

## 2021年度 第2回企画環境委員会 議事録

日 時 2021年6月29日(火) 13:00～17:00

会 場 WEB会議(ZOOM)

出席者 20名

(敬称略)

ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名
東京	松本 一成	南関東	○ 清田 顕彦	東中国	清水 浩史郎
北海道	広川 太一	東京	西條 剛	西中国	宮下 香津恵
北東北	後藤 芳晴	東海	生川 恭道	四国	○ 開出 昭
南東北	福村 浩幸	北陸	林 忠宣	九州北	辻森 陽介
上信越	神林 英樹	近畿	安井 義幸	九州南	安座間 安由
東関東	小坂橋 聡	阪神	山口 善克		

<担当副会長> 小田島 綾子  
 <事務局> 特命部長: 金澤 亨、特命部長: 大谷 隆(記)  
 : 委員長、○副委員長

< 委員会での決定事項 >

- ・東京代協からの商品約款解釈のレポートを共有し、問題事例を挙げてもらう。
- ・事業継続力強化計画認定およびBCP策定の把握については、企画環境委員会でアンケートを用いて集約する(推進はCSR委員会と連携して行う)。

### 議 事

#### 1. 挨拶

##### 1. 小田島副会長挨拶

- ・今年度は、企画環境委員会と日本代協アカデミー、コンサルティングコースなどの教育委員会を担当するので、お願いしたい。
- ・理事会での松本委員長の発表や議事録・資料を読んで皆さんの取組みについて理解している。思うように昨年は動けない中で、各地でそれぞれ皆さんが工夫をしながら代協活動に取り組んでいることにお礼申し上げる。
- ・本月初めて拝見する方もいるし、以前から知り合いの方もいるのでうれしい思いである。盛りだくさんのスケジュールではあり、皆さんには負荷がかかると思うが、ここで議論し、仕組みが出来て全国各地の代協会員へしっかり伝わり、資質の向上やそれぞれのビジネス発展に向かってつながるようお願いしたい。

##### 2. 松本委員長挨拶

- ・このようにオンラインで集まるのが、当たり前ようになってきつつあるが、昨年の第二回委員会は七夕の日だったと思う。丁度一年弱になるが、当時は皆さんと一度も会えないなんて全く思っていなかったのが残念ではあるが、オンラインを通してでもコミュニケーションは取れるという事はいい時代になったなと思っている。
- ・昨年は右も左もわからない状態で、皆さんも同じだったかもしれないが一年経過しなんとなく道筋が見えてきたのではと感じている。
- ・冒頭で今年度の諮問事項を確認して、方向性について触れたいと思う。
- ・諮問事項については昨年と大きく変わっていないので改めて触れる必要はないかと思うが、一つは共通化・標準化である。昨年はオンライン募集やリモートワークについてコロナ禍において皆さんからも意見をいただいたが、保険会社の競争領域に入ってしまったこともあり前に進めにくくなってしま

っているので、この事項については活力研等の場で継続的に交渉していくことに留めようと考えている。今年個人分野の約款解釈について諮問されており東京代協の意見を聞きながら進めていこうと思う。

- ・二つ目が募集実態のモニタリングであり、特定修理業者情報を含めた収集をお願いしたい。
- ・一番大きく活動が変わるのがチャンネル間競争力の強化策であり、本日もここに重点を置いて討議していきたい。取り組む項目は3つ、一つは事業継続力強化計画認定目標20%、BCPについて後程触れるがCSR委員会との調整の中で数値については企画環境委員会で追いかけていくことになると思う。中小企業庁にも訪問してきたので後程報告する。
- ・社労士診断認証制度については、日本代協と社労士会が包括提携を結んでおり、人事労務は代理店の経営の肝でもあるので、まずは宣言企業30%を目標にしっかり推進していきたい。
- ・リスクマネジメント講座はTF形式で進めていくが、秋からのスタートを考えており皆さんにも協力いただくことになると思う。
- ・企画環境委員会はこれまで、共通化・標準化や募集実態のモニタリングに重きを置かれてきたが、業界の環境変化を受けてしっかりとチャンネル間競争力をつける、すなわち業界全体が攻めに転じるタイミングであるので、共通化・標準化やモニタリングはもちろん継続していくが軸足をチャンネル間競争力において議論を進めていきたいと思う。
- ・本日も長丁場となるが、よろしくをお願いしたい。

### 3. 司会進行・議事録作成者の氏名

司会進行に清田副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

## ・報告事項・情報共有事項

### 1. 第2回 理事会報告

事務局より、配布した第2回理事会議事録の内容に沿って説明が行われ、以下の補足をした。

- ・審議事項は1点。SD Financial Technology 株式会社の日本代協賛助会員入会につき全会一致で承認された。
- ・事業計画進捗状況について、地域担当理事・各委員会委員長より報告があった。

### 2. 臨時総会報告

事務局より、配布した臨時総会議事録の内容に沿って説明が行われ、以下の補足をした。

- ・日本代協2020年度(第57期)事業報告案が承認された。
- ・日本代協2020年度(第57期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録が承認された。
- ・杉本監事退任に伴う白石幹事の選任が承認された。

通常総会終了後、全国会長懇談会が開催され会員規模による6つのグループに分かれ事業計画推進について討議を行った。

### 3. 前回委員会振り返り

松本委員長より、配布した第1回企画環境委員会議事録の内容に沿って振り返りが行われた。

## ・審議事項

### 1. 不公正募集情報共有

(事務局より)

- ・4件の不公正募集(ディーラー系3件、住宅産業1件)案件を共有した。

- ・開出副委員長より3件事案の補足があり、いずれも現地で対応した旨報告があった。
- ・安井委員より住宅産業の保険募集に関する情報共有があった。

(Direct 等でのやり取りの共有)

- ・不正請求に関する金融庁、警察庁の見解につき情報共有した。
- ・特定修理業者の情報(損保協会へ連携)を一覧で共有した。

特定修理業者対応マニュアルを日本代協で作成して欲しいとの要望あり(検討)。

(松本委員長より)

- ・不公正募集のモニタリングは継続して行っていくのでお願いしたい。
- ・独禁法の教材動画が十分活用されていないと思われるので声掛けをお願いしたい。

## 2. 共通化・標準化の推進(商品約款の解釈)

(松本委員長)

- ・今回共通化・標準化の提案があがっていないが、無理やり集めるものではないと思っているが、現場の業務で不自由を感じる事(独禁法に抵触しない範囲)について意見を出して行ってほしい。
- ・オンライン契約の課題としては、アンケート結果を見ても必要性の認識は非常に高いが、実践できているかというギャップが大きくあるので、このギャップ解消をどうやっていくのかと思っている。コロナの状況は不透明だが、これまでのようにコロナだから仕方なくオンラインにしていたという状況ではなくなっている。どちらかと言えば、品質向上、代理店の経営効率向上といった昨年までのオンライン募集・テレワークとは向き合い方が違ってくる。こういった観点で進め方を考えていきたい。ギャップ解消のマニュアルやツールは検討していく。
- ・東京代協より意見がありスタートした家計分野の約款および約款解釈の標準化についてレポートが提出されている。

西條委員より提出されたレポートの説明があった。

(主な意見)

- ・約款解釈の違いで、お客さまが困るようなケースがあると思うが、そもそもお客さまの約款解釈や代理店側の説明の難しさがあると思う。
- ・相当ハードルが高い気がするし、一部乗合代理店のためのような気もする。
- ・お客さまが不便を感じたり、代理店が困っているという事を保険会社や損保協会に上げることは大事だと思う。
- ・専属代理店でも他社からの切り替えでトラブルになった事例があるので、乗合代理店だけのためではないと思う。
- ・お客さまにとってわかりづらい、代理店の経営にも不利であるような事例は出していった方が良い。
- ・約款の一つ一つを読み解くのではなく、当たり前の解釈で見解が相違しているような事例を収集していくので良いと思う。

各ブロックで東京代協から提出されたレポートを共有し、同じような事例があれば出してもらおうよう依頼することとした。

## 3. チャネル競争力強化策(事業継続力強化計画認定制度)について

清田副委員長より、配布した「事業継続力強化計画」認定制度のチラシに基き改めて制度の内容、メリットの説明があり、その後、前回委員会での決定事項である委員の取組み状況と認定会員数の把握方法の意見を求めた。

(主な意見)

- ・1日かけて申請書を作成し提出した(認定まで45日くらいかかる)。数値把握はHPで1件1件検

索するのは不可能であり、県代協事務局からのアンケートで集約するのが良いと思う(アンケートは日本代協で作成して欲しい)。また、認定企業には保険料割引の商品改定をする保険会社もある。

- ・認定済みの県代協理事がいるが委託保険会社からも推奨されているのではないかと。コロナの影響でコミュニケーションが十分とれてなく、情報発信・収集に苦しんでいるが県代協から会員に対して周知していくしかないと思う。
- ・自社での取組みはまだだが、ブロック内に認定会員の把握を依頼したところ、まだまだ少ない。コロナ禍でメールでの情報発信が中心となっているが、それすら確認されていないのが現状であり、いかに強化計画の認知度を高めていくかが悩みどころである。
- ・日本代協のBCPセミナーに参加しシートを確認したが、時間が掛かりそうなので閉じてしまった。お客さまへの周知も時間を取ってじっくり話す機会が難しいので情報提供もできていない。事務局からの配布物にヒアリング用紙を同封して数値を把握するしかないと思う。また、BCPセミナー開催時に保険会社にも参加いただき、代協で推進していることを知ってもらえば周知出来るのではないかと。ただ、店主や代表ではない方への落とし込みが悩ましいと感じている。
- ・2週間程度で認定されたが、経産省でも認定企業が少なく周知に苦しんでいるらしく申請の目的などのヒアリングを受けた。保険会社でも積極推進しているので手数料ポイントに反映されてくるのではないかと。カウントはロゴマークの提出等客観的資料の提出が必要だと思う。
- ・手作業で集計するしかないと思う。
- ・資料一式ダウンロードしたままになっている。認定企業を検索するとAIGの代理店が集中的に取得しているので、AIG所属の会員に取組み・効果についてヒアリングしてみる。20%認定はなかなか厳しいと思う。
- ・既に認定済みでお客さまにも提案しているが認知度がまだまだのように感じる。思ったより簡単に取得できたので、お客さまと支部会員に伝えている(丁寧に伝えていくしかない)。
- ・自社は申請済(認定は未)。理事会で説明し、自社の申請用紙も共有し、支部で集約することを徹底した。認定された理事にも取得経緯をヒアリングしたところ、やはり保険会社主導だった。
- ・手引きをダウンロードしたまま手つかず。ブロックでのBCPセミナーで事業継続力強化計画申請も入れ込んでもらう。保険会社の事務連絡会で周知させてもらう時間を取って周知したい。
- ・各県事務局を通して集計するのが一番だと思う。保険会社主導の方が、認定が進むような気がするのと保険会社への周知も必要だと思う。メールでの情報伝達だとセキュリティの関係で添付ファイルが受信されないことが多く苦慮している。
- ・BCPセミナーに参加し、BCP策定の必要性を理解した上で事業継続力強化計画の申請に繋げるよう計画している。支部例会に参加し、BCPと申請書類含めて共有する動きをしている。代理店賠償の集約も支部単位で行っているのと同じように行う予定。

(松本委員長より補足)

- ・企画環境委員会のアンケートおよび中小企業庁からのアンケートには意識が高い方から回答いただいたという前提はあるものの、事業継続力強化計画認定は必要であると感じている会員は非常に多いことがわかるので推奨していきたい。
- ・6/15に中小企業庁を訪問し、経営安定対策室長と打合せを行い動画の作成や、9/10に開催される会長懇談会におけるセミナー講師を依頼した。作成頂いた動画を使い8月に事業継続力強化計画に特化したセミナーを4回開催予定である。参加者にはアンケートを取ってCSR委員会でその後の進展を追っかけていきたい。また、9月にはYouTubeにニーズ喚起、ポイント説明、申請手続きを説明した動画をアップすることを考えている。
- ・CSR委員会との連携について、CSR委員会にはBCPの策定支援が諮問されているが、BCPも事業継続力強化計画認定も三冠王の項目に入っているため全体として取り組んでいくべきであり、CSR委員会では主にBCPセミナーの開催・集客、企画環境委員会では参加者へのアンケートをとって、取得会員数(BCP策定含む)の集約、これから認定を考えている会員への追いかけを行ってきたい。

- ・カウント方法はBCPについては報告ベース(BCPを策定している会員は事業継続力強化計画の認定を受けているという考えでいいと思う)。
- ・既にBCPセミナーを開催した地域には受講者が確認できるのであれば追いかけていただき、確認できない場合は何らかの情報共有をCSR委員会の皆さんとしていただき追いかけてほしい。これから開催する地域ではセミナーアンケートを取っていただきアンケートに基づいて動いてほしい。

アンケートは松本委員長がたたき台を作成し委員会に連携する。

#### 4. チャネル競争力強化策(社労士診断認証制度)について

(開出副委員長)

- ・社労士診断認証制度は職場環境改善宣言、経営労務診断実施、経営労務診断適合の3つのステップがあるのはご案内の通りだが、労務診断実施、労務診断適合には費用が掛かってしまうのでハードルが高く感じています。
- ・目標は宣言企業30%、労務診断実施企業20%、労務診断適合企業10%となっているが、全体の進め方について意見を聞きたい。

(主な意見)

- ・前回委員会での決定事項だったので宣言はしてみた。ネットのチェックシートは7~8分で記入できるのでチェックを入れて事務局に送信したら宣言企業に認定された(ロゴマークも送られてきたので自社HPに貼り付けている)。
- ・宣言だけであれば、目標の30%は達成できると思うが、しっかり主旨を説明して次のステップに進めるのは難しい。

(松本委員長より補足)

- ・宣言認証は労働保険番号等の情報が必要だが、それさえあれば簡単に取得できるし、実践することのハードルについては事業継続力強化計画よりもはるかに低いと思う。
- ・代理店にとって、お客さまがこの取組をしたら使用者賠償の必要性、雇用慣行賠の必要性が明確になるので、保険提案に繋げていくためにもあった方がいいと思うし、福利厚生に関する提案にもつながるので営業の戦略の一環として活用していただきたい。
- ・6/9 社労士会に訪問し、認証企業の把握については社労士会から情報をもらうことにしたが、業種の選択で「金融・保険」を選択しないと整理がつかない。おそらく各地域で手上げをしてもらいネットで検索して確認するのが現実的だと思う。
- ・具体的な推進は、8月に動機づけ動画、認証取得方法の動画をYouTubeに配信しようと考えているので、皆さんは視聴を情宣して頂ければと思う。ここで、ある程度の動機づけをした上で9月に社労士会と共同でのセミナー開催を予定している。
- ・代協事務局での認証取得をすれば会員へのフォローが可能になるので代協事務局での取得を進めます(岡山県代協は取得済)。また、各代協からのオファーがあればセミナーの開催も可能である。
- ・宣言企業から実施企業に繋げていくのは、お金の問題もあり課題であるが、代協ごとに社労士と提携していただき料金表を作成していただきたい(費用は地域、規模、社労士によって異なる)。
- ・各地域での合同セミナーの開催等の連携は、社労士会事務局の「社労士診断認証制度」の担当者に連絡を入れていただければ代協との提携は知っているはずなのでスムーズにいくと思う。

(主な意見)

- ・社労士にこの話を持って行ったが、昔同じような制度があって一度潰れたことがあったので、また何か始まったくらいでの認識しかなかった。
- ・料金表のモデルがあれば話やすいと思う。

全国一律の料金表は地域差や規模または社労士によって違うので作成できないと思う。この社労士診断は毎年更新なので社労士は飛びつくはずであるので声をかけてみて欲しい(費用は2年

度目以降抑えられると思う)。また、認証マークの下に取得年度が記載されるので早めの提案した方が良い。

- ・お金をかけて取るのであれば、もっとメリットを自分自身が腹落ちしないと進まないと思う。

動機づけの動画を作成するので、参考にして頂きたい。

- ・3月に適合認定を受けたが、顧問弁護士に依頼し顧問料の中で支援してもらった。健康経営はだんだんメジャーになってきたので、社労士診断認証まで取れば採用面でもメリットが出てくると思うし、実際チャレンジしてみてもハラスメントの改善含めて職場環境が風通し良くなったのを感じている。

## 5. チャネル競争力強化策(リスクマネジメント講座)について

(松本委員長)

- ・タスクフォース形式で秋から順次スタートすることとしていますが、リスクマネジメントはこれからのチャネル間競争の根幹になってくる部分なので、今年度だけの取組みに収まらない形でやっていくことになる。
- ・来週の理事会で稟議を上げて承認後にタスクフォースが立ち上がる予定である。その中で目標値の設定をこれから検討し、セミナー参加者数、アカデミーでの受講者数、外部資格の取得者数等きちんと数値が把握できるように運営していきたい。
- ・事業継続力強化計画や社労士診断等当たり前のことをきちんとやっている代理店がスタンダードであるということを業界あげて浸透させることが重要だと思っている。
- ・6/23に改定版の企画書を事務局に提出している。
- ・取組みのステップについては、リスクマネジメントをやらなければならないという動機付けが必要かと思っているので、いまの競争環境とか顧客本位の業務運営といった視点から動機付けを行うセミナーを行って、保険代理店がリスクマネジメントの視点を落とし込むことによりどのような提案が出来るのかという保険の視点からリスクマネジメントの活用を具体的にを行う基礎的な知識セミナーを行う。ここまでは全員が無料で受講できる体制にして、セミナーの内容をYouTubeにもアップしていきたいと思っている。
- ・そこから先は、代協アカデミーの中にコンテンツを落とし込んで、代協アカデミーのID数増加に繋げていけるようにしたいと思っており、教育委員会とも連携して取り組んでいきたい。
- ・勉強して終わり、資格を取って終わりでは意味がないので実務の中で活かしていけるよう、あるいは、情報を絶えずブラッシュアップされていくように継続フォローまで考えて、長い時間軸での取り組みを考えている。
- ・10月からのスタートに向けて、7月からタスクフォースを立ち上げて内容を皆さんにフィードバックしながら進めていきたい。
- ・セミナー開催をブロック単位で開催するのか等の意見をもらいたい。
- ・今後の課題として、学びから実践に結びつける、チャネル間競争力につながっているかどうかは、サービスや提案の品質があがっていることが大事であるので、実践に結び付けるための工夫についても皆さんの意見をもらいたい。
- ・また、独自コンテンツと外部コンテンツをバランスよく組み立てていく必要もあると思っている。

(主な意見)

- ・代理店が今後経営していく中で絶対に取組まなければならない必要不可欠の課題だと感じているし、乗り遅れた代理店が排除されてしまうと感じている。これを企画環境委員会からどう発信していけるかが重要だと思う(必要性を浸透させるのが先決)。
- ・会員へ、しっかり腹落ちさせなければ8割は脱落してしまうので、そうならないよう取り組んでいく必要があると思う(リスクマネジメントだけでなく、他の取組みにおいても同様)。
- ・様々なリスクがあるので視点を絞ってリスクマネジメントを推進していった方が良いと思う。そういった意味で、そろそろコンプライアンス・リスクマネジメント委員会を設置しないといけない時期なので

はないかと思う。

- ・リスクマネジメントの必要性は十分わかるし自社でも推進しているが、トータルプランナーやファイナンシャルプランナーとのすみわけを今後どのようにして行けばいいのか(基本は代理店で決める事だが)。三冠王の取組みにリスクマネジメント講座を取り入れるのも一つの手だと思う。また、盛りだくさんのコンテンツなので作り上げるのに委員長中心に人が足りるのか危惧している。
- ・保険の募集人が多くいる中で、商品説明が出来て選んでもらえれば事業として成り立ってしまうが他のチャネルとの競争力を高める意味でもリスクマネジメントの必要性を感じた。諸外国でのエージェントの地位は高いが日本ではまだその域に達していないのは、リスクマネージャーを宣言できる人が少ない、ただ単に保険商品売っているというところにあるのではないかと。代協会員としてこの企画が立ち上がろうとしているのは大歓迎である。
- ・個人的には、自社の従業員教育にも有効だと感じ興味があるが、代理店ごとにお客さまの個人・法人比率が違っていると興味が薄れてしまう可能性があるため全体に広めていくときにどのように周知していくかが不安である。考え方からしっかり周知していくところから入って段階的に進めていくのが良いと。
- ・いかに会員に周知するのが、我々の役目だと感じる。
- ・中長期スパンで進めるものなので、全会員が同じ温度で取組めるような方法を考えるのが必要。
- ・いかにリスクマネジメントを活用していけるかが重要であり、そのためには動機付けが重要。
- ・日本代協アカデミーが十分浸透していない現状だが、リスクマネジメントを推進していく上では動機付けのセミナーをどう開催していくのが大事だと思う。そこから段階的に教育委員会と連携してアカデミーへ誘導していけたらと思う。
- ・代協アカデミーを利用するのはいいと思うが、外部コンテンツを活用するのはどうなのか。

松本委員長が関わっている事に対する抵抗はないか？

- ・法人顧客の経営者との対話でも保険だけでなく提案をすることで信頼関係が構築できるのでリスクマネジメントは必要である。それをどう広げていくのか、日本代協アカデミーを広げていくことにも繋がる。
- ・外部コンテンツの活用においては外部先の検討も必要。
- ・会員への意識付けが重要であり難しい。
- ・勉強して終わりではなく、保険につなげることが最終なので、好取組事例の共有(代協内でも勉強会を実施)までやっていかないととどろ着けない。
- ・まさしくプロ代理店の価値としてチャネル間競争力をアピールできる部分である。

(松本委員長より補足)

- ・タスクフォースは企画環境委員以外で構成し、委員会では意見出し、および推進をしていただければ思っている。
- ・優先順位は損害保険トータルプランナーがベースにあって、更にそこからレベルアップを図る取組みである。
- ・コンテンツを内製化するのは到底不可能だと思い今あるものを使っていくのが現実的である。
- ・これからは法人チャネルへのマーケットチェンジをしていかなければいけない時代だと思うので、その意識付けしていく必要がある。
- ・皆さんの意見を聞いて、やはり、動機づけに時間を掛けるようにしなければと感じた。
- ・全会員が一気に同じレベルで進んでいくのではなく、先に上がる人とそれにつられて上がっていく人がいると思うので、どこまで丁寧にやっていくかと、上がる人は早く上がっていける流れを作っていく。チャネル間競争力を高めることは意識の低い人に意識を高く持ってもらう事であり、直接保険に関係ない情報でもお客さまにとって必要な知識もあるので、そういったところをしっかりと学んでいくという意識を持つことがチャネル間競争力の原点だと考える。

- ・皆さんの意見をタスクフォースで纏め上げて報告する。
- ・提携事業者はこれからも広げていくべきで、お金の問題もあるが不可価値を付ける、金融と非金融の組み合わせによって、より付加価値の高いサービスを提供していく意味でも重要である。
- ・新たな提携先として、AI-CONTACT を推進しており、セミナーも開催し、映像もあるので案内する。

## 6. 今年度の運営について

(松本委員長)

- ・コミュニケーションの活性化として、昨年は全国の企画環境委員のアドレスを収集していただきアンケート依頼をしたが、今年はZOOMを活用できているので、地域の企画環境委員会に参加したり、全国を何か所かに分けて ZOOM 会議を開催し、認識共有、意見収集をしたいと考えている。
- ・アンケートについても継続的に取る予定ですが、昨年のやり方を改め、皆さんから各地域の委員に落とし込んで頂きたい。
- ・「代協活動の現状と課題」のサマライズ版の周知徹底と活用方法について後日意見を聞きたい。

## ・その他情報提供・閉会

### 1. 情報提供

事務局より下記情報提供があった。

- ・ゆうちょ銀行の損害保険募集業務の開始にともない、代協会員への具体的な影響度合い、不公正募集のモニタリングをお願いしたい。

不公正募集のモニタリング収集をしているが、フィードバックがないとの意見があった(事務局にて対応)。

### 2. 本日の到達点の確認

事務局より本日の決定事項の確認が行われた。

### 3. 小田島副会長閉会挨拶

- ・長時間お疲れ様でした。冒頭、松本委員長から業界全体が攻めに転じる時だとの話があったが、本日のテーマはどれもが自分の会社を強くし、お客さま対応の中で役に立てる場面をより多く増やしていける取組みだという事でとらえていただいていると思う。
- ・皆さんが現場で大変な苦勞をされていること、体験したことを話すときの言葉の力強さ、説得力を持ってそれぞれの代協、ブロックで皆さんの言葉で伝えていって欲しい。
- ・急に 20%、30%という頂上を目指すのは厳しい事であり、今年の委員会はまだ 6 回あり、それぞれの最後で次の委員会までどんなことを目標にするのかを、それぞれが明確にすることで委員会活動も活発になる、それも意識して取り組んでいただきたい。

以上

次回開催日 2021年8月23日(月) 15:00~17:00