

2021 年度 第 6 回組織委員会 議事録

【日 時】 2022 年 2 月 22 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. ブロック内外で協力し、未加入代理店リスト等も活用しながら、3 月末「仲間づくり推進」目標達成に向けて、各代協とも一丸となって取り組む。
2. 「代協正会員実態調査」について、まずは活力研（3/2）で調査結果を開示。4 月初旬に調査報告書にまとめあげ、「金融庁保険課長と代協会長との意見交換会（4/28）」の資料とする方向で進める。
3. 「事業継続力強化計画認定」について、自らが取得することによって内容を理解し、お客様に対する提案や仲間づくりにもつなげていく。

議 事

1. 小俣副会長 挨拶

正会員実態調査に対する協力と活躍について感謝。興味深い数値が出ており、トータルランナーがひとりもない代理店が 3 割も存在することが判明するなど、これからの代協活動をどう進めていくかに活用して行きたい。第 4 クォーターもゴールが見えており、我々の使命は仲間づくりの 1 点。最後の奮闘をよろしくお願ひしたい。

2. 中島委員長 挨拶

正会員実態調査は、会員に開示する際に効果的なオープンができるようにしていきたい。グループ討論では「ラスト 1 カ月で何ができるか」、「横のつながりを持って助け合える仕組みづくり」を話し合ってもらいたい。

3. 「代協正会員実態調査」報告書案レビュー

野村総合研究所・野崎洋之氏から、調査結果のレビューを実施。まずは活力研（3/2）で調査結果を開示。実態調査 PT を開催した上で 4 月初旬に調査報告書にまとめあげ、「金融庁保険課長と代協会長との意見交換会（4/28）」の資料とする方向で進める。

4. 理事会（2/10）報告

中島委員長より、「2022 年度 事業計画案」（3 月 11 日 臨時総会議案）について説明。

5. 各ブロック発表

<北海道>

東海日動社員講師による代理店品質向上セミナーを開催。非会員参加者に対する電話フォローを実施。目標まであと4会員であり、各支部で責任をもって取り組む。

<北東北>

役員と支部が一体となって仲間づくりに取り組んでおり、年度末に向けた活動が来年度にもつながることを期待。3月は退会が増える時期なので退会防止にも取り組む。

<南東北>

実態調査に取り組んだ結果、全員で取り組む意識が高まった。年度末に向けて、各保険会社支店長への個別挨拶と現状報告を実施。

<上信越>

代理店賠償セミナーを実施。非会員の参加者リストをもとに仲間づくりに取り組み中。「♫ゼロキャンペーン」にも取り組んでいる。

<東関東>

会費に見合う価値のある代協活動を目指す。「若手の会」に女性代理店も参加してもらおう。オンラインだからできる県を越えた活動を進める。

<南関東>

3月は理事全員を組織委員に任命し、全員で仲間づくりに取り組む。「♫ゼロキャンペーン」にも取り組む。

<東京>

見込先リストについて全員でシロクロをつける。2月に「公的保険マスターセミナー」を開催。損保系生保会社社員に呼び込みを依頼し、生保メイン代理店にアプローチ。

<東海>

人材育成セミナー、代理店賠償セミナー等を開催。独自の仲間づくりキャンペーンや代協加入者リストを保険会社に渡して会員紹介を依頼するなどの活動を実施。

<北陸>

3月に、天達武史氏（フジテレビ・めざまし8お天気担当）講師によるブロック公開セミナーを開催。代理店賠償事故例を役員で共有し、仲間づくりに生かす。

<近畿>

仲間づくりは3県ともに目標を達成。来年度に向けた取り組みを実施。日本代協ホームページ・代理店賠償動画URLを保険会社社員に案内し視聴してもらっている。

<阪神>

「線虫がん検査『N-NOSE』を知る！Webセミナー」を2月に開催。セミナーを定期的で開催しており、非会員参加者へのアプローチ手法が確立できている。保険会社訪問、世代交代を生かした活動も実施。

<東中国>

若手部会のセミナーに35名が参加。グループディスカッションも実施し有意義なセミナーになった。実態調査活動等で情報が流れやすくなり、仲間づくりにつながっている。

<西中国>

献血活動が地元のテレビで取り上げられ、代協のPRにつながった。実態調査で実施した「ハッピーテレフォン」を、仲間づくりでも活用中。

<四国>

保険会社の代理店会で代理店賠償の必要性を情宣し、仲間づくりを推進。募集人2名以上のプロ代理店に対し、2代目などの若手にアプローチ。

<九州北>

「長崎モデル」等の仕組みづくりに加え、年度末はマンパワーも使う。トータルプランナーの受講者にもアプローチ。県代協の総会に保険会社社員を呼び込み。

<九州南>

「長崎モデル」で話し合いを実施し、加入につながった。未加入リストをブロック内で共有し県を越えた紹介につなげる。保険会社に対し、質の高い代協活動をPR。

6. グループ討議

テーマ ラスト1カ月でできること、都道府県を越えた協力体制の構築

グループ 北海道、北東北、南東北、九州北、九州南

グループ 近畿、阪神、東中国、西中国、四国

グループ 上信越、東関東、南関東、東京、東海、北陸

<主な意見>

- ・過去のセミナーの未加入者にアプローチ
- ・「長崎モデル」を中心に役員全員で未加入代理店リストに当たる
- ・トータルプランナーの受講者にアプローチ
- ・他県の未加入代理店リストをブロック内で共有
- ・さとふる代協版（紹介者に県名産品を贈呈）の実施
- ・研修生時代の同期などを他県に紹介
- ・モーター、企業代理店の掘り起こし
- ・大型代理店に日本代協アカデミーを紹介
- ・「若手の会」を作り女性代理店も参加してもらい新しい層を掘り起こす
- ・代理店業界は若手が少なく、20年後は今の若手にとって良い業界になることをPR
- ・入会規則を柔軟にし一般会員を増やす
- ・3月は理事全員を組織委員に任命し、全員で仲間づくりに取り組む
- ・自動車サブディーラー、中古車店スタッフ向けの代理店賠償出前講座の実施
- ・代協に協力的な保険会社社員の転勤情報を各代協間で共有する

7. B C P、事業継続力強化計画認定の必要性

中島委員長より、中小企業庁ホームページ「事業継続力強化計画概要」の資料を使用して説明。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/download/keizokuryoku/gaiyou.pdf>

国（中小企業庁）が推進している今が旬の制度であり、保険提案にもつながることが

ら、自らも取得することによって内容を理解し、お客様にも提案していく。また、仲間づくりにもつなげる。

8. 日本代協情報提供

小見常務より、「活力研(3/2)」、「金融庁保険課長と代協会長との意見交換会(4/18 or 4/28)」について説明。

9. 小俣副会長 挨拶

事業年度としては3月末がひとつの区切り。積極的に活動いただき皆様に感謝。残りの1カ月間、後悔が無いように、しっかりと仕上げていただきたい。目標達成に向けて活躍をご祈念申し上げます。

10. 中島委員長 挨拶

東京代協で「公的保険セミナー」を開催して生保メイン(損保兼業)代理店にアプローチしたのは、ホットで旬な手法。また、宮崎で成島アドバイザーのセミナーに財務局の参加が決まったところ、各保険会社の支店長クラスもセミナーに参加することになった。いろいろなことを活用して、最後の1カ月間頑張り、来期にもつなげて行きましょう。

○第1回委員会開催日：2022年4月19日(火)13:00~17:00

以 上