

2021 年度 第 1 回教育委員会議事録

日 時 2021年 4 月 8 日(木) 10:30 ~ 17:00

会 場 日本代協 会議室(Web開催)

出席者 石川委員長 (敬称略)

ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名
北海道	伊藤	北東北	藤本	南東北	赤城	上信越	古瀬
東関東	井上	南関東	丹野	東京	雨宮	東海	八木
北陸	中村	近畿	谷口	阪神	山本	東中国	藤原
西中国	近藤	四国	渡部	九州北	甲山	九州南	徳丸

事務局:小田島副会長、小見常務、金澤部長、黒田部長

(配付資料)

- (資料1)2020年度諮問事項に対する答申(案)
- (資料2-1)0219 速報受講申込状況
- (資料2-2)代申社別地区別コンサル受講申込状況
- (資料2-3)2020 年度通信教育実施状況
- (資料2-4)2019 年度通信教育実施状況
- (資料2-5)セミナーアンケート集計
- (資料2-6)セミナーアンケートコメント抜粋
- (資料2-7)セミナー今後の予定と運営方針
- (資料2-8)セミナー日程再設定(カレンダー)、代替策の検討(セミナー延期判断基準の再確認含)
- (資料3-1)日本代協アカデミー集計レポート(0300)
- (資料3-2)2021 年度アカデミー数値目標(利用者 ID 登録数・純増目標)
- (資料4-1)2020 年度「目指せ三冠王」速報
- (資料4-2)日本代協アカデミーに関連して
- (資料4-3)日本代協アカデミー利用状況データ等

議 事

(進行) 石川委員長 (書記) 黒田部長

1. 議事録作成者の指名、出席者の確認

石川委員長、教育委員16名、小田島副会長、事務局:小見常務、金澤部長、黒田部長

2. 石川委員長挨拶

(後ほど、「諮問事項に対する答申(案)」で詳しく触れる前提で)今年度教育委員会は全てWEB開催となってしまいましたが、このコロナ禍の中、コンサルティングコースの運営に尽力いただき、誠に有難うございました。皆様の緊張や疲労もピークに達しておられるにも拘らず、こんな時期であっても、15 ブロック 46 代協が目標達成し、合計で 1248 名と、目標 840 名を大きく突破できたことは、皆様のお力であり、また教育委員会に脈々と受け継がれている熱い思いを感じることが出来ました。そして、アカデミーに関しても 19 代協で達成することができたことも有難うございました。

こうした形で本年度も ID 数登録推進は続けていきますが、その上で、単に登録に留まるのではなく、実際の稼働がなされるように...すな わち、本質を捉えた稼働ができるようにしていけたらと思っています。新年度に入りましたが、そしてこの 1 年も何かと大変だとは思いますが、是非よろしく願いいたします。

3. 小田島副会長挨拶

皆さまの元気なお顔を拝見し嬉しいです。そして日頃のご尽力に深く感謝いたします。先日 Direct 中でも書きましたが、変化に対応し、コロナの不安に打ち勝ちながら、思いやりや、きめ細かな対応、丁寧な段取りなどを見させていただき、皆様のお客様・地域コミュニティ・社員さんへ向き合う姿勢そのものではと想像していました。私も初めての教育委員会ですが、色々勉強させてもらっています。この状況はしばらく続きますが、皆で協力して、そして励まし合い、進んでいきましょう。

先ほど委員長から素晴らしい成果のお話がありました。新年度がスタートし、新たな目標に向かう中で、皆様も色々なことへの説明に尽力されていると思いますが、自ら話せば話すほど腹落ちし、更に良い言葉になって周囲に広がっていくと思います。私もそうできればと思っています。深く考え、じわじわと進めながら、新年度もどうぞよろしく願いいたします。

4. 新部長挨拶(4 / 1着任:黒田教育部長、金澤部長)

(1)黒田部長

10年超の代理店賠償活動を通じ、全国47都道府県に幾度となくお伺いしましたが、その節はどうも有難うございました。経歴といたしましては、40年前に東京海上に入って30年弱、それから外資系に移り、代理店賠償を担当いたしました。その間、半分位が営業、3割弱が商品開発、残りが損害やその他の部門でした。その色々な部門での経験を活かし、1丁目1番地の大事な教育を代理店賠償のようにしていくために、少しでもお役に立てればと思っています。新米ということではあるのですが粗相のないように頑張りたいと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。

(2)金澤部長

この4月から研修出向ということで着任した金澤亨(カナザワトオル)でございます。経歴といたしましては、35年前に東京海上に入り、ほぼ営業部門で過ごしましたが、2014年からは、出向という形で2つの代理店の経営者として経験を積むことができました。本日はオブザーブ参加ということでございますが、1日でも早く皆様のお役に立てますように頑張っていきますので、どうぞよろしく願いいたします。

5. 2020年度諮問事項に対する答申(案)(審議)

「この期も次回の総会で金子会長に答申を報告することになっています。本日は、事前にお配りした答申案を審議いただきますようお願いいたします。」として、委員長より(資料1)を用いて内容を逐一説明し、その終了後、意見を受け付ける。特に質問はなく、皆の総意として満場一致で採択する。

6. 損害保険大学課程の運営(報告)

(1)「コンサルティングコース(以下、CCと略。トータルプランナーはTPと略)」受講者募集結果

丹野副会長より、152.9%の目標達成率であったことの全体報告があり、各地区の状況をそれぞれの委員から報告いただく。

コロナ禍の中、通年であれば、損保協会と同行して保険会社を巡っていたが、今回は見合わせになりメールと電話での対応しかできなかった。その中で大いに躍進できた一番の原因は、CCの浸透度だと思っている。皆の中に、CC受講を勧奨する重要性が浸透してきたことに尽きる。コロナ禍で初めはスピードが鈍かったが、各支部の教育委員が奮闘し、良い手応えで結果を出すことができた。

コロナの中、苦労はしたが、幸いにしてその流行が強くなかったため、保険会社にチラシを配ることなどができ、うまく良い結果につながった。ブロック内の教育委員全員が新任だったので、それは大変であったが、皆で連絡を取り合ってきた。本年度はスムーズにいくと思っている。

1県はあっという間に目途が立つ中、残る県は最後まで大変だった。コロナ禍で保険会社回りができなかったため苦戦したが、目標に拘って最後には全て達成することができた。ブロック内の情報交換もベテランの委員さんから色々教えてもらおうと共に、Lineのグループがうまく機能し、密に連携できた。

前半は各県とも非常に苦労した。例年であれば出来た資料配りを、保険会社によっては郵送せざるを得ず、会員代理店を訪問することも叶わないなど色々影響も出た。そのような中で、電話をするなどで繋がった方が最後には応じてくれて、良い結果を残すことができたのは嬉しいが、本年度も苦労しそう。なお、こうした時期にリアルセミナーを開催する是非などで声が上がっていた。

1 県だけ大変に苦労したが、今年に入って、保険会社のサポートも得て、何とか達成することができた。自分も新任であり、何をしたらいいのかもわからない状態であったが、1 年を経験し、本年度はしっかりやっていきます。県内の教育委員会も Web ですが、今月中に開催予定。

自分の県がやや自然体で臨んでいたところ、最後の最後までつれたが、全国の状況に発奮して何とか達成できた。概観すると、これまでは安定的に伸びてきた気がしていたが、その伸び率が少し収まった感があり、それで苦労してしまった気もするので、本年度は早めに声掛けもしていく。

コロナ禍ということで、例年とは異なり資料は郵送となったが、傾向としては、大規模代理店が自らの教育プログラムの中に「何年目までに TP 資格取得」などとしているので、その層への PR を行うことで、自動的に受講生が増える仕組みとなる。それら含めて、損保協会に資格 PR も強化してもらい、今後につなげていきたい。なお、以前紹介した「見込みシート」も引き続き使用して追い込みをかけている。

自分のところ以外は達成という形となるなどして初めは自信がなかったが、最後には良い結果を出すことができた。ブロック内では委員同士の電話での連携を密にしており、励ましてもらったことなども有難かった。「見込みシート」のようなものを使っていなかったため、最初はやみくもにコンタクトしていたが、募集人の多いところや新入会員などに重点を置いたことも功を奏したと思う。今後はターゲットを明確にして推進していきたい。なお、コロナ禍ということで、実際のセミナーに従業員を送り出せないとして見合わせたところもいくつかあった。

非会員からの申し込みが少なかった県、他県の申し込み分のダブルカウントが発覚した県、などあったが、最後に慌てないように、早めの対応が大事だと皆で認識を共有した。(なお、非会員で申し込まれたところに、代協加入を勧めたところ、加入いただけ。)

ブロック内で 3 冠は当たり前前の空気が満ちている。一方で、申し込みを内諾いただいても実際に入金がなされないところなども散見され、気を揉んだのも事実である。ちなみに、保険会社にも協力を依頼した場合、成就した際のお礼電話などはしっかり行うことで、今後に繋げていければと思っている。

各支部との Line グループでの密な情報交換や、各保険会社の担当制明確化などを行い運営している。コロナ禍で初めの動きは鈍かったが、お互い競い合っ、いい結果を出すことができた。なお、個人的には、今年初めて年賀状にも書くなどして、PR に励んだ。お願いしてやりっぱなしではいけないので、後のフォローも大事にした。

まずもって、ブロックで未達であったことをお詫びいたします。今後は情報提供や情報共有を改めて徹底して行うことを皆で決定した。単種目代理店の制約や、全国規模での合併などにより、CC を受講しても、その先を活かすことができないこともあるようだ。こうした状況下で、私見ですが専門コースの受講者拡大も必要かと思う位だし、また同時受験の場合、CC は受かって専門コースは落ちてしまうなどということも散見されるので悩ましいと感じている。違った角度からは、専門コース取得情報は保険会社しか持っていないのも悩ましいところ。

目標が高い気が当初はしていた面もあるが、非会員さんからの申し込みで一息つくなどした。損保協会の協力は、コロナ禍で得られなかったが、代協単独で保険会社回りは行うなどした。関係者間では Line グループで連絡を密にしたこともよかった。教育委員経験者の皆様の絶大なる支援も大変に有難かった。個人的には春過ぎから勸奨を続け、実際の入金があったかなどもこまめに確認しながら動けたこともよかった。上手くいったので、次年度目標はこれ以上は増えないでほしいと思った。ちなみに、困ったことは一切なかった。

保険会社によって、希望者が出やすいところがあり、その点は踏まえて動くと共に、直資代理店の新入社員が研修計画の中で受けるようなので、その部分は計算に入れている。

各保険会社への持ち込みは例年とほぼ同様に実施した(一部郵送)。そして、その持ち込みの報告書

を出してもらうことで、その後のフォローもできるようにしたり、理事全体で情報共有したりで、それらも功を奏して、全国でいち早くブロック目標を達成できたことは大変に嬉しかった。個別にはその前の年は全国型代理店からの申し込みが目立ったが、今回は地場の大型代理店さんからの申し込みだった。ある県では、過去からのご尽力で、専門コースの取得などの「一覧表」を作成して毎年活用しているところがあり、ブロック内でも見習わねばと思っている。

自分は新任であり、過去の傾向から毎年自然に増える位に思っていたが、数字が伸びず、会員の詳細情報を調べながらアプローチしたが、結果的には非会員からの申し込みが多く、手応えのない達成となり、本年度にどう繋げることができるか悩んでいる。

最後に、丹野副会長より、「本年度は最後の最後というよりは、前広の対応で、最後に慌てないようにしよう」

ということを申し合わせた。

(2)2/15 合同運営会議

雨宮副会長より、(資料 2-5、2-6)に基づいて説明があり、「科目に関するご要望などについて、改善を行うこととしたこと」や、「コロナ禍の中ではあったが、大いに役に立ったとの意見が多かったこと」などの報告があった。

(3)2020 年度および 2021 年度「コンサルティングコースセミナー」スケジュール、開催方法等

雨宮副会長より、(資料 2-7)に基づいて説明があり、「コロナ禍のため、セミナーの実施が著しく阻害されており、日程の再設定などで、代協関係者のもとより、受講生の皆様にも日程調整などで負担増が大きいこと」を改めて総括すると共に、「セミナー延期基準の再確認」、「現在の受講生人数確認」などを行った。その上で、今後のセミナーをどのように運用していけるのか、あるいは行くべきなのかについてたたき台の説明があった。

それらを受けて、各地区の現状等を踏まえた意見交換を行った(近い将来ですら読み切れない中で、延期に次ぐ延期には、関係者のもとより受講者が困惑し、情熱が今一つ落ち、かつ業務が阻害されている)上で、2019 年 & 2020 年受講生に関しての今後の選択肢として、審議ではないが意見集約として次の 3 つが提示された

リアル形式でこれ以上の再々設定は行わず、実施できなかった会場の受講生は動画セミナーとする。
全ての受講生に対して動画セミナーに切り替える。(動画セミナーにアンケート回答を必須としてセット)
リアル形式での再々設定が可能な場合は行うが、それができない会場の受講生は動画セミナーとする。
委員全員で投票を行い、圧倒的多数で、上記 が委員会としての目指す方向性となり、今後、損保協会に強力に働きかけていくこととした。

現在、「録画セミナー」を行うとした場合の業者からの見積もり取得状況につき、雨宮副会長より報告があった。

続いて、2021 年度受講生についてどう臨むかの意見交換を行った。リアル形式・Web 形式・録画形式のいずれであるにせよ、リアル形式では「例年同様の時期での開催は現時点では無理と言わざるを得ない」という状況説明があった。(2021 年度については、これまでのセミナー要項に加えて、事前に Web 形式等もありうることを通知していることや、業者各社の見積もりが「1 回あたり 10 万円」から「全体で 4800 万円」まで様々で、見積もりすら出してくれないところもあるなど現状を事務局が報告した。)

いずれにせよ、認定代理士から TP への移行経緯での各種議論等から、一方的な聴講ではなく、ディスカッションやリアル会議の有効性が損保協会にも十分認識されて来ており、受講者からも好評を博している中で、コロナ禍におけるこれからのセミナー形式の在り方について検討していく必要があることを、改めて全員で認識共有した。

7. アカデミーの状況と推進

(1) 2020年度「利用者ID登録数」結果(報告)

中村 PTL より、(資料 3-1)を用いながら、19 代協で目標達成したことの全体報告があり、各地区の状況をそれぞれの委員から報告いただく。

全国同じではないかと思うのだが、このコロナ禍で、実際に会えない中で、今はじっと我慢という状況が続いているが、そうも言っていられないので、引き続き頑張ります。

ブロック内で、アカデミーの在り方について、考え方の整理を求める声がある。(委員会終了後に、具体的に整理しようということになる。) なお、ブロック内での情報共有には努めている。

理事会で必ずテーマに取り上げたり、Line での情報共有などを行ってきた。いずれにしても、我々自ら実際に使用して、その中でよいツールを情宣する必要性を感じている。

体制整備の重要性を切り口に順調に登録数が伸びている県、お試しとして代協として費用負担をして推進した県などある。ただ、会員によっては、アカデミーへの関心が薄く、登録メール等を送ってもそのままになってしまうことなどもある。使い方が分からないことも一因かと思われるので、その辺もフォローしていきたい。

アカデミーの推進に手が回らなかった現状がある。県の主だったメンバーでも更新しないケースなどもあった。その中で、動画も撮影しておいて、県のセミナーの中とかで、「アカデミーの登録会」も企画している。(少人数代理店での普及に苦労している話が出て、情報チャンネルの有用性による興味喚起など、委員間での意見交換を行った。)

主だったメンバーでもあまり ID 登録をしていない現状があるので、「まずは自らが使ってみよう」と声を出している。長い目で見てほしい。一般会員も、自社の研修計画に取り入れている話もあまり聞かない。代手ポイントと連動していないことも一因かと思う。

主だったメンバーでも 7 割位しか登録していない感じで、それもあり一般会員にも話辛い面はあるが、教育委員の中で実際に使ってそれを情宣している。アカデミー加入すると何らかのメリット(ex.会費割引)などがあると良いかもという議論がある。大型代理店さんは、自前のシステムを持っていることが多く、ハードルが高いので、それ以外がターゲットであるとする、代手ポイントとの連動などは得策だと思う。(ex.代理店独自の制度を持っていることでも加点)

主だったメンバーでも登録していなかったり、「そもそもアカデミーって何なの?」みたいな会話が交わされることもある。それではいけないと、本年度はブロック内で成功例を共有するなどする予定。

一括登録なども案は出たりした。前年度のお願いベース登録のマイナス余波が出た県もある。上手くいった点は、ブロック内での成功情報を横展開できやすいように加工して流したことだった。

ゴールド三冠必達の風土の中で、ブロック内 Line で情報共有を行い、目標達成につながった。否定的な意見もあるが、「達成してから、意見しよう」という気持ちである。

アカデミーの利用をテーマにしたセミナーを開催した県があり、実際にそれに参加した方たちの気づきがあり、好評であった。というのも、登録した当初に、ざっと内容確認をしたが、それ以降は使わず、更新を見送ってしまう方たちも少なくない現状がある。偶々の話だが、このコロナ禍で在宅ということで従業員も時間があつたので、年間計画を練って提供したところすごくいい評判だった。使ってみると、とても良かった！社員教育にはすごく良い。10 人以上の組織であれば、経営者は社員教育に悩んでいるはずであり、話すと即座に興味を示してくれる。ただ、現状は、次の年間計画が立てにくいいため、そこが課題だと思う。よく使った方々の共通の悩みでないかと思う。また、基本に立ち返って考えると、「入り方がわからない、使い方がわからない、何をしたらいいかわからない...」などの方が多いため、所属代協では、ホームページからさっと入れるような工夫もしたが、ビデオ等で汎用的にそのやり方を示すツールなどがあってもいいと思う。加えて、確認テストの受検履歴のストックや履歴更新が円滑にできる仕組みが欲しい。

アカデミーに関して委員長に来訪してもらって、ブロック内で説明いただいたりしたことも追い風になり、また主なメンバーの登録率もほぼ 100%であるなど、順調に推移できている。

主なメンバーも必ずしも登録できていない現状がある。付き合いで登録はしたけど、利用していない。

そこで、「まずは ID 登録をしてください」から進めている。それと共に、組織と連携して、新入会員は 1 年間のみ無料のようなことができないかを検討中である。そして、コンテンツをどのように使っていったらいいかの情報も共有できないかと考えている。

代理店合併でマイナスのところがある。その中で、各県とも様々な状況である。コロナ禍の中、見込みの方にお会いできないのはもどかしい。元々は、1 店ずつ訪問して登録までサポートするのが手堅いが、それができていない。

自分自身として ID 数に拘り過ぎ、本質をやや見失ったかもしれないと反省している。コロナ禍の制約の中で、色々なことができなかったのも残念であった。ある県では、組織と連携したキャンペーンで、アカデミーに入ってもらっ施策を取っている。支部会活動の中で情宣していることも大きい。横のつながりも活用している。

好調な県では、大型代理店に導入を持ち掛け、その ID 登録等をサポートしたりしている。一軒一軒訪問して積み上げた県もある。コロナ禍で苦労した県があり、また教育委員も必ずしも登録できていない県もある。

ID 登録数アップが先ずありきではなく、本来の位置づけ(代理店として使い勝手の良い教育ツール)を踏まえた推進の重要性を認識共有した。

理事会などの場でアカデミーがテーマになると、心なしか下を向いてしまう方が多い現状を何とか変えていきたいという意見も出た。

(2) 2021年度「目指せ、三冠王！！」目標値(報告)

中村 PTL より、(資料 3-2)に基づいて報告があった。

(3) アカデミーコンセプトの「再整理」

黒田部長より、事務局入りする前に考えたこととして、(資料 4-2)を使いながら説明があった。

その冒頭、「代理店賠償は三冠王の目標に入っていないことと、1 丁目 1 番地としてのアカデミーとの対比を意識しつつ考えてみた」とした上で、前提として

- ・似たようなツール(ex.保険会社、関連業者)との比較情報(含むコスト)がどのように共有されているか
 - ・誰に、いつ、どのくらいの頻度で使ってもらおうとし、またそれに合わせたコンテンツ構成としているか
 - ・今のアカデミーのサイト画面は、利用者の立場に立って作られているか、もう一度チェックしてもよいか
- などに触れた後で、「三本柱の表現に訴求力を持たせたほうがいい?」「情報チャンネルに三本柱が及んでいない?」「代理店目線・セカンドオピニオン・全国&業界横断」などが例示された。

8. 2021年度 各PT活動方針(審議)

審議冒頭で、昨年度と PT メンバーを入れ替えますとの発表が委員長からあり、その新メンバーによる各 PT で約 30 分間の分科会を行い、終了後にその内容発表を行った。

(1) アカデミー推進 PT (中村リーダー)

リアルでの打ち合わせができないため、引継ぎなどが難しくなっている現状があるが、皆で工夫し、いわゆる「がつつした圧力募集」ではなく、推進できる方向性を求めていきたい。

(2) アカデミー教育コンテンツ PT (古瀬リーダー)

代協独自のコンテンツを出していきたい。教育コンテンツの再構成を行うなどして、月に 1 回くらいを念頭に利用したくなるように構成して、新コンテンツを盛り込んでいきたい。

(3) アカデミー情報提供コンテンツ PT (丹野リーダー)

これまでの経緯を新メンバーと共有した。既に 6 回行ったアンケートの現地取材もコロナ禍の影響を受けてままならない状況だが、粕谷さんと話しながらしっかり進めていきたい。そして、新しいアンケートも行って、コンテンツとして提供できるようにしていきたい。

(4) 損保大学課程カリキュラム PT (雨宮リーダー)

PT のテーマについて、新メンバーで情熱をもって進めること確認しあった。(関係資料をメンバーが持つておくことについても言及があった)

[事務局から:小見常務理事]

資質を高めて社会貢献していくために、1丁目1番地と位置付けた教育がある。「集い、語らい、高めあう」仕組み作りを目指して作ったアカデミーは、
・行政も注視している「その代理店の企業文化(カルチャー)」にも大いに影響を及ぼすことができる。
・学習コンテンツは、相対的に極めて安価であり、情報コンテンツは、他では得られない情報が入手できる。
そのためにも、教育委員会、そして各 PT が中心となって、具体的なものを提供していきましょう！

[小田島副会長]

次年度も考えての取り組み、発言が印象的でした。リアルセミナーの在り方、所属ブロックの状況、そして、皆様の陰の努力などがよくわかりました。皆さんの責任感もとても良く伝わってきました。本年度も皆で頑張っって参りましょう！

[次回開催]

2021年度 第2回委員会(Web) 6月18日(金) 10:30 ~ 17:00

以 上