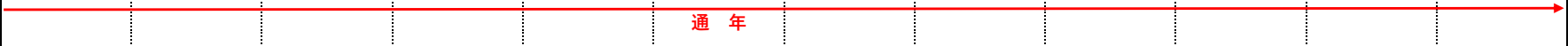



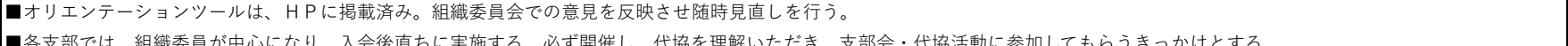


組織委員会 2025年度事業計画&PDCAシート

2025年度		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
委員会スケジュール		3 (木)	8 (木)		10 (木)		9 (火)	31 (金)		2 (火)	8 (木)	12 (木)	目標未達の場合は開催
仲間づくり推進	代理店賠償の推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■各支部で作成する事業計画を具体的に進めるため、未加入代理店（入会候補代理店）リスト・保険会社（協力者）リストを作成し、永続的に有効活用する組織風土をつくりあげる。 ■委員会として、支部（含む合同）開催セミナーへの非会員勧誘に協力する。参加した非会員に対して、代理店賠償・代協アカデミーを柱に、大阪代協会員ならではの価値を伝える。 ■8月に代理店賠償セミナーを開催し、未加入代理店・保険会社社員に対して参加を要請する。 ■1月に大阪代協としてオープンセミナー開催し、年度末の目標達成を見込んで未加入代理店集客対策を実践する。 											
	各社認定代理店等の分析と活用	 <ul style="list-style-type: none"> ■認定・役員代理店の入会状況分析 ■保険会社・本部→支部→営業課支社へと営業部門組織図と役職者名を明確にし、課支社長との良好な関係を作り、代協を理解してもらえる状況を作る。 ■併せて、各保険会社における大阪代協担当窓口を明確にするとともに、課支社長のメールアドレスを収集し、代協の情報を送付する許可を得る。 ■大阪代協セミナー開催等の情報提供先、各保険会社営業拠点の整備を行う。第一四半期中に、各保険会社機構改革を反映させる。期中変更ある場合は、その都度反映させる。 ■個別の代理店賠償の説明会も随時実施し、保険会社としての必要性を認識頂き、非会員代理店への普及推進にご協力を仰ぐ。 											
	保険会社拠点分析と担当の明確化	 <ul style="list-style-type: none"> ■支部会で、様々な情報収集ができる等、メリットが感じられれば参加者数が増え、活気ある支部会となる。退会防止にもつながる。 ■代理店賠償の勉強会の実施（他山の石を利用）し、支部会での情報提供をおこなう。 ■既存会員に積極的に参加してもらえる支部会・女性会員・一般会員にも参加してもらえる支部会にするため、きっかけ作りの支部セミナー開催を提案する。 ■代協アカデミーを理解・活用し、仲間作りのツールとしても活用できるようにする。 ■支部（含む合同）セミナー開催のための情報提供を行う。各支部には年1回（期中2回）オープンセミナーの開催を勧める。 ■他の委員会と連携し、おおさか代協の各ツール・提携事業の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。 ■一般会員登録を促進し、LINE登録も促進する。 											
支部活性化推進	支部活性化推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーションツールは、HPに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。 ■各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらうきっかけとする。 ■支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会への勧誘まで実践できるように準備する。 											
	新入会員オリエンテーションの実施推進	 <ul style="list-style-type: none"> ■オリエンテーションツールは、HPに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。 ■各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらうきっかけとする。 ■支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会への勧誘まで実践できるように準備する。 											