

岐阜県代協ニユ

平成24年5月

vol.206



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

新任挨拶

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会 会長 こんどう しんご 近藤 信悟

平成24年度 一般社団法人 岐阜県損害保険代理業協会 定時会員総会には多くの皆さまにご出席いただき誠にありがとうございました。

この度の定時会員総会で、大江金男前会長の後任として、平成24年5月から2年間、会長を務めるようにとご選任いただきました。私は14代会長ということになります。歴代会長、極めて優秀な方が多く、微力非才の身にこの大任はことの他重く感じられます。しかし、任命されたうえは、岐阜県代協発展のため役員、委員、会員の皆様方のお力添えをいただき、責を果たしたいと存じますので、今後ともご指導ご支援のほど、心からお願い申し上げます。就任のご挨拶とさせていただきます。



さて、定時会員総会でも本年度の目標として下記のことを御提案させていただきました。

- ・ 会員規模の拡大・・・岐阜県における組織率の早期50%達成。
- ・ 日本損害保険協会との協調・・・岐阜損保会と定期的に懇談会を開催し、保険会社と親密なる協調関係を構築する。
- ・ 役員の世代交代・・・岐阜県代協の活性化のために活力ある若い力の導入。

以上、掲げた内容を実現化するため、昨年度にも増して会員増強に力を入れていきたいと考えます。秋には公開セミナーも予定しており、一般の方や、未加入保険代理店の皆さまに岐阜県損害保険代理業協会を広く知っていただく絶好の機会となり、現会員数216店を純増10店の226店に増員できるようにしたいと考えます。

代協活動の原点ともいえる支部、委員会のますますなる活性化を図り、全会員の積極参加をいただき、一般社団法人としての責任をはたし、仲間意識、助け合う絆の心を大切にできるような岐阜県代協にしていきたい。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	9 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (73) ①
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 ～ ②
3 p・・・日本代協報告	11 p・・・会員投稿記事
4 p・・・県総会報告①	12 p・・・SHINWA グループ
5 p・・・県総会報告②	13 p・・・損害事故復旧サービス～ホームステップ(株)伊達～
6 p・・・支部活動報告	14 p・・・交通事故による損害復旧工事～(有)岐垣創建～
7 p・・・委員会報告	15 p・・・アンケート / 編集後記
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
4	17	火	東海ブロック	平成23年度第4回東海ブロック会議(14:00～)	愛知県代協事務局
	18	水	岐阜支部	支部定時総会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
	26	木	県代協	損保協会懇談会(17:00～)	グランヴェール岐山
	29	日	CSR	「第1回長良川を美しくしよう運動」(7:00～)	長良川河畔
5	9	水	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	9	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	10	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	15	火	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
	23	水	広報機関誌	委員会(11:30～)	ココス穂積店
	23	水	県代協	理事会(14:00～)	瑞穂市総合センター
	24	木	岐阜支部	東ブロック会(12:00～)	寿司会席たなか
	24	木	岐阜支部	西ブロック会(12:00～)	馬喰一代
	29	火	ゴルフ同好会	第20回ゴルフコンペ	ぎふ美濃ゴルフ倶楽部
	6	6	水	岐阜支部	役員会(12:00～)
6		水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
13		水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
14		木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
19		火	日本代協	定時会員総会(10:00～)	損保会館
26		火	東海ブロック	平成24年度第1回CSR委員会	愛知県代協事務局
26		火	東海ブロック	平成24年度第1回東海ブロック会議(14:00～)	愛知県代協事務局

～ 事務局より ～

更新研修・更新試験 7月に集中開催

～ 認定保険代理士 第1・4・7・10期 ～

7月に、全国各地で認定保険代理士の第1・4・7・10期を中心に約2,650名の方が更新研修の受講と更新試験を受験することになります。

更新該当者には、「更新研修テキスト」「更新日程表」が5月末に業者から発送されますので、ご留意下さい。

岐阜県代協事務局 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)

日本代協ニュース

☆ 岡部会長「UCDA アワード2012」実行委員に～損害保険 募集ポータル等の評価・表彰～

ユニバーサル・コミュニケーション・デザイン協会(UCDA)は、企業と生活者の間で行われる情報コミュニケーションの研究を行い、双方の利益に貢献することを目指す一般社団法人です。この度、岡部会長が「UCDAアワード2012」の実行委員に就任、日本代協も日本消費者協会等と共に協力機関となり、企画環境委員会が評議員として参画します。

「UCDA アワード」とは、伝えたい情報がどのくらい伝わり易くデザインされているかを客観的に評価するアワードです。今年度は、損害保険・生命保険の募集ポータルやウェブページ等を評価・表彰します。日本代協としても、こうした場を活用し、消費者にとって判りやすい情報の重要性を訴えていきます。

☆ 更新研修・更新試験 7月に集中開催～ 認定保険代理士 第1・4・7・10 期～

7月に、全国各地で認定保険代理士の第1・4・7・10期を中心に約2,650名の方が更新研修の受講と更新試験を受験することになります。

更新該当者には、「更新研修テキスト」「更新日程表」が5月末に業者から発送されますので、ご留意下さい。

☆ 募集人・資格情報システムへのメールアドレス登録を！

～ 損害保険トータルランナーへの2段階移行に備え ～

『日本代協認定保険代理士』資格は2014年に、日本損害保険協会認定『損害保険トータルランナー』に2段階移行しますが、この移行に備えて、損保協会「募集人・資格情報システム(<http://www.hokendairisi.com/info/20111222.html>)」

にアクセスし、メールアドレスの登録が必要になります。

2012年7月末までにメールアドレスを登録した『移行認定対象者』には、①旧特級(一般)資格取得者…2012年8月1日に②代理店専門試験(法律・税務)合格者…2012年8月1日に③認定保険代理士…2012年9月1日に、それぞれ「専門コース」の認定申請についてご案内メールが送信されます。

認定保険代理士については、「専門コース」認定取得者として移行後、改めて「コンサルティングコース」認定取得者に移行する、2段階方式となります。詳細は下記のURLをご照会下さい。

http://www.sonpo.or.jp/news/information/2012/1204_01.html

日本代協ニュース第251号抜粋

岐阜県代協 H24 定時会員総会開催

平成24年5月15日午後1時30分より、長良川スポーツプラザ大会議室において定時会員総会を開催した。

平成24年3月1日現在正会員総数：219名 出席会員数：56名 欠席委任状提出者数：106名 合計議決権者数：162名

以上のとおりの会員の出席があったので、定款の規定により出席者の中から北村篤俊氏を議長に、松山和由氏を副議長に選任し、両氏が議長、副議長席につき、本総会は適法に成立したので開会を宣言する旨を宣し、直ちに議事に入った。また議事録作成人を事務局長森信彦氏に、議事録署名人として西沢恭平氏と熊田豊氏を選任した。

第1号議案 平成23年度事業報告の件

平成23年度決算報告の件

事業報告、決算報告とも議案書どおり全会一致で承認された。

第2号議案 役員改選案承認の件

議長は、理事及び監事の全員が本総会の終了と同時に任期満了し退任することになるので、その改選の必要がある旨を述べ、役員改選方法を大江代表理事（会長）に総会出席者に説明するよう要請した。



大江代表理事（会長）からの役員改選方法の説明

12/7 理事会にて改選にむけて役員選挙管理委員会の設置を決定。役員選挙管理委員会は役員立候補受付期間を 1/25～1/31 までとする旨を全会員に F A X とメールにて公告した。ただし、立候補受付期間内に立候補の届出が無かったので、自動的に役員選挙管理委員会は役員選考委員会に移行され、本総会にて役員選考委員会委員長石原壮逸氏が役員候補者名を報告する。

平成24年度役員選考委員会委員長石原壮逸氏が下記役員候補者名簿発表。

理事 岩田篤宗（重任）	理事 鵜飼康弘（新任）	理事 遠藤昌克（重任）
理事 岡部繁樹（重任）	理事 川島邦夫（重任）	理事 小西恭弘（重任）
理事 近藤信悟（重任）	理事 高橋 励（新任）	理事 道家嗣典（重任）
理事 古田誠二（新任）	理事 森 信彦（重任）	理事 畦地正治（重任）
理事 北村篤俊（重任）	理事 小林悦雄（重任）	理事 水野一利（新任）
理事 石原壮逸（重任）	理事 福地 誉（新任）	理事 安江誠省（重任）
理事 山谷庸二（新任）	理事 小栗孝一（重任）	理事 中山幸士（重任）
理事 松山和由（重任）	理事 安江 努（新任）	理事 吉村英樹（新任）
理事 笠城 茂（重任）	理事 塚本直人（新任）	理事 徳永 徹（重任）
顧問 大江金男（新任）	監事 大西通陳（新任）	監事 渡辺五郎（新任）

なお、被選任者は、いずれもその就任を承諾した。

総会は一時的に中断し、平成24年度第1回目の理事会が開催され、理事間の互選により、会長（代表理事）、副会長、専務理事、事務局長が決定された。

中断後、平成24年度第1回目の理事会で決定された会長（代表理事）近藤信悟、副会長畦地正治、安江誠省、小栗孝一、岩田篤宗、笠城茂、専務理事小西恭弘、事務局長森 信彦が新代表理事近藤信悟氏から報告された。



第3号議案 平成24年度事業計画案の件
平成24年度予算計画案の件
事業計画案、予算計画案とも議案書どおり全会一致で承認された。

議長は以上をもって本日の議事を終了した旨を述べ、午後3時10分閉会した。

その後、記念セミナー『東日本大震災に遭遇して・・・』～代理店としてできたこと～と題して宮城県代協副会長小林良昭氏（株式会社エス・ハート代表取締役）による講演があり、現地での悲惨な状況をDVDによる生々しい映像とデータを交えて実体験を聞かせていただいた。いまだ復興半ば、全国からの支援を必要としている。感動を与えていただいた小林氏に感謝いたします。



5時30分より6階レストラン杏において懇親会を開催し、来賓、会員、一般会員、賛助会員の皆様と楽しいひと時を過ごした。



支部活動報告

【岐阜支部5月役員会報告】

開催日時 : 平成24年 5月 9日(火) 12:00~開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏

出席者数 : 12名 報告者名 : 岐阜支部長 川島 邦夫

《議題》

- ①5月各ブロック会について……東西ともに5月24日に開催
- ②6月ブロック会について……岐阜消防によるAED、岐阜市役所による竜巻被害等の防災情報、名鉄協商によるリースカー情報から来月支部役員にて決定する
- ③8月合同ブロック会について……8月3日開催予定
- ④会員増強について……役員が変わり、新たな交友関係も生まれることもあり、積極的に勧誘する
- ⑤損害保険大学課程教育プログラムについて……教育担当古田さんより説明有り。
5月各ブロック会でも再度説明
- ⑥県からの報告……特に無し

※次回役員会は 平成24年 6月 6日(水) 12:00~ 場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて

【西濃支部報告】

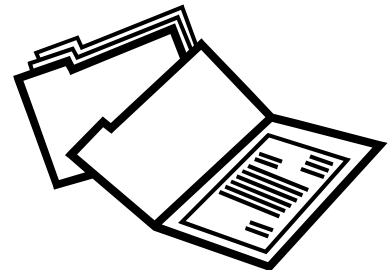
開催日時 : 平成24年5月9日(水) 12:00~13:00 開催場所 : 鶴見天近

参加者数 : 12名 報告者 : 小林 悦雄

《議題》

- ①「認定保険代理士の募集人ID等データ調査」への協力依頼の再確認
- ② 畦地副会長(教育担当)へ「損害保険大学課程教育プログラム」の概要説明を次回以降に願います
- ③ 西濃支部の各担当委員(教育、組織、CSR)の選出
- ④ 代協ゴルフ同好会コンペ参加依頼
- ⑤ 新入会員紹介
有限会社 安田保険センター 川口洋史 様
- ⑥ その他意見交換

※次回例会 平成24年6月6日(水) 12:00~ 鶴見天近にて



【東濃支部例会報告】

開催日時 : 平成24年 5月10日(木) 11:30~ 開催場所 : 釜戸 みわ屋

参加者 : 9名 報告者 : 口田 泰伸

《内容》

- ①県総会の案内
- ②損保資格移行について
- ③自動車買取業者JCMについて
- ④その他情報交換

※ 次回例会案内 6月14日(木) 11:30~ 場所:みわ屋にて

代協提携業者の自動車買取業者JCMの川崎氏を招いて、業務案内をしていただく予定です。

【飛騨支部活動報告】

○役員会予定

開催日時 : 5月29日(火) PM1:00~ 開催場所 : ひだホテル1F 喫茶ルーム

出席予定者 : 9名 報告者 : 総務 馬場浩之

内容等につきましては来月報告致します。

委員会報告

【教育委員会】

★損害保険大学課程「専門コース」募集中

～ 2012年10月から6ヶ月間のコース ～★

日本損害保険協会では、7月より日本代協と連携して「損害保険大学課程」を実施します。まずは、損害保険の募集に関連の深い「法律」「税務」「社会保険」「リスクマネジメント」「隣接業界」について、「損保一般試験」基礎単位よりも専門的な知識の修得と、お客様への判りやすい商品説明を目指した教育プログラムとして「専門コース」を開講することになり、現在、申込を受付中（7月31日迄）ですので、移行認定の対象でない方は奮って応募願います。

この教育プログラムは、日本損害保険協会から指定教育機関として指定・委託を受けた日本代協が運営します。

「専門コース試験」（2013年6月実施）に合格し、所定の要件を充足した場合、同コースの修了者として認定され、「日本損害保険協会認定・損害保険プランナー」の称号を使用することができます。このコースでは、「テキストとWebによる通信教育」で学習することになります。（通信教育の受講料は19,000円、受講期間は10月～3月までの6ヶ月間）URLは下記の通り。

<http://www.nihondaikyoo.or.jp/daigakukatei/senmon.html>

【CSR委員会】

①長良川清掃活動報告

開催日時：平成24年 4月 29日（日）
7：00～

開催場所：長良橋北詰 インラインスケート場

参加者数：9名

報告者名：小林 悦雄



岐阜支部より岩田副会長、河野会員、辻様（河野委員の友達）、高橋委員長、井戸岐阜東副ブロック長、磯谷会員、森事務局長、中濃支部より藤吉会員にご参加いただきました。

私小林と、併せて9名が参加し、早朝6：00より約1時間ほど長良橋北詰インラインスケート場を中心に心地よい汗とともに清掃活動に参加いたしました。

ご参加いただきました皆様方ありがとうございました。

②5月15日（火）の定時会員総会の会場におきまして東日本大震災募金を行い¥11,975-が集まりました。多数の皆様にご協力いただきましてありがとうございました。

日本代協を通じ、東日本大震災・津波遺児や重度後遺障害を負った人の子供たちへの支援活動をしている「あしなが育英会」へ寄付させていただきます。

代理店紹介

岐阜支部 有限会社オフィスワタ

<代理店名>

有限会社オフィスワタ

<事務所所在地>

〒500-8382

岐阜市藪田東1-10-8 尾崎ビル1F

TEL 058-214-8552

FAX 058-214-8553

<代表者名>

岩田 篤宗

<スタッフ>

5名 (男 4名 女 1名)

<取扱保険会社>

損保 東京海上日動 計 1社

生保 東京海上日動あんしん生命 計 1社

<略歴>

平成 3年 東京海上日動研修生卒業・開業

平成10年 法人化 (有)オフィスワタ

平成20年 代理店名をオフィスブレーンに変更

<事務所の環境>

岐阜県庁の近くに位置し、従業員2名・委任型2名、計5名で構成

<経営理念>

常にお客様の立場に立って考え、

素早く行動する



地域密着のプロ代理店の独自の戦い方を考える

◇生き残る地域の商店の存在感

千葉県新松戸のマンションに住まいを構え33年になるが、我が住居から徒歩3分圏に、コモディ飯田、富士マート、マルエツという3店のスーパーマーケットが競い合って存在する。上さんは新聞に入ってくるチラシを手掛かりにそれぞれの店を使い分け、比較購入する。そのエネルギーには舌を巻く。モノによっては少し離れてはいるが生協のショップも利用する。

しかしこと牛肉については、うるさい旦那のために、自転車で買いに行く旭屋という肉屋さんがある。ここは夫婦2人で営む小規模な店舗ながら鶏も豚も牛も品質にこだわり、鳥肉は宮崎産、豚肉は茨城・竜ヶ崎の常陽牧場、牛肉は山形牛を仕入れている。庶民的な値段のものからちょっと値の張るものまで品ぞろえに工夫している。焼き鳥やメンチやコロッケなどの揚げ物やロースハムなども美味しいので、スーパーひしめく中で、常連客を持ち続けている。

◇街中の小規模名店にみる活路

ここの山形牛が実にいい。サーロインやヒレからスネ、しゃぶしゃぶ、すき焼き用まで目の前で塊から切りだしてくれる。外食のコストを考えれば信じられない値段でそれらが手に入るから、自然と顔もほころぶ。美味しいお肉は自宅で贅沢に食べるに限る。店の気のいいおやじさんの肉自慢の話っぷりや、やり取りも実に楽しく、気分がいい時は思い切って負けてくれたりするものだから、時たま私も顔を出したくなる。余計なものを買わされると嫌がる上さんに付いてであるが、このちっちゃな知る人ぞ知るのお店であるが、ホームページで調べたらちゃんとネットでも肉の注文に応じる仕組みも持っているし、また柏・松戸地区で、街の名店の一つに選ばれているのではないかと。量販店では飽き足りない、美味しいお店を求めて常連客の輪が確実にできている。

かつては馬橋に魚新というぶっきらぼうだが威勢のいい魚屋も巔の店で、午後3時過ぎに掻きだし作業を終え店先に並ぶマグロの中落ちは絶品であった。それを目当てにクルマでよく買いにいった、またマンションの住人たちの間でもしばしば話題に出て、みな知っているのに驚いた知る人ぞ知るの店だったものだが、こちらは数年前に突然店を閉めてしまったのが残念でならない。家業店ならではの、の事業基盤の不安定さがあったのか。

品ぞろえは豊富で便利だがあまり感動を呼ばない量販店に比べ、数はめっきり減ったが小粒で独特な個性と特徴と存在感のある街のお店のありがたみを痛感するし、事業の継続性を考え、組織基盤を整備しながらも翔なりと家で独自の戦法で、独自の価値を実現する仕組みを構想することで、やりようによってはこうした街中の小規模店が活躍できる場がまだまだあるのではないかと思う。

◇地域密着代理店の独自の戦法

こうした、流通小売業の生き方はほんの一例にすぎないが、保険サービスに引き据えても、地域密着で展開する代理店の活路を考える際のポイントになる。

限られた経営資源の下で展開する以上、掛けられるコストや時間、人員などはおのずと限られるからだ。地域にこだわり、顧客にこだわり、売り方にこだわった地域プロ代理店独自の戦法を求められており、それは資金力を背景に広域拠点展開する大手量販店の戦い方とはおのずと異なるからだ。

地域密着をとる代理店は、まず自らの顧客をどこに定めるかを明確にする必要がある。そのための既存顧客分析が重要になる。得意先顧客を明確にするような顧客グループ分けの規準を定義し、顧客特性に応じ顧客の求めるところは何かを見極め、経営資源を有効に生かすためにも働きかけに濃淡をつけることが肝心である。訪問先の選択、提案、訪問頻度など取引の実態や顧客の要望に即し営業活動に生かす。

◇「お困り事」解決支援業という業態

営業活動も、また電話等のやり取りを通じた内務スタッフの接客サービスも、相談・フォローアップサービスに力点を置き、困ったことに対する相談サービス展開力を強化することがポイントになる。その意味では、前回も強調した通り、単に保険販売業の枠を超えて生活、暮らしの提案業、支援業、言葉を換えれば「よろず相談業」「お困り事解決支援業」こそが地域の代理店の展開する業態だともいえる。

それゆえ必然的に、専門的なスキルや権能を有する異業種ビジネスとの提携も考えるなど柔軟な発想を持って、顧客のかかえる様々な問題に対する解決支援策の提示ができるようにする必要がある。

こうした多角的なサービス力を背景に、顧客の組織化、会員化を図ることも、顧客との関係強化という観点から要請されるようになってきている。キャッシュレスが進む中で、代理店独自ブランドの構築、例えば、付加価値機能を有する代理店独自の機能を有するカードを発行するなど、顧客との安定的・継続的取引関係の強化、ロイヤリティ強化を図っていくこともポイントとなる。

その際に、代理店としてリスク管理面のノウハウを活かし得意先顧客に喜んでもらえるような付加サービスの提供を心がけていくことも重要である。

◇大型化の罫に留意

こうした新業態モデル創出にはそれなりの継続的な組織形態が必要なのは言うまでもない。最近では、ひとり親方のモデルから組織化した代理店モデルが標準化されてきている。

ところが、地域で展開するプロ代理店の活路として、いたずらに合併や吸収による大型化のみを図ったり、単価の低い単種目顧客の拡大にのみ傾斜したり、複数保険会社との取引、品ぞろえ強化等制度拡大があれば局面が好転するとの楽観的に考えたがるケースが多い。そこでは、残念ながら、自らの顧客特性、マーケットポジショニング（立ち位置）を見極めた自己変革の視点を持った試みは極めてまれである。むしろ規模信仰から、戦術面、技巧面に走り、大局の見地、将来を見据え、真に顧客との関係強化や収益向上につながる視点を欠いているように思えてならない。

限られた経営資源で勝負せざるを得ない立場にある地域プロ代理店なるがゆえに、戦いどころを明確に絞り込む必要がある。狙い目顧客を絞り込み、売り方を複合販売、コンサル販売など手間をかけ工夫し、既存顧客との付加価値サービスをテコにした密度の濃い信頼関係、クラブ組織を構築するなど、他のチャンネルが参入しにくいバリア（障壁）を築くなどの独自戦法が必要でなかろうか。

◇地域プロ代理店の役割

時代が変わればプロ代理店の役割も大きく変わる。かつては、カリスマ型のトップの存在がクローズアップされ、保険販売を個人の能力で属人的に展開するスーパーセールスマンスタイルで代理店業が営めたが、それも今や昔、かげが薄くなりつつある。

顧客満足を持続的に構築していくことが求められる世になり、個人技よりも組織、チーム力で勝負する時代に入った。いくなれば保険セールスのトップランナーから、時代が求める能力は、ズバリ、組織の構成メンバー＝スタッフをいかに活躍させる演出をするか、まさにプロデュース能力が重要になってきている。

今では、顧客に対する満足度を高めるためにも継続的・組織的な事業展開が必要になっている。その組織運営の仕組みがいかに整っているか、代理店としての理念を共有し、メンバー間の情報共有がなされているか、日々の活動における代理店組織トータルの業務品質が問われるところとなっている。このため、代理店トップはいかに企業理念を明確にし、それを個々のスタッフが顧客との関わりの中で具体化させていけるか、その仕組み作りがカギになる。

◇元気な代理店のトップは「段取り上手」

こうした仕組み作りで腐心する代理店トップが最近増えてきつつある。顧客との接点強化をいかに図るか。顧客が取引先として、その代理店を選ぶ理由は何か、をきちんとフォローしておくことは重要である。そして、日頃から顧客を取引内容や特性に応じて明確な基準を設け、顧客リストを層別に区分けし、漫然と画一的な取り組みではなく、それぞれの顧客層毎に一味心をこめ、顧客イベントに応じたきめ細かなサービス対応を仕組みとして作り出すことがポイントである。

この際トップ以外のメンバーでも的確に行動に移せるように、できるだけ標準化・基準化を図っておく必要もある。

そうすることで、トップでなければ対応できない仕事を減らし、組織としてのチーム力がモノを言うようにすることで生産性や顧客満足度のアップ、コミュニケーション力アップが期待できるからである。

その結果、今後成長のカギを握る、特に中小法人顧客等に対する人脈・情報脈を使った、突っ込んだ相談については、トップならではの役割が求められる案件に集中する体制を整備できるかどうか、まさによろず相談業の実践こそが今後のビジネスののびしろを作り出す。

これからの代理店トップに求められるのは、率先垂範型で保険契約獲得に走ることではない、顧客が抱える問題に対する的確な助言能力であり、相談・そして問題の整理と解決への支援力である。こうした余力を時間的に作り出すためには、顧客の要望を見極め、均質なサービスを遂行するため組織力を活かしスタッフの主体的な活動にゆだねる仕組み作りの分野と、トップ自らが将来の商売ネタにつなげるため乗り出すよろず相談分野を峻別した対応が求められる時代となっている。（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

会員投稿記事



近藤新会長に物申す！！

先日の総会で、近藤新会長が誕生しました。
しかし、かねてから近藤新会長には強く言いたいことがありました。それは・・・・・・肥満。
岐阜県代協を健康体で強く牽引して頂きたいとの思いから、
また、他の肥満会員の方の為にも、私の《6kg減量体験記》を投稿します。
(先月の代協ニュースの投稿もダイエットに関するものでしたが・・・)

肥満の方には《釈迦に説法》ですが、知識の再確認です。

- ①【摂取kcal】<【基礎消費kcal+ 運動消費kcal】で必ず減量。
運動消費で頑張れば筋肉が多くなり、筋肉が多くなれば基礎消費も多くなる。これが理想。
しかし、気力と時間が必要。(フルマラソンの運動消費は僅か2500kcal)
- ②肥満者の1日摂取は2500~3500kcal超。1週間では2万kcal。
- ③中高年は、体重を1kg増やすのには6000~7000kcalの累積黒字が必要。
体重を1kg減らすのには6000~7000kcalの累積赤字が必要。
(この③を知ってる人は少ない)

知人の医者から勧められた、私が実践したのは《8割+週1御褒美ダイエット》

☆今と同じ飲食でOK。ただし、全ての分量を8割にする。

朝食・・・・メニューは変えず、2割残す。(家庭では2割少なく用意)

お客様と喫茶店でのモーニングコーヒー・・・・すべての食材を2割残す。(ゆで卵も8割)

お昼の喫茶店のランチ・・・・全ての食材を食べるが、全ての食材を2割残す。

開始後、数日間後は後ろ髪を引かれる(笑)

晩酌の500cc缶ビール・・・・2割残すか、350ccにする。

晩御飯・・・・全ての食材を食べるが、全ての食材を2割残す。(家庭では2割少なく用意)

☆1週間に1回の御褒美食(分量を気にせず食べる)で喜びを感じる

(週に1回の御褒美食(宴会等)を楽しみに1週間頑張る。ストレス解消)

☆1か月2kg減の目標の線グラフを作り、必ず毎朝の体重を折れ線で記入する。

上記により現在3000kcal摂取している人は、

1週間に3000~4000kcal以上の摂取減。

$3000\text{kcal} \times 0.2 \times 7\text{日} = 4200\text{kcal}$

上記③により、2週間で1kg、1か月で2kg超の減量。

3か月で6kg。5か月で10kg超が可能。

順調に減量していても停滞期間があるが、

1週間以内に必ず下降線が始まります。

私は6kg減を目標としましたが、3か月で7kg減のグラフを作成。

乱高下はあるものの、徐々に下降していく折れ線グラフ見るの、結構楽しいものでした。

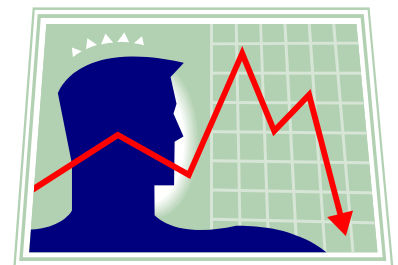
予定より早く7kg減に成功。1kgのリバウンドで済み、目標の6kg減に成功した。

維持することは難しくないが、必ず水平線のグラフを作り、毎朝折れ線グラフを作る。

食事前の《どろどろ寒天》もお勧めです。

作り方 ⇒ <http://cookpad.com/recipe/293064>

(匿名)



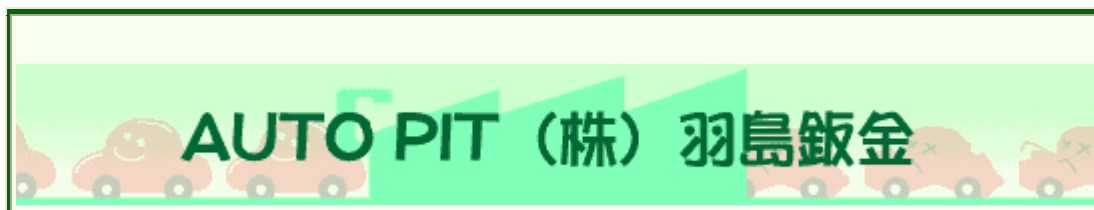
SHINWAグループ各工場紹介

SHINWAグループ 会長 伊藤 彰

平素はSHINWAグループをご利用いただきありがとうございます。

11月号よりSHINWAグループ各工場をあらためて代理店の皆様にご紹介させていただいております。

第6弾は SHINWAグループの(A)のAUTO PIT(株)羽島鋳金さんです。



岐阜県羽島市竹鼻町狐穴1413-1

TEL: 058-392-1521

FAX: 058-392-1520

E-mail: autopit@ccn3.aitai.ne.jp

営業内容	鋳金・塗装 フレーム修正 ボディ加工 車検 一般整備 新車・中古車販売 保険 レッカー作業 各種パーツ販売・取付(エアロパーツ・チューニングパーツ・ホイール・タイヤ・ナビ・オーディオ・ETC・各種中古部品・その他パーツ)、ボディコーティング、ガラス交換・修理、フィルム施工、その他
営業時間	AM9:00~PM8:30 (当番制での時間外・休日対応)
取得資格	特認一種車体整備工場 優良自動車塗装工場 整備認証工場 ETCセットアップ取扱店
レッカー車・積載車完備 24時間対応 各損保ロードサービス対応 各種代車完備 (修理期間中無料)	

損害事故復旧サービス

< 今月の復旧事例 >

木曾川堤防の護岸道路の安全施設 D 型ブロックを 12 個倒してしまいました。

ここの道路は、県の管轄ですが、護岸は、国土交通省の管轄で、安全施設 D 型ブロックは、国土交通省の物と判明いたしました、そのため施工前に、作業届出書、施工図面など提出書類も多く、作業中の交通量も多いので安全に気をつけて作業いたしました。

< 場所 > 羽島市

< 費用 > ￥262,500- (税込)

被害状況



復旧後



☆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

6月

7月

▼1日 <衣 替 え> ▼15日 < 夏至 > ▼1日

【外回り】屋根雨漏り雨樋修理／外壁補修

【内回り】エアコンの点検、掃除／

●消毒用アルコールで下駄箱やたんすえを殺菌しカビを防ぎましょう

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.0106

安八町輪之内町地内

ガードパイプ復旧工事

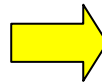
復旧工事費用

294,000円

作業前



作業完



- * ガードパイプ3スパンの復旧工事です。
- * 水路転落防止柵をかねている為、緊急仮復旧工事を必要としました。

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>

東日本大震災義援金報告及び記録DVDについて

東日本大震災により被災された皆様に改めてお見舞い申し上げます。一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

さて、5月15日県代協総会にて東日本大震災の義援金募金をお願いしたところ、多数の会員の皆様方より温かいご支援、ご協力をいただき11,975円が集まりました。日本代協を通じ、東日本大震災・津波遺児や重度後遺障害を負った人の子供たちへの支援活動をしている「あしなが育英会」へ寄付させていただきます。

また、総会記念セミナーにおいて講演いただきました宮城県代協 副会長 小林 良昭氏が上映されました記録DVDですが、一部会員の方よりのご要望があり、作成元より送付いただきました。ご希望の方は岐阜県代協事務局までご連絡ください。

県代協 事務局

アンケートのお願い

HPリニューアルをいたし、数か月がたちました。会員のみなさまには一度はお立ち寄りいただけましたでしょうか？

そこで、お気づきになられたことや情報提供してほしいことなど、会員の皆様のお声をより多く反映していきたいと思えます。ご意見をお聞かせいただきたいと思えますので県代協事務局までご連絡をいただきますようよろしくお願い申し上げます。



【宛 先】 岐阜県代協 TEL 058-294-1221
FAX 058-294-8051
MAIL gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp
広報機関誌委員長 北村篤俊

編集後記

先日、岐阜県代協定時総会も無事終わり、平成24年度も新体制でスタートしていきます。
大江会長はじめ、理事、監事の皆様、大変お疲れ様でした。
今回の理事メンバーを見ましても、徐々に若い方が増えてきた様に思えます。
これからの代協を盛り上げていく為にも、代協の先駆的な活動、代協に加入している意味
それを皆で内外に伝え、働きかけていきましょう。

西濃支部 北村篤俊

発行日／平成24年5月25日

責任者／近藤信悟 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 : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】笠城 茂、北村篤俊、和田英樹、廣澤伸一、安江努、馬場浩之、
近藤信悟、小西恭弘、森 信彦