

2021年度 第6回企画環境委員会 議事録

日 時 2022年1月17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	廣重 真(代理)
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>

- ・不公正募集案件、共通化・標準化の継続的収集
- ・チャンネル間競争力強化策の推進(三本柱の動機付け動画の視聴を情宣)

議 事

1. 挨拶

1. 松本委員長挨拶

- ・明けましておめでとうございます。今年は皆さんと集まれるかと思って楽しみにしていたが、残念ながらオミクロン株の影響で今回もやむなくこのような形での開催となってしまった。
- ・本日も長時間の会議なので大変だと思う。今年度は特にチャンネル間競争力強化を中心に討議してきたが、各取組みの中でも出てくるが、進捗は決して良くないという状況である。
- ・今年度初めて取り組んだ項目でもあり、一つのチャレンジとして、会員の現状を確認するモデルケースになるのではないかと考えていたが、コロナ禍において地域でも顔を合わせることができず、進捗が芳しくないこともあり、年度末に向けてどのようにギアを変えていくのかを発表頂きたい。
- ・このチャンネル間競争力強化は本質的なテーマなので、次年度以後も継続的な取り組みとなっていくことを踏まえて建設的な議論ができればと思っている。
- ・オミクロンの拡大やトンガ海底火山噴火等の自然災害を含め、気候変動リスクが増えていく中で、我々の力を発揮する時代になっている。しかし、このような厳しい環境下においてこそ違いが見えてくるものであり、本当に力を持った代理店しか残っていけない。そういった意味でもチャンネル間競争力の強化は継続的なテーマとして取り上げていきたい。
- ・直接会えない中で推進していくのが難しいという意見もあるが、YouTubeチャンネルには動機付け動画がアップされているし、今年度開催したセミナーについても全会員がオンデマンドで見れるように準備をしているが、視聴回数が伸びていないのが現状である。保険代理業界がYouTubeに馴染が無いことに要因があると思うが、そこを増やしていくことも課題だと思っている。

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6回 理事会報告

事務局より、配布した第6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「2022年度日本代協事業計画の検討」「日本代協アカデミーのコンテンツ充実計画案」「2022年度仲間づくり推進入会目標ガイドライン案」「仲間づくり推進入会・増強Wキャンペーンの実施」「2022年度第39次PIASの中止」の5項目について審議され、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

2. 正副会長、各委員長打合せ報告

松本委員長より、会長懇談会翌日に開催した、正副会長と各委員会委員長との打合せ内容につき報告があった。

- ・チャンネル間競争力については、不本意ながら目指すべき目標値に対して遠く及んでいない。確かに、初めての取組であり、内容が難しい事に加え、コロナ禍で伝わりにくいことがあったが、色々な工夫が出来たのではないかと反省もある。しかし、チャンネル間競争力については、保険代理店の品質や価値向上の為に必要不可欠な取組であり、次年度以降継続的に取り組むべきテーマと考えている、と報告した。
- ・不公正募集や共通化・標準化の取組は継続的に行うべきであるが、数を集めれば良いという問題ではないので、本質的な課題に対して、しっかりと対応していきたい。一方で、保険会社戦略と代理店方針の違いや、コミュニケーションのずれ違いによって、現場において様々な軋轢が生じていることもあり、今後は保険会社との関係性の改善に繋がる情報も収集する事が必要との意見を出した。
- ・この意見を踏まえて次年度の諮問事項が決定されるのであろう。

・審議事項

1. 不公正募集情報共有

- ・3件の不公正募集(ディーラー2件、金融1件)案件を共有し、案件を提出した委員より補足があり、現地で対応した旨(確認中)報告があった。
- ・特定修理業者の情報が5件あったが、クーリングオフにより実害はなかった。
- ・訪問販売ステッカーを貼ることにより「点検商法」被害を未然に防ぐことができる、という情報を共有した。

(松本委員長より補足)

- ・昨年度作成した、独禁法の教材について改めて視聴を促したいのでお願いしたい。特定業者情報についても、不公正募集と同じくらいのレベルで集まっているので引き続き情報収集していただきたい。
- ・今回の報告事項では、解釈の問題、認識の齟齬等もあるが、独禁法の知識をしっかりと理解した上で現場にて対応頂くことが重要となっている。

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、

- ・提案件数は去年から今年にかけて31件上がっているが、殆どが第2回委員会までに提出されたものであり、その後新規の報告・提案は少ない。実際には、共通化・標準化への課題が全く無いというわけではないが、声として挙げるほどのものではないということなのだろう。
- ・不公正募集と同じく、件数が上がってくれば良いというものではないので、無理に報告して欲しいと

は言わない。ただ、本来コロナ禍においてもっと業務改善の意見が出てきてもいいのではないかとも思っている。新しいビジネススタイルに変化しようとするならば必ず何か課題は出てくるはずだと思っている。

- ・家計分野の商品約款や解釈についても、東京代協からレポートを提出いただいて以降 1 件も上がってきていない。問題意識をどこまで持つか、日々皆さんが感じていることはあると思うので情報を集めていただきたい。
- ・不公正募集、共通化・標準化については、伝統的に企画環境委員会で扱ってきており、その必要性がまだまだある状況なので継続的に情報収集に取り組んでいただきたい。

3. チャネル競争力強化策(事業継続力強化計画)について

清田副委員長より

- ・事業継続力強化計画については所属保険会社や代協から取組みを言われ続けて、うんざりしているかもしれないが、ハードルの高い・負荷のかかることに取組まないと差別化ができないということを改めて認識している。
- ・8 月から段階的に取り組んでいるが、YouTube、日本代協チャンネルの動機づけ動画視聴は伸び悩んでいる。作成状況も目標に大きく乖離している(466 社)。
- ・認証取得に意欲的な会員へ我々がサポートデスク等を活用してアプローチしていかなければならないと思う。
- ・顧客に伝える前に、自社が認定を受けることが重要であり目標である約 2,000 社が顧客へ支援することがゴールである事を理解していただきたい。

その後、事業継続力強化計画の好取組事例を共有した(「BCPはじめの一步 事業継続力強化計画をつくろう!」参照)。

各委員にブロックの取組み状況をヒアリングした。

(南関東)

- ・神奈川は目標まであと 7 社。中企庁HPのアップデートを確認してから事務局に会員取得情報を確認してもらっている。独自セミナーを開催したが、興味を持っているが進んでいないというのが現状であるので、申請書の雛型を作成し僅かな記入で申請できるような提案も行ってきた。実際に取得してみると保険提案の幅が広がった感じがする(規模は関係ない)。
- ・保険会社から言われて取得している会員が圧倒的に多いが、今年度のゴールは 3 月末なので、1 月末までに申請書を提出しないと間に合わない。

(北海道)

- ・経済産業局と連携し、セミナーを 3 回開催したところ会員が多く参加している。ようやく、50 社が認証取得しており徐々に動きが出てきた感じがする。
- ・自分自身が企画環境委員会に所属しているから必要性を認識できているが、それを伝え切れていないのが残念だ。会長、理事からも強く言って頂けたら効果も出てくるのではないかと。

(東京)

- ・支部の委員が、それぞれ取得し支部に広げる取組みを行っているが、なかなか進んでいない。
- ・申請書を白地からつくるのは大変なので、自身が作ったものを提供している。

(阪神)

- ・認証取得した会員からの自己申告では数を把握するのは難しいので、事務局で中企庁HPを確認してもらうようにしている。また、申請したが不備で留まっている会員も多くいるが、理由を理解されていないようなので粘り強フォローしていきたい。

(上信越)

- ・新潟では 8 月にアンケートを行い、取得意思のある会員へ事務局からアプローチしている。

・AD社では、10月以降「優良事業者割引」として一部の新種に10%割引を適用している。

他社の割引制度については委員会 direct で共有

(九州北)

・代協からの良いメッセージ(情報)が会員に届かないのはなぜか?代理店目線で考えた時に、そこに資料があるから作って、ではなかなか作らないと思うし、一步踏み込んで熱量を伝えなければ進んでいけないと思う。

(東中国)

・岡山代協は積極的に動いているが、鳥取では理事会メンバーが全員取得すれば目標はクリアできるが、公益性の高い取組みなので止めるわけにはいかない、と説明してもなかなか進まないのが実態である。

・公共性の高い福祉・医療業界はBCPを作成しないとペナルティを課せられるので保険業界もそのようになるよう訴え続けていきたい。

(東関東)

・動機付け動画を活用するよう働きかけてきたが、視聴回数が伸びていない。支部長、企画環境委員に個別に会う機会があるので都度動画を一緒に視聴するようにしている(手間はかかるが)。

(西中国)

・資料を渡しただけでは、日々忙しいので後回しになってしまうので足を運んで、その場で話し込めばもう少し増えるのではないか。

(松本委員長から補足)

・コロナ禍で情報伝達が難しい中、それぞれ工夫して推進していただき感謝します。

・熱量が伝わらないと難しいという側面があり、私自身の反省点でもあるが、コロナが明けたら直接出向いて多くの方に伝えていけたらと思っている。

・数値の把握については、全国会長懇談会で徹底しているので確認して欲しい(委員会 direct にも共有する)。

・3月末までの目標であり、あまり時間が無くなってきているが、協力をお願いしたい。

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

・ジギョケイは三冠王の項目に入っている所以意識は高いと思うが、社労士診断認証制度は少し熱意が落ちてしまうかもしれない。11月末時点でも全国で146社しか宣言がされておらず、目標の3,000社に全く追いついていないのが現状である。

・何故この取組を行わないといけないか、という動機づけを企画環境委員の皆さんが腹落ちして、時間を掛けながら取組んでいけないといけないと思う。

・「職場環境改善宣言企業」確認シートでは11項目あり、そんなに難しいものではない。それを確認して提出するだけで宣言企業となるのでここを超えないと次のステップ(実施・適合)に進まないし、短時間でできる作業なので、まずは熱を上げて取り組んでいただきたい。アンケート結果でも「わからない」との回答が多いのでそこを分かってもらえるようにするのも重要である。

各委員にブロックの取組状況をヒアリングした。

(東海)

・10月のセミナー以降、動画配信を各委員長から支部へ案内して情報発信している。対面の支部会が行われた際にはしっかり情報提供している。自分たちのため、お客さまのために取組むのだということをしっかり伝えていきたい。

(北九州)

・分からない人に分からせるのは、分かっているのにやらない人が多数いる中では相当困難だと思う。

(東関東)

・どこが分からないのかを探っているが、分かったところで社労士さんと提携すると費用が発生することもネックになっている。

(南九州)

・ブロックでサイバーセキュリティセミナーを継続的に行っていたが、マンネリ化してきたので企画環境、CSR、組織委員会と連携してジギョケイのワークショップを保険会社に協力要請した上で2月に開催予定であるが、見通しが立っていない。その中で参加対象を絞り込んで(規模ではなく、やる気がある会員)案内する予定である。やる気のない会員に説明しても意味がないのでまずは、やる気がある会員が先行して作り上げて実績を作っていこうと思っている。社労士診断についても対象を絞って取組もうと考えている。

(阪神)

・兵庫県全体でも30社程度しか認証を受けていないので認知度が低い。代協の中でも優先順位が低く、むしろアカデミーID数の目標を達成させることに重きを置いてしまっている。

(北東北)

・昨年12月にブロック会議を開催した。ハイブリッド会議となってしまう直接熱量を伝えることができなかったが、席上で参加の役員にその場で宣言してもらうことを依頼したが賛同されていなく悲しい気持である。まずは各県の企画環境委員に宣言してもらうよう依頼する。

(北海道)

・今後M&Aや合併が進むにつれて職場環境が変わり労務環境問題が起こることが想定されるが、そこを理解されてないのが現状である。

・代理店の社員が代協で得た情報を社内で店主に伝えても、上手く伝わらないことも課題だと思う。

(開出副委員長)

・認証を受ける4つのメリット(パンフレット記載)と診断による課題の見える化により自社における対処法が明確化されるので競争に勝ち残っていく代理店になるには必要な事であることを再認識していただきたい。

(東京)

・東京でも少人数で経営している代理店も多く、当てはまらないと言われることもある。やはり、まずはそれなりの規模がある代理店に絞って推進した方がいいのではないかと考えている。

(東中国)

岡山県代協が社労士会と連携した事例を紹介した(事務局宣言)。

(北陸)

・年末のリアルブロック協議会で進捗確認したが、事業継続力強化計画よりも優先度が低く進捗は良くなかった。ただ、宣言するだけであれば簡単なので、理事会の場で申請を行おうとしたが、労務保険番号、雇用保険事業者番号が分からず、持ち帰り申請することとなった。やはり、リアルで集まった時に必要性をアピールすることが必要だと思う。

(松本委員長より補足)

・優先順位の問題、組織としての必要性の認識がないのもわかるが、それを踏まえた上で進めていただきたい。

・明日、社労士連合会と、今後の進め方について打合せを行ってくるので共有します。

・資料に添付した認証取得リストは業種を金融・保険に絞ったもので月1回社労士会から提供頂くことになっているので、取得済の会員に申請した際の業種が金融・保険になっているか確認していただき他業種になっていたら修正するよう伝えていただきたい。

- ・推進ツールは提供しているが、やる気のない会員が進んで見るものではない。宣言だけであれば簡単にできてしまうので、まずは宣言企業になることで自社の課題に気づいてもらうことがスタートであり、お客さまに提案していくべきだということに気づくキッカケになると考えられる。
- ・自社の人事労務チェックを行う、お客さまへ必要性を気付いてもらうことの一步として進めていただきたい。

5. チャネル競争力強化策(RM 講座)について

松本委員長より

- ・保険はリスクマネジメントの一つの手段であり、保険を中心に考えて、リスクマネジメントの考え方を理解できないと社労士診断認証制度、事業継続力強化計画の必要性も、気付きにくいものである。優先順位はあるかもしれないが手を抜かずに推進していただきたい。

これまでの取組み状況(TF,動機付け YouTube、12/20 セミナー、オンデマンド配信 297 名申込み)を確認した。

- ・オンデマンド配信の視聴に地域差があるので皆さんから情宣していただきたい。
- ・日本代協アカデミーに 2/1 以降基礎講座の URL が順次貼られていく(現在は無料セミナーの案内)ので理解しておいていただきたい。
- ・教材については e 保険マーケットの活用が不可なので継続的に検討していく。
- ・息の長い取組みとして皆さんの意見を聞きたい。

セミナーの情宣状況・推進上の課題についての意見

- ・今年度の三本柱の中で字面的には馴染みやすいイメージではある。
- ・これまで RM の教育を受けたことが無かったので、個人的にはいい出会いが出来たと思うので広く進めていきたい。
- ・保険会社経由で情宣出来たら仲間づくりにも貢献するのではないか。
- ・RM 講座の方が代協会員が食いつきやすいのではないかと思う。法人個人関係なく取得することにより幅が出てくると思うが、それをどう伝えていくか模索中である。
- ・全部の講座を受講すると費用はどれくらいかかるのか？

約 3 万円くらいだが、受講時間は 25 時間はかかる(法人保険マイスターのみ更新手続きあり)

- ・情報が支部の末端まで伝わっていない気がするので、組織自体作り直さないといけないと考えている。
- ・三本柱を一気に実行するのは難しいのでどのように結びつけるかが課題である。
- ・そもそもアカデミーの登録数が少ないので教育委員会との連携も必要だと思う。
- ・アカデミー登録会員を開示できれば、登録がある会員に優先に講座を進めることができる。
- ・会員に FAX でオンデマンド配信を案内したところ多くの会員が視聴している。
- ・メールだけだとさばき切れていない。リアル会議の場や FAX 送信後のフォローするなど個別に動かなければ広く伝わらないと思う。

12/6 に日本代協事務局からリスクマネジメント講座開講の案内が発信されているので、改めて添付ファイルを開けて確認するよう徹底いただきたい。

- ・ジギョケイ、社労士診断は代表者が決定すると思うが、RM 講座は従業員を巻き込まないとならないので伝え方を考える必要があると思う。
- ・理事会、ブロック協議会で案内している中では興味を持っている人が多い様に感じたので、しっかり言い続ければ広がっていくと思う。

- ・代理店ごとに危機感への温度差があるので、やる気のある会員を優先して取り組んでいく予定である。組織、CSR、企画環境と委員会を超えて代協に入会して良かったと思えるように組織を変えたい。
- ・アカデミーとの連携が肝なので教育委員会と連携していきたいと思う(委員会横断)。

・その他情報提供・閉会

1. その他・情報提供

- ・広報委員会作成のPR動画が配信になっている。短時間で見やすい動画なので情宣していただきたい。
- ・現在、国の考え方としてリスクファイナンスとしての保険は絶対に必要だと判断している。理事会の議事録にも記載しているが、日本代協が事務部会の幹事をやっている防災経済コンソーシアムでリスクファイナンスの関連事項調査を行っておりレジリエンスの5事例を紹介している。それをまとめたものが出されるが、保険代理店はそれが出てからでは遅い。先にその情報を得て、先にお客さまに提案する必要がある。
- ・正会員実態調査に協力いただき感謝します。63.5%と過去にない回答率であった。残念ながら3割台にとどまった代協が2代協あったが、これが今の各代協のガバナンス力そのものだと思っている。結果については報告書を作って共有する。
- ・日本代協事務局が入居しているビルが建て替えになるので次年度事務所移転がある。
- ・今後メタバースにスポットが当たってくると思う。MS社はメタバース入社式をやって評判が良かった。

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

- ・活動がなかなか進まないという葛藤と、出来る事を仲間とともに取り組めなく他の委員会の課題に押されてしまったり、ブロック協議会でも企画環境委員会の取組みをしっかりと説明する時間が取れない、伝わっていかないという悩みを抱えていると思うし、今日のこの場でもその気持ちを吸収した。
- ・二人の副委員長は皆さんがシーンとしている中で、それでも内容を、一步踏み出す言葉を問いかけながら丁寧に聞いていたのが印象的である。
- ・取組みはどれも大事である。本日は阪神・淡路大震災が起こった日である。10年後には中越地震、その後東日本大震災、関東の暴風が起こるなど皆さまの周りで様々な災害が起こっている。他人ごとではないと思っているだろうが、事故対応が終わると目の前の営業活動に力が向いてしまい、ジギョケイ等の取組みを伝えないといけないと思っているが後回しになってしまっている現状なのである。
- ・私自身も自ら取り組むし、皆さんも一緒に仲間の力を信じて推進していただきたい。
- ・本日はお疲れさまでした。

以上

次回開催日 2022年2月17日(木) 15:00~17:00 WEB開催