

2021 年度 第 4 回企画環境委員会 議事録

日 時 2021 年 9 月 27 日(月) 13:00 ~ 17:00

会 場 WEB 会議(ZOOM)

出席者 21 名(欠席:)

(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 > 常務理事: 小見 隆彦、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 >

- ・ 共通化・標準化(約款解釈)の情報収集をしていく。
- ・ チャンネル間競争力を高める意味でも、事業継続力強化計画、社労士診断認証制度のセミナー視聴、動機付けツールを周知する。
- ・ 現状と課題サマライズ版の分担作成。

議 事

1. 挨拶

1. 松本委員長挨拶

- ・ 本日もお忙しい中お集まりいただき感謝申しあげる。17 時までの長丁場であるが、不公正募集、共通化・標準化含めて議論していきたいと思っているので宜しくお願いしたい。
- ・ 今、企画環境委員会で取組んでいることは新しい事ばかりで進めにくいと感じている方も多いと思うが、チャンネル間競争力を付けるということは、当然のことながら新しいことに取組むということであり、いろんな意見もあるかと思うが、理解の程お願いしたい。
- ・ 事業継続力セミナーの配信は 9 月 30 日までとなっているが、その後は会員向け YouTube を設置しそこにアップしていこうと考えている。残念ながら全会員に案内を出しているが、まだまだ視聴者数が少ないので引き続きフォローしていただきたい。
- ・ 社労士診断認証制度は先週の火曜日(21 日)にセミナーを開催したが、更に認知度が低いのか事業継続力強化認定セミナーに比べて申込者数が少なく 235 名であった。まだまだ多くの方が、存在すら知らない状況ではないだろうか。10 月末までは申込みにより配信されているので、こちらも引き続きフォローしていただきたい。
- ・ リスクマネジメント講座については、理事会承認が下りて着々と進んでいるので後ほど説明したいが、損保協会が行った中小企業の意識調査を見ても、保険代理店が企業に対してリスクおよびその対処法をしっかりと伝える事に関する課題がまだまだあり、やるべき事が沢山あると感じた。
- ・ そういった意味でも今年度取組んでいるリスクマネジメント・事業継続力・社労士診断等を、まずは保険代理店として自社が取組み、その上で、情報提供産業としてしっかりとお客さまに提供できるように代協会員全体に考え方を伝えていきたいと考えている。
- ・ 10 月 7 日に神奈川代協の企画環境委員会へ出席することになっているが、各地域で開催される委員会にもスケジュールが合えば積極的に参加したいと思っているので、声をかけていただきたい。

2. 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4回 理事会報告

事務局より、配布した第4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、2021年度「功労者表彰」の選定、コンベンション開催修正企画、2021年度コンサルティングコース受講者募集の代協別目標数、リスクマネジメント講座の開講案の4項目につき審議され承認された。

・事業計画進捗状況について、地区担当理事・各委員会委員長より報告があった。

理事会翌日、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

・審議事項

1. 不公正募集情報共有

・9件の不公正募集(ディーラー4件、住宅産業3件、その他2件)案件を共有し、案件を提出した委員より補足があり、現地に対応した旨(確認中)報告があった。

・生川委員より、不公正募集行為のあったディーラーへの照会結果(回答書)の報告があった。

・また、4件の特定修理業者情報を共有した。

(松本委員長より補足)

・独禁法に関する教材を昨年作ったが、今年度末にどれだけ視聴したかを全国の企画環境委員には確認しようと思っているので、皆さんからもう一度視聴するように伝えていただきたい。

・特定修理業者(店舗向け)のホームページを確認すると、保険会社は敢えて支払わないようにしている等辛辣なことが沢山書かれている。これらのホームページを見ることで、問題の根深さや対応の重要性の理解に繋がっていくのでリストだけでなく内容まで確認していただきたい。

・郵便局から保険代理店に転職してきた人の不祥事が増えていると新聞に掲載されていたが、これから採用活動をしていくなかで、ディーラーやかんぽ生命出身の古い体質の感覚を持った人がいるかもしれないので重々注意していただきたい。

2. 共通化・標準化の推進(商品約款の解釈)について

松本委員長より、

・今回、新規報告はなく31件のままである。また、家計分野の商品約款・解釈標準化に関する研究・提言についても、前回東京代協より提出されたレポートを紹介したが以後、新規報告はなかった。

・これまで、オンライン募集やテレワークについて取り上げてきており、活力研の場でも引き続き討議していきたいと思っているが、ここで議論しても動く話ではないと判断し一旦議題からは外させていただいている。

・企画環境委員会の中で、不公正募集や共通化・標準化の取組みは継続的に行っていくが、案件数を追いかけるようなものではないので、あと何件出して欲しいといった運用は行わないつもりです。当然、どちらも非常に重要な取組なので、上がってきた案件については、しっかりと耳を傾けて情報を共有していくが、今後はチャネル間競争力に今まで以上に力を入れていきたいと思う。そういった方向性で進めたいと考えていますが、皆さんのご意見を伺いたいと思います。

(主な意見)

・自動車対物事故で親子間は免責であるとの認識だったが、一部の保険会社では2017年1月の改

定で別居であれば有責となっていることが分かったので共通化・標準化の提案としてあげたい。

- ・会議自体がオンラインに移行してきており会議というより、報告会になってしまっているため情報収集がやりにくくなってきていると感じている。
- ・情報は集めにくくなってきているが、気付いたときにしっかり報告もらうようにはしている。
- ・3年契約のミニフリートでも保険会社によって事故等級が翌年には反映される。専属代理店は他社の情報は知らないと思うので情報共有出来たら助かる。
- ・この問題に取り組むにあたって競争領域なのか共通化が必要なのかと思うが、我々がその境界線を理解していても実際に情報収集するのは会員であるので何らかの指針(判断基準)を示す必要があると思う。

(松本委員長)一人一人が不公正募集や共通化・標準化に対して問題意識を持ってもらうことが重要であり、その投げ掛けを継続的に行う事や昨年作成した独禁法の教材等で学習する事で、境目を都度精査していくことが必要だと思う。

- ・各社完全キャッシュレスを推奨しているが、委託契約書に記載されている保険料の領収権を奪われるので、それであれば委託契約書から変えていかなければいけないのではとの意見が出ている(顧客本位と言いつつお客さまに払い方を決められなくしている)。
- ・情報共有も大事だが、企画環境委員としてチャンネル間競争力を高めていくことが重要だと思う。

3. チャンネル競争力強化策(事業継続力強化計画)について

清田副委員長より

- ・日本代協では、段階的に取得を推進しており必要性は誰もが感じているところで、今年度 20%を目標にしている。
- ・第一段階として、8/31 にセミナーを開催し、申込み 401 名に対し 291 名が視聴、第二段階として今月末を期限にセミナー動画を全会員に開放し 613 名が申込みをしている。参加人数だけを見ると多く感じるが代協会員約1万に対してみると、まだまだ広まっていないと感じる。都道府県代協でも独自でセミナーを企画しており全ての会員に浸透させるには少しずつ段階的に周知していくことが必要ではないか。第三段階として、10月以降に YouTube に「ニーズ喚起」「ポイント説明」「申請手続き」の動画をアップしていく予定である。
- ・BCPについては、CSR委員会と連携して事業継続力強化計画と連動した取り組みを行っていく。
- ・目標値の確認方法は、セミナー申込み時のアンケートと申告で把握し最終確認は各代協事務局の力を借りながら企画環境委員会がまとめていくことになっている。
- ・今後の課題は、CSR委員会との密な連携、認定取得までのフォローを日本代協提供の支援策(ツール)を活用していく。

各委員にブロックの進捗率、推進上の疑問点をヒアリングした。

(南関東)

- ・神奈川では独自企画でBCPと事業継続力のセミナーを同時に開催し、取得済と取得予定(意思)合わせると 20%は超えていると思われる。各支部単位で品よく、しつこくセミナー後のフォローを行っている。山梨では現状 10%程度であるが、独自のセミナーを開催しており目標の 20%は達成しそうである。

(九州南)

- ・ブロックの企画環境委員会で事業継続力強化計画の話をしたときに、取得する事でのメリットが理解できないので会員への伝え方が分からないという意見が多くあった。また支部例会等も Zoom での開催となっていて充分伝え切れていない。

(上信越)

- ・長野では、取得済 8.5%・取得予定含め 13.7%の進捗である、新潟は 8 月中のアンケートで取得済 6.5%、個別の確認含めて 10%弱が現状である。そもそも取得する意思のない会員へ、どうやって伝え

ていけるかを考えていきたい。

(西中国)

・8月末にアンケート、個別確認を行ったが10%に達していない状況である。チャンネル間競争力を高めるために取得が必要だと説明しても伝わり切らず、どのように伝えていくか苦慮している。

(東海)

・各委員長から各県・各支部にしっかり取り組み推進を下ろすように徹底している。東海4県の8/31セミナー参加は20店ほどだったが、各支部会でセミナー動画視聴を案内し93店に増えている。進捗率は十分把握できていないが年内には目途を付けてしまおうとブロック内で共有している。

(北陸)

・進捗は数%程度だが今週末のブロック協議会で集約方法、支援策の情報提供等をすり合わせていきたい。全体的に重要度が低い感じがするが、オンライン会議が多いため熱が伝わらないのだと思っている。

(北海道)

・認定済みは8%程度でまだまだと実感している。取り組む前からメリットは？と言ってくるのでそこをまず実行させることが必要だと思う。自分自身も取り組みを始めるまでは疑問に思っていたが、実際に取得してみて、分かったことが多く、重要性を理解できた。今後企業保険の時代になっていくと思うが、「連携事業継続力強化計画」の提案を顧客にして行く必要があると思う。

(東関東)

・栃木県は企画環境委員と支部長を中心にそれぞれが5名ずつ取得に向けて取り組んでいるので目標は達成できると思う。ただ、メリットについての理解が十分ではない気がする。社労士診断についても同様の取り組みをしているが、こちらは進捗があまりよろしくない。他3県についても社労士診断のほうが悪戦している。

(阪神)

・ブロック全体の集約はできていないが、兵庫県は5%程度の進捗である。BCP自体の作成が進んでいないこともあり、勉強会を企画したがコロナの影響で延期となっている。そもそもBCPを策定していない、策定はしたものの申請の仕方が分からないという方のためにワークショップの開催も検討している。大阪代協ではZoomによるセミナーを事務局の吹原氏を講師として開催し取り組みが進んでいる。「BCP」「事業継続力」「社労士診断」関連の取得に向けたツール一覧があると伝えやすいと思う(容量が大きいのでクラウド配信)。不公正募集・共通化も同様にクラウド上に載せれば情報が集まりやすいのではないかと感じている。

(北東北)

・Web会議でコミュニケーションが取りづらい状況であり情報提供の段階で留まっているのが現状であり、進捗も1%程度。直接各県の企画環境委員に取組みを依頼しスピードアップしていきたい。

(九州北)

・ブロック協議会で確認したが、優先順位が後順位になっている気がする。取得しなければならない、例えば保険会社の品質項目に組み入れられる等がないと積極的に進まないと思う。

(東中国)

・ブロック全体で認証取得は3%程度、セミナーは各県独自に開催したが受講したことで満足してしまっていて危機感がないような気がする。セミナー受講者中心にフォローしていきたい。

(東京)

・8支部の企画環境委員がまず取得して支部内に推進していく方針。集計方法について、全会員にアンケートをとっても回答率が低いと思われるので何か、いい集計方法があれば案を聞かせていただきたい。また、日本代協の書庫にツールが掲載されているがIDとパスワードが分からない会員が多く充分活用されていない。そこで東京代協のHPにもツールを掲載するようにしている。

(南東北)

・ブロック全体での進捗は 5%に達していない。なぜ、強化計画が必要なのかを伝え切れていないことが大きいと思う。また、規模が小さい代理店への伝え方にも苦戦している。

(近畿)

・進捗は 5%前後だが、保険会社主導に取り組んでいるところが取得しているような気がするし、商工会議所の会員も多く取得している。うまく保険会社を活用して推進していくのが良いと思う。

(松本委員長から補足)

・なぜ取得しなければならないかという、一言でいえば成長するためです。ただ、今取得しなければ明日、ご飯が食べられなくなるわけではないので、目先の事故処理や更改業務に追われながら仕事をしている保険代理店の最も苦手とする「重要度は高いが緊急性が低い取組み」である。ただ、ここをしっかりと取り組まないと、これからのチャンネル間競争には勝てないというのが一つの答えだと思っている。

・何のためにやるのかという事を理解頂く最初のステップがセミナーであり、先ずは受講いただくことで中小企業庁からの期待値を受け止めてもらいたい。この後 YouTube に動画をアップする等順次配信していく予定である。

・優先順位があがらないという意見もあるが、今回 20%という目標値を掲げているのは中企庁からの要望・期待があるのと、代協会員がどこまで高い意識を持っているかを図るモデルケースであるとも思っているので、目標値を追いかけながら現状の代協会員の認識度合いを図っていきたいと思う。

・とにかくやることは、多くの会員に動機付けを行う、やるかやらないかは最終的に代理店の経営者が判断することであるので、手を抜かずに周知徹底することをお願いしたい。

・大半の代理店が認証を受けている状態、認証取得がスタンダードである状態になる事が、業界としてチャンネル間競争力をつけていくことであり、それが各代理店のレベルアップに繋がると思う。

・推進にあたり、必要性を認識してくれない等のストレスがたまるかもしれないが根気よく推進していただきたい。

・集計方法は、三冠王の項目の一つなので各代協事務局で何らかの確認作業をして責任ある数値を集計していただきたいと思っている。

4. チャンネル競争力強化策(社労士診断認証制度)について

開出副委員長より

・事業継続力強化計画よりハードルが高い取組みではあるが、チャンネル間競争力を高め生き残っていくという意識があるかどうかが大変であるので各県支部へしっかり伝えていただきたい。

・推進の根拠は、代理店として適切な人事労務管理、優秀な人材の採用・育成、継続雇用に必要なものであるからである。また、社会的にも働き方改革やハラスメントなど人事労務リスクが高まっている中、顧客へ人事労務リスクの意識付けを行い、保険提案に繋げる事でもある。この点を皆さんが腹落ちしなければ各県支部へ伝えることができないと思う。

・目標値については、宣言企業を会員の 30%、実施 20%、適合 10%であることを確認していただきたい。

・各県でも認証の意義につき多くの意見があると思うが、我々が 3 つの根拠を理解して推進していかなければならないと思う。

・先日、社労士会とのセミナーが開催され申込み 235 名、参加が 190 名であった。10 月末までセミナー動画の視聴を受け付けるので、全会員にセミナー受講とアンケートの回答を依頼し取組み状況の把握をしていただきたい(11 月以降は YouTube にて継続的にセミナー申込みを受け付ける)。

・目標値の確認については、セミナー申込み時のアンケートで途中経過を把握し、最終的には会員向けアンケートをとり、ブロック毎に検索確認を行おうと思っている(各代協事務局には、最終的な数値把握をアンケートで撮ることを周知しておくこと)。

・今後の課題は、アンケートで認証取得予定とした会員へ YouTube 動画を活用して認証支援をしてい

くことであり、岡山県代協のように事務局が宣言することでフォローがしやすくなるのではないかと思っている。

各委員にブロックの進捗率、推進上の疑問点をヒアリングした。

(阪神)

・近畿ブロックでは周知はしているが現状進捗がない。社労士診断は主に採用時に効果があると感じており、地域の人たちを雇用するとなるとライバルはドコモショップやタクシー会社等となるが、職場環境が整備されていることをアピールすることにより有利になるのではないかと。今は保険会社主導の統合合併が行われているが今後は間違いなく未経験者の採用に注力されていくと思うので今のうちに認証を進めておくべきだと思う。

(東関東)

・事業継続力の推進と同様に企画環境委員と支部長に率先して取り組み推進を依頼しているが進捗は思わしくない。ただ、宣言は簡単なのでまずは、宣言を推進していきたい。

(西中国)

・代理店の意識の問題であり、ホームページを見た時に認証マークが表示されていると一目置かれるようになってきた。ブロック理事会において、その場でセミナー申込みを依頼したがそれでも全員が申込みしたわけではない。

(北九州)

・県理事会で下ろしたところ、社労士との連携の話題となり、金額のバラツキがあるので県代協として社労士と提携すべきなのか個々で提携するのが議題となった。

(松本委員長)社労士会と連携して色々進めて頂きたいが、社労士会から社労士を紹介してもらうのは難しいかもしれません。ただ、都道府県代協で特定の社労士と提携した方が料金も均一となるので、やりやすいと思う。社労士を何人かに絞ってピットを掛けてもいいと思う。

(北東北)

・質問も出ない状況で、費用が掛かることによりハードルがより高くなっているため、会員に伝えるべく制度の理解をして行かないといけないと感じている。

(東京)

・事業継続力と同様の取り組みを行っており、セミナーが被っていたこともあり出遅れている。今後代理店規模で対象を絞ってフォローしていこうかと考えている。

(松本委員長より補足)

・なぜ必要なのかという意見が多いが、9/21のセミナーを視聴された方は会社としての価値を高めるためだということが分かったと思う。それによって良い人材を採用し、お客さまへ人事労務リスクの話ができるようになる。

・事業継続力強化計画や、リスクマネジメントもそうだが、簡単にできることは差別化にはならないし、チャネル間競争力を高めるといことは、それなりに覚悟を持って取り組まなければならないことである。これが、企画環境委員会のミッションであり、しっかりと取組んでいかなければならないことである。

・全会員が一斉に認証を取得することはあり得ないし、半分の会員が一年間で取得出来てしまうようなものは競争力にならない。企画環境委員会としてしっかりと必要な取組について投げ掛けを行い、それに対して応える人が増えてきて、それがマジョリティに変わっていくような大きな流れを作るための初年度だと思っている。

・皆さんから、できる人は勝手にやっているという意見があったが、こういったギャップがでてくることも大事なことであり、ギャップが見えてくるからやらなければならないと思ひ、追随してくる人が増えていくのだと思う。

5. チャンネル競争力強化策(RM 講座)について

松本委員長より

- ・リスクマネジメント講座が肝の部分で、ここから枝分かれして人事労務や事業継続力、BCP に繋がっていく。そういった意味で、一番持っておかなければならないのがリスクマネジメントの考え方です。保険はリスクマネジメントの手段なので、その本丸のリスクマネジメントのことが分からなければ本当の意味での適切な保険提案に繋がっていかないと思っているので、盛沢山ですが、今年度中にスタートしたいと考えている。
- ・事業継続力強化計画、社労士診断、リスクマネジメント講座も今年度中にスタートを切りますが、本年度だけで終わるものではない。あれもこれもとなってしまうが優先順位を付けて時間軸をずらしながら同時並行で進めていきたいと思っている。
- ・多くの方がリスクマネジメントの必要性は認識していることがアンケートからわかるが、実際に保険会社が教育・研修でやっているかというやっておらず、代理店が学びたいと思っても学ぶ機会がない現状から代協が推進していくこととなった。
- ・繰り返しになるが、推進の根拠は顧客本位とチャンネル間競争力のためであることは理解していただきたい。
- ・9月9日に理事会で承認されたので、それに基づいて10月に動機づけ動画をYouTubeにアップして11月にはセミナーを予定、12月までの配信を考えている。今年度中に資格講座を作成し、1月以降アカデミー内で運営していく予定である。
- ・最終的課題としては、勉強だけでは意味がないのでいかに実践に結び付けるかにフォーカスを当てていきたいと思っている。
- ・リスクマネジメントの必要性は大きく分けて、業界環境の変化への対応と顧客本位の業務運営のためである。

(主な意見・質問)

- ・リスクマネジメント講座は日本代協アカデミーの登録がないと受講できないのか。
一般から受講することも可能だが受講料が変わってくる(今後検討課題でもある)。
- ・なぜRMだけアカデミーを絡ませたのか(事業継続力強化や社労士診断は単独での推進)。
資格が個人資格でありアカデミーと絡ませている(他の取り組みもアカデミーを絡ませていけると考えている)。
- ・(小見常務)事業継続力強化計画や社労士診断認証制度の取り組みも、今どんどん環境変化が起こっていて、現状と課題のスローガンで「スーパースターがいなくてもスーパーチームは作れる」としているように個の力を上げて組織力を上げていく方向に移行している。それをしないで留まっていると2年後、5年後とんでもないことになっている、という環境認識があるので日本代協は動いている。全体を通してそうだが、このリスクマネジメントはもっと顕著で、今取り組まないとどうにかなってしまうものではなく先発、次発の船に乗ることがチャンネル間競争力の強化につながるし、自社の価値向上につながる取組みを行っているで、それに乗るか乗らないかである。それに乗った人が報われるように推進していくので信じて取り組んでいただきたい。アカデミーはコンテンツを増やしていく予定である。
- ・次々に施策が出てきているとの意見が多く、アカデミー自体の活用ができていない代理店が多いので、最初からアカデミーを活用となると手が止まってしまう代理店も多いのではないかと。教育委員と連携して、アカデミー活用のセミナー実施を理事会で検討している。
- ・9/21の社労士診断セミナーを視聴し、推進する理由を腹落ちすることができた。自分が理解できないと人に訴えられないので、RMの動機づけ動画にも期待している。事業継続力や社労士診断は自社を守るために必要であり、リスクマネジメントは仕事に活かせるものだとして認識しているので今後広く案内していきたい。
- ・保険会社頼りでなく、自社で勉強していくことが大事だと思うし、それを各県代協、支部に下ろしてい

ければと考えている。ただ、必要性を感じていない代理店もいると思うので、ある程度割り切って進めていこうと考えている。

- ・リスクマネジメントを代協で推進することは大いに賛成であるし、アカデミーに取り入れることも素晴らしいことだと思う。ただ、外部機関への誘導する点が引っかかっている。アカデミーは既に会費を払っている会員なのだから、できればアカデミー内で完結させて内製化できるのが望ましいと思う。動画も会費の中で作成しているので、そこからさらに別団体へ誘導することは、利益相反の考えを持つ会員も出てきてしまうと思う。教育委員会とも連携してコンテンツの充実を図って頂けたらと思う。
- ・BCP 策定推進は税理士と連携し、同行している。
- ・周りの代理店がどれだけ意識が高く、それを求めているか図りにくいので、やってみないとどれだけの代理店が取組むか分からない(もう少し仕掛けが必要では)。
- ・1 代理店で複数人が受講した場合の割引があると進めやすい。
- ・(小見常務より)別紙資料 P5 の理事会議事録に、リスクマネジメント講座について現段階でできる取組みとして承認されており、経緯・背景が記載されているので改めて一読して欲しい。

今後、長い時間軸で進めていくので皆さんの意見を取り入れていきたいので意見を出して欲しい。

6. 代協活動の現状と課題サマライズ版作成について

松本委員長より

- ・昨年同様サマライズ版を企画環境委員会で作成するので協力をいただきたい。各委員にパートを振り分けるので、できれば箇条書きで記載して欲しい。

. その他情報提供・閉会

1. 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。

2. 小田島副会長閉会挨拶

- ・本日は、皆さんの顔をモニター越しに見ながら大きな課題を抱え、重たい空気だと感じていた。
- ・2 つのセミナー動員成果は、動きにくい中であっても協議会や支部会においてエントリーの声掛けをしていただいた結果だと思う。皆さんが思ったような、聴講数ではないかもしれないが今は YouTube でも動画を視聴出来る等フォローできる体制をしっかりと考えているので安心である。
- ・取組みにどのようなメリットがあるのか、その先にどんなイメージが広がるのか、多くの会員の共通の悩みを皆さんは発言されていたが、変わる事に消極的な会員に掛ける言葉は本当に難しいと感じているし、言葉に詰まる場面も多くあると思う。松本委員長が「成長するため」と回答していたが、同感である。代理店としての価値を高め、どん欲に知識を吸収するための場を作っていくことが代協の学びの良さである。会員も仕事の機会を自ら作っていくことに努力をしている筈である。開出副委員長から「生き残りをかけて」という発言もあったし、「日本代協を活用して」という発言もキーワードになるのではないかと。清田副委員長から「課題が次々で、気持ちは重たいと思うが」との発言があったが、正直な気持ちであろう。
- ・この重い扉を押し開けて、向こう側の学びの世界・更に実力を付けた代理店の世界に会員を案内していくことがこの委員会の役割だという覚悟を決めて、まだまだ時間はあるし、新しいことも始まっていくので希望を持って、全員で頑張っていこう。
- ・本日はお疲れさまでした。

以上

次回開催日 2021年11月17日(水) 15:00~17:00 WEB開催