

各代協の広報活動に関するアンケート

本資料は、各都道府県代協の広報活動に関する現状把握をするためのアンケートの結果を集約したものです。

開催期間：2023/03/01～2023/05/09

対象者：各都道府県代協の広報担当者

回答件数：56件

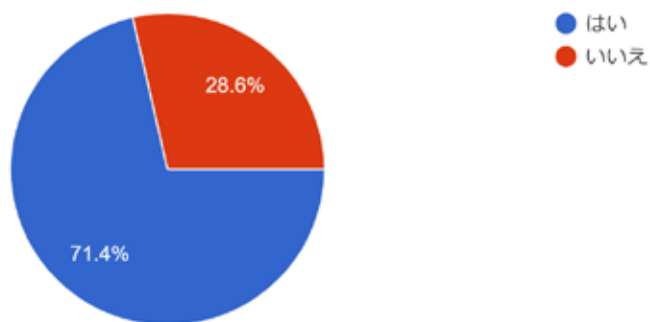
アンケートURL

<https://forms.gle/APzaAwRb1CUP1uYE8>

対外広報（一般消費者向け）の発信について

宣伝広告費をかけた対外広報の取り組みを行っていますか？

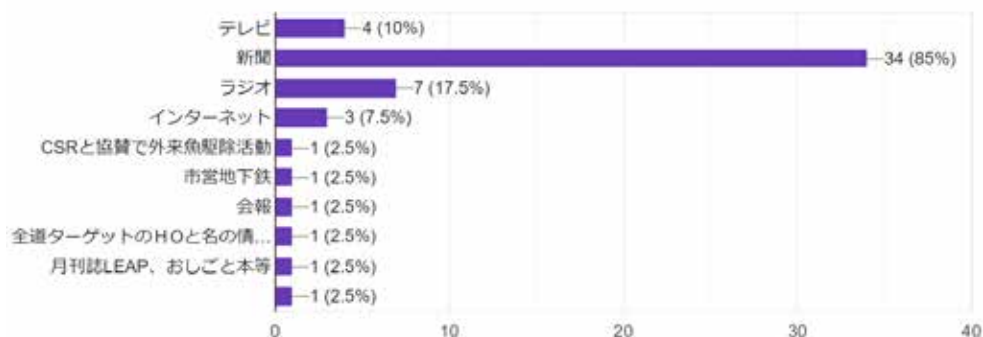
56件の回答



「はい」と回答した方への質問です。

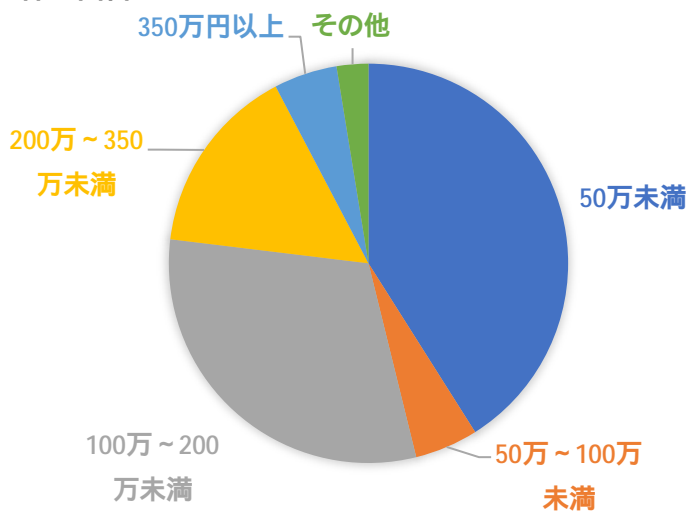
どの媒体に広告やCMを出しているか教えてください（複数回答可）

40件の回答



費用（年間予算）を教えてください。

39件の回答



区分	件数	W/T
50万未満	16	41.0%
50万～100万未満	2	5.1%
100万～200万未満	12	30.8%
200万～350万未満	6	15.4%
350万円以上	2	5.1%
その他	1	2.6%
	39	100.0%

具体的な内容を教えてください。

39件の回答

新聞広告

年2回 全国紙の新聞社に、代協メンバーとトータルプランナー代理店を紹介する広告を掲載しております。

熊本で一番発行部数の多い地方紙に出している

岐阜新聞社 自転車に個人賠償責任保険企画（今年のみ）、中日新聞社 トータルプランナー企画（毎年）

中日新聞県内版全域に全加盟代理店名を掲載した広告を掲載

2支部合同で地方紙に参加代理店掲載（参加は、任意）

会員から募集・徴収して会員の広告を1回と損害保険トータルプランナーから募集・徴収しての広告を1回しています。

11月27日、新聞の日曜版（タブロイド判）見開き全面を使用。大きく見出しで「頼れる損害保険のプロ！」一般社団法人島根県損害保険代理業協会とし、会員の顔写真、名前を掲載し、クイズ形式で火災保険と地震保険を紹介、島根県代協どんな活動？、損害保険トータルプランナーとは？、特定修理業者に関わる注意喚起などの情報を入れた。

春の交通安全運動期間とお正月の年2回、地方紙に広告を出しています。

費用に関しては、申込者の負担なので、代協からはほとんど出していません。

年約30回ほど掲載

代理店協賛・保険会社広告、ぼうさい探検隊、トータルプランナー、地震保険について

会員に掲載募集を案内し、年2回の新聞広告、1か月間のTVCMを実施

新聞広告とラジオ出演、放送

トータルプランナーの新聞掲載

2支部合同で掲載。費用は、各代理店按分。

地元のラジオ局にて滋賀代協の取組と保険の内容（地震保険や火災保険）を伝える。

協賛広告

トータルプランナーの方を中心とした顔写真入りの広告掲載

トータルプランナーのいる代理店の紹介

任意で自営地下鉄へトータルプランナーのいる代理店の掲載

会員活動

総会実施記事付き広告、トータルプランナー広告

防災の日や地域の交通安全運動等に合わせて新聞広告を掲載。

代理店明記と顔写真を掲載。

中国新聞 朝刊 会員掲示 1/4面（呉・東広島地方版） タウン情報（オープンセミナー案内）

新春広告を高知新聞に掲載しております。

今年はじめていわき支部にてテレビ広告を入れました。効果はまだ分かりません。

会員紹介、代協取組紹介

新聞紙面への広告 FMラジオ 協賛CM

温泉や動物園など全道に特化した情報誌の裏表紙一面

新聞

新聞一面カラー

新聞広告を年一回

TV cmオリジナル60秒CM FMオリジナル曲

・オリジナルTV60秒CM

12月から2月まで3カ月間

毎週水曜日フジテレビ系列17:30から

全12回放映

・おしごと本

県内小学校5年生約1万5千人に配布

代協活動の紹介と保険代理店業の紹介

年に1度、地元新聞朝刊1面に広告掲載（去年は防災の日）。会員代理店・損保会社・提携

企業に広告枠準備する形で協賛いただく

新聞折込チラシ（会員掲載等）・ホームページ（Facebook）

現在抱えている悩みなどがあれば教えてください。

29件の回答

特になし

なし

会員が魅力に感じてもらえる、広報のありかたも模索しております。

年一回なのか二回以上なのか意見が分かれる

毎月発行している代協ニュース、もっと会員さんに目を通していただく方法がないか。

県事業としては計画通りに進めているので悩みはない。

費用は、参加代理店按分なので参加者が少ないと代理店負担が大きくなる。

合併等による会員数の減少。新入会員数が追いつかない。

新聞広告やCSR活動以外で、具体的な広報活動があまり思いついていません。それぞれの費用対効果も不明確なので、効果的な広報活動が思いつけていないのが現状です。

みなさまの保険情報の購読数が増えない

更新頻度の低さ

対外的な広報より、一般会員に対する代協活動を理解してもらえる様な情宣活動に力を入れたい。

代協の理事以外の出席率が悪い

広報活動はコンプライアンスとの絡みもあって大変です。

ホームページの活用

ありません。

掲載要望が少ないため、一代理店の単価掲載料金の負担が大きい

HPの活用と情報発信を定期的に行う方法

他の委員会と連携してHPの活用に繋がりたいと考えていますが、スピーディにはいきません。

デザイン・マンネリ化した事業になっている

予算の継続

鳥取県代協は会員数が少なく広報委員会がないこと

代協活動の周知

効果に対する評価基準が難しい

今後の広告媒体選定

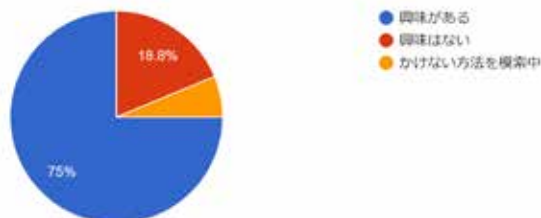
他媒体への移行

広告経費の高騰、協賛代理店の減少。

「いいえ」と回答した方への質問です。

費用をかけた対外広報について、興味はありますか？

16件の回答



そのように回答した理由を教えてください。

16件の回答

より多くの人に代協、あるいは代理店の存在意義を知ってもらうため
以前、実施していたが廃刊になってしまい代替を探しているから
数年前に新聞広告をやったがかなりの費用がかかる為、現在は見送り中
会員以外の代理店と消費者にPRする。

自店を含め保険代理店の公共性、有益性、社会的な意義を地域に広めたいため
代理店の役割などを発信したいので

マスコミを利用したら効果が期待できる

特になし

代協の認知度を上げたい

費用対効果があまり期待できないように考え、躊躇する

会員向け広報に集中してます。

対外広報にかかる費用がない

予算の関係です

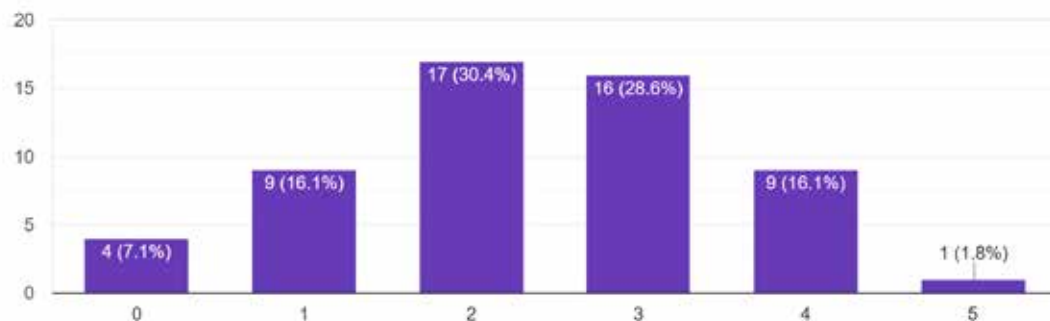
広報の手段として色々なものを模索しているため

保険代理店の魅力や やりがいの発信及び地位向上

代協活動を対外的に知ってもらえる

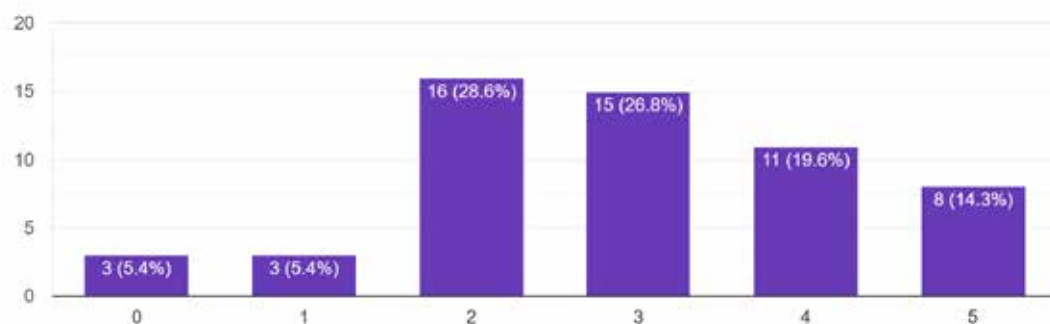
ホームページ活用状況の自己評価を教えてください。

56件の回答



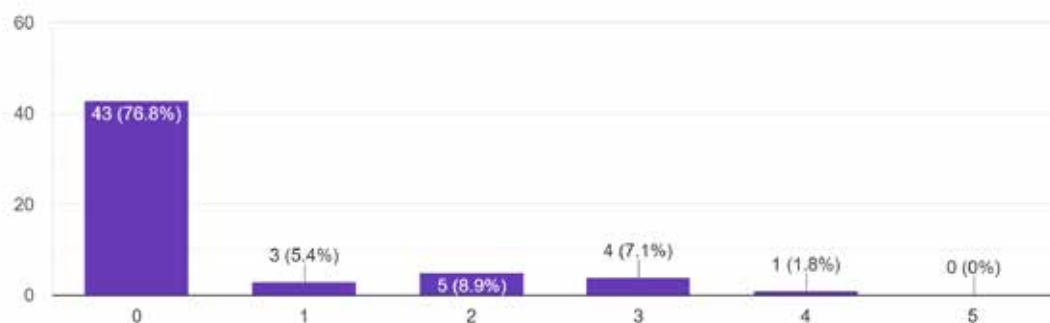
メールの活用状況の自己評価を教えてください。

56件の回答



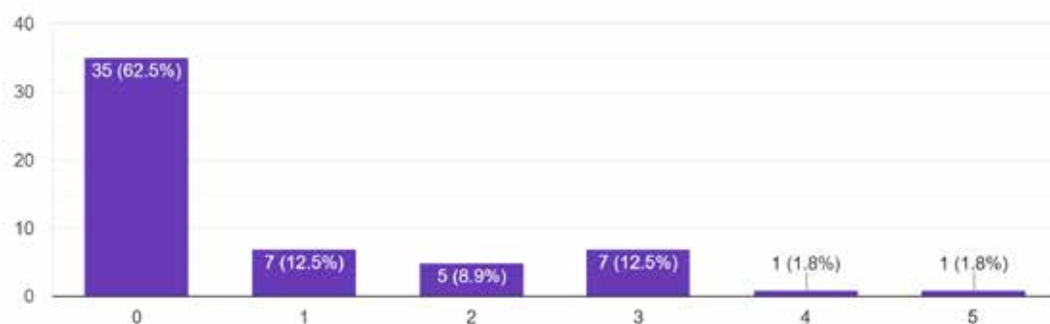
Facebookの活用状況の自己評価を教えてください。

56件の回答



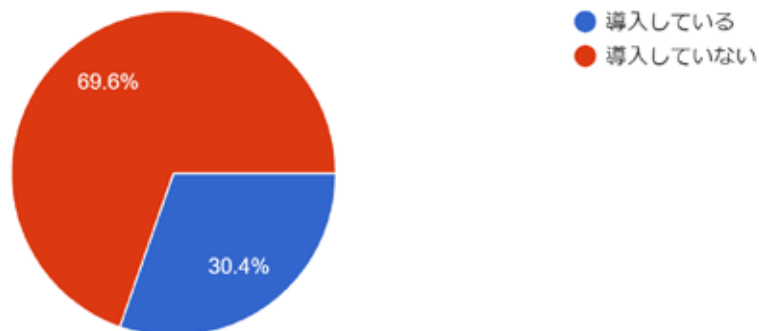
LINEの活用状況の自己評価を教えてください。

56件の回答



LINE（LINE公式アカウント、LINE WORKS含む）を導入していますか？

56件の回答



上記以外に活用しているツールがあれば教えてください。
20件の回答

- なし
- ありません。
- 特になし
- YouTubeチャンネル、Twitter
- 特にないです。
- YouTubeアカウントは作成済み（会員向け紹介動画の作成をしている）
- 無
- ありません
- 無し
- 郵送、FAX
- YouTube
- 代協NEWSの発行
- 理事向けにtimetree
- ない
- 特に無し
- Instagram

対内広報（会員向け）の発信について課題や感じていることなどを教えてください。

56件の回答

なし
会員の皆様から、代協の活動に興味を持ってもらえていないことが問題だと感じております。
代表以外の募集人へのセミナー案内等。代表者止まりになっている事が多い。
支部例会へ参加いただけるようにするにはどうしたら良いか
費用と閲覧数
HPの更新がなかなかできず滞りがち。アクセス数も1日あたり30前後であり会員に情宣できているかと言えば疑問があるし、情宣する手立てが難しいと感じる。
情報発信はできているが、もっと効率の良いものがないか探している。
メールの配信が多く、会員の中には見ずに破棄する人が多い現状。理由としてワード添付は無条件で開かないと言う会員も多い（セキュリティ対策）同じ内容が多く会員自体に響かない
SNSをもっと活用したい
毎年の事業の報告を代協新聞として発行していますが内容がマンネリ感があります。
メールをベースにして情報発信しているが、確認していない会員もいる。どうやって認識度、理解度を高めていくか。
理事など役員だけで共有している事が多く、末端の会員に向けての情報が流れていない。
Facebookアカウントが諸事情により使えなくなり、新たに作成もしていません。HP以外に会員に対して発信している場がないのが悩みです。
ホームページを含め、興味を持ってもらえない
会員まで浸透していない
会員にあまり周知されていない
受取り側の受取り体制に問題があると思います。受取側とするとソースが多すぎて見きれない、見たいのだけど見て咀嚼する時間と余裕が無いと会員も多いと思います。会員の希望ツールを個別に確認して会員をツール別に分けて発信することは困難でしょうか？
SNSを使った場合の規約などがわからない
担当者の育成
HPアクセスをしてもらい、各会員にもっと活動内容を知ってもらいたい。
独自の広報紙 鳩の海（におのうみ）を発行しているが、年2回程の発行であり詳細は伝えきれないと思います。メール添付でなく、広報紙を郵送にて発送しできるだけ、会員の目につく様心がけてます。今後も会員の興味を持ってもらえる様な広報紙を目指します。
ホームページや、facebook、ライン等に掲載して情報発信があまり出来ていない
もっと活発な利用を望む
特になし
情報が一方通行
会員登録アドレスに送信してもそこでスルーされるとその社員さんに届かない
他の委員会と違い目標を作りにくいので、委員会のモチベーションを保つのが大変
ホームページの活用
会員にいかに関心を持ってもらうかに苦心している。
無関心な会員が多いと感じる
時間をとることが難しい

対内広報（会員向け）の発信について課題や感じていることなどを教えてください。

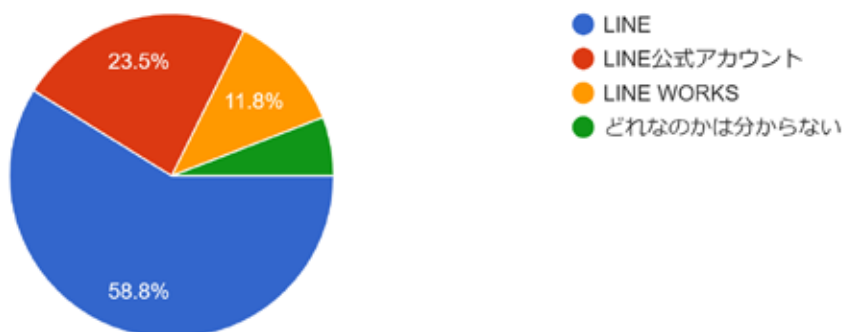
56件の回答

（つづき）

会員にリーチしているか、意味があるか。
代理店協会加入者増員などがうまく出来ていない
SNSの使い方がよくわかりません。
反応がわかりにくいので、ニーズもくみとれない
いろいろな媒体を使い、アピールしていきたいところです
共有フォルダやツールの運用と活用（コスト・メンテナンス）
とくになし
なかなか浸透していない
県協会員への情報提供や満足度のアップ
どの位アクセスがあるのか把握できていない。
魅力ある事業がない
一方的にメール発信しているが、その後の会員へのフォローはできていない
ホームページの周知結構見てくれない使ってくれない
広報委員会がない為これといって何もしていない
反応が薄い
活動への参画意識の向上と、やはり何をやっているのか伝えきれていない
様々なツールを試すも完全ではない
LINE等の成功事例の共有
県代協ホームページを活用しているが、効果が見えづらい
年代的にSNSへの知識不足
目に留まるメール、データ量の多い添付ファイルを送らなくても済む工夫など
他県ではLINEの活用をしているところもあるので出来るようになればいいのかと思います。
中々情報が上手く伝わらないのでラインを検討したい。
発信機会（回数）が足りない

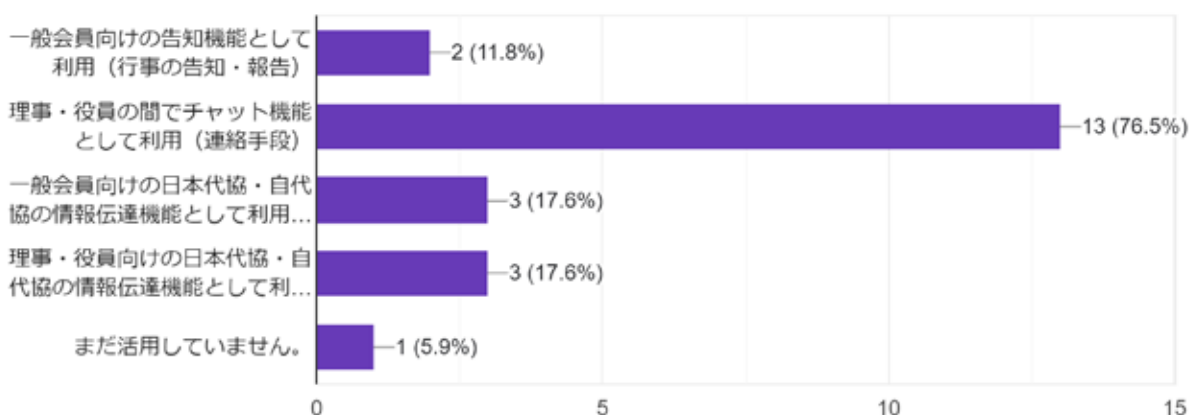
現在、導入しているのはどちらになりますか？

17件の回答



LINE（またはLINE WOKRS、LINE公式アカウント）をどのように活用しているか教えてください。

17件の回答



LINE（またはLINE WOKRS、LINE公式アカウント）を活用について、ご意見をお聞かせください。

11件の回答

非会員や休眠会員まで届くような仕組みにしたいと思い模索中です。

特になし

タイムリーに情報伝達できる。

汎用性が高く活用率も多いので有効なツールだと思います。

積極的な利用はいかがなものかと

LINEで活発に理事の中で発信したりすると、うるさくなるので、これを会員の皆さんと共有するのは、難しいかと思ひます。

LINE WORKS を提案したが費用が高いと否決

公式アカウントの認知度をいかにして高めるか。

会員間のLINEグループを構築し、情報を的確スムーズに発信できるようにしたい

数回しか告知機能は利用してない。メールとは見栄えもニュアンスも異なるので、コツがあれば教えていただきたい。代協事務局PCで個人アカウントを取っているの、理事には主にそちらを使用している。

既読確認ができ連絡もスムーズに取り合える

保険代理業（保険代理店）の仕事の魅力について、メディアへの発信など具体的な取り組みがありましたらお教えてください。

34件の回答

仕事の魅力を発信したことはないです。

特に行っていない。日本代協の取り組みとして名古屋大学での講演を行っている程度か。

無

ラジオ番組に出演してPR。大学の講義に参加。

ありません。

あらゆる問題の身近な解決窓口として土業との幅広いネットワークを構築して保険販売よりも問題解決業、不安軽減業としての取組を重視しています。この発信を如何にすれば良いのか模索中でお聞きしたいです。回答になっていませんね。

ありません

残念ながら、保険代理業の魅力を感じて頂けるような広報活動はできていません。代協の取組として、地元のラジオでの保険内容と滋賀代協の活動を伝えるくらいです。

地方のラジオ出演で、地震保険の普及活動

今の所有りません

特にありません。

新聞パブ取材，ホームページで活動の報告

プロ意識の高い代理店をもっとアピールしていきお客様の更なる信頼を

中小企業診断士協会と共同でPR

地域の子供との清掃活動などを行っております。

特に思いつきません

東北大での代理店の役割や仕事の内容についての講義

年に数回代協各支部の献血活動や清掃活動を新聞に提供している程度

おしごと本掲載

前述のおしごと本

現在は特に対応なし

毎年、県庁への寄付活動