

令和2年度千葉代協第5回組織委員会議事録

- ・日時：令和2年 3月2日(火) 15:00～17:00
- ・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>

本業の追い込みも忙しい中、組織委員会にご出席ありがとうございます。仲間づくりが今期最後の課題です。1件でも足りない数字を埋めていけるようにお願いします。広報から案内があると思いますが、3月11日20:30～21:25に千葉テレビで「震災から10年、被災地は今」という番組が放映されます。その中で千葉県代協も15秒のCMが2回流れますので情宣をお願いします。

【報告】

- 1、・日本代協第6回議事録、第3回東関東ブロック協議会議事録を参照
日本代協HPの書庫に入っているので自分の所属委員会の議事録は見るようにしてください。2021年度は5年に1回の正会員実態調査が行われますので協力願います。

【協議】

- 2、<「仲間づくり推進」現状と今後について>

《現状》

3月2日現在 入会9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—3—4 京葉：3—2—3 北総：4—1—1

東葛：3—1—1

《各支部のリスト活用方法および状況》

安房：リストの活用まで行っていない。9日に役員会があるのでその時に資料報告していく。ライン等では反応なし。まだリストの共有していない。現在進展なし。

木更津：遅刻してきたため報告なし。

市原：支部で集まる機会がなくリスト共有できていないので一人で動いてしまっている。

茂原：リスト共有している。4店ほど今重点的に当たっている。その他三井住友の社員

にもアポ依頼だしている。見込みとしてはオートサービス向後に3月11日訪問、ダイハツの勝浦センターの社長とアポとれた。大原板金に大森さんと訪問予定。山本エージェンシーは緊急事態宣言解除後に来てくれとのこと。

銚子：リスト共有しているが当たれる先が2店しかなかった。ネクサスコンサルティングは保険会社社員からもプッシュしてもらっている。向後保険は店主の判断待ち。今週中に訪問する予定。

千葉：2月2日の支部役員会でリスト共有している。東海社員に会える機会を作ってもらっている。ルメールは加入意志あり。書類返送待ち。

京葉：役員会が行われていないのでリスト共有できていないため個別に動いている。3月13日に北総鈴木訪問クロージング予定、千葉支部管内の東関自動車工業にあたっている。セミナー参加のリスクについては息子に連絡済み。

北総：リストを元に非会員と思われる11店のところに加入案内を送付。その中で現在は8店の見込み。北総エージェンシーと安田商会は委託型使用人が多く、年会費が高くなる。役員全員で取り組んでおり盛り上がっている。

東葛：リストは支部長と共有済み。その後動けていない。賠償セミナーに参加された柏総合保険プラザにはフォローできていない。現状止まっている。リストから損保ジャパンと東海は見たがなかなかいかなかった。それ以外の保険会社にはこれから探していく。

《まとめ》

コロナによる影響で活動が停滞しているところが多い。12日の金曜日までにある程度目途が立っていないと年度内の申し込みは厳しくなるので、支部全体で計画を立てて最後まで諦めずに取り組む。

<活動の見える化>

《Trello アプリの活用について》

市原支部の篠原氏より次の説明があった。

グループでタスクマネジメントするのに有効的。ホワイトボードに左に見込みがあり、付箋紙で右に移動させていき契約までの進捗状況がわかる。英語表記で戸惑うかもしれないが、使ってみると簡単にできる。また、過去の情報等も残すことによって、次にアクションする人が活かすこともできるようになる。

《感想・意見》

- ・状況が一目でわかるので管理がしやすい。
- ・習うより慣れろという感じだと思うが、集中して使えていない。
- ・まったく使えてないので使うようにしていきたい。

3、<2021年度の活動方針について>

《仲間づくり推進目標達成へのプロセス》

27店の目標を達成するには？

<活動計画>

- Trello のリストを活用していく。保険会社ホームページ上の代理店しか登録していないので、見込みを増やしていく。
- 6 月の組織委員会時に支部内の保険会社の支店長・支社長・窓口担当者に変更ないか確認し報告する。また、入会案内の郵送先（訪問先）を確定させ、その後フォローしていき、8 月中にクロージングできるようにする（10 月からの代理店賠償に間に合うようにするため）。
- 各支部の目標に目標は 3 支部 3 チームにし各チーム 9 店の目標にする。
- システム化（仕組み）をすることによって毎年同じ時期に同じ活動をしてクリアできるようにしていく。

<意見>

- Trello の見込みが多すぎて当たっても断れることが多く、ストレスがたまりモチベーションにも影響が出る→リスト管理の優先順位や分けしてやる。
- 2, 3 支部でのバディを組むことによってチームとしての共有もでき、痛みも軽減できる。
- 毎年非会員全員に郵送する。毎年来ていればそのうち気になり問い合わせが出る可能性もある→費用がかさむ
- 1 支部 3 店ではなく、3 支部で 9 店とチーム制にしていく。→ゲーム感覚ででき、1 支部だと苦痛も 3 支部だと和らげられる。
- 保険会社でトップダウンを強くしてもらえないだろうか？→下に行くにつれて熱量も下がってしまい、結果としてあまり期待してもクリアできない可能性が高い。

4、オリエンテーションについて

2021 年度に WEB オリエンテーションを年 2 回開催。

4～9 月入会者→10 月または 11 月、10～3 月入会者→5 月に開催する。

5、支部の活性化について

コロナ禍でどういう活動をすれば支部活性化を図れるのか？

<意見>

- WEB を使った形を増やせば欠席者も減っていい
- 支部例会の発足（定期的に支部会員向けの情報発信をしていく）
- 代協に所属しているならではの語りができる。
- トークを磨ける場を作る。→ロープレ大会をすることによってスキルアップも図れる。また他社商品も知ることができる。
- WEB はコミュニケーションを図るより、情報発信の方が有効的。また、参加者のハードルも低くなるので参加しやすくなる。

最後に会長と各委員から今年度最後の委員会で一言ずつ挨拶していただきました。