

2021 年度 第 5 回組織委員会 議事録

【日 時】 2022 年 1 月 20 日 (木) 13 : 00 ~ 17 : 00

【会 場】 W E B 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. 2022 年度「仲間づくり推進」入会目標ガイドラインは、全国計で「**411**」会員（都道府県別内訳は【添付資料 1】2 ページ目の P 列とおり）。
2. 「仲間づくり推進」下期キャンペーンを生かし、3 月末目標達成に向けて取り組みを強化する。
3. 「代協正会員実態調査」の最終結果は、全国計で回答会員数 **7,115** 会員、回答率 **63.7%** で、回答率目標 60% をクリア（都道府県別内訳は【添付資料 2】のとおり）し、直近 2 回の回答率（2015 年度 = 36.4%、2010 年度 = 47.2%）を大幅に上回った。回答いただいたアンケート結果は、調査報告書にまとめて、2022 年度「第 1 回理事会」（2022 年 5 月開催）で委員長から報告する。
4. 他県への新入会員の紹介については、全国的な盛り上がりにもつながることから、何らかのインセンティブ（三冠王におけるポイント付与、御礼品の贈呈、表彰など）を検討していく。

議 事

1. 小俣副会長 挨拶

正会員実態調査の素晴らしい成果と目標達成に対し感謝。各県会長、各支部、事務局、組織委員の力の結集の結果である。本当に組織委員会としての力を見させていただいた。残りは仲間づくりであり、3 月末まで残り 2 カ月余り。大命題である仲間づくりの最後のゴールに向け、12 月の勢いをそのまま持ち込み意志結集を図っていきたい。

2. 中島委員長 挨拶

正会員実態調査は 12 月 30 日最後の最後まで対応いただき感謝。皆さんのポテンシャルがまだまだあることがわかった。50%以上の回答率だった都道府県がほとんどであったことが大変うれしいことであり、今後は「このできるんだ」ということを頭に入れながら活動していけば、もっと良い代協になると思う。本日は改めてしっかり見

直しをかけて行きたい。

3. 代理店賠償研究会

チャプ P&C 本部 鈴木 実 部長を講師とし、「賠償事故例から学ぶ」をテーマとして第4回研究会を実施。代協会員から、毎年1,800件程度の電話照会を受けている。ドライブレコーダー取り付け時の賠償事故については、管理下財物担保特約が付帯していないことから、現契約では補償の対象外。

4. 理事会(12/15)報告

中島委員長より、12/15開催の理事会で承認された「2022年度仲間づくり推進目標値」、「仲間づくり推進下期キャンペーン」について説明。各都道府県ともに目標達成に向けて取り組む。

5. 「代協正会員実態調査」結果報告

藤山副委員長より、「代協正会員実態調査」について報告。最終結果は、全国計で回答会員数7,115会員、回答率63.7%で、回答率目標60%をクリア。前回(2015年度=36.4%)、前々回(2010年度=47.2%)の回答率を大幅に上回ることができた。北陸ブロック、岡山などがスタートダッシュを決めてくれるとともに、福井、青森は回答率80%以上を達成。各県が協力して助け合うなど、委員会の団結力、タタミイワシのような一体感と、数値目標を達成するワクワク感を感じた。感謝の気持ちを各支部の皆さんに伝え、仲間づくりにつなげてもらいたい。アンケート結果は、次回組織委員会でレビューを実施予定。

6. 各ブロック発表

<北海道>

実態調査で理事、支部長に電話連絡してつながりができた。1月に東京海上社員を講師とする「品質向上セミナー」を開催。非会員が20名参加するので、保険会社と協力して仲間づくりにつなげる。

<北東北>

セミナーの参加者リストを反映させた非会員リストをブロック内で確認。知人などの代理店がいたらお互いに声をかけ、県をまたがる会員紹介につなげる。

<南東北>

実態調査で一体感が生まれた。各保険会社の支店長を訪問して、代理店賠償の推進と仲間づくりを依頼。

<上信越>

群馬60周年記念事業を、12月にリアルで開催することができた。ブロックにて代理店賠償セミナーを開催予定であり、下期仲間づくりキャンペーンにつなげる。

<東関東>

実態調査は、一体感のある活動を各県ともに進めることができた。代理店賠償セミナーに参加した非会員が入会につながっているため、WEBセミナーを活用し下期仲間づくりキャンペーンに尽力する。

< 南関東 >

実態調査は 12 月 30 日最後まで追いかけ盛り上がった。代理店の未来を考えるセミナー、フォーラムを開催し、代理店パネルディスカッション、保険会社 5 社支店長ディスカッションなどを実施。

< 東京 >

実態調査は支部の活動が大きかった。会員メールアドレスなど連絡先を整理する副産物も得た。公的保険マスターセミナーに生保会社社員を呼び込み、生保メイン代理店の新規入会につなげる。

< 東海 >

静岡から愛知、大阪への会員紹介があった。紹介ポイントなどの方策を是非考えていきたい。

< 北陸 >

実態調査は福井が回答率 87%で全国ナンバー 1 を達成するなど北陸ブロックで全国を牽引することができた。仲間づくりについては、福井モデルという仕組みがうまく機能している（次回 2 月の委員会で発表予定）。

< 近畿 >

実態調査は滋賀モデルを他県でも実施し、ブロック内 3 県とも達成することができた。仲間づくりは保険会社支店長に紹介を依頼し、SS、モーターチャネルの紹介を得た。

< 阪神 >

12 月に、阪神・近畿合同で、リアルでブロック会議を開催することができた。成島アドバイザーセミナーも実施するので、仲間づくり目標達成につなげる。

< 東中国 >

実態調査は良いスタートを切ることができ、好結果につながった。連帯感も生まれたので仲間づくりにつなげていく。2 月に次世代部会でセミナーを実施するので、非会員を呼び込む。

< 西中国 >

12 月にリアルでブロック会議を開催することができ、実態調査で握りを実施することを決めて、大変盛り上がった。リアル開催の強さを感じた。

< 四国 >

12 月にリアルでブロック会議を開催し、実態調査はそこからの追い込みで 4 県ともに目標を達成することができた。数少ない非会員のプロ代理店に対し、入会折衝を進める。

< 九州北 >

実態調査でメール・FAX のみの連絡で動いてくれる会員は 30%程度であることが判明した。残り 70%の会員に対しては、セミナー参加の呼びかけなども電話でフォローすることが必要。長崎モデル（資料 3）をブロック内で共有し、仕組みとして仲間づくりを進め、メンバーの負担を減らしていく。財務局との会合に参加したが、金融庁と全国代協会長との懇談について把握していた。

<九州南>

実態調査で、支部、ブロック内の一体感が生まれ、コミュニケーションが取りやすくなった。非会員リストをもとに動き、仲間づくり目標達成につなげる。鹿児島は従来の新聞広告をテレビCMに変更。コストパフォーマンスも高まった。

長崎モデル

- ・未加入リストを、HP、電話帳、代協役員からの情報提供等により作成。エクセル表にまとめ、代協役員・保険会社と共有。
- ・リストをもとに、年4~5回、パンフレット・セミナーチラシ等を送付。保険会社ともリストを共有しているので、保険会社からも情宣してもらう。
- ・保険会社に年数回訪問して協力を依頼するとともに、2カ月に1回、現状報告をメール（保険会社別の正会員増減表を添付）
仕組みづくりにより、委員の負担軽減につながり次世代にも引き継がれる。

7. グループ討議

テーマ 他県への新入会員紹介について、仲間づくり目標達成に向けて

グループ 南東北、東関東、東海、四国、九州北、小俣副会長

グループ 北東北、上信越、阪神、東中国、九州南、中島委員長

グループ 北海道、南関東、東京、北陸、近畿、西中国

<他県への新入会員紹介についての主な意見>

- ・会員紹介が全国に広がることで素晴らしい状況になるのでは。
- ・研修生時代の友人の紹介があった。
- ・三冠王で紹介ポイントを付与（紹介元だけに1P、双方に1P、双方に0.5Pなど）
- ・ポイント付与は、事務局の管理面で煩雑にならないようにする。
- ・さとふる日本代協（御礼の名産品を送る）
- ・日本代協として特別賞として表彰を行う。
- ・全国会長会議、ブロック会議などで報告。

8. オンラインセミナーの運営について

辻本副委員長より、大阪代協の非会員に対するセミナー案内方法を説明。保険会社各支社に対し担当支部から必ず案内し、代協会員リストも渡して非会員に対する呼びかけを依頼。事務局から保険会社各支店長あてにもメールを発信（支店長からも返信あり）。この方法により、1/27 実施予定の「成島アドバイザーセミナー」は、動員500人の目標に対し、1/20 現在、非会員86名（代理店数60店）、保険会社社員130名の申込を確保できている。セミナーは講師選定と案内方法が重要であると認識。

藤山副委員長より、Zoom セミナー後の「グーグルフォーム・アンケート」についてWindows パソコンの場合ブラウザがEdgeに設定されていないとアンケート画面が立ち上がらないことを報告。保険会社のシステムはEdge未対応が多く、Edgeを設定していない受講者が多いため、アンケート画面に行かないケースが多々ある。よって、Zoom画面にアンケート回答用のQRコードを表示するなどの工夫が必要である。

9 . 日本代協情報提供

小見常務より、正会員実態調査、広報委員会 PR 企画、新有楽町ビル建て替え、事業継続力強化計画、メタバース（アバター活用）について説明。

10 . 小俣副会長 挨拶

最後のミッションは仲間づくり。都道府県をまたいでの会員紹介活動について、日本代協目線で俯瞰的に考えていただき、非常に頼もしく感じた。皆さんの意見をしっかりと受け止めて、皆さんが動きやすい形ができればと考えている。オリンピックも始まるので、また盛り上がって行きたい。

11 . 中島委員長 挨拶

火災保険の不正請求が後をたたないので、私たちも心してかかっていく必要がある。また、代協会長と金融庁で懇談を行ったことは、地方の財務局でもきちんと把握しており、私たちの立場が非常に重要になっていることの証である。各財務局で話が出た時は委員会の場で共有していきたい。

BCP、事業継続力強化計画について「なぜ代理店の仕事で必要か」ということを、次回の委員会の議題に入れたい。意味が腹落ちすれば、私たちの商売にいかに使えるかということもわかる。災害が起こった時にどうするか、身近にコロナ濃厚接触者が発生する状況になっており、きちんとした取り決めに則って運用する対応が必要。大事なことがたくさん出てきており、やらないといけない時代になっている。このメンバーでの活動は4月くらいまで。是非、歴史に残る委員会にしよう。

○第6回委員会開催日：2022年2月22日（火）13：00～17：00

以 上