

通常総会 議案書

日時: 2025年5月21日(水)13:00(受付開始12:30)

場所: 大阪市北区中之島1-1-27 大阪市中央公会堂 中集会室

目次

・通常総会参考資料

第1号議案 事業報告

貸借対照表・収支計算書

第2号議案 会員会費額

第3号議案 事業計画

第4号議案 収支予算

第5号議案 理事・監事選任

第6号議案 その他

一般社団法人大阪損害保険代理業協会

第1号議案

2024年度事業報告・2024年度貸借対照表・収支計算書の報告承認の件会計監査報告

2024年度事業報告

昨年度も様々な社会環境の変化がありました。物価が高騰し、賃上げできない中小零細企業では、人手不足が益々深刻になるなど厳しい事業環境が続いています。夏の衆議院選挙では自民党、公明党が大敗。少数与党が、野党との対話や駆け引きを要する政局運営をせまられました。アメリカでは共和党が圧勝。トランプ大統領による2期目が始まりました。

自然災害も続いています。1月に大規模地震が襲った能登半島では、9月には線状降水帯による豪雨が発生し、二重の災害が復興に重くのしかかっています。8月には、南海トラフの影響とみられる震度6弱の地震が宮崎県で発生し、初の「南海トラフ臨時情報(巨大地震注意)」が発表されました。昨年は、観測史上最も暑い夏を記録し、東北から九州まで幅広い地域で台風や豪雨による災害が発生しました。これら風水害の激甚化は、地球温暖化が大きく影響しており、当協会としても CO2 削減に向けより一層の啓発を行う必要があります。

損害保険業界では、一昨年発生した数々の問題、失墜した信用の立て直しに向け、業界全体を巻き込んで様々な論議が行われました。昨年6月には、「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」の報告書が公表され、様々な問題が損保業界に提起されました。大阪代協では、報告書に取り上げられた個々の論点について、会員の皆様へのアンケートにより認識を確認し、最前線でお客様に対応する私たちの声や思いを、業界に発信しました。秋からは、損保協会での「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」や金融庁における『金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキンググループ」』が始まり、業界の枠組みの再構築に向けた論議が本格化しました。「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」で公表された「代理店業務品質に関する評価指針」(案)に対して意見募集が行われ、大阪代協としても4点の意見を提出しました。

このように、社会・業界が大きく揺れ動く中、私達大阪代協は、「A.R.E(Action・Revolution・Empowerment)」をスローガンに掲げ、昨年度も組織改革を進めるべく新たな取組みにチャレンジし、年度を総括すれば全国でも有数の活動実績を残すことができた1年だったと考えています。

特に、日本代協の事業計画にも採用された「代理店ベンチマーク研修」、「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」の報告書に基づき実施した「全会員アンケート」、全国トップクラスの実績を挙げた「仲間づくり推進」は特筆すべき取組みでした。 以下に、大阪代協取組みの3本柱に沿って1年を振り返ります。

1. 仲間を増やす

本会のパーパスの実現、持続可能な組織運営を考えると、当地の保険代理店における代協会員の割合(組織率)向上は最も重要な課題に挙げられます。当協会は組織率の70%を達成後、さらなる会員数の維持・拡大を念頭において、新入会員数24店を目標に取り組みを進め、3月末の結果は●●店と目標値を大幅にクリアしました。また単年で見て、新入会会員数が退会会員数を上回る「増強」も達成することができました。なお、環境の変化を受け、代理店の合併・廃業の流れが加速し、退会した会員は●●店に上りました。



仲間づくり推進の取組みとして、8月には、各保険会社にも 代理店賠責の必要性を「我が事」と捉えてもらうべく周到に準 備し、「代理店賠責セミナー」(530名が参加)を開催しまし た。セミナーでは、引受保険会社が受付けた実際のトラブル事 例が共有され、「活きたコンプライアンス研修」として講義が進 められました。代協未加入代理店からも44名、保険会社社社 員も200名が参加し、当地の保険関係者に広く代理店賠責の 必要性を訴えかけました。

<u>代理店賠責セミナー案内 ></u> 代理店賠責セミナー報告 >



1月には、損保協会での「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」や金融庁における『金融審議会「損害保険業等に関する制度等ワーキンググループ」』を取り上げた、新春オープンセミナー「激動の2025年を展望する」(325名が参加)を開催し、今年度の方向性を示唆するとともに、これらの会議体で果たした代協としての取り組みを伝えました。代協未加入代理店からも38名が参加し、代協の価値に触れてもらうことができました。

<u>新春オープンセミナー案内 ></u> 新春オープンセミナー報告 >

セミナーの周知に当たっては、保険会社の協力を得て、保険会社社員の皆様、および数多 くの代協未加入代理店に大阪代協の認知を広げ、価値を提供することができました。 心より感謝を申し上げます。

2. 人を育てる

私たちが、何のために代協活動を行うのか、なぜ代協が必要なのか、大阪代協のパーパスを理解し、行動できる会員とめぐり逢い、共に成長することは、組織の持続性を保ち、種々の取組みを意義あるものにするために必要不可欠な活動です。2024年度も当会は新谷会長以下「人を育てる」強い思いを持って会の運営に臨みました。

(1)代理店ベンチマーク研修



2023年度に続き、2回目の実施となりました。40代以下の代協会員における経営者・役員を対象として参加者を募り、総勢7名で和歌山県にある株式会社ベストパートナー(損害保険ジャパン社PA代理店)を訪問しました。

代理店ベンチマーク報告リンク >

保険会社の枠を超えて先進的な代理店 を直接訪問し、経営者と直接意見交換す る取組みは、代協だからこそできる人材 育成策です。参加者にとって非常に刺激

となり生の経営を学ぶ絶好の機会となります。この取組は、日本代協にもとりあげられ、 全国の代協に実施を呼び掛けることになりました。

(2)委員オリエンテーション



委員会横断的に全委員が集い、代協の意義を体感するとともに交流を図る委員オリエンテーションを実施しました。日本代協から大城CSR委員長をお招きし、自社経営と代協活動の関わりについてお話し、各委員会に分かれ自分たちの事業計画に取り組む意義について語り合いました

委員オリエンテーション報告リンク >

(3)人材育成研修会



協の存在の大切さを学び、交流を深めました。

大阪代協では、人材育成の柱として毎年、1泊2日で人材育成研修を実施しています。2年に1度、日本代協から費用補助を受け阪神ブロックとして開催していますが、狭間の年度は、大阪代協単独で開催しています。昨年度は単独開催で、若手の会員を中心に総勢25名が参加し、サイバーリスク保険を活用した企業開拓、グループディスカッション、代

人材育成研修会報告 >

(4)理事・監事オリエンテーション



理事改選年の昨年度4月に、新理事、 重任理事、監事総勢34名が集合し、理 事・監事オリエンテーションを開催しま した。

新谷会長による「なぜ私たちに代協が 必要なのか」のメッセージ、事業計画の 目的・内容の確認、支部活性化にむけて 全員で意見交換を行いました。

理事・監事オリエンテーション報告 >

3. 情報を伝えきる

代協だからこそ得られる情報を如何に会員一人ひとりに届けられるかは、代協の価値を 左右する非常に重要な課題です。私たちは下記の施策により情報を伝えきるべく取り組み を行いました。

(1)大阪代協 LIVE ステーションの実施

大阪代協では、会長を含む理事・役員から会員の皆様に直接思いを伝える機会を年に4回作っています。1回は5月の総会・会員大会をリアル開催いたしますが、残りの3回は大阪代協 LIVE ステーションとして、オンラインで実施しています。この企画は、支部会員

の皆様への直接情報を伝達すること、支部会開催ロードの削減を目的としています。

- 金融庁有識者会議で何があった?
 - ① 会長メッセージ(有識者会議を踏まえて)
 - 2 金融庁有識者会議報告
 - ③ 全会員アンケート協力のお願い
 - 4 保険会社と日本代協との対話報告
 - 5 代理店賠責セミナーご案内
 - 6 大阪代協・提携事業のツボ
- 8月1日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >
 - 金融審議会WG、第三者検討会参加報告
 - ① 会長メッセージ(損保業界改革を踏まえて)
 - ② 金融審議会WG及び第三者検討会参加報告
 - ③ 全会員アンケート結果報告
 - 4 新春オープンセミナーのお知らせ
 - 5 大阪代協・提携事業のツボ
- 11月27日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >
 - ブローカービジネスの今後
- · 3月6日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >

(2)大阪代協 LINE 公式アカウントの運用

情報提供ツールとして2022年度から運用を開始した LINE 公式アカウントは昨年度の活用が進みませんでした。改めて、公式 LINE で発信する情報のコンテンツ、在り方を広報室内にて精査し、情報源を広め、組織的かつ安定的に発信できる体制を構築して参ります。

(3)広報誌「IIAおおさか」の発行



3年前にリニューアルした大阪代協広報誌「IIAおおさか」を毎月発信しました。

ホームページに掲載した「お知らせ」や「活動報告」の中から、重要なトピックスを広報室がピックアップして、改めて会員の皆様にお伝えする趣旨です。「IIAおおさか」定期的な活動報告として、近畿財務局、損保協会近畿支部、各保険会社、日本代協に毎月報告しています。

そのほかフェイスブックやエックス(旧ツイッター)にも定期的に配信を続けています。

皆様のお手元に届きましたら、気になった項目 だけでも是非お目通しください。

「IIAおおさか」(広報室) >

(4)会員登録情報のアップデート

最新の会員情報を保つべく、募集人数申告と、会員登録内容変更有無の確認を併せたフォームを1月に全会員に郵送し、対応しました。また、大阪代協から発信されるメールがエラーとなるケースでは、個別に連絡を取り情報伝達が滞らないよう取り組んでいます。

(5)セミナーの提供

昨年度も様々なセミナーを実施し、会員の皆様のニーズにお応えして参りました。 一部ですが、主な開催内容は下記のとおりです。

◆4月: <u>各社の独禁法対応を学ぶ ></u> 各保険会社社員

◆5月:代理店経営セミナー

激動の時代を切り開く損保代理店の「経営の設計図」> 株式会社ブレインマークス 代表取締役 安東 邦彦 氏 ◆6月: <u>中小企業のM&Aと保険代理店業界における事例 ></u> 事業承継総合センター/株式会社リクルート 前田 翔吾 氏

情報洪水社会を生きるあなたと業界の未来のために 「知っておくべきリスクと情報との付き合い方」 >

株式会社 CompLabo 代表取締役 山本 一宗 氏

◆7月: <u>決算・中期計画から見えてくる各保険会社の戦略 ></u> 福岡大学教授 植村 信保 氏

知りたい!リスクマネジメント~「1から学ぶ」リスクマネジメント~ >

MS&AD インターリスク総研株式会社 上席コンサルタント 中島 翼 氏

- ◆8月: 代理店賠償責任保険セミナー トラブル事例に学ぶ > Chubb 損害保険 委託講師 杉山 幹久 氏
- ◆9月: <u>東日本大震災・閖上の記憶 ></u> 津波復興記念資料館 語り部 丹野 祐子 氏
- ◆10月:<u>火災保険改定 徹底比較 ></u> 大阪代協中央支部 有志
- ◆11月: 「あなたの相続・会社の相続」~相続は自分事~ > 司法書士 菅原 香織 氏
- ◆12月:サイバーリスク保険をお奨めするための サイバーセキュリティお助け隊活用セミナー > 大阪商工会議所経営情報センター 課長 野田 幹稀 氏
- ◆1月: <u>AI と ChatGPT を活用した保険代理店業務の効率化 ></u> Count Lead 合同会社 代表取締役 福井 大介 氏

損害保険業界動向セミナー

金融審WG・第三者検討会を踏まえた今後の代理店のあり方 >

日本損害保険代理業協会 専務理事 金澤 亨 氏

4. 会員の声・思いを収集する取組み



代協ならではの情報を会員の皆様に お伝えすることは重要ですが、大阪代協 では、会員の皆様の声や思いを集め、現 場の生の声を保険業界に伝えていくこと も代協の大切な使命だと考えています。 大阪代協では毎年、7月~8月にかけて 「全会員アンケート」を実施していま す。昨年度は「金融庁有識者会議報告者 で示された論点」にフォーカスしたアン ケートを実施しました。集約したアンケ

ート結果は、本紙が56ページ、別冊(代理店の意見)が69ページにおよびました。これらは金融庁、近畿財務局、各保険会社に報告し、保険毎日新聞、新日本保険新聞等の業界紙にも掲載され、損害保険業界に一石を投じました。

2024年度会員アンケート結果 >

5. 会員の態勢整備構築支援

保険業界全体の流れが、収入保険料から品質へと大きく舵が切られ、保険代理店の品質 向上、体制整備が益々重要になります。大阪代協として、会員へ情報提供を行う際に、こ の視点は常に念頭において取組みました。

(1)日本代協アカデミーの普及促進

募集人の教育管理は重要な体制整備項目です。その対策として代協が提供している日本 代協アカデミーは、低コストで導入できる優れたシステムとして内外から高く評価されて います。昨年度大阪代協では、このシステムを最大限に活用いただけるように、日本代協 アカデミー実践マニュアルを作成しました。また、階層別受講推奨プランを作成し募集人 教育に関する年初計画の策定を呼び掛けました。

日本代協アカデミー >



(4)体制整備ワンポイントレッスンの定期配信

毎月、日本代協より提供を受ける体制整備のワンポイントレッスンを、「IIAおおさか」に掲載し、全会員に配信しました。

体制整備ワンポイントレッスン >