

## 平成24年度第3回北海道代協組織委員会議事録

日 時：平成25年1月23日（水） 午後1時～午後4時

場 所：北海道代協事務所

出席者：伊藤委員長、寺田副委員長、山口日本代協常任理事

川口（札幌）、高橋（室蘭）、星（旭川）、鈴木（小樽代理）

若林（苫小牧）、玉山（千歳）、西川（函館）、阿部（釧路）、深井（帯広）

### 配布資料

- ・国民年金基金案内
- ・北海道代協正会員数
- ・入会退会報告
- ・新入会員連れてき隊隊員名簿
- ・代申会社別専業兼業代理店数
- ・組織委員会平成24年度事業計画推進について
- ・平成25年新年交礼会収支報告書

議長／伊藤隆人 書記／川口直一

### 【議事】

#### 1. 伊藤委員長挨拶

11月の国民年金基金キャンペーン加入は、前年度2名でしたが今年度はゼロでした。年度末までに各支部1名の目標に対して頑張ってください。2月に会員増強キャンペーンをやりますので、活発な議論をお願いします。

#### 2. 寺田副委員長挨拶

幹事が得た情報を各会員に伝えていく方が良いと思うし、非会員の方にも情報を教えていったらどうだろうか。

将来に向かい未来永劫にやれる活動をやっていくのが良いと思う。

会員の増強は目標を上回る位やってほしい。

3年後を目途に会費の統一を検討する。

札幌は日本興亜の会員が他の支部に比較して少ないのでアタックしてみる必要があるのではないか。

## 【報告事項】

### 1. 各支部報告

#### ・札幌支部（川口）

幹事 26 名全員が連れてき隊の隊員となり、1 人 1 名を連れてきてもらう事になっている。

支部 P R チラシ作製して未加入会員に対しての働きかけをしてもらう事になっている。

国民年金基金キャンペーンはゼロで終わったが活動不足の面もあった。

#### ・室蘭支部（高橋）

11 月 27 日の猛吹雪災害の対応に年末まで追われた。

新会員 2 店の加入は何とかやりたいと思っているが 1 店は間違いないと思う。

室蘭民報に広告を載せている。

#### ・旭川支部（星）

新会員は 15 店の目標に対して現在 7 店加入している。

動けば加入させる事が出来ると思うので、仕事と同じ様に声掛けをしてみたい。

代協の良さを分かってもらう為にはどうしたら良いだろうか。

#### ・小樽支部（鈴木）

20 年前は会員が 68 店だったのに現在は 16 店になってしまった。

兼業代理店は代理店賠償以外に興味がないと思うが、あたってみる。

現在信金にアプローチしている。

保険会社には公平な競争をやらせてほしい。（ディーラー、銀行に対して不公平感を感じる）

#### ・苫小牧支部（若林）

12 月の幹事会で 2 店の会員増を話し合った。

専業で代協を毛嫌いしているところが多い。

声をかけたくない店が多い。

#### ・千歳支部（玉山）

19 店を維持している。自衛隊員が多い。

保険会社も三井住友以外ほとんど撤退した。

- ・函館支部（西川）  
 新入会員は目標の2店を達成して来月にもう1店追加の予定です。  
 2店の加入は損保ジャパンの担当者が勧めてくれたディーラーと整備工場です。  
 国民年金基金は代理店の法人化が進んでいて、個人代理店が少ない為とてもきびしい。  
 昨年11月に国民年金基金の案内を郵送したが、入会はゼロだった。
- ・釧路支部（阿部）  
 前組織委員長の時からディーラー、整備工場の勧誘を始めた。  
 整備工場にはまだ開拓の余地があると思う。
- ・帯広支部（深井）  
 現在の新入会員は2店で、残り2店を今月中にやりたいと思っている。  
 全会員に新入会員紹介の依頼をする。  
 ディーラー、銀行には声をかけない。（利益が相反する為）

#### 【審議事項】

1. 会員増強について  
 伊藤委員長より「新入会員連れてき隊」が出来た経緯説明があり、資料にある47名の連れてき隊で活動する事を全員一致で了承する。
2. 国民年金基金について（伊藤委員長）  
 3月末まで1支部1名を目標に最後まで取り組んでほしい。  
 各支部で国民年金基金について話し合っていていただき、次回の委員会までに要望や質問（悩んでいる点、不明な点）を集約してほしい。
3. 平成26年の新年交礼会について  
 1月の第3金曜日（平成26年1月17日）に開催する事にする。  
 平成25年の出席者は171名。
4. その他
  - ・次回の組織委員会の日程。  
 4月5日（金） 午後2時～午後5時

## 【追加報告】

### ・1月22日開催の8社懇談会報告（山口常任理事）

代協会員の増強については保険会社も代協と共通認識で取り組んで行く事になった。

三井住友：役員会の中でも代協に協力する話をしている。

各支店にノルマをかけている。

損保ジャパンより400店少ないので、それを埋める。

キャンペーンの件は全支店長あてに文書を送る。

あいおい：キャンペーンの文書を送る。

全力をあげて支援する。

共 栄：全社に発信している。

損保ジャ：各営業支社長のマニュアルに代協に協力する様明記してある。

全国の代理店部長に指示をする。

東海日動：全力でバックアップする。

退会した人の退会理由を教えてほしい。

日新火災：今年も純増する。

日本興亜：全国で300課支社あるので各1店ずつ増えても300店になる。

日本興亜で200店やる。

富士火災：今年も純増を達成する。

各保険会社に話した事。

- ・末端まで徹底してもらう事。
- ・切り口に代理店賠償の説明をしてもらう。
- ・代協のメンバーリストを保険会社に持って行く。
- ・代協のPRタイムを設けてもらう。
- ・研修生と委託型社員の紹介を依頼する。