

Japan Superior Agent since 2014

JSA中核会が目指すもの

選ばれるからこそ、真のプロフェッショナル。

JSA中核会は、

2014年に発足した保険専門プロ代理店で結成された
国内最大規模の代理店組織であり、全国に約1,000会員が所属しています。

保険のプロとして、お客さまお一人おひとりに寄り添い、
安心・安全・健康のために最適な提案とサービスを提供します。



私たちJSA中核会は、保険代理店としての永続的な発展を目指し、
収益の拡大およびコンプライアンス遵守とお客さま対応品質の向上に
高い目標を掲げて取り組んでいます。

変化の激しい保険業界において、個々の会員だけでは困難なことも、
JSA中核会の組織力や全国規模のネットワークを活かしながら、
常に前進し、発展し続けることができると信じております。

全ての会員が主役として輝ける組織となるよう、会員同士が切磋琢磨し、
互いに助け合い、力強く、魅力ある代理店組織に成長させていきましょう。



JSA中核会 会長
佐藤 聖

JSA中核会 3つの柱

JSA中核会では、
保険代理店を取り巻く環境変化に
主体的かつ能動的に向き合い、
お客さまから選ばれ続けるために、
「経営体質の強化」「増収」「業務品質の向上」
を活動の3つの柱としています。



会員実態調査

組織活動の3つの柱を実現するため、定期的にアンケート(会員実態調査)を行うことで、
全国の会員の声に耳を傾けた支援策を展開しています。

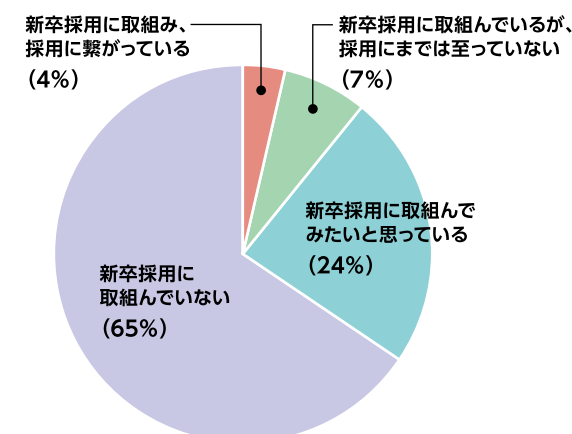
「経営」「品質」において皆さまが
興味のあることを教えてください。

1位	経営:人材採用
2位	経営:人材育成
3位	品質:営業活動の標準化
4位	品質:内務事務
5位	経営:人事制度

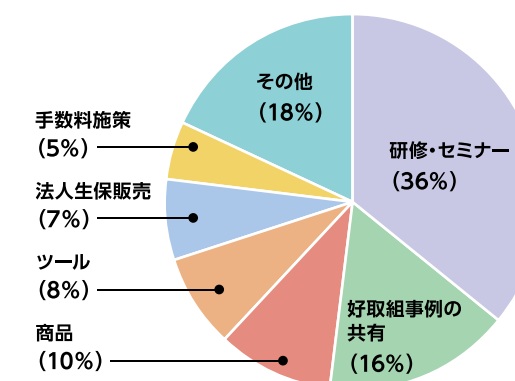
「収益向上」において今後力を入れたいと
考えている種目を教えてください。

1位	新種
2位	生保
3位	火災

新卒採用の取組み状況について
教えてください。



生保に対する支援策で
期待するものを教えてください。



専門委員会の活動

JSA中核会では2022年度に3つの専門委員会を立ち上げ、
会員実態調査を参考にした会員目線の各種施策・支援策を展開しています。

組織運営委員会

JSA中核会の目指すべき姿の実現に向けた、組織のあり方に関する検討・提言を行っています。

■ 組織における検討・提言



JSA中核会が継続的に価値を発揮し、変化の時代に柔軟に対応していける組織であるために、運営体制や活動方針、会員同士の関わり方など、組織全体のあり方について多面的な視点から検討を行っています。単なる制度運営にとどまらず、組織としての意義や存在感を高めるための方策を考案し、必要に応じて具体的な改善提言も行っています。

■ 次世代リーダーフォーラム

(参加対象:次世代の代理店経営を担う方)

経営体質の強化



次世代の代理店経営を担う人材の育成とネットワーク作りを目的とした2泊3日×2回の集合型研修です。経営に必要な基礎知識を学び、「夢のある将来ビジョン」を作成します。6日間を共に過ごすことで、悩みを相談しあえる強い絆で結ばれます。修了後も年に1回、交流の場を設けています。

収益拡大委員会

代理店の「収益力強化」に資する支援策の構築や情報提供などを行っています。

■ ステップアップHLAプログラム

(参加対象:営業担当者)

増収

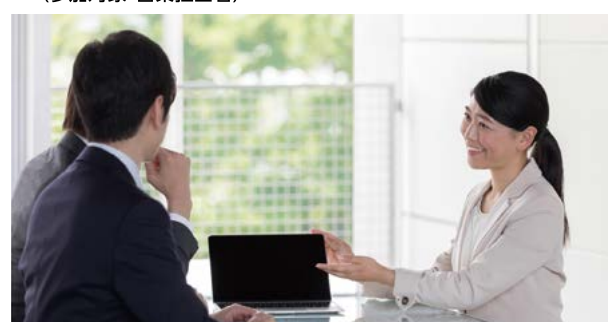


生保を継続的に提案できる募集人の育成を目的とした研修プログラムで、毎年100名以上の募集人がエントリーし、各地で研修を行っています。顕著な成果を挙げた募集人を対象とした優績者交流会議では、取組内容の共有など活発な情報交換が行われ、参加者同士で切磋琢磨する機会となっています。

■ ステップアップSJAプログラム ～法人多種目40%への道～

(参加対象:営業担当者)

増収



法人多種目提案力強化を目指す募集人の皆さま向けに、「マインド」「スキル」「ノウハウ」を学び、全国の仲間と切磋琢磨しながら、継続的な法人多種目販売を推進できる募集人を育成します。研修で得た学びをもとに、成果発揮期間では実践活動を行っていただき、認定基準を達成された方を「ステップアップSJA」として認定します。

経営・品質委員会

代理店の持続的な成長に向け、「経営体質の強化」と「業務品質の向上」をテーマに支援策を展開しています。

■ 代理店パネルディスカッション

(参加対象:店主・募集人)

経営体質の強化

業務品質の向上

代理店の経営課題(業務品質向上、人材採用など)をテーマに開催しています。全国から優れた取組みを実践している会員をパネリストに迎え、成功事例やノウハウ、課題解決のヒントなどを共有します。他では聞けない貴重な情報が得られるとあって、毎回多くの会員が参加しています。



■ 集合型 採用・育成ワークショップ

(参加対象:店主、採用担当者)

経営体質の強化

人材不足が深刻化するなか、企業の持続的な成長を支える人材採用・人材育成は、経営における最重要課題の1つです。全国の会員が集まる2日間のワークショップでは、講師陣による成功事例の共有やグループディスカッションを通じて、自社の課題解決に向けた具体的な戦略づくりを支援します。



■ 全国一斉内務事務部会

(参加対象:内務事務担当者)

業務品質の向上

全国では支部活動の一環として、内務事務担当の皆さまを集めた「内務事務部会」を立ち上げる支部が少しずつ増えており、同じ立場で悩みを共有したり、切磋琢磨する風土が広がっています。経営・品質委員会では、地域の垣根を越えて、全国の内務事務担当者同士が繋がる「全国一斉内務事務部会」を開催しています。



支援策の情報は2025年5月時点のものです。最新の支援策については、JSA中核会事務局までお問い合わせください。

全国で繋がるJSA中核会

リアルとWEBの両面から会員同士のつながりを育み、全国規模での情報共有と交流を通じて、互いの成長と組織全体の活性化を目指しています。

ブロック・支部活動

JSA中核会は全国16ブロック、63の支部が存在し、各地域で会員同士の勉強会や情報交換を行っています。多くの会員が地域の仲間との交流を非常に大切にしています。



社会貢献活動

森林保護、海岸清掃、車いす清掃、フードバンクといった様々な社会貢献活動を行っています。2022年度からは、全国一斉社会貢献活動として「献血プロジェクト」を展開。全国の献血活動の貢献が認められ、東京都赤十字血液センターより感謝状が授与されました。



会員専用ホームページ

会員専用ホームページでは、様々な情報をタイムリーに発信しています。会員が自由に情報を発信できる「会員の広場」では、自社の取り組みやブロック・支部活動の投稿を通じて全国の会員と交流できます。



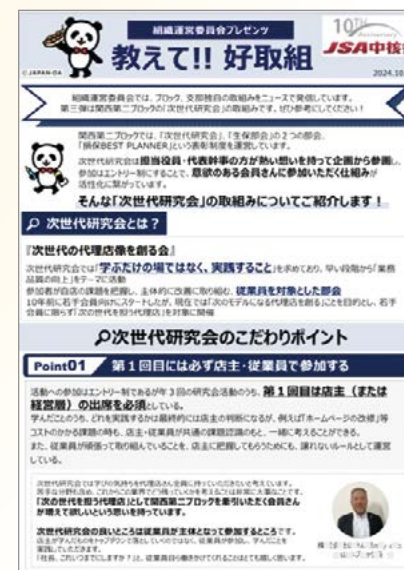
支援策

多様な支援策を通じて、各会員の成長を後押しすると同時に、会員同士が切磋琢磨する場の提供も行っています。



■ 代理店経営の匠

経営面・体制整備において優れた取り組みを行っている会員の皆さまをご紹介します冊子です。今後の代理店経営に役立つ支援策として人気を誇っています。



■ 好取組ニュース

ブロック・支部独自の取り組みを取材し、ニュースを発信しています。



■ 会員講師制度

優れた取り組みを行っている会員を講師として登録し、ブロック・支部で主催するセミナーの講師としてお招きし、会員の「教えあい・学びあい」を実践できる、まさに「会員による会員のための組織」を体現した制度です。