

保険代理店採用成功事例

たった**4か月**で**5名**内定者獲得！

当初私は、実質一人で始めた保険事業を大きくしたい、2027年には年商3億円にする！という目標を掲げました。しかし組織作りが全く見えず……。特に「初期メンバーの採用」には頭を悩ませました。右腕となる人材がどうしても必要でしたが、優秀な方をどう見つけばいいのか、本当に困っていました。

船井総合研究所に相談し、2024年9月に採用活動をスタート。しかし、当初ターゲットとして考えていた層は、既に非常に年収が高いうえに「個」を重視する傾向があり、私のビジョンを共有し、共に成長してくれるイメージが湧きませんでした。

船井総合研究所と自己分析を徹底的に行い、「本当に必要な要素」を洗い出し、ポテンシャルとビジョンへの共感を重視することにしました。

具体的な活動としては、ピズリーチのうち、ハイクラス転職組（現在の年収高）よりも年収のレンジが低いタレント転職組に対象を絞って活用。右腕候補はコミュニティを活用したヘッドハンティングで探しました。さらに、重要な施策として実施したのが、「カジュアル面談」です。いきなり選考という形ではなく、まずは私の会社や私自身を知ってもらう場を設け、「この会社が好きだ！」と思ってもらえるように、社長である私自身が応募者とじっくり対話しました。

その結果、おかげさまで、これから事業を大きくしてくれる大切な初期メンバーを採用できました。現在は、年商3億円の目標に向け、採用したメンバーの教育について、船井総合研究所に全力でお力添えをいただいております。



株式会社心保険
代表 大沼 勇人氏

他にもたくさんの実績が出ています！！

事例
1

石川県

採用広告費用**0円**！
保険営業経験者**1名**採用！

事例
2

福岡県

1か月半で**20名**応募！ 採用単価**21万円**！
法人営業経験者**1名**採用！

事例
3

広島県

4か月で**保険ショップ経験者1名**採用！
採用単価**18万円**！

事例
4

群馬県

広告費用**18万円**！
4か月で**3名**の若手営業採用！

事例
5

滋賀県

約1年で合計**113名**応募！
営業**5名**新規採用

事例
6

広島県

採用広告費用**0円**！
2か月で**保険業界経験者の事務1名**採用！

事例
7

福岡県

1か月で事務職**14名**応募・**1名**採用！

保険代理店で90名以上の応募を集める採用・組織戦略セミナー

保険業界

採用 革命

2025年最新版

開催日時

オンライン
会場

2025年

6月**26**日・**27**日・7月**1**日・**3**日 10:00～12:00
(ログイン開始:開始時間30分前～)

保険代理店で90名以上集める採用・組織戦略セミナー

お問い合わせNo.S128551

主催



サステナブルな成長を促す。

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

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。)→ 128551

賃上げ 2024年問題 人材獲得競争の再激化



戦後最悪の外部環境の中、優秀な人材を獲得するにはどうすればいいのか？

直近5年間、
効果が出ていないのに、
同じ採用のやり方を続けている

試行錯誤しているが、
何をやってもうまくいかない

求人広告代理店等から、
色々と提案を受けて実行しているが、
成果にはつながっていない

スカウト型の採用サービスで
成功している企業の話聞くが、
中々ハードルが高い

「今」この状況を改善しないと、あなたの会社はどんどん高齢化し、大切なお客様をお守りできなくなります！

このままでは、あなたの会社から人が消える!?

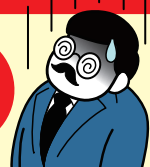
今。保険代理店の採用で何が起きているのか？

大変化①

応募ゼロが当たり前

「応募ゼロ」は、もはや当たり前。
知名度もブランド力もない会社が、
ただ待っているだけでは誰も来ない。

応募
ゼロ



大変化②

保険業界=オワコン？

Z世代(20代)は、「保険業界は古臭い、
きつい、成長できない」と考えている。
若手が入らなければ、10年後には
会社が回らなくなる。



大変化③

「給与」だけでは、人は動かない

今の求職者は
「理念・社風」「やりがい」「働く環境」まで見ている。
「この会社で成長できるか？」を示せなければ、
良い人材ほど避けていく。



大変化④

社長が動かなければ、誰も来ない

求職者は、経営者の考えやビジョンに
共感できるかどうかを重視する時代。
社長自身が採用戦略を考えないと、
良い人材は絶対に集まらない。



大変化⑤

「採用=募集→面接→入社」では時代遅れ

今の採用は、募集の前から勝負は始まっている。
「とりあえず求人を出すだけ」では、
そもそも会社の存在すら知られていない。



大変化⑥

面接で見極めるのでは遅すぎる！

面接で「良い人かどうか」を
判断する時代は終わった。
「応募する前」に求職者が会社を
どう感じるかが勝負。



大変化⑦

5年後、今のままでは人がいなくなる

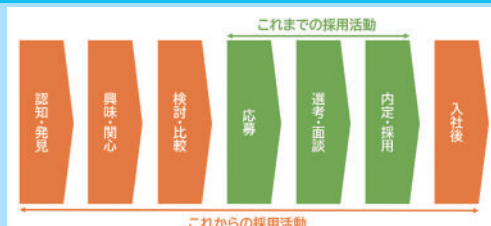
今いる社員が定年を迎える頃、次世代の人材は育っているか？
今、若手が採用できない会社は、5年後に深刻な人材不足に陥る。
「今はまだ大丈夫」と思っている会社ほど、取り返しがつかなくなる。



新・採用時代を勝ち抜くキーワード

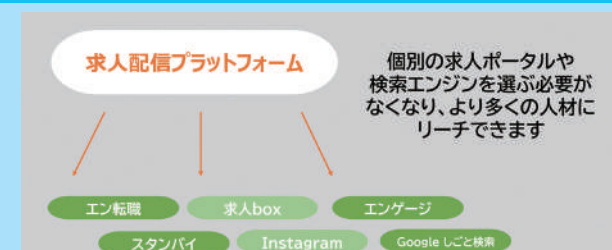
あなたは、いくつ知っていますか？

採用CX



長期視点で採用活動をデザインした企業が勝つ

求人配信プラットフォーム



採用ブランディング



超攻撃型スカウト採用



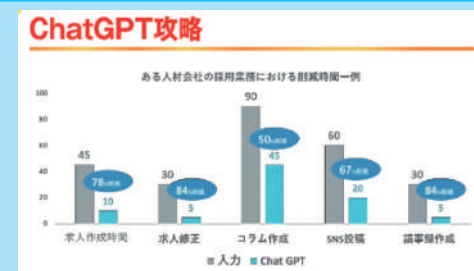
自らアプローチすることでこれまで応募してこなかった求職者にリーチできる

カジュアル面談



「選ぶ」面接から「選ばれる」面談へ

AI採用・ChatGPT攻略



競合他社が何もしない“今こそ”優秀人材大量獲得のチャンス 保険代理店の実績は、裏面をご覧ください！



オンライン開催

保険代理店で90名以上集める採用・組織戦略セミナー

講座内容&
スケジュール
※内容は全て同様となります

オンライン
開催

2025年

6月26日(木)・27日(金)・7月1日(火)・3日(木)

10:00～12:00 (ログイン開始:開始時間30分前～)

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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。

講座

セミナー内容

保険業界・最新動向

- ・保険代理店の動向
- ・保険代理店の採用事情
- ・保険代理店人材にまつわる制度の動き

株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 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。



地方でも90名以上の応募者を集める採用手法

- ・保険代理店の採用成功事例
- ・地方都市で90名以上の応募者を獲得する手法
- ・人材を定着・成長させる人事制度

株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 リーダー 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、「ヒット」にかかわる領域を中心にコンサルティングを行う。

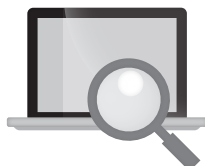


保険代理店の採用・定着・マネジメント手法

- ・保険代理店で成功事例のある採用手法を一挙紹介
- ・地方でも実績が上がる採用媒体
- ・貴重な人材の定着方法
- ・人が集まる組織作り

株式会社船井総合研究所 法務・税務ビジネス支援部 マネージャー 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/128551>



お申込み期限

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。

お問い合わせ

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)

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