

保険代理店限定!

2021年 **8/17** Tue 10:00~16:30
(ログイン時間 9:30~)
火 オンライン開催

代理店 地域トップクラス の業績アップ術公開 経営者 フォーラム2021

多店舗経営 ×
損保ビジネスで

年商 **4億円**

株式会社奥保険事務所
代表取締役 奥好司氏

株式会社ダーウィン
代表取締役社長 須永博之氏

生保専任 ×
自社アプリ導入で

年商 **2.2億円**

地域密着 × デジタル ×
ブランディングで

年商 **1.2億円**

地域シェア **40%超!**

HAREL株式会社
代表取締役 小林俊幸氏

住宅提携 ×
ライフプランで

年商 **2億円**

株式会社dii
代表取締役 永井伸一郎氏

保険代理店
経営研究会 無料お試し参加
お申込受付中

2021年 **8月17日** 火

■研究会説明会 10:00~12:00
■事例共有会 13:30~16:00
■本日の総括 16:00~16:30

オンライン研究会開催

会社紹介

研究会を主催する株式会社船井総合
研究所はこんな会社です!

「お客様の業績を向上させる事」を最重要テーマとし、即時業績アップ支援に強みを持つ。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創出する事をミッションとし、企業企業の本質的な「あり方」にも関与した支援を実施している。その現場に密着したコンサルティングは様々な業界・業種から高い評価を得ている。



研究会への
無料お試しの申込は
今すぐWebか電話で!

限定 **20社**
無料お試し参加!



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様・および関係者の皆様に心よりお祈り申し上げます。

保険代理店経営研究会説明会

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

お問い合わせNo. K100535/S075805

TEL: 06-6232-0188

平日 9:30~17:30

FAX: 06-6232-0194

24時間受付

■お申込に関するお問い合わせ: 眞鍋 昌子 (まなべ まさこ)

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。)

075805 検索

スマホからもお申込みいただけます

『これが、今当たる業績アップのやり方かぁ、、、』

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、、、
ワクチンの接種等もあり、徐々に落ち着きを見せ始めている今、アフターコロナを意識した経営が重要となってきます。

コロナ禍を乗り切るために集客・育成に力を入れようとしても、なかなか上手くいかなかった会社様もいらっ
しゃったのではないのでしょうか。

「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。

しかし、コロナであってもしっかりと
昨年対比で120%・130%となっている会社もいます。
そういった会社様はアフターコロナを見据えた次の一手
を着々と進めています。

そんな成功している**会社の成功事例**と今後どのように
アフター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 多店舗経営×損保ビジネスで 年商4億円！！

群馬

株式会社 ダーウィン
代表取締役社長 須永 博之 氏

会社紹介

1980年、桐生市でスナガ保険事務所として開業。
経営理念を「保険で社会貢献する事」とし、常に変化する時代や環境に合わせ、安心コンサルタントとしてお客様の信頼と安心で守り、常にその事業活動を通して地域社会の発展に貢献している。

好調実績

多店舗経営×損保ビジネスで
年商 4 億円

取り組み

ポイント①

個人×生保はショップ
多店舗展開！



ポイント②

法人損保は
専任部隊を配置！



ポイント③

レンタカー事業で
顧客サービス付加！



02

生保専任×自社アプリ導入で 年商2.2億円

大阪

株式会社 奥保険事務所
代表取締役 奥 好司 氏

会社紹介

1977年に大阪府岸和田市に奥保険事務所を開業。
50年・100年先もお客様の大切な方に安心を！お客様には感動を！を使命として行動している。
その言葉通り、保険提案だけでなく様々なリスクマネジメントを提供している。

好調実績

生保専任×自社アプリ導入で
年商2.2億円

好調のポイント

ポイント①

オリジナル
スマホアプリ開発
で顧客フォロー実施！



ポイント②

堺・岸和田で医療・がん保険相談なら

堺 医療・がん保険専門
集客サイトで生保認
知度UP！



ポイント③

生保専任配置で
損保クロスセルを加速！



住宅提携×ライフプランで年商2億円！



静岡

大切なあなたの心が晴れますように

HAREL 株式会社

代表取締役 小林 俊幸 氏

会社紹介

2005年に株式会社イーアライアンスを設立。その後グループ会社を設立し、2020年にHAREL株式会社として経営統合した。

事業を通じた社会貢献を第一に考え、徳が信頼に繋がり、企業利益に繋がるという理念のもと行動しており、出会う人すべてのところが晴れる事を望んでいる。

好調実績

住宅提携×ライフプランで年商2億円！

好調のポイント

ポイント①

住宅提携先20社以上の提携ノウハウ！



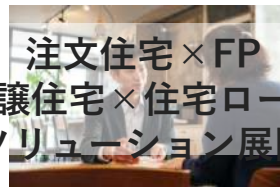
ポイント②

オリジナルライフプラン作成ツールの実装！

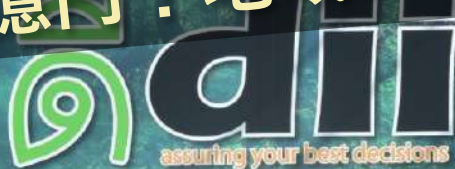


ポイント③

注文住宅×FP
分譲住宅×住宅ローンのソリューション展開！



地域密着×デジタルブランディングで
年商1.2億円！地域シェア40%超！



岐阜

株式会社 dii
代表取締役 永井 伸一郎 氏

会社紹介

2007年に設立。diiはタイ語で「いいね」という意味があり、お客様に気軽に良いねと言われる会社であり続ける事を目指している。

デジタルを活用した業務効率化・簡素化を図っており、社員がワクワクして働ける会社作りをしている。

好調実績

地域密着×デジタルブランディングで
年商1.2億円！地域シェア40%超！

※シェアは船井総研算出

好調のポイント

ポイント①



ポイント②



ポイント③



最強の業績アップモデルを大公開

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
地域特性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55社(2021年6月末時点)「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、一般の方は参加料金10万円相当の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など、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!

8月度例会はZoom開催となっています。 今だけ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

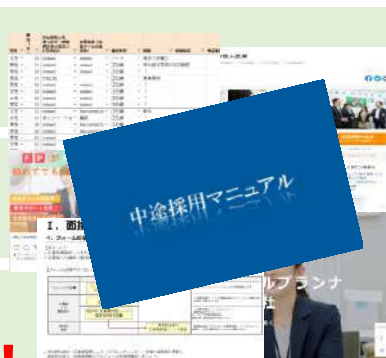
一人当たり応募単価**10,300円**で
19名応募者獲得

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 8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8月17日(火)10:00～16:30 (ログイン開始は9:30～)
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時迄に電話にて上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：8月13日(金)



FAXお申込用紙 【保険代理店経営研究会説明会】 お問い合わせNo. K100535/S075805		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			
TEL	FAX		
年商	社員数		

※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会ですので、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】
 1. 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。(ご参加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。
 2. お客様の個人情報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覧ください。
 3. 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。
 4. 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ません。お手続きができません場合がございます。
 5. 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】 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