

岐阜県代協ニユ

平成27年7月

vol.244



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6月24日、愛知県代協事務局にて「東海ブロック協議会」が開催され、参加してまいりました。

そして7月1日には瑞穂市総合センターにて「平成27年度第1回理事会」を開催いたしました。その理事会の中で広報委員会より大変アクティブな議案上程がされ、協議の上に承認されました。

岐阜県代協としては、初の試みであります「テレビCM事業」についてです。

“岐阜県チャンネルCM”を通して、対外広報活動として協会の事業を広く周知するとともに「保険を選ぶ前に代理店を選ぶ」というキャッチフレーズを活用し、会員の優位性をアピールしていきたいと考えております。



また、現在、日本代協ビジョン委員の大江前会長から日本代協として「消費者向け教育」に取り組むことを検討中であるとの報告がありました。

「みんなのほけん検定」の名称で、学生・主婦・会社員など一般消費者が対象の日企との共同運営を前提としたWeb検定で、社会貢献であり、収益事業としない方向で調整し、今後、コンテンツの検証の他、費用の安定化や具体的な募集方法などの枠組みを固め、日本代協理事会に上程したいとの説明を受けました。これが浸透すれば、消費者の理解も進み保険も募集しやすくなることもあると考えられます。

さて、先月でもお知らせいたしましたマイナンバー（12桁の個人番号）が本年度10月から通知されます。行政の効率化、公平・公正な社会の実現、国民の利便性の向上として期待されるものです。

ただし、実際の個人番号カード（顔写真付き）の交付は来年の1月以降です。平成28年1月から実行となりますが、社会保障・税・災害対策の行政手続きで必ず必要となります。マイナンバーは一生使うもので、番号も一生変わりません。

マイナンバーによって管理される情報は、個人の所得・貯金情報・健康、病院情報などが予定されていますが、年末調整や保険・証券会社など金融機関・医療福祉などの手続きに必要なと考えられます。

マイナンバーが必要となる業務は、給与・福利厚生・社会保険関係の手続き・税務署への提出などがあげられますが、最初に行うことは、従業員とその家族一人一人のマイナンバーを集めることです。

また、保険会社では、満期返戻金の支払い手続きや保険金の支払い時に、お客様からマイナンバーの提供をお願いすることとなりそうです。（外部委託会社を経由して会社からお客様へご案内する予定）

今後の保険会社からのアナウンスに十分注意しましょう！！

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	9 p・・・ ～保険ジャーナリスト	③
2 p・・・スケジュール／事務局より	10 p・・・	中崎章夫 ④
3 p・・・支部活動報告①	11 p・・・『街道シリーズ』（中山道 35）	松尾 一
4 p・・・支部活動報告②／委員会報告	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
5 p・・・代理店紹介（岐阜支部）	13 p・・・提携事業者広告掲載②	
6 p・・・会員投稿	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
7 p・・・中さんの保険諸国慢遊記	15 p・・・<栗山泰史さんの> 地震保険を語る	⑫
8 p・・・	(111)	⑫

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
7	24	金	飛騨	夏のセミナー(17:00～)	ひだホテルプラザ
	26	日	CSR、西濃	揖斐川清掃ボランティア(6:30～)	揖斐川河畔
	28	火	県代協	損保協会岐阜損保会情報交換会(18:00～)	グランヴェール岐山
	28	火	広報機関誌	委員会(15:00～)	岐阜県代協事務局
	31	金	東海ブロック	企画環境委員会(14:00～)	三井住友岐阜支店
8	2	日	CSR	『長良川を美しくしよう運動』(6:00～)	長良川河畔
	5	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	6	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	7	金	岐阜	役員会(13:00～) 8月合同ブロック会セミナー(14:30～17:00) 懇親会(18:00～)	あいおいニッセイ岐阜支店 グランヴェール岐山
	10	月	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
	11	火	教育、CSR	教育(11:00～)、合同委員会(14:00～)	県代協事務局
	11	火	中濃	例会(10:30～)	太田宿 中山道会館
9	2	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)
	8	火	CSR	委員会(14:00～)	県代協事務局
	9	水	組織	人材育成セミナー	フォーカスポーカス
	25	金	CSR	自賠償保険キャンペーン	岐阜、西濃、中濃支部
10	14	水	県代協	秋のセミナー	大垣ソフトピアジャパン

～事務局より～

●「長良川を美しくしよう運動」のご案内

日 時 : 8月 2日(日) 6:00～ 雨天決行 (中止のラジオ放送なし)
※ 花火大会が順延の場合、清掃活動も順延です。

集合場所 : 長良橋たもとのインラインスケート場 (6:00集合)

持ち物 : 軍手、あれば火バサミ
(ご参加いただけます方は県代協事務局までご連絡ください。)



●年会費等振替のご案内

正会員の皆様には平成27年度第Ⅱ期会費を、賛助会員の皆様には平成27年度賛助会員年会費を
そして、HPにバナー広告希望された賛助会員様には広告料を併せて27年8月24日(月)に
ご指定口座より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。
また、平成27年度の正会員年会費決定のための募集登録人数の確認は、10月頃を予定です。
ご協力の程よろしくお願い申し上げます。不明な点は県代協事務局までご連絡ください。

●岐阜県代協事務局 夏季休業日について

平成27年 8月 13日(水)～17日(月) 夏季休業日
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。

<急用の方は 090-3568-0415 森 まで>

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

【岐阜支部活動報告】

○第1回合同ブロック会セミナー報告

開催日時 : 平成27年6月24日 13:30～ 開始

開催場所 : 長良川スポーツプラザ

《内容》

第1部 プロ代理店から大規模特定保険募集人への道

講師 梅田 文隆 氏

以前岐阜県代協の会員で役員をしていらした梅田氏のご苦労話から現在に至るまでの経緯をお話いただきました。

第2部 死ぬ気で働く営業マンだけがお客様に選ばれる

講師 早川 勝 氏

MDRT請負人が語る！予約が取れない超人気講師

岐阜に降臨！という人気講師をお招きする事ができました。

大変面白おかしく参考になるお話をしていただきました。

本も出されているのでご興味のある方はぜひ読んでみて下さい。



○岐阜支部7月役員会報告

開催日時 : 平成27年7月8日(水) 12:00～ 開催場所 : 県図書館 レストラン杏

参加者 : 9/13名 報告者 : 井戸貴之

《内容》

①8月合同ブロック会について

8/7(金)社労士によるセミナーをあいおいニッセイ同和損保社会議室をお借りして開催

受付14:00、セミナー14:30～17:00まで、

18:00よりグランヴェール岐山にて納涼会

②9月各ブロック会について

・東ブロック 9/16(水)蟹の華、 ・西ブロック 9/17(木)馬喰一代

③県代協より

組織・・・9/9人材育成セミナーに出席する代理店の推薦 岐阜支部から3人程度選出

CSR・・・8/2長良川清掃 AM6:00から

※次回役員会 8/7 13:00より あいおいニッセイ同和損保で開催

【西濃支部活動報告】

○7月例会報告

開催日時 平成27年7月1日(水) 11:30～13:00

開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 13名 報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

①損害保険ジャパン日本興亜(株)より 岐阜中央支店 大垣支社 支社長 菊池 光春様

主任 櫻井 大樹様を迎えて 『2015年度 代理店経営セミナーのご案内』

開催日時・・・2015年7月28日(火) 15:00～17:40

会 場・・・損害保険ジャパン日本興亜 岐阜金町ビル 9階会議室

岐阜市金町5-20 Tel 058-266-8220

②(有)あぜち保険事務所様と(有)イワタ保険様の統合合併のご案内

新会社名・・・(有)I.A.Fine (アイ.エー ファイン)

新事務所・・・住所 大垣市新田町3-6 Tel 0584-47-8263

③委員会報告

CSR・・・花火大会後の河川敷清掃のお願い ★揖斐川清掃 7月26日(日)午前 6:30

大垣市和合 ファミリーマート駐車場集合

★長良川清掃 8月 2日(日)午前 6:00

長良川インラインスケート場集合

教育・・・10月14日 ソフトピアセンター 秋のセミナー開催予定

組 織・・・会員増強のお願い

④納涼会のご案内 : 場所 フォーラムホテルにて 日程 7月17日(金) 18:00より

会費¥3000

詳しくは後日お知らせいたします。

⑤その他 : 各社の動向、弁護士費用について

※次回例会 8月5日(水) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門

【中濃支部活動報告】

○7月例会報告

開催日時 : 平成27年7月14日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿
参加者数 : 15名 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①教育委員会・・高校生向けの出前講座について。
10月14日(水)秋のセミナーは、大垣市のソフトピアジャパンにて開催との事。
- ②組織委員会・・9月9日(水)人材育成セミナーを開催するとの事。
会員増強並びに年金基金加入推進。
- ③CSR委員会・・9月25日(金)9時より、中日本自動車短期大学にて「無保険車追放キャンペーン」を行います。
来年3月10日に、時間と場所は未定ですが「地震保険普及キャンペーン」を行います。エコ・キャップ回収運動は中止しますとの事。
- ④広報委員会より、TVコマーシャルについて。
- ⑤9月8日(火)救急救命講習に参加します。
- ⑥8月21日(金)時間と場所は追って連絡しますが、懇親会を行います。
※次回例会は8月11日(火)10:30～ 中山道会館太田宿にて開催します。



【東濃支部活動報告】

○幹事会、7月例会開催報告

開催日時 : 平成27年7月9日(木) 幹事会11:00～、例会 11:30～
開催場所 : みわ屋 参加者 : 11名 報告者 : 吉村 秀樹

《幹事会内容》

- ①9月研修会について (9月11日午後から1時間半くらい 9月12日まで)
第一候補:改正道路交通法によりこの地区の自転車の取締の実態はどう変わるか
第二候補:オレオレ詐欺

《例会報告》

- ①平成27年度第1回 理事会報告
- ②平成28年度役員改選について 多治見地区から支部長、会計 中津川地区から副支部長、幹事は6人 (あいおい、共栄、損ジャ、東海、日新、三井)、各委員も(教育、CSR、組織、広報、企画)
- ③9月9日の人材育成セミナーは小栗さん、他副支部長2人をお願いします。

※8月例会は調整中(お盆と重なるため)

【飛騨支部活動報告】

○役員会開催報告

開催日時 : 平成27年7月14日13:00～ 開催場所 : ひだホテルプラザ
参加者数 : 9名 報告者名 : 熊木 千夏

《内容》(7月24日の夏のセミナーの件)

7月24日に夏のセミナーを予定しており、出席者66名の予定です。詳細は来月報告させていただきます。

委員会報告

●「エコキャップ回収運動」中止のご案内

CSR委員会では、推進いたしておりましたエコキャップ回収運動を回収NPO法人の諸事都合により中止いたします。

ただし、現在までに収集いただきましたペットボトルキャップがお手元にございましたら、8月の各支部例会当日、または8月末日までに事務局までお持ち下さい。それを最後に回収中止いたします。長い間ご協力いただきありがとうございました。

なお、使用済み切手、書き損じはがきの回収運動は引き続き推進していますので、皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

(委員長 高橋 励)



代理店紹介

岐阜支部 株式会社 保険のハイタッチ

<代理店名>

株式会社 保険のハイタッチ

<所在地>

〒500-8864

岐阜市真砂町10丁目14

TEL 058-253-7131

FAX 058-253-3960

E-mail info@high-touch.co.jp

<代表者>

西澤 征平

<スタッフ>

9名 (男性4名 女性5名)



<取扱保険会社>

損保 東京海上日動火災保険(株) 計 1 社

生保 東京海上日動あんしん生命(株)

メットライフ生命保険(株)

オリックス生命保険(株) 計 3 社

<略歴>

昭和44年09月 西澤恭平 個人代理店として創業

昭和63年12月 「(株)ニシザワ」 法人設立

平成21年10月 「保険のハイタッチ」に屋号変更

平成26年05月 「(株) 保険のハイタッチ」と商号変更



<事務所の環境>

岐阜市街の商業地域の中心部

<経営方針>

お客様とのご縁を大切にし、
お客様に安心と安全をお届けします。



会員投稿

7月11日、任天堂の岩田聡社長が55歳という若さで亡くなりました。ゲームプログラマーとして、ゲーム会社の経営者として世の中に数々のゲームを提供し、世界中の人たちを驚かせ、楽しませてきました。

生前、記者から「岩田社長が一番好きなゲームは何ですか？」という問いに対して、岩田社長は、『いやあ、難しい質問ですねえ。自分が作ったゲームには、ある意味、自分の子供をみる目で見ってしまうので、距離が違うというか。ほんと毎日、徹夜で夜明かして、朝焼けの富士山がみえるまで作っていました。簡単には申し上げにくいですね。私自身、モノを作る人間なので、この商品はどうして多くの人に流行るのか、逆にこれはすごく面白いのにブレイクしきれなかったのはどうしてだろう・・・と考えてしまう。普通のお客さんのゲームの楽しみ方になっていないかもしれません。仕事になってしまっているのですね・・・』と。何とも、モノ作りに熱い男の回答ですね。

そんな岩田社長の仕事観が分かる一冊があります。糸井重里氏と語った「星空の下の仕事観」です。岩田氏は様々な対談やインタビューで魅力的な言葉を残しており、そこにはゲーム以外の仕事に携わるビジネスパーソンにも通じるメッセージが込められています。その本の中で岩田氏はこう話しています。

『30代前半くらいの自分がものすごく忙しく感じていた頃に、自分のコピーがあと3人いればいいのに・・・って思ったことがあるんです。でも、いま振り返ると、なんて傲慢で、なんて狭い視野の発想だったのだろうって思うんですよ。だって、人はひとりひとり違うから価値があるし、存在する意味があるのに、どうしてそんなこと考えちゃったのかなって恥ずかしく思うんですよ』と話しています。

部下との面談を数多くし、コミュニケーションを大切にしていた岩田社長ですが、自分のメッセージを理解せず共感しないのは、ベストな伝え方をしていない自分が悪い。上手いかなければ、自分が変わらないといけないと考える人でした。人はひとりひとり違っているのが当たり前で、人(社員)が変わっていく事をしっかり理解し、他人と働くことの難しさと面白さを分かっている人なのです。

岩田社長と言えば、DSの大ブームやWiiで任天堂復活の立役者という評価が一般的でしょう。確かにその通りなのですが、その効果は単に会社の業績を上げただけではありません。人が喜んでくれることを自分のエネルギーに変え、働くことの意味を考える人たちに、大きな刺激を与えてくれているのだと思います。

海外メディアや、世界中のジャーナリストからの哀悼の言葉であふれかえっています。世界の隅々から寄せられる悲しみの声は、日本という舞台を超え、グローバルリーダーとして稀有な存在感を発揮した彼の功績や人柄を示すものと言えるでしょう。

岩田社長のご冥福をお祈りいたします。

(北村 篤俊)



異様な熱気のリングの会横浜オープンセミナー

何が変わり、何が変わらぬのか！代理店の活路探しで盛り上がる

◇偶然ミニツアー見つけ即座に申し込む！

6月29日から2泊3日で、夫婦で、青森、酸ヶ湯（八甲田ホテル）と山形かみのやま温泉（名月荘）に泊りがけで行ってきた。幸い当日は快晴の天気恵まれ、着いたらロープウェイでも乗り八甲田の原生林の景色を満喫し、酸ヶ湯温泉にでも行こうか、など漠然としたプランしかなかったが、青森駅からの送迎バスでログハウス風の洋風木造建築の八甲田ホテルに到着すると部屋で見つけたミニツアー（7人まで、一人2500円）の午後1時から早速申し込む。八甲田と称される連峰は最高峰が大岳の1585mをはじめ10の山々からなり（八ヶ岳のよう）、とにかくその山々の深さは驚異的で、ブナやダケカンバの木々が生い茂る自然の宝庫。山々をぐるり一周しながら花と湿原を見て回る2時間半のコースだ。ホテルで長靴を借り、売店でベトナム帽のような折りたたみ帽子（360円）を買い、ユーモア満点の地元ツアーガイドがマイクロバスを運転しながら案内して回る。

◇自然の宝庫八甲田周辺をぐるり散策

見どころの睡蓮沼で八ヶ岳連峰を構成する高田大岳、小岳、大岳、硫黄岳などの円錐ないし台形状の綺麗な山並みを見ることが出来る。黄色の美しい花々（その名は「ブタナ」）が一面群生する牧場地を通りぬけ案内されたグダリ沼は八甲田の豊富な伏流水が湧き出て、川のように、冷たく透き通る水もうまいが自生するクレソンをつまみ口に含むと瑞々しいその美味さは牛のステーキを連想させ、格別であった。さらに広大な田代平（たしろたい）湿原散策では、木道を歩きながらそこかしこに咲き始めた黄色で可愛いキンコウカ、ピンクで可憐なトキソウ、紅色輝くモウゼンゴケ、ニッコウキスゲ、ワタスゲなどが楽しめる。湿原を吹き抜ける風の清々しさはたとえようもない、遠くの八甲田の山々の水たまりに映す姿の素晴らしさ、只々ため息が出るばかり。この後雪中行軍遭難の地やロープウェイ駅等に寄った後、酸ヶ湯経由でホテルに戻る。地図で確認すると八甲田連邦をぐるり一周したことになり、いろいろな方角から臨んだことで山々の姿も実に変化に飛んでいたのも納得。

◇酸ヶ湯温泉の千人風呂は実にいい

ホテルの夕食は納得のフレンチ、この後ホテルの車で近くの同じグループの酸ヶ湯温泉に。泉質は白濁の硫黄泉、混浴の千人風呂と、男女別の玉の湯があるが、朝夕8時から9時までは女性専用タイム、この間、玉の湯に入って、それから千人風呂に、夜遅く9時台とあってさすがに男のみの4人ほど。ここの白濁したお湯は熱めの四分六分の湯とぬるめの熱湯の二つがあるが、個人的には四分六分の湯が好みか、とにかくヒバのひなびた巨大浴槽、高い天井ともに素晴らしい、開放的な気分で湯につかれる幸せを実感した。翌日の山形かみのやま温泉の隠れ家的な名宿名月荘ともども、食と温泉と自然を満喫できた実にいい旅であった。

◇過去最高の1414名が参加

一般社団法人RINGの会は、先週7月4日午前10時から横浜・パシフィコ横浜国立大ホールで「迷いなき経営、保険代理店主が、真の経営者となる日」をメインテーマにオープンセミナーを開催した。同会のオープンセミナーは今年で17回目を迎えたが、改正保険業法施行を来年に控え、保険の募集ルールの新設や代理店の体制整備など、代理店にとって大きな転換期を迎えることもあり、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総勢1414名と過去最高の参加者があった。RINGセミナーのもう一つの顔でもある展示ブースにも3メガ損保グループをはじめ23社が出展するなど、大ホールを埋めつくした。

◆制度改正は代理店を直撃するのか？

セミナー第1部では「制度改正は、本当に代理店を直撃するのか？」と題して、植村信保氏（キャピタルコンサルティング・マネージングディレクター）をコーディネーターに栗山泰史氏（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）、中崎章夫氏（保険ジャーナリスト・週刊メールマガジン inswatch 編集人）の3氏のパネルディスカッションが行われた。

◇金融当局の関心は消費者保護の一点のみ

ディスカッションでは、まず増島氏が制度改正について、見込み客発掘などの事業モデルの多様化、保険商品の多様化、代理店の大型化など利用者の保険募集に求める質の変化を背景にそれに対しマーケティング規制、募集の基本ルールの創設、代理店の体制整備が明確化されたこととした。また、「当局が見ているのは消費者ニーズの一点で、代理店ビジネスをどう活かしていくかではなく、その多様化・高度化に対してあるべき保険募集は何かということだ。したがって、保険募集チャンネルがきちんとニーズに応じているかどうかを問っている」とし、「具体的に何をやるのか代理店も保険会社と折衝の段階に入った」と説明した。

◇変わる保険会社とのパートナーシップの在り方

続いて、栗山氏が制度改正の最大のポイントは体制整備で、これまで保険会社に求められてきたものが代理店にも求められることになったとし、商品・料率の自由化以降の業界変化を概括。これまで保険会社と代理店は同じ価値を持ってきたが、それが過去のものとなってきており、制度改正によって保険会社と代理店とのパートナー関係が変わってくるとした。また保険会社として制度改正をどう見るかでは、栗山氏は「主体は代理店であり、保険会社は代理店が変化するのをどう支援するかが課題となる」とし、「法律はいきなり大人になることを要求するのではなく、まず体制整備というだぶだぶなスーツを着る、そして大人になるまで保険会社が見守るといえば後見人としての役割が問われる」とした。

◇品質、倫理基準の総点検必要

中崎氏は、「代理店ビジネスにおける主体的な側面の弱さが気になっていたが、制度改正はそうした閉鎖的な体質からの脱皮を図る好機といえる」とした。また、「今回の法改正は募集人一般から初めて規模・特性に応じたルールが導入され、それぞれの代理店の自立化が求められ、保険会社の支援のスタイルも変わり、製販分離型の方向が強まる、直資モデルも販売機能の本体からの分離、直営販社化としてみるべき」とした。したがって代理店事業も資質、品質、倫理基準の総点検が求められる一とし、代理店事業も既存の延長ではなく、新たなアイデア、外部のノウハウとの融合など柔軟な発想による業態開発、付加価値創造が求められる時代に入ったとした。

◇小規模代理店の規制対応は？

この後、コーディネーターも含めたディスカッションでは、小規模代理店について経営の目の届く範囲で10名前後ではないか、専業と兼業については分けて考えるべきではないか、乗合と専属が法的に分けられたことの意味、体制整備の基本は組織的営業と代理店自身が適正な運営を行っていることの証明が求められていることなど、制度改正の具体的中身と代理店の対応すべき点などが話された。また代理店の活路について、その機動性、組織的なシンプルさ、全員参画による従業員満足などの観点、そして生産性向上からコンパクト代理店モデルの今日的な意義が提起された。

◇リスク回避のニーズ増大、ビジネスモデル革新を！

最後に代理店に対して、増島氏は「今後、業界には大規模資本が参入し、保険だけでは資本の力に勝てない。損保ではリスクマネジメント、生保では長生きリスクへの対応が求められるが、保険はこうしたニーズに応えるためのパーツの一部だ。ただ、リスク回避の顧客ニーズの種類と量は増加していくことが予想される。代理店はその特質を活かし関連ビジネスとのコラボなど、アンテナを高くし、ビジネスモデルの革新を図り、顧客が必要とするものを提供できることで信頼を確保して欲しい」と述べた。

◇生産性アップの組織体制整備必要

栗山氏は「損保も4メガの時代に入るが、競争の中で今後手数料引き下げの要請が強まるのではなかろうか。代理店はこうした中で1代理店あたりの手数料の実額を伸ばすことが必要となる。そのためには生産性のアップのための組織体制を整えることが必要だ。効率化と信頼確保を調和させ、地域代理店としての存在感を増していくことが必要」とした。

◇プロフェッショナルリズムの確立と付加価値創造

中崎氏は「プロフェッショナルリズムの確立と新しい技術の活用、今までにない発想による顧客接点の持ち方と付加価値を高めること。夢のある代理店として地域での存在感を高めて欲しい」と述べた。

◆ターゲットの絞り込みと募集の原点の継承

第2部は「保険代理店経営における変わらないものの正体とは？」と題して田村薫氏(サンクリエイト(株)代表)をコーディネーターにネット通販で実績を持つ栗山聖二氏(レイス合同会社代表・(株)アルマクリエーションズマーケティングコンサルタント)、三重松坂で、自らが“昭和の代理店を目指す”という黒川哲司氏((有)黒川保険事務所代表)、障害者や高齢者に特化した日本初のバリアフリー専門会社を運営する高萩徳宗氏((有)ベルテンポ・トラベル・アンドコンサルタント)の3氏によるパネルディスカッションが行われた。パネリストの3氏に共通している点は、ターゲットを絞りそこに付加価値を提供することによって他社との差別化を図っていることだ。

◇通販手法は顧客の絞り込みと関係作り

栗山聖二氏はインターネット黎明期からネット通販に携わりネットマーケティング手法で大きな実績を上げているが、自らの経験を通じて学んだことは、「お金を払わない人や安さにこだわる人ほどクレームが多い」。通販といえども、志や思いを織り込んだ会社案内を作成したり、お客様が本当は何を望んでいるかアンケートなどをとり把握、ターゲットの選定のみでなく、売る商品を決めて販売している。「通販の広告は無差別に出しているように見えるが、一番最初にやるのは顧客絞り込みを行うこと」とで、誰にでもというのは差別化に繋がらない。例えば“30代主婦のために”とすると反応が強い。また、一人の顧客を獲得するにはコストがかかるがその顧客データベースが整ってくると効率が良くなる。一方“年齢や顧客の趣味や嗜好など大切なことは実はお客様が教えてくれる”などの気付き、顧客ごとに担当者を決めて接するなど関係づくりを大切にしていることを紹介した。

◇「昭和の代理店」を目指す理由

黒川氏は、昭和の代理店を標榜しているが、それは、効率化よりも、手間暇はかかっても顧客接点を大事にし、お客様一人一人に会いに行くことを、愚直に展開するスタイルを続けているとした。現在は自動車保険のウエイトが7割だが、新たな地場のマーケットの開拓にも余念がない。主婦マーケットへの飛び込み営業や、労災の上乗せなど様々な展開を行ったが、現在、介護・医療マーケットに特化して個別に白地開拓を続けている。生保は当然に売っているが、生保ばかりに重きを置くと損保が作業になってしまう。お客様をよく観察し、代理店だけの常識にとらわれない、こちらから勝手にお客様の財布の事情をイメージして販売しない。

ITやホームページでの募集は人と会うより効率的と思ってしまうが、事故現場には必ず顔を出す。法人市場でたとえビットの競争で負けても通い続けることによって信頼につなげていくなど、心に響くサービスを心掛け、成果に結びつけているなど保険募集の原点の在り方を紹介した。

また、新人に満期更新時ではなく「契約の6カ月点検」をさせている。現在の契約内容が間違っていないかの契約確認と情報提供のみをさせて帰ってこさせる、など顧客接点、顧客とのコミュニケーションの大事さを共有する仕組みづくりを図っている。

◇「ほったらかしサービス」評価される

高萩氏は、障害者や介護・高齢者に特化したバリアフリーの旅行企画を行っているが、他社と違うところは、「お客様に興味を持ち、お客様の人生に興味を持ち、さらにそれを発信していくこと」という基本スタンスに立った事業を行っていることだ、とした。

障害者に対しても、何をしてほしいか、直接耳を傾け、基本的にはできることは自力でやるという健全者に対するのと同じ目線で接していることで、「ベルテンポはほったらかしにしてくれる」点がリピート客拡大につながっている、など、その提供するサービスの質、取り組みを紹介した。

また保険代理店と接していて感じることで、「顧客が求めるものとなんかズレてはいないか？顧客の声に本当に耳を傾けているのか？健康診断を受けたか、とか、運転ルールを守っているか、がんや地震への備えは大丈夫か、とか、自分のこと、人生を身近でうるさく見守ってアドバイスしてくれる代理店像が求められているのではないかとその役割を提起した。

◆キーワードは組織力、成長力、社長力

第3部は「逆風でも成長する、勝てる保険代理店の着眼点とは？」と題して加藤弘幸氏（(株)京応代表）をコーディネーターに、現在スタッフ11名、千葉県で成田、稲毛の2拠点において地域密着型で事業展開する小坂学氏（(株)ソフィアブレイン常務）、ネットを活用し代理店通販を展開する澤田勉氏（(株)ライフ代表）、全国各地の代理店向け事業支援サービスを展開する土'川尚己氏（名案企画(株)代表）がパネリストとしてディスカッションを行った。

ここでは勝てる代理店の着眼点として組織力、成長力、社長力の3点からそれぞれの取り組みを披瀝し、パネラー同士の質疑応答も交えて、それぞれの事業展開の節目や自らの価値を如何に高めようとしているのか、その戦略と取り組みが紹介された。

◇組織力の勘所は？標準化、分業化、担当替え

組織力では、小坂氏が、代理店同士の合併の教訓から、カリスマスーパー営業パーソン依存からの脱却により、だれでも仕事がこなせるように、業務プロセスを分析し、業務の標準化が大事だとした。またとかく営業には新規開拓力を求めたがるが、向き不向きもあり、行き先づくりをするのはトップの役割で、それよりもそれぞれの個性、人間的魅力をいかに活かせるかを基本スタンスとし、チーム力の向上を図ることを考えているとした。

澤田氏は、営業の分業化、チーム体制づくりが、組織力を引き出すかなめだとし、顧客に面談し悩みを聞くことがポイントだとした。

土'川氏は、組織力の有無は、担当替えができるかどうかがかぎとなる。顧客の属人管理にゆだねたのでは、真の組織とは言えず、ガバナンスも働かない。ただし、担当替えする場合は、評価基準をしっかりと作っておくことに留意する必要があるとした。

◇成長力の源泉は？ブランド投資、隙間狙い、資産形成

成長力では、小坂氏は、ブランド力に投資すること、として最近JR成田駅前という好立地で銀行や保険会社の入る高層のオフィスビル（千葉交通駅前ビル）のワンフロア（75坪を確保）に本社を移したことをあげ、賃料高く保険会社が複数入るビルになぜ入ったかにつき、先行投資だとし、求人や他の代理店等との将来合併を見据え広告宣伝効果（広告宣伝費と位置づけ）を考え決断した、と述べた。

澤田氏は、隙間マーケティングをあげた。地域で信頼できる地域密着代理店モデルが本流だと思うが、中には、信頼できる代理店がない顧客もいる。

こうした顧客向けの隙間マーケティングが自社の活路で、最初の電話、メールで顧客の信頼を勝ち取れるかどうかに関心した仕組みづくりをしている、とした。またこうしたマーケットから反応もあり思いのほか契約が取れるとも、指摘。

土'川氏は、これから代理店が成長力をキープしていくためには、公的保険と民間保険の両方を理解していないとだめだ、とし、年金定期便など公的な保障について知識が足りない人が多すぎるとし、このような支援のために公的保険アドバイザー協会を自ら立ち上げたことを紹介。年金の上乗せの死亡保障、健康保険の上乗せの医療保険など万一の備え、を上げ、こうした上乗せだけでの勝負ではネットに負けてしまう。万の一つでなく万に9,999が資産形成の世界。成長するなら生保を売るだけではなく、資産形成にアドバイスができるか、どうかだ。万が一のリスクヘッジとは別の財布からお金が出てくることに目を向けるべきとした。

◇社長力とは？投資決断力、人間理解力、経営者目線

社長力については、小坂氏は、トップの役割として、投資決断力を上げる。絶えず会社がよくなることを考え、タイミングがきたら決断する。「いつかやれたらよいな」は、一生やらないことである、と喝破した。

澤田氏は、人間理解力を上げる。スタッフとの価値観の共有、信頼関係の構築に絶えず気を配るのがトップの役割である、と自らの体験を踏まえ痛感させられたこと、とした。

土'川氏は、もはや社長兼営業マンの時代ではない、保険商品などの理解は現場が判断してやればよい、決断や理解も経営者目線で行うことが肝要だ、とした。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

山中から今須宿へ

不破の関跡を離れた中山道は国道 21 号を横断して中山の集落へ入ります。文字通り山間の中にあり雪深い所です。

まもなく滝の音が聞こえてきます。これは「鶯の滝」で、中山道からは、滝の上から眺められます。古く



から歌に詠まれているという小さな滝ですが、この滝に注ぐ川は、壬申の乱のおり大海人皇子軍と大友皇子軍の両軍の地が流れ黒くなったので「黒血川」というようになったと伝えられています。

この滝を過ぎると集落の奥の小さな公園の傍りに源義経の母「常盤御前の墓」があります。なんでも常盤御前と乳母千草が東国に逃れた義経を追ってここまできた時、賊に殺されたという伝説があります。

もっとも、「常盤御前の墓」は前橋市などにもあります。

中山道は、山中の「常盤御前の墓」を離れてまもなく、

聖蓮寺を案内する地蔵さんに着きます。実はこの地蔵さんは、別のところにありましたが、名神高速道路建設で立ち退き、この地に移転したものです。聖蓮寺は、ここから南の今須平井にある寺で、境内には親鸞が植えたと伝わる「八房の梅」があり毎年、桃色の花を咲かせています。

中山道に戻り、まもなく今須峠に到着します。北側の斜面をよく仰ぎ見ると「百万卷経の石碑」といわれる石碑があります。実は、この高さがかつての今須峠だったのです。当時は急坂の難所だったということが良くわかります。

さて、中山道は、国道 21 号沿いにある国土交通省によって復元された一里塚を見て、今須宿に着きます。

この宿場から南に折れる道は平井道で養老方面に至っています。実は、この平井道は「九里半街道」といわれています。といっても正式には関ヶ原宿経由が「九里半街道」ですが。



それはともかく江戸時代、北前船によって蝦夷や日本海側の東北地方と北陸、さらに瀬戸内海を通り大坂までを結ぶルートが確立されていきました。そのうち、敦賀湊から琵琶湖の海津湊まで陸送、ここから舟で米原湊へ、この湊から、この九里半街道を通り、養老三湊という牧田川の栗笠、烏江、舟附に着き、さらにはこれらの湊から舟で、桑名経由で江戸までというルートがありました。

つまり、日本を半周するような壮大な物流のルートの一翼を担ったのが九里半街道だったのです。このように中山道など街道は、人の往来だけではなく、多くの物資が人馬（牛）で運ばれていたのです。

（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。

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！

◆岐阜県代協会員様限定！皆様からのご要望をカタチにした「安心」&「確実」な対応力◆

SHINWAグループの事故車対応サービス

○●使える！みなさまの「事故車対応部門」●○

「事故車への対応も手厚い損保代理店」として
ご活躍いただくためのお手伝い！
自動車保険販売のサポートツール『事故車対応サービス』

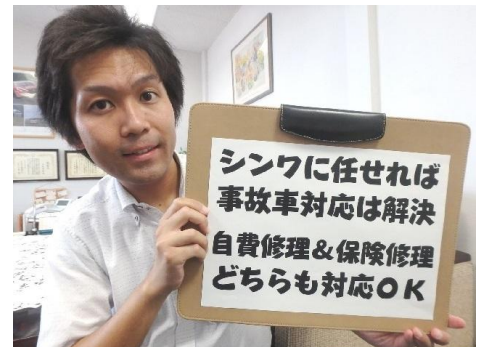
☆☆☆☆☆☆Point☆☆☆☆☆☆

契約更新などの際、契約者様へお伝え下さい

- ☞「私たちは事故車対応部門を持っています
もし車をぶつけてしまったら、まずはご連絡下さい」
- 契約者様との接触機会増加(囲い込み)にも一役買います
- 見込顧客様へ他店との差別化アピールとしても使えます

☞ 事故車対応サービスの詳細は…TEL:058-271-0773(平野钣金工業内) 平野まで

「自費修理」「保険修理」
「損傷の大小」問いません！



「引取・見積・説明・納車(集金)」
すべて責任持って対応します！

★県下に14！すべての加盟工場がみなさまの「事故車対応部門」！★

☞「岐阜県SHINWAグループ」でweb検索(案件毎に便利がいい工場を選択下さい)

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



ALSO 日本ガード株式会社

本社：岐阜市西部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水
e-mail：eigyounihonguard.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ヶ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



- 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
ウォータースポットとり



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

いつもお世話になっております。 **有限会社 イブカ** です。

※ 365日 24時間 レッカーサービス



※ 365日 24時間 レンタカー 現場配送 サービス
レッカーサービスと合わせてご利用下さい。

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下さい。

フリーダイヤル 0120-495-039 携帯電話 090-3309-2925

岐阜本社 岐阜市柳津町南塚 4丁目 249 TEL 058-393-2524 FAX 058-388-7301
岐阜本社営業所 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
岐阜本社工場 羽島郡笠松町門間 726-1

地震保険を語る (第十二回) 将来に向かって、最初の一步

関東大震災も、阪神淡路大震災も、東日本大震災も、そして狭い地域に限定された地震でも、大地震は、被災者からすべてを奪う。子どもから親を奪い、親から仕事を奪い、家族から住んでいる家と家財を奪う。津波によって車も奪う。地震が人から奪うのは家と家財だけではない。

「地震保険に関する法律(地震保険法)」の第一条には、地震保険は「地震等による被災者の生活の安定に寄与することを目的とする」と書いてあり、家の建て替えや家財の再購入のための保険とはされていない。地震保険は、家と家財に付けるものの火災保険とは異なる考え方を持つ保険なのである。

しばしば批判されるが、現在の地震保険は、補償内容に限界があり、家や家財についてさえ元のままの形に回復する内容にはなっていない。しかし、この保険は、過去に蓄積した家や家財を取り戻すためには不十分であっても、被災者が、亡くなった家族の葬儀を行い、避難所からアパートに移り、例えば中古の軽自動車を買って、極めて大きな心の傷を負った子どもにほんのささやかな娯楽を与えるといった、将来の生活に向かって最初の一步を踏み出すためには大きな価値を持っている。そして、東日本大震災において地震保険は、まさに本来の役割を發揮したのである。

東日本大震災によって、改めて明らかになった地震保険の改善点は数多くある。もちろん、日本の地震リスクの巨大さのために、政府の再保険は今後も必要不可欠だ。そして、補償内容にも様々な制限が付くことを避けることはできない。

しかし、あれだけの大地震において1兆2千億円もの保険金を短期間に支払いながら、破綻する保険会社が出ることで保険契約者や株主に迷惑をかけることがなく、海外でも日本の地震保険は高く評価されている。地震保険を制度としてこれからも守り、いっそう強靱なものにしていくための新たな歩みが、確実にまた日本のどこかに来る大地震に向かって、今、求められているのである。

(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

1ヶ月近くに渡った女子サッカーの世界カップも終わりました。
なでしこはオランダ、スイス、イングランドを破ったが惜しくも準優勝。
(これが男子だったらなあ・・・)

保険会社も女子の営業担当者が増えてきました。
これから日本を活気づけるのは女子力です。



(水川 博之)

発行日/平成27年 7月27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 <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