三者立場の専門家が  
あなたの資産形成をサポートします

わかる! 得する!  
確定拠出年金  
超・入門



開学 株式会社ライフワークFP 小島淳一

専業主婦・公務員も加入可能!

リスク低減 & 効率的に  
老後のお金を増やす!

2017年1月施行の改正確定拠出年金法に対応

運用期間中... 節税

ライフワーク株式会社  
代表取締役  
小島淳一

<http://lifeworkfp.com/>

# 目次

3、会社概要	3 P
4、代表挨拶	4 P
5、ファイナンシャルプランナーとは	5 P
6、出版実績	6 P
7、確定拠出年金 導入サポート	7 P
8、社長の社会保険料削減プラン 年金復活プラン	8 P
9、戦略MGマネジメントゲーム 研修	9 P
10、営業力UP研修	10 P
11、CTPTマーケティング支援	11 P
12、料金プラン	12 P

## 会社概要

会社名	ライフワーク株式会社
オフィス	〒103-0027東京都中央区日本橋3-2-14新槇町ビル別館第一2F TEL 03-4455-4790(取次:平日のみ9時~17時) FAX 03-6454-0653
E-mail	info@lifeworkfp.com
理念目的	貢献型サービスを実現し、日本のオーナー会社を元気にする。
社是	「先義後利」「真に働く姿を体現し、国家社会に示唆を与える」「黄金の奴隷たる勿れ」
目的	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ファイナンシャルプランニング業務</li> <li>2. 講演会、セミナー、研修の企画および開催</li> <li>3. 企業の営業、マーケティング、マネジメントに関するコンサルティング</li> <li>4. 人材育成支援</li> </ol>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●確定拠出年金導入支援 ●資産形成・ライフプラン計画 ●リスクマネジメント計画 ●相続トータル支援</li> <li>●社会保険料適正化支援</li> <li>●不動産購入支援 ●戦略MGマネジメントゲーム ●CTPTマーケティングプラン支援</li> </ul>
代表取締役	小島 淳一
代表略歴	<p>【プロフィール】 1970年神奈川県海老名市生。中野区在住。早大卒、「海賊とよばれた男」の石油会社・出光興産入社。SS増客増販、経営改善業務。2000年ソニー生命保険。MDRT資格、営業最高位・部長職昇格。2014年本当の「顧客第一主義」を貫くため、独立し、FP会社:ライフワーク株式会社を設立。</p> <p>【資格】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●日本ファイナンシャルプランナーズ協会会員(AFP)</li> <li>●一般社団法人 相続診断協会 相続診断士</li> <li>●マーケティングプランナー (企画塾認定)</li> <li>●戦略MGマネジメントゲーム認定インストラクター</li> </ul>

弊社は特定の金融機関に属さない第三者的な立場でオーナー社長様の資産形成のサポートを実行しているコンサルティング会社です。

社長様の「人生の伴奏者」「お抱えの社外参謀」を標榜し、FP業務を遂行しています。

私の仕事の第一義として、  
「**中小企業を元気にしたい。**」  
お客様に貢献し、お客様が経営する企業の付加価値を高めることです。

**総合FPサービス**を緻密に、かつ広範囲にご提供していきます。  
社長様には法人・個人両方の金融マネジメントが必要であり、それは生命保険だけではなく、家族・会社全体を関連づけながら総合的に管理・運用することがきわめて重要です。

そのために幅広い知識と15年のスキルを武器に、  
そして強力な**アライアンスパートナー**とのタッグによって、最適なコンサルティング力を発揮していくことを企図しています。  
さまざまな方々のお知恵お力をお借りしながら、オーナー社長に貢献してまいります。



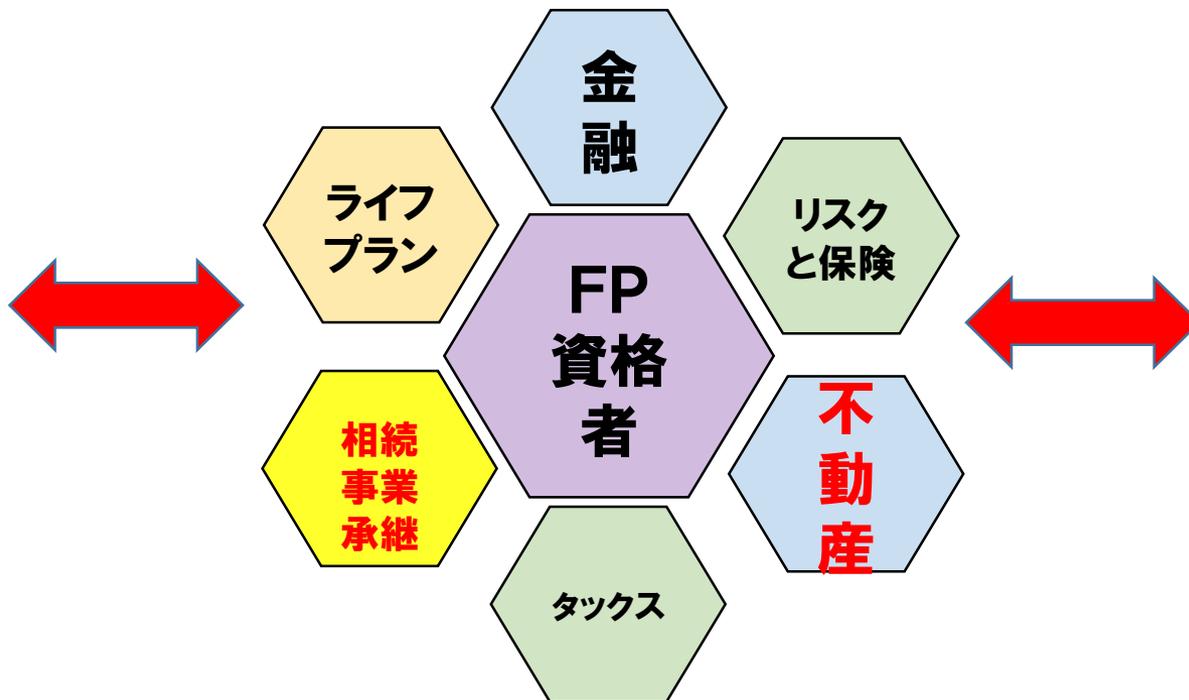
ライフワーク株式会社  
代表取締役

小島 淳一

# ファイナンシャルプランナーとは

FPは、さまざまな専門分野とお客様とを適切に結ぶ「コーディネーター」です。

税理士  
弁護士  
司法書士  
行政書士  
不動産鑑定士  
金融機関  
不動産業者  
建設会社



ライフプランに沿って、老後設計、相続対策を含め、  
トータルの資産管理、運用のアドバイスを行う人生設計の  
アドバイザー

## Amazon年金保険部門1位獲得

「わかる！得する！確定拠出年金 超・入門」



「いっきにわかる！一戸建て・マンションの買い方」



2017年5月  
「出光興産7年勤務日記(仮題)」  
上梓予定



**掛金全額が“社保料・課税対象外”の年金積立て**  
**確定拠出年金 ≪ 401K選択制プラン ≫**

**利率30%**  
**運用効果**

## 貯蓄するほど社会保険料が低減する！

社会保障制度の転換点を生きる私たちに“決定版的年金プラン”のです。  
 しかも老後だけじゃない！  
 社会保険料と所得・住民税の低減で会社と従業員の“今”も応援！

## 401k導入効果シミュレーション

【前提】40歳・月収40万円 ボーナス120万円 年収600万円

※健康保険：東京都／雇用保険：一般の事業／労災保険：その他の各種事業※人的控除：基礎控除+114万円  
 ※下記シミュレーション結果は一例です。給与額・掛金額や税率等により結果は異なります

⇒401kの掛金は給与と見做されず、計算上の年収から控除

## 401k選択制プランは経営者にお勧めです

元本非課税で積立金が保全される401kはリスクテイクする経営者の方々にもお勧めの資産形成プラン！

✓2号被保険者なら加入OK

⇒ **役員加入OK** (中退共等は加入不可)

✓掛金は所得税・住民税や社会保険料の対象外

⇒ **手残り金アップ**

✓個人国税滞納時以外は**差し押さえ禁止**

⇒ 資産保全効果

年間401k拠出額	「0」の場合		「24万円」の場合	
年間給与収入	6,000,000		5,760,000	
課税所得	1,793,528		1,653,704	
所得税+住民税	284,800		263,400	
標準報酬月額	410,000		380,000	
	企業	従業員	企業	従業員
年間社会保険料(賞与含む)	946,032	866,472	890,376	815,496
年間労働保険料	201,000	30,000	192,960	28,800
社会保険料+労働保険料	1,147,032	896,472	1,083,336	844,296
401k導入効果	企業		従業員	
社会保険料の削減効果	63,696		52,176	
税額の削減効果	-----		21,400	
削減効果 合計	63,696		73,576	
年間積立額に対する割合	-----		30.7%	

**なんと運用益も非課税**

## 60代の役員報酬適正化「年金復活プラン」

### 【60代シニア役員の役員報酬最適化】 利益・資金捻出「年金復活プラン」ご案内

支給停止の老齢厚生年金を活用した、  
60代役員のための“賢い経費節減ノウハウ”があります！

#### 役員報酬最適化サービスとは ～手取りを変えずに経費節減～

60歳～75歳未満の経営者・会社役員は、毎月の役員報酬が高額とみなされ、在職老齢年金の計算方法により、老齢厚生年金が全額支給停止となっているケースが多々見受けられます。

今回、ご案内させていただきますのは、全額支給停止となっている老齢厚生年金を、手取りの年取を変えることなく受給することができる役員報酬設計のご提案です。経費削減額は対象役員1人につき100万円～400万円程度の可能性もあります。

#### 制度を導入するメリット ～経費削減されたお金を利用して～

- ・対象役員のための役員退職慰労金積立資金として
- ・後継役員（ご子息様）の役員報酬昇給として
- ・若手社員の活性化（社員研修・昇給原資）の資金として
- ・設備投資への資金活用
- ・企業防衛、企業存続のための法人保険の活用
- ・財務体質（P/L・B/S）の改善による信用強化・・・など様々な用途が考えられます

#### 【無料】概算診断サービスの流れ

お申し込み

ヒアリング

概算診断  
(レポート作成)

ご報告

※お申し込みにあたり、経営者の方・役員の方などコンサル契約における決済者様との面談が必須条件です。

#### 概算診断 ⇒ 導入企画 ⇒ 実施計画・コンサルティング

- ・無料相談（ヒアリング）にて概要のご説明と概算診断（無料）を実施いたします。
- ・効果にご納得いただけましたら、詳細な導入調査・企画（有料）をご提案いたします。
- ・本格導入の企業様には実施計画・コンサルティング（有料）をご提案いたします。  
（経営状態にかかわらず、導入可能です。黒字・赤字を問わず導入が可能です）

「社長の手取りは変えないで、もらえていない厚生年金がもらえて、会社もプラスになる方法があります。

条件が整えばの話ではありますが、1000万の報酬でしたら、300万位減らせるかもしれません。」

役員様向け社会保険料削減サービスは、

社員様には影響なく、社長の判断で実現可能です。

売上に関係なく、財源が確保できますので、人材育成・含み資産作り、研修予算を捻出することが可能です。

本件は専門の社会保険労務士とタイアップしています。



**「富士通」の幹部候補社員向けにのべ約130名様の研修を実施してまいりました。**  
 実際に、ソフトバンクアカデミアで行っている研修であり、オーナー社長から、高評価を頂いております。  
 本セミナーは、決算書の読み方や経営分析の話ではありません。分析値や指標だけで会計を考える時代は終わりました。現実には、どうやって売上を増やし、どうやって粗利を増やし、どうやって利益を増やすかです。  
**今、経営者にとって必要なのは「儲けるための会計」**です。  
 戦略MGを活用した戦略的な会計思考を体感してください。

これはただの経営ゲームではありません。本格的な**企業会計原則**を取り入れており、マトリックス会計を駆使し、B/S、P/Lはもちろんのこと、キャッシュフロー計算書も自ら作成し、経営戦略が身につきます。

- 平成17年より、マネジメントゲーム定期主催 参加者のべ約130名
- 平成18年 株式会社トーエイ 経営幹部研修 参加者12名
- 平成22年 富士通ユニバーシティにて研修講義 富士通幹部候補約100名
- 平成23年 東京シンコーレザー株式会社にて研修講義 幹部15名
- 平成24年 株式会社トーエイ 経営幹部参加 10名研修講義
- 平成26年 アストモスエネルギー株式会社 新入社員教育10名講義
- 平成27年 トータルディスプレイ株式会社 グループ社長研修5名講義

## セールスプロセス



All rights reserved by eFP Co Ltd.2003

## セールス・プロセスの概要

アポイン ト	面談の約束を取りつける。具体的な保険の話をしない
アプ ローチ	「自分の保険をチェックしてみよう」という気にさせる。
ヒア リング	見込客の真のニーズを明らかにする。必要保障額を算出する。
保障診断/プランニング	見込客のニーズと既加入保険との適合性を判定し、必要な保障額を算出する。
プ レゼン テーシ ョン	現状の問題点と提案プランの妥当性をわかりやすく説明する。
ク ロージ ング	相手の不安や疑問を取り除き、契約申込みの承諾を得る。
申 込 手 続 き	申込書・告知+初回保険料について詳しく説明する。
紹 介 入 手	お客様の満足度が高いうち(契約申込みの直後)に紹介する。

All rights reserved by eFP Co Ltd.2003

## アポイント

目的 面談の約束を取り

ポイント 短時間で行う

保険の話をしてはいけない

二者択一方式で

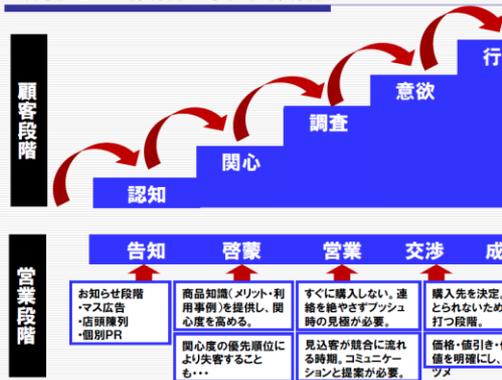


## アポイント・トークの6要素

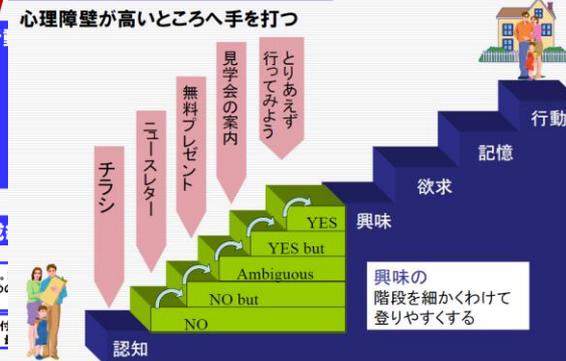
- ① イントロダクション (導入、紹介)
- ② インフルエンス (影響を及ぼす人)
- ③ パーパス (目的)
- ④ ディジション (意思決定)
- ⑤ カウンター (迎撃、応酬)
- ⑥ クロージ (終了、収束)

All rights reserved by eFP Co Ltd.2003

## 顧客心理段階と営業段階



## YANの法則・・・絵で表すと

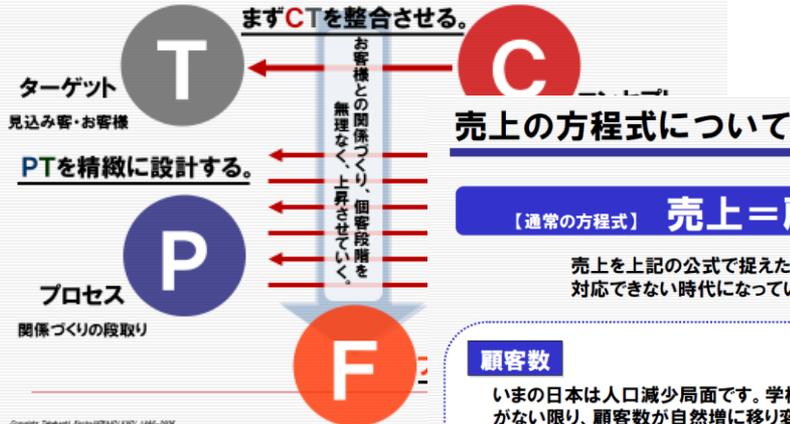


顧客心理段階	顧客状況	START	業務	目的	ツール・情報	費用	段階目標	備考
認知	認知(知る)							
関心	関心(興味)							
欲求	欲求(欲しい)							
行動	行動(買う)							

行動管理を習慣化し、世界保険営業トップクラスで構成するMDRTを連続達成した営業手法で、貴社の営業力UP・生産性向上に貢献いたします。

# CTPTマーケティング支援

4つのキーワードで、構造的に増販増客を設計する。



いまの日本は人口減少局面です。学校の新設や、観光名所の誘致などがない限り、顧客数が自然増に移り変わることは、なかなかありません。

## 顧客数

ご存知の通り、大手企業が売上の顧客の取り込みのために価格競争・値引き競争を展開しています。その中で、単価をあげは簡単ではありません、決断も難しいです。

## 単価

## プロセス管理と成果について

売上高 = 告知数 × 反応率 × 来店率 × 購入率 × 客単価



ターゲット	TV観望のつるも数字に上し、イベントも取りかかるとして、他の広告会社が協議できないセールスプロモーションを確立させ、クライアントの目的達成に専念し、常態化業務から必要とされる広告会社となり、会社の増収増益を促すことが狙いである。	消費層が
消費者心理	START	消費層
認知	認知	認知
関心	関心	関心
欲求	欲求	欲求
行動	行動	行動
記憶	記憶	記憶
継続	継続	継続

企画の神様直伝のCTPTマーケティング活用し、売上UPのサポートをいたします。

# 料金体系

ファイナンシャルプランナー

小島淳一

コンサルティング	料金	単位	備考
キャッシュフロー表・ライフプラン表作成	30,000円(税別)～	1回	
企業向け確定拠出年金導入サポート	100,000円(税別)～	1回	4ヶ月(4回訪問・説明会含)
社会保険料削減プラン	報酬額により変更	1回	報酬額による
営業力UP研修 3時間	100,000円(税別)	1回	
成果報酬型運用顧問	400,000円(税別)	1回	1年毎～契約
月次支援 ●財務改善●マーケティング等	30,000円(税別)～	内容応相談	12ヶ月～契約

企業向け 確定拠出年金 購入サポート	不動産コンサルティング
1、経営者向け 概要説明・セミナー・相談会 2、導入決定前・社員全員への説明会 3、導入決定後・社員様向け運用先アドバイス・セミナー 4、導入後 定期セミナー (5万円/回)  ・アフターフォローメンテナンス料金は応相談。	1、融資金融機関の選定・交渉・審査など事務代行 2、物件探し/建築家・不動産業者提携 3、 <b>初期費用削減コンサル(お薦め)</b> 4、火災保険・生命保険見直し比較・手続き。 5、購入後リスクマネジメント・資産運用 6、相続専門税理士への相談 7、賃貸物件シミュレーションご提案書の作成 8、キャッシュフロー表・ライフプラン表の作成 ・住宅コンサル契約書を締結頂きます。 ・途中サービス解除の場合は、実費※2のみご請求させていただきます。 <b>※料金:融資金額×1%(消費税別)</b> ※2実費とは、交通費及び審査申し込みに必要な書類(登記簿謄本、公図など)の取得費用を当事務所が立て替えたもの、金融機関調査費用・提携専門家相談料・提携業者経費をいいます。

戦略MGマネジメントゲーム	一日コース(約8時間)	二日間コース(約16時間)
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営を3期行う</li> <li>財務諸表の作成(B/S、P/L)</li> <li>経営計画の策定</li> <li>管理会計の講義</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営を5期行う</li> <li>財務諸表の作成(B/S、P/L、C/F)</li> <li>経営計画の策定</li> <li>経営計画の分析、検証</li> <li>管理会計の講義</li> </ul>
研修費用	1卓につき(5名まで参加可能) 100,000円(税別)	1卓につき(5名まで参加可能) 200,000円(税別)