

令和6年度  
九州北部税理士共済会  
福岡支部共済会事業推進会議

『顧客本位の保険指導のさらなる進化』

～保有契約7,000億円に向けて～

# 令和6年度推進計画

令和6年10月4日  
17:30～18:20

九州北部税理士会  
福岡支部

大同生命保険株式会社

## I. 基本方針

九州北部税理士共済会は、『3つの繁栄（関与先、税理士事務所、税理士会）』を基本理念として、関与先をさまざまなリスクから守り、その永続的な発展に寄与すべく、大同生命保険株式会社（以下「大同生命」）と業務提携し事業を推進しています。

当事業は、2021年度に制定した九州北部税理士共済会『お客さま本位の制度推進方針』に基づき、「リスク算定」「トータル提案」等の実践による保障を目的としたお客さま本位の提案活動、「ニーズ点検活動」による定期的なアフターフォローなど、保険指導における業務品質向上に取り組むことで、事業の持続的発展を進めてまいります。

九州北部税理士共済会「お客さま本位の制度推進方針」

（2021年4月1日制定）

### 1. 制度推進方針の策定

当団体は「関与先」「税理士事務所」「税理士会」の3つの繁栄を基本理念とし、税理士事務所の関与先である中小企業をさまざまなリスクから守るため、大同生命を引受保険会社とした、九州北部税理士共済会「総合事業保障プラン」を提供しています。

この保障制度は大同生命の保険募集人である税理士代理店および大同生命の営業職員（以下、募集人）が媒介しています。その募集人が業務品質とお客さまサービスの向上に取組み、お客さまの期待に応えるよう、当団体では『お客さま本位の制度推進方針』を定め、大同生命との連携のもと、お客さまの安心と繁栄につながるよう制度を推進します。

### 2. お客さま本位の提案

#### ■リスク算定

当団体では、保障制度の提案にあたり、お客さまがその必要性を客観的・具体的に把握するために、財務状況等に基づくリスク算定（経営者に不測の事態が発生したときの影響やその状況により必要となる保障額の試算など）が有用であると考えます。

#### ■トータル提案

お客さまのリスクは医療技術の進化とともに多様化しており、入院や死亡だけでなく、就業不能や身体の障がい・介護等の状態も想定する必要があります。また、企業経営者は法人・個人それぞれの立場での影響を考慮し、リスクに備える必要があります。当団体ではそうしたさまざまな状況や立場を考慮し、トータルで提案すべきと考えます。

#### ■お客さまの意向確認

募集人はリスク算定とトータル提案を実践するとともに、お客さまに現在の加入状況を確認いただくことも大切です。それらを実践のうえでお客さまに意向を十分に確認し、真に必要な保障制度を検討いただく「お客さま本位の提案」を当団体では支援します。

### 3. アフターフォロー

#### ■定期的な点検

当団体は、保障制度に加入したお客さまが加入後も安心して制度を継続できるよう、また経営状況の変化にも対応して必要な保障を維持できるよう、保障ニーズとご契約内容を定期的に確認する点検活動を支援します。

#### ■お客さま対応

大同生命がアフターフォロー体制を整備するとともに、募集人がお客さまの身になって各種お申し出・ご請求等に迅速・丁寧に対応するよう、団体としてお客さま本位の誠実な対応を求めます。

#### ■保険料の経理処理

当団体は、保険料の適正な経理処理のため、お客さまとその関与税理士が、大同生命が独自に提供する「経理処理案内サービス」を利用することを推奨します。

### 4. 募集人の教育・研修支援

当団体は、保障ニーズの確認、制度の提案・加入からアフターフォロー、保険金等のお受取に至るすべての段階において、お客さま本位の適切な対応がなされるよう、大同生命と連携し、募集人の継続的な教育・研修を支援します。

### 5. コンプライアンスの徹底

当団体は、保険募集をはじめ関連する法令等を遵守するとともに、社会のルールや規範に従い、お客さま本位となる良識ある業務運営を行います。

以上

## II. 目標

### ●業績目標

( ) 内は前年比

	2023 年度 目標	2024 年度 目標
保有契約高	7,000 億円	7,000 億円(100%)
新契約高	650 億円	650 億円(100%)
新規登録代理店	40 店	40 店(100%)
事務手数料	31,000 万円	31,000 万円(100%)

(参考/3 カ年実績)

(カッコ内は前年比)

	2021 年度	2022 年度	2023 年度
保有契約高	6,926 億円 (97.5%)	6,870 億円 (99.4%)	6,771 億円 (98.5%)
新契約高	532 億円 (79.2%)	655 億円 (122.0%)	650 億円 (99.2%)
新規登録代理店数	25 店 (62.5%)	30 店 (120.0%)	34 店 (161.9%)
事務手数料	31,010 万円 (100.2%)	30,698 万円 (99.0%)	31,091 万円 (101.2%)

### ●お客さま本位の取組指標

当事業は「制度推進方針」のもとお客さま本位を進めることで、持続的発展を進めていく考えです。今年度も「お客さま本位の取組指標」を設定し、その向上に中長期的に取組んでいきます。なお、取組指標と実績はホームページに掲載し、お客さま本位の姿勢を内外に示していきます。

	取組指標	【参考】2023 年 10 月実績
リスク算定実践率 A	70%	68%
トータル提案実践率 B	85%	86%
ニーズ点検実践率 C	70%	68%

A … 全代理店に占める「影響試算書」「標準保障額算定書」算定代理店数の割合

B … 全代理店に占める「就業不能保障商品」保有代理店数の割合

C … 全代理店に占める「ニーズ点検活動」の実施代理店数の割合

## 支部推進状況集計

2024年8月末 現在

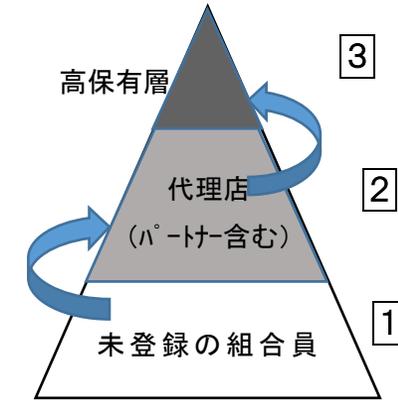
支部	新契約							会員数	代理店数					新規登録			保有契約高 (万円)	伸展率(%)	
	目標(万円)	実績(万円)	うち 登録代理店 (万円)	うち 紹介協定締結先 (万円)	うち 営業職員単独 (万円)	進捗率 (%)	伸展率 (%)		登録	登録率	うち パートナー	紹介	合計	代理店率	目標 (店)	実績 (店)			進捗率(%)
福岡	1,450,000	742,248	518,598	78,800	144,850	51.2%	99.6%	929	110	11.8%	21	8	118	12.7%	6	7	116.7%	17,036,338	100.6%
博多	615,000	324,890	252,190	0	72,700	52.8%	110.8%	465	51	11.0%	18	4	55	11.8%	3	1	33.3%	6,235,108	101.1%
西福岡	380,000	250,325	171,425	1,500	77,400	65.9%	172.1%	248	37	14.9%	11	3	40	16.1%	2	1	50.0%	3,825,196	99.7%
香椎	350,000	227,095	136,245	0	90,850	64.9%	119.9%	259	28	10.8%	3	1	29	11.2%	2	1	50.0%	3,238,418	97.7%
筑紫	96,000	44,870	41,500	0	3,370	46.7%	78.1%	140	9	6.4%	2	3	12	8.6%	1		0.0%	1,218,787	103.8%
福岡地区連計	2,891,000	1,589,428	1,119,958	80,300	389,170	55.0%	111.1%	2041	235	11.5%	55	19	254	12.4%	14	10	71.4%	31,553,847	100.4%
八幡	215,000	55,620	43,720	0	11,900	25.9%	44.6%	170	26	15.3%	8	5	31	18.2%	2		0.0%	2,443,513	98.2%
小倉	595,000	233,306	106,425	8,125	118,756	39.2%	82.8%	197	38	19.3%	6	14	52	26.4%	2	3	150.0%	5,782,309	96.7%
行橋	200,000	63,400	59,800	0	3,600	31.7%	214.9%	28	12	42.9%	1	1	13	46.4%	1		0.0%	1,653,067	96.0%
門司	30,000	0	0	0	0	0.0%	0.0%	32	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1	1	100.0%	519,763	93.8%
若松	70,000	52,600	52,600	0	0	75.1%	559.6%	67	9	13.4%	0	0	9	13.4%	1		0.0%	551,037	100.1%
直方	55,000	18,300	13,300	0	5,000	33.3%	130.7%	27	8	29.6%	2	1	9	33.3%	1		0.0%	565,515	94.4%
飯塚	45,000	25,200	25,200	0	0	56.0%	88.7%	39	3	7.7%	2	1	4	10.3%	1		0.0%	518,895	94.2%
田川	45,000	4,500	4,500	0	0	10.0%	4500.0%	30	3	10.0%	0	0	3	10.0%	1		0.0%	452,558	94.6%
北九州筑豊地区連計	1,255,000	452,926	305,545	8,125	139,256	36.1%	90.7%	590	99	16.8%	19	22	121	20.5%	10	4	40.0%	12,486,657	96.6%
久留米	400,000	210,875	151,675	950	58,250	52.7%	112.5%	210	35	16.7%	12	1	36	17.1%	2	3	150.0%	4,071,341	102.9%
大牟田	100,000	50,900	0	0	50,900	50.9%	149.0%	60	6	10.0%	2	0	6	10.0%	1		0.0%	1,223,475	97.9%
大川	140,000	26,000	25,400	0	600	18.6%	43.7%	16	7	43.8%	1	2	9	56.3%	1		0.0%	1,290,905	101.7%
八女	90,000	32,200	32,200	0	0	35.8%	58.3%	31	8	25.8%	2	1	9	29.0%	1	1	100.0%	851,415	96.0%
甘木	30,000	0	0	0	0	0.0%	0.0%	19	0	0.0%	0	1	1	5.3%	1		0.0%	209,353	87.3%
筑後地区連計	760,000	319,975	209,275	950	109,750	42.1%	94.3%	336	56	16.7%	17	5	61	18.2%	6	4	66.7%	7,646,489	100.6%
福岡県計	4,906,000	2,362,329	1,634,778	89,375	638,176	48.2%	104.1%	2967	390	13.1%	91	46	436	14.7%	30	18	60.0%	51,686,993	99.5%
佐賀	277,000	22,890	10,600	1,000	11,290	8.3%	39.9%	120	9	7.5%	2	4	13	10.8%	1	1	100.0%	2,816,344	92.5%
鳥栖	55,000	22,500	20,000	0	2,500	40.9%	77.6%	50	4	8.0%	0	1	5	10.0%	1		0.0%	583,812	94.3%
唐津	30,000	0	0	0	0	0.0%	0.0%	27	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1		0.0%	334,247	104.0%
武雄	180,000	104,700	39,000	55,100	10,600	58.2%	81.6%	21	4	19.0%	1	5	9	42.9%	1	1	100.0%	2,207,461	100.9%
伊万里	75,000	4,500	500	0	4,000	6.0%	62.9%	16	2	12.5%	0	1	3	18.8%	1		0.0%	571,689	91.4%
佐賀県地区連計	617,000	154,590	70,100	56,100	28,390	25.1%	67.7%	234	19	8.1%	3	11	30	12.8%	5	2	40.0%	6,513,553	95.8%
長崎	525,000	205,370	143,870	0	61,500	39.1%	85.6%	180	24	13.3%	5	2	26	14.4%	2		0.0%	5,630,048	97.9%
諫早	172,000	23,700	21,700	0	2,000	13.8%	85.9%	46	4	8.7%	0	0	4	8.7%	1	1	100.0%	1,002,529	89.8%
島原	150,000	71,590	0	1,000	70,590	47.7%	110.5%	18	0	0.0%	0	1	1	5.6%	1		0.0%	1,280,612	102.6%
佐世保	130,000	41,825	33,915	0	7,910	32.2%	160.4%	71	7	9.9%	2	1	8	11.3%	1	2	200.0%	1,170,083	96.8%
長崎県地区連計	977,000	342,485	199,485	1,000	142,000	35.1%	95.5%	315	35	11.1%	7	4	39	12.4%	5	3	60.0%	9,083,272	97.4%
九州北部税共計	6,500,000	2,859,404	1,904,363	146,475	808,566	44.0%	100.1%	3516	444	12.6%	101	61	505	14.4%	40	23	57.5%	67,283,818	98.8%

代理店率20%まで	199
代理店率30%まで	550

※会員数は2024年7月末現在

### Ⅲ. 推進施策

保有契約を拡大するためには、まず担い手となる「**1**登録代理店の拡大」に努め、その「**2**保険指導における業務品質向上」を支援していく必要があります。さらに代理店が保有契約を拡大・維持するインセンティブを高めることで、中核となる「**3**高保有代理店層の拡大」を着実に進める施策を展開していきます。



#### **1** 登録代理店の拡大

保険指導は「関与先をリスクから守るため」であり、すべての税理士事務所にとって大切なものです。こうした趣旨を広く周知し、保険指導に取組む代理店を拡大するため、役員および代理店からの紹介活動（紹介状・電話・Zoom同行）を中心に施策を勧めます。

##### (1) 役員による紹介運動

- ・支部の「新規登録目標」を設定し、達成した支部に報奨金を贈呈します。
- ・地区連絡協議会・支部の業務推進協議会を開催、保険指導の趣旨や取組方法への理解を深めることで登録代理店を拡大します。
- ・多人数の業務推進協議会開催が難しい地域では、役員と大同生命担当で「新規登録推進会議」を開催します。
- ・登録勧奨にあたっては紹介状を活用するほか、可能な限り役員が電話や同行（Zoomを積極活用）し、登録化を後押しします。

##### (2) 代理店による紹介運動

- ・保険指導に実際に取組む代理店からの紹介が効果的であることから、代理店を対象に「紹介キャンペーン」を展開します。
- ・「紹介キャンペーン」は、大同生命担当が代理店との月例打合せ時に会長名依頼文を持参し、案内を徹底します。
- ・登録勧奨にあたっては電話や同行（Zoomを積極活用）のほか、紹介者・候補者・大同生命担当者での小規模懇談会も活用します。

##### (3) 紹介協定締結税理士のパートナー代理店登録

- ・大同生命営業職員との共同募集方式による「パートナー代理店制度」が設けられ、紹介協定制度は収束していく方針です（2024年度末）。このため、会長名文書や奨励策により、大同生命によるパートナー代理店登録化を支援していきます。

##### (4) 新規登録関連の奨励策

- ・新規代理店登録者への奨励策に加えて、「紹介」「同行」、「初期実践」（研修・リスク管理ファイル登録・算定）等に対する奨励策を実施し、代理店の拡大・稼働を促進します。（詳細は「代理店拡大奨励策」のページを参照。）

## 2 保険指導における業務品質向上

### 1. リスク算定に基づく保険指導

#### (1) 推進計画の策定

全ての関与先に対して必要なリスク対策が講じられるよう、事務所の推進計画を大同生命担当者と策定すること、その進捗状況を確認し、課題があれば大同生命担当者と協働で改善に努めることを推奨します。

#### (2) 業務品質向上に向けた支援

年間を通じて「リスク算定に基づく保険指導」を実践するよう、各種の業務品質向上支援策を提供し、代理店活動を支援します。

#### 【体制の整備】

項目	活動の概要	活動による効果
生保ライセンスの取得	監査担当者全員が生保ライセンスを取得します。	保険の説明・提案には法令に基づくライセンスが必須。職員全員が取得することで全関与先への指導態勢を整備できます。
事務所研修会の開催	大同生命担当者を講師とした事務所内研修会を開催します。	定期的に開催することで、商品等に関する専門知識や正しい説明スキルが身につきます。
月例打合せの実施	保険指導の必要な関与先の選定・リスクの算定等について、関与先担当者毎に大同生命担当者と月例で打合せを実施します。	年間を通して定期的に打合せすることで、効率的かつ網羅的にリスク算定を行い、対策を講じることができます。
事務所内推進会議の開催	策定した事務所推進計画に基づき、リスク算定・保険提案の内容や進捗状況を確認し、助言する推進会議を開催します。	所内会議での状況確認・フォロー、推進事例の情報共有は、事務所全体での保険指導推進につながります。
リモート対応の整備	月例打合せ、関与先への提案、契約手続きにおいてリモート対応を推進します。	効率的な保険指導を実践できるとともに、事務所のリモート対応力も向上します。

#### 【保険指導の品質向上】

項目	活動の概要	活動による効果
リスク管理ファイルの登録	大同生命が提供するD-P I u s「リスク管理ファイル」に関与先の情報を登録します。	関与先のリスク量・対応状況を一元管理、登録した関与先情報をもとに効率的に対策を提案できます。
リスク算定（影響試算書・標準保障額）	関与先のリスクを財務状況等に基づき数値化した「影響試算書」「標準保障額」を算定・提示します。	関与先がリスクを具体的に把握し、対策を検討できます。また、算定を継続することで、代理店としても指導履歴を管理できます。
トータル保障・経営者個人提案	リスク算定に基づき死亡・就業不能・勇退時のリスクに備えた対策を提案。経営者個人を含め最適なプランを検討します。	さまざまなリスクを想定し、法人・個人のバランスを考慮し提案することで、顧客の意向を的確に把握、より万全な対策となります。
健康増進プログラム提案	「会社みんなで KENCO+」による保障とともに、「KENCO SUPPORT PROGRAM (KSP)」による備えを提案します。	労働人口の減少、労働者の高齢化の中、健康経営の必要性が高まっており、KSPの推進はその課題解決の支援となります。
自社株評価試算サービスの活用	大同生命の「自社株評価額試算サービス」を活用することで、相続・事業承継に向けた保障対策を提案します。	経営者の高齢化により相続・事業承継ニーズが高まる中、自社株の高騰が懸念される関与先は少なくなく、当サービスは有効です。

## 1. アフターフォロー

### (1) 「ニーズ点検活動」によるアフターフォロー

制度加入済の関与先に対する定期的なアフターフォローとして、「リスクコンサルティング・レポート（RCR）」を活用した「ニーズ点検活動」（営業職員が実施するものは「安心おうしん活動」と呼称）を実践します。

#### 【ニーズ点検活動の実施内容】

・法人での加入内容と目的の確認	・加入している保険契約の保障額、内容、経理処理のチェック
・標準保障額等の提示による、死亡・就業不能リスクの充足状況の確認	・保険金分割受取プランのご案内
・従業員の福利厚生（従業員の保障、健康経営の推進等）のご案内	・経営者個人の必要保障額の充足状況の確認

### (2) サポートデスク利用による迅速な対応

保険金・給付金の請求、各種変更手続き、契約者貸付、解約等の契約者からの申出に関して、代理店自身が直接、サポートデスクを利用して取り次ぐことで、迅速・的確なアフターフォローを推進します。これらは顧客満足度を高め、契約の長期継続、追加加入につながります。

## 2. 教育・研修の支援

登録代理店は保険業法により「募集人の代理店体制整備」が義務付けられ、代理店自らが募集体制等の質の向上に努めることが求められています。共済会としても各種法令・募集ルールを遵守した活動や顧客本位の適切な対応が実践されるよう代理店の教育・研修を支援します。

### (1) 事務所研修の開催

事務所研修を定期的に行うことで、商品等に関する専門知識や正しい説明スキルが身につくとともに、保険指導のP D C A推進に役立ちます。事務所研修の開催に奨励金を支給することで開催を支援します。

### (2) コンプライアンス研修・点検

登録代理店にはコンプライアンス遵守・内部管理に向けた自立的な体制整備が求められています。コンプライアンス遵守はすべての活動の基本であり、コンプライアンス研修や内部管理業務を支援します。

### 3 高保有代理店層の拡大

関与先を守る保障額の合計である保有契約高は、リスクマネジメント実践状況を測る指標となるものです。また、保有契約高の増加は共済会の事業収入の拡大・安定につながるものであり、保有契約高が多いということは事業収入への貢献度が高いことでもあります。

税理士代理店が自身の保有契約高の拡大を意識するよう、高保有代理店層を対象とした以下施策を実施します。なお、大同生命でも「プラウド代理店制度」（保有契約 30 億円以上かつリスクマネジメント継続実践代理店へのエントリー）を導入し、高保有代理店層の拡大に取り組んでいます。

#### (1) 推進体制強化資金の支給

プラウド代理店、ネクストプラウド代理店（保有契約高 10 億円以上の代理店）は多数の保有契約を抱え、お客さま本位の活動で適切に管理していく必要があります。このため各種の推進体制強化資金を支給し活動を支援します。

ライセンス担当者推進支援	監査担当者全員のライセンス取得、ライセンス取得者毎の推進打合せ、事務所内推進会議（推進計画の策定・進捗確認、リスク算定・提案状況の確認・助言等）など事務所全体での推進を支援するため活動支援金を支給。
事務所研修開催補助	事務所研修開催補助について回数限度を引き上げ、事務所研修の定例開催を促進。
コンプライアンス推進支援	コンプライアンス研修やコンプライアンス遵守状況の点検など施策を支援するため活動支援金を支給。

#### (2) プラウド代理店拡大特別研修会の開催

プラウド代理店およびネクストプラウド代理店を対象として「プラウド代理店拡大特別研修会」を開催。保険指導体制の整備や品質向上に向けた研修・意見交換を行うことで、該当代理店の拡大を図ります。また、特別研修会では該当代理店への記念品贈呈や役員との意見交換も行うなど、事業のさらなる活性化に役立てます。

#### (3) 役員による協力要請

プラウド代理店は毎年、事業に貢献している代理店です。特別強化月間等に際しては、役員による訪問（Zoomを積極活用）を実施し、協力を要請します。

### 4 大同生命との協働

#### (1) 業務推進協議会（事業推進会議）の開催

共済会事業の事業計画・推進施策について協議・浸透、また「お客さま本位の制度推進方針」に基づく保険指導を共有し、実践に結びつけていくため、大同生命を交えた業務推進協議会を開催します。

(2) 地区連絡協議会・支部の推進活動の活性化

- ①地区連絡協議会・支部を挙げての保険推進活動を活性化させることを目的に、地区連絡協議会・支部の業務推進協議会を開催します。  
また支部目標を設定し、目標の達成状況に応じた報奨金を支給します。
- ②地区連絡協議会・支部の推進状況を理解いただき、各所属の代理店からの協力を促すために、地区連絡協議会・支部速報を作成し、代理店に配布します。

(3) 強化月間の設定

税理士事務所業務に配慮し、年間2回の保険指導強化月間を設定のうえ、関与先への保険指導に重点的に取り組めます。  
[期間] 第一次：6月～7月、第二次：10月～11月

(4) 役員と大同生命役職員の同行による協力要請

- ①推進強化月間に役員が代理店訪問を実施（Zoomを積極活用）し、保険事業の趣旨説明および協力要請を行ないます。
- ②未登録会員に対してリスクマネジメントをご理解いただくため、役員と大同生命担当者が同行（Zoomを積極活用）し周知に取り組めます。

(5) 会議・イベントの開催

登録代理店および紹介協定締結税理士を対象として、事務所経営、関与先への経営助言、保険推進などに役立つ「代理店セミナー」「所員セミナー」を開催します。

(6) その他

- ・「小規模懇談会」を開催支援し、保険指導に対する意識と知識の向上や新規登録の勧奨を図ります。
- ・浸透が進んだZoomを活用し、代理店を講師としたウェビナーを開催し、代理店同士のノウハウ共有を推進します。

## 5. 営業職員による制度推進

- 総合事業保障プランを推進する大同生命営業職員に対して、引続き手厚い表彰・奨励策を実施し、活動を支援します。
- 営業職員組織では、紹介協定制度の収束を2024年度末に予定しており、パートナー代理店（※）への移行を推進しています。パートナー代理店は紹介協定と同様に保険契約の設計・提案・手続等の負担はありません。また、通常の登録代理店と比べて委託更改基準が緩和されており、代理店のすそ野拡大につながります。営業職員の支援という観点からも、紹介協定税理士のパートナー代理店化を支援します。

※パートナー代理店は、生命保険募集人ライセンスを取得し、営業職員と共同募集方式により契約を取扱う登録代理店制度です。代理店となる税理士先生は集客とニーズ喚起・保険商品に関するお客さまの意向推定を行い、営業職員に連携します。営業職員がそれに基づき、保険の設計・提案・意向確認・加入手続きまで対応します。

## 6. グループ保険の推進

○日本税協連福祉会「優 You ブラン」は、税理士会会員とその事務所の役員・従業員が加入できる共済制度です。当共済会の制度ではありませんが、事務所の福利厚生に役立つものであり、各種会議・研修会において当制度加入勧奨チラシ（日本税協連理事長名）やパンフレットを積極的に配布し、制度の周知を行います。

○また、日本税協連では推進施策として、以下のとおり募集人にクオカードを配布しており、その案内も併せて実施します。

「優 You ブラン」新規・追加加入 1名つき	クオカード 1000円×2枚
「優 You ブラン」増額 1名つき	クオカード 1000円×1枚

## IV. 表彰・奨励策

### 1. 組織（支部）表彰

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①年間新契約	[期間] 2024年4月～2025年3月 [基準] 新契約実績に対し、次の基準で報奨金を支給 定額基準：年間目標達成で5万円 比例基準：目標を超えた実績1億円ごとに1万円(10万円限度)	継続	Ⅲ-4	
②実働	[期間] 上期 2024年4月～9月 下期 2024年10月～2025年3月 [基準] 実働代理店数に対し、次の基準で報奨金を支給 各期間における実働代理店数×5千円	変更	Ⅲ-4	強化月間のみ表彰を通常の表彰に変更
③新規登録	[期間] 2024年4月～2025年3月 [基準] 新規登録代理店数に対し、次の基準で報奨金を支給 定額基準：年間目標達成で3万円を支給 比例基準：目標を超えた実績1店ごとに1万円	継続	Ⅲ-1・4	

### 2. 会議・研修会

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①業務推進会議への経費支給	[基準] 業務推進会議の開催事業計画・奨励策の周知を目的に開催 参加者1名につき1万円を支給	継続	Ⅲ-4	実情に応じて年2回程度・外部講師料5万限度交通費実費支給 会場費の実質補助
②小規模懇談会の開催費用支給	[基準] 登録代理店・登録見込みの税理士を対象とした5名程度の小規模懇談会を開催、懇親会ありの場合は参加者1名につき1万円を支給	継続	Ⅲ-4	
③プラウド代理店拡大特別研修会	[基準] プラウド代理店およびそれを目指す保有契約高10億円以上の登録代理店を対象として開催、業務品質向上に向けた研修・意見交換を行う	継続	Ⅲ-3	

3. 登録代理店表彰（パートナー代理店・市場推進制度代理店含む）（期間 4月～翌3月）

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
年間表彰 (1億円推進運動)	<p>[基準] 新契約基準および業務品質基準の両方を達成した場合に表彰 年間新契約実績1億円以上 + 【業務品質基準】 をすべて達成 【業務品質基準】 下記いずれも基準を満たすこと</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・直近年度13月目継続率75%以上、又は25月目継続率65%以上</li> <li>・苦情発生3件未満</li> <li>・ニーズ点検活動実施5社以上（または既契約法人の7割以上）</li> </ul> <p>[表彰式]</p> <p>『会長賞』 年間新契約実績5億円以上 3名招待 『金賞』 年間新契約実績3億円以上 2名招待 『銀賞』 年間新契約実績1億円以上 1名招待 開催時期9月（予定）</p>	継続	Ⅲ-2	
	<p>[記念品] 代理店ごとに記念品を贈呈（表彰区分に関わらず一律）</p>			

4. 保険指導品質向上支援策（期間 4月～9月、10月～翌3月 ※リスク算定・提示強化月間奨励策除く）

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①体制の整備	i) 生保ライセンス取得 [基準] 新規に生保ライセンスを取得した場合 … 職員1人につき 1万円のギフト券を贈呈	変更	Ⅲ-2	7千円から1万円に変更。
	ii) リスク検討の月例打合せ [基準] 関与先のリスク検討に向けた大同生命担当者と打合せを、毎月実施した場合（パートナー代理店においては半期で4回以上） … 1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-2	
	iii) リスク管理ファイルの全件登録 [基準] リスク管理ファイルの登録関与先の増加数に応じてギフト券を贈呈。 … 10社～20社未満 → 5千円のギフト券を贈呈。 … 20社以上 → 1万円のギフト券を贈呈。 ※全件登録済みの代理店はメンテナンスを行った場合、1万円のギフト券を贈呈。	変更	Ⅲ-2	曖昧であった 2023 年度基準から具体的な基準に変更
②募集品質向上	i) リスク算定・提示 [基準] リスク算定（「影響試算書」「標準保障額算定書」）を算定・提示した場合 … 1社につき 1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-2	
	ii) 新規リスク算定・提示 [基準] 未加入法人にリスク算定（「影響試算書」「標準保障リスク額算定書」）を算定・提示した場合 … 1社につき1万円のギフト券を加算して贈呈	継続	Ⅲ-2	新規加入企業は、その後の追加加入につながるため、特に保有契約・事務費の拡大に効果的です。
	iii) トータル提案 [基準] 同一被保険者でトータル保障商品「定期・J・T・介護・M」のうち2種類以上の同時提案した場合 … 1社につき 1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-2	
	iv) 自社株評価試算サービスの提示 [基準] 大同生命の自社株評価試算サービスを活用して保障対策をした場合 … 1社につき 1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-2	
	v) リスク算定・提示強化月間 [期間6月～7月、10月～11月] [基準] リスク算定（「影響試算書」「標準保障額算定書」）を期間中に算定・提示した契約数に応じてギフト券を贈呈 … 1社の場合 1万円、2社の場合 2万円、3社以上の場合 5万円連続（連月）して算定・提示の場合 1万円を加算	継続	Ⅲ-2	

①アフターフォロー	i) ニーズ点検 [基準] リスクコンサルティング・レポートを既契約法人に提示した場合 (但し、QRコード読み取りで確認されたもの) … 1社につき 1千円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-2	
	ii) 加入内容確認支援 [基準] 現状の保障内容や就業不能保障への加入有無を確認するため、 保険証券の回収を推進。6ヶ月以内に保障の充足状況を説明した場合 … 1社につき2千円のギフト券を贈呈 *先着500件まで。	継続	Ⅲ-2	
②代理店同行指導	[基準] 代理店と大同生命担当者が、関与先さまへの同行訪問した場合 … 関与先さまに持参する手土産(2千円相当)を支給	変更	Ⅲ-2	各関与先さま年度中1回限り
③事務所研修会 開催補助	[基準] 昼開催:参加者1名につき2千円+消費税 (1事務所 6万円限度) 夕開催:参加者1名につき5千円+消費税 (1事務所 15万円限度) 但し、1事務所3回限度(うち2回は夕開催可)	継続	Ⅲ-2	研修時の差し入れ(手土産)購入も可

(注) ② i) ~ v) は期間中の制度推進を条件とする。

## 5. プラウド代理店支援策 (各支援策は上期1回のみ支給)

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①ライセンス担当者 推進支援	[基準] 監査担当者全員のライセンス取得、ライセンス取得者毎の推進打合せ、事務所内推進会議(推進計画の策定・進捗確認、リスク算定・提案状況の確認・助言等)を実践した場合 … 5万円のギフト券を贈呈(ネクストプラウドは2万円)	継続	Ⅲ-3	
②事務所研修開催 補助	[基準] 4-④事務所研修会開催補助につき、回数限度を年間5回に引き上げ	変更	Ⅲ-3	3回から5回に変更
③コンプライアンス 推進支援	i) コンプライアンス研修開催支援 [基準] ライセンス取得者全員に所定のコンプライアンス研修を実施した場合 … 5万円のギフト券を贈呈(ネクストプラウドは2万円)	継続	Ⅲ-3	
	ii) コンプライアンス点検支援 [基準] ライセンス取得者全員にコンプライアンス点検を行い、適正化を完了した場合 … 5万円のギフト券を贈呈(ネクストプラウドは2万円)	継続	Ⅲ-3	

## 6. 登録代理店拡大奨励策（期間 4月～9月、10月～翌3月）

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①新規代理店登録	[基準] 新規に代理店登録した場合 …5万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-1	
②パートナー代理店登録加算	[基準] 紹介協定締結先がパートナー代理店（市場推進代理店も可）として新規登録した場合 …1万円のギフト券を加算し贈呈	追加	Ⅲ-1	
③新規代理店の紹介	[基準] 紹介先が新規に代理店登録した場合、紹介者に対して …2.5万円のギフト券を贈呈 同行（Zoom含む）により支援いただいた場合は倍額とする	変更	Ⅲ-1	同行による支援を追加
④保険指導初実践	[基準] 新規登録後に初めてリスク算定を提示した場合 （但し、登録翌年度までが対象、かつ期間内に契約成立を条件とする） …1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-1	
①新規登録初期実践奨励策	[基準] 新規登録後1年以内に「初期研修プログラム（全6回）実施」「リスク管理ファイル登録」「リスク算定・提示1社以上」を全て満たし場合に、1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-1	

## 7. 紹介協定締結先支援策（期間 4月～9月、10月～翌3月）

施策・分類	施策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①関与先紹介奨励策	[基準] 保障ニーズのある関与先を担当営業職員に紹介、契約が成立したとき …1社につき1万円のギフト券を贈呈	継続	Ⅲ-5	
②研修教育支援（事務所研修会補助）	[基準] 昼開催：参加者1名につき2千円＋消費税（1事務所6万円限度） 夕開催：参加者1名につき5千円＋消費税（1事務所15万円限度） 但し、1事務所3回限度（うち2回は飲食代可）	継続	Ⅲ-5	

8. 営業職員表彰・奨励策 (期間 4月～翌3月)

施策・分類	施策・奨励策の内容	昨年比較	対応する事業計画	補足事項
①年間表彰	[基準] 総合事業保障プランの年間新契約実績1億円以上 ※市場推進制度担当契約、パートナー代理店との共同募集、紹介契約、単独契約含む	継続	Ⅲ-5	
	[施策内容] 表彰式に招待(7月開催予定)			
	[記念品] 新契約実績に対し、次の基準でギフト券を贈呈 3億円以上 … 3万円、5億円以上 … 5万円、 7億円以上 … 7万円、10億円以上 … 10万円 以降、1億円ごとに1万円のギフト券を贈呈			
②強化月間奨励金 [期間] 6月～7月 10月～11月	[基準] 各強化月間の実績に対し、次の基準でギフト券を贈呈 ・営業職員担当の登録代理店(パートナー含む)・紹介協定締結税理士の実績 … 1千万につき3千円のギフト券 ・営業職員単独扱 … 1千万につき1千円のギフト券 ※但し、期間中の新契約実績が5000万以上の営業職員に限る。	継続	Ⅲ-5	
③担当税理士実働	[基準] 担当する登録代理店・紹介協定締結税理士が成約した場合、登録代理店および紹介協定締結税理士単位で … 5千円のギフト券を贈呈(月単位)	継続	Ⅲ-5	
④担当税理士新規登録	[基準] 営業職員が担当する税理士が新規代理店登録(パートナー代理店含む)した場合 … 1万円のギフト券を贈呈 ※但し、登録からパートナーへの変更は対象外	継続	Ⅲ-5	
⑤担当代理店初挙績	[基準] 営業職員担当の登録代理店が初挙績した場合 … 1万円のギフト券を贈呈 ※但し、登録翌々年度までが対象、かつ期間内に契約成立を条件とする。	継続	Ⅲ-5	
⑥市場推進代理店・パートナー代理店安心おうしん活動	[基準] リスクコンサルティング・レポートを既契約法人に提示した場合 …1社につき1千円のギフト券を贈呈 ※但し、QRコード読み取りで確認されたもの。	継続	Ⅲ-2	登録代理店に加えて、顧客対応を行った営業職員にもギフト券を贈呈