

2023 年度 第 2 回組織委員会議事録

【日 時】 2023 年 7 月 7 日 (金) 13:00 ~ 17:00

【会 場】 日本代協事務局

【出席者】 藤山委員長

北海道	松田	北東北	千葉	南東北	蘆田	上信越	高橋(貞)
東関東	四反田	南関東	豊	東 京	佐藤	東 海	眞木
北 陸	飯嶋	近 畿	高橋(範)	阪 神	山口	東中国	榊田
西中国	松井	四 国	高本	九州北	沖田	九州南	下地

【オブザーブ】 中島副会長

飯嶋委員は Web 参加

【司会】 松田副委員長

【事務局】 坂常務、出口部長

【議事録】 事務局

< 委員会要旨 確認・決定事項 >

1. 今年度方針

- ・会員数 11,000 店をめざす。仲間づくり目標は通過点として、会員増強をめざす。
- ・ブロック組織委員会を開催する。そこに藤山委員長または副委員長が参加する。
- ・会員増強のため、組織委員会として日本代協アカデミーを推す。

2. 今後のスケジュール

- ・第 3 回 (9/8)、第 4 回 (11/8) は石川教育委員長による日本代協アカデミーについて研修
- ・第 5 回 (1/24) は松本企画環境委員長による社労士診断認証制度について研修

3. 名称の統一

- ・組織委員会では、代協の会員でない代理店は「非会員」ではなく「未加入代理店」とする。

議事

1. 中島副会長挨拶

- ・4 年と 6 か月ぶりのリアル開催。ここに集まったのが第一の喜び。
- ・10 月からのインボイス制度にともなう勤務型代理店に対する SJ、TN の動きあり。
- ・保険会社のカルテル問題の影響で、7 社懇談会は中止。

2. 藤山委員長 挨拶

- ・22 年度は 34 代協が仲間づくり目標達成、+ - 0 以上キャンペーンは 23 代協達成。
- ・会員減少は 4 年前が 377、3 年前 424、2 年前は 250、去年は 97 まで圧縮した。この圧縮傾向の流れにのり、23 年度は組織委員会としては全体で 11,000 店に戻す。会員増強に力を入れたい
- ・仲間づくりの目標を達成したところは、会員増強をめざしてもらいたい。
- ・委員会での情報と熱を伝えるために、ブロック組織委員会を開催してもらいたい。
- ・今年度は 11,000 店に戻す。仲間づくりは通過点、会員増強を達成したい。

3. 会員の増強と日本代協アカデミー：藤山委員長

- ・仲間づくりは 6 月末で京都、福井、速報で奈良が達成。
- ・6 月末全体で 10,907 店、会員増強で年度末 11,000 店をめざす
- ・日本代協アカデミーの主幹は教育委員会であるが、未加入代理店への武器となるので、組織委員会として日本代協アカデミーを推していきたい。
- ・代協アカデミーのメリットは、保険会社ではつukれないコンテンツ(保険会社の商品比

- ・較など)、 TN の TQ 認定、 SJ の PA 認定、 MS&AD の HGA 認定要件を充足する。
- ・代協アカデミーを勉強するために、9月と10月の委員会では石川教育委員長をお招きしたい。活用状況について情報交換し、石川委員長からもアドバイスをいただきたい。
- ・1月は松本企画環境委員長から社労士診断認証についての話をしてもらおう。

4. 全国一斉ミーティング(4/21)の振り返り:山口副委員長

- ・全体の内容、グループ討議は非常に好評価、時間配分は少々長めと感じた傾向あり。
- ・今回の組織委員会が終わってから、各ブロックで組織委員会を開催してほしい。その際にアンケート結果を振り返りながら、目標達成に向けた話し合いをしてほしい。

5. 各ブロック取組発表 テーマ:「一押し取組」

< 近畿 >

- ・近畿ブロックは毎月1回ブロック会議を開催。京都をモデルとした取組みを推進。
- ・京都は副会長の組織委員が情報を集約して、各支部のキーマンに情報提供し、すぐ動いてもらうという流れをつくっている。今年度の新規会員3店は昨年度から流れ。
- ・奈良は昨年度からの継続の動きで、キーマンのモーター代理店会員が代申会社の支店長、自営課長クラスにモーター代理店の紹介依頼をした結果、3店加入した。
- ・人海戦術にも限界があるので、会員増強のためにはしくみ作りが大事。

< 阪神 >

- ・8/29に大阪代協が代理店賠償セミナー企画、兵庫県も加わり同時開催予定。
- ・保険会社の社員の端末のセキュリティの関係でzoomに入れないので、支部単位で大規模の代理店の会議室を借りて、保険会社社員や未加入代理店を集約。Chubb社セミナーに続く第二部として、約20分間大阪代協としての事例研究報告を行う予定。
- ・和歌山では1泊2日でゴルフコンペを開催し、ホテルで表彰式も兼ね、アカデミーや代理店賠償の説明を行った。

< 東中国 >

- ・鳥取、島根では来週、再来週に保険会社訪問を開始。
- ・9/15鳥取、島根合同セミナーを野元前日本代協専務理事の講演を開催。翌日、島根県代協では会員交流として広島ズームスタジアムで広島戦を観覧。
- ・島根で10月末小田島会長を招いて、女性部会の交流会を開催予定。
- ・ブロックで9/27に3県合同で岡山の会場を中心に、代理店賠償セミナー、藤山委員長の講演、鳥取、島根で会場を設けてのサテライト開催。保険会社も参加予定。

< 西中国 >

- ・6/23中島副会長参加のもと、西中国ブロック会議を開催。
- ・広島の高橋支部の組織委員を兼ねた女性支部長が、地道な活動ながら、会員個々に直接電話するなどして、着実に支部活動に参加する会員が増えている。
- ・来週、呉支部主催の納涼会を会員同士が話し合い、おもしろおかしく開催される予定。
- ・他の支部にも呉支部の女性支部長の動きを仲間づくりの参考にしてもらいたいと思う。

< 四国 >

- ・7/21四国ブロック協議会開催予定。
- ・CSR委員会と連携して河川清掃活動、バーベキューを保険会社、会員集めて開催。
- ・保険会社から未加入代理店のリストを収集している。
- ・高知の中村に数少ない支部があるので、信金の代理店にアタックするよう依頼中。

< 九州北 >

- ・6/23第1回ブロック会議開催。なぜ仲間を増やさなければならないかを話し合った。
- ・長崎モデルをしつつ、保険会社の信頼関係を築くためにコミュニケーションをとりながら、保険会社が参加したくなるようなセミナーを企画しないと長続きはしない。
- ・福岡で開催した遠藤元金融庁長官の講演はかなり反響があった。
- ・9/1福岡で賠償セミナーを4会場でサテライト開催予定。保険会社に未加入代理店をつれ

てきてもらう。

<九州南>

- ・沖縄では、体制整備ができていない代理店が少ない。保険会社の社員が外部監査の必要性の説明ができないという背景から、保険会社の社員を含め外部監査のセミナーを開催。
- ・総会の前に外部監査を入れている3名の理事をパネリストとして講話を行った。アンケートでは、外部監査は必要だと感じた代理店が多かった。
- ・保険会社の社員に担当者懇談会で体制整備が遅れている代理店を連れてきてもらうよう依頼。
- ・沖縄は来週1店決まっており、残すところあと1店という状況。

<東海>

- ・昨年度はADのセミナーを各県で開催、また、支部の活性化のために、若手の研修会を開催した。その結果、愛知では二十数年ぶりに目標達成、岐阜、三重も達成。
- ・東海ブロックでは本年度も11月に若手研修会を三重県で開催予定。昨年度は代協の活動、歴史がわかったこと、情報交換ができたことなどが好評だった。
- ・支部の活性化策として、支部活動の中で、教育委員会で出前講座の講習会を開催する。
- ・本年度はADのセミナーをメンタルヘルスについて2か所で開催。
- ・ある支部会で4社の社員に20分ずつ代理店の将来展望について話してほしいと依頼し、通常4~5名の参加のところ、約20名の参加があった。
- ・支部会やセミナーで保険会社4社からの将来展望の話は評判がいいので、他の支部にも広げていきたい。
- ・東海ブロックは、支部での活動を中心に他の委員会と協調しながら取り組んでいきたい。

<東京>

- ・毎月、月初に組織委員会をリアルで開催。
- ・東京代協として、6月に各委員長と各支部長が合同で泊り込みの勉強会を開催。今後の方向性、各委員会の取組、課題を共有。それにより結束力が強まっている。
- ・代理店賠償のセミナーを西部地区に拠点を設け、2会場でサテライト開催する。
- ・新入会員のオリエンテーションをコロナでリアル参加できなかった会員を含め、リアルで開催。内容は、代協の歴史、各支部の活動状況、HPの活用方法、アカデミー、トータルプランナーの必要性など。
- ・10月に代協活動を担う幹事候補向けの人材育成セミナーを開催。

<南関東>

- ・9月に新入会員オリエンテーションと代理店賠償セミナー同日開催。
- ・神奈川では、昨年度3月に11件の加入のうち5件がTN、AD、SJの3社からの紹介があった。9月のセミナーには、その3社と要望のあった共栄社のみ声掛け。
- ・8月に支店長、支社長、担当者に対し、会長、三役、組織委員と階層別にアプローチ予定
- ・今年度は年度末に苦しむことなく、12月までには達成したい。

<東関東>

- ・昨年度まで保険会社の協力が得られていない状況。
- ・今年度は総会では、AIGを含め5社に声掛けして、各支店長に参加してもらった。
- ・6月に埼玉で代理店賠償セミナーが決まっていたので、4県合同で開催。そこで、保険会社の社員に参加してもらい、未加入代理店を呼び込み依頼した結果、東関東ブロックでは6月末会員数はプラスとなっている。
- ・本年度は代申会社ごとの新入会員紹介の進捗管理表を事務局につくってもらう。

<上信越>

- ・新入会員のフォローができていなかったため、今年度はそこを強化していきたい。
- ・先週のブロック会議で長野代協が仲間づくりスケジュールを作成したとのことで、ブロック内の各代協も同様に作成することとなった。
- ・このスケジュールにより全国のスケジュールと重複しないように、また他の委員が何をしているのかを知るために活用していきたい。

- ・今後、ブロック共通の仲間づくりスケジュールを作成する予定。
- ・保険会社からの紹介をもらうためには支店長への表敬訪問だけでなく、現場の代理店の情報共有ができる関係を築いていきたいと思う。

< 南東北 >

- ・4/14 南東北の組織委員会として代理店賠償セミナーを開催。WEB開催であったが、福島県でこのセミナーを聞いて入会したいという代理店があった。
- ・10月に山形で保険会社と代協とのコラボ企画で、損保会社から代理店の将来像、代協から代理店賠償、アカデミーをテーマにサテライトで開催予定。藤山委員長参加予定。
- ・山形市を中心に、支部ごとに集まって、懇親会を開催し、支部を活性化させたい。
- ・酒田では一泊でイベントを企画し、全県に声をかける。県をあげて支部活動を盛り上げていきたい。

< 北東北 >

- ・秋田は7/14に代理店賠償セミナーを契機に仲間づくりを早めに取り組んでいく。
- ・岩手では5/18の総会で藤山委員長に代協の歴史と必要性について熱く講演いただいた。
- ・7/18の損保会には各社の支店長に参加いただき、現場の担当者の名前をあげてもらおう依頼してあるので、担当者からの新入会員の紹介につなげていきたい。
- ・9/22に北東北ブロックで人材育成セミナーを開催し、未加入の若手代理店に参加を働きかけていきたい。

< 北海道 >

- ・5/12 北海道ブロック会議をリアルで開催。事前に各支部から目標を出してもらった結果、日本代協の目標17に対し、各支部の合計目標である21を目標として取り組む。
- ・5以降の理由による退会は、魅力ある代協活動を伝えれば、退会を阻止できる。
- ・これまで予算の関係で1回しかセミナーを開催できなかった小さな支部でも、大きな支部のセミナーの枠をもらうことにより、年間で30回、会員や未加入代理店がセミナーに参加できるようになった。
- ・9月末から10月にかけて代理店賠償セミナーを各支部で公共を施設の会議室を借りて、サテライト開催予定。そこに保険会社や未加入代理店を集め、懇親会をセッティングする。
- ・6/2 北海道代協の総会で野元前日本代協専務理事のセミナーを開催、懇親会で保険会社の社員に紹介依頼を実施。

< その他意見交換 >

- ・東海ブロックは年間のブロック委員会のスケジュールが決まっている。日本代協のスケジュールが決まったあと、翌週にブロックの日程を決めている。
- ・それぞれブロックの組織委員会のスケジュールをたててほしい。そこに藤山委員長または副委員長が参加する。
- ・福岡のスケジュールはどことも被らない。日本代協、ブロック、8県のスケジュールを共有化し、事務局がその都度日程を調整している。
- ・組織委員会の中では、「非会員(会員に非ず)」ではなく、「未加入代理店」という名称を浸透させる。

6. 代理店賠償勉強会

代理店賠償責任保険「日本代協新プラン」～トラブルを未然に防ぐ為には～
Chubb 損害保険株式会社 鈴木部長

7. グループ討議

(1) テーマ

代協に入るメリットを考えて、会員増強をめざそう ～代理店賠償以外の強みとは～

(2) グループ討議発表

< 第1グループ >

- ・他の代理店と情報交換ができる。同業者同士で愚痴が言える。
- ・他社の情報、特約がわかる。
- ・収益事業としてレンタカー会社、買取業者を使うことができ、お客様のメリットにもなる。
- ・アカデミーを利用できる
- ・数の力で代協として提言ができる。

<第2グループ>

- ・情報共有ができる。他社情報、業界情報、保険会社の支店長と同レベルの情報が入る。
- ・代協に入会するだけでなく、役員、各委員、PTメンバーになることによって入ってくる情報もあり、その情報をいかに会員に伝えるかが課題。
- ・AIGの代理店は独自に代理店賠償に加入できるので、AIGの代理店を振り向かせるメリットを考えれば、他の保険会社の未加入代理店も入ってくるのではないかと。
- ・セミナーを開催する際には、小規模代理店向けか、大規模代理店向けなのか、それに合わせたテーマ、内容を整理する必要がある。
- ・若い人は飲み会だけでなく、勉強したい、増収したいと思っている若手が多いので、勉強をしたい人向けの若手会をつくり、日本代協が持っている情報を伝える。
- ・日本代協の目標も各メンバーに何の目的なのか等の情報を落とし込むことが必要。

<第3グループ>

- ・入ってからでないといけないメリットがある。
- ・入ってもらう前提として、代協の方針を腹落ちしてやっているのか、熱のこもった活動なのか、やらされ感でやっているのかによつての違いは大きい。
- ・九州北ブロックでは、8項目全部とるのは無理があるので、仲間づくりが絶対やる。
- ・日本代協の目的は、1.教育、2.提言活動...であるが、提言活動するには、数を増やすことが必要なので、仲間づくりが重要、といった腹落ちした活動をすべき。

8. 日本代協情報提供及び連絡事項

- ・7/6 業界紙との意見交換会 他

9. 中島副会長挨拶

- ・グループ討議において、課題を解決するヒントを得ることが、この委員会の一番のメリット。
- ・今日の賠償セミナーの内容を声を出して話してほしい。アウトプットすることで忘れない。そして賠償セミナーで学んだことはまず社内で共有してほしい。
- ・来てよかったと思ったことを、みんなによかったと思えるように伝えてほしい。

10. 藤山委員長

- ・信頼できる人に相談し信頼できる人に教えてもらうことが存続することと改めて感じた。
- ・代協は公益性をもっている。お客さまによい情報を伝えていく、皆さんが健全な気持ちで活動することが、この業界を発展させ、お客さまを守ることにつながる。
- ・皆さんで支えあっていくこと、これが代協の醍醐味であり、それができるから、集い、語り、高め合う、というかたちとなる。
- ・会員 11,000 店、会員増強を目標にしながら皆様の力をお借りしたい。

* 第3回委員会開催日:2023年9月8日(金) 13:00~17:00

以上