

FRI保険営業研究会 のご案内

～資金調達ノウハウを活用して法人保険契約を獲得しよう～

・主催：株式会社 福田総合研究所 福田 徹

1. 「FRI保険営業研究会」とは？

保険営業のみなさんこんにちは。この会は、経営コンサルティングの株式会社福田総合研究所の代表取締役福田徹社長と、資金調達コンサルタントのMBSの吉田先生との共同により、発足した会です。

長年、保険営業の方を見ていますと、法人保険をとりたいのだけれど、どうやってアプローチしたらいいかわからない、社長にアポを取れたけれど何の話をしたらいいかわからない、保険の話をする事になったのだけれど、何の保険の提案をしたらわからない、という方が多くおられます。

また、今、企業経営者同士の話題といえば、なんといっても資金繰りです。どうやって経営者は資金調達をしたらいいかが、多くの経営者の悩みの種です。

最近、福田は、何人かの保険営業マンやライフプランナーのみなさんとお客様のところにご訪問しました。それで、最近の経営環境の話題をしたところ、法人保険が決まっていくのです。私が同行して、入社、以来最高の手数料を得た人がとうとう出ました。

ところで、不況の今、生命保険は求められているのです。たとえば、経営者が、日本政策金融公庫に融資の手続きに行くと、間違いなく生命保険に入っているか聞かれます。彼らに、生命保険を持っていかれていいのでしょうか。不況だから生保なんかはいらなないと思っている方は、勝手な誤解です。

福田自身も以前、生命保険の販売を専業でやっていたこともあり、MDRTの大会で米国へ何度か訪問したり、数社の保険会社から毎年のように、海外コンベンションに連れて行ってもらったりしたことがあります。

このような経験をした結果、我々は、保険営業の皆様に様々な側面からお役にたてるのではないかという思いに至りました。

今回、「FRI保険営業研究会」を発足させました。FRIとは、株式会社福田総合研究所の英語名称で、**Fukuda Research Institute Co., Ltd**の略称です。今の時代こそ、保険営業マンが必要とされていると思います。ぜひ、皆様ご参加ください。

2009年7月

株式会社 福田総合研究所

FRI保険営業研究会 福田 徹

2. 主催者の紹介

・ 主催者：福田 徹



- ・ 株式会社 福田総合研究所 代表取締役社長
<http://www.fukuda-ir.jp>
- ・ 生年月日：昭和35年12月9日 大阪府生まれ
- ・ 関東学院大学経済学部経営学科 非常勤講師
- ・ 國學院大學 兼任講師

< 略歴 >

大阪府出身、早稲田大学法学部、山西大学（中国）短期留学、野村証券、英国野村証券（1985~1989）にて、英国ビッグバン対応業務、海外業務企画部にて海外の現地法人設立など大蔵省証券局との交渉、野村 IR 出向（上場、未上場企業に IR コンサルティングを実施、コンサルティング企業173社アドバイス企業791社）、1999年4月よりソニー生命、新人賞入賞、スペシヤルライフプランナー認定、MDRT(Million Dollar Round Table)基準達成（MDRTとは、全世界生命保険営業職の毎年業績トップ6%のメンバーで構成され、本部は米国シカゴ。メンバーは、相互研鑽と社会貢献を活動の柱とし、顧客のために最善の商品、知識、情報等を提供する）

2005年5月 ㈱福田総合研究所創業、数社の社外監査役兼任

< 主な資格 >

関東学院大学講師（経済学部経営学科）、國學院大學 兼任講師、ファイナンシャルプランナー（CFP）、英語検定1級、宅地建物取引主任者、日本証券アナリスト協会検定会員、中小企業組合士、東京商工会議所会員、アマチュア無線4級、日商簿記2級、生命保険アドバイザー協会会員、生命保険面接士、日本ファイナンシャルプランナーズ協会認定講師、全国経営者団体連合会アドバイザー、損害保険販売資格、証券外務員資格、DCプランナー2級

< 主なセミナー >

ライフプランニング（各地）、企業価値向上のための生命保険、インサイダー取引規制（各社）、IRについて、株主総会、社葬、オフショア金融

＜主な著作＞

「インベスターリレーションズ」（CFO 協会）、「リスクマネジメントと IR」（日本リスクマネジメント協会）、「個人投資家向け証券投資のテキスト」（証券広報センター）、各社のマネー雑誌の金融関連記事など。

・ 吉田 学（MBS 代表／資金調達コンサルタント）



- ・ MBS <http://www.mbs-con.com/>
- ・ 昭和 42 年 1 月 28 日 大阪府生まれ
- ・ 資金調達会計人会（FAPS）主催
<http://www.fa-ps.com/>
- ・ 資金調達サポート会（FSS）主催
<http://www.mbs-con.com/mbssupport.html>
- ・ インブルーム LLP 組合員
<http://www.inbloom.jp/foresight/>

＜略歴＞

- ・ 平成 3 年 4 月：株式会社 スリーエフ 入社。
- ・ 平成 8 年 5 月：同社退社。
飲食業に従事。公的支援・FC 関連コンサルティング業務も開始
- ・ 平成 10 年 12 月：経営コンサルティング会社設立に参加
- ・ 平成 13 年 4 月：My Best Support（MBS）設立。現在に至る
- ・ 平成 20 年 2 月：資金調達サポート会（FSS） 設立
- ・ 平成 20 年 5 月：資金調達会計人会（FAPS） 設立

＜実績＞

- ・ 年間相談、支援数：年間 100～200 社
- ・ 資金調達総額：約 20 億円以上（対中小企業）
- ・ その他業務：
 - 1) 大型プロジェクトファイナンス等のメンバー参加（財務資料作成担当）
 - 2) 大手外資系ファンドとの折衝など（財務資料作成担当）
 - 3) 外国人投資家からの大型出資取り付け（財務資料作成担当）
 - 4) FC 本部の立ち上げ及びファイナンス指導
 - 5) 中小企業の事業再生アドバイザー

6) 中小企業・M&A 実務

- ・イオングループ
「夢のある未来」イオン21キャンペーン提案コンテスト／『グッドアイデア賞』受賞
- ・日本FP協会認定 / 社団法人金融財政事情研究会（金融渉外技能審査）
認定ファイナンシャルプランナー

< 執筆等について >

1) ビジネス書

- ・究極の資金調達マニュアル（こう書房）
- ・社長のための資金調達100の方法（ダイヤモンド社）
- ・独立開業のしくみが1週間でわかる本（ダイヤモンド社）→2、5章担当

2) 連載

- ・FC開業の秘訣、融資決定を勝ち取れ、レッツ開業融資（月刊店舗）
- ・税のしるべ（財大蔵財務協会）
- ・livedoor スモールビジネス 特集記事（livedoor）
- ・CHAMBER WEB（日本商工会議所推奨WEB）
- ・店づくりのお金（新しい飲食店開業）など

3) 資金調達や融資等の小冊子等

- ・資金調達の新手法の早分かり（社団法人「全国信用金庫協会」監修）
（ダイヤモンド社編集）
- ・独自編集小冊子 全21種類作成 など

4) その他、主な執筆

- ・企業診断（同友館）
- ・日経BP社
- ・MY経営情報（明治安田生命、ダイヤモンド社）
- ・月刊店舗
- ・月間シリーズ（株式会社アックスコンサルティング）
- ・ビジネスサポート（東京商工リサーチ）
- ・企業実務（日本実業出版社）
- ・税界タイムズ
- ・納税通信 など

3. サポート内容

「FRI 保険営業研究会」において、会員様向けに以下のようなサポートを実施しています。

	A	B	C
携帯電話にて常時連絡可（福田、吉田ともに可能）	○	×	×
福田徹の営業同行	○	×	×
面談相談（月1回：60分）	○	×	×
電話相談（1回30分／月1回）	○	○	×
メール相談	○	○	○
保険及び資金調達“勉強会”への無料参加（不定期）	○	○	○
吉田学の「資金調達」音声ファイルセミナー（MP3）／毎月	○	○	○
福田徹の「保険、直接金融」音声ファイルセミナー（MP3）／毎月	○	○	○
資金調達・マンスリーレポートの配布	○	○	○
成功報酬型・資金調達のサポート（ケースによる）	○	○	×
研究開発・サービス系／補助金・助成金の無料診断	○	○	○
会員限定、緊急極秘メール等の配信	○	○	○

※会員A様については、保険契約の商談をしている企業への（福田徹による）営業同行のお手伝いも可能です。ただし、内容によってはお断りすることもありますので、何卒ご理解の程よろしくお願いたします。

※面談相談は、会員A様に限り「月1回」はお受けします。ご希望の際は、事前にメールでお申し込み下さい。（福田への保険営業相談、吉田への資金調達相談、ともに可能。） 電話相談も同じです。

※「マンスリーレポート」は、会員A様に限り、ワード版で添付送信いたします。ご自身のお名前（事務所名）で、営業先の企業に発行して下さい。結構です。ヘッダーとフッターに名入れ可能です。そのまま利用して下さい。

◎会員向けのプレゼントテキスト

1. 基礎テキスト（資金調達解体新書）／PDF版約300P 音声ファイル120分

このテキストで中小企業に関する資金調達知識を身につけてください。これで、基礎知識については、ほぼ大丈夫です。企業経営者との話題には事欠きません。

2. 法人設立マニュアル（開業融資編）／PDF版 24頁 音声ファイル40分

企業を設立する際に注意する点があります。それを知らないと融資等を受けることができなくなる可能性があります。分社化する際も同じです。この知識を知っている経営者や行政書士等は皆無です。

3. 格付け・スコアリングアップマニュアル／PDF版 113頁

金融機関の審査の基準は、“格付け”です。これを知らずして銀行対策はできません。経営者が最も知りたい知識でしょう。

4. 料金(会費)

料金(会費)については、以下の通りです。

	月額
入会金	10,000円/加入時のみ
会員A	30,000円/月
会員B	20,000円/月
会員C	10,000円/月

※ご注意

1) 加入時には、「入会金+各会費の2ヶ月分」をお振込みいただきます(※会員Cの方は4ヶ月分)。その後は毎月の口座引落になります。会費は、「当月末締めの当月12日の引落」になります。(つまり、当月支払いだにご理解してください。)

<事例> 会員Bに8月から加入する場合

- ・初回ご請求額：50,000円(指定口座へのお振込み)

※内訳：入会金10,000円+(月会費20,000円×2ヶ月分)

※月会費の8月、9月分についてはお振込みになります。

- ・3ヶ月目(10月)以降、毎月20,000円を口座から引き落とし致します。

2) 退会、再入会について

“退会希望する月の前月まで”に申し出るよう、お願いいたします。

<事例>

7月に退会したい場合は、6月末までに申し出てください。その際は、7月分の引落しはさせていただきます。引落システム上、何卒ご理解の程よろしくお願いいたします。

尚、本会規約では以下の通りになっています。

(退会、再入会) 第7条 入会して1年間は退会できないものとする。 2. 本会を退会する会員は、所定の退会届を前月までに提出しなければならない。(Eメールによる意志表示でも認められる。) 3. 会員の意思に基づく退会をした場合、いかなる理由においても会費の返還はしない。 4. 再入会を希望し、それを認めたときは、再入会が認められる。また、所定の入会金・会費を改めて納入しなければならない。
--

※お申し込みについては、最終ページのお申し込み用紙をFAXして頂くか、又はお電話、Eメールでも申し込み可能です。

5. 「FRI保険営業研究会」規約

加入される際は、必ず規約を読んで、ご理解した上でお申し込み下さい。加入のお申し込みをされた方は、本規約を理解しているものを理解いたします。

(名称)

第1条

本会は、「F R I 保険営業研究会」とする(以下、「本会」という)。

(目的)

第2条

本会は、会員である保険営業関連事業者（ライフプランナー、保険営業、保険代理店等）の保険営業のサポートをするための的確な情報とノウハウを、会員限定に公開していきます。その結果、会員様の健全な発展・成長を促進することを目的としています。

(活動内容)

第3条

本会は前条の目的を達成するために次に掲げる活動をする。

- (1) 各種会員向けテキストの作成
- (2) 定期音声セミナーの開催
- (3) 定期・不定期セミナーの開催
- (4) 定期・不定期勉強会の開催
- (5) ファイナンスレポートの作成
- (6) 相談会の開催
- (7) 電話相談の実施
- (8) Eメール相談の実施
- (9) 各種セミナー支援
- (10) その他専門家の紹介
- (11) 前各号に付帯する関連活動

(会員)

第4条

本会の会員は次の2種とする。

- (1) 会員A 保険営業事業者を対象とする。

(2) 会員 B 保険営業事業者を対象とする。

(3) 会員 C 保険営業事業者を対象とする。

(入会金及び会費)

第5条

会員は、会費を期日までに納入しなければならない。

2. 本会の当初の入会金及び会費は、次に掲げる額とする。

・ 入会金 **10,000** 円 / 月会費 **10,000～30,000** 円

3. 支払い方法は、入会金、年会費の一括支払い（金融機関振込み）、又は毎月の引き落としとする。

4. 会費については、会員の意思に基づく退会の場合は、いかなる理由においても返還されないものとする。

(入会の不承認)

第6条

入会申込をした者が以下のいずれかの項目に該当する場合、入会を承認しないことがある。

(1) 過去に何らかの理由で除名処分を受けたことがある場合

(2) 本会とは相反する思想、行動をした場合

(3) その他の理由で非承認と判断された場合

(退会、再入会)

第7条

入会して1年間は退会できないものとする。

2. 本会を退会する会員は、所定の退会届を前月までに提出しなければならない。（Eメールによる意志表示でも認められる。）

3. 会員の意思に基づく退会をした場合、いかなる理由においても会費の返還はしない。

4. 再入会を希望し、それを認めたときは、再入会が認められる。また、所定の入会金・会費を改めて納入しなければならない。

(会員資格の喪失、除名)

第8条

次に該当するときは、資格を喪失、除名することができる。

(1) 本規約に違反し、警告後も遵守しなかったとき。

(2) 本会の名誉や信用を著しく傷つけたとき。

(3) 本会および本会員に損害を与えたとき。

(4) その他、除名に値すると判断されたとき。

2 会員がその資格を喪失しても、既に納入した会費は返還しない。

(権利)

第9条

会員は第3条に記載したサポートの権利を有するものとする

(義務)

第10条

会員は以下の義務を守らなければならない

(1) 会員は本会の目的と本規約を遵守しなければならない。

(2) 会員は毎年（又は毎月）、会費を納入しなくてはならない。

(3) 会員は住所、氏名等に変更が生じた場合、ただちに届け出なければならない。

(権利・義務の始期)

第11条

会員としての権利は、会費の納入が完了した時に発生するものとする。

(会員譲渡の禁止)

第12条

会員は第三者に会員として有する権利を譲渡若しくは使用させる等の一切の処分行為はできないものとする。

(私的利用の範囲外の利用禁止・秘密の保持)

第13条

会員は、本会を通じて入手した情報について、複製、販売、出版、送信、放送、工業所有権の出願その他私的利用の範囲を越えて使用をすることはできない。また、第三者をして使用させることはできないとするが、ともに本会が承認した場合を除く。

(個人情報の取扱いについて)

第14条

会員の個人情報は、送付その他連絡業務など、必要な範囲内で必要な限度に応じて使用するものとする。

2. 個人情報の収集は、適法かつ公正な手段によって行われるものとする。
3. 本会は、会員の特定商取引の表示に記載する情報以外の個人情報を会員本人の同意なしに第三者に開示することはありません。
4. 本会または業務委託する各種団体からダイレクトメール、電話、Eメール等で案内することができる。

(規約の変更)

第15条

本規約の変更は、必要に応じて行うものとする。

(付則)

第16条

本規約の施行は、**2009**年7月1日からとする。

制定： 2009年7月1日

お申し込み方法について

1. 下記フォームに必要事項をご記入の上、FAXして下さい。
2. お電話、E-mailにて、お申込みもできます。
また、お問い合わせも、お気軽にどうぞ。

TEL 03-6206-2020

E-mail info@fukuda-ir.jp

株式会社福田総合研究所

担当：野澤、福田

FAX: 03-6206-2233

希望会員に丸をつけて下さい。	会員 A ・ 会員 B ・ 会員 C
(ふりがな) 御名前	
御社名	
御役職	
御住所	〒
御電話番号	
F A X	
Eメール	

※Eメール及び電話でお申し込みの際は、上の内容についてお知らせ下さい。

※お振込み等についての詳細は、後日Eメールにてご説明させていただきます。