

47都道府県代協活動情報共有

次世代部会と女性部会の「両輪」で創る、 地域に根差した代理店組織の未来

～会員数全国最小（36名）の島根県代協に学ぶ | 無理のない「自発的参画」と「共通認識」の育て方～

■ 背景・課題とトップの基本方針（谷口正人 会長）

● 課題意識

会員数36名（全国最小）と「社員層への理念浸透不足」。
代協の意義が会員代理店の社員まで届いていなかった。

● 運営方針の転換

無理な動員・強制を全廃し、社員が自発的に関われる環境づくりへ。
「次世代部会」「女性部会」を正式な両輪として設置。



谷口 正人 会長

■ 柱①：次世代部会（若手の自発的参画と役員登用へ）

- ・2012年～[きっかけ作り] イベント会場設営に若手を誘い、同世代の「横の繋がり」を醸成。
- ・軌道修正[義務感の克服] 無理な呼びかけを控え、ボランティアやセミナーのサポート業務へ役割を転換。
- ・現在の成果[自主的参画] 一般会員の若手3名が理事として役員会に参画し、活動を強力に牽引。

■ 柱②：女性部会（事務担当者の交流から自主的なセミナー企画へ）

- ・2019年[発足] 接点の少なかったバックオフィス事務担当者約20名が親睦食事会からスタート。
- ・2023年[飛躍] 日本代協会長との対話から「女性主役のセミナーを企画しよう」とアイデアが自発的に誕生。
- ・現在[定着] 毎年恒例の看板セミナーとして定着・発展。



女性部会 集合写真

🔑 「若手・女性活性化」3つの鉄則

- ①「楽しさ」が絶対条件 / ②「無理をさせない」配慮 / ③ 自然な共通認識の醸成

取材全文は、次ページに掲載 / 株式会社 新日本保険新聞社 金井 秀樹

日本代協ニュース

過去配信書庫→



体制整備の豆知識

「森の賢者ふうたのワンポイントレッスン」



4 7 都道府県代協で会員数が最も少ない島根県代協。それゆえの課題はあるものの、一方で次世代部会や女性部会といった特徴ある取り組みを推進することで組織の活性化を高めています。正会員のみならず会員代理店に所属する若手社員や女性社員が自発的に代協活動に参加してくれる秘訣について、谷口正人会長に聞きました。

◎今日に至るまでの島根県代協の運営における大きな課題は何だったのでしょうか。

①会員数は36名ですが、それ以上に課題だったのは、代協の理念や活動意義が各代理店の社員にまで浸透していないことでした。地域のお客様を守る上で、この状況では本当のメリットに繋がらないという強い問題意識が役員の間にはありました。これが、のちの次世代部会や女性部会の活動に繋がっていきます。

◎若い世代に参加してもらうため、具体的にどのようなアプローチから始めましたか。

②2012年から各種活動やイベントの会場設営に各代理店の若手社員を誘い、手伝いをお願いしました。設営後は懇親会に誘うなどして徐々に輪を広げていきました。回数を重ねるうちに異なる代理店の若手同士が頻繁に顔を合わせるようになり、徐々に横の繋がりが生まれました。同世代の悩みや話題で会話が弾み、懇親会の後に若手だけで自発的に2次会へ行くような動きも見られるようになりました。

◎若手メンバーの協力は順調に得られていったのでしょうか。

③若手に対して過度な負担感を与えているという課題に直面しました。イベントのたびに自分たちが駆り出されているという義務感が負担になっていたのです。無理に活動を押し付けては本末転倒なため、一度無理な協力の呼びかけは控えるようにしました。

◎その後はどのように活動の方向性を転換されたのでしょうか。

④若手単独の企画ではなく、ボランティア活動やセミナーなどの運営をサポートしてもらう範囲に切り替えました。回数を重ねるうちに「代協はこういう意義ある活動をしているんだ」と理解が深まり、最初は義務感だった若手が自主的な姿勢へと変化していきました。気づけば次世代メンバーが活動を力強く支えてくれるようになり、現在ではメンバーから3名が一般会員ながらも、島根県代協の理事として正式に役員会に参画してくれています。

◎もう一つの大きな柱である「女性部会」について、設立の経緯や目的を教えてください。

⑤女性部会も次世代部会と同様に組織委員会のもとに設置された正式な部会で、自主性を大事にするスタンスで推進しています。発足は2019年でした。初会合には約20名が集まりました。最初は親睦を図る食事会でしたが、特にバックオフィスの事務社員は他代理店の事務担当者とは顔を合わせる機会がまずありません。同じ立場の仲間同士が繋がり、意見交換や交流ができる場を作りたいという思いもあっての開催でした。

◎その後、会はどうに活性化していったのでしょうか。

⑥コロナ禍を経て2023年2月のブロック協議会の懇親会に女性メンバー7名が参加しました。出席されていた日本代協の会長を交えた女性だけのテーブルが非常に盛り上がり、「女性が主役のセミナーを企画しよう」とアイデアが自発的に飛び出したのです。同10月に初のセミナーを開催し、現在では毎年恒例のセミナーとして定着するまで成長しました。

◎両部会が機能したことで、組織にはどのようなメリットが生まれていますか。

⑦メンバーが自主的に参加できる環境が整い、代協の理念や方針が自然な形で一人ひとりに伝わるようになりました。新しい施策を立ち上げる際にも、一から十まで細かく説明せずとも大体の趣旨を理解し、スムーズに動いてもらえる共通認識が生まれています。

◎最後に、これらの活動を成功させる上で最も大切にされている考えをお聞かせください。

⑧一連の取り組みを通じて痛感したのは、参加する本人たちが理想を持って楽しく活動できることが絶対条件だということです。活動を面倒なものと感じたり、重荷になったりすると長続きしません。だからこそ、周囲の先輩や役員がしっかりと見守り、状況に応じて負担をコントロールしながら調整していく。決して無理をさせないことこそが、若手育成と組織活性化において極めて重要なポイントだと考えています。

損害保険大学課程を通じた募集人の資質向上推進

教育委員会

教育委員会では、「損害保険代理店の資質向上」に向けた取組として、「損害保険大学課程」の運営・改善に携わっています。損害保険大学課程は、損保協会と日本代協が協力して創設した業界共通の募集人資格認定制度で、なかでも「コンサルティングコース」は、かつての日本代協保険大学校をベースに構築され、日本代協が指定教育機関として教育プログラムの企画・テキスト作成から運営まで関わっています。



特に毎年実施（2026年度は66回）されるコンサルティングコースのWEBセミナーでは、教育委員が運営責任者を務め、各ブロックのご協力をいただきながら、日本代協全体で運営を支えています。また、損保協会と定期的に開催される合同運営会議（写真左下）や昨年度設置された改訂ワーキンググループ（WG）において、教育内容や運営の改善、今後予定されるコンサルティングコースの大改訂に向けた検討を進めています。



損保協会との合同運営会議

さらに、本年4月から改訂WGの実行部隊として5科目ごとにタスクフォースを設置し、教育委員全員が参画。それぞれの経験や知見を生かし、具体的な検討を行っています。

このように教育委員会では、WEBセミナーの運営から教育内容の検討・改訂まで幅広く携わり、日本代協が指定教育機関として組織を挙げて募集人の資質向上に取り組んでいます。今後も教育内容のさらなる充実と持続可能な運営体制の構築に努めていきます。

損害保険大学課程テキスト・カリキュラムPTリーダー 古矢 光範

代理店価値の向上と健全な募集環境の確保へ

企画環境委員会

企画環境委員会では、「自己点検チェックシート」を、これからの代理店経営における業務品質向上の出発点と捉えています。大切なのは、チェック項目をクリアすることではありません。自社の業務を振り返り、課題に気づき、改善を積み重ねる。その継続こそが代理店の業務品質を高め、お客さまから選ばれ続ける代理店につながると考えています。



そのうえで、事業継続力強化計画（ジギョケイ）、社労士診断認証制度、RM、JSA-S1003、サイバー対策といった各種の価値向上策を自己点検と関連付けながら推進していきます。まず代理店自らが実践し、そこで得た知識や経験をお客さまへの支援に活かすことで、「保険を販売する代理店」から「お客さまのリスクや経営課題の解決を支援する代理店」へと、その価値をさらに高めていくことを目指します。

また、募集現場における課題解決も重要な役割です。不公正募集や顧客本位の業務運営を妨げる事案、特定修理業者に関する問題などについて、会員の皆さまから情報をお寄せいただき、内容を整理・分析したうえで、必要に応じて金融庁へ報告するなど、健全な募集環境の確保に取り組んでいます。



これからも企画環境委員会は、会員の皆さまの声を大切にしながら、募集現場の課題解決と代理店の価値向上の両面から、持続可能で信頼される代理店業界の実現に向けて活動してまいります。

企画環境委員長 村松 輝昭

2026年度 第15回コンベンション実施要項決定

『変化を力に！人間代理店の未来地図』

式典 懇親会

2026年 11月13日 金曜日 13:00～

グランドニッコー東京 台場 (東京都港区台場2-6-1)

功労者表彰：長年に亘る功績に敬意を表し、
心よりお祝い申し上げます。

- | | |
|---------|------------------|
| ・内堀 敏高氏 | (上信越ブロック 長野県代協) |
| ・窪田 卓氏 | (東京ブロック 東京代協) |
| ・津田 文雄氏 | (北陸ブロック 石川県代協) |
| ・平尾 武士氏 | (近畿ブロック 奈良県代協) |
| ・仲村 義弘氏 | (阪神ブロック 兵庫県代協) |
| ・谷川 明義氏 | (東中国ブロック 岡山県代協) |
| ・矢野 京子氏 | (四国ブロック 徳島県代協) |
| ・庄司 教克氏 | (九州南ブロック 鹿児島県代協) |
| ・福村 幸郎氏 | (東海ブロック 静岡県代協) |

基調講演

『お客を捨てる勇気』
～今こそ、業界脳をぶっ壊せ！～

■講師 中谷 嘉孝氏

(Le.Patch INTERNATIONAL Owner)

パネルディスカッション

『徹底討論！比較推奨』

- | | |
|----------------|-----------|
| ■ファシリテーター 日本代協 | 大和理事 |
| ■パネラー 日本代協 | 錦野監事・金澤専務 |

分科会

2日目 11月14日 土曜日 10:00～12:00

損保会館 (千代田区神田淡路町2-9)

ソラシティカンファレンスセンター 御茶ノ水

- ・吉田ゼミ：のぞみ総合法律事務所 弁護士 吉田 桂公 様
- ・牧野ゼミ：東京大学非常勤講師 牧野 司 様
- ・井東ゼミ：株式会社インソース 顧問 井東 昌樹 様
- ・永野ゼミ：株式会社ライフステージ 代表取締役 永野 勤一 様



「活力ある代理店制度等研究会（活力研）」開催

9月2日、3日の2日間で、損保4社(あいおいニッセイ同和、損害保険ジャパン、東京海上日動、三井住友海上)の専業代理店担当部長と日本代協役員による「活力研」を開催しました。議事録・報告動画を、日本代協ホームページ会員専用書庫(右記QRコードにリンク)に掲載予定です。

※会員専用書庫のID・パスワードは、各都道府県代協事務局へお問い合わせください。

※活力研については、「2026年度版 代協活動の現状と課題」58ページ以降をご参照ください。

【意見交換テーマ】

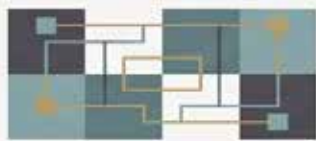
- (1) 「自己点検チェックシートの取り組みについて」
- (2) 「顧客本位の代理店手数料ポイント制度について」



代理店経営サポートデスクからのお知らせ

代理店経営の現場で発生する「システム上の不備」「複雑な法的解釈」「過重な事務負担」という3つの具体的なお悩みに対し、実務でそのまま使えるひな型やアドバイスを提示。代理店の「自分ごと」として共感を得ながら、解決への道筋を示します。

現場の「困った」を解決する3つの事例



紹介事業：利益相反のリスクを「チェックリスト」で整理

提携事業が利益相反に該当するかを判断し、実務で役立つひな型を提供して不安を解消します。

研修記録：独自エクセルでの適切な記載内容を伝授

保険会社システムで対応しきれない欠席者管理や詳細補足の実務的な手法をアドバイスします。



代理店合併における注意点アドバイス！

代理店合併時の旧代理店事務所利用時ににおけるワークルール、誤認防止処置等についてアドバイスを実施しています。



代理店経営サポートデスク岸です！
ご相談お待ちしております！

ご相談窓口（相談無料）



お電話でのご相談：03-6268-0788

毎週水曜 10:00～16:00受付。
専門スタッフが直接お話を伺います。



Webからのご相談：専用フォーム受付

24時間いつでも入力可能。

<https://forms.gle/LV82ixYpejtf3wJ8>

『正会員実態調査』ご協力をお願い

正会員実態調査は、5年に1回のペースで会員の皆さまの経営実態等に関する調査を行い、正会員の基礎データ収集・会員の皆さまへの情報提供・今後の代協活動への活用を主な目的として実施しております。この実態調査は2000年から行っており、会員の皆さまならびに代協の要望を金融庁・財務局・各保険会社に伝えていく重要な根拠資料ともなりますので、『全会員の回答』にご協力をお願い申し上げます。

■方 式：WEBアンケート（無記名方式／回答者を特定することはありません）

■設問数：52問（所要時間20分程度）

■回答期間：2026年10月20日（火）～11月30日（月）

■回答方法：スマートフォンおよびパソコン

■設問のお届け先：会員登録のメールアドレスに送信

代理店名入りノベルティー

30年にわたって代協会員の皆様に
ご活用いただいているコウカドゥーの
「代理店名入りノベルティー」
をご案内します。

①名入れメモ帳

（代理店名・TEL・FAX・キャッチフレーズ
などが1枚1枚に印刷されています。）

②PILOT ノック式 油性 名入れボールペン

③A4 カラークリアフォルダー （光沢のある箔で名入れ）

詳細はコウカドゥー
ホームページを
ご参照ください。

*注文は、FAX対応のみ



例)

①



②



③



中小企業向けの損害保険を扱っている 3名を集めて座談会記事を公開中！

企業の様々なリスクから守るコンサルタント。保険代理店で働くやりがいとは

個人向けの損害保険を扱っている 3名を集めて座談会記事を公開中！

「ありがとうの重みが違う」「人生に寄り添える」保険代理店で働く魅力とは

保険代理店の仕事は 『感謝に溢れる仕事』

仕事のやりがいを描く
ムービー公開中！



日本代協 知っていますか？
日本代協加盟代理店のこと。
損害保険トータルプランナーのこと。



＜発行者＞

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 小田島 綾子
東京都千代田区大手町2-2-1-327 TEL 03(6281)8356

<https://www.nihondaikyo.or.jp/>