

# 中小企業の成長とコンサルティングファームの活用

～保険代理店業における優位性を高める為の

コンサルタンシー職能への注目～

氏名 加藤 秀隆  
指導教員 任 章

## 要旨

コンサルタントは優れた問題解決能力を有し、論理的思考を展開でき、経営戦略策定上のフレームワークを使いこなす。本研究の動機は、そのような能力を筆者が身につけることで、業としている保険代理店業にあっては顧客の成長と発展に寄与したいからである。その為に、筆者はまず、米国においてコンサルティングファームがどのように成り立ち、どのように発展したのか、その歴史を知る必要があると思った。米国にてはフレデリック W. テイラーが生産性を上げるため、作業用スコップの種類にまでこだわり、また、P. F ドラッカーは時間の使い方や記録、整理に力を入れた。両者の共通点は、ムダを省き、効率性を追求する姿勢である。また筆者は、一流のコンサルタントに求められる資質についても調べた。結果は、実のところ、彼らが過酷な日々を過ごしていることがわかった。では他の保険業関連のコンサルタントはどのような仕事をしているか？その仕事ははたしてコンサルタンティングと言える内容なのか。その答えはイエスである。優秀なコンサルタント型保険代理店は、常日頃、防災・減災に取り組み、BCP策定にまで力を入れていた。顧客の心の声を拾い、ハザードマップなどを活用して地域の防災・減災に取り組む姿勢は、まさに顧客のビジネスに伴走しながらのコンサルティングといえる。筆者が積極的に模倣したい点である。

本論文は全6章立てとし、前半部分はコンサルティングファームの歴史、国内外のコンサルティングファームの紹介、コンサルタントの資質やワークスタイル、報酬等について紹介する。後半部分は筆者の保険代理店業界の現状、日々の仕事内容から人口減少に伴う今後の課題について紹介し、本論文の副題であるコンサルタンシー職能とは何なのか、その本質を明らかにしていく。本研究論文の目的は、保険業界における筆者の今までの働き方を修正し、単なる「保険屋さん」から、真の保険コンサルタントに成長するために必要な要素が何なのかを明らかにし、顧客である中小企業の成長に寄与するための契機を得ることである。

キーワード 論理的思考 フレームワーク 問題解決能力