生保代理店の経営者・店主の皆様向け

6,000万円までは見えるが、その先が…

営業社員の育成が進まず離職が…

集客数に悩んでいるが解決策が…

そんな経営者の皆様必見のセミナーです！

生保手数料

3億円突破ロードマップ

業績好調社長に学ぶ 成長戦略公開セミナー

これが
生保手数料3億円突破を実現する
「ロードマップ」だ！

- ☑ 若手・未経験営業者の育成カリキュラムづくり
- ☑ 自社Web集客強化！（年間200件以上自社Web集客）
- ☑ 対面契約率72%達成できた営業の仕組化
- ☑ 幹部育成強化で出店を加速させる

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**

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ますので必ずご確認ください。

東京会場
2023年 1月24日（火）
13:00~16:30（受付12：30~）
株式会社船井総合研究所 東京本社

オンライン開催
2023年 1月25日（水）・26日（木）・27日（金）
13:00~16:30（ログイン開始12：30~）
東京会場・オンライン全日程、すべて同じ内容です。ご都合のよい日程をお選びください。

参加申込みはこちらから！

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

保険代理店年商3億円のロードマップ公開セミナー　お問い合わせNo.S094180

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

※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。）→ 094180

東京会場
オンライン開催

保険代理店年商3億円のロードマップ公開セミナー

講座内容&スケジュール

東京会場
2023年 1月24日(火)
13:00~16:30
(受付12:30~)

オンライン開催
2023年 1月25日(水)・26日(木)・27日(金)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

講座	内容
第1講座	**2023年保険業界の時流と保険代理店年商3億円までのロードマップ** ポイント① 2023年保険業界の時流予測 ポイント② 年商3億円以上の社長のルール ポイント③ 年商3億円までの事業規模別やることリスト 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。
第2講座	**ライフコンサルティングが月商3,000万円を超えることができた理由** ポイント① 月商3,000万円までのライフコンサルティングの道のり ポイント② 世帯AC単価35万円を実現している商品戦略 ポイント③ 新規顧客を生み出し続けるライフコンサルティングの集客戦略 ポイント④ 社員を即戦力化させる独自の育成プログラム 2008年ジブラルタ生命入社後、主にマネージャーとして採用育成に従事。2010年・2011年には2年連続でPT(最優秀所長)獲得。2012年より同社最短最年少で支社長に就任。2015年にライフコンサルティング株式会社を創業。2018年に来店型FP事務所「FPOffice」を逗子市に開業し、高い顧客満足度と収益性を兼ね備えたビジネスモデルをスタートさせる。
第3講座	**成長している保険代理店の戦略と事例全公開!** ポイント① 地方でも世帯AC単価10万円を超える商品戦略 ポイント② Web・イベント・セミナーの攻略方法大公開! ポイント③ 契約率70%を実現する営業の仕組み大公開! 船井総合研究所へ新卒入社後、以来、保険代理店に特化したコンサルティングに従事。 低コストでの採用や組織活性化に定評があり、「ヒト」にかかわる領域を中心にコンサルティングを行う。
第4講座	**明日から目一杯契約件数を増やしていただくために** ポイント① 本日のまとめ　ポイント② 明日からすぐに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

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

株式会社
船井総合研究所
インシュアランスチーム
大山 友華

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 094180 検索

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094180

たった３年で年商8,000万円から、2.5億円超え！月商3,000万円達成！
年商3億円突破！徹底解剖最新レポート

たった9カ月で月120万円の手数料を稼がせる営業・育成の仕組み！

成功企業レポート

ライフコンサルティング株式会社の代表取締役中村達矢氏にお話を伺いました！

本社：東京都新宿区

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年ジブラルタ生命入社後、主にマネージャーとして採用育成に従事。2010年・2011年には2年連続でPT(最優秀所長）獲得。2012年より同社最短最年少で支社長に就任。
2015年にライフコンサルティング株式会社を創業。2018年に来店型FP事務所「FP Office」を逗子市に開業し、高い顧客満足度と収益性を兼ね備えたビジネスモデルをスタートさせる。

ゲスト講師

たった３年で年商8,000万円から、年商2.5億円超え！月商3,000万円達成！スピード成長の秘訣！

東京都新宿区に本社を置き、本社を含めて全国4拠点の保険代理店として展開しているライフコンサルティング株式会社。2015年に創業し、順調に年商8,000万円まで成長します。しかし、ここでコロナ禍に直面します。フルコミ型の営業メンバーだけで構成されていた同社は、売上の減少に悩みます。そこで意を決して、自社育成型の固定給組織にしよう！と決断されます。営業メンバーをどのように育成していったのか？どのように採用しているのか？見込み客開拓はどうしているのか？多くの保険代理店が「仕組み化」・「育成」に取り組むも成果が思ったようにあげられない中で、どのようにして成長していったのか。**またライフコンサルティング株式会社が、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？**をお話いただきました。次ページよりライフコンサルティング株式会社の創業者であり、代表取締役 中村達矢氏のインタビュー記事をお読みください。

中村達矢氏のインタビューは、次のページ

たった３年で年商8,000万円から、2.5億円超え！月商3,000万円達成！年商3億円突破！徹底解剖最新レポート

保険代理店スピード成長の秘訣！成功事例インタビュー

▶創業してからずっと順調だったのでしょうか？？

■「常に、不安と疑問を抱えながらの経営と営業」

ジブラルタ生命に入社し、主にマネージャーとして、採用・育成に従事していました。2010年・2011年には、2年連続で最優秀所長を獲得し、2012年に最短最年少で支社長に就任しました。

採用や育成に自信を持っていた私は、2015年に独立し、ライフコンサルティング株式会社を創業します。2017年にはフルコミのメンバー6人で、年商8,000万円弱まで順調に成長しました。

しかし、この**8,000万円のうち、70%以上が私と１人のトップセールスが作っている数字**でした。

「自分が営業できなくなったら、会社はどうなるんだろう・・」
「自分は一生このまま現場を走り回らないといけないのか？」
「営業から経営者へ変わらないといけないのは分かってるけど、どうしたらよいのか？？」

常に、不安と疑問を抱えながら、経営・営業をしていました。

そのとき、とある保険会社のソリシターに、代理店経営者向けの研修プログラムのお誘いを受けました。
６カ月間、４回の研修を通して、自社のミッション・ビジョン・バリューを構築し、2025年物語をつくろう！というプログラムでした。

<4年前の保険会社の研修課題提出資料>

そのときの研修の講師は、
「ミッション・ビジョン・バリューは、経営者のためにあるもの」
「営業から、経営者へ職業を変化させよう！」
「会社を安定成長させるための仕組みを構築しよう」
と言っていました。**理屈では分かっていましたが、正直「・・・」でした。**

思わぬ事態が発生します！続きは次ページ

保険代理店スピード成長の秘訣！成功事例インタビュー

■どうやって育成したらよいのか？時間もお金も余裕がない！

その講師に一つ質問をしました。

「募集人の評価制度は、フルコミと固定給とどちらがよいのか？」と。

その時の講師は、こう答えました。

「固定給です！できれば、新卒を含む、未経験者採用が良いです。営業の仕組み・育成の仕組みを作って、ゼロから育てましょう！」

即答でした・・

どうやって育てたらよいのか？！自分は営業もしているし、未経験者を育てているほど、時間もお金も余裕がない！と正直思いました。

▶売上は伸びましたか？？

そこから約１年、私自身も全速力で営業活動を行い、そしてフルコミのメンバーも今まで通り営業活動を行っておりました。残念ながら、売上はほぼ横ばいでした。**社員はフルコミですから、営業利益はなかなか残りません・・**

そんなときに、「コロナ禍による緊急事態宣言」が発令されたのです。

私含め、フルコミメンバーは営業活動を行うことができません。

絶望的でした・・

みるみる売上が下がっていきました。

どうしよう・・

会社が潰れるかもしれない・・

眠れない日が続きました。そんなときに、ふと思い出しました。

「固定給にして、営業の仕組み・育成の仕組みをつくり、ゼロから人を育て、組織を作っていけ！」という、あの時の講師の言葉です。

社長はどう乗り切ったのか？次ページへ

保険代理店スピード成長の秘訣！成功事例インタビュー

▶コロナ禍をきっかけに、どう変化したのでしょうか？？

■「営業の仕組みと育成の仕組みを作ろう！！」

私は決心しました。

「営業の仕組みと育成の仕組みを構築し、固定給の部隊をゼロから育て、組織を作っていこう！」と。実際のところ、後がなかったというのが、本当のところかもしれません。単純に、追い込まれていました。

そして、船井総合研究所に連絡し、コンサルティングを依頼いたしました。

船井総合研究所にまず最初に言われたのは、

「ライフコンサルティング株式会社の営業の型を作りましょう！」

でした。

▶船井総合研究所からどのようなアドバイスでしたか？？

■「自分の考え方を、誰もが実行できるようにすること！」

「営業の型というのは、トップ営業である中村社長の商品選定の考え方・営業方法を、誰もが実行できるようにすることですよ！」

「なるほど！」ハッとしました。

具体的には、

・どの属性に対して、どの商品を提案するのか？
・初回商談のとき、どんなツールを使って、どう話すのか？
・ライフプランニングのやり方
・クロージングの方法
・契約手続き
・ポリシーレビューのやり方

をツール・マニュアル・トークスクリプトへとカタチにしていきました。

<コンセプトブック>

次は何の仕組み構築に取り組んだ？次ページへ

保険代理店スピード成長の秘訣！成功事例インタビュー

▶営業の型を構築して、次に取り組んだことはなんですか？？

■「育成プログラムの構築」

しかし、ただツールやマニュアル・トークスクリプトを作ったところで、それを使い、実行できるようになるまで教育していかないといけません。

次に取り組んだのが、

「育成プログラム」の構築です。

・自社の理念教育

・保険とは？

・FPとは？

・それぞれの営業プロセス

などを、10タイトルのテキストに仕上げ、それぞれに対して、

合計120時間の動画にまとめました。

そして、それぞれの講座ごとに、ちゃんと理解できているか？ちゃんと実行できるか、習熟度を確認できるよう、テストやロープレを設定・実施していきました。

<育成プログラム>

▶そこまでやったら、すぐに成果が出たんですよね？？

■「なかなか、売上は上がってきませんでした・・」

ようやく完成しました。

「これだけ時間とお金使って作ったから、大丈夫！

あとは、社員が勝手に育っていくだろう！」と思っていました。

私も研修に相当時間を費やしました。しかし、結果は・・・

１カ月経っても、２カ月経っても、３カ月経っても、なかなか固定給部隊の売上は上がってきません。

私のお客様や売上を彼らに渡して、ぎりぎり採算が合うくらいです。

絶望的でした。**「本当にこれは正しかったのか？これで失敗したら、もううちの会社は終わりだ・・」**

果たして結果はどうなったのか？次のページへ

たった３年で年商8,000万円から、2.5億円超え！月商3,000万円達成！
年商3億円突破！徹底解剖最新レポート

保険代理店スピード成長の秘訣！成功事例インタビュー

▶どれくらいで成果が出てきましたか？？

■「既存メンバーの２倍以上の売上を上げてくるようになった！」

毎月、イライラしていました。６カ月経っても、まったく成果が上がってこないのです・・
船井総合研究所に相談しても、「大丈夫です！」と言われるだけでした。苦笑
「あー、どうしよう。全員解雇して、私１人でやっていけばよいか・・」と思っていました。

するとどうでしょう！
７カ月目から、固定給メンバーがめきめき力を付け出し、フルコミメンバーと同じくらいの売上を上げてくるようになったのです。そして、10カ月目以降は、フルコミメンバーの平均売上を抜き去り、
2倍以上の売上を上げてくるようになりました！
「おー！！メンバーみんなを信じてよかった！」

▶今どんな状態になりましたか？未来をどう考えていますか？？

■「年商2.5億円を超え、月商3,000万円を突破する月も！」

今は、適切な**人材を採用し、しっかり育成すれば、売上が上がる状態**になりました。
会社が見込み客を集め、社員が契約するという好循環の流れができました。
おかげ様で、**年商も2.5億円を超え、月商3000万円を超える月も出てきました。**
育ったメンバーから、管理職も複数つくることができました。

４年前に立てた目標年商10億円に向けて、もう一段
ギアを上げるために、現在準備をしています。

思い出せば、４年前の保険会社の研修の講師は、船井総合研究所の岩邊さんでした。何かの縁だったのかもしれませんね。
我々はまだまだ道半ばです。そして未熟です。
少しでも参考にしていただければ幸いです。貴重な機会をいただき、誠に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3億円・30人突破！

成功のポイントを徹底解説

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

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3億円・30人突破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・客単価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

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AC1,000万円**を
達成する方もいらっしゃいます。

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。

保険代理店年商3億円のロードマップ公開セミナー お問い合わせNo. S094180

開催要項

日時・会場

東京会場にてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込み期限:1月20日(金)

2023年 1月24日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付 12:30より)

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ことがございます。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よろしくお願い申し上げます。

オンラインにてご参加

お申込み期限:1月21日(土)

2023年 1月25日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:1月22日(日)

2023年 1月26日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

お申込み期限:1月23日(月)

2023年 1月27日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

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、ご入金が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みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。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.094180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

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込み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。

【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで
※休業期間中は電話がつな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日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、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

東京会場

1月24日(火)
お申込み期限:1月20日(金)

オンライン開催

1月25日(水)
お申込み期限:1月21日(土)

1月26日(木)
お申込み期限:1月22日(日)

1月27日(金)
お申込み期限:1月23日(月)