

協会のジョイントベンチャー（JV）に関する方針

日本キャッシュフローコーチ協会では、キャッシュフローコーチのみなさんにビジネス発展のためにジョイントベンチャー（JV）を推奨しています。その際に、協会がどのような立ち位置にあるか、を知っておいた方が動きやすいと思うので、その方針を2つ、お伝えします。

1つは、JVにおける協会に立ち位置について。もう1つは、生命保険会社との関わりについて、です。

1. JVにおける協会に立ち位置について

現在、協会で動いているJVのプロジェクトには、①歯科業界に関わるデンタルCFプロジェクトと、②美容室業界に関わる美容室CFプロジェクト、③銀行とのJVを実践を通して研究する銀行JVプロジェクトなどがあり、それらの活動を後押しする年3回のJVミーティングがあります。

この中で、①デンタルCFプロジェクトを除き、和仁や協会が直接、特定の一社と契約することは原則としてはありません。なぜなら、協会の本来の存在価値は、**キャッシュフローコーチの質の向上と普及を促進すること**にあり、そこに資源を集中するためです。

その意味で、デンタルCFプロジェクトは、マーケットホルダーにあたる株式会社プラネット様（以下、プラネット）が和仁の長年のクライアントであり、信頼関係が深いことと、和仁がコンサルティングにおいても毎月、定期的に直接関わることから、特例的に契約を結んでいます。

また、後述の通り、三井住友海上あいおい生命保険株式会社様（以下、MSA）は養成塾の発足のきっかけであり、設立当初からの流れがあること、そして何より、プラネットもMSAも、大切な共通点があります。それは、

「クライアントのお困りごと起点で、本業の成果に関わる」というあり方が共有できていることです。

2. 生命保険会社との関わりについて

生命保険会社とのジョイントベンチャー（JV）について、数名のCFコーチから相談を受けました。簡単に言うと「生命保険会社とJVを組むにあたり、協会のFacebookグループで、仲間を募ってダイナミックに動いていいですか？ただ、三井住友海上あいおい生命さんとの関係もあるので、ご相談したいと思ひまして」というものでした。

そこで、今後も同様な相談はあるでしょうし、生命保険以外のJVについても、どんどん生まれると予想できるので、ここで現状と今後の方針を共有します。生保とのJVにおいては、MSAとの関係があるので、まずそのことをお伝えします。

キャッシュフローコーチ養成塾の取組みは、2012年からMSA主催のセミナーで講師をしたのがきっかけです。MSAにとってはセミナー自体は、税理士・会計士に生保代理店になってもらい、生保の販売にもつなげていくことが目的でした。

非常に好評で、「1回で終わらせるのではもったいない」ということで、MSA から養成塾形式での開催を提案されて、0期がスタートしました。

MSAとしては、「養成塾や日本CFコーチ協会を支援することで、CFコーチとの関係を築き、お互いの本業の発展にもつなげていきたい」ということで、勝並さん個人の関係だけではなく、会社として支援いただいています。

現在は、勝並さんから事務局担当が引継がれながら、5年間以上にわたり、全社での推進を取り組んでもらっています。とは言え、試行錯誤しながらの取り組みなので、MSAにとっては仕事で関わっているのは、まだCFコーチ全体の一部のようです。

MSAとしては、構想段階から関わり、時間をかけて関係を作ってきて、また上記のような状況のため、できれば養成塾・協会の活動に他の保険会社が入ってくる状況は避けたいと考えるのは、自然なことと言えるでしょう。また、わたしとしてもこれまでのMSAとの関係性を重視しています。

以上の背景から、生保他社とのJVについては、現時点では次の方針です。

1) **CFコーチが個人的に関係のあるMSA以外の生保会社とJVを進めるのは、個人の自由なのでもちろんOK。**ただし上記の主旨から、「各生保会社の本社を巻き込んで全国的に展開する」などの取り組みについてはNGですが、各地域ごとの単位で個人的に取り組むレベルまでならOKです。

*具体的なNGの例

例1) A生命の担当に話をしたところ、「面白いので、全国に展開したい」との申し出があったので、会員の中から希望者を募集してJVとして取り組みたい。

例2) A生命とJVの形で、ファシリテーターとして養成塾を開催する。など。

2) また、**それを協会全体の取り組みとして、FBグループや強化研修会など公の場で大々的に告知するのは、上記の経緯を踏まえNG。**

とさせてもらっています。以上を理解いただければ幸いです。

(なお上記は、MSAの商品も扱う乗り合いの生保代理店と個別に行うJVはこの限りではありません。いわゆる、外資系生命保険会社や大手生命保険会社などMSAと競合関係にあたる場合について、です)

ここまで協会が関わるJVに対する方針をお伝えしました。以上を踏まえて、みなさんがご自身のビジネスを広げるために独自にJVを行うことは自由に行っていただければと思います。

その上で、不明な点があれば、和仁にお問い合わせくださいね。

ご理解、ありがとうございます。

2018年1月25日
一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会
代表理事 和仁達也