

< 総会参考書類 >

第1号議案 2023年度(第60期)事業報告案承認の件

2023年度(第60期)

(2023年4月1日から2024年3月31日まで)

事業報告および決算報告

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

目 次

第1号議案 2023年度(第60期)事業報告

.要旨	P 1
.代理店・募集人の資質向上	P 4
.公正な市場環境の構築・提言活動	P 6
.実効性あるCSR活動の展開	P 7
.組織力の強化	P 8
.活力ある代理店制度の構築	P 12
.広報活動の展開	P 13
.代協会員への経営支援・情報の提供	P 15
.コンベンション	P 16
.法人運営	P 17

(付1).諸会議と諸問題の処理経過

P 19

(付2).表彰

P 22

(付3).機構および規則等の変更

P 22

(付4).特別会員の異動

P 22

(付5).役員 of 異動

P 22

(付6).2023年度中における代協正会員の異動状況

P 23

第2号議案 2023年度(第60期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録

P 24

第3号議案 全役員任期満了に伴う役員選任の件

P 33

2023年度(第60期)事業報告

要旨

本年度も、整備されたWeb環境の元で、オンライン会議システムを駆使して活動した。ブロック協議会や周年行事のある各代協には、精力的にリアル対面形式で出向き、活動の推進の加速につなげた。

対外的には行政、損保協会、保険会社各社、業界内団体等との情報交換を重ねた結果、また金融庁保険課長と各代協会長との意見交換会の継続開催(リアル対面形式)などを通して業界における存在感を増すことができた。また対内的には、「施策・情報が伝えきれていないこと」を考慮し、動画での情報提供など工夫するとともに、各代協の活動を後押しした結果、仲間づくり推進(会員増強)の取り組み、日本代協アカデミーの利用推進、代理店価値向上策の取組みを除き、概ね計画通りに推進することができた。

都道府県代協の取り組みには温度差があり、意識・行動のバラツキを是正できていないことは課題であると認識している。諸課題(役割分担、事務局体制、役員人事の硬直化、会員資格・会費体系のバラツキ、支部活動の強化等々)が解消されていない代協があり、組織活性化の進捗には濃淡が見られる。

当年度の特記事項は以下の通りである。

コロナ禍を経た本部事務局における活動

本部事務局では、5月移転の新事務所におけるオンライン会議等の設備を整備し、Zoom会議・ウェビナー・Vimeoを活用するとともに、テレワーク推進を図りつつ業務効率向上に取り組んだ。なお、6月通常総会ならびに3月臨時総会はリアル集合形式で開催した。理事会は全国からの参集であり都度体調確認を行いながら、リアル集合形式で開催することができた。各委員会は、各委員会判断によりリアル集合・Web・ハイブリッド形式を選択して開催した。

防災・減災に向けた取組みと災害に便乗した悪質な業者対策

今年度も大雨、台風による被害が発生し、災害救助法が適用された地域があった。また令和6年能登半島地震では、震度7を観測し、津波の発生、ライフラインの損壊により、懸命に復旧活動がなされている段階である。被災地区を含め他地区でも地震が頻発し自然災害の甚大な脅威が顕在化しており、防災・減災の取組みや保険の機能や重要性が再認識されている。さらに、パンデミック対策やサイバーセキュリティ対策など自然災害以外のリスクにも留意する必要がある。公共性の高い損保代理業を営む我々の力の見せ所であることを再認識し、防災・減災に実効性を上げて取り組む必要がある。

このような災害に便乗して暗躍する悪質な住宅修理事社・保険金請求サポート業者からお客さまをお守りするために、注意喚起メールの配信や損保協会サイトのリンクやバナー掲載など損保協会との連携をさらに強化して取り組んだ。

仲間づくり推進(会員増強)

本年度末会員数は10,771店となった。362店の入会目標に対して、333店92.0%の達成率となった。会員の減少幅は、昨年度まで縮小傾向にあったものの、本年度は226店(対前年度+129店)と拡大し、特に退会理由が合併・統合等のやむを得ない理由以外による退会理由の割合が増加(対前年度+5.4%)したことが大きな課題となった。

代理店監査対応関連情報、代理店の賠償責任、日本代協アカデミーに関する情報の提供、代理店経営サポートデスクの運営、代理店価値向上策の提供・推進などを通して、代協加入のメリットをオールチャネルの「保険のプロ」に認識いただき、333店の入会につながったが、一方で退会が559店(内合併等による退会384店)となり、上記の結果となった。

「目指せ、三冠王！」の結果については、本要旨の最後に記載した。

損害保険大学課程の運営

創設 13 年目となる損害保険大学課程のコンサルティングコースの運営においては、教育委員を中心に各代協の役員・委員・事務局員の支援を得て、合計 50 回の Web セミナー開催を無事に終了することができ、修了者合計で 1,278 名となった。奇しくも本年最初の 1 月 10 日のセミナーは震災後間もない北陸ブロック開催となったが、北陸ブロックの皆さまの強い責任感とセミナーが Web 化されたことが相まって無事開催することができた。2024 年 4 月受講者募集においては、募集目標 840 名に対し、受講申込者数 1,239 名(内代協会員 898 名)となった。会員比率は 76.5%(898/1,174 名)となり、業界内に一定の存在感を示すことができた。また、「損害保険トータルプランナー」の魅力を高める施策の一つとして要望を続け実現したゴールドバッジや顔写真入りカード型認定証を会員に浸透させることが今後の課題である。

なお、今年度は、設営後 12 年経った損保大学課程管理システムについて、脆弱性診断の実施、管理サーバーのバージョンアップ対応等、セキュリティの強化等に継続的に取り組んでいる。

「日本代協アカデミー」の展開

今後の本会の教育研修事業の柱と位置づけた取組みであり、代理店賠償に並ぶ「代協の魅力」の一つである日本代協アカデミーは、2023 年 4 月より新システムを導入した。同時に 1ID に対する利用料金の公平性の観点から一部大規模代理店に対する激変緩和措置を講じながら、料金改定を実施した。また、新システムに移行し、サーバーの不具合も解消され、コンテンツもカテゴリー別に表示できるようになり、受講者の利便性は向上した。一方で管理者にとっては一つコンテンツの進捗状況が 1 単元ずつ把握できず、パーセンテージによる進捗管理となっているため、その改善が今後の課題である。コンテンツ内容については、ベンダー会社任せでなく、より代協の独自性の強いコンテンツをめざした結果、教育委員会でコンテンツ開発が可能となり、保険会社にはない代協独自のコンテンツを継続提供することができるようになった。

代理店価値向上策の取組み

次の 4 つの取組み 1) 日本代協版「リスクマネジメント講座」、2) 「事業継続力強化計画認定(以下、「ジギョケイ」という)取得推進、3) BCP 策定、4) 社労士診断認証制度に焦点をあて推進した。今後の環境変化の中で、活躍できるプロフェッショナルな代理店として顧客本位の業務運営を推進していくために有用な取組事項であり、「目指せ、三冠王！」の重点取組事項にも組み込んで推進に注力したが、2) 「ジギョケイ」の取得は 16.0%、3) BCP 策定は 25.7%、4) 社労士診断認証の取得は 7.8%と昨年度から微増であった。また、「ジギョケイ」については、本来主旨を逸脱するような流れもあり、改めて取組みの背景、意義、目的などの本質を周知徹底する必要がある。一方で、価値向上策の推進により、企業の支援に繋がったとの事例報告も上がっている。リスクマネジメント講座は、料金体系の細分化(日本代協アカデミー利用会員、代協会員、一般代理店)を行ったが、必要だと認識しても実際の受講につながらないことが問題となっている。

代理店経営サポートデスクの運営

2019 年 7 月開設の「代理店経営サポートデスク」(粕谷 智 室長)に寄せられた相談は、単年度 55 件、累計で 319 件となった(注)。本年度は継続して多様な支援と情報提供を行ったが、サポートデスクの存在周知を優先課題として取組んだ。具体的には出張型経営相談コーナーの開設と新たな情報提供番組である「ボクらの NEXT チャレンジ！」の配信である。ボクらの NEXT チャレンジは若手経営者を中心とするパネルディスカッション形式の番組配信を 6 代協(山口・神奈川・三重・沖縄・宮崎・大分)において展開できた。

また、保険や保険募集に関する勉強とは異なる代理店経営のセオリーを学ぶ「代理店経営未来塾」も 7 月に第 2 期のフォローアップとしてのサマースクールを開講し、11 月からは第 3 期として開講し、現在 15 名が受講中である。

(注:事業承継 67 件、代理店 BCP・事業継続力強化計画 86 件、労務管理 50 件、代理店経営全般 57 件、体制整備等 28 件、その他 17 件)

第12回コンベンションの開催

コロナ前と同様の開催方式とし4年ぶりの懇親会を開催した。式典総勢419名、懇親会510名と盛大に開催でき、成功裏に終えることができた。時代の変化のスピードはますます速くなっており、変化が起こる以前とは同じ姿に戻ることはないとの認識から、昨年のテーマである「シン・代理店価値」というフレーズは存続させようと、**「ニューノーマル時代を迎えて」**という副題とし、ニューノーマル時代において代理店が顧客からどう選ばれるか、何らかのヒントを提供することを意図した。来賓ご挨拶(金融庁三浦知宏保険課長、損保協会新納啓介協会長)、功労者表彰、基調講演(保険代理店が未来に向けた「実践 SDGs 活動」で成果をあげる秘訣とは？ スターブランド 村尾 隆介様)と進め高い評価をいただいた。回収率9割弱となった総合アンケートでは、パネルディスカッションを継続してもらいたいという意見が多かった。翌日の分科会には、4ゼミ総勢383名に参加いただき、どのゼミも好評であり所定の目的を達成したと考える。(安東 邦彦様、古田土 満様、鈴木 みずえ様、鈴木 龍之亮様、今林 砂緒里様)

業界全体が大きな課題を抱え変革すべき時を迎えた。様々な残課題や取組項目はあるが、理事会、各委員会においては、Webシステムを駆使しながら使命感をもって取り組みを進めている。次年度も「何ができるか、何をするか」を確認しつつ情報と熱が伝わる組織づくりに取り組み、全代協一体となった活動を展開していく。

なお、「目指せ、三冠王！」の取組みにあたって、都道府県代協別では、33代協が目標を達成し、三冠王を獲得した。

各事業の概要は、以下の通りである。

代理店・募集人の資質向上

(1)「損害保険大学課程」の運営

1)指定教育機関としての役割発揮・内容充実・制度改善

・セミナーに関しては、すべてを Web 形式で開催し、教育委員だけでなく組織全体で対応し、第一回セミナー 25 回・第二回セミナー 25 回を無事終了することができた。修了者合計 1,229 名、未修了者 148 名となった。

・本教育プログラムをよりよいものとするため、日本代協と損保協会との合同の打合せの場(「損保大学課程合同運営会議:四半期ごと開催」)を設営している。この合同運営会議において、更なる認知度向上の取り組みならびに今後のセミナー形式等のあり方についても具体的な検討を進めている。

2)「損害保険大学課程」コンサルティングコース受講生の募集推進

・制度開始から 12 年となったが、自主目標の 840 名を早期に、かつ、会員所属の募集人で達成すべく、受講勸奨を展開した結果、1,239 名(内代協会員 898 名)を集めた。会員比率は 76.5%(898/1,174 名)であった。

なお、直資代理店に対して取り組んだ「代理店内の認定者率や認定者実数の要件化・水準引き上げ」や「代理店内の教育研修計画への織り込み」に関しては、引き続き東京海上日動パートナーズ社に呼びいただき、人事制度改定に織り込み展開いただいている。

期別	受講者数(申込締切時)			合計	修了者数	修了率
	会員	会員以外	保社員			
第 1 期 (2013年度)				802	735	91.6%
第 2 期 (2014年度)				804	732	91.5%
第 3 期 (2015年度)	758	404	48	1,210	1,135	93.8%
第 4 期 (2016年度)	1,044	358	56	1,458	1,361	94.6%
第 5 期 (2017年度)	1,284	398	77	1,759	1,645	93.5%
第 6 期 (2018年度)	1,642	492	101	2,235	2,112	94.5%
第 7 期 (2019年度)	1,326	637	92	2,055	1,885	91.7%
第 8 期 (2020年度)	1,025	368	75	1,468	1,268	86.4%
第 9 期 (2021年度)	1,025	368	75	1,284	1,174	91.4%
第 10 期 (2022年度)	908	271	52	1,231	1,057	85.8%
第 11 期 (2023年度)	1,019	330	58	1,407	1,229	87.3%
第 12 期 (2024年度)	898	276	65	1,239	-	-
	10,929	3,902	699	16,952	14,333	84.6%

3)「損害保険大学課程」の認知度向上の取組み

・損保協会と連携し、以下 ~ の施策、損保トータルプランナー認定バッジの団体購入・着用勸奨、顔写真付きカード型認定証の団体購入・携帯勸奨などを展開した。

消費者向け周知策として、新聞・刊行物・ポスター等への掲載、代理店検索サイトへの登録、消費者団体への案内

認定者メリット・魅力アップ策として、認定取得者専用サイトの運営協力

募集人・損保社員向け周知策:受講勸奨ちらし作成、協会長ステートメント・業界紙への記事掲載等

4)「損害保険トータルプランナー」の魅力度向上

社会的信認度向上

・損害保険トータルプランナー自らが、日々の活動の中で、消費者保護及び自らの資質向上に向けて取り組むとともに、消費者に向けた発信も必要であり、損保協会と連携し、以下の取り組みを展開した。

・認定者自身が日々の活動の中でお客様本位の業務運営を展開する。

・「3つの基本行動(「ポスターの掲示、A4認定証の事務所内提示」、「認定バッジの着用、カード型認定証の提示」、「チラシ(損保協会作成)」)

なお、損保協会のホームページに掲載されている「損害保険トータルプランナーのいる代理店検索」への登録も漏れなく行い、広く周知を行うことも重要である。

「損害保険トータルプランナー」の魅力を高める施策の検討

・教育委員を中心に意見集約し、周知策・魅力アップ策を損保協会へ提起した。合同運営会議や損保会社メンバーで構成されている販売調査部会等の論議を通し、できるものから実施することとした。

要望を続けていた顔写真入りカード型認定証の作成が実現し、7月1日から都道府県代協単位の団体販売が開始された。今後は、募集人資格試験「基礎単位」の免除等の資格保有のメリット策の実現に取り組む。

(2)日本代協アカデミーの展開

・事業環境が激変する下では、会員個々の経営努力を前提としたうえで、組織を挙げて、会員の業務品質強化に向けた支援に取り組む必要があるため、本会では、3年越しの検討を経て日本代協アカデミーを構築し、2019年10月1日から本格展開を始め、システムの老朽化に伴い2023年4月より新システムを導入した。その結果、受講者にとっては、コンテンツがコースカテゴリー別に表示できるようになり、利便性は向上した。一方、管理者にとっては、受講者別のコンテンツの進捗状況が1単元ごとに細かく把握ことができず、パーセンテージでの進捗管理にとどまり、今後の改善が課題となっている。また、コンテンツ内容においては、ベンダー会社任せではなく、代協の独自性の強いコンテンツ提供のため、教育委員会コンテンツPTを中心にコンテンツ開発が可能となった。今後、継続的に保険会社にはない代協独自のコンテンツ提供を図る。

・2023年4月の新システム導入にともない、2023年度「目指せ、三冠王！」における日本代協アカデミーの評価カウント方法が、利用会員のすそ野を広げるという趣旨から、「会員数または利用者ID登録数」から「会員数」のみに変更した。その結果、2023年度「目指せ、三冠王！」の日本代協アカデミーの項目においては、19府県代協(対前年度+13代協)が目標を達成した。

・2024年度「目指せ、三冠王！」から日本代協アカデミーは評価項目の対象外となるが、目標数字達成ありきではなく、日本代協アカデミーの取組の目的や本質的な意義について理解し、自主的に自店のルーティン業務に取り入れる会員を増やす活動に注力する必要がある。

(3)日本代協セミナーの開催

・日本損害保険代理業協会小俣藤夫副会長による「代協活動と代理店経営～代理店経営の羅針盤どうしていますか？」をテーマにしたセミナーを2023年6月16日(金)16時45分～18時00分にリアル開催した。

(4)PIAS

・本事業については、22年度に一旦終了することとした。

(5)代協セミナー・代協支部セミナー

・代協(含むブロック)、支部セミナー 43代協6ブロック(延べ開催数80回 参加者数8,060名)

Web活用の環境構築も進み、セミナーの企画・開催が安定して実施されている。

「代理店の未来を考える」、「金融庁検査の着眼点」、「サイバーリスク対策」、「防災・減災の取組み」、「災害に便乗した悪質な業者対策」、「事業継続力強化計画認定取得」、「代理店賠償」、「税制改正(相続税・インボイス制度)」、「ハラスメント対策」などのセミナーが各地で開催された。開催講師はアドバイザーや有識者、正副会長・理事・事務局などである。また、前年に続き、あいおい社と代協との合同セミナー(前半を損保社からの提案、後半を日本代協の代理店支援策を紹介する)の開催が好評を集め、先発の東海を中心に東北地区でも開催され

た。さらに、「代協とは」、「代理店賠償の必要性」、「顧客本位の業務運営」などのテーマで保険会社社員向けのセミナーを単独開催することや、同テーマの会員専用セミナーに保険会社社員と一緒に参加してもらうなどの工夫をこらし、社員と代理店間の接点強化につながっている。

公正な市場環境の構築・提言活動

(1) コンプライアンスの徹底

- ・総会時の募集規範朗読および各委員会時の倫理綱領の確認などを励行し、代協会員自身が個社としてコンプライアンスを徹底し、範を示すことが重要であることを周知した。
- ・不正を許さない企業文化を作り上げ、顧客本位の業務運営を実践することが重要であることを周知した。
- ・ガバナンス構築の一助として日本規格協会の JSA-S1003(保険代理店サービス品質管理態勢)に関する情報提供(セミナー等)を行った。

(2) 公平・公正な募集環境の整備

今年度も不適正疑義案件のデータベース化を進めるとともに、案件フローチャートの作成ならびに未然防止策の実践等を行った。今年度の収集は9件(累計353件)。販売チャネル内訳は、ディーラー・自動車関連7件、企業1件、銀行1件という結果で昨年度と同数の報告であった。実態としては各地で様々な疑義案件が発生していると考えられるので、報告ルールの周知が必要である。

ディーラー代理店の疑義事案の割合が多いことは例年通りであるが、保険募集時以外の災害に便乗した悪質な業者に関する情報が各地で目立ってきている。本会からは累計で48社の疑義事業者を報告したが、損保協会の手元にはその何十倍もの業者情報が集約されている状況であり、AIを活用した不正請求疑義事案検知機能の導入に向けた調査・研究や不正業者が関与した事案の事例集作成などの取組みを行っている。

1) ディーラーを中心としたモニタリング

レッドカードちらしや公平な自動車保険募集に関する書面ひな型を活用し、不公正募集の是正に取り組んだ。

2) 特定修理業者排除に向けた取り組み

・損保協会や鑑定協会とも定期的に連携を図っており、損保協会作成ツールの活用、「注意喚起メール配信」、「損保協会サイトのリンク」等の具体的な取組みを継続して実施した。

3) 銀行等による保険販売

・「イエローカードちらし」を活用し、2012年4月1日から施行されている「弊害防止措置」が遵守されているか、不公正募集の事案は発生していないかのモニタリングを継続したが、疑義事案の報告はなかった。

・引き続き政連と連携し、行政や支援議員に対して圧力募集の懸念を訴え、同措置の存知を求める(支援議員の要望書に記載)。

4) 日本郵政グループにおける保険販売への対応

・自動車保険ならびに長期火災保険に関しては、問題となる事案の報告はなかった。今後も、日本郵便の保険事業拡大およびゆうちょ銀行の損害保険代理業参入後の動向を注視する。政連と連携し、なしくずし的な拡大に歯止めをかけられるよう今後も動向を注視していく必要がある。

5) 団体契約・集団扱・団体扱割引の適正な適用

・企画環境委員会では、本年度も引き続き、消費者の利益保護の観点からモニタリングを実施した。勤務先での強制加入勧誘に関する疑義案件の報告があった。

6) その他不適正募集等のモニタリング・保険会社戦略のモニタリング

・不適正な割引割戻の削減に向け、特別利益の提供、抱き合わせ販売の際の説明話法事例の収集を行った。

・本年度の活力研で不適正、不公正募集情報を大手4社に手交し、注意喚起を促した。同時に損保協会に対して、活力研での動きを共有し、損保協会として、本年度業界で問題になった事例の事前情報収集の観点でも代協会員の声を受け取るよう依頼し、その方向で進めている。

・不適正、不公正募集情報は金融庁にも報告済。

・代理店統合に関する個別相談は経営サポートデスクにも入っているものの、一方的・圧力的であると判断される案件はないと判断している。

(3)業界の共通化・標準化に向けた提言活動

・消費者にとってメリットがある、業界全体の効率化につながる、代理店の無用なロードも軽減できると考えられる事案についての意見を継続して収集にあたったが、具体的な提案はなかった。

・独禁法に留意しつつ、家計商品約款内容と解釈の標準化を消費者の不利益の観点で共有しようとしたが、カルテル問題により保険会社との接点を持てない状態である。

(4)代理店価値向上策の推進

・代理店価値向上策の推進として次の4つの取組み 1)日本代協版「リスクマネジメント講座」、2)「ジギョケイ」取得推進、3)BCP策定、4)社労士診断認証制度に焦点をあて推進した。今後の環境変化の中で、プロフェッショナルな代理店として顧客本位の業務運営を推進していくために有用な取組事項であり、働きかけに注力したが、2)「ジギョケイ」の取得は16.0%、3)BCP策定は25.7%、4)社労士診断認証の取得は7.8%と昨年度から微増であった。また、三冠王自主取組項目である「ジギョケイ」については、本来主旨を逸脱するような流れもあり、改めて取組みの背景、意義、目的などの本質を周知徹底する必要がある。一方で、価値向上策の推進により、企業の支援に繋がったとの事例報告も上がっている。

・リスクマネジメント講座は、日本代協アカデミーの利用者のみが受講できる仕組みという立て付けにしたことにより、広く周知が進まない状況であることから、料金体系の細分化(日本代協アカデミー登録利用者75%引き、日本代協会員50%引き、一般割引なし)の改定を行ったが、必要だと認識しても実際の受講につながらないことが問題となっている。

・実効性あるCSR活動の展開

本業(リスクの専門家)に関連した取組みや地域の課題解決につながる取組みを主体として、Web活用等の工夫も行い、取組んだ。

(1)統一活動

【独自継続活動】

1) 防災・減災の具体的な取り組みの検討・推進

・「ぼうさいこくたい 2023」への出展(神奈川県代協)など各地で開催された防災イベントに参画。防災・減災意識の高い団体とのタイアップにより活動を推進した。

2) 地震保険の普及促進・付帯率アップ(代協)

・2023年度も全代協で「地震保険啓発・普及キャンペーン」を実施した。原則10月実施、時期・場所等は各代協で判断、コロナ禍で中止していた街頭キャンペーンも本年は復活し、ポスター8,125部、ポケットティッシュ・ちらし42,500セットの一斉配布を行った(地区判断により、会員の日常活動を通じてのノベルティ配布を行った地域もあり)。

3)「子ども110番の保険代理店」の推進

・助けを求めて駆け込んできた地域の子供を保護する活動である「子ども110番の保険代理店」(「子ども110番の家」を日本代協として追認する仕組み)の取組みについては、入会時の案内、既存会員への定期的な情宣を行った。

4) サイバーセキュリティ対策に関する啓発活動の推進

・群馬県代協における Emotet 感染情報が有効に作用し、各代協が自らの事件として捉え、サイバー保険の手当及び機器側の一層のセキュリティ対策の実施等を図っている。

・コロナ禍でにぶっていた「サイバーセキュリティ対策セミナー」も各県警と連携し、開催されるようになった。

5) 無保険車追放運動

・2023年7月18日に2023年度自賠責広報協議会(国交省を事務局とする6府省庁、17団体(本会を含む)で構成)が開催され、昨年同様、全国ベースで自賠責保険制度のPRキャンペーンの実施が決議された。

・全ての被害者に対して基本的な損害賠償を補償する自賠責保険の必要性、(自賠責保険の)無保険車運行の違法性の周知を図るもので、昨年同様、若年層・青年層を対象に広報・啓発活動を実施した。

・『秋の全国交通安全運動(9月21～30日)』期間の平日(原則)に街頭キャンペーンを再開(地域判断)した他、地域団体(大学の学生課等)・会員顧客へのノベルティ配布による啓発活動を実施した。

【損保協会連携活動】

「ぼうさい探検隊」マップコンクールへの参画

・「ぼうさい探検隊」の取組みでは、代協ルートで222団体・370マップ(去年は210団体・324マップ)の提出となり、去年の数値を上回ったが、全都道府県代協の三冠王目標達成はできなかった(達成代協46)。

・今年度もマップコンクールの後援団体として、「キッズリスクアドバイザー賞(日本代協賞)」を提供し、本会関連からの申込み8作品が佳作に入選した。また、参加した児童1,762名(去年は1,454名)に参加賞(ふうたのウエットティッシュ)を提供した。

・マップ作成を通して子どもたちが危険と指摘した箇所が改善されたとの報告があがっており、今後は改善事例の収集も積極的に行いたい。

(2) 学校教育への取り組み

・損保協会と連携し、全国の大学における損害保険論等の講座において、日本代協担当講師による講義を実施した。全国3大学に対して、実務家としてプロ代理店の存在の周知も図った。毎年10月に開催している講師育成のためのプレゼンテーションスキルアップ研修を10月31日(火)に開催し、新たに6名を認定し「日本代協認定講師」は累計で66名となった。

(3) 代協独自活動

・統一活動以外の活動に関しては、各代協で地域の事情に応じ、主体性をもって取り組んだ。日本代協CSR委員会はその支援を行った。

(主な取り組み) 学生(小中高大)に対する出前授業の実施を三冠王の重点取組事項のひとつとして取り組んだ。岩手、茨城、山梨、愛知、三重、富山、石川、福井で実施された。また、一般消費者向け公開講座、清掃、植林等の環境保全活動、献血、チャリティ等の社会貢献活動、消費者団体との意見交換会の開催(日本代協は東京ブロックと共催で11月10日実施)、などを実施した。

V. 組織力の強化

(1) ブロック・代協・支部の強化

1) 会員情報の収集・整理

・各代協においては、自代協の組織運営上必要な会員情報を収集し、リスト化することを目指しているが、労力のかかる仕事であり、完成している代協はまだ少ないのが現状である。

・「会員情報の全国一元管理が可能となる管理システムの構築」に関しては、各代協の規模や生い立ちにより求める情報にバラつきがあるため、直ちに構築に向かう状況ではないが、ニーズ確認や使い勝手の良いソフトやシステムの模索は継続する。

2) 支部活動の強化

・支部活動は代協活動の原点であり、委員会、会長懇談会等においても支部の好取組事例の共有を強く意識して運営した。特に9月に開催した第2回全国会長懇談会における呉支部、大阪南支部の取組発表は多くの

感動と運営面の気づきを提供することとなり、特筆出来る。組織委員会正副委員長による各ブロック組織委員会への Web 参加により、また、組織委員による好取組事例の収集・提供などにより、「情報と熱を伝える」活動を実践した。

3)各代協の会員資格と会費モデルの検証

・会員資格の確認においては、別個登録と契約取扱出先の違いや代理店登録番号・記号の確認が重要であることを共有し、正会員会費・一般会員会費・賛助会員会費のあり方の検討機運が高まった。各代協の健全な財政基盤の確保のための中期計画の策定・実践取組みが重要である。

4) 情報と熱を伝える取組み

・組織委員会を中心に各代協の好取組事例の共有を図り、ブロック協議会や各代協理事会・委員会に Web 参加し、情報提供を行った。また役員・委員においては direct チャットや LINE を利用した迅速な情報連携が定着してきた。

5) 若手会員・女性会員の育成・登用

・日本代協理事・委員会委員・PTメンバーへの選任や好取組事例の取材先選定、業界紙への記事掲載等の機会を通して日本代協として側面支援を実施した。会長懇談会や日本代協コンベンション分科会において講師として女性会員や若手会員に登壇いただき、好評であったことは特筆できる。

6)新入会員のオリエンテーションの実施

・新入会員に、本会の活動に参加する喜びを体感してもらうため、また、退会防止のためにもオリエンテーションの開催は必須であるとの認識から、開催の徹底を働きかけた。こうした中で、大阪代協では、15 回(新入会員ごと)開催されており、固定化・ファン化を図っていることは特筆できる。

新入会員を委員会配属やイベント担当とするなど代協活動に参加しやすい仕組みづくりについては、まだ実践できている代協は少ない。

2023 年度開催代協 14 代協(昨年度 14 代協)・28 回(昨年度 34 回)参加者 345 名(昨年度 366 名)

7) 組織運営のガバナンス確保

・各代協においては、関連法規(特に労働関係法規)を遵守し、「一般社団法人運営マニュアル」を参考に、態勢の構築、適正な組織運営、事務局の役割分担等を推進した。各代協の総会や理事会運営に関しては、「よくある法人運営上の誤り」に基づき、具体例を上げて適正な運営を促した。また、健全な財政基盤の確保に向け、会費体系等の見直しを検討する代協に対しては、「会員資格・会費の考え方」、「2013 年度第 8 回理事会議事録・資料」、「代理店登録番号・記号解説」を配付し、理解を深めたくうえで地域特性を加味した会費体系づくりを進めるようにアドバイスした。

・「社員総会資料の電子提供」について、法令が整備され、対応が可能となったため、2023 年 6 月の通常総会より、総会参考資料の電子提供を行い、配布費用、紙削減に大きく貢献した。

・日本代協本部においては、各代協の運営に資する情報収集と知識習得に努め、専門家のネットワークを活用しながら、個別事案への対応をサポートした。

8) ブロック協議会による情報共有と相互の活性化支援

・前年に続き、会長(代表理事)と業務執行理事(専務理事)が、ブロック協議会への参加や周年行事対応での代協訪問(それぞれ基本的にリアル対面式の訪問)を実施し、相互活性化が前進した。

・ブロック協議会については、リアルとハイブリッド形式の開催工夫がなされているものの論議内容に濃淡がある。効率的かつ会議後の各代協への波及効果のある運営を実施しているブロックを参考とすることが必要と思われる。

・各ブロックから、会議終了後すみやかに日本代協事務局に議事録を送付し、情報共有する取組を継続するが共有スピードに濃淡がありすぎる。ブロック規則との整理が必要である。

(2)代協正会員の増強

1) 基本方針

・代協正会員の増強は各代協の経営上の課題であるが、全代協の取組みを後押しする観点から、当面は日本代協全体で取り組む。増強運動の盛り上げを図るため、日本代協としては公平性の観点から「入会ベース」の目標を設定し、取り組んだ。

・将来的には全代理店の加入、長期的にはその前提として過半数の加入(約8万店)を目標とし、そのステップとして、専業代理店換算組織率50%超を中期目標において取り組んだ。加入勧奨に当たってはチャネル区分に関係なく、保険代理業を本業の一つに位置付け、志高く取り組んでいる有力代理店に幅広く加入勧奨を行った。

2) 本年度目標

・各代協の入会目標値の合計362店の達成を目指して取り組んだ。Webを活用して、ニーズに照らした各種セミナーの企画・開催、代理店賠償の提案、損保大学課程の受講勧奨、日本代協アカデミーの活用、代理店サポートデスクの活用等で「代協の魅力」のPRを展開し、仲間づくり推進(増強運動)を推進したが、362店の入会目標に対して、333店92.0%の達成率となり、年度末最終合計10,771店、専業換算組織率は52.6%となった。代理店の合併による退会は、20年度358店、21年度294店、22年度216店、23年度240店の推移である。

3) 仲間づくり推進(代協正会員増強)のための取り組み

・各代協の入会目標値の合計362店の達成を目指して取り組んだ。

「連クオーター稼働(9月末目標数の30%以上、12月末60%以上)」においては、昨年の16代協を上回る19代協がスタートダッシュを決め、年間を通して取組みのラップを刻んだ。10月末の進捗状況を踏えて、2023年12月から全国一斉「代協正会員増強キャンペーン」を実施し、年度末にむけて盛り上がりを図ることができ、「増強:±0以上年間減少脱却キャンペーン」では17代協が達成した。

・三冠王(仲間づくり、コンサルティングコース受講勧奨、重点取組項目)の柱とする項目以外に、各代協の意見を反映して対象項目を追加してきたが、全国の意見を取り入れて施策整理の観点で見直しを行い、次年度取組内容を整理した。

2023年度の冠王の獲得状況は以下の通りである

< 三冠王 >

ダイヤモンド三冠王(6冠以上)

[9冠] 該当なし

[8冠] 山梨・愛知・三重・石川

[7冠] 神奈川・富山・福井・広島

[6冠] 岩手・栃木

プラチナ三冠王

[5冠] 長野・山口・香川・福岡・長崎・鹿児島

ゴールド三冠王

[4冠] 新潟・茨城・滋賀・京都・奈良・和歌山・岡山・鳥取・高知

三冠王

[3冠] やまがた・千葉・大阪・兵庫・徳島・宮崎・熊本・沖縄

・換算組織率

香川86.9%、京都85.3%、徳島84.1%、奈良80.6%、鳥取76.3%、和歌山75.6%、

岡山74.9%、滋賀73.6%、福井71.3%と9代協が70%を超えた。

・2023年度末会員総数は10,771店(換算組織率52.6%)となった。

代協正会員数推移		入会	退会	入会 - 退会
2002年3月31日現在	12,417 店	765	1,252	487
2003年3月31日現在	12,356 店	1,054	1,115	61
2004年3月31日現在	12,113 店	817	1,060	243
2005年3月31日現在	12,070 店	887	930	43
2006年3月31日現在	11,912 店	809	967	158
2007年3月31日現在	12,020 店	985	877	108
2008年3月31日現在	11,864 店	751	907	156
2009年3月31日現在	11,703 店	939	1,100	161
2010年3月31日現在	11,566 店	723	860	137
2011年3月31日現在	11,485 店	646	727	81
2012年3月31日現在	11,470 店	619	634	15
2013年3月31日現在	11,491 店	644	623	21
2014年3月31日現在	11,498 店	569	562	7
2015年3月31日現在	11,758 店	744	484	260
2016年3月31日現在	12,041 店	852	563	289
2017年3月31日現在	12,215 店	718	550	168
2018年3月31日現在	12,267 店	556	504	52
2019年3月31日現在	12,145 店	499	621	122
2020年3月31日現在	11,768 店	374	751	377
2021年3月31日現在	11,344 店	324	748	424
2022年3月31日現在	11,094 店	331	581	250
2023年3月31日現在	10,997 店	362	459	97
2024年3月31日現在	10,771 店	333	559	226

4) 損保各社との対話・連携強化

・2023年度も、本会、ブロック協議会、代協、支部がそれぞれの立場から災害に便乗した悪質な業者対策、防災・減災の取組み(含む地震・風水災リスクや中小企業のリスク啓発のための動画制作への協力)、損保協会寄附講座(各地の国立大学等)への講師派遣について連携を図り、関係強化に取り組んだ。

(3) 人材育成研修会

2023年度は、8ブロックに予算手当を行い、自主開催を含む11ブロックで開催された。

【8ブロック 参加者数計392名】

- ・北東北(2023.09.22 ALVE 秋田拠点センター) ・上信越(2023.11.10 高田ターミナルホテル)
- ・東関東(2023.5.25 大宮ソニックシティ国際会議室) ・東京(2023.10.27 損保会館)
- ・近畿(2023.03.27 ハートンホテル) ・阪神(2023.10.6~10.7 しあわせの村 研修施設「あおぞら」)
- ・四国(2023.12.01 えひめ共催会館) ・九州南(2023.10.06 青島サンクマール)

【自主開催 参加者計330名】

- ・東海(2023.11.22 プラトンホテル四日市) ・愛知 2023.07.07 トヨタ労連つどいの丘
- ・三重(2023.06.21 第一ビル会議室) ・三重(2023.06.28 第一ビル会議室)
- ・大阪(2023.06.08 あいおいニッセイ同和フェニックスタワービル) ・東中国(2023.09.27 岡山シティミュージアム・倉吉未来中心・損害保険ジャパン松江支社・損害保険ジャパン浜田支社)
- ・岡山(2023.10.17 損害保険ジャパン岡山支店) ・岡山(2023.09.21 津山圏域雇用労働センター)

(4)代理店賠償の普及と経営品質向上

1)代理店賠償の引受内容

- ・2023年10月1日から始まるポリシーの補償内容に関しては前年度プランと変更なし。
- ・代理店賠償審査会は、2023年8月1日に開催し、疑義案件の審議や保険金支払基準について討議し、制度の質の維持、向上に努めた。審査会有識者委員は大塚英明(早大教授)、古笛恵子(弁護士)、新 有道(弁護士)、錦野裕宗(弁護士)、栗山泰史(日本代協アドバイザー)の各氏。

2)加入促進、制度の健全な運営確保のための施策

- ・各ブロック、組織委員会を主体として各種行事(オリエンテーションなど)を織り込んだ代理店賠償研修会を開催し、未加入代理店や保険会社社員に対して保険業法283条をはじめ本制度の情宣と加入促進を行った。
- ・組織委員会においては、他山の石:事案ごとの責任割合(求償割合)についても勉強会を実施した。
- ・「経営品質向上委員会」は、2024年3月8日の全国会長懇談会において開催し、Chubb社から「事故原因分析、取扱いの注意点、トラブル事例から学ぶ」の3点について、各代協会長に情報提供を行った。

3)加入状況

- ・2024年3月末では9,461店(加入率87.0%)となった。各年度別実績は次のとおりである。

年度 訳	内	保険始期日加入者数		中途加入者数		中途脱退者数		年度末加入者数		加入率 %
		店	店	店	店	店	店			
2002年度		3,723	722			14		4,431	35.9	
2003年度		5,180	604			43		5,741	47.4	
2004年度		6,109	652			62		6,699	55.5	
2005年度			630			110		7,707	64.7	
2006年度		7,908	700			82		8,526	70.7	
2007年度		8,352	479			59		8,772	74.1	
2008年度		8,558	547			27		9,078	77.6	
2009年度		8,787	364			18		9,133	79.0	
2010年度		8,869	365			17		9,217	80.2	
2011年度		8,833	296			21		9,108	79.4	
2012年度		9,073	298			16		9,355	81.4	
2013年度		9,225	252			8		9,469	82.4	
2014年度		9,425	341			4		9,762	83.0	
2015年度		9,626	409			8		10,027	83.2	
2016年度		9,975	326			5		10,296	84.3	
2017年度		10,120	217			3		10,334	84.2	
2018年度		10,048	281			10		10,319	85.0	
2019年度		10,020	199			16		10,203	86.7	
2020年度		9,877	167			1		10,043	88.5	
2021年度		9,605	177			3		9,779	88.1	
2022年度		9,473	173			-		9,646	87.7	
2023年度		9,328	134			1		9,461	87.0	

・活力ある代理店制度の構築

(1)活力研の開催

2023年度は、業界を取り巻く諸課題の事後対応の関係により、第2回目は4保険会社が集合出来ず、個社毎の開催となるなど、従来とは異なる運営を余儀なくされた。しかしながら、業界課題を整理し実のある意見交換が重視され、活力研の重要度は高まったと考えられる。

・第1回目を2023年7月23日にリアル集合形式で開催し、下記3つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。

「あるべき手数料ポイント制度」

「『顧客本位の業務運営』の中で代理店の成長をどう考えるか」

・第2回目は2024年3月13日 SJ社およびMS社、3月15日にTN社およびAD社との個別論議を実施した。テーマは下記3テーマについて論議を進め、情報を共有した。

「信頼回復に向けた各社の取組について」

「代理店手数料ポイントの各代理店への通知について」

「大阪代協の意見交換会を踏まえた検討内容」

・詳細に関しては、既配信の各議事録を参照いただきたい。

(2) 金融庁と代協会長との意見交換会の開催

・2024年3月8日(金)16時～18時に第2回目となる意見交換会を損保会館2F大会議室にて、三浦知宏保険課長にお越しいただき、リアル対面方式で開催した。その後、名刺交換を行い、同会場にて立食の情報交換・交流会も開催した。今回は、事前に質問を受け付け、共有したうえで意見交換会を実施した。質問のテーマ分類は次のとおり

手数料ポイント制度、代理店合併・統合、乗合承認、他チャネルとの競争上の課題その他、保険会社とのコミュニケーションの中で抱えている課題について

業務品質の高度化や顧客本位の業務運営の実践に向けた取り組み、工夫している点の披露

保険会社との連携で取り組んでいる施策等の披露

上記以外の金融庁への質問事項

三浦保険課長の意見交換会での最初の挨拶コメントを記載する。

「我々がこのように保険会社に物を申すことができるのも、皆さまとこのような意見交換の場を設けていただき、そこで様々なお話を伺うことができたことが大きいと、前向きな対話を継続していくためにも引き続き皆さまとの対話を行うとともに諸課題に対する損保会社各社の取組状況についてフォローアップしていきたいと考えている。」「最後になるが、本日ご列席の代理店の皆さまにおかれましては、引き続き地域に根ざした保険代理店として保険業界の更なる発展と契約者保護等に寄与していただけることを大いに期待している。」

(3) 環境変化対応の支援

・日本代協事務局から、体制整備義務履行のためのサポートを行った。「ワンポイントレッスン」、「業務関連情報ニュース」などを提供した。また、代理店経営サポートデスクと連携し、日本代協アカデミーの教育コンテンツの制作や情報提供コンテンツでの最新情報のお知らせを行った。

・環境認識を踏まえ、代理店の経営体制をさらに整備するため、「10年後の代理店経営を考える」、「金融庁検査の着眼点」、「地域の未来と代理店のミライ」などをテーマとしたセミナーを開催した。

・業法改正に係る府令・監督指針、保険会社の各種制度の動向を注視し、影響度の分析を行ったうえで、適宜メールやセミナー等で代協会員向けに情報を提供するとともに、募集実務に過度な負担を及ぼさないよう金融庁や損保協会に働きかけた。

・ 広報活動の展開

(1) ホームページ(HP)の活用

1) 日本代協のホームページ

・ホームページは、「社会に開かれた窓」(法人の顔)として、本会から会員、非会員代理店、および一般消費者に対する重要な情報発信ツールであり、また本会を理解していただくための窓口でもある。

動画の活用、YouTubeの活用、損保協会サイトのリンクを通して、わかりやすい情報提供を推進した。

2)各都道府県代協のホームページ

・代協という組織がHP および SNS の活用推進をする上で必要な項目や基本的マナーを整理する位置付けとして「HP・SNS ガイドライン」を作成し、広報委員によるパトロールや個別問い合わせ対応などで各代協への周知に努めた。

(2)メディア対策

・本部事務局、各代協において業界紙、全国紙、地方紙、テレビ、ラジオ等のメディアと平素より良好な関係を保持、記者会見、インタビュー等を通じて本会の見解、意見等を世の中にアピールした。また、各地で代協活動等を行う場合には事前に地元の新聞社へ連絡し、記事として掲載してもらうよう働きかけた。損保協会が企画するリスク啓発動画(地震・水害や中小企業リスク等)の制作にも引き続き、協力した。

・本部での広報活動は、「代協の存在」と「代理店は消費者・契約者のリスクコンサルタントである」ことをPRし、『保険を選ぶ前に、代理店を選ぶ。』という考え方を普及することおよび各代協での消費者団体との懇談会推進の側面支援をすることなどを主な目的として実施した。

2023年度 地元新聞への広告掲載 その他、テレビ、FM放送や、地下鉄車両への広告掲示、タウン誌等への広告掲載等、地元に着した広報活動を実施した。

対外広報活動 <新聞広告>

広告主	掲載日	掲載媒体
岩手	2023.11.01	岩手日報 全面
秋田	2024.03.11	秋田魁新報社 あきた防災2024 協賛広告
秋田 県北	2024.01.10	北羽新報社 能代地区会員 年賀広告
秋田 県北	2024.01.08	北鹿新聞 年始ご挨拶
秋田 県北	2023.09.20	北鹿新聞 秋の交通安全運動
秋田 県南	2024.03.11	秋田魁新報社 県南支部会員広告
宮城	2023.05.31	河北新報 令和5年度「みやぎ水災・地震保険スタートアップ補助金」広告
やまがた	2024.01.04	山形新聞 謹賀新年名刺広告
やまがた	2023.04.05	山形新聞 春の交通安全県民運動
やまがた	2023.04.02	山形新聞 全県版 会員共同広告 4月より毎月掲載 2023年度掲載合計回数45回
新潟 長岡/上越	2023.10.23	新潟日報朝刊 上中越版
山梨	2024.01.22	山梨日日新聞 損害保険トータルプランナー周知全面広告 発行部数21万部
山梨	2023.06.02	山梨日日新聞 2023年度通常総会広告
静岡 富士富士宮	2024.03.30	富士ニュース
静岡 富士富士宮	2024.03.30	岳南朝日
静岡 富士富士宮	2023.11.23	富士ニュース
静岡 富士富士宮	2023.11.23	岳南朝日
三重	2023.12.02	中日新聞朝刊 1紙面全面広告「年末交通安全県民運動」
富山	2023.09.15	北日本新聞朝刊
富山	2023.09.15	北日本新聞朝刊
石川	2024.01.20	北國新聞
石川	2023.09.01	北國新聞
福井	2024.02.05	福井新聞 損害保険トータルプランナー広告(5段×2面)
福井	2023.11.12	福井新聞

広告主	掲載日	掲載媒体
福井	2023.07.14	日刊県民福井 自転車の安全で適正な利用に関する広告
福井	2023.07.07	日刊県民福井 自転車の安全で適正な利用に関する広告
福井	2023.07.01	日刊県民福井 自転車の安全で適正な利用に関する広告
福井	2023.04.08	福井新聞 交通安全啓発広告(自転車)
奈良	2024.02.17	毎日新聞 奈良版全面カラー 損害保険トータルプランナー 小学生のぼうさい探検隊 周知
岡山	2024.03.11	山陽新聞 朝刊全県版
岡山	2023.09.02	山陽新聞 朝刊全県版
山口 岩国	2023.10.25	日刊いわくに
香川	2024.01.03	四国新聞 全15段広告(カラー版)
愛媛	2024.01.03	愛媛新聞社 損害保険トータルプランナー周知全面広告
愛媛	2023.12.28	愛媛新聞社 年末の交通安全運動
愛媛	2023.12.25	愛媛新聞社 年末の交通安全運動
愛媛	2023.12.23	愛媛新聞社 年末の交通安全運動
愛媛	2023.09.29	愛媛新聞社 全国交通安全運動
愛媛	2023.09.25	愛媛新聞社 秋の交通安全運動
愛媛	2023.09.21	愛媛新聞社 秋の交通安全運動
愛媛	2023.09.01	愛媛新聞社 えひめ防災・減災いよゼロプロジェクト2023
愛媛	2023.07.23	愛媛新聞社 カラー全面広告
愛媛	2023.05.20	愛媛新聞社 春の交通安全運動
愛媛	2023.05.18	愛媛新聞社 春の交通安全運動
愛媛	2023.05.16	愛媛新聞社 春の交通安全運動
大分	2023.09.01	大分合同新聞 朝刊
熊本	2023.12.31	熊本日日新聞

<テレビ・ラジオ>

広告主	掲載日	掲載媒体
長野	2023.09.08	信越放送SBCラジオ スポットCM 9月8時台・17時台
岐阜	2023.09.19	岐阜ラジオ
三重	2023.12.04	F M三重 北岡会長ラジオ生出演
三重	2023.12.01	F M三重 ラジオスポットCM 12月1日～8日(25本)
石川	2024.03.01	テレビ金沢 スポットCM(3/1～31)
大分	2023.10.03	NHK大分ラジオ 11:55 防災お知らせコーナーにて10/28公開講座告知

<その他>

広告主	掲載日	掲載媒体
岐阜	2024.03.01	岐阜県内 5路線バス広告
三重	鈴亀 2023.09.02	「すずかフェスティバル」パンフレット広告ページ
京都	2023.04.01	京都市烏丸線 地下鉄広告(トータルプランナー)一年契約
山口	柳井 2023.10.12	地域情報誌「じもっとナビ」4万部配布
佐賀	2024.02.16	佐賀新聞に折り込まれるFitに代協活動・全会員名掲載

「業界紙との懇談会」

・業界紙3社(「保険毎日新聞」、「新日本保険新聞」、「インシュアランス」)との懇談会を7月6日にリアル対面形式で実施し、意見交換を行った。次年度以降も毎年開催していく。

週刊東洋経済臨時増刊2023年版(11月1日発行)「生保・損保特集」P2(広報)、P.52・広告と小田島会長のインタビュー記事を掲載した。

新日本保険新聞との共同取組である代協活動の新聞掲載記事のスキームを活用し、情宣に努めた。

(3) Web 媒体等の活用

・2023年度も、昨年に続き、以下の特別番組を日本代協YouTubeチャンネルで視聴できる仕組みとした。

・今年度のPR企画は、ニューピークス者の提案を採用し、以下の概要で制作した。

「グレートフルほけん Daily」というテーマで、若年層(20～30代)へ保険代理店という仕事は、「感謝」に溢れる仕事であることを伝える動画を2本作成し、2024年4月15日からリリースした。

親子の絆にありがとう(代理店スタッフと親子のエピソード)

お店の再開にありがとう(代理店スタッフと店主のエピソード)

・次年度以降、本動画を含めた過去に作成した動画の活用、整理、配信を行っていく。

(4) 「みなさまの保険情報」の活用

・成熟経済の下では、既存契約者との接点強化は極めて重要な命題であり、全ての代協正会員が「損害保険代理業は情報提供業」との意識で、積極的に顧客への情報提供を行う必要があるとの認識から、広報委員会を中心に「みなさまの保険情報」の購入勧奨を行ってきた。しかしながら、2024年3月末時点の利用状況は、409会員42,145部(前年度末現在403会員代協計40,675部)にとどまり、購入会員数比率も3.7%から3.8%と微増した。この情報誌の存在・活用方法を浸透させ、お客さまとの接点強化のひとつとすることを改めて周知しなければならない。

代協会員への経営支援・情報の提供

(1) 代理店経営支援策の検討・提供

・2019年7月開設の「代理店経営サポートデスク」(粕谷 智 室長)に寄せられた相談は、単年度55件(相談内訳:事業承継9件、代理店BCP・事業継続力強化計画14件、労務管理6件、代理店経営全般7件、体制整備等2件、その他17件)、累計総件数は319件となった(注:累計内訳 事業承継67件、代理店BCP・事業継続力強化計画86件、労務管理50件、代理店経営全般57件、体制整備等28件、その他31件)

・本年度は継続して多様な支援と情報提供を行いつつ、サポートデスクの存在の周知と新たな情報番組の提供を行った。経営相談からの汎用型各種ガイドの作成は、前年度で一通り終了したことから、具体的なニーズが寄せられた場合に、個別対応を検討した。具体的な取組としては「出張型経営相談コーナーの開設」と新たな情報提供番組である「ボクらのNEXT チャレンジ！」の配信を展開した。

(2)代理店経営サポートデスクによる支援メニューの提供・展開

相談日を従来の水木曜日 10～16 時から水曜日のみに変更したが、各種アナウンスにより周知されており、大きな混乱はなかった。

1)「出張型経営相談コーナー」

各代協における粕谷室長の登壇機会を活かし、セミナー開催の前後の日程で開催地における「出張型経営相談コーナー」を開設し、代理店経営サポートデスクの一層の周知と利便性の向上を図った。

2)「ボクらのNEXT チャレンジ！」

若手経営者を中心とするパネルディスカッション形式の番組配信を 6 代協(山口・神奈川・三重・沖縄・宮崎・大分)において展開できた。当該番組は日本代協アカデミーの動画コンテンツとして搭載するため、教育委員の推薦や会長懇談会等での各代協会長からの自薦による候補者発掘を行うなど現場からの選定の協力を取り付ける工夫がなされた。

3)「代理店経営未来塾」

保険や保険募集に関する勉強とは異なる代理店経営のセオリーを学ぶ「代理店経営未来塾」については、第 2 期のフォローアップとしてのサマースクール(リアル任意参加)を 7 月に開講し、11 月からは第 3 期として開講し、現在 15 名が受講中である。企業経営の基本的なフレームワークを学ぶ特別講座として 6 セッションに分かれた内容について毎回真剣な取組となっている。

4)「事業継続力強化計画認定申請支援」

申請書作成支援・セミナー依頼への対応に加え、認定代理店間の「事業継続力強化計画(連携型)認定申請」の情報収集を行い代理店・法人顧客の事業強靱化を支援した。わかりやすい認定取得支援ガイドによるリアル型ワークショップ(2.5 時間)も開催し、認定取得を支援した。

(3)情報提供の推進

業界を巡る環境変化の激しさの中で、重大な問題が日々展開しており、本会の意見、取り組み内容等を従来以上にタイムリーに会員に情宣している。配信文書は原則 A4・1 枚とし、冒頭にポイントを明示し、簡潔に伝えることに努めた。

1)「日本代協ニュース」

・「日本代協ニュース」(定期版)は、年 8 回ダイレクトメールによって発信した。掲載内容は、代協活動や代理店経営にかかる最新動向を主とし、会議報告等はポイントのみに絞った。

・業界動向をまとめた「情報版」は A4・3 枚ほどの分量の情報となった都度、配信した。

2) タイムリーな情報提供の実施

・直ちに全役員(経由各代協会員)、委員会委員に伝達すべき情報については、ビジネスチャット direct を活用して適宜情報提供を実施した。

3)「代協活動の現状と課題」(冊子)

・「代協活動の現状と課題」は代協会員の必携であり、9 月に全会員に配布するとともに、日本代協ホームページにもデジタルブック版・PDF 版を掲載し、活動の透明性を図った。

・コンベンション

7 月の理事会において、式典・分科会と共にリアル集合形式とし、4 年ぶりに懇親会を開始することを決議した第 12 回日本代協コンベンションは、総勢 419 名がリアル参加し、成功裏に開催することができた。

・テーマ:「シン・代理店価値」～ニューノーマル時代を迎えて～

・基調講演の参加者からは、高い評価をいただいた。また、コンベンション全体を通して参加者から、高い評価をいただき、所定の目的を達成したと考える。

・コンベンションの内容

<第一部> 式典・功労者表彰・基調講演(総勢 419 名が参加)

11/17(金) グランドニッコー東京 台場

主催者挨拶:小田島綾子会長、ご来賓祝辞:金融庁三浦知宏保険課長、大知久一損保協会専務理事

功労者表彰:表彰者 6 名を表彰、受賞者代表ご挨拶:沼田 忍氏

パネルディスカッション:「～どうする損害保険業界 今こそ顧客本位の時～」

パネラー:小松原博幸 様(岡山県代協会員) 門和宏 様(和歌山県代協会員)

ファシリテーター:一般社団法人 日本損害保険代理業協会 副会長 山中 尚

基調講演:「SDGs 本の人気著者が今伝えたい『保険代理店が未来に向けた『実践 SDGs 活動』で成果をあげる秘訣とは?』講座～SDGs でブランド力 UP・広報力 UP・売上 UP を実現しよう!～」

講師:スターブランド 村尾 隆介 氏

<第二部> 分科会(総勢 383 名が参加)

11/18(土) 損保会館にて 4 ゼミを開催

分科会 :「激動の時代を切り開く 損保代理店の『経営の設計図』」

安東 邦彦 氏(株式会社ブレインマークス 代表取締役)

分科会 :「高収益・高賃金を生み出す『経営計画書』の作り方」

古田土 満 氏(税理士法人 古田土会計 代表)

分科会 :「女性活躍推進と SDGs 経営にチャレンジ」

今林 砂緒里 氏(株式会社 KIC 代表取締役兼 CEO)

分科会 :「RPA 活用による生産性向上と、社員一人一人がいきいきと働ける職場づくり」

鈴木 みづえ 氏(株式会社中央ビジネス 代表取締役社長)

鈴木 龍之亮 氏(株式会社中央ビジネス RPA 事業部長)

・2024 年度第 13 回コンベンションの開催プランの検討

11 月 15 日(金)と 16 日(土)を予定している。情勢を確認しながら 6 月までには判断する予定である。

11 月 15 日グランドニッコー東京 台場、11 月 16 日損保会館等にて開催すべく会場を確保している。

法人運営

(1)一般社団法人としての体制整備と運営

・2013 年 4 月 1 日以降、一般社団法人となり、新たな定款、諸規則に沿った組織運営を行った。

・重要事項に関しては、各委員会経由に留まることなく、直接各代協会長・事務局にも伝達を心掛け、実施した。また、逆に会長・事務局に通達している内容の各委員会委員との共有や認識状況の把握を行うよう取り組んだ。

・会長懇談会等では、一方的な情報提供になることのないよう Zoom ブレークアウトルームを活用した分散会運営や意見交換をメインとした運営を心掛けた。

・本部事務局には、4 月に職員 1 名の要員を確保でき、欠員状況は解消した。3 月には派遣社員の直雇により、今後を踏まえた要員対策につながった。

・会議等の資料は、Web 配信(メール、direct、どこでもキャビネット)を行い、大幅な資料削減を行った。また、Vimeo や YouTube を利用して動画を提供した。2024 年 3 月 8 日の臨時総会、全国会長懇談会では、紙資料は一切配布なしという形式で運営した。

・100 万円以上の案件は、原則として BID を実施している。

・日本代協アドバイザーの現在の布陣:

栗山泰史氏、中崎章夫氏、日本創倫(株)(山本秀樹氏、風間利也氏)、David N Blaksley 氏、
錦野裕宗氏、岩崎邦彦氏、望月広愛氏、土川尚己氏、吉田桂公氏、粕谷 智氏、牧野 司氏、
成島康宏氏、滝澤清隆氏

(2)代協事務局職員研修の実施

・2023 年度は開催できなかった。

以上

付1.諸会議と諸問題の処理経過

1	総会	2023年度 通常総会 2023.6.16 リアル集合形式	第1号議案	2022年度(第59期)事業報告案承認の件
		2023年度 臨時総会 2024.3.8 リアル集合形式	第2号議案	2022年度(第59期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録案承認の件
			第3号議案	理事1名・監事1名の辞任に伴う理事1名・監事1名選任の件
			第1号議案	2024年度(第61期)事業計画案承認の件
		第2号議案	2024年度(第61期)正会員会費額案承認の件	
		第3号議案	2024年度(第61期)収支予算案承認の件	
2	理事会	第1回 2023.5.12 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.2023年6月 通常総会 開催形式・日程・運営・付議事項等の審議
				2.事務所移転ならびに移転日
				3.常務理事候補の選任
				4.各委員会答申案
				5.2022年度の取組みに関する表彰
				6.2023年度の「目指せ、三冠王!」の目標
				7.第12回日本代協コンベンションPTの活動開始
				8.組織委員会委員の交代
		[報告事項]	1.各理事からの報告	
			2.2022年度三冠王獲得状況ならびに2023年度「目指せ、三冠王!」の取組項目の目標値	
			3.監査実施報告	
			4.前回理事会(2023.3.9開催)以降の主な業務報告	
			(1)仲間づくり推進(3月末状況ならびに4月末状況)	
			(2)損害保険大学課程各コースの認定状況等	
			(3)代理店経営サポートデスクの相談対応状況	
			4.その他 (1)業界最新情報	
		5.監事講評 6.諸会議開催予定		
		第2回 2023.7.14 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.表彰者選考会議構成員の委嘱
2.第12回日本代協コンベンションの企画案				
3.インボイス対応に伴う旅費規程の改定				
[報告事項]	1.各理事からの報告			
	2.23年度三冠王項目の回報およびニュース発信について			
	3.JCMキャンペーン案			
4.公的支援情報検索システム 8LIFEの紹介				
5.前回理事会(23.5.12開催)以降の主な業務報告				
(1)仲間づくり推進 (2)損害保険大学課程各コースの認定状況等 (3)日本代協アカデミー				
6.その他				
第3回 2023.9.14 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.2023年度「功労者表彰」の選定		
		2.2024年度コンサルティングコース受講者募集のブロック別目標数		
	[報告事項]	1.2023年度事業計画推進状況		
		2.前回理事会以降の主な業務報告		
		(1)仲間づくり推進 (2)損害保険大学課程各コースの認定状況等 (3)日本代協アカデミー		
		(4)活力研実施概要		
		(5)代理店賠償日本代協新プランの更新対応		
		(6)自己点検レベルアップ講座について		
		(7)「未来塾」サマースクール報告および第3期受講申し込みのご案内		
		(8)2024年度事業計画に対する提言提出依頼		
		(9)2022年度末代理店統計		
		(10)参議院補欠選挙の要望書改定		
		3.情報提供		
		(1)無料オンライン勉強会		
(2)地域での表彰実例				
(3)現状と課題				
4.監事講評 5.諸会議開催予定				

第4回 2023.10.13 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.2024年度三冠王について	
		1.事業計画進捗状況	
	[報告事項]	2.日本代協コンベンション対応	
		3.前回理事会以降の主な業務報告	
		(1)「仲間づくり推進」状況	
		(2)損害保険大学課程各コースの認定状況等	
		(3)日本代協アカデミー	
		(4)代理店賠償 日本代協新プラン23年度更改状況について	
		3.その他	
		(1)第9回損害保険鑑定フォーラム(主催:日本損害保険鑑定協会、後援:日本代協)	
		(2)2024年度旅費内規の確認	
		(3)会員懇談会提出済み質問の共有	
	4.監事講評 5.諸会議開催予定		
	第5回 2023.12.7 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.2024年度日本代協事業計画の検討(各代協・ブロック提言)
			2.2024年度「仲間づくり推進」入会目標ガイドライン(委員会提言)
			3.会員増強キャンペーン(年度通算で±ゼロ)の実施
			4.「ブロック対策費」運用改定(案)と「ブロック協議会規則」改定(案)について
			5.日本代協アカデミーへの代協独自コンテンツ継続的投入について
			6.代協の魅力を高める研究会の立ち上げについて
		[報告事項]	1.事業計画推進にかかる報告事項
			2.前回理事会以降の主な業務報告
			(1)日本代協資産運用、投資信託商品の変更について
			(2)第12回日本代協コンベンションの開催報告及び24年度開催日について
			(3)「仲間づくり推進」状況
(4)損害保険大学課程各コースの認定状況等			
[報告事項]	(5)日本代協アカデミー		
	(6)2024年度第2回活力研の開催について		
	(7)日本代協2024年度年間スケジュール		
	(8)表彰制度(三冠王、仲間づくり表彰)の議論展開について		
	3.その他		
	(1)JCM 2023年10月実績		
	(2)代理店経営サポートデスク相談対応状況		
	(3)2023年度 会員懇談会質問事項について		
	4.監事講評 5.諸会議開催予定		
	第6回 2024.2.9 Zoomハイブリッド リアル参加18名	[審議事項]	1.表彰制度(三冠王・仲間づくり)
2.2024年3月開催「2023年度臨時総会」日程・運営・付議事項の審議			
3.資格審査委員会の設定と資格審査委員の選任			
4.代協の魅力を高める研究会の設置について			
[報告事項]		1.事業計画進捗状況	
		2.監事会報告	
		3.前回理事会以降の主な業務報告	
		(1)「仲間づくり推進」状況	
[報告事項]	(2)損害保険大学課程各コースの認定状況等		
	(3)日本代協アカデミー		
	(4)2024年度日本代協コンベンションの内容について		
	(5)政連収支報告書について		
[報告事項]	(6)日本代協HP閲覧の件		
	4.監事講評		

		第7回 2024.3.7 Zoomハイブリッド リアル集合18名	[審議事項]	なし
			[報告事項]	1. 諮問事項、事業計画進捗状況 2. 前回理事会以降の業務報告 (1) 仲間づくり推進の実施 (2) 日本代協アカデミーの展開 (3) 損害保険大学課程 3. 活力研開催について 4. 募集コンプライアンスガイド(2024年2月版[第16版])について 5. 監事講評 6. 諸会議開催予定
3	正副会長打 合会			2023.4.25 2023.15 2023. 6.17 2023.8.29 2023.9.26 2023.11.21 2024.1.23
4	正副会長と理 事との打合会			6月、9月、12月、3月の会長懇談会前日、6/15新体制理事打合せ、委員長理事との諮問事項打合せ 12/6 次年度諮問・推進事項等の打合せ
5	業務監査・ 経理監査	2023. 5.11 2023.12.21		白石監事、津田監事、あると築地監査法人 佐藤公認会計士他 白石監事、津田監事、あると築地監査法人 佐藤公認会計士他
6	委員会			2023年度 各委員会への諮問・推進事項等
6	企画環境 委員会	第1回 2023. 4.11 第2回 2023.6.26 第3回 2023.9.11 第4回 2024.2.19		1. 代理店の価値向上策の推進(リスクマネジメント講座・BCP策定・事業継続力強化計画認定申請・ 社労士診断認証制度等) 2. 募集現場の実態のモニタリングと対応策の実施(不適正募集、保険会社戦略、共通化・標 準化 を含む)
6	教育 委員会	第1回 2023. 4. 28 第2回 2023. 6.30 第3回 2023. 9. 1 第4回 2024. 1.26		1. 日本代協アカデミーの展開 2. 損害保険大学課程の運営・検証・改善
		損保大学課程がキラムPT		directチャット・WEB会議にて頻繁に実施
		アカデミー推進PT		directチャット、WEB会議にて頻繁に実施
		教育コンテンツPT		directチャット、WEB会議にて頻繁に実施
		情報提供コンテンツPT		directチャット、WEB会議にて頻繁に実施
		合同運営会議		2022. 5.20 2022. 8.19 2022.11.21 2023. 2.17
6	組織 委員会	第1回 2023. 4.21 第2回 2023. 7.7 第3回 2023. 9.8 第4回 2023.11.8 第5回 2024. 1.24		1. ブロック・代協・支部の強化 2. 「仲間づくり(会員増強)」の推進 3. 代理店賠償の推進
6	CSR 委員会	第1回 2023. 4.20 第2回 2023.6.23 第3回 2023. 9.6 第4回 2024. 1.19		1. 実効性のある「ぼうさい探検隊」の積極推進 2. 継続活動の情宣効果向上に向けた検討(地震保険、子ども110番、無保険車) 3. 防災・減災の具体的取り組みの定着と更なる推進(他業界団体のコラボレーションの模索、SDGsの取 組みに向けた検討、等)
6	広報 委員会	第1回 2023. 4. 6 第2回 2023. 6.20 第3回 2023. 9.13 第4回 2024. 1.23 全国一斉会議 2023.8.23		1. 保険代理業の仕事の魅力と存在意義を伝えるためのPR施策の検討・実施・活用(対外広報) 2. 「みなさまの保険情報」の利用拡大に向けた情報提供と具体的推進 3. 「日本代協ニュース」の作成、配信(対内広報) 4. 会員へ、より情報が伝わる手法の研究、検討
6	機関紙 編集室	休会		
	代理店経営 サポートデスク	相談件数:2019.7月創設 2019年度 39件 2020年度 87件 2021年度 91件 2022年度 47件 2023年度 55件 (合計 319件)		1. BCP策定、事業継続力強化計画認定申請の個別・グループワーク支援 2. 「代理店経営未来塾」の運営 3. 電話直接相談の拡充(Zoom相談日追加)と活用推進 4. 代理店経営支援策・ツールの開発・提供
	コンベンションPT	2023.4.10 2023.9.21 2023.5.23 2023.10.19 2023.6.21 2023.11.7 2023.7.21 2023.8.25		2023年度コンベンション開催に向けたアクションプランの策定・実行・運営
6	財務委員会	2024. 2. 9		2023年度決算見込みと2024年度予算案の検討

7	代理店賠償審査会		2023.8.1開催
8	経営品質向上委員会		2024. 3.8
9	金融庁との意見交換	11月17日 金融庁三浦保険課長_日本代協コンベンション式典 ご来賓挨拶 3月8日 金融庁三浦保険課長と47代協会長との意見交換会リアル対面形式開催(損保会館2F会議室) 挨拶訪問、個別情報交換訪問の他、電話、メールでの折衝は随時実施 各代協会長との意見交換会準備に関する打合せ、税制改正要望報告、活力研運営報告、「代協活動の現状と課題」報告、代理店問題打合せ、日本代協コンベンション登壇に関する打合せ、顧客本位の業務運営・業務品質評価に関する打合せ、損保各社の手数料体系一覧比較に関する打合せ、災害に便乗した悪質な業者対策情報連携 等	
10	損保協会役員と正副会長懇談		中止
11	損保会社代理店業務担当部長との懇談会		中止
12	活力ある代理店制度等研究会	第1回 2023.7.27 個別集合	下記2つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。 「あるべき手数料ポイント制度」 「『顧客本位の業務運営』の中で代理店の成長をどう考えるか」 業界内の問題を背景として、4社が一斉に参加出来ないため、各社毎の開催となった。
		第2回 2024.3.13 2024.3.15 リアル集合	下記2つのテーマについて論議を進め、情報を共有した。 「信頼回復に向けた各社の取り組みについて」 「代理店手数料ポイントの各代理店への通知について」 2月開催予定であったが、諸問題に対する改善計画の各社発表を待ち、3月開催とした。議論の最大テーマを信頼回復に向けた取組とし、意見交換を行った。手数料ポイントの通知については、より丁寧な説明が求められる点を訴求するものとした。 第1回に続き、全社集合での開催は行わず、各社2時間ずつ意見交換となった。

付2.表彰

・2023年度の表彰については、2024年6月の会長懇談会において実施し、賞金振込みも完了した。

付3.機構および規則等の変更

・なし

付4.特別会員の異動

・なし

付5.役員の異動

・なし

付6.2023年度中における代協正会員の異動状況

正会員の異動が次の通りあった。

2024年3月31日現在（単位：店）

代 協	2024.3.31 正会員数	2023.3.31 正会員数	増減
北 海 道	567	580	13
北海道ブロック計	567	580	13
青 森	138	138	0
岩 手	121	121	0
秋 田	85	83	2
北東北ブロック計	344	342	2
宮 城	208	210	2
山 形	143	143	0
福 島	217	225	8
南東北ブロック計	568	578	10
新 潟	188	185	3
長 野	205	205	0
群 馬	186	201	15
上信越ブロック計	579	591	12
栃 木	140	134	6
茨 城	192	188	4
埼 玉	342	342	0
千 葉	361	354	7
東関東ブロック計	1,035	1,018	17
神 奈 川	438	463	25
山 梨	123	122	1
南関東ブロック計	561	585	24
東 京	841	859	18
東京ブロック計	841	859	18
静 岡	283	285	2
愛 知	470	489	19
岐 阜	218	225	7
三 重	230	234	4
東海ブロック計	1,201	1,233	32
富 山	112	114	2
石 川	153	156	3
福 井	124	123	1
北陸ブロック計	389	393	4

代 協	2024.3.31 正会員数	2023.3.31 正会員数	増減
滋 賀	131	138	7
京 都	325	331	6
奈 良	137	137	0
近畿ブロック計	593	606	13
大 阪	816	840	24
兵 庫	301	304	3
和 歌 山	161	160	1
阪神ブロック計	1,278	1,304	26
岡 山	277	280	3
鳥 取	90	90	0
島 根	39	44	5
東中国ブロック計	406	414	8
広 島	213	220	7
山 口	155	158	3
西中国ブロック計	368	378	10
徳 島	111	112	1
香 川	133	133	0
愛 媛	135	134	1
高 知	96	97	1
四国ブロック計	475	476	1
福 岡	529	559	30
大 分	113	117	4
佐 賀	87	90	3
長 崎	150	157	7
九州北ブロック計	879	923	44
宮 崎	136	140	4
熊 本	218	225	7
鹿 児 島	167	184	17
沖 縄	166	168	2
九州南ブロック計	687	717	30
全国計	10,771	10,997	226

注： は、対前年度減少を示す

以上

第2号議案 2023年度(第60期)貸借対照表、正味財産増減計算書、

財産目録承認の件

2023年度(第60期)貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録

2023年度(第60期)

貸借対照表

2024年03月31日現在

(単位:円)

科 目	当年度	前年度	増減
資産の部			
1. 流動資産			
(1) 現金預金			
現金	50,247	114,567	64,320
普通預金	86,491,145	124,161,848	37,670,703
通常貯金	24,076,143	21,458,787	2,617,356
現金預金合計	110,617,535	145,735,202	35,117,667
(2) その他流動資産			
未収金	3,525,743	3,649,132	123,389
前払金	2,519,660	0	2,519,660
貯蔵品	928,072	659,460	268,612
その他流動資産合計	6,973,475	4,308,592	2,664,883
流動資産合計	117,591,010	150,043,794	32,452,784
2. 固定資産			
(1) その他固定資産			
建物	13,665,742	407,961	13,257,781
什器備品	7,755,248	7	7,755,241
敷金・保証金	27,487,200	27,487,200	0
投資有価証券	76,495,921	77,389,135	893,214
商標権	108,000	162,000	54,000
その他固定資産合計	125,512,111	105,446,303	20,065,808
固定資産合計	125,512,111	105,446,303	20,065,808
資産合計	243,103,121	255,490,097	12,386,976
負債の部			
1. 流動負債			
未払金	3,251,173	3,211,736	39,437
未払法人税等	70,000	70,000	0
未払消費税等	591,500	356,600	234,900
前受金	1,562,045	1,623,378	61,333
預り金	854,760	1,106,319	251,559
流動負債合計	6,329,478	6,368,033	38,555
2. 固定負債			
退職給付引当金	16,008,000	18,593,750	2,585,750
資産除去債務	5,414,291	0	5,414,291
固定負債合計	21,422,291	18,593,750	2,828,541
負債合計	27,751,769	24,961,783	2,789,986
正味財産の部			
1. 指定正味財産			
指定正味財産合計	0	0	0
2. 一般正味財産			
正味財産合計	215,351,352	230,528,314	15,176,962
負債及び正味財産合計	243,103,121	255,490,097	12,386,976

2023年度（第60期）

正味財産増減計算書

2023年04月01日から2024年03月31日まで

(単位:円)

科 目	当年度	前年度	増減
一般正味財産増減の部			
1. 経常増減の部			
(1) 経常収益			
受取会費			
正会員受取会費	108,630,000	110,060,000	1,430,000
特別会員受取会費	63,400,000	63,400,000	0
賛助会員受取会費	200,000	200,000	0
受取会費計	172,230,000	173,660,000	1,430,000
事業収益			
損保大学課程受託料	101,752,012	87,494,899	14,257,113
集金事務収益	13,265,604	13,309,890	44,286
事業収益計	115,017,616	100,804,789	14,212,827
雑収益			
受取利息	770	1,147	377
有価証券運用益	298,581	166,800	131,781
雑収益	0	163,920	163,920
雑収益計	299,351	331,867	32,516
経常収益計	287,546,967	274,796,656	12,750,311
(2) 経常費用			
事業費			
給与手当	30,450,498	25,796,780	4,653,718
退職給付費用	1,409,220	1,158,417	250,803
法定福利費	4,213,474	3,799,239	414,235
福利厚生費	1,798,543	1,511,393	287,150
教育研修費	17,135,866	16,134,359	1,001,507
損保大学課程運営費	95,599,521	81,724,321	13,875,200
委員会費	10,911,455	7,332,158	3,579,297
研究会費	548,707	450,950	97,757
会議費	6,596,169	6,539,924	56,245
コンベンション費	13,614,930	11,087,779	2,527,151
機関紙費	270,710	304,307	33,597
ブロック対策費	15,437,349	14,805,270	632,079
組織対策費	21,361,297	21,205,909	155,388
事業対策費	15,118,916	23,129,805	8,010,889
通信費	1,147,856	1,102,404	45,452
印刷費	564,103	609,476	45,373
旅費交通費	117,868	138,368	20,500
渉外費	365,863	252,274	113,589
図書費	295,696	341,038	45,342
事務機費	6,174,534	6,427,498	252,964
借室費	16,647,736	22,369,613	5,721,877
光熱費	264,168	402,609	138,441
消耗品費	98,351	103,923	5,572
租税公課	1,069,493	1,297,324	227,831
建物減価償却費	581,997	49,421	532,576
什器備品減価償却費	1,511,575	0	1,511,575
雑費	3,057,933	1,825,962	1,231,971
事業費計	266,363,828	249,900,521	16,463,307

管理費			
給与手当	11,608,202	9,444,720	2,163,482
退職給付費用	548,030	498,833	49,197
法定福利費	1,606,239	1,390,974	215,265
福利厚生費	685,633	553,351	132,282
総会費	555,622	788,651	233,029
理事会費	4,149,742	3,644,966	504,776
通信費	437,580	403,611	33,969
印刷費	215,047	223,141	8,094
図書費	112,724	124,862	12,138
事務機費	2,353,826	2,353,238	588
借室費	6,346,374	8,189,967	1,843,593
光熱費	100,704	147,403	46,699
消耗品費	37,495	38,049	554
支払報酬	1,799,500	1,746,140	53,360
租税公課	651,633	611,000	40,633
建物減価償却費	221,867	18,095	203,772
什器備品減価償却費	576,236	0	576,236
雑費	1,165,730	668,520	497,210
管理費計	33,172,184	30,845,521	2,326,663
経常費用計	299,536,012	280,746,042	18,789,970
評価損益等調整前当期経常増減額	11,989,045	5,949,386	6,039,659
投資有価証券評価損	1,725,464	2,711,546	986,082
当期経常増減額	13,714,509	8,660,932	5,053,577
2. 経常外増減の部			
(1) 経常外収益			
経常外収益計	0	0	0
(2) 経常外費用			
投資有価証券売却損	1,054,485	0	1,054,485
固定資産除去損	407,968	0	407,968
固定資産売却損計	1,462,453	0	1,462,453
経常外費用計	1,462,453	0	1,462,453
当期経常外増減額	1,462,453	0	1,462,453
当期一般正味財産増減額	15,176,962	8,660,932	6,516,030
一般正味財産期首残高	230,528,314	239,189,246	8,660,932
一般正味財産期末残高	215,351,352	230,528,314	15,176,962
指定正味財産増減の部			
当期指定正味財産増減額	0	0	0
指定正味財産期首残高	0	0	0
指定正味財産期末残高	0	0	0
正味財産期末残高	215,351,352	230,528,314	15,176,962

財務諸表に対する注記

1. 重要な会計方針

(1) 有価証券の評価基準及び評価方法

その他の有価証券

- ・時価のあるもの：期末日の市場価格等に基づく時価法（売却原価は移動平均法により算出）によっている。
- ・時価のないもの：移動平均法による原価法によっている。

(2) 固定資産の減価償却の方法

有形固定資産

建物：定額法によっている。

什器備品：定率法によっている。

無形固定資産

ソフトウェア：定額法によっている。

(3) 引当金の計上基準

退職給付引当金：職員の退職給付に充てるため、当期末における退職給付債務に基づき、当期末において発生していると認められる額を計上している。

なお、退職給付債務は期末自己都合要支給額に基づいて計算している。

(4) リース取引の処理方法

- ・所有権移転外ファイナンス・リース取引

リース物件の所有権が、借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっている。

(5) 消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税込方式によっている。

2. 固定資産の取得価額、減価償却累計額及び当期末残高

固定資産の取得価額、減価償却累計額及び当期末残高は、次のとおりである。

(単位：円)

科目	取得価額	減価償却累計額	当期末残高
建物	14,469,606	803,864	13,665,742
什器備品	9,843,059	2,087,811	7,755,248
商標権	540,000	432,000	108,000
合計	24,852,665	3,323,675	21,528,990

3. 退職給付関係

(1) 採用している退職給付制度の概要

確定給付型の制度として退職一時金制度を設けている。

(2) 退職給付債務及びその内訳 (単位：円)

退職給付債務	16,008,000
会計基準変更時差異の未処理額	
退職給付引当金 (+)	16,008,000

(3) 退職給付費用に関する事項 (単位：円)

勤務費用	1,854,000
会計基準変更時差異の費用処理額	
退職給付費用 (+)	1,854,000

(4) 退職給付債務等の計算の基礎に関する事項

退職給付債務の計算に当たっては、退職一時金制度に基づく期末自己都合要支給額を基礎として計算している。

4. 資産除去債務

本会は、2023年5月29日に入居した新大手町ビル 327区フロアにおいて、資産除去債務を計上している。資産除去債務の見積もりにあたり、退去を予定していないため、その履行時期については建物附属設備耐用年数15年間で見積もっている。原状回復費用見積もり6,398,480円、割引率は15年日本国債利率1.186%を採用している。

当事業年度において資産除去債務に計上した金額は5,361,303円である。当事業年度末における資産除去債務残高は、上記金額5,361,303円と時の経過による資産除去債務の調整額52,988円の合計5,414,291円である。

5. 関連当事者との取引内容

該当なし

6. 重要な後発事象

該当なし

附属明細書

1.基本財産及び特定資産の明細 該当なし

2. 引当金の明細

(単位:円)

科目	期首残高	当期増加額	当期減少額		期末残高
			目的使用	その他	
退職給付引当金	18,593,750	1,854,000	4,439,750	-	16,008,000

2023年度(第60期)
財 産 目 録
 2024年3月31日現在

(単位:円)

貸借対照表科目		場所・物量等	使用目的等	金額	
(流動資産)	現金預金	現金	小口現金として	50,247	
		普通預金		86,491,145	
		一般	みずほ銀行銀座支店	運転資金として	86,491,145
		通常貯金			24,076,143
		一般	ゆうちょ銀行	運転資金として	24,076,143
	現金預金合計			110,617,535	
その他	未収金	日本損害保険協会、他	損保大学課程受託料、他	3,525,743	
	前払金	三菱地所	新大手町ビル貸室料4月分	2,519,660	
	貯蔵品			928,072	
	名刺	代協名刺台紙	会員向頒布品在庫	395,760	
	バッジ	代協バッジ	会員向頒布品在庫	532,312	
	その他流動資産合計			6,973,475	
流動資産合計				117,591,010	
(固定資産)	基本財産合計			-	
	特定資産合計			-	
その他 固定資産	建物	間仕切り、電気設備等工事費	公益目的事業、その他事業共有財産として	13,665,742	
	什器備品	什器、サーバーラック、他	公益目的事業、その他事業共有財産として	7,755,248	
	敷金・保証金	三菱地所	新大手町ビル賃借事務所敷金として	27,487,200	
	投資有価証券	大和証券 円ハイブリッド債券F	運転資金ファンドとして	76,495,921	
		みずほ証券 利付国債(40年)	運転資金ファンドとして	60,975,181	
		商標権	日本代協キャラクター制作費	15,520,740	
		日本代協キャラクター制作費	日本代協キャラクター制作費	108,000	
	その他固定資産合計			125,512,111	
固定資産合計				243,103,121	
資産合計					
(流動負債)	未払金	アグレックス社、他	損害保険大学課程運営費、他	3,251,173	
	未払法人税等	法人住民税	法人住民税未払分	70,000	
	未払消費税等	消費税	消費税未払分	591,500	
	前受金	AIG損保	特別会員会費	1,562,045	
	預り金			854,760	
	源泉課税預り金	役職員、税理士	源泉所得税	219,872	
	保険料預り金	契約者	代理店賠償責任保険料	397,000	
	受講料預り金	損害保険協会他	損害保険大学課程受講料他	51,170	
	その他預り金	役職員他	社会保険料他	289,058	
		流動負債合計			6,329,478
(固定負債)	退職給付引当	役職員	役職員7名に対する退職金の支払の備え	16,008,000	
	資産除去債務	新大手町ビル	賃貸物件原状回復費用	5,414,291	
	固定負債合計			21,422,291	
負債合計				27,751,769	
正味財産				215,351,352	

2023年度決算額

[参考]

(単位:千円)

勘定科目	2023年度 予算額	2023年度 決算額	対予算差額 決算-予算	2023年度 決算見込額	対見込差額 決算-見込	備考
経常収益の部						
正会員会費	110,000	108,630	1,370	108,630		
特別会員会費	63,400	63,400		63,400		
賛助会員会費	200	200		200		
損保大学課程受託料	89,500	101,752	12,252	100,000	1,752	大学課程運営費増
集金事務費	13,300	13,266	34	13,300	34	
利息配当金収入	200	1	199	0	1	
投資有価証券運用益		299	299	200	99	投資信託運用益増
雑収益	3,500		3,500	0		
当期経常収益合計(A)	280,100	287,547	7,447	285,730	1,817	
経常費用の部						
役員報酬						
給料手当	43,500	42,059	1,441	42,200	141	
退職金	2,100	1,957	143	1,957		
法定福利費	6,400	5,820	580	5,960	140	
福利厚生費	2,900	2,484	416	2,608	124	
教育研修費	19,100	17,136	1,964	18,500	1,364	
損保大学課程運営費	85,500	95,600	10,100	95,840	240	
委員会費	8,800	10,911	2,111	11,138	227	
研究会費	900	549	351	700	151	
会議費	6,700	6,596	104	7,100	504	
總會費	1,100	556	544	722	166	
コンベンション費	18,900	13,615	5,285	13,762	147	
理事会費	3,700	4,150	450	4,280	130	
機関紙費	1,000	271	729	300	29	
ブック対策費	16,100	15,437	663	16,100	663	
組織対策費	31,200	21,361	9,839	23,105	1,744	
事業対策費	19,000	15,119	3,881	15,550	431	
通信費	2,000	1,585	415	1,610	25	
印刷費	3,000	779	2,221	970	191	
旅費交通費	500	118	382	300	182	
渉外費	800	366	434	654	288	
図書費	500	408	92	500	92	
事務器費	16,200	8,528	7,672	10,103	1,574	
借室費	29,700	22,994	6,706	22,994		
光熱費	450	365	85	377	12	
消耗品費	3,500	136	3,364	180	44	
支払報酬	1,800	1,800	1	1,830	31	
租税公課	3,100	1,721	1,379	3,100	1,379	
建物減価償却費	2,000	804	1,196	1,178	375	
什器備品減価償却費	1,000	2,088	1,088	2,088		
ソフトウェア減価償却費		0		0		
投資有証解約手数料	100	0	100	0		
支払寄付金		0		0		
雑費	8,200	4,224	3,976	4,200	24	
当期経常費用合計(B)	339,750	299,536	40,214	309,905	10,369	
投資有価証券評価損(C)		1,725	1,725	2,000	275	
当期経常増減額(A)-(B)-(C)	59,650	13,715	45,935	26,175	12,461	
経常外費用の部						
投資有価証券売却損		1,054	1,054	1,054		
固定資産除去損		408	408	408		
当期経常外費用合計(D)		1,462	1,462	1,462		
当期正味財産増減額(A)-(B)-(C)-(D)	59,650	15,177	44,473	27,638	12,461	
正味財産期首残高	230,528	230,528		230,528		
正味財産期末残高	170,878	215,351	44,473	202,891	12,461	

2024年5月8日

監査報告書(写)

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会長 小田島 綾子 殿

監事 津田 文雄 ㊟

監事 小島 俊宏 ㊟

一般社団法人日本損害保険代理業協会の2023年度(2023年4月1日から2024年3月31日まで)の事業報告、計算書類、これらの附属明細書、その他理事の職務執行の監査について、次のとおり報告します。

1. 監査の方法及びその内容

監事間の協議により、監査方針を定めた上で、調査を行い、その結果を監事間で協議して、監査を実施しました。

具体的には、理事会その他の重要な会議に出席し、会計帳簿、会計書類、重要な決裁文書及び報告書を閲覧し、当法人の理事等から、職務の執行状況等について定期的に報告を受け、また、随時説明を求めました。

2. 監査の結果

- (1) 事業報告は法令及び定款に従い当法人の状況を正しく表示しています。
- (2) 理事の職務の遂行に関し、不正の行為又は法令若しくは定款に違反する重大な事実はありません。
- (3) 当法人の業務の適正を確保するために必要な体制の整備等についての理事会の決議の内容は相当です。
- (4) 計算書類とその附属明細書は当法人の財産及び損益の状況を全ての重要な点において適正に表示しています。

以上

第3号議案 全役員任期満了に伴う役員選任の件

2024年4月24日に開催した資格審査委員会において、下記の理事候補者17名および監事候補者2名について資格基準に照らして、適格であることを確認しました。2024年5月10日開催の理事会にて、それを承認し、本総会に提案するものです。

2024年度 役員候補者

理 事

2024年4月24日現在

氏 名	(現)日本代協役職		
小 田 島 綾 子	理 事 ・ 会 長	新 潟	理 事
小 俣 藤 夫	理 事 ・ 副 会 長	山 梨	理 事 副 会 長
中 島 克 海	理 事 ・ 副 会 長	福 岡	理 事 相 談 役
山 中 尚	理 事 ・ 副 会 長	大 阪	相 談 役
佐 々 木 雅 之	理 事	北 海 道	顧 問
雨 宮 豊	理 事	神 奈 川	顧 問
小 橋 信 彦	理 事	京 都	顧 問
松 本 一 成	理 事 ・ 企 画 環 境 委 員 長	東 京	理 事
石 川 英 幸	理 事 ・ 教 育 委 員 長	三 重	理 事
藤 山 裕 介	理 事 ・ 組 織 委 員 長	東 京	理 事 副 会 長
大 和 親 英	理 事 ・ 広 報 委 員 長	東 京	理 事
三 好 亘	-	徳 島	理 事 会 長
郡 英 宏	-	熊 本	理 事
雨 宮 新 一 郎	-	東 京	理 事
植 村 敬 子	-	熊 本	理 事
金 澤 亨	専 務 理 事	-	-
坂 雅 夫	常 務 理 事	-	-

17名

監 事

氏 名	(現)日本代協役職	所属代協・所属代協役職	
小 島 俊 宏	監 事	東 京	
津 田 文 雄	監 事	石 川	監 事

2名

倫 理 綱 領

損害保険代理業は、損害保険業の発展を通じ、社会の安全を守り、福祉の向上に貢献する公益性の高い職業である。

一般社団法人日本損害保険代理業協会の正会員に加盟するすべての損害保険代理店並びにその募集人は、社会が損害保険代理業に課する使命、責任、義務に深い自覚を持ち、社会の信頼にこたえ、その繁栄に資するため、常に研鑽につとめる。

よって、ここに倫理綱領を定め、その遵守と実践を宣言する。

1. われわれ損害保険代理業者は、損害保険ならびに代理店制度が社会の安定と福祉の向上を図るため、最善の制度であることを確認し、損害保険の普及につとめるとともに、尊い職責を完全に果たし、消費者の信頼を高めるよう努力する。
2. われわれ損害保険代理業者は、直接消費者に接する者として、常に知性、知識の研磨につとめ、資質を向上させ、消費者の需要に的確に対応し、損害保険代理業者としての機能を高度に発揮することを誓う。
3. われわれ損害保険代理業者は、名誉を重んじ、秩序を守り、公正な募集活動を推進し、同業者相互間においては、常に友好的関係を保持し、損害保険代理業の地位の向上につとめる。
4. われわれ損害保険代理業者は、損害保険会社及びその団体と友誼的関係を維持するとともに、英知を結集し、損害保険業の発展に寄与する。
5. われわれ損害保険代理業者は、損害保険業に対する公共の信頼を維持し、業務の適切性および健全性を確保するため、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断に向けて断固たる対応を行う。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

募集規範

目的

全ての損害保険の募集に従事する者は、消費者の4つの権利(安全を求める権利、知らされる権利、選ぶ権利、意見を述べる権利)を尊重し、以下に定める事項を遵守することによって、一般消費者の利益に貢献することを目的とする。

倫理規範

(1) 社会性・公共性の自覚

損害保険業は、社会・公共の利益に貢献する使命を持つことを自覚しなければならない。

(2) 自己研鑽

常に自己研鑽に励み、顧客サービスの質を高めるよう努力しなければならない。

(3) 信義・誠実性

一般消費者に対し、常に公平、公正で、信義を守り、誠実でなければならない。

(4) 信用の維持

常に自らの信用維持に努めなければならない。

(5) 反社会的勢力との関係遮断

反社会的勢力とは、取引関係を含めて一切の関係を持たないようにしなければならない。

行動規範

(1) 商品説明

商品内容を説明する場合は、重要事項説明書などにより、一般消費者が商品内容を理解し、自主的な商品選択ができるよう、契約条項のうち重要な事項は必ず説明する。

(2) 最適アドバイス

一般消費者のニーズに対し、適切な商品をアドバイスする。

(3) アフターサービス・アフターフォロー

契約後、適切なアフターサービス・アフターフォローを提供する。

(4) 顧客情報の守秘

保険の募集に関し、秘密とすべき顧客情報は守秘する。

(5) 法令等の遵守

保険業法およびその他の法令等を遵守する。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

反社会的勢力への対応に関する基本方針

一般社団法人 日本損害保険代理業協会およびその正会員である全国各都道府県損害保険代理業協会は、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力との関係遮断に努め、公共の信頼を維持し、適切かつ健全な業務の遂行を確保するために、以下の基本方針を定めます。

1. 組織としての対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、役職員等の安全を確保するとともに、担当者任せにすることなく、組織全体として対応します。

2. 外部専門機関との連携

反社会的勢力による不当要求等に備えて、平素から、警察、暴力追放運動推進センター、弁護士等の外部専門機関と緊密な連携関係を構築します。

3. 取引を含めた一切の関係遮断

反社会的勢力とは、取引関係も含めて、一切の関係を持ちません。
また、反社会的勢力による不当要求等は断固拒絶します。

4. 有事における民事と刑事の法的対応

反社会的勢力による不当要求等に対しては、民事と刑事の両面から法的対応を行います。

5. 資金提供・裏取引の禁止

いかなる形態であっても、反社会的勢力に対する資金提供や事案を隠ぺいするための裏取引は絶対に行ないません。

以上