

# 岐阜県代協ニユ

平成26年6月

vol.231



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

6月17日 損保会館に於いて開催されました、日本代協平成26年度通常総会・セミナー・全国会長懇談会に参加して参りました。本年は任期満了に伴う役員改選の年であり、新役員が岡部会長より紹介されました。事業報告として、会員増強の取り組み・国民年金基金の加入者募集を除いては概ね計画通りに推進することができましたが、組織決定したことが必ずしも実行できなかったことが報告され、＜公益目的事業＞ ○代理店・募集人の資質向上の取り組み ○損害保険の普及と消費者保護に向けた取り組み ○地球環境保護・地域社会貢献 ＜共益事業＞ ○組織力の強化 ○活力ある代理店制度の構築 ○代理店賠償責任保険 ○会員への支援・サービス提供 ＜法人運営＞ ○コンベンションを当年度の活動として取組む事が決定されました。



続くセミナーは、金融庁監督局保険課 課長 諏訪園 健司様を迎えてご講演では、5月23日 保険業法等の一部改正により、情報提供義務の導入、意向把握義務の導入、代理店に対する体制整備義務の導入についてのご説明をいただきました。

提携事業者等に関する情報提供では、「保険契約情報管理システム」株式会社 e-Return ・「営業サポートシステム」 ソシオ・ダイバシティ 株式会社 ・「自動車フロントガラス交換」株式会社 ヘイワコーポレーション・「子育て保険アドバイザー資格認定制度」 一般社団法人 日本ライフマイスター協会などが紹介されました。業法改正、規制強化により我々保険代理店を取り巻く環境は厳しく、お客様の契約情報管理、保険募集にどう対応していかなければいけないか？ 募集人の「教育」、「管理」、「指導」、についていっそうの勉強が必要かと思いました。

そして、7月には、いよいよトータルプランナー誕生です。消費者への周知と「選ばれる募集人」となるためにも、募集人の資質向上は特に業界信頼の基盤であるべきです。また、会員増強の取り組みにおいては、目標達成に向け、あらためて会員の皆様にご協力お願い申し上げます。

全国会長懇談会では「国民年金基金推進キャンペーン」で準目標達成賞(年度末には目標達成)と目標の2倍以上の実績を上げたとして会長特別賞をいただきました。キャンペーンにご尽力いただきました組織委員会、理事役員および会員の皆様に感謝し、ご報告申し上げます。

また、長年にわたり代協活動に理事役員としてご尽力をいただきました飛騨支部会員(有) 佛坂保険事務所 佛坂直哉氏が6月22日にご逝去されました。

佛坂直哉氏は、現在の岐阜県代協のIT環境整備や、法人化の際に理事役員として特にご尽力いただいた方の御一人です。突然の訃報に際し、生前のご功績に感謝申し上げるとともに心からお悔やみ申し上げます。

## 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・・・中さんの保険諸国慢遊記 (98) ①     |
| 3 p・・・日本代協報告       | 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 22) 松尾 一 |
| 5 p・・・支部活動報告②      | 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・・・広報委員会紹介/編集後記          |



# 日本代協報告

損害保険大学課程「専門コース」募集中 (申込受付期間：5月7日～7月31日)

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を修得するために、テキスト購入による自学自習式とは別に「専門コース教育プログラム」が開講されます。現在、申込み受け付け中ですので、メリット等を確認いただき、奮って応募願います。このコースでは、「テキストと Web による通信教育」で学習することになります。

- ①通信教育の受講料は 19,440 円
- ②受講期間は 2014 年 10 月～3 月までの 6 ヶ月間
- ③メリットは・ Web で好きな時間に勉強できる・確認テストが充実している  
・専用のヘルプデスクがサポートしてくれる・受講料割引制度がある。

≪第一段階≫「損害保険プランナー」へ移行 ⇒ ≪第二段階≫「損害保険トータルプランナー」へ移行

「日本代協認定保険代理士」資格は、2014 年（平成 26 年）6 月 30 日付けで終了し、新たなステージに進みます。具体的には、「認定保険代理士の資格」は損保協会認定の「損害保険プランナー」に第一段階の移行をした後に、第二段階として「損害保険トータルプランナー」へ移行することになります。

## 1. 損害保険プランナー移行申請未済の方へ

第一段階の移行である「損害保険プランナー」への移行申請が未済の方は第二段階の移行に進めません。

早急に第一段階を完了してください。移行申請方法は日本代協ホームページ新着情報 2014.02.26

【認定保険代理士の「損害保険プランナー」（損害保険大学課程専門コース）への移行認定について】  
をご参照ください。 【問い合わせ先】教育事務センター：TEL03-6736-2531

## 2. 損害保険トータルプランナーへの移行

既に第一段階の「損害保険プランナー」へ移行認定済の方は、2014 年 6 月 2 日以降、損保協会の「募集人・資格情報システム」から第二段階の移行である「損害保険トータルプランナー」への移行認定申請が可能となりますので、速やかに申請を行ってください。2014 年 11 月末までに移行申請されませんと、資格を失う場合がございますので、ご注意ください。

(日本代協ニュース第 271 号より抜粋)

※1 下記サイトは 2014 年 6 月 30 日付で閉鎖されます。

【閉鎖するサイト】

- [認定保険代理士マイページ](#) (第 12 期および第 13 期の一部認定保険代理士を除く)
- [認定保険代理士ホームページ](#)

お問合せ先：一般社団法人 日本損害保険代理業協会 教育事務センター 電話番号：03-6736-2531  
受付時間：年末年始、祝日を除く月曜日～金曜日の 9 時 00 分～17 時 00 分

※2 【損害保険トータルプランナーへの移行申請早わかり】 が日本代協HPにUPされています。  
大変わかりやすく説明されていますのでご確認ください。

# 支部活動報告

## 【岐阜支部活動報告】

○岐阜支部 6月役員会は6月25日(水)開催のため次月号にて報告いたします。

開催日時 : 平成26年 6月25日(水) 14:00～

開催場所 : 長良川スポーツプラザ

報告者名 : 副支部長 井戸貴之

○岐阜支部 第1回合同ブロック会セミナー開催報告についても

平成26年 6月25日(水) 15:00～開催のため次月号にて報告いたします。

《セミナー内容》

1. 日 時 : 平成26年 6月25日(水) 15:00～17:00 (セミナー)  
18:00～ (懇親会)
2. 会 場 : ○セミナー会場 長良川スポーツプラザ  
(岐阜市長良福光青襖 2070-7 TEL:(058) 295-6300)  
○懇親会会場 はなの舞  
(岐阜市長住町 3-4 ニュー岐阜ホテルプラザビル 2F TEL:(058) 212-0720)
3. 内 容 : 『保険募集販売ルールの大改正でどうなるプロ代理店のこれから』  
講師 保険ジャーナリスト 中崎 章夫 氏  
(有)ナカザキ・アンド・カンパニー

※次回役員会はおってご連絡いたします。

## 【西濃支部 6月例会報告】

開催日時 : 平成26年6月4日(水) 11:30～13:00

開催場所 : 大垣「五右衛門」

参加者数 : 19名(内ゲスト3名)

報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

- ①村重様会葬のお礼
- ②移籍会員紹介  
揖斐保険 富田先勝(とみたせんしょう)様 岐阜支部から西濃支部へ移籍  
揖斐郡揖斐川町三輪1346-7 代申 日新火災
- ③東京海上日動火災保険 社員様(大垣支社長桑村様、加藤様 岐阜支店家安様)  
超保険販売の本質 説明会
- ④委員会報告  
教育 : 損害保険トータルプランナー移行認定申請のお願い  
6月2日より受付開始 2014年11月末期限  
損害保険協会ホームページより  
組織 : 会員増強のお願い
- ⑤納涼懇親会 : 日時 7月18日 18:00より  
場所 ロアジールホテル大垣 岐阜県大垣市宮町1-13
- ⑥その他  
各社の動向

※次回 7月2日(水) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門

### 【中濃支部 6月例会報告】

開催日時 : 平成26年6月10日(火) 10:30~  
開催場所 : 中山道会館太田宿  
参加者数 : 10名 出席率 35%  
報告者名 : 福地 誉

#### 《議題》

- ①組織委員会より会員増強について、県全体で21店目標、内、中濃支部は3店目標。  
国民年金基金加入者増強については、各支部1店目標。
- ②CSR委員会より、救急救命の講習に参加、また、献血への参加をしたらどうかという提案あり。  
岐阜支部を中心に行っている長良川の清掃と同じ様な活動を、中濃支部でも行えないだろうかという提案もあり、支部で相談のうえ、具体的活動内容を決定していく。
- ③広報委員会より、代理店紹介ならびに会員投稿への依頼あり。  
また、代協ホームページの、トップページの更新についての説明あり。
- ④教育委員会より、自身の資格移行について、漏れなく手続きを済ませるように依頼あり。
- ⑤委任型代理店の今後の動向についての情報交換。

※次回例会は 7月8日(火) 10時30分より、中山道会館太田宿にて定例会議を開催します。  
会員みなさんの参加、お待ちしております。

### 【東濃支部 6月例会報告】

開催日時 : 平成26年6月12日(木) 11:30~13:00  
開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 6名  
報告者名 : 吉村英樹

#### 《内容》

- ①平成26年度 定時会員総会の報告
- ②各委員から(組織、CSR)
- ③ファブリカ

※次回例会は 7月10日(木) 11時30分より、みわ屋にて定例会議を開催します。  
会員みなさんの参加、お待ちしております。

### 【飛騨支部 6月例会報告】

開催日時 : 平成26年6月26日(木) 11:30~13:00  
開催場所 : グリーンホテル 9F天京楼  
参加者数 : 10名(予定)  
報告者名 : 熊木 千夏

#### 《内容》

各委員より報告(お知らせ)があります。  
詳細は7月号にて報告いたします。



# 委員会報告

## 【組織委員会】

○組織委員会開催報告

開催日 : 平成26年 6月 5日 14:00～

場所 : 県代協事務局

参加者 : 8名 (近藤会長・石原副会長・森専務理事・川島委員長・井戸副委員長  
勝野委員(東濃)・丸野委員(中濃)・坂家委員(飛騨))

報告者 : 川島邦夫

《議題》

- ① 会員増強 目標 231店(現在217店)  
岐阜 8店、西濃 5店、中濃 3店、東濃 3店、飛騨 2店
- ② オリエンテーション  
昨年3名だった出席者を増やす工夫
- ③ 国民年金基金 各支部+1名
- ④ 支部活動活性化  
\*スリーピング会員事業参加し、新たな横の繋がりを作る  
\*各支部長・各会員 会員増強協力依頼
- ⑤ 代協のいいところリスト作成  
代協の魅力や過去の実績をしっかりと伝えられるようにする
- ⑥ ネガティブ禁止!  
自分がいいと思っていないと人にも伝わらない。  
悪い点を隠したりごまかしたりする意味ではなく、常にポジティブに取り組む。

○新入会員紹介 岐阜支部 : (株)ユニオン 代申 東京海上日動火災  
西ブロック 店主 塚田 秀俊 様  
〒502-0805 岐阜市下土居 1-7-27-12  
TEL 058-215-6358  
FAX 058-215-6387  
(平成26年 6月 9日入会)

## 【教育委員会】

○「日本代協認定保険代理士」資格の廃止

平成26年 6月30日付にて「日本代協認定保険代理士」資格は終了いたします。

これに伴い7月1日以降は、金バッジマーク(日本代協認定保険代理士)の入ったポスター、のぼり、名刺は使用不可となります。ホームページ等も同様です。(代理士金バッジの使用のみ可能です)周知、徹底のご協力をお願いいたします。

○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ています。

申込受付期間は2014年 5月7日～7月31日までです。

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)



# 代理店紹介

## 飛驒支部 (合同) YMK総合保険

### <代理店名>

(合同) YMK総合保険

### <所在地>

〒506-0807

高山市三福寺町 1535-51

Tel 0577-34-4321

Fax 0577-62-8989

E-mail : ymk-3.14@rose.ocn.ne.jp

### <代表者名>

熊木 千夏 (くまき ちか)

### <スタッフ>

4名 (男性 3名 女性 1名)

### <取扱保険会社>

損保 日本興亜損害保険(株) 計1社

生保 NKS Jひまわり生命保険(株) 計1社

### <略歴>

昭和40年10月 先代が(有)五光商事設立

平成7年4月 代理店クマキ事務所開設

平成19年5月 (合同) YMK総合保険設立 (法人化)

### <事務所の環境>

住宅街

### <経営方針>

- ・ 事業目的を達成するために、継続的・計画的に意思決定を行って実行できるよう努力する
- ・ 常に勉強を意識し、業務に積極的に行動
- ・ 毎日自分に目標を課し、遂行できるよう



# 会員投稿

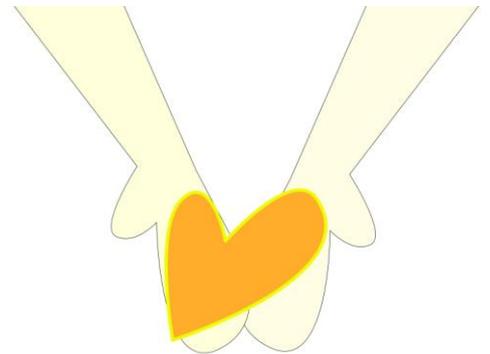
## 人との出会い（一期一会）

私は旅行が好きで、年に幾度か一人旅に出掛けます。車の運転が趣味ということもあって、いつも移動は車です。私の場合、妻も一緒に仕事をしており、ほぼ24時間365日共にしておりますので、その時がお互い唯一の息抜きの時間となるわけです。複雑ですが私が旅行に行く前日は、妻は機嫌が良い気がします……。

それはさておきまして、旅に出ますと色々な出会いや感動があります。初めて福島の会津若松へ行った時のことです。会津若松と言えば、今年のNHK大河ドラマ（八重の桜）のロケ地にもなりましたが、戊辰戦争で16～17歳の子供で結成された「白虎隊」が飯盛山から眺めた会津若松城が焼け落とされたと勘違いし、捕まって生き恥をさらすことを望まなかった19名の隊員が自刃を決行したという悲しい話があります。昼間の観光を終え、夜はせっかくだから会津の人と話しをしてみたいと思いホテルの近くのスナックへ。カウンター6席に小さなボックスが2つのこじんまりとした店で1人で入るにはちょうど良い位の店でした。

最初に驚いたのはママさんが22歳という若さでした。岐阜から来たことを話すと、郷土料理として大きなニンニクを丸ごと揚げた料理を出してくれました。「ごめんなさい。実は私はにんにくが苦手で食べることはできません。でも妻が好きなのでせっかくだから包んで下さい」と言うと、なんとママさんは陶器の器に乗せた状態で包み始めたのです。私は「遠方から来た一見の客だし、器をいつ返しに来られるか解らないからアルミホイルかラップに包みなおして下さい……」と言った時のママさんの思いがけない言葉に驚き感動を覚えました。その言葉とは「ラップじゃ美味しく食べられないでしょ。器は返して貰わなくてもいいですよ。だって一期一会ですから……」22歳の人の口からこんな言葉を聞けるとは思っていなかったので正直驚かされました。

でも、これが22歳の若さで自分の店を持たれたママさんの凄さなのでしょう。目先の利益に拘らない心のこもった接客。我々保険代理店でも共通する基本姿勢だと思います。私はすっかりこの店のファンになりその後も何度か行くようになりました。私もお客様からこんな風に思っただけの仕事が出来たら幸せだと思いました。



(匿名希望)

## 問題解決支援プラットフォームとしての活路

### 募集ルール大改正でどう変わる近未来の代理店像とは？

#### ◇横浜老舗のカツレツ

毎年この時期になると横浜詣である。今回は、関内・馬車道の老舗、勝烈庵本店で、ハマのカツで名高い名物の四角いヒレカツ定食（勝烈定食 1400 円）を食べる。そもそもこの店の存在を知ったのはフェイスブック。小平日本代協副会長は、食べ物の写真をよくアップされるが、横浜方面ではランチで何度かこの店のカツを取り上げられ、それが強く印象に残っていたからだ。今回念願がなつてこの店の訪問となったものだ。なかでも野菜や果実を 2 日間じっくり煮込み 1 日寝かせた評判の自家製ソースをたっぷりドバドバかけて食べることが流儀で、柔らかな肉質、香ばしいサクサクに揚げられた衣、その上に好きなだけ心行くまでソースをかけて食べるのが肝心とか。その話、ほんとかかと正直疑心暗鬼であったが、このソース、通常のようなとんがった刺激的なものとは違い、実にフルーティで円やかで優しいため、食べてみると成程と膝を打つ。早速、その感動を伝えようと、フェイスブックでその写真を送信したら、小平さんから早速、そのような中途半端なかけ方ではダメ、衣を埋め尽くすほどかけて食べるものだよ、とのコメントをいただいた。さらにその後、わざわざ、横浜のこの店のソースで見事なまでに覆い尽くされたカツレツの写真をアップされた。たかがソース、されどソース、食が取り持つ縁は実に面白く、また情報伝達手段の発達がいかに人と人空間の隔たりを超えコミュニケーションを豊かにするものなのかと思わずにはおれなかった。

#### ◇全国から 1,350 を超える参加者が熱心に聴講

去る 6 月 14 日午前 10 時から一般社団法人 RING の会（小田島綾子会長）は、横浜・パシフィコ横浜国立大ホールで「2024 年、進化した保険代理店が業界を変える！」～RING の会が分析する近未来の保険代理店像とは～をテーマにオープンセミナーを開催した。私もアドバイザーとして最初から参加するこの会のオープンセミナーは今年で 16 回目を迎え保険業界の恒例行事化した。今回は、5 月 23 日に「保険業法の一部を改正する法律」が成立し、保険の募集ルールの大幅変更と代理店の体制整備が求められることになったことなどから、参加者のセミナーに寄せる期待も大きく、当日は保険代理店及び保険会社社員、保険関係団体など全国から 1,350 名を超える参加者があった。展示ブースにも 26 社・団体が出展するなど、例年以上の熱気あるものとなった。

今回のプログラムは、2024 年と“未来”強く意識したもので、保険業法の改正で一変する今後を予測し、業界とお客様を結ぶ信頼を見直し、社会的責任を果たすために環境変化に負けないビジネスモデル、経営基盤を作るためには大きな変革が必要で、このセミナーでそのためのヒントを掴み、実践へとつなげていただくのが狙い。

#### ◇規制改正で一変した保険ビジネスの今後

第 1 部では「業法、規制改正で一変した保険ビジネスの今後とは？」と題して、佐喜本敦子氏（(株)ファーレン代表）をコーディネーターに金融審議会論議にそれぞれかわり、事情通の栗山泰史氏（丸紅セーフティネット常勤監査役・損保協会シニアフェロー・日本代協アドバイザー）、増島雅和氏（森・濱田松本法律事務所パートナー弁護士）をパネリストに迎え保険業界、代理店業界の未来予想を語り合ってもらった。

まず、栗山氏は、代理店に対して販売の基本ルールの導入と体制整備が求められたと経緯を述べ、今後、販売者側も旧来の販売手法からの転換と高い資質が求められるほか、体制整備（募集ルール対応に加え、苦情対応、情報管理、内部体制、雇用制度など）におけるコストの増加など生産性向上も必要で、こうした高いハードルを乗り越えた代理店が生き残るとした。

増島氏は、募集に関する基本ルール創設についてその意味しているものは、お客様にニーズを自覚してもらい、正しく判断してもらうこと（意向把握）と、販売する商品の中味・サービスを理解してもらおうための情報提供の二つが基本となっている、とし、また体制整備では、保険会社の監督と代理店自身が自分のビジネスモデルに必要な体制についてのパラダイムの転換が行われたと述べた。

ただ、そのための体制整備にはコストがかかり、生産性向上がカギとなる。規模を拡大するか、一人当たりの生産性を上げるか、保険以外の収益を上げるしかない。このため、従来の事業構造では生きていけない代理店が出る、と指摘し、生産性向上への取り組みが重要になるとした。

また、体制整備については保険会社を当てにする時代ではなく、主体的に取り組む実用があるとし、それぞれの代理店が規模と特性に応じて作り上げることが必要になるとした。例えば、規模では 100 人超が大、50 人超が中、10 人超が小と見ているが、大規模のところは自前で対応しているのが、問題は収益基盤が脆弱な、特に小規模代理店にどういうソリューションを提供して行くかが課題となる、とした。

#### ◇代理店は大規模乗合、中小専属の 2 極化鮮明に

このあと、プロ代理店の存在価値、業界の未来予想などを含めてディスカッションが行われたが、栗山氏は、今は歴史意識というか人の意識も変わる転換期。今後、リスクを合理的にとらえようとする動きも始まり、改めて手数料開示や賠償責任なども求められて来るのではないかと、とした。また、保険代理店は保険商品と同時にお客様の安心を守るサービスで、その点では保険に限らず多様な商品・サービスの提供も一つの課題となる。今後、賢い契約者に選択される代理店、保険会社を選ばれる代理店に向けた経営の戦略が必要だ、とした。

今後体制整備義務がらみで、コスト増が見込まれ、生産性が厳しき問われる局面を迎え、代理店モデルも収斂していく。代理店のこれからの在り方として、厳しいガバナンスを求められる比較推奨販売を推進する巨大乗合代理店と、専属専業主体の地域・小規模の Small Business モデルの代理店に 2 極化していくのでは、という栗山氏の整理。Small Business モデルは専属代理店の活路となるとし、コスト軽減上からも保険会社ブランドを前面に出した展開もあるとし、さらに保険会社の専属代理店支援策の新たな展開も必要ではないかとの問題提起があった。

#### ◇ユーザー基盤生かし、安心のプロになれ

増島氏は、IT ベンチャーの世界ではアプリのビジネスが成長しているのが根幹にあるのはいかに早く多くのユーザーを獲得できるかにあるとし、代理店の強みもユーザーとの関係構築ができていくこと、人生の経過と共に訪れる様々なライフイベントのタッチポイントを把握することにある。代理店はユーザーを抱えそのマネジメントができており、その価値が突破口になると思う。そこを基盤としたディストリビューションが重要で、サービスを届ける価値、顔が見える価値、そこがビジネスチャンスになるので、その仕組みをしっかりと作れるかがこれからの保険ビジネスのイノベーションではないか、とした。

代理店は、保険を売っているのではなく安心を売っているはずで、その商品は保険以外にもあり、安心のプロになればいい。将来的には業界という垣根が融解、信用供与も含めて全般的なリスクを取扱う形も想定される、とした。

最後に、増島氏は、保険会社と代理店のあるべき関係を、保険会社が自前で自己完結型する仕組み（いわゆるクローズドイノベーション）ではなく、オープンイノベーションすなわち代理店の現場力やアイデアを活用することで新たな価値創造を行なうことの重要性を強調し、対等な立場で相互に役割分担をして共通の目的に向かって事業展開していくことが望まれるとし、両者が対等の立場で相互のリソースを活か

して何が出来るかを考える。代理店を下に見るのではなく、イコールなパートナーとして認め共存共栄することで、大事なことは自社への囲い込みをしないことだとし、締めくくった。

#### ◇時代対応のビジネスモデル改革と新たなソリューションの追求

第2部では「これからの保険代理店に必要なイノベーションとは？」と題して土川尚己(名案企画代表)をコーディネーターに岩コーディネーター瀬大輔氏(ライフネット生命社長兼COO)www.lifenet-seimei.co.jp、武田浩和((株)トラスト&グロース代表)www.trgr.co.jp、大澤尚宏((株)オヤノコトネット代表)www.oyanokoto.netの3氏によるパネルディスカッションが行われた。岩瀬氏を除く2氏は保険関係ではなく武田氏は、中堅中小・ベンチャー企業の商取引の活性化を目指し展開する企業間取引における売掛保証事業において3年で3倍の成長を実現、大澤氏は自動車メーカーの福祉車両のマーケット戦略、海外大手医療機器メーカーのコンサル・アドバイザー。2009年に親世代の健康や外出時や家の中での事故など子世代が不安に感じていることの解消を目指して(株)オヤノコトネットを設立するなど、いずれもニーズから事業への展開で成功している。

#### ◇代理店経営の壁から多様なビジネス展開で相乗効果

第3部は「一步先行く近未来型保険代理店とは？」と題し、行木隆((株)カプト代表)をコーディネーターに、保険代理店を運営しつつ新たなビジネスの展開を図った福田和久(大阪、(株)Fプロフェッショナルズ代表)www.fpro3.com、丹後博文(愛媛・今治、(株)愛媛総合センター代表)www.ehimesougou.co.jp、臼井良一(山梨・甲府、(有)アイエス企画代表)www.hokenpro.inの3氏が別ビジネス(別会社)を立ち上げた経緯や現状について報告した。

福田氏は、同社が法人主体のマーケット展開を考え、今後保険事業環境の変化の中で、コンサル会社(ワールド)とともに、新たなフィードバックとして太陽光システムの普及推進と共済会(自然エネルギー安心普及共済会)の設立するなど、付加価値提供の強化を急ぐ。丹後氏は、4代理店の合併や7年前の経営危機をテコに事業組織の在り方を再構築、4年前からは不動産売買仲介、売買、賃貸業を展開し、保険と不動産の2本柱の相乗効果で業容を拡大してきた。臼井氏は、保険代理店としては山梨のほか、長野の松本(保険ショップ)、大町、諏訪にも拠点を展開するほか、特別養護老人ホーム、老人保健施設、児童養護施設(社会福祉法人山梨桜の会)などの開設・運営など精力的にこなしている。

3氏ともに、と代理店経営が様々な事情で壁に乗り上げたのを機に新たなビジネスを志向したとし、それぞれその間の経緯や決断した背景などを明らかにするとともに、その結果、代理店本業にも好影響を与えたことなど、保険代理店として多様なビジネスの在り方など未来型の代理店像を示した。なお、これら他業進出を目指す場合も、安易な多角化は禁物で、私財をつぎ込むなどよほどの覚悟とプロフェッショナルリズムが肝心、としたことが印象的であった。

#### ◇提起された3つのキープレーズ

3つのパネルディスカッションを通して明日の代理店モデルにいろいろな問題提起があった。中でも印象に残ったいくつかのフレーズがあった。

1)ディストリビューション機能の再評価、言い換えれば顧客接点の役割、よろず相談窓口あるいは総合生活支援、経営支援機能と言い換えてもいいかもしれない。保険販売というより顧客に寄り添い相談や各種問題解決支援機能の提供である。サービスプラットフォームとしてのこの役割は重要である。2部の大澤氏が提起しているモデルも、従来の介護という発想に転換を迫り、高齢の親世代を持つ平均45歳前後の現役世代にいろいろな商品やサービスとの出会いを演出するサービスプラットフォームの提案として、その行き方は、まさに代理店業のこれからの業態開発の参考になる。

2)オープンイノベーションという視点。保険業を含め、従来の産業構造はクロズドイノベーションと言われ、自前の企業内の閉ざされた文化の中、囲い込み型で対応してきた。保険会社と代理店の関係も一方通行の縦系列の体質が染みつき、その反射現象として代理店も手数料評価などへの感情的反発が強かったが、オープンイノベーションでは、それぞれの役割・特性、リソースを活かしあう関係に立った革新を行うことを意味する。増島さんはこれからの時代はこうした対等なビジネスパートナーとして互いの役割を認め合う発想に立った事業構築が必要だと提起し、鋭く今後の方向性を示唆した。

3)今後体制整備義務がらみで、コスト増が見込まれ、生産性が厳しく問われる局面を迎え、代理店モデルも収斂していく。代理店のこれからの在り方として、厳しいガバナンスを求められる比較推奨販売を推進する巨大乗合代理店と、専属専業主体の地域・小規模のスマールビジネスモデルの代理店に2極化していくのでは、という栗山氏の整理。このスマールビジネスモデルをどうとらえるか、専属代理店はコスト軽減からも保険会社ブランドを前面に出した展開に活路もあり、さらに保険会社の専属代理店支援策の新たな在り方にも踏み込む。大胆な問題提起であった。一方、事業家精神や顧客対応のとの関連で専業でも乗り合っていく代理店の活路については?今後、この辺のさらなる条件検討が必要かもしれない。

#### ◇問題解決支援プラットフォーム

なかでも、1)の問題解決支援プラットフォームに関するオヤノコトネットワーク主宰の大澤尚宏氏の話は、今後の代理店の活路を考えると強く印象に残った。

モノにこだわっている物は売れない、ストーリー、生活シーンということに発想を変えると新たなアイデアが出てくるというのだ。そこで打ち出されたのが「オヤノコト」、介護という市場が注目される中で、ニーズがあるはずなのになかなか必要とする顧客に認知されず、届かず空回りして商品もサービスも苦戦している。それはなぜか?

大澤さんは、高齢者向け商品が売れないのは、高齢の親を持つ現役世代の子の世代の目線(35~59、平均45歳)に立っていないからだ、と鋭くえぐる。供給側がいかに商品やサービスを開発し提供しようとしても、それがうまく必要とする人に届かない。必要とする人たちに的確に価値ある情報を届けるその回路作りが必要だという。いわば問題解決支援の舞台回しができていない。それを賛同企業と連携しながら、エキスポや塾などのイベント開催はじめ様々なネットやマガジンを含めた媒体などの場=プラットフォームを通じて展開する。

高齢者及びその家族が不安に思うこと(親にやさしい家電選び、備え、住まい、暮らし、お出かけ、体・健康)のすべてについて情報提供と各社のユニークな商品を紹介、特に親と離れて暮らす子供が不安を解消するためのソリューションの提供など新たなビジネスの方向性を示唆した。

このような問題解決支援のサービスプラットフォームは、まさにこれからのビジネスの方向性を端的に示している。いろいろなメーカーが良かれと思いつく開発する素晴らしい商品やサービスも、それを必要とする顧客群や市場にうまく流せる回路、プラットフォーム抜きには絵にかいた餅になる恐れがあるからだ。

翻って保険の世界ではどうか。まさに代理店の存在こそ問題解決支援業そのものではないか。その役割をどのようにとらえ返し業態開発を進めるか。これまでよろず相談窓口、生活経営総合支援業など、保険販売を超えた生活や事業シーンを踏まえた多様な問題解決策の提供こそが求められる時代になっている。その意味で、このような方向性に別の業態ではあれ確かな試みが出てきたことに、大いに刺激された。代理店もまた自らのサービスプラットフォームの展開、セミナー開催はじめ様々なイベント提供などのメディア活用など顧客接点の優位性を生かし、また交流密度を深める新たな業態開発が必要になってきている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## 加納宿は加納城の城下町

中山道は、南広江の道標がある岐阜街道との分岐点にある南広江の道標を離れ、南へ進むと加納城の外堀の役目があったという清水川に掛かる橋に着きます。この傍らに水薬師寺があります。江戸時代の始め、この寺の前の清水川の川底から金の薬師さまが出現し、のち徳川家康の長女で初代加納城（藩）主奥平信昌の正室亀姫が祀ったという寺なのです。ちなみに亀姫は2代将軍徳川秀忠の姉にあたり、たいへん威厳があったといわれています。

さて、清水川の橋を渡るとすぐに、大きな「加納城大手門跡」の石碑が歩道橋の際に見えてきます。加納城は徳川家康が天下普請で築城を命じた城で、この場所が加納城の大手門があったところです。かつて、ここから南一帯に加納城がありましたが、現在は国の重文の本丸跡や、二の丸の石垣以外は、学校や住宅街になってしまっています。



加納歴代藩主は、徳川家康の嫁の奥平氏 10 万石の後、大久保氏 5 万石、戸田氏 7 万石、安藤氏 6 万 5 千石（のち 5 万石）、永井氏 3 万 2 千石と変わっていきました。

実は、加納のように宿場町と城下町が合わさった町は、中山道では高崎宿以外はありませんが、東海道は岡崎、吉田、桑名と多くあります

中山道に戻ります。中山道は「加納城大手門跡」の石碑から西に進みます。ほぼ一直線の道をしばらく進むと北に加納天満宮が見えます。ここが川端康成の初恋の人とのデートコースになった神社で、『鮎』『非常』

という短編小説になっています。

この加納天満宮は美濃斎藤氏の氏神のひとつで、菅生石部神社（菅生天神・加賀市）を信仰していた斎藤氏の一つの流れが美濃に進出し、各地に氏神として建立するようになり、加納のほか長良、鏡島、文殊、北方、関、池田、宮地、堀津、八神、各務天神など多くあります。

ところで、加納の宿場筋の街並みを見てみますと、小さな神社がやたら目に付きます。町内ごとに家1軒分のような奥に細長い敷地のなかに鎮座しています。他の地域の古い町では1坪ほど小さなスペースや、二階建ての家の一階の屋根の上にちよこんと鎮座している例はよく見られますが、家1軒分のスペースとは非常に珍しいです。江戸時代の地図を見ますと家があったことが分かりますので、近代になって家1軒分の土地を提供してこんなかたちになったことが分かります。祀る神様の多くは防火の神様、秋葉神社や愛宕神社で、庚申さまも見られます。今も昔も火事は怖いですからね。

中山道は和傘の町でもあった加納宿を離れ鏡島そして河渡宿へ向かいます。



（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。

㈱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

钣金・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。

## J-net レンタリース株式会社

本社所在地 名古屋市東区東桜1-5-7  
TEL: 052-963-8231



※その他愛知県11店舗、  
三重県2店舗など直営店・  
フランチャイズ店含めて  
25都道府県にて展開中  
(H25・6月時点)

| レンタカー店舗                             | 岐阜県                                    | 4店舗 |
|-------------------------------------|--|-----|
| Jネットレンタカー岐阜駅前店<br>(岐阜市加納栄町通2丁目18番地) | TEL: 058-274-0582<br>FAX: 058-274-0566 |     |
| Jネットレンタカー大垣店<br>(大垣市長松町高西1072-1)    | TEL: 0584-93-4154<br>FAX: 0584-93-4155 |     |
| Jネットレンタカー多治見店<br>(多治見市宝町11丁目38番1)   | TEL: 0572-21-2543<br>FAX: 0572-21-3707 |     |
| Jネットレンタカー関店<br>(関市円保通2丁目3番5号)       | TEL: 0575-21-7557<br>FAX: 0575-21-7558 |     |

メーカー・排気量・使いやすさ・環境への配慮をした普通車からワゴン車・輸入車・福祉車両まで、  
様々な車種をご用意しております。  
多種・多様なニーズに応えるために、一人一人がおお客様の立場にたった素早し行動を心がけます。

レンタカーのご用命は、是非Jネットレンタカーへ！

◆岐阜県代協会員様限定で活動！だから小回りがきく♪地元発信の钣金塗装工場グループ◆

## SHINWAグループの事故車修理サービス

■ニーズ急上昇中！車の自費修理■  
求める仕上がり具合&ご予算に応じた修理をご提案

作業範囲や工程の見直しと工夫、リサイクル部品使用等で  
コストを抑え、保険を使わず自費で修理をする選択肢です  
《契約者のこんなときに役立つ！自費修理のご提案》

- ・保険使用にリスクを感じる ・保険を使う程の損傷でない
- ・保険修理？ 自費修理？ 負担リスクを比較したい
- ・自費修理で信頼できる修理工場を探している …など

◎自宅・職場…指定場所へ損傷確認出張します◎  
損傷状況の詳細を直接確認した上で修理見積を作成  
⇒多忙な契約者様へも正確な修理アドバイスが可能です！

皆様の声に柔軟に応じて  
「自費修理」への対応力強化に  
いち早く取り組んでいます



技術があるからこそできる  
SHINWA流の修理提案です  
修理代金の回収は  
全て加盟工場責任の下で行います

☞ サービスの詳細 ご説明します TEL:058-271-0773(平野钣金工業内) 平野まで

★皆様の「事故車修理サービス部門」心強い県下14の加盟工場が対応★  
便利がいい工場を選択ください ☞加盟工場は「岐阜県SHINWAグループ」でweb検索

# 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、最近な「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
- 博览会・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：岐阜市茜部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水  
e-mail：eigyout@nihonguard.co.jp URL：http://www.nihonguard.co.jp

ダメージカー（事故車・中古車）のご売却はタウにご相談ください

**査定無料・迅速対応 ▶ 抹消・名義変更も確実 ▶ 車両の引取・処分も無料**

### タウがダメージカーを高価買取できる理由

世界には、事故や故障で壊れてしまったダメージカーを元の姿に修復し、再利用する文化が根付いた国々があります。タウは、このようなダメージカーに対する旺盛な需要が存在する世界100カ国以上に販売マーケットを拡大してきました。世界中のダメージカーマーケットを把握しているからこそ、「ダメージカーの高価買取」が可能なのです。



株式会社 タウ 名古屋支店 TEL:052-930-6711 FAX:052-930-6712  
愛知県名古屋市中区葵1-19-30 マザックアートプラザ10F E-mail:NAGOYA@tau.co.jp



- 本社：さいたま市中央区新都心11-2 LAタワー10F ●事業内容：事故車・中古車、自動車部品、ボート等の買取・販売・輸出
- 資本金：1億円 ●従業員数：336名(2013年9月末) ●売上高：156億円(2013年9月期)
- ネットワーク／札幌、盛岡、仙台、水戸、高崎、埼玉、千葉、西東京、横浜、金沢、浜松、名古屋、大阪、神戸、広島、高松、福岡、熊本／プリズベン、ウラジオストク、ドバイ



# 広報機関誌委員会紹介

初めて岐阜での広報委員に出席して、分からない事ばかりで不安もありますが、色々な方からの情報を頂いて楽しく、やっていきたいと思っております。分からない事ばかりですが宜しくお願い致します。

(飛騨支部 (合同) YMK総合保険) 熊木 千夏

楽しんでいただける投稿、編集をしたいと思えます。

(中濃支部  
(株) P E A C E A 保険事務所 水川 博之)

(6/6 広報機関誌委員会時 撮影)



副委員長 2 期目です。より良い広報活動ができるよう、委員会の新しいメンバーと一緒に工夫していきたいと思えます。よろしくお願ひします。

(東濃支部 (有) パートナー保険 安江 努)

初めての代協広報委員ですので勝手にわかりませんが、自分なりにできる範囲で取り組みさせて戴きます。

(岐阜支部 (有) R K ・アーバンサービス  
加藤 木孝)

初めて担当させていただきます。皆様に興味を持って見て頂ける内容になるよう、いろいろ工夫してゆきたいと思えますので宜しくお願い致します。

(飛騨支部 (株) ライフステージ 大沢 基樹)

広報委員長も 2 期目となりました。皆さんに見て頂けるホームページ、毎月楽しみにして頂ける代協ニュース発行に尽力していきたいと思えますので、よろしくお願ひいたします!!

(西濃支部 (有) ユウ保険事務所 北村 篤俊)

## 編集後記

最近暗いニュースばかりで本当に嫌になってしまっていますが・・・  
そんななかでもワールドカップが開催されました。個人的ではありますが、私はいつも選手の皆さんの活力をもらっているような気がしています。  
この人達はどんな努力をしているのだろうと自分なりに想像し、感動しています。  
私のように寝不足になる方も多いのではないのでしょうか？梅雨の季節、気がめいる事もあるかと思えますが日本選手の活力をもらって乗りきりましょう。  
(熊木 千夏)

発行日／平成26年 6月25日 責任者／近藤信悟 発行／広報機関誌委員会

〒501-0204 瑞穂市馬場春雨町 1-50-2 Tel 058-329-0050 Fax 058-329-0040

E-mail : [gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp) <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】大沢 基樹、北村 篤俊、加藤 木孝、水川 博之、安江 努、熊木 千夏、  
近藤 信悟、森 信彦