

保険代理店向け 採用成功事例連発セミナー

開催日時	2026年 5月 18日(月)	開催方法	オンライン開催
	5月 19日(火)		
	5月 25日(月)		
	5月 26日(火)		
10:00~12:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)		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。	
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。			

講座内容	
第1講座	<p>“ヒト”が最重要な時代の保険代理店版経営戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ・保険代理店の業界動向 ・保険代理店の採用事情 ・採用難・人手不足が加速している保険代理店の戦略 <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 大山 友華</p>
第2講座	<p>採用成功事例とその手法を徹底解説</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>株式会社船井総合研究所 片本 慎之介</p>
第3講座	<p>本日のまとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナーのまとめと明日から取り組んで頂きたい事 ・”採用強者”になるために経営者が考えるべき保険代理店のこれから <p>株式会社船井総合研究所 マネージャー 岩邊 久幸</p>

お申込み方法	
<p>【QRコードからのお申込み】</p> <p>右記QRコードからお申込みください。</p>	
<p>【PCからのお申込み】</p> <p>https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140401</p> <p>船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「140401」をご入力し検索ください。</p>	
<p>【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)</p> <p>※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。</p>	

損保代理店生き残りをかけた時代に突入!

採用成功事例公開セミナー

代理店の規模の大小なんて、関係ない!
小さな保険代理店でも、成果が出る採用手法とは?!

<p>事例① スカウト</p> <p>採用開始から 6か月で 2名採用!!</p> <p>東京都 年商0.4億円 従業員数2名 損保代理店 G社</p>	<p>事例② SNS</p> <p>採用開始から 6か月で 5名採用!!</p> <p>愛知県 年商0.1億円 従業員数2名 損保代理店 K社</p>	<p>事例③ M&A</p> <p>取り組み開始から 10か月で 5名採用!!</p> <p>岐阜県 年商1.7億円 従業員数19名 損保代理店 A社</p>
---	--	--

保険代理店の採用成功事例詳細を知りたい皆様は、次へ進んでください!

開催日時 **オンライン会場** 2026年 **5月18日・19日・25日・26日** 10:00~12:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

主催	<p>サステナブルな成長を促す。株式会社船井総合研究所</p> <p>〒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</p>	お問い合わせNo. S140401	
----	--	-------------------	--

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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **140401**

自社でいろいろと工夫して採用活動をしたがうまくいかない 何か一つでも状況を変えるヒントがあれば…**このような皆様必見!**

人材不足で現場が回らない… そのようなお悩みを抱える皆様へ

事業を拡大している会社は、共通して採用活動に力を入れています。
採用が成功すると、優秀な人材が売上を伸ばし、その増加した売上の一部を人材投資に再投資することで、継続的な成長を実現できる仕組みが構築されます。
今回のセミナーでは、実際に採用を成功させ、事業成長を遂げている企業の実例と、その成功法則を徹底的に解説いたします。
またとない貴重な機会ですので、ぜひご参加ください。



こんなお悩みありませんか?

- 求人を出しても応募がほとんど来ない
- 求人媒体に掲載しても反応がない
- 採用コストが年々上がっている
- 欲しい人材像が言語化できていない
- 採用活動が後回しになり、慢性的な人手不足が続いている
- 採用してもすぐに辞めてしまう
- 面接をしても「思っていた人材と違った」と感じる
- 経験者を採用しても、自社のやり方に馴染まない
- 活躍する人材の共通点が分かっていない
- 面接基準がなく、なんとなくで採用している

採用の重要性は分かっているけど、何から手を付ければいいのか分からない…

そのような不安はこのセミナーで解消できます

本セミナーでは、年間全国65社以上の代理店を支援している実績から

- ・応募が集まる採用ターゲットの設定方法
- ・欲しい人材に刺さる求人票の作り方
- ・媒体選定と効果的な運用方法
- ・面接の質を高める評価基準の設計
- ・ミスマッチを防ぐ採用プロセスの作り方

など、
今すぐ実践できる
採用の具体策を
徹底解説します。



セミナーでお伝えする事例を一部特別公開!!

ポイント① 採用開始から6か月で2名採用!!(東京都・年商0.4億円・従業員数2名)

ポイント:超攻撃型スカウト採用

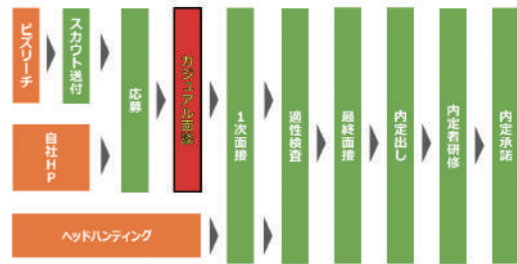
求人媒体で応募を待つのではなく、**ターゲット人材に企業側から直接アプローチする採用手法**。優秀層・転職潜在層への接触が可能になり、応募数と質を同時に高めることができます。



ポイント② 採用開始から4か月で5名採用!!(愛知県・年商0.1億円・従業員数2名)

ポイント:カジュアル面談

いきなり面接ではなく、**応募前に会社や仕事の理解を深める「面談機会」を設ける採用手法**。相互理解が進むことでミスマッチを防ぎ、採用率・定着率を高めることができます。



ポイント③ 採用開始から3か月で1名採用!!(茨城県・年商2.1億円・従業員数21名)

ポイント:採用ブランディング

求人媒体だけに頼らず、「この会社で働きたい」と思われる**情報発信**を設計する採用戦略。採用サイト・SNS・社員紹介などを通じて、応募が自然と集まる仕組みを作ります。



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、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。その中で「初期メンバーの採用」には特に頭を悩ませました。**年収400万円くらいの優秀な方をどう見つければいいのか、本当に困っていました。**

薬にもするが思いで**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、最初のターゲットとしていた層は、現在の年収が750万円以上。完全に【断崖絶壁】でした(苦笑)。そのレベルの方は自信があるのは良いのですが、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かなかったのです。

そこで思い切って現在の年収が【年収400万円クラス】にシフト。船井総合研究所と自己分析と「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、**ビズリーチ**を活用。右腕候補は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、じっくりと**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**を採用できたのです!年商3億円の目標に向け、力強い仲間を得られました。



株式会社心保険
代表 **大沼 勇人氏**