

## 第2回 北海道代協 組織委員会 議事録

- ・日 時：平成 30 年 7 月 27 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）・壽時副会長・松田副委員長（苫小牧）・永井（室蘭）・浜岡（旭川）・小林（小樽）・向後（千歳代理）・岩間（函館）・益子（釧路）・野村（帯広）

1. 出席者・資料の確認
2. 委員長挨拶
3. 副会長挨拶
4. 議事録作成者指名 小林（小樽）

1. 細川委員長挨拶

「本日は壽時副会長が委員会に出席下さいましたので、一言お願いします。」

2. 壽時副会長挨拶

西日本豪雨での被害状況ですが、その前にあった大阪北部地震での被害件数 60,463 件 保険金支払い額 443 億円でした。ちなみに阪神大震災では 730 億円、東日本大震災 320 億でした。西日本豪雨での保険金支払は進行形ですが 7 月 23 日現在の事故受付数は自動車、火災各 23,000 件、傷害 1,900 件になっている。

また、最近のニュース等で東京海上日動が自動車保険の保険金支払に関して AI を活用し即日払に対応するそうです。自動運転などデジタルの時代が到来しているが、裏側でアナログ（人間）でしかできないことが沢山あり、それが貴重なことになる可能性があると思っています。

### 議事

1. 日本代協組織委員会報告 細川委員長

7 月 11 日日本代協組織委員会に出席した。全国組織委員長には中島さんが就任した。その中島委員長の言葉で組織委員会の役割とは、何よりも会員増強と言われているが組織の拡大・組織の中の活性化も大事な使命だと思うと語っていた。

全国各地域の会員増強の取り組みで良いと思ったのは福岡県代協久留米支部です。年 4 回セミナーを開催している。その中で財務局の職員を講師に招いたセミナーを開催したそうである、講師料は無料（公務員であるため）とのこと。そのセミナーのことを保険会社に声掛けすると保険会社の社員も多数出席したとのことで、保険会社の社員を巻き込んで会員増強に繋がる。

その他、大阪代協での活動です、大阪代協では保険会社の社員に代協のファンになってもらい彼らを巻き込んで会員増強に繋げているとのこと。

様々なイベントに保険会社の社員を招き良好な関係を築いている。

また、未加入代理店用のチラシも作成している。  
今後、われわれも見習っていきたいと思う。

壽時副会長

最近は保険会社各社の代理店会が無くなってきているので、代理店の交流場としても代協の必要性があるのではないかと思う。

細川委員長

全国委員長が今期は、代協は楽しいと思われるような活動をして行きたいとの抱負を述べた。

## 2. 入会報告・退会報告

3 会員入会・3 会員退会

## 3. 会員増強目標必達に向けて

壽時副会長

教育委員会と連携しセミナーなどを開催して会員増強に繋げたい。

細川委員長

他の委員会連携に関しては頭では理解しているが、うまくいっていないので改めて考えて行きたい。今年度の北海道代協組織委員会の会員数目標は 660 店（昨年度と同じ）にした、全国の目標ガイドラインより下に設定した。会員増強が難しい中、無理な目標をたてるよりコツコツ確実に増えてくれれば良いと思っている。また、低く設定したので確実に目標をクリアしなければならないと思っている。

改めて前回の会議で各支部の会員増目標に対して 7 月時点では室蘭あと 3 店、旭川あと 2 店、小樽あと 1 店、苫小牧あと 2 店、千歳あと 1 店、函館あと 4 店、釧路あと 2 店、帯広あと 2 店、札幌あと 8 店という状況です。

会員増強活動に関しては支部を跨いでオール北海道で勧誘していとっておりますので、皆さんご協力お願いします。

## 4. 新入会員オリエンテーション進捗状況

各支部で積極的に実施されていると思う。

札幌支部では懇親会に参加した 4 会員に声をかけた結果、そのうちの 3 会員が幹事になった。軽い感じで接したことにより楽しいと思って貰えたと思う。

## 5. 各支部活動状況

旭川支部 浜岡

先月末に新入会員オリエンテーションを行った。新入会員以外の会員も交えて懇親会を行って面白い感じだった。代理店合併や保険会社直営代理店に吸収などで代理店数

が減っている状況であるが頑張っていきたい。

#### 室蘭支部 永井

室蘭も合併などで代理店が減っている。減るのがわかっていたので昨年頑張った。会員の親睦を目的にパークゴルフ大会などのレクレーションを行っている。また、地域社会貢献の活動で知利別川らん蘭橋周辺の清掃などを行っている。

#### 苫小牧支部 松田

自分が新入会員の所に行ってオリエンテーションを行った。会員の親睦を目的にボウリング大会などを行った、保険会社社員も参加している。その際、保険会社の社員に代理店の紹介をお願いしている。

#### 帯広支部 野村

7月18日に幹事会がありその後、新入会員2会員のオリエンテーションを行った。8月9日支部例会にて今年4月東北地区から転勤してきた東海の支社長に東北震災の経験から「代理店は何をすべきか」というテーマで講演をしていただくことになっている。9月15日パークゴルフと懇親会を行う予定である。幹事会では2会員増強をみんなで頑張っていきたいということになった。

#### 釧路支部 益子

代理店賠償の15分～20分バージョンセミナーを各保険会社の8月9日の勉強会で行うことになっている。

#### 函館支部 岩間

会員増強に関して動きが鈍い状況である。旭川支部を参考に幹事会で紹介会員が居ないか幹事一人ずつに聞いているがなかなか良い情報がない。

#### 札幌支部 細川

新入会員オリエンテーションに4名参加した。その後の懇親会でコミュニケーションがとれた。二代目の代理店が多くなって、一代目は非会員であったが世代交代を機に協加入を勧誘している。まだまだ目標に遠いが絶対にやります。

#### 千歳支部 向後

毎週第二火曜日ミーティングをやっているが、その中で1会員増員に向けてみんなで協力して声掛けしようということになった。

#### 小樽支部 小林

チャブ保険の担当者が小樽で代理店賠償セミナーを開催していただけることになっている。オープンセミナーになっているので、それを機に支部会員みんなで会員勧誘する。