

「第1回 百年大計発表会」

「真志命」実現のための2法人の最適活用について

一般社団法人シニアライフの相談窓口

代表理事

株式会社 エム・スタイル

代表取締役

次世代にお金と心をつなぐ 専門家



堀口 実

自己紹介

- 住宅ローン会社10年
- 保険会社に6年保険代理店19年
- FP歴25年1000件以上の相談と
600世帯の保険をお預かりしています



百年大計の内容

1. 真志命
2. 経営理念
3. コアバリュー
4. 行動指針
5. 超長期構想
6. ビジネスモデル
7. 経営数値目標
8. 年間スケジュール
9. 実行計画（3～6ヶ月間）
10. 社長の想い（あきらめない理由）

<キーウェストセブンマイルスブリッジ>

1. 真志命



「次世代にお金と心をつなぎ、
感謝と笑顔を広めたい！」

＜ウィーン オペラ座前＞

2. 経営理念

「未来に感謝と想いを

つなぐ

架け橋となる」



＜大鳴門橋＞

3. コアバリュー

貢献

感謝

三方良し

継続



<キーウエスト>

4. 行動指針

パートナー 感謝の気持ちを持って接する

商品 利用者の利益最優先のサービスを提供

顧客 お客様の声に傾聴する

社会 必要とされるサービス提供

利益 貢献に応じた分配をする



<キーウェスト>

5. 超長期構想 シニアライフ

(100年後の理想の未来)

- シニアライフの相談窓口の活動が認知されて全国に1,000万人の会員がいる
- 全都道府県に支部が設置され、事務局スタッフ1,000人
- 提供団体、専門家が1,000団体
- 関わるメンバー、取引先は信用される

5. 超長期構想 エム・スタイル

(100年後の理想の未来)

- エム・スタイルはアメリカの社会的信用のある地位の富裕層のプライベートバンカーとして全ての相談相手
- 増やす、守る、つなぐのアドバイザー
- 資産形成、事業承継、相続、スモールM&A、節税、不動産、保険、子どもの教育などの分野のコンサル事業で顧問としての継続取引

5. 超長期構想 シニアライフ

(10年以上の長期構想)

- シニアライフの相談窓口
相談、サポート件数 年間300件
- エンドユーザー会員数1万人
- サービス提供賛助会員100社
- ビジネスを取り上げられ講演、出版

5. 超長期構想

(10年以上の長期構想)

- ・ エム・スタイル

経営者、資産家など富裕層の相続、事業承継、M&A、廃業に関する悩み、節税、資産形成のアドバイスする存在

サポート件数 年間100件

- ・ 出版でブランディング

6. ビジネスモデル

<シニアライフの相談窓口>

- BとCのプラットフォームとしての付加価値

としてのビジネスモデルの構築

<エム・スタイル>

- 資産に関する悩み事解決のパートナー

<ロサンゼルス サンタモニカ>

6. ビジネスモデル

『終活』って…



元気うちに…
みんなに迷惑かけないように
色々決めておきたい…

親の気持ち



施設や行政

施設で受け入れて
あげたいけど
身元保証して
くれる人がいないと
受け入れられない…

田舎の母ちゃん、
最近どうしてるかな～？
今は元気だけど、年齢的に
考えておかなきゃならない
事って出てくるなあ…



子の気持ち

そんな時は…

私たちがサポートします!

シニアライフの相談窓口



どこに
相談すれば…?



『他にもこんな悩みありませんか?』

1. 身元保証してもらえない家族がいない、もしくは疎遠である
2. 施設に入りたいが費用が心配
3. 親名義の土地に長男が家を建てて住んでいる (他に兄弟がいる)
4. 子供が対応してくれない
5. 実家のひとり暮らしの親が心配
6. ペットがいるけど、施設に入るときどうしたら…

6. ビジネスモデル



いろいろな分野の専門家が
チームで取り組むので
ひとつの窓口で最後までサポート!



『私たちにできること』



他にも… ※どんなトラブルが起こりうるか
対処方法をアドバイスします。

- ・急な病気の際の医療同意書
- ・相続時の節税対策
- ・空地、空家の処分、解体
- ・お墓、仏壇仏具、墓じまいの相談
- ・不用品回収
- ・自動車処分
- ・葬儀の手配

『離れて暮らす親御さんの生活状況を会話の中から把握し、定期的にお知らせ』

『医療介護のサポート…行政ではサポートしきれない施設の入所相談や同行・訪問、介護タクシーの手配など』

『将来、残されたご家族がトラブルにならないように事前にしておく、遺言作成、任意後見などの相談』

6. ビジネスモデル

シニアライフの相談窓口

- ・みまもりサービス、身元保証のサービスをフロントに、相談者の顧客をデータベース化して共有する
- ・「このまま放置しているといつか困る」という情報提供を継続して行う
- ・財産管理、相続対策、不動産売買などの需要が出て きたらバックエンドサービスを提供する

6. ビジネスモデル

イメージ

主な相談ごと

相談窓口が一つで済む！



相談したい方

シニアライフ
の相談窓口



手続きがスムーズ
トータルでお役立ち！

税理士

相続税・贈与税

弁護士

遺産分割協議書
遺言書 成年後見
遺産分割争い（弁護士）
不動産登記（司法書士）

司法書士
行政書士

銀行

預金
ライフプランニング
資産運用
生命保険

証券会社

生命保険

不動産業者

不動産の売却/購入
アパート/マンション建築
土地活用

建設業者

買取業者

生前整理・遺品整理

エム・スタイル

コンサルティング

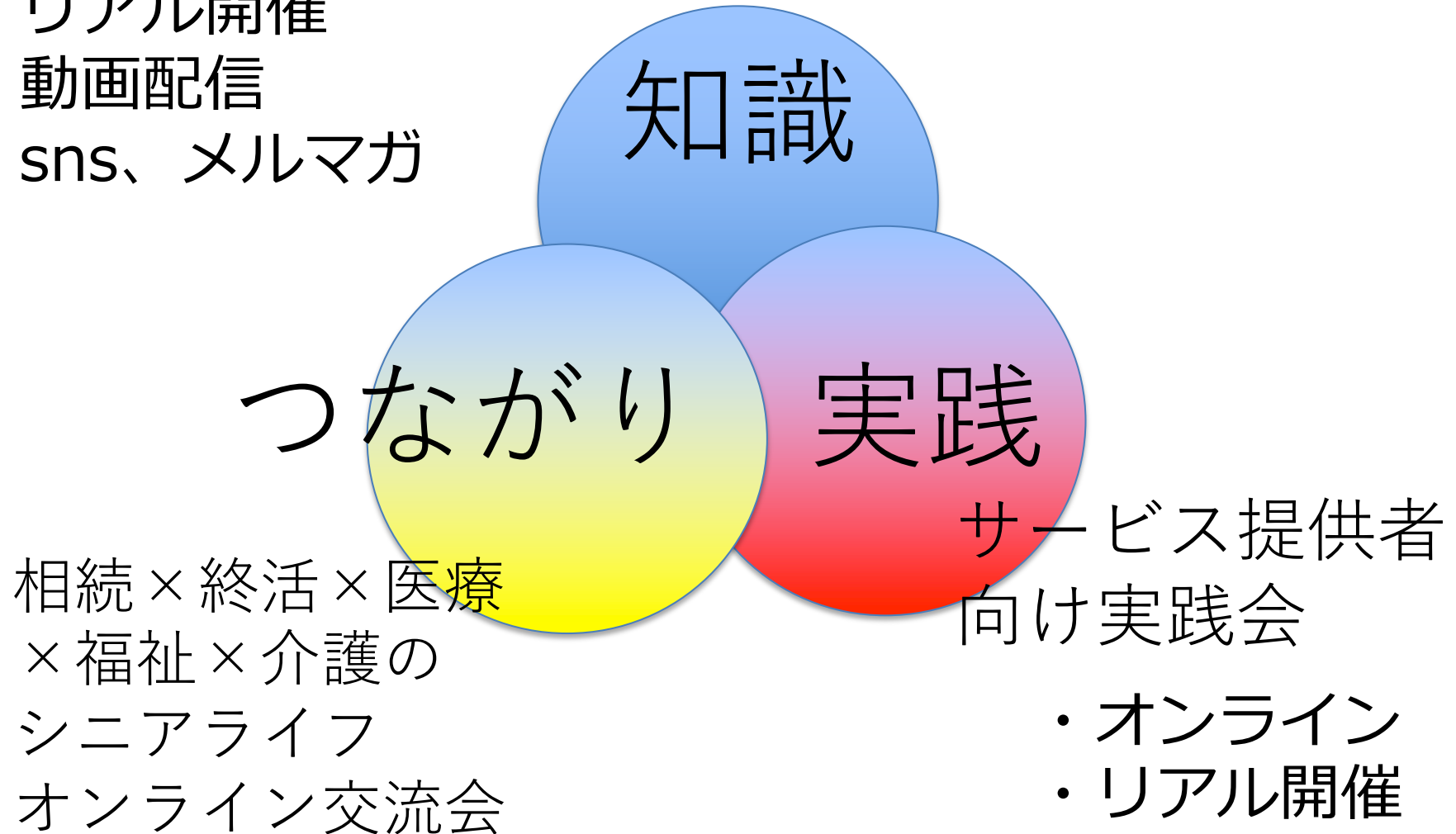
6. ビジネスモデル

シニアライフの相談窓口

- エンドユーザー向け情報発信 毎月セミナー、オンラインサロン開催
- サービス提供者向け情報発信 専門家向け勉強会開催
- BCのプラットフォームとしての付加価値

6. ビジネスモデル活動マップ

- ・オンライン エンドユーザー向け勉強会
- ・リアル開催
- ・動画配信
- ・sns、メルマガ



6. ビジネスモデル

- エンドユーザー(シニア層とその家族) 年会費は無料 ファン化、囲い込み
- サービス提供者は賛助会員 年間10万
仕事の発生するコミュニティーへの参加権

6. ビジネスモデル

エム・スタイル 情報発信

- メールマガジン 毎月1回
- SNS、ブログ配信
- YouTubeで情報発信
- 保険契約者へのニュースレター一年3回
- ユーザーと接点を保ち続けフォロー

6. ビジネスモデル

エム・スタイルの強み

- お金に関する困りごとの徹底サポート
- 安心、安全な相談できる環境づくり
- 金融に関り35年の経験から、多重債務、借金苦からの自殺などのフォローも可能
- 相続、金融、不動産、保険の分野をトータルでカバー

6. ビジネスモデル

エム・スタイル

- 相続診断チェックシート 無料
- 遺言書作成サービス 10万～
- 顧問契約 月額顧問3万～
- 遺言書作成エグゼクティブサービス100万～
専門家による監修で公正証書作成、
想いを残す動画ビデオ作成

※オプション 海洋散骨50万、遺言執行、死後事務委任、ペット信託

7. 経営数値目標

- ・長期経営目標
- ・今期の経営目標
 - ・売上
 - ・粗利
 - ・KPI など

長期経営計画 シニアライフ

		2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月	2027年3月
単位 千円	数式	半期目標	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
		セミナー、 イベント	セミナー、 賛助会員3	セミナー、 賛助会員5	セミナー、 賛助会員7	セミナー、 賛助会員10	セミナー、 賛助会員12
売上	売上×100%	200	600	1,000	1,200	1,500	2,000
仕入	売上×20%	40	120	200	240	300	400
粗利益	売上×80%	160	480	800	960	1,200	1,600
人件費	粗利×40%	64	192	320	384	480	640
経費		124	372	620	744	930	1,240
販売促進費	売上×20%	40	120	200	240	300	400
減価償却費	売上×10%	20	60	100	120	150	200
営業利益		36	108	180	216	270	360
経常利益		36	108	180	216	270	360

長期経営計画 エム・スタイル

		2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月	2026年3月	2027年3月
単位 千円	数式	今期目標	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
		コンサル	コンサル	コンサル	コンサル	コンサル	コンサル
売上	売上 × 100%	2,400	3,000	4,000	5,200	7,000	10,000
仕入	売上 × 20%	480	600	800	1,040	1,400	2,000
粗利益	売上 × 80%	1,920	2,400	3,200	4,160	5,600	8,000
人件費	粗利 × 40%	768	960	1,280	1,664	2,240	3,200
経費		1,728	2,160	2,880	3,744	5,040	7,200
販売促進費	売上 × 30%	720	900	1,200	1,560	2,100	3,000
減価償却費	売上 × 10%	240	300	400	520	700	1,000
営業利益		192	240	320	416	560	800
経常利益		192	240	320	416	560	800

KPI(重要業績指標)

- KGI(重要目標達成指標)

5年目標

賛助会員20社 × 10万/年 = 200万

- KPI(重要業績指標)

個別相談年間60件

年間イベント60回開催

8. 年間スケジュール シニアライフ

月	予定
1月	
2月	
3月	一般社団法人シニアライフの相談窓口設立
4月	
5月	月島勉強会(一般、サービス提供者)開始 毎月定例
6月	小伝馬町セミナー開始 毎月最終土曜開始
7月	オンラインイベント(オトナフェスタ)開始毎月第2日曜開始
8月	
9月	オンライン交流会 毎月第3土曜午後
10月	
11月	
12月	

9. 実行計画

	8月	9月	10月	11月	12月
商品	がん保険推進 フロント商品開発	バックエンド商品開発			
営業	セミナー3本 YouTube15動画	セミナー3本 YouTube15動画	セミナー3本 YouTube15動画	セミナー3本 YouTube15動画	セミナー3本 YouTube15動画
集客	ニュースレター オトナフェスタ Sns	オトナフェスタ オンライン交流会 立上げ	オトナフェスタ Sns	オトナフェスタ Sns	ニュースレター オトナフェスタ Sns
管理	メンバー 1on1 10人	メンバー 1on1 10人	メンバー1on1 10人	メンバー1on1 10人	メンバー1on1 10人
数値目標					
生活					

10. 社長の想い

両親から学んだこと

- 知識がないことで法律・不動産でした苦勞を見せられて、
知識・情報の大切さを学んだ

10. 社長の思い

両親から学んだこと

- あきらめないマインド
- やれば出来る！



10. 社長の想い

- 自分が今まで経験をしてきた、お金のトラブルをこれからの日本人に経験をさせたくない

10. 社長の想い

- 困っている人、特にこれから困るとわかっている人を放っておけない

10. 社長の思い

- 必要な事業で幸せな利益を生み出し続けて社会貢献をし続ける
- 感謝と思い、資産をつなぎ輝く未来を

<ロサンゼルス ハリウッド>

ご清聴ありがとうございました



<山口角島大橋>