

岐阜県代協ニユ

平成22年10月

vol.187



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

岐阜県代協創立60周年記念事業は会員増強をして完結

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会 会長 おおえ 大江 かねお 金男

10月6日、岐阜県代協創立60周年記念セミナー・式典・レセプションに、各損害保険会社、提携・協力会社、日本代協東海ブロック各県の皆様、そして会員の皆様で会場にあふれんばかりの140名が参加していただき、無事終了することができました。

ご参加いただきました皆様に、あらためて心より御礼申し上げます。

また、記念史編纂・DVD作成に携わった「チーム60」の皆様、取材にご協力いただきました歴代会長をはじめ諸先輩の皆様、役員・会員の皆様、無理を承知で引き受けていただいた企画制作会社の「みろく」の皆様、ありがとうございました。

埋もれていた岐阜県代協の歴史の一端が、けっして十分ではありませんが発掘され記録に残すことができました。

過去を振り返ることは懐かしむことではなく、「未来への提言」として今後活かしていくことだと思います。

さて、60周年記念事業は終わったわけではありません。仕上げは会員増強をなしとげてこそ完結するのではないでしょう。

これは組織委員会だけでなく、岐阜県代協の全会員が一致協力して代協の事業と魅力を未だ加入していない代理店に語り知らせ、保険会社の協力も得ながら新たな会員を迎えようではありませんか。



目次

1 p	・ 会長挨拶 / 目次	9 p	・ 中さんの保険諸国慢遊記 (54)
2 p	・ スケジュール / 事務局より	10 p	・ ~ 中崎章夫 ~
3 p	・ 県代協60周年記念事業報告	11 p	・ なるほど『ぎふ雑学』(19) ~ 松尾 一 ~
4 p	・ 支部活動報告	12 p	・ SHINWA グループ
5 p	・ 支部活動報告	13 p	・ 損害事故復旧サービス ~ ホームステップ (株)イケダ ~
6 p	・ 委員会報告	14 p	・ 交通事故による損害復旧工事 ~ (有)岐垣創建 ~
7 p	・ 会員投稿記事	15 p	・ 広報機関誌委員会アンケート調査
8 p	・ 代理店紹介		

スケジュール/事務局より

～ スケジュール ～

日付			主催	行事・議題・内容など	開催場所
10	7	木	損保協会	盗難防止の日キャンペーン	JR岐阜駅前
	13	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	14	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	19	火	飛騨支部	例会(11:45～)	ぎょさい
	20	水	組織	委員会(11:30～)	県代協事務局
	22	金	県代協	地震保険普及キャンペーン(8:20～)	JR岐阜駅前
	24	日	県代協	『第3回長良川を美しくしよう運動』(6:00～)	長良川河畔
11	5	金	三重県代協	設立50周年記念式典並びに祝賀会	アスト津
	5	金	西濃支部	例会(11:30～)	鶴見天近
	5	金	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	9	火	ゴルフ同好会	ゴルフコンペ	デイリー瑞浪カントリー倶楽部
	10	水	中濃支部	例会、支部セミナー(10:30～)	太田宿
	11	木	県代協	消費者団体懇談会	県民ふれあい会館
	11	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	14	日	西濃支部	研修旅行(12:30～一泊)	三重県榊原温泉 湯元榊原館
	16	火	東海ブロック	教育委員会(11:00～)	ウインクあいち
	16	火	日本代協	保険大学校セミナー(第13期1回目)	ウインクあいち(予定)
	18	木	組織	委員会(11:00～)	井桁屋
	18	木	県代協	新入会員オリエンテーション(13:00～)	瑞穂総合センター
12	7	火	日本代協	保険大学校セミナー(第12期3回目)	ウインクあいち(予定)
	8	水	県代協	理事会(13:00～)	瑞穂総合センター(予定)
	14	火	東海ブロック	東海ブロック協議会	愛知県代協新事務局
1	11	火	日本代協	保険大学校セミナー(第13期2回目)	ウインクあいち(予定)
	13	木	県代協	第11期認定証授与式&賀詞交歓会	長良川スポーツプラザ(予定)
2	4	金	岐阜支部	合同ブロック会セミナー(15:00～一泊)	十八楼

事務局より

第11期保険大学校受講者(資格試験合格者)の方で、資格申請書等が未提出な方は、
早々にご手配をいただき、県代協事務局までご送付下さい。

(ご不明な点は県代協事務局までお尋ね下さい。)

岐阜県代協教育委員会/事務局 TEL : 058-294-1221 FAX : 058-294-8051
Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

岐阜県損害保険代理業協会創立 60 周年記念式典報告

H22.10.6 岐阜県代協 60 周年記念式典を開催し、記念セミナー後、PM3:50 より今回制作しました DVD が会場に流れ、最高に盛り上がりを見せました。

PM2:00 ~ 3:40 記念セミナー

「2010年日本経済の行方」～何をすべきか、何をやめるべきか～

講師 経済ジャーナリスト 財部 誠一氏



財部 誠一氏

《セミナー感想》
今回、岐阜県代協 60 周年記念講演として、経済ジャーナリストの財部誠一様をお招きいたしました。日本経済が低迷しているこの時に経済のスペシャリストのお話を聞いたことはとても有意義でした。講演の中では、尖閣諸島での海上保安庁と中国船籍との衝突の話、自民党から民主党へ政権移行、円高等様々な話題が出ました。報道では知ることの出来ない裏側にある真実を知ると物事の本質が見えてくると感じました。例えば、円高の問題です。新聞・ニュースなどでは大手の輸出企業が大打撃を受け、その反動で日本国内の下請け製造業が不振に陥り、派遣切りやリストラといった国民一人一人のレベルの話になっています。ただ、日本の企業は輸出業のみでしょうか？いいえ、企業の中には輸入業もたくさんあるはずですよ。

その企業は通常よりも高い利益を得ています。このようにマイナスばかりが先行して比較すべきものの情報が乏しいのです。我々も社会性・公平性が求められる「保険」というものを扱うものとしてプラス・マイナスの情報を正確に把握し、お客様に正確な情報提供をしなければなりません。

財部先生とは「経済」「保険」とジャンルは違うものの共通するものがあるのだなと感じました。

そんな中にも笑いが出るような場面も幾度もありました。聞き手をひき付ける話術は流石だなと感心致しました。今回の講演を聞かれた方は皆さん、受け入れ方は違うと思いますが全員が何かを掴んで帰られたと思います。

(教育委員 山谷 庸二 (株)藤吉保険事務所)

記念式典

1. 開会の辞 「チーム60」実行委員長 大西 通陳

2. 会長挨拶 会長 大江 金男

3. 来賓挨拶

社団法人 日本損害保険協会名古屋支部岐阜損保会 副会長 財部 剛 様
(東京海上日動火災保険(株)岐阜支店長)

社団法人 日本損害保険代理業協会 会長 荻野 明廣 様 祝辞 岡部日本代協副会長代読

社団法人 日本損害保険代理業協会東海ブロック協議会 会長 高木 勝 様(愛知代協会長)

4. 功労者表彰 歴代会長に感謝状&記念品贈呈

5. 創立60周年記念事業プロジェクト「チーム60」メンバー紹介

6. 閉会の辞 副会長 近藤 信悟

PM5:30 ~ 7:00 記念レセプション 6階 レストラン杏

歴代会長、会員、東海ブロック各県代協役員、保険会社、提携業者等 約 100 名参加

記念誌 500 冊 DVD (通常バージョン) 313 枚 DVD (ダイジェスト版) 20 枚制作 会員、日本代協、各県代協、保険会社、提携業者へ配布

記念誌はまだ多少余剰がありますのでご入用の方がおられましたら事務局までご連絡下さい。

(有料 一冊 500 円)



会長挨拶



来賓挨拶



功労者表彰



歴代会長



記念レセプション

支部活動報告

【岐阜支部役員会報告】

開催日時 : 平成22年10月 5日(火) 12:00~
 開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏
 出席者数 : 6名
 報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗

《議題》

東ブロック主催セミナーについて 2月4日(金)十八楼にて、
 代理店賠償の引受会社のアリアンツの社員の方を招いて、1泊で行う予定。

会員増強について 上記のセミナーに誘い、勧誘。

県代協からの連絡 10月22日 岐阜駅にて地震保険のピラ配りがある。8時15分集合。

次回役員会は 平成22年11月 5日(金) 12:00~
 場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて



【西濃支部10月例会報告】

日 時 : 平成22年10月6日(水) 11:30~13:00
場 所 : 鶴見天近 参加者数 : 18名
報告者名 : 後藤 益充

《内容》

新入会員のご紹介

平和自動車株式会社 伊藤 篤一様

平成22年度研修旅行のご案内

日 時 : 平成22年11月14日(日)~11月15日(月)

場 所 : 三重方面

宿 泊 先 : 湯元榊原館

参加費用 : 正会員 1名 20000円 (1泊2食)

代協会員オリジナル保険商品開発の話

その他他社の動向

次回例会は11月5日(金)12:00~ 場所 鶴見天近にて



【中濃支部10月例会報告】

開催日時 : 平成22年10月13日(水)10時30分~
開催場所 : 太田宿 美濃加茂市太田町 参加者数 : 11名
報告者名 : 支部長 吉田 春次

《内容》

県代協創立60周年記念行事終わって感じたこと

支部例会のあり方

新入会員オリエンテーションの件。

その他情報交換

次回例会は11月10日(水)美濃加茂市美濃太田宿にて10時30分より11時30分

財務局 和泉氏をお招きし、演題「我が国の現状と課題」の内容で講演していただきますので多数のご参加をお待ちいたしております。

【東濃支部例会報告】

開催日時 : 平成22年10月14日(金) 11:30~13:00
開催場所 : 釜戸 みわ屋 参加者数 : 11名
報告者 : 伊藤 智之

《内容》

1. 60周年記念式典の報告

2. 企画・環境委員会
- ・代協専用保険商品について
 - ・代理店賠償について
- 組織委員会
- ・会員増強について
 - ・代協オリエンテーション参加について

次回例会案内

日時 : 11月11日(木)11:30~ 場所:釜戸 みわ屋



【飛騨支部活動報告】

9月21日(火) 13:00~

ひだホテル 喫茶ルームにて、役員会を行い、今後の予定などを話し合いました。

10月19日(火)AM11:45~ 『ぎょさい』にて、昼食例会を開催する予定です。

(報告者名:成原大介)

委員会報告

【組織委員会】

《新入会員オリエンテーション開催のご案内》

新入会員の皆様に代協活動を充分にご理解いただくためにオリエンテーションを下記の通り開催いたします。今年度も、例年度同様に今年度ご入会の会員の方、過去3年間にご入会され、当オリエンテーションにご参加されていない方、及び現会員代理店で、各支部長よりご推薦のみなさまを対象とさせていただきます。受講対象者の方にはすでにご案内済ですが、受講対象者全員のご参加、講師の役員のみなさま方のご協力をお願いいたします。

開催日時 : 平成22年11月18日(木) 13:00~
開催場所 : 瑞穂総合センター
対象者 : 新入会員 12名、支部長推薦者 若干名

(報告者名 : 組織委員長 石原 壮逸)

【CSR委員会】

『無保険車追放キャンペーン』について

・9月24日(金)に今年度も昨年同様に2カ所にてパンフレットを配布いたしました。

JR岐阜駅前では、国土交通省の方3名と小西専務理事はじめ、岐阜支部役員7名の参加をいただき、総勢9名にて、学校法人神野学園「中日本自動車短期大学」では、会長はじめ、中濃支部会員8名のみなさまにご参加いただき、それぞれ約30分間、実施いたしました。2箇所での配布では、やはりパンフレットの割当数が少ないように感じました。



『盗難防止キャンペーン』について

10月7日(木)に岐阜支部役員、会員のみなさま併せて8名参加のご協力をいただき、岐阜県警察署や日本損害保険協会みなさまとともに「盗難防止キャンペーン」に参加いたしました。

上記キャンペーンにご協力をいただきました役員、会員のみなさま大変お疲れ様でした。ありがとうございました。

10月6日(水)岐阜県代協創立60周年記念式典にて「エコキャップの回収」をいたしました。

前回から10月6日当日までに事務局にお持ちいただいた約16,000個のエコキャップを翌10月7日に「岐阜県若者サポートステーション」へ届けさせていただきました。本年度の累計約47,000個になり、みなさまのご協力に感謝申し上げます。

なお、ひきつづきエコキャップ回収運動も推進しています。お手持ちのペットボトルキャップにシールがはってある時はそれをはがし、水洗い頂きお持ちいただければ幸いです。

今後ともご協力のほどよろしくお願い申し上げます。



10月22日(金)JR岐阜駅前にて実施の「地震保険普及キャンペーン」と

10月24日(日)AM 6:00~参加の「第3回長良川を美しくしよう運動」については次月号にて詳細報告させていただきます。

(報告者名 : CSR委員会担当副会長 小林 悦雄)

会員投稿記事

「社会貢献活動」

会社の経営理念や方針で、「社会貢献」を謳う企業も多いのではないのでしょうか。社会貢献と一言でいっても様々な形や方法があります。この代協活動の中でも、河川清掃や交通遺児への募金は立派な社会貢献活動ですね。

そこで基本的な社会貢献の意味とは・・・「法人または団体、個人による公益或いは公共益に資する活動一般を意味し、はじめから社会に資することを目的として行う直接的な社会貢献と、特定の事業や行為をすることが結果として社会貢献につながる間接的な社会貢献」であります。また、個人の社会貢献としては、代表的なものとしてボランティアがあり、法人などでは、慈善事業または営利活動を通しての結果的な社会問題の是正、或いはボランティアへの援助、寄付などが考えられます。



先日、地域のお祭りで、「ゴールドリボン（小児ガンに苦しむ子供達の支援）」のブースを出店しました。小児ガンへの理解とご協力を求め、募金活動を行いました。子供向けの100円ゲーム（ストラックアウト）を用意し、その売上も募金とさせて頂きました。

ブースに来たある親子・・・お母さんが小児ガンのポスターを見て「これはいいことだから是非やりなさい」と子供に100円を渡していました。当たる景品などたいした物ではないですが、ゲーム代100円も寄付金になるのだから・・・という気持ちは100円を払う方も気持ちが良いのではないのでしょうか。

また、飛行機のCAが海外からの帰国便で「外貨の小銭をユニセフに募金をお願いします」と呼びかけている姿を目にされた方もいらっしゃるのではないのでしょうか。持ち帰っても仕方ない小銭を寄付することで、気持ちよく帰ることができますよね。

きっと皆さんも、様々な形で「社会貢献活動」をされていると思いますが、する側もされる側も気持ちの良い社会貢献・一方通行ではない活動、そういった社会貢献を個人・会社・団体でできればとても素晴らしい事だと思います！

（有）ユウ保険事務所 北村 篤俊



代理店紹介

東濃支部 株式会社 保険グロウ

平成22年 6月 代理店名を「(株) 保険グロウ」に名称変更
(旧社名 プラスキャット)

<代理店名>
株式会社 保険グロウ

<事務所所在地>
〒508-0006
中津川市落合405-1
TEL 0573-69-4482
FAX 0573-69-4483

<代表者名>
吉村 英樹

<スタッフ>
6名 (男 5名 女 1名)

<取扱保険会社>
損保 三井住友海上火災保険(株) 計1社
生保 三井住友海上きらめき生命保険(株) 計1社

<事務所の環境>
木曽路の入り口である落合。
当事務所は、JR中央線と木曽川の間に位置する中山道落合宿のあるのどかで静かな場所です。

<経営方針>

常にお客様基点に立った営業を心掛けています。



保険管理サービスを戦略的武器に

畑舞い込んだ留守宅管理

茨城那珂市の実家の母が本年２月急逝し、主を失った留守宅を管理するはめになった。隣の家に挨拶に行ったら、留守宅とはいえ草茫茫にして荒れさせると不用心ですよ、と忠告される。現在の住まいの千葉県松戸から常磐道で月２回ほど夫婦で日帰りか１泊で出かけている。１００年以上経つ古民家、再生も考えたが直ぐに移り住む条件があるわけでもないで当面そのままにしておくことにしている。宅地だけで１０００坪をはるかに超える広さで、これに何倍かの元禄以降の墓もある屋敷森がさらに加わる。

それだけに維持管理は大変で、４月以降は毎月１回草刈り、芝刈り、山林の下草刈り、庭木管理などで、助っ人を頼まざるを得ない。管理コストもばかにならないが墓付き別荘を持ったように考えることにしている。

草刈り、芝刈りの常態化

１０月初めにも草刈りと畑仕事に出かけた。当日は、あいにく雨だったが、草刈りの助っ人を頼んであったため、多少の雨では予定を延ばすわけにはいかない。７月には、自分でもエンジン式の草刈り機を購入、見よう見まねで使いたしたが、その操作も結構慣れてきた。それまでは横着鎌や草刈鎌での中腰作業でしんどかったが、立ったままで一気に刈れるので腰痛持ちの我が身は実に快適である。泣き所は草の根の部分が残るため、すぐに盛り返してくる雑草との戦いで、繰り返し根気よく刈らねばならないことだ。言わばいたちごっこ状態である。

そこで、宅地内でもかなりの部分は芝生化しているが、空き地で雑草群落になっているところもある。こうしたところも徐々に、耕運機で耕し、畝を作り、黒のマルチをかけ、２～３坪単位に部分畑化する作戦を試してみようかと思いついた。草刈りの繰り返しよりは、マルチで覆い除草効果を高め、畑化し、野菜栽培に活用した方がよほど生産的であるからだ。雑草の勢いが衰え出すこれからさっそく試して見ることを決意する。

畑仕事を通じて見えた新たな世界

道路に面した４０坪弱の畑のみ、現在自分で耕している。９月から１０月にかけて、秋植えジャガイモに続き、玉ねぎ、わけぎ、ラッキョウ、ニンニク等を新たに植えてみた。畑ではそろそろ６月に植えたサツマイモを掘り出すころ合いになっている。それにしても道路に面した畑で植え付け作業をしていると、車で通りかかった近くの方が、クルマを止め話しかけてくる。この辺りの年寄りには皆農業の専門家であるが、素人さんが一体何をしようとしているのか、興味津々のようで、「何作ってるの」「たまには畑仕事も気分転換でよかっぺ」こうした何気ない交流も結構楽しいものである。自分で野菜を作りだして、栽培のむずかしさ、近くの農家の方々からのお知恵拝借と新たな学びの新鮮さ、収穫の喜び、採れたての野菜の美味さを改めて実感している。

保険代理店の役割とは

保険チャンネルが多様化する中で、改めて代理店の役割が問われている。顧客はいろいろな縁やきっかけで保険商品を購入する。その利用チャンネルもさまざまである。それぞれのチャンネルごとに存在意義もあれば、強みも弱みもある。それが利用する顧客サイドに十分分かっていない。情報ギャップがある。

保険加入者サイドでは、安く良いものを、という価格訴求の心理もあるのだろうが、それはとっさに思いつく答えではあっても、実際の本当のところは違ったものを求めている場合が多いのが実情ではなかろうか。

問題解決支援の相談先

問題解決支援の相談先を求めるニーズが強いのもそのことを物語る。まず、現在どのような保険の入り方をし、どのような保険を利用しているのかの再確認から、いざという時にどの保険が働いて、どのような保障・補償が得られるのか、すらよくわかっていないケースが多い。理詰めに考えれば、自分で必要な保障を納得いく価格で購入するのが筋なのだろうが、実際は保険にそれほどの時間をかけようとしないうし、成り行き購入が実に多い。周りに保険に対する適切な回答をもらえる相談相手、専門家も見当たらない。またいざという時適切な対応が自分でできるのか心もとない。

かかりつけの保険アドバイザー

そのためには、顧客は、日ごろから加入している保険、補償の交通整理をきちんとしておきたいところだが、他のところに入った保険まで含め、公正にアドバイスできるような販売者は限られる。地域のかかりつけ家庭医や、かかりつけの薬局のように患者さんの身になって、総合的に判断、指導してくれるところが保険サービスの世界でも必要である。

しかも個々の家庭や法人事業者の実情に合わせ、損保から生保までトータルにリスクを洗い出し、また加入保険のカバー範囲を確定し、無駄やダブリをチェックし、的確な判断の座標軸を提起する専門の代理店が求められている。

「お客様のことをよく知る」という基本動作

その意味で、今まさに、基本中の基本である保険管理サービスを誠実に提供する担い手としての専門プロ代理店の役割がクローズアップされる時代になった。

規模の大小に関係なく、しかし将来までも継続的かつ組織的に、お客様のことをよく知り、的確にアドバイスしてくれる代理店が求められているのである。

代理店としての基本動作として、まず「お客様のことをよく知る」ということである。この保険サービスという商売は、お客様との心のキャッチボールに基づくものである以上、お客様が何を欲しているかということを知らずしては、本来成り立たないものである。そのためにはお客さまの望むことは何か、どうしてほしいのか、を確認することを戦略化する仕掛けが必要である。

なぜ多種目化が進まないか

よく、保険の多種目化、複合化ということが叫ばれているほどに、実情は単種目の取引のままでいるケースが多い。それはなぜか。お客様に複数種目化することの必要性が疎いためだろうか。次々と勧められることに反感すら抱いているためか。おそらく、適切な提案がなされず、その必要性に得心がいかないためではないのか。とすると、それは保険を提案する側の姿勢によるのではないか。商品の良さを強調するあまり、商品単位にぶつ切りに提案し、単種目化を合理化する努力をしてこなかったか、再点検してみる必要がある。

「足し算」方式の売り方の限界

それはまさに「入口に問題あり」である。ボタンの掛け違いではないが、「これはいい保険ですよ」と言われ加入したお客様に、「これの方がいい保険ですよ」と勧めるスタイルは、際限ない足し算の売り方である。顧客サイドもそれを見透かしてしまう。実際にはそうではなくても、余計なものを買わされるのでは、という自己防衛本能が働くといってもよい。一時、例えば自動車保険や火災保険など単種目を多種目化する簡便方式としてやたらに特約を付帯し、総合化を試みるのが流行ったが、商品特性をわかりにくくし、また複雑化したこと、それが種目間不整合、不払い問題などの一因ともなったとの反省から、今ではそのスタイルは見直し期に入っている。

着脱自在の引き算方式

このため保険プランの提示は、出来れば生保、損保、共済等の類似保険含め現在加入の補償・保障を交通整理し、不足、不完全、重複の保補償・保障マップの改善のために本来、考えられるベストのものを勧めるという方式の方が顧客サイドの感覚にぴったりくる。ただしこの場合はいくら必要な補償とは言え、全部一挙に加入するには重い保険料負担となってしまう。そこで加入する補償に優先順位を付け、当面掛けておくものと、先に宿題として延ばしてもかまわないものを選別する、こうした引き算方式、着脱自在方式の方が、少なくとも顧客にとっても、また販売者にとっても納得のいくものであるはずだ。こうした着脱自在な引き受けを可能にするシステム基盤も構築されつつある。

トータル保険管理サービス

今、市場縮小の時代に直面し、販売スタイルも成り行き任せでは行き詰る。新規顧客を容易に見失ってしまっているため、既存客の掘り起こし、入り口から出口まで一貫してトータル保険管理サービスの提供に改めて目が向けられるのは当然である。しかも優良顧客にはいろいろなところからアプローチが行く。このため加入時のみならずアフターフォローにおいても適切な情報提供や相談サービスの仕掛けを用意することで、顧客満足度を高める努力をし、顧客の情報管理そして保険管理をきちんとしておかないと既存客すら離れてしまう時代になっている。

反対に納得のいく顧客関係を築きあげれば、それが顧客の口を通してその評判が周囲に広がる。

多種目化や保険管理機能の強化が改めて叫ばれる今日、少なくとも個人分野や中小商工物件分野では、このような新たな販売方式を基本とし成功する実践事例が続々と出てくるような局面を迎えていることは確かなようである。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

なるほど『ぎふ雑学』(19)

松尾 一

飛騨街道と口留番所



江戸時代の旅人になったつもりで、美濃から飛騨方面へ旅に出かけることにします。美濃側から飛騨方面に向かう起点は二つありました。一つは関のはずれにある郡上街道との追分で、もう一つは中山道太田宿です。追分からは岐阜や西濃方面からの旅人が、太田宿からは中濃や尾張方面の旅人が利用していました。

この二つの街道は神湫で合流し金山に至っていましたが、金山の手前には尾張藩が設けた杉洞の口留番所がありました。なお太田宿から金山までの飛騨川沿いにも街道はあったのですが、地元の人々が利用していた程度とされています。

飛騨街道は尾張領の金山から飛騨川の支流、馬瀬川の渡しを渡ると、最初は金森氏高山藩、のち天領(幕府領)の飛騨に入りますが、すぐに中切に下原口の口留番所がありました。ちなみに、飛騨ではこのような口留番所が当初31カ所、のち18カ所となりました。

金山から下呂までは「中山七里」という絶景の地ですが、断崖絶壁のところもあり交通困難を極めた地でもあり度々整備をしていました。中山道の中津川宿から下呂までは南北街道があり、東濃や奥三河、伊那方面から飛騨に向かう旅人が利用していました。

飛騨街道は温泉と宿場町で栄えていた下呂から、飛騨(益田)川ぞいに萩原、渚、久々野と上って行き、宮峠から宮川沿いに高山に至っていました。

高山は、江戸初期には金森氏の城下町、のち幕府の高山陣屋が置かれ、高山街道、野麦街道、平湯街道との合流点で賑わっていました。さらに飛騨街道は、高山から、北へ向かい越中街道とも呼ばれ、角川経由の越中西街道と、神岡経由の越中中街道、越中東街道と三コースに分かれ越中境付近で二つになり、神通川の兩岸を通り富山城下に至っていましたが、中でも越中西街道の宮川の深い谷を渡る「籠の渡し」は広重の「六十余州名所図会」にも描かれるほど有名でした。

越中境の飛騨側には、小豆沢と、山中に口留番所が置かれていました。あるとき、旅の修行僧泉光院が、越中から飛騨に入り山中の口留番所に到着しました。番所の役人から句を所望されて「名月も浮き雲なき籠の渡しかな」と披露しましたが、なかなか番所を通してくれなかったのです。役人は番所が暇で旅人相手に時間を潰していたのです。

飛騨街道の越中側には、神通川を挟んで左岸には富山藩では関所といった西猪谷口留番所、右岸には加賀藩の東猪谷口留番所が置かれていました。

加賀藩や支藩の富山藩や大聖寺藩は、国境にいくつも口留番所を設けていましたが、出判は富山や金沢で発行していたので、それを知らない旅人が口留番所にきた場合は、富山あるいは金沢まで戻らなければならなかったといえます。

各藩等が設けた関所(口留番所)では、出判、切符、過書ともいう出国切手が必要な場合が多くみられていましたが、加賀藩は、出国切符の発行手数料が一人80文と高く、泉光院は憤慨しています。

当時の旅人は、このようにいくつもの関所(口留番所)を通過しなければならなかったのです。



(まつお・いち) ライフワークは地域史(近世交通史)。

著書は『やっぱ岐阜は名古屋の植民地!?!』『北陸街道紀行』等多数。

SHINWA グループからの新しい対応のご案内

SHINWAグループ
会長 名和 盛男

平素は、SHINWAグループにご理解とご協力をいただきまして誠にありがとうございます。
このたび創立60周年を迎えられたことにSHINWAグループ一同、改めて敬意を表しますとともに、心よりお祝い申し上げます。

新たにSHINWAグループネットワーク店として、(株)オートリペアカワシマ(岐阜市打越548)を加えましたのでご報告申し上げます。担当地域は岐阜市北東部と山県市になります。今後県内13社で対応させていただくことになりました。これからも代協代理店様のご要望により細かく迅速にお答えできるよう進めてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。

SHINWAグループ13社の連絡先	TEL	FAX
オートボデーショップ篠田 (大垣以西)	0584-74-7892	0584-74-7833
平野钣金工業 (岐阜市南西部・羽島郡)	058-271-0773	058-271-0784
オートサービスイトウ(岐阜市北西部・瑞穂)	058-327-7167	058-327-2708
名和自動車工業 (岐阜市東部・各務原)	058-245-0261	058-245-0262
和田钣金工業 (岐阜市中西部)	058-251-7065	058-251-7095
AUTOPIT羽島钣金 (羽島市以南・愛知北西部)	058-392-1521	058-392-1520
成田钣金工業所 (多治見市)	0572-22-5456	0572-24-2244
東美自動車 (中津川市)	0573-68-3126	0573-68-3125
リフレッシュセンター渡辺 (瑞浪市)	0572-68-0980	0572-68-0982
カトー自動車工業 (可児市)	0574-62-3207	0574-62-3246
糸貫自動車 (本巣市)	058-323-1251	058-323-0753
米野自動車工業 (下呂市)	0576-25-2549	0576-25-4109
オートリペアカワシマ(岐阜市北部・山県市)	058-232-4185	058-232-4108

猛暑だった今年は、秋が短く冬の訪れが早いとか・・・
スタッドレスタイヤやバッテリーなど冬の準備はお早めに。
お用命はもちろん、SHINWAグループ各店まで！！



損害事故復旧サービス

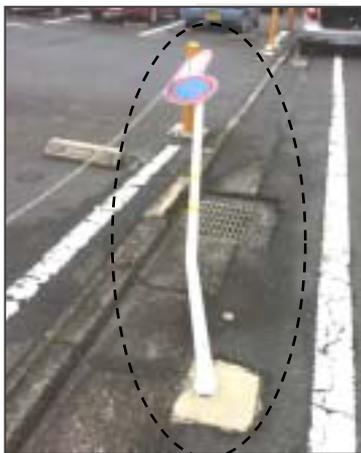
< 今月の復旧事例 >

車が道路標識を破損させてしまいました。規制標識、支柱とも新品に交換。標準的なものなので比較的早く復旧できます。

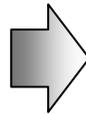
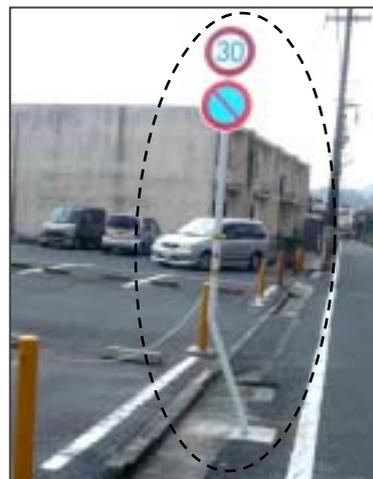
< 場所 > 土岐市泉町

< 費用 > ￥120,000 (税込)

被害状況



復旧後



自動車修理以外の建造物復旧は

岐阜県損害保険代理業協会 提携会社

一級建築士在籍の **ホームステップ (株)イケダ** へ。

☎ 058 - 271 - 6788 (24時間即日対応)

FAX: 058 - 271 - 6787

携帯: 090 - 2775 - 4085

E-mail: joho@homestep.com

県内はもちろん、東海四県、北陸も即対応。

その他の地域もご相談ください。

☺ 住宅エコポイント制度延長!! ☺

ポイント発行期間が1年延長され、来年12月31日までになりました。

窓や外壁などの断熱改修・バリアフリー改修をご検討中のかたは

お気軽にご相談下さい。

交通事故による損害復旧工事

No.0087

不破郡関ヶ原町地内

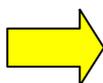
水銀灯復旧工事

復旧工事費用

1,207,500円

着工前

完成



- * 水銀灯に衝突しポールが傾いてしまい基礎ブロックが浮き上がった損害である。
- * 灯具は損害が無いので再利用とした。
- * 主要幹線道路での作業の為交通誘導員・規制車を設置しての工事となった。

夜間の緊急作業にも、迅速対応いたします。

Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする

24時間・年中無休の安心対応

名古屋市一般・指名入札参加資格 法人コード708110

有限会社 岐垣創建 代表取締役 佐藤有巨

本社 TEL 0584-87-2633 FAX 0584-87-2635

金沢営業所 TEL 076-249-5128 FAX 076-249-5338

京都営業所 TEL 075-604-5888 FAX 075-604-5887

E-MAIL giensouken@vega.ocn.ne.jp

ホームページをご覧ください。 <http://www.giensouken.jp>

岐阜県代協ホームページに関するアンケートのお願い

会員の皆様におかれましては、日頃から広報活動にご協力いただき、誠にありがとうございます。
この度岐阜県代協のホームページ（<http://hokendaikyo-gifu.org/>）のリニューアルに向け、会員の皆様から広く意見をお伺いしたいと思っております。
ご回答の際は直接このページにご記入いただき、岐阜県代協まで FAX(058-294-8051)をお願いいたします。
gfdaiikyo@opal.ocn.ne.jp までメールを送信いただいても結構です。
皆様のご協力をお待ちしております。よろしく申し上げます。

広報機関誌委員長 川島邦夫

ア ン ケ ー ト

今のホームページをリニューアルした方がいいか？ (いずれかに 印を)
YES or NO

日頃岐阜県代協のホームページを訪れる頻度 (いずれかに 印を)
毎日 ・ 週に1回以上 ・ 月に1回以上 ・ それ以下

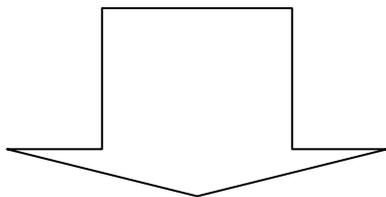
ホームページに載せて欲しい情報

現在のホームページの内容で不要だと思ふ情報

普段よく見るホームページや、参考にした方がいいと思ふホームページ

その他

FAX 058-294-8051



発行日 / 平成22年10月25日
責任者 / 大江 金男 発行 / 広報機関誌委員会
〒502-0912 岐阜市西島町8-10
Tel 058-294-1221 Fax 058-294-8051
E-mail : gfdaiikyo@opal.ocn.ne.jp
<http://www.hokendaikyo-gifu.org/>
【編集室メンバー】笠城 茂、川島邦夫、北村篤俊、
大野 広、後藤益充、野村幸弘、伊藤智之、
成原大介、大江金男、小西恭弘、森 信彦