

第4回組織委員会 議事録

【日時】 2022年11月11日(金) 13:00 ~ 17:00

【会場】 Zoom 開催

【出席者】 藤山委員長

北海道	松田	北東北	千葉	南東北	蘆田	上信越	高橋(貞)
東関東	四反田	南関東	*堀山	東京	佐藤	東海	眞木
北陸	河野	近畿	高橋(範)	阪神	山口	東中国	柘田
西中国	松井	四国	高本	九州北	沖田	九州南	下地

*南関東ブロック豊委員長の代理として山梨県代協堀山委員長が代理参加

オブザーブ：中島副会長

【事務局】 小見常務、坂特命部長 【議事録】 事務局 【司会】 山口副委員長

<委員会要旨 確認・決定事項>

1. 23年度仲間づくり推進における目標値について
本案を組織委員会案として12/8理事会に諮る。

・目標値の算定根拠

従来の設定方式で目標値を算定する。

特別会員13社から集約した22年3月末代理店数から、専業とALLチャンネルの非会員数を想定したみなし非会員数をベースとする。

目標値は、

「みなし専業会員数×2%」と「みなしALLチャンネル非会員数×0.1%」

の合算値とする。

ただし、専業換算組織率が80%以上の代協*については、ALLチャンネル非会員数の0.1%のみを適用することとする。

*専業換算組織率80%以上 京都代協、徳島県代協、香川県代協

・ブロックにおける説明

専業会員の50店に対する入会促進行動で1店の新規加入およびALLチャンネル1000店に対する行動により1店の加入を目指すことを伝える。

目標値はたたき台であり、あくまでも各代協が、自代協の安定的かつ積極的な運営をするために必要な会員数目標を立てることが前提。

2. 22年度仲間づくり下期推進におけるキャンペーン展開について

「±ゼロ以上キャンペーン」の一本で展開する。

<新規入会 退会>を年度末にゼロ以上にする。

本案を組織委員会案として12/8理事会に諮る。

・検討過程

自主目標を申告する独自目標キャンペーンとの併用を検討したが、わかりやすいキャンペーン、シンプルな促進策を期待する声が多く、上記キャンペーンのみのシンプルな内容とした。

1. 中島副会長 挨拶
2. 藤山委員長 挨拶
3. 「2023 年度仲間づくり推進・目標値」組織委員会案の決定
＜委員会要旨＞「1」の通りで決定
4. 仲間づくり推進「下期キャンペーン」組織委員会案の決定
＜委員会要旨＞「2」の通りで決定
5. 「今更聞けないシリーズ」第1弾 Zoom の操作方法～主催者としての流れ～
＜講師 南関東ブロック 山梨代協 堀山委員長＞
受身の Zoom 会議から主体者としての開催促進につなげる趣旨として開催。
6. 各ブロック取組発表
＜北海道＞
12/7web 代理店賠償セミナー案内済み。リスト準備完了し 300 名動員を予定。保険会社には、代理店賠償の事前説明を行い担当者参加を促している。コロナ拡大により再度 web 活用が重要となっている。
＜北東北＞
7 保険会社を訪問し、支店長に依頼文書手交し 12/2 賠償セミナー案内を実施。支社には支部長が推進中。
＜南東北＞
3 県合同セミナーは 23 年度実施で調整中。やまがた代協会長と共に協会長会社 SJ 社を訪問し、代協活動パンフと QR コードで代理店賠償を説明。各社訪問は 2 巡目に入る。
＜上信越＞
長野代協の代理店賠償セミナーを参考とし新潟、群馬で展開。新潟は独自アンケートで紹介可能代理店を 22 店確認するが、結果につながらない。60 年式典効果を狙い、保険会社も協力的反応だが、さらなる打ち手が必要。
＜東関東＞
9/30 リアルブロック会議では、半分の時間を委員会に充当。委員会報告と県代協活動進捗を協議。10/11 ブロック組織委員会で未加入リスト活用の進捗管理実施。ポイントは支部単位での声掛けと事務局活用。
＜南関東＞
山梨県代協は、10/4 賠償オンラインセミナー実施。保険会社 45 名、代理店 27 名動員。HP すら無い代理店が多数のため未加入リスト策定に対するアドバイスを要請。
＜九州北のアドバイス＞ 逆の発想が必要 保険会社に加入代理店を明らかにし未加入の代理店情報を収集している。HP が無い同一条件下での対応策。
＜東京＞
11/2 特別セミナーを開催 他代協参加もあり 600 名弱動員。担当者向け、代理店向

け案内ひな型を携え、保険会社支店長宛に 8 支部長が訪問し参加要請。支部長と各保険会社とのパイプが強いことが特徴。参加御礼の即時メールなど細かく対応。

< 東海 >

愛知代協は 12/1 に中小企業向けリスクセミナーを開催（主催 損保協会支部・共催 愛知県代協・講師 中小企業基盤整備機構）。保険会社には日本代協の YouTube を視聴するよう誘導。アドレス案内を展開。

< 北陸 >

11/8 にブロック会議開催。残り 2 店となった。代申別正会員増減表を加工し保険会社に持ち込み、競争意識を醸成している。1/24 の 3 県合同の代理店賠償セミナー開催 500 名動員を目指している。

< 近畿 >

11/5(土)クリーン CP を開催。奈良代協主催で京都、滋賀代協からも参加し、保険会社社員家族までの声掛けにより 130 名を動員。仲間づくりのための声掛け材料として役員理事と一般会員間のコミュニケーションを意識。11/7 に会長副会長、組織、教育委員長で保険会社にお礼訪問しつつ 12/13 代理店賠償セミナー開催を宣伝。

< 阪神 >

大阪代協セミナー参加の保険会社社員 250 名に対して各支部組織委員がコンタクトし、社員 1 名 1 代理店の紹介を依頼。課題は担当委員によるスピード感が異なること。大阪代協は組織率 70% を目標としている。

< 東中国 >

10/21 協議会開催。岡山県代協は保険会社社員向けの個別セミナーを企画。島根は代協 YouTube をもとに紹介依頼。鳥取はコンサルコース募集にあたり教育委員長と同行して保険会社訪問。

< 西中国 >

各委員会を巻き込んだ声掛けで動いている。教育が動く際にも組織の何かのネタを持っていこうという流れになっている 全員参加型の展開が楽になっていく方策。保険会社とのリアル接点は web のみ対応よりも密接感あり。

< 四国 >

10/9 協議会開催。徳島、香川は次年度見込を増やしている。徳島は自整業者に拡大。香川は高松の新設代理店見込化が進展。愛媛は支部からの対応が多い。11/25 四国合同の賠償セミナー開催にあたり、高知では TP 案内など教育委員との協働を実施。非会員リストには、個人一名の代理店しか残っていない。

< 九州北 >

福岡は各保険会社の役職者リストを完備。各支部でコンペ、ボーリング大会を開催し交流加速。保険会社からは、代協セミナーの内容が良いので会員増強など案内していきたいとの言あり。賠償セミナー社員向けアンケートでは、「代理店賠償を聞いて担当している代理店に話した方が良いか？60%」「代理店賠償はマストか？85%」の回答あり。次につなげる材料とする。

< 九州南 >

沖縄は、本年度の接点強化の主軸を営業担当者としてきた。10/26 代理店賠償セミナーを実施し、2 店の加入成果となった。保険会社とは年 3 回の懇談会を実施すると共に保険会社からの要望を確認し、代協としてできることを模索していく。

6. グループ討議

「テーマ：仲間づくり目標達成に向けて下期に何をすべきか」

松田副委員長 北海道・北東北・南東北・九州南
四反田副委員長 東関東・四国・九州北・西中国
榊田委員長 南関東・東中国・上信越・北陸
山口副委員長 阪神・東京・東海・近畿
各グループ代表者からの発表を行なった

<主な意見>

- ・ 保険会社管理職でなく、担当者接点を明確に対応
- ・ 協会会長社の立場を活用したS J社への協力要請
- ・ 組織委員会と他委員会との協働が有効
- ・ 保険会社間の緩やかな競い合い手法を活用
- ・ 「非会員」の新たな言い方を模索
- ・ チャネル問わずの対応

7. 日本代協情報提供及び連絡事項

小見常務より、埼玉県代協の取組、鹿児島県代協の取組、web 環境構築支援金制度、エモテット等サイバー攻撃留意について説明。

8. 中島副会長 挨拶

9. 藤山委員長 挨拶

* 23 年度組織委員会スケジュールを共有

* 第 5 回委員会開催日：2023 年 1 月 19 日(木)13：00～17：00

以上