

<総会参考書類>

2024年度(第61期)

(2024年4月1日から2025年3月31日まで)

事業報告および決算報告

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

目 次

2024 年度(第 61 期)事業報告

.要旨	P 1
.代理店・募集人の資質向上	P 3
.公正な市場環境の構築・提言活動	P 5
.実効性ある C S R 活動の展開	P 6
.組織力の強化	P 8
.活力ある代理店制度の構築	P 11
.広報活動の展開	P 12
.代協会員への経営支援・情報の提供	P 14
.コンベンション	P 15
.法人運営	P 16
(付1).諸会議と諸問題の処理経過	P 17
(付2).表彰	P 21
(付3).機構および規則等の変更	P 21
(付4).特別会員の異動	P 21
(付5).役員の異動	P 21
(付6).2024 年度における代協会員の異動状況	P 22
.2024 年度(第 61 期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録	P 23
資料集	P 32

<総会参考書類>

第1号議案 2024年度(第61期)事業報告案承認の件

・2024年度(第61期)事業報告

・要旨

本年度も、オンライン会議を中心に活動した。周年行事やブロック協議会などには、リアル対面形式で出向き、活動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、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、動画での情報提供などを工夫するとともに、各代協の活動を後押しした結果、日本代協アカデミーの利用推進、代理店価値向上策の取組みを除き、概ね計画通りに推進することができた。都道府県代協の取り組みには温度差があり、意識・行動のバラツキを是正できていないことは課題であると認識している。諸課題(役割分担、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。

防災・減災に向けた取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。令和6年能登半島地震の被災地区では、地震に続き水害による罹災が発生するなど従来想定を超える様々な災害が増えている。「南海トラフ地震」などの言葉がテレビ画面に表示され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する必要があり、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や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、水災、雪災における災害救助法適用地区を中心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10,683店となった。338店の入会目標に対して、461店136%の達成率となった。新入会員の増加は、地道な活動とともに業界を取り巻く問題とそれに伴う施策変更などの影響と考えられる。会員の減少幅は、昨年度は拡大傾向にあったものの、本年度は88店(前年226店)となった。合併・統合等のやむを得ない理由以外による退会は、158店(前年175店)であった。

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ネルの「保険のプロ」に認識いただき、461店の入会につながったが、一方で退会が549店(内合併等による退会391店)となり、上記の結果となった。

損害保険大学課程の運営

創設14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、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46回のWebセミナー開催を無事に終了することができ、修了者合計で1,082名となった。2025年4月受講者募集においては、募集目標840名に対し、受講申込者数1,851名(内代協会員1,227名)となった。会員比率は66.3%(1,227/1,851名)となった。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絶え実現したゴールドバッジや顔写真入りカード型認定証を会員に浸透させることが今後の課題である。

なお、今年度も損害保険大学課程管理システムについての脆弱性診断の実施、管理サーバーのバージョンアップ対応、セキュリティの強化等に継続的に取り組んでいる。

「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、代理店賠責に並ぶ「代協の魅力」の一つである。2023年4月より新システムを導入し料金改定を実施した。移行によりサーバーの不具合も解消され、受講者の利便性は向上した一方で、管理者側にとってはコンテンツの進捗状況が1単元ずつ把握できず、パーセンテージ管理となっており、その改善が残課題となっている。コンテンツ内容については、ベンダー会社任せではなく、より代協の独自性の強いものをめざした結果、教育委員会内でのコンテンツ開発が可能となり、保険会社にはない代協独自のコンテンツを提供できるようになった。

代理店価値向上策の取組み

代理店の価値向上策として 1)日本代協版「リスクマネジメント講座」、2)JSA-S1003 「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」、3)ジギョケイ取得推進、4)社労士診断認証制度を推進した。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る。「目指せ、三冠王！」の重点取組事項から外したこともあり、それに伴う代替的なインセンティブを適切に示すことは出来なかった。一方、日本代協ホームページ上のバナーや、推進チラシ、小冊子などのツールを完備し、同時に各取組についての理解を深めるために講師を招聘してのセミナー開催など開催することが出来た。リスクマネジメント講座は、料金体系の細分化(日本代協アカデミー利用会員、代協会員、一般代理店)を行ったが、必要だと認識しても実際の受講につながらないことが問題となっている。

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)に寄せられた相談は、単年度46件、累計で365件となった(注)。本年度も多様な支援と情報提供を行い、出張型経営相談コーナーと情報提供番組「ボクらの NEXT チャレンジ！」の配信などにより、サポートデスクの存在周知に取組んだ。ボクらの NEXT チャレンジはパネルディスカッション形式の番組配信を4代協(長崎・福井・兵庫・福島)において展開した。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7月に第3期のフォローアップとしてのサマースクールを開講し、11月からは第4期として開講し、現在15名が受講中である。(注:事業承継 78件、代理店 BCP・事業継続力強化計画 91件、労務管理 54件、代理店経営全般 66件、体制整備等 35件、その他 41件)

第13回コンベンションの開催

コロナ前と同様の開催方式とし懇親会も開催した。式典総勢413名、懇親会506名と盛大に開催でき、成功裏に終えることができた。時代の変化のスピードはますます速くなっているが、変化が起こる以前とは同じ姿に戻ることはないとの認識から、継続テーマである「シン・代理店価値」というフレーズは存続させたうえで、「これから代理店が目指す道」という副題とし、代理店が顧客からどう選ばれるか、何らかのヒントを提供することを意図した。来賓ご挨拶(金融庁下井善博保険課長、損保協会城田宏明協会長)、功労者表彰、基調講演「なぜ左官屋で若者と女性が活躍できるのか ~業界の常識を変える働き方改革の実践~」有限会社原田左官工業所 代表取締役社長 原田 宗亮様)と進め、高い評価をいただいた。回収率9割弱となった総合アンケートでは、パネルディスカッションを継続してもらいたい 65%、別の企画にしてほしい 13%との結果であった。

翌日の分科会には、4ゼミ総勢376名に参加いただき、どのゼミも好評であり所定の目的を達成したと考える。(中崎 章夫 氏 植村 信保 氏 中島 達朗 氏 今徳 良 氏)

業界全体が大きな課題を抱え変革すべき時を迎えており、様々な残課題や取組項目はあるが、理事会、各委員会においては、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いる。次年度も「何が課題か、何をするか」を確認しつつ情報と熱が伝わる組織づくりに取り組み、全代協一体となった活動を展開していく。

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 23 回・第二回セミナー 23 回を無事終了することができた。修了者合計 1,082 名、未修了者 157 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。

・業界環境の大きな変化に伴い積極的な申込が想定されるため、受講者及び運営者目線を重視しつつセミナー運営面での前向きな改定が必要となる。

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

・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、1,851 名（内代協会員 1,227 名）を集めた。会員比率は 66.3%（1,227 / 1,851 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、引き続き東京海上日動パートナーズ社に呼応いただき、人事制度改定に織り込み展開いただいている。

期別	受講者数（申込締切時）			合計	修了者数	修了率
	会員	会員以外	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	1,885	91.7%
第8期（2020年度）	1,025	368	75	1,468	1,268	86.4%
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	1,229	87.3%
第12期（2024年度）	898	276	65	1,239	1,082	87.3%
第13期（2025年度）	1,227	560	64	1,851	-	-
	12,156	4,462	763	18,803	15,415	90.9%

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団体購入・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、代理店検索サイトへの登録、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

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

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」、「認定バッジの着用、カード型認定証の提示」、「チラシ（損保協会作成）」）

なお、損保協会のホームページに掲載されている「損害保険トータルプランナーのいる代理店検索」への登録も漏れなく行い、広く周知を行うことも重要である。

「損害保険トータルプランナー」の魅力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、できるものから実施することとした。顔写真入りカード型認定証の作成が実現し団体販売も開始しているが、時間をかけて具現化されたはずの施策の周知徹底が必要である。

(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、システムの老朽化に伴い2023年4月より新システムを導入した。その結果、受講者にとっては、コンテンツがコースカテゴリー別に表示できるようになり、利便性は向上した。一方、管理者にとっては、受講者別のコンテンツの進捗状況が1単元ごとに細かく把握ができる、パーセンテージでの進捗管理にとどまり、今後の改善が課題となっている。また、コンテンツ内容においては、ベンダー会社任せではなく、代協の独自性の強いコンテンツ提供のため、教育委員会コンテンツPTを中心にコンテンツ開発が可能となった。今後、継続的に保険会社にはない代協独自のコンテンツ提供を図る。

・2024年度「目指せ、三冠王！」から日本代協アカデミーは評価項目の対象外となった。目標数字達成ありきではなく、日本代協アカデミーの目的や本質的な意義について理解し、自主的に自店のルーティン業務に取り入れる会員を増やす活動に注力した。評価項目から外れるため、利用会員の増加には至らなかったが、今期より生命保険問題を投入することで利用会員への教育内容の充実化と未利用会員へのコンテンツ充実化をアピールするものとした。これもひとえにベンダー会社任せではなく、より独自性の強いコンテンツを提供すべく予算化したことにより、教育委員会でコンテンツ開発が可能となり、保険会社には無い代協独自のコンテンツを継続提供することができた。一方で利用会員の伸び悩みとコンテンツ開発の負担が生じているため健全化に向けた解決策を検討する課題がある。

(3) 日本代協セミナーの開催

・日本損害保険協会大知専務に登壇いただき「「損保協会における信頼回復の取組み全般」について」をテーマにしたセミナーを2024年12月6日(金)の会長懇談会においてリアル開催した。

(4) PIAS

・本事業については、22年度に一旦終了することとした。

(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

Web 活用の環境構築も進み、セミナーの企画・開催が安定して実施されている。

「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」、「代理店賠責」、「税制改正(相続税・インボイス制度)」、「ハラスメント対策」などのセミナーが各地で開催された。開催講師はアドバイザーや有識者、正副会長・理事・事務局などである。さらに、「代協とは」、「代理店賠責の必要性」、「顧客本位の業務運営」などのテーマで保険会社社員向けのセミナーを単独開催することや、同テーマの会員専用セミナーに保険会社社員と一緒に参加してもらうなどの工夫をこらし、社員と代理店間の接点強化につながっている。

・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。

・ガバナンス構築の一助として日本規格協会の JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」に関する情報提供(セミナー等)を行った。

(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然防止策の実践等を行った。今年度の収集は 16 件であり、販売チャネルの内訳は、ディーラー 4 件・自動車関連 5 件、住宅 3 件、銀行 2 件、その他 2 件という結果であった。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 51 件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)特定修理業者排除に向けた取り組み

・損保協会や鑑定協会とも定期的に連携を図っており、損保協会作成ツールの活用、「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 2 件の報告が上がってきた。

・引き続き政連と連携し、行政や支援議員に対して圧力募集の懸念を訴え、同措置の存知を求める(支援議員の要望書に記載)。

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。今後も、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・保険会社戦略のモニタリング

・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。

・本年度の活力研でも不適正、不公正募集情報を保険会社に手交し、注意喚起を行った。同時に損保協会に対しても、活力研での動きを共有した。昨今業界で問題になった事例の再発を防止するためにも事前の情報収集を実施するという観点で、代協会員の声を受け取るよう依頼しその方向で進めている。

・不適正、不公正募集情報は金融庁にも報告済である。

・代理店統合に関する個別相談は経営サポートデスクにも入っているものの、一方的・圧力的であると判断される案件はないと判断している。

(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したが、具体的な提案はなかった。

・独禁法に留意しつつ、家計商品約款内容と解釈の標準化を消費者の不利益の観点で共有しようとしたが、カルテル問題により保険会社との接点が持てない状態である。

(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)JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」、3)ジギョケイ取得推進、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るが、ジギョケイを三冠王の重点取組から外したために、推進力が顕著に弱まわった点はあるが、改めて取組みの背景、意義、目的などの本質を周知徹底する必要がある。一方で、背景目的をしっかりと捉えた上で価値向上策をお客様に訴求したことにより、企業の支援に繋がったとの事例報告も上がっている。

・リスクマネジメント講座は、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)の改定を行ったが、必要だと認識しても実際の受講につながらないことが問題となっている。

・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活用等の工夫も行い、取組んだ。

(1) 統一活動

【独自継続活動】

1) 防災・減災の具体的取り組みの検討・推進

・「ぼうさいこくたい2024」への出展(熊本県代協)など各地で開催された防災イベントに参画。防災・減災意識の高い団体とのタイアップにより活動を推進した。

2) 地震保険の普及促進・付帯率アップ(代協)

・2024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、コロナ禍で中止していた街頭キャンペーンも本年は復活し、ポスター8,125部、ポケッ

トティッシュ・ちらし 42,500 セットの一斉配布を行った(地区判断により、会員の日常活動を通じてのノベルティ配布を行った地域もあり)。

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。代理店の新規登録は 19 店であった。

4) サイバーセキュリティ対策に関する啓発活動の推進

・群馬県代協における Emotet 感染情報の実例が作用し、各代協が自らの事件として捉え、サイバー保険の手当及び機器側の一層のセキュリティ対策の実施等を図っている。

・コロナ禍でにぶっていた「サイバーセキュリティ対策セミナー」も各県警と連携し、開催されるようになった。

5) 無保険車追放運動

・2024 年 7 月 10 日に 2024 年度自賠責広報協議会(国交省を事務局とする 6 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)』期間の平日(原則)に街頭キャンペーンを再開(地域判断)した他、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、代協ルートで 186 団体・339 マップ(昨年は 222 団体・370 マップ)の提出となったが、全都道府県代協の三冠王目標達成はできなかった(達成代協 45)。

・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)」を提供し、本会関連からの申込み 10 作品が佳作に入選した。また、参加した児童 1,765 名(昨年 1,762 名)に参加賞(ふうたのウエットティッシュ)を提供した。

・マップ作成を通して子どもたちが危険と指摘した箇所が改善されたとの報告があがっており、今後は改善事例の収集も積極的に行いたい。

(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を 10 月 31 日(木)に開催し、新たに 5 名を認定し「日本代協認定講師」は累計で 71 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重点取組事項のひとつとして取り組んだ。岩手、茨城、愛知、三重、富山、石川、福井を中心に実施された。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などを開催した(日本代協は東京ブロックと共に 11 月 8 日に実施)。

V. 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いるが、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。
- ・「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、各代協の規模や生い立ちにより求める情報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。支部単位でも取組課題を明確にして各代協や地域担当理事の助言を得つつ活動する事例もあった。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出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機運が高まった。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。

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。会長懇談会や日本代協コンベンション分科会において講師として女性会員や若手会員に登壇いただく機会をフル活用したい。

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、17回(新加入の都度)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、実践できている代協は少ない。(2024年度 7代協・172名参加)

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6月通常総会より、総会参考資料の電子提供を行い、配布費用、紙削減に大きく貢献した。

・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

- ・前年に続き、会長(代表理事)と業務執行理事(専務理事)が、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、相互活性化が前進した。
- ・ブロック協議会については、リアルとハイブリッド形式の開催工夫がなされているものの、運営メンバーの選定や論議内容に濃淡があり、議事録の策定共有スピードも各ブロックにより異なるなどの課題が露呈している。改めてブロック協議会運営ガイドラインの再確認が必要である。
- ・ブロック協議会に関わる課題を捉え、2025年度にブロック長懇談会を再開することとした。

(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338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、代理店賠責の提案、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、仲間づくりを推進した結果は、全国44代協が目標を達成し、338店の目標に対して461店の入会(達成率136%)となり、年度末最終合計の会員数は10,683店、専業換算組織率は54.0%となった。代理店の合併による退会は、20年度358店、21年度294店、22年度216店、23年度240店、24年度209店と推移している。

3) 仲間づくり推進(代協正会員増強)のための取り組み

- ・入会ベースを基軸とした「仲間づくり」の目標値を338店とする中で、各代協では退会を加味した自主目標の設定が必要なため、今年度は通年で「±0キャンペーン」を実施し取組んだ。施策徹底のために開催しているブロック組織員会の開催を各ブロックで継続することができた。様々な要因がある中でも全国21代協が「±0以上」を達成した。

- ・2024年度の取組結果は以下の通りである

(2024年度三冠王獲得代協)

北海道 岩手 宮城 やまがた 福島 新潟 長野 群馬 栃木 埼玉 千葉 神奈川 山梨 東京
静岡 愛知 岐阜 三重 富山 石川 福井 滋賀 京都 奈良 大阪 兵庫 和歌山 岡山 鳥取
島根 広島 山口 徳島 香川 愛媛 高知 福岡 大分 宮崎 熊本 鹿児島 沖縄

- ・換算組織率は以下の通りである

京都 87.5%、徳島 86.4%、香川 86.0%、奈良 78.7%、滋賀 77.5%、岡山 77.1%、
和歌山 76.7%、鳥取 75.2%、福井 74.7%、山梨 74.1%、石川 70.8%、大阪 70.3%
と12代協が70%を超えた。

・2024年度末会員総数は10,683店(換算組織率54.0%)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
2024年3月31日現在	10,771店	333	559	226
2025年3月31日現在	10,683店	461	549	88

4) 損保各社との対話・連携強化

・2024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

2024年度は、8ブロックに予算手当を行い、自主開催を含む下記地区で開催された。

[8ブロック]

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| ・北海道(20241018 ホテルライフォート札幌) | ・南東北(20241018 ベルヴィ郡山館) |
| ・南関東(20241129 損保ジャパン横浜馬車道ビル) | ・東海(20250221 アスト津) |
| ・北陸(2021218 ホテルグランテラスとやま) | ・東中国(20240823 米子市文化ホール) |
| ・西中国(20250117 周南市立徳山駅前図書館会議室) | ・九州北(20241018 虹の松原ホテルサービス) |

[自主開催]

- | | |
|-------------------------------------|-----------------------|
| ・山梨(20240626 かいてらす) | ・東京(20241025 損保会館) |
| ・三重(20240627 第一ビル会議室) | ・近畿(20250305 奈良商工会議所) |
| ・大阪(20240411 あいおいニッセイ同和損保フェニックスタワー) | |

- ・大阪(20240726 ベストパートナー ベンチマーク研修)
- ・大阪(20241004 ホテルロッジ舞洲)

(4)代理店賠責の普及と経営品質向上

1) 代理店賠責の引受内容

- ・2024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。
- ・代理店賠責審査会は、2024年4月12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

- ・各ブロック、組織委員会を主体として各種行事(オリエンテーションなど)を織り込んだ代理店賠責研修会を開催し、未加入代理店や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。
- ・「拡大経営品質向上委員会」は、2025年3月14日の全国会長懇談会において開催し、Chubb社から「事故原因分析、状況別事故類型、トラブル事例紹介」の3点について、各代協会長に情報提供を行った。
- ・Chubb社より講師を招いた代理店賠償責任セミナーについては、2024年度より代協未加入代理店向けだけでなくコンプライアンス教育の一環として位置づけ、会員の全従業員が視聴できるよう実施した。

3) 加入状況

- ・2025年3月末では9,482店(加入率88.80%)となった。各年度別実績は次のとおりである。

代理店賠責加入者数 年度別実績 推移 (3月末時点実績)

年度 内 訳	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
2023年度	9,328	134	1	9,461	87.0
2024年度	9,208	278	4	9,482	88.8

活力ある代理店制度の構築

(1)活力研の開催

2024年度は、前年度第2回目以降と同様に4保険会社が集合出来ず、個社毎の開催となった。しかしながら、業界課題を整理し実のある意見交換が重視され、活力研の重要度は高まったと考えられる。

・第1回目を2024年7月30日および7月31日にリアル集合形式で各社個別に開催し、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観点からみた業務品質とは何か

上記の評価基準や項目をどのように代理店手数料ポイント制度に組み込んでいくか

・第2回目は2025年2月20日にTN社およびAD社、2月21日にMS社およびSJ社との個別論議を実施した。テーマは下記2テーマについて論議を進め、情報を共有した。

今後の代理店手数料ポイント制度について

業界全体の信頼回復に向けて

・詳細に関しては、既配信の各議事録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

・2025年3月14日(金)16時～18時に損保会館2F大会議室にて、下井善博保険課長にお越しいただき、リアル対面方式で意見交換会を開催した。前回に続き、事前に質問を受け付け、共有したうえでの意見交換を実施した。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

有識者会議、金融審WGを踏まえた金融庁に対する質問事項

顧客サービスに資する業務品質として実行している事項

上記以外の金融庁への質問事項

下井保険課長の意見交換会での最初の挨拶コメントを記載する。

「本意見交換会には、2021年4月の第1回開催以降、毎年、参加させていただいている、皆様の貴重なご意見を、保険行政の参考とさせていただいているところです。私は、昨年の7月、保険課長に着任いたしました。本日、初めて本意見交換会に参加させていただくわけですが、皆さまと、自由闊達な意見交換が行えればと考えておりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。」

(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」、「業界関連情報ニュース」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、「金融審WG・第三者検討会を踏まえた今後の代理店のあり方」、「金融庁検査の着眼点」などをテーマとしたセミナーを開催した。

・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。

・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。

2024 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	2024.11.01	室蘭民報 朝刊 約 5 万部	石川	2025.02.19 北國新聞 朝刊
北海道 旭川	2024.12.14	北海道新聞 朝刊 旭北版 約17万部・空知版 約4万部	石川	2024.12.30 北國新聞 朝刊
北海道 函館	2025.01.01	北海道新聞 朝刊 約79,000部	福井	2025.02.17 福井新聞 損害保険トータルプランナー広告掲載
北海道 釧路	2024.11.22	北海道新聞 朝刊 折込チラシ(根室管内・中標津)9,900部	福井	2024.11.17 福井新聞
岩手	2024.11.01	岩手日報 全面	福井	2024.08.27 日刊県民福井(交通安全啓発広告 自転車)
秋田	2024.08.09	秋田魁新報 大雨災害お見舞い	滋賀	2024.12.06 読売新聞 朝刊 滋賀版 約85,000部
秋田	2024.07.15	秋田魁新報 水害への備え	岡山	2025.03.11 山陽新聞 朝刊全県版
新潟	長岡/上越	新潟日報朝刊 上中越版	岡山	2024.09.01 山陽新聞 朝刊全県版
山梨	2025.01.23	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	香川	2025.01.03 四国新聞 全15段広告(カラー版)
山梨	2024.05.31	山梨日日新聞 2024年度通常総会広告	大分	2025.03.01 大分合同新聞 朝刊 創立50周年記念式典 広告
三重	2024.12.07	中日新聞 朝刊、一紙面全面広告 年末の交通安全県民運動	熊本	2024.12.31 熊本日日新聞

<テレビ・ラジオ>

広告主	掲載日	掲載媒体
北海道 千歳	2024.09.21	FMe-niwa らじあす (13:07~13:20) 秋の交通安全 2024/9/21~30
北海道 釧路	2025.03.01	FMくしろ「くしろ防災体験キャンペーン」3月1日・2日の二日間
三重	2025.02.17	Z TV (コミュニティチャンネル、地域情報番組「じもトビ」)、三重県社会保険労務士会との提携に関する締結式
三重	2024.12.03	FM三重 北岡会長ラジオ生出演
三重	2024.12.01	FM三重 ラジオスポットCM 12月1日~8日 (FM周年特別本数40本)
石川	2025.02.01	テレビ金沢 スポットCM (2/1~28)

<その他>

広告主	掲載日	掲載媒体
京都	2024.04.01	京都市烏丸線 地下鉄広告(トータルプランナー)一年契約

「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 4 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 2024 年版(11 月 1 日発行)「生保・損保特集」に P.2(広報)、P50(小田島会長のインタビュー記事)を登載した。

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

- ・2024 年度は広報委員会内の PT において企画要項を検討し、コンペにより選定した業者への発注にとどめた。
- ・長年続いた対外広報戦略(PR 企画)については一時休止とし、これまで制作した動画の活用や代協活動の活性化に資する動画を制作できる環境構築を検討していく。

(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、2025 年 1 月末時点の利用状況は、379 会員 43,085 部(前年度末現在 413 会員代協計 49,225 部)にとどまっている。この情報誌の存在・活用方法を浸透させるとともに内容改編についても検討が必要である。

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)に寄せられた相談は、単年度 46 件(相談内訳:事業承継 11 件、代理店 BCP・事業継続力強化計画 5 件、労務管理 4 件、代理店経営全般 9 件、体制整備等 7 件、その他 10 件)、累計総件数はで 365 件となった(注:累計内訳 事業承継 78 件、代理店 BCP・事業継続力強化計画 91 件、労務管理 54 件、代理店経営全般 66 件、体制整備等 35 件、その他 41 件)
- ・本年度は継続して多様な支援と情報提供を行いつつ、サポートデスクの存在の周知と新たな情報番組の提供を行った。具体的な取組としては「出張型経営相談コーナーの開設」と新たな情報提供番組である「ボクらの NEXT チャレンジ！」の配信を展開した。

(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)「出張型経営相談コーナー」

各代協における粕谷室長の登壇機会を活かし、セミナー開催の前後の日程で開催地における「出張型経営相談コーナー」を開設し、代理店経営サポートデスクの一層の周知と利便性の向上を図った。

2)「ボクらの NEXT チャレンジ！」

若手経営者を中心とするパネルディスカッション形式の番組配信を 4 代協(長崎・福井・兵庫・福島)において展開できた。当該番組は日本代協アカデミーの動画コンテンツとして搭載するため、教育委員の推薦や会長懇談会等での各代協会長からの自薦による候補者発掘を行うなど現場からの選定協力を取り付ける工夫が前年度に継続された。

3)「代理店経営未来塾」

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」については、第 3 期のフォローアップとしてのサマースクール(リアル任意参加)を 7 月に開講し、11 月からは第 4 期として開講し、15 名が受講中である。企業経営の基本的なフレームワークを学ぶ特別講座として 6 セッションに分かれた内容について毎回真剣な取組となっている。

4)「事業継続力強化計画認定申請支援」

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」の情報収集を行い代理店・法人顧客の事業強靭化を支援した。わかりやすい認定取得支援ガイドによるリアル型ワークショップ(2.5 時間)も開催し、認定取得を支援した。

(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 8 回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、日本代協ホームページにデジタルレブック版・PDF 版を掲載し、活動の透明性を図った。

・コンベンション

7 月の理事会において、リアル集合形式での式典・分科会および懇親会を開催することを決議した「第 13 回日本代協コンベンション」は、総勢 423 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」～これからの代理店が目指す道～

・基調講演の参加者からは、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参加者から、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 423 名が参加)

11/15(金) グランドニッコー東京 台場

主催者挨拶:小田島綾子会長、ご来賓祝辞:金融庁下井善博保険課長、大知久一損保協会専務理事

功労者表彰:表彰者 10 名を表彰 受賞者代表ご挨拶:泉 健彦氏

パネルディスカッション:「～シン・代理店価値～これからの代理店が目指す道～」

パネラー:永野勤一 様(三重県代協会員) 長岡誠治 様(東京代協会員)

コーディネーター:一般社団法人 日本損害保険代理業協会 理事 石川 英幸

基調講演:「なぜ左官屋で若者と女性が活躍できるのか

～業界の常識を変える働き方改革の実践～」

講師:原田 宗亮氏 有限会社原田左官工業所 代表取締役社長

<第二部> 分科会(総勢 376 名が参加)

11/16(土) 損保会館にて 4 ゼミを開催

分科会:『どうなるホケンの現在と未来_2024 プロ代理店の直面する課題と展望』

中崎 章夫 氏(保険ジャーナリスト)

分科会:『損保問題の本質と保険会社経営の今後を探る』

植村 信保 氏(福岡大学商学部教授)

分科会:『環境認識を踏まえた「次世代代理店像とマーケット開拓』

中島 達朗 氏(株式会社 Furusapo 代表取締役)

分科会:『すべての問題は解決できる』

今徳 良 氏(RiMiX 株式会社 代表取締役)

- ・2025年度第14回コンベンションの開催プランの検討
11月7日(金)と8日(土)を予定している。
11月7日グランドニッコー東京台場、11月8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、事務局への伝達を実施した。
同時に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。
- ・会長懇談会では、一方的な情報提供を避け、ブレークアウトルームを活用した分散会運営や意見交換をメインとする運営を心掛けた。
- ・会議等の資料は、Web配信(メール、direct、どこでもキャビネット)を行い、大幅な資料削減を行った。また、VimeoやYouTubeを利用して動画を提供した。
- ・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3月末の布陣：
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、滝澤清隆氏

以上

付1.諸会議と諸問題の処理経過

1	総会	2024年度 通常総会 2024.6.13 リアル集合形式	第1号議案	2023年度(第60期)事業報告案承認の件
			第2号議案	2023年度(第60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
		2024年度 臨時総会 2025.3.14 リアル集合形式	第1号議案	2025年度(第62期)事業計画案承認の件
			第2号議案	2025年度(第62期)正会員会費額案承認の件
			第3号議案	2025年度(第62期)収支予算案承認の件
			第4号議案	監事1名の辞任に伴う監事1名選任の件
		第1回 2024.5.10 リアル参加18名	[審議事項]	1.2024年度通常総会の開催形式・日程・運営・付議事項等の審議
				2.各委員会委員の選出
				3.委員会答申
				4.2023年度の取組みに対する表彰
				5.第13回日本代協コンベンションPTの活動開始
				6.能登半島地震災害義援金の給付について
			[報告事項]	1.2024年度「目指せ、三冠王!」の目標値
				2.監事会報告
				3.前回理事会(2024.3.7開催)以降の主な業務報告
				(1)仲間づくり推進
				(2)損害保険大学課程各コースについての認定状況等
				(3)日本代協アカデミー
		第2回 2024.6.13 リアル参加18名	[審議事項]	(4)代理店経営サポートデスクの相談対応状況
				4.その他
				監事講評
				1.会長・副会長・専務理事・常務理事の選定
			[報告事項]	2.各委員会委員委員長の選出ならびに地区担当理事の担当割
				3.副会長の担当業務(2024年度～2025年度)
				4.名誉会長・顧問・相談役の委嘱
		第3回 2024.7.12 リアル参加17名	[審議事項]	1.監事講評
				1.表彰者選考会議構成員の委嘱
				2.第13回コンベンションの企画案
				3.委員会委員の変更について
			[報告事項]	4.魅力研について
				1.事業計画進捗状況
				2.各代協総会の運営について
				3.前回理事会以降の主な業務報告
				(1)仲間づくり推進 (2)損害保険大学課程各コースの認定状況等 (3)日本代協アカデミー
				4.7社懇について
			[報告事項]	5.能登半島地震義援金送金確認
				6.代協総会後の手続きについての留意点
				7.理事オリエンテーションで意見のあった行事祝いなどの内規について
				8.その他
			[報告事項]	(1)活力研の打合せ内容について
				(2)会員懇談会の質問事項提出について
				(3)ふうたのワンポイントレッスンについて
				(4)会議体の参加者について
				監事講評

2 理事会	第4回 2024.9.12 リアル参加17名	[審議事項] [報告事項]	1.2024年度「功労者表彰」の選定	
			2.2024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	
			3.委員会委員の変更について	
			1.事業計画進捗状況	
			2.前回理事会(7/12)以降の主な業務報告	
			(1)定期報告 仲間づくり推進 損害保険大学課程各コースの認定状況等 日本代協アカデミー	
			(2)活力研実施概要	
			(3)代理店賠責更新状況について	
			(4)魅力研について	
			(5)JCMキャンペーン案について	
			(6)「現状と課題」の発送について	
			3.その他	
			(1)2025年度事業計画に対する提言提出依頼	
			(2)「代理店経営未来塾」第4期受講申し込みのご案内	
			(3)業界関連情報について	
			監事講評	
			1.日本代協コンベンションの運営について	
	第5回 2024.10.11 ZOOM ミーティング		1.事業計画進捗状況	
			2.前回理事会(9/12)以降の主な業務報告	
			(1)定期報告 仲間づくり推進 損害保険大学課程各コースの認定状況等 日本代協アカデミー	
			(2)代理店賠責「日本代協新プラン」について	
			(3)損害保険大学課程管理システムの状況について	
			3.その他	
			(1)業界関連情報について	
			(2)第10回損害保険鑑定フォーラムについて	
			(3)日本代協2025年度スケジュールについて	
			監事講評	
	第6回 2024.12.5 Zoomハイブリッド リアル参加15名		1.2025年度日本代協事業計画案の検討(各代協・ブロックからの提言)	
			2.2025年度「仲間づくり推進」入会目標ガイドライン	
			3.日本代協アカデミーへの代協独自コンテンツ継続的投入について	
			4.資格審査委員会の設置および資格審査委員の選任	
			1.第13回日本代協コンベンションの開催報告及び25年度開催日について	
			2.魅力研報告	
			3.その他連絡	
			(1)「代理店経営サポートデスク」の今後の対応について	
			(2)業界関連情報について	
			(3)2024年度第3回 会長懇談会について	
			4.事業計画進捗状況	
			5.定期報告	
			(1)定期報告 仲間づくり推進 損害保険大学課程各コースの認定状況等 日本代協アカデミー	
			損害保険大学課程WEBシステム 脆弱性診断	
			監事講評	

6	CSR委員会	第1回 4.18 第2回 6.21 第3回 9.17 第4回 1.17	1. 実効性のある「ぼうさい探検隊」の積極推進
			2. 繼続活動のさらなる活性化および情宣効果向上に向けた検討
			3. 防災・減災・防犯の具体的取り組みの定着と更なる推進
			4. SDGs17の目標選定と宣言及び活動の実施
6	広報委員会	第1回 4.4 第2回 6.18 第3回 9.11 第4回 12.1 全国一斉会議 8.19	1. 会員への情報伝達力向上に向けた具体策として、「日本代協ニュース」を改編し、会員のニーズに答える情報提供を行う。
			2. 会員が情報を得やすいようなホームページへの改編を検討する。
			3. 代協の魅力を伝えるために、パンフレット「日本代協は、こんな活動をしています」のデザインと内容の見直しを行う。
代理店経営サポートデスク	相談件数: 2019.7月創設 2022年度 47件 2023年度 55件 2024年度 46件 (累計 369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	
	コンベンションPT	4.10 8.22 5.21 9.19 6.19 10.17 716 11.5	2024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	2025.2.7	2024年度決算見込みと2025年度予算案の検討
7	代理店賠責審査会		2024.4.12 開催
8	拡大経営品質向上委員会		2025.3.14 開催(会長懇談会において)
9	金融庁との意見交換		・11月15日 金融庁下井保険課長、日本代協コンベンション式典 ご来賓挨拶 ・3月 8日 金融庁下井保険課長と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、メールでの折衝は隨時実施 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		2024.10.11 / 2025.2.7
11	損保会社代理店業務担当部長との懇談会		中止
12	活力ある代理店制度等研究会	第1回 2024.7.30 2024.7.31 個別集合	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観点からみた業務品質とは何か 上記の評価基準や項目を、どのように代理店手数料ポイント制度に組み込んでいくか 4社が一斉参加出来ないため、各社毎の開催となった。
		第2回 2025.2.20 2025.2.21 個別集合	下記2つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。 「信頼回復に向けた各社の取り組みについて」 「代理店手数料ポイントの各代理店への通知について」 2月開催予定であったが、諸問題に対する改善計画の各社発表を待ち、3月開催とした。議論の最大テーマを信頼回復に向けた取組とし、意見交換を行った。手数料ポイントの通知については、より丁寧な説明が求められる点を訴求するものとした。 第1回に続き、全社集合での開催は行わず、各社2時間ずつの意見交換となった。

付2. 表彰

・2024年度の表彰については、2025年6月の会長懇談会において実施した。

付3. 機構および規則等の変更

1. 機構の変更

青森県代協 2024年12月1日～十和田支部を廃止

2. 規則の変更 2025年3月13日 総会運営規則第2条を改定

付4. 特別会員の異動

・なし

付5. 役員の異動

・小島俊宏監事の辞任申し出による監事交代、錦野裕宗氏監事就任(2025年3月臨時総会)

付6. 2024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。

代協	2025.3.31 正会員数	2024.3.31 正会員数	増減
北海道	545	567	22
北海道ブロック計	545	567	22
青森	136	138	2
岩手	115	121	6
秋田	85	85	0
北東北ブロック計	336	344	8
宮城	205	208	3
山形	143	143	0
福島	221	217	4
南東北ブロック計	569	568	1
新潟	191	188	3
長野	207	205	2
群馬	189	186	3
上信越ブロック計	587	579	8
栃木	146	140	6
茨城	189	192	3
埼玉	348	342	6
千葉	351	361	10
東関東ブロック計	1,034	1,035	1
神奈川	445	438	7
山梨	123	123	0
南関東ブロック計	568	561	7
東京	844	841	3
東京ブロック計	844	841	3
静岡	285	283	2
愛知	475	470	5
岐阜	218	218	0
三重	229	230	1
東海ブロック計	1,207	1,201	6
富山	105	112	7
石川	153	153	0
福井	127	124	3
北陸ブロック計	385	389	4

2025年3月31日現在（単位：店）

代協	2025.3.31 正会員数	2024.3.31 正会員数	増減
滋賀	134	131	3
京都	314	325	11
奈良	129	137	8
近畿ブロック計	577	593	16
大阪	817	816	1
兵庫	310	301	9
和歌山	155	161	6
阪神ブロック計	1,282	1,278	4
岡山	276	277	1
鳥取	85	90	5
島根	37	39	2
東中国ブロック計	398	406	8
広島	204	213	9
山口	154	155	1
西中国ブロック計	358	368	10
徳島	108	111	3
香川	129	133	4
愛媛	132	135	3
高知	87	96	9
四国ブロック計	456	475	19
福岡	520	529	9
大分	113	113	0
佐賀	81	87	6
長崎	145	150	5
九州北ブロック計	859	879	20
宮崎	132	136	4
熊本	215	218	3
鹿児島	163	167	4
沖縄	168	166	2
九州南ブロック計	678	687	9
全国計	10,683	10,771	88

注：は、対前年度減少を示す

以上

第2号議案 2024年度(第61期)貸借対照表、正味財産増減計算書、
財産目録承認の件

2024年度 (第61期)
貸 借 対 照 表
2025年03月31日現在

(単位:円)

科 目	当 年 度	前 年 度	増 減
I 資産の部			
1. 流動資産			
(1) 現金預金			
現 金	31,643	50,247	△ 18,604
普通預金	92,202,555	86,491,145	5,711,410
通常貯金	11,205,010	24,076,143	△ 12,871,133
現金預金合計	103,439,208	110,617,535	△ 7,178,327
(2) その他流動資産			
未収金	5,477,204	3,525,743	1,951,461
前払金	2,519,660	2,519,660	0
貯蔵品	551,800	928,072	△ 376,272
その他流動資産合計	8,548,664	6,973,475	1,575,189
流動資産合計	111,987,872	117,591,010	△ 5,603,138
2. 固定資産			
(1) その他固定資産			
建物	12,698,069	13,665,742	△ 967,673
什器備品	5,784,207	7,755,248	△ 1,971,041
敷金・保証金	27,487,200	27,487,200	0
投資有価証券	73,308,255	76,495,921	△ 3,187,666
商標権	54,000	108,000	△ 54,000
その他固定資産合計	119,331,731	125,512,111	△ 6,180,380
固定資産合計	119,331,731	125,512,111	△ 6,180,380
資産合計	231,319,603	243,103,121	△ 11,783,518
II 負債の部			
1. 流動負債			
未払金	5,805,186	3,251,173	2,554,013
未払法人税等	70,000	70,000	0
未払消費税等	1,515,700	591,500	924,200
前受金	631,806	1,562,045	△ 930,239
預り金	793,115	854,760	△ 61,645
賞与引当金	2,806,500	—	2,806,500
流動負債合計	11,622,307	6,329,478	5,292,829
2. 固定負債			
退職給付引当金	9,110,000	16,008,000	△ 6,898,000
資産除去債務	5,478,504	5,414,291	64,213
固定負債合計	14,588,504	21,422,291	△ 6,833,787
負債合計	26,210,811	27,751,769	△ 1,540,958
III 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	205,108,792	215,351,352	△ 10,242,560
負債及び正味財産合計	205,108,792	215,351,352	△ 10,242,560
	231,319,603	243,103,121	△ 11,783,518

2024年度（第61期）
正味財産増減計算書
2024年04月01日から 2025年03月31日まで

(単位:円)

科 目	当年度	前年度	増減
I 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	106,820,000	108,630,000	△ 1,810,000
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	200,000	0
受取会費計	170,420,000	172,230,000	△ 1,810,000
事業収益			
損保大学課程受託料	94,549,406	101,752,012	△ 7,202,606
集金事務収益	13,366,716	13,265,604	101,112
事業収益計	107,916,122	115,017,616	△ 7,101,494
雑収益			
受取利息	34,296	770	33,526
有価証券運用益	693,924	298,581	395,343
雑収益計	728,220	299,351	428,869
経常収益計	279,064,342	287,546,967	△ 8,482,625
(2) 経常費用			
事業費			
給与手当	28,637,518	30,450,498	△ 1,812,980
賞与引当金繰入額	2,043,134	—	2,043,134
退職給付費用	1,381,850	1,409,220	△ 27,370
法定福利費	4,187,175	4,213,474	△ 26,299
福利厚生費	1,478,712	1,798,543	△ 319,831
教育研修費	13,064,566	17,135,866	△ 4,071,300
損保大学課程運営費	88,493,293	95,599,521	△ 7,106,228
委員会費	9,463,451	10,911,455	△ 1,448,004
研究会費	552,245	548,707	3,538
会議費	6,233,549	6,596,169	△ 362,620
コンベンション費	14,942,690	13,614,930	1,327,760
機関紙費	218,156	270,710	△ 52,554
ブロック対策費	19,034,792	15,437,349	3,597,443
組織対策費	17,415,912	21,361,297	△ 3,945,385
事業対策費	9,822,847	15,118,916	△ 5,296,069
通信費	1,250,519	1,147,856	102,663
印刷費	500,096	564,103	△ 64,007
旅費交通費	193,726	117,868	75,858
涉外費	440,730	365,863	74,867
図書費	274,223	295,696	△ 21,473
事務機費	5,547,926	6,174,534	△ 626,608
借室費	21,461,382	16,647,736	4,813,646
光熱費	196,933	264,168	△ 67,235
消耗品費	59,921	98,351	△ 38,430
租税公課	1,640,986	1,069,493	571,493
建物減価償却費	704,466	581,997	122,469
什器備品減価償却費	1,434,919	1,511,575	△ 76,656
雑費	2,143,139	3,057,933	△ 914,794
事業費計	252,818,856	266,363,828	△ 13,544,972

管理費			
給与手当	10,699,732	11,608,202	△ 908,470
賞与引当金繰入額	763,366	—	763,366
退職給付費用	524,150	548,030	△ 23,880
法定福利費	1,564,437	1,606,239	△ 41,802
福利厚生費	552,484	685,633	△ 133,149
総会費	482,920	555,622	△ 72,702
理事会費	3,499,031	4,149,742	△ 650,711
通信費	467,229	437,580	29,649
印刷費	186,848	215,017	△ 28,199
図書費	102,457	112,724	△ 10,267
事務機費	2,072,852	2,353,826	△ 280,974
借室費	8,018,538	6,346,374	1,672,164
光熱費	73,580	100,704	△ 27,124
消耗品費	22,390	37,495	△ 15,105
支払報酬	1,731,620	1,799,500	△ 67,880
租税公課	938,686	651,633	287,053
建物減価償却費	263,207	221,867	41,340
什器備品減価償却費	536,122	576,236	△ 40,114
雑費	800,731	1,165,730	△ 364,999
管理費計	33,300,380	33,172,184	128,196
経常費用計	286,119,236	299,536,012	△ 13,416,776
評価損益等調整前当期経常増減額	△ 7,054,894	△ 11,989,045	4,934,151
投資有価証券評価損	△ 3,187,666	△ 1,725,464	△ 1,462,202
当期経常増減額	△ 10,242,560	△ 13,714,509	3,471,949
2. 経常外増減の部			
(1) 経常外収益			
経常外収益計	0	0	
(2) 経常外費用			
投資有価証券売却損	0	1,054,485	△ 1,054,485
固定資産除去損	0	407,968	△ 407,968
固定資産売却損計	0	1,462,453	△ 1,462,453
経常外費用計	0	1,462,453	△ 1,462,453
当期経常外増減額	0	△ 1,462,453	1,462,453
当期一般正味財産増減額	△ 10,242,560	△ 15,176,962	4,934,402
一般正味財産期首残高	215,351,352	230,528,314	△ 15,176,962
一般正味財産期末残高	205,108,792	215,351,352	△ 10,242,560
II 指定正味財産増減の部			
当期指定正味財産増減額	0	0	
指定正味財産期首残高	0	0	
指定正味財産期末残高	0	0	
III 正味財産期末残高	205,108,792	215,351,352	△ 10,242,560

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

その他の有価証券

・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：定額法によっている。

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

賞与引当金：職員等に対する賞与の支給に備えるため、当期に負担すべき支給見込額を計上している。

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	14,469,606	1,771,537	12,698,069
什器備品	9,843,059	4,058,852	5,784,207
商 標 権	540,000	486,000	54,000
合 計	24,852,665	6,316,389	18,536,276

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)

①退職給付債務	9,110,000
②会計基準変更時差異の未処理額	—
③退職給付引当金 (①+②)	9,110,000

(3) 退職給付費用に関する事項

(単位：円)

①勤務費用	1,835,000
②会計基準変更時差異の費用処理額	—
③退職給付費用 (①+②)	1,835,000

(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、2023年5月29日に入居した新大手町ビル327区フロアにおいて、資産除去債務を計上している。資産除去債務の見積もりにあたり、退去を予定していないため、その履行時期については建物付属設備の耐用年数15年、割引率は15年日本国債利率1.186%を採用している。

当事業年度における資産除去債務残高の推移は次のとおりである。

期首残高 5,414,291円、当事業年度における資産除去債務期末残高は、期首残高と時の経過による資産除去債務の調整額64,213円の合計5,478,504円である。

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	16,008,000	1,835,000	8,733,000	-	9,110,000
賞与引当金	-	2,806,500	-	-	2,806,500

2024年度(第61期)
財産目録

2025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	31,643
	普通預金		92,202,555
	一般	みずほ銀行銀座支店	92,202,555
	通常貯金		11,205,010
	一般	ゆうちょ銀行	11,205,010
	現金預金合計		103,439,208
その他	未収金	日本損害保険協会、他	5,477,204
	前払金	三菱地所	2,519,660
	貯蔵品		551,800
	名刺	代協名刺台紙	229,500
	バッジ	代協バッジ	322,300
その他流動資産合計			8,548,664
流動資産合計			111,987,872
(固定資産) 基本財産合計			-
			-
その他 固定資産	建物	間仕切り、電気設備等工事費	12,698,069
	什器備品	什器、サーバーラック、他	5,784,207
	敷金・保証金	三菱地所	27,487,200
	投資有価証券	大和証券 円ハイブリッド債券F	73,308,255
		みずほ証券 利付国債(40年)	60,487,590
	商標権	日本代協キャラクター制作費	12,820,665
	その他固定資産合計		54,000
その他固定資産合計			119,331,731
固定資産合計			231,319,603
資産合計			
(流動負債) 未払金	未払金	アグレックス社、他	5,805,186
	未払法人税等	法人住民税	70,000
	未払消費税等	消費税	1,515,700
	前受金	日新火災	631,806
	預り金	役職員、税理士	793,115
	源泉課税預り金	契約者	210,189
	保険料預り金	役職員他	560,000
	その他預り金	損害保険協会他	278,776
	受講料預り金	損害保険大学課程受講料他	255,850
	賞与引当金	役職員6名に対する賞与の支払の備え	2,806,500
	流動負債合計		11,622,307
(固定負債) 退職給付引当	退職員	役職員6名に対する退職金の支払の備え	9,110,000
	資産除去債務	新大手町ビル	5,478,504
	固定負債合計		14,588,504
負債合計			26,210,811
正味財産			205,108,792

2024年度決算額

【参考】

(単位:千円)

勘定科目	2024年度 予算額	2024年度 決算額	対予算差額 決算 - 予算	2024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	108,600	106,820	1,780	106,820		
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	88,000	94,549	6,549	95,400	851	運営費用減
集金事務費	13,300	13,367	67	13,350	17	
利息配当金収入		34	34	10	24	
投資有価証券運用益	200	694	494	700	6	
雑収益						
当期経常収益合計(A)	273,700	279,064	5,364	279,880	816	
経常費用の部						
役員報酬						
給料手当	43,000	39,337	3,663	39,450	113	
賞与引当金繰入額		2,807		2,780	27	
退職金	2,000	1,906	94	1,910	4	
法定福利費	6,500	5,752	748	5,800	48	
福利厚生費	2,700	2,031	669	2,150	119	
教育研修費	16,500	13,065	3,435	13,600	535	
損保大学課程運営費	84,000	88,493	4,493	91,400	2,907	運営費用減
委員会費	10,200	9,463	737	9,790	327	
研究会費	1,200	552	648	800	248	
会議費	7,400	6,234	1,166	6,700	466	
総会費	1,100	483	617	520	37	
コンベンション費	15,800	14,943	857	15,040	97	
理事会費	3,700	3,499	201	3,500	1	
機関紙費	400	218	182	250	32	
ブロック対策費	21,140	19,035	2,105	21,140	2,105	
組織対策費	20,600	17,416	3,184	19,000	1,584	
事業対策費	17,600	9,823	7,777	15,000	5,177	PR企画未実施
通信費	1,800	1,718	82	1,800	82	
印刷費	1,100	687	413	720	33	
旅費交通費	500	194	306	300	106	
涉外費	800	441	359	700	259	
図書費	500	377	123	400	23	
事務器費	12,400	7,621	4,779	8,100	479	
借室費	29,600	29,480	120	29,480		
光熱費	400	271	129	300	29	
消耗品費	200	82	118	100	18	
支払報酬	1,900	1,732	168	1,800	68	
租税公課	3,700	2,580	1,120	2,400	180	消費税増
建物減価償却費	1,200	968	232	970	2	
什器備品減価償却費	2,100	1,971	129	1,980	9	
ソフトウェア減価償却費						
投資有価証券約手数料						
支払寄付金						
雑費	4,200	2,944	1,256	3,200	256	
当期経常費用合計(B)	314,240	286,119	28,121	301,080	14,961	
投資有価証券評価損(C)		3,188	3,188	2,000	1,188	国債価額下落
当期経常増減額(A)-(B)-(C)	40,540	10,243	30,297	23,200	12,957	
経常外費用の部						
投資有価証券売却損						
固定資産除去損						
当期経常外費用合計(D)						
当期正味財産増減額(A)-(B)-(C)-(D)	40,540	10,243	30,297	23,200	12,957	
正味財産期首残高	215,351	215,351		215,351		
正味財産期末残高	174,811	205,109	30,297	192,151	12,957	

2025年5月8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 

監事 錦野裕宗 

一般社団法人日本損害保険代理業協会の2024年度(2024年4月1日から2025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、隨時説明を求めました。但し、錦野裕宗の監事就任日は、2025年3月14日であり、同人の活動はそれ以降となります。

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

< 資料集 >

- 2024 年度「目指せ、三冠王」最終結果 33 頁
- 2024 年度「仲間づくり推進(正会員増強運動)」都道府県別達成状況表 34 頁
- 損害保険大学課程コンサルティングコース受講者数(代協別、会員属性別) 35 頁

■2024年度「目指せ！3冠王!!」

2025年4月7日

地区	代号名	三冠達成	■コンサルティングコース				■仲間づくり推進(3月末現在)						■ぼうさい課検隊			代号名
			合計	目標数	達成率	達成	目標数	入会数	達成	(運会数)	(差引)	(±0)	目標	提出	達成	
北海道	北海道	★	73	40	182.5%	◎	16	17	◎	39	-22		5	10	◎	北海道
北東北	青森		21	9	233.3%	◎	5	8	◎	10	-2		3	1		青森
	岩手	★	16	9	177.8%	◎	4	4	◎	10	-6		3	6	◎	岩手
	秋田		20	6	333.3%	◎	4	4	◎	4	0	*	3	2		秋田
南東北	宮城	★	43	15	286.7%	◎	7	7	◎	10	-3		3	3	◎	宮城
	やまがた	★	13	11	118.2%	◎	3	4	◎	4	0	*	3	3	◎	やまがた
	福島	★	48	14	342.9%	◎	6	9	◎	5	4	*	3	3	◎	福島
上信越	新潟	★	31	17	182.4%	◎	7	12	◎	9	3	*	3	3	◎	新潟
	長野	★	23	16	143.8%	◎	7	8	◎	6	2	*	3	6	◎	長野
	群馬	★	31	15	206.7%	◎	7	9	◎	6	3	*	3	5	◎	群馬
東関東	栃木	★	53	13	407.7%	◎	8	10	◎	4	6	*	3	3	◎	栃木
	茨城		47	16	293.8%	◎	11	7		10	-3		3	3	◎	茨城
	埼玉	★	63	22	286.4%	◎	17	24	◎	18	6	*	3	3	◎	埼玉
	千葉	★	56	22	254.5%	◎	15	15	◎	25	-10		3	6	◎	千葉
南関東	神奈川	★	57	40	142.5%	◎	16	22	◎	15	7	*	3	4	◎	神奈川
	山梨	★	18	10	180.0%	◎	2	3	◎	3	0	*	3	5	◎	山梨
東京	東京	★	335	108	310.2%	◎	38	44	◎	41	3	*	5	8	◎	東京
東西	静岡	★	60	18	333.3%	◎	14	16	◎	14	2	*	3	3	◎	静岡
	愛知	★	80	46	173.9%	◎	20	35	◎	30	5	*	3	5	◎	愛知
	岐阜	★	32	15	213.3%	◎	7	7	◎	7	0	*	3	4	◎	岐阜
	三重	★	29	15	193.3%	◎	5	11	◎	12	-1		3	4	◎	三重
北陸	富山	★	15	8	187.5%	◎	4	5	◎	12	-7		3	3	◎	富山
	石川	★	15	10	150.0%	◎	3	3	◎	3	0	*	3	3	◎	石川
	福井	★	9	9	100.0%	◎	2	8	◎	5	3	*	3	3	◎	福井
近畿	滋賀	★	18	7	257.1%	◎	3	5	◎	2	3	*	3	3	◎	滋賀
	京都	★	39	20	195.0%	◎	3	4	◎	15	-11		3	3	◎	京都
	奈良	★	7	7	100.0%	◎	2	5	◎	13	-8		3	4	◎	奈良
阪神	大阪	★	125	68	183.8%	◎	15	40	◎	39	1	*	5	6	◎	大阪
	兵庫	★	50	24	208.3%	◎	13	17	◎	8	9	*	3	4	◎	兵庫
	相模	★	20	9	222.2%	◎	3	7	◎	13	-6		3	3	◎	相模
東中国	岡山	★	41	20	205.0%	◎	5	7	◎	8	-1		3	5	◎	岡山
	鳥取	★	14	4	350.0%	◎	2	3	◎	8	-5		3	3	◎	鳥取
	島根	★	3	3	100.0%	◎	2	2	◎	4	-2		3	3	◎	島根
西中国	広島	★	33	17	194.1%	◎	8	8	◎	17	-9		3	4	◎	広島
	山口	★	23	12	191.7%	◎	4	8	◎	9	-1		3	5	◎	山口
四国	徳島	★	9	6	150.0%	◎	2	2	◎	5	-3		3	3	◎	徳島
	香川	★	20	9	222.2%	◎	2	4	◎	8	-4		3	5	◎	香川
	愛媛	★	20	10	200.0%	◎	5	5	◎	8	-3		3	3	◎	愛媛
	高知	★	12	7	171.4%	◎	2	2	◎	11	-9		3	3	◎	高知
九州北	福岡	★	85	35	242.9%	◎	14	20	◎	29	-9		5	6	◎	福岡
	大分	★	19	10	190.0%	◎	3	4	◎	4	0	*	3	3	◎	大分
	佐賀		16	7	228.6%	◎	3	0		6	-6		3	3	◎	佐賀
	長崎		12	10	120.0%	◎	3	2		7	-5		3	3	◎	長崎
九州南	宮崎	★	12	9	133.3%	◎	3	5	◎	9	-4		3	3	◎	宮崎
	熊本	★	25	16	156.3%	◎	5	11	◎	14	-3		3	3	◎	熊本
	鹿児島	★	29	15	193.3%	◎	4	4	◎	8	-4		3	5	◎	鹿児島
	沖縄	★	31	11	281.8%	◎	4	4	◎	2	2	*	3	4	◎	沖縄
全国計			1,851	840	220.4%		338	461		549	-88		149	186		

2024年度「仲間づくり推進(正会員増強運動)」目標達成状況表

代協 ブロック	2024.3.31現在 専業代理店 正会員数	2023年度末 (2023.12.31) 正会員数	2023年度末 組織率	入会目標	2024年度実績 (2024年4~3月)						目標まで あと何店	達成率				
					入会	退会	差引	(会員割合 1~4)	(会員割合 5~9)	正会員数		目標達成 %	第2Q 30%	第3Q 60%	年間 100%	
北海道	1,031	567	55.0%	16	17	39	▲ 22	(27)	(12)	545	52.9%	-1	106%	★	★	★
<北海道計>	1,031	567	55.0%	16	17	39	▲ 22	(27)	(12)	545	52.9%	-1	106%			
青森	291	138	47.4%	5	8	10	▲ 2	(5)	(5)	136	46.7%	-3	160%	★		★
岩手	228	121	53.1%	4	4	10	▲ 6	(7)	(3)	115	50.4%	0	100%			★
秋田	189	85	45.0%	4	4	4	0	(4)	(0)	85	45.0%	0	100%			★
<北東北計>	708	344	48.6%	13	16	24	▲ 8	(16)	(8)	336	47.5%	-3	123%			
宮城	445	208	46.7%	7	7	10	▲ 3	(5)	(5)	205	46.1%	0	100%			★
やまがた	208	143	68.8%	3	4	4	0	(3)	(1)	143	68.8%	-1	133%	★	★	★
福島	380	217	57.1%	6	9	5	4	(5)	(0)	221	58.2%	-3	150%	★	★	★
<南東北計>	1,033	568	55.0%	16	20	19	1	(13)	(6)	569	55.1%	-4	125%			
新潟	355	188	53.0%	7	12	9	3	(8)	(1)	191	53.8%	-5	171%	★	★	★
長野	377	205	54.4%	7	8	6	2	(6)	(0)	207	54.9%	-1	114%	★	★	★
群馬	386	186	48.2%	7	9	6	3	(3)	(3)	189	49.0%	-2	129%	★	★	★
<上信越計>	1,118	579	51.8%	21	29	21	8	(17)	(4)	587	52.5%	-8	138%			
栃木	365	140	38.4%	8	10	4	6	(3)	(1)	146	40.0%	-2	125%	★	★	★
茨城	479	192	40.1%	11	7	10	▲ 3	(8)	(2)	189	39.5%	4	64%			
埼玉	814	342	42.0%	17	24	18	6	(7)	(11)	348	42.8%	-7	141%	★	★	★
千葉	818	361	44.1%	15	15	25	▲ 10	(16)	(9)	351	42.9%	0	100%			★
<東関東計>	2,476	1,035	41.8%	51	56	57	▲ 1	(34)	(23)	1,034	41.8%	-5	110%			
神奈川	936	438	46.8%	16	22	15	7	(10)	(5)	445	47.5%	-6	138%	★	★	★
山梨	166	123	74.1%	2	3	3	0	(1)	(2)	123	74.1%	-1	150%	★	★	★
<南関東計>	1,102	561	50.9%	18	25	18	7	(11)	(7)	568	51.5%	-7	139%			
東京	2,029	841	41.4%	38	44	41	3	(33)	(8)	844	41.6%	-6	116%	★	★	★
<東京計>	2,029	841	41.4%	38	44	41	3	(33)	(8)	844	41.6%	-6	116%			
静岡	707	283	40.0%	14	16	14	2	(10)	(4)	285	40.3%	-2	114%	★	★	★
愛知	1,064	470	44.2%	20	35	30	5	(21)	(9)	475	44.6%	-15	175%	★	★	★
岐阜	394	218	55.3%	7	7	7	0	(4)	(3)	218	55.3%	0	100%			★
三重	344	230	66.9%	5	11	12	▲ 1	(8)	(4)	229	66.6%	-6	220%	★	★	★
<東海計>	2,509	1,201	47.9%	46	69	63	6	(43)	(20)	1,207	48.1%	-23	150%			
富山	196	112	57.1%	4	5	12	▲ 7	(7)	(5)	105	53.6%	-1	125%	★	★	★
石川	216	153	70.8%	3	3	3	0	(1)	(2)	153	70.8%	0	100%			★
福井	170	124	72.9%	2	8	5	3	(4)	(1)	127	74.7%	-6	400%	★	★	★
<北陸計>	582	389	66.8%	9	16	20	▲ 4	(12)	(8)	385	66.2%	-7	178%			
滋賀	173	131	75.7%	3	5	2	3	(1)	(1)	134	77.5%	-2	167%	★	★	★
京都	359	325	90.5%	3	4	15	▲ 11	(9)	(6)	314	87.5%	-1	133%	★	★	★
奈良	164	137	83.5%	2	5	13	▲ 8	(12)	(1)	129	78.7%	-3	250%	★	★	★
<近畿計>	696	593	85.2%	8	14	30	▲ 16	(22)	(8)	577	82.9%	-6	175%			
大阪	1,162	816	70.2%	15	40	39	1	(36)	(3)	817	70.3%	-25	267%	★	★	★
兵庫	675	301	44.6%	13	17	8	9	(7)	(1)	310	45.9%	-4	131%	★	★	★
和歌山	202	161	79.7%	3	7	13	▲ 6	(9)	(4)	155	76.7%	-4	233%	★	★	★
<阪神計>	2,039	1,278	62.7%	31	64	60	4	(52)	(8)	1,282	62.9%	-33	206%			
岡山	358	277	77.4%	5	7	8	▲ 1	(6)	(2)	276	77.1%	-2	140%	★	★	★
鳥取	113	90	79.6%	2	3	8	▲ 5	(6)	(2)	85	75.2%	-1	150%			★
島根	101	39	38.6%	2	2	4	▲ 2	(3)	(1)	37	36.6%	0	100%	★		★
<東中国計>	572	406	71.0%	9	12	20	▲ 8	(15)	(5)	398	69.6%	-3	133%			
広島	424	213	50.2%	8	8	17	▲ 9	(11)	(6)	204	48.1%	0	100%	★	★	★
山口	223	155	69.5%	4	8	9	▲ 1	(6)	(3)	154	69.1%	-4	200%	★	★	★
<西中国計>	647	368	56.9%	12	16	26	▲ 10	(17)	(9)	358	55.3%	-4	133%			
徳島	125	111	88.8%	2	2	5	▲ 3	(3)	(2)	108	86.4%	0	100%	★	★	★
香川	150	133	88.7%	2	4	8	▲ 4	(7)	(1)	129	86.0%	-2	200%	★	★	★
愛媛	278	135	48.6%	5	5	8	▲ 3	(4)	(4)	132	47.5%	0	100%	★	★	★
高知	134	96	71.6%	2	2	11	▲ 9	(9)	(2)	87	64.9%	0	100%	★	★	★
<四国計>	687	475	69.1%	11	13	32	▲ 19	(23)	(9)	456	66.4%	-2	118%			
福岡	917	529	57.7%	14	20	29	▲ 9	(20)	(9)	520	56.7%	-6	143%	★	★	★
大分	193	113	58.5%	3	4	4	0	(3)	(1)	113	58.5%	-1	133%	★	★	★
佐賀	143	87	60.8%	3	0	6	▲ 6	(2)	(4)	81	56.6%	3	0%			
長崎	214	150	70.1%	3	2	7	▲ 5	(6)	(1)	145	67.8%	1	67%	★	★	★
<九州北計>	1,467	879	59.9%	23	26	46	▲ 20	(31)	(15)	859	58.6%	-3	113%			
宮崎	218	136	62.4%	3	5	9	▲ 4	(9)	(0)	132	60.6%	-2	167%	★	★	★
熊本	329	218	66.3%	5	11	14	▲ 3	(10)	(4)	215	65.3%	-6	220%	★	★	★
鹿児島	270	167	61.9%	4	4	8	▲ 4	(5)	(3)	163	60.4%	0	100%			★
沖縄	262	166	63.4%	4	4	2	2	(1)	(1)	168	64.1%	0	100%	★		★
<九州南計>	1,079	687	63.7%	16	24	33	▲ 9	(25)	(8)	678	62.8%	-8	150%			
全国計	19,775	10,771	54.5%	338	461	549	▲ 88	(391)	(158)	10,683	54.0%	-123	136%			

2025年04月開講 損保大学課程コンサルティングコース 受講申込状況(日報)												
地区	代協名	受講申込者				代協別 目標数	達成率	プロック計	プロック 目標数	達成率	前年度プロック 目標と実績	
		代理店	(内会員)	社員	合計							
北海道	北海道	71	52	2	73	40	183%	73	40	183%	40	49
北東北	青森	21	11	0	21	9	233%					
	岩手	14	13	2	16	9	178%	57	24	238%	24	45
	秋田	19	18	1	20	6	333%					
南東北	宮城	42	25	1	43	15	287%					
	やまがた	13	13	0	13	11	118%	104	40	260%	40	59
	福島	48	37	0	48	14	343%					
上信越	新潟	31	22	0	31	17	182%					
	長野	23	20	0	23	16	144%	85	48	177%	47	67
	群馬	31	25	0	31	15	207%					
東関東 (東京2)	栃木	52	39	1	53	13	408%					
	茨城	46	28	1	47	16	294%	219	73	300%	73	111
	埼玉	59	40	4	63	22	286%					
	千葉	56	44	0	56	22	255%					
南関東	神奈川	57	41	0	57	40	143%					
	山梨	18	12	0	18	10	180%	75	50	150%	50	58
東京	東京	327	143	8	335	108	310%	335	108	310%	107	207
東海	静岡	57	28	3	60	18	333%					
	愛知	74	46	6	80	46	174%	201	94	214%	94	115
	岐阜	31	28	1	32	15	213%					
	三重	28	23	1	29	15	193%					
北陸	富山	15	13	0	15	8	188%					
	石川	14	12	1	15	10	150%	39	27	144%	30	32
	福井	9	5	0	9	9	100%					
近畿	滋賀	18	16	0	18	7	257%					
	京都	37	21	2	39	20	195%	64	34	188%	33	70
	奈良	7	6	0	7	7	100%					
阪神	大阪	120	78	5	125	68	184%					
	兵庫	47	32	3	50	24	208%	195	101	193%	101	143
	和歌山	19	17	1	20	9	222%					
東中国	岡山	40	34	1	41	20	205%					
	鳥取	12	8	2	14	4	350%	58	27	215%	27	40
	島根	3	1	0	3	3	100%					
西中国	広島	32	24	1	33	17	194%					
	山口	23	20	0	23	12	192%	56	29	193%	29	38
四国	徳島	7	6	2	9	6	150%					
	香川	19	17	1	20	9	222%	61	32	191%	32	44
	愛媛	18	11	2	20	10	200%					
	高知	11	11	1	12	7	171%					
九州北	福岡	83	72	2	85	35	243%					
	大分	19	16	0	19	10	190%	132	62	213%	62	87
	佐賀	16	15	0	16	7	229%					
	長崎	12	12	0	12	10	120%					
九州南	宮崎	12	11	0	12	9	133%					
	熊本	25	20	0	25	16	156%	97	51	190%	51	74
	鹿児島	25	20	4	29	15	193%					
	沖縄	26	21	5	31	11	282%					
全国計		1787	1227	64	1851	840	220%	1851	840	220%	840	1239
代申会社		代理店	(内会員)	社員	計							
あいおいニッセイ同和		198	158	16	214							
楽天		2	1	0	2							
共栄		26	8	0	26							
セコム		1	1	0	1							
損保ジャパン		426	314	10	436							
大同		20	16	5	25							
東京海上日動		636	467	15	651							
日新		44	33	7	51							
AIG損害保険		144	61	5	149							
三井住友		281	166	6	287							
チャブ		3	1	0	3							
その他		6	1	0	6							
合計		1787	1227	64	1851							

議決権代理行使の勧誘に関する資料

議決権代理行使の勧誘につきまして下記の通りご案内申し上げます。

記

一. 議決権代理行使の勧誘者

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 小田島 紗子

一. 議案についてのご説明

(1) 総会付議事項

第1号議案 2024年度(第61期)事業報告案承認の件

第2号議案 2024年度(第61期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録承認の件

(2) 付議事項の内容

第1号議案から第2号議案までの付議内容は、前掲添付書類に記載の通りでございます。

以上

倫 理 綱 領

損害保険代理業は、損害保険業の発展を通じ、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、業務の適切性および健全性を確保するため、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。

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、重要事項説明書などにより、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

損保会館 案内図およびご注意について

住 所: 〒101-8335 東京都千代田区神田淡路町 2-9 電話番号: 03-3255-1299

喫煙場所についてのご注意

・喫煙場所は、3階喫煙所および1・2階屋外だけとなっていますのでよろしくお願い致します。

▲ ■損保会館までの地図■



主要駅からのご案内（各出口から徒歩約5分）

- ・JR 御茶ノ水駅 境橋口
- ・地下鉄 丸の内線 淡路町駅(A5出口)
- ・地下鉄 千代田線 新御茶ノ水駅(B2出口)
- ・地下鉄 都営新宿線 小川町駅(A5出口)