

29年度 第3回 北海道代協事業委員会 議事録

【日 時】平成30年2月16日（金） 15時～17時

【場 所】北海道代協事務所

【出席者】本谷吉伸（札幌）・平山雅一（釧路）・木下裕章（小樽）・川田千春（苫小牧）
清水貴之（函館）・島田喜己男（帯広）
札幌支部：白戸俊成・平川吉彦・東海林俊道

【欠席者】田中憲一（室蘭）・荃津雅春（千歳）・（旭川）

【配布資料】

- 平成29年度 DRP入庫集計表（代理店別・加盟店別）12月現在
- 平成29年度 支部別手数料一覧 平成30年2月13日現在

【議 長】本谷吉伸

【議事録】平山雅一

【議 題】

1. 各支部活動報告
2. DRP登録目標の進捗状況と取組
3. 札幌支部合同委員会
4. その他（JCM高岡さんより提案）

【支部の活動近況報告】

- 小樽 木下 幹事会の時にDRPの入庫について、常にお願ひしているが、会員数も少ないので限界かなと思う、16会員のうち5会員が登録
タイムズの窓口で事故代車を依頼したら、そっけない対応で、代協との業務提携を理解していないようだった。
- 苫小牧 川田 工場が一軒しかないのでは、利用が進まない、タイムズ・JCMは代協活動に熱心に参加していただいているので感謝、入庫時書類書くのが大変、課題はDRP、DRSへ入庫の問題もある。タイムズの店長の対応が素晴らしい。
釧路がタイムズの利用が多いのはなぜ？
（平山）タイムズ店長の携帯電話番号に直接連絡してることが、利用促進につながるのでは？窓口で連絡では流れが悪い。
（川田）店長の電話番号を会員に伝える事を検討してみる。
- 札幌 本谷 タイムズ高平さんの対応が良い、(損保ジャパンに訪問、チョコと飴の差し入れ)、駐車場の相談にもものってくれる、
担当者の携帯番号知らせて、代協の窓口としたら良いのではないかと。
入庫率上げるためにはDRPの工場担当者で仲良くなるのが大事。
- 札幌 白戸支部長 トップ入庫と二位の差がありすぎる、入庫に熱心な代理店と修理を受け付ける工場に偏りがある。
数字が上がるまでのレスポンスが遅いのでは、車検の紹介もカウントしている？

- 函館 清水 提携業者に、行事があるごとに案内している、幹事との人間関係ができてきたのでタイムズの入庫が増えている、DRP代理店登録が進まない、幹事を中心に声掛けしている。
- 帯広 島田 事あるごとに、DRP・タイムズに、行事案内をして参加してもらっている、いい関係が出来ていて、担当者とのコミュニケーションが取れているので数字に表れてきている。タイムズの事務所の女性は、業務提携を理解して対応がスムーズだ。
- 釧路 平山 DRP登録は目標に向けて担当者を決めて進めている。行事があるときは提携業者に案内を出し、参加者いただいて居る。普段からコミュニケーションをとっていると、事が発生した時は連絡しやすいのではと思う。
JCMが昨年末に一方的に買取のルール変更したが、一方的な内容で、会員に対する説明も不十分、釧路はいい関係で進んできただけに残念、もっと丁寧な対応が必要だ。
釧路支部でJAFとの業務連携についての話があり、北海道代協としての新たな業務提携を模索して、本谷委員長に相談した。結果、業務提携は難しいが、今後研修会等で協力していく事となった。
保険会社のロードサービスとJAFのロードサービスの内容に差がある、比べた小冊子がある、参考になるので取り寄せると良いのでは。
- 帯広 島田 第二回の事業委員会で話が有ったDRPのチラシの件は内容が決まらず進まない、一度作った後の、修正や管理はどうするのが不明、再度検討し直したほうが良いのではないかと。
- JCM 高岡 代理店への提案、提携業者のツールを使い、車を通した顧客の囲い込みが出来る、お客様と一番身近な代理店を通して、車検の時、車を売る時（買取査定）、車を買う時（リースの提案）、保険とカーライフのトータル提案ができる強みがある。買取査定は必ずしも売るという事ではなく、販売会社の下取り査定が妥当かの判断に使っていただいても結構です。
今後は、セミナー等でのチラシの配布やキャンペーンのメール配信の際にJCMのお知らせを入れてもらいたい。それについての手数料を事業委員会に支払う。お客様、代理店、北海道代協・JCMに好循環のサイクルが回り、それぞれにメリットがある流れができる。以上の提案内容を検討いただきたい。
私の好きなことば「感謝と喜び」、ご清聴ありがとうございます。
- その他
 - 地方の提携修理工場が少なく、入庫が進まない、認定基準関係か、脱退する工場が増えているのではないかと
 - 繁忙期には受付けてもらえないこともあった。
 - 会員登録増強も大切だが、提携修理工場の増加も進めてもらいたい。
 - 鹿児島県はうまく回っているようだ