

岐阜県代協ニユ

平成27年5月

vol.242



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27年5月13日に開催されました、一般社団法人 岐阜県損害保険代理業協会定時会員総会にご出席いただきました皆様、誠にありがとうございます。あいにく都合で委任状でのご出席の皆様には、無事に終えることができましたことご報告申し上げます。

また、ご多忙中にもかかわらずご来臨いただき、ご祝辞を賜りました日本損害保険協会 中部支部 岐阜損保会会長の坂田支店長様、日本損害保険代理業協会理事の津田様、東海ブロック協議会 高木会長様には心よりお礼申し上げます。



平成27年度重点事業計画のひとつの学校教育への取組みとして、”高校生を対象とした交通安全啓蒙活動”に着手したいとご報告いたしました。

自動車・バイク免許証取得を目前とした学生のみなさんに、交通ルールや事故を起こしてしまった後の責任などを、パワーポイントを使って授業させていただく予定です。

そのためには、解りやすい資料作りから、解りやすい説明ができる講師養成まで各委員会協力のもと全力でカリキュラムを作成したいと考えております。

また、来春に予定されております “保険業法等の一部を改正する法律” すなわち虚偽の説明等「不適切な行為への禁止」に限定されていた募集規制に加えて、お客様のニーズ把握から契約締結までの積極的な対応を実現させる「意向把握」「情報提供」についてわかりやすく勉強したり、情報の共有を行いたいと思っております。

そして会員増強につきましては、年初219会員でしたが、年度末には224会員という結果になり、微増ではありましたが会員増強を果たすことができ、本年度は15会員増強を目指して頑張りたいとご報告申し上げます。会員増強に向け理事役員をはじめ会員、関係各位の皆様のご協力をお願いいたします。

つづく総会記念セミナーでは「新しい保険募集ルールと代理店のあり方」と題し日本損害保険代理業協会専務理事 野元 敏昭氏に、「コンプライアンスと代理店の賠償責任」と題しエース損害保険(株)火新法人保険損害サービスセンター部長 黒田 朗氏のお2人にご登壇いただきました。

時節柄、会員皆様の本当に聞きたい内容ということもあり、なんと110名を超える皆様にお集まりいただきました。講師の御二方に感謝申し上げますとともにセミナーにご出席いただきました正会員、賛助会員、保険会社社員の皆様にも心から感謝申し上げます。

目次

1 p	・ 会長挨拶／目次	8 p	・ 中さんの保険諸国慢遊記 (109)	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	・ 県代協総会報告①	10 p	・ 中崎章夫	③
4 p	・ 県代協総会報告②	11 p	・ 『街道シリーズ』(中山道 33) 松尾 一	
5 p	・ 支部活動報告	12 p	・ 提携事業者広告掲載①	
6 p	・ 代理店紹介 (中濃支部)	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⑩	

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	27	月	教育	委員会(12:00～)	ガスト
5	7	木	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	12	火	中濃	例会(10:30～)	美濃加茂市生涯学習センター
	13	水	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
	13	水	岐阜	役員会(12:00～)	長良川スポーツプラザ
	19	火	東海ブロック	教育委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	19	火	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア
	19	火	組織	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	19	火	飛騨	役員会(13:00～)	ひだホテルプラザ
	21	木	岐阜	西ブロック会(12:00～)	馬喰一代
	26	火	岐阜	東ブロック会(12:00～)	かのにの華 柳津店
	27	水	ゴルフ同好会	ゴルフ同好会コンペ(9:30～)	法仙坊ゴルフ倶楽部
6	1	月	県代協	三役会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	3	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	9	火	中濃	例会(10:30～)	太田宿 中山道会館
	10	水	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	11	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	16	火	日本代協	通常総会(10:00～)	損保会館
	24	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(13:00～)	愛知県代協事務局
	24	水	岐阜	第1回合同ブロック会セミナー(13:30～)	長良川スポーツプラザ
7	1	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)

～教育委員会より～

★トータルプランナーがいる代理店検索機能への情報掲載手続きのお願い★

代協ニュースにて、損害保険トータルプランナー認定者に対して日本損害保険協会ホームページに開設された「トータルプランナーがいる代理店」検索機能について「検索機能への情報掲載の手続き」のお願いをいたしました。現在(5/25)岐阜県代協の会員代理店の登録は45代理店の登録にとどまっております。

登録は任意ですが、損害保険トータルプランナーがいる代理店で契約したいと希望する消費者の方々が検索されるものですので、積極的な情報掲載の手続きをよろしくお願申し上げます。

岐阜県代協事務局

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

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

岐阜県代協 H27 定時会員総会開催

平成27年5月13日午後1時30分より、長良川スポーツプラザ大会議室にて定時会員総会を開催した。平成27年4月1日現在正会員総数：224名 出席会員数：74名 欠席委任状提出者数：97名 合計議決権者数：171名。以上のとおりの会員の出席があったので、定款の規定により出席者の中から家田圭市氏を議長に、野村順一氏を副議長に選任し、両氏が議長、副議長席につき、本総会は適法に成立したので開会を宣言する旨を宣し、直ちに議事に入った。また議事録作成人を専務理事森信彦氏に、議事録署名人として大江金男氏と大西通陳氏を選任した。



第1号議案 平成26年度事業報告の件
平成26年度決算報告の件

事業報告、決算報告とも議案書どおり全会一致で承認された。

第2号議案 平成27年度事業計画案の件
平成27年度予算計画案の件

事業計画案、予算計画案とも議案書どおり全会一致で承認された。

第3号議案 本総会の決議の主旨に反しない限りその修正を会長に一任する件。
議案書どおり全会一致で承認された。

議長は以上をもって本日の議事を終了した旨を述べ、午後2時30分閉会した。



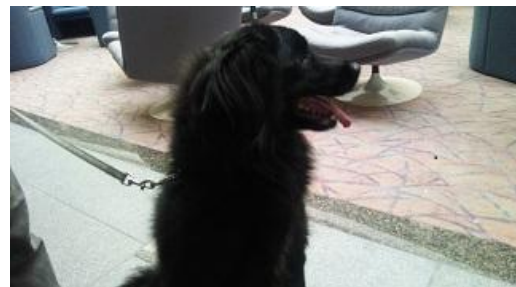
ご来賓 一般社団法人日本損害保険代理業協会
理事 津田 文雄氏



一般社団法人日本損害保険代理業協会
東海ブロック協議会会長 高木 勝氏

総会終了後、日本代協 平成 26 年度グリーン基金（寄付金）に、岐阜県より応募、選考された（特非）日本動物介護センターへグリーン基金贈呈式を執り行った。

贈呈式には災害救助犬を目指す被災地の犬 ジャがいも君と職員 2 名の方にセンターを代表してご出席いただき寄付金目録を贈呈した。



（災害救助犬を目指すじゃがいも君）

その後の記念セミナーは第 1 部に『新しい保険募集ルールと代理店のあり方』～保険業法改正が示すもの～と題して一般社団法人日本損害保険代理業協会 専務理事 野元 敏昭氏による講演と第 2 部に『コンプライアンスと代理店の賠償責任』と題し、トラブル事例を交えてエース損害保険（株） 黒田 朗氏に講演いただきました。正会員、賛助会員、保険会社社員の皆様合わせ 118 名が出席し、現在の損害保険業界に関わる者にとってたいへん興味深いお話を拝聴いたすことができました。



第 1 部講師

一般社団法人日本損害保険代理業協会

専務理事 野元 敏昭氏



第 2 部講師

エース損害保険（株） 黒田 朗氏

5 時 15 分より 6 階レストラン杏において懇親会を開催し、来賓、会員、賛助会員、保険会社社員の皆様と楽しいひと時を過ごした。

また、総会会場入り口や懇親会会場にてご協力いただきました交通遺児支援募金は 25,877 円の募金が集まりました。皆様のご協力に感謝いたし御礼申し上げます。

支部活動報告

【岐阜支部活動報告】

●岐阜支部5月役員会報告

開催日時 : 平成27年 5月13日(水) 12:00~ 開催場所 : 長良川スポーツプラザ6F レストラン杏
参加者 : 11名 報告者 : 鶴飼 康弘

《内容》

- ・5月各ブロック会について
東ブロック会・・・5/26(火)12:00~ かにの華 柳津店
西ブロック会・・・5/21(木)12:00~ 馬喰一代
- ・第1回合同ブロック会セミナーについて
開催日時 : 6/24(水)13:00~ 受付 13:30~ セミナー 18:00~ 懇親会
開催場所 : セミナー 長良川スポーツプラザ大会議室 懇親会 喰なべ
講師 : オリックス保険コンサルティング 早川 勝氏、梅田 文隆氏
演 題 : 第1部 合併体験記・プロ代理店から保険募集人への道(梅田 文隆氏)
第2部 死ぬ気で働く営業マンだけがお客様に選ばれる(早川 勝氏)
- ・第2回合同ブロック会について
- ・その他 7月行事開催について
7月第1土曜日(予定)バーベキュー+セミナー開催について
候補場所・谷汲(場所未定)、予算を確認し、要検討。
※次回役員会 6月10日(水)12:00~ 岐阜県図書館 レストラン杏



【西濃支部活動報告】

●西濃支部5月例会報告

開催日時 : 平成27年 5月 7日(木) 11:30~13:00
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者 : 14名 報告者 : 小林 悦雄

《議題》

①委員会報告

- 企画環境 : ・静岡県スズキ自動車ディーラーのスマールリペアーと保険募集について
・東京海上日動と損保ジャパン日本興亜へ質問状の返答について
・事故保険料割増について(支払金額ベースの保険料に移行すべきか)
・賠償責任保険について
・過失について

(福井地裁センターラインオーバーで被害者側の無過失証明ができないことについての判例)

C S R : 長良川清掃参加の報告 平成27年4月19日に長良川にて西濃支部より2名参加

組 織 : 会員増強と年金基金のお願い

教 育 : 損保協会のホームページ トータルプランナー紹介のご案内

県代協 : 県代協総会のご案内 日時 平成27年5月13日 開始 1時30分
場所 長良川スポーツプラザ 2階 大会議室

: 県代協ゴルフコンペのご案内

日時 平成27年5月27日(水) 場所 法仙坊ゴルフ倶楽部

美濃加茂市蜂屋町中蜂屋 1617 TEL 0574-27-3111

朝食昼食付で¥8850です。詳しくは事務局までお願い致します。

②その他 : その他 各社の動向

※次回 6月3日(水) 11:30~ 場所 大垣 五右衛門

【中濃支部活動報告】

●中濃支部5月例会報告

開催日時 : 平成27年 5月12日(火)10:30~ 開催場所 : 美濃加茂市生涯学習センター
参加者 : 11名 出席率は35% 報告者 : 福地 誉

《内容》

- ①13日の県の総会への参加確認
 - ②各社の代理店手数料体系について
 - ③広報委員会より、中濃支部会員の代理店紹介について
 - ④C S R委員会より、支部単位での社会貢献活動の創出
 - ⑤組織委員会より、会員増強ならびに国民年金基金加入推進
 - ⑥企画環境委員会より、ディーラー向けに発送した文章に対する反応や効果の確認
 - ⑦9月に救急救命講習を行う予定
- ※次回例会 6月9日(火)10時30分より中山道会館にて定例会を行います。
多くのメンバーに参加していただきたいです。宜しくお願いします。

【飛騨支部活動報告】

●飛騨支部役員会開催案内

開催日時 : 平成27年 5月19日(火)13:00~ 開催場所 : ひだホテルプラザ
参加者 : 8名予定 報告者 : 熊木 千夏

※詳細は来月報告させていただきます。

代理店紹介

中濃支部 有限会社 加茂ジャパン総合保険

《代理店名》

有限会社 加茂ジャパン総合保険

《所在地》

505-0027

美濃加茂市本郷町6丁目11-12

TEL 0574-26-3335

FAX 0574-48-8231

《代表者》

奥村 晴二

《スタッフ》

9名 (男性5名 女性4名)

《取扱保険会社》

損保 損害保険ジャパン日本興亜(株)

生保 損害保険ジャパン日本興亜ひまわり生命保険(株)
第一生命保険株式会社

《略歴》

1994年7月 安田火災海上保険(株)に研修生として入社

1997年 奥村総合保険として独立

2012年7月 有限会社 加茂ジャパン総合保険に社名変更

《経営方針》

想いをかたちに



会員投稿

一昨年は小学校のPTA本部役員、今年度は中学のPTA本部役員をしております。こうやって実際に役員をさせて頂くことで、子供や先生、または学校や地域の方との関わりについて考えさせられることが多くなります。

ここ最近、昔では考えることもなかった問題を新聞等で目にします。この辺りではあまり無いことですが、東京辺りでは「運動会の音が騒音」などと苦情がひっきりなしに寄せられているとか。はっきり言って非常識な苦情と言えるでしょう。しかしながら、学校側もそんな苦情に気を遣っているようで、校庭での太鼓練習を控えて体育館で行うことや、太鼓にタオルを巻いて音を響かせないようにして対応しています。また、「チャイムがうるさい」という理由で、授業開始等のチャイムを鳴らなくしている学校もあるとか。保育園などでも「子供の声がうるさい」などで訴訟になっているケースもあります。

また、テレビでも取り上げられた「公園でキャッチボール禁止」の問題。キャッチボールだけでなく、サッカーやソフトボール等も禁止の看板が掲げている公園も実際にあります。確かに昔の様に、公園の周りに建物や道路も少ない時代とは環境が違う、といってしまうと元も子もありませんが、子供の肩身が狭すぎる気がします。

先日も、放課後学校でボール遊びをしていたボールが道路に飛び出てしまい、走って来たバイクの方が転倒し入院、その後亡くなられたという事故の訴訟がありました。子供は外で遊びなさい！といっても、公園でボール遊びもできない、川は汚くて危険だから泳げない……。家の中で遊んでいた方が安心、安全という時代なのではないでしょうか。

今の時代、ご近所付き合いも疎遠になり、子供の声が「騒音」と感じてしまっているのでしょうか。そんな近所付き合いも、少しでもあればそんな子供の声の印象は違って来るでしょう。また、少子化で自分たちにとって関係の無いところで不愉快なことが起こっている様にも見えてしまっているのでしょうか。最近では保育園に地域住民を積極的に招き、高齢者施設の利用者が運動会に参加して貰い、コミュニケーションを図っているところもあります。

何れにせよ、子供が元気で自由に楽しく遊べる事を、われわれ大人が優先的に考えていくべきではないのでしょうか。

(北村 篤俊)



全員参加型の「コンパクトモデル」は強い

ー 小規模代理店経営社のためのPDC A手引書が刊行へー

◇名古屋の鰻への憧憬

暑くなると鰻が恋しくなる。何とも魅力的な食材である。最近、名古屋と松本で鰻を食べる機会があった。日頃身近で口にする、トロトロフワフワの関東風の蒸してからタレをつけ焼く方式ではなく、捌いた鰻を炭火で直接焼き上げる関西風のスタイルのものであった。名古屋は母の出たところでもあり、55年以上も前の子供の頃は夏休みを利用してよく長期で実家に滞在したものだが、茨城・日立の地方から、名古屋という大都会のモダンな空気に触れ、大いに刺激されたものだった。子供心に栄周辺の老舗うなぎ屋（店名は不明？）に祖父に連れていってもらい、夏、食べたうなぎの重の、香ばしく濃く甘く弾力ある感触はいまもおぼろげながら記憶にある。今回、昼時、錦三丁目の「いば昇」<http://ibashou.jp/>名古屋で始まったひつまぶし発祥の店の一つ（熱田神宮前の「あつた蓬萊軒」も有名）と言われる歴史を感じさせる老舗うなぎ屋さんである。土曜昼ということもあり、昼の店内は満席、ちょっと待って案内された座敷、雰囲気は良し。ひつまぶしに肝吸いを頼むと、小ぶりの黒く丸い御櫃の中にはこんがり焼かれたウナギのかば焼きが細かく刻んで山盛り状態、これに細かく切った海苔をかけたご飯、プーンと香る匂いは堪りません！早速茶碗にまずそのままとりわけ、口に入れる。濃い目のタレ、外側の皮はカリカリ、弾力あり厚めの脂ある身はジューシーでうまい、関東風のとろけるようなウナギもいいが、しっかり存在感あり感触を楽しめるこちらのウナギも実にいい。二杯目は薬味のネギとわさびを付けて食べる、さわやかな感触がまたいい。そして最後に煎茶をかけて食べる。これがウナギのかば焼きの旨味をさらに引き出す。サラサラサラリと何杯でもいける、おそらく暑い季節など堪えられない食べ方だろう、こんな食べ方を編み出した名古屋人の独創性に感謝である。

◇松本の上うなぎに舌鼓

もう一つは、最近訪れた長野県松本での話。松本と言えば、蕎麦や馬刺しで有名だが、たまたま東京の友人で築地界隈に住むグルメの方から、松本に行くなら鰻割烹の桜家のうなぎ重を食べてみるといいよ、美味しいぞ、という話を聞き、松本場近くの大手、四柱（よはしら）神社近くの目当ての蕎麦屋（蕎麦倶楽部佐々木）が臨時休業だったので、同じ地域にある桜家でうなぎ重を食べることに変更。ここの上うなぎ（3,230円）は、香ばしく焼いた肉厚のタレで黒光りする蒲焼がのっけていて、炭火で焼き上げられたばかりの熱々ものが出てくる。これを口に入れれば、適度に余計な脂が落ち、旨みが閉じ込められているのか、ふんわりやわらかだが弾力もあるし、変に脂っこくない、さわやかで存在感のある感触。自家製の山椒がまたツーンと来る辛い刺激と一陣の薫風のような清涼感をもたらす絶妙なバランス、これはうまい。信州そばや馬刺しもいいが松本の鰻も捨てたもんじゃないなと改めて思った。

◇当局のパブリックコメント回答待ち

さて、ルール大改正の方向付けも2月18日に施行規則、監督指針が出て、その後一月の期限で、それに対するパブリックコメントを求めたところ、膨大な数（数百に及ぶとも伝え聞く）のパブリックコメントが出ていると聞く。このため当局も、慎重に検討、回答作成に時間がかかっている。規制を受け止める側の現場サイドから、実際の運用を想定した不透明感の強い部分、解釈の余地のある項目などの質問にたいする当局の回答も程なく示されよう。いずれにしても情報提供、意向把握・確認を含めた代理店の体制（態勢）整備は急務である。

◇規模・業務特性別の代理店の体制（態勢）整備状況

代理店の体制（態勢）整備では、業務特性と規模に応じた対応が求められる。フランチャイズ方式（いわゆる保険募集人指導事業）、テレマーケティングなどのスタイルをとる代理店、乗合代理店、専属代理店などの業務特性に応じ、あるいは大規模、中規模、小規模といった規模に応じ、要求される体制整備のレベルも異なってくるが、このような規制対応にどうこたえていくか、またその際どれほどのコスト投入が必要になるか、など鋭く問われてくることになる。

◇大規模な特定保険募集人対象代理店が先行

中でも生保、損保、少短それぞれに15社以上、あるいは売上高（手数料等）10億以上のいずれかに該当する代理店は「規模の大きな特定保険募集人」として、直接金融庁の監督下に置かれ、帳簿の整備や事業報告書の提出が義務づけられ、保険会社や仲立人並みの厳しい体制整備、ガバナンスが求められる。製販分離を肌で感じられる環境に突入したとっていい。こうした分類に入る代理店は、覚悟をもって新たなマネジメント体制を整備することになるため、自力で危機感を持った対応を急いでいる。

◇危機感薄い中小規模店

問題はこのような特定保険募集人の対象から外れた膨大な数の代理店である。監督官庁の直接の監督下に置かれるわけではないとしても、新たな規制体系の下、保険会社の代理店に対するチェックの在り方は厳格化する局面を迎えるのは必至である。大型の専門代理店にとっては、特定保険募集人に準じた体制整備を求められるのは間違いないが、製販分離下で基本自立経営を求められることにつき、果たしてその覚悟はできているのだろうか？乗合、専属にかかわらず、保険会社が何とかしてくれるという旧来型の依存性の強いままではもたない局面に来ているからだ。

◇小規模にフォローの風

こうした中で、一番手を拱いているのは小規模の代理店である。スモールモデルの代理店にとっては、体制整備の要求されるレベルがどこまでか、不透明であり、監督官庁の考え方の明示や保険会社からの情報提供や方針を待ってからでないと動きにくいということもあろう。また漠として危機感も持ちにくいかもしれない。しかし、規模の大小には関係がなくマネジメント力、PDCAサイクルをベースとしたダイナミックな事業の在り方（運営態勢の実）の構築を求めるのが今回の法改正の眼目であることからすると、規模が小さいからお目こぼしがあると考えるべき性格の事柄ではないことは明らかだ。一方で、小規模はミゼラブル（悲惨）、滅びる運命、と、短絡・横柄かつ横着な見方にも筆者は組しない。現場では従来の発想に飽き足りず革新的なアイデアを試みる様々な創意工夫がある、それを大事にしたい。

むしろ、時代は、画一的量販スタイルに飽き飽きしている。その意味で、変化に迅速に対応し、顧客との距離感が近い、地域に根差し顧客密着度の高いスモールビジネスにフォローの風が吹いている。市場で求められるのは、情報の不均衡の解消、顧客接点重視、個性化、多様化、専門化した付加価値の提供である。規制局面の転換に着目し、マネジメント力をスモールビジネスに合った形で構築することこそ焦眉の急である。

◇コンパクトモデルは強い

筆者は、これまで5名を基本ユニットとし、生産性向上に努めるスモールビジネスモデルにこそ活路があると提起してきた。業態も単なる保険販売業から、リスクコンサルをベースとした生活支援業経営支援業もそこからさらに飛躍の時である。週刊メールマガジンの「インスウオッチ」では、創刊が2000年、今年が15周年に当たることから記念事業として、スモール（小規模）でも、コンパクト（理念に基づき凝縮されたひとまとまりの機能を備えた）な組織として、変化に迅速に対応し、仕事の仕組みを簡便にし、スタッフの満足度を高めていく全員参加型経営こそが成功のカギを握るのではないか、という仮説を立て、最近業界ベースでこの種小規模代理店経営者を対象に実施した経営調査結果でも、それが裏付けられた。この調査結果については7月に刊行物としても公表の予定である。スモールからコンパクト、そしてコンパクト・イズ・ストロング（コンパクト代理店強し）、こんな代理店モデルの幕開けの局面に入った。

◇代理店経営の評価基準

ところで、代理店経営の評価基準とは何か？筆者が編集人を務める「インスウオッチ」では、創刊時の2000年以来、その当時大勢であった代理店のスケール（収保規模）で評価するのはなく、スタッフ一人当たりの売上高（手数料）＝「生産性」でみるべきこと、代理店の売上高＝手数料をベースとした数値分析の重要性を提起し、代理店経営における新しい文化の構築の必要性を唱えてきた。数値（データ）に基づく保険代理店事業分析の必要を痛感し、またそれを根付かせることこそ、保険会社依存ではなく、自立かつ自律的な代理店文化の創造には不可欠だと痛感したからだ。

◇経営実態調査が示すもの

その成果は、インスウオッチ代表で経営コンサルタントの長忠が一連の先進的なプロ代理店の協力のもとに実施してきた経営実態調査の財務分析による検証で明らかにしてきたところであるし、またとくに最近の10人まで、売上高（年間総手数料）5000万円以上の代理店経営調査分析・検証から「コンパクト型は強し」という結論、すなわち全員参加型経営によるコンパクトモデルの今日的優位性を引き出した。（今回

数十名クラスの陣容の代理店についてはルール改正、委託型使用人適正化対応などその規制対応を巡る収益への影響度合いの大きさ、経営モデルとしての先行き不透明感もあるところから調査対象としなかった。）

◇生産性と顧客満足の相関関係

またシステムコンサルタントの尾籠裕之氏は、インスウオッチ誌上等で現場の先進的な代理店のところに自ら出向き、活動の実態を経営者のみならずスタッフから直にヒアリングするなど、精力的に研究してきた代理店事務の分析でも保険代理店の生産性と顧客の満足度・信頼度の相関関係があることを立証するなど、現場の代理店の活動実態のフィールドワークに基づく地道かつパイオニア的な仕事を継続している。現在も「代理店成長クラブ」を主宰し、引き続き先進的な代理店の協力のともに検証作業を続けており、今後の成果が期待される。

このような代理店の経営の尺度については、保険会社も徐々に経営分析尺度として取り入れだすなど新たな代理店施策、代理店評価基準作りに生かされるようになりつつなど局面もだいぶ変わってきた。行政当局も大規模な乗合代理店（規模の大きな特定保険募集人）を対象に、定期的に代理店経営の業績実態を把握・検証するために手数料数値を重視することを鮮明にしている。

◇代理店の組織的成長度合いに応じた体制（態勢）整備

代理店の生産性については、必ずしも業界で数値がオープンになっていないが、旧来の保守的・閉鎖的な慣行は早急に改められていくことになる。

損保系プロ代理店の生産性の平均値としては営業、内務など常勤スタッフ一人当たり500～600万程度と推定されている。これでは雇用を基本とするこれからの代理店体制整備は覚束ない。事務処理の効率化ではせいぜい800万クラスがいいところだ。筆者はこれまで専業プロ代理店としては少なくとも一人当たり1000万円が当面の目標基準となるべきだと提唱してきた。これを達成するには内務事務の戦力化、内務の営業推進機能付加、あるいは顧客担当責任者の要請が不可欠だが、その基準は現実味を帯びてきている。またこのレベルを超えさらに1200万円クラスを目指すとすると、さらに営業担当レベルの強化が不可欠になる。体制（態勢）整備など今後の規制対応コストの増加を考えると、このままではかなりの代理店経営が厳しい情勢に置かれることは間違いない。そのためにも業務プロセスの改革、事務システムの改革は避けて通れない。

◇顧客との信頼関係の構築に品質向上を

保険の商売は、ライバルチャネルの登場や競合商品の投入もあるが、一部の商品を除き比較しにくくかつわかりにくい商品特性のため、顧客の判断材料の基本は、依然として「人」（品質・品格）の要素に左右され、取引相手への信頼度合いが決め手になる。

代理店の日々の営業や相談サービス、事故処理、事務サービスなどを含めた顧客の信頼度の醸成、顧客密着度こそが顧客の保険負託につながっていることを考えると、先進的なプロ代理店ほど顧客との信頼関係の構築に力を入れ、その結果顧客市場の深掘りが図られていること、その結果生産性向上にもつなげていることが分かる。改めて代理店経営の評価基準である生産性尺度に基づく総点検が必要な局面になったことは確かだ。

◇コンパクト型モデルの手引書の案内

有限会社 inswatch 編集『Compact is Strong—激動時代を力強く行く抜く全員参加型経営—』☆スタッフ10人までの代理店経営者のためのPDC A導入マニュアル☆が7月4日に刊行となる。

本書はスタッフ10人までのプロ代理店経営者向けに経営計画のPDC Aをキッチリ回すための導入マニュアルだ。

インスウオッチ創刊15周年を記念して実施した調査で得た最新のデータを元に組み立てられており、年度経営計画のPDC Aを回すための手順を7つのステップに分け、詳細に解説した実務書になっている。

6月末までに予約頂くと割引価格（2500円プラス税を2000円に！）で購入頂ける。

要約版とFAX申込用紙はコチラ → <http://cho.eforum.biz/pdf/pdca.pdf>

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

秘話を残す関ヶ原宿

野上の松並木を過ぎ、国道 21 号と合流した中山道は、まもなく関ヶ原宿に入ります。

関ヶ原宿は、北国街道や桑名・伊勢方面に向かう伊勢街道と交差しており、交通の要所として栄えていました。道幅が広い道路の中央には並木と水路が設けてありました。水路は雪を溶かす目的もあったようで、このように道路の中央に水路がある宿場は北国街道の木之本宿(滋賀県)などでも見られます。

関ヶ原宿には幾つか道しるべがありました。現在は関ヶ原町歴史民俗資料館の傍らに集められています。中には、明治 24 年に建立された、「右 停車場道」と刻まれた道しるべもあります。これは、明治 22 年に全線開通した東海道本線の関ヶ原駅を案内するものです。



関ヶ原宿から北に分岐する北国街道は、越前、加賀、越中そして越後の高田城下まで至るといふ長い街道です。途中、木之本宿で中山道の鳥居本宿付近から北上した北国街道と合流します。

つまり二つの北国街道がありますが、関ヶ原宿から木之本宿までを北国街道脇往還といい、中山道の鳥居本宿付近から北上したルートも北国街道といわれます。これは、まず豊臣時代に北陸の諸大名が大坂まで通った、木之本宿から中山道の鳥居本宿経由のルートが整備され北国街道と呼ばれるようになり、今度は徳川時代になると北陸の諸大名は、江戸まで、こんどは木之本宿から関ヶ原宿までのルートを使用して参勤交代するようになり北陸街道脇往還といわれるようになったのです。

ところで北国街道を北陸では北陸街道といい、越後では加賀街道と呼ばれています。また、信州では北国街道とは中山道追分宿から善光寺を北上して越後に至る街道のことをいっています。



また関ヶ原宿から南下するのが伊勢街道です。関ヶ原の戦いの時、西軍方の島津義弘勢が正面の東軍を突破して、この伊勢街道を通り、多数の戦死者をだしながらも義弘は無事薩摩へ落ちのびたのです。

さて、江戸時代初期、江戸への参勤のおり福井 52 万石の大名、松平忠直が関ヶ原宿本陣に 1 年以上も宿泊しました。なんでも、関ヶ原宿相川本陣の娘お国がお気に入りになったとか。本国福井でも、さまざまな伝承が伝わっています。その原因は大坂夏の陣での論功行賞の不満があったとかといわれています。

そこで幕府は忠直乱心ということで、九州豊後に配流し、その後を忠直の弟の松平忠昌を藩主としたのです。忠直は、家康の子の結城秀康の子です。結城秀康は、二代将軍秀忠の兄にあたりますから、世が世なら、秀直が将軍になってもおかしくない血筋ですから、大名が忠直をもり立てて将軍の座を狙うかもしれないと、幕府がわざと、忠直乱心と風評を流したかもしれません。しかし真相は闇の中のようなのです。

こんな秘話を残す関ヶ原宿を後にして、中山道は不破の関跡へ向かいます。

(まつお・いち) ライフワークは地域史(近世交通史)。

監修に『岐阜 地理・地名・地図の謎』(実業之日本社)がある。

菰野町地内 ガードレール復旧工事
〈着工前〉



復旧工事費用 154,000 円
〈完成〉



*小学校通学路になっており、早急な対応を必要としました。

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。私どもの復旧工場へどうぞ!!

休日 夜間 遠方

あんなにどこでもサービスが受けられない

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を発行
- 4 保険を扱わない修理も工事10%割引
- 5 現金・塗装修理 300%OFF

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 / 携帯電話番号

A (有)オートライフ	058-371-8288
〒504-0815 各務原市郡原英栄町2-62 前川 真男 090-3159-8615	
B ケイズモータース	058-276-8533
〒500-8263 岐阜市西前新所3-250 河村 健太郎 090-4215-4477	
C BP MORIKEI	0575-28-2284
〒501-3956 富田保町 1631 森 聡 090-8335-5603	
D (株)大原自動車工業	058-271-5704
〒500-8288 岐阜市中郷2-107 大原 孝司 090-1413-6630	
E (有)高山自動車钣金	0577-32-2617
〒508-0004 高山市菅生町3-160 新井 典仁 090-8958-4967	
F (有)大光塗装	058-278-7505
〒501-6016 羽島町政府町4-740 眞藤 勝也 090-3258-5908	
G 三和钣金(有)	0572-55-3180
〒509-5116 土岐市肥田渡野矢路町12-4 伊藤 貴宗 090-4112-5330	
H 萩原自動車钣金(有)	0576-54-1111
〒509-2518 下呂市萩原町上野2295 露山 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

日本全国フリーダイヤル **0120-849704**
Free Dial
※上記フリーダイヤルにのみ対応いたします。お持ちの弊社加盟店よりお問い合わせいただけます。

㈱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

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 (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！皆様からのご要望を吸収しながら構築した身近なサービス♪◆

SHINWA グループの事故車修理サービス

損害率上昇 & 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！

＜保険を使わなくても損傷を修復できる選択肢！＞

ご希望の「仕上がり」「予算」に応じた修理をご提案
ぜひ契約者様へ「自費修理サービス」をおすすめください

◆「自費」「保険」両パターン見積ります！◆

契約者様への的確な保険使用アドバイスに活用いただけます

＜＜損傷の大小に関わらず遠慮なくご相談下さい＞＞

■自費修理代の回収による心配はおかけしません■

請求から集金まで全て加盟工場責任のもとで行います

☞ SHINWA のサービス内容 詳しくは TEL:058-271-0773 (平野钣金工業内) 平野まで

Topic ☞ ご存知ですか？

リサイクル(中古)部品の使用で
修理金額が大きく変わることを！



同色部品の使用で塗装代等をカット
環境 & 財布にやさしい修理方法
低年式の車両で修理を希望される
お客様にも喜ばれています！

★皆様の「事故車修理部門」として！県下 14 の心強い加盟工場が対応★

☞ 「岐阜県 SHINWA グループ」で web 検索 (代理店様で便利がいい工場を選択下さい)

地震保険を語る (第十回) 地震保険料の「正当さ」

「保険料が高いから地震保険には加入しない」という声を聞くことが多い。「高い」という感覚の背後には色々な事情があるのだろうが、やはり、一番の理由は、「地震なんてまず来ない、もし来ても被害を受けるかどうか分からない、それに対して支払う額としては高い」ということなのではないだろうか。地震保険の保険料計算のためには、二つの要素が必要になる。一つは地震そのものの発生予測、もう一つは保険の対象である住宅と家財の損害の予測である。地震保険の保険料率を出しているのは、損害保険料率算出機構という法律に基づく特殊法人で、次のような手順で保険料率を算出している。

まず、政府の組織である地震調査研究推進本部が出している「確率論的地震動予測地図」に基づき 73 万の地震モデルを作成する。これが地震そのものの発生予測である。次に、日本国土を 1km 四方 (1 キロメッシュ) に切ってそこに所在する住宅と家財のリスク量を算出する。そして、この二つを重ね合わせて国土全体の地震リスクの総量を算出する。つまり、73 万の地震の一つ一つによって、周辺 1km 四方内の住宅と家財にどれだけの被害が出るかを算出するわけである。最後に、日本を 4 つの地域に区分し、鉄筋と木造という 2 つの建物構造に分けて、4 × 2 で出きる 8 つのリスク区分に見合う保険料率を算出するのである。

地震の被害予測はとても難しい。しかし、地震保険は、一般の保険とは異なり法律に基づき運営されている。そして、国が再保険を引き受けている。さらに、長い時間の中で収支を合わせなければならない。このような中で、人ができる究極の限界まで厳密に保険料を算出しているのが地震保険なのである。

物理学者の寺田寅彦は、次のように言っている。

「ものをこわがらなさ過ぎたり、こわがり過ぎたりすることはやさしいが、正當にこわがることは難しい」

(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

最近、保険関係の会議やセミナーでは「保険業法改正」についての話が多くなりました。以前はコンプライアンス。最近では委託型・委任型の禁止など今後益々 高度な「代理店のあり方」が求められてゆくのでしょうか。私が 25 年前にこの仕事を始めた頃と比べると保険代理店の社会的地位は向上しているように思えます。事務処理もどんどん増えて大変になりますが頑張らしましょう。

(大沢 基樹)

発行日 / 平成 27 年 5 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 <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