

2022年度 第1回企画環境委員会 議事録

日 時 2022年4月8日(金) 13:00～17:00
 会 場 ハイブリッド会議(ZOOM)
 出席者 20名(欠席:福村委員)

(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	安座間 安由
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>
- ・代理店向上策を広めるツールの作成。
 - ・次期委員への丁寧な引き継ぎ。

議 事

・挨拶

1. 松本委員長挨拶

- ・一度も会えなかった方もいるが、全国各地を回っているのでコロナが落ち着いたら会いに行きたいと思っている。
- ・年度末の締め切りまで、目標達成をあきらめずに頑張ってください感謝申し上げます。最終的にはBCP策定は12代協が目標達成し、後僅かの代協もあった。次年度も諮問事項となっているので継続した取り組みをお願いしたい。
- ・ジギョケイについては、神奈川県代協が目標を達成した。ハードルが高い取組みではあったが、保険業界、特に損保においては欠かすことができない取組みでありサービスでもあるので、こちらも引き続き取り組んでいきたい。
- ・この2年間、初めての取組みが多くて大変だったと思うが、企画環境委員会の在り方が少し変わったのかなと感じている。チャンネル間競争力が代理店の価値向上と言い方が変わるが、これからの保険業界を引っ張る委員会になっていくべきだろうと思っているし、新しい取組みは難しいが価値あることだとも思っている。
- ・本日は、振り返りと次年度への引き継ぎ事項の確認が中心となるが、次年度に繋がるよう積極的発言をお願いしたい。

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8回 理事会報告

事務局より、配布した第 8 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。

- ・今回、審議事項はなし。
- ・「代協正会員実態調査」の報告、「会員懇談会質疑回答」について説明があった。
- ・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。

2. 臨時総会報告

事務局より、配布した臨時総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。

- ・日本代協 2022 年度(第 59 期)事業計画案が承認された。
- ・日本代協 2022 年度(第 59 期)正会員会費額案が承認された。
- ・日本代協 2022 年度(第 59 期)収支予算案が承認された。

3. 2022 年度事業計画、委員会諮問事項報告

事務局より、臨時総会で承認された 2022 年度事業計画およびについて説明が行われ、以下の補足をした。

企画環境委員会諮問・推進事項は以下の 2 点

- ・代理店の価値向上策の推進(リスクマネジメント講座・BCP策定・事業継続力強化計画認定申請・社労士診断認証制度 等)
- ・募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施(不適正募集、保険会社戦略、共通化・標準化を含む)

4. 2021 年度第 2 回「活力研」報告

事務局より、3/2 に開催された「活力研」について報告が行われ、以下の補足をした。

- ・今回は、前回の活力研で提示した「保険会社と代理店間のコミュニケーションギャップ・課題への対応」を再整理し資料として事前に配布した。その中で「合併・統合」「乗合承認申請・手続き」「代手ポイント制度全般」「保険会社と代理店の費用負担」の 4 つのテーマで論議した。日本代協HP会員専用書庫に公開済みの議事録と資料を掲示してある。

(松本委員長より補足)

- ・討議項目について、昔に比べると大きく改善されてきたと感じている。乗合についても選択肢が増えたことになるが、それをどう活かすか我々の課題になってくると思う。
- ・合併・統合も保険会社から言われるまでもなく、代理店が経営として考えるべきものであるので、言われてどうこうではなく戦略としてどう考えていくかを議論していくのが企画環境委員会の役割だと感じた。

・審議事項

1. 不公正募集情報共有

(事務局より)

- ・3 件の不公正募集案件を共有した。
- ・委員より事案の補足があり、いずれも現地で対応した旨報告があった。
- ・特定修理業者の情報が 4 件報告され一覧(損保協会へ連携)を共有した。

(Direct 等でのやり取りの共有)

- ・ドライブレコーダーを「動く防犯カメラ」として活用しようとしている自治体の情報を共有した。
- ・金融庁 HP へ「公的保険ポータルサイト」が解説されその内容について共有した。

・Emotet(エモテット)感染対策につき共有した。

・協会長ステートコメントが発表され、その中で、リスクへの備えの一段の強化について、日本代協とも連携して取り組んでいるとのコメントがあったことを共有した。

(松本委員長より)

・同じような情報提供が増えてきているが、今後は銀行や郵政の情報も上がってくるのではないかと動きを注視して情報を集めていただきたい。

・公的保険については、社労士との連携の中で解決できる問題が沢山あると思っている。また、公的保険のことだけでなく退職金の問題もライフプランに組み入れていかなければ、まともな生命保険提案が出来ないはずであるので、今一度社労士との連携を考えていただきたい。

2. 共通化・標準化の推進

(松本委員長)

・ほとんど提案件数が無く、今回も新規提案は無かった。数を集めればいいとは思っていないが、気付いたものはあげて欲しい。

・家計分野の商品約款・解釈標準化についても新規の報告が上がっていない。本当に無ければいいのだが、次年度以降もう少し力を入れて取り組んでいきたい。

・次年度諮問事項としては「募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施」として不適正募集、共通化・標準化に加え保険会社戦略に対するモニタリングを行っていくことになると思う。

・今後、金融サービス仲介業や銀行も保険に力を入れてくることが想定されるので、こういった情報を広く取り込むことができるかが重要となってくる。

(主な意見)

・補償の重複について苦慮していないか。まさに業界全体で考えていく問題ではないか。

・共通化・標準化は独禁法に関わるのが大きくなるので、企画環境委員会で作った教材を徹底していかなければならない。

(小見常務より)

・東京代協から提案のあった、個人分野の商品約款共通化について損保協会経由で公正取引委員会に諮ってもらったが、競争制限的なことは一切不可との回答であった。

3. チャンネル競争力強化策(リスクマネジメント講座)について

(松本委員長)

・年度末という事もあり、大々的に情宣で来ていなかったが既にスタートしており、ベースとなる基礎講座が2月からの申し込みベースで14名である。皆さんにも受講していただきたいので簡単に内容を説明すると、保険の話ではなくリスクの定義から、なぜリスクマネジメントが今の時代に必要なのかを前半で解説し、後半ではどのようにリスクマネジメントを企業がステップを踏んで行っていくのかをISO31000(リスクマネジメントの国際規格)に基づいて解説している。

・3月1日からスタートしている「リスク診断士講座」は企業のリスク診断を行うにあたり、幅広い知識を学ぶという内容になっている。保険でカバーできるリスクはごく一部で、倒産してしまう多くの会社は保険でカバーできないリスクが要因となっているので、お客さまを守る意味では保険という固有の商品を売る仕事だけでは十分ではない。講座では、まず最初に財務について解説している。保険は財務移転の手法であり企業の場合財務指標を守るために保険に加入するからである。次に様々な環境変化に対する経営環境リスクについて解説している。企業として環境変化に適応していこうとすると、しっかりとしたマネジメントが機能していること、PDCAを回していくことが重要である。次に、リスク管理がどこまでできているかというリスク管理評価(ガバナンス体制構築、リスクマネジメントの教育・研修、保険の活用等)について解説している。最後に、業務的リスクとして主に保険でカバーできる突発的なリスクについて解説している。以上のように企業を取り巻くリスクを幅広く網羅し、最終的にはソフトを活用して企業のリスク診断ができることを目的とした講座となっている。

- ・4月1日から保険財務講座がスタートしており、ここでは保険提案に際しての最低限の財務知識について解説している。
- ・5月からは保険リスクマネジメント講座が始まる予定で、リスクマネジメントの視点から保険を中心にとどのようにリスクマネジメントを行っていくかを解説していく。
- ・6月からは法人生保講座を予定している。
- ・12月20日に開催した保険リスクマネジメントセミナーを無期限で公開することとしたので改めて情宣していただきたい。
- ・今年度形をつくったので、次年度しっかり広めていくうえで、実際に受講してみた意見・改善点があれば聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・募集人が法人開拓をするにあたり、何を話したらいいのかわからないことが多いのではないかと。経営者は様々な悩みを抱えており、その悩みの相談に乗れるかが重要で、まさにその知識を習得できるのがリスク診断士講座であり、外観をラフにスケッチするにはとてもいい講座だと思う。
- ・リスクマネジメントの考え方を知らないとジギョケイや社労士診断認証制度の必要性を感じないと思う。アカデミーの受講が低いので、まずはアカデミーを登録して周知していくために教育委員会と連携していく方がいいのではないかと。また、全国の会長から直に伝えられれば伝わりやすいのではないかと。
- ・自分が触ってみてみないと良いところも悪いところも伝えられないと思っていたので自ら受講した。非会員の方が日本代協のリスクマネジメント講座をきっかけに代協の門を叩いたという事例があったと思うが、これだけ低価格で良質な講座を作っていたので、今後もこのような展開が多くあると思うし強く推していった方が良く思う。
- ・やはり、アカデミーを絡めることで広くアナウンスできると思うし、非会員には代理店賠償からアプローチしていると思うが、そこに、この講座を目玉として取り上げればより効果が出ると思う。
- ・皆さん、この講座の価値はわかりながらもどうやって周知していくかの壁がなかなか超えられなかったと思うが、ブロック協議会や支部会で配ってきたチラシをもう少し補足できるような資料や案内のツールを考えて他の委員会からも説明できるように、せっかくの講座なのだから、どうやったら伝わるか細やかに意見を出し時間を掛けて作り上げる必要があると思う。

4. チャンネル競争力強化策(事業継続力強化計画認定制度)について

(清田副委員長より)

- ・8月のセミナーから段階的に学びの機会を作ってきた結果、20%の目標(2,268社)に対して1,004社が認定を受けた(4/6速報ベース)。難しい取組みにチャレンジしたことを物語っており、忙しい中かつコロナ禍で活動がままならない中推進頂き感謝申し上げます。
- ・次年度もBCP30%、ジギョケイは20%の目標を引き続き諮問される予定(2021年度達成代協はプラス5%)であり、8月に開催したセミナーについて無期限で開放することとした。
- ・セミナー受講の際の事前アンケートから現状を把握して次年度の取組みに繋がる討議をしたいので意見を聞きたい

(主な意見)

- ・日本代協での認定に向けた支援は完了しているので、それをどのように伝えていくかが課題だと思う。少人数で経営している小規模会員は最初から取得する意思がないとの声をよく聞くが、自社の代理店経営に役立つことであり、中小企業のお客さまに向けた情報提供にもつながる制度なので、このような会員にも重要性が伝わるツールを作っていきたいと思う。例えば支部会や幹事会では言葉で伝えるだけでなく、作成方法について画面で共有してリアル感をだしたりして、もっと寄りそうべきだった痛感している。また、ロゴマークやシンボルマークが好きな人が結構いるので認証マークが使用できることをアピールするのもいいのではないだろうか。
- ・この2年間リアルでセミナーを開催することができず、WEBでのセミナーだと、環境がまだ整って

ないこともあり参加率が低く、浸透しなかったのではと感じている。やはり、直接会って伝える必要があるので、リアル開催が出来た時にしっかり伝えられるツールの作成が必要だと思う。

- ・ここに集まっている方はオンライン学習や新しい事へ拒絶反応なく取り組んでいけるが、多くの会員は拒絶反応すると思うので、入り口である導入の段階をもっときっちり作らないと、どんなに良いことをやっても拒絶されると思う。オンラインで説明しているから見て下さいただとなかなか浸透しないと思う。
- ・支部役員会をリアルで開催した際に説明をしたが、殆どの参加者が理解してくれて取り組んでくれたので、直接伝える場が必要だと感じる。また、保険会社でも支援してくれているので連携していきたい。
- ・自分たちで見て下さいだけでは必要性を感じないことが分かった。もっと押し出していないと難しい、全体に伝える、引き継いでいく上でパッケージングのようなものがあれば心強い。
- ・従業員がセミナー等に参加しているので経営者に伝わっていないことが多いように感じている。保険会社が推進しているところは比較的多くの代理店が認証取得しているので、損保協会と連携して推進していけば増えるのではないかと。
- ・最終目的はお客さまに提案して取得していただくことだと、以前の委員会で聞いたので実際に提案をして2社が認証取得した。前向きな企業も多くあるので、代協内だけでなく、外への働きかけについても評価いただければと思う。
- ・ようやくリアルでのセミナー開催の計画を立てはじめており、これから本格的に取り組んでいきたい。各都道府県でも好取組みがどんどん出てくると思うのでそれを共有できたらと思う。
- ・各地での取組みを direct 等で共有していただきたい。

(松本委員長より)

- ・今年はスタートの年だったので準備するべきものを準備できていなかったもので修正を加えて次年度に繋げていきたい。
- ・やはり、皆さんの意見にもあるようにリアルで伝えるプロセスが大事だと感じているので分かりやすいツールとリアル開催でしっかり伝えていきたい。
- ・セミナー講師も積極的に引き受けるので声をかけて欲しい。

5. チャネル競争力強化策(社労士診断認証制度)について

(開出副委員長より)

- ・理事・役員までは話が通っているが、そこから中々伝わっていないのが現状である。次年度の三冠王項目に入る予定なので支部会含めて各代協理事から丁寧に伝えていかなければならない。
- ・金融関連の取得者リストを資料として載せているが、地域によつての取組み強弱が明確であり、振り返りを含めて次年度の課題について意見を聞きたい。

(主な意見)

- ・ジギョケイと同じくリアルで会えていないのが最大の課題である中で、任期満了により委員を交代する時の引継ぎをしっかりする必要がある。
- ・取得リストを見ても全て役員である。理事会で説明をして理解されているので宣言はしているが、そこから伝わっていない。やはりリアル開催ができていないのが要因だと思う。
- ・電話大作戦で一定、宣言までは進んだが、それでも支部によって差が出ている。CSRの清掃活動で集まった時にも説明する等集まる機会に情宣していきたい。
- ・認証取得した会員が他の会員に直接説明したり、社労士を紹介する連鎖が起きている。次週ブロックで最終の企画環境委員会を開催するので、そこでこれまでの取組みをしっかり引き継いでいく。
- ・業種誤りで金融業に乗っていない会員が何社かいるが周知不足だった。アカデミーにも4月から安全運転管理者によるアルコールチェックの義務付けやパワハラ防止法の適用について周知されているので、社労士診断という労務コンプライアンスに結び付けるのが良いのかと感じた。

- ・これまで委員会で取組んできたこと全般に言える事だが、三本柱を一緒に行うのは難しく優先順位をつけてしまった。次年度以降推進ツールがあれば助かる。
- ・申請にあたり法人番号や雇用保険が無いと申請できないと思っているが、そこもハードルが高くなっている。知り合いで社労士が何人かいるので依頼してみたが、スポットでは断られ、月 3 万くらいの顧問契約が条件だと言われた。ただ、宣言までは簡単にできるので広めていきたい。

法人番号がなくても宣言までは問題ない。

- ・代協事務局が社労士会と提起し今年度から本格稼働する予定であり、他県も参考に提携していきたい。情報が理事止まりで行き届かなかったことが反省点である。
- ・リアル開催での理事会で実際に宣言まではその場で行ったが、そこから先に広げられなかったの、どのように案内していくか、社労士との連携など全国の事例を参考に取組んでいきたい。

(松本委員長より)

- ・社労士と連携した方がお客さまを開拓できるし、社労士と一緒にお客さまのところへ行って、相乗効果を発揮するところが最終目的である。
- ・月間社労士という会報誌に記事を寄稿しているので、社労士と話すときにこの話題を取り上げて欲しい。リアルでセミナーを開催するときは声を掛けて頂ければ説明する。
- ・次年度は三冠王の項目になるし、取りやすい項目でもあると思うのでしっかり引き継いでほしい。

6. 一年間の振り返り

松本委員長が一年間(任期 2 年)の振り返りを行った。

- ・2 年間本当に感謝申し上げる。なかなか思い通りにいかなかったことも多く、初めてだったことでミスリードもあり迷惑をかけたことがあったと思う。
- ・思い返すと 2 年前にスタートして、モデル代理店の考えや提携事業の推進、オンライン募集・テレワークの共通化・標準化に取組んだが思い通りにいかない中、皆さんに協力いただき何とかやってこれたと思っている。今年は新たな取り組みとしてチャンネル間競争力について推進してきたが、これは継続的な一つの流れになると思うしそのスタートを切った年になったと思う。
- ・最後なので、皆さんから一言ずつ振り返りをお願いしたい。

(広川委員)

- ・2 年間一度も会えず、このメンバーと情報交換できなかったことが残念であり、この委員会に携わり自分にとっても自社にとっても勉強になった。唯一できなかったのが会員に浸透できなかったのが反省点であり、ここで得た情報を北海道に持ち帰り会員に伝えることができれば相当力になる委員会だと思っているので次年度以降も継続して取組んでいきたい。

(後藤委員)

- ・初めての出向で手探り状態のまま終わってしまい反省するところが多々ある。一方で、勉強させていただくことが非常に多く、ここで得たことや様々なツールを会社経営にしっかり落とし込んでいこうと改めて感じている。個人的には充実した 2 年間だったが、悔やまれるのが十分な仕事が出来なかった事と一度もリアルで会うことができなかったことである。

(神林委員)

- ・4 年間企画環境委員として活動してきたが、最初の 2 年で十分に議論できなかったチャンネル間競争力について特にこの 1 年しっかり討議が出来て形が見えてきたと感じている。まだまだ、会員には浸透していない部分があるが、この 2 年間で作り上げたものを展開できたらと思う。

(小板橋委員)

- ・皆さんと議論をしてブロックに持ち帰り伝えられた部分と伝え切れなかった部分があり反省している。これからは県の企画環境委員長として県内にしっかり伝えていきたい。

(清田副委員長)

・思い返せば2年前に会ったこともない松本委員長から副委員長のオファーの連絡があり、訳も分からず引き受けたことが懐かしく思う。2年前のオリエンテーションで配られた資料を読み返し、新任委員に期待することとしてブロック代表であることの心構えや積極的な姿勢等期待されていることが書かれていてすべては実現できなかったが、幸か不幸か副委員長となったことで推進リーダーをやらせていただいたり司会進行を任せていただいたので企画環境委員会の業務以外にも大きな学びとなった2年間だった。コロナが無ければ皆さんとお酒を飲む機会も沢山あったはずだが、またどこかで会えた時はよろしくをお願いします。

(西條委員)

・初めての派遣委員として参加したが、先輩からは会議終了後に全国の方とお酒を酌み交わすことができるのに2年間コロナで一度も会えず残念だったねと言われたてしまった。ただ、オンラインだったとはいえ、多くの方の話を聞いて勉強になった。

(生川委員)

・2年前までの企画環境委員会は代理店賠償のセミナー開催を行っていたが、今回の委員会から新たな取り組みが始まり戸惑った。ブロックとして1期2年で交代するのはもったいない気がする。最後の最後に一部だけが集まることができて良かったと思うし2022年のコンベンションがリアルで行われた際は参加するので皆さんと会えればいいなと思っている。

(林委員)

・全く何も分からず参加したが、いきなりコロナの影響でリモートとなったにも拘らず皆さんの意見を聞くことができて勉強になった。お酒を飲む機会が無く残念だったが今後も会う機会があると思うのでその際はお願いしたい。

(安井委員)

・もっと皆さんと交流できることを楽しみに業界を変えられるのでは、と期待していたがそんなに簡単なことではないことに気づいた。今後は保険会社ときちんと話が進められるような環境を作っていきたい。

(山口委員)

・あっという間の2年だった。オンラインだからこそ全部の委員会に参加できたが、委員会の内容を十分ブロックに伝え切れなかったことが課題だと思っている。

(清水委員)

・4年間やってきたが、この2年で良かったのが数値目標が出来て目指すところが出来たことではないだろうか。これからも一会員として頑張っていきたい。

(宮下委員)

・6年間企画環境委員をやってきたが、取組むことが大きく変わったと感じている。業界も大きく変わってきたがその変化に巻き込まれた感じがするが、この委員会に参加して情報が早く入ってくるのが良かったと思っている。その情報をブロックに伝え切れなかったことが残念である。

(開出副委員長)

・つたない副委員長で申し訳なかった。2年前にいきなり松本委員長から電話が掛かってきて副委員長の依頼を受けたことを思い出す。反省点も多いが、皆さんに支えられ何とかやってこれた。引き続きお願いしたい。

(辻森委員)

・今回企画環境委員会に参加できてよかったことは、すごくハイレベルな話が進んでいるのを間近で見れて、委員長の話に関心して聞いていたことである。これを地元に戻って伝えられたらと思っている。反省点としては、多くの代理店が皆さんのように前向きな方であればいいのだが理想と現実のギャップの間でもっと伝えられることがあったのではないかという想いがある。

(安座間委員)

- ・今回企画環境委員会で目標が出来たことに立ち会えたのは貴重な体験だった。会員に伝え切れなかったことは反省し、しっかり次の場で取組んでいきたい。

・その他情報提供・閉会

1. 情報提供

小見常務より下記情報提供があった。

- ・正会員実態調査については理事会の議事録で目を通してあるかと思うが、ポイントのみ報告する。7,115件の回答があり、ものすごいデータになっている。4月に各代協会長と金融庁保険課長との意見交換会が行われるがその前段で実態調査の結果を報告する。報告書には載っていないが代理店手数料ポイントの実額が専業チャンネルに厳しい実態になっていることが分かったので意見交換会では連携する。また、日本代協アカデミー関連の問いについても実態と大きく乖離しており、どのように伝えていくかが重要だという事が分かった。ぼうさい探検隊についても認知度が28.6%しかなく関わっているのは役員までなのだろう。同じようにジギョケイも社労士診断も動機づけのところからどのように伝えていくかを各委員会共通で仕切り直すところから22年度の総括と23年度を取組みについて委員会答申に記載していただき理事会で審議が行われるので内容を確認して欲しい。

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

- ・本日は、事務局に集まった委員と画面越しで参加された委員とのハイブリッドという形で開催したが、皆さんの2年間の苦労を先ほどの振り返りで聞かせていただき、今までに経験のない委員会活動を展開していただいたことを改めて感じた。会えればとか、相手がZOOMができればとか、沢山思われながら本来であればもっと大きな成果が出たかもしれないという悔しさと、その悔しさの向こう側にある自分に力が着いたとか、会社経営に活かせるとか、の話も聞けたので安堵している。
- ・松本委員長と打ち合わせをしたときに、チャンネル間競争力を付けていく、代理店のトップラインを上げていくと言われ、言葉として格好良いなと思ったのと、その後じわじわと、取組みを通して代理店の事業やお客さまの事業を考えて、意味合いを理解して仲間に伝えていくことで代協が強くなっていき、この取組が浸透していく様子を目の前で見せていただいたように思う。
- ・委員の皆さんも、松本委員長だから頑張れたという想いでいたのではないだろうか。これから継続される方、別の委員会で活躍される方、別の役職につかれる方もいると思うが、代協活動というものの思うようにいかないが取組むと楽しい、仲間とのつながりができるという事を後輩や周りの会員と共有しながら活動が豊かで将来に向かって伸びていくようなことを一緒にやっていきたい。
- ・実態調査の結果を見ると、前回の調査から年代がじわりじわりと上っていて本当であれば20代のところに偏りがあるのが理想だが、新たなメンバーを迎えていくという事は私たちが作っていく仕事なのではないだろうか。今日ここで真剣に話したように、若い世代から見ても魅力的でやりがいがあり、夢を描いてもらえるような代理店の役割に進化させていくことは日本代協のどの委員会にも必要な事なので、途中であきらめそうになったり、板挟みになったり、切ない思いをしったりすることもあると思うが一緒に頑張っていきたいので協力願いたい。
- ・本日はお疲れさまでした。

以上

次回開催日 2021年6月24日(金) 13:00~17:00