

令和2年度千葉代協第4回組織委員会議事録

- ・日時：令和2年 1月21日(木) 14:30～15:35
- ・場所：Web
- 出席者
東（委員長）、篠原（市原）、坂本（千葉）、堀内（茂原）、原（北総）
江波戸（東葛）、東條（京葉）、佐藤（安房）、山本（銚子）、高橋（木更津）
オブザーバー
小口会長

<会長挨拶>

明けましておめでとうございます。本年も宜しく願いいたします。コロナウイルス関係で緊急事態宣言になってしまいました。もう他人事ではなく身近なリスクと認識し日々の行動に気を付けてください。コンサルティングコースは20名の目標を達成しました。前回の委員会でも言いましたがぼうさい探検隊はすでに目標達成しております。そうすると仲間づくりが残る重要課題となります。どうか宜しく願いいたします。

<日本代協報告>

- ・2021年度千葉県代協の目標数値は27店となった。
- ・日本代協事務所にゆうちょ銀行が来られ、5月から長期ローン火災の取り扱い開始を予定している。
- ・退会数が入会数の3倍のスピードで推移しており、代協の破滅への道を歩み始めている。危機感を持って仲間づくり推進に取り組んでほしい。

【協議】

<「仲間づくり」推進について>

11月17日現在 入会7店 退会15店

- ・各支部の現状（目標—入会—退会）

安房：4—1—0 木更津：3—0—0 市原：3—1—3 茂原：4—0—0

銚子：3—0—0 千葉：3—1—4 京葉：3—2—3 北総：4—1—1

東葛：3—1—1

- ・現状見込みと今後の取り組みについて

安房：進展なし。役員会も短時間での開催で議論できていない。コロナ禍でどういう形で進めればいいのか悩んでる。

木更津：進展なし。やる気はあり。コロナで集まれていない。次回の支部役員会で議論。

市原：あいおいから1店紹介があり担当者と訪問した。すんなりOKはもらえなかった

が継続してアプローチしていく。もう1店は次回役員会で協議する。

茂原：コロナで活動がストップしている。現在見込みのところについてどうするか解除明けに検討していく。3月までの確定見込みは0。山本エージェンシー、ワンズフィナンシャル、オートサービス工場がまだ見込み有るかも

銚子：2店アプローチした。大銚子は市長選に出るので次年度以降になった。向後保険は店主に相談してみる。板金工場の紹介も依頼した。

千葉：支部役員にラインで動きを報告求めるも回答なし。TN未加入2社に話したが、元会員で再加入は考えていない。また、代協のことを知らなかったというモーターもいた。

京葉：支部役員会も開けてなく、確定している見込みはない。しかし、残り1店は必ず見つける。

北総：確定見込みなし。年も明けたのでクロージングしていたら廃業することになってしまった。損保ジャパン成田支社長が2月中に1件の紹介を約束してくれている。支部役員会もなかなかできていないので支部長と相談していく。

東葛：現状止まっている。対策としては大型代理店の合併もあり、また、コロナで会いに行くことも困難なので保険会社に紹介依頼をかける。

<まとめ>

各支部ともにコロナによる影響で活動が停滞している。共通のやり方で3月まで取り組んでいく。

<活動方法>

- ・大手4社のリストを支部役員間で共有し、知っている代理店に電話で話をし、資料等の必要性があれば郵送する。知らないところには保険会社から〇〇代理店を紹介してほしいと話し、連絡をする。また、2月1日の千葉代協セミナーに参加する非会員代理店(AIG)に対しセミナー後にアプローチする。

リスコ→京葉支部(東條)

柏総合保険プラザ→東葛(江波戸)

アクア総合保険→木更津(高橋)

- ・自分の支部の代理店だけではなく、支部の枠を越えて県下の知っている代理店まで視野を広げ入会を促す。入会カウントは紹介者ベースでカウント。

例) 北総支部代理店を茂原支部の会員が紹介→茂原支部1店とカウント

- ・入会資料については各支部で持っているもので足らなくなったら、県事務局に依頼する。

【その他意見】

- ・2月1日のWebセミナーはこのコロナ禍で参加しやすく、声掛けしやすい。
- ・中小企業家同友会という会があるが、経営の勉強の中で保険に特化した部会を作る

話がある。千葉代協のセミナー等に誘導したり、合同で勉強会の開催をしたらどうだろうか？→埼玉代協でも「新風会」という若手の勉強会もあるので千葉でもそういう会ができるようにしていく。

次回第5回組織委員会はWebで令和3年3月2日(火)15時～17時