

2024年度 第5回組織委員会議事録

【日時】 2025年1月22日(水) 13:00 ~ 17:00

【会場】 日本代協事務局 会議室

【出席者】 藤山委員長

敬称略

北海道	若林	北東北	田代	南東北	蘆田	上信越	山口
東関東	中島	南関東	堀口	東京	北村	東海	手戸
北陸	井澤	近畿	河口	阪神	山口	東中国	栴田
西中国	松井	四国	藤原	九州北	山村	九州南	小川

オブザーブ 中島副会長

【事務局】 坂常務、出口部長 【議事録】 事務局 【司会】 蘆田副委員長

<委員会要旨 確認・決定事項>

- 「仲間づくり推進」年度末目標達成見込について
 - 1月末入会見込数は全国で325会員。全国の年間目標数字338会員まで残り13会員
 - 数年ぶりの全国目標数字の達成が確実な状況であり、2月末までに達成をめざす。
- 25年度「土0以上キャンペーン」の名称について
 - わかりやすく、なじみのある「土0以上キャンペーン」の名称を継続する。
(「仲間づくり」表彰内容によりポイントを提供する)
- 会員登録について
 - 代理店賠償への加入や日新火災の1ポイント獲得を希望する代理店は、締切期限までにしっかりと入会登録手続きをすること。(24年度代理店賠償加入の入金期限:2/20)
- 今後の予定
 - 4月18日(金):2025年度第一回組織委員会(リアル開催13:00~17:00予定)

議 事

1. 中島副会長 挨拶

- 「仲間づくり推進」の進捗が例年になく順調にすすんでいる。今後の代協の発展に必要なこととして取り組んでいただきたい。
- 本日も代理店賠償セミナーがあるが、しっかり学んで自社のコンプライアンス教育に活かしてほしい。しっかり学んで「おもしろかった」と言って帰れるような委員会にしていきたいと思います。

2. 藤山委員長 挨拶

- 「仲間づくり推進」の進捗が順調で、12月末時点で目標達成率は82%。前年の同時期(59%)から大幅に向上している。ここ数年間の12月末のトレンドは50%台。
- この進展は、日新火災の影響は大きいですが、各代協の組織委員やブロック協議会に出ている各代協の組織委員長、そしてここに参加している皆さまのおかげだと思っている。
- 日本代協の考え方については、日本代協のHPまたはYouTubeにある小田島会長の年頭所感をご覧になっていただき、一読してもらいたい。
- 「仲間づくり推進」は、日本代協の発展に欠かせない要素。目標達成が目前であり、この勢いを維持すれば10年ぶりくらいに目標達成となる可能性がある。
- 退会の件数を減らすことも重要課題。特に今年度は皆さまのおかげで5~9の理由を減らすことに成功している。
- 年度末の3月になると一気に合併による退会が増えるので、今後は5~9の退会をどのようにしてくい止めるかにかかっているが、まずは支部活動が重要であり、支部がない代協は代協の活動の仕

方を工夫してほしい。

- ・日本代協では「魅力研」を立ち上げ、代協活動がより魅力ある活動になるように取り組んでいる。
- ・理事会やブロックの組織委員会のときは、どんなに数字が苦しくても楽しく笑顔でやってほしい。そうすることで、良い考えが生まれてきて、ゆっくりかもしれないが状況は変わってくると思う。本日の委員会も楽しい委員会にしていきましょう。

3. 代理店賠償勉強会（講師：Chubb 損害保険 鈴木部長）

資料「トラブルを未然に防ぐためには」をもとに以下の項目を説明

(1) 基本知識の振り返り

- ・コンプライアンス ・保険業法 ・保険法 ・改正保険業法

(2) 保険募集の基本的な流れ（プロセス）

(3) 個別に注意したい点

- ・自動車保険 ・火災保険 ・新種保険 ・使用を避けたい表現 ・「プペポ」の原則

(4) 参考資料

- ・募集コンプライアンスガイド
- ・損害保険 Q&A
- ・そんぽ ADR センター
- ・保険商品等に関する利用者からの相談事例と相談室からのアドバイス等（金融庁 HP）

<まとめ>

トラブルを未然に防ぐためには、保険業法に基づいた基本的なプロセスに従い、代理店の体制を整備し、顧客にしっかり情報提供を行い、確認作業を丁寧に行うことが重要。また、保険商品や改定内容についてのアップデートを重要で、特に変更点に注意が必要。

4. 25年度「±0以上キャンペーン」の名称について（手戸副委員長）

- ・次年度の「±0以上キャンペーン」の名称を募集したが、正副委員長で精査した結果、最終的にわかりやすく、なじみのある「±0以上キャンペーン」の名称を継続する。
- ・±0以上を達成した代協には「仲間づくり」表彰内容によりポイントを提供。詳細は今後発表。

5. 「仲間づくり推進」年度末目標達成に向けた各ブロック取組状況（進行：山口副委員長）

事前に集約した各委員からブロック内の代協の1月および2-3月の入会見込数（資料：2024年度「仲間づくり推進」目標達成状況表【年度末見込】）をもとに、現在の進捗状況や見込の確度等について以下のとおり報告した。

（北海道）

- ・12月末で13会員決まっており、札幌支部で3店入会の報告があるため、確実に目標は達成する。

（北東北）

- ・青森は2-3月の見込は厳しい。
- ・岩手は企業代理店の入会見込もあり確実に達成。
- ・秋田は日新火災代理店の入会見込が確実に達成。

（南東北）

- ・宮城の見込み2会員は手続き中。
- ・山形は1月に1会員決まり、もう1会員は日新火災代理店が1月中に手続きに入っている。
- ・福島は1月と2-3月の見込みは確実。

（上信越）

- ・新潟は既に目標達成。年度末まで会長、組織委員長で保険会社に対しさらに協力依頼を行う。
- ・長野は1月に1店が入会手続き済みで、さらに日新火災代理店から入会依頼があり目標達成。
- ・群馬は12月末で5会員の入会で、1月に1会員が入会手続き中で、あと残りは1会員。日新火災の代理店に声掛けしていく。

（東関東）

- ・栃木は組織委員長のもと目標達成は心配ない。
- ・茨城と千葉は苦戦しており、見込数字をめざし取組中。
- ・埼玉は1月に4会員入会済。1月末に日新火災の勉強会で代協の説明時間を設けていただき、参加

者リストから代協未加入代理店分の入会手続きセットを持参する。目標達成は確実。

SJの代理店に対する求償の話はフォローとなっている。

今年度の代理店賠償の加入の保険料払込の締切が2月20日なので注意

(南関東)

- ・山梨は目標達成済み。さらに1店が入会見込
- ・神奈川も残り2会員なので達成は確実。

(東京)

- ・目標まで残り9会員で、現時点で8会員が入会済みで、現在手続き中が1店あるため目標達成は確実。入会目標を45会員としているので、さらなる上乗せを図る。

(東海)

- ・静岡は目標達成済み
- ・愛知は資料では12月末で18会員入会となっているが、実際には12月末で20会員となり目標は達成済み。残見込数3会員のうち2店は日新代理店の入会済み、1店は整備工場の代理店での入会手続き中。プラスは日新火災代理店に対し、2月20日までの働きかけ次第。
- ・岐阜も残り3会員のうち、日新の代理店2店、整備工場代理店1店の情報はもっているため、目標達成に向け、2月3日のブロック組織委員会議で2月20日に向けた対策を話し合う。
- ・三重も目標達成済み。

(北陸)

- ・福井はディーラチャンネルの不祥事の影響もあり、早々に目標達成済み。
- ・富山は日新火災の代理店の入会により目標達成済み。
- ・石川は地震の関係で苦戦している。今後、会長、組織委員長他、組織全体で声掛けを行う。

(近畿)

- ・滋賀、京都、奈良の3代協とも目標達成済み。
- ・滋賀は見込数字の案件あり。
- ・奈良は1会員紹介あり、さらに自身のところで業務提携先の企業代理店の入会見込みあり。

(阪神)

- ・大阪、兵庫、和歌山の3代協とも目標達成済み。
- ・大阪は組織で動いているため、大幅に目標を上回っている。
- ・兵庫は会長から日新火災の支店長に働きかけた。また、日新火災の支社には代協入会案内パンフレットを置いてもらい、問い合わせ窓口を代協事務局として代理店に説明する流れをつくったこともあり、12月末で早々に目標達成。

(東中国)

- ・岡山は1月の見込み3会員は現時点で入会しており、目標達成済み。
- ・鳥取、島根は残り見込1店を引き続き詰める予定。

(西中国)

- ・広島は1月の見込み2会員はほぼ確実。2月の見込み先1店を今後詰める
- ・山口は1月に1店入会済みで、残り1会員で達成見込み。

(四国)

- ・徳島と香川は目標達成済み。
- ・愛媛は1月にSJ支社長の紹介で代理店賠償の話からSJの自関連組織会員の整備工場代理店が1店入会。2月以降の2会員はその流れで整備工場代理店の入会を見込んでいる。
- ・高知は残り2会員について、日新火災代理店を中心に働きかける。

(九州北)

- ・福岡は目標達成済み。さらに1会員入会確定し、現在17会員入会。
- ・大分は1店入会確定し、目標達成。1会員の見込みあり
- ・佐賀は苦戦中。現状では他地域と異なり、日新火災代理店の代理店賠償に対する意識が低いので、引き続き時間をかけ日新火災代理店には働きかけていく。
- ・長崎は残り1会員の目標達成に向け取り組んでいく。

(九州南)

- ・宮崎と熊本は目標達成済み。代理店賠償の関係でプラスの可能性あり。

- ・九州南ブロックのセミナーは熊本の代理店が行っており、宮崎ではその場で未加入代理店3店が加入した。1月に沖縄で行う。
- ・鹿児島も1店決まっております、2月のブロック会議までには全代協が目標達成できるよう取り組む。

< 藤山委員長 >

- ・1月の見込数は資料での43店と本日の話を聞いて確実に見込める6店を加え49店となる。1月末では12月末の276店との合計で325店。本年度全国目標数字の338店まで残り13店となった。
- ・3月達成では、すぐに新年度が始まり、達成感を十分に味わう期間が短くなってしまいうため、できれば2月中に達成したい。
- ・今年は準備期間とし、来年度の成長を見据えている代協もあり、すでに目標を達成済みで、2月-3月は追加の取り組みを行わないという代協もある。それぞれの代協の判断を尊重したい。
- ・代理店賠償への加入や日新火災の1ポイント獲得を希望する代理店は、締切期限までにしっかりと登録してほしい。1ポイントは生活に直結するので、案内漏れがないようお願いしたい。
- ・東京、大阪、福岡、神奈川、名古屋など企業営業部がある単位代協においては、企業代理店も昨今の状況により不安を感じているので、フォローをお願いしたい。

< 事務局 >

- ・SJにはプロ代理店組織であるJSA中核会の対して整備工場の組織のAIRオートクラブという組織があり、地域差はあるが、しっかりしている会員は代協会員にもなっていることもあり、そこに現地の支社長が代理店賠償の話など声掛けをしている可能性がある。
- ・トヨタモビリティ東京やグッドスピードに業務改善命令が出て、自動車関連の代理店でも意識の高いところは不安を感じている。自動車関連の代理店からも、代協とは何か、代理店賠償にはどのように入るのかという問い合わせも増えている。このような動きも参考にしてほしい。

< 手戸副委員長 >

- ・MSでも自動車関連の組織としてアドバンスクラブがある。代理店賠償セミナーにも案内し、本年度2社入会した。特に業績5000万円を超えた大きい代理店がリスクを感じている。
- ・アドバンスはMSの支店長を通じて紹介してもらえるので、アドバンスを有効に使ってほしい。

6. グループ討議

テーマ：「年度末目標達成および±0以上達成に向けて」

- ・会員増強に向けてやらなければならないこと
- ・どうやって代協を楽しくするか

以下の3つのグループに分かれ討議

- (1) 蘆田G：北東北、南東北、南関東、東中国、四国（サブG 藤山委員長）
- (2) 松井G：上信越、東関東、北陸、西中国、九州南（サブG 中島副会長）
- (3) 山口G：北海道、東京、東海、阪神、近畿、九州北（サブG 手戸副委員長）

7. グループ討議発表

(1) 松井G（発表：東関東）

- ・提携事業により収益を得ている例として、宮崎のレンタカー事業（収益500万）や1Lあたり1円バックされるガソリンカード事業の紹介があった。
- ・なでしこ女子サッカー選手と無保険車追放キャンペーンのコラボイベントを開催し、メディアも呼び込み、楽しい雰囲気をつくる。
- ・面白いこと、役に立つ情報をアナログでもデジタルでも発信し、参加者に「来てよかった」と思わせることが重要。

(2) 蘆田G（発表：南関東）

- ・女性社員や事務員をターゲットに仕事とは関係ない楽しいセミナーを開催する。
- ・出前講座など代協の地域貢献活動を地元新聞に取り上げてもらい、代協をPRする。
- ・代協を理解し、加入してもらうには保険会社の社員に知ってもらう必要があるため、保険会社の社員向けセミナーを開催する。

(3) 山口G（発表：北海道）

- ・保険会社の協力を得て、整備工場や企業系代理店の集まりに参加して、代理店賠償等のセミナーを案内してもらう

- ・阪神ブロックでは代協セミナーの案内を保険会社のSJ ネットやT ネット等に流した結果、モーター系の代理店から反応があり、そのリストから声掛けをして会員増につながった
- ・年度末にかけ廃業、合併による退会が増えるので、即効性のあるアプローチとして、日新火災の代理店に代理店賠償の加入による手数料の増加額と会費の一覧や金融審議会で議論された求償の問題等の独自のチラシをつくりアプローチしていく。

<代協セミナー案内事例>

- ・代理店賠償セミナーと成島アドバイザーのセミナーは損保協会に後援してもらうことで、各保険会社から各種代理店に案内を送ってもらっている。

<レンタカー提携事業の具体例>

- ・会員からの発注額の15%を会員独自に5%を代協に落とすしくみ。会員全体で約1億の発注で500万の収益となる。

<支部活動の活性化例>

- ・会員数は110数社。各委員組織の中で副の役職をつけるなど役員の数を増やしている。その結果、例会への参加率も上がり、活動にも真剣に取り組むようになり、活性化につながっている。

8. 中島副会長 挨拶

- ・この委員会で最も重要なことは、面白いかどうかである。参加者が面白いと感じ、かつ学べる会にすることが大切である。
- ・代理店賠償について深く学ぶことが最優先事項である。目的は自社がコンプライアンス違反をしないことが第一。次に代理店スタッフ全員が代理店賠償セミナーに参加し、学ぶことでコンプライアンス違反を抑える事が大切。毎年STAFFと共に参加する事でスタッフの意識改革を目指しましょう。
- ・面白いことの重要性。おもしろいところに人が集まる。参加者全員が面白くなるためにはどうすれば良いかを考える必要がある。
- ・若手メンバーの意識改革事例として弊社では若手ばかりの会「未来を考える会」を作った。当初は権利主張が多かったが、会社を面白くするにはどうすれば良いかという意識に変化させたところ、メンバーの顔色が変わり、意欲的に活動するようになった。
- ・代協への提言として・・・代協も同様に、会員が面白いと感じるにはどうすれば良いかを考えていきましょう。代協の価値は、面白いところ、そして様々な情報をもらえることである。
- ・面白くなることを真剣に考え、面白い会にすることを目指すべきである。

10. 藤山委員長 挨拶

- ・今年度は全体目標数を達成することは確実な状況であるため、2月末までに目標達成できるよう追い込みをかけてほしい。
- ・面白い委員会にすることは中島副会長の考えと同じであり、今までで最も面白いと感じたときがアンケートで高い集約率を達成したときであり、結果が出たときが面白い。結果を出すためにどのようにして面白くしていくかを追求して考えていくことが大事である。
- ・毎年多くの代協を訪問し、講演している。セミナーの内容は、代協はどのようにして出来たのか、代協は何をしているのか、何を目的にしているのか、保険会社とどういう関係性を築きたいのか、ということであり、保険会社の社員や会員、未加入代理店の方にもしっかり話をする。
- ・何をツールとしてやっているのかの一つとして代理店賠償があり、代協はこれからこのようにやっていきたい、未来に向けた希望をもったセミナーをやっている。
- ・自身の役割は皆さまを後ろから支援することである。皆さまもこの委員会の中で何ができるのか、何が得意なのか、来年度以降、しつかり見つめなおし、何か得意なことをやってほしい。
- ・数週間以内にブロック組織委員会があれば、参加できる場所は参加したい。この委員会が全国に向けて一番面白い委員会であることを発信し、私自身も体験していきたい。

* 2025年度第1回委員会開催日：2025年4月18日(金) 13:00~17:00 (リアル開催)

以上