

大反響!

「オンライン開催希望」の REQUEST に
お応えいたします!

既契約者の高齢化に悩む損保代理店

相続対策ビジネス

生保+他手数料で、+1億円!!

事例①

参入2年・営業2名
粗利5,000万円達成!
千葉県 年商6億円
損保代理店 A社

事例②

参入1年半・営業1名
粗利2,000万円達成!
愛知県 年商2億円
損保代理店 B社

事例③

参入6か月・営業1名
保険料5,150万円達成!
山形県 年商1億円
損保代理店 C社



株式会社H&G

代表取締役

石丸 裕美氏

- 既契約シニアマーケットへのアフターフォロー戦略
- 相続対策生保提案+紹介フィー+αで手数料単価100万円以上!
- 契約率35%を実現する営業手法とは?!
- 未経験者入社1年目でも手数料2000万円超達成する育成の仕組み
- 案件化から契約に至るまでの営業フロー・ツール全公開

シニア既契約者向け相続対策ビジネス成功事例詳細を知りたい方は、次へ進んでください!

Web開催

2024年

7月16日(火)・17日(水)・18日(木)・19日(金)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。 13:00~16:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

参加

お申込みは
こちらから→



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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 シニア向け相続コンサルティング事業参入セミナー

お問い合わせNo. S116169

当社ホームページ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。) → 107440 🔍

相続対策ビジネス立ち上げ1年で 生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

成功企業 レポート

株式会社H&G 石丸 裕美氏に お話を伺いました！

注目 社長



本社：香川県丸亀市

株式会社H&G
代表取締役 石丸 裕美 氏

香川県生まれ。平成7年当時の安田火災の代理店研修生として保険業界に飛び込む。平成10年独立開業後、平成12年に有限会社H&Gを法人化、令和4年に株式会社H&Gとして再度法人を立ち上げる。弁護士・行政書士や葬儀社等、独自のネットワークを形成し、地域密着でシニア向け相続コンサルティング事業を展開。業績急成長中の注目経営者。

香川の損保代理店が、立ち上げ1年で保険料5億円超え！

社員3名で生保手数料1億円の高い収益性の相続対策ビジネス

香川県丸亀市に本社を置き、善通寺市と合わせて2拠点で展開している株式会社H&G。従業員3名ながらも、相続ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円・1人当たり手数料3,000万円超と高い生産性を記録している。顧客の高齢化・損保の増収減益、保険代理店の集約等で、未来が不安な保険代理店が多い中、どのようにして手数料1億円を上げることができたのか？ポイントは3点である。

①土業及び終活関連従事者との提携

②年間契約件数160件超え！独自ツールを活用した営業手法

③相続対策生保提案＋紹介フィーで高単価・高生産性モデル構築

代理店店主（社長）・社員の高齢化、顧客の高齢化が進む保険業界。高齢店主の代理店や小規模代理店の統合・集約が進み、未来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。[社員数3名で保険料5億円超えと高い利益率を維持している株式会社H&G 代表取締役 石丸裕美氏は今、どのような経営戦略を描いているのか。]どのようなきっかけで保険業界に足を踏み入れ、どのようなことに取り組み、どのようなことに悩み、どのように解決していったのか、これまでの業績向上ストーリーをお話いただきました。多くの損保代理店が生保比率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、どのようにして短期間の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ければと思います。

相続対策ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

Q1 ▶まずは、保険業界に足を踏み入れてからの略歴についてお聞かせください！

■代理店研修生から株式会社設立へ

平成7年の4月1日から当時の安田火災に代理店研修生として、入社いたしました。その後、ちょうど3年後の平成10年の4月1日に独立いたしました。その2年後、平成12年に最初の「有限会社H&G」という会社を法人化いたしました。有限会社H&Gでは、色々な保険会社の商品も取り扱っていたのですが、1社専属代理店だったために、他の保険会社の商品を取り扱うことができませんでした。そこで別の同業者の方々と共同で事業を行っていましたが、方針の違い等がございまして、2022年に「株式会社H&G」としまして、再度法人を立ち上げ、改めての二次創業となりました。このように紆余曲折ありながらも、これまで30年間近くもの間、香川で保険代理店を行っております。

Q2 ▶有限会社H&G時代は保険代理店を中心に活動されていたのでしょうか？

■「相続マーケットへの挑戦！」終活専門会社「終活バンク」立ち上げ

もちろん、保険代理店業にも力を入れておりましたが、「保険」以外にも活動を始めました。有限会社H&Gは当時、1社専属であり、私は募集人のランキングもすごく意識していたため、休みなく仕事をしていました。しかし、働いているうちに自分自身の限界を感じ、自身の限界を問わず数字を作るためにはどうすべきかを、ずっと考えていました。その中で、「保険」というものに関して、疑問と不安を抱き始めました。当時、補償・保障を決めるにあたり、「亡くなった時に葬儀代があればよい」というお声がたくさんありました。しかし、私自身が当時、葬儀をあげた経験がなく、葬儀にいくら必要なのか把握しておりませんでした。介護についても全く知識がなかったもので、皆様に補償・保障をご提案する際、根拠のない数字しかご提案出来ませんでした。その時、私はお客様にとって「ご提案の納得感や補償・保障の必要性を導き出すことができているのではないか」という不安に駆られ、どのようにすれば疑問や不安に対応できるだろうと考え始めました。そこで、当時は「終活」という言葉は浸透しておりませんでした。が、「相続」について勉強し、「必要なものを必要なだけ」ご提案したいと思いました。もちろん、「相続」について勉強することは「保険を販売する」という目的もありますが、お客様にはこのような目線ではなく本当の意味で困ったときにお役に立てるものをお作りしたかった、というのが本音です。このような思いから終活専門会社「終活バンク」を立ち上げました。



【終活バンクイベント】

相続対策ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

Q3 ▶終活バンクでは、どのような取り組みをされていたのでしょうか？

■「シニアマーケットが経済のカギ」日本赤十字社との出会い

当時は、自分のわからない分野をプロの方とアライアンスを組んで、ご紹介差し上げる。お客様の中に色々なお悩みが混在していて、がんじがらめになって、お悩みが解決できない、といった、話が多かったため、お悩みをきちんと紐解いて解決したいな、と思いました。その中の1つで「保険」という立ち位置に持っていきたかったんですね。また、アライアンス先は香川県だけでなく、全国の各分野のプロフェッショナルと繋がりたいと思ったので、本当に大変だったのですが、アライアンス先の募集を目的として、年に1回東京ビックサイトで行われる「エンディング産業展」に終活バンクとして出展いたしました。そこで感じたことがあります。私は「保険代理店H&G」と「終活バンク」の2つの名刺を持っていたのですが、当時は、保険代理店の名刺ですと、士業の先生方とは、あまりお近づきになることができませんでした。しかし、終活バンクで名刺交換させていただいた時は、弁護士や司法書士、税理士など士業の方々がすごく売り込みに来てくれて、「うちと提携してくれませんか」というお話をたくさんいただきました。そのアプローチ頂いた士業の先生方の中には、とても有名な方々もいらっしゃいました。何故有名な方々がアプローチしてくれたのか。皆様が口を揃えて「これからはシニアマーケットが、ものすごく重要な経済のカギになる。」と仰っておりました。有名な先生方は、顧客の情報も持っておりますし、新規顧客もいるのですが、「お客様にアプローチする方法が分かりません。だから終活バンクさん、一緒にそちらのスキームを取り入れてやりたいんですけども」とオファーをいただきました。当時は気づいていなかったのですが、“あの”日本赤十字社からもオファーを頂いておりまして、この出会いが私たちの運命を変えることとなりました。

日本赤十字社は、会員向けに年に2回から3回程セミナー等を開催しているとのことでした。そのセミナーにおいて、「終活」というテーマにご興味のある会員が多くなってきたということでした。

そのような経緯もあり、弊社に「うちと組んで、一緒にやっていきませんか」とオファーをいただきました。

当然、弊社はオファーを承諾し、いくつかご提案をさせていただきました。結果、弊社のご提案とセミナーが要因となって、先方の会員が増加したんですね。そして、先方の全国会議の場で、「成功事例」として弊社をご紹介いただき、各県の日本赤十字社からもオファーをいただきました。



【終活セミナー風景】

相続対策ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

そして日本赤十字社のセミナーやイベントで、「終活」というテーマでお話しさせていただくようになりました。この活動を通じて、全国的に終活の認知を伸ばしていき、終活において「保険」が相続対策としてはまりました。これが終活バンク、H&Gとしての活動・成果になります。

Q4 ▶ 保険代理店「H&G」と「終活」の関係性についてお聞かせください！

■株式会社ForAfter立ち上げ。終活相談と保険の切り離し

昨年8月末に新たに「株式会社ForAfter」という新会社を立ち上げました。

株式会社ForAfterは、保険とは切り離して「終活相談ショップ」という立ち位置をとっておりまして、お客様から終活に関わる重要な項目を色々とお聞きして、必要なものを「覚書」という形で清書させて頂き、その中でやるべきことを一緒に考えて必要な内容をプロのアライアンス先にご紹介するということをしております。この中で、一番大事な保険ですね。保険は、請求漏れ等も含めて、とてもセンシティブだと痛感しております。実際、弊社ではなく、別の代理店を通じて、加入しているものが、そのご家族、もしくはご本人に合った保険なのかどうかを再度確認・認識していただくために、保険の加入一覧を終活ショップという立場で、作っています。保険代理店H&Gとしてではありません。そして終活相談ショップという名前で特別なファイル「ForAfterファイル」を用意しており、先ほどの保険加入一覧や保険証券、覚書等ををお入れして、お渡しさせていただいております。例えば、今でも葬儀終了後のアフターでご相談に乗っているのですが、生保協会に士業の先生を通じて生保の加入状況の問い合わせをしたとしても保険があるかないかしか

お答えいただけません。、私も各保険会社に確認しましたが、受取者からの問い合わせしか、保険会社も答えることができないということもあります。よって、受取人を記載した、2枚の保険加入一覧をお作りし、プロの方とコラボしてアドバイスをしています。そこで本当の内容として、

実際どんな保障・補償が必要で、そのお金や分配をどうするかということを決める必要があります。

その手段の一つとして、保険の提案をH&Gから提案をする。これが保険代理店H&Gと終活ForAfterの関係となっております。



【重要項目覚書】

相続対策ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

Q5 ▶終活相談の出口商品は、どのような商品が多いのでしょうか？

■従業員3名で年間契約167件、保険料売上5億円達成！

終活、いわゆる「相続」というキーワードからは、終身保険が多いのが事実です。一時払い終身保険が特に多く、保険料で合計2.9億円以上お預かりしています。この相続に関して、保険の話から入ることも、もちろんありますが、それだけでなく一次相続の後、土業の方にお繋ぎしたり、アライアンス先からもご紹介を多数いただきます。先ほど、一時払い終身保険契約保険料で2.9億円以上とお話ししましたが、その他にも、他の終身保険の年間保険料1億円以上お預かりすることができました。また、生命保険だけでなく損害保険でも約1億円程ありまして、この保険料を私含め、3名の営業で行っております。また、相続対策での契約件数は年間契約167件以上と
なっております。

さらに提携先にもお客様を送客しておりまして、件数は年間60件以上ございます。

Q6 ▶石丸社長が感じる「保険代理店」と「終活」のシナジーについてお聞かせください！

■多方面のニーズからの新規顧客開拓！

多方面のニーズからの新規顧客開拓に強いと感じます。エンディング産業展出店時、保険代理店の名刺を出した時と終活の名刺を出した時の反応の違いが、すごく大きな衝撃でした。終活・相続事業はとても強い切り口として、様々な業種のアライアンス先、顧客開拓につながるなど実感しています。今現在もすごく有効な方法として弊社の強みになっております。よって、弊社のお客様は、優先して、アライアンス先に送客しております。逆にこの企業を開拓したいな、お客様と契約したいな、といった時に、アライアンス先にも力をお借りしながら、成果につなげていっております。そして、不動産の解体・売却案件です。土業や葬儀社とお客様のアフターの相談に乗っていると、ご実家が空き家になり、解体・売却したいという要望も多く入って来ています。地元の解体や不動産に強い企業と、アライアンスを組みました。不動産売却の際に一時金が入る状況があるということはご存じですね？その不動産会社には、生保代理店として登録していただきました。その不動産会社は個人の住宅を建てたりと、いろんな事業を持っています。その企業と、土地・住宅購入の際の、家計相談や、相続税対策でコラボレーションを行っております。

終活というキーワードで、シニア層、又はその子どもの世代、それから一月から始まる相続時生
産課税等の税金の対策、贈与のお話で、結果として保険「H&G」としての成果につながっている
と実感しています。

相続対策ビジネス立ち上げ1年で生保手数料1億円超！成功事例インタビュー

Q7 ▶今後10年「保険代理業」で勝ち残るために考えていることをお聞かせください！

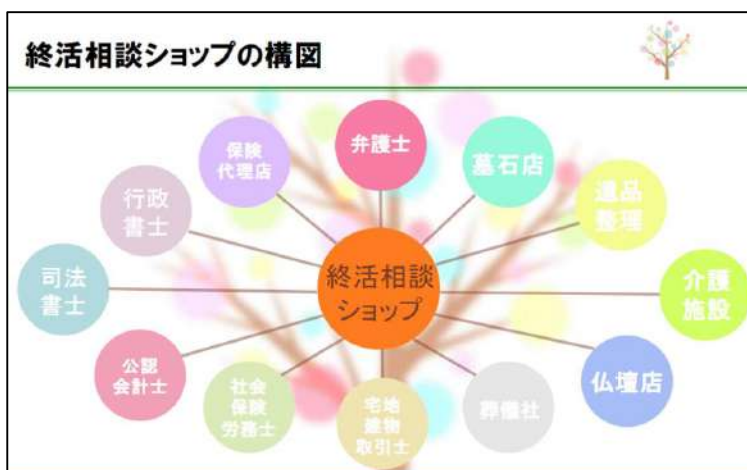
■**高生産性・高効率モデル！利益率の高い代理店へのシフト！**

今後、損保代理店の大きな課題というのが、収益性です。「生産性、つまり1人当たり売上が厳しいな」と。今後もポイント制が、手数料に反映します。保有保険料を増やしても、売上が変わらない、もしかしたら、保有を増やしても、売上が下がるということもありえます。そして、生保も売らなければならない。

お客様を守るために、人を増やさないと、こなせない損保の更改・保全・事故対応。それに加え、生保も契約していかないとはいけません。しかし、生保人材の確保が難しい・・・等々、私も色々悩みました。色々と試行錯誤して、たどり着いた答えが、生産性(＝1人当たり売上)・効率を上げることです。弊社もスタッフと話して、まずは少人数でできるところまで生産性を上げてみよう！そして、「同年代では稼げないだけの給料をみんなで勝ち取ろうね！」と皆で目標を掲げました。相続の取り組みから、まだまだ道半ばではありますが、ありがたいことに利益率が高くなってきました。

少しでも、私の取組が、保険業界、保険代理店のお役に立てれば幸いです。また、私も経営者としては、まだまだ未熟です。色々と一緒に勉強し、成長させていただければ幸いです。

最後まで、お読みいただき誠にありがとうございました。



【終活相談ショップの構図】

レポートをお読みいただいた皆様へ **特別なご案内**



保険代理店 シニア向け 相続コンサルティング事業参入セミナー

**Web
開催**

2024年

7月16日(火) 7月17日(水) 7月18日(木) 7月19日(金)

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違うと、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組む ことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる代理店になることができます。また、保険代理店業界全体が盛り上がり、保険募集人の地位向上、につながるのです。

今回のセミナーでは、株式会社H&G 代表取締役 石丸裕美氏をお招きし、相続コンサルティング事業参入経緯とその取り組みをご講演いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、取り組みの手他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「相続コンサルティング事業参入」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと…

大公開!!損保代理店の相続対策参入 成功ポイントを徹底解説!!



株式会社船井総合研究所
士業支援部
マネージャー
岩邊 久幸

ポイント①

市場の成長と高い客単価

**成長マーケットへの参入が、成長企業の
成長ルール!**

日本国内で、伸びているシニアマーケットを
攻略しましょう!



ポイント②

相続専任者の配置

相続専任者の配置は必須!

既存事業から、社員を異動するか、生保経験者
採用を実施する!

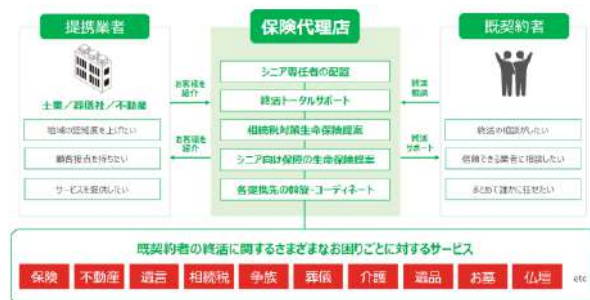


ポイント③

相続に必要な士業との提携

相続対策に必要な、士業との提携は必須!

相続分野に得意な先生を確保しましょう!



ポイント④

相続対策スキームと提案プロセスの構築

ただ、終身保険を提案するだけでは、
今までと変わりません。

保険だけではなく、**相続対策を請け負
うスキームと、それを提案するプロセス、
ツール・トーク**を準備しましょう!



さらに詳しい話はセミナーで! 詳細は本冊子裏面へ!

過去にセミナーへ参加いただいたお客様から

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

経営の本質は各業界同じ
保険代理店は同質化している
損保事業・生保事業・相続事業と事業を分ける

株式会社N社 O様

経営の本質は各業界同じ。保険代理店は同質化している。
損保事業、生保事業、相続事業を事業を分ける

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

船井さんのおかげで、昨年11月に生保専任のFPチームを立ち上げましたが、相続専門チームを立ち上げたいです。
損保のついででやらない。
新規事業は経験者の中途採用しか頭になかったが、社内の未経験者の抜粋でも活躍できること。

株式会社K社 T様

船井さんのおかげで昨年11月に生保専任のFPチームを立ち上げましたが、相続専門チームも立ち上げたいです。損保のついででやらない。新規事業は経験者の中途採用しか頭になかったが、社内の未経験者の抜粋でも活躍できること

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

生保担当者、専任について話す。
更改時必ず生保の話をする。

生保担当者の専任について話す。
更改時必ず生保の話をする。

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

個人
生保の拡販と営業社員の有効訪問数の確保と把握。

個人生保の拡販と営業社員の有効訪問数の確保と把握

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

アポイントタイムを設ける。
シニアマーケットの活用。

アポイントタイムを設ける。
シニアマーケットの活用。

満足いただいたお声を頂戴しております！

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

生保専任者の採用、今期1名、来期2名、

生保専任者の採用。今期1名、来期2名

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

シニアマーケットの本格的取り組みと専任の設置、評価規定

シニアマーケットの本格的取り組みと専任の設置、評価規定

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

生保専任担当の決定、組織に取入れ即実行したいと思いました。

生保専任担当の決定、組織に取入れ即実行したいと思いました。

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

生保事業を単独として考えなくてはならない、まさにそのとおりですね。反省！

生保事業を単独として考えなくてはならない、まさにそのとおりですね。反省！

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

保険業界全般の知識を得られたので、コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいです。

保険業界全般の知識を得られたので、
コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいです。

Web 開催

保険代理店 シニア向け相続コンサルティング事業参入セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

シニア向け相続コンサルティング事業のビジネスモデルとは？

- ・2024年保険代理店業界の時流
- ・シニア既契約者がいる保険代理店は大チャンス！相続コンサルティング事業のビジネスモデル全公開
- ・あなたの会社は相続コンサルティングでいくらの上上を作る？！規模別売上シミュレーション

株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 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、経営指導を行なう。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なう。



第2講座

未経験者でも売上2000万円超え！株式会社H&Gの相続コンサルティングビジネス

- ・どのようにして、相続コンサルティング事業に参入したのか？
- ・未経験者でも可能！提案フローと育成の仕組みとは？
- ・商品一集客一営業。株式会社H&Gの相続ビジネスモデルスキームを全公開

株式会社H&G 代表取締役 石丸 裕美氏

株式会社H&G 代表取締役。香川県丸亀市と普通寺市の2拠点で保険代理事業を展開。弁護士・行政書士や葬儀社等、独自のネットワークを形成し、地域密着でシニア向け相続コンサルティング事業を展開。業績急成長中の注目経営者。



第3講座

シニア向け相続コンサルティング事業立上げの全て

- ・世帯単価75万円以上を実現！この保険会社を取り扱え！
- ・相続コンサルティング事業のスキームと提携先（パートナー）を一挙公開！
- ・契約率35%を実現する提案フローとツールを全て公開！

株式会社船井総合研究所 土業支援部 チーフコンサルタント 大山 友華

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。



まとめ講座

明日からスムーズに事業を立ち上げていただくために

- ・本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 土業支援部 マネージャー 岩邊 久幸

開催日時

2024年 7月16日(火) 7月17日(水)
7月18日(木) 7月19日(金)
13:00~16:30 (ログイン開始:
開始時刻30分前~)

※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

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

●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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107440>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に
「107440」をご入力し検索ください。



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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。