

手数料1億円以下、生命保険比率30%以下の
損保代理店必見!!

毎年二桁
成長の秘密は

『変額・一時払い』だった!!

手数料1億円
達成する方法

医療・がん保険
“だけ”に頼らず、

手数料

4,000万円からの
成長ストーリー
大公開!!

特別ゲスト講師

株式会社
フレンド・シップ
代表取締役
青野和宏氏

特別ゲスト講師

株式会社
フレンド・シップ
専務取締役
朝長祐亘氏

生保比率を本気で30%以上にしたい方、未来の自社に不安がある方は、次へ進んでください!

東京会場

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO

2024年

8月26日月

14:30

17:30

[受付 14:00~]

2024年

8月27日火

14:30

17:30

[受付 14:00~]

手数料1億円以下の損保代理店向け手数料1億円突破セミナー

お問い合わせNo. S116320

主催



サステナ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

参加

お申し込みは
こちらから▶



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。) → 116320 🔍

『変額・一時払い』で、手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例レポート

『変額・一時払い』で毎年2桁成長！ 手数料4,000万円からの手数料1億円！

成功企業 レポート

株式会社フレンド・シップ 朝長 祐亘氏 にインタビューさせていただきました！

本社：福岡県中間市通谷

株式会社フレンド・シップ

専務取締役 朝長 祐亘 氏

福岡県中間市に本社を構え、今年で創業18年を迎えた株式会社フレンド・シップ。2019年、手数料4,000万円から毎年2桁成長と驚異的な数字を記録しており、今年度は手数料1億円を見込んでいる。若年層をターゲットに生保売上を伸ばしている業績好調の注目企業。

ゲスト講師

インタビュアー



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

福岡の損保代理店が手数料4,000万円から手数料1億へ！ 成功のキは『変額・一時払い』だった！

福岡県中間市通谷に本社を構えている株式会社フレンド・シップ。

2024年で創業18年を迎え、**2019年度手数料4,360万円から2023年度手数料1億円まで毎年2桁成長**を記録している。手数料4,000万円から毎年2桁成長と驚異的な数字を残している株式会社フレンド・シップが、どのようにして手数料1億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徹底した顧客分析と担当分け

②時流に合わせた乗り合い

③第三分野(医療保険・ガン保険)中心の提案からの脱却

代理店の統合集約が進む保険業界。「この会社で働きたい」「この会社と一緒にになりたい」周囲にそのように思われる保険代理店には人が集まり、大きく成長していきます。今回は、まさにそれを体現している株式会社フレンド・シップが、どのようなことに取り組み、どのようなことに悩み、失敗し、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。

朝長 祐亘 氏と船井総合研究所岩邊の対談は、次のページ

4年で手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例インタビュー

Q1

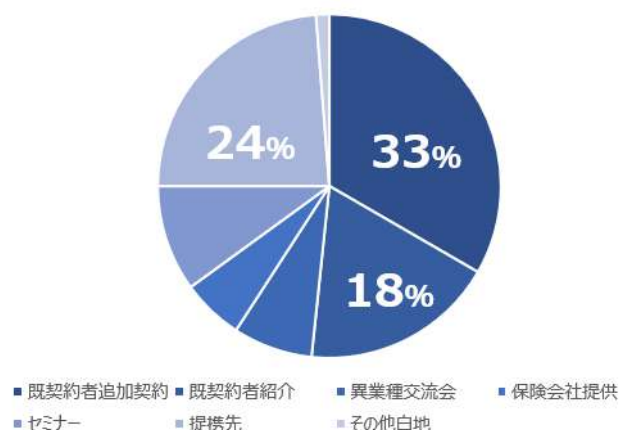
▶まずはこれまでの略歴についてお聞かせください！

■個人マーケットへの着手 若年層に絞って、業績向上×高生産性！

平成18年に創業し、国内損害保険会社と代理店業務委託契約を締結し、保険代理業をスタートしました。保険代理店として、個人よりも中小企業の法人契約を中心に業績を伸ばしていきましたが、特に損保は新規ご契約の51%が既契約者の追加契約またはご紹介からのご契約となっており、既契約者の満足度向上に目を向けて取り組んでいました。その後、個人の顧客数も一定数増えておりましたので、個人にも着手していききました。その後、2014年に住宅ローンの取次を開始したり、2021年の7月に変額保険を取り扱っている外資系生命保険会社と乗り合いを開始したりと紆余曲折ありましたが、船井総合研究所の勉強会で聞いた内容を参考にしたり、時流に合わせて業績は右肩上がりで成長させていただきました。変額保険や一時払い

といった第一分野を扱えるようになってからは、個人の生保マーケット、特に若年層に絞って、順調に業績を伸ばしてきました。2019年度手数料4,000万円から、今期は従業員数6名で手数料売上1億円着地見込みと保険代理店の中では高い生産性を保ちつつ、業績を伸ばすことができます。

【チャンネル別新規契約件数割合】



Q2

▶若年層に目を付けた経緯をお聞かせください！

■顧客分析×マーケット予測 伸びるマーケットへの戦略転換

かなり遡りますが、今から10年ほど前に自社の顧客分布図を見たことが若年層への方向転換をするきっかけとなりました。当時から、私が顧客データを見て戦略を決めていたのですが、10年前に顧客分布図を見た際、高齢者がすごく多いことに気づきました。具体的には、50歳以上の顧客世帯数が顧客全体の30%を占めていました。50歳以上が全体の30%を占めていることは、**10年後、このマーケットは伸びないマーケットである可能性が高い**と考えていました。さらに、10年後のこのマーケットで更改が落ちていたり、自動車のご契約者が減るなどの事象が

4年で手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例インタビュー

起こった時に、対処し始めるのは遅いため、**既契約者を守りながら若年層への取り組みへと舵をきる決断をしました。**さらに、顧客分布図を見た当時から10年、20年と経過すると、私たちの年齢も高くなっているため、若年層の顧客からご契約をいただくためには若いスタッフも入れないといけないということになり、採用も若い方を中心とする体制へと変えていきました。このような流れの中で、改めて個人も重要だと気づき、徐々に生命保険にも力を入れていきました。

Q3 ▶その後は、どのように業績を伸ばされていったのでしょうか。

■時流に合わせた乗り合いの開始

『一押しNISA・二押し変額保険』の提案トークの確立

その後は、**住宅ローンの取次や変額保険を取り扱っている外資系生命保険会社との乗り合いを開始。**さらには、**証券の取り扱いなど、時流に合わせて業績を伸ばしていきました。**生命保険に力を入れ始めてから、2014年に住宅ローンの取次を開始しました。なぜ住宅ローンの取次を開始したかというと、住宅ローンをご案内できれば生命保険もご提案できると考えた為です。また、住宅ローンを扱い、ライフプランニングを実施する中で、自身でも変額保険は絶対に必要だと思いましたし、社内でも変額保険の取り扱いが必要だと声が上がっていました。しかし当時、自社の国内損保系生保会社には変額保険の取り扱いがなかったため、「変額保険を取り扱えないなら乗り合いをしたい」とお願いし、変額保険の取り扱いしている外資系生命保険会社との乗り合いを開始いたしました。その後、NISAが始まり、NISAを案内できないと変額保険は販売できないのではないかと思いますし、NISAの取り扱いも始めました。もちろん、NISAを取り扱うだけでは変額保険は販売できないので、**NISAと変額保険をセットで提案できるトークも準備しました。**インターネットでは、変額保険批判があったり、変額保険は売れないといった声もありましたが、変額保険は変額保険でメリットがありますし、NISAにもメリット・デメリットがあるため、「**一押しNISA・二押し変額保険**」の**トーク**で販売していこうと動き始めました。NISAと変額保険のデメリットをお互いでカバーしながら、お客様にとってメリットが最大化するようなトークスクリプトを社内で作成し、お客様にご提案することによって、NISAと変額保険をセットでご契約をいただけております。このようなトークスクリプトを作成し、社内ロープレや反復練習を実施することによって、お客様に正しい情報をわかりやすくお伝えすることができていると感じております。自社だけでNISAと変額保険のメリット・デメリットをお伝えできるようにして、結果的に変額保険の数字も伸ばしていきました。

『変額・一時払い』で、手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例レポート

4年で手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例インタビュー

Q4 ▶外資系生命保険会社との乗り合い前後での変化についてお聞かせください！

■第三分野(医療保険・ガン保険)中心の提案からの脱却 『変額・一時払い』の提案で客単価3倍を実現！

外資系生命保険会社に乗りに合ってからの変化は非常に大きかったです。外資系生命保険会社との乗り合いを開始するまでは、自社の国内損保系生保会社10割でした。種目としては、第三分野(医療保険・ガン保険)がおおよそを占めている状態でした。その状態で外資系生命保険会社との乗り合いを開始し、乗り合い開始3～4ヶ月目くらいは商品を覚えたりするので、すぐには成果は出ませんが、4ヶ月ほど経過すると、ぽつぽつと契約が出始めました。**今では、生保売上のうち、「第三分野(医療保険・ガン保険)は1割・変額保険5割・一時払い4割」という種目割合になっています。**生保契約の客単価に関しても、第三分野(医療保険・ガン保険)中心の時は、月Pで1万円前後でしたが、**変額保険や一時払いの第一分野をご契約いただけるようになってからは、月P2万円～3万円は当たり前にお預かりできたり、月P4万円～5万円も全然お預かりできています。**結局、掛け捨ての保険に合わせて貯蓄の保険もお預かりできるので、単純に客単価3倍くらいにはなっています。

また、スタッフには独身のお客様に対しても積極的にご提案していこうと話しており、外資系生命保険会社と乗り合い、変額保険を扱えるようになってからは、独身の方からのご契約もいただいております。



【契約種目と契約月Pの変化】

Q5 ▶毎年二桁成長と驚異的な数字を記録されている秘訣を教えてください！

■顧客セグメント×担当分け×トークスクリプト作成！ 売れる仕組みを整えて、毎年二桁成長！

何といっても顧客セグメントが大きな要因となっています。現在、基本的には、個人損保の既契約者にアプローチをして生保の見込み顧客を創出しています。ただ、個人損保の既契約者と一口に言っても、自社は預かり収保の世帯分布が結構偏っています。個人損保に関しては、世帯単価10万円前後の顧客数も一定数いらっしゃいますが、世帯単価50万以上のアップー層が半数以上を占めてい

4年で手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例インタビュー

る状況です。このような顧客データをもとに、全てのお客様に対して同じアプローチをしていくのではなく、単価の大きいアッパー層のお客様に対して、積極的にアプローチしていき、単価の小さいお客様や単種目のみのご契約者、高齢な既契約者だったりと増える見込みの薄いお客様に対しては、電話更改をメインで行うというように、顧客に合わせてアプローチを変えて対応しています。

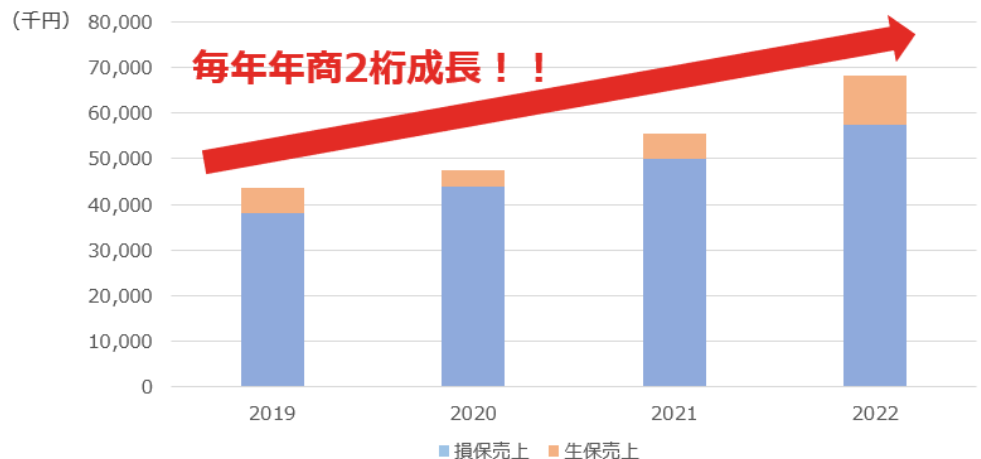
また、社内では役割に合わせて、担当をはっきり分けています。単価の高い契約をいただける営業は、高単価でお預かりできそうな案件を積極的に担当してもらい、単価は高くないかもしれないけど、作業が得意なスタッフは作業に集中してもらうという体制をとっています。要は、営業が狙ったターゲットに対して時間をかけることができる体制を社内全体で作っています。この体制を作ることによって、高い生産性を維持したまま、業績アップにつながっていると感じていますし、各担当者が自分の強みを活かすことができる環境を整えられていると実感しています。さらに、お客様との商談時に使用するトークスクリプトも社内で作成しています。今で言うと、先ほどお話しした「NISA一押し・変額二押し」のトークスクリプトや最近成果が出ているのが、「子供向けの変額保険提案のトーク」です。顧客属性を分析し、限定した顧客に対して必要性和重要性が伝わるトークスクリプトを作成し、ご提案することによって、ご契約をいただいております。

今は顧客データからお子様がお生まれになったご家庭をリストアップして、提案しに行こうと動いています。このように、まずは顧客データを確認し、セグメント分けを行います。その後、社内の人員も時間も限られているため、担当分けを行い、営業が見込みの高いお客様に時間を使えるように全体最適で動いていきます。その後、営業はお客様と商談した時に、変額保険＋第三分野(医療保険・ガン保険)のフルセット契約が取れるように固めたトークスクリプトを現場で話しています。

このようにして、毎年二桁成長を

記録することができたと考えています。また、社内全体でこのような体制を作ることによって、安定して業績を伸ばすことができる基盤を地域で作れていると思っています。

【業績推移】



4年で手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例インタビュー

Q6 ▶手数料1億円まで成長してきた株式会社フレンド・シップの今後の展望を教えてください！

■従業員の働く環境整備！ 顧客セグメントで働き方改革へ

お客様やスタッフから、「この地域で自慢できる会社」「地域の優良企業」と言われる会社にしていきたいと考えております。船井総合研究所が言うように「地域一番店」になりたいと思います。他の保険代理店のお話しや活動を目にして、保険代理店はブラック企業が多いなと感じます。その要因は、お客様をセグメント分けせず、従業員に顧客すべてを回らせているからブラック化しているのだと思っています。結局、**顧客セグメントと担当分けを行い、見込みの高いお客様を優先的に対応することが働き方改革にもつながっていると思います。**会社の売上がどんどん伸びて従業員が疲弊するよりも、売り上げの伸びが悪くてもスタッフがこの仕事を楽しいと思えて、特に自分の苦手ではないところを担当できた方が従業員は幸せだと思っています。今からの時代はそういう時代ではないかなと、嫌なことを我慢する必要はないと思っています。そういった意味で働き方改革にもつながっていると信じています。それが成長性にとって、良いのか悪いのかはわかりませんが、**中小企業の在り方としては全然ありではないかなと思っています。みんなが楽しく仕事しているのが1番良いかなと思います。それがお客様にも伝わるので、それが1番良いかなと思い日々業務に取り組んでおります。**

少しでも当社の取り組みが参考になれば幸いです。誠にありがとうございました。



『変額・一時払い』で、手数料4,000万円から手数料1億円！成功事例レポート

レポートをお読みいただいた皆様へ **特別なご案内**

手数料1億円以下の損保代理店向け 手数料1億円突破セミナー

東京
会場

2024年

8月**26**日(月) 8月**27**日(火)

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、株式会社フレンド・シップ 代表取締役 青野和宏氏 専務取締役 朝長祐亘氏をお招きし、保険代理店の手数料1億円を突破するため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、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「手数料1億円突破のポイント」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・・・

ここまでお読みいただいた皆様へ

大公開!!手数料1億円になるための 成功ポイントを徹底解説!!



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、手数料1億円を達成するため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! 詳細は裏表紙へ!

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。

・専任者と商品の準備について検討する。
・今後の事業転換の必要性、現状やと資産形成のコンサルを始めたかな？
・単独事業化 → 一点突破。

株式会社イズコーポレーション 三根生様

専任者と商品の準備について検討する

今後の事業転換の必要性、現状やと資産形成のコンサルを始めたかな？

単独事業化→一点突破

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。

ロジックやロープレがあれば必ずうまくいくと思いました。
一つの単独事業としてとらえるという考え方は全くありませんでした。

株式会社T社 T様

ロジックやロープレがあれば必ずうまくいくと感じました。

一つの単独事業としてとらえるという考え方は全くありませんでした。

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。

なぜ組織化できないのか。
ターゲットと商品の選択、そして資産形成コンサルティングを目指す。今までは、生保単品売りで終わっていた。当社でも新しいビジネスモデルを構築させる必要がある。

株式会社O社 N様

なぜ組織化できないのか

ターゲットと商品の選択、そして資産形成コンサルティングを目指す。今までは生保単品売りで終わっていた。当社でも新しいビジネスモデルを構築させる。

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。

・逆組織図の作成
・社員/分業化 (損保・生保・バックオフィス等)
・損保募集人 → 生保専任チームへのトスアップ管理

株式会社O社 H様

逆組織図の作成

社員分業化(損保・生保・バックオフィス等)

損保募集人→生保専任チームへのトスアップ管理

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。

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。

保険業界全般の知識を得たので、コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいと思っています。

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と思っています。

東京開催 手数料1億円以下の損保代理店向け手数料1億円突破セミナー

講座内容&
スケジュール
※内容は全て同様と
なります

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエア TOKYO
14:30~17:30 [受付 14:00~]

2024年

8月26日(月)

2024年

8月27日(火)

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

●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。
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。※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、会場はマイページ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なめしますので、ご了承ください。

講座

セミナー内容

第1講座

手数料1億円以下の損保代理店が、手数料1億円突破に向けて必要なこと

- ・手数料1億円突破する代理店と突破できない会社の違いとは？
- ・手数料1億円を突破する経営者の仕事とは？
- ・今、稼げるマーケットはココだ！

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。



ゲスト講師 第2講座

手数料4000万円だった私たちが、なぜ手数料1億円目前まで迫ることができたのか？

- ・損保手数料1.4倍！どのマーケットで、損保を増やしているのか？
- ・生保は、こう伸ばそう！生保手数料2.4倍の秘訣！
- ・新規案件、既契約者経由比率50%以上！既契約者から、新規契約をいただくコツ！
- ・社員が育ち、勝手に動き出す！理想の営業管理手法！

2006年に株式会社フレンド・シップを創業。企業理念でもある社員も含めて関わる人すべてに「絶対必要とされる企業」を実現するために、全社員で理念の共有を徹底。これからの日本を担う若い世代からこの会社で働きたいと思われようような企業になることを全力で目指した経営を行う。

代表取締役

株式会社フレンド・シップ 青野和宏氏



株式会社フレンド・シップの専務取締役として経営の中心に立ちながら、自身は法人保険のプロフェッショナルとして経営を支える。経営面では、地域密着型の保険代理店として保険に限らず、IFAや住宅ローンの取り扱いなどより多くの付加価値の提供を実現させる。

専務取締役

株式会社フレンド・シップ 朝長祐亘氏



第3講座

全国の損保代理店が手数料アップのために行っている取組成功事例大公開！

- ・既契約者のクロスセルが絶好調な会社の事例
- ・営業・オフィスの人材がスグスグと育っている会社の事例
- ・生保新規見込みが3倍になった会社の事例

株式会社船井総合研究所 土業支援部 山根健太郎

船井総合研究所に新卒入社 入社後すぐに保険代理店業界のコンサルティングに従事。地域特性に合わせたWEB集客と生命保険クロスセルに強みを持ち、生産性アップを得意とする。



まとめ講座

明日から手数料1億円達成のために、今すぐ取り組んでいただきたいこと

・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

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/116320>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「116320」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」と検索してご確認ください。※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。