

■第 24 回 結心会モーター部会報告■

～改正保険業法への対応とモーター代理店の体制整備・生保推進による収益力強化～

■ 開催概要

- ・ 日時：2026 年 8 月 19 日（水）13:00～17:00
- ・ 場所：中央区八丁堀 4-3-3 SC 新京橋ビル 7 階 貸会議室（オンライン併用）
- ・ 主催：一般社団法人 保険健全化推進機構 結心会
- ・ 参加者：計 23 名（会場参加 18 名、オンライン参加 5 名）
- ・ 対象：自動車整備工場兼業保険代理店 経営者・実務責任者
- ・ 開催目的：改正保険業法への適切な実務対応・体制整備の徹底、およびモーターチャネル代理店における生命保険推進・新たな収益化施策の共有

■ 開会挨拶

坂井モーター株式会社 代表取締役社長 坂井 光藏 氏

「モーター部会は発足から丸 6 年が経過しました。ビッグモーター事案以降、会員各社は部会で得た知見をもとに着実に体制整備を推進してきました。結心会を起点として AI を活用した体制整備ツール等も数多く誕生し、多くの整備工場代理店を支えています。本日は篠原弁護士をお招きし、改めて体制整備の理解と取り組みの再確認を行います。今後も整備工場代理店の模範となる動きを継続し、さらなる展開へとつなげていきましょう。」

■ プログラム・講演内容

【講演① 基調講演】

- ・ テーマ：『モーター代理店に求められる体制整備』
- ・ 講師：森・濱田松本法律事務所 外国法共同事業 パートナー弁護士 篠原 孝典 氏

【講演要旨】

1. 改正法対応は代理店の重要経営課題

- 過去の行政処分事案では「保険事業は本業ではないという意識の欠如」「ガバナンス不全」「リソース不足」が厳しく指摘されている。体制整備は規模を問わず代理店自身の本来的義務であり、経営陣が本業意識を持って取り組むべき経営マターである。

2. 兼業業務（車体整備）の監視態勢と国交省ガイドライン準拠

- 保険金を原資として対価を得る整備工場代理店は、保険会社や金融当局への説明責任を果たすため、以下の徹底が求められる：
 - ① 画像の記録・保存：入庫前・作業中・作業後の各工程での撮影・電磁的保存。
 - ② 作業内容・方法の記録・保存：事前予定および実績の記録、差異が生じた場合の理由の明確化。

- ③ 料金情報の記録・保存：概算見積書・精算見積書・納品請求書の保存。
- ④ 情報の関連付け・5年間保存：車両ごとに関連付けて一元管理・保存。
- ⑤ 消費者等への適切な説明と書面等による了承。
- ※「作業の見える化（工場内カメラ設置等）」や「Web/SNS 等での情報発信」も望ましい取組として推奨。

3. 比較推奨販売における「ハ方式」廃止と実務対応

- 「代理店のすすめでいい」という顧客に対してもハ方式は使えなくなる。「顧客の意向が何もないことはない」という前提に立ち、丁寧な意向把握（事故対応、保険料、特約等）を行った上で、客観的・合理的な理由に基づく選別（ロ方式・イ方式）を行い、その選別・推奨の判断プロセスを証跡として残す体制（社内規則・教育・モニタリング）が必要となる。

4. 「単なる窓口」から「保険価値の届け手」への転換

- 金融サービス提供法の誠実公正義務に基づき、代理店手数料や便宜供与に左右されない「顧客本位の業務運営」への回帰が不可欠。

【講演② 業務効率化・事故対応】

- テーマ：『LINE を活用した事故対応』
- 講師：テックユニオン株式会社 取締役 兼 LINQAR 事業部長 梅田 涯那 氏
- 要旨：大手損害保険会社でも導入が進む LINE 活用システムを紹介。事故受付から対応記録の確実な保全、顧客と保険会社をつなぐハブ機能を LINE 上で実現し、代理店のアフターフォロー品質と業務効率を同時に高めるソリューションが提案された。

【講演③ 経営・社会連携】

- テーマ：『障がい者雇用促進』
- 講師：株式会社シンビーオ 代表取締役 上村 裕介 氏
- 要旨：2026 年 7 月の法定雇用率引き上げを踏まえた取り組みを提示。整備工場で雇用する障がい者に対し在宅ワーク等の業務を手配・供給し、工賃を手当てとして支払うことで雇用を成立させる仕組みを提案。整備工場からの外部委託業務の連携も呼びかけられた。

【講演④ DX・AI 活用】

- テーマ：『クルマを直す会社から、家族を守る会社へ — モーター代理店のための AI 活用 —』
- 講師：株式会社 TOYODA AI 取締役 齋藤 政人 氏
- 要旨：自動車保険の満期案内を AI オートコールで自動化するなど、整備工場代理店が抱える煩雑な保険関連業務を AI によって一気通貫で効率化・高度化する仕組み

みを提案。業務負荷を軽減しつつ顧客接点を強固にする DX 手法が示された。

■ 意見交換会・各社取り組み共有（抜粋）

講演終了後、参加者全員による 1 時間の意見交換会が実施され、先進的な実践事例が共有されました。

- **鈴木自工株式会社（東京都江戸川区／代表取締役社長 鈴木将仁 氏）**
 - **体制整備**：乗合保険会社を精査し、1 社解除して 2 社体制へ集約。
 - **生保推進**：QR コードを活用したアンケートから個別相談アポイントを獲得するフローを確立。導入 8 ヶ月で毎月約 7 件の成約に結びついており、今後は取得率の低い店舗へのテコ入れを図る。
- **株式会社シンドモータース（岡山県笠岡市／代表取締役社長 宍戸健二 氏）**
 - **体制整備**：提携・協業している生命保険代理店からの支援を受けながら体制構築を推進し、確実な土台を整備。
- **株式会社アマギ（神奈川県相模原市／代表取締役 小川一弘 氏）**
 - **専門化・規模拡大**：工場内代理店を分社・別法人化して 5 年が経過。周辺代理店の統合を進め、専業代理店として成長。法改正を機に代理店統合・吸収の相談が増加しており、契約内容を精査しながら品質強化と規模拡大を両立させていく。
- **株式会社ミック（千葉県松戸市／代表取締役社長 池田高之 氏）**
 - **体制整備**：部会で開発された「自動車保険 7 社一括見積システム」を実務導入し、適正な比較推奨・検証に活用。
 - **生保・相続開拓**：結心会企画の映画『ソーゾク』の自主上映会を会場を借りて開催（約 300 名来場）。出演者の松本明子氏とのトークショーを併催し、相続案件の見込み客を多数開拓。車関連とは異なるイベントが社員への良い刺激にも繋がった。

■ 総括・今後の展望

今回の部会では、法改正を単なる規制強化・負担増として捉えるのではなく、「経営陣のコミットメントによるガバナンス確立」と「AI・デジタルツール・協業による業務変革」を同時に推し進める契機と位置づけられました。整備工場兼業代理店が地域顧客から真に選ばれる「保険価値の届け手」となるべく、結心会モーター部会として今後も具体的なソリューション開発と模範事例の発信を継続してまいります。