

第 14 回 日本代協コンベンション

『人と地域を支える代理店の未来地図』



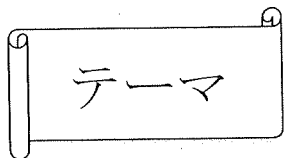
2025 年 11 月 7 日 (金)
グランドニッコー東京 台場

2025 年 11 月 8 日 (土)
損保会館
ベルサール神田



一般社団法人 日本損害保険代理業協会

Name



『人と地域を支える代理店の未来地図』

<目 次>

○ご挨拶	一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 小田島 綾子	P 2
○メッセージ	一般社団法人 日本損害保険協会 会長 船曳 真一郎 様	P 3
○<人と地域を支える代理店の未来地図>		
	第 14 回日本代協コンベンションへの PT メンバーの思い	P 4
○式次第		P 5
・第 1 部	式典・基調講演・パネルディスカッションの部	
・第 2 部	懇親会の部	
・第 3 部	分科会の部	
○参加者名簿		P 13
・御来賓		
・関係者様		
・都道府県代協・日本代協		
○倫理綱領		P 21
○募集規範		P 22
○各会場案内地図		P 23

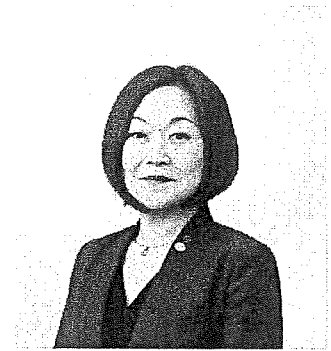
<2026 年度第 15 回日本代協コンベンションのご案内>

2026 年 11 月 13 日（金）：グランドニッコー東京 台場

11 月 14 日（土）：損保会館、御茶ノ水ソラシティカンファレンスセンター

< ご挨拶 >

一般社団法人 日本損害保険代理業協会
会 長 小田島 綾子



第14回日本代協コンベンションに全国各地からご参加いただき、誠にありがとうございます。
また、日頃より代協活動に対し、多大なるご理解とご協力を賜っておりますことに、心より御礼申し上げます。

今年のコンベンションテーマは、「人と地域を支える代理店の未来地図」です。
このテーマには、私たち代理店がこれからの時代において、地域に根ざし、お客様に信頼され続けるための指針を共に描いていきたいという思いが込められています。

本日は、全国の仲間が一堂に会し、未来に向けて学び合い、考えを交わす大変貴重な機会です。
損害保険業界は今、改正保険業法の施行を来年に控え、さらなる進化の時期を迎えています。
お客様への「真の価値提供」、そして社会の「大切なインフラ」としての役割が、これまで以上に深く問われる時代となります。

このような変化の波を単なる試練と捉えるのではなく、自社の可能性を広げる絶好のチャンスとして前向きに取り組むことが、今まさに求められています。

本コンベンションでは、次の三つの視点を大切にいただければ幸いです。

1. 「知識のアップデート」法改正や業界動向を深く理解し、プロフェッショナルとしての基盤を強化する。
2. 「革新へのヒント」顧客視点を大切に、先進的な事例から学び、地域社会に貢献し続けるための具体的な戦略やノウハウを得る。
3. 「未来地図」仲間との交流を通じ、多様な視点を取り入れ、自社の未来をより鮮明に描く。

「人と地域を支える」という私たちの使命は、どんな時代にあっても揺らぐことはありません。
この2日間で得た知恵と、仲間との熱い交流を力に変えて、自社の強みを再認識し、新たな一步を踏み出すきっかけとしていただければ幸いです。

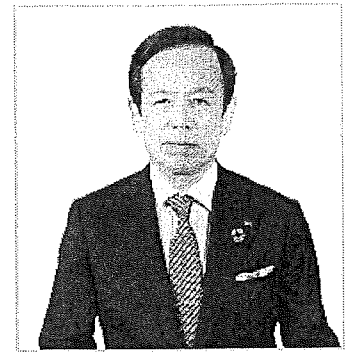
コンベンションで未来の代理店像を共有し、日本の損害保険代理業界の新たな時代を切り拓いてまいりましょう。

本日のコンベンションが、皆さまの組織の成長と地域社会を支える力となることを心より願っております。

以上

<メッセージ>

一般社団法人 日本損害保険協会
会長 船曳 真一郎様



第14回日本代協コンベンションの開催を心よりお祝い申し上げます。

貴協会の皆さまにおかれましては、日頃より損害保険の普及および防災・減災の取組や「損害保険トータルプランナー」資格の推進など、当協会と一体となった顧客本位の業務運営を展開いただいていることに、深く御礼申し上げます。

本年も日本各地で自然災害が相次いで発生しています。被災者の皆さまの生活再建に向けて、迅速かつ適正な保険金のお支払いのために、貴協会の皆さまにおかれましても、多大なるご尽力をいただき感謝いたします。

当業界が保険業の使命である国民生活の安定と国民経済の健全な発展に貢献するためには、一日も早く、一連の不適切事案で失ったお客さまと社会からの信頼を取り戻す必要があります。そのためにも、「顧客本位の業務運営の徹底」と「健全な競争環境の実現」に、貴協会の皆さまと共に取り組んでいきたいと考えています。

今年度は、信頼回復に向けて各種施策を実効性高く取り組む必要があります。その中でも「顧客本位の業務運営の徹底」においては、代理店業務品質評価制度における取組が重要です。業界共通の「自己点検チェックシート」を保険代理店の皆さまが自ら点検いただき、同シートのチェック結果を保険会社と相互に確認します。その結果等を踏まえ、保険代理店と保険会社がしっかり対話しながら、必要な態勢を整備し、業界全体で業務品質の向上を図っていきます。

「健全な競争環境の実現」では、企業におけるリスクマネジメント意識向上をサポートする取組を進めています。8月に公表された金融行政方針でも「損害保険を活用した企業のリスクマネジメントの促進」が掲げられるなど、官民挙げて取り組んでいく必要があります。当協会でも11月19日に企業のリスクマネジメントセミナーを実施しますので、皆さまにおかれましても是非ご参加いただければと存じます。

今後も保険業法や監督指針等の改正内容を踏まえて、保険募集に関わる態勢・ルールの整備等に向けた対応を着実に進めます。貴協会の皆さまにおかれましては、引き続き当協会と一体となった取組の推進をお願いします。

さて、今回のコンベンションでは、「人と地域を支える代理店の未来地図」がテーマだと伺っています。自然災害の頻発化・激甚化や少子高齢化による多様性を重んじる社会の到来など、複雑な環境下においても、社会全体の持続的な成長を支えるために、当業界および保険代理店の皆さまが果たす役割と責任は、より一層大きくなっていくものと考えています。そのような中、まさに相応しいテーマだと存じます。

また、大規模自然災害による影響は企業の倒産や人口減少など地域経済に深刻な影響を及ぼします。業界としても損害保険の普及促進、中小企業の事業継続活動の推進等を通じて、地域経済の早期復興と地方創生・活性化に貢献すべく、貴協会の皆さまと共に取組を進めていきたいと考えています。

損害保険は、人と地域を支え、安心で安全な社会の実現するために欠くことのできない社会のインフラです。そして、貴協会と当協会とは、損害保険業界をけん引していく両輪です。両協会の活動を一段と深化させるとともに、お客さまの「安心・安全」の実現を図りたいと考えています。

最後になりますが、貴協会の益々のご発展と、皆さま方のご健勝、一層のご活躍を心よりお祈り申し上げましてご挨拶いたします。

以上

＜第14回日本代協コンベンションへのPTメンバーの思い＞

第14回日本代協コンベンションにご来場いただき、誠にありがとうございます。

今年も全国の代協会員が一堂に会し、共に学び、語り合えることを大変嬉しく思います。

今年は記録的猛暑に加え、豪雨や竜巻などの災害が各地で発生しました。相次ぐ災害により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。また、被災地域でお客様対応に尽力された会員の皆さまも多くいらっしゃったことと存じます。

こうした状況の中で、私たちを取り巻く環境は依然として大きく変化しています。自然災害や経済情勢の不安定さ、社会構造の変化などにより、人々の生活や企業活動は多くの課題に直面しています。そのような中、保険代理店の存在は「人と地域を支える力」として、これまで以上に重要な役割を果たしていると強く感じています。

今年のテーマは「人と地域を支える代理店の未来地図」です。顧客本位の業務運営やデジタル化などの課題を踏まえ、代理店として持続可能な経営を模索することが求められています。その認識のもと、地域においてお客様との間に「感謝の連鎖と信頼の継承」を継続的に築くためのヒントを提供したいとの思いを込めました。

代理店は、お客様一人ひとりに寄り添うだけでなく、地域社会全体の安心と持続的な発展を支える存在です。本日のコンベンションを通じて、これからの代理店の使命と可能性を見つめ直し、未来につながる新たな一歩を共に描ければ幸いです。

本日の出会いや学びが、皆さまの組織の成長と、地域社会を支える大きな力となることを心より願っております。



第14回日本代協コンベンションプロジェクトチームメンバー・式典MC一同 (PTリーダー:長嶋 将吾)

後列左から 大谷 隆 (日本代協)、木村 公彦 (埼玉)、針谷 惇生 (埼玉)、佐藤 隆市 (東京)、古矢 光範 (東京)、五十嵐 正輝 (神奈川)、金澤 亨 (日本代協)

前列左から 鵜狩 理香 (東京)、日向 明里 (東京)、長嶋 将吾 (千葉)、末崎 康祐 (神奈川)、溝口 次郎 (千葉)

「ほんまもんのサービスはこれや！」

[講 師]

平田 進也 (ひらた しんや) 様
おもしろ旅企画 ヒラタ屋 代表

[講師プロフィール]

生年月日 1957 年 (昭和 32 年) 5 月 31 日 ふたご座
出身地 奈良県吉野郡大淀町
血液型 AB 型
経歴 京都外国語大学卒業
1980 年 (昭和 55 年) (株) 日本旅行 入社



ナニワのカリスマ添乗員！

大学時代からこれまでにテレビ出演 700 回以上、1980 年、(株) 日本旅行に入社、添乗員として豊富な経験とおもしろトーク & 変身芸を生かして「平田進也と行くツアー」は発売するとすぐに売り切れるほど幅広い層のファンを持つ。

お客様の希望で誕生した旅行クラブ「進子ちゃんクラブ」は会員数 20,000 人を超える。

日経新聞などの多くのメディアにも取り上げられ、「ガイアの夜明け(テレビ東京)」「ディープブルー(NHK)」「スーパーJチャンネル(テレビ朝日)」「マツコの知らない世界 TBS テレビ」「しゃべくり 007 日本テレビ」「ジョブチューン TBS テレビ」などにも出演。また、著書に、実体験に基づいたビジネス本「出る杭も 5 億稼げば打たれない! (小学館)」「7 億稼ぐ企画力 (Kadokawa)」「人を虜にする法則 (Kadokawa)」などがある。

2009 年には「おもしろ旅企画ヒラタ屋」を立ち上げヒラタ屋ツアー 地域おこしツアー、イベントや講演会開催など活動している。

全国の観光大使、アドバイザーなど 13 か所務める。

現在は全国を歩き、見てきた現場の知識を生かし地方創生にも力を入れている。

< 式 次 第 >

第 1 部 <式典・基調講演・パネルディスカッションの部>

式典

11月7日(金) 13:00~14:00

1. 黙祷(物故会員、災害による犠牲者)

2. 開会挨拶

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 小田島 綾子

3. 御来賓祝辞

金融庁 監督局 保険課 保険代理店監督企画室 室長 白藤 文祐 様

一般社団法人 日本損害保険協会 専務理事 大知 久一 様

4. 募集規範朗読

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 副会長 小俣 藤夫

5. 功労者表彰

・遠藤 真喜男 様 (北東北ブロック 岩手県代協)

・奥田 義昭 様 (上信越ブロック 新潟県代協)

・中臺 勝美 様 (東関東ブロック 千葉県代協)

・石原 壮逸 様 (東海ブロック 岐阜県代協)

・小幡 完治 様 (北陸ブロック 富山県代協)

・大谷 和之 様 (近畿ブロック 滋賀県代協)

・黒石 光壽 様 (阪神ブロック 大阪代協)

・金子 義美 様 (四国ブロック 愛媛県代協)

■代表ご挨拶 黒石 光壽 様

<休憩>

基調講演

14:20~15:50

■テーマ 『ほんまものサービスはこれや!』

■講師 平田 進也 様 (おもしろ旅企画 ヒラタ屋 代表)

<休憩>

パネルディスカッション

16:10~17:10

■テーマ 『顧客からの信頼を守り続けるために“量より質”で
切り拓くこれからの保険代理店ビジネス』

■パネラー 一般社団法人 日本損害保険代理業協会 監事 錦野 裕宗

(弁護士法人 中央総合法律事務所 代表社員弁護士)

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 専務理事 金澤 亨

■ファシリテーター

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 理事・広報委員長 大和 親英

閉会挨拶

■一般社団法人 日本損害保険代理業協会 副会長 中島 克海

※第2部<懇親会の部>は、隣の会場で18時開始となります。17時40分を目途にご入場下さい。

『顧客からの信頼を守り続けるために“量より質”で 切り拓くこれからの保険代理店ビジネス』

〔 パネラー 〕

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 監事 錦野 裕宗
(弁護士法人 中央総合法律事務所 代表社員弁護士)
一般社団法人 日本損害保険代理業協会 専務理事 金澤 亨

〔 ファシリテーター 〕

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 理事・広報委員長 大和 親英

一連の不祥事から各種会議体の開催、業法改正や監督指針の一部改正を踏まえ、今後の代理店の目指す方向性について、顧客本位の業務運営、体制整備、比較推奨、手数料ポイント制度等をテーマにディスカッションを行います。

錦野監事は保険業界に精通している弁護士の立場から、金澤専務は各種会議体にオブザーブ参加した立場から、踏み込んだ意見を述べていただきます！！

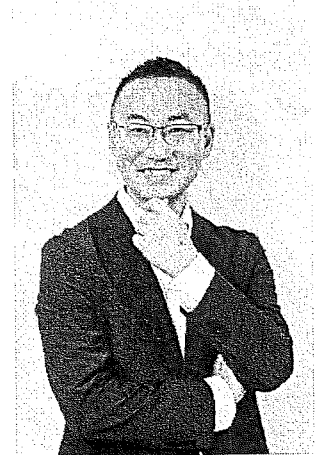
ファシリテーターは、日本代協・広報委員長の大和理事です。



金澤 専務理事



錦野 監事



大和 理事

第2部 《懇親会の部》

懇 親 会

18:00～20:00

1. 主催者挨拶

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 小田島 綾子

2. 御来賓御挨拶

一般社団法人 日本損害保険協会 会長 船曳 真一郎 様
衆議院議員 鈴木 馨祐 様

3. 損害保険会社社長 ご登壇

4. 開会挨拶・乾杯

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 副会長 小俣 藤夫

5. 都道府県「ブランド」紹介

上信越ブロック（新潟・長野・群馬）によるご当地銘酒・名産品紹介
＝会場の入口脇に「試飲・試食コーナー」を設けています＝

6. 閉会挨拶

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 副会長 山中 尚



[あしなが育英会への募金ご協力をお願い]

会場内にて、「あしなが育英会」を通じた、国内遺児の奨学金への支援を目的とした募金活動を行っています。温かいご支援をどうぞよろしくお願いいたします。

第3部 《分科会の部》

分科会

11月8日(土) 10:00～12:00

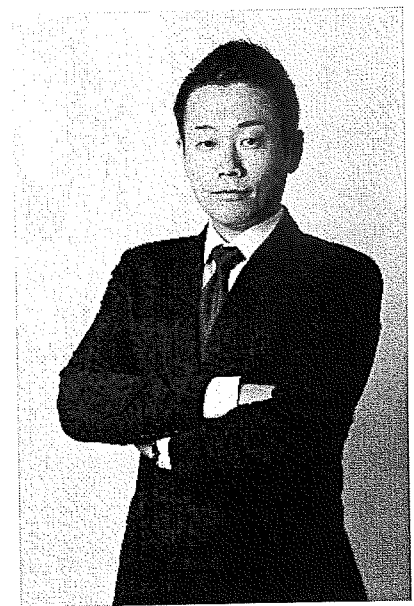
分科会:第1セミナー [吉田ゼミ (会場: 損保会館 2階)]

[テーマ]

『損保業界における“真の”顧客本位の業務運営の実践に向けて
～保険業法改正と最善利益勘案義務を企業価値向上につなげる～』

[講師]

吉田 桂公 (よしだ よしひろ) 様
のぞみ総合法律事務所
弁護士
(日本代協アドバイザー)



[講師プロフィール]

経歴

2003年3月	東京大学法学部卒業
2004年10月	弁護士登録(第二東京弁護士会)、のぞみ総合法律事務所入所
2006年4月	日本銀行(決済機構局)へ出向
2007年4月	金融庁(検査局)へ出向
2009年3月	のぞみ総合法律事務所復帰
2014年9月	公認不正検査士(CFE)資格取得
2023年3月	MBA(経営修士)(中央大学ビジネススクール卒業)
2023年4月	公認内部監査人(CIA)資格取得
2024年8月	一般社団法人金融財政事情研究会「保険ロイヤーフォーラム」理事就任

[講演概要]

本講座では、保険業法・監督指針等の最新の改正動向及び「最善利益勘案義務」の内容について解説し、これらの活用を通じた顧客本位の業務運営の実践と収益性確保の両立、企業価値の向上の取組みについて説明します。

分科会:第2セミナー [渡瀬ゼミ (会場: 損保会館 5階)]

[テーマ]

『なぜ口下手・あがり症の私がトップ営業になれたのか？』

～お客様との信頼関係をつくるコツ～』

[講師]

渡瀬 謙 (わたせ けん) 様
サイレントセールストレーナー/
有限会社ピクトワークス 代表取締役



[講師プロフィール]

1962 年、神奈川県生まれ。小さい頃から極度の人見知りで、小中高校生時代もクラスで一番無口な性格。明治大学卒後、一部上場の精密機器メーカーに営業職として入社。その後、(株)リクルートに転職。

社内でも異色な無口な営業スタイルで入社 10 カ月目で営業達成率全国トップになる。1994 年に有限会社ピクトワークスを設立。広告や雑誌制作などを中心にクリエイティブ全般に携わる。

その後、事業を営業マン教育の分野にシフト。内向型で売れずに悩む営業マンの育成を専門に、「サイレントセールストレーナー」として、全国でセミナーや講演などを行って現在に至る。

主な著書に『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』(日本経済新聞出版)、『静かな営業』(PHP 研究所)、『内向型のための営業の教科書』(大和出版) など 30 冊以上。

[講演概要]

売れる営業と売れない営業の決定的な違いとは何か？それはしゃべりのうまさや性格の明るさなどではありません。ましてや気合や根性の有無でもないのです。売れるための大事な要素とは、ズバリお客様との信頼関係です。口下手・あがり症の私が、どのようにして信頼される営業になれたのかを解説します。

代理店経営者のみならず、従業員の皆様にもお勧めの講座です。

分科会:第3セミナー [中島ゼミ (会場:ベルサール神田 3階 ROOM1)]

[テーマ]

『SWGs 時代における損害保険代理店の未来戦略

ー保険業法改正を踏まえた“あるべき姿”のデザイン』

[講師]

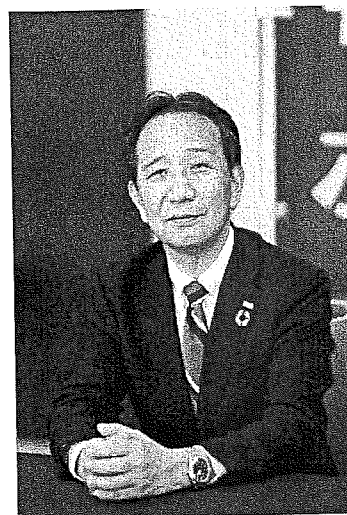
中島 達朗 (なかじま たつろう) 様
株式会社 ふるサポ (Furusapo) 代表取締役

[講師プロフィール]

千葉大学卒
青山学院大学大学院 国際マネジメント研究科卒 (経営学修士・MBA)
社会教育士 (養成課程)

元損害保険会社 直営代理店社長
次世代型保険代理業経営研究会 (Next I' m) 主宰

一般社団法人 SDGs・ESG 経営コンソーシアム理事
NPO 法人プラスチック・フリー・ジャパン理事
早稲田大学トランスナショナル HRM 研究所招聘研究員
社労士法人外国人雇用総合研究所上席研究員
外国人雇用労務士・多文化共生マネジメント学会員
日本マーケティング学会員



<実績>

自治体や商工団体、保険会社、地銀・信金等金融機関主催の研修・セミナーの講演実績多数

[講演概要]

本セミナーでは、保険業法改正への対応を踏まえ、損害保険代理店がバックキャスティング思考で未来を描き、今なすべきことを明確にする重要性を解説します。
デジタル化や顧客ニーズの多様化に加え、地域社会が抱える課題への対応が求められる時代において、代理店経営に SWGs (Sustainability & Well-being Goals: 持続可能性とウェルビーイングの目標) の視点を取り入れることが大切です。
カーボンニュートラルや防災、地域住民の安心・安全、そして一人ひとりのウェルビーイング向上など、SWGs が掲げる方向性は保険ビジネスと強く結びついています。
こうした社会的課題に対して代理店がどのように価値を提供し、地域とともに持続可能で幸福な未来を実現していけるのかを考える戦略と羅針盤を見つけていきます。

分科会:第4セミナー [今林ゼミ (会場:損保会館 4階)]

[テーマ]

『地域密着型代理店の「SDGs」と「女性活躍推進」とその1000日間』

[講師]

今林 砂緒里 (いまばやし さおり) 様
株式会社 K I C [キック] 代表取締役



[代理店の沿革]

- | | | |
|-------|-----|--|
| 1968年 | 3月 | 呉長田代理店 開業 |
| 1969年 | 3月 | 有限会社長田保険サービス設立 法人化 |
| 1973年 | 3月 | 有限会社呉保険センターに社名変更 |
| 1976年 | 6月 | 新社屋完成 |
| 1988年 | 10月 | 日本損害保険協会認定 特級代理店取得 |
| 1994年 | 4月 | 株式会社呉保険センターに組織変更 |
| 2006年 | 3月 | 株式会社K I Cに社名変更 |
| 2013年 | 1月 | 社屋リニューアル 相談コーナー開設 |
| 2016年 | 11月 | I S O 9 0 0 1 認証取得 J U S E - R A - 2 0 1 5 |
| 2020年 | 6月 | 第2駐車場完成 |
| 2021年 | 7月 | 『事業継続力強化計画』中国経済産業局認定 |
| 2022年 | 2月 | SDGs 宣言 |
| 2022年 | 8月 | 全国社会保険労務士連合会 社労士診断認証制度
『職場環境改善宣言企業』登録 |
| 2023年 | 3月 | 厚生労働省認定『トモニン』マーク取得 |

[講演概要]

SDGs と女性活躍推進に取り組みを始めてはや3年！・・・

地域密着型代理店だからこそできる、地域密着型代理店にしかできない取り組みを皆様にご報告させていただきます。