

国内最大規模の保険業界向けセミナー

RING OS

第22回 RINGの会

オープントピックセミナー

メインテーマ

実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

OPEN SEMINAR
from YOKOHAMA

2021

7/3 sat.

パシフィコ横浜からライブ配信

12:45 開演

セミナー情報はこちらから

RINGの会

検索

主催：一般社団法人 RING の会

RING

Risk management Insurance Network Group

第22回 RINGの会 オープントピックセミナー

実践DX
～進化を遂げる事業者たち～

会長挨拶

本日は「第22回 RINGの会オープントピックセミナー from YOKOHAMA」へようこそお越し下さいました。1年のブランクを経てオープントピックセミナーが戻ってきました。ライブ配信という形ですが、場所は、RINGの会にとっての聖地、パシフィコ横浜国際大ホール。今年も、いつもと変わらない熱いセッションで、スピーチな4時間をお楽しみください。リアルにお会いしての開催を目指しておりましたが、コロナ禍の中、各地から集まっていたいのは難しいと判断し、オンライン開催と致しました。

ただ、少しでもいつもの臨場感をお伝えなく、開催方法に工夫を凝らしました。パネルディスカッションは登壇者が会場にリアルに集結、生で熱い議論を展開します。また展示ブースは、スポンサー企業が1つのセッションを提供する形に変更、視聴者の皆さんに価値ある情報を得る場をネット上に生み出します。

さて、今年のセミナーテーマは「実践DX～進化を遂げる事業者たち～」を掲げています。

2019年のこのセミナーで、我々は、デジタル革命の下で世の中が劇的に変わること、そしてその下で、保険代理店のビジネスモデルもまた大きな変革の時を迎えることについて触りました。今、コロナ禍は、わが国のデジタル化の遅れを浮き彫りにしています。そして、デジタルトランスフォーメーションの略語であるDXという言葉が広く浸透し、行政・教育・医療分野を中心にすべての産業分野で加速度的にDXが進み始めています。そこでセッション1ではDXの波に乗る進化系の保険代理店に登場いただきます。彼らが、いかにしてDXを武器にし、結果に結びついているのかを学ぶことができます。この1年、デジタル面談とオンライン募集が一気に進みました。顧客とのタッチポイントが変化した今、そしてさらに加速するこれからの時代において、保険代理店が成功するヒントを探ります。またセッション2では保険代理店からマルチタスク経営へと進化して来た事業者に登場いただきます。保険業界がDXを遂げた時に我々保険代理店は存在しているのかを問い合わせ、DXの時代に生きる保険代理店の経営者が進むべき道を探ります。

デジタルシフトが待ったなしで進んでいる今、今後をどうするか悩んでいる時間はないかもしれません。「この環境に乗りかねないか！乗るでしょ！」このセミナーでその判断が正しいと確信できるプログラム構成としました。業界情報を得る機会が少なくなっている状況の中で最新のトレンドを視聴いただき、これからの経営のヒントにして頂きたいと考えております。

そして、まさにパンデミックであるコロナ禍を乗り越え、近い将来リアルで皆様にお会いできる日を楽しみにしながら、RINGメンバー全員の想いを込めて配信します。

それでは本年もスピーチの効いたハーモニーを是非ご堪能下さい！！

令和3年7月3日（土）

一般社団法人 RING の会 会長

小坂 孝





～進化を遂げる事業者たち～

スポンサー企業紹介

MS&AD

あいおいニッセイ同和損保

 SD
Financial Technology

MS&AD 三井住友海上

 KABTO

 東京海上日動



HAREL

 SOMPO

AIG





～進化を遂げる事業者たち～

スポンサー企業紹介



株式会社アイリックコーポレーション

 一般社団法人
確定拠出年金教育支援協会

 FUJIFILM
富士フィルムシステムサービス株式会社

 NN

 保險簿
IB inc.

 SEVEN STARS



実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

セミナープログラム

LIVE STREAMING
12:45～13:00

OPENING
オープニング・連絡事項

RINGの会 会長 小坂 学
オープニングセミナー実行委員長
永井 伸一郎

LIVE STREAMING
13:00～14:00

Session 1
代理店パネルディスカッション

実践！代理店DX
～デジタルシフトする進化系代理店に学ぶ～

コーディネーター：土川尚己 名案企画 株式会社 代表取締役
パネラー：林大輔 株式会社 カスタマーリンクス 代表取締役
パネラー：渡辺健一 株式会社 Miriz 代表取締役



LIVE STREAMING
14:00～14:30

intermission
休憩

スポンサー動画配信

LIVE STREAMING
14:30～15:30

Session 2
パネルディスカッション

事業者の進化
～DXの時代に生きる経営者に必要なもの～



コーディネーター：安東邦彦 株式会社ブレインマークス 代表取締役
パネラー：加藤弘幸 株式会社京応 代表取締役
パネラー：尾花政篤 株式会社hokan 代表取締役

LIVE STREAMING
15:30～15:45

BRIEFING
ブリーフィング
(zoomセッションについて)

RINGの会 会員 中村博道
RINGの会 会員 井上遙

LIVE SESSION
15:45～17:15

Session 3
zoom展示会

zoom展示会
～保険業界の最先端の情報が集結～

セミナーに関する問い合わせ先（システム部）
application@ring-web.net



実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

Session 1

実践!代理店DX

～デジタルシフトする進化系代理店に学ぶ～

13:00～14:00

パネラー紹介

林 大輔 株式会社 カスタマーリンクス 代表取締役

2008年9月、パナソニックの電子回路設計者から AIG エジソン生命に26歳で転職。入社同月リーマンショックが発生し、1年半近く低迷が続くがお客様のアフターフォローを徹底して続け、MDRT会員9年連続達成(2021年度COT会員)。2014年3月、「心行き届いたアフターフォロー」をテーマに株式会社カスタマーリンクスを設立。東京丸の内本社の他、全国7拠点に支社を構える。現在78名。生損保代理業、証券仲介業、銀行代理業、その他電気料金、不動産投資、葬儀、宝飾品等アフターフォローから生じたニーズにワンストップで対応。



渡辺 健一 株式会社 Miriz 代表取締役 (MDRT3名 COT1名)

二度の転職を経てアメリカへ留学。帰国後、東京海上の研修生を経て2004年渡辺総合保険事務所に入社。自動車保険中心のポートフォリオ改善を果たし、生産性を2.5倍にするも、組織改革に失敗して離職者が増加。以後理念経営にシフトし、社名をMirizに変更して来店型新社屋を建立。2018年異なる可能性を目指して人口3万人の街から108万人都市、仙台市に進出。地域の中小企業の発展と人々の豊かな暮らしに貢献すべく奮闘中。世界42カ国を胸相撲しながら行脚している。



コーディネーター：土川 尚己 名案企画 株式会社 代表取締役

新卒で損害保険会社入社。代理店さんにかわいがってもらないうがらも口八丁手八丁でキャンペーンゴリ押し営業。保険会社主導の合併で疲弊する代理店さんを見て大いなる反省と危機感を抱き、本気で支援せねばと一念発起し起業。個人事業→共同創業→分裂→再起業→ストレスで歯を食いしばりすぎて奥歯4本破損→残高32円首の皮一枚→運と縁と死ぬ気でV字回復→現在3社経営。楽しくない仕事はやらない主義。得意なのは社名の通り名案を企画すること。



セミナーのポイント

最近流行りなので「DX」と言っているだけで、保険ビジネスがデジタルによってどう変わるのが、実は明確なビジョンが見えていないという人は少なくないでしょう。zoomで面談をすればそれはDXなのか、保険会社のアプリをお客さまにインストールさえすればいいのか。コロナ禍をきっかけにハンコがなくなり、リモートワークなる新たな働き方が広がる中で、保険を含めた金融サービスはどう変わっていくのでしょうか。いや、どうえていくべきなのでしょうか。なかなか明確な答えがない中においても、急激な環境変化を追い風として新たな取組を始めた2名のパネラーに、その目的と狙いを探っていきます。

実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

Session 2

事業者の進化

～DXの時代に生きる経営者に必要なもの～

14:30～15:30

パネラー紹介

加藤 弘幸 株式会社 京応 代表取締役

1965年生 三重県出身。大学卒業後、新卒研修生として東京海上火災入社。25歳で代理店として独立するも業績不振で月収5万円。保険営業の苦い経験を元に集客型保険webサイトを構築。単一サイトで収益9桁を達成する。2017年日本健康経営を創業。近年ではSNSマーケティング、特にLINE公式アカウント、YouTubeをベースにしたビジネスコンサルティングを展開。10年後の事業継承を目指し、日本の経営研究会で研鑽を重ねながら経営者としての資質向上を図る。著書「行列ができる保険代理店の作り方」



尾花 政篤 株式会社 hokan 代表取締役

1991年生 東京都出身。大学卒業後、株式会社ペイカレント・コンサルティングで保険会社を対象としたマーケティング・IT戦略立案やIT投資管理に従事。2017年株式会社 hokan 設立。保険代理店向けの顧客・契約管理システムhokanを開発・提供。ミッションは“保険業界をアップデートする”。金融街大手町にあるFINOLABでのInsurTech Startup Meetupの共催や保険APIの普及を目指すInsurance API Organizationの共同運営など保険業界全体でのテクノロジー活用推進にも取り組んでいる。



コーディネーター：安東 邦彦 株式会社ブレインマークス 代表取締役

1970年生 大阪府出身。大学卒業後、建設機械レンタル会社に入社。24歳で独立して通信販売会社を設立。通信販売事業を手がけ成長させた後、営業担当取締役として、ITベンチャー立ち上げに参画。2001年に中小企業支援に特化したコンサルティング会社、株式会社ブレインマークスを設立。年商1億から5億円で伸び悩む中小企業を中心に「年商10億円を実現する仕組みづくりを支援」している。独特的のコンサルティング手法で年間50講演を超える講演をこなす傍ら、経営塾、個別コンサルティングを行なっている。



セミナーのポイント

RINGの会を代表する会員による、DX時代の代理店経営を展望するパネルディスカッションです。わかりやすい解説と、秀逸なまとめて定評のある尾花氏が、冷静かつ大胆に保険業界を斬ります。そして、DXの時代を経て、私たち保険代理店のビジネスがどのように変化していくかを展望するために、自社を保険代理店から事業者のためのコンサルティングファームに進化させてきた加藤氏の経営姿勢に、そのヒントを探ります。保険代理店のみならず、広く事業者に経営の支援を行う安東氏が、DXの時代に必要とされる経営姿勢を、保険代理店の枠を超えて広く事業者としての目線でとらえ、解いていきます。

実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

Session 3

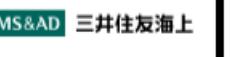
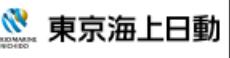
zoomセッション出展社リスト

15:45～17:15 

～保険業界の最先端の情報が集結～

参加したいブースのタイトルをクリックしてください。
タイトルをクリックしてもZOOMセッションに入れない方は[こちら](https://seminar.ring-web.net)
(<https://seminar.ring-web.net>) を参考にしてください。



AD'sプランチ	ICT(情報通信技術)を活かした攻めの経営を実現するシステム	三井住友海上のDXスタイルとSDGs経営取組支援	DX促進に繋がる態勢整備関連サービス
■あいおいニッセイ同和損害保険株式会社  あいおいニッセイ同和損害保険	■SDフィナンシャルテクノロジー株式会社 	■三井住友海上火災保険株式会社 	■株式会社カブト 
超AIプランニングとTNEXTで実現する代理店のミライ	【RINGの会】hokan プロダクト紹介	社長！いつまで走り続けますか？	Sompo × DX= 安心・安全・健康のテーマパーク
■東京海上日動火災保険 	■株式会社hokan 	■HAREL株式会社 	■損保ジャパン株式会社 
LINE公式アカウントで革新する保険代理店のDX戦略	AIG損保のプロチャネル戦略	次ページへ 	
■株式会社京成 	■AIG損害保険株式会社 		

実践DX

～進化を遂げる事業者たち～

Session 3

zoomセッション出展社リスト

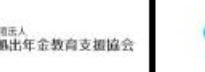
15:45～17:15 

～保険業界の最先端の情報が集結～

参加したいブースのタイトルをクリックしてください。



タイトルをクリックしてもZOOMセッションに入れない方は[こちら](https://seminar.ring-web.net)
(<https://seminar.ring-web.net>) を参考にしてください。

生保一括試算システム「AS-BOX」～募集文書付きで、DX時代のオンライン面談対応～	15分でわかる！ “いま”中小企業に必要な資金対策「かうじそふ」	広がる・繋がる・DCコンサルタント®	お客さまの信用残高が増える好循環「かかりつけ保険担当者」
■株式会社アイリックコーポレーション 	■エヌエヌ生命保険株式会社 	■一般社団法人確定拠出年金教育支援協会 	■保険簿・株式会社IB 
富士フィルムシステムサービス代理店支援ソリューションDMパートナー募集	保険代理店実践DX-アバター動画ツール & 遺伝子検査健康サポート事業のご説明セミナー	代理店経営のDX改革～なぜいまAIチャットボットか～	
■富士フィルムシステムサービス株式会社 	■セブンスターズコンサルティング株式会社 	■株式会社マインドシフト 	

「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企业文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

出典：経済産業省「DX推進指標とそのガイダンス」（2019年7月）

カスタマーリンクス オンライン面談資格制度

■オンライン面談資格制度とは

コロナ禍による環境の変化により、**非接触での面談ニーズ**が増えていくことが想定される。そのため、オンライン上でも**訪問時と同じような顧客満足度を構築できるノウハウを共有し、それを学んだ上で役員とオンライン上でロープレし、合格者には特典を提供する**。これによりオンライン面談を前向きに取り組む文化を醸成することを目的としています。

■特典

- ・フォロー用*iPadAir*、ロジクール高性能ヘッドセット無償貸与
- ・ZOOMの**有料会員費用**2,200円補助
- ・オンライン面談リーズ案件優先配信

■資格取得条件

- ・**オンライン対応能力**が一定以上あり、スムーズにプレゼンできる
- ・オンライン上で**人間的信頼**が獲得できる
- ・オンライン上で**能力的信頼**が獲得できる
- ・役員とオンライン上でロープレし、上記内容をチェックして**審査**する。

Miriz面談資格制度

2021.6

振り返りチェックシート（印象に残ったこと 良い点・改善点）

渡辺健一

①印象（笑顔・言葉遣い・くせのあるしぐさが無い・興味関心を持ち本題の前に緊張をほぐせる）

4 3 2 1

②自己・会社紹介・実績（相手の印象に残ったか？）

4 3 2 1

③アプローチ自分事として響いたか？（時事ネタ・事例や体験・相手の関心）

4 3 2 1

④FF（喋りすぎていないか？潜在的ニーズを引出せたか？負担のあるヒアリ

4 3 2 1

⑤画面共有で根拠（データや資料）を効果的にスムーズに提示できたか？

4 3 2 1

⑥無理なクロージングをかけていないか？反対処理はスムーズか？

4 3 2 1

⑦周辺知識は十分か？

4 3 2 1

⑧専門用語をわかりやすく伝えたか？商品売りになっていないか？

4 3 2 1

セールスコミュニケーションレベル（スキル）の評価

レベル	コミュニケーションレベル（お客様の感覚）
S	感動する ある物事に深い感銘を受け 強く心を動かされること
A	納得する 他人の考えや行動などを十分に理解して得心すること
B	共感できる 他人の意見や感情などに その通りだと感じること
C	言いたいことは解る
D	何を言いたいのかよく解らない
E	不快感や怒りを感じる

この表の6段階のスキル評価
はお客様の視点で、全体の評
価を見るものです。
お客様の前に出るためには最
低「C」のレベルに到達する
必要があります。

（注意）人間関係ができる
場合でD,Eレベルでも契約
できことがあります。しかし、
これは本当の実力では
ありません。

※B以上で認定

①医療がん ②教育資金 ③老後資金 ④車・火災から生保 ⑤住宅購入相談

⑥借入対策 ⑦運転資金 ⑧自社株対策 ⑨相続（個人・法人）⑩退職金・福利厚生 WEB面談

⑪DC ⑫未来予報 ⑬セミナー講師

日報（拠点間生保連携）



90 : 中澤真樹 (ミライズ全体予定) 2021/6/9(水) 18:19

飛び込みで、まきさん来店されました。
ご両親がご病気で今年2月と5月に続けて亡くなられて、ご自身の保険が初めて
気になったそうです。
気になったポイントは、ご両親も無保険だった為、闇病も1年くらいではあつ
たが生活が大変そうだった。
亡くなった後の家族へも1円も残されていなかった。葬儀代も困った。

なので、1番の不安ポイントはご自身の死亡保障、2番目ががん、入院という事
でした。

昨年末産まれた双子ちゃん達含めて5人のお子さんのお父さんです。
今日お話を聞きに来ようという気持ちになってくれて良かったと思いながら話
しましたが、

何しろ久しぶりの真っ新なとこからの面談で、私の至らない部分を仙台から谷
末さんの声が聞こえてきましたので
急遽ZOOMでつなぎご登壇頂き埋めて頂きました。
お話しをして頂いている間にザックリ設計書を作成するという作戦です。
谷末さん貴重なお時間ありがとうございました。お客様は何だか面白がってお
りました。

遺族年金の事とか、サラッと出てこず、お話ししていないと忘れてしまうと痛
感しました。来週もう一度ご来店頂く予定です。

「確認しました」を取り消す 返信する



91 : 谷末泰弘 (ミライズ全体予定) 2021/6/9(水) 19:33

まきさんのバス
見込み客を整理していた所、急遽まきさんからオンラインでつないで生保の話
をというバスがきました。世間話(野球)で距離を縮めて保険の加入目的、4つ
の使い道、死亡、入院、働きない、老後を話しましたがまきさんがすでに話を
していて、後は遺族年金額を確認するだけでした。まきさんのアプローチお客様
様に響いてました。

ゼロステージ～信頼される人になる～

人間的信頼を得る5つの心構え

- ①『聴く』:誠心誠意、相手の話に共感して話を**聴く**。
- ②『褒める』:良い所を見つけ、**褒め**、**感謝**を伝える。
- ③『成長』:**成長を支援する**、**更なる可能性**を伝える。
- ④『公欲』:**公欲を抱き**、自らの可能性を高める。
- ⑤『一貫性』:発言と行動の**一貫性**、人に対する態度の**一貫性**、窮地と平常時の**一貫性**を保つ。

世紀の矛(せいきのほこ)