

Online Salon

オンラインサロン ご提案書



HELLObase



Concept

中小企業の事業発展に 貢献できる人財になろう



オンラインサロンを創った経緯

保険の本質は「保障」。

つまり経営者に万一の事があった時のリスクマネジメントが我々の使命です。
どのようにリスクマネジメントをしていくのかという正しい知識を身に着ける
必要があり、そのような志ある保険募集人の方同士が情報交換を行い、
共に学べるコミュニティを創りました。

またリスクマネジメントに加えて、どのように経営者の事業に
貢献していくのかという事が求められます。

その為に必要なビジネスマッチングの場、補助金・助成金などの相談の場・
財務経理についての相談の場など、企業経営者に貢献できる環境を創りました。

共に、志ある経営者の方に貢献していきましょう。

株式会社 HELLO base 代表取締役 渡邊一史



オンラインサロンの全体像

Point 1 案件・補助金相談などが出来るコミュニティ招待

Point 2 HELLO base 主催の研修をいつでも動画視聴可能

Point 3 ビジネスマッチング掲示板のご招待

Point 4 法人保険提案に使える資料やツール使い放題

Point 5 HELLO base 主催の研修に半額で参加可能

Point 1 案件・補助金相談などが出来るコミュニティ招待

中小企業経営者に貢献できるように情報交換・案件相談・補助金や助成金の相談などが可能な会員様限定のコミュニティにご招待いたします。

チャンネル名	内容
交流・情報交換	志ある保険募集人の方同士で日頃の悩みや活動などを共有することが出来ます。
助成金相談	中小企業向けの助成金チャンネルを専門家が運営。情報提供・個別相談が可能。
財務・経理相談	中小企業向けの財務・経理チャンネルを専門家が運営。情報提供・個別相談が可能。
補助金相談	中小企業向けの補助金チャンネルを専門家が運営。情報提供・個別相談が可能。
事業承継相談	中小企業向けの事業承継チャンネルを専門家が運営。情報提供・個別相談が可能。
法人保険案件相談	中小企業向けの法人保険案件チャンネルを専門家が運営。情報提供・個別相談が可能。
マーケティング	SNS の使い方や営業方法について相談できる場です。
学習・スキルアップ	研修動画や提案資料などがアップロードされます。

Point 1 案件・補助金相談などが出来るコミュニティ招待

ビジネスの場でよく利用されている「slack」というコミュニケーションツールのアカウントを個別に発行し、ログインできる状態に致します。

ログインすれば、補助金や助成金相談や案件相談、中小企業経営者に貢献できる情報などを受け取ることが出来ます。



Point 1 案件・補助金相談などが出来るコミュニティ招待

相談例

- 借入負担が大きい企業なので、どう負担を減らしたらよいか教えてほしい
- お客様が事業再構築補助金を申請したいので、専門家を紹介してほしい
- 新規で保険提案する先について、アドバイスが欲しい

Q.

既にご契約先のお客様なのですが、借入も増えてきたので、自分に万一の事があったときのことを考えて、保障を強化したいと考えています。1億円の保障を追加で検討していると言われているのですが、今後どのように進めていくべきでしょうか？



保険募集人 Aさん

A.

ご質問ありがとうございます。下記の流れで進めていきましょう。

- ① 財務諸表をお預かりする。(預かり方は動画をご覧ください)
- ② 経営者に万一の事があった時に、会社をどうしていくつもりかをヒアリングする。(承継か清算か)

財務諸表がお預かりできれば、またご連絡ください。



HELLO base 渡邊

Point 2 HELLO base主催の研修をいつでも動画視聴可能

HELLO base 主催の研修動画の大半を会員様専用サイトでいつでも視聴可能です。
研修資料もダウンロード可能で、何回でも復習する事が出来ます。
※一部の有料研修は閲覧できません。

HELLO baseセミナー

- 保険募集人なら絶対に事業計画を立てよ！
講師 株式会社HELLO base代表 渡邊一史
1:31:43
#保険募集人向け #法人保険
- 財務コンサルティングスキルを身に着ける①
講師 株式会社HELLO base代表 渡邊一史
53:01
#保険募集人向け #保険営業 #法人保険
- コンサルティング思考を身に着ける①
講師 株式会社HELLO base代表 渡邊一史
59:51
#保険募集人向け #経営者向け
- 相続・事業承継
講師 株式会社HELLO base代表 渡邊一史

外部講師セミナー

- 第4回 法人保険を極める
～自社株承継信託契約～
講師 池内宏征
1:21:49
#保険募集人向け #法人保険
- 第3回 法人保険を極める
～家族信託～
講師 池内宏征
1:20:18
#保険募集人向け #法人保険
- 第2回 法人保険を極める
～死後事務委託契約～
講師 池内宏征
1:10:11
#法人保険 #保険募集人向け
- 第1回 法人保険を極める
～生前信託～
講師 池内宏征

HELLObase

財務コンサルティングスキルを身に着ける

法人保険営業マン研修を受講した方（受講予定の方も可）は無料、未受講の方は55,000円です。
こちらにお申込みいただければ、法人保険営業マン研修は無料となります。

毎月第4水曜 17:00-18:00

4/26	まずはMVVと社長の想いを知ろう	10/25	多角的な予算設定の方法
5/24	ビジネスモデルキャンバスを描く	11/22	資金繰り表で3か月先の現状を知る
6/28	ストラクチャー図で因数分解する	12/27	生産性分析
7/26	損益計算書のロジックツリー	2024年 1/24	限界利益の考え方
8/23	現預金の増減分析とCCC	2/28	予実管理をしないとゆでガエルになる
9/27	粉飾決算の作り方	3/27	財務コンサルティングのまとめ

条件：2回以上休まないこと・画面オン・喋れる環境を創る事・毎回の宿題に取り組むこと

Point 3 ビジネスマッチング掲示板にご招待

保険募集人の方のお客様や現在商談しているお客様などのお悩みをビジネスマッチング掲に投稿する事により、解決へ繋がる可能性があります。

例) 仕入れ先・外注先を探している / 販路開拓したい / ビジネスパートナーを募集している …等

弊社はコンサルティング事業もやっておりますので、弊社クライアントやセミナーで出会った経営者の方に随時登録していただき、大きなコミュニティにしていく予定です。

Q.

私のお客様で新規で開発した洋菓子を、百貨店に展開していきたいので、〇〇百貨店のバイヤーさんに繋がりがある方いませんか?もしくは〇〇百貨店と取引のある会社と繋がりがあればご紹介ください。



保険募集人 A さん

A.

私のお客様で〇〇百貨店に商品を展開されているお客様がいるので、バイヤーさんを紹介してもらえないか聞いてみますね。どんな商品かが分かる簡単な資料をいただくことはできますでしょうか?



保険募集人 B さん

Matching!

Point 4 法人保険提案に使える資料やツール使い放題

法人保険提案に必要なツールやコンサルティングに使える資料、
経営者の方が使えるような資料などを随時アップロードしていきます。

借入金に対する準備をしておきましょう
共通

負債の部	
I 流動負債 〇〇〇,〇〇〇	
支払手形	〇〇,〇〇〇
買掛金	〇〇,〇〇〇
短期借入金	〇〇〇,〇〇〇
買手引当金	〇〇,〇〇〇
未払い法人税等	〇〇,〇〇〇
II 固定負債 〇〇〇,〇〇〇	
長期借入金	〇〇,〇〇〇
負債の部合計 〇〇〇,〇〇〇	

短期借入金	万円
長期借入金	万円
借入金合計	万円

↓ ÷ 0.7 (法人税考慮)

①必要保障額	万円
--------	----

団体信用生命保険の加入を確認
 連帯保証の有無を確認
 金融機関との関係性を確認

化時に備えておきましょう
承継

①現状売上高	万円
②売上減少額	万円
③粗利益率	%

↓ ②×③で喪失利益額を計算する

④喪失利益額	万円
⑤改善までの期間	年

↓ ④×⑤で必要保障額を計算する

①必要保障額	万円
--------	----

事業清算時に必要保障額に充当できる金額
計算しておきましょう
清算

資産の部	
加資産 〇〇〇,〇〇〇	
現金・預金	〇〇,〇〇〇
受取手形	〇〇,〇〇〇
売掛金	〇〇〇,〇〇〇
貯蓄資産	〇〇,〇〇〇
その他の流動資産	〇〇,〇〇〇
短期借入金	〇,〇〇〇
減資産 〇〇〇,〇〇〇	
建物	〇〇,〇〇〇
車両運搬具	〇〇,〇〇〇
ソフトウェア	〇〇,〇〇〇
投資有価証券	〇〇,〇〇〇
その他の投資	〇〇,〇〇〇
資産の部合計 〇〇〇,〇〇〇	

①流動資産	万円
②流動資産の内、現金化不可の資産	万円
③現金化できる流動資産 (①-②)	万円
④固定資産を現金化した時の金額	万円

↓ ③+④で必要保障額を計算する

⑥充当金額	万円
-------	----

Point 5 HELLO base主催の研修に半額で参加可能

例1) 法人保険営業マン研修 : 通常 5万円 (税別) → **2.5万円** (税別) にて受講可能

例2) 法人保険営業マン研修続編 : 通常 10万円 (税別) → **5万円** (税別) にて受講可能

※一部対象外の研修もあります。この特典5を使って半額で研修受講される場合は初月の無料期間含めて7か月目までは解約できませんのでご了承ください。

For Insurance Producers



経営者に求められる営業マンになれる!

法人保険営業研修

— 第11回 —



HELLObase

財務知識と
営業の武器を
手に!



法人保険営業研修 (第11回)

1

For Insurance Producers



財務知識がゼロでも安心!基礎から丁寧にレクチャーします!

当講座は、財務の基礎知識から決算書の読み方、法人保険の組み立てや提案方法を12時間かけてみっちり学んでいただきます。財務知識が全くない方や、法人保険の提案経験がない方でも安心してご受講ください。
(対象者: 今から法人保険営業にチャレンジする方・法人保険を販売するにあたっての基本を理解したい方)

研修スケジュール (2023年)			
日程	内容	日程	内容
3月7日	・財務諸表の読み取り方 (BS・PL・CF)	4月25日	・福利厚生資金の提案方法
3月23日	・保険営業マンの財務分析 ・決算書の預かり方	5月9日	・役員退職金・弔慰金の提案方法
4月11日	・事業保険対策資金の提案方法 ・経営者保証に対するガイドライン	5月23日	・事業承継資金の提案方法 全日16~17時半にて開催いたします。

オンラインにて受講可能!

HOKE SUKU

大阪市北区西天満2-2-3
担当: 渡邊
MAIL: watanabe@helloworldbase.jp
TEL: 080-3801-7498

PRICE

2時間×6講義 | **50,000**円 (税別)

法人保険営業研修 (第11回)

4

オンラインサロン料金体系

下記の特典が全て含まれて

月額 **5,980** (税込) 円

初月はお試し期間で無料

※1年間で法人保険が1件でも成約できれば、ペイできるような価格帯に設定しております。

特典一覧

- Point 1 案件・補助金相談などが出来るコミュニティ招待
- Point 2 HELLO base 主催の研修をいつでも動画視聴可能
- Point 3 ビジネスマッチング掲示板のご招待
- Point 4 法人保険提案に使える資料やツール使い放題
- Point 5 HELLO base 主催の研修に半額で参加可能

よくある質問

Q. 1 法人保険が未経験なのですが、参加しても大丈夫ですか？

A. 全く問題ありません。初めての方用のコンテンツもたくさんあるので、オンラインサロンを通じて1から学んでいただくことができます。

Q. 2 どんな動画を見る事が出来るのですか？

A. HELLO base 主催の有料・無料問わずに大変の研修を視聴する事が出来ます。ただし10万円超の研修は対象外となります。

Q. 3 助成金や補助金相談で具体的にお客様が申請される場合のサポートはあるのでしょうか？

A. もちろんです。弊社と業務提携している行政書士や社会保険労務士の方をお繋ぎさせていただきます。
(お客様には別途費用が必要です)

よくある質問

Q. 4 初月お試しをしてから、継続するかどうか判断してもよいですか？

A. 全く問題ありません。

まずは初月お試ししていただき、オンラインサロンで出来ることを体験してください。

Q. 5 最低契約期間などはありますか？

A. 特にありませんので、いつでも解約する事が可能です。

Q. 6 一旦解約した後すぐに登録する事はできますか？

A. 解約して1年間は登録をお断りしております。解約日から1年経過後、再登録する事は可能です。