

# 岐阜県代協ニユ

平成27年12月

vol.249



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



今月の新聞報道によれば、生保・損保会社が介護事業を拡大したり、新規参入しているそうです。損保ジャパン日本興亜は、介護事業運営のシダーをグループ会社化し、また、居酒屋大手のワタミから介護事業子会社を買収し、「SONPO ケアネクスト」としてすでに運営しているそうです。

今や「ブラック企業」というイメージが定着したワタミから「SONPO ケアネクスト」の名前に変更して、資金豊富な保険会社が『安全経営をしていますよ』的なイメージを多くの人が持つと思われ、安心感をも感じられる人がいるかもしれません。

さらには東京海上ホールディングスも訪問介護事業をグループ会社で手掛けており、サービス付高齢者向け住宅の運営にも参入しているそうです。

ソニーFHDや明治安田生命も老人ホーム事業を新設したり、拡大する予定が次々にあるそうです。

このような介護事業は保険事業との相乗効果が大きいことも参入の原因のひとつとなっています。

今後保険会社は、介護保険の契約者や家族に対して保険金支払いだけでなく、老人ホームに入居できたり、介護ヘルパーを利用できたり、介護用品の提供をしたりと、さまざまな介護サービスを受けられる『現物給付保険』を目指しているようです。どんなサービスが受けられて、どんな施設にお世話になれるかなどが目に見えたら、なんと心強いことでしょうか！ 国の社会保障にすべて頼っているのは財政的にも国の負担が大きすぎるでしょう。民間がどんどん参入することはサービスの向上・料金の安定を促します。新しい制度をつくっていくにはより多くの人に意見をいただき、参加してもらうことが大切かと思えます。

個人的には、社会情勢の変化や現在の介護サービスより新しい魅力的な介護サービスが誕生していたりと実際に介護を受ける十数年後、先のことは予測しにくく、現金でも現物でも受け取り時に選べるような制度であるといいかなと思います。

さて、12月1日、瑞穂市総合センターで理事会を開催いたしました。終了後、日本損害保険協会 岐阜損保会様に〔保険業法改正〕特に体制整備についての研修会を行っていただきました。今後、支部に於いても定期的に研修を行いたいと考えます。まずは皮切りに、平成28年 1月19日開催の賀詞交歓会の前（15:00～）に岐阜支部主催で『保険業法改正セミナー』が開催されます。他支部よりの参加も可能との事ですので、ご希望の会員の方は県代協事務局までご連絡の上、ご参加ください。

『安』倍政権のもと『安』保法案の採否を巡り国論が二分し、これからの国の平『安』について深く考えた年でした。テロ事件、異常気象など人々を不『安』にさせた年でした。暮らしに密着した物の『安』全性が揺らぎ、人々の不『安』がさらに募り、人々が『安』心を求めた戦後70年の節目を迎えた2015年でした。でもみなさん『安』心して下さい。2016年はそんな不『安』もサルことでしょう・・・  
みなさん、よいお年をお迎え下さい。

## 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・・・日本代協コンベンション報告	11 p・・・『街道シリーズ』（中山道 40）松尾	一	
4 p・・・支部活動報告①	12 p・・・提携事業者広告掲載①		
5 p・・・支部活動報告②／委員会報告	13 p・・・提携事業者広告掲載②		
6 p・・・代理店紹介（飛騨支部）	14 p・・・提携事業者広告掲載③		
7 p・・・中さんの	15 p・・・NASVA②／編集後記		
8 p・・・	保険諸国漫遊記（116）		②

# 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	17	火	東海ブロック	CSR委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	20	金	岐阜	夜の合同ブロック会(18:30～)	ふぐ井
	26	木	県代協	三役会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	27	金	県代協	選挙管理委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
12	1	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	2	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	火	中濃	例会(10:30～)	太田宿
	10	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	15	火	岐阜	役員会(18:00～)	割烹 宮房
	16	水	広報機関誌	委員会(15:00～)	岐阜県代協事務局
1	6	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	金	中濃	新年会(18:00～)	昇月
	15	金	西濃	新年会(18:00～)	一天張
	19	火	県代協	賀詞交歓会(17:00～)	グランヴェール岐山
	19	火	岐阜	合同ブロック会セミナー(15:00～17:00～)	あいおいニッセイ同和岐阜支店
	29	金	飛騨	新年会(18:30～)	宝生閣
2	2	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)
	19	金	岐阜	研修会(10:30～12:00)	東京海上日動火災岐阜支店
	19	金	岐阜	研修会旅行(12:30～)	日間賀島

## ～ 事務局 ～

### ★岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

年末/平成27年12月29日(火) 午前まで 年始/平成27年1月6日(水) より  
ご迷惑をお掛け致しますが、よろしくお願い申し上げます。

< 急用の方は 090-3568-0415 森 まで >

### ★岐阜支部合同ブロック会セミナー案内

2016年5月施行 「改正保険業法対応セミナー」

～意向把握・情報提供義務・比較推奨販売対応の具体的ポイント～

講師：あいおいニッセイ同和損害保険(株) 専門マーケット開発部

代理店ビジネスコンサルタント 部長 須藤 誠(すとう まこと) 氏

日時：平成28年1月19日(火) 15:00～17:00

会場：あいおいニッセイ同和損害保険(株) 岐阜支店 5階B会議室

※他支部よりの参加も可能です。参加希望の方は岐阜県代協事務局までご連絡ください。

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)

## 【第5回 日本代協コンベンション 11月13日（金）～14日（土）開催報告】

日本代協コンベンションは11月13日（金）にホテルグランパシフィック LE DAIBA で式典・懇親会を開催し、11月14日（土）には、損保会館会議室とホテル聚楽に分かれて分科会を実施しました。

（詳しくは日本代協ニュース新年号でご紹介）

### 【岐阜県代協参加者 報告】

#### ○代協会員懇談会について

- ・これは特に、現状ディーラーの保険獲得について、少額リペアーやガラス交換補助などとともに、7年長期契約や、新価特約の5年特約などますます競争が激しくなる現状では、広い意味でお客様をグリップ（固定客化）しないと合法的な拡販戦略に飲み込まれてしまう事になりかねないのは、この地域だけでなく全国的な問題である事を感じました。

#### ○全般に関する感想、意見

- ・他県代協の方と交流ができて良かったと思います。予算の都合もあると思いますが、第1部の会場の座席が窮屈で、もう少し配置の工夫を、と思いました。隣と腕が擦れ合う感じで、お尻が痛くなりました。
- ・全体を通して 出席者全体に熱心な姿勢を感じました。志の高い人がたくさんいることが伝わりました。
- ・全国の代理業の代表が一堂に集まり、政治家や業界の中心で活躍して見える社長の方々にアピールするセレモニーも必要であるのでぜひ、ひきつづき開催をお願い致します。
- ・開催の準備には大変なご苦勞もあります。本当にありがとうございます。
- ・1日目、2日目ともに会場の席が狭く疲れた
- ・自分は初めて参加させていただきましたが、参加人数・規模の大きさに少し驚きました。各都道府県代協毎にも参加メンバーの年齢層や、コンベンションに対する思いがかなり違う感じがしました。機会があればまた参加してみたいです。
- ・限れた時間の中で、これだけのことができたので、全体として良かったと思います。有意義なコンベンションだと思いました。

#### ○基調講演に関する感想、意見

- ・今の現状を交えた、新しい事にチャレンジされている現状やその考えの一部をお聞きし、サッカーだけでなく幅広い知識や経験に基づいて、果敢に立ち向かって見える姿にさすが「オカチャン」ダテにフロックで日本代表の監督に指名されたのではないと感銘をうけました。
- ・岡田さんの講演はとても愉快で勉強になりました。「人間万事塞翁が馬」のごとく、目先に一喜一憂するのではなく、全体を見渡すことの大切さを学びました。
- ・サッカーの件も含め、マネジメントの難しさを感じられ良かった。できれば、あと少し時間がとれ質疑応答ができればもっとよかった。壇上が少し低かったのか講演者のお顔があまり見えなかった。
- ・話がおもしろく引き込まれた。経験と知識が豊富な方で、しかも有名人ということもあり、こんな人を呼べた代協がすごいと思いました。（自費でも聞きに行きたいという人がいたくらいです）
- ・自分自身サッカーチームの代表をしていますし、プレーもしています。今回コンベンションに参加した一番の要因は岡田さんの講演が聞きたかったからです。個人的には、岡田メゾットについてもっと詳しく聞きたかったです。

#### ○参加ゼミに関する感想、意見

- ・個人情報で言いにくい事柄もあり仕方ないのも理解できるのだが、もう少し踏み込んだ事例を聞き出してほしかった。一番皆さんが聞きたかったのではと思います。  
土川先生も一つ控えて質問や先生の意見もお聞きしたかったので、少し表面的に流れたように感じました。期待して、参加したのでそう感じたのかもしれませんが。

- ・中崎さんには、岐阜県代協の代協ニュースにもずっとコラムを書いていただいております、岐阜県の代協メンバーには身近に感じられる方でもあり、違和感なく聞けました。毎月代協ニュースを読んでいるので解りやすかったですし、思っていた通り話好きな方でテーマからよく脱線しましたが、楽しくも拝聴できました。
- ・代理店オンリーの人とは違う視点があると期待して参加。期待を裏切らない良い内容でした。
- ・弘田さんの講演は、新鮮な視点が良かったと思います。生保の「断られてきなさい」というアドバイアスや、お客様に辞去の際「困った人がいたら紹介してね」など、ひと言の大切さを感じました。



## 支部活動報告

### 【岐阜支部 12月役員会報告】

開催日時 : 平成27年12月15日(火) 18:00～

開催場所 : 宮房

参加者数 : 12名

報告者名 : 鵜飼 康弘

《議題》

- ①「保険業法改正」研修会について・・・合同ブロックセミナーにて開催とする。

1月19日(火) 15:00～17:00 あいおいニッセイ同和 岐阜支店 (岐阜市徹明通4-4) にて

- ②2月研修旅行について・・・2月5日から 2月19日(金)に変更

・公的保険アドバイザー協会のセミナー セミナー終了後、親睦研修旅行 (行先 日間賀島)

- ②役員改選について・・・役員候補者人選

- ③会員増強について・・・2月増強キャンペーンのお願い

※次回役員会 平成28年 1月 19日(火) 14:00～ あいおいニッセイ同和 岐阜支店

### 【西濃支部 12月例会報告】

開催日時 : 平成27年12月 2日(水) 11:30～

開催場所 : 大垣「五右衛門」

参加者数 : 18名

報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

- ①(株)JCM 名古屋支店 山本様 商品説明(お客様向けカーリース コミコミFLAT5について)

- ②委員会報告 企画環境 : 平成27年8月18日付の岐阜新聞広告、三井住友海上代理店(株)ZERO

火災保険広告問題の件、ギフト券配布の件、スモールリペアーの件

ディーラー保険募集の件、SBI保険の対物全損時修理差額費用について

広報 : トータルプランナー新聞掲載について 平成28年2月26日掲載予定

CSR : 消費者団体意見交換会、自動車保険について 各問題が消費者よりでています。

教育 : コンサルティングコースのご案内

組織 : 会員増強キャンペーンのご案内

- ③日本代協 日本代協コンベンション参加の報告 11月13日(金)～14日(土)東京にて

- ④西濃支部 西濃支部新年会のお知らせ 日時 平成28年1月15日(金) 18:00～

場所 大垣市一天張 会費¥5000 ※詳しくは後日お知らせいたします。

- ⑤県代協 県代協賀詞交歓会 日時 平成28年1月19日(火) 18:00～

場所 グランヴェール岐山 会費¥1000 ※詳しくは県事務局までお願いいたします。

- ⑥その他 自動車保険について

※次回例会 平成28年1月6日(水) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門



### 【中濃支部12月例会報告】

- 開催日時 : 平成27年12月 8日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿  
参加者数 : 出席者9名 出席率29% 報告者名 : 福地 誉
- 《議題》 ①組織・・・会員増強(2016年2月までキャンペーンを行う)ならびに 国民年金基金加入推進  
についてのお願い。
- ②CSR・・・2016年3月10日(木)地震保険普及キャンペーンを行います。  
時間と会場は決まり次第連絡します。
- ③企画環境・・・日本代協(野村総合研究所)からのアンケートの回答をお願いしますとの事。  
提携事業者様をもっと積極的に利用してほしいとの事。
- ④広報・・・2016年2月の中日新聞紙面広告について。  
代理店紹介等の打ち合わせを12月16日、委員会を行いますとの事。
- ⑤2016年1月19日(火)賀詞交歓会が開催されます。
- ⑥中濃支部の新年会を2016年1月8日(金)18時より昇月にて行います。  
詳細は改めてご連絡しますので、みなさんの参加楽しみにしています。

### 【東濃支部12月例会報告】

- 開催日時 : 平成27年12月10日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋  
参加者 : 10名 報告者名 : 吉村 英樹
- 《議題》 ・第三回理事会報告  
・来年度役員について支部長、副支部長、組織、広報、CSR、企画、教育、幹事が決定。  
・賀詞交歓会への出席のお願い
- ※次回の例会はなし、かわりに、1月19日賀詞交歓会へ積極的に参加するものとする。

### 【飛騨支部役員会報告】

- 開催日時 : 平成27年11月27日(金) 18:30～  
開催場所 : おりじん 報告者名 : 熊木 千夏  
《内容》 ・各委員会より報告 ・来年度役員の件

## 委員会報告

### 【教育委員会】

- ★損害保険大学課程 コンサルティングコース(2016年4月～2017年3月コース)  
申込受付中(2015年12月1日～2016年2月19日)です。

ぜひ皆様の受講をお願いいたします。詳しくは日本損害保険協会ホームページ損害保険大学課程より確認できます。または岐阜県代協教育委員、事務局までお尋ねください。

### 【企画環境委員会報告】

#### ○第2回提携事業者交流会開催報告

11月6日(金)グランヴェール岐山にて、提携事業者出席者20名、岐阜代協出席者60名の参加をいただき、第2回提携事業者交流会を開催いたしました。昨年につづき2回目の開催となり、事業提携していただいている企業との連携をより一層深め、提携の意義をお互いに再確認しながら提携事業者とのより良い関係の構築を図ることができたと思います。今後の開催については有無も含め、再度企画環境委会で検討していきたいと思います。

(報告者 企画環境委員長 水野 一利)



# 代理店紹介

## 飛騨支部 有限会社 佛坂保険事務所

<代理店名> 有限会社 佛坂保険事務所

<所在地> 〒506-0052  
高山市下岡本町1756-11

<連絡先> TEL (0577) 33-8399  
FAX (0577) 33-8389

<E-mail> info@hoken55.com

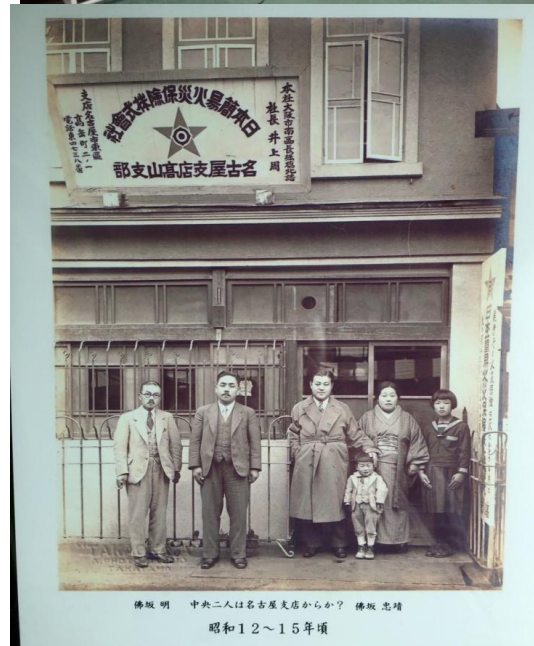
<代表者名> 取締役社長 佛坂尚子

<経営方針> 確かな安心を、より低コストで

<取り扱い保険会社>  
富士火災海上保険株式会社  
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社  
三井住友海上保険株式会社  
AIG 富士生命保険株式会社

<略歴> 創業 昭和八年

初代代表 佛坂明  
二代目 佛坂忠靖  
三代目 佛坂直哉  
現在に至る



## 2015年の保険業界を振り返る

### ＝新たな市場変革の風吹き、代理店の経営自体の変革が鋭く問われた＝

#### ◇誕生祝いしてもらえありがたさ

12月6日は私の67回目の誕生日だったが、この歳になると、一歳一歳と増えていくことがなんとも憂鬱になる。なるべく考えないようにして、日々の食を楽しみ人との出会いに感謝し、身体をエクササイズで鍛え、わが身の衰えるスピードをいくらかでも遅らせることに腐心するところとなる。子供三人も巣立ち今では、夫婦二人の気ままな生活がすっかり当たり前の光景となった。

そんな折、誕生日を前に思わぬ祝いを前倒しでしてもらうことになり、思わず心も晴れやかになったから不思議だ。3日夕方から、上野・池之端の上野区民館で50名近くを集め、東京代協上野浅草支部セミナー「業法改正は変革のチャンスか、それとも…」というテーマで講演をした後の懇親会（トラットリア上野店）の会場で、支部の皆さんのサプライズ演出で私の誕生日（6日）前祝で花束をいただいたり、2次会のTGIフライデイズでは花火付きパフェまで出て祝ってもらったのは感激だった。代協の皆さんの心づかいの細やかさ、人のつながりのご縁のありがたさを改めて思い知った次第である。

#### ◇ナイトクルーズ船上パーティ

翌4日は夜、勝どき橋近くの勝どきマリーナからの隅田川ナイトクルーズ。東京の夜景は天候にも恵まれた。保険業界の起業家やそれを目指す方々（昨年12月から月一回ペースで開催、私は全出席の酔鯨会という食と酒が好きな仲間たちの会でなじみの皆さん）が私と上さん含め9名参加し、持ち込みスタイルでの船上パーティを開催してもらう。まさに浮かぶエグゼクティブサロンのような船内、船の操縦やサービスも素晴らしく、飲食は持ち込み方式でしかも料金は6000円とリーズナブル。レインボーブリッジなどの素晴らしい夜景を眺めながら、メンバーが築地場内で仕入れたウニ、イクラ、ズワイガニの身肉とカニ味噌、ホタテボイル、タラコ、ホヤの塩辛などを、見事な寿司海苔に包み豪快に食べるのは実に美味かった。飲み助のメンバーそれぞれがぶら下げてきたスパークリングワインやシャンパン、赤ワイン、山形地酒の朝日鷹、新潟の八海山の大吟醸と、越後で候しぼりたてを飲む、ガラス張りの船室の窓越しに素晴らしい夜景を見ながらグラスを傾けるのは実に乙なものであった。ここでも誕生祝でケーキまで用意してもらい実に楽しいものとなった。

こうも前倒しで宴会ばかりしてはと、5日はいつも通りスポーツジムで朝から晩までエクササイズ三昧で終わり6日日曜もいつも通りエクササイズをしてと思っていたら、急に息子夫婦がお祝いによる来るといので大慌て、牛のしゃぶしゃぶ鍋、食後、持参のリンゴのタルトケーキでお祝いとなり、またまた祝ってもらうこととなり、誕生日が巡ってくるのも悪くないことだと思いなおした。

#### ◇2015年の印象に残ったこと

2015年も間もなく終わるので、今回は、2015年の保険業界・代理店業界でとりわけ印象に残ったことを上げてみよう。もちろん皆さんもそれぞれに思い浮かぶ項目はあるだろうが、ジャーナリストとしての筆者の視点は業界の今後にどれだけ影響があるかという尺度で選んでみた。

2015年の1年の保険業界、代理店業界を振り返ると、洪水災害、地震・噴火などの自然災害の多発、円安・株高・超低金利状況下、保険会社の大幅収益改善、テレマティック自動車保険の商品販売、マイナンバー制度対応、海外保険会社買収や新たな成長市場としての健康・介護分野への進出など話題に事欠かなかった。おそらく実務的には、火災保険の10年超の契約の廃止は大きかったし、地震保険制度改正論議の方向性なども気になるころではあった。そうした中で最大のトピックスは、保険使用人適正化の完了、改正保険業法に対応する関連ルール（施行令、監督指針）整備の完了と、明年5月29日の法施行に向けての準備、代理店の体制整備への取り組みであったろう。まさに代理店の変革に向けて、規模・モデル別に代理店の主体性、変革能力が鋭く問われる転換局面と年となったことだった。



## ◇改正業法の実体ルール出揃う

中でも、前年成立し施行までに2年の猶予があった改正保険業法がらみの具体的なルールがどう決まるか、施行規則や、監督指針（ガイドライン）が上期、保険業界あげて大きな関心事であり、保険会社、代理店もこれを待って、具体的な基準作り、仕組みづくりが争点となったが、改正保険業法の施行にあたり具体的な基準作りが当初の予想をはるかに超え長引き、年初は業界内にイライラ感が充満した。

そうした中で、金融庁は2月18日に改正保険業法の施行規則及び監督指針（「保険会社向けの総合的な監督指針＝ガイドライン」）を公表、3月19日までにパブリックコメントを求めたが、多くの団体・個人から600以上の質問が寄せられ、これを踏まえ、金融庁は、応募締切（3月19日）から結果を公表するのに2か月以上を要し5月27日、パブリックコメントの結果を公表し、改正保険業法関連の法体系はほぼ出そろった。（電話募集に関する規制は、5月27日から前倒して実施）

## ◇体制整備で気になる小規模店の遅れ

新ルールに基づき、代理店自ら進んで体制（態勢）整備が求められたが、保険会社の運用基準の提示遅れもあり、代理店間で対応面で大きなばらつきが目立ったことが特記される。法律の責任主体として保険会社と並んで位置づけたこと、それにより製販分離を法的に確認し、代理店自らが、消費者保護に向けた募集品質と体制整備の確保である。金融庁の監督権限が強化され、立証責任は実質的に募集人・代理店側に転換した。体制整備のPDCAによる動的プロセスの導入、証拠・記録を残す措置、報告徴求権と立ち入り検査権限の明確化等一連の規定が整備された。

代理店の「規模と業務特性」に応じて要求される体制整備の基準も変わるため、代理店の組織の規模や業務特性により、規制対応コストも変わってくることに留意した組織づくりを求めているが、受け身で対症療法的な対応するのではなく、経営理念を明確化し、経営品質・業務品質向上に向けた独自の基準作りが必要だ。すなわち組織内ガバナンス（管理・教育・指導、指揮命令系統の確立、記録化）の構築などマネジメント力をつけること、経営の透明性を高めることにより業務品質の向上を図る必要があるが、企業風土づくり、スタッフの意識改革も大切で、これからの事業運営の透明性の確保や、教育体制整備、ITを活用した業務プロセスごとの（電子）記録化を図るなどの段取りづくりも重要だ。さらに体制整備コスト負担増加に耐えうる生産性向上、財務基盤強化の取り組みも重要になるが、これについては代理店間で大きなばらつきが出た。独立系の乗合大型店での体制整備が進むのに比べ、とりわけ保険会社依存度の強い小規模代理店では、準備は概して遅れている状況は深刻だ。

## ◇保険使用人適正化完了

2014年1月に、いわゆる委託型募集人が業法違反ということで、2015年3月末までに保険使用人適正化が生損保、代理店に求められ、雇用を基本に派遣・出向などに移行することが求められた。損保では三者間スキームを活用し個人代理店として、保険会社、親代理店と委託契約を締結しなおす方式も導入された。保険使用人適正化に伴い、労働基準監督署、税務署、社会保険事務所などから各監督官庁からのチェックも開始され、体制整備、従業員管理のための指揮命令系統や教育・管理・指導など運用面の厳格化、コンプライアンス遵守からの社会保険加入などの制度完備が求められるところとなっている。こうした制度対応・コンプライアンス対応でコスト負担が大きくなることは必至で、代理店経営に与えるインパクトは大きなものがあり、果たして生産性を向上させ、収益面で賄えるかどうか、これがまた新たな代理店の再編の契機になりそうだ。

## ◇テレマティクス保険など多様なアプローチ

損保最大種目の自動車保険を巡る環境変化も激しくなってきた。とりわけ、情報通信技術革命を背景とした新たな局面の出現は今後の事業の在り方を考え直すきっかけになりそうだ。2015年はフィンテック（金融テクノロジー）元年ともいわれる中で、その保険への展開として、テレマティクス保険が具体化した年となる一方リスク細分化に伴い、今後、保険の入手可能性・購入可能性を含め自動車保険の在り方をどうしていくか経営的にも厳しい課題が提起されることとなっている。攻めのダイレクト（通販専門会社）、大局的見地から慎重姿勢をとる国内大手損保という図式が出てきている。また世界的規模で次世代カーとして自動運転車の開発が活発化しており、こうした保険開発に伴う賠償責任の所在（ドライバー責任かメーカー責任か）なども問われた。日本でどれほどの普及を見るか定かではないが、すでに欧米では定着してきているだけに、今後の展開が注目される。

自動車のIT装備などの技術革新、スマホの普及、ビッグデータの活用などを背景に、従来の過去の実績・経験データに基づく料率決定にとどまらず、現在（リアルタイム）の顧客個々のデータに基づき料率を個別化・細分化する仕組みが試みられるようになってきた。現在のところ、自動車に装備された情報機器を活用し、1）走行距離等を保険料に反映、走行距離が短いほど保険料が安くなる「走行距離連動型」方式（PAYD Pay As You Drive）＝ソニー損保の「や

さしいやさしい運転キャッシュバック型」＝と、2) 急ハンドル、急発進、急ブレーキなどの運転特性をデータ化しそれを解析し、保険料に反映させる「運転行動連動型」方式(PHYD Pay HowYOU Drive)＝あいおいニッセイ同和「つながる自動車保険」＝、の2種類。

この他、各大手国内損保は、法人・フリート契約者対象に企業の事故防サービスとして、テレマティクス保険サービスを本年相次ぎ開始。損保ジャパン日本興亜が開始した「スマイリングロード」、三井住友海上「スマNavi」、東京海上日動「ドライブエージェント」。

#### ◇新たな事業の柱になるか？介護事業分野への進出

国内市場狭隘化の中で、2015年目立ったのが、新たな成長分野として目される介護分野への進出だ。中でも経営戦略として「安全、安心、健康」を掲げる損保ジャパン日本興亜が、ここにきて急激に介護事業に収益の機軸の一つを定めウイングを急速に広げる動きは目を見張るものがあった。「ワタミ」の介護事業を買収、12月からSOMPOケアネクストとして本格的に介護事業に参入、介護業界3位の介護メッセージの買収・子会社化し、介護業界2位の地位を確保する方向だ。

介護市場を巡っては、生損保が周辺で残された成長が目されるマーケットとして注目しているところだが、その一方で、事業運営面での課題は山積みなだけに、その事業運営は人材の育成含め、容易ではない。保険会社による介護事業参入では、生保では明治安田生命やソニーグループなどが有料老人ホームの運営に参入しているが、その後の拡大は見られずまだ実験的な域を出ないというのが実情だ。各社においても新規事業参入よりも介護関連商品の開発及び提携等による介護関連サービスの拡充に重点が置かれ、そのことによって他社との差別化を図るという戦略が採られている。

東京海上グループは、傘下の東京海上日動ベターライフサービスを通じ、首都圏4県34拠点で、訪問看護事業及び居宅介護支援事業「みずたま介護ステーション」を展開するほか、6月にサービス付き高齢者向け住宅(サ高住)の運営事業に保険会社として初参入。また東京海上サミュエルを通じ有料老人ホームの11施設運営も行っている。MS&ADグループも子会社の三井住友海上ケアネットを通じ介護付有料老人ホーム2施設を中心に全国でホームヘルパーの派遣やケアプランの作成と総合的な介護事業展開を行っている。こうした介護分野へのあらたな挑戦が代理店を含め今後どのような新たな事業分野を形作るのか。

#### ◇乗合チャネルに踏み出した日本生命の販売戦略

日本生命の経営戦略の大転換も2015の特筆すべき出来事だった。経営戦略のスタンスの在り方を従来のクローズドスタンスからオープンスタンスに切り替え、三井生命の買収をはじめ、海外保険会社の買収に加え、乗合チャネル積極活用路線に転じたことで、業界に大きな波紋を呼んだ。中核チャネルの営業職員の職域訪問が企業による個人情報保護など職域市場のセキュリティ強化に伴い厳しくなっていることや、若年層契約が相対的に減少している中で、近年、自ら複数の保険商品を比較して加入したいとする顧客が増加している環境等を踏まえ、比較販売主体の保険ショップや訪問販売型のコンサルティングセールスマデルに着目し、顧客接点の多様化を図り、純新規契約につなげて行きたいとの狙いもある。今年5月に、比較推奨販売型の中堅保険ショップの「ライフサロン」を買収、さらに家具・インテリア業界の大手であるニトリホールディングスと保険ショップの共同運営で合意、「ニトリの保険+ライフサロン」をニトリ店舗に開設、今後300店舗に拡大する計画で、主力の営業職員以外の銀行窓口や複数の保険会社の商品を比較できる乗合代理店への販路拡大を図っている。10月にはNTTドコモは両社の事業提携について合意、ドコモ社は2016年度第2四半期から生命保険の乗合募集代理業務を開始、ドコモショップで保険の販売を開始する計画だ。

日本生命はドコモショップへの募集代理業務の立ち上げ、商品提供、スタッフの育成、業務運営体制整備について支援するほか保険商品をはじめ保険関連サービスの共同開発に関する可能性を協議していくとしている。11月、訪問型販売の業界最大規模乗合代理店ライフプラザパートナーズ(従業員1,066名)を買収、傘下に組み込み、乗合訪販モデルのチャネル整備も図った。

#### ◇3メガ損保の過去最高の決算とM&Aで海外進出加速化

2014年度末の3メガ損保決算がいずれも過去最高の収益をマーク、好決算の要因としては、国内損保事業では自動車保険の収支が改善、自然災害の損害が少なかったことに加え、円高要因もあり海外事業が進展したことと、生保分野の寄与が大きかった。事業外では株高の影響で資産運用収益面でも好結果をもたらした。とりわけ、海外授業展開は活発で、損保3メガ損保や生保大手の海外保険会社の大型買収が目立ち、連結ベースの利益に占める海外市場の構成比も大きくなってきている。2015年はまたグローバルなビジネス展開に伴う統合的なリスク管理手法である保険ERM(エンタープライズリスクマネジメント)経営など新たな経営管理手法も官民挙げて鋭くクローズアップされた年となった。

#### ◇台風損害などで大きな損害が発生

今年も台風15号や18号をはじめとした自然災害が相次ぎ、九州地方や関東・東北地方を中心に甚大な被害をもたらした。保険金支払いも膨大となり、九州などの西日本に被害が集中した台風15号のみで21万件、1,409億円（11月末時点）を記録するなど保険金支払い面でも大きな支払いとなった。2015年度上半期決算では各社赤字に転落となった。箱根、桜島、阿蘇など火山噴火なども起こり、地震とともに噴火に対する防災面での備えも痛感させられた。

#### ◇モバイル加入の自転車保険や自動車保険の投入

2015年6月の道路交通法の改正で、自転車の運転に対し、厳しい法規制が打ち出されたこと、自治体レベルで自転車事故に備えた保険の加入義務を条例で導入するところが増えたのに伴い、自転車保険に対する関心が高まってきたことを背景に損保各社が自転車保険の商品整備に動いた。とりわけ目立ったのが、モバイルを活用し簡便に保険付保ができる自転車保険商品であった。自転車保険についてはこれまで、多様なチャネルでの販売が展開されているが、携帯電話会社と組んでこうした簡便な保険商品を提供が相次いだ。また自動車保険でもモバイルを活用し、先行する東京海上日動に続き、1日単位で簡便に加入できる商品の新発売（MS&ADグループ損保2社）などがあった。

#### ◇海外保険会社の大型買収が活発化

2015年に入り、3メガ損保や生保大手社による海外保険会社の買収が一層活発化した。活発な海外保険会社買収の背景には、国内市場の縮小化や大災害等に備え経営リスクの分散の要請等のほか、株高や円安の影響で運用益が拡大し、手持ち資金が潤沢になって来ており投資効率向上の要請が強まっていること、積極的なM&A戦略で収益力の向上を図るトレンドが顕著になっていることがあげられる。本年7月明治安田生命が米国「スタンコープ・ファイナンシャル・グループ」を約6,246億円で買収、8月住友生命が米国の「シメトラ・ファイナンシャル」を4,666億円で買収等相次ぎ発表してきている。損保でみても東京海上ホールディングスが6月に米国のHCCインシュアランス・ホールディングスを約9,370億円で買収すると発表。三井住友海上が、9月に英国ロイズ保険市場を中心にグローバルに保険事業を展開する持株会社であるアムリン社を取得価格約6,420億円で買収すると発表、M&A戦略もアジア市場重点から、欧米市場をにらんだ展開としたことで、海外戦略で大きく先行してきた東京海上にMS&ADが肩を並べ激しく競い合うレベルになってきた。

#### ◇マイナンバー対応

マイナンバー制度が、2016年1月から始まる。マイナンバー（共通番号）は個人版とともに、法人版もあわせて始まり、これらは密接に連動して機能してくる。すなわち事業所の税や社会保険の実情把握の迅速化、効率化に大いに威力を発揮することが目論まれているからだ。その実務への影響の大きさに比べ、今一つ制度の理解が浸透していないのか、とりわけ中小事業者間での動きが鈍く、保険代理店もまた例外ではなく対応の遅れも気になるところだ。特に制度開始に向けた準備として社内規定の見直しや安全管理措置などの仕組みづくりや、従業員向けのマイナンバーに関する取扱いの周知徹底などが求められている。今後、社会保険料の潜脱に対しては2年さかのぼって徴収されることにもなるから留意したい。マイナンバー法はまた社会保障、税、災害対策の3分野以外のマイナンバー利用を厳禁するとともに、その取扱い（取得、利用、保存、提供、廃棄）について厳しく規制し、安全管理措置を講ずる態勢整備を求めていることにも留意する必要がある。保険代理店は、2016年5月29日の改正保険業法施行に向けた態勢整備に大わらわの状況下にあるが、実はこれに先立ち2016年1月からスタートするマイナンバー制度への迅速な対応も求められている。

（保険ジャーナリスト、inswatch編集人）

## 醒ヶ井宿から番場宿へ



中山道は、当時の風情を残す木造の建物が多く残り、静かな佇まいを見せる醒ヶ井宿を後にします。

まもなく現在も湧いている泉「西行水」に着きます。この泉には次のような伝説があります。ある時、茶屋の娘が西行の飲み残したお茶を飲んだところ妊娠し男の子を出産しました。帰途、このことを聞いた西行は「もし我が子なら元の泡に帰れ」と念じたところ、その男の子は泡になってしまったということです。

中山道は、すぐに六軒茶屋跡に着きます。かつて醒ヶ井宿

やこのあたりを支配していた大和郡山藩が、彦根藩領との境に6軒の茶屋を設けたのに始まるといわれています。

ちなみに、中山道かいわいには、茅葺きの家や、茅葺きの屋根の上にトタンを被せた家や、松並木、楓並木が時おり見られます。

そんな中山道は、北陸自動車道の下を潜りまもなく、番場宿に着きますが、その入り口に米原に向かう道があり、その交差点には、「米原汽車汽船道」と刻まれた道標が見られます。明治に鉄道が開通し米原駅ができた頃に、この道標が設置されたと想像できますが、実は、この道は江戸時代初期、彦根藩によって開設された米原湊と、中山道を繋ぐため整備されたのです。



その山側には、曹洞宗の古刹青岸寺があります。ここはバサラ大名として知られる近江守護の佐々木道誉が建立した寺で、現在、国の名勝となっている「築山林泉式枯山水庭園」という見事な庭園が見られます。

現在のJR米原駅付近にあった米原湊は琵琶湖の湖上水運の拠点で、この湊から番場宿で中山道に入り、関ヶ原宿、あるいは今須宿から濃州三湊ともいわれた揖斐川三湊の烏江、栗笠、船付まで至る「九里半街道」と呼ばれた街道は、当時の江戸・上方、さらには北陸、東北を結ぶ物資極めて重要なルートでした。

かつて米原湊があったあたりは米原駅となり駅前にはモニュメントがあり、米原駅の際を走る国道8号の東側には、当時の湊町、北陸街道の宿場町として繁栄していた風情が残る米原の町並みが見られます。

(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)、『写真アルバム飛騨の昭和』がある。



(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！

## SHINWA グループ

いつもお世話になっております。SHINWA グループです。  
今月は当グループの14社の工場から取り寄せたデータの一部を御紹介させていただきます！  
先日、当グループは全体会議を開き、その時に各工場の現状や、在庫状況などさまざまな情報を共有しました。その中で有益になるであろうと思われる工場代車の事をご案内したく思います。  
当グループは修理入庫の際の代車は基本的に無料代車です。レンタカー特約、代車特約がなくても顧客様に負担をかけにくくなっております。

### Q1. 代車ってどれくらい持ってるの？

A1. 当グループ全体で210台ほど持っており、日々稼働しております。

### Q2. 装備とかは大丈夫なの？

A2. 今時期に心配になるスタッドレスタイヤも70%以上の装着率、ETC、ナビ付なども50%以上、ある工場にはHV車の代車もあるところもあります。禁煙車設定、チャイルドシート付け替えサービス工場など顧客の皆様のかゆいところにも手が届くようなサービスを心がけております。

### Q3. 修理以外の時も借りれるの？

A3. 有料のレンタカー業務のある工場もございます。お尋ねください。



困った時はまず SHINWA グループへ！！ TEL0584-74-7892 篠田

# 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

## 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



## 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



## 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：eigyou@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ヵ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／ブリスベン、ウラジオストク、ドバイ



## ご存知ですか？『NASVA』 VOL. 2

岐阜県代協ニュース12月号で『NASVA』について簡単にご案内をいたしましたが、再度詳細をわかりやすくご案内いたしますのでご確認ください。

独立行政法人自動車事故対策機構（NASVA）岐阜支所では、県内の自動車事故による被害者の方への援護事業として次の業務を行っております。

### ◎交通遺児等への育成資金の貸付

不幸にも自動車事故により、一家の柱であります保護者の方が死亡又は重度の後遺障害者になられた場合、そのご家庭のお子さん達に対して、健全な育成を図る目的で育成資金の貸付を行っております。

0歳から中学3年生までのお子さんを対象に、無利子で貸付を行う制度です。

貸付金額は、児童1人につき一時金「155,000円」、貸付け開始月以降、月額「20,000円」、小学校と中学校入学時に入学支度金として「44,000円」の貸付が受けられます。

返済期限及び方法は、20年以内で月賦等による均等払いとなっておりますが、高校、大学へ進学された場合はその卒業までの間、返還は猶予され、卒業後6ヶ月を経過した後、返還を始めていただきます。

### ◎介護料の支給

自動車事故により「脳」、「脊髄」又は「胸腹部臓器」に損傷を受け、重度の後遺障害を持つこととなったため、「常時」又は「随時」の介護が必要となった方に支給しております。

受けられた障害の程度により、介護料の支給月額は次のとおりです。

- ① 自動車損害賠償責任保険（共済）の「介護を要する後遺障害」等級、第1級1号・2号で  
常時要介護の方 介護に要する費用の負担に応じて 月額：58,570円～136,880円
- ② 自動車損害賠償責任保険（共済）の「介護を要する後遺障害」等級 第2級1号・2号で  
随時要介護の方 月額：29,290円～54,000円

注：自損事故の場合や、事故日からかなり過ぎていても対象となります。また、原動機付き自転車の事故も対象です。この他、支給の条件として、完全看護の施設に入所されていない方、介護保険制度を利用されていない方、主たる生計維持者の所得が1千万円以下であることなどです。

### ◎交通遺児友の会への加入

「友の会」へ加入しませんか。友の会では、年1回の友の会の集い(日帰り・1泊旅行)、絵画・書道コンテストなどを行い、家族同士の親睦を深めています。

加入資格は、中学校卒業までの交通遺児とその家族です。会費は無料で、各種催しへの参加費も原則無料で、いろいろな特典、情報を得ることができます。もちろん個人情報大切に守ります。

◇ 問合せ先 独立行政法人 自動車事故対策機構岐阜支所  
岐阜市金町4-30 明治安田生命岐阜金町ビル7階 電話 058-263-5128

### 編集後記

わが市の隣の関市に今やたらと観光客が来ています。1つはモネの池と言われる板取の根道神社前の池で、もう1つは五郎丸ポーズで有名になった西日吉町の善光寺の大日如来像です。

何の宣伝もしてないのに一躍関市は全国区。さらにけっこうな経済効果。

恐るべしネット力。

(水川)

発行日／平成27年12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