

# 大阪代協だより

INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF OSAKA INC.



われわれは、次の募集規範を遵守し、消費者の利益に貢献します。

### 倫理規範

- ①社会性・公共性の自覚 ②自己研鑽
- ③信義・誠実性 ④信用の維持
- ⑤反社会的勢力との関係遮断

### 行動規範

- ①商品説明 ②最適アドバイス
- ③アフターサービス・アフターフォロー
- ④顧客情報の守秘 ⑤法令の遵守

### ■発行者

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会  
 会長 新谷香代子  
 大阪市北区梅田1丁目2番2-1400  
 大阪駅前第二ビル14-1-2  
 TEL06-6341-6085

### ■大阪代協ホームページ

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



冒頭、山中尚会長が挨拶に立ち、「ここ3年間、新型コロナウイルスは代協活動に相当の影響を及ぼしました。しかし、事務局をはじめ、各委員長、各支部長を中心にいろいろな問題に取り組んで

きた。この総会までたどり着くことができませんでした。会長として本当に感謝を申し上げます。今

度、大阪代協が創立されて60周年を迎えます。総会に続いて記念式典を開催します。どうぞよろしくお願いします」と述べました。

第1号議案「2021年度事業報告、収支報告の件」では、山中会長の「なぜ私たちに代協が必要なのか」について語りかけた15分間の動画配信が好評であったこと、大阪代協の全会員を対象としたアンケート調査を通じて見えてきた「会員の思い」を41ページに亘って取りまとめたこと、さらに会員増強では年初の目標に届かなかったものの、全国トップの新人会員数を達成し、単年度で見れば6年ぶりに会員の純増を実現することができたことなどが報告され

ました。第3号議案「2022年度事業計画の件」では、山中会長が、代協を活性化させ、保険代理店の持続的な発展、職業魅力の向上を実現する」と定め、「代協・保険代理店の存在理由（お客様は信頼できる募集人から保険に入った方が安心して満足度が高い）」を大前提として、パーパスの実現を目指し活動を展開する」と力強く宣言しました。そして、6つの重要課題（①仲間を増やす ②人を育てる ③情報を伝える ④CSR活動 ⑤会員の態勢整備構築支援 ⑥委員会活動）を取り上げました。とりわけ、仲間づくりの推

進を最重要課題と位置づけ、会の活力維持、若くエネルギー溢れる人材確保のために、正会員の入会40店を目標に掲げました。

第5号議案の「理事・監事選任の件」では39名の理事、2名の監事が選任されました。その他すべての議案について圧倒的賛成多数で承認され、安本周史副会長の閉会挨拶で終了となりました。

なお、総会終了後に行われた理事会において、新谷香代子氏が新会長に選任されました。山中氏は日本代協理事に就任予定（5月24日現在）。

## コロナ禍にあつて総会開催にたどり着け感謝

総会は原田知彦副会長の司会のもと、進行しました。

## 第15期通常総会を開催 パーパスの実現目指し活動を展開

令和4年5月24日（火）午後12時45分から、第15期（第60期）通常総会が開催されました。総会では、「お客様は信頼できる募集人から保険に入った方が安心して満足度が高い」を大前提として、パーパスの実現を目指していくことが宣言されました。なお、総会終了後の理事会で新谷香代子氏が新会長に選任されたことに続き、大阪代協創立60周年記念式典および記念講演が行われました。

## 全ての議案が滞りなく、可決されました



新谷会長

総会では、第14期事業報告、会計報告ならびに監査報告、第15期事業計画、予算など6つの附議事項について審議が行われ、いずれも承認、可決されました。会長選任では新谷香代子氏（写真）が新たに選任されました。

- 第1号議案 2021年度（第14期）事業報告  
2021年度（第14期）貸借対照表・収支計算書の報告承認の件 会計監査報告
  - 第2号議案 2022年度（第15期）会員会費額案承認の件
  - 第3号議案 2022年度（第15期）事業計画案承認の件
  - 第4号議案 2022年度（第15期）収支予算案承認の件
  - 第5号議案 理事・監事選任の件
  - 第6号議案 本総会の決議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件
- （総会への出席会員74名（総会員855名、委任状521名）今期役員は、HPを参照してください。）

## 総会終了後の理事会で 新会長に新谷氏を選任

なお、総会終了後に行われた理事会において、新谷香代子氏が新会長に選任されました。

山中氏は日本代協理事に就任予定（5月24日現在）。



# 創立60周年記念式典・記念講演

## これからも〴〵お客様からの信頼〴〵軸に活動

令和4年5月24日(火)、通常総会に引き続いて大阪代協創立60周年記念式典および記念講演が盛大に開催されました。新谷会長が「これまで培われてきた〴〵お客様からの信頼〴〵を軸として、これからも代協活動に取り組み、損害保険代理業をさらに発展させていきたいと思います」と会員全員に呼びかけました。

### お客様から信頼されて 安心提供できる代理店を

安本副会長が高らかに開会宣言をした後、新谷会長が「本日、大阪代協創立60周年の式典に多くの皆様ご参加いただいたことに心から感謝申し上げます。大阪代協は、昭和37年に関西損害保険代理業協会より分離、独立し産声を上げました。それ以来、大勢の諸先輩方のご尽力のもとに発展を続け現在に至っています。この60年間、大阪代協がブレなく貫いてきた、そしてこれから先も守り続けて行かなければならぬ大きな軸があります。それ

は〴〵お客様からの信頼〴〵です。私は、ここに代協活動の本質があると考えています。いかにお客様に信頼され、安心をご提供できる代理店・募集人を輩出するか。そしてお客様から支持をされ、求められる代理店にはどうなるべきなのか。そのための仕組みや取組みを代理店自らが考え、実践していく。必要な情報を集め伝えていく。若く、将来優秀な人材が集まる、やりがいのある業界にしていきたい。これこそが代協活動だろうと思っています。皆様のお力添えをいただきつつ、会員全員が同じ思いで、一日一日、たとえ少しずつでも前に進んでいけばきっとたどり着くと信じています。この素晴らしい職業をもっとと発展させていきたいと思います」と挨拶しました。

### これまで以上に躍動し 楽しく、役立つ代協に

来賓紹介後、代表して3氏が挨拶に立ちました。まず、財務省近畿財務局理財部金融監督第四課保険監督室室長の宗灌則之氏が「昨



宗灌室長

今問題となっているサイバーセキュリティ対応として、保険募集



藤原委員長

「代理店の皆様には、損害保険がお客様

のいざというときに役に立てるよう、プロの代理店として日ごろ培ってこられたお客様対応力を大いに発揮していただくとともに、損害保険会社との連携ではお力添えをお願いしたい」と述べ



金子会長

に痛感しました。最後に日本代協会長の金子智明氏が「今日の基盤を作り上げた諸先輩の情熱と努力の重さを60年という歴史の中

です。この間、全国最大の組織としての結束力をいかに発揮し、日本代協の事業活動を力強く牽引していただいたことに感謝申し上げます。大阪代協には次の時代を見据えて経営努力を重ねておられる多くの会員が所属しております。お客様から信頼され、選ばれる代理店として、変化の時代に積極的に参画していただきたい。これまで以上に躍動し、参加して楽しく、役に立つ大阪代協を作り上げていただきたい」と挨拶されました。

続いて永年会員・功労者表彰が行われ、代表して相談役の奥忠道氏に新谷会長から表彰状および記念品が授与されました。また、優秀支部表彰も行われ、和泉支部の井上吉幸支部長、船場支部の山植



新谷会長と奥氏

崇光支部長、京阪支部の和田圭司支部長にそれぞれ表

彰状が手渡されました。

2022年度の取組方針に続いて行われた記念講演では、「保険特集の裏側と経済誌記者から見た今後の保険業界」をテーマに、株式会社ダイヤモンド社ビジネスメディア編集部ダイヤモンド編集委員の藤田章夫氏が、大手損保会社の取組方針など取材を通じて得た情報を紹介しました。式典終了後、祝賀会が行われました。

### 日本代協新プラン

## 代理店賠償加入受付中!

契約者保護・消費者保護が叫ばれるなか、代理店の「万一の場合」に備える必要補償です。

お問い合わせ

【代協事務局 06-6341-6085】

(注)上記パンフレットは2021年度版。

# パーパス・ビジョン理解し 支店活性化と委員会運営を

## 理事・監事オリエンテーションを開催

### 代協の必要性を全員が納得しておくこと！



理事・監事候補39名が参加

令和4年4月14日（木）15時から、損保ジャパン大阪ビル会議室で「理事・監事内定者オリエンテーション」が開催され、39人の理事・監事候補が参加しました。冒頭新旧会長から挨拶があり、山中前会長からは「会長になって2期4年、もう2年会長を続ける予定であったが、日本代協から理事にと要請があり、新谷香代子副会長に次期会長をお願いすることにしました。ぜひ新会長を盛り立てていただきたい」と話されました。



新谷会長

略等の情報を

①代理店存続のための情報と経営判断のための交流の場が用意されている

我々を取り巻く環境は相当難しくなっている。ここで必要なのは正確な情報。日本代協は金融行政の情報・社会環境の変化・消費者の意識

変化・保険会社の戦略等の情報を

### パーパス・ビジョンに3つの柱を設定

今年から年度方針に「大阪代協を活性化させ、保険代理店の持続的な発展、職業魅力の向上を実現する」というパーパスを導入しました。保険代理店の総意を作りそれを

織を指します。

### お客様から信頼され続けられる取組みを

3. 情報を伝えきる

現在正会員は855店だが、その募集人数は約4500名となる。そのうち何人が代協のことを認知しているか？ それらの募集人に情報を伝え、代協の存在を知って

（佐藤広報室長）



山中前会長

一方、新谷新会長からは「4年前山中会長から『大阪代協を変えよう』と呼びかけられ、自分は副会長として全力を尽くした。その事業を遂行するためには『代協がどうして必要なのか？』を理事全員が納得しておくことが重要である。皆さまの力を貸していただきたい。そして全員で新しい大阪代協を作っていくきましょう」と力強い挨拶をいただきました。

### なぜ私たちに代協が必要なのか？

続いて、山中会長が「なぜ私たちに代協が必要なのか？」をテーマに講演をされ、以上のように話されました。

②お客様に安心を提供しようと真剣に取り組む代理店が存続できる業界でなければならぬ

③人は、信頼できる人から保険に入ったほうが安心し満足度が高い

代理店が契約者に満足を与え続ける限り、この仕事は存続し続けると確信している。

そのビジョンに、「仲間を増やす」「人を育てる」「情報を伝えきる」を三本柱に据えます。

もちろですが、必ず活性化につながる。情報伝達の手段として、本年度よりLINE公式アカウントを取得した。一般会員登録をしなくても情報を伝えられる手段として期待している。

2. 人を育てる

最後に新谷新会長が、閉会の挨拶に立ち、「10年、20年先の代理店もお客様から信頼され存続し続けられるために、今どうあるべきか取り組みたい。『仲間を増やす』『人を育てる』『情報を伝えきる』この3本柱にこだわります。『人を育てる』『情報を伝えきる』この3本柱にこだわります。持つて取組みをお願いしたい。全員が一枚岩となって、この大阪代協を盛り上げていきましょう」と

今年度は理事内定者オリエンテーションを実施する。また恒例の委員オリエンテーションでは「なぜ代協という組織が必要なのか」「委員に期待される役割は何か」を全委員に理解してもらおう。

今年から年度方針に「大阪代協を活性化させ、保険代理店の持続的な発展、職業魅力の向上を実現する」というパーパスを導入しました。保険代理店の総意を作りそれを

# 病気の早期発見が

## 多くの命を守るいっどができる

### 日本代協阪神ブロック協議会セミナー

日本代協阪神ブロック協議会は、令和4年2月19日（土）15時から、公開講座「線虫がん検査『N-NOSE』を知る!」を行った1滴の尿から全身のがんリスクを高精度に判定することができたら、日々進化する「がん」の一次スクリーン検査を開催しました。講師は、株式会社HIRO

TSUBUYOサイエンス・代表取締役の広津崇亮氏です。同氏は、がん特有の匂いを嗅ぎ分けられる線虫（C. elegans）に着眼、研究し、令和2年1月に簡便・高精度・安価で早期がんを発見する検査「N-NOSE」を実用化しました。現在、検査は全国にある「N-NOSEステーション」



広津社長

（5か所）、「N-NOSEステーション・サテライト」（12か所）

## ねんきん定期便から のニード喚起

堺支部は、令和4年2月22日（火）14時から、総会およびセミナーをオンラインで開催しました。第2部のセミナーには41名が参加。テーマは生保販売の際に説明

が義務化され、今話題の「公的保険入門セミナー」です。講師には、ある山中伸枝氏をお迎えしました。

まず、本題に入る前に金融庁が保険会社に向けて出した監督指針を説明されました。当該指針では、特定保険募集人等の教育について「公的保険を補完する民間保険の趣旨に鑑みて、公的保険制度に関する適切な理解を確保するための十分な教育を行っているか」と問題提起しています。これは、私たち代理店の仕事に置き換えれば、「お客様に対して保険を提案する上で、公的保険の受取試算額などをしっかりと案内できているか」ということになります。

## 堺支部がオンラインセミナーを開催

そこで、本セミナーでは「ねんきん定期便からのニード喚起」として、「ねんきん定期便」（ハガキ）の見方とそれを把握した収入額年金額をもとに、①病気やけがで働けなくなった時の備え ②家族がなくなつたときの備え ③長生きに向けた資産形成といった3つのニード喚起についてお話しいただきました。

「ねんきん定期便」1枚のハガキのミカタを習得すれば、今回の法改正に対応することができます。また、お客様への的確なアドバイスの実践により、さらなる信頼獲得につながることを学ぶことができました。

（堺支部 大谷記者）

で行われているほか、希望者は自宅で摂取した尿を持参あるいは回収により受けることもできます。

がんは、昭和56年から日本人の死因第1位で、今や2人に1人が経験し、3人に1人が死亡しています。まず、広津氏は、がんの解決は早期発見、早期治療が最重要であるにもかかわらず、日本人のがん検診受診率は3〜4割程度で先進国の中で極めて低いと指摘。

がん診断に至るまでには、大きくがんの有無（第1次スクリーニング）、がん種の特定（第2次スクリーニング）、画像・組織診（精密検査）と3つの区分があります。がんの早期発見の観点から

は第1次スクリーニングでの検査は欠かせません。しかし、この段階での検査において手軽で低コスト、痛みがなく、しかも高精度なスクリーニング法は存在しませんでした。そこで、臨床現場で言われていた「がん患者には匂いがある」ことに着眼し、平成25年から線虫ががん特有の匂いを嗅ぎ分けられるかについて尿を使って研究した結果、ステージ0-1の段階で87%の感度でがんを発見できることが分かりました。

現在は、保険会社や企業、健保組合、医療機関、自治体などで導入され、令和2年11月から約15万人が受診しています。

## 4月に「南支部」が誕生 南大阪支部と阿倍野支部が合併

令和4年2月24日（木）、阿倍野支部との合同支部会および南大阪支部総会を開催しました。両支部は、4月に合併が決定しており、今回が初顔合わせになりました。

冒頭に、阿倍野支部恒例の、資料を確認しながら「我々の大阪代協とは」として、目的や事業内容を再度確認しました。

続いて、山中会長は「2つの支部が合併することにより新たな交流が生まれ、今以上に活発な活動

になる。  
喜ばしい  
ことだ  
と挨拶。

各支部に分かれての支部総会開催後、再び合同で1人1分の自己紹介タイムに移りました。今後活気ある支部になっていく期待感が高まりました。

最後に、阿倍野支部の西村支部長から、4月からの新支部名は「南支部」であることが正式に発表され、新役員が出席者全員一致で承認されました。これからの展開を楽しみに待ちたいと思います。

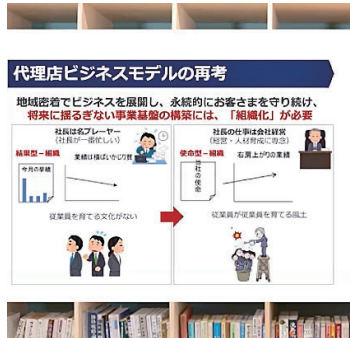
（南大阪支部 田中記者）

# なぜ、大半の代理店は「増収と成長が止まる」のか？

## 北摂支部が日本代協アカデミーを視聴



安東氏



北摂支部は、令和3年11月24日（水）、日本代協アカデミーにある『なぜ、大半の代理店は「増収と成長が止まる」のか？』というコンテンツを視聴しました。講師は株式会社ブレインマークス代表取締役の安東邦彦氏です。

冒頭に保険代理店はANAやニトリ、ヤマダ電機といった大企業が入参する有望業種である一方、今まで主力の自動車保険はカーシェア等による保有台数減や安全装置等による事故減で先細りが予想

されるといふ、歴史の転換の真つただ中にあると警鐘を鳴らしました。そして、今後の代理店の成長は個人型営業を脱却し、組織型営業にシフトすることが必要である、すなわち、社長はスーパー営業マンでは駄目で、真の経営者にならなければならないと説きました。

これは保険代理店に限った話ではなく、日本の中小企業は統合大型化が時代の流れとし、美容室の例を挙げました。10年前カリスマ美容師ともてはやされた10人を追

跡調査したところ、8店は細々とやっているに過ぎない一方、2店はそれぞれ400店舗、200店舗を擁する企業に成長していた。これは社長がハサミを置き経営に集中した結果であり、まさに「名選手、名監督にあらず」ということでした。

自分のステージを職人↓マネージャー↓リーダーとステップアップさせる必要がある、マネージャーは1年から3年先を考えればよいのに対し、リーダーは5年、10

年先を長期ビジョンを持ち、未来を描く必要があるとのこと。

そして、人に投資する会社からシステム（仕組み）に投資する会社にならなければとしました。仕組みを作り上げれば、優秀な社員の退職も怖くなく、いつでも代替が利くとのことでした。

日本代協アカデミーには学習コンテンツの他、様々な情報も掲載されていることがよく分かりました。

（北摂支部 辻副支部長）

# 事業活性化委員会 リース化提案スキル修得を



事業活性化委員会、令和3

年12月1日（水）16時から、住友

つとして、オートリースの提案は

委員の3名がCSR

実施しました。具体的には、自賠

三井オートサービス株式会社部長代理の久保幸誠氏を講師に招き、「リース化提案修得セミナー」を開催しました。

セミナーの内容は、第1部はオートリースの現状の他、リース車両の自動車保険についてオープンポリシーを活用しながら防衛、獲得する手法をレクチャーいただきました。

京阪支部では、令和3年11月10日（水）、岩本支部長、島田副支部長、太田CSR委員の3名がCSR活動の一環として、

「また来年もよろしくお願います」のお言葉をいただき、キャンペーンチラシとティッシュを大学の各所に設置して終了となりました。

リース化提案修得セミナー  
保険会社による厳しい代理店手数料政策が進められる中、保険以外の収益向上に取り組み、代手の削減分を埋め、さらにプラスオンしていくことが、我々保険代理店が企業として発展していく一つの手法と考えることができます。その手段の一

第2部では、EV（電気自動車）の現状の説明です。BCP対策など、社会課題である問題を我々代理店も語ることが必須の時代だと思えます。

京阪支部がCSR活動の一環で、活動の一環として、枚方市に所在する大学において、当該大学の学生部と連携して原付バイクの自賠責無保険車追放キャンペーンの取組みを

駐輪場に止めてあった33台のバイクのうち、自賠責切れは4台あり、そのうち1台は放置バイクのようでした。この調査報告書を学生部長にお渡しすると、自賠責切れが12%もあつたことに学生部長も驚きの表情でした。

（京阪支部）

# 自賠責無保険車追放キャンペーン

## 京阪支部がCSR活動の一環で



無保険車をチェック

「また来年もよろしくお願います」のお言葉をいただき、キャンペーンチラシとティッシュを大学の各所に設置して終了となりました。

（京阪支部）

## これまでの10年、 これからの10年を考える 第10回日本代協コンベンション



金子会長（左）と山中相談役

理店に向けて「変化の本質を自分なりにつかんだうえで5年先、10年先の環境をイメージし、そこでどんな代理店でありたいか、自社の将来ビジョンや夢を描き、その実現に向けて、今からできること

日本代協（金子智明会長）は令和3年11月5日（金）と12日（金）、19日（金）の3週にわたって第10回日本代協コンベンションをオンラインで開催しました。

5日の冒頭、日本代協の金子会長が挨拶。会員代

に明るく、楽しく、元気に、真剣に取り組むことが大事だ」と呼びかけました。

来賓挨拶の後、長年にわたり代協活動に取り組んできた功労者を表彰。その代表として挨拶した大阪代協相談役の山中昭平氏は「契約者のために、より良い保険をお客様に提供するために、（保険会社に対して）正しいと思うことは正しいと意見をしていきたい」と話しました。

基調講演では、BSテレビ東京解説委員の豊嶋広氏が「これまでの10年、これからの10年」を、株式会社MATコンサルティング代表の望月広愛氏が「10年後を見据えたビジョンとそれに向けての戦略策定・展開の重要性」をテーマにそれぞれ講演しました。豊嶋氏は「今の時代は、自分たちの仕事にITをどのように取り込んでいくかが重要になってきている」と強調。一方、望月氏は、DX時代に強みを発揮する組織作りとは「自社の独自性を活かせる他社より優れたビジョンストーリーを描き、それを戦略と実行計画に落とし込み、自組織ならではの強みとなる個性・サービスを考え、それに向けての事業・組織・意識の変

革を社員全員で考えることだ」と説明しました。

翌週12日の分科会では、株式会社アイ・ステージ代表の飛松哲郎氏、リプラス株式会社代表の櫻井英裕氏、日本代協アドバイザーの栗山泰史氏が講演しました。これからの10年について、飛松氏は「お客様への価値の提供に注力したい」と話し、櫻井氏は「生き抜くために必要なことは、経営者が覚悟をもって日々努力したうえで普遍的な強さを持つことだ」と持論を述べました。栗山氏は「顧客本位の業務運営の本質は代理店固有の技（ベストプラクティス）による競い合いであり、優秀な代理店が生き残り、劣っている代理店が淘汰されていくことを意味している」とし、優勝劣敗の状況にある代理店が今後展開していくためには「オンラインを取り入れることが不可欠だ。絶対に取り組んでもらいたい」と強く呼びかけました。

19日のパネルディスカッションでは、自社の強みや特徴、変化化する環境への認識について、10年後にありたい代理店像、現在の課題や取り組んでいる事業概要などについて意見が交わされました。

## オンラインの取入れが不可欠

## コラム 急がれるサイバーリスクへの備え

デジタル社会が進展し、企業では業務の効率化やサービスの向上、また個人の日常生活においてもあらゆる面で便利になりました。今後、DXが進むことでさらに関わりが深くなっていくことは間違いありません。

しかしその一方で、個人情報や企業機密に係る情報を狙ったサイバー攻撃（犯罪）が多発しています。日本国内のネットワークに向けられたサイバー攻撃関連通信は、2020年には5,001億件（国立研究開発法人情報通信研究機構「NICTER観測レポート2020」）と想像を絶する件数に上っています。2016年に1,000億件を超えてからわずか4年程度で5倍近く増えており、サイバーリスクは急激に高まっているといえます。

また、リスクの高まりだけでなく、実際にサイバー攻撃で被害を受けた企業もあります。例えば、ショッピングサイトへの不正アクセスで1万名分の会員情報が漏えいした企業は、想定3,570万円の被害を受けました。これは年間売上上の約12%にあたります。また、大企業だけでなく、

従業員3名、年間売上5,000万円の教育・学習支援業者は、標的型攻撃メールによるコンピューターウイルス感染で生徒など100名分の個人情報が漏えいし、想定890万

円の損害を被りました。年間売上の18%の損害だけでなく、これは社会評価の低下による顧客の喪失につながりかねず、事業継続の致命傷になりかねません。

今や個人だけでなく、企業もデジタルが欠かせない時代です。セキュリティ対策の専門家は、「企業自らが情報セキュリティ対策に取り組むことが不可欠。特に経営者がリーダーシップをとって、情報セキュリティ責任者や担当者に指示し、確実に実行すること大切です。そして、万一の際のダメージを軽減するためにもサイバー保険を備えておくことだ」と述べています。大切な顧客の安全、安心を守るためにも私たち損保代理店の役割は大きいといえます。

