

inswatch Professional Report

【第 2 5 4】2026.2.27

発行:有限会社インスウォッチ

■保険代理店のビジネスチャンス 「介護事業者のための戦略的パートナーシップ」

筆 者 永野 勤一

Inswatch professional report は、専門家によるテーマ別に突っ込んだ分析レポートを、図表等も織りまぜた内容でお届けします。

マーケティング、経営戦略、リスクマネジメント、コンプライアンス、決算分析、商品分析、社会保険制度、DXなど、それぞれのプロによる専門性の高いレポートをお楽しみ下さい。

発行日は、第4または第5金曜日、PDFファイルにてお届けします。また、2024年より発行は年9回となっております。(4月末、8月末、12月末はお休み)です)

※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly ,professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inswatch.co.jp

■index ■

.....

■保険代理店のビジネスチャンス「介護事業者のための戦略的パートナーシップ」

筆 者 永野 勤一

目次

■筆者紹介.....	- 3 -
1. 創業の原点は「困った人を助ける」という姿.....	- 4 -
2. 一度は別の道へ。それでも忘れられなかった想い.....	- 5 -
3. 二代目として抱いた問い.....	- 5 -
4. 「保険代理業」から「リスクマネジメント業」へ.....	- 5 -
5. 介護福祉現場で見えてきた地域社会の課題.....	- 6 -
6. 新しい保険代理店の成長モデルへ.....	- 6 -
7. 中小企業・介護福祉事業所にはリスクの専門家が必要.....	- 6 -
8. 介護福祉業界×保険代理店で業界を超えた連携で、地域を支える.....	- 7 -
9. 目指す未来 — 地域に欠かせないインフラへ.....	- 7 -

■筆者紹介

【永野 勤一（ながの きんいち）】



<略歴>

株式会社ライフステージ 代表取締役
介護福祉総合保険ドットコム 代表コンサルタント

現在 40 歳 株式会社ライフステージ・保険代理店 2 代目。（創業 40 年）
幼少期から父親の仕事を手伝わされる。
活動テーマは「恩返し」

・専門分野

現場支援賠償トラブル、クレーム対応、労働トラブル・ハラスメント、BCP。
全国 1,700 事業所を超える福祉事業所のリスクマネジメントのアドバイザーを
務める経験から、開催される実例に基づいた研修会も累計 800 回以上開催。

・社外活動

障がい福祉・高齢者福祉・児童福祉を運営する社会福祉法人、NPO、株式会社など
法人役員・評議員・顧問を 8 社、施設運営における地域に目指した活動にも従事。

・所属団体

特定非営利活動法人 日本リスクマネージャー&コンサルタント協会 理事
RMCA 保険リスクマネジメント研究会 副会長
一般社団法人 RING の会 正会員
一般社団法人 全国介護事業者連盟 障害福祉事業部会 三重県支部 監査

■保険代理店のビジネスチャンス

「介護事業者のための戦略的パートナーシップ」

永野 勤一

1. 創業の原点は「困った人を助ける」という姿

私は保険代理店二代目として、1985年に生まれました。同じ年、父が保険会社の代理店研修生としてスタートし、永野保険事務所を創業しました。

昭和の終わりから平成のはじめにかけて、自宅兼事務所という環境で育ち、事務所の一角には私の学習机があり、幼い頃から、保険代理店の仕事が常に身近にある環境で育ってきました。

幼少期に最も強烈な印象として残っているのが、事故の連絡を受けるとすぐに現場へ向かう「事故対応」の姿です。粉々になった車、曲がったガードレール、怪我で苦しむ人たち――。

当時は保険代理店が事故現場へ直接足を運び、当事者の不安を和らげながら対応することが当たり前の時代でした。

その現場で懸命に動く父の姿を見て、「保険代理店とは、困った人を助ける仕事なのだ」という価値観が、自然と私の中に刻み込まれていきました。

2. 一度は別の道へ。それでも忘れられなかった想い

大学卒業後はIT会社に就職し、県内企業を担当するシステム営業として6年間勤務しました。しかし、幼少期に感じた「困った人を助ける」という仕事のやりがいを忘れることができず、保険会社の代理店研修生としてライフステージに入社。現在は代表取締役として事業承継を行い、経営を担っています。

3. 二代目として抱いた問い

二代目として事業を継ぐ中で、私はひとつの問いに向き合うようになりました。
「困った人を助けるだけで、本当に十分なのか。」
「保険にしか出来ないことがある。」「保険だけでは出来ないこともある。」

事故やトラブルが起きてから対応するだけでなく、そもそも人が困らない状態をつくること、すなわち未然に防ぐ「リスクマネジメント」が、これからの保険代理店には必要だと考えるようになりました。

4. 「保険代理業」から「リスクマネジメント業」へ

現在、当社ライフステージでは、保険の提案にとどまらず、リスクを総合的に捉えながら本業支援を行うモデルを構築し、「保険代理業」ではなく「リスクマネジメント業」としての在り方を目指しています。

「保険の本質」は「リスクマネジメント」、そして「リスクマネジメントの本質」は「人々の幸福」であり、保険代理業を人の幸せを生むハッピーメーカーであると位置づけ、特に、高齢者施設・障がい者施設・保育園などの介護福祉事業所に向けて、リスクマネジメント提案、現場支援にまつわる研修、BCP（事業継続計画）策定支援、職員エンゲージメント向上支援を切り口に、経営課題の解決と現場力の向上を支援し、それが業界で働く人たちの幸福に結びつくことを目標にしています。

5. 介護福祉現場で見えてきた地域社会の課題

介護福祉事業所を支援する中で、老々介護、ヤングケアラー、8050問題、相続問題、空き家問題など、地域社会が抱える多くの課題に直面します。

これらの問題を解決するには、法律・税務・FPなどの専門知識が不可欠であり、さまざまな専門家とのネットワークを持つ保険代理店こそが、地域課題を解決するコーディネーター役を担うべき存在であることに強く可能性を感じています。

6. 新しい保険代理店の成長モデルへ

コロナ禍以降は、オンライン面談ツールを活用した保険加入、事故・トラブル相談、リスクマネジメント研修も進み、現在では1,700を超える介護福祉事業所の皆さまへ本業支援を行い、研修会開催・事業所運営コンサルティングなど保険手数料以外のフィービジネスも確立し、介護福祉事業所にとって欠かせないインフラとなることを目指してきました。こうした活動を通じて、保険代理店がリスクを専門的に扱う数少ない業種であることを活かせば、大きな事業転換が可能であると確信しています。

また保険代理店として「業種特化戦略」に取り組むことで、深度の高いリスク情報を提供していくことに繋がり、またマーケティングの観点でも恩恵を得られています。

7. 中小企業・介護福祉事業所にはリスクの専門家が必要

これまで介護福祉事業所の方々に向けた支援活動を形にした HIBIKIAI を 2026 年 4 月よりスタートいたします。(<https://hibikiai.studio.site/>)

当団体では、介護福祉事業所向けの事業所経営・運営にまつわるリスクマネジメントを中心に勉強会、交流会を定期開催していきます。

介護福祉事業所さんに対して「本会員」と「一般会員」に区分し、専門家などから受けられるサポート、活動範囲を選択できる内容として運用。

主に事業所運営に不可欠な法定研修である「現場支援事故防止」「虐待防止・身体拘束研修」「BCP研修」など保険代理店が得意にしている分野で、事業所のインフラの役割を担っていきます。特に会員層は30～40代の全国の次世代の若手経営者を対象に、これからの日本の地域社会を支える介護福祉事業所としての在り方などを考え、会員同士の研鑽の場に発展させていきます。

8. 介護福祉業界×保険代理店で業界を超えた連携で、地域を支える

保険代理店業界と介護福祉業界には共通点があります。

それは、「困った人を放っておけない人」が多いことです。両者がタイアップし、地域に根ざした形で連携することで、社会課題を解決する新しいモデルを創り上げたいと考えています。

9. 目指す未来 — 地域に欠かせないインフラへ

これからも私たちは、「困った人を助ける」だけでなく、「人が困らないようにする」という視点を大切にしながら、保険代理店を地域に欠かせないインフラへと育てていきます。



【参考資料】

次世代の介護福祉を支えるリスクマネジメント・コミュニティ「HIBIKIAI」始動

2026年4月より、介護福祉事業所向けの新たな支援プラットフォーム「HIBIKIAI」をスタートいたします。

保険代理店としての専門性を活かし、事故防止やBCP策定などの法定研修、経営課題の解決、そして次世代経営者の交流をトータルにサポート。

「本会員」「一般会員」の2つの区分で、現場のニーズに合わせた伴走支援を展開します。

【詳細・お問い合わせ】

<https://hibikiai.studio.site/>



HIBIKIAIの概要

Mission	地域社会の未来のために 次世代の福祉事業所と保険代理店のあり方を提唱する		
Concept	業界を超え、響き合い、共創する		
Point	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> 介護福祉事業所への 経営課題ソリューション 「共感・信頼・次世代」をキーワードに 地域社会の未来を育む福祉事業経営者の 共創の輪が、ここで広がっています。 </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> 保険代理店の 次世代モデルへの挑戦 「リスクマネジメント×オンライン」での 困った人を助けるだけでなく そもそも人が困らないサポートを目指す。 </td> </tr> </table>	介護福祉事業所への 経営課題ソリューション 「共感・信頼・次世代」をキーワードに 地域社会の未来を育む福祉事業経営者の 共創の輪が、ここで広がっています。	保険代理店の 次世代モデルへの挑戦 「リスクマネジメント×オンライン」での 困った人を助けるだけでなく そもそも人が困らないサポートを目指す。
介護福祉事業所への 経営課題ソリューション 「共感・信頼・次世代」をキーワードに 地域社会の未来を育む福祉事業経営者の 共創の輪が、ここで広がっています。	保険代理店の 次世代モデルへの挑戦 「リスクマネジメント×オンライン」での 困った人を助けるだけでなく そもそも人が困らないサポートを目指す。		

HIBIKIAIは単なるネットワーキングの場ではありません。福祉事業所と保険代理店という専門家たちが地域社会の持続可能性を高めるための実践的なコミュニティです。経営者から現場スタッフまで、それぞれの立場で具体的な課題解決に取り組むための知見共有や協業創出の場として機能しています。

Copyright ©2025 HIBIKIAI, All rights reserved. 2

コミュニティの あり方と存在意義

なぜHIBIKIAIが必要なのか

現代の地域社会は、少子高齢化、人口減少、産業構造の変化など複合的な課題に直面しています。これらの課題は単一の業種や企業だけでは解決が困難です。特に福祉と保険は、人々の生活を支える重要な要素でありながら、従来は別々の文脈で語られることが多く、連携が不足していました。

HIBIKIAIは、この分断を解消し、福祉事業者、保険代理店、地域企業が垣根を越えて協力することで、より包括的な解決策を生み出す場を提供します。特に以下の点において、HIBIKIAIは他のビジネスコミュニティと一線を画しています。

地域特化型アプローチ 三重県という特定地域に根ざしながら、地域の特性を活かした課題解決と普遍的なモデル構築の両立を目指しています。	福祉事業×保険代理店の専門性 高齢化社会において重要性が増す福祉と保険分野に特化した知見を蓄積し共有。専門性の高い情報交換と実践的な解決策の創出が可能です。	実践志向の協業 単なるネットワーキングに留まらず、会員同士の具体的な協業を積極的に支援。理念だけでなく、実際のビジネス成果を生み出します。
---	--	---

Copyright ©2025 HIBIKIAI, All rights reserved. 3

これまでの取り組み事例と会員情報

多様な会員構成

現在約70の団体・企業が参加しており、業種別では以下のような分布となっています

- 85%** 福祉事業者
介護施設、障害者支援施設など
- 5%** 保険代理店事業者
- 5%** 事業会社
コンサルティング・教育・IT会社
- 5%** その他
自治体、教育機関、NPOなど

主な取り組み事例

- 福祉×保険リスクマネジメント研修会**
介護施設特有のリスクに対する保険設計と現場対策を学ぶ研修会、福祉事業所マーケティング学ぶ勉強会を実施。
- 地域企業合同採用プロジェクト**
人材確保に課題を抱える会員企業が連携し、合同採用イベントを開催。
- 経営者メンタリングプログラム**
経験豊富な経営者が若手経営者をサポートするメンタリングを実施。

会員の規模も多様で、従業員5名以下の小規模事業者から100名以上の中堅企業まで幅広く参加しています。三重県内を中心に、徐々に愛知県や岐阜県、大阪府などの近隣地域からの参加も増えています。取り組みを通じて、HIBIKIAIでは単なる情報交換に留まらない具体的な課題解決と価値創造を実現しています。

Copyright ©2025 HIBIKIAI, All rights reserved. 4

ステークホルダーの紹介

1 介護福祉事業者

介護施設や障害者支援施設を運営する事業者様。HIBIKIAIを通じて、経営課題の解決や人材確保、リスクマネジメントの強化などの支援を受けています。
実例として三重県津市の障がい児施設・保育園「○○プランニング」様はコミュニティ内での研修を通じて地域企業との連携職員の定着率向上に成功されました。

2 保険代理店

地域に根ざした保険代理店の皆様。単なる保険販売にとどまらず、地域社会の安心・安全を支えるリスクコンサルタントとしての役割を強化するための知見や人脈を獲得しています。「△△エージェンシー」様は、福祉事業者との連携を深め専門性の高いリスクマネジメント提案で事業拡大を実現されました。

3 地方自治体

三重県および県内市町村の行政機関。地域課題解決のためのパートナーとして、HIBIKIAIの活動を後援いただいています。特に三重県庁の地域創生課、三重県社会福祉協議会とは定期的な情報交換を行い、官民連携の新しいモデル構築に取り組んでいます。

4 地域一般企業

三重県内を中心とした多様な業種の企業様。福祉・保険という異業種との交流を通じて、新たなビジネスチャンスや協業の可能性を見出しています。例えば、HIBIKIAIでの出会いをきっかけに開始されました地元企業「□□屋」様は、地域のCSR活動をエリアの障がい児施設と共に開催開始されました。

会員同士は単なる参加者ではなく、互いに価値を提供し合う“共創パートナー”として関係を築いています。特に福祉事業者と保険代理店の協業は、利用者への包括的な支援と、地域の安心感向上に貢献しています。

Copyright ©2025 HIBIKIAI, All rights reserved. 5

【詳細・お問い合わせ】 <https://hibikiai.studio.site/>

inswatch Professional Report

【第 2 5 4】2026.2.27

■保険代理店のビジネスチャンス 「介護事業者のための戦略的パートナーシップ」

筆 者 永野 勤一

発行元 有限会社 インスウォッチ

発行人 森田 直子

編集人 中崎 章夫

U R L <https://www.inswatch.co.jp>

<https://www10.inswatch.co.jp/>

お問合せ info@inswatch.co.jp

※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly,solution report,professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ info@inswatch.co.jp