

2025 年度第 3 回企画環境委員会



miyazaki-daikyo@lake.ocn.ne.jp

[日時] 令和 7 年 10 月 2 日(木)12:00~14:00

[場所] 宮崎県代協事務局

一般社団法人 宮崎県損害保険代理業協会

第3回企画環境委員会

日 時 : 令和7年10月2日(木) 12:00~14:00

場 所 : 宮崎県代協事務局

出席者

副会長・・・徳丸副会長

委員長・・・内田委員長

委 員・・・川越委員(県北支部)

(西都児湯支部)

柚木崎委員(宮崎北支部)

蛭原委員(宮崎中央支部)

黒田委員(宮崎南支部) 欠席

牛水委員(小林支部)

遠矢委員(都城支部)

1. 副会長挨拶

2. 委員長挨拶

議事録作成

3. 議 事

1. 2026年1月9日賀詞交歓会について

2. 不公正と思われる保険募集等について

3. その他

次回企画環境委員会開催予定日

2025 年度 第 2 回企画環境委員会 議事録

【日 時】 2025 年 6 月 23 日 (月) 13:30 ~ 17:00

【会 場】 日本代協事務局 会議室

【出席者】 松本委員長

北海道	松浦	北東北	北上	南東北	小野	上信越	田中
東関東	武井	南関東	安藤	東京	深澤	東海	田地川
北陸	小幡	近畿	是洞	阪神	原田	東中国	阿部
西中国	村松	四国	小松	九州北	石井	九州南	高田

【オブザーブ】 中島副会長 【事務局】 坂常務、大谷部長

【司 会】 村松副委員長 【議事録】 事務局

(委員会の要旨(確認、決定したこと))

1. 7/28 全国会議で、価値向上策の成功事例を共有するので 7/18 までに情報を収集し、direct にアップする(全国会議参加対象を広げ、多くの方に施策を浸透させる)。
2. 委員会として価値向上策の目標設定はしない。成功事例の収集を継続的に行う。

議 事

挨拶

1. 松本委員長挨拶

- ・暑い中お集まりいただき感謝申し上げます。今回が第 2 回目ではあるが、次回リアルで集まるのは来年の 4 月となってしまうので、本日はしっかり討議していきたい。
- ・今業界は今大きく変わっている。業法改正が成立し、内容については皆さん確認いただいていると思うが、監督指針の改正案が 5 月 12 日に生まれ、恐らく秋口には比較推奨に関連した第二弾が出されるのではないかと考えている。今回の監督指針改正においては、代理店手数料ポイントについて触れられており、2026 年度手数料体系のあり方については、大きく量から質へ移っていることを実感されているのではないだろうか。
- ・このような中で、この企画環境委員会が推進している価値向上策は、ますます重要になると思われますし、既に意識を持っている人はわかっていると思うが、じわじわと認識が広がっていると感じている。先日の「RING の会」でも、業界の変化に中途半端に向き合うと波にさらわれてしまうので、真正面から環境変化に向き合っていくことが重要だ、という話があった。そのために、やるべきことは今までの延長線上にはなく、全く新しい取組が必要だと思う。
- ・代理店によって顧客本位の業務運営も顧客の最善利益の定義は違っていると思うが、業界から突きつけられているので、代協会員の皆さんがチャンスをつかみ発展していけるよう、強制ではなく、しっかり情報を提供していくことが大事だと思っている。
- ・変化の時代はチャンスである。情報漏洩などの問題が業界では起きているが、おそらくすくなくともここにいる皆さんは、お客様から何も言われていないのではないかと。影響を受けたのは、ディーラーや自動車整備業であり、相当ブランド価値を失っていると思うし、機関代理店も少なくなっていく流れになると思うので、中小企業マーケットが開けてくるようになるはずである。質で勝負したら我々は絶対に負けるわけなく、むしろ兼業代理店の方が苦境な状況にあると考えている。このような前向きな発想を持って、業界の環境変化に向き合っていただきたい。積極的に自分が変わるということに対して、チャレンジしていく必要もあるのではないかと考えている。

・先月は、長崎県代協、島根県代協、静岡県代協で価値向上策について説明をさせていただいた。今こそ、これをつたえていくべきタイミングだと思うので、機会があれば多くの方に伝えていきたいので声を掛けていただきたい。

3. 司会進行・議事録作成者の指名

・司会進行に村松副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

・審議事項

1. 募集現場の実態のモニタリング

今回5件の不公正募集案件を共有し、案件を提出した委員より補足があり、現地で対応した旨報告があった。

- ・新車購入と同時に保険加入を勧められたが、解約による不利益説明がなかった。
- ・フロントガラス等保険を使わずに修理できると勧誘された(スモールリペア)。
- ・保険もパックになっていると勧誘された。
- ・車両の値引き条件が保険に加入する事だと言われ解約となった(抱き合わせ)。
- ・保険料の立替が重複契約により発覚。保険会社営業担当者から経緯書を取り付け。

(是洞副委員長)

・不公正募集(疑義)を行った代理店に申し入れを行う時は、お客様の了解を得てからにした方が良い。

(主な意見)

・他県が使っている「不公正募集事案ヒアリングシート兼報告書」が、記入しやすそうなので統一のものとしていただきたい。

2. 全国一斉 Zoom ミーティングについて

松本委員長より7/28開催予定の全国一斉 Zoom ミーティングの開催概要について説明があった。

- ・昨年までは13時30分開始でしたが、時間が長いとの意見があり14時30分開始としたい。
- ・全体の流れは、企画環境委員会の諮問事項を私と各副委員長から少し詳しく説明したい。その後、ディスカッションではなく成功事例の共有と質疑応答に時間を使いたいと考えている。
- ・価値向上策を本当の意味で落とし込むにはかなりの時間が必要になってくるので、今回は質疑応答についても時間を少しとり、成功事例の共有でモチベーションを高めていただけたらと思っている。
- ・これまでディスカッションを行っていたので、参加対象を各県の企画環境委員長に限定していたが、取り組みの趣旨徹底を図るのであれば、参加者対象者も広げたいと考えている。
- ・これまでのグループディスカッションでは、委員の皆さんにファシリテーターをお願いしていたが、今回は各ブロックから成功事例をヒアリングして発表していただきたい。

(主な意見)

- ・価値向上策は伝えるのに時間がかかると思うし、ディスカッションでは前向きな意見ばかりが出るわけでもないの、今回は一方的でもしっかり価値向上策を落とすことに時間をかけた方が良いと思う。また、依頼ベースではインセンティブは働きにくいし、全国の成功事例を共有することで自ら気付かせ、うらやましがらせるようにした方が取り組みは進むと思う。
- ・ディスカッションにも善し悪しがあると思うので、今回はディスカッションをやらなくても良いと思う。
- ・ジギョケイの成功事例は多く出てきていると思うが、RM 講座と JSA-S1003 の成功事例は少ないのではないかと。

すぐ結果に結びつく取り組みではないので改めて重要性を伝える場としたい。

- ・ジギョケイだけでなく社労士診断、RM 講座、JSA-S1003 の成功事例を多く収集していただき発表出来たらよいと思う。
- ・一方的な内容であれば、支部委員長にも参加していただきたいので参加者枠を広げていた

きたい。

討議の結果 7/28 全国会議は委員会諮問事項の説明、価値向上策の成功事例共有を行うことで決定した。なお、参加対象は委員長だけでなく支部の委員まで広く参加を求める(ウェビナーでの開催)。

7/18(金)までに各ブロックから成功事例(報告フォームにて)を収集して direct にアップし、全国会議当日に日本代協企画環境委員が発表する(発表者は時間の関係で事前に選定する)。

3. 価値向上策目標設定について

松本委員長より価値向上策の目標数字について説明があった。

- ・価値向上策は、無理やり取り組むものではない。先ほど、申し上げたが代理店ごとに顧客本位のあり方は違うと思うし、最善利益の定義も違うので、一律にリスクマネジメント講座の受講や JSA-S1003 を取り組まなければいけない、というわけではない。
- ・目標がないと盛り上がらないといった意見が前回の委員会でも挙がっていたが、しっかり必要性を伝えていくうえでは成功事例を収集していった方が良いと思っているが、皆さんの意見を聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・うらやましがる成功事例が上がってくれば一番だと思う。

他、意見が無かったので、価値向上策について目標は設定せず成功事例を収集することに決定した。

4. 代理店の価値向上策(リスクマネジメント講座推進)について

村松副委員長より

- ・RM 講座推進の目的は、保険代理店として激変する業界環境の変化に対応し、持続可能性を高めると共に、リスクマネジメントの視点からレベルの高い提案を行うことである。
- ・これまでの進捗は、基礎講座 58 名、リスク診断士 50 名、保険財務 14 名、保険 RM13 名、法人生保 12 名となっている。受講者のアンケートは資料に添付してあるので見ていただきたい。
- ・ご存じの通り、受講料は代協会員であれば通常の半分、アカデミーに登録していれば、さらに半分となっているので価格メリットがある。アカデミーには様々なコンテンツがあるので、勉強しなければならない時代である今、代協会員であれば受講すべきだと思っている。コンプライアンスの研修などを受けられるうえ、RM 講座の受講料が大幅に安くなるのだから決して高いものではないのではないか。これは代協会員のメリットの一つだと思っている。
- ・推進に当たって皆さんの意見を聞かせていただきたい。

(松本委員長)

- ・基礎講座だけでも受講してみた方がいい。時間はかかるが、簡単にできることは大した差別化にはならないと思う。保険はリスクマネジメントの手段であり、リスクマネジメントは本業なので、腹を据えて勉強すべきだと思う。
- ・リスクマネジメントセミナー受講者のアンケートでも、ほとんどの方が必要性を感じている。さらに、十分な知識をもっていると感じている方もほとんどいないので、勉強する場がなかったのだと思う。
- ・どうしたら一步踏み出せるかを考えていただきたい。

(主な意見)

- ・基礎講座は長いので、社内の全体会議で少しずつ勉強の時間を設けたいと考えている。
- ・登録料 15,000 円で利用できるリスク診断ソフトのサンプル(ヒアリングシート等)があればイメージづくのではないかと。特に企業等に決算書の分析をして生保提案している会員には具体的に勧めやすいと思う。

松本委員長より

- ・まずは、皆さんが受講していただき改善点等の意見をいただきたいと思っている。

5. 代理店の価値向上策(JSA-S1003 推進)について

村松副委員長より

- ・損保協会方出された「代理店業務品質評価基準一覧」と JSA-S1003 の目標確認シートを自分なりに照らし合わせてみたが、ほとんどが一致していると感じたので、ISO なども含めて自主的に取り組んでいかなければいけない、ということブロック内に伝えていただきたい。
- ・「代理店業務品質評価基準」の項目一つひとつをしっかりと理解して、何をしなければいけないのかを考え宣言することが重要である。それが正しいかチェックするのが JSA-S1003 や ISO になるのではないか。これからの代理店にとって必要な取り組みである。
- ・委員の皆さまから取組状況を聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・手数料ポイントや認定制度のためでなく、社内の体制作りのために ISO を取得している。おかげで、業務フローなどの体制作りが出来ている。
- ・製造業などの JIS 規格の保険代理店版が JSA-S1003 である。
- ・当社では業務マニュアルなどは社員が作って運用している。今後、更にボトムアップできる社風を育てていきたい。
- ・保険会社が代理店を評価しているのだから、我々代理店が保険会社を評価することも対等な立場として必要なのではないか。

松本委員長より

- ・繰り返しになるが、JSA-S1003 でなければいけないというわけでもない。ISO でもいいのだが、これから体制整備はマストになってくる。
- ・保険会社では、先ほどの「代理店業務品質評価基準一覧」に独自の項目を追加して、代理店との対話が始まっていると思う。
- ・以前も話したが、JSA-S1003 に取り組んだことで保険会社の認定制度は一発で合格したので、保険会社が求める品質にも十分対応している内容である。
- ・損保協会が出した「代理店業務品質評価基準一覧」はミニマム基準だということは理解していただきたい。その上に保険会社ごとの基準が加わるのだが、その評価指針の一つとして JSA-S1003 や ISO を活用していただきたいと考えている。
- ・折角この場にいるのだから、皆さんチャンスだと思って先んじて取り組んでいただきたいと思う。業界が明らかに変わろうとしている中で、静観するのではなく、先に取り組んでいくことが大事であり、それがお客様からの信頼に繋がる事だと思う。

6. 代理店の価値向上策(ジギョケイ推進)について

阿部副委員長より

- ・ジギョケイ推進は、全国から好事例報告が挙がってきており、一定成果が出てきていると感じている。
- ・ジギョケイ推進の目的は、保険代理店として有事の際にお客様へのサービスを適切に行うと共に、地域のリスクマネージャーとして平時にジギョケイ策定支援を行う。BCP やジギョケイの策定による有事の際の事業存続と早期復旧によるお客様への迅速な対応及び策定・認定支援を通じた適正提案による価値向上が目的であり、分かりやすい基準としてジギョケイ認定を支援している。
- ・ジギョケイ満期案内ハガキ(富士フィルム)は、継続申請漏れの企業宛のものとなっており、継続案内フォローによる成功事例(契約奪取)の報告も挙がってきているので、是非活用していただきたい。
- ・各地の商工会と連携して取組んでいた方もいると思うが、以前に比ベトーンが下がってきており助成金制度も減っていると聞いている。
- ・各地での取り組み状況を聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・先日の南関東ブロックで山梨県代協から商工会議所との取組で補助金が出た時があったので、その時は一生懸命取り組んでいた。また、継続漏れの事業所にアプローチしている、といった報告が上がってきた。
- ・自社のことではあるが、推進はしているが自社完結させるのは難しく保険会社の支援を受けている。自社で完結できるようにすることが課題である。
- ・当社でも、保険会社の支援を受けて推進していたが、その担当者が独立してジギョケイ申請サポートをする会社を立ち上げたそうである。代理店向け申請サポートの研修、企業への同行訪問でフィーを取っている。
- ・3年経過して継続漏れの企業にアプローチしたところ、大口生保契約を奪取することが出来た。
- ・小幡委員が作成していただいた価値向上策のツールを活用して推進している。
- ・某県代協の委員長はジギョケイを推進しないといていたが、我々は保険を売る側としてコンサル営業をしているので一つの差別化策として企画環境委員会で得た情報は皆さんに下ろしていただくよう依頼した。
- ・今年度 30 社の申請サポートを目標に、新規開拓ツールとしてジギョケイを活用する。保険会社によっては割引適用になる保険があり、金融機関等から先に提案されてしまうと根こそぎ取られてしまうので、大口契約者にはマストで案内している。

阿部副委員長より

- ・価値向上策推進報告フォームを各ブロックに連携していただき、好事例報告を収集していただきたい。

7. 代理店の価値向上策(社労士診断認証制度の推進)について

阿部副委員長より

- ・当社で取引先全社にアプローチしたところ 3 社が認定を受けた。改めて企業としてすべきことが分かった、といった意見をいただいた。
- ・各地での取り組み状況を聞かせていただきたい。

(主な意見)

- ・地元の社労士とパイプが出来たので、これから連携していこうと考えている。しかし、取り組むにあたりメリットがないと動かないと思うので、ビジネスに繋がった事例などが多く上がってくれば取り組みは進むと思う。

松本委員長より

- ・本日の資料にも記載しているが、保険会社の社員が社労士支援をかなり行っているとのことなので一緒に取り組もうという方は、直接連絡していただいてもかまわない。
- ・先日の、RING の会で「保険代理店のための社労士会」ブースが展覧されており、今後パイプを作っていきたいと考えている。
- ・ところで、皆さんは体制整備の基準をもっているのか。例えば、人事労務について指摘されて初めて気づくといったことはないだろうか。基準を知ることは大事なことだと思う。これまでは保険会社担当者との間のやり取りで出来上がった基準はあると思うが、果たしてそれが正しい基準なのだろうか(特に人事労務関連について)。そこを社労士を使っていたきたい。しっかりやっておかないと人事採用・育成に苦労すると思う。
- ・労働法制は頻繁に変わっており、それら新しい情報を得ることが出来ていないのではないかと。求人や雇用の問題含めて社労士診断は、なんとなく遠い気がしているかもしれないが、人を雇用している限りは従業員のために認証取得すべきだと思う。併せてお客様の人事労務リスクを診断する意味でも活用していただきたい。

(村松副委員長)

- ・当社では、労基に就業規則の見直しを毎年行っているか指摘された。委員長が話された通り毎年、項目が増えてきているので、明確な規定を定めていないと従業員から訴えられたら対処できなくなってしまう。企画環境委員会で代理店価値向上策は 4 項目あるが、私は一番重視している取組である。それを伝えたく、広島で毎年 11 月に「保険の月セミナー」が開催さ

れるのだが、そこで社労士と共に講師としてセミナーを開催したいと考えている。

- ・先日、取引先企業の従業員に入社した基準は何かについて聞いたことがあるが、ほとんどが福利厚生だと言っていた。その辺も考えて社労士と連携して診断制度に取り組むべきだと思う。ただし保険業界のことを知っている社労士でないと実態と離れてしまうので注意が必要である。

阿部副委員長より

- ・我々ではつかみきれない情報が増えてきているので、社労士には少なくとも年一回は就業規則の見直しをお願いした方が良い。

・その他情報提供・閉会

1. 情報提供および本日の到達点の確認

坂常務より

- ・企画環境委員会で、代理店価値向上策を推進していただいているが、これは委員会として目標を決めるものではなく会員個々で判断するものだと思っている。日本代協アカデミーを例にするなら、三冠王の目標が無くなったからやらなくなったではないと思う。あれだけ低廉な価格で学習できるツールはないはずである。教育委員会では代理店さんの目線で必要なメニューを考えて提供しており、後は会員さんの判断によるものだと思う。メニューをわかりやすい形で提供し、取り組む、取り組まないは会員さんの判断で良いのではないか。その中で成功事例を拾い上げて共有していただけたらと思う。
- ・昨今、火災の一部保険を理解していないためのトラブルを耳にする。理解不足の募集実態があるならば、お客様に迷惑が掛かるので、そのあたりにもアンテナを張っていただきたい。

事務局より

- ・7/30、7/31「自己点検チェックシート取組」「各社が求める品質基準」をテーマに活力研を開催する。議事録、報告動画を作成するので確認いただきたい。
- ・7/3 東京代協で金澤専務を講師に「あなたの知らない代協の魅力」セミナーを開催するので時間がある方は視聴していただきたい。

2. 中島副会長閉会挨拶

- ・村松副委員長がおっしゃられてた自主点検チェックシートについては、次回の委員会までに皆さんがチェックして参加してみたらいかがだろうか。そうすることで、何が問題なのかを確認してから参加すると今後、業務品質上げるために何が必要なかがよくわかってくると思う。実際に自分でチェックしてみると、相当深いものがあり体制整備について、改めて考え直さなければいけないという気持ちになった。企画環境委員会の皆さんが、先頭に立って日本代協を引っ張っていく事が一番良いのではないだろうか。それが松本委員長の言う次に繋がることだと思う。
- ・社労士診断について、経営者として知っておかなければいけない話題は沢山ある。いろいろな事例が挙がっていたが、事例を社労士診断と照らし合わせながら、何ができるかを検討した方が、価値が上がると思う。
- ・代理店価値向上策の目標については、数字に追われるものではないが、しっかり定着させることで業務品質向上に繋がるということを意識していただきたい。
- ・最後に業務品質はものすごく大事になってくるので、どうやってポイントを取っていくかというようなことを全員で討議してみたらどうだろうか。委員会に参加して持って帰れるものが増えていけるような委員会になってくると、もっと価値が上がると思う。ただし、毎回同じ話がずっと続いて終わってしまう傾向にあるのではないかと感じているので、少し変えていきたいと思う。

以上

次回開催日

第3回企画環境委員会 2025年10月27日(月) 13:30～17:00 WEB開催

2025年度「企画環境委員会 全国一斉 ZOOM ミーティング」議事メモ

【日時】 2025年7月28日(月) 14:30 ~ 17:00

【会場】 WEB会議

【出席者】 *松本委員長

<敬称略>

北海道	*松浦	北海道	光野	北海道	武田	北海道	坂本
北海道	山下	北海道	宮崎	北海道	吉田	青森	*北上
岩手	後藤	秋田	伊藤	宮城	*小野	やまがた	高橋
新潟	小川	新潟	庄田	新潟	川上	長野	三輪
群馬	*田中	栃木	小坂橋	茨城	*武井	茨城	仁平
埼玉	飯田	千葉	大森	神奈川	*安藤	山梨	大久保
東京	*深澤	東京	西條	静岡	*田地川	静岡	小林
愛知	若松	岐阜	井戸	三重	横山	三重	布施
富山	*小幡	富山	林	石川	林	滋賀	*是洞
滋賀	佐々木	京都	佐伯	京都	金本	奈良	藤井
奈良	辰巳	大阪	*原田	大阪	井上	大阪	隼田
大阪	松本	大阪	辻本	大阪	浜端	大阪	松田
大阪	貝島	兵庫	板倉	和歌山	中村	岡山	前原
岡山	福田	鳥取	齋藤	島根	*阿部	広島	*村松
広島	柳	広島	松尾	広島	深井	山口	杉本
徳島	青木	高知	*小松	福岡	原	大分	小屋野
佐賀	*石井	長崎	辻森	宮崎	内田	宮崎	川越
宮崎	柚木崎	熊本	崎村	鹿児島	*高田	鹿児島	藤原
沖縄	岸本						

* = 企画環境委員会メンバー

【オブザーブ】 小田島会長、中島副会長、小俣副会長

【事務局】 坂常務、大谷部長

【議事録】 事務局 【司会】 松本委員長

議 事

1. 小田島会長挨拶

- ・企画環境委員会全国会議への参加、お疲れ様です。日頃より、皆さんが47都道府県の代協活動に委員会の枠を超えて尽力されていること感謝申し上げます。
- ・春に総会が開催され、新たな事業内容のもと、仲間づくり会員増強のほかにも代理店賠償セミナーやタイアップ勉強会など、様々な活動に取り組まれていることがとの報告をいただいている。
- ・さて、皆さんもご承知の通り、保険業界で起きた一連の不祥事によって、業界課題と新たな規制の必要性が検討された結果、保険業法の改正や新たな監督指針案が公表されることになった。1年という短い期間に、多くの議論、報道がされてきたが、我々もその背景や経緯をしっかりと受け止めたうえで今後目を向けなければ

ならないと思っている。

- これまで以上に、損害保険代理店がお客様と保険会社との間で顧客本位の業務運営を実践し、募集品質を高め、お客様へより良い情報提供を行うこと、正しい保険の普及に努めることが求められている。
- 日本代協の企画環境委員会は、松本委員長が先頭に立ち 5 年以上前から代理店の価値向上策、お客様にとって価値とは何か、いかに取り組むか、その先に実現したいことを描き進めている。難しいテーマではあるが、自社で実践し、各地でセミナーを開催するなど委員会の皆さんが努力されていることを聞いている。
- 社会構造や環境が変化していく中であっても、代理店ビジネスを成長させる自立と自律を考え、自社の企業価値を高めるための弛まぬ努力がより必要であると感じている。代理店の業務品質を確認する点検や、向上させる取り組みなど前向きに捉えていきましょう。
- 代協の仲間同士のつながり、互いに学び、切磋琢磨する「集い、語らい、高め合う」場もぜひ活かしていただきたい。企画環境委員会発信で、さらに、代理店の価値向上を力強く後押ししていきましょう。
- 代協が、これからも保険代理業界を代表する魅力的な組織として邁進するため、引き続き皆様のご支援とご協力をお願いしたい。
- 本日これから、情報収集、共有の大切な時間と捉えて、しっかりそれぞれの代協に持ち帰っていただきたい。

2 . 松本委員長挨拶

- お忙しい中また暑い中全国から 70 名以上の方に参加いただき感謝申し上げます。企画環境委員会の取組みは多岐に渡っており、腹落ちしにくいとの意見もいただいているが、本日は企画環境委員会の取り組み内容やその目的・意義をしっかりと皆さんに確認いただきたいと思っている。
- 当然今日の話だけではすべてを理解することは難しいかもしれないが、YouTube チャンネルやセミナー動画など皆さんが価値向上策に取り組むことが出来るようなツールを準備しているので参考にしていきたい。
- 小田島会長も触れられていたが、一連の不祥事を受けて、今本当に保険業界は大きく変わってきている。その中で、企画環境委員会が取り組んでいる代理店価値向上策や不適正募集撲滅は、非常に重要な取り組みであることを理解いただきたい。

3 . 2025 年度 企画環境委員会諮問事項について

事前配布資料「企画環境委員会の目的と活動」に基づき、松本委員長、村松副委員長、阿部副委員長、是洞副委員長が企画環境委員会諮問事項の説明を行った。

- 代理店の価値向上策の定着と積極的な推進
(リスクマネジメント講座、JSA-S1003、ジギョケイ認定取得、社労士診断認証)
- 募集環境の実態のモニタリングと対応策の実施
(顧客本位の業務運営の妨げになると思われる事案も含めて)

4. 成功事例の共有

企画環境委員会に報告があった代理店価値向上策の成功事例について企画環境委員から報告があった。

- ・ジギョケイ 14件
- ・リスクマネジメント講座 1件

5. 質疑応答

Q: 不公正募集のモニタリングでスモールリペアは合法である、と話されていたがその経緯を教えてください。

A: 「特別利益の提供に当たるとはならないか」と考え、金融庁に対し過去複数回にわたり、直接見解を求めてきたが、同サービスは「金銭の提供でなく役務の提供である事」、「サービス提供に要する1件当たりの費用がノベルティの範囲内(@1,500円程度)に収まっていることから、法律で規制された特別利益の提供とまでは言えないというのが公式見解となっている(2020年度版「代協活動の現状と課題」37~38ページに記載)。

Q: 社労士診断認証制度の有料認定となる経営労務診断適合企業の認定取得をしたら自己点検チェックの従業員管理、従業員満足度向上に向けた取り組みのチェックが全て「はい」になる、などの付加価値を付ければ取り組みが進むと思う。ジギョケイやJSA-S1003も同様に自己点検チェックに絡められたら推進に繋がると思う。

A: ジギョケイやJSA-S1003は自己点検チェックシートの項目に全て当てはまるものではないが、社労士診断などでは人事労務の項目に対応できる点が多くある。代理店価値向上策の取組が自己点検チェックシートの項目への対応を整理して案内したいと考えている。また、委員会の中でも自己点検チェックシート作成の留意点をまとめた方が良いのではといった意見も出ているので、しっかり議論していく。

Q: 代理店価値向上策の成功事例は、今後、日本代協アカデミーのコンテンツに取り上げられるのか。

A: 教育委員会からも成功事例の収集を求められているので、全ての事例が取り上げられないとは思いますが今後は日本代協アカデミーでも紹介できるようになると思う。

6. 中島副会長所感

・皆さん長い時間ご苦労様でした。本日報告があったジギョケイやリスクマネジメント講座の成功事例を聞いて、次のステップに入っていると感じており、素晴らしい結果に繋がっているのではないだろうか。弊社でもジギョケイをソリューション事業の一環と位置づけているので、今後成功事例が出た場合に報告できるように頑張っていきたいと思う。

・自主点検について一部触れられていたが、これを深掘りしていくと様々な要素が本日の話の中にも含まれている。例えば今、保険会社の代理店認定書類を作っているのだが、その項目に対してリスクマネジメントが非常に重要な役割を果たしており、品質を上げていくために今まで以上に保険会社も過剰に求めているように感

じている。しかし、改めて書類を作成していくことで、自社をしっかりと見直し、立ち位置をつくっていくことが可能になるとも感じている。

- ・皆さんも同じだと思うが、この自主点検を企画環境委員会で深掘して提供いただけたらと思っている。
- ・本日はお疲れ様でした。

以 上

NO	ブロック	担当	基本情報			取組概要			取組詳細			課題と対策		今後の展望	
			代協名	取組内容	対象者	協力者	目的	内容	成果	成功要因	発生した課題	対応策	次回以後の改善点	拡大展開の可能性	
1			滋賀県代協	ジギョケイ	近江八幡商工会議所会員	近江八幡商工会議所	品質向上	近江八幡商工会議所の会員向けセミナーとして万一の災害やサイバー攻撃を受けた際の事業継続の必要性をお伝えした。セミナーの内容は別紙パワーポイントの通り。	近江八幡商工会議所の会員企業の参加者10名に事業継続化の必要性をお伝えし、そのうち1企業よりジギョケイの取組をされることとなった。	多店舗展開をしている企業よりオファーがあった。成功の要因として、それぞれの店舗ごとにその地域でのリスクが違うことを認識され、ジギョケイの取組に至った。	参加いただいた全ての企業に響くことはなかった。それぞれの業種ごとにリスクが違うのですぐに取り掛かりたいとおっしゃっていた企業が半分ほどであった。	本来であれば、地震リスク、水災リスク、サイバーリスクなどはどの企業でも可能性があることであり、それをお伝えする効果的な話し方ではなかったのかもしれない。身近な災害の話や被災された方の話などを参考に映像等盛り込んだ方が効果的と思われる。次回は準備したい。	セミナー方式で投網方式でジギョケイの必要性をお伝えしても、企業の参加されている方が担当者が多く、決定権者ではなくすぐにジギョケイを作りたいとならないので、社長や総務部長など役職を持った方の参加が望ましい。		
2	近畿	是洞	奈良県代協	ジギョケイ	既契約法人・新規白地開拓・飛込み活動など	三井住友海上AS内企業開拓マイスターPTA -	保険契約の獲得 付加価値サービス 品質向上 関係構築・顧客グリップなど	事業継続強化計画の策定から認定【その後BCP策定・財務分析・健康経営・サイバーセキュリティ対策等】	自動車保険・火災保険・傷害保険・賠償責任保険(割引対象)・サイバー保険・法人・個人生命保険など全て 当社関西エリアで企業開拓PTを開催して5年目になり毎年約12-16名参加し各項目の座学・実践共有をし参加者の指導をさせて頂いております。 昨年度関西エリア全体でジギョケイ認定が50社超 その中からの生保が約9億AAP 損保が新規1500万 新規取引法人が30社以上と言う素晴らしい結果を残しています。2年前はフリートで1200万の大口成約や、過去の受講生が7億AAPや4.5億AAPなど今も活動の基本に頑張ってくれています。	毎年の参加者が企業開拓の方法を「知る事～やれる事～楽しさを感じ」「参加メンバーで共有し創意工夫し合えた」決してやらずでは無く、自主的に動いて貰える様にし、ノウハウを共有している事ではないでしょうか。	毎回、色々な壁に当たっている事も共有し参加者と運営側で対策と解決法を話し合い再度チャレンジして発生した問題は記入出来ないくらいあります。各自で乗り越えていると思ってます(失敗は成功の元)	社内でも共有し考え合う事と、時には社業の先生や、保険会社の方にもお世話になっております。	参加者が各支店に持ち帰り、支店内で普及していける事です。 しかし、今年度はその方向に動き出している支店が出来て来ました。		
3	四国	小松	徳島代協	ジギョケイ 経営コンサル	既顧客 見込先 提携先	保険会社	保険契約の獲得	事業継続強化計画や経営コンサルを活用し、提携先の拡大、生保・損保の新規獲得。 二週間に一度MTGを行い、トークや提案手法の意見を出し合い、全員で共通の提案手法を確立した。	2022年 MSA生命 新規AAP28億(ADブ ロ会 全国1位)。 2023年 MSA生命 新規AAP23億(ADブ ロ会 全国1位)。 2024年 MSA生命 新規AAP22億(ADブ ロ会 全国3位)	代理店の代表を含めた幹部社員が全員取り組みを開始することで他社員へも派生していった。 生保のインセンティブを高く設定することで社員のモチベーションにもつながった。	全支店・全募集人へ何度も研修を行っているが全員に浸透しない点。保険会社の制度理解にも地域差がある点。	本店より全支店に何度も研修をオンラインで行うとともに、全社員を4月に招集し対面にて研修。 保険会社にも協力してもらい全国の担当へ研修とともにターゲット選定。	既存企業だけではなく、多数の提携先を作成し顧客増加に取り組む。 更に質の高い提案が出来るよう改善点や成功例を共有しあい、全社員が同じように提案できるような体制を作る。		
4			愛知県代協	ジギョケイ	既顧客	保険会社	保険契約の獲得	法人の社会的信用獲得を目的としたジギョケイを提案し、証券回収実施。 事業保障に全く加入実績がなかった為、死亡保障とガン保障を提案。	収入保障保険、ガン保険成約。	個人で加入していた保険を含め管理表(加入状況表)を作成し現状を理解頂いた。 代表者に何かあった場合のリスクを丁寧に説明し納得頂いたことが成約に繋がった。	契約者の経済的な余裕、利益や借入れないがで支払いに若干不安があった。	加入時期を一定ずらし、余裕をもって支払いができる環境を整えた。	ジギョケイは法人にとって社会的信用を得る限られた手段の一つであるため積極的に案内していきたい。	保険会社のサポートがしっかり有るため取得についてハードルは低い印象。 他代理店も積極的に案内することをすすめる。	
5			愛知県代協	ジギョケイ BCP	既顧客	保険会社	保険契約の獲得	保険見直し、BCPのご提案等	損保：商工会所得補償ナイスパートナー年60万円、サイバーリスク保険32万/年 生保：ユニットリンク120万/年、オリックスキャンダル：240万/年、オリックス長期平準定期230万/年	BCP・健康優良法人への流れは後付けになりましたが、会社リスクの盲点をアップデートしたと思います。	なし	税理士と共に作業が良い	なし	仲間内での異業種の紹介等	
6	東海	田地川	愛知県代協	ジギョケイ	既顧客	保険会社	保険契約の獲得	ジギョケイを提案し、申告に必要な他社契約情報を入手した。	火災保険 MSビジネススーパーワイド Plusプラン(設備・什器・休業損害・借家賠償) 8万円/年	自動車保険更改時にジギョケイの必要性をお伝えし、興味を持って頂き、「他社で加入されている事務所の火災保険を弊社に切り替えて下さい」と一言だけお伝えしました。	特になし	三井住友あいおい生命と共に策定支援	ジギョケイの目的「事前対策の検討と実行」会社を取り巻くリスク、事前対策の必要性を理解して頂いた顧客に対し、案内だけで終わらせるのではなく、3年後の更新の際も歯科リフォローしたい。	ジギョケイについて、こちらが思っている以上にお客様が興味を示されていたので、積極的に提案する事で信頼度・収益に繋がると思っています。	
7			静岡県代協	ジギョケイ	見込先	保険会社	保険契約の獲得 付加価値サービス	被災時の建物や設備什器に関する金銭的備えや対策の共有(保険の加入状況等) 物件調査による建物評価と保険価格の整合性確認	保険証券全種目回収(7証券分)うち火災保険(工場、倉庫等)明細付き全物件成約性確認	まずは保険会社とジギョケイの報告書の作成支援し、お客様と企業のリスクについて洗い出しをしたところ、建物と設備什器の備えが不十分であることが判明。物件調査等に繋げ、最終的に火災保険の見直しに着手できた。	地域的に水害の被害や台風災害が多い地域であったが、保険の見直しが長年行われておらず、全物件で一部保険となっており、備えが不十分であった。	全物件の調査を行い、現状の適正価格(再調達および時価額)を算出し、適切な保険内容を再作成し提案を行った。	火災保険以外にも従業員の労災対策等で、保険には加入できているものの、設定金額が不十分な箇所があり、対策が必要と思われる箇所がある。適正金額の必要性を伝え、事業継続強化に寄与した提案をしていきたい。	近年の防災対策としての備えは中小企業ではまだまだ時間が割かれておらず、満足に着手できていない企業が多いと感じる。中小企業の時間的観点からもリスクの洗い出し(ジギョケイ)については代理店の支援が必要と思われる。	
8	南東北	小野	宮城代協	ジギョケイ	既顧客	保険会社	付加価値サービス	ジギョケイを足掛かりに、業際プランを提案	2024年11月1日から業際プラン契約	証券を全て見直して、信用を頂いた。 既契約の火災保険も保険金額をアップして頂いた。	生保も見直しの方向だが、社長1,000万しか加入していない、しかし、住友生命に事務所を課している?(どうするか?)	考え中	1件やるのに時間が掛かりすぎる。 時間をしっかり決めてやる日を確定しないとダメ。	毎日、損保の継続手続きを忙しくやっている人には無理。	

9	東中国	阿部	岡山県津山支部	ジギョケイ	既顧客	保険会社	保険契約の獲得 付加価値サービス	申請内容例を案内し、丁寧にヒヤリングしながら取り組んでもらう。	新種の保険契約、生命保険団体契約が締結できた（他保険会社の保険契約情報が入手把握できた）	保険以外での提案知識での安心感、スピーディー対応、内務スタッフ専属担当者のコミュニケーション、他保険代理店との差別感	申請したい社長思いと、実質作業されるスタッフとの温度差。	申請項目事業継の必要性、危機管理の丁寧な説明行った。	自社の対応人数に合わせて、提案することが不可欠。（やっつけ仕事にしない為）	保険以外での情報提案活動の有無の差で、信頼度アップへとつながる可能性大。
10			岡山県代協	ジギョケイ	ジギョケイ無料支援 エントリー企業	保険会社	ジギョケイ支援	ジギョケイ申請内容の策定と申請まで支援。その後、ヒヤリングした保険加入内容と実態に沿っていない点をアドバイス。具体的な見積をして提案。ジギョケイ策定支援をする中で、加入保険の情報は普通にヒヤリングする。	火災保険と労災上乗せ保険を新規契約。	ジギョケイ支援の中で、対象企業様の業務内容、所有財産、業務上のリスク、ボトルネック業務、等々をきちんとヒヤリングできる。現場も見れる。その上での保険提案なので、リスク大かつ頻度高い順で保険手配の提案ができる。既加入保険の内容が、それに沿っていない可能性は高い。既存代理店がそこまで情報取れていないから。	GビズID未取得だったので、それ取得してもらわないと申請ができない。	GビズIDを取得していただいた。	対象企業様の窓口は、必ず決定権者様が良い。毎が無理でも途中や最後は決定権者様じゃないと、収集できる情報が不足するのでジギョケイの内容が薄くなる。ジギョケイでリスクコンサルがしっかりできていないと、保険提案にも繋がりにくい。	ジギョケイの対策の中で、同業他社（離れた地域）と事前に共助の協定協議をする可能性がある。その同業他社を紹介し合う仕組みがあったら良いかも知れない。
11			岡山県代協	ジギョケイ BCP策定支援	既顧客	保険会社	ジギョウケイ支援	ジギョケイ申請内容の策定と申請まで支援。その後、ヒヤリングした保険加入内容と実態に沿っていない点をアドバイス。具体的な見積をして提案。ジギョケイ策定支援をする中で、加入保険の情報は普通にヒヤリングする。	地震保険、休業補償、生命保険の新規契約。	ジギョケイ支援の中で、対象企業様の業務内容、所有財産、業務上のリスク、ボトルネック業務、等々をきちんとヒヤリングできる。現場も見れる。その上での保険提案なので、リスク大かつ頻度高い順で保険手配の提案ができた。	お客様に主体性を持って、計画して頂くことができなかった。	有事の際、何が不足し、何が必要か具体的に分かりやすく説明する。	対象企業様の窓口は、必ず決定権者様が良い。毎が無理でも途中や最後は決定権者様じゃないと、収集できる情報が不足するのでジギョケイの内容が薄くなる。ジギョケイでリスクコンサルがしっかりできていないと、保険提案にも繋がりにくい。	ジギョケイの対策の中で、同業他社（離れた地域）と事前に共助の協定協議をする可能性がある。その同業他社を紹介し合う仕組みがあったら良いかも知れない。
12			島根県	ジギョケイ	既顧客	保険会社	保険契約の獲得 付加価値サービス	既顧客の価値向上のためジギョケイを提案したところ賛同していただきMSA生命の同行の元に申請した	生保と新種保険の契約をいただいた	企業として価値向上を模索していたところに提案した	保険証券を全部提出に抵抗を感じていた	一覧表を作成したことで一目で分かり易いと感謝された	通勤管理のマニュアルを提案して社員の車の保険規程を任せられた	まずは実施してみることに
13	南関東	安藤	神奈川県代協	ジギョケイ	見込先	保険会社	保険契約の獲得	新規法人開拓でTELアボを実施。当初は商工会議所の業務災害で初訪したがあまり関心が得られず。サイバー関連でも関心が得られず。ジギョケイの話をして興味を頂く。保険会社の社員にサポートして頂いた。保険証券はすべて回収したが保険契約に至らず。しかし今年6月先方からTELがあり社長個人の火災保険を成約	社長個人の火災保険 10万円/年（建物・家財・地震付）	ジギョケイ申請を丁寧に行ったこと	ジギョケイ申請後、手詰まりで訪問できていなかった。	定期的フォローすること	法人開拓にはジギョケイが有効であることは承知しているが、自分自身で完結出来るようになりたい。	
14			神奈川県代協	ジギョケイ	見込先	保険会社	保険契約の獲得	新規法人開拓でTELアボを実施。当初は商工会議所の業務災害で初訪したが組合（団体）加入とのこと。ジギョケイの話をして興味を頂く。保険会社の社員にサポートして頂き3回目の訪問でジギョケイ申請終了。証券回収時、借入金対策の保険に未加入が判明し、連帯保証債務の話をし生保提案をした。	借入金対策として通減定期保険1億2000万円就労不能対策として収入保障保険10万円/月あいおい生命AAP5640万円	ジギョケイの取組を通してお客様と信頼関係が築けた。証券回収を実施の際には、売り込みではなく心配ですよとのスタンスで提案できたこと	損保の業務災害等、契約できていないためAFを実施するのが困難かも	ヒヤリング進行では当方が仕切り役に徹底し、保険会社社員はお客様の発言をPCにて入力作業。その際、間があくので当方で色々情報発信したり、小ネタを話していた。役割分担が出来ていたと思います。	法人開拓にはジギョケイが有効であることは承知しているが、自分自身で完結出来るようになりたい。	
15			神奈川県代協	リスクマネジメント	その他		付加価値サービス 品質向上	日本代協が動いているリスクマネジメント基礎講座を従業員全員で視聴。IDは申し訳ないが私が取得し、2回に分けて2時間づつ視聴した。	社員からの感想は・知らないことが多かった・勉強になった・リスクマネジメントを実施すると結果、保険が要らなくなる などなど	全員で視聴したこと	学習の理解に個人差がある。全員の時間確保。	資格取得制度を検討	社内勉強会を定期的実施していたが、学習メニューを検討していきたい	学習する機会を他代理店や代協支部などで合同開催するのもいいのでは



2025年度 企画環境委員会 全国会議



企画環境委員会の目的と活動



2025年7月28日(月)

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
企画環境委員長 松本一成



企画環境委員会の役割と特徴



2025年度 諮問事項

代理店の価値の向上を図るとともに、公平・公正な募集環境の整備、活力ある代理店制度の構築の観点から、

**1. 代理店の価値向上策の定着
と積極的な推進**

**2. 募集環境の実態のモニタリング
と対応策の実施**

(顧客本位の業務運営の妨げになると思われる事案も含めて)



代理店の価値向上に取り組む意義

代理店の価値向上策の定着と積極的な推進は、以下の3つの理由で、保険代理業界に必要不可欠な取組です。

・ 環境変化への対応

「量」から「質」への大転換、個人・自動車マーケットの縮小、自然災害の激甚化・DX・GX等の環境変化への対応

・ ガバナンス態勢の構築

金融事業者としてのガバナンス態勢を構築し、適切なサービスを有事・平時問わず、持続可能な形で提供できる体制の構築

・ 保険代理店の品質向上

顧客本位を高いレベルで実現するために、リスクマネジメントの視点から保険を活用し、お客様や地域を守る能力を養う



価値向上策に取り組む際の留意点

【委員会メンバーによる率先垂範】

委員会メンバーが率先して活動することが、推進する上での腹落ちや納得感になり、皆様の代理店・募集人の資質を高める事に必ず繋がります。

【次なる段階へのフェーズ移行】

「自社での取り組み」から「お客様への価値提供」へ、「宣言企業」から「実施企業」「適合企業」へ、価値向上を進化させる必要があります。

【目的・意義を踏まえた活動】

単に数字を追い掛けるのではなく、価値向上策に取り組む本質的な目的や意義をに基づいて取り組むことが重要です。（ジギョケイの反省）

【各地域での成功事例等の共有】

各ブロック、各都道府県単位で行われている取組や価値向上策の取組から生まれてきた成功事例やお客様の声を収集して共有する。



各取組の進め方

今年度より価値向上策も目的や意義を踏まえた取組を行う
為に、目標を設定せず好取組事例を集める事になりました。

対象項目

価値向上の取組は幅広く集めて下さい。

- ・ リスクマネジメント
- ・ ジギョケイ
- ・ その他（防災士・ISO・健康経営等）
- ・ JSA-S1003
- ・ 社労士診断認証制度

入力項目

1. 基本情報：代協名・代理店・連絡先等
2. 取組概要：取組内容・対象者・協力者
3. 取組詳細：目的・内容・成果・要因
4. 課題と対策：発生した課題・対応策
5. 今後の展望：改善点・可能性

価値向上策 好取組報告フォーム		
1. 基本情報		
- 報告日	- 報告者	- 代理店名
- 代協名	- メール	- 電話番号
2. 取組概要		
- 取組内容	<input type="checkbox"/> リスクマネジメント	<input type="checkbox"/> ジギョケイ
	<input type="checkbox"/> 社労士診断	<input type="checkbox"/> JSA-S1003
	<input type="checkbox"/> その他（ ）	
- 取組日		
- 対象者	<input type="checkbox"/> 無給者	<input type="checkbox"/> 見込先
	<input type="checkbox"/> その他（ ）	
- 協力者	<input type="checkbox"/> 保険会社	<input type="checkbox"/> 社労士
	<input type="checkbox"/> その他（ ）	
3. 取組詳細		
①目的	<input type="checkbox"/> 保険契約の獲得	<input type="checkbox"/> 付加価値サービス
	<input type="checkbox"/> コンサルティー	<input type="checkbox"/> 品質向上
	<input type="checkbox"/> その他（ ）	
②内容（実施した具体的な内容）		
③成果（定量的・定性的な成果）		
④成功要因（成功に寄与した要因や工夫）		
4. 課題と対策		
①発生した課題（実施中に発生した問題や課題）		
②対応策（取組中に実施した対応策や解決方法）		
5. 今後の展望		
①次回以後の改善点（今後の取組に向けての改善点や提案）		
②法人展開の可能性（他代理店や他代協への展開可能性）		
一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会		



不公正募集のモニタリングの意義

不公正募集のモニタリングは、以下の3つの理由により
保険消費者と保険代理店の為に必要不可欠な取組です。

・消費者保護

不利益な契約の締結や特定修理業者等の被害に遭う消費者を保護するために、不正業者をけん制し、消費者に注意喚起を行う

・不公正な競争の撲滅

特別利益の供与や不公正な募集を行う保険代理店の情報を収集し、牽制することによって公平・公正な競争環境を構築する。

・顧客本位の実践

顧客本位の業務運営を妨げとなる情報を集めることによって、より顧客本位の業務運営に軸足を置いた活動を可能にする



不公正募集に関する留意点

不公正募集等における日本代協と地域代協の役割の明確化

【役割分担】

不公正募集等に対するモニタリングと対応策の実施については、最終的に消費者が保護され、公平・公正な競争環境を構築するために、日本代協と地域代協が役割を分担し、協力して対応することが重要です。

【地域代協】

不公正募集等の情報収集を行い、各都道府県代協において現地対応をすると共に、情報を所定の報告フォームを使って、ブロックの企画環境委員を通して日本代協に報告を行う。

【日本代協】

報告を受けた情報を日本代協の企画環境委員会で共有して不公正募集のデータベースに入力し、日本損害保険協会及び金融庁に報告し、活力研で保険会社と共有することによって、現場における実態を示し、改善に繋げていく。



企画環境委員会の特徴と役割

企画環境委員会は、魅力的な業界を作る委員会です。

保険代理業界を更にレベルとステイタスの高い、魅力的な業界に進化させ、永続的に魅力を維持・向上するために、将来の環境変化を見据えて、柔軟に変化し続けるための様々な計画を立て、実行して行く委員会です。

企画環境委員会は、本業に繋がる委員会です。

企画環境委員会の諮問事項は我々の本業に直結する内容であり、代理店の価値向上策は、顧客本位の業務運営を高いレベルで実践するため、不公正募集のモニタリングは、不正撲滅でお客様を不利益や特定修理業者等から守る事です。

企画環境委員会は、新たな事にチャレンジする委員会です。

環境変化が激しい業界において、変化しない事は後退と同じであり、企画環境委員会は正しい方向付けを行い、品質向上・価値向上の道標を示し、代協会員の变化と発展を生み出していく役割を担っています。



1 . 業界の環境変化と

代理店の価値向上策



2025年度の取組テーマ

2025年度も代理店の価値向上策として以下の4つのテーマに対して取り組む予定です。

① リスクマネジメント講座の推進

代理店の環境変化への適応とお客様への最適提案の実践

② JSA-S1003保険代理店サービス品質管理態勢の指針

金融事業者として求められるガバナンス態勢の構築の実践

③ ジギョケイの認定取得

代理店の有事の強靱性強化とお客様への策定支援の実践

④ 社労士診断認証制度の認証取得

代理店の品質向上とお客様の人事労務リスク対策の実践



金融庁 有識者会議の報告書

I.はじめに.....	3
II.顧客本位の業務運営の徹底.....	5
1. 大規模代理店に対する指導等の実効性の確保.....	5
2. 代理店手数料ポイント制度.....	7
3. 保険会社による代理店等への過度の便宜供与等の制限.....	8
(1) 代理店等に対する便宜供与の適正化.....	8
(2) 代理店への出向等の適正化.....	9
(3) 入庫紹介の適正化.....	10
4. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保.....	11
5. 代理店の兼業と保険金等支払管理部門の独立性確保等.....	12
III.健全な競争環境の実現.....	14
1. 競争環境の歪みの是正.....	14
(1) 共同保険のビジネス慣行の適正化.....	14
(2) 政策保有株式の縮減及び便宜供与の適正化.....	15
2. 損保会社における態勢の確保.....	16
(1) 営業推進態勢の確保.....	16
(2) 保険引受管理態勢の確保.....	17
3. 企業内代理店のあり方.....	17
IV.その他の論点.....	20
1. 特別利益の提供の禁止.....	20
2. 個人の保険契約者に対するリスクマネジメントのインセンティブ付け.....	20
3. 企業のリスクマネジメント意識の向上.....	20
v.おわりに.....	22



企業のリスクマネジメント意識の向上（抜粋）

近年、**株主構成や事業リスクが多様化するなど、日本企業を取り巻く経営環境が大きく変化**する中で、**企業による主体的なリスクマネジメントの重要性が高まっている**。しかし、日本企業におけるリスクマネジメントの取組みは漸進的な変化にとどまっているとの指摘もある。

企業においては、自らのリスクマネジメントに係る取組みを強化していく必要がある。その際、**保険はリスクマネジメントの重要な手段の一つであるところ、その活用にあたっては、リスクマネジメントサイクルの実践、すなわち自社のリスクを網羅的に洗い出して評価をした上で、リスク回避・低減策を行い、その残余リスクに対するリスク移転の手段として、各企業のリスクアペタイト、財務体力を考慮して適切な保険商品を購入すべきである**が、自社の事業の変化に応じて、その付保範囲等を定期的に見直していくことも肝要である。

また、**保険商品を適切に選択しないと、事故発生時に適切な損害のてん補が受けられないこととなり、保険の付保範囲の適切性等をめぐり、企業の経営層が株主から経営責任を問われるような事態に発展しかねない**ことにも留意する必要がある。

損害保険会社、保険代理店及び保険仲立人においては、リスクマネジメントの高度化に取り組む企業に対して、自らが有するリスクマネジメントや保険商品に係る知見を共有するなどにより、積極的な支援を行っていくことが望まれる。



保険会社向けの総合的な監督指針（案）

II-4-2-14 代理店手数料の算出方法

個々の代理店手数料の算出方法については、**代理店委託契約に基づき、損害保険会社と保険代理店との間の協議・合意により決定されている。**

この算出方法について、保険代理店に保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を阻害する不適切なインセンティブを与え、不適切な保険募集を誘引することがないよう、以下の点に留意するとともに、これらの潜脱が防止されているか。

なお、代理店への手数料の算出に当たっては、保険募集に関する業務の健全かつ適正な運営を確保する観点から、**コンプライアンス上疑義のある事案の発生状況等を考慮しているか。**

- (1) 損害保険会社による評価項目としては、「**規模・増収率**」に偏ることなく、「**業務品質**」を重視しているか。
- (2) 業務品質評価の具体的な指標について、損害保険会社の事務効率化にとどまらず、**顧客にとってのサービス向上や法令等遵守に資するもの**となっているか。
- (3) 乗合代理店におけるシェアの拡大・維持や、保険代理店の新設や乗合いの承諾を得るなどの**営業上の目的で、他の損害保険会社の代理店手数料の割増引率に追随するなどの例外的な運用**を行っていないか。
- (4) 業務品質評価割合の考え方を開示しているか。



保険代理店の価値・品質とは？

前提：法令順守・商品知識の習得・募集人登録

情緒的価値 = 安心を提供する

人間性

地域密着

迅速対応

使命感

倫理観

機能的価値 ⇒ 安定・安全を提供する

財務力

リスク環境

RMノウハウ

最適提案

永続的価値 ⇒ 安定的なサービス

採用・育成

組織化

ガバナンス

ジギョケイ

高いレベルで価値提供を行う代理店が顧客から選ばれる



日本代協の価値向上策の本質

前提：高いレベルで顧客本位を実践し、価値を高め、存続・発展する

日本代協版 リスクマネジメント講座（RMCA資格講座）

RM基礎講座

リスク診断士

保険財務講座

保険RM講座

法人生保講座

JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理体制の指針

目標宣言

活動実施

認証取得

ガバナンス態勢と適切な業務運営

ジギョケイの推進

有事の対応力

顧客の認定支援

社労士診断の推進

採用・確保

人保険の提供

代協会員のレベル向上⇒代協の魅力向上⇒業界のステイタス向上



代理店の価値向上策の推進

～現在の取組・ツールについて～



日本代協版

リスクマネジメント講座



【日本代協HP トップページ】
「日本代協版 リスクマネジメント講座」のバナーをクリックして申し込みを行います。



【代協アカデミー ポータルサイト】
「日本代協版 リスクマネジメント講座のご案内」から申し込みを行います。



【代協アカデミー 会員画面】
「日本代協版 リスクマネジメント講座」のバナーから申し込みを行います。





ジギョケイ・社労士診断・JSA-S1003



①日本代協HPのトップページから「保険代理店 価値向上策」のバナーをクリックします。



②保険代理店の価値向上策のページに入り、下にスクロールすると、今年度の取組内容の情報が入っています。





日本代協チャンネル (YouTube)

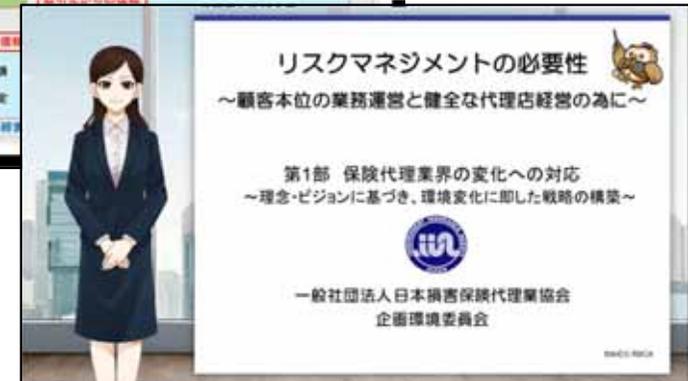


価値向上策の必要性を理解して頂くために、ジギョケイ、リスクマネジメント、社労士診断についてはショート動画を作成していますので、動機付けに活用して下さい。

①ジギョケイの必要性



②リスクマネジメントの必要性



③社労士診断認証制度の必要性



動機付けツール（推進チラシ）



価値向上策を推進するためのチラシを日本代協HPのトップページ下の「書庫」に保管していますので、自由にご活用頂いて推進や代協会員の拡大に活用して下さい。

リスクマネジメント講座

ジギョケイ

JSA-S1003

社労士診断認証制度



日本代協版リスクマネジメント講座

～リスクマネジメント視点の保険活用の習得～

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
副委員長 村松 輝昭



リスクマネジメント講座の概要



日本代協版リスクマネジメント講座は1993年12月に設立され、一貫してリスクマネジメントに関する人材の育成・指導や情報提供等を行ってきた、NPO法人日本リスクマネジャー & コンサルタント協会の協力に基づいて、以下の講座を推進しています。

リスクマネジメント講座

リスクマネジメント
基礎講座

ISO31000に準拠した講座であり、リスクマネジメントの基本的な知識や必要性と共に、実践の手順についても学習します。

リスク診断士講座

財務、経営環境、マネジメント、リスク管理体制、業務的リスク等を幅広く学び、リスク診断を実施する能力を修得します。

保険関連講座

保険財務講座

法人向けに生命保険・損害保険を販売する上で欠かす事が出来ない財務知識について、保険業界向けに特化した財務講座です。

保険RM講座

保険の価値と限界を理解し、企業の存続・発展に必要不可欠な保険を経営や財務、人材視点から検討し、最適提案を導きます。

法人生保講座

生命保険の補償機能とファンド機能及び商品の柔軟性を税務や財務の観点から財務戦略の一環として活用するのかを学びます。



リスクマネジメント講座の必要性

保険はリスクマネジメントの一手段であり、保険を売るのではなく、お客様を守るという機能を保険代理店として果たしていく為にはリスクマネジメントの知識が必要不可欠である。

顧客本位の保険提案を実施するため

保険販売からお客様を守る事業への転換

リスクコンサルタントへのリポジショニング

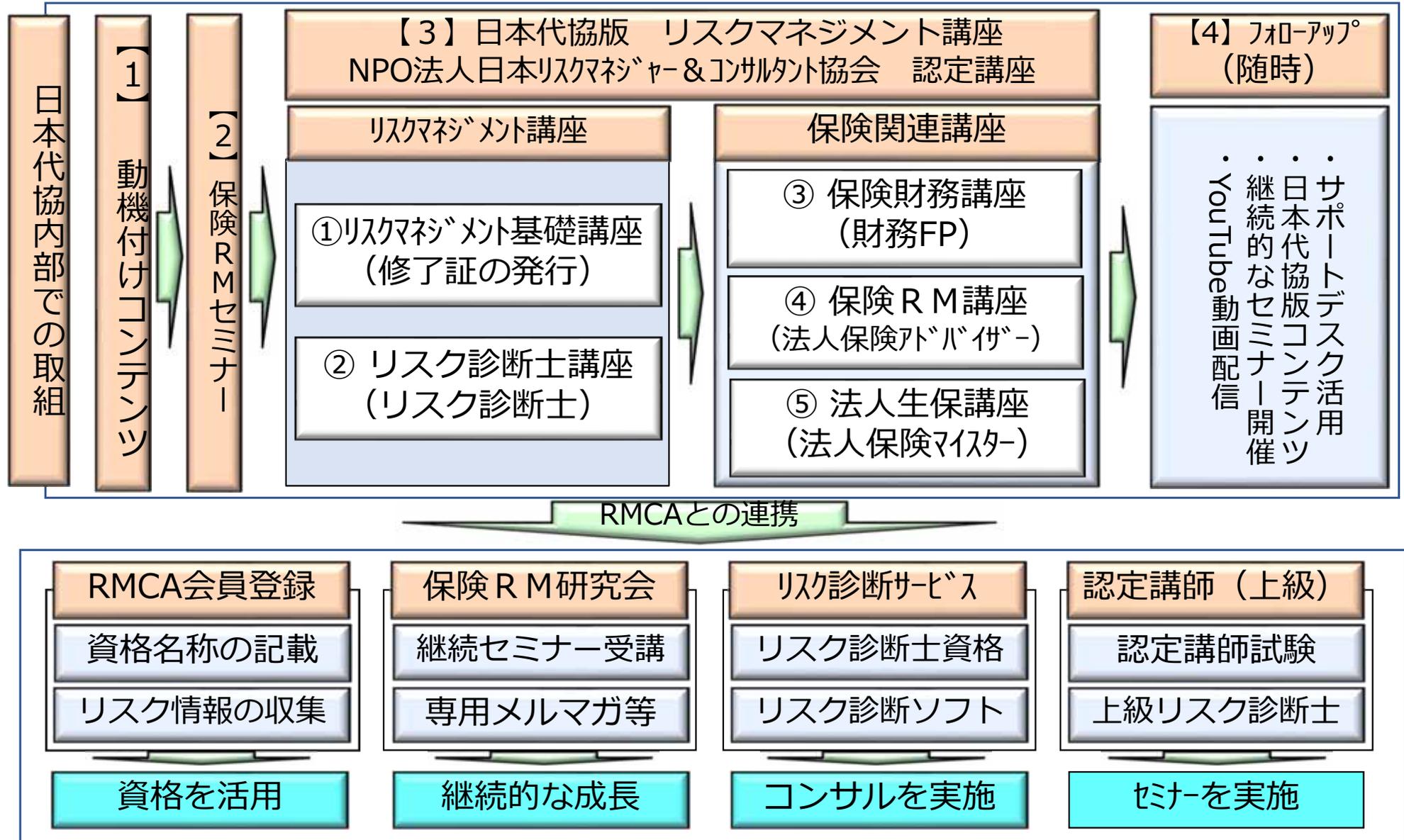
保険業界の経営環境変化に対応するため



代理店の提案品質と持続可能性の向上



日本代協リスクマネジメント教育体系



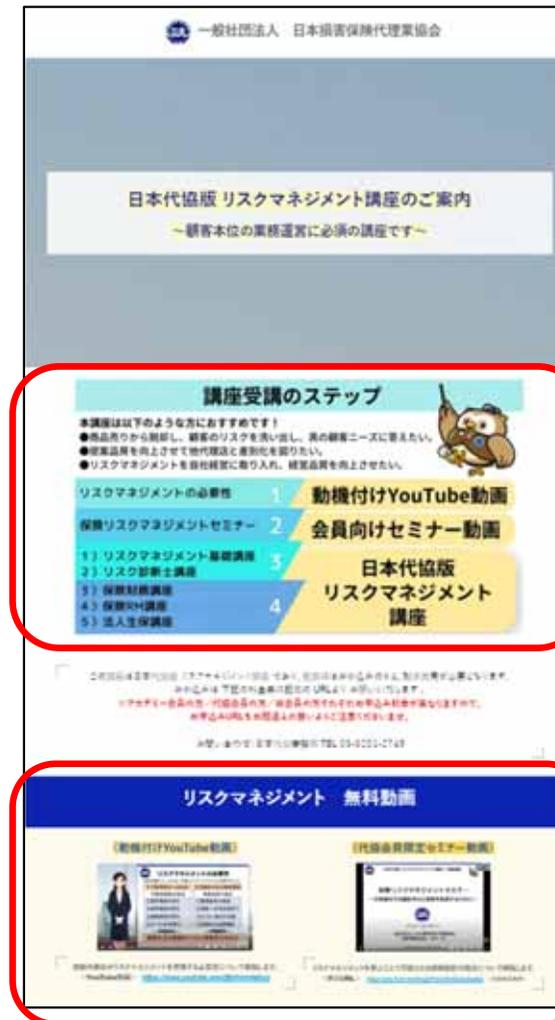
日本代協HPからの申し込み①



①日本代協HPのトップページから「日本代協版 リスクマネジメント講座」のバナーをクリックします。



②「日本代協版 リスクマネジメント講座のご案内」画面に入ります。



③日本代協版 リスクマネジメント講座の受講ステップが記載されています。無料のYouTube動画やセミナー動画を踏まえて有料の日本代協版 リスクマネジメント講座を受講頂きます。

④誰でも視聴できる日本代協チャンネルと代協会員だけが視聴できるセミナーの視聴及び申込URLが記載されています。



日本代協HPからの申し込み②

日本代協版リスクマネジメント講座の詳細な内容説明と共に、各講座の受講料が日本代協アカデミー会員、代協会員、一般会員に分けて記載され、申し込みが出来ます。

《日本代協版 リスクマネジメント講座》
～NPO法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会(RMCA) 認定講座～

1) リスクマネジメント基礎講座

2) リスク診断士講座

3) 保険財務講座

4) 保険RM講座

5) 法人生保講座

《受講方法》

受講者画面イメージ

- 講座はインターネットシステムにて受講いただけます。
- 受講までの流れ
申込 → 入金 → 入金確認 → システムのログイン方法をメールにてご案内 → 受講開始
- 受講期間は90日間です。
期間中は何處でも動画視聴にて受講できます。
※期間が切れるとシステムにログインできなくなるのでご注意ください。

日本代協版 リスクマネジメント講座 料金表

	リスクマネジメント基礎講座	リスク診断士講座	保険財務講座	保険RM講座	法人生保講座	お申込みリンク
日本代協アカデミー会員 (75%割引)	5,500円	8,250円	5,500円	5,500円	5,500円	アカデミー会員のお申込みはこちら
代協会員 (50%割引)	11,000円	16,500円	11,000円	11,000円	11,000円	代協会員のお申込みはこちら
一般(非会員) (割引なし)	22,000円	33,000円	22,000円	22,000円	22,000円	一般(代協非会員)のお申込みはこちら
資格名称	—	リスク診断士	財務FP資格	法人保険アドバイザー資格	法人保険マスター資格	講座修了後にメールにてご案内を送ります

※資格名称の利用にはRMCAへの会員及び資格登録が必要です。(入会金:免除、年会費15,000円) ※全て税込み価格

一般(代協非会員)の皆様へ

リスクマネジメント講座を受講するのであれば、かなり割引となりますので、代協会員になってから受講することをお勧め致します。

例) 専業主婦5名の代理店で3名が全講座を受講する場合
→ 東京代協の場合111,500円もお得です!(代協会費は地域で異なります)
→ 東京代協年会費70,000円 < 受講割引額181,500円(60,500円×3人)

※代協に参加すると、独自のインターネットシステムの活用や、ジョブアイや税理士診断、JISA-S1003の認知取得等の価値向上につながる取組に参加できます。

代協会員の皆様へ

代協会員の方には日本代協アカデミーに登録した上でリスクマネジメント講座を受講することも可能です。

例) アカデミー利用人数2～9人でリスクマネジメント講座を受講者が5人の場合
→ アカデミーに登録した方が139,250円のお得となります!
→ 代協アカデミー年会費12,000円 < 受講割引額151,250円(30,250円×5人)

※代協アカデミーに登録することで、リスクマネジメント講座以外の様々な有益な情報コンテンツや学習コンテンツを活用することが可能になります。

Copyright © 一般社団法人 日本損害保険代理業協会 All Rights Reserved.

動機付けツール (推進チラシ)

日本代協版 リスクマネジメント講座のご案内
～顧客本位の業務運営に必須の講座です～

本講座は以下のような方におすすめです！

- 商品売りから脱却し、顧客のリスクを洗い出し、真の顧客ニーズに答えたい。
- 提案品質を向上させて他代理店と差別化を図りたい。
- リスクマネジメントを自社経営に取り入れ、経営品質を向上させたい。

講座受講のステップ

動機付け リスクマネジメントの必要性【YouTube】
<https://www.youtube.com/@nihondaikyo>

セミナー 保険リスクマネジメントオンラインセミナー
<https://pro.form-mailer.jp/fms/34bd5cda266966>

日本代協版 リスクマネジメント講座

RMCAの以下の5講座を割引価格で受講できます。
日本代協アカデミーの会員:75%オフ!
代協会員(アカデミー非会員):50%オフ!
詳細はこちら⇒ <https://is.gd/Th3Wd4>

RM講座

- 1) リスクマネジメント基礎講座
- 2) リスク診断士講座

保険関連講座

- 3) 保険財務講座
- 4) 保険リスクマネジメント講座
- 5) 法人生保講座

RMCAとは？

正式名称は「特定非営利活動法人 日本リスクマネジャー&コンサルタント協会」であり、1993年に設立され、一貫してリスクマネジャーの育成のためにリスクマネジメント講座の運営を行ってきたNPO法人です。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会

リスクマネジメント講座のご案内

1) リスクマネジメント基礎講座 (RM基礎講座)

【内容】RMの基本的な知識・考え方
【資格】修了証を発行 【総時間】約3.5時間
【詳細】<https://rmcai.net/authorization/course02.html>

2) リスク診断士講座

【内容】リスクに関する幅広い知識習得
【資格】リスク診断士資格 【総時間】約5時間
【詳細】<https://rmcai.net/authorization/pg153.html>

保険関連講座のご案内

3) 保険財務講座

【内容】保険提案に必要な財務知識
【資格】財務FP資格 【総時間】約2時間
【詳細】<https://rmcai.net/authorization/hokenzaimu.html>

4) 保険RM講座

【内容】RMの手段としての保険活用
【資格】法人保険アドバイザー 【総時間】約4時間
【詳細】<https://rmcai.net/authorization/hokenrm.html>

5) 法人生保講座

【内容】財務対策としての保険活用法
【資格】法人保険マイスター 【総時間】約2時間
【詳細】<https://rmcai.net/authorization/seiho.html>

講座のお申し込みはこちらから

	RM基礎講座 保険関連講座	リスク診断士 講座	申込	QR コード
アカデミー会員 75%割引	5,500円	8,250円	アカデミー会員の 申込はこちら	
代協会員 50%割引	11,000円	16,500円	代協会員の 申込はこちら	
一般(代協非会員) 割引なし	22,000円	33,000円	代協非会員の 申込はこちら	

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会

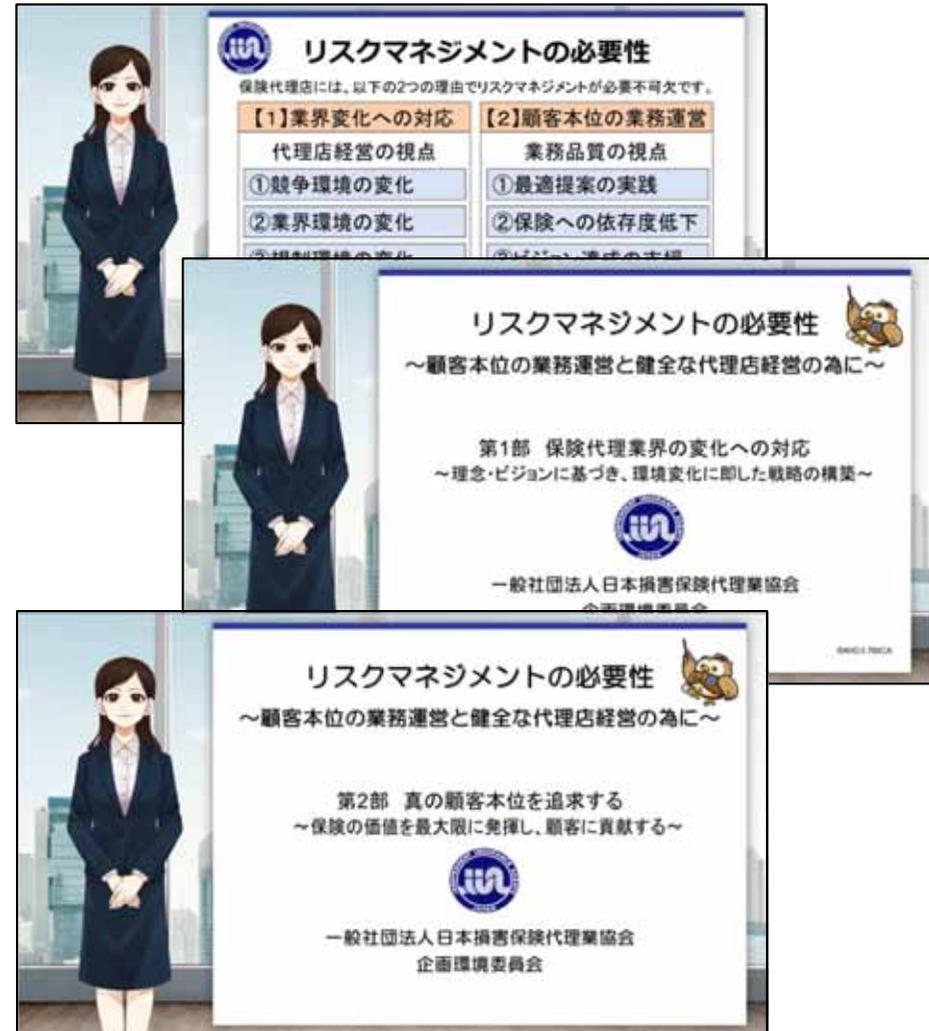


動機付けツール（YouTube動画）

①「日本代協チャンネル」に「リスクマネジメントの必要性」があります。



②リスクマネジメントの必要性に関する3本の動画が入っています。





リスクマネジメントセミナー

2024年12月17日（火）に開催したセミナー動画を書庫のチラシよりオンデマンドでいつでも視聴する事が可能です。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 主催

リスクマネジメント オンラインセミナー

日本代協では以下の理由から、2021年度より保険代理店の価値向上策として、「日本代協版リスクマネジメント講座」を積極的に推進しております。

- 1) 経営品質の向上 (リスクマネジメントの視点を代理店経営に折り込む)
 - ・保険業界の大きな環境変化に適切に対応し、リスクをチャンスに変えるため
 - ・ガバナンス態勢の構築とレジリエンス強化を通して持続可能な経営を実現するため
- 2) 提案品質の向上 (リスクマネジメントの視点から顧客本位の業務運営を実践する)
 - ・財務やリスクの視点から、全体最適の提案を行い、お客様を守るため
 - ・保険を活用してお客様の安定経営及び理念やビジョンの達成を支援するため

リスクマネジメントの考え方を習得する事が、顧客本位の業務運営や保険代理店の価値向上、業界の信用やステータスの更なる向上に繋がりますので、是非ともご参加下さい。

日時：設定なし（申込すれば、いつでも視聴できます）
（自動返信メールにてセミナー資料及び映像を配信します。）

対象者：全代協会員（参加費無料）

内容：第1部 リスクマネジメントの重要性について（15分）
日本代協 専務理事 金澤 亨 氏

第2部 「リスクマネジメントと損害保険」について（15分）
一般社団法人 日本損害保険協会 経営企画部 企画グループ
グループリーダー 金泉 浩二 氏

第3部 顧客本位とリスクマネジメントの関係性と
日本代協における取組について（25分）
日本代協 企画環境委員長 松本 一成 氏

第4部 RMCAの日本代協会員への支援策について（5分）
NPO 法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会 (RMCA)
事務局長 相馬 清隆 氏

お申込みは下記の URL または QR コードよりお願い致します。

<https://pro.form-mailer.jp/fms/34bd5cda266966>

お問い合わせ 日本代協事務局 TEL 03-6281-8356

セミナー内容

1. 行政が求めるリスクマネジメント機能
2. 損保協会のリスクマネジメントの推進
2. 顧客本位とリスクマネジメントの関係性
3. RMCAの日本代協会員への支援策



「量」から「質」への転換と顧客本位の業務運営の徹底



JSA-S1003 認証取得

～金融事業者に必要なガバナンス態勢の構築～

一般社団法人 日本損害保険代理業協会

副委員長 村松 輝昭

JSA-S1003とは？



日本規格協会が運営するJSA規格認定制度に基づき、保険代理店のサービス品質向上に必要な管理態勢について規定するとともに、保険募集業務及び保険契約管理業務における指針について規定されたJSA規格です。

認証取得のステップ

JSA-Sの認証取得は原則として以下の3つのステップを踏んで、推進を進めていきますが、途中段階を飛ばしてチャレンジすることも可能です。

JSA-S1003 目標宣言

JSA-S1003 目標宣言とは、保険代理店経営においてJSA-S1003で規定されているレベル以上の態勢およびサービス品質をもつことを目標として掲げ、取り組むことを顧客に対して宣言するものです。
詳細はこちら：<https://jsa-s1003.or.jp/purpose/>



JSA-S1003 活動実施

JSA-S1003 活動実施とは、保険代理店が、JSA-S1003の認証機関である保険代理店サービス品質管理機構が主催する講座を受講し、認証に向けた活動を開始したことを証明するものです。
詳細はこちら：<https://jsa-s1003.or.jp/activities/>



JSA-S1003 認証取得

JSA-S1003 認証取得とは、保険代理店サービス品質管理機構が審査し、保険代理店経営においてJSA-S1003で規定されているレベル以上の態勢及びサービス品質があることを認証したものです。
詳細はこちら：<https://jsa-s1003.or.jp/certification/>





JSA-S1003の必要性

JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」は、日本規格協会が運営するJSA規格認定制度に基づいて規定された保険代理店のサービス品質に関する規格です。

金融事業者としてのガバナンス態勢の構築

顧客本位の業務運営の継続的な実践

サービス品質の継続的な維持・向上

保険代理業の持続可能性の向上



顧客本位の業務運営の継続的な実施

取組方法 日本代協HPトップページ①



①日本代協HPのトップページから「保険代理店 価値向上策」のバナーをクリックします。



②「保険代理店の価値向上策」の画面に入ります。



③JSA-S1003の概要が記載されています。



④JSA-S1003の認証取得のステップと各認証資格の内容が記載され、詳細のURLが貼っています。





取組方法

日本代協HPトップページ②

①JSA規格及び解説書

URLからJSA規格と認定取得のための解説本を購入することができます。

②目標宣言の申請

URLからJSA-S1003の「目標宣言」の入力画面に入り、そのまま申請が出来ます。

③活動実施の申し込み

URLからJSA-S1003の「活動実施」の申込み画面に入れば、申込が出来ます。

認証取得のツールとステップ

①JSA規格及び解説書

JSA規格では、保険代理店のサービス品質向上に必要な管理態勢について規定するとともに、保険募集業務及び保険契約管理業務における指針について規定しており、解説書においては保険代理店及び保険代理店業務に従事する方がこの規格に基づき、「サービス品質管理態勢」を構築していくための具体的な方法を示している。また、参考資料として、JSA-S1003を実務で活用するための5つのテーマを詳細に解説しています。

購入はこちら ⇒ <https://is.gd/ToWqoc>



②目標宣言の申請

1. 「目標宣言(保険代理店サービス品質管理態勢構築)」確認シートにある内容を申請フォームに入力し、送信してください。
2. 運営事務局にて審査を行います。
3. 審査結果をご登録いただいたメールアドレスにお送り致します。
4. 審査を通過した保険代理店に「JSA-S1003 目標宣言」マークをお送りします。

申請URL ⇒ <https://jsa-s1003.or.jp/form/>



③実施企業の申請

- ・ 経営陣・業務管理責任者を「認証取得計画メンバー」を登録して頂きます。
- ・ 解説本の内容を聴講面(45分×1回)、実務面(30分×2回)に分けて、認証取得計画メンバーは全国参加必須、募集人は第2・3回参加必須とします。
- ・ 確認テスト合格点80点、合格率90%以上が必要
- ・ 価格: 認証取得メンバー5,500円/1名
+他の全募集人3,300円/1名
(21名を超えると550円/1名)

申込URL ⇒ <https://jsa-s1003.or.jp/activities-form/>



取組方法（JSA-S1003推進チラシ）

JSA-S1003の周知活動

保険代理店は顧客本位の業務運営を継続的に実施する為に、金融事業者としてのガバナンス体制の構築が求められており、その品質を見える化する為にJSA-S1003保険代理店サービス品質管理態勢の指針に基づく認証取得が重要です。

**JAS-S1003保険代理店サービス品質管理態勢の指針
の全国の代協会員への周知**

JSA-S1003は以下のような活用をすることが可能です。

認定証の活用

JSA-S1003の実施企業に認定されると立派な認定証が送付されます。商談や面接等の際に認定証を置くことでガバナンスが効いている企業であることをアピール出来ます。

会社案内・名刺

各段階の認証を受けると、それぞれのロゴマークが送付されるので、ロゴマークを名刺やホームページに張り付ける事で、信用力を高める事が可能になります。

財団のHPに掲載（予定）

JSA-S1003の認証機関である一般財団法人保険代理店サービス品質管理機構のHPに認証を取得した代理店名等が掲載されるため、お客様への安心感に繋がります。

JSA-S1003の3段階の認証制度について

JSA-S1003は、保険代理店の努力の方向付けや態勢の構築の基準となることを通じて、消費者保護や消費者利益の向上に資することを目的としています。保険代理店の実施レベルによって、「目標宣言」「活動実施」「認証取得」という三段階の認証レベルを設定して、最終認証にいたるまでステップバイステップで進展するような仕組みとなっています。

JSA-S1003のマーク取得のファーストステップは「**目標宣言**」の認証取得から！

目標宣言

JSA-S1003 目標宣言とは、保険代理店経営においてJSA-S1003で規定されているレベル以上の態勢およびサービス品質をもつことを目標として掲げ、取り組みを顧客に対して宣言するものです。

<https://jisa-s1003.or.jp/overview/>

活動実施

JSA-S1003 活動実施とは、保険代理店が、JSA-S1003の認証機関である保険代理店サービス品質管理機構が主催するイーラーニングを受講し、認証に向けた活動を開始したことを証明するものです。

<https://jisa-s1003.or.jp/activities/>

認証取得

JSA-S1003 認証取得とは、保険代理店サービス品質管理機構が審査し、保険代理店経営においてJSA-S1003で規定されているレベル以上の態勢及びサービス品質があることを認証したものです。

<https://jisa-s1003.or.jp/certification/>

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会

参考書籍（JSA-S1003を理解することから始めましょう！）

JSA規格

1) JSA規格 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

1) 基本原則 2) 態勢整備の基本的な考え方
3) 保険代理店の態勢 4) 保険募集業務及び保険契約管理業務

書籍購入

解説

2) 解説 保険代理店サービス品質管理態勢の指針

1) 態勢整備の基本的な考え方 2) 保険代理店の態勢
3) 保険募集業務及び保険契約管理業務
4) 保険代理店経営・保険提案の在り方

書籍購入

【発行】日本規格協会 【購入URL】 <https://is.gd/ToWqoc>

各認証の内容と取得方法

目標宣言

3) 「目標宣言」の申請

1) 下記QRコードから申請を実施
2) 審査を実施し、審査結果をメールで送信
3) 「JSA-S1003 目標宣言」マークの送信

申請URL⇒ <https://jisa-s1003.or.jp/form/>

目標宣言申請

活動実施

4) 「活動実施」の申込

1) 「認証取得計画メンバー」を登録
2) 態勢面、実務面に分けて、イーラーニングを受講
3) 確認テスト合格点80点、合格率90%以上が必要

申込URL⇒ <https://jisa-s1003.or.jp/activities-form/>

活動実施申込

認証取得

5) 「認証取得」の申込

1) 初回審査：申込後、書面調査とWeb調査を実施
2) 中間審査：本規格レベルの維持・改善状況を調査
3) 継続審査：3年ごとに書面調査とWEB調査を実施

申込URL⇒ <https://jisa-s1003.or.jp/certification/>

認証取得申込

一般財団法人 保険代理店サービス品質管理機構について

一般財団法人 保険代理店サービス品質管理機構は、JSA-S1003審査・認証機関です。

【組織概要】

- ・設立：2021年2月15日
- ・役員：理事長：米山高生、理事：中崎章夫、中川典俊、監事：吉田佳公 他
- ・目的：当機構は、保険代理店が提供するサービスの品質を継続的に向上させていくことを目的とする。

財団HP： <https://jisa-s1003.or.jp/>

一般財団法人
保険代理店サービス品質管理機構

ホームページ

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会



2024年度 JSA-S1003セミナー

2024年12月17日（火）に開催したセミナー動画を書庫のチラシよりオンデマンドでいつでも視聴する事が可能です。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 主催

2024年度 JSA-S1003 オンラインセミナー

2024年度日本代協企画環境委員会では、以下の理由から、日本規格協会のJSA規格である「JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針」を推進していくことになりました。

- 1) サービス品質を高め、顧客本位の業務運営を実現する態勢の構築
- 2) 金融事業者として求められる厳格なガバナンス態勢の構築
- 3) 持続可能で永続的なサービス品質を提供するための態勢の構築

保険代理店としてJSA-S1003の認証を積極的に取得することが、顧客本位の業務運営の推進や業界の信用・ステータスの更なる向上に繋がるため、積極的にご参加下さい。

日時：設定なし（申込すれば、いつでも視聴できます）
（自動返信メールにてセミナー資料及び映像を配信します。）

対象者：全代協会員（参加費無料）

内容：挨拶 日本代協 専務理事 金澤 亨 氏

第1部 JSA-S1003 保険代理店サービス品質管理態勢の指針について
～今なぜJSA-S1003の認証が必要なのか？～（15分）
講師 財）保険代理店サービス品質管理機構 理事
日本代協アドバイザー 中崎 章夫 氏

第2部 保険代理店に求められるガバナンス態勢について
～最近の金融行政の動向を踏まえて～（40分）
講師 財）保険代理店サービス品質管理機構 監事
日本代協アドバイザー 吉田 桂公 氏

第3部 日本代協としての今後の取組について（5分）
担当 日本代協 企画環境委員長 松本 一成 氏

お申込みは下記のURLまたはQRコードよりお願い致します。
<https://pro.form-mailer.jp/fms/9669b0d8286712>

お問い合わせ 日本代協事務局 TEL 03-6281-8356



セミナー内容

挨拶：日本代協 専務理事
金澤 亨 氏

第1部 JSA-S1003 について
講師：保険代理店サービス品質管理機構
理事 中崎 章夫 氏

第2部 保険代理店に求められる
ガバナンス態勢について
講師：保険代理店サービス品質管理機構
監事 吉田 桂公 氏

第3部 日本代協としての今後の取組
担当：日本代協 企画環境委員長
松本 一成 氏



JSA規格及び解説書

JSA規格

保険代理店のサービス品質向上に必要な管理態勢について規定するとともに、保険募集業務及び保険契約管理業務における指針について規定しています。



JSA-S1003 解説書

保険代理店がこの規格に基づき、「サービス品質管理態勢」を構築する具体的な方法を示し、実務で活用するための5つのテーマを解説しています。



購入はこちら ⇒ <https://is.gd/ToWqoc>



JSA-S1003セミナーの開催について

各代協様へ

吉田弁護士・中崎章夫氏などの機構関係者による業界動向の話も交えた日本初の保険代理店向け規格JSA-S1003 セミナーを**無料**で開催致します。(左のチラシ参照)

会員代理店様へ

JSA-S1003 の詳細や認証までの流れについてご説明します。ご質問にもお答えいたします。

連絡方法

ご希望の方は、以下のいずれからご依頼ください。

ご依頼URL

<https://bit.ly/3TeisaC>

ご依頼FAX

03-6868-3937 (機構宛)

ご依頼QRコード



日本初 保険代理店のJSA規格
JSA Standards & Specifications

JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」
認証制度 無料・説明会のご案内

業界動向の話をお交えて
JSA-S1003 認証制度についてご説明いたします。
(オンライン・リアル開催可)

日本初の保険代理店JSA規格、JSA-S1003認証制度の本格運用がスタートしました。近年、保険業界には様々な課題があり、社会、業界から保険代理店に高い業務品質が求められる中で、JSA-S1003「保険代理店サービス品質管理態勢の指針」の認証制度「JSA-S1003認証取得」の申込受付が開始しました。
規格にはISO9001やISO14001などで有名なISO規格、JIS規格といったものがありますが、JSA規格はISO、IECの開発、JIS等の開発を行う日本規格協会が運営するJSA規格認定制度によって開発されています。
このJSA-S1003の認証制度を運営しているのが(一財)保険代理店サービス品質管理機構(理事長 米山 高生 <https://jsa-s1003.or.jp>)です。この規格に適合しているかどうかを元金融庁専門検査官・公認内部監査人(CIA)などが審査し、適合保険代理店を認証します。
認証制度の背景にある保険代理店を取り巻く環境、求められる保険代理店の業務品質・サービス品質、保険代理店の価値向上などの業界動向と認証制度について機構メンバーよりご説明いたします。

機構講師



中崎 章夫
(一財)保険代理店サービス品質管理機構 理事
日本代協アドバイザー
保険ジャーナリスト
南ナカザキ・アンド・カンパニー 取締役



吉田 桂公
(一財)保険代理店サービス品質管理機構 監事
日本代協アドバイザー
のぞみ総合法律事務所 パートナー弁護士
地A(経営修士)
CIA(公認内部監査人) CFE(公認不正検査士)

ご希望の日時によって、講師が決まります。講演時間はご相談させていただきます。
講演イメージ：1部 業界動向や品質などについて 中崎章夫 or 吉田桂公より1時間
2部 認証制度について 機構スタッフより30分 ※交通費については、別途ご相談

ご相談・ご依頼

●ご依頼フォームURL  <https://bit.ly/3TeisaC>

●ご依頼FAX 03-6868-3937 (機構宛) 必要事項を記入の上、FAXしてください。

会社名・団体名		
ご住所		
ご担当者名	部署名・役職	
電話番号	E-mailアドレス	

一財特設法人
保険代理店サービス品質管理機構 東京都港区西新橋3-24-10 ハリファックス御成門ビル2F
General Foundation for Insurance Agencies to Control Quality of Service Tel 03 6868 3936



ジギョケイ認定取得と支援

～事業中断リスクへの備えと対策～

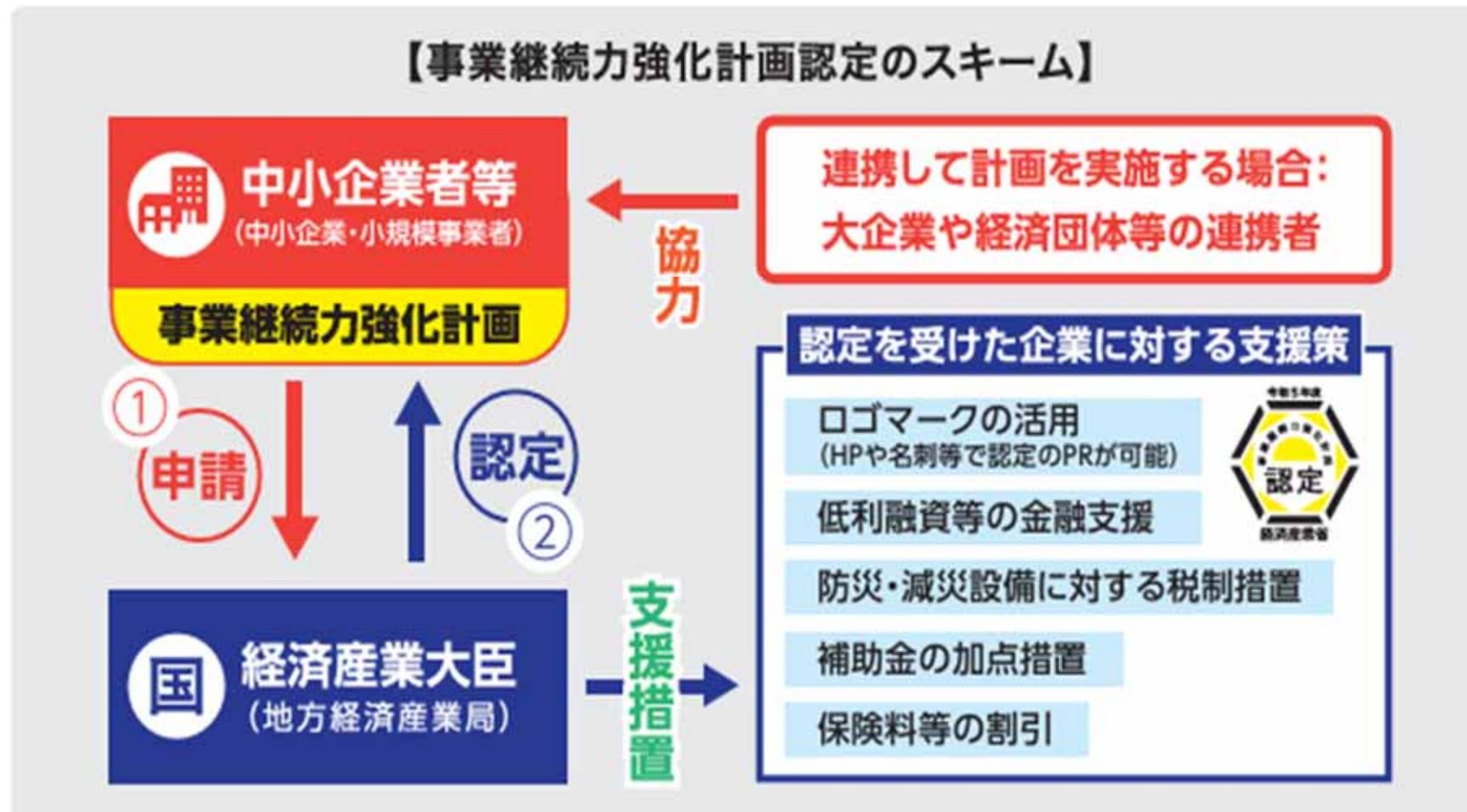
一般社団法人 日本損害保険代理業協会

副委員長 阿部 義信

ジギョケイとは？



中小企業が策定した防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が「事業継続力強化計画」として認定する制度です。中小企業のための簡易なBCPと位置づけられます。認定を受けた中小企業は、税制措置や金融支援、補助金の加点などの支援策が受けられます。詳細については以下の「事業継続力強化計画作成指針」や、「事業継続力強化計画策定の手引き」などをご覧ください。





ジギョケイの必要性

保険代理店は地域社会を守るリスクマネジャーとして、ジギョケイの認定を率先して実施すると共に、地域社会において積極的に推進する事が求められます。

有事に保険代理店として早期復旧するため

制度推進が地域社会を守る事に繋がるため

全社視点から企業に最適な提案を行うため

認定取得のメリット（保険料割引等）



代理店の強靱性向上と地域社会への貢献

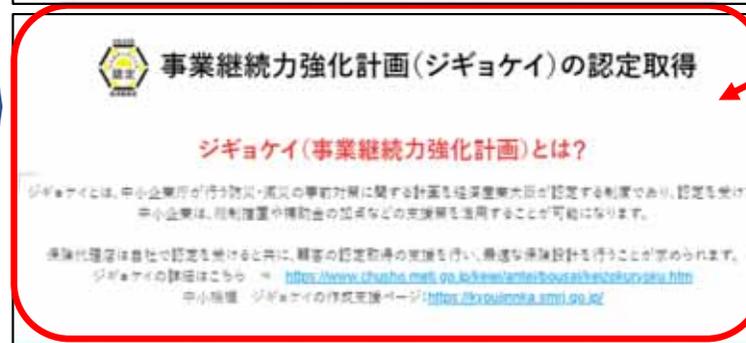
取組方法（日本代協HPトップページ）



①日本代協HPのトップページから「保険代理店 価値向上策」のバナーをクリックします。



②「保険代理店の価値向上策」の画面に入ります。



③ジギョケイの説明と共に、ジギョケイの詳細や中小機構の作成支援のページに飛ぶことができます。

④認定を取得する6つのメリットが記載されています。



取組方法（日本代協HPトップページ）

①動機付けコンテンツ

URLから動機付け動画や書き方ガイド、セミナー動画等を視聴する事が出来ます。

②Gビズ及びジギョケイ申請

Gビズ申請とジギョケイ申請のURLを貼ってますので、そこから申請を行なって下さい。

③策定支援ツール

ジギョケイ支援の推進はがきやチラシ、保険に繋げるパンフレットが活用できます。

認定取得のツールとステップ

①各種コンテンツ

動機付け動画:日本代協チャンネル

<https://www.youtube.com/@nihondaikyo>

ジギョケイの申請マニュアルや書き方ガイド

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

セミナー動画: <https://pro.form-mailer.jp/fms/18798742263120>

②Gビズ及びジギョケイ申請

ジギョケイの認定取得には、最初にGビズ申請を行い、GビズIDアカウント取得後にジギョケイの申請を行う必要があります。

Gビズ申請: <https://gbiz-id.go.jp/app/rep/reg/apply/show>

ジギョケイ申請: <https://www.keizokuryoku.go.jp/>

③ジギョケイの策定支援

お客様のジギョケイの認定取得を支援し、保険提案に繋げるためのツールが用意されています。

保険チラシ: <https://is.gd/shaNoN>

推進チラシ: <https://is.gd/RVKcZ0>

はがきURL: <https://agencyss-jp.fujifilm.com/>



ジギョケイ推進ツール

ジギョケイの作成を支援する様々なツールが企画環境委員会や代理店経営サポートデスクによって用意されています。

3冠王の重点取組項目！BCP作成・事業継続力強化計画認定制度
補助金の加算や防災・減災設備の税制優遇などメリット多数！！
今こそ、ジギョケイ！！

BCP はじめの一歩 **事業継続力強化計画をつくろう！**

現実化するまで！ 事前の備えこそが企業経営を左右する！

「事業継続力強化計画」認定制度とは・・・？
中小企業が行う防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度です。認定を受けた中小企業は、補助金（ものづくり補助金等）の加算や税制優遇、金融支援などの支援策を活用いただけます。

認定企業に活用いただけるロゴマークの付与

中小企業庁のG Bizサイト
<https://www.keizokuryoku.go.jp>
下記のQRコードからアクセス

防災設備の税制優遇
金融支援の利用
補助金における優待採択

このような取組を推進しましょう！

オンラインセミナーお申込みは右記のQRコードよりお願いします。
事業継続力強化計画セミナー申込みフォーム
一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会

※チラシは日本代協HPの最下部の書庫の企画環境のツールの中にあります。

代協会員向け

事業継続力強化計画認定制
申請支援マニュアル

自然災害申請書

中小企業庁

認定

代協会員のための
事業継続力強化計画
認定申請書書き方ガイド

【ご注意の事項】
本資料の発行はご自身の責任でサンプルですので、当社の申請書に
そのままだとしないでください。

2021年8月1日

2021年8月 (Ver.4)
一般社団法人
日本損害保険代理業協会
INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN, INC.

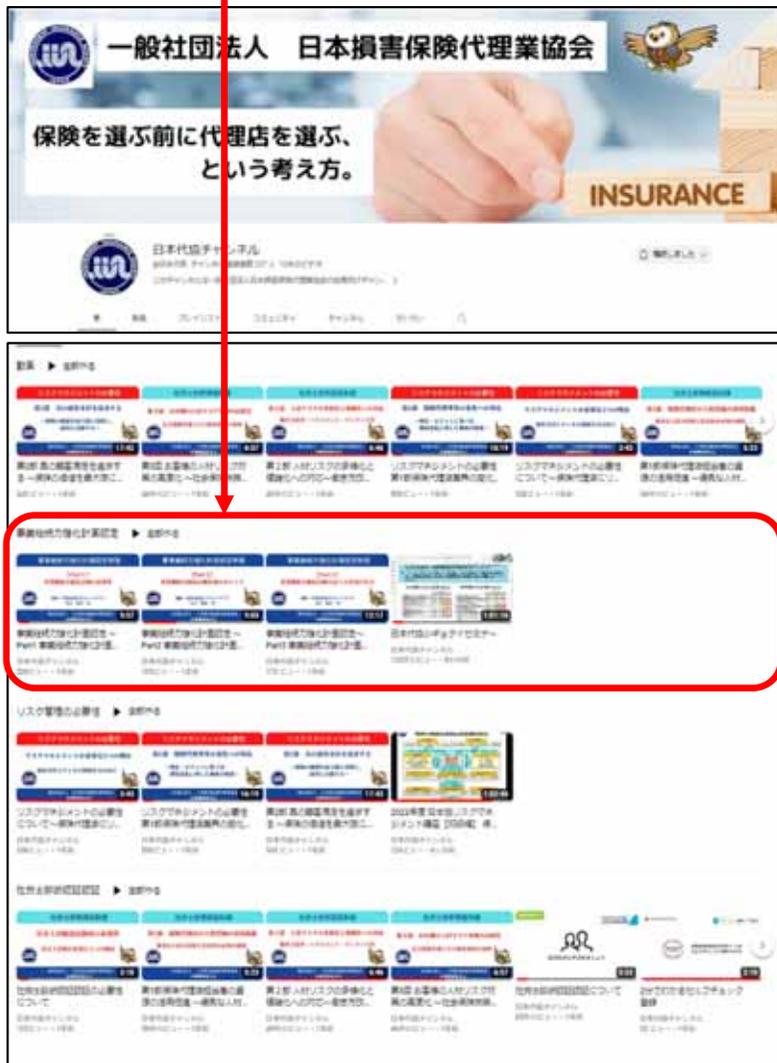
一般社団法人
日本損害保険代理業協会
INDEPENDENT INSURANCE AGENTS OF JAPAN, INC.

※マニュアルは日本代協HPの会員専用書庫の「代理店経営サポートデスク支援ツール」の中にあります



動機付けツール（YouTube動画）

①「日本代協 チャンネル」に「事業継続力強化計画」があります。



②ジギョケイの必要性、作成のポイント、申請方法の3つの動画があります。





2024年度 ジギョケイセミナー

2024年11月29日（金）に開催したセミナー動画を書庫のチラシよりオンデマンドでいつでも視聴する事が可能です。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 主催

ジギョケイ オンラインセミナー

国において推進している事業継続力強化計画（ジギョケイ）ですが、日本代協としては、以下の3つの理由から保険代理店として積極的に取り組むべきと考えております。

- 1) 有事にお客様を支援する為に、まず保険代理店が認定を受ける事が必要不可欠である。
- 2) 認定支援を通して、お客様を守り、支援する事が保険代理店の役割・使命である。
- 3) お客様や地域社会の持続可能性を追求する事が顧客本位の業務運営を行う事である。

これらの実践が保険代理店の価値向上や保険代理業界の社会的ステータスの向上に繋がります。保険代理店として顧客本位を追求し、地域社会を守り、業界の信用やステータスの更なる向上を図るために、会員一丸となって取り組んでいきましょう。

日時：設定なし（申込すれば、いつでも視聴できます）
（自動返信メールにてセミナー資料及び映像を配信します。）
対象者：全代協会員
視聴料：無料

内容：挨拶 日本代協 専務理事 金澤 亨 氏（5分）

第1部 ジギョケイの必要性と保険代理店の役割
講師 中小企業庁 経営安定対策室長 太刀川 徹 氏

第2部 法人顧客に対する認定支援でジギョケイ第二ステージにステップアップ！（25分）
講師 日本代協 代理店経営サポートデスク 室長 粕谷 智 氏

第3部 日本代協としての今後の取組について（5分）
日本代協 理事 企画環境委員長 松本 一成 氏

お申込みは下記の URL または QR コードよりお願い致します。

 <https://pro.form-mailer.jp/fms/18798742263120> 

お問い合わせ 日本代協事務局 TEL 03-6281-8356

個人情報の取り扱いについて 申し込みいただいたお客様の個人情報は、主催・共催の株式会社イーエーエス、サービスに関するお問い合わせに活用させていただきます。

セミナー内容

- 挨拶：日本代協 専務理事
金澤 亨 氏
- 第1部 ジギョケイの必要性と
保険代理店の役割
講師：中小企業庁 経営安定対策室長
太刀川 徹 氏
- 第2部 企業顧客に対する認定支援で
ジギョケイ第二ステージへ
講師：粕谷企画 粕谷 智氏
- 第3部 日本代協の今後の取組について
担当：日本代協 企画環境委員長
松本 一成 氏

代理店支援ソリューションの提供



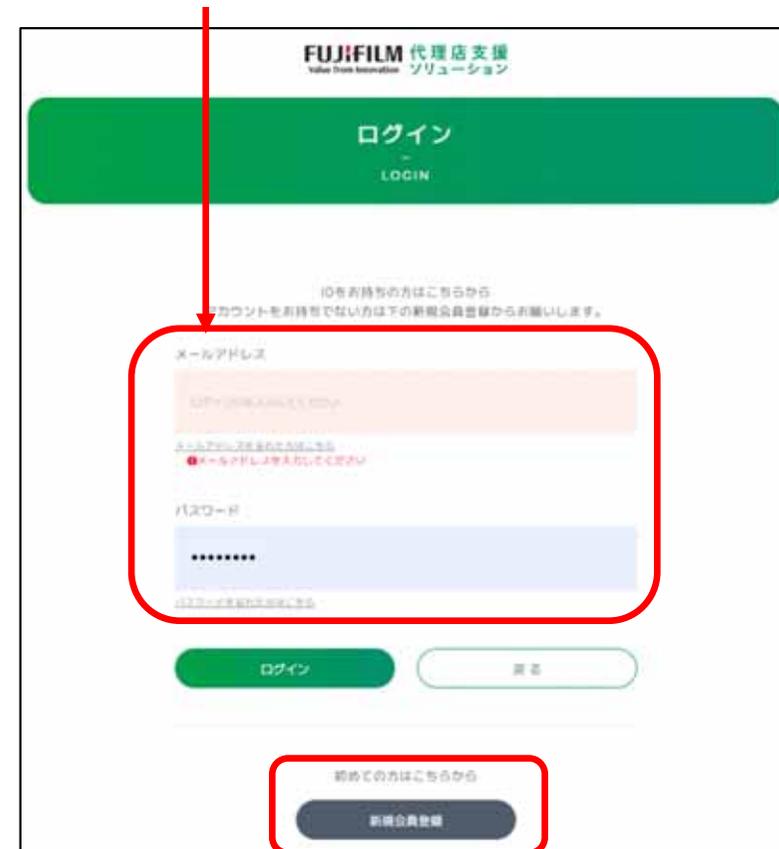
- ①「FUJIFILM 代理店支援ソリューション」のTOPページより手続きを行います。

<https://agencyss-jp.fujifilm.com/>



- ②「今すぐ利用する」をクリックして、初めての方は会員登録を行なって下さい。会員登録をお済の方は直ぐに利用することが出来ます。

- ③会員登録済みの方はメールアドレスとパスワードを入力してログインします。



- ④会員未登録の方は、「新規会員登録」をクリックして、新規の会員登録をして下さい。

お客様への案内ツール（はがき）

ジギョケイを切り口に適切な保険提案を実施し、保険の成約に繋げるために、様々な国や日本代協が作成しているツールやパンフレットを活用して推進していく予定です。

ジギョケイはがき

こんなご相談が増えてます

- 社員・家族(ヒト)
- 建物・設備(モノ)
- 賠償保証会社(カネ)
- 情報

企業経営者 のみなさまへ

私たち 保険代理店は 中小企業庁の「事業継続力強化計画 (ジギョケイ)」認定取得を通じて 企業経営者のみなさまを支援いたします

高まる事業リスク

自然災害発生率 異変に振り回されている中小企業割合

自然災害への備えに着手していない割合 TOP3

42% 58%

事業継続に重要な4大経営資源

リスクが発生すると経営資源に影響が出ます。とくに4大経営資源とされる「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」といった資源が損なわれることが想定されます。

認定取得のメリット

- 01 企業名を中小企業庁HPの「認定取得ロゴマーク」の登録可能
- 02 対象の火災・地震賠償が割増優待される
- 03 補助金が優格的に採択される
- 04 信用保証物の拡大 日本政策金融公庫による信用保証等の優遇措置を利用できる

代理店からのメッセージ

私たち代理店もお客様もお客様にたいしては適切な保険提案を行うことが重要であり、そのためには適切な保険提案を行うことが重要です。当社では中小企業庁の「ジギョケイ認定」を通じて、各地の事業継続力強化計画を推進し、対策を助けています。

ジギョケイ満期案内

事業継続力強化計画の 実施期間は3年以内です!

既に認定を受けた計画の実施期間満了後は 中小企業庁HPから企業名が削除されます

認定ロゴマークが使用できなくなるなど、認定取得メリットが活用できなくなります

新たな計画策定・申請が必要です

中国で計画見直しのポイントを確認してください

ジギョケイ認定事業者様へ

事業継続力強化計画の実施期間が

計画内容見直しポイント

- 組織体制に大きな変更があった
- 取引先（供給元または納品先）に大きな変更があった
- 中核事業に変更があった
- 新しい事業ライン、製品、またはサービスを開発した
- 情報通信システム、ネットワークに大きな変更があった
- 業種に関連する、国や業界のガイドラインが改訂された
- サプライチェーンからの要求に変更があった
- 新たに防災設備を導入したいと考えている
- 最近の自然災害等を契機に危機意識が高まった
- 当初の計画よりも想定外な災害が身元で発生した
- 現在の計画内容では不十分ではないかと不安に感じている

ジギョケイ認定取得のメリット 活用できていますか?

- 企業名を中小企業庁HPへ登録可能
- 対象の火災・地震賠償が割増優待される
- 補助金等優待が受けられる
- 信用保証物の拡大 日本政策金融公庫による信用保証等の優遇措置を利用できる

画面のお問合せ先までご連絡ください!

新たな計画策定と認定取得メリットの活用をサポートします

チェックが一つでもついたら見直しのタイミングです!

Tip: Inquiring Tool

スクリーンショットをクリップボードにコピーし、スクリーンショットフォルダーに自動的に保存

お客様への提案ツール（パンフレット）



ジギョケイを切り口に適切な保険提案を実施し、保険の成約に繋げるために、様々な国や日本代協が作成しているツールやパンフレットを活用して推進していく予定です。

ジギョケイ推進チラシ

特報！ジギョケイ認定取得会員の皆様へ

ジギョケイ推進DMの活用で
企業経営者の心をつかむ方法

Step3. 中小企業庁のHP掲載パンフレットの説明

Step1. 認定ロゴを活用して自社の取り組み

Step2. ジギョケイ専用DM活用での初回コン

取引先等の企業への訪問アポはシナリオ

FUJIFILM 代理店支援ソリューションのご紹介

Step1. サービス会員登録 Step2. DMデザイン選択 Step3. 宛名アップロード

中企庁作成パンフレット

今から始める 賢く備える

BCP
(ジギョケイ)
×
保険

水害・地震への備えは万全
BCPと保険で会社と従業員を

目的は長い命脈の維持ではなく、損じ合った身元をトクダ

最近の火災発生状況

火災などの被害を減らすこと、BCPで対策を！

BCPによる効果

日本代協HPのトップページバナーの「保険代理店 価値向上策」の中にあります。



社労士診断認証制度の認証取得と支援

～経営資源の確保と人事労務リスクへの対応～

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
副委員長 阿部 義信



社労士診断認証制度とは？

全国社会保険労務士会連合会では労務コンプライアンスや働き方改革に取り組む企業を支援するため、労働社会保険諸法令の遵守や職場環境の改善に積極的取り組み、企業営の健全化を進める企業を社労士が診断・認証し、認証マークを発行する事業です。

職場環境改善宣言企業



職場環境の改善に取り組む企業が社労士に依頼するか、自己でWEBから申請して企業自らが宣言する可能です。事務局にて確認・承認手続き後、全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、認証企業として掲載します。

経営労務診断実施企業



「職場環境改善宣言」を行った上で、「経営労務診断基準」に基づき所定の項目について社労士の確認を受けた企業に全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報を掲載します。

経営労務診断適合企業



所定の項目の確認を社労士から受け、「経営労務診断基準」に基づき必須項目の全てが適正と認められた企業に、全国社会保険労務士会連合会よりマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報や調査結果を掲載します。



社労士診断認証制度の必要性

保険代理店は人を経営資源とする事業であり、優秀な人材の採用・育成・確保が必要不可欠であり、人事労務リスクが高まる中で、お客様にも適切な対策支援と保険提案が必要です。

従業員の適切な人事労務管理

優秀な人材の採用・確保・育成

企業としての信用力や評価の向上

お客様への人事労務リスク対策の推進



代理店の価値向上と顧客の人事労務リスク対策

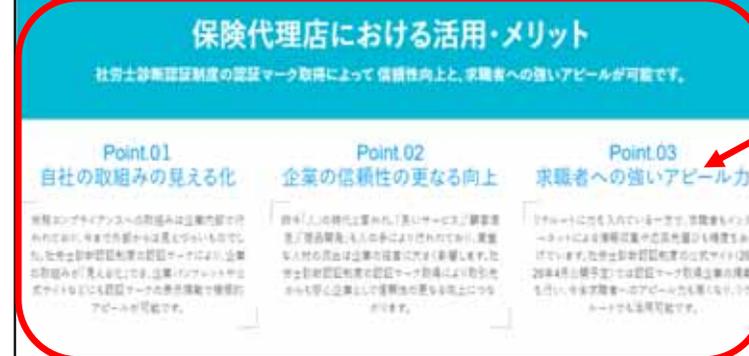
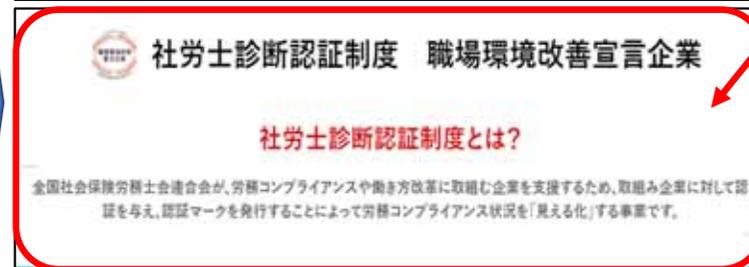
取組方法 日本代協HPトップページ①



①日本代協HPのトップページから「保険代理店 価値向上策」のバナーをクリックします。



②「保険代理店の価値向上策」の画面に入ります。



③社労士診断認証制度概要が記載されています。

④代理店が認証取得するメリットが記載されています。

取組方法（日本代協HPトップページ）②

① 動機付けコンテンツ

URLから動機付け動画や社労士の動画、推進チラシや会員向け制ナーを視聴できます。

② 社労士診断の申請

保険代理店の経営資源は人なので、まずは自社が社労士診断の認証を受けましょう

③ 社労士診断の支援

企業の人事労務リスク対策を推進する上で、社労士診断をうまく活用しましょう。

認定取得のツールとステップ

① 動機付けコンテンツ

動機付け動画: <https://www.youtube.com/@nihondaikyo>
 社労士会動画: <https://is.gd/NhUbgQ>
 ★社労士診断推進チラシや会員向けセミナー動画
 推進用チラシ(日本代協HP): <https://www.nihondaikyo.or.jp/>
 セミナー動画: <https://pro.form-mailer.jp/fms/ee64dacc286948>



② 社労士診断の申請

社労士診断認証制度の職場環境改善宣言企業となるには、WEB上から申請するだけでOKです。
 経営労務診断のひろば: <https://www.sr-shindan.jp/>
 申請方法: <https://is.gd/T4RkDy>
 申請ページ: <https://www.sr-shindan.jp/selfcheck/>



③ 社労士診断の支援

ハラスメントや人材不足、外国人雇用やテレワークの増加など企業の人事労務リスクが高まる中、社労士診断を踏まえた適切な保険提案が必要です。
 社労士診断認証制度: <https://x.gd/33uuV>
 職場環境改善宣言: <https://x.gd/YKsXl>



取組方法（社労士診断推進チラシ）

社労士診断認証制度の推進

保険代理店は人を経営資源とする事業であり、優秀な人材の採用・育成・確保が必要不可欠であり、人事労務リスクが高まる中で、お客様にも適切な対策と保険提案が必要です。

目標：職場環境改善宣言企業10%（達成代協は+5%）
社労士会連合会 HP確認ベース

社労士診断認証制度は以下のような活用をすることが可能です。

リクルートサイト

社労士診断の認証マークにより、労働コンプライアンスの取組めが見える化でき、企業パンフレットや公式サイト等に認証マークを表示して積極的アピールが可能です。

会社案内・名刺

「良いサービス」顧客満足度は人が行っており、人材の流出は企業経営に大きく影響します。社労士診断の認証マーク取得により信頼性の向上につながります。

求人広告への記載

求職者もインターネットで情報収集や応募先選びを行っています。社労士診断の公式サイトでの認証マーク取得企業の掲載をリクルートでも活用可能です。

企業PRページの掲載

認証結果を掲載している企業情報の画面に、正しい事業内容や求人情報をフラー掲載できますので、企業PRとして活用することができます。

セルフチェックで取得する場合

社労士に依頼しないで認証取得する場合は、全国社会保険労務士連合会運営の「経営労務診断のひろば」サイトより認証のお手続きが可能です。「職場環境改善宣言のセルフチェック登録」ページ内の専用フォームに企業情報と「記載した確認シート」のとおり入力して送信してください。※認証費用はかかりません。

社労士認証マーク取得のファーストステップは
「職場環境改善宣言」の認証取得から！

職場環境の改善に取り組む企業がwebから申請して企業自らが宣言することができます。事務局にて確認・承認手続き後、全国社会保険労務士連合会よりマークを付与し、認証企業として掲載します。

「職場環境改善宣言」を行い、「経営労務診断基準」に基づき所定の項目について社労士の確認を受けた企業に全国社会保険労務士連合会よりマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報を掲載します。

「職場環境改善宣言」を行い、所定の項目で社労士の確認を受け、「経営労務診断基準」の必須項目の全てが満足と認められた企業にマークを付与し、企業情報サイトにマーク情報と各項目の調査結果を掲載します。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会

動機付け動画（誰でもご視聴頂けます）

1) **YouTube動画 日本代協チャンネル**
1) 社労士診断の必要性 2) 人的活用促進
3) 人材リスクの多様化 4) 人材リスク対策
【URL】 <https://www.youtube.com/@nihondaikyoo>

2) **社労士会連合会 案内動画**
【内容】社労士診断認証制度について
【総時間】約6分
【視聴URL】 <https://is.gd/NhUbgQ>

日本代協チャンネル

動画視聴

職場環境改善宣言の必要性と申請方法

3) **日本代協 社労士診断セミナー**
【内容】社労士診断の必要性について
【総時間】約1時間
【申込URL】 <https://is.gd/IK02ev>

4) **宣言企業申請方法 案内動画**
【内容】WEBからの申請方法の解説
【総時間】約2分
【視聴URL】 <https://is.gd/T4RkDv>

5) **社労士診断認証制度HP**
1) 経営労務診断のひろば
URL : <https://www.sr-shindan.jp/>
2) 宣言企業申請ページ
URL : <https://www.sr-shindan.jp/>

視聴申込

動画視聴

申請案内

お客様へのご案内ツールについて

職場環境改善宣言
案内パンフレット

<https://is.gd/DIFJqi>

経営労務診断
案内パンフレット

<https://is.gd/RhKbOA>

経営労務診断
のひろば

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 企画環境委員会



動機付けツール（YouTube動画）

①「日本代協 チャンネル」に「社
労士診断認証制度」があります。



②社労士診断の必要性を説明する4つの
動画を作成しております。





2024年度 社労士診断セミナー

2024年11月29日（金）に開催したセミナー動画を書庫のチラシよりオンデマンドでいつでも視聴する事が可能です。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 主催

2024年度 社労士診断認証制度オンラインセミナー

2024年度も日本代協企画環境委員会では、以下の理由から、代理店の価値向上に向けて、社労士診断認証制度を推進していく事になっております。

- 1) 人材を経営資源とする保険代理業において適切な人事労務管理は必要不可欠である。
- 2) お客様に認証取得を推奨する事で、人事労務リスク対策及び保険提案に繋がります。
- 3) 保険代理店として、優秀な人材を採用・育成し、長期的・安定的な雇用に繋がります。
- 4) 認証を受ける事で、働き方改革に対応した企業として信用力が付与されます。
- 5) 上記を実践する事がチャネル間競争力や社会的ステータスの向上に繋がります。

保険代理店として社労士診断認証制度を積極的に推進する事が、顧客本位の業務運営や業界の信用やステータスの更なる向上に繋がるため、積極的に推進して行きましょう。

日時：設定なし（申込すれば、いつでも視聴できます。）

（自動返信メールにてセミナー資料及び映像を送ります。）

対象者：全代協会員

視聴料：無料

内容：挨拶：日本代協 専務理事 金澤 亨 氏（5分）

第1部 「社労士診断認証制度」の活用

企業の人的リスクの防止 ～ハラスメント対策～（30分）

講師 全国社会保険労務士会連合会

常任理事・特定社会保険労務士 林 智子 氏

第2部 社労士診断認証制度及び社労士との連携の必要性と

日本代協としての今後の取組について（25分）

担当 日本代協 企画環境委員長 松本 一成 氏



お申込みは下記の URL または QR コードよりお願い致します。

<https://pro.form-mailer.jp/fms/ee64dacc286948>

お問い合わせ 日本代協事務局 TEL 03-6281-8356



セミナー内容

挨拶：日本代協 専務理事

金澤 亨 氏

第1部 企業の人的リスクの防止

～ハラスメント対策～

講師：全国社会保険労務士会連合会

常任理事・特定社会保険労務士

林 智子 氏

第2部 社労士診断認証制度及び

社労士との連携の必要性と

日本代協としての今後の取組

担当：日本代協 企画環境委員長

松本 一成

宣言企業のWEB認証手順



① 「社労士診断認証制度」で検索し、右下の「WEBで簡単申請」をクリックします。



② 「☑セルフチェックの申請はこちらから」をクリックします。



③項目を入力して登録します。（日本標準産業分類は「金融・保険」を選択します。）



セルフチェック項目と保険提案



項目	No.	内 容	回 答	
労務コンプライアンス	1.就業規則	1 働くことに関するルールを定めている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 策定中です
		2 育児・介護休業法に関する取扱いについての定めがある	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 策定中です
		3 ハラスメントに関する対応ルールを定めている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 策定中です
	2.労働時間管理	4 始業・終業の時間管理を行っている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 管理の準備をしています
		5 時間外勤務や休日出勤を命じるために必要な労使協定（36協定）を締結し、労働基準監督署へ届け出ている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 締結・届出の準備をしています
	3.年次有給休暇	6 人員配置や業務分担の見直し、「ノー残業デー」を設ける等、長時間労働とならないような取組みを行っている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 取組みの準備をしています
		7 年次有給休暇を、対象者に付与している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 整備の準備をしています
	4.賃金	8 従業員が、自分の付与日数と残日数を知っている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 知らせる仕組み作りを準備しています
		9 基本給・手当金額等の基準が定められている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 基準を設ける準備をしています
		10 勤務時間のすべてについて、正しく支給している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 不備解消の準備をしています
		11 全従業員の給与は、最低賃金以上となっている	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 不備解消の準備をしています
	5.健康診断	12 雇入時健康診断を実施している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 実施に向けた体制を整えています
		13 定期健康診断を実施している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 実施に向けた体制を整えています
		14 健診結果に所見があった従業員を把握している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 把握に向けた体制を整えています
	6.労働条件	15 労働条件や労働契約内容を書面などで明示している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 明示する準備をしています
働き方の多様化対応	7.仕事と治療の両立	16 介護や治療等と両立しながら勤務できる定めがある	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 定めを設ける準備をしています
	8.雇用形態にかかわらず公正な待遇の確保	17 従業員の勤務態度や能力等を評価する仕組みがある	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 制度構築の準備をしています
		18 正規従業員とそれ以外の従業員の間、不合理な待遇差や差別的取扱いはない	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 実態を確認し、取り組みます
	9.女性活躍推進	19 女性管理職がいる	<input type="checkbox"/> はい	※該当しない場合は、空欄のまま次へ進んでください
	10.高齢者雇用	20 65歳以降も働きたい従業員のため、働ける制度がある	<input type="checkbox"/> はい	※該当しない場合は、空欄のまま次へ進んでください
	11.外国人雇用	21 外国人従業員の在留資格は適正であり、期限内である また、日本人従業員の労働条件と差別はしていない	<input type="checkbox"/> はい	※該当しない場合は、空欄のまま次へ進んでください
	12.障害者雇用	22 障害者雇用を推進している	<input type="checkbox"/> はい	<input type="checkbox"/> 採用へ向けた準備をしています

雇用慣行賠償責任保険

使用者賠償責任保険

GLTD・生保・上乗せ労災



2 . 不公正募集のモニタリングと 対応策の実施

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
副委員長 是洞 成孝



具体的な取り組み内容について

以下の情報や課題を募集現場より収集し、対応を行います。

① 不適正・不公正募集

抱き合わせ販売、不利益を与える募集行為、特別利益の提供等

① 特定修理業者対策

悪徳な保険金請求業者（法外な手数料等）
不正請求を行う特定修理業者への対応等

② 顧客本位の業務運営を妨げる事案

本業支援等の過度な便宜供与
規模・増収に偏った評価や品質向上を妨げる評価



① 不適正募集の情報収集と対応

①-1 : 事案の報告と対応フロー

不公正と思われる保険募集の企画環境委員会への報告
 当該代協における早急な対応（フローチャートの活用）
 制度的な課題の保険会社・金融庁への改善要望

【不公正募集の事例】

- ディーラー等による不公正販売等
（抱き合わせ販売、不利益手続き）
- 銀行等の保険商品販売に対する対応
（優越的地位を使用した圧力募集等）
- 郵政民営化への対応
- 団体扱、集団扱い優良割引への対応

不公正募集報告書式

FAX: 000-000-0000

■ 不公正と思われる保険募集等に関する報告書 ■
 報告先：一般社団法人 OOO損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）
 日常の営業活動の中で、保険募集等に際し、明らかに不公正と思われるケースやコンプライアンス上おかしいと思われるケース等ご報告下さい。

■ 報告者：代理店名（ ） 氏名（ ）
 連絡先（電話： ） 所属支店（ ） 支店（ ）

■ 該当先：
 () 専業代理店・数層工場等
 会社名（ ） 担当氏名（ ）
 () 金融機関（銀行・信用金庫・農協等）
 会社名（ ） 担当氏名（ ）
 () 自動車ディーラー等
 会社名（ ） 担当氏名（ ）
 () 保険会社・共済等
 会社名（ ） 担当氏名（ ）
 () 勤務先（ ） 担当氏名（ ）

■ 該当案件：おかしいと思われる保険募集状況等 → なるべく具体的に！
 (1) いつ（ 年 月 日）
 (2) どこで（上記店舗 お客様宅）
 (3) だれが → 個人・法人
 (4) どのように
 () 車の販売にあたり、お客様の不利益になる保険の勧誘をした。
 () 車の新車時に、融資担当者がローン金を集約することを条件に保険の勧誘をした。
 () 勧誘先で、強制的に保険名を押し付けられた。
 () 十分な説明もないまま、保険に加入又は切り替えさせられた。
 () これまで加入していた生命保険を十分な説明もなく解約し、新たに入り直すことを勧められた。
 () その他 → 具体的に記入（ ）

■ 備考（ ）

ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたらご添付して下さい。
 資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、連絡を遅れのご報告をお願ひ致します。

■ 個人情報取扱いについて
 一般社団法人 OOO損害保険代理業協会（以下「当協会」）は、個人情報を保護の責務に備え、また、保険代理業に対する社会の信頼をより高
 上させる為、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の関連法令やガイドライン等を遵守し、個人情報を厳正に取り扱ひ共
 に、安全管理について適切な措置を講じます。当該情報は、個人情報の取扱いが適切に行われるように当協会への取寄、取寄せを厳し、適正
 な取扱いが行われるよう取寄を促す事です。また、個人情報の取扱いに関する法律・規制に違反し、当該取寄の個人情報を取扱い
 及び安全管理に係る適切な措置については、適宜取扱い、改善いたします。

対応業務フロー



※上記の報告書等は日本代協HPの最下部の「書庫」に入っております。

① 不適正募集の情報収集と対応

①-3 : 特定修理業者への対応

自然災害の増加に伴い、特定修理業者による保険金請求ビジネスが横行しており、保険料が向上する局面において社会的な問題となっています。情報収集と共に、災害発生時のお客様への適切な対応をお願い致します。

特定修理業者の注意喚起チラシ

損保協会のHPでの注意喚起動画等

※上記のチラシや動画、注意喚起情報は損保協会のHPに入っております。

募集現場における法律知識の習得

保険募集関連法令の正しい理解

教材の作成と代協アカデミーへの掲載
企画環境委員への徹底
正しい理解を通じた不公正募集の判断
適切な情報の収集



弁護士法人中央総合法律事務所
パートナー弁護士 錦野 裕宗 氏



弁護士法人中央総合法律事務所
パートナー弁護士 山田 晃久 氏

公平・公正な競争環境の 創造のために

～独占禁止法と保険業法を正しく理解する～



【目次】

1. 独占禁止法の全体像
2. 事業者団体規制
3. 共通化・標準化と独占禁止法
4. 不公正募集
(割引・割り戻し、特別利益の提供)



最後に

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
企画環境委員長 松本一成



活力研における保険会社との対話

代協会員の募集現場から様々な問題点や課題を収集

活力ある代理店制度等研究会

(1) 構成メンバー	<ul style="list-style-type: none">・日本代協：会長、副会長、企画環境委員長、事務局、日本代協アドバイザー・特別会員：協会長会社4社の代理店営推担当部長
(2) 目的	<ul style="list-style-type: none">・保険会社メンバーに代理店の実情や置かれている環境を「頭」で認識し、その思いや願いを「心」で感じ取ってもらい、各社の販売戦略や政策立案の際に「代理店の立場に立って」織り込んでもらうことが目的

代協内での研修を始め、金融庁との意見交換会や損保協会との連携等を通して業界全体として検討を進めて行く



環境変化への対応

保険代理業の価値を高める為には、以下のような様々な環境変化に柔軟に対応し、変化する事が求められます。

- ・ 競争環境の変化（新たな競合の出現⇒競争激化）
- ・ 業界環境の変化（量⇒質、後⇒前、リスクコントロール等）
- ・ 規制環境の変化（金融事業者化、顧客本位の業務運営）
- ・ 消費者の変化（人口減少、所有⇒使用、ニーズ変化）
- ・ 社会の変化（AIの進化、DXの推進、生活様式の変化）



企画環境委員会の活動を通して、会員代理店が環境変化に対応し、持続可能な代理店経営を実践する事を目指します



ご清聴・ご視聴ありがとうございました。

