

平成27年度 第1回 北海道代協 組織委員会議事録

○日 時／平成27年4月3日(金)13:30～16:30

○会 場／北海道代協事務所

○出席者／川口委員長(札幌)・寺田副会長(旭川)・山口日本代協組織委員長・
若林副委員長(苫小牧)・永井(室蘭)・海野(旭川)・玉山(千歳)・
岩間(函館)・阿部(釧路)・押切(帯広)・高橋(札幌)

○欠席者／小林(小樽)

議長／川口委員長 書記／岩間

1. 出席者・資料の確認
2. 委員長挨拶

2月3月の会員増強キャンペーン有難うございました。

目標は達成できなかったが、全国的にみると純増31店でダントツの1位となっており、良い数字を残せたと思っております。

3. 日本代協組織委員長挨拶

1年間組織委員会の活動有難うございました。全体としては非常に意味のある成果を残せたと思っております。

北海道の入会数は56店、全国トップです。東京、大阪よりも多い入会数です。

北海道の会員数が愛知を抜いて、全国第3位になりました。

新年度がスタートしております、この上昇気流を新しい年度に繋げていきたい。

前年度にも増して、ご協力をお願い申し上げたいと思います。

4. 担当副会長挨拶

支部一丸となってやっていただいた、支部長会議でお礼をお伝えしたい。

今期の会員増強に向けて、各支部長に思いを伝えさせていただきたいと思っております。業界を良くするためにも1店でも多くの我々の同志を会に入らせていただくという活動をしていかないとならない。

5. 議事録作成者指名／岩間(函館)

【報告事項】

1. 入会報告・退会報告

達成支部は 旭川・小樽・苫小牧・千歳・函館・釧路

558店でスタートし589店となり31店増やしている。

入会56店、退会25店、全国的にみても入会の4割位は退会で落ちている。

2. 国民年金基金

今年も残念ながら加入者はいませんでした。

今年度は力を入れてやっていきたいと思う。

【審議事項】

1. 平成26年度活動の総括

室蘭／残念ながら入会が無かった。数字上貢献することが出来なかった。

何年か前からの事だが、声をかけている中で、なかなか入会していただける代理店が見つかってこない。何のための会員増強なのか、活動に関して理解を深め、これからの取り組みに生かしていければと思う。

旭川／2月に支部長・副支部長と一緒に保険会社をまわり2件紹介いただいた。

地方まわり(北見・稚内)は紹介してもらったり、アポを取って行っている。

稚内ではMS社支社長も同行してくれた。

広範囲で出張経費がかかる。北見・稚内の会員を旭川の行事に来ていただいた際は交通費を補助している。

苫小牧／3店入会、そのうち1店はもともと入っていて一旦辞め、代理店賠償に入りたいと入会。もう1店は研修生卒業後入会。SJNKの支社長に研修生あがりの代理店を紹介依頼したところ1店紹介があった、大学課程の申込はいただいたが入会には至らなかった。

函館／ほぼ入っている中での動きであった、保険会社に紹介依頼し現会員名簿を見せても主な代理店はほぼ入っていると言われる。研修生卒業後数年の代理店の入会や、遠方の代理店の入会があった。市内では結構きつくなっている。

研修生あがりの代理店は、今後合併で退会する可能性がある。

釧路／目標5店中5店入会し達成出来た。保険会社の協力、東京海上日動・富士火災の支社長その他の方々が非常に協力的であった。1年2年声掛けしている修理工場や、自動車販売店があるが、社長がなかなかOKを出さないところ数店ある。

帯広／幹事、役員は1人1会員ないし2会員紹介できる様にやっていた。もっと突っ込んだ話をしていかないと増えていかないと感じている。市内だとプロは結構入っている。

札幌／去年8月に代理店賠償のセミナーの後、8～9店入会があつて前半20店入会があつたが、2月3月のキャンペーンの時の失速がひびいてしまった。

札幌は市場が大きいので見込がいると思う。まだ声を掛けていない代理店は沢山いると思う。

千歳／ずっとマイナスばかりでプラスがなかったが、最後に2会員増やすことが出来てほっとしている。

専業の数はもうこんなところ。ディーラー・中古車販売店もあるが、メリットもないからと辞めてしまった代理店もある。

MS社の支社があるが、研修生自体もあまりいない。独立しても他の代理店に入ってしまう。

2. 平成27年度事業計画について

◎会員増強

平成26年度の目標は600店に対し実績は589店、組織率は38%強であった、平成27年度は625店を目指したい、北海道の専業代理店数は1,561店あり、組織率は40%になる。純増36店。

新規入会目標：室蘭2店・旭川8店・小樽1店・苫小牧4店・千歳2店・函館5店・釧路5店・帯広5店・札幌33店、合計65店。

会員数目標：札幌212店・室蘭20店・旭川100店・小樽18店・苫小牧31店・千歳22店・函館87店・釧路91店・帯広50店、合計631店

◎会の活性化

新役員の積極的登用を削除。

新入会員オリエンテーションの実施推進、各支部実施しているため、推進を削除。

◎国民年金基金の加入促進

内容が圧倒的に知られていない、全体的にはネガティブ意見がある。

理解されていないし、知られていないし、誤解されているし、という大きな素材要因がある、これを払拭して理解を広めていかないと限り推進が難しい現実がある。

支部でセミナー・勉強会など、北海道代協として理解する活動をやる必要がある。

◎新年交礼会の開催

平成28年1月15日(ホテルライフオーブ札幌)

その他. 会員増強の推進については、新入会員連れてき隊をやっている。目的はやらされ感や一部の人だけ活動するというのを払拭し、1人でも多くの会員に会員増強の意義を理解し

て活動していただきたい。
有力代理店リスト作成し、未入会の有力代理店の入会推進を行った。保険会社の協力が必須だという事を前提に、保険会社とさらに協力関係・信頼関係を構築していきましょうという事が目的。
この二つの取組については今年度もやっていく。
今年度の新たな取組は、連月稼働をやっていきたい。目的は年間を通じて計画的にコンスタントに会員増強に取り組んでいただく、会員増強を常に意識していただく。

【次回開催】平成27年7月24日(金)13:30～