

2022年度 第6回理事会 議事録

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

日時：2022年12月8日(木) 13:00 ~ 17:03

会場：損保会館 2F 大会議室 リアル集合開催

出席者：全理事数 18名, 出席理事数 18名(成立宣言時 17名)、出席監事数 1名(津田監事)

会長 小田島 綾子氏は、議長席につき、出席理事数の確認を行い、本理事会は定款第 33 条に基づき、有効に成立した旨を報告して開会を宣し、直ちに議事に入った。

会長挨拶骨子

・コンベンション会場では、全国から多くの会員が参集する中、様々なサポートをいただき、感謝する。驚く広さの素晴らしい会場で、先輩功労者の方々の表彰、来賓(金融庁監督局保険課_三浦知宏様、日本損害保険協会会長_白川儀一様)ご挨拶をリアルで一堂に会して視聴できたことはやはりインパクトが大きいと感じた。ご来賓をお見送りした際にも、三浦保険課長様からは「大勢参加の壮大な場ですね。」、白川損保協会長からは「頑張ってくださいね。」と激励のお言葉をいただいた。代協という組織に、今そしてこれから期待されていること、役割などを言語化して、共有し、役員・委員・会員がさらに連携を強化して行動につなげていくことが重要であると決意を新たにした次第である。

< 10/14 以降の業務報告 >

・ 1. 各ブロック・代協への訪問

この2か月でブロック協議会や周年行事に参加させていただいた。13人の各代協会長とお話しでき、特色ある活動について確認させていただき、高揚感を覚えた。配信される議事録では載せきれない会員増強、セミナー運営、コミュニケーションツールの工夫、次世代の育成など手本となり、横展開したい取組みを数多く確認できた。地域担当理事の方々が各地の幅広い活動の中から報告項目の選定や報告方法に腐心されていることを体感した。情報を伝えることはもちろん意見・要望を聴くこと、好取組事例の把握など双方向でやりとりして全国に周知することの意味合いを考える機会になった。

・ 2. 2023年度の各委員会への諮問事項について、委員長と正副会長、事務局で打ち合わせを実施している。理事 direct チャットでもご論議いただいたが、各事業と三冠王の取組もつながっているところがあるが、各施策や取組の目的や本質的な意義の浸透を図ることが重要であることを再確認した。取組の本質、狙うところ、今をそして未来を生き抜く代理店や募集人が自分事と捉え、活かしていただけるよう注力する。

・ 3. 11/25、消費生活相談員と東京代協との懇談会に出席した。20年以上も継続開催している大切な時間で、お客さまにはわかりにくい保険の仕組みを勉強会スタイルで学び、相談員へ寄せられる声を伺いながらディスカッションする有意義な2時間で、お客さま視点で我々代理店のあり方を見つめ直すいい機会となった。他地区でも同様の会があると承知しているが、記録を残し、先に向けて共有をお願いする。

相談員支部長からは、「特定修理業者や保険の相談はなくなる。変わらず入電があるが、お客さまが知りたい、困ったというときに相談できる人がいることでお客さまの悩みは解消されると考えている。」とのアドバイスをいただいた。相談員さんに入る相談数を圧縮できるよう我々代理店の体制整備をさらに進化させていこう。

・ 10/19 四国B(徳島)、10/21 九州南B(鹿児島)、10/26 新潟代協 60周年記念、10/28 西中国B(広島)

同日、やまがた代協セミナーにオンライン参加、11/10 青森代協 70周年記念、11/18-19 コンベンション、11/19 国際保険流通会議 in 東京パネルディスカッション、11/22 正副会長オンライン会議等に参加、開催した。

今年度も残り3か月、本日の久しぶりのリアル開催の理事会での論議を起点に、明日の会長懇談会で情報共有を図り、事業計画完遂に取り組んでいただきたい。本日、闊達な論議をお願いする。

〔審議事項〕

1. 2023年度日本代協事業計画の検討（各代協・ブロックからの提言）

- ・事務局より、資料に基づき、2023年度日本代協事業計画に対する提言内容について、報告があり、対応案ならびに検討内容について、審議・採決の結果、全会一致で承認された。

【決定したこと】

- ・本日の議論を踏まえて、2023年度事業計画（案）を作成する。
- ・事業計画案は来年2月の理事会の審議議案に入れる。
- ・「2023年度日本代協事業計画に対する提言検討案」の第6回理事会審議結果を追記した資料を議事録に添付し、配信する。

【基本的な方針】

- ・基本的な考え方として、提言の趣旨は出来る限り計画に織り込むようにしている。
- ・提言はブロック・代協単位でスクリーニングの上、提出いただいている。
- ・各提言事項に対する対応案については、書庫登載資料を確認いただきたい。

〔資料 審1.〕2023年度事業計画：提言への対応案(含む提言書本文) (P.1-12)

2023年度事業計画：理事会審議後の提言への対応（議事録と同時に会員専用書庫へ登載）

2. 日本代協アカデミーのコンテンツ充実計画案

- ・石川教育委員長より、資料に基づいて、日本代協アカデミーのコンテンツ充実計画の検討状況の報告があり、その方向性について審議・採決の結果、全会一致で承認された。

【決定したこと】

- ・学習コンテンツでは、ニュートン・フィナンシャル・コンサルティングとOEM連携してeラーニングの問題を提供する。
- ・情報提供コンテンツでは、以下の企画を進める。
 - 代理店経営のセオリーを説くブレインマークス社10回シリーズの進化系として、成果を上げている代理店に登壇いただくベンチマーク6回シリーズの企画
 - 全国各地で開催される代協セミナーの中から、広く共有したいものについて登載交渉を行い、動画収録・編集配信する企画
 - GoGo情報探検隊を進化させ、チャレンジングな取組みを取材・編集・配信する企画
- ・これらを実現するために年間税抜700万円程度(情報コンテンツ436万円、学習コンテンツ264万円)を予算確保する。なお、対前年度比較では、100万円の増加となる。(2022年度予算は600万円であった。)

【主な説明】

- ・日本代協アカデミーの構築に当たっては、日企社がイニシャルコストを先行投資しており、利用者増による利用料収入から中期的に補填する形で運営しているが、利用者の拡大が進んでいない。ベンダー（日企）色の濃いコンテンツ構成から、今後は徐々に代協独自コンテンツ構成へと変革させる必要がある。
- ・ニュートン社(成島康弘アドバイザーが顧問を務めている)とのOEM連携により、乗合代理店会員には、各保険会社間の商品研修ニーズに一定応えることができ、専属代理店会員には代申会社商品の深堀から他社商品を学ぶことができると考えた。毎月24問(大手損保5社×4問+5社ミックス4問)をリリースすべく、調整を行う。

- ・ のチャレンジングな取組を行っている会員の取材では、SDGs、DX、サイバー対策などなど将来を見据えて先駆的な取組を行っている若手会員を取材し、顧客本位の業務運営のヒントとなる番組を編集・提供していきたいと考えている。若手に焦点をあてる。

なお、取材は極力、セミナー開催に連動してできるよう調整する。粕谷智アドバイザーによるセミナーテーマは以下の2本を構築する予定である。

・ 中小企業の事業承継課題に寄り添える保険代理店（M&A知識とリクルート社提携）

・ 地域社会の未来と代理店のミライ（SDGs経営への挑戦）

（日本代協アカデミーのシステム改定と利用料金改定について）

- ・ 9月理事会にて、システム改定の必要性とそのため利用料金の納付方法改定について承認いただき、新システム構築の協議を鋭意重ねて実施している。本日の理事会では新システムの操作イメージが湧く資料を示して利用料金についても議案化したかったが、間に合わず、残念である。2023年4月リリースを目指しているため、利用料金体系の頭出し提案をさせていただきたい。2月理事会審議では推進に支障がでるため、1日も早い新システム構築を督促し、1月中旬にWeb理事会の開催、審議をお願いしたいと考えている。
- ・ 日本代協アカデミーは創設後3年が経過したが、システム疲労によるシステムダウンが複数回発生してしまい、また、この3年間でいただいている使い勝手向上に関する要望を実現するために、プラットフォームの移行が不可欠な状態となっている。さらに安定的に運営するための目標として1万ID・1,000会員利用登録を目指してきたが、現状は7,165ID・769会員と未達の状況であり、受益者負担の増額は避けられない状況である。また、設立当初の利用料金体系区分も振り返れば粗々で杜撰な設定となっており、ここの見直しも必要である。なお、資料には新旧料金比較表を添付しているが、大幅な値上げとなる既利用会員に対しては「激変緩和措置」をベンダーと以下の内容について、交渉中である。
 対象となる層：前年比較で倍以上、かつ、実額10万円以上の値上げとなる既利用会員
 激変緩和措置：前年比較で倍以上の値上げとなる既利用会員に対して、半額もしくは10万円のいずれか高い金額とし、実額で10万円以上の値上げとなる既利用会員に対しては、1年間は12万円頭打ちとする。
- ・ 何よりも、日本代協アカデミーの取組の目的や本質的な意義について周知し、ルーティンに取り入れる会員を増やしていく活動に注力する必要がある。

〔資料 審2.〕日本代協アカデミーのコンテンツ充実計画案（P.13-31）

3. 2023年度「仲間づくり推進」入会目標ガイドライン案

- ・ 藤山組織委員長より、資料に基づいて、2023年度「仲間づくり推進」の入会目標ガイドラインについて提案があり、審議・採決の結果、全会一致で承認された。

【決定したこと】

- ・ 目標値は、2022年3月末現在「みなし専業非会員数×2%」に「みなしオールチャネル非会員×0.1%」を合算した数値とする。
 （「専業非会員50店につき1店」に加え、「オールチャネル1,000店につき1店」を会員にすれば、各代協とも目標を達成することができる）
- ・ 専業換算組織率が80%以上の京都、徳島、香川代協については、みなし専業会員数×2%を適用せず、オールチャネルベースのみで算出した数値とする。

【主な論議内容】

- ・従来のテーブル方式は少し複雑(日本代協全体での増店となるよう專業換算組織率を細分化した区分ごとに増率を適用する等)になっていたため、目標設定方法を分かりやすく、簡素化できる方式に昨年度改定した。
- ・入会目標ガイドラインの数値は、日本代協として一定の公平性を持ちながら、仲間づくり推進の取組を盛り上げるために、設定している数値であるため、各代協としては、安定的かつ積極的な経営が実現できるための自主目標を検討し、その達成を目指す取組みが重要であるということ共有する必要がある。

〔資料 審3.〕2023年度入会目標ガイドライン(P.32-33)

4. 2022年度仲間づくり推進キャンペーンの実施

- ・藤山組織委員長より、資料に基づいて、仲間づくり推進キャンペーンの実施について提案があり、審議・採決の結果、全会一致で承認された。

【決定したこと】

- ・「各代協の年度目標の達成」の起爆剤として、以下の「仲間づくり推進キャンペーン」を実施する。
期間：2022年12月9日(金)～2023年3月31日(金)
入賞基準：「±ゼロ以上キャンペーン」とし年度通算の減店脱却・増強代協を表彰する
表彰内容：達成代協に対して20,000ポイントの顕彰とする

【主な論議内容】

- ・11月末日現在の代協正会員数は2022年3月末比較 76店の11,167店(入会192店・退会268店[昨年同時期 177店 入会186店・退会363店])と減少幅は抑えられてきている。13代協は増店、±0は10代協と奮闘いただいているものの、24代協では減店となっている。一方で入会基準に対しては、すでに7代協が目標達成し、21代協があと3店の入会で目標達成と例年比較において順調に取り組みが進んでいる。
- ・セミナーの企画・推進ならびに代理店賠償・日本代協アカデミー・代理店経営サポートデスク作成の支援ツールなどの情宣を行うとともにコンサルティングコース受講勸奨活動における教育委員と組織委員の連携を密に行い、一定期間集中して取り組むことで加速いただきたい。

〔資料 審4.〕2022年度仲間づくり推進キャンペーンの実施(P.34-38)

5. 委員会委員の交代について

- ・事務局より、九州南ブロック長から企画環境委員の交代申請あった旨の報告あり、審議・採決の結果、全会一致で承認された。

【決定したこと】

- ・鹿児島県代協所属の日新保険センター 谷口 範行 氏を九州南ブロック選出の企画環境委員とする。(鹿児島県代協常務理事,企画環境委員長,九州南ブロック企画環境副委員長)

[報告事項]

1. 事業計画進捗状況にかかる報告

(1) 地区担当理事からの報告

以下のコメントがあり、共有された。

- ・定例会やセミナーも活発に開催されている。長崎モデルを展開し、各保険会社に代協の窓口担当者の設置を依頼するなど保険会社等との関係強化を図り、未加入会員リストの整備に当たっている。また、「九州は事務局もひとつ」を展開し、グループLINEに事務局も入り、第2回目の会合では「政治連盟」の勉強を行った。コミュニケーションギャップの解消のため心理的安全性の確保や参加しやすい時間帯の検討などに気を配っている。
- ・県社労士会と連携調印できたが、三冠の宣言企業も目標未達であり、次の実施、適合へ進むためにも仕切り直していく。西中国ブロックはいいムードが醸成できており、仲間づくり、自主取組でも成果が期待できる。ぼうさい探検隊の取組では、表彰状交付など独自取組で盛り上げ、さらに危険個所の修復に学校や役所が動く事例も出てきている。
代協活動に関しては、後任者の選定や育成に腐心している代協があるので、相談に乗る。
また、サイバー保険の加入状況についても各代協の検討しており、他地区の情報がほしい。
- ・各代協の事業計画の推進には、保険会社の支援は不可欠であり、委員会任せではなく理事役員もフォローすることが重要である。奈良の成果はこの体制整備の結果である。京都では、代理店の価値向上策の推進について、取組みの意義などの本質が伝わっているかなどを全会員アンケートで確認中である。大阪では、仲間づくりの独自自主目標の達成（組織率70%達成）へ向け、ポイント制度を設営し、紹介で1ポイント、成約で3ポイントなど盛り上げ策を打ち出している。和歌山は次年度のぼうさい探検隊で6支部から各1件以上の提出と動き出している。兵庫では新たな視点で賠償セミナーを開催（60名中半数が保険会社社員）、10/22-23は第7回防災国大が神戸で開催されたが、兵庫県代協が出展された。
トータルプランナー、日本代協アカデミー、ぼうさい探検隊などの取組については、保険会社の一層の参画を働きかける必要がある。また、政連の情報共有については両ブロックともに必ず時間をとるようにしている。
（大阪代協では、組織率70%達成へ向け、45店の入会という目標を立てて取り組んでいる。代理店賠償で270名を呼び込み、あとフォロー中である。P制度（ポイントではなくプライドと読み替えて）を各支部対応で取り組んでいる。）
- ・東海Bでは会長・専務会でLINEグループを組んでおり、情報連携が密になってきている。2/3-4に浜名湖で若手の研修会を組織委員会が発案し、年度計画にはなかったものだが、各会長が前向きに検討し、合意に至った。意欲ある方の参加呼びかけのムーブが起きている。北陸Bでは、12/22-23B人材育成セミナーを開催する。B協議会参加者もオブザーブ参加することになっている。北陸はLINEグループに事務局も入っており、事業計画の進捗状況も共有されている。石川県代協では、多くのセキュリティ機能を一元化させたUTM(Unified Threat Management)を設置し、多様なネットワークリスク対策を行っている。
- ・今年度はかなり高い確率で各代協が三冠王を獲得するだろうことを共有し、今から会員増強会員増強と旗を振っている。ということで会員増強に絞り報告する。新潟は各役員が動いており、各損保社の支店長に未加入会員に同行いただくという動きをとり、成果へつなげている。長野はやるべきことを実践しているが、成果につなげていない。中崎セミナーを契機に仕切り直す。群馬は、各支部2名の入会をフォロー中である。東関東は今期末に組織率を40%台に乗せようと取り組んでいる。南関東の神奈川は取組項目ごとに注力する形で、山梨はバランスよく、事業計画を遂行中である。東京はセミナーなどの企画実践力が抜群で、「未加入会員」のリスト洗替えを行い、入会目標に拘り、1・1・1運動も展開中である。

- ・12/16 北東北、南東北、1/20 北海道でB協議会を開催する予定である。11/10 青森 60 周年記念式典開催_記念講演は、三内丸山遺跡センター所長 岡田 康博 氏より、「世界遺産 三内丸山遺跡」をテーマに講演、11/16 秋田 70 周年記念式典開催_セミナーは成島康弘日本代協アドバイザー講師で開催されたが、保険会社の若手社員のメモを取り続ける姿が印象的であった。それぞれリアル集合形式での開催の良い点が参加者に共有されたと感じている。ぼうさい探検隊の取組では、昨年苦戦した南東北3県が最初に目標達成したが、南東北の福島の委員長の牽引で取り組みの輪が広がったものである。
- ・代協の各事業の推進には、保険会社の協力・支援は欠かせない。関係強化のひとつの手段として、地域の各保険会社で代協のご担当者を決めていただくと推進効率が上がると考える。(組織委員会でもこの情報のキャッチアップができており、次回委員会でも沖縄の好取組を共有する予定である。もちろん本質は、代協と協働すると、自社の代理店さんの業務品質が向上し、顧客本位の業務運営に磨きがかかり、自分たちの仕事もしやすくなることを体験してもらい、紹介を継続してくれるファンをつくることである。窓口担当となった方との関係構築が重要である。)
(AIG社のプロ代理店を支援するグループの社員を対象に、日本代協アカデミーと代理店賠償のセミナーを実施した。石川委員長と中島副会長で同席し、担当分担して実施。目指す方向性や道筋が共有でき、手ごたえを感じた。)

〔地区別委員会別資料〕各ブロック別事業計画アクションシート(地域別委員会別資料 P.1-22)

(2) 委員会担当理事からの報告

企画環境委員会

松本委員長から、資料に基づき、諮問・推進事項の推進結果、現状の課題と今後の対応策について報告があり、共有された。

【主な内容】

- * 最初に資料上の数値訂正をお願いする。

RM 講座の現状：基礎 25 名、リスク診断士 8 名が受講中である。

- * .代理店の価値向上策

施策や取組の意義、本質が伝えきれていない現状がある。各取組に関するアンケートから見ると取り組むことの必要性の認識は持たれていることが確認できるが、そこから一步踏み出すところで止まってしまっている会員が散見される。Just Do It を働きかけに注力する。背中を押すという行為を工夫して展開する。ご支援をお願いする。

- * .社労士診断認証制度

12/6(火)に社労士会連合会との合同セミナーを開催し、企画環境委員会としての企画イベントは終了した。8/30 にジギョケイ、10/25 にリスクマネジメント講座、12/6 に社労士診断認証制度を実施した。これらは全会員がオンデマンドで視聴できるようにしてあるので、視聴勧奨をお願いする。

3つのセミナーのオンデマンド視聴のためのチラシは日本代協ホームページのトップページの最下段にある書庫内に登載しているので、視聴の推奨をお願いする。

委員会の取組としては、各代協の役員および企画環境委員の理解度の向上、費用負担に対する抵抗感の抑制、eラーニング・YouTube 動画等に対する抵抗感の抑制に注力する。

(個人代理店の割合が多く、社労士診断認証制度の取組みが受け入れられない会員が存在

する：個人代理店の会員にも法人のお客様がいないはずで、顧客に寄り添い、悩みを共有し、対応するためにも本制度の理解は必要があると考え。）

（社労士にもいろいろな方がおり、連合会が推奨し、機関紙での情宣が継続されていても制度を知らない方も実際にいるのが現状である。社労士会連合会本部にももちろん情宣の要請をするが、地域の身近な社労士との連携を深めてほしい。）

* .不公正募集

今年度に入り、5件の報告と不公正募集事案の報告が激減している。こちらは日本代協ホームページの会員専用書庫内の「その他」に掲載しているが、各地で未報告事案がないか投げかけをお願いします。

- * 「特定修理業者」は内部で使用していた業界用語であるが、契約者・消費者に対しては「災害に便乗した悪質な業者」という用語に統一する。今後、損保協会と連携を強化し、足並みを揃えて取り組んでいく。まずは「メールによる契約者への注意喚起」、「日本代協ホームページ・各代協ホームページ、日本代協アカデミーを通じた周知」を展開する。

〔地域別委員会別資料〕企画環境委員会報告シート～セミナーちらし（P.23-27）

〔資料 報6.〕日本代協と連携した災害に便乗した悪質な業者対策の具体的内容・案内文案（P.63-64）

教育委員会

石川委員長から、資料に基づき、諮問・推進事項の推進結果、現状の課題と今後の対応策について報告があり、共有された。

【主な内容】

* 日本代協アカデミーの展開

- ・利用登録ID数や利用代理店数ももちろん追いかけていくものの、本質は「活用」である。規模の大きな会員の方が「活用」がうまく、ルーティンに取り込んでいて、価値を見出しているといえる。コンテンツや使い勝手に関する要望も多く上がってくる。
- ・活用状況については各会員の体制整備の状況に比例している分析しており、「継続的に学ぶ」という企業文化の醸成にはまだ遠い状況にある。正会員実態調査では、日本代協アカデミーを知っている＝61.0%4,341店のうち、55.9%に当たる2,426店が独自システムを利用しており、アカデミーは利用していないと回答している。損保各社から必須取組と位置付けられているコンプラ・商品研修を自社独自システムと勘違いして回答されている状態と考えている。代理店経営の高度化、業務品質も高度化の1丁目1番地は「教育」を掲げている。ここに停滞している会員の後押しが大きな課題である。
- ・2023年3月までは、2022年10月末までに入金いただいた半額の利用料金で利用できるが、「目指せ、三冠王！」の取組でカウントする数値は、2023年2月～3月に予定している新システムの申込・入金済（3月末）の集計数値となるのでご注意ください。2023年4月以降に新システムを利用される会員には、激変緩和措置は適用されないため、今のうちから現行の旧システムでの日本代協アカデミーへの中途申込みを推奨する。（地域別委員会別資料のP.36-までプロモーションツール案を添付している。トークスクリプトの作成済で読み上げていくとわかりやすく説明できるツールを提供するので、活用いただきたい。

- * 損害保険大学課程の運営・2023年4月開講のコンサルティングコースの受講申込が12/1から始まった。130名（昨年同日は157名）の申込、支払い済が確認できている。今回

は、東京海上日動パートナーズ社の人事評価制度改定に伴い、トータルプランナーの認定が職能に応じた資格として取り入れられ、受講費用についても会社負担とお聞きしているので、各地で積極的に受講勧奨いただきたい。

* 独自の取組

- ・あいおいニッセイ同和社との協賛セミナーの開催を継続している。東海地区で開始した取り組みであるが、先日、東関東ブロックの4県で開催し、次は2023年2月に西中国Bからオファーがあり、さらに進化させた第2弾として開催予定である。代協パートは代理店賠償と日本代協アカデミーで構成と考えている。

〔地域別委員会別資料〕教育委員会報告シート（P.28-59）

組織委員会

藤山委員長から、資料に基づき、諮問・推進事項の推進結果、現状の課題と今後の対応策について報告があり、共有された。

【主な内容】

* 「仲間づくり」の推進

- ・11月末で2022年度入会目標達成代協は、香川、福岡、徳島、大阪、奈良、青森、沖縄の7代協となった。先ほどオブザーブ参加の大阪代協の新谷会長から報告いただいた通り、入会目標達成は通過点で目指すは組織率70%に届く45店の自主目標の達成と力強いお言葉をいただいた。
一方で、入会「0」の代協も5代協あるが、今一度、会長・役員・委員での役割分担を確認のうえ仕切り直していただき、必要あればご連絡をいただきたい。

* 組織委員会運営

- ・ブロック組織委員会を開催し、委員長が16ブロックすべての組織委員会に参加し、情報と熱を伝えることに取り組んできたが、上信越Bに参加でき、一巡目を完了した。
（南関東Bのみ豊委員長が参加）
各地の好取組を収集するとともに、地域担当理事とも悩みや課題も共有し、解決策と一緒に検討していきたい。
- ・沖縄、熊本の好取組については、沖縄の下地副会長から次回委員会で解説いただき、共有する予定である。事象のみの説明ではなく、多角的に分析したうえでの奏功ポイントを共有していきたい。また、東海Bの2/3-4の浜名湖合宿にも協力させていただきたい。
- ・各地での保険会社との関係性については、会員増強の取組を展開する中で、保険会社から紹介してもらうことは当たり前という感覚を持たれている方がおり、役割のうえでも一生懸命に取り組むほどに圧力的に伝わってしまうことが多々あることが報告されている。保険会社側が無視できない関係性を構築している有力代理店に支援いただくことをお勧めする。良好な関係構築を心掛け、保険会社側に代協ファンを作り上げていこう。

〔地域別委員会別資料〕組織委員会報告シート（P.60-61）

CSR委員会

大城委員長から、資料に基づき、諮問・推進事項の推進結果、現状の課題と今後の対応策について報告があり、共有された。

【主な内容】

* ぼうさい探検隊の積極推進

・「ぼうさい探検隊」は、全国の皆さまのご協力を得て、全 47 代協が目標を達成することができた。御礼申し上げます。コロナ禍においても工夫を重ねて実践していただき、232 団体・208 マップ(昨年は 184 団体・282 マップ)の提出となった。昨年マップ提出「0」と苦戦した福島の CSR 委員長が奮起いただき、南東北 3 県が最初に目標達成し、牽引いただいた。10/22-23 で「第 7 回ぼうさいこくたい」が神戸で開催され、兵庫県代協が出席され、34 件のぼうさい探検隊の申込みを集めたとの情報があった。ぼうさい探検隊の取組みは、生活者から求められているコンテンツであると確認した。和歌山でのネームプレートの工夫や山口での独自表彰状の交付など地域で定着を図る好取組みも確認できた。

一方で課題は、提出締め切りに近い終盤に入ると目標数値達成のためのお願い活動となる傾向があり、ぼうさい探検隊の本来の意義が伝わらず、形骸化してしまう恐れがあることである。今後は着手を早め、早期の取組みを推進していきたい。

また、昨年度実施の会員実態調査では、ぼうさい探検隊の認知度は 28.8%であり、役員や委員など一部の方の取組みで目標達成してきた経緯も確認されたため、会員に広く周知を図り、100 人の一歩を実現できるよう取組みを推進したい。

* 防災・減災の具体的な取組み

・マイタイムライン・ハザードマップ勉強会が行われているが、県を跨いだ共有がまだ少ない。代協内でも、また、様々な団体とのコラボ企画も検討し、協力することで少ない労力・負荷で効率的な推進を行えることを検討する必要がある。2/6 の阪神 B の CSR 委員会勉強会は全国の委員が参加できるよう調整した。

* 継続活動の効果的展開の検討

・異なる目的のイベントとのコラボが効果的であり、事例を共有していきたい。
クリーン活動とキッチンカー誘致での会員交流、サイバーセミナーと地震保険普及キャンペーンなど

・メディアの活用も効果的である。新聞社やマスコミとの関係強化が必要である。

〔地区別委員会別資料〕 CSR 委員会報告シート (P.62)

広報委員会からの報告

大和委員長から、資料に基づき、諮問・推進事項の推進結果、現状の課題と今後の対応策について報告があり、共有された。

【主な内容】

* P R 企画

・2023 P R 動画(NewsTV 制作)が完成し、コンベンション会場でも上映させていただいたが、2023 年 1 月 1 日からリリースする。

<https://youtu.be/nmE-QLZP8iY> F P 認定者が語るトータルプランナー

<https://youtu.be/D1F3G8J7rFo> 体験者が語るトータルプランナー

<https://youtu.be/hJSjqjAYxWI> 利用者が語るトータルプランナー

マネープラスに広告記事を登載していくが、かなり修正が必要で対応中である。また、配信プラン(広告宣伝費の割り振り)の打ち合わせは実施済であるが、入り口により代協に課金となる仕組みである。代協のホームページから視聴する場合は代協に課金はないが、他媒体を通して、一定時間以上視聴した場合は課金される仕組みである。

バナーを提供するので、各代協や各会員のホームページにもぜひ貼付いただきたい。

* 各代協のホームページ運営に係る共通ガイドラインの推進

- ・8/26 開催の全国一斉 Zoom ミーティングで説明済であるが、パトロールにより現状把握ができて、改修依頼を出すことはできるが、各代協の体制や費用負担の問題から直ちに修正できないことがあり得る。

* 「みなさまの保険情報」の利用拡大に向けた具体的推進

- ・由良副委員長にバナーを作成いただいた。また、従来、委員会内で紙面編集打ち合わせを行っていたが、委員会内では購入先拡大に関する論議を行うこととし、委員会前の別日に紙面編集会議を行うこととした。

* 「代協の魅力伝えるツール類」の活用推進

- ・PR 動画制作に注力しており、伸展していない。

〔地域別委員会別資料〕 広報委員会報告シート (P.63)

2. 前回理事会 (2022.10.14 開催) 以降の主な業務報告

(1) 第11回日本代協コンベンションの開催報告ならびに2022年度の開催概要

- ・事務局より、資料に基づき、第11回日本代協コンベンションの開催報告ならびに2022年度の開催概要について報告があり、確認、共有された。

【主な内容】

- ・コロナ禍の影響があり、9月の理事会でも様々な意見が出たが、今、会員に届けたい「熱」と共有したい「情報」があること、そして功労者の方に直接感謝の気持ちを伝えることを目的に、式典・分科会を3年ぶりにリアル開催することとした。
- ・テーマ「シン・代理店価値」～顧客価値と代理店価値、変革の焦点を定める～
- ・式典には総勢408名がリアル参加して開催された。基調講演では株式会社 ZENTech 代表取締役の石井遼介氏から講演いただいた。316名90.0%から高い評価をいただいた。
- ・分科会では損害保険代理業に沿ったテーマで4つのセミナーを開催し、345名が参加した。
- ・コンベンション全体を通して参加者からは、おおむね高い評価の意見をいただき、所定の目的を達成したと考えている。
- ・集約済みのアンケートを基に、PTメンバーが総括と次年度対策を2/17に検証する。
- ・主な収支は次の通り、式典会場費では6,981,964円(+3,019,089円)倍の広さの確保、分科会会場608,090円(+608,090円)前年度__オンライン開催につき会場費なし、撮影業者費用778,800円(-2,315,014円)前年度__オンライン配信実施。
- ・2023年度は11月17日(金)・18日(土)の日程を予定している。コロナ禍の情勢を見ながら、6月までには判断する予定である。前週には保険監督者国際機構という金融庁や損保協会会長が参加しなければならない会議が日本開催される先約がある。
- ・コンベンションの8本の録画データは、日本代協ホームページの会員専用ページに掲載済である。
- ・当局の監視専門官や係長は初めて功労者表彰を終えるまで会場に残られ、スケールの大きな凄いイベントであるとの感想をもたれていた。
- ・会員懇談会のあり方については、改めて検討する。

〔資料 報1.〕 第11回日本代協コンベンション実施報告書 (P.39-45)

(2) 仲間づくり推進 11月末状況

- ・事務局より、資料に基づき、11月末仲間づくり推進状況について報告があり、確認、共有された。

【主な内容】

- ・11月末正会員数は、累計11,018店となった。累計の入会192店・退会268店76店（昨年度入会186店・退会363店177店）で、内合併等による退会201店と75.0%を占めている
- ・香川、福岡、徳島、奈良、大阪、青森、沖縄の7代協が入会目標ガイドラインを突破している。また、13代協が年度通算で増店と奮闘している。
- ・代申社別では、SJ 22、MS 22、TN 20、AD 11、日新 6、楽天 3と減少に対して、共栄+3店、Chubb・セコム+2店、大同+1店、AIG±0と増加・維持している。

〔資料 報2.〕1.仲間づくり推進11月末(1.代協別、2.代申社別) (P.46-47)

2.「目指せ、三冠王！」2022.11.30第7号 (P.48)

(3) 日本代協アカデミーの展開

- ・事務局より、資料に基づき、11/1集計の日本代協アカデミーID登録状況について報告があり、確認、共有された。

【主な内容】

- ・11/1現在の利用会員数769店・ID数7,16という状況。早期に第一目標の1,000代理店・1万ID達成を最初の通過点として、ルーティン業務への取り込みを行う本質の浸透に注力する必要がある。

〔資料 報3.〕日本代協アカデミー利用者ID/利用代理店登録状況 (P.49)

(4) 損害保険大学課程

- ・事務局より、資料に基づき、「損保トータルプランナー」の認定状況等および「コンサルティングコース受講勸奨」ならびに「コンサルティングコースの運営状況」等について報告があり、確認、共有された。

【主な内容】

損害保険トータルプランナーの認定状況等

・10月末時点	損害保険トータルプランナー	18,662名(+74名)
	認定有効者数	16,148名(+101名)
	代理店検索機能登録	4,510店(+10店)
	損害保険プランナー	73,593名(+205名)
	有効認定者数	33,164名(58名)
	ゴールドカード保有者	8,040名(+21名)
	認定バッジ保有者	1,530名

- ・損保トータルプランナー認定バッジは、2022/10月末時点で1,530個が提供されている。

11月以降も、愛知、奈良、群馬で団体申込が続いている。

- ・予てより強く要請していた顔写真入り認定証カード型の漸く実現する運びとなった。単価は880円を予定しており、年度内に申込みの仕組みを構築できる見込みである。

〔資料 報4.〕1.損保大学課程各コースの認定状況等 (P.50-52)

コンサルティングコース受講勸奨

- ・受講申込受付期間：2022年12月1日～2023年2月10日
- ・12/1から申込システムを稼働させている。

12/8 集計で 130 名（昨年同日は 157 名）と昨年比ではやや遅いスタートとなっている。

- ・業務品質の指標となる「代理店内の認定者実数・認定者割合」の拡大を念頭に置き、各代協の早期目標達成へ向け、連携・支援をお願いする。

〔資料 報 4.〕2.2023 年 4 月開講コンサルティングコース受講申込状況（P.53）

コンサルティングコース運営状況

- ・Web セミナー運営に携わる教育委員、スタッフの負荷の増加について共有いただき、各地では各代協の役員や事務局のご支援をいただき、感謝申し上げます。受講生も Web セミナーに慣れてきた感があるが、Web セミナーゆえ休みやすいのか各回の欠席者数も増加傾向にある。
- ・「損害保険トータルプランナー新規認定取得記念式典およびセミナー」の開催は、2022 年 12 月 16 日（金）14 時～（終了目安 16 時 30 分）に Zoom を用いたオンライン形式で実施されることとなった。

イベント概要

1. 記念式典：損保協会長、金融庁監督局保険課長のご挨拶

2. 特別記念セミナー：大胡田誠_弁護士によるセミナー

3. 損保トータルプランナーによるディスカッション

（石川_教育委員長、雨宮_教育副委員長、古瀬_前教育委員、山本_新規認定者が登壇）

当日の視聴は、2021/9 月末～2022/8 月末の間に「損保トータルプランナー」の認定取得された方に案内されており、各動画はトータルプランナー専用ページに後日、掲載する。

<https://www.sonpo.or.jp/exam/dairiten/daigakukatei/totalplanner/>

〔資料 報 4.〕3.2022 年度第 1 回コンサルティングコース Web セミナー開催状況（P.54）

（5）代理店経営サポートデスク相談対応状況

- ・事務局より、資料に基づき、代理店経営サポートデスクの相談対応状況について報告があり、共有された。

【主な内容】

- ・相談事案も 2019 年度 39 件、2020 年度 47 件、2021 年度は 86 件と増えてきたが、2022 年度は 38 件という状況である。正会員実態調査では代理店経営サポートデスクの認知度は 22.2%と低率であったので、更なる情宣が必要である。
- ・「代理店経営未来塾」第一期生は 17 名が受講終了。現在、15 名の受講者を集め、第二期が始まっている。
- ・11/1 に「小規模企業共済・経営セーフティ共済の基礎」を制作し配信した。（会員専用ページの代理店経営サポートデスク支援ツールのパートに掲載済である。

〔資料 報 5.〕2022 年度代理店経営相談分類整理・相談明細（P.55-56）

ふうたのワンポイントレッスン 7-4, 7-5（P.57-62）

（6）損保協会連携__災害に便乗した悪質な業者対策の具体的内容

- ・損保協会との連携を一層強化し、災害に便乗した悪質な業者対策をより具体的に展開する。具体的な取組内容は次の 4 点と考えている。

メールによる契約者への注意喚起、 災害に便乗した悪質な業者対策にかかる好取組の共有、 各代協が主催するイベントでの情報提供、 日本代協ホームページ・各代協ホー

ムページ、日本代協アカデミーを通しての周知
まずは のメールによる契約者への注意喚起を、地域を限定して、各代協の会員から契約者にお知らせいただく。また 各代協のホームページに損保協会作成の動画のリンクやバナー設定を行っていただく。

〔資料 報 6.〕 1.日本代協と連携した災害に便乗した悪質な業者対策の具体的内容 (P.63)
2. (別添 1) 契約者宛て案内分標準例 (P.64)

(7) 2022 年度第 2 回活力研 開催概要

・2022 年度第 2 回活力研は 2023 年 3 月 1 日開催する予定である。

(8) 日本代協 2023 年度年間スケジュール

・日本代協 2023 年度の年間スケジュールを共有いただきたい。

〔資料 報 7.〕 日本代協 2023 年度年間スケジュール一覧表 (P.65)

(9) PIAS 研修の開催可否について

・事務局より、2023 年度の PIAS 研修の開催に関する検討状況について報告があり、共有された。

【主な内容】

- ・企画会社・取扱代理店でもあるケイライントラベルに確認した最新情報は次の通り、
コロナ禍が収束しておらず、一人でも感染者が出た場合には、すべてのイベントをその場で中止しなければならない状況である
インフレ、円安、航空機運賃急騰などにより、ツアー代金が過去になく高額になってしま
う状況である(ホテルも二人部屋で運営していたが、感染リスクを考えると一人部屋で実
施する必要があり、料金はさらに高額になる。)
- ・これらの理由により現時点では「中止」が妥当を判断しているが、さらに情報収集に努め、
2 月理事会で開催可否をご審議いただく。

3. その他

(1) 業界最新情報

・添付資料のうち、11/29 に実施した東京代協「活力研」セミナーの開催について解説があった。
11/29 松本理事と金澤専務を講師として東京代協事務局よりオンラインセミナーを実施した。
10 年前に作成した「活力研」の生い立ちから、背景・意義・取組が分かるレジュメ(2012 年 9
月 28 日)を追記リニューアルして解説したが、多くの会員に参加いただいた。

〔資料 報 8.〕 1.-1 金融庁「顧客本位タスクフォース」第 2 回 10/24 議事録

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoni_tf/gijiroku/20221024.html

1.-2 金融庁「顧客本位タスクフォース」第 3 回 11/7 事務局資料

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/kokyakuhoni_tf/siryoyou/20221107/01.pdf

2. 業界関連情報 56.57.58.59 (P.66-77)

3. 警視庁サイバー対策本部_Emocheck (P.78-79)

4. 東京代協特別セミナーちらし (P.80-81)

5.1107 新日本記事_体制整備_社風醸成_日商保険 (P.82)

6.1115 保毎記事_KIC_呉支部長_SDG s の取組み (P.83)

7.JCM2022 年 10 月報告 (P.84-85)

8.1129_東京代協「活力研」セミナーレジュメ (P.86-94)

(2) その他(情報提供)

- ・保険乗合代理店協会（保代協）セミナーについて連携する。同業者の視点での情報共有ということでご案内いただいたものである。
テーマは 代理店業務品質評価基準、インボイス制度で、東京、福岡、大阪、名古屋、札幌で開催する。参加費用は無料。

〔資料 番外.〕2022 乗合代理店セミナー：二大テーマへの取組（代理店業務品質評価基準、インボイス制度）

〔監事講評〕

津田監事から以下の通り監事講評があった。

- ・本日の理事会では、審議事項・報告事項ともに慎重に審議され、適正に議事運営がなされたものと判断する。
- ・6/14 の通常総会で現状の新体制が発足依頼、理事の方々には、ブロック協議会や各代協イベントへの参画・参加、委員会諮問・推進事項の協働推進、小田島会長代行としての組織活性化の働きかけ等々にご奮闘いただき、感謝する。
本理事会においても、特に任期 1 期目の理事の方々の取組みにパワーアップした印象をもった。その報告にも感心を覚えた。
報告や発表については、皆さんの後ろには 11,000 店の会員の方々をいるということを常に念頭におき、どういう言葉が双方向で伝わりやすいかという問題意識を絶やすことなく、ポイントを整理し、理事会に臨んでいただきたい。また、フィードバックをいただきたい。
今回の理事会では、いい報告、闊達な論議がなされたと感じた。オブザーブした他役員も頼もしく感じたと言われていた。
- ・今年度も余すところ約 3 か月となった。明日の会長懇談会においては、年度末を見据えて、特に仲間づくり推進のさらなる盛り上げが重要となると考える。明日の会長懇談会は、全理事が一丸となって盛り上げを図っていただきたい。

以上

< 諸会議開催予定 >

2022年12月～2023年3月のスケジュール (案)

損保会館の予約状況ならびに会議体のあり方の改定状況によっては、日程の変更がありますので、予めご了承ください。

2022年度	12月2日(金)	午後	損保TP認定式(WEB開催)	WEB開催予定
	12月8日(木)	10:30～12:00	正副会長打合せ	日本代協会議室
		13:00～17:00	第6回理事会 テーマ:通常議題	リアル: 損保会館2F大会議室
	12月9日(金)	13:00～18:00	第3回会長懇談会(WEB会議:Zoom開催) 分散会討議「業界展望」:栗山泰史日本代協アドバイザー	日本代協会議室
	2月10日(金)	10:30～12:00	財務委員会	日本代協会議室
		13:00～17:00	第7回理事会 テーマ:臨時総会議案、通常議題	
		18:00～	損保協会役員との夕食懇談会(損保協会主催)	会場未定
3月1日(水)	15:00～18:00	2022年度第2回「活力研」	日本代協 会議室	
3月9日(木)	10:30～12:00	正副会長打合せ	日本代協 会議室	
	13:00～16:30	第8回理事会		
3月10日(金)	10:00～12:00	臨時総会	損保会館 2F(大会議室)	
	13:00～18:00	政連通常代議員会・全国会長懇談会	〃	
	18:10～19:30	同上懇談会(有志・立食・会費制を予定)	会場 未定	

以上をもって、議長は理事会の終了を宣し、午後5時03分閉会した。

上記の決議を明確にするため、この議事録を作成し、出席会長（代表理事）及び出席監事がこれに記名押印する。

2022年12月8日

議 長 会 長 小 田 島 綾 子 印

議事録署名人 監 事 津 田 文 雄 印