

第1講座

株式会社船井総合研究所からみた株式会社ヒューマン&アソシエーツを徹底検証

- ポイント① 株式会社ヒューマン&アソシエーツはなぜ、100人の組織が作れたのか？
- ポイント② 業種特化・ソリューションの創りこみがポイント。株式会社ヒューマン&アソシエーツの商品戦略
- ポイント③ 株式会社ヒューマン&アソシエーツ流の人材育成の仕組み
- ポイント④ 自発的に成長していく株式会社ヒューマン&アソシエーツの評価制度

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

現地視察

- ポイント① 株式会社ヒューマン&アソシエーツの営業の全貌大公開!
- ポイント② 株式会社ヒューマン&アソシエーツが考えるバックオフィスとは？
- ポイント③ 株式会社ヒューマン&アソシエーツの本社・リラクゼーションスペース視察

第3講座

特別
ゲスト
講演

15年間の平均増収115%達成!手数料売上7億円突破できた秘訣を公開

- ポイント① 百獣の王を目指す!理念経営の極意
- ポイント② 離職率10%!誰でも育成・再生させる人財マネジメント
- ポイント③ 毎年115%成長し続ける営業戦略



株式会社ヒューマン&アソシエーツ 代表取締役 生島 秀一氏

1955年生まれ。1975年、高校卒業後約1年半浪人、大学進学を諦め1年間ヨーロッパ放浪。1977年株式会社九州佐川急便入社、3年間ドライバーを経験。1980年、退職し渡米、約2年間放浪。1982年7月帰国し、10月代理店研修生としてAIU保険会社入社。1988年4月に独立、創業。創業30年で、福岡と沖縄を中心に10拠点、グループ年商8.5億円。過去15年平均増収116%。

Webからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

視察情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/092216>



損保・生保代理店

15年間の平均増収115%

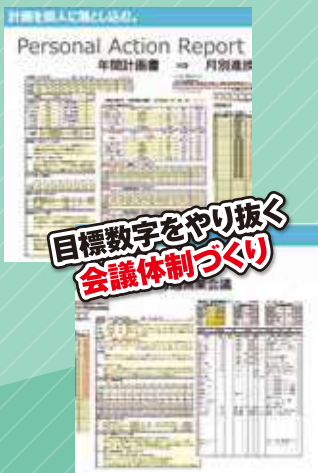


の成長の秘訣を学ぶ

損保 68%

生保 32%

8.5 億円
年商
現地視察&セミナー



株式会社
ヒューマン&アソシエーツ
代表取締役
生島 秀一氏

現地視察
2022年11月11日(金)

集合場所 JR博多駅 集合 12:00▶解散 18:00 (受付開始11:30~)



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ご迷惑をおかけいたします。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Web開催へ移行させていただきます。何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 船井総研研究会事務局
E-mail: hoken-fp@funaisoken.co.jp
旅行企画・実施: 東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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 ※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。) → 092216



待望の
視察決定!

特別ゲスト講師

株式会社ヒューマン&アソシエイツ

年商8.5億円90名超の組織の創り方



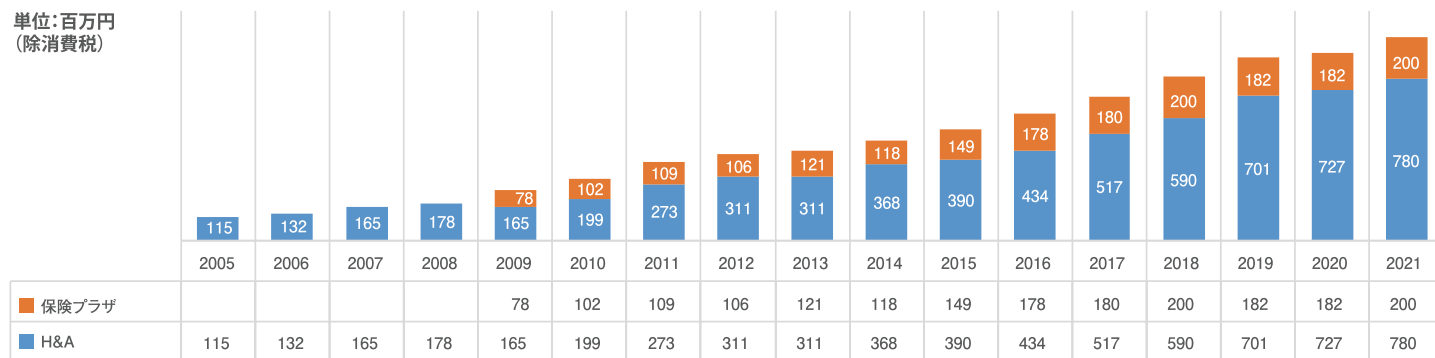
■株式会社ヒューマン&アソシエイツのご紹介

株式会社ヒューマン&アソシエイツは、年商8.5億円・100人弱の社員を抱える保険代理店です。15年連続115%増収を達成。福岡に本社を構え、九州・沖縄・八重山地方へ拠点を展開されています。「会社は文化創りが最も大切だ!」という考えであり、毎年生島社長が立てる事業計画書を基に、各部長・拠点長が数値計画を立て、行動計画に落とし込み、月次・週次の営業会議にて、PDCAを回していきます。その結果、全社員固定給でありながら、毎年安定的に成長し、そして平均給与は県内優良企業と肩を並べるほどになっております。その結果、社員満足度が高く、親子入社も増えております。現在、事業承継に向けて、さらに会社の組織力を高めるためのプロジェクトが社内でも動いており、次世代に向けたより強固な組織づくりを志向しています。



株式会社ヒューマン&アソシエイツのココが凄い

単位:百万円
(除消費税)



過去15年
平均増収**115%**

2021年度手数料売上 **72,750万円** (対前年103.7%)
内訳 損保68%(うち企業80%) 生保32%(うち個人80%)
2022年度手数料売上 **84,000万円見込み** (対前年115.5%)

2020年 組織体制

損保営業34名 生保営業16名 内務クーク24名 損サ1名
業務監査2名 システム1名 経理2名 顧問2名 役員3名 計85名

2019年度 社歴5年以上の平均給与

*全社員固定給+決算ボーナス(歩合は一切なし)

703.6万円(役員除く)

見どころ
1

百獣の王を目指す! 理念経営の極意

POINT 1

スタートはA4ぺら1から。100P強の経営計画書大公開!

POINT 2

経営理念を創り、企業文化を養成する経営方針発表会

POINT 3

1泊2日 涙涙の新入社員研修合宿

見どころ
2

離職率10%! 誰でも育成・再生させる人財マネジメント

POINT 1

年齢関係なし! どんな人材でも受け入れ、再生させる人財育成とは?

POINT 2

早期即戦力化を図る! マニュアル&チェックシート

POINT 3

部門別役職別人事評価制度とは?



見どころ
3

毎年115%成長し続ける営業戦略

POINT 1

業種特化型ソリューションの開発

POINT 2

攻めるクーク「CSR」の育成

POINT 3

株式会社ヒューマン&アソシエイツ流営業マネジメント



このようなかたにオススメ

- ☒ 組織化を図りたいが、どうやって良いか分からない
- ☒ 役職者・幹部を継続的に育成する方法が分からない
- ☒ 経営理念と事業計画、そして実際の経営の結び付け方が分からない
- ☒ 新入社員の即戦力化に困っている
- ☒ 地域密着型保険代理店のあるべき姿を見たい!

現地視察にてご参加

お申込み期限:2022年11月7日(月)

開催要項

日時・会場

2022年11月11日(金) 集合場所: JR博多駅

開催時間 集合 12:00 解散 18:00 (受付開始:11:30~)

※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、会場はメール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いたしかねますので、ご了承ください。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

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

研究会会員価格 一名様 無料 **二名様以降** 32,000円(税込**35,200円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催日の4日前までをお願いいたします。 ●会員価格とは、社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)、各業種別研究会・経営フォーラムにご入会中の企業様です。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

●受講料に含まれないもの:
集合場所までの交通費・宿泊費

- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取消の場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 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。
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

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.092216を入力、検索ください。

受講票はお申込み後メールにてご案内をお送りいたします。万一開催日3日前までに届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

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.5785531 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※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

船井総研研究会事務局

E-mail hoken-fp@funaisoken.co.jp **TEL** 03-6212-2931
(平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問い合わせ:亀里 麻璃亜(カメサト マリア) ●内容に関するお問い合わせ:桑 晴揮(クメ ハルキ)

お申込みはこちらからお願いいたします

保険代理店視察セミナー2022

2022年
11月11日(金)

お申込み期限
2022年11月7日(月)

