

年商3億円以下の保険代理店業界向け

有限会社保険ネットワークセンターの

# 幹部育成

年商11億・  
11拠点・55名、  
生産性2000万円  
組織の作り方

年率110%  
成長し続ける  
マネジメント

事務から  
拠点長へ!  
女性管理職の  
育成方法

既契約者から  
相談され続ける!  
進化版紙芝居営業

未経験者も育つ!  
組織ができる!  
保険ネットワークセンターの  
人事評価制度

個人の力に頼らない!  
現場が自動成長し続ける  
仕組み

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

組織・拠点を成長させる幹部を育成する手法とは?

リアル開催

東京  
会場

2025年

5月

26日・28日

水  
日

14:00~17:00

(受付開始:開始時間30分前~)

生保代理店・損保代理店向け幹部育成セミナー

お問い合わせNo.S127805

主  
催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申し込みはこちらから→



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 127805

## 優績企業 レポート

# 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 にお話を伺いました！

本社：香川県高松市  
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

### 【経歴】

1982年 M物産入社  
1985年 安田火災海上保険(株)入社  
1987年 保険代理店として独立  
1997年 法人化(有限会社保険ネットワークセンター設立)

### 【主な著書】

保険代理店ビジネス43の常識、次世代の代理店経営モデル  
保険代理店の豆単、変化を乗り切る保険代理店経営(共著)



香川県高松市に本社を置き、**全国11拠点55名**で保険代理店を展開する有限会社保険ネットワークセンターは、2024年に**年商(手数料)11億円、1人あたり生産性2,000万円**を達成されています。

この記事をお読みの方は、

- 経営陣以外にマネジメントを任せられる人員がない(足りない)
  - 会社の方針に従わない社員がおり、施策が前に進まない
  - 地方拠点での売上が伸びない
  - 自分が営業をやめたら会社が傾いてしまう
- といったお悩みをお持ちではないでしょうか。

有限会社保険ネットワークセンターは、

- 社長がいなくても現場が自動運転できる組織づくり
- 地方拠点でも2桁成長し続けられる幹部育成を体現されています。

今回は、年商11億円を達成した有限会社保険ネットワークセンターが、どのように挑戦し続け、業績を伸ばしているのか、その成長ストーリーをお話いただきました。保険会社や企業代理店・兼業代理店の問題など、閉塞感が漂う保険業界です。そのような中で「これからの保険業界はどうなるのか？」と、経営し続けることに不安を感じている方も多いと思います。しかし、志を持ち、チャレンジし続けることで、地方でも成長し続けることができる！ということを体現されている有限会社保険ネットワークセンターから、ぜひ学んでいただければと思います。

## 生産性2,000万円・毎年2桁成長する保険代理店社長インタビュー

### Q1 ▶まず、御社のこと、宮宇地社長のことを教えてください！

こんにちは。今回は貴重な場をいただき、ありがとうございます。

有限会社保険ネットワークセンターの宮宇地と申します。

私は元々商社に勤めていたのですが、1985年に安田火災海上保険株式会社に入社し、保険の仕事に携わるようになりました。その後1987年に独立し、10年後の1997年に保険ネットワークセンターを設立いたしました。

設立当初から私は、**保険代理店という枠にとらわれず、地元で100年続いている異業種企業をモデル**にして会社づくり・組織づくりを始めました。

現在は本社を香川県高松市に置き、全国11拠点を55名の社員で運営しております。取り扱い保険会社は損害保険7社、生命保険9社です。

### Q2 ▶これだけの規模の代理店を展開されるにあたって、どのような組織づくりをされていますか？

当社では、「高業績(楽しく安定)」を組織としてのゴールとしています。その実現のために、特定の個人の能力、**いわゆるハイパフォーマーに依存せず、誰もがコツコツと業務を続けることで、ハイパフォーマーと同等の成果を生み出せる仕組み**づくりに取り組んでいます。

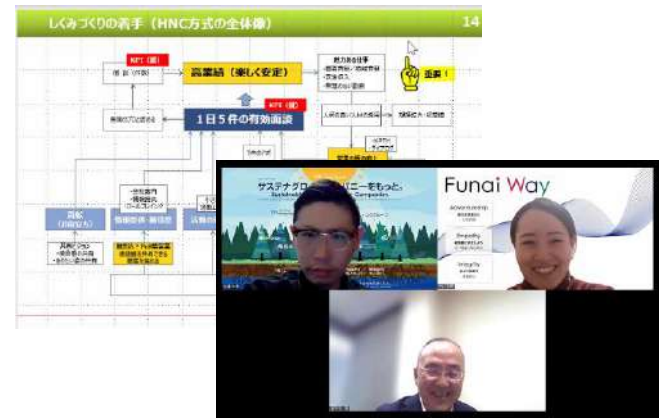
私自身、現場を離れて25年以上が経ちました。しかし、組織が成長し続けるためには、会社の意思決定に対して社員全員が同じ方向を向き、一枚岩となって活動できる環境が必要です。もちろん、意見が分かれることもあります。それでも、**いったん決まったことには全員が足並みをそろえて進む**ことが、強い経営につながると考えています。

そこで私は、組織の在り方＝設計図をA4一枚にまとめています。この一枚を見るだけで、保険ネットワークセンターがどのような組織を目指しているのかが、一目でわかるようになっています。その中には、「会社の最終的な目標」や「社員全員の共通KPI(目指すべき指標)」、そして**目標達成のための6つの方針**などが明文化されています。

営業・事務ともに評価基準はこの設計図に基づいており、各拠点では、**この理念を深く理解し体現する拠点長がメンバーのマネジメントを行っています。**

## 生産性2,000万円・毎年2桁成長する保険代理店社長インタビュー

さらに、この設計図は採用時にも活用しています。面接の場でこの内容を説明し、共感した方が当社の仲間として加わっています。こうした仕組みを通じて、私たちは**同じ価値観を持つメンバーとともに、強くしなやかな組織**を築いています。



Q3

▶拠点を拡大するときに、よくM&Aによって元々の店主(社長)を拠点長にすることが業界として多いと思うのですが、有限会社保険ネットワークセンターではどのようにされていますか？

当社では、合流していただいた**拠点の拠点長や出店した拠点には本社から人を送っています**。本社で拠点を任せられるマネージャーが育ったら、出店をしているため、逆を言えば、マネージャーの教育ができていないと、出店はしない。という方針です。よって、**マネージャーが何人育成できるかというのが、自社の成長スピード**になっています。しっかりとしたマネージャーがいない状態で、拡大をすると、どこかで組織に分裂が起きます。また、現在は11拠点ありますが、そのうち**3拠点は事務クラークの女性が拠点長**をしています。事務が拠点長だと、常に拠点内にいるので、拠点全体を管理・コントロールしやすく、安定して、成果が出ています。

Q4

▶株式会社船井総合研究所にご相談いただく企業は、生産性が700万円～1,200万円程の代理店が多いです。そんな中、有限会社保険ネットワークセンターでは、生産性2,000万円と非常に高い生産性かと思います。なぜ、このような高い生産性を実現できるのでしょうか？

当社では、**個人の営業力に頼るのではなく、標準化された営業プロセスを徹底**していることが大きな要因だと考えています。すべての**営業担当が同じセールスプロセス**を実践しています。これは標準化されており、誰が対応しても違和感がないように設計されています。具体的には、最初に会社の案内を行い、お客様の意向を確認した上で、満期の情報をお伝えし、必要な情報提供を行うという流れです。このプロセスを統一することで、担当者が変わってもお客様にとっての対応が変わることなく、会社として一貫したサービスを提供できます。

## 生産性2,000万円・毎年2桁成長する保険代理店社長インタビュー

そのため、「担当が変わったからやりにくい」ということがなく、むしろ安心して継続的に相談していただける環境 になっています。

また、**営業の効率化と生産性向上を目的に、社内の学習方法などもルール化**されており、組織全体として一貫性を保つ仕組みが整っています。個人の経験値に依存しない組織的な営業体制を築いています。結果として、**お客様との信頼関係は「担当者個人」ではなく「会社」として築かれています**。実際、お客様に「保険はどこで加入していますか？」と尋ねると、「〇〇さんをお願いしている」という個人名ではなく、『有限会社保険ネットワークセンターに任せています』と答えてくださる方がほとんどです。これは、当社の営業プロセスが標準化され、組織として機能している証拠だと考えています。**組織化とは、お客様との関係を個人ではなく 会社全体で支えることと、定義しています**。そのために、**当社では営業の標準化を徹底し、一貫したサービスを提供**し続けています。

### Q5 ▶最後に、あえてひとつ、これまでの成長のポイントを教えてください！

あえてのポイントをあげるとすれば、**評価制度と報酬体系**ですね。

当社は固定給で、個人のノルマはありません。各支店の予算はありますが、その予算を誰がやっても問題ありません。

社員は、予算の達成のためにチームで動いています。しかし、組織で動くには、お互いが信頼して協力し合える土壌が必要です。なので、当社の評価制度には、**成果の評価は3割、残りの7割は行動量や姿勢を評価**しています。

また幹部の育成という点では、営業力のあるメンバーがマネジメントが得意とは言い切れません。たとえ個人の営業成績が低くても、行動や姿勢の部分で高い評価を得られれば、拠点長になることができます。報酬の面で行くと、プレイヤーの年収にも上限があります。それ以上の年収を目指したいのであれば、マネジメントをしないとイケない、という評価にしています。

まだまだ発展途上で、課題は山積みですが、地域のためにも、目の前のお客様のためにも、社員や社員のご家族のためにも、成長し、貢献していければと思っています。

最後までお付き合いいただき、誠にありがとうございました。

レポートをお読みいただいた皆様へ **特別なご案内**



## 生保代理店・損保代理店向け 幹部育成セミナー

東京開催

2025年

5月26日(月)

東京開催

2025年

5月28日(水)

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

このレポートで紹介した取り組みは、皆様のような意欲のある方であればすぐに実践できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やポイントを間違えると、どんなに素晴らしいチャンスに満ちたビジネスでも成功には至りません。

最短で成果を出すためには、力を掛けるべきポイントに専念してスピード感を持って取り組むことです。そうすれば、超人材難時代に左右されない生き残れる代理店になることができます。また、保険代理店業界全体が盛り上がり、保険募集人の地位向上、につながるのです。今回のセミナーでは、有限会社保険ネットワークセンター代表取締役 宮宇地覚氏をお招きし、**地方でも2桁成長し続ける組織の創り方・幹部を育成する秘訣をご講演いただきます。**

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時生産性向上をしていただくことが一番の目的です。そのため、公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践的な取り組みばかりです。

1日で「保険代理店の幹部育成のポイント」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので一見の価値があることは間違いありません。

このセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介しますと・・・

ここまでお読みいただいた皆様へ

# 幹部育成で生産性2,000万円達成！ 成功ポイントを徹底解説!!



株式会社船井総合研究所  
インシュアランスユニット  
マネージャー  
岩邊 久幸

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。  
今一度、保険代理店の幹部育成のポイントを整理したいと思います。

## ポイント① 成長し続けるマネジメントの仕組み

会社を表す1枚の設計図で、**全社員**  
の**価値観・方向性を統一**。  
本社で育った拠点長が現場をマネジ  
メントすることで、**地方拠点でも毎**  
**年2桁成長を実現！**



## ポイント② 幹部が育つ評価・報酬制度の構築

数字以外の**行動・姿勢を評価**する  
評価・報酬制度で幹部を育成。  
**社長がいなくても自走する組織を**  
**実現！**

評価賃金制度

2軸のキャリアパスとは？

2軸のキャリアパス

評価項目を決める2つのポイント

どの評価項目に重きを置きたいか、「ウェイト」を調整する。  
入社年次や役職に応じて報酬をつける。

## ポイント③ 営業のセールスプロセスの統一

統一したツールとトークで  
**セールスプロセスを標準化**。  
徹底的に**研修・ロープレ・**  
**ケーススタディ**を行い、  
ハイパフォーマーはいなくても  
**生産性2,000万円を実現！**



さらに詳しい話はセミナーで！詳細は別紙！

## 過去にセミナーへご参加いただいたお客様から

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

・専任者と商品の準備について検討する。  
・今後の事業転換の必要性、現状やと資産形成のコンサルを始めたかな？  
・単独事業化 → 一点突破。

### 株式会社イズコーポレーション 三根生様

専任者と商品の準備について検討する

今後の事業転換の必要性、現状やと資産形成のコンサルを始めたかな？

単独事業化→一点突破

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

ロジックやロープレがあれば必ずうまくいくと思いました。  
一つの単独事業としてとらえるという考え方は全くありませんでした。

### 株式会社T社 T様

ロジックやロープレがあれば必ずうまくいくと感じました。

一つの単独事業としてとらえるという考え方は全くありませんでした。

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

なぜ組織化できないのか、  
ターゲットと商品の選択、そして資産形成コンサルプログラムを目指す。今までは、生保単品売りで終わっていた。当社でも新しいビジネスモデルを構築させる。

### 株式会社O社 N様

なぜ組織化できないのか

ターゲットと商品の選択、そして資産形成コンサルティングを目指す。今までは生保単品売りで終わっていた。当社でも新しいビジネスモデルを構築させる。

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

・逆組織図の作成  
・社員分業化(損保・生保・バックオフィス等)  
・損保募集人 → 生保専任チームへのトスアップ管理

### 株式会社O社 H様

逆組織図の作成

社員分業化(損保・生保・バックオフィス等)

損保募集人→生保専任チームへのトスアップ管理

## 満足いただいたお声を頂戴しております！

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

- 設計書の作成の個人任せはNG。安定した単価獲得のためには型決めが必要。  
- 法人セミナー集客、建設業新聞への掲載。      セミナーアンケート回収時の商談予告。  
- 企業型DCの提案→職域マーケットへのアプローチ。  
- 10年以上前から生損分業は驚きです。

### 株式会社K社 T様

設計書の作成の個人任せはNG。安定した単価獲得のためには型決めが必要  
法人セミナー集客、建設業新聞への掲載  
企業型DCの提案→職域マーケットへのアプローチ  
10年以上前から生損分業は驚きです  
セミナーアンケート回収時の商談予告

1. セミナーをお聞きになって学んだこと・気づき、即実行してみたいことをお書きください。

設計-提案書の作り方、~~誰か~~同じようになるように。客単価アップ。

### 株式会社T社 S様

設計-提案書の作り方、同じようになるように。  
客単価アップ

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

保険業界全般の知識を得られたので、コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいと思えます。

保険業界全般の知識を得られたので、  
コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいと思えます。

～全講座終了後にご記入いただきます～

【質問5】本日のセミナーに参加されて、「すぐに実行してみたいこと」をご記入ください。

生保専任担当の決定、組織に取入れ即実行したいと思いました。

生保専任担当の決定、組織に取入れ即実行したいと思いました。

# 東京会場 開催

## 生保代理店・損保代理店向け幹部育成セミナー

### 講座内容&スケジュール

※内容は全て同様となります

東京会場：船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

2025年5月26日<sup>月</sup>

14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

東京会場：船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO

2025年5月28日<sup>水</sup>

14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

### 受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様  
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

### 講座

### セミナー内容

#### 第1講座

#### 保険代理店はなぜ成長しないのか?その理由は、「幹部育成」にあった!

- ・保険代理店はなぜ幹部が育たないのか?
- ・幹部を育成するために必要な社員に提示すべき5つのキャリアステップ
- ・幹部を育成するために、社長がすべきこと

株式会社船井総合研究所 インシュアランスユニット 山根 健太郎

株式会社船井総合研究所に新卒入社後すぐに保険代理店業界のコンサルティングに従事。  
地域特性に合わせたWEB集客と生命保険クロスセルに強みを持ち、生産性アップを得意とする。



#### 第2講座

#### 生産性2,000万円を実現した組織・拠点を成長させる幹部を育成させる手法とは?

- ・全国11拠点の幹部の作り方
- ・既存拠点、年率110%成長し続けるマネジメントの仕組み
- ・11拠点・年商11億・55名、生産性2000万円組織の作り方
- ・宮宇地社長が考える、今後の保険代理店のありべき姿とは?

有限会社保険ネットワークセンター 代表取締役 宮宇地 寛氏



#### 第3講座

#### 本日のまとめ

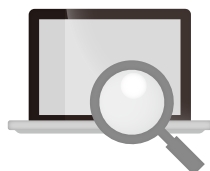
- ・明日から実践すべきことを事業規模、フェーズ別にお伝えします。

株式会社船井総合研究所 インシュアランスユニット マネージャー 岩邊 久幸

広告業界・印刷業界のコンサルティングを立ち上げ、約200社に対して、経営指導を行なう。2018年より、金融業界のコンサルティングに従事。主に、保険会社・保険代理店のコンサルティング、及び金融機関の営業力アップコンサルティングを行なう。



### お申込みはこちらからお願いします



右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127805>



### お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで  
クレジットカード : 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。

### お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。