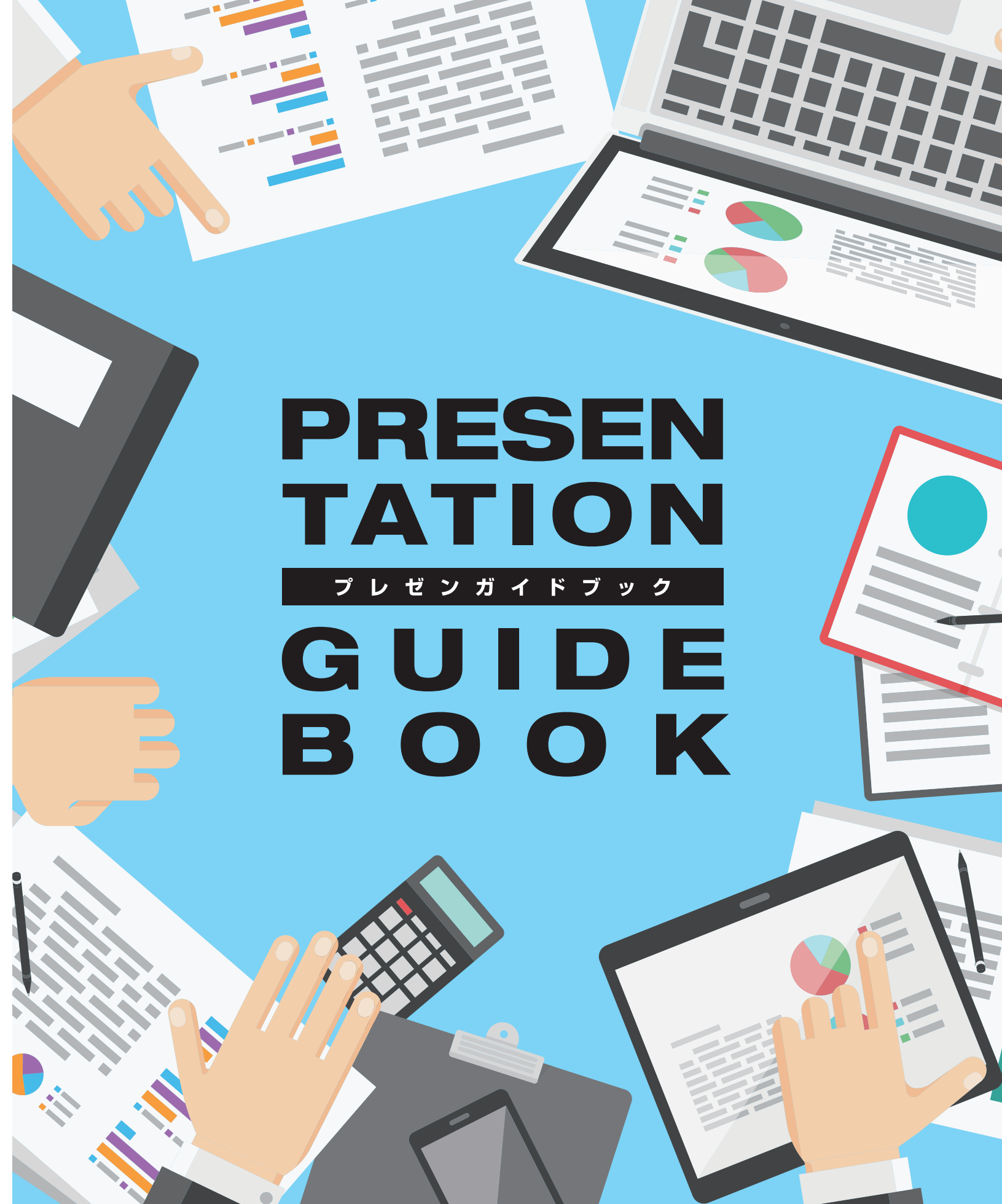




会 社 名 株式会社Next Aid
代 表 取 締 役 綾原秀樹
所 在 地 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区
西中島4丁目2-26 天神第一ビル10階
設 立 2020年1月
資 本 金 3,010万円
電 話 番 号 075-223-8350 (カスタマーセンター)
メールアドレス info@next-aid.com

<https://next-aid.com/>



運営会社情報

会社概要

会社名	株式会社Next Aid	●法人番号【8120901036478】 ●電気通信事業届出番号【E-02-04487】
代表取締役	綾原秀樹	
所在地	〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島4丁目2-26 天神第一ビル10階	
カスタマーセンター	〒604-8171 京都府京都市中京区虎屋町566-1 井門明治安田生命ビル4階 TEL／075-223-8350 FAX／075-223-8351 MAIL／info@next-aid.com	
事業内容	電気通信事業法に定める電気通信事業／ MVNO事業及び代理店事業／インフラサービス事業	

株式会社Next Aidのミッション

昨今、増税や年金問題など誰もが将来に大きな不安を抱く中
収入の減少、物価上昇が続いており
多くの皆様が将来に於いて経済的不安を感じておられる事かと思います。
このような厳しい状況の中、私たちは「モバイルサービス」や「組合の共済サービス」
といったインフラ節約サービスを通じて「毎月の大きな固定費の削減」を提供し
消費者の皆様の経済的支援をサポートしたいと考えています。

そして我々のミッションである「全員参加型の社会貢献」に賛同頂き
代理店として関わって頂く事で
「継続的な安定収入」が得られるビジネスモデルを構築いたしました。

株式会社Next Aidは徹底したコスト削減による圧倒的商品力と
独自の販売戦略によって、皆様の将来不安の解消と夢の実現をサポートし
大きく社会に貢献出来る企業を目指して参ります。

代表取締役 綾原 秀樹

株式会社Next Aidは

節約（固定費を抑える） **+** **副業**（収入を増やす）

2つの経済的メリットを提供しています!!

Next Aidのサービス

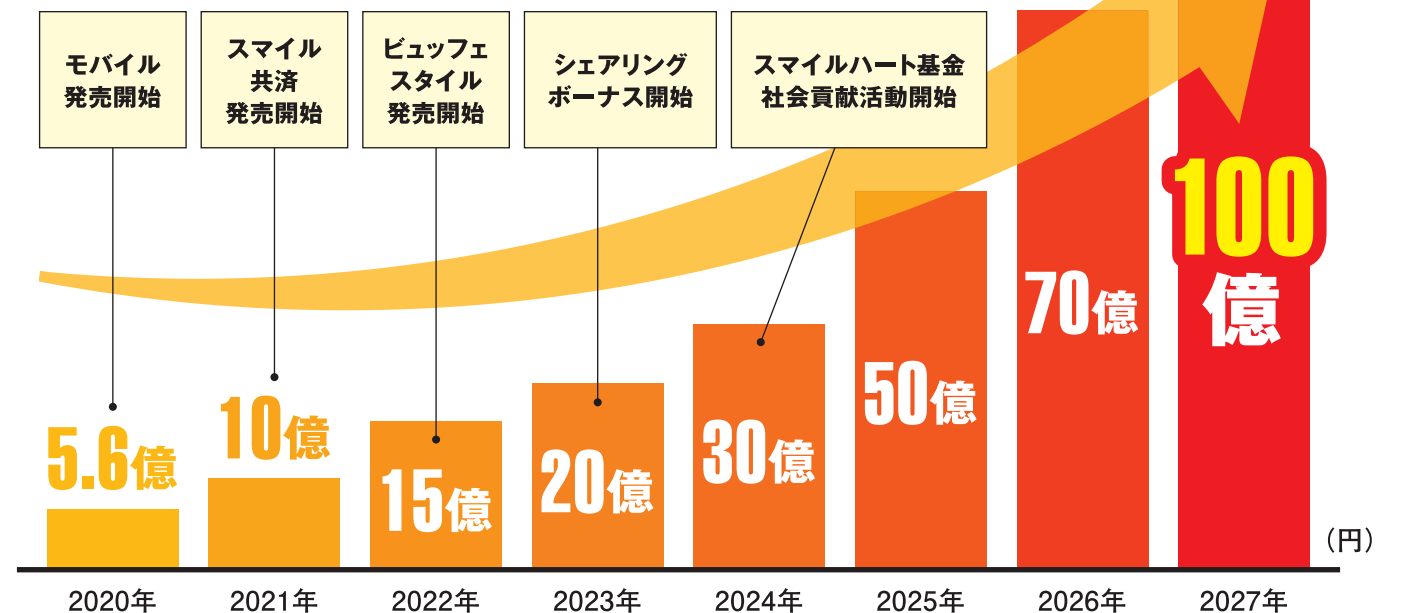


いきいきスマイル労働組合の 福利厚生サービス



株式会社Next Aidの業績

**経済悪化に伴い節約志向のニーズが高まり
代理店加入、サービス加入が増加!!**



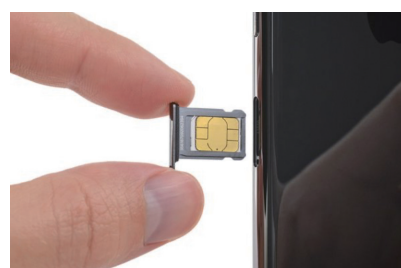


Next Aidプロダクツ

Heart Mobile 通信サービス編

格安SIMとは？

スマホに入っているSIMカードを
差し替えるだけで月額の
通信費が大幅に削減できるサービス。
電話番号はそのまま
通信会社を変更する事ができる。



SIMとは、15ミリの小さなチップに通信回線の管理情報が内蔵されている。SIMは全世界統一規格となっている。

格安SIMの歴史

- 2001年 MVNO 国内解禁
- 2006年 MNP(モバイルナンバーポータビリティ)開始
- 2015年 SIMロック解除義務化
- 2019年 電気通信を仲介する代理店に媒介業届出が必須となる
- 2021年 10月からSIMロックが廃止。ドコモは違約金廃止
キャリアメール持ち運び可能へ

2015年
「SIMロック解除」
義務化



大手企業が独占していた業界に規制緩和!
その結果、大きなビジネスチャンスが生まれた!

低価格のニーズにマッチした
サービスが展開されている!!

LCC
格安航空券



格安
でんき



格安
SIM



徹底したコスト削減により格安価格を実現した

インターネット
の活用

広告費削減

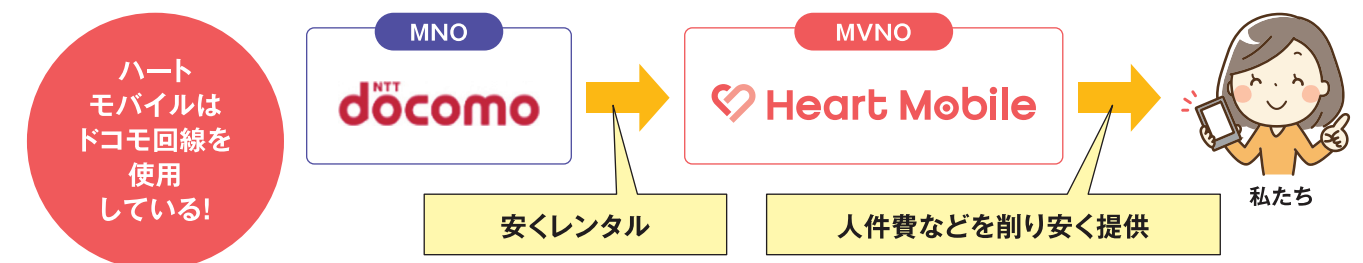
人員削減

品質はほとんど
変わらない

ユーザーがそれぞれの
ニーズに応じて選択できる時代

なぜ、格安SIMは通信費を安く提供できるの？

大手通信会社から安く回線を仕入れ、
販売コストを削減して顧客のもとに
提供しているからなのです!!



大手キャリア (MNO)

NTT docomo SoftBank
au Rakuten Mobile

シェア率: **85%**



- ① 全国に電波塔 (基地局) を建設するために莫大な投資が必要
- ② 8,300店舗のショップ運営にかかる家賃や人件費
- ③ 販売するための広告宣伝費

保有回線数	1億4,000万回線	使用料	1万~1万2,000円/月
-------	------------	-----	---------------

携帯料金が高くなる!!

格安SIM販売会社 (MVNO)

LINE MOBILE UQ mobile AEON MOBILE
IIJmio mineo Heart Mobile

シェア率: **15%**



- ① 電波塔 (基地局) をもたず、大手通信会社から借りている
- ② 代理店販売やネット販売に絞ることにより販売にかかるコストを大幅に削減できる

保有回線数	2,100万回線	使用料	1,500~5,000円/月
-------	----------	-----	----------------

コスト削減により低価格を実現!!



ハートモバイルならアナタにピッタリのプランがきっと見つかる!!

ハートモバイル4つのメリット

- 01 独自の販売システムにより圧倒的な低価格を実現しました!
大幅な通信費の節約を皆様にご提供します!
- 02 格安スマホサービスにありがちな日数による速度制限をなくし
ギガ数上限に達するまで速度制限無しでご利用頂けます!
- 03 安心のドコモ回線を使用していますので通信環境も快適!
- 04 マインクラブ会員であれば最大ご家族5名までご契約が可能です!

料金プラン

番号そのままMNPプラン(または新規回線)	
通信容量	月額料金
3GBプラン(速度制限なし)	1,280円/月(税込1,408円)
5GBプラン(速度制限なし)	1,580円/月(税込1,738円)
7GBプラン(速度制限なし)	1,880円/月(税込2,068円)
20GBプラン(速度制限なし)	2,680円/月(税込2,948円)
25GBプラン(速度制限なし)	2,980円/月(税込3,278円)
50GBプラン(速度制限なし)	4,980円/月(税込5,478円)



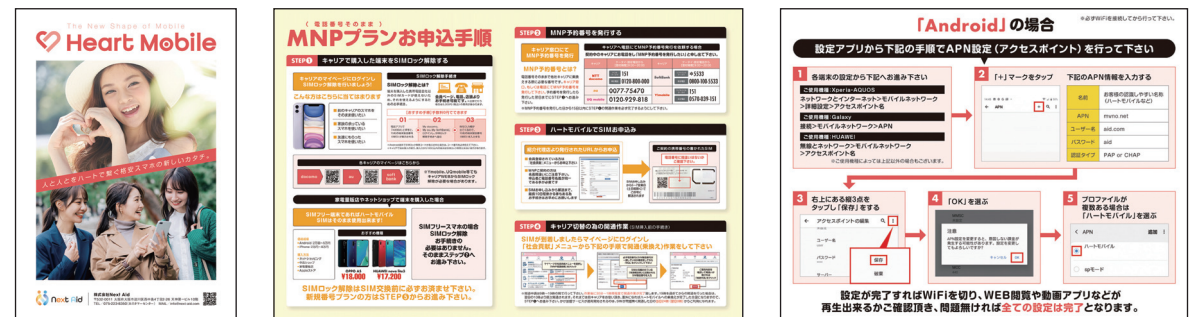
充実のかけ放題プラン ※かけ放題サービスは開通作業後 1~2営業日からサービス開始となります。		
5分かけ放題	10分かけ放題	24Hかけ放題
550円/月 (税込605円)	700円/月 (税込770円)	2,100円/月 (税込2,310円)

※モバイルプランは初回契約時にSIM発行手数料1,100円、事務手数料3,300円が必要です。

ハートモバイルはサポート体制が
充実しているので乗り換えも簡単で安心!

① SIM設定マニュアル

右記のQRコードを読み取るとSIM設定マニュアルが出てきます。



② テクニカルオープンチャット

設定でわからないことがあった場合は、右記のQRコードを読み取り、
オープンチャットでご質問下さい。弊社スタッフが回答致します。



③ 代理店サポートページ

代理店として必要な知識やデータなど欲しい情報が
いち早く確認できます。





Next Aidプロダクツ

nextハート 社会貢献サービス編

『Nextハート』会員は**フードロス問題**や**生産者支援**に繋がる**節約サービス**を提供し、**誰もが参加できる社会貢献活動**を推進しています!!

私達は『Nextハート』を通じて
実現したい社会貢献があります



費用

入会費 (初回のみ) **3,300円** (税込) | 月会費 **2,750円** (税込)
(初月月会費無料)

節約しながら社会貢献に繋がる!
Nextハート会員はこんなにお得!!

特典 / 毎週新商品更新! 様々な生活必需品を
Nextハート会員様限定で最大80%オフで購入可能!!
01 Nextハートオンラインショップ

※1商品購入ごとに10円が
スマイルハート基金に寄付されます。

日用品コスメ	家庭用食品	生鮮食品
[3点] プレミアムヘッドスパマスク(黄沢ヘッド) 64% OFF 支援額 ¥17 [3点] ヘアオイル (ベルガモットジャスミンの香) 85% OFF 支援額 ¥13	[5種各4点計20点] エールグミセット 61% OFF 支援額 ¥16 [5種各4点計20点] お菓子詰め合わせセット 61% OFF 支援額 ¥14	業務用『色々の牡蠣』岡山県産特大3Lサイズ加熱調理用約 23% OFF 支援額 ¥33 平松牧場 マザービーフの『低温調理ローストビーフ』化粧 24% OFF 支援額 ¥48
[1点] アイシャドウパレットリトルガールピンク 70% OFF 支援額 ¥6 [4種4点] リップステイクセット 84% OFF 支援額 ¥11	[24本]からだにヨーグレナマスカット&ハーブ味 41% OFF 支援額 ¥21 [12点] 生バスタフエッソーネ 57% OFF 支援額 ¥14	豊洲市場ギフトセット『魚河岸セレクトジョン』ウナギとい 18% OFF 支援額 ¥74 いふりがっこスライス 150g×3パックセット 21% OFF 支援額 ¥14

特典 / 新幹線・飛行機・ホテルの予約を格安で代行!!
02 トラベルコンシェルジュ



新幹線

- 原則グリーン車限定
- 往復、日時指定での購入
- 単純往復のみ(寄り道×)



飛行機

- 原則JAL、ANA限定
- 全ての空港対応
- 片道手配も可能



ホテル・旅館

- アバウトな依頼でOK
- 全国全てのエリア対応
- 1泊から手配可能

**新幹線・飛行機・ホテルの
予約を代行いたします!!**

お客様に安心安全、そして最高の旅をしていただくためにコンシェルジュが最適手配を行います。

**通常よりも安い料金で
ご提供いたします!!**

【飛行機】出発の28日前以降であればどこよりも低料金
【ホテル】平均5〜20%程度削減可能
【新幹線】東京⇄新大阪 **最大12,000円お得!!**

特典 / 安心のdocomo回線を使った格安スマホを
会員限定の超低価格でご提供!
03 Heart Mobile (詳細はHeart Mobileのパンフレットをご確認ください)





いきいきスマイル労働組合プロダクツ 福利厚生 共済サービス編



●◎生命:40兆円

日本の保険業界は世界で最も掛金が高いと言われている

人生で2番目に高い買い物って何？		
1位	マイホーム	3,000万円
2位	生命保険	1,000万円
3位	車や携帯電話	500万円～700万円

【日本の保険料は世界一高い！
ビルCM人件費にお金を掛け過ぎている!!】

募集人資格を持った営業マンが不特定多数に
営利目的で保障を販売する組織
販売ノルマが厳しく掛金も割高になる！
国内外資合わせて42社

生命保険業界の大きな矛盾・疑問



【GNP営業(義理・人情・プレゼント)により
加入時の認識不足からトラブルに!!】

利益中心

●◎共済:8兆円

協同組合共済



こくみん共済
全国労働者共済生活協同組合連合会



労働組合共済

全トヨタ労連総合保障共済
ゆうゆう共済

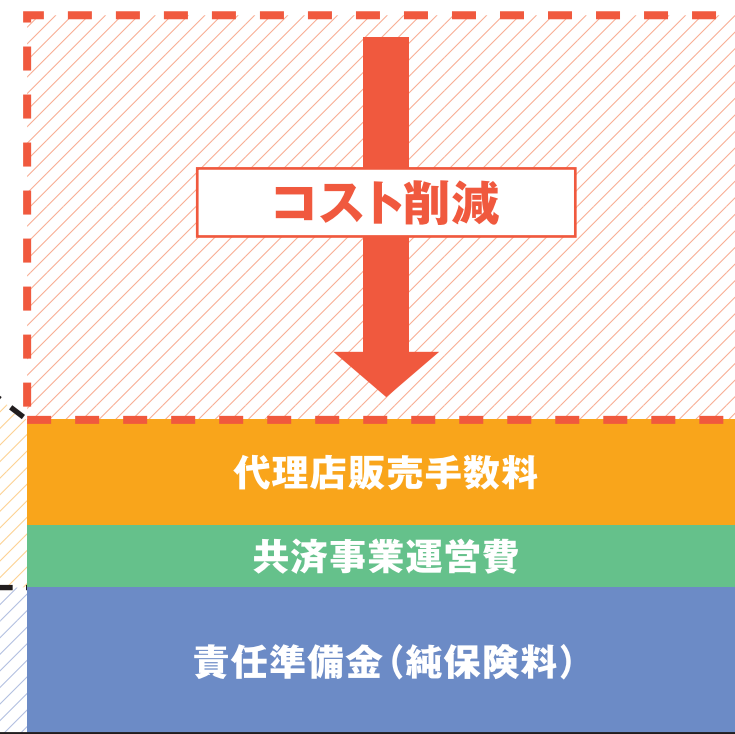
いきいき
スマイル共済
Smile fraternal insurance

協同組合や労働組合などの組合員とその家族を
対象に福利厚生としてスタートした
相互扶助の非営利組織
全国で約1,000団体以上存在している

助け合い

【大手生保の場合】

- 営業マン……3万人
- 支社支店……1,000ヶ所
- TVCM広告
- 営業利益……15%

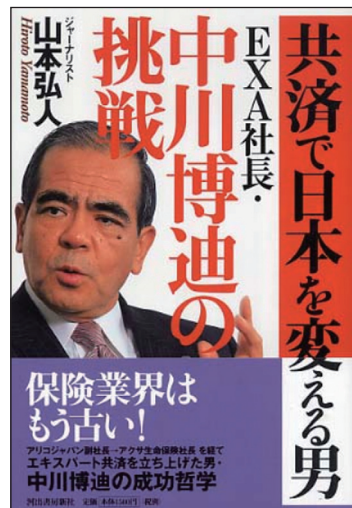


【スマイル共済の場合】

- 営業社員…なし
- 従業員……8名
- 代理店に委託
- 本社は大阪の1ヶ所
- 掛金に利益を乗せない
非営利組織



1999年、保険のプロが作った任意共済 『エキスパート共済』



参考資料

中川 博迪
(ナカガワ ヒロミチ)

経歴

- 東京生命
- アリコジャパン副社長
- アクサ生命初代社長

日本の保険業界に矛盾を感じ、理想の保障制度を作るべくアクサ生命社長の地位を捨て1999年エキスパート共済を創業。たった、8年で400億の会社に急成長させる。その後、楽天生命に社名が変わり現在も権利収入を取り続ける代理店が全国に約8万人いる。

エキスパート共済が瞬く間に急成長を遂げた理由

- ① 生保に比べて圧倒的に掛金が安いので加入者が急増した
- ② 権利収入ビジネスのチャンス求めて代理店が急増した

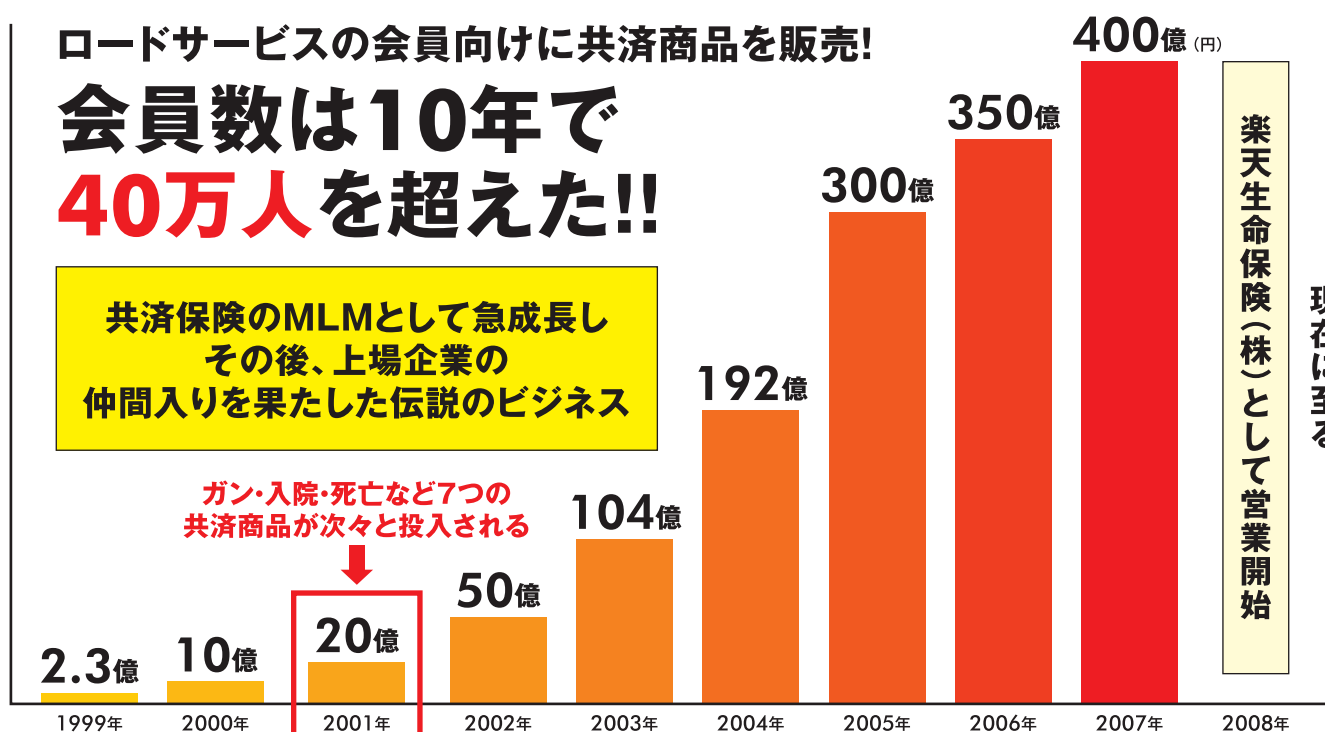
エキスパート共済の軌跡

ロードサービスの会員向けに共済商品を販売!

会員数は10年で
40万人を超えた!!

共済保険のMLMとして急成長し
その後、上場企業の
仲間入りを果たした伝説のビジネス

ガン・入院・死亡など7つの
共済商品が次々と投入される



今もなお、共済契約の**手数料**が楽天生命から**入り続けている!!**

2008年、楽天生命の誕生

2006年、**保険業法改正**の影響で制度共済外のエキスパート共済は事業継続が困難となった為、**楽天生命へと事業継承**された!

もし、現在でもエキスパート共済が事業継続できていたならば、
2,000億~3,000億円規模の共済へと発展していた可能性がある!!



2021年、いきいきスマイル共済スタート

エキスパート共済の創業者中川氏の理念を**現代版に蘇らせたい**という強い想いで『**いきいきスマイル共済**』は誕生した!!

3つの理念



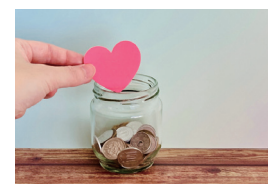
① 本物を目指す

加入者目線の圧倒的な低価格・保障内容を実現した!



② 相互扶助の助け合い(愛い)

保険見直しにより家計費節約に繋がり、どなたにでも役立ち感謝される



③ 全員参加型の社会貢献

共済に加入していただく事で掛金の一部を財団法人を通じて社会に還元していきます。一人一人の日本を良くしたい想いを形にしています!

保障を提供している 4つの組織

組織の種類	生命保険		制度共済	任意共済
	生命保険	少額短期保険	協同組合共済	労働組合共済
法律	保険業法	保険業法	中小企業等協同組合法	保険法 労働組合法
管轄官庁	金融庁	財務局	各省庁	労働委員会
募集人資格	資格あり	資格あり	資格なし	資格なし
保障提供	掛捨て保険 貯蓄保険	掛捨て保険	掛捨て保障のみ	掛捨て保障のみ
商品設計	認可制	認可制	認可制	任意制
割戻金	なし	なし	あり	ほとんどなし
目的	営利主義	営利主義	相互扶助の 非営利	相互扶助の 非営利
組織数	42社	108社	1,000社以上	1,000社以上

いきいきスマイル労働組合とは？

『今よりもっといきいきと! ずっとスマイルであるために…』を合言葉に組合員の労働条件の維持改善と福利厚生サービスを提供し、組合員の経済的社会的地位の向上を図る事を目的として2020年12月に設立されました! (株)NextAidの従業員や代理店、マインクラブ(無料)に登録している全国の労働者をご加入頂けます。

いきいきスマイル共済とは？

組合員の助け合い精神に基づき運営される相互扶助制度です。組合員一人一人の思いやりの掛金が皆さまの安心とゆとりある暮らしを支えます。

入会金	550円	年会費	1,100円
-----	------	-----	--------

いきいきスマイル労働組合 活動内容

2020年12月1日、労働者の経済的・社会的地位の向上を目的に設立されました!!

労働者の権利	良好な労働環境を作るために
日本国憲法第28条では ①労働者が労働組合を結成する権利「団結権」 ②労働者が使用者(会社)と団体交渉する権利「団体交渉権」 ③労働者が要求実現のために団体で行動する権利「団体行動権(争議)」 の労働三権を保証しています。	パワハラ、減給降格、不当解雇、企業内いじめ、嫌がらせ、労働条件の不満、セクハラなど労働に伴う相談をはじめ、メンタルヘルスや職業生活設計や職業能力開発・向上等についても専門資格者にご相談に応じます。お気軽にご相談ください。

01	労働相談 労働に関する相談にお答えします ●休業や復職に関する悩み ●パワハラ・セクハラ ●職場のいじめ ●賃金未払(残業代等) ●労働条件の切り下げ ●解雇問題
02	団体交渉 お勤め先との関係に隔たりがあったり、歩み寄りができず、これから団体交渉をされる方、または団体交渉を実施されている方をサポートします ●事前相談 ●ストライキ等 ●交渉内容サポート
03	法律相談 さまざまな法律相談を組合の弁護士を通して解決します ●雇用 ●契約 ●賃金

いきいきスマイル労働組合 活動報告

2022年9月12・13日
第1回臨時大会 @シーサイドホテル舞子ビラ神戸

組合執行部を紹介。執行委員長が就任挨拶で組合活性化に向け意欲を示しました。大会の様子はZOOMでも生配信しました。



2022年12月22日
一般財団法人「スマイルハート基金」誕生

いきいきスマイル労働組合が300万円を拠出し、設立資金としました。今後、財団法人を通じて様々な分野での社会貢献活動(寄付や人道支援)を行っていきます。



2023年3月5・6日
定期大会 @大津プリンスホテル

執行委員長より第二期いきいきスマイル労働組合収支報告が行われました。



2023年9月17日
臨時大会 @東京丸ビルカンファレンスセンター

上半期のいきいきスマイル共済収支が前年対比200%以上に増進した事が報告されました。

スマイル共済の商品ラインナップ



いきいきスマイル共済の特徴

- 掛金が圧倒的に安い** 現在の保障を見直す事で大幅に掛金が節約できる
- 掛金が変わらない** 18～59歳と60～94歳と大きく分けて2種類の掛け金で高齢になっても継続しやすい
- 保障内容が凄い** 入院日額2万円や長期入院見舞金など高額保障がある
- 他社に比べて加入しやすい** 事前告知依頼書で組合独自の審査基準がある
- 保障のグレードアップを実施** 保障の増額、契約条件向上の見直しを実施
- 誰でも加入できるオリジナル商品がある**



保障が同じなら圧倒的に掛金が安い (大手生保との比較)

■平均年齢48歳の方が『生きる希望』と『生きた証し』に加入した場合(5,700円/月)の保障内容

保障内容	保障金額	先進医療	500万円	通院	1日4,500円
交通事故死亡	1,500万円	入院(ケガ/病気)	1日2万円(60日)	長期入院見舞金	40万円(60日)
不慮の事故死亡	1,200万円	手術	3.5・7・15・30万円	イベント祝い金	30,000円
病気死亡	1,000万円	退院祝い金	60,000円(5日以上)		

■国内生保との価格比較表 ※上記の保障を男女別で見積もりした比較

年齢	スマイル共済(入院2万円)	男性	女性
29歳	5,700円	9,257円	9,841円
39歳	5,700円	13,526円	12,280円
49歳	5,700円	23,208円	17,646円
59歳	5,700円	30,898円	19,300円
69歳	6,700円	28,737円	16,837円

大手生保と比べると**半額～1/3程度の掛金**となる!!



掛金と同じなら保障内容が良い (大手共済との比較)

プラン		入院保障2型		プラン		入院保障『生きる希望』 スタンダードプラン	
掛金		2,000円/月		掛金		2,800円/月 ※0～17歳2,500円/月となります。	

保障期間			18～59歳	60～65歳
入院	事故	1日目～184日まで	1日あたり 10,000円	1日あたり 7,500円
	病気	1日目～124日まで	1日あたり 10,000円	1日あたり 7,500円
	通院	14日以上90日まで	通院当初から1日あたり 1,500円	通院当初から1日あたり 1,500円
手術 (当組合の定める手術)			2.5万・5万 10万円	1万・2万 4万円
先進医療 (当組合の基準による)			1万円～ 150万円	1万円～ 75万円
死亡・ 重度障害	交通事故		10万円	5万円
	不慮の事故 (交通事故をのぞく)		10万円	5万円
	病気		10万円	5万円

保障期間			0～49歳	50～59歳
入院	ケガ	1日目～60日 まで	1日あたり 15,000円	1日あたり 12,000円
	病気		1日あたり 15,000円	1日あたり 12,000円
手術 (種類に応じて)			2.5万・5万 10万・20万円	2.5万・5万 10万・20万円
退院祝い金 (5日以上入院後)			40,000円	30,000円
通院 (5日以上入院後)			1日あたり 3,000円	1日あたり 2,600円
長期見舞金 (60日以上入院後)			30万円	25万円
お祝い金 (入学・結婚・出産)			0～17歳 10,000円 18～49歳 15,000円	15,000円
先進医療			最大200万円	最大200万円
死亡	交通事故		500万円	300万円
	不慮の事故		400万円	200万円
	病気		300万円	150万円

※「通院」は、通院日数が14日未満でも入院日数を含めて14日以上の場合、事故の日からその日を含めて180日以内の通院が保障の対象となります。

※「通院」は、通院日数が14日未満でも入院日数を含めて14日以上の場合、事故の日からその日を含めて180日以内の通院が保障の対象となります。

＼ 脳梗塞で60日入院し、その後亡くなられた場合 /

75万円の給付金

434万円の給付金
ハーフタイプなら
1,400円/月で217万円の給付金

大手共済の人気商品より**保障内容が充実**している!!

給付の実例やデータ

給付実例

給付実例①(50代／女性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	357,000円	生きる希望:12,000円×21日=252,000円 もしもの備え:5,000円×21日=105,000円
手術共済金 総額	400,000円	生きる希望:200,000円 もしもの備え:200,000円
退院祝金 総額	30,000円	生きる希望:30,000円
がん診断金 総額	500,000円	もしもの備え:500,000円
通院共済金 総額	18,400円	生きる希望:2,600円×4日=10,400円 もしもの備え:2,000円×4日=8,000円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望…2,800円 ●もしもの備え1口…1,000円 合計3,800円	女性に多い、乳がん・子宮系などの女性疾患もサポートされている例。生きる希望ともしもの備え1口だけの加入でも、がん診断金も給付されているように保障が手厚く130万円以上の給付が出ている。
病名	

左乳房上外側部乳がん

総給付金額1,305,400円

給付実例②(50代／男性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	445,000円	生きる希望:(12,000円×1/2)×60日=360,000円 生きた証し:(3,500円×1/2)×60日=105,000円
退院祝金 総額	22,500円	生きる希望:30,000円×1/2=15,000円 生きた証し:15,000円×1/2=7,500円
長期見舞金 総額	165,000円	生きる希望:250,000円×1/2=125,000円 生きた証し:80,000円×1/2=40,000円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望…2,800円 ●生きた証し…2,900円 合計5,700円	請求時に告知義務違反が判明した案件。ただし、事後告知として扱い、特別条件を付与して給付を支払った。入院日数が60日を超え、長期見舞金も加算され高額支払いとなっている。
病名	

そう嚢

【特別条件】うつ病に起因する疾病保障
全期間1/2不担保(死亡含む)

総給付金額652,500円

給付実例③(50代／女性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	388,500円	生きる希望MAX:10,000円×21日=210,000円 生きた証し:3,500円×21日=73,500円 もしもの備え:5,000円×21日=105,000円
手術共済金 総額	190,000円	【2023/5/2施術】 生きる希望MAX:50,000円 生きた証し:20,000円 もしもの備え:50,000円 【2023/5/26施術】 生きる希望MAX:50,000円 生きた証し:20,000円
退院祝金 総額	45,000円	生きる希望MAX:30,000円 生きた証し:15,000円
通院共済金 総額	18,000円	生きる希望MAX:2,600円×3日=7,800円 生きた証し:1,400円×3日=4,200円 もしもの備え:2,000円×3日=6,000円
死亡共済金 総額	6,500,000円	生きる希望MAX:1,500,000円 生きた証し:5,000,000円
がん診断金 総額	500,000円	もしもの備え:500,000円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望MAX…3,200円 ●生きた証し…2,900円 ●もしもの備え1口…1,000円 合計7,100円	末期がんでの請求にて、お亡くなりになる前の入院・手術×2回分と死亡共済金も支払われている例
病名	

乳がん(多発骨転移・移転医・小腸転移)
乳がんによるご逝去

総給付金額7,641,500円

給付実例④(50代／男性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	720,000円	生きる希望:12,000円×60日=720,000円
退院祝金 総額	30,000円	生きる希望:30,000円
長期見舞金 総額	250,000円	生きる希望:250,000円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望…2,800円 合計2,800円	骨折にて60日以上入院。長期見舞金を受け取り、高額給付となる。
病名	

転倒骨折

総給付金額1,000,000円

給付実例⑤(50代／女性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	825,000円	生きる希望:12,000円×60日=720,000円 生きた証し:1,750円×60日=105,000円
手術共済金 総額	60,000円	生きる希望:50,000円 生きた証し:10,000円
退院祝金 総額	37,500円	生きる希望:30,000円 生きた証し:7,500円
長期見舞金 総額	290,000円	生きる希望:250,000円 生きた証し:40,000円
通院共済金 総額	13,200円	生きる希望:2,600円×4日=10,400円 生きた証し:700円×4日=2,800円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望…2,800円 ●生きた証し【ハーフ】…1,450円 合計4,250円	傷害・骨折により60日以上入院で給付金項目を全項目受け取ることができている。給付額が100万円以上。特別条件が付与されているが、傷害なので減額なく共済金を受け取ることができている。
病名	

転倒骨折による入院／手術／通院

【特別条件】全期間精神・神経疾患に関する疾病保障不担保(死亡含む)

総給付金額1,225,700円

給付実例⑥(60代／男性)

共済金の種類	お支払金額	詳細
入院共済金 総額	510,000円	生きる希望:7,000円×51日=357,000円 生きた証し:3,000円×51日=153,000円
手術共済金 総額	110,000円	【手術日:2023/10/10】 生きる希望:20,000円 生きた証し:10,000円 【手術日:2023/10/13】 生きる希望:50,000円 生きた証し:30,000円
退院祝金 総額	30,000円	生きる希望:20,000円 生きた証し:10,000円
通院共済金 総額	22,200円	生きる希望:2,400円×6日=14,400円 生きた証し:1,300円×6日=7,800円

加入商品	支払い詳細
●生きる希望…2,800円 ●生きた証し…2,900円 合計5,700円	複合的な疾病でもしっかりと給付が支払われた例。一入院60日型だが、疾病原因の病名が変われば新たに保障がされる。
病名	

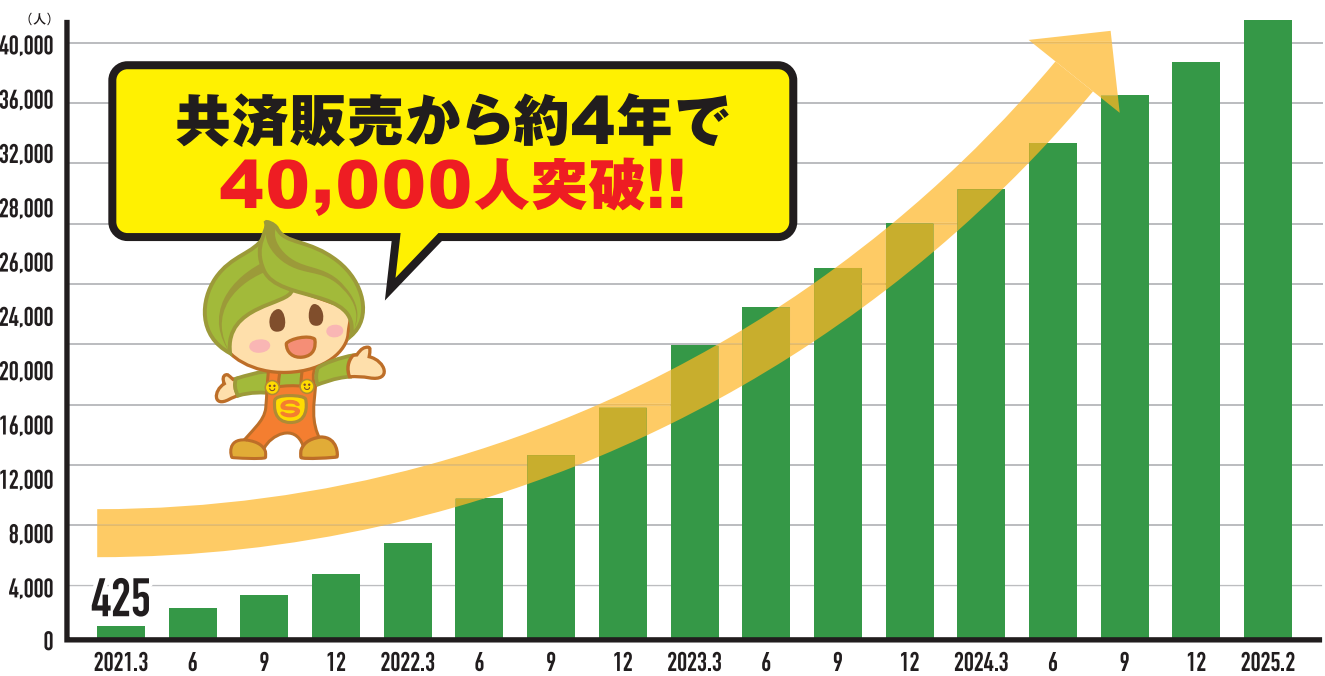
抗糸球体基底膜腎炎・慢性腎臓病
stageGSD・急性腎不全・大腸ポリープ

総給付金額672,200円

診断書などの申請書類が組合に到着後 5営業日以内にお支払いとなります!!

※給付額の判断が難しい疾病の場合は支払い審査に時間を要する場合がございます。

組合員数の推移

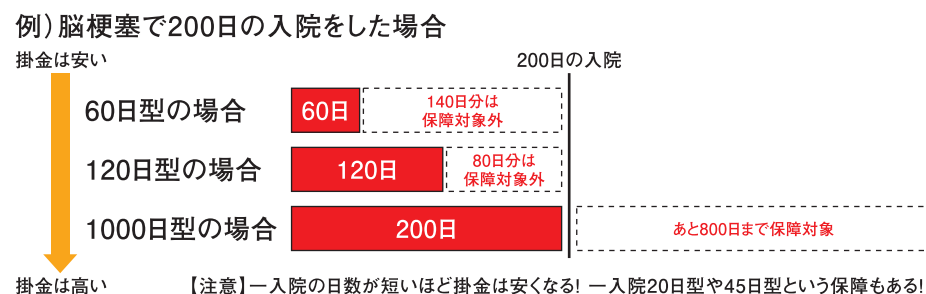


ここが凄いよ!! スマイル共済



1 60日型『生きる希望』と1000日型『生きる希望MAX』の違い

〇〇日型とは一つの事故、疾病が原因の入院は全て合算して計算し、その日数を上限として保障するという意味です。入院日額は同じ保障でももらえる給付金が変わってくるので要注意。



生きる希望は短期入院でも長期入院でもお得です!!

0～49歳	14日入院	60日入院	120日入院	180日入院
60日型入院相互共済 生きる希望(日額15,000円)	25万円	124万円	4万円(退院お祝金) 90万円(入院)+30万円(長期見舞金)	
60日型(日額5,000円)	7万円	30万円		
120日型(日額5,000円)	7万円	30万円	60万円	
180日型(日額5,000円)	7万円	30万円	60万円	90万円

入院日額が**15,000円**と高額なだけではなく、**見舞金制度が充実**している!

2 一律掛金なので安心

長期間掛金が一括変わらないので
更新による掛金上昇の不安を
抱えなくてよい! 将来にわたって
計画的に支払う事ができる!



3 初月の掛金は無料、加入日の翌日から責任開始されます

初月の掛金を無料に
する事で現在の保障から
切り換えしやすい!



4 組合独自の審査基準を確立している

2023年度で病歴や既往症のある方、3,360件の事前告知を審査致しました。その結果、3,338名(99.3%)の方がご加入頂く事ができました。(保障の一部不担保など特別条件の方も含まれます)

Q もし、契約者に告知義務違反があった時はどうなるの?

A 本来は告知義務違反となれば給付金はお支払いできない事が一般的です。しかし、スマイル共済は告知義務違反が判明した時点で、再度、事前告知審査の判定を行います。その結果、給付対象と判定されればその後お支払いを実行しています。皆様の大切な保障を預かっており、出来るだけ公平に給付金をお支払いできるようにと相互扶助の想いを形にしております。これにより、ご紹介者もご加入者もトラブルなく、ご契約を継続していただく事が出来ています。(事前告知審査の判定でお支払いができないケースもあります)

5 グレードアップ方式の導入

スマイル共済では組合員の増加に伴い、更に給付金の支払い範囲を拡大し保障内容をグレードアップさせる仕組みを導入しています。過去に加入している既契約者を含め最新の保障内容に自動的に変更されます。保障内容がグレードアップされても再告知や再加入の必要はありません。これにより常に最新の保障を提供し続ける事ができています。

これまで行われたグレードアップの数々(約款参照)

- 告知違反の請求でも条件付与し、払い出すように方針変更
- 手術の定義を改定し全ての手術に対して給付対象とした
- 生きるシリーズ全ての60歳以上の入院保障をアップ
- 生きる希望と生きた証しに先進医療を追加
- その他多数改定実施

6 ユニークなオリジナル商品が揃っている

一般の保険会社や大手共済にはないスマイル共済独自の商品を取り揃えています。
ご加入に際して、告知すべき内容は一切ございませんので気軽に加入頂けます。

- マイガード: 月々800円~1,200円(加害者被害者救済の補償)**
車両による事故で加害者になった場合でもご本人に給付されます。(被害者の場合も給付あり)
- 安全運TEN: 月々1,000円(車両保険でカバーできない少額事故を補償)**
車両における修理費用を最大で10万円まで補償。任意保険をカバーする車両補償として人気の商品です。
- ずっとスマイル: 月々1,000円(ケガ通院のみに特化した保障)**
入院しなくてもケガの通院費を保障。スポーツや仕事上のケガ、高齢者の転倒など幅広いニーズに対応しています。
- あなたと共に: 月々1,000円(障がい者の方しかご加入できない助け合いを実現した保障)**
障がい者手帳を持っている方1100万人以上を対象にした他社ではありえない医療保障です。

※その他の商品はパンフレットを参照下さい。

事前告知について

事前告知審査件数

※2024年3月～2025年2月の事前告知累積件数になります。

●通常加入件数**2,229件** ●特別条件加入件数**2,603件** ●謝絶・クーリングオフ**78件**
●条件不承諾**213件** ●ヒアリング回答無し保留中**584件** 合計**5,800件**

種類	件数	うつ	98件
高血圧	1,320件	前立腺に関する疾患	93件
糖尿病	714件	コロナ	84件
がん	707件	リウマチ	70件
脂質異常症	360件	ヘルニア	70件
子宮関係疾病	333件	帝王切開	55件
白内障	208件	結石	54件
骨折	199件	心筋梗塞	53件
甲状腺関係	191件	妊娠	43件
脳梗塞	127件	統合失調症	34件
痛風	125件	潰瘍性大腸炎	34件
緑内障	119件	脳出血	33件
変形性関節症	115件	睡眠時無呼吸症候群	32件
不整脈	113件	適応障害	32件
大腸ポリープ	101件	発達障害	15件

(1人で複数疾病を告知している場合では、疾病ごとに件数算出。告知件数少数の疾病は記載割愛)

がん罹患率と件数

種類	件数	種類	件数
乳がん	171件	子宮体がん	16件
大腸がん(直腸がん)	113件	膀胱がん	13件
子宮頸がん	77件	食道がん	11件
胃がん	64件	腎臓がん	11件
前立腺がん	49件	膵臓がん	2件
肺がん	42件	その他部位のがん	122件
甲状腺がん	23件	合計	714件

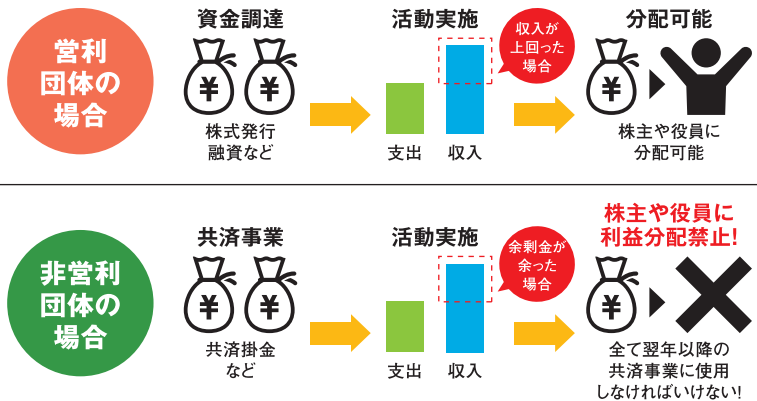
2024年度の集計で事前告知件数は5,800件となりました。その内、条件なくご加入できた方は2,229件(38.4%)、特別条件付きでご加入できた方は2,603件(44.8%)、審査結果で引き受け不可の方は78件(1.3%)で、不承諾または回答無しは797件(13.7%)でした。相互扶助の助け合いの想いを形にすべく、沢山の方にご加入できる体制を創って参りました。共済運営を健全に維持していく為にも告知内容は正確にご記入下さい。

生命保険会社で加入できない方でもいきいきスマイル共済にご加入できるケースも多々あります! 事前告知審査をご活用下さい!!

労働組合は非営利団体

いきいきスマイル労働組合は大阪府労働委員会に非営利団体の認定を頂いています。その為、福利厚生 of 共済事業に対して非課税事業となっています。

労働組合として利益計上できない仕組みなので加入者に出来るだけの給付を還元する事を目的として共済運営しているのです。収益の余剰金(責任準備金)は翌年以降の共済事業に使用され続けるのです。



全員参加型の社会貢献



① 共済契約件数×5円を毎月財団に寄付(契約者全員)

いきいきスマイル労働組合では「今よりもっといきいきと、ずっとスマイルである為に」という想いを形にすべく、誰もが笑顔になれる社会を目指して全員参加型の社会貢献活動を行っています。全ての共済契約件数(累計総契約件数)に対して1口あたり5円の寄付を毎月財団法人に行います!

② ベーシックボーナスの1～5%を毎月財団に寄付(代理店)

NextAidの代理店がビジネス活動で得たベーシックボーナスの1%～5%を毎月社会貢献として財団法人に寄付をしています。「0～99,999円:1%」「100,000～499,999円:3%」「500,000円以上:5%」の寄付金がコミッションから差し引かれます。

③ NextAidの年間利益の中から財団に寄付(Next Aid本社)

NextAid社の年間利益の中から毎年財団法人に寄付をしていきます。会社の拡大と共に寄付額も拡大していきます。

これら3つの寄付金は財団法人スマイルハート基金を通じて広く日本社会に還元し助け合いの気持ちを形にしていきます! 一人一人の助け合い精神が社会貢献へと繋がっていくのです!!



代理店事業のご案内 代理店報酬編

代理店初期費用52,800円(税込)

代理店登録費用:38,500円(税込) 販促ツールスターターキット一式



コンプライアンス研修費用:5,500円(税込)「通信編」と「共済編」

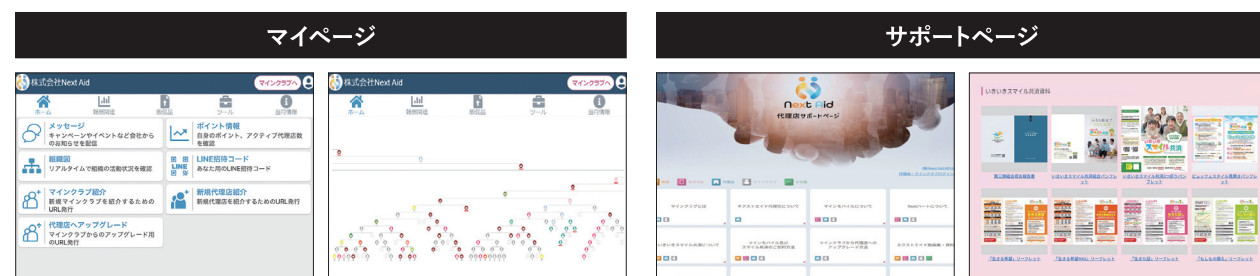


	通信	共済
研修内容	特定商取引法 電気通信事業法	保険業法
ベーシックボーナス	5%UP	

オンライン問題集&動画学習
→マイページからそれぞれの問題集を回答し学習する

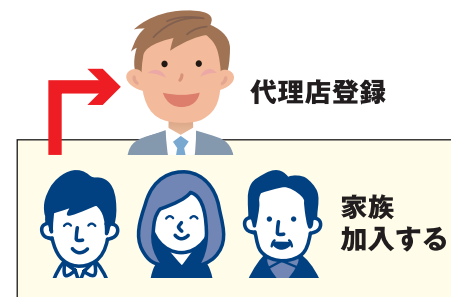


システム使用料:月額8,800円(税込)



代理店登録した後は家族加入がオススメ

家族加入した分は毎月
コミッションとして
キャッシュバックされる!!



モバイル

生命保険

家族で
25,000
円/月

節約

9,000
円/月

大手キャリア

ハートモバイル

① 25,000円-9,000円=16,000円の節約

家族で
23,500
円/月

節約

9,500
円/月

大手生保

スマイル共済

② 23,500円-9,500円=14,000円の節約

①+②=30,000円/月の節約!!(年間36万円)

更に、モバイルと共済の家族加入による
コミッションは約4,000円/月(年間48,000円)
30,000円の節約効果と毎月約4,000円の
キャッシュバックが実現!
年間で約40万円の節約効果が期待できる!!

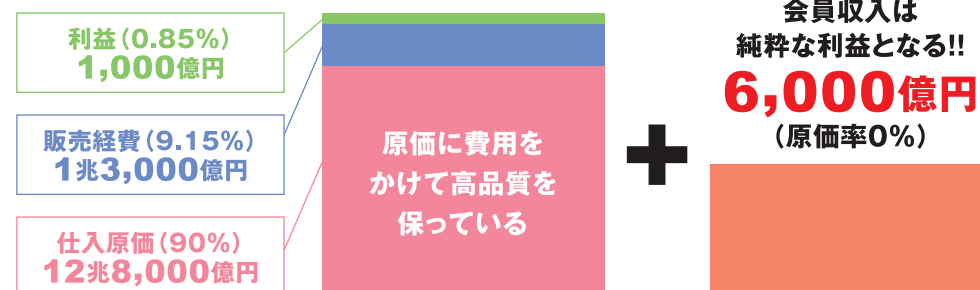
家族加入する事で大幅に家計費が節約できる
⇒実質初期費用がゼロ円となる!!

コストコ 脅威の儲けの仕組み

年間の会員収入を目的としたビジネスモデル

年間**4,840円**の会員が世界中に1億5,000万人いる。(日本は600万人)
年間の更新率は90%を超える。会員収入だけで約6,000億円も占める!

総売上**14兆2,000億円**

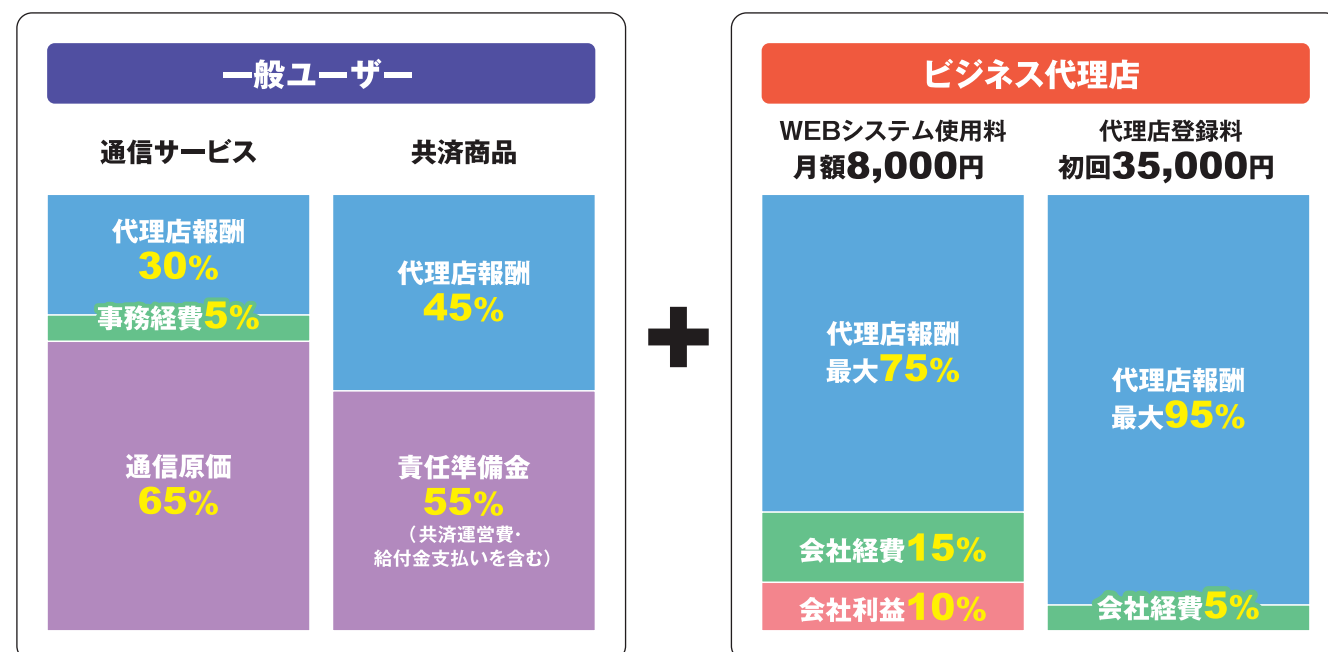


※利益率の高い商品(3000品目)に絞って仕入れる事で徹底的に無駄を省いている

商品原価90%という顧客志向とコスト削減効果で高品質低価格を実現!
これにより**安定した会員制度**を維持している!!

株式会社Next Aidのビジネスモデル

ハートモバイルの通信料やスマイル共済の掛金には
会社の利益は含まれていません! それにより限界まで
低価格を実現する事ができるのです!! (コストコ戦略)



圧倒的商品力と代理店報酬の魅力

商品・サービス価格に会社の利益を載せない事で
低価格で良質のサービスを提供することができる。
市場価格と比べても競争力があり、尚且つ
代理店報酬を最大化できる! 株式会社Next Aidは
毎月のシステム使用料(会員収入)により
安定的な収益を確保する事ができる!!



三方良しの仕組みを実現した!!

代理店報酬の取得ルールについて

代理店報酬には合計**6つの報酬**があり
ご自身のサービス契約内容によって
これら6つのボーナスの**獲得範囲が大きく異なります**

「**ダブルプラン**」でご契約頂くと6つのボーナス全てを獲得出来ますが
「**シングルプラン**」であればベーシックボーナスのみが獲得対象となります!

ボーナス	ダブルプラン	シングルプラン
ベーシックボーナス	○	○
バイナリーボーナス	○	×
リクルートボーナス	○	×
リーダーシップボーナス	○	×
アプローチボーナス	○	×
ワンタイムボーナス	○	×

※期間限定のシェアリングボーナスを取得する為には上記のダブルプランでの契約が必要です。
※シングルプランで代理店登録をされている方が途中でダブルプランに変更した場合は、変更した当月からダブルプランルールでの報酬に変更となります。

継続型ボーナス

1 ベーシックボーナス

募集した4種類の商品(生命共済・損害共済・Nextハート・ハートモバイル)に付随した商品ポイントから最大50%の継続コミッションが支払われます。それぞれの商品からのコミッションを得る為には、ご自身が契約している商品によって報酬獲得の範囲や料率が異なります。募集した契約が続く限り、通信費や共済掛金からのボーナスが毎月継続的に得られます!

あなたが加入する商品数によって
1段目と2段目のコミッション率が変わります!!

1段目の手数料	生命共済	損害共済	モバイル ネクストハート
+15%	1口加入	1口加入	1口加入
+5%	コンプライアンス研修の受講		
+5%	3口加入	—	—
+3%	—	3口加入	—
2段目に+2%	—	4口加入	—

※口数とは各商品・サービスに加入した契約口数の事。 ※コンプライアンス研修はオンラインで簡単に受講してもらえます。



1段目**15~28%**

2段目**5~7%**

共済加入例			
生命共済	損害共済	1段目	2段目
1口	1口	20%	5%
2口	2口	20%	5%
3口	2口	25%	5%
3口	3口	28%	5%
3口	4口	28%	7%
—	4口	23%	7%

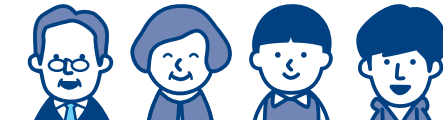
※コンプライアンス受講済を前提とした計算となります。 ※1口はハーフタイプも含む



例えば、あなたが生命共済に3口、損害共済に3口加入し
コンプライアンス研修を受講した場合

直紹介
28%

家族や身内など(マインクラブ)



代理店



掛金平均**5,000ポイント**×**8人**×**28%**=**11,200円**

※商品には共済ポイントがそれぞれ決められています。概要書面で詳細をご確認ください。

家計費が節約できるだけでなく
自分の掛金が**一生タダ**になる!!

代理店を紹介する事で多段階に渡って
組織が飛躍的に拡大する!

	ご自身の商品 加入口数による	代理店1人	代理店3人	代理店5人 または60口	代理店7人 または80口	代理店10人 または100口
①15~28%	↓	↓	↓	↓	↓	↓
②5~7%	28%	↓	↓	↓	↓	↓
③5%		35%	↓	↓	↓	↓
④5%			40%	↓	↓	↓
⑤3%				45%	↓	↓
⑥2%					48%	↓
⑦以降差額						50%

※直紹介のサービス口数が60口~100口を満たしていても、直紹介の代理店人数が3人未満となった場合40%~50%の報酬はお支払出来ません。

ペイライン

自分が取得できているコミッションレベルの事をペイラインという。
ペイラインは直紹介代理店の人数や直紹介共済件数によって変化する。

本来、ユニレベルのプランではペイラインまでしか
コミッション発生しない! しかし、Next Aidビジネスには
ペイライン以降もコミッションが発生するボーナスがある

50%完全吐出し「ダイナミックコンプレッション」

ダイナミックコンプレッションとは、
あなたのペイライン外において権利差で生じる
支払われなかったコミッションを、すべて
上位代理店が受け取ることができるプランの事です。

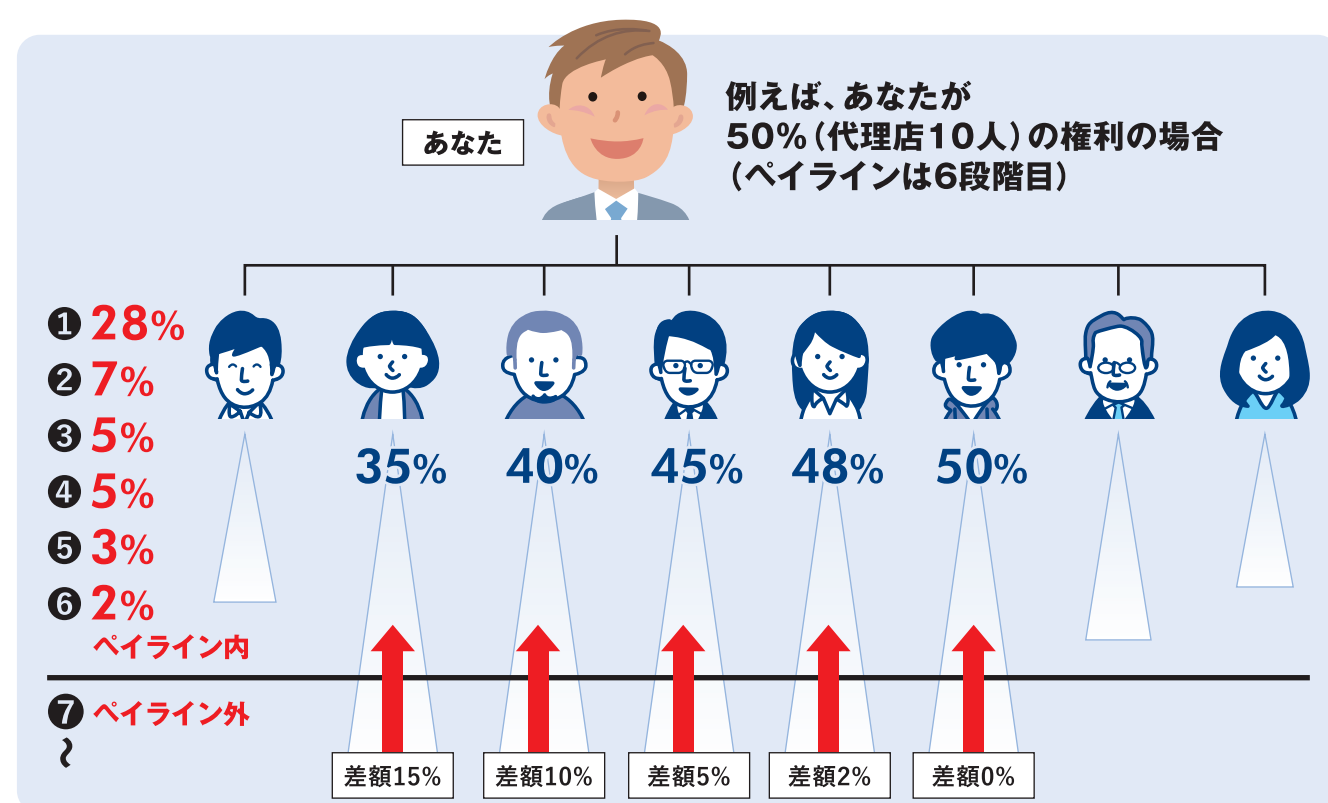
あなたの保有権利%

—

グループの最高保有権利%

=

権利差%



ユニレベルの欠点を改善したプランとなっている!!

組織の拡大(報酬アップ)をするには…

- ① 直紹介代理店の数を増やす
- ② 傘下の代理店フォローをする

**完全還元率50%を支払い出す
独自のコミッションプログラムを構築!!**



直代理店10人、そこから2人ずつ
代理店を拡大した場合(家族加入含む)

	階層	人数	売上	コミッション
ユニレベルボーナス	① 28%	10人	120,000円	33,600円
	② 7%	20人	240,000円	16,800円
	③ 5%	40人	480,000円	24,000円
	④ 5%	80人	960,000円	48,000円
	⑤ 3%	160人	1,920,000円	57,600円
	⑥ 2%	320人	3,840,000円	76,800円
ユニレベルボーナス小計				256,800円
ダイナミックコンプレッション	⑦ 差額	640人	7,680,000円	384,000円
	⑧ 差額	1,280人	15,360,000円	768,000円
	⑨ 差額	2,560人	30,720,000円	921,600円
	⑩ 差額	5,120人	61,440,000円	1,228,800円
	⑪ 差額	10,240人	122,880,000円	983,800円
	⑫ 差額	20,480人	245,760,000円	737,280円
ダイナミックコンプレッション小計				5,023,480円
合計コミッション				5,280,280円

- ① それぞれの代理店が直募集を行いやすい(28%)
- ② 家族や一般ユーザーの契約もコミッション計上される



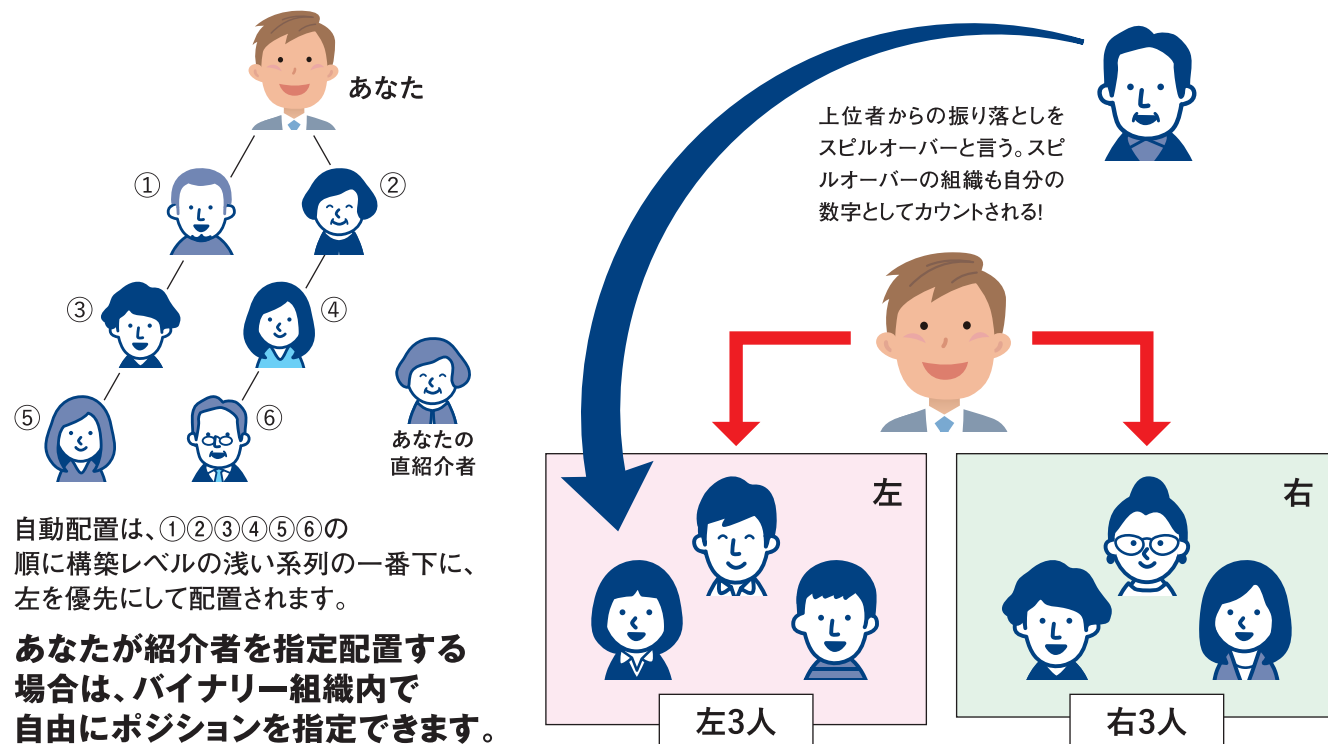
ダイナミックコンプレッションにより、
ペイライン外の差額報酬が更に加算される

**グループフォローは
縦掘りが最重要!!**

2 バイナリーボーナス

システム使用料を払うビジネス代理店を
直紹介で2人以上募集することで発生するボーナスです

【バイナリー組織構築について】バイナリー組織は、1つのポジションから配置できるポジション数が左右2系列に制限される組織です。配置されるのはビジネス代理店のみです。
あなたの直紹介者をバイナリー組織内に自動配置または、自由に指定配置することができます。



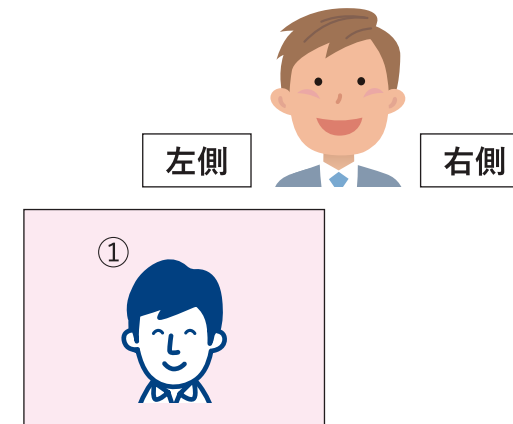
バイナリー組織構築の特徴

- 特徴 / 01 自分の人脈でない人がスピルオーバーによって組織に入ってくる可能性がある!
- 特徴 / 02 左側と右側の2系列に強力な代理店がでてくれば大きな報酬になる可能性がある!
- 特徴 / 03 登録順に組織構築されていくので、代理店登録を先延ばしにすることで組織を取り逃すことがある!
- まとめ 上位者と自分が助け合いながら傘下のグループを構築することができる!

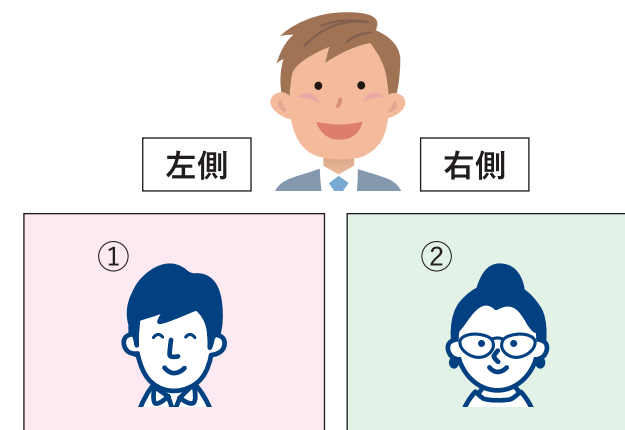
バイナリー組織

直紹介のビジネス代理店が
1名の場合

報酬は発生しない!!



直紹介2名で左右1:1となれば
「CA1 / 1:1」となる



バイナリーボーナス(システム使用料)

CA1 / 1:1 ⇒ **4,000**円/月

ただし傘下の代理店がシステム使用料を継続的に支払っている事が
バイナリーボーナスの獲得条件となります!

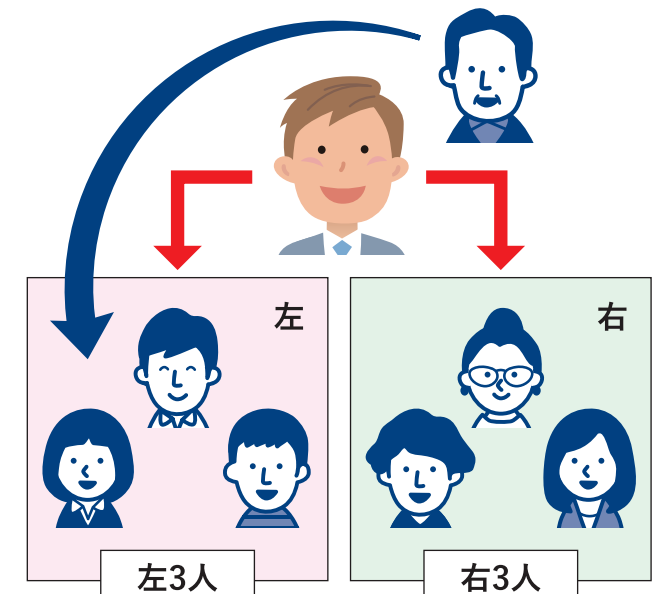
上位者からスピルオーバーが起これば
「プレCA1 / 1:1」となる



バイナリーボーナス(システム使用料)

プレCA1 / 1:1 ⇒ **2,000**円/月

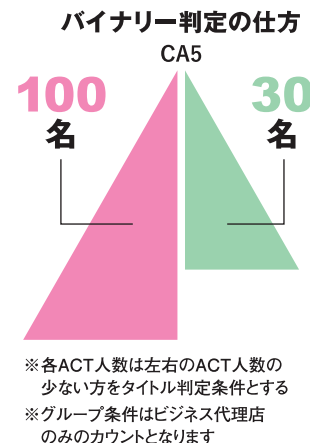
スピルオーバーも含めた組織構築
(CA2 / 3:3の場合)



バイナリーボーナス(システム使用料)

CA2 / 3:3 ⇒ **8,000**円/月

バイナリーボーナス一覧表				RCA1		5名		60:60		100,000円/月	
※CA:キャスト RCA:リアルキャスト MCA:メインキャスト CAP:キャスティングプロモーター				RCA2		5名		120:120		200,000円/月	
タイトル	直紹介 代理店の ACT人数	グループ 条件	ボーナス 金額	RCA3		5名		200:200		300,000円/月	
プレCA1	1名	1:1	2,000円/月	MCA1		5名		350:350		500,000円/月	
CA1	2名	1:1	4,000円/月	MCA2		10名		600:600		700,000円/月	
CA2	2名	3:3	8,000円/月	MCA3		10名		1,000:1,000		1,000,000円/月	
CA3	3名	9:9	15,000円/月	CAP1		10名		2,000:2,000		1,500,000円/月	
CA4	3名	15:15	25,000円/月	CAP2		10名		3,500:3,500		2,500,000円/月	
CA5	3名	30:30	50,000円/月	CAP3		10名		6,000:6,000		4,000,000円/月	

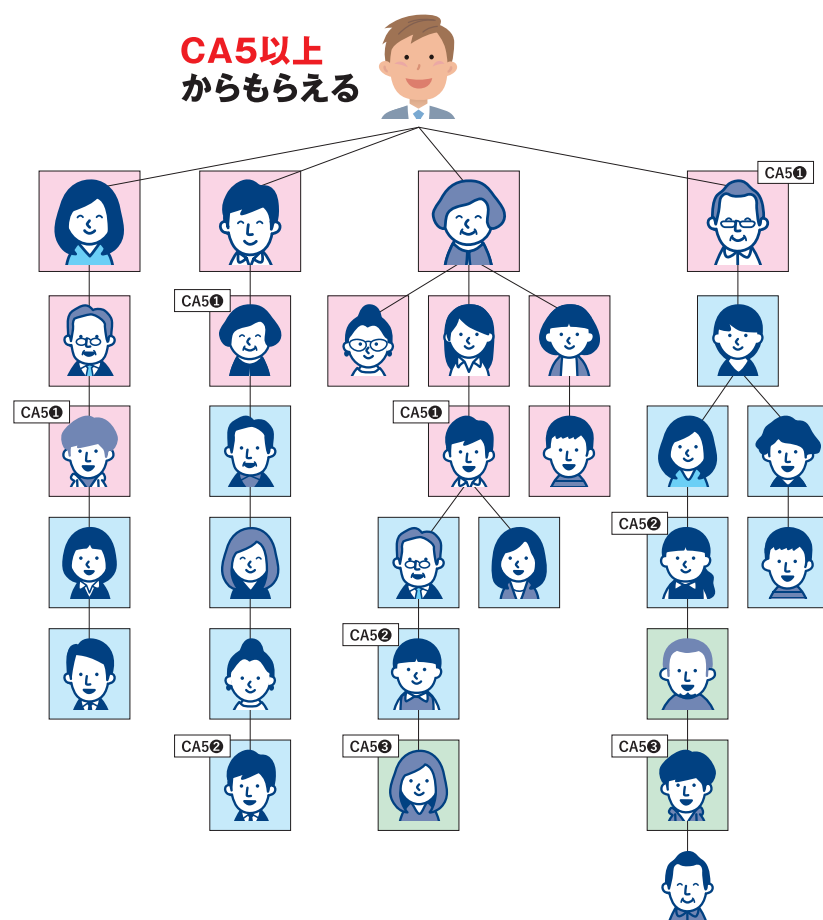


タイトルの判定は、**月末締め時点でのグループACT人数**で決まる!!
※ACTとは8,800円のシステム使用料の支払いをしている事を言う。

3 リーダーシップボーナス (育成報酬)

自分が直接紹介した1段目と2段目と3段目の代理店が取得するバイナリーボーナスの2~5%を毎月受け取ることができます

CA5以上のタイトルを1段目として計算し、CA5以下のタイトルは全てコンプレッションされる



CA5 (30:30) を達成するとリーダーとしての**育成ボーナスが支給**される!
このボーナスはNextAidビジネスで**最も安定継続報酬**となる!!

- 1段目対象代理店のバイナリーボーナス **×5%**
- 2段目対象代理店のバイナリーボーナス **×3%**
- 3段目対象代理店のバイナリーボーナス **×2%**

4 シェアリングボーナス (全体還元) 期間限定

主に共済契約の売上や代理店売上の一部を原資としその一部から獲得条件を満たした代理店にのみお支払する権利収入ボーナスの事!
獲得する為の期日を定めている為、期日までに獲得条件を達成した代理店のみが受け取れる報酬となる

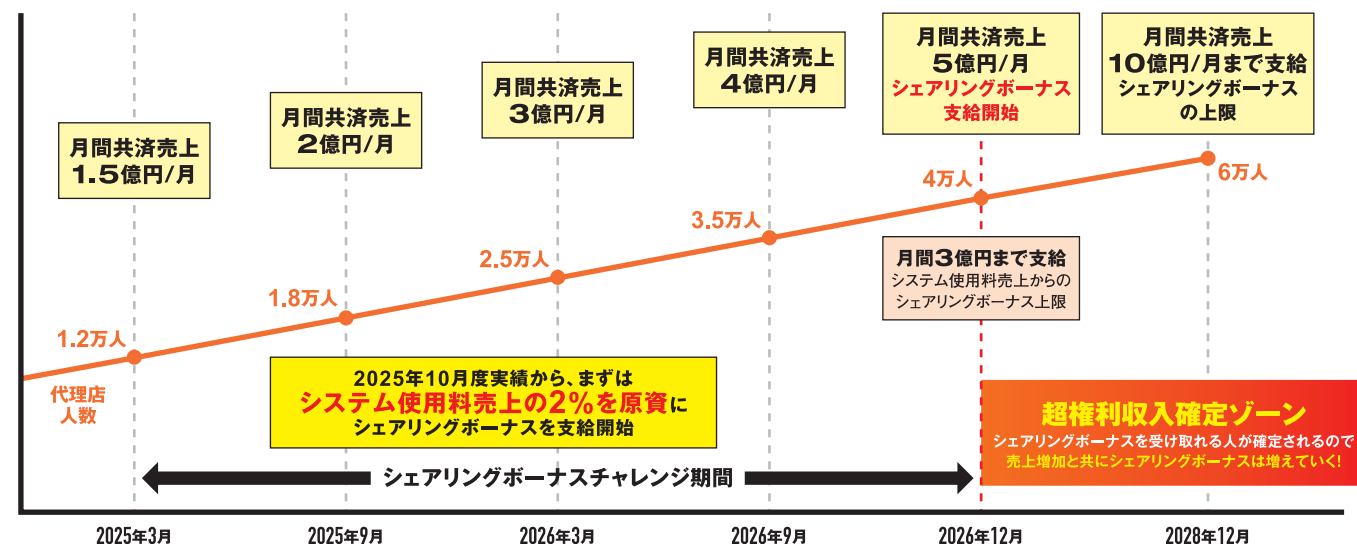
共済月間掛金: 5億~10億円の5%
+
システム使用料: 最大で月間3億円の売上の2%
= **シェアリングボーナス**
期日までに条件をクリアした代理店人数



獲得期日を過ぎて代理店数が確定された後はシステム使用料の売上や共済売上が増えていく事で権利収入が増加していく可能性がある!!

シェアリングボーナスの未来予想図

シェアリングボーナスは2026年12月31日までに規定の条件をクリアした人だけが獲得できる期間限定のスペシャルボーナスです。会社売上の一部を獲得者だけに継続的に分配し続けます。まさに究極の権利収入ボーナスとなります。このチャンスを是非、掴んで下さい! (詳しくは別冊『シェアリングボーナスパンフレット』をご覧ください)



売上推移はあくまでもシミュレーション上の数値に過ぎず必ずしも将来のボーナス額を保証するものではありません!

ショット型ボーナス

5 | リクルートボーナス

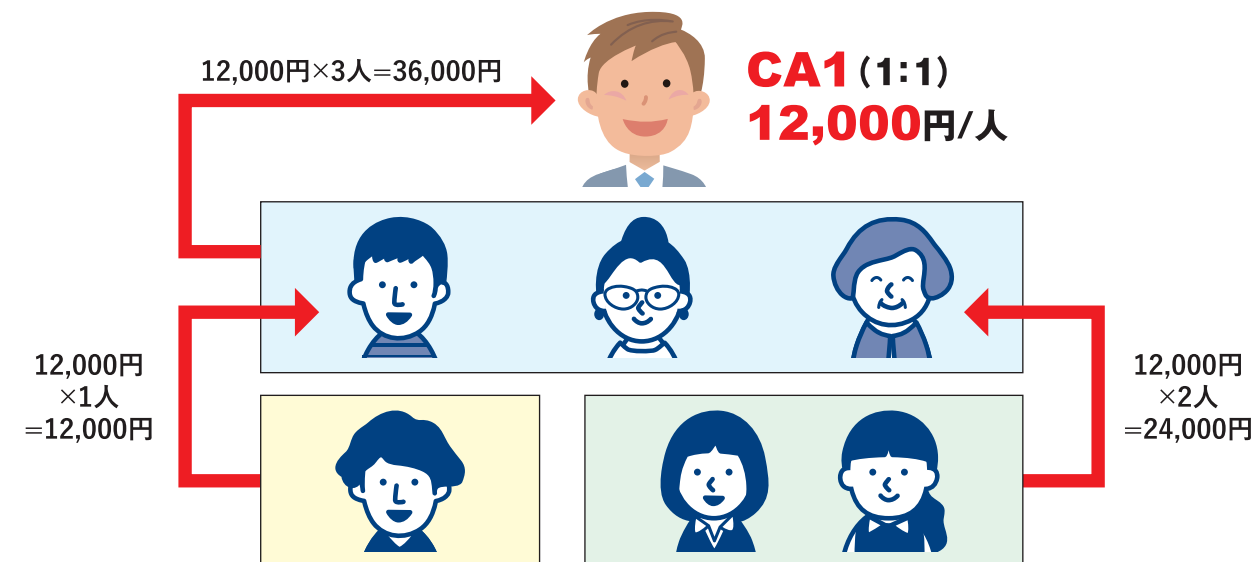
代理店を新規募集する度に発生するボーナスです。短期間でまとまった報酬を得る事ができるので、スムーズにビジネス活動ができます!!

代理店登録費用

35,000円

- NEXTハート及びSIM契約のいずれかと生命共済(3口) + 損害共済(4口)に加入している⇒**ダブルプラン**
 - SIMか共済どちらか1商品以上に加入している⇒**シングルプラン**
- ※ダブルプラン条件の商品加入ができた月からダブルプランに移行できます!

タイトル	あなたの加入サービス		タイトル	あなたの加入サービス	
	ダブルプラン	シングルプラン		ダブルプラン	シングルプラン
CA0	12,000円	なし	RCA1	21,000円	なし
プレCA1	12,000円		RCA2	24,000円	
CA1	12,000円		RCA3	27,000円	
CA2	15,000円		MCA1	29,000円	
CA3	16,500円		MCA2	30,500円	
CA4	18,000円		MCA3以上	32,000円	
CA5	19,500円				



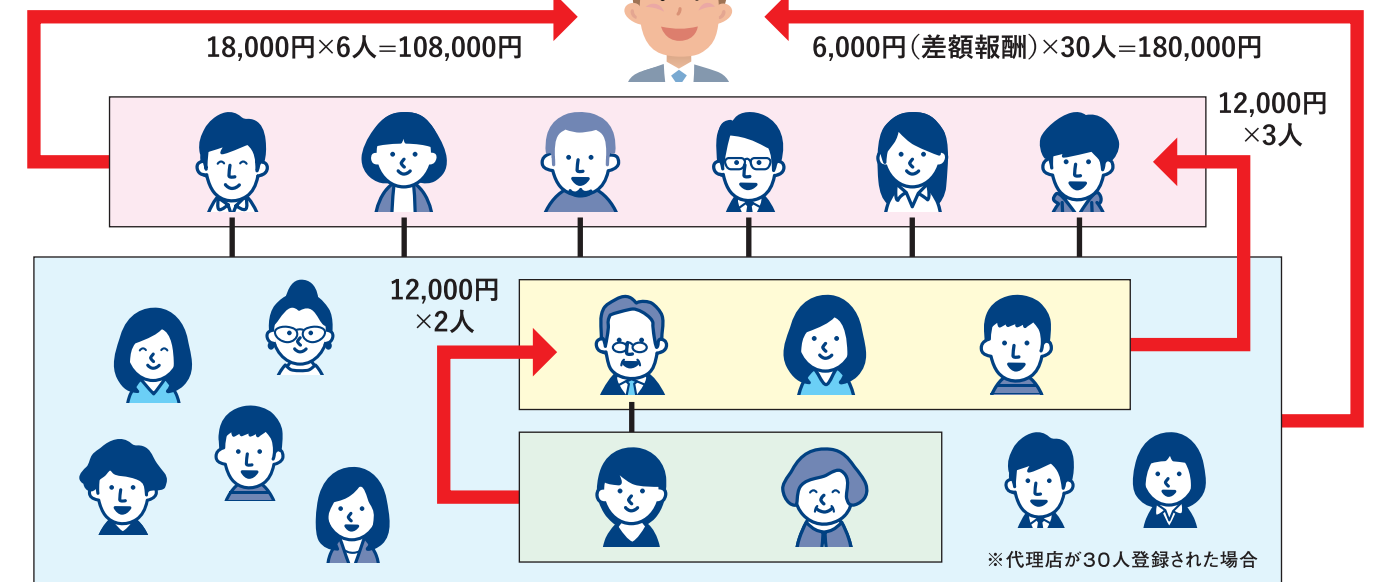
活動経費を捻出するショットコミッション!!

シミュレーション報酬

2段階目以降の差額報酬 **18,000円 - 12,000円 = 6,000円/人**

※同格のタイトル者ができるまで発生する

CA4 (15:15) 18,000円/人



合計288,000円

ダブルプランとは?

ダブルプランで加入する事でNextAidがご用意している
7つの報酬全てが獲得出来ます!

NextAidの商品加入

Nextハートまたはハートモバイル

スマイル共済の商品加入

生命共済3口 + 損害共済4口

ダブルプランで報酬が一気に加速!!

6 | アプローチボーナス

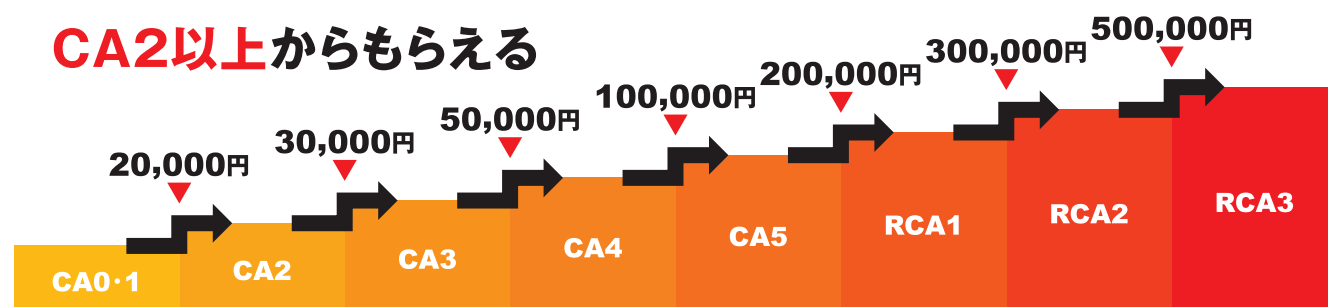
ベーシックボーナス1レベル目の新規獲得サービスポイントが
累計30,000P達成するごとに10,000円を取得できます！



獲得期限はなく、直紹介でのサービスポイントを増やして
いく事で**着実に受け取る事が出来る**ボーナスです!!

7 | ワンタイムボーナス

規定のタイトルに昇格した時に1度だけ獲得できるボーナスです。
次のタイトルを目指す為の大きな目標になるボーナスとなります!!



タイトル	グループ条件	ボーナス金額	RCA3	左右200人	500,000円
CA2	左右3人	20,000円	MCA1	左右350人	700,000円
CA3	左右9人	30,000円	MCA2	左右600人	1,000,000円
CA4	左右15人	50,000円	MCA3	左右1,000人	1,500,000円
CA5	左右30人	100,000円	CAP1	左右2,000人	2,500,000円
RCA1	左右60人	200,000円	CAP2	左右3,500人	4,000,000円
RCA2	左右120人	300,000円	CAP3	左右6,000人	6,000,000円

Next Aid

『7つの代理店報酬』まとめ

究極の権利収入を獲得出来る 唯一無二の代理店ビジネス!!

4つのストックボーナス(継続型収入)

- ① **ベーシックボーナス**
共済・モバイルの契約から継続的に得られるボーナス
- ② **バイナリーボーナス**
ビジネスパートナーを構築する事で得られるボーナス
- ③ **リーダーシップボーナス**
タイトル昇格する事で、組織全体から得られるボーナス
- ④ **シェアリングボーナス**
2026年12月末までに規定の条件をクリアすれば継続的に獲得できる
究極の権利収入となる! (詳細は『シェアリングボーナスパンフレット』をご確認下さい)



3つのショットボーナス(一括取得型収入)

- ⑤ **リクルートボーナス**
- ⑥ **アプローチボーナス**
- ⑦ **ワンタイムボーナス**

ユーザー(マインクラブ)からの紹介活動も可能です



マインクラブの方でもマインクラブをご紹介する事が出来ます! その後、代理店へと
昇格すればそれまでご紹介した共済契約からベーシックボーナスが発生します!!

報酬シミュレーション

ステップ1 直2人代理店紹介 CA1 (1:1)

自身はダブルプランに契約済



① リクルートボーナス

2人×12,000円=24,000円

② バイナリーボーナス

1:1⇒4,000円/月

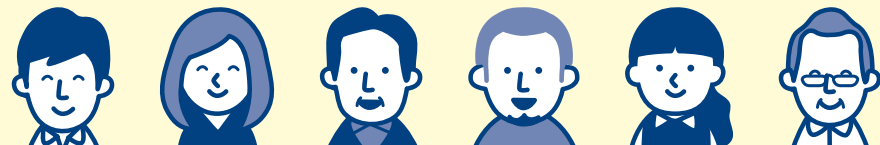
③ ベーシックボーナス (共済とSIM)

8,000ポイント×2人×28%=4,480円/月

合計32,480円
(継続8,480円/月)

ステップ2 直6人代理店紹介 CA2 (3:3)

1人当たり8,000ポイントの
商品ポイントと仮定した場合



① リクルートボーナス

6人×15,000円=90,000円

② アプローチボーナス

30,000万P達成=10,000円

③ ワンタイムボーナス

CA2 (3:3)⇒20,000円

④ バイナリーボーナス

3:3⇒8,000円/月

⑤ ベーシックボーナス (共済とSIM)

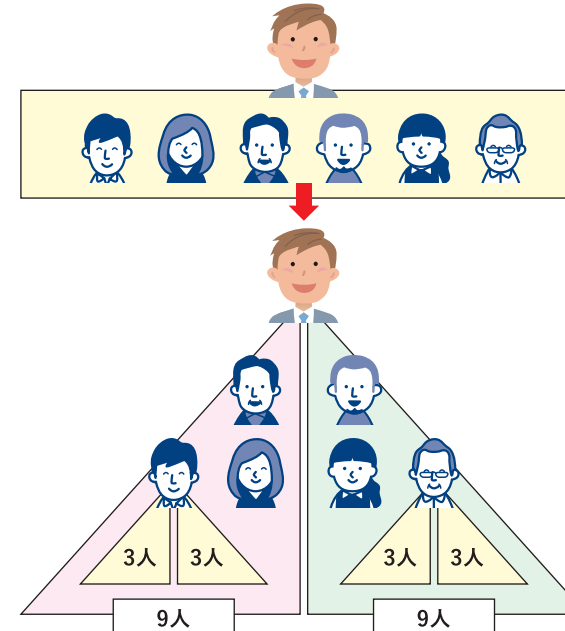
8,000ポイント×6人×28%=13,440円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月

合計143,940円
(継続23,940円/月)

ステップ3

直6人代理店紹介 グループのフォロー CA3 (9:9)

グループの新規代理店の目標をCA2 (3:3)に定める! 初月に目標達成させていく為のリストアップ、サポート体制 (個別説明、セミナー)を強化していく!



直紹介代理店6人の内、左右1人ずつがCA2 (3:3)を達成した場合、あなたはCA3 (9:9)となる!

① リクルートボーナス (9:9)

16,500円との差額
4,500円×8人=36,000円

② ワンタイムボーナス

CA3 (9:9)⇒30,000円

③ バイナリーボーナス

9:9⇒15,000円/月

④ ベーシックボーナス (共済とSIM)

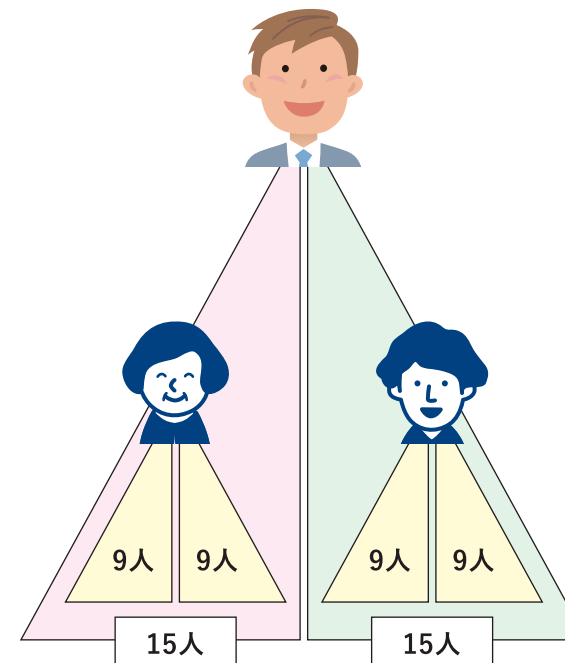
8,000ポイント×6人×28%=13,440円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月
2段目以降15人⇒1~2万円

合計116,940円
(継続50,940円/月)

ステップ4

直6人代理店紹介 グループのフォロー CA4 (15:15)

- ① 左右のグループに一人ずつ
CA3を達成出来るようサポートする
- ② 個別説明⇒セミナー集客を繰り返す



① リクルートボーナス (15:15)

18,000円との差額
4,500円×15人=67,500円

② ワンタイムボーナス

CA4 (15:15)⇒50,000円

③ バイナリーボーナス

15:15⇒25,000円/月

④ ベーシックボーナス (共済とSIM)

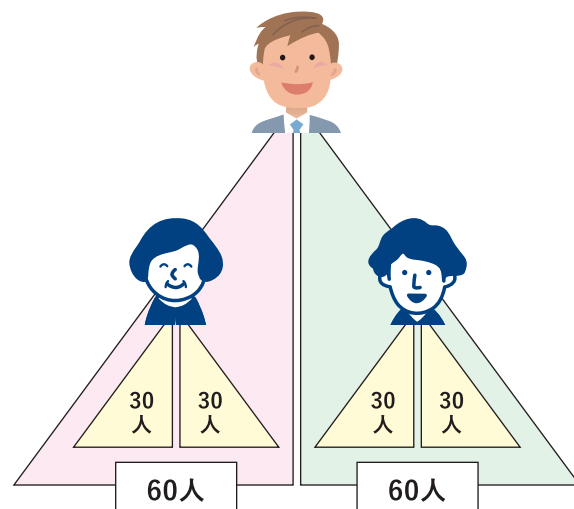
8,000ポイント×6人×28%=13,440円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月
2段目以降30人⇒2~3万円

合計188,440円
(継続65,940円/月)

ステップ5 直6人代理店紹介 グループのフォロー RCA1(60:60)

各地域でのセミナーやリモートセミナーを活用したり、グループへの育成・サポートを積極的に行いCA4のタイトル者を左側に2人、右側に2人育成する

新規代理店の増加
90名



① リクルートボーナス(60:60)

21,000円との差額
4,500円×60人=270,000円

② ワンタイムボーナス

CA5(30:30)⇒100,000円
RCA1(60:60)⇒200,000円

③ バイナリーボーナス

60:60⇒100,000円

④ リーダーシップボーナス

約30,000円/月

⑤ ベーシックボーナス(共済とSIM)

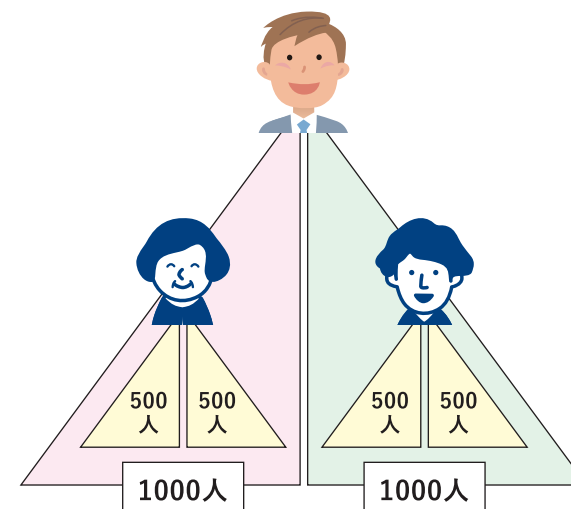
8,000ポイント×6人×28%=13,440円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月
2段目以降120人⇒15~20万円

合計915,940円
(継続345,940円/月)

ステップ7 直10人代理店紹介 グループのフォロー MCA3(1000:1000)

各地域でのセミナーやリモートセミナーを活用したり、グループへの育成・サポートを積極的に行いCA4のタイトル者を左側に15人、右側に15人育成する

新規代理店の増加
400名



① リクルートボーナス(1000:1000)

32,000円との差額
4,000円×300人=1,200,000円

② ワンタイムボーナス

MCA3(1000:1000)⇒1,500,000円

③ バイナリーボーナス

1000:1000⇒1,000,000円

④ リーダーシップボーナス

約300,000円/月

⑤ ベーシックボーナス(共済とSIM)

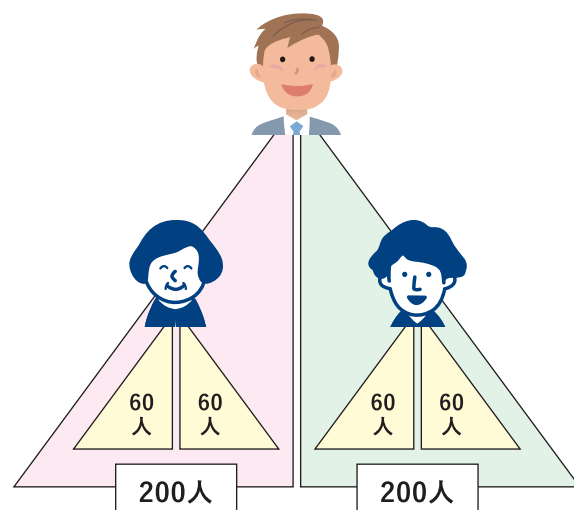
8,000ポイント×10人×28%=22,400円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月
2段目以降2000人⇒約150万円

合計5,524,900円
(継続2,824,900円/月)

ステップ6 直10人代理店紹介 グループのフォロー RCA3(200:200)

各地域でのセミナーやリモートセミナーを活用したり、グループへの育成・サポートを積極的に行いCA4のタイトル者を左側に5人、右側に5人育成する

新規代理店の増加
200名



① リクルートボーナス(200:200)

27,000円との差額
6,000円×130人=780,000円

② ワンタイムボーナス

RCA2(120:120)⇒300,000円
RCA3(200:200)⇒500,000円

③ バイナリーボーナス

200:200⇒300,000円

④ リーダーシップボーナス

約100,000円/月

⑤ ベーシックボーナス(共済とSIM)

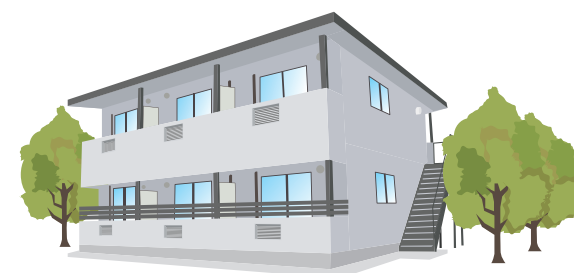
8,000ポイント×6人×28%=13,440円/月
家族加入のコミッション=2,500円/月
2段目以降400人⇒40~50万円

合計2,495,940円
(継続923,940円/月)

10万円の権利収入の価値

10万円の賃貸収入

3,000万円でマンションの一室を
購入し、賃貸経営をした場合



家賃収入-諸経費(税金など)=手取り
13万円-諸経費(3万円)=10万円

家賃13万円取れるマンションを
購入するには
3,000万円の現金が必要になる

10万円の権利収入

時間と労力をかけてコツコツと
Next Aidビジネスを広げた場合



CA5(30:30)になると
約10万円の権利収入となる

6つの代理店 報酬プラン



※シェアリングボーナスは期間限定ボーナスの為こちらの報酬プランには記載がございません。

ビジネス代理店の特定負担(初期費用)

ビジネス代理店初期費用
52,800円 (税込)

- 代理店登録費用:**38,500円**(税込)
販促ツールスターターキット一式
- コンプライアンス研修費用:**5,500円**(税込)
「通信編」と「共済編」
- システム使用料:月額**8,800円**(税込)

社会貢献サービス

入会金**3,300円**

月額サービス料

Nextハートで掛かる月会費

初回合計 **3,300円** (税込)
+月額サービス料

通信商品

事務手数料**3,300円**
ハートモバイルで新しく契約する際の初期費用

SIM発行手数料
1,100円
ハートモバイルでSIMを発行する際の手数料

通信料

ハートモバイルでかかる通信費

初回合計 **4,400円** (税込)
+通信料

共済商品

労働組合入会金**550円**

労働組合年会費
1,100円/年

共済掛金

いきいきスマイル共済の掛け金

初回合計 **1,650円**
+共済掛金

※代理店登録と同時に商品サービスの加入が必要となります。

■報酬プランのまとめ

②以降のボーナスについてはダブルプランのみが獲得可能となります。

通信・Nextハート・共済(生命・損害)を含む全ての商品
① ベーシックボーナス 【サービス(商品)Pの最大50%】
1段階目:15~28% ①自分がいずれかの商品に1口加入:15% ②コンプライアンス研修受講:全ての商品に+5%反映 ③自分が生命共済に3口加入:全ての商品に+5%反映 ④自分が損害共済に3口加入:全ての商品に+3%反映
2段階目:5~7% ①直接代理店1人獲得:全ての商品に5%反映 ②自分が損害共済に4口加入:全ての商品に+2%反映
3段階目:5% 直紹介代理店3人獲得
4段階目:5% 直紹介代理店5人獲得または60口獲得
5段階目:3% 直紹介代理店7人獲得または80口獲得
6段階目:2% 直紹介代理店10人獲得または100口獲得
※ハートモバイル・Nextハートの両方のコミッションの取得が可能。共済については生命・損害それぞれ自身が加入していないとコミッションが発生しません。 ※サービスPについては概要書面をご確認下さい。

+

タイトル	直紹介 代理店数	左側	右側	代理店登録費	サービス売上	システム使用料			
				②リクルート ボーナス	③アプローチ ボーナス	④バイナリー ボーナス	⑤ワンタイム ボーナス	⑥リーダーシップ ボーナス	
※CA0	0人	なし	なし	12,000円/人	ベーシックボーナス 1レベル目の 新規獲得サービス ポイントが 累計30,000Pを 達成するごとに 10,000円をお支払 最大で50,000円 までお支払します				
プレCA1	1人	1人	1人			2,000円/月			
CA1	2人	1人	1人			4,000円/月			
CA2		3人	3人			15,000円/人	8,000円/月	20,000円	
CA3	3人	9人	9人	16,500円/人		15,000円/月	30,000円		
★CA4		15人	15人	18,000円/人		25,000円/月	50,000円		
CA5		30人	30人	19,500円/人		50,000円/月	100,000円	1段階目 5%	
RCA1	5人	60人	60人	21,000円/人		100,000円/月	200,000円		
RCA2		120人	120人	24,000円/人		200,000円/月	300,000円		
RCA3		200人	200人	27,000円/人		300,000円/月	500,000円		
MCA1	10人	350人	350人	29,000円/人		500,000円/月	700,000円		2段階目 3%
MCA2		600人	600人	30,500円/人		700,000円/月	1,000,000円		
MCA3		1,000人	1,000人	32,000円/人		1,000,000円/月	1,500,000円	3段階目 2%	
CAP1		2,000人	2,000人			1,500,000円/月	2,500,000円		
CAP2		3,500人	3,500人			2,500,000円/月	4,000,000円		
CAP3		6,000人	6,000人			4,000,000円/月	6,000,000円		

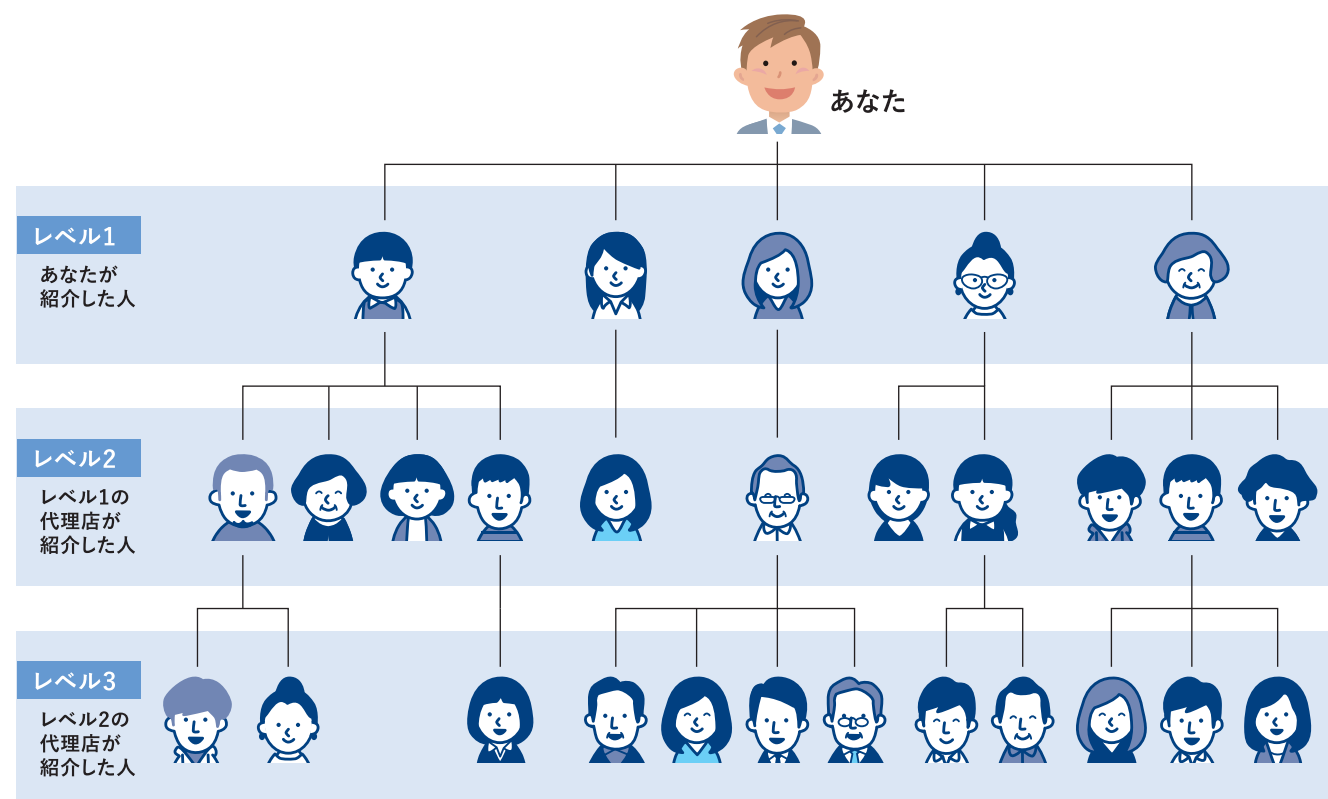
※CA:キャスト RCA:リアルキャスト MCA:メインキャスト CAP:キャスティングプロモーター

組織の構築方法

ボーナス計算は、ボーナスの種類に応じて**ユニレベル組織**と**バイナリー組織**のいずれか、または両方を使って行います。

ユニレベル組織構築について

ユニレベル組織は、直接紹介した代理店※またはマインクラブが1レベル目に配置される組織です。
次ページで説明するバイナリー組織のように配置数に制限はありません。
レベル1の代理店が紹介した人はあなたから見てレベル2に配置されます。以降同様に配置されます。
マインクラブの方でもマインクラブ(ユーザー)をご紹介できます。



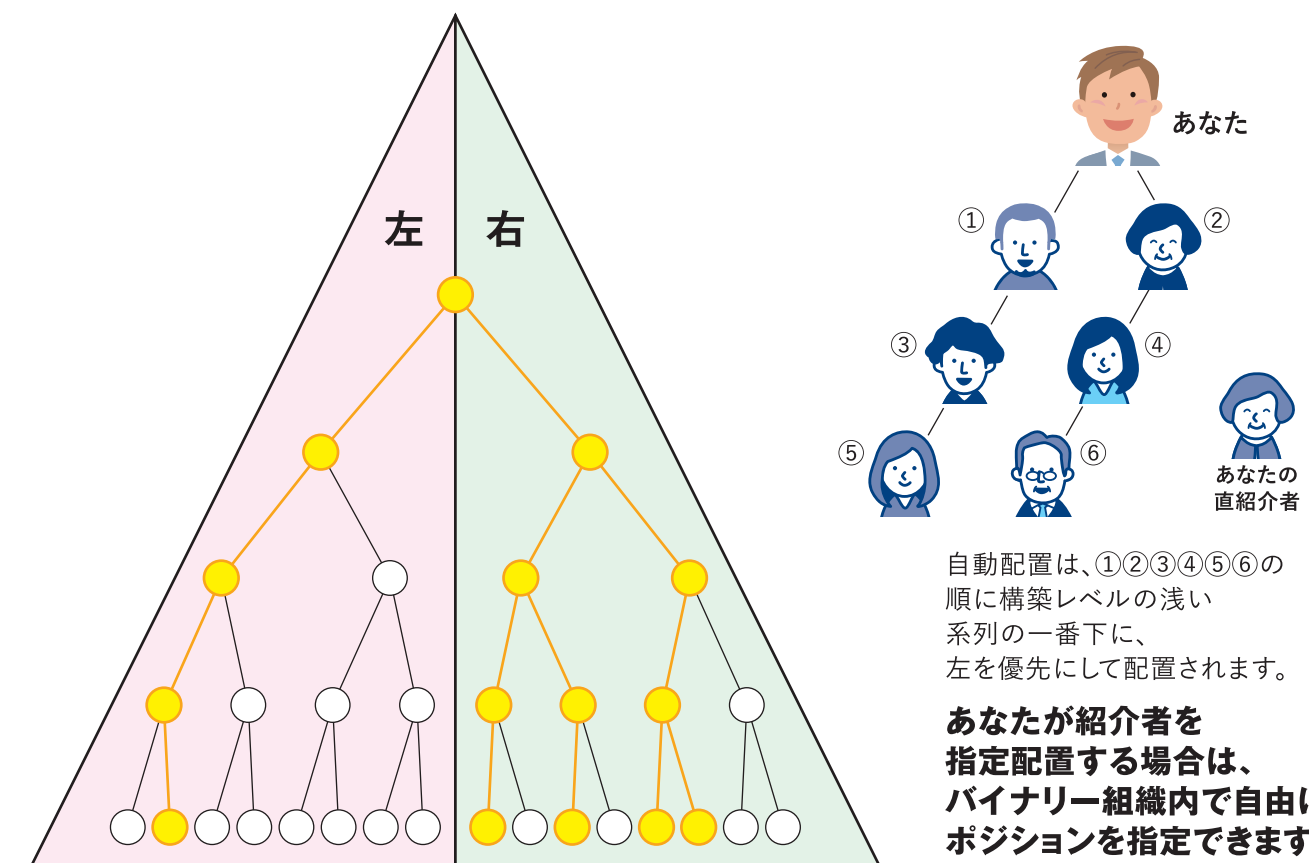
コミッション対象

- ① ベーシックボーナス ③ リクルートボーナス
- ⑤ アプローチボーナス ⑥ リーダーシップボーナス

**直紹介者を出すことでダイレクトに
収入アップが期待できる。直紹介が
多いほど組織は安定し収入が多くなる!!**

バイナリー組織構築について

バイナリー組織は、1つのポジションから配置できるポジション数が左右2系列に制限される組織です。配置されるのはビジネス代理店のみです。



**バイナリー組織によって
タイトルが規定される!!**

コミッション対象

- ② バイナリーボーナス ⑦ ワンタイムボーナス

**直紹介を傘下に配置することにより、
組織を活性化させることができる。チームとして
サポート体制を作ること急激に組織拡大していく!!**

Next Aidビジネスが 権利収入に繋がる根拠

NextAidの代理店はいきいきスマイル労働組合員を募集しているのです。
組合員になれば福利厚生の共済商品に加入する事ができます!!

01 共済の保障商品は、毎月継続的に支払われている 生活必需品（インフラに近いサービス）である為

家計費の中に組み込まれた商品なので、
節約提案に最も適している。

公共料金に近い支払いである

02 一般市場価格（大手生保）より圧倒的に掛金が 安く保障内容も優れている為

MLMの仕組みにより販売コストを抑えるだけでなく、
コストコ戦略を用いる事で、他に類をみない圧倒的低価格を
実現している! その為、他社への乗換えが起きにくい商品。



03 大病をすると他社商品にブランドチェンジ できなくなる為、より一層契約継続に繋がる為

保険の加入には告知が必要な為、一度大病をしてしまうと
他社への乗換えが出来なくなる。ちなみに、スマイル共済は組合独自の
審査基準を持っており、他社に比べて圧倒的に加入しやすい。

04 保険商品は技術革新の影響を受ける事なく、 300年以上継続しているサービスである為

1881年に生命保険会社が誕生して以降現在に
至るまで同じ仕組みで販売が継続され続けている。
共済保障の提供は今後も需要が拡大し続ける。

技術革新の
影響を受けない

05 共済の保障商品は消費する 必要がない（余らない）、無意識サービスである為

物販ビジネスは余ったり消費をしなくなると
購入が止まる為、継続報酬になりにくい。
無意識で気付かないうちに
長期の継続契約になっていく!

消費し切れない事で
購入が止まる
ケースはない

06 好き嫌いや、体感・使用感で選ぶ商品ではない為

飲んだり付けたりする体感型商品は、新しい商品が世に出るたびに
消費者は目移りする為、ブランドチェンジされやすい。
共済保障は個人的主観で判断される事が無いので、
どんな方にとっても継続性の高い商品である。



07 保障商品は継続してこそ、商品価値が生まれる為

毎月毎月継続して掛け続ける事で、万が一の時に
『掛けてて良かった!助かった!』となるのです。経済状況によって
掛けたり掛けなかったりという状態では、いざという時に役に立ちません。

08 日本人は将来の不安を極度に恐れる 国民性ゆえに保険の継続率は世界一である為

もしも、病気（ケガ）になったら…もしも万が一のことがあったらどうしよう?
という未来の不安を極度に恐れるのが日本人なのです。
生命保険加入率が90%近くを占めているのは、
そういった将来不安や万が一に備えたい気持ちの表れでもあります。
日本で生活する上で、生命保険は人々にとって欠かせない商品なのです。

もし、あなたが数十年先も安定した権利収入を求めるのであれば、
そうなる根拠が明確になっているビジネスを選ぶべきです!

これから大きく成長していく
NextAidビジネスのチャンスをしっかり掴んでください!!