

保険代理店の経営者・店主様向け

社長・トップセールスに依存しない

営業の仕組み

生産性1,300万円超にする営業手法

3つのことだけを実践

- ✓ 営業ツールの統一化
- ✓ ライフプランの導入
- ✓ 動画マニュアルの作成



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



KFC 株式会社
代表取締役
川島 晶彦氏

営業に苦戦していた社員たちが

未経験入社の若手社員が

生産性372万円⇒**1,584万円** 70万円/月⇒**320万円/月**

成功事例レポート 詳細は中面へ▶▶▶▶

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。

PC・スマホでセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! 各都合のよい日程で以下よりお選びください。

開催日時
2022年1月 **26日**・**27日**・**28日**・**29日**
各日程 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

保険代理店生産性1.5倍・1,300万円達成セミナー

お問い合わせNo. S081792

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

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。) → 081792



生産性**372万円⇒1584万円**

成果報酬型組織から営業の仕組み導入 2年で生産性4倍

成功企業 レポート

ライフコンサルティング株式会社様 お話を伺いました

本社：神奈川県 逗子市

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

2008年から外資系大手金融機関に勤務し、新人教育責任者として社内の金融教育を担い、最短最年少で支社長に昇進。2015年3月、地域密着型のファイナンシャルプランナー（FP）モデルを確立することを志し、FPとして独立。日本に金融教育を広く普及させることをミッションとして、これまでキャリアセミナー・マネーセミナー等、10年で800回以上の講演・セミナーの講師を担当。子ども一男一女の4人家族で神奈川県逗子市に在住。趣味は登山、映画鑑賞。ライフワークとして逗子葉山の地域貢献活動。



ゲスト
講師

■ 前期年商8,500万円から今年年商1.7億円に！ 業績向上＆生産性4倍の秘訣はどこにあるのか。

神奈川県逗子市に本社を置き、東京に2オフィス、大阪に1オフィスを構えているライフコンサルティング株式会社様。コロナ禍にも関わらず、個人×生命保険マーケットで大きく業績を伸ばされています。目を見張るのはその生産性。**2019年度**の生産性は372万円、**2021年度**今期は1,500万円超。社長・トップセールスに依存しない営業の仕組みを構築されてから、大きく業績を伸ばされています。2019年時点で成果報酬型だった営業組織は、**コロナ禍の影響を受けて生産性が半分まで減少。そこから固定給社員の生産性を上げ、固定給社員の増加を実行。どのようにして営業の仕組みを整え、固定給社員の生産性を飛躍的に向上させることに成功したのか。**今回はライフコンサルティング株式会社代表取締役 中村達矢氏に、そのポイントをインタビューさせていただきました。

生産性2年で4倍1,500万円超の保険代理店 成功事例インタビュー

▶ 業績を大きく伸ばされる前の当時の状況はいかがでしたか？

■ 成果報酬型の営業組織がコロナ禍の影響で業績低下…

2019年は成果報酬型の報酬体系を組んでいて、会社で営業の仕組みは整えておらず、どのように業績を回復させていけばよい

か頭を悩ませていました。営業4名で、月生産性90

万円程だったものがコロナ禍で31万円まで低下。

会社経営としても非常に厳しいものでありました。

2020年1月に船井総研様のセミナーに参加して

「営業の仕組み化」を学び、そこから人材を固定給で採用して、営業方法をマニュアル化し育成カリキュラムの構築を始めていきました。

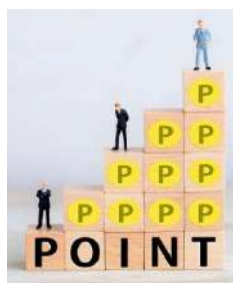


▶ 業績アップの糸口として、どのような取り組みをされましたか？

■ ①営業のマニュアル化（ツール統一） ②ライフプラン型営業 ③研修カリキュラム・動画マニュアルの整備 を行いました。

成果報酬型の営業組織では、募集人それぞれの営業のやり方が異なっていました。したがって募集人ごとに契約率や客単価に大きくばらつきがありましたし、

報酬体系の都合上、募集人それぞれの商談数管理や案件管理を細かく行うこともできていませんでした。固定給化を進めるから



「営業の仕組み化」＝

①営業ツールの統一

②ライフプラン導入

③動画マニュアルの作成

には「会社のやり方」を整える必要があるため、そこで私が実行したことは次の3

つです。①営業マニュアルの作成（使用ツールの統一） ②全商談ライフプランの導入 ③研修カリキュラム・動画マニュアルの撮影 です。

▶どのようにして営業の仕組みを整えていかれたのでしょうか？

■ターゲット顧客と営業コンセプトを明確にして、顧客に提示するツールをオリジナル作成・統一していきました。

まず始めに行ったことは、ターゲット顧客と営業コンセプトの明確化です。世帯年収で800万円以上の高所得者層に対して、お金のプロである「ファイナンシャルプランナー（FP）」としてのファイナンシャルプランニングを提供する『FP型営業』にコンセプトを統一しました。したがって、弊社は「生命保険を売る」というスタイルではなく、基本的にすべてのお客様に対して「ライフプランの作成」を行って「ファイナンシャルプランニング」を提供するというバリュー（価値）の統一を行っています。そこからライフプランツールの整備と、顧客に提示する資料をすべてオリジナルで作成し、我々の営業コンセプトを全員が意識して営業できるように整えていきました。



▶営業の仕組み化を進める上でのポイントはどこにありますか？

■「経営者」としての意思決定と「営業」からの脱却です。

業績が上がる前の2019年の段階では、私は代表でありながらもイチ営業としての行動が70%以上でした。固定給で人材を採用して、営業の仕組みで組織化を進めていくという、経営者としての意思決定が大きかったと思います。営業ではなく「社長業」に専念する決断を行って、自身は営業の仕組みづくりとマーケットづくりに専念したことがポイントだったと思います。





生産性**953万円⇒1304万円**

未経験者入社の若手社員が月商70万円⇒月商**320万円**

成功企業 レポート

KFC株式会社様 お話を伺いました

本社：愛知県 名古屋市

KFC株式会社

代表取締役 **川島晶彦** 氏

静岡県富士市出身。新卒で入社した機械機器メーカーで営業職を経験したのち、外資系生命保険会社に入社。営業職として実績を積み上げ、2004年独立。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。2021年で設立12年目となる。世界約70カ国で活躍する生命保険募集人の成績上位6%で構成されるMDRTの終身会員。



ゲスト
講師

■ 今年年商は3.2億円・従業員数25名

全社員未経験者採用で生産性は2年で1.4倍！

愛知県名古屋市に本社を置き、愛知県2店舗・岐阜県2店舗・静岡県1店舗計5店舗の来店型保険ショップを展開するKFC株式会社様。未経験者採用と育成の仕組み化で着実に業績を伸ばされています。**年商3億円規模の保険代理店ながら生産性は1,300万円超。今期は未経験入社の若手社員が2カ月で560万円の実績を出して、大手来店型保険ショップグループの全国募集人ランキングでTOP10入りし、表彰を受けられました。**直営店の募集人が表彰者の多くを占める中、フランチャイズ代理店の募集人としては異例の受賞。来期以降、更なる多店舗化と組織化を進めていく予定になっています。今回はそんな業績好調なKFC株式会社 代表取締役 川島晶彦氏に、高生産性経営のポイントと組織化・営業の仕組み化のポイントをインタビューさせていただきました。

年商3億円&生産性1,300万円超代理店 成功事例インタビュー

▶ 業績を大きく伸ばされる前の当時の状況はいかがでしたか？

■ 成果報酬型の組織体系から未経験者固定給体系へ

当初は成果報酬型の社員が主体で、「組織」としてのまとまりは感じられない状況でした。数年前から新卒採用にチャレンジしてから、現在は未経験者の採用しか行っておりません。新卒採用にチャレンジしてからもなかなか人材定着ができず苦労していましたが、徐々に採用基準が明確になってきたのと、新卒でも働きやすい職場環境と育成体制が整ってきて生産性が向上してきました。組織としてまとまって成長するためには、未経験者育成・営業の仕組みが必要不可欠だと感じます。



▶ 生産性向上の糸口としてどのような取り組みをされましたか？

■ 新卒採用にチャレンジしたことと、
一定水準まで育てる営業の仕組みを整え始めたことです。

来店型ショップフランチャイズとしての営業の仕組みとは別に、会社独自の営業ツールの整備や育成の仕組みを整えました。例えば、弊社社員は来店型ショップのFCであるよりも前にKFC株式会社
の社員であるわけなので、会社としての営業コンセプトをしっかりと定めて、それを「コンセプトブック」



として営業ツールにして商談の冒頭で解説を行うようにしました。そしてその解説を含めたモデル社員の「初回相談動画」を撮影し、社員に展開しています。

年商3億円&生産性1,300万円超代理店 成功事例インタビュー

▶どのようにして営業の仕組みを整えていかれたのでしょうか？

■会社としての営業コンセプトを明確にした後、
初回相談でのヒアリング項目の整理・動画撮影を進める

コンセプトブックで、来店型保険ショップである以前に、KFC株式会社としてどのようにしてお客様に向き合うのかを明確にしています。経営理念からお客様への約束、提案のこだわり、お客様から選ばれる理由、生命保険の入り方や見直し方、保険以外で弊社としてお客様にできるサービス、過去にお客様からご相談いただいた事例やお客様の声など、弊社にしか書けないことを営業ツールにすべて記載しています。またそこからお客様にヒアリングする項目も細かく整理してオリジナルのヒアリングツール



を作成しています。上記ツールを使用した初回相談のやり方についてモデル社員の動画を私が自ら撮影し、動画マニュアルとして社員に共有しています。

▶営業の仕組み化を進める上でのポイントはどこにありますか？

■素直で成果を出してくれる社員と共同で仕組みづくりを進める

いきなり全従業員に新しい仕組みを導入しようとすると、非常に展開が遅くなります。まずは素直に新しい取り組みを実践して成果を出してくれる社員を1名選んで、一緒に新しいツール作成や動画撮影を行っていきました。その彼が結果的に全社員の中でトップの成果を収めて、全国表彰もされたので、その彼が実践している取り組みを広めるという形をとることで、円滑に全従業員に展開を進めることができます。



ここまでお読みいただいた皆様へ



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

<初公開> 保険代理店生産性向上 成功のポイントを徹底解説

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。
今一度、保険代理店生産性向上のポイントを整理したいと思います。

ポイント① 営業ツールの統一化 で生産性UP！

生産性の高い保険代理店は、固定給体系 & 未経験者育成に成功している保険代理店です。自社統一の営業ツールを整備し、**自社の契約率・契約単価を高い水準に**維持しています。



ポイント② ライフプランの導入 で生産性UP！

ライフプランを導入することで、商品売りの単種目販売にならず、契約率と客単価が向上します。**すべてのお客様にライフプランを実施することで営業フロー統一化**も行えます。



ポイント③ 動画マニュアルの作成 で生産性UP！

生産性向上のための未経験者の早期育成には、マニュアルが必要不可欠です。しかし、紙のマニュアルでは営業で重要な定性要素が落とし込みできません。**動画マニュアルで早期育成が可能です。**



保険代理店生産性

オンラインセミナー

1.5倍・1,300万円達成セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年

1月26日(水)・27日(木)・28日(金)・29日(土)

13:00~16:30

(ログイン開始12:30~)

講座

セミナー内容

2022年保険代理店生産性向上施策

第1講座

13:00
↓
14:00

- ポイント① 2022年保険業界の時流
- ポイント② 生産性向上のポイントと営業の仕組み化で行うべきアクション
- ポイント③ 契約率70%以上・客単価20万円以上の早期営業育成手法

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

船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。



ライフコンサルティングの早期育成カリキュラム大公開

第2講座

14:00
↓
15:00

- ポイント① 成果報酬型組織から固定給組織への転換方法
- ポイント② 計120時間の育成カリキュラムと動画マニュアル
- ポイント③ 統一化された営業ツールとライフプランツール大公開

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

2008年から外資系大手金融機関に勤務し、新人教育責任者として社内の金融教育を担い、最短最年少で支社長に昇進。2015年3月、地域密着型のファイナンシャルプランナー(FP)モデルを確立することを志し、FPとして独立。日本に金融教育を広く普及させることをミッションとして、これまでキャリアセミナー・マネーセミナー等10年で800回以上の講演・セミナーの講師を担当。子ども一男一女の4人家族で神奈川県逗子市に在住。趣味は登山、映画鑑賞。ライフワークとして逗子葉山の地域貢献活動。



KFC株式会社の生産性1,300万円以上の営業戦略

第3講座

15:00
↓
16:00

- ポイント① 生産性1,300万円以上の組織づくりのポイント
- ポイント② オリジナル営業ツールと営業の仕組みを会社に落とし込む方法
- ポイント③ 幹部マネジメントと幹部育成手法

KFC 株式会社 代表取締役 川島 晶彦氏

静岡県富士市出身。新卒で入社した機械機器メーカーで営業職を経験したのち、外資系生命保険会社に入社。営業職として実績を積み上げ、2004年独立。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。2021年で設立12年目となる。世界約70カ国で活躍する生命保険募集人の成績上位6%で構成されるMDRTの終身会員。



まとめ講座

まとめ講座

16:00
↓
16:30

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

船井総合研究所に入社後、保険業界のコンサルティングに従事。現場に入り込んだ実行支援を得意とし、経営戦略の従業員への落とし込みを得意とする。全国の保険代理店・FP事務所における現場支援の成功ノウハウを生かし、経営戦略の構築から組織マネジメントまでおこなう。経営コンサルタントとしてのミッションは、「経営者の思い描くビジョンを確実に叶える」こと。

お申込みはこちらからお願いします

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページより詳細をご確認ください。
WEBページよりお申込みをいただけます。
WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 保険代理店

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081792>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

保険代理店生産性1.5倍・1,300万円達成セミナー お問い合わせNo. S081792

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2022年 1月26日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
1月22日(土)

2022年 1月27日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
1月23日(日)

2022年 1月28日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
1月24日(月)

2022年 1月29日(土)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始 12:30より)

お申込期限:
1月25日(火)

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 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関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、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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.081792を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お申込に関するお問い合わせ:天野 里歩(アマノ リホ) ●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。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※WEBからのお問い合わせには1月6日以降順次で回答させていただきます。

※なお、受講申込はWEBより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

1月26日(水)

申込締切日 1月22日(土)

1月27日(木)

申込締切日 1月23日(日)

1月28日(金)

申込締切日 1月24日(月)

1月29日(土)

申込締切日 1月25日(火)

