

岐阜県代協ニユ

平成25年5月
vol.218



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『平成25年度 岐阜県代協定時会員総会 開催』

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

こんどう しんご

会長 近藤 信悟

各支部の総会に続き、平成25年度岐阜県代協定時会員総会が5月16日(木)長良川スポーツプラザで開催され、会員の皆様のご協力で無事終了することができました。ご出席いただきました会員の皆様に感謝申し上げます。有難うございました。

総会では、平成24年度事業報告・決算報告、平成25年度の事業計画・予算案が審議され、私からは、平成4年に15,837名ありました全国代理店正会員数が、平成24年には11,470名に減ってしまったことを強く報告させていただき、本年度の岐阜県に於ける組織率の早期50%達成を第一目標とさせていただきました。



また、ご多忙中にもかかわらずご来臨いただき、ご祝辞を賜りました日本損害保険協会 中部支部 岐阜損保会会長の野支店長様・日本代協 常務理事の鈴木様・東海ブロック協議会会長の高木会長様には心よりお礼申し上げます。

総会後の記念セミナーでは、講師に 静岡県公立大学法人 静岡県立大学経営情報学部教授 岩崎邦彦先生に『小が大を超える』～マーケティングの法則～をご講演いただきました。100名を超える皆様に参加をいただき、大盛況のうちに幕を閉じることができました。

保険は目に見えない「無形性」。⇒ 形が無いので顧客は不安を感じる。

だから、シンボル(核)をつくる。

代理店は大型だけではなく、地域密着型代理店(小型代理店)が・・・

今、顧客が本当に求められている代理店とは・・・ 考えさせられるお話でした。

会員の皆様の代理店経営に少しでもお役に立てていただければ幸いです。

記念セミナー・懇親会には、保険会社の社員の皆様に多数ご参加いただき、お互いに情報交換もなされ、大変有意義な時間を過ごすことができました。今後も保険会社の皆様には多数ご参加いただき、今まで以上に交流を深めていきたいと思っております。

6月18日には日本代協通常総会と全国会長会議に参加してまいります。来月号にはその内容を報告させていただきます。予定です。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・会員投稿
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・中さんの保険諸国漫遊記(85) ①
3 p・・・県総会報告／支部活動報告①	10 p・・・～保険ジャーナリスト 中崎章夫 ②
4 p・・・支部活動報告②	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 9) 松尾 一
5 p・・・支部活動報告③／ゴルフ同好会報告	12 p・・・提携事業者広告掲載①
6 p・・・委員会報告①	13 p・・・提携事業者広告掲載②
7 p・・・代理店紹介	14 p・・・提携事業者広告掲載③
	15 p・・・岐阜県代協HP、都道府県代協「情宣紙」のご紹介

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
5	9	木	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	9	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	14	火	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	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
	21	火	東海ブロック	第1回 企画環境委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	22	水	東海ブロック	第1回 組織委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	22	水	岐阜支部	西ブロック会(12:00～)	馬喰一代
	23	木	岐阜支部	東ブロック会(12:00～)	かにの華
	27	月	東海ブロック	第1回 東海ブロック会議(13:00～)	愛知県代協事務局
	28	火	企画環境	第1回 委員会(12:00～)	サイゼリア 岐南店
	30	木	広報機関誌	第1回 委員会(11:30～)	岐阜県代協事務局
6	4	火	組織	第1回委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	5	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	11	火	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	12	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	13	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	18	火	日本代協	通常総会、全国会長会議	損保会館
7	10	水	日本代協	認定保険代理士更新研修(第2、5、8、11期生)	ウインクあいち

～ 事務局より ～

【認定保険代理士更新研修のお知らせ】

「日本代協認定保険代理士制度」は、3年毎の「更新制度」を導入しており、研修の受講が義務づけられています。更新研修を受講されなかった場合には、保険代理士資格が失効となり、「損害保険トータルプランナー」資格への移行ができなくなりますので、該当認定保険代理士は必ず受講されますようお願いいたします。

平成25年度の対象者は認定保険代理士 第2・5・8・11期です。

更新研修・更新試験が 7月10日(水) 愛知県産業労働センター(ウインクあいち)902
(名古屋市中村区名駅 4-4-38 052-203-8722) にて行われます。

※開催通知書(ハガキ)は、開催日の約1ヶ月前に申請済該当者に郵送されます。

また、受講会場での受講申込は一切行われませんのでご注意ください。

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)

岐阜県代協 H25 定時会員総会開催

平成25年5月16日午後2時00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25年3月31日現在正会員総数：213名、出席会員数：65名、欠席委任状提出者数：92名 合計議決権者数：157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松山和由氏を議長に、古田誠二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。

第1号議案 平成24年度事業報告の件
平成24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 平成25年度事業計画案の件
平成25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『小が大を超える』～マーケティングの法則～と題して静岡県立大学 経営情報学部教授 岩崎 邦彦 氏による講演があり、来賓、会員、一般会員、保険会社社員併せて100名が参加した。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25年 5月 9日 (木) 12:00～ 開催場所 : 岐阜県図書館レストラン杏
出席者数 : 9名 報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

①5月ブロック会について・・・西支部：5月22日 12:00 馬喰一代長良本店、
東支部5月23日 12:00 かにの華柳津店

所属支部に関係なく参加できる方にはご参加いただくこととする。 議題は「代協活動活性化」「会員増強」「損害保険大学課程」「いつもより少しリッチなブロック会開催店舗のリクエスト」

②6月合同ブロック会について・・・6月18・19・20日のいずれかに開催。

内容はここ数年行っていないAED講習。

③8月合同ブロック会について・・・8月9日(金)18:00 グランヴェール岐山にて開催。

前売券55枚購入予定。当日17:00から役員会開催。

④損害保険大学課程について・・・5月7日より専門コース受付開始。

ブロック会等を通して会員への周知徹底。

⑤県代協からの報告・・・5月16日14:00 長良川スポーツプラザにて県総会。

※次回役員会は 平成25年 6月 4日(火)12:00～ 場所 岐阜県図書館レストラン杏にて

【西濃支部5月例会報告】

開催日時 : 平成25年 5月 8日(水) 12:00～13:00

開催場所 : 大垣「鶴見天近」

参加者数 : 20名 (支部会員 18名)

(東京海上日動キャリアサービス 伊佐治 裕子様

三井住友海上岐阜支店大垣支社 堀 翔一郎様 2名様参加)

報告者名 : 西濃支部長 小林 悦雄

《議題》

- ①賛助会員 (株)東京海上日動キャリアサービス伊佐治様の会社説明
保険分野の派遣を得意とする人材派遣のご案内
三井住友海上岐阜支店大垣支社 堀 翔一郎様 ご挨拶

②委員会報告

企画環境 : 浜松商工会議所による商工会集団扱いについての結果報告
教 育 : トータルプランナーの案内
組 織 : 会員増強について

- ③保険に関する個人情報聞き出す悪質メールについて

- ④長良川河原清掃の報告 西濃支部より4名参加

- ⑤ゴルフコンペの打ち合わせ 平成25年5月21日 関ヶ原カントリーにて予定

- ⑥岐阜県代協県総会のご案内

- ⑦その他各社の動向

※次回 平成25年 6月 5日(水) 12:00～ 場所 鶴見天近

【中濃支部5月度例会報告】

開催日時 : 平成25年5月14日(火) 10:30～ 開催場所 : 太田宿中山道会館にて

参加者数 : 13名(出席率 52%) 報告者名 : 中濃支部長 福地 誉

《議題》

- ①5月16日の県代協総会への出席確認ならびに欠席の方への委任状提出のお願い。

- ②6月11日(火)の例会において、東京海上日動キャリアサービス様に業務内容説明会を行なっていただきます。

- ③教育委員会より、秋のセミナー(非公開)についての説明。

(10月24日(木) 土岐市のセラトピアにて、菊池弁護士をお招きしての講演会開催予定。

会場のキャパは150名位との事です。)

- ④企画環境委員より、巡回業者による屋根等の修理と火災保険請求関係について。

- ⑤支部として、今後の勉強会、研修会の計画を立案。

5月の例会は、新しい会員の方にも出席いただき嬉しく思います。これからも多くの方に参加いただき、活発な情報交換、意見交換、スキルアップしていける活動の場になるよう皆様のご協力宜しく願いいたします。

※平成25年 6月11日(火) 10:30～ 太田宿中山道会館にて例会を開催します。

改めて、皆様の出席宜しく願いいたします。

【東濃支部5月度活動報告】

○5月度例会報告

開催日時 : 平成25年 5月 9日(木) 11:30～

開催場所 : みわ屋 参加者数 : 7名

報告者名 : 東濃支部長 中山 幸士

《内容》

- ①5月15日 岐阜県自動車盗難等防止協議会のJR多治見駅における広報啓発活動について

- ②ぼうさい探検隊マップコンクールについての校長会参加について

- ③5月16日定時会員総会について

- ④提携業者について

※次回東濃支部例会は 6月13日(木) 11:30～ みわ屋にて開催します。

○5月度活動報告

開催日時 : 平成25年 5月15日(木) 7:30~

開催場所 : JR多治見駅

参加者数 : 25名

岐阜県代協より 3名(小栗副会長、
中山東濃 支部長、松山CSR委員長)

報告者名 : 松山 和由

《内容》

岐阜県自動車盗難等防止協議会の活動協力依頼により、JR多治見駅における広報啓発活動に東濃支部より参加いたしました。

平成25年3月末現在の自動車盗難認知件数は105件(前年同時期比-37件、増加率-26.1%)ですが、発生状況分析では愛知県境に所在の多治見、各務原、岐阜羽島警察署管内でそれぞれ14~16件と多発している状況を踏まえ、岐阜県自動車盗難等防止協議会では、岐阜県警察本部生安全総務課、多治見警察署、岐阜県警マスコット らびいの協力を得て、JR多治見駅において扇子または防犯ブザーとチラシのセット1,000部を配布し、広報啓発活動が行われました。



ゴルフ同好会報告

第22回ゴルフ同好会開催報告

開催日 : 平成25年 5月21日(火)

開催地 : 関ヶ原カントリークラブ

参加者 : 19名

報告者 : 森 信彦

《成績》

		グロス	ネット
優勝	渡辺 五郎 (画像中央)	98	63
準優勝	坂 聰志 (同 右)	80	70
3位	木村 知一 (同 左)	88	73



ゴルフ同好会は平成15年(2003年)11月に第1回を開催し、次回開催予定の今秋には、満10年となります。

ゴルフがお好きな方ならどなたでもご参加いただけます。皆様のご参加をお待ちしております。



委員会報告

【教育委員会報告】



★損害保険大学課程「専門コース」募集中 ～ 2013年10月から2014年3月コース ～★

日本損害保険協会では、昨年より日本代協と連携して「損害保険大学課程」を実施しています。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」が開講され、現在、申込を受付中（7月31日迄）です。奮って応募願います。

【参考】 損害保険大学課程の全体の概要については、
日本損害保険協会ホームページをご覧ください。

http://www.sonpo.or.jp/exam/dairiten/pdf/guide/leaflet_0004.pdf

【CSR委員会】

長良川清掃活動報告

開催日時 : 平成25年 4月 21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 : 10名

報告者名 : 高橋 励

県代協役員より小西専務理事、岐阜支部役員より古田岐阜東ブロック長、磯谷会員、棚橋会員、井戸岐阜東副ブロック長、井戸様のお子様2名、西濃支部より小林支部長、中河CSR委員にご参加いただきました。

私高橋と、併せて10名が参加し、小雨の中、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。また、別場所では遠藤CSR副委員長、森事務局長もご参加いただきました。ご協力いただきました皆様方ありがとうございます。



【組織委員会】新入会員紹介

中濃支部 : クロスリンク (株) 代申 富士火災
店主 後藤 基己 様

〒500-8461 岐阜市加納黒木町 2-14

TEL 058-271-4709 FAX 058-271-4709

(平成25年4月5日入会) 紹介者 福地保険事務所 福地 誉 様

代理店紹介

岐阜支部 総合保険あおぞら

<代理店名>
総合保険あおぞら

<事務所所在地>
岐阜市茜部寺屋敷 1-64-1
TEL : 058-273-3386
FAX : 058-215-8767
e-mail : ffyth155@ybb.ne.jp

<代表者名>
後藤 信男 (ゴトウ ノブオ)

<スタッフ>
3名 (営業2名 事務1名)

<取扱保険会社>
損保 日新火災海上保険(株) 計 1社
生保 アメリカンファミリー生命保険会社・オリックス生命保険(株) 計 2社

<略歴>
2006年11月 日新火災に研修生として入社
2009年12月 独立し、総合保険 あおぞら設立 現在に至る

<事務所の環境>
岐阜市郊外ですが、岐阜バス停(神清寺)より徒歩1分のところに事務所があります。
市街地まで車で10分程ですので、アクセスには恵まれています。

<経営理念>
顧客のニーズをつかみ、適切な保険商品の提供に努める。

地域の皆様に必要とされる保険代理店として社会貢献を一に考え行動する。

異業種と交流し、情報発信をしてゆく。



会員投稿

頑張るのは・・・今でしょ！！

ここ最近では30度を超える暑い日もありますが、朝晩は涼しく、風が吹けば心地よい日が続く5月も終わり、6月になりますね。6月で連想することは？

- ・梅雨入り（沖縄は5月）
- ・ジューンブライド（6月の花嫁）
- ・6月1日 - 衣替え
- ・6月21、22日あたり - 夏至
- ・6月第3日曜日 - 父の日
- ・6月中旬 - ホタル一番見られる時期
- ・6月下旬 - 多くの会社で株主総会（決算日から3ヶ月以内に開くのがルール）
- ・6月中旬～7月上旬 - ボーナス給付時期



等々

6月は、じめじめと雨が続き、蒸し暑く、嫌な季節・・・なんて個人的には思いますが・・・。

ただ、今の日本経済はというと！

「アベノミクス」効果で、1\$102円と円安に振れ、平均株価も15,000円を突破し、参議院選挙明けには20,000円に突入か！？など上昇期待値が多くなってきましたね。株価は期待で動くものですので、勢いが持続すれば2万円突破の可能性は0ではないと思いますね。

この円安・株高が保険業界に与える影響は？

大手保険会社各社、3月期の決算だけ見てもプラスに影響しているのは間違いないですね。細かいところ言えば、海上保険の保険料収入が急増しています。大手3社の今年3月の合計収入は、前年同月比23.7%増の273億円となっている。3社は「収入増の主因は円安進行に伴う輸出の増加」との見方。

一方で、株式を多く保有している、生・損保会社の中には含み益が2兆円を越え、業界全体でも7兆円の含み益をもたらしているとか・・・。株は下落するリスクは大きいですが、これだけ経済の期待値も大きく株高になれば、リターンも大きいということですね。

高度成長期、昭和30年前後の1\$360円。高度成長期も終わり、1990年頃バブル崩壊をした日本経済ですが、当時の円相場は1\$120円前後。私が就職した1993年頃は、バブル崩壊の後でしたが、まだまだ景気は今よりは良かったと思います。

経済は浮き沈みがあって当然です。今この上昇気流に乗かって、6月のじめじめした季節をふっ飛ばし、第1四半期締めをスッキリ快晴にするべく、皆さん頑張ってくださいませ！！

(匿名希望)

スモールビジネスモデルに必要な営業プロセス管理

◇和歌山での代理店との交流

3年ぶりに和歌山に出かけた。代協で講演を頼まれたためだ。今回は、私の基調講演地元の4代理店からなるパネルディスカッションの2部構成であった。それぞれの代理店主はいずれもスタッフ4人～7人で、典型的な地域でまさにスモールビジネスを展開するモデルであった。地域の顧客との絆作り、地域における存在感を高めるための工夫、ブランド作り、来店体制や訪問時の工夫など顧客を受け入れる体制づくりの問題、スタッフの育成上の悩み、継承問題と新たな顧客層開拓、保険会社との新たな協力関係の模索と代理店の自立・自走体制強化などであった。こうした中で、改めて、代理店にとって、単に規模拡大を目指すのではなく、時代変化や顧客の価値観多様化に対し、きめ細かに、しかも顧客を分析してのメリハリをつけたスモールビジネスモデルの再評価であった。こうした論議の中で、代理店制をとる保険会社のチャネル政策も問題になり、量的規模や効率化に傾きすぎる今日的なチャネル政策の転換が必要なこと、本来バランスがとれ、収益性の高い専門プロのスモールビジネスに対する再評価が必要ではないか、との視点を私が提起しておいた。

◇和歌山ラーメンとの再会

和歌山に宿をとり、翌日は時間があつたので、和歌山城を散策した。お城の石垣にも時代に応じた石の積み方が違うことなど、気付きも多かった。薫風かおる良い天気、城の緑も濃さを増している。和歌山駅まで1キロ半ほどを歩いていると、途中、漬物屋さんで水茄子の漬物を購入したり、駅の売店で、知人から美味しいからとアドバイスがあつたシラスのフレッシュ釜揚げを購入したりもした。さらに3年前に地元の代理店の方に案内され、記憶に残っていた、和歌山ラーメンの名店、井出商店が駅から歩いていける距離にあつたので、行ってみた。午前11時半だったが、すでに店内は満員状態、早ずしという鯖寿司や巻きずしをつまんでいると、待つことしばし、お目当ての特製中華そばが運ばれてくる。チャーシューが多く入り、中央に桜の花びらをかたどったかまぼこが乗っている。とんこつ醤油の細麺だが、そのスープを一口飲むと、柔らかで独特のコクのある旨味が口いっぱい広がる。この味は忘れようがない、はるばる来たかいがあつた。昨年12月以降、丼物、揚げ物そしてコッテリ系ラーメンは久しく封印し、エクササイズに励んできたおかげで20キロ近く減量出来たが、井出商店のラーメン食わずにおれようか。その吸引力の凄さを改めて実感した。

◇営業プロセスの管理

ところで、冒頭の和歌山での代理店のスモールビジネスモデルの再評価とも関連するが、今回は、代理店の生産性向上のための営業プロセス管理を取り上げてみよう。

保険代理店において、小なりといえど、チーム力を活用した組織営業が求められるようになり、勢い、営業のプロセス管理が重要になっている。かつて代理店は、その属人性、カリスマ性ゆえに、職人的な営業スタイルが大勢であつた。

「俺の背中を見て育て」的な風潮が強かつた。しかし、組織、チーム営業が求められる現在では様相は一変し、それでは通らなくなっている。営業の名人芸の、技の伝承が容易にできないからだ。時代は今、創業者世代が退き、2代目にバトンタッチされるケースが目立っている。それだけにこのテーマが普遍的なテーマとしてクローズアップされてきている。

優秀な営業パーソンは、顧客との接触の経験を積む中で、間合いを弁（わきま）え、コミュニケーション力を活用して成果につなげている。決して理論ではなく、個々の顧客との実践の中で鍛えた勘とでも言うのだろうか、保険の営業現場で活躍し成果を出す方々には共通するものがある。問題はその域にまで容易に達しない営業スタッフの営業力をどのように引き上げるかである。

それには、優れた営業パーソンの活動スタイルを集約し、プロセスに分け細かく分析してやる必要がある。顧客との接触に当たり、どのような準備をしているのか。顧客をつぶさに観察し、どんな性格か、家族構成はどうか、今当面のなやみ事、心配ごとはなにか、顧客が何を求めているかの手掛かりをどのように得るのか、多様な顧客に即しどのような気配りを用いるのか、などを洗い出してみるといろいろヒントが出てくるものである。

このプロセスを飛ばし、営業の武器を用意し、システムをそろえれば後は情熱と行動力ありきで、短兵急に結果を求めることが一般的である。顧客や営業担当者の個性や人間性、対応力の違いを踏まえ、新たな制度やマニュアルを用意しそれを徹底させれば成果がおのずと付いてくると思うのと同じ過ちである。しかも当然の結果として、どうしてこんな素晴らしい仕掛けがあるのに成果につながらないのか、という嘆きになってしまう。営業のプロセス管理が無視され、いきなり結果を求めても、成果は付いてこない。急がば回れである。営業のプロセスをどのようにきちんと分析し、一般的に応用ができることは何か、基本動作で継続が求められるのは何かを再発見することこそ、営業力強化のポイントのような気がする。

現在、営業行動の科学的分析手法がいろいろクローズアップされてきているが、営業行動プロセスの分析とその科学的応用をどのように上手く日常の営業活動に生かしていけるのか、まさに現場実践で求められている。チーム営業が求められる時代ならではの新たな地平である。

◇継続的な基本動作の工夫

専業プロの代理店のトップの方々の話を聞くと、代理店組織運営で苦労するのが、営業、内務のスタッフそれぞれのレベルアップをいかに図るかだと言う。

中でも、しばしば営業スタッフを複数抱える店主から聞こえてくる嘆き節は、スタッフごとに営業成績に大きな差が出てしまうのはやむを得ないにしても、顧客との接触で思うように顧客から情報を得ることができない、その結果成績が振るわないスタッフへの対応に手を焼いているという話である。規模が小さい代理店でも複数の営業スタッフ体制を敷いているところではこうした問題に直面しているところは多く、トップもその対策に頭を痛めている。

よく聞くと、会議で、訪問顧客の確認や重点種目等は決めて取り組んでいるようだが、各人任せであとはそれぞれが努力して頑張れ、となるが、必ずしも行動結果について、店主が確認し、アドバイスするような、いわゆる計画、実行、点検、改善といういわゆるPDC A（プラン、ドゥー、チェック、アクション）の流れを踏まえたものになっていない。本人任せの部分が多い、いわゆる掛け声は掛けるがフォローはしていない放任型になっている場合がほとんどである。まして事務の担当者との情報共有や連携プレーも出来ていない場合が多い。営業と事務が分断されているのは小規模組織の生産性は当然のことながら上がるはずがない。

スモールビジネスモデルで展開している代理店でも、着実に業績を伸ばし、スタッフが活性化している代理店がある。そこに認められるのは、漫然と画一的な顧客への対応を排し、想像力を持って、顧客の層別リスト分析に基づき、取り組みの優先順位をつけ、提供するサービスの質と量にメリハリをつけていることである。

また、計画、実践、評価・点検、改善のいわゆるPDC Aサイクルの地道で継続的な基本動作の徹底である。トップは、コーチングに徹し、営業、事務スタッフの個々のスタッフが持てる力を自発的に工夫して十分発揮できるように、その個性、行動実態をよく把握し、必ず、個別に相談に乗り、アドバイスをしていること、その際にスタッフの長所を認めてやり、ミスやエラーがあったら、個別の責任問題に帰着させず、どうしてミスやエラーが起こったのかの原因分析と、対策を皆で話し合う環境づくりに意を用いること、顧客との間で問題になりそうなことは、仕組みとして補強できるように対策を講じておくこと、などである。

また、成長する代理店には営業や事務にトップの意をくんで動けるサブマネージャー格が育ってきているものである。トップが裸の王様になってしまうのを防ぐ担保にもなる。このような中で、かつては、今一つ力が発揮できなかったスタッフも、自信をつけて持ち味を出し、チーム力が引き上がっているのだ。

◇効率化とサービスの質

保険は人で成り立つサービス産業である。将来に対する備え、しかも誰もができることならなしで済ませたいような事態を予測し、その際のリスクの回避、軽減を図るために、想像力を豊かにし、人と人とのつながり、ネットワークで成り立つ産業である。人の介在を不可欠とするからこそ、人一倍心配りが必要な産業である。ゆえに、担い手である人の品質に左右される産業である。

どんなに保険会社が著名で、優れたブランド商品があったとしても、それだけでは顧客は獲得できない。その価値を顧客に伝え顧客の信頼を勝ち取る担い手が不可欠だからだ。しかも、担い手次第で取引先顧客、市場が異なってくる。素晴らしい顧客は素晴らしい担い手を選ぶ。人づくりがこの産業の神髄である。保険業界でも古くから子のために教育・研修に力を入れてきた。時代の変化とともにその形態は多様化してきているが、形変われど、自分磨き、という根幹は変わらない。素晴らしい顧客にアプローチしようと思ったら、まず自分の人物を高め、魅力的にならなければならない。組織化を図り、マニュアルを整備し、さすれば即成果が上がるというほど簡単にはいかない。

今保険業界は、構造的な収益の改善、事業モデル転換に乗り出している。時代の変化に応じ、旧来の在り方を大きく変えようとしている。旧態依然たる古い体質を改め時代・顧客対応を図る方向に脱皮することは必然だろうし、それ自体結構なことであるが、その一方で、保険会社の直接管理可能な社費の削減のみならず、代理店手数料を含めた大胆な営業関連コストの削減は、ともすると、社員・代理店のモラルダウン、要員の質量のアンバランス、サービス品質の低下をきたすと言うトレードオフの関係にならざるを得ない。人づくりに時間がかかる保険という事業特性を踏まえ、見極め、どのようなモデル転換を図っていくのか、まさに経営のかじ取りが問われる時代に差し掛かっている。

人の使い方にも工夫が必要になっている。現役世代の減少が今後とも続き、団塊の世代が退場する中で、今後は、女性の活用が一段と望まれる世の中になってゆく。中でも顧客接点での労働集約的産業特質を有し、人とのコミュニケーション力を不可欠とする保険という産業においては、女性の活用は必須である。かつてはコスト対策の色合いが強かったが、発想の転換が必要な時代に来ている。今経済界はダイバーシティの名の下に国際的にも遅れた女性のリーダー登用を積極化しだしている。ダイバーシティは、本来は人材の潜在的な能力開発を意味するが、なかでも定型業務を割り振られ能力の発揮がしにくかった女性が働きやすい環境の整備、やりがいを感じる事業モデル作りが求められる。

これは女性の販売力に依存してきた生保のみならず、損保においても必須であり、保険会社の内務のみならず営業面はもちろん、組織化された代理店の主要担い手も女性の占める割合が今後も、コミュニケーション力を求められるというその事業性格上当然増えると予測され、この方面でのサービス品質強化も課題となってゆくものと思われる。保険業界はこの面でまさに先進的な取り組みをしてほしい。これは代理店のフィールドにおいても、女性の活用に戦略的に意を用い女性リーダー、サブリーダーの創出を図ってほしいと思うのである。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

大湫宿から細久手宿へ

大湫（おおくて）宿は次の宿場の細久（ほそくて）宿と同じく、大井宿から御嵩宿間の尾根道を通る中山道が整備された時、新たにできた宿場です。宿場の名前は大久手宿、村の名前は大湫と呼ばれていたことあったようです。

大井宿から御嵩宿間の中山道を、古代の東山道を世襲するように土岐川などの川が流れている山裾に整備すると、川が洪水した場合、街道や宿場が水没するおそれがあるので、新たにこの尾根道のルートを整備したといま



この琵琶峠には約 600 メートルにわたって石畳がありますが、これは昭和 45 年に発見されたものです。長年にわたって土砂に埋もれていたのです。落合の石畳のように整備されてはいまないので、荒れているといえ当時のままの姿を偲ぶことができます。

さて、車が通れる道に出た中山道は、小さな池、弁天池が見えてきます。小島には弁天様が祀られている祠があります。弁天様といえば琵琶湖の竹生島や、これを模した上野の不忍池の弁天様を連想します。当時の旅人は弁天様に旅の安全を祈願したことでしょう。

中山道は、間もなく次の宿、細久手宿に着きます。



（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。



《交通事故による損害復旧工事》

No.0118

近江八幡市地内 横断防止柵復旧工事
〈着工前〉

復旧工事費用 604,000円
〈完成〉



* 湖岸道路に設置された横断防止柵 L=12m・バ 柵 6枚・支柱 5本・基礎 L=12mの復旧工事となりました。

* 交通量も多くカーブの中央部分での作業となり交通誘導員を配置しての作業となりました。

24時間・年中無休の安心対応。Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする

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 営業所 京都・金沢

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

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

DRPネットワーク株式会社が
ご提供する「安心サービス」



5つの特典

- 1 引取・納車の作業が無料
- 2 代車が無料
- 3 修理終了後ワンオーナー保証書を発行
- 4 保険を使わない修理は工賃10%割引
- 5 钣金・塗装修理 3000円以上で30%OFF

DRPネットワーク株式会社

〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉 3-18-1
TEL:03-3673-5552 <http://www.5552.co.jp/>

自動車総合修理のトップグループ
BODY SHOP NETWORK
DRP ネットワーク
事故車の対応・修理は
トップネットワークのDRPネットワーク
加盟修理工場におまかせください。

お近くの加盟店工場までお問い合わせください。
自動車修理の
工率スタート!

- | | |
|---|--------------|
| TEL / 携帯緊急連絡先 | |
| A (有)オートライフ | 058-371-8288 |
| 〒504-0815 各務原市蘇原東栄町2-62 前川 貞男 090-3159-6615 | |
| B (有)河八商事(ケイモーターズ) | 058-276-8533 |
| 〒500-8263 岐阜市西部新所3-250 河村 健太郎 080-4215-4477 | |
| C BP MORIKEI | 0575-28-2284 |
| 〒501-3956 関市保明 1631 森 敬 090-8335-5603 | |
| D (株)大原自動車工業 | 058-271-5704 |
| 〒500-8288 岐阜市中鶴 2-107 大原 孝司 090-1413-6630 | |
| E (有)高山自動車钣金 | 0577-32-2617 |
| 〒506-0004 高山市桐生町 3-160 新井 典仁 090-8958-4967 | |
| F (有)大光塗装 | 058-278-7505 |
| 〒501-6016 羽島郡岐南町徳田7-40 武藤 勝也 090-3258-5908 | |

日本全国対応 フリーダイヤル ハヤクナオス

Free Dial **0120-849704**

●上記フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお引取りにうかがいます。

(株)タカサワ オリックスレンタカー岐阜店

本社所在地 長野県長野市南千歳1丁目15番地3

レンタカー店舗 岐阜県 3店舗

オリックスレンタカー岐阜店 担当) 目加田 (メカダ)

TEL058-268-6543 FAX058-268-6605

オリックスレンタカー大垣店 担当) 板津 (イタツ)

TEL0584-93-0543 FAX0584-93-0545

オリックスレンタカー多治見店 担当) 吉田 (ヨシダ)

TEL0572-21-0543 FAX0572-21-0544

その他 愛知県 8店舗 長野県 10店舗 群馬県 7店舗

埼玉県 9店舗 東京都 8店舗 神奈川県 2店舗

合計 47店舗 (H25 3月末時点)

非メーカー系レンタカーなので、豊富な車種構成!! 軽~高級車まで取り揃え有り!

取り扱い車種・各種装備オプション・特殊車両等、何でもお気軽にご相談下さい。

レンタカーの事なら、ご期待に応えるオリックスレンタカーへ是非!!

お客様満足度 93% の実績

引取納車東海3県下

▶ **ご指定の場所にお伺い。**

PCや携帯で進捗状況が確認できる

▶ **「目に見える」安心サポート。**

お客様より絶賛されています

▶ **永久保証で安心のアフターサービス。**



無料代車
120台以上

お電話1本で簡単手続き。安心スピード対応。



0120-102-595

24時間
対応

鈹金・塗装
fabrica

事前にサービス登録が必要となります。ご登録がお済みでない代理店様はお気軽にお電話ください。

SHINWA グループ

SHINWAグループは結成以来15年以上の長きに渡って岐阜県代理業協会会員様の大切なお客様のカーライフのお手伝いをさせていただいています

その多大な実績と経験に基づいてサービスをご提供いたします。



車のことなら
SHINWAグループへ



引き取り時には、お客様に安心していただくために、写真のベストを着用して

岐阜県下最大13拠点の

自動車钣金塗装工場ネットワーク

SHINWAグループ13社の連絡先	
S	オートボデーショップ篠田 (大垣市) 0584-74-7892
H	平野钣金工業 (岐阜市南西部) 058-271-0733
I	オートサービスイトウ (岐阜市・瑞穂) 058-327-7167
N	名和自動車工業 (岐阜市東部) 058-245-0261
W	和田钣金工業 (岐阜市中西部) 058-251-7065
A	AUTOPIT羽島钣金 (羽島市以南) 058-392-1521
	成田钣金工業所 (多治見市) 0572-22-5456
	東美自動車 (中津川市) 0573-68-3126
	リフレッシュセンター渡辺 (瑞浪市) 0572-68-0980
	カトー自動車工業 (可児市) 0574-62-3207
	米野自動車工業 (下呂市) 0576-25-2549
	オートリペアカワシマ (岐阜市北部) 058-232-4185
	三田自動車工業 (西濃・垂井・養老) 0584-91-7379

★提携業者のご紹介★

岐阜県代協ホームページに、提携事業者様のご紹介の掲載をはじめました。

岐阜県代協会員のお客様の為に、会員と連携を密にし、活動して頂ける事業者を紹介いたします。提携事業者は、岐阜県代協の認定項目をクリアし理事会にて承認された事業者のみ認定されます。(現ホームページ上では、掲載希望のある業者の方のみ御紹介しています)

確認方法は

<http://gifudaikyo.or.jp/> 左記サイトにアクセス
左側の「提携業者のご紹介」をクリック
(一覧は順不同です)

岐阜県代協では、事業者の募集を随時行っております。
ご希望の方は事務局までお問合せください。



★都道府県代協の「情宣紙」のご紹介

現在、47都道府県代協では、ホームページをはじめ、様々な工夫を行いながら会員に向けて情報発信をおこなっています。そのなかで、情報発信のひとつの手法として、情宣紙を発行している代協も多くあります。

今般、日本代協広報委員会で調査をおこなったところ、別紙の通り15代協が発行した情宣紙をホームページに掲載していることが分かりましたので、紹介させていただきます。

オリジナリティー溢れるものも多くありますので、是非ご覧下さい。



都道府県代協ニュース一覧

(日本代協資料より)

代協名	情宣紙名称	URL
北海道	北海道代協ニュース	http://www.hokkaido-daikyo.jp/report/news_pdf.html
岩手	大沢かわら版	http://iwatedaikyo.or.jp/user/Information.aspx
山梨	山梨代協ニュース	http://www.yamadaikyo.com/pages/news.htm
埼玉	埼玉代協ニュース	http://saitamadaikyo.com/?page_id=199
東京	東京代協ニュース	http://www.tokyodaikyo.or.jp/library.html
愛知	愛知県代協支部だより	http://www.aichidaikyo.or.jp/download.html
岐阜	岐阜県代協ニュース	http://gifudaikyo.or.jp/back-no/
滋賀	滋賀県代協通信	http://www.shigadaikyo.or.jp/user/Information.aspx
大阪	大阪代協だより	http://osakadaikyo.or.jp/member/osakadaikyo_dayori.php
大阪	大阪代協 グリーンニュース	http://osakadaikyo.or.jp/member.php?d2&com=xcms08_archive02_com_category_001&c=32&t=3
兵庫	兵庫県代協ニュース	http://www.hyogo-daikyo.net/content/news.html
島根	島根県代協ニュース	http://www.s-daikyo.jp/
福岡	福岡県代協ニュース	http://www.f-daikyo.jp/publics/index/25
長崎	情熱代協	http://n-daikyo.or.jp/kouhoushi-top.html
沖縄	守礼	http://www.okidaikyo.com/information.html#back

発行日／平成25年 5月27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