

企画環境委員会 2024年度事業計画 & PDCAシート

2024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	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
大阪代協主要行事	11新理事 オリエンテーション	21総会 会員大会	6委員 オリエンテーション		1LIVEステーション 賠償セミナー	人材育成研修		15日本代協 コンベンション 27LIVEステーション		オープンセミナー		6LIVEステーション		
理事会スケジュール	17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19		
委員会スケジュール		9		4			3		9		10			
大阪代協の パーパス	<p>保険代理店の職業魅力の向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する                  ～人から人に・信頼を安心に～</p>													
公平・公正な募集環 境構築への取組み	<p>通年</p> <p>募集の公平性を維持し、不正な競争を排除することは、保険契約者の利益保護並びに保険業界全体の健全な発展のために重要であり、重点施策として取り組む</p> <p>(1)個別事案への対応                  会員の声に耳を傾け、不適切な販売事例が多く報告されているディーラーによる保険販売等の個別事案の収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事案に応じて迅速に対応するとともに改善と再発防止を求める。対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し必要に応じて金融庁や財務局に報告する</p> <p>(2)災害に便乗した悪質な業者への対応                  保険会社・損保協会・損保労連・消費者団体等と連携し、代協会員に対しては情報提供やツール案内を行い、消費者(契約者)に対しては保険金に関する災害便乗商法相談ダイヤル等の案内を通して啓発活動を行う。法律的な問題を整理した上で、収集した事案をブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会へ報告し業界全体の対策に繋げる</p> <p>(3)業際問題に対する取り組み                  銀行窓販や日本郵政グループによる保険販売について優越的地位を乱用した圧力募集や高齢者に対する押し付け販売等の情報収集やモニタリングを行い、問題事案が発生した際は情報を収集・整理しブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告する                  弊害防止措置の存置を支持し、消費者保護の観点から注意喚起チラシ等を活用し消費者(契約者)に対して啓発活動を行うよう代協会員に情宣する</p> <p>(4)団体契約・集団扱・団体割引の適正な適用に対する取組み                  保険募集現場での運用の情報収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事実に基づいた客観的な情報を収集・整理した上で、保険会社に改善を求めるとともに財務局に報告する                  対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し、制度的な課題について保険会社に適正・厳格な割引の適用・運用を要求するよう働きかける</p>												△	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆不正募集疑義事案としてディーラー3件・民泊関連1件の報告があった。現在も調査中。</li> <li>◆日本代協に報告のあった不正募集事案について委員会内で情報共有を行った。</li> <li>◆日本代協全体で共有された事案は下記のとおり。モニタリング数は全国でも少ない。</li> <li>不正募集:10件:ディーラー4件、自動車関連1件、住宅2件、銀行1件、その他2件</li> <li>特定修理業者:3件</li> <li>共通化・標準化:0件</li> </ul>
代理店価値向上策の 推進	<p>通年</p> <p>顧客本位の業務運営を推進する観点からお客様に評価される高い能力を身につけ他チャネルとの競争力を確保するための取組みを優先順位を決めて推進する</p> <p>①事業継続力強化計画認定制度(ジギョケイ) 防災・減災の情報提供や策定支援を行いお客様や地域社会を守る取組みを推進するため引き続き認定取得のためのワークショップを開催する</p> <p>②社労士診断認証制度 保険代理店の適切な人事労務管理と優秀な人材の採用・育成を目指すとともに、お客様の人事労務リスク対策を支援するために認証取得を推進する</p> <p>③リスクマネジメント講座 真の顧客ニーズに応えるため提案品質の向上と他チャネルとの差別化を図ることを目的として日本代協アカデミーを担当する教育委員会と連携して受講を推進する</p> <p>④JSA-S1003 保険代理店に強く求められているガバナンス態勢の構築を見える化するためにサービス品質管理態勢の指針に基づく認証取得を情宣・推進する</p>												△	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆11月29日にオンラインセミナーを情宣した。</li> <li>①事業継続力強化計画の本業への活用事例について(事業継続力強化計画認定制度(ジギョケイ))</li> <li>②新規採用、社員定着にむけた人事労務管理について(社労士診断認証制度)</li> </ul> <p>下記についてはセミナーの情宣は行わなかったが、会員メリットを見定め、次年度以降必要に応じて対応する。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>③リスクマネジメント講座</li> <li>④JSA-S1003</li> </ul>
会員の声、思いを収 集する取組み	<p>アンケート</p> <p>アンケート</p> <p>(1)保険募集現場の実態のモニタリングと対応策について全会員アンケートを実施する                  保険募集現場の会員の本音としての課題、悩み、期待を集約し組織として可視化することで会員から認知され活用される代協力の向上を目指していくための重要施策として取組む                  集約したデータを「代協組織」の更なる活性化に繋げ保険代理店の持続的な発展や会員満足度の向上に活用する                  アンケート結果は、次の対応を行う ①ホームページの公表②近畿財務局に手交 ③各保険会社に郵送④日本代協を通じて金融庁に報告⑤新日本保険新聞、保険毎日新聞に掲載</p> <p>(2)保険会社戦略のモニタリングと情報収集                  「代理店の合併・統合」、「乗合承認申請」、「大手ポイント制度全般」、「顧客本位の業務運営」等保険会社戦略の展開状況を注視するとともに会員の考え方を集約し提言にまとめる</p> <p>(3)業界の共通化・標準化に向けた情報収集と検討・提言                  共通化・標準化を図ることで消費者(契約者)、代理店、保険会社の三者にメリットがあると考えられる事案を会員から情報収集・検討し日本代協企画環境委員会に提言する                  情報収集、検討のポイントは次の3点①消費者(契約者)にとっての分かりやすさ・利便性の向上(トラブル、不信、無用なロードの抑制)、②代理店・募集人の業務効率化(顧客対応時間の確保・生産性向上)、③代理店・募集人の業務効率化(顧客対応時間の確保・生産性向上)</p>												◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆「会員の声、思いを収集する取組み」として今年度で4回目の全会員アンケートを開催した</li> <li>・テーマと構成</li> <li>今年度のアンケートは、有識者会議で論議された内容ベースに設問を構成し、503人から回答を収集した。</li> <li>構成は、本紙と別冊の2部構成</li> <li>・期間 7/19～8/10(23日間)</li> <li>・対象 正会員816店、全ての一般会員・特別一般会員</li> <li>・方法 GoogleFormsを使用、記名式で実施</li> <li>・回答率目標 60%</li> <li>・回答結果 61.6%、回答数503件</li> </ul> <p>※今年度はタイミングが合わず保険会社との意見交換は実施しなかったが、金融庁、財務局、各保険会社にはアンケート結果を共有した。</p>
消費者団体等との 対話活動	<p>全相協</p> <p>全国消費生活相談員協会関西支部交流会                  消費者団体と交流を図ることで、消費者団体に寄せられた保険業界や代理店・募集人に対する「お客様の声」を知り、消費者にとってより良い保険制度の構築や分かりやすい保険商品の提供について議論し、その結果を行政や損保協会に伝えることで消費者の利益保護に貢献する</p>												○	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆全国消費生活相談員協会関西支部交流会(10/26、たかつガーデン)に出席し交流・情報交換した</li> <li>基調講演:「誰も取り残さないコミュニケーション」</li> <li>講師:(有)コミュニケーションアルファ代表 今井 尻 由利子様</li> </ul>

教育委員会 2024年度事業計画&PDCAシート

2024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	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
大阪代協主要行事	11新理事 オリエンテーション	21総会 会員大会	6委員 オリエンテーション		1LIVEステーション 賠償セミナー		人材育成研修	15日本代協 コンベンション 27LIVEステーション		オープンセミ ナー		6LIVEステーション		
理事会スケジュール	17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19		
委員会スケジュール	5	31		5		27		1	2	10	3	7		
大阪代協の パーパス	<p style="text-align: center;"><b>保険代理店の職業魅力の向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する</b>                      ～人から人に・信頼を安心に～</p>													
日本代協アカデミー の普及促進	<p style="text-align: center;">更新漏れのフォロー</p>												△	◆4月末42会員⇒2/5時点で45会員 ◆日本代協アカデミー実践マニュアルを作成し、普及に努めた。しかし当該マニュアルを十分活用するには至らなかった。 ◆1月以降募集人教育の必要性についてメールを配信し、アカデミーを提案した。興味を持った会員(2店)を訪問し説明を実施した。募集人教育や、代理店が勉強することの必要性を発信し、早期に各支部会でアカデミー説明を行うべきであったと反省する。
人材育成研修会、 ベンチマークの 企画・運営				ベンチマーク 7/26-7/27	人材育成研 修10/4-10/5								○	◆ベンチマーク研修は和歌山県代協のベストパートナー社に若手メンバー6名と訪問し、非常に有意義な研修ができた。 ◆人材育成研修会は、ホテルロジック舞洲にて大阪主催で約30名で実施した。今徳氏のサイバー保険、日本代協藤山組織委員長による代協の歴史などを勉強した。 ◆ベンチマーク、人材育成研修会ともに若手メンバーで行うことができ、参加者からは好評だった。
損害保険大学課程 コンサルティングコース 受講者募集および セミナー運営						リスト作成	受講案内	受講案内	コンサル募集期間				○	◆コンサルセミナー運営は、教育委員メンバーのみで実施し、スムーズな運営を行った。 ◆コンサルティングコース受講者募集については、各支部が積極的に募集活動を展開いただき、1月中には目標をクリアした。 ◆コンサルコース受講者目標68⇒最終結果125
TP認知度向上の 取組	トータルプランナーのいる代理店、サイト登録の情宣活動を行う。 トータルプランナー認定バッジの情宣活動を行う。 トータルプランナーの顔写真付き認定証の推奨活動を行う。												×	◆認定バッジ、顔写真付き認定証などの情宣活動方法について委員会内での話し合いができず、具体的な活動には至らなかった。

## 組織委員会 2024年度事業計画 & PDCAシート

2024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	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
大阪代協主要行事		11新理事 オリエンテーション	21総会 会員大会	6委員 オリエンテーション		1LIVEステーション 賠償セミナー	人材育成研修		7日理事会 15日本代協 コンベンション 27LIVEステーション		オープンセミ ナー		6LIVEステーション		
理事会スケジュール		17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19		
委員会スケジュール		4(木)	7(火)		9(火)		10(火)	10(木)	1(金)	3(火)	9(木)	6(木)	4(火)		
大阪代協の パーパス		<b>保険代理店の職業魅力の向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する</b> ～人から人に・信頼を安心に～													
仲間づくり推進	代理店賠償の推進													△	◆今年度各支部目標を一律3店とし、不適切理由による退会があれば目標を上乗せする方式を採用した。これにより一定の活性化が図られ、目標達成支部が増加し前向きに取り組むことができた。 ◆8月・1月のオープンセミナーを活用し、全体目標26店は達成した。 ◆しかしながら委員会として目標に掲げていた全支部の達成には至らなかった。(8支部中6支部達成。2支部が未達)
	各社認定代理店等の分析と活用													△	◆年度初めに調査するも委員へのフィードバックおよび活用が徹底できていなかった。 ◆次年度は未加入代理店リストの再整備を実施する。全支部で改善した統一の書式を使用する。
	保険会社拠点分析と担当の明確化													△	◆各支部の活性化に資する取組(イベント等)について委員会内での共有が不十分だった。 ◆委員会では代理店賠償の勉強会を心がけたが各組織委員が自ら支部で講師となって勉強会を行うまでには至っていない。 ◆次年度は上記反省点の改善を図るとともに、各組織委員がHPを十分活用できるよう人材育成に努めたい。
支部活性化推進	支部活性化推進													△	◆新入会員オリエンテーションは、各支部での実施を進めたが、フォローが不十分だった。 ◆次年度は、オリエンテーション用のツールおよびHPコンテンツのアップデートを積極的に働き掛け、委員会の中でオリエンテーションに関するノウハウの共有に努める。
	新入会員オリエンテーションの実施推進													△	◆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いきっかけとする。 ◆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。

CSR委員会 2024年度事業計画&PDCAシート

2024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	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り	
大阪代協主要行事	11日、新理事オリエンテーション	21日、総会・会員大会	6日、委員オリエンテーション		1日、LIVEステーション	人材育成研修会		15日、日本代協コンベンション27日、LIVE		オープンセミナー		6日、LIVEステーション			
理事会スケジュール	17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19			
委員会スケジュール	3(水)	8(水)		3(水)		4(水)	2(水)	6(水)		8(水)	5(水)	5(水)			
大阪代協のパーパス	<p align="center"><b>保険代理店の職業魅力を向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する</b>                      ～人から人に・信頼を安心に～</p>														
ぼうさい探検隊継続取組団体の開拓	実施団体の募集・開拓		実施とフォロー(マップ提出)				振り返りと次年度計画							○	◆4支部から6団体で実施され、6マップが提出された。内1件が佳作に選ばれた。今年も終了後感謝状と参加賞を実施団体に届けた。 ◆今後も各支部と連携・情報収集をし、継続して取り組んでもらえる団体の開拓に努める。次年度はリーダー研修会を予定している。
出前授業実施に向けた検討	実施先選定とコンテンツ・講師確認		授業実施				実績確認							○	◆出前授業は、小学生を対象に堺支部(大阪狭山市)にて2団体実施。ともに講師は南支部の新田委員。他に各種団体や支部会員を対象としたセミナーを2回実施した(堺支部)。京阪支部にて地域コミュニティー主催のぼうさいキャンプ中、交通安全セミナーを行った。 ◆日本代協からのコンテンツもあり、講師派遣も出来るので、次年度以降実施先を模索する。
防災士資格取得の推奨活動	資格の内容と試験について 情宣(自治体ごとの補助確認)		資格取得希望者募集				受講・受験				実績確認	次年度目標		○	◆防災士は2名の資格取得確認済み。 ◆ハザードマップは個々の営業で活用されているものの、委員会活動として取りまとめるのは困難。
ハザードマップの情宣と普及	資格取得によって代理店(募集人)の価値を高め、社会的地位の向上に資し、CSの向上につなげる。経験者からの情報提供及び数少ない養成講座の受講に向けて、積極的に受講を促す。ハザードマップの使用状況についての情報共有と普及方法についての検討。														
各種CSR活動のとりまとめ						無保険車撲滅				クリーンアップ	大阪マラソン			△	◆緑の羽根募金と献血は総会時に実施。 ◆大阪府建築防災啓発員制度は68名の資格者を養成した。しかしながら感震プレーカーの普及につながる実効性ある取組には至っていない。 ◆子ども110番は既に登録済みの会員にシールを配布した。 ◆クリーンアップ作戦は扇町公園周辺にて実施し、31名参加(懇親会20名)。 ◆大阪マラソンボランティアは給水担当として15名参加(他応援者数名)、懇親会実施。
	緑の羽根実施検討・献血活動検討・大阪府建築防災啓発員制度の実効的な運営・SDGs施策についての取り組み(具体例を共有する)・防災探検隊プロジェクトチーム・こども110番推進・														

事業活性化委員会 2024年度事業計画&PDCAシート

2024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	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
大阪代協主要行事	11新理事 オリエンテーション	21総会 会員大会	6委員 オリエンテーション		1LIVEステーション 賠償セミナー	人材育成研修		15日本代協 コンベンション 27LIVEステーション		オープンセミ ナー		6LIVEステーション		
理事会スケジュール	17	15	19	18		19	17	7	11	15	19	19		
委員会スケジュール				10		3			4		4			
大阪代協の パーパス	<p>保険代理店の職業魅力の向上させ、お客様と社会の安全と安心に貢献する ～人から人に・信頼を安心に～</p>													
各種提携事業の 周知徹底と活用 推進	通年												○	<p>◆各提携業者と当委員会とのコミュニケーションが深まり、各事業者が支部を訪問し存在感を発揮してくれた。 ◆特にALG&amp;Associates、イチネン、Jネットレンタカー、ソコカラ、JCM、DPASSのマスタード、大阪商工会議所サイバーお助け隊の担当者は積極的に関わっていただいた。 ◆これらの良好な関係は、委員会メンバーによる所属支部でのリーダーシップの発揮と委員会の熱を伝えてくれたおかげに他ならない。 ◆次年度は、これを更に縦・横に深化させていきたい。</p>
	<p>昨期(2022～3年度の2年間)には4提携事業を開始した(Jネットレンタカー、ひびき不動産鑑定、弁護士法人ALG&amp;Associates、イチネン)。レンタカーと弁護士提携は各会員にメリットを認めてもらい浸透しつつある。しかしながら、未だ提携後、稼働につながらない事業が散見されることも事実である。故に、新年度は提携事業を広く浸透させるため、各委員がより一層支部会にて事業活性化委員会のPRをしていただく事に注力する。その前提として、小職から、理事会にて各支部長に、「事業活性化委員会の提携事業を推進する事が各会員のブランディングと収益につながる」という事を丁寧に説明し、理解して頂く事により、支部会でのPR時間を頂くように努める。又、低稼働提携事業者には各支部とのコミュニケーションをとり、支部会でのPRタイムを設定する様に指導していく。</p>													
提携事業利用実 態の定量把握と 改善策の提案	通年												△	<p>◆前向きに行動してくれる業者とそうでない業者の区別がはっきりしてきた。 ◆新年度の事業展開を見て一旦区切りをつけることとしたい。</p>
	<p>現状で定期的に報告を頂いている提携事業者は、Jネットレンタカー、JCM、ALG&amp;Associates、DRPグループ、ハヤシシ。利用実績のある提携事業者は定期的に報告いただいている。残念ながら利用実績のない提携業者からはない。それら利用実績の無い提携事業の会員への認知度浸透度合いを各委員に支部会においてチェックしてもらう。その結果を以って、推進、現状維持、廃止に分類して対応していく。</p>													
顧客と会員、両方 のメリットを実現す る会員の強みとな る提携の推進	通年												△	<p>◆防災関連では、地震対策としてDPASSの事業提携を行った。 ◆しかしながら、本年度も災害時を想定した構造物修理業者との提携には至らず。 ◆ハウスメーカーとの関係性構築も遅々として進んでいない状態。次年度には突破口を見つけた。</p>
	<p>懸案事項である天災対応構造物修理業者。旧年度画策した案も問題点があり、保留。地震を含めた天災が多発しており、早急な対策に努める。新提携予定のハウスメーカーとより良い関係を築くことによってグループ会社、協力会社のネットワークを活用することも一案だが、再度ゼロベースで発想を変えて取り組む。又、本年度は防災、減災、被災時対応が出来る業者との提携も模索する。</p>													