

岐阜県代協ニユ

平成26年4月

vol.229



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

4月の消費税8パーセントに引き上げとともに大きな話題となっているH27年1月施行、相続税増税の話題があります。巷では「相続税大增税！」とも言われていますが、冷静に見てみると、影響が大きそうなのは、税率の引き上げもさることながら控除額の引き下げの方でしょう。

相続税は、<「被相続人の遺産の合計額－被相続人の債務の額－葬儀にかかった費用」が「基礎控除」を超える人>が納めることになっており、この「基礎控除」額が現行の6割に引き下げられるため、今まで相続税を支払わなくても良かった人も、納税の対象となる可能性があります。現行の税制では、基礎控除は「5,000万円＋1,000万円×法定相続人の数」ですが、改正後（平成27年1月1日以降にお亡くなりになった場合）は「3,000万円＋600万円×法定相続人の数」になります。

具体的に納税対象となる例を挙げると、相続財産が7,000万円の世帯で父母のどちらかが以前死亡していたケースで子ども2人の場合、今まで相続税がかかってこなかったものが、概算で320万円ほどの相続税を支払うこととなります。

相続財産が7,000万円という数字は、微妙なところですが、都市圏で地価の高いところで持ち家ですと、評価額で5,000万円などという地域はザラですので、これと合わせて預貯金や有価証券で2,000万円あれば課税対象になるということです。また地方でも土地持ちの世帯ではその可能性が十分あります。

相続税は財産や相続人数によって変わりますし、また他にも軽減措置がありますので、一概に税金がかかる！と慌てることなく、まずは我が家が納税対象になるのかを見極めることが肝心です。そのためには、「税理士」や「相続診断士」などの資格を持った人に相談することをお勧めします。

さて、4月には県内全ての支部で1年間の活動報告と新年度の方針を決定する総会が、8日の飛騨支部を皮切りに、17日の中濃支部まで無事総会が行われました。役員の皆様、ご出席いただいた会員の皆様に、厚くお礼申し上げます。

そして5月15日には「長良川スポーツプラザ」にて県総会が開催されます。すでに岐阜県代協総会の案内と総会議案書が会員の皆様のお手元に届けられていることと思いますが、今総会では、定款一部改訂案が上程されており、正会員の3分の2以上の出席（委任状可）が必要ですので、会員の皆様のご出席をあらためてお願いいたします。



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 (96) ①
3 p・・・日本代協ニュース	10 p・・・～保険ジャーナリスト 中崎章夫 ②
4 p・・・支部活動報告①	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 20) 松尾 一
5 p・・・支部活動報告②／ゴルフ同好会	12 p・・・提携事業者広告掲載①
6 p・・・委員会報告	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・・・広報機関誌委員会より

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	2	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	2	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	8	火	飛騨	支部総会(18:00～)	かまむら
	9	水	西濃	支部総会(15:00～)	スイトピアセンター
	10	木	東濃	支部総会(11:00～)	みわや
	16	水	岐阜	役員会(13:00～)	長良川スポーツプラザ
	16	水	岐阜	支部総会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
	17	木	中濃	支部総会(11:00～)	日本ラインゴルフクラブ
	27	日	CSR	長良川を美しくしよう運動(7:00～)	長良川河畔
5	7	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	8	木	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	8	木	東濃	例会(11:30～)	みわや
	13	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	15	木	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
6	17	火	日本代協	通常総会(10:00～)	損保会館
7	1	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)

事務局より

【総会日程のお知らせ】

日本代協 平成26年 6月17日(火) 10:00～ 損保会館
 県代協 平成26年 5月15日(木) 13:30～ 長良川スポーツプラザ
 ※ 上記、県代協総会を、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。

【代協ニュースメール送信について】

Yahoo!グループのメーリングリストに登録の会員の皆様には、代協ニュースをメールにて送信いたしておりましたところ、Yahoo!グループがサービスを終了されることとなり、新たにさくらインターネットのメーリングリストにて代協ニュース送信の予定でしたが、都合のより、岐阜県代協より直接代協ニュースをメール送信させていただきます。

登録アドレスの変更がある方は事務局までご連絡いただきますようよろしくお願い申し上げます。

なお、現在、新規メーリングリスト立ち上げ作業中につき、各支部、各委員会のメーリング会議室は使用不可となっておりますのでご迷惑をおかけいたしますが、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)

平成 25 年度臨時総会/全国会長懇談会開催 ～3月7日(金) 於：東京・損保会館～

日本代協は、3月7日(金)に臨時総会を東京・千代田区の損保会館で開催いたしました。

総会では、議案として「第1号議案 平成26年度(第51期)事業計画案承認の件」「第2号議案 平成26年度(第51期)正会員会費額案承認の件」「第3号議案 平成26年度(第51期)収支予算案承認の件」等の4議案が諮られ、全議案とも全会一致で承認されました。

同日、午後からは「平成26年度政治連盟代議員会」に引き続き、「全国会長懇談会」が開催されました。その中で、今年度の事業推進に関し、下記代協会長から好取組事例の発表がありました。

<会員増強> 香川・石川 /

<国民年金基金> 大阪

<コンサルティングコース> 宮城・東京・秋田・愛知・島根・熊本

<3冠目指した取り組み> 福岡

日本代協では、この発表内容をまとめた『好取組事例のポイント』を作成し、書庫にも掲載しました。

中でも、「3冠」を目指して大きな力を発揮した、福岡県代協の下記の取り組みは会員全体の意識づけと明確な役割分担が奏功した、具体的な実行策もあり、大変参考になるものでした。

<福岡県代協の実践策>

◆代協オリジナルチラシを作成し、会員に徹底情宣し、会員 増強・年金基金・コンサル受講勸奨を同時展開していった。

◆コンサルティングコースは、教育委員が常に進捗状況を集約し、TEL・メール発信を継続実施した。

◆会員増強では、V10達成の旗の下、報奨金制度を設けて取り組んだ。また、年金基金は、理事長の号令の下、個々の候補先を明確にした上でローラー作戦を実施した。

金融庁発令「保険募集に係る再委託の禁止」

～いわゆる“委託型募集人”の適正化ついて(その2)～

各保険会社は、代理店使用人の適正化に係わる実態調査を4月から開始します。全代理店は、2月末時点の調査票に基づき、5月30日を期限として調査、回答を行う必要があります。なお、調査手順は概略以下の通りです。

I 実態面の確認：

- ① 全募集人について「教育・管理・指導」の実態面を確認する（※雇用されていても教育・管理・指導が適切に実施されていないと使用人としては不適となる）
- ② 代理店の事務所に勤務しているか確認する
- ③ 保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集を行っているか確認する。

II 契約形態の確認：

- ① 雇用・派遣・出向・それ以外・役員の形態を確認する
(※上記I・IIの確認に際しては、それぞれの確認方法が明示される)

III 移行策の検討：

使用人として不適と判断された場合は、平成26年12月30日を目途に、雇用等の形態への移行を完了させる。

(最終期限は平成27年3月31日)移行策の有力な選択肢の一つとなる三者間契約スキームについては、採用する会社においては概要が明示される見込みとなっています。

いずれにしても、各保険会社から発信される情報に基づいた冷静な対応をお願いいたします。

(日本代協ニュース 第270号より抜粋)

支部活動報告

【岐阜支部定時総会報告】

開催日時 : 平成26年4月16日(水)
定時総会 14:00~14:50
開催場所 : 長良川スポーツプラザ
報告者名 : 川島 邦夫

《内容》

平成26年度 岐阜支部定時総会が開催されました。
参加26店、委任状34店(会員数91店)。
来賓として県代協から近藤会長にご参席いただき、
EBI CONSULTANTの江尾さんの司会進行、
(有) 棚橋保険事務所の棚橋さんの議長のもと
議案審議がおこなわれ、無事終えることができました。



総会記念講演は講師の急用のため、中止となりました。
ご参加いただいた皆様にはこの場をお借りして改めてお詫び申し上げます。

※次回役員会は 平成26年 5月 8日(木)12:00~
場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて

【西濃支部活動報告】

○西濃支部4月例会報告】

開催日時 : 平成26年4月2日(水) 11:30~13:00
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 13名
《議題》

① オートビジネスサービス(株)井本邦義様
車両の総合管理業務ご提案の案内

②西濃支部総会のご案内

日時 : 4月9日(水)15:00より
場所 : スイトピアセンター

支部セミナー 16:00より
「悪質商法について」~ネットに潜む危険な罠~
講師 消費生活相談員 金森清枝 様

③岐阜県代協総会

日時 : 5月15日(木)
場所 : 長良川スポーツプラザ 14:00より

④委員会報告

CSR : 大垣支部地震保険普及キャンペーンについての報告
日時 3月10日 18:00~18:30
場所 大垣駅北口

参加者5名 400枚のチラシ配布
教育 : 保険プランナーからトータルプランナー資格移行申請
(6月から保険協会ホームページより)

組織 : 会員増強について

⑤その他

- ・「保険代理店で働く人の実践CREDO事例ノート」PHP文庫 支部会員配布のご案内
- ・提携弁護士についてのご案内

※次回 5月7日(水) 11:30~ 場所 大垣 五右衛門

○西濃支部定時総会 報告

開催日時 : 平成26年4月9日(水)
定時総会 15:00~15:50
支部セミナー 16:00~17:00
開催場所 : 大垣 スイトピアセンター 学習館 学習室3-5
参加者数 : 出席17店、委任状17店(会員数44店)

《内容》

来賓として県代協から安江副会長、小西専務理事にご参席いただき
(株)IP.LINKの水野さんの司会進行、(有)マツオカの松岡さんの議長のもと議案審議が
おこなわれ、無事終えることができました。
総会終了後、大垣市消費生活相談員の金森さんと市職員の飯沼さんにおいでいただき
「悪質商法について」(ネットに潜む危険な罟)というテーマで講演を拝聴。
有意義な時間を過ごすことができました。

(報告者 小林 悦雄)

【中濃支部総会報告】

開催日時 : 平成26年4月17日(木) 開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部
参加者数 : 保険会社は6社 8名、県代協より事務局の森様、会員は29店中18店 21名
委任状提出4店
報告者名 : 福地 誉

《内容》

中濃支部の総会を開催いたしました。

1号議案 平成25年度事業報告、2号議案 平成25年度決算報告
3号議案 役員改選案承認の件、4号議案 平成26年度事業計画
5号議案 平成26年度予算
その他 支部単位でのセミナー、勉強会の開催について

上記の件、可決、承認をいただきました。無事、総会が開催できました事、御礼申し上げます。

※5月例会は 5月13日(火) 10:30~

中山道会館太田宿にて定例会を開催いたしますので、皆様の参加、お待ちしております。

【東濃支部定時総会 報告】

開催日時 : 平成26年4月10日(木) 午前11時00分~
開催場所 : みわ屋 参加者数 : 19人 報告者名 : 吉村 英樹

《内容》

来賓として県代協から畦地副会長にご出席いただきました。
(有)蘇栄の口田さん司会進行のもと議案審議が行われ、無事に終了しました。
その後懇親会が催され、情報交換等有意義な時間を過ごすことができました。

【飛騨支部定時総会】

開催日時 : 平成26年4月8日(火) PM6:00より
開催場所 : 割烹 かまむら 参加者数 : 12名 報告者名 : 馬場 浩之

《内容》

県代協より森事務局長がいらっしゃいました。定時総会後の懇親会では皆さん話に花が咲いてました。

<ゴルフ同好会>

第24回ゴルフ同好会コンペ開催 参加者募集中 どなたでもご参加いただけます。

ゴルフの季節です。ゴルフを通じて親睦を深めませんか?

平成26年5月22日(木)、トーシゴルフクラブセントラルコース(加茂郡富加町)

男子プロトーナメントコース(トーシ・トーナメント)

申込み、お問い合わせは 幹事 森信彦(090-3568-0415)、E-mail: pc3410@pc3410.jp まで。

委員会報告

【教育委員会】

○損害保険大学課程 専門コース

(2014年10月～2015年3月コース)の申込みが開始されます。

申込受付期間は2014年5月7日～7月31日までです。

(*コンサルティングコースの受講申込受付は、
2014年12月1日～2015年2月20日となります。)

損害保険大学課程 専門コースは「お客様から選ばれる募集人」を育成する教育制度で、損害保険の募集に関連の深い分野について、「損保一般試験」基礎単位よりも一層専門的に修得するためのコースです。

具体的には、「法律」「税務」「社会保険」「リスクマネジメント」「隣接業界」について学ぶことにより、お客様へさらにわかりやすく保険商品の説明ができることを目指します。

更なるステップアップを目指して、損害保険大学課程にチャレンジしてみませんか!!

資料をご希望の方は岐阜県代協までご連絡ください。

(報告者 委員長 山谷 庸二)

更なるステップアップを目指して、
損保大学課程に
チャレンジしよう。
Let's TRY

一般社団法人日本損害保険協会
損害保険大学課程
教育プログラム

2つのコース
教育プログラムで
ステップアップ!!

2014年
10月
開講 **専門コース**
保険募集に関連の深い専門知識を修得

2015年
4月
開講 **コンサルティングコース**
実践的な知識・業務スキルを修得

コンサルティングコース修了者は
コンサルティングコース試験の受験資格を取得!

損害保険大学課程の教育プログラムは、指定教育機関である日本代協が実施・運営しています。
詳しい内容は、日本代協のホームページまたは募集要項をご確認ください。

実施主体 **SONPO** 一般社団法人日本損害保険協会
URL: <http://www.sonpo.or.jp/>

協賛機関 一般社団法人日本損害保険代理業協会
URL: <http://www.jndkaiyaku.or.jp/>

【CSR 委員会】

○機密文書溶解処理業者のご紹介

『機密を守りながら文書を再生紙に』と2014年4月16日の中日新聞に紹介されていました。岐阜市岐南町下印食の川一製紙(本社 美濃市)岐阜工場では企業の機密文書などを素早く溶解処理するサービスを無料で提供しており、文書が分解される様子をそばで見届けられ、「安心できると」好評だということです。

文書を段ボールにいれたまま処理され、作業員にも内容を見られる心配がないほか、処理される様子も確認でき、川一製紙が製造するトイレットペーパーの原料として再生され、社会のリサイクル意識向上に貢献されています。

サービス利用は

- ・平日の午前9時から午後4時まで、事前に日時を予約する。
- ・処理文書はトラック等で持ち込み、処理中は立ち会うことが原則。
- ・ホッチキスの針は基本的にそのまま可能。
- ・ファイル等プラスチック製品ははずす。
- ・ブラックカーボン紙は不可。

問い合わせ、及び予約は

川一製紙 岐阜工場 電話058(271)4014 まで連絡。



(報告者 委員長 高橋 励)

代理店紹介

東濃支部 三和鋳金有限会社

<代理店名>
三和鋳金有限会社

<所在地>
〒509-5116
土岐市肥田浅野矢落町1-2-4
Tel 0572-55-3180
Fax 0572-55-5170
E-mail sanwa-bankin.1983@cyber.ocn.ne.jp



<代表者名>
伊藤 貴弥 (いとうたかや)

<スタッフ>
10名 (男性7名 女性3名)

<取扱保険会社>
損保 日本興亜損害保険(株) 計1社



<略歴>
昭和58年 2月 創業
現在に至る

<事務所の環境>
県道69号沿い「土岐三菱自動車販売 土岐店」の裏に本社があります。

<経営方針>
「親切、丁寧をモットーにお客様の満足を追求します！」



会 員 投 稿

～ 年 度 初 め ～

年度変わりのこの4月。
大きなランドセルを背負った小さな小学生や、少し大きめな制服を身に纏い
新しい自転車に乗っている中学生を目にすることで、春を実感しています。

毎年この4月でリセットされ、また新しい年度をスタートという繰り返しを、
今まで何度経験してきたのだろう・・・
最近歳のせいかな、毎年そんな事を考えます。小中高と学生だった頃は、新年
度でクラス替えがあり楽しみな季節でしたし、高校～大学へのこの季節は、
楽しい事ばかりで毎日が輝いていました。



今はとえば、3月の年度末、自社目標の達成の為に休みなく毎日が終わり、4月になりホッとしながら
も、様々な団体の総会や、年度の打ち上げやら、歓送迎会、行事も多くあつという間にGWになってしまい
ます。皆さんも同じなのではないでしょうか？



毎年、毎年の繰り返しなのですが、この年度の1年間を終えた時、
何かしら自分の中で成長を感じるものがあり、満足できる1年間であ
ることを実感できれば、それはとても幸せな事ですね。
今年度の目標策定、その為の施策を考え、それを定性面・定量面での
行動に落とし込む・・・
そんな目標作りをメンバー全員で考え目標達成を目指していきま
すが、期中での進捗管理の中で、お互いに褒め合い、時には衝突し合い、
そして切磋琢磨に取り組んでいくことで、達成した時の喜びも一入で
す。ある意味スポーツ感覚ですね！

個人プレーの技を磨き、そして会社という組織の中で、チームの一員としてその技量を発揮しなければいけ
ません。上手くいく時もあれば、失敗に転じることもあります。そんな中で、お互いに助け合うことを大切に、
楽しみながら取り組むことを考え、また新しい年度をスタートしていきましょう！！
皆さんのこの1年が、健康で、幸福と可能性に充ちた日々であることを、心よりお祈り申し上げます。

(匿名希望)



販売ルールの大改正の影響とこだわり型代理店モデルという活路

◇お詫び

4月16日、岐阜代協岐阜支部の総会後のセミナーに講師として呼んでいただきながら、日程を翌17日と勘違いして、演台に立てないという大失態をしでかし、支部で楽しみにしておられた方々、運営に当たられた役員の皆様にご迷惑をおかけし、申し訳ありませんでした。当日「今どこですか？」との問い合わせの連絡を携帯にいただいたときは、エクササイズスタジオでひと汗流した後でしたが、一瞬に凍り付き、頭の中が真っ白になるとともに、しでかしたことの大きさに震えました。もはや後の祭りでした。これまで、30年2000回以上講演をしてきて、航空機遅延や列車事故などで遅れたことや、大災害で順延、などの経験はありましたが、自分の不注意、勘違いで、開催日時を1日間違ってメモしたことで、これほどまでのご迷惑をかけたこと悔やんでも悔やみきれません。この場を借りて深くお詫びします。正直、もうこれまでか、とも思いましたが、プロ代理店の行く末を見据え、応援していく志は放棄できません。岐阜の皆様に対しては、今後機会をとらえて、全力で信頼回復に努めていこうと思いますので、御付き合いのほどよろしくお願い致します。

◇保険業法改正案が閣議決定、国会審議へ

3月14日保険業法改正法案が閣議決定され、いよいよこの通常国会審議を経て成立する運びとなるが、公布の日から2年以内で政令で定める日から施行される。

改正法案には、保険会社を取り巻く経営環境の変化（保険商品の複雑化・販売形態の多様化、乗合代理店等の出現、海外展開をはじめとする業務展開の必要性）に対応しようというもので、保険市場の活性化を図るための規制緩和の一方、保険の信頼性確保の観点から保険募集について基本的ルールの創設と募集人に対する規制の整備の強化を求めている。

とりわけ保険募集については、これまで保険会社を対象とした監督・規制・管理から保険募集人（代理店）もルール遵守の主体として位置づけ、それぞれの責任において法律に定められた義務を果たすことが求められた。ポイントは、保険募集人（代理店）の情報提供義務、意向把握義務そして体制整備義務の3つの義務である。いふなれば製販分離の時代を背景とした新たな募集販売ルールの下では、保険代理店に改めて自立と自律が問われる。保険会社と代理店はそれぞれの役どころに応じた応分の責任を求められる。

これにより、代理店は、今までは保険会社の楯で守ってもらえたが、今後は矢面に立たねばならなくなった。代理店は自らの責任で、事業経営を行わなければならない。自分で考え、行動し、身を守るため、コストをかけ手当てしなければならない。このため情報アンテナを高く張り、時代の変化に迅速に対応できるようにしなければならない。

◇監督指針の改定案のパブリックコメント結果公表

金融庁は去る3月18日「保険会社向けの総合的な監督指針」等の一部改正（案）に対するパブリックコメントの概要及び当局の考え方を公表、同日から改正の適用を開始することを発表した。公表された監督指針の一部改正（案）は、代理店の使用人要件の明確化を図るためのもので、1月16日に公表、2月17日までパブリックコメントを募集していたもので、30のコメントが寄せられた。

今回の改正では具体的な使用人（含む役員）の要件として「保険代理店から保険募集に関し適切な教育・管理・指導を受けて保険募集を行う者をいう」とし、当該使用人については「保険代理店の事務所に勤務し、かつ保険代理店の指揮監督・命令のもとで保険募集をおこなうものであることに留意する」との改正が行われた。したがって、使用人の要件は、すべての代理店を対象としていることに留意が必要がある。

◇親代理店と保険会社共同で新設代理店支援求める

公表されたパブリックコメントに対して当局は代理店の使用人は使用人要件及び労働関係法規を遵守している者であることが必要（派遣事業との関係の質問）との考え方を示している。また、出向者が出向元の法人で保険募集を行うケースについて、形式的には「出向」の契約形態であっても、出向元の法人で保険募集を行う実態であれば、保険代理店（出向先）の指揮監督・命令のもととあるとはいえず、要件を満たしているとは認められない、との考えだ。

また、使用人の雇用形態について、必ずしも正社員であること求めているものではないが使用人要件及び労働関係法規を遵守している者である必要があり「雇用」「派遣」「出向」の形態が考えられる、とし、そのほかは個人代理店となる、新たな法人を設立し、その役員又は使用人になる等の対応が必要としている。

個人代理店や法人代理店設立の場合、金融庁の考え方として「これまで、当該使用人に対して保険募集を委託していた者や、さらには保険会社も共同して、新たに設立された保険代理店に対して支援を行うといった対応を行うことも考えられる」としていることで、今後の受け皿（たとえば委託型使用人といった個人代理店とし委託しなおす損保の3者間スキーム）等への含みを持たせている。

一方、意見としては、何万人という保険募集人が廃業・失業を余儀なくされる、社会保険の導入によって、保険契約の業績の査定制度が導入され、業績が少ない場合は、解雇といった条件付就労となり、成績のために無理な保険契約することになる。解雇により担当者不在の孤児契約を生み出しかねないなどの声が寄せられており、委託型募集人の適正化に向けての現場からのこうした不安をいかに解消し新たな体制構築を図るか、保険会社との共同した取り組みも急がれるところだ。

◇代理店経営の総点検の時期

保険業法の大改正、保険募集販売環境の一大変化に直面し、改めて代理店事業の在り方、代理店経営の原点とは何かが問い直されている。保険会社と代理店の位置づけも大きく変わる。従来は監督官庁と向き合うのは保険会社で、代理店は間接的なかわりの色合いが強かったからだ。それが、今度の法改正で、代理店は保険会社とともに法的責任主体として大書きされるようになった。この結果、情報提供義務、意向把握義務そして体制整備義務が新たに保険募集人、代理店に直接求められるところとなったのである。しばしば製販分離を前提にした法規制の時代を迎えるとの表現もなされるが、保険代理店も自立と自律の視点が鋭く問われるところとなった。それに伴い、自分で考え、PDCAサイクル（計画、実行、検証、改善）の流れで事業を構築していくことが求められる。その仕組み構築のためのコスト増加も必至であり、それをどのように解決し、迅速対応を図るか、事業経営の原点からの見直しが必要になっている。

改めて代理店経営の原点が問い直されている。事業の根幹をどこに置くのか、事業モデルを構築し市場を開拓し、スタッフを養成し、生産性を向上させるためにどのような取り組みをするのか。

◇代理店経営の羅針盤の良書が続々発刊

この機に代理店の経営の在り方を原点から考えていくうえで羅針盤的な良書も相次いで刊行されたことはうれしい限りである。その一つは、本コラムでも前回紹介したが『保険代理店で働く人の実践CREDO事例ノート—保険募集・販売から代理店経営まで—』（保険代理店クレド研究会編著）は、代理店の自立と自律を現場業の実践事例で考えるうえで大いに参考になる。『私たち損害保険代理店の事業継続計画』（野元敏昭、野本洋之、岩瀬健太共著、新日本保険新聞社刊）も日本代協と野村総研が提携し、社員数7名前後の代理店を対象とし、重要業務に絞り込み、大規模災害時の事業継続計画（BCP）の策定手順をまとめ、社員全員で認識の共有化が図れるように工夫された実践的なガイドブックだ。

また『業種別リスクマネジメント』（松本一成監修、新日本保険新聞社刊）は新たな中小法人市場開拓を考えるうえで、中小企業市場を概括的にではなく、業種別リスクの特性分析という視角から具体的着眼点を紹介するなど、課題解決型の一歩踏み込んだ意欲的な問題提起となっている。

このほか先の東日本大震災における保険業界の具体的な取り組みを書き留めた貴重な作品も上梓された。『証言 東日本大震災』～1兆2000億円の地震保険～（森隆著、保険毎日新聞社）がそれで、震災被災者の声、そして自らが被害を受けながら、お客様の安否確認と保険金の支払いに奔走した保険会社社員・代理店の体験や気付きなど保険人の思いを綴った「証言」を収録している。

◇活路はこだわり型代理店経営

保険代理店の事業の在り方を考える場合、大型化、大規模化のモデルを目指す方向とこだわり型モデルを目指す方向とに分かれる。前者は、事業拡大路線であるから資金の投入、人材養成、体制整備面での大きなリスクを抱え込む。中途半端な事業規模のモデルを含め、市場が拡大基調の時は、それいけどんどの拡大基調のモデルの旗色は良かったが、市場の拡大が難しくなるとともに、ルール大改正に耐えうる事業モデルのみに集約されそうだ。

これに対して、スモールビジネス主体のこだわり型は、地域、市場や顧客を特化し、少数精鋭の布陣で事業を営むのを目指す。小規模ではあるが限りある資源をメリハリをつけ投下せざるを得ない分工夫が働く。家業の色合いを強く残すところもあるが、それ自体決してマイナスではない。むしろ他人をうまく取り込んだオープン家業で活路を拓くケースは一つの成長モデルにもなっているからだ。募集販売ルールが厳格化されるこれからは、現実を直視し、どのような経営哲学で、市場や顧客を選別し、どこに焦点を当て、特化したサービスを提供してゆくか、その質のいかんが問い直される。

◇小規模OK、要は事業革新！

旧態依然で漫然とした事業では代理店経営の先行きは厳しいのは言うまでもない。顧客も従業員も満足させるような経営のありかた、事業経営のイノベーション（革新）が求められる。保険代理店も、市場、顧客をどこに求めるのか、どのような価値の提供を提案してゆくのか、どのような業態を目指すのか、製販分離が当たり前になるだけに、代理店独自の目印＝ブランドが不可欠になる。

他のチャネルではなく自らを選別してもらうための独自ブランドの創造、言い換えれば顧客にとっての「いざという時思い出すあの顔」という存在になることだ。

筆者はこれまで、スモールビジネスモデル構築の今日性を繰り返し提唱してきたが、それはいいかえれば「こだわり型」代理店モデルである。厳しい市場環境、さらに戦後初めて大きく様変わりする募集販売ルールのもとで、透明度の高い代理店経営展開が要請されてくる。当然のとともに、体制整備等のコスト増大も予想され、また代理店独自の倫理基準、内務規定の整備や業務プロセス毎にきめ細かなPDCAサイクル（計画、実践、検証、改善）の徹底が求められる。このような組織的な対応を可能にし、かつ、メンバーそれぞれが個性を生かしあい、チームワークを図れる共感構造を作り出せるかどうか。まさにこの点にこだわり型代理店経営の如何もかかっている。

こだわり型経営＝スモールビジネスモデルは、5名ワンユニットの単位でその組み合わせでバリエーションもできてくる。特定の市場、業種・業態に特化することで、新たな個性的且つこだわり型のスモールビジネスビジネスモデルが多様に創出されてくることを期待したい。

◇10年先を見据えた活発な議論を！

保険募集・販売環境の一大転換期に、そのビジネス環境の変化局面、法改正の意味合いや監督行政の基本スタンスを明確に理解し、それを受け保険会社のチャネル政策がどう変わるか、代理店として留意すべき勘所はどこか、代理店としてどのような対応が求められるのかを多角的に検証し、迅速に変化への対応を図る必要がある。委託型募集人の適正化問題も、その意味で大きな募集販売環境の変化の一端を示すものにすぎず、委託型募集人の有無にかかわらず、教育・管理・指導の厳格化並びに雇用（派遣、出向）を軸とし、社会保険関連法規を遵守した体制整備という社会的通過儀礼が鋭く問われるところとなったことを再認識する必要がある。

筆者もアドバイザーを務める自主的なプロ代理店の情報交流組織一般社団法人RINGの会（小田島綾子会長）では、6月14日（土）にパシフィコ横浜で主催の第16回オープンセミナー<http://ring-web.net/os/>を開催する。保険募集販売ルール大改正という環境下で、10年後を見据えた代理店の在り方を考える3部構成のパネルディスカッションを企画、金融庁で法務担当を経験したこともあるまづ島弁護士やライフネット生命の岩瀬社長にも登場願ひ、あらためてこれからの代理店経営の行く末を正面切って多面的に論議し今後の活路を考えるヒントを得る場を設けた。保険会社に依存することなく、自主財源・手作り・参加者自らが身銭を切って参加する方式のオープンな情報交流の場だけに、一日とはいえニュートラルな独自空間を作り出せる。今回は第1部では、業界環境、法改正の勘所、監督行政のスタンス、保険業界の対応方向、代理店のビジネスへの影響につき論点や分析視角を提起してもらうとともに、第2部では、変化への対応につき革新的な発想で事業を展開する業界の仕掛け人たちに論者に出し合ってもらい、第3部では、等身大の代理店に登壇してもらい近未来型代理店モデルの活路につき実践的に提起してもらおうというものだ。

リングの会は、筆者も1997年ごろに創設、いらいアドバイザーとして関与してきたが、当時は自主的に情報を収集する習慣が代理店業界になく、情報は保険会社からタダで入手するという体たらく振りであった。その当時から、情報は自ら身銭を切ってでも手に入れるもの、そのための情報ネットワーク作りの必要性を痛感したものである。このセミナー会場ではまた趣旨賛同の多様な企業のブース出店があり代理店向けに価値ある情報提供が得られるのも魅力である。まさに保険業界のすそ野の広がりが実感できる機会でもある。各地の代理店経営者有志とともに立ち上げた代理店情報ネットワークであるが、まさに今その真価が問われる時代になった。今回のオープンセミナーは文字通り自立と自律に基づく活路模索が追及される。多くの代理店の方に参加してほしいし、一つでも自らの代理店経営のヒントにしてほしいものである。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

切通観音堂(岐阜市)から加納宿(岐阜市)へ

中山道は、美濃守護土岐氏の守護所が、また江戸時代に平藩安藤氏の陣屋が置かれた切通観音堂を後にして西に進みます。次の加納宿までは半農半商、農業をしながら商いをしている古い家屋敷が並ぶようあり、今日でも古い建物を多く見ることができ、なんとなく当時の風情を楽しむことができます。

まもなく幅広い国道156号を横断して古い建物の間を進みますが、すぐ南に折れると、国道156号の橋と並行するかのように境川に架る小さな橋に出ます。

この橋は「両天橋(りょうてんばし)」といって、実は徳



川家康が関ヶ原の戦いのおりに渡った橋なのです。家康は、愛知県の北方(一宮市)から木曾川を渡り、円城寺(笠松町)から、中野、伏屋、三宅、上印食と現在の岐南町を北上して、この両天橋を渡り、関ヶ原へと向かったのです。

徳川時代、尾張藩主が就任すると、概ね1回、名古屋から2泊程度の日程で岐阜町(岐阜市)に訪れ鶴飼見物や金華山あたりで鷹狩りを楽しまますが、北方から笠松、加納宿という岐阜(尾張・名古屋)街道ではなく、家康が関ヶ原の戦いに勝利した時に通った縁起が良いこの両天橋を渡る岐南町経由のルートを通ったのです。そして、いつしかこのルートを尾張の殿様が通るので「御成街道」と呼ばれるようになったといえます。

さて、中山道に戻ります。

すぐに大きなエノキが目立つ一里塚が見えます。これが「細畑の一里塚」で道の両側にあります。このように道の両側に現存する一里塚は珍しく貴重です。また、この先、現存する現存する一里塚は「日守の一里塚」(垂井町)しかありません。

中山道は細畑の一里塚を過ぎると、まもなくY字型の交差点に着きます。この角にある地藏堂には大きな道標があります。この道標は珍しく江戸時代も終った明治9年に建立されたもので、笠松や木曾、西京や加納宿を案内しています。ちなみに「西京」とは京都のことで、江戸が「東京」と改名されたため、当時は東京を東の京、京都のことを西の京とみだてて西京とも呼んでいたのです。

さて道標の案内どおりに8丁(約900メートル)進むと、城下町でもあった加納宿に到着いたします。



(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。

神戸市北区 ガードレール復旧工事
〈着工前〉



復旧工事費用 157,209 円
〈完 成〉



* 交通量の多い幹線道路の為、道路使用許可を受けて交通誘導員設置にて施工致しました。

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・名古屋

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 が提供する「安心サービス」

おまかせください、私どもの提携工場へどうぞ!!

休日 夜間 遠方

あきらめどくで済ませたいのではありませんか?

5つの特典

- 1 引取・搬車の作業が無料
- 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 300円引き

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/>

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。

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 ケイズモータース	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 関市栄町1631 森 敬 090-8335-5803	
D (株)大原自動車工業	058-271-5704
〒500-8288 岐阜市中錦2-107 大原 孝司 090-1413-6630	
E (有)高山自動車钣金	0577-32-2617
〒506-0004 高山市相生町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	
G 三和钣金(有)	0572-55-3180
〒509-5116 土岐市龍田浅野矢落町1-2-4 伊藤 貴弥 090-4112-5330	
H 萩原自動車钣金(有)	0576-54-1111
〒509-2518 下呂市萩原町上呂2295 福出 英志 090-1296-9560	

お近くの加盟店工場までお問い合わせください。

岐阜県加盟店工場一覧

日本全国対応 フリーダイヤル ハヤクナオス
0120-849704
Free Dial

●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取りにうかがいます。

㈱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。

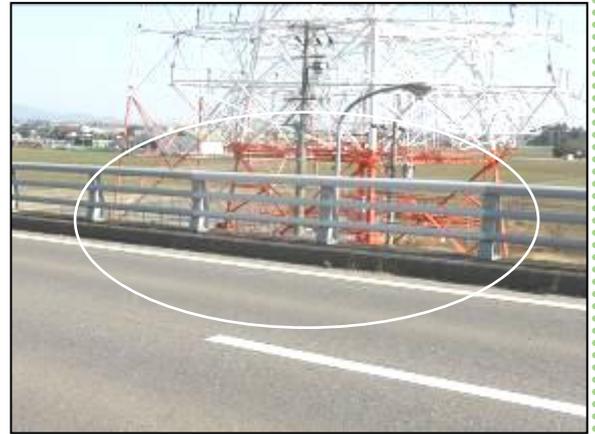
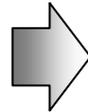
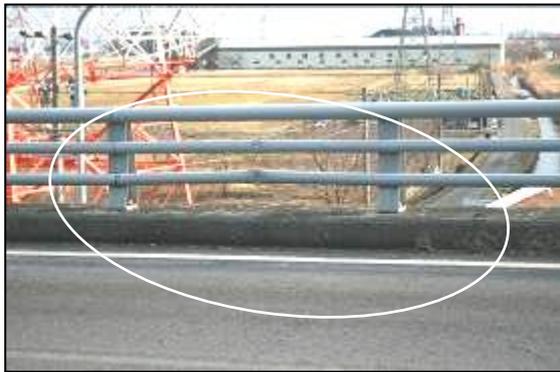
< 今月の復旧事例 > 橋のアルミ防護柵高欄復旧工事



冬端の凍結により車がスリップしてしまい高欄に当たってしまいました。
同じ製品はもう作っておらず、オーダーのために3ヶ月以上製作に掛かってしまいました。

< 場所 > 岐阜地域

< 費用 > ￥735,000- (税込み)



施工前

施工後

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 : 寺田・安藤まで ■■ 査定は資格を持った認定査定士が対応

書籍のご紹介

平素は代協活動にご理解、ご協力をいただき誠にありがとうございます。

日本代協では野村総合研究所、東京損害保険代理業協会、新日本保険新聞社他多くの皆様にご協力いただき、有事にあっても契約者のために事業を継続し、業務を全うすることが損害保険代理店の使命であると考え、要員等が限られる損害保険代理店においても自らの手で事業継続計画を作成できるよう、実践的な計画書の策定手順（ガイドブック）をまとめた「私たち損害保険代理店の事業継続計画」を刊行されました。

また、岐阜県代協ニュース3月号で 保険ジャーナリスト 中崎 章夫氏よりご紹介をいただきましたが、(株)PHP研究所から判断に迷いそうな30事例を収録された『保険代理店で働く人の実践！CREDO事例ノート』が発売されました。岐阜県代協にて双方を若干数ずつ購入いたしましたので、購入ご希望の方は岐阜県代協までお申し込みいただきますようご案内申し上げます。

なお、岐阜県代協の在庫数には限りがございますので考察の上、お申し込み願います。



岐阜県代協 事務局

編集後記

私の地元高山では、昨日今日と春の高山祭が盛大に行われてます。今年のお祭りはここ数年記憶にないくらい2日間とも大晴天に恵まれ、例年以上の観光客数も見込まれているようで地元の間人として本当に嬉しい限りです。そして桜前線はと言いますと、まだまだ高山は朝晩寒く、14日現在4～5分咲き位な感じですが、ここに来て日中の気温もかなり高くなって来ましたので、19日～20日の飛騨古川お越し太鼓祭には桜も丁度見頃かと思われます。残念ながらニュースが発行される頃には今年のお越し太鼓祭も終わってしまっていますが、来年は桜の花が彩りを添える両お祭りに是非とも皆さんお越しく下さい！

(馬場 浩之)

発行日／平成26年 4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 : gfdaijkyo@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