

「活躍する地域の代協」

都道府県代協レポートリレー

第78回
宮城代協

「顧客本位の業務運営」具現化に挑戦 ジギョケイプロジェクトが本格稼働

一般社団法人宮城県損害保険代理業協会(宮城代協)は、2025年5月の通常総会から、「宮城代協ジギョケイプロジェクト(MJPT)」を本格始動させた。MJPTでは、その目的を「顧客企業と損害保険代理店の長期にわたる関係性強化と、リスクコンサルティングとしての信用を築くことと明確に定義している。背景にあるのは、保険代理店を取り巻く環境の激変である。「顧客本位の業務運営」の指針が改正・義務化され、代理店には持続可能な経営を支えるパートナーとしての役割が厳格に問われている。また、自然災害が頻発する現状において、顧客の事業継続を守ることは、代理店自らの経営を守ることに直結しており、企業側の自主運営に任せるのではなく、代協が主

体となって情報提供を行う意義がここにある。MJPTは、現在12名の支援メンバーを中心に、代協内の各委員会が横断的に連携する体制を構築中である。企画環境委員会は、プロジェクトの推進と宮城県内の商工団体とのサポート、提携を統括。教育委員会は、会員の策定支援スキルの習得と、会員代理店自身の認定取得を推進する。CSR委員会は、医療機関、介護事業者での義務化が始まったBCP対応やサイバーリスクへの啓発、中小機構の「ジギョケイイマジンツーマン支援」との連携を担う。広報・組織委員会は、成功事例の広報を通してジギョケイ支援がもたらす「新たな収益モデル」を可視化し、代協組織の価値向上と会員募集に繋げていく。

「誰から加入するか(どこのプロフェッショナルに任せるか)」がいかに重要であるかという具体的支援の柱となるのが毎月開催の「代協ジギョケイセミナー」だ。セミナーは二部構成で、第一部では中小企業のBCP策定の現状、代理店への期待、日本代協スタンダードBCPの構成、ハザードマップの活用方法など基礎知識を教授する。続く第二部では、ワーク形式で「BCPシートの四項目に沿ったガイド」を活用し、損保協会のコンテンツや、代理店経営サポートデスクの新支援を組み合わせ、実践的な策定支援を行う。現状、宮城県内のジギョケイ認定企業数は今年3月末時点で累計1224社を数えるが、今後はその「質」の向上が課題となる。そこでMJPTは、個々の企業の認定取得をゴールとするのではなく、自治体や商工団体、地域社会と連携した「多層的な防災・減災」のハブ(中心的役割)となることを目指す。認定取得後のフォローアップを通して、保険の見直しの依頼、適切な保険提案、サイバー保険の付帯など、顧客との接点を深化させることで、強固なリレーションを構築する。

「保険代理店が企業のレジリエンス(復元力)を支える」。このMJPTの取組みは、顧客企業に安心を提供し、代理店に信用をもたらす結果として地域の持続可能性を高めるモデルを目指す。宮城代協は、このプロジェクトを通じて、リスクコンサルティングとしての新時代を切り開いていく考えだ。



セミナーのようす