

< 総会参考書類 >

第1号議案 2022年度（第59期）事業報告案承認の件

2022年度（第59期）

（2022年4月1日から2023年3月31日まで）

事業報告および決算報告

目 次

. 2022 年度(第 59 期)事業報告	
. 要旨	P. 2
. 代理店・募集人の資質向上	P. 5
. 公正な市場環境の構築・提言活動	P. 7
. 実効性ある CSR 活動の展開	P. 8
. 組織力の強化	P. 10
. 活力ある代理店制度の構築	P. 14
. 広報活動の展開	P. 16
. 代協会員への経営支援・情報の提供	P. 18
. コンベンション	P. 19
. 法人運営	P. 20
(付 1). 諸会議と諸問題の処理経過	P. 21
(付 2). 表彰	P. 25
(付 3). 機構および規則等の変更	P. 25
(付 4). 特別会員の異動	P. 25
(付 5). 役員 of 異動	P. 25
(付 6). 2022 年度中における代協正会員の異動状況	P. 26
. 2022 年度(第 59 期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録	P. 27

2022年度(第59期)事業報告

要旨

本年度も、コロナウイルス感染拡大等の影響から、Web環境を整備のうえ、オンライン会議システムを駆使して活動したが、代表理事(会長)と業務執行理事(専務理事)が同時に交代したこともあり、全16ブロック協議会や周年行事のある各代協には、精力的にリアル対面形式で出向き、活動の推進の加速につなげた。

対外的には行政、損保協会、保険会社各社、業界内団体等との情報交換を重ねた結果、また金融庁保険課長と各代協会長との意見交換会の継続開催(2022年4月28日Web開催、2023年3月10日リアル対面形式での開催)などを通して業界における存在感を増すことができた。また対内的には、昨年度実施した正会員実態調査で判明した「肝心な施策・情報が伝えられていないこと」を反省し、動画での情報提供など工夫するとともに、各代協のWeb活用支援を継続し、各代協の活動を後押しした結果、仲間づくり推進(会員増強)の取り組み、日本代協アカデミーの利用推進、代理店価値向上策の取り組みを除き、概ね計画通りに推進することができた。

しかしながら、都道府県代協の取り組みに温度差があり、意識・行動のバラツキを是正できていないことは大きな課題であると認識している。諸課題(役割分担と意欲・行動量、事務局体制、役員人事の硬直化、会員資格・会費体系のバラツキ、支部活動の強化等々)が解消されていない代協があり、組織活性化の進捗には濃淡が見られる。

当年度の特記事項は以下の通りである。

コロナ禍かつ本部事務局員欠員状況における活動

本部事務局においては、オンライン会議用の設備を充実させ、Zoom会議・ウェビナー・Vimeoを活用するとともに、テレワークを推進(トンネリングシステム導入、シフト勤務)することで、コロナ禍における情報連携の促進ならびに業務効率向上に取り組んだ。また男性事務局員1名の欠員は、業務分担変更(経験がないと難しい経理業務を工藤琢哉部長に引き受けてもらい、他の業務を分担し直した。)と下期10月からのスタッフ採用や税理士提携で補い、業務を遂行した。

なお、6月通常総会ならびに3月臨時総会はリアル集合形式で開催した。理事会も会議室の人数制限を適用するなど工夫して、リアル集合形式で開催することができた。各委員会は、各委員会判断によりリアル集合・Web・ハイブリッド形式を選択して開催した。

防災・減災に向けた取り組みと災害に便乗した悪質な業者対策

今年度も大雨、台風による被害が発生し、災害救助法が適用された地域があった。また1月下旬以降には寒波襲来・大雪により、凍結による水道管の破裂・漏水といったライフライン、住宅への被害が発生した。また世界的には2月にトルコ・シリアで大地震が発生するなど自然災害の甚大な脅威が顕在化しており、防災・減災の取り組みや保険の機能や重要性が再認識されている。さらに、パンデミック対策やサイバーセキュリティ対策など自然災害以外のリスクにも留意しなければならないことを痛感させられており、公共性の高い損保代理業を営む我々の力の見せ所であることを再認識し、防災・減災に実効性を上げて取り組む必要がある。

このような災害に便乗して暗躍する悪質な住宅修理会社・保険金請求サポート業者からお客さまをお守りするために、注意喚起メールの配信や損保協会サイトのリンクやバナー掲載など損保協会との連携をさらに強化して取り組んだ。

仲間づくり推進(会員増強)

本年度末会員数は10,997店となった。411店の入会目標に対して、362店、88.1%の達成率に終わった。代理店の合併・統合のペースは緩やかになっており、3年前377店、2年前424店、昨年250店と比較すると97店と減少幅は圧縮されたものの3年連続の減店となった。

代理店監査対応関連情報、代理店の賠償責任、日本代協アカデミーに関する情報の提供、代理店経営サポートデスクの運営、代理店価値向上策の提供・推進などを通して、代協加入のメリットをオールチャンネルの「保険のプロ」に認識いただき、362店の入会につながったが、一方で退会が459店(内合併等による退会340店)となり、上記の結果となった。

「目指せ、三冠王！」の結果については、本要旨の最後に記載した。

盛り上がりを見せた「目指せ、三冠王！」の結果については、本要旨の最後に記載した。取り組みや施策の本質的な意義を周知して、強い組織づくりにつなげていきたい。

損害保険大学課程の運営

創設11年目となる損害保険大学課程のコンサルティングコースの運営においては、コロナウイルス感染が収束しない中、教育委員を中心に各代協の役員・委員・事務局員の支援を得て、合計44回のセミナー(Web開催)を無事に終了することができ、修了者合計で1,079名となった。

2023年度生より、受講料を59,980円(改定前は69,980円)と改定し、募集した結果、前年より176名多い1,407名(内代協会員1,019名)を集めた。会員比率は75.5%(1,019/1,349名)となり、業界内に一定の存在感を示すことができた。

また、「損害保険トータルプランナー」の魅力を高める施策の一つとして要望を続けていた顔写真入りカード型認定証の作成が実現し、2/1から販売が開始された。

なお、今年度は、設営後11年経った損保大学課程管理システムについて、Chromium版Edge対応、収納代行会社の組織変更への対応、脆弱性診断の実施、管理サーバのバージョンアップ検討等今までになく、システムの動作確認や費用負担を含むあり方についての協議・検討に時間を費やした年度であった。

「日本代協アカデミー」の展開

今後の本会の教育研修事業の柱と位置づけた取組みであり、代理店賠償に並ぶ「代協の魅力」の一つとして強力な利用勧奨の推進を計画していたが、年度初めからシステムダウンが発生し、対応に腐心したが、使い勝手向上に関する要望事項を合わせて実現するためにも、プラットフォームの移行が最善という結論となった。10月には半期分の更新手続きというイレギュラー対応を行い、2023年4月1日の新システムのリリースに注力した。

コンテンツでは、計画通りに「やさしく分かる公的保険のポイント」(動画・ガイド・eラーニング)、「代理店経営のセオリーを学ぶ」(10カ月連続講座)ならびに「GoGo情報探検隊」(DX活用～サイバー保険の取組み等)を提供し、好評をいただいている。

業務品質の向上のためには、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。

代理店価値向上策の取組み

次の4つの取組み1)日本代協版「リスクマネジメント講座」、2)事業継続力強化計画認定(以下、「ジギョケイ」という)取得推進、3)BCP策定、4)社労士診断認証制度に焦点をあて推進した。今後の環境変化の中で、活躍できるプロフェッショナルな代理店として顧客本位の業務運営を推進していくために有用な取組事項であり、「目指せ、三冠王！」の重点取組事項にも組み込んで推進に注力したが、2.「ジギョケイ」の取得は12.2%、3.BCP策定は18.8%、社労士診断認証の取得は5.2%に留まっており、取組みの背景、意義、目的などの本質を更に周知徹底する必要がある。

リスクマネジメント講座の受講勧奨については、周知の仕切り直しが必要である。料金体系の細分化(アカデミー利用会員、代協会員、一般代理店)を行い、運用改定、システム改定を行うこととした。

代理店経営サポートデスクの運営

2019年7月開設の「代理店経営サポートデスク」(粕谷 智 室長)に寄せられた相談も累計で264件となった。(注 参照)

新支援メニューとしては、代協事務局用 BCP 策定基本ガイド、代理店経営 SWOT 分析基本ガイド、「小規模企業共済・経営セーフティ共済」活用ガイド等のガイドブックを作成、提供した。継続施策としては、ジギョケイ申請支援として出張ワークショップを開催し、認定取得を後押しし、また、保険や保険募集に関する勉強とは異なる代理店経営のセオリーを学ぶ「代理店経営未来塾」も第 2 期を開講し、現在、15 名が受講中である。

(注：事業承継 58 件、代理店 BCP・事業継続力強化計画 72 件、労務管理 44 件、代理店経営全般 50 件、体制整備等 26 件、その他 14 件)

第 11 回コンベンションの開催

「今、届けたい熱と共有したい情報があることに気が付いたため、懇親会は中止とするが、万全の対策を講じた上でのリアル開催とする」ということを 9 月理事会で決議し、式典・分科会を 3 年ぶりにリアル集合形式で開催した(懇親会は開催せず)。総勢 408 名がリアル参加し、成功裏に終わることができた。テーマは「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～として企画し、来賓ご挨拶(金融庁三浦知宏保険課長、損保協会白川儀一協会長)、功労者表彰、基調講演(「心理的安全性の作り方」(株)ZENTech 代表取締役 石井 遼介氏)と進めたが、参加者のうち 316 名 90.0%から高い評価をいただいた。分科会(中崎 章夫様、栗山 泰史様、永井 伸一郎様、古田土 満様)も好評を集め、所定の目的を達成したと考える。

本格的な変革の時を迎え、厳しい環境の中で積み残した課題はあるが、理事会、各委員会では Web システムを駆使しながら、使命感をもって取り組みを進めており、次年度においても「立てた目標を達成する」ために何ができるか、情報と熱が伝わる組織づくりに取り組みながら、全代協一体となった活動を展開していく。

なお、「目指せ、三冠王！」の取り組みにおいて、都道府県代協別では、以下の 34 代協が目標を達成し、三冠王を獲得した。

<三冠王> (三冠王獲得決定日順)

・ダイヤモンド三冠王(6 冠以上)

9 冠・・・該当なし

8 冠・・・山梨(V9)

7 冠・・・福井(V5)、愛知(V1)、富山(V1)

6 冠・・・広島(V1)、福岡(V5)、三重(V4)、徳島(V4)、神奈川(V2)

・プラチナ三冠王(5 冠)・・・山口(V1)、岩手(V1)、香川(V1)、石川(V4)、鳥取(V1)

・ゴールド三冠王(4 冠)・・・和歌山(V1)、京都(V9)、大阪(V4)、宮崎(V4)、新潟(V1)、滋賀(V7)、岡山(V1)、群馬(V1)、岐阜(V1)、鹿児島(V4)

・三冠王(3 冠)・・・青森(V1)、奈良(V9)、沖縄(V4)、長崎(V3)、大分(V1)、千葉(V1)、福島(V1)、北海道(V4)、熊本(V9)、長野(V1)

各事業の概要は、以下の通りである。

・代理店・募集人の資質向上

(1) 「損害保険大学課程」の運営

1) 指定教育機関としての役割発揮・内容充実・制度改善

- ・セミナーに関しては、すべてを Web 形式で開催し、教育委員だけでなく、組織全体で対応し、第一回セミナー22回・第二回セミナー22回を無事に終了することができた。修了者合計 1,079 名、未修了者 128 名となった。
- ・本教育プログラムをよりよいものとするため、日本代協と損保協会との合同の打合せの場(「損保大学課程・合同運営会議・四半期ごと開催」)を設営している。この合同運営会議において、更なる認知度向上の取り組みならびに今後のセミナー形式等のあり方についても具体的な検討を進めている。

2) 「損害保険大学課程」コンサルティングコース受講生の募集推進

- ・制度開始から 11 年となったが、Web 活用による運営費用の抑制等を勘案し、受講料を 59,980 円(改定前は 69,980 円)と改定し、募集に当たった。自主目標の 840 名を早期に、かつ、会員所属の募集人で達成すべく、受講勧奨を展開した結果、前年より 176 名多い 1,407 名(内代協会員 1,019 名)を集めた。会員比率は 75.5%(1,019/1,349 名)であった。

なお、直資代理店に対して取り組んだ「代理店内の認定者率や認定者実数の要件化・水準引き上げ」や「代理店内の教育研修計画への織り込み」に関しては、東京海上日動パートナーズ社が呼応いただき、人事制度改定に織り込んでいただいたことで 79 名の申込者を集めたことが特筆できる。

期別	受講者数(申込締切時)			合計	修了者数	修了率
	会員	非会員	保社員			
第 1 期 (2013年度)				802	735	91.6%
第 2 期 (2014年度)				804	732	91.5%
第 3 期 (2015年度)	758	404	48	1,210	1,135	93.8%
第 4 期 (2016年度)	1,044	358	56	1,458	1,361	94.6%
第 5 期 (2017年度)	1,284	398	77	1,759	1,645	93.5%
第 6 期 (2018年度)	1,642	492	101	2,235	2,112	94.5%
第 7 期 (2019年度)	1,326	637	92	2,055 *2,051	1,885	91.7% *91.9%
第 8 期 (2020年度)	1,025	368	75	1,468 *1,362	1,268	86.4% *93.1%
第 9 期 (2021年度)	1,025	368	75	1,284	1,174	91.4%
第 10 期 (2022年度)	908	271	52	1,231	1,057	85.8%
第 11 期 (2023年度)	1,019	330	58	1,407	-	0.0%
	10,031	3,626	634	15,713 *15,603	13,104	83.4% *83.9%

なお、コロナ禍の影響により、代替策を講じたが中で、「一旦退講後に再申込」を選択肢した受講者が、2019年度4名・2020年度106名 合計110名がいた。

3) 「損害保険大学課程」の認知度向上の取組み

- ・損保協会と連携し、以下 ~ の施策、損保トータルプランナーPR 動画の活用、損保トータルプランナー認定バッジの団体購入・着用勧奨、顔写真付きカード型認定証の購入・携帯勧奨などを展開した。
 - 消費者向け周知策として、新聞・刊行物・ポスター等への掲載、代理店検索サイト登録、消費者団体への案内
 - 認定者メリット・魅力アップ策として、認定取得者専用サイトの運営協力、Web 開催の認定授与式におけるパネルディスカッションの動画制作協力
 - 募集人・損保社員向け周知策・受講勧奨ちらし作成、協会長ステートメント・業界紙への記事掲載等
- ・損保各社内において、本課程の位置づけと活用方針を明確にして推進いただけるよう、7 社懇談会や個別打合せ時に要請を継続実施した。

4) 「損害保険トータルプランナー」の魅力度向上

社会的信認度向上

・損害保険トータルプランナー自らが、日々の活動の中で、消費者保護及び自らの資質向上に向けて取り組むとともに、消費者に向けた発信も必要であり、損保協会と連携し、以下の取り組みを展開した。

・認定者自身が日々の活動の中でお客様本位の業務運営を展開する。

・「3つの基本行動(「ポスターの掲示、A4認定証の事務所内提示」、「認定バッジ、カード型認定証の着用と「損保トータルプランナーがいる代理店」への登録」、「チラシの手交」、「PR動画(22年1月配信)の上映・QRコードの提供)」を実践する。

但し、実施状況はバラつきがあり、仕切り直しが必要である。

「損害保険トータルプランナー」の魅力度を高める施策の検討

・教育委員を中心に意見集約し、周知策・魅力アップ策を損保協会へ提起した。合同運営会議や損保会社メンバーで構成されている販売調査部会等の論議を通し、出来るものから実施することとした。

要望を続けていた顔写真入りカード型認定証の作成が実現し、2/1から販売が開始された。今後は、募集中資格試験「基礎単位」の免除等の資格保有のメリット策の実現に取り組む。

(2) 日本代協アカデミーの展開

・事業環境が激変する下では、会員個々の経営努力を前提としたうえで、組織を挙げて、会員の業務品質強化に向けた支援に取り組む必要があるため、本会では、3年越しの検討を経て日本代協アカデミーを構築し、2019年10月1日から本格展開を始め、2022年10月1日に3度目の更新を行った。

今後の教育研修事業の柱と位置づけた取組みであり、代理店賠償に並ぶ「代協の魅力」の一つとして強力な推進を計画していたが、年度初めからシステムダウンが複数回発生したため、原因究明と対応策立案に腐心することになった。原因は、システムの要件定義に起因するシステム疲労と判明したが、対応策としては、使い勝手向上に関する要望事項を合わせて実現するためにも、プラットフォームの移行が最善との結論となった。学習履歴の継承など諸課題の解決策を検討しながら、システムの構え方を再検討することに注力する日々が続いたが、10月の更新時に新システムをリリースすることは間に合わず、半期分のみ更新手続きするというイレギュラー対応でコンテンツの提供を継続することを優先した。また、新システムのリリースを2023年4月1日に遅滞なく行うために、新システムの各サイトや顔が見えるようになった第4四半期から、新システムの改定に関する説明と利用勧奨について人海戦術を展開することとなった。

・2022年度「目指せ、三冠王！」における日本代協アカデミーの評価カウントの変更が必要となった。

新システムの申込・入金を完了した「会員数または利用者ID登録数」をカウントするとしていたが、以下のとおり、改定し、取り組んだ。

<旧システムに関する改定>

*旧システムにおける目標達成代協(ID数:岩手・大阪・福岡、会員数:愛知・広島)は1冠獲得とした。

*旧システムにおける利用者ID数の追加については、入賞可能性があるのは、山梨と沖縄と限定されていたため、個別フォローした。

<新システムに関する改定>

*新システムにおける利用会員数のカウントについては、

「3/31(金)までに申込みを行った会員数」を4/6(木)に集計し、カウントする。

*新システムにおける利用者ID数のカウントについても、4/6(木)に集計し、カウントする。

但し、利用者IDのカウントに関しては、管理者IDが入金完了の会員に送信される仕組みであるため、申込みだけでなく、入金完了の督促を行う必要がある。早めに入金をしていただき、現時点での新システムのリリース日である4/1(土)~4/5(水)の間に、各会員の管理者が利用者ID登録を完了させる必要がある。

・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。

(3) 日本代協セミナーの開催

- ・一般社団法人 日本損害保険協会 岩崎 賢二専務理事による「日本代協と関係が深い損保協会の事業ならびに代理店の今後」セミナーを2022年6月14日(火)16時45分～18時15分にリアル開催した。
- ・栗山 泰史日本代協アドバイザーによる「保険代理店におけるマーケットデザインの問題～保険の原点とDXの時代」セミナーを2022年12月9日(金)14時20分～15時30分にZoomハイブリッド会議で実施し、その後、各代協会長・日本代協役員の分散会討議と発表を行った。

(4) 海外研修 (PIAS)

- ・第39次のPIASは、新型コロナウイルスの感染が収束しないことならびに円安、物価高の影響による渡航費用の高騰から企画が難しく、また本事業創設時より、旅行手配・添乗等を委託していた旅行社が団体旅行マーケットから撤退することとなったため、企画を中止し、合せて本事業については、一旦終了することとした。

将来、同種の企画の要望が多く寄せられる場合は、その時点で改めて実施を検討する。

(5) 代協セミナー・代協支部セミナー

- ・代協(含むブロック)・支部セミナー 43代協6ブロック(延 243回、参加者数 13,844名)
Web活用の環境構築も進み、セミナーの企画・開催ならびに参加者が多くなっている。
「代理店の未来を考える」、「金融庁検査の着眼点」、「サイバーリスク対策」、「防災・減災の取組み」、「災害に便乗した悪質な業者対策」、「事業継続力強化計画認定取得」、「代理店賠償」、「税制改正(相続税・インボイス制度)」などのセミナーが各地で開催された。アドバイザーや有識者、正副会長・理事・事務局によるセミナーも数多く開催された。

また、東海地区を発端に、あいおい社と代協との合同セミナー(「代理店のビジネススタイル変革」として前半を損保社から新たなビジネススタイルを提案し、後半を日本代協の代理店支援策を紹介する)の開催が好評を集め、関東や中国でも開催され、合計6回の開催を数えた。

さらに、保険会社社員向けに「代協とは」、「代理店賠償の必要性」、「顧客本位の業務運営」などのセミナーを開催することにより、社員と代理店間のコミュニケーションギャップの解消につながることも確認できたので、今後、企画・設営を増やす働きかけを行う。

公正な市場環境の構築・提言活動

(1) コンプライアンスの徹底

- ・総会時の募集規範朗読および各委員会時の倫理綱領の確認などを励行し、代協会員自身が個社としてコンプライアンスを徹底し、範を示すことが重要であることを周知した。
- ・不正を許さない企業文化を作り上げ、顧客本位の業務運営を実践することが重要であることを周知した。

(2) 公平・公正な募集環境の整備

今年度も不適正疑義案件のデータベース化を進めるとともに、案件フローチャートの作成ならびに未防止策の実践等を行った。今年度の収集は8件(累計344件)。販売チャンネル内訳は、ディーラー6件、専業1件、その他1件という結果で例年との比較において報告が減少した。実態としては各地で様々な疑義案件が発生していると考えられるので、報告ルールの周知が必要である。

ディーラー代理店の疑義事案の割合が多いことは例年通りの傾向であるが、保険募集時以外の災害に便乗した悪質な業者に関する情報が各地で目立ってきている。本会からは累計で46社の疑義事業者を報告したが、損保協会の手元にはその何十倍もの業者情報が集約されている状況であり、AIを活用した不正請求疑義事案検知機能の導入に向けた調査・研究や不正業者が関与した事案の事例集作成などの取り組みを行っている。

1) ディーラーを中心としたモニタリング

・「レッドカードちらし」や「公平な自動車保険募集に関する書面ひな型」を活用し、不公正募集の是正に取り組んだ。

2) 災害に便乗した悪質な業者対策

・損保協会や鑑定協会とも定期的に連携を図っており、また、昨年12月より開始した「注意喚起メール配信」、「損保協会サイトのリンク」等の具体的な取組みを継続して実施した。

3) 銀行等による保険販売

・「イエローカードちらし」を活用し、2012年4月1日から施行されている「弊害防止措置」が遵守されているか、不公正募集の事案は発生していないかのモニタリングを継続した。
・把握した実態を今後の見直し論議に反映させるため、金融庁や損害保険各社への情報提供を継続した。

4) 日本郵政グループにおける保険販売への対応

・自動車保険ならびに長期火災保険に関しては、問題となる事案の報告はなかった。
今後、日本郵便の保険事業拡大およびゆうちょ銀行の損害保険代理業参入後の動向を注視する。政連と連携し、なしくずし的な拡大に歯止めをかけられるよう今後も動向を注視していく必要がある。

5) 団体契約・集団扱・団体扱割引の適正な適用

・企画環境委員会では、本年度も引き続き、消費者の利益保護の観点からモニタリングを実施した。勤務先での強制加入勧誘に関する疑義案件の報告があった。

6) その他不適正募集等のモニタリング

・不適正な割引・割戻の削減に向け、特別利益の提供、抱き合わせ販売の際の説明話法事例の収集を行った。
・代理店の統合等を巡る保険会社の対応が一方的で高圧的と受け取れる案件は、当該保険会社に情報連携し、真摯な対話の実施を要請した。

(3) 業界の共通化・標準化に向けた提言活動

・消費者にとってメリットがある、業界全体の効率化につながる、代理店の無用なロードも軽減できると考えられる事案についての意見を継続して収集にあたったが、具体的な提案はなかった。

なお、個人分野の保険の商品約款・解釈の標準化については、損保協会としては、独禁法の壁は至って高く、競争制限的なものは一切認められないとの見解であるが、2023年3月10日開催の金融庁保険課長との意見交換会にて、改めて顧客本位の業務運営につながる観点での提案として意見を上げた。

(4) 代理店価値向上策の推進

・代理店価値向上策の推進として次の4つの取組み 1)日本代協版「リスクマネジメント講座」、2)「ジギョケイ取得推進、3)BCP策定、4)社労士診断認証制度に焦点をあて推進した。今後の環境変化の中で、プロフェッショナルな代理店として顧客本位の業務運営を推進していくために有用な取組事項であり、働きかけに注力したが、2.「ジギョケイ」の取得は12.2%、3.BCP策定は18.8%、社労士診断認証の取得は5.2%に留まっており、取組みの背景、意義、目的などの本質を更に周知徹底する必要がある。

・リスクマネジメント講座の受講者は増えておらず、周知の仕切り直しが必要であるが、大前提として、問題点を是正し、今後の運用を改定する必要がある。日本代協アカデミーの利用者のみが受講できる仕組みという立て付けにしたことにより、広く周知が進まない状況であることから、料金体系の細分化(.日本代協アカデミー登録利用者 75 %引き、 .日本代協会員 50 %引き、 .一般 割引なし)の検討を進め、また、各講座も期限を区切って学習できるよう学習期間を設定するなどのシステム改定を行う。

・実効性あるCSR活動の展開

本業（リスクの専門家）に関連した取組みや地域の課題解決につながる取組みを主体として、

Web の活用等の工夫も行い、取組んだ。

(1) 統一活動

A：全国（代協・ブロック）ベースの取組み

1) 防災・減災の具体的取組みの検討・推進

・ハザードマップ、マイ・タイムラインについては、全国委員会で勉強会を実施し、各地の行政や他団体とのコラボ企画の実現にも目を向け、アンテナを張り、取組んだ。なお、兵庫県代協が対応した「ぼうさいこくたい」への出展については、今後、他の地域においても有意義な取組みとなるため、連携する。

2) 地震保険の普及促進・付帯率アップ（代協）

・2022 年度も全代協で「地震保険啓発・普及キャンペーン」を実施した。原則 10 月実施、時期・場所等は各代協で判断、コロナ感染拡大の場合は街頭情宣中止と計画したが、コロナ禍の影響から、街頭活動は行わず、会員の日常活動を通じてのノベルティ配布等による実施となった。（ポスター8,125 部、ポケットティッシュ・ちらし 42,500 セットを配布）

3) 「子ども 110 番の保険代理店」の推進

・助けを求めて駆け込んできた地域の子供を保護する活動である「子ども 110 番の保険代理店」（「子ども 110 番の家」を日本代協として追認する仕組み）の取組みについては、入会時の案内、既存会員への定期的な情宣を行った。

4) サイバーセキュリティ対策に関する啓発活動の推進

・世界の安全保障にかかる問題の発生や Emotet の復活（OneNote ファイル、ZIP ファイルなど）があり、日常の業務における留意点について改めて呼びかけを行った。また、各代協事務局に対してもサイバー保険に加入することの必要性を説き、検討・加入を促した。

5) 無保険車追放運動

・2022 年 7 月 15 日に 2022 年度自賠責広報協議会（国交省を事務局とする 7 府省 庁、17 団体（本会を含む）で構成）が開催され、昨年同様、全国ベースで自賠責保険制度の PR キャンペーンの実施が決議された。

全ての被害者に対して基本的な損害賠償を補償する自賠責保険の必要性、（自賠責保険の）無保険車運行の違法性の周知を図るもので、昨年同様、若年層・青年層を対象に広報・啓発活動を実施した。

『秋の全国交通安全運動（9 月 21～30 日）』の期間の平日に PR 活動を予定していたが、2022 年度もコロナ禍の状況を踏まえ街頭啓発活動は基本的には行わず、地域団体（大学の学生課等）・会員顧客へのノベルティ配布による啓発活動を実施した。

【損保協会連携活動】

「ぼうさい探検隊」マップコンクールへの参画

・「ぼうさい探検隊」の取組みでは、コロナ禍においても工夫を重ねて実践し、代協ルートで 232 団体・208 マップ（昨年は 184 団体・282 マップ）の提出となった。全体では 410 団体・1,179 マップ（昨年は 371 団体・971 マップ）の提出という状況となり、代協働きかけのルートの占有率が高かった。三冠王の課題項目の一つとしているが、全 47 代協が目標を達成し、1 冠を獲得した。

本取組を通して、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。ネームプレートの工夫や独自表彰状の交付など地域で定着を図る好取組も確認できたが、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。今後は着手を早めることの推奨を行う。また、一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。

今年度もマップコンクールの後援団体として、「キッズリスクアドバイザー賞（日本代協賞）」を「み

やだ探検隊(長野県代協ルート)」の作品に贈呈した。また、佳作には6作品が選ばれた。本会関連で参加した児童には参加賞(ウェットティッシュ)を提供した。

B：地域限定の取り組み

○ 盗難防止キャンペーンへの参画

・本会は、2012年度より「自動車盗難等の防止に関する官民合同プロジェクトチーム(官:警察庁、民:損保協会を事務局とする4省庁、19団体で構成)」に参画してきた。毎年10月7日を「トーン(盗難)防止の日」と定め、盗難や各種犯罪の急増傾向に歯止めをかけるための対策の一環として、損保協会とともに消費者啓発活動を実施しているが、2022年度も街頭活動は自粛し、YouTube等による広報啓発活動を実施した。

なお、自動車盗難件数は2003年の64,223件から2020年の5,210件まで減少。本取り組みは一定の効果を上げたと判断し、2022年12月末をもって終了する旨、損保協会から通知があった。

(2) 学校教育への取り組み

・損保協会と連携し、全国の大学における損害保険論等の講座において、日本代協担当講師による講義を実施した。全国3大学に対して、実務家としてプロ代理店の存在の周知も図った。

毎年10月に開催している講師育成のためのプレゼンテーションスキルアップ研修は、10月31日(月)にWebハイブリッド形式で開催し、10名が認定され、「日本代協認定講師」は累計で61名となった。

(3) 代協独自活動

・統一活動以外の活動に関しては、各代協で地域の事情に応じ、主体性をもって取り組んだ。日本代協CSR委員会はその支援を行った。

(主な取り組み)

学生(小中高大)に対する出前授業の実施を三冠王の重点取組事項のひとつとして取り組んだ。岩手、山梨、愛知、富山、三重、石川、福井、大分で実施された。

また、一般消費者向け公開講座、清掃、植林等の環境保全活動、献血、チャリティ等の社会貢献活動、消費者団体との意見交換会の開催(日本代協は東京ブロックと共催で11月25日実施)、高齢者事故防止対策(チラシと反射板の配布)などを実施した。

特筆は、福井県代協が取り組んだ自転車事故賠償対応(特約付帯推進、団体制度案内、地方自治体への働きかけ)等の社会課題対応関連の取組みである。代協事務局が相談等の窓口となり、地域の防災・減災に取り組んだ。

・組織力の強化

(1) ブロック・代協・支部の強化

1) 会員情報の収集・整理

・各代協においては、自代協の組織運営上必要な会員情報を収集し、リスト化することを目指して活動したが、労力のかかる仕事であり、完成している代協はまだ少ないのが現状である。

・事業計画に寄せられた提言「会員情報の全国一元管理が可能となる管理システムの構築」に関しては、規模・生い立ちにより各代協のニーズにバラつきがあるため、直ちに構築に向かう状況ではないが、ニーズ確認や使い勝手の良いソフトやシステムの模索は継続する。

2) 支部活動の強化

・支部活動は代協活動の原点であり、委員会、会長懇談会等においても支部の好取組事例の共有を強く意識して運営した。また、組織委員会正副委員長による各ブロック組織委員会へのWeb参加により、また、組織委員による好取組事例の収集・提供などにより、「情報と熱を伝える」活動を実践した。

3) 各代協の会員資格と会費モデルの検証

・会員資格の確認においては、別個登録と契約取扱い先の違いや代理店登録番号・記号の確認が重要であることを共有し、正会員会費・一般会員会費・賛助会員会費のあり方の検討の機運が高まった。三冠王の目標としている入会目標の達成だけでなく、各代協の健全な財政基盤の確保のための中期計画の策定・実践取組みが重要である。

4) 情報と熱を伝える取組み

・組織委員会を中心に各代協の好取組事例の共有を図り、ブロック協議会や各代協理事会・委員会に Web 参加し、情報提供を行った。また役員・委員においては direct チャットや LINE を利用した迅速な情報連携が定着してきた。

会長懇談会の「情報提供パート」については、代協会員がオンデマンドで視聴できるよう動画を作成し、会員専用書庫に掲載するなどの取組みを行ったが、視聴数はあまり伸びない状況でさらなる情宣が課題である。

5) 若手会員・女性会員の育成・登用

・日本代協理事・委員会委員・PTメンバーへの選任や好取組事例の取材先選定、業界紙への記事掲載等の機会を通して日本代協として側面支援を実施した。クォータ制などの提案も行ったが、各代協における意識的な取組みは不十分な状況であり、今後の課題である。

6) 新入会員のオリエンテーションの実施

・新入会員に、本会の活動に参加する喜びを体感してもらうため、また、退会防止のためにもオリエンテーションの開催は必須であるとの認識から、開催の徹底を働きかけた。

こうした中で、大阪代協では、19回(新入会員ごと)開催されており、固定化・ファン化を図っていることは特筆できる。

新入会員を委員会配属やイベント担当とするなど代協活動に参加しやすい仕組みづくりについては、まだ実践できている代協は少ない。

2022年度開催代協 14代協(昨年度13代協)・34回(昨年度28回)参加者 366名(昨年度186名)

7) 組織運営のガバナンス確保

・各代協においては、関連法規(特に労働関係法規)を遵守し、「一般社団法人運営マニュアル」を参考に、態勢の構築、適正な組織運営、事務局の役割分担等を推進した。各代協の総会や理事会運営に関しては、「よくある法人運営上の誤り」に基づき、具体例を上げて適正な運営を促した。また、健全な財政基盤の確保に向け、会費体系等の見直しを検討する代協に対しては、「会員資格・会費の考え方」、「2013年度第8回理事会議事録・資料」、「代理店登録番号・記号解説」を配付し、理解を深めたくうえで地域特性を加味した会費体系づくりを進めるようにアドバイスした。

・「社員総会資料の電子提供」について、法令が整備され、対応が可能となったため、2023年3月の臨時総会にて提案(決議)するとともに、各代協において積極的に検討できるよう参考情報を提供した。

・日本代協本部においては、各代協の運営に資する情報収集と知識習得に努め、専門家のネットワークを活用しながら、個別事案への対応をサポートした。

8) ブロック協議会による情報共有と相互の活性化支援

・今年度は、会長(代表理事)と業務執行理事(専務理事)が同時に交代という年度となったが、両者が同道して、全16ブロック協議会への参加や周年行事対応での代協訪問(それぞれ基本的にリアル対面式の訪問)を実施し、情報と熱が相互交換でき、相互活性化が前進した。

・ブロック協議会の内容では、2019年6月開催の理事会で決議された「会員のニーズ把握や好取組取材候補先推薦」のブロック協議会の議題での論議が十分に行われていない点は課題である。

・各ブロックから、会議終了後すみやかに日本代協事務局に議事録を送付し、情報共有する取組を継続した。(各議事録の日本代協全役員メール配信および組織委員会諮問・推進事項一覧表での管理)

9)代協のオンライン環境整備

- ・今年度も一昨年度に続き、オンライン会議やセミナー開催に伴うシステム関連設備の整備・拡充のための資金面(@10万円限度)での支援を行った。

(2)代協正会員の増強

1) 基本方針

- ・代協正会員の増強は各代協の経営上の課題であるが、全代協の取組みを後押しする観点から、当面は日本代協全体で取り組む。増強運動の盛り上げを図るため、日本代協としては公平性の観点から「入会ベース」の目標を設定し、取り組んだ。
- ・将来的には全代理店の加入、長期的にはその前提として過半数の加入(約8万店)を目標とし、そのステップとして、専業代理店換算組織率50%超を中期目標において取り組んだ。加入勧奨に当たってはチャネル区分に関係なく、保険代理業を本業の一つに位置付け、志高く取り組んでいる有力代理店に幅広く加入勧奨を行った。

2) 本年度目標

- ・各代協の入会目標値の合計411店の達成を目指して取り組んだ。Webを活用して、ニーズに照らした各種セミナーの企画・開催、代理店賠償の提案、損保大学課程の受講勧奨、日本代協アカデミーの活用、代理店サポートデスクの活用等で「代協の魅力」のPRを展開し、仲間づくり推進(増強運動)を推進したが、411店の入会目標に対して、362店、88.1%の達成率に終わり、年度末最終合計10,997店となったが、専業換算組織率は51.8%となった。代理店の合併・統合のペースは緩やかになっており、3年前377店、2年前424店、昨年250店と比較すると97店(入会が362店、退会が459店[うち合併等による退会340店](昨年度は入会331店、退会581店[内合併等による退会435店]))と圧縮できた。

3) 仲間づくり推進(代協正会員増強)のための取り組み

- ・各代協の入会目標値の合計411店の達成を目指して取り組んだ。
 - 「連クォーター稼働(9月末目標数の30%以上、12月末60%以上)」においては、昨年の11代協を上回る16代協がスタートダッシュを決め、年間を通して取組みのラップを刻み、入賞した。
 - 10月末の進捗状況を踏まえて、2022年12月から全国一斉「代協正会員増強キャンペーン」を実施した結果、「目指せ、三冠王！」の入賞やグレードアップの取組みと一体となって、盛り上がりを図ることができ、「増強:±0以上年間減少脱却キャンペーン」では23代協(昨年は10代協が達成)が達成した。
- ・三冠王(仲間づくり、コンサルティングコース受講勧奨、重点取組項目)の柱とする項目に各代協の意見を反映させ、日本代協アカデミー、ぼうさい探検隊、学生出前講座、会費体系見直し等の代協の体制整備の他にBCP作成、事業継続力強化計画認定取得、社労士診断認証「宣言企業」を設定し、三冠王獲得へのモチベーションアップを図った。

但し、日本代協アカデミーの評価については、新システムの要件定義を含む設計や切替え時期の問題から、カウント方法を修正せざるを得ず、2,3月の利用勧奨には負荷をかけることになった。

三冠王の獲得状況は以下の通り、

<三冠王>(記載順:三冠王獲得日順)

・ダイヤモンド三冠王(6冠以上)

9冠…該当なし

8冠…山梨(V9)

7冠…福井(V5)、愛知(V1)、富山(V1)

6冠…広島(V1)、福岡(V5)、三重(V4)、徳島(V4)、神奈川(V2)

・プラチナ三冠王(5冠)…山口(V1)、岩手(V1)、香川(V1)、石川(V4)、鳥取(V1)

・ゴールド三冠王(4冠)…和歌山(V1)、京都(V9)、大阪(V4)、宮崎(V4)、新潟(V1)、滋賀(V7)、

- 岡山(V1)、群馬(V1)、岐阜(V1)、鹿児島(V4)
- ・三冠王(3冠) ……青森(V1)、奈良(V9)、沖縄(V4)、長崎(V3)、大分(V1)、千葉(V1)、福島(V1)、北海道(V4)、熊本(V9)、長野(V1)
- ・換算組織率において香川 84.7%、徳島 82.4%、京都 82.1%、奈良 76.1%、滋賀 74.6%、岡山 72.9%、和歌山 72.4%、鳥取 72.0%、石川 70.0%と9代協が70%を超えた。
- ・2022年度末会員総数は10,997店(換算組織率51.8%)となった。

代協正会員数推移		入会	退会	入会 - 退会
2002年3月31日現在	12,417 店	765	1,252	487
2003年3月31日現在	12,356 店	1,054	1,115	61
2004年3月31日現在	12,113 店	817	1,060	243
2005年3月31日現在	12,070 店	887	930	43
2006年3月31日現在	11,912 店	809	967	158
2007年3月31日現在	12,020 店	985	877	108
2008年3月31日現在	11,864 店	751	907	156
2009年3月31日現在	11,703 店	939	1,100	161
2010年3月31日現在	11,566 店	723	860	137
2011年3月31日現在	11,485 店	646	727	81
2012年3月31日現在	11,470 店	619	634	15
2013年3月31日現在	11,491 店	644	623	21
2014年3月31日現在	11,498 店	569	562	7
2015年3月31日現在	11,758 店	744	484	260
2016年3月31日現在	12,041 店	852	563	289
2017年3月31日現在	12,215 店	718	550	168
2018年3月31日現在	12,267 店	556	504	52
2019年3月31日現在	12,145 店	499	621	122
2020年3月31日現在	11,768 店	374	751	377
2021年3月31日現在	11,344 店	324	748	424
2022年3月31日現在	11,094 店	331	581	250
2023年3月31日現在	10,997 店	362	459	97

4) 各保険会社研修生の勧誘

- ・本会では、1998年度より損保協会、損保各社の協賛を得て、代申会社から研修生卒業全代理店に本会入会関係資料の手交と入会勧奨を依頼しているが、2022年度も損害保険会社各社の代理店業務担当部長あてに関係書類を送付して協力をお願いした。

5) 損保各社との対話・連携強化

- ・2022年度も、本会、ブロック協議会、代協、支部がそれぞれの立場から災害に便乗した悪質な業者対策、防災・減災の取組み(含む地震・風水災リスクや中小企業のリスク啓発のための動画制作への協力)、損保協会の寄附講座(各地の国立大学等)への講師派遣について連携を図り、関係強化に取り組んだ。

(3) 人材育成研修会

- ・2022年度は、前年度開催できなかったブロックを合わせ、12ブロックに予算を手当てしたが、四国を除く、次の11ブロックで開催された。

北海道(2022年9月30日ライフオート札幌)、北東北(2022年9月22日ホテルエース盛岡・Zoom HB)、

南東北(2022年10月7日山形国際ホテル)、上信越(2022年7月15日ホテル木暮)、

東関東(2022年11月11~12日クロスウェーブ幕張)、南関東(2023年2月17日ホテル談露館)、

東海(2023年2月3~4日THE HAMANAKO)、北陸(2022年12月22~23日福井パレスホテル)、

西中国(2022年10月28日広島県立総合体育館)、

東中国(2022年11月5日津山圏域雇用労働センター・ZoomHB)、

九州北(2023年2月17~18日HOTELシーサイド島原)

【参加者数 計445名】

- ・自主開催は次の通り

大阪(2022年6月9日Zoom)、三重(2022年10月12日、19日)、

近畿(2022年11月30日クサツエストピアホテル)

[参加者数 計 134名]

(4) 代理店賠償の普及と経営品質向上

1) 代理店賠償の引受内容

- ・2022年10月1日から始まるポリシーの補償内容に関しては前年度プランと変更なし。
- ・代理店賠償審査会は、2023年1月24日に開催し、疑義案件の審議や保険金支払基準について討議し、制度の質の維持・向上に努めた。
審査会有識者委員は大塚英明(早大教授)、古笛恵子(弁護士)、新 有道(弁護士)、錦野裕宗(弁護士)、栗山泰史(日本代協アドバイザー)の各氏。

2) 加入促進、制度の健全な運営確保のための施策

- ・Chubb社の協力の下、各地域でWebを活用した代理店賠償研修会を計21回開催し、未加入会員や未加入会員の代理店、保険会社社員に対して保険業法283条をはじめ本制度の情宣と加入促進を行った。
- ・組織委員会においては、他山の石:事案ごとの責任割合(求償割合)についても勉強会を実施した。
- ・「経営品質向上委員会」は、2023年3月10日の全国会長懇談会において開催し、Chubb社から、具体的な保険金請求事例と責任割合等を中心に現状分析を行い、全代協会長に情報提供を行った。

3) 加入状況

- ・2023年3月末では9,646店(加入率87.7%)となった。各年度別実績は次のとおりである。

年度	内訳	代理店賠償加入者数 年度別実績 推移			各年度とも3月末時点での実績						
		保険始期日加入者数	店	中途加入者数	店	中途脱退者数	店	年度末加入者数	店	加入率	%
2002年度			3,723		722		14		4,431		35.9
2003年度			5,180		604		43		5,741		47.4
2004年度			6,109		652		62		6,699		55.5
2005年度			7,187		630		110		7,707		64.7
2006年度			7,908		700		82		8,526		70.7
2007年度			8,352		479		59		8,772		74.1
2008年度			8,558		547		27		9,078		77.6
2009年度			8,787		364		18		9,133		79.0
2010年度			8,869		365		17		9,217		80.2
2011年度			8,833		296		21		9,108		79.4
2012年度			9,073		298		16		9,355		81.4
2013年度			9,225		252		8		9,469		82.4
2014年度			9,425		341		4		9,762		83.0
2015年度			9,626		409		8		10,027		83.2
2016年度			9,975		326		5		10,296		84.3
2017年度			10,120		217		3		10,334		84.2
2018年度			10,048		281		10		10,319		85.0
2019年度			10,020		199		16		10,203		86.7
2020年度			9,877		167		1		10,043		88.5
2021年度			9,605		177		3		9,779		88.1
2022年度			9,473		173		-		9,646		87.7

活力ある代理店制度の構築

(1) 活力研の開催

2022年度の取り組み

- ・2022年度は、第1回目を2022年7月21日に3年ぶりのリアル集合形式で開催し、下記3つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。
実態調査結果による代手ポイント変動のチャネル分析
火災保険基準代手率変更に関する対応火災保険基準代手率変更に関する対応
ドライブレコーダー特約の推進を題材として、保険会社と代理店とのコムドライブレコーダー特約の推進を題材として、保険会社と代理店とのコミュニケーションギャップの解消方法を考える
今回から、議事録のみならず要点を解説した動画を作成し、取組みの周知を図った。
- ・第2回目は2023年3月1日にリアル集合形式で開催し、下記2つのテーマについて論議を進め、情

報を共有した。

「顧客本位の業務運営の原則(以下「原則」)及び「代理店の業務品質管理の高度化」という観点を中心に、あるべき代手ポイント制度とはどういうものか

各保険会社が専業代理店に期待すること

さらに、顧客本位の業務運営をさらに進展させるために、インセンティブとなるような評価項目にはどのような項目がよいのかを一緒に考えていくことが重要であると考え、以下の論点に沿って議論を進めた。

*「重要な情報のわかりやすい提供(原則5)」-(1)高度の専門性、(2)デジタルを使った情報提供

*「顧客にふさわしいサービスの提供(原則6)」-(1)リスクマネジメントの観点、(2)専属と乗合とのポイント差をどう考えるか

*業務品質の高度化

・詳細に関しては、既配信の各議事録を、ポイントについては動画(17分17秒)を参照いただきたい。

(2) 金融庁と代協会長との意見交換会の開催

・「金融庁保険課長と代協会長との意見交換会」に関しては、2021年保険モニタリングレポート(P.10)にも記載のとおり、金融庁としても、顧客本位の業務運営を浸透させるためには、損害保険代理店との円滑な連携が不可欠と位置づけ、本会との対話を継続的に実施するとの事務年度方針が公開されている。

・2022年4月28日(木)、昨年に続き、2回目となる「金融庁保険課長と代協会長との意見交換会」を池田賢志保険課長に日本代協事務局会議室にお越しいただき、Web開催した。現場の実態、課題を直接保険課長に伝え、意見交換を行い、課題解決に向けて共有した。

・2023年3月10日(金)16時～18時に第3回目となる意見交換会を損保会館2F大会議室にて、三浦知宏保険課長にお越しいただき、初めてとなるリアル対面方式で開催した。その後、名刺交換を行い、同会場にて立食の情報交換・交流会も開催した。

今回は、事前にも質問を受け付け、共有したうえで意見交換会を実施した。質問のテーマ分類は次のとおり、手数料ポイント制度、代理店合併・統合、乗合承認、他チャネルとの競争上の課題その他、保険会社とのコミュニケーションの中で抱えている課題について、業務品質の高度化や顧客本位の業務運営の実践に向けた取り組み、工夫している点の披露、保険会社との連携で取り組んでいる施策等の披露、金融庁への質問事項、という4つの分類とした。

三浦保険課長の意見交換会での最後のコメントを記載する。

「地域に根ざすところについて、単に保険を販売する業務の枠を超えた活動をされていることを改めて伺うことができ感銘を受けている。冒頭に申し上げたが20年、30年前は保険の販売と事故が起こった時の対応だけの点と点のような関係だったが、これまでの話を伺うなかでは、点を線にして線を面に広げていくような取組をされているのだと感じた。今はスマホを使えない方がいるかもしれないが、スマホを使いこなしている世代が将来使わなくなることはないと思うので、点を線にしていくのに一番楽なのはデジタルツールだと思っている。線を面にさらに広げていく活動は、地域に対して保険ビジネスがどう貢献していくかが鍵であり、地域のより深いところに食い込んでいくことが極めて重要ではないかと思っている。」

(3) 環境変化対応の支援

・日本代協事務局から、体制整備義務履行のためのサポートを行った。「ワンポイントレッスン」、「業務関連情報ニュース」、「各種ガイド」などを提供した。また、代理店経営サポートデスクと連携し、日本代協アカデミーの教育コンテンツの制作や情報提供コンテンツでの最新情報のお知らせを行った。

・環境認識を踏まえ、代理店の経営体制をさらに整備するため、「10年後の代理店経営を考える」、「金融庁検査の着眼点」、「地域の未来と代理店のミライ」などをテーマとしたセミナーを数多く開催した。

・業法改正に係る府令・監督指針、保険会社の各種制度の動向を注視し、影響度の分析を行ったうえで、適宜メールやセミナー等で代協会員向けに情報を提供するとともに、募集実務に過度な負担を及ぼすこ

とがないよう金融庁や損保協会に働きかけた。

・生保協会が実施した業務品質評価の動向やインボイス制度等についても情報収集・提供を行った。フリーランス保護新法についても情報提供を行う。

・広報活動の展開

(1) ホームページ(HP)の活用

1) 日本代協のホームページ

・ホームページは、「社会に開かれた窓」(法人の顔)として、本会から会員、非会員代理店、および一般消費者に対する重要な情報発信ツールであり、また本会を理解していただくための窓口でもある。動画の活用、YouTubeの活用、損保協会サイトのリンクを通して、わかりやすい情報提供を推進した。

2) 各都道府県代協のホームページ

・代協という組織がHPおよびSNSの活用推進をする上で必要な項目や基本的マナーを整理する位置付けとして「HP・SNSガイドライン」を作成し、広報委員によるパトロールや個別問い合わせ対応などで各代協への周知に努めた。

(2) メディア対策

・本部事務局、各代協において業界紙、全国紙、地方紙、テレビ、ラジオ等のメディアと平素より良好な関係を保ち、記者会見、インタビュー等を通じて本会の見解、意見等を世の中にアピールした。また、各地で代協活動等を行う場合には事前に地元の新聞社へ連絡し、記事として掲載してもらうよう働きかけた。損保協会が企画するリスク啓発動画(地震・水害や中小企業リスク等)の制作にも引き続き、協力した。

・本部での広報活動は、「代協の存在」と「代理店は消費者・契約者のリスクコンサルタントである」ことをPRし、『保険を選ぶ前に、代理店を選ぶ。』という考え方を普及することおよび各代協での消費者団体との懇談会推進の側面支援をすることなどを主な目的として実施した。

2022年度 地元新聞への広告掲載 その他、テレビ、FM放送や、地下鉄車両への広告掲示、タウン誌等への広告掲載等、地元 に密着した広報活動を実施した。

対外広報活動

<新聞広告>

広告主	掲載日	掲載媒体
北海道 室蘭	2023.02.28	室蘭民報朝刊折込(むろみんくらしガイド2023年・春)発行部数5万部
北海道 室蘭	2022.11.01	室蘭民報朝刊版 約61,000部
北海道 旭川	2022.12.10	北海道新聞 旭北版(約20万部)・空知版(約5.8万部)
北海道 函館	2022.10.29	北海道新聞夕刊 テレビ欄下 発行部数約5万部
青森 八戸	2022.11.10	デーリー東北新聞社
青森 八戸	2022.07.21	デーリー東北新聞社 夏の交通安全広告
岩手	2022.11.01	岩手日報 全面
秋田	2023.03.11	秋田魁新報社 防災・減災特集 協賛広告
秋田	2022.08.26	秋田魁新報 豪雨災害お見舞い
秋田 県北	2023.01.06	北羽新報(能代地区)
秋田 県北	2022.09.20	北鹿新聞 秋の交通安全運動企画広告
秋田 県南	2023.03.11	秋田魁新報社 県南支部会員広告
新潟 長岡/上越	2022.10.22	新潟日報朝刊 上中越版
群馬	2023.01.01	上毛新聞 私の年賀状
群馬	2022.09.21	上毛新聞 秋の全国交通安全運動
群馬	2022.08.31	上毛新聞 防災特集
群馬	2022.04.06	上毛新聞 春の全国交通安全運動
千葉 安房	2023.01.29	房日新聞 3万部発行
千葉 安房	2022.04.03	房日新聞
山梨	2023.01.23	山梨日日新聞 損害保険トータルプランナー周知全面広告 発行部数21万部
静岡 御殿場	2023.03.01	岳麓新聞「春の全国火災予防運動」
静岡 富士富士宮	2023.03.25	富士ニュース(損害保険トータルプランナー紹介)
静岡 富士富士宮	2023.03.25	岳南朝日(損害保険トータルプランナー紹介)
静岡 富士富士宮	2022.12.03	富士ニュース
静岡 富士富士宮	2022.12.03	岳南朝日
愛知	2022.10.27	中日新聞 15段モノクロ 一面
岐阜 岐阜	2023.02.25	中日新聞 損害保険トータルプランナー広告掲載
岐阜 岐阜	2022.09.23	岐阜新聞社
三重	2022.12.03	中日新聞 朝刊 一紙面全面広告 年末の交通安全県民運動
三重	2022.05.20	中日新聞 (5月は「消費者月間」です)
三重 津	2022.11.30	伊勢新聞 津支部と久居ライオンズクラブの献血推進連携協力に関する協定締結式

広告主	掲載日	掲載媒体
石川	2022.09.01	北國新聞
福井	2023.02.20	福井新聞 損害保険トータルプランナー会員広告(5段x2面)
福井	2022.11.13	福井新聞
福井	2022.07.15	日刊農民福井 福井県自転車条例に関する広告
福井	2022.07.07	日刊農民福井 福井県自転車条例に関する広告
福井	2022.07.02	日刊農民福井 福井県自転車条例に関する広告
福井	2022.05.28	福井新聞 福井県自転車条例に関する広告
京都	2022.06.17	京都新聞 地震保険啓発キャンペーン
奈良	2023.02.18	毎日新聞 奈良版
岡山	2023.03.11	山陽新聞 朝刊全県版
岡山	2022.09.03	山陽新聞 朝刊全県版
広島 呉	2022.11.02	中国新聞 呉・東広島版ページ 下5段
徳島	2023.01.01	徳島新聞
徳島	2022.04.09	徳島新聞
香川	2023.01.03	四国新聞 15段カラー 一面
愛媛	2023.01.03	愛媛新聞「損害保険トータルプランナー」周知全面広告
愛媛	2022.12.29	愛媛新聞 年末の交通安全運動
愛媛	2022.12.17	愛媛新聞社 えひめ防災・減災いよせプロジェクト2022「えひめ防災週間」
愛媛	2022.09.24	愛媛新聞 秋の全国交通安全運動
愛媛	2022.09.01	愛媛新聞社 えひめ防災・減災いよせプロジェクト2022「防災の日(防災月間)」
愛媛	2022.07.24	愛媛新聞 15段カラー 全面広告
愛媛	2022.04.06	愛媛新聞 春の全国交通安全運動
大分	2022.09.01	大分合同新聞
佐賀	2022.11.07	佐賀新聞 折込チラシ
宮崎	2023.02.22	宮崎日日新聞へ「やさしい運転2022キャンペーン 2022年5月-2023年3月」
宮崎	2023.01.04	宮崎日日新聞
熊本	2022.12.31	熊本日日新聞

<雑誌広告>

広告主	掲載日	掲載媒体	
北海道	2022.11.25	雑誌「HO」2023年1月号 部数8万部	
北海道	札幌	2023.03.10	広報誌「ホームドクター2023(中央区版)」広告掲載 3頁 12万部
北海道	札幌	2023.02.10	広報誌「ホームドクター2023(西区・手稲区・石狩市版)」広告掲載 3頁 10万部
北海道	札幌	2023.01.10	広報誌「ホームドクター2023(南・豊平・清田区・北広島市版)」広告掲載 3頁 10万部
北海道	札幌	2022.12.10	広報誌「ホームドクター2023(白石・厚別区・江別市版)」広告掲載 3頁 10万部
北海道	札幌	2022.10.31	広報誌「ホームドクター2023(北区・東区・石狩市版)」広告掲載 3頁 10万部
北海道	札幌	2022.06.10	「ホームドクター2022・2023」統合版 3頁
北海道	函館	2022.07.15	フリーペーパー「ハコラク」に会員名簿掲載、発行部数4万部
北海道	函館	2022.06.30	フリーペーパー「タテバ」7月号に会員名簿を掲載、発行部数5万部
青森	八戸	2023.01.05	会報誌「八戸商工ニュース」名刺広告

<テレビ・ラジオ>

広告主	掲載日	掲載媒体
群馬	2022.09.05	FM群馬 防災キャンペーン
三重	2022.12.05	F M三重 ラジオ会長生出演
三重	2022.12.01	FM三重 ラジオスポットCM(12月1日～8日)(25本)
石川	2023.02.13	テレビ金沢 スポットCM(2/13～3/31)

<その他>

広告主	掲載日	掲載媒体	
北海道	小樽	2023.02.01	「小樽雪あかりの路2023」実行委員会ホームページ(協賛企業・団体に広告掲載)
北海道	千歳	2022.04.06	FMラジオ番組表(e-niwa FM77.8)3か月スパンで1年間の契約、R5年3月まで(2500部)
千葉	木更津	2022.12.11	千葉県小学生ソフトテニス親子大会チラシ掲載
三重	鈴鹿	2022.09.03	すずかフェスティバル
京都		2022.04.01	京都市×京都代協×京都府協同組合との防災提携ちらし、京都市地下鉄、市役所、区役所に配布
京都		2022.04.01	京都市烏丸線 地下鉄広告(トータルプランナー)一年契約
島根		2022.11.27	山陰中央新報 生活情報紙「りびえーる」158,000部

「業界紙との懇談会」

・業界紙3社(「保険毎日新聞」、「新日本保険新聞」、「インシュアランス」との懇談会を7月1日にリアル対面形式で実施し、意見交換を行った。次年度以降も毎年開催していく。

週刊東洋経済臨時増刊 2022年版(11月2日発行)「生保・損保特集」P.5(広報)、P.90

・広告と小田島会長のインタビュー記事を掲載した。

新日本保険新聞との共同取組である代協活動の新聞掲載記事のスキームを活用し、情宣に努めた。

(3) Web 媒体等の活用

・2022年度も、昨年に続き、以下の特別番組をYouTubeにて視聴できる仕組みとした。

・今年度のPR企画は、共同広告社の提案を採用し、以下の概要で制作した。

・FPが語るトータルプランナー(1:28)、体験者が語るトータルプランナー(1:15)、利用者が語るトータルプランナー(1:18)の3本のPR動画を作成し、2023年1月1日からリリースした。

・マネープラスの広告記事にも盛り込み、さらなる拡散に努めている。

「保険を選ぶ前に、代理店を選ぶという考え方。」を伝え続ける		
タイトル	配信開始日	放映媒体
が語るトータルプランナー	2023年1月1日公開	YouTube
保険を選ぶ前に、損保トータルプランナーが在籍する代理店を選んでおくことが大事なポイント！！		
FPが語る損保トータルプランナー、体験者が語る損保トータルプランナー、利用者が語る損保トータルプランナーと3つのシチュエーションで損保トータルプランナーの活躍を紹介している。		

(4) 「みなさまの保険情報」の活用

・成熟経済の下では、既存契約者との接点強化は極めて重要な命題であり、全ての代協正会員が「損害保険代理業は情報提供業」との意識で、積極的に顧客への情報提供を行う必要があるとの認識から、広報委員会を中心に「みなさまの保険情報」の購入勧奨を行ってきた。しかしながら、2023年3月末時点の利用状況は、403会員40,675部(前年度末現在405会員代協計41,345部)にとどまり、購入会員数比率も3.6%から3.7%と微増した。PDFデータとして購入・活用する会員は63会員と昨年より12会員増えた。

この情報誌の存在・活用方法を浸透させ、お客さまとの接点強化のひとつとすることを改めて周知しなければならない。

・代協会員への経営支援・情報の提供

(1) 代理店経営支援策の検討・提供

・2019年7月に開設した「代理店経営サポートデスク」が機能しており、会員ニーズに応える施策の起案やツール作成・提供、セミナー企画・開催が進んだ。個別相談も累計で268件となったが、2022年度は62件と減少傾向にある。(注 参照) 実態調査における認知度は22.2%という状況だが、相談者からは高く評価されており、週2日体制としていた電話による直接相談は、2023年度は週1日体制に戻して継続して対応する。

(注:事業承継58件、代理店BCP・事業継続力強化計画72件、労務管理45件、代理店経営全般52件体制整備等26件、その他15件)

(2) 代理店経営サポートデスクによる支援メニューの提供・展開

1) オンライン相談日の新設

・毎週火曜日に事前予約制でオンライン対面型の「Zoom相談」を設営することとし、案内したが、申込みは少なかつたため、次年度は個別対応することとした。

2) 新支援メニューの提供

「代理店自己点検レベルアップ研修」の新設

・監査(自己点検)の実効性向上のため、研修プログラムの作成を進めていたが、自己点検eラーニング(無料提供)がまもなく提供できることとなった。さらにWebによる実務研修(8万円)、訪問による実務指導研修(10万円)の3ステップで提供する。

「代協事務局用BCP策定基本ガイド」の作成・提供

・代協事務局用に災害時に代協会員の活動を支えるための代協事務局用のBCP策定ガイドを提供した
「代理店経営SWOT分析基本ガイド」の提供

・代理店の強み(独自力)を明確にして経営戦略策定に活かすため、小規模代理店を想定したSWOT分析のためのガイドブックを作成、提供した。(募集人10名程度までを想定)

「小規模企業共済・経営セーフティ共済」活用ガイドの提供

・中小機構が運営する上記2つの制度共済活用のためのガイドブックを作成、提供した。

3) 継続施策の実施

事業継続力強化計画認定申請支援(サポートデスク)

・申請書作成支援・セミナー依頼への対応に加え、認定代理店間の「事業継続力強化計画(連携型)認定申請」の企画とサポートを提供し、代理店・法人顧客の事業強靱化を支援した。わかりやすい認定取得ガイドを作成し、ワークショップも開催し、認定取得を支援した。第4四半期に実施したワークショップでは、大阪33名、福岡46名が参加し、GbizIDプライムを使用した申請を行った。参加してよかったという回答が100%という結果となった。

「代理店経営未来塾」開催(サポートデスク)

・「第1期」フォローアップ:サマースクールを8月22日に中島克海副会長を講師にお招きし、開催した。
・「第2期」開講:11月~4月の6か月間・受講料3万円・オンライン講座を15名が受講中である。
保険や保険募集に関する勉強とは異なる代理店経営のセオリーを学んでおり、課題をもって参加している各参加者との交流がとても有意義であるとの感想が多く上がっている。2023年の秋口に第3期も継続設営の予定である。

(3) 情報提供の推進

・業界を巡る環境変化の激しさの中で、重大な問題が日々展開しており、本会の意見、取り組み内容等を従来以上にタイムリーに会員に情宣している。配信文書は原則A4・1枚とし、冒頭にポイントを明示し、

簡潔に伝えることに努めた。

1) 「日本代協ニュース」

・「日本代協ニュース」(定期版)は、年 10 回発行。全てのニュースを FAX & MAIL 版としてダイレクトメールによって発信した。掲載内容は、代協活動や代理店経営にかかる最新動向を主とし、会議報告等はポイントのみに絞った。

・業界動向をまとめた「情報版」は A4・3 枚ほどの分量の情報となった都度、配信した。

2) タイムリーな情報提供の実施

・直ちに全役員（経由各代協会員）、委員会委員に伝達すべき情報については、ビジネスチャット direct を活用して適宜情報提供を実施した。

3) 「代協活動の現状と課題」（冊子）

・「代協活動の現状と課題」は代協会員の必携であり、9 月中旬に全会員に配布するとともに、日本代協ホームページにも掲載し、活動の透明性を図った。また、今回から各章のポイントを作成することで理解促進を図った。各代協に対して、紙媒体廃止の可否についてアンケート調査も行ったが、二分されており、まずは内容の周知を図ることに注力することとした。

(4) タスクフォース

・継続して開催すると計画していた「リスクマネジメント講座の展開・推進」ならびに 2022 年 6 月までの設営するとしていた「リタイアメントプランの整理・事例提供」は、活動を中断した。リスクマネジメント講座の受講推進に関しては、まずは日本代協アカデミーにリンクさせた展開だけでなく、料金体系やシステム改修が有効と判断したため、またリタイアメントプランの提供については、背景や取組みの意義、目的の伝え方に関する課題、タイミング等についての合意形成ができなかったためである。

コンベンション

コロナ禍の影響から、9 月の理事会において、式典・分科会は 3 年ぶりにリアル集合形式で開催するが、懇親会は開催しないと決議した第 11 回日本代協コンベンションは、総勢 408 名がリアル参加し、成功裏に開催することができた。

・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～

・基調講演の参加者のうち 316 名 90.0%から高い評価をいただいた。また、コンベンション全体を通しても参加者から、概ね高い評価をいただき、所定の目的を達成したと考える。

<コンベンションの内容>

第一部 式典・功労者表彰・基調講演(総勢 408 名が参加)

11/18(金) 主催者挨拶:小田島綾子会長、ご来賓祝辞:金融庁三浦知宏保険課長、白川儀一損保協会長

功労者表彰:表彰者 8 名を表彰、受賞者代表ご挨拶:菊地 勝男 氏

基調講演:「中小企業における心理的安全性のつくりかた」

講師:(株)ZENTech 代表取締役 石井 遼介 氏

第二部 分科会(総勢 345 名が参加)

11/19(土) 分科会 :「代理店の DX 対応の戦略性」

日本代協アドバイザー 中崎 章夫 氏

分科会 :「新たな保険行政の動きと代理店経営のあり方」

日本代協アドバイザー 栗山 泰史 氏

分科会 :「地域に必要とされる保険代理店を目指して～DX を活用したブランディング」

株式会社 dii 代表取締役 永井 伸一郎 氏

分科会 :「高収益・高賃金を生み出す『経営計画書』の作り方」

税理士法人 古田土会計 代表社員 古田土 満 氏

・2023 年度第 12 回コンベンションの開催プランの検討

2023 年度は 11 月 17 日(金)・18 日(土)という日程を予定している。コロナ禍の情勢等を見ながら、6 月までには判断する予定である。

11 月 17 日グランドニッコー東京 台場、11 月 18 日損保会館等にて開催すべく会場を確保している。

法人運営

(1) 一般社団法人としての体制整備と運営

- ・2013 年 4 月 1 日以降、一般社団法人となり、新たな定款、諸規則に沿った組織運営を行った。
- ・重要事項に関しては、各委員会経由に留まることなく、直接各代協会長・事務局にも伝達を心掛け、実施した。また、逆に会長・事務局に通達している内容の各委員会委員との共有や認識状況の把握を行うよう取り組んだ。
- ・会長懇談会等では、一方的な情報提供になることのないよう Zoom ブレークアウトセッションを活用した分散会運営や意見交換をメインとした運営を心掛けた。
- ・本部事務局の男性職員が昨年 3 月末に退職したが、その補充が叶わず、1 名欠員という状況で運営せざるを得ない年度であった。業務の見直し・再分掌・女性スタッフの雇用等により、凌いで来たものの、各代協の法人運営の点検(総会・理事会の運営、事務局職員の労務管理状況等を確認等)およびが実施できず、本部スタッフによる各代協事務局の個別支援は、具体的な相談を受けた代協に対してのみ実施した。
なお、2023 年 4 月 1 日付で要員が確保でき、1 名欠員の状況は解消する。
- ・会議等の資料は、Web 配信(メール、direct、どこでもキャビネット)を行った。また、Vimeo や YouTube を利用して動画を多数提供した。2023 年 3 月 10 日の臨時総会、全国会長懇談会では、紙媒体資料は一切配布なしという形式で運営した。
- ・100 万円以上の案件は、原則として BID を実施している。
- ・日本代協アドバイザーの現在の布陣
: 栗山泰史氏、中崎章夫氏、日本創倫(株)(山本秀樹氏、風間利也氏)、David N Blaksley 氏、錦野裕宗氏、岩崎邦彦氏、望月広愛氏、土川尚己氏、吉田桂公氏、粕谷 智氏、牧野 司氏、成島 康宏氏

(2) 代協事務局職員研修の実施

- ・昨年度より、テーマごとに Zoom ミーティングで開催することとしたが、2022 年度は開催できなかった。

以上

付1.諸会議と諸問題の処理経過

1	総会	2022年度 通常総会 2022.6.14 リアル集合形式	第1号議案	2021年度(第58期)事業報告承認の件
			第2号議案	2021年度(第58期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録承認の件
			第3号議案	全役員任期満了に伴う役員選任の件
		2022年度 臨時総会 2023.3.10 リアル集合形式	第1号議案	2023年度(第60期)事業計画承認の件
			第2号議案	2023年度(第60期)正会員会費額承認の件
			第3号議案	2023年度(第60期)収支予算承認の件
			第4号議案	定款一部変更承認の件(総会資料の電子提供を可能とする条文追加)
2	理事会	第1回 2022.5.13 Zoomハイブリッド リアル参加16名	[審議事項]	1.2022年6月 通常総会 開催形式・日程・運営・付議事項等の審議
				2.各委員会委員の選出
				3.各委員会答申(地域担当理事は「現状と課題、対策案」)
				4.2021年度の取組みに関する表彰
				5.諸規則の改定(旅費規則、プライバシー・ポリシー)
				6.第11回日本代協コンベンションPTの活動開始
		[報告事項]	1.2021年度三冠王獲得状況ならびに2022年度「目指せ、三冠王!」の取組項目の目標値	
			2.前回理事会以降の主な業務報告	
			(1)仲間づくり推進(3月末状況ならびに4月末状況)	
			(2)損害保険大学課程各コースの認定状況等	
			(3)代理店経営サポートデスクの相談対応状況	
			4.その他	
		(1)業界最新情報		
		(2)その他		
		5.監事講評 6.諸会議開催予定		
		第2回 2022.6.14 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.会長・副会長・専務理事・常務理事の選定、名誉会長・相談役の委嘱
				2.各委員会委員長の選任ならびに地域担当理事の担当地区割り振り
				3.副会長の担当業務
4.その他				
[報告事項]	1.2022年度「仲間づくり推進(会員増強運動)」の実施(5月末)			
	2.損害保険大学課程			
3.日本代協アカデミーの展開				
4.その他				
5.監事講評 6.諸会議開催予定				
第3回 2022.7.8 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.表彰者選考会議構成員の委嘱		
		2.第11回日本代協コンベンションの企画状況		
		3.2022年度事業計画推進に関する審議事項		
		4.ブロック推進委員の交代		
		5.日本代協アドバイザーの委嘱		
	[報告事項]	1.2022年度事業計画推進状況		
		2.前回理事会以降の主な業務報告		
		(1)仲間づくり推進6月末状況		
		(2)日本代協アカデミーの展開		
		(3)損保大学課程各コースの認定状況等		
		(4)代理店賠償日本代協新プランの更新対応		
		(5)代理店経営サポートデスク相談状況		
(6)業界紙懇談会実施報告				
(7)損保7社懇談会実施報告				
(8)2022年度第1回活力研の開催				
3.情報提供				
(1)業界最新情報				
(2)損保協会新体制ならびに協会長ステートメント				
4.その他				
5.監事講評 6.諸会議開催予定				

第4回 2022.9.8 Zoomハイブリッド リアル参加18名	〔審議事項〕	1.2021年度「功労者表彰」の選定
		2.コンベンション企画関連
		3.2022年度コンサルティングコース受講者募集のブロック別目標数
		4.日本代協アカデミーの改定の方向性(含む更新案内)
		5.第20回国際オートアフターマーケットEXPO2023への協賛
	〔報告事項〕	1.事業計画進捗状況
		2.前回理事会以降の主な業務報告
		(1)「仲間づくり推進」8月末状況
		(2)代理店賠償日本代協新プランの更新状況
		(3)損保大学課程の運営状況
		(4)「活力研」実施概要
		(5)代理店経営サポートデスク(相談対応状況)
		(6)日本代協「代理店経営未来塾」
		3.その他
		(1)2023年度事業計画に対する提言提出依頼
(2)業界最新情報		
(3)2021年度代理店統計		
(4)その他		
4.監事講評 5.諸会議開催予定		
第5回 2022.10.14 Zoomハイブリッド リアル参加18名	〔審議事項〕	なし
	〔報告事項〕	1.事業計画推進にかかる報告事項
		2.前回理事会以降の主な業務報告
		(1)「仲間づくり推進」9月末状況
		(2)代理店賠償日本代協新プランの更新状況
		(3)損保大学課程各コースの認定状況等
		(4)日本代協アカデミーの展開(更新状況、コンテンツ案内)
		(5)大学講座講師プレゼンテーションスキルアップ研修
		(6)日本代協コンベンション対応
		(7)2023年度事業計画に関する提言提出状況
		(8)代理店経営サポートデスク相談対応状況
	(9)第11回国際保険流通会議in東京2020概要	
	(10)第8回損害鑑定フォーラム	
	3.業界最新情報	
	4.監事講評 5.諸会議開催予定	
第6回 2022.12.8 Zoomハイブリッド リアル参加18名	〔審議事項〕	1.2023年度日本代協事業計画の検討(各代協・ブロックからの提案審議)
		2.日本代協アカデミーのコンテンツ充実計画
		3.2023年度「仲間づくり推進」入会目標ガイドライン
		4.会員増強キャンペーンの実施
		5.委員会委員の交代
	〔報告事項〕	1.事業計画進捗状況
		2.前回理事会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2023年度の開催概要
		(2)仲間づくり推進11月末状況
		(3)日本代協アカデミーの展開
		(4)損害保険大学課程各コースの認定状況等
		(5)代理店経営サポートデスク相談対応状況
		(6)損保協会連携「災害に便乗した悪質な業者対策
		(7)2022年度第2回「活力研」開催概要
		(8)日本代協2023年度年間スケジュール
(9)PIAS研修の開催可否について		
3.業界最新情報 その他		
4.監事講評 5.諸会議開催予定		

		第7回 2023.2.10 Zoomハイブリッド リアル集合18名	[審議事項]	1.第39次PIAS(太平洋保険学校)の中止と本企画の一旦終了
				2.2023年度日本代協コンベンションの内容について
				3.2022年3月開催 2021度臨時総会 開催形式・日程・運営・付議事項等の審議
				4.資格審査委員会の設置と資格審査委員の選任
				5.理事会運営について
		[報告事項]	1.事業計画進捗状況にかかる報告	
			2.幹事会報告	
			3.前回理事会以降の主な業務報告	
			(1)仲間づくり推進の実施1月分	
			(2)日本代協アカデミーの展開	
			(3)損害保険大学課程 ()認定状況等 ()コンサルティングコースの受講申込状況	
			(4)2022年度活力研実施概要	
			(5)金融庁保険課長との意見交換会	
			(6)2022年度の代理店賠償の改定	
(7)代理店経営サポートデスク相談対応状況				
4.業界最新情報				
5.監事講評 6.諸会議開催予定				
第8回 2023.3.9 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[報告事項]	[審議事項]	なし	
		1.事業計画進捗状況にかかる報告		
		2.前回理事会以降の主な業務報告		
		(1)仲間づくり推進2月末状況ならびに「目指せ、三冠王!」の取組状況		
		(2)損害保険大学課程 ()トータルプランナー認定状況等 ()コンサルティングコース受講申込結果		
		(3)日本代協アカデミーの展開		
		(4)活力研実施報告		
		(5)代理店経営サポートデスク相談対応状況		
		3.その他		
(1)業界最新情報 (2)募集コンプライアンスガイド				
4.監事講評 5.諸会議開催予定				
3	正副会長打 合会		2022.4.19 2022.5.13 2022.6.13 2022.7.8 2022.7.14 2022.8.23 2022.9.8 2022.9.21 2022.10.14 2022.11.22 2022.12.8 2023.1.24 2023.2.10 2023.2.21 2023.3.9	
4	正副会長と理 事との打合会		6月、9月、12月、3月の会長懇談会前日、6/15新体制理事打合せ、委員長理事との諮問事項打合せ 12/6~7 次年度諮問・推進事項等の打合せ	
5	業務監査・ 経理監査	2022.5.12 2022.12.14	白石監事、津田監事、あると築地監査法人 佐藤公認会計士他 白石監事、津田監事、あると築地監査法人 佐藤公認会計士他	
6	委員会	委員会等開催日	2022年度 各委員会への諮問・推進事項等	
6	企画環境 委員会	第1回 2022.4.8 第2回 2022.6.24 第3回 2022.9.29 第4回 2023.1.30	1.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) 2.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)	
6	教育 委員会	第1回 2022.4.27 第2回 2022.6.29 オリエンテーション 2022.6.10 第3回 2022.9.2 第4回 2023.1.27	1..日本代協アカデミーの展開 2.損害保険大学課程の運営・検証・改善	
		損保大学課程加キョウ△PT	directチャット・WEB会議にて頻繁に実施	
		アカデミー推進PT	directチャット、WEB会議にて頻繁に実施	
		教育コンテンツPT	directチャット、WEB会議にて頻繁に実施	
		情報提供コンテンツPT	directチャット、WEB会議にて頻繁に実施	
		合同運営会議	2022.5.20 2022.8.19 2022.11.21 2023.2.17	
6	組織 委員会	第1回 2022.4.19 第2回 2022.7.14 第3回 2022.9.13 第4回 2022.11.11 第5回 2023.1.19	1.ブロック・代協・支部の強化 2.「仲間づくり(会員増強)」の推進 3.代理店賠償の推進	

6	CSR委員会	第1回 2022.4.14 第2回 2022.6.22 第3回 2022.9.27 第4回 2023.1.20	1. 防災・減災の具体的取り組みの検討・推進(ハザードマップ、マイタイムライン定期的な防災訓練の情宣・普及等) 2. 継続活動の情宣効果向上に向けた検討(地震保険、子ども110番、無保険車) 3. 「ぼうさい探検隊」の積極推進
6	広報委員会	第1回 2022.4.6 第2回 2022.6.16 第3回 2022.9.16 第4回 2023.1.18 別途、APT・BPT WEB開催 全国一斉広報委員会議 2022.8.26、2023.2.20	1. 日本代協並びに損保トータルプランナーのブランド力向上に向けたPR施策の検討・実施・活用(対外広報) 2. 各代協のホームページ運営にかかる共通ガイドラインの浸透 3. 「みなさまの保険情報」の利用拡大に向けた情報提供と具体的推進(他委員会との共同取り組み) 4. 「代協の魅力伝えるツール類」の活用推進(対内広報)
	リスクマネジメント講座TF	(2022.1.19のTF開催後、未開催) 立付変更・システム改定を先行	「リスクマネジメント講座」の展開・推進(継続)
	リタイアメントプランTF	(2022.2.16のTF開催後、3.11の理事会報告、意見確認後未開催)	「リタイアメントプラン」の整理・事例提供(2022年6月まで)
6	機関紙編集室	休会	・日本代協ニュースの発行による代協加盟代理店への情報提供 (新年号はタブロイド版からメール配信に変更した)
	代理店経営サポートデスク	相談件数:2019.7月創設 2019年度 39件 2020年度 87件 2021年度 91件 2022年度 47件 (合計 264件)	1. BCP策定・事業継続力強化計画認定申請の個別・グループワーク支援 2. 「代理店経営未来塾」の運営 3. 電話直接相談の拡充(Zoom相談日追加)と活用推進 4. 代理店経営支援策・ツールの開発・提供(SWOT・クロス分析、小規模共済他)
	コンベンションPT	2022.5.11 2022.10.21 2022.6.17 2022.11.8 2022.7.22 2022.8.23 2022.9.14	2022年度コンベンション開催に向けたアクションプランの策定・実行・運営
6	財務委員会	2023.2.10	2022年度決算見込みと2023年度予算案の検討
7	代理店賠償審査会		2023.1.24開催
8	経営品質向上委員会		2023.3.10
9	金融庁との意見交換	4月28日 金融庁池田保険課長と47代協会長との意見交換会Web開催(日本代協会議室) 11月18日 金融庁三浦保険課長_日本代協コンベンション式典_ご来賓挨拶 1月5日 金融庁 監督局長・歴代保険課長挨拶(損保協会主催_業界賀詞交歓_経団連ホール) 3月10日 金融庁三浦保険課長と47代協会長との意見交換会リアル対面形式開催(損保会館2F会議室) 挨拶訪問、個別情報交換訪問の他、電話、メールでの折衝は随時実施 各代協会長との意見交換会準備に関する打合せ、税制改正要望報告、活力研運営報告、「代協活動の現状と課題」報告、代理店問題打合せ、日本代協コンベンション登壇に関する打合せ、顧客本位の業務運営・業務品質評価に関する打合せ、損保各社の手数料体系一覧比較に関する打合せ、災害に便乗した悪質な業者対策情報連携 等	
10	損保協会役員と正副会長懇談		10月はコロナ禍のため、2月は前日の降雪のため、2回ともに中止
11	損保会社代理店業務担当部長との懇談会		2022.7.7
12	活力ある代理店制度等研究会	第1回 2022.7.21 リアル集合 第2回 2023.3.1 リアル集合	下記3つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。 実態調査結果による代手ポイント変動のチャネル分析 火災保険基準代手率変更に関する対応火災保険基準代手率変更に関する対応 ドライブレコーダー特約の推進を題材として、保険会社と代理店とのコモドライブレコーダー特約の推進を題材として、保険会社と代理店とのコミュニケーションギャップの解消方法を考える 今回から、議事録のみならず要点を解説した動画を作成し、取り組みの周知を図った。 下記2つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。 「顧客本位の業務運営の原則(以下「原則」)及び「代理店の業務品質管理の高度化」という観点を中心に、あるべき代手ポイント制度とはどういうものか 各保険会社が専業代理店に期待すること さらに、顧客本位の業務運営をさらに進展させるために、インセンティブとなるような評価項目にはどのような項目がいいのかを一緒に考えていくことが重要であると考え、以下の論点に沿って議論を進めた。 *「重要な情報のわかりやすい提供(原則5)」-(1)高度の専門性、(2)デジタルを使った情報提供 *「顧客にふさわしいサービスの提供(原則6)」-(1)リスクマネジメントの観点、(2)専属と乗合とのポイント差をどう考えるか *業務品質の高度化 詳細に関しては、既配信の各議事録を、ポイントについては動画(17分17秒)を参照いただきたい。

付2.表彰

・2021年度の表彰については、2022年6月の会長懇談会の場で実施し、賞金も振込みした。

付3.機構および規則等の変更

・なし

付4.特別会員の異動

・なし

付5.役員の異動

・なし

付6. 2022年度中における代協正会員の異動状況

正会員の異動が、次の通りあった。2023年3月31日現在は、次の通り。

(単位:店)

ブロック	代協	2023.3.31 正会員数	2022.3.31 正会員数	増減	ブロック	代協	2023.3.31 正会員数	2022.3.31 正会員数	増減
北海道	北海道	580	591	11	近畿	滋賀	138	138	0
北東北	青森	138	132	6		京都	331	344	13
	岩手	121	120	1		奈良	137	137	0
	秋田	83	87	4	阪神	大阪	840	855	15
南東北	宮城	210	213	3		兵庫	304	304	0
	山形	143	144	1		和歌山	160	161	1
	福島	225	227	2	東中国	岡山	280	286	6
上信越	新潟	185	182	3		鳥取	90	94	4
	長野	205	205	0		島根	44	45	1
	群馬	201	206	5	西中国	広島	220	214	6
東関東	栃木	134	133	1		山口	158	165	7
	茨城	188	199	11	四国	徳島	112	113	1
	埼玉	342	353	11		香川	133	133	0
	千葉	354	344	10		愛媛	134	138	4
南関東	神奈川	463	463	0		高知	97	104	7
	山梨	122	120	2	九州北	福岡	559	557	2
東京	859	862	3	大分		117	115	2	
東海	静岡	285	292	7		佐賀	90	96	6
	愛知	489	484	5		長崎	157	168	11
	岐阜	225	222	3	九州南	宮崎	140	138	2
	三重	234	232	2		熊本	225	232	7
北陸	富山	114	113	1		鹿児島	184	183	1
	石川	156	156	0	沖縄	168	168	0	
	福井	123	126	3	<全国計>	10,997	11,094	97	

北海道	580	591	11
北東北	342	339	3
南東北	578	584	6
上信越	591	593	2
東関東	1,018	1,029	11
南関東	585	583	2
東京	859	862	3
東海	1,233	1,230	3
北陸	393	395	2

近畿	606	619	13
阪神	1,304	1,320	16
東中国	414	425	11
西中国	378	379	1
四国	476	488	12
九州北	923	936	13
九州南	717	721	4
<全国計>	10,997	11,094	97

注: は、対前年度減少を示す

以上

第2号議案 2022年度(第59期)貸借対照表、正味財産増減計算書、
財産目録承認の件

2022年度 (第59期)
貸借対照表
2023年03月31日現在

(単位:円)

科 目	当年度	前年度	増減
資産の部			
1. 流動資産			
(1) 現金預金			
現金	114,567	60,980	53,587
普通預金	124,161,848	146,863,376	22,701,528
通常貯金	21,458,787	17,302,491	4,156,296
現金預金合計	145,735,202	164,226,847	18,491,645
(2) その他流動資産			
未収金	3,649,132	7,369,977	3,720,845
貯蔵品	659,460	573,420	86,040
その他流動資産合計	4,308,592	7,943,397	3,634,805
流動資産合計	150,043,794	172,170,244	22,126,450
2. 固定資産			
(1) その他固定資産			
建物	407,961	475,477	67,516
什器備品	7	7	0
敷金・保証金	27,487,200	13,945,200	13,542,000
投資有価証券	77,389,135	80,100,681	2,711,546
商標権	162,000	216,000	54,000
その他固定資産合計	105,446,303	94,737,365	10,708,938
固定資産合計	105,446,303	94,737,365	10,708,938
資産合計	255,490,097	266,907,609	11,417,512
負債の部			
1. 流動負債			
未払金	3,211,736	3,000,825	210,911
未払法人税等	70,000	70,000	0
未払消費税等	356,600	1,392,000	1,035,400
前受金	1,623,378	150,000	1,473,378
預り金	1,106,319	800,038	306,281
流動負債合計	6,368,033	5,412,863	955,170
2. 固定負債			
退職給付引当金	18,593,750	22,305,500	3,711,750
固定負債合計	18,593,750	22,305,500	3,711,750
負債合計	24,961,783	27,718,363	2,756,580
正味財産の部			
1. 指定正味財産			
指定正味財産合計	0	0	0
2. 一般正味財産			
正味財産合計	230,528,314	239,189,246	8,660,932
負債及び正味財産合計	255,490,097	266,907,609	11,417,512

2022年度（第59期）

正味財産増減計算書

2022年04月01日から 2023年03月31日まで

(単位:円)

科 目	当年度	前年度	増減
一般正味財産増減の部			
1. 経常増減の部			
(1) 経常収益			
受取会費			
正会員受取会費	110,060,000	111,570,000	1,510,000
特別会員受取会費	63,400,000	63,400,000	0
賛助会員受取会費	200,000	100,000	100,000
受取会費計	173,660,000	175,070,000	1,410,000
事業収益			
損保大学課程受託料	87,494,899	73,136,052	14,358,847
集金事務収益	13,309,890	13,274,052	35,838
事業収益計	100,804,789	86,410,104	14,394,685
雑収益			
受取利息	1,147	1,199	52
有価証券運用益	166,800	166,800	0
雑収益	163,920	1,100,400	936,480
雑収益計	331,867	1,268,399	936,532
経常収益計	274,796,656	262,748,503	12,048,153
(2) 経常費用			
事業費			
給与手当	25,796,780	28,871,298	3,074,518
退職給付費用	1,158,417	1,962,350	803,933
法定福利費	3,799,239	3,974,660	175,421
福利厚生費	1,511,393	1,692,637	181,244
教育研修費	16,134,359	5,842,685	10,291,674
損保大学課程運営費	81,724,321	66,752,612	14,971,709
委員会費	7,332,158	1,498,797	5,833,361
研究会費	450,950	126,232	324,718
会議費	6,539,924	740,721	5,799,203
コンベンション費	11,087,779	10,859,438	228,341
機関紙費	304,307	549,096	244,789
ブロック対策費	14,805,270	10,507,683	4,297,587
組織対策費	21,205,909	14,644,618	6,561,291
事業対策費	23,129,805	22,182,017	947,788
通信費	1,102,404	880,914	221,490
印刷費	609,476	619,316	9,840
旅費交通費	138,368	149,845	11,477
渉外費	252,274	159,076	93,198
図書費	341,038	306,164	34,874
事務機費	6,427,498	6,156,944	270,554
借室費	22,369,613	22,587,415	217,802
光熱費	402,609	313,391	89,218
消耗品費	103,923	157,642	53,719
租税公課	1,297,324	2,150,019	852,695
建物減価償却費	49,421	59,727	10,306
雑費	1,825,962	1,436,849	389,113
事業費計	249,900,521	205,182,146	44,718,375

管理費			
給与手当	9,444,720	9,167,302	277,418
退職給付費用	498,833	566,450	67,617
法定福利費	1,390,974	1,262,048	128,926
福利厚生費	553,351	537,453	15,898
總會費	788,651	120,331	668,320
理事会費	3,644,966	1,498,519	2,146,447
通信費	403,611	279,713	123,898
印刷費	223,141	196,645	26,496
図書費	124,862	97,216	27,646
事務機費	2,353,238	1,954,972	398,266
借室費	8,189,967	7,172,025	1,017,942
光熱費	147,403	99,509	47,894
消耗品費	38,049	50,054	12,005
支払報酬	1,746,140	1,324,580	421,560
租税公課	611,000	778,225	167,225
建物減価償却費	18,095	18,963	868
雑費	668,520	456,229	212,291
管理費計	30,845,521	25,580,234	5,265,287
経常費用計	280,746,042	230,762,380	49,983,662
評価損益等調整前当期経常増減額	5,949,386	31,986,123	37,935,509
投資有価証券評価損	2,711,546	2,018,818	692,728
当期経常増減額	8,660,932	29,967,305	38,628,237
2. 経常外増減の部			
(1) 経常外収益			
経常外収益計	0	0	0
(2) 経常外費用			
経常外費用計	0	0	0
当期経常外増減額	0	0	0
当期一般正味財産増減額	8,660,932	29,967,305	38,628,237
一般正味財産期首残高	239,189,246	209,221,941	29,967,305
一般正味財産期末残高	230,528,314	239,189,246	8,660,932
指定正味財産増減の部			
当期指定正味財産増減額	0	0	0
指定正味財産期首残高	0	0	0
指定正味財産期末残高	0	0	0
正味財産期末残高	230,528,314	239,189,246	8,660,932

財務諸表に対する注記

1. 重要な会計方針

(1) 有価証券の評価基準及び評価方法

満期保有目的の債券並びに子会社株式及び関連会社株式以外の有価証券

- ・時価のあるもの：期末日の市場価格等に基づく時価法（売却原価は移動平均法により算出）によっている。
- ・時価のないもの：移動平均法による原価法によっている。

(2) 固定資産の減価償却の方法

有形固定資産

建物及び什器備品：定率法によっている。

無形固定資産

ソフトウェア：定額法によっている。

(3) 引当金の計上基準

退職給付引当金：職員の退職給付に充てるため、当期末における退職給付債務に基づき、当期末において発生していると認められる額を計上している。

なお、退職給付債務は期末自己都合要支給額に基づいて計算している。

(4) リース取引の処理方法

- ・所有権移転外ファイナンス・リース取引

リース物件の所有権が、借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっている。

(5) 消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税込方式によっている。

2. 固定資産の取得価額、減価償却累計額及び当期末残高

固定資産の取得価額、減価償却累計額及び当期末残高は、次のとおりである。

(単位：円)

科目	取得価額	減価償却累計額	当期末残高
建物	9,160,530	8,752,569	407,961
什器備品	7,315,339	7,315,332	7
商標権	540,000	378,000	162,000
合計	17,015,869	16,445,901	569,968

3. 退職給付関係

(1) 採用している退職給付制度の概要

確定給付型の制度として退職一時金制度を設けている。

(2) 退職給付債務及びその内訳 (単位：円)

退職給付債務	18,593,750
会計基準変更時差異の未処理額	
退職給付引当金 (+)	18,593,750

(3) 退職給付費用に関する事項 (単位：円)

勤務費用	1,554,000
会計基準変更時差異の費用処理額	
退職給付費用 (+)	1,554,000

(4) 退職給付債務等の計算の基礎に関する事項

退職給付債務の計算に当たっては、退職一時金制度に基づく期末自己都合要支給額を基礎として計算している。

4. 資産除去債務

本会は、事務所の定期建物賃貸借契約に基づき、事務所の退去時における原状回復に係る債務を有しているが、賃借する建物の取り壊しが2023年度に行われることが確定していることから、特約条項によって原状回復義務が免除されている。そのため、当該債務に見合う資産除去債務を計上していない。

5. 関連当事者との取引内容

該当なし

6. 重要な後発事象

該当なし

附属明細書

1.基本財産及び特定資産の明細 該当なし

2. 引当金の明細

(単位:円)

科目	期首残高	当期増加額	当期減少額		期末残高
			目的使用	その他	
退職給付引当金	22,305,500	1,554,000	5,265,750	-	18,593,750

2022年度(第59期)
財 産 目 録
 2023年3月31日現在

(単位:円)

貸借対照表科目		場所・物量等	使用目的等	金額	
(流動資産)	現金預金	現金	小口現金として	114,567	
		普通預金		124,161,848	
		一般	みずほ銀行銀座支店	運転資金として	124,161,848
		通常貯金			21,458,787
		一般	ゆうちょ銀行第一生命館内	運転資金として	21,458,787
	現金預金合計				145,735,202
その他	未収金	損害保険協会他	損保大学課程受託料他	3,649,132	
	貯蔵品			659,460	
	名刺	代協名刺台紙	会員向頒布品在庫	542,130	
	バッジ	代協バッジ	会員向頒布品在庫	117,330	
その他流動資産合計				4,308,592	
流動資産合計				150,043,794	
(固定資産)	基本財産合計			-	
	特定資産合計			-	
その他 固定資産	建物	間仕切り工事費	公益目的事業、その他事業共有財産として	407,961	
	什器備品	システム収納家具他	公益目的事業、その他事業共有財産として	7	
	敷金・保証金 投資有価証券	新有楽町ビル、新大手町ビル	賃借事務所敷金として	27,487,200	
			大和証券銀座支店ダイワ国債F	運転資金ファンドとして	59,497,750
	商標権	日本代協キャラクター制作費	みずほ証券東京法人部国債	運転資金ファンドとして	17,891,385
			日本代協キャラクター制作費	日本代協キャラクター制作費	162,000
	その他固定資産合計				105,446,303
固定資産合計				255,490,097	
資産合計					
(流動負債)	未払金	アグレックス社他	損害保険大学課程運営費他	3,211,736	
	未払法人税等	法人住民税	法人住民税未払分	70,000	
	未払消費税等	消費税	消費税未払分	356,600	
	前受金	AIG損保	特別会員会費	1,623,378	
	預り金			1,106,319	
	源泉課税預り金	役職員	源泉所得税	187,759	
	保険料預り金	契約者	代理店賠償責任保険料	725,000	
	受講料預り金	損害保険協会他	損害保険大学課程受講料他	51,170	
	その他預り金	役職員他	社会保険料他	244,730	
	流動負債合計				6,368,033
(固定負債)	退職給付引当	役職員	役職員6名に対する退職金の支払の備え	18,593,750	
	固定負債合計			18,593,750	
負債合計				24,961,783	
正味財産				230,528,314	

2022年度決算額

【参考】

(単位:千円)

勘定科目	2022年度 予算額	2022年度 決算額	対予算差額 決算-予算	2022年度 決算見込額	対見込差額 決算-見込	備考
経常収益の部						
正会員会費	111,000	110,060	940	110,060		
特別会員会費	63,400	63,400		63,400		
賛助会員会費	200	200		200		
損保大学課程受託料	90,178	87,495	2,683	89,500	2,005	大学課程運営費減
集金事務費	13,273	13,310	37	13,279	31	
利息配当金収入	168	1	167	168	167	
投資有価証券運用益		167	167		167	
雑収益	3,500	164	3,336	164		
当期経常収益合計(A)	281,719	274,797	6,922	276,771	1,974	
経常費用の部						
役員報酬						
給料手当	40,370	35,242	5,129	35,400	159	
退職金	2,061	1,657	404	1,657		
法定福利費	6,200	5,190	1,010	5,208	18	
福利厚生費	2,800	2,065	735	2,229	165	
教育研修費	22,500	16,134	6,366	18,876	2,742	
損保大学課程運営費	83,690	81,724	1,966	85,500	3,776	
委員会費	8,750	7,332	1,418	7,662	330	
研究会費	900	451	449	700	249	
会議費	6,750	6,540	210	6,819	279	
総会費	860	789	71	814	25	
コンベンション費	16,400	11,088	5,312	11,100	12	
理事会費	3,700	3,645	55	3,536	109	
機関紙費	2,500	304	2,196	332	28	
ブック対策費	17,150	14,805	2,345	16,200	1,395	
組織対策費	31,450	21,206	10,244	21,718	512	
事業対策費	26,200	23,130	3,070	23,672	542	
通信費	1,300	1,506	206	1,539	33	
印刷費	1,200	833	367	994	161	
旅費交通費	500	138	362	177	39	
渉外費	800	252	548	702	450	
図書費	450	466	16	480	14	
事務器費	12,800	8,781	4,019	9,729	948	
借室費	29,700	30,560	860	30,560		
光熱費	400	550	150	567	17	
消耗品費	171	142	29	180	38	
支払報酬	1,300	1,746	446	1,734	12	
租税公課	2,300	1,908	392	2,923	1,015	
建物減価償却費	70	68	2	68		
什器備品減価償却費						
ソフトウェア減価償却費						
投資有価証券約束手数料	100		100			
支払寄付金						
投資有価証券評価損		2,712	2,712		2,712	金利上昇による評価損
雑費	2,950	2,494	456	2,750	256	
当期経常費用合計(B)	326,322	283,458	42,864	293,827	10,369	
当期正味財産増減額(A)-(B)	44,603	8,661	35,942	17,056	8,395	
正味財産期首残高	239,189	239,189		239,189		
正味財産期末残高	194,586	230,528	35,942	222,134	8,395	

2023年5月11日

監査報告書

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会 長 小 田 島 綾 子 殿

監 事 津 田 文 雄 ⑩

監 事 白 石 雅 一 ⑩

一般社団法人日本損害保険代理業協会の2022年度(2022年4月1日から2023年3月31日まで)の事業報告、計算書類、これらの附属明細書、その他理事の職務執行の監査について、次のとおり報告します。

1. 監査の方法及びその内容

監事間の協議により、監査方針を定めた上で、調査を行い、その結果を監事間で協議して、監査を実施しました。

具体的には、理事会その他の重要な会議に出席し、会計帳簿、会計書類、重要な決裁文書及び報告書を閲覧し、当法人の理事等から、職務の執行状況等について定期的に報告を受け、また、随時説明を求めました。

2. 監査の結果

- (1) 事業報告は法令及び定款に従い当法人の状況を正しく表示しています。
- (2) 理事の職務の遂行に関し、不正の行為又は法令若しくは定款に違反する重大な事実はありません。
- (3) 当法人の業務の適正を確保するために必要な体制の整備等についての理事会の決議の内容は相当です。
- (4) 計算書類とその附属明細書は当法人の財産及び損益の状況を全ての重要な点において適正に表示しています。

以 上

以上

第3号議案 理事1名・監事1名の辞任に伴う理事1名・監事1名選任の件

2022年度通常総会において再任された理事 小見 隆彦 氏（本部事務局常勤 常務理事）および監事 白石 雅一 氏（共立株式会社）より、辞任の申し出がありました。

理事会は辞任届を受理し、後任の理事および監事の選任につき役員選任規則に基づき、候補者の決定ならびに資格審査を行った結果、以下の通り、本総会に提案するものです。

なお、資格審査委員会を2023年5月8日に開催し、理事候補者および監事候補者は資格基準に照らして、適格者であることを確認しました。

退任	理事	小 見 隆 彦	
	監事	白 石 雅 一	（共立株式会社）

後任	理事	坂 雅 夫	
	監事	小 島 俊 宏	（共立株式会社）

任期	定款第26条第3項により、前任者の任期の満了する時まで		
----	-----------------------------	--	--

以上

倫 理 綱 領

損害保険代理業は、損害保険事業の発展を通じ、社会の安全を守り、福祉の向上に貢献する公益性の高い職業である。

一般社団法人日本損害保険代理業協会の正会員に加盟するすべての損害保険代理店並びにその募集人は、社会が損害保険代理業に課する使命、責任、義務に深い自覚を持ち、社会の信頼にこたえ、その繁栄に資するため、常に研鑽につとめる。

よって、ここに倫理綱領を定め、その遵守と実践を宣言する。

- 1．われわれ損害保険代理業者は、損害保険ならびに代理店制度が社会の安定と福祉の向上を図るため、最善の制度であることを確認し、損害保険の普及につとめるとともに、尊い職責を完全に果たし、消費者の信頼を高めるよう努力する。
- 2．われわれ損害保険代理業者は、直接消費者に接する者として、常に知性、知識の研磨につとめ、資質を向上させ、消費者の需要に的確に対応し、損害保険代理業者としての機能を高度に発揮することを誓う。
- 3．われわれ損害保険代理業者は、名誉を重んじ、秩序を守り、公正な募集活動を推進し、同業者相互間においては、常に友好的関係を保持し、損害保険代理業の地位の向上につとめる。
- 4．われわれ損害保険代理業者は、損害保険会社及びその団体と友誼的関係を維持するとともに、英知を結集し、損害保険業の発展に寄与する。
- 5．われわれ損害保険代理業者は、損害保険業に対する公共の信頼を維持し、業務の適切性及び健全性を確保するために、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断に向けて断固たる対応を行う。

2012年(平成24年)3月9日改定

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

募 集 規 範

目的

全ての損害保険の募集に従事する者は、消費者の4つの権利（安全を求める権利、知らされる権利、選ぶ権利、意見を述べる権利）を尊重し、以下に定める事項を遵守することによって、一般消費者の利益に貢献することを目的とする。

倫理規範

- (1) 社会性・公共性の自覚
損害保険業は、社会・公共の利益に貢献する使命を持つことを自覚しなければならない。
- (2) 自己研鑽
常に自己研鑽に励み、顧客サービスの質を高めるよう努力しなければならない。
- (3) 信義・誠実性
一般消費者に対し、常に公平、公正で、信義を守り、誠実でなければならない。
- (4) 信用の維持
常に自らの信用維持に努めなければならない。
- (5) 反社会的勢力との関係遮断
反社会的勢力とは、取引関係を含めて一切の関係を持たないようにしなければならない。

行動規範

- (1) 商品説明
商品内容を説明する場合は、重要事項説明書等により、一般消費者が商品内容を理解し、自主的な商品選択ができるよう、契約条項のうち重要な事項は必ず説明する。
- (2) 最適アドバイス
一般消費者のニーズに対し、適切な商品をアドバイスする。
- (3) アフターサービス・アフターフォロー
契約後、適切なアフターサービス・アフターフォローを提供する。
- (4) 顧客情報の守秘
保険の募集に関し、秘密とすべき顧客情報は守秘する。
- (5) 法令等の遵守
保険業法およびその他の法令等を遵守する。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

反社会的勢力への対応に関する基本方針

一般社団法人 日本損害保険代理業協会およびその正会員である全国各都道府県損害保険代理業協会は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断に努め、公共の信頼を維持し、適切かつ健全な業務の遂行を確保するために、以下の基本方針を定めます。

1．組織としての対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、役職員等の安全を確保するとともに、担当者任せにすることなく、組織全体として対応します。

2．外部専門機関との連携

反社会的勢力による不当要求等に備えて、平素から、警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部専門機関と緊密な連携関係を構築します。

3．取引を含めた一切の関係遮断

反社会的勢力とは、取引関係も含めて、一切の関係を持ちません。
また、反社会的勢力による不当要求等は断固拒絶します。

4．有事における民事と刑事の法的対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、民事と刑事の両面から法的対応を行います。

5．資金提供・裏取引の禁止

いかなる形態であっても、反社会的勢力に対する資金提供や事案を隠ぺいするための裏取引は絶対に行ないません。

以上