

岐阜県代協ニユ

平成24年11月

vol.212



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『日本代協コンベンション』 開催

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

岐阜東濃地方名産の“栗きんとん”の季節です。
栗の収穫が始まってから翌年1月くらいまでに手作りされ販売されるものが本物です。
(有名デパートなども販売しています)
特に岐阜恵那地方は良質な栗の産地で、それを使って砂糖を加え炊き上げ茶巾で搾ります。
程よい甘みがあり、まさに秋の贅沢な和菓子そのものです。是非一度、お試しあれ！



木枯らし1号の吹くなか 11月16日、17日 東京ヤクルトホールで開催された『日本代協コンベンション』に、岐阜からは私他7名が参加してまいりました。これは日本代協最大のイベントのひとつで、従来の総会・代協会員懇談会に代わる全国の代協会員が集い、語り場として、業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的として業界の活性化と消費者利益の向上に寄与する為に催されます。今年のテーマは『地域における代理店のブランドを考える』でした。ブランドの1つ目は損害保険大学課程、2つ目は地域社会貢献活動、3つ目は代理店賠償責任保険の存在です。地域で生きる代理店として、この3つのブランドの構築は、将来にわたって消費者により強い信頼を得ることにつながり、発展することができる・・・と考えています。

また、金融庁では、我が国における少子高齢化の急速な進行などの社会経済の変化を背景に、保険に対するニーズが多様化するとともに、保険の販売形態も多様化している状況のもと

①保険契約者の多様なニーズに応えるための保険商品やサービスの提供及び保険会社等の業務範囲の在り方
②必要な情報が簡潔で分かりやすく提供される為の保険募集・販売の在り方
等について検討するワーキング・グループが平成24年6月に立ち上げられ、このワーキング・グループに日本代協の萩野名誉会長が実務者委員として参画し、日常消費者と接している代理店の立場から意見を述べていくことも説明されました。

そして、静岡県立大学 経営情報学部 教授 岩崎 邦彦氏を迎えての基調講演会。講演のテーマは、小規模をいかに「チカラ」に変え、マーケティングやブランド構築に成功するか。全国→地域、総合→専門、量→質、効率→感性 といった21世紀時代のトレンドは、小さな企業の追い風になり、その追い風をいかに現実の「チカラ」に変えるかの話しでした。まさに我々保険代理店に当てはまる講演内容で感激を覚えました。

2日目は希望各4ヶ所のブースに分かれての分科会でした。その中の目玉が、壇上オール岐阜の対談です。岡部会長をインタビュアーに、登壇者には岐阜県代協所属「(株) d i i の永井伸一郎社長」・「(株)藤吉保険事務所の藤吉友子社長両氏がブランディングを通して地域で存在感を高めている方法・女性の活用で生保販売に重点を置き、地域に根を張る方法などご伝授いただきました。他県の会員様も大勢参加いただき多に勉強になりました。他の会場では中崎章夫氏 土川尚己氏 安東邦彦氏が講師をされていました。日本中の代理店・保険会社社員の方に交流いただきテンション高く会場をあとにする事ができ、来年もまた多くのメンバーが参加できると素晴らしいことだと思いました。

とにかく11月は公開セミナー、消費者団体情報交換会、防犯協議会など行事満載でまだまだ報告しなければならない事がありますが、一部は委員会報告にて各委員会より報告いたしております。

目次

1 p	・ 会長挨拶／目次	9 p	・ 中さんの保険諸国漫遊記 (79) 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	・ 『街道シリーズ』(中山道 3) 松尾 一
4 p	・ 支部活動報告①	12 p	・ SHINWA グループ
5 p	・ 支部活動報告②	13 p	・ 損害事故復旧サービス～ホームステップ®(株)イダ～
6 p	・ 委員会報告①	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② / ゴルフ同好会報告	15 p	・ 平成24年度 委員会紹介 (組織委員会)
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	10	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	11	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	19	金	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	25	木	岐阜支部	東ブロック会(12:00～)	多きち 岐南店
	28	日	CSR	長良川を美しくしよう運動	長良川河畔
11	1	木	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	2	金	教育	委員会(13:30～)	岐阜県代協事務局
	7	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	8	木	県代協	秋の公開セミナー(14:00～)	長良川国際会議場
	11	日	西濃支部	研修旅行(8:00～一泊)	戸倉山田温泉(長野県)
	14	水	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	県民ふれあい会館
	14	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	15	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	16	金	日本代協	コンベンション(11:30～17日)	ヤクルトホール他
	16	金	ゴルフ同好会	第21回ゴルフ同好会コンペ	ぎふ美濃ゴルフ倶楽部
	28	水	県代協	三役会(11:30～)	岐阜県代協事務局
12	5	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	11	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	12	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	13	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	20	木	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
1	17	木	県代協	認定証授与式、賀詞交歓会(予定)	グランヴェール岐山(予定)
2	6	水	CSR	委員会(13:30～)(予定)	岐阜県代協事務局(予定)
	8	金	組織	新入会オリエンテーション((13:00～)	長良川スポーツプラザ

～ 事務局より ～

※平成24年 12月 25日(火) に平成24年度第Ⅲ期の会費を、ご指定口座より振り替えさせていただきます。 政治連盟にご加入の会員の方は併せて振り替えさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

(ご不明な点は、県代協事務局までお尋ね下さい。)

岐阜県代協事務局 TEL : 058-294-1221 FAX : 058-294-8051
Eメールアドレス : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

第2回日本代協コンベンション参加報告

第2回日本代協コンベンションが、11月16日(金)、翌日11月17日(土)に、本年度も業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的とし開催されました。以下に、岐阜県代協よりご参加いただきました皆様の参加報告をさせていただきます。

《主な内容》 (1) 第1部：式典・代協会員懇談会・パネリディスカッションの部

基調講演 ～小が大を超えるマーケティングの法則～・静岡県立大学副学長経営情報学部教授 岩崎 邦彦 様

(2) 第2部：懇親会の部、(3) 第3部：分科会の部 11月19日(土) 10時～12時

◆第2回 日本代協コンベンションに参加させていただきました。参加する前には、私のような若輩者が参加し、岐阜代協の為になるのかと不安に思いましたが、参加させていただいた今、本当に行かせていただいて良かったと心から思います。今回は「地域における代理店のブランドを考える。」がテーマとして採用されていました。基調講演、分科会ともに、地方の小さな代理店の価値、すなわち巨大企業にはない価値、まさしく「ブランド」とは何かを考えさせられました。静岡県立大学の岩崎教授の基調講演は、「小が大を超えるマーケティングの法則」という、一見難しそうなタイトルで、身構えてしまいましたが、内容は非常にユニークかつ実例を取り入れた興味深い話でした。「小さいことを力にする」ことができるという考え方をお話しいただきました。分科会は、岐阜を代表する2つの代理店さんの話であり、マネをすることなど到底できそうにない話も多くありましたが、お二人の考え方、仕事に対するスタンスなど、少しでも近づきたく、そして向上意欲の湧いた素晴らしい分科会でした。また、懇親会では、東海ブロックの参加会員さんだけでなく、北陸ブロックの会員さんとも話ができて、みなさんの明るいお人柄と、社交性に助けられ、とても楽しい懇親会でした。また、他県の代協メンバーさんから、岐阜県代協から若手の出席者が多いことについて、非常に羨ましがられたことも印象的でした。こういった会は、やはりこれから代協活動に力を入れるべき世代の人間が出席すべきだと感じました。これからは、今回のコンベンションに参加して勉強したこと、感じたことを糧に、自分自身が成長し、代協活動にもより積極的に力を入れることを心に誓い、今回のコンベンション参加の感想とします。
(岐阜支部 (株)高橋保険コンサルタント 高橋 励)

◆「日本代協コンベンション」・・・なんだか難しそうだなあ、と最初は参加するのに抵抗がありました。ところが今は、参加して本当によかったと思っています。今までの自分は売り手目線でしか考えていなかったのではないかと、我々代理店にしかできないことはまだまだあるはず！そんなことを考えさせられ、勇気もらった初日の講演でした。また、二日目の分科会では独特の活動でブランディングに成功されている永井さん、使命感を持ってお客さまに接する藤吉さんのお話を聞き感動しました。お客様に信頼していただくには？ブランドを確立するためには？これからの営業活動がどんどん変わっていきそうです。
(西濃支部 (有)カワイ保険サービス 河合徳彦)

◆全国から多くの会員の方々がお集まりされており、代協がとても活発な会であることに感激致しました。基調講演を受講致し、これからの代理店の保険募集は各代理店がマーケティングの中で自社の強みを見つけだし、差別化することで生き残りのヒントを見つけていかなければならないことを学びました。まずは私自身がお客様視点に立ち、我々が何を売るのでなくお客様がなぜ購入するのかに着目することがこれからの営業活動を進める中で重要になってくると感じました。現在の消費者は商品を購入するのではなく、付加価値を購入しているという考え方はとても参考になり、現在インターネットや通販・直販等で価格競争が加速する中、代理店にしかできないきめ細やかなサービスの提供を進めていけば、お客様が代理店のファンになりお客様にとって今まで以上に代理店が必要に感じる関係を構築することができ、価格競争に負けることなく代理店ならではの仕事や存在意義が確立されると考えました。分科会では、「実践者に聞く『地域に認知される代理店のあり方とは』」を受講致しました。実際に営業現場の第一線で活躍されてみえる代理店さんが、お客様に自社を認知頂くために注力することで収益を伸ばしていることを学びました。16日の基調講演でのマーケティングと通ずるところが多々あり、永井社長のブランディングについてとても参考になり、藤吉社長のお客様視点の営業活動も見習わなければならないと感じるところが多々ありました。コンベンション二日間を通して、大先輩方の貴重なお話しをお伺いすることができとても刺激になりましたのでこれからは実践にて頑張ってお参ります。
(中濃支部 (株)中濃保険事務所 石原 敬雄)

◆平成24年11月15日～16日、東京で行われた第2回日本代協 コンベンションについて報告をさせていただきます。15日ヤクルトホールにて式典が行われました。式典が始まる前から、厳粛な空気が流れ代協の格式を感じるものでした。岡部会長の挨拶から始まり、功労者の諸先輩の表彰が行われました。長年代協の発展の為、業界団体の資質向上の為にご尽力頂いた方がおられたからこそ今の私達がこの場にいられることを感じました。講演も「小が大をこえるマーケティング」が主な話でした。我々の業界も、大型ショップ・銀行窓販・通販などいわゆる「大」に対抗する方法、代理店だからこそ出来る事を強みとしてやっていくことが重要であると感じました。2日目は分科会ということで4人の講師により勉強会が行われました。初めて参加させて頂いて、我々が所属している代協は改めて素晴らしい団体と再認識出来ました。言葉で伝える事がとても難しいです。皆さん是非コンベンションに参加して見て下さい！そして自らの肌で感じてみて下さい。
(中濃支部 (株)藤吉保険事務所 山谷 庸二)

支部活動報告

【岐阜支部 11月活動報告】

●岐阜支部ブロック会報告

・東ブロック会

開催日：10月25日(木) 12:00～14:00 開催場所：多さち 岐南店 岐南町徳田 3-81-1

参加人数：13名 報告者名：岐阜支部長 川島邦夫

《内容》 「会員増強」、その他情報交換

・西ブロック会

開催日：10月25日(木) 12:00～14:00 開催場所：馬喰一代 長良本店 岐阜市八代 2-7-10

参加人数：16名 報告者名：西ブロック長 江尾正好

《内容》 「会員増強」、その他情報交換

●岐阜支部役員会報告

開催日時：平成24年11月 1日(火) 12:00～ 開催場所：岐阜県図書館 レストラン杏

出席者数：14名 報告者名：岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

- ①10月各ブロック会について……2ヶ月連続のブロック会開催の影響が、東西ともに9月に比べて参加者数が減ってしまった。東ブロックには石原組織委員会にご参加いただき、会員増強について改めてお話しいただいた。
- ②第3回合同ブロック会について……「他都道府県の代理店訪問」という案もあったが、参加者数が減る恐れや予算の問題もあり、例年通り「十八楼でのセミナーおよび懇親会」に決定した。セミナー講師については次回までに各自アイデアを提出する。
- ③平成24年度公開セミナーについて……各委員会の担当を優先し、当日委員会の役割の無い8人で駐車場誘導を行う
- ④会員増強・国民年金基金について……改めて役員全員に代協活動・国民年金基金・代理店賠償のパンフレットを配布。各自積極的に活用していく。
- ⑤県からの報告……10月28日(日)、CSR委員会を中心に長良川清掃を行った

※次回役員会は 平成24年12月11日(火) 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】

開催日時：平成24年11月 7日(水) 12:00～13:00 開催場所：大垣「鶴見天近」

参加者数：25名 (今回は岐阜支部長 川島様にご参加いただきました。) 報告者名：小林 悦雄

《議題》

- ①三井住友海上様 三井住友スマ保についてのご案内、生保販売支援セミナーのご案内
- ②JCM 川崎様 車両買い取りのご案内
- ③委員会報告 企画環境 ・悪質住宅修理業者について、商工会集団扱いについて、
楽天保険の値引きについて、農協、郵貯銀行モニタリングについての報告

教 育 ・平成24年度公開セミナーのご案内 (11月5日時点 参加枠残り41名)

「今、わたしたちにできること」武田邦彦講演会

日時：平成24年11月8日(木) 13:30～ 15:00 (13:00開場)

場所：長良川国際会議場 4F大会議室 (事前に申し込みが必要となります)

・認定保険代理士授与式 賀詞交歓会について

日時：平成24年1月17日(木) 午後12:00 場所：グランヴェール岐山

C S R ・平成24年度第3回長良川清掃報告
平成24年10月28日(日) 清掃活動参加

組 織 ・会員増強、国民年金基金キャンペーンについてお願い
※次回例会は 12月 5日(水) 12:00～ 場所 鶴見天近

④日本代協コンベンション

平成24年11月16日(金)～17日(土) 東京ヤクルトホール、第一ホテル東京にて
西濃支部より(有)カワイ保険サービス 河合徳彦様参加

⑤研修旅行の最終案内

平成24年11月11日(日)～12日(月)、長野 松本方面 詳しくは支部長まで。

⑥新年会のご案内

平成25年1月18日(金) 18:00より
詳しいご案内は後日連絡させていただきます。

⑦その他 話題各社の動向

【中濃支部11月例会報告】

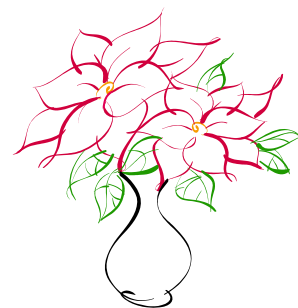
開催日時 : 11月14日(水) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館 太田宿

参加代理店 : 8名 (出席率36%) 報告者 : 福地 誉

《内容》

- ① 秋の公開セミナーについて 中濃支部参加者 24名 総勢260名
- ② 組織委員会より、会員1店増加 現在マイナス3店との報告
- ③ 国民年金基金キャンペーンについて
- ④ 代理店賠償保険の補償内容について
- ⑤ 1月17日 賀詞交歓会、 2月8日 オリエンテーションについて
- ⑥ 損保資格移行確認について

※次回例会は 12月12日(水) 10:30～ 中山道会館 太田宿にて開催します。



【東濃支部11月例会報告】

開催日時 : 平成24年11月15日(木) 11:30～ 開催場所 : みわや 瑞浪市釜戸町

参加者数 : 7名 報告者名 : 中山 幸土

《内容》

- ①平成24年度公開セミナーの様子結果報告
- ②新聞広告について
- ③会員増強について・・・見込み代理店名を出す。
- ④新入会員オリエンテーションについて
- ⑤代理店賠償未加入代理店について
- ⑥各保険会社の料率変更に伴い、意見交換がされました。

※12月定例会は、12/13日(木) 11:30～「みわや」にて開催予定

【飛騨支部活動報告】

○第2回飛騨支部昼食例会

開催日時 : 平成24年10月23日(火) AM11:30～PM1:15

開催場所 : ぎょさい 出席者数 : 10名 報告者名 : 馬場 浩之

【内容】

- (理事会報告) ①平成25年1月までの行事予定について ②正会員増強&国民年金基金キャンペーンについて
③11/8 秋の公開セミナーについて ④保険代理士新聞広告&HPについて
⑤フラット35 (株)ハウス・デポパートナーズ岐阜講習会開催申請他
- (企画環境) ①不正と思われる保険募集等について他
- (役員会報告) ①平成25年2月度以降のプレス広告料金について

委員会報告

【教育委員会】

★秋の公開セミナー報告★

平成24年11月8日に行われた「平成24年度 公開セミナー」の報告をさせていただきます。
今回の公開セミナーが開催された場所は、長良川国際会議場 大会議室で、13時30分時間通りに開始されました。一般の皆様・愛知県代協、三重県代協、静岡県代協の皆様、保険会社社員の皆様、正会員・賛助会員と合わせて270名の大勢の方に参加していただき、誠にありがとうございました。

セミナーの講師には、最近メディアでもご活躍の中部大学教授 武田 邦彦先生をお招きいたし、演題は「今私たちにできることー放射能汚染・子供と家族・心配するだけでは守れないー」と題して、ご講演をいただきました。

自然環境、自然の原理、資源問題など盛りだくさんの楽しくも、その中に考え方を变えることにより新しいアイデアが生まれるポイントを教えていただいたような気がします。

その中でも、「納得」と思ったことは北極圏の氷が溶けているというニュースや情報は当たり前のように耳に入ってきて、私たちはそれが当たり前と思っています。そこで武田先生は質問されました。

『氷は何度でとけますか？ 0度以上になると溶けますよね！ 北極圏の気温が-30度から温暖化によって-20度になっても氷は溶けないんですよ！！』と言われました。会場からは、「納得」の声がたくさんでした。武田先生が伝えたかった事は、正しい情報を冷静に判断し、どう行動するか？という事だったと思います。軽快なテンポのお話で、すごく和やかなあつという間の時間となりました。



中部大学教授 武田邦彦氏

最後に、今回のセミナーにご尽力いただきました皆様、ご協力いただき本当にありがとうございました。

(教育委員会 委員長 山谷庸二)

【組織委員会】

○第3回組織委員会開催報告

日時：平成24年11月13日(火) 13時30分～15時30分

場所：岐阜県代協事務局

参加者：安江副会長、石原委員長中濃支部、鵜飼副委員長岐阜支部、井戸岐阜支部、笹山東濃支部

欠席者：今津西濃支部、大沢飛驒支部

《審議内容》

① 会員増強、②国民年金基金11月キャンペーン、③オリエンテーションについて審議。

(委員会報告の詳細は岐阜県代協HPに掲載してありますので、ご確認ください。)

【CSR委員会】

○消費者団体との情報交換会報告

日時：平成24年11月14日（水） 13時30分～15時00分
場所：岐阜県県民ふれあい福寿会館 408会議室
出席者：先方出席者
岐阜県県民生活相談センター 所長 梶田 女理子 様
消費生活相談員 市川 ひろみ 様
岐阜市消費生活センター 消費生活課長 大野 聡 様

当方出席者

岐阜県損害保険代理業協会 会長 近藤 信悟
専務理事 小西 恭弘
事務局長 森 信彦
副会長（CSR委員会担当） 岩田 篤宗
CSR（社会貢献）委員長 松山 和由



《内容》当協会近藤会長の挨拶に続いて県民生活相談センター梶田所長様より挨拶をいただきました。その中で平成23年度の窓口における相談状況（年々減少傾向 件数7,115）と、相談総件数における対前年増減割合（不当・架空請求以外の通信販売、電話勧誘販売が増加）などの説明を受け、そのうちで損害保険に対する相談件数の推移、年代別相談件数、相談契約金額の推移を資料提示いただきました。また、情報交換会が大変有益でありがたいとの言葉をいただきました。その後、情報交換会に移りまず消費者の苦情についてお話を伺いました。

（情報交換会報告の詳細は岐阜県代協HPに掲載してありますので、ご確認ください。）

【ゴルフ同好会】

第21回ゴルフ同好会開催報告

開催日：平成24年11月16日（金）
開催地：ぎふ美濃ゴルフ倶楽部
参加者：16名
報告者：森 信彦

前日まで雨でしたが、参加者の日頃の行いの結果か、当日は絶好のゴルフ日和となりました。

今回参加者はやや少なめでしたが、楽しくプレーをすることができました。

今回の優勝は、史上初のネット、パープレー（＝寄付金0円）で、見事2勝目を達成されました、恩田様でした。おめでとうございます。

今後も、更に親睦を深めながら、和気あいあいとゴルフ出来ますよう皆様のご参加をお待ちしております。



《成績》		グロス	ネット
優勝	恩田 幹（画像中央）	98	72
準優勝	坂 聰志（同右）	86	76
3位	小林 悦雄（同左）	117	77



代理店紹介

岐阜支部 有限会社 ゼーバル

<代理店名>
有限会社 ゼーバル

<事務所所在地>
〒502-0843
岐阜市早田東町10-3
TEL 058-296-0605
FAX 058-296-0604
E-mail hoken@seeball.co.jp

<代表者名>
河野 まき (この まき)

<スタッフ>
7名 (男 3名 女 4名)
委任型募集人 5名
共同募集代理店 2店

<取扱保険会社>
損保 東京海上日動火災保険 計 1社
生保 東京海上日動あんしん生命 計 1社

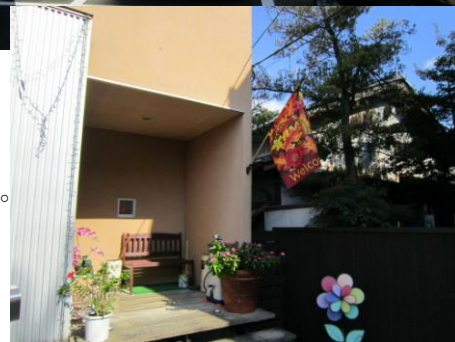
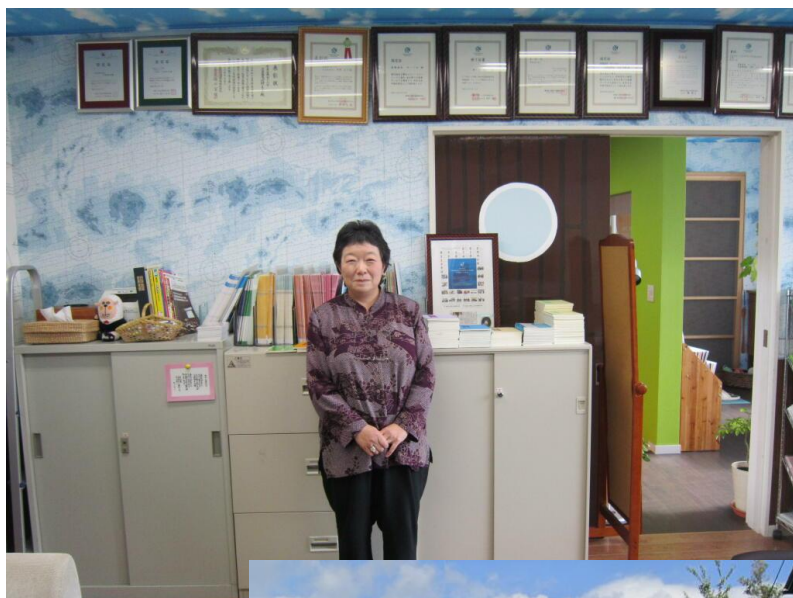
<略歴>
昭和32年 初代募集人日動火災の外務員になる
昭和63年 河野損保事務所開設
平成14年8月8日 有限会社ゼーバル設立 (法人化)

<事務所の環境>
メモリアルセンター南の閑静な住宅街の中にあります。
明るく未来を感じることの出来る職場環境の実現を目指しています。

<企業理念>
生きとし生けるものの幸せのために.....
限りなく深い愛をもちつづける企業へ.....

<経営理念>
社員が安心して働き、
幸せを感じる会社をつくる。

<行動指針>
1. 恕 思いやりの心を大切にします。
2. 仁 優しく広い心で回りのひとを大切にします。
3. 義 よく考えて正しい道を選びます。
4. 礼 礼節を重んじて行動します。
5. 智 考え学ぶ力を持ち正しい判断をします。
6. 信 自分を信じ人を信じ、人から信頼される人となります。



代理店モデルにおけるスモールビジネスの復権

◇仙台の味との出会い

晩秋の仙台に行ってきた。紅葉も終わり落葉風景が季節の移り変わりを端的に示す。街中を歩いていると青葉通りと交差する晩翠通りがあり、近くの、郷土が生んだ詩人で英文学者で荒城の月の作詞家でもある土屋晩翠野終の棲家「晩翠草堂」を訪ねる。戦火で住まいと3万冊の蔵書が消失したため、教え子や市民の手で旧宅跡に建てられたこの住居ならびに部屋の中央に置かれた質素なベッドは、家族全員に先立たれ、晩年の数年を過ごした晩翠先生の寂寥感を伝えて余りある。

仙台の味と言えば、知人の案内で昼は伊達の牛たん広瀬通り店で、厚切り芯タン定食をいただく。なかなか食べ応えがあった。夜、知人に案内されたのが、文化横丁の新富寿司だ。実にリーズナブルな値段でとびきりのお任せ寿司を食べさせてくれた。石巻港も復興したのか、そこにあがった魚はじめ三陸の地魚のオンパレード。中でも金華サバは旬のもので、脂の乗った上品な味には思わず涙が出るほどの感激であった。マコガレイの昆布じめも美味し、青森小川原湖のシラウオたまりません、ワタリガニの雌の卵と味噌をあえたもの絶品という言葉がびたり、そしてカニの身を掻き出してくれたものを口にした時の繊細な優しさ、光りもののコハダ、アジ、サヨリ、イワシいずれも美味し、ブドウエビはまったり甘し、サヨリの皮を焼いたもの香ばしい。本当に美味しいものに巡り合えた一時だった。地酒の勝山、そして生酒いずれもベストマッチだった。この店の親方の柔和な笑顔に中に「どうだ」というすごさを感じた。食材の見立て、産地を選び最高の状態で提供するこだわりぶりにいたくひかれた。本当に良いものを吟味して仕入れている。文化横丁という飲み屋街にあり、こじんまりした気さくな店構えだが、味は本当に一級だった。仙台の地の夜は寒さが厳しくコートがほしいと思ったが、家に帰って体重計に乗るとなんと106キロ過去最高体重になっているではないか。食いしん坊の性（さが）とはいえ、自分の体の膨張度合いは今や危険水域にある。

◇「大型化」施策の不透明さへの不安

最近、全国各地の専門代理店の方々と接していると、保険会社とのかかわりの面で不満、戸惑いの声をしばしば耳にする。手数料体系、ポイントの決め方を通して保険会社の代理店に提起するメッセージに絡むものが多いのは当然だが、それ以上に保険会社に代理店事業の展望についての確たるビジョンがあるのか、不透明であることが大きな不安要素になっている。中でも、大型化施策展開では、規模を拡大することが、代理店の事業展開にどのような展望を与えるのか、釈然としないと言う声が多い。保険会社の誘導もあり、代理店同士の合併、大型化にすでに踏み出したケースでも、新たな組織問題に直面する。また経営指標の面からいっても例えば、生産性の面、すなわち1人当たり手数料水準が下がって下がるケースも少なからず出てくるなど大型化、規模拡大が、収益力向上に結び付かない傾向も出てきている。また人間関係の面でもギクシャクしてしまい、崩壊するケースすら出てしまっている。

◇意欲的なオープン家業代理店の収益性が高い現実

むしろ家業モデルをオープン化した少数精鋭組織化タイプの代理店モデルの方が、合併大型店よりも概して収益性が高いという皮肉な結果になっている。これらは各損保の上位代理店の実態を調べれば簡単に分かるはずであるが、保険会社自体この点に触れたがらない。生産性の高い代理店の特徴をみるとほかに、組織内の役割分担が明確で、チームワークが生かしていること、個人家計分野中心の代理店なら生保の売り上げのウエイトが3割以上あること、多種目化の取り組みが進んでいること、あるいは法人ウエイトの高い代理店であること、顧客との関係を強めるための各種取り組みをしていることなどが浮かび上がってくる。

代理店の売り上げ(総手数料収入)を常勤の従事者数(パート、アルバイトは勤務実態に応じフルタイム換算、例えば2人を1人で換算)で除してみると、1人当たりの手数料が出るが、これがどの程度の水準か、をチェックしてみればよい。ちなみに損保主体の専門代理店の平均値は500万円だが、1人当たり1000万円水準が今後の成功代理店の目安数字となる。残念ながら、現在の保険業界では売上高を必ずしもオープンにしたがらない代理店が多いため、困難を伴う情けない実情にあるため、代理店の成功モデルを容易に描けない。

◇次世代モデルをどこに見いだすかの視界不良

さらに代理店の未来展望の問題を複雑にしているのが、次世代の担い手をどこに見いだすかということである。保険会社の内部事情からいえば、大手損保を中心に、ローコストオペレーション戦略の徹底と、人材の余剰化、その再活用、本気で代理店への営業系の人材シフトを考える局面に来ていることだ。直資・直営代理店モデルの全国的整備とそれへの権限移譲問題がスケジュール化しつつあるからだ。これらは当初補完的チャネル、中小零細代理店の後継問題解決の一助のための受け皿機能的な位置づけで始まったと思われるが、今では経営コントロールの効くように保険販社化戦略として展開しているように思われる。こうなると、従来、研修生→独立専門(専属)代理店コースで展開してきた代理店経営者育成スタイルはどのようになってゆくのであろうか。すでに代理店研修生制度も、コスト投下の割に歩留まりが悪いところから見直しを図る損保が相次いでいる。またそもそも独立経営コースではない、既存代理店のスタッフ育成を前提にしたコースを柱にするなどの方向も試みられている。

◇独立自尊代理店の存在価値の再評価を

とはいえ、この代理店事業は人で成り立つサービス産業であり、人と人のつながりネットワークに長けた能力が求められる。『人で始まり人で終わる』人材投資が重要な産業である。これは代理店の事業形態、規模の大小にかかわらず鋭く問われるところである。果たして便宜的な人材振り替え路線でうまく行くのかはなはだ疑問である。その意味で、長年培ってきた独立、自尊の代理店事業モデルについて、改めてその存在価値を吟味してみる必要がある。

保険会社も、市場の確保という観点からも小規模零細かつ高齢化しつつある専門代理店市場を高質化し、事業基盤の転換を図りたいのは山々だろう。ただ、代理店もさまざまである。高齢リタイア組や他の代理店の支援を求め有力代理店の使用人で良しとするケースなら別だが、代理店ごとの意向も見極めず、自立、独立心旺盛で、顧客との長年の信頼関係を構築してきた代理店の思い、こだわりと成長の芽まで摘んでしまえば本末転倒である。

◇なぜ組織化で躓くのか？

保険代理店のビジネスを長らく見ていると、この産業は本当に「人」次第なのだ実感する。とりわけ、その才覚でトップセールスパーソンに上り詰めた人でも、イザ他人を使い、組織化を図ろうとする段でつまづく例が後を絶たない。本来人の上に立つ資格のない、他人を愛し自己を律する能力のない方が、そのポジションに座れば、人心は離れ、不幸な結果は目に見えている。

小規模で目立たぬ展開していれば心的なボロも隠すこともできようが、皮肉にも業績数字が組織陣容が増えるほど、トップの人物の品格が鋭く問われるところとなる。

財務数値はその代理店の経営の実態を端的に物語ると言われる。そのためには一定の売り上げ（手数料）、生産性の確保が必要である。それと同時に結果としての数値がどのようなプロセスで作られたものかもきちんと見てみる必要がある。顧客との関係作りはどのような仕組みでなされているか。顧客満足度を高めるためには、まずもって働く従業員の環境整備がきちんとされているか。従業員満足度の高い職場環境、今日と明日の生活を安定させる待遇面の整備、情報共有、役割分担が保障されているか。なかなか数値のみには表れにくい定性的な要因がトップの品格であり、社風であり、人材の質である。

◇代理店トップの品格問われる

規模が大きな代理店が最近では急激に増えてきたが、果たしてどのようなトップ、社風、人材の質を持っているものなのだろうか。売上も大事だが、お客さま（顧客）、取引先保険会社、その代理店で働く人とその家族のことを我がこととして考えられる慈しみの心があるのだろうか。他人を自らの欲望充足の手段としてしか見られないような人にはそれなりのしっぺ返しを待っているのは世の道理であるが、往々にして、訳知り顔で、その道理を否定する無茶な考えが蔓延るのもまた世の常である。保険サービスというビジネスは、なかでも「他人の痛み、悩みを我がことのように思いやる心」が大事で、この基本を踏まえているか否かで大きく先々異なってくる。イザという時の、滅多にない大事な人生の局面に、信頼のおけるエキスパートに託したいと思うのが、顧客サイドの偽らざる心理である。保険代理業が、「よろず相談サービス業」、総合生活支援業、総合経営支援業として自己確立を求められるゆえんもここにある。このような期待に応えるような仕組みを人材面で養成する仕組みを持った代理店経営者が待たれる。

◇独立自尊の芽を育む支援

このため、独立性を堅持したい代理店経営者には、規模の如何を問わず、自主性、主体性を尊重し、顧客を守るための組織化の方向付けの支援をしてもらいたい。いたづらに、大型化施策を振り回すのではなく、その代理店の顧客バックグラウンドを正しく評価し、その取り扱い種目バランスに着目し、小規模でも顧客にきちんとした品質のサービスを提供できる組織力を備えた経営が成り立つような仕組み、システムをもっときちんと整備すべき時ではないか。

保険の代理店は、スモールビジネスでこそ本領を発揮する、このようなモデルこそ今問われているのではないか。（もちろんここでのスモールビジネスとは、個人業ではなく、営業、内務複数からなる役割分担ができ継続的に顧客満足を確認できる組織化している5人単位ないしはその倍数のモデルを前提にしている。世間一般にスモールビジネスと言われる規模感。）地域に点在し小規模でも質の高いサービス品質を備え自主独立心を持ったオーナー経営者を単なる点ではなく、線、面の取り組みにつなげていくことこそ保険会社の代理店サポートではないのか。その役割が果たせていない硬直した代理店施策だからこそ、その隙をついて量販店や自主的に参画する広域グループ店等の多様な事業形態が各地に出てきているのではないのだろうか。

◇岩崎邦彦教授が唱える「小が大を超える マーケティング法則」

ところで、スモールビジネスモデルについては、マーケティング論の観点から優れた問題提起がなされ、注目されている。去る11月16～17日に開かれた第2回日本代協コンベンションが開かれたが、初日ヤクルトホールで350名を集めての基調講演で、岩崎邦彦静岡県立大学教授は「小が大を超える マーケティングの法則」というテーマで、保険を絡め問題提起し、参加代理店等から大きな反響を呼んだ。

専業プロ代理店にとって活路を考えてゆく上で、現代を象徴する「消費者ニーズの多様化」、「市場の成熟化」、「高齢化」、「地産地消の動き」等いずれも流通小売業や顧客接点を有するサービス業などのスモールビジネスにとって相対的な優位性を高める要因になるとして、それを顕在化させ現実の力にするためにはスモールスケール(小規模)を強みに変えるマーケティングプログラムの実践が必要という。その講演内容は、顧客との関係を重視しスモールビジネスで展開する地域専業プロ代理店にとって多くの示唆と指針を与えるものであった。

◇追い風を現実化する経営者の変革意識こそ重要

岩崎邦彦教授は、自著の『スモールビジネス・マーケティング』（中央経済社）で潜在的なスモールスケールの優位性を顕在化させるためにどのようなマーケティング戦略が必要かを（流通）小規模小売店を例に論じ、小さな店にひかれる人々を標的にしたターゲットマーケティング・プログラムを提唱している。

第1章「小規模メリットの創造」では小規模企業にどのような追い風が吹いているかを理論と実証データで明らかにする。

第2章「小規模メリット活用型マーケティングの構築」ではこの追い風を現実の力に変えるためのマーケティング体系を実証データを用いて構築、このマーケティングプログラムの具体的検証を、(1)「本格化マーケティング・プログラム—こだわり、個性、専門性を武器に顧客を創造する」(第3章)、(2)「人的コミュニケーション重視型マーケティング」(第4章「垂直方向の人的コミュニケーション」、第5章「口コミとスモールビジネス」)、(3)「関係性重視マーケティング—顧客との絆を強化するマーケティング・プログラム」(第6章)、という3つのプログラムに即して論じている。

第7章「小規模メリット活用型マーケティングの実践に向けて」では、プログラム実践の前提となる経営者意識に触れ、「現状維持は『後退』を意味する」とし、「スモールビジネスに必要なのは、現状に満足せずトライアルを積極的に推進していく経営者の[意識]であり、それを源泉とする具体的な[行動]である」としている。この「スモールビジネスマーケティングの成否は、このようなトライアルと成果のフィードバック回路をうまく機能させることができるか否かにかかっている」と結論づけている。

本書は、小規模小売業を主たる対象として論じられているが、著者も断っているように消費者との接点を持つスモールビジネス一般に当てはまるものである。保険の専業プロ代理店というスモールビジネスモデルにも当てはまること多く、代理店がこれからの活路を検討するうえで、役に立つことは間違いない。筆者も長年地域の専業プロ代理店の活路を検討してきたが、スモールビジネスの強みをマーケティングの観点からデータ的かつ理論的に端的に裏づけたものとして、この本は一読の価値があると思う。
(保険ジャーナリスト、inswatch編集人)

落合の石畳から落合宿へ

中山道は旧岐阜県（美濃）と長野県（信州）の境のある「これより北 木曾路」の石碑から美濃に入ります。

しばらく下って行くと、現在の道を離れうっそうとした森林の中にある石畳に着きます。これが「落合の石畳」で400メートルほど続きます。かつては、旧岐阜県と長野県境あたりまで石畳があったと言われていましたが、明治以後、通る人も少なくなり、いつのまにか土砂に埋まってしまう、忘れられてしまった石畳なのです。現在の石畳は中津川市によって整備されたものですが、石畳に苔が生えると滑りやすくなりますので、散策される時は注意が必要です。このあたりは十曲（十石）峠といい、急勾配で中山道の難所の一つでした。



中山道は、落合の石畳を下りまもなく、医王寺に着きます。狐から教えられた膏薬で有名だった、この寺は御嵩の願興寺、三河の鳳来寺とともに三大薬師と知られており、かつては春祭りになると露店も出て賑わっていました。



この寺を過ぎるとやがて落合川に架かる下桁橋を渡りますが、大水が出るとよく流されたといわれます。この橋は広重の「木曾街道 落合の橋」のモデルになっています。この浮世絵では落合宿からこの橋を渡っていく大名行列が描かれています。

中山道は、この橋を渡ると、道は左右に分かれます。一方は次の宿場落合宿に入りますが、もう一方の道は、落合川沿いに進み、やがて信濃境にある神坂峠に至ります。

実はこのルートが、木曾路を通る中山道以前の時代の東山道と言われたルートなのです。

神坂峠越えは厳しく難所で、天台宗の開祖最澄（伝

教大師）が旅人のために峠の美濃側に広済院（こうざいいん）、峠の信濃側に広拯院（こうじょういん）という休息所を設けたといわれます。

また、信濃国司藤原陳忠（のぶただ）が任を終え帰京する時、この神坂峠付近で馬もろとも谷に落ちましたが、助けられ時、箆一杯のヒラタケを抱え、「まだ谷にあるのに残念だ」と言ったところ、自分の命よりヒラタケかと、供の者たちからあざけり笑われたといわれます。

木曾路は古代、美濃国司笠朝臣麻呂が開設したのですが、神坂峠経由に変わり、また鎌倉時代から、この木曾路を通るのが一般的となり、中山道のルートとなったのです。

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

著書は『飛騨街道紀行』『北陸街道紀行』等多数。

SHINWAグループの愛車メンテナンス教室 V o l ・ 4

SHINWA グループ 会長 伊藤 彰浩

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。

つい最近、秋の色を感じたと思ったら、あっという間にもうすぐそこに冬将軍の到来です。今年の雪は早そうで、しかも降雪量も多いようです。みなさまには冬の準備は万全ですか？ 前回ご提供いたしましたタイヤについての豆知識に、多くのご反響、ご質問をいただきましたので、前回に続きタイヤの豆知識のご提供ということで、今回はスタッドレスタイヤについて少しお話させていただきます。

日本には四季があり、春夏秋冬いろいろな美しい景観を眺める事ができます。がその反面、車の装備品もいろいろ必要で、夏用タイヤに加えて冬用タイヤが必要となります。現在日本では、アスファルト道路のため粉塵公害の関係上、スパイクタイヤと呼ばれる金属ピンの刺さったタイヤは公道では禁止されており、スタッドレスタイヤを使用します。そのスタッドレスタイヤの性能が冬の道での制動力を左右します。よく外気温が氷点下を過ぎると早朝などは橋の上が真っ白に光っています。完全にアイスリンク状態で、その氷上で車を静止させるのは至難の技となり、ドライバーの技術を助けてくれるのがスタッドレスタイヤの性能の良悪なのです。

夏用タイヤはともかく、冬用タイヤは氷上において柔らかくゴムがよじれて密着して摩擦係数を多くしなければ止まりません。いかに氷上で摩擦係数を増やせるかが課題なのです。タイヤの溝の山があればいいだろうはまちがいで、実はゴムの柔らかさが重要で、柔らかさの命はコンパウンドと呼ばれるタイヤの材質です。コンパウンドが柔らかく作れていないタイヤは新品でも止まりません。このコンパウンドを自由に操作することに日本のタイヤメーカーは優れていて、だからB〇〇タイヤは雨が降っても時速 300Km近くで走るF-1 レースでも世界で採用されたのです。また使用年数で言うと 4~5年前後が境目で山が充分あっても止まらない事が多いようです。あとは保管の方法も重要となります。そして購入の際は前回お知らせのように生産年数が重要になってきて、生産して時間が経つほどタイヤは紫外線で硬化劣化します。それとなんとといっても生産国と生産メーカーです。日本製のタイヤは優れものです。日本人の技術ってすごいのです。価格が高いわけがここにあるのかも・・・お問い合わせいただければ、詳しくお答えできると思いますので、是非 SHINWA グループ各社にご相談下さい。

*冬の予想できないスリップ事故は修理代が嵩みます、性能の優れたスタッドレスタイヤはお早めに！！

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 (大垣市)	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
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
三田自動車工業 (西濃地域全般・大垣市・垂井・養老)	0584-91-7381	0584-91-7379

損害事故復旧サービス

< 今月の復旧事例 >

車による外壁と車庫の破損復旧工事です。

シャッターが付いている所の持ち出し部分がすべて、破損してしまいました。

< 場所 > 岐阜市地域

< 費用 > ¥672,000- (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

12月

1月

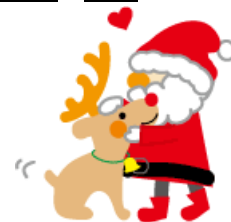
▼1日 <大雪> ▼15日 <煤払い> <大晦日> ▼1日

【外回り】大掃除、煤払い、 / 塗装工事/ 外壁補修/

【内回り】害虫駆除/ 台所、浴室、便所、改修/ 大規模工事計画

●お正月に向けて大掃除、点検など

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.0112

大阪市大正区地内

ごみ集積場擁壁復旧工事

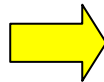
復旧工事費用

467,500円

着工前



着工後



- * マンションのごみ集積場コンクリート擁壁の復旧工事です。
- * 部分復旧し全体の吹き付け塗装にて復旧いたしました。

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>

組織委員会紹介

『本年度より組織委員会でお世話になります。
会員の皆さまとお話できることでエネルギー
をいただいて元気に活動できています。
私の本年の目標は会員増強でありますので
皆さまのご協力をいただきまして代協活動に
邁進したい所存であります。』

(岐阜支部 (有) トップスアイ 井戸 貴之)

『委員長の石原です。会員増強、国民年金基金、
オリエンテーションなど通じ、岐阜県代協を今まで
以上に強固な組織にしたいと思います。
それには会員一人一人のご協力が必要です。
よろしくお願いします』

(中濃支部 (株) 中濃保険事務所 石原 壮逸)



『組織委員会担当副会長を仰せつかっております。
今年度は国民年金基金の増員と代協会員拡大が
最大テーマとなっております。組織委員会一同目標達
のために頑張っております。』

(中濃支部 (有) アスミオ 安江 誠省)

『2期連続で組織委員になり、代協活動の発展は
会員拡大が全ての肝だと思っております。
また、各支部定例会の出席率向上が大切だと思
います。』

(東濃支部 (有) 柴田保険 笹山 昭)

『今年度より初参加しております。
天命と思い、与えられたお仕事？をやりきり
たいと思います。
皆さまのお力をお貸し下さい。』

(岐阜支部 (株) 東日コンサル 鶴飼 康弘)

『協会に加入して19年になりますが、会員でな
ければ得られなかったものが沢山ありました。
是非、周りの未加入代理店さんに声を掛けてみて
下さい。宜しくお願いします』

(飛騨支部 (株) ライフステージ 大澤 基樹)



(西濃支部 (株) スマート保険 今津 洋平)

編集後記

今年もまもなく忘・新年会のシーズンとなります。飛騨地方では昔からお祝いの席、宴会の席で、祝い歌『めでた』を出席者全員で唱和する習慣があります。

♪～めでた めでたの若松様よ 枝も栄える葉も繁る～♪と、独特の節回しで歌うものです。この『めでた』が出ると、無礼講となり、自席から離れることを許され酒を酌み交わします。飛騨独特の伝統文化です。

広報機関誌委員会 笠城 茂

発行日／平成24年11月26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 : gfdaijyo@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、水川博之、安江努、馬場浩之、近藤信悟、小西恭弘、森 信彦