

# 2023年度 第3回企画環境委員会 議事録

【日 時】 2023年9月11日(月) 13:30 ~ 17:00

【会 場】 日本代協 事務局

【出席者】 松本委員長

北海道	広川	北東北	伊藤	南東北	佐々木	上信越	片桐
東関東	五木田	南関東	大久保	東京	西條	東海	井戸
北陸	川尻	近畿	是洞	阪神	中塔	東中国	阿部
西中国	村松	四国	開出	九州北	麓	九州南	谷口

【オブザーブ】 小俣副会長

【事務局】 坂常務、大谷部長 【司会】 広川副委員長 【議事録】 事務局

## 【委員会の要旨(確認、決定したこと)】

1. 2020年に企画環境委員会で作成した独禁法及び事業者団体規制、保険業法についての動画を共有する(現在はアカデミーに搭載)。
2. 10/3 リスクマネジメント講座、12/11JSA-S セミナーへの動員。

## 議 事

### . 挨拶

#### 1. 松本委員長挨拶

- ・本日もお忙しい中お集まりいただき感謝申し上げます。全国で災害が発生しており被災された方にはお見舞い申し上げます。
- ・最近では業界を揺るがす問題が起こっており、皆さまの中では代協は何をやっているのかと思われるかもしれない。それについては、先日小田島会長からのメッセージの通り、代協のスタンスとしては一貫しており、事業者団体としてできる限りの活動を行っていくことになりまますので、ご理解いただきたい。
- ・いづれにしても、これらの問題は顧客本位の業務運営が置き去りにされている結果として発生していると思われるので、しっかり顧客と向き合っていかなければならないと感じている。
- ・企画環境委員会としても、様々な不正募集等の情報を引き続き集めていきたいので願います。また、価値向上に軸足を置いて活動しているが、新しい取組については、理解をいただくことが難しいと思われるので、皆さん自身がしっかりと腹落ちして頂き、熱意を持って伝えていただきたい。
- ・ジギョケイと社労士診断はセミナーが終了したが、リスクマネジメント、JSA-S についてはこれから開催するので、不明点や腹落ちしていない部分があれば、積極的に質問いただきたい。

#### 2. 司会進行・議事録作成者の指名

- ・司会進行に広川副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

### . 報告事項・情報共有

#### 1. 報告事項

##### 2023年度 第1回活力研報告

松本委員長より、7/27に開催された「活力研」について報告が行われ、以下補足をした。

- ・日本代協HP会員専用書庫に公開済みの議事録と資料ならびに報告動画を掲示してあるので、既に視聴されたと思う。質問や意見があれば聞かせていただきたい。
- ・皆さまから報告いただいた、不正募集と思われる事案を各社に手交した。

(質問)

・今回、各社毎に時間を分けて開催されとの事だが、これまでと雰囲気は違っていたか。議事録を読んでも、そんなに変わってないような気がする。

大きく変わってはいないと感じたが、これまでは保険会社側は他社の発言を聞いたうえで  
の発言であったが、今回は事前に準備してきた回答をしっかりと発言いただいたと思う。冒頭、小田島会長から苦言を申し上げたので委縮していたかもしれないが保険会社側は発言しやすかったのではないだろうか。

・特別会員同士での対話という位置付けであっても独禁法上できないことがある、とされているが、事業者団体に関しての独禁法上の原理では、事業者団体内での価格競争をそぐような行為などの消費者に対するデメリットを防ぐということが理念である。今回は代理店間での問題ではなく、メーカーである保険会社との関係が特別会員であるから独禁法に掛かるのだと解釈している。コンビニとメーカーの問題では独禁法に触れない。これを当たり前のように公取が求める事業者団体としての独禁法に当てはめるのは拡大解釈ではないだろうか。ほとんどの会員が納得していないので、どの条項に該当しているのか精査して回答いただきたい。

あくまでも弁護士見解ではあるが、代協アカデミーの教材で本件について触れた動画を作成しているので確認して回答する。その後、代協アカデミー内の「公平・公正な競争環境の創造のために」の教材のレジュメを使って解説を行った。

## 2. 情報共有

### 募集現場の実態のモニタリング

6 件の不公正募集案件を共有し、案件を提出した委員より補足があり、現地で対応した旨報告があった。

- ・レッカー業者による高額請求について、保険会社のロードサービスで対応したので問題にはならなかった。チラシにも小さく作業によっては料金が変わると明記されている。
- ・団体扱い(自動車)加入で通勤費のガソリン代 3 割増しは、保険会社に確認したところ福利厚生として認められているとの回答があった。
- ・中古車販売、ディーラー、銀行による抱き合わせ販売疑義については現地で対応している。

(松本委員長より補足)

・3 年前に代協アカデミーの教材として「独占禁止法の全体像」「事業者団体規制」「共通化・標準化と独占禁止法」「不公正募集」の動画を 4 本作成しているので視聴いただきたい。

また、資料の中に事業者団体規制の内容もあり、具体的には独占禁止法の第 8 条において記載されているので、ご確認下さい。

(主な意見)

- ・団体扱いの件は、自動車保険に加入する見返りと福利厚生は違う問題ではないか。  
福利厚生は全社員平等が原則なので一部の社員だけが恩恵を受けるのは問題であるとは思いますが、本件は募集行為と切り離して考えているのではないか。
- ・駐車場使用するのに保険加入を義務付けている事例もある。
- ・債務者団体、スモールリペア等他業種では割引があるが真面目にやっている専門代理店が一番損しているのではないか。これこそが不公正募集ではないかという意見が上がっている。  
代協から保険会社にもっと強く言ってほしい。  
我々はプロとしての競争領域は価値向上だと思い推進している。
- ・今、世間で問題となっている事案は本来であれば代協から指摘するべきものであるが不公正事案が上がっても何もしてこなかったからメディアや消費者からの声で発覚している。消費者とメディアは、自動車販売業と保険会社に対してネガティブな思いを持っているので、今こそ我々プロ代理店の価値を提供していくべきである。今がチャンスだと思う。不公正募集の是正と両輪で行うべきである。

## ・審議事項

### 1. 全国一斉 ZOOM ミーティングを受けて

松本委員長より 7/4 に開催された全国一斉 ZOOM ミーティングについて報告が行われ、以下補足をした

- ・全国の企画環境委員から様々な意見が出てきたので参考にさせていただきながら進めていきたい。
- ・委員の皆さんがグループディスカッションのファシリテーターとして感じたこと意見を聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・9月から三冠王の進捗を毎月報告するようになったが、全国会議の場で伝えてほしかった。その段階では決まっていなかった。
- ・三冠王報告の統一フォームを作ってほしい。  
各代協の規模が違うので、それぞれにあったフォームを作成していただきたい(日本代協への報告は最終回以外メールベタ打ちで件数のみ)。
- ・施策が腹に落ちていない人が多い。
- ・南東北ブロックでは、各委員会横断で施策を遂行するため委員長会議を開催している。
- ・代理店価値向上策を腹落ちさせるには目的をしっかりと伝えていくことが重要だが、そもそも代理店毎の理念が違うとベクトルを合わせるの難しいので苦慮している。  
確かにその通りであるが、最低限の組織を作っていくうえでも今の価値向上策は重要だと思うので、この点を伝えていただきたい。
- ・ジギョケイのワークショップを開催すること等は代協加入のメリットだと思うので、ここにいるメンバーがしっかりと伝えていくべきである。

### 2. 代理店の価値向上策(ジギョケイおよび BCP 作成推進)について

広川副委員長より

- ・6/19に開催したセミナーアンケートでは、プラス思考の回答が多くあったが実際行動に移れていない結果が出ている。
- ・ジギョケイ DM の発注は未だ 0 件だが、一つのツールとして活用いただきたい。
- ・更新について、Gビズ登録していれば通知が来るが紙で申請していた場合は通知が来ないので自社での管理が必要になってくることを周知していただきたい。
- ・ジギョケイ推進で企業開拓ができたとの報告をもらっている。価値向上策の取組項目が多くあり大変だが絞って取り組むことも必要ではないか。一つできたら次の施策を展開していければと思う。
- ・ジギョケイ申請の取組事例を聞かせていただきたい。

(長崎の事例)

- ・長崎では、2 日間(2 会場)に分けてワークショップを開催し各 7 社、10 社が参加した。開催時間(14 時頃から開始)、参加人数(10 社前後)ともに丁度よい設定だったと思う。参加された会員の意識が高く、全員が Gビズ登録しており、ほぼ全員がその場で申請完了したことで達成感や競争意識が出たのではないかと。今後の展開として商工会議所や県と連携して推進していければと思う。
- ・商工会議所の方は、保険会社に話を持ち込んではいいるが代理店がジギョケイ推進をしていることを全く知らない。

(質問)

- ・商工会議所との連携するイメージを教えてほしい。  
商工会議所が中企庁から委託されているが、取り組み方を知らないの窓口に話を持って

いけば食いついてくると思う。会報誌への掲載、ワークショップの開催を提案している。

(山梨の事例)

- ・山梨では、商工会議所、商工会、中央会、県が連携してセミナーを開催し、新規認定されると策定支援金 10 万円が支給される(地方紙に案内が掲載された)。
- ・宮城県でも 5 万円の給付金が支給される。

(松本委員長)

- ・同じような取組が各地域で山梨の事例を持ち込んで推進することが出来るのではないかと。

(主な意見)

- ・保険会社は地方自治体と連携協定を進めているが、それは企業価値を高めるためであり、これは県代協が推進することで PR にもなるし価値向上にもつながると思う。代協が保険会社を超えて主導権を握っていくべきだと思う。
- ・中小企業庁に掲載されているリストは更新しないと削除される。三冠王報告のために、いちいち確認するのは煩雑だ、との意見が出ている。

(松本委員長)

- ・先ほど会員同士の競争になるとの話が出たが、代協が全会員に向けて推進している目標の一つであり、それがボトムアップに繋がり業界全体のレベルが上がっていけるような流れを作り出したいと思っている。

(島根の事例)

- ・出雲でも支援金を支給する動きが出てきており、我々が認定を受けることは当然であり、それをお客さまにも提案していくために自社でタウン誌に掲載したところ 2 件問い合わせがあった(まだ、契約には至っていないが証券回収はできた)。

松本委員長より

- ・DM 活用を積極推進していただきたい。

### 3. 代理店の価値向上策(社労士診断認証制度推進)について

開出副委員長が、社労士診断認証制度の取組目的と目標、8/2 に開催したセミナーアンケート結果の報告を行った。

- ・アンケート結果では、認証取得するべきだという回答が多かったが、実践に移っていないのが実情である。
- ・各地域での取組を聞かせていただきたい。

(山口の事例)

- ・山口県代協と山口県社労士会とで今後の取組について打合せを行ったが、社労士側が全く理解していなかった。宣言の次のステップに行くには社労士との連携が必要なので、代協と取引している社労士数名とで取組を進めていった方が良いと感じた。

(松本委員長)

- ・社労士連合会が 9 月 14 日に山口県社労士会に訪問し再度内容をつめてくるとのことである。
- ・連携セミナーはお互いの業務を理解し合うということが目的の一つであり、相乗効果を高めていきたいと思う。

開出副委員長より

- ・県の代協事務局と社労士がタイアップして推進することは理想だと思うが、なかなか難しいと思う。
- ・だが、若い世代の人たちは会社の労務管理についてはよく見ていると思うので、しっかりと推進していただきたい。

### 4. 代理店の価値向上策(リスクマネジメント講座推進)について

西條副委員長より

- ・リスクマネジメント講座は代理店価値向上策の大事な根っこではあるが三冠王項目に入って

いないので取組が遅れているのではないか。保険代理店として激変する業界環境の変化に対応し、持続可能性を高め、リスクマネジメントの視点からレベルの高い提案を行うために推進していることを理解いただきたい。

- ・推進策として 10/3 にセミナーを開催するが、現状申し込みは 145 名である。申込時のアンケートでは、必要性を感じているが受講までに至っていない。アカデミー会員以外でも割引価格で申し込めるので再度受講を推進していただきたい。
- ・東京代協では、教育委員会と企画環境委員会が連携してアカデミーと体制整備のセミナーを開催しそこでリスクマネジメント講座の情報を提供する予定である。
- ・各ブロックでの取り組みについて聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・宮城では会員にメール発信したが全く反応がなかった。ブロック内で委員長同志打合せしても取組は後順位となっている。
- ・代理店の規模によっても必要性の感じ方が違うのではないか。
- ・トータルプランナーのように資格としての位置付けとなれば勧めやすいのではないか。
- ・保険はリスクマネジメントのほんの一部であり、お客さまや企業を守るにはもっと我々が勉強しなければいけないと思う。保険代理店という小さなカテゴリーから脱却して企業コンサルを行うという意気込みがないと今後が見えないと感じている。

松本委員長より

- ・お金を払ってまで講座を受講する気にならないのか、三冠王項目でないから受講しないのかわからないが、品質を高めることにどれだけ向上心を持てるかどうかではないかと思っている。
- ・すぐに結果が出ないからという理由であると、いつまでも品質は上がっていかない。
- ・活力研でも「顧客本位の業務運営の中で代理店の成長をどう考えるか」というテーマがあったが、今後は顧客本位を突き詰めた結果、保険に加入しないという選択も必要だと考えている。保険はリスクマネジメントの手段であり、保険より前にリスクマネジメントがなければいけない。お客さまを守るために保険を提案しているのであって、本来的には保険は後からついてくるものである。究極的には、保険はお客さまの今の満足を満たすものではなく、将来何かあったときの満足を満たすものである。つまり、目先の保険料が安くすることが真の顧客本位ではなく、有事の時に役立つ保険提案が必要であり、だからこそ我々は目先の保険料の話ではなく、有事の際のリスクや損失に目を向けなければいけないと思う。また、顧客本位を突き詰めると、一番良いのは事故が起きないから保険は必要がない企業であり、次が事故は起こるが財務力があるから保険がいらぬ企業である。そのようにリスクマネジメントの視点から保険への依存度を下げていくことが本来の顧客本位であり、この考え方があってジギョケイや社労士診断が絡んでくるのだと思う。
- ・トータルプランナーも進める側が伝え続けたことにより定着してきたので、我々もリスクマネジメントについて強く伝え続けなければいけないと思う。

## 5. 代理店の価値向上策(JSA-S1003)について

松本委員長より

- ・先ほども触れたが、活力研の二つ目のテーマにおいて、現在日本代協が取り組んでいるジギョケイ、社労士診断、リスクマネジメント講座の事について話をし、保険会社は短い時間軸で数字を追っているが、われわれは長い時間軸の中で成長・品質を考えていくことが必要だと伝えた。
- ・ガバナンス、コンプライアンスは企業にとって重要な財産であり価値であるが、その認識がまだまだ業界の中では薄いのではないか。今までは保険会社の言う通りにやっていたが、業法改正後は代理店自体に金融事業者としての義務が生じ、自立と自律に基づいた経営が求められる中で、今後はこの JSA-S 重要性もますます高まってくるのだと思う。
- ・本質的な成長を求める代理店のメリットとして発信していきたいと考えているが、現段階では必要性について皆さんが理解いただくことが重要だと思っている。
- ・今後、JSA-S を推進していくために財団に依頼し日本代協向けページ、申請・申込フォームを

作成してもらったので、チラシの URL や QR コードを修正した JSA-S の活用推進チラシを作成し、日本代協 HP にアップするので、活用して頂きたい。

- ・12/11 にオンラインセミナーを予定しているので案内していただきたい。
- ・本取組はダイレクトに皆さまの業務品質に繋がる取り組みなので、まずは目標宣言を実施していただきたい。また、財団法人としてのセミナーも開催するので要望があれば声かけていただきたい。
- ・代理店の規模についての制限はない。

## ・その他情報提供・閉会

### 1. 情報提供および本日の到達点の確認

松本委員長から 7/14 理事会で承認された旅費規則改定の説明があった。

坂常務より

- ・三冠王の報告について、都道府県代協事務局の負担軽減からメールベタ打ちでジギョケイ、BCP、社労士、出前授業の件数のみ毎月 5 日までに報告いただく(件数変わらなければ報告不要)。
- ・不公正募集は難しいことは分かっているが、活力研での保険会社への事案提示だけでなく、損保協会にも持ち込むので、対応状況について連携する。現場からの声を保険会社にもっと見直してもらおう機会とした。
- ・若い世代の人にも理解してもらえるよう教育・組織委員会と連携して考えていけたらと思う。企画環境委員会だけで推進してはもったいないと思う。

### 2. 小俣副会長所感

- ・長時間にわたり、お疲れ様でした。
- ・このメンバーとして 1 年半が経過し、残り任期は半年である(このメンバーでの)。当初は代理店価値向上策取組については逆風であったと思うが、皆さんの努力で一つひとつ解消していただき浸透しつつあると思う。
- ・先ほど、松本委員長からの話については同感である。「一人の百歩より百人の一步」と言われているが保険業界を進化させる意味では重要だと考える。我々の委員会はこのような地道な委員会であり、非常に重く、進捗が分かりづらい取り組みを行っているが間違いなく一歩ずつ進んでいると思う。
- ・残り半年、やり残しの無いようこのメンバーで頑張っていきたい。

以上

### 次回以降開催日

第 4 回企画環境委員会 2023 年 11 月 13 日(月) 15:00 ~ 17:00 (WEB)

第 5 回企画環境委員会 2024 年 1 月 16 日(火) 13:30 ~ 17:00 (リアル)

第 6 回企画環境委員会 2024 年 2 月 19 日(月) 15:00 ~ 17:00 (WEB)