

## 第1回 北海道代協 組織委員会 議事録

【日時】2020年4月10日(金)15:00～17:00

【会場】北海道代協事務所

【出席者】細川委員長(札幌)・松田副委員長(苫小牧)・永井(室蘭)・小林(小樽)  
多和(千歳・代理)・岩間(函館)・益子(釧路)・野村(帯広)・壽時副会長

【欠席者】浜岡(旭川)

【議長】細川委員長(札幌)

【議事録】松田副委員長(苫小牧)

### 1、日本代協組織委員会報告<細川委員長>

- ・4月3日にコロナウイルスの影響もあり、WEBによる短時間会議となった。
- ・北海道代協は、3月ぎりぎりに会員増強が達成できて初めて三冠王を獲得できた。
- ・全国的には27代協が三冠王を獲得した。
- ・今年度は、増店を目標として活動したが、次年度の目標に関しては次の組織委員会で決定する予定。
- ・新入会員オリエンテーションは、ただマニュアルに沿ってするだけではなく、何を伝えるかを考えて、例えば代協会員の体験談なども伝えるなどの工夫が必要。特にお願い加入(強要?)の会員は参加しない傾向もあるので、為になる話が聞ける内容にする。
- ・東京代協は、新入会員を中心としたオリエンテーションにチャブ保険の方に来ていただいて、代理店の事故例などを具体的に話してもらおうなどしている。
- ・コロナ関連の話として、代理店から感染者を出さないためにどう対応するのか考えて、方針を決める必要がある。また、日本アカデミーでの社員教育を進めることも大事。

### 2、2019年度仲間づくりキャンペーン結果

- ・今年度の仲間づくり目標は、自主目標25会員増、目標20会員増、最終結果は22会員となり目標は達成できた。(3月末の会員数は634会員)
- ・色々な支部の会合等に参加してもらうのが重要で、ただ入会しているだけでは退会の可能性が高くなるので、各支部は1年間どの様な仲間づくり活動を行い、グリップしたか…  
(室蘭)年3回程度のイベントに色々なメンバーに参加してもらっている。その中の1回は各保険会社も参加してもらい交流を深めている。
- (小樽)各支部の会合などに参加してもらい交流しているが、毎回同じメンバーの場合が多い現状がある。少しでも参加者が増えるようにしたい。
- (苫小牧)年3回程度のイベントを開催して会員と保険会社の参加を促しているが参加者のメンバーが固定化しているので、今後は参加しやすい会合方法も考えたい。
- (千歳)会員の8割程度が会議や会合には集まっているので今後も継続したい。
- (函館)会議や会合の種類によって参加するメンバーは固定化されているので、その点を今後解決したい。
- (釧路)都度、積極的に声をかけているが、参加者は種類によって、ほぼ固定化されている。
- (帯広)参加者は、ほぼ固定化されているのが現状で、焼き肉イベントでは代理店社員や損保会社社員の参加も多い。
- (札幌)グループを作って各地区でランチミーティングを試みたが、参加メンバーが固定化されてきている。今後は新しいメンバーを入れるなど、機会を作って活性化していきたい。

### 3、令和2年度仲間づくり活動の取り組みについて

・釧路支部では、各保険会社社員を集めて代協の説明を行い、代協の意義・活動内容を知ってもらう事を実際に行っている。その後に懇親会(経費は支部持ち)も行い、親睦を深めるとともに代理店の紹介へ結びつける動きをしている。

※鹿児島代協などは、同様の動きで保険会社を巻き込んで代協活動をしている。

・次年度は、各支部単位で各保険会社社員(支社 TOP は必ず呼ぶ)との懇親会を実施することで仲間づくりの一助とする。

### 4、会員勧誘チラシの活用状況と反響

・勧誘に活用した印象はチラシ裏面の具体的な代理店の賠償例を注視しているという感想。

・3月に完成・配布され、時間的な問題もあり今年度は十分には活用できなかったため、次年度の会員勧誘に利用していく。

・今後、反響等を加味し、ブラッシュアップさせてより良い勧誘チラシにしていく。

### 5、次年度活動予算申請について

・次年度の会員増強の目標は今後決定するが、北海道代協として今年度に続き目標を達成していきたい。

・次年度の目標を達成する予算として、入会1店につき10,000円を各支部への協力金とする。現時点では北海道代協の目標は出ていないが、最低20店の入会を目標とし、予算申請を行う。20店以上の入会となった場合は予算増額等も含め、検討する。

### 6、1期2年間で振り返って

(室蘭)今年度は入会目標には届かなかった。少し前は23会員いたが、現在は17会員まで減っているため最低でも20会員迄戻せるように努力していきたい。

(小樽)幹事も同じ顔ぶれ・人材不足の中、今年度の目標は達成できた。次年度も代理店数は限られてはいるが努力して目標を達成したい。

(苫小牧)増店の目標は達成したが会員数±0という別の目標が達成できなかった。合併等で会員数が減少する傾向もあるが目標を達成したい。

(千歳)今年度は目標が達成できなかったため、後任の担当者に期待しつつ、協力したい。

(函館)70周年後、100会員を目指していたが、代理店合併の流れの中、理事枠が減らない91会員だけは維持できた。次年度も代理店合併の動きが加速するので、委員を継続して次年度も目標を達成したい。

(釧路)昨年度末100会員あったが、合併の流れもあり今年度は97会員で着地。次年度は幹事が入れ替わるが協力体制ができていますので頑張りたい。

(帯広)合併の流れが始まっており増店はできなかった。次年度は幹事の入替わりがあるが協力して会員増強に努めたい。組織委員会は中央の情報などがいち早く聞けるので貴重だった。

(壽時副会長)是非、次年度は、室蘭・小樽・千歳支部は20会員、函館・釧路支部は100会員、札幌支部は最低でも現状維持を目標に取り組んでほしい。

(細川委員長)北海道代協は初めて三冠王が獲得できたので、次年度も達成できるように取り組んでほしい。その為には、各支部内に代理店が何店あってその内の何店が会員なのかを今一度考えて、頑張ってもらいたい。2期4年間組織委員長として色々勉強もでき、様々な人達と会えたことが財産となった。1店の積み重ねの大事さを改めて実感し、今後も増店に協力していきたい。