

# 保険代理店経営者・役員限定

業績を伸ばし続ける With コロナ対応型

2021年  
**6/15** 火

参加無料

オンライン講座 10:00~16:30  
(ログイン開始9:30~)

## 保険代理店

2020年コロナ禍  
年商昨対比 **130%**

生産性

**1,300万**

WEB集客

月間 **30件超**

福島

福島ファイナンシャルプランナーズ  
株式会社



年商 **3.5億**

生産性

**1,300万**

愛知

KFC  
株式会社



# 好調経営モデル

損保×FP付加でコロナ禍年商昨対比

**120%**

デジタル集客で  
月間生保集客数

**15件超**

山形

有限会社  
FPコンパス



フルコミー固定給転換でコロナ禍

生産性 **3倍**

ライフプラン型老後資金訴求で  
会社平均生保世帯単価

**25万円超**

神奈川

ライフコンサルティング  
株式会社



企業型確定拠出年金  
導入件数3ヵ月で

**10社**以上導入!

2020年コロナ禍  
年商昨対比 **153%**

愛知

株式会社  
Challenger



2020年コロナ禍年商昨対比

**120%**

損保代理店戦略的 M&A

理念経営×  
コンセプトブック活用

東京

株式会社  
グリーンライフ



## With コロナ対応型好調経営モデル保険代理店フォーラム 2021

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

保険代理店経営研究会説明会

お問い合わせNo. S072886/K100535

主催

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

平日 9:30~17:30 TEL:06-6232-0188  
24時間受付 FAX:06-6232-0194

■お申込に関するお問い合わせ: 真綿(マネツ) ■内容に関するお問い合わせ: 高(タカ)



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。) → **072886** 検索

スマホからもお申し込みいただけます

『これが、今当たる業績アップのやり方かあ、、、』

そのような言葉を思わず言って頂きたい

コロナが猛威を振るった2020年、、、  
2021年4月以降も収まる気配は見えません。

そんな中で経営者の皆さんにおかれましては、  
なんとか経営を維持していくために、集客・育成に力を  
いれているのではないかと思います。

ただ、

「WEBサイトは持っているけど問合せが少ない。」

「チラシも撒いているが、問い合わせが薄い。」

「育成を頑張っているつもりだが、契約率・客単価があ  
がらない」

などなど、多くの業績低下の声を聞いています。

そんな声が全く聞こえない、、、むしろ忙しいです。

と言っている会社もいるのも事実です。

コロナも関係なく、業績を昨年対比で伸ばしている。

昨年対比で120%・130%となっている会社もいます。

そんな成功している**会社の成功事例**と今後どのように  
Withコロナで時流適応していくのかの**具体的なやり方**  
を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、明日の経営にお役に立てて頂ければと思います。

# 01

## 自社WEBサイト×ポータルサイト×SNSで WEB集客月間30件以上



福島

### 福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社 代表取締役 柳原 英樹氏

### 会社紹介

2008年、県内初ショッピングセンターに居を構える現存での地域の保険ショップとして開業。福島県への地域貢献を考えた「福島県を代表する革新性のある優良企業になる」というビジョンを掲げている。

### 好調実績

## 自社WEBサイト×ポータルサイト×SNSで WEB集客月間30件以上

### 好調のポイント

#### ポイント①

【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」

### ブログ・最新ニュースの更新頻度

新しいお悩み解決の最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」

【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」【お悩み解決】最新ニュース「お悩みの解決」

#### ポイント②

みんなの保険屋さん

SNSは毎日更新

#### ポイント③

### 商圏内の圧倒的認知獲得

福島で医療保険・がん保険のご相談なら当社にお任せください!

- 福島県内全域で県内に4拠点展開!
- 終身短払制で継続率90%以上の高い継続率確保!
- あすの福島の3社から自分にベストな保険を提案できる!

# 02

## 年商3.5億円 生産性1300万円

愛知

**KFC株式会社**  
代表取締役 川島 晶彦氏

### 会社紹介

法人向けコンサルと「ほけんの窓口」事業を2本柱に2010年法人設立。「お客さま第一主義」と社員の物心両面に渡る本質的成功を基本理念として事業を展開。2020年で設立11年目となる。

### 好調実績

## 年商3.5億円 生産性1300万円

### 好調のポイント

#### ポイント①



#### ポイント②



#### ポイント③



# 03

住宅購入者向けライフプラン専用ページで  
月間10件以上面談獲得



私達はおお客様の夢の実現をサポートする  
ファイナンシャルプランナーです

山形

有限会社 FPコンパス  
代表取締役社長 武田 幸夫氏

## 会社紹介

山形県でファイナンシャル・サービス&セミナー開催を行っているFP事務所。お客様の個人生活及び事業活動に関わるあらゆる領域で「安心して豊かな生活」を提供する「夢の実現サポート企業」として、法人・個人をトータルでサポートしている。

## 好調実績

住宅購入者向けライフプラン専用ページで  
月間10件以上面談獲得

## 好調のポイント

### ポイント①

【DYoutubeチャンネル】  
山形県FP協会 山形FPコンパス



動画を駆使した  
マーケティング



### ポイント②

ご家族の夢を叶える  
あなただけの  
人生の設計図を  
プレゼント!  
キャンペーン特設  
ページの設置

### ポイント③



# 04

## ライフプラン型老後資金訴求で 平均初年度 A C 単価25万円以上



神奈川

ライフコンサルティング株式会社  
代表取締役 中村 達矢氏

### 会社紹介

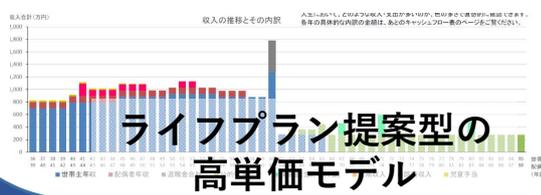
多くの方の人生に貢献していきたい、もっと多くの人材の育成に関わりたい、もっと多くの解決策を持ちたい、もっと多くのメーカー（金融機関）とお付き合いしたいという思いから創業。社員教育に最大限の力を注ぎ、多くの方の人生の幸福実現を目指している。

### 好調実績

ライフプラン型老後資金訴求で  
平均初年度 A C 単価25万円以上

### 好調のポイント

#### ポイント①



#### ポイント②

全120時間の研修  
カリキュラム

#### ポイント③



# 05

## 確定拠出年金導入件数3ヵ月で10社以上



愛知

株式会社Challenger  
代表取締役 鳥海 翔氏

### 会社紹介

「納得の提案で、お客さまの物心両面の充実に貢献する」ことを使命と考え、家計の資産管理アドバイスや金融商品の利用などを通してサポートしてきた。「みんなが好きなことをできる社会」を実現させることを目指して日々、精進している。

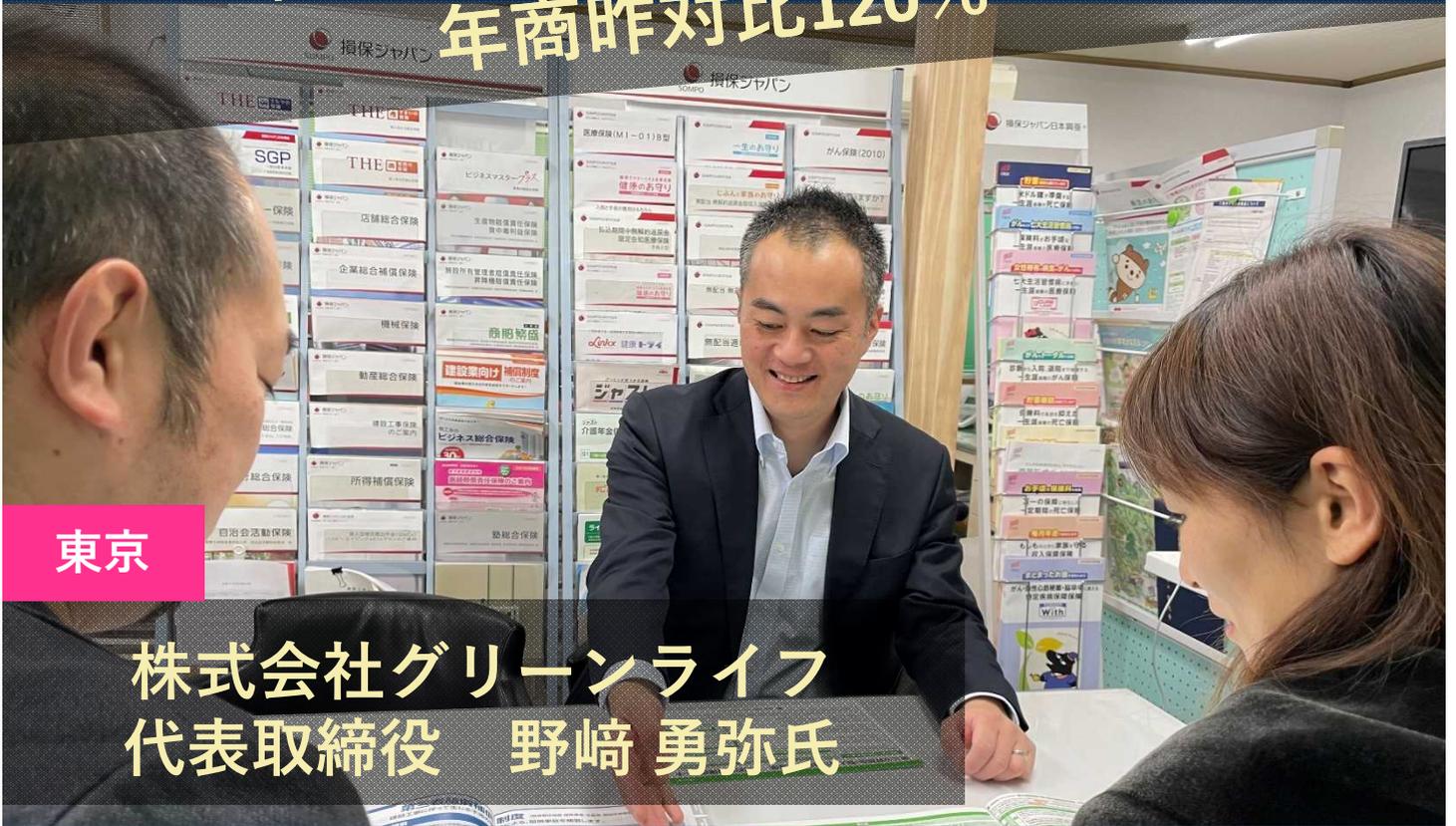
### 好調実績

## 確定拠出年金導入件数3ヵ月で10社以上

### 好調のポイント



## 戦略的M&Aでコロナ禍でも 年商昨対比120%



東京

株式会社グリーンライフ  
代表取締役 野崎 勇弥氏

### 会社紹介

グリーンライフは、昭和52年の創業以来、お客様に安心とやすらぎをお届けする存在でありたいと願い、損害保険、生命保険の普及に努めてきた。お客様がいつもお客様の身になって、お客様一人ひとりに最適な保険をご提案する代理店でありたいと考え、地域密着で経営を行っている。

### 好調実績

戦略的M&Aでコロナ禍でも年商昨対比120%

### 好調のポイント

#### ポイント①

**mission**  
地域の相談窓口として西多摩の安心を守り続ける

**vision**  
MVVの作成

**唱和**

1. 地域密着の経営を推進する
2. 顧客満足度を向上させる
3. お客様のニーズに応える
4. 人材育成と人材確保を推進する
5. 地域貢献にも積極的に取り組みます

#### ポイント②

旧ロゴから新ロゴに変更

保険は地元のプロ代理店へ

株式会社 **グリーンライフ** → **GREEN LIFE**  
株式会社 グリーンライフ

# 最強の好調経営モデルを大公開

全国各地で成功事例続出、

**パッケージ化された導入手法で  
貴社もすぐにスタート  
できる。**



株式会社 船井総合研究所  
インシュアランス室  
リーダー  
植田 英嗣  
Hidetsugu Ueda

ここまで保険代理店業績アップレポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

私は株式会社 船井総合研究所

インシュアランス室リーダーの植田英嗣と申します。

現在、全国で保険代理業を行っている会社のみなさまへ

**「デジタル集客&次世代型契約率アップ手法」を通じた業績アップ**のお手伝いを  
させていただきます。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功  
事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて  
地域の特徴に合わせた内容となっています。

このパッケージを利用することで、紹介営業がメインで属人的営業になってし  
まっている代理店でも

**「WEB経由の相談予約」**を飛躍的に増やされ、

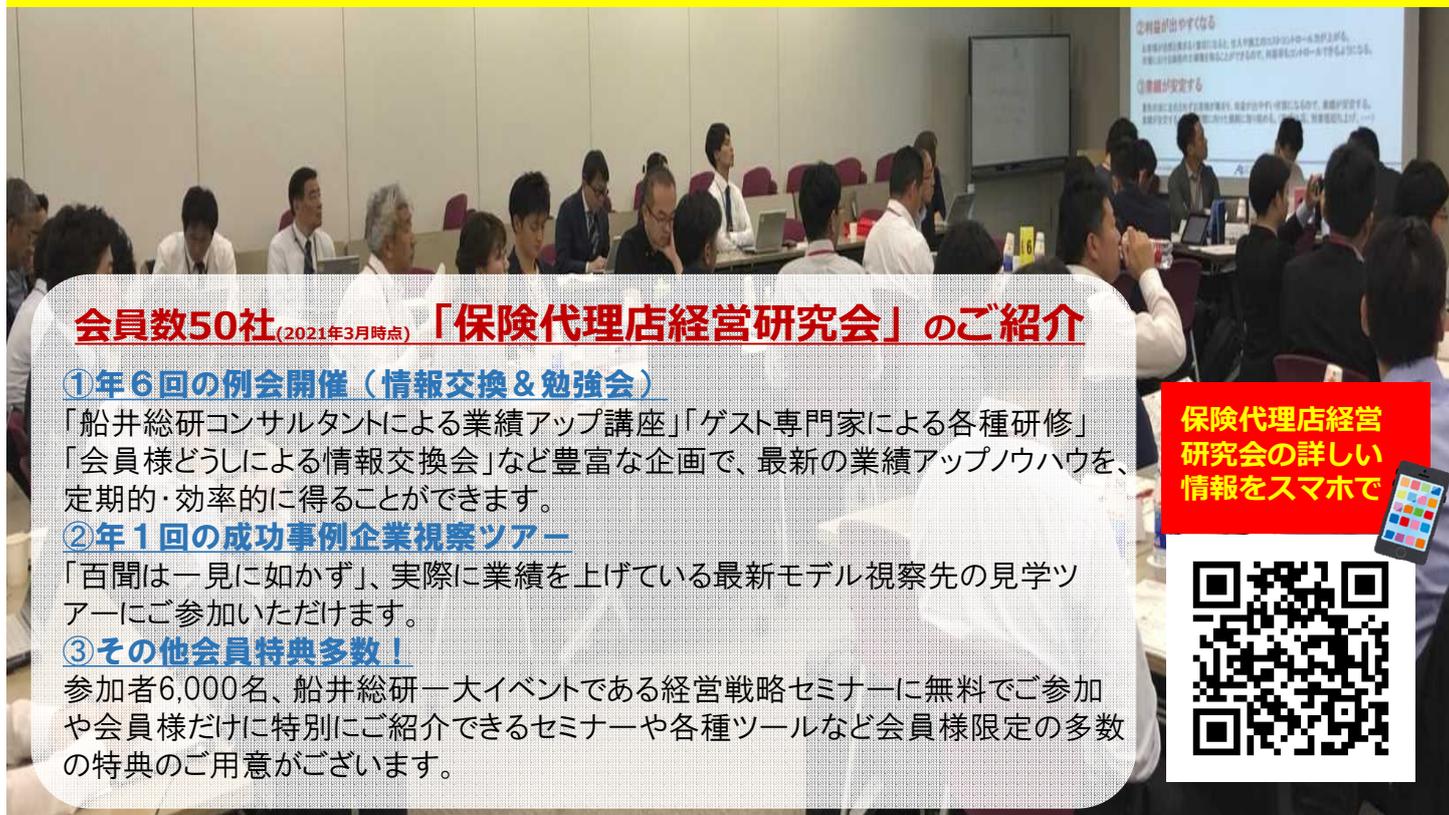
**「契約率を上げられる営業の仕組み」**の構築に成功しています。

次の企業様は実際に取り組みまれて成功された会社様の一例です。ぜひご覧  
いただき、業績アップへの扉を開いてみられてはいかがでしょうか？

# 保険代理店経営研究会

(保険代理店を営む経営者のための研究会)

## 説明会 & お試し参加のご案内



### 会員数50社(2021年3月時点)「保険代理店経営研究会」のご紹介

#### ①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

#### ②年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

#### ③その他会員特典多数!

参加者6,000名、船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加や会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールなど会員様限定の多数の特典のご用意がございます。

保険代理店経営研究会の詳しい情報をスマホで



まずは  
お試し  
参加!

## ZOOM開催例会は 無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

### 【当日スケジュール】

- 10:00~12:00 『保険代理店成功事例&保険代理店経営研究会説明会』  
講師：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室 植田英嗣
- 13:30~16:00 『全国でイマ成功している新鮮な事例共有会』  
ファシリテーター：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室
- 16:00~16:30 『ピックアップ事例紹介と本日の総括』  
講師：株式会社船井総合研究所 インシュアランス室

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

# 保険代理店経営研究会 会員様の成功事例 (一部ご紹介)

福島ファイナンシャルプランナーズ株式会社

福島県



新規集客昨対**155%**

全社平均契約率**85.7%**

コロナ禍でも年商**120%**成長

株式会社ワオナス

宮城県



オンライン集客体制構築で

累計**400名**集客

個別相談率**40%**契約率**40%**

有限会社FPコンパス

山形県



ライフプラン・DC導入支援・

異業種連携など幅広く展開！

地域**NO.1**FP事務所！

ライフコンサルティング株式会社

東京都



FP事業部設立で

平均客単価(AC)**25万円**！

**1年**で生産性**2倍**成長！

株式会社ライフキット

福岡県



新卒・未経験中途社員の育成に

時間を割き社内平均契約率

**15%**アップ

全国各地で  
成功事例が  
続出中！

会員様が実践する

# 最新ノウハウとポイント

## 集客術

月30件以上のWEB予約

ポイント  
1

毎月のWEB相談予約を30件以上  
生み出すWEB×SNSマーケティング



ポイント  
2

ライフプラン×SNS広告で予約獲得件数10件以上

ポイント  
3

1件あたり5,000円以下で集客！  
超効率的にお客様を集める仕組みを大公開

## 営業術

社員平均生保契約率が85.7%

ポイント  
1

激戦区でも勝てる契約率85.7%！  
魔法のコンセプトブックを大公開

ポイント  
2

未経験者でも即戦力が可能  
短期間で覚えられる営業マニュアル

ポイント  
3

世帯初年度AC単価25万円以上が  
達成できるライフプランツール！



## 採用術

中途採用で月19名の応募獲得

ポイント  
1

一人当たり応募単価10,300円で  
19名応募者獲得

ポイント  
2

求職者の職種・性別に合わせた  
オリジナル採用サイト・ページ！

ポイント  
3

あらゆる求人サイトにAIが自動掲載！  
次世代型ダイレクトリクルーティング！



# 保険代理店経営研究会説明会及び 6月例会無料お試し参加 お申し込み用紙

## 日時・会場のご案内

日時：2021年6月15日(火)10:00～16:30 (ログイン開始は9:30より)  
会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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ますようお願いいたします。

## お申し込みの流れ ※FAXお申し込み締切：6月11日(金)



FAXお申し込み用紙【保険代理店経営研究会説明会】 お問い合わせNo. S072886/K100535		TEL:06-6232-0188 (平日9:30～17:30) 担当/ まなべまさこ 眞鍋昌子	
フリガナ		フリガナ	役職名
貴社名		代表者名	
		フリガナ	役職名
		ご参加者名	
ご住所	〒		
メール	※参加用URLの送付に使用させていただきますので参加者ご本人様のメールアドレスをご記入をお願いいたします。		
TEL		FAX	
年商	円	社員数	人

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者・事業責任者向けの研究會ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。
- ※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

### 【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、お手続きが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(TEL06-6204-4666)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(TEL03-6212-2924)



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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 06-6232-0194 (24時間対応) / まなべまさこ 眞鍋昌子 宛