



三元中継で行われた座談会

『代理店ビジネスモデルの革新』で討議

メンバーによる座談会

代理店価値向上研究会が開催

本紙で好評連載中の筆陣で構成される代理店『代理店ビジネスモデルの革新』経営革新による『代理店価値の向上』の執

日本の中小企業は約3

80万社といわれ、保険代理店もその一員であり、地方創生・地域経済の活性化においても事業会社としての活躍、発展・成長が求められている。そうしたなか、代理店価値向上研究会は、保険業界のなかでも代理店事業の健全な発展を支援する有識者が各々の専門領域を超えて、平成27年4月から「代理店が本来持つべき経済的な価値」を高めていくための情報交換と基礎研究を行うために定例勉強会をスタートさせた。

座談会は、定例会を開催している東京・九段下のサイラス社本社のテラス会議室で行われた。リレー連載の総集編として研究会メンバー、ブレインマークス社の安東邦彦社長をゲスト、パネラーに迎え、フィキューブ社のネット会議システムを活用して、九段下・水天宮(東京)・京都の三元中継で2時間にわたり、改正保険業法下での代理店経営のビジネスモデルの革新をメインテーマに討議が行われた。

主に、「法施行後の代理店経営のあり方と義務の履行」「代理店における内部監査の実態」「代理店システムによる価値向上と進め方」「現在の代理店経営の課題と成長のポイント」「代理店経営における労務管理の基

本」「代理店経営におけるシステム活用の意義とあり方」「代理店の成長戦略におけるM&Aの位置付け」などについて話し合った。

6名のパネラーのフアシリテートは丸紅セーフネット社常勤監査役で、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏が務めた。同氏は、保険業界に精通した研究会メンバーをはじめ、代理店経営を

めとして、代理店経営を支援する団体や支援者は増えてきていると述べ、「改正保険業法下で代理店経営の革新と躍進に取

り組んでいる経営者には悩みや困難な課題が必ずあるはず。想いをともにする代理店仲間や当研究会メンバーなど、知見を持った外部支援者との交流も積極的に高めてほしい」とまとめた。

代理店価値向上研究会は、引き続き保険代理店経営の潜在的な価値を見いだし、地域を支える中小事業の一員としての保険代理店の成長・発展、事業承継課題に取り組んでいきたいとしている。

なお、当日の座談会の詳しい内容は、本紙の平成29年1月2日付(新年特集号)で2面にわたり掲載する予定。