

第2回 北海道代協事業委員会 議事録

- 日 時：平成 30 年 10 月 26 日（金） 15:00～17:00
- 会 場：ホテルライフオート札幌 3 階「いずみ」
- 出席者：本谷（札幌）、田中（室蘭）、武田（旭川）、川田（苫小牧）、星（千歳）、
清水（函館）、益子（釧路代理）、東海林（札幌）
- 欠席者：鈴木（小樽）、小原（帯広）
- 議 長：田中憲一
- 議事録：東海林俊道

1. DRPキャンペーン・JCMキャンペーン結果報告

11 月 12 日に、DRP・タイムズ・JCM手数料がまとめて振り込まれる。

（詳細は事務局から、会計担当に送られている。）

DRPキャンペーンクオカードは、各支部長から配布をして貰う

札幌 23、旭川 6、苫小牧 1、千歳 1、函館 2、釧路 6、帯広 33、合計 72 枚

JCM結果は、半期で 65 台、手数料有 44 台 無 21 台、

内キャンペーンで 44 台、手数料有 38 台 無 6 台である。

2. 各支部の現状及び活動報告と活動

3. DRPの各支部取組状況

【室蘭】 DRP（未入庫）支部内の取り組みに温度差がある。保険会社（TK/SJ）からの入庫キャンペーンなども影響している。タイムズは年度始めから意識つけが出来た。ALSOK・JCMはあまりできてない。

【千歳】 月 1 回のランチ会を実施し伝達は出来ている。JCMは登録件数を増やす。タイムズは担当者が定まらず代協のことすら知らないのが現状。ALSOKは提携している事すら知らないメンバーがいた。JCMは買い取り金額が低すぎる、リースはいまいち。

【苫小牧】 整備工場は 1 軒しかないので厳しい状況は変わらない。JCMの認知度は上がってきた。カミヤマオートセブンさんに来て頂き、生の声で研修をしてほしい。

DRPの基準やサービス対応について

【函館】 DRPの年間 7 件で下期に集中している。全体的にまだ浸透していない。工場は 3 軒ある（内 2 軒は代協会員）。タイムズは支店長、マネージャなど積極的な対応があり助かっている。JCMの対応は下がりぎみで相見積をしても負けてしまう。

ALSOKは、説明会はしているがニーズがない。具体的な事例があれば、もう少し浸透するかもしれない。DRPの登録件数が難しい。モーター業の代理店が多い。

【釧路】 DRP件数は 3 2 工場でほとんどが幹事のみ入庫紹介。幹事以外の会員へもっと蜜にならなければ広がらない。タイムズは直接対応が出来ている。

ALSOKは、札幌から営業が来て協力してくれているので今後期待できる。
JCMは5万以下案件は数件ある。

【札幌】DRP在庫は高橋保険がダントツで実績をあげている。ALSOKは4件の契約があった。JCMは買い取り額が下がり、モチベーションが上ってこないように感じる。

4. 釧路支部JAFとの取り組み

JAFから講師を招きロードサービスについての研修をしていただき理解度が深まった。また、JAFへの入会斡旋の登録をすることで手数料収入を得ることもできる。

5. その他 なし