

inswatch Professional Report

【第 2 5 6 ※】 2026.4.24

発行:有限会社インスウォッチ

■保険代理店経営者の学びのススメ ～ 保険代理店限定の学び舎 ～

筆 者 粕谷 智・佐々木 篤史・野元 敏昭

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)

4月末は通常休刊ですが、※今号は、特別号として最新情報をお届けします。

※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 ■

■保険代理店経営者の学びのススメ ～ 保険代理店限定の学び舎 ～

筆 者 粕谷 智・佐々木 篤史・野元 敏昭

目次

■筆者紹介	3 -
プロローグ（Report ナビゲーター粕谷 智）	6 -
1. 代理店内部監査から生まれた次世代代理店経営塾の展開（2021-2025 年度） ...	7 -
2. 受講者の反応や変化は？	8 -
3. 運営側としての気づきとリニューアルポイントは？	9 -
4. 2026 年度から刷新した保険代理店ビジネスアカデミーの各メニュー紹介.....	11 -
5. 特に PR したい講座メニューとその想いは？	13 -
6. 1 年の集大成であるリアル講座と過去参加者からの評価は？	13 -
7. 講座メニューからスピノフを考えているものはあるか？	16 -
エピローグ（野元 敏昭）	17 -

■筆者紹介

【粕谷 智（かすや さとし）】



<所属・略歴>

代理店ビジネスアカデミーコーディネーター
Professional Report ナビゲーター
株式会社粕谷企画 相談役

1957年1月23日東京都世田谷区生まれ

1979年3月法政大学法学部法律学科卒業

（在学中は法律相談部にて無料法律相談など運営）

同年4月安田火災海上保険（現損保ジャパン）入社

京都支店自動車営業部長、中国業務部長、確定供出型年金（DC）推進部長を経て
2009年4月から関西地区（京都・滋賀・奈良・和歌山）での専業代理店経営相談部長実務を5年経験。経営相談件数は延べ400回以上。

2014年4月から本社営業企画部にて全国の経営相談部長53名の育成支援・総括担を担当。

2019年3月末で同社を退職し、（株）粕谷企画を設立。

同年より日本損害保険代理業協会アドバイザー、RINGの会アドバイザーに就任し、保険業界の各種企画業務を行う《保険業界のディレクター》をキャッチフレーズに、保険会社の枠を超えた全国代理店経営者の支援活動をスタート。

2024年3月末で日本代協アドバイザー（代理店経営相談室長）は退任したが、保険業界専門の新日本保険新聞（損保版）、Inswatchなどでコラム執筆活動、全国での代理店経営者向けセミナーやワークショップ活動を行なっている。2026年4月からは新シリーズコラム「保険代理店の事業承継とM&Aのトリセツ」のコーディネートを開始。

<資格等>

- ・事業承継、M&A エキスパート認定
- ・防災士、災害備蓄管理士
- ・キッズコーチング

～代理店ビジネスアカデミー2026への想い～

代理店経営者が学び続けることによって、社員の成長と組織の活性化につながり、自社の付加価値を新たに見い出したり、強みとして熟成させていくことになるはず。このアカデミーでの経営者の学び自体が「ブランド」となるように1年間サポートしていきます。

【佐々木 篤史 (ささき あつし)】



<所属・略歴>

代理店ビジネスアカデミー運営リーダー
セブンスターズコンサルティング代表取締役

21966年2月26日京都市北区生まれ

1988年3月大阪市立大学商学部商学科卒業（現：
大阪公立大学）

同年4月富士火災海上保険（株）（現：AIG 損保）入社

地域営業、法人営業、労働組合、営業教育、人事、経営企画、営業統括、営業トレーニングなど経験。AIG ショック時に、営業変革プロジェクトのリーダーを就任し、営業スタイル、営業教育プログラム等の大変革を図り、営業業績の立て直しに貢献。

2017年9月末で同社を退職し、セブンスターズコンサルティング（株）の代表取締役に就任。

同時に保険代理店特化型の経営コンサルティング事業（監査・営業研修・人事評価等）をスタート。

<著書/DVD>

- ・「売れ続ける仕組みづくり」～あなたの会社を30年後につなぐ～（著書）
- ・代理店ブランド構築への挑戦-営業生産性1750万円をかなえる循環型セールスの実践（DVD）
- ・法人開拓-保険管理コンサルティング手法（DVD）
- ・次世代代理店経営モデル導入事例-株三愛が挑んだ“次世代代理店経営”への道（DVD）

<資格等>

- ・金融内部監査士 IIA 会員
- ・ランチェスター戦略 認定インストラクター
- ・生産性賃金管理士
- ・NLP マスタープラクティショナー&セールスプロフェッショナルトレーナー

～代理店ビジネスアカデミー2026への思い～

激動の時代！ 会員の皆さまの持続的発展のお手伝いができるように真に役に立つアカデミーの運営に注力して参ります。

【野元 敏昭 (のもと としあき)】



<所属・略歴>

代理店ビジネスアカデミーコーディネーター
Hands-On コンサルティング代表

1954年11月 福岡県出身

(タモリの母校 筑紫丘高校卒)

1978年3月 九州大学法学部 卒業

同年4月 東京海上火災保険株式会社 入社

代理店部、営業推進部、営業企画部、経営企画部等にて代理店制度、チャンネル戦略
保険業法改正対応、損保協会長秘書、日動火災との合併業務、全国営推等に従事

2005年6月～2008年9月 高松支店長

2009年1月 社団法人 日本損害保険代理業協会 出向

2009年6月 東京海上日動火災保険株式会社 退職 (31年在籍)

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 専務理事・事務局長 就任

2022年6月 同協会 退職 (13年在籍)

2022年7月 Hands-On コンサルティング開業 現在に至る

◆ 保険代理店や代理店支援事業者(粕谷企画・日本創倫・セブンスターズコンサルティング他)、神奈川・新潟代協等のアドバイザーを務めながら、代理店の将来展望、顧客本位の業務運営、態勢整備、企業文化、地域企業のブランド作り等をテーマに講演活動を行っています

◆ 社会福祉法人の理事として、保育園の運営サポートや保育士の育成にも努めています

◆ 「形式より実態」「型より本質」「建前より本音」をモットーに、現場に寄り添った
(Hands-On) 相手目線のサポートを信条として、代理店の皆さまの気軽な相談窓口を目指しています

著書：「私たち損害保険代理店の事業継続計画 (BCP)」 (新日本保険新聞社刊)

好きなこと：山歩き (最近は神奈川・丹沢山系中心です)

<資格等>

・防災士

・高松市観光大使・・・『気持ち、高まる。高松』に出かけてみませんか？

～代理店ビジネスアカデミー2026への想い～

「保険を売るな、価値を売れ」を合言葉に、10年後もお客さま・従業員・保険会社・取引先、そして社会から信頼され、選ばれる存在として、発展していかれるよう、熱くサポートさせていただきます！

このアカデミーを通して共に学んでまいりましょう！よろしくお願いいたします！！

■保険代理店経営者の学びのススメ

～ 保険代理店限定の学び舎 ～

粕谷 智・佐々木 篤史・野元 敏昭

プロローグ (Report ナビゲーター粕谷 智)

「教育・管理・指導」は近年の保険業法改正前から定められている使用人(募集人)の要件ですが、保険会社個社で10年、業界団体で6年にわたり代理店経営に関する相談業務やサポートをしてきた中で腹落ちしないモヤモヤ感がありました。それは、全ての企業に共通する財産の一つである「ヒト」に対する「育成」のメッセージが感じ取れないという点でした。

社員の育成は代理店事業の品質向上・強化・事業存続において求められるはずですが。さらには労働人口不足の中で社員採用環境も厳しさを増すことは目に見えている中で大切な要素です。

代理店ホームページで採用サイトを充実させたいという傾向があると製作支援ベンダーから聞いたこともあります。ホームページ画面をビジュアル的に見やすく魅力的にすることはもちろん大事ですが、そこに込めるキーマッセージとして「我が社は、社員の成長につながる育成メニューや体制があります！」という一文は、応募検討する方々に対して自社の魅力を一層伝えやすくなるのではないのでしょうか。

さて、ここまでは誰も考えつくことですがさらに一步踏み出して「我が社は社長含め役員全員がさまざまな経営課題に真摯に立ち向かうため、学び続けています！」という一文を加えたらどうでしょうか。経営者の学びのレベルが上がることにより「社員を育てていく社風」が形成されている会社だと認知されるはずです。

「会社の成長は経営者の学びにより実現できる！」が、今回からコーディネーターを務める私から読者の皆さんへの冒頭メッセージです。

今回の Professional Report は誌面上で私がナビゲーター役となり、本編を佐々木篤史さんによる解説、エピログメッセージを野元 敏昭さんにインタビューしていく形で展開をしていきますので、最後までお読みいただき、一人でも多くの代理店経営者の皆さまの学びの場のヒントになれば幸いです。

1. 代理店内部監査から生まれた次世代代理店経営塾の展開(2021-2025 年度)

これまで監査会社として、数多くの保険代理店の方々と接し、又、1,000 人以上に及ぶ募集人の方々とヒアリングをし、ロールプレイングをしてきました。

そこで感じたことは、多くの保険代理店の方が委託契約から雇用契約に移行されて現在に至るわけですが、経営者側も雇用される側も労働関連法制における双方の権利と義務について少し認識が薄いと感ずることがありました。つまり、募集人の方とヒアリングをしていると会社のルールに従うかどうかは自分で決めるという発言をされる方がいることです。これでは会社組織としては成立しないこととなります。

一方、経営者にヒアリングをさせていただいていると、皆さん、経営に関し、とても熱い思いをもって、会社を良くしようとされていることが良くわかりますが、その思いを会社の仕組みとしてどのように具現化すればよいのかという悩みをお持ちの経営者も数多く存在することがわかりました。

保険代理店の方の学びの場というと、多くは保険会社や保険業界にある諸団体等が提供するセミナーや e-ラーニングなどがあり、とても充実しています。

しかし、そうした場とは違う、保険代理店専用の第三の学びとして、監査で感じた課題解決につながる機会を提供したいとの思いから、次世代代理店経営塾を(有)保険ネットワークセンターの代表取締役 宮宇地 覚 氏と一緒に立ち上げました。

(有)保険ネットワークセンターの宮宇地 覚 氏は、循環型セールスという情報提供型のマーケティング手法を構築され、募集人 1 名あたりの営業生産性が 2,000 万円超、事務スタッフを含んでも 1,300 万円を超える高生産性の経営モデルを確立された方です。毎年億

単位で増収を遂げられていることもあり、その経営モデル（HNC方式）を核として、弊社のコンサルティングプログラムも反映しながら、経営モデル全般（営業、事務、人事、態勢整備等）についてテーマ設定を行い、運営してきました。

2. 受講者の反応や変化は？

まず、学びの仕組みとして、動画視聴→フォローアップ講座（オンライン）を2か月単位で繰り返すことに加え、1年の集大成として、3月にリアルでの集合セミナーを開催してきました。その他、社長塾や人事評価制度の研修など、ご要望をお聞きしながら特別研修を実施してきました。

また、受講者の方は多忙な方が多いため、動画視聴を基本とすることで、いつでも、どこでも、なんどでも、全社員で学ぶことができるように仕組みを構築してきました。テーマによりますが、保険代理店の会議や勉強会にて、全員で一緒に視聴をし、学んだことを自社にどのように取り入れるかについて、毎回検討されているケースもあります。動画は1講座について2～4動画をアップしますが、どの動画もおおむね100回程度の視聴がなされています。これまでは会員会社数は25社ですので、1社平均4回は視聴している計算になります。

また、翌月のフォローアップ講座（60分）では、事前アンケートで疑問、質問などを収集し、講師が、それらに直接、答える方法で運営しており、時には質問が絶えないことから時間延長となるケースもありますが、皆さん、疑問等が解消し、毎回、すっきりされておられるように感じています。

事務局として、会員の保険代理店様に訪問し、運営に関する意見などを聞きに行く機会も持ってきましたが、これまで学んできた経営ノウハウを自社なりに工夫しながら実践され、PDCAサイクルを回す努力をされていると感じています。

【3月集合セミナーのアンケートの声 抜粋】

- ・5年後、10年後のビジョンが勉強になった。
- ・循環型セールスの営業モデルが自社防衛、自社成長に通ずる唯一の方法と感じる。
- ・一番大切な事は、決めた仕組み・ルールをやり抜き通す事だと思う。
- ・10年後に向け、人を大切に土台づくりをしていくと決めた。
- ・これまでの動画を見返し、4月に向けて経営計画を作り込みたい。

3. 運営側としての気づきとリニューアルポイントは？

保険代理店を取り巻く環境が激変し、手数料体系や認定制度の変更、代理店研修生制度の廃止、業法改正、M&A、DX化など、保険代理店の経営課題はこれまで以上に幅が広がり、高度化し、解決へのスピードが求められていると実感しています。

そうした中、保険代理店の方々が直面している課題へのソリューションのヒントを一層提供していくことができれば、そして、会員様同士で切磋琢磨し、お互いに学びあえる場の提供もしたいと考え、今回、運営のパワーアップを図るべく、コーディネーターとして、(株)粕谷企画の粕谷相談役と Hands On コンサルティングの野元代表にもご参画いただき、会員社数も 50 社まで拡大することといたしました。

研修動画の作成も、取材方式を活用し、実際に訪問させていただいて、よりリアル感のある取材動画を作成していきます。また、テーマは保険業法改正対応や、経営統合、サイバー保険の取組み、態勢整備などタイムリーな内容をお届けしたいと考えています。

特別研修としては、保険代理店のための「AI活用事例講座」や「ランチェスター戦略研修」も企画し、より多くの学びができるようにして参ります。

★保険代理店ビジネスアカデミーの詳細は以下の QR コードからご確認いただけます★



保険代理店ビジネスアカデミー

専用 QR コード

※過去受講者のインタビュー動画もご覧ください

2026年5月	2026年7月	2026年9月
第1回目	第2回目	第3回目
<p>【取材先】 有限会社保険ネットワークセンター 代表取締役 宮宇地 覚 氏</p> <p>【テーマ】 ①新しい推奨方針のガイドラインを踏まえた取組 ②新入社員育成のあり方、プログラムについて</p>	<p>【取材先】 1部:株式会社さくら保険サービス 代表取締役 原 弘文 氏 2部:ING株式会社 代表取締役 岸 洋介 氏</p> <p>【テーマ】 代理店合併に至る軌跡</p>	<p>【取材先】 株式会社粕谷企画 粕谷 智 氏 × Hands On コンサルティング 野元 敏昭 氏</p> <p>【テーマ】 保険業界の10年先を読み解く -業界有識者対談シリーズ-</p>
2026年11月	2027年1月	2027年3月
第4回目	第5回目	スクーリング
<p>【取材先】 RiMiX株式会社 代表取締役 今徳 良 氏</p> <p>【テーマ】 サイバーリスクを根子に代理店経営からソリューションカンパニーへの軌跡</p> <p>タイプ別経営:地域ブランドNo.1モデル 業界特化型</p>	<p>【講師】 セブンスターズコンサルティング株式会社 代表取締役 佐々木篤史 執行役員 平野芳生</p> <p>【テーマ】 態勢整備の勘所</p>	<p>【講師】 未定</p> <p>他業界で活躍されている企業 経営者によるセミナー</p> <p>【 乞うご期待 】</p>

■各種資料のご提供

全5回のビデオ講座に関する資料、並びに経営にかかわるマネジメントツール等の見本もご参照いただけます。



◆スクーリング(集合研修)

1年間のまとめと振り返りとして、集合研修並びに情報交換会を開催します。



◆特別研修(年1回~2回程度)

AI活用講座、営業戦略研修、社長塾や人事制度研修、営業社員研修、事務職研修、代理店システム活用勉強会、経営計画、勉強会等

■メールによる経営相談受付 (別途 個別相談会あり)

代理店経営に関わる課題について、随時、メールによる相談をお受けいたします。
必要に応じて、当方よりお電話をさせていただく場合もございます。

(相談受付窓口:セブンスターズコンサルティング㈱)



■月1回メルマガによる情報提供

代理店経営、態勢整備、営業力強化、営業ツール、健康セルフ検査サポート事業などに関わるテーマについて、メルマガによる情報提供を行います。



4. 2026年度から刷新した保険代理店ビジネスアカデミーの各メニュー紹介

2026年度のメニューは以下を予定しています。

(5月)

【取材先】 (有)保険ネットワークセンター 代表取締役 宮宇地 寛 様

【テーマ】 ① 新しい推奨方針のガイドラインを踏まえた取組について
② 新入社員育成のあり方、プログラムについて

※循環型セールスというセールスプロセスのなかで、今回の比較推奨販売に係る法改正をどのように反映される予定なのかなどを取材。

※すでに確立された新入社員育成プログラムは、どのような内容なのかを取材。

(7月)

【取材先】 ① (株)さくら保険サービス 代表取締役 原 弘文 様

② I N G(株) 代表取締役 岸 洋介 様

※最近、経営統合を実現されたばかりであり、経営統合についてどのように考え、進めてこられたのか、具体的な合併方式や、合併後になすべき内容等について取材。

(9月)

【取材先】 (株)粕谷企画 相談役 粕谷 智×Hands-On コンサルティング 代表 野元敏昭 によるディスカッション

【テーマ】 保険業界の10年先を読み解く一業界有識者対談シリーズ

※保険業界を取り巻く環境変化が激しいなか、10年先の保険業界はどのように変わり、保険代理店経営はどうあるべきなのかについて示唆をいただきます。

(11月)

【取材先】 RiMiX (株) 代表取締役 今徳 良 様

【テーマ】 サイバーリスクを梃に代理店経営からソリューションカンパニーへの軌跡

※サイバー対策へのコンサルティングを通じて、保険代理店の枠組みを越えたビジネスモデルを確立されており、その内容について学びます。

(1月)

【講師】 セブンスターズコンサルティング(株) 代表取締役 佐々木 篤史
執行役員 平野 芳生

【テーマ】 態勢整備の勘所

※保険業法改正後の監査サービスの実施を受けて、態勢整備の勘所について情報提供を行います。

(3月)

【集合型】 他業界で活躍されている企業経営者によるセミナー(リアル)を予定。

※他業界で活躍されている経営の考え方やノウハウなどを自社の経営に活かすことをコンセプトに開催します。

その他、「特別研修その1」として保険代理店のための「AI活用事例講座」を開催します。生産性向上が喫緊の課題となるなか、AIを積極的に活用する保険代理店は増加していますが、より効果的な活用事例について学べる機会の提供をいたします。

開催日	2026年6月11日(木) 10:00~11:00	2026年8月20日(木) 15:00~16:00	2026年10月14日(水) 10:00~11:00	2026年12月(調整中) 4回目
講師会社	(株)ザイラス 講師:代表取締役社長 望月重成氏	スタディポケット㈱ 講師:代表取締役CEO 山地 瞭氏	東京システムハウス(株) 講師:佐藤 秀行氏	K System Planning 代表 島田 洋之氏 (元東京海上日動システム ズ㈱ フェロー)
テーマ	「AIの基礎知識・他業界事例を基にした 保険代理店による活用事例」		「じぶんBOUS-AI」 アプリについて (防災AIコンテンツ)	AIの基礎知識と、 効果が上がる保険代理 店での活用方法とは

「特別研修その2」として「保険代理店のためのランチェスター戦略研修」を開催します。先行き不透明な時代では経営の柱となる明確な戦略が必要となります。

日本で生まれた販売戦略のバイブルであるランチェスター戦略を保険代理店経営に活かすための研修を開催します。

開催日	2026年8月3日(月) 1回目 9:30-12:00 (2.5h)	2027年2月1日(月) 2回目 9:30-12:00 (2.5h)
講師	セブンスターズコンサルティング株式会社 代表取締役 佐々木篤史 ■ NPO法人ランチェスター協会 理事 認定インストラクター ■ ランチェスター戦略学会 理事	
テーマ	①ランチェスター戦略とは ②ランチェスター法則 ③弱者の戦略・強者の戦略と五大戦法 ④差別化戦略の8つのポイント ⑤自社の差別化の確認・検討 ⑥差別化戦略の共有(グループ内) ⑦質疑・応答 ⑧アンケート	①弱者の戦略・強者の戦略と五大戦法 ②自社の戦略・戦法の確認・検討 ③グループ内共有 ④市場シェアの科学 ⑤3つの結論 ・足下の敵攻撃の原則(攻撃目標、競争目標) ・No.1主義、No.1の利点、No.1の作り方 ・一点集中主義 ⑥アンケート

5. 特にPRしたい講座メニューとその想いは？

すべての講座について、お勧めですが、やはり2か月単位で繰り返して実施する基本の講座プログラムを是非、全社員で視聴いただき、経営に活かして頂きたいと思います。

また、「特別研修その1」、「その2」はオンラインにて開催し、有料にはなりますが、会員以外の保険代理店の方も参加いただけますので、より多くの保険代理店の方に参加していただきたいと考えています。

6. 1年の集大成であるリアル講座と過去参加者からの評価は？

これまでは1年間、学習したテーマをベースにその時々の時勢を鑑み、テーマを設定し、開催してきました。受講者の方々には都度、参加して良かったとの評価をいただいています。また、リアルによる集合セミナーのため、全国から参加された代理店の方同士の情報交換の機会でもあり、大変喜ばれています。今後は、代理店視察の仕組みや、部会運営なども企画できればと考えています。

2026年3月6日（金）「次世代代理店経営塾」集合セミナー風景



<プログラム内容>

1. 我々がめざすべき次世代代理店とは
2. 保険ネットワークセンターがめざす次世代代理店とは
3. 10年後の自社の将来像を考える（ワーク）

参考：代理店業務管理責任者養成研修について

内部監査責任者、法令等遵守責任者、態勢整備推進責任者を養成するための研修です。研修受講者には、研修修了証を授与いたします。

《態勢整備》を真剣に考えている代理店経営者の皆さまへ！

顧客本位の業務運営を実現する！

ご相談は
無料

業務管理責任者 養成研修

貴社のご要望にあわせたオーダーメイドの研修を実施します

今、保険代理店に求められている、更なる《態勢整備》の充実化！
その実現には、「業務管理責任者」の養成が不可欠です。
弊社では永年にわたる豊富な監査経験をもとに
持続的な発展をめざす保険代理店の皆さまをご支援します。

◆所要時間
原則、リモートにて3日間コース
(1回3時間×3回開催)
(訪問による実施も可能です)

◆研修料金
3日間 1名 6万円 (税別)

◆開催条件
最低2名様以上の参加

【研修プログラム】

1. 保険代理店を取り巻く関連法制度を理解する。
2. 体制(態勢)整備とは何かを理解する。
3. 業務管理責任者と内部監査部門の役割と業務内容。
4. 体制(態勢)整備の点検項目を理解する。
5. 保険代理店の現状と課題、対応策事例。
6. 業務管理責任者に求められるスキル。
7. ワークショップ。
8. 研修修了証の授与。

7. 講座メニューからスピノフを考えているものはあるか？

講座メニューからスピノフして自主的な取組につなげていただけることもサポートしたいと考えています。例えば、事例として、講座受講者による下記のような自主的なグループ活動ができれば、支援していきたいと考えています。

- ・サイバー保険提案実務スキルアップ実践グループ
⇒サイバーキッカーズグループLINEを開設し、相互のノウハウや情報を共有

- ・代理店としてのAI活用グループ
⇒生成AIを保険代理店が活用する際の実務上の課題を共有

- ・地域マーケティング戦略実践グループ
⇒新日本保険新聞掲載中のランチェスター戦略を体感・共有

- ・代理店管理責任者育成グループ
⇒上記育成研修受講後のフォローアップとしてのプラットフォーム検討中

- ・保険代理店防災士活躍グループ
⇒WEB上での「防災士のいる保険代理店」のマッピングや受講促進につながる情報共有

エピローグ（野元 敏昭）

<経営者の「学ぶ姿勢」が組織の天井を決める>

保険代理業は信頼のビジネスであり、その競争力の源泉はいうまでもなく「人」の力ですが、そのポテンシャルを発揮できる土壌づくりは経営者の役割です。その役割を果たすためには、経営者自身が根性論や「べき」論から脱却し、経営のセオリーや社会の変化を学び続ける必要があります。

トップが過去の成功体験に固執して学びを止めれば、それがそのまま組織の成長の限界（天井）となります。「企業は社長の器以上に大きくならない」といわれる所以です。逆に、経営者の学び続ける姿勢は、組織内に「成長を良しとする文化」を浸透させていきます。

このアカデミーは、5年にわたる経験を積み重ねてきましたが、今回、それを基盤とした上でパワーアップを図り、「代理店経営者の器をさらに大きくする」ことに貢献していきたいと考えています。

<経営者の学びが生み出す「成長の連鎖」>

経営者自身が様々な学びを通して明確な将来ビジョンを提示し、自らチャレンジすることで、従業員の中に「この環境で成長したい」という主体的なやる気が芽生えます。従業員の成長は現場のスキルを底上げし、高い意欲を持った社員が顧客本位の提案を行うことで付加価値が提供でき、誠実で質の高いサービスが顧客の信頼を獲得し、長期的な関係構築を実現していきます。

すなわち、経営者の研鑽が起点となり、「経営者の学び → 従業員の共鳴・成長 → 顧客価値の向上 → 顧客の信頼」というサイクルが回り始めていくのです。組織の成長のためには「従業員とともに経営者が学び続ける」ことが重要であり、このアカデミーはそうした展開を企図しています。

<従業員の挑戦を支える「心理的安全性」の土壌>

一方で、経営者が学び、従業員に一方的に高い基準を求めるようになると、現場には「『正解』を出さなければならない」というプレッシャーが生じるので、注意も必要です。

経営者は、「答えを知っている人」として組織に君臨するのではなく、「従業員と共に学び、失敗を許容する場を作る人」でなければなりません。経営者が謙虚に「未完成であること」を示す姿勢は、組織に安心感を与えます。失敗を責めず、そこから学ぶ文化（心理的安全性）があるからこそ、従業員は自発的に動き、顧客に対してマニュアルを超えた誠実な行動がとれるようになるのです。

従って、経営者の学びは、単なる知識の習得に留まらず、『失敗を恐れず挑戦できる風土』や『人が付加価値に集中できる仕組み』をデザインすることにつなげるのが重要であることを再確認しておきたいと思います。

経営者が先頭に立って知を磨き、変化を恐れず挑戦する姿勢こそが、停滞を打破し、持続可能な強い組織を築くための「最強のエンジン」となります。このアカデミーでは、私たちコーディネーターもそのエンジン磨きをサポートさせていただきます。代理店の皆様も、是非、主体的に参加下さい。

1年間、よろしくお願いいたします！

inswatch Professional Report

【第 2 5 6】2026.4.24

■保険代理店経営者の学びのススメ ～ 保険代理店限定の学び舎 ～

筆 者 粕谷 智・佐々木 篤史・野元 敏昭

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