

2023年度「企画環境委員 全国一斉 ZOOM ミーティング」議事録

【日 時】 2023年7月4日（火） 13:30 ~ 17:00

【会 場】 WEB会議

【出席者】 小田島会長、小俣副会長、松本委員長

日本代協 企画環境委員、各都道府県代協 代表者

【事務局】 金澤専務理事、坂常務理事、大谷部長

【司会】 広川副委員長 【議事録】 事務局

議 事

1. 小田島会長挨拶

- ・日頃より代協活動に尽力いただき感謝申し上げます。
- ・九州を中心に豪雨被害が発生しており、被害にあった方へお見舞い申し上げます。災害はいつ身近なところで起きかわからないので、くれぐれも気を付けて対策、対応していただきたい。
- ・本日の全国オンラインセミナーは、皆さんで話を聴き、ディスカッション、情報共有ができる貴重な時間となるので、本日の話題を支部で会員へ伝えていただき代協活動につなげていただきたい。
- ・さて、昨年度は全国の皆さまが全力で代協活動に取り組んでいただき、企画環境委員会の皆さんには、代理店の価値向上策である、ジギョケイ、社労士診断認証の取組に注力頂き感謝申し上げます。組織増強を軸に三冠王を達成した代協は過去最高となり、アフターコロナの環境のもと、久々の「集い、語り、高めあう」時間は、情報交流を中心に会員同士の心が通う活動、活気が戻ってきたのではないかと。結果として、新規加入代理店は362店、コンサルティングコースの受講者は1,407人、代理店賠償の加入率は前年増の86.1%であった。募集人の資質向上、継続的に学ぶ企業文化を醸成する日本代協アカデミーは、この春、新しいシステムへの切り替えがあったが、これからより浸透させていきたい。
- ・また、激甚化、頻発化する自然災害に備え、一般消費者向けセミナーの開催や、行政とのタイアップ企画など、地域にあったアプローチで防災減災につなげる活動を行っていただいているので、引き続き、各委員会が展開する活動を良く知っていただき、広く会員が代理店の価値向上策、事業、役割を強化していけるような取組を推進していくことを願っている。
- ・我々を取り巻く環境、経済動向は変わり続けるが、保険業界においてはどのような状況下であっても、お客さまの事業、生活に関心を寄せ、お客さまにとっての利便性を考慮したり、適切な情報提供、保険提案ができる「お客さまから選ばれる代理店」となるよう、募集人が知識や対応力を蓄え、地域の中で特色ある経営、事業運営を行わなければならない。真の顧客本位の業務運営と、体制整備の実践はさらなる高度化、ステージに向かっていることは、皆さんご存じの通りだと思う。
- ・先日19日のジギョケイセミナーアンケート結果で、取得は必要か？お客さまの取組支援を行うか？保険提案に繋がるか？の質問に対しては、ほとんどの回答が前向

きな意見であった。より意味合いが浸透してきたのだと感じているし、時間をかけたからこそその価値や工夫ができるのだと思う。

- ・本日のディスカッションが参加の皆さまにとって、充実した時間になることを期待している。

2. 小俣副会長挨拶

- ・本日はご多忙の中参加いただき感謝申し上げます。また、日頃は代協活動にご尽力賜り重ねて御礼申し上げます。
- ・全国各地で様々な災害が発生し、特に九州地区の大雨で被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。
- ・本日の会議の趣旨は、我々、企画環境委員会が推進している項目を再度理解していただくことが一点目、二点目は、その推進項目の意義を理解いただくことである。具体的には、代理店の価値向上のための施策（ジギョケイ、社労士診断、リスクマネジメント講座、JSA=S1003 頭）を推進しているが、あくまでも我々の本業である代理店経営に直結しているものである。全国各地で災害が発生しているが、我々が被災した時に策定した BCP に基づいて、すぐに業務を再開しお客さま対応ができる体制になっているのか、お客さまに BCP やジギョケイの案内ができているかどうか、が求められていると思う。この取組は本業の武器としてお客さまグリップや新規開拓に活用していけることを目指して企画環境委員会としては推進している。
- ・本日は長丁場になるが、有効な時間としていただきたい。そして、皆さまは県の代表として参加されているので、支部の会員の皆さまへ情報をくまなく伝えていただきたい。得た情報は貯めないでいただきたい。また、代協活動はやらされ感ではなく腹落ちしていただき積極的に活動していただきたい
- ・本日は皆さまにとって有意義な時間としていただきたい。

3. 松本委員長挨拶

- ・本日は忙しい中お集まりいただき感謝申し上げます。また、平素は、企画環境委員会の取組に理解いただき重ねて感謝申し上げます。
- ・おかげさまで、2022 年度はようやく価値向上策の取組が浸透してきたのではないかと考えている。ジギョケイ、BCP の取組は目標達成までにはいかなかったが(60%)、各代協においてはジギョケイが 8 代協（一昨年は 1 代協）、BCP は 21 代協（一昨年は 12 代協）が目標を達成していただいた。社労士診断についても 52%の達成率だが、一昨年と比べると大きく飛躍したのではないだろうか。これは、新しく難しい取り組みであるにもかかわらず皆さまが現場に目的・意義を伝え続けていただいた結果だと思っている。引き続き今年度もお願いしたい。
- ・一方でリスクマネジメント講座、不公正募集等の情報収集については満足のいく結果が出ていないので、本日の会議の中でしっかりお伝えしていきたい。
- ・本日の会議の目的は大きく二つである。一つ目が企画環境委員会の諮問事項を皆さまに理解いただくことであり、二つ目が何のために取り組むのか、目的を腹落ちしていただくことが重要なポイントである。
- ・今、業界が大きく変わっている中で、この企画環境委員会の取組は重要性が増して

いると実感している。ただ、企画環境委員会は新しい取組、やるべきことが沢山あるので、本日の会議を通して皆さまに理解いただき、まずは皆さまが実践していただき、その経験値に基づいて現場へ伝播していただきたい。

4. 日本代協 企画環境委員自己紹介

日本代協 企画環境委員が自己紹介を行った。

5. 2023年度 企画環境委員会諮問事項

事前配布資料「企画環境委員会の目的と活動」に基づき、松本委員長、西條副委員長、広川副委員長、開出副委員長が、企画環境委員会諮問事項の説明を行った。

- ・代理店の価値向上策の定着と更なる推進
(リスクマネジメント講座、事業継続力強化計画認定申請、社労士診断認証制度、等)
- ・募集環境の実態のモニタリングと対応策の実施
(不適正募集、特定修理業者対策、共通化・標準化等)

6. 質疑応答

Q：活力研への参加保険会社は4社以上増やすことはないのか。

A：現状では、増やす予定はない。

Q：社労士診断認証の更新は必要か（ディスカッション発表より）。

A：労働法制等が変わることがあるので、原則毎年更新が必要である。

Q：BCPの集計方法（三冠王関連）の変更予定はないのか（ディスカッション発表より）

A：簡素化するよう検討するが、現状はこれまで通りでお願いしたい。

7. グループディスカッション（75分間）〈敬称略〉

テーマ「代理店の価値向上策推進にあたっての課題・取組について」

Aグループ： 広川（北海道）、谷口（鹿児島）、岩崎（鳥取）、田中（群馬）、柴原（三重）

Bグループ： 麓（長崎）、塩田（秋田）、岸本（沖縄）、板倉（兵庫）

Cグループ： 開出（香川）、佐々木（宮城）、石井（佐賀）、野呂（岡山）、若松（愛知）、石井（福島）

Dグループ： 片桐（長野）、村松（広島）、柳（広島）、奥田（京都）、崎村（熊本）、

Eグループ： 五木田（千葉）、阿部（島根）、林（石川）、小谷野（大分）、谷口（奈良）、山村（静岡）

Fグループ： 大久保（山梨）、中塔（大阪）、小坂橋（栃木）、杉本（山口）、橋本（新潟）、田中（和歌山）

Gグループ： 西條（東京）、井戸（岐阜）、後藤（福岡）、吉富（東京）、尾崎（福井）

Hグループ： 川尻（富山）、是洞（滋賀）、西村（滋賀）、高橋（やまがた）、内田（宮崎）、

8. グループディスカッション発表（各5分）

各グループから、ディスカッションの発表があった(別添 ディスカッションシート)

9. 小俣副会長閉会挨拶

- ・冒頭の挨拶でもふれたが、何のためにやるのかを皆さまからもう一度、支部の皆さまに伝えていただきたい。
- ・代理店価値向上策の推進は、我々本業に直結する取組である、ということを確認いただきたい。
- ・本日は、長時間にわたりお疲れ様でした。

以 上

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Aグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
広川太一	谷口範行	谷口範行

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。
また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・理事会でも興味がないという声も聞こえる。・MS あいおい生命の協力で、他社の代理店の作成の支援をして頂いた。・ジギョケイ認定の理解を進めるという事が課題・GbizIDを取得していただくのが大切
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・群馬県大泉町では使途自由10万円の補助金が受けられ取得者も多い。・群馬県では無料のワークショップが開かれているので、積極的に活用・法人の場合代表者が変わるとGbizIDも変わるので、紐づけに留意が必要・ジギョケイ取得のメリットをアピール。ものづくり補助金、ID導入補助金、事業継承補助金などで、取得の際に加点が大きく、取得しやすい。

2) 社労士診断認証制度

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・宣言の際に法人番号が必要なのだが、なかなか手を付けてくれない。・理事会でも説明するが、特に年配の代理店は理解いただけない。・宣言だけはしてもらえたが、次のステップまで進まないのが現状・興味をもってもらえない
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・損保代理店においても労務環境が大切なことを認識していただいて、働きやすい環境を作らないと、新しい人材が入ってこない。・宣言企業のWeb認証は簡単に出来るので、まずは取り組んでいただく

3) リスクマネジメント講座

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・youtube の視聴・登録が基礎編なのだが、なかなか難しい。 ・内容が分かりづらい ・興味をもってもらえないので、成功事例を紹介して欲しい。
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・大手の非会員代理店が魅力を感じ代協入会という案件もあるので、必要性を理解していただきたい。 ・まずは RM 基礎講座に取り組んでいただく。 ・10月3日のセミナーを受講いただき、リスクマネジメントの重要性を認識していただく。 ・チラシ・Youtube などの動機付ツールを活用して理解を深める。

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・内容的に保険会社の内部監査より厳しい ・金融庁、保険会社に対するアピールになると思う。 ・代理店合併の進む中、いつ始めるかも問題ではないか。
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・難しいところもあるが、せめて目標宣言に挑戦して欲しい。 ・吉田弁護士などが作成に関与する新しい業界スタンダードとして理解して、まずは勉強してみたい。 ・中身を知るところから、まず初めてみたい。

5) その他

質問事項	
依頼事項	<ul style="list-style-type: none"> ・企画環境員会ではやる事が多すぎるので、項目を減らして欲しい。 ・数値目標があるが達成すと次年度は5%アップというのは、モチベーションがあがらない。会員の中で達成出来たら、次年度はお客さんに進めていくという風にしてみてもどうか。

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Bグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
麓 浩二	岸本	塩田

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)
各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。
また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	秋田 損保Jのシェアが50%ありBCPは必須となっている 沖縄 台風が被害があるので現実的な災害対策はできているがBCPの策定までは至ってない 兵庫 未だ取り組めてない 長崎 ジギョケイ登録代理店は現在13店
取組方法	秋田 ジギョケイに関しては、粕谷氏を招へいする計画がある あいおい社とも連携 沖縄 セミナー等を検討する 兵庫 ジギョケイ登録のメリットを伝えまずは役員から 長崎 今月 粕谷氏を招へいしセミナーを開催

2) 社労士診断認証制度

取組課題	秋田 社労士が知らない 沖縄 今年企画環境の担当が変わったばかり 兵庫 まだ取り組めてない 長崎 優先順位をまずジギョケイにおいている
取組方法	各県 今後 優先順位を決め取り組んでいく

3) リスクマネジメント講座

取組課題	秋田 松本委員長を招へいし講演を開催した 沖縄 代協アカデミーは積極的に利用しているが講座はまだ 兵庫 まだ取り組めていない 長崎 まだ浸透してない
取組方法	秋田 今後 アカデミーとともに情宣 沖縄 今後がんばる 兵庫 今後検討 長崎 情宣方法を検討 まずは自分が受講する

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	各県とも理解不足
取組方法	ジギョケイ等の後に検討する

5) その他

質問事項	<ul style="list-style-type: none"> ・秋田の悪徳業者と行政機関の問題 説明 ・沖縄も悪徳業者のチラシ多い ・沖縄は、火災保険料がここ5年で3倍になったケースもある
依頼事項	特になし

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Cグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
	石井 勝則	開出 昭

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。

また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	佐賀、何もやっていない。セミナーは実施。やる意味が無い。 全てやると厳しいので社労士は達成したがこれから方針が出てから検討 岡山、目標は達成出来ていない。 愛知、97件に対して96件であと少しだった。目標達成している来年は厳しい。あいおい生命で協力を得て達成する事が出来た。 宮城、ジギョウケイを知っている人が少なかったので各支部に訪問してセミナーを実施して目標達成した。
取組方法	

2) 社労士診断認証制度

取組課題	福島、これからでまだ取り組んでいない 岡山、目標達成した。なぜ必要なかまでは認知が低いのでそこが課題。とりあえず取ろうと話をしている状況。支部会で取ろうとパソコンで一緒に取得した。就業規則等理解しないと問題が出た時に役にたった。 愛知、目標達成した。年度末ギリギリだったので今年は早めに取り組みたい。宣言だけになっている。必要性を感じない代理店もいる。 佐賀、進んでいない。そもそも意義が分からない。社労士に任せている。他の有益な取り組みがあるのではないか？必要性が感じられるかどうか？が問題。 宮城、誰も知らない。TMCの社労士を呼び進めて行こうという段取りをしていく。代協の中で勉強会を実施する。時間とお金が掛かるので合同実施をして行こうと考えている。
------	--

取組方法	
------	--

3) リスクマネジメント講座

取組課題	<p>佐賀、賛同されていない。手段が目的になっているので進んでいない。代協に頼らず個別にやっている所もある。代協に求めている所が違う。数字だけ求めるのでは無く本来の目的は違うのでないか。</p> <p>岡山、必要だとは思いますが積極的に動いていない。</p> <p>代協のHPを活用して話をしていく。</p> <p>愛知、他の目標で一杯一杯で取り組みが出来ていない。</p>
取組方法	

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	<p>愛知、まだ何も出来ていない。</p> <p>福島、何も出来ていない。</p> <p>動いている所が無い。情報が無い。</p> <p>宮城、代理店の規模が問題で3名以下の代理店には必要なものなのか？</p> <p>やるが多すぎる。本質の所を抑えないと進まない。</p>
取組方法	

5) その他

質問事項	<p>宮城、ジギョウケイの推進をして来たが保険会社でどの様に対応してくれるのか検討して欲しい。</p> <p>佐賀、コンサルティングコースの取得の必須項目にすればジギョウケイや社労士等を取る人が多くなるのではないか？そうすれば保険の職業レベルが上がるのでないか？</p> <p>特定事業者の取り締まりを代協でもっと強く言って欲しい。(ビックモーター等)</p> <p>今年度5%達成したら今後も%が上がる様になるのでしょうか？</p>
依頼事項	

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Dグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
村松 (広島代協)	片桐 (長野代協)	片桐 (長野代協)

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。

また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・中小企業庁に認めれた事になる「ブランド力」をもっとアピールしたほうがよい・代理店の主要マーケットが、法人か個人かで取り組みに温度差がある・必要ないと思っていたが、体制整備を実施するに従いその必要性が感じられるようになった
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・サポートデスクを活用・申請サポートに積極的な保険会社もあり、活用しては。・県代協独自の申請・取得マニュアルを作成して、希望する会員はダウンロードできる仕組みを構築している

2) 社労士診断認証制度

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・認証取得をSNSへ載せたところ、顧客(経営者)からそれはどういうものなのかと反応あり・代協としては推進しているが、社労士会の反応がない
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・どの項目にも共通していえるが、業界の現状を認識して、危機感を感じるなり他と差別化したい方等、やりたい方やれる方から始めて頂き、それに引き上げられるという方向性でよいのでは

3) リスクマネジメント講座

取組課題	・保険販売の為のリスクマネジメントという認識が多い(保険会社も含めて)
取組方法	・まずは受講してみる！ ・教育委員会と合同でセミナーも考えている(アカデミーの割引大きい) ・受講の流れ(HP上)の周知、情宣

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	・生損共通の品質基準→いずれスタンダードになるかもしれないのなら、早く取り組みアピールすべき ・取り組むと、募集人の意識も高まる
取組方法	・まずはこの規格の内容と意義の周知、情宣

5) その他

質問事項	(時間切れ)
依頼事項	(時間切れ)

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Eグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
五木田厚	阿部義信	阿部義信

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。

また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	千葉代協・大分代協・石川代協・静岡代協・はMSA生命にお願いして認定の手続きをして貰ったりひな型をいただいて登録した、奈良代協はまだ積極的に動いてないので今年から推進します。
取組方法	担当委員に温度差があり下部会員迄伝わってないので、県企画環境委員に再度周知徹底しする。

2) 社労士診断認証制度

取組課題	・社労士自信がこの制度を知らない、ジギョケイがなぜ必要なのか理解していない
取組方法	日本代協からも社労士組合に周知徹底することが出来ないでしょうか理事会の中で5分で済むので登録させた

3) リスクマネジメント講座

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・あまりにも覚えることや伝えることが多すぎて覚えきれない ・アカデミーは教育委員会とコラボしてどちらが伝えるのか分からない ・先に登録するのがあり後回しになっている
取組方法	RM とアカデミーは後回しになっているので、今年度から伝えていく

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	まだ、内容がいまいち分かって無い
取組方法	これから浸透できるように詳細を勉強する

5) その他

質問事項	<ul style="list-style-type: none"> ・不公正募集である代協は2年に1度定期的に注意喚起の手紙を車販売店に送っているそうですがひな型はありますか？
依頼事項	<ul style="list-style-type: none"> ・各保険会社もキャンペーンをしてないのに冠の達成目標が多すぎて的が絞れない、次の役員が目標が多くてやりたくない意見があるのでバランスを考慮してほしい ・数字を追いかけるだけの冠はやめてほしい

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Fグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
グループF 大阪 中塔 泰成	山口 杉本 多市	山梨 大久保 恵

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。
また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	会員によって温度差がかなり有る セミナーをしても、手ごたえが無い メールを送っても反応がない まだ全会員に周知出来ていない
取組方法	メールを送ったのちTELをして最終的には対面に対応する まずは、支部の活性化に取り組むのが先 大阪など大規模な支部はワークショップなど、システム作りをしないと難しい(非常食等を進呈するのは、効果が有った) 理事、役員等にまず申請してもらい。広げて行くことにより、取ってないとダメだという雰囲気作りをする

2) 社労士診断認証制度

取組課題	実施までは、かなりハードルが高い 時間もそれ程掛からないので、宣言はして貰いやすい 社労士会の方が取り組んでいない、県の社労士会に問い合わせても、対応が冷たい。 何のためにするのか、まだ、会員の理解度が低く腹落ちしていない
取組方法	総会の後などに、その場で宣言までしてもらおう 会員の中の社労士にセミナーをして貰う 山口は、モデルケースになっているので実施まで出来る代理店を現在社労士の入っている代理店より、社労士に問い合わせている

3) リスクマネジメント講座

取組課題	苦戦中、無料ならやると言う代理店もある アナウンスのみで、終わっている 3冠王の項目ではないので、後回しになっている
取組方法	アカデミーとの連携も有るので、教育委員とも協力して情報提供していく まずは、企画環境委員自身が取ってみる 手数料ポイントになるよう保険会社に働きかける 資格を取得後、活躍している人にセミナーをして貰い資格のアピールして貰う

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	全くできていない まず、内容が分らない
取組方法	まずは、内容を確認する セミナーに参加する

5) その他

質問事項	
依頼事項	日本代協より、各支部などの好取組などの情報提供がない 不公正募集などの対応を各支部任せにせずに日本代協にもっと動いてほしいし、どのように対応したかの、フィードバックが欲しい やることが多いので、優先順位をつけるなど、強化項目を示してほしい

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しく願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Gグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
西條 (東京ブロック)	吉富 (東京代協)	後藤 (福岡代協)

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。
また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・ジギョケイワークショップ開催したがGビスID未取得での参加が多かった→まずGビスIDへの理解が必要。・地道な声掛け、活動が必要。・必要性の認識が代理店により温度差あり。・2021年度に集中して取り組んだため2022年度はあまり取り組みが出来ていない。・まず企画環境委員自身が必要性をしっかりと理解する必要あり。・同じセミナーを複数回開催しても次第に受講者が減ってしまう。早い段階でどれだけ認定取得まで到達してもらえるかが重要。・オンラインセミナーを開催したが認定数字につなげていない。・代理店自身が取得して終わってしまっている、いかにお客様へ広めるか。
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・理事会で説明会を開催した。・ワークショップセミナー、支部長へ直接集客依頼(メールだけでは思いが届かない)・各支部や支部合同でのセミナーを開催予定。・被災時の代理店自身の早期復旧の必要性を会員に周知。・取得してから活用し本業に生かすセミナーを開催。

2) 社労士診断認証制度

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・本業にどう生かすか腹落ちできていないのが現状。・取得することがゴールではない、どのように活用するか。・QRコード付きチラシ、メールでの告知がなかなか効果出ない・社労士が良く理解していない様子→社労士会とのタイアップをどうする
------	--

	<p>か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・取り組み事項の優先順位付けも必要（すべてを達成しようとしても手が回らない）
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・労務管理の棚卸の機会に使ってみませんかとの声掛け。 ・役員、理事にとりあえず宣言してもらおう。 ・理事会で説明会を開催→未取得者の名指しは出来なかったので効果なし。 ・取得者へクオカードを贈呈→数字が大きく伸びた。

3) リスクマネジメント講座

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・まず委員自身が受講して内容理解しないと勧められない。 ・受講開始から完了までどれくらいの時間がかかるのか？ ・必要性を理解してもらおう。 ・他取り組みに追われ手が付けられていない。 ・有料のためハードルが高い（本年度からアカデミー必須ではなくなったので間口は広まった）
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店サポートデスク紹介セミナーの中で紹介した（アカデミーと RM 講座） ・まずは企画環境委員が受講してみようとの取り組み。 ・認知度を高める情宣活動（必要性を感じ取り組む代理店もいるはず）

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・必要性の理解を広める活動が必要（内容が分かっていない） ・宣言は比較的簡単に出来るがその先のステップに進むのがハードル高い。
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・企画環境委員が率先して取り組む→支部へ広める。 ・ロゴマークを使用でき品質をアピールできるメリットを伝える。 ・まずは情宣、周知する活動（必要性を感じれば自発的に取り組む会員もいるはず）

5) その他

質問事項	<p>社労士診断認証制度について、全国社労士会と日本代協との提携について、具体的な取り組みはあるのか？</p>
依頼事項	<p>特になし</p>

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。

2023年7月4日

2023年度 企画環境委員会 全国会議

ディスカッションシート (Hグループ)

1. 自己紹介
2. 役割分担

リーダー (日本代協派遣委員)	書記	発表者
富山:川尻守、企画環境委員長	滋賀:専務理事 事務局長	同 左

3. ディスカッション (各テーマごとに約15分を目安にして下さい。)

各取組について、各代協における取組課題と取組方法について共有し、ご記入下さい。

また、日本代協への質問事項や依頼事項については5)項目にまとめて記載して下さい。

1) ジギョケイ認定

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・登録のハードルが高い。一般会員さんへの周知。・代申の認識に差がある。・数字的にはクリアーしてもその後についての具体的な行動について説明がない。
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・理事への声掛けの徹底。・アンケートの実施。・セミナーの開催。

2) 社労士診断認証制度

取組課題	<ul style="list-style-type: none">・理事だけの登録になっているが?その意味が分からない。・理解度がない。なぜ必要なのか?・宣言だけでいいのか?腹落ちし辛い。
取組方法	<ul style="list-style-type: none">・理事役員は登録した。・社労士会と共同出来ないか。

3) リスクマネジメント講座

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・会員が存在すら知らない。 ・三冠王の項目ではないので興味がない。
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・情宣が必要。企画環境だけでなく各委員会とタイアップして取組めば。

4) JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

取組課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ポイントに反映しないので取り組んでいない。 ・存在すら知らない。 ・理事役員も知らない。
取組方法	<ul style="list-style-type: none"> ・12月のセミナーに参加して貰うように依頼する。 ・情報提供として他の会員に必ず伝える。

5) その他

質問事項	<ul style="list-style-type: none"> ・各代協の総会出席率はどうでしょうか？それを高めるにはどうしたらいいのか。 ・価値向上策が現場で生かされる方法を伝授してほしい。
依頼事項	<ul style="list-style-type: none"> ・企画環境⇒募集環境に注視したほうがいいのか。 ・銀行引き落とし手数料を保険会社もちに。 ・諮問事項が多すぎるのでは。

ご協力頂きまして、ありがとうございました。

皆様の意見を参考にしながら、委員会活動を推進して行きたいと考えております。

引き続き、宜しくお願い致します。