

2022年8月

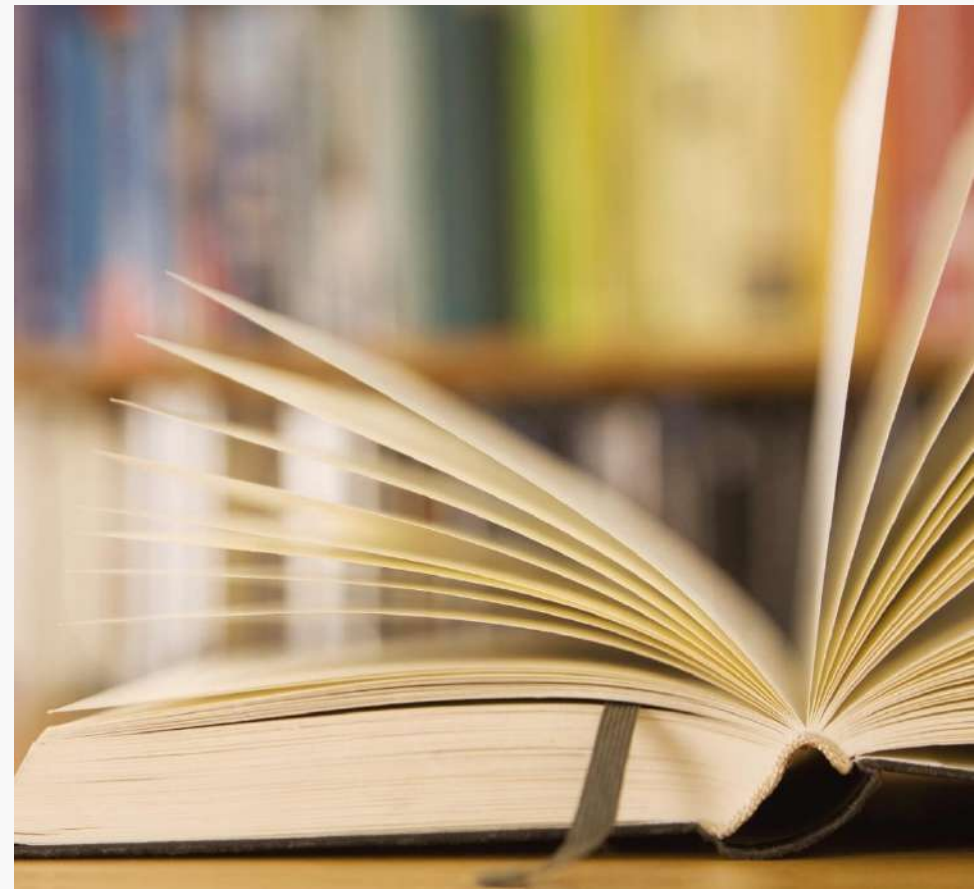
日本代協アカデミー
特別カリキュラム

「第2期 代理店経営未来塾」開校

後継者の育成と事業承継の準備のために！
～ 代理店経営の基本を学ぶ 6ヶ月特別講座 ～

一般社団法人

日本損害保険代理業協会
代理店経営サポートデスク



未来に向けた代理店の事業承継を「経営の柱づくり」でサポート！

事業承継は代理店経営の持続と発展において欠かせない経営課題です。

スムーズな事業承継を実現するためには、通常3年から7年の歳月を要します。

現経営者は未来に向けて承継がしっかりと実施できる「経営体制づくり」を、後継者は経営の基本を学び、独自の強みを持った事業モデルを構築できる「経営能力」を身につけることが必要です。

日頃は日常業務に追われて多忙なため、やるべきことについて後回しになってしまいがちですが、「いつか何とかなる」は、変革の時代で生き残りをかけた代理店経営には通用しません。

今こそ、経営の基本をしっかりと学び、その学びをガイドラインにして、自社のあり方を見直し、改善することが、未来あるいは、すぐ目の前に迫る事業承継に向けて、現経営者と後継者が成すべき最優先事項となります。

「日本代協代理店経営未来塾」では、変革の時代にあっても、揺るぎない自社の「経営の柱」を確立する事を目的として、体系的・総合的に経営を学ぶことができるオンライン参加型講座を半年間のシリーズで実施いたします。

時代の変化を乗り越え、世代をつなぎながら持続的な発展を目指す経営者や後継者の方の積極的なご参加をお待ちしています！

未来塾 塾長 粕谷 智（日本代協代理店経営サポートデスク室長）

1. 「代理店経営未来塾」専任講師 略歴とメッセージ



株式会社ビジネスバンク

取締役 滝澤 清隆（日本代協アドバイザー）

全国の中小企業経営者向け講座「社長の学校」プレジデントアカデミー講師として経営者育成を支援

損保ジャンププロ代理店向け経営講座講師・あいおいニッセイ同和損保代理店向け経営講座講師など保険代理店向け経営者研修を担当

M&A後の保険代理店幹部育成支援や保険代理店向けの経営変革プログラムを提供

新日本保険新聞で代理店経営者向けコラムを連載中

2022年7月に日本代協アドバイザーに就任

＜勝ち残る・価値ある代理店経営に向けて＞

経済環境・社会環境の大きな潮目の時代にあって、保険代理店業界全体も、個々の代理店も、経営の考え方とやり方の変革が求められています。

代理店経営の二つの変革キーワードは、代理店の「価値の強化」と「脱属人経営にシフト」です！

未来に向けて継続・発展する保険代理店像を描き、現経営者も後継者も何かしなければと思いながら、日々の業務に追われてなかなか前に進めない現実があります。

学びと実践を通じて未来を変える準備をしなければ、生き残ることは容易ではありません。

今こそ、「代理店経営未来塾」で体系的・総合的な経営の柱を座標軸に定め、経営の基本を整え、独自の企業価値を未来に向けて高め、＜勝ち残る・価値ある代理店＞づくりに踏み出しましょう！

滝澤 清隆

2. 2022年度 代理店経営未来塾 学習分野

代理店経営の二つのキーワード

代理店の価値の強化 = 未来につなぐ確かな価値づくりと承継

脱属人経営へのシフト = “永続”する代理店の仕組みづくり

Chapter1

11月：代理店の「理念・ミッション」

～経営の軸を固め「企業価値」の高め方を学ぶ～

Chapter2

12月：「顧客から選ばれ続ける」

～脱属人の営業 マーケティングサイクルを学ぶ～

Chapter3

1月：「生き残りのブランド価値」

～独自のブランド力を高め、ファンづくりを学ぶ～

Chapter4

2月：「チームパフォーマンスの最大化」

～任せて成果を高めるチームの仕掛けづくりを学ぶ～

Chapter5

3月：「未来に向けた強い組織づくり」

～未来に向けた組織づくりの3大ポイントを学ぶ～

Chapter6

4月：「情報共有と経営の見える化」

～「誰でもできる仕組み経営」への変革を学ぶ～



11月講座

Chapter1 : 代理店の「理念・ミッション」

～経営の軸を固め、「企業価値」の高め方を学ぶ～

【講座の目的】

自社の経営理念・ミッションの「明文化」、そして「伝わる武器」にブラッシュアップ！
顧客・市場に共感されるための実践活用など、顧客本位の経営態勢に向けた土台づくりを学びます。
そして、社内・社員への経営理念の浸透を通じ、揺るぎない「企業文化」をどのように醸成していくべきか？ その秘訣を学びます。

【講座の3つのポイント】

1. 経営理念・ミッションの「明文化」とそのブラッシュアップ術を学ぶ！
2. 働く社員全員のベクトルが整えて、強い組織の基礎をつくる！
3. お客様・市場から共感と評価を高める、自社の存在価値を見直す！

【期待される効果】

自社の考えや想いが、お客様や社員に対して「明文化され」「伝わり」「共感される」状態を目指します。
理念・ミッションを代理店価値の中心に据えて、独自力の武器として活用できるように磨き上げましょう！



12月講座

Chapter2 : 「顧客から選ばれ続ける」 ～脱属人の営業 マーケティングサイクルを学ぶ～

【講座の目的】

保険代理店にありがちな属人営業から脱却し、営業活動をマーケティングサイクルに乗せる「販売の仕組みづくり」を社内に定着させるためのノウハウを学びます。

【講座の3つのポイント】

1. 4ステップマーケティングサイクルを知る！
2. 見込み客フォローとサイレントセールスを設計する！
3. 生涯顧客価値の最大化・アンバサダーづくりに取り組む！

【期待される効果】

属人的になりがちな保険代理店の営業活動を、マーケティングサイクルの視点から見直すことで、営業の仕組みづくりとヒューマンタッチの属人営業部分の最適化を実現することができます。保険代理店として、お客様から得られる「生涯顧客価値（LTV）の最大化」をゴールに置き、未来に向けて営業スタイルを変革しましょう。

【講座の目的】

保険代理店が扱う保険商品は、誰が売っても商品価値の正味に違いはありません。

しかし、誰からどのように買うのが良いか？ その「認知価値＝ブランド」は、顧客に大きな意味をもたらし、保険代理店には顧客関係性を永続させる重要な価値要素となります。

この講座では、自社のブランドを見直し、さらに磨くためのノウハウを学びます。

【講座の3つのポイント】

1. ブランドづくりの3ステップを学ぶ！
2. 「忘れられない代理店」のブランドを磨く！
3. 未来に向けて取り組む代理店のリ・ブランディングを知る！

【期待される効果】

お客様次第、営業担当次第となっていたこれまでの認知価値＝ブランドをもう一度見直して、自社の価値をどう打ち出していくのか？ 新しく知って欲しい価値部分は何か？ など未来に向けたリ・ブランディングに取り組むことで、顧客関係性と営業活動の成果に大きな変化が現れます。

【講座の目的】

保険代理店が持つ資源の中で、一番の強みとしたい「人材力」。しかし、組織として人材力が引き出されないまま、個々人の技能やつながりに頼る活動が保険代理店の脱属人化を妨げています。この講座では、チームでパフォーマンスを最大化するための仕掛けづくりを学びます。

【講座の3つのポイント】

1. チーム力を高める3つのポイントを学ぶ！
2. 任せて成果を高める仕掛けを学ぶ！
3. チーム最適化とパフォーマンスの最大化を実現する！

【期待される効果】

より高いパフォーマンスを継続するために、個人戦からチーム戦へのシフトチェンジにチャレンジしましょう。シフトチェンジの過程で、業務の効率化や人材力の高め方について、新しいアプローチ方法が見えてきます。

【講座の目的】

組織づくりに必要な「人材の採用」、「人材の育成」、「人材を失わないメンテナンス」この3つの組織づくりの大きなポイントを、代理店としてどう整備していくべきか、見直し・改善のアプローチ方法を学びます。

【受講の3つのポイント】

1. 強い組織づくりにはリーダーの覚悟が必要！
2. 組織づくりの3大ポイントを学ぶ！
3. 3大ポイントを実践する！

【期待される効果】

組織を継続的に強くするためには、「お客様に選ばれる人材」の確保だけでなく、長期的・体系的に組織づくりに必要な仕組みを整備していく必要があります。ヒトの課題で悩み続ける理由は、個別のヒトではなく、会社の組織づくりのやり方に課題があります。学びと実践により、強い組織を作る土壌が醸成されます。



4月講座

Chapter6 : 「情報共有と経営の見える化」 ～「誰でもできる仕組み経営」への変革を学ぶ～

【講座の目的】

保険代理店の経営力の差は、仕組み経営ができているかどうかによっても過言ではありません。脱属人経営を目指し、代理店価値を高めて、自社の経営力を変革していこうと考えたときに、情報共有と経営の見える化は外せません。誰でもできる「仕組み経営」へ変革するポイントを学びます。

【受講の3つのポイント】

1. 情報共有と良い組織づくりのポイントを学ぶ！
2. 仕組みづくりの重要ポイントを学ぶ！
3. 本当のDX革命と見える化を学ぶ！

【期待される効果】

DXやITの導入が目的ではありません。情報共有と見える化を実現するプロセスにこそ、代理店経営の脱属人化と重要な顧客情報（資産価値）の有効活用に向けたヒントがあります。

仕組み経営に向けて考え方と土台をしっかりと習得しましょう。

これからのITツール導入やDX投資を価値あるモノにしてくれます。

3. 未来塾（第2期）受講応募要項

- ◇ 受講者の条件 : 代協会員で日本代協アカデミー利用者ID保有者
(受講開始までに条件充足でも可)
- ◇ 受講対象者 : 代理店の後継予定者、または、事業承継から間もない後継者 (1代理店から1名)
- ◇ 受講費用 : 1期 3万円 (アカデミー登録料は除く) … 講師料・テキスト代等に充当
- ◇ 開催期間 : 2022年11月から2023年4月まで毎月1回・6講座
- ◇ 募集人数 : 30名 (申込先着順)
- ◇ 開催方法 : Zoomミーティングによるオンラインセミナー・1講座 2時間30分
- ◇ 提出資料 : 受講が決定した方には、「経営理念と将来ビジョン」が記載された直近年度の「事業計画書(経営計画書)」を提出いただきます。
※理念は「常に追いつけるもの」・ビジョンは「手を伸ばせば届くもの」
- ◇ 受講後の対応 : ① 講師より経営に関するフォローアップ情報を提供
② 2023年夏に「サマースクール」を開講予定 (任意参加、追加受講費用は不要)
③ 6講座すべての受講完了者には卒業証書授与
- ◇ 受講申し込み : 日本代協事務局宛メールによる応募【締切：9月30日 (金) 17時】