

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

I. 2024 年度(第 61 期)事業報告

I.要旨	P1
II.代理店・募集人の資質向上	P3
III.公正な市場環境の構築・提言活動	P5
IV.実効性あるCSR活動の展開	P6
V.組織力の強化	P8
VI.活力ある代理店制度の構築	P11
VII.広報活動の展開	P12
VIII.代協会員への経営支援・情報の提供	P14
IX.コンベンション	P15
X.法人運営	P16
(付1).諸会議と諸問題の処理経過	P17
(付2).表彰	P21
(付3).機構および規則等の変更	P21
(付4).特別会員の異動	P21
(付5).役員の異動	P21
(付6).2024 年度中における代協正会員の異動状況	P22
II. 2024 年度(第 61 期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録	P23
III. 2025 年度(第 62 期)事業計画	P32
IV. 2025 年度(第 62 期)収支予算書	P50
【参考】2025 年度通常総会議事録	P52
資料集	P54

I. 2024 年度(第 61 期)事業報告

I. 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、組織活性化の進歩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。

① 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。

② 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。退会理由が合併・統合等のやむを得ない理由以外による退会理由の割合は対前年度から 2.5% 減少した。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 209 店)となり、上記の結果となった。

③ 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続け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。

④ 「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。

⑤ 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)ジギヨケイ取得推進、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。

⑥ 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)

⑦ 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。(①中崎 章夫 氏 ②植村 信保 氏 ③中島 達朗 氏 ④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。

II. 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 名となつた。

・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、人事制度改革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①～③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。

- ①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
- ②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
- ③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

①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。

I. 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。

II. 「3つの基本行動（i「ポスターの掲示、A4認定証の事務所内提示」、ii「認定バッジの着用、カード型認定証の提示」、iii「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。

②「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つたが、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)」「ハラスマント対策」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。

III. 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、なしらず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(i .日本代協アカデミー登録利用者 75%引き、 ii .日本代協会員 50%引き、 iii .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。

IV. 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、ポケツ

トイツシュ・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。
・コロナ禍でにぶつっていた「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つた。

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)の提出となつたが、全都道府県代協の三冠王目標達成はできなかつた(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(ふうたのウエットトイツシュ)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つており、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つた。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 名となつた。

(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、主体性をもつて取り組んだ。日本代協 CSR 委員会はその支援を行つた。
(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で現状である。
- ・「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	入会ー退会
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 記 内	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	

VI. 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。

- ①顧客本位の業務運営の観点からみた業務品質とは何か
- ②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。

- ①今後の代理店手数料ポイント制度について
 - ②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

- ①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
- ②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
- ③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
- ④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おり、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、皆さんと、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。

VII. 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 鈴鹿	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	2024.10.23	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 鈴鹿	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	F M三重 北岡会長ラジオ生出演
三重	2024.12.01	F M三重 ラジオスポットCM 12月1日~8日 (F M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

① 「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。

- ② 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。
- ③ 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。

VIII. 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。

IX. 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①:『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②:『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③:『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④:『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。

X. 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	理事会	第2回 2024.6.13 リアル参加18名	[審議事項]	(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
				(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
			[報告事項]	1.会長・副会長・専務理事・常務理事の選定
				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
				4.魅力研について
			[報告事項]	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
				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
				(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
			(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
		[審議事項] [報告事項]	1.日本代協コンベンションの運営について
			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 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
			(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
			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
		[審議事項] [報告事項]	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 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
			損害保険大学課程WEBシステム 脆弱性診断
			監事講評

6 ④	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「ほうさい探検隊」の積極推進	
			2. 継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 ⑤	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
6 ⑥	コンベンションPT	① 4.10 ② 5.21 ③ 6.19 ④ 7.16	⑤ 8.22 ⑥ 9.19 ⑦ 10.17 ⑧ 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 ⑦	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	代理店賃貸審査会		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		<p>・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)</p> <p>※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</p>	
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。 ①顧客本位の業務運営の観点からみた業務品質とは何か ②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 ①2025.2.20 ②2025.2.21 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。 ①「信頼回復に向けた各社の取り組みについて」 ②「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て意見交換を行った。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

II.2024年度(第61期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録

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	215,047	△ 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 頓	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 普通預金 一般 通常貯金 一般	みずほ銀行銀座支店 ゆうちょ銀行	小口現金として 運転資金として 運転資金として	31,643 92,202,555 92,202,555 11,205,010 11,205,010
	現金預金合計		103,439,208	
その他	未収金 前払金 貯蔵品 名刺 バッジ	日本損害保険協会、他 三菱地所 代協名刺台紙 代協バッジ	損保大学課程受託料、他 新大手町ビル賃室料4月分 会員向頒布品在庫 会員向頒布品在庫	5,477,204 2,519,660 551,800 229,500 322,300
	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		-	
	特定資産合計		-	
その他	建物	間仕切り、電気設備等工事費	公益目的事業、その他事業共有財産として	12,698,069
固定資産	什器備品 敷金・保証金 投資有価証券	什器、サーバーラック、他 三菱地所 大和証券 円ハイブリッド債券F みずほ証券 利付国債(40年) 商標権	公益目的事業、その他事業共有財産として 新大手町ビル賃借事務所敷金として 運転資金ファンドとして 運転資金ファンドとして 日本代協キャラクター制作費	5,784,207 27,487,200 73,308,255 60,487,590 12,820,665 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 未払法人税等 未払消費税等 前受金 預り金 源泉課税預り金 保険料預り金 その他預り金 受講料預り金 賞与引当金	アグレックス社、他 法人住民税 消費税 日新火災 役職員、税理士 契約者 役職員他 損害保険協会他 役職員他	損害保険大学課程運営費、他 法人住民税未払分 消費税未払分 特別会員会費 源泉所得税 代理店賠償責任保険料 社会保険料他 損害保険大学課程受講料他 役職員6名に対する賞与の支払の備え	5,805,186 70,000 1,515,700 631,806 793,115 210,189 560,000 278,776 △ 255,850 2,806,500
	流動負債合計		11,622,307	
(固定負債)	退職給付引当 資産除去債務	役職員 新大手町ビル	役職員6名に対する退職金の支払の備え 賃貸物件原状回復費用	9,110,000 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
I 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	
II 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	
III 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 印

監事 錦野裕宗 印

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

III. 2025年度(第62期) 事業計画

日本代協 2025 年度(第 62 期)事業計画



下線:改定・新規部分

網掛:提言反映分

2025 年 3 月

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

* * * 日本代協 2025 年度事業計画目次 * * *

〇. 事業計画のポイント	(P. 2)
◇ 2025 年度の事業活動に当たっての留意点	
I. 代理店・募集人の資質向上	(P. 5)
1. 基本方針 2. 「損害保険大学課程」の運営 3. 日本代協アカデミーの展開 4. 代協・支部セミナーの実施	
II. 公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進	(P. 6)
1. 個社におけるガバナンス体制の構築に向けた取り組み 2. 公平・公正な募集環境の整備 3. 業界の共通化・標準化に向けた検討・提言 4. 代理店の価値向上策の推進	
III. 実効性ある CSR 活動の展開	(P. 8)
1. 取り組み方針 2. 統一活動 3. 学校教育への取り組み 4. 代協独自活動	
IV. 組織力の強化	(P. 10)
1. ブロック・代協・支部の強化 2. 代協正会員の増強 3. 人材育成研修会の実施 4. 代理店賠責の普及と経営品質向上	
V. 活力ある代理店・代協を目指して	(P. 14)
1. 活力研の開催 2. 金融庁と代協会長との意見交換会の開催 3. 「代協の魅力を更に高める研究会」の開催 4. 環境変化対応の支援	
VI. 広報活動の展開	(P. 14)
1. 会員に向けた情報伝達力を高める取り組み 2. ホームページの活用 3. 業界紙や地域メディア（地方新聞やテレビ局等）の活用 4. 動画の活用 5. 「みなさまの保険情報」の活用 6. 対外広報戦略（通称「PR企画」）について	
VII. 代協会員の経営支援・情報の提供	(P. 15)
1. 代理店経営支援策の検討・提供 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 3. 情報提供の推進	
VIII. コンベンション	(P. 17)
IX. 法人運営	(P. 17)
1. 一般社団法人としての体制整備と運営	
【別表】2025 年度日本代協各委員会への諮問事項	(P. 18)

* 日本代協 2025 年度(第 62 期)事業計画 *

0. 事業計画のポイント

◇ 2025 年度の事業活動に当たっての留意点

- ① 情報が各会員に伝わるにはどうすればよいかを常に念頭に置いて、発信を行う
- ② 取り組みに当たっては、なぜ、何のために取り組むのかの意義の理解を深め、数値目標達成のみをもつて組織をリードしないよう留意する
- ③ 委員会相互の連携を強化した活動を行う
- ④ オンラインとリアルを組み合わせながら、効率的で効果が高い運営を行う
- ⑤ 定款自治を前提に、理事会が責任と自覚と覚悟を持って運営に当たる
- ⑥ 各議事録には主な意見を付記する等、論議と組織運営の透明性を高める
- ⑦ 行政、損保協会、各保険会社等との信頼関係構築を図り、対話ができる環境を整える

I. 代理店・募集人の資質向上

- 損害保険大学課程の円滑な運営とカリキュラムの充実・魅力度向上に取り組む
- コンサルティングコースの受講者募集に主体的に取り組む
- 損害保険トータルプランナーの認知度を高め、魅力度の向上を図る
- 日本代協アカデミーの価値を情宣し、カリキュラムの拡充を図り、学ぶ文化を作る
- 代協独自のコンテンツを作成し代協にしかない価値を提供する
- 各代協・ブロック主催のオンラインセミナーの相互活用の仕組みを作り、提供する

II. 公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進

- 改めて、個社におけるガバナンス体制の構築に向けた取組を進める
- 公平・公正な募集環境の整備
 - ・ディーラーを中心に保険販売のモニタリングを継続する
 - ・特定修理業者の排除に向けて損保協会と連携して取り組む
 - ・銀行窓販の弊害防止措置の維持を図る
 - ・郵便局の保険事業を注視し、なし崩し的な拡大を阻止する
 - ・保険会社の代理店戦略の展開状況を注視し、問題事案があれば改善を申し入れる
 - ・顧客本位の業務運営の妨げになると思われる事案の収集
- 共通化・標準化要望をとりまとめ、損保協会に提言を行う
- 保険代理店の価値向上策の推進
 - ・リスクマネジメント講座
 - ・事業継続力強化計画認定申請（ジギョケイ）
 - ・社労士診断認証制度
 - ・JSA-S1003（保険代理店サービス品質管理態勢の指針）

III. 実効性ある CSR 活動の展開

- ぼうさい探検隊マップ制作支援を中心とした地域の防災・減災・防犯への寄与（学校教育・リスクコントロールの実践）
- 出前授業の開催及び行政や地域の CSR 活動の共催による社会課題（交通安全教育・清掃活動等）の解決（本業の価値向上）

- 継続活動（地震保険の普及・無保険車追放・サイバーセキュリティ対策推進等）の積極的メディア利用（他委員会との連携・本業の業務品質向上）
- SDGs17目標の理解を深めるために勉強会を実施する。また代協毎にSDGs活動を選定宣言し実施する。（SDGs推進）

IV. 組織力の強化

- 支部・代協・ブロック協議会の活性化を図り、情報と熱が伝わる組織作りに取り組む
- 各代協は中期増強計画に基づき「会員純増」を図る・日本代協は「入会数331店」を目標とする
- 「仲間づくり（入会ベース）」・「トータルプランナー受講者募集」+「ぼうさい探検隊」で構成する「目指せ、三冠王！」表彰制度を継続実施する
- 人材育成研修会を開催する
- 各代協の会員資格と会費体系の検証を行なう
- 各代協のオンライン環境整備・セミナー開催をノウハウ面で支援する
- 代理店賠責の普及と代協会員の品質改善に取り組む

V. 活力ある代理店・代協を目指して

【活力研】

- 保険会社との対話を通し、代理店が抱える課題解決のための自立的サイクルをつくる
- 【金融庁監督局保険課長との意見交換会】**
- 現場の実態、課題、顧客本位の業務運営に向けた取り組みを、直接行政に伝える

VI. 広報活動の展開

- 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。
- 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。
- 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。

VII. 代協会員の経営支援・情報の提供

【サポートデスクによる支援メニューの提供】

- 週1回の電話相談を継続する
- 代理店経営サポートデスクからの情報発信を行う
- 代理店経営サポートデスク支援ツールのリニューアルを行う
- 代理店経営未来塾を継続実施する

【情報提供】

- 「日本代協ニュース」は内容を一新し、広報委員会で紙面作成を行う
- 業界動向をまとめた「業界関連情報」を都度配信する
- 「代協活動の現状と課題」は会員全員への冊子配布は取りやめ、HPからの参照を基本とする

VIII. コンベンション

- 第14回日本代協コンベンションを東京で開催する

IX. 法人運営

- 運営に当たっては、ペーパーレス・オンライン活用を進める
 - 会合日程は年度初めに決定し、共有する
- ※ 具体的な取り組みは、次頁以下の通り。

I. 代理店・募集人の資質向上

1. 基本方針

- 日本代協の使命は、損害保険の普及と顧客の保護並びに顧客の最善の利益の追求を図るため、「損害保険代理店の資質を高め、その業務の適切な運営を確保すること」にある。従って、人材育成のための教育研修事業は本会の最も重要な事業である。
- 代協会員は、自己研鑽に努めるとともに、損害保険大学課程、「日本代協アカデミー」、各種セミナー等の教育・研修の機会を活用し、経営者・社員ともに能力向上に努める。
- 修得した知識やノウハウを日々の業務で実践し、顧客の信頼に応える。
- 金融行政が示す方向性や消費者の意識は、損害保険代理店に対し、一層の業務品質向上と組織としての「自律と自立」を求めている。代協会員は、こうした社会的要請に応え、高い専門性と業務品質に裏打ちされた「顧客に信頼され、選ばれ続ける存在」となるよう不断の努力を積み重ね、資質向上に努める。

2. 「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

- ① 損保協会と緊密な連携を図りながら、企画・運営に当たる。（教育委員会）
セミナー運営に当たっては、教育委員会任せとせず、代協組織全体で対応する。
運営に当たる代協会員のITスキルアップ向上をサポートする。
- ② 損保協会との「定例合同運営会議」（年4回開催）を軸に、カリキュラムの充実・制度改善・受講者募集推進策の検討を進める。
- ③ コロナ禍の影響により始まったWEBセミナーの効用について検証した結果、これまで受講することが出来なかつた職種の方が受講することが出来るといった好影響が確認できた。引き続きWEBの長所を活かし受講生にとってより学びやすく、運営側の負担も軽減された新しいセミナーに進化出来ないか、指定教育機関として本格的に検討に入り損保協会に提案していく。
テキストのデジタル化（動画解説を含む）についても損保協会と検討を進める。

(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

- ① 損保協会、各損保会社と連携し、主体的に取り組む。
保険会社に対しては以下の要望を続ける（C・D・Eは直資代理店の必須取り組みとして要請する）。
 - A) 損害保険トータルプランナー認定取得の代手ポイント制度における評価指標化・水準引き上げ
 - B) 代理店認定要件のマスト項目化・水準引き上げ
 - C) 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
 - D) 代理店内の教育研修計画への織り込み
 - E) 代理店内の評価制度へ損害保険トータルプランナー取得を導入
- ② 日本代協自主目標840名

(3) 「損害保険大学課程」の認知度向上の取り組み

- ① 損保協会、損保各社と連携して本制度の認知度向上を図り、募集人のチャレンジを促す。
- ② 損保各社内において、本課程の位置づけと活用方針を明確に徹底するよう働きかける。

(4) 「損害保険トータルプランナー」の認知度・魅力度の向上

- ① 社会的信認度向上：
 - A) 認定者自身がお客様本位の業務運営を実践する。
 - B) 代協会員は、下記の「3つの基本行動」に取り組む。
 - ・代理店事務所に「トータルプランナーポスター」・「認定証」を掲示する。
 - 募集時には「認定バッジ」を着用し、「カード型認定証」を提示する。

- c) 代協会員はトータルプランナー顔写真付き認定証を募集時にお客様に提示する。
 - ・損保協会のHPにリンクする「損害保険トータルプランナーがいる代理店」の登録を行う。
 - ・契約者に「トータルプランナーチラシ（損保協会作成）」を手交する。
- ②「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：
 - ・損保協会と連携して資格保有のメリット策を検討し、出来るものから実施する。

3. 日本代協アカデミーの展開

(1) 基本方針

- ・日本代協独自の教育制度として、代理店の役に立つコンテンツの充実を図る。
- ・持続的に学ぶための具体的な解決策であること。
- ・制度の周知と計画的な活用を働きかけ、代協会員の持続的な資質向上を支援する。

(2) 目指すところ

- ・代協会員が代理店独自の募集人教育計画に日本代協アカデミーを取り入れ活用する事により代理店経営の更なる高度化に対応していく。
- ・コンプライアンスや商品研修に止まらず、好取組事例の取り込みやロープレ研修等も自社の年間教育・研修計画に組み入れて資質向上を図る代協会員を輩出し、「学ぶ風土」を組織全体に広げる。

(3) 運営

- ・教育委員会（各PT）を中心に、他の委員会やブロック協議会と連携し、好取組事例や業界最新情報の収集、研修メニュー等に関する要望等を把握し、代協独自のコンテンツの継続的投入とラインアップ反映に注力する（代協会員の時間的余裕を生み出すための業務効率化の観点を含む）。
- ・保険会社社員の利用も推進するとともに、保険会社内の代理店支援部署とも連携し日本代協アカデミーが代理店独自の教育ツールとして有効である事を代協未加入代理店にも広めていく。
- ・システム改善については引き続きベンダー会社と協議を重ね、代理店教育のインフラストラクチャーとして運営していく。

4. 代協・支部セミナーの実施

- ① 各代協・支部において定期的にセミナーを開催し、代協会員が集い、語らい、高め合う場を設ける（他代協との共催、ブロック開催、オンライン活用を含む）。
- ② 各代協・支部・ブロック主催のオンラインセミナーを相互活用できる仕組みを作る（日本代協で保有するIDの共同利用を含む）。

II. 公正な市場環境の構築・代理店価値向上策の推進

1. 個社におけるガバナンス体制の構築に向けた取り組み

- ① 昨今の業界の状況を踏まえ、改めて会員自身も自社のガバナンス体制を客観的に見つめる必要がある。「自社はできている」と考えることなく、飽くなき姿勢をもってガバナンス態勢の構築に努める。
- ② コンプライアンスは事業運営の大前提であり、永続的な成長の基盤である。代協会員自身が個社として徹底し、「不正をしない、させない、許さない企業文化」を作り上げ、顧客保護を図る。
- ③ 問題事案が発生した場合は、多角的な原因分析を行い、再発防止策を講じ、定着状況をフォローする。
- ④ ガバナンス態勢の構築の一助として、企画環境委員会において、日本規格協会が発行するJSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」の推進を図る。

2. 公平・公正な募集環境の整備

企画環境委員会において収集した以下のケースに該当する事案はデータベース化し、案件は金融庁及び損保協会、保険会社と共に、疑義事案の整理・分析を行い、対応方法の検討に活用する。

(1) ディーラーを中心としたモニタリング

- ① 不適切な販売事例が多く報告されているディーラーによる保険販売のモニタリングを継続し、事案に応じて必要な対応を行う（保険会社への是正申し入れ、当該ディーラーへの警告など）。
- ② 「レッドカードチラシ」を活用し、契約者への注意喚起を行う。

(2) 特定修理業者排除に向けた取り組み

- ① 代協会員に対し、特定修理業者排除に向けた情報提供、ツール案内等を行う（損保協会資料等）。
- ② 特定修理業者に関する情報は全件損保協会に伝え、業界全体の対策につなげる。
- ③ 損保労連と情報共有を行い、顧客対応の現場における連携強化を図る（定例意見交換会等）。

(3) 銀行等による保険販売

- ① 弊害防止措置の維持に取り組む（政治連盟と連携）。
- ② 「イエローカードチラシ」を活用し、契約者・消費者に対する注意喚起を行う。
- ③ 募集現場のモニタリングを継続し、企画環境委員会にて全国の問題事案に関する情報を集約し、弊害防止措置の必要性を示す材料として活用する。

(4) 日本郵政グループにおける保険販売への対応

- ① 日本郵政グループ全体の保険事業拡大の動向を注視し、官による民業圧迫と判断される場合は、郵政民営化委員会に対し、撤回等を申し入れる（政治連盟と連携）。
- ② 日本郵政グループ各社の新規事業参入に当たっては、日本郵政が保有する全株式の売却に向けた道筋の明確化と着実な実行を求めていく（政治連盟と連携）。
- ③ 郵便局の自動車保険販売に対するモニタリングを継続し、問題事案があれば企画環境委員会に集約し、日本郵便本社・取扱保険会社へ改善を申し入れる。

(5) 団体契約・集団扱・団体扱割引の適正な適用

- ① 消費者保護の観点で現場の運用をモニタリングし、問題事案があれば保険会社や財務局に伝え、改善を求める。
- ② 保険会社に対し、適正・厳格な割引の適用・運用を求め、問題事案の未然防止に努める。

(6) その他不適正募集・保険会社戦略のモニタリング

- ① 募集現場において個別の問題事案があれば、現地代協において対処した上で、企画環境委員会に報告する。制度的な課題については日本代協経由で金融庁に報告し、保険会社に改善を求める。
- ② 顧客本位の業務運営を妨げる事案についても情報を収集し、顧客本位の業務運営の本質や代理店の在り方について検討を行う。
- ③ 代理店の合併・統合、乗合承認等、保険会社戦略の展開状況を注視し、保険会社の対応が一方的・圧力的であると判断される場合は、当該保険会社に改善を申し入れる。

3. 業界の共通化・標準化に向けた検討・提言

- ① 業界ベースの共通化・標準化が消費者にとって有益であると考えられる案件があれば、損保協会に提言を行う（企画環境委員会）。検討の視点は以下の通り。
 - ・消費者（契約者）にとっての分かりやすさ
 - ・消費者（契約者）の保護・利便性向上
 - ・代理店（募集人）の業務効率化
 - ・保険会社の業務効率化（帳票、事務処理ルール等）
- ② 各保険会社の家計分野商品の約款内容・解釈のバラツキから生じる消費者の不利益を把握し、損保協会

と問題点を共有する（独禁法に留意する必要あり）。

4. 代理店の価値向上策の推進

企画環境委員会は代理店経営サポートデスクと連携して、保険代理店の価値向上策の推進を図り、顧客本位の業務運営と共に、持続可能な代理店経営を支援する。

- 上記を実践するために、先ずは企画環境委員会のメンバーが各取組の内容と必要性を強く認識することが重要であり、その為に必要な教育・研修を行うと共に、推進に当たっては、取り組む目的や意義、その必要性を認識し、代協会員の価値向上に繋がることを第一義的に考えて推進する。
- 本取組は、自社だけの取組に留まるのではなく、広く地域や企業の支援に活用することによって、地域のリスクマネジャーとしての立ち位置を確立し、代理店の更なる価値向上に繋げることが重要である。
- 代協会員から価値向上に繋がった事例などを収集し、情報共有を行うことで推進を加速させる。
- オンラインセミナーや YouTube 動画、各種支援ツール（DM やチラシ）を活用すると共に、日本代協のトップページ等の WEB サイトを用いて効果的・効率的な推進を図る。

① 日本代協版「リスクマネジメント講座」

- ・保険代理業界の大きな環境変化に対応することで、安定的・発展的な経営を実現する。
- ・顧客本位の業務運営を高いレベルで実現し、お客様への最善利益義務を果たす。

② 「事業継続力強化計画認定」

- ・有事の際の存続のみならず、早期に復旧してお客様への支援を行える体制を構築する。
- ・ジギョケイ（略称）の策定支援を通して顧客企業を守ると共に、全体最適の保険設計を実施する。

③ 「社労士診断認証制度」

- ・会員代理店の人事労務コンプライアンスの実施により、人材の確保・育成を実現する。
- ・顧客の人事労務リスクマネジメントの支援と共に、社労士とのタイアップによって相乗効果を發揮し、最適な保険設計を実施する。

④ 「JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針」

- ・金融事業者として求められるガバナンス態勢を構築し、持続可能な経営を実現する。
- ・態勢整備によるサービスの高度化と均一化と共に、サービス品質の継続性・永続性を確保する。

III. 実効性ある CSR 活動の展開

1. 取り組み方針

- ① 本業（リスクの専門家）に関連した取り組みや地域の課題解決につながる取り組みを主体とする。
- ② 日本代協として取り組む「統一活動」（全国または地域選定）と各代協が自主的に取り組む「代協独自活動」とともに、多くの会員の参加を促す（ex. 活動毎に会員を振り分ける、新入会員は必ず何らかの活動メンバーに組み入れる、キッチンカー誘致やイベントコラボで参加したくなる活動にする等）。
- ③ 前例に拘らず、それぞれの実状に応じて、効果的な日程、場所、方法を選択し、実効性を高める。
- ④ 実施の際には、損保協会、保険会社等にも案内を行い、業界全体で取り組む風土作りを行う。
- ⑤ 目的を共有できる他団体や他業界とタイアップすることで他の視点や強みを取り入れる。
- ⑥ 各代協ならではの「恒例行事」を作る。
- ⑦ CSR 委員会は、諮問事項推進に関し、以下の取り組みを行う。
 - ・各地の活動情報を収集し、今後の施策の検討に活かす。
 - ・取組事例を収集・整理し、各代協に提供する（作成したぼうさいマップから地域の行政等に改善提言を実施する）。
 - ・出前授業を施策実施の推進に活用する。

- ・積極的にメディアを活用し活動の発信力を強化する（広報委員会と連携）。
- (8) 全国一斉に SDGs17 目標から選定と宣言を行い CSR 活動に取り組む（継続活動、脱炭素に向けたペーパーレス化、環境配慮型ごみ袋の使用、SDGs 勉強会の実施、各県との SDGs 協定等）。

2. 統一活動

＜独自継続活動＞

(1) 防災・減災・防犯の具体的取り組みの推進

- ・防災・減災・防犯に高いリテラシーをもち、出前授業の開催や地域イベントへの参加により保険事業者の社会的役割を創造する。
- ・防災士資格の取得推進、及び各地域で活動する防災士会各県支部、防災ネットワーク、公共団体とタイアップした活動の推進に取り組む。
- ・防災推進国民大会（ぼうさいこくたい）への出展（2025年開催地：新潟県）

(2) 地震保険の普及促進・付帯率アップ

- ・地震国日本における代理店の社会的責務を果たすため、「地震保険啓発・普及キャンペーン」を実施する（原則10月実施、開催方法は前例にとらわれずデジタルも活用した方法を検討する）。
- ・代協会員は、日々のお客様対応を通じ、地震保険の付帯率アップに取り組む（建物・家財ともに）。

(3) 「子ども110番の保険代理店」の推進

- ・学校や警察が認定している「子ども110番の家」に登録された代理店の追認を日本代協として行い、代協専用ステッカーを交付し、地域の子どもたちの安全確保に貢献する。
- ・「代協専用マニュアル」に沿って「子ども110番の保険代理店」の登録推進を図る。
- ・警察に働きかけて共同取り組み・一括認定に持ち込む（ex. 共同取り組みの締結式実施など）。

(4) サイバーセキュリティ対策に関する啓発活動の推進

- ・各警察や保険会社と連携し、「サイバーセキュリティ対策セミナー」を開催する（各警察の体制の問題があるため開催は任意）。
- ・代協会員は「損保クラウド」等のソフト（メール対策）を活用して自社のセキュリティを確保する。

(5) 無保険車追放運動

- ・自賠責広報協議会の「自賠責制度PRキャンペーン」に合わせ、9月に国土交通省と共同で「無保険車追放キャンペーン」を実施する。前例にとらわれず開催方法についてはデジタルも活用した方法を検討する。

＜損保協会との連携活動＞

○「ぼうさい探検隊」マップコンクールへの参画：（三冠王）

- ・損保協会が主催する同コンクールに協力し、小学生の防災・減災・防犯意識向上に貢献する。各代協目標件数到達を最低目標とし、1団体でも多くの参加を働きかける。
- ・「三冠王」の代協独自取組項目の一つに組み込む。
表彰基準は、応募団体数3団体又は6マップとする（カウント方法に注意）。
なお、正会員数が500社以上の東京、大阪、北海道、福岡の各代協は5団体又は10マップとする。
- ・作成後のマップの活用、学校での披露、マスコミへの情報提供、SNSの活用を通して活動を広く周知するための取り組みを行う（広報委員会とタイアップも検討）。

○ペーパーレス化の推進による脱炭素の定量把握に向けた取組

- ・社会課題である脱炭素の取組について各保険会社が推進するペーパーレス化を推進する。
- ・脱炭素社会への貢献度を図るべく、削減した紙の量を定量的に把握できる方法を検討する。

3. 学校教育への取り組み

- ① 損保協会が大学で行う損害保険講座の「保険募集」の講義を日本代協サイドで担当し、保険の役割とプロ代理店の存在の周知を図る（オンライン講座を含む）。
- ② 講師育成のため、代協会員対象の「プレゼンテーションスキルアップ研修」を開催し、修了者に「日本代協認定講師」の名称を付与し、講師役を担ってもらう（10月・教育委員会）。

4. 代協独自活動

- ① 学生^{*1}に対する出前授業^{*2}の実施（上記3-①とは区別する）

※1：小・中・高・大学生を対象とする。

※2：代協（支部を含む）の活動として、先方の規模を問わず「出前」で行う（先方の集まりに出かけていく）。自動車や自転車に関するリスク、防災対策など、SNS利用やネットリテラシー向上に関する教育等保険代理店の本業に係る内容や小学生に対するぼうさい探検隊の実施事前説明会等。

※3：出前授業におけるノウハウを全国に広げる。

※4：出前授業開催までの流れ、趣意書フォーム、アプローチ方法をまとめてマニュアル化する。

- ② 日本代協CSR委員会は全国の活動情報を収集し、情宣を行う。

（各代協の取り組み事例）

- ・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の開催（日本代協は東京ブロックと共に11月実施予定）
- ・ユニバーサルマナー検定の団体実施、高齢者事故防止対策（チラシと反射板の配布）
- ・自転車事故賠償対応（特約付帯推進、団体制度案内、地方自治体への働きかけ）等の社会課題関連
- ・イベントのコラボ、動員の工夫、家族で楽しめる取組等

IV. 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

- 各代協は、組織運営上必要な会員情報をリスト化し、収集する。

(2) 支部活動の強化

- ① 支部活動は代協活動の原点である。「集い、語らい、高め合う」代協の基本精神に則り、定期的な会合の機会を設け、支部メンバーの参画を促す。

〈運営上の留意点〉

- ・オンライン会議を活用する（好取組事例の共有と活用スキル向上）
- ・定期的な顔合わせの機会を設ける（定例昼食会、定例セミナーなど）
- ・全員が支部の活動に参加できるように仕組む（役割分担、チーム制など）
- ・イベントは参加者目標を掲げ、声をかける　・　地域の各団体との関係構築を図る

- ② 組織委員会は好取組事例の情報収集を行い、発信する。

- ③ 代協会長は支部長の悩みを聴き、相談に応じ、活性化を支援する。

(3) 各代協の会員資格と会費体系の検証

- ① 各代協は、代協活動の基盤となる会員資格（正会員並びに・一般会員・賛助会員）と会費収入の実態を確認し、持続的な組織運営の可能性を検証し、必要に応じて改定する。
- ② 会費改定に当たっては、「募集従事者数リンク」を前提として検討する。
- ③ 代協会長は、地域担当理事・組織委員会と情報を共有しながら検討を進める。地域担当理事、組織委員会は各代協の検討をサポートする。

(4) 情報と熱を伝える取り組み

- ① 組織委員会開催後の1か月以内にZoom等でブロック組織委員会を開催し委員会内容を、熱を持って伝えていく。
- ② 代協会員に対する情報発信（会報、SNS、メール、電話等）を隨時行い、日本代協の方針や活動状況、各代協の取り組み状況、業界関連動向等に関する情報の共有化を図る。

(5) 若手会員・女性会員の育成・登用

- ① 将来のリーダー育成と組織の活性化のため、若手や女性会員を登用する。
(ex. 期限を決めて役員を交代する、登用する人數目標を定める〔クオータ制〕等)

(6) 「新入会員オリエンテーション」の実施

- ① 新入会員の参画意欲向上のため、各代協においてオリエンテーションを実施する。（第一四半期の実施を推奨・可能な限り「フォローアップ研修」を実施）
- ② 新入会員が活動に参加しやすい仕組みをつくる (ex. 全会員を委員会やイベント担当等に割り振る等)

(7) 組織運営のガバナンス確保

- ① 代協：関連法規を遵守し、「一般社団法人運営マニュアル」を参考に組織運営を行う。
特に、代協事務局職員に対する労働関係法規遵守に留意する。（代協版各種ひな型参照）
- ② 日本代協：代協運営に資する情報収集と知識習得に努め、専門家（弁護士、会計士、社労士）のネットワークを活用しながら、個別問題解決をサポートする。

(8) ブロック協議会による情報共有と相互の活性化支援

- ① ブロック協議会を年4回開催し、情報と取組み事例の共有を通して相互の活性化を図る。
- ② 役割・運営については、「運営ガイドライン」を参照する。
- ③ 開催費用は日本代協負担とし、その額は実態を踏まえて適宜見直す。

(9) ブロック長懇談会の実施

- ① 日本代協の組織運営、事業推進におけるブロック長の役割、ブロック協議会のあり方について改めて認識を揃え、共有し、情報伝達の改善の一助とすべく、ブロック長懇談会を復活させる。
- ② ブロック長懇談会を復活させることで、以下が期待できる。
 - ・改めてブロック協議会の目的とあり方、運営方法について認識を共有することが可能となる。
 - ・全国の会員へ日本代協からの情報を正しく伝達するためには、ブロック協議会における情報伝達が極めて重要である。ブロック協議会における各代協役員とブロック長及び地域担当理事間の意見交換を通じて、日本代協が行う事業や施策の意義・目的の一層の浸透が期待できる（ブロック→各代協→支部→会員）。
- ③ 開催時期は春季、冬季で検討する。

2. 代協正会員の増強

(1) 基本方針

- ① 代協正会員の増強は各代協の経営課題であるが、全代協の取り組みを後押しする観点から、引き続き日本代協全体で取り組む。
- ② 将来的には全代理店の加入、長期的にはその前提としての過半数の加入（約8万店）を目標とする。
その現実的なステップとして、「専業代理店換算組織率全代協50%超」を中期目標として取り組む。
- ③ 加入勧奨に当たっては、チャネル区分に関係なく、保険代理業を本業に位置付け、顧客本位の志を高く掲げて取り組んでいる意識の高い代理店に幅広く加入を働きかけていく。
- ④ 各代協は、「安定的かつ積極的な事業展開を行うために必要な会員数」を目標として純増を図る。
日本代協においては、増強運動の盛り上げを図るため「入会ベース」の目標を定めて取り組む。

(2) 本年度目標

I : 日本代協

- a. 前記（1）④の基本方針に則り、日本代協の本年度目標は「331店」の入会とする。
- b. 上記目標達成のため、各代協の入会数目標を下記基準で定める。

◆ 入会数目標：2024年3月末「みなし専業未加入代理店数×2%」に「みなしオールチャネル未加入代理店数×0.1%」を合算した数値とする。

[専業未加入代理店50店の1店、（専業も含めた）オールチャネル未加入代理店1,000店の1店を会員に迎えれば全代協が目標達成できる水準値]

◆ 激変緩和措置：組織率が80%以上に到達している代協はみなし専業未加入代理店数×2%を適用せず、 ALLチャネル未加入代理店数×0.1%のみの算出とする（該当は4代協のみ）。

II : 各代協

- a. 組織の安定的かつ積極的な運営に必要な会員数・会費額を検証したうえで、中期増強計画を策定し、積極的に増強（正会員実数増）を図る。
- b. 上記I のガイドラインは「入会数のミニマム基準」とした上で、2025年度の「増強目標数」を事業計画に定め、各代協の総会にて組織決定し、取り組む。
- c. 組織率が80%を達成している代協は日本代協の理想としている「全代理店を分母に置いた場合の組織率50%超」を目指して積極的に取り組みを図る。

（3）仲間づくり推進（代協正会員増強）のための取り組み

- ① 仲間づくりは年間を通して推進する。
また、各代協の増強目標達成を後押しするため、±0以上キャンペーンは通年で取り組む。
- ② 『目指せ！三冠王』は、表彰項目を「仲間づくり推進（入会数基準）」「トータルプランナー受講者募集」「ぼうさい探検隊」の3項目とし、目標達成代協を表彰する。

<2025年度表彰制度の内容>

1. 「目指せ！三冠王」

【表彰対象項目】

- 1 仲間作り「入会数」目標達成
- 2 「損害保険トータルプランナー」受講者募集目標達成
- 3 「ぼうさい探検隊マップコンクール」団体数またはマップ数目標達成

【表彰内容】

3項目すべてを達成した代協を「三冠王」として表彰し、3万円を支給する。

2. 仲間づくり

【表彰対象項目】

- 1 目標達成
- 2 5連覇以上達成
- 3 年間会員数±ゼロ達成

【表彰内容】

各項目の達成に対して、それぞれ3万円を支給する。

3. 日本代協特別賞（新設）

【表彰対象】

定性的に素晴らしい取り組みを行った3代協を表彰する。

定量目標が未達であるが、そのプロセスが評価される取り組みなども対象とする。

【選定方法と表彰内容】

地域担当理事は担当するブロックから 1 代協を選定し、合計 16 代協を候補とする。
日本代協理事会において 16 代協の取り組みを審議し、3 代協の表彰を決定する。
表彰対象の代協には 3 万円を支給する。
「三冠王」「仲間づくり」との重複受賞を可とする。

※支給額の上限設定

全ての表彰項目を達成すると最高 15 万円の支給対象となるが、1 代協への支給額の上限は 10 万円とする。

- ③ 「紹介の仕組み作り」を行い、組織全体で取り組む。（組織委員会任せにしない）
 - ・既存会員に紹介を依頼する（ex. 1 会員年間 1 店紹介など）。
 - ・保険会社に協力を依頼する。（「保険会社にとっての代協加入のメリット」を伝える）
- ④ 代理店賠責、情報入手、経験交流の場等、代協加入のメリットを伝え、情宣を行う。（組織委員会）
- ⑤ 退会理由を確認し、会員減の防止に役立てる。

＜参考マニュアル等＞「正会員増強マニュアル」・「非会員向け PR リーフレット」
 - ・「保険代理店の 賠償責任（10 分版・音声入）」・「You Tube 動画/PR 企画」

（4）各保険会社研修生の勧誘

- 独立型研修制度を有する保険会社（あいおい社他数社）に対し、保険会社経由で入会関係書類の配布を行い、入会推奨を依頼する。

（5）損保各社との連携強化

- ① 各代協：損保各社との面談、共同企画の実施等を通し、協力体制構築に取り組む。
(総会、賀詞交歓会、各種セミナー、社会貢献活動等のイベント 等)
- ② 日本代協：損保 7 社との懇談会や個別アテンドにより、代協入会・損害保険コンサルティングコース受講者募集・代理店賠責加入の協力を求める。

3. 人材育成研修会の実施

- ① 代協活動の次代のリーダー育成のため、2 年に 1 回のサイクルで下記の通り開催する。
 - 2025 年度：北東北、上信越、東関東、東京、近畿、阪神、四国、九州南
 - 2026 年度：北海道、南東北、南関東、東海、北陸、東中国、西中国、九州北
- ② 2024 年度未開催のブロックは 2025 年度内に実施することができる。

4. 代理店賠責の普及と経営品質向上

（1）基本方針

- ① 代理店経営のプロテクターである代理店賠責「日本代協新プラン」の加入を推進する。
別個登録会員・AIG 社契約会員等を除き、極力 100% の加入を目指す。

（2024 年 10 月 1 日更新内容：加入店数 9,028 店（前年比▲120 店）・継続率 97.3%
全国加入率 86.1%（昨年度 85.6%）・保険料 198,765 千円（前年度比+755 千円））
- ② 契約内容は 2024 年度と同様とする。

（2）加入促進、制度の健全な運営確保のための施策

- ① チャブ保険主催の「代理店賠責セミナー」を開催し、本制度の理解促進と普及を図る（1 代協年 1 回/前年度未開催 or 間隔が空いた代協は優先的に実施・保険会社社員にも案内・オンライン開催可）。
〔担当〕 杉山講師（チャブ損保 OB）・山本講師（日本代協事務局 OB）

- ② 3月開催の全国会長懇談会時に「経営品質向上委員会」を開催し、事故報告状況、保険金請求事案、訴訟事案、消費者からの苦情事案等を中心に具体的なフィードバックを行い、代理店の募集品質・業務品質の底上げを図る（チャブ損保）。
- ③ 「代理店賠償責任保険審査会」を年1回開催し、複雑事案の審議を行うとともに、本制度の信頼度向上を図る（臨時開催あり・オンライン開催あり）。

V. 活力ある代理店・代協を目指して

1. 活力研の開催

- ・「活力ある代理店制度等研究会」（活力研）を年2回開催する。
- ・代理店制度上の諸問題、保険会社との関係、募集環境、これからの中の代理店のあり方などを中心に真摯な対話を継続し、課題改善に取り組む。今後、代理店と保険会社がいかに連携して顧客本位の業務運営を実現していくか、未来志向の対話をを行う。
- ・論議テーマはアドバイザー、参加保険会社とも事前協議を行い、極力前広に選定する。
- ・議事録を作成・配信する。論議の透明性を確保し、内容の共有に努める。

2. 金融庁と代協会長との意見交換会の開催

- ・金融庁監督局保険課長と代協会長との意見交換会を開催し、現場の実態、課題と併せて、地域に根差した代協会員の顧客本位の業務運営に向けた取り組みを、直接行政に伝える場とする（26年3月・臨時総会日程に合わせて開催予定）。

3. 「代協の魅力を更に高める研究会」の開催

- ・代協が、その理念を正しく受け継ぎ、その理念を次の世代に伝え、代協が持続的に発展してゆくため、代協の魅力を更に高めることを目的として、2024年10月よりスタートした。
- ・現場の声を聞く場、そして代協の活動や役割、機能について会員の理解を促進する場として、様々なテーマについて論議を行っていく。

4. 環境変化対応の支援

- ・金融行政の動向や市場環境の変化、保険会社の動向等、環境変化に関する様々な情報収集と分析を行い、代協会員に提供する。

VI. 広報活動の展開

1. 会員に向けた情報伝達力を高める取り組み

- ① 従来の「日本代協ニュース」を一新して、読んでもらえる紙面作成と配信を行う。
具体的には以下の2つの観点で情報を盛り込む。
 - ・代協の取組に関する情報（日本代協の行事報告、各代協の取組やCSR・対外広報活動など）
 - ・会員の本業に活かせる情報（先進的取組の事例紹介、広報委員同士で交流した有益情報など）
- ② 新たな「日本代協ニュース」作成のための取材や記事の作成を広報委員自らが行う。
- ③ 「日本代協ニュース」で作成した情報をホームページやSNSなどで発信・拡散することを検討する。
- ④ 日本代協パンフレット「日本代協は、こんな活動をしています」の編集・改編を行う。
長年同じデザインで更新し続けていたパンフレットについて、代協の魅力がより伝わる内容に改変する。

2. ホームページの活用

- ① 日本代協ホームページを時代の流れに合わせて改編を検討する。

会員向け情報ページ（会員の皆さまへ、会員専用書庫）を会員が閲覧しやすくするための改編を目指す。

- ② 新たに作成した「日本代協ニュース」の記事をホームページに掲載し、情報拡散に努める。

- ③ 日本代協・各代協ともにHPを活用した情報発信に努める。

- ④ ホームページ・SNS活用ルールの定着状況を確認する（不備、更新状況等）。

3. 業界紙や地域メディア（地方新聞やテレビ局等）の活用

- ① 業界紙（2紙）との懇談会を開催し、代協活動への理解を深める場とする（7月）。

② イベント開催の際には、SDGsの取り組みを強調し、地元マスコミへの記事掲載につなげることで、消費者の認知度を高める。業界紙にも記事を送り、掲載を働きかける。

- ③ 各メディアと良好な関係を保ち（先方依頼にも積極対応）、様々な機会を活用して日本代協の意見のアピールに努める。

4. 動画の活用

- ① Youtube公式チャンネル「一般社団法人日本損害保険代理業協会」に掲載されている過去の動画を整理し、引き続き活用可能なものを使用する。

- ② 代協活動の活性化に資する動画が制作できる環境を構築する。

代協の取組や施策を紹介や代協の魅力を伝える動画の制作に必要な予算確保・業者選定などパッケージで準備することで、スピーディに制作して展開できる環境作りを目指す。

5. 「みなさまの保険情報」の活用

- ① 損害保険代理業は「情報提供業」であり、定期的な情報提供の一助として、また、顧客との接点確保のために「みなさまの保険情報」の活用推進を図る。

※2025年1月現在利用部数：43,085部（前年49,255部）／利用会員数：379店（前年413店）

PDF購入会員66店（前年64店）

- ② 本誌の今後のあり方について、検討していく。

6. 対外広報戦略（通称「PR企画」）について

長年続いた本企画では、トータルプランナーの推進や若い世代をターゲットにした広報活動として一定の成果を残したが、日本代協として新たな重点項目（会員への情報伝達の研究と発信）に資源を集中させるため2024年度をもって一時休止とする。

VII. 代協会員の経営支援・情報の提供

1. 代理店経営支援策の検討・提供

- ① 理事会、各委員会、サポートデスクに寄せられた相談事案等を踏まえて代理店経営のサポート策を検討し、研修・ツール・セミナー等を構築・提供する。（サポートデスク、各委員会、事務局）

- ② 代理店の価値向上支援策並びに消費者・契約者に代理店の価値を伝える施策を検討、提示する。（企画環境委員会・サポートデスク）

- ③ 本業に直結する好取組事例を収集し、提示する。（教育委員会・サポートデスク）

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) 基本方針 :

室長が交替することから、まずは引き続き毎週水曜日10～16時の電話相談継続を最優先の施策とする。
そのうえで、現地出張によるサポートデスク開催は、新室長の定着度合いも含めて検討する。

(2) 支援策の提供と浸透 :

① 毎週水曜日の電話相談の実施

・現在も合併や採用、人事制度等に関する相談が一定数寄せられており、この取り組みを継続する。

② 代理店経営サポートデスクからの情報発信

・室長が交替したこと、及び改めて代理店経営サポートデスクの存在をより多くの会員に伝えるために、代理店経営に資する事項を中心に定期的な情報発信を行う。

③ 代理店経営サポートデスク支援ツールのリニューアル

・これまで数多くの支援ツールを作成してきているが、作成からかなり時間が経過しているものも出てきている。改めて必要に応じたリニューアルを行い、併せてツールの存在を会員に周知するきっかけとする。

④ 「代理店経営未来塾」開催

○「第5期」開講：11月～4月の6か月間、オンラインにて開催

受講者枠30名・受講料33,000円（税込）

○「第4期」フォローアップ：サマースクール開催（7月リアル開催予定）

3. 情報提供の推進

(1) 基本方針

① 情報が各会員に伝わるにはどうすればよいかを常に念頭に置いて、発信を行う。必ずしも発信量が多ければよいわけではないことに加えて、発信方法や発信媒体等も工夫を続ける。

② 各委員会・事務局においては、定期的・タイムリーに必要な情報を配信する。

(2) 媒体

① 「日本代協ニュース」（定期版）

・内容を一新し、広報委員会にて紙面作成を行う。

② 業界動向をまとめた「業界関連情報」を都度配信

③ 「代協活動の現状と課題」（冊子）

・脱炭素社会への貢献等の観点から、全代協会員への配布は行わず、各代協事務局宛に会員数の3割（最低30冊）送付する。

・冊子配布分は役員、新入会員への配布の他、行政機関や関係団体、保険会社へ配布用として活用し、会員に対しては原則日本代協HPに掲載するデジタルブックまたはPDF版を活用いただく。

・会員の関心と理解を高めることを目的として、解説動画を引き続き配信する。

・日本代協理事は、「現状と課題」の記載内容について、その背景や日本代協の対応方針等の理解に努め、ブロック協議会や人材育成研修会等の場で熱を持って伝える。

(3) 代理店ベンチマーク研修の推進と情報提供

① 代協が実施する代理店ベンチマーク研修は、参加者が保険会社の枠を超えて、セミナーではない生の経営を学べるとともに、代協のすばらしさを体感する取り組みである。参加者同士の一体感が醸成され、代協を運営する活力が生まれる、若手会員の育成に最適な取り組みでもある。

② その取り組みを支援するために、ベンチマークの対象となるような会員情報を、代理店経営サポートデスクを中心に収集、提供できる体制の構築を目指す。

VIII. コンベンション

- ① 第14回日本代協コンベンションを下記日程で開催する。
 - ❖ 日 時：2025年11月7日（金）～8日（土） 於：グランドニッコー東京台場・損保会館 他
- ② アクションプランの策定・準備・運営は、首都圏代協若手メンバーによるプロジェクトチームが行う。
- ③ 内容については、昨年度のアンケート結果も踏まえ、必要に応じて理事会に諮ったうえで決定する。

IX. 法人運営

1. 一般社団法人としての体制整備と運営

- ① 「定款自治」を前提に、関連法規・諸規則に沿った運営を行う。
- ② 正確な情報と熱の伝達のため、重要事項については理事会・委員会経由の他、直接代協会長に伝える。
- ③ 会長懇談会は分散会等の実施を通じた意見交換を行い、取り組み事例の共有を通して活動の底上げを図る。
- ④ 理事会、委員会はオンライン開催も適宜取り入れながら、コスト削減を図りつつ機動力を高める。
- ⑤ 議資料、委員会の連絡等はオンライン配信とし、資料閲覧はタブレットを使用する。
- ⑥ 100万円以上の案件の原則BIDの実施、旅費・宿泊費の宿泊パック利用等、経費節減を図る。
- ⑦ 日本代協アドバイザー候補をリサーチし、適任者がいれば委嘱を検討する。

(以上)

【別表】 2025年度日本代協各委員会への諮問事項

1 諮問に当たっての共通確認事項

- (1) 2024年度「事業報告」・「現状と課題」、2025年度「事業計画」を通読し、担当以外の取り組みも含めて、課題の背景と現状、取り組みの方向性を共有する。
- (2) 課題毎にタスクを整理し、担当・役割分担・スケジュールを明確化する。
- (3) 取り組みの目的、意義が各会員へ伝わるための工夫を凝らし、単に目標数字をこなすための取り組みにならないよう留意する。
- (4) 定款・規則に即した運営を行い、連絡、報告等の締め切り期日を遵守する。
- (5) 意見を明確に述べ、賛否を明らかにした上で、組織決定に従い、行動する。
- (6) Zoomを活用し、論議の質と量を引き上げる（臨時委員会、チームミーティングを含む）。
- (7) 各代協（役員・事務局）に対する迅速で分かりやすい情報提供を心掛ける。
- (8) 委員会相互の連携を強化した活動を行う。

2 各委員会諮問・推進事項 ※下記は「主要諮問事項」・その他事業計画記載の取組みは継続実施

委員会	諮問・推進事項
企画環境	<ol style="list-style-type: none"> 1 代理店の価値向上策の定着と積極的な推進 2 募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施（顧客本位の業務運営の妨げになると思われる事案も含めて）
教育	<ol style="list-style-type: none"> 1 日本代協アカデミーの展開 2 損害保険大学課程の運営・検証・改善
組織	<ol style="list-style-type: none"> 1 ブロック・代協・支部の強化 2 「仲間づくり（会員増強）」の推進 3 代理店賠責の推進
CSR	<ol style="list-style-type: none"> 1 実効性のある「ぼうさい探検隊」の積極推進 2 継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
広報	<ol style="list-style-type: none"> 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。

3 代理店経営サポートデスク、コンベンションPT諮問・推進事項

	諮問・推進事項
代理店経営 サポートデスク	<ol style="list-style-type: none"> 1 サポートデスクの存在の幅広い周知 2 会員の経営に資する情報の発信 3 「代理店経営未来塾」の運営
コンベンションPT	2025年度コンベンション開催に向けた企画・実行・運営

IV. 2025年度(第62期)収支予算書

2025年度予算

(単位:千円)

勘定科目	2025年度 予算額	2024年度 予算額	予算差額 25年-24年	備考
I 計上収益の部				
正会員会費	106,800	108,600	▲1,800	2024年度実績ベース
特別会員会費	63,400	63,400		
賛助会員会費	200	200		
損保大学課程受託料	106,000	88,000	18,000	ヘルプデスク、サーバー費用増
集金事務費	13,400	13,300	100	代理店賠責保険料増
利息配当金収入				
投資有価証券運用益	700	200	500	投資信託運用益増
雑収益				
当期計上収益合計(A)	290,500	273,700	16,800	
II 計上費用の部				
役員報酬	700		700	監事報酬
給料手当	43,000	43,000		
賞与引当金繰入額	2,800		2,800	賞与引当金計上開始
退職金	2,000	2,000		
法定福利費	6,200	6,500	▲300	
福利厚生費	2,600	2,700	▲100	
教育研修費	14,500	16,500	▲2,000	予算枠削減
損保大学課程運営費	102,000	84,000	18,000	ヘルプデスク、サーバー費用増
委員会費	8,600	10,200	▲1,600	オリエンテーション実施不要年のため
研究会費	1,100	1,200	▲100	
会議費	7,400	7,400		
総会費	700	1,100	▲400	
コンベンション費	15,800	15,800		
理事会費	3,700	3,700		
機関紙費	300	400	▲100	
ブロック対策費	21,400	21,140	260	
組織対策費	15,000	20,600	▲5,600	「現状と課題」印刷費・郵送費削減、等
事業対策費	15,000	17,600	▲2,600	派遣社員費用減、広告予算枠削減、等
通信費	1,800	1,800		
印刷費	900	1,100	▲200	
旅費交通費	500	500		
涉外費	800	800		
図書費	400	500	▲100	
事務器費	11,700	12,400	▲700	システム改訂費用減
借室費	29,600	29,600		
光熱費	400	400		
消耗品費	200	200		
支払報酬	1,900	1,900		
租税公課	3,700	3,700		
建物減価償却費	1,100	1,200	▲100	
什器備品減価償却費	2,000	2,100	▲100	
ソフトウェア減価償却費				
有価証券解約手数料				
支払寄付金				
投資有価証券評価損				
雑費	2,700	4,200	▲1,500	派遣社員費用減
当期計上費用合計(B)	320,500	314,240	6,260	
当期正味財産増減額(A)-(B)	▲30,000	▲40,540	10,540	
正味財産期首残高	192,151	215,351	▲23,200	
正味財産期末残高	162,151	174,811	▲12,660	

以上の通り報告いたします。

2025年6月13日

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

理事(会長) 小田島綾子

理事(副会長) 小俣藤夫

理事(副会長) 中島 克

理事(副会長) 山中 尚

理事 佐々木雅之

理事 雨宮 豊

理事 石川 英幸

理事 小橋 信彦

理事 三好 亘

理事 郡 英宏

理事 松本 一成

理事 雨宮新一郎

理事 藤山裕介

理事 植村敬子

理事 大和 親英

理事 金澤 亨

理事 坂 雅夫

監事 錦野裕宗

監事 津田 文雄

以上

2025年度通常総会議事録(写)

1. 日 時 : 2025年6月13日(金)13時00分～13時45分
2. 場 所 : 損保会館2F大会議室
東京都千代田区神田淡路町2-9
3. 出席会員数 : 会員60名(以上は、総会員数61名に対し、2分の1以上である。)

(1)出席者内訳

会場出席者数	44名
代理人による出席者数	2名
書面による出席者数	14名

(2)出席理事・監事

出席理事 会長 小田島 綾子

副会長 小俣 藤夫、中島 克、山中 尚

理事 佐々木 雅之、雨宮 豊、石川 英幸、小橋 信彦、三好 亘、
郡 英宏、松本 一成、雨宮 新一郎、藤山 裕介、植村 敬子、
大和 親英

専務理事:金澤 亨、常務理事:坂 雅夫

出席監事 津田 文雄、錦野 裕宗

会長 小田島 綾子氏は、上記の通りの会員の出席があったので、本総会は有効に成立した旨を報告し、開会を宣した。

会長は議長の選出を総会にはかり、出席者の中から大城 拓氏を選任し、同氏も承諾の上、議長席に着いた。

議事に先立って、議長は総会の承認をえて、議事録署名人として小山 恒弘氏、北岡 伸之氏の両氏をそれぞれ指名選任し、次いで、議題に沿った議案提案の存否を総会にはかり、提案のないことを確認した後、議案の審議に入った。

第1号議案 2024年度(第61期)事業報告案承認の件

本件は、金澤専務より説明報告があり、議長は報告に基づき本議案を総会にはかったところ、全会一致にて、第1号議案 2024年度(第61期)事業報告は以下の通り決議承認された。

:本報告書P1～22参照

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

本件は、坂常務より説明報告があり、議長は報告に基づき本議案を総会にはかったところ、全会一致で、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、財産目録は以下の通り決議承認された。

:本報告書 P23～31 参照

一般社団法人及び一般財団法人に関する法律施行規則第11条第3項第3号の規定による監事の意見又は発言なし

以上をもって、議長は、一般社団法人 日本損害保険代理業協会2025年度通常総会終了を宣し、13時45分閉会した。

ここに総会議事録を作成し、議長および会長並びに議事録署名人が記名捺印する。

2025年6月13日

議 長 大城 拓 Ⓡ

会 長 小田島 綾子 Ⓡ

議事録署名人 小山 恒弘 Ⓡ

議事録署名人 北岡 伸之 Ⓡ

議事録作成者：坂 雅夫

以上

<資料集>

- ・2024年度「目指せ、三冠王」最終結果 56 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 57 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) 58 頁

■2024年度「目指せ！3冠王!!」

2025年4月7日

地区	代協名	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）						■ぼうさい探検隊			代協名	
			合計	目標数	達成率	達成	目標数	入会数	達成	(退会数)	(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
東海	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
	和歌山	★	20	9	222.2%	✿	3	7	✿	13	-6		3	3	✿	和歌山
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 実在数	2023年度末 (2024.3.31現在) 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	連クォーター稼働		
					入会	退会	差引	(退会理由 1~4)	(退会理由 5~9)	正会員数		目標達成 % 30%	第2Q 30%	第3Q 60%
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	前年度ブロック目標と実績	
		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							

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