

会員増強し、 想いを代理店仲間に届ける

阪神ブロック協議会を開催



協議会のようす

未来へつなぐ 阪神ブロックを

隼田ブロック長が挨拶

開催にあたり、隼田ブロック長が、「私たちが取り巻く環境は大きな転換期を迎えている。これまでのやり方だけでは乗り越えられない時代になっている。業法改正、自己点検の本格運用、このような時代だからこそ地域に根ざした代理店の存在価値はますます高まっている。お客様が本当に困ったときに相談できる存在。地域のリスクを誰よりも理解し、安心を届ける存在。それが私たちの代理店であり、その力を結束する場所こそがこの代協である。阪神ブロックとして最も力を入れて取り組まなければならないことの1つが会員増強である。代協活動を会員だけのものにしてはいけない。私たちが培ってきた知識、経験、そして業界を守るための想いをもっと代理店仲間に届けていく必要がある。全国には日々、お客様のために努力している素晴らしい



隼田ブロック長



(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区靱本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2026

79th
Anniversary
since 1947

創業昭和22年

保険・共済業界と
共に歩んで79年

「支部の活性化50—50」テーマにセミナー



橋氏

少人数のワンチーム制 会員一人ひとりに役割持たす

休職後に行われた代協の活性化セミナーでは、

日本代協理事・組織委員長の橋本浩二氏(ハシダヒロエ)が、イフプランニング代表取締役が「支部の活性化50—50」をテーマに講演した。同氏は、損害保険業界はよりテクノロジーを中心の、よの持続可能な

そして顧客志向の強い未来を迎えるだろうという生成AI(CHAT GPT)が想像する損害保険の未来を紹介。その中で保険代理店は少数精鋭の法人に特化したプロフェッショナルチームを目指し、変化した続ける業界に対応していくことが重要である

と述べた。そして、その変化に適応し、顧客との信頼関係を築くことが保険代理店の成功につながる。また、そこに代協が発展していくヒントがあるとした。

同氏は、今年5月まで愛知県代協会長を務め、在任期間中に支部活性化に積極的に取り組んだ。

支部活動を活性化させるためには、まず、支部は、会員全員の対面接触によりコミュニケーションを図り、自己啓発、相互啓発、情報収集等促進することにより視野を広め、参画意識を高揚し、もって本会諸事業の具体的な展開を進めることを目的とする。という支部規則の「目的」を十分理解することが肝要である

と述べた。そして、この支部活動が日本代協、県代協のすべての活動の基本であると強調した。その上で、この目的に沿った支部例会を開催するために、本気で話し合う1泊の研修を実施したと報告。そこで、

①良い例会を準備すること(知恵を出し合う)、②参加者を集める組織(誘い合う仕組みをつくる)という2つのテーマについて徹底的に討論したと話した。

①では、「過去最高の例会はどんな例会でしたか?」「参加したくなるか?」「参加したくなるか?」「参加したくなるか?」を問い、代理店の規模や状況によって違いはあるものの、会員が本当にほしいものは何なのかを出し合うことが例会づくりのポイント

日本代協 橋組織委員長講演

「私たちが本当に困ったときに相談できる存在。地域のリスクを誰よりも理解し、安心を届ける存在。それが私たちの代理店であり、その力を結束する場所こそがこの代協である。阪神ブロックとして最も力を入れて取り組まなければならないことの1つが会員増強である。代協活動を会員だけのものにしてはいけない。私たちが培ってきた知識、経験、そして業界を守るための想いをもっと代理店仲間に届けていく必要がある。全国には日々、お客様のために努力している素晴らしい

と述べた。そして、その変化に適応し、顧客との信頼関係を築くことが保険代理店の成功につながる。また、そこに代協が発展していくヒントがあるとした。

同氏は、今年5月まで愛知県代協会長を務め、在任期間中に支部活性化に積極的に取り組んだ。

支部活動を活性化させるためには、まず、支部は、会員全員の対面接触によりコミュニケーションを図り、自己啓発、相互啓発、情報収集等促進することにより視野を広め、参画意識を高揚し、もって本会諸事業の具体的な展開を進めることを目的とする。という支部規則の「目的」を十分理解することが肝要である

と述べた。そして、この支部活動が日本代協、県代協のすべての活動の基本であると強調した。その上で、この目的に沿った支部例会を開催するために、本気で話し合う1泊の研修を実施したと報告。そこで、

①良い例会を準備すること(知恵を出し合う)、②参加者を集める組織(誘い合う仕組みをつくる)という2つのテーマについて徹底的に討論したと話した。

①では、「過去最高の例会はどんな例会でしたか?」「参加したくなるか?」「参加したくなるか?」を問い、代理店の規模や状況によって違いはあるものの、会員が本当にほしいものは何なのかを出し合うことが例会づくりのポイント

と述べた。そして、この支部活動が日本代協、県代協のすべての活動の基本であると強調した。その上で、この目的に沿った支部例会を開催するために、本気で話し合う1泊の研修を実施したと報告。そこで、

また②では、「仕組みをつくる」「実際に機能させる」「改善する」のPDCAサイクルをつくる。そして、組織の仕組みづくりの例として自身が実践した、新入会員を含め、全会員をチームに所属させ、一人ひとりに役割を持たせることで仲間・参加意識を高める少人数のワンチーム制を紹介した。実際これによって本気度が上がり、目標を達成すると「うれしい」、未達成だと「悔しい」といった気持ちを抱くようになり、会員の意識に変化が生じ、手ごたえを感じたという。

具体的には、この組織づくりのスタートとしては核づくりが重要で、そのためには支部長と副支部長のコミットメントがポイントとなる。この2人が役員会で目的と目標を設定するとともに、リーダーを設定、さらに役員会研修会でチームをつくる。そして役員会全体で手分けして会員を訪問し、例会参加を呼びかける。ここまでくるとチームに魂がこもり、結果にこだわることになると述べた。

同氏が会長に就いたときの支部例会への参加率が50%に達した支部はなかったが、今では4支部が達成し、2支部も45%を超える状況になっている。「参加率が上がると、楽しくなり仲間を呼んでくる。支部が会員を支え、そして会員が業界を導く。そんな新しい時代の始まりを感じる」と締めくくった。

その後、ディスカッション、各代協の取組みが報告され、終了した。