

大好評

本業以外で営業利益を増やしたい!

参入4年で

建築・不動産業界向け

粗利益
約1億円

生命保険
粗利4,200万円

損害保険
粗利1,800万円

営業利益
3,600万円
60%

事業参入 保険

販促費

0円

未経験者
女性のみ

ストック
ビジネス

ALLAGI 株式会社

代表取締役

谷上 元朗 氏

全日程
オンライン

2026年

3月27日・31日 / 4月9日・10日

10:00~13:00

ログイン開始
開始時間30分前~

次の営業利益の柱を
作りたい皆様は、
次へ進んでください!

主催

販促費ゼロ!住宅・不動産会社の保険事業参入セミナー



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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

【3月27日・31日】
【4月9日・10日】

お問い合わせNo.S138979
お問い合わせNo.S138932

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]右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

138979

成功企業 レポート

ALLAGI株式会社

代表取締役 谷上 元朗 氏 にお話を伺いました！

ALLAGI 株式会社 代表取締役 谷上 元朗 氏

昭和46年創業の2代目経営者。先代より事業承継し、住宅事業の元請化を実現。新築事業をゼロから立ち上げ、10億円を突破。10億円達成後は、新築事業の多ブランド化に加えリフォーム事業部・不動産事業・分譲事業・介護事業・保険事業の多角化を実践。事業戦略に加え、人事戦略にも注力し、新卒採用・中途採用・人材育成を精力的に実践。従業員も350名を超え、持続的成長を実現。谷上工務店から社名変更し、ライフスタイル提案企業への進化を実践。2025年5月期は160億円を突破し、その後も持続的な成長を遂げている。



「この先、住宅・不動産業界はどうなっていくのか…」

「今のままの経営で、本当に生き残っていけるのだろうか…」

「あと何年、どんな手を打てば、社長である自分の代は安泰なのか…」

このような**焦燥感と不安**に苛まれている方は、決して少なくはありません。

多くの皆様が、先の見えない時代に、自社の未来を憂っています。

しかし、そんな閉塞感が漂う業界の中で、一筋の光を放ち、着実に成長を続ける企業があります。それが、ALLAGI株式会社です。

彼らは、時代の変化を恐れることなく、柔軟な組織体制を構築し、巧みに保険事業という新たな領域に挑戦することで、会社全体の業績を飛躍的に伸ばしています。

今回、**保険事業参入4年で見込み粗利1億円、営業利益率60%**を達成したALLAGI株式会社が、その成長の軌跡を、包み隠さず語ってくれます。

- 業界の先行きに対する悩み
- 新規事業への挑戦における数々の失敗
- それらを乗り越え、成功へと導いた解決策
- そして、これからも成長し続けるための未来への展望

住宅・不動産業界を取り巻く環境は、決して楽観視できるものではありません。しかし、ALLAGI株式会社の成長ストーリーは、「**志を持ち、変化を恐れず挑戦し続けることで、必ず活路は見出せる**」という力強いメッセージを私たちに届けてくれます。

未来への不安を抱えるのではなく、成長へのヒントを掴みませんか？**ALLAGI株式会社の経験は、皆様の未来を照らす、かけがえのない道標**となるはずです。

ぜひこの機会に、彼らの成長の軌跡から学び、明日からの経営に活かしてください。

1 拭いきれない不安、現状維持への疑問

先代から事業を引き継いで、私たちALLAGI株式会社は、住宅・不動産を軸に、お客様のライフスタイル全体をプロデュースできる会社を目指してやってきました。

注文住宅をはじめ、中古リノベや分譲住宅、宅地分譲、不動産仲介など、いろんな事業を展開してきました。

しかし、今、我々住宅・不動産業は、

- ・原材料、エネルギー原価の高騰
- ・職人の採用と育成難
- ・賃上げの圧力
- ・物件仕入れの難化
- ・住宅ローンの金利上昇リスクによる購買意欲の低下

といった、アゲインストの風が吹いています。

私たちも、その影響で利益がでにくい構造になってきていました。

そこで**本業以外で利益率の高い事業の柱を持ちたい**

—そう考えて、新たにチャレンジしたのが格安携帯キャリアの代理店事業でした。

スマホやWi-Fiといった通信商材を扱うビジネスで、住宅のお客様へのクロスセルも見込めるかと思って始めたのですが、実際はうまくいきませんでした。

ある女性社員を責任者に抜擢して、一生懸命頑張ってもらっていたのですが、結果が伴わず、事業としても成果が見えない状態が続いていました。

よく考えてみると、格安携帯事業は、住宅・不動産事業の強みを活かしにくく、親和性が高くない事業だったんです。。

“なんとか成果を出させてあげたい”と思いながらも、もどかしさばかりが続いていたのを覚えています。

2 住宅事業担当のコンサルタントからの意外な提案

そんなときに、いつも会社全体を見てもらっている株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントから、ふとこんな提案がありました。

「社長、保険、やってみませんか？」

最初は頭にハテナマークが浮かびましたよ。

「うちが保険？いやいや、ウチは住宅会社ですよ？」と、思わず笑ってしまいました。

するとコンサルタントが、こんなふうが続けたんです。

「棟数が増えれば、火災保険や生命保険も必ず伸びます。販促費もかからないし、格安携帯キャリアを担当している彼女のような頑張ってるスタッフを、保険の実績を通じてしっかり評価・昇給につなげていきますよ」

なるほどと思い、その場で「ちょっと面白そうだね」となって、すぐに保険事業のコンサルタントとの面談をセッティングしました。

3 踏み出す前の迷いと葛藤

しかし、不安もありました。

“住宅を検討しているお客様に、保険の話なんかして大丈夫かな？”

“営業マンが混乱しないかな？本業に影響が出るかもしれない”

そもそも、うちは保険に関しては完全な未経験。

社員にも、どう教えていいのかわからないし、どこから手をつけたらいいのかも見当が付きませんでした。

“やったほうがいいのはわかる。でも、本当にやれるのか？”そんな不安はありました。

ただ、その間ずっと考えていました。

“今のままの10年と、挑戦した10年、どっちが後悔するだろう？”

出した答えは挑戦で、やっぱり“やってみなきゃ何も変わらない”でした。

4 保険のコンサルタントとの出会いと確信

そこから、保険事業に詳しいコンサルタントと面談しました。

開口一番に言われたのが、

「住宅・不動産会社こそ、保険に向いてますよ」

というひと言でした。

「住宅を購入される方の多くが住宅ローンを組みます。つまり、人生で“もしも”を真剣に考えるタイミングなんです。よって、本業の営業プロセスに、住宅ローン支払いに伴う家計の見直しアドバイスの機会をたった1つ加えるだけです！」

加えて、「住宅・不動産を購入したお客様に対して、“ついでに”提案をするだけです。保険事業にとって一番難しい“見込み客を探す”という部分が必要ないのです。つまり、販促費がいらぬのです！」

そんなふう言われて、“なるほど！理にかなってるな”と感じました。

販促費0円・未経験者のみで営業利益率60%！保険事業参入ストーリー

「でも、うちは保険の知識がまったくない。未経験者でも可能なのか？」と聞いたところ、

「可能です！営業フロー・ツール・トークスクリプトを作りこみ、育成のプログラムを最初に準備するんです」「“再現性のある型”をつくれば、**新卒でも契約できる体制**になります」と。

弊社の実情や課題にも目を向けてくれて、「こういう流れで始めればいいですよ」と具体的なプランも提示してくれました。

“これなら、やれるかもしれない”と、ようやく腹が決まりました。

販促費ゼロで未経験者だけでスタートできる。

頑張っている社員のキャリア形成にもつながる。

本気で挑戦してみようと思った瞬間でした。

5 未経験スタッフとの始まり、ゼロからのスタート

それでさっそく、格安携帯キャリア事業を担当していた、女性社員に声をかけてみました。その事業自体は、**当時なかなか成果が出せていませんでしたが、彼女の仕事ぶりには光るものがあり、とにかく真面目で丁寧でした。**お客様対応もしっかりしていて、社内でも評判のスタッフでした。

「私にできるかわかりませんが...やってみたいです！」

そう言ってくれたときは、うれしかったですね。

もちろん、最初のうちはうまくいかないことの連続でした。

どのタイミングで保険の話を持ち出すのか、どう伝えるのが自然なのか、資料の見せ方はどうすればいいのか。手探り状態でやっていく中で、お客様に保険の話をした瞬間に空気がピリッと変わってしまったり、無言で帰られてしまったこともありました。後になって聞くと、実はその日、悔しくて涙をこらえきれなかったと聞きました。

それでも、彼女はあきらめませんでした。ロープレを繰り返し、トークを一つひとつ見直して、コンサルタントのアドバイスをもとに改善を重ねていきました。

そしてある日、初めての契約が取れたんです。

「お客様が、“これで安心できます”って言ってくれました！」

そのときの彼女の笑顔は、今でもはっきり覚えています。

6 試行錯誤の日々

でも、そこからが本当の勝負でした。

保険事業を社内に根付かせることが、想像以上に大変だったんです。

特に苦労したのが、本体の**住宅・不動産営業との連携**でした。

販促費0円・未経験者のみで営業利益率60%！保険事業参入ストーリー

「保険？それ、営業の仕事ですか？」

「保険に割く時間が増えたら、本業の成約に響くんじゃないですか？」

そんな声も実際にありました。

全ての営業が協力してくれるわけではなく、案件を保険にトスアップしてくれる人もいれば、協力的でない人もいました。

そこで、**住宅営業ごとの連携状況を見える化して、数字で管理**するようにしました。

連携ができていない人には個別に働きかけ、動いてくれた営業にはしっかり感謝を伝える。地道な取り組みでしたが、次第に社内の雰囲気も変わってきました。

「まあ、社長がそこまで言うなら、一回やってみるか...」

「お客様に喜んでもらえるなら、やってみてもいいかもな」

そんな声が少しずつ出てきて、営業の意識も変わっていきました。

最初は渋々だった住宅営業たちも、**実際に保険提案をするなかで「ありがとう」と言ってもらえる経験を重ねていくうちに、前向きになっていったんです。**

気づけば、保険の提案が社内で当たり前のことになっていました。

7 さらなる高みへ、事業拡大と成長

参入2年目に入ったころ、保険事業もだいぶ社内に定着してきて、数字も着実に伸び始めていました。それでもどこか、“**もう一段階、何かを突破できるんじゃないか**”というもどかしさも感じていたんです。

そんな中で、船井総合研究所から「世帯単価」に着目した改善提案がありました。

具体的には、**「資産形成」をテーマにした商品提案を強化**するという方向性でした。

そこから私たちは、契約率や提案率のデータを細かく分析し、単価アップにつながるトークスクリプトや営業ツールをひとつひとつ磨いていきました。

やるべきことを愚直に、丁寧に実行していくことで、結果がついてくるようになってきたんです。気づけば、平均の**世帯粗利単価は10万円から25万円へと、なんと2.5倍**になっていました。

これには、私も驚きました。

もちろん、住宅と比べれば1件あたりの単価は低いんですが、**保険はストック収益**のため、積み上がってくると、会社の収益に与えるインパクトは大きいです。

結果は、

■参入**2年目**で保険事業粗利約**3,600万円強**(火災保険が1,425万円・生命保険が2,200万円)

■参入**3年目**で保険事業粗利約**6,000万円**(火災保険が1,650万円・生命保険が4,250万円)

で、現在は**参入4年目**ですが、粗利約**1億**円着地の見込みとなっています。

保険事業の営業利益率は60%です。

正直なところ、こんなに収益性が高いとは思っていませんでしたし、“やればここまでできるんだ”と思わされた瞬間でした。

8 変化をもたらした“副産物”

ここまで取り組んできて、売上や粗利といった数字以外にも、会社の中でいろんな良い変化が起きていることに気づいたんです。

ひとつ目は、女性受付・事務スタッフの活躍です。

もともとは受付を担当していたスタッフが、今では保険事業の中核メンバーとして活躍しています。営業は自信がない...と思っていた社員でも、適切な仕組みと支援があれば、営業というフィールドで力を発揮できる—そのことを社内に証明してくれました。この変化は、他のスタッフにも良い影響を与え、「私にもできるかもしれない」という前向きな空気が社内に広がっています。結果として、これまで埋もれていた人材の活躍の場が増え、女性の活躍推進という面でも、大きな一歩となりました。

ふたつ目は、離職率の改善です。

住宅営業や他の事業では、成果が出なければどうしても自信を失ってしまう社員もいましたが、「保険」というもう一つの選択肢を用意することで、社内での人員のコンバートも可能になり、やりがいや定着につながっていったように思います。

そして三つ目が、顧客満足度の向上です。

保険という選択肢があることで、住宅購入後も自然な形で接点が続くようになり、結果としてフォロー体制が手厚くなりました。

「購入後の相談もできる会社ってありがたいですね」

こういった声もいただけるようになって、紹介も少しずつ増えてきました。売上だけを追いかけて保険事業を始めたわけではありませんが、こうした“副産物”が結果的に、会社の土台をより強くしてくれていると実感しています。

9 次なる挑戦

住宅・不動産事業である程度の規模まで拡大をしていくと、

“今のやり方を続けていけば大丈夫かな”

と思いたくなる部分もありました。でも、やっぱり世の中はどんどん変わっていきますよね。保険も、ネット保険が広がったり、フィンテックの企業が参入してきたり、NISAの制度も大きく変わっています。そして何より、お客様自身がいろんな情報を自分で調べて、自分で判断する時代になってきました。

“今のやり方が、5年後も通用するか？”

そんな問いかけを、自分たちにするようになりました。

そこで私たちは今、「**人生支援型の提案モデル**」という考え方を持ち始めています。住宅と保険の提案を超えて、お客様の暮らしや将来にもっと深く関わっていくような会社に進化できたら、という構想です。

現時点で具体的に動き出しているのは、教育資金と資産形成のサポートです。

■ 教育資金と資産形成の提案

住宅ローンを組んだばかりのご家庭にとって、お子さんの教育費への不安はとても大きいです。そこで、ライフプランをベースに、保険商品を活用した提案をスタートし始めています。一方で、以下の2つはまだ構想段階ですが、今後しっかり取り組んでいきたいテーマとして検討を始めています。

■ 相続・贈与支援

「親名義の不動産をどうするか」「相続税が心配」といったお話を耳にする機会が増えてきました。今後は、税理士や司法書士との連携体制を整えながら、相続や贈与のサポートにも対応していけたらと考えています。

■ 法人向けの保険・不動産連携

地域の中小企業経営者の方とお付き合いをしていると、「社員の住宅購入支援」や「退職金対策」などのご相談をいただくようになりました。まだ本格的には着手していませんが、今後、保険と不動産を組み合わせた法人向けの支援も検討していきたいと思っています。

こうした構想をもとに、最近では「住宅・不動産会社」というよりも、「**お客様の暮らし全体を支える会社**」として見ていただける場面が少しずつ増えてきました。

住宅購入はゴールではなく、新しい生活のスタート。その先の暮らしと安心を支える存在になれるよう、これからも準備と挑戦を続けていこうと思っています。

10 振り返りと、これからの話

振り返ってみると、“保険をやってみよう！”と決めた勇気を出したあの一步が、会社にとって本当に大きな転機になったと思っています。

最初は不安もたくさんありましたが、社内の理解や協力を得るのも簡単ではありませんでした。それでも、目の前の課題に一つずつ向き合っ、少しずつ積み上げてきたことで、今の私たちがあります。

“保険って、住宅とは別物じゃないの？”

そう思っていた時期も正直ありました。でも、今は違います。

販促費0円・未経験者のみで営業利益率60%！保険事業参入ストーリー

あらためて感じるのは、保険事業は“本体の事業が伸びれば、勝手に利益が増える”という意味で、非常に相性の良い取り組みだったということです。

■販促費をかけずに取り組めるので、利益率の高い収益が得られる

■本業の棟数が増えれば、自動的に保険の収益も増える

■すでにお客様との接点があるため、見込み客探しのコストがかからない

■営業未経験でも成果が出せる仕組みのため、受付スタッフなどの人材も活躍できる

こうした特性によって、保険事業は当社の中でも高収益部門となり、会社全体の収益構造を支える存在へと成長しました。

そして、保険の取り組みを通じて、社員が成長し、お客様との関係性がより深くなり、会社としての存在価値も変わってきました。

もちろん、まだまだ発展途上ですし、これからも課題は出てくると思います。

それでも、「お客様の幸せを支える」という考え方だけは、これからもずっと大切にしていきたいと思っています。

今、我々住宅・不動産は、

- ・原材料、エネルギー原価の高騰
- ・職人の採用と育成難
- ・賃上げの圧力
- ・物件仕入れの難化
- ・住宅ローンの金利上昇リスクによる購買意欲の低下

といった、アゲインストの風が吹いています。

もし今、少しでも「このままでいいのかな」と感じている方がいたら――

私たちのように、一歩踏み出してみることで、新しい景色が見えてくるかもしれません。

少しでも我々の取り組みが、皆様の何かの参考になれば幸いです。

ここまでお読みいただいた皆様へ

販促費0円！ストック収益！新卒・未経験者でも可能！

営業利益率60%の保険事業参入

成功ポイントを徹底解説!!



ここまでをお読みいただき、ありがとうございました。弊社では、

- ☑ 住宅・不動産事業の売上が頭打ちになっている…
- ☑ 新たな収益源を作りたいが、何を始めるべきか分からない…
- ☑ 利益率を上げたいが、集客コストがかさみ、難しい…

といったようなお問い合わせを多くいただくようになりました。

もし、何かもう一つの売上を柱を作りたいと考えている方は、本紙を参考に綿密な準備を進めていただければ幸いです。

今一度、なぜ保険事業なのか？そして保険事業参入成功のポイントを整理したいと思います。

住宅・不動産会社こそ、保険事業に参入すべき理由 ～なぜ高い利益率を実現できるのか？～

理由1 販促費0！住宅購入時に「火災保険・生命保険」を提案！

保険の見込み客＝住宅契約者のため販促費0で収益を上げることが可能。

理由2 高い契約率を実現！住宅契約棟数に対し、火災保険90%&生命保険50%の契約率が目指せる。

住宅購入時は保険のニーズ喚起がしやすく、保険業界平均と比較しても高い契約率を実現。

理由3 人件費が安い！新卒・未経験でも参入1年目から稼げるビジネスモデル！

保険のニーズが高いタイミングのため、人件費の安い新卒や未経験でも高単価で契約しやすい。

理由4 保険はストック収益！契約後も継続的な売上を見込むことができる！

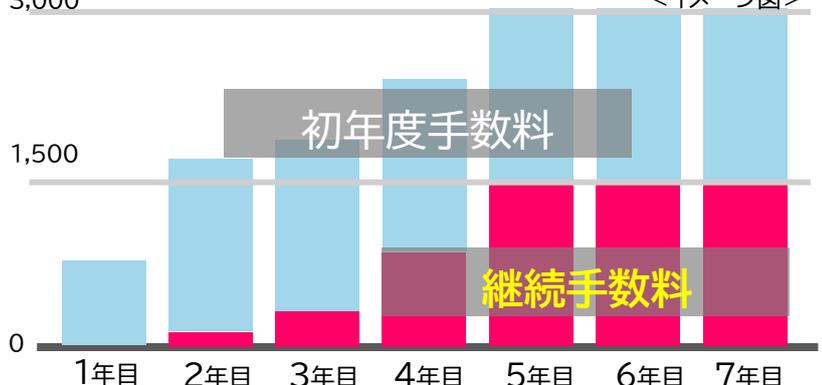
保険の収益は「初年度手数料」と「継続手数料」で構成。事業を継続することで、過去の契約から安定した収益が積み上がり、ストック型ビジネスとして成長する。

(万円) 3,000

<イメージ図>

初年度手数料(粗利)＝保険を契約した年に入金される収入

継続手数料(粗利)＝火災保険・生命保険ともに、新たな契約がなくても、既存契約から毎年安定して入ってくる収入



成功の
ポイント①

保険事業の専任配置

保険の専任者を配置することで、住宅営業は保険専任者に、契約案件の情報を連携するだけ！

専任者を**住宅商談の際に同席**させるというシンプルな営業フローで火災保険**付保率90%**、生命保険商談への**トスアップ率70%**を実現！



成功の
ポイント②

保険会社生保部隊との提携

保険事業を自社に内製化をする前にまずは**保険会社の生保専任部隊と提携**！トスアップ案件を保険会社の生保専任部隊と一緒に商談を進めることで、必要な保険の知識や営業ノウハウが取得可能。

専任は保険未経験者でOK。



成功の
ポイント③

取扱保険商品MDの構築

売れ筋商品を取り扱う保険会社の選定！その中でも、

①**第三分野保険**
(医療保険・がん保険・収入保障保険)

②**資産形成系商品**
(変額保険・年金保険)

の**売れ筋商品を選定**し、契約率・世帯単価アップ！



成功の
ポイント④

火災保険仮申込書で付保率90%を実現

住宅契約の決済前に、火災保険の「仮申込」のサインをもらうことで、火災保険の付保率90%を実現！お客様が他社で火災保険の提案を受ける前から、アプローチを実施。



成功の
ポイント⑤

ライフプランニングで客単価アップ

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。保険未経験者でも内製後3か月で世帯粗利単価約40万円を実現！



<シミュレーション>

粗利単価40万円/月×3契約/月×12か月＝一人当たり年間粗利1,440万円

成功の
ポイント⑥

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！営業1人当たり契約100万円/月超を実現。

ロープレチェックシート



レポートをお読みいただいた皆様へ **セミナーのご案内**

販促費ゼロ！住宅・不動産会社の 保険事業参入セミナー

オンライン
開催

2026年

3月27日(金) 3月31日(火) 4月9日(木) 4月10日(金)

このレポートで紹介した保険事業参入の取り組みは、皆様のような意欲のある方々であれば
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。

今回、冒頭にご登場いただいた、ALLAGI株式会社の代表取締役である谷上元朗氏をゲスト講
師としてお招きして、**住宅不動産事業×保険事業で成功した道筋**をご講演いただきます。

ぜひ、保険事業への参入成功事例や実際の取り組みなどお話だけでも聞いてみたいという方は、
ご参加ください。

セミナー当日にお伝えすること

- なぜ住宅・不動産会社に「保険事業」が最適なのか？
- 参入初年度から黒字化するストック収益構築モデルとは？
- 売買仲介事業と保険事業の親和性とは？
- ALLAGI株式会社の成長戦略と、保険事業
- 成約率50%・粗利単価30万円の生命保険事業とは？そして、そのポイントは？
- 火災保険付保率90%を実現する営業フローとは？
- 住宅不動産会社が取り扱うべき生命保険とは？
- 保険未経験者でも単月粗利100万円超を実現する営業手法

保険事業参入成功の声

株式会社カワムラホーム 本社：北海道旭川市



代表取締役社長 川村 健太氏

保険事業内製後たった**3**か月で
火災保険単月粗利：**120**万円超
生命保険単月粗利：**140**万円超達成

以前は、住宅契約のお客様への火災保険を提携先の代理店にお願いしていました。しかし、付保率はわずか**50%**…。しかも、手数料は折半。「もっと火災保険で収益を上げたい！」そう強く思っていたものの、具体的な方法が全く見当もつきませんでした。そんな時、偶然参加した株式会社船井総合研究所の講演で、まさに「これだ！」と雷に打たれたような衝撃を受けたのです。**すぐに保険事業への参入を決意**しました。

しかし、当時の保険事業担当は、2名とも保険未経験者。正直、「本当にうまくいくのだろうか…」という不安も大きかったです。

そこで私たちは、船井総合研究所と二人三脚で、**未経験者でも保険が売れる仕組みづくりと育成**に徹底的に取り組みました。

その結果なんと、当初最大の課題だった火災保険の付保率が、**保険事業の内製化後たった3ヶ月で80%**を超えるという驚異的な成果を達成したのです！さらに、**単月粗利も120万円超え**。今では、**安定的に90%**という高い付保率を維持しています。

さらに驚くべきことに、火災保険だけでなく、**生命保険も内製化後わずか3ヶ月で単月粗利140万円超**を達成しました。

保険事業は、一度契約を獲得すれば、**安定的なストック収入**となります。住宅契約は契約がある月とない月で売上に波があり、不安定でしたが、これは、会社の経営を安定させる上で非常に大きなメリットです。

私たちは今、住宅からのトスアップ案件だけに留まらず、**保険代理店としても旭川NO.1**を目指し、日々船井総合研究所と共に新たな挑戦を続けています。

ここまでレポートを読んでいただいた**熱心な皆様へ**

さて、保険事業参入の赤裸々なお話は、いかがだったでしょうか？

本セミナーでは、「**販促費をかけずに高い営業利益率のストック収益**を獲得し、**第二の収益の柱を確立**するための情報と事例を、惜しみなく提供する予定です。」

改めて、セミナーの気になる内容をほんの一部ご紹介すると…

□ **未経験でも一人当たり粗利生産性1,500万円を実現する住宅不動産×保険事業のビジネスモデル**とは？

□ **他社と差別化し、本業の契約率も上がる**、保険事業とは何なのか？

□ 火災保険付保率**50%**の住宅不動産会社と**90%**の住宅不動産会社は**何が違うのか**？

□ 住宅不動産会社で取り扱うべき、保険未経験者でも売れる、**保険商品はずばり〇〇！**

□ 火災保険付保率**90%**、生命保険トスアップ率**70%**を実現する、**シンプルな営業フロー**とは？

□ **未経験でもたった3か月で単月粗利140万円を実現する**、**研修プログラム**とは？

私たちこそが、近年住宅不動産会社とともに保険事業を立ち上げて気づいたのは、成熟産業を丁寧に伸ばしてきた会社こそ**保険事業との掛け算は伸びしろしかない**。という事実です。

このレポートをここまで読んでいただいている皆様は、長年、地域や業界で実績を上げブランドを築かれた経営熱心な方々だと拝察します。

本業の営業フローに、たった1つだけ営業プロセスを加えるだけ、つまり「**販促費ゼロ**」で、自社の収益性が上がる。しかも、**未経験者で対応可能**な保険事業。

おそらく皆様は、お客様のライフスタイルにぴったりと合った住宅を建ててほしい、購入してほしいと思われていると思います。

しかし、いくら素敵な住宅を手に入れたとしても、お客様がお金に関して生活が苦しくなるようでは、せっかく建てていただいたのに、心苦しくないでしょうか？

保険を通じて、家計を改善したり、資産形成のお手伝いをし、よりお客様に豊かな生活を提供することが可能になり、**他社との差別化**にもつながります。

ぜひ、効果てきめんな戦略に、一足先に取り組んでいる私たちの話を聞きに来てください。皆様にお会いできるのを楽しみにしております。

全日程オンライン 開催

販促費ゼロ! 住宅・不動産会社の保険事業参入セミナー

講座内容 & スケジュール

※内容は全て同様となります

2026年 3月27日^金・3月31日^火・4月9日^木・4月10日^金

10:00~13:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

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

今すぐ始めるべき高収益ストックビジネス『住宅・不動産×保険事業』とは?

- ・なぜ住宅・不動産会社に「保険事業」が最適なのか?
- ・参入初年度から黒字化するストック収益構築モデルとは?

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

未経験者だけで保険事業参入3年・粗利6千万円を達成したポイント

- ・住宅不動産事業と保険事業の親和性とは?
- ・ALLAGI 株式会社の成長戦略と、保険事業
- ・未経験でも契約率70%・世帯粗利単価30万円の生命保険事業とは?そして、そのポイントは?

ALLAGI 株式会社 代表取締役 谷上 元朗 氏

昭和46年創業の2代目経営者。先代より事業承継し、住宅事業の元請化を実現。新築事業をゼロから立ち上げ、10億円を突破。10億円達成後は、新築事業の多ブランド化に加えリフォーム事業部・不動産事業・分譲事業・介護事業・保険事業の多角化を実践。2025年5月期は160億円を突破し、その後も持続的な成長を遂げている。



第3講座

販促費ゼロ!未経験者登用!で参入初年度黒字化が実現する保険事業成功の法則大公開

- ・火災保険付保率90%を実現する営業フローとは?
- ・住宅不動産会社が取り扱うべき生命保険とは?
- ・保険未経験者でも単月粗利100万円を実現する営業手法

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 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

本日のまとめ

明日から実践すべきことをお伝えします。

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/138979>



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がございます。

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」と検索して確認ください。