

全国40社以上の保険代理店が

学び実践している事例を大公開!!

**たった3.5時間で地域シェア13%を超える
地域密着型代理店の作り方がわかる!**

地域密着型代理店契約数アップセミナー

講座内容&スケジュール

東京 2019年10月28日(月) (株)船井総合研究所東京本社

講座	内容
オリエンテーション 13:00~13:10	2020年以降、生き残る保険代理店の法則
第1講座 13:10 } 13:50	<p>セミナー内容抜粋① 保険業界は過渡期、生き残るために知っておかなければいけないこと</p> <p>セミナー内容抜粋② 地方保険代理店が取り組むべき顧客本位の運営とは</p> <p>セミナー内容抜粋③ 保険代理店が伸びるために知っておかなければいけないこと</p>
	 <p>株式会社船井総合研究所 金融 M&A 支援部 保険チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント</p> <p>岩邊 久幸</p> <p>広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行う。 現在は、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティングを行う。</p>
第2講座 14:00 } 15:00	地域シェア13%&離職率0%、地域密着型保険代理店成功の秘訣
	<p>セミナー内容抜粋① 営業エリアは半径3km以内!?商圏を絞るとのこと</p> <p>セミナー内容抜粋② 地域交流・提携推進の方法をすべて公開!地域ブランド向上の秘訣</p> <p>セミナー内容抜粋③ 有限会社宮地商店 代表取締役</p>
第3講座 15:10 } 15:50	地域密着型代理店の現場成功事例大公開
	<p>セミナー内容抜粋① 見込み客が集まる集客事例一挙公開</p> <p>セミナー内容抜粋② 契約率が上がる営業トーク&営業ロープレ&営業ツール</p> <p>セミナー内容抜粋③ 相談予約が獲得できる地域密着型代理店のWEBサイトの作り方</p>
第4講座 16:00 } 16:20	本日のまとめ 『明日から目いっぱい契約数を増やしていただくために』
	<p>セミナー内容抜粋① 宮地総合保険様から学べること</p> <p>セミナー内容抜粋② 保険代理店経営者として行っていただきたいこと</p>
最後に 16:20~16:30	<p>株式会社船井総合研究所 金融 M&A 支援部 部長</p> <p>竹内 実門</p>

お申し込み方法

WEBからもお申し込みいただけます!!

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/051135>



同封のお申し込み用紙をご確認の上、今すぐお申し込み下さい!!

保険業界がどうなろうと、地域に密着して、
確実に業績を上げたい保険代理店社長様へ

キーワードは、「住んでいる街が好き!だから、良くしたい!」
シェア13%を実現する秘訣は、「保険販売ではなく、地域活性化だった!」

宮地総合保険から学ぶ



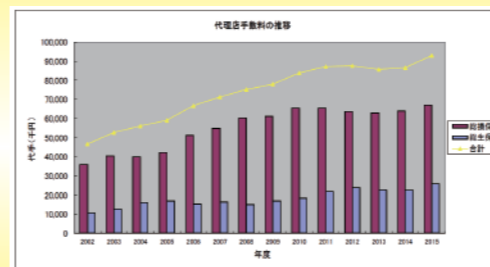
秘訣1 営業エリアを半径3km以内に集中!

秘訣2 移動経費大幅削減・高生産性戦略!

秘訣3 離職者24年でたったの1人!?職場づくり&理念浸透の極意

秘訣4 地域交流・提携推進!地域ブランドの向上

秘訣5 100年企業を目指した安定成長戦略



主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
船井総研オフィシャルホームページ ▶ <http://www.funaisoken.co.jp/>

地域密着型代理店契約数アップセミナー
お問い合わせNo. S051135
TEL: 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX: 0120-964-111 24時間対応
○ 申込みに関するお問合せ: 天野 ○ 内容に関するお問合せ: 植田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **051135**

保険業界は今が過渡期!業界がどうなっても、地域に貢献し、応援される地域密着型保険代理店を目指そう!

地域密着

答えがここにあり!

保険代理店の



有限会社宮地商店
代表取締役 宮地 良和 氏

「宮地総合保険」説明・会社概要

愛知県豊川市に本社を置き、専属代理店として損保中心型来店ショップの経営を行っている。豊川市の人口は約18万人だが、同社は営業エリアを本社の半径3km以内に絞っており、対象となる人口は約7万人である。そのなかで、毎年業績を伸ばしており、地域シェア約13%、従業員9名ながら、移動経費は著しく低く、高い生産性を誇っている。今回は地域密着経営で業績を伸ばしている経営の実践事例について、初公開の話をつんだんに交えてご講演いただく。

法人名	有限会社宮地商店
商号	宮地総合保険 (代理店登録: 昭和41年9月16日)
創業/設立	昭和9年/昭和33年8月1日
代表取締役	宮地 良和
所在地	〒442-0031 愛知県豊川市豊川西町58番地
従業員数	9名
年商(手数料売上)	1億円
取扱保険会社	東京海上日動・東京海上日動あんしん生命 専属

宮地総合保険の優れているところ

11年連続増収増益!
創業50周年、保険代理業では毎年着実に業績を上げ、2019年には従業員数9名で年商1億円に到達予定。

地域シェア13%以上!
営業エリアを半径3km以内に集中。顧客の70%以上が半径3km以内に存在する。そのシェアは13%以上!移動経費もかからず、営業経費を大幅削減している。

生産性1000万円超!
従業員数9名で年商1億円到達。地域密着型で生産性1000万円を超えるには、どのようにすればいいのか。会社の人(お客様・従業員)が集まる組織づくり。

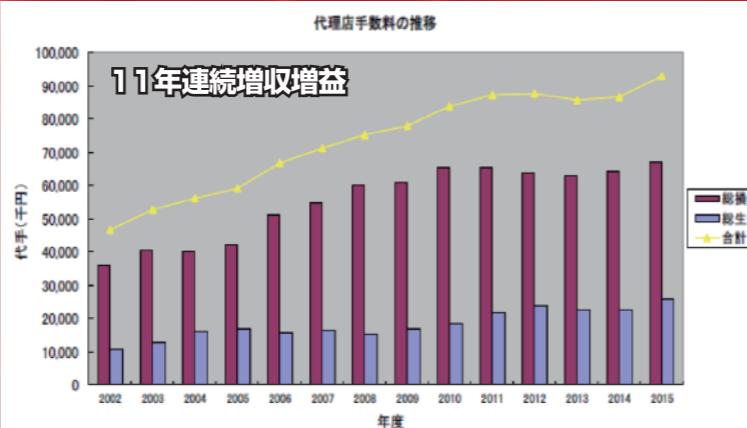
離職者24年でたったの1人!女性活躍!
人が集まる会社づくり第一弾。全く人が辞めない組織。保険代理店は目に見えない商品を売るので人材が命。どうすれば長く従業員が働いてくれるのか。女性が働きやすい職場づくりの秘訣も。

業界平均3倍の来店誘導率!
人が集まる会社づくり第二弾。お客様がお店に来る会社づくり。何かあれば来店、何もなくても来店、気軽に立ち寄れる地域密着ならではの来店づくり。

離職者24年でたったの1人? 高い従業員満足度!

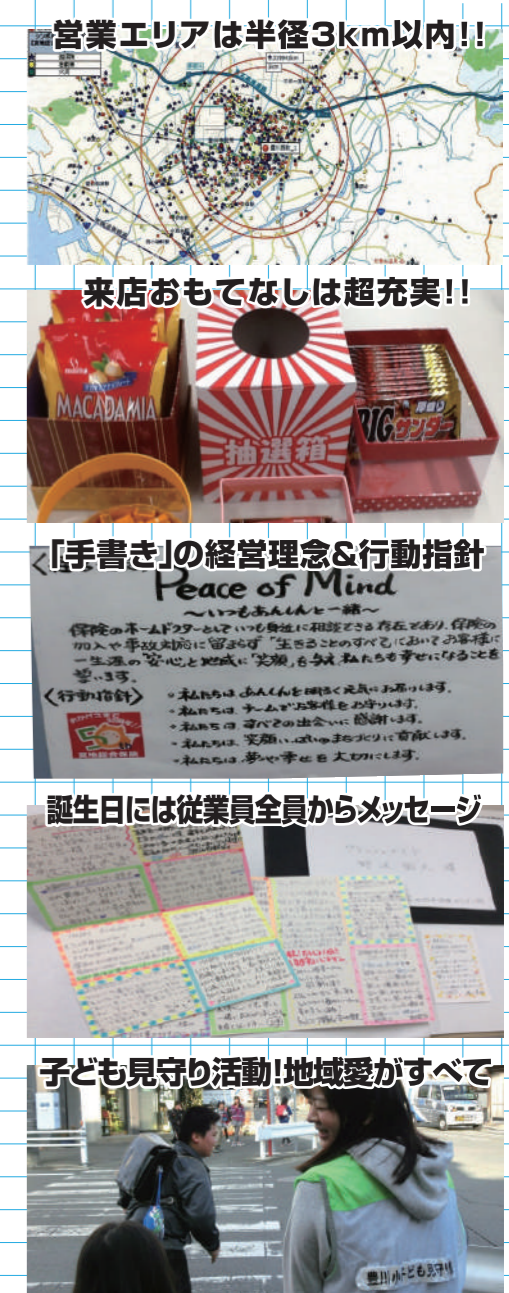
持続することが、本当の意味でのお客様を守ること!

とにかく地域が大好き! 収益の一部を地域が良くなる活動へ還元!



宮地総合保険の取り組み10選

- 取り組み 1** 営業エリアを半径3kmで絞り込む、営業エリアマップ制作!
- 取り組み 2** 来店おもてなしのウェルカムボード!
- 取り組み 3** 季節ごとに来店イベント(クリスマス・節分・バレンタイン)!
- 取り組み 4** 従業員の「ありがとう」を結ぶ「ハニカミポスト」!
- 取り組み 5** 手書きの経営理念&行動指針!
- 取り組み 6** 誕生日記念には従業員全員からメッセージ!
- 取り組み 7** 地域の子供たちの通学を見守る、「子供見守り隊」!
- 取り組み 8** 地域のAED設置登録事業所に認定!
- 取り組み 9** 地域のがん制圧チャリティイベントを開催!
- 取り組み 10** SDGsで計26個もの取り組みを実践!



他にも、全国にはこんなことをやって、業績を上げている代理店があります!!事例を一部で紹介!!

第三分野特化

契約件数1.5倍!

① 第三分野に特化したトーク集・商品比較表

② 第三分野に特化した来店営業ツール

③ 第三分野に特化した店舗ファザード・のぼり

WEB集客

月間10件の反響獲得!

① 新規商談が入るWEBサイトマップ

② 新規商談が入るWEBコンテンツ

③ 新規商談が入る広告文・キーワード集

職域開拓

個別相談率70%超のセミナー!

① 既契約法人を職域開拓できる企画書

② 職域セミナーの参加者を増やす案内チラシ

③ 個別相談が入るセミナーテキスト・トーク

クロスセル

クロスセル率30%超のプロセス管理!

① クロスセル率をアップさせる営業管理シート

② クロスセル率をアップさせる更改時営業ツール

③ クロスセル率をアップさせる営業トーク

各種WEBコンテンツ・営業ツール・トーク集・マニュアルを大公開!!

このような保険代理店社長様、是非ご参加ください！

- 売上（手数料）で**1億円以上**を目指している地方保険代理店社長様
- **社員数10名以上**の組織を作りたい地方保険代理店社長様
- **地域一番店**を目指している保険代理店社長様
- お客様に喜んでいただける**企業・ショップ**を作りたい保険代理店社長様
- **本気で社員に幸せになってもらいたい！**と思っている保険代理店社長様
- **地域内で一目置かれる企業**になりたい保険代理店社長様
- **もうどうしていいのかわからない**保険代理店社長様

∟ 当日の会場の様子はこのような感じです！ ∟



(株)船井総合研究所 保険チームのセミナーにご参加頂いたお客様の声

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて、従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

従業員の平均年齢のハイク。従業員に残ってもらう考え方。経営者として、自分の仕事を捨てて従業員の為、会社の為の時間空ける。本当に学びになりました。ありがとうございました。

経営者として行うべき事、見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

経営者として行うべき事。見なくてはいけないポイント。自分でやらなくてもいい仕事を見つける。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすより良いと思いました。

営業マンの目標の立て方。ただ指示を下ろすより良いと思いました。

自社ですること。実績お客様の声を整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

自社ですること。実績お客様の声を整理し形にする。やらないことを決める。経営に特化する。

セミナーに、ご参加される方はコチラ

以前の講演をご覧になりたい方

スマホ・タブレットから申し込み



PC から申し込み



https://www.funaisoken.co.jp/seminar/051135



スマホ・タブレット



PC

https://youtu.be/PDBaCTUuBc4

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年

10月28日(月)

申込締切/10月25日(金)17:00まで

(株) 船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間

13:00
16:30

受付12:30~

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とは FUNAI メンバース Plus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

【WEB からの申し込み】 下記 QR コードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB 上でご確認ください。
【FAX からの申し込み】 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

お振込先 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No.5785207 口座名義:カ) フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込み専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 天野

●内容に関するお問合せ: 植田

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地域密着型代理店契約数アップセミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S051135

担当 天野 宛

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
貴社名		代表者名		
貴社住所		フリガナ	役職	
		ご連絡担当者		
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手元にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をつけてください)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

FUNAIメンバースPlus

その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります) 法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きできない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

検



お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。