

組織委員会（全国一斉ミーティング）議事録

【日時】 2023年4月21日（金） 13:00 ~ 17:00

【会場】 日本代協会議室（Zoom開催）

【出席者】 藤山委員長

その他：別紙

オブザーブ：小田島会長、中島副会長

【事務局】 坂特命部長、出口業務推進部長 【議事録】事務局 【司会】佐藤副委員長

<要旨 確認・決定事項>

1. 全国一斉ミーティングの目的

グループ討議等で学んだことを各代協に持ち帰り、共有化し、自身が中心となって仲間づくりをはじめとした支部の活性化に取り組んでいく。

2. 22年度振り返り

- ・仲間づくり推進目標達成代協……34代協
- ・入退会差引0以上の代協……23代協

3. 23年度取組み

- ・「仲間づくり推進」入会目標
2023年3月末現在「みなし事業会員数×2%」+「みなしALLチャネル非会員×0.1%」の合算値
- ・福井、長崎モデルを遂行し、仲間づくり目標の達成だけでなく、会員増強（会員数11,000超）をめざす。会員増強の目標は都道府県代協で独自に設定。
- ・代協の行事を「こなす」ではなく、「自身の想いを伝える場」として運営する。

4. 好取組事例の共有

- ・代理店賠償、日本代協アカデミー、各グループ討議（以下、議事参照）

議事

1. 小田島会長 挨拶

- ・22年度は全国47都道府県の代協が最後の最後まで粘り強く活動を続け、成果を手にしたのは、委員会の皆さんの努力と実行力、計画的な組織づくりの賜物です。

- ・34の代協が目標を達成し、3冠王として表彰されたことに心よりお祝いを申し上げます。
- ・藤山委員長をリーダーとして、組織委員会がスタートし、自社の仕事との両立やタイムマネジメント、周囲からの苦言など、さまざまな苦勞があったことと思います。
- ・藤山委員長から皆さんの活躍や今後の課題など折々に連絡をいただいております、そのご尽力に感謝し、22年度362社の新しい仲間が入会されたことを喜ばしく思っています。
- ・昨年6月に日本代協の会長の役をいただいてから、各ブロック協議会にお伺いし、会議で話し合いに入れていただきました。プログラム、事業推進の状況、日本代協委員会から発信される各種の取り組みについて、現場でどうとらえられているのか、代協同士のコミュニケーション方法など、時間を一緒に過ごす中で、本当にたくさんを学びました。
- ・60年、70年、80年を超えて続く代協には、ともに学び、互いに高めあうすばらしい活動があることを再認識しました。
- ・各地域の力になり、存在意義を発揮している事例や先を読んだ計画など希望、未来志向の話、また諸課題を改善するための施策など、全国で共有したいことがたくさんありました。
- ・これから始まる貴重な時間、全国ミーティングの意義、役割、この先のあるものを見つめながら、活発なディスカッションを期待しています。
- ・事前に共有された資料にあったアピールポイントはすべて読みました。短い文の中にも個性が輝いていました。
- ・世の中、他業界の状況変化、最近はチャットGPTの話題が次々あがっていますが、お客様を取り巻く環境をしっかりとらえ、顧客本位の業務運営を行いながら、地域の中で、自社の強みを生かせるよう必要なことを取り込んで歩んでいただきたいと思っています。
- ・時代に合わせ工夫をしながら運営するところに新たな発見、見識の広がり、社員同士のコミュニケーションの深まりがあります。
- ・自社の経営そして地域に根差し、頼られる存在であるためのヒントも代協活動の中から得られるのではないのでしょうか。
- ・知るだけでなく、手に取り、考え、チャレンジする、一緒に頑張っていきましょう。

2. 中島副会長 挨拶

- ・昨年は皆さんの実力を大きく上回る結果となったと思う。今回のオリエンテーションを通して、皆さんが自身の代協に、また自身の仕事にいかに役に立つようなことを持って帰れるかということをお頭においてご参加いただきたい。
- ・それを踏まえ、グループ討議でしっかり学んでほしい。

3. 事務局出口着任挨拶

4. オリエンテーション（藤山委員長）

- ・仲間づくり達成34代協の披露。入退会差引0以上の代協は23代協。
- ・会員が10,997会員と11,000会員を切ったことは残念なこと。
- ・今年度は仲間づくりの目標を達成するだけでなく、会員増強をめざしてほしい。

- ・そのための福井、長崎モデルであり、その遂行により仲間づくりをしてほしい。
- ・このディスカッションで学んだことを各県代協に持ち帰り、自身が中心となって、各代協で今日の話伝えることが本日の参加者の最大のミッション。
- ・今年の心構えとしては、セミナー等、代協行事はこなさないこと。委員の熱い思いを伝える場所、これこそが代協行事。
- ・このことを念頭におき、支部活動の活性化 仲間づくり 会員増強 会員数 11,000 店の達成、この流れでいきたい。
- ・この時間を大切にして、代協の中の理事会でしっかり話をして、組織委員会のメンバーが同じ思いで物事をやっていけるように話をしてほしい。

5．代理店賠償（山口副委員長）

（1）仲間づくりの意義

業界の発展こそが、わが社の発展である。業界を発展させるために知恵を出し合うことが大事。そのための大きな柱が仲間づくり。

（2）代理店賠償の意義

- ・毎年同じことをやっても明るい未来はない。新しい人や若い人の力が必要。新しい人や若い人に参加してもらうキーワードが「代理店賠償」である。
- ・保険で地域をお守りしていく中で、場合によって保険で対応できないことがあり、最後の砦となるものが代理店賠償責任である。
- ・このことを代協会員には伝えることができるが、未加入代理店には伝えることができない。未加入代理店に伝えることが組織委員の重要な役割。

（3）仲間づくりに向けて

- ・兵庫県で防災国体が開催された。全国から防災意識の高い人たちが集まったが、ここに1社でも多くの代理店が参加することで、場合によっては命を救えるかもしれない、と考えると組織委員会の果たす役割は非常に大きい。
- ・未加入代理店に声をかけることは難しいが、保険会社から声をかけていくことが有効。
- ・兵庫県の大規模イベントに参加したことで、保険会社の支店長クラスと接点をもつことができ、保険会社を巻き込むことがしやすくなった。
- ・地域の皆さまに安心と安全をお届けするために、1社でも多くの代理店にこのことを我々が伝えなければならない。
- ・組織委員会では他代協の好取組事例として福井、長崎モデルを推奨している。各代協がこのモデルに積極的に取り組むことで各代協の発展につなげてほしい。
- ・代協活動を積極的に取り組むこと、仲間づくりをすることで、業界が発展し、自社も発展し、お客さまや地域の安心と安全につながる、そして組織委員会の活動の意味や仲間づくりの重要性を理解していただきたい。

6．日本代協アカデミー（松田副委員長）

（1）概要説明

- ・3本柱で構成。 代理店経営の高度化に対応するための組織力強化メニュー、 募集人のレベルアップのための基礎力強化研修メニュー、 収益向上のための実践的研修メニュー

(2) 特徴

- ・簡単に利用できるように動画での視聴やインターネットでできる確認テストなどe-ラーニングで学べるカリキュラムを提供。
- ・インターネットの環境があれば、パソコンでもスマホでもいつでもどこでも利用できる。
- ・目的別カテゴリーに分類。コンプライアンス・法令順守、商品知識、中小企業開拓、代理店経営、労務管理など10のカテゴリーで構成。
- ・利用者からの声により、検索しやすくなるように随時リニューアルされている。
- ・経営層、中間層、若手層など階層別区別で確認することが可能。

(3) 新入会員の募集の武器として利用できる特徴

- ・エクセル方式の学習計画表の活用で社員一人ひとりの研修計画をたてること、学習の進捗状況の確認ができる。
- ・受講者の学習状況をシステムが自動的に記録し、管理者は受講管理状況から必要な情報を選択し確認することができる。
- ・カリキュラムを受講した結果がそのまま募集人ごとの教育状況を整理できることから、金融庁や保険会社の監査の時に代理店の従業員の教育状況を証明するためのエビデンスとして活用できる。
- ・従業員の教育状況は、各保険会社のTNではTQ、SJではPA、MSではHGAなどの認定項目となるため代理店の手数料にストレートに影響するため、利用価値が高い。
- ・保険会社主導ではなく、現場の声を反映して、本当に必要な内容が代協アカデミーの強み。
- ・代理店に求められる公的保険に関する勉強も短時間でできるカリキュラム、最近では大手5社の損害保険商品の内容について理解度を把握できる学習コンテンツがある
- ・2022年度から代協で開講しているリスクマネジメント講座の受講料が、一般は1名22,000円、代協会員は11,000円、アカデミー会員は5,500円と大きな割引が適用される。
- ・代協アカデミーは代理店経営に必要不可欠なもの。組織委員は代協会員にはこんなコンテンツが安価で利用できることを説明することで、新入会員募集の武器になりうる。

(4) その他

- ・まず皆さんが実際に利用することが必要。是非活用してほしい。
- ・北海道代協の教育委員長や支部の教育委員に、新入会員の募集時に利用できるアカデミーのチラシやツールがないか確認したが、現時点ではないとのこと。教育委員会に議題としてあげていただくよう依頼したので、それができたらそのツールを新入会員の募集に活用してほしい。

7. 仲間づくり目標設定(四反田副委員長)

- ・23年度「仲間づくり推進」入会ガイドラインについて説明。
- ・会員増強の目標については、各都道府県代協独自で設定。
「みなし」の意味は代協会員の特別会員(保険会社)から提供してもらった数字を分母と、すべての保険会社から提供は受けていないので、「みなし」とした。おおよその数字ではなく、しっかり決まっている数字。

8 . グループ討議 Part 1 「23 年度仲間づくり目標達成に向けて」

< グループ討議発表 >

ルーム 1 (京都大山)

- ・地道な活動として、理事会メンバーへの新入会員の紹介依頼、保険会社を巻き込んだ例として、保険会社に代協担当者を設定、未加入の代理店を紹介。
- ・組織委員や各支部長の意識を高めていくことが課題。各支部長に目標設定してもらうなど。
- ・代協の活動自体が認知されていないという課題に対し、2 代目の若い方 (30 代 ~ 40 代) に知ってもらう研修を実施し好評だった。(静岡)
- ・新入会員が 5 人であったが、退会者が 18 人いたので、退会した理由を確認し、次年度、次々年度の課題として取り組む。(京都)

ルーム 2 (鳥取柘田)

- ・共通の取組みとして、保険会社への訪問、会員同士の情報共有、保険会社同士の競い合い、代理店賠償、トータルプランナーの各保険会社への案内、未加入代理店への案内を実施。
- ・ライングループを活用し、役員、理事、会員同士で情報を共有。
- ・短期で保険会社にアタックし関係を構築し、紹介を依頼。(福井)
- ・理事、役員の若返りでフットワークが軽くなり、動きがよくなった。(和歌山)
- ・なんでも相談会を活用し、役員が中心となり相談に対し回答している。(長崎)
- ・ブロックの中で対抗戦を実施。
- ・レクリエーションに誘って、未加入代理店の方を勧誘。(和歌山)
- ・日本代協のパンフレットと県代協の個別のパンフレットを持参し、保険会社に紹介依頼実施。

ルーム 3 (青森北上)

- ・保険会社との連携強化。ただ支店長に依頼しても、下におりていないという課題があった。
- ・保険をすすめているのに、自分が保険に入っていないのはいかなものかということで、代理店賠償を切り口に会員拡大につなげた。
- ・仲間づくりをしやすい環境づくりしながら活動している。入りやすい、勧誘しやすい環境づくり。
- ・組織委員会は組織が発展するためのもので、仲間づくりがメインではない。仲間づくりを達成するために勉強会を企画し、早く目標達成し、本来の営業活動に生かしていきたいと取り組んでいる。

ルーム 4 (茨城北野)

- ・独立を前提とした保険会社 (日新、AD、AIG) の研修生に独立前から声掛けし、独立時に加入。
- ・銀行系の代理店に時間をかけて加入いただいた。(高知)
- ・退会者リストから、代替わりしている可能性があるため、再度アプローチする。
- ・生保プロへのアプローチ。
- ・モーターチャネルで保険を本格的に取り組んでいるところターゲットとして選定。

ルーム 5 (京都金本)

- ・代理店賠償セミナーをしたが、代理店賠償を知らない代理店が多くいた。代協をすすめるのは組織だけではなく、会員全体で募集することが大事ではないか。(京都)
- ・保険会社を巻き込むにあたり、支店長、支が社長、担当者に協力を依頼すること。

- ・代協セミナーを実施する際には、アンケートをとり、少しでも反応があるところを代協全体でサポートしていく流れをつくった方がいいのではないか。
- ・代協から加入者リストを保険会社に提出して、その中で未加入の代理店を教えてもらう。加入してもらった際には、各保険会社にフィードバックし、保険会社に競争させる。

ルーム6（やまがた蘆田）

- ・保険会社との連携が大切。
- ・未加入の代理店を支部におろして、代理店賠償を切り口に人海戦術をする。
- ・支部同士が連携し、未加入の代理店を混ぜて、ゴルフコンペなどのレクリエーションを企画し、楽しい環境の中で誘い合うことも必要。
- ・毎年、損保協会との懇談会の席上で必ず紹介依頼をし、各保険会社を訪問し、支店長に挨拶をしている。（香川）
- ・モーター代理店の連絡会に10分ほど時間をもらい、セミナーを実施し、アンケートを配り、アンケートに基づき訪問。
- ・代理店セミナーの開催時に各保険会社にチラシを配布し、代協と連携できる担当者も指定してもらった。今後はその方を通して、保険会社にアピールしていきたい。（やまがた）

ルーム7（埼玉中島）

- ・地域が広いので同時開催で、いつもの会場とパブリックビューイングで開催。（東京）
- ・ズームで代理店賠償のセミナーを開催したところ保険会社の社員が280名参加。そのあと会員の紹介につながらなかったため、リアルでの開催が必要と感じた。
- ・代理店賠償セミナーに社員が45名参加、チャブの代理店賠償の説明の際に、具体的な事故例がなく、代理店からご不満の声があがったので、次回は工夫が必要。（山梨）
- ・自ら経験した代理店の賠償の事故例を話しながら、丁寧に説明を行う、中途加入の保険料をすぐ出せるようにチラシをつくるなどの活動をしている。
- ・千葉、埼玉、茨城、栃木で、4県同時に代理店賠償セミナーを開催予定。各支部が参加し、懇親会を含むリアルを求めてやる予定。（埼玉）
- ・チャブの代理店賠償の説明の中で、個人情報の関係で事故例が出せないということであるが、日本代協で事故例を開示できるようなものを考えていただきたい。
- ・代理店賠償のセミナーを2部構成とし、1部をチャブによる説明、2部で代理店賠償を使った会員をパネラーで4~5名参加いただき、体験談を話してもらうという方法もある。（東京佐藤補足）

ルーム8（秋田田代）

- ・南東北では3県合同で代理店賠償セミナーを開催。4か月前から準備が必要であったとのことで、開催を予定しているところは早くから準備が必要であることを共有した。
- ・1年前から代理店価値研究会を立ち上げ、保険会社から代協担当者に参加いただき、2か月に1回開催。（熊本）
- ・代理店賠償に加入する目的で会員になる例が多いが、保険会社から未加入の会員の情報を得るのが重要で、自分の担当の代理店が代理店賠償に入っていないと心配ではと説明し、女性の保険会社の社員からは紹介が多い状況。
- ・熊本から研究会開催のひな型を共有していただくことになったので、まねしたい。

ルーム9（三重鈴木）

- ・福井、長崎モデルにならった代理店賠償セミナーの開催、見込先リストを活用した取組み。
- ・紹介いただける保険会社の社員と仲良くなる、現場の担当の社員と定期的に現場で打ち合わせを行い、紹介してもらう。
- ・過去3年ぐらいの保険会社からの紹介実績を出して、各保険会社に紹介依頼をしている。（石川）
- ・保険会社の支店長、支社長、担当者へのアプローチの仕方がそれぞれ参考になった。
- ・代協会員の会費の問題について、会費が高いと言った代理店や安いと言った代理店もいたので、各代協の会費についても調べたいと思った。
- ・見込先リストを使い続けているので、その見直し、研修生から独立するリストを作って、直接加入の案内をする。

9. 支部活性化好事例

< 豊副委員長 >

- ・支部の活性化が大事で、かたちだけのものは変えていくべき。全国のいい取組みをまねる(TTP)ことも大事。会員のための組織であり、楽しむことも大事だと思っている。
- ・神奈川の例を2点紹介。1つは合同入社式。10店の代理店の新入職員を集めて12名ぐらいの規模で開催。神奈川県代表も出席。
- ・2つ目は各代理店に来ている保険会社の担当者を集めて懇親会を開催。60名参加。店主ではなく、事務の方もいた。若手の担当者の方が未会員の情報を持っている。

< 松田副委員長 >

- ・北海道では9つの各支部ができることをやっている。支部例会では必ず全会員に案内し、グループLINEでも呼びかけることもある。
- ・支部例会は毎月開催。参加できなかった会員には、資料を送るなど報告し、会員である意識が薄れないようにしている。
- ・各支部のイベント、セミナーには各保険会社にも案内。代協活動の理解、協力にもつながる。
- ・イベントの内容は参加していない方に興味をもってもらえるものを考えている。チャリティボーリング大会、ゴルフコンペ、清掃ボランティア、市町村単位の防災関連イベント参加など。
- ・各支部でセミナーも開催。多いところで年3回、最低1回は実施。小さい支部は近隣の支部と合同で開催。
- ・すぐできることを、細かいことを積み重ねることで、会員との交流の機会を増やして、代協に参加しているという意識を持ち続けてもらえるように動いている。

10. グループ討議 Part2「支部活性化に向けて」

< グループ討議発表 >

ルーム1（長野山口）

- ・支部の組織委員同士のコミュニケーションづくりをしっかりとっていききたい。支部長と組織委員の役割分担が課題。（新潟）

- ・シニア会（元役員 0B）の方にも支部代協、県代協に協力してもらおう。（長野）
- ・新入会員には、新入会員オリエンテーション 人材育成セミナー 一般消費者向けの特別公開講座の運営係、という流れで、代協色を植え付けていく、保険会社の社員と高尾山を登るなどのレクリエーションをやっている。（東京）
- ・支部の会員同士で LINE ワークスを使っている。支部長が事故例を LINE ワークスで回覧、議論したりするなど、コミュニケーションを深めている。（京都）
- ・イベントの参加者の固定化が課題。保険会社にイベントに参加してもらったら盛り上がったので、全県に広げたい。（岡山）
- ・2つの支部のうち1つの支部では、支部長が組織委員を兼任している。サロンという保険会社の社員と会員とで少人数で語らう場を設けている。もう1つの支部は若返りを図る。（沖縄）
- ・変わったことをしようということで、支部合同で元アナウンサーの方を講師に「話し方講座」を保険会社の社員を含めての開催や温泉で会員と保険会社の社員を交えた宿泊研修会を開催予定。新入会員だけでなく全会員向けにオリエンテーションを開催予定。（北海道）

ルーム 2（三重藤岡）

- ・共通イベントとして清掃活動、奉仕活動、ボーリング大会、無保険バイクのティッシュ配り。
- ・大阪では支部活動をした後は、大阪代協の HP で活動内容を紹介。
- ・LINE のグループをつくり、会員同士が意見交換する。
- ・県によって組織委員の方が支部活動を盛り上げようと取り組んでいることがわかった。
- ・若い会員に興味をもってもらえるような、ドローン操縦研修（三重）など保険以外のセミナーを企画したい。
- ・本日の他の代協の事例を参考に、組織委員として支部にいろんな提案をしていきたい。

ルーム 3（徳島遠藤）

- ・支部では飲み会、ゴルフコンペ、ボランティア活動など共通で実施している。
- ・代理店手数料ポイントの研修会が好評で 100 名の参加があった。（千葉）
- ・後見制度のセミナーや各保険会社にフリートークで話してもらおう場を設け、それをリアルと WEB で配信したことが好評であった。（神奈川）
- ・県代協同士で交流をすることも、支部活動の活性化につながるのではという意見もあった。

ルーム 4（石川小酒）

- ・共通事項として、行事が自粛される中で、みんなが集まれる機会をつくっている。野球、バスケット等のスポーツ観戦（宮城） 檀原神宮での宮司さんの講演（奈良） 献血活動、無保険車キャンペーンなど。
- ・レクリエーション、イベントでは若い世代にどれだけ参加してもらおうか、家族、従業員を含めて参加しやすいものを開催していく流れ、環境をつくっていきたい。
- ・支部運営の中で、会費や参加費などに、県から補助いただければ、より活性化しやすいのでは。

ルーム 5（高知高本）

- ・リアルでのイベントが再開されつつある。ゴルフ、釣り、バーベキュー、奉仕活動など。
- ・3年ぶりに総会のあとの懇親会が開催された。
- ・支部活動の課題は、支部によって温度差があること。

- ・県代協との連携のもと、支部代協も連携し、活動に取り組んでいる。
- ・異業種の方を呼んでのセミナー（弁護士、消防士など）を開催し、集客をしている。
- ・フェイスブック、HPで活動の報告している。（高知）

ルーム6（福島宮崎）

- ・集まることを増やすことが支部活動活性化につながる。
- ・定例会、支部会などで意見交換、交流を通じて、新入会員を勧誘し、活性化につなげている。
- ・代理店賠償セミナーの開催や匿名での事故事例の発表をしてもらった。
- ・県が広く、多くの支部に分かれているところや、県に1つの支部など地域による差はあるが、集まる機会を増やし、懇親を深めることが活性化につながるのではないかと。

ルーム7（山梨堀山）

- ・支部会で手数料ポイントのセミナーを実施。損保協会の懇談会で、理事、委員長、7社の損保会社の支店長が集まり、新聞広告やトータルプランナーの取得をお願いしている。その後、各社の支店長に挨拶へ行くなどして、代協活動全体の活性化につなげている。（香川）
- ・アカデミーを使った支部活動、代協の7社と意見交換会やその後の懇親を実施。（兵庫）

ルーム8（山口栗原さん）

- ・高校3年生に向けた任意保険の必要性、事故事例を出前授業。
- ・警察と連携した交通安全セミナー。
- ・支部会での保険会社を呼んでの商品比較の場を設定。取引会社以外の商品を学ぶ。
- ・生命保険会社を呼んでの情報提供の場を設定。
- ・日本代協、ブロック、県などの情報を会員にどうおろしていくかが最大の懸念である。

ルーム9（佐賀山下）

- ・保険会社の社員向けに代理店賠償のセミナーを開催し、その後懇親会を実施。これを支部単位で開催し、支部活性化につなげたい。（埼玉）
- ・支部長同士の懇親会を開催し、連携を深め、支部活性化につなげる。（熊本）
- ・若手会員向け（40代まで）に、「代協の未来を考える会」を立ち上げ、次期の支部長や若手を育成し、代協の支部活性化につなげる。（熊本）
- ・支部活動は代協の原点であることに重きをおいて、一から取り組んでいきたい。

11. 全体総括（藤山委員長）

- ・本日の会が成功かどうかは、参加者が本日の話を県の組織委員に話をし、支部の活性化について考えていくこと。
- ・今年度も昨年度に続き自ら動く。昨年度は近畿ブロック、山形代協、東海ブロックの若手の組織委員会の合宿、上信越ブロックの宿泊研修、愛知県代協の新入会員オリエンテーションに参加。
- ・これからは、佐賀、岩手、富山で話をする予定。阪神ブロックの人材育成セミナーにもうかがう予定。近畿、九州南で人材育成セミナーへの参加の話もある。
- ・保険会社、人材育成セミナー、新入会員オリエンテーションで話をしてほしいという要望があれば、喜んで伺う。
- ・一年後、3月末には、今年もやりきってよかったという活動を続けてほしい。

- ・福井、長崎モデルをしっかり実践し、それぞれが仲間づくり、会員増強して、最終的には1万1000店を超える代協会員、何年か後には、オールチャネルで組織率5割が日本代協の最終目標。これを理解し、これからの代協活動に少しでも時間をいただき、協力をお願いしたい。

12. 閉会挨拶（中島副会長）

- ・「計画性」、「役にたつ、来てよかった、また参加したいと思える支部例会」、「皆さんの想いを伝える」、この3つが一番大事。
- ・どうすればおもしろい支部例会、代協ができるかを考えること、私たちが将来に向かって、保険業があることが重要。
- ・あるブロックでは、皆さんのいろんな意見を聞いて変えていく、若手を育てるために若手の会をつくることもある。シニアの会で重鎮たちがやってきたこと学ぶこともたくさんある。
- ・これから先にできることを皆で共有しあって、よくなっていくことが、仕事と会の活性化につながると思う。

以上

【4月21日 組織委員会全国一斉ミーティング参加者リスト】

(敬称略)

ブロック	代協名	役職	氏名	ブロック	代協名	役職	氏名
北海道	北海道	日本代協 組織委員	松田 博和	近畿	奈良	組織委員	塩田 光
北東北	青森	組織委員長	北上 忠光		京都	担当副会長	大山 謙太郎
	岩手	日本代協 組織委員	千葉 文和		京都	組織委員	中村 健太
	秋田	組織委員長	田代 敦		京都	組織委員	金本 泰宏
南東北	宮城	組織委員長	鈴木 希	阪神	大阪	組織委員長	守屋 仁志
	やまがた	日本代協 組織委員	蘆田 厚子		兵庫	日本代協 組織委員	山口 善克
	福島	組織委員長	宮崎 秀剛		和歌山	組織委員長	角 卓哉
上信越	新潟	日本代協 組織委員	高橋 貞子		大阪	組織委員長	守屋 仁志
	長野	組織委員長	山口 哲也		兵庫	日本代協 組織委員	山口 善克
	群馬	組織委員長	岸田 康弘		和歌山	組織委員長	角 卓哉
東関東	栃木	日本代協 組織委員	四反田 善仁		東中国	岡山	組織委員長
	茨城	組織委員長	北野 大輔	鳥取		組織委員長	榎田 久由
	埼玉	組織委員長	中島 竜二	島根		組織委員長	岸 謙司
	千葉	組織委員長	原 幸司	広島		日本代協 組織委員	松井 英男
南関東	神奈川	日本代協 組織委員	豊 純光	西中国	広島	組織委員長	武田 康伸
南関東	山梨	組織委員長	堀山 靖之		山口	組織委員長	栗原 敬和
東京	東京	日本代協 組織委員	佐藤 隆市	四国	徳島	副会長	遠藤 恭司
東海	静岡	日本代協 組織委員	眞木 仁	四国	香川	組織委員長	林 利明
	静岡	組織委員長	山田 長仁		愛媛	組織委員長	藤原 宏明
	三重	組織財務委員長	藤岡 崇		高知	日本代協 組織委員	高本 光輝
	愛知	組織委員長	手戸 健一	九州北	福岡	日本代協 組織委員	沖田 徳明
	岐阜	組織委員長	野村 順一		大分	組織委員長	篠田 弘幸
北陸	富山	組織委員長	井澤 伸夫		佐賀	副会長・組織委員長 唐津支部長	山下 修平
	石川	組織委員長	小酒 廣士		長崎	組織委員長	前田 幸子
	福井	組織委員長	飯嶋 一教	九州南	熊本	組織委員長	川口 雄一
近畿	滋賀	組織委員長	佐々木 和彦		鹿児島	組織委員長	栗山 和也
	奈良	日本代協 組織委員	高橋 範光		沖縄	日本代協 組織委員	下地 雅也