

2021 年度 第 1 回企画環境委員会 議事録

- 日 時 2021 年 4 月 9 日(金) 13:30～17:30
 ■会 場 WEB 会議(ZOOM)
 ■出席者 21 名

(敬称略)

ブロック		委員名	ブロック		委員名	ブロック		委員名
東 京	◎	松本 一成	南関東	○	清田 顕彦	東中国		清水 浩史郎
北海道		広川 太一	東 京		西條 剛	西中国		宮下 香津恵
北東北		後藤 芳晴	東 海		生川 恭道	四 国	○	開出 昭
南東北		福村 浩幸	北 陸		林 忠宣	九州北		辻森 陽介
上信越		神林 英樹	近 畿		安井 義幸	九州南		安座間 安由
東関東		小板橋 聡	阪 神		山口 善克			

<担当副会長>山口 史朗

<事務局>常務理事:小見 隆彦、特命部長:金澤 亨、特命部長:大谷 隆(記)

◎:委員長、○副委員長

チャンネル競争カグループ : 開出 昭、後藤 芳晴、安井 義幸、林 忠宣、山口 善克、福村 浩幸
 生川 恭道、辻森 陽介

共通化・標準化グループ : 清田 顕彦、神林 英樹、西條 剛、宮下 香津恵、広川 太一
 安座間 安由、小板橋 聡、清水 浩史郎

<委員会での決定事項>

- ・事業継続力強化計画申請を先ずは委員が行う(認証取得済の委員は顧客へ提案)。
- ・社労士診断認証制度についても宣言を行う。

議 事

I. 挨拶

1. 松本委員長挨拶

- ・一度も会うことなく 1 年間終わってしまい残念であった。ただ、今日も東京、京都、沖縄にまん延防止等重点措置が出される見込みでありこのような状況なのでやむを得ない事である。
- ・本日は、新年度の新しい取組みについての議論が中心になると思うが、3/5 に臨時総会が開かれて企画環境委員会の諮問事項も決定されたので、それに基づき皆さんと議論していきたい。
- ・今年は、不正募集について新たに特定修理業者の対応が重要になってくると思われる。事務局に上がってきている情報も一覧にまとめている。
- ・共通化・標準化については、オンライン募集・テレワークについて継続的に推進していくことが、諮問されているが皆さんと議論してというよりも違ったやり方で進めた方が良く思っている。
- ・家計分野の商品約款の解釈について今回追加されており、東京代協と連携して行っていくことになるので後ほど西條さんからと東京代協の提案含めて報告いただきたい。
- ・チャンネル間競争力については、中小企業庁と連携した事業継続力強化認定の推進につきアンケート結果も出てきているので、それに基づいて今年度どのように進めていくかの意見を出してほしい。
- ・先週、全国社会保険労務士会に野元専務と訪問し、日本代協と社労士会とで包括契約を結んで、人事労務についてまずは人を経営資源にする我々代理店が体制を作り、社労士診断認証の認定を受けてお客さまに提案していく動きをやっていきたいので、内容を確認してどのようにすすめていく

か議論したい。

- ・前年度は清田副委員長に共通化・標準化、開出副委員長にチャンネル間競争力のリーダーをお願いしてきたが、今年度は清田副委員長に事業継続力強化計画認定、開出副委員長に社労士診断認証制度のリーダーをお願いしたいと思っている。

- ・今日は、長時間になるが今年度スタートの日になるのでしっかりと課題の討議をしていきたい。

2. 司会進行・議事録作成者の氏名

司会進行に清田副委員長、議事録作成者に事務局が指名された。

II. 報告事項・情報共有事項

1. 第 8 回 理事会報告

事務局より、配布した第 8 回理事会議事録の内容に沿って説明が行われ、以下の補足をした。

- ・広報委員会から提案された「HP・SNSガイドライン」制定につき承認された。広報委員会からブロック単位での取り組み方法の情宣、広報委員による定期的なパトロール、好事例に関する情報提供する意見があり今後委員会で検討する。

- ・中小企業庁との共同取組みとなる「事業継続力強化計画認定」に関する代協会員アンケートの実施が承認された。

- ・事業計画進捗状況について、地区担当理事・各委員長より報告があった。

2. 臨時総会報告

事務局より、配布した臨時総会議事録の内容に沿って説明が行われ、以下の補足をした。

- ・日本代協 2021 年度(第 58 期)事業計画案が承認された。

- ・2021 年度(58 期)正会員会費額案が承認された。

- ・2021 年度(58 期)収支予算案が承認された。

3. 2021 年度事業計画、委員会諮問事項報告

事務局より、臨時総会で承認された 2021 年度事業計画およびについて説明が行われ、以下の補足をした。

企画環境委員会諮問・推進事項は以下の 3 点

- ・共通化・標準化の検討(オンライン面談、リモートワーク、商品・料率規定等含む)

- ・募集実態のモニタリングと対応の実施

- ・チャンネル間競争力強化策の検討・提示(リスクマネジメント講座はTFと連携)

4. 2020 年度第 2 回 「活力研」報告

事務局より、2/25 に開催された「活力研」について報告が行われ、以下の補足をした。

- ・今回は、代協会員からの質問事項と回答(コンベンション対応)を踏まえた各社への提言と要望、各社専業代理店手数料ポイント制度・認定制度の概要、オンライン募集・テレワークに関する要望の 3 つのテーマで論議した。日本代協 HP のインフォメーション(会員専用)にも公開済みの議事録を配布した。

5. 前回委員会振り返り

松本委員長より、配布した第 7 回企画環境委員会議事録の内容に沿って振り返りが行われた。

Ⅲ. 審議事項

1. 不公正募集情報共有

(事務局より)

- ・1件の不公正募集(ディーラー系)案件を共有した。
- ・神林委員より事案の補足があり、いずれも現地で対応した旨報告があった。

(Direct等でのやり取りの共有)

- ・代理店の説明義務違反について共有した。
- ・生川委員が社労士診断認定を受けた(取組みについては後述)。
- ・特定修理業者の情報(損保協会へ連携)を一覧で共有した。

2. 共通化・標準化の推進

(清田副委員長より)

- ・各ブロックからの集約は5件(大阪代協)、年度合計で32件となり取り纏め損保協会に提出予定。
- ・昨年度5ブロックからしか報告がないので偏りなく集約してください。
- ・オンライン募集は、委員会でも討議してきたが共通化・標準化は難しいのではないかと、活力研でもお客さま側のリテラシーの問題、お客さまにとって使いやすい仕組みが必要である。今年度も継続して皆さんの経験と知恵を借りて進めていきたい。
- ・今年度諮問事項に家計分野の商品約款・解釈の標準化提言が追加された。

(松本委員長より補足)

- ・家計分野の商品約款・解釈の標準化については2012年に損保協会に提出したものはあるが再検討が必要であるとの提言があったものである。しかし、具体的なものが無く漠然としたものなので全部の保険会社の約款を紐解いてギャップを見つけ出すことは困難であるので東京代協の協力を得て議論を進めていく事になると思う。

(西條さんより)

- ・東京代協の財務委員会のなかで少人数の研究会を立ち上げその中で問題点・改善すべき提案のたたき台を作って企画環境委員会に提案し議論していただくという方向となった。
- ・大阪代協からも同様の提案があるので連携して取り組んでいきたい。

3. チャネル競争力強化策(リスクマネジメント講座)について

(松本委員長)

- ・「顧客本位の業務運営」を実践し、お客さまを守る事を考えた時に保険には限界があるし、リスクが見えなければ適切な保険は提供できないし、財務が分からなければ適切な提案が出来ないので商品の知識プラス、リスクマネジメントが必要であることは言うまでもなく、これがチャネル間競争力になるはずである。
- ・マーケットがどんどん変わっていく中で、法人マーケットをしっかりと取り組んでいこうとすれば、人間関係に基づく情緒的価値ではなく知識や情報に基づく機能的価値を見出していかなければならない。
- ・金融事業者に移行していくためには、経営の中にリスクマネジメントを入れていかなければならない。事業継続力強化認定や社労士診断認証制度を代理店として取得する事は、正に保険代理店のリスクマネジメントの実践に繋がる事であり、必要不可欠な取組だと思う。
- ・事業継続力強化計画認定も社労士診断認証制度も取組む前提条件は代理店自身が自社のリスクマネジメントを行ったうえでお客さまに伝えていく事である。そのための根っこの考え方がリスクマネ

ジメントであり、代協の中でも浸透させていかなければならないことだと思ふ。

- ・進め方については、代協独自の教材もあれば、外部の教材もあるのでこれらをハイブリッドで取り入れていければと思ふ。
- ・実施形態についても代協アカデミーの登録者を増やすことを踏まえて、全会員向けにセミナーを開催し、そこから上級コースは代協アカデミー（登録したことにより勉強できるようになる）で実施するようにした方が良くはないか。
- ・導入イメージは、リスクマネジメントの必要性を感じていない方が多いと前に進まないの、まずは必要性をしっかりと伝えるセミナーを開催したい。その後リスクマネジメントに関する基礎知識のセミナーを開催し、更に勉強をしたいと思ふ会員向けには代協アカデミーに誘導していく（中級・上級）。
- ・リスクマネジメントは簡単に身につくものではない。実践に活かすためには継続的な情報収集が絶対に必要なので継続的なフォローアップを「経営サポートデスク」と連携していきたい。
- ・TFができれば秋口までにたたき台を作り、具体的な流れを詳細に決めていく予定にしている。

（主な意見）

- ・導入から始まるこの流れはすごくいいと思ふが、導入の前の段階の何かをしないと7割くらいの会員は興味を示さないと思ふのでいかに導入にこぎつけるかが課題だと思ふ。聞こうと思つた人はどんどん先に進んでいくと思ふので、これでは独りよがりになってしまう懸念がある。
⇒確かにそこは大事であるので、セミナーの前に必要性認識の何をしたいのかについて意見を聞きたい。
 - ・地域性にもよると思ふ。
⇒ブロックの内情を理解しているのは皆さんなので、ブロック毎に現状を把握したらどうか。
 - ・自主的にやる会員は少ないのではないか。規模感はどうくらいで考えているのか
⇒希望は全会員だが、最初は10%、20%、30%と増えていけば良い。リスクマネジメントの必要性に気付くタイミングもそれぞれ違うと思ふので、いつでも学びたいときに学べるようにしておいてスタートは足並みそろえて切りたいと思ふ。
 - ・リスクマネジメントのイメージが着かないが、トータルプランナーで年2回開催するセミナーにおいてリスクマップを作ったり、リスク診断しているがそのような実習のことなのか知りたい。
⇒これらは最初の基礎コースで学んでその後中級・上級とステップアップするイメージを考えている。
- いただいた意見を参考にTF内で考えていく。

4. チャネル競争力強化策（事業継続力強化計画認定制度）について

（松本委員長）

- ・アンケート協力ありがとうございました。3,000件には届かなかったが、2週間という短い期間で1,783件の結果を得ることが出来た。中小企業庁からも感謝されており、損保協会から各保険会社にも同内容のアンケート依頼がされると思ふ。
- ・アンケート結果でBCPの策定率が53%と結構あるのは、日本代協でも策定を勧めている影響があると思ふが、その全ての代理店が計画認定を取得しているわけではなく、そのギャップを企画環境委員会で埋めていかなければならない。
- ・中小企業庁が事業継続力強化計画とともに課題としているのは、保険に加入している企業があまりにも少ないということである。どうやったら保険に加入してもらえるのかを問題視している。
- ・保険代理店は保険会社に教育・研修を依存していることが少なからずある。その中で保険会社では商品の研修は行うがリスクマネジメントの研修はあまりやっていないとの認識である。リスクマネジメントの必要性を感じている代協会員が95%もいるにも拘らず、研修を実施しているかという多くの代理店がたいして実施していないというのが実態である。

- ・中小企業庁のもとでの想定では、税理士や金融機関との連携により保険加入促進が有効だと考えていたが、アンケート結果では商工団体等との連携が一番高かった。これは商工会プラン等を扱っていることに影響していると思われる。
- ・事業継続力強化計画の認定を受ける必要があると思う会員は 85%、地域の中小企業への策定支援の必要性を感じている会員は 90%もいるので、まずは自社で認定を受けることが前提であるがチャネル間競争力という意味ではお客さまに提供しなければ競争力にならないので、そこまで踏み込んで推進していきたい。
- ・これだけ必要性を感じている会員が多いにも拘らず、日本代協提供の「BCP 策定簡単ガイド」「事業継続力強化計画認定支援サービス」について 8 割の会員が知らないか、活用していない現状である。こういったことをしっかり伝えていく事も企画環境委員会の課題でもあると思う。
- ・中小企業庁からアンケート結果を受けて質問が日本代協に来ているので回答した。

以上のアンケート結果を受けて今後どのように推進していくかを討議して欲しい。

(主な意見)

- ・昨年までは保険会社から勧められていたが必要性を感じていなかった。しかし、状況の変化で取組みをしてみたところ、記載例があり事務所の立地条件等アレンジして提出しただけで認定を受けることが出来たので比較的簡単だと思う。日本代協としても三冠王取組みの一つに組み込まれているので委員会としては旗振り役として正会員の 20%の取得を目標に行きたいと思う。まずは委員会メンバーから取組んでいきたい。
- ・まだ認定を受けていないがどれくらいの労力が必要なのか分からず足踏みしていたが、今の話を聞いて取組んでみたいと思った。
- ・自社での認定取得後顧客へ策定支援を行った。今まで休業補償の提案をしてきたが必要性を感じてもらえていなかった企業からこの策定支援を行ったことで休業補償の必要性を理解していただき成約した事例がある。
- ・申請してから 45 日くらい要したが、日本代協提供の BCP 策定シート(自然災害と感染症)を記入して提出した。今後ブロック内で会員への策定支援を行っていく予定である。また、介護事業者はR3 年度に 3 年間の間に BCP 策定が義務付けられているので手伝いを行っている(かなり高度な内容が求められている)。
- ・リスクマネジメントの研修も 3 年間かけて修了するようにしないと、なかなか進まないのではないかな。
- ・全国展開している一つの支社は認定制度の対象となるのか教えて欲しい。
⇒企業単位での認証である(direct で取得手引きを連携)。
- ・ブロックでの情報発信を積極的に行い周知していきたい。
- ・まずは、自社が策定してから会員に展開していきたい。一人では足が進まないのでは何かと一緒にやってみようと思う。
- ・ブロック内の情報交換が活発ではなく、会議自体も 2 回しか行われてないので状況が把握できていない。
- ・自社が策定して横展開するのが良いと思うが、その展開方法に頭を悩ませている。
- ・ブロック内での情報展開が進んでいないので、これから積極的に行う。
- ・取組み自体は良いことだが、家内製工場のような代理店にどう説明し納得させるかが課題だと思う。
- ・銀行から補助金申請の加点があることを教えてもらった。信用の保証枠拡大等取得することにメリットがあるので、そこをアピールしていきたい。
⇒中小企業庁HPの事業継続力強化計画認定制度の概要にメリットが記載されている
- ・県内で取得している代理店の多くはAIG所属の代理店が多いので、会社から取得の指示があったのだろう。やはりメリットを訴求することで広がりがあると思う。

- ⇒保険会社では保険料の割引や手数料ポイントの加点となっているところもある
- ・認定待ちとなっているが、やってみて思ったより簡単であった。
 - ・理事が各種取組(BCP策定、健康経営等)を推進できているのか、キーワード毎に進捗を確認していこうと思う。また、我々がしっかり取組む事により保険会社にアピールをしてそこから展開させることもできるのではないか。
 - ・BCP策定と事業継続力強化認定の推進がCSR委員会と企画環境委員会で分かれているがコラボで推進していけないか。
- ⇒これまでBCP策定セミナーをCSR委員会主体で行ってきており、その流れでBCPはCSR委員会が推進しているが廣瀬委員長とも情報交換して連携しております。

(松本委員長より)

- ・皆さんからの意見にもあったが、比較的簡単にできると思うので何名かで集まって一緒に作ってみるのも手である。取組みを推進していただきたい。

5. チャネル競争力強化策(社労士診断認証制度)について

(松本委員長)

- ・社労士会としてもこの制度を浸透させていきたいという考えがある。4/1 から中小企業にも同一労働同一賃金が適用されたことで雇用トラブルも増える可能性があり、定年も70歳まで努力義務になった。今後は恐らく70歳までの雇用義務が発生していくと思われる等、色んな意味で企業の人事労務リスクがハラスメント問題を含めて高まっている。人を経営資源として活動する我々保険代理店としては人事制度について整備していく必要があると同時に、お客さまに人事労務リスクを伝えていく事が必要であるので、それらを社労士会と連携して進めていくために包括提携を結ぶ予定である。
- ・事業継続力強化計画認定と違って三冠王の項目に入っていないが、チャネル間競争力を高める意味でもしっかり取組まなければならない課題である。
- ・目標感として「職場環境改善宣言企業」30%(3,000社)、「経営労務診断実施企業」10%(1,000社)、「経営労務診断適合企業」5%(500社)を仮置きしたので後ほど意見を聞きたい。
- ・包括提携の内容について当初社労士会から出てきたものは、代協会員に向けて支援をするという内容だったのだが、日本代協の会員と会員の法人顧客の労働環境整備と業務基盤確立に向けてこの認証制度を活用するという内容に修正した。
- ・具体的には、代協会員と会員の法人顧客に認証制度の普及・周知を勧め、労務管理に関する総合的なアドバイスをともに行っていく。推進に当たっては地域代協と地域社労士会が連携をとって推進していく内容となっている。
- ・認定までの流れは3段階あるので、まずは第一段階の宣言企業を増やすようにしていきたい。
- ・宣言企業になるにはWEB上の確認シートを記入し提出することで認定されるので比較的簡単にできるものである。

既に適合企業に認定された生川委員が取得までの流れを説明した。

- ・取組みのきっかけは、企画環境委員会で紹介があり顧問社労士に相談し取組みを開始した。
- ・宣言は非常に簡単で、社労士に依頼しなくても自分でできてしまうが、診断からは社労士に依頼しなければならない。
- ・審査にあたって、就業規則にパワーハラスメントに関する改定が反映されているか等チェックされた。就業規則は改定していたのだがパワハラ防止策やポスター掲示が出来ていなかったので一旦差し戻され、改善したことで認定された。
- ・詳細は厚生労働省のHPに掲載されています。全国でも認定企業は128社と少ないです。
- ・認定されたことにより、代理店として組織化・企業化が進み世間一般でいう会社として営んでいく姿になれたと思う。

(松本委員長より)

- ・皆さん採用活動を積極的に行っていると思うが、保険代理店は就職人気が低く、営業職というイメージが強いので人を採用するには、こうした人事労務をしっかり行っていく必要があるし、お客さまの中小企業も同様である。
- ・この取組みを行えば、必ず労働災害や雇用慣行賠償、福利厚生等の話になるので保険に繋がっていくと思う。このようなことがチャネル間競争力を高める事であり、人材を保険代理店として雇う意味でも重要な事なのでしっかりと推進していきたい。

(主な意見)

- ・前回、委員会で話があったので顧問社労士に聞いたが知らなかった。規模感や人事制度・労務管理は違うと思うが、事業継続力強化計画と同様に今後代理店経営上絶対に必要なものだと感じている。
- ・昨今このような時代でヒト・モノ・カネの中で人材が一番重要だと感じるし、顧客本位の業務運営を遂行していくのもヒトの手によって作られていくし、人材の流出防止にもつながると感じた。
- ・認証ロゴマークの周知がTVCM等で宣伝できれば、取組みが進むと思うので、これから浸透させることが課題だと思う。
- ・これから勉強してブロック内で浸透させていきたい。まずは周知からだと思う。
- ・診断してもらう社労士は連合会に所属していないといけないのか、費用はどれくらいかかるのかを知りたい。
⇒社労士は登録社労士でないと診断できない。厚労省のHP「社労士を探す」から検索してください。また、費用については顧問社労士以外であればスポットでの費用がかかり、社労士によって違うし、規模によっても違ってくる。
- ・ステップを踏まず、いきなり適合企業になれるのか。
⇒宣言を行った上で診断実施企業となるので、ステップを踏まなければいけない。
- ・事業継続力強化計画認定と同様に業界として取組んでいかなければいけない課題だと思うが、制度自体の周知度が低いのでどのようにブロック内に腹落ちさせるかが課題だと思う。
- ・認定レベルによりロゴマークの色が違うのでお客さまとの話題作りにもなると思う。
- ・まずは自身が認定されてからブロック内に語れるようにしたい。
- ・社労士診断認証の目に見えるメリットがもう少しあれば浸透しやすいと思う。
- ・社労士から言われたのは、就職先を探している学生からすると健康経営と同じように、この制度のイメージが良いようである。
- ・診断に費用がかかるのは費用対効果からハードルが高いと思う。
- ・知り合いの社労士に聞いたところ、社労士としても進めたいのだがコロナ禍で動けていないのが実情とのこと。地域社労士会と連携して代協の提携企業として取組んで行けたらと考えている。
- ・宣言だけだと、10分かからない。即診断結果を1週間後に回答するとの返信があった。
- ・独自の名刺やHPを構築し各種認証制度の取得をアピールしていかなければと考えている。良い取組みは積極的に取り入れていけば3年、5年後に差が出てくるはずである。
- ・会員に社労士の代理店があるので支部で勉強会を行い、県・ブロックに広げていきたい。
- ・全会員に浸透させるのが課題だと思う。
- ・地域代協で提携企業として社労士会とDRPのような仕組みで提携できたらと考えている。

(松本委員長より)

- ・社労士診断認証制度にブランド力があるかということ、去年の4月から始まった制度でありコロナの影響もあったので、これから一緒に作っていこうというスタンスだと思う。ただ、そのブランドメリットが目

に見えるかどうかは別として、認定されることによって間違いなく企業としての価値が上がります。

- ・社労士等の士業の方々には言葉を選ばずに言うと営業が苦手な方も多いので、こういった制度を浸透させる事に対して保険業界に期待するところも大きいのだと思う。
- ・これだけ、働き方改革で企業のリスクが増えているのになぜやらないのか。日本は自然災害が増えているのになぜ事業継続力強化計画認定を作らないのかという中小企業庁と同じ考えである。
- ・現状では、名刺・HPで謳う事により人が採用しやすくなるように、企業としての信用を高める、ブランディングを行っていくという事になると思う。
- ・意見にもあったが、全員が理解を深めて取り組んでいく事は不可能だと思うが、取組んだ人が次に広げていけるような底上げが必要だと思う。
- ・継続的に取組みを進めていきたい。
- ・集約した提携企業に社労士がなかったのが不思議である。社労士が規定を作れば保険のニーズが生まれます。是非これを機に連携を強化していただきたい。

IV. その他情報提供・閉会

1. 情報提供

小見常務より下記情報提供があった。

- ・特定修理業者の件で3/30 損保労連と日本損害鑑定協会とで打合せを行った。
- ・議員とか官庁のなかでも、鑑定人は保険会社の味方でお客さまの味方ではない。保険金請求サポート業者は悪ではないという見方をしている人がまだまだいるので鑑定協会も危惧している。損保協会と連携して、何かあったら必ず取扱代理店に連携することでチラシ作成をしています。我々がやっていることが悪に巻き込まれないための善の道なのだが、そうでないと感じている人がまだまだいることを認識していただきたい。
- ・情報を一つ一つ頂くのも必要だが、自分のお客さまにはこういう情報を先に流して何かあった時は自分に連絡するよう案内しお客さまを守って頂きたい。
- ・社労士診断認証制度は金融庁に言わせればFD原則の7番目を充実させるのにいい取組みであるし、採用を考えた時にますますいい取組みであり、社労士と連携できれば更にいい取組みである。
- ・事業継続力強化計画認定制度はAIG社ではマストで推進しているし、損保ジャパンもPA認定の一番高いクラスでは必須となっている。共栄火災においては粕谷アドバイザーが顧問を兼ねながら一緒にBCPを進めているので1年前から手数料制度に組み込んでいる。

2. 本日の到達点の確認

事務局より本日の決定事項の確認が行われた。

3. 1年間の振り返り

松本委員長より1年間の振り返り報告があった。

- ・初めての理事であり何から始めていいか分からず、更にコロナ禍は想定していなかったので一度も会うことなく深い議論が出来るかを手探り手探り行ってきた。特にチャネル間競争力の取組みでは具体的に何を行っていけば良いかがなく、漠然としたことをやってしまったのではないかの反省がある。提携事業については、頂いた情報を整理して価値のある情報になると思っている。モデル代理店については、WEBで議論を行うのが難しかったと感じている。
- ・今年度については、かなり具体的な取組みが見えてきたので、分かりやすい取組みをしっかりと進めていくことをやっていきたい。
- ・今日でやるべきこと、目標値が見えたと思うのでブロック内で事業継続力強化計画及び社労士診断認証制度の認証を取得している会員が何社あるかを把握しておいて欲しい。
- ・一年間、不慣れな委員長で皆さんに迷惑をかけたが勉強になったので今年度は発展的運営をしていきたいので引き続きお願いしたい。

4. 山口副会長閉会挨拶

- ・お疲れさまでした。
- ・松本委員長体制で1年前にスタートして一日も早くお会いしたいと思いながらなかなか会えず、あっという間に一年がたってしまった。そこだけが非常に残念であるが、先ずは一年間お疲れさまでした。
- ・今日から折り返しの一年間、日本代協企画環境委員の一期二年の残りの一年になるので気持ちも新たにミッションに取り組んでいただきたい。
- ・今日の委員会はとても良い内容だった。特に事業継続力強化計画認定、BCPは突き詰めればリスクマネジメントになるし、これこそが代理店として今後一番の武器になると思うし、差別化になるはずである。そう考えると、企画環境委員会がやるべきミッションの王道中の王道だと感じる。
- ・これから一年間皆さん自身がしっかり腹落ちして目的を明確にし、しっかり伝えることで会員にも腹落ちしてもらおう。そして、今後具体的にどのように展開していくかという実践が肝要になります。これから一年間皆さんと一緒に頑張っていきたいと思うので、宜しくお願いします。
- ・本日はお疲れさまでした。

以上

次回開催日 2021年6月29日(火) 13:00~17:00