

第 18 期 (第 63 期)



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迫られました。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、春先には全国で山火事による災害が発生しました。これら災害の激甚化は、温暖化が大きく影響しており、国やイデオロギーの枠を超え地球規模での対策を進める必要があります。



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、数多くの問題点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を通じて認識を確認し、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」は特筆すべき取り組みでした。

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

大阪代協のパーパスの実現、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。私達は組織率70%を達成させた後、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40店と大幅に達成できました。また単年で、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・譲渡・廃業の流れが加速し、退会した会員は39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償の必要性を「我が事」と捉えてもらうべく周到に準備し、「代理店賠償セミナー」（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、「活かし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、保険会社社員も約200名が参加し、当地の保険関係者に広く代理店賠償の必要性を訴えかけました。

[代理店賠償セミナー案内 >](#)

[代理店賠償セミナー報告 >](#)

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。

[新春オープンセミナー案内 >](#)

[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年度も当協会は新谷会長以下「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 >](#)

は、代協だからこそできる人材育成策です。参加者達は非常に良い刺激を受け、生の経営を学ぶ絶好の機会となります。この取組は、

保険会社の枠を超えて優れた代理店を直接訪問し、経営者と対面で意見交換する取組み、日本代協でもとりあげられ、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

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、日本代協阪神ブロックが主催しますが、狭間の年度は、大阪代協単独で開催しています。

昨年度は大阪代協単独で開催され、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、代協の存在の大切さを学び、交流を深めました。

[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. 情報を伝える

代協だからこそ得られる情報をいか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会員の皆様に情報を伝えるよう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し、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。全ての会員を対象に均一な情報を伝え、かつ支部のロード削減が目的です。昨年度は次の3回を実施しました。

■ 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 代理店賠償セミナーご案内
- 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

- ① 会長メッセージ(金融庁との意見交換会)
- ② 2月開催 活力研報告
- ③ 2026年度 代理店手数料体系
- ④ ブローカービジネスを知ろう！
- ⑤ 日本代協アカデミー

・ [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は不十分でした。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取り組みです。「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ました。

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：[各社の独禁法対応を学ぶ](#) >

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：[中小企業のM&Aと保険代理店業界における事例 >](#)

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：[決算・中期計画から見えてくる各保険会社の戦略 >](#)

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：[東日本大震災・閑上の記憶 >](#)

津波復興記念資料館 語り部 丹野 祐子 氏

◆10月：[火災保険改定 徹底比較 >](#)

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：[AIとChatGPTを活用した保険代理店業務の効率化](#) >

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

◆2月：[大阪・関西万博の魅力と楽しみ方](#) >

公益社団法人2025年日本国際博覧会協会

上席審議役 西本 敬一 氏

◆3月：[保険ブローカービジネスの今後](#) >

共立インシュアランス・ブローカーズ株式会社

執行役員 鶴島 貞正 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、「金融庁有識者会議報告書で示された論点」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 >

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、収入規模・増収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 >](#)



(2)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、「I I Aおおさか」に掲載し、全会員に配信しています。

態勢整備に関わるテーマごとに短いPDFにまとめられています。

昨年度は、Vol.8-10「業務遂行状況の点検管理（2）保険募集管理1、2」から、Vol.9-9「募集人の教育管理指導」まで12回配信しました。

バックナンバーを含め、下記のリンク先に掲載されています。

[体制整備ワンポイントレッスン >](#)

6. 委員会活動

(1) 企画環境委員会

2024年度	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
公平・公正な募集環境構築への取組み	△	<p>◆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。</p> <p>◆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。</p> <p>◆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。</p> <p>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</p> <p>特定修理業者: 3件</p> <p>共通化・標準化: 0件</p>
代理店価値向上策の推進	△	<p>◆11月29日にオンラインセミナーを情宣した。</p> <p>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))</p> <p>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) 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> <p>③リスクマネジメント講座</p> <p>④JSA-S1003</p>
会員の声、思いを収集する取組み	◎	<p>◆「会員の声、思いを収集する取組み」として今年で4回目の全会員アンケートを開催した</p> <p>・テーマと構成</p> <p>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。</p> <p>構成は、本紙と別冊の2部構成</p> <p>・期間 7/19～8/10(23日間)</p> <p>・対象 正会員816店、全ての一般会員・特別一般会員</p> <p>・方法 GoogleFormsを使用、記名式で実施</p> <p>・回答率目標 60%</p> <p>・回答結果 61.6%、回答数503件</p> <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</p> <p>基調講演: 「誰も取り残さないコミュニケーション」</p> <p>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</p>

(2)教育委員会

2024年度	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
日本代協アカデミーの普及促進	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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	×	<ul style="list-style-type: none"> ◆認定バッチ、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。

(3)組織委員会

2024年度	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
仲間づくり推進	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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)
	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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。
支部活性化推進	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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に人材育成に努めたい。
	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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。

(4) CSR委員会

2024年度	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
ぼうさい探検隊 継続取組 団体の開拓	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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 ハザードマップの 情宣と普及	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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。
各種CSR活動の とりまとめ	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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。しかしながら感震ブレイ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。

(5) 事業活性化委員会

2024年度	進捗評価 (○△×)	2024年度 振り返り
各種提携事業の 周知徹底と 活用推進	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆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 & 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。
提携事業利用実態の 定量把握と 改善策の提案	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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。
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	△	<ul style="list-style-type: none"> ◆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築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きたい。

2024年度（17期）貸借対照表（2025年3月31日現在）

（単位 円）

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	0	未払い金	0
三菱UFJ銀行 （普通預金）	28,325,707	預り金	85,366
三菱UFJ銀行 （普通預金）	3,126,936	流動負債合計	85,366
三井住友信託銀行 （普通預金）	2,946		
三菱UFJ銀行 （定期預金）	8,969,390	記念事業引当金	4,467,726
三井住友信託銀行 （定期預金）	10,000,000	システム投資引当金	3,500,000
郵便振替	3,004,541	退職給与引当金	3,548,000
仮支出金	2,186,041	引当金合計	11,515,726
流動資産合計	55,615,561	負債の部合計	11,601,092
建物付属設備	655,506	純資産の部	
工具器具備品	1,487,450	大阪代協会館建設積立金	18,969,390
固定資産合計	2,142,956	次期繰越金	27,188,035
資産の部合計	57,758,517	負債及び純資産合計	57,758,517

2024年度（17期）収支計算書（収入の部）

自2024年4月1日～至2025年3月31日（単位 円）

科目	収入の部		
	予算額	決算額	差額
会費	31,000,000	31,992,000	△ 992,000
入会金	150,000	120,000	30,000
雑収入	1,500,000	1,959,321	△ 459,321
事務代行費	300,000	300,000	0
受取利息	1,000	1,341	△ 341
小計	32,951,000	34,372,662	△ 1,421,662
前期繰越	25,549,653	25,549,653	0
合計	58,500,653	59,922,315	△ 1,421,662

2024年度（17期）収支計算書（支出の部）

自2024年4月1日～至2025年3月31日（単位 円）

科目	支出の部		
	予算額	決算額	差額
<事業費>			
広報活動費	150,000	138,600	11,400
教育活動費	850,000	720,441	129,559
本部運営費	3,300,000	2,632,071	667,929
支部運営費	2,000,000	1,631,592	368,408
総会大会費	1,000,000	732,236	267,764
日本代協会費	8,400,000	8,220,000	180,000
通信費	500,000	471,152	28,848
印刷費	120,000	66,678	53,322
旅費交通費	2,000,000	1,670,892	329,108
対外広告費	150,000	0	150,000
小計（1）	18,470,000	16,283,662	2,186,338
<事務所費>			
諸給与	7,400,000	7,394,340	5,660
通勤費	350,000	324,240	25,760
厚生費	1,300,000	1,398,901	△ 98,901
借室料	3,800,000	3,684,813	115,187
事務用品費	200,000	151,238	48,762
図書費	250,000	202,436	47,564
公租公課	70,000	70,000	0
リース料	130,000	109,560	20,440
雑費	350,000	380,658	△ 30,658
支払手数料	280,000	228,662	51,338
減価償却費	510,000	505,770	4,230
引当金	500,000	2,000,000	△ 1,500,000
小計（2）	15,140,000	16,450,618	△ 1,310,618
合計(1)+(2)	33,610,000	32,734,280	875,720
次期繰越金	24,890,653	27,188,035	△ 2,297,382
総計	58,500,653	59,922,315	△ 1,421,662

写

2025年4月3日

監査報告書

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
会長 新谷 香代子 殿

監事 辻本 壽雄 ㊟

監事 佐藤 壽一 ㊟

一般社団法人大阪損害保険代理業協会の2024年度(2024年4月1日から2025年3月31日まで)の事業報告、計算書類、これらの附属明細書、その他理事の職務執行の監査について、次のとおり報告します。

1. 監査の方法及びその内容

2025年4月3日大阪代協事務局において監査を実施した。監事間の協議により、監査方針を定めた上で、監事佐藤壽一は、事業報告と会計以外の業務の分野を中心に、監事辻本壽雄は計算書類と会計の分野を中心に調査を行い、その結果を監事間で協議して、監査を実施しました。

具体的には、理事会その他の重要な会議に出席するとともに、別途事務局を訪問して会計帳簿、会計書類、重要な決済文書及び報告書を閲覧しました。また、当法人の理事等から、職務の執行状況等について定期的に報告を受け、当方からも随時説明を求めました。

2. 監査の結果

- (1) 事業報告は法令及び定款に従い当法人の状況を正しく表示しています。
- (2) 理事の職務の遂行に関し、不正の行為又は法令もしくは定款に違反する重大な事実はありません。
- (3) 当法人の業務の適正を確保するために必要な体制の整備等についての理事会の決議の内容は相当です。
- (4) 計算書類および明細書は当法人の財産及び損益の状況を全ての重要な点において適正に表示しています。

以上

第2号議案

2025年度（第18期）会員会費額承認の件

1. 正会員

(1)入会金：3,000円

(2)年会費

2025年度（第18期）の正会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。

なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

届出募集人数	会費
1名	25,000円
2名～5名	30,000円
6名～9名	40,000円
10名～14名	55,000円
15名～19名	70,000円
20名～24名	85,000円
25名以上	100,000円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10月入会	上記年会費の60%	1月入会	上記年会費の30%
11月入会	上記年会費の50%	2月入会	上記年会費の20%
12月入会	上記年会費の40%	3月入会	上記年会費の10%

2. 一般会員

正会員の募集従事者または勤務型代理店等を一般会員とする。

入会金ならびに年会費は徴収しません。

3. 特別一般会員

上記2の一般会員に関わらず、大阪代協正会員以外の損害保険代理店の出先機関については、下記の入会金および年会費を徴収します。

(1)入会金：3,000円

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行する場合は徴収しない。

(2)年会費

特別一般会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。

なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

当該出先機関の 募集登録人数	会費
1名	15,000 円
2名 ～ 5名	20,000 円
6名 ～ 9名	30,000 円
10名 ～ 14名	45,000 円
15名 ～ 19名	60,000 円
20名 ～ 24名	75,000 円
25名 以上	90,000 円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10月入会	上記年会費の60%	1月入会	上記年会費の30%
11月入会	上記年会費の50%	2月入会	上記年会費の20%
12月入会	上記年会費の40%	3月入会	上記年会費の10%

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行した場合は、翌年度から特別一般会員の年会費を徴収する。

4. 賛助会員

大阪代協の活動に賛同される法人および個人

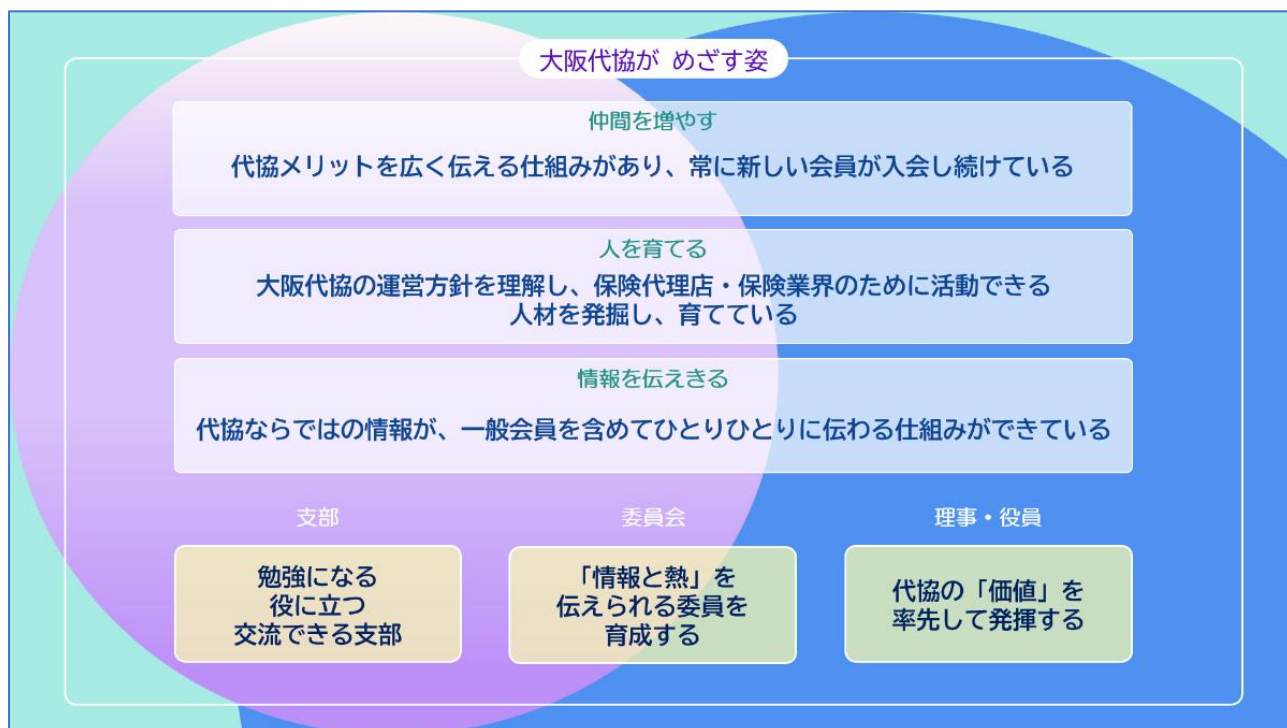
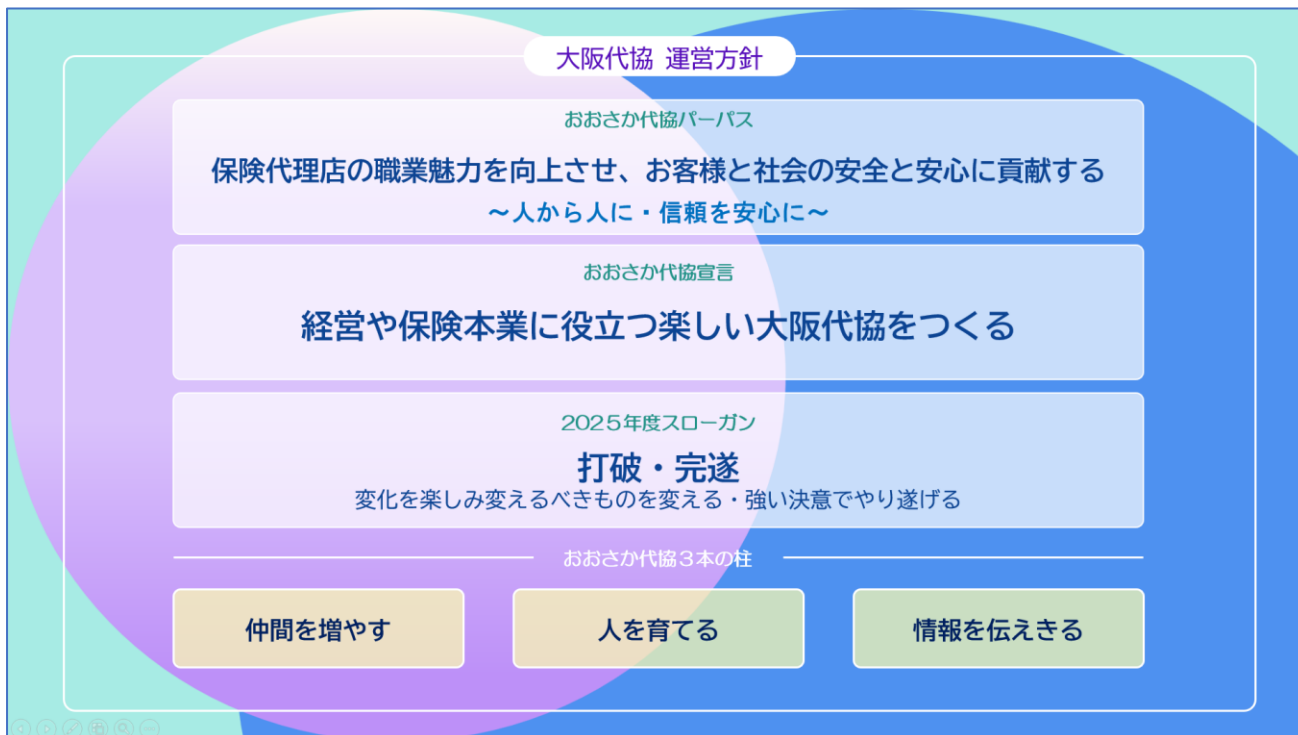
(1)入会金：法人、個人とも 3,000円

(2)年会費：入会時期不問 法人 100,000円、個人 15,000円

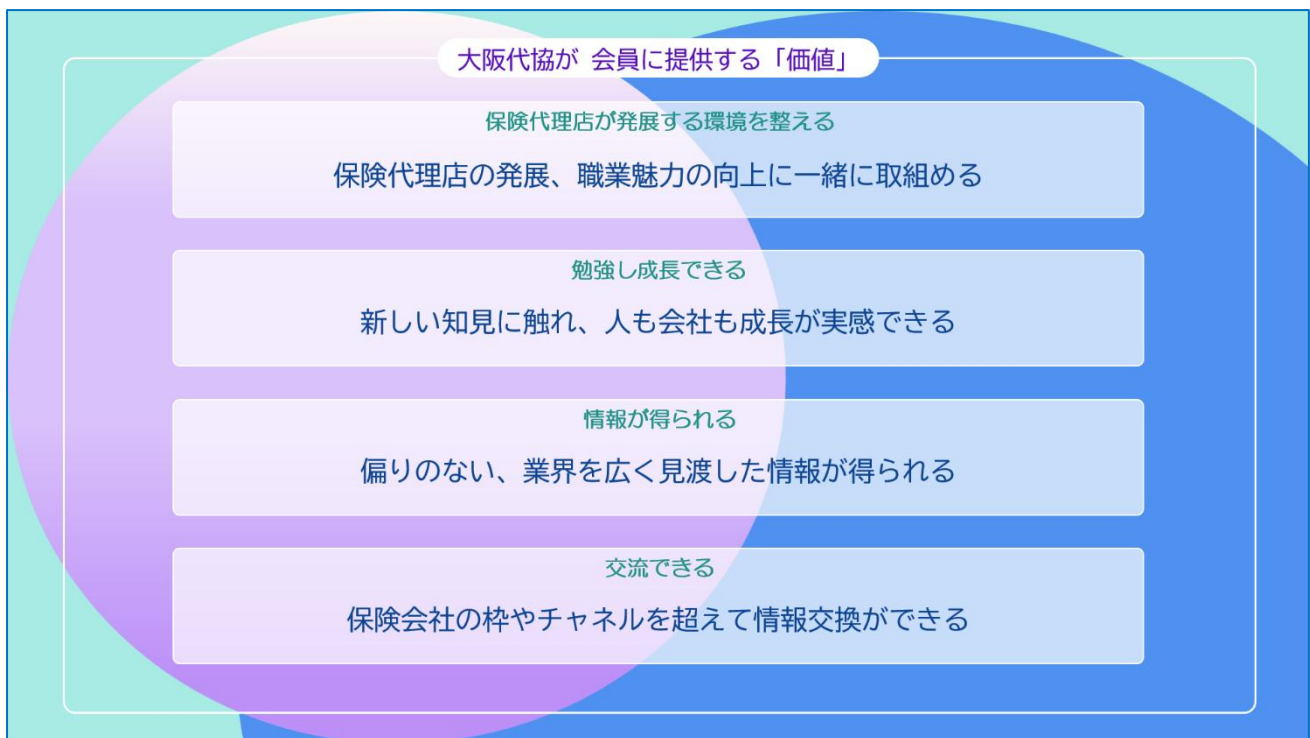
第3号議案

2025年度（第18期）事業計画承認の件

大阪代協は、2025年度の方針を以下のとおり決めました



また、私達は会員の皆様に下記の価値を提供して参りたいと考えています。



これらの「方針」「めざす姿」「提供する価値」に基づいて2025年度の事業を展開して参ります。

大阪代協は、保険代理店の職業魅力の向上に取り組めます。お客様はデジタルではなく信頼できる代理店から保険に加入した方が安心し満足度が高い。この考え方を代理店の社会的存在意義とし、人の気持ちがわかり、寄り添える優秀な人材が保険代理店の仕事に就く業界にしていかなければならないと考えています。

昨年度保険業界は、金融庁主導のもと損害保険業界の信頼回復にむけて、様々な論議が行われ、「保険会社利益」や「業務効率」ではなく、改めて本当の意味での「お客様の最大利益」や「顧客本位の業務運営」を起点とした考えに立ち返る事を明らかにしました。

これは大阪代協が、これまでずっと保険業界に対して提起してきた課題であり、私たちの考えは間違っていなかったことが改めて示されました。私たち代理店が、お客様の目線で発信し、保険会社と対話することが業界にとって極めて重要、ということです。

大阪代協は、引き続き保険代理店における「顧客本位の業務運営」の実践、浸透に注力するとともに、業界の変化を常に注視し、必要な情報や指針を会員の皆様に提供して参ります。以下目指す姿に沿って今年度の具体的な取組みについてご説明いたします。

1. 仲間を増やす

組織として業界に影響力を保ちながらパーパス実現に向けた活動を展開するために、会

員数の維持・拡大は必要不可欠です。今年度も「仲間を増やす」活動を組織の最重点項目として取組んで参ります。

近年保険会社方針に基づく代理店の合併・譲渡・廃業が増加したことによる、実在代理店数の減少に伴い、当会の組織率は徐々に伸長しているものの、依然高止まりのレベルではなく「代協を知らない、正しく理解していない」代理店はまだ数多く存在しています。

また、代理店と保険会社の関係も変化し、拠点を集約し営業担当者を配置しない保険会社が増加するなど、保険会社による経営サポートに不満を感じる代理店も増加すると予想されます。業界が大きく変化する現状は代協にフォローの環境であり、仲間を増やすためには、代協の存在、代協の取組み、価値を広くお知らせすることが重要です。

(1) 会員満足度の向上

大阪代協が一体感を持って仲間づくり推進に取り組むためには、まずは既存の会員の満足度を高めることが大切です。会員自らが「代協に加入して良かった」、「代協の会員である事が誇らしい」と思わなければ未加入代理店に代協加入を勧めることはできません。

この点を踏まえ、諸施策を展開するにあたり会員満足度の向上を目指し、執行部、理事、支部役員との連携を一層強化し、組織を挙げて会員が意識高く仲間づくりに取り組める環境を構築して参ります。

(2) オープンセミナー開催

世情の変化を見定めつつ、ハイブリッド開催等の効果的な開催手法により、保険代理店の関心の高いテーマを選定し300名程度の集客を見込むセミナーを今年度も開催します。また、旬なテーマをとりあげた比較的小規模のセミナーも機動的に開催します。これらは大阪代協の重要な価値提供のひとつであり、会員はもちろん、未加入代理店、保険会社の皆様へも周到なPRを行い代協の認知と理解を業界内に広げて行きたいと考えます。

(3) 各保険会社拠点との関係強化

未だ会員ではない保険代理店に関するデータを整備し、代協組織を通じた直接のアプローチは重要であり、継続して取組みを進めます。

加えて、所属する保険会社経由で情報が伝われば、広範囲かつ漏れなく情報が行き渡る効果が期待できます。そのためには、保険会社の立場を考慮した納得感ある情報コンテンツの選定と、各社の拠店との関係構築が重要です。今年度も引き続き、各保険会社の担当役員、部支店長、課支社長それぞれの階層に応じて役割を分担し、一層良好な関係の構築に注力して参ります。

(4)代理店賠償責任保険の普及・促進

代理店賠償責任保険の普及・促進は、保険代理店に賠償資力を提供する観点から極めて重要な取組みです。また、賠償加入率は既存会員の90%に達しており、代協加入へのモチベーションが働く大きな理由の一つになっています。

今年度は代理店賠償責任保険の普及・促進を、コンプライアンス研修としての側面も重視し、未加入代理店および保険会社に継続的に働きかけ仲間づくり推進に繋げていきます。

(5)組織委員会・支部の連携強化

仲間づくりは、具体的に新入会員の候補者を探し、確実に代協メリットを伝えるアプローチが取組みの基本です。当会としては、各支部において組織委員と支部役員の連携のもと、新入会員候補者リストの作成・アテンドを取組みの軸に据えて進めています。

新入会員が加入した際のオリエンテーションは、仲間意識の醸成、支部活動の紹介等極めて重要度が高い取組みです。各支部の組織委員と支部役員が連携して速やかな実施を必須といたします。

2. 人を育てる

大阪代協パーパスの実現、組織活性化のためには代協活動に携わる人材の育成が不可欠です。環境が目まぐるしく変化する中、現状を打破し、大阪代協を将来に亘って継続・発展させて行くためには、特に、若い世代の人材に代協の価値を実感してもらい、フレッシュな力と感性が発揮できる環境を整備する必要があります。大阪代協は2025年度も下記の取組みによって人材の発掘、育成に注力して参ります。

(1)人材育成研修会実施

大阪代協の人材育成の柱は、毎年継続して開催する人材育成研修会です。今年度は、阪神ブロックの主催（幹事：和歌山県代協）となり、例年どおり、リアルで一泊二日の開催が予定され、有意義な研修会にしたいと考えています。若年層を中心に一人でも多くの方に参加してもらい、将来の大阪代協を担う人材に代協の価値と魅力を伝えて参ります。研修のコンテンツは「経営や保険本業に役立つ」内容と、「なぜ代協が必要なのか」を腹落ちしてもらう2つのコンテンツを含めたプログラムを検討します。

(2)委員オリエンテーション実施

大阪代協の5つの委員会に所属する委員全員を対象にした委員オリエンテーションを、今年度も開催します。委員会は、代協活動の根幹にあって、施策を具体的に展開するため

の組織体であり、テーマは「情報と熱」を伝えられる委員の育成です。委員会を構成する委員は、支部の会員と委員会を繋ぐ重要な役割を担っています。その委員一人ひとりに「なぜ代協という組織が必要なのか」「委員に期待される役割は何か」を理解してもらい、主体的に委員会活動に取り組める環境を代協組織内に構築します。

(3)支部の活性化

全ての会員が所属して構成されているそれぞれの「支部」がパーパス・3本柱・目指すべき姿を理解し、しっかりと機能することは個々の代協会員にとって極めて重要です。大阪代協は「勉強になる・役に立つ・交流できる」の3点を掲げ、主催する支部メンバーも、参加する支部会員も楽しみながら活動できるカルチャーの創造を目指します。「支部」が活性化することにより、新たに代協活動に関わる会員が増え、活動を進める中で将来の支部運営に携わる人材の発掘・育成に繋がることを期待しています。「支部」は、私達が宣言している「経営や保険本業に役立つ楽しい魅力ある大阪代協をつくる」の直接の担い手であり、この点を踏まえ代協組織全体でバックアップに努めて参ります。

(4)理事研修の実施

大阪代協の理事を構成するメンバーも、高齢化問題の例外ではありません。各支部の役員や、委員会の委員も同様です。このまま時が過ぎると、5年後果たして組織が維持できるのか？（大阪代協の2030年問題）、という懸念への対策の第一歩として今年度は理事研修を開催します。今回の理事研修では、私たちが5年後に目指すべきゴールとして「男女を問わず、若い経営者・募集人が集まり、活気溢れる支部運営ができています」とし、

- ① 支部として本気でゴールを目指しているか？
- ② 女性・若者が参加しにくい環境になっていないか？
- ③ 支部運営の役割分担は十分機能しているか？

という項目にフォーカスを当て外部講師を招いて研修を実施します。

3. 情報を伝えきる

代協の大きな価値のひとつに、情報提供機能があります。保険会社および、行政当局や様々な業界関係機関と日本代協との密接な関係維持により得られる情報や、保険会社のフィルターを介さない保険業界の迅速かつフラットな情報は、益々複雑化する環境下における代理店経営に極めて重要な意味を持つと考えています。

しかしながら、多数の会員を有する当会において、個々の募集人レベルに情報を伝えることは非常に困難と言わざるを得ません。そのような環境認識に立って、以下の取組みに

よりできる限り広範囲に確実に情報を伝えられるよう代協におけるコミュニケーションの在り方を追求して参ります。

(1)LINE 公式アカウントの活用

代協のメリットである「情報」を有効に伝える仕組みの構築は永遠の課題と考えています。以前は、会員登録されたメールアドレスを唯一のルートとして情報発信してきましたが、登録されていない一般会員には情報を伝え切れず、代協の認知も広げられずにいました。一般会員は比較的年齢層が低く、将来の保険業界を担う人材が含まれている可能性があります。一般会員を主な対象として、スマホの LINE アプリを介して「友だち」になり、メール以外の情報共有手段を保有することは、代協組織にとっても極めて重要と考えています。ここ 2 年間は、諸般の事情から発信数が大きく減少してしまいました。2025 年度は改めて下記のとおり方針を定め、情報のクオリティを意識しつつ LINE を活用した情報発信に努めます。

おおさか代協 LINE公式アカウント運用方針

目的	代協が「本業に役立つ情報を提供する」という評価を会員に浸透させる
対象	保険募集に携わる会員（主として一般会員）を想定して情報提供を行う
募集	積極的に友だちを募集し、代協と一般会員との接点を強化する
発信 要領	情報の選択が重要 新鮮かつ興味をそそる内容、見識あるコメントを心がける
	少なくとも週 1 回の発信を徹底する
	分かり易く 1 分以内で読み終える短文での情報提供を行う 詳細は URL 等を文中に配置し、関心ある人は深掘してもらう
	保険募集や顧客との対話を行ううえで参考になる情報を提供する
	コンテンツは著作権を意識し、問題が生じないように十分留意する

現在 450 足らずの登録数を早急に 600 超とし、会員間の口コミで拡大していく状態を目指します。

(2)大阪代協 LIVE ステーション

開始以降 3 年が経過した「大阪代協 LIVE ステーション」は、昨年度継続を見極める年度としましたが、コンテンツによっては視聴者の集客が可能と判断し、2025 年度も継続

することとしました。この取組みは、下記の2点を目的としています。

- ① 会長、役員のメッセージを、直接全会員に向けて発信する
- ② 支部が支部会を開催するロードの削減を図る

今年度も、8月、11月、3月の実施を予定し、会員の皆様にとって価値のある内容をお伝えしたいと考えます。

(3)ホームページを中心とした Web 広報のさらなる発展

大阪代協のホームページは、この数年間の取組みにより、広報の中核として存在感を發揮するようになりました。全国各代協なかでも活用が進んでいると評価されています。今年度は一層戦略的に活用し、支部や委員会で情報を共有するためのメディアへと成長させていきたいと考えています。

a) フィードバックメールの発信

支部・委員会の取組みを、支部会員・委員会メンバーにタイムリーに伝えるとともに、大阪代協組織全体で共有する仕組みを作ります。ホームページの「活動報告」機能を使い、支部・委員会の取組みがビジュアルに報告され、参加しなかった支部会員・委員会メンバーに当該サイトがフィードバックされるサイクルを徹底します。活動に直接かわらない会員への積極的なコンタクトを地道に継続して参ります。

b) ホームページとメール・LINE との連携

最新の情報、業界の動きをホームページの「お知らせ」または「固定ページ」に掲載し、迅速かつ適正にメール・LINE により配信します。今年度も、お届けしたホームページの情報が、どれだけ閲覧されているのか、どうすれば閲覧件数が向上するのか、について検討を重ねながら改善を加えて参ります。

c) 「会員が利用できること」の活用

代協に関する情報、代協の取組み、会員であることのメリットを集約し、ホームページ上に「会員が利用できること」サイトを作成し、随時閲覧可能にしています。昨年度はより分かり易いレイアウトに変更し、会員の皆さんへのPR効果がアップしました。

d) 広報誌「I I Aおおさか」の配信

上記 a)～c)の情報を定期的に集約し、重要なポイントを会員にリマインドする目的で開始した、月次報告のポータルサイト「I I Aおおさか」を毎月配信して参ります。

「I I Aおおさか」は会員のみならず、各保険会社、近畿財務局、日本損害保険協会にも配信します。各保険会社には、所属する社員の皆様にも配信をいただくよう今年度も会員大会で依頼を行います。

e) オープンセミナーの情宣

当会のパーパスにある、保険代理店の職業魅力の向上を目的として、会員に限定しないセミナー等の情報を広く保険業界に発信して参ります。その際、情報発信の起点をホームページとし、保険業界関係者による当会のホームページ閲覧頻度の向上を図ります。

f) SNSとの連携

LINE、Facebook、YouTube等のSNSとホームページの効果的な連携を模索し、会員向けの情報供給チャンネルの拡大と、未だ会員登録をしていない保険代理店に向けた情報発信を試行していきます。

4. 大阪代協としてのチャレンジ

2025年度は、損害保険代理店や、代協組織が抱える課題を克服し、他代協でも活用できるノウハウとして発信できるよう、大阪代協の組織全体を挙げて下記の5つのプロジェクトに取り組んで参ります。

(1) 全会員アンケートの実施と保険業界への提言

5回目となる全会員アンケートを今年度も実施し、会員皆様の声や思いを収集いたします。テーマは、各保険会社の施策をもとに、2026 代手・業務品質評価・対話の実態・比較推奨・特定契約等の切り口で、600名以上から現場の生の声を集めたいと考えます。集まった声や思いを集約し、より顧客本位の募集が進み、お客様の信頼度の向上に資する観点からの提言として、アンケート結果をまとめます。

(2) 日本代協アカデミーの普及・促進

保険代理店、保険募集人が、顧客本位の業務運営を実践するためには、周辺知識も含めて幅広く勉強し自らのスキルアップを図ることが不可欠です。代理店組織としても、募集人教育・管理を仕組みとして実践できる体制整備が極めて重要とされています。日本代協が提供する「日本代協アカデミー」は規模がそれほど大きくない代理店において、スキルアップおよび体制整備を実現させるための非常に有効なツールであり、これを普及・促進させることは、保険代理店の社会的存在意義を高める効果が期待できます。

(3)組織率75%を目指した仲間づくり推進

近年の傾向として代理店は、顧客本位の業務運営を実現させるために、組織化を図り合併、あるいは契約を譲渡し廃業するなど、その数を減らし続けています。日本代協が把握する実在専業代理店数の減少率が、大阪代協会員の減少率を上回り、当会の組織率は徐々に伸長し、組織率70%に到達しました。

2025年度は昨年度に引き続き、新入会員数が、退会数を上回るべく仲間づくり推進に取り組む中で、組織率75%に向けた複層的な施策を展開して参ります。

(4)防災士資格取得の推進と防災出前授業、公開講座の実施

保険代理店の存続には、他の代理店との差別化が重要と言われています。大阪代協では「防災士のいる保険代理店」を差別化施策のひとつと位置付け、会員の皆様に防災士資格の取得を推奨して参ります。資格取得後は、地元の防災リーダーとして活躍いただくことはもちろんですが、各地教育機関における防災授業の講師を担い、保険代理店の地位向上と地域社会への貢献につなげていくビジョンを掲げています。

今年度は大阪代協にて公開講座を実施します。構想では地域の防災イベントとコラボレーションを行い、避難所体験や防災グッズのお試しなどに加え、セミナーイベントを企画したいと考えています。

(5)支部活動参加者のダイバーシティ推進

支部活動参加者の固定化、高齢化という、代協を運営する上で、極めて大きな問題があります。また、参加者の性別では男性が圧倒的に多く、女性参加者が少ないという未だに過去から抜け出せない状況になっています。現在の縮小均衡状態が続けば組織の存続に大きな支障が生じかねません。活動参加者のダイバーシティ推進が実現すれば、代協組織の将来は明るく開け、現在と全く違った発展的な展開が期待できると考えています。今年度も、代協活動参加者のダイバーシティの進展を実現させるために組織全体を挙げて取り組みを進めて参ります。4月に実施する理事研修を皮切りに、代理店内グループウエア意見交換会、お客様とのより良いコミュニケーションのための勉強会等を企画・実践してまいります。

5. 委員会活動

大阪代協からの諮問事項に基づき、各委員会は下記の活動計画を立てて取り組みます。

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
企 画 環 境 委 員 会	募集現場のモニタリングと対応策の実施 <small>顧客本位の業務運営の妨げになる事案も含めて</small>	通年											
	代理店価値向上策の定着と積極的な推進	通年											
	会員の声、思いを収集する取組み	実施											
	消費者団体等との対話活動	全格協											
教 育 委 員 会	日本代協アカデミーの普及促進	活用推進											
	人材育成研修会ベンチマークの企画・運営	準備											
	損保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	直営代理店アプローチ											
	TP認知度向上の取組	アプローチリスト作成											

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
組織委員会	仲間づくり推進	代理店賠償の推進	<p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p>										
		各社認定代理店等の分析と活用	<p>情報収集 → 分析 → 還元</p> <p>■認定・役員代理店の入会状況分析</p> <p>■保険会社・本部→支店→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。</p> <p>■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のととも、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。</p> <p>■大阪代協セミナー開催等の情報提供先、各保険会社営業視点の整備を行う。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。</p> <p>■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。</p>										
	支部活性化推進	支部活性化推進	<p>還元</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■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。</p> <p>■一般会員登録を促進し、LINE登録も促進する。</p>										
		新入会員オリエンテーションの実施推進	<p>還元</p> <p>■オリエンテーションツールは、HPI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。</p> <p>■各支部では、組織委員が中心になり、入会後直ちに実施する。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おうきっかけとする。</p> <p>■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。</p>										
CSR委員会	ぼうさい探検隊の定着と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							
		<p>■取り組み定着方法の策定及び必要性と有用性を委員が深く理解し、全会員に伝えられるよう支部会での共有と行動を促す。</p> <p>■継続取組団体の開拓とフォロー。</p> <p>■支部事業計画にて取組団体を明確にし、当該団体から開催するリーダー研修に参加してもらう。</p> <p>■自治体や市民活動団体との協働。</p>											
	出前授業（ぼうさい探検隊含む）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				
	<p>■ぼうさい及び交通安全（改正道交法の理解と普及）をテーマとして、実施先を模索。</p> <p>■講師としてのスキルを身につける。</p>												
防災士資格取得の推奨と防災士会員による対外活動の企画検討	資格の内容と試験の情宣（自治体補助確認）	資格取得希望者募集			受講・受験					実績確認		次年度目標	
<p>■資格取得によって代理店（募集人）の価値を高め、社会的地位の向上を図る。</p> <p>■経験者からの情報提等、防災士会員による情報交換と対外活動の実施検討。</p> <p>■資格取得養成講座受講に対する補助制度の実施。</p>													
継続活動の更なる活性化と代理店価値向上につながる情宣の検討	<p>緑の羽根実施検討・献血活動・大阪府建築防災啓発員取得と制度の有効利用・SDGs施策についての取り組み</p> <p>無保険車追放CP 大阪府建築防災啓発員資格取得 クリーンアップ 大阪マラソン</p>												
事業活性化委員会	各種提携事業の周知徹底と活用推進	<p>提携業者関係強化事業</p> <p>■旧年度は、ソコカラの車買取事業、大阪商工会議所のサイバーセキュリティお助け隊、マスタードのDPASS（地震事前速報装置）と新規提携を開始。直近5年間で会員がお客様に貢献できる提携を多数行うことができた。</p> <p>■その内容も我々会員と代理店協会自体のマネタイズに貢献できる提携も多く、収益にならない事業でも専門性の高い提携内容により幅広いレベルのお客様に『さすがうちの代理店はすごいネットワークを持っている』と評価いただける提携事業がラインナップできている。</p> <p>■本年度は会員の発展に資する新規提携をさらに拡大させながらも、既提携先との関係強化を推進する事業を行う。</p> <p>■具体的には委員会内で議論するが、概要として、既提携先に集合いただき改めて事業内容の案内と共に会員との懇親を図る事により、提携事業者の会員間でのプレゼンスを高め、提携事業の活用頻度を高める事を狙う。</p>											
		提携事業利用実態の定量把握と改善策の提案	<p>還元</p> <p>■現状で定期的に報告を頂いている提携事業者は、Jネットレンタカー社、JCM社、ALG&Associates社、DRPグループ社、ハヤシジン社、TAU社等。</p> <p>さらに、イチネン社、三井住友オートリース社、ソコカラ（はなまる社）も事務局と密な連携を図ってくれている。</p> <p>■当方からの顧客見込み情報、先方からの販促情報とも連携している提携事業も少なくない。9月に予定している提携業者関係強化事業開催に伴い各提携事業者の姿勢を判断し、今後の対応策を打ち出していく。</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	<p>還元</p> <p>■懸案事項である自然災害対応としての構築物修理業者の模索を継続する。同時に自然災害の損害率対策として、防災、減災を推進する業者との提携も推進する。</p> <p>■新たな視点として、保険代理店として迫りくるAI時代に対応できる知見、ノウハウを共有してもらえる業者との交流を模索する。</p>											

第4号議案 2025年度（第18期）収支予算案承認の件

(単位円)

科目	収入の部
会費	31,000,000
入会金	150,000
雑収入	1,700,000
事務代行費	300,000
受取利息	1,000
小計	33,151,000
前期繰越金	27,188,035
合計	60,339,035

科目	支出の部
<事業費>	
広報活動費	150,000
教育活動費	200,000
本部運営費	3,300,000
支部活動費	2,000,000
総会大会費	1,000,000
日本代協会費	8,400,000
通信費	500,000
印刷費	100,000
旅費交通費	2,000,000
対外広告費	150,000
小計(1)	17,800,000
<事務所費>	
諸給与	7,450,000
通勤費	350,000
厚生費	1,400,000
借室料	3,800,000
事務用品費	200,000
図書費	250,000
公租公課	70,000
リース料	120,000
雑費	450,000
支払手数料	280,000
減価償却費	500,000
引当金	500,000
小計(2)	15,370,000
合計(1)+(2)	33,170,000
次期繰越金	27,169,035
合計	60,339,035

第5号議案 退任に伴う理事選任の件

前任理事の期中退任に伴い、下記の3名を新たに理事として推薦する。

- (1) 諸澤 実 (もろさわ みのる 1965年4月15日生 59歳)
東支部 : 東洋紡不動産株式会社
- (2) 長谷川 瞬 (はせがわ いつる 1994年9月5日生 30歳)
中央支部 : 有限会社長谷川保険事務所
- (3) 鉢木 勝 (はちき まさる 1967年6月17日生 57歳)
堺支部 : 株式会社ハシオ

第6号議案 本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件

本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する。

(資料) 2024年度実施教育研修事業

NO.	主催	開催年月日	会場	演題と講師	人数
1	本部行事	2024.04.11	あいおいニッセイ同和 9階会議室	【理事オリエンテーション】 なぜ代協が必要なのか 他 新谷 香代子会長 他	34
2	広報室	2024.05.09	大阪代協会議室	【ホームページ作成研修】 ワードプレス活用方法 吹原事務局長	7
3	本部行事	2024.05.21	大阪市中央公会堂	【会員大会】 激動の時代を切り開く 損保代理店の「経営の設計図」 (株)ブレインマークス 代表取締役 安東 邦彦 氏	153
4	本部行事	2024.06.06	あいおいニッセイ同和 16階大会議室	【委員オリエンテーション】 「なぜ私たちが代協活動に取り組むのか」 日本代協CSR委員長 大城 拓 氏	74
5	堺支部 和泉支部	2024.06.21	フェニーチェ堺スタジオC	日新火災社代理店賠償セミナー 守屋組織委員長他3名	26
6	南支部	2024.06.27	難波学習センター	相続税のあらまし 税理士 松田 幸伸 氏	17
7	中央支部	2024.06.27	大阪代協会議室ハイブリ	情報洪水社会を生きるために 「知っておくべきリスクと情報との付き合い方」 (株) ComplLabo 代表取締役 山本 一宗 氏	60
8	堺支部	2024.07.24	東京海上日動 堺支社会議室	職場で活かすアンガーマネジメント ～ハラスメントの視点から～ 日本アンガーマネジメント協会 ファシリテーター 米山 万由美 氏	14
9	広報室	2024.08.01	Zoomウェビナー	【LIVEステーション】 金融庁有識者会議参加報告 日本代協専務理事 金澤 亨 氏	227
10	組織 委員会	2024.08.27	Zoomウェビナー	【代理店賠償セミナー】 日本代協新プラン委託講師 杉山 幹久 氏	531
11	堺支部	2024.09.25	あいおいニッセイ同和 堺支社会議室	震災の経験を通して、命の大切さを知る 津波復興祈念資料館「閉上の記憶」 代表・語り部 丹野祐子 氏	11
12	堺支部	2024.11.13	あいおいニッセイ同和 堺支社会議室	終活セミナー「あなたの相続会社の相続」 すがはら司法書士事務所 司法書士 菅原 香織 氏	11
13	広報室	2024.11.27	Zoomウェビナー	【LIVEステーション】 金融審議会WGおよび 第三者検討会参加報告 日本代協 専務理事 金澤 亨 氏	186

NO.	主催	開催年月日	会場	演題と講師	人数
14	事業活性化委員会	2024.12.17	Zoomウェビナー	サイバーセキュリティお助けサービスの活用 大阪商工会議所 経営情報センター 課長 野田 幹稀 氏	71
15	東大阪	2025.01.21	クリアホール布施	サイバーセキュリティセミナー 大阪商工会議所 経営情報センター 課長 野田 幹稀 氏	35
16	南支部	2025.01.23	東京海上日動 藤井寺支社会議室	ChatGPTについてのあれこれ Count Lead合同会社 福井 大介 氏	23
17	組織委員会	2025.01.24	Zoomウェビナー	【オープンセミナー】 「激動の2025年を展望する」 日本代協 専務理事 金澤 亨 氏	335
18	北摂支部	2025.02.20	エトレとよなか すてっぷセミナー室	Lineプロモーション エルメにおけるリستمマーケティング手法 合同会社UNIVERSE MIND 田中 颯介 氏	19
19	京阪支部	2025.02.21	枚方市 総合文化芸術センター	防災啓発の発信者としての代理店の心得 大阪代協CSR委員長 大西 圭介 氏	29
20	東支部	2025.02.26	中之島ダイビル会議室	有識者会議・金融審WGを踏まえた 今後の企業内代理店のあり方 日本代協専務理事 金澤亨 氏	22
21	中央支部	2025.02.26	大阪代協会議室ハイブリ	「大阪・関西万博の魅力と楽しみ方」 2025年日本国際博覧会協会 運営統括室 上席審議役 西本 敬一 氏	65
22	堺支部	2025.02.26	東京海上日動 堺支社会議室	脱・ドンブリ経営 実践セミナー 一般社団法人日本キャッシュフローコーチ協会 認定コーチ 友部 守 氏	13
23	和泉支部	2025.02.26	鳥よし本店	終活セミナー「あなたの相続会社の相続」 すがはら司法書士事務所 司法書士 菅原 香織 氏	15
24	南支部	2025.02.27	なんば学習センター 第2研修室	行政書士が教える「相続」と「補助金」 セミナースマイル行政書士事務所 行政書士 今西 和美 氏	19
25	広報室	2025.03.06	Zoomウェビナー	【LIVEステーション】 保険ブローカービジネスの今後 共立IBS(株) 常務執行役員 鶴島 貞正 氏	151

(資料) 2024年度支部活動

支部名	開催日		活動行事	開催場所	参加者			HP 活動報告	FBメール 発信
	月	日			リアル	Web	合計		
東 会員数 95	4	24	支部会	堂島関電ビル+WEB	13	11	24	○	○
	6	13	ゴルフコンペ	関西ゴルフ倶楽部	10		10	○	○
	6	26	支部会	堂島関電ビル+WEB	10	12	22	○	○
	7	24	企業部会	中之島ダイビル+WEB	16	12	28	○	
	9	19	無保険車追放キャンペーン	大阪工業大学	1		1		
	9	25	支部会	関電不動産梅田新道ビル+WEB	11	9	20	○	○
	11	13	支部会	事務局会議室	15		15		
	11	20	企業部会	事務局会議室	16	7	23	○	○
	12	18	支部会/忘年会	関電不動産梅田新道ビル+WEB	19	7	26	○	○
	1	22	支部会	関電不動産梅田新道ビル+WEB	12	8	20	○	○
	2	26	支部総会/セミナー	中之島ダイビル+WEB	22	10	32	○	○
北摂 会員数 110	5	24	支部役員会	大阪代協会議室	9		9	○	
	6	26	支部会	茨木市おにクル会議室	18		18	○	○
	8	1	支部会/LIVEステーション視聴	すてっぷ 会議室	16		16	○	○
	10	23	支部会	茨木市市民総合センター	19		19	○	○
	10	31	新入会員オリエンテーション	支部長事務所(ファリティ21)	2		2		
	11	8	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(オートサービス土井)	3		3		
	11	13	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(ファーストプラン)	3		3		
	11	14	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(アコホレーション)	3		3		
	11	27	支部会/LIVEステーション視聴	茨木市市民総合センター					
	1	22	支部会/新年会	総合生涯学習センター	14		14	○	○
	2	20	支部総会/ミナー	すてっぷセミナー室	19		19	○	○
3	6	支部会/LIVEステーション視聴	茨木市おにクル会議室	8		8	○	○	
京阪 会員数 91	3	28	「新入会員オリエンテーション」	SJ枚方支社(グライインシュアランス)	2		2		
	4	19	支部会	イーネクサス+WEB	5	9	14	○	○
	5	11	ゴルフコンペ	宇治田原カントリー倶楽部	18		18	○	○
	5	24	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(佐田自動車)	2		2		
	6	21	支部会	イーネクサス+WEB	9	6	15	○	○
	7	26	ボウリング大会	WAVE34	18		18	○	○
	9	28	BBQ大会	枚方山田池公園GoodBBQ	47		47	○	○
	10	21	無保険車追放キャンペーン	関西外国語大学	4		4	○	○
	11	20	支部会	イーネクサス+WEB	7	6	13	○	○
	12	13	新入会員オリエンテーション	星乃珈琲高槻店	2		2		
	12	20	支部会/忘年会	イーネクサス+WEB	12	4	16	○	○
	1	17	支部会	イーネクサス+WEB	8	7	15	○	○
	2	21	支部総会/セミナー	枚方市総合文化芸術センター	29		29	○	○
3	6	支部会	イーネクサス	7	5	12	○		

支部名	開催日		活動行事	開催場所	参加者			HP 活動報告	FBメール 発信
	月	日			リアル	Web	合計		
中央 会員数 152	4	24	支部会／勉強会	事務局会議室	11	55	66	○	
	4	30	新入会員オリエンテーション	喫茶店	2		2		
	5	29	支部会	事務局会議室	10		3	○	○
	6	27	支部会／セミナー	事務局会議室＋Zoon	12	4	16	○	○
	7	24	支部会	WEB		9	9	○	○
	8	29	ゴルフコンペ(中止)	ABCゴルフ倶楽部					
	8	1	支部会／LIVEステーション視聴	酒菜きっちん	9		9	○	○
	8	7	新入会員オリエンテーション	大阪代協会議室	3		3		
	9	26	支部会	大阪代協会議室	10	1	11	○	○
	10	21	無保険車追放キャンペーン	近畿大学	1		1		
	10	23	支部会	大阪代協会議室	14	38	52	○	○
	11	6	無保険車追放キャンペーン	大阪経済大学	1		1		
	11	27	支部会／LIVEステーション視聴	大阪グリーンビル7F	9	11	20	○	○
	12	18	支部会／忘年会	大阪代協会議室	19	3	22	○	○
	1	22	支部会／新年会	大阪代協会議室	8	1	9	○	○
	1	29	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(大本自動車販売)	3		3		
	2	6	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所(高山保険事務所)	2		2		
	2	26	支部総会／セミナー	事務局会議室＋Zoon	18	47	65	○	○
	3	6	支部会／LIVEステーション視聴	大阪グリーンビル7F	9	1	10	○	○
南 会員数 104	5	30	支部会	なんば学習センター	15		15	○	○
	6	27	支部会／セミナー	なんば学習センター	17		17	○	○
	7	20	親睦バーベキュー大会	浜寺公園	16		16	○	○
	9	26	支部会／課外研修	水上船	14		14	○	○
	10	24	支部会	阿倍野市民学習センター	18		18	○	○
	11	27	支部会／LIVEステーション視聴	総合生涯学習センター					
	12	20	支部会／忘年会	なんば学習センター					
	1	23	支部会／セミナー	東海日動 藤井寺支社	23		23	○	○
2	27	支部総会／セミナー	OCATビル	19		19	○		
東大阪 会員数 63	4	23	支部会	関西総合保険コンサルタント＋WEB	7	9	16	○	○
	5	18	ゴルフコンペ	奈良柳生カントリークラブ	11		11	○	
	6	25	支部会	関西総合保険コンサルタント＋WEB	8	12	20	○	○
	7	24	ボウリング大会	(未案内)	23		23	○	
	9	25	支部会	関西総合保険コンサルタント＋WEB					
	10	23	支部会	関西総合保険コンサルタント＋WEB					
	1	21	支部会／セミナー	クリアホール布施	35		35	○	○
	2	18	支部総会	関西総合保険コンサルタント＋WEB	9	7	16	○	○
	3	7	新入会員オリエンテーション	WEB(ヒカリリース)	0	2	2		

支部名	開催日		活動行事	開催場所	参加者			HP	FBメール
	月	日			リアル	Web	合計	活動報告	発信
堺 会員数 113	4	24	支部会／セミナー	東京海上日動 堺支社					
	6	1	堺支部・和泉支部合同ゴルフ大会	橋本カントリークラブ	?		?	○	○
	6	26	支部会	三井住友海上堺ビル	13	4	17	○	○
	6	21	堺／和泉支部合同賠償セミナー	フェニーチェ堺スタジオC	3		3	○	
	7	23	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所 (BELL)	4		4		
	7	23	新入会員オリエンテーション	支部長事務所 (N&F保険サービス)	3		3		
	7	24	支部会／セミナー	東京海上日動 堺支社	10	4	14	○	○
	8	1	支部会／LIVEステーション視聴	三井住友堺支社	6		6		
	9	25	支部会／セミナー	AD大阪南支店堺支社	11		11	○	○
	9	28	BBQ大会	大泉緑地公園	44		61	○	○
	10	23	支部会	東京海上日動 堺支社	11		11	○	○
	11	13	支部会／セミナー	AD大阪南支店堺支社	11		11	○	○
	12	7	支部会／忘年会	大阪MANMARU	25		25	○	○
	1	22	支部会	東京海上日動 堺支社	7		7	○	○
	2	3	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所 (オートガレージアヴァンツ)	3		3		
2	26	支部総会／セミナー	東京海上日動 堺支社	16		16	○	○	
和泉 会員数 85	4	24	支部会	マドカホール	12		12	○	○
	5	17	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所 (ハビネスライフ)	2		2		
	5	29	支部会	マドカホール	9		9	○	○
	6	26	支部会	マドカホール	8		8		
	6	21	堺／和泉支部合同賠償セミナー	フェニーチェ堺スタジオC	4		4	○	○
	7	24	支部会	マドカホール	11		11	○	○
	7	26	新入会員オリエンテーション	サノ池田事務所 (福森保険事務所)	2		2		
	8	20	新入会員オリエンテーション	新入会員事務所 (サンアサヒ)	3		3		
	9	25	支部会	マドカホール	10		10	○	○
	10	21	支部会	岸和田グランドホール	17		17	○	○
	11	27	支部会／LIVEステーション視聴	東京海上日動 岸和田支社					
	12	19	支部会／忘年会	うお健中店					
	1	22	支部会	マドカホール	12		12	○	○
	2	26	支部総会／セミナー	鳥よし 本店	15		15	○	○
3	26	支部会	マドカホール						

大阪代協会員所属会社並びに支部別会員数表

2025年3月31日現在

支部 保険会社	東 東	北 北	京 京	中 中	南 南	東 東	堺 堺	和 和	計
損害保険ジャパン	23	18	30	53	24	23	33	24	228
東京海上日動	21	29	26	26	52	15	17	24	210
三井住友海上	25	32	12	31	17	10	25	9	161
あいおいニッセイ同和	15	12	14	14	3	7	18	12	95
日新火災	1	6	7	11	2	3	10	6	46
A I G	2	6	3	10	6	3	8	5	43
共栄火災	5	4	1	3	1	2		8	24
楽天損保	1								1
セコム	1			3		1			5
Chubb			1	2					3
その他							1		1
計	94	107	94	153	105	64	112	88	817