

令和××年××月××日

サンプル商事 株式会社  
代表取締役 サンプル太郎 様

サンプル社長様、ご無沙汰しております  
×××××保険事務所の××です。

先般はお忙しい中、貴重なお時間をいただきまして、誠にありがとうございました。

さて、本日はサンプル社長様に興味を持っていただけるご案内を差し上げたくて、  
こうしてお手紙をお送りいたしました。そのご案内とは、こういうことです。

実はこの度、私どもでは、会社と個人の支出を1円も変えずに、社会保険料を削減し、  
サンプル社長様の手元に残るキャッシュを最大8桁増やせる、画期的な「社会保険料削減スキーム」を開発いたしました。

このスキームがいかに画期的かは、私どものお客様の事例でご説明させていただきます。  
以下は、このスキームを実際に導入いただいたお客様の削減額になります。

- 導入事例その1 (××市××業A社様)  
対策前：年××万円 → 対策後：年××万円 (削減額▲年××万円)
- 導入事例その2 (××市××業B社様)  
対策前：年××万円 → 対策後：年××万円 (削減額▲年××万円)
- 導入事例その3 (××市××業C社様)  
対策前：年××万円 → 対策後：年××万円 (削減額▲年××万円)

以上は、私どものスキームを導入いただいたお客様のほんの一例になります。繰り返しますが、ここに挙げたお客様は会社と個人の支出を1円も変えずに、社会保険料の削減に成功されたのです。

いかがでしょうか？

削減額を見て、サンプル社長様もご興味を持っていただけたのではないのでしょうか。

もし少しでもご興味を持っていただけたのなら、私どもからお願いがございます。

サンプル社長様の許可のもと、私どものスキームで御社の場合は「いくら削減できるのか？」を無料で診断させていただきたいのです。

つきまして、サンプル社長様。

××月××日××時頃に一度お電話をさせていただきます。その際、ご都合が付きましたら、無料診断のためのお時間を数分いただけないでしょうか。

決してお時間は取らせません。無料診断はいくつかのご質問に答えていただくだけですから数分で終わります。たったそれだけで削減シミュレーションの結果については、その翌日にでもメールかFAXでお知らせいたします。

世の中は知らないと損することばかりです。

社会保険はその最たるものです。しかし、制度に不満や不信感を持ってても社会保険は脱退できない制度です。その脱退できない制度の中で、中小企業では会社存続のため「いかにうまく立ち回るか？」が問われる時代になっています。

従って、私どもでは、このスキームを御社でも導入するかどうかは別にして、その方法論だけでも知っておいてもらうことに意味があると考えております。

末筆ながら、サンプル社長様のご健勝と貴社ますますのご隆盛を、心よりお祈り申し上げます。

×××××保険事務所

×× ××

×××××保険事務所

〒××××-×××× ××県××市××町×-×-× ××ビル1階

TEL: ××××-××-×××× FAX: ××××-××-××××

HP: <https://××××.com> E-mail: info@××××.com