

2026年度プログラムの特長

「毎月開講・通年開催」 計画的に募集人教育が行えます。

「一人から受講」 少数精鋭代理店にも配慮しました。

「役員も受講可能」 雇用被保険者でない場合は助成金は対象外です。

保険販売を超えて企業全体のリスク管理を支援する

「中小企業リスクソリューション事業」の展開を目指す

エリアをリードする代理店のための

中小企業リスクソリューション 支援プログラム

概要資料

2026年2月 Ver2.0

MSAライフサポートエージェンシー株式会社

MS&AD 三井住友海上あいおい生命

研修運営会社

 一般社団法人
共創デザイン総合研究所

contents 目次

中小企業リスクソリューション

— 運営会社について	3
— 「目指すもの」	4
— 「全体スキーム」	5
— 中小企業を取り巻くリスク	6

実践プログラムについて

「カリキュラム」

— 「講師の特長」	7
— 「講師陣」	8
— 「受講後の期待効果」	9
— 「受講者アンケート結果」	10
— 「受講者の声（インタビュー）」	11
— 「受講サポートメニュー」	12
— 「MSA生命の支援メニューの紹介」	13
— 「サービス内容と費用」	14
— 「カリキュラム」	15
— 「参考情報」	16

01 運営会社について

主催

社名 : MSAライフサポートエージェンシー株式会社

所在地 : 東京都中央区新川2丁目27-2

設立 : 令和7年1月9日

株主 : 三井住友海上あいおい生命保険株式会社100%

委託保険会社 : 三井住友海上あいおい生命

三井住友海上プライマリー生命

事業内容

: 生命保険の募集に関する業務および損害保険代理店業を営む会社の経営管理・経営に関する相談に応ずる業務ならびに募集人に対する教育・研修業務
コールセンター業務/生命保険の募集に関する業務



代表取締役社長

堂領 英毅

中小企業診断士/CFP

当社は、自社コールセンターの活用や三井住友海上あいおい生命との連携を通じて、徹底したアフターフォローと質の高いコンサルティングサービスを提供し「お客さま本位の業務運営」に力を注いでいます。

各種専門機関との連携を通じ、お客さま、代理店のみなさまへ経営に関するソリューションを提供するとともに、代理店のみなさまの人財育成を支援し、代理店による価値提供の強化とブランド価値の向上をサポートすることで、お客さまの安心と満足を追求し、地域に貢献してまいります。

研修運営会社

社名 : 一般社団法人共創デザイン総合研究所

所在地 : 東京都港区新橋2-16-1 704A-2

設立 : 令和元年5月

認定支援機関 : 経済産業省 経営革新等認定支援機関

事業内容 : 中小企業に特化した経営コンサルティング
保険代理店経営支援 / 体制整備 / 募集人教育



代表理事

百武 勝幸

中小企業診断士 / MBA (経営学修士) / ITコーディネーター

1990年三井住友海上(旧住友海上)入社後、生保・損保両部門にて本社企画教育・営業推進部門、営業部門を歴任。本社部門では、新規事業(旧住友海上ゆうゆう生命)の立ち上げや合併の業務(三井住友海上あいおい生命)を経験。

当社は、中小企業向けにリスクマネジメントを中心とした経営コンサルティングを行い、年間100社以上を支援しています。さらに経験とノウハウを活かし、保険代理店に人財育成や戦略立案を提供し、経営支援型代理店への進化を後押ししています。

02 支援プログラムの「目指すもの」

中小企業リスクソリューションとは、法人のお客様に起こりうるさまざまなトラブルや不安を整理して備え、安心して経営を続け、成長に貢献するための代理店向けプログラムです。

経営者とともにリスクに強い会社を育てることを目指します。

新事業展開としての提供サービス

1

代理店は保険販売に加え、財務・人事・BCPなど経営課題全般を支援する新たな事業領域を展開できます。
これにより保険の枠を超え、経営者にとって頼れる総合支援の窓口となり、存在価値を大きく高めます。

募集人教育による専門性強化

2

募集人がリスクマネジメントの知識を体系的に習得し、経営者に提案できる力を磨きます。教育による専門性の底上げは、代理店全体の業務品質の向上へつながり、顧客への提供価値を安定的に拡大する基盤となります。

信頼関係の深化

3

代理店は「保険販売の担当者」から「経営パートナー」へと役割が高度化します。
経営者の意思決定に寄り添う存在となることで、長期的で強固な信頼関係を築き、紹介案件の引き出しや法人顧客拡大にも直結します。

代理店の成長とブランド価値向上

4

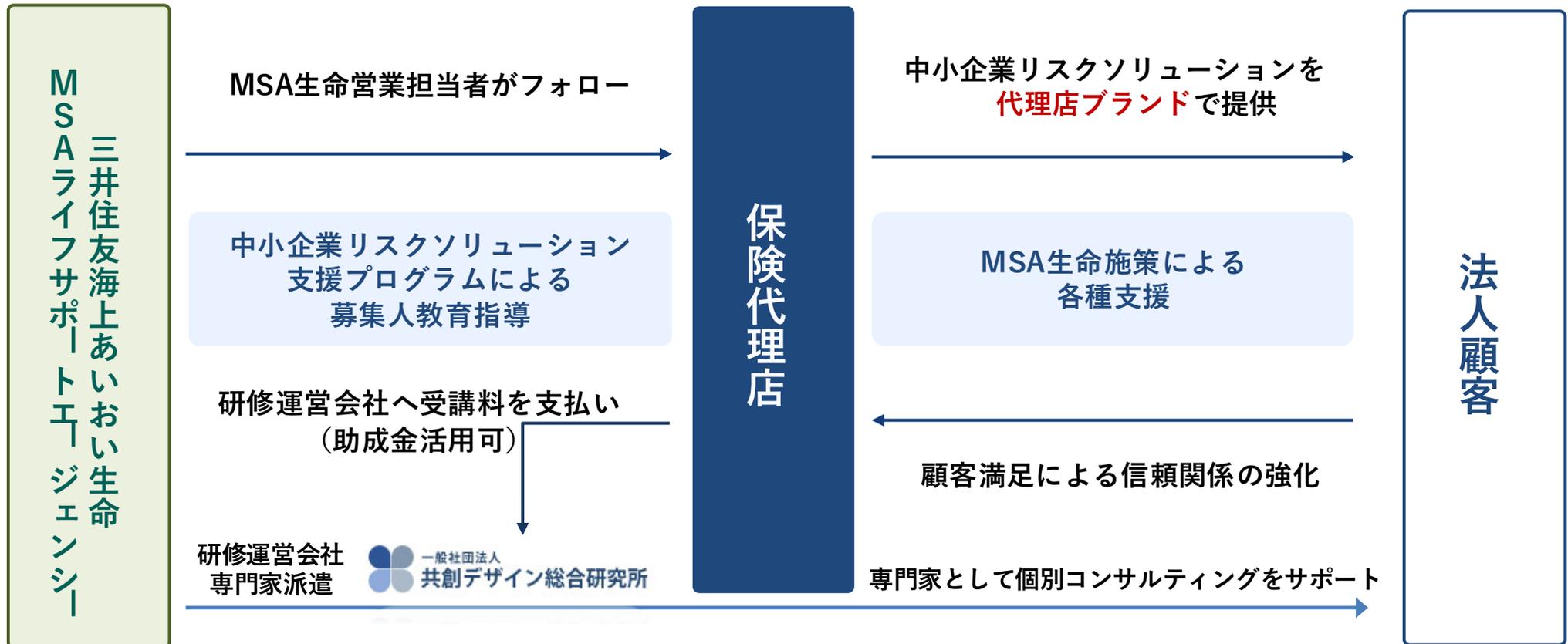
新事業展開と教育成果を背景に、新規法人顧客の獲得や既存顧客との取引拡大を実現します。
これにより地域で「頼れる経営支援機関」としてのブランド価値を高め、持続的な成長基盤を確立できます。

03 実践プログラムの「全体スキーム」

中小企業リスクソリューション推進

募集人教育によって代理店の専門性を高め、実践支援を通じて
企業経営に役立つ具体策を提供する取り組みです。

教育と実践を一体化することで、経営リスクに強い体質を築き、企業の安心と持続的成長を支えます。



04 中小企業を取り巻くリスク

保険販売を超えて企業全体のリスク管理を支援

想定される自然災害等に対する事業継続計画(BCP)のほか「ヒト（人事・労務管理）」
「もの（事業・商品・サービス継続計画）」「カネ（財務会計・資金繰り）」の観点から中小企業リスクソ
リューションを提供し、中小企業経営者とリスクマネジメントについて対等に会話できるレベルを目指します。

想定される企業リスク

今回の支援プログラム領域



経営リスク

経営戦略／事業計画
マーケティング
ガバナンス／風評



政治・経済リスク

景気変動／関税・金利
カントリーリスク
政権交代／政策変更



人事労務リスク

人財確保、労務管理
パワハラ・セクハラ健康
経営／ウェルビーイング



コンプライアンス

不正・不法行為/PL訴訟
問題情報隠蔽・改ざん



環境リスク

社会課題解決／SDGs
地方創生／温暖化対策
地域貢献／エコビジネス



事業継続リスク

事業継続計画（BCP）
防災／減災
自然災害・感染症



情報管理リスク

サイバーセキュリティ
DX戦略の遅れ



事故・故障リスク

火災、停電、設備故障
交通事故、設備不備に
よる事故、盗難・労災事故



財務リスク

資金繰り／財務戦略
取引先与信管理
金融機関対策

05 実践プログラムの「講師の特長」

当プログラムでは、豊富な現場経験と専門的知識を持つ多彩な講師陣が登壇します。
理論だけでなく、現場で活かせるノウハウを余すところなく提供し、受講者の成長と成果につなげます。



保険会社・保険代理店出身者

代理店経営指導の専門職として優績代理店を育成した経験者や自らが募集人として全国表彰の受賞者などが自身の経験とノウハウを活かしたコンサルティングを提供します。



経験・ノウハウを持つ 有資格者/専門家

士業として様々な中小企業のコンサルティングを実施してきた講師や経営企画部門経験者等が経営の観点から経営者に刺さる研修を実施します。



有識者/著名人による特別講演

有名講師や著名人、大学教授などを特別講演として実施します。知識を習得する研修に加え、今日的な問題にも触れつつ、より実践的な知識が習得できます。

06 実践プログラムの「講師陣」



百武 勝幸 Masayuki Hyakutake

中小企業診断士 MBA

リスクコンサルティング 財務・会計

一般社団法人共創デザイン総合研究所代表理事



久保田 晋爾 Shinji Kubota

中小企業診断士 MBA

リスクコンサルティング

一般社団法人共創デザイン総合研究所理事



木次谷 学 Manabu Kijiyama

税理士

財務・会計

NTSコンサルティング 取締役 税



佐藤 勝彦 Katsuhiko Sato

公認会計士

財務・会計

佐藤勝彦公認会計士事務所・佐藤勝彦税理士事務所 代表
行政書士法人横浜行政手続事務所 代表社員（行政書士）



團 弘志 Hiroshi Dan

人事・労務

株式会社LAW務総研 代表取締役



岡 弘己 Hiromi Oka

社会保険労務士

人事労務

株式会社ブレイン・サプライ 代表取締役
社労士法人ブレイン・サプライ 代表社員



水野 光博 Mitsuhiro Mizuno

社会保険労務士

社会課題解決(SDGs)

E-PROJECT株式会社 取締役 サステナ組織構築パートナー



北河 博康 Hiroyasu Kitagawa

社会課題解決(SDGs)

株式会社MOGITATe 代表取締役社長
情報経営イノベーション専門職大学 (iU) 客員教授



仲井間 滋之 Sigeyuki Nakaima

弁護士

法律



野口 延寿 Nobutoshi Noguchi

CFP

人事・労務

一般社団法人共創デザイン総合研究所上席コンサルタント

07 実践プログラム「受講後の期待効果」

募集人の専門性強化により経営者から「保険募集人」ではなく「**経営支援パートナー**」として認識され、信頼関係や代理店ブランド力が向上するなど定性面の効果が期待できます。

また、定量面では法人提案のクロージング率の向上、新規法人取引件数の増加、契約種目の拡大や収保増加、生命保険や新種保険の提案機会増など、代理店の収益基盤を強化し持続的成長につながる効果が見込まれます。

定性面

経営者の悩みに寄り添うことによる
頼りにされる募集人の育成

保険提案の説得力向上
(RMコンサルティング)

代理店ブランド力の向上
(リスクソリューション事業への脱皮)



定量面*

法人顧客の多種目化による収保拡大

経営者保険（生保）の提案機会の増加

法人提案のクロージング率の飛躍的向上

新規法人取引件数の増加
(経営者同士への紹介の連鎖による)



リスクソリューション
提供による経営者との
絶大なる
信頼関係

※過去の支援プログラム受講代理店からのヒアリング結果に基づく

受講者の声

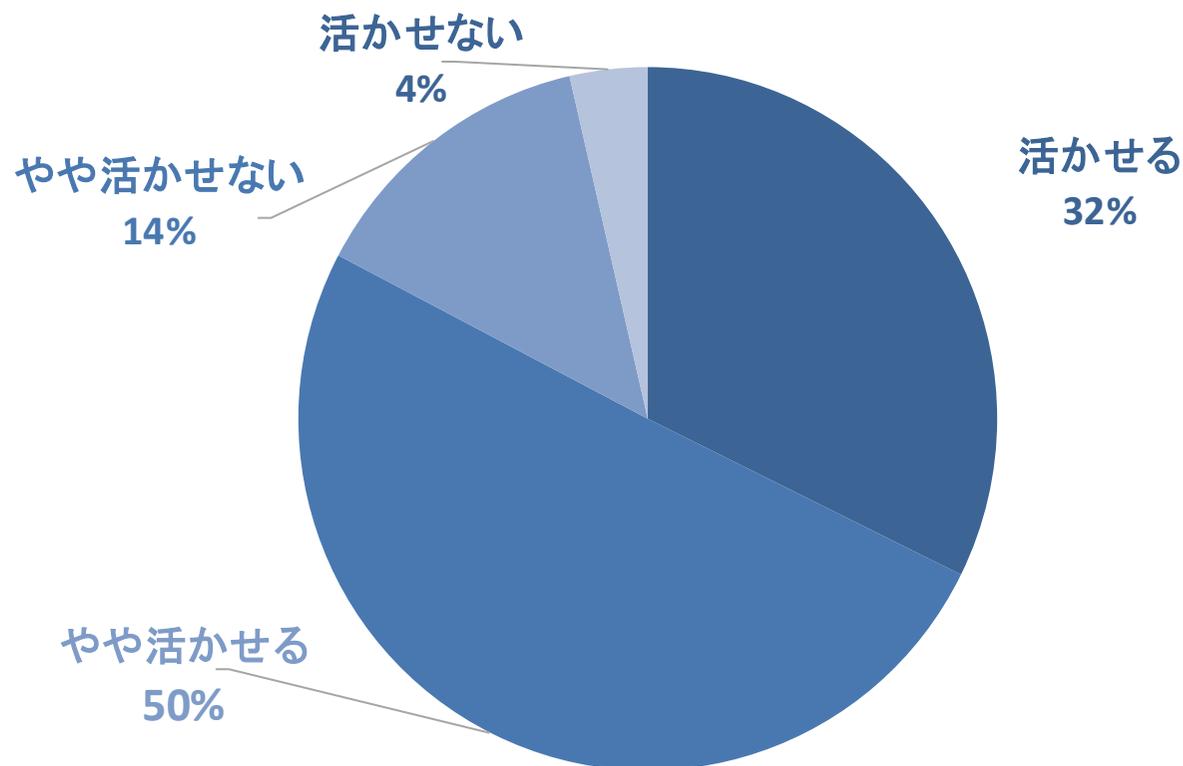
単位：%

講義内容の業務への

活用度

82.7%

の方に高評価
をいただいています！



<アンケート概要>

当支援プログラムは、過去2年間にわたり実施してきました。その中で、15代理店約170人に受講いただきました。その方々に各研修の受講ごとに講義内容が業務に活かせるかどうかをアンケートを実施し、「活かせる/やや活かせる/やや活用できない/活用できない」の4段階評価いただき、集計した内容が上記グラフの通りとなります。

09 実践プログラム「受講者の声（インタビュー）」



株式会社サンワプライニング

代表取締役 中林 晃 氏

「保険販売から経営支援へ」 — リスクソリューションが切り拓く代理店の新たな役割

当プログラムを受講したことで、知識や経験を体系的に整理し直す機会となりました。特に、これまでの提案が一方的になりがちだった点を見直し、「お客様にどう伝えれば本当に響くのか」を意識できるようになったことが大きな収穫です。お客様の潜在的な課題や悩みを丁寧に引き出し、共感を伴う形で解決策を提示できるようになり、提案の質が高まりました。結果として、保険販売にとどまらず経営支援のパートナーとして信頼を深める手応えを得ています。



エムケイ・コンサルティング株式会社 代表取締役 三輪真久氏

「人材育成こそが代理店のブランドを形づくる」 — 学びを実務に活かす

学んだ知識を実際の場面で試すことで、経営者から信頼を得られる瞬間がありました。その経験を通じて、知識と実践が結びつく大切さを強く感じています。提案の幅が広がり、これまで以上にお客様に寄り添えるようになったことは大きな収穫です。気づけば長期的なお付き合いにつながり、代理店としての存在感やブランド力も確実に高まってきました。学びを活かす循環が生まれていること自体が、何よりの成果だと思います。



あんしん保険サービス株式会社

代表取締役 石野章氏

「経営と社会をつなぐ提案」— リスクマネジメントを通じ経営と未来を共創—

当プログラムを通じ、社員は「答えを伝える営業」から「対話で気づきを促す営業」へ進化しました。企業のリスクソリューションを学ぶことで経営者の社会認識を共に更新し、保険販売を超えて経営支援パートナーとしての役割を果たせるようになりました。その結果、SDGsへの理解と社会認識が深まり、当社は兵庫県SDGs認証制度で保険代理店初のゴールド認定を取得しました。

詳細はこちらからご確認ください

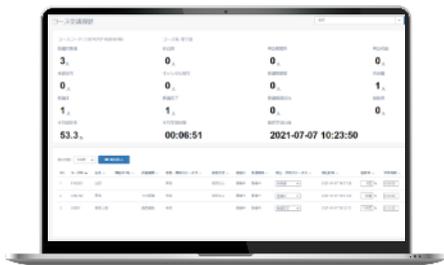


10 実践プログラム「受講サポートメニュー」

サービス名	リスクマネージャー養成のためのリスクリングプログラム							
内容	有資格者・専門家監修の定着支援と専用ポータルサイトによる実践サポート（受講開始後6ヶ月間無償にて提供します※）							
実践用 専用ポータル	STEP 01 【定着】 予習／復習		STEP 02 【実践】 企業経営者対話ツール					
	研修動画 アーカイブ	e-ラーニン グシステム	確認テスト 出席状況管理 システム	終了証の 授与	経営 リスク診断	人事労務 リスク診断	簡易BCP 作成支援	講義内容に 即した 情報提供 ツール

※7ヶ月目以降は廉価にて提供します

STEP 01 ウェブを使った復習機能



受講進捗把握機能

受講状況は管理者の管理画面から簡単に把握可能。



理解度チェック機能

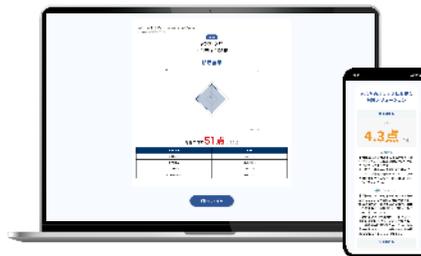
理解度チェックと誤回答の見直しを通して理解を深めます。

STEP 02 受講後の中小企業リスクソリューション提供へ向けた支援メニュー



退職金シミュレーション

お客様と一緒に退職金積立を考えるシミュレーションツールをご提供。



経営リスク オンライン診断



人事労務 リスク診断

12 実践プログラム「受講概要」

受講形式：web（zoom）による双方向型講座

2026年
3月1日
受講受付開始

受講人数 (単位：人)	総受講料 (単位：円)	計算例	
		1人あたり 受講料 (円)	受講人数
1	300,000	300,000	1
2	600,000	300,000	2
3～10	800,000	160,000	5
11～15	1,100,000	100,000	11
16～20	1,400,000	70,000	20
21～25	1,700,000	68,000	25
26～30※3	2,000,000	66,667	30

申込方法

- QRコードまたは上記URLから申込サイトへお入りの上手続きをお願いします、
- 助成金利用をご希望の方は、申込時にその旨を記載してください。
- カリキュラムの詳細は、別途ご案内いたします。

<https://erm.bz/>



通年開催／毎月募集

開催日程（6月～8月開催分）

6月		7月		8月	
火曜日	水曜日	火曜日	水曜日	火曜日	水曜日
2	3	-	1	4	5
9	10	7	8	18	19
16	17	14	15	25	26
23	24	21	22	-	-
30	-	28	29	-	-

7月		8月		9月	
火曜日	水曜日	火曜日	水曜日	火曜日	水曜日
-	1	4	5	1	2
7	8	18	19	8	9
14	15	25	26	15	16
21	22	-	-	29	30
28	29	-	-	-	-

8月		9月		10月	
火曜日	水曜日	火曜日	水曜日	火曜日	水曜日
7/28※	7/29※	1	2	6	7
4	5	8	9	13	14
18	19	15	16	20	21
25	26	29	30	28	29

申込スケジュール

2026年6月開講 火曜日コース 15:30～17:00 / 水曜日コース 9:30～11:00

受付締切	受講料振込期限	助成金事前申請締切 (利用する場合)
4月10日(金)	4月30日(木)	5月1日(金)

2026年7月開講 火曜日コース 15:30～17:00 / 水曜日コース 9:30～11:00

受付締切	受講料振込期限	助成金事前申請締切 (利用する場合)
5月7日(木)	5月29日(金)	6月1日(月)

2026年8月開講 火曜日コース 15:30～17:00 / 水曜日コース 9:30～11:00

受付締切	受講料振込期限	助成金事前申請締切 (利用する場合)
6月5日(金)	6月25日(木)	6月26日(金)

※1 火曜日と水曜日は同じコース内容です。コースの変更は原則できません。

※2 8月11日、12日はお盆休みです。

※3 31名以上は別途案内します。

13 実践プログラムの「カリキュラム」

中小企業リスクソリューション実践プログラム カリキュラム

開催時間：火曜日コース15：30～17:00、水曜日コース9:30～11：00

科目	テーマ	概要	MSA生命が提供するメニュー
人事労務リスク	健康経営を切り口とした従業員のウェルビーイング向上	健康経営を切り口に従業員の心身の健康増進や働きがい向上を学びます。認定取得に必要な要件や施策を理解し、企業価値と生産性向上につなげます。	<ul style="list-style-type: none"> ・人事労務・従業員退職金コンサルティング (健康経営推進サポート・就業規則のアドバイス・退職金制度分析と創設アドバイス) ・MSAケア法人向け
	会社を労務管理リスクから守る就業規則の読み方	就業規則の正しい読み解き方を通じ、企業を労務リスクから守る視点を養います。典型的トラブルを事例に整備・運用の要点を学びます。	
	従業員の定着につながる退職金制度の作り方	退職金制度の仕組みと設計方法を学び、従業員の定着や安心感を高めます。確定給付・確定拠出の比較や運営の留意点を理解し活用します。	
	復職・両立支援を含む福利厚生の整備	がんなどの疾病復職支援や介護との両立を可能にする制度を含め、多様な働き方を支援します。企業事例を通じ採用力・定着力強化につなげます。	
事業継続リスク	企業のリスクマネジメント(ERM)の基本とコンサルティング手法	ERMを体系的に理解し、経営課題に対応する基礎を学びます。経営者と対話できる視点を養い、リスク管理能力を高めます。	<ul style="list-style-type: none"> ・ジギョケイ策定支援 (ヒアリング、申請書作成、電子申請までをサポート)
	リスクの洗い出しと整理によるリスクマップ作成ノウハウ	潜在リスクの洗い出し、影響度・重要度を整理してリスクマップを作成します。経営判断を支える実践スキルを習得します。	
	経営者のマインドを変えるジギョケイ活用手法	「事業継続力強化計画(ジギョケイ)」を活用し、経営者の行動変革を促します。認定取得のメリットを理解し経営改善に結び付けます。	
	防災/減災に向けた実践BCP策定ワークショップ	災害や感染症を想定したBCPを演習形式で策定します。机上論にとどまらず、現場で機能する計画を構築します。	
財務リスク	経営者と対話ができる決算書の読み方	貸借対照表や損益計算書を正しく理解し、経営課題と結び付けます。経営者と共通言語で対話できる視点を習得します。	<ul style="list-style-type: none"> ・財務分析コンサルティング 損益分岐点分析、キャッシュフロー、リスク分析 ・自社株評価・事業承継コンサルティング
	企業の歴史や状態が見える財務指標のとらえ方	財務指標を通じて企業の強み・弱みや経営状態の推移を把握します。財務データから未来を見通し、戦略立案に活用します。	
	必要保障額が見えてくるリスクファイナンスと資金繰り対策	必要資金を算定し、資金繰り安定化を図ります。リスク発生時の資金対策を整理し、経営の持続性を支えます。	
	企業の持続的成長を目指す事業承継対策とM&Aの基本	事業承継やM&Aの基本を理解し、後継者問題や成長戦略への対応を学びます。持続的発展を支える視点を習得します。	

- ・全12回1講座90分 web講座形式と分散会(ブレイクアウト)を活用した全員参加(双方向)型のプログラムです。
- ・受講月によって開始する科目が異なります。例：6月開講(人事労務リスク～)7月開講(事業継続リスク～)8月開講(財務リスク～)

14 厚生労働省「人材開発支援助成金」(事業展開等リスクリング支援コース)のご紹介

2026年2月頃
一部改定予定

当講座は、厚生労働省の助成金「人材開発支援助成金」を条件によりご利用いただくことも可能です。申請されるコースは、「事業展開等リスクリング支援コース」となりますので、

中小企業リスクソリューション事業として新事業展開を目指すことが条件となります。

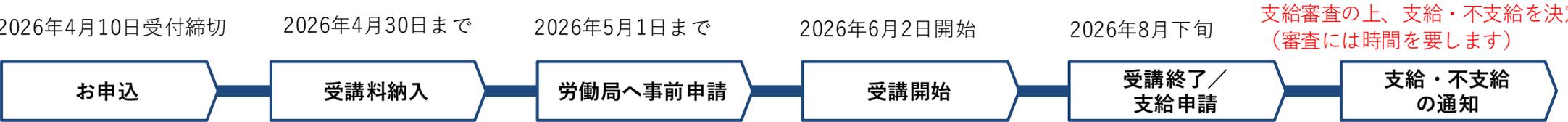
助成金コース	事業展開等リスクリング支援コース
訓練内容	<p>①事業展開を行うにあたり、新たな分野で必要となる専門的な知識及び技能の習得をさせるための訓練</p> <p>②事業主において企業内のデジタル・デジタルトランスフォーメーション(DX)化やグリーン・カーボンニュートラル化を進める場合にこれに関連する業務に従事させる上で必要となる専門的な知識及び技能の習得をさせるための訓練</p> <p>③企業内の人事及び人材育成に関する計画に基づき、今後従事することが予定される職務(訓練開始日から起算をして、3年以内に従事することが予定される職務に限る。また、申請事業主と異なる事業主に雇用されることが前提とされる職務は除く。)に必要な専門的な知識及び技能の習得をさせるための訓練</p>

助成条件	経費助成率				賃金助成額(1人1時間)			
	中小企業	大企業	中小企業	大企業	中小企業	大企業	中小企業	大企業
<ul style="list-style-type: none"> 対象が雇用保険加入者であること 全プログラムの80%以上を出席していること 雇用保険の適用事業主であること 人材育成の計画を立てていること 適正な賃金を支払っていること 労働法全般を遵守していること(法律に抵触する点がある場合には不支給となる) その他詳細な助成金申請基準を満たさない場合 (例:受講場所が計画通りでは無い場合、出席率が80%未満等々) 上記のほか、労働法に抵触している場合や助成金の詳細な支給基準を満たさない場合には不支給となる場合があります。 	75%	60%	1,000円	500円	1,000円	500円	30万円	20万円



本コースでは、事業展開などの内容を記載した「事業展開等実施計画」(様式第1-3号)を職業訓練実施計画届と併せて提出する必要があります。取り組み内容を整理し、具体的な記載ができるよう、事前に準備をお願いします。「事業展開」は、訓練開始日から起算して、3年以内に実施する予定のものまたは6か月以内に実施したものである必要があります。

お申し込みから支給申請までの流れ(2026年6月受講例)



1. 助成金の利用の有無を確認します。利用しない場合は手続き完了です。
2. 助成金を利用する場合は、自社にて方法を調べて申請するか、社労士等へ申請代行を依頼するか選びます。
3. 申請代行を依頼する場合は当社提携先か、知り合いの社労士等へするか選択します。



[001469154.pdf](#)

厚生労働省HPから
助成金案内を参考に
申請ください

【提携先】
社会保険労務士法人
ブレイン・サプライ
へ申請する

知り合いの社会保険
労務士等へ申請代行
を依頼する

自社で申請

社労士等へ
申請代行依頼

申込フォーム
入力
参加者名簿
受講料振込

助成金申請

しない

手続完了

する

受講レポートや履修記録を
貴社へ提供しますので、
お申し出ください

申込フォームにて
「ブレイン社へ申請代行を
希望する」を
チェックすると
手続案内が送付されます

受講レポートや履修記録を
申請代行会社へ提供します
ので、お申し出ください。