

大阪代協委員会オリエンテーション

なぜ私たちが 代協活動に取り組むのか

日本代協CSR委員会
大城拓



目次

パート 1

自己紹介と代理店になるまで

パート 2

代協活動のきっかけ

パート 3

保険代理店の事業環境

パート 4

代協を活用するために(まとめ)



株式会社RICKA

代表取締役 大城拓

経歴：沖縄生まれ、地元小学校→地元中学校→
地元高校→地元大学→地元で就職

家族：妻、長男（9歳）、次男（7歳）、長女（1歳）

趣味：野球、バーベキュー、お酒、三線、麻雀、
キャンプ、海、もあい

沖縄の好きなところ：なんくるないさ

沖縄の嫌いなところ：なんくるないさ

『まくとうそーけー、なんくるないさ』

代理店の歴史

2009年
地元の大学を卒業し大同火災海上保険（株）入社

2015年
代理店の仕事に魅力を感じ会社に退職を打診
直資代理店の設立に関わり、同社へ出向

2017年
大同火災ビジネスパートナーズ（直資代理店）退職
大新保険事務所として個人事業を開始

2019年
株式会社RICKAを設立し、事業を法人化
沖縄県代協の理事を拝命（教育副委員長～委員長）

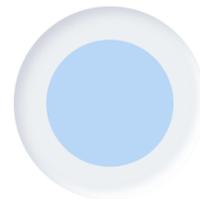
2022年
日本代協理事、CSR委員会委員長を拝命

2024年
新たなチャレンジのため株式会社Crifufuを設立
沖縄県代協会長を拝命

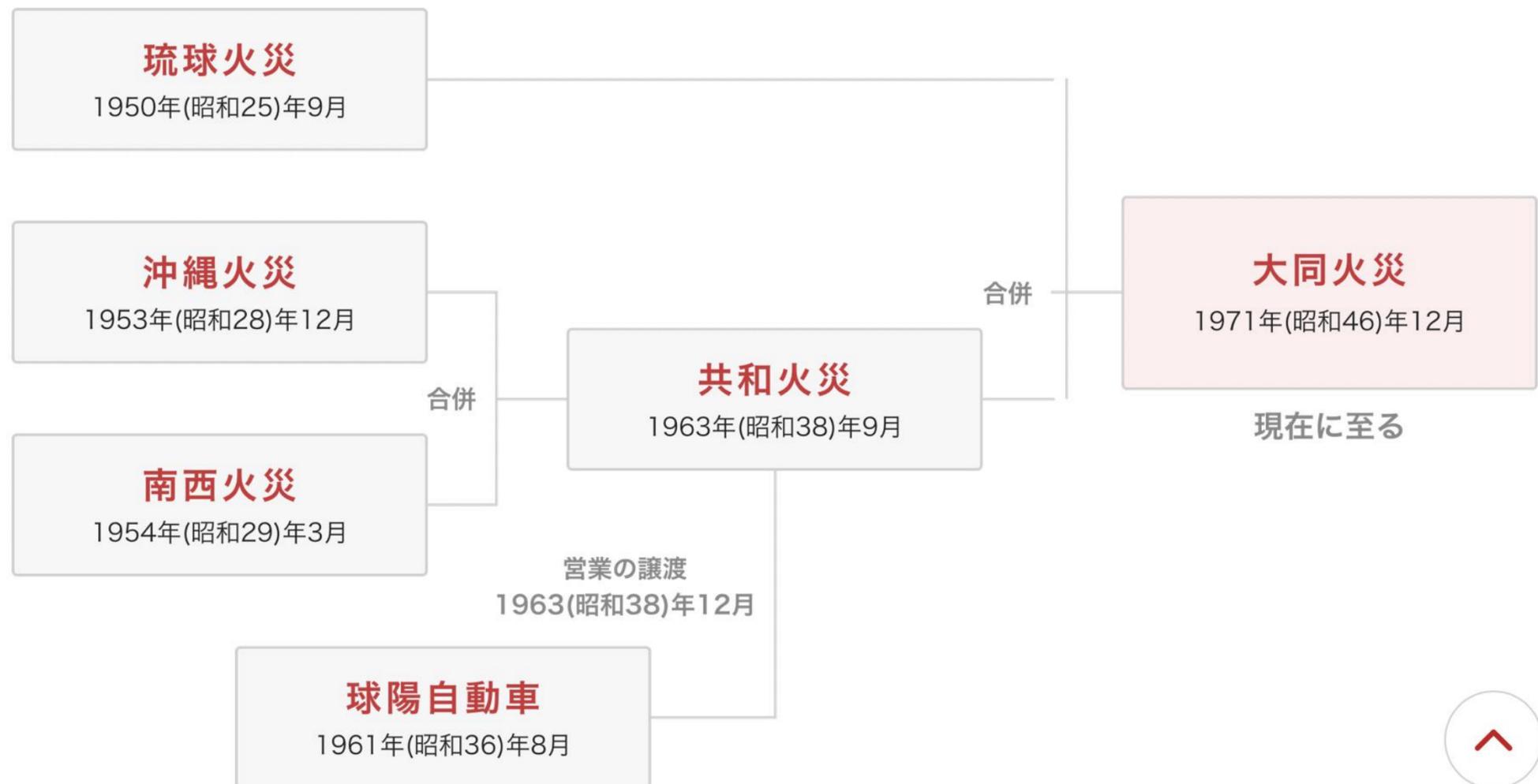
大同火災海上保険 株式会社

- ・日本唯一のローカル損保
- ・前身は琉球火災
- ・アメリカ統治下に創業
- ・東京海上と資本提携
- ・独自の特約
- ・沖縄料率の存在

好き:本気で沖縄が好き
嫌い:古い企業文化



2009年
地元の大学を卒業し大同火災海上保険（株）入社



■ 弊社の状況について

社員数
3名

- ・平均年齢36.2歳
- ・男女比 男性2女性2
- ・トータルプランナー2名

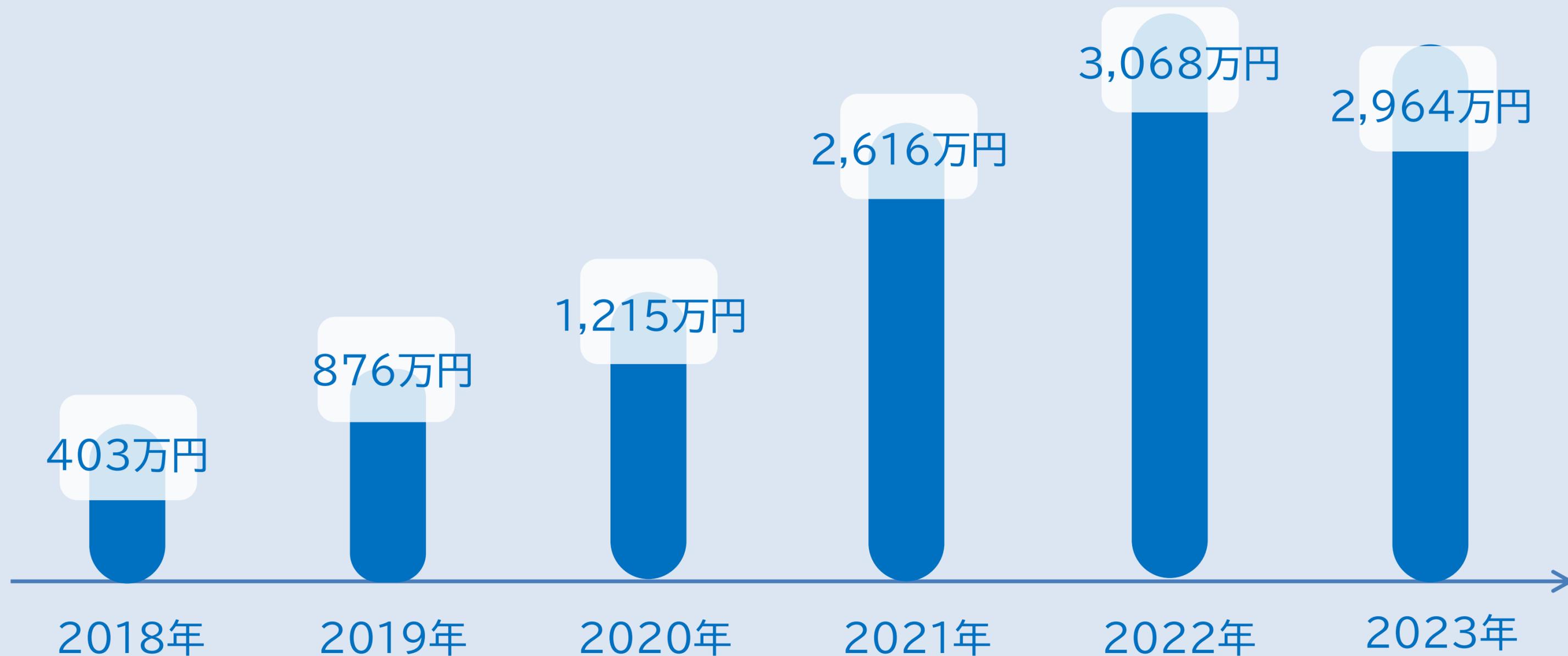
生保:損保
0.5:9.5

- ・個人40:法人60
- ・法人は建設関係、マリンレジャー関係が多い
- ・生保併売ができないため専任を採用するもことごとく失敗
- ・リテールは法人従業員

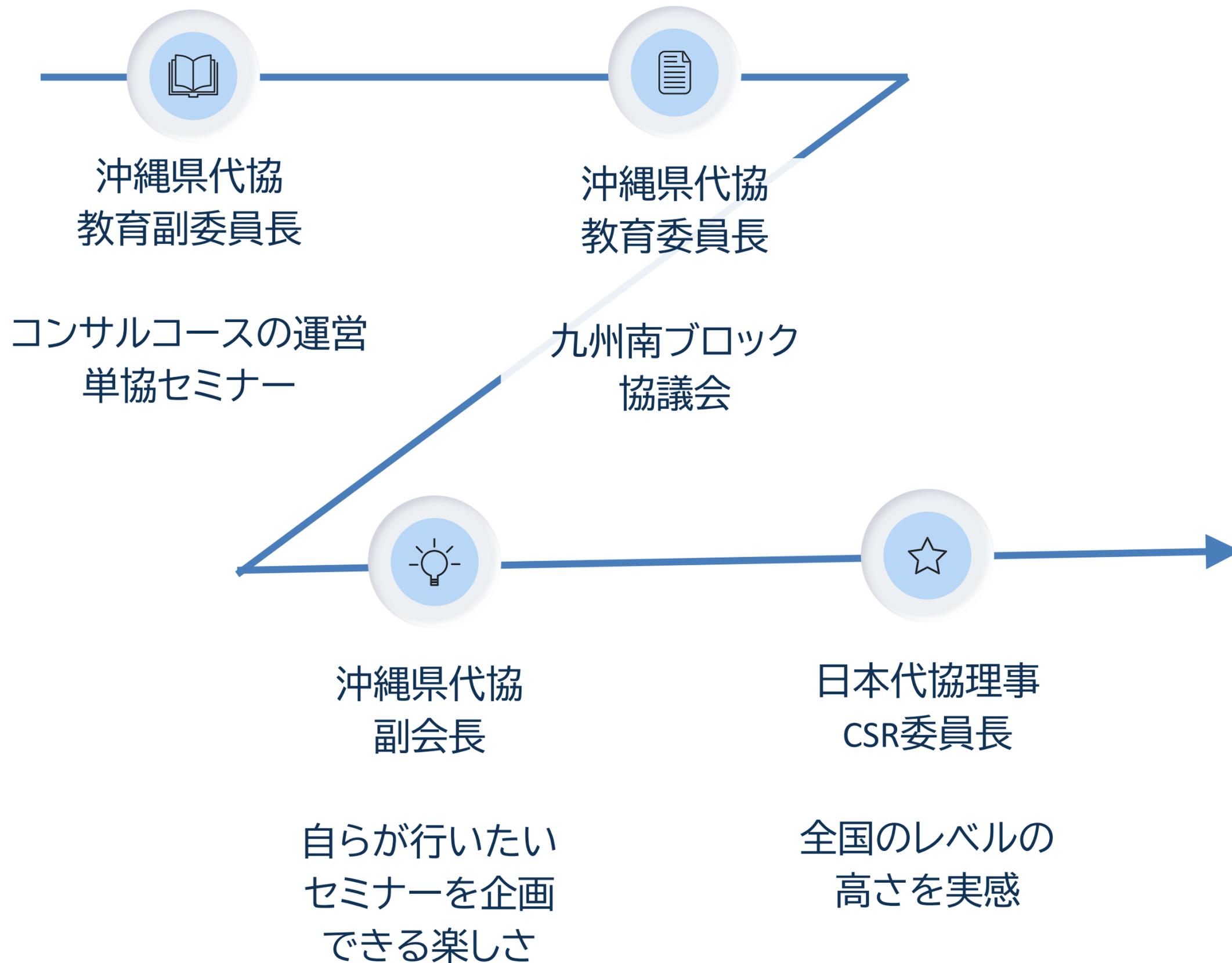
売上高(2023年)
29,640千円

- ・直近決算で創業以来初めての売上減少
- ・不正(入金遅延)等によるポイント減
- ・機関代理店のグループ保険強化による流出

■ 弊社の状況について



私と代協の 出会い、 及び経歴



代協活動のメリット

代理店になって以降、私にとっては代協は欠かせない存在になりました。

使命感の醸成

地元で仲のいい代理店同士の交流では馴れ合いの関係が多く、お互いを高めあう関係になれなかった。

保険という職業への誇り、選ばれるために努力する姿勢、投資して自社を高めようとする存在に触れた。

競争社会の実感

代理店はどこでも選ばれるため、規模を拡大するための工夫をしている。

ビジネスの世界にいることを理解しなければならない。

強制的委譲

社員を信じて任せることができなかったが、代協活動するためには任せることが必要。

無理やり自分でできない環境に身を置き、任せた結果、より多くの成果を創出することができた。

クリエイティブ マインド

0⇒1の仕事の経験

接点となるツール、動画作成、社会貢献、講演、チラシ制作、googleフォームを使ったアンケート、動員、シナリオ作り等々

代協活動のデメリット

自信を無くす

強みとしていた事故対応、若さ、保険会社出身という知識は通用していなかったことに気付く。

全国にはレベルの高い存在が多く、同じ保険に加入するお客様に対する付加価値には差があることを実感。

時間がかかる

会議やイベントに行くこと、そのための準備、とにかく時間がかかります。

やりたいことであれば、積極的にやった方がいいと思うが、自身のビジョンと矛盾しているのであればその時間は投資ではなく、浪費になってしまう。

断れない性格

いろんなことをお願いされる機会が増えます。その機会を経て得られるものも多いですが、あまりにもやると首を絞めます。

できること、できないこと、断る勇気、任せる勇気が大切です。

保険代理店の事業環境について

業界のテーマ“顧客本意の業務運営”

- 目先の利益にこだわり顧客本意が言葉だけになっていないか。
- 顧客に高品質のサービス、満足を提供できる存在が生き残ることはどの業界も共通。
- 高品質な取組みを行っている金融機関が正当に評価され、顧客から搾取しているような金融機関が淘汰される環境を当局が整備する。
- 金融機関が顧客のために行っていることを開示することを促進する。

捨てられる銀行2

非産運用

橋本卓典

森金融庁長官が進める
資産運用の大改革で
銀行、証券、生保は
どう変わるのか？

15万部突破！
シリーズ
第2弾

「欧米と比較すると、日本は
手数料獲得のための金融商品販売が
明らかに多い。私は顧客に
満足を与えられる金融機関だけが
生き残るべきだと思います」

森長官の真意とは

保険代理店の事業環境について



業界の不正・問題発生にともなう有識者会議



保険会社の収益悪化に伴う、手数料体系の見直し



中核商品の変遷

環境変化は自社では(業界をもっても)変えられない

代協を活用するにあたって

代協活動で自分の
会社犠牲にしてない？



時間も投資だと思っています
回収を常に考えています

代協を活用するにあたって

代協活動することで
本業の成績は伸びてるの？



正しく伸びている代理店は
業界で役割をもっています

代協を活用するにあたって

モチベーションはなに？

自社の社員を守るためです



大切にしている考え方



自社を客観視し、より以上を目指すための交流



自社の経営だけではできない経験と役割を。



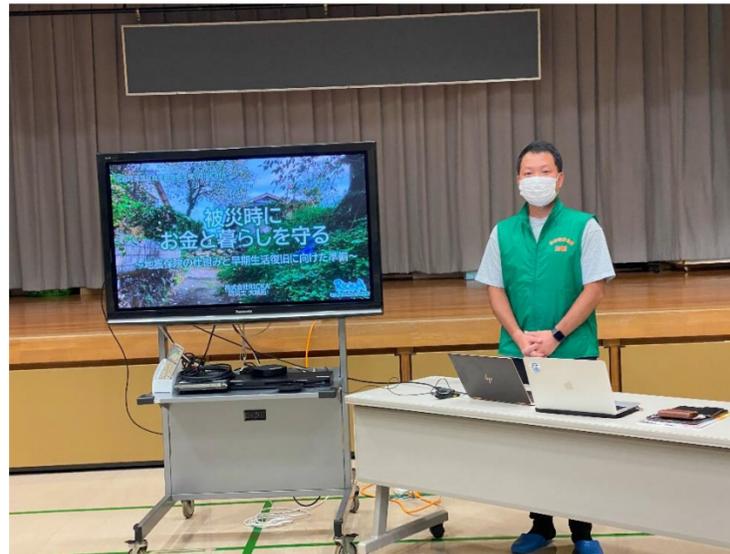
結果に直結しなくとも、社会的貢献を。

保険業界が社会から認められるために

🔄 結果に直結しなくとも、社会的貢献を。



子ども達を守る
取組



防災リテラシー
向上の取組



SDGsの
取組

なぜ私たちが代協活動に取り組むのか

環境やトレンドを正確に把握するため。

競争環境にいることを自覚し、より以上を目指すため。

適切な競争の行きつく先は業界の社会的地位向上。

代協活動を通してこの職業をステータス化していきたい。