

一人当たり生産性 2千万円への道

人手不足時代
で目指す

AI活用で営業を見える化!

人材育成

契約率アップと即戦力育成を両立!

- ☑ AIによる商談分析で、成約に繋がるトークを可視化し自社の契約率UP!
- ☑ 社内知識や営業スキルをAIがテスト・評価し、育成の仕組み化を実現!
- ☑ 経験の浅い募集人でも短期間で売れる、属人化させない社内人材育成法!



株式会社Havanas
代表取締役 寺内 雄嗣 氏

AIが売れるリストを自動作成!

営業効率化

無駄のない超効率営業への道

- ☑ 眠っていた顧客データから、AIが自動車保険のターゲットリストを自動作成!
- ☑ リスト作成にかかる時間を大幅に削減し、営業の生産性を劇的にアップ!
- ☑ 狙うべき見込み客がひと目でわかり、アプローチの空振りを徹底排除!



株式会社ビジサポ
代表取締役 橋爪 宏明 氏

面倒な書類作成はAIにお任せ!

内務業務効率化

工数半減でフロント業務に集中

- ☑ 複雑な「顧客の加入保険一覧」をAIでスピード自動生成!かかる工数を1/2に削減!
- ☑ 事務作業の時間を半分に減らし、募集人がお客様と向き合う時間を倍増!
- ☑ 正確かつ迅速な一覧表作成により、追加提案のスピードと質が圧倒的に向上!



株式会社三友企画
代表取締役 水柿 貴之 氏

高生産性代理店の現場では何をやっているのか?

2026年AI最新事例を大公開

オンライン開催

2026年
8月 3日・6日・27日・31日

10:00~12:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)

AI活用で保険代理業務を

超・効率化

このようなことでお悩みのみなさまのためのセミナーです

自分が外出している間、
ほぼ何も進まない状況に
嫌気がさして
しまう



『次どうしますか?』と
聞かれるたび、結局自分で
やった方が早いな…
と感じてしまう



ベテランスタッフが
急に休むと、事務所が
パニックになる



せっかく採用できたのに、
教える時間がなくて
放置気味…
結局またすぐ
辞められてしまう



新規案件の見込みがあっても、
現場の余裕がなくて『これ
以上は無理だ』
とチャンスを
逃している



毎日、書類チェックと電話
対応で1日が終了。
本当はもっと経営や
営業に時間を
使いたいのに…



主催

保険代理店のためのAI実務活用セミナー

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. S143409

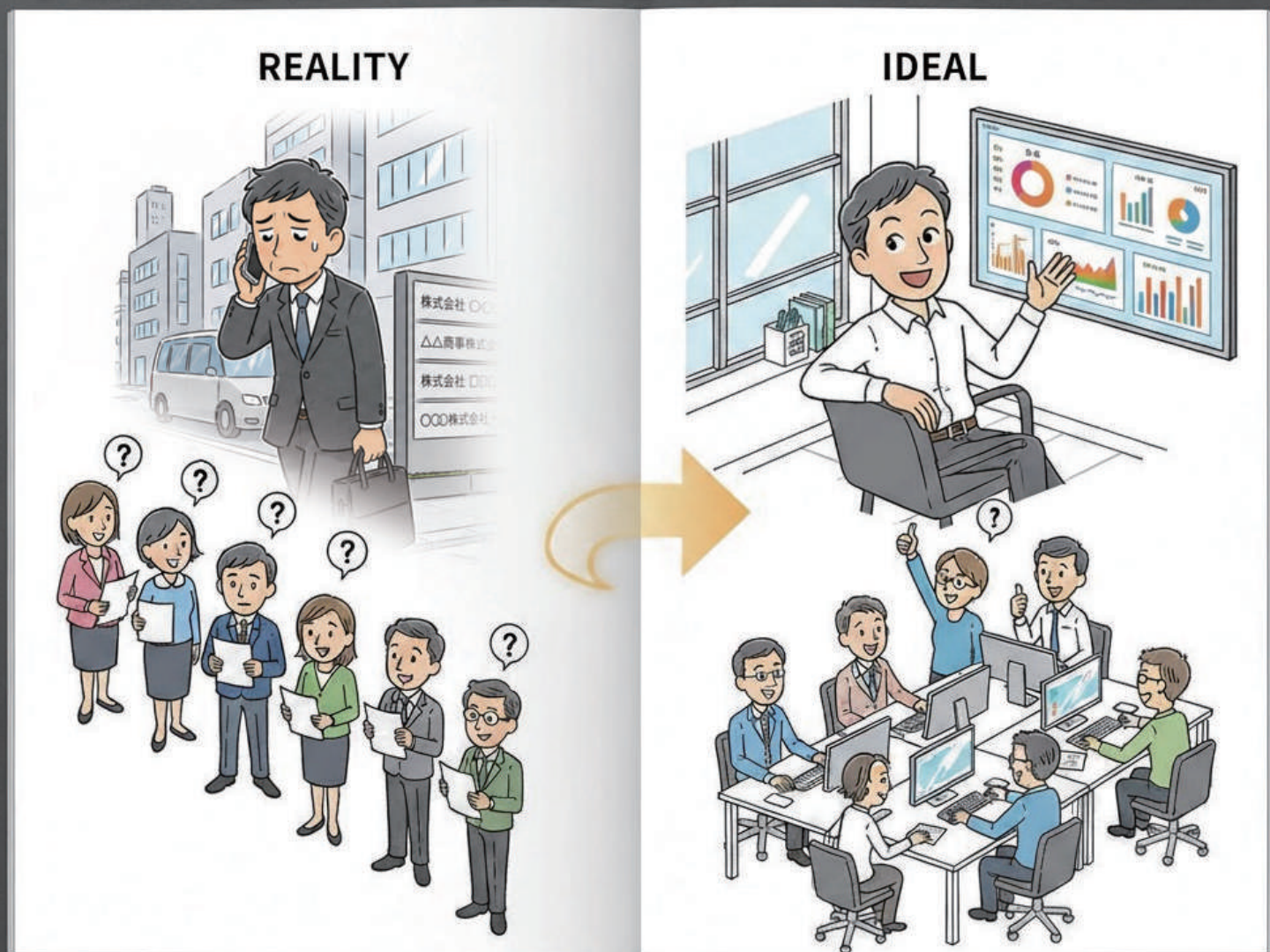
お申込みは
こちらから→



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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)

143409

今日も1番忙しい「募集人」として1日を終わめますか？



皆様の事務所の「属人度」チェックリスト

- ❑ **判断の渋滞**: 自分が外出している間、スタッフから「これどうすればいいですか?」というLINEや電話が止まらない。
- ❑ **ブラックボックス化**: 特定の担当者が休むと、その案件がどこまで進んでいるのか、書類がどこにあるのか誰もわからない。
- ❑ **「代表がやった方が早い」の呪い**: スタッフに教える時間を惜しんで、結局夜中に自分で書類をポチポチ作っている。
- ❑ **職人芸の放置**: 案件の進め方が各担当者の「マナー」や「クセ」に委ねられており、事務所としての統一したマニュアルがない。
- ❑ **補正まみれ**: ミスが発生した際、なぜそれが起きたかの仕組み改善ではなく、「次は気をつけて」という精神論で終わっている。
- ❑ **営業=自分**: 自分が動かない限り、新規の相談案件が1件も入ってこない仕組みになっている。
- ❑ **代表への依存過多**: 「もし自分が明日倒れたら、この事務所は1ヶ月もたない」という確信がある。

1つでも当てはまったら生産性2千万円の壁は突破できません…

4つの視点から 属人性を脱し→生産性を高める方法を大公開

営業力

契約率、契約単価アップ

品質

チェック体制の強化

工数

AI活用、定型化、分業

稼働

スケジュール管理、外注活用

開催日時

2026年 8月 3日(月)

2026年 8月 6日(木)

2026年 8月 27日(木)

2026年 8月 31日(月)

10:00~12:30
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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

生成AI活用で実現できること

- ・2026年最新保険代理店におけるAI活用情報
- ・AI活用で生産性を上げるために必要なこと
- ・生成AI活用において注意すべきこと
- ・付加価値を高めるためのAI活用

株式会社船井総合研究所

岩邊 久幸



第2講座

保険代理店での生成AI活用事例紹介①

- ・実際に現場で活用しているAIをご紹介します。

株式会社Havanas

代表取締役

寺内 雄嗣 氏



第3講座

保険代理店での生成AI活用事例紹介②

- ・実際に現場で活用しているAIをご紹介します。

株式会社ビジサポ

代表取締役

橋爪 宏明 氏



第4講座

保険代理店での生成AI活用事例紹介③

- ・実際に現場で活用しているAIをご紹介します。

株式会社三友企画

代表取締役

水柿 貴之 氏



第5講座

2026年最新版 保険代理店での生成AI活用事例大公開

- ・全国の保険代理店から集約した明日から使えるAI活用事例を連発公開
- ・Gemini、GPTなどのAIでも活用できるプロンプト作成のポイントを大公開

株式会社船井総合研究所

清水 勇輝



第6講座

明日から活用するために、「今」考えてほしいこと

- ・本セミナーの振り返り
- ・経営者がいま決断すべきこと
- ・明日からすぐに取り組んでほしいこと

株式会社船井総合研究所

岩邊 久幸



ご興味のある皆様は下記の方法でWebサイトをご覧ください



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/143409>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「143409」をご入力し検索ください。



【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)
※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。