

既契約者の高齢化に悩む損害保険代理店

入社1年目社員が生保手数料2,000万円超

シニア攻略で

年商

1.5億円

427%
アップ

6.4億円

10年で年商1.5億円 → 6.4億円 4倍強の秘訣大公開!

- ✓ 生保比率40%超! シニア×生保クロスセル手法
- ✓ 入社1年目社員が手数料2,000万円超!
- ✓ 相続対策×生保提案で高単価契約獲得手法
- ✓ 士業提携で相続案件&紹介フィーを獲得する



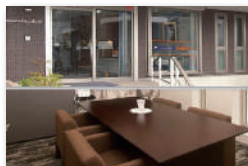
シニア向けWebサイト



シニア向け営業ツール



和気藹々としたスタッフ



好立地の千葉オフィス



ほけんプラザエイプス株式会社
代表取締役 田切 裕二氏

損保代理店のシニア攻略手法詳細を知りたい方は、次へ進んでください!

東京会場

2023年5月23日(火)

13:00~16:00 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所

東京本社



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

損保代理店年商6億円達成セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S098607

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。) → 098607

ほけんプラザエイプス株式会社が年商**6.4**億円を達成している理由

クロスセル&シニアビジネスで 生保手数料**3**億円超！成功事例インタビュー

成功企業 レポート

ほけんプラザエイプス株式会社
田切 裕二 氏 にお話しを伺いました！

本社：千葉県千葉市

ほけんプラザエイプス
代表取締役 **田切 裕二** 氏

1959年生まれ、千葉縣市川市在住。大正大学卒業後、千葉市役所入庁。1982年に住友海上火災保険株式会社icとして入社（現三井住友海上火災險）し、1984年に保険代理店設立。創業以来、地元千葉県で40年以上保険代理業を営む。現在千葉県内に6拠点を展開し年商は6億円超、従業員数は60名以上。損保代理店のM&Aだけでなく、生保クロスセル・来店型ショップ事業で飛躍的に業績を向上。現在はシニアマーケットで独自ブランドを創設し、既存顧客の終活支援を行っている。



ゲスト
講師

千葉の損保代理店が10年で年商**4倍強の6**億円超

クロスセル&シニアビジネスで生保手数料**3**億円超！！

千葉県千葉市に本社を置き、千葉県内に6拠点で展開しているほけんプラザエイプス株式会社。

2023年で創業41年を迎える同社は、**2022年度年商6.4億円、生命保険手数料3億円超**と大きく業績を伸ばしている。10年前の2013年には年商1.5億円の代理店であった当社が、どのようにして年商6.4億円まで業績を上げることができたのか？ポイントは3点である。

①生保クロスセルと来店型ショップ出店

②代理店M&Aと支店マネジメント

③シニアライフサポート事業の立ち上げ

代理店社員の高齢化、顧客の高齢化が進む保険業界。自動車保険の縮小が不安視されるなか、どのようにして業績を伸ばしていくのか。社員60名を超えるほけんプラザエイプス株式会社代表取締役田切裕二氏は今、どのような経営戦略を描いているのか。これまでの業績向上ストーリーと共に、これからの保険業界を生き抜く術をお話しいただきました。多くの損保代理店が生保業績向上に取り組むも成果が思うようにあげられないなかで、どのようにして飛躍的な業績向上を達成しているのか、参考にしていただければと思います。

田切 裕二 氏のインタビューは、次のページ

クロスセル&シニアビジネスで生保手数料3億円超！成功事例インタビュー

Q1 ▶まずは年商1.5億円規模時代のお話をお聞かせください！

■1982年創業、2005年に年商1.5億円当時、手数料3億円を目標設定

1982年に住友海上の研修生となり、1984年に保険代理店を設立しました。地道な営業活動で保有を積み重ねていき、2001年には損保手数料5,500万円、生保手数料で2,000万円の年商7,500万円の規模になっていました。そこから1社代理店の統合があり、2005年に年商1.5億円を超えました。当時は生保比率が30%以下で、クロスセルがなかなか進んでいない損保代理店でしたね。目標も手数料ではなく損保の収入保険料ベースで立てていた時代です。転機としては、親友の生保代理店の社長と話をしていた際に、コミッション目標にした方がいいとアドバイスをもらい、それまで収保10億円を目標にしていたところを、手数料3億円の目標を立てることにしました。そうすると生保の方が業績が上げやすいなと思い、その頃から生保の業績向上に力を入れ始めました。

Q2 ▶生保の業績はどのように向上されていったのでしょうか？

■クロスセル&来店型ショップで生保手数料1.8億円&年商3億円達成

まずは当時のアリコの支社長に頭を下げて、生命保険で年商3億円に持っていったほしい、と話をしました。経営方針としても完全に生保に旗を振った時代です。おかげでそこから約10年間損保の手数料は毎年微減で推移していました。その代わり生命保険の手数料は2005年4,800万円から約10年で2016年には1.8億円まで拡大し、そこで年商3億円を突破しました。取り組みとしては、既契約者のクロスセルに加えて、2009年から来店型ショップの出店を始めました。2016年には5店舗まで拡大し、生保業績向上の火付け役になりました。



クロスセル&シニアビジネスで生保手数料3億円超！成功事例インタビュー

Q3 ▶そこから年商6.4億円まではどのようにして業績を向上されたのでしょうか？

■船井総合研究所と出会い組織的なクロスセルへの挑戦とM&A戦略へ

2016年に保険会社の研修で船井総合研究所と出会い、組織化のサポートをもらうようになりました。組織的に生保クロスセルを行うための整備を行う一方で、損保でも保険会社の手数料率を上げるために、収保10億円の規模が求められました。当時が6億円ほどだったので、それを実現するには代理店合併しかないということで、保険会社に相談しながら、千葉県内の自身の目の届くところで、候補先を探すようになりました。

私は代理店合併のための声かけや交渉に集中し、結果的には3年で6代理店の統合を行いました。収保も目標の10億円を大幅に超え、売上は2016年損保手数料1.2億円から、2019年には損保手数料3億円まで拡大しました。



Q4 ▶6代理店の統合で支店はどのようにマネジメントしていったのでしょうか？

■支店マネジメントのために保険会社社員の採用&出向受入を実施

2023年現在、1代理店も分裂などはしていません。支店マネジメントとしては、直資代理店の社長をしていて、マネジメント力に長けた安藤(現副社長)をヘッドハンティングしたことと、各支店を週に1度回らせて状況を確認する専門の人材をリクルーティングしたことです。後者は保険会社を退職する高齢の社員で、弊社の顧問というポジションで、本社の戦略や仕組みを各支店に落とし込み、定期的に管理する役割を担ってもらいました。特に管理面やコンプライアンス面はしっかり確認してもらっていますね。また、保険会社の出向社員を受け入れて、各支店に派遣するということもやっています。支店をしっかりとマネジメントしていくために、本社や保険会社の方針を理解した社員を1名以上配置するような形ですね。

クロスセル&シニアビジネスで生保手数料3億円超！成功事例インタビュー

Q5 ▶そこからも順調に業績を伸ばされたのでしょうか？

■コロナ禍で来店型ショップ集客が低迷…シニアビジネスの立ち上げ！

いいえ、2020年のコロナ禍以降、来店型ショップの集客が低迷し、生保業績が苦戦しました。また、統合先代理店も含めて当社では約18,000名の顧客がいますが、そのうち約10,000名がシニア層で、我々代理店営業の高齢化に伴い、顧客の高齢化も深刻で、損保の減収も課題でした。そのような理由もあり来店型ショップだけでなく、既存顧客の生保クロスセル展開も伸び悩んでいました。そこで、店舗の集客に頼らず、なおかつ当社のシニアのお客様にもどうにかお役に立てることはないかということで考え、コロナ禍に入って始めた事業が、シニアライフサポート事業です。

Q6 ▶シニアライフサポート事業はどのようなビジネスモデルなのでしょうか？

■シニアの既契約者様の“生きる”を本気で考える！シニアビジネスを開始

当社の経営理念は、「お客さまの”生きる”を本気で考える」です。まさしくこの理念の通り、シニアのお客さまの”生きる”を本気で考える事業がシニアライフサポート事業です。事業コンセプトは、人生100年時代を生き抜くため、質の高いシニアサポートをワンストップで提供し地域福祉に貢献することです。「シニアテラス」という独自サービス名を立ち上げて展開しています。具体的には、当社の社員がシニアライフカウンセラーとなり、シニア層の各種ご相談(相続問題、高齢者住宅/施設、身元保証人、家事代行、介護、死後事務、認知症ケア、空き家管理など)に乗り、様々な事業者・士業事務所と連携して、ワンストップで問題解決していくというサービスです。ポイントは当社の社員が全体のコーディネーターとして、シニアのお客様に寄り添い、各種提携事業者を紹介していくスタンスをとっているところです。提携事業者からの紹介手数料と、各種相続対策の生命保険加入が収益となります。

クロスセル&シニアビジネスで生保手数料3億円超！成功事例インタビュー

シニアのお悩みを専門家と共に解決する仕事

シニアのさまざまな悩みを..

悩みを具体化、整理し
解決策を紹介

様々な事業者を紹介



Q7 ▶シニアライフサポート事業の業績はいかがでしょう？

■入社1年目社員が3カ月で生命保険手数料2,000万円達成！

入社1年目の社員が、シニアライフサポート事業を通して、3ヶ月の間に生命保険手数料2,000万円の成果を上げました。案件は、相続税対策・相続資金対策・遺留分対策など多岐に渡りましたが、提携先の税理士とも連携し、短期間で大きな成果につながりました。各種提携事業者からの紹介手数料も重なり、まだ事業を立ち上げて1年半ほどですが、多くの既存顧客のシニア層に喜んでいただいています。シニアライフサポートを既存顧客に行うことにより、「横」のつながりとして顧客から顧客の紹介も増加しましたが、「縦」のつながりとして顧客のお子様へのつながりが非常にスムーズに進むようになりました。相続のサポートを通して、顧客の次世代と接点を持ち、若年層の紹介が出ることもやってみてわかった素晴らしいポイントかなと思います。また、各士業の先生方からも、生命保険を活用した各種対策については、専門領域外であることもあり、大変喜ばれています。

クロスセル&シニアビジネスで生保手数料3億円超！成功事例インタビュー

Q8 ▶素晴らしいですね！最後に今後の展望についてもお聞かせください！

■シニアライフサポート事業で、新しい損保代理店モデルへの挑戦！

シニアライフサポート事業は、「今までお世話になってきたお客様に対しての恩返し」だと思っています。また、高齢化社会における社会貢献でもあります。そしてこの取り組みこそが地域の損保代理店という業態の強みを生かした、時流の経営戦略であるとも考えています。新しい損保代理店モデルへの挑戦とも言えるかもしれません。シニアライフサポート事業は、社会貢献を通して、損保代理店のLTVを引き上げることができ、顧客の次世代との接点も増やすことが可能で、かつ各士業事務所とのアライアンスも組みやすくなります。社会性を追求しながら代理店の収益性を向上させることができるのです。今後も、高齢者とその親族の悩みをワンストップで解決することで、最期まで顧客の安心と安全に寄り添うことに専念し、経営理念の「お客さまの“生きる”を本気で考える」を実行し続けていきたいと思っています。本日は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!!損保代理店クロスセル 成功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 リーダー
植田 英嗣

ここまでお読みいただき、ありがとうございます。
今一度、損保代理店のクロスセルのポイントを整理したいと思います。

ポイント①

生保専任者の配置

生保専任者の配置は必須!
得意な社員を専任化するか、
生保経験者採用を実施する!



ポイント②

ライフプラン型営業とツール

生保専任者同席時に、
コンセプトブック×ライフプラン
誘導で、損保既契約者からの
次アポ率を高める!



ポイント③

生保会議と案件管理

生保専任者の同行数を担保するた
めに、**週2回30分の頻度で、同行
先選定・生保案件管理のための生
保会議を実施する!**

生保案件管理シート

さらに詳しい話はセミナーで! 詳細は別紙!

東京会場 開催 損保代理店年商6億円達成セミナー

講座内容&
スケジュール

東京
会場

2023年5月23日(火)
13:00~16:00 (受付12:30より)

株式会社船井総合研究所
東京本社

講座

セミナー内容

第1講座

保険業界の最新時流と業績向上のポイント

- ① 2023年保険業界最新時流
- ② 年商5億円以上を達成するために必要なこと
- ③ 2023年最新損保代理店戦略と取り組み事例

株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム リーダー

植田 英嗣

大阪市立大学卒業。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。



第2講座

ほけんプラザエイプ株式会社が年商6億円を達成した理由

- ① 年商6億円達成までの道のりとそのすべて
- ② 生保強化で業績を飛躍的に向上させるポイント
- ③ シニアマーケットに力を入れる理由

ほけんプラザエイプ株式会社 代表取締役

田切 裕二 氏

1959年生まれ、千葉県市川市在住。大正大学卒業後、千葉市役所入庁。1982年に住友海上火災保険株式会社icとして入社(現三井住友海上火災保険)し、1984年に保険代理店設立。創業以来、地元千葉県で40年以上保険代理業を営む。現在千葉県内に6拠点を展開し年商は6億円超、従業員数は60名以上。損保代理店のM&Aだけでなく、生保クロスセル・来店型ショップ事業で飛躍的に業績を向上。現在はシニアマーケットで独自ブランドを創設し、既存顧客の終活支援を行なっている。



第3講座

シニアマーケット業績向上戦略のすべて

- ① 既契約シニアマーケットへのアフターフォロー戦略
- ② 相続対策の生保提案で高単価契約を獲得する営業手法
- ③ 土業提携で相続案件&紹介フィーを獲得する独自ブランド戦略

ほけんプラザエイプ株式会社 副社長

安藤 将之 氏

1965年生まれ、東京都出身。立教大学卒業後、大正海上火災保険(株)現三井住友海上火災保険(株)入社。2004年同社岐阜プロエージェンツ支社長就任後、2009年同社小田原支社長就任。2014年にMS保険サービス北海道(株)代表取締役を務め、2017年から三井住友海上火災保険(株)山梨支店長を経験。その後2019年にMS千葉埼玉(株)代表取締役を務めた後、2021年よりほけんプラザエイプ(株)副社長に就任。一般社団法人シニアライフサポート協会関東支部(現一般社団法人シニアテラス)を理事を兼任。



第4講座

まとめ講座

- ① 本日のまとめ
- ② 業績向上のポイント
- ③ 明日からのアクション

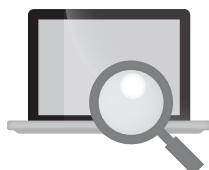
株式会社船井総合研究所 インシュアランスチーム シニアコンサルタント

岩邊 久幸

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。



お申込みはこちらからお願いします



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

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098607>



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。

損保代理店年商6億円達成セミナー

お問い合わせNo.S098607

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限：2023年5月19日（金）

日時・会場

2023年 5月23日（火）

開始 13:00 ▶ 終了 16:00（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、中止させていただきます場合がございます。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。

受講料

一般価格 税抜 25,000円（税込27,500円）／一名様

会員価格 税抜 20,000円（税込22,000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.098607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

Fundai 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：植田

※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>

2023年5月23日（火）

お申込み期限：2023年5月19日（金）

