



INDEPENDENT INSURANCE
AGENT OF JAPAN INC.

日本代協 No.331号 ニュース

<発行者>

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

会長 金子智明

東京都千代田区有楽町 1-12-1-321

TEL 03(3201)2745

HP <https://www.nihondaikyo.or.jp>



10
第10回
日本代協
コンベンション

特集号 これまでの10年 これからの10年を考える

あなたは、どんな一歩を踏み出しますか？

1 式典 11月5日(金)
主催者挨拶・ご来賓祝辞



vimeoで73分
今すぐみる(功労者表彰式を含む)
<https://vimeo.com/652272104>



5年先、10年先の環境をイメージし、そこでどんな代理店でありたいか、自社の将来ビジョンや夢を描き、その実現に向けて、今からできることに「楽しく、元気に、真剣に」取り組むことが大事なのだと思います。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会長 金子智明

保険会社と日本代協との間で定例開催されている「活力ある代理店制度等研究会」において、諸課題の自立的解決に向けた現場の実態を踏まえた連携について論議いただき、様々な課題解決に向けた取り組みを継続していくことに、金融庁としても強く期待しています。

金融庁監督局保険課 課長 池田賢志様



日本代協と損保協会とは、損害保険業界をけん引していく両輪です。両協会の活動を一段と深化させ、一緒に、お客さまの「安心・安全」の実現を図っていきましょう。その実現のために、私自身が感じている主な課題意識は、「気候変動」と「デジタル・トランスフォーメーション(DX)への対応」の2点です。

一般社団法人日本損害保険協会 会長 船曳真一郎様
(三井住友海上火災保険株式会社 取締役社長)

挨拶と祝辞の全文は、本紙の5、6ページに掲載しております。

日本代協では、以下の日程にて記念すべき「第10回 日本代協コンベンション」を、オンラインで開催しました。

11月5日(金) 第1部
式典・功労者表彰・基調講演
11月12日(金) 第2部
分科会
11月19日(金) 第3部
パネルディスカッション

本紙では、各企画におけるポイントや、ご視聴いただいた会員の皆様からのご感想等を掲載しています。

また、動画サイト vimeo にある日本代協のチャンネルにて、只今、コンベンションの一連の様子を公開中です。各項目のQRコードから、オンラインで視聴できます。是非ご視聴ください!



聴講いただいた会員の皆様からのご感想を、このマークが背景に入っている部分に、ご紹介しています。

11月5日(金) 功労者表彰式



2020年度表彰者10名ならびに2021年度の表彰者10名、計20名の皆さまを、映像とナレーションでご紹介させていただき、受賞者を代表して、山中昭平様(阪神ブロック・大阪代協)にご登壇いただき、ご挨拶を頂戴しました。

11月5日(金) これまでの10年 これからの10年 基調講演 第1部 講師: BS TV 東京解説委員 豊嶋 広氏

日経モーニングプラス FT キャスター としま ひろし



2011年の東日本大震災は甚大な被害、原発事故や超円高で日本経済に大きな変化をもたらした。エネルギー問題は今や脱炭素が世界的な潮流だ。そして「ウォール街を占拠せよ」を掲げた反格差デモは、今の米国社会を先取りした。激変の10年を振り返りつつ、今後への手掛かりを読み解く。



2020年度表彰者

- 北東北ブロック 藤原広洋氏 (青森県代協)
- 上信越ブロック 高尾英明氏 (新潟県代協)
- 南関東ブロック 廣瀬章氏 (神奈川県代協)
- 東海ブロック 稲垣昭氏 (三重県代協)
- 北陸ブロック 井澤正生氏 (富山県代協)
- 近畿ブロック 故・長谷川勝広氏 (奈良県代協)※
- 阪神ブロック 松山敦洋氏 (兵庫県代協)
- 阪神ブロック 山中昭平氏 (大阪代協)
- 東中国ブロック 渡辺真一氏 (岡山県代協)
- 九州南ブロック 澤村良二氏 (熊本県代協)

以上10名を2019年度までの功勞により表彰させていただきました。※長谷川勝広氏におかれましては、本年9月1日にご逝去されました。謹んでお悔やみ申し上げます。

おめでとうございます
ございます



2021年度表彰者

- 南東北ブロック 木内彰氏 (やまがた代協)
- 上信越ブロック 佐藤勇氏 (新潟県代協)
- 南関東ブロック 坂本靖氏 (山梨県代協)
- 東海ブロック 畦地正治氏 (岐阜県代協)
- 北陸ブロック 高橋哲也氏 (石川県代協)
- 近畿ブロック 藤居弘憲氏 (京都代協)
- 阪神ブロック 門靖夫氏 (和歌山県代協)
- 東中国ブロック 佐藤徹氏 (鳥取県代協)
- 四国ブロック 松崎達文氏 (徳島県代協)
- 九州南ブロック 長友久人氏 (宮崎県代協)

以上10名を2020年度までの功勞により表彰させていただきました。

改めて10年を振り返ってみると多くの出来事があり、考えさせられるものがありました。今後の10年もコロナで大きく変わっていくのだと思いました。(N 埼玉)

投資と経済に関連したお話で、実際に番組を視聴してみようと思いました! 各国の賃金上昇率・失業率は世界の動きも分かり勉強となりました。(M 埼玉)

現場を見ないと現状が認識できない。脱炭素化は大企業の問題だけではなく、誰しもが実行していかなければならないですね! (Y 神奈川)

これまでの10年を、現場ならではの映像でわかりやすく振り返っていただきました。その経験を基に考える今後はとても興味深かったです。(H 神奈川)

「グローバルに生きる」。次代の流れ、先を読むことから見えてくることと、自らの置かれている状況を判断していくヒントがありました。(O 東京)



11月5日(金) 基調講演 第2部 10年後を見据えたビジョンとそれに向けての戦略策定・展開の重要性

講師: 株式会社 MAT コンサルティング 代表取締役社長 望月 広愛氏

もちづき ひろちか



生き残りに向けた代理店の独自性の確立は10年ががりの取り組みになります。代理店全員が将来ビジョンを共有し、戦略と実行計画に落とし込み、PDCAで回す体制が重要となります。用意周到に準備を積み重ねることの大切さをお話しします。

Visionの大切さが理解できる、いつもどおり「やる気が上がる」講演でした。(O 東京)

DXのXは未知。どうなるかわからないものにXをつける。独自性、競争相手がしないことを考える。全部違ってそれで良い。それぞれが独自性のある代理店に。(T 千葉)

社員全員によるビジョンとPDCAサイクルの立案と実行により、従業員の「参画意識の醸成」と「達成の満足感」

を実現することが重要であると感じました。(I 埼玉)

きちんとしたことをした人が成功する。10年後のビジョンは、数字ではなく魅力ある職場、幸せな職場を作り出すこと。組織能力と自社ブランドの構築が必要! (Y 神奈川)

数々の経営実績に裏付けされた力強い講演! 「理念とビジョン」、「自律と自立」など重要なキーワードが印象的。講師の書籍をすぐに購入しました。(H 神奈川)

2

11月12日(金)
分科会

Endless Journey ~社員が“仕事”と“人生”を楽しむ会社へ~

株式会社アイ・ステージ 代表取締役 とびまつ てつろう 飛松 哲郎氏

- 1) 経営品質との出会い ~これまでの10年~ 3) 壁を乗り越える ~今直面する課題~
2) お客様への価値の提供 ~これからの10年~ 4) 仕事と人生を楽しむ

BCPを活用しての代理店経営の仕方、効果、結果など。社員一人ひとりの姿勢や気持ちを考え、健康経営につなげていてとても参考になりました。(O千葉)

従業員の健康やコミュニケーションをこまめで本気で大切に社長の度量を感じました！(T東京)

エンドレスの意味がよくわかりました！(Y神奈川)

「社員が仕事と人生を楽しむ会社」なんて理想だと思っていたが、実現可能な理想であると思うことができた講話でした。(H東京)

社員の参画と満足感を追及した結果、組織的な動きとなり、結果としてコンプライアンスにつながっているのですね！(I埼玉)



vimeoで今すぐみる

73分
<https://vimeo.com/652311644>

私たちのプリンシプル経営~リプラスこれまでの10年、これからの10年~

リプラス株式会社 代表取締役 さくらい ひでひろ 櫻井 英裕氏

私たちの強みは変化し続けられる事。環境変化の中、何を大切に、どう変化してきたのか。3つの豊かさの為に、これからどう変化していくのか。私たちの変化のベースにはいつも企業理念があります。

代理店としてのビジョン、経営方針が明確！人材活用など工夫しており、とても参考になりました。(O千葉)

お客さまをはじめ、社内の行動指針・企業理念をしっかりとされた上で、組織として真の強さを信じてとにかく根気よく対応している素晴らしい会社だと実感！(M埼玉)

バランスボールをチェア代わりに、国体の時期はジャージを着て仕事など、小規模代理店の醍醐味を、大型代理店になっても失わない

姿勢がとても面白い！(T千葉)

スポーツでの経験を生かした「お客さまと従業員それぞれの満足を得るための経営」をお話いただきました。経営者の覚悟について考えさせられました。(H神奈川)

成功者の考え方=まずゴールを決める。そのためにはしっかりした現状認識が不可欠。理念・哲学をもとにした人作りが、より良い社風を作り上げるのですね！(O東京)



vimeoで今すぐみる

75分
<https://vimeo.com/652314668>

「保険代理店」というビジネスモデルを考える

~これまでの時代と断絶するこれからの時代~

日本代協 アドバイザー くりやま やすし 栗山 泰史氏

「保険代理店」というビジネスモデル。顧客にとって、保険会社にとって、従業員にとって、地域社会にとって、どのような価値を持つのか。今、大きな変革の時を迎える「保険代理店」というビジネスモデルを考える。

「保険販売事業者」という言葉に、代理店の仕事をより誇らしく思い、同時に改めて、襟を正す必要性を感じました。(T東京)

より深く、代理店ビジネスの仕組みと今後の可能性が明確になりました！(Y神奈川)

日頃より保険業界のデジタルの遅れは感じていましたが、その起源が保険業法改正に有ったことを認識し、今後の零細代理店の覚悟が問われると実感！(I埼玉)

損保における代理店政策、生保における営業職員チャンネルが2016年保険業法改正により激変。いかにデジタル革命の波を乗り越えかが重要な経営課題ですね！(O東京)

損害保険は「なぜ代理店経由での販売なのか？」と以前から思っていたけれど、「保険代理店」というビジネスモデルについて考えることができて良かったです。(Y千葉)



vimeoで今すぐみる

83分
<https://vimeo.com/652317263>

3 11月19日(金) 特別企画 パネルディスカッション



vimeoで
今すぐみる
127分
[https://
vimeo.com/
652320623](https://vimeo.com/652320623)



未放送分の
インタビュー
限定公開中
10分
[https://
vimeo.com/
652759449](https://vimeo.com/652759449)

今後の自社のビジョンや夢、実現のための戦略などについて、意欲的な取り組みを行っている若手経営者によるパネルディスカッションです。変化に俊敏に対応しながら、前を向いて取り組む若手経営者の姿を通して、皆さまのチャレンジ精神が刺激され、「一步を踏み出す」勇気につながれば幸いです！

「あなたは、どんな一步を踏み出しますか？」

パネラー 株式会社ミライト
代表取締役 石川 英幸氏
いしかわ ひでゆき

パネラー 株式会社東京保険サービス
代表取締役社長 大和 親英氏
おおわ ちかひで



コーディネーター
粕谷 智氏
かすや さとる

パネラー 株式会社 Miriz (ミライズ)
代表取締役 渡辺 健一氏
わたなべ けんいち

パネラー 株式会社ワイズラボ
代表取締役 豊純光氏
ゆたか じゅんこう

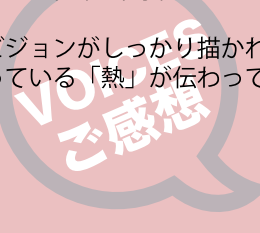
「先頭を走っている代理店がどんなことを行い、何を考えているのか」を隠さずに共有してくれた貴重なディスカッション。今後も継続してほしい企画！(H 東京)

各代理店で念頭にあることは違いますが、従業員を第一に考えることが結局お客さまのためになっていくのだと確信しました。(N 埼玉)

それぞれ精力的な姿勢で代理店経営を進めている姿が見えて、とても良かったです！(Y 千葉)

10年後の姿が楽しみな4人のパネラーのお話に聞き入ってしまいました。地域貢献とともに認知され優良企業を目指す代理店像、大いに感銘しました。(O 東京)

若手経営者としての将来のビジョンがしっかり描かれており、夢のある会社に向かって走っている「熱」が伝わってきました！(M 埼玉)



ご参加いただいた方々のプロフィール

石川氏略歴：1997年、日本火災海上保険に研修生として入社。2000年NK保険事務所開業。法人化等を経て、2013年株式会社ミライトへ社名変更。ISO9001認証、健康経営優良法人認証、事業継続力強化計画認定、経営労務診断適合企業認証取得。

渡辺氏略歴：米国留学後、東京海上研修生を経て2004年父の保険事務所に入社。生産性を2.5倍にするも組織改革に失敗して離職者が増加。以後、理念経営にシフト。社名をMirizに変更。来店型新社屋を建立。2018年仙台市に進出。世界42カ国を腕相撲しながら行脚。

大和氏略歴：祖母、父も保険代理業を営む三代目。2002年あいおい損保研修生を経て、2年後に父の営む大東京保険サービスへ戻る。2009年代表取締役役に就任。2019年代協を通じて知り合った東京保険プランナーズと合併し、東京保険サービスに商号を変更。損保2社の乗合代理店となる。

豊氏略歴：早稲田大学理工学部卒業後、新キャピラー三菱に入社。2010年AIU保険の代理店研修生を経て、2015年株式会社ワイズラボを設立。企業顧客を中心に女性担当者によるきめ細やかなサービスを展開するほか、ブラジル人経営者対応のため、ポルトガル語ネイティブの担当者も在籍中。

粕谷氏略歴：1979年4月、安田火災海上保険入社。2009年4月から関西地区(京都・滋賀・奈良・和歌山)での専業代理店経営相談部長実務を5年。経営相談件数は延べ400回以上。

2019年3月末で同社を退職し、(株)粕谷企画を設立。同年より日本損害保険代理業協会アドバイザー、RINGの会アドバイザーに就任し、保険業界全体の各種企画業務《保険業界のディレクター》をキャッチフレーズに代理店経営支援活動をスタート。また、自らも各地でセミナー・講演活動を行っている。

1 主催者挨拶・ ご来賓祝辞 全文紹介

【主催者挨拶】

一般社団法人

日本損害保険代理業協会

会長 金子 智明

昨年度のコンベンションは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて中止せざるをえませんでした。本年度も目に見えないウイルスに翻弄され続け、実施計画も二転三転いたしました。最終的にこの10年間を締めくくる形でオンライン配信させていただき、次の10年につなぐことといたしました。皆さまの元気なお顔を直接拝見できないのは大変残念ですが、「集い、語り、高め合う」代協の基本理念を、時代の流れを反映しながら、オンラインでも実現できるよう工夫することも大事な取り組みとなりますので、ご寛容いただければ幸いです。

【ご来賓祝辞】

金融庁監督局保険課

課長 池田 賢志 様

昨今の保険業界を取り巻く環境を見ますと、人口減少の進展、技術革新・デジタル化の進展、それから自然災害の多発・激甚化など、中長期的な環境変化が感じられ、今回のコンベンションもオンライン開催となっているように、コロナへの対応、そしてポストコロナを見据えた対応が求められている状況かと思えます。

こうしたお客様を取り巻く環境の変化に対し、お客様のニーズ・利益に真に適う保険商品を提供することによって、不測の事態に対して保険の補償機能が発揮され、それによって我が国における経済の成長や国民生活の安定に寄与していく、これが損害保険会社や保険代理店の皆さまに求められている社会的な役割ではないかと思えます。

それぞれの地域におきまして、お客様の接点になっているのは正に保険代理店の皆さまであり、顧客本位の業務運営の実現に向けた重要な役割を担っていただいていると思っております。

さて、今後我が国は、人口減少の中で高齢者が増加し、国内市場は縮小するという世界でも未経験の構造変化を迎えます。さらに、デジタルの進化によって、生産・消費のあり方も大きく変わることが予想されます。私たちは予言者ではありませんので、変化を透視することはできませんが、今の延長線上には明確な未来を描けない環境であることは間違いないでしょう。

自分の思いとは関係なく周りが変化するわけですから、その変化に対応する以外に取るべき途はありません。頭では分かっているつもりでも、なかなか変革に向けた行動を起こすのは難しいのが世の常ですが、変化の本質を自分なりにつかんだ上で、5年先、10年先の環境をイメージし、そこでどんな代理店でありたいか、自社の将来ビジョンや夢を描き、その実現に向けて、今からできることに「楽しく、元気に、真剣に」取り組むことが大事なのだと思います。

コロナにより、ペーパーレス化、非対面での手続き、デジタル化が一層加速しており、業務フローが変化していくということですが、その中でもあっても募集品質を保ちつつ、お客様の便利がさらに向上するように皆さまのご活躍を期待している次第です。

今般9月に金融庁、保険課といたしましても「保険モニタリングレポート」を公表し、このレポートの中で、損害保険代理店の皆さまとの円滑な連携ということで、損害保険代理店の皆さまと損害保険会社の皆さまの間の諸課題についても記載し、本年4月の日本代協・都道府県代協の皆さまとの意見交換など、代理店の皆さまと金融庁との対話についても記載させていただきました。

今後もこのような代理店の皆さまとの対話、そして損保業界との対話を継続していくことで、レポートに記載しております諸課題について、取り組み状況をフォローアップしていきたいと考えております。

一方で代協の皆さまに置かれましても、代理店の皆さまの声を様々な機会を通じて把握し対策を検討いただいて、必要に応じて行政や損保協会、そして個々

こうした思いを込めて、今年のコンベンションのテーマは、「これまでの10年、これからの10年を考える」としました。限られた時間ですが、プログラム全体を通して、何か一つでも、皆さまが将来に向けて一歩を踏み出す気づきになれば幸いです。

来年度

「第11回日本代協
コンベンション」のご案内



○ 2022年11月18日(金)

グランドニッコー東京台場<予定>
(東京都港区台場2-6-1)

○ 2022年11月19日(土)

損保会館、近隣ホテル会場<予定>
(東京都千代田区淡路町2-9)

の会社の皆さまとの対話につなげていただき、皆さまが抱えられている懸念の解決につながる一つのサイクルを業界内では是非確立いただくことが重要ではないかと考えているところであります。

その一環として、定例開催されている「活力ある代理店制度等研究会」におきまして、保険会社と日本代協との間で諸課題の自立的解決に向けた現場の実態を踏まえた連携について議論いただいて、両者が様々な課題解決に向けた取り組みを継続していくということになっていくと伺っており、金融庁としてもその課題の解決に向けた業界内の取り組みに強く期待しているところであります。

最後になりますが、日本代協の会員の皆さまにおかれましては、引き続き地域に根差した保険代理店として、長年に亘って構築されてきた保険会社との連携をいしずえに、今後も顧客本位の業務運営を実施いただき、これからの10年、20年、30年と保険業界の更なる発展と保険契約者の保護に寄与いただくことを期待したいと思います。

【ご来賓祝辞】

一般社団法人 日本損害保険協会

会長 船曳 真一郎 様

(三井住友海上火災保険株式会社 取締役社長)

日頃よりハザードマップを活用した防災・減災取組や「損害保険トータルプランナー」資格の教育や試験運用など、損保協会と一体となったお客さま本位の業務運営を展開いただいていることに、深く御礼申し上げます。日本代協と損保協会とは、損害保険業界をけん引していく両輪であります。両協会の活動を一段と深化させ、一緒に、お客さまの「安心・安全」の実現を図っていきましょう。せっかくの機会ですので、私自身が感じている主な課題意識について2点、述べさせていただきます。

1点目は「気候変動」です。近年、強力な台風や豪雨が次々と我が国を襲い、大きな被害をもたらしています。平成30年台風21号による保険金支払は、過去最大級となる1兆円を超える水準となりました。また、翌年には台風15号・19号が相次いで上陸し、あわせて1兆円を超える保険金をお支払いしています。加えて、西日本豪雨や熊本豪雨をはじめとした豪雨災害も頻発しております。この7月の熱海の土石流災害によって多くの貴重な人命が失われましたことも、記憶に新しいところです。このような風水災害の激甚化・頻発化の背景には、地球温暖化があると考えられており、このまま進めば、さらに破壊的な災厄がもたらされるでしょう。

すなわち、気候変動は、火災保険の収支のみならず、国民の生命や生活基盤、経済システムそのものを脅かす今そこにあるリスクであり、グローバルレベルの対応が求められます。損保協会も、

2050年までのカーボンニュートラルの達成に向けた「気候変動対応方針」を策定するとともに、会員各社への各種支援もスタートしました。会員各社は、リスク引受やサービスの提供、防災・減災取組、さらにはお客さまとの対話などを通じて、気候変動リスクの緩和とそれへの適応に貢献していきます。

私たち損害保険業界は「カーボンニュートラルに向けて取り組むお客さまに、どのような商品・サービスをご提供すべきなのか」「頻発する大規模自然災害対策のためには、補償の提供のみならず、防災・減災のためにできることは何か」「私たち自身の事業活動から生み出される温室効果ガスを削減するためにどのような方策を講じることが効果的なのか」といった点について、しっかりと考えるべき局面にあります。

2点目は「デジタルトランスフォーメーション(DX)への対応」です。まず、業界を挙げて、非対面・非接触・ペーパーレスの取組みを推進していきます。対面と同様、丁寧な説明や確認のプロセスを確保しながら、紙と印鑑に依存してきた損保の契約手続きが順次オンラインまたはペーパーレスに移行していきます。これにより、保険会社・代理店のコスト削減や温室効果ガスの削減も得られる効果の一つですが、私は、その取組みの最大の価値はお客さまの体験価値向上にあると考えています。

データのやりとりで契約手続きを完了できるのであれば、お客さまは時と場所を選ばずに、簡単に保険に加入することが可能となります。また、動画の活用など、紙では実現できないような分かりやすい説明ツールをご案内すれば、お客さまは商品理解を一段と深めることができます。チャットボットを活用すれば、気兼ねなく質問を繰り返し、疑問点を解消できます。そして、何より、手書きによる書類作成といった煩雑な作業から解放されます。無論、対面での説明を求めるお客さま、デジタル手

続に不安があり紙での手続きを希望されるお客さまもいらっしゃいますので、一律の対応を迫るものではありません。

しかし、DXを活用することで、お客さまにとっての新たな価値が生み出されていくことは間違いありません。また、保険会社・代理店の業務プロセスにおいても、例えばAIを活用すれば、従来はマンパワーや属人的なスキルに頼っていた煩雑または高度な作業も、効率的かつ正確に、もれなく完遂することが可能となります。従業員は、よりクリエイティブな業務にシフトさせることが可能となれば、お客さまにご提供できる価値や、従業員の満足度もさらに高まっていくことが期待されます。

なお、すでにお客さまは、気候変動やDXへの適応、さらには時代の変化に伴って生じる新たなリスク対応に取り組んでいます。そういうお客さまのリスクに対する備えの強化や損害保険リテラシー向上を業界として主体的に支えていくことも必要です。損保協会では、成年年齢の引き下げも見据え、来年から行われる高等学校の「公共」の授業における損害保険教育の充実に力を入れております。

代理店の皆様におかれましても、契約の更改手続きなどの機会をとらえ、気候変動やサイバーリスクなど新たなリスクについても、お客さまへの啓発にご尽力いただきたいと思います。重大な課題に直面してもなお、これにしっかりと向き合い、お客さまに対して「安心・安全」を提供し続けることは、代理店の皆さまのみならず、損害保険会社にも求められる使命です。

まさにこれからの10年、代理店の皆さまと損害保険会社とが、しっかりと協力してお互いに高めあい、新しい時代にふさわしい価値を提供し続けてまいりたいと考えます。



第10回 日本代協コンベンション PTメンバー

写真左から

廣田 隆之 (東京)、豊 純光 (神奈川)、
中島 竜二 (埼玉)、早 順平 (神奈川)、
高橋 健太郎 PTリーダー (東京)、
山田 悦孝 (千葉)、大塚 俊典 (千葉)、
宮川 伸善 (埼玉)、大島 康志 (東京)、
野元 敏昭・大谷 隆 (日本代協)