

損保代理店

生き残りをかけた時代に突入!

必見

損保収保10億円
年商2億円以下の
地域密着型損保代理店

生命保険

生命保険比率40%!!

変額保険比率65%

生保新規^前2倍

生保新規^前1.5倍



株式会社リック
代表取締役社長 山口 博隆氏

「徹底的なライフプランニング」と
「既契約者のトスアップ」、「セミナー」と「提携」しかない!

生保新規2倍!そのポイントは、変額保険手数料比率65%!その秘訣とは?
2025年、品揃えておきたい保険商品とは?
セミナーで年間見込み客150世帯・社集客!
生保営業・セミナー講師専任化とその育成手法とは?
職域開拓のマル秘ノウハウ
地域密着型の損保新規1.5倍のポイントとは?
新卒から育て上げる!育成システムとは?

年商3.3億円
社員数34名
鹿児島4拠点



リアル
開催

東京
会場

2025年

7月2日・4日・14日・16日

14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

年商3.5億円(損保2億円・生保1.5億円)・前年比120%超の地域密着型損保代理店の成長ストーリーはこちら

主
催

地方損保代理店収保10億円突破セミナー

お問い合わせNo. [7月2日・4日] S129173

[7月14日・16日] S129167



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

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。)→ 129173

成功企業 レポート

株式会社リック 山口博隆氏 にお話を伺いました！

本社：鹿児島県鹿児島市

株式会社リック

代表取締役社長 山口 博隆 氏

鹿児島県鹿児島市出身。日本火災海上保険(現：損害保険ジャパン株式会社)に入社し、妻のご実家である当社に入社。家業を承継し、現在鹿児島市内にある本社の他に、県内3拠点を展開。社員数34名まで成長させる。現在は、行政と組んで県内で観光事業への進出の他、事業多角化中。

船井総合研究所 主催 保険代理店経営研究会 2024年MVP、損害保険新規手数料成長率賞、生保平均販売単価賞受賞



鹿児島県鹿児島市に本社を置き、鹿児島県で4拠点34名で、保険代理店を展開する株式会社リックは、**2024年年商(手数料)3.3億円(前年比121%)、損害保険手数料2億円(前年比119.0%)、生命保険手数料1.3億円(前年比123.8%)と二桁成長を達成されました。**

損害保険主体のリックはどのようにして、損害保険だけでなく、生命保険も2桁成長を達成したのか？人材育成はどのように行っているのか？提案内容はどのようなものなのか？、見込み客はどのようにして集めているのか？ポイントは以下の3点です。

- ①**生命保険の専任営業部隊の設置**
- ②**徹底的なライフプランニングと資産形成提案**
- ③**法人・個人向け、年間10回のセミナー開催**

多くの保険代理店経営者が保険業界はこれからどうなっていくのか？自社は今のままで良いのか？あと何年、何をすれば自分が社長のうちは、安泰でいられるのか？と日々悩まれていらっしゃいます。そんな中でリックは組織を柔軟に組成し、巧みに新卒採用にチャレンジし、会社として着実に業績を伸ばしています。今回は、年商3億円を達成し、2025年は年商4億円超えを見込んでいるリックが、何に悩み、どのような失敗をしながら、それを解決し、挑戦しつづけ業績を伸ばしているのかについて、これまでの成長ストーリーと今後考えていることをお話いただきました。保険会社や企業代理店・兼業代理店の問題等、閉塞感が漂う保険業界です。そんな中でプロ代理店を経営し続けることに不安を感じている方も多いと思います。しかし、志を持ち、チャレンジし続けることで、地方で成長し続けることができる！ということを体現されているリック。ぜひ参考にさせていただければと思います。

年商5億円を目指している、前年比120%成長の 地域密着型保険代理店社長インタビュー

Q1 ▶まず、御社のこと、山口社長のことを教えてください！

こんにちは。今日は貴重な場をいただき、ありがとうございます。

株式会社リックの山口と申します。

株式会社リックの設立は、1976年です。妻の実家が、小さな個人代理店を営んでおり、保険業界の仕事は良い仕事だ！ということでしたので、一念発起、脱サラして、研修生を経て、入社しました。

当時、親族と1人の営業という4人の会社で、所謂よくある地方の小さなパパママ代理店でした。営業だった私は、ちゃんと組織立って、お客様のことを一生涯守り続ける仕事なのではないか？

、このカタチで本当にお客様のことを守り続けることができるのか？と、悩み、疑問に思いながら、営業活動をしていました。

会社を義理の父から承継し、鹿児島でNO1の代理店になるぞ！、口だけでなく、本当にお客様を守り続ける代理店になるぞ！と決意し、経営してきました。数社の代理店と一緒に、現在県内4拠点・社員数は34名という体制になっています。

年商は3.3億円、内訳は、損保2億円・生保1.3億円です。おかげ様で、前年比120%超の成長をすることができました。

これも一重に、非常にがんばってくれている社員のみならず、船井総合研究所のおかげです。

【リックのコンセプトブック(会社案内)】
※HP上でデジタルパンフレットで公開中



Q2 ▶船井総合研究所との出会いを教えてください。

船井総合研究所との出会いは、2年前です。とある生命保険会社の損保代理店向けの勉強会で船井総合研究所の岩邊さんが講演をされていました。

当時の我々は、5か年計画の途中であり、順調に成長していました。売上も3億円を超えるようになっていましたが、なんとなく不安を感じていました。

- ・属人的な営業体質
- ・数字の読込や管理ができない
- ・お客様へのサービスにムラがある
- ・損保主体による成長率の鈍化



保険会社や中堅ディーラーの問題等で、保険業界に対する風当たりも厳しく、なんとなく閉塞感を感じていました。

採用や育成、合併等、業界の中で誰もが思いつくことは、我々も一通り実行しておりましたが、本当にこのままで良いのだろうか？正しいのだろうか？とモヤモヤしておりました。

年商5億円を目指している、前年比120%成長の 地域密着型保険代理店社長インタビュー

岩邊さんとZoomでお話する機会があり、岩邊さんから、以下のことを言われました！

損保代理店は、

- ・生保を伸ばしなさい！
- ・特に、リテール生保を伸ばしなさい！
- ・極力、個人担当と法人担当を分けた方がよい！損保担当と生保担当もわけた方がよい！
- ・つまり、損保担当に生保を提案させたらダメ！生保に興味があるお客様がいたら、損保担当は生保担当にトスアップしなさい！
- ・数字の読込は必須。案件ベースで営業プロセスをリアルタイムで管理しなさい！

等々です。

ハッとしたと同時に、安心したのを記憶しています。
今まで、「こうしなさい！」と言い切ったアドバイスをされたことはありませんでした。そして、その根拠が全国の大小問わず色々な代理店の成功事例に基づいたアドバイスだったのです。

そして、モヤモヤしながらも、「こんな風にやったほうがよいのでは??」と思い、チャレンジしていましたが、中途半端になっていたことが多かったのです。

考えていたことは間違っていなかったんだ！と、一筋の光が差した気がしました。

保険代理店業績アップのための戦略



【損保代理店】

1. 既契約者向け生保クロスセル

(2. 新規法人開拓)

【生保代理店】

3. 集客数・契約率・客単価アップによる生産性向上

【共通】

4. M&A

Q3

▶船井総合研究所とのお付き合いが始まって、いかがでしたでしょうか??

船井総合研究所に、毎月鹿児島まで来てコンサルティングいただき、そして全国の保険代理店が集まっている勉強会にも入会いたしました。

今まで実行していて、中途半端になっていたことをより精度高く実行し、さらに成長させよう！と思ったからです。

船井総合研究所からは、まずは『**徹底的に生保！**』ということで、

- ・損保担当から生保担当へのトスアップ体制の整備
- ・損保担当のトスアップ研修
- ・生保担当の営業力アップ
- ・損保・生保それぞれの、数字・案件管理体制の構築

を現場で主導してもらいました。

しかし、最初はうまくいきませんでした・・ベテラン営業社員も多い弊社です。「保険業界出身でもない、コンサルタントがいきなり来て、うちの何が分かるの?!」と反発する社員がいたのも事実です。岩邊さんも、妥協なく、引きません。真っ向勝負です。苦笑

最初は、いろいろと社内調整が大変でした。

年商5億円を目指している、前年比120%成長の 地域密着型保険代理店社長インタビュー

岩邊さんが言っていることの本質を理解し、一部リックに合うように微調整を加えながら、実行していききました。

最初の1年はそんな状況もあり、見事に売上が下がり、正直めちゃくちゃドキドキしました。決して、安い金額ではありませんから。。しかし、2年目になって、どうでしょう。

前述のとおり、過去最高売上・利益を達成することができたのです。

今は、さらに法人向け・個人向け合わせて、年10回のセミナーを開催し、安定的に見込み客を創出することができるようになってきました。

来年度は、5か年計画の最終年です。保険事業と他事業合わせて、年商4.5億円は読み込めています。もうひと踏ん張りして、5億円を目指したいところです。

まだまだ発展途上で、課題は山積みですが、地域のためにも、目の前のお客様のためにも、社員や社員のご家族のためにも、成長し、貢献していければと思っています。

本来であれば、こんな場に出るのは、おこがましいのですが、少しでも業界の仲間に参考になるのであればと思い、今回のセミナーへの登壇をお受けいたしました。



レポートをお読みいただいた皆様へ **特別なご案内**

地方損保代理店 収保10億円突破セミナー

東京
開催

2025年

7月2日(水) 7月4日(金) 7月14日(月) 7月16日(水)

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えると、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、株式会社リック 代表取締役社長 山口博隆氏をお招きし、生保・損保ともに、2桁成長を達成する秘訣、地方でも年商5億円を達成する道筋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「保険代理店の年商5億円達成！2桁成長のポイント」の全てがわかるような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

損保代理店の収保10億円達成！ 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、損保代理店の収保10億円達成のポイントを整理したいと思います。

ポイント① 資産形成提案による生保の徹底強化

ライフプランニングの徹底！

ライフプランニングを活用した資産形成提案を行い、「積み立て＋保障見直し」のお預かりを。契約手数料単価20万円超え、契約率70%を実現。



ポイント② 仕組みによる見込み客の創出

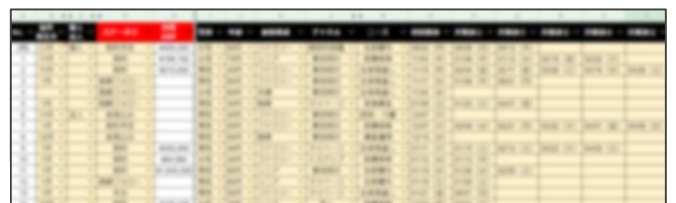
提案対象顧客を選定し、**損保既契約者に対しての更改時におけるツールとトークを強化**。そして、**セミナーの定期開催や状況伺い電話等**を実施し、毎月安定した見込み客を創出させる！



ポイント③ 損保・生保の営業育成のプログラム化

ツールとトークを現場でも活用できるよう、**AIを活用しながら、徹底的に研修・ロープレ・ケーススタディを行い、数字で習熟度を測りながら、PDCAを回す！生保営業1人当たり契約100万円／月を実現。**

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！

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。

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！

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。

- 設計書の作成の個人任せはNG。安定した単価獲得のためには型決めが必要。
- 法人セミナー集客、建設業新聞への掲載。 セミナーアンケート回収時の商談予告。
- 企業型DCの提案→職域マーケットへのアプローチ。
- 10年以上前から生損分業は驚きです。

株式会社K社 T様

設計書の作成の個人任せはNG。安定した単価獲得のためには型決めが必要
法人セミナー集客、建設業新聞への掲載
企業型DCの提案→職域マーケットへのアプローチ
10年以上前から生損分業は驚きです
セミナーアンケート回収時の商談予告

～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

東京会場 開催

地方損保代理店収保10億円突破セミナー

講座内容&スケジュール

※内容は全て同様となります

東京会場

2025年

7月2日(水)・4日(金)・14日(月)・16日(水)

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 ※7月4日・14日・16日のゲスト講座は、7月2日の登壇時に撮影した動画をご視聴いただけます。

14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

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たしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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

第1講座

損保代理店が年商5億円突破のために必要なこと

- ・損保代理店が年商5億円を超えるために必要なこと
- ・年商5億円を超える企業と超えない企業、何が違うのか?
- ・年商5億円の保険代理店経営者の仕事とは?

株式会社船井総合研究所 インシュアランスユニット 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

株式会社リックの年商5億円への道

- ・株式会社リックとは?
- ・株式会社リックの成長戦略
- ・株式会社リックが組織化するために行なったこと
- ・これからの株式会社リック

株式会社リック 代表取締役社長 山口 博隆 氏

22歳から地元学習塾に8年勤務後、他県への転勤の内示を受け、地元での一生の仕事をしていきたいとの思いで退職。妻の実家が保険代理店を営んでいたこともあり日本火災(現損保ジャパン)の研修生として入社。3年の研修期間を経て現代代理店へ入社。鹿児島島の地において一生の仕事に出会えたことに感謝し、日本一地域に密着した保険代理店を目指すべく平成27年4月に社長に就任。



第3講座

損保代理店業績アップ事例大公開

- ・既契約者のクロスセルが絶好調な会社の事例
- ・契約率70%・客単価15万円以上つくる営業の仕組み
- ・新卒入社2年目で手数料1000万円稼ぐ育成の仕組み
- ・営業・オフィスの人材がスクスク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 インシュアランスユニット 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。



第4講座

明日から目一杯契約数を増やしていただくために

- ・本日のまとめ

株式会社船井総合研究所 インシュアランスユニット 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/129173>



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。

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」と検索しご確認ください。