

岐阜県代協ニユ

平成27年1月

vol.238



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

新年あけましておめでとうございます。

会員の皆様、関係者の皆様におかれましては、素晴らしい2015年をお迎えのこととお慶び申し上げます。皆様のますますのご健勝とご発展をお祈り申し上げます。

昨年は、大型台風の襲来や全国各地で局地的な豪雨による土砂崩れ、床上浸水があったり、木曾の御嶽山の火山噴火、年末からの雪害など大きな自然災害が相次いで発生し、自然の恐ろしさを再確認させられる年となりました。自然に逆らうことはできませんが、備えることは必要であり、ますます重要になっていると思います。

2014年7月1日、地震保険料の引き上げが1996年以来18年ぶりに実施され、全国平均で15.5%値上げされました。さらに火災保険においては、損害保険料率算定機構が2005年以来9年ぶりに参考準率を「平均3.5%」を目安に引き上げると発表し、実際の値上げ幅は損害保険会社ごとに異なりますが、本年度より保険料の値上げとなることは間違いありません。我々代理店はおお客様が安心して仕事や生活ができるように、日々の活動を通して具体的な情報を提供し、安心と安全を確保するお手伝いしたいと考えます。

そして、岐阜県代協は昨年目標に引き続き、今年も会員増強、損害保険大学課程受講促進、国民年金基金加入募集、社会貢献活動に力を入れ、少しでも前に進みたいと思います。

特に代理店賠償は不可欠職業保険であり、代理業協会未加入の皆さんにも喜んでご加入いただけるものと確信しております。是非お近くの同業者様、お知り合いの同業者様に代理業協会加入をおすすめいただけるようお願いいたします。

さて、平成27年1月15日グランヴェール岐山に於いて、県代協の年明けの行事として賀詞交歓会が開催されました。昨年までは「日本代協認定保険代理士」の認定証授与式と併せて開催いたしておりましたが、「日本代協認定保険代理士」資格が、日本損害保険協会認定の「損害保険トータルプランナー」資格に移行されたことに伴い認定証授与式は廃止とし、新年にあたり会員、賛助会員、保険会社のみなさまとの親睦のための賀詞交歓会を開催の運びとなりました。総勢120名のみなさまのご参加をいただき、にぎにぎしくかつ和気あいあいの中、進行させていただきました。

ご参加いただきましたみな皆さまにはお忙しい中にもかかわらず多数ご出席いただき、懇親を深めることができましたこと心より御礼申し上げます。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (105)	①
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・	②
3 p・・・支部活動報告①	10 p・・・	③
4 p・・・支部活動報告②／委員会報告	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 29) 松尾 一	
5 p・・・代理店紹介 (岐阜支部)	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・代理店紹介【再掲載】(飛騨支部)	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・・・<栗山泰史さんの> 地震保険を語る⑥	

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
12	17	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(14:00～)	愛知県代協事務局
	19	金	岐阜	臨時役員会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
1	8	木	中濃	新年会(11:00～)	昇月
	9	金	県代協	三役会(11:00～)	岐阜県代協事務局
	9	金	西濃	新年会(18:00～)	一天張
	15	木	県代協	平成27年賀詞交歓会(18:00～)	グランヴェール岐山
	15	木	岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	22	木	東海ブロック	組織委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	28	水	組織	委員会(10:00～)	岐阜県代協事務局
	30	金	東海ブロック	企画環境委員会(14:00～)	共栄火災海上 静岡支店
2	4	水	CSR	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	4	水	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館レストラン杏
	4	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	5	木	組織	新入会員オリエンテーション	ステラートカデンテ
	6	金	飛騨	新年会(18:00～)	清龍
	10	火	企画環境	委員会(11:30～)	岐南町サイゼリア
	10	火	中濃	例会(10:30～)	中山道太田宿
	12	木	東濃	幹事会(11:00～)	みわ屋
	12	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	13	金	東海ブロック	CSR委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	15	日	岐阜	研修旅行(8:00～一泊)	東京『保険の窓口本社』
	18	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
3	10	火	CSR	地震保険普及キャンペーン 岐阜支部(18:00～)	JR岐阜駅前

～ 広報機関誌委員会より ～

★『損害保険トータルプランナー新聞広告』について

例年、恒例となっておりました日本代協認定保険代理士PRのための広告ですが、本年度より「日本代協認定保険代理士」資格が、日本損害保険協会認定の「損害保険トータルプランナー」資格に移行されました。そこで、中日新聞の紙面を通じて、豊富な経験と高度な知識を習得したプロ中のプロである「損害保険トータルプランナー」の皆様を広く紹介し、また業界全体の認知・信頼度を上げることをねらいとして中日新聞朝刊岐阜県全域版に掲載を企画しました。

平成27年 2月27日(金)の朝刊 に掲載予定ですので是非ご覧ください。

なお、中日新聞社の都合により、翌日2月28日(土)朝刊に掲載変更の場合もありますのであらかじめご承知おきいただきますようよろしくお願い申し上げます。

(委員長 北村 篤俊)

岐阜県代協事務局

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

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

支部活動報告

【岐阜支部報告】

○役員会報告

開催日時 : 平成27年 1月15日(木) 開催場所 : グランヴェール岐山
参加者数 : 10名 報告者名 : 鶴飼 康弘

《内容》

①2月研修会について

・2/5～6 研修旅行(箱根～東京渋谷『保険の窓口本社』)
現参加予定者・・・19名、現地集合8名 (日程および行程詳細は次回役員会にて決定)

②平成27年岐阜支部総会日程について

・日時 平成27年4月8日(水) 13:00～ ・場所 長良川スポーツプラザ
・記念講演 講師選定中 ・懇親会会場・華の舞 (18:00～20:00) 会費1,000円

③会員増強について

・2月増強キャンペーンなので見込案件をかりとる。

④県代協より報告

・地震保険キャンペーン 3/10 18:00～開催(終了後、参加者による懇親会開催予定)

※次回役員会 2/4(水) 12:00～ 岐阜県図書館レストラン杏

【西濃支部活動報告】

○平成27年度新年会開催報告

日時 : 平成27年1月9日(金) 18:00～ 場所 : 大垣「一天張支店」
参加者 : 28名(会員25名・保険会社2社・提携業者2社)
報告者 : 小林 悦雄

《内容》

昨年より参加者が少なかったですが、皆さん和気あいあいと歓談しました。
今年もよろしくお願ひします。

※2月の例会を2月4日(水) 11:30より大垣「五右衛門」にて開催します。

【中濃支部報告】

○新年会開催報告

開催日時 : 平成27年 1月 8日(木) 開催場所 : 昇月(美濃加茂市太田町)
参加者数 : 34名(保険会社5社8名、賛助会員様1名、会員25名)
報告者名 : 福地 誉

《内容》

新年会を開催しました。総勢34名の出席をいただき楽しい時間を過ごすことができました。
会に先立ち、中濃支部の各委員から活動報告をし、特に会員増強に関して会員、保険会社のみなさんに今後の協力の依頼をしました。

※次回例会 2/10(火) 10:30～ 中山道会館太田宿にて定例会を開催します。
みなさんの参加お待ちしております。

【東濃支部報告】

○幹事会・例会開催案内

開催日時 : 平成27年 2月12日(木) 幹事会は11:00より、 例会は11:30より
開催場所 : みわ屋 報告者名 : 吉村 英樹

※1月例会は1月15日開催の賀詞交歓会への積極的な参加をお願いいたしましたが、2月は上記の通り開催いたしますのでご参加いただきますようお願いいたします。

【飛騨支部活動報告】

○新年会開催案内

開催日時 : 平成27年 2月6日(金) 午後6:30より 開催場所 : 清龍
参加者数 : 25名くらいを予定 報告者名 : 熊木 千夏

※詳細は来月報告させていただきます。

【賀詞交歓会開催報告】

平成27年賀詞交歓会を下記のとおり滞りなく終えました事をご報告し、多数の皆様にご出席、ご協力いただきましたこと厚く御礼申し上げます。ありがとうございました。

開催日時 : 平成27年 1月15日(木) 18:00～
開催場所 : ホテルグランヴェール岐山 鳳凰
ご来賓 : 一般社団法人 日本損害保険協会 中部支部
岐阜損保会会長 野村 泰弘 様
(損害保険ジャパン日本興亜株式会社
岐阜中央支店長)
一般社団法人 日本損害保険協会 中部支部
岐阜損保会副会長 坂田 貴彦 様
(あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 岐阜支店長)



ご来賓の皆様、各保険会社社員の皆様、賛助会員様、正会員様より多数のご参加をいただき、総勢120名の盛大な会が催されました。代理店においては厳しい募集環境が今年も予想されますが、代協活動を通じて会員それぞれが切磋琢磨し、賛助会員、保険会社の皆様と協力していくことが大切だと思います。

(報告者 専務理事 森 信彦)



【組織委員会】

★全国一斉「代協正会員2月増強キャンペーン」のご案内

平成26年度都道府県代協正会員増強運動において、4月～11月末日現在の代協正会員数は平成26年3月末比較+48店の11,546店、目標の12,087店に対し▲541店という現状です。本年度こそ目標の12,000店を必ず達成すべくキャンペーン実施が提案され、12月12日の第6回日本代協理事会にて下記のとおり決定されましたのでご案内申し上げます。開催時期は、平成27年2月1日(日)から2月28日(土)の1か月間です。

全ての代協での期間中必達目標達純増目標: 330店 岐阜県代協の期間中必達目標は10店!

皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

(報告者 委員長 川島 邦夫)

代理店紹介

岐阜支部 株式会社 東日コンサル

<代理店名>

株式会社 東日コンサル

<所在地>

〒502-0916
岐阜市西中島5丁目3番地10
Tel (058) 216-7111
Fax (058) 233-7400
E-mail info@hoken-tnc.com

<代表者名>

鵜飼 康弘

<スタッフ>

7名 (男性) 4名： 鵜飼 山田 白木 堀
(女性) 3名： 井上 飯村 中本



<取扱保険会社>

損保 東京海上日動火災保険株式会社 計1社
生保 東京海上日動あんしん生命保険株式会社 計1社

<略歴>

平成18年10月に、東京海上日動火災保険(株)の
(リスクアドバイザー社員)出身者を中心に、
会社を設立し現在に至る。



<事務所の環境>

島大橋の高架下に隣接し、交通の便が良く、なおかつ静かな環境です。

<経営方針>

社員全員が、企業理念である

**「信頼・支持・感謝される企業をめざします」を、
標語に活動しています。**



代理店紹介

飛騨支部 株式会社ライフステージ

<代理店名>

株式会社ライフステージ

<所在地>

〒506-0041

高山市下切町 381-12

TEL 0577-37-2024

FAX 0577-37-2025

E-mail hoken@life-stage1.com

HP <http://life-stage1.com>



<代表者名>

大沢 基樹

<スタッフ>

5名（男性3名、女性2名）

<取扱保険会社>

【損保】 損害保険ジャパン日本興亜（株）

【生保】 損害ジャパン日本興亜ひまわり生命保険（株）

メットライフ生命保険（株）

第一生命保険（株）

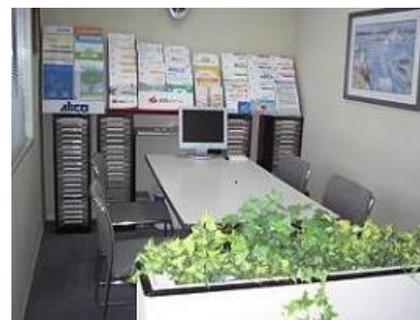


<略歴>

1990年12月 安田火災海上保険（株）に研修生として入社

1993年12月 有限会社大沢損害保険事務所として独立

2008年6月 株式会社ライフステージに社名変更



<経営方針>

- お客様への感謝の気持ちを忘れない
- 常に誠心・誠意であること
- 保険代理店の社会的責任を果たすこと



【お詫びと訂正】 先月12月号にてご紹介いたしました（株）ライフステージ様のスタッフ写真に一部不具合がありました。ご迷惑をおかけしました皆さまには深くお詫び申し上げ、再度ご紹介させていただきます。

会員投稿

消費税の転嫁拒否等に関する調査について

(有)中部保険事務所 大江 金男

昨年4月より経産省・中小企業庁と公正取引委員会とで、8%に引き上げられた後の消費税が転嫁されているかのモニタリング調査が行われています。

損保代理店は手数料に対して、保険会社からは100%転嫁されています。

しかし、保険会社は消費税8%引き上げ前の24~25年度に手数料のベースポイントを引き下げたり、増収率7%をクリアしないと減収になるように設定するなど、消費税8%どころか10%に引き上げを前提にした手数料改定が行われています。

これにより代理店は消費税引き上げ以上に手数料の減収になるところが多くなっています。

私のところにも昨年5月にアンケート調査が中小企業庁消費税転嫁対策室より届き、以上のことを記入して返送しました。

同様に記入した岐阜県関市の代理店に10月に経産省中部経済産業局より消費税転嫁対策調査専門職員(転嫁Gメン)二人がヒアリング調査に来店、同代理店の同意のもとに同席しました。

- ① 消費税は100%転嫁されている。
- ② 消費税引き上げ前の年度に10%に引き上げを前提とした手数料ポイントが引き下げられ、実質減収になる。
- ③ 手数料がかつては初級・普通・上級以上の3段階で保険料収入に対して定率であったものが、代理店委託契約書の改定とともに保険会社の自由裁量によるポイント制に移行した。
- ④ 手数料ポイントの基準数値とポイント項目が毎年変更され、代理店として将来どころか2~3年先の経営計画すら立てられない。
- ⑤ 手数料ポイント制により代理店手数料に大きな格差が生まれ、3~4倍にまで拡大されている。(30ポイント程度から120ポイント程度まで)
- ⑥ ポイントのベースは売り上げの規模(収保)、増収率、損害率を基本に各保険会社の付加ポイントとなる。
- ⑦ 手数料ポイントが低くなれば経営が立ち行かなくなり、廃業か他の代理店への吸収合併をしてもらうことになる。代理店とし死活問題である。
- ⑧ 保険業界以外で同じ仕事をして3~4倍もの対価の相違のある業界があるのか。

以上の内容で話すと、二人とも「非常に巧妙ですね、持ち帰って上司に報告します」と驚いていました。

今年に入って同じく関市の別の代理店に対しても同様のヒアリング調査がありました。この代理店には、中部経済産業局の消費税転嫁対策調査専門職員(転嫁Gメン)と、経産省中小企業庁(本庁)の消費税転嫁対策調査専門職員(転嫁Gメン)の二人が来店。私は同席しませんでした。⑧を除いて同様の内容をお話したようです。

今後もヒアリング調査が実施されていくものと思われますので、その際には是非代理店の手数料問題を明らかにしていただきたいと思います。

鋭く問われる製販分離時代の代理店の経営選択

節にかけられる大規模乗合代理店、中小規模代理店

◇秋田名物比内地鶏親子丼と稲庭うどん

2015年の1月9日に久しぶりの雪の秋田に出かけた。秋田県代協の新春セミナーで呼ばれたからだ。夕方からの開始だったが、どうせなら早めの昼に到着し、ご当地名物を食してみようと、事前に地元の方複数からランチにおすすめの店を紹介していただいていた。こうした折、フェイスブックでの人的ネットワークは実に頼りになる。着くなり迷わず、まず駅ビル内の「秋田比内地鶏や」で究極親子丼をいただく。1,380円といい値段だが、貴重な比内地鶏なら致し方ない。比内地鶏を炙ったその肉質、地鶏特有の歯ごたえだが、噛むほどにそのうまみが増す。トロトロフワフワの玉子とも絶妙のコラボはたまらない。

実は新幹線も朝方の北上のポイント故障事故のあおりで乗ったこまち号は途中仙台止まりに急きょ変更になったため、仙台駅で下ろされ、次の1時間後の振り替えのこまち号も大幅に遅れ、当初予定より1時間半以上の遅れで、ぐったりイライラ、午後2時秋田到着にての食事だったが、胃袋が美味しいもので満たされると現金なものですぐに笑顔に代わるから不思議なものだ。

この後駅近くの百貨店西武ビルの地下の「7代佐藤養助秋田店」で稲庭うどんを食べる。うどんの味を存分に味わいたかったので二味せいろ880円をたのむ。ゴマダレと生姜醤油で味わったが、その透き通るような真白きうどんを口に含むとひんやり、繊細かつ上品なその美味さが伝わる。雪に映える秋田美人のように清楚で凛とした感触といえようか。

◇土瓶蒸し酒、骨酒、ヒレ酒

ホテルでの新春セミナーを終え、参加された会員代理店や保険会社の皆さんと新年宴会の後、2次会で「酒蹟家」に連れて行っていただいた。この店で飲んだ土瓶蒸し酒、骨酒、ヒレ酒の美味かったこと、ご当地名物ハタハター夜干しをコンガリ程よく焼いたものをはじめ、ポタン（甘？）エビ、干しシイタケ、フグヒレ、ダダミ（タラの白子）といろいろな土瓶蒸し酒、骨酒、ヒレ酒がイワナをかたどったグリーン専用の徳利に入れて出されるのだ。それぞれ炙ったことで独特の香り、風味、エキスが溶け込んだ熱燗の酒を酒付きで飲み干すのはまた格別で、飲むほどに心地よさが体中の隅々にまでいきわたる幸せな気分にしてくれるから有難い。地元の山海の味覚を楽しみながら幾杯飲んだか分らぬほどであった。

そのあとあっぱれ寿司という鮨屋で鮨もつまみ、宿に到着した時はもちろん午前様。こんな食事をしているとまづいと思ったが、翌日帰路、地元新松戸に昼に到着するなり、なぜか天井が食べたくなり、駅前でんやに、好物のワンコイン天井を頼むが足りず、かき揚げ天井も追加で頼む。脳がコントロール不能になってきた。長らく忘れていたデブ街道まっしぐらの暴走気味の展開である。もちろんその夕刻スポーツジムに走り汗を流したが、とても生半可なエクササイズでは元に戻りようもないと悟る。

◇改正保険業法の肉付けのルールが出てくる

さて本題。2014年5月末に成立、公布された改正保険業法は、ご承知の通り、明2016年春の法施行までに、代理店、募集人に積極的な顧客対応力の確保を求めている。基本法はできたが、これを肉付け、具体的な運用方向を指し示す政省令（内閣府令）や総合的な監督指針（ガイドライン）がこれから順次示されるスケジュールとなっている。それを待って保険会社で基準作りが検討されようが、代理店自体としても、新たに盛り込まれた積極的な顧客対応の根拠たる3大義務（意向把握、情報提供、体制整備）を踏まえた事業の構築を急ぐ慌たしい一年になる。

◇積極的な顧客対応、品質向上求める

今回のルール変更のミソは、従来のような消極的対応（現行業法300条などに見られる禁止行為・違反行為などの行為規範の遵守）のみにとどまらず、顧客に適正な保険選択のための情報提供や参考となるサービス情報の提供や顧客への保険募集に当たり入り口段階での意向把握、プロセス管理毎のきめ細かな確認手続きを求めていること、さらには「製販分離」の考え方を法律上明確化し、従来の保険会社のみならず代理店経営に対しても法的な責任主体として位置づけ、新たにそのための体制整備を「規模と特性に応じ」構築することなど、代理店事業としてのマネジメント力を求めていることだ。このような対応を怠ることを不作為として見逃さない、そのための募集人・代理店に対する報告徴収権や立入り調査権などの監督・検査行政の法的根拠が導入された意味は極めて重い。もちろん、平素からこのような品質基準で事業経営を営んできた代理店にとっては当然の方向と映るのであろうが。

◇厳格規制が始まった大規模乗合代理店

本年は、その意味で代理店に対し、厳格に新たなルールへの適合が求められる。大規模な特定保険募集人に該当する巨大乗合代理店は、保険会社並みの厳しいルールが予定され、すでに、監督・検査基準作りに向け具体的な行政アクションが先行して動き出しているが、大型法人代理店規制という新たな基準の導入であれば当然の動きとみられる。2014年9月18日大規模な特定保険募集人に該当すると目される巨大乗合代理店に対する水平レビューのための具体的な行政アクションが先行している。こうした代理店は売上高（手数料）が一定規模（10億以上）、取引保険会社数が一定以上（15社）さらに複数拠点を有するなどの要件で法律（内閣府令）で定義されるものと見込まれる。今後改正保険業法下では金融庁の直接監督下に置かれることになるだけに、当然予想された動きだ。

◇金融庁の直接監督下に置かれる意味合い

すでに昨年9月の数十（30店強とみられる）の大規模乗合代理店に対し金融庁は事業内容に関する100項目からなる詳細なデータを求める質問状送付し回答を翌月までに求めた。こうしたデータの検証や運用実態の調査のために、さらに本年1月から数次にわたり10店単位での一斉立入り検査に入る。大型法人代理店規制という新たな基準の導入であれば当然の動きとみられ、その規制レベルは保険会社、保険仲立人並みの厳しいものと想定されるが、このような厳格基準をかいぐれた事業体のみが市場での活動を保証されるということだから篩がかけられるわけで、今後このバーをクリアした強力な代理店業態が出てくることになる。

実は、このような大規模乗合代理店は金融庁の直接監督下に置かれるわけだから、このバーをクリアしさえすれば、いわばお墨付きを得て独自の事業理念での経営展開が可能になる。すでに電話通販代理店のニュートンフィナンシャルコンサルティング（光通信傘下）は、代理店として唯一、2010年消費者からの電話通販に対する苦情をもとに金融庁（関東財務局）の無予告検査を受け、丸裸にされたが、改善項目に的確に対応し体制整備したことで、信用度を上げ、その後昨年の上場、通販や来店型ショップ（保険見直し本舗）を展開する大手代理店グループのウェットクルーの買収などで着々と経営基盤固めを図っているのが参考になる。

◇「製販分離」の厳しい現実

この範疇に入らない圧倒的に多くの中小規模の代理店はどうなるか。実は改正保険業法は、監督の仕方を直接監督下に置く代理店と、保険会社の監督下で体制整備を求める代理店に層別に分けた方式をとっている。いずれにしても、事業の透明性が求められるという点と、個々のマネジメント力が問われるということでは実はその厳しさに変わりがない。むしろ、保険会社の監督・指導下でより厳しい対応を迫られるとみたほうがよいのかもしれない。

複数の保険会社との取引のある中小規模の乗合代理店については保険会社のチャネル政策上どのようなスタンスで臨むかにもよろうが、今後の経営選択が厳しく問われることは間違いない。法人企業主体の、取引規模の大きな代理店は別として、個人市場主体の中小規模の代理店の場合、規制（態勢整備、情報提供）に伴うコスト負担が重くのしかかってくるため、取引先の絞り込み、メインの保険会社重視の流れは出てざるを得ない。歴史的な経緯や顧客意向もあり必ずしも専属へのシフトになるとは思えないが、保険会社との協力関係抜きにして顧客を守れないのだから、取引ウエイトのメイン保険会社重視は強まる傾向だ。代理店として取引先を含めた経営リスクをどのように見るか、その選択眼が問われる。

専属代理店も保険会社からの要請は一層シビアになる。「製販分離」の意味も自立の意味合いも実は、顧客満足、従業員満足をキープしながら事業の効率化をいかに図るかという厳しい経営の舵取りに直面することを意味する。

◇「製販分離」を前提とする直資代理店戦略

製販分離は保険会社の事業の在り方に大きな変化をもたらす。これまで代理店を支援するための膨大な営業拠点と代理店支援社員の構造改革が不可欠になるからだ。保険会社の営業社員と代理店の募集販売の2重コスト構造の解消は長年の懸案課題であったが、代理店の組織化、自立化を図ることでその解決を求める方向が鮮明になるとともに、営業社員の再活用をどうするか、その経験を活かし製販分離に対応した戦略的再配置を行う方向性模索は保険会社内の製販分離、保険会社本体（製）と直資販社子会社（販）の分離として結実しようとしている。さらに、問題は直資の販社と地域の専業代理店との関係をどう整理してゆくか。直営販社と地場の自己資本販社として整理してゆくのか。その際の直営販社の役どころや権限をどのようにするか、などまさにグランドデザインが求められている。

◇体制整備の人材供給

代理店の体制整備のための人材の手当ても課題として浮上してくる。各損保とも直営する、いわゆる直資代理店ネットワークの整備・強化を図る一方、各地域の核となる比較的規模の大きな業績良好店に対して、リストラ策を兼ね、受け入れやすいコスト基準でのマーケット開拓、経営品質強化のための管理・営業部門の人材あっせん、本体人材の外部化に力を入れてゆくことになろう。直資代理店と各地域の専業代理店の関係作りをどのようにしてゆくかは、しばらく試行錯誤が続きそうだが、少なくとも保険会社基準の業務品質を備えた代理店モデルを基本とした代理店選別・淘汰は加速度的に進みそうだ。

◇中小規模の代理店の進路

現場の中小規模の代理店の経営者は意外に楽観的な受け止め方なのが気になる。事業の透明性が求められるという点と、個々のマネジメント力が問われるということでは大規模特定保険募集人に該当する代理店の規制が先行し待ったなしの対応を迫られているのとは対照的に、中小規模の代理店では概していまだに問題意識自体が希薄だからだ。なかでも前述したとおり複数の保険会社との取引のある中小規模の乗合代理店は、保険会社選択を含め、今後の経営路線、体制整備、経営品質が問い直されるからだ。

こうした中で、中小規模の地域代理店の進路選択は困難を極めるが、迷ったら原理原則に戻ることだ。直資代理店の傘下に入るか、独立の保険グループに参加する道もあろうが、まずは、自らの事業理念に立ち戻り、自立・自律の独立の小規模モデルの代理店で踏みとどまることを考えるべきだ。

個性化・多様化・時代の変化への即応が求められるなかで、少なくとも安易に『大きいのがよい』と言える時代は去った。マネジメント力が求められる以上、中途半端な規模拡大は許されないからだ。

どんな道を歩むにしても、地域コミュニティや狙い目の顧客のために何ができるか、という使命感に立ち戻り、自らの人的ネットワークを活かし、現場力を発揮した展開が求められる。「小が生きる」そんな革新的なビジネスモデル創出とその連携が試される時代が始まりかけているのではないか。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)



青墓と美濃国分寺

赤坂宿を離れた中山道は、古代の街道の東山道の駅（江戸時代の宿場）がありました青墓に進みます。



かつて、このあたりに代々源氏ゆかりの長者大炊氏の屋敷があり、平治の乱で平家に敗北し、この地に落ちのびた源義朝とその子の義平、朝長、頼朝を助けています。しかし、朝長は、ここで亡くなり近くの円興寺に葬られました。

この円興寺は、最澄が創建したもので、国の重文の「聖観音立像」が安置されています。

さて、この青墓には、浄瑠璃「小栗判官」のヒロイン、

照手姫伝説が伝わっています。武蔵、相模の郡代の美しい娘照手姫は、都から来た貴族の子の小栗判官と結ばれます。しかし、離ればなれにされ流浪の末、青墓の長者に売られてしまいます。長者が客を取らせようとしたが、照手姫は断ります。怒った長者は、「箆で井戸の水を汲取なさい。」というような無理難題を押し付けられたといいます。現在でも、「照手姫の水汲み井戸」として大切にされています。



照手姫は辛い仕事に従事しながら結神社（安八郡安八町）に祈願したところ、やがて立派に出世した小栗判官と逢えたといいます。

伝説の里、青墓を離れた中山道は、国分寺を案内する常夜灯のあるところに出ます。この常夜灯の北の山麓にある国分寺は、江戸時代の始め、この付近にある美濃国分寺跡に埋もれていた薬師如来（国重文）を本尊にしています。元和元年（1615）、不破の関守の夢のお告げにより、美濃国分寺跡から発掘したと伝えられた薬師如来は檜の1本彫りで、高さが3メートル以上もあります立派な座像です。

この美濃国分寺は、聖武天皇の勅願によって、全国の国ごとに建立した官寺の一つでしたが、災害や火災

などもあり、いつしか廃れてしまったのです。現在は、国史跡公園として整備され広々とした敷地に点在する礎石で、大伽藍を偲ぶしかありません。

さて、中山道は不破郡垂井町に入ります。

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

近著（監修）は『岐阜 地理・地名・地図の謎』（実業之日本社）

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 (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

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！

◆負担が少ない修理方法が選べる！「保険使用修理」「保険を使わない修理」共に対応！◆

事故車修理サービスの SHINWA グループ

「保険を使わないほうがいい場合」の事故車修理もおまかせください！

損害率上昇や事故有等級のリスクを抑えながら
契約者様の「車を直したい気持ち」に応えます

作業の範囲や工程の見直し、リサイクル部品の使用…等、
修理方法の工夫により金額を抑えた自費修理をご提案！

積極的に保険使用修理を勧められない時代になりました
自費修理の提案で契約者様との絆をより一層深めましょう！

■自費&保険 両パターンの見積作成します■

契約者様への保険使用アドバイスにご活用いただけます
《★自宅や職場へ… 出張での損傷確認も可能です★》

まずは修理内容に関わらず
加盟工場へご相談ください



SHINWA の工場に任せれば
事故車の修理は全て解決！

☞ 愛車の修理でお困りの契約者様はみえませんか？サービスの詳細をご説明します。
TEL: 058-271-0773 E-mail: m-hirano@eva.hi-ho.ne.jp 平野まで(平野钣金工業内)

◆県内に 14 の加盟工場！小回りがきいてツボを心得たサービス体制◆
便利が良い加盟工場をご利用下さい ☞ 「岐阜県 SHINWA グループ」で加盟工場を 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、
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：岐阜市茜部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水
e-mail：eigy@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

愛知県名古屋市東区葵1-19-30 マザックアートプラザ10F E-mail:NAGOYA@tau.co.jp

TAU
www.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





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
ウオ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)

取扱メーカー
AGC
旭硝子株式会社
NSG
GROUP
日本板硝子株式会社
セントラル硝子株式会社

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 すぐにお電話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

地震保険を語る (第六回) 日本国政府の決断

地震のように滅多に起こらないが、ひとたび起こると途轍もない大災害となるようなリスク（危険）について、保険会社は、例えばロンドンのロイズのような世界の「再保険」という仕組みを通じてリスクの分散を行う。前回、ここまで述べた。

さて、田中角栄大蔵大臣の「地震保険が必要だ」という鶴の一声にはどんな意義と重みがあったのか。今回は、これについて述べよう。

地震保険が誕生した1966年（昭和41年）当時、世界の再保険者は日本の地震リスクに見向きもしてくれなかった。リスクが大きすぎることと、日本の国力が小さかったからだ。新潟地震の悲惨な状況に接しても、日本の保険業界だけでは、どんなにがんばっても巨大なリスクである地震保険の引き受けに乗り出すことは無謀なことであった。いざというときに「支払えません」と言って破綻するのは、保険会社にとって何よりも避けねばならない事態である。

田中大臣の鶴の一声は、ここでとても重かった。当時の大蔵省は、大臣の命を受けて、「世界が相手にしないなら日本国政府が再保険を引き受けようじゃないか」と腹を括り、保険業界とともに制度の創設に向けて人知を尽くした。

地震保険の発足当初、保険の契約限度額は建物が90万円、家財が60万円、しかも火災保険の契約金額の30%が上限で、全損の場合のみの補償となっていた。しかも普通の火災保険には付けることができず、当時の住宅総合保険または店舗総合保険（併用住宅の場合）に強制的に付ける形でのみ契約できるという制約が付いた。この結果、保険会社や代理店は、総合保険（火災事故だけではなく自然災害など家に起こる様々な事故を対象とする保険。今ではこれが普通の保険で、火災事故のみを対象とする保険はほとんどない）の売れ行きが悪くなり困ったくらいであった。

ともあれ、地震保険は、日本国政府が後ろ盾になったものの、政府も民間保険会社も、まさに恐々（こわごわ）の状態で開催したのである。

（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

皆様 あけましておめでとうございます。

年末・年始と積雪にみまわれ大変な雪よけ作業から毎日がスタートしています。

高山では、停電になる地域が多数でした。本当に今年の雪は大変です。私達の業務にも多少影響がでています。大雪の為事故が多い、事故現場まで行くのに時間がかかり私の方が事故りそうになる。昭和56年の56豪雪を思いだすような勢いで雪が降っていました。まだまだ2月くらいまでは続くと思います。皆さんも気をつけて走行するように心掛けて下さい。

（熊木 千夏）

発行日／平成27年 1月26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 <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