

## ■加盟代理店主催オンラインセミナー事例紹介

新型コロナウイルスの流行による環境変化を受け、2020年8月より、代理店向けオンラインセミナーを企画・運営されている加盟代理店の事例を紹介いたします。

事例をご紹介いただいた加盟代理店：

みらいふさま（京都支店 京都支社）

### お取組の動機

- 2020年春、新型コロナウイルスが世界中に広がり、従来行っていたお客さま向けセミナーやイベントが全てできなくなり、定期開催していた社内勉強会も密を避けることが必要となりました。この環境激変を受け、様々な業界が活用し始めていた「Zoom」を使って勉強会ができないかと考えたのが発端でした。
- オンラインで勉強会を開催するなら、社内だけではなく代理店同士が繋がって開催しようと考え、今までに全国でセミナー講師に呼んでいただいた時に名刺を交換した専属代理店さんにお声をかけ、開始いたしました。
- この場は、移動時間をゼロにする極めて効率的な代理店同士の情報発信と情報共有の場になると考えました。さらに、お客さま向けにオンラインセミナーを行うためのノウハウを積み重ねる場にしようと考えました。

### <これまでの開催実績>

- ・ 2020年8月から毎月開催しております。これまでに11回開催し、のべ85代理店さんに参加いただきました。
- ・ 過去のテーマ例：「BCPで災害に強い会社作り」「商工会議所マーケットでの新規開拓」等。

直近の開催テーマ「エンディングノート作成」では、「相続診断士」「終活プランナー」「ファイナンシャルプランナー」の資格をお持ちで、ISOの品質管理責任者でもある岩井様が講師を務められました。

### お取組のうえでの苦労

- 一番は講師の手配。ここは社長の梅田が長年積み重ねた大切な人脈でクリアしています。
- 司会進行、運営企画立案、Zoomアプリの設定と操作や機能活用など。参加者としてミーティングに入るのとは異なり、主催者はある程度経験の積み重ねが求められる点です。
- 「ブレイクアウトセッション」という分散会の設営。急用で抜けてしまった方がおられ参加者がそのグループは2人となってしまったという失敗もありました。

### 気づきや改善点

- ハウリング対策、マスクが当たり前なので顔や目線がよく見えないため「聞こえていますか？」といった音声チェックも随時必要など、オンラインで人とつながるときのコミュニケーションの作法も大切だと学びました。
- ありがたいことに、毎回、アンケートで改善点のご指摘を頂いております。そして、このセミナー主催で培ったノウハウを活かし、オンラインでお客さまに資料説明を行ったり生保募集を行ったりと、お客さま対応の幅が広がっております。

### <参加者からの反応>

先述の通り、セミナー後には毎回ご参加者アンケートを実施しています。

「非常に高度で完成度の高いワークショップ形式のセミナーだと感じた。」「大変分かりやすい説明と資料で、わかりやすいセミナーだった。」「自身でも色々勉強したくなった。」等、様々なご感想や、運営に関するご意見をいただいています。

### 今後の運営について

基本的には毎月開催することを目指しています。ただ、参加費無料という手弁当での設営であることと、回数を重ねることで講師の手配が難しくなっています。今後は、今までのセミナーで繋がっていただいた各地域の代理店さんにも講師手配に協力いただいて継続し、全国の組織の知識や知恵を共有し活用していきたいと考えております。また、「取組の動機」内でもコメントしましたが、お客さま向けのセミナーをオンラインで開催しようと考えております。そして、全国の品質が高く志の高い代理店同士が切磋琢磨してお互いを高め合う場に、お客さまに新たな価値が提供できる代理店プラットフォームにしていきたいという大きな夢を描いております。ぜひとも事務局のお力をお借りしたいと切望しております。

### セミナーの様子



### みらいふさまより「記念セミナー」のお誘い

「みらいふONLINEセミナー」は、8月で1周年を迎えます。9月のセミナーは「記念セミナー」と題し、講師に株式会社ブレインマークスの安東先生をお招きして開催します。加盟代理店の皆さまのご参加をお待ちしております。

テーマ：「社長が3ヶ月不在でも事業を拡大する方法」（予定）

講師：株式会社ブレインマークス 代表取締役 安東 邦彦 氏

日時：9月21日（火）14時～15時30分

【初めて「みらいふONLINEセミナー」への参加を希望される方へ】  
事務局担当者までご連絡ください。事務局担当者より申込先をご案内します。



### <事務局より>

みらいふ様、大変素晴らしい事例をご紹介いただき、ありがとうございました。事務局としましても、オンラインを活用した加盟代理店同士の相互交流の機会を設けられるよう、引き続き企画の検討を進めてまいりたいと思います。