

保険代理店の経営者・店主の皆様向け

生産性1,200万以上を維持しながら成長

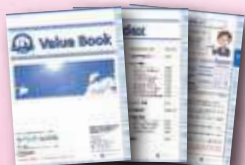
創業5年のスゴイ保険代理店
年商23億円 営業利益1.5億円
高収益で成長できた秘訣を徹底解剖

実践した5つの取り組みを大公開

- ✓ 営業の仕組み化で脱属人化
- ✓ 募集人育成プログラムで生産性1200万円達成
- ✓ 営業ツール・トークスクリプトで、ANP月50万円以下比率5%以下
- ✓ セミナー・提携による新規見込み客集客
- ✓ 定期的なマネージャー研修の実施



＜企業内従業員向けセミナーテキスト＞



＜バリューブック＞



＜募集人育成プログラム＞



株式会社ビルド・バリュー
代表取締役社長
上小路 宏光氏

組織拡大できる会社は何か違うのか？詳しくは中面をご覧ください！➡

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見舞い申し上げます。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、
何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございいますので必ずご確認ください。

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場

2022年 8月26日(金) 13:00~16:30
(受付開始12:30~)
株式会社船井総合研究所
東京本社

オンライン開催 録画配信

2022年 9月5日(火)・6日(水)・7日(木) 各日程 13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)
PC・スマホで参加!



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

保険代理店生産性向上セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S089052

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜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。)➡ 089052

創業5年で年商23億円・22支社・ 200人超・生産性1,200万円達成！

成功企業 レポート

株式会社ビルド・バリューの代表取締役社長
上小路宏光氏にお話を伺いました！

本社：東京都渋谷区
株式会社ビルド・バリュー
代表取締役社長 上小路宏光 氏

株式会社ビルド・バリュー代表取締役社長。
日系大手生命保険会社へ新卒で入社後、外資系生命保険
会社へ転職。直販チャネルの営業推進マネジャーを経て、大
型代理店へ転職。経営統括部長・経営推進部長として、代
理店経営に携わる。家庭の事情もあり、自身で「理想の代理
店」を立ち上げることを決意。2017年現在の共同代表と出会
い、株式会社ビルド・バリューを創業。現在に至る。



ゲスト
講師

創業5年で年商23億円・拠点数22支社・社員数200人超・生産 性1,200万円！超スピード成長の秘訣！

東京都渋谷区に本社を置き、本社を含めて全国22支社の広域保険代理店として展開している株式会社ビルド・バリュー。2017年に創業し、たったの5年で、**年商23億円・22支社・社員数200人超**と大きく成長しました。しかも、**生産性1,200万円**を維持しながらというのも特筆すべきところです。年商1億円・社員数10人以下の企業が、95%以上と言われている保険代理店業界の中で、**圧倒的スピードで成長するだけでなく、今現在もさらなる収益性向上に取り組まれています**。どのようにして成長をしていったのか、創業から今までどんな失敗をしてきたのか？集客方法や採用方法、育成方法等について、お話しいただきました。多くの保険代理店が「組織化」・「生産性向上」に取り組むも成果が思ったようにあげられない中で、どのようにしてスピード成長を果たしたのか。**またビルド・バリューが、現在どのようなことに取り組んでいるのか、今後生き残る保険代理店はどんな保険代理店なのか？**をお話しいただきました。次ページより株式会社ビルド・バリューの創業者であり、代表取締役社長上小路宏光氏のインタビュー記事をお読みください。

上小路宏光 氏のインタビューは、次のページ

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶創業して、一番最初に取り組まれたことは何ですか？

■「一番最初に決めたのは、自身の働き方とKGI」

独立を決め、創業するにあたり、一番最初に決めたのは、自身の働き方とKGIでした。

保険会社の管理職として、大手保険代理店の経営層として働いていく分には、生活に困ることはありませんでした。しかし、家庭の事情やどうしても納得できないことがありました。現共同代表との出会いから、「自分の理想の保険代理店をつくろう！」

と思い、一念発起して独立を決めました。

しかし、いくら家庭の事情があったとはいえ、家族に迷惑をかけるわけにはいきません。そこで、生半可な気持ちでは経営者としてやっていけないと思い、「週6日働く！」、「土曜は朝6時から出社する」等の経営者としての自身の約束事を決めました。そして、KGIを決めました。KGIとは、Key Goal Indicatorの略であり、要は企業としてのゴール・目標のことです。「100人・主要6都市出店」を掲げました。

とにかく、まずは採用です。前職の伝手を頼りに、とにかく採用に走りました。社員数が増えても、いきなり売上がついてくるとは限りません。よって、私も募集人として、現場で営業活動も行なっていました。創業して6か月後、社員数が30人前後になりました。

そこで、問題が発生します。

- ・勝手に稼ぐ人と、なかなか稼げない人と、二極化が起こり始めた
- ・先行投資がかさみ、資金繰りが間に合わなくなった

このままいくと、会社が崩壊してしまう。それどころか、倒産してしまう・・・夜も眠れない日々が続きました。今後の会社の不安や社員や家族が夢に出てくるのです。自己資金での経営の限界でした。

ある日、経営会議にて、共同代表に相談をしました。「これ以上、自己資金で経営していくのは限界です。今の規模を維持しながら、安定的に経営していきたい」と。

しかし、共同代表からは、想定外のアドバイスをいただきました。それは・・・

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶ 共同代表からのアドバイスは、どのような内容でしたか？

■「経営」に専念しようと決意！

「銀行から融資受けたらいいじゃん！KGIは100人・主要都市6拠点出店だよ！忘れたの？大丈夫だよ！安心して！投資して回収すれば良いだけだよ！銀行交渉や資金繰りは、しっかりと俺が見てあげるから、どんどん行こう！」

共同代表からの想定外のアドバイスでした。そして、もう一つアドバイスをいただきました。

「そろそろ、“営業”を辞めて、“経営”をしようよ！」

今まで私は保険会社や保険代理店を渡り歩き、保険業界のことは十分経験・知識を持っていました。しかし、会社経営のことは全く理解できていなかったことに気づきました。

稲妻に打たれたような気持でした。

これをきっかけに、私は一切の募集行為を止めることに決めました。

▶ 募集行為を止めて、何を始めましたか？

会社の5つの仕組みづくりをスタートしました。

具体的には、

1. 安定した見込み客を確保するための集客の仕組みづくり
2. 安定して契約を上げてこれるようになるための営業の仕組みづくり
3. 採用を加速させるための採用の仕組みづくり
4. 新入社員を募集人として即戦力化するための育成の仕組みづくり
5. 支社長や幹部を創っていくための幹部育成の仕組みづくり

です。

私は募集行為を止めて、とにかくこの5つの仕組みの構築に専念するようにしました。正直今考えると、これらの仕組みを作ろうと思ったら、経営者は募集行為をしている時間はありません。作っただけでは、当然機能しませんし、うまくいかないこともあります。トライアンドエラーを繰り返し、これらの仕組みづくりに奔走しました。例えば、集客の仕組みは・・・

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶集客の仕組みってどんな内容ですか？？

■「損保担当・生保担当それぞれに『同行数』を目標設定」

我々は、税理士法人のグループ会社です。ですから、税理士法人とのつながりが豊富にあります。そこで、各税理士法人との提携を進めました。**各支社長が提携を進めていけるよう、税理事務所との提携企画書をつくり、提携フォーマットを確立しました。**

それ以外にも、自社主催セミナーがあります。我々は、**各支社がある一定のレベルでセミナーを開催できるよう、セミナー内容を統一化し、そしてセミナー講師の育成を行いました。**育成基準をクリアしないと、セミナー講師として話をさせないのです。このようにセミナーのクオリティコントロールを行うことで、おかげ様で多くのお客様からご相談をいただくようになりましたし、セミナーの評判を聞いた企業から、「是非うちでもセミナーを行ってほしい！」と依頼をいただくようになりました。



▶では、営業の仕組みとはどのような内容でしょうか？？

■「営業ツールとトークを整備し、契約率の向上」

おかげ様で提携先も全国に増え、ご紹介いただくお客様が増えていきました。そして、各支社でセミナーをどんどん開催していくことも加わり、お客様の数には困らないようになりました。

しかし、次に課題になったのが「営業のクオリティ」、つまり「契約率」と「客単価」です。

知識や経験のある募集人は、契約率が高く、そして客単価も高いのですが、一方でそうでない募集人は一向に上がってきません。各支社に、募集人指導をするように言ったところで、大した成果も上がってきませんでした。そこで**私は商談フローと営業ツール、そして種目別トークを構築し、全社へ展開いたしました。**

例えば、ビルドバリューのコンセプトをお伝えするための「Value Book」というツールです。とはいえ、これだけでも不十分だったこともあり、「動画」を作ってよりお客様へ伝わるよう工夫を行っています。そして、採用や育成も仕組み化を行っています。



生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶採用や育成も仕組み化しているんですよね？？

■「採用もツールとトークを整備し、育成もプログラム化」

はい、採用は各支社現地採用を行っています。最終的な判断は私が行いますが、各拠点で応募者を集めるために「スカウトツール」というツールをつくり、各拠点の募集人が営業活動の傍ら、応募者を集めてきてくれています。

[illegible]

そして、育成も同様です。多くの保険代理店は、OJTによる育成ですね。早く自身の人件費分を稼いでほしいという想いから、採用したら早々に現場に出してしまうのです。OJTを否定するつもりはありません。とても大事な育成手法だと思います。しかし、OJTだけでは十分に育成できないと感じています。

[illegible]

我々は募集人育成プログラムを構築し、このカリキュラムを卒業させてから外に送り出すようにしております。営業手法だけでなく、営業としての心構えや、会社のスタンス教育等も含んでおります。

ビルド・バリューとして世に出すわけですから、営業の仕組みと育成の仕組みに最も時間をかけました。

▶幹部育成も同様ですか??

■「幹部もマニュアル化し、徹底的に教育しています」

支社が増えてくるとことは、支社長が増えていくわけです。支社の成績は、支社長で決まるということも過言ではありません。しかし、多くの保険代理店は支社長とか部長・課長といった役職を与えられても、仕事内容が変わっていない人が多くないでしょうか？

所謂「役職あって、役割無し」の状態です。これではいくら組織を作っても機能していきません。よって、我々は支社長や本社の幹部に対して求めていること、役割、気を付けてほしいこと等を明確にし、それらをマニュアル化し、徹底して研修を行っています。



これからの展望は？ 次のページへ

生命保険クロスセル強化で生産性向上！成功事例インタビュー

▶今後、どのような保険代理店が生き残っていくと思われますか？

■「現状を否定し、日々進化・成長し続けないと、維持できない」

正直、我々もよく分かりません。日々模索しております。しかし、我々は保険代理店である前に企業です。よって、日々進化・成長し続けないと、今の規模を維持することさえ難しいと考えています。よって、お客様に対して良いサービスを提供し、少しでも多くの利益をいただき、それを社員へ還元し、そしてまたお客様へさらに良いサービスを提供し、お返りする。その繰り返しが大事だと思っています。規模が全てとは思ってはいませんが、今以上にお客様へ良いサービスを提供しようとする、それなりの規模が必要とも感じています。社員にもさらに成長してもらうために、全社指標で見ている成長率の基準を上げました。結果、一部の社員は退職しましたが、生産性が上がり、収益性が向上し、さらにお客様に喜んでいただく体制ができました。

▶最後に成功ポイントのまとめをいただけると嬉しいです！

■「集客・営業・採用・育成の仕組みを作ること！」

まだ成功しているとはいえないので、大変答えにくい質問ですね・・・（苦笑）とはいえ、今までの経緯をまとめると、

・社長はとにかく高い目標を！そして、そこから逃げないこと！

・集客の仕組みを作ること！

・営業の仕組みを作ること！

・採用・育成の仕組みを作ること！

・幹部を創ること！

・自分のコーチ（コンサル・税理士等）を付けること

ではないでしょうか。

少しでも、参考になっていれればいいです。

貴重な機会をありがとうございました。



ここまでお読みいただいた皆様へ

<大公開> 保険代理店のスピード成長 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、保険代理店のスピード成長のポイントを整理したいと思います。

ポイント① 集客の仕組み化

やはり、最も重要なのは、新規見込み客集客です。
**Web・セミナー・イベント・提携・紹介を駆使して、
新規見込み客をコンスタントに作ることが可能です。**



ポイント② 営業ツールとトークマニュアル

個人の能力に頼った生命保険の営業から、
会社として仕組み化した営業に変えることで
**生保契約率向上・客単化向上を実現することが
できます。**



ポイント③ 営業育成プログラム

募集人のスピード育成を可能にするために、
営業育成プログラムの構築は必須です。
新卒でも、入社1年でAC100万円を
達成する方も出現しています。



営業管理シート

さらに詳しい話はセミナーで！ 申込は別紙！

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。

保険代理店生産性向上セミナー

お問い合わせNo. S089052

開催要項

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

東京会場にてご参加

2022年 **8月26日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付 12:30より) **お申込期限:8月22日(月)**

株式会社船井総合研究所 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]

※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。

※新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

日時・会場

オンラインにてご参加

2022年 **9月 5日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込期限:9月 1日(木)**

2022年 **9月 6日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込期限:9月 2日(金)**

2022年 **9月 7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:9月 3日(土)**

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 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 **会員価格** 税抜 16,000円 (税込 17,600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。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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メンバーズ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上でご確認ください。

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.089052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

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:中田 ●内容に関するお問い合わせ:岩邊

※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

東京会場

オンライン開催



8月26日(金)

お申込期限:8月22日(月)

9月5日(月)

お申込期限:9月1日(木)

9月6日(火)

お申込期限:9月2日(金)

9月7日(水)

お申込期限:9月3日(土)

東京会場・オンライン開催 保険代理店生産性向上セミナー

講座内容&
スケジュール

東京
会場

2022年
8月26日 金
13:00~16:30
(受付12:30~)

オンライン
開催

2022年
9月5日・6日・7日 火・水
13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

講座

内容

第1講座

保険代理店が生産性向上のために必要なこと

- ポイント① 保険業界の時流と今取り組まないといけないこと
- ポイント② トップ1%の保険代理店になるために必要なこと
- ポイント③ 契約率70%・AC単価10万円を実現する営業システムとは?

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。2018年より、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、及び金融機関の営業力アップコンサルティングを行う。



株式会社
船井総合研究所
インシュアランスチーム
シニアコンサルタント

岩邊 久幸

第2講座

創業5年で200人突破!当社が実行している成果が出た生産性向上施策

- ポイント① 提携用ツールを活用した積極的な異業種マーケット開拓
- ポイント② 新規見込み客開拓のための自社セミナー開催と講師養成の仕組み
- ポイント③ アプローチブックや自社オリジナルツールを活用した営業の仕組みづくり
- ポイント④ 一人当たりの生産性向上を可能とした幹部及び募集人育成プログラム

株式会社ビルド・バリュー 代表取締役社長。
日系大手生命保険会社へ新卒で入社後、外資系生命保険会社へ転職。直販チャネルの営業推進マネジャーを経て、大型代理店へ転職。経営統括部長・経営推進部長として、代理店経営に携わる。家庭の事情もあり、自身で「理想の代理店」を立ち上げることを決意。2017年現在の共同代表と出会い、株式会社ビルド・バリューを創業。現在に至る。



株式会社
ビルド・バリュー
代表取締役社長
上小路 宏光氏

第3講座

営業と育成の仕組み化で生産性アップ!成功事例大公開!

- ポイント① ライフプランニングの実施による客単価向上
- ポイント② 商談は4回!契約率70%を実現する営業システム
- ポイント③ 未経験者でも、入社3ヶ月で即戦力化。営業育成プログラム

株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム シニアコンサルタント



岩邊 久幸

第4講座

明日から、実行していただきたいこと

株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム シニアコンサルタント

岩邊 久幸

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。

船井総研 089052 検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089052>

