

2023年度 第1回教育委員会議事録

日 時 2023年 4月28日(金) 10:30～17:00

会 場 日本代協 会議室(ハイブリッド開催)

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	上島	北東北	小向	南東北	赤城	上信越	中田
東関東	井上	南関東	鳥山	東京	雨宮	東海	市川
北陸	佐野	近畿	木村	阪神	渡辺	東中国	山田
西中国	近藤	四国	富永	九州北	甲山	九州南	中村

* 東関東井上委員、上信越中田委員は ZOOM にて参加

オブザーブ:小俣副会長

事務局:坂部長、出口業務推進部長 議事録:木村教育委員

(配付資料)

- 4-1-1 2022年度事業報告案_0419
- 4-1-2 2023年度事業計画
- 4-2 第8回理事会議事録 サマライズ版
- 4-3 2022年度「目指せ三冠王」_第20号確報_0414
- 4-3_2023年度「目指せ三冠王」_目標確認シート
- 5-1-1_損害保険大学課程・合同運営会議メモ(2022-4)
- 5-1-2_202304損害保険大学課程各コースの認定状況等について
- 5-1-2_20230417損保 T P 検索サイト掲載数
- 5-1-3_202303認定バッジの申込者数推移
- 5-2-1_202304コンサルWebセミナー日程(2023年度1回目)
- 5-2-2_23年度第1回コンサルセミナー_受講ブロック別受講者数一覧
- 5-2-3 運営責任者マニュアル_コンサルWebセミナー(2023第1回目)
- 5-3_2023年度下期コンサル教材作成スケジュール
- 6-1-1_旧アカデミー_集計レポート_20230406
- 6-1-1_新アカデミー_集計レポート20230406
- 6-1-2_2023日本代協アカデミーの目標のあり方
- 6-1-2_2023目標検討_日本代協アカデミー
- 6-2_2023アカデミーのコンテンツ充実計画(教育委員会)
- 6-2_URL修正後PDF_出張経営相談開催のアンケート
- 6-3-1 2023年度番組&サポートデスク(教育委員会用)
- 6-3-2 出張経営相談告知(教育委員会用)
- 2021年度会長_所在地_電話番号_入会金_会費額一覧表
- 学習履歴の保存フォローメール
- 日本代協2023年度年間スケジュール一覧表
- 日本代協アカデミーの目標のあり方

<委員会要旨 確認・決定事項>

- 1 . 22 年度結果
 - ・ 22 年度コンサルティングコースは 16 ブロック 47 都道府県代協でオール達成
- 2 . 23 年度第 1 回コンサルティングコースセミナー日程
 - ・ 7 月から開催の第一回目の日程案を共有した。(資料 5-2-1)
 - ・ 変更希望ある場合は事務局に連絡することとした。
 - 4/28 時点：9/21 (九州南 阪神)、10/5 (阪神 九州南)
- 3 . 23 年度日本代協アカデミー「目指せ、三冠王!!」目標
 - ・ すそ野を広げるという趣旨で「利用代理店数(純増数)」をベースに設定することを決議
 - 5/12 理事会に上程
 - [23 年度目標]
 - 未利用代理店(各代協の正会員数 - 導入代理店数[3 月末新アカデミー導入代理店]) × 3%
 - 22 年度目標：利用代理店数と利用登録 ID 数
- 4 . 日本代協アカデミー新コンテンツ
 - ・ 新番組「ボクらの NEXT チャレンジ」を年 6 回運営(粕谷経営相談室長)
 - ・ 第 1 回は山口県代協(防災土活動の取組み)
 - ・ 費用は教育委員会予算(30 万円 × 6 回 = 180 万円)を活用
- 5 . PT 運営
 - (1) アカデミー推進 PT
 - ・ 教育委員がアカデミーのよさを伝える簡単なツール・チラシ(説明シナリオ、ポータル内の動画紹介、申込方法等)を作成
 - (2) アカデミーコンテンツ PT
 - ・ 新しいコンテンツ案の共有
 - (3) テキストカリキュラム PT
 - ・ 昨年度かなり手を入れたので本年度は大幅な改定を行わずに修正作業のみとなるので日企社と講師との作業になる
 - (4) 新セミナー PT
 - ・ 24 年度のセミナーは引き続き WEB を使用。受講者がより受講しやすい環境を模索する

議 事

(進行)石川委員長

- 1 . 議事録作成者の指名 木村教育委員
- 2 . 石川委員長挨拶
 - ・ 22 年度コンサルティングコースは 16 ブロック 47 都道府県代協でオール達成
 - ・ 出口業務推進部長紹介挨拶 教育委員会、組織委員会を担当

3. 小保副会長挨拶

- ・教育委員会は代理店経営の根幹にかかわる直結する委員会。
- ・資質向上、業界向上のため取り組んでほしい。

4. 22年度事業報告、23年度事業計画（石川委員長）

（1）第60期事業計画について

- ・教育委員会のミッションは、コンサルティングコースと代協アカデミーの推進。
- ・コロナ禍で未開催となっているリアルセミナーとWEBセミナーのすみ分けについて、コロナ終息後にリアル再開検討ありきでなく、リアルとWEBの長所を生かし受講生にとってより学びやすく運営側の負担も軽減された新しいセミナーに進化できないかを指定教育機関として本格的に検討に入り損保協会に提案していく。
- ・受講生募集の推進については、代理店内の評価制度へ損害保険トータルプランナー取得の導入等を保険会社に要望を継続。
- ・認知度向上のため代協会員はトータルプランナー顔写真付き認定証を募集時にお客様に提示。
（損保会館はカード型認定証があると受付手続きをせずに入館出来る）

（2）日本代協アカデミーの展開について

- ・目指すところ 代協会員が代理店独自の募集人教育計画に日本代協アカデミーを取り入れ活用することにより代理店経営のさらなる高度化に対応していく。
- ・保険会社社員の利用も推進するとともに、保険会社内の代理店支援部署とも連携し日本代協アカデミーが代理店独自の教育ツールとして有効であることを未加入代理店にも広めていく。
- ・23年4月よりリニューアルの新システムをさらに使い勝手の良いもの向上させていくため、引き続きベンダー会社と協議を重ね、代理店教育のインフラストラクチャーとして運営していく。

5. 「損害保険大学課程」の運営（両宮副委員長）

（1）合同運営会議メモ（23年2月17日）、2022年度事業報告

- ・24年度セミナーについてWEB形式の課題やセミナーでのアンケート結果をふまえて対面形式とWEB形式を併用して実施することを検討したい旨、説明。
- ・引き続き4月以降日本代協で整理した素案を基に検討を進めるが7月末までに確定しなければならないタイトなスケジュールのため密度の濃いものにしていく。
- ・教育プログラムのカリキュラム見直し及び損害保険トータルプランナー認定後のフォローアップについて認定取得後の教育支援体制および一般消費者向け広告活動について合同運営会議で検討する。
損害保険募集時に顔写真付き認定証の提示を義務付ける制度（募集人IDが記載されている）の構築についても日本代協・損保協会の両方で共有
- ・セミナー運営に関わった募集人については更新試験免除等のインセンティブがあれば運営にも積極的に参加するようになるのではないかと考えている。
- ・コンサルティングコース資格取得者について確認。損保協会としては募集人の資質向上のために取得可能な募集人全ての取得が望ましいと考えている。
- ・損害保険トータルプランナーがいる代理店検索機能（任意）の登録状況の確認
代理店検索機能は一般消費者・保険会社社員も自由に閲覧できるため、認知度を上げたい
- ・カード型認定証の発行件数の確認。
新規格の顔写真付き認定証に変更していく（両認定証ともに発行に1か月以上かかる）

（2）Webセミナー実施状況（2023年度受講生）受講者数1,452名

- ・運営上の課題共有（第1回セミナー日程、Webセミナー運営マニュアル）

- ・23年度WEBセミナー日程は7月から1回目セミナーが始まる。
前回委員会で決定したオール代協で運営に携わるといふ考えのもと担当ブロック割り当てについて確認をした。
例・8月23日東京A2の担当ブロックが北東北ブロックに割り当て
- ・運営責任者マニュアルの確認、当日のタイムスケジュール、進行表については随時更新していく。

(3) プログラム改定

- ・23年度科目4.5.教材ならびに24年度教材の制作スケジュール
4月21日初稿から始まり校了日は8月25日とする
- ・24年度セミナーのあり方：講義部分の収録・提供と分散会部分のブレイクアウトルーム実施の検討

6. 「日本代協アカデミー」の展開

(1) 代理店経営サポートデスク粕谷室長説明

情報提供コンテンツ「ボクらのNEXTチャレンジ！」

昨年度は代協会員の取材を増やした。代協そのものの活動を取り上げていきたい

- ・新番組のオープニング・エンディング曲を新たに製作（JIM{広島県音楽専攻の現役大学生}）
- ・30、40代の代理店経営者2名と理事1名を交えた番組を作っていきたい。（年6回予定）
- ・チャレンジングな取り組みの取材動画の予算については1企画30万×6企画=180万
- ・候補は愛媛県、広島県、山口県、福井県代協。その中から山口県代協が第1候補
山口県代協に連絡することとした。

代理店経営サポートデスク

- ・無料出張相談コーナー開設
- ・アンケートQRコードの開設（アンケート受信先は代理店経営サポートデスク専用（粕谷室長）のアドレスとすることとした）

(2) 23年度目標（考え方と目標値）、登録ID・登録代理店数の共有【意見交換】

<23年度目標：利用代理店数・ID数の併存の主な意見>

- ・両方がいいが、ID数の数値が高いので、少し低い方がよいのではないか。
- ・代理店数には地域差があるので代理店数ID数のカウントを取りながらポイント制にすれば面白いのではないか。代理店は減っていく方向にあるので純増の数値を追うことは不可能だと思う。
- ・両方の併存により、うまくいきそうな方で目標達成することができるのではないか。

<23年度目標：利用代理店数の単独の主な意見>

- ・地方の代理店の場合募集人が少ないため、代理店数のみでいいのではないか。
- ・ID数を目標にする場合、募集人数が多い代理店をターゲットにしがちだが、10人以下の代理店が多い中、代理店数を目標にした方がいいのではないか。
- ・ID数、代理店数とも残した方がいいが、どっちつかずになるので代理店数のみにした方がいい。
- ・代理店が登録して各代理店が募集人を管理することが代理店の質の向上だと思う。
- ・規模はそれぞれだが、代理店主にアカデミー（代理店独自に実施する教育の必要性）を説明して腹落ちしてもらうべき。

<アカデミー利用状況についての確認や気付きの共有>

- ・使用頻度について保険会社のEラーニングと併用して日本代協アカデミーを使用。自分たちの学習のため。
- ・ブレインマークス安藤氏の話も面白く参考にしている。旧システムから新システムへの移行がで

きていないことは店主や教育責任者の募集人教育に対する意識の差である。

- ・代理店を後継者に継がせる際にいいコンテンツもあるので選んで視聴させている。
- ・支店もあることから、会議の際に社員に講師役として受講。新たな気づきの発見につながる。
- ・募集人は使いやすくなったと話しているが管理者は使いづらくなった。
- ・4月に代理店監査が入った際に教育プログラムのことを聞かれ、監査官よりアカデミーは高評価だった。保険会社のEラーニングにプラスして他の教育コンテンツの重要性を感じた。
- ・代理店内では毎週月曜日に全員で約30分実施している。
- ・アカデミーが始まってから月1回の会議中で20分ほど使用、それ以前は保険会社のコンプラマニュアルの読み合わせなどを行っていた。
- ・4月から新システムに移行したことで教育責任者を置いて、期限までに未修了の募集人がいた場合には募集人全員に分かる形で発表している。

7. PT運営

(1) アカデミー推進PT(渡辺L) [メンバー: 上島、赤城、鳥山、富永、甲山]

- ・アカデミーのコンテンツは大変いいもので、価格も安いのに知られていない。
- ・PTメンバーがもう一度ポータルサイトを確認し、日企と連携したうえでアカデミーの情宣方法を考えていく
- ・各代協の教育委員が説明できるようなツールの形作りをする。問題点は日企と改善に取り組む
- ・ポータルサイトの案内を使用しつつ、申込方法がわからない人がいるため申込方法を知らせるツール、チラシを作成。

(2) アカデミーコンテンツPT(井上L) [メンバー: 小向、中田、市川、中村]

- ・昨年のコンテンツ説明からどれくらい費用がかかるかを説明。
- ・防災士の資格取得コンテンツ、インボイス制度のコンテンツ、パワハラ防止コンテンツ、ドラレコ(保険会社ごとの仕組み)、土業の部屋(自動車事故、相続の話等)、頭の体操(リラクセスのため)
- ・ベストとワーストをランキング化し会員が何に興味があるのかを確認する

(3) テキストカリキュラムPT(雨宮L) [メンバーなし]

- ・メンバーなしの理由は、修正作業のみとなるので日企社・講師との連携で実施。

(4) 新セミナーPT(雨宮L) [メンバー: 佐野、近藤、木村、山田]

- ・24年もWEBを活用していく。理由としては地方の受講者が受講する負担が大きく減るため。
- ・25年には今よりも技術が進んでより良い方式が出てくるかもしれないので、セミナー運営については継続的に話を続けていく。

8. その他情報提供(事務局)

- ・日本代協 事務所移転 [5/27(土)~28(日)引越し/5/29(月)より新事務所にて営業開始]
<移転先> 東京都千代田区大手町2丁目2番1号 新大手町ビル3階327区
TEL 03-6281-8356 FAX 03-6281-8358

[次回開催]

2023年度 第2回委員会

2023年6月30日(金)

以上