

保険代理店の戦略を大公開

1日で
成功企業の
ポイントが
分かります

完全オンライン

2021年 11月22日 11:00
16:30 (ログイン開始10:30~)

オンラインのため、どこからでも視聴できます!

2021年最新版!

デジタル戦略 × 次世代オフィス戦略を進める

新モデル保険代理店視察 オンライン

視察 1

コミュニケーションを 活発にする オフィスづくり



愛知県

株式会社 スノーピーク
ビジネスソリューションズ

取締役
マーケティング戦略室 室長

藤本 洋介氏

注目すべき3つのポイント

- 1 スノーピーク製品を活用した開放感のあるオフィス
- 2 キャンプ用品ならではの汎用性あるコミュニケーションスペースかつコストメリット
- 3 関係性を高めるオフィスの空間設計

見どころ3選

- 1 まるで自然の中にあるようなオフィス環境
- 2 用途は多様!汎用性のあるオフィス
- 3 商談が訪問型から来客型に変化

視察 2

新オフィス設立後 1.3億円の急成長! 離職率0.4%!



愛知県

ジェイアイシーセントラル
株式会社

代表取締役

佐野 利一氏

注目すべき3つのポイント

- 1 離職率0.4%の次世代オフィスづくり方
- 2 新卒採用5年で8名、戦力化の育成手法
- 3 Salesforceを活用した顧客データ。経験・事例の活用手法

見どころ3選

- 1 「働きやすさ」を追求したオフィス設計
- 2 Salesforceを活用したデータ管理手法
- 3 福祉業界に専門特化・社会貢献する経営ビジョン

視察 3

年商11億円!専属から乗合に! 独立系地域密着型 保険代理店の経営戦略



長野県

プレステージ
株式会社

代表取締役社長

鈴木 浩之氏

注目すべき3つのポイント

- 1 年商11億の保険代理店がとる経営戦略
- 2 社員数100名を超える組織の作り方と経営チームの役割
- 3 社員のモチベーションをあげる経営チーム(役員)のあり方

見どころ3選

- 1 生産性向上のための徹底的なルール化
- 2 社員のモチベーションを高める職場体制
- 3 社長のリーダーシップとカリスマ性

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。

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 お申込みに関するお問い合わせ: 真鍋 昌子(マナベ マサコ) 内容に関するお問い合わせ: 植田 英嗣(ウエダ ヒデツグ)

保険代理店モデル企業視察クリニック2021

お問い合わせNo. S078683

船井総研事務局 E-mail: hoken-fp@funaisoken.co.jp TEL: 06-6232-0188

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。(平日9:30~17:30)

WEBからお申込みいただけます。(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。) → **078683**

保険代理店経営研究会 急成長企業・保険代理店オンライン視察

保険代理店の経営者の皆様へ

こんにちは。

まずは、本冊子をお手に取って頂いたことを感謝申し上げます。
誠にありがとうございます。

全国的にコロナ禍における緊急事態宣言が明け、また日本のトップも代わり、新時代の幕開けをひしひしと感じる今日この頃ですが、皆さまはいかがお過ごしでしょうか？

「集客が安定しない」「業績が伸び悩んでいる」「人の採用・育成が行えない」などのお悩みを抱えている経営者様から多くのご相談が寄せられております。しかし、そういった中でも様々な経営判断と時流に適応した手法・工夫で業績を伸ばされている会社様もいらっしゃいます。そういった会社様は何が違うのか？どういった経営を行っているのか？

「生産性が上がるオフィスとはどういうオフィスなのか？」

「優秀な人財が働きたいと思う企業とはどういう企業なのか？」

「未経験者でも安定的に成長する企業とは？」

上記のようなお悩みを少しでも抱えていらっしゃる会社様にはぜひ本冊子の読了をお勧めします。

成功している**会社の成功事例**と、どのようにWithコロナの中で質の高い集客ができるのか**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、皆様の経営にお役立て頂ければと思います。

船井総合研究所
インシュアランス室
保険代理店経営研究会

詳しい**保険代理店**の生産性向上事例は次のページへ

人と人が心を通わせワクワク働ける「キャンピングオフィス」 スノーピーク製品を活用した生産性が上がるオフィスを大公開

オンライン 視察 その1

生産性が向上する
オフィス設計事業を展開
株式会社
スノーピークビジネスソリューションズ
取締役
マーケティング戦略室 室長
藤本 洋介氏

2009年からIT会社でコンサルティング業務に従事する。2016年、株式会社スノーピークビジネスソリューションズの取締役役に就任し、アウトドアを活用した働き方改革の新規事業を担当。2019年、株式会社JTBと共同で「キャンピングオフィスハワイ」をリリースするなど、異業種アライアンスや事業化支援を手掛け、現在は全事業のマーケティングに従事している。



社員のパフォーマンスを向上させるオフィスの形！

キャンプ用品を設えることで、自然の中にいるような環境とリラックスできる空間が生まれ、クリエイティブな仕事ができるオフィスを実現。隔たりの少ないレイアウトにすることで人と人との交流が自然と生まれる環境を多くの企業様にご提案。

コレが
見どころ！

自然を感じることができる
開放的なオフィス空間を大公開！

次世代を担う若手メンバーが意見を出し合い、社内をより居心地よくなる環境にブラッシュアップ。キャンプ用品だからこそ作り出せるはじめやすく汎用性のあるオフィスづくり。また、人と人がリラックスして**コミュニケーションを楽しめる環境づくり**に注目！



ジェアイシーセントラル株式会社様の “革新的”な取り組み事例を大公開！

オンライン
視察
その2

5拠点（名古屋・金沢・長野・静岡・豊田）
ジェアイシーセントラル
株式会社
代表取締役
佐野 利一氏

AIU在職中にジェアイシーセントラル株式会社の
営業担当をしていた縁で、創業者である野村会長より
誘いを受け入社。
在任期間の目標は『仲間(スタッフ)が心から誇れる
会社づくり』で、『あんしんを、より丁寧に』を
テーマに経営。



新オフィス設立から**1.3億円の急成長！離職率0.4%！**

心身に障がいのある方々の補償制度の創設と推進を目的として、1987
年に創業して以来、様々なリスクに対するプロフェッショナルとして、
保険を通じて社会に貢献。2015年に設立した新しいオフィスが新卒採用
や社員満足度の貢献につながり、直近7年間の**離職率が驚異の0.4%**

コレが
見どころ！

保険代理店らしさを脱却！！
離職率0.4%のオフィス大公開！！

オフィス設計をする際には“スチール机・金属質”などの保険代理店ら
しいものから脱却した。＜現存する保険代理店事務所の固定概念にと
らわれない、ワクワクの創造＞をテーマに、働きやすく魅力のある、
10年後の環境を見据えた職場作りをしている。



年商11億円・14拠点の地域密着型

保険代理店が実践している

生産性アップ手法大公開！

オンライン
視察
その3

未経験者採用で14拠点120名
プレステージ株式会社
代表取締役社長
鈴木 浩之氏

本社は長野市に所在し、14拠点を展開。同時にプレステージホールディングス株式会社を通し他業態への進出と社会貢献活動に力を注ぐ。現在は「どこかで誰かの小さなお役に立つ会社」を掲げお客様の安心、安全に寄与する事業活動をより加速。



5つの機能・役割の分離で安定成長！ 県内有数の保険代理店へと飛躍！

保険代理店では必須機能である、経営、営業、バックオフィス、情報セキュリティ・コンプライアンス、事故処理・アフターメンテナンスの5つの機能を役割分担し、組織を構築。役員それぞれが、各機能を責任もって動かし、組織を成長させ続けている

コレが
見どころ！

全社員が喜びを感じる会社に
従業員のモチベーションをあげるために
会社・社長が用意すべき環境とは！

従業員の生産性を上げるために構築された各機能別のマニュアルを構築。そしてそのマニュアルを実行してもらうための従業員のマネジメント・環境整備を経営チームが作りだしている。



講座	セミナー内容	
11:00-11:10	ご挨拶	
第1講座 11:10-12:35	株式会社スノーピークソリューションズ様オンライン視察	 <p>株式会社 スノーピークソリューションズ 取締役 マーケティング戦略室 室長 藤本 洋介氏</p>
	ポイント① スノーピーク製品を活用した解放感のあるオフィス	
	ポイント② キャンプ用品ならではの汎用性ある コミュニケーションスペースかつコストメリット	
	ポイント③ 関係性を高めるオフィスの空間設計	
第2講座 13:20-14:40	ジェイアイシーセントラル株式会社様オンライン視察	 <p>ジェイアイシーセントラル 株式会社 代表取締役 佐野 利一氏</p>
	ポイント① 離職率0.4%の次世代オフィスづくり方	
	ポイント② 新卒採用5年で8名、戦力化の育成手法	
	ポイント③ Salesforceを活用した顧客データ。 経験・事例の活用法	
第3講座 14:50-16:10	プレステージ株式会社様オンライン視察	 <p>プレステージ株式会社 代表取締役社長 鈴木 浩之氏</p>
	ポイント① 年商11億円の保険代理店がとる経営戦略	
	ポイント② 社員数100名を超える組織の作り方と経営 チームの役割	
	ポイント③ 社員のモチベーションをあげる経営チーム (役員) のあり方	
まとめ講座 16:10-16:30	業績好調企業から導き出した業績アップ戦略	 <p>株式会社船井総合研究所 インシュアランス室 シニアコンサルタント 岩邊 久幸</p>
	ポイント① 本日のまとめ	
	ポイント② 業績好調企業のルール	
	ポイント③ 明日から業績を上げ続けるために	

開催要項

日時	開催日程	2021年 11月22日(月)	お申込み期限 11月18日(木) 23:59まで	開始 終了 11:00 ▶ 16:30 (ログイン開始10:30~)
	一般価格	40,000円 (税込44,000円)/一名様		
受講料	会員価格	32,000円 (税込35,200円)/一名様		
	保険代理店経営研究会会員価格	一名様無料 二名様以降 25,000円 (税込27,500円)/一名様		
	お振込み先	●お送りする案内(メール)をもってセミナーの受付とさせていただきます。●税込金額でのお振込みをお願いします。お振込みいただいたのにもかかわらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお入金を確認できない場合は、お申込みを取り消しさせていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日3日前までに担当者宛にご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーの取り消しの場合は参加料金の50%を、当日欠席は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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みに適用します。		
	三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785341 口座名義: カナイクワウケンリクシキセナガチ お振込み口座はセミナー専用のお振込み口座でございます。 *お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。			

お申込み方法

右記QRコードよりお申込みください。受講票はWEBでご確認いただけます。または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せNo. 078683を入力、検索ください。

お問い合わせ先

お申込みに関するお問い合わせ: 眞鍋 昌子(マナベ マサコ)
内容に関するお問い合わせ: 植田 英嗣(ウエダ ヒデツグ)

TEL 06-6232-0188 (平日9:30~17:30)

WEBでお申込み

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申込みくださいませ。

078683



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

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**トップクラス**FP事務所！

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

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%**

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！

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

月30件以上のWEB予約を獲得する集客術

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**

社員平均生保契約率が**85.7%**の営業マニュアル

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!**



中途採用で月**19名**の応募獲得術

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!



開催要項

オンラインにてご参加

お申込み期限: 11月18日(木)

日時・会場

2021年 11月22日(月)

開催
時間

開始 11:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始10:30~)

本講座はオンライン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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。 Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 40,000円 (税込44,000円) / 一名様

会員価格 32,000円 (税込35,200円) / 一名様

保険代理店経営研究会会員 一名様無料
二名様以降 25,000円 (税込27,500円) / 一名様

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785341 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
お振込口座はセミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

●お送りする案内(メール)をもってセミナーの受付とさせていただきます。●税込金額でのお振込みをお願いします。お振込いただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお入金を確認できない場合は、お申込みを取り消しさせていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日3日前までに担当者宛にご連絡ください。キャンセル期日以降の有料セミナーの取り消しの場合は参加料金の50%を、当日欠席は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。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込みにも適用します。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、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.078683を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

船井総研事務局 E-mail : hoken-fp@funaisoken.co.jp

TEL:06-6232-0188(平日9:30~17:30)

●お申込みに関するお問い合わせ:眞鍋 昌子(マナベ マサコ) ●内容に関するお問い合わせ:植田 英嗣(ウエダ ヒデツグ)
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

11月22日(月)
オンライン受講

お申込み期限 11月18日(木)

