

# 生産性アップ 保険代理店 を実現したい 事業者の皆様へ

“保険代理店”の枠を超えた価値創造

1社の損保代理店が

銀行代理業、金融商品仲介業を営む

“総合金融代理店”へ

損保・生保・IFA・住宅ローン+α…

生涯顧客価値を最大化する代理店戦略



株式会社バリュー・エーエージェント代表取締役

千秋 昌康氏

## 損保代理店が

# 生保参入×全国展開で

# 年商20億円!!

たった5年で年商4.4億円の代理店が年商20億円へ

飛躍的に業績拡大する株式会社バリュー・エーエージェントから学ぶ

①生産性向上戦略 ②M&A戦略 ③海外展開

東京会場

五反田オフィス

2023年

6月28日

13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

大阪会場

船井総合研究所大阪本社

2023年

6月29日

13:00~16:00 (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

Funai Soken

保険代理店年商20億円達成セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S100640

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。) → 100640

株式会社バリュー・エージェントが年商**20**億円を達成している理由

# 生保参入×全国展開で 年商**20**億円超！成功事例インタビュー

## 成功企業 レポート

## 株式会社バリュー・エージェント 千秋 昌康 氏 にお話しを伺いました！

本社：神奈川県横浜市

株式会社バリュー・エージェント  
代表取締役 千秋 昌康 氏

1969年千葉県習志野市生まれ。筑波大学体育専門学群卒業後、1992年に東京海上火災保険株式会社に入社。東京海上(日動)在職中は、一貫して営業部署に勤務し、ホールセール部門においては、一部上場機械メーカーや商社、物流会社等に対する国内におけるリスクマネジメント提案の他、海外拠点を有する企業に対し、グローバルプログラム構築などのソリューション営業に従事、また、リテール部門では、専業代理店育成、銀行や生保会社に対する保険販売指導、中小企業開拓等の豊富な営業活動を経験。2005年に退社し、外資系コンサルティングファームに勤務する傍ら、株式会社バリュー・エージェント(※現在のValue Group株式会社)を設立、住宅ローンビジネス、IFAビジネス、ワランティビジネス等に事業領域を拡大し、現在に至る。



ゲスト  
講師

横浜の損保代理店が5年で年商**4.5**倍！

生保参入×全国展開で年商**20**億円超！！

神奈川県横浜市に本社を置き、全国30拠点で展開している株式会社バリュー・エージェント。2023年で設立50年を迎える同社は、**2023年度年商20億円、生命保険手数料8億円超見込み**と大きく業績を伸ばしている。5年前の2018年には年商4.4億円の代理店であった当社が、どのようにして年商20億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生保クロスセルの推進

### ②代理店M&Aと支店マネジメント

### ③生保×住宅ローン×IFAによる高LTV・高生産性モデル

統合集約が進む損保代理店業界。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200名を超える株式会社バリュー・エージェント代表取締役千秋昌康氏は今、どのような経営戦略を描いているのか。業績向上ストーリーと共に、今後の保険業界を生き抜く術をお話しいただいた。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、いかにして飛躍的な業績向上を達成しているのか、参考にさせていただきたい。

千秋 昌康 氏のインタビューは、次のページ

## 生保参入×全国展開で年商20億円超！成功事例インタビュー

Q1 ▶創業時代から現在までの流れを簡単にお聞かせください！

### ■東京海上ソリシターから代理店創業、生保・住宅ローン・IFAを強化

千葉県習志野市に生まれ育ち、筑波大学を卒業して、新卒で東京海上日動に入社しました。営業社員として13年間仕事をして、2005年に退職、その後コンサルティング会社で保険業界向けのプロダクト開発に携わりました。その傍ら、2005年末に保険代理店株式会社バリュー・エージェント(現在のValue Group株式会社)を設立しました。せっかく保険会社を辞めたので保険以外の商品も扱おうということで、2008年から現在のARUHI(旧SBIモーゲージ)でフラット35専門の住宅ローンの代理店のFCに加盟し、**生命保険強化に加えて住宅ローンビジネスをスタートしました。**その後は銀行代理業としてソニー銀行の代理店のライセンスを取得し、固定金利のフラット35だけでなく変動金利のネットローンも扱えるようになりました。2020年からはIFAも取得し、楽天証券と東海東京証券を扱えるようになっていきます。当社では「**金融多角化**」戦略と命名しておりますが、**保険代理業に加えて、銀行代理業と金融商品仲介業を合わせた総合金融代理店として活動しています。**事業の幅が広いことがお客様に選ばれる理由となり、従業員が働きやすい環境を創出できて、結果として業績向上につながってきたかなと思っています。

■「金融多角化」～総合金融代理店とは～

また、個人としては、アメリカの全米独立代理店およびブローカー協会の日本支部であるIIABJ(Independent Insurance Agents & Brokers of Japan)という団体で理事を行っています。日本でいう損保代理店協会のようなものですね。年に数回アメリカに行っ



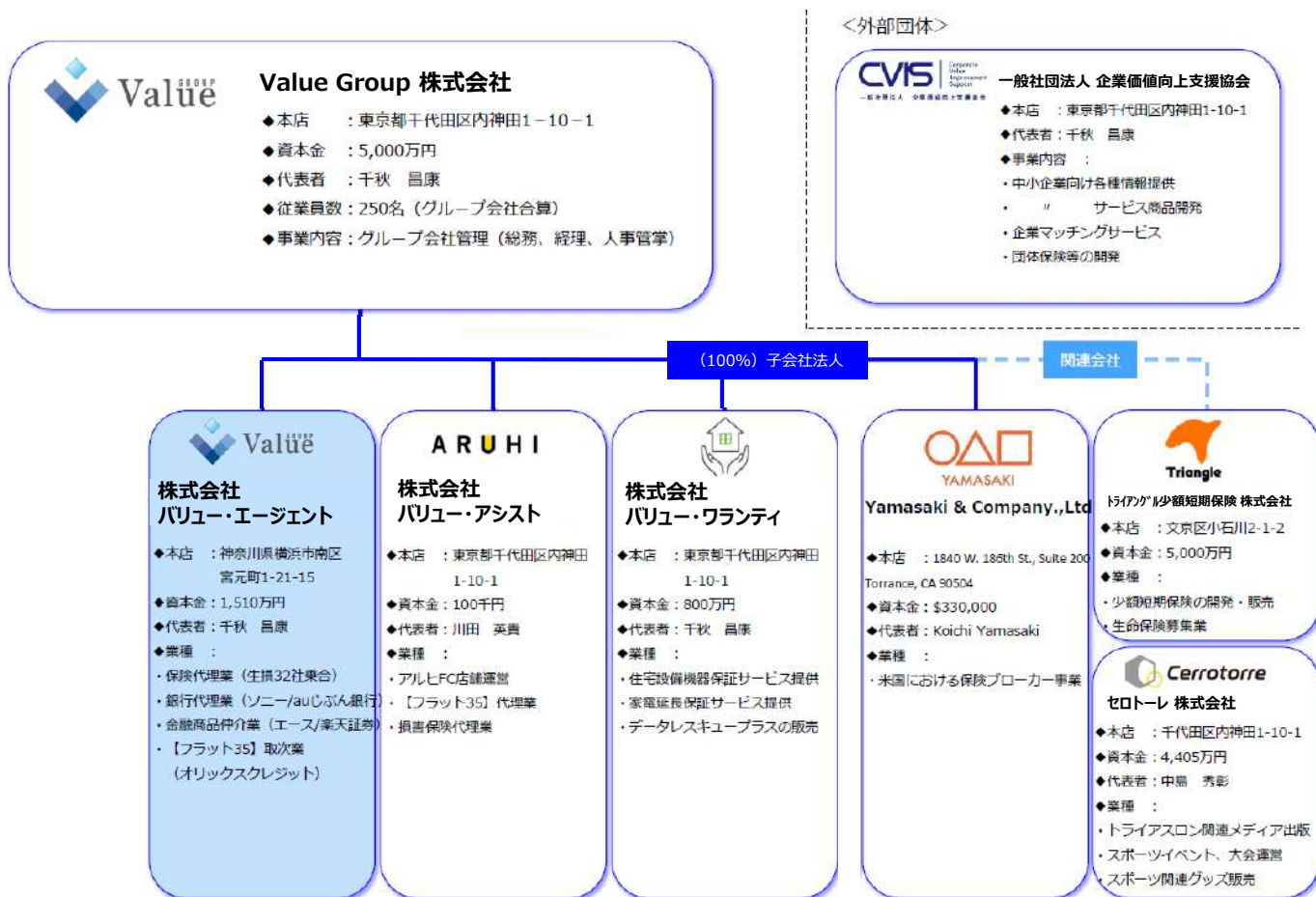
て、アメリカのブローカーのオーナーたちと交流を図りながら、**先進的な取り組みや新しいビジネスモデルを日本に持ち帰り、日本の代理店に紹介する**というような活動も行っています。こういった取り組みも従業員や各支店代理店を牽引していくために寄与しているかなと思います。

## 生保参入×全国展開で年商20億円超！成功事例インタビュー

Q2 ▶現在の事業内容の全体像をお聞かせください！

### ■5年前に代理店をM&A、保険代理業の枠を超えたグループ展開を実現

#### ■バリューグループの概要



いくつかグループ会社がございまして、Value Group株式会社がもともと私が2005年に立ち上げた法人になります。当時は保険代理業をこの代理店でやっていたのですが、今は完全に持株会社としてグループ全体のバックオフィス機能を担う法人として特化しています。そして株式会社バリュース・エージェントがグループ全体の金融事業をメインで扱っている会社になります。本店は神奈川県横浜市のなっているのですが、もともと横浜市で営業されていた比較的大きめの代理店を5年前にM&Aしました。最初は子会社になっていたのですが、3年前に完全経営統合しまして、グループ内の保険代理業・銀行代理業・金融商品仲介業をすべて集約し、今は総合金融代理業という形で活動を行っております。次に株式会社バリュース・アシストですが、先

## 生保参入×全国展開で年商20億円超！成功事例インタビュー

ほど申し上げました住宅ローンのARUHIでフラット35の代理店を行っている会社です。ARUHIの代理店は最盛期は神奈川県中心に5店舗やっていましたが今は縮小しており、1店舗のみ運営しています。次に株式会社バリュー・ワランティですが、こちらのメインは住宅設備の延長保証です。住宅を建てた後の各設備を10年補償する商品を弊社の方で開発して工務店にご提供したりしています。4つ目のYamasaki & Company., Ltdですが、こちらは昨年9月にM&Aが成立しまして、グループ初の海外拠点であるロサンゼルスの保険ブローカーになります。先ほど話したIIABJの取り組みを通じた海外との接点の中でご縁があり、当社のグループ会社となりました。5つ目のトライアングル少額短期保険株式会社には一部当社が出資を行っております。6つ目のセロトーレ株式会社は私の趣味であるトライアスロンの大会を主催している会社ですね。最後に(社)企業価値向上支援協会では、企業のマッチングビジネスや団体保険の商品開発を行うために設立した社団法人になります。このような形で株式会社バリュー・エージェントの保険代理業・銀行代理業・金融商品仲介業を中心として、グループ経営を行うことで、各子会社・関連会社と連携しながら「金融多角化」を進めることができ、金融総合代理店としてのサービス提供が実現できています。

Q3 ▶金融総合代理店としての差別化のポイントはどこにあるのでしょうか？

### ■全国10社もない保険代理業×銀行代理業×金融商品仲介業

保険代理店は全国約16万店あるといわれていますが、銀行代理業は約120社しかありません。その中にはメガバンクも含まれており、我々のような独立経営のプロ代理店で銀行代理業を行っている会社は全国に10社もない状況です。そのためとるのが難しいライセンスではありますが、取得すると大きな差別化の要素になります。また金融商品仲介業についても全国約900社程度で、年々増加傾向ではありますがまだまだ少ない状況です。そしてこの保険代理業と銀行代理業と金融商品仲介業を同一法人で持っている会社は非常に稀有で、全国10社もないほどです。そのため、あえて金融総合代理店として名乗るようにして、他保険代理店との違いをお客様に理解してもらえるようにし、まだ競合が少ないうちに知名度を上げていきたいと思っています。

# 生保参入×全国展開で年商20億円超！成功事例インタビュー

## Q4 ▶全国展開のポイントはどこにあるのでしょうか？

■商品力の希少性、手数料水準向上と商品増加による客単価・LTV向上

現在営業拠点は国内30拠点で、北は北海道から南は熊本までございまして、都道府県の数でいうと17都道府県になります。基本的にはM&Aで展開しており、ありがたいことに最近では仲間に加わりたいという代理店様も増えてきました。2021年度だけで新しく10拠点が増えまして、2022年度も4拠点、2023年度も4月以降で数か所拠点増加の予定があります。やはり商品力の希少性、差別化要素が大きいのかと思います。大型化による手数料水準の向上や商品の増加による客単価・LTVの向上が代理店、その従業員、その先のお客様にとってもメリットが高いというところで、当社に興味を持っていただいています。今のところ参画した代理店が離脱したことは1社もないので、一定水準の満足度は維持できていると思います。

### ■拠点概要

| 北海道                                                                                                                                                             |                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 札幌支店<br>北海道札幌市中央区南1条西7丁目<br>12-6 パークアベニュービル7F                                                                                                                   | 千歳支店<br>北海道千歳市富丘1丁目3-5                                                                             |
| 東北                                                                                                                                                              |                                                                                                    |
| 秋田県<br>秋田支店<br>秋田県秋田市新屋敷町6-42                                                                                                                                   | 福島県<br>郡山支店<br>福島県郡山市茶臼4-25-10                                                                     |
| 近畿                                                                                                                                                              |                                                                                                    |
| 大阪府<br>大阪支店<br>大阪府大阪市中央区南船場<br>4-11-19 武田ビル6F<br>100ten life 大阪支店<br>大阪府西成区本町1-12-7 西本町水<br>津ビル6F                                                               | 京都府<br>京都支店<br>京都市北区上賀茂岩ヶ崎内町103<br>スパイラルスペース103 308号<br>京都南支店<br>京都府京都市伏見区深草堀ノ内町<br>10-3 ユーが清水103号 |
| 兵庫                                                                                                                                                              |                                                                                                    |
| 神戸支店<br>兵庫県神戸市中央区八幡通4-1-17<br>三宮船渠ビル3F                                                                                                                          |                                                                                                    |
| 九州                                                                                                                                                              |                                                                                                    |
| 福岡県<br>福岡支店<br>福岡県福岡市中央区東区2-1-4<br>アルモニ薬院4F<br>福岡南支店<br>福岡県福岡市中央区舞鶴2-4-13<br>九州DKビル1F<br>北九州支店<br>福岡県北九州市小倉北区片野<br>2-9-40 第2本山ビル3階304号<br>博多支店<br>福岡県那珂川市片岡9-40 | 熊本県<br>熊本支店<br>熊本県熊本市南区江越1-19-10                                                                   |



| 東京都                                                                                 | 神奈川県                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 東京本部<br>東京都千代田区神田1-10-1<br>平賀ビル4階<br>100ten life 東京支店<br>東京都千代田区二番町3-3<br>二番町大沼ビル4F | 神奈川本部<br>神奈川県横浜市南区宮元町1-21-15<br>横浜支店<br>神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町<br>3-35-1 第2米林ビル5F<br>Money Salon横浜内支店<br>神奈川県横浜市中区常盤町3丁目36<br>関内SSビル4F |
| 埼玉支店<br>埼玉県熊谷市宮町2-42 熊谷ビル6F<br>南浦和支店<br>埼玉県さいたま市南区南浦和<br>2-40-10 第三草野ビル3F           | 保険コーナー<br>神奈川県横浜市中区山下町1<br>シルクセンター6F<br>横浜支店<br>神奈川県横浜市南区上磯町7-2-12<br>FKビル2F                                                   |
| 千葉支店<br>千葉県安房郡鋸南町大六203-1                                                            | 厚木支店<br>神奈川県厚木市大上7-1-2<br>神奈川中央支店<br>神奈川県厚木市北野台1-38-57<br>Money Salon藤沢支店<br>神奈川県藤沢市藤沢484-25<br>第2吉田ビル1F                       |

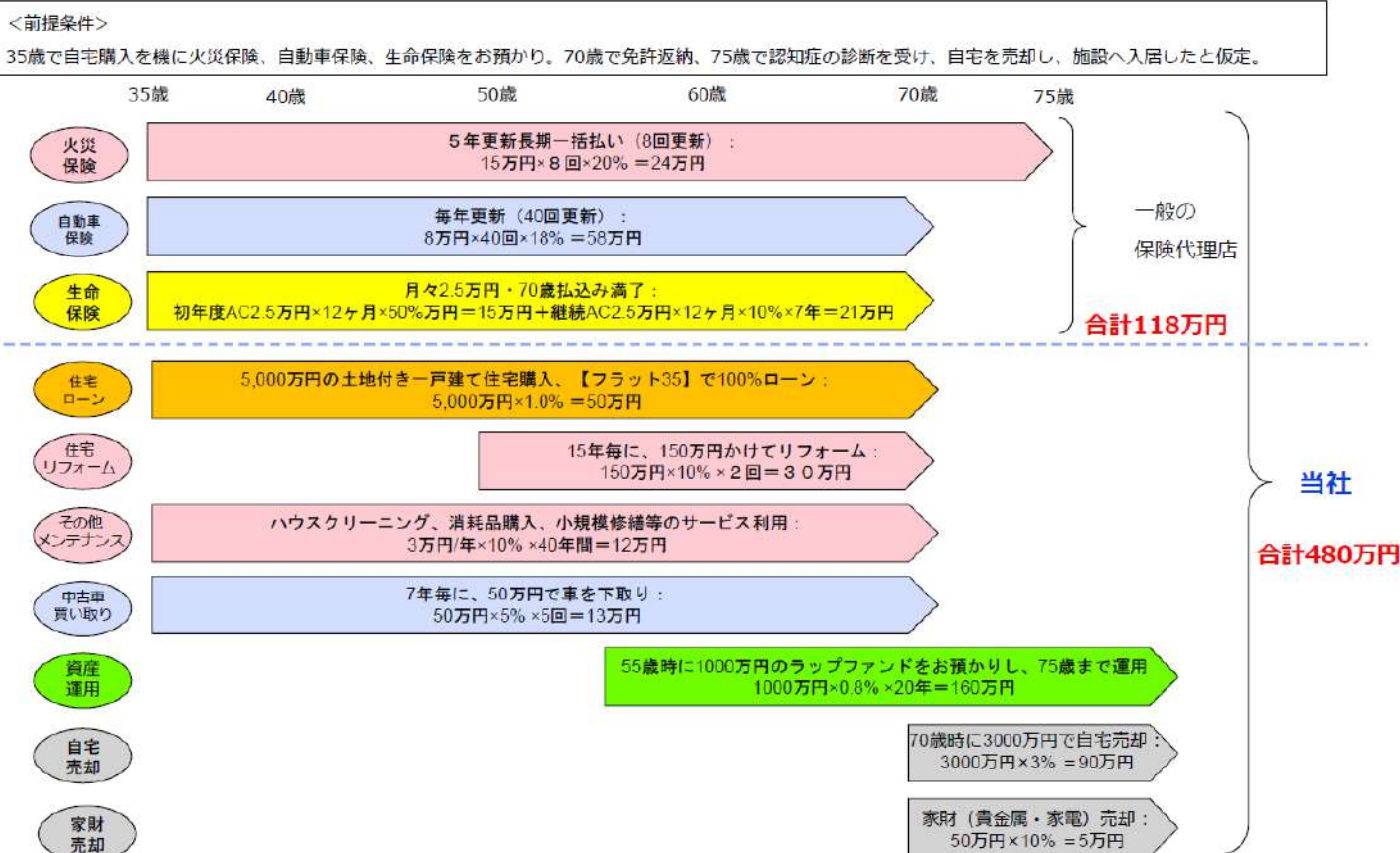
## 生保参入×全国展開で年商20億円超！成功事例インタビュー

### Q5 ▶損保代理店の生産性向上のポイントはどこにあるのでしょうか？

#### ■LTV4倍で生産性向上、最初の一步は『生保クロスセル』から

下図が弊社のLTV向上戦略のまとめになりますが、我々は総合金融代理店である強みを活かして、一般の代理店のLTVの4倍以上を目指しています。ただ我々も最初からここまでの商材を取り揃えてきたわけではありません。代理店を設立した当初は損害保険がメインの状態からスタートしています。最初の一步はやはり『生命保険のクロスセル』に尽きると思います。既存顧客を守り続けると同時に、生命保険でもお役に立てるようにしていく。自社が取り扱っているすべての商品の知識を身に付けて、日々お客様に声掛け・情報提供を行っていく。1つ1つのアプローチの蓄積が、客単価・LTVの向上につながります。その販売体制があつてこそ、商材を付加していくことにより、さらに飛躍的な業績向上ができると思っています。最後までお読みいただき誠にありがとうございました。少しでもお役に立てれば幸いです。

#### ■LTVの向上～通常の代理店の4倍以上のLTVを実現～



ここまでお読みいただいた皆様へ

# 大公開!!損保代理店生産性向上 成功ポイントを徹底解説!!



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

まずは**生保クロスセル**の体制構築から！

**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

自社が提供できる全サービスを**営業ツール**に！

コンセプトブックで、  
自社サービスの説明を徹底！  
**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

営業マンの行動数を**クラウド管理**する！

損保担当者の有効面談数、  
生保専任者の同行数、提案数、  
**各重要プロセス**をリアルタイムで、  
把握できる**営業管理体制**を！



さらに詳しい話はセミナーで！詳細は別紙！

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20億円達成セミナー

お問い合わせNo. S100640

### 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

2023年 **6月28日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

お申込み期限:6月24日(土)

#### 大阪会場にてご参加

2023年 **6月29日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (受付 12:30より)

船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル  
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

お申込み期限:6月25日(日)

※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。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。

日時・会場

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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.100640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) ●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: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**

**6月28日(水)**

お申込み期限:6月24日(土)

**大阪会場**

**6月29日(木)**

お申込み期限:6月25日(日)



# 東京会場・大阪会場 開催 保険代理店年商20億円達成セミナー

講座内容&  
スケジュール  
※内容は全て同様と  
なります

東京  
会場  
株式会社  
船井総合研究所  
五反田オフィス

2023年  
6月28日 水  
13:00~16:00 (受付12:30~)

大阪  
会場  
株式会社  
船井総合研究所  
大阪本社

2023年  
6月29日 木  
13:00~16:00 (受付12:30~)

## 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10億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**

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行なう。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

#### 株式会社バリュー・エージェントが年商20億円を達成した理由

- ① 年商20億円達成までの道のりとそのすべて
- ② 生保×IFA×住宅ローン、金融の多角化戦略でLTVを飛躍的に向上させるポイント
- ③ 海外代理店買収に新卒採用！株式会社バリュー・エージェントが今取り組む経営戦略とは

株式会社バリュー・エージェント 代表取締役 **千秋 昌康 氏**

1969年千葉県習志野市生まれ。筑波大学体育専門学群卒業後、1992年に東京海上火災保険株式会社に入社。東京海上(日動)在職中は、一貫して営業部署に勤務し、ホールセール部門においては、一部上場機械メーカーや商社、物流会社等に対する国内におけるリスクマネジメント提案の他、海外拠点を有する企業に対し、グローバルプログラム構築などのソリューション営業に従事。また、リテール部門では、専業代理店育成、銀行や生保会社に対する保険販売指導、中小企業開拓等の豊富な営業活動を経験。2005年に退社し、外資系コンサルティングファームに勤務する傍ら、株式会社バリュー・エージェント(※現在のValue Group株式会社)を設立、住宅ローンビジネス、IFAビジネス、フランチャイズビジネス等に事業領域を拡大し、現在に至る。



### 第3講座

#### 保険代理店組織化に向けた「採用」・「育成」・「評価」成功事例公開

- ① 低予算で営業・事務の採用応募数を集める中途採用の仕組みと最新新卒採用手法
- ② DXを活用した最新社員育成の仕組み
- ③ 社員が勝手に育ち始める保険代理店の評価賃金制度

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**

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。



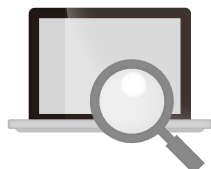
### 第4講座

#### 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 リーダー **植田 英嗣**

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/100640>

