

# 岐阜県代協ニユ

平成26年11月

vol.236



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

平成26年11月14日（金）15日（土）と『第4回日本代協コンベンション』に岐阜代協より各支部1名ずつ、正副会長2名の合計7人で参加してまいりました。

本年度のテーマは「代理店のコミュニケーションのあり方を考える」でした。従業員重視の根幹となる活気あふれる社内環境をつくるため、また、お客様のニーズに的確に応じて自らの価値を発揮できるよう、そして保険会社や広く社会との間でも健全な関係になるようにコミュニケーションの基本を学ぶというものでした。

基調講演では、大棟耕介先生に「現役道化師から学ぶ、組織・社内環境をプラスに変えるコミュニケーション手法」と題し、ご講演いただきました。

道化師（クラウン）の技術・パフォーマンスだけではなく、相手の気持ちを汲んだり、空気を合わせたり、多くの感性と視点が欠かせないことを教えていただきました。

是非今後の代理店活動または代協活動に生かしていきたいものです。

また、二日目15日（土）は4人の講師による分科会が催されました。各々の講師の目線からのよりいっそう日頃の保険活動や環境を掘り下げた内容になっており、大変勉強になりました。この開催をお世話くださったプロジェクトの皆様には感謝申し上げます。有難うございました。

さて、先日ネットニュースの「10年後消える職業」というタイトルに目を引かれました。その内容によりますと、2022年までに姿を消す可能性が高い職業ということで、次のような職業が挙げられていました。

‘銀行の融資担当者’ ‘スポーツの審判’ ‘不動産ブローカー’ ‘レジ係’ ‘ホテルの受付’ ‘郵便配達員’等々・・・IT化やロボット化の影響を受けやすい職業が多いような気がいたします。一生の仕事として生涯全うするのなら、これらの職業を避けるのも1つの方法かもしれません。そして我々の保険代理店はどうか？

私見ではありますが、人口減やら、ネット保険の参入やらで楽ではありませんが、まだまだ“プロ”として専門保険知識を積み、目標に向かって邁進すれば決して将来的に無理な仕事ではないと思います。いっそうのプロ化を目指せば必ず将来は拓けるものだと信じます。



## 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（103） ①
3 p・・・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 27）松尾 一
5 p・・・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
／日本代協コンベンション参加報告	14 p・・・提携事業者広告掲載③
7 p・・・代理店紹介（岐阜支部）	15 p・・・＜栗山泰史さんの＞ 地震保険を語る④

# 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
11	5	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	5	水	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	ふれあい福寿会館
	7	金	岐阜	役員会(17:30～)	はなの舞
	7	金	岐阜	第3回合同ブロック会(18:00～)	はなの舞
	9	日	西濃	経験交流会旅行(8:20～一泊)	伊勢志摩周遊
	11	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	13	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	14	金	日本代協	コンベンション(12:30～)	損保会館
	28	金	企画環境	提携事業者交流会(17:30～)	グランヴェール岐山
12	3	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	4	木	岐阜	役員会(18:00～)	喰なべ
	4	木	岐阜	大忘年会(18:30～)	喰なべ
	4	木	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	4	木	飛騨	役員会(予定)	未定
	9	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	11	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	17	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(14:00～)	愛知県代協
	18	木	東海ブロック	東海ブロックCSR委員会(14:00～)	愛知県代協
1	15	木	県代協	平成27年賀詞交歓会	グランヴェール岐山

## ～ 事務局&教育委員会より ～

★平成26年 12月 22日(月) に平成26年度第Ⅲ期の会費を、ご指定口座より振り替えさせていただきます。 政治連盟にご加入の会員の方は併せて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。(ご不明な点は、県代協事務局までお尋ね下さい。)

★損害保険大学課程 コンサルティングコース(2015年4月～2016年3月コース) 申込受付がはじまります。(2014年12月1日～2015年2月20日)

「損害保険大学課程 専門コース」の認定取得者が同コースで習得した知識を踏まえ、お客様のニーズに応じたコンサルティング行うことができるように、より実践的な業務スキルを習得するためのコースです。ぜひ皆様の受講をお願いいたします。

概要は日本損害保険協会ホームページ「損保代理店試験サイト(<http://www.sonpo-dairiten.jp/>)よりご確認できます。

または岐阜県代協教育委員、事務局までご連絡いただければ、教育プログラム募集要項をお送りいたします。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : [gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp) (担当:小川百合子)

# 支部活動報告

## 【岐阜支部活動報告】

### ○第7回役員会報告

開催日時 : 平成26年11月7日 18:00～

開催場所 : はなの舞 参加者 : 8/13名 報告者 : 鵜飼 康弘

#### 《内容》

- ①11月各ブロック会は11/7開催の合同ブロック会に変更とする。
- ②提携事業者交流会参加について・・・1代理店原則1名参加の確認
- ③会員増強について・・・川島組織委員長より  
(2～3名の新規加入あり、引き続きお願いする)
- ④県代協より・・・献血協力依頼
- ⑤その他・・・26年2月合同ブロック会について  
(研修を東京開催、箱根にて宿泊を予定)

※次回役員会 12/4 18:00～ 役員会 その後忘年会とする。  
場所はおって連絡する。

### ○夜の合同ブロック会報告

開催日時 : 平成26年11月7日 18:30～ 開催場所 : はなの舞

参加者 : 38名(会員31名、保険会社、賛助会員7名) 報告者 : 鵜飼 康弘

#### 《内容》

いつもの合同ブロック会とは趣向を変え、夜に開催いたしました。

いつも以上に懇親を深め情報交換を行えました。

## 【西濃支部活動報告】

### ○西濃支部 11月例会報告

開催日時 : 平成26年11月5日(水) 11:30～13:30

開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 19名 報告者名 : 小林 悦雄

#### 《議題》

- ①(株)ファブリカ様ご紹介 ソシオダイバシティ(株)長岡様  
代理店コンピュータープログラムの提案 「保険VOSご提案」

#### ②委員会報告

- 企画環境 : ・会議報告  
・団体割引についてAIU保険の回答  
・代協弁護士紹介制度について  
・提携業者懇親会について  
・代協プランのお願い  
・個人賠償保険の重過失について

教育 : 日県代協高山秋のセミナー参加の有礼

組織 : 会員増強のお願い

#### ③日本代協 : 日本代協コンベンション参加依頼 西濃支部より1名参加

日時 11月14日(金)から11月15日(土)

場所 東京にて

#### ④岐阜代協 : 提携業者懇親会の参加依頼

日時 11月28日(金) 17:30より

場所 グランヴェール岐山

#### ⑤秋の研修旅行 : 行先 鳥羽方面

日程 11月9日(日)～11月10日(月) 現在14名参加予定

#### ⑥その他 : 各社の動向

※次回 12月4日(木) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門

### ○西濃支部研修旅行報告

日時 : 平成26年11月9日(日)～11月10日(月) 一泊二日

行先 : 伊勢志摩

参加者 : 13名

宿泊先 : 石鏡第一ホテル神俱良



行程 : 9日 大垣総合体育館(8:30)～伊勢神宮外宮～内宮～宿(17:00)  
10日 宿(9:00)～大王崎灯台～再度内宮へ～帰着(16:20)

二日続けて内宮を参拝し、県代協とわれわれの今後の発展を祈願してまいりました。  
参加者が予定より少なく会計さんがかなり苦勞されましたので次年度からのあり方を再考要。  
旅行幹事の水野さん、北村さんご苦勞様でした。



### 【中濃支部11月例会報告】

開催日時 : 平成26年11月11日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿  
参加者数 : 18名(出席率62%) 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①企画環境委員会 : 1月28日の提携業者との懇親会について提携弁護士についての案内。
- ②CSR委員会 : 消費者団体との懇話会の報告。今後、地域の消費者団体との懇話会の場を設定できると良いという意見あり。
- ③組織委員会 : 会員増強ならびに国民年金基金増強の案内。
- ④教育委員会 : 10月24日のセミナーへの協力の御礼、トータルプランナーへの移行について。
- ⑤広報委員会 : 来年2月に新聞広告を掲載予定。  
(掲載料は1名あたり¥7500円との案内)

※今回の定例会は、参加いただきました会員も多く、様々な情報交換が出来ました。

次回は12月9日(火)中山道会館太田宿にて定例会を開催します。

また、来年1月に新年会を予定しております。詳細は追ってお伝えしますので併せてお願いいたします。

### 【東濃支部11月例会報告】

開催日時 : 平成26年11月13日(金) 11:30～13:00  
開催場所 : みわ屋 参加人数 : 9名 報告者名 : 吉村英樹

《内容》

各委員会報告

- ・組織 新規会員、国民年金基金、代理店賠償について
- ・CSR 消費者センターからの苦情について
- ・企画環境 提携事業者交流会の出欠確認

※次回開催日時 平成26年12月11日(木) 11:30～



### 【飛騨支部活動報告】

平成26年10月24日、秋のセミナーを初めて高山で開催されました。

岐阜(他支部)の方からもたくさんの会員の方々が参加して頂き、遠方からありがとうございました。

平成26年度第3回役員会を12月4日(木)に予定しております。

- ・各委員会からの連絡等を予定しており、詳細につきましては12月報告させていただきます。

(報告者 : 熊木 千夏)

# 委員会報告

## 【CSR委員会報告】

○第3回長良川美しくしよう運動参加報告

日時：平成26年10月26日 午前6時30分より

場所：岐阜市長良川河川敷・堤防

参加者数：9名 報告者名：高橋 励

《内容》今回は9名の参加者による長良川を美しくしよう運動に参加してきました。朝早くからご苦労様でした。最近は大協が清掃活動を指示されている場所にて、多くの団体が清掃活動を行っている為、ゴミは少なく、長良川も大変美しくなっているように感じます。この活動を続けることで、郷土への地域貢献がより活発な活動になれば良いと思います。



○消費者団体との情報交換会開催

日時：平成25年11月5日(水) 午後1時30分～午後3時00分

場所：岐阜県県民ふれあい福寿会館 408会議室

出席者：消費者団体等出席者

報告者：松山 和由

岐阜県環境生活部県民生活相談センター 消費生活対策監 木村 登志美様、消費生活・事業者指導係主査 長屋 臣治様、消費生活相談員 堀 美栄子様  
岐阜市消費生活センター相談員 江崎 久美子様

岐阜代協出席者 会長 近藤 信悟、専務理事 森 信彦、担当副会長 遠藤 昌克、  
社会貢献委員長 松山 和由、地球環境委員長 高橋 励

CSR委員 磯谷 宏、中河美智彦、家田 圭市、馬場 浩之

《内容》今年度も、当協会から役員の他にCSR委員を交えての情報交換会を開催いたしました。

初めに、当協会近藤会長より挨拶があり、その中で最近の保険を取り巻く状況として、生保・損保の垣根がなくなってきていること、保険金支払い増による保険料負担が増えていること、高齢者が保険加入に際し保険料が高くて入りづらい状況にあることなどを話し、続いて消費者団体を代表して県民生活相談センター 木村消費生活対策監より挨拶を頂き、相談センターでは、交通事故等の相談は県民相談窓口で、また保険等については消費センターが窓口になることの説明があった。

その後、各センターに寄せられている消費者からの相談・苦情等を伺った。県の相談センターには岐阜県下で34件が寄せられており、市相談センターには7件が寄せられている(34件の中に市の7件が含)

相談・苦情内容については岐阜県代協事務局までお尋ねください。

## 【教育委員会報告】

### ★秋のセミナー報告★

岐阜県代協 『秋のセミナー』を開催いたしました。10月24日(金)15:00～ 高山市千島町の飛騨・世界生活文化センターにて『リッツ・カールトンの究極のホスピタリティ』をテーマにザ・リッツ・カールトン大阪 元副総支配人、現大手前大学現代社会学部教授の四方 啓暉(しかた よしあき)氏をお招きいたし、ご講演いただきました。昨年度同様に中濃、東濃、飛騨支部の会員の皆様にも多く参加いただけると、今年度は開催場所を高山市に移し、開催いたしました。飛騨支部でのセミナー開催は、はじめてとなり



ますが、飛騨、中濃、東濃支部よりのご参加を中心に、岐阜、西濃支部からも多くの正会員、賛助会員と合わせて88名の大勢の方に参加していただきました。

講演はなごやかな雰囲気が進み、お集まりいただいた皆様にご好評いただき、盛況の内に終える事が出来ました。

今回のセミナーにご尽力いただきました皆様、ご協力いただき本当にありがとうございました。

(教育委員会 委員長 山谷庸二)

#### 新入会員紹介

飛騨支部 : (株) タカバン 代申 損保ジャパン日本興亜  
店主 新井 典仁 様 〒506-0004 高山市桐生町 3-160  
TEL 0577-32-2617 FAX 0577-32-2662  
(平成 26 年 11 月 4 日入会) 紹介者 (有) 高山エージェンシー 馬場浩之 様

岐阜支部 : (株) 東海日動パートナーズ東海北陸 岐阜支店 代申 東京海上日動火災  
岐阜支店長 渡邊 高 様  
〒500-5671 岐阜市金町 6-4 岐阜東京海上日動ビル 1F  
TEL 058-264-4139 FAX 058-264-4478  
(平成 26 年 11 月 18 日入会)

#### 【日本代協コンベンション参加報告】

##### 14 日 (第一日目) 基調講演

地元名古屋を中心として活躍されています大棟氏の講演。道化師姿でのパフォーマンスから始まり、最初から最後までエネルギッシュな講演でした。聞いているこちらが疲れるくらいのあつという間の講演、相手の気持ちを汲んだり、空気を合わせる事など道化師流コミュニケーションは大いに仕事に参考になりました。

##### 15 日分科会 「募集制度の変革に伴う代理店のあり方」 講師 弁護士 増島雅和氏

2016 年度保険募集規則改正向けの代理店としての体制整備について勉強させていただきました。改正法はほぼ見えているにもかかわらず、まだ保険会社からは降りてきていないのが現状。しかし、今から体制作りをしなければならない。

現在、合併などで規模は大きくなる代理店が多数みられるが、集まっただけでは駄目である。組織を作りチームで保険営業を進めていかなければならない。組織の中にはそれぞれの役割の責任者を置き、リーダーのもとで運営されるべき。会社としての方針・ルール作成も必要。今までは個人的な運営が小さな代理店でも会社としての形を求められる。特に乗合代理店や三者間スキームを行っている代理店は専属代理店以上に注意が必要である。今までは保険会社の責任で処理されていたことがこれからは代理店自身が直接処罰される。環境は厳しくなるため、きちんとした営業システムの構築が求められます。残念ながらテーマがテーマのためレジメがないため何かの機会があれば会員の皆様にお伝えできればと思います。自分の代理店も現在コンプライアンス対応など対応を進めています。DVD (VTR) など各代協に提供していただいたらどうかな? と思います。中身の濃いセミナーでありました。(報告者 遠藤 昌克)

# 代理店紹介

## 岐阜支部 MS 岐阜株式会社

### <代理店名>

MS 岐阜株式会社

### <所在地>

〒500-8358

岐阜市六条南2丁目8-1

Tel (058) 214-3038

Fax (058) 214-3181

E-mail kouiti.hoshino@ms-ins.com

### <代表者名>

星野 浩一

### <スタッフ>

18名 (男性 10名、女性 8名)

### <取扱保険会社>

損保 三井住友海上保険 (株)

計1社

生保 三井住友海上あいおい生命保険 (株) 他

計4社

### <略歴>

2013年4月 MS 岐阜(株)設立

2013年7月 MS 岐阜(株)営業開始

2014年6月 本社事務所を現所在地に移転

### <事務所の環境>

商業地域 (岐阜産業会館ちかく)

### <経営方針>

私達 MS 岐阜は、志を持って、

お客様に「喜びの種まき」を、展開していきます。



# 会員投稿

## 「ストレス社会」

ストレス社会といわれている世の中・・・ストレスを溜め込む人、ストレスに強い人います。そんな中、皆さんはストレス解消をどのように対応していますか？  
ストレスとはうまく付き合っていないといけない事は分かっているのですが・・・なかなかうまくコントロールできないまま、日々暮らしています。

今や、日本人の5人に1人はかかるとされる“うつ（鬱）”その他の心の病。それはもう気持ちの問題ではないのか？この時代のストレスが生んだ病なのか？

ストレスが溜まると、頭痛・不眠・動悸が激しくなり「気のせいだ」と思い込んでみたり、目の前の仕事に集中するが空回りしてしまう。

あげくのはてに、喫煙・ギャンブル等、体に悪いことばかりしてしまっている。

(カラオケで発散する方もみえると思います)

ストレスに対応できる適応力があるかという・・・問題もある。

自分にかかるプレッシャーやストレスに対し自分なりの理解、解釈をすることによってストレスは軽減できるものではないでしょうか？

そんな事、分かっているけど実行に移せず悩んでいる。

私は、ストレスを抱え込んでしまいます。

- ・「まあいいか」と受け流す気持ち
- ・マイペースを保てる人
- ・人生は思い通りにならないと思う気持ち
- ・タイミングが悪かったと考え、気持ちを入れ替える人
- ・相手の事情も想像できる人
- ・何事も経験だと思い、ポジティブに考えられる人
- ・周囲に頼れる人

全て、自分に言い聞かせている様な気がします。

ストレス耐性の個人差は、特に、乳幼児期から思春期にかけての経験が大きく影響すると言われていたようですが・・・

自分の時間を作り、休みを利用して、趣味に没頭する。大切な事ですね。

一日だけでいいから、自分の為に仕事を忘れて体をいたわってあげてもいいですよ。

この時代を乗り切るために・・・

(匿名希望)



## 代理店のコミュニケーションの在り方問われる

### 一 営業現場の目詰まり感の打破に何が必要か

#### ◇「代理店のコミュニケーション」テーマに

11月14（金）、15（土）の両日、第4回日本代協コンベンションが開催されたが、今回のテーマはずばり「代理店のコミュニケーションのあり方を考える」だった。これには全国から各県代協関係者や金融庁や保険業界関係者など400名以上が参加した。初日は東京新橋のヤクルトホールで式典、基調講演、場所を第一ホテル東京に移して懇親会、二日目は損保会館とその周辺施設に分散し分科会として4つのゼミが行われた。筆者は4年連続で分科会の一つのパートを受け持つことになったが、実は初日の行事はこれまで残念ながらスケジュールの都合で参加したことがなく、初日の基調講演、懇親会に初めて出ることができた。

#### ◇クラウン（道化師）の役割

初日の基調講演では、日本のみならず世界的に名の知れたクラウンでもある大棟耕介氏が「現役道化師から学ぶ、組織・社内環境をプラスに変えるコミュニケーションの手法」というテーマで、クラウンとしてのパフォーマンスから始める意表を突く演出、映像を交えた型破りの講演を行った。

上から目線の押しのコミュニケーションではなく、まず相手に寄り添う、引きのコミュニケーションがクラウン（道化師）には必要なこと、それには、組織、スキル、経験という専門性（軸）を持ち、立ち位置を明確にし、余裕が必要なこと。クラウンは、わき役だが、実はスーパーサブでその役割が極めて重要なこと。

サーカスなどでもクラウンは聴衆のテンション（空気）を変える転轍機のごとく、幕間のつなぎで場の雰囲気、状況を巧みに切り替える役割を担っており、とりわけ高く評価される存在であること。アンテナを張り相手をよく観察すること、へりくだり、お客様第一で、如何に逆転、状況を変えるかが大事なこと、同調することや大きさにふるまうこと、笑顔を伝播させることなど、クラウンとしての基本スタンスを実にユーモラスに事例を交え語る。

#### ◇ホスピタル・クラウンは笑いの伝道師

しかも大ホールでマイクなしの大きな地声、そして、絶えず風船を膨らませながら、飽きさせない話芸、身につまされる語りが大爆笑とともに心温まる独特の雰囲気を作り、大盛況を博した。中でも、長期療養児童のためのホスピタル・クラウンとしての活動ぶり、笑いの伝道師として、時間の共有をいかに楽しくするか、そして去った後もその楽しさを持続化してもらえぬかに腐心していること、などを力説した。

代理店にとっても顧客との対応で、代理店組織内のコミュニケーション、職場の雰囲気づくりにこのような大棟氏の厳しい現場実践の中で鍛え上げられてきた話はヒント満載であったのではないか。

#### ◇コミュニケーションを巡る多様な視点を提起

翌15日は、これを受けて、増島ゼミでは弁護士増島雅和氏が「募集制度の変革に伴う代理店の在り方～小規模損害保険代理店における体制整備の在り方を中心として」をテーマに、土'川ゼミではファシリテーターの土'川尚己氏（名案企画）、パネリストとして渡辺健一（宮城、渡辺総合保険事務所）、葭谷広行氏（埼玉、ユナイテッド・インシュアランス）、絹田翠々英氏（岡山、ABC）が「目指せ、風通しのいい企業風土！～社員がいきいき働ける社内コミュニケーションの作り方」をテーマにパネルディスカッション、松本ゼミでは松本一成氏（A. I. P）が「リスクマネジメント視点からの法人マーケット開拓～企業経営の支援者としての保険提案について」、そして中崎ゼミでは中崎章夫が「法改正動向を踏まえた保険会社の事業戦略、プロ代理店に期待していること」で、それぞれの視角から代理店コミュニケーションの在り方に絡めて問題提起した。

代理店のコミュニケーションという切り口から、人の産業、人と人のネットワークづくりにどのような革新（イノベーション）、多様かつ個性的な取り組み事例が今後生まれてくるのか楽しみでもある。

#### ◇自由化対応で業務品質は向上したのか

ところで、改正保険業法の成立に伴い、改めて保険代理店の事業の在り方が問われている。中でも地域で、スモールサイズの組織を構成する際に、家業的要素を残しつつ展開する代理店にとっては大きな転換局面に入ったといえる。改めて保険業界の自由化が何をもたらしたか、業務品質は向上したか、につき、保険会社の商品開発、営業、損害サービス、代理店それぞれの局面で再検討が必要になっている。

こうした中で、筆者には保険業界社員や代理店の専門性、現場力、顧客接点は後退しているという危機意識があり、これを再生するには何が必要かといった問題意識が強くある。今後法改正に伴い業務品質を向上させる体制づくりが求められるが、手数料体系とこうした業務品質向上が必ずしも連動しないもどかしさもある。どのような手数料体系をとるかは保険会社の専管事項となっはいるが、保険会社と代理店のコミュニケーションの適切な在り方を考えるうえでも、今後代理店経営の実情を踏まえた公平かつ公正な施策展開を望みたい。

### ◇現場に漂う「目詰まり」感

筆者もこれまで保険会社の施策や代理店の実情、顧客の求めるところを知れば知るほど、保険会社の代理店施策も、それがどんなに素晴らしい内容のもので、現場に下るされる段階で変質をきたしかねないこと、現場の代理店の実情を勘案したものに仕立て直し、血の通ったものとしていくには現場の保険会社の社員の応用力が問われてきており、このパイプ役が硬化してしまっていると、そこに目詰まり感が生じ、形式主義の機械的対応で、共感どころか反発を呼ぶものになり下がるなど深刻な事態を招いていると思っている。

### ◇品質向上につながらない大型化への反省

ところで、継続的に品質の高い展開を遂げ、顧客にも信頼されている地域の代理店に小規模（5～10人単位）のモデルが多いのはなぜか。そして時代の変化、多様な顧客ニーズに対応するには実はスモールビジネスモデルこそが臨機応変、変幻自在に適応できることが改めて再認識されだしているのは結構なことである。一時期声高に叫ばれた単純な合併・効率化・大型化の画一的かつ怪しい成長モデルは、規模のメリットを手数料面に求め動いたこともあり、一世風靡モデルともなったが、その結果どうだったか。確かに事務処理面ではそれなりの向上はあったものの、生産性向上や業務品質の向上に必ずしもつながらなかったことを直視する必要がある。今や安易な事業の拡大ではなく、「多様性と個性」そして事業の透明性、保険業界の非常識を正し社会に通用する基準、マネジメント力が必要になっている。

### ◇代理店業界の問題点の総ざらい

かつて筆者は、インスワッチ誌上で「代理店業界 ここが変」（2010年2月22日、499号）で代理店業界の七不思議を取り上げ、1）灯台もと暗し、代理店経営自体のリスク管理がなぜできてない？ 2）売上高（手数料の数値）がオープン化されないのはなぜか？ 3）保険会社ブランドを連呼する代理店が多いのはなぜか？ 4）打席に立たないこと（保険提案無）を自己合理化するケースが多いのはなぜか？ 5）社保完備が当たり前でない変な事業体になってしまったのはなぜか？ 6）組織化の応用問題（委託型モデル）になぜ走るのか？ 7）宝物のお客様情報をなぜぞんざいに扱うのか？ 番外）通販まがいの電話のみの契約更新が増えているのはなぜか？そして制度の問題やライバルの脅威を云々する前にまず取り組むべきは代理店自らの主体面の整備ではないかと問題提起していた。

まさに今日の体制整備で求められているところと符合するではないか。決して新しい問題ではない、長年棚上げされてきた基本的な問題の解決を迫られているとあってよいし、それが社会的な通過儀礼である。日ごろからまともな事業経営に徹してきた代理店は「何をいまさら、当たり前のこと」と涼しい顔で、びくともしないのである。

### ◇問われる保険会社の営業社員像

また、「損保会社営業社員の七不思議」（2010年8月9日、523号）では、今度は保険会社の営業社員（代理店支援社員）に見られる7不思議を取り上げ、1）想像力の欠如、2）業務の「見える化」力なし、3）得意技、売り、専門性の欠如、4）「逃げない、隠れない、誤魔化さない」の逆をいく、5）誠心誠意＝人間力は大丈夫？、6）顧客接点現場を知らない社員が多すぎる、7）なぜ多いのか、上しか見ない「ヒラメ型」社員、を懸念される傾向として取り上げた。これらは各地の代理店から見聞きする不満な点を類型化したものであり、必ずしもこうした社員ばかりでないことは承知の上であえて警鐘を鳴らしたものである。

残念ながら、今になって、こうしたこの「業界常識」の非常識ぶりがあぶりだされてきたといえる。まさに経営の透明性確保から保険会社も代理店もその改善点が明確になりその発想の転換が鋭く問われるところとなっている。

### ◇製販分離でどうなる営業社員の在り方

実は今保険会社のリストラが進行しているが、携帯端末を活用し代理店ベースでの現場顧客接点での業務完了体制整備、フロントラインへの女子力活用、代理店の自立・自律促進、保険会社主導の子会社・販社ともいえる直資代理店の整備と段階的な権限移譲を通じ、これまでの代理店と営業社員の2人3脚できたわが国特有の高コストの営業構造の転換、代理店事業の問題解決支援に絞った営業社員像への転換も進行しつつある。将来、欧米保険会社同様、顧客対応は代理店にゆだねる製販分離が一層進むことになり、保険会社の営業社員の在り方は大きく変わることになるのだろう、今はその過渡期にある。

### ◇質重視のスモールビジネスのネットワークに活路

今後、代理店事業経営に求められるものは何か。新たな法的環境の下で、事業運営の透明性が厳しく問われることは言うまでもないが、まさに顧客の信頼を得て成り立つ金融サービス業である以上、品質基準をクリアすることは、当然の社会的な通過儀礼として受け止めるべきものであろう。今後こうした篩（ふるい）にかけられ代理店の淘汰は進もうし、独自の存在意義が鋭く問われることは間違いない。

また代理店としてのコミュニケーション力という観点では、顧客との親密度、顧客愛、「保険選びは人選び」を基調に考える必要がある。これまでともすると傾きがちであった単に、1）自己の利害（私欲）、成長性、効率性、量の尺度ではなく、むしろ2）品質、公共の利害（他律）、地域特性を踏まえた絆、コミュニティづくり、の質の尺度が必要な視点こそ求められており、代理店モデルに対する発想の転換が、保険会社にも代理店自らにも求められている。

地域に根を下ろしたスモールビジネスモデル、他人を活用し、専門性を有しフレキシブルかつオープンな中小規模の家業代理店が必要になっている。そしてこのような事業を全うしようという地域独立の事業家精神あふれる代理店ユニットを基本に、これを支援する水平分業的な連合組織の構築に向け、保険会社の支援や自主的取り組み、代協等の同業団体の役割がそれぞれの立ち位置を踏まえ形作られてくることを望みたい。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 大島堤から赤坂宿へ

中山道は桜並木が美しい大島堤を進みます。この桜は昭和53年にソメイヨシノを植えられたものです。秋はコスモスが美しく咲き乱れます。

大島堤は輪中堤で、洪水の時、これで大垣城下を守っていたのでしょ。この大島堤には、石柱の道標が、あり、「右 すのまた宿道・左 木曾路」と梵字の「さ」が刻まれています。木曾路とは中山道の別称です。また「さ」の梵字は、現世にご利益をもたらすという観音菩薩（観世音菩薩）のことで、江戸時代、観音様を信仰する人がここに寄進したかもしれませんね。

道標を兼ねる仏さんは、お地蔵さん、つまり地蔵菩薩が多いのですが、ここのように観音菩薩とは珍しいと思われま。

さて、この大島堤は紀州街道ともいいます。それは御三家紀州徳川家の行列が通ったことによります。

紀州徳川家は、垂井宿から美濃路に入り大垣城下（大垣宿）、墨俣宿を通過って熱田宿に向かうのが恒例でしたが、ある年の参勤のおりのこと。行列に先立って紀州徳川家の下見役が、大垣に来たところ、あいにく行列が通る日が、大垣八幡宮の祭礼の日の4月15日（現在は5月）にあたってしまいました。当日は大垣城下は、13のやまが出て街道も混雑してしまいます。そこで下見役は、祭礼を中止せよといいましたが、祭りの世話役は「中止はできない」という返事。やむをえず、紀州徳川家の行列は垂井宿から中山道に入り赤坂宿から、この大島堤を通り墨俣宿に向かったとい。もちろん、紀州徳川家は幕府に抗議したとい。大垣藩戸田家の処罰が気になるところですが……。



石灰が、舟によって大量に運ばれていたのです。

繁栄ぶりは、現在、川灯台や大きな常夜灯でしか偲ぶことができません。

それはともかく、以来、紀州徳川家は、この大島堤を通過るようになり、いつしか紀州街道と呼ばれるようになったとい。ま。

中山道は大島堤を降りて西に進み、養老鉄道の東赤坂駅の踏切を渡り、杭瀬川を渡り赤坂宿に入ります。まもなく南北に流れる用水のような川に着きます。

実はここがかつての杭瀬川で、江戸時代には赤坂湊があり、物資を運ぶ数百という舟が行き来して、米を始め木材、薪、柴、瓦などが桑名方面まで運ばれていたのです。この赤坂湊がもっとも栄えたのは明治末期から大正にかけてで、赤坂のすぐ北にある金生山から生産される

（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.0129

大垣市地内 横断防止柵・警戒標識復旧工事  
〈着工前〉



復旧工事費用 262,000 円  
〈完成〉



※地下道入り口付近の横断防止柵・警戒標識を破損させた事故です。警察・管理者協議にて、幹線道路で交通量も多く地下道内での片側交互通行規制が出来ない為、交通誘導員を多めに配置して作業となりました。

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・名古屋  
 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>

### DRPネットワーク株式会社が ご提供する「安心サービス」

おまかせください。私たちの提案に基づいて作業を行います。

あふく。どこでも作業を行います。

## 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も発行
- 4 保険を扱っている修理工場10%割引
- 5 钣金・塗装修理 3000円以上

**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 / 岐阜緊急連絡先

<b>A</b> (有)オートライフ	<b>058-371-8288</b>
〒504-0815 各務原市郡原茂栄町2-62 前川 真男 090-3159-6615	
<b>B</b> ケイズモータース	<b>058-276-8533</b>
〒500-8263 岐阜市西御新所3-250 河村 健太郎 090-4215-4477	
<b>C</b> BP MORIKEI	<b>0575-28-2284</b>
〒501-3956 廣市保明 1631 森 聡 090-8335-5603	
<b>D</b> (株)大原自動車工業	<b>058-271-5704</b>
〒500-8288 岐阜市中野 2-107 大原 孝司 090-1413-6630	
<b>E</b> (有)高山自動車钣金	<b>0577-32-2617</b>
〒506-0004 高山市幸生町 3-160 新井 典仁 090-8958-4867	
<b>F</b> (有)大光塗装	<b>058-278-7505</b>
〒501-6018 羽島市御崎町御田 7-40 武藤 毅也 090-3258-5908	
<b>G</b> 三和钣金(有)	<b>0572-55-3180</b>
〒509-5116 土岐市龍田洗野矢部町12-4 伊藤 貴宏 090-4112-5330	
<b>H</b> 萩原自動車钣金(有)	<b>0576-54-1111</b>
〒509-2518 下呂市萩原町上呂2295 露山 英志 090-1296-9560	

お近くの加盟店工場までお電話ください。

岐阜県加盟店工場一覧

日本全国フリーダイヤル 0120-849704

※上記フリーダイヤルにご連絡いただいた場合は、最寄りの弊社加盟店よりお見積りを行う場合があります。

(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。

## 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

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



※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)

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、一人一人がお客様の立場にたった素早い行動を心がけます。

レンタカーのご用命は、是非 J ネットレンタカーへ！

## ◆「保険使用修理」「自費修理」共に対応！負担が少ない修理方法が選べる！◆ 事故車修理サービスの SHINWA グループ

★ごあいさつ 新たな期を迎えて★《会長：平野 将告》

去る 10 月 5 日に当グループの定時総会 & 懇親会を行いました。  
岐阜県代協の近藤会長にもご臨席を賜り、心より御礼申し上げます。

今期は、前期から力を入れて取り組んでいる「自費修理への対応」を  
さらに熟成させるべく、私を含め全役員の留任が決定しましたので  
ご報告させていただきます。今期も宜しく願い申し上げます。

私たちは岐阜県代協会員様向けに発足したグループで、今期で 18 年  
目を迎えます。代協会員様 & ご契約者様に安心してご利用いただける  
サービスを常に目指して、皆様から貴重なご意見を伺いながら小回り  
がきく事故車修理サービスを構築してきました。こうして長年培って  
きた経験を活かして、最良のサービスと修理技術を提供していく所存  
です。今後も当グループ及び加盟工場を宜しく願い申し上げます。



※お困りの契約者様はみえませんか？事故車修理サービスの詳細ご説明します※

TEL:058-271-0773 E-mail: m-hirano@eva.hi-ho.ne.jp 平野(平野钣金工業内)まで

### ◆みなさまの事故車修理部門 県下にひろがる 14 の加盟工場◆

依頼先工場は代理店様で選択いただけます ☞「岐阜県 SHINWA グループ」で加盟工場を web 検索！

## 地震保険を語る (第四回) 地震保険なんて役に立たない?

岩手県宮古市田老町、長さが2千メートルを超え、高さが10メートルの日本一の堤防を築いていたことで有名になった町だ。「築いていた」と過去形で書かねばならないことが、心の底から悔しい……。東日本大震災による巨大津波はこの堤防を軽々と乗り越え、町に甚大な被害をもたらした。

同じ宮古市重茂の姉吉地区、明治、昭和の二度の津波で壊滅的被害を受けたこの地区には漁港から続く急坂に石碑が立つ。「高き住居は児孫の和楽 / 想え惨禍の大津波 / 此処より下に家を建てるな(以下、略)」、1933年に建てられたこの石碑が地区住民を今回の津波から守ることになった。

どちらが優れていたかを論じるつもりは毛頭ない。いずれも、人がこの世に示す存在の証だ。科学技術を駆使して人は自然に挑戦し、それがもたらす様々な脅威を克服してきた。そしてその一方で、自然との調和を図るために長い時間をかけて多くの知恵を残してきた。まるで、矛と盾のように、どちらも人が人を守るための大切な努力の現われである。

地震保険という制度もまた、地震という自然がもたらす脅威に対する人としての営みの形である。「地震など滅多に来ることはない」「火災保険と違って建物の全額は出ない」「保険料が高すぎる」「地震のときは保険会社も経営が危なくなつて支払えない」「損害査定のトラブルが多い」「地震がなければ全部が保険会社の儲けになる」などなど……、地震保険への疑問や批判の声は数多くある。

地震保険は本当に役に立たないのだろうか。1966年(昭和41年)に誕生して以来、東日本大震災が発生するまで、正直に言えば、この保険が大きな注目を集めることはなかった。阪神淡路大震災の時さえ、783億円の保険金支払いであったものが、東日本大震災では1兆2千億円を超える支払いとなり、世の中から、高い評価を得ることができた。この背景には何があるのだろうか

(文責個人) 栗山泰史 / 日本代協アドバイザー、丸紅セーフネット(株)、損保協会シニアフェロー

### 編集後記

9月27に起きた御岳噴火。1979年以来の噴火であり1991年に起きた雲仙普賢岳の大火砕流の死者43人を超え今回57名という噴火では戦後最悪の悲しい事故が起きました。

私自身も御岳山は小学校の頃の遠足や家族旅行、登山サークルとかで何度か登ったことがあります。

近年、登山ブームで登山者が増しており気軽に登れる山ということもあり今回の被害者は家族連れや新婚カップル、職場の同好会メンバーなど多数おられたのだと思います。

ここ5年の間にも津波や地震、台風、水害など自然災害が多発しており、保険会社としても将来の予測がつかないとして火災保険の長期契約を来年より最長10年にするなどの策を取りました。生命保険会社は東日本大震災や今回の噴火による被害者に死亡保険金を全額支払うようですが損害保険会社は約款上、免責となっております。これからは大切なお客様を守る為にも天災危険特約の付保をお勧めしてゆくべきかもしれないですね。  
(大沢基樹)

発行日 / 平成26年11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 : [gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaijyo@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