



保険営業を「仕組み化」する

ストレスゼロで既契約者・ベースマーケットにアプローチ。

機会損失を防ぎ、LINEで「追加契約」「紹介」を自動化する方法。

CONTENTS

目次

01 会社概要・自己紹介

02 保険募集人の課題

03 プロダクト【Llinks】概要

04 【Llinks】の機能

05 【Llinks】機能から得られる効果効能

06 顧客

07 料金のご案内

COMPANY

会社概要

| | |
|------|--|
| 会社名 | 株式会社デザートブルーム |
| 住所 | 東京都渋谷区道玄坂1丁目10番8号 渋谷道玄坂東急ビル2F-C |
| 設立 | 2015年4月6日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 春野 高利 |
| 資本金等 | 28,600,000円 |
| 事業内容 | ① 保険Q&Aサービス「ほけん知恵袋」開発・運営 ② 保険募集人向けLINE営業保全ツール「Links」開発・販売 |



保険サービスを“ミエルカ”し“ツナガリ”続ける安心を

PROFILE

代表取締役社長 春野 高利

兵庫県神戸市出身／同志社大学経済学部卒業／1974年生まれ（52歳）

保険募集人（保険会社直販） → 保険代理店（保険ショップ23店舗経営） → 朝日生命へ売却



2002

ソニー生命ライフプランナー

個人・法人営業に従事。

2005

保険代理店：株式会社FLP

創業期に参画、財務以外（教育研修部など）すべてゼロイチ構築（社員4名→120名 来店型保険ショップ「保険相談サロン」23店舗）

2013

経営危機 → 関わった取締役全員離脱

取締役時代に、大手VCファンドジャフコの創業代表の解任により会社が混乱、社員半減（120名→60名）、資金繰り難航、裁判2つ発生等

2016

株式会社FLP 代表取締役 就任

翌2017年、徹底した経営改革により売上・利益とも過去最高V字回復達成

2018

全株式を朝日生命に売却

4度のEXIT失敗も、2つの裁判等すべての問題を整理し、創業者株を含めた全株式を朝日生命に売却

2020

保険乗合代理店協会 理事に就任

（保険代理店約100社、保険会社26社加盟）

2021

株式会社デザートブルーム

にて保険特化型Q&Aサイト「ほけん知恵袋」の開発・運営に本格着手

2024

Llinks 開発・発売開始

保険募集人向けLINE営業保全ツール「Llinks」開発・発売開始

ISSUES

保険募集人の課題

いま、保険募集人が直面しているリアルな悩みとは。



02

ISSUES

こんな課題はございませんか？

✔ **オンライン商談が増加して単価が低下...**
クロスセル・アップセルの再アプローチがなかなかできない

✔ **ベースマーケット（知人・友人・趣味友）に営業したいが...**
アプローチして信頼を壊したくない

✔ **契約はいただけるが、なかなか「紹介」がもらえない...**

✔ **ハガキ・ニュースレターを送っているが...**
コストばかりかかって売上につながる反応がない

ISSUES

久しぶりの既契約者訪問...こんな経験はありませんか？



THE GAP

【お客様】と【募集人】の“認識のズレ”

資産形成ブームとネット広告の過熱により、このギャップは加速しています。

【お客様】と【募集人】の認識のズレ



THE IDEAL

創るべき“理想の状態”



PRODUCT

プロダクト

【Llinks】概要

保険募集人専用設計された、LINE営業保全ツール。

 Llinks

 DESERT BLOOM INC.

03

THE 3 CONDITIONS

“保険”における「お客様に相談される仕組み」には
3つの条件が必要です

①

ソフトタッチ
コミュニケーション

②

アクセスしやすい
手段の提供

③

能力開示・
人柄の見える化

THE TOOL

3つの条件を満たすことができるツールが
LINE公式アカウント



WHY LINE

その有効性は、すでに業界全体で実証されています

大手保険会社から個人代理店まで導入が加速。LINE公式アカウントは、いまや保険営業の「新常識」になりつつあります。

9,700万人

国内LINEユーザー数
国内スマホ利用者の約85%が毎日使用

60%超

LINEメッセージ開封率
(メール平均の約10倍以上)

急増中

保険代理店・募集人による
LINE公式アカウント導入数

大手保険会社・金融機関も公式導入

日本生命
友だち数922万人

成約率10倍で見込み客を可視化

第一生命
友だち数821万人

メルマガ比較でCV8倍・ナーチャリング加速

明治安田
友だち数1758万人

LINEほけん相談 経由 成約率70%

LINE BASICS

【LINE公式アカウント】の基本機能



→ 【顧客・見込み客】と繋がりが続けることが可能に

THE GAP

でも【LINE公式アカウント】だけでは解決できない課題がある

LINE公式アカウントは強力なツール。しかし「保険業界専用の設計」がなければ、これらの壁はどうしても超えられません。

友だち認識



友だち追加しただけでは「誰が追加したか」が分からない→
こちらからメッセージが送れない

配信コンテンツ



ソフトタッチコミュニケーションに
必要な配信コンテンツがない

リッチメニュー



リッチメニューに掲載する
コンテンツがない

"めんどくさい" "時間がない" "ネタがない" が運用の壁に・・・

SOLUTION

LINE公式の「器（うつわ）」に、 保険業界専用の「中身」を入れたのが Llinks

ソニー生命ライフプランナー → 保険代理店23店舗経営。保険業界25年以上の現場から生まれた、保険募集人専用のLINE設計。



FEATURES

【Llinks】の機能

3つの条件を、最大限に引き出す機能群。



FEATURES

先ほどの「3つの穴」を、Llinks独自の3機能でひとつずつ埋めます



友だち認識

友だち認識機能

→  友だち追加直後から「誰が登録したか」を認識・個別アプローチ可能
条件① ソフトタッチコミュニケーション



配信コンテンツ

テンプレート機能

→  保険・資産形成のテンプレで、月2回・楽に配信して自然に接点をつくる
条件① ソフトタッチコミュニケーション



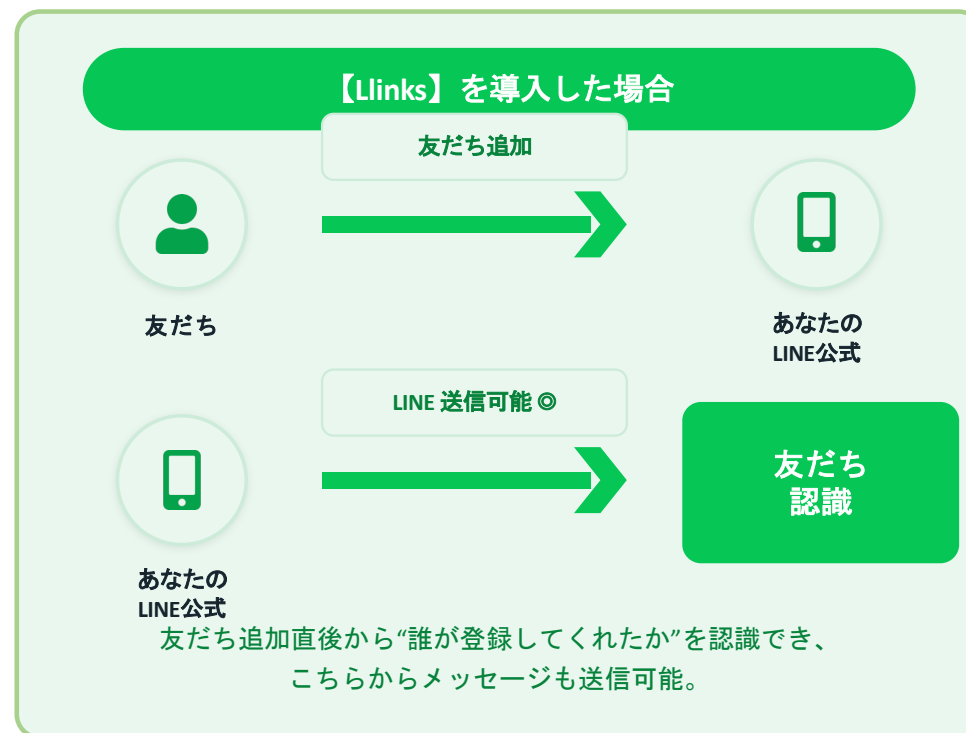
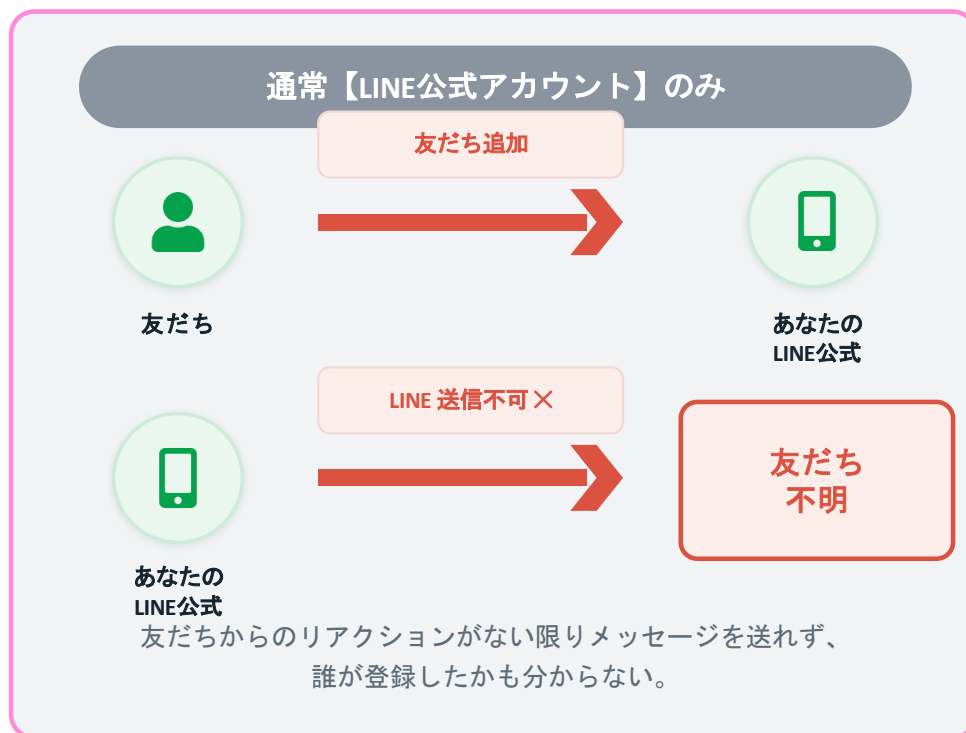
リッチメニュー

リッチメニュー機能

→  プロフィール・クチコミ・相談予約・紹介までを1タップに集約・標準装備
条件② アクセス手段の提供 / 条件③ 能力開示・人柄見える化

FEATURE ① | 友だち認識機能

友だち追加後すぐ、【Llinks】では個別アプローチが可能！



FEATURE ② | 条件① ソフトタッチ

テンプレートで、楽に配信・自然に接点



配信コンテンツ

弊社運営メディア「サクッと【お金と保険】AI解説マガジン」を利用

種類

テキスト／動画／カルーセル／アンケート

内容・頻度

保険・資産形成・お金関連（選択可能）／月2回 目安

メリット

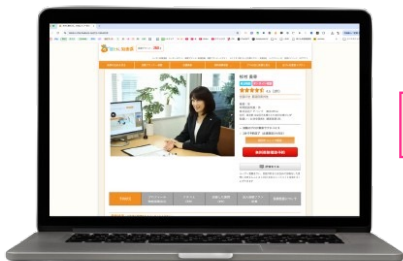
リマインド（常にLINE画面上位に表示）／能力開示（知識量の認知）

FEATURE ③ | 条件②③ アクセス・見える化

リッチメニューに、営業の導線をすべて集約

相談予約～信頼獲得～紹介まで、保険営業に必要なすべてのプロセスをワンタップで完結。

【ほけん知恵袋】
登録プロフィール情報
が自動反映、自動作成



お客様に“行動してもらえる設計”が標準装備



デフォルトのリッチメニューを標準提供



【ほけん知恵袋】登録プロフィール情報が自動反映・自動作成

FEATURE ③ | 条件③ 能力開示・人柄

「会わずして信頼構築」を生む、オリジナルのクチコミ



なぜ“あなた”に相談するのか — その理由を可視化

クチコミが信頼を生む (*バンドワゴン効果)

✓ 個別相談時に、募集人様の顧客属性・活動状況をヒアリング

✓ オリジナルのクチコミ (10件程度) を弊社が作成・掲載

OPTION

オリジナルのリッチメニューも制作可能です



- 1 プロフィール
- 2 お客様の声（クチコミ）
- 3 アンケート（クチコミ記載）
- 4 友だち紹介
- 5 相談予約（TimeRex等 連携可）
- 6 各種給付金請求
- 7 各種SNSリンク（IG・FB等）
- 8 加入保険
- 9 ほけん知恵袋 Q&A回答
- 10 会社HP・電話・取扱保険会社

別途 デザイン費／設定費 33,000円（税込）

BENEFITS

【Llinks】機能から 得られる効果効能

機能が、具体的な“成果”に変わる。



BENEFITS

【Llinks】機能から得られる効果効能



効果効能 ①

ストレスゼロで再アプローチ

【独自のアンケート機能】で、既契約者・ベースマーケットへ“信頼を壊さず”アプローチが可能に。



効果効能 ②

3つのリマインド機会を創出

【定期情報配信】によるリマインドで、
・追加契約 ・商談進捗率 Up ・紹介創出

BENEFIT ① | アンケート機能

アンケート機能で既契約者・ベースマーケットを“ストレスゼロ”で開拓



眠れる資産：友だち数 約200名の方のアンケート結果

保険や金融に関して興味のある分野がございましたら教えてください

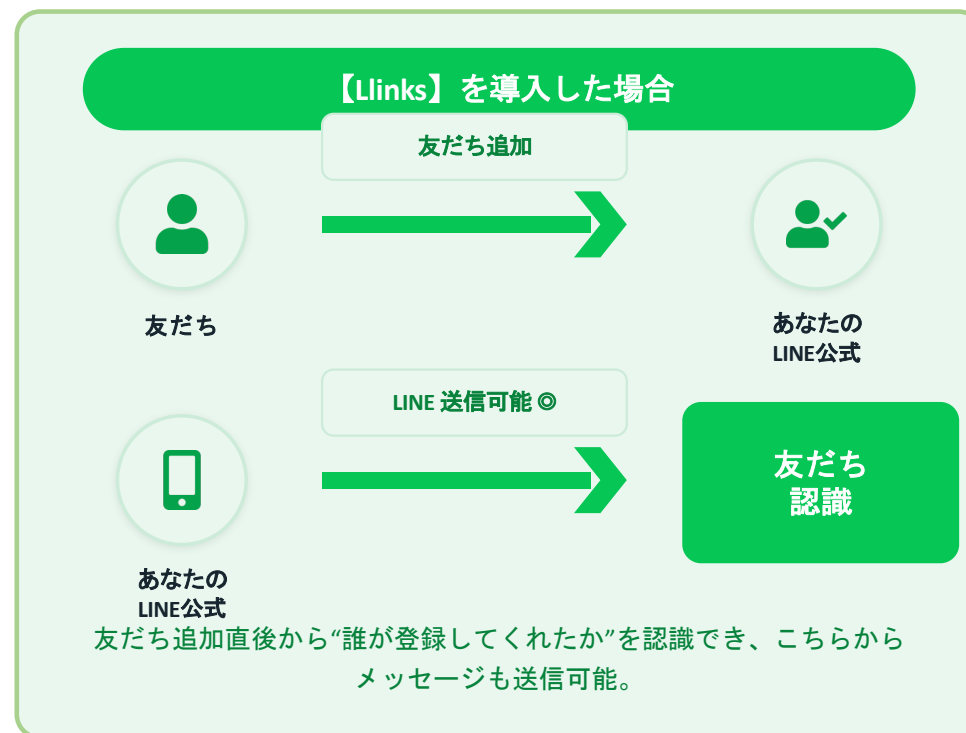
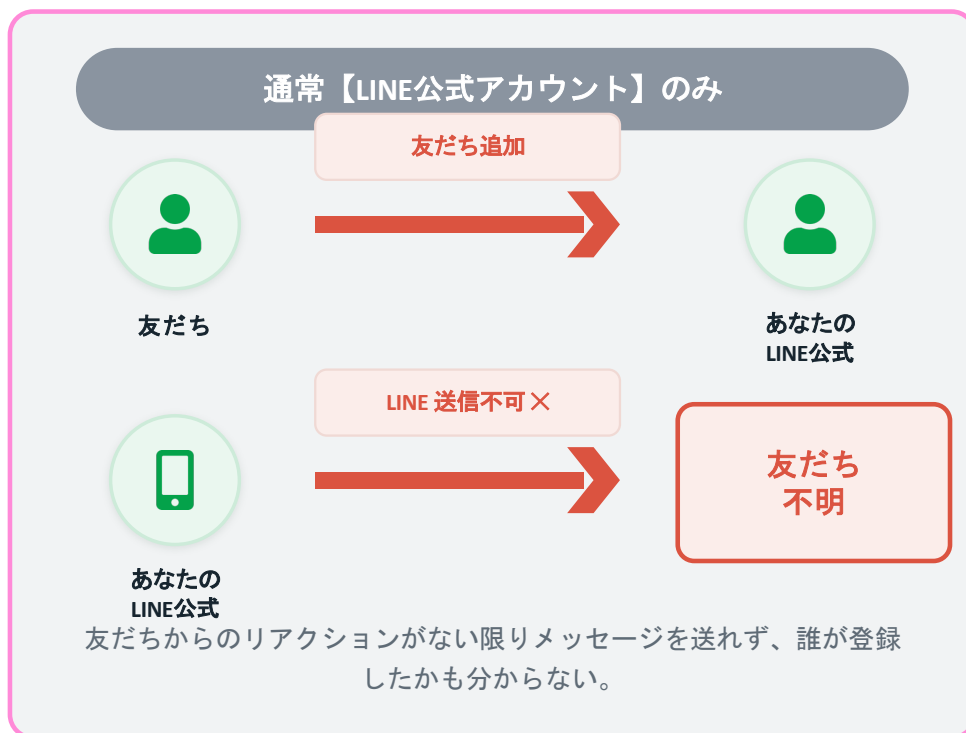
- 生命保険 (死亡保障) [21] 医療保険 (入院保障) [22] がん保険・三大疾病保険 [21]
- 教育資金準備 (学資保険・子ども保険) [20]
- 老後資金の準備 (年金・積立型保険・外貨保険・iDeCo・NISA等) [38] 投資信託や株式などの資産運用 [39]
- 自動車保険・火災保険 [21] 介護保険 [7] 相続対策 (遺産分割・税金対策) [12] 現在特に興味がない [74]

180万円 の AC上積み

2025年5月 Llinks申込 → 10~12月

BENEFIT

友だち追加後すぐ、【Llinks】では個別アプローチが可能！



BENEFIT

定期情報配信で、3つのリマインド機会を創出

「顧客を忘れてはならない。同時に、顧客から決して忘れられてはいけない」 — F.ベトガー『私はどうして販売外交に成功したか』



私はどうして販売外交に成功したか？
フランクベトガー

22章：新しい顧客を得るには？

「決して顧客を忘れてはならない」

と同時に

「顧客から決して忘れられてはいけない」

② リマインド（思い出させる）

3つのリマインド機会が、自然に「成約」へ

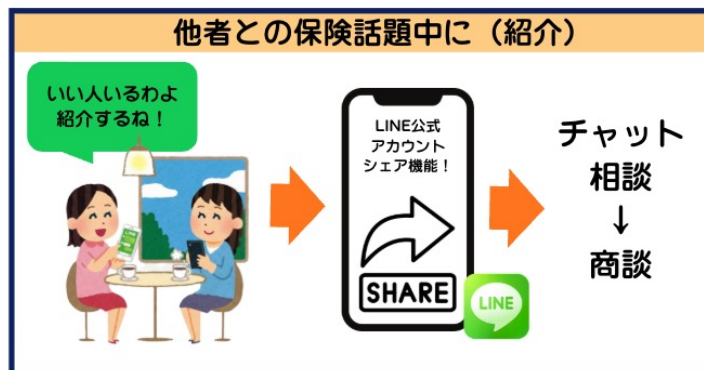


保険募集人

月2回 配信

- ① 定期情報
- ② 私的情報
- ③ セミナー案内

信頼 醸成



成約

DEMO

デモを体験できます



※ 実際のアンケート回答／紹介促進メニューを、その場で体験いただけます。

CUSTOMERS

顧客

多くの保険募集人・代理店に選ばれています。

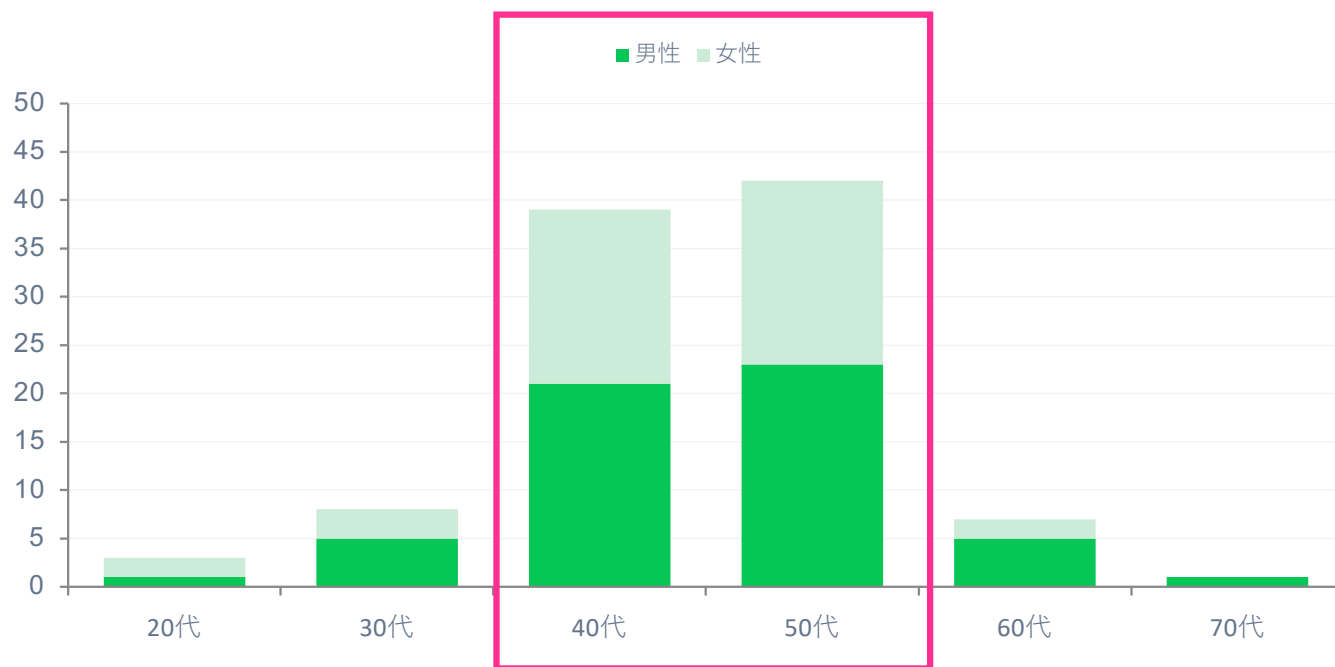
 links

 DESERT BLOOM INC.

06

SURVEY | 導入者100名

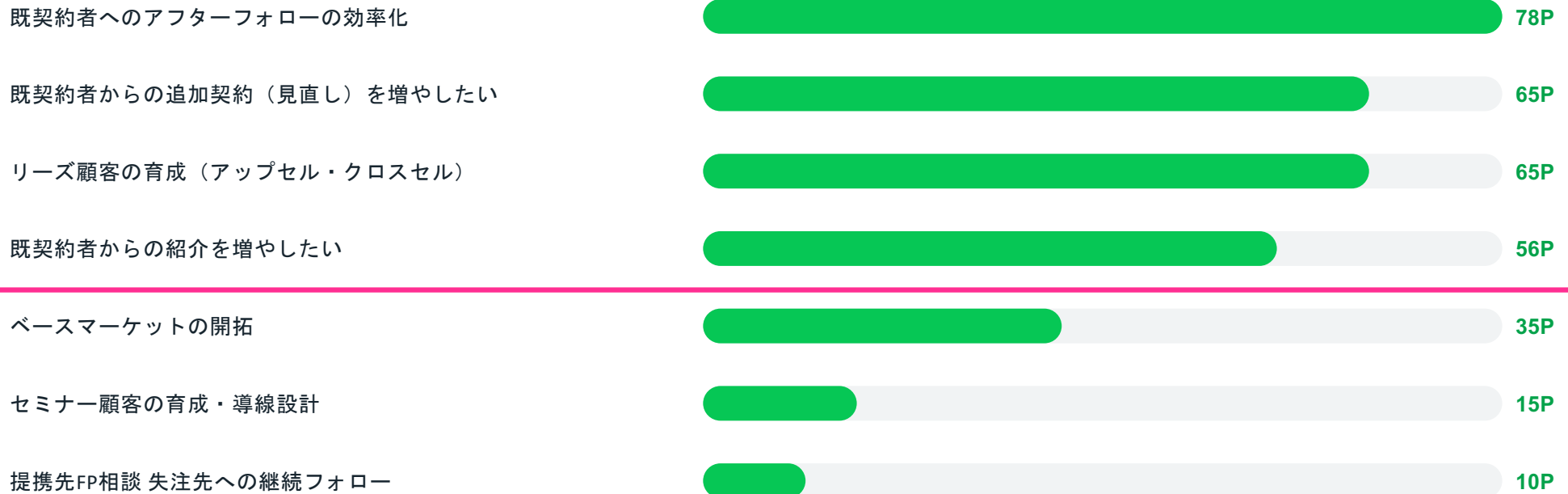
導入者の年代別構成と男女比



40代・50代
が導入者の
約81%を占める

SURVEY | 導入者100名

Q1. 【Llinks】を導入した目的（入口）は何ですか？



SURVEY | 導入者100名

Q2. 【Llinks】を最終的に採用した理由は何ですか？

アンケート機能で既契約者・ベースマーケットにアプローチできる



90P

クチコミを掲載することができる



85P

継続的な情報配信に負担がない（おまかせプラン）



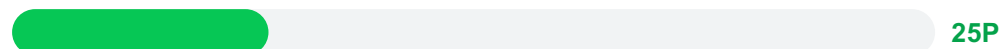
80P

オリジナルリッチメニューが設置できる



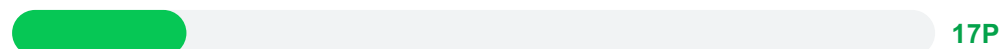
75P

リッチメニューから紹介依頼ができる



25P

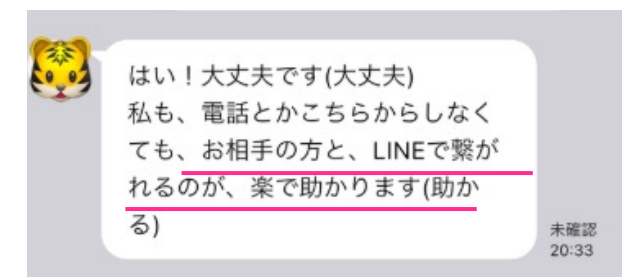
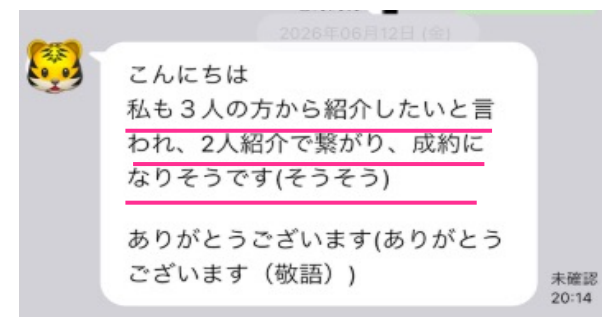
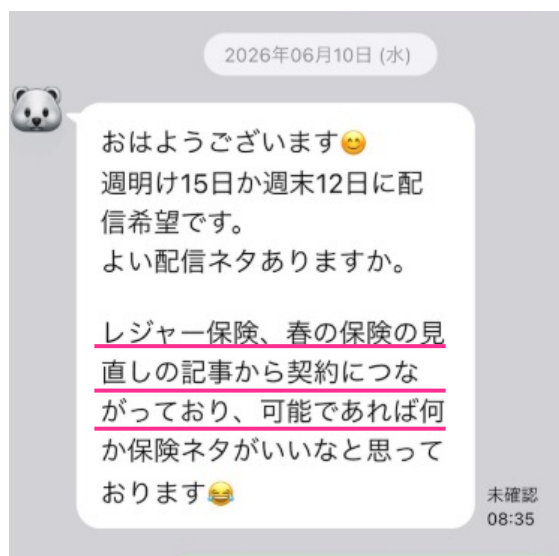
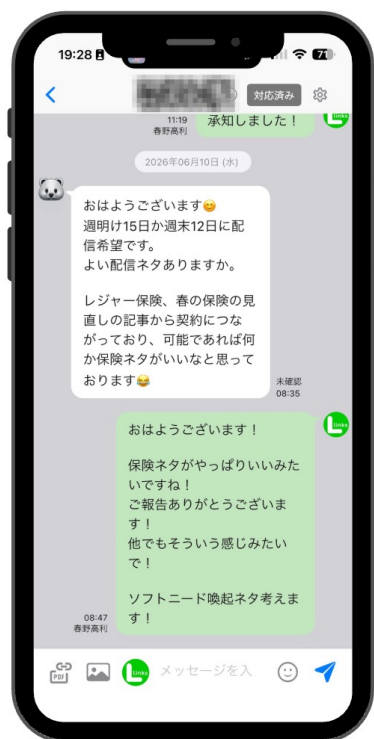
元保険募集人・代理店経営者が開発したツールだから



17P

VOICE

ご利用者様の声 (弊社LINE公式アカウントでのやりとり)



SUMMARY

【Llinks】の効果効用 – こんな方におすすめです



LTV最大化（アップ／クロスセル）

- ✓ 既契約者からの追加契約でLTVを伸ばしたい
- ✓ オンライン商談で単価が低く悩んでいる



紹介強化

- ✓ 紹介をもらうきっかけが作れず悩んでいる
- ✓ 既存顧客との関係が薄く接点を保てていない



アフターフォロー仕組み化・顧客接点

- ✓ アナログなアフターフォローに限界を感じる
- ✓ 今後アフターフォローを強化したい



新規開拓・集客

- ✓ Xマーケット（知人等）に提案していきたい
- ✓ セミナー・資料請求のクロージング率が低い

PRICING

料金のご案内

シンプルで、始めやすい料金設計。



07

PRICING

料金プラン

| プラン | ベーシックプラン | おまかせプラン |
|---------|---|--|
| 月額 利用料金 | 9,800円/月 (税込 10,780円) | 30,000円/月 (税込 33,000円) ↓ 13,500円/月固定 (税込 14,850円) |
| 初期費用 | ①デフォルト：リッチメニュー 0円 ②オリジナル：リッチメニュー デザイン/設定費 30,000円 (税込 33,000円) | |
| サポート体制 | 随時チャットサポート | |
| | サービス導入初期設定代行 | |
| | - | 【ZOOM】相談サポート |
| | - | 各種テンプレート設定代行 |
| - | オリジナルテンプレート作成 設定代行、配信設定代行 | |

EASY

保険募集人様が実施することは、2つだけ *おまかせプラン

① 友だち追加

- ・ 友だち追加テキスト（個人LINE・SMS用）を配布
- ・ 実際にお会いした時はQRコードを提示

② 配信依頼

- ・ 弊社【LINE公式アカウント】から配信依頼
- ① 配信記事を選択
 - ② 配信日時を選択

ONBOARDING

通常運用までのイメージ

約
1
週
間

1

【オンライン】個別相談

現状の営業活動・課題をヒアリング（約1時間）

2

LINE公式アカウント開設／Llinks申込 → 連携

LINE公式の有無確認・顧客属性ヒアリング（クチコミ作成のため）

3

クチコミ作成（10件）、オリジナルリッチメニュー作成

4

友だち追加スタート

友だち追加テキストをお渡し／目標：初月で50～100名

5

配信スタート

弊社【LINE公式アカウント】から配信依頼 → 配信設定