

30年後へ向けて発展をめざす

代理店経営者の皆さまへ

特別  
企画

次の時代へ生き抜くための

オンライン  
開催

# 「次世代代理店経営塾」

2021年5月スタート

## 会員募集のご案内

有限会社 保険ネットワークセンター

×

セブンスターズコンサルティング株式会社

Seven Stars Consulting All Rights Reserved

# ご挨拶

激変する保険業界において、30年後に向けて発展をめざす次世代代理店の皆さまを応援することを目的として、この度、会員制による「次世代代理店経営塾」を開催する運びになりました。

この経営塾では、主にビデオ講座やフォローアップ研修、スクーリング等を活用して、毎月代理店経営に関わるノウハウ・知識等を習得していただくことをめざしており、ビデオ講座は会員限定でいつでもどこでも何度でも視聴いただける仕組みをご提供いたします。また、講座内容に関わる各種資料や規則・規程・マニュアル、マネジメントツール等のご提供も予定しておりますので、必ずや皆さまのお役に立つものと確信しております。

さらには、内部監査サービスや、社員トレーニング、遺伝子検査等の多角化事業などについても、ご優待条件にてサービスのご提供が可能となっております。

只今、2021年5月スタートに向けて、積極的に参加していただける会員を募集しておりますので、是非、ご検討賜りますようご案内申し上げます。

有限会社 保険ネットワークセンター          代表取締役 宮宇地  覚  
セブンスターズコンサルティング株式会社      代表取締役 佐々木  篤史

# 「次世代代理店経営塾」 会員制度の概要

	項目	内容
1	目的	激変する保険業界において、30年後に向けて発展をめざす次世代代理店の皆さまを応援することを目的とし、代理店経営に関わるノウハウ・知識等を習得していただくことをめざします。
2	企画・運営	有限会社 保険ネットワークセンター セブンスターズコンサルティング株式会社（2社による協同運営） ※事務局:セブンスターズコンサルティング株式会社
3	対象	向上心を持って発展をめざす損害保険代理店経営者の皆さま
4	期間	2021年5月1日から1年間、以後、1年毎の自動更新
5	入会金・更新料	入会金 10,000円 以後、1年毎の更新時に 10,000円（ともに税別）
6	月会費 (口座振替)	従業員数 10名未満 : 10,000円/月、 10-20名未満 : 15,000円/月、20名以上:20,000円（ともに税別）
7	会員内での 名簿の共有	会員限定にて相互のコミュニケーションを促進するため会員名簿を会員内で共有します
8	会員専用サイト	セブンスターズコンサルティング株式会社のホームページ内に、会員専用のサイトを開設します。
9	ご入会条件	会員規約への同意・遵守及び秘密保持契約に同意いただくことを条件とします。

# 2021年度 コンテンツ概要(予定)

宮宇地 覚 氏 講師による

◆ビデオ講座(ビデオ視聴)

1回 1.5~2.0時間を予定、全5回のビデオ講座を実施します。

●フォローアップ講座(ZOOM)

ビデオ講座開催の翌月、ZOOMによるフォローアップ講座(1時間程度を予定)を全5回実施します。



■各種資料のご提供

全5回のビデオ講座に関する資料、並びに講座内で紹介する保険ネットワークセンターにて実際に活用している経営にかかわるマネジメントツール等を別途ご提供いたします。



◆スクーリング

1年間のまとめと振り返りとして、集合研修(半日)並びに情報交換会を開催します。



■メールによる相談受付

代理店経営に関わる課題について、随時、メールによる相談をお受けいたします。

必要に応じて、当方よりお電話をさせていただく場合もございます。(相談受付窓口:セブンスターズコンサルティング(株))



■月1回メルマガによる情報提供

代理店経営、態勢整備、営業力強化、営業ツール、遺伝子検査健康サポート事業などに関わるテーマについて、メルマガによる情報提供を行います。



# 2021年度 年間スケジュール(予定)

	2021年5月		2021年6月	2021年7月	2021年8月	2021年9月
内容	◆開講のご挨拶(※事前資料提供) ◆各種サービス内容のご紹介 ◆経営塾1回目 (ビデオ講座) 1.5~2.0時間		●フォローアップ講座 (ZOOM) 1時間	◆経営塾2回目 (ビデオ講座) 1.5~2.0時間	●フォローアップ講座 (ZOOM) 1時間	◆経営塾3回目 (ビデオ講座) 1.5~2.0時間
	2021年10月	2021年11月	2021年12月	2022年1月	2022年2月	2022年3月
内容	●フォローアップ講座 (ZOOM) 1時間	◆経営塾4回目 (ビデオ講座) 1.5~2.0時間	●フォローアップ講座 (ZOOM) 1時間	◆経営塾5回目 (ビデオ講座) 1.5~2.0時間	●フォローアップ講座 (ZOOM) 1時間	◆スクーリング (集合研修半日) (情報交換会) 専門家セミナー

## 【実施にあたってのお願い】

- ①スケジュール及び内容については、予告なく変更になる場合がありますのでご了承ください。
- ②ビデオは会員期間中は無制限で視聴可能。
- ③フォローアップ講座は、質疑・応答を含みます。
- ④2022年3月開催のスクーリングは集合研修(東京開催・任意参加)を予定していますが、新型コロナウイルスの状況により変更になる場合があります。また、ご参加にあたって受講料は不要ですが、交通費・宿泊費等は自己負担となります。

# 2021年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

2021年5月

## 第1回目

- ◆ 目指すゴールとその後の展開
- ◆ 組織変革到達イメージ
- ◆ 新しいスタイルの導入にあたっての「思いの宣言」
- ◆ 会社案内
  - ・なぜ会社案内と情報提供なのか
  - ・会社案内の作り方

2021年7月

## 第2回目

- ◆ 循環型営業の概要
  - ・情報提供の意味と目的
  - ・情報提供ツール
  - ・情報提供率100%にする方法

2021年9月

## 第3回目

- ◆ PDCAを恒常的に稼働させる方法
  - ・組織学習の必要性
  - ・アクションラーニングの進め方
  - ・アクションプランノートの使い方

2021年11月

## 第4回目

- ◆ リーダーシップとマネジメント
  - ・経営者のあるべき姿 (be)
- ◆ 具体的に何をすればよいのか (do)
  - ・セルフマネジメントの意味・目的
  - ・プロセス管理の意味・目的
  - ・日報の意味・目的
  - ・マーケット分析

2022年1月

## 第5回目

- ◆ セールスとマーケティングの方法
- ◆ コミュニケーションスキルの基本
- ◆ トレーニングの進め方

2022年3月

## スクーリング

- ◆ 1年間のまとめと振り返り
- ◆ 今後の改善計画の策定
- ◆ 専門家セミナー

【お願い】内容については予告無く変更になる場合がありますのでご了承ください。

# 2022年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

2022年5月

## 第1回目

- ◆法人開拓の5ステップ
  - ・法人マーケット開拓取り組みについて
  - ・「保険管理」とは
  - ・法人提案用ツールについて

2022年7月

## 第2回目

- ◆法人向けサービス
  - ・財務対策におけるリスクマネジメント
  - ・生命保険契約が法人の財務面に与える影響

2022年9月

## 第3回目

- ◆人事考課と給与体系
  - ・人事考課制度、給与体系の手引き
  - ・フィードバック
  - ・社員アンケート
  - ・評価表ツール

2022年11月

## 第4回目

- ◆自社の引受け基準の策定
  - ・自社引受基準とは
  - ・基準策定で大切なこと
  - ・HNC基準事例
  - ・HNC標準仕様＝コンサルティングセールス
- ◆代理店M&A
  - ・基礎知識
  - ・契約書等のひな型
  - ・経営統合をする上で最も大切なこと
  - ・保険会社の理解を得るコツ
  - ・経営統合成功事例

2023年1月

## 第5回目

- ◆これからの代理店経営
  - ・時代の変化を見据えた方向性
  - ・事業領域と本業を支える多角化モデル
  - ・最新のHNCの事例紹介

2022年3月

## スクーリング

- ◆1年間のまとめと振り返り
- ◆今後の改善計画の策定
- ◆専門家セミナー

【お願い】内容については予告無く変更になる場合がありますのでご了承ください。

# 2023年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

講師:セブンスターズコンサルティング(株) 佐々木

2023年5月

第1回目

- ◆ランチェスター戦略基本編①
  - ・ランチェスター戦略の原点
  - ・ランチェスター法則
  - ・活用事例

2023年7月

第2回目

- ◆ランチェスター戦略基本編②
  - ・前回振り返り
  - ・市場シェアの7つのシンボル目標値
  - ・強者の戦略、弱者の戦略
  - ・活用事例

2023年9月

第3回目

- ◆地域戦略編①
  - ・前回振り返り
  - ・地域戦略の目標と5原則
  - ・7つの商圈とテリトリー戦略
  - ・活用事例

2023年11月

第4回目

- ◆地域戦略編②
  - ・前回振り返り
  - ・地域戦略のノウハウ
  - ・三点攻略法
  - ・商圈の分析
  - ・活用事例

2024年1月

第5回目

- ◆シェアアップ戦略編①
  - ・前回振り返り
  - ・代理店・特約店の考え方
  - ・市場シェアの調査方法
  - ・ローラー調査とは

2024年3月

スクーリング

- ◆1年間のまとめと振り返り
- ◆今後の改善計画の策定
- ◆専門家セミナー

【お願い】内容については予告無く変更になる場合がありますのでご了承ください。

# 2024年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

## ランチェスター戦略コース

講師:セブンスターズコンサルティング(株) 佐々木

2024年5月

第1回目

- ◆シェアアップ戦略編②
  - ・前回振り返り
  - ・シェアアップ戦略のプロセス
  - ・Aa店率とは
  - ・活用事例

2024年7月

第2回目

- ◆営業戦略編①
  - ・前回振り返り
  - ・営業担当者の攻撃力の法則
  - ・戦略2:戦術1の原則
  - ・営業パーソンの5大戦法
  - ・活用事例

2024年9月

第3回目

- ◆営業戦略編②
  - ・前回振り返り
  - ・販売情報の収集
  - ・顧客管理
  - ・活用事例

2024年11月

第4回目

- ◆営業戦略③
  - ・前回振り返り
  - ・新規開拓4回訪問の原則
  - ・活用事例

2025年1月

第5回目

- ◆市場参入の基本原則
  - ・プロダクトサイクル曲線とゲーパチョキ理論
  - ・多角化の技術
  - ・TP(ターニングポイント)のを見つけ方
  - ・活用事例

2025年3月

スクーリング

- ◆1年間のまとめと振り返り
- ◆今後の改善計画の策定
- ◆専門家セミナー

【お願い】内容については予告無く変更になる場合がありますのでご了承ください。

# 2024年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

## 代理店経営コース

<p style="text-align: center;"><b>2024年5月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>第1回目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆代理店業務の標準化①           <ul style="list-style-type: none"> <li>・業務の棚卸とは(ビデオ)</li> <li>・業務の棚卸の考え方</li> <li>・担当業務棚卸表ツールの使い方</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>2024年7月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>第2回目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆代理店業務の標準化②           <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業・事務別版の作成の仕方</li> </ul> </li> <li>◆代理店BCP           <ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的な考え方</li> <li>・BCP策定のポイント</li> <li>・HNC(地震噴火津波)版BCPマニュアル</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>2024年9月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>第3回目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆代理店業務の標準化③           <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業版・事務版からの重複業務の洗い出し</li> <li>・役割分担・責任の範囲の決め方</li> </ul> </li> <li>◆事故対応のマニュアル化           <ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的な考え方</li> <li>・実践方法</li> </ul> </li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>2024年11月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>第4回目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆代理店業務の標準化(棚卸表)からの態勢整備           <ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的な考え方</li> <li>・規定と業務マニュアルの関係</li> <li>・業務マニュアル作成(事故・BCP含む)</li> <li>・適正な募集プロセスと使用ツール</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>2025年1月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>第5回目</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆内部監査のポイント           <ul style="list-style-type: none"> <li>・HNCの内部監査方法</li> <li>・監査後のPDCA</li> </ul> </li> <li>◆外部監査の使い方           <ul style="list-style-type: none"> <li>・なぜ外部監査か</li> <li>・態勢整備充実へのつなげ方</li> </ul> </li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>2025年3月</b></p> <p style="text-align: center;"><b>スクーリング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆1年間のまとめと振り返り</li> <li>◆今後の改善計画の策定</li> <li>◆専門家セミナー</li> </ul>

# 2025年のビデオ講座 & スクーリングの概要(予定)

2025年5月

第1回目

- ◆保険代理業から保険管理業へ①
  - ・保険管理の意味・目的・理念を学び、理解する
  - ・生損保総合保険代理店の使命・役割を考える

2025年7月

第2回目

- ◆保険代理業から保険管理業へ②
  - ・法人のお客様に対して、どうあれば良いのか
  - ・保険管理に必要な要素について
  - ・実現するための基準作り

2025年9月

第3回目

- ◆保険代理業から保険管理業へ③
  - ・ヒアリングやリスク診断レポートの意味や目的と作成方法
  - ・生命保険の税制の理解
  - ・生保管理表作成方法

2025年11月

第4回目

- ◆保険代理業から保険管理業へ④
  - ・保険管理の視点からの、退職金制度
  - ・退職金制度の意義・目的
  - ・退職金の財源への影響
  - ・退職金制度と生命保険

2026年1月

第5回目

- ◆保険代理業から保険管理業へ⑤
  - ・保険管理を行う上でのBE(あるべき姿)
  - ・過去の事例から、その可能性を考察する
  - ・自社の将来像を考える

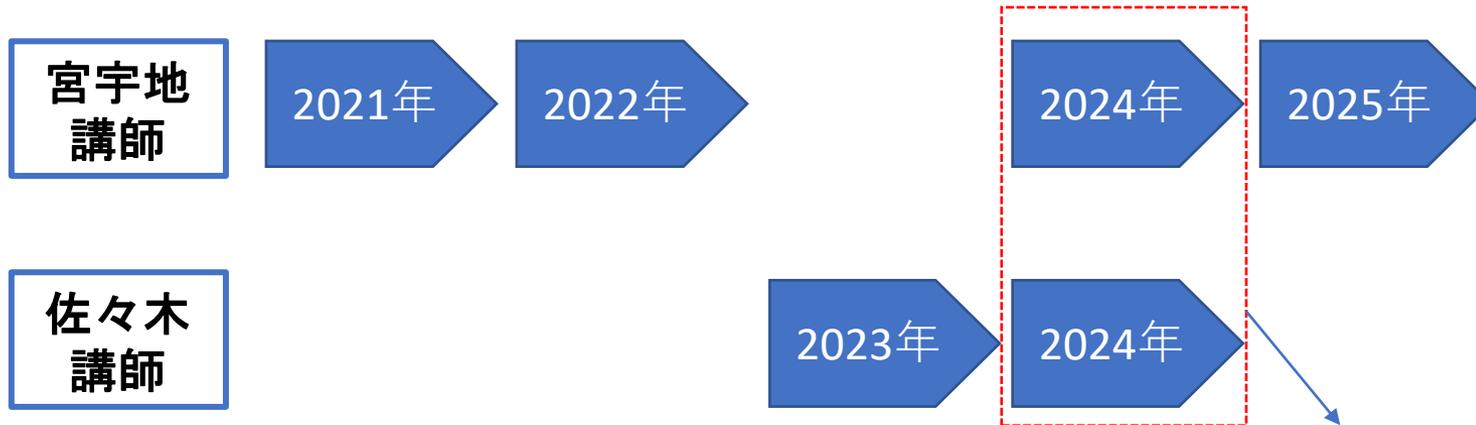
2026年3月

スクーリング

- ◆1年間のまとめと振り返り
- ◆今後の改善計画の策定
- ◆専門家セミナー

【お願い】内容については予告無く変更になる場合がありますのでご了承ください。

# ビデオ講座の留意事項



※2024年は、二つの講座が同時並行で展開されます！

- 研修資料等、講座の視聴に必要な教材は、会員専用のサイトにアップしますので、事前にダウンロードしてから視聴ください。
- ビデオ講座を会員専用のサイトにアップする際は、事前にスケジュールをお知らせいたしますので、よろしくお願いいたします。

# 会員の皆さまがご利用いただける各種サービス

※下記はセブンスターズコンサルティング株式会社が提供させていただくサービスです。

## ■態勢整備 内部監査サービス

ご優待料金にてサービス利用いただけます。

- 内部監査サービス(1年に1回監査実施)
- 態勢整備支援、各種規程・マニュアル等作成支援
- FD宣言策定支援コンサルティング

## ■遺伝子検査キット販売会員制度

ご優待条件で入会いただけます。

## ■ストレスチェック導入・産業医紹介

## ■オーダーメイド健康食品販売取扱

## ■健康相談ダイヤルサービス販売取扱

ご優待条件で多角化商材をお取扱いただけます。

## ■営業支援コンサルティング&各種研修実施

ご優待料金にてご利用いただけます。

- 循環型セールス導入&定着コンサルティング&研修
- 法人開拓強化コンサルティング&研修
- 保険代理店の営業戦略策定コンサルティング&研修
- 保険代理店のためのランチェスター戦略コンサルティング&研修
- 業務標準化支援コンサルティング&研修
- 事業多角化戦略の立案・実行コンサルティング&研修
- 管理職研修、営業スキル研修

- 会社案内作成支援
- 営業ツール&PIPメーカー作成支援  
(プロシージャー提供、アバター動画等)
- 各種情報提供ツールのご提供
- 顧客分析支援
- 人事評価制度構築支援
- 宮宇地氏の書籍・DVDの割引販売
- セブンスターズの書籍・DVDの割引販売

※ マーケティング提携税理士紹介サービスもご利用頂けます！

# 講師陣のご紹介

有限会社 保険ネットワークセンター

代表取締役 宮宇地 寛 <<(一社)香川県損害保険代理業協会 常務理事>

実績(著書・DVD)



セブンスターズコンサルティング株式会社

代表取締役 佐々木篤史

シニアコンサルタント 平野芳生

- (一社)日本内部監査協会 金融内部監査士
- (独) 中小企業基盤整備機構 実務支援アドバイザー
- (特非)ランチェスター協会 認定インストラクター
- (一社)日本地域活性化推進企業 認定専門家メンバー

- (特非)ランチェスター協会 認定インストラクター
- (一社)日本リスクマネジャ&コンサルタント協会 リスク診断士



新日本保険新聞社「代理店経営情報 シンニチ代理店版」  
『選ばれる地域NO.1 代理店づくり～営業戦略編～』を連載中!



佐々木篤史



平野芳生

## ご入会時の特典



代理店経営のBe(あるべき姿、目指すべき姿)  
「保険代理店の豆单」

～理念が技術を高め、技術が理念を磨く～

**無料進呈いたします！**

一般書店やインターネットサイトでは、絶対に購入できない  
幻の名著を無料進呈いたします！  
ただし、数に限りがございますので、無くなり次第、終了！

# ご入会の流れ

①「会員募集案内」をメールにてご送付 & ご案内

②入会希望受付(代表メール: info.ssc@seven-stars.co.jp)に会社名・電話番号・メールアドレスを記載してご連絡ください。

③「会員規約」「入会申込書」「誓約書」を、メールにてお送りいたします。

④「会員規約」をご確認いただき、「入会申込書」「誓約書」に所定の事項をご記入のうえ、弊社あてメール(又はFAX)にてお送りください。

メール: info.ssc@seven-stars.co.jp FAX: 03-6809-4808

⑤入会金・初回月会費に関する「ご請求書」、「口座振替依頼書」をお送りいたします。(口座振替依頼書は郵送いたします)

お振込期限日 : 2021年4月23日(金)までにお振込をお願いいたします。

口座振替依頼書のご提出期限 : 2021年4月23日(金)事務局必着

# 会員募集期間等、その他

項目	期間
会員募集開始・締切(期限)	2021年2月15日(月)～2021年4月16日(金)
初期費用&口座振替開始月	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入会金:10,000円+消費税</li> <li>・5月分:従業員規模に応じた月会費+消費税</li> <li>・6月分:6月分より口座振替を開始(シャープファイナンス社) 〈シャープファイナンス(株):SFC集金代行システム〉 <a href="https://www.sfc.sharp.co.jp/">https://www.sfc.sharp.co.jp/</a></li> </ul>
ご入会書類手続き完了期限	2021年4月23日(金)
ご入会時の特典発送	特典の書籍は、5月初旬に一斉に発送予定 「保険代理店の豆単」(宮宇地 覚著)
会員専用サイト	2021年5月より運用開始予定 会員専用のID、パスワードを入力することにより利用可能
その他	その他、必要に応じて、随時情報発信をいたします。

## 「次世代代理店経営塾」 運営事務局

セブンスターズコンサルティング株式会社

担当 : 平野、佐々木

〒108-0014 東京都港区芝4-6-16-801

TEL 03-6459-4965 FAX 03-6809-4808

メール [info.ssc@seven-stars.co.jp](mailto:info.ssc@seven-stars.co.jp)

URL <https://sevenstars-consulting.com>