

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。

うっかりや思い込みの常識不足。説明誤り...
それは、
保険業法違反
代理店賠償責任保険
の備えが必要です
2024WEBセミナー
開催のお知らせ
8月27日
Tue
15:00~17:00
無料
申込はコチラから！
「体制整備と代理店の賠償責任」
代理店賠償責任の重要性に併せて
全国トップクラスの実績を挙げた
新入会数を確保するためのセミナーです。
日本代協 代表理事 杉山 幹久氏
一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
〒530-0001 大阪市東区藤田 2-2-1400 大阪駅前第二ビル4階
TEL: 06-6341-0085 e-mail: info@osakadaikei.or.jp
HP: https://www.osakadaikei.or.jp/

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 >](#)

OSAKADAIKYO NEWYEAR SEMINAR
激動の2025年を展望する
金融審議会開催時・業務品質第三者検討会、ともに12月末には方向性が示されます
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
一般社団法人日本損害保険代理業協会
専務理事 金澤 亨
無料
ZOOM
1月24日
15:00-17:00
日本代協・金澤専務理事はどちらの会議にもオブザーブとして参加しています
現場での議論過程を踏まえ、代理店の立場から解説と対話をいたします
場所
大阪代協会議室（若干名）
Zoom Webinar（定員 500名）
一般社団法人 大阪損害保険代理業協会
TEL: 06-6341-0085 e-mail: info@osakadaikei.or.jp

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。

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。