

2021年度 第4回教育委員会議事次第

日 時 2022年 1月14日(金) 10:30 ~ 17:00

会 場 日本代協 会議室(Web開催)

出席者 石川委員長

(敬称略)

ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名	ブロック	委員名
北海道	伊藤	北東北	藤本	南東北	赤城	上信越	古瀬
東関東	井上	南関東	丹野	東京	雨宮	東海	八木
北陸	中村	近畿	谷口	阪神	山本	東中国	藤原
西中国	近藤	四国	渡部	九州北	甲山	九州南	徳丸

事務局:小田島副会長、小見常務、金澤部長、黒田部長

(配付資料)

- 4-1 2021年度「目指せ、3冠王!!」ニュース
- 4-2 トータルプランナーブロック別達成状況(1/7 現在)
- 4-3 損害保険大学課程各コースの認定状況等について(11月末現在)
- 4-4 認定バッジの販売個数推移(12月末現在)
- 5-1 アカデミー_集計レポート(12月末現在)
- 6-1 コンサルWebセミナー今後の日程(2021年度1回目、2回目)
- 6-2 コンサルWebセミナー運営責任者マニュアル(1月5日版) 運営責任者限定
- 6-3 コンサルWebセミナー当日進行表(1月5日版) 運営責任者&当日スタッフ共用
- 7-1 アカデミー 両面チラシ PDF(本年1月完成予定)
- 7-2 2022年度上期テキストスケジュール表
- 7-3 アカデミー 損保各社コンプライアンス研修概要一覧

議 事 (予 定)

(進行) 石川委員長 (書記) 黒田部長

1. 議事録作成者の指名、出席者の確認

石川委員長、教育委員16名、小田島副会長、事務局:小見常務、金澤部長、黒田部長

2. 石川委員長挨拶

皆さま、明けましておめでとうございます。既に正月も14日になっていますが、改めましてよろしくお願ひいたします。それにいたしましても、皆さま、Webセミナーへのご対応、誠に有難うございます。毎回毎回、Directの当日専用のトークを開くにつけ、色々なことが起きてまして、その都度スキルは上がっていくのですが、大変な流れの中、対処いただき本当に有難うございます。たまたまですが先日、司会者が司会している最中に接続不具合が突然発生し、たまたま居合わせたメンバーが急遽つないで、事なきを得たりしています(そのセミナーに自社の従業員が参加していましたが、特に問題なかったと言ってました)。こうしたことでもわかりますように、セミナー当日の運営責任者となる皆さまの精神的な負担感は想像を絶するものがあると思います。これに関しては、私の方からも先月の理事会の場で、ご参加された理事の皆様にも、この緊張感やストレスをお伝えすると共に、当日のスタッフ役を依頼するご苦労や、依頼を受けたスタッフ役の皆様のご苦労なども伝えました。翌日のブロック協議会の場で、この取り組みは、指定教育機関である日本代協が、教育委員だけではなく組織として対応すべきものであることをご理解いただきました。来年度に向け、この始まったばかりである取り組みは、教育委員だけでなく全体で取り組んでいこうということになったので、安心ください。そうした流れの中で、現在実施しているコンサルコースの来年度募集に関しても、2月11

日の締め切りに向け、三冠王を強力に推進するべく、全国で取り組んでいただいているので、引き続きよろしくお願いたします。また、アカデミーに関しても、本日は色々論議いただきますので、どうぞよろしくお願いたします。

3. 小田島副会長挨拶

皆さん、改めまして今年もどうぞよろしくお願いたします。お元気そうな顔が揃いました、年始の忙しい中、委員会の活動をよくしていただきお礼を申し上げます。先ほどのお話しにもありましたが、理事会そして全国会長懇談会の中で、委員長より現状をしっかりお話しいただき、みんなでここを乗り越えていこう、そしてその先はもっと良くしていこうとの共通認識を持ちましたので、もうしばらく頑張ってください。コンサルコースの申込状況も順調で、この流れを見ていると、長年に亘って準備をしてきたことで、意義が全国に定着して、会員の皆さんに伝わっていると感じます。日本代協アカデミーも、皆さんの時間を掛けた努力と共に浸透していくことでしょう。とても大切な仕組みとして会社の中で取り入れている会員さんも居られます。先日の理事会で委員長より、コンテンツの充実や仕組みのブラッシュアップの予算化についてもよくお話しいただいたので、順調に進んでいくと思います。アカデミーも色々大変ですが希望をもって取り組んでいただきたい。コロナの感染状況も今年になりまた変化しているので、代理店の仕事の進め方や代協活動の進め方も一進一退の部分があるかと感じています。仲間とそして県の代協の皆さんとやってきた大変な2年間がありますので、ここをベースにいろいろ工夫をしながら取り組み課題を進めていただければと思います。仲間と自分を信じて、私も頑張りたい、皆さんと一緒にやっていければと思います。本日の委員会も、色々盛り沢山ですが、私も勉強させていただきます。どうぞよろしくお願いたします。

4. トータルプランナーの推進

(1) 次年度募集等

丹野副委員長より、直近のトータルプランナーブロック別達成状況資料に基づき、概況説明を行った後で、ブロックとしての達成状況が50%を割っているところから現状報告をいただき、それに関して解決策などがあれば連携しようということになった。(以下、丹野副委員長の進行を にて、また、各意見は丸数字で表記)

ブロックの中で懸念事項等があり、出遅れ感があります。保険会社との連携が今一つ進んでいません。ブロック内で情報を密にし、後半は盛り上がっていくつもりです。各県の教育委員長との連携はできているので、進めていきます。

今のところあまり数字が出てはいないが、各県の教育委員は昨年度と同じなので要領は分かっています。三冠王の連続も掛かっているので、心配していません。

自分のところも、三冠王も意識しながら進めています。会員以外への働き掛けも出来ているので、特に心配はしていません。

県によって、違いがあり、申込候補者の見込みが全くない県がある。昨年度は自然に非会員が申し込んだが、今年はそれが無い点が特徴。

例年苦戦している中、本年度も同じようなスタートになっている。ブロック内で手法共有しながら、とにかく募集人の多い所をピックアップしてそこをターゲットにしようとしている。非会員の動向が気になるので、保険会社への依頼は必ずしている。直資代理店さんの状況を教えて欲しい。

ブロック内で連絡を取り合い進めています。力を入れているのはリストアップですが、「在庫」がなくなってきたのが悩みです。非会員の情報が入ってこないのも悩みで、組織委員会と一緒にやってはという意見も出ています。毎週入手する申込情報も上手く共有しながら進めていきます。

毎年数字的には出足が悪く、最後で追い込むパターンで心配はしていません。ただ、感じているのは、どこも同じですが、代協会員数が年々減っていくので、代協内での受講希望者が少なくなっていくのではないかと懸念しています。非会員向けに保険会社への依頼は終わっていますが、数字を読めないのが悩みで、しっかり数字を読んでいこうと思います。各教育委員長も協力的です。その先は色々あります。スタートが割と緩やかで、追い込みが大好きなブロックとなります。ただ、これまでと比べると既に取り尽く

している感じがおり、それは懸念しています。

後半に数字が伸びるが、ある県で「在庫切れ」状態になっていて、それが課題になっている。TP の検索エンジンを整備しながら声掛けをしようとしている。教育委員の動きも、地勢もあり濃淡がある。

他のブロックで心配ないというところが多いが、自分は不安に思っている。危機感もあります。というのも、支部や各保険会社との打ち合わせが、Web を通じてのさらっとしたものであることが要因です。ブロック内の情報共有は教育委員までは密ですが、その先は色々あります。

ここで、一旦区切り、いつになくスロースタートになっているという現状認識を示しつつ、本日の確認ポイントとして、「委員長が理事会等でコンサル募集の意義等をご説明頂いている中で、各都道府県代協の教育委員さんまで、それがしっかり届いているか？あるいは、募集マニュアルを読んでない人がいないか？（募集要項なら知っているがとの声有り）」を挙げると共に、そのベースとして、「代理店の資質向上を図っていくために、我々教育委員が取り組んでいる」ことの再確認があった。その上で、ブロック内で情報共有の場をしっかりと持っているかの確認かたがた、「ブロック内での発言時間が 10 分間程度とかであると、本当に伝えたいことが沢山ある中で、しっかり話せないのではないか」との問題提起があり、実情を話してもらうことになった。

ブロック協議会をしっかりと行って、その中で、委員会別に論議する時間も確保されていて問題ないです。個別にも各県の委員さんと話せる場があるので大丈夫です。

支部数は多いですが、教育委員会を年に数回開催していて、問題ないです。丹野副委員長、ご安心ください。

協議会の中で委員会の発表の場があり、そうした点は問題ないです。ただ、個別の情報をしっかりと徹底するには、時間も場も不足しているかもしれません。

以前は協議会がリアル開催されていて、その前から集まって 1 時間の論議を行ったりできたが、現在は Web 方式となっていて、委員間では別途打合せはしているが、協議会の場で全体に向けてお話ができる時間はせいぜい 5 分程度です。

協議会の場で話ができる時間は数分程度なので、教育委員以外の皆さんにはしっかり伝わっていないと思います。それと、各委員会の課題はそれぞれ持っているの、他の委員会の話しもさることながら、自分のやらねばならないことで手一杯なのではないかとも思っています。

自分のところは、ブロック内で結構突っ込んだ質問が出たりしています。それを他の委員の方も聞いているので、情報が伝わっているのではないかという印象です。

上記に関して、問題意識として「他の委員や保険会社も巻き込んで取り組んでいくべきものを、一人で抱え込んではいないですか？」との問い掛けがあった。続いて、申し込み候補者リストの活用がどのような実態になっているかに移ることになった。

自分たちのところは支部数も多いですが、リストを活用しています。そのリストも使い方詳細はそれぞれに任せていますが、これを作成するメリットは、募集に具体性を持たせることに加えて、ブロック内で各支部の状況を、関係者が一目瞭然で確認できることだと思っています（いわゆる、「見える化」）。なお、リストの項目は少しずつ変化もしているが、候補者が残った場合には、翌年度に持ち越すことで使っています。

(昼休憩に入り、募集マニュアル・候補者リストひな形を Direct で共有し、再開。)

極めて好調なブロックに発言をお願いしたいと思います。また、リスト化についての言及もお願いします。各県の教育委員長がしっかりしていて、かつ各県全体で取り組んでいるので、順調です。焦りはありますが、ムードはいいです。県代協によっては(小規模ということで)、リストまでは使わなくても大丈夫として進めています。自分の頭の中にあります。あえて言えば、課題は直資の代理店でないかと思っています。というのも、合併などで会員が移っていくこともあるためです。その流れで、代協としての年会費がアップすると、コンサルの受講料まで払いにくいという声もあつたりします。ちなみにスケジュール感としては、4 月からじわじわと詰め出して、募集開始となる 12 月に行われる損保会の場で各支店長さんと認識共有

し、代協ルートと同時並行的にプッシュしてもらっています。

特にリスト管理はしていないが、各支部に会員数に応じた明確な目標を持ってもらい、それに向かってそれぞれ取り組む仕組みが出来ています。

以前からずっと使っているリストがあり、11月くらいに作成されます。ただ、披露するほどのものではないです。

「以前と比べて見込み数が減っているという認識の代協が多い中で、リスト化を行って、翌年度以降にも繋げていくことの重要性が増しているのではないかと」として、引き続きリストがテーマとなる。

リスト化は自分たちのところもしていないが、偶々、会長経験者に教育委員をしていた方が多く、率先して動いてもらっている。

目標数は多いが、自分たちのところもリストは作っていない。ただ、先ほどリストのひな形をもらったので、どのような使い方があるか検討してみます。

これまでの論議を聞き、会員名簿を開きながら、何かリスト化してもいいかなと思っていたところです。

リスト化はしていないが、ブロック内でリスト化を共通の取組みにしようとした段階です。突っ込んで言えば、見込が枯渇しているというが、本当に枯渇しているのかもわからないので... という感じです。現時点では、各県事務局から募集人数を教えてもらっていて、それを参考にしています。

ブロック内で進んでいるところがあり、コンサル募集のみならず組織やアカデミーなどが一覧になるものを作成している。色々聞いてみると、支部の組織がしっかりしていて、それがベースとなって活用できているように感じている。

「皆に見えるようにすると共に、会員内での対象者が減っていく中で、翌年度以降にも繋げていくためにも、何らかの形でリストの作成を行っていきましょう」との提案があった。

また、「保険会社に募集ツール配布を徹底すると共に、そのやり取りを通じての協力依頼を行うと共に、コンサルの詳細を知らない保険会社社員がいた場合の照会対応なども担うことで協力してもらいましょう」とも。

社員を当てにして、紹介をもらっても、専門コース資格を取っていない方などもあったので、注意が必要。金融機関代理店は、この手の資格になじまないかも。

代申別に依頼するようにしています。

リアルで逢えないので、支店長に直接という機会を持てなくなった。

所属支社に行ったら、若手社員に勧めるなどして好反応を得ているが、それ以外はそれぞれ代申別の働き掛けになる。

保険会社への協力依頼に際して、支店長などに行うことが多いが、実務レベルを把握されていないので、若手社員への働きかけも大事かもしれません。

最近では Web というのもあってか、代理店会で代協活動のことを話せる機会が減っている。その中で、来年度以降の取組みになるかもしれないが、ある保険会社から、非会員も動員した場合は整えるのでコラボして各種施策等を話す機会を設けないかとのオファーがあった(ex.保険会社側が1時間、代協側が1時間)。また、協会長会社は意識が高いので、協力依頼が効いてくると思います。

次に、直資に関する情報を共有しようということになった。

直資の話ではないのですが、近い将来、複数種目の募集人はTP資格取得が必要要件という形でやっていくのが究極だが、会社によっては認定制度の中で、TP比率を設定しているところもあり、それを進めていきたいと思っています。

[ここで、直資代理店の社長経験者である日本代協金澤部長より「直資から見たTP資格」を話していただくことになった。要約するとつぎの通り。]

・もともとは各地での別会社であったものを全国 8 社に集約した際に、そのうちの 1 社の初代社長を務めました。募集人が 500 名を超える規模で、勤務型代理店と社員とがいるわけですが、後者への働きかけができる可能性は十分にあるなど感じています。立ち上げ当時は、教育体系はこれから整備していく感じでしたが、資格取得にはあまり目を向けていなかった感があります。そうした中ですが、会社として社員をどんどん増やしていたことも事実で、新卒も取りますが中途もあり、在任中に 100 人近く、ほぼ毎日が面接というくらいの感じで採用しました。そうすると、これらの新しい社員の研修計画を考えていく必要がありました。その流れは、自分が所属した保険会社のみならず他損保の直資でも同様だと思います。とすると、各地の現場対応と共に、本部対応によって研修計画の中に TP を組み込んでもらうという取り組みが考えられるので、そうした働きかけをしてみたいと思いました。

・(受講料は誰が負担するのですか?)会社として資格取得を奨励するようになった場合には、社員に対しては、受講料補助制度などを設けることが多いです。働きかけにはそれも含めることになると思います。

今のお話を聞いて思うに、保険会社の協力依頼時には、単に目標数を共有いただくのではなく、「ご所属の大手代理店さんの中で、研修計画に TP が入っていないところはないですよ?もしあったら、教えてください」というアプローチもありかと。

本日の委員会では、色々な情報を聴いていただく中で、自らのブロックで使えるものを活用してほしいと思っていました。なお、保険会社が認定制度等で資格割合要件発出時には、当該年度で対応できるようにしてほしいものです。

まとめとしましては、

- ・リスト作成 or 見える化
 - ・代協内での各種会議で、コンサルコースの話しをして情報共有いただくこと
 - ・ブロック内の教育委員 OB の方も連携してサポートいただければと思うこと(一人ではなく、仲間)
- これらにより、最低でも 840 名は是非必達しましょう。

(この後に、損保協会の資格試験において、問題を 1 問増やす代わりに、採点対象外を 1 問作ることで、難易度調整を行うニュースリリースにつき、情報共有が行われた。)

(また、事務局より、2/11 のコンサル募集締切が既に残り 1 か月を切っている中、リスト作成はが重要だが、なかなかすぐには作れないものでもあるので、既存の会員名簿を excel 化してその中に、しるし(TP 人数、代理店賠償 TP 割引適用有無など)を付れたり、最初だけ力仕事になります。何人かでリストの前段階のデータでよいので作ってもらえればと思います。三冠王などで各種リストも作られているようなので、それともうまく連携してください。当局報告にもなる研修の中に組み入れてもらったりもしてください。)

(2) 上記以外

特になし

5. 「日本代協アカデミー」の展開

(1) ID 登録数推進状況

中村推進リーダー(自宅のエアコンの調子が悪くダウンジャケットを着ながらという状況であったが、それを乗り越える感じで...)より、アカデミー集計レポートのデータ中身を確認し、続いて直近の達成状況を発表した。その後、昨年 10 月の段階で更新漏れをした会員をどのように調べるかにつき説明があった。その上で、2022 年度のアカデミー目標策定の考え方につき意見聴取を行った。ポイントは、従来同様、ID 登録数のみとするか、それとも代理店登録数もいずれか達成として取り入れるかというもので、各ブロックの現状と併せての発言を求めた。(以下、中村リーダーの進行を にて、また、各意見は丸数字で表記)

代理店数を取り入れることに賛成です。代理店全体で取り組むことになると思うからです。なお、現状としては、コンサル募集があり、それに頭の180%を費やしているのでアカデミーには手が回っていません。ごめんなさい。

過去から、有料登録会員の代理店数が欲しいと思っていました。それがあつた方が勧めやすいと。ただ、目標数策定ということになると、代理店数が減っている状況があり、その兼ね合いが難しい気もします。なお、現状は相当に厳しいです。

ほとんど役員さんのみが登録しているくらいの代理店登録数です。社員教育につながるので、代理店数を増やさねばならないと感じています。現状は、各種共有はしているが数字につながっていないです。

代理店数を取り入れることに賛成です。アカデミーを使う会員数を増やしていくことは大事だと思っています。現状としては、相当にマイナスしています。更改もれした方にヒアリングしたら、「あれは特にやらなくてもいいのでは」とか、「保険会社が用意しているものと被っているのであえて」などの意見が強く、苦戦しています。

代理店数を取り入れることに賛成です。たまたま大きな代理店が登録し、ID数がポツと増えたりして達成してしまうことがあると思いますが、あまり意味があると思えません。使ってもらう代理店さんの数を増やさないといけないと思います。現状ですが、たまたま他県で代申社(外資系)の支店に寄った際に、代理店に対してのWeb等を使った情報提供が「垂れ流し」のようにになっている中、アカデミーであれば年間を通して教育が出来、またその記録が残ることを説明して「強力な協力依頼」をしたところ、数店紹介いただき、早速、代協に加盟いただいたので、アカデミーにも登録してもらえらると思います。

現状ですが、三冠王には入れていないところは関心が薄いです。代理店数を取り入れることに賛成です。現状ですが、数字も積みあがらず苦戦しています。目標数も多いので、大手代理店に集中して取り組んでいます。取り組みに当たっては、出せる資料と委員止まりの資料を整備してもらえると有難かったりします。目標に関しては、従来通り、ID登録数のみが有難いです。1つ攻略すれば勝負ができるので。なお、仮に代理店数を取り入れる場合には、「どちらか達成」ではなく、「両方とも達成」にしないと、10人の代理店で1つのID登録をするなど、お付き合い登録が増えるばかりかもと危惧します。

当年度は1代理店1つのID登録であったとしても、翌年度はID登録数が増えたりする効果もあると思うのですが。

続き:大規模代理店ではあってもなかなか自前化は難しいみたいで、アカデミーの割安感は相当なものなので、魅力にあふれていて、それを理解しているところも増えてきています。

現状ですが、ID登録数が減っているのは、ある1店の減が原因です。無料お試しを推進して代理店数は増やしているのですが、コンサル募集も忙しく、苦戦しています。保険会社社員もアカデミーのことは知らないです。代理店数を取り入れることに賛成です。

現状ですが、直資のところは毎年1つずつ増やしてもらっています。教育について理解があります。ブロック内での情報共有は、関係者はできていますが、それ以外の方に行く時間はなかなか取れない状況です。代理店数を取り入れることに賛成です。

現状ですが、コンサル募集に時間を取られていますが、意識はしています。更改もれが悩ましいです。口座引き落としなどの方が確実な気はしているのですが。ただ、ブロック長から必達との檄が飛んでいるので、目標は大丈夫だと思っています。代理店数を取り入れることに賛成です。

現状ですが、アカデミーとコンサルはワンパックのような気持ちでやっています。ただ、アカデミーについては会員一人一人にその大事さが伝わっているだろうかと教育委員の間では懸念しています。そこで、以前にもお話ししましたが、アカデミー利用に関するアンケートを実施しました。利用の仕方がわからない、資料の活用の仕方がわからないなど、頼まれて有料登録はしているが、実際にはほとんど使っていない実態があり、根本的なところで、「何のためのアカデミーか」というところも感じましたので、各教育委員がその利用・活用の仕方を、この3月末までにお電話して訪問することを1月の委員会で決めました。なお、ID登録数ですが、昨年度は大手代理店さんが登録して一気に達成したのですが、「楽しんで取った新規は落ちていく」みたいな反動が来て苦労しています。目標に関しては、代理店数を取り入れることに

賛成です。「かつ」か「どちらか」に関しては、やはり、目標は達成したいものなので、どちらかでということが有難いと思います。ちなみに、ID 登録数が更改無しなどで大きく減ると、その年度の達成に諦めモードが漂うのも残念です。

楽するため... という表現を使ってしまいましたが、そうではなく、手の届きそうな目標ということですね。代理店数を取り入れることに賛成です。大きなマイナスが生じると取り返すのが大変なので、どちらか達成ということがいいと思います。現状ですが、会員数減少の中で「代協は離れざるを得なくても、アカデミーは忘れないでね」と思っています。

代理店数を取り入れることに賛成です。Or でやらしていただくといいのかなと思っています。実際の使用はどうかという点ですが、先日の代協会合で某保険会社に来てもらって事業継続力強化計画の話をしてもらった際、申し込みの仕方とかもレクチャーしますよとも言っていたが、実は情報コンテンツの中にありますよね。そのことを誰一人として知らない...つ まりアカデミーを見ていないし使っていないということです。幽霊会員オンパレードです。寂しい限りというのが現状です。

現状ですが、低迷しているのはブロック会合をリアル開催できないのが要因です。コンサル募集に忙しくアカデミーまで手が回らない状況にあります。直資に話を持って行ったが、地元の支店だけでは予算が通らないらしいので、それも問題だと思っています。目標は現状通りでよいと思います。

現状ですが、県によって様々です。大手代理店さんに的を絞ったところや、有料登録会員に戸別訪問して活用を促すことでの口コミ効果を狙ったり、募集人数に比して ID 登録が少ないところをターゲットにしたりしています。代理店数を取り入れることに賛成です。一人の代理店さんも多いので、その中で広げていくのも大事だと。

現状としては、個別アプローチをしてそこで登録まで行う活動をしているところや、単独でプレインマースクス安東社長を呼んでそれを起爆剤に登録数を増やそうとしたところ、あるいは、支部でのセミナーの中でアカデミーを実演して「アカデミーってこういうものだったのですね」と関心を持ってもらったりしたところなど、地道な活動を続けています。

まとめますと、

- ・アカデミーを利用してもらうことが大事
- ・もともと、PT リーダーとしての役割は、アカデミーの本質を理解してもらうことだったが、出来ていない
- ・「代理店の資質を高める」という大命題に基づいて、アカデミーは作られているわけで、それを伝え続けるミッションを我々は持っている
- ・使ってもらうことは重要なので、頑張っ て伝えていきましょう。
- ・なお、目標必達に向けて、3 月に新規申し込みしても遅い...つまり、申し込んだ月は無料お試し期間であり、その翌月に振り込み用紙が届く仕組み... ので、新規申し込みは 2 月中に行っていただくよう、徹底ください。

(この後で、「アカデミーについても募集マニュアルの作成をお願いします」との要望有。 わかりました。)

(2) 予算化進捗状況

石川委員長より、アカデミーコンテンツの来年度予算化に関して、理事会に諮り、その方向で 2 月の財務委員会等に向けて進めていいということになったことの報告あり。順調に進んでいると。なお、金額は 600 万円で申請することを説明済みであると。

立ち上げ当初から 3 年間にわたって担当しているが、少しずつ前進しており、会社によっては、アカデミーを活用していることを良しとしていただいたり、自らの力の及ぶ範囲でアカデミー活用を促す展開をしようとしていただいたりもしている。これからも自信をもって活動していきましょう。

(この後で、アカデミーへのアクセス状況が例えば代理店毎にとれないかという照会があった コンテンツ単位です。直近のものを共有できるようにします。)

6. 「損害保険大学課程」の運営

(1) Web セミナー実施状況(2021 年度受講生)

両宮副委員長より、Web セミナーの実施に当たり、多大な労力を掛けていただいていることに感謝をした。セミナーを経験して困ったこと、迷ったことなどを共有して、それに関して解決策などがあれば連携しようということになった。(以下、両宮副委員長の進行を にて、また、各意見は丸数字で表記)

運営責任者としては、ながら受講している方に関して、チャットで警告はしたが、それすら見てもらえないので大変に困りました。

現状ではチャット警告しかありません。ただ、インソース社によれば、資格試験ということでドライに切ってしまうところも多いと。検討してみます。

運営責任者としては、と同じでチャット警告が効かないのが悩みでした。また、1 限目だけだったり、2 限目から入ってきた来たり、3 限目は退出してしまう人がいたりでどぎまぎしました(注:セミナー開催が終盤の際は、それ以前のセミナーで当該講義の参加要件を満たさない場合に発生)。科目 3 はディスカッションがないので、聴くだけとなり居眠りする人が出てくるが、当然にチャットでは本人は気づけないので大変でした。スタッフの皆様が大変にしっかりやってくれるので助かっています。

我がブロックは、単一代協が担う形で、一つの会場に集合して運営した。ただ、同一会場だったので、分散会でハウリングが起きる可能性があり、それぞれが壁に向かうなどして工夫した。スタッフからは、1 グループ 1 スタッフが良いのではという意見があった。一つ共有したいのは、3 限目の講義の際に、受講生のお子さんが交通事故にあい救急車で運ばれ、奥様が病院に向かってしまったので、もう一人のお子様のために自宅に戻ってカギを開ける必要があったが、この場合の参加要件につき、事務局に確認したい。

事務局回答願います。/「現場判定でその時間が 10 分にも満たないというコメントを頂戴したので、結論からすると、○にしました。科目 3 は聴くだけの講義だったことも加味しました。」

いわゆる離陸時は 1 グループに 1 名スタッフを付け、昼からはスタッフ数が減ったが、緊張した中だったのと、受講生にも恵まれ、順調でした。

県代協事務局に集合してスムーズな運営ができました。1 限目はダメだした方がいましたが、「わかりました、それでは 2 限目から改めて参加します」と言っていただき、しっかりとした態度の重要性を認識した。全員へのチャットも数回行ったが、画面上で何名もの方が姿勢を正すなどしたので、回数を限定する前提で効果ありと感じました。上手く行けたと満足しています。

全員チャットいいですね。

私どものブロックでは、3 つあります。同一代理店からの参加者が分散会で偶然 3 名以上にならなかったのが良かったがそれが心配です。ながら受講が散見され、その中でも車を運転しながらと疑われる受講生がいて、車越しの背景が動いているので確信し警告しました。接続不備の方が携帯でヘルプデスクに連絡を取っていたら、「ながら受講」とのチャットが入り、揉めています。

特訓やオブザーブをしていたので、スムーズに行けたのではないかと。ただ、チャット警告があまり効果がない気がしています。次は運営責任者だけでなく司会もすることで、アナウンスも含めた対応を考えてみたいと思っています。2 回目セミナーについては、オブザーブするなどして備えたいです。

オブザーブ参加は大変に参考になるので、皆様もどうぞ参加ください。

開催直後に Direct に気づいたことを載せましたが、オブザーブ参加の際、自己紹介時に恥ずかしがり屋のグループがあったことを受け、トーク・スクリプトをブロック内で周知し上手いといった気がする。なお、ながら受講はあるので、そうした際の参加要件の「ものさし(判断基準)」があると助かる気がします。名称が ipad さんなどにも困りました。

2 回を終えました。どちらも運営責任者と司会を兼ねました。準備はしっかりとしたのですが、带状疱疹になったので... セミナー運営と関係があるかもです。2 回目の時に司会をしている最中に接続不備が起こってしまい、代替者に急遽フォローしてもらったが天の声に聞こえました。ところで、チャット画面がどうなるのか実験させてほしい。[注:機種によって、ポップアップしたり、数字のみだったりの全員体験あり]

ご協力ありがとうございました。インソースさんとの連携はうまくいった気がします。ルームナンバーの徹底は少し課題だと思いました。

現在の伝達方法を説明した上で、「この番号が発表時に使われること」などを補足する手もありますね。怒涛の3連続で開催しました。色々経験しましたが、それを踏まえ、運営責任者と司会を分けること、1グループに1スタッフを付けること、教育委員だけでなく理事の皆様にも参加いただくことなどを決めました。それにつけても、オブザーブ参加の重要性を感じており、2回目セミナーで関係者全員がしっかり参加したいと思っています。

有線でのWeb環境でかつ無線LANを備えている県代協事務局にスタッフ全員を集めて実施した。スムーズだった。特に問題はなかった。(全員が集まって大丈夫だった理由を教えてください。)はい、全員がヘッドセットを着用したこと、電波状況確認のため、オブザーブ時は実施日と同じ部屋・同じメンバーで行ったこと、全員PC利用とことなどです。

受講生とはチャットで、事務局とはDirectで、スタッフ間はSMSで連携した。個別に色々なことが起こり、個別対応に時間をかけたので、2回目の際は、スタッフ間はLINEにし、チャットでも文面をあらかじめ作っておくなどして対応し、問題なく終わりました。接続不備にならないために2台で登録しても大丈夫ですか？

参加が100名までとして、少数の方の2台参加はありかと。(注:事務局より、複数台で参加しても接続不具合は起こる時があるので、むしろ、司会代替者が当日朝に「当日進行表」を持っていることを画面確認した方がよいと思いますと。また、期間が開いた場合には、コロナワクチンではないですが、オブザーブも「ブースター」ください。)

既に全ブロックでの実施が一巡したこともあり、日本代協事務局からの参加者が基本はゼロになるので、それは踏まえて運営ください。

実は朝に司会者の端末が使えなくなったが、念のために別のものを用意したので事なきを得ました。セミナー自体はそれほど問題がなかったが、ブロックとしては、日当の支払いなどでの内部確認があり、その対応を行いました。

複数機の準備は必要ですね。また、日当の金額についてちょっと低すぎるのではないかという意見も聞いています。(注:日当は報酬ではないので、課税対象ではないという点をどのように整理していくかも課題となっています。)

スタッフとして参加しましたが、画面の不具合などが悩ましいという気がしました。参加者要件に関しては、同じ代理店同士ということで、あまり厳しいことを言えない気はしました。带状疱疹にならないように気楽に行きたいと思います。

ものさしがやはり必要かなと思います。ただ、あくまでそれを使うのは皆さんとなります。最高峰の資格を目指す募集人の資質向上という命題を果たすために、しっかり対応いただきたいと思います。/最新版1/5の運営責任者マニュアル・当日進行表には、これまでにご発表のあった事案への懸念に対する回答を相当多く盛り込んでいるので、ぜひ一度お目通しください。また、ものさしですが、その原則は「リアル開催の時にその受講生をどう判断するか」だと思っています。しょっちゅう会場を出たり入ったりしている受講生を参加と認めるかどうか...というのが原則で、それをWeb参加だからということを考慮して、実際に現場判定いただければいいのではないかと。ちなみにこの原則をもって受講生にお話しいただくと、ご理解いただけることが多いようです。

1回目セミナーの最新版は15回の改訂を経たもので、皆さんの気づいた点の多くが網羅されています。それを下敷きに2回目セミナー用を準備しているので、ご活用ください。

初めての合同開催ということでの懸念はありましたが、朝の打ち合わせを受けてスムーズに運びました。運営責任者と司会を分けたのもよかったと思います。

2回を通じて感じたのは、1画面で全体を見ることができる20-30名くらいが色々工夫できることもあり、いいなと思いました。チャットも肝なので、最初のアナウンスの中で、チャット活用に言及してもいいのではないかと었습니다。講師の方へのお願いとしては科目3なのですが、一番眠気を誘う時間なので、何ら

かのアクションを求めるなどしてもいいのではないかと思います。

講師にも、何かできないかを伝えてみたいと思います。チャットについても自己紹介分散会で時間が余っているところではありかもと思いました。

まとめとしては、

- ・2回目セミナーの日程をご覧いただき、準備をお願いします。
- ・受講生のアンケート結果ですが、既に皆さんに発信していますが、大変に好評なので自信をもって進めていきましょう。

(2)代替策推移状況等(2020年度受講生)

事務局より、次の通りの説明があった。

- ・一昨日、昨年11月末の提出締切後に再提出となった最後の1レポートが提出され合格判定が出て、動画代替策対応が終了しました。全部で1100名を超える受講生が動画を視聴し、レポートを提出して修了しています。動画収録に参加いただいた東京代協の皆様に変更して感謝いたします。
- ・次に、動画での修了ではなく、Webセミナーを視聴しようとする受講生への対応ですが、この中には、「視聴受講を初めから選択した人、レポート提出が出来なくて自動移行した人、レポート提出して修了しているがセミナーも参加したいとした人」など、色々なパターンがありますが、その方たちを集めたセミナーを3回開催予定です。ただ、既に行った第1回では、58名参加予定で20名程度しか参加者がいないなど、参加人数が読めない点はお含みおきください。

7. PTの状況: 各PTの検討状況等

(1)推進PT

中村リーダーより、新規用に2か月に1回程度リニューアルしている両面チラシ直近案の披露があった。

(2)カリキュラムPT

両宮副委員長より、コンサル2022年度1回目テキスト改訂日程につき披露があった。損保協会からのご要望も多いが、しっかり対応しています。

(3)コンテンツ合同P

丹野副委員長より、2つの披露があった。

- コンプライアンスの損保比較資料で、何社かが空欄となっているので、これを埋めていきたい。非幹事で研修を受けたことがない場合には、その免除文言を確認いただければということになった。
- PTの中で、各社が認容するコンプライアンス講座を追求しようという観点についてですが、これは厳密には各社の年1回程度のコンプライアンス「研修」を追求しようというものであることをお含みおきください。アカデミーのコンプライアンス「講座」はこれまでと同じ形で毎月続く予定です。(別物です)

8. 2022年度事業計画関連

9. その他情報提供

小見常務理事より、上記8.9.関連として、

- コンテンツ予算化が通った暁には、公的年金をテーマとした講座の講師候補者がいたら情報共有ください。公的年金をテーマにアカデミーで毎月受講しているということは大変に意義のあることだと思っています。
- コンサルセミナーがすぐにリアル開催に移れるとも思えないので、Web開催について毎年考えていきますと言及しておきます。
- 3つの基本行動です。「その3番目にチラシを配りましょう」としていますが、このチラシが購入されていません。広報委員会が出した動画の活用も加えていきたいと思っています。
- 3つあった諮問事項に関しては、教育委員会は2つになる予定です。(広報との連携)

- e. PR 企画の動画(紫式部など)は必ず見てください。
 - f. 5年ぶりの正会員実態調査が終わりました。63.5%と最高の結果を示すことができました。金融庁や活力研などで活用していきます。
 - g. メタバース(仮想空間)の話をお聞きになられましたでしょうか?ある保険会社で活用するそうです。「あつ森」のようなものだそうです。
- なお、参考までですが、財務局に直近の動きがあるらしいです。合併関連の動きのようです。

< 講評:小田島副会長 >

皆さん大変お疲れ様でした。印象的だったのは、テーマ毎、お二人の副委員長の粘り強い皆さんへの問いかけ、その問いかけによって、アカデミーも、TP の推進も、自分のブロックで取り組んでいること、取り組んでいないことを明確にし、もっと前に進めていこうと、色々な策が深堀り出来たのではないかと思います。それぞれの委員会毎の課題を皆で共有する時間が取れない現状があるということで、こちらについては別の場で理事の皆さんで同じように感じている方などとお話をしていきたい、こうしたお声を聴かせていただくことが大事だと思いましたので引き続きよろしくお願いいいたします。また、中村さんがダウンを着て、震えながら(?), 推進についての皆さんのお声を聴いてらっしゃいましたが、アカデミーは難儀だと思うんです、そして一進一退なところもありますが、委員長もおっしゃっていましたが、確実に前に進んでいると。その実感を皆さんの勇気に変えて、是非、近くに居られるお仲間と話題にさせていただきながら、今年も元気にやってまいりましょう。お疲れさまでした。

〔次回開催〕

2022年度 第1回委員会 2022年4月27日(水) 10:30 ~ 17:00 [リアル開催を期待]

以 上