

---

# Inswatch Professional Report

【第 172 号】2018.02..23

---

発行：有限会社インスウォッチ

## インスウォッチの事業承継 代表退任に当って 筆 者 長 忠

---

Inswatch professional report は、毎月第 4 金曜日、PDF ファイルにて配信いたします。新たな執筆者を迎え、専門家によるテーマ別に突っ込んだ分析レポートを、図表等も織りまぜお届けします。マーケティング、セールス、人材調達・育成、経営戦略、リスクマネジメント、コンプライアンス、代理店情報化など、プロによるレポートをお楽しみ下さい。

### ※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly, solution report, professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ [info@inswatch.co.jp](mailto:info@inswatch.co.jp)

■index ■

---

## インスウォッチの事業承継

### 代表退任に当って

筆 者 長 忠

#### 目次

筆者紹介 .....	- 3 -
1. ハッピーな18年 .....	- 4 -
スタートは中崎さんとの出会い .....	- 4 -
石井さん、中崎さん独立 .....	- 4 -
稲葉さん、森田さん参加 .....	- 5 -
そして18年.....	- 5 -
2. 副業のモデル .....	- 6 -
20時間、10万円 .....	- 6 -
バーチャル組織 .....	- 6 -
即日決算.....	- 6 -
3. これからの私 .....	- 7 -

---

## 筆者紹介



【長 忠 (ちょう ただし)】

[cho@mx.mesh.ne.jp](mailto:cho@mx.mesh.ne.jp)

(資) 経営数理研究所 (有) インスウオッチ

[www.cho.eforum.biz](http://www.cho.eforum.biz)

[www.inswatch.co.jp](http://www.inswatch.co.jp)

### ■ 略歴

1963年 東大法学部を卒業し、同年富士製鉄（現新日鉄）に入社。

1969年 経済企画庁に派遣になり、計量経済モデル開発や経済白書執筆を経験したことを契機に、新規事業企画や都市開発など企画開発畑中心にサラリーマン時代を過ごす。

1998年に(資)経営数理研究所設立、2000年に(有)インスウオッチを設立、現在代表兼発行人

《経営を数字で理解する》をモットーに、中小企業向けに、バランススコアカード（BSC）による経営計画策定支援に注力中

### ■ 資格

中小企業診断士

ITコーディネータ

### ■ 著書

「社長のためのPDCA導入マニュアル」（2015年インスプレス）

「超保険進化論」（2012年 績文堂）

「TOP1%代理店の成功要因とケーススタディ」（2010年インスプレス）

「保険代理店ITハンドブック」（2005年 績文堂）

「超保険解体新書」（2004年 績文堂）

「プロ代理店経営 Work Shop」（2003年インスプレス）

「プロ代理店の成功要因と新しいビジネスモデル」（2002年インスプレス）

# インスウオッチの事業承継

## 代表退任に当って

筆者 長 忠

### 1. ハッピーな18年

今回、小生インスウオッチの代表（代表取締役社長）を退任し、森田さんに引き継いで頂くことになり、現在定款の変更等の手続きを進めており、3月中には完了の予定です。

昨年末喜寿迎え、遅すぎる事業承継になりましたが、二回以上離れた森田さんに引き継ぐことが出来て、ホッとしています。引き続き森田さんをよろしく願いいたします。

今後は客員研究員として、少し離れた立場から、執筆等でインスウオッチに関われたらと希望しています。

インスウオッチは、副業としての理想形で、私にとってハッピーな18年でしたので、副業が話題の昨今、ご参考までにその顛末をお話いたします。

#### スタートは中崎さんとの出会い

インスウオッチ発行の5年前、新日鉄を早期退職し中小企業診断士の受験塾（マンパワー）に通っていた時に、保険毎日新聞（保毎）で損保版の編集長をしていた、中崎さんと机を並べたのが、全てのスタートでした。

中小企業診断士として独立、中崎さんから保毎に週1回コラムスペースを提供するので、そこで顧客開拓したらとの話を頂き、そこから保険業界とのお付き合いが始まりました。

96年5月よりビジネスネットワーキングをテーマに、コンピュータと知的生活について連載

<http://www2.biglobe.ne.jp/~cho/columnBN/mcolumn.htm>

#### 石井さん、中崎さん独立

2000年に中崎さんと保毎で生保版の編集長をしていた石井さんが揃って独立することになり、ジャーナリストとしてメディアを持ちたいのだが、なにか良いアイデアがないかとのご相談があり、インスウオッチを立ち上げることになりました。

メールマガジン（メルマガ）は、無料のメルマガで集客し、有料に誘導するのが通常のモデルですが、石井さん、中崎さんが行なう講演会でビラを配り、最初から有料版として、FAXで申込みを受け付けるといった、アナログ対応で行こうと話がまとまりました。

## 稲葉さん、森田さん参加

話はまとまりましたが、サイトを立ち上げ、メルマガを発行するといった実務能力はゼロという状況で、まず、サイトの立ち上げについては、保毎のコラムで存じ上げていた稲葉さんをお願いすることになりました。

保険の広場

<http://www2.biglobe.ne.jp/~cho/columnBN/mainichi33-.htm#p35>

一方、メルマガの発行については、私がネット検索でまぐまぐ（メルマガ配信スタンド）で配信されていた《nyaoの勝手に保険講座》を発見、森田さんにたどり着きました。その顛末を森田さんが書いていますのでご覧ください。

inswatch 誕生物語

[http://blog.livedoor.jp/inswatch03/archives/cat\\_30950.html](http://blog.livedoor.jp/inswatch03/archives/cat_30950.html)

これで役者がそろい、以下の編集方針のもと、2000年8月7日創刊にこぎつけました。

- ★読んで頂きたいのは、TOP 1%を目指す代理店経営者
- ★コンテンツは、事業経営者としての必須の価値ある情報
- ★現場にこだわる記者魂が溢れています

創刊号目次

<http://www.inswatch.co.jp/backnumber/index/0001-0001-index.htm>

## そして18年

創刊号では力余って記事が長くなりすぎて、メルマガの文字数制限を超えたため配信不能、急遽2分割する騒ぎで徹夜といったトラブルなど、この間色々ありましたが、お陰さまで、18年間、1週も休むことなく続けられました。

当初は保険代理店の経営者の皆さんへの個人宛配信でしたが、保険会社など関係の方々よりの配信のご希望もあり、契約形態をサイトライセンス（メールや掲示板などを使った社内での再配信を許可する法人契約）に切り替え、現在8万人にご購読頂いております。

執筆陣については、当初はメンバー5人が中心となっていましたが、その後石井、中崎が中心になり、執筆のご依頼を地道に重ねた結果、現在、業界を代表する多士済々な方々、約40名に、執筆をお願い出来る体制となっています。

<http://www.inswatch.co.jp/writervalue.php?wid=100021>

18年間、1週も休むことなく続けられましたのは、勿論、8万人の読者と執筆者の皆さんに支えられたことが基本ですが、5人の抜群のチームワークのお陰です。以下、その辺の背景を見えます。

## 2. 副業のモデル

キャラが立った個性豊かなメンバーが集まり、18年も良く続いたものと、我ながら感心していますが、編集方針（TOP1%を目指す代理店経営者に経営情報を現場目線で提供）にメンバーが共感、ぶれることなく共有出来たことが大きかったと思います。

お金でなく、やっていることが楽しくてしょうがないといった、クラブ活動や同好会のノリでやれたことは得難い経験でしたが、インスウオッチを始めるにあたり、いくつかの工夫をしましたのでご紹介します。

### 20時間、10万円

副業として進めるので、本業に差支えが出ない範囲で働こうということで、月20時間としました。収入については、当初、時給1万円、月収20万円を目標と考えましたが、シミュレーションして見るとちょっと無理ということで、半額の10万円にしました。

目標は4期目に達成し、その後この線を維持しており、最近若干余裕が出て来たので、コンテンツの充実に合わせています。結果論ですが、10万円という数字は、副業ということから見ると、お金でもめごとが起こらない、良い水準だと感じています。

### バーチャル組織

いつでもやめられるように事務所を持たず、ネットでの運営に徹底しています。具体的には業務に関わる全ての情報を、メーリングリストで共有化しており、インスウオッチの件で、リアルに顔を合わせるのは年1回です。

副業でやりとりがそう多くない場合は、グループウェアなどでなく、メーリングリストでの情報共有をお勧めします。ただし、バックデータとして残すことが重要ですので、潰れそうにない確かなメーリングリストを選ぶ必要があります。

### 即日決算

エクセルで出来た簡単会計の仕組みを作っています。月次のキャッシュフロー表を起点に財務諸表を自動計算する仕組みで、決算期末に預金残高を記入すると決算が出来上がるので、毎年即日決算をして、4月1日に夕方から決算会議兼飲み会を行なっています。

ポイントは、現金のやり取りをなくすことと、預金通帳を一つに集約することです。こうすることで、会計の手間を劇的に減らすことが出来ます。副業だけでなく、小規模企業にもお勧めの方法です。

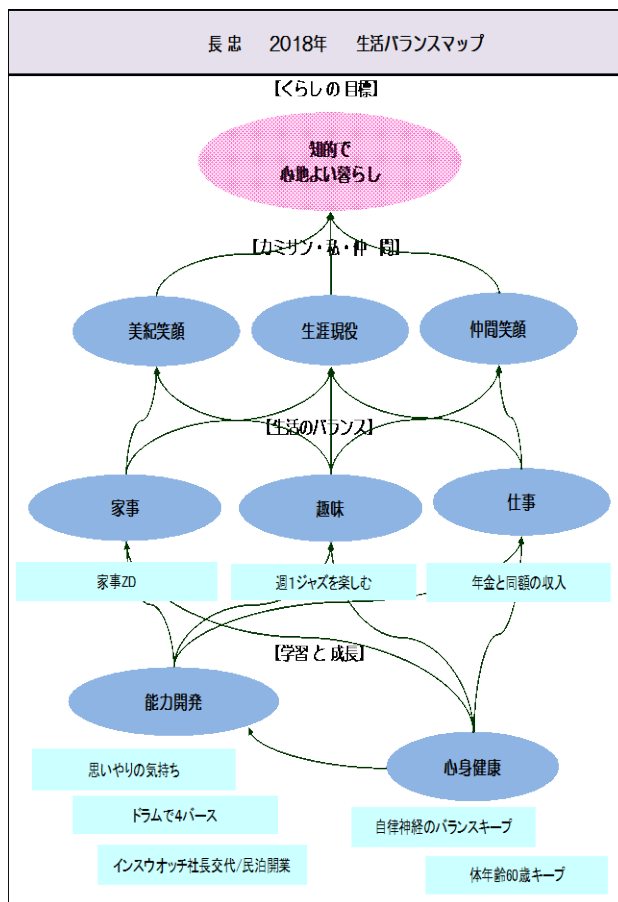
### 3. これからの私

この年になると、毎年の積み重ねが大切ということで、お正月に箱根駅伝をテレビで見ながら、ここに示した生活バランスマップを作るのが、恒例行事となっています。

仕事の目標は、生涯現役で、年金と同額の収入を得ることにしており、インスウオッチ社長引退での減収を、民泊でカバーすべく準備中です。

民泊の顛末は、インスウオッチで連載していますが、妹が相続した1階RC造、2階木造の1戸建てをリノベーションし、1階に私の事務所を渋谷より移転し、それに宿泊施設を併設する形で民泊を開業します。

当初はビジネス向けに出張・研修用でアプローチしましたが反応が悪く、現在は自転車をテーマにした民泊を検討中です。



きっかけは2階に入居された4人が自転車愛好家で、スマートなクロスバイクを製造販売している tokyobike の関係者が居られたことです。

4人によると自転車ツアーの起点としては、最高の場所ということで、現在魅力をアピールするためのコンテンツ作りに取り掛かっています。

若者とシニアの副業コラボが生まれそうで、インスウオッチでの経験が生かした、今後の展開を大変楽しみにしています。



- ★自転車ツアー愛好家限定、定員6名限定の隠れ家ゲストハウス
- ★東京のへそ(重心)大宮八幡に程近く東京全域をカバーできる好立地(半径1.5km:ツアー1日行動圏)
- ★東京の街乗りがコンセプトのスマートな tokyobike を用意

---

# Inswatch Professional Report

【第 172 号】2018.02.23

## インスウォッチの事業承継

### 代表退任に当って

筆 者 長 忠

発行元 有限会社 インスウォッチ  
発行人 長 忠  
編集人 石井 秀樹 中崎 章夫 (Weekly)  
森田 直子 (長編レポート)  
WEBマスター 稲葉 幹雄  
URL <http://www.inswatch.co.jp>  
お問合せ [info@inswatch.co.jp](mailto:info@inswatch.co.jp)  
投稿先 [reader@inswatch.co.jp](mailto:reader@inswatch.co.jp)

---

#### ※コンテンツご利用についてのお願い

inswatch のコンテンツ (inswatch weekly, solution report, professional report) につきましては、購読者ご本人のご利用に限らせて頂きます。第三者に対するメールによる転送、ハードコピーによる配布等は、当社よりの許可を得たものを除き、固くお断りいたします。

なお、コンテンツご利用に関するお問い合わせは下記にお願いいたします。

■お問合せ [info@inswatch.co.jp](mailto:info@inswatch.co.jp)