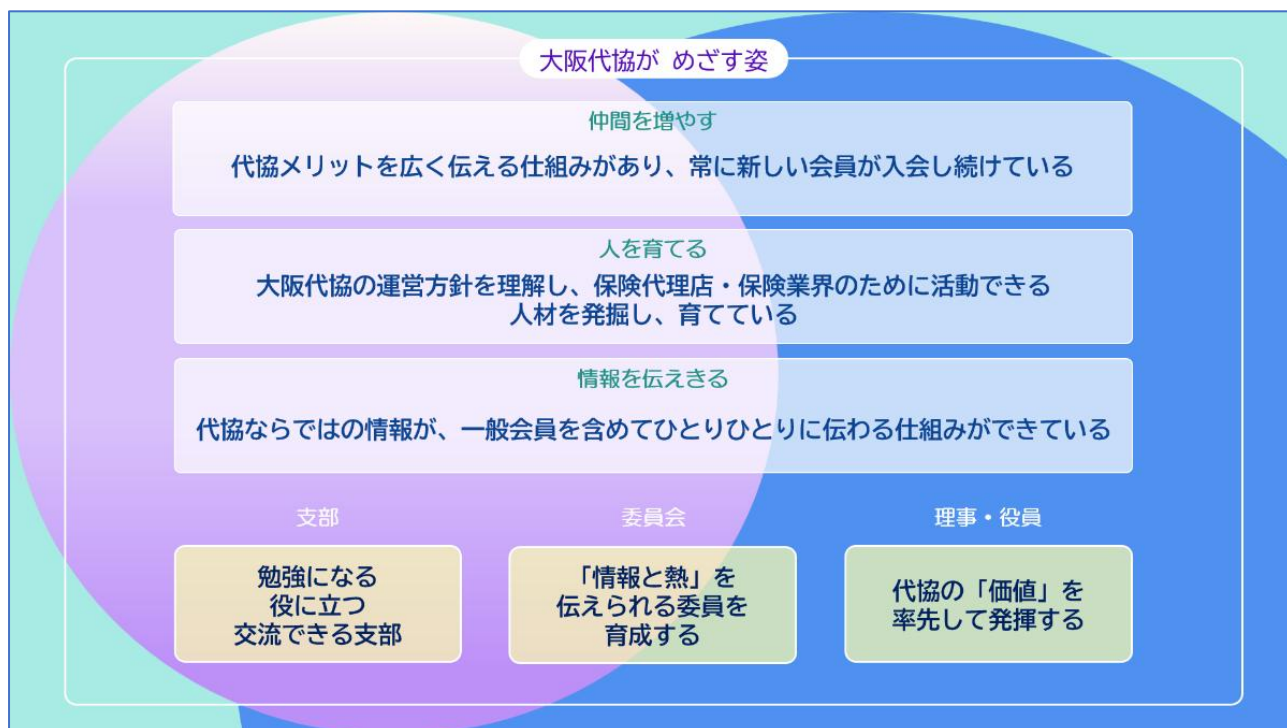
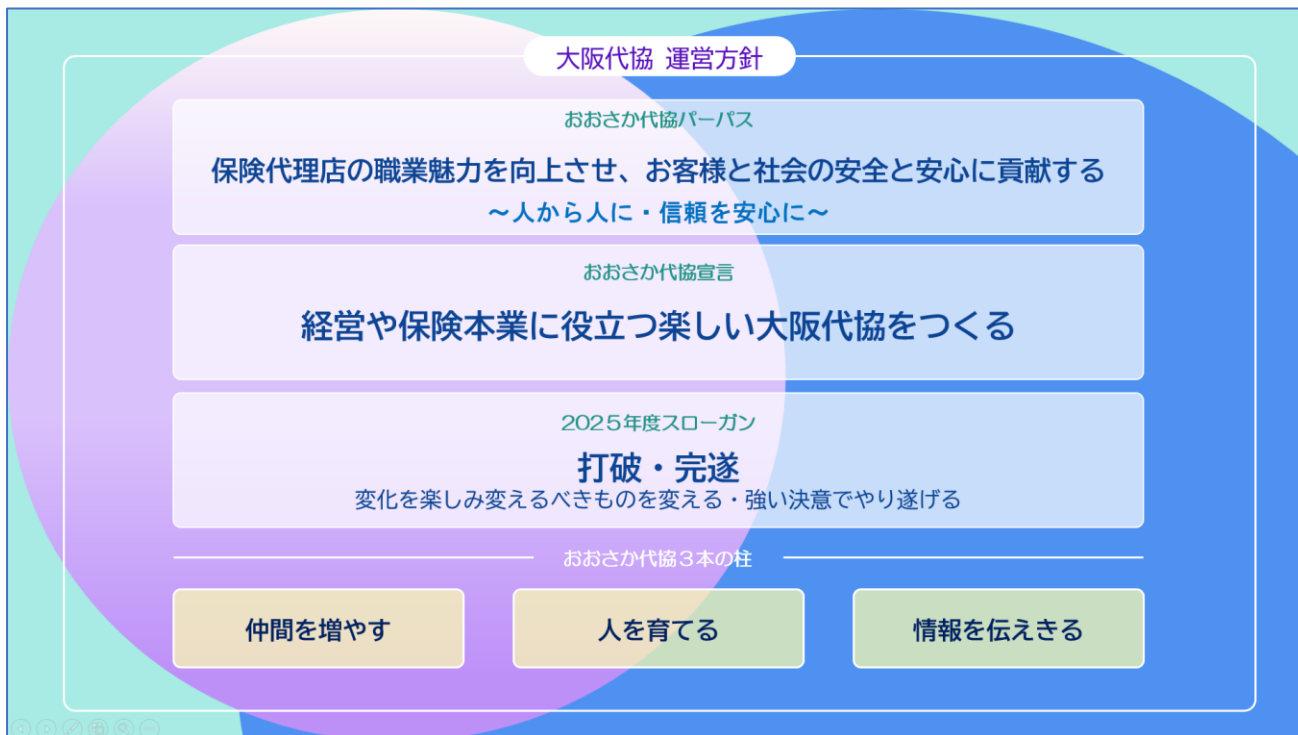


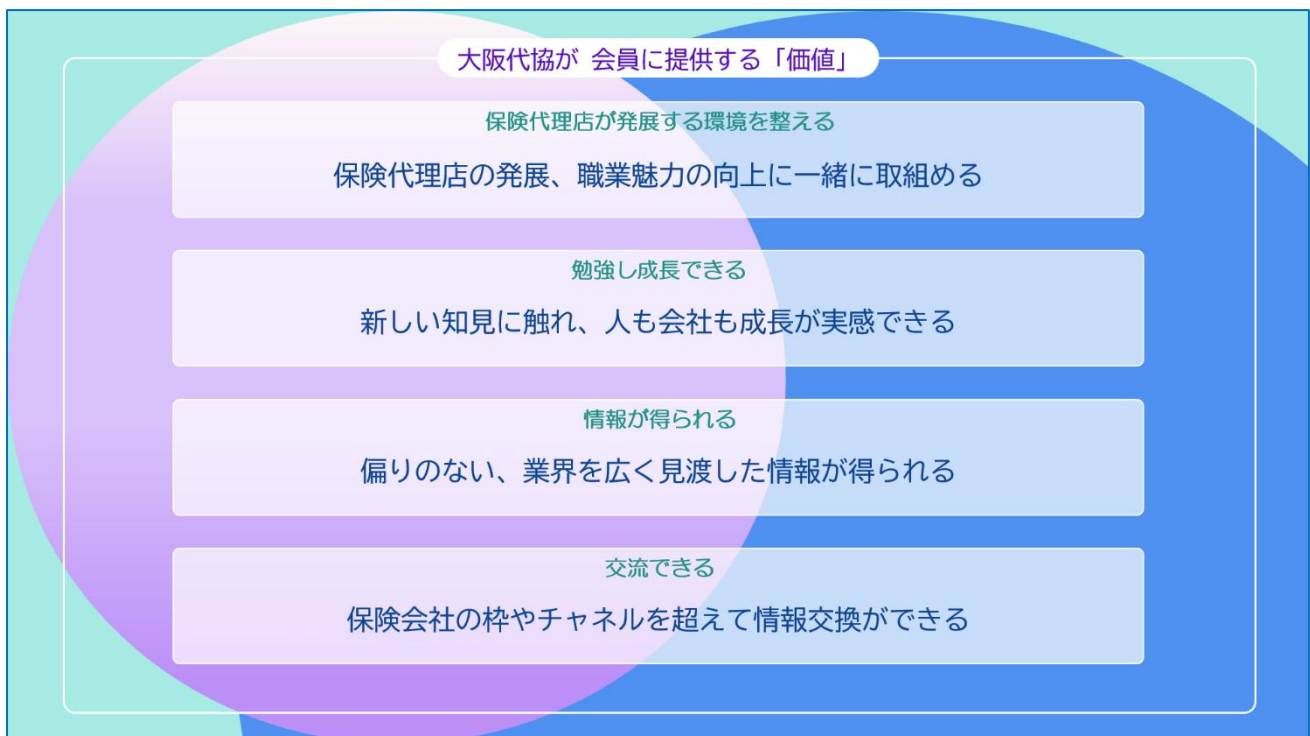
第3号議案

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 結果公表											
	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 更新漏れのフォロー											
	人材育成研修会ベンチマークの企画・運営	準備 ベンチマーク 8/1-8/2 人材育成研修 9/5-9/6											
	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 アプローチリスト作成 受講案内 受講案内 コンサル募集期間 振返り											
	TP認知度向上の取組												

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	通年														
		代理店賠償の推進 ■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	情報収集 → 分析 → 通年														
	保険会社拠点分析と担当の明確化	■認定・役員代理店の入会状況分析 ■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。 ■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。 ■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。 ■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。														
支部活性化推進	通年															
	■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。															
新入会員オリエンテーションの実施推進	通年															
■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。 ■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。 ■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	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								
	■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。 ■継続取組団体の開拓とフォロー。 ■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。 ■自治体や市民活動団体との協働。															
	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								
	■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。 ■講師としてのスキルを身につける。															
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			
■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。 ■経験者からの情報提供等、防災士会員による情報交換と対外活動の実施検討。 ■資格取得養成講座受講に対する補助制度の実施。																
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	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												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
事業活性化委員会	提携業者関係強化事業															
	各種提携事業の周知徹底と活用推進	■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。 ■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。 ■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。 ■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。														
	提携事業利用実態の定量把握と改善策の提案	通年												■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。 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。 ■当方からの顧客見込み情報、先方からの販促情報ともに関連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。		
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												■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。 ■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。			