

# 岐阜県代協ニユ

平成25年8月  
vol.221



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

# 『会長挨拶』

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



マイカーでトラブルが起きたとき電話1本で駆けつけてくれる「ロードサービス」。かつて「ロードサービス」と言えば「JAF」でしたが、近年では損保会社がロードサービスの拡充に乗り出していることはご存知の通りです。

そんな競争激化の中でもJAFの会員数が着実に増えているという記事が、産経新聞に掲載され、少し驚きました。記事の内容は、JAFの会員が今も増加しているのは年間費の安さにあるということ。利用者は最高2,000円の入会金と4,000円の年会費さえ払えば、無料で対応してくれる。損保会社のロードサービスは、あくまで自動車保険に上乘せされる付加サービスのため全ての保険契約者にロードサービスを受けてもらおうとすれば、保険料は全体的に割高になってしまう。

その結果、自動車保険を必要最低限にとどめ、JAFを選択する人もいとみられ、会員を奪われるなど打撃はうけておらず会員数を伸ばしているという。JAFは、“損保会社のロードサービスはライバルではない”と自信満々。

しかし、損保会社の付加保険料と年会費4,000円との比較をした場合、本当に保険料が全体的に割高なのでしょうか???

補償にロードサービスがプラスされると考えると・・・一概には言えないのでは。

ただ、ロードサービスを受けられる保険契約者がJAFにも加入している場合、各サービスを受けられる条件はJAFと損保会社では異なっていますが、無駄になることもあるかと思えます。

契約自動車保険にロードサービスが付いているお客様には、JAF加入者であるか・否か、それが本当に必要かどうかの確認が大切になってくるのではないのでしょうか。

さて、7月25日(木)三役会后、グランヴェール岐山にて、各損保会社支店長様と『損保協会懇談会』を開催いたしました。年に1回の例会ではございますが、各会社ご挨拶・ご紹介をいただき和やかに会談することが出来ましたこと、お礼申し上げます。有難うございました。

また、話は変わって8月4日(日)の早朝に、CSR委員会活動として「第2回 長良川を美しくしよう運動」に参加してまいりました。長良川花火大会後の河川敷・堤防の清掃ボランティアにご参加いただいた会員22名の皆様・役員の皆様、お疲れ様でした。この活動は今後も継続予定ですので、多くの方にご参加いただけますようお願い申し上げます。

さらにはその他支部においても各地区の清掃ボランティア等の活動にご参加いただければ幸いです。

## 目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (88)	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・・・日本代協ニュース	10 p・・・中崎章夫	③
4 p・・・支部活動報告①	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 12) 松尾 一	
5 p・・・支部活動報告②／委員会報告①	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・委員会報告②	13 p・・・提携事業者広告掲載②	
7 p・・・会員投稿	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
	15 p・・・西濃支部役員紹介	

# 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
8	4	日	CSR	長良川を美しくしよう運動(6:00～)	長良川河畔
	6	火	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア岐南店
	7	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	8	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	9	金	岐阜支部	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	9	金	岐阜支部	合同ブロック会(18:00～)	グランヴェール岐山
	16	金	中濃支部	納涼懇親会	坐・楽(美濃加茂市太田町)
	23	金	東海ブロック	東海ブロック会議、セミナー(13:00～)	あいおいニッセイ名古屋ビル
9	3	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	4	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	9	金	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	10	火	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	13	金	東濃支部	例会、研修会	クアリゾート湯舟沢
	25	水	CSR	無保険車追放キャンペーン	JR岐阜駅前他
10	7	月	損保協会	『盗難防止の日』普及キャンペーン(8:00～)	JR岐阜駅前
	24	木	県代協	秋のセミナー(14:00～)	セラトピア土岐

### ～ 事務局より ～

#### 平成25年度『代理店賠償・日本代協新プラン』の更改手続と 新規加入者募集について

「代理店賠償責任保険・日本代協新プラン」の団体契約が10月1日に満期を迎えます。昨年度契約から引受保険会社を**エース損害保険**に変更し、補償内容の充実と本プランの安定的な運営を目指しています。

募集期間は、従来どおり、お盆明けの**8月16日(金)～9月6日(金)の22日間**となっており、補償内容・保険料につきましても昨年同様です。お早めに手続きをお願いいたします。

また、中途加入の申込みは、毎月20日締切、保険始期:翌月1日、保険終期:平成26年10月1日までの短期契約となります。但し、平成26年6月20日(保険始期:翌月1日)までは中途加入は可能ですが、同年8月～9月の中途加入の申込みは、システム対応上から不可なため、全て平成26年10月1日始期の加入となりますのでご承知おきます。

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)

# 日本代協ニュース

## ～平成25年度 第4回理事会を開催～

7月12日(金)、第4回理事会を開催し、下記事項の報告と日本代協アドバイザー制度などの審議がされ、全議案が承認されました。

### 【主な報告事項】

1. 代理店賠償責任保険の更新対応、
2. 第33次PIAS実施報告、
3. 損保協会新体制について、
4. 損保8社・損保協会との懇談会

### 【主な審議事項】

1. 表彰者選考会議構成員の委嘱、
2. 無保険車(自賠責)指導員制度への参加
3. 日本代協アドバイザー制度の創設、
4. 事業計画進捗状況について

## ★《平成25年度》第3回コンベンション実施要項決定！！

□実施日 平成25年11月15日(金) 12時30分～20時、11月16日(土) 10時～12時

□場所 東京(昨年と同会場)

□テーマ 「“魅力ある企業”としての代理店を考える」

□基調講演講師：望月広愛氏 (株)静鉄ストア代表取締役会長、(株)MATコンサルティング代表取締役

□開催内容 2日間3部構成、参加人数も昨年同規模予定

## ★損保8社・損保協会との懇談会を開催 ～各社とも代協活動の支援を確約～

「損保8社(あいおいニッセイ同和・共栄火災・損保ジャパン・東京海上日動・日新火災・日本興亜・富士火災・三井住友海上)代理店業務担当部長+損保協会・募集研修サービス部長との懇談会」が7月11日に日本代協・会議室で開催されました。本会の事業計画の概要報告とともに、「代協正会員の増強」、「国民年金基金の加入者募集」、「代理店賠償の加入促進」、「損害保険大学課程の受講者募集」への協力要請を行ないました。参加いただいた保険会社からは、それぞれの項目について、力強い支援・協力の表明がありました。

## ★代理店賠償 “日本代協新プラン” ～加入率100%をめざし目指して～

日本代協を契約者とする代理店賠償“日本代協新プラン”は、来る10月1日が満期となります。募集期間は8月16日～9月6日の22日間です。代理店賠償は、万一の場合に備える代理店経営の「プロテクター」として必須の備えとなっております。引受保険会社はエース損害保険で、本年度も、昨年同様の補償内容、保険料据え置きでご案内できることになりました。8月中旬(お盆明け)頃に新規案内、継続書類を送付いたします。

## ★代協別・正会員増強自主目標が確定 (H25.3月末 専業代理店数・組織率36.6%) (東海ブロック抜粋)

代 協	専業代理店実在数 (A)	正会員数(B)	組織率(B)/(A)	増強自主目標
静 岡	1,074	283	26.4%	301
愛 知	1,709	613	35.9%	638
岐 阜	582	213	36.6%	223
三 重	532	209	39.3%	218

(日本代協ニュース 第264号 抜粋)

# 支部活動報告

## 【岐阜支部報告】

### ○8月度役員会報告

開催日時 : 平成25年 8月 9日 (木) 17:00～

開催場所 : グランヴェール岐山

出席者数 : 9名

報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

①9月各ブロック会について……9月18日西ブロック、9月19日東ブロック

②プレミアムブロック会について……東西に分けるかどうか、昼か夜かを来月の役員会で決定

③会員増強について……8月合同ブロック会には非会員の参加はなかったので、今まで以上に声掛けを積極的に行う

④委員会から……(CSR)8月4日の長良川清掃は22名参加。ペットボトルキャップを24時間テレビに寄付予定

(教育)10月24日の教育セミナーには岐阜支部から30名動員。場所が遠いので早めの声掛けが必要

※次回役員会は 平成25年 9月6日(金) 12:00～ 場所 岐阜県図書館レストラン杏

日付が変更になったので注意! 写真撮影を行うため、なるべく参加してください。

### ○第2回岐阜支部合同ブロック会報告

開催日時 : 平成25年 8月 9日 (木) 18:00～ 開催場所 : グランヴェール岐山

出席者数 : 49名 報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《内容》

8月9日18:00より、グランヴェール岐山ビアガーデンにて、第2回岐阜支部合同ブロック会を開催しました。連日の猛暑で、当日も最高気温が40度に迫る勢いでしたが、49名の代理店会員・賛助会員・保険会社社員にご参加いただきました。予定の2時間を過ぎ、中締めをしても、皆さんの熱いトークは収まるどころかますますヒートアップ! 結局3時間以上に渡って楽しんでいただきました。

ご参加いただいた皆様、本当にありがとうございます!!

## 【西濃支部 8月例会報告】

開催日時 : 平成25年8月7日(水) 12:00～13:00

開催場所 : 大垣「鶴見天近」

参加者数 : 19名

報告者名 : 畦地 正治

《議題》

①西濃支部研修旅行予定のご案内 日時 11月4日～11月5日 氷見方面

②日本代協コンベンションのご案内 日時 11月15日～11月16日 東京虎の門パストラルにて

③東海ブロックセミナーのご案内 日時 12月6日～12月7日

### ④委員会報告

企画環境委員会 : サカイ引越センター社員の自動車保険会社加入について

ディーラーのスマールリペアーについて

岐阜県下商工会の集団扱いについて 代理店手数料について

弁護士について

CSR委員会 : 7月29日 揖斐川花火大会後清掃活動の報告

8月 3日 長良川花火大会後清掃活動の報告

教育委員会 : 岐阜県代協セミナーのご案内

日時 平成25年10月24日 14:00～15:30

場所 土岐市セラトピアにて

組織委員会 : 会員増強について 7店の候補例会参加のすすめ

### ⑤その他各社の動向

※次回 9月4日(水) 12:00～ 場所 鶴見天近

★揖斐川清掃活動に参加しました。(詳細はCSR委員会報告に掲載)



### 【中濃支部 8月度活動報告】

開催日時 : 平成25年 8月16日(金) 18:00~  
開催場所 : 坐・楽 (美濃加茂市太田町) 参加者数 : 16名 報告者 : 福地 誉  
《内容》

8月16日(金) 美濃加茂市太田町の坐・楽にて懇親会を開催しました。  
東京海上日動火災保険株式会社美濃加茂支社 高島新支社長様、三井住友海上火災保険株式会社東濃支社  
高嶋支社長様に参加いただき、総勢16名にて楽しい時間をすごしました。

※9月10日(火) 10時30分より、中山道会館太田宿にて定例会、情報交換会を開催いたします。  
会員皆様の参加お待ちしております。

### 【東濃支部 8月例会報告】

開催日時 : 平成25年 8月 8日(木) 11:30~ 開催場所 : 釜戸町みわや  
参加者数 : 14名 報告者 : 中山 幸士

《議題》

①9月研修会について、②秋のセミナーについて 人員確保、③東海ブロック ディーラー向けチラシ  
④オートビジネスサービス、⑤参加者増加について

※ 次回案内: 東濃支部例会・研修会は9月13日・14日  
場所: クアリゾート湯舟沢です。詳細については、別途案内します。

### 【飛騨支部活動報告】

○平成25年度夏の情報交歓会開催報告

開催日時 : 平成25年 8月 2日(金) PM6:30~ 開催場所 : 高山観光ホテル  
出席者数 : 20名 報告者名 : 馬場 浩之

《内容》

会員の他、保険会社4社、提携業者6社参加していただきました。

## 委員会報告

### 【教育委員会】

## 『平成25年度 秋のセミナー』開催のご案内

今年度の岐阜県代協秋のセミナーは、講師にテレビ番組のコメンテーターとしても有名な弁護士の菊池幸夫先生をお招きいたし開催いたします。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、新規会員勧誘等にもご利用いただければと思いますのでよろしくお願ひ申し上げます。是非たくさんの方の参加をお待ちしております。また、セミナーチラシにつきましては8月号代協ニュースとともに郵送させていただきますのでよろしくお願ひ申し上げます。

開催日時 : 平成25年10月24日(木)  
14:00~15:30 (13:30 開場)  
開催場所 : 土岐市産業振興センター セラトピア土岐 大会議室  
〒509-5121 土岐市土岐津町高山4番地 T e 0572-54-2120  
講 師 : 弁護士 菊池 幸夫 氏

朝の情報番組 スッキリ!! (日本テレビ)をはじめ、  
テレビ番組のコメンテーター としても活躍中。

演 題 : 『身近な法律問題』

※ なお、先着140名様限りとなっております。申込者多数の場合はお申込をお受けできない場合もありますのでお早めにお申し込み下さい。

一般社団法人 岐阜県損害保険代理業協会  
「平成25年度秋のセミナー」開催のご案内

弁護士 菊池 幸夫 講演会 入場無料

「身近な法律問題」

10月24日(木)  
平成25年 14:00~15:30(13:30開場)

土岐市産業振興センター  
セラトピア土岐大会議室  
(土岐市土岐津町高山4番地)

秋のセミナー 参加申込書 FAX: 058-294-8051

## 【CSR委員会】

★揖斐川清掃活動に参加しました。

開催日時 : 7月28日(日) 午前6:00~午前7:00

開催場所 : 揖斐川左岸堤防

参加者数 : 5名(渡辺様((株)MSG保険サービス)、  
畦地副会長(西濃支部)小林西濃支部長、  
高橋CSR委員長、中河CSR委員)

報告者 : 小林悦雄

今回も参加者数が少なく、今後の活動を再検討する必要あり。



★平成25年「第2回長良川を美しくしよう運動」に参加しました。

開催日時 : 8月4日(日) 午前6:00~午前7:00

開催場所 : 岐阜市長良川河川敷・堤防

参加者数 : 22名

報告者 : 地球環境委員長 高橋 励



今回も22名という大勢の方々に参加いただきました。夏の長良川清掃運動は各団体の参加者が非常に多く、ゴミもすぐなくなり、花火大会終了後のゴミが散乱していた堤防も、すぐに元の美しい長良川河畔に戻りました。清掃活動は心も晴れ晴れとした気分になり、大変有意義な活動です。これからも大勢の参加者に来ていただけると嬉しく思います。

★エコキャップ運動 活動報告

日時 : 平成25年8月13日

場所 : イオンモール大垣

報告者 : 地球環境委員長 高橋 励

今回は、24時間テレビ36「愛は地球を救う」の活動の一環である「東海3県みんなで作る世界一のエコキャップアート」に協力させていただきました。



大変多くのキャップ(約7000個)に、エコキャップ隊の方々(中京テレビのアナウンサーさん)もとても驚かれ、感謝していただきました。(リンク:<http://www2.ctv.co.jp/ecocap/>)

集めたキャップは、この活動に使われたのち、本来の目的であるポリオ撲滅運動に使っていただけるとの事です。(報告者名 : 地球環境委員長 高橋 励)

★本年度も下記3キャンペーンを実施いたします。支部会員の皆様、理事役員、CSR委員会の皆様にはご協力いただきますようよろしくお願い申し上げます。

① <無保険車追放キャンペーン> 9月25日(水) 詳細は追って連絡いたします。

② <盗難防止キャンペーン> 10月7日(月) 8:00~9:00

JR岐阜駅東高架下通路

③ <地震保険普及キャンペーン> 昨年同様に3月に実施予定です。

詳細は追って連絡いたします。

(報告者名 : 社会貢献委員長 松山 和由)

# 会員投稿

## 『1本のタバコが5分30秒寿命を縮める・・・』

さらば タバコ!?

2007年8月16日、岐阜県多治見市で40.9℃を記録し「日本一暑い町」として有名になりましたが、この8月12日、高知県四万十市で、国内観測史上最高の41℃を記録し、日本一暑い町の座を譲ることになりましたね。暑い事で有名なのが、良い事なのか、悪い事なのか・・・。

さて、この夏に公開が始まった、「風立ちぬ」という宮崎駿監督の映画が、意外なところで熱い論議がされています。「崖の上のポニョ」から5年ぶりの長編作となったこの映画、ゼロ戦設計者として知られる堀越二郎と、同時代に生きた文学者・堀辰雄の人生をモデルに生み出された主人公の青年技師・二郎が、関東大震災や経済不況に見舞われ、やがて戦争へと突入していく1920年代という時代にいかにか生きてか、その半生が描かれています。

問題になっているのが、この映画に出てくる喫煙シーン。「学生がタバコを貰うシーンが未成年者の喫煙を助長する」「喫煙場面が多い」など、禁煙学会が配慮を求める要望書を出したとか・・・。それに反論しているのが、喫煙文化研究会。昭和10年代、その時代には、男性の84%ほどが喫煙者で、極めて一般的な描写であり、また、憲法21条の表現の自由が認められていると反論。

このタバコの問題、ここ数年、喫煙者の数もグッと少なくなり、分煙社会となってきている現代ですが、「タバコを吸うのも肩身の狭い世の中になったなあ」・・・などと、お気楽に言っていられない時代になってきました。その理由として、企業の新卒採用条件で「喫煙者は採用しない」という企業も出てきています。現在も、主に製薬会社・書店・靴店など、喫煙をしないことを採用の条件にしているこれらの企業は、2014年の新卒採用にも非喫煙を条件にしています。

会社が「たばこを吸わない人」を求める理由は、大きく3つあります。一つは「作業効率」、喫煙者は血液中のニコチン含有量の多少によって集中力が低下する例が少なくないこと。また、喫煙する社員がより頻繁に休憩をとることから生じる社員の不公平感がある。タバコの臭いでお客などを不快にさせることや、「喫煙スペース」を設けることで施設の運用効率が悪くなることもマイナス点と挙げられています。

確かに健康増進をうたっている企業の社員が、タバコを吸っているのは、説得力に欠け、イメージも良くないでしょう。

私達、保険を取扱う者として、自分がタバコを吸っているのは、ガンに備える保険・医療保険などをお客様に提供していることは、同じ事が言えるのでしょうかね。

現在の日本国民の喫煙者は男女をあわせて21%程度。もっともって少数派となり、いつかは無煙社会になっていくのでしょうかね。

(喫煙会員)





## 保険代理店も多様なモデル求められる時代に突入

### ◇お盆、茨城の実家での出来事

お盆を利用して、茨城の実家で先の震災で半壊し9月中旬から再建工事予定の母屋と、解体される石蔵の整理をした。猛暑の中での作業は悪条件であったが、甲冑やら長持ちやら、和箆箆やら年代物の火鉢、練炭火鉢やら、今ではその役割を終え眠りに就いた生活道具がいろいろ出てきた。また祖父の代からの書籍などの処分整理も結構大変であった。そんな中には、八千代生命代理店の看板もあった。映画などにも進出した異色の多角経営で話題を呼んだが、経営が行き詰まり1930年に清算された生保であった。わが祖先は、江戸時代には水戸藩の御山横目庄屋（いくなれば村落共同体の長で警察権を有した役人を兼務）だったとかで、その関連の古文書の類は戦後まもなく茨城大学に父が寄贈してくれ、おかげで歴史文書として残った。

炎天下とはいえ、いつも通り、庭での刈払機による草刈りの際中に、突然、暑い焼き火鉢が手にあてられたような激痛が襲う。「アッチッチ」左手親指の付け根に黒と黄色の縞模様のハチらしきものが手袋越しに刺している。慌ててもう一方の手で払いのけようとしたらさらに、2の矢、3の矢と波状攻撃をかけてくる。これはたまらんともんどりうって逃げ惑う。母屋に逃げ込むまでに、服の上から腕や足に合計8か所も刺されたのには参った。刺された個所は腫れあがったもののその後の処置もあり、大事にならずに済んだが、もんどり打った際に肋骨も痛めてしまった。襲ってきたのはいったい何だったのだろうか。当初てっきりスズメバチとも思ったが、腫れあがり方がそれほどでもなかったことから、症状からいって、クマバチか、あるいは虻（アブ）の一種ではないか、とも思われる。

そういえばことわざに「虻蜂取らず」というのがある。昔からアブとハチは同類に扱われていた証左である。アブは口で肌を裂き血を吸うが、ハチは尻の針で刺す。この諺、一つのことを専念できずにあれもこれもと欲をかくと何一つ得られない、の意味だが、これはクモが巣にかかった蜂と虻を、一方を取りに行こうとするともう一方が気になり、どっちつかずのうちにどちらも取り逃がしてしまうところからきていると言う。いくつも狙い、すべて中途半端で投げ出す、得意技が身につかない私のような凡人には耳の痛い含蓄ある言葉である。

### ◇どこに向かうチャネル政策

保険会社のチャネル施策は、今後どのように変わっていくのだろうか。新たな販売ルールでは、代理店に、規模や特性に応じて、体制整備義務も要請されており、代理店のあり方も改めて問い直されている。

代理店チャネルのあり方も製販分離を前提とし、多様化が一層進む中で、各保険会社はどのようなチャネル政策をとるのだろうか。マルチチャネル化、多様化の色合いを強めて行くなかで、中軸としての専門チャネルの位置づけをどのようにしていくのだろうか。

当初は、効率化・大型化が叫ばれたが、便宜的な合併統合を促進し、量的拡大は図れども成長性向上や品質の強化にはつながらなかった苦い経験がある。

最近の大手損保の動向をみると、専門・専属チャネルも代理店モデルとしては、規模拡大よりも、品質と成長性に力点を置いた組織化代理店の構築、生産性向上にアクセントがおかれているようである。その中で、注目されるのが、単に規模拡大を追い、合併吸収による量的拡大ではなく、業務品質の向上を伴う内容を備えた事業経営モデルを求めだし、それに向けた支援体制構築を急いでいることである。中でも代理店の担い手、すなわち人づくりの重要性はようやく再認識されつつある。

### ◇生産性向上のモデル構築

収益環境が厳しくなる中で、生産性を向上させる事業モデルの構築が必要になってきているが、それを実現させる代理店経営のあり方は実に多様である。保険会社としてはともすると画一的な施策展開を進めたいところだが、個々の代理店が置かれた市場環境、地域・顧客特性は様々であり、その施策展開の柔軟性の如何が問われる。成長性の旗のもとに、単に規模拡大を目指すのでは、ともすると品質を棚上げした便宜的・時限的な対応とならざるを得ず、チャネル政策の展開いかんの判断は難しいものがある。

複数の保険会社と取引関係を有する代理店はもちろん、たまたま一つの保険会社と専属関係にある代理店とて、代理店サイドにも直資型のいわゆる子会社代理店を選択するのでなければ、自主・独立型の経営スタンスが求められる。最早、過度の保険会社依存は許されない時代になった。

### ◇代理店間のグループ化の動きと懸念

代理店間で大型化、グループ化、系列化、フランチャイズ化あるいは直資化・販社化の動きもさらに活発化してこようが、上滑りな傾向も散見される。

保険業法上禁止されている副代理、再委託問題などに抵触しそうな展開もみられる。それを狙ってか、組織化を巡り委託型募集人制度・フランチャイズ制度に対する厳格な金融庁の行政スタンスも見込まれる。保険会社も、代理店チャネルの再構築を巡っては、今後の対応いかに原点に帰っての慎重な判断が求められる。保険会社のみならず代理店の法的な責任主体として独自に規制対象となって来たことの意味合いを真剣に考えるべき時に来ている。

### ◇人にこだわるビジネス

保険代理店の世界も様変わりしてきた。特に、契約締結権を有する損保系の代理店の場合、契約獲得活動以上に、更改業務、既存顧客との関係維持、既存の顧客対応業務の負荷が高く、これをいかに効率的効果的に行うか、まさに基盤整備、組織体制づくりが重要となる。保険会社もそのことによく気付いてきた。かつては零細家業タイプの代理店は否定の対象であった。その理由は、属人性の脆さ、生産性の低さと継続性の不安であった。そこで各保険会社こぞって対置させたのが「大型化」戦略であったし、手数料体系その他で、その方向に誘導した。それは代理店の事業家に道を開く過程としての第一歩であったことは事実だが弊害も随伴した。

あちこちで代理店合併が起こったり、委託型募集人制度を利用して代理店間垂直分業型大型化も起こった。有利な手数料狙いも透けて見えるような便宜合併が多くみられた。果ては、この機会に、保険会社を跨いだ乗合合併も出てきもした。規模が大きくなった割に、それに相応しい事業体になったかという点と疑わしい。形式上組織体にはなっても、内容はむしろ零細事業体の集合体のような様相である。

本来は、代理店の組織化や生産性向上を図るためにどうするか、またスーパーセールスマンではなく普通の人材でも十分に戦力化するためにはどのような育成法が必要化こそが問われたのである。人で成り立つ商売、人がモノを言う商売ならなおのこと人にこだわる必要があるからである。

そこで、次の矢は、品質やコンプライアンス重視であった。組織としての体をなすために何が必要かが問われたのであった。当然と言えば当然である。顧客の求めに応じて本来陣容は考えられるべきものだからである。情報の共有や役割分担、さらには業務の標準化などが掲げられた。いくなれば内部体制の確立である。

金融審議会の新ルールの方向もこうした代理店の内部体制整備を規模や特性に応じて、求めていく方向を明確にしている。今後の「製販分離」の定着を見据え、まさに代理店の自立・独立を求めるところとなっている。

### ◇多様なモデル容認への転換

代理店経営のあり方はその代理店の狙い目顧客層や立ち位置の明確化が求められて初めて花開くものであるはずであった。今では、規模の如何よりも、市場特性に応じた代理店事業モデルの多様化こそ注目され出している。保険会社も画一的な拡大モデルにこだわることの愚によく気付き始めた。

量販店モデルは、保険会社にとりコントロールが利かないばかりか、製販分離の下で、緊張関係を作り出し、自らの役割を制限させられるものと認識しだしたからである。むしろ代理店、保険が視野のそれぞれの協力関係を創造していくモデルはともに、市場創出を測ってゆく役割分担にあるのではないか。そのためには画一的で量販を図る大規模モデルではなく、小規模でも、特定の市場で得意技を持った存在感ある事業モデルこそ待望されてきたのである。

言い換えれば、代理店の置かれた市場特性、顧客特性は何か、またどのような市場、顧客を選びとるかこそ問われ出している。均質な市場、顧客を舞台にどれだけ支持を拡大するかの競争よりも、ほかのライバルにまねのできない市場、顧客を選びとり、そこで専門性、優位性を確立することこそ求められる。そのためにはそれぞれの代理店が、自らの市場、顧客の求めるものを冷静に分析する必要がある。

### ◇未だ少ない個性ある代理店モデル

残念ながら、このように自らの市場特性や顧客特性を分析したり、狙い目顧客層を具体化、明確化して取り組む代理店経営者は極めて少ない。永年の単純な商品販売、パターンセールスにすっかり馴れてしまっている。しかし、これからの代理店には自主独立で、顧客の求めるところを的確に把握し、独自の付加サービスの提供にこそ活路がある。特定の市場、個々の業種、業態に応じてその必要とするリスクカバーやサービスは大きく異なる。その違いが分かる専門家こそがこれから求められる代理店像である。問題解決支援業として、また生活や経営支援業として、どれほどの独自性を確立できるか。問われているのは規模ではなく、この、市場特性、顧客特性に応じた、その代理店独自の売り、得意技、すなわちブランドなのである。

### ◇なぜ無個性代理店ばかりになったのか？

日本の保険代理店の多くは個人・家計市場に注力してきた。それは、日本の損保の保険マーケットに占める個人、法人市場割合がおおよそ8対2と推定されることとも照応する。米国損保市場が個人、法人割合がほぼ1対1なのと比べあまりに違いがある背景には、それぞれの市場における制度の違い（米国では労災や健康保険を民間保険会社が担う、訴訟社会で賠償責任リスクが大きい、従業員のための長期就業不能などに備えた保険加入は当たり前等）リスク感応度や保険活用の違いもある。

問題は、人口減少の影響による市場縮小に加え、保険のコモディティ（汎用品）化による、通販、保険ショップ、銀行窓販、ディーラー等との熾烈なチャネル競合の中で、個人分野のマーケットで、専門プロ代理店の優位性が脅かされていることである。自動車保険、火災保険、傷害保険など個人分野の汎用商品を中心に販売推進してきた結果でもあるが、顧客接点を有する多様なチャネルの台頭を招き商品が汎用化・シンプル化し、競合チャネルとの熾烈な競合にさらされている。専門プロチャネルの能力も、また保険会社のスタッフの能力も汎用化・シンプル化せざるを得ず、これは専門性とは無縁の方向であった。ここに不幸があった。

### ◇特定市場に強い個性派代理店いよいよ！

ここで、改めて原点に立ち返り、専門プロ代理店は、地域や市場に対するきめ細かな人的な対応力、専門性が活かされる必要がある。

もちろん個人分野でも汎用コンサルティング型の販売手法が求められ、生活相談サービスを絡めた生損保を含めた家族・世帯単位の保険管理・ファミリーリスクマネジメントサービスに一つの活路がある。

専門プロ代理店の今後の有望な活路と目されるのが法人・団体市場である。時あたかも、大手損保は競って、中小法人分野の商品やサービスプログラムの開発を活発化させ出している。法人・団体・専門職などの特定マーケットが他にまねのできないコンサル能力、専門特化したスキル、提案力を活かし売市場として浮上している。米国でも、躍進著しい代理店の共通点は、この特定マーケットに特化した戦略をとっているところが多いことだ。しかも、生損保どちらの商品も総合的に提案できること、損保では新種保険分野に特に力を入れていることなどを強みにしている点も共通である。個人分野に強い代理店の場合自動車、火災、さらには第3分野に比率が高いが、特定マーケットを得意とする代理店の場合、顧客の特有のリスクに応じ、保険を柔軟に組み合わせて提供する能力や保険以外の解決手段の選択も合せて提案する応用力が問われる。

わが国ではこのような特定マーケットに特化し、専門性を発揮している代理店は現在のところ思いのほか少ないのが現状だが、今後、専門プロ代理店の中には、戦略を練り直し、個人マーケットから法人マーケットへの転換を図るなどのマーケット選別化を急ぐところも出てきた。こうした特定法人マーケットに照準を定めた経営を取り始めているところも出てきており、今後こうしたモデルが成功事例の一つの標準モデルに育っていくものともみられる。

### ◇得意なマーケットはどこか？

専門プロ代理店に「得意なマーケット・顧客はどこか？」と尋ねると、一瞬ポカンとされることが多い。「いったい何が聞きたいのか？」質問の意図がつかめないとはいいたげである。このような当惑ぶりから、日頃、狙い目顧客や市場を明確にした代理店経営を実践しているのか、たちどころに分かる。言い換えれば漫然と「そこにお客、市場があるから」、とか、「地域密着ですべてのお客さまが自分のお客さま」、果ては保険会社の重点種目にその都度フォローしてきた結果でもあったのだろう。これからは代理店のオリジナリティ、自主性・独自性が問われる時代で、他律的な経営スタンスでは勝ち残れない。

こうしたなかで、狙い目顧客、市場を「法人」「医者・医療機関」「学校」「物流・運輸」「建設業」等と具体的に定める代理店経営者もいる。具体的に狙い目顧客層のイメージを持っている代理店は概して戦略的である。なぜなら特定の業種や業態を選びとった以上その固有の問題を理解し、リスクの調査分析や防災助言、保険提案がノウハウとして蓄積し、専門的なアプローチが可能だからである。いわば臨床医のように専門分野で顧客と個別対応した数だけその経験ノウハウが蓄積され、顧客との信頼関係作りに寄与してくるのである。またこれら特定マーケットでの問題解決は何も保険で対応可能な事柄ばかりではない。そのため専門家・専門業者との協力ネットワークを生かした問題解決支援サービスも当然必要になる。

また国や自治体のマーケットや大規模団体等の場合、入札での業者選定が行われるが、これに参加するためには、社会的に認められた資格取得（たとえばサービス品質保証のISOとかサービスマークとか）や、事業体として当然のことだが、社保完備は必須要件となる。こうした体制整備をいかに図るかも必要になる。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 御嵩宿から伏見宿へ

中山道は「和泉式部」の墓を過ぎ、国道21号ぞいにしばらく行き、斜め南に折れ、静かな佇まいを見せる街並みを進むと御嵩宿に入ります。



御嵩宿は大井宿（恵那市）までの十三峠など難所を控えて東の入口として栄えていた宿場です。かつて大井宿方面からやってきた旅人は、十三峠という多くの峠を上り下りして、やっと平野部の宿場にたどり着き安堵したことでしょう。

御嵩宿は宿場というより古くから願興寺の門前町として栄えていました。願興寺は可児大寺ともいわれ伝教大師の創建といわれますが、実際にはもっと古くからあったと伝えられており、ご本尊の薬師如来を始め多くの仏像が安置されています。

かつて、この寺の南西に「尼の池」があり、ある時、数千の蟹の背に乗せられた小さな金の薬師如来が池の中から現われ、これを御嵩で庵をあんていた一条天皇の皇女行智尼が、願興寺の薬師如来像の胎内仏として祀ったといい、以来、願興寺は蟹薬師と呼ばれるようになったといわれます。

この行智尼は、さらに近くの目の不自由な女性たちに都で習っていた芸事を教え自立させたと伝えられ、これが大正時代まで続いていた「大寺ごぜ」の始まりだといわれています。ちなみに「大寺ごぜ」と思われる3人の女性たちが歌川広重の「木曾街道六十九次之内 伏見」に描かれています。

さて、御嵩宿を見下ろす山際にも古刹があります。愚溪寺といい、有名な京都竜安寺の石庭のモデルとなった「臥竜石庭」が見られます。白い小石で描かれた多数の筋と木立が、美しい景観作り出しています。



御嵩宿を離れた中山道は、再び国道21号を西に進みますが、まもなく「鬼首塚」に着きます。昔、鬼岩（現・鬼岩公園）に棲む盗賊の関の太郎は、このあたりを荒らし廻っていましたが、ついに討たれ首は都に運ばれることになりました。ここまで運ばれた首は、ここで桶から飛び出して動こうとはしませんでした。そこでここに塚を建てたといひ、いつのころからか首の上の病気に効き目があると参拝するようになったと伝えられています。

中山道はさらに進み坂を上り伏見宿に到着しますが、この坂を上る手前、廃線となった名鉄八百津線沿いに北に進むと、「伏見宿大柳乃碑」があります。かつて、ここには中山道からも見えたという大きな柳があって、伏見宿の宿場女郎が様々な願を掛けていたといひます。きっと、ご利益があったのでしょう。

（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。



# 毎日があんしん。

県下トップのセキュリティ専門企業の日本ガードが、  
身近な「あんしん」のお手伝いをさせていただきます。

安心・充実のセキュリティ

## HOME SECURITY

- 日本ガードホームセキュリティ
- 短期間ホームセキュリティ
- 見守り情報サービス
- ライフリズムサービス

## OFFICE SECURITY

- 機械警備システム
- 画像監視システム
- 出入管理システム
- 警備輸送システム
- 通貨処理システム 等



## SPECIAL SECURITY

- 交通誘導警備
- 博覧会・各種展示会等の警備
- 雑踏警備
- 要人警備



## ALSOK 日本ガード株式会社

本社：岐阜市西部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水  
e-mail：eigyounihonguard.co.jp URL：http://www.nihonguard.co.jp



創業50余年。実績でお応えいたします。

# 株式会社 ゴトウ自動車ガラス

自動車ガラスのコトならプロにおまかせ!!

# くるまのガラス 救急隊!!

フロントガラスを取り替えるなら、  
当社オススメ、夏も冬も大活躍。燃費もよくなります。  
エンジェルガード/クールベール



見積無料  
出張サービスOK

ガラス交換  
ガラスリペア  
カーフィルム  
カッティングシート  
ウォータースポットとり



日本自動車ガラス販売施工事業協同組合

JAGU認定  
国土交通省支援試験 一級取得  
(JAGU:日本自動車ガラス販売施工事業協同組合)



看板制作も承ります。  
フルカラーのインクジェット印刷からカッティングシートまでご利用目的により、デザインから取付までお任せ下さい。

詳しくはホームページで  
<http://www.gag-jp.com>

■本社 岐阜県多治見市池田町2-48  
TEL:0572-22-0175  
FAX:0572-23-3510

■多治見店  
岐阜県多治見市池田町1-41  
TEL:0572-22-0175 (代)  
(TEL対応可能)  
FAX:0572-23-3510  
営業時間 8:30~18:00  
日・祭日 9:00~17:00

■美濃加茂店  
岐阜県美濃加茂市本郷町6-116  
TEL:0574-25-2390  
(TEL対応可能)  
FAX:0574-25-1710  
営業時間 8:30~18:00  
定休日 日・祝日定休

■恵那店  
岐阜県恵那市大井町宮之前1116-36  
TEL:0573-26-2611  
(TEL対応可能)  
FAX:0573-25-4183  
営業時間 8:30~18:00  
定休日 日・祝日定休

■高山店  
岐阜県高山市下切町169-2  
TEL:0577-33-4306  
(TEL対応可能)  
FAX:0577-33-4307  
営業時間 8:30~18:00  
定休日 日・祝日定休



現場から 急ぎで移動 (有) イブカ

**車のトラブル なんでも 365日・24時間**  
**いつでも**  
**お電話1本で すぐに駆けつけます!**

岐阜県損害保険代理業協会 会員様の お客様に万が一事故故障等が発生した際には  
レッカーロードサービス専門会社 有限会社イブカをご用命ください。

**24時間ロードサービスダイヤル**

**至急GO!! レスキュー**



**0120-495-039**

**Tel 058-393-2524**

**Fax 058-388-7301**

岐阜本社	岐阜市柳津町南塚 4丁目 249
岐阜本荘営業所	岐阜市敷島町 9丁目 1-1
岐阜羽島営業所	羽島市足近町 3丁目 634-1
岐阜笠松営業所	羽島郡笠松町門間 702-1

< 今月の復旧事例 > 壁の落書き落としと防犯カメラ



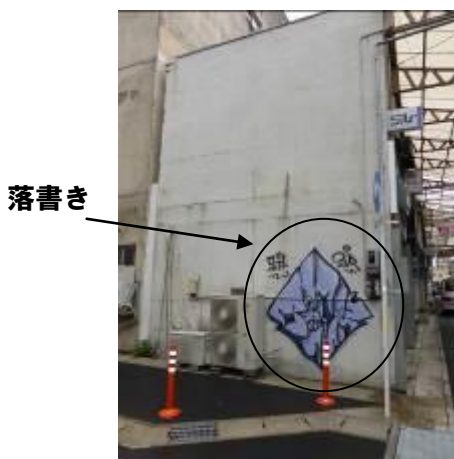
家の外壁に落書きをされてしまい、ほかっておくと、さらにひどくなるのが落書きなのですぐに対応しました。  
それに伴い防犯カメラ2台とセンサーライトも取り付けました。

< 場所 > 岐阜市地域

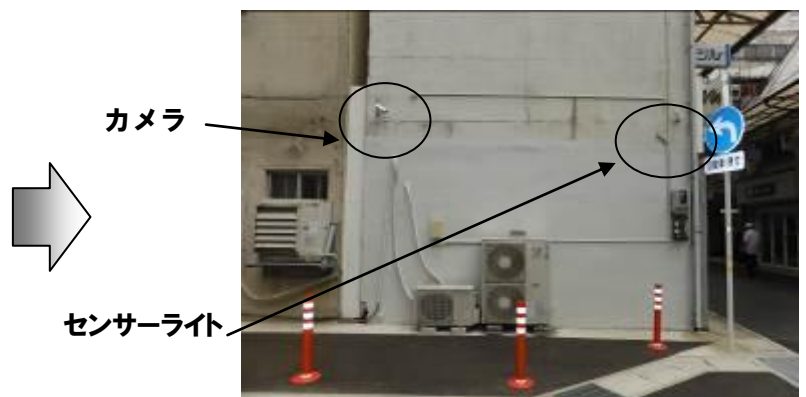
< 費用 >

¥213,430-

自己負担含む



被害状況



復旧後

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)

車の下取り・買取りはJCMにお任せ！現状事故車も買取ります！



**JCM**

車を買換える時、ディーラーでの下取りより買取専門会社に売却した方がお得な場合があることをご存じですか？ とは言っても、どこに売り、また値段は相場に合っているのかなど不安なことたくさんありますよね。そんな時は買取専門の、“JCM”にお任せください。社団法人日本中古自動車販売協会連合会と大手企業20社により1984年に出資設立されたJCMは、どこよりも安心・安全にお車の売却をサポートします。無料出張査定から、ご契約・引取り・名義変更まで全てお任せ頂けます。普通車に限らずトラックなどの商用車や、現状事故車にも対応可能です。愛車のお乗換え・ご売却を検討中のお客様がいらっしゃいましたら是非一度JCMをご紹介ください。

■■株式会社JCM 名古屋支店

TEL : 052-561-8899 担当 : 川崎まで■■



査定は資格を持った認定査定士が対応

《交通事故による損害復旧工事》

No.0119

京都府向日市地内 横断防止柵復旧工事  
(着工前)

復旧工事費用 152,000円  
(完成)



\* 幹線道路に設置されたガードパイプ L=3m・ビーム2本・支柱2本の復旧工事となりました。

\* 交通量も多い幹線道路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](mailto:giensouken@vega.ocn.ne.jp)

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

# 西濃支部 三役紹介



副支部長 廣瀬 隆  
( (有) ホップ )

支部長 小林 悦雄  
( あいおいサポート (株) )

副支部長 河合 貞二郎  
( あいおいサポート (株) )

( 7 / 3 西濃支部例会時 撮影 )

西濃支部は現在、会員数46店です。岐阜県南西部の西濃地区(2市4郡)に拠点を置く代理店のみなさんとテリトリーを西濃に置く本巣市、瑞穂市、北方町の代理店さんとともに活動しております。最近、若い人を中心に活動が行われて確実に世代交代が進んでおり、楽しみな支部だと思っています。きちんと引き継げるよう60代トリオでがんばってゆきます。

小林 : 生来の遊び人。皆んなでわいわい活動して、しかも為になる支部活動を目指してゆきます。保険会社さん、賛助会員さんとの交遊もひろがってきました。

河合 : 場の雰囲気盛り上げる達人。たまにキツイひと言のあるご意見番。

廣瀬 : 温厚な人柄で何でも相談に乗っていただける頼もしい副支部長。

## 編集後記

多治見市は「日本一暑い街」の座を6年ぶりに高知県四万十市に譲ることとなってしまいました。猛暑はまだ続きそうで、夏バテや高温と水不足が農漁業に与える影響も心配ですが、冷たいビールなどプラスの側面にも目を向けてすごしたいですね。」



(安江 努)

発行日 / 平成25年 8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 : [gfaikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfaikyo@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