クローズアップ

# 島根県代協の挑戦

## 島根県代協　谷口正人会長に聞く

47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組みを推進することで組織の活性化を高めている。「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」。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をこう話す谷口正人会長に、代協活動の意義について聞いた。

### 将来を担う次世代部会
### 活性化に不可欠な女性部会

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

谷口　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。実際、代協の会合に参加してくださるのはほとんどが各代理店の代表者（社長）の方々です。そのため、代表者がどれだけ代協の活動に熱心であっても、その内容や価値が各代理店に所属する社員の皆様にまで伝わっていないという構造的な問題がありました。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。

谷口　2012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。当初は現場の抵抗感も強く、「代理店主（社長）が参加している会合に、若い社員が出るのは気が引ける」といった雰囲気もありましたが、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。

谷口　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。若手メンバーの側からすれば、代協のイベントがあるたびに「いつも自分たちが駆り出されている」という、一種の義務感や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。

谷口　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。また、代協の活動や集まりに行けば必ず同世代の仲間が数人はいるという環境ができたことで、組織に対する親近感もより一層湧いてきたのだと感じています。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。

### 自発的な代協への参画に期待

―― 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。

谷口　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つくりたいという思いもあっての開催でした。

―― その後、会はどのように活性化していったのでしょうか。

谷口　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小田島綾子会長を交えた女性だけのテーブルが非常に盛り上がり、「女性メンバーを開催し、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。

―― こうした場を求める人たちが多くいたということですね。

谷口　今では近隣の鳥取県代協からも毎年2～3名の女性メンバーが参加してくださるようになりました。私たちは、代協活動の枠組みを島根県内だけに限定する必要は全くないと考えています。鳥取県代協の女性正会員の皆様がこうして自主的に足を運んでくださるように、県境という枠組みを飛び越えて、お互いに切磋琢磨し合えるネットワークが広がりつつあることに、非常に大きな意義を感じています。

―― 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。

谷口　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。


盛り上がりを見せる女性部会

### 地域活性化のために
### 横断的な活動を

―― 経営者同士だけでなく、現場の社員が会社の垣根を越えて繋がることの価値や意義はどこにあるとお考えですか。

谷口　一連の活動を通じて改めて実感したのは交流の価値です。私たち代理店主（経営者）は、様々な会合やネットワークを通じて他社の経営者と交流する機会が当たり前のようにあります。しかし、それぞれの代理店に所属する営業スタッフや、特にバックオフィスを支える事務社員の皆様にとっては、日常業務の中で他代理店の同業者と交流する機会はまずありません。同じ地域で同じ仕事に励み、同じような悩みを抱える仲間同士が、会社の垣根を越えて繋がり、切磋琢磨し合える場を提供できること―これこそが、代協活動がもたらす最大の価値の一つではないでしょうか。

―― 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。

谷口　一連の取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。

―― 昨今は保険業界全体でコンプライアンスや業務品質の向上が強く求められていますが、地域の代理店を取り巻く環境はいかがでしょうか。

谷口　現在、業務品質評価制度の導入や自己点検など、クリアすべき業務水準のハードルは非常に高くなっています。専業代理店は追随できてもらえるよう、自動車整備工場やデンプンに参加できる場として設計しました。これが即座に会員増強に結びつくかは別ですが、島根県全体の保険流通の質を高め、代協の活動を活性化させる大きな一歩になると確信しています。

―― 島根県代協の地域でのあるべき姿についてお考えを聞かせてください。

谷口　私が島根県代協の会長に就任して以来、ずっと一貫して言い続けていることがあります。それは、「代協の会員か未入会か、あるいはどのような販売チャネルにかかわらず、保険を扱っているすべての事業者や募集人の先には、必ず守るべき地域のお客様がいる」ということです。地域全体のレベルを少しでも引き上げていくための横断的な活動を、これからどう具体化していくか。これこそが、今後の島根県代協にとっても最も大きな、そして挑むべき価値のある課題であると考えています。

## すべての募集人の先に守るべき顧客がいる


谷口会長