

2019年度 第1回組織委員会 議事録

[日 時]2019年4月5日(金) 13:00 ~ 17:30

[会 場]日本代協 事務局

[出席者]中島委員長、高下・辻本・辻森 副委員長

北海道	細川	北東北	小林	南東北	山口	上信越	星野
東関東	秋葉	南関東	(高下)	東京	藤山	東海	生川
北陸	松岡	近畿	堂坂	阪神	(辻本)	東中国	横田
西中国	広藤	四国	三好	九州北	(辻森)	九州南	伊尻

横山副会長、小見常務、山本企画推進部長、工藤部長(オブザーバー)
(計21名)

[議事録]事務局

議 事

委員会の要旨(確認・決定したこと)

1. 「会員増強」の名称変更検討

昨年度まで継続してきた会員増強目標数を撤廃し、今年度より退会数を換算しない方式で、新たに「502店」の入会を目標とする。その趣旨を明確にするために、「増強運動」という活動名称を「仲間づくり推進」に変更したい。代案がある場合は、組織委員より提案のこと。特に代案がでない場合は、組織委員会案として理事会に諮りたい。

2. 「代協正会員2月入会キャンペーン」における支部表彰の報告

「2月入会キャンペーン」の表彰代協は、やまがた、山梨、福井、京都、福岡、熊本、鹿児島、沖縄の8代協であった。表彰代協からの推薦により、表彰支部を選定予定である。
組織委員が対象ブロック内で確認をし、報告することになった。

3. 新入会員オリエンテーションの開催

「新入会員オリエンテーション」は、新会員に代協の活動をお披露目する場である。情報提供の場であり、既会員、保険会社等幅広く参加を呼び掛けることも必要である。毎年定期的に実施していない代協もあるので、配布したパワーポイントの資料(日本代協書庫に登載済み)を活用し、各都道府県代協で最低年1回は開催する。

4. 「国民年金基金」取次業務実施有無の決定と報告

各都道府県代協として、国民年金基金の「取次業務」を取り扱うかどうかを決めることが求められている。現在、取扱要望報告が日本代協に届いたのが7代協。「取次業務」実施を決定した代協は、報告期限(4月19日)までに、日本代協あてに報告願いたい。

5. 組織委員会における「KPI」のテーマ化

今回の委員会勉強会でとり上げた「KPI」を、今期の組織委員会のテーマとして取り組む。

1. 中島委員長 挨拶

会員増強の取り組み、ご苦労様でした。年金基金も2月末で終了し、これからはお客様から求められるものとして紹介事業となるため、対応をお願いする。業界の変化がさらに激しくなり、保険会社が代理店を大型代理店に集約していくように動いている。そうした情勢の中で、我々は都道府県代協の代表として、日本代協をどう運営していくのが課題であり、皆さんと共に考えていきたい。

2. 横山副会長 挨拶

前年度ご尽力賜り、ありがとうございました。組織委員会として、組織や支部の活性化、事務局のあり方を論議し、決まったことを各都道府県代協にしっかり情宣してほしい。まだまだ、代協ごとに温度差があり、熱が伝わりきれていないところもあると感じている。委員会には、日本代協アカデミーやKPIなど良い情報がたくさんある。熱い論議を期待するとともに、決まったことを各都道府県代協に持ち帰り、組織の活性化を図ってもらいたい。

【報告事項】

1. 2018年度 臨時総会・第8回理事会・第2回全国会長懇談会の報告

中島委員長より、「第8回理事会議事録」等を基に、シンボルマーク取扱規則の改定や三冠の1項目とする各代協の自主取組項目について、「会員増強」「コンサル受講勸奨」の他に以下の4つの選択肢から1つを選択することについて詳細の説明があった。

日本代協アカデミー本登録:ID数 ぼうさい探検隊:団体からのマップ提出
出前講座の実施:実施報告書の提出 代協の体制整備:会費体系の見直し

2. 2019年3月末 代理店賠償「日本代協新プラン」加入状況

代理店賠償の加入率は85.0%(2019年3月末:加入者数/正会員数=10,319店/12,145店)と高水準を維持していることが発表された。

【審議事項】

1. 2018年度会員増強・国民年金基金・新入会員オリエンテーション各取組みの総括

(1)会員増強

近畿ブロックは3代協(滋賀、京都、奈良)全て達成した。九州南ブロックは4代協中3代協(熊本、鹿児島、沖縄)が達成。近畿は京都、九州南は熊本が各々ブロックを牽引し、熱が伝わったことが主要因。福岡は、年金Vの達成を強く意識した活動の相乗効果で、会員増強取組みにつなげることができた。

(2)国民年金基金 (3) 新入会員オリエンテーション

委員会の要旨(確認・決定したこと)のとおり。

(各ブロック代協の発表)

< 四国 >

組織力向上を目指すための本来の会員増強活動ができず、目標数字に偏った取り組みになってしまったことが大きな反省点である。逆に、本当の意味での会員増強に向き合うことがで

きたため、問題提起につながった。高知では、テレビCMがスタートした。

<北海道>

保険会社との懇親会を実施したが、参加役員が自分だけという盛り上がりで欠けたところがあった。専業だけでなく兼業代理店にも声掛けをしている。アカデミーについても、まだ周知されていないので、もっと情宣していきたい。

<東中国>

若い会員から同世代への声掛けをお願いし、入会があった。更に、これからの代協を担っていく若い人達へ情報発信を強化していく。

<九州南>

Vを連続していくことで、意識が高まっている。鹿児島では役員会開始時刻を11時から16時に変更し、懇親会を実施するように変更した。懇親会を行うことで役員間のコミュニケーションが高まった。

<北東北>

秋田では、2/22に中島委員長講師によるオープンセミナーを初めて実施した。オープンセミナーにより非会員参加が6店あり今後につなげるものとなった。岩手、青森でも今後オープンセミナーの開催を目指す。

<西中国>

山口は支部活動を重視しているが、県代協のとりまとめが課題である。広島は若い委員長に代わったので、若い世代の掘り起しに取り組んでいる。

<上信越>

予算的な理由や、過去結果が出なかった等の理由で、代々のやり方を変えることができていない。 (電話帳リストアップなど原点に戻る活動が必要ではないかとのアドバイス)

<東京>

保険会社に対する要請を戦略的に行なう。保険会社が会社で報告しやすいように稟議書フォームを代協で作成/手交する。そのために、スケジュールリング、資料づくり、仕組づくりを、しっかりやっていく。(委員長から、プロジェクトとして1年間の資料提供の要請がある)

<北陸>

福井県代協会長が支部を訪問し、「会長と語る会」を実施した。石川では、保険会社社員向けに「賠償セミナー」を実施し、保険会社社員に新規加入会員を紹介してもらうよう呼びかけ。

<南東北>

各種集会の案内で、出欠の返事を会員より出してもらうことに必要性を求めて徹底したため、活動が活性化した。保険会社社員向けに「賠償セミナー」を実施し、保険会社社員にチラシ配布を依頼した。

<東関東>

保険会社に単にお願いするだけでは進まない。説明用資料をきちんと作成してPDCAをまわしていく必要がある。2月キャンペーンにおける千葉の追い込みはすばらしかった。

<近畿>

3代協ともV達成の意識が高い。京都は組織委員に対する協力意識が高い。滋賀と奈良は、

京都に迷惑をかけられないというような意識で取り組んでいるので、ブロック全体の好結果につながっている。

<東海>

営業中に通りかかった時に、非会員代理店看板の写メを撮り、同じ代申会社の支部会員に連絡、友呼びにつなげている。対象がいない場合は、保険会社社員に依頼。

<九州北>

各地域に核となる人がいることが重要。増強活動の活性化に特效薬は無いので、原点に回帰し、泥臭い熱の伝え方を進めていく。

(福岡では、新入会員オリエンテーションを賠償セミナーと同日に実施)

<南関東>

山梨はVを連続達成する構造ができている。

神奈川は支部の組織委員長が若く、全員一丸となって組織だっで行動したことで、年金は計画的に達成することができた。

<阪神>

大阪は「マイナスを出さずに終わらす」ことにこだわり、45 会員の退会数値を全て挽回することができた。保険会社の若手社員は代協のことをよく知らないなので、保険会社社員向けの「賠償セミナー」を実施した。また、保険会社社員が代理店に出向するケースも増えており、社員が代理店賠償の必要を認識して、入会紹介につながるケースも多い。

<事務局より>

「代申社ごとに『顔がきく代理店』が必ずいるので、担当を決めて対応する」、「コンサルティングコース受講者 2,055 人の約 30% の 600 人程度が非代協会員のため、教育委員会と連携して対応」等の方策もあるので、実施してもらいたい。

2. 2018 年度「目指せ、3冠王！」達成状況、および「代協正会員2月入会キャンペーン」結果と支部表彰の方法

V5 = 京都・山梨・熊本・奈良、V3 = 滋賀、V1 = 福井・福岡 以上の7代協が三冠達成した。

達成した代協は、組織的な達成構造ができている。連続は途切らすことはできないという意識が強い。

2月入会キャンペーンについては、委員会の要旨(確認・決定したこと)のとおり。

3. 2019 年度(新方式)目標ガイドラインを意識した代協入会目標の設定確認

2019 年度表彰の新基準については、決定承認済。会員増強については、退会のマイナスをカウントせず、入会数のみで表彰する基準に変更。組織率が低い代協は、目標が高く設定される方式となった。あくまで、表彰基準なので、各都道府県代協の増強目標については、各々の代協で考えてもらいたい。

4. 2018 年度国民年金基金取り組み総括

取次業務実施有無の決定と報告については、上記委員会の要旨の通り。

なお、取次の未審議は機会喪失などのクレームの元になることに注意を要する。

5. その他

(1)入会メリットの活用についての論議

代理店賠償セミナーの活用

セミナーはオープンセミナーとし、必ずアンケートを取る。

日本代協アカデミー

6/30 まではお試し無料期間のため、組織委員会のメンバーは、従業員を含めて全員登録願いたい(3/29の申込締切は延長済)。

代理店経営サポート

BCPの仕組みづくり、サイバーセキュリティ対策、各種ツールの作成、等を計画した代理店サポート室を近々日本代協内に配置予定である。元SJ・代理店業務開発部長の粕谷智氏に業務委託し、週2日(火、木)10:00～16:00で、経営相談を受ける予定。詳細は、5月連休明けに情宣予定。

(2)ビジネスチャット「direct」の活用

委員会における緊急案内、問い合わせ等に使用していく。組織委員は全員、スマホとPCにアプリをインストールのこと。

(3)YouTube「都道府県代協PR企画」の視聴

視聴再生回数について、都道府県でかなりのバラツキがある。再生回数が多い代協は、賀詞交換会で動画を流して登録を依頼する等情報を広める活動をしている。まずは、自分が所属する都道府県代協の動画を視聴し、各代協で情宣を進めること。「情報と熱を伝え、組織活性化を図る第一歩である。

6. 「KPI」勉強会

中島委員長の講師により、下記内容の勉強会を実施した。

- ・KPI(Key Performance Indicator)とは
 - = 「重要業績評価指標」「主要業績評価指標」「重要達成指標」の設定
- ・金融業界は、金融庁から
 - 「FD(Fiduciary duty)宣言」= 「金融商品購入者に果たすべき義務の宣言」を求められており、代理店手数料ポイントに加える保険会社も出現
- ・FD宣言の実行を客観的に評価できる指標として、KPIの策定は欠かせない。

<考え方>

現在の数値確認 ゴールの設定(KGI:Key Goal Indicator) = 最終的な目標数値
プロセスの確認(CSF:Critical Success Factor) = 最重要プロセス
KPI = 最重要プロセスの目標数値

「KPI」の手法を代協、組織委員会活動に取り入れることを、今期のテーマとする。

現状確認(会員数、組織率、例会参加率、非会員参加率、等)
ゴールの設定(KGI)
プロセスの確認

< 次回(2019年度第2回)組織委員会 = 開催予定日 >

2019年7月5日(金) 午後1時00分 ~ 午後5時00分

なお、第3回組織委員会は、10月4日(金)に開催予定。

以上