

平成26年度 第2回 北海道代協 組織委員会議事録

- 日 時:平成 26 年 7 月 25 日(金)13:00～16:00
- 場 所:北海道代協事務所
- 出席者:川口委員長(札幌)・羽山会長・寺田副会長・永井(室蘭)・海野(旭川)
小林(小樽)・若林(苫小牧)・玉山(千歳)・岩間(函館)・阿部(釧路)
益子(帯広)・山口(日本代協)

1. 出席者・資料の確認／議長:川口委員長
2. 委員長挨拶
今年度の目標、皆と意思の確認をしたいと思っている。
3. 会長挨拶
新体制になって、意思の共有化を図りたい。
4. 日本代協組織委員長挨拶
川口新委員長のもとスタートを切ります、組織委員会は重要なミッションを担っているため、委員会の皆様と一緒に頑張って行こうと思います。
北海道は558(正会員数)／1, 561(専業代理店実在数) 組織率35. 7%で
全国平均を少し下回っている。
5. 担当副会長挨拶
前期から担当し3年目に入ります。目標に向けて前期以上に会員増強に励んでいきたい。
6. 自己紹介
7. 議事録作成者指名:岩間 徹裕

【報告事項】

1. 入会報告・退会報告
7月23日現在入会6店、退会14店、現在550店(－8店)今年度目標は600店。
2～3月にキャンペーンをしているが、今からこつこつやっていたいかなければならない。
2. 国民年金基金報告
北海道代協目標4店
10月にキャンペーンを予定しているが、今からやっていたいかなければならない。

【審議事項】

1. 副委員長選出:若林 徹(苫小牧)
2. 平成26年度会員増強の推進について
札幌:保険会社ごとに担当者を決め、割り当てをし、動いてもらっている。
8月8日代理店賠償セミナーを開催、参加する非会員に声掛け・お誘いをする。
代理店賠償はポイントになる。他、レクリエーションにお誘いする。
帯広:有力代理店はもう入っている。
中堅代理店9店に案内状を送付し、訪問する。
函館:有力代理店はほぼ入会済だが、1店代表者が引退後に可能性のある代理店がある。

千歳:5,000万以上の代理店はすべて入会済。代理店数が少ないが、専業代理店は入会済。企業代理店も入会済。

釧路:東海2店、SJ1店アクションをかけている。あいおい1店、MS1店
候補者がいる時は、組織委員が訪問している。

苫小牧:1店増。繋がりとこころは話しているので難しい。SJ代理店に未加入の代理店があり、J-
SA 中核会の会参加時に話をしようと思っている。
富士火災の見込代理店にも声をかけている。

小樽:NK 中核代理店8店中1店のみ入会済。これから7店に声掛けし入会に繋げたい。

旭川:目標10店中、2店は入会済。

他委員も積極的に動いており、11店の候補のうち1店が入会予定。

稚内など、情報が少なく閉鎖的な地域にも訪問しており2店入会済。

室蘭:可能性のあるところ、有力代理店ではなくともメリットなど具体的に話をすれば加入してくれるのではないかと。他社代理店との繋がりとこころなど話をしたいと思っている。未加入代理店は10店もないくらい。

3. 新入会員オリエンテーション実施の推進について。

帯広:昨年は6月に開催した。今年度はまだやっていない。

釧路:秋頃(9月～10月)毎年開催している。

函館:毎年3月に年度内の入会者を対象に開催している。

千歳:開催していない。

苫小牧:1名を対象に7月25日開催。

小樽:札幌支部のオリエンテーションに参加。

旭川:やり始めて3年目になる。6月20日新入会員4名、幹事12名で開催。

パワーポイントで代協、委員会などを説明。

室蘭:昨年も開催していない。

札幌:6月10日新入会員7名を対象に実施。小樽(参加)・千歳・苫小牧支部に声掛け。

4. 国民年金基金の加入推進について

北海道代協の目標は4件。全体では120件

対象者に説明出来る様、中身をしっかりと身につけメリットについて知識武装していく。

大阪では11支部中、各支部1件など自主目標を立てているところもある。

パンフレットで会員に情宣していく。(個人代理店にパンフレット配布)

5. 有力代理店の入会推進について

審議事項2に同じ。(各支部名簿提出)

6. その他

3者間スキーム契約書が東海の代理店には届いている。8月にはぞくぞく届くだろう。

次回開催:平成26年10月3日(金)13時～