

# 組織活性化の手引き

平成 27 年 4 月

2020年7月改訂

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

# 目 次

はじめに～「組織活性化の手引き」の活用	P . 2
---------------------	-------

## ． 日本代協とは

1.組織	P . 3
2.目的とあゆみ	P . 5
3.性格	P . 5
4.主な活動	P . 5

## ． 代協活動への参加の仕方

1.積極的に学ぶ	P . 6
2.役員・委員を積極的に引き受ける	P . 7
3.情報の収集・発信を積極的に行う	P . 7

## ． 組織運営・役員の役割

1.組織運営	P . 10
2.役員	P . 11
3.役員の名称と役割	P . 12
4.役員選出の基準	P . 13
5.支部について	P . 14

## ． 仲間づくり

1.なぜ会員を増やすのか	P . 19
2.仲間づくり基本方針	P . 19
3.募集ツールと入会の勧誘方法	P . 20
4.入会手続き	P . 23
5.入会後の新入会員フォロー	P . 23
6.退会について	P . 24
正会員増強運動チェックシート	P . 25
<参考>代協の魅力とは	P . 26

## はじめに ～「組織活性化の手引き」の活用

社団法人の力の源泉はやはり組織力です。日本代協の組織目的を実現するために、対外的なパワーの源泉となる組織力を強化していかなければなりません。

日本代協グループが組織としての力を発揮するとともに、地域の同業者、保険会社、行政そして一般消費者から認識され、理解されるためには、より地域に身近な存在である各代協支部が活発に活動していることが必要です。支部活動など地域における活動は、代協活動の原点です。

各支部長は、「**集い、語らい、気付きを得る**」代協の基本精神に則り、責任感とリーダーシップをもって支部活動など地域における活動を推進し、支部メンバーの参画を促していただきます。

この「組織活性化の手引き」は、日頃の活動で悩んだり、迷ったり、困ったときの活動チェックの冊子としてご一読ください。

[基本的事項に関する原理原則を記載しています](#)が、今後、組織委員会を中心に勢いを感じられる代協、支部等の取組事例ならびにそれを可能にしている要因について、「活動参考事例」として紹介していますので、併せて、活性化のヒントを見つけ出し、試していただきます。

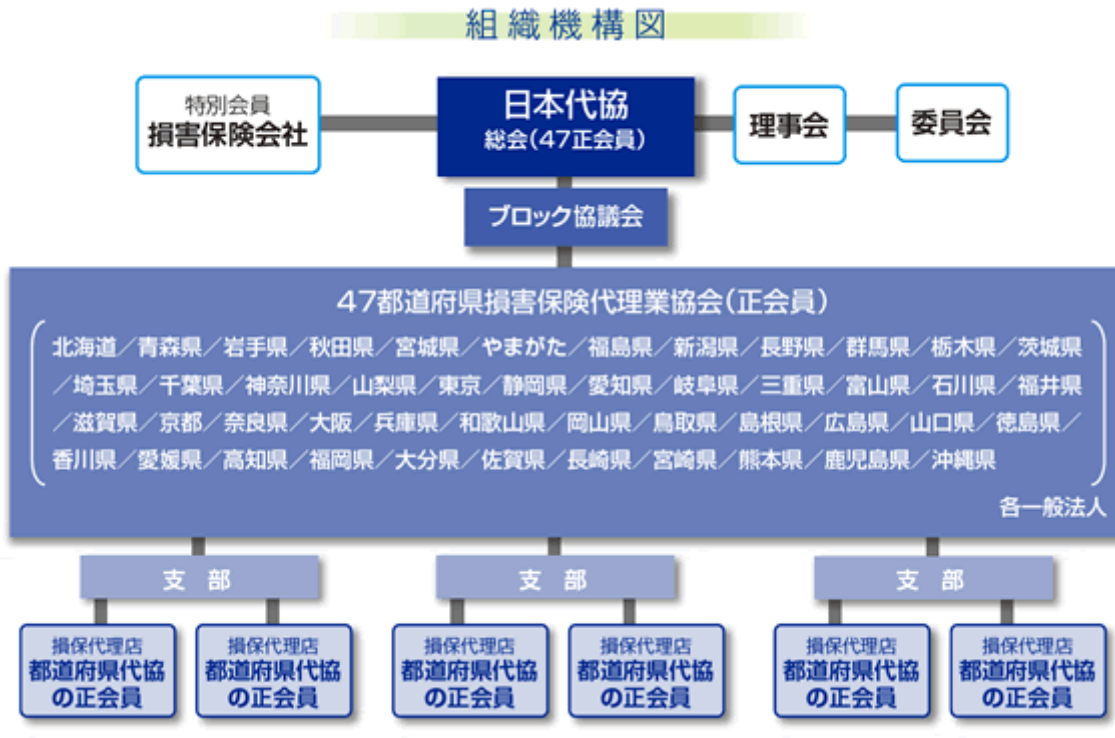
なお、原則、原理原則に沿った活動が活性化につながるものと考えますが、組織の実情[規模、立地、地区ごとの課題の取組優先順位など]は区々です。またマンネリ化を打破するために、原理原則と異なった活動の好事例もあることもご理解ください。

# .日本代協とは

## 1.組織

本会は本部と 47 の都道府県損害保険代理業協会により構成されています。

組織構成図



全国の支部設置状況

都道府県代協 支部一覧

2020年5月27日

代協名	支部数	支部名	代協名	支部数	支部名	代協名	支部数	支部名	代協名	支部数	支部名	代協名	支部数	支部名	代協名	支部数	支部名					
北海道	9	札幌	福島	6	郡山	千葉	9	千葉	愛知	10	豊橋	奈良	2	奈良	広島	6	広島中央	佐賀	3	佐賀西		
		室蘭			会津			東葛			豊川			橿原			広島西			佐賀東		
		旭川			いわき			木更津			大阪	10	東	山口			6			広島北	長崎	4
		小樽			福島			茂原					三河中央					北大阪	広島東	佐世保		
		苫小牧			白河			安房					三河西					北摂	呉	県央		
		千歳			相双			銚子					名古屋東					京阪	福山	島原		
		函館	新潟	5	北総			名古屋西					徳島	1	県南	宮崎	8	8	県北			
		釧路			長岡			名古屋南											船場	阿倍野	山口	県北
		帯広			上越			名古屋北											阿倍野	東大阪	宇部	西都児湯
青森	6	6			三条	尾張	南大阪	周南											宮崎北			
					十和田	新発田	知多	堺	柳井	宮崎中央												
			八戸	北信	岐阜	和泉	岩国	宮崎南														
			むつ	東信	西濃	兵庫	3	阪神	小林													
青森	中信	中濃	神戸	都城																		
弘前	諏訪	飛騨	姫路	日南																		
岩手	4	4	伊那	県央	和歌山	7	桑員	愛媛	4	4	香川東	熊本	11	天草								
			飯田	県西			四日市				東			松山	宇城							
			盛岡	郡内			鈴亀				南			今治	鹿本							
			久慈	前橋北毛			津				紀北			南予	北							
秋田	3	3	高崎	城南			三重	7	松阪	高知	1			1	幡多	熊本東						
			沿岸	新宿					伊勢志摩						田辺	健軍						
			東北	城北					伊賀						紀南	水前寺						
宮城	9	3	桐生	城東	富山	2	呉東	福岡	7	7	福岡東			7	7	鹿児島中央						
			中央	城東			上野浅草				呉西					福岡西	鹿児島北					
			県南	城東			中央				金沢					福岡南	鹿児島南					
		茨城	4	4	伊勢崎	武蔵野	石川				3					小松	鳥取	3	3	大分	3	3
					伊勢崎	多摩						能登	倉吉			別府						
					伊勢崎	静岡	大井川				滋賀	湖東湖北	倉吉			中津				始良		
		やまがた	5	5	鹿行	御殿場	京都				6	中北	鳥根			6	6	6	松江	6	6	北薩
					鹿行	沼津		湖西湖南	出雲	奄美												
					鹿行	富士富士宮		中北	浜田	宮古												
鹿行	西部				東	益田		中部														
鹿行	南部				西	合計		240	支部	2		2		2								
鹿行	北部	南																				
			鹿行	北部	洛南																	

佐賀 5支部 3支部に集約

## 2.目的とあゆみ

目的 本会は、損害保険の普及と保険契約者及び一般消費者の利益保護を図るため、損害保険代理店の資質を高め、その業務の適正な運営を確保し、損害保険事業の健全な発展に寄与するとともに、幅広く社会に貢献するための活動を行うことを目的としています。

### あゆみ

創成期	昭和15年～昭和25年	・「五人会」から「十人衆」が東京火災保険代理業懇話会設立 ・その後全国的な組織に発展
成長期	昭和26年～昭和39年	・火災保険代理店格付制度創設 ・社団法人全国損害保険代理業協会連合会（大蔵省より法人格を認可）
改革期	昭和40年～昭和55年	・倫理綱領制定（昭和43年） ・国民金融公庫の代理店向け融資実現 ・社団法人日本損害保険代理業協会に改組
発展期	昭和56年～平成12年	・全国損害保険代理業国民年金基金設立 ・日本代協保険大学校の導入
第の創成期	平成13年～平成19年	・日本代協認定保険代理士誕生 ・代理店賠償責任保険の導入
第の改革期	平成20年～平成24年	・活力ある代理店制度等研究会 ・都道府県代協一般社団法人への認可取得 ・「損害保険大学課程」教育機関に指定
第の発展期	平成25年～	・日本代協一般社団法人へ移行、登記完了 ・11月第3回日本代協コンベンション開催

## 3.性格

- ・損害保険代理業界唯一の公益法人を目指している職業団体  
一般社団法人登記完了（平成25年4月）
- ・全国47の都道府県代協（平成20年一般社団法人化）が正会員
- ・損害保険会社15社が特別会員（令和元年9月現在）

## 4.主な活動

- ・代理店に対する教育・研修活動
- ・社会貢献活動
- ・損害保険の普及に関する啓発・宣伝
- ・代理店の制度や業務に関する調査・研究および提言

# 代協活動への参加の仕方

## 1. 積極的に学ぶ

### 1) 新入会員オリエンテーションには必ず参加しましょう。

代協には多くの学びの場があります。しかし、効果的にヒントを得るには、参加姿勢や代協活動の基本を知っていることが大切です。

・「新入会員オリエンテーション」にて、代協の組織や活動内容、実践報告を聞くことにより、代協活動への参加姿勢や活用法などを知ることができます。

### 2) 代協には「学びの場」がたくさんあります。

代協には多くの組織があり、それぞれが独自に例会や会合を企画・開催しています。

各種セミナー開催を中心として、勉強会、情報交換会、社会貢献活動、レクリエーション、懇親会等々いろいろな場が用意されています。

会員は、都道府県代協に入会したわけですから、所属支部の例会以外にも参加することができます。

支部会（含む合同開催）

委員会（企画環境、教育、組織、CSR、広報など）

部会（青年部会、女性部会など）

グループ会

都道府県別行事やブロック別行事

・都道府県別の総会、支部総会、ブロック協議会、各種セミナー（人材育成、公開講座、業界最新情報・スキルアップ研修など）、社会貢献活動、情報交換会、見学会など

全国行事・・・日本代協コンベンション（11月）

など、代協の学びの場は、支部活動だけではありません。委員会・部会・都道府県別支部別の行事・全国の行事など、積極的に参加しましょう。

いつもの仲間との付き合いも大切ですが、多くの素晴らしい経営者との出会いは、新鮮な刺激に加えて、自社の経営課題解決のための多くのヒントが得られます。

## 2．役員・委員を積極的に引き受ける

1) 代協には多くの組織があり、組織には役員（リーダー）がいます。

2) 役員・委員は、組織活動の企画・運営の中核メンバーであり、**時間的な制約は一般の会員に比べ多くなりますが、その分代協の真髄に触れる機会も多くなります。結果として自身の成長につながるケースが多く見受けられます。**役員・委員を引き受けることによるメリットには、次のようなものがあります。

### <メリット>

例会等の企画・運営の主体となることで、企画力・問題解決能力・リーダーシップ等が得られる。

組織運営のあり方を体得でき、リーダーとしての資質を高めることができる。

代協の真髄に触れることができ、自身のレベルアップが図れる。

優れた経営者との交流が増え、また人脈形成ができる。

自らの欲する情報が得やすくなる。

ただし、漫然と役に就いているだけでは、こうしたメリットを享受することはできません。代協の目的の実現に向かって、懸命に役員としての責任を果たすことが、役員のメリットを得る近道となり、ひいては自身と自社の発展につながります。

「入会 新会員オリエンテーション 支部活動に積極参加 役員になる」という一連のステップは、代協を活用して自社を発展させるモデルケースといえます。

## 3．情報の収集・発信を積極的に行う

1) 「各代協・支部ニュース・便り」「日本代協ニュース」「日本代協理事会議事録」

会と会員をダイレクトに結ぶ役割を果たしているのが、機関紙「日本代協ニュース」であり、「各代協ニュース・便り」です。発行・配付の都度、必ず内容を確認しましょう。またこれらニュースは機関紙として以下の役割も持っています。

情報伝達（方針や課題、活動の進捗状況を伝える）

学習（業界、業務に関する情報を伝える）

交流（企業・人物等の紹介）



## 2)「ホームページ」及び「日本代協書庫」

日本代協HPにはいろいろな情報が掲載されています。「新着情報」は毎日確認しておきましょう。(2020年2月にリニューアル)

<https://www.nihondaikyo.or.jp/> ならびに各代協のHP

また、日本代協「会員専用ページ」(トップページ右上)「書庫」(トップページ最下部)には、定款、規則～発信文書関係(議事録など)、事業活動報告用紙、業務運営マニュアル等が掲載されています。(PWあり)

都道府県代協HPもさらにしっかりと作り込み、代協の多様な活動を、**広く地域社会に知ってもらえるよう**管理・運営を行っていきましょう。日常的には、各事務局が管理・運用を行っています。

## 3)ML(メーリングリスト)、FB(FaceBook)、LINE、チャット等の活用 郵送、FAX、電話のみの情報伝達の時代からすると昨今、情報伝達、共有の手段も飛躍的に増加しました。個人情報取扱規定をご確認の上、セッティング等は、事務局や担当の会員にご相談ください。

これらは、積極的に自ら情報を取りに行く会員にとっては、より迅速に情報収集、共有できる手段ではありますが、まだルーティン動作に取り込めていない会員には、目に留まらないという状態が散見されます。現段階においては、本当に重要な事項については、Face to Faceによる対話で「伝わった」ということを確認できることが大切です。

## 4)お客様への情報提供

**業法が改正となり、意向把握義務・情報提供義務について改めてスポットが当たっていますが、従来「損害保険代理業は情報提供業」であり、事故の有無にかかわらず積極的に顧客への情報提供を行って付加価値を高める必要があります。お客様に関する情報を収集するとともに、有用な情報を提供し続けることが重要となります。**

自社のHPの作り込みやオリジナルニュースの発信等を実践していきましょう。

支援策のひとつとして「**みなさまの保険情報\***」を年4回提供していますので活用ください。( \*原稿は、募集文書とならないよう、企画・編集時に精査しています。また、PDFでの提供も行っています。)

さらに地方紙や業界紙との日頃の関係づくりを進め、活動記事掲載から広告掲載など相互支援関係を構築していきましょう。

(参考：事業報告書 対外広報活動実施状況)

また、公開講座についても、代協をPRする良い機会となるため、積極的に企画・開

催していきましょう。

(参考：日本代協 HP 公開講座実施状況)

#### 5) チェックしておきたい情報源

取引保険会社のWEB、ポータルサイト

金融庁 HP (登録制でメール配信あり)・・・<http://www.fsa.go.jp/>

損保協会 HP (最新情報)・・・<http://www.sonpo.or.jp/>

損保総研 HP (各種セミナー、通信講座案内)・・・

<http://www.sonposoken.or.jp/>

損害保険トータルプランナー専用サイト・・・認定者のみが閲覧できる=ID・PW

は損保協会から個別メールにて配信済

<http://www.sonpo.or.jp/efforts/exam/dairiten/daigakukatei/totalplanner/>

業界紙 (保険毎日新聞、新日本保険新聞、インシュアランス)、インズウォッチ

各種メルマガ (登録 配信 ex.生保文化センター、名案企画など無料で登録配信。)

「日本代協アカデミー」ネットチャンネル (有料)

など

# 組織運営・役員の役割

## 1.組織運営

- 1) 総会は、最高の決議機関です。活動の総括・活動方針の決定、決算の承認・予算の決定、規約の改廃、理事・会計監査の選出、その他、重要事項を決議します。年1回定時開催し、会員の過半数（委任状を含む）の出席で成立します。  
各都道府県代協の定款ならびに一般社団法人運営マニュアルを参照ください。
- 2) 理事会は、総会に次ぐ決議機関です。
- 3) 支部役員は、支部の活動方針の執行・運営にあたり、支部相互の活動の交流・研鑽・向上をはかります。
- 4) 正副委員長・部会長会は、委員会・部会活動方針の執行・運営にあたり、委員会・部会相互の活動の交流・研鑽・向上をはかります。
- 5) 支部は、代協の目的実現のための総合実践の場として、支部例会・研究活動・情報交換、社会貢献活動、等に積極的に取り組み、地域社会を基礎にして、知り合い・学びあい・励ましあいの代協活動を進めます。代協が地域社会と関わる窓口です。
- 6) グループは、気軽に「知り合い」から「学びあい」を進める場であり、代協目的の実現や会方針を実行する最も身近な活動参加の場です。
- 7) 委員会は、経営課題をテーマごとに研究し、さらに、実践活動をとおして代協の目的の実現、課題解決を目指します。 企画環境、教育、組織、CSR、広報など。
- 8) 部会は、青年部会、女性部会、FP部会など。
- 9) 都道府県単位、ブロック単位の行事は、会員に共通する経営課題、情勢変化に対応するためのテーマなどについて、実施します。

10) 全国行事としては、日本代協コンベンションが毎年11月に開催されます。

11) 事務局は、代協活動のあらゆる面にわたって、各代協の方針の執行を日常的に保証し、全国の代協活動の情報を収集・発信するなど、ハブセンターの役割を担っています。

12) プロジェクトは、各テーマに基づいて組織され、目的達成のための研究・計画立案・企画を行います。

13) タスクフォースは、そのための作業部隊です。

## 2.役員とは

1) 役員は「代協行動指針の体現者」であることが求められます。

本業においても業績を上げ、取引保険会社との信頼関係が確立できていること、地域に寄り添い、お客様に安心安全をお届けし続けられる高度な業務遂行力を保有していること、そのために募集の品質向上に日々研鑽していることなど、役員は内外からの評価において、「範」「お手本」となる方が求められています。

### 代協会長の使命と役割・心構え

「保険代理業界の発展」のために地域を代表して取り組む

・・・消費者保護を大前提として業界全体の立場で考える

組織目的達成のリード役となる

・・・情報把握、現状把握、問題解決、情報共有、会員との対話、傾聴の姿勢  
志を同じくする仲間を増やす

・・・代協の活力の源は組織の基盤にある

リーダー（役員、委員候補）を育成する

・・・後継者の育成、若手人材の発掘、女性会員の登用 など

保険会社、損保協会を始め関係各機関、団体との関係強化に取り組む

・・・行政（財務局）警察、消費者団体、支援議員等と含む

会員代理店の「範」となる

・・・「本業」においても「組織のリーダー」として他の見本となる存在になる

- 2) さらに、代協活動を広げることに使命感（さらには信念まで）を持ち、新しい仲間を積極的に増やします。
- 3) 会員に、代協での学び方を伝え、その実践を促し、「集い、語らい、気付きを得る」機会をつくることにより、代協組織の活用の仕方を伝えます。
- 4) 会運営の中心・まとめ役として、また、代協活動を指導し前進させる責任と役割を果たします。

### 3. 役員の名称と役割（例）

#### 1) 各代協役員

#### 2) 支部役員

支部長...代協ビジョン・各代協方針を支部に伝えると共に、支部活動の目的を達成する為に、その最高責任者として、支部方針を策定し支部全体の要望を代協活動に反映させます。

副支部長...支部長を助け、全会的観点から支部活動を推進します。日頃から支部（幹事会・例会・支部総会・委員会・部会・グループ会等）の状況を把握し、支部の要となります。又、各代協活動の推進にあたります。

支部幹事...代協の目的・歴史・組織・ビジョン・方針等を理解し支部の運営を進め、支部会員への情報推進役として、会員へ伝達と会員の要望を支部に持ち寄ります。

#### 3) 委員会役員

委員長...全会的な視野から、それぞれの委員会の目的を達成するための長として活動します。

副委員長...委員長を補佐します。また、支部との連携に向けてパイプ役の役割を担います。

委員...委員会の運営に当たると共に、支部との連携に向けてパイプ役の役割を担います。

## 4. 役員選出の基準

### 支部・委員会・部会での新年度役員候補者の選出にあたって

- 1) 会の趣旨に照らして、役員としてふさわしい人。
- 2) 役員として活動する意志をもっている人。
- 3) 代理申請社・支部・年齢など、会員全体の意見が反映できる構成。
- 4) 役員の選出に当たっては、本人の意思および会運営への参加状況を重視する。

上記の選出基準をさらに具体的にとらえるために、以下の内容を申し合わせました。

(申し合わせ)

**参加姿勢** = 代協の目的の実現につとめ、代協活動と自社経営を一体のものとしている。

- ・ 経営理念、行動指針を成文化し、これに基づいた行動をしている。
- ・ 日常的に代協活動に広く参加し、自らの向上につとめている。

**リーダーの資質** = 役員としてふさわしい資質をそなえている。

- ・ 業界の発展・向上に努め、人格や実績において業界内での支持・信頼がある。
- ・ 活動遂行に当たっては、多くの会員の本質的な要望をとらえ企画実行し、全員の参加を促している。
- ・ 任務を一人で請け負わず、スタッフの養成につとめ、任務を分担して新しい活動家（後継者）の育成につとめている。

### 役員のあるべき基準

- |         |   |
|---------|---|
| 代 表 理 事 | 代協の目的実現を総合的に捉え、企業経営で実践し、企業経営を語れる。( 代協会長の使命と役割・心構え参照)  |
| 専 務 理 事 | 代協の目的と活動方針に基づいて、支部・委員会・部会活動を推進する。   |
| 支 部 長   | 支部活動を通じて、代協活動を実践する企業づくりを進める。<br>活動方針を具体的に推進する例会等の「集い、語らう」研鑽の場を設け、自己と経営の革新に努める。また、支部役員および会員の出席を数多く作り、信頼関係を深める。 |
| 委員長・部会長 | 活動方針を創造的に具体化し、委員会・部会活動を通して、定めた目標の達成を明確にし、メンバーで役割を分担して組織に課題を進める。   |

## 5.支部について

### 1) 支部活動とは

支部とは、会員が所属する一番身近な基礎的な組織であり、活動の場です。具体的には  
支部会員が、「集い」「語らい」「気付きを得る」場  
目的の実現や会方針を実行する、最も基礎的で身近な活動参加の場  
気軽に参加し、気がねなく経営体験を交流する場  
代協が地域社会と関わる窓口

### 2) 支部の役割とは

支部は、代協の目的実現のための総合活動の場づくりを目指します。

学ぶことが中心の活動を

代協は、地域のお客様に安心安全をお届けするために、日々研鑽し、募集品質を向上させることに最大の特色があります。代協らしい学びの場づくりを、活動の中心にすえましょう。

支部以外の行事を積極的に活用しよう

支部は、身近なだけに、代協の活動 = 支部活動のみ、と考えがちです。代協活動全体を理解するには、各代協・委員会・部会活動、全国行事等にも積極的に参加し、実感・体験してもらうことが最も早い方法です。これらの活動の参加者は、経営に対する意識が高い傾向にあるので、支部活動とはまた違った新鮮な出会いや学びがあります。支部でも参加を働きかけ、より幅広く代協活動を企業経営に役立てていきましょう。

### 3) 支部幹事会の役割

月1回を目途に定期的に幹事会を開催します。就任時に役員オリエンテーションを行う代協が多くあります。

会議内容

- ・日本代協や各代協の理事会の報告を確認しあい、会方針・会活動をつかみましよう。  
理事会議事録、各委員会議事録、HP新着情報、各代協の発信している便り・ニュースを確認してください。
- ・前月例会の反省と今後の例会企画（次四半期先まで）を検討しましょう。
- ・会員の発表者は、「保険代理業のプロでも話のプロ」ではないかもせれません。

事前に、話して欲しい点や聞きたい事を、役員会の場で整理・検討することがポイ

ントです。会の運営の成否は、事前準備で80%が決まります。

- ・新入会員の紹介や退会者、また、会員の異動・慶弔等を報告します。

出欠回答の未提出者や連続欠席者に対しては、Face to Faceでの確認がその後の人間関係構築にも有効です。新入会員守り隊やサポーターが折に触れ対話することが大切である。

運営論議だけに終始せず、役員の本音の交流で、業界・会社・個人の近況報告（情報収集）等を行いましょ。

会議時間は、2時間程度。担当役員は、会議レジュメや企画書（簡単なもので可）等文書で準備します。会議後は、担当役員が(簡単な)議事録を作成し、各代協HP等にアップしてください。もしくは各代協の事務局に提出してください。

アジェンダ（検討課題）はより事前にお知らせすることで、当日の議論がより深められます。事前の資料作成・配付を心掛けていきましょう。

議事録を代協内で共有していくために、提出した支部に一定額を資金支援している代協もあります。

#### 4) 支部例会とは

支部例会は、会員にとって代協活動の基本です。

例会 = 充実した「学び」の場であれば、会員は「支部に所属していてよかった」と実感できます。それは、結果的には支部の活性化や仲間づくりにつながります。

よい例会づくりのポイントは、主旨・目的を明確にすることと十分な準備です。幹事会では、これらの点についてしっかりと討議を重ねましょ。

テーマ選びは、重要なポイントです。著名な講師も一つの選択肢ですが、大切なことは、例会テーマにふさわしい発表者か否かです。様々な業種・業態で、素晴らしい経営をしている方がたくさんいますから、必ずテーマにふさわしい発表者を見つけることが出来ます。

また、他都道府県代協の会員に発表を依頼する場合は、必ず事務局を通して依頼を行います。

例会終了後の幹事会では、一人ひとりの感想と反省を共有し、深い学びと次回への教訓にします。

#### <参考> 支部例会の手順～企画・当日・終了後

必ずしもこれにこだわるものではなく、取り組みながら発展させていくものです

#### 1) 内容の検討



テーマ・・・年間の事業計画に基づき、一貫性や学びのポイントが明確になるよう検討します。これらが曖昧だと、学びが少なく参加者への声かけも難しくなり、運営にまで影響します。

場合によってはサブテーマを設け、分かりやすく興味を引きつけるようにします。主旨・目的・・・最も大切な点です。十分に討議し何を学ぶのかをはっきりと簡潔に表現します。

発表者・・・経歴や仕事内容だけではなく、テーマにふさわしいか方を人選します。

日時・・・なるべく多くの会員が参加できる日を選びますが、本部、各代協のスケジュールをしっかりと確認の上、年間を通して「毎月第 曜日」などと決めておくと、予定がたてやすくなります。以下は事務局と連携して、最初に抑えておきましょう。

・日本代協行事スケジュール：

総会、臨時総会、理事会、ブロック長懇談会、会長懇談会、コンベンション、各委員会（企画環境、教育、組織、CSR、広報、ビジョン、機関紙）

・都道府県代協スケジュール：

ブロック協議会、総会、損害保険大学課程セミナー（地区ごと）、各代協行事（新役員オリエンテーション、新入会員オリエンテーション、賀詞交換・暑気払等）

場所・・・参加しやすい場所で、参加人数に見合った会場を選びます。発表者が必要な設備の確認も必要です。基本は、例会に集中できるような環境を整えることです。

スケジュール・・・報告と討論が中途半端にならないよう、時間配分に注意を払います。

進め方・時間配分は、内容によってアレンジが必要です。

担当者の集合時間 受付開始 開会 開会あいさつ スケジュール確認・注意事項

ゲスト・新入会員の紹介(ゲストに感謝、新入会員が溶け込み易いように)

セミナー、勉強会等

= 報告発表（報告内容が十分に伝えられる時間を設定）

グループ討論をする場合は、各人が十分に発言できるような人数(最大8名程)に分けにする。グループ発表、質問への回答及び発表者の感想

連絡事項（各代協・委員会・支部の情報など） 閉会挨拶

役割分担・・・受付、誘導、看板準備、司会、懇親会進行役など、当日の運営に関する部分だけでなく、会場手配などの事前準備に関する部分もはっきりさせます。

参加目標・・・参加目標数を設定します。参加者が「集い」「語らい」「気付きを得る」ことを目指します。

但し、内容によっては支部のみの開催だけでなく、合同開催、各代協、ブロック単位での開催も有効です。

お誘い・・・幹事が中心となり、早めに行く。特に、新入会員などは、役員はじめ新入会員連れてき隊や守り隊などの各担当が責任を持って声をかける。他支部への呼びかけは、支部幹事会や例会などに参加して行うと効果的です。

魅力的な例会内容は、「声を掛けやすく」、多くの仲間を集めるための基本です。内容を充分吟味し、興味深いものにすることが必要です。事前準備を入念にしましょう。

予算案・・・会場費などを充分吟味し、現実的な予算を検討します。飲食は原則、受益者負担です。

当日までのスケジュール・・・当日までの準備は時系列で整理し、無理せず無駄なく充分な準備ができるようにします。

## 2) 案内・告知

案内 = 例会の魅力が伝わるようなコピー、主旨・目的が明確な案内文を作成。必要に応じて、会場の地図を入れます。

発送 = 遅くとも間催日の1ヶ月前には、会員の手元に届くようにします。

返信締切 = 原則例会1週間前。出欠回答が届かない対象者に対しては、役員はじめ新入会員連れてき隊や守り隊などの各担当が手分けして、電話等にてしっかりとフォローすることが大切です。

( 発信文書への無反応は、代協活動に無関心であることのシグナル発信と受け止めて、**早め早めにFace to Faceでの対話を行っていく必要があります。** )

返信先 = 明確にします。通常は事務局です。

参加費 = 必要な場合は、明記しておきます。

懇親会 = 出欠返事がいただけるようにすると合理的です。

## 3) 当日の注意

担当者は、早めに集合し会場設営・受付準備を行います。特に、受付は、短時間に集中する傾向があるので、受付窓口を分けたり、余裕を待った人員の配置を行い、スムーズに時間通りに例会が始まるようにします。

進行は、スケジュール通りが原則ですが、状況に合わせて柔軟な対応も必要です。

懇親会は、希望参加ですが、発表者や他の会員と突っ込んだ話しができるチャンスです。懇親会も司会をおき、参加者全員から発言がもらえるよう、上手に時間配分しましょう。発表者に率直な質問をぶつけ、補足報告や参加者の意見感想などを出しあうなど、ここでの充実した意見交換は、例会での学びを深めます。

#### 4) 例会後

ゲストは、紹介者を中心に電話等でお礼をしましょう。

また、議事録を作成し、各代協事務局に報告します。各代協は、これを保管します。

#### < column >

出席率が悪い、なぜ?・・・考えられる2つの原因

支部役員が気持ちを一つにして、魅力ある例会づくりを進めていてもなかなかうまくいかない場合があります。そんな時、いつも問題になるのが出席率です。その原因として考えられるのは・・・

##### <原因1. 代協活動の不十分さ>

入会時の代協の説明が不十分・支部例会が不活発・会員間のトラブルなど、ついつい参加しにくくなった原因はいろいろ考えられます。対策としては、

代協の目的・行動指針を具体的に説明し、どのように活用するかよく理解してもらう。

入会前に支部例会等に参加して、代協を実感してもらう。

会員の声をよく聞いて、支部例会のやり方を改善する。

##### <原因2. 経営の状況や個人的事情>

人手がないため出にくい、健康上の理由があるなどで、容易に解決しにくい場合もありますが、代協の素晴らしさをよくつかんでもらった上で、時間を作ってもらう。時間帯を検討する。など本人とよく話し合って、実情にあった形で参加してもらうことが大切です。

原因と対策は、いろいろ考えられますが、何よりも大切なことは、役員と事務局が一体となって魅力ある代協づくりを進めることです。その際、「代協らしい例会」をやり抜くことが大切ですが、同時に役員の結束がキメ手です。役員は、代協行動指針の体現者として、代協の考え方をその言動で表すように努めましょう。保険会社との信頼関係の構築は大前提です。

良い人間関係を築くことは重要で、会員同士が互いに訪問し合うことも有効です。その意味では、支部活動を補強するものとして、グループ会活動(含む委員会活動)は大きな役割を果たします。会員同士の新しい関係で、自身の悩みや経営課題の解決が叶ったという声を多く耳にしています。

# ．仲間づくり

## 1．なぜ会員を増やすのか

- 1) 会員なら誰でも自分の所属する会が大きくなり、活性化して、社会的に認められるようになりたいと願うのは当然のことです。
- 2) 代協の目的・性格・会の活動内容は、お客様に安心安全を提供し続けるために真剣な努力を続けている経営者にとって、必ず共感いただけるものです。代協を、常に新しい感覚・感性で発展させるためには、新しい会員の新鮮な新風が必要です。
- 3) また、代協で集い、語らい、気付きを得て、成長・発展することは、経営者にとって重要なことです。向上心を持ち互いに切磋琢磨し、信頼関係を培った会員が増え、地域に寄り添い、消費者に安心安全を提供していく。この社会形成が仲間づくりです。
- 4) したがって、仲間づくりは数が「目的」ではありません、数は「目標」です。目的は追求し、目標は達成するものです。代協の目的を追求するための手段の一つが「仲間づくり」であり、その進捗を測るための目標として数を定めるのです。
- 5) そして会員の数は、「健全な財務基盤」を作るとともに、「社会的な発言力」を増大させます。

地域の代理店に占める会員の割合の増加は、会員代理店の社会的地位を引き上げその要望を実現するための力になります。

全国損害保険代理業政治連盟の活動も同様です。

地域に寄り添える仲間の輪が広がります。

## 2．仲間づくり基本方針

- 1) 会員を増やすには、会員自身が、知り合いの代理店に日常的に代協の魅力を語ることが一番確実です。代協に入って良かったこと、自分の経営が変わったことを、情熱を込めて語ることです。

2) 仲間づくりは、一人ひとりの会員にとって「代協活動で得た感動やメリットを、まだ知らずにいる知人に贈る、心のこもった最高のプレゼント」であり、「自分自身の成長の証」でもあります。

「代協に入って、自分も会社も変わって良かった」と、心から言える会員を増やす。  
「本当に得をした」と思えたら、その喜びは独り占めにしないで周囲に紹介しよう。

3) しかし一方で、以下のような意見が必ず出てきます。

知り合いを誘うには、会活動が不活性。責任を持って新会員を迎えられない。

会員の数ばかり増やしても、中身が薄くなるのではないか

いわゆる「量が先か、質が先か」の論議です。この答えは明白で、「量も質も」です。

4) 会員自身が、代協活動と本業経営を車の両輪として捉え、より積極的な活動を進めていくために、大勢の仲間の知恵と力を必要とします。「量は質を保証し、質は量を保証する」関係と言えます。

仲間づくりは社会貢献！相手のことを、あなたなりに考えた結果の行動です。

### 3. 募集ツールと入会の勧誘方法

#### 1) 募集ツール

日本代協作成の「仲間づくり推進」(正会員増強用の募集ツールは、「日本代協事業推進ガイド」のとおりです。(マニュアル等は「日本代協の書庫」に登載されています。))これ以外に、代協独自の活動については各代協で独自の募集チラシを作成する必要があります。

#### 2) 入会の勧誘方法

説明会の開催(代協単位、支部単位、保険会社別分会単位)

・代協活動全般についての説明会

「代協活動全般についての説明会」だけであると、非会員が集まりにくいいため、「各種のOPENセミナー」「代理店賠償 日本代協新プランの説明会」などと組み合わせ、必ず「代協活動全般についての説明会」(注)を設けるようにすることが望ましいと考えます。

(注) 「日本代協は、今こんな活動をしています!!」のパンフレットや、YouTube番組など、上記1)の募集ツールを活用することをお勧めします。

イ. 「代理店賠償 日本代協新プラン」説明会の開催について

現在新入会員の多くが、「代理店賠償 日本代協新プラン」に加入したいために入会してきており、正会員増強の大きな要因となっています。

従って、出来る限り多くの非会員を集めて、「代理店賠償 日本代協新プラン」の説明会をブロックあるいは代協単位で開催する方法が最も効果的です。

「代理店賠償 日本代協新プラン」の説明会を開催していない代協については、できる限り早急で開催する必要があります。

イ. 「代理店賠償 日本代協新プラン」説明会の開催の方法

単 位	ブロックあるいは都道府県代協 (原則、1代協につき年間1回開催)
講 師	Chubb 損害保険から派遣 (注)都合が悪い場合には、日本代協事務局が対応します。
セミナー開催 申込先	Chubb 損害保険 P&C 本部・ファイナンシャルライン部 鈴木 実 部長 TEL 050-3164-8211 または 日本代協 企画部長 工藤 琢哉 TEL 03-3201-2745
資 料	代理店賠償パンフ、セミナー関係資料
資料請求先	必要部数を Chubb 損保社にご連絡ください。

ロ. 非会員を集める方法例

各代協での知恵・工夫は次のとおりです。

・「代理店賠償説明会の開催に至るまでの経過」

- a. 会員・非会員向けの開催チラシの作成
- b. 役員数名で損保協会(支部)を訪問、各損害保険会社へのチラシの配布を依頼
- c. 理事の中から保険会社毎の担当者を決め、個別に訪問し、所属代理店へのチラシ配布の依頼と、職員の方のセミナーへの出席を依頼

(本業等の関係から、人間関係を構築できている方が要請することが最も効果的です。各社の業務連絡会での「代理店の賠償責任」(10~15分版)セミナーの開催とアンケート回収が有効策でした。

・「非会員あての案内方法」

- a. 電話帳から非会員代理店を抽出し、ダイレクトメールで案内パンフを発送。
- b. 各保険会社にチラシを持参し、所属の非会員代理店に配布を依頼した。

c. 事務局で入会見込み代理店をリスト化しておき、セミナー等を案内。

・「日本代協アカデミー」や「代理店経営サポートデスク」の活用  
代理店賠償同様に、説明会実施や個別勧誘をしてください。改正保険業法に対応した体制整備や顧客本位の業務運営の遂行に役立つもので、代理店賠償同様に代協会員のみが利用できる制度です。

#### 個別勧誘

・直接個人に会って勧誘しましょう。

口コミ等で非会員がいると分かった場合には、役員が飛んで行き、対面して入会を勧めましょう。

・電話で勧誘しましょう。(資料は郵送)

未加入代理店を電話帳で拾い出し、独自の勧誘チラシを作成して、「代理店賠償 日本代協新プラン」のパンフ等を送ります。

さらに事務局から電話してきめ細かく勧誘フォローします。そして、興味を持った人には事務局で「代協セミナー」を開催して業界動向等を情報提供し、納得した人に入会を勧めましょう。

#### 非会員の聴講もオープンにしたセミナーの定期的な開催

・興味を引くセミナーの定期的な開催

非会員の興味を引くようなセミナーを開催して、できるだけ多くの非会員に出席してもらい、その場で入会の勧誘を行います。

(例)「保険募集人の体制整備義務」などのセミナー

その他のセミナーについては、日本代協ホームページをご参照下さい。

(「各種研修・広報活動」のコンテンツをクリックし、教育研修会開催状況  
代協・支部セミナーをクリックしてください。)

・定期的なセミナーの開催

各代協のセミナーに、非会員にも参加してもらい入会を勧めましょう。

#### 保険会社毎に勧誘または協力要請

・各保険会社にキーになる代理店を設置し、勧誘しましょう。

・各保険会社に出向き、勉強会、業務連絡会で勧誘しましょう。

・保険会社社員に代協活動を認知してもらいましょう。

・各拠点長に常に協力要請をしましょう。

(通常総会、セミナー、懇親会に保険会社を招致。支店長の歓迎会の実施等により、関係強化を図りましょう。)

なお、各代協での取組み例を挙げると次のとおりです。

・保険会社社員をセミナー講師にお願いし代協の実態を理解していただき、同時

に会員の紹介をお願いする。

- ・セミナーへの出席要請、新聞広告への協賛
- ・支部毎に保険会社別担当者を置いて情報を得て、勧誘している。
- ・個社代理店会に出席して、非会員に声かけしている。
- ・年3回会長が損保各社を訪問している。
- ・代理店賠償セミナーでは保険会社各社へ、チラシ配布や開催ポスターの貼り出しなどの協力要請をしている。
- ・保険会社毎の目標設定をし、理事に取り組んでもらっている。
- ・代申会社の代協会員に依頼して、その会社の業務連絡会などのときに、「代協活動説明会」を開催する。
- ・代申社ごと保険会社に影響力のある未加入の有力代理店をリストアップし、個別対応を重ねている。
- ・会員が所属している代申社ごとの地区ごとの未加入者に対して、個別対応する。

## 4. 入会手続き

### 1) 「代理店賠償 日本代協新プランに加入する場合」の手続き

入会申込書(入会パンフレットあるいは日本代協ホームページからプリントアウト可能)に必要事項を記入してもらい(メールアドレスは必ず記載してもらおう)、各代協事務局へ提出または送付していただきます。

代協正会員入会金、会費を各代協事務局の口座に振り込んでもらいます。

代理店賠償専用払込取扱票(郵便局扱)に正会員番号他必要事項を記入のうえ、保険料を振り込んでもらいます。

なお、新入会員の承認は、理事会で行います。また、代協は「地域に寄り添う」活動を行っていますので、支部は、基本的には、会社所在地または自宅のある支部に所属して頂きます。

## 5. 入会後の新会員フォロー

### 1) 支部でのフォロー

入会して間もない方は、知り合いが少なく不安な気持ちを抱いておられます。新入会員守り隊(フォロー担当者)を決めてこまめに参加を呼びかけたり、会合でも隣に座



って会話をしたりするなど、細やかな心配りが必要です。(入会最初の半年くらいがポイントです。)

支部例会でも、新入会員の参加がある時は必ず全員が自己紹介をし、また、新会員にも必ず発言してもらい、「会は新しい会員を迎え入れた。これからは新しい会員も従来の会員と同様、会の主人公である。」ということ、肌で感じていただけるよう運営に留意します。

グループ会などで、新入会員報告会などの機会を設けます。

メーリングリスト、FB、LINEなどの連絡網への参加を積極的に働きかけます。

## 2) 新入会員オリエンテーション

新会員を歓迎し、代協とはどんな会かを知っていただく「新入会員オリエンテーション」を、各代協行事として開催します。新入会員に発言してもらい、「会の主人公」であることを実感できる運営に心がけます。

オリエンテーションの内容は、新入会員オリエンテーションツールを活用して進めてください。あわせて、役員・先輩会員による「代協で学んだ教訓」という体験発表を行い、「代協で学ぶ視点」を身につけて頂きます。

新入会員からも、経営上の悩み・課題・要望を聞く時間を設けます。(グループ討論など)

## 6. 退会について

退会の申し出があった場合、事情を聞き留意することは当然ですが、本人は辞めたつもりで、他の役員や事務局は知らないという状況があっては困ります。そういう話があった場合、事務局に必ず連絡を入れてください。退会の場合、入会金及び会費(前納で入金済み会費も含む)の返金はありません。

なお、退会理由の内、やむを得ない理由(合併、廃業など)以外の理由(会費が高い、メリットがない、経費節減や多忙など)での退会者が多い場合には、改めて対応策の検討、実施が必要です。まずは、退会の兆候・シグナルを見過ごすことがないように注意を払っていきましょう。(代協行事への欠席や出欠回答の返事なし等々、人間関係のある仲間からフォローしていきましょう。)

仲間づくり推進全般については、次頁の「仲間づくり推進(正会員増強運動チェックシート)」を参照ください。

仲間づくり推進（正会員増強運動） チェックシート

	項目	チェック	備考	
仲間づくり推進運動	毎年自主的に増強目標を設定し、具体的な施策を実施していますか？			
	代協自体の存在や活動を消費者・非会員に対してPRしていますか？	地方紙へ掲載		
		パンフ・チラシを配布		
		TV・ラジオ・YouTube		
		新聞折込広告		
		その他		
	非会員への説明会を開催していますか？	代協活動全般の説明会		
		代理店賠償説明会		
		日本代協アカデミー		
	非会員が聴講できるセミナー等の定期的な開催をしていますか？	BCP,サイバーセキュリティー		
		業界最新動向		
	非会員への個別勧誘を実施していますか？	直接個人に会って勧誘		
		電話で勧誘		
		イベントへの参加呼びかけ		
		資料を郵送		
その他				
保険会社に協力を要請していますか？	業務連絡会・代理店会での説明			
	支店長・支社長に紹介依頼			
	損保協会への協力依頼			
	その他			
独自の非会員用の募集案内を作っていますか？				
属性入り会員リスト（福岡版）を作成・活用していますか？				
有力非会員代理店リストは作成され、共有できていますか？				
各保険会社の代理店会所属の未加入代理店への個別声掛けは？				
正会員定着化	正会員の退会防止策を講じていますか？	定期的会員懇談会の実施		
		代協・支部のニュース等発行		
		イベントへの参加呼びかけ		
		退会申出者への個別の説得		
		その他		
	正会員の育成を行っていますか？	新入会員初エンゲージメント開催		
		人材育成研修開催		
		青年部会の立上げ		
	代協の通常総会の出席率を高めるための策を講じていますか？	セミナー等の併催		
		その他		

## < 参考 >

# 代協の魅力とは

## 代協加入の魅力

(代協の魅力 正会員加入のメリット)

何よりも、「集い、語り合い、気付きを得る」仲間が今ここにいること。情報交換により、悩みの解決～切磋琢磨ができる。代協活動に参加することが、募集品質の向上すなわち「体制整備の構築」ならびに「顧客本位の業務運営の遂行」に有益となる。

## 代協の取組み

### 1．教育研修事業

- 「日本代協アカデミー」の創設(募集人ごとの教育のエビデンス+ベストプラクティス共有)
- 「損害保険トータルプランナー」の輩出(日本代協=指定教育機関)
- 「代協セミナー」(人材育成セミナー、ブロック・代協・支部セミナー)
- 「海外研修 P I A S」(太平洋保険学校：米国の保険最新事業の視察)
- 「新入会員オリエンテーション」実施(各代協主催)

### 2．CSR(社会貢献)活動

- 地球環境保護運動=ボランティア活動・清掃活動等
- 地域社会貢献活動=地震保険普及・盗難防止・無保険車追放キャンペーン、ぼうさい探検隊、子ども110番の保険代理店、サイバーセキュリティ対策の啓発、建築防災啓発員、献血活動等
- 防災経済コンソーシアムへの参画
- 消費者向け公開セミナーの開催
- 消費者団体との懇談会の開催

### 3．代理店経営支援事業

- 「日本代協新プラン(代理店賠償保険=団体契約)」の提供
- 「代理店経営サポートデスク」を設置し、代理店経営相談、支援を実践
- 「代理店WEB監査」「代理店専用ホームページ構築支援」サービス等体制整備充実策の提供
- 「国民年金基金」の加入希望者紹介に関して、全国国民年金基金と業務提携
- 地域代理店としての「代理店ブランドの構築」：地域の専門家・業者との提携、BCP連携等
- 顧客向け情報誌の活用(「みなさまの保険情報」)
- 地方紙等における新聞広告等

### 4．代理店制度等支援活動

- 保険会社との「活力ある代理店制度等研究会」
- 委託契約書、手数料体系に関する問題

### 5．募集環境整備事業

- 金融審議会「保険商品・サービスの提供等のあり方に関するワーキング・グループ」
- 不正募集是正活動(個別事案への対応、公平な団体契約、集団扱いの対応)
- 業界他社情報収集(会員相互間の交流会)

### 6．情宣活動・情報収集

- 代協会員向けセミナー(主に改正保険業法、顧客本位の業務運営等の業界最新情報)
- 日本代協ニュースの定例発行(年間10回)・代協HP・日本代協アカデミーによる情宣活動
- 日本代協コンベンション(第1～8回目開催)
- 各種委員会活動(企画環境・組織・教育・CSR・広報・ビジョン：会長諮問に調査・審議・答申)
- 代協PR活動(各メディアの活用=YouTube動画・業界紙各社との連携)
- 「代協活動の現状と課題」の発行

## 7．業界関連事業

金融庁・財務局情報（金融審議会WGへの参加、意見交換・個別打合せの実施）  
損保協会との連携（保険大学課程、ぼうさい探検隊、地震保険啓発活動、税制改正要望等）  
保険会社との関係強化（損保7社懇談会・活力ある代理店制度等研究会）  
損保労連との連携（損保労連との懇談会、業界魅力の向上、税制改正要望等）  
業界紙各社との連携（業界3紙との懇談会、掲載記事の投稿）  
地震保険・自賠償保険の啓発活動、自動車盗難キャンペーン参加

## 8．政治関連事業

政治連盟活動（顧問議員・アドバイザー議員、全国支援議員との関係強化）  
法制・税制改正・銀行窓販・郵政民営化などに対する要望書提出  
各事業の事業報告は、「各年度の決算報告・事業報告書」に掲載

以 上