

はじめに 保険業界で成長し続けるために

I 章 伸びる組織の作り方

株式会社ライフフラザホールディングス
代表取締役社長 今野 則夫氏

11

- 採用は第一印象と素直さを重視……………12
- 採用における1つの条件+3要素……………16
- ☆今野社長が語る『誰を採用しても売れるモデルをつくる』……………19
- トップの想いを独自性に変える……………21
- ☆今野社長が語る『想いが先、利益が後』……………25
- 組織の活性化は長所の進展から……………28
- ☆今野社長が語る『働きがいのある組織の作り方』……………31
- 対談 組織を率いるリーダーの資質……………34
- Column 私成功哲学「絶対に諦めない」……………42

II 章 圧倒的集客店舗の作り方

株式会社保険相談センター
代表取締役社長 村上 実氏

43

- お客様の来店がないのは当たり前……………44
- 集客を狭く深く集中させる……………48
- ☆村上社長が語る『成功の軌道に乗せるために実践したこと』……………51
- 集客と魅力の法則……………54
- ☆村上社長が語る『社員のレベルが集客力に比例する』……………57
- 成熟期の集客法……………60
- ☆村上社長が語る『社長がやるべき仕事』……………63
- 伸び続ける企業の集客法……………65
- ☆村上社長が語る『保険相談センターの集客戦略』……………68
- 対談 地域を巻き込む集客方法……………72
- Column 私成功哲学「保険に関わらずお客様に喜びを」……………78

III 章 トップセールスになる思考法

キーストーンフィナンシャル株式会社
代表取締役社長 大坪 勇二氏

79

- 売れない人の共通点……………80
- 入社5か月でトップセールスになる魅力の法則……………83
- 目標を達成し続ける人の共通点……………86

IV 章 保険が明日から10倍売れる方法

有限会社小山企画
代表取締役社長 北沢 克人氏

113

- ☆大坪社長が語る『営業力を身に付ける大量行動のススメ』…………… 89
- ☆大坪社長が語る『大量行動を成功させる自己管理法』…………… 92
- 営業の因数分解…………… 97
- トップセールスになる目標設定…………… 100
- ☆大坪社長が語る『誰でも売れるトップセールスのアプローチ法』…………… 104
- 対談 トップセールスになる素質は先天的か後天的か？…………… 107
- Column 私の成功哲学「真似することで成功への最短距離を走る」…………… 112
- 売れない人・企業のあべこべ思考…………… 114
- 商品力と営業力の密接な関係…………… 118
- ☆北尻社長が語る『利益率ワースト1の考え方』…………… 121
- ☆北尻社長が語る『紹介を縦と横に広げる方法』…………… 123
- 金融グローバル化に対応する…………… 127
- 対談 これからは情報と知識への投資が必要…………… 130
- Column 私の成功哲学「顧客利益最優先を貫く」…………… 136

V 章 保険代理店のWEB戦略

保険マンモス株式会社
代表取締役社長 古川 徹氏

137

- ネットの世界で起きている時流の変化…………… 138
- ☆古川社長が語る『WEB戦略の目的とは』…………… 142
- 好かれるHP・嫌われるHP…………… 146
- ☆古川社長が語る『代理店が取り入れるべきWEBコンテンツ』…………… 150
- 非競争の指名検索を狙え…………… 153
- ネットとリアルブランディング戦略…………… 155
- ☆古川社長が語る『保険マンモスの集客戦略』…………… 158
- 特化型サイトによる集客戦略…………… 161
- 対談 WEB戦略の考え方…………… 166
- Column 私の成功哲学「使命感と諦めないこと」…………… 172

VI 章 小さな保険代理店が繁盛する方法

伊藤保険株式会社
代表取締役社長 伊藤 由美子氏

173

地域密着型保険代理店の繁盛法則…………… 174

VII

理念経営で想いが実現する

- ☆伊藤社長が語る『伊藤保険の地域密着経営』……………179
- 地域の代理店こそチャンスがある……………182
- ☆伊藤社長が語る『小さな代理店こそ地域の強みを活かす』……………186
- ファン客が集まる代理店づくり……………188
- ☆伊藤社長が語る『お客様が集まる“ほけんFPカフェ”』……………191
- 地域密着型企業のメディア戦略……………196
- ☆伊藤社長が語る『伊藤保険のブランディング戦略』……………199
- 対談 地域密着型経営の極意……………202
- Column 私の成功哲学「成功事例を素早く取り入れる」……………206

株式会社SEIKO

代表取締役社長 内田 達雄氏

207

理念経営のススメ……………208

理念とビジョンの関係性……………211

☆内田社長が語る『想いを実現する方法』……………215

これからの成功法則……………218

☆内田社長が語る『スタッフがいキキキと働く企業づくり』……………221

対談 ビジョンを実現するコツ……………225

Column 私の成功哲学「理念・ビジョン・ごきげん」……………230

VIII

章 殻を破る収益拡大戦略

株式会社ネオライフプランニング
代表取締役社長 橋 定広氏

231

複数の戦略で収益の芽をつくる……………232

成功と失敗の関連性……………235

☆橋社長が語る『新しいことに取り組む覚悟』……………237

マーケットを創造する……………240

☆橋社長が語る『住宅ローン＋保険モデル』……………242

対談 住宅ローンショップで保険代理店はどう変わる？……………246

Column 私の成功哲学「先鞭をつけ一気に」……………251

おわりに……………253

● **企業データ**「テレビCM等で絶大な認知度。月 300 世帯以上が来店」

株式会社保険相談センター

| | |
|--------|---|
| 代表者 | 代表取締役社長 村上 実 |
| 本社 | 〒460-0008 名古屋市中区栄4-1-1 中日ビル6F TEL：052-259-7690, FAX：052-261-8700 相談・予約フリーダイヤル 0120- ^{ハナコ} 875- ^{ハナコ} 875 |
| 設立 | 平成11年10月21日 |
| 資本金 | 5,000万円 |
| 従業員数 | 80名（グループ総数。2011年7月1日現在） |
| 事業内容 | 生命保険の募集に関する業務 損害保険の代理業 |
| 支店 | ・東京新宿店（東京都新宿区西新宿1-19-5 第二明宝ビル1F） ・大阪梅田オフィス（大阪市北区梅田2-2-2 ヒルトンウエストタワー19F） |
| グループ会社 | 株式会社 家計の総合相談センター 株式会社 住宅相談センター 株式会社 相続相談センター 社労士法人 年金相談サービス 税理士法人 税金相談センター |
| 勧誘方針 | 私たちは、金融商品を販売する者としての社会的使命を自覚し、各種法令・諸規則を遵守するとともに、以下に定める勧誘方針に基づき、顧客および社会との永続的な信頼関係の構築につとめます。 |

● **企業データ**「来店型保険ショップのパイオニアにして、日本最大級」

株式会社ライフプラザホールディングス

| | |
|--------|--|
| 代表者 | 代表取締役社長 今野 則夫 |
| 本社 | 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル3階 TEL：03-5464-2511, FAX：03-5464-2477 |
| 設立 | 平成7年4月 |
| 資本金 | 6億4,700万円 |
| グループ人員 | 1,912名 |
| 展開ブランド | ほけんの窓口 123店舗 みんなの保険プラザ 55店舗 ほけんの専門店 27店舗 |
| 子会社 | 株式会社ライフプラザパートナーズ（資本金：2億1,024万円）、全国20拠点 |
| 事業内容 | 生命保険募集に関する業務／損害保険代理店業務／保険に関する総合的なコンサルティング／年金資金・資産運用に関する業務／法人・財務や相続・事業継承に関する保険によるコンサルティング／企業における顕在・潜在リスク診断／人材派遣 |
| 経営理念 | 保険代理店及び保険に携わる人々の社会的地位の向上をはかり、最高の顧客サービスと最高の職場環境を提供し、社会貢献致します。 |

● 企業データ「相続・贈与対策から驚異的な契約件数挙げ続ける」

有限会社小山企画

| | |
|---------|---|
| 代表者 | 代表取締役社長 北尻 克人 |
| 本社 | 大阪市中央区 |
| 設立 | 平成9年12月 |
| 資本金 | 300万円 |
| 従業員数 | 45名 |
| 事業内容 | ◇生命保険代理店（18社） ◇損害保険代理店（9社） ◇証券仲介業 ◇保険セールスパーソン向け教育・研修事業 |
| Mission | 世界中の一人でも多くの人々に資産形成の正しいアイデアと 現在において最適な金融商品を提供することにより、ひとりでも 多くの人々が経済的に豊かになることに献身する |
| 北尻社長の著書 | 「生命保険を5倍売る法～お客様最優先で紹介連鎖が止まらない！～」（株式会社新日本保険新聞社発行/A5判/152ページ/定価1,400円） “保険”生命保険セールスで成功するための心構え、見込客の発見からクロージングに至るまでの販売ノウハウや話法、連鎖紹介引き出し法を具体的に紹介しており、保険セールスパーソンのモチベーション&スキルアップだけでなく、機関長や教育担当者の朝礼話材や研修教材としても活用されている。 |

● 企業データ「年収5000万円超の営業パーソンを多数輩出」

キーストーンフィナンシャル株式会社

| | |
|----------------|---|
| 代表者 | 代表取締役社長 大坪 勇二 |
| 本社 | 〒107-0052 東京都港区赤坂2-19-4 FORUM赤坂8F(株)ホロスプランニング内 TEL: 03-6234-6399, FAX: 03-6234-6391 |
| 設立 | 平成18年7月 |
| 資本金 | 1,000万円 |
| 従業員数 | 4名 |
| 事業内容 | 営業・マーケティングおよび、金融サービスに関するコンサルティング |
| 経営理念 | 学びは人生を変える。 学びを普及させる。 営業マンの「ユーキャン」になる。 |
| 大坪社長の主な資格、役職など | ・日本FP協会認定CFP®/1級ファイナンシャル・プランニング技能士 ・MDRT日本会2002年大会委員長、2004年国際委員長 ・(株)ホロスプランニング 相談役 |
| | (IFAという金融サービスの新業態の実現を目指す一方、自身の経験をもとに「いくつかのルールを守るだけで凡人でも短期間でダントツの成果をあげる営業ノウハウ」をテーマに講演・セミナー活動中) |

● 企業データ「エリアと顧客層絞り、ブランディングで相談予約待ち」

伊藤保険株式会社

| | |
|-------------|---|
| 代表者 | 代表取締役 伊藤（野寄） 由美子 |
| 本社 | 〒440-0853 愛知県豊橋市佐藤町5-1-5 TEL：0532-61-7470, FAX：0532-61-4711 フリーダイヤル：0120-037-540 |
| 設立 | 昭和58年9月 |
| 資本金 | 1,000万円 |
| 従業員数 | 7名 |
| 事業内容 | ◇生命保険代理店（9社） ◇損害保険代理店（4社） ◇投資信託販売（有資格者販売） ◇ファイナンシャルプランニング事業 ◇住宅ローンアドバイス |
| 勧誘方針 | “難しい保険をわかりやすい言葉で”をモットーにゆりかごから墓場まで生活の変化にともなったライフプランの変わり目に適切なアドバイスと的確で中立な保険のご提案をできるように心掛けております。 加入後の保全や情報提供（HP、メールマガジン、セミナー等）も地域柄を意識しながら行っております。 |
| 伊藤社長の担当メディア | FM豊橋パーソナリティとして「やしの実イブニングトレイン」（PM5～9時 ON AIR中）。月刊マゴン「LIFE」連載中。情報サイトAllAbout（オールアバウト）でコラム執筆中。 伊藤由美子公式HP： FP伊藤由美子 で検索 |

● 企業データ「月間ページビュー150万誇るポータルサイトを運営」

保険マンモス株式会社

| | |
|--------|--|
| 代表者 | 代表取締役社長 古川 徹 |
| 本社 | 〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-2 品川MSビル6F TEL：03-5782-8500, FAX：03-5782-8501 |
| 設立 | 平成17年8月 |
| 資本金 | 3,580万円 |
| 従業員数 | 34名 |
| 提供サービス | 保険情報のポータルサイト「保険マンモス」運営 / 提携ファイナンシャルプランナーによる無料保険相談 |
| 事業内容 | 情報提供サービス業・情報処理サービス業 / 一般個人及び法人を対象とした生命保険・損害保険等の金融商品にかかわるコンサルティング事業 / マーケティングリサーチ及びそのコンサルティング業 / 人材の教育訓練・指導及び育成事業 / 各種イベント・セミナー・講演会の企画・制作・運営 / ファイナンシャルプランニング業 / 出版業及び広告代理業 |
| 経営理念 | 『保険マンモスは、金融全般に関する、「お役立情報」及び「お役立ちサービス」を、一人でも多くの人に分かりやすく、かつ喜んで頂ける形で、お届けして社会貢献をする。』『保険マンモスは、全社の競争力そのものである社員の能力向上に、全力で努める。』『保険マンモスは、会社の繁栄・発展とともに、全社員の物心両面での豊かな生活の実現を図る。』 |

●企業データ「競合極少の住宅ローンショップで手数料3億円超」

株式会社ネオライフプランニング

| | |
|----------|--|
| 代表者 | 代表取締役社長 橋 定拓 |
| 本社 | 〒460-0008 名古屋市中区栄3-18-1 ナディアパーク ビジネスセンタービル18F TEL：052-259-3980, FAX：052-259-3981 |
| 設立 | 平成12年5月 |
| 資本金 | 1,000万円 |
| 従業員数 | 42名（住宅ローンショップ含む） |
| 関連会社 | ネオライフモーゲージ株式会社（SBI住宅ローンFCショップ） 有限会社ナリーエンタープライズ |
| 事業内容 | 生命保険損害保険代理店事業（生命保険24社、損害保険15社、少額短期保険・共済4社）／投資信託の販売受託の斡旋・支援／住宅ローン販売代理店事業／保険取扱業者への経営支援事業／人材の育成・教育研修事業／会計事務所との協働【H&Sシステム】など |
| 勧誘方針（抜粋） | 私達は、金融商品を販売する者としての社会的使命を自覚し、各種法令・諸規則を遵守するとともに、勧誘方針に基づき、顧客および社会との持続的な信頼関係の構築に努めます。 【基本理念】 すべては、心豊かな人生のために |

●企業データ「独立からたった1年半で売上8倍、5億円に」

株式会社SEIKO

| | |
|----------|--|
| 代表者 | 代表取締役社長 内田 達雄 |
| 本社 | 〒550-0005 大阪市西区西本町1-2-17 サムティ本町グランドビル10階 TEL：06-6531-0119, FAX：06-6531-6528 |
| 設立 | 平成20年10月 |
| 資本金 | 500万円 |
| 従業員数 | 27名 |
| 事業内容 | ◎法人向け：コーポレートリスクサーベイ、退職金・年金コンサルティング、社員向けライフプラン教育等の企画・運営代行、各種セミナー開催、情報商材等の配信・販売 ◎個人向け：パーソナルリスクマネジメント、生命保険・損害保険コンサルティング、年金・資産運用コンサルティング、ファイナンシャルプランニング全般 |
| 経営理念（抜粋） | ・お客様の成功が私たちの成功、私たちの成功が会社の成功、会社の成功が社会への貢献 ・業界の明日を担うリードカンパニーとして、業界全体の地位向上に貢献いたします。 ・一人一人が、明るく、楽しく、気持ちよく、豊かな人生を生きる社会を創造します。 |
| 内田社長の取組み | 『夢を叶える7つの実践』夢を叶える…①保険（おやゆび保険）／SEIKO-Morning（メルマガ）②20コメールくらぶ（習慣形成）③願望の相対性理論ワンデイセミナー（自己啓発セミナー）／奇跡のご縁を楽しむ会（交流会）⑤かたりあげ・ど・らいぶ（対談CD）⑥夢かなステーション（ラジオ番組）⑦ありがとうカウンター（地球をごきげんにする、ありがとうプロジェクト） |