

04 社長力向上セミナー

～65歳以上の経営者必見～

“ 役員報酬を減らさずに厚生年金を満額受給する方法 ”

講師:加藤弘幸



加藤弘幸 プロフィール

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。
月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、
現在京都、大阪で3社を経営。

最近では売上UPの仕組みから資産形成・節税対策まで社長の
右腕コンサルタントとしても活躍中。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリーク
ラブ、京都市中央倫理法人会在籍。
主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

会社の経費節減+社長の可処分所得大幅増を実現

日本の社会保障の中核をなす健康保険と厚生年金。その保険料は
報酬比例で決められており、役員報酬150万円の社長なら、労使合
計で毎年300万近い保険料を納めています。

通常は65歳まで支払うとそこから年金支給が始まるのですが、中
小企業のオーナー社長の場合、今まで通り役員報酬を受け取れば年
金は一切もらえない仕組み（在職老齢年金）になっています。

もらえない年金に毎年300万の保険料…。昨今の経営環境では65
歳で引退し、後継者の方に引き継げるケースは稀であり、ほとんどの
経営者が実質年金保険料を「掛け捨て」することになっているの
です。本セミナーではどうすれば年金受給を受けられるのか、具体
的な対策について詳細に解説するセミナーとなっています。

日時 5月20日(月) 17:00～18:30

参加費 3,000円（予約制：限定8名、先着順）

場所 弊社会議室（烏丸三条 KDX 烏丸ビル 2F）

お申し込み・お問い合わせ

0120-77-2608
E-mail: info@keio-web.com



セミナーの収益金は「平和NGO」
テラ・ルネッサンスの活動資金に
全額募金させていただきます。

最新のビジネスノウハウをまとめてチェック

社長の知恵袋

発行日：2019年5月17日



なぜ99%の中小企業が助成金制度で請求漏れするのか

代表取締役 加藤弘幸

いつもお世話になります。加藤弘幸です。皆さんは入院保険
に加入していて、実際に入院する様なことがあれば、当然保険
金請求されますよね。

しかし、うっかり加入していたことを忘れるケースもありま
す。この「うっかり」を契約者に伝えなかったとして民間の生
損保会社28社に業務停止などの重い行政処分が下されました。

これが平成17年に起きた「保険金不払い」問題です。しかし
国の保険制度では残念ながらこの「保険金不払い」が常態化し
ています。例えば厚生労働省が所管し、雇用保険労災保険が財
源になっている助成金は、民間の保険と同じく、条件を満たせ
ば100%支給されるものですが、毎年更新される助成金制度は大
小合わせて3千種類を超えと言われており、ほとんどの中小企
業で「請求漏れ」になってしまうというのが現状です。

では、ここで質問。1年間で10名採用した場合、あてはまる助
成金を全て申請したら、いったいどれくらいの助成金が支給され
る可能性があると思いますか？

答えはなんと、約1,000万円！雇用保険を財源としている助成
金は返済不要で用途も自由です。毎年漏らさず継続して申請でき
れば、最初から事業計画に組み込む事も可能なのです。

今年度の助成金の内容は「働き方改革」を反映した制度が多く、労働時間に関する見直しや、勤務
間インターバルの普及促進等が大きな注目ポイントになっています。

助成金は会社経営で最も大切な「人財」に関しての制度ですから、制度そのものを正しく理解し
「請求漏れ」することなく積極的な経営に活かして頂きたいものです。

まずは自社で活用できる助成金制度を全てピックアップすることから始めましょう。ご希望の方に
助成金対象診断シートをお送りしますのでご一報ください。



01 Point of View

社長の知恵袋 04

社長の知恵袋 01

社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは？

売上UPに直結する！営業力向上セミナー

ライバルに差がつくIT環境の作り方

プライベートカンパニーと資産形成

注目のがんリスク評価「ALA」検査

実現する事業計画の作り方講座

儲かる企業「値決め」の法則とは？

成長する社長の仕事・思考法とは？

飛躍する会社のブランディングとは？

年金復活、役員報酬最適化支援セミナー

成功するリーダーの会話力実践講座

半値になっても儲かる積立投資とは!?

※ご興味のある内容がございましたらお気軽にお問い合わせください。

Vol.
35

Contents

01 なぜ助成金制度で請求漏れするのか

02 結果に差が出る！クリエイティブ術

03 熱中症から従業員を守る「空調服」

04 「社長力向上セミナー」のご案内



結果に差が出る！ クリエイティブ術

人材不足が深刻化する今、「採用」を事業継続の課題に掲げる企業が増えています。売り手市場が続く中、求人サイトやリクルートエージェントを活用しても、応募者が集まらないといったケースも今や珍しくありません。

今後、ますます競争が激化する採用市場で優秀な人材を獲得するには、あらゆるアプローチを考える必要があります。自社で運用する「採用サイト」もその一つですが、今採用サイトが果たす役割が注目されています。

スマホの保有率は9割に届こうとしている今、ほぼすべての求職者が応募に至るまでに企業サイトを訪れています。

たとえば、求職者が求人サイトや企業説明会で御社に関心をもち、企業サイトにアクセスするシーンを想像してください。この求職者は、いわば「確度の高い見込み客」です。

ここで求職者に訴求できるコンテンツを何も用意していなければ、機会損失のリスクが大きくなることは明白です。逆に、採用サイトを用意して、生き生きと働くス

安心の月額・定額制で
ウェブ・デザイン・PC業務が
いつでも依頼できる。

定額制でもっとクリエイティブ！
Creative+
クリエイティブプラス



タッフ、充実した福利厚生、良好な人間関係などをアピールできれば、応募エントリーへの背中を押すことができるでしょう。

リクルートは求職者からみれば、人生を左右する重大な選択です。採用サイトでは、シンプルな構成でエントリーへの導線を優先するよりも、情報量を増やして社風やそこで働くイメージをリアルに感じてもらうことが大切です。

採用後の「こんなはずじゃなかった」を避けたいのは求職者も同じです。採用サイトを用意して、自社の文化、強み、他社との差別化を表明しておくことは、企業と人材のミスマッチを防ぎ、定着率を向上させる効果もあります。

結果的に採用コストの削減にもつながり、自社のブランド価値を高めることもできる「採用サイト」。ご興味のある方はお気軽にご相談ください。

デザインモニター 先着1社募集！

毎号、先着1社限定で25,000円相当のデザインを無料でお試しいただけるモニターを募集しております。A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料をデザインで見やすく、伝わりやすいものに変身させます！Before → After は次号のニュースレターで事例として紹介させていただきます。

- 募集期間 5月20日～6月20日
- 選考方法 先着1社様・1社につき1回限り
- 備考 A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料の原案をご用意ください。詳細は別途お打合せさせていただきます。

WEB運営・デザインに関するご相談・
モニター応募は株式会社京応 企画制作部
九坪（くつぽ）までお問い合わせください！

0120-77-2608
E-mail: webmaster@keio-web.com

社長の知恵袋
02

社長の知恵袋
03

03

売上最大＆経費最少の知恵袋

屋外作業に必須？熱中症から従業員を守る「空調服」

常務取締役 松本 茂幸



GWが終わり、夏に向けてこれから暑さが増していきます。

2018年は日本全国で記録的な猛暑となり、熱中症で倒れる人も多く出ました。

異常な猛暑が続き、気象庁が「災害と認識する」と発表する程でした。

働く環境の整備、従業員の健康がクローズアップされる昨今、夏の暑さ対策も経営者にとっては重要なミッションとなります！

昨年は建築現場等でファンがついた空調服が大人気となり品切れが続出したようです。

「作業員が空調服を着用していないと熱中症対策を怠っている」とみなされることもあるようです。

従業員が体調を崩し業務が止まってしまうことは企業にとって大きな損害です。

さらに、重大な事故が発生すれば企業の存続をも危ぶまれる事態も考えられます。従業員に気持ちよく健康に働いてもらうために本格的な夏が始まる前にしっかりと準備をしておきましょう！

今年はデザインも良くなり、従来の長袖タイプのみならず半袖タイプやベストタイプなど選択肢も増えているようです。

詳しく商品の機能や価格を知りたい場合は信頼できる業者をご紹介します。弊社までご連絡をください。



中小企業オーナーを元気にするコンサルティングファーム



事業内容

ビジネスコンサルティング

売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善
利益最大化・財務コンサルティング
成長するための組織作り、チームビルディング

クリエイティブ・マーケティング

WEB/ECサイト企画・制作 サイト運用・SEO施策
各種印刷物デザイン制作

ファイナンシャルプランニング

節税・社会保険料削減対策 中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング
生・損保トータルリスクマネジメント



株式会社京応
Keio Company Limited

会社概要

代表 加藤 弘幸
創業 1992年4月
所在地 〒604-8166
京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1 KDX烏丸ビル2F
TEL 0120-77-2608 FAX 0120-72-2675
URL https://keio-web.com