

中期経営計画が“作って終わり”になっていませんか…？

簡単すぎて、ビックリ!!

シンプルなのに、成果につながる!!

# 中期経営計画

※改正保険業法・各保険会社対応

## の作り方

自社の現状が  
良くわかる!  
売上分析

マーケットと  
施策が一致!  
数値計画

社員数増!  
採用計画と  
未来組織図

施策が一目瞭然!  
施策ロード  
マップ

岐阜の損保ジャパン  
急成長代理店がついに登壇!

計画策定**4ヵ月**。  
経営方針発表会から  
たった**3ヵ月**で、  
手数料**2,000万円**増!  
前年比**2桁**成長の  
中期経営計画とは？

株式会社アスライズ  
代表取締役  
浅田 佳史 氏

リアル開催

大阪会場 2025年 12月 **5**日 金

東京会場 2025年 12月 **19**日 金

14:00~17:00  
(受付開始:開始時間30分前~)

保険代理店向け中期経営計画構築セミナー

お問い合わせNo.S134122

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。)→ 134122 🔍

## 優績企業 レポート

# 株式会社アスライズ

代表取締役 浅田 佳史氏 にお話を伺いました！

本社：岐阜県多治見市

株式会社アスライズ

代表取締役 浅田佳史 氏

2001年6月に日本興亜に研修生として入社後、  
2011年6月に独立。  
2020年12月に合併を経て、新規法人として、  
株式会社アスライズを設立し、「永続性」を経営の柱に据え、  
業績と組織規模の拡大を積極的に推進している。  
2024年には新たに策定した中期経営計画をもとに  
初の経営方針発表会を実施し、  
現在、手数料2,000万円UP・昨対比二桁成長を  
実現している。



ゲスト  
講師

岐阜県多治見市に本社を構える株式会社アスライズは、経営方針発表からわずか4か月で手数料収入が2,000万円アップし、業績は前年対比で二桁成長を遂げています。

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材がない
- 社員に会社の方針を浸透させられず、施策が前に進まない
- 将来の体制整備や保険会社対応に不安を感じている
- 日々の業務に追われ、未来の方向性を示せていない

といった課題をお持ちではないでしょうか。

株式会社アスライズは、

- 数値目標だけでなく、毎年の重点施策を落とし込んだロードマップを策定
  - 「今年はこれをやればいい」という優先順位が明確になり
  - 将来に対する漠然とした不安が減り、経営者として安心感を得られた
- という効果を実感されています。

「中期経営計画」というと難しそうに聞こえますが、実際に取り組んでみると“**思っていた以上に簡単**”に作れるもの。数値計画を掲げるだけでなく、行動に落とし込める施策を順序立てて整理することで、組織全体の動きは変化します。

今回は、実際に中期経営計画を作成し、業績アップと組織力強化を同時に実現した株式会社アスライズの成長ストーリーをお届けします。閉塞感が漂う保険業界の中で「やり方次第で地方でも着実に伸ばせる」ことを体現されている同社から、ぜひ多くの学びを得ていただければと思います。

浅田 佳史 氏のインタビューは、次のページ

## 中期経営計画の作成で2桁成長を実現する保険代理店社長インタビュー

Q1 ▶まず、御社のこと、浅田社長のことを教えてください！

### ■ 毎年安定して成長してはいるが、場当たりの経営は抜け出せず… 業界を取り巻く市場の変化にも漠然と不安を感じていました

当社は創業以来、地元密着で生命保険・損害保険を取り扱ってきました。地域のお客様に寄り添い、誠実に対応することを大切にしてきた結果、ありがたいことにご紹介も増え、業績自体は右肩上がりに推移していました。しかし正直に申し上げますと、**これまで「中期経営計画」というものを本格的に立てたことはありませんでした。**日々の契約や事故対応に追われ、次から次へと**案件をこなすうちに、結果として売上が積み上がってきた**——そのような状況だったのです。もちろん売上は伸びてはいたのですが、組織として「どこを目指すのか」が定まっていなかったため、**どこか場当たりの経営**になっていたことを痛感していました。さらにここ数年、**保険会社からの体制整備や品質向上の要請はますます厳しく**なっています。顧客対応のスピードや説明義務の徹底に加え、内部管理や人材育成まで求められるようになりました。また業界全体では再編やM&Aの波が加速し、「今のままでは将来生き残れるのか？」という不安は、多くの代理店経営者にとって切実なものになっています。実際に私自身も同じ立場で、**日々のお客様対応に追われるばかりで、会社の未来像を社員に示すことができずに**いました。

Q2 ▶中期経営計画を作ろうと思ったきっかけは？

### ■ 異業種の会社も参加する経営者合宿で衝撃を受けました

そんな中、株式会社船井総合研究所に新事業立ち上げの相談をしていました。ところが打ち合わせを進めるうちに、担当コンサルタントから「新規事業だけでなく、会社全体の将来像をどう描きますか？」と投げかけられたのです。さらに**経営者合宿に参加した際、異業種の経営者が堂々と「5年後にはこの規模、組織はこうなる」と語る姿に大きな衝撃を受けました。**

私は漠然と「数億円規模に成長できたら」と思っていたのですが、それを組織図、施策にまで落とし込めていなかったのです。そこで初めて、中期経営計画を作成することに踏み切りました。



## 中期経営計画の作成で2桁成長を実現する保険代理店社長インタビュー

元々保険会社に提示する用の計画は作成したことはありましたが、その場しのぎの数値計画のみで“経営計画”にはなっていませんでした。

そこで今回から数値計画だけでなく、

**「毎年の重点施策をまとめたロードマップ」を作成し、道筋を明確に描いた**のです。たとえば、1年目は「組織強化(採用・教育制度の整備)」、2年目は「商品戦略(法人マーケットの開拓)」、3年目は・・・といった具合です。これを見た瞬間、**「漠然とした夢が現実の道筋に変わった」**と大きな安心感を覚えました。



### Q3 ▶中期経営計画を作って感じたことを教えてください！

#### ■ **想像以上に簡単！経営の不安と迷いがなくなりました！**

計画作成を始めた当初は、正直まったくイメージが湧きませんでした(笑)。「中期経営計画」と聞くと、数字の細かいシミュレーションや分厚い資料作成を想像してしまい、自分に本当にできるのだろうかと不安に感じていたのです。しかし、株式会社船井総研のコンサルタントと対話をしながら未来像を整理していくうちに、漠然としていた頭の中が少しずつ形になっていきました。さらに、**ロードマップを年ごとに分け、重点施策を並べるプロセスを一緒に進めることで、一気に視界が開けた**感覚がありました。自分ひとりでは到底ここまで具体化できなかったと思いますが、**「意外とシンプルに整理できるものなんだ」**と実感しました。難しい専門作業というよりも、未来をどうしたいかを言葉にし、道筋を描く作業。その気づきは大きな安心感につながりました。そこで見えたのは、今の延長線上の自分ではなく、経営に専念する未来の社長像。**「営業を続けるのではなく、組織を束ね、社員が安心して働ける体制を整えるのが自分の役割だ」と強く認識**しました。

数値計画だけでは漠然としがちですが、その数値計画を実現するための毎年の重点施策」があることで、やるべきことが具体的に定まり、迷いがなくなりました。中期経営計画を作ることは、単なる数字合わせではなく、**経営者としての覚悟を決め、自分の役割を再定義する大きな転換点**になりました。

## 中期経営計画の作成で2桁成長を実現する保険代理店社長インタビュー

### Q4 ▶経営方針発表会も社員向けに初めて開催されましたね！

#### ■ ベテラン社員・若手社員ともに一体感と挑戦意欲が生まれました！

はい、本当にやって良かったです！

発表会では、創業から大切にしてきた想いと、5年後のビジョン、そしてロードマップに基づく毎年の重点施策を社員に直接伝えることができました。

これまでは「社長の頭の中」にしかなかった未来像を、全員で共有できたのです。

社員からは「会社の方向性が明確になった」「自分の役割がわかって安心した」といった声が多く寄せられ、組織全体のベクトルが揃いました。

さらに「来年はこの施策を自分たちが担うんだ」と部署ごとの自覚が芽生え、部門間の連携も以前よりスムーズに。

社内に一体感と挑戦意欲が生まれたことは、大きな成果だと感じています。



### Q5 ▶現在計画実行中かと思います。効果はいかがですか？

#### ■ 攻め(業績アップ)だけでなく、守り(体制整備)にも効果がありました！

実際に1年目から業績は前年対比で2桁成長を達成しました。

新規契約の獲得や収益拡大といった攻めの成果に加え、内部管理や業務品質の改善といった守りの成果も大きく表れました。

保険会社からの厳しい要請にも、事前にロードマップに沿って体制整備を進めていたため、慌てることなく対応できると考えています。

以前は「将来どうすればいいのか」と漠然と悩むばかりでしたが、今は「今年はこれに集中すればよい」と優先順位がはっきりしているため、判断がぶれることなく経営を進められています。

社員も「ゴールと道筋が見えているので安心して動ける」と言ってくれています。

今では「中期経営計画を作って本当に良かった」と心から思いますし、この経験がなければ今の成長はなかったと断言できます。

レポートをお読みいただいた皆様へ 特別なご案内

# 保険代理店向け 中期経営計画構築セミナー

大阪  
会場開催

2025年  
12月5日(金)

東京  
会場開催

2025年  
12月19日(金)

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、株式会社アスライズ

代表取締役 浅田佳史氏をお招きし、**地方でも2桁成長する中期経営計画の作り方の秘訣**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「保険代理店の中期経営計画のポイント」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

実は簡単！？中期経営計画で2桁成長を実現！

# 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、保険代理店の中期経営計画作成のポイントを整理したいと思います。

## ポイント①

## 売上分析とマーケット分析

損保・生保・個人・法人のどこに注力すべきかを明確化。  
また、今の拠点ごとに「どれだけのマーケットポテンシャルがあるのか」を具体的に把握。



## ポイント②

## 未来組織図と採用計画の作成

5年後の組織図から、人材を「いつまでに・どんな役割で」採用・育成するかの明確にし、未来から逆算して導き出される、人材戦略を具体化。



## ポイント③

## ロードマップの作成

5年後の数値計画・未来組織図から逆算し、1年ごとの目標と打ち手を設計。  
現場で実行可能な、机上の空論ではない計画を作成。



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。

事業計画の作成とすぐに取り組みたいと思います。  
役割も、業務も 何のためにか伝えられるかどうかで計画も達成できるのではと改めて理解しました。

大阪府 株式会社 リンクジャパン 岩下 雅雄様

事業計画の作成をすぐに取り入れたいと思います。

役割も、業務もなんのためにか伝えられるかどうかで計画も達成できるのではと改めて理解しました。

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。

人材が計画通りに育たず、私自身がプレイヤーを抜けられずに悩んでいますが、  
改めて、経営者の仕事に専念できるよう取り組みたいと思いました。

栃木県 株式会社 Havanas 寺内 雄嗣様

人材が計画通りに育たず、私自身がプレイヤーを抜けられずに悩んでいますが、改めて、経営者の仕事に専念できるよう取り組みたいと思いました。

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。

当社の仕組みづくりをするために、まず現状把握を即実行したいと思いました。  
どんな代理店か、目標をどこに設定するか、そのためには何をすべきか？など考えることが多いですが、今回のセミナーを受けたことによって、考えることが楽しくなったように思います。

株式会社 L社 I様

当社の仕組みづくりをするために、まず現状把握を即実行したいと思いました。どんな代理店か、目標をどこに設定するか、そのためには何をすべきか？など考えることが多いですが、今回のセミナーを受けたことによって、考えることが楽しくなったように思います。



## 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。

・事業計画の再策定・  
・評価制度の構築

有限会社M社 N様

・事業計画の再策定  
・評価制度の構築

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。

代理店として、改めて、すべき事 気持ちの整理ができました。  
まだまだ社内の事が出来ていないので すぐにとりかかります。

千葉県 株式会社 インシュアランス・ネット 脇田 創様

代理店として、改めて、すべき事気持ちの整理ができました。  
まだまだ社内の事が出来ていないのですぐにとりかかります。

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。

・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

～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、「すぐに行ってみたいこと」をご記入ください。

保険業界全般の知識を得たので、コンサルでしっかり一つ一つ実践していきたいです。

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です。

# リアル開催 保険代理店向け中期経営計画構築セミナー

## 講座内容& スケジュール

※内容は全て同様となります

大阪会場：株式会社船井総合研究所 大阪本社

2025年12月5日(金)  
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  
サステナブルスクエア TOKYO

2025年12月19日(金)  
14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

※12月19日の第二講座は、12月5日ご登壇時に撮影した動画をご視聴いただきます。

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メンバース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

#### これからの保険代理店経営に求められること

近年、業法改正や統廃合の加速など保険業界を取り巻く環境が大きく変わってきました。特に、規模から業務品質へと大きく潮目が変わっています。そんな状況のなかで、保険代理店経営に必要なとされることも、多様化しています。これからの保険代理店には何が求められるのか徹底解説いたします。

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。



### 第2講座

#### 前年比2桁成長を実現した中期経営計画とは？

計画策定4か月。経営方針発表会からたった3か月で、手数料2,000万円増!前年比2桁成長の中期経営計画とは?実際の事例をもとにお話しいただきます。

株式会社アスライズ 代表取締役 浅田 佳史 氏

2001年6月に日本興亜に研修生として入社後、2011年6月に独立し、パートナー保険岐阜を立ち上げる。2020年12月に合併を経て、新規法人として、株式会社アスライズを設立し、「永続性」を経営の柱に据え、業績と組織規模の拡大を積極的に推進している。2024年には新たに策定した中期経営計画をもとに初の経営方針発表会を実施し、現在、手数料2,000万円UP・昨対比二桁成長を実現している。



### 第3講座

#### 保険代理店の中期経営計画策定のポイント

作るだけでは終わらない!成果を出すための中期経営計画ポイント、改正保険業法・各保険会社に対応した計画の内容をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 インシュアランスユニット リーダー 大山 友華

船井総合研究所へ新卒入社後、以来、保険代理店に特化したコンサルティングに従事。低コストでの採用や組織活性化に定評があり、「ヒト」にかかわる領域を中心にコンサルティングを行う。



### 第4講座

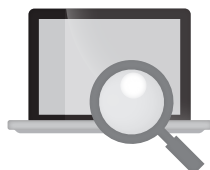
#### 本日のまとめ

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



## 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/134122>



## 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」と検索して確認ください。