

必見の
新規事業

営業
利益率 **50%以上**

未経験社員OK

本業とのシナジー大

ナフサショックによる原価高騰を乗り切る！

保険の完全内製化 による営業利益率UPセミナー

未経験社員&たった1つの営業プロセスを加えるだけ(販促費0円)で
火災保険付保率 **50%→90%** 生命保険も参入**3ヶ月**で
月粗利**140万円**超を達成

株式会社 カワムラホーム
代表取締役社長 **川村 健太氏**



他にも、成果を出している企業が続々!!!

事例
1

未経験社員だけで

参入**4年**で総粗利約 **1億円**
営業利益率**60%**

事例
2

参入**2年**で

生命保険粗利**6千万円**
火災保険粗利**7千万円**達成

東京
会場

6月24日・**7月1日**・**7月8日**

大阪
会場

7月10日

14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

次の営業利益の
柱を作りたい企業は
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 〒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

お問い合わせNo. **S141987**



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。)→

141987

成功企業 レポート

株式会社 カワムラホーム

代表取締役社長 川村 健太 氏 にお話を伺いました！

株式会社カワムラホーム

代表取締役社長 川村 健太 氏

北海道旭川市出身。明治大学卒業。
株式会社カワムラホーム 代表取締役社長。
大正7年創業の同社において、4代目代表取締役として
就任後、既存事業にとどまらず、
新築・リフォーム・特殊建築といった住宅関連事業を軸に、
不動産事業やFPサポートデスク事業(保険事業)へと事業
領域を拡大。
「YOUトピアカワムラ」ブランドを確立し、事業の多角化と
収益構造の強化を推進。
その結果、5年間で売上300%成長を達成している。



「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、自社の未来を憂えています。

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、株式会社カワムラホームです。

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2年で粗利2,439万円、参入3年の半期が締まった段階では
前年同期比粗利成長率176%**を達成した

株式会社カワムラホームが、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、株式会社
カワムラホーム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？**株式会社カワムラホーム
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。

代表取締役社長 川村健太氏のインタビューは次ページへ

販促費0円&未経験でも仕組みで売れる！保険事業参入ストーリー

1 見えていなかった“機会損失”という現実

以前の私たちは、住宅契約のお客様に対する火災保険を、提携先の代理店にお願いしていました。

「住宅会社は家売るのが仕事。保険は専門の代理店に任せればいい」
とどこかで、そう思い込んでいたのかもしれません。

しかし、あるときふと数字を見返したときに、違和感を覚えました。
付保率は、わずか50%程度。つまり、せっかく住宅を購入いただいたお客様の半数にしか、保険が提案できていなかったのです。

さらに、ようやく契約に至ったとしても、手数料は折半。
本来であれば自社で得られるはずの収益を、大きく取りこぼしている状態でした。

「このままで本当にいいのか...？」

そう思いながらも、具体的な打ち手が見えず、気づけばその状態が“当たり前”になっていました。

2 転機となった、ある一つの出会い

そんな中、たまたま参加した株式会社船井総合研究所のセミナーで、状況は一変します。
そこで語られていたのは、**住宅会社が保険事業を内製化し、大きく収益を伸ばしている事例**でした。

正直、最初は半信半疑でした。

「本当にそんなことができるのか？」

「保険なんて、専門知識がないと無理じゃないか？」

ただ、話を聞けば聞くほど、これまで自分たちが見てこなかった“可能性”が見えてきたのです。

- ・**住宅購入というタイミングは、人生で最も保険ニーズが高まる瞬間であること**
- ・**すでに自社には“見込み客”が存在していること**
- ・**仕組みさえあれば、未経験でも再現できること**

に気づいたときには、「これはやるべきだ」と確信に変わっていました。
その場で、株式会社船井総合研究所の力を借りながら、保険事業へ参入することを決意しました。

販促費0円&未経験でも仕組みで売れる！保険事業参入ストーリー

3

踏み出す前の迷いと葛藤

とはいえ、決断したからといって、
当時、保険事業を任せたのは2名の社員。
しかも、どちらも保険は完全未経験で、ほぼ新卒の社員でした。
商品知識もなければ、営業の進め方も分からない。
お客様に何をどう伝えればいいのか、まったく見当がつかない状態です。

そこで私たちは、
「人に依存しない仕組み」
を徹底的に作ることに振り切りました。

- ・住宅営業から保険担当へ繋ぐトスアップのルール化
- ・誰が話しても一定の質を担保できるトークスクリプト
- ・ロープレ・OJTを中心とした育成体制の構築
- ・案件管理の見える化と改善サイクルの徹底

いわば、「できる人が売る」のではなく、「仕組みが売る状態」を目指したのです。
最初はぎこちなかった取り組みも、繰り返す中で徐々に精度が上がっていきました。

4

わずか3カ月で起きた、劇的な変化

すると、取り組みを始めてからわずか3ヶ月後。
数字に明確な変化が現れます。
最大の課題だった火災保険の付保率は、**50% → 80%超へと大幅に改善**。
さらに、いきなり**単月粗利は120万円**を突破。
そして現在では、安定して90%前後の付保率を維持できるようになりました。
正直、ここまで短期間で成果が出るとは思っていませんでした。

さらに、火災保険の内製化と同時並行で、生命保険事業への参入の準備も進めていました。
火災保険で構築した仕組みを応用し、同じく「未経験でも提案できる型」を整備。
するとこちらも、**内製化からわずか3ヶ月で単月粗利140万円超**を達成。

「特別な営業力がなくても、ここまでできるのか」

この結果は、組織全体に大きな自信をもたらしました。

販促費0円&未経験でも仕組みで売れる！保険事業参入ストーリー

5 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。

「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。

6 参入2年で粗利2,439万円、一人当たり粗利生産性1,219万円達成！

参入2年目に入る頃には、保険事業も社内に徐々に定着し、数字も着実に伸び始めていました。しかしその一方で、次の課題も明確になってきていました。

当社は本社のある旭川に加え、札幌にも住宅店舗を展開していますが、

当時は旭川エリアのみに保険専任の人員を配置し、札幌エリアの案件についてはリモート対応に留めていました。

その結果、人口規模の大きい札幌エリアにおいて、思うように契約数を伸ばすことができていなかったのです。

そんな中、株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントから、

「旭川だけでは成長に限界がある」

「札幌にもリアル人員を配置すべき」という提案を受けました。

そこで、旭川を育成拠点とし、札幌へ人材を展開する方針に切り替えました。

販促費0円&未経験でも仕組みで売れる！保険事業参入ストーリー

この方針のもと、まずは札幌エリアでの採用を強化しました。

同時に、住宅営業に対して・保険事業の意義・連携の具体的な方法・トスアップの重要性を一つひとつ丁寧に説明し、連携体制を構築していきました。

その結果、これまで伸び悩んでいた札幌エリアでも、徐々に契約が生まれるようになっていきました。

こうした取り組みによって、参入3年目の半期終了時点で、

■ 保険事業手数料売上:前年同期比 179%

と保険事業は大きく成長を遂げました。内訳としては、

■ 火災保険:前年同期比 119%

■ 生命保険:前年同期比 262%

と、特に生命保険が大きく伸長しています。

正直なところ、当初はここまで粗利が伸びる事業になるとは想像していませんでした。しかし今では、安心して人員を投入できる事業になっています。そして何より、「まだまだ伸ばせる」「これからさらに成長していける」そう確信できる事業へと変わりました。

7

そして今、次のステージへ

保険事業に取り組んで、最も大きかったのは収益構造の変化です。住宅事業はどうしても、契約の有無によって売上が大きく変動します。一方で保険は、一度契約すれば継続的に収益が積み上がるビジネスです。この“ストック収益”が積み上がることで、会社全体の経営は安定していきました。

「今月は契約が少ないから厳しい...」

そんな不安に振り回されることが、確実に減っていったのです。

現在では、住宅からのトスアップに依存するだけでなく、保険代理店として独立した成長戦略も描けるようになりました。

今後は、

- ・提案領域の拡張(資産形成・保障の最適化)
- ・顧客との長期的な関係構築
- ・組織としての再現性のさらなる強化

などに取り組んでいき、「地域No.1の保険代理店」を本気で目指しています。

販促費0円&未経験でも仕組みで売れる！保険事業参入ストーリー

8 あのときの一步が、すべてを変えてくれました

振り返ってみると、最初の一步を踏み出すまでは、不安しかありませんでした。

「やったことがない」

「失敗したらどうしよう」

「本業に影響が出たらどうする」

そんな迷いを抱えながらも、一步踏み出したことで、景色は大きく変わりました。

もしあとき、何もせずに現状維持を選んでいたら——今のこの成果は、間違いなくありません。

もし今、

・保険はやった方がいいと思っているけど、踏み出せていない

・やってみたが、うまくいかなかった

・何が正解なのか分からない

そんな状況であれば、かつての私たちとまったく同じです。

だからこそお伝えしたいのは、「正しいやり方を知ること」で結果は大きく変わるということです。

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。

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、一步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。

このセミナーでは、私たちが実際に取り組んできた内容を、“再現できる形”でお伝えします。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。

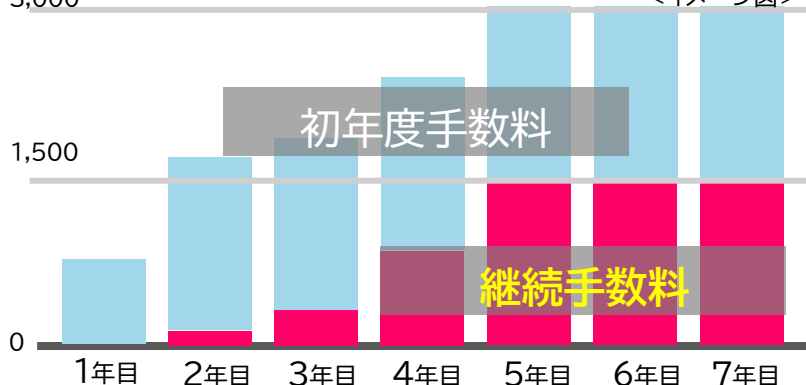
理由4 保険はストック収益！契約後も継続的な売上を見込むことができる！

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

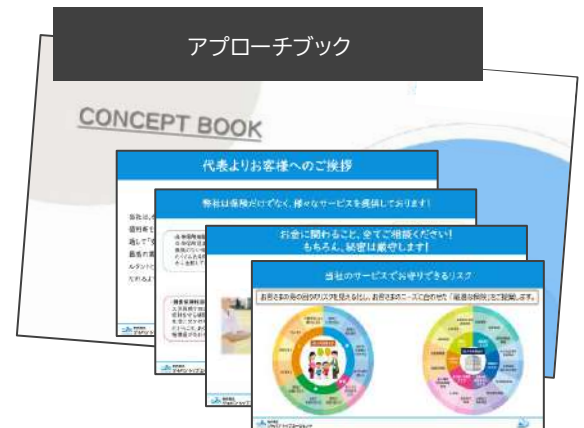


成功の
ポイント①

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

東京
開催

2026年

6月24日(水) 7月1日(水) 7月8日(水)

大阪
開催

7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
とです。

今回、冒頭にご登場いただいた、株式会社カワムラホームの代表取締役社長である川村健太氏
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？
- ☐株式会社カワムラホームの成長戦略と、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

ALLAGI株式会社様 本社:大阪府大阪市



代表取締役 谷上 元朗 氏

参入1年目粗利:1,500万円
参入2年目粗利:3,600万円
参入3年目粗利:5,900万円
参入4年目粗利:9,200万円(見込み)

私たちは、保険事業への参入当初は、まず保険会社との提携を通じて、案件のトスアップの流れを確立することに注力しました。参入2年目に入り、事業も内製化され、数字も徐々に上向き始めたものの、正直なところ、「このままでは、『もう一步、もうちょっとほしいな』という、もどかしい状況が続いていました。

しかし、参入3年目かつ**保険未経験者4名**で、私たちは目覚ましい成果を上げることができたのです。

具体的には、

- ・参入2年目で火災保険粗利1,425万円、生命保険粗利2,200万円
- ・参入3年目には火災保険粗利1,650万円、生命保険粗利4,250万円
- ・参入4年目には火災保険粗利2,200万円、生命保険粗利7,000万円(見込み)

という数字を達成しました。特に生命保険は、参入2年目から3年目のたった**1年で粗利がほぼ倍増(昨対193%)**、参入3年目から4年目までで**昨対165%**という、私たち自身も驚くほどの成長を遂げたのです。その鍵は、**【世帯単価】**にありました。

立ち上げ当初の基盤が固まった後、私たちは現状の停滞を打破するため、株式会社船井総合研究所のアドバイスを受け、「**資産形成**」という切り口の提案を徹底して行いました。具体的には、「資産形成」商品の提案率や契約率などプロセスを細かく分析し、単価アップのためのトークスクリプトを磨き上げ、ツールを積極的に導入し、これらの施策を一つ一つ丁寧に実行していきました。結果、なんと**平均世帯粗利単価が10万円から25万円へと、驚異の2.5倍アップ**を達成することができたのです。**確かに住宅契約と比べると1件あたりの単価は低いですが、それが積み重なることで経営に大きな効果を感じています。**

今後は、更なる専任者の増員、そして世帯単価の向上を目指し、日々邁進しています。

過去にセミナーへ参加いただいたお客様の声

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。

生保を売るという発想から、目的はお客様の資産形成のお手伝いをするという発想へ
とても納得しました。売買後の、お客様とのつながりができるという点もよいです。

生保を売るという発想から、目的はお客様の資産形成のお手伝いをするという発想はとても納得しました。売買後の、お客様とのつながりができるという点もよいです。

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。

「資産形成のお手伝い」は大儀名分になる。
中途半端に手を出すべきではない。やるなら本気でやる。
収益シミュレーションはやってみたい。

「資産形成のお手伝い」は大儀名分になる。中途半端に手を出すべきではない、やるなら本気でやる。収益シミュレーションはやってみたい。

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。

本業をより強化する為の取組としてアフター事業としての保険事業は重要と感じた
保険としての中身がより理解を深められたので、住宅・不動産からの売りの流れを上手に活用しながら進めていきたいです

本業をより強化するための取組としてアフター事業としての保険事業は重要と感じた。保険としての中身がより理解を深められたので、住宅・不動産からの売りの流れを上手に活用しながら進めていきたいです。

不動産事業との相性の良さ、取り組み易さに魅力を感じました。

不動産事業との相性の良さ、取り組み易さに魅力を感じました。

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。

東京会場・大阪会場 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

東京会場

2026年

6月24日(水)・7月1日(水)・7月8日(水)

大阪会場

2026年

7月10日(金)

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1日・7月8日・7月10日のゲスト講座は、6月24日ご登壇時に撮影した動画をご視聴いただきます。

船井総研グループ 大阪本社

サステナグローススクエア OSAKA

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兼ねますので、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

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

保険事業参入2年で粗利2500万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?
- ・未経験でも契約率50%・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?
- ・入社1年未満社員でも単月粗利200万円を作る育成手法とは?
- ・カワムラホーム、保険事業の成長戦略

株式会社 カワムラホーム 代表取締役社長 **川村 健太 氏**

大正7年創業の同社において、4代目代表取締役として就任後、既存事業にとどまらず、事業の多角化と収益構造の強化を推進。その結果、5年間で売上300%成長を達成している。



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?
- ・住宅不動産会社を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 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。



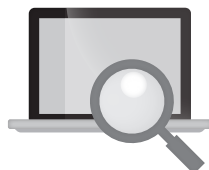
第4講座

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/141987>



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。