

第 17 期 (第 62 期)



## 通常総会 議案書

日時： 2024年5月21日(火) 13:00 (受付開始12:30)

場所： 大阪市北区中之島1-1-27 大阪市中央公会堂 中集会室

### 目次

・通常総会参考資料

- 第1号議案 事業報告  
貸借対照表・収支計算書
- 第2号議案 会員会費額
- 第3号議案 事業計画
- 第4号議案 収支予算
- 第5号議案 理事・監事選任
- 第6号議案 その他

一般社団法人大阪損害保険代理業協会

## 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り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り組みでした。

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. 情報を伝えきる

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き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	△	・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	○	・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	○	■「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	○	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"> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> </ul>
出前授業実施に向けた検討	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> </ul>
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"> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> </ul>
各種CSR活動のとりまとめ	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆緑の羽根募金は総会時に実施。</li> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> <li>◆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。</li> </ul>

#### (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ている。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>

2023年度（16期）貸借対照表（2024年3月31日現在）

（単位 円）

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金	355	未払い金	0
三菱UFJ銀行 （普通預金）	27,672,892	預り金	574,198
三菱UFJ銀行 （普通預金）	1,275,412	<b>流動負債合計</b>	574,198
三井住友信託銀行 （普通預金）	2,731		
三菱UFJ銀行 （定期預金）	8,969,390	記念事業引当金	4,467,726
三井住友信託銀行 （定期預金）	10,000,000	システム投資引当金	3,500,000
郵便振替	1,677,402	退職給与引当金	1,548,000
仮支出金	2,362,059	<b>引当金合計</b>	9,515,726
<b>流動資産合計</b>	51,960,241	<b>負債の部合計</b>	10,089,924
建物付属設備	893,798	<b>純資産の部</b>	
工具器具備品	1,754,928	大阪代協会館建設積立金	18,969,390
<b>固定資産合計</b>	2,648,726	次期繰越金	25,549,653
<b>資産の部合計</b>	54,608,967	<b>負債及び純資産合計</b>	54,608,967

## 2023年度（16期）収支計算書（収入の部）

自2023年4月1日～至2024年3月31日（単位 円）

科目	収入の部		
	予算額	決算額	差額
会費	31,000,000	32,616,000	△ 1,616,000
入会金	150,000	81,000	69,000
雑収入	700,000	1,987,195	△ 1,287,195
事務代行費	300,000	300,000	0
受取利息	1,000	281	719
小計	32,151,000	34,984,476	△ 2,833,476
前期繰越	21,811,398	21,811,398	0
合計	53,962,398	56,795,874	△ 2,833,476

## 2023年度（16期）収支計算書（支出の部）

自2023年4月1日～至2024年3月31日（単位 円）

科目	支出の部		
	予算額	決算額	差額
<事業費>			
広報活動費	150,000	138,600	11,400
教育活動費	200,000	0	200,000
本部運営費	3,300,000	2,981,604	318,396
支部運営費	2,000,000	1,512,189	487,811
総会大会費	850,000	909,057	△ 59,057
日本代協会費	8,550,000	8,310,000	240,000
通信費	500,000	408,943	91,057
印刷費	100,000	104,001	△ 4,001
旅費交通費	2,000,000	1,902,457	97,543
対外広告費	150,000	0	150,000
小計（1）	17,800,000	16,266,851	1,533,149
<事務所費>			
諸給与	7,360,000	7,356,000	4,000
通勤費	350,000	324,240	25,760
厚生費	1,300,000	1,147,023	152,977
借室料	3,800,000	3,694,138	105,862
事務用品費	200,000	61,618	138,382
図書費	250,000	173,060	76,940
公租公課	70,000	70,000	0
リース料	100,000	68,310	31,690
雑費	300,000	325,899	△ 25,899
支払手数料	280,000	228,445	51,555
減価償却費	540,000	530,637	9,363
記念事業引当金	500,000	1,000,000	△ 500,000
小計（2）	15,050,000	14,979,370	70,630
合計(1)+(2)	32,850,000	31,246,221	1,603,779
次期繰越金	21,162,398	25,549,653	△ 4,387,255
総計	54,012,398	56,795,874	△ 2,783,476

写

2024年4月3日

## 監査報告書

一般社団法人 大阪損害保険代理業協会  
会長 新谷 香代子 殿

監事 嶋 康仁 印

監事 辻本 壽雄 印

一般社団法人大阪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

2024年4月3日大阪代協事務局において監査を実施した。監事間の協議により、監査方針を定めた上で、監事嶋康仁は、事業報告と会計以外の業務の分野を中心に、監事辻本壽雄は計算書類と会計の分野を中心に調査を行い、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するとともに、別途事務局を訪問して会計帳簿、会計書類、重要な決済文書及び報告書を閲覧しました。また、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、当方からも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も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2号議案

### 2024年度（第17期）会員会費額承認の件

#### 1. 正会員

(1)入会金：3,000円

(2)年会費

2024年度（第17期）の正会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。

なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

届出募集人数	会費
1名	25,000円
2名 ～ 5名	30,000円
6名 ～ 9名	40,000円
10名 ～ 14名	55,000円
15名 ～ 19名	70,000円
20名 ～ 24名	85,000円
25名 以上	100,000円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10月入会	上記年会費の60%	1月入会	上記年会費の30%
11月入会	上記年会費の50%	2月入会	上記年会費の20%
12月入会	上記年会費の40%	3月入会	上記年会費の10%

#### 2. 一般会員

正会員の募集従事者または勤務型代理店等を一般会員とする。

入会金ならびに年会費は徴収しません。

#### 3. 特別一般会員

上記2の一般会員に関わらず、大阪代協正会員以外の損害保険代理店の出先機関については、下記の入会金および年会費を徴収します。

(1)入会金：3,000円

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行する場合は徴収しない。

(2)年会費

特別一般会員会費額は保険業法302条によって保険会社に届出された人数により下記の通りとする。

なお、勤務型代理店等および所属保険会社と三者間契約を締結している場合は、勤務型代理店等の募集人数を含めるものとする。

当該出先機関の 募集登録人数	会費
1名	15,000 円
2名 ～ 5名	20,000 円
6名 ～ 9名	30,000 円
10名 ～ 14名	45,000 円
15名 ～ 19名	60,000 円
20名 ～ 24名	75,000 円
25名 以上	90,000 円

中途加入の場合は下記のとおりとする。

10月入会	上記年会費の60%	1月入会	上記年会費の30%
11月入会	上記年会費の50%	2月入会	上記年会費の20%
12月入会	上記年会費の40%	3月入会	上記年会費の10%

年度の途中で正会員から特別一般会員に移行した場合は、翌年度から特別一般会員の年会費を徴収する。

#### 4. 賛助会員

大阪代協の活動に賛同される法人および個人

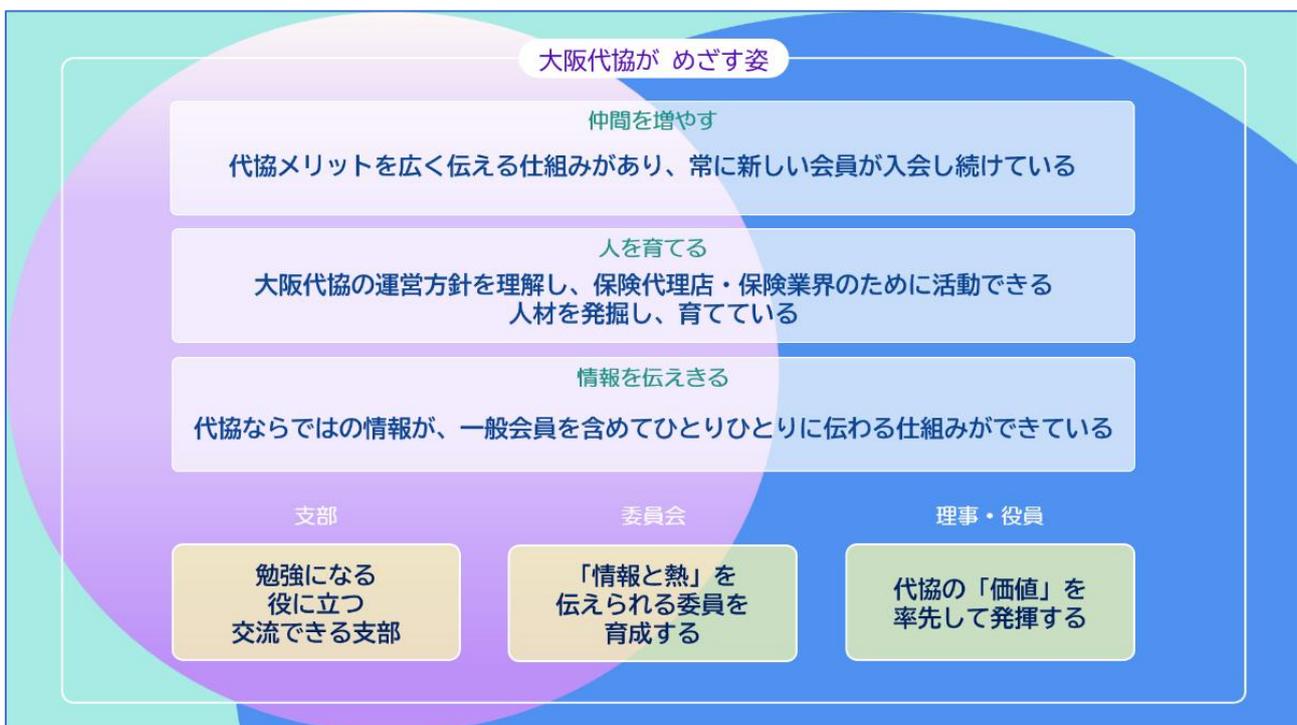
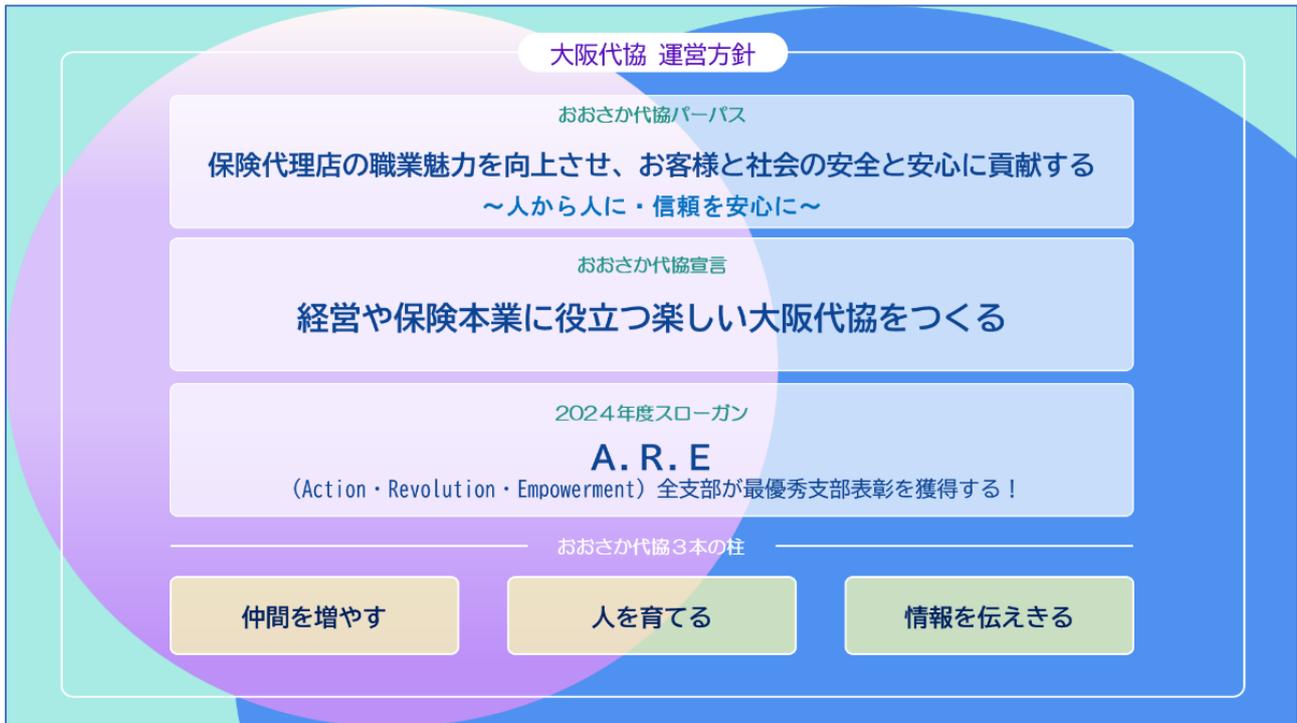
(1)入会金：法人、個人とも 3,000円

(2)年会費：入会時期不問 法人 100,000円、個人 15,000円

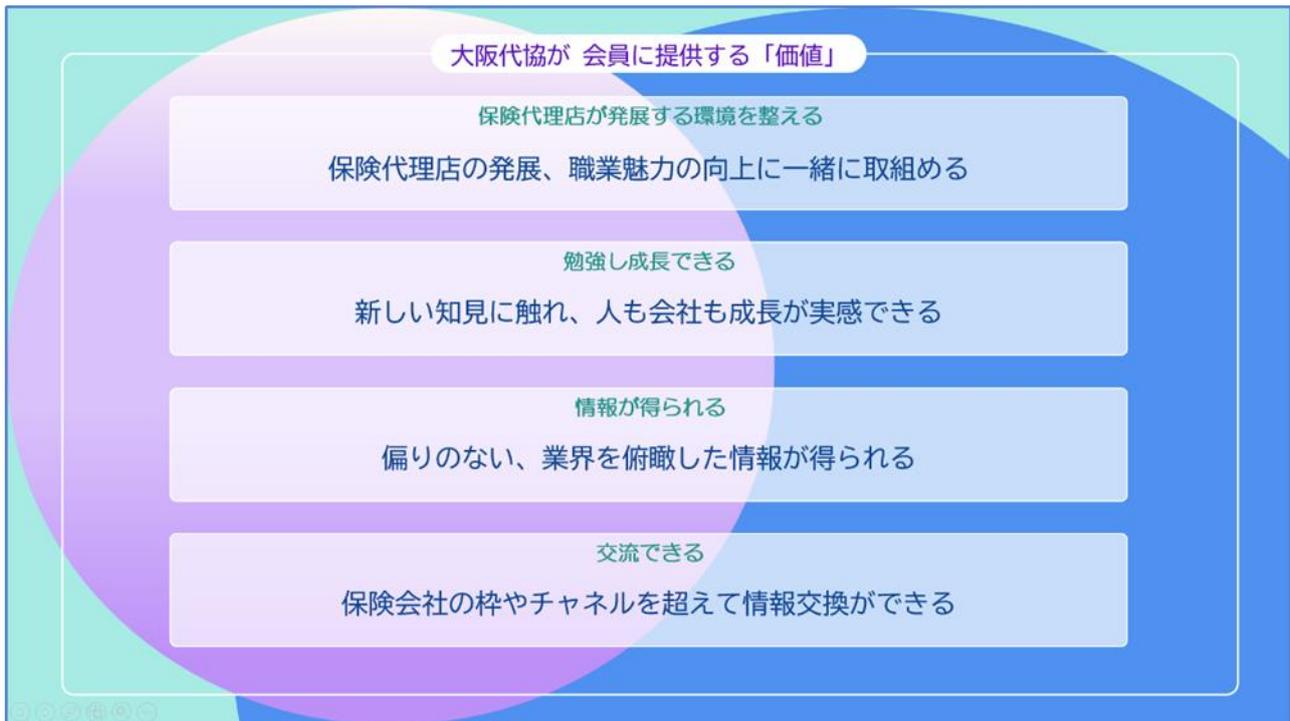
### 第3号議案

2024年度（第17期）事業計画承認の件

大阪代協は、2024年度の方針を以下のとおり決めました



また、私達が会員の皆様に下記の価値を提供して参りたいと考えています。



これらの「方針」「めざす姿」「提供する価値」に基づいて2024年度事業を展開して参ります。

大阪代協は、保険代理店の職業魅力の向上に取り組めます。お客様はデジタルではなく信頼できる代理店から保険に加入した方が安心し満足度が高い。この考えを代理店の社会的存在意義とし、人の気持ちがわかる優秀な人材が保険代理店の仕事に就く業界にしていかなければならないと考えています。

一方、昨年度保険業界は、BM問題や共同保険カルテル問題等により歴史的な転換点を迎えました。特に保険会社では、これまでの慣行や営業推進の考え方を抜本的に見直し、お客様起点に基づいて一から会社を作り変えると宣言しています。大阪代協としては、引き続き保険代理店における「顧客本位の業務運営」の実践、浸透に注力するとともに、業界の変化を常に注視し、必要な情報や指針を会員の皆様に提供して参ります。

以下目指す姿に沿って今年度の具体的な取組みについてご説明いたします。

## 1. 仲間を増やす

組織として業界に影響力を保ちつつパーパス実現に向けた活動を展開するために、会員数の維持・拡大は必要不可欠です。今年度も「仲間を増やす」活動を組織の最重点項目と

して取組んで参ります。

近年保険会社方針により、代理店の合併・廃業が増加し、実在代理店数の減少に伴い、当会の組織率は徐々に伸長しているものの、依然高止まりのレベルにはなく「代協を知らない、正しく理解していない」代理店はまだ数多く存在しています。また、代理店と保険会社の関係も変化し、営業担当者による経営サポートに不満を感じる代理店も増加傾向にあります。業界が大きく変化する現状は代協にフォローの環境であり、仲間を増やすためには、代協の存在、代協の価値を広くお知らせすることが重要です。

#### (1) 会員満足度の向上

大阪代協が一体感を持って仲間づくり推進に取り組むためには、まずは既存の会員の満足度を高めることが大切です。会員自らが「代協に加入して良かった」、「代協の会員である事が誇らしい」と思わなければ未加入代理店に代協加入を勧めることはできません。この点を踏まえ、諸施策を展開するにあたり会員満足度の向上を目指して、執行部、理事、支部役員の連携を一層強化し、組織を挙げて会員が意識高く仲間づくりに取り組める環境を構築して参ります。

#### (2) オープンセミナー開催

世情の変化を見定めつつ、ハイブリッド開催等の効果的な開催手法により、保険代理店の関心の高いテーマを選定し300名程度の集客を見込むセミナーを今年度も開催します。また、旬なテーマをとりあげた比較的小規模のセミナーも機動的に開催します。これらは大阪代協の重要な価値提供のひとつであり、会員はもちろん、未加入代理店、保険会社の皆様へも周到なPRを行い代協の理解を業界内に広げて行きたいと考えます。

#### (3) 各保険会社拠点との関係強化

未だ会員ではない保険代理店に関するデータを整備し、代協組織を通じた直接のアプローチは重要であり、継続して取組みを進めます。加えて、所属している保険会社経由で情報が伝われば、広範囲かつ漏れなく情報が行き渡る効果が期待できます。そのためには、保険会社の立場を考慮した納得感ある情報コンテンツの選定と、各社の各拠点との関係構築が重要です。今年度も引き続き、各保険会社の担当役員、部支店長、課支社長それぞれのレベルに応じて役割を分担し、一層良好な関係の構築に注力して参ります。

#### (4) 代理店賠償責任保険の普及・促進

代理店賠償責任保険の普及・促進は、保険代理店に賠償資力を提供する観点から極めて重要な取り組みです。また、賠償加入率は既存会員のほぼ90%に達しており、代協加入へのモチベーションが働く大きな理由の一つになっています。

今年度も代理店賠償責任保険の普及・促進を、未加入代理店および保険会社に継続的に働きかけ仲間づくり推進に繋げていきます。

#### (5)組織委員会・支部の連携強化

仲間づくりは、具体的に新入会員の候補者を探し、確実に代協メリットを伝えるアプローチが取り組みの基本です。当会としては、各支部において組織委員と支部役員の連携のもと、新入会員候補者リストの作成・アテンドを取り組みの軸として進めています。

新入会員が加入した際のオリエンテーションは、仲間意識の醸成、支部活動の紹介等極めて重要度が高い取り組みです。各支部の組織委員と支部役員が連携して速やかな実施を必須といたします。

## 2. 人を育てる

大阪代協パーパスの実現、組織活性化のためには代協活動に携わる人材の育成が必要不可欠です。環境が目まぐるしく変化する中、現状を打破し、大阪代協を将来に亘って継続・発展させて行くためには、特に、若い世代の人材に代協の価値を実感してもらい、フレッシュな力と感性が発揮できる環境を整備する必要があります。大阪代協は2024年度も下記の取り組みによって人材の発掘、育成に注力して参ります。

### (1)人材育成研修会実施

当会の人材育成の柱は、毎年継続して開催する人材育成研修会です。今年度は、大阪代協単体の主催となりますが、リアルで一泊二日の開催が予定されており有意義な研修会にしたいと考えています。若年層を中心に一人でも多くの方に参加してもらい、将来の大阪代協を担う人材に代協の価値と魅力を伝えて参ります。研修のコンテンツは「経営や保険本業に役立つ」内容と、「なぜ代協が必要なのか」を腹落ちしてもらう2つのコンテンツを含めたプログラムを検討します。

### (2)委員オリエンテーション実施

大阪代協の5つの委員会に所属する委員全員を対象にした委員オリエンテーションを、今年度も開催します。委員会は、代協活動の根幹にあって、施策を具体的に展開するための組織体であり、テーマは「情報と熱」を伝えられる委員の育成です。委員会を構成する

委員は、支部の会員と委員会を繋ぐ重要な役割を担っています。その委員一人ひとりに「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」を理解してもらい、主体的に委員会活動に取り組める環境を代協組織内に構築します。

### (3)支部の活性化

全ての会員が所属して構成されているそれぞれの「支部」がパーパス・3本柱・目指すべき姿を理解し、しっかりと機能することは個々の代協会員にとって極めて重要です。大阪代協は「勉強になる・役に立つ・交流できる」の3点を掲げ、主催する支部メンバーも、参加する支部会員も楽しみながら活動できるカルチャーの創造を目指します。「支部」が活性化することにより、新たに代協活動に関わる会員が増え、活動を進める中で将来の支部運営に携わる人材の発掘・育成に繋がることを期待しています。「支部」は、私達が宣言している「経営や保険本業に役立つ楽しい魅力ある大阪代協をつくる」の直接の担い手であり、この点を踏まえ代協組織全体でバックアップに努めて参ります。

### (4)「代協活動の現状と課題」勉強会実施

「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存在します。「代協活動の現状と課題」の勉強会は、代協とは何か、なぜ代協が必要なのか、を腹に落とせる絶好の機会です。当代協では継続的かつ様々なレベルで勉強会が開催されるよう運営して参ります。

## 3. 情報を伝えきる

代協の大きな価値のひとつに、情報提供機能があります。保険会社および、行政当局や様々な業界関係機関と日本代協との密接な関係維持により得られる情報や、保険会社のフィルターを介さない保険業界の迅速かつフラットな情報は、益々複雑化する環境下における代理店経営に極めて重要な意味を持つと考えています。

しかしながら、多数の会員を有する当会において、個々の募集人に情報を伝えることは極めて困難と言わざるを得ません。そのような環境認識に立って、以下の取組みによりできる限り広範囲に確実に情報を伝えられるよう代協におけるコミュニケーションの在り方を追求して参ります。

### (1)LINE 公式アカウントの活用

代協のメリットである「情報」を有効に伝える仕組みの構築は永遠の課題と考えていま

す。以前は、会員登録されたメールアドレスを唯一のルートとして情報発信してきましたが、登録されていない一般会員には情報を伝え切れず、代協の認知も広げられずにいました。一般会員は比較的年齢層が低く、確実に将来の保険業界を担う人材が含まれています。一般会員を主な対象として、スマホの LINE アプリを介して「友だち」になり、メール以外の情報共有手段を保有することは、代協組織にとっても極めて重要と考えています。2023年度は、諸般の事情から発信数が大きく減少してしまいました。2024年度は改めて LINE を活用した情報発信に努め、現在 450 足らずの登録数を早急に 600 超とし、会員間の口コミで拡大していく状態を目指します。

## (2)大阪代協 LIVE ステーションの見極め

ここ2年継続実施した代協としてのメッセージをオンライン配信する「大阪代協 LIVE ステーション」を次年度も継続するか見極める年度といたします。

この取組みは、①会長、役員メッセージを、直接全会員に向けて発信する、②支部が支部会を開催するロードの削減を図る、の2つを目的としていますが、なかなか視聴者数が伸びず、定着しているとは言い難い状況です。今年度は、8月、11月、3月の3回実施を予定し、一定数の視聴者が確保できない場合、次年度は別施策を検討いたします。

## (3)ホームページを中心とした Web 広報のさらなる発展

大阪代協のホームページは、この数年間の取組みにより、広報の中核として存在感を発揮するようになりました。全国各代協なかでも活用が進んでいると評価されています。今年度は一層戦略的に活用し、支部や委員会で情報を共有するためのメディアへと成長させていきたいと考えています。

a) 支部・委員会の取組みを、支部会員・委員会メンバーにタイムリーに伝えるとともに、大阪代協組織全体で共有する仕組みを作ります。ホームページの「活動報告」機能を使い、支部・委員会の取組みがビジュアルに報告され、参加しなかった支部会員・委員会メンバーに当該サイトがフィードバックされるサイクルを徹底します。活動に直接かわらない会員への積極的なコンタクトを地道に継続して参ります。

今年度も、支部・委員会のロードを極力減らせるよう、作業手順の見直し、標準化をはかるべく HP 活動報告担当者オリエンテーションを開催します。

b) 最新の情報、業界の動きをホームページの「お知らせ」または「固定ページ」に掲載し、迅速かつ適正にメール・LINE により配信します。今年度も、お届けしたホームページの情報が、どれだけ閲覧されているのか、どうすれば閲覧件数が向上するのか、に

ついて検討を重ねながら改善を加えて参ります。

- c) 代協に関する情報、代協の取組み、会員であることのメリットを集約し、ホームページ上に「会員が利用できること」サイトを作成し、随時閲覧可能にしています。今年度は分かり易くレイアウトに改良を加えて、会員の皆さんへのPRに注力して参ります。
- d) 上記 a)～c) の情報を定期的に集約し、重要なポイントを会員にリマインドする目的で開始した、月次報告のポータルサイト「IIAおおさか」を毎月配信して参ります。  
「IIAおおさか」は会員のみならず、各保険会社、近畿財務局、日本損害保険協会にも配信します。各保険会社には、所属する社員の皆様にも配信をいただくよう今年度も会員大会で依頼を行います。
- e) 当会のパーパスにある、保険代理店の職業魅力の向上を目的として、会員に限定しないセミナー等の情報を広く保険業界に発信して参ります。その際、情報発信の起点をホームページとし、保険業界関係者による当会のホームページ閲覧頻度の向上を図ります。
- f) LINE、Facebook、X (旧 Twitter)、YouTube 等のSNSとホームページの効果的な連携を模索し、会員向けの情報供給チャンネルの拡大と、未だ会員登録をしていない保険代理店に向けた情報発信を試行していきます。

#### 4. 大阪代協としてのチャレンジ

2024年度は、損害保険代理店や、代協組織が抱える課題を克服し、他代協でも活用できるノウハウとして発信できるよう、大阪代協の組織全体を挙げて下記の5つのプロジェクトに取り組んで参ります。

##### (1) 全会員アンケートの実施と保険業界への提言

4回目となる全会員アンケートを今年度も実施し、会員皆様の声や思いを収集いたします。テーマは、各保険会社の施策をもとに、品質・顧客本位・体制整備・プロテクションギャップ・乗合等の切り口で、600名以上から現場の生の声を集めたいと考えます。集まった声や思いを集約し、より顧客本位の募集が進み、お客様の信頼度の向上に資する観点からの提言として、アンケート結果をまとめます。

##### (2) 日本代協アカデミーの普及・促進

保険代理店、保険募集人が、顧客本位の業務運営を実践するためには、周辺知識も含めて幅広く勉強し自らのスキルアップを図ることが不可欠です。代理店組織としても、募集人教育・管理を仕組みとして実践できる体制整備が極めて重要とされています。日本代協が提供する「日本代協アカデミー」は規模がそれほど大きくない代理店において、スキルアップおよび体制整備を実現させるための非常に有効なツールであり、これを普及・促進させることは、保険代理店の社会的存在意義を高める効果が期待できます。大阪代協では、会員の皆様の中で既に実践しているお取組みを分析し、一般的に利用できるマニュアルとして発信することに取り組めます。

### (3)組織率75%を目指した仲間づくり推進

近年の傾向として代理店は、顧客本位の業務運営を実現させるために、組織化を図り合併、あるいは契約を譲渡し廃業するなど、その数を減らし続けています。日本代協が把握する実在専業代理店数の減少率が、大阪代協会員の減少率を上回り、当会の組織率は徐々に伸長し、2022年度末には、初めて組織率70%に到達しました。

しかしながら、2023年度も新入会員数は、退会数に届かず、会員数の減少に歯止めがかからない状況が続いています。今年度は、会員数の純増を実現させ、組織率75%に向けた複層的な施策を展開して参ります。

### (4)防災士資格取得の推進と防災出前授業の実施

保険代理店の存続には、他の代理店との差別化が重要とされています。大阪代協では「防災士のいる保険代理店」を差別化施策のひとつと位置付け、会員の皆様に防災士資格の取得を推奨して参ります。資格取得後は、地域の防災リーダーとして活躍いただくことはもちろんですが、各地教育機関における防災授業の講師を担い、保険代理店の地位向上と地域社会への貢献につなげていくビジョンを掲げています。

### (5)支部活動参加者のダイバーシティ推進

支部活動参加者の固定化、高齢化という、代協を運営する上で、極めて大きな問題があります。また、参加者の性別では男性が圧倒的に多く、女性参加者が少ないという未だに昭和の時代を引きずった状況になっています。現在の縮小均衡状態が続けば組織の存続に大きな支障が生じかねません。活動参加者のダイバーシティ推進が実現すれば、代協組織の将来は明るく開け、現在と全く違った発展的な展開が期待できると考えています。今年度、代協活動参加者のダイバーシティの進展を実現させるために組織全体を挙げて取り組みを進めて参ります。

## 5. 委員会活動

大阪代協からの諮問事項に基づき、各委員会は下記の活動計画を立てて取り組みます。

2024年度		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
企画環境委員会	公平・公正な募集環境構築への取組み	<p>募集の公平性を維持し、不正な競争を排除することは、保険契約者の利益保護並びに保険業界全体の健全な発展のために重要であり、重点施策として取り組む。</p> <p>(1) 個別事案への対応 会員の声に耳を傾け、不適切な販売事例が多く報告されているディーラーによる保険販売等の個別事案の収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事案に応じて迅速に対応するとともに改善と再発防止を求める。対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し必要に応じて金融庁や財務局に報告する。</p> <p>(2) 災害に便乗した悪質な業者への対応 保険会社・損保協会・損保労連・消費者団体等と連携し、代協会員に対しては情報提供やツール案内を行い、消費者（契約者）に対しては保険金に関する災害便乗法相談ダイヤル等の案内を通して啓発活動を行う。法律的な問題を整理した上で、収集した事案をブロック協議会を通じて日本代協企画環境委員会へ報告し業界全体の対策に繋げる。</p> <p>(3) 業際問題に対する取組み 銀行窓販や日本郵政グループによる保険販売について優越的地位を乱用した圧力募集や高齢者に対する押し付け販売等の情報収集やモニタリングを行い、問題事案が発生した際は情報収集・整理しブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告する。弊害防止措置の存置を支持し、消費者保護の観点から注意喚起チラシ等を活用し消費者（契約者）に対して啓発活動を行うよう代協会員に情宣する。</p> <p>(4) 団体契約・集団扱・団体割引の適正な適用に対する取組み 保険募集現場での運用の情報収集とモニタリングに努め、問題事案が発生した際は、事実に基づいた客観的な情報を収集・整理した上で、保険会社に改善を求めるとともに財務局に報告する。対応結果をブロック協議会を通じ日本代協企画環境委員会へ報告し、制度的な課題について保険会社に適正・厳格な割引の適用・運用を要求するよう働きかける。</p>											
	代理店価値向上策の推進	<p>顧客本位の業務運営を推進する観点からお客様に評価される高い能力を身につけ他チャネルとの競争力を確保するための取組みを優先順位を決めて推進する。</p> <p>①事業継続強化計画認定制度（ジゴクイ） 防災・減災の情報提供や策定支援を行いお客様や地域社会を守る取組みを推進するため引き続き認定取得のためのワークショップを開催する。</p> <p>②社労士診断認定制度 保険代理店の適切な人事労務管理と優秀な人材の採用・育成を目指すとともに、お客様の人事労務リスク対策を支援するために認定取得を推進する。</p> <p>③リスクマネジメント講座 真の顧客ニーズに応えるため提案品質の向上と他チャネルとの差別化を図ることを目的として日本代協アカデミーを担当する教育委員会と連携して受講を推進する。</p> <p>④JSA-S1003 保険代理店に強く求められているガバナンス態勢の構築を見える化するためにサービス品質管理態勢の指針に基づく認証取得を情宣・推進する。</p>											
	会員の声、思いを収集する取組み	<p>アンケート実施</p> <p>アンケート結果公表</p> <p>(1) 保険募集現場の実態のモニタリングと対応策について全会員アンケートを実施する 保険募集現場の会員の本音としての課題、悩み、期待を集約し組織として可視化することで会員から認知され活用される代協力の向上を目指していくための重要施策として取組む。集約したデータを「代協組織」の更なる活性化に繋げ保険代理店の持続的な発展や会員満足度の向上に活用する。アンケート結果は、次の対応を行う ①ホームページの公表②近畿財務局に手交 ③各保険会社に郵送④日本代協を通じて金融庁に報告⑤新日本保険新聞、保険毎日新聞に掲載する。</p> <p>(2) 保険会社戦略のモニタリングと情報収集 「代理店の合併・統合」、「集合承認申請」、「代手ポイント制度全般」、「顧客本位の業務運営」等保険会社戦略の展開状況を注視するとともに会員の考え方を集約し提言にまとめる。</p> <p>(3) 業界の共通化・標準化に向けた情報収集と検討・提言 共通化・標準化を図ることで消費者（契約者）、代理店、保険会社の三者にメリットがあると考えられる事案を会員から情報収集・検討し日本代協企画環境委員会に提言する。情報収集・検討のポイントは次の3点①消費者（契約者）にとっての分かりやすさ・利便性の向上（トラブル、不信、無用なロードの抑制）、②代理店・募集人の業務効率化（顧客対応時間の確保・生産性向上）、③代理店・募集人の業務効率化（顧客対応時間の確保・生産性向上）</p>											
	消費者団体等との対話活動	<p>全相協総会参加</p> <p>全国消費生活相談員協会関西支部交流会に出席し情報交換を行う 消費者団体と交流を図ることで、消費者団体に寄せられた保険業界や代理店・募集人に対する「お客様の声」を知り、消費者にとってより良い保険制度の構築や分かりやすい保険商品の提供について議論し、その結果を行政や損保協会に伝えることで消費者の利益保護に貢献する。</p>											
教育委員会	日本代協アカデミーの普及促進	<p>更新 流れのフォロー</p> <p>作成した推奨プログラムを用いて利用者へフォローを行う。 フォローリストを作成し、新規利用者目標数を確保する。 日本代協アカデミーのPR活動継続する。 2～3月アカデミー更新流れを無くすよう情宣する。</p>											
	人材育成研修会、ベンチマークの企画・運営	<p>ベンチマーク 7/26-7/27</p> <p>人材育成研修 10/4-10/5</p> <p>【代理店ベンチマーク】 大阪代協の次代を担う若手を育成するべく人材を選出する。 ◆4月中に訪問先代理店・人数を決定する ◆5月理事会にて承認を得て各支部に案内を行う ◆6月初旬に参加者を確定させる</p> <p>【人材育成研修会】 大阪代協の次代を担う若手を育成するべく人材を選出する。 ◆6月中に研修会場・人数を決定する（感染症対策・講師含む） ◆7月理事会にて承認を得て各支部に案内を行う ◆8月中に参加者を確定させ、講師会場と打合せ開始</p>											
	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	<p>リスト作成</p> <p>受講案内</p> <p>受講案内</p> <p>コンサル募集期間</p> <p>各保険会社直轄の代理店へアプローチを行う。 9月から各支部でリスト表を作成する（昨年取りこぼし含む）。 11月中旬に各支部リスト表の受講予定者の精査をし、受講案内のチラシを配布し、目標数を確保する。 12月中旬にリスト表の受講予定者申し込み確認の上、消込み、目標早期達成する。</p>											
TP認知度向上の取組	<p>トータルプランナーのいる代理店、サイト登録の情宣活動を行う。 トータルプランナー認定バッジの情宣活動を行う。 トータルプランナーの顔写真付き認定証の推奨活動を行う。</p>												

		2024年度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
組織委員会	代理店賠償の推進	<p>■オール大阪代協で「スローガン：A.R.E (Action・Revolution・Empowerment) 全支部が最優秀支部表彰を獲得する！」を、実践する。</p> <p>■各支部で作成する未加入代理店（入会候補代理店）リスト・組織委員会で管理する見込先リストを、永続的に有効活用する組織風土をつくりあげる。</p> <p>■委員会として、支部（含む合同）開催セミナーへの非会員勧誘に協力する。参加した非会員に対して、代理店賠償・代協アカデミーを柱に、大阪代協会員ならではの価値を伝える。</p> <p>■8月に大阪代協としての代理店賠償セミナーを開催し、非会員・保険会社社員に対して参加を要請する。</p> <p>■1月に大阪代協としてオープンセミナー開催し、年度末の目標達成を見込んで非会員集客対策を実践する。</p> <p>■日本代協主催の仲間づくりキャンペーンの目標を達成する。</p>												
	各社認定代理店等の分析と活用	<p>課支社長との関係づくり</p> <p>通年</p>												
	保険会社拠点分析と担当の明確化	<p>■認定・役員代理店の入会状況分析</p> <p>■保険会社・本部→支店→営業課支社へと営業部門組織図と役職者名を明確にし、課支社長との良好な関係を作り、代協を理解してもらえる状況を作る。</p> <p>■併せて、各保険会社における大阪代協担当窓口を明確にするとともに、課支社長のメールアドレスを収集し、代協の情報を送付する許可を得る。</p> <p>■大阪代協セミナー開催等の情報提供先、各保険会社営業拠点の整備を行う。第一四半期中に、各保険会社機構改革を反映させる。</p> <p>■期中変更ある場合は、その都度反映させる。</p> <p>■個別の代理店賠償の説明会も随時実施し、保険会社としての必要性を認識頂き、非会員代理店への普及推進にご協力をお願い。</p>												
	支部活性化推進	<p>通年</p> <p>■支部会で、様々な情報収集ができる等、メリットが感じられれば参加者数が増え、活気ある支部会となる。退会防止にもつながる。</p> <p>■既存会員に積極的に参加してもらえらる支部会・女性会員・一般会員にも参加してもらえらる支部会にするため、きっかけづくりの支部セミナー開催を提案する。</p> <p>■代協アカデミーを理解・活用し、仲間作りのツールとしても活用できるようにする。</p> <p>■支部（含む合同）セミナー開催のための情報提供を行う。各支部には年1回（期中2回）オープンセミナーの開催を勧める。</p> <p>■他の委員会と連携し、おおさか代協の各ツール・提携事業の説明会を各支部で実施する、情宣の支援活動を勧める。</p> <p>■一般会員登録を促進し、LINE登録も促進する。</p>												
新入会員オリエンテーションの実施推進	<p>通年</p> <p>■オリエンテーションツールは、HPに掲載済み。組織委員会での意見を反映させ随時見直しを行う。</p> <p>■各支部では、組織委員が中心になり、入会后直ちに実施する。必ず開催し、代協を理解いただき、支部会・代協活動に参加してもらえらるきっかけとする。</p> <p>■支部会への新しい会員の参加は、活性化につながる。組織委員は、オリエンテーションの実施から支部会からの勧誘まで実践できるように準備する。</p>													
	ぼうさい探検隊継続取組団体の開拓	<p>実施団体の募集・開拓</p> <p>実施とフォロー（マップ提出）</p> <p>振り返りと次年度計画</p> <p>取組むことによる派生効果と代理店の価値向上を深く理解し、そのことを全会員に浸透できるよう情宣する。単年度だけでなく継続して実施していただける団体の開拓について、情報交換を取り組む。自治体や市民活動団体との協働及び情報共有。防災減災の具体的な取り組みの定着と災害発災時の具体的な行動シミュレーションを見える化する（他業界等とのコラボを模索する）。</p>												
CSR委員会	出前授業実施に向けた検討	<p>実施先選定とコンテンツ・講師確認</p> <p>授業実施</p> <p>実績確認</p> <p>それぞれの得意分野に関する講師ができるよう、スキルアップし取り組む（特に防災関連）。</p>												
	防災士資格取得の推奨活動	<p>資格の内容と試験について情宣（自治体ごとの補助確認）</p> <p>資格取得希望者募集</p> <p>受講・受験</p> <p>実績確認</p> <p>次年度目標</p>												
	ハザードマップの情宣と普及	<p>資格取得によって代理店（募集人）の価値を高め、社会的地位の向上に資し、CSの向上につなげる。経験者からの情報提供及び数少ない養成講座の受講に向けて、積極的に受講を促す。ハザードマップの使用状況についての情報共有と普及方法についての検討。</p>												
	各種CSR活動のとりまとめ	<p>無保険車撲滅</p> <p>クリーンアップ</p> <p>大阪マラソン</p> <p>緑の羽根実施検討・献血活動検討・大阪府建築防災啓発員制度の実効的な運営・SDGs 施策についての取り組み（具体例を共有する）・防災探検隊プロジェクトチーム・ごども110番推進</p>												
事業活性化委員会	各種提携事業の周知徹底と活用推進	<p>通年</p> <p>昨期（2022～3年度の2年間）には4提携事業を開始した（Jネットレンタカー、むびぎ不動産鑑定、弁護士法人ALG&amp;Associates、イチネン）。レンタカーと弁護士提携は各会員にメリットを認めてもらい浸透しつつある。しかしながら、未だ提携後、稼働につながらない事業が見られることも事実である。故に、新年度は提携事業を広く浸透させるため、各委員がより一層支部会にて事業活性化委員会のPRをしていただく事に注力する。その前提として、小職から、理事会にて各支部長に、「事業活性化委員会の提携事業を推進する事が各会員のプランニングと収益につながる」という事を丁寧に説明し、理解して頂く事により、支部会でのPR時間を頂くように努める。又、低稼働提携事業者には各支部とのコミュニケーションをとり、支部会でのPRタイムを設定する様に指導していく。</p>												
	提携事業利用実態の定量把握と改善策の提案	<p>通年</p> <p>現状で定期的に報告を頂いている提携事業者は、Jネットレンタカー、JCM、ALG&amp;Associates、DRPグループ、ハヤシシン。利用実績のある提携事業者は定期的に報告いただいている。残念ながら利用実績のない提携事業者からは、それら利用実績の無い提携事業者の会員への認知度浸透合いを各委員に支部会においてチェックしてもらおう。その結果を以って、推進、現状維持、廃止に分類して対応していく。</p>												
	顧客と会員、両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>通年</p> <p>懸案事項である天災対応構築物修理業者。旧年度画策した案も問題点があり、保留。地震を含めた天災が多発しており、早急な対策に努める。新提携予定のハウスメーカーとより良い関係を築くことによりグループ会社、協力会社のネットワークを活用することも一案だが、再度ゼロベースで発想を変えて取り組む。又、本年度は防災、減災、被災時対応が出来る業者との提携も模索する。</p>												

第4号議案 2024年度（第17期）収支予算案承認の件

(単位円)

科目	収入の部
会費	31,000,000
入会金	150,000
雑収入	1,500,000
事務代行費	300,000
受取利息	1,000
小計	32,951,000
前期繰越金	25,549,653
合計	58,500,653

科目	支出の部
<事業費>	
広報活動費	150,000
教育活動費	850,000
本部運営費	3,300,000
支部活動費	2,000,000
総会大会費	1,000,000
日本代協会費	8,400,000
通信費	500,000
印刷費	120,000
旅費交通費	2,000,000
対外広告費	150,000
小計(1)	18,470,000
<事務所費>	
諸給与	7,400,000
通勤費	350,000
厚生費	1,300,000
借室料	3,800,000
事務用品費	200,000
図書費	250,000
公租公課	70,000
リース料	130,000
雑費	350,000
支払手数料	280,000
減価償却費	510,000
引当金	500,000
小計(2)	15,140,000
合計(1)+(2)	33,610,000
次期繰越金	24,890,653
合計	58,500,653

第5号議案 任期満了に伴う理事・監事選任の件

1. 理事候補者(34名)

(敬称略)

氏名	所属支部	氏名	所属支部
伊藤 伸明	北摂	中野 倫伸	京阪
大西 圭介	堺	西村 拓真	南
川田 哲平	南	新田 剛志	南
庫内 元三郎	堺	林 健一	東
郡 泰範	京阪	隼田 智貴	堺
粉川 直也	和泉	原田 知彦	南
笹田 隆志	中央	吹原 成治	—
柴田 孝司	中央	前田 幸則	東
清水 英	和泉	宮坂 隆之	東
下地 直輝	中央	麦谷 智生	堺
白藤 勇人	東大阪	守屋 仁志	中央
新谷 香代子	中央	保田 信哉	東大阪
諏訪 年信	北摂	安本 周史	中央
妹尾 順次	南	山本 龍三	中央
田野 雅樹	堺	湯口 浩徳	東
土原 繁男	和泉	和田 圭司	京阪
戸佐間 裕樹	東大阪	渡辺 太一郎	中央

2. 監事候補者(2名)

氏名	所属支部	氏名	所属支部
辻本 壽雄	和泉	佐藤 壽一	南

※中央支部（旧船場支部の変更後の名称）

第6号議案 本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件  
本会議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する。

(資料) 2023年度実施教育研修事業

NO.	主催	開催日時	開催場所	テーマ	講師	参加人数
1	広報室	2023.04.13	大阪代協 会議室	Web活用ワークショップ 「HP投稿方法・会員ページ書込み、案内方法」	事務局・吹原局長・高木	23
2	北摂支部	2023.04.21	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	「あるべき代手制度とは？ (活力研レポート)」	日本代協副会長 山中尚 氏	15
3	阪神ブロック	2023.04.26	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	保険代理店のための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	180
4	大阪代協	2023.05.25	大阪市中央公会堂	ミライは自ら創るもの～10年後も必要とされる保険代理店であるために～	Hans-onコンサルティング 元日本代協専務理事 野元敏昭 氏	143
5	阪神ブロック	2023.07.13	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	カスハラ対策セミナー	社会保険労務士 行政書士事務所 井上久 氏	171
6	大阪代協	2023.08.02	事務局よりLIVE配信	大阪代協 LIVEステーション 1. 保険代理店におけるCHAT GPTの活用 2. 保険会社と代協との対話(活力研)報告 3. 各委員会旬のオシ取組	1. 大阪代協副会長 伊藤伸明 氏 2. 日本代協副会長 山中尚 氏 3. 中塔・守屋・大西委員長	106
7	組織委員会	2023.08.29	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	体制整備と代理店の賠償責任	日本代協新プラン委託講師 杉山幹久 氏	285
8	船場支部	2023.09.27	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	「知られていない救済権放棄特約の実務対応」	弁護士 海保佐人 海事代理士 吉田伸哉 氏	43
9	CSR委員会	2023.10.23	YouTube配信	「大阪府建築防災啓発員資格取得セミナー」	大阪府都市整備部事業調整課 都市防災課 密集市街地対策グループ	126
10	北大阪/北摂/ 船場支部	2023.10.25	損保ジャパン大阪ビル	「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)スマレボ 社長 米澤忍 氏	56
11	東大阪支部	2023.10.25	東大阪市庁舎	代理店の法的責任と立場	しらくま法律事務所 弁護士 庄司諭史 氏	37
12	和泉支部	2023.10.25	岸和田マドカホール	運送事業2024年問題	大阪府トラック協会 常務理事 前田一 氏	13
13	南支部	2023.10.26	東京海上日動 藤井寺支社	損保代理店を取り巻く環境の変化とその対応	(株)新日本保険新聞社 代表取締役 今井進次郎 氏	19

NO.	主催	開催日時	開催場所	テーマ	講師	参加人数
14	船場支部	2023.11.21	Web	公的保険から始まる保険サービスの実践に向けて～顧客満足と業績向上を両立させる具体策とは～	公的保険アドバイザー協会 代表理事 土川尚己 氏	120
15	北大阪/北摂/ 船場支部	2023.12.15	三井住友海上 大阪淀屋橋ビル	お客様の突発的ニーズをキャッチする！代理店が出来る三つの「接点」強化	れいあうと・につしん(株) 代表取締役社長 名倉信一 氏	37
16	大阪代協	2023.12.20	事務局よりLIVE配信	大阪代協 LIVEステーション 1. 迷走する保険業界が向かう先は？ 2. いよいよ始まる新型NISA 3. 損保社との意見交換会報告	会長 新谷香代子 (株)財ハッジ 代表取締役社長 檜尾誠司氏 副会長 集田智貴	100
17	組織委員会	2024.01.30	ハイブリッド (大阪代協会議室+Zoom)	2024年を展望する 「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～	日本代協アドバイザー 栗山泰史 氏	369
18	阪神ブロック	2024.02.13	Web	地震保険セミナー	近畿財務局保険監督室長 大藪由岐子 氏 銀座パートナーズ法律事務所 弁護士 岡本正 氏 大阪代協 CSR委員長 大西圭介	179
19	京阪支部	2024.02.16	枚方市総合文化芸術 センター本館創作活動室	RPA活用による生産性の向上と社員一人一人がいきいきと働ける環境づくり	(株)中央ビジネス RPA事業部 鈴木龍之介 氏	16
20	堺支部	2024.02.21	堺東京海上日動ビル	人材育成の4つのポイント	アジリティーチーム 代表 金子武史 氏	24
21	企画環境委員会	2024.02.27	大阪代協 会議室	ジギョケイ認定取得ワークショップ	(株)粕谷企画 代表取締役 粕谷智 氏	20
22	和泉支部	2024.02.28	波切ホール	損保代理店を取り巻く環境の変化とその対応	(株)新日本保険新聞社 代表取締役 今井進次郎 氏	25
23	大阪代協	2024.03.21	事務局よりLIVE配信	大阪代協 LIVEステーション 1. 能登半島地震レポート 2. 金融庁意見交換会報告 3. 保険会社との対話報告 4. 提携事業のツボ 5. 今必要な教育管理	能登経営センター 津田文雄氏 会長 新谷香代子 日本代協副会長 山中尚 保田事業活性化委員長 渡辺教育委員長	106

(資料) 2023年度支部活動

支部名	開催日		活動行事(ブルーは日本代協報告済)	開催場所	参加者(自支部)			HP 活動報告	FBメール 発信
	月	日			リアル	Web	合計		
東 会員数 99	4	26	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	11	8	19	○	○
	5	22	新入会員オリエンテーション	会員事務所(日東ビジネスエクスパート)	3		3		
	6	28	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	15	6	22	○	○
	7	26	支部会	ハイブリッド(事務局会議室)	13	5	18	○	○
	9	7	自賠償保険キャンペーン	大阪工業大学へ送付	0	0	1		
	9	27	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	13	6	19	○	○
	11	29	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	11	12	23	○	○
	11	30	ゴルフコンペ	PGM池田カントリークラブ	9		9		
	12	21	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	13	9	22	○	○
	1	24	支部会	ハイブリッド(堂島関電ビル)	10	7	17	○	○
	2	21	支部総会	ハイブリッド(堂島関電ビル)					
北大阪 会員数 71	4	27	支部会	ハイブリッド(事務局会議室)	6	3	9	○	○
	6	29	支部会	ハイブリッド(事務局会議室)	5	4	9	○	○
	10	25	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	損保ジャパン本町ビル	8		8	○	○
	12	15	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	三井住友海上淀屋橋ビル大ホール	7		7	○	○
	2	15	支部総会	事務局	9		9		
北摂 会員数 98	4	21	支部会/セミナー	ハイブリッド(事務局)	8	7	15	○	○
	6	23	支部会	ハイブリッド(事務局)	9	5	14	○	○
	7	21	支部会	ハイブリッド(事務局)	12	2	14		
	9	22	支部会	事務局	12		12	○	○
	10	25	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	損保ジャパン本町ビル	14		14	○	○
	12	7	新入会員オリエンテーション	会員事務所(サーネット総合保険事務所)	2		2		
	12	15	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	三井住友海上淀屋橋ビル大ホール	8		8	○	○
	2	29	支部総会	プラザオーサカ	18		18	○	○
京阪 会員数 92	4	26	支部会	貸会議室	8	7	15	○	○
	5	13	ゴルフコンペ	レイクフォレストリゾート	20		20	○	○
	5	19	支部会	ハイブリッド(イーネサス)	3	7	10		
	6	16	支部会	ハイブリッド(貸会議室)	5	9	14	○	○
	7	28	支部会/ボウリング大会	榎野松園ボウル	10		10	○	○
	9	23	BBQ大会	枚方山田池公園GoodBBQ	22	0	22	○	○
	10	20	支部会	ハイブリッド(事務局)	8	6	14	○	○
	10	13	自賠償保険キャンペーン	関西外国語大学	3		3	○	○
	11	15	支部会	ハイブリッド(イーネサス)	8	2	10		
	12	20	支部会/LiveStation視聴/忘年会	東京海上日動枚方支社	11	2	13		
	1	19	支部会	ハイブリッド(イーネサス)					
	2	16	支部総会	枚方市立総合文化芸術センター	16		16	○	○
	3	19	支部会	ハイブリッド(イーネサス)					
	3	8	新入会員オリエンテーション	会員事務所(OZライフコンサルティング)	2		2		

支部名	開催日		活動行事(ブルーは日本代協報告済)	開催場所	参加者(自支部)			HP 活動報告	FBメール 発信
	月	日			リアル	Web	合計		
船場 会員数 116	4	25	支部会/セミナー(日本トリム)	事務局会議室	9	2	11	○	○
	5	16	新入会員オリエンテーション	会員事務所(ナガシユク)	2		2		
	6	27	支部会	事務局会議室	10		10	○	○
	8	2	支部会/LiveStation視聴/親睦会	大阪屋形船	12		12	○	○
	8	22	ゴルフコンペ	ABCゴルフ倶楽部	7		7	○	○
	9	19	新入会員オリエンテーション	会員事務所(TIKコンサルティング)	3		3		
	9	27	支部会/セミナー	事務局会議室	6	4	10	○	○
	9	29	新入会員オリエンテーション	会員事務所(医歯薬ネット)	2		2		
	10	12	自賠責保険キャンペーン	近畿大学	2		2		
	10	12	自賠責保険キャンペーン	大阪経済大学	2		2		
	10	25	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	損保ジャパン本町ビル	10		10	○	
	11	21	オープンセミナー/支部会	ハイブリッド(事務局会議室)	4	4	8	○	○
	11	28	新入会員オリエンテーション	会員事務所(南シバ-自動車)	2		2		
	12	15	3支部合同セミナー(北大阪・北摂・船場)	三井住友海上淀屋橋ビル大ホール	6		6	○	
	1	15	支部役員会	TNPかんさい	4		4		
	1	24	支部会/セミナー	事務局会議室	9		9	○	
	2	1	新入会員オリエンテーション	会員事務所(小浦石油)	2		2		
	2	27	支部総会	損保ジャパン大阪ビル 会議室	17	2	19	○	○
3	4	新入会員オリエンテーション	会員事務所(ホケンサービス)	2		2			
3	21	支部会/LiveStation視聴/親睦会	酒采きっちん	8		8			
南 会員数 105	5	26	支部会	マルチ難波ビル16F	17		17	○	○
	6	29	支部会	東海日動藤井寺支社	23		23	○	○
	7	15	BBQ会	バーベキューガーデン羽衣	21		21	○	○
	9	28	支部会/課外研修	大阪市下水道科学館	17		17	○	○
	9	15	日本代協全国会長懇談会	事務局会議室	2		2	○	○
	10	26	支部会/セミナー	東海日動 藤井寺支社	19		19	○	○
	11	30	支部会	三井住友海上 会議室	15		15	○	○
	12	20	支部会/忘年会	タコタコキング	7		7	○	
	1	25	支部会	東海日動藤井寺支社	16		16	○	
2	22	支部総会	カーライフサポート	13		13	○	○	
東大阪 会員数 67	4	25	支部会	ハイブリッド(関西総合保険コンサルタント)	5	7	12	○	○
	5	20	ゴルフコンペ	奈良柳生カントリークラブ	9		14	○	
	6	27	支部会	ハイブリッド(関西総合保険コンサルタント)	3	12	15		
	7	12	ボウリング大会	ボウリングスペースhit	20		20		
	6	27	新入会員オリエンテーション	会員事務所(辻野モーターズ)	3		3		
	9	26	支部会/セミナー	ハイブリッド(関西総合保険コンサルタント)	5	8	13	○	○
	10	6	新入会員オリエンテーション	会員事務所(高田オート)	3		3		
	10	25	支部会/セミナー	東大阪市庁舎スカイラウンジ22	14		14	○	○
	11	21	支部会	ハイブリッド(関西総合保険コンサルタント)	3	12	15		
	1	23	支部会/新年会	料亭若葉	16		16	○	○
	2	20	支部総会	ゼネラルスタッフ会議室					

支部名	開催日		活動行事(ブルーは日本代協報告済)	開催場所	参加者(自支部)			HP 活動報告	FBメール 発信
	月	日			リアル	Web	合計		
堺 会員数 115	4	25	支部会	ハイブリッド(TM堺支社)	14	11	25	○	○
	5	18	新入会員オリエンテーション	会員事務所(メイト)	2	0	2		
	6	12	新入会員オリエンテーション	会員事務所(日研自動車)	2	0	2		
	6	17	堺・和泉合同ゴルフ大会	岸和田カントリークラブ	10		10	○	
	6	27	堺支部会/セミナー(オープン)	ハイブリッド(TM堺支社)	18	7	25	○	○
	8	2	支部会/LiveStation視聴	東海日動堺支社	16		16	○	○
	8	29	賠償セミナー合同視聴会	AD・MS・日新・TN・保険グループ	10	4	14	○	○
	9	27	支部会	ハイブリッド(TM堺支社)	6	8	14	○	○
	9	30	BBQ大会	大泉緑地公園内	37		37	○	
	10	11	自賠償保険キャンペーン	大阪公立大学	2		2		
	10	11	自賠償保険キャンペーン	桃山学院大学	2		2		
	10	12	新入会員オリエンテーション	会員事務所(親和自動車商会)	2		2		
	10	25	支部会	あいおいニッセイ同和堺支社	10	6	16	○	○
	11	21	支部会	三井住友海上 堺支社	7	3	10	○	
	12	2	忘年会	梅の花	22		22	○	○
	1	24	支部会	三井住友海上 堺支社	10	5	15	○	○
	2	21	支部総会/セミナー	東海日動 堺支社	22	2	24	○	○
	3	21	支部会/LiveStation視聴	東海日動堺支社	13		13	○	
和泉 会員数 92	4	26	支部会	マドカホール	13		13	○	○
	5	24	支部会	マドカホール	10		10	○	○
	6	17	堺・和泉合同ゴルフ大会	岸和田カントリークラブ	5		5	○	○
	6	28	支部会	マドカホール	9		9	○	○
	7	26	支部会	マドカホール	11		11	○	○
	9	27	支部会	マドカホール	11		11	○	○
	10	2	新入会員オリエンテーション	会員事務所(M&T保険プラザ)	2		2		
	10	25	支部会/セミナー	マドカホール	11		11	○	○
	12	20	支部会/忘年会	損保ジャパン岸和田支社	14		14		
	1	24	支部会	マドカホール	9		9	○	○
	2	28	支部会/セミナー	波切ホール	18		18	○	○
	3	21	支部会/LiveStation視聴	三井住友海上 岸和田支社	10		10	○	○

## 大阪代協会員所属会社並びに支部別会員数表

2024年3月31日現在

支部 損保	東	北 摂	京 阪	中 央	南	東 大 阪	堺	和 泉	計
損保ジャパン	23	18	29	53	25	19	34	24	225
東京海上日動	21	29	24	29	50	15	20	24	212
三井住友海上	25	34	14	30	19	12	27	8	169
あいおいニッセイ同和	16	13	13	13	3	8	15	11	92
A I G	2	7	3	11	6	3	8	5	45
日新火災	1	5	7	9	2	3	9	5	41
共栄火災	5	4	1	3	1	2		8	24
楽天損保	1								1
セコム	1			3		1			5
Chubb				1					1
その他							1		1
計	95	110	91	152	106	63	114	85	816