

第1号議案

2023年度事業報告・2023年度貸借対照表・収支計算書の報告承認の件
会計監査報告

2023年度事業報告

昨年度の社会環境の変化では、新型コロナウイルスが、5類に変更されました。それまでの3年間、日常生活が制限され、事業環境が一変し、社会のあり方そのものが大きく変化した中で、アフターコロナが始まりました。世の中が一斉に、経済活動を開始し、激しい円安と重なり、経済は一気にインフレへと加速しました。海外ではウクライナ問題に加えて、ガザ地区で新たな戦争が勃発し、世界情勢は一層不安定な様相を呈しています。

国内では、保険業界史上例を見ない、激動かつ極めて問題の大きい1年となりました。6月には、ビッグモーターの不正請求問題、損保各社の共同保険カルテル問題が、相次いで明らかになりました。その後、金融庁による報告徴求命令、立入検査等が繰り返され、11月にはビッグモーターの代理店取消し、12月には共同保険カルテル問題に対する業務改善命令、1月にはビッグモーター問題に対する業務改善命令等、立て続けに行政処分が下されました。

損害保険業界は2016年の保険業法改正以降、金融行政が目指す「顧客本位の業務運営」を各保険会社の社是として経営を進めて来ましたが、今回の事件では、業績や利益を最優先する、昭和の時代から変わらない部分にスポットが当たり、社会からの信頼を大きく損なうことになりました。保険会社は、大きな業績を扱う代理店への本業協力や忖度によるシェア争いに傾注し、顧客や中小の代理店を軽視しているのではないかと、そのような声が各所から聞こえてきます。

これほど世間を騒がせながら、保険会社各社の業績への影響は軽微と報告されており、現場で厳しい影響を受けながらもお客様の信頼を得て活躍している私達代理店の存在意義を、改めて訴えて参りたいと考えています。

このように、社会・業界が大きく揺れ動く中、私達大阪代協は、「現状を変えよう！ CHANGE THE GAME」をスローガンに掲げ、昨年度も組織改革を進めるべく新たな取組みにチャレンジし、年度を総括すれば全国でも有数の活動実績を残すことができた1年だったと考えられます。

特に、コロナ禍を経て実現させた「代理店ベンチマーク」、手数料制度と顧客本位の問題にフォーカスした「全会員アンケート」、それに続けて実施した「保険会社との意見交換会」は過去に無い画期的な取組みでした。

以下に、大阪代協取組みの3本柱に沿って1年を振り返ります。

1. 仲間を増やす

本会のパーパスの実現、持続可能な組織運営を考えると、当地の保険代理店における代協会員の割合（組織率）向上は最も重要な課題に挙げられます。昨年度、本会は懸案であった組織率の70%を達成することができました。さらなる会員数の維持・拡大を念頭において、新入会員数40店を目標に取り組みを進めましたが、3月末の結果は24店となりました。自主目標は大きく届きませんでした。昨年引き続き全国トップクラスの新入会員を迎え入れることができました。一方、環境の変化を受け、代理店の合併・廃業の流れは益々勢いを増し、退会した会員は48店に上りました。

仲間づくり推進の取組みとして、8月に「代理店賠償セミナー」（約300名が参加）、[代理店賠償セミナー報告 >](#)

1月にBMや共同保険カルテル問題を取り上げた、新春オープンセミナー「迷走する保険業界が向かう先は？」（約370名が参加）を開催し、未加入代理店の参加を促しました。

[新春オープンセミナー報告 >](#)

セミナーの周知に当たっては、保険会社の協力を得て、保険会社社員の皆様、および数多くの代協未加入代理店に大阪代協の認知の輪を広げることができました。

2. 人を育てる

私たちが、何のために代協活動を行うのか、なぜ代協が必要なのか、大阪代協のパーパスを理解し、行動できる会員を探し当て、育成することは、組織の持続性を保ち、種々の取組みを意義あるものにするために必要不可欠な活動です。2023年度も当会は新谷会長以下「人を育てる」強い思いを持って会の運営に臨みました。

(1)代理店ベンチマーク

40代以下の代協会員における経営者・役員を対象として参加者を募り、総勢5名で岐阜県にある株式会社dii（東京海上日動社TQ代理店）を訪問しました。

[代理店ベンチマーク報告リンク >](#)

保険会社の枠を超えて先進的な代理店を直接訪問し、経営者と直接意見を交換する取組みは参加者にとって非常に刺激となり人材育成に効果的であることが判りました。

(2)委員オリエンテーション

年1回、委員会横断的に全委員が集り、代協の意義を体感するとともに交流を図るための委員オリエンテーションが3年ぶりにリアルで開催されました。京都代協の安井会長をゲストに招き、代理店経営や代協運営の考え方を聴きました。

[委員オリエンテーション報告リンク >](#)

(3)人材育成研修会

今年度は阪神ブロックとして開催し、兵庫県代協が幹事でした。大阪代協からは総勢25名が参加し交流を深めるとともに、代協の存在の大切さについて学びました。

[人材育成研修会報告 >](#)

(4)「代協活動の現状と課題」勉強会

「代協活動の現状と課題」は、毎年各会員に送付されていますが、冊子の中を開かずそのまま放置している会員が少なくありません。しかしながら記載内容を理解すると、その価値に改めて気づく会員が多くいます。大阪代協としては、会員の皆さんへの到着予定日にメールを配信し、内容の確認を推奨しています。また、11月の理事会では、30分時間を取り、理事全員で内容の確認を行いました。昨年度の勉強会講師は、小出相談役にお勤めいただきました。

(5)全国代協会長懇談会にて好取組事例の発表

昨年9月にオンライン開催された、全国代協会長懇談会において、活性化支部事例として大阪代協南支部の西村支部長・川田副支部長が登壇し、事例発表を行いました。30代、40代の若手会員が支部の先頭に立って楽しく取組んでいる姿を全国および大阪代協内にアピールし、彼らに続く若手会員の育成への一歩となりました。

[全国会長懇談会発表報告 >](#)

3. 情報を伝える

代協だからこそ得られる情報を如何に会員一人ひとりに届けられるかは、代協の価値を左右する非常に重要な課題です。私たちは下記の施策により情報を伝えるべく取り組みを行いました。

(1)大阪代協 LIVE ステーションの実施

大阪代協では、会長を含む理事・役員から会員の皆様に直接思いを伝える機会を年に4回作っています。1回は5月の総会・会員大会をリアル開催いたしますが、残りの3回は大阪代協 LIVE ステーションとして、オンラインで実施しています。この企画は、支部会員の皆様への直接の情報伝達の他、支部会開催ロードの削減を目的としています。

- ・ [8月25日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >](#)

- ・ [12月20日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >](#)
- ・ [3月21日開催 大阪代協 LIVE ステーション報告 >](#)

(2)大阪代協 LINE 公式アカウントの運用

情報提供ツールとして2022年度から運用を開始した LINE 公式アカウントを昨年度も活用しました。昨年度は、BM問題、カルテル問題が業界の中心となりマスコミ全体に情報が溢れたこと、事務局の繁忙と重なり、下期の発信回数が減少しました。友だち登録数もおよそ450名から変動はありませんでした。

(3)広報誌「I I Aおおさか」の発行

2022年度にリニューアルした大阪代協広報誌「I I Aおおさか」を毎月発信しました。ホームページに掲載した「お知らせ」や「活動報告」の中から、重要なトピックスを広報室がピックアップして、改めて会員の皆様にお伝えする趣旨です。フェイスブックやエックス（旧ツイッター）にも定期的に配信を続けています。

[「I I Aおおさか」\(広報室\) >](#)

(4)会員登録情報のアップデート

昨期も会員の皆様の登録情報が最新のものとなるよう、1月の募集人数申告に併せて会員登録内容変更の有無を確認しました。回答方法には FAX、メール、Google フォームを併用し、簡便性とプライバシーへの配慮を進めました。昨年度も Google フォーム利用者は300会員（40%）を超え、QRコードが会員の中に定着していることを示しています。

(5)セミナーの提供

昨年度も様々なセミナーを実施し、会員の皆様のニーズにお応えして参りました。

◆4月：[インボイス対策セミナー >](#)

税理士法人ウィン合同会計事務所
所長 近藤 元信 氏

◆5月：代理店経営セミナー

[ミライは自ら創るもの～10年後も必要とされる代理店であるために～ >](#)
Hands-On コンサルティング 野元 敏昭 氏

◆6月：[中小企業で活用できるクラウドファンディングセミナー](#) >

株式会社CAMPFIRE
社外パートナー 大村 和彦 氏

◆7月：[カスタマーハラスメント対策セミナー](#) >

井上久社会保険労務士・行政書士事務所
所長 井上 久 氏

◆8月：[代理店賠償責任保険セミナー](#) >

Chubb 損害保険
委託講師 杉山 幹久 氏

◆10月：営業コミュニケーションセミナー

[「ヒトモノカネがついてくる！～利き脳の見分け方と活かし方～」](#) >

株式会社スマレボ 代表取締役 米澤 忍 氏

◆11月：公的保険セミナー

[公的保険から始まる保険サービスの実践](#) >

公的保険アドバイザー協会
代表理事 土川 尚己 氏、理事 山中 伸枝 氏

◆12月：顧客接点強化セミナー

[代理店ができる、3つの「接点」強化セミナー](#) >

れいあうと・にっしん株式会社 代表取締役社長 名倉 信一 氏

◆1月：損害保険業界動向セミナー

[「迷走する保険業界が向かう先は！？」](#) >

～BM・カルテル問題の真相と保険業界に与える影響～
元日本損害保険協会 常務理事 栗山 泰史 氏

4. 会員の声・思いを収集する取組み

代協ならではの情報を会員の皆様にお伝えすることは大切ですが、大阪代協では、会員の皆様の声や思いを集め、現場の生の声を保険業界に伝えていくことも代協の極めて重

要な使命だと考えています。大阪代協では毎年、7月～8月にかけて「全会員アンケート」を実施しています。昨年度は「お客様の視点からみた手数料ポイント制度～保険会社が考える品質と代理店から見た顧客品質のギャップ～」にフォーカスしたアンケートを実施しました。集約したアンケート結果のダウンロード数は1000を超え、金融庁、近畿財務局、各保険会社に報告し、保険毎日新聞、新日本保険新聞等の業界紙にも掲載されました。

[2023年度会員アンケート結果 >](#)

上記アンケートに基づいて公表した7つの提案は、各保険会社（あいおいニッセイ同和損保、損害保険ジャパン、東京海上日動、三井住友海上）との意見交換会に発展させることができました。会員の皆様の声を確実に保険業界に届けることができたと考えています。

5. 会員の態勢整備構築支援

保険業法改正から7年が経過し保険代理店における本質的な態勢整備は喫緊の課題です。大阪代協として会員の皆さん、および当地の保険業界に態勢整備に関わる情報を発信し、健全な業界の発展に貢献すべく取り組みました。

(1) 保険代理店におけるBCP構築支援

会員の事業継続力強化計画認定取得を後押しするべく、ジギョケイ取得を完結させるセミナーを開催し代理店16名が参加しました。ジギョケイは自社のBCPを実効性あるものとするための前提であり、改めてBCPを見つめ直す機会を提供することができました。

[ジギョケイ認定取得ワークショップ報告 >](#)

(2) プロ代理店における事業承継と対策

保険募集人の高齢化は保険業界の大きな課題のひとつであり、将来に向けて代理店業が発展して行くためには、スムーズな事業承継は必要不可欠です。大阪代協では、「代理店経営未来塾第3期生募集」のお知らせを会員の皆様に案内しました。

[代理店経営未来塾第3期生募集 >](#)

(3) 日本代協アカデミーの普及促進

募集人の教育管理は重要な体制整備項目です。その対策として代協が提供している日本代協アカデミーは、低コストで導入できる優れたシステムとして内外から高く評価されて

います。昨年度大阪代協では、階層別受講推奨プランを作成し募集人教育に関する年初計画の策定を呼び掛けました。

[日本代協アカデミー >](#)

(4)体制整備ワンポイントレッスンの定期配信

毎月、日本代協より提供を受ける体制整備のワンポイントレッスンを、「IIAおおさか」に掲載し、全会員に配信しました。

[体制整備ワンポイントレッスン >](#)

6. 委員会活動

(1)企画環境委員会

2023年度	進捗評価 (○△×)	3月度 振り返り
公平・公正な募集環境構築への取組み	△	<ul style="list-style-type: none"> ・1年間を通して不正募集事案の報告は、0件 ・全国から日本代協に報告のあった不正募集事案について情報共有した 【報告事案】8件：ディーラー3件、中古車販売2件、自動車関連1件、企業1件、銀行1件
代理店価値向上策の推進	○	<ul style="list-style-type: none"> ・代理店価値向上策推進について 具体的取組を行った ・前年度実施した「ジギョケイ認定取得ワークショップ」の評価・反省を行い、本年度も粕谷日本代協アドバイザーを講師に迎えワークショップを開催した（開催日：2/27 場所：代協事務局 参加者：14代理店16人） ・社労士診断認証制度の推進について大阪府社会保険労務士会にヒアリング調査実施の働きかけを試みたが門前払いとなり他の推進策を検討することとした ・ジギョケイ認定取得・リスクマネジメント講座の推進について組織委員会・教育委員会とコラボして合同委員会を開催し情報交換を行なった(11/2)
会員の声、思いを収集する取組み	○	<ul style="list-style-type: none"> ■「会員の声、思いを収集する取組み」として今年で3回目の全会員アンケートを開催した ・テーマと構成：保険会社が代理店に求めている「品質」がお客様にとっての「品質」と同じ方向性なのかにフォーカスしお客様の視点から見た代理店手数料ポイント制度の制度改善に向けた7項目を提言した（構成は、本紙と別冊の2部構成） ・期間 7/20～8/10（22日間） ・対象 正会員843店、全ての一般会員・特別一般会員 ・方法 GoogleFormsを使用、匿名で実施 ・回答率目標 60% ・回答結果 60.6%、回答数511件 ※全会員アンケートの反響が大きく大阪代協と保険会社大手4社との意見交換会を開催するきっかけとなった（11/27、12/5） ■代理店手数料の戻入れ等の問題について各保険会社の代理店委託契約書の相違点や問題点を整理し審議を行い第12回日本代協コンベンション代協会員懇談会に2つの質問事項を提起した。 質問①大規模自然災害等による代理店手数料戻入れについて 質問②移管受けした保険契約の解約時における代理店手数料戻入れについて
消費者団体等との対話活動	○	<ul style="list-style-type: none"> 全国消費生活相談員協会関西支部交流会（11/25、たかつガーデン）に出席し交流・情報交換した 基調講演「フェアトレードの力：社会変革の鍵を握る消費者」～途上国から東日本、ウクライナへの持続可能な支援の物語～

(2)教育委員会

2023年度	進捗評価 (○△×)	3月度 振返り
日本代協アカデミーの普及促進	×	新システムへの移行、フォローについては順調に行うことができました。利用会員の募集については、各支部会でのアカデミー説明会実施などを行いました結果が伴わず、新規利用会員を増やすことがほとんどで来ませんでした。来年度に向けて推奨学習プログラムを作成致しました。
人材育成研修会の企画・運営	○	今年度は兵庫県代協主催だったため、大阪代協としてはサポートを行う形でした。人材育成研修会の参加者募集、運営のサポートは順調に行えました。
損害保険大学課程コンサルティングコース受講者募集およびセミナー運営	○	コンサル運営については、AIでの司会導入などありましたが、柔軟に対応し、運営も問題なく行うことができました。また、運営メンバーも教育委員メンバーのみで行うことができました。コンサル募集については、DMIは行わず、各支部役員と教育委員が連携し募集活動を行い、1月中旬には目標達成できました。
TP認知度向上の取組	×	TP認知度向上の取組みについては、認定バッチや顔写真付き認定証などの情宣活動もまかなかできず、具体的な活動に取り組むことができませんでした。

(3)組織委員会

2023年度	進捗評価 (○△×)	12月度 振返り
仲間づくり推進	×	8月・1月のオープンセミナーを活用し、23店(2月末)/目標40 9月末までに日本代協の目標達成したが、その後は退会者が激増し、会員数はマイナスになった。
各社認定代理店等の分析と活用 保険会社拠点分析と担当の明確化	△	年度の初めに調査するも委員へのフィードバックが徹底できていなかった。 各支部の各保険会社への窓口については活用できていない方が多い。 未加入代理店リストの再整備をし全支部統一の書式を作成する事も考えていくことも必要かも
支部活性化推進	△	各支部での行事を委員会で案内できた月とできなかった月があるので、次年度からは徹底をしたい。また、各支部にはHPの活用を強く依頼したい
新入会員オリエンテーションの実施推進	×	新入会員のオリエンテーションは、各支部で実施を依頼しているが、確認までは実施しておらず、早期退会や退会理由が残念な方向になった可能性がある。 ツールの最新版の作成を要望します・・・

(4) CSR委員会

総括	進捗評価 (○△×)	2024年3月 振り返り
ぼうさい探検隊継続取組団体の開拓	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆申し込みは9件、実施は6件だった。前年と比較して早期に取り組むことができた。 ◆取組み団体の中には、課題である継続的に実施する団体もあり、次年度につながる活動となった。 ◆前年より取組み数が減ったが、次年度も早期の取組みと、継続参加をしていただける団体を発掘してフォローしていく。
出前授業実施に向けた検討	×	<ul style="list-style-type: none"> ◆代協の規定に合う出前講座の実施はなかったが、社会人を対象とする講座を開催することができた。 ◆次年度以降は学校に対する取組みができるよう、広く情報を集めたい。他代協での取組みも参考とする。
防災士資格取得の推奨活動 ハザードマップの情宣と普及	◎	<ul style="list-style-type: none"> ◆今年度は4名の防災士が誕生した。それ以外にも講座を申し込んでいただいた方がいらっしやったが、抽選漏れとなり受講できなかった。 ◆社会的に需要が高く人気の資格なので受講（取得）希望者が多く、次年度以降も継続的に取り組む。 ◆ハザードマップについては各自が営業活動の中で取り組んでいただくこととしたが、事例の情報共有があまりできなかったの、更なる工夫が必要。
各種CSR活動のとりまとめ	○	<ul style="list-style-type: none"> ◆緑の羽根募金は総会時に実施。 ◆献血活動は献血バス招致の条件が合わず次年度以降にペンディング。 ◆建築防災啓発員については、今年度多くの更新者を含め、更新・資格取得手続きを実施した。また新たな取得者養成と実践的取組みが必要。 ◆SDGsの取組みは永遠の普遍的な取組みなので、折に触れてすべての活動で実践していく必要があるが、具体的な取組みは次年度以降となる。 ◆大阪マラソンボランティアには17名が参加、その前のクリーンアップ作戦には保険会社社員様を含む31名が参加し実施した。

(5) 事業活性化委員会

2023年度	進捗評価 (○△×)	3月度 振り返り
各種提携事業の周知徹底と活用推進	○	<p>レンタカー事業と弁護士紹介事業については軌道に乗り、現状では成功である。これは各委員の支部における地道な情宣努力と業者様の不断の努力の成果であると考え。ただ、他事業で実績を創れなかった事が残念。新年度に向けて、各委員の情宣と業者様とのコミュニケーション強化に努めたい。</p>
提携事業利用の定量把握と改善策の提案	△	<p>レンタカー、弁護士、カレンダー、DRP、JCM等親密且つ、実績が出ている業者は当然のごとく報告を頂いている。実績の無い業者様については、継続的に各委員からの情宣、業者による支部会訪問を促す。今後、その中で取捨選択の判断を行う。</p>
顧客と会員、双方のメリットを実現する会員の強みとなる提携の推進	×	<p>特定の会員をハブにして、災害時の業者派遣のシステムを検討したが、最終的に業者数が足りない事が判明し、残念ながら進展に繋がらなかった。</p>