

SHE（戦略法人保険営業塾） 実践研究会



戦略法人保険営業塾
財務・事業承継

S H Eメンバーが学ぶ目的、為すべき事

企業経営の本質である**継続**を
阻害する

「財務問題」と
「事業承継問題」

を解決する**企業経営支援者**に
なる

結果として本質的成功を実現する

- ①社会的地位の向上
- ②年々繁盛



五島 聡

新生・S H E 実践研究会

**継続貢献営業[®]ができるようになるための
自らの「変革」を加速させる組織**

SHEメンバーに**財務コンサル受注から生命保険契約、事業承継・企業継続 までの一連の流れ**をイメージしてもらい、**財務・事業承継コンサルとしての実践ノウハウ**を身に付け、**高値安定の法人保険営業マン、財務コンサルできる士業になるための実力を身に付け実践できる「変革」を促す。**

継続貢献営業[®]の結果

- ・月額顧問料平均25万円コンサルが受注できる
- ・COT、TOTが達成できる

段階を追った「成長」と結果としての「成果」

成長した結果として成果が出る。
成果が出た結果として成功する。
大切なのは成長し続けること。
成長するために学び続けること。
学び続ける心構えを持つこと。
心構えを磨き続けること。

財務改善できる

【MDRTシングルクラス】
【コンサル初級】
コンサル10社
@5万＝年600万
保険契約年P500万×5社
＝手数料1,000万

利益計画 事業承継

【MDRTダブルクラス】
【コンサル中級】
コンサル20社
@10万＝年2,400万
保険契約年P500万×10社
＝手数料2,000万

事業再生・M&A

【MDRTCOT・TOTクラス】
【コンサル上級】
コンサル30社
@25万＝年9,000万
保険契約年P500万×15社
＝手数料3,000万

社長・後継者塾

士業塾

SHE

実践研究会

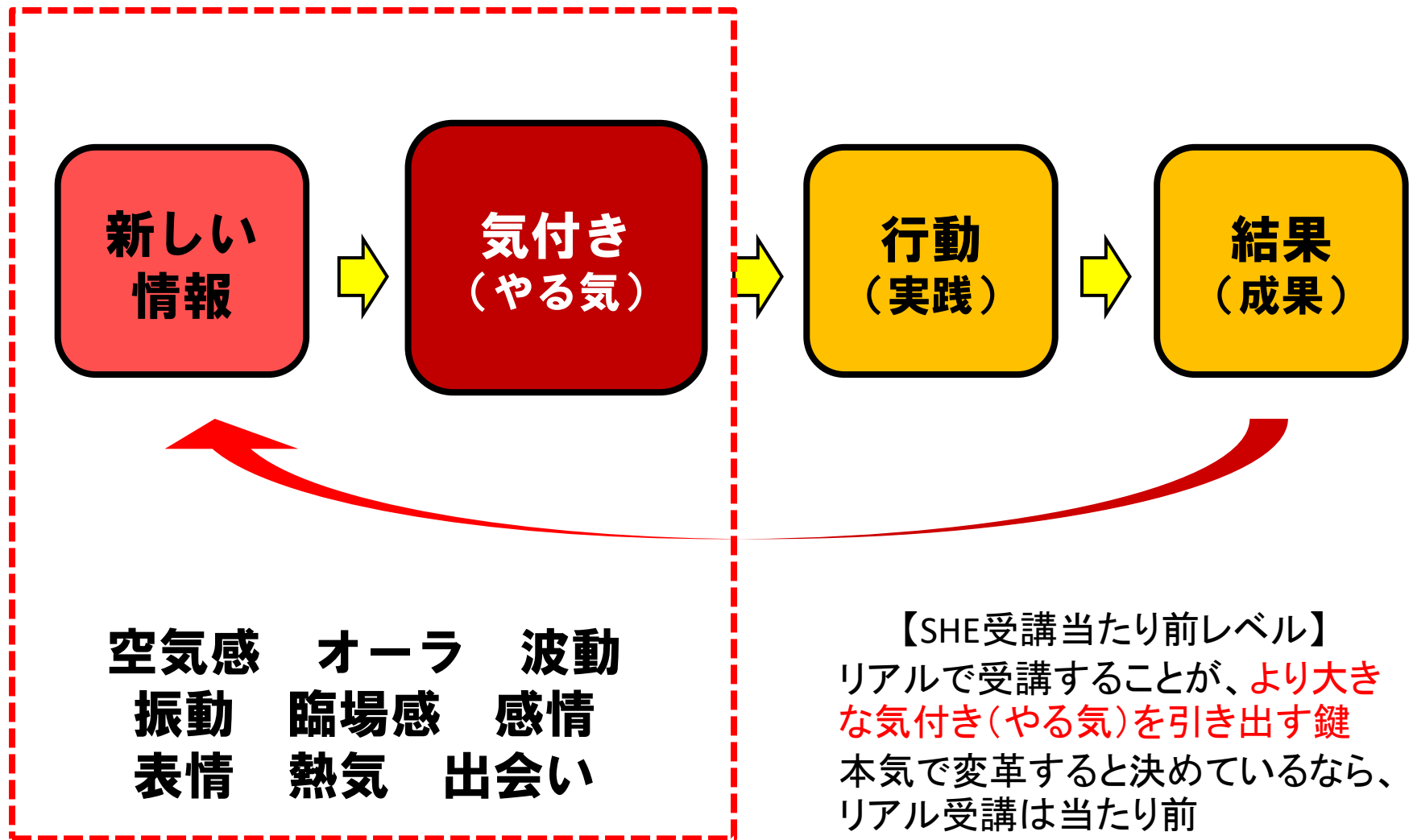
導入財務基礎講座

1年目

2年目

3年～5年目

リアル的重要性



S H E 実践研究会 構成①

- ・事前にメンバーが提供した決算書を元に、何名かのグループに分かれて、正確な現状把握、課題抽出、改善提案までを行い財務コンサル受注から保険契約までの流れを案件ごとに作る。ここを中心として継続貢献営業を学ぶ。
- ・会が進めば研究会で取り上げた法人案件の財務改善状況も把握できるため、メンバーは調達再編による効果や、モニタリングによる企業成長プロセスも見る事ができる。
- ・擬似的に実践を積むことにより、財務コンサルレベルも上がり自信もつく。
- ・研究会の内容は**初級～中級**をイメージして組み立てております。

正確な現状把握



課題の抽出



改善提案

決算書
分析

財務指標
分析

ボトルネック
抽出

現金損益
分析

改善提案
建付け

銀行提案
検討

保険再編
検討

利益計画
作成

モニタリング

S H E 実践研究会 構成②

SHE開催日の
10時～13時
【実践研究会】

...

実践研究会 本番
前半：講義(30分程度)
後半：メンバー案件1～2社研究



【SHE本講座】
14時～17時



SHE終了後
17時～19時
【実践研究会 補講】

...

実践研究会で取り上げた案件の
わからなかったところ、自分案件の
相談など運営委員リーダーのもと
補講を行う

※未定：集合研修再開後再度検討

S H E 実践研究会 開催状況



※当面はグループワークを取り止め
スクール形式にて実施予定です



※メンバーシェア

- ①実践研究会で学んだ点
- ②成長した点
- ③成果が出た点

SHE実践研究会 運営事項

- SHE実践研究会は受け身の受講では意味がありません
現場でどう活かしていくかを常に想定しながら、積極的に前のめりで参加される方を募集しています
- 実践研究会で取り上げる案件は、メンバーからの提供を基本としています。
この点においては積極的なご協力をお願いします。
(ご自身の案件に対し講師や優秀な方々のアドバイスをもらえるため非常に有益です)
【必要書類】
決算書 2～3 期分（B S、P L、販管費、製造原価）、借入明細一覧、加入保険
一覧、（あれば⇒）株主名簿or法人税申告書の別表2
を開催日一週間前までに事務局に送付
※個人情報記載された箇所は事前にマスキングをして送付してください。
- オブザーブとしてアライアンス銀行からイケてるバンカーが参加致します。法人に対する銀行
の見方を解説いただいたり、場合によってはそのまま調達再編相談も可能です。
- オブザーブとして税理士の出川先生も来られるので、事業承継分野の解説や決算書
項目で不明な点なども時折解説をお願いしています。