

岐阜県代協ニユ

平成25年3月

vol.216



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『日本代協臨時総会・・・25年度事業計画を決定』

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

毎日のように、TPP参加交渉というニュースを耳にしますが、我々代理店にとってはどのようなことが起こるのでしょうか？ お客様からも『保険関係の仕事』も大変になるかもしれないね。と言われますが、言われた私も実際の話“ぴん”ときていません。(以下はあくまでも私見として読んでください。)

保険市場はすでに外資系に開放されていますが、それ以上「混合診療」を認めさせ、国民皆保険制度でまかなえない部分に、民間の保険会社の商品をさらに売りまくるという作戦にでるのではないのでしょうか？

まず、「混合診療」という言葉・・・私はあっちの診療法、こっちの診療法を組み合わせると診察すると思っておりましたが、大間違いで、保険の“利く診療”と“利かない診療”を組み合わせるということだそうです。

(保険診療の部分も自由診療となり、全体の自由診療数が増えてしまいます。)
日本の医療制度は、国民皆保険ということで平等に誰でも診療を受けることができます。

(美容診療や贅沢診療などは自由診療になりますが・・・)
これが外国から今まで行われてこなかった高度・高額医療がはいつてきて、自由診療治療が増えたらどうなるのか？ということです。自由診療治療が増えれば米国などは、その治療費をまかなう医療保険をどんどんと送り込んでくるのです。

我々代理店も、参入してきた保険会社の商品を販売することになるかもしれませんが、とにかく参入保険会社が多すぎて競争になることは間違いないでしょう。そして、一般消費者はこれ以上民間医療保険の保険料を負担することは可能なのでしょうか？



平成25年3月15日(金)、日本代協臨時総会・全国会長懇談会が損保会館で開催され、参加してまいりました。『損害保険業界を取り巻く情勢は、安倍内閣の経済成長戦略の成果に大きな期待がかかる経済情勢ではあるが、前年度につづき厳しい収益環境にさらされており、損害率改善、特に自動車保険のロス改善と付加率低減が欠かせない状況となっている。併せてこうしたリスクを踏まえた新商品の開発も求められている。こうした中、代理店は、業務の効率化を図りながら、国内市場において潜在需要を掘り起こし、事業拡大を図っていくという難しい課題に取り組むことが求められている。代理店自身が「真の消費者の安心・安全に寄与する高い品質」を持ち、他とは異なる「独自能力」を磨き、「地域密着ブランド」として消費者から認知されるためには、常に消費者の視点で考え行動すること、変化には迅速・的確に対応すること、日々の業務を通して地域における信頼の基盤をつくることが何より重要である。』(日本代協事業計画抜粋)

と日本代協の事業計画にあり、岐阜県代協の活動も日本代協の活動方針の具体化とともに、岐阜県ならではの企画も考えていきたいと思えます。特別セミナーは、琉球大学 観光産業科学部 学部長 産業経営学科 教授 牛窪 潔氏によるマネジメントとは何か？「ドラッカーの視点から」イノベーションの体験事例や人の能力を活かすコーチングなどを勉強してきました。会長懇談会では、代理店賠償責任保険における事故原因分析を、エース保険 黒田部長にお話をいただきました。その後、代協の第一使命であります会員増強の好取組事例が紹介され、各県代協頑張っておられることを認識いたしました。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記(83)	①
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・～保険ジャーナリスト	②
3 p・・・支部活動報告①	10 p・・・中崎章夫 ～	③
4 p・・・支部活動報告②	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 7)	松尾 一
5 p・・・委員会報告①	12 p・・・SHINWA グループ	
6 p・・・委員会報告②	13 p・・・損害事故復旧サービス～ホームステップ(株)ワグ～	
7 p・・・代理店紹介	14 p・・・交通事故による損害復旧工事～(有)岐垣創建～	
	15 p・・・おめでとうございます 2	

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
3	5	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	6	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	11	月	CSR	地震保険キャンペーン	各支部
	13	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	14	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	15	金	日本代協	臨時総会、理事会、全国会長懇談会	損保会館
	15	金	西濃支部	ボウリング大会(18:30～)	大垣ボウリングセンター
	28	木	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
4	3	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	4	木	飛騨支部	平成25年度 支部総会	あすなる
	9	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	10	水	西濃支部	平成25年度 支部総会	スイトピアセンター
	10	水	中濃支部	平成25年度 支部総会	日本ラインゴルフ倶楽部
	11	木	東濃支部	平成25年度 支部総会	みわ屋
	17	水	岐阜支部	平成25年度 支部総会	長良川スポーツプラザ
5	16	木	県代協	平成25年度 定時会員総会	長良川スポーツプラザ
6	18	火	日本代協	通常総会	損保会館

～ 事務局より ～

【総会日程のお知らせ】

日本代協	平成25年 6月18日(火) 10:00～	損保会館
県代協	平成25年 5月16日(木) 14:00～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	平成25年 4月17日(水) 14:00～	長良川スポーツプラザ
西濃支部	平成25年 4月10日(水) 14:00～	スイトピアセンター
中濃支部	平成25年 4月10日(水) 11:00～	日本ラインゴルフクラブ
東濃支部	平成25年 4月11日(木) 11:00～	みわ屋
飛騨支部	平成25年 4月 4日(木) 18:00～	旅館あすなる

※ 上記、県代協総会、支部総会を、都合上欠席される会員の方は必ず委任状をご出状くださいますようお願いいたします。

【会費振替のお知らせ】

平成25年 4月 22日(月)に平成25年度 第I期の会費を、口座より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。

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)

支部活動報告

【岐阜支部 3月活動報告】

○岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成25年 3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 : 12名 報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

①支部総会について…記念セミナー講師は 有限会社ネットワークセンター代表取締役
株式会社コンダクト代表取締役 宮宇地覚 氏に決定
タイトルは「次世代の代理店経営モデル」。役員は当日 13:00 集合

②会員増強について…今月見込み代理店を1店訪問予定。
代協ニュースの代理店紹介で新入会員を確実に掲載する

③県代協からの報告…岩田理事退会に伴う理事の補充は無し。

④その他…3月11日 18:00～ 地震保険キャンペーン JR岐阜駅ミスタードーナツ前集合

※次回役員会は 平成25年 4月 9日 (火) 12:00～ 場所 岐阜県図書館レストラン杏にて

○岐阜支部地震保険普及キャンペーン実施報告

開催日時 : 平成25年 3月11日 (月) 18:00～ 開催場所 : JR岐阜駅前 連絡通路

出席者数 : 14名 報告者名 : CSR委員長 高橋 励

《内容》

多くの会員の皆様の参加により、素晴らしい地震保険普及活動を行うことができました。

今後もより多くのメンバーと活動をしていきたいと思いをいたしました。ありがとうございました。

【西濃支部 3月活動報告】

○西濃支部例会報告

開催日時 : 平成25年 3月 6日 (水) 12:00～ 開催場所 : 鶴見天近

出席者数 : 16名 報告者名 : 西濃支部長 小林 悦雄

《議題》

①委員会報告

企画環境…代理店賠償、浜松商工会集団扱いについての報告

教 育…トータルプランナー目標達成の案内

組 織…会員増強についてお願い

広 報…保険代議士新聞広告のご案内

C S R…3月11日 (月) 地震保険普及キャンペーンのご案内

②ボウリング大会のご案内 3月15日 (金) フォーラムホテルにて
西濃支部総会の打ち合わせ

平成25年4月10日 (水) 13:00 スイトピアセンター予定
セミナーは「救命救急講習、AED講習」

④その他各社の動向

※次回例会は 平成25年 5月8日 (水) 12:00～ 場所 鶴見天近

地震保険普及キャンペーンを実施しました。

まだ寒かったですが皆さん頑張ってくださいまして予定より早く終了しました。

ご協力いただきました皆様、ほんとうにありがとうございました。

○西濃支部ボウリング大会実施報告

開催日時 : 平成25年3月15日 (金) ボウリング大会 18:30～ 表彰式・懇親会 19:30～

開催場所 : 大垣ボウリングセンター、「円相 大垣店」

出席者数 : 26名 (会員24名、東京海上日動 桑村支社長、山田代理)

報告者名 : 西濃支部長 小林 悦雄



(次ページへ)

《内容》

平成24年度最後の行事である恒例のボウリング大会を行いました。

優勝者は(株)SOGOの坂さん、代協ゴルフ、ボウリング大会でいつも熟年パワー!!で優勝を持って行かれます。

また、(株)I.P.LINKの水野さん、(株)スマートホケンの今津さん、(有)ユウ保険事務所の北村さんには段どりすべてを手配いただきましてありがとうございました。

これで本年度活動を無事終えました。来期もよろしくお願ひします。

【中濃支部3月度活動報告】

○中濃支部例会報告

開催日時 : 平成25年 3月13日(水) 10:30~ 開催場所 : 中山道会館太田宿

出席者数 : 出席者11名 出席率44% 報告者名 : 中濃支部長 福地 誉

《議題》

①3月11日(月) 美濃太田駅にて、地震保険普及キャンペーンを行いました。出席者14名でした。

②4月10日(水) 支部総会についての打ち合わせ

③組織委員より、中濃支部4名の新入会員、県としては6名の新入会員ありとの報告

④5月より、定例会の開催日を水曜日から火曜日に変更いたしますので、よろしくお願ひします。

【東濃支部3月例会報告】

○地震保険普及キャンペーン報告

開催日時 : 平成25年3月11日(月) 7:00~ 実施場所 : 多治見駅・中津川駅

参加者数 : 多治見駅前 5名・中津川駅前 4名 報告者名 : 中山 幸士

○東濃支部定例会報告

開催日時 : 平成25年3月14日(木) 11:30~ 開催場所 : 瑞浪市釜戸町 みわ屋

参加者数 : 7名 ファブリカより2名参加 報告者名 : 中山 幸士

《議題》

①平成25年4月11日東濃支部総会について。 ②平成25年5月16日岐阜県代協総会について。

③代理店賠償の使い勝手・・・? ④エコキャップ回収・使用済み切手回収

※次回開催 : 平成25年4月11日(木) 11:00~ みわ屋

東濃支部総会の為、幹事・役員は10:30集合願ひます。

【飛騨支部3月活動報告】

○平成24年度第5回役員会報告

開催日時 : 平成25年2月26日(火) PM1:30~2:30

開催場所 : 桐生珈琲 出席者数 : 8名 報告者名 : 馬場 浩之

《内容》

①理事会報告 (徳永支部長より報告) ②企画環境委員会 収益事業スタートについて

③組織委員会 新入会員の勧誘経過報告 ④CSR委員会 3/11地震保険普及キャンペーンについて

⑤広報機関誌委員会 2/23新聞掲載を見ての感想、意見交換

⑥平成24年度プレス掲載費用について

⑦飛騨支部定時総会日時について 4月4日(木) PM6:00より 旅館 あすなる

○地震保険普及キャンペーン実施報告

開催日時 : 平成25年3月11日(月) AM11:00~ 集合場所 : 久美愛厚生病院駐車場にて

出席者数 : 6名 (有)Buddy (徳永さん)、笠城保険事務所 (笠城さん)、(株)ライフステージ (大沢さん)

(有)コア (坂家さん)、YMK 総合保険 (熊木さん)、(有)高山エージェンシー (馬場)

報告者名 : 馬場 浩之



委員会報告

【CSR委員会】

★グリーン基金贈呈式★

開催日時：平成25年 3月 7日(木) 14:00～

開催場所：岐阜県代協事務局

参加者：6名 (メイク・ア・ウィッシュ
オブジャパン名古屋支部事務局 原順子様、
近藤会長、森事務局長、松山社会貢献委員長、
河野CSR委員、高橋地球環境委員長)

《内容》

岐阜県代協事務局においてグリーン基金贈呈式を実施し、
『メイク・ア・ウィッシュ オブジャパン名古屋支部』様へ
目録を贈呈させていただき、活動内容等たいへん興味深い
お話を事務局の原 順子 様より拝聴させていただきました。

★地震保険普及キャンペーン★

開催日時：平成25年 3月11日(月)

開催場所：各支部

《内容》

今年度の地震保険普及キャンペーンをおこないました。

3月11日は「鎮魂の日」ということで日本代協及び損保協会としては全国統一の取り組みは行わないとのことでしたが、岐阜県代協は9月、10月にその他キャンペーンが重なることで、かねてより各支部において3月実施を予定しておりましたので、予定通り実施いたしました。ご協力いただきました会員の皆様ありがとうございました。

また、次年度についても日本代協より10月23日メインで通年で取り組むべき課題とのことで、3月11日の「鎮魂の日」を避けた3月に実施予定です。

(報告者 委員長 高橋 励)



岐阜支部 (JR岐阜駅 連絡通路)



西濃支部 (JR大垣駅北口 連絡路)

【組織委員会】

新入会員の紹介

岐阜支部

東ブロック： (有) 己翔 代申 損保ジャパン

店主 片山 博己

〒500-8362 岐阜市西荘 4-6-4

TEL 058-253-6556

FAX 058-253-6577

(平成 25 年 2 月 20 日入会)

紹介者 揖斐保険 富田先勝 様

飛騨支部： まこと保険事務所 代申 三井住友海上

店主 藤中 誠

〒509-4213 飛騨市古川町下気多 728-1

TEL 0577-62-8864

FAX 0577-62-8868

(平成 25 年 2 月 26 日入会)

紹介者 三井住友海上 高山営業所 様

中濃支部： (有) 丸山 代申 あいおいニッセイ同和

店主 土屋 敏幸

〒501-3829 関市旭ヶ丘 3-1-32

TEL 0575-24-0928

FAX 0575-21-3177

(平成 25 年 2 月 26 日入会)

中濃支部： M S T トータル保険サービス 代申 三井住友海上

店主 辻 秀樹

〒501-3821 関市平賀町 3-69

TEL 0575-46-9102

FAX 0575-46-9103

(平成 25 年 2 月 26 日入会)

(報告者 委員長 石原 壮逸)

代理店紹介

西濃支部 株式会社 ジャパン保険相談センター

<代理店名>

株式会社ジャパン保険相談センター

<事務所所在地>

本社：〒501-6232 岐阜県羽島市竹鼻町狐穴 3321-5

支店：〒501-3936 岐阜県関市倉知 516 サンサンシティマーゴ 2F 【保険プラザ】

TEL：058-391-6809

FAX：058-391-6832

<http://www.japanhoken.co.jp>

<代表者名>

松井 怜子

<スタッフ>

5名（営業 3名 事務 2名）

<取扱保険会社>

損保 損害保険ジャパン 計 1社

生保 NKSJ ひまわり生命・第一生命保険(株)
・メットライフアリコ 計 3社



<略歴>

平成 16 年 昭和 59 年から経営されていた代理店業を
父親が逝去と同時に引き継ぐ。

平成 18 年 支店（マーゴ）にて保険ショップを出店。

<事務所の環境>

サンサンシティマーゴ内にショップ展開をしている。

<経営理念>

①すべてはお客様のために「時には家族以上の相談相手になる」

地域から「お役にたてる代理店として」「当たり前のことを当たり前」やる。

②全てはお客様のために「幸せのお手伝い」

<補足>

【保険プラザ】では、保険を売るという考え方はなく、誰にも相談できない様なお客様の悩みや疑問にお応えし、考え方だけをお伝えするという姿勢で業務を行っている。



改めて「オープン家業」モデルの戦略性を考える

◇わがコンパクト化作戦

ここ数年、100キロを超える過重な体重の肥満体で難儀してきた。元来、食べるのが好きで、また仕事柄全国各地に出かけて行き、B級グルメを味わい尽くしてきたのだから当然の成り行きでもあった。それでも昨年11月に瞬間最大の106.8キロを記録して流石にへこんだ。血圧、コレステロール、尿酸値を下げるため薬の世話にもなり、このままでは、いつ倒れても文句は言えない、と思った。

昨年12月から性懲りもなくこれまでむなしい結果に終わった減量作戦を始めたわけである。要は、入りを制するのではないが、ご飯や麺類、丼物を減らし、野菜と大豆たんぱくを多めに食べる、暇があればできるだけ、近くのスイミングクラブに出かけ、水泳、マシントレーニングに加え、太極拳、エアロビダンス、ピラティス、ズンバ、ボクササイズ等のエクササイズで汗を流す。そしてそれをスマートフォンアプリで記録する。これだけである。この効果か、思いの外順調に推移している。おかげで12月から10キロ以上減り、90キロを切るか切らないかにまでなった。体脂肪率も33%あったのが今や29%台にまで落ちた。道半ば年間目標を77キロに設定しているが、これは私にとってのBMI普通体の上限値である。

服のサイズは3Lないし4Lで、購入先もデパートなどで、品数少なく苦労したが2Lサイズとなり、ユニクロすら利用できるようになった、経済効果抜群である。良いことづくめではない。深刻なのは肉が削げ、体のあちこちがシワシワとなったことである。特に首筋は隠しようもない。皮が間抜けて延び、どうにも収まりが悪い。何とかしようと首周りのマッサージやら、できるだけ天井を見るようにして首筋の筋肉を鍛えようとするのだが、思うようにはいかない。

そんな折、身近なもの同士で美味しいものでも食べようと食べ物に目がない東京周辺の仲間と結成しているうまいもの倶楽部から池袋での集合の知らせが来た。集まったのはいつもの5人。今回は上海料理で決まりかけていたが、向かいの韓国料理の店の看板が目にとまり、急きょ韓国料理に無理やり変えていただく。無理が効くほどのいい加減な会なのが良い。焼肉も勿論だったが、ワタリガニ料理が実に美味そうだったからだ。ヤマダ電機のビルに入っている「コラボ」という韓国本場の9つの名店が共同出店しているとのことで、マッコリや炭火焼き肉は流石に本場仕込みで美味かったが、なかでも豚肉をワインだれで薫製したサムギョプサルは印象深かった。何ととっても目玉のカンジャンケジャン、生のワタリガニを独特の醤油だれで付けたものをそのまま頂くと言うものも初体験で、最初は生っぽさが気にはなったが、カニの足をチュルチュルすすり、カニの甲羅をぶつ切りにしたところに輝くカニ味噌を口に入れると、何ともいえぬクリーミーかつ濃厚なうまみが襲ってくるではないか。たまりません。さらにこれにご飯を混ぜて食べると醤油だれともマッチしこれまた美味い。さらに日本酒を甲羅に注いで飲み干す、これまた文句なしである。ダイエットに飲酒は禁物なのだが、こんなご褒美もなかったら長続きはしない、と自分に言い聞かすのであった。

◇適正規模

ところで、代理店のモデル、代理店組織の問題を論じる際に、よく話題に出るのに「適正規模とは？」ということがある。保険会社も代理店戦略を考える際にどのような代理店像を描くかで、その規模感も異なってくる。一時は大きいことは良いことだとばかりに、「大きなあれ、大きなあれ」「あの代理店と一緒に大きくしなければ明日はない」と、呪文を唱えることがもてはやされた。そう掛け声をかけていた営業担当の保険会社社員の身こそ先々不透明感を増しているのは皮肉な結果である。

本当に代理店は大きくなければ生き残れないのだろうか。保険会社の拠点効率化、社員削減から代理店の自立化の必要性が叫ばれた背景は、二重構造の解消にあったはずで、その限り、コストの高い代理店担当社員の支援の在り方の見直しに進むのは必然だった。ただし、代理店に求められたのは顧客の支持を獲得する自立・自走の態勢整備であったはずで、保険会社の販社機能ではなかったはずで、もしそれを望むなら製販一体、直接資本を投下した「直資代理店」の整備で済むはずである。

保険会社の代理店手数料体系でも専業代理店の場合、どの程度のサイズ間を想定しているかということ、保険料挙績で、1億、3億、5億等の規模観があるが、さらに10億のラインを設定しているところもある。要はどの程度の組織サイズを念頭に置いた代理店戦略を考えているかがそれを通じて透けて見えるわけであるが、見方は二分している。

一つは今後収益環境が厳しくなる中で、10億、20億といった、サイズに拡大していかなければ保険会社との交渉力も持たず、勝ち残れないとする見方である。こうした拡大路線を支持する見方も多い。一方で、代理店組織は必

ずしも拡大路線ではなく、コンパクトでも生産性が高い組織を目指すところに勝ち残りのヒントがあるとするスモールビジネスモデルを支持する見方である。むしろ地域に散在する「点」を「線や面」に変えていく機能こそ保険会社の真骨頂ではないか、というのが筆者の見方であり、いたずらに代理店規模拡大論を振り回すようでは、手間をかけるのを嫌い、果たして保険会社のコントロール能力を自ら放棄するのは愚挙だと思わざるを得ない。代理店を突き放す面倒見の悪さの先に何が待っているというのだろうか！

少数精鋭でよいから営業担当社員の質の向上を図り、文字通り、スーパーバイザーとして現場代理店に一目置かれ頼りにされる専門性と知恵を持った人材養成こそ保険会社に突き付けられている課題ではないのではないかと。現場では保険会社社員の置かれた厳しい環境と質の劣化が話題になる惨状であることに、保険会社経営トップは顔をそむけるべきではない。

保険会社の多くは拡大一辺倒であったし、今もそれを捨て切れまいが、最近では合併大型化が必ずしも生産性(1人当たり手数料売り上げ)強化につながらないこと、委任・委託型使用人管理上の体制整備の難しさ、そして金融審・保険募集作業部会論議でも委任・委託型使用人の一層の管理面の厳格化が論議されルールは間違いなく厳しくなること、さらには、規模拡大を目指す代理店には大きくなれば保険会社からの権限移譲が期待できるという幻想が広がり、なかでも専属で大型化を目指す代理店と保険会社の間で意識のギャップ・軋轢が生じかねないことへの憂慮を保険会社側に出ていること、等新たな問題も生じている。保険会社は、製販分離ではなく、製販連合の在り方の新たな模索という観点からの規模の基本単位の見直しなどから、想定サイズのダウンサイジングを図るケースも出てきていることに注目したい。保険会社と代理店の立ち位置、それぞれの役割を今一度再点検する必要があるのではないかと。

そしてまた、顧客接点にある専門プロ代理店の活力を引き出す肝は何か、を問い直す必要があるのではないかと。それこそ顧客を守り続けると言う、独立自尊のスピリットであり、顧客との信頼関係作り、人間力を核とした組織力が問われるのである。

これからの専門プロ代理店は、付加価値業である以上、今後顧客の支持を獲得し続けていくために一定の組織力が必要なことでは異論はあるまい(すなわち個業での展開は無理という認識)が、それではどの程度のサイズを念頭に論じているのかをみると、これが実は曖昧なのである。この『組織化』と相通じ、しばしば混乱して使われるのに『大型化』がある。これとて、どのようなイメージで用いられているのかを明確に定義しておく必要がありそうである。

◇「オープン家業」モデルの再検討

このように規模問題を見てくるとき、専門代理店のスモールビジネスモデルの在り方の戦略性が改めて問題となる。その際に避けて通れないのは「家業」をどのように位置づけるかである。かつこよい言い回しに『家業から企業への脱却』というスローガンがある。筆者もかつてこの言葉に酔いしれ、実際かなり使ったものだが、今、果たしてそうか、という思い、正確に言えば反省がある。

というのもこの10年、20年の代理店の在り方をつぶさに見ると、さすがに1、2名の個業や家族のみで営む代理店はかなり少なくなり、5名～10名の陣容で営む代理店がかなり増え、中には数十名単位で展開する代理店も出てきているからだ。生保主体の来店型ショップを営む事業体には100名以上、最大では2000名規模のところも出てきている等、業態転換を図ったところもあるが、専門プロ代理店の業態では、規模の大小の差こそあれ、業態モデルとしては相似形をなしているような気がしてならない。筆者が専門代理店の基本ユニット構成を5名単位とするのはその倍数構成でプロ代理店業態をひとくくりできると思うからである。

これからの代理店事業モデルを考えると、事業としての方向性、理念を明確にし、それをメンバー全員が共有し、顧客の支持を獲得し、成長・発展させてゆく仕組みが不可欠であるが、その核になるのは、新たな時代対応を図る仕掛けを持った「家業」なのかもしれない。もちろん、いわゆる現代的な核家族社会の下で、事業を継続させていくことは今日的困難が伴う。事業の維持継続にあたり、各地の専門プロ代理店を見ていると、バトンタッチのむずかしさを痛感させられる。

保険会社も、継続困難な代理店の受け皿機能のために直資代理店ネットワーク作りに余念がないが、代理店事業者にとっては後継問題で万策尽きた場合の選択肢の一つではあっても、本来は、個々の経営者(店主)とて自主独立の事業家精神の火を消したくないのは言うまでもなからう。

実際、多くの専門代理店とお付き合いをしていると、意欲的に組織展開する事業体の多くが、依然として「家業」モデルなのに驚く。優積入賞者の中にもこうしたタイプが圧倒的である。如何してそれだけがなされるのだろうか。

それは時代とともに家業の中身が変わり、家族を核としつつも、他人を積極的に雇い入れ、また家業としての色合いを薄め、オープンスタンスな事業体に広げて変質を遂げているからである。

こうした他人を積極的に雇い入れた展開を『オープン家業』と筆者は命名して、今後のスモールビジネスモデルの基本ユニットとしている。もちろん他人同士で構成される普通の企業を排除するものではないが、代理店の多くが強い顧客への思いを持って、立ち上げてきた経緯からして、その思いを困難に打ち勝ちながら共有し、継

続発展させていく上で、疑似家族=ファミリー主義の展開に無理がないように思われる。変化激しい時世となったが、顧客満足とともに従業員満足を高める、顧客も従業員も家族と同じに大切に扱う精神が改めて重要な気がする。

家業から企業と一足飛びに無味無臭の普通の『企業』論を訳知り顔に振り回すのではなく、人間で成り立つ商売ゆえに、人づくりという観点から、改めて『オープン家業』のダイナミズムについてスモールビジネスモデルともども検討してみる必要があるのではないか。

◇バトンタッチのリスク

ところで、オープン家業型の専業代理店の方々を見てみると、中小事業体特有の悩みが透けて見える。中でも人で成り立つ商売であるという性格からか、代替わりのリスクは大きなものがある。

事業を継続するためにはその事業の理念が明確で、しかも顧客基盤をスムーズに継承できる環境づくりが不可欠である。小規模な事業体では、家業での展開が多いのが現状で、規模は大きくなったとしても、それ自体は今後も変わるまいが、問題は経営の在り方が、ともすると個人プレーに走るカリスマ型からチームワーク重視型にギアチェンジが必要なことで、他人を活用したオープンな事業組織を志向する傾向は不可欠になりつつある。

これは、保険代理店の付加価値業としての業態から不可欠・不断に要請されることとなる。特に、単なる保険販売業にとどまらず顧客に寄り添い、その業態が生活支援業、経営支援業になるならばなおさらである。このため、こうした時代の要請に応えるための経営トップの意識改革から、従業員満足を高めるための環境整備まで、発想の転換を図ることが必要だ。

代理店の組織は誤解を恐れずに言えば100%営業組織である。内務事務いうなればバックオフィスと言われるものも、実は顧客を絶えず意識した戦略事務、顧客事務、営業事務、フロントオフィスとしていかねばならない。そのためのスタッフ間の情報共有、コミュニケーションをよくする仕掛けが重要であるし、経営トップの移行を浸透させるために営業や顧客事務リーダーの育成は不可欠になる。

こうした事業環境の在り方に、これまで以上に経営トップは気を配らなければならない。経営トップが組織を円滑に動かしていこうとするならば、その考え方を日ごろから浸透させていかねばならない。平易な言葉で、みなに浸透するように経営理念、行動指針を明確にし、絶えずその基づき、ベクトルを合わせるようにすることが不可欠である。トップの個人の性格による判断のブレを抑え込むにも大事なポイントとなる。このような代理店としての経営の目指すところがスタッフ全員に明確になっていないと、トップ交代の際に乱れが生じてしまう。トップのバトンタッチがあっても目指すべき方向性が明確なれば組織力はさらに向上するのである。まさにその事業体の錬成度は、バトンタッチの際に現れるとも言えそうだ。

◇継続力

代理店事業を考える時に、「継続・継承」(サクセッション)は一つのポイントとなる。前回、これからの専業プロ代理店の3つの「S」として、「スモール」、「スマート」、「センス」を挙げ、代理店規模は小規模コンパクトでよいこと、情報ネット活用の情報活用型にこそ活路があること、そして顧客との関係において、顧客の望むことは何かを的確につかみ具体化する感性、想像力が求められていることを強調したが、実は継続(サクセッション)もそれらに劣らぬほど重要である。ここではそれを「継続力」と呼んでみたい。

というのも、事業・経営の理念とそれを体現する人材の養成こそが、代理店経営に先ず問われるところだが、スモールビジネスの場合、店主個人の個性・キャリアが前面に浮き出てしまい、カリスマ化せざるを得ず、その結果トップ個人の存在感が大きいほど、ほかのスタッフは背景に退き、依存性が強くなる傾向にあると言ってよい。

「大輪の薔薇の散った後に花はなし」、とは有名大女優が去った後にはそれに代わるものが容易に見つからない、ことを嘆いた言葉だが、そこから転じて、経営トップは、慢心することなく、事業を継続させ、顧客を守り続けていくために、人づくりに力を入れ、次のリーダー候補を育て、うまくバトンタッチしていくという困難な使命があること、ビジネスの世界のバトンタッチのむずかしさを言い得て妙である。

スモールビジネスの場合、個人の力量が前面に出がちであるが、所詮、個人プレーで出来ることは物理的にも限られている。組織力をいかに活用するかが、顧客との継続的な関係維持のためにも、期待にこたえ均質なサービスを提供し続けるためにも肝要である。故に、人づくり、次世代のリーダーの育成ということは、日頃から考えておかねばならない。

スモールビジネスの専業プロ代理店の場合、他人も活用するようになっているとはいえ、家業、同族事業的な色合いを強く残す場合が多い。それだけに、経営のバトンタッチも、普通の企業の如くきれいに整理できない場合が目立つが、継続力という視点から、次代のリーダーの養成、これからの組織布陣を改めて考えてみたいものである。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

大井宿から下街道との分岐点へ

中山道は、上宿の石仏群がある坂を下り明知鉄道を通りまもなく大井宿に着きます。

大井宿は、美濃十六宿でも大いに栄えていた宿場で、当時の風情を残す町並みが見られます。本陣は江戸時代初期に建てられたという表門や庭園が保存されており、脇門は岩村城の門を移したともいわれています。また、隣接する稲荷神社や大井小学校あたりは、戦国時代に大井城があつた場所ですが、武田勝頼によって落城してしまい二度と築城されておりません。



現在、JR恵那駅の駅前付近を東西に通る大井宿は、宿場の特徴であるクランク状に街道が6カ所も折れ曲がっています。

中山道は、ここを過ぎると阿木川に架かる大井橋にでます。かつて阿木川の真ん中に小島を設け橋を架けていたため小島橋とも呼ばれていました。現在の橋は西行塚をアレンジした灯籠が両側にあり、欄干には「木

曾街道六十九次」のレリーフが飾られています。

大井橋を過ぎると中山道は大井宿を離れ、まもなく小さな「西行硯水公園」に着きます。ここには西行がここの泉の水で硯を摺ったという「西行硯水」があります。

中山道は、ここを過ぎてJR中央線を渡ると山の中を上っていきます。ここは西行坂といい西行が祀られていると伝わる「西行塚」があり、ここからは眺めがよく恵那の街並みが望めます。

この坂から次の大湫宿までは十三峠という幾つかの峠を越えることになり、中山道の難所の一つでした。ゆるやかな尾根を上り下りするものですが、長く続いているので結構きついものがあったことと思われます。

この尾根沿いに行く中山道は、大湫宿、細久手宿からさらに御嵩宿の手前あたりまで続いていました。中世には釜戸や日吉本郷という言葉ば山麓を通っていましたが、江戸時代初期に、丘陵地帯に中山道を新たに開通させ大湫宿と細久手宿を設けたのです。

しかし、明治以後、鉄道や国道の開通によって、丘陵地帯の中山道が急速に廃れていきましたが、その反面、現在も宿場、一里塚、石畳など当時の風情を偲ぶものが多く残り、東海自然歩道として整備されていったのです。

中山道は、現存する「榎ヶ根の一里塚」を過ぎると、まもなく下街道との分岐点に着きます。ここに「右西京大阪 左伊勢名古屋道」と刻まれた大きな道標がありますが、かつては伊勢神宮の遥拝所があつたところなのです。



(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 1 ・ 7

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。

3月に入り暖かい日々が多くなり、あちこちの公園で梅が満開です。桜も芽吹いて、開花予想も追いつかないほどの急成長で花が咲いてきています。あっという間に春色に染まり、春らしさに心うきたつ思いがいたします。アレルギーの方はこの時期、憂鬱の真っ只中ですが、もう少し??の辛抱です。がんばりましょう!

さて、愛車にも春を迎える準備をしましょう。まずはスタッドレスタイヤから夏タイヤに交換したら、中性洗剤で洗って、少し空気を抜いて立てて、紫外線はゴムにヒビを入れたり硬化させたりしますので太陽の当たらないように保管しましょう。ビニールシートでもOKです。次にエンジンオイルですが、交換時に夏用のオイルを指定すると良いでしょう。最後はボディー、特にボディー下部です。できれば洗車場でスチーム洗車機で下回りを洗うと良いでしょう。冬場は融雪材の塩化ナトリウム（雪が降るとよく橋の上に転がっている 3mmくらいの白い珠）が解けてたくさんこびりついていて、これが錆の発生になります。実はこれをあなどると色々なトラブルになります。一番多いのは、最近の車（特に軽自動車）はアンダーカバーが付いていないので、ラジエータの腐食による水漏れ、オイルパンは周りがさびてオイル漏れ等々、鉄素材のパイプ等が多くあります。燃料パイプも通ってます。錆は怖いですよ!! そしてボディー表面ですが、今の季節は黄砂が飛んできて大変です。この黄砂がやっかいで始末が悪いのです。あれは山の岩が細かく砕けた砂で粒子も粗くて角が尖っていて、しかも光化学スモッグと一緒に飛んでくるので、ネバネバの油成分を含んでいるのでなかなか取れない時があります。手洗いするとタオルにまとわりついてキズになりやすいので、これもスチーム洗車機で洗うのが一番でしょうか?? もしくは洗車機の方がキズは付きにくいかも・・・迷惑なものが飛んできているのですね!?

SHINWA グループは、代理店の皆様、そして契約者様のメリットを常に考えての情報や新たなご提案が、提供できるように日々努力して参ります。解らない事は何でもご相談、お尋ね下さい。

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



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 >

車が歩道にある車止めを倒してしまいました。
この車止めは現在同じものは無く、セミオーダーになり、基礎の部分も大きく変更していました
そのため役所との打合せに時間がかかりました。

< 場所 > 可児市地域

< 費用 > ¥577,500- (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

4月

5月

▼1日 <エイプリルフール> ▼15日 <みどりの日> ▼1日

【外回り】害虫対策/ 生垣、植栽の手入れ シロアリ注意!

【内回り】新学期前のお部屋の模様替え

●暖かくなり害虫も動き出します、この時期に害虫駆除、点検



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.0116

郡上市白鳥町地内

ガードレール復旧工事

復旧工事費用

187,500円

着工前



着工後



- * ガードレール1枚・支柱2本取替えの復旧工事となりました。
- * 山間部のカーブの多い道路のため交通誘導員2名の配置をしました。

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>

おめでとうございます

おめでとうございます！ 創業50周年！！



岐阜県代協 岐阜支部会員 エール（株）様が創業50周年を迎えられました。

3月2日に記念祝賀パーティーが岐阜グランドホテルにて開かれ、関係者ら約120名が50年の節目をお祝いされました。

代表取締役 遠藤 昌克氏はあいさつの中で『保険会社の皆様の支えや代理店仲間の教えや励ましでここまでこれた。チームエールとなってこれからも頑張っていく』と決意も新たにされ、岡部日本代協会長は『老舗代理店として今後もあり続けてほしい』とエールを送られました。

エール（株）様の益々のご発展をお祈りいたします。

おめでとうございます！ ホールインワン！！

ホールインワン（Hole in one）とは、ゴルフ競技において1打目でカップにボールを入れること。別名エースとも呼ばれ、一般のゴルファーがプレーするような環境でその確率を考える場合は1/2,000ラウンド～1/2,500ラウンド位の確率になるとも言われている奇跡の一打！！年に50ラウンドしても2,000ラウンドするには40年かかる訳で、一度もホールインワンをすることの出来ないのはむしろ当たり前。その奇跡の一打を（株）グラント 代表取締役 宮脇正憲様が本年1月1日、新陽カントリー倶楽部7番ショートホールにて達成されました。心よりお喜び申し上げます。



発行日／平成25年 3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、水川博之、安江努、馬場浩之、近藤信悟、小西恭弘、森 信彦