

# 人生を賭して 中小企業のサポートを

“働きがい”と“幸せ”が  
等しくなる社会を創造する

物心ついたときから「人の役に立ちたい」という思いが強く、文教系の中高一貫校に進学。高校大学時代は様々なボランティアに明け暮れた。働くことも好きで、「人の役に立ち、さらに対価がもらえるなんて、なんと楽しく素晴らしいことなのだろう」と思っていた。

しかし、大学卒業後に銀行に入行して見た現実は違った。リスクを取りながらチャレンジする中小企業の経営者が、資金繰りで困り果てて倒産や廃業に至る様子を目の当たりにするにつけ、もどかしさが募った。

世の中はお金が全てではない。けれども、なぜ誠実に働く人がそれに見合った収入を得られないのか。このような問いが頭から離れず、その答えを出すための会社を立ち上げた。



Watanabe  
Hitoshi

株式会社HELLO base 代表取締役

ワタナベ ヒトシ  
渡邊 一史

## ■ 略歴

大阪市立大学経済学部卒業

金融機関で5年半 法人融資に従事したのち、  
コンサルティング会社に転職

執行役員まで務めたのち、  
2022年8月に株式会社HELLO base を設立  
現在は、数社の取締役も兼任

趣味は野球観戦と陶芸

ろくろに向かって湯呑を作っていると、  
心がニュートラルになるのを感じる

〈連絡先〉

株式会社HELLO base



〒530-0047 大阪市北区西天満2-2-3 ユニシオ西天満2丁目e08

Mobile.080-3801-7498

✉ watanabe@hokesuku.com



個人LINE

ID : hitoshiwatanabe

## 決算書が読める 保険募集人を育成

銀行員時代、担当していた経営者が突然亡くなった。幸い承継者が現れて会社は存続したものの、数年後には倒産。先代が法人保険に未加入だったため、資金面で行き詰ってしまったのだ。会社には保険の担当者もついていた。それなのに、法人保険に入っていれば免れたであろう倒産を防げなかったことに、ただただ憤りを覚えた。

保険の仕事は、リスクマネジメント業と言える。法人の“リスク”を“マネジメント”するためには、経営の要である決算書が読めないといけない。にもかかわらず、決算書が読める保険募集人はほとんどいない。そこで、銀行員とコンサルタントの経験を生かし、保険募集人が決算書を読めるようになる仕組みを整えるところから始めた。



## 志高い仲間と共に 中小企業の発展を支えたい

2021年12月に立ち上げたオンラインコミュニティ『法人保険営業マンの集い』は、1年たたないうちにメンバー数1000人を超え、保険募集人の関心の高さをうかがわせた。

また、保険のトップ営業マンとは違う、経営コンサルタントの視点からの『法人保険営業マン研修』は、受講者から「体系化されており、再現性が高い」と好評を博している。税務のプロである税理士の受講も多い。

保険募集人が経営者のコンサルティングができるようになれば、そしてそれがスタンダードな社会になれば、中小企業は発展する。日本企業の99.7%を占める中小企業を一人で支えることはできないが、保険募集人とタッグを組んでなら、この社会を変えられると信じている。