

退職金セミナー切り口に業績アップ

東京都港区三田にオフィスを構える「株式会社T・F・K」は、代表取締役である黒川哲美さんが2004年に設立した。同社の特徴は、中小企業主を対象に企業年金・退職金問題に特化したセミナーを開催し、4年後に廃止となる適格年金に代わる制度導入を提案している。この4月末までに開催したセミナーは68回、新制度を導入した企業は100社弱に及んでいる。退職金規程の提案は導入まで長期に亘るもの、その後のメンテナンスの継続により信頼関係が構築され、広範囲の提案に広がっている。セミナー開始当初は試行錯誤を繰り返したものの、ここ3年は順調に業績アップに繋がっていると黒川さんは語る。

迫る適年廃止 新制度導入を促す

大学卒業後からメーカーや流通業の機関代理店等に所属し、ずっとと保険業界に身を置いてきた黒川さん。大手石油ディーラーの子会社である生命保険募集代理店の代表を4年半務めた後に、生保の営業権を譲渡され2004年に独立。「有限会社T・F・K」を設立した。

その1年後、同じ子会社の損保部門を担当していた江川剛さんが「株式会社E保険プランニング」を立ち上げて、T・F・Kのグループ会社に加わった。

2006年には株式会社社に登録変更したT・F・Kは現在、営業スタッフ4名、事務スタッフを含め計10名が所属し、生損保合わせて23社の商

(株)T・F・K

では、どうして黒川さんは退職金ビジネスに着目したのだろうか。それは黒川さんがこれまで経験してきたことがベースとなっている。「メーカー時代に子会社だけの連合の厚生年金基金の立ち上げにも関与したことや、流通業時代に経営者が適格年金に対

して全く危機感を持っていないことに気付いていたので、20代の頃から退職金問題に関心を抱いていました。だから、い

が必要になる時代が来ると思っていました」

こうして、同社は独立直後から退職金セミナーを開始し、中小企業の経営者の参加を呼び掛け

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。



代表取締役 黒川哲美

くろかわ・てつみ 大手メーカー系の石油系関連のディーラーとして入社後、運送業やスーパーディーラーで保険業務に携わった。その後、大手石油ディーラー「有限会社アイナ」を設立。2004年よりMDRT（国際損保代理店員連合会）に加入し、2007年よりT.F.K.（COT連続3回、TOT連続7回）を設立。66年横浜生まれ。趣味はスポーツ観戦。

社労士と役割分担 幅広いビジネスに派生

では、同社が開業している「新・退職金制度改革セミナー」の具体的な内容と、その後のコンサルティンクの流れを紹介しよう。

①セミナー参加への呼び掛け

「退職金のことを人事部や総務部に任せっきり

た紹介からの参加者もい

る。同社が開業している「新・退職金制度改革セミナー」の具体的な内容と、その後のコンサルティンクの流れを紹介しよう。

②社労士による講演

で手を付けていない経営者や、401kの説明を受けたがよく分からない

経営者に、将来に亘って

経営上ダメージを受ける

可能性があることを当社

のサイト「適格年金救済

サイト」やDMで訴えて

た。セミナーへの参加者は、入手した企業データを元にコストを掛けた手作りDMを送り集客した。実施してきた。

通常、手数料ビジネスに携わっている営業マンの多くは事業にコストを掛けない傾向にあるが、

敢えて黒川さんはコストを掛けてDMを作成した

と云う。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

た。会場も当初はセミナー会場を借りて開催していましたが、コストを

掛けてシティホテルに変えたことで参加者の質と

意識が高くなりました」とはいえ、セミナーを

開始した当初の1年は、失敗を繰り返して試行錯誤

の連続だったと言っている。

「私はずっとメーカーに勤務していたことで、何か事業を始める時にはそれなりのコストを掛けることを意識していま

かして3年は軌道に乗り、月2〜3回セミナーを開催。これまで全国の政令都市を中心に68回実施してきた。

「セミナーでは退職金規程を軸に、退職金問題のスペシャリストである社労士が講師を務め、その後私たちが個々の経営者に提案するスタイルで役割分担を明確にしています。これまでセ

ミナーを開催して分かったことは、経営者は自社の退職金の問題に気付いて、どういう対処方法が

良いか知りたい。しかし保険屋は保険だけを売りたい、社労士は退職金規

程だけを作りたい、保険会社は適格年金を売った

後のメンテナンスはしないが401kはまた売りたいと、売り手と買い手が

ずれていました」

「新制度の導入と新規の届出(新制度の円滑

なスタート、導入後のPR、就業規則の変更等)

以上の流れで、ここ数年は月に平均2〜3社が

解決するのの要望に

「新退職金制度の検討と提案(どんなフアンド

なスタート、導入後のPR、就業規則の変更等)

以上の流れで、ここ数年は月に平均2〜3社が

解決するのの要望に

「新退職金制度の検討と提案(どんなフアンド

なスタート、導入後のPR、就業規則の変更等)

以上の流れで、ここ数年は月に平均2〜3社が

解決するのの要望に

「新退職金制度の検討と提案(どんなフアンド

なスタート、導入後のPR、就業規則の変更等)

以上の流れで、ここ数年は月に平均2〜3社が

解決するのの要望に

社長様！これだけは是非、知っておいてください！
手を打たなければ退職金問題？！
退職金制度改革セミナー
～企業側から見た適格年金の廃止と今後の退職金制度の考え方～
我が社の退職金は大丈夫か？
私が退職金問題に悩むようになったのは、入社して10年経った頃のことです。当時の退職金制度は、適格年金でした。しかし、適格年金は2011年3月31日をもって廃止されます。その後の退職金制度は、どうなるのでしょうか？
そこで「退職金問題～企業側から見た～」というセミナーを開催しました。このセミナーでは、適格年金の廃止と今後の退職金制度の考え方について、詳しくお話ししました。ぜひ、このセミナーに参加してください。
日時 平成20年4月8日(火) 14:30～16:45(10:00受付)
会場 JRタワーホテル日航札幌
主催 有限会社T・F・K
http://www.tfk.jp

沿い、中退共と生保や401kと生保等の組み合わせを提案)

「就業規則や退職金規程を新しく作成(適格年金の解約や移行制度の導

入、退職金制度の廃止や減額、その他の福利厚生

制度の導入等)

「導入後で最も大切なことは、次年度からメン

テナンスを継続していくことです。年に1度、従業員一人ひとりにレポー

トを作成して積立金額を公開します。現在、その

ための最新システムを開発中です」

新規定導入後の継続的なメンテナンスによる最大のメリットは、経営者

や従業員と理想的な信頼関係が構築されることで

経営者個人の保障、役員退職金や相続対策、損保

契約にも繋がることだ。実際、これまで退職金

ビジネスにチャレンジしてきた代理店も多かった

が、導入まで長期的なコンサルティンクや活動が

要求されるために諦め

てしまった代理店が多数あった。

それに対して、退職金のスペシャリストである社労士を社外スタッフとして加え、根強いコン

サルティンクが得意な黒川さんだからこそ、退職金ビジネスから幅広いビ

ジネスに派生させていくことに成功したと言え

る。

一方、グループ会社であるE保険プランニングは、損保代理店のM&AとFCをメインに行い、

新しいビジネスモデルとして注目を浴びている。

これまで90社以上のM&Aを成功させてきた同社は、昨年12月に札幌支店を開業し4月から

実質的に稼働している。代表取締役である江川さんは、「経営難の損保

代理店を救済するために吸収合併を行い、手数料を保護した上で彼らのマーケットを十分活かせるようにしています。今年度中に首都圏には3店舗開設するのが目標です」と言う。

(樋口)