

和3年度 第6回堺支部会 報告

日時 令和3年10月22日(金) 午後5時00分～6時00分
3時30分から防災・減災セミナーを支部会場でZOOMで視聴しました。

場所 東京海上日動堺支社(3時から開場) & ZOOM 会議室

支部会 17時00分～18時00分

支部長挨拶

JCM(車買取) 説明 永井様 15分程度

ページ数

1 理事会報告	理事会 【つたえる】 シート	1～2
	日本代協コンペンション会員懇談会質問事項審議	3～5
	第5回日本代協理事会報告(サマライズ版)	6
	代協正会員実態調査アンケート ぜひ回答して下さい	7
	アンケートは10月26日火曜日に配信済み	
	代理店未来塾開校	8～11
	損保協会 会長ステートメントから抜粋	12
	建築基準法改正	13
	60周年記念委員会報告	14
	【JCM】車買取サービス 案内	15～

3 今後の予定 堺支部会 11月19日金曜日 リアル&ZOOM会議室
三井住友海上火災保険(株) 堺支店 5階会議室

日本代協アカデミーの【なぜ、大半のプロ代理店の成長が止まるのか?】
前半部分約25分を4時30分から視聴予定

4 その他 忘年会 中止
合同セミナー開催 検討
役員改正について 検討

大阪代協2021年9月理事会「つたえる」シート

I. 支部会員に伝えるべき事項と資料

1. 会長メッセージ

■感染症問題は落ち着きを見せている。このまま収束することを願うが、空気が乾燥する季節を迎え第6波の到来も懸念される。本日の理事会は試験的にハイブリッドでの開催としているが、引き続き各支部においても感染対策を十分に行い、嚴重に注意を払っていただきたい。

■9月の理事会以降も、各支部・各委員会で積極的に活動をいただき感謝を申し上げます。先月以降、代協関連の動きは次のとおりでした。

10月 8日：日本代協第5回理事会に参加。内容は下記に記載しています。

10月13日：阪神ブロック協議会開催。事業計画の提言等を決定しました。

10月21日：近畿財務局の保険監督室長を訪問し、「代協活動の現状と課題」および大阪代協で実施した、全会員アンケート結果について報告、説明を行います。その後、あいおいニッセイ同和損保の大阪支店プロ会に講師としてお招きをいただき、保険業界の現状と代理店賠償の必要性についてお話する予定です。

保険代理店を取り巻く環境は厳しく、代協の存在意義は益々高まっています。代協の価値＝情報と熱をしっかりと支部のメンバーにお伝え願いたいと思います。

2. 今回の理事会で決まったこと

■日本代協への質問事項を決定しました

日本代協コンベンション開催に併せ、募集している事前質問に大阪代協より下記の2点を提出します。

① 損害保険業界の代理店手数料制度は、優越的地位の濫用にあたらぬのか？

公正取引委員会が、携帯電話業界に対し「大手キャリアの優越的地位の濫用」の疑いから指導を行った事態を受けて、損害保険業界も同様ではないのか、という疑問を投げかけました。

② 損害保険会社の代理店手数料体系決定プロセスの問題について。

今年度公表された金融庁モニタリングの中に、損害保険の代理店手数料が、保険会社と代理店の相互の理解の元に決定されている、と読み取れる記載があります。私たち保険代理店の感覚とはかけ離れているため、実態について確認を求めました。

追って質問への回答が届きますので、ご注視をお願いいたします。

■損害保険大学課程コンサルティングコース 2022 年度生募集人数の目標が決まりました

12月1日から募集が始まり、2月半ばまで募集が行われます。

損害保険大学課程は、損害保険トータルプランナー資格の前提となる研修です。

この受講者の募集は、保険代理店がこれからも、世の中に必要とされる存在であるために、保険のプロ（＝トータルプランナー）を一人でも多く輩出しようとする取組みです。

保険代理業の発展のために、必要な取組みであり是非とも前向きにお取組みをお願いいたします。

■仲間づくり推進の下期目標が明確化されました。

大阪代協では年間50店の新入会員を迎えることを自主目標としています。9月末で17店の新入会員をお迎えしました。10月20日現在で、21店まで進んでいますので、残りの29店が本日以降の目標となります。

業界における代協の存在感を高め、保険会社、行政からの認知度をより一層高めるために、仲間の数を増やすことは必要不可欠な取り組みです。何卒ご協力をお願いいたします。

3. 重要な報告事項

■2021年度日本代協コンベンション開催

11月5日、12日、19日、日本代協コンベンションがWebにて開催されます。

接続数は3000を確保していますので、どなたでも参加できます。

非会員・保険会社社員の方も歓迎しています。大阪代協HPの内容をご確認いただき、お誘いあわせの上ご参加をお願いいたします。

<https://www.osakadaikyo.or.jp/info/6152>

■正会員実態調査実施

10月26日一斉メール配信されます。5年に1度、日本代協が全国の正会員を対象として実施している、実態調査です。41問をWebで回答いただきます。20分～30分程度の時間が必要です。種目ごとの収保等数字を調べる必要のある項目も含まれています。回答率は60%を目指し、50%を必達としています。協力の依頼をお願いいたします。

■代理店経営未来塾開講（後継者育成支援）

11月に始まり、6カ月間毎月1回（2時間のWebセミナー）のスケジュールです。

後継者（既に継いだ方、これから継ぐ予定の方）を対象として、軸の通った代理店経営の考え方を学ぶことができます。

受講料は3万円です（格安）。代協会員、日本代協アカデミー登録が要件です。

☆理事会資料（日本代協） P.3～6

4. 業界関連の情報など

■日本代協ニュース（情報版）vol.37～38が配信されています。どの記事に関心を持ちましたか？私は・・・（ご自身の感想をご自身の言葉で語って下さい）

☆掲載サイト⇒ <https://www.osakadaikyo.or.jp/info/3432>

II. 支部長・副支部長に知っておいていただきたいこと

■日本代協アカデミー情報コンテンツに、ブレインマークス安東社長の特別講座が掲載されました。是非ご視聴をいただき、支部会等での活用し、日本代協アカデミーの情宣をお願いします。

以上

【提出締切日 10月29日(金)】

日本代協コンベンション事務局 行(担当:大谷)

E-mail:otani@nihondaikyo.or.jp

提出日 2021年10月20日

「代協会員懇談会」質問事項等事前報告書

代協名	大阪代協		
質問者	支部		氏名
テーマ	2021年度 金融庁モニタリングレポートの記載内容について		
内容	<p>●掲題本文 P,55 に下記の記載があります。 「損害保険会社は、ここ数年、代理店側の主張に配慮し、 (中略) ・ 委託契約の解除等を定めている代理店委託契約書については、損害保険会社にとって一方的に有利な内容と捉えられかねないと認識した点について、その条文を見直す ・ 代理店手数料ポイント制度については、代理店手数料体系の改定に際し、事前に代理店に資料を送付して代理店が集まる会議の場や個別に代理店を訪問して説明を行う、あるいは、代理店にヒアリングやアンケートを実施して手数料体系改定に活用する、等の様々な対応を行ってきている。」</p> <p>●上記の「委託契約書の条文の見直し」について、当方に情報がございません。内容をご教示いただければ幸いです。</p> <p>●上記文面から、各損害保険会社の代理店手数料ポイント制度の運用について、金融庁は一定の評価をしている、と読み取る事ができますが、日本代協では、各保険会社の取組みを把握されているのでしょうか。</p> <p>現場感覚としては、代理店手数料ポイント制度および商品別基準代理店手数料率は、保険会社が一方的に決定し、代理店が関与する余地は無いと感じています。保険会社と代理店のコミュニケーションギャップの根本的背景にはこの点が大きく影響しているのではないのでしょうか。</p> <p>代理店手数料ポイント制度の運用について、代理店側に納得感のある決定プロセスの創設が望ましいと考えます。生保業界では乗合代理店の品質の評価部分について業界として検討する動きがあるようですが、損保業界においても同様の仕組みづくりに向けた働きかけは難しいのでしょうか。</p>		

注:1 テーマにつき、1 報告書をご提出ください。

顧客本位の業務運営について(損害保険代理店との円滑な連携)

金融行政上の課題

- 損害保険の販売チャネルは代理店が大宗を占めており、損保会社と顧客とをつなぐ重要な役割を担っていることから、顧客本位の業務運営の実現には代理店との建設的な協力関係の構築が重要である。
- 一方で、一部の代理店からは、損保会社による代理店統廃合の推進や代理店手数料ポイント制度等に対する不満の声が寄せられている
- 民間間の契約であり当事者間の話し合いで解決すべき事項だが、損保会社においては代理店と丁寧に対話をする必要

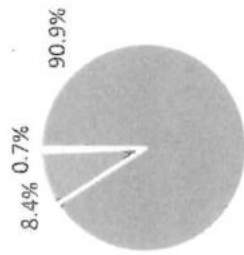
昨事務年度の取組

- 日本損害保険代理業協会や傘下の都道府県代理業協会との意見交換会を実施。保険会社との良好な関係を築いているとの声がある一方で、代理店統廃合や手数料ポイントへの不満の声も引き続き聞かれた
- このような声を受け、日本損害保険協会との意見交換会の場において、必要に応じて日本損害保険代理業協会や個々の代理店とも対話するなど、課題解決に向けた一層の取組みを行うよう求めた
- こうした金融庁との対話を踏まえ、大手損保会社においては、代理店からの声を聞く相談窓口を設置

本事務年度の方針

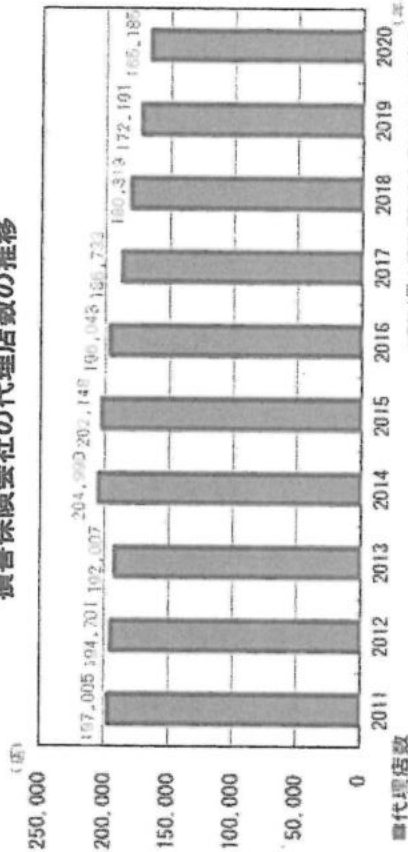
- 昨事務年度の対話等で認識された課題に対する損保各社の取組状況について、引き続きフォローアップを行うとともに、課題解決に向けた取組みを後押しする観点から、損害保険業界や日本損害保険代理業協会との対話を継続的に実施していく

販売チャネル別の割合



■ 代理店扱 ■ 直接 ■ 保険仲立人扱
(資料)日本損害保険協会資料より金融庁作成

損害保険会社の代理店数の推移



【提出締切日 10月29日(金)】

日本代協コンベンション事務局 行(担当:大谷)

E-mail: otani@nihondaikyo.or.jp

提出日 2021年10月20日

「代協会員懇談会」質問事項等事前報告書

代協名	大阪代協		
質問者	支部		氏名
テーマ	携帯代理店と保険代理店の評価問題についての整理		
内容	<p>●6月11日の日本経済新聞社朝刊に「携帯代理店の評価問題視」という記事が掲載されました。公正取引委員会が、携帯キャリアが販売代理店を一方的に評価し手数料を増減させる実態を「独禁法上の優越的地位濫用にあたる恐れあり」と指摘した趣旨の記事です。</p> <p>●携帯電話業界における販売代理店と、保険業界における損害保険代理店は、置かれた環境が酷似しています。即ち、どちらの業界も少数の大手企業が市場のほとんどを占有しています。また、代理店の手数料は大手企業が一方的に決定し販売する代理店には関与する余地が全くありません。</p> <p>●昨今では、保険代理店の手数料ポイント制度の評価に、必ずしもお客様の意向に沿うとは限らない、Web手続き、Web証券、Web約款、ドラレコ特約、早期更新、保険会社指定工場への誘導、車両購入顧客の紹介、などの件数増を求める項目が設定されています。これらは、保険会社の思惑に基づく色彩が強く、代理店としてお客様に情報提供を行うのは当然ですが、その結果によって手数料が変わるとするのは、保険業界に課せられた顧客本位の業務運営の本質からは離れているように思われます。</p> <p>●また、以前から言われている、保険代理店の手数料体系が増収率や規模に偏重しているとの指摘ですが、昨今の経済情勢などを踏まえると、お客様のリスクマネジメントに基づいて、補償範囲と保険料の関係を説明し、場合によっては保険料を下げる提案も必要です。現状の代手体系では、保険料を引き下げる提案はやり辛く、お客様以前にまず保険会社にどうあるべきかを考えなければなりません。</p> <p>●保険業界においても、現行手数料体系の歪は携帯電話業界と同様であり、現在の状況は「保険会社による優越的地位の濫用にあたる」と考えられるのですが、日本代協としての見解をご教示いただければ幸いです。</p>		

注:1 テーマにつき、1 報告書をご提出ください。

15

2021年度第5回理事会報告(サマライズ版)

日時:10月8日(金)12:59~16:47 会場:日本代協会議室 WEB 会議 出席者:全18理事、全2監事

■ 金子会長(代表理事)挨拶・業務報告

行動制限の緩和、岸田内閣の発足、衆院選・来夏参院選と社会の動きが慌ただしくなるが、地に足をつけ、真の顧客本位の業務運営を実践していこう。

業務報告:9/29(水)新潟代協の創立60周年記念行事にWeb参加し、2名の功労者を表彰させていただいた。
11/1「金融サービスの提供に関する法律」が施行され、「金融サービス仲介業」が始動することとなる。

■ 審議事項

1.「正会員実態調査アンケート」の実施

5年ぶりに10月下旬~1月末で、実態調査アンケートを実施する。41問をメール送信し、Webで回答いただく。メール未登録会員にはFAX・QRコードで配信する。回収率は努力目標60%、必達目標50%とする。(定例化が見込める金融庁との意見交換会で資料するデータとするため)

2.「代理店経営未来塾」の開校

後継者の育成と事業承継の準備のために、代理店経営の基本セミナーを学ぶ6か月の特別講座を開校する。塾長は粕谷室長、講師は株式会社ネバソニアアカデミーGの滝澤取締役で、事業承継を検討・実施した後継者で日本代協アカデミーの利用登録者を対象とし、2021/11月~4月にZoomで受講いただく。1期1名3万円で1期30名定員(抽選)

■ 報告事項

1.各理事からの報告(地域担当理事、委員会担当理事)

- ・Zoom活用スキルアップ勉強会を継続実施している。下期となり、各代協の事業計画進捗の指差し確認を実施中。
- ・(企画環境)「事業継続力強化計画」639名、「社労士診断認証」368名と伸び悩み、申込及びYouTube動画の活用勧奨をお願いします。保険金申請サポート業者の広告・活動に関する情報が多く報告され、損保協会と連携した。(教育)9/28アカデミー更新状況73.4%と低調、616店・4,996ID(△354店、△1,807ID)、目標達成は滋賀のみ。コンテンツの充実と10月末までの利用登録勧奨を展開する。コンサルWebセミナーの運営にあたり、10/7に総勢100名が参加してアンサーリハールを実施、問題点を確認し、10/29の本番に備える。サポート役のZoom操作習熟がポイントとなる。代替策活用により約1/3の受講生が修了している。11/30のレポート受付締切日まで作成・提出の督促を行う。次年度受講者募集は12/1~2/11で実施となる見込みである。写真入りゴールドカードの制作検討が始まり、認定バッジと合わせ、認定者への無償提供の検討が進んでいる。
- (組織)ブロック組織委員会への三役WEB参加が進展し、管下代協の全組織委員が参加する取組を開始する。マインドセット・特定修理業者対応・経営計画等のセミナー実施など工夫した取組みが確認できた。来期の入会目標がドライブについては12月理事会に上程する。
- (CSR)ぼうさい探検隊は11/4がマップ提出締切日、最終フォローをお願いします。BCPセミナーは4代協の開催で全代協実施済となる。防災減災は、マタイムライン作成・定期的な防災訓練実施の2点に絞り込み、展開する。
- (広報)2022PR企画制作は順調に進捗している。各代協ホームページの活用推進に当たり、11/25の各代協事務局職員研修で「HP/SNSガイドライン」を解説する。また、各地の役員委員のZoom操作スキルアップも支援する。

2.9/9以降の主な業務報告

- ①仲間づくり推進
 - ②代理店賠償
 - ③損保大学課程
 - ④日本代協アカデミー
 - ⑤大学講座講師育成研修
 - ⑥コンベンション対応
 - ⑦事業計画への提言
 - ⑧代理店経営サポートデスク相談状況
 - ⑨第10回国際保険流通会議
 - ⑩損害鑑定フォーラム
- ・合併等による退会232店(全退会300店)と77%を占める。京都・大阪は1冠獲得、兵庫は12店入会と奮闘。代理店賠償・BCP・体制整備の各セミナー、代協アカデミー、代理店経営支援などの代協の魅力の活用でギアチェンジを。
 - ・代理店賠償の更新結果は、9,605件198,627千円、加入率85.9%(前年比85.7%)。遅延者819店、不備200店。
 - ・9月末有効TP数15,292名(+4名)、ゴールドカード保有7,332人(+41名)。
 - ・コンベンション来賓(船曳協会会長・FSA池田保険課長)・基調講演講師2名はリアル出席を承諾いただいた。遅れている案内ちらしの配信は10月中旬となる見込み。
 - ・保険金請求業者(含む特定修理業者)の暗躍に対する事前対策として、「お客さまとの関係構築を充実させ、保険金請求にお金は不要であること、何かあった際は代理店又は保険会社に相談すること」を徹底しよう。
 - ・11/13(土)JC保険部会主催の国際保険流通会議に金子会長がパネラー参加する。
 - ・12/4(土)日本代協後援の損害鑑定フォーラムを開催、テーマは「特定修理業者対応・損害鑑定の理論と実務、損害鑑定とテクノロジー」、申込は、招待コードKa21f0R7を入力し <https://www.laa.j.or.jp> から10/1~11/19受付期間。

3. 情報提供

- ・2021年保険モタリングレポートが公表された。以下のFSAのHPに掲載の資料を確認いただきたい。
<https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20210910/20210910.html>
- ・FD原則方針報告事業者リストが公表された。改定前2,000社超が493社(内保険会社等221社)と減少。以上

代協正会員実態調査アンケートの実施要領

- *5年ぶりに実施する実態調査アンケート概況の頭出しをする。(10月理事会の審議・決議の後、10月下旬に配信、約3か月間での回収を予定。)
- *目的：日本代協の目的達成のため、会員の現状を把握するとともに、好取組事例、代協に対する要望を収集する。また、各代理店、業界としての問題や課題を洗い出し、解決に役立つものを作成する。
- *回収率は60%を目指す。(2015:36.4%、2010:47.2%)2015年の前回実施では信憑性を高めるため、URL個別割振方式で実施したが、今回はURL共通方式(Cookie制限利用)で実施し、設問内容も回答しやすさの観点から整理し直す。
市場調査などで国内最大手の(株)インテージの仕組みを使用して、野村総研の野崎氏にノウハウ提供いただき、実施する。

費用概要 約68万円(税抜)

- ・質問数は41問
- ・WEBアンケート開設期間は10月下旬～90日
- ・会員の60%の回答数を想定(7,000名の回答)
- ・会員向けメール配信(メール登録なし=FAX・QRコード対応)は日本代協で実施
- ・アンケートURLは1本(会員にIDは付与しない)
- ・アンケート結果はデイリー把握可能

なお、金融庁保険課長と各代協会長の意見交換会実施に際して、各代協では会員の声を収集されていたので、自由記載などについては各代協で集約するというすみ分けとしたい。テーマを絞って記載を求めることとする。

2021年度代協正会員実態調査(案)10月下旬リリース予定

- 【Q.1】代理店の基本情報についてお伺いします。
- 【Q.1-1】 どの地域の損害保険代理業協会に所属していますか。【必須】都道府県プルダウン
- 【Q.1-2】 開業年(西暦)をお知らせください。【必須】数字入力
- 【Q.1-3】 合併あるいは分離の経験の有無および経験がある場合には直近の合併あるいは分離の年(西暦)をお知らせください。【任意】数字入力
- 【Q.1-4】 損害保険の代申保険会社をお知らせください。【必須】保険会社プルダウン
- 【Q.1-5】 損害保険の取扱保険会社数(代申保険会社を含む乗合保険会社数)をお知らせください。専属の場合は「1」をご選択ください。【必須】数字プルダウン1~10、11以上
- 【Q.1-6】 代申保険会社における登録チャンネル(損害保険代理店の形態)をお知らせください。(ひとつだけ)【必須】プルダウン
(ア)専業・研修生OB

< 以下質問内容は割愛 >

20211008

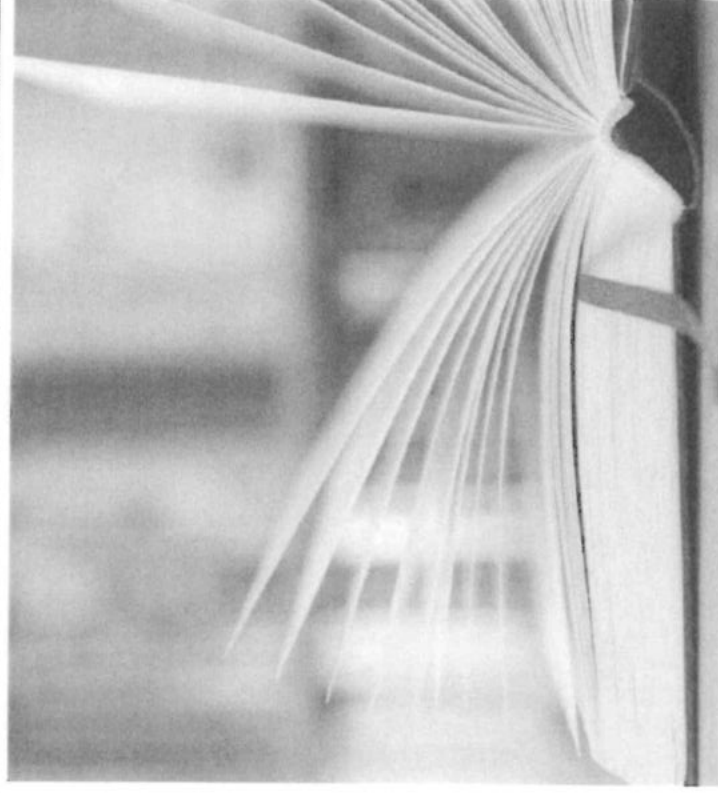
日本代協アカデミー
特別カリキュラム

「代理店経営未来塾」開校

後継者の育成と事業承継の準備のために！
～ 代理店経営の基本を学ぶ6ヶ月特別講座～

一般社団法人

日本損害保険代理業協会
代理店経営サポートデスク



1. 代理店経営未来塾」専任講師 略歴とメッセージ



株式会社ビジネスバンクグループ
取締役ドリウムゲーム認定アドバイザー 滝澤 清隆

全国の中小企業経営者向け講座「社長の学校」プレゼンターアカデミー講師として経営者育成を支援
損保ジャパンプロ代理店向け経営講座講師・あいおいニッセイ同和損保代理店向け経営講座講師など保険代理店向け経営者研修を担当
M&A後の保険代理店幹部育成支援や保険代理店向けの経営変革プログラムを提供
新日本保険新聞で代理店経営者向けコラムを連載中

<勝ち残る・価値ある代理店経営に向けて>

経済環境・社会環境の大きな潮目の時代にあつて、保険代理店業界全体も、個々の代理店も、経営の考え方や方法の変革が求められています。

代理店経営の二つの変革キーワードは、代理店の「価値の強化」と「脱属人経営にシフト」です！

未来に向けて継続・発展する保険代理店像を描き、現経営者も後継者も何かしなければと思いつながら、日々の業務に追われてなかなか前に進めない現実があります。

学びと実践を通じて未来を変える準備をしなければ、生き残ることは容易ではありません。
今こそ、「代理店経営未来塾」で体系的・総合的な経営の柱を座標軸に定め、経営の基本を整え、独自の企業価値を未来に向けて高め、<勝ち残る・価値ある代理店>づくりに踏み出しましょう！

滝澤 清隆

2. 2021年度 代理店経営未来塾 学習分野

代理店経営の二つのキーワード

代理店の価値の強化 = 未来につなぐ確かな価値づくりと承継

脱属人経営へのシフト = "永続"する代理店の仕組みづくり

Chapter1

11月：代理店の「理念・ミッション」
～経営の軸を固め「企業価値」の高め方を学ぶ～

Chapter3

1月：「生き残りのブランド価値」
～独自のブランド力を高め、ファンづくりを学ぶ～

Chapter5

3月：「未来に向けた強い組織づくり」
～未来に向けた組織づくりの3大ポイントを学ぶ～

Chapter2

12月：「顧客から選ばれ続ける」
～脱属人の営業 マーケティングサイクルを学ぶ～

Chapter4

2月：「チームパフォーマンスの最大化」
～任せて成果を高めるチームの仕掛けづくりを学ぶ～

Chapter6

4月：「情報共有と経営の見える化」
～「誰でもできる仕組み経営」への変革を学ぶ～

3. 未来塾受講条件・費用・受講方法など

- ◇ 受講条件：代協会員で日本代協アカデミー視聴者ID保有者
- ◇ 受講対象：現在事業承継を考えている後継者、既に事業を承継した後継者等
- ◇ 受講費用：1名・1期3万円（アカデミー登録料は除く）
この費用を、講師料・テキスト代・資料作成費等に充当します。
- ◇ 開催時期：毎年度11月から4月までの6カ月間（1期）
- ◇ 受講人数：ディスカッション効果を高めるため、受講人数は1期30名（抽選）とします。
- ◇ 受講方法：Zoomミーティングによるオンラインセミナー・1講座2時間
- ◇ 受講前準備：「経営理念と将来ビジョン」が記載された直近年度の事業計画書(経営計画書)を提出してもらいます。
- ◇ 受講後対応：① 講師よりフォローアップ情報を提供いたします。
② 受講期ごとの「サマースクール」（翌年夏に予定）開講を検討しています。
③ 未来塾6講座すべての受講完了者には、卒業証書をお渡しいたします。
- ◇ 受講申し込み：11月初旬から、未来塾運営事務局（日本代協事務局）宛WEBによる受講申請
- ◇ プレセミナー：受講検討者向けにプレセミナーを10月下旬に録画で配信します。どんな内容なのか、3万円払う価値があるのか、ご判断下さい。

<9月16日 損保協会長ステートメントより抜粋>

の生産性アップにもつながる事務の特定と見直しを進めていきます。当協会に「事務検討PT」を9月に立ち上げ、会員各社とともに業務プロセスの効率化を加速していきます。

(3) リスクへの備えの一段の強化

事業者のリスクテイク活動を保険という側面から支援していくため、中小企業を対象に、企業活動を取り巻くリスクに対する認識やその対策状況に関するアンケートを実施しました。アンケート結果を踏まえて、会員各社と連携しつつ、事業者向けの啓発活動を強化していきます。

(4) 高校生を中心とした損害保険リテラシー向上

当協会で作成している高校生向けのアクティブラーニング動画教材「明るい未来へTRY!～リスクと備え～」が、公益財団法人消費者教育支援センターが実施する「消費者教育教材資料表彰2021」で優秀賞を獲得しました。

また、8月に生命保険文化センターと合同で、高校・中学校の教職員を対象としたセミナーを開催しました。2022年4月からの成年年齢の引下げが迫る中での関心の高まりを受け、昨年度の参加者の約2倍となる165名にご参加いただき、教材や授業の実践例を紹介しました。

引き続きこうした活動に精力的に取り組み、これから社会に出て活躍する方々向けの損害保険教育の充実を図っていきます。

(5) その他各課題への取組み

①業務品質の持続的な向上

当協会は、業務品質の不断の向上を図る観点から、損害保険の募集に関する高い知識や業務スキルを修得した募集人を認定する「損害保険トータルプランナー」の育成に力を入れています。今年、同資格取得に関するセミナーの一部について、これを運営している日本代協と連携し、オンラインでも受講できるようにする予定です。コロナ禍で非対面・非接触募集が増えている今だからこそ、お客さまの満足度向上のため、保険募集のプロフェッショナルを一人でも多く育成することに努めます。

②国際基準への適切な対応

保険監督者国際機構（IAIS）の市中協議に関し、当協会として意見表明するなど、グローバルな規制環境の整備・改善に向けた取組みを継続しました。今後も行政と連携しつつ、対応を実施します。

都道府県代協会長 様・事務局 様 (*各会員の皆さまに情宣下さい)
CC 全役員 様

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会長 金子智明 (CSR委員長 廣瀬城児)

防災・減災関連情報:瓦屋根の緊結方法の改定(建築基準法告示基準改定)

<ポイント>

- 2022年1月1日から、強風対策のため、新築物件の瓦屋根の緊結方法が強化
- 既存建物の耐風診断・改修には補助金制度の活用が可能
- 悪質業者の不正行為につながる契機にもなりえるので、契約者への情報提供が重要

1. 瓦屋根の緊結方法の強化

- ・2019年の房総半島台風の強風被害を踏まえ、耐風対策強化の観点から、建築基準法告示基準が改正され、2022年1月1日から、新築建物の全ての瓦屋根は、2本のくぎ、あるいはねじで緊結することが必要になります。(留め付け方の強化)
- ・これに伴い、長期的視点で見ると、自然災害時の風災リスクは大きく軽減され、災害に強い社会の実現に資するとともに、災害に乗じた悪質商法への対応強化にもつながることとなります。(内容的には、業界団体の自主的ガイドラインが建築基準法の告示に格上げされた形となります)

※ 詳しくは、国交省作成の改正内容解説資料をご参照下さい。

→ <https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/content/001387862.pdf>

2. 既存建物の改修等に対する補助金制度の活用

- ・今回の改正は既存建物には遡及適用されませんが、国としては改正後の基準に応じた改修等を積極的に後押しする方針であり、下記の補助制度が活用できることになっています。
お客さまにとって有益な制度となりますので、該当者への情報提供材料としてご活用下さい。
(補助対象となる事業要件等ありますのでご注意下さい)

(1) 住宅・建築物安全ストック形成事業：(瓦屋根対象)

- ① 耐風診断：民間事業者の場合、診断費の2/3・最大2.1万円/棟
- ② 耐風改修工事2.4万円/㎡換算工事費(上限240万円)の23%・最大55.2万円/棟

(2) 長期優良住宅リフォーム推進事業：補助率1/3・限度額100万円/戸

※ お客さまへのご案内時には、以下の国交省作成一般消費者向けチラシをご活用下さい。

<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/build/content/001386795.pdf>

3. 契約者への情報提供 … 悪質業者(特定修理業者)対策を含む

- ・今回の改正は、瓦屋根の留め付け方法を強化することで風災被害を削減することを目的としており、悪質業者対策として有効な一面もあります。
- ・一方で、国の補助金制度を誘い水にして、悪質業者が、災害発生時に限らず建物所有者(契約者等)に接近する材料にもなりえますので、従来にも増してお客さまへの事前の情報提供が重要となります。上記2.のチラシ等もご活用いただき、引き続きの情宣をお願いいたします。

【本情報に関するお問い合わせ先】日本代協事務局 Tel : 03-3201-2745 Fax : 03-3201-4639

◇ 大谷 : otani@nihondaikyo.or.jp or ◇ 野元 : nomoto@nihondaikyo.or.jp

以上

大阪代協設立60周年記念委員会の活動状況について(ご報告)

構成メンバー 委員長 黒石相談役(前会長)副委員長、諏訪専務
委員 副会長・全委員長、室長・吹原局長
オブザーバー 山中会長、山中相談役、小出相談役
開催日時 2021年3月17日から毎月 正副会長・委員長会終了後に引続き開催(全6回)
開催場所 zoom ミーティングによる Web 会議

これまでに決定したこと

☆開催日程などについて

2022年5月24日(火)午後

総会・記念式典 毎日新聞オーバルホール

懇親会 ホテルモントレ大阪 7階 宴会場アマリエ

☆記念講演について

講師: 藤田章夫氏(週刊ダイヤモンド 副編集長)

テーマ: 未定(損害保険業界の現状・課題～展望を想定)

☆懇親会関連について

懇親会参加費として 5000円/人 徴収する

余興として 講談師 玉田 玉秀齋 氏にお願いする

☆その他

・式典で功労会員、永年会員表彰を行います。支部で特筆すべき功労がある場合ご推薦

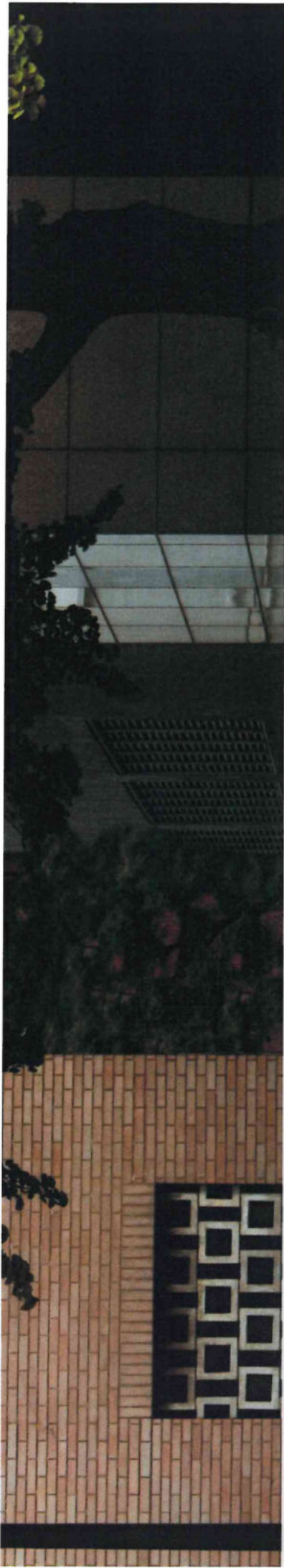
いただき表彰対象者とする予定をしています。今後明確な基準や人数などを付して

理事会に上程いたします。

・当日は役員改選を伴う総会のため、準備等広く皆様にご覧いただくことが予想されます。

詳細は決定次第ご報告申し上げます。

以上



クルマ買取サービスののご案内



会社案内

当社は、1984年に都銀・生損保・社団法人等が設立した唯一の自動車買取会社です。
自動車の買取・査定を中心に、それに付随する各種サービスを提供しています。

社名 株式会社JCM (JCM Co., Ltd.)

本社所在地 東京都千代田区神田錦町3-13 竹橋安田ビル

設立 1984年6月

資本金 3億円

売上高 149億円 (2020年3月期)

代表者 代表取締役社長 塚越剛

従業員数 240名

事業所 札幌/仙台/さいたま/名古屋/大阪/四国/広島/福岡

株主

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会
株式会社オリエントコーポレーション
株式会社リクルート
株式会社みずほ銀行
株式会社三井住友銀行
朝日生命保険相互会社
第一生命保険株式会社
富国生命保険相互会社
損害保険ジャパン株式会社
東京海上日動火災保険株式会社
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
他…計60社



01 自動車流通事業

提携企業様の職域分野、海外赴任者のマイカー買取分野で日本最大級の実績を誇る中古車流通事業

02 システム事業

No.1クラウド型
「中継・整備」システム
JOCAR

業界シェアNo.1の自動車販売・整備システムを開発・販売し、自動車関連企業を支援する事業

03 海外生活サポート事業

25年以上の実績を誇る「海外赴任ガイド」を発行し、赴任者をサポートする事業



04 広告事業

プロフェッショナルとして真に役立つ情報を発信し続ける事業



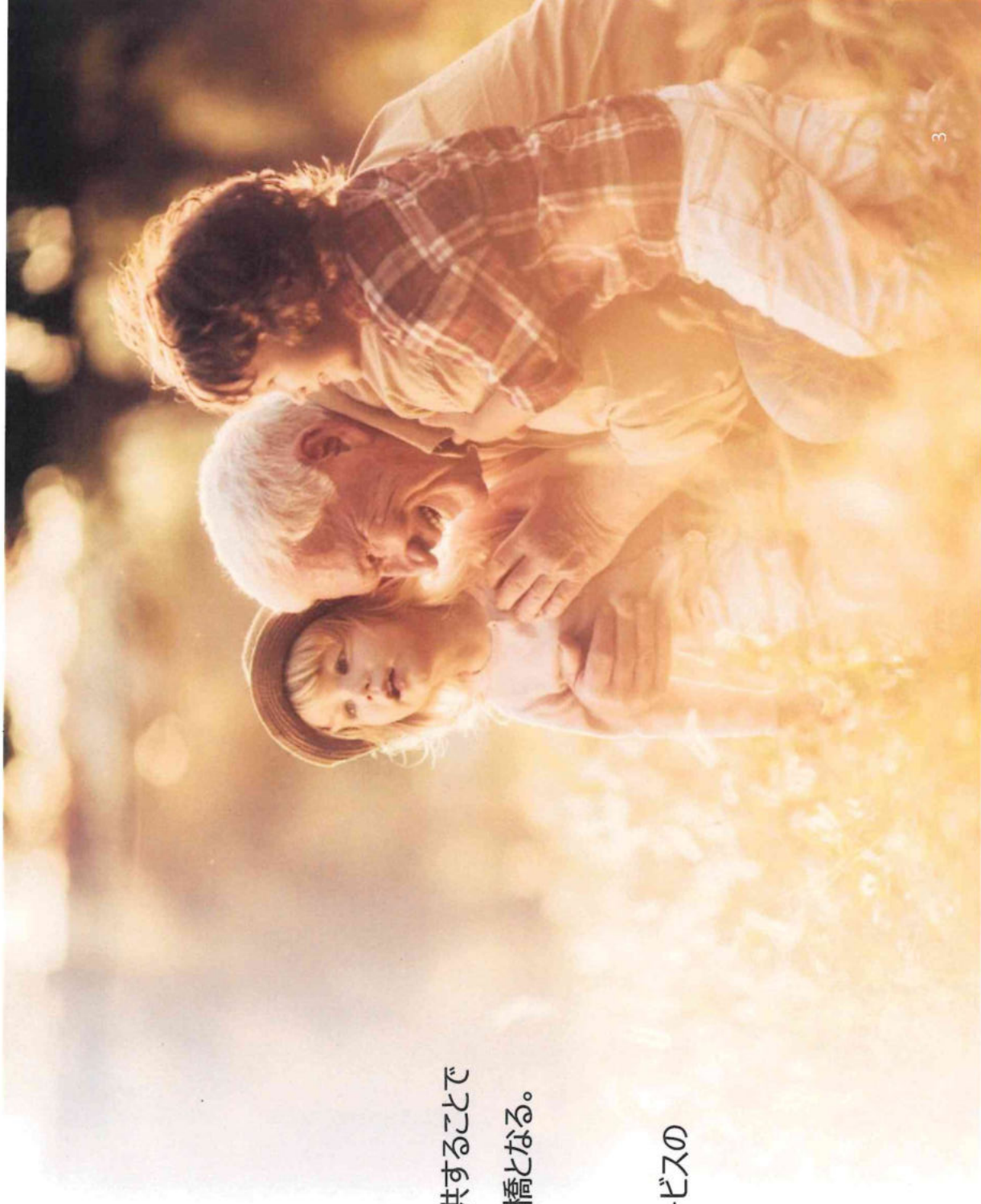
05 自動車リビルド&登録代行事業

自動車部品を整備工場や自動車販売店に供給車まわりの煩雑な手続きをアウトソーシング



JCMの使命

- ▶ 良質なクルマを地域社会に提供することで
「クルマ・人・地域」を結ぶ架け橋となる。
- ▶ 地域社会を支えるモビリティサービスの
インフラを提供する。



買取サービスをご利用頂いている団体・企業

弊社は、団体・企業に所属する従業員様のマイカー売却支援をさせていただいております。

行政機関	組合	一般企業
<ul style="list-style-type: none">・防衛省・外務省・東京都庁 (他都道府県庁)・JICA	<ul style="list-style-type: none">・医師協同組合・弁護士協同組合・税理士会・警察組合・学校生活協同組合・電力生活協同組合	<ul style="list-style-type: none">・NHK・ANA・JAL・NECグループ・Panasonicグループ・日立グループ・三菱電機グループ・伊藤忠商事・三井物産・丸紅・双日・日本通運・カシオ・ハウスメイト・東京建物・TOTO・AEONグループ・各電力会社

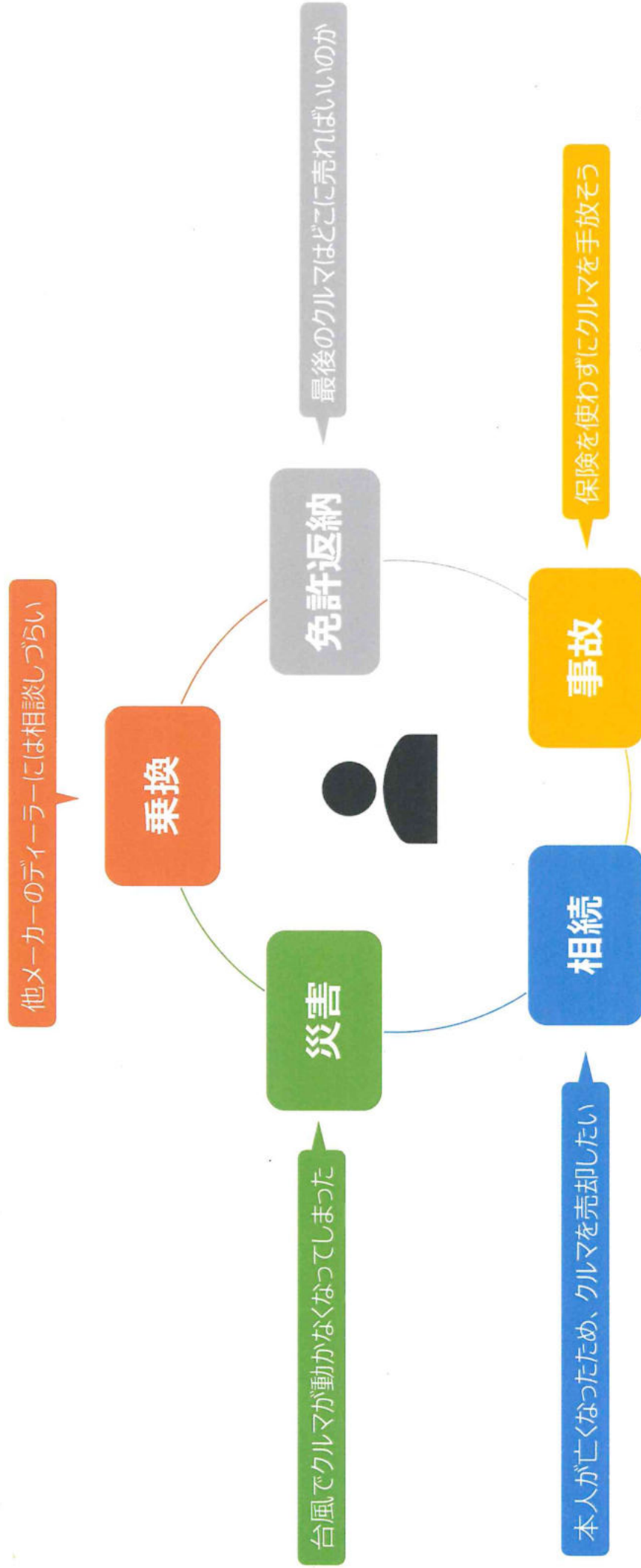
提携企業 約 **1,300** 社

法人様から選ばれる3つの理由

- 高価買取** 店舗展開・広告宣伝を行っていないため、「管理コストの差」をお客様へ還元
- 高い信用力** 都市銀行・生損保・社団法人が設立した**唯一の自動車流通商社**
- 消費者目線** お客様が安心して取り引きできるように「かゆいところに手が届く」サービスを展開

様々なクルマの悩み

実はクルマに関する“悩み”は多い……。このような場面で弊社はお役に立てます。



契約者様・保険代理店様のメリット

「大きな資産」であるクルマの買い替え支援サービスは、契約者様の満足度向上につながります。

契約者様のメリット



クルマ買い替えを全面サポート
(査定～売却～諸手続きまでトータルサポート)



売却手続き削減



高価買取

保険代理店様のメリット



クルマ関連の付加サービス提供



ディーラー等への顧客流出防止

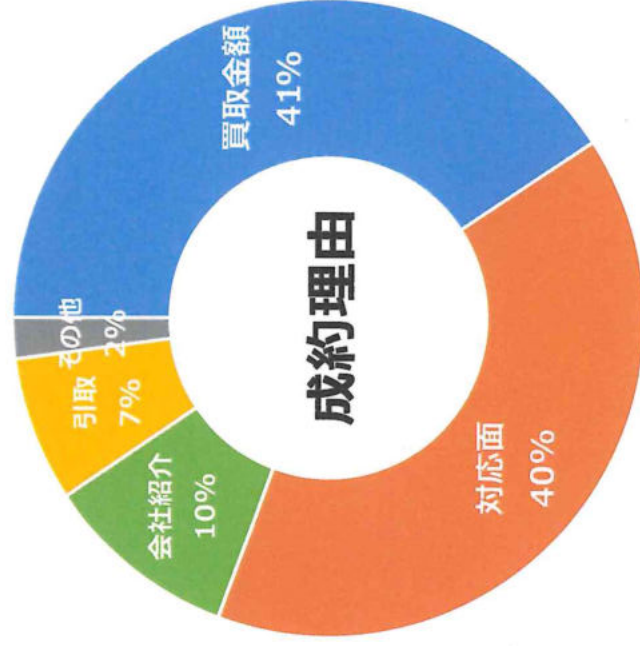
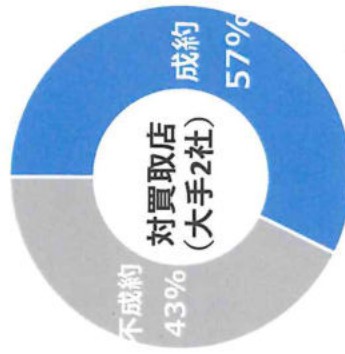
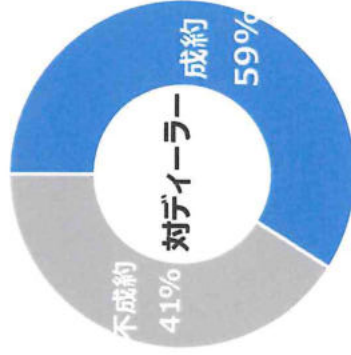


紹介料収入 (1成約につき最大30,000円)

JCMの実績

相見積もりになった場合の成約率

※当社調べ（2020年半期における集計）



ディーラー・大手買取店よりも高評価をいただいています。

サポート体制

適正買取店認定第一号

☑ 消費者目線を徹底

一般社団法人日本自動車購入協会（JPUC）が認定する「適正買取店認定制度」の第一号です。



※「一般社団法人日本自動車購入協会」一般消費者への安全・安心な車買取サービスの提供を実現するために設立された団体

JPUCが規定する最上位基準を遵守する企業のみが認定される制度

適正買取店

(13社認定/JPUC会員77社)



JPUC加盟店

査定士資格保有

- ☑ 社員全員が査定士資格取得
- ☑ 定期的な査定講習受講



全国無料出張査定

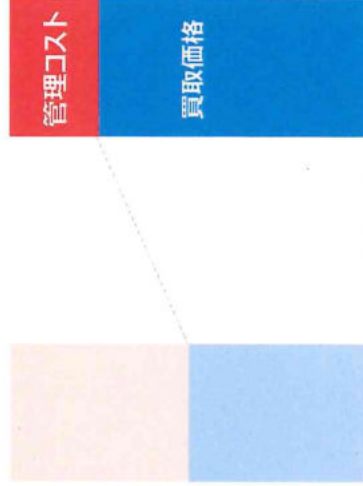
- ☑ お客様のご都合に合わせてご指定の場所へ訪問
- ☑ 全てJCM社員が対応
- ☑ 北海道から沖縄まで対応

0円

サービス内容

高価買取

- ☑ 店舗展開・広告宣伝費をカット
- ☑ 在庫リスクもカット
- ☑ カットした費用を全てお客様へ還元



他社

JCM

売却手続き無料代行

- ☑ 煩雑な売却手続きを代行
- ☑ 全て無料で対応

事務手続き

- ✓ 名義変更
- ✓ 自動車税未経過分相当額返金
- ✓ 残債の清算
- ✓ 納車に合わせた引き取り
- ✓ クルマの運搬（陸送）手配

品質保証

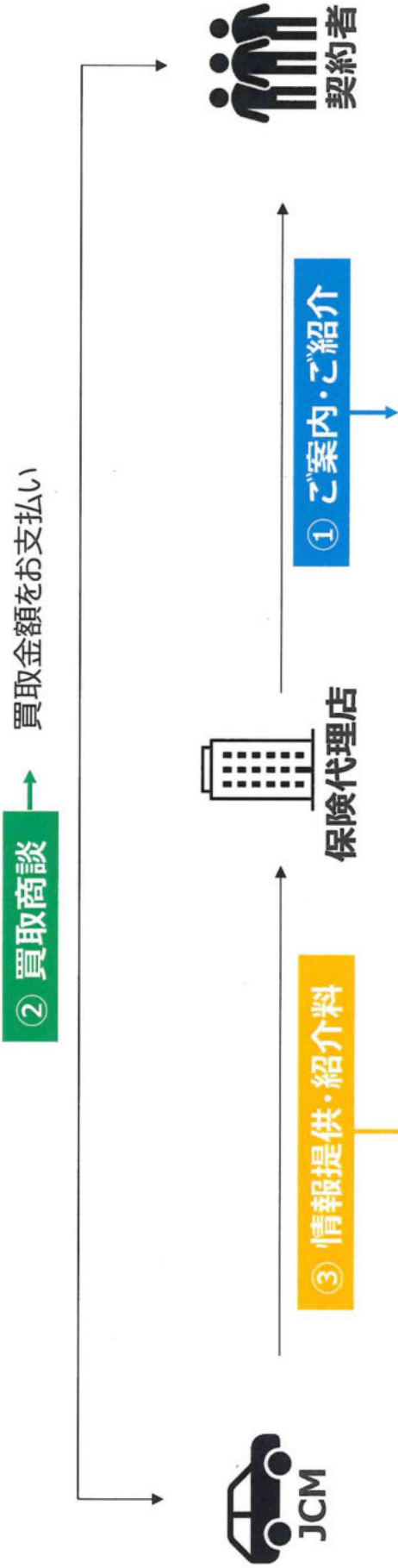
- ☑ 当たり前のことを当たり前に
行う買取品質保証

大手3社とのサービス内容比較

	見積有効 期限	査定料金 修正	入金ターム	自宅 引き取り
A社	-	-	最短2日	-
B社	-	-	-	-
C社	-	なし	-	-
JCM	1カ月間	なし	最短翌日	無料

※ーはHP上に記載なし（当社調べ）

紹介フロー



貴社に紹介料 (最大) **30,000** 円をお支払い

買取金額：5万円以上 - 50万円未満	紹介手数料 10,000円 (消費税込)
買取金額：50万円以上 - 100万円未満	紹介手数料 15,000円 (消費税込)
買取金額：100万円以上 - 200万円未満	紹介手数料 20,000円 (消費税込)
買取金額：200万円以上	紹介手数料 30,000円 (消費税込)

配布チラシは弊社で準備



※買取額5万円未満の場合は紹介料・成約特典支払い対象外

お問合せ先

株式会社JCM 流通事業部 大阪支店

〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-1-1新大阪プライムタワー8F
支店：札幌/仙台/東京/名古屋/**大阪**/広島/福岡



【大阪支店】

06-6305-8000

【担当】

永井 悠樹 (ナガイ ユウキ)

Phone : [070-2268-3126](tel:070-2268-3126)

Mail : y-nagai@jcmnet.co.jp

