

# 岐阜県代協ニユ

平成23年9月

vol.198



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

# 社会に貢献する代理店、募集人に

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

9月22日日本代協より、10月から東京海上日動社では、「代理店を通じ保険に加入することの価値」を消費者に訴求する新たなCMを放送するという連絡がありました。

「代理店で保険に加入することの価値・安心感」を、通販損保では実現できない「相談できるプロがいるという安心感」「事故の際に顔見知りの代理店を頼れる安心感」という二つの切り口で伝えるもので、通販と異なる「代理店の価値」を訴求するという観点から、望ましい方向にあると考えられます。

今回の震災を通じて再認識された地元で顧客をよく知る代理店の存在価値を改めて訴求するために制作されたものですが、併せて、昨年度の活力研の論議において、通販損保をグループに抱える保険会社としては、通販を選ぶのか、代理店扱を選ぶのかを単に消費者の選択に委ねるだけではなく、より積極的に代理店扱いのメリットを明示して、選択の材料を与えるべきではないか、との論議があったことも踏まえて検討されたものです。「守りたいもの」編と「ひとりじゃない」編の2種類があり、放映は以下の予定です。

●TV：10月3日より、TV朝日「報道ステーション」のスポーツコーナー（宇賀アナのコーナー 22時40分～23時05分）で毎週月曜日に放映



日本代協、岐阜県代協は社会に貢献する代理店・募集人をめざして、さまざまな活動方針を総会で確認しています。

その中に、損保協会が、各地方自治体からの委託を受けて野村総研とともに進めている「分かりやすい『ハザードマップ』作り」に、地域のリスクマネージャーの観点から協力するというのがあります。『ハザードマップ』は既に各自治体で作成されていますが、毎年見直されています。

まず、各代理店が自分の自治体の『ハザードマップ』を取り寄せ、確認しておくことが大切です。その上で、今回の台風による被害状況や東海・東南海地震対策を追加検討する必要があります。

また、同じく損保協会が取り組んでいる小学生向けの『ぼうさい探検隊』の協力要請が岐阜県代協にありました。教育委員会で説明を受け、来年度からは各支部の活動に位置づけられるようにしたいと思います。

毎年取り組んでいる『無保険車追放キャンペーン』、『盗難防止キャンペーン』、『地震保険普及キャンペーン』もCSR委員会より各支部へ呼びかけられています。

『無保険車追放キャンペーン』は中濃支部で、『地震保険普及キャンペーン』は飛騨支部でも実施されず。岐阜駅前一ヶ所から少しずつ広がりを見せています。

ボランティア活動でも長良川の清掃活動だけでなく、西濃支部で揖斐川清掃活動が行われ、着実に広がりを見せています。社会に貢献する代協支部、代理店、募集人が増えることにより、消費者から信頼される業界作りにつながるものと確信します。

## 目次

- |                       |                                    |
|-----------------------|------------------------------------|
| 1 p・・・会長挨拶 / 目次       | 9 p・・・ 中さんの保険諸国慢遊記 (65)            |
| 2 p・・・スケジュール / 事務局より  | 10 p・・・ ~ 保険ジャーナリスト 中崎章夫 ~         |
| 3 p・・・日本代協ニュース        | 11 p・・・なるほど『ぎふ雑学』(30) ~ 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 / ゴルフ同好会 | 13 p・・・損害事故復旧サービス ~ ホームステップ(株)竹ダ ~ |
| 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・・・代理店紹介           | 15 p・・・代理店賠償案内 / 編集後記              |
| 8 p・・・会員投稿記事          |                                    |

# 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
9	16	金 損保協会	自動車盗難等防止協議会幹事会(10:00～)	岐阜県警察本部
	27	火 県代協	役員選考委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	28	水 県代協	『無保険車追放キャンペーン』	J.P.岐阜駅前、中日本自動車短大
	28	水 広報機関誌	委員会(13:30～)	岐阜県代協事務局
	29	木 企画環境	委員会(12:00～)	サイゼリア
10	5	水 岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	5	水 西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	6	木 県代協	秋のセミナー 東濃会場 (14:00～)	セラトピア土岐 大会議室
	7	金 損保協会	『盗難防止の日』キャンペーン(8:00～)	J.P.岐阜駅前、名鉄岐阜駅北側
	7	金 県代協	三役会(11:00～)	岐阜県代協事務局
	12	水 中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	13	木 東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	21	金 県代協	『地震保険普及キャンペーン』	J.P.岐阜駅前
	26	水 県代協	秋のセミナー 岐阜会場 (14:00～)	県民ふれあい会館 302 会議室
11	8	火 ゴルフ同好会	ゴルフコンペ(9:00～)	谷汲CC
	11	金 県代協	消費者団体懇談会	県民ふれあい会館
	18	金 日本代協	日本代協コンベンション	ヤクルトホール(東京・新橋)
	22	火 県代協	年会費諮問委員会(13:30～)	岐阜県代協事務局
12	3	土 東海ブロック	東海、北陸合同ブロック会	未定
1	12	木 県代協	認定証授与式&賀詞交歓会	グランヴェール岐山(予定)

### ～ 岐阜県代協 「秋のセミナー開催」のご案内 ～

**秋のセミナー 東濃会場** : 2011年10月 6日(木) 午後 2時00分 ～

**『最近の保険市場環境の変化と今後のプロ代理店経営の展望』**

講師 保険ジャーナリスト 中崎章夫氏

**秋のセミナー 岐阜会場** : 2011年10月26日(水) 午後 2時00分 ～ 4時15分

**『コンプライアンスと代理店賠償』**

講師 アリアンツ火災海上保険株式会社

代理店営業統括部長 黒田 朗氏

10月6日の東濃会場セミナー申込書、10月26日岐阜会場セミナー申込書をお送りいたして  
 ございますが、会員の皆様方のお知り合いの代理店の方もお誘いいただき、新規会員勧誘等  
 にご利用いただければと思いますのでよろしくお願い申し上げます。

また、岐阜会場は、先着180名様限りとなっておりますので、お早めのお申込をお願い申し  
 上げます。

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](mailto:gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp)

# 日本代協ニュース

## 平成 22 年度「活力ある・研究会」の報告 ～ 代理店を取巻く競争環境の変化と今後の方向性～

特別会員 5 社(あいおいニッセイ同和・損保ジャパン・東京海上日動・日本興亜・三井住友海上)と日本代協(岡部会長他 10 名出席)で“代理店を取巻く競争環境の変化と今後の方向性”をテーマに行った論議の内容を冊子にまとめ報告いたしました(詳細は“日本代協ホームページ”巻頭の新着情報”に掲載しております)。

## 「代協活動の現状と課題」全会員に送付～ 平成 23 年度版を発刊、ホームページにも掲載

日本代協では、代協活動をご理解頂くために毎年「代協活動の現状と課題」を刊行。本年度も新しい内容を織込んで平成 23 年度版(全 199 頁)を発刊いたしましたので、是非ともご一読願います。

主な新しい内容としては、「東日本大震災への対応(2 頁)」「損害保険大学課程の創設(25 頁)」「(銀行窓販)弊害防止措置見直しに向けた対応(40 頁)」など。なお、9/22 頃までにはお手元に届く予定です

## 全国一斉「国民年金基金加入推進 C/P」～ 11 月 1 日から 11 月 30 日、目標 101 名～

「全国損害保険代理業国民年金基金」の推進を図るため、新規加入者の増強キャンペーンを期間限定で、下記の要領で取組むことが理事会で決議され、全国一斉に展開することになりました。

**キャンペーン期間** 平成 23 年 11 月 1 日～11 月 30 日の 1 ヶ月間

(9 月 20 日～10 月末日までは加入推進の準備期間)

**カウント方法** 国民年金基金事務局で受付けた「新規加入申出書」をカウントします。

**国民年金基金の対象者** 損害保険代理業に従事する国民年金第 1 号被保険者(店主のほか家族、従業員、委任型募集人も対象) 代協会員以外の方も加入できます。

**表彰について** 新規加入を受付け、成立後も掛金の払込がなされた件数に応じ、平成 24 年 3 月全国会長会議にて目標達成代協を表彰します。

## 岡部会長、金融庁・小原保険課長を訪問 ～ 「活力研」平成 22 年度報告を説明～

岡部会長は 9 月 8 日に金融庁を訪問、小原保険課長に「活力ある代理店制度等研究会」の平成 22 年度報告を説明いたしました。席上、課長からは「保険会社と代理店の間にある大きな問題」について質問があり、下記の点につき説明、「保険会社とは前を向いて一緒に取組んでいきたい」との方針を説明いたしました。

代理店手数料体系のあり方 乗合への対応 不公平と思われる割引制度

現在の代理店業務と委託契約書との不整合

10 月 1 日発売の『週刊東洋経済 臨時増刊号』に岡部会長のインタビュー記事が掲載されます。

今回の震災は、これからの代理店の存在価値を考える上での大きなポイント

世帯単位のオール・リスク、フルカバーを前提にした情報提供が大事

地域に潜むリスクに目を向け、防災・減災に貢献していく

募集人の資質向上に業界共通の「損害保険大学課程」がスタート

等々が語られています。是非とも、ご一読願います！

# 支部活動報告

## 【岐阜支部役員会報告】

開催日時 : 平成23年 9月 6日(火) 12:00~

開催場所 : 長良川スポーツプラザ レストラン杏

出席者数 : 9名

報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗

### 《議題》

会員増強について 10月の県セミナーに動員して、勧誘する。

次年度支部編成について 反対意見も、役員の中3名程出ているため、継続して意見交換していく。

年会費について 意見交換、継続中。

県からの報告 岐阜駅でのピラ配りに関しての報告。9月28日は、無保険車追放キャンペーンとのこと。

日本代協コンベンションの参加者 東ブロック長と東副ブロック長となりました。

次回役員会は 平成23年10月 5日(水) 12:00~

場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて

## 【西濃支部9月活動報告】

### 西濃支部例会報告

日時 : 平成23年9月7日(水) 11:30~12:30

場所 : 鶴見天近

参加者数 : 21名

報告者 : 後藤 益充

### 《議題》

西濃支部役員選出について

県役員選出について

防災マップコンクール応募のご案内

火災保険利用の無料修理について

研修旅行の打ち合わせ

11月27日~28日予定 詳しい予定は後日連絡させていただきます。

その他各社の動向

次回の例会は10月 5日(水) 12:00~ 場所 鶴見天近



## 【中濃支部例会報告】

日時 : 平成23年 9月14日(水) 10:30~

場所 : 太田宿 中山道会館 参加者数 : 12名 報告者 : 吉田 春次

### 《内容》

T社震災報告。

秋のセミナー、東濃会場。 代理店セミナー、コンプライアンスと代理店賠償。

無保険車追放キャンペーン、参加依頼について

9月28日 8:45より中日本短大前において開催。

各委員会報告、次期役員について、

10月例会は、10月12日(水) 10:30~ 美濃加茂市美濃太田宿にて行います。

### 【東濃支部例会・研修会報告】

開催日時 : 平成23年 9月16、17日(金、土)  
開催場所 : 中津川 クアリゾート湯舟沢 参加者数 : 16名  
報告者 : 伊藤 智之

#### 《内容》

9月16日(金)15:00~ 研修会  
社団法人 日本損害保険代理業協会 常任理事 道家 嗣典 氏による講演  
『損害保険大学課程制度について』

9月16日(金)16:30~ 例会  
・秋のセミナーについて  
・新入会員オリエンテーションについて  
・来年度の役員について  
・選挙管理委員会発足について  
・銀行窓販について

9月16日(金)18:00~ 懇親会

次回例会案内 10月13日(木)11:30~ 場所:釜戸 みわ屋にて



### 【飛騨支部活動報告】

#### 飛騨支部役員会開催報告

開催日時 : 9月14日(水) 13:00~ 開催場所 : ひだホテル1F喫茶ルームにて  
出席者数 : 8人 報告者 : 成原 大介

#### 《内容》

プレス広告掲載自己負担金について。 昼食例会について。  
新入会員オリエンテーションについて 秋のセミナーについて  
自身保険推進キャンペーンについて 新年度役員について

### 【ゴルフ同好会】第19回岐阜県代協ゴルフ同好会開催！

開催日時 : 平成23年11月 8日(火)  
開催場所 : 谷汲カントリークラブ 集合時間 9:00  
プレー費 : ￥13,500(キャディ付き、昼食、パーティー付き)  
詳細、及びお申し込みは、090-3568-0415 森 信彦(幹事)まで  
多数のご参加をお待ちしております。



# 委員会報告

## 【企画環境委員会】

次回委員会開催予定と議題

期 日 : 平成23年9月29日(木)

場 所 : サイゼリア

《議題》

代理店賠償加入促進セミナーについて

代理店賠償加入促進方法について

公正な募集環境整備について

東海ブロックからの報告

各支部報告



以上、内容については次月号にて報告予定です。

(企画環境委員長 小栗 孝一)

## 【CSR委員会】

10月は活動が多く予定されております。皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

- 10月7日(金) 「盗難防止キャンペーン」  
JR岐阜駅東高架通路集合 午前8:00~9:00
- 10月21日(金) 「地震保険普及キャンペーン」  
JR岐阜駅東高架通路集合 午前8:00~9:00
- 10月23日(日) 「第三回長良川を美しくしよう運動」  
長良橋北詰めインラインスケート場集合  
午前6:30~7:00

なお、東日本大震災義援募金とペットボトルのキャップ回収は通年ご協力をお願いしておりますが、下記秋のセミナー会場にても受け付けておりますのでよろしくお願いいたします。

秋のセミナー 10月 6日(木) 東濃会場 セラトピア土岐  
10月26日(水) 岐阜会場 県民ふれあい会館

## 【組織委員会】

### 【新入会員の紹介】

岐阜支部 東ブロック : 総合保険あおぞら 代申 日新  
店主 後藤 信男 様  
〒500-8282 岐阜市茜部大川 2-70-105  
TEL 058-273-3386 FAX 058-215-8767

(平成23年 9月 1日入会)

紹介者 (有)トップスアイ 井戸 俊廣 様)

# 代理店紹介

## 中濃支部 株式会社 P E A C E 保険事務所

### <代理店名>

株式会社 P E A C E 保険事務所

### <事務所所在地>

〒501-3753

美濃市松森 595 マツモリビル 2-5

TEL 0575-46-9802

FAX 0575-46-99803

E-mail peace595@wine.ocn.ne.jp

### <代表者名>

代表取締役 瀬口 次郎

### <スタッフ>

7名 (男 5名、女 2名)

瀬口次郎、水川博之、市原春義、小酒井良二、森口英生、長尾智子、五十川則恵



### <取扱保険会社>

損保 三井住友海上火災(株)

計1社

生保 三井住友きらめき生命(株)、メットライフアリコ

計2社

### <略歴>

平成22年 8月20日 会社設立

### <事務所の環境>

国道156号線に面した3階建てビルの2階にあります。

東海北陸自動車道 美濃インターからすぐ近く。

大型ショッピングセンターの近くにあります。



### <経営理念>

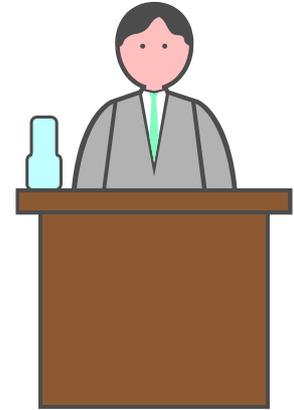
保険の普及をとおして地域社会の人々の危機管理向上に寄与し、  
その生活基盤の安定、安心のために貢献する。あわせて募集人相互の挙績進展  
と資質の向上に資することを理念とする。

# 会員投稿記事

## 総理大臣の所信表明演説

先日の野田総理大臣の所信表明演説を聞いた人がどれだけいるかわかりませんが、とりあえずは自分の言葉で語ろうとしていただけでもこれまでの総理大臣とはちょっと違います。

所信表明演説を聞いた野党の党首たちは、好き勝手な事を言っていました。近年の総理大臣で自分が作った原稿を堂々と述べていた人間なんて誰もいません。



自民党時代から、新しく就任した総理大臣が行う所信表明演説は大体が役人が作ったもので、それを単に読んでいるだけでした。

まさに大根俳優が、セリフを棒読みしているような印象を受ける人間ばかりだったので、今日の野田さんはかなりマシだったと思います。

だからと言って、民主党政権がこのままずっと続くとは思わないのですが、既存の政党、議員さんに日本を託すことがある人間なんてどこの政党にもいないわけですからねえ。

国会では、先日辞任した鉢呂さんの任命責任を問うような声が野党から相次ぐと思いますが、今の日本ではそんな事を議論しているヒマはないはずです。

正直言って、そんなことを質問するような野党も野党だと思います。まずは震災の復興を確実にやり遂げていくこと、そして日本の経済を立て直していくこと、が政治家の最低の責務なのですが・・・

そんな国民の声も国会には絶対に届かないのでしょうか。与党の欠点ばかりを責めたって国民は誰も喜ばないと思います。

(投稿者名：ゴマス)



## 次代を担う代理店の人材作りを考える

### 自然の威力が見せる様々な姿

今年は自然災害が相次ぎ日本列島を揺さぶっている。台風 15 号とそれに刺激された前線の活発化でも 9 月下旬の各地に大きな損害をもたらしたが、それに先立つ 9 月上旬似に襲った台風 12 号は日本列島に集中豪雨そして紀伊半島を中心に洪水や地滑り災害をもたらした。天候が回復した 9 月 7 日、平日であったが車で奥日光・戦場ヶ原に出かけてみることにした。相当の雨が降った痕跡があちこちに残る。竜頭の滝にも行ってみる。水量の多さゆえかその光景は強烈であった。傾斜は緩やかだが、白いしぶきを上げ中禅寺湖めがけてゴッという大音響で激しく流れ落ちる様は、まさに龍が吼えているようでもある。それならと、さらに、敬遠気味であった観光のスポット華厳の滝にも回る。エレベーターで 100 メートル降りてみる。97 メートルの落差で、通常毎秒 2 トンの水量だそうだが、それがなんと 40 トン、20 倍である。観瀑台に立つと、そのド迫力の光景に圧倒される。華厳の滝のイメージが一変してしまうほどの凄まじさ、日頃のお上品さをかなぐり捨てた、まさに自然力の威力、あふれんばかりの規格外のエネルギーをまざまざと見せてくれる。瀑布からの水煙が一面に立ち上り、水しぶきであったという間にずぶぬれ状態となったが、滝を見るなら歴大な水量の時に限るといふ思いを新たにした。

### 人材養成に発想の転換必要

保険代理店事業の問題点の一つに人づくりがある。人で成り立つ産業、人のネットワーク産業ともいえようが、顧客の潜在ニーズを顕在化させる役割を担うという特有の役割を担う魅力ある人づくりについて首をひねってしまう場面が多いのも確かだ。

損保の代理店を目指す人材研修ではセールスパersonとしての向き・不向きを契約獲得能力にみる方式が一般的である。研修期間中に一定のバーを設けそれをクリアさせて行く。まさにゼロベースの立ち上がりを求める、本人の新規生産能力に過度に依存したスタイルである。見込み客のリスト作りと、地域エリアを決めた飛び込み工作などの成果の有無でふるいにかける。よほどの営業力を有しているケースでなければ残れない、その残存率は極めて低い、また独立してもノルマから解放された脱力感からかその後の成長をやめてしまうケースも少なくないため、コストパフォーマンス的にもそのやり方自体が問題視されてきている。

さすがに最近では、顧客の発見を広くとらえ返し、見込み客の発見のための顧客データの獲得や、顧客接点での情報の提供やアンケートなどによる情報顧客の世帯属性や付保内容、満期日等の情報収集等の活動も評価するようになってきている。

独立開業を前提にした人材研修から、既存代理店の営業強化（例えば生保や中小法人開拓）に向けた営業担当者作り支援のための研修コースを軸にした方向を模索する動きもある。コンサルティング能力の向上を図る方向などはまさに時代の変化を読んだ対応だと言える。

### 一定の顧客の付与でスタート

最初から新規顧客をとってこいというのは極めて困難な条件を求めることではないか。ひとり親方のスーパーセールスパersonモデルの代理店が求められた時代はそれでよかつただろう。しかし今や代理店に求められるのは、普通の人材でも一定の仕組みと顧客に対するマインドがあれば成功する組織的に協力して展開する仕組み作りなのである。

顧客第一で営業を考えるということとどのように折り合いをつけるのだろうか。代理店の組織的な転換を考えた場合、セールス中心の販売方式から、顧客との関係作り、満足度向上のための活動に力点を置き替えた事業スタイルに切り替えるべき時ではないか。

そのためにも、既存顧客基盤を一定数与え、それを守り育てていく能力を発揮できるような人材養成方式に変えられないか。新規顧客開拓とともに、既存顧客の維持拡大を図る人材養成も必要になっている。

### 損保の厳しい台所事情とコスト対策

一方、生産年齢人口減少、高齢者人口急増という社会構造の一大変化や内外の需要の落ち込みの下で、損保は、業界ベースで、2008 年度から 3 期連続でコンパインドレシオ 100% を超えるなど厳しい収益構造に

直面している。収支改善待ったなしの状況である。当然、売り上げの拡大とコストの圧縮を大胆に進めて行かなければならない。損害率の高騰には、制度面の変更を含めた確かつ実効性のある施策展開が求められる。さらにまた、人材の有効活用を含め、経営資源の再活用も図っていかねばならない。ただし安易なコスト論に依拠して便宜的にそれはなされるべきではないのはいままでもないだろう。

最近の業界トレンドを見ると、保険会社ベースでは、業務プロセスの革新、顧客接点での業務完結を目指したシステム化が進み、バックヤードにいた内務スタッフの営業フロントへの活用、人材の多様な能力開発が一気に進みつつある。この結果、現場第一線でも新たな保険会社社員の役割分担、配置換えが起こりつつある。一つには地域多店舗拠点の再統合、効率化と、代理店組織化支援策の推進である。

### **独立から従業員育成に力点移す**

各損保は、次代の保険販売の担い手づくりのために代理店研修制度を運営している。ただし、独立を目指す代理店作りの現実は一層厳しく、最近では独立コース以外に代理店の従業員育成コースを充実させ、既存代理店の組織化支援に重点が置かれつつある。

代理店の組織化モデル推進が打ち出され、代理店間での自主的な合併・吸収の動きを注視する一方で、保険会社の資源・すなわち資金、人材を投入し、零細・高齢代理店の後継・市場防衛対策の一環として直視・直営方式の受け皿代理店の整備を進めている。

同時に新たな時代に対応するために、損保のみならず生保や法人開拓力、損害処理を視野に入れたアンダーライティング能力ある代理店モデルの構築や市場開拓手法のノウハウ確立に向け、代理店の人材養成のための教育機関としての機能を備えることも試みられつつある。

保険会社の社員から代理店へと転じる動きも徐々に出始めてもいるが、今後人材源として本格的な広がりを見せるのだろうか。

### **問われる代理店の自主独立性**

保険会社サイドの思惑は別として、今後顧客を責任を持って継続的に守っていくためには、代理店自体の自主独立性も改めて問われるところとなろう。保険会社と代理店間の役割分担も改めて問われようし、また代理店手数料の在り方も、規模や成長性、品質面に加え、アンダーライティング能力など保険会社への収益貢献度合いも含めた色合いがより強まるところとなろう。顧客接点にある代理店産業が今後魅力ある事業として自己確立していくためには、何が必要か。少なくともその要件として、社会の信頼を得られる品格と、事業としての成長性の確保と継続的な事業体として組織的なサービス態勢が必要だろう。そのための社会的な条件づくり、コンプライアンスを順守する態勢作り、自己規律も急がれる。

### **想像力の必要な商売**

厳しい市場環境に直面し代理店事業の在り方も考えどころである。保険会社の代理店施策も実にドライになった。保険会社の事業収支の悪化をテコに保険会社の手数料施策一つ見ても、規模や成長性、品質、損害率、貢献度合い等代理店に要求してくる項目も多い。

保険会社と代理店の関係という図式で見ると、ともすると窮屈でギスギスした関係となりがちである。保険会社の代理店支援社員も全体的には無機能的、数値のみの関係と変わりつつある。保険会社社員も想像力を封印せねば生きてゆけない状況を呈している。「人で成り立つ商売」という原点からかけ離れた実態も残念ながら出てきている。

このようなどうしようもない閉塞状況は保険会社 代理店という関係図式からの脱却を求めているのではないか。このような狭い器で考えるという発想を転換し、顧客目線、総合生活支援業という視点でとらえ返してみる必要がある。

顧客視点に立ち、顧客が求めるものは何か、顧客との継続的な関係性を強化することにもっと腐心すべきではないか。

保険というビジネスは、相手の立場に立って考える、優れた想像力が求められる産業であるのだから。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## なるほど『ぎふ雑学』(30)

松尾 一

### 越中富山の薬売りが薩摩藩の抜荷に加担！？

「富山の薬売り」と聞いただけで、なにかしら懐かしさを感じるのは、中高年以上の人たちだろうか。かつて、歩いて車で村々や町中の家々を巡り配置薬を置いていった「売薬さん」から、紙風船を貰った記憶があるに違いない。

『野と山に生きた坊地の里』(松田千晴)『土に生きた羽生の里』(松田千晴)によると、かつて岐阜県の富野村(現・関市)のある農家では、4・5軒の売薬さんの置き薬の箱があり、富山の薬売りが年2・3回来てくれて、囲炉裏で弁当を広げたといい、紙風船や、のちゴム風船を置いていった。また、岐阜県富加町のある農家では、「食合わせ」が描かれた絵を置いていった。

そんな薬売りは、越中の家に帰るのは半年か1年に一度だったといい、各地で拠点を設け、そこから周辺に行商にでかけたりもしていた。

富山の薬売りの起源は、富山藩二代藩主前田正甫が、岡山の医師を招いて反魂丹の製法を学ばせたことに始まるといい、正甫が江戸城に登城したおり、苦しむ大名に反魂丹を飲ませたところ、たちまち治ったという伝承がある。

以来、代金後払いの「先用後利」と商法で、秋田組、関東組、駿河組、美濃組、四国組、九州組、薩摩組と組織化して全国各地に販売網を広げていった。飛騨、美濃に来た薬売りは飛州組と美濃組だったのである。

富山藩では反魂丹役所を置き統制や保護を行い、富山藩領の薬売りは、文化10年には2500人ほどを数えたという。

ところで、江戸時代薬の原料はどこから仕入れていたのだろうか。大坂の薬種問屋でもあったろうが、薩摩藩によって琉球(沖縄)経由で中国から仕入れていたのである。富山の薬売りの薩摩組は代価の代わりに、蝦夷から買い付けた昆布で支払ったというバーター取引をしたのである。薩摩藩が中国で売れる昆布を欲しがっていたからである。また、薩摩組にとっては、薬種は正規の大坂の薬種問屋で仕入れるよりは安価になるメリットがあった。

しかし、江戸幕府は、鎖国で長崎の出島以外の貿易を禁止していたので、この薩摩藩の行為は抜荷(密輸)となる。

北前船などで行われていた抜荷は、正規の荷物の下に隠すなどして運んでいたが、難破して抜荷が判明すると幕府の長崎奉行の取り調べを受けたりもした。

ある年、新湊の船が島根県置きで難破して抜荷が発覚、この時は、幕府の命令を受けた加賀藩によって船主が家財没収などの処分を受けている。

現在、昆布の消費量が高いのは富山県だが、沖縄でも昆布の消費量は高く昆布を使った「グープイリチー」は沖縄の郷土料理となっている。

そんな歴史を秘めた富山の売薬さんたちは、現在も各社が車で各家庭を訪問販売しているのである。



(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

## 会長就任のご挨拶

SHINWA グループ 会長 伊藤 彰浩

初秋の候、会員の皆様には、時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。  
平素は SHINWA グループにご理解とご協力を頂き、また格別のお引き立てを賜りまして厚くお礼申し上げます。

先の9月4日に開催の当 SHINWA グループの定時総会におきまして、名和 盛男の後任といたしまして、私、伊藤 彰浩が SHINWA グループの会長に就任いたしましたことをご報告させていただきます。  
総会当日は、台風12号の接近で大変荒れ模様の天候となり、平成に入ってから最悪となる台風被害の状況の中での開催となりました。被災されました皆様には心よりお見舞い申し上げます。  
また大江会長様にはお忙しい中、休日にもかかわらず悪天候のところご臨席賜りまして誠にありがとうございました。

9月といえば、3月11日の東日本大震災から半年・・・  
家が、街が、生活が、そしてなにより多くのかげがえのない命が流されたあの日から半年を迎えました。  
私たちには本当にあっという間の半年間ですが、被災された方々には長くつらい日々だったと思います。  
この半年で発生直後のような混乱状態は脱したように思われますが、未だ遅々として進まない復興への道に、将来へのいたたまれない不安はますますばかりではないでしょうか。  
でもそんな中、子のため、家族のため、亡くなった人のため、心の傷は癒えないが、被災地はゆっくりと、でも着実に明日に向かって歩き出していると思います。 がんばれニッポン！ がんばれ東日本！！

さて、私ども SHINWA グループは岐阜県代協様と業務提携をスタートさせていただきまして14年を迎えることができました。また8月には岐阜県代協様の賛助会員として入会させていただくことができました。  
それゆえに、さらなる大きな目標を掲げて前進して行くことが私たち SHINWA グループの使命だとあらためて心に誓う次第でございます。また、お蔭様をもちまして前期の実績は、この円高不況下の中にもかかわらず、年々増加の傾向であり、本当にありがとうございます。これもひとえに会員代理店様のご理解とご協力、お引き立ての賜物とグループ一同、心より御礼申し上げます。

これからも、SHINWA グループはさらなる高い目標を掲げ、代理店の皆様、そして契約者様のメリットを常に考えて新たなご提案が提供できるよう日々努力して参ります。そして、SHINWA グループ全社をあげまして会員の皆様のご要望や大切な契約者様のご希望にお答えできるような体制を引き続き考案構築していく所存でございます。何卒相変わりがせぬご愛顧ならびにご指導ご鞭撻を賜りますよう、御願い申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。



車のことはどんなことも、  
SHINWA グループ各社に  
ご相談ください。

# 損害事故復旧サービス

## < 今月の復旧事例 >

車が衝突し、民家のフェンス・ブロックの一部を破損させてしまいました。  
衝突の衝撃で全体がゆがんでしまったので、全部(フェンス 10 枚、支柱等)を新品と交換して復旧しました。

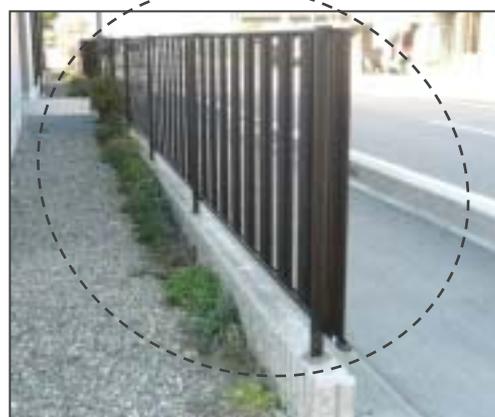
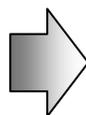
< 場所 > 関市武芸川町

< 費用 > ￥647,850 - (税込)

被害状況



復旧後



今回より、季節のリフォームカレンダーを掲載します。ご参考になれば幸いです。

## リフォーム・カレンダー

10月

11月

1日 < 体育の日 > 15日 < 読書週間 > 1日

【冬に向かったの準備】

台風による雨漏りや屋根・外壁・樋等の点検 / カーテンの取り替え

【この時期に適したリフォーム】

外壁の塗り替え / フロアー修繕 / 害虫駆除 / 大改装工事

お気軽にご相談下さい。

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**

☎ 058 - 271 - 6788 (24時間即日対応)

# 交通事故による損害復旧工事

No.0098

揖斐郡大野町地内

カーブミラー復旧工事

復旧工事費用

120,000円

作業前

作業完



- \* 交通事故多発交差点に設置されたカーブミラーの損害復旧工事です。
- \* 事故多発交差点の為、至急復旧工事の対応を致しました。
- \* **公共物の資材は在庫を確保しておりますので、翌日工事対応可能です。**

**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](mailto:giensouken@vega.ocn.ne.jp)

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

# 保険募集人賠償責任保険 (新日本代協プラン)のご案内

平素は代協活動にご理解、ご協力をいただき誠にありがとうございます。

さて、会員の皆様方も日頃の業務の中でお感じになっておられると存じますが、近年激化する保険会社間の競争の結果、以前とは比べものにならないほど頻繁な商品改定が行われ、契約時においては細心の注意が必要になってきております。

また、意向確認書等において、契約時の責任所在を明確にし、保険金支払いに対してより厳正な対応も進んで参りました。そのような状況下において我々代理店には、今まで以上に的確な保険提案・契約を行う必要が発生しており、大変残念ながら、契約不備による保険金支払いのトラブルも少なく無いのが現状です。

そこで、本年度、岐阜県代協企画環境委員会では、代協の綱領にもある「消費者の利益を守る尊い職責を果たす」ことを目指し、万一時でもお客様に不利益を与えず、また保険代理店業の安定した継続を行うため、保険募集人賠償責任保険(通称 代理店賠償)への加入100%を目指しております。現在、代理店賠償未加入の会員の皆様方におかれましては、常日頃、責任ある業務をなさっておられることとは存じますが、何卒趣旨をご理解いただき、ぜひこの機会に代理店賠償のご加入をご検討いただきたく、ご案内お願い申し上げます。

なお、ご加入について資料請求およびご質問等ございましたら、岐阜県代協事務局までお問い合わせ下さい。

会 長	大江 金男
企画環境副会長	安江 誠省
企画環境委員長	小栗 孝一

## 編集後記

9月11日は東日本大震災からちょうど半年。アメリカ同時多発テロから丸10年。時が経つのがとても早く感じますが、この東日本大震災も原発問題を含め復興まで何年掛かるかわかりません。この未曾有の災害を風化させず、「なぜ」この様な大災害に繋がったのかをこれからの災害防止、軽減につなげていかなくてはなりません。私達も「なぜ」お客様から選んで頂いているのか、この仕事「なぜ」必要なかを改めて考え、この「なぜ」と考えることで、本当に大切なことをこの災害で学べたのではないのでしょうか。

(有)ユウ保険事務所 北村篤俊

発行日 / 平成23年 9月26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 : [gfdaijkyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaijkyo@opal.ocn.ne.jp) <http://www.hokendaijkyo-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