

2021年度 第4回組織委員会 議事録

【日 時】 2021年11月9日(火) 13:00 ~ 17:00

【会 場】 WEB会議

【出席者】 小俣副会長、中島委員長

北海道	松田	北東北	北上	南東北	大川	上信越	小井土
東関東	東	南関東	中村	東京	藤山	東海	松山
北陸	藤崎	近畿	是洞	阪神	辻本	東中国	横田
西中国	河島	四国	高本	九州北	沖田	九州南	川口

【事務局】 小見常務、工藤部長、金澤部長 【議事録】事務局

【委員会の要旨(確認、決定したこと)】

1. 仲間づくり推進「下期キャンペーン」は、下記2本立てを組織委員会案とし、12/15理事会に諮る。
 - ・「**ゼロ以上キャンペーン**」(＜新規入会 脱会＞を年度末にゼロ以上にする)
 - ・「**自主目標キャンペーン**」(各都道府県代協から自主目標 を申告)
都道府県別自主目標案は**資料1**のとおり
2. 2022年度「仲間づくり推進・目標数値」設定方法の見直しを行う。従来のテーブル方式は複雑でわかりにくいとため、目標設定方法をシンプルにする。**新方式の目標値は、2021年3月末現在「みなし専業会員数×2%」に「みなしALLチャンネル非会員×0.1%」を合算した数値とする。**
すなわち、新入会ターゲットとなる「専業非会員50店につき1店」に加え、「ALLチャンネル1,000店につき1店」を会員にすれば、各代協とも目標を達成することができる。
ただし、新方式導入によって目標値が上がる代協があるため、激変緩和措置として2022年度目標値は2021年度目標値の1.5倍以内の範囲に止める。
本案を組織委員会案 とし、12/15理事会に諮る。
都道府県別目標案は**資料2**のとおり。**全国合計目標は「411会員」。**
3. 10/25に開始した「代協正会員実態調査」について、回収率60%以上を目指す。ニュースを発行(週1回ペース)し、各都道府県回収率の進捗を管理する。12月末までに回答率60%以上が見込めない場合は、回答期限を1月末まで延長する。各代協とも組織委員が中心となり推進する(調査の趣旨・意義の伝達、未回答者のチェック、計画の策定、訪問・電話等の具体的行動)。

議 事

1. 小俣副会長 挨拶

11月はコンベンション月間で、ギアがさらに高まってきているところ。組織委員会

も事業計画の中枢を担っており、完遂するための一番大切な時期に入ってきている。仲間づくり、実態調査など、充分討議してほしい。

2. 中島委員長 挨拶

コンベンション、特に望月講師の「これからの10年」という話は、我々が本当に考えていくべきところだった。今後、「成長する会社」、「残る会社」になるためには、「全員参加型の企業」になっていく必要がある。代協も「全員参加できる代協」になっていくことが今後の発展につながると思う。組織委員会も回を重ねるごとに良くなっているのので、この関係を「もっともっと地域で広げていけたら」と考えている。

3. 仲間づくり推進「下期キャンペーン」組織委員会案の決定

【委員会の要旨】「1」のとおりで決定。(資料1)

4. 2022年度「仲間づくり推進・目標値」組織委員会案の決定

【委員会の要旨】「2」のとおりで決定。(資料2)

激変緩和措置は「京都代協」が該当するため、目標値を「5」から「4」に修正。

5. 「代協正会員実態調査」回答状況

【委員会の要旨】「3」のとおり

藤山副委員長より下記ポイントを説明。

・「とにかくアンケートに回答してくれ」では弱いので、調査の趣旨をきちんと伝える。

【調査の趣旨】

代理店の実態を金融庁・保険会社に伝えていく重要な根拠資料となる。定期的に金融庁・保険会社との意見交換会が計画（保険会社とは年2回、金融庁とは年1回）されており、資料として活用し対話を重ねていく。代理店の熱い思いを伝える絶好の機会であると捉えてほしい。調査結果は代協の今後の施策や取り組みに活かされる。そのため会員の皆様からの協力をお願いしたい。

金融庁からは代理店の実態についての意見交換を期待されている。また、金融庁・保険会社へ、日本代協は職業団体として意見を述べる機会を持っている。

・計画を立てることが重要。東京代協の計画は下記のとおり(支部で電話フォロー)

11/5 磯会長より、全会員あてにメール送付

11/22 事務局より、未手続会員あてに協力依頼状郵送

11/30 回答率目標 = 40%

12月中旬 事務局より、未手続会員あてに協力依頼状をFAX

12月末 回答率目標 = 70%

・回答に迷った情報(手数料ポイントは代申社で回答、東海日動代申は傷害・新種の数字を分ける必要あり、等)はdirectにアップし解決策を共有する。

・平均回答時間は「17分間」であり、回答しやすさをアピールする。

・回答率60%を達成するためには、目標を「70%以上」など高く設定する必要あり。

・全体を統計的に処理するので、回答者を特定することはない。

6. 各ブロック発表

<北海道>

「稼ぐ社長のマインドセットセミナー」を実施。他に「火災不正請求セミナー」、「コロナ禍における労務管理セミナー」等を企画。実態調査は各支部一斉メールや電話フォローを実施する。

<北東北>

実態調査の意義をまず理解してもらうことが重要。進捗管理も会長・組織委員で連携して徹底していく。成島アドバイザーセミナーをブロックで実施。

<南東北>

代協会員リストを持って、保険会社支店長を訪問。仲間づくりも理事全員で取り組んでいる。実態調査は100%回答を目標に取り組み中（意識を持つ必要あり）。

<上信越>

新会員募集チラシを作成・リニューアルしてセミナー案内に同封。60周年記念事業「チャリティゴルフコンペ」で募金を実施。実態調査は事務局から定期的に案内を送付する。

<東関東>

代理店賠償セミナーでアンケートを回収し、非会員をフォロー中。他セミナーでも同様の手法を実施する。実態調査は、各会合時に未回答者にその場で回答してもらう予定。

<南関東>

「代理店賠償セミナー＋5大損保代表代理店パネルディスカッション」を実施。入会につながった。代理店賠償ショートムービー作成を企画中。フードバンクへの食料品提供活動を実施。

<東京>

公開講座特別委員会を設置し、一般消費者向けにYouTube（10分×3本 講師：蝶野正洋プロレスラー）で災害啓発活動（防災・減災）を実施。

<東海>

労務局補助金を利用して一般向け公開セミナー「自然災害（風水災）から命を守る」を実施。会員向けセミナーも企画中。働き方改革につながるということで補助金支給の対象となる。

<北陸>

代理店賠償セミナーに保険会社社員に多数参加してもらい、新会員募集に取り組み中。保険会社支店長訪問も実施。実態調査はまず理事からしっかりとやり、内容を理解してもらう。

<近畿>

仲間づくりは各支部で責任を持ってやっている。生保・モーター代理店がターゲット。非会員参加型セミナー、保険会社訪問も実施する。実態調査は各理事からアンケート完了まで追いかけ。支部長から直筆メッセージ入りFAXを流している。

< 阪神 >

楽しい「社長のためのゼミナール」を6回シリーズで実施中。現状を把握した上で今後の経営指針を考えて行く内容。実態調査は、各支部から声かけし、12月末70%達成を目標に取り組む。

< 東中国 >

「金融庁実態セミナー」を11月に実施。2月に次世代部会主催で「コロナ禍におけるリモート募集」を計画。実態調査は、事務局から全会員に一言付け加えて電話でフォロー中。

< 西中国 >

代理店賠償セミナーで仲間づくりの結果が出たので、この施策を継続する。実態調査は回答率70%を目標に取り組む。

< 四国 >

「こどもの家」と提携して清掃活動、募金の呼びかけを実施。各会員に募金箱の設置で訪問しているので、その際に実態調査・トータルプランナーを依頼している。

< 九州北 >

長崎代協で代協パンフレットを作成。他の代協でも検討中であり新会員勧誘に活用する。保険会社社員向け「代理店賠償セミナー」も実施中。実態調査は声かけ、メール随時配信でフォローする。

< 九州南 >

実態調査のアンケート中身を支部例会で討議し、会員の理解を深めた。目標は11月末40%、12月末70%。全国1位を目指す。

7. グループ討議

テーマ：「仲間づくり推進」、「正会員実態調査」目標達成に向けて

グループ 南東北、上信越、南関東、北陸、西中国、中島委員長

グループ 北海道、東海、阪神、四国、九州南

グループ 北東北、東関東、東京、近畿、東中国、九州北、小俣副会長

< 主な意見 >

- ・会員チェックリストを作成して、実態調査回答状況をチェック
- ・実態調査だけでなく全てのツールを持って会員を訪問
- ・ハッピー訪問、ハッピーテレフォン作戦でフォロー
- ・一方通行ではない地道な情宣の実施
- ・ブロック内各代協間で競う
- ・会長からのメール、電話
- ・実態調査回答用「QRコード」を活用

8. 代理店賠償研究会

テーマ：「第3回 セミナー開催における注意事項」

大川副委員長より注意事項を説明。

- ・賠償ムービーについては、事例1,2,3はムービーを停止して説明する流れなので、

時間は 20 分間みてもらいたい。

- ・ムービーは募集ツールではないので、募集行為に該当しないよう注意。
- ・283 条を充分説明する。
- ・保険会社社員に説明する時は、具体的な代理店をイメージしてもらおう。
- ・他の賠償責任保険で補償されると勘違いしている代理店もまだ存在している。

9 . 日本代協情報提供

小見常務より、コンベンション、特定修理業者対策、日本損害鑑定協会フォーラム、国際保険流通会議、コンサルティングコース、代理店経営サポートデスクについて説明。

10. 連絡事項

特定修理業者具体的事例、代協活動の現状と課題「2021 年度版ポイント」について情報提供。

11 . 小俣副会長 挨拶

会員のため、お客様のためになる活動をしかりとやるということが重要。残念ながら、この情報が会員の隅々にまで伝わってないことが一番もったいないと感じている。その例が、正会員実態調査、コンベンション、未来塾。情報の伝達は、組織委員会の大切な仕事の一部。それが代協会員の増強にもつながるので、組織委員の皆さんが地域・ブロックのポンプ役になって情報をしかりと伝えてもらいたい。

12 . 中島委員長 挨拶

正会員実態調査のポイントをもう一度まとめたい。まず、チェック機能を働かせること。2 番目は計画的に行うこと。3 番目は「ハッピー訪問・ハッピーテレフォン」。せっかく行くなら他の情報もたくさん渡してきてあげるのが一番良いと思う。また、自分たちの組織で「電話にするのか訪問にするのか」、「誰が何件やるのか」などを決めてほしい。これは、営業上の策をとるのと同じ。意義を伝えることも大事である。次の世代に繋がる組織委員会活動を今年も行っていこう。

○第 5 回委員会開催日：2022 年 1 月 20 日（木）13：00～17：00 リアル会議

以 上