

岐阜県代協ニユ

平成28年7月
vol.256



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

あぜち まさはる

会長 畦地 正治

岐阜県代協会員の皆様、保険会社の皆様、提携・協力会社の皆様、暑中お見舞い申し上げます。全国各地で、地震が頻発し、熊本地方も復興半ばの今、豪雨による災害が九州の人々をさらに苦しめる天候が続きました。気温も北海道が九州より高くなるという驚きの日もありました。そしてここきて、真夏日、猛暑日を連日記録するなど非常に不安定な天候が続く中、東海から九州は一足お先に梅雨明けし、いよいよ、夏本番、冷たい食べ物に手が伸びる季節となりました。そんな暑い夏といえば、最近では目にするのは少なくなりましたが、かき氷を食することができるお店などに掲げられた氷の一字が染め抜かれた旗。それは“夏告げ役”で、夏が来たことをわかりやすく教えてくれる夏の風物詩です。



なんだか風になびいているだけで涼しくなった気がしませんか・・・
実はこの旗には『氷旗』という正式名称があるようで、「氷」の文字のほか下方に「波」と上方に「千鳥」のイラストが描かれているのですが、「千鳥」は冬の季語、そして「氷」も同じく冬の季語なのです。暑くて暑くて仕方ない真夏に、冬の季語をヒラヒラさせることで涼を感じさせるというなんとも粋な日本ならではのデザインではないでしょうか。店先につるされた氷の旗に、つかの間の涼しさを感じながら、水分補給や適度な休憩など、熱中症対策を万全にして代協活動、代理店活動に頑張ってください。

さて、平成28年6月28日。愛知県代協事務局において、「東海ブロック協議会」が開催され参加してまいりました。懸案だった会長人事も、愛知県代協の金子会長にお引き受けいただき、三重、静岡、岐阜の3県代協も全面協力をしてまいります。会員皆様のご協力をお願いいたします。

また、7月8日には岐阜市内のメディアコスモスにて平成28年度第2回の理事会が開催され、理事会終了後、4年ぶりの役員オリエンテーションを同所にて開催いたしました。理事会では、テレビCM事業の継続、会員増強、国民年金基金の拡充、高校生への出前授業、秋のセミナー・代理店賠償セミナーの開催、CSR各種行事への参加など各委員会、各支部の活動が協議、報告されました。続く役員オリエンテーションには44名の参加があり、委員会・支部の取組や活動内容を確認し、任期内の活躍を誓ったところであります。私には役員全員が若々しく、力強く、頼もしく感じられました。今後の岐阜県代協の発展のために、今後ますますのご協力をお願いいたします。

そして、うっかりお忘れのなきようしていただきたいことがあります。それは今月号の15ページに掲載の「日本代協より」にも書かれておりますが、「損害保険トータルプランナー」の認定更新です。今年度は旧認定保険代理士3.6.9.12期の方が対象となっております。12月末までに受験をしていただき、更新漏れのないようお願いいたします。期間内に更新されない場合、再び資格を取得するにはコンサルティングコースを初めから受講しなくてはなりませんのでよろしくをお願いいたします。

1 p・・・会長挨拶／目次	
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・ ～保険ジャーナリスト ③
3 p・・・支部活動報告①	10 p・・・ 中崎章夫 ④
4 p・・・支部活動報告②／組織委員会報告	11 p・・・『街道シリーズ』（中山道 47）松尾 一
5 p・・・会員投稿	12 p・・・提携事業者広告掲載①
6 p・・・代理店紹介（岐阜支部）	13 p・・・提携事業者広告掲載②
7 p・・・中さんの ①	14 p・・・提携事業者広告掲載③
8 p・・・ 保険諸国慢遊記（123） ②	15 p・・・日本代協より

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	13	水	東海ブロック	東海ブロック教育委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	14	木	岐阜	役員会(12:00～)	長良川スポーツプラザ
	14	木	岐阜	第1回合同ブロック会セミナー(14:00～)	長良川スポーツプラザ
	14	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	21	木	東海ブロック	東海ブロック企画環境委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	22	金	西濃	納涼懇親会(18:00～)	大垣フォーラムホテル
	26	火	県代協	日本損保協会岐阜損保会懇親会	グランヴェール岐山
	27	水	東海ブロック	東海ブロック組織委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	31	日	CSR	揖斐川清掃ボランティア(6:00～)	揖斐川河畔
8	3	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	5	金	岐阜	納涼懇親会(18:00～)	グランヴェール岐山
	5	金	飛騨	夏のセミナー(17:00～)	フローラ(高山市 桐生町)
	7	日	CSR	『長良川を美しくしよう運動』(6:00～)	長良川河畔
	9	火	中濃	例会・勉強会(10:30～)	太田宿
	18	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	26	金	中濃	懇親会(18:00～)	緑風荘(美濃市)
9	6	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)
	9	金	東濃	研修会(13:30～)・例会(16:30～)	クアリゾート湯舟沢
	13	火	飛騨	例会(13:30～)	(未定)
10	14	金	教育	秋のセミナー(未定)	長良川国際会議場
11	22	火	企画環境	代理店賠償セミナー(13:00～ 予定)	メディアコスモス

～事務局より～

- ※ 正会員の皆様には平成28年度 第Ⅱ期会費を 賛助会員の皆様には平成28年度賛助会員年会費を平成28年 8月22日(月)にご指定口座より振り替えさせていただきます。
 なお、岐阜県代協HPにバナー広告希望された賛助会員の皆様は広告料も併せて振替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28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、平成28年度の代理店賠償加入申込が8月以降となりますので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。
 ご不明な点がございましたら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28年 8月 12日(金)～16日(火) 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 : gfdaijkyo@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】

●役員会報告

開催日時 : 平成28年7月14日(木) 12:00~ 開催場所 : 長良川スポーツプラザ
参加人数 : 13/16名 報告者名 : 井戸貴之

《内容》

- ①9月セミナー開催について・・・9/27損保ジャパン日本興亜岐阜支店の会議室、時間は午後を予定
講師は協議中。
 - ②11月各ブロック会について・・・本年も昨年とは違う企画で行う。
 - ③県代協より報告・・・7/31 6:00~ 揖斐川清掃
8/7 6:00~ 長良川清掃 協力依頼
- ※次回役員会は平成28年 8月5日 17:00~ グランヴェール岐山

●7月合同ブロック会セミナー報告

開催日時 : 平成28年7月14日(木) 14:00~ 開催場所 : 長良川スポーツプラザ
参加人数 : 36名 報告者名 : 井戸貴之

《内容》

- 第1部 「大規模代理店への道・2」
講師 オリックス保険コンサルティング ファイナンシャル・ナビゲーター 梅田 文隆 氏
- 第2部 「改正保険業法遂に施行! これからの保険代理店の在るべき姿を考える」
講師 オリックス保険コンサルティング 営業本部長 田所 誉教 氏

【西濃支部7月例会報告】

開催日時 : 平成28年7月6日(水) 11:30~ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 18名 報告者名 : 中河 美智彦

《内容》

- ①(株)JCM 名古屋支店 山本様より新商品(K1プラン リース契約商品)についてのご案内
- ②新入会員様の挨拶 坪井鉦金 坪井英倅様よりご挨拶
- ③委員会報告
企画環境 ・ディーラーの保険料割引問題についてネットヨタ関店での事例
・AU携帯ショップでの保険料セット割引について
・ダイレクト通販型保険の無事故割引について
CSR ・7月31日 揖斐川清掃 AM6:00より 集合場所 ファミリーマート和合新町店
・8月7日 長良川清掃 AM6:00より 集合場所 長良川インラインスケート場
組織 ・7月8日 新役員オリエンテーションについて
場所 岐阜市メディアコスモス 時間 PM2:30より
- ④その他 ・秋の研修旅行について
※次回例会 8月3日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」

【中濃支部7月例会報告】

開催日時 : 平成28年7月12日(火) 10:30~ 開催場所 : 中山道会館太田宿
参加者数 : 9名 出席率28% 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①富士火災 藤内支店長と営業担当者様2名にお越しいただき、「代理店経営における法人マーケット開発」についてレクチャーいただきました。今後6回(1回が30分)に分けて、講座を設けます。
- ②(株)JCM山本支店長にお越しいただき、新しいK1プラン リース契約商品の説明をしていただきました。
- ③会員の皆様へ連絡
・8月9日(火) 10:30より、中山道会館太田宿にて定例会、勉強会を開催します。
・8月26日(金) 18:00より、美濃市の緑風荘にて、懇親会を行います。
・10月14日(金) 長良川国際会議場にて、オープンセミナーが開催されます。
・11月22日(火) メディアコスモスにて、代理店賠償のセミナーが開催されます。
※ 詳細は追ってご案内しますので、皆様の参加ならびにご協力、宜しくお願いします。

【東濃支部 7月例会報告】

開催日時 : 平成28年7月14日(木) 11:30~

参加者数 : 10名

開催場所 : みわ屋

報告者名 : 安江 努

《内容》

①提携事業者説明会 (株)JCM 山本さんより

②各委員会報告

③9月9日研修会について 日時:9月9日 13:30~16:30 救命講習

16:30~17:30 9月例会、18:30~ 懇親会

場所:クアリゾート湯舟沢 (中津川市神坂280)

※次回例会は8月18日(木) 11:30 みわ屋にて

【飛騨支部 第2回役員会及び例会報告】

開催日時 : 平成28年7月12日(火) 11:30~(役員会)、12:00~(定例会)

開催場所 : 魚祭

報告者名 : 清水公男

《内容》

①夏のセミナーについて 8月5日(金) 17:00~ フローラ(高山市 桐生町)にて

講師は消防署より、参加人数は20~40人予定

②会員増強について・定例会の参加を増やす(活動の理解を推進)、会を強化し会員減を防ぐ。

セミナー参加を呼びかけ、新会員増のきっかけづくり

③定例会への参加呼びかけ 馬場支部長が挨拶をかね、各会員訪問ヒヤリングをおこなう。

④理事会及び三役会からの報告・平成28年7月8日 全役員オリエンテーション

⑤委員会報告 ・企画環境・代理店賠償の研修 11月メディアコスモス(予定)

怪しい業者募集を、8月に報告(塚本さん)各会員は7月中旬に 塚本さんに報告。

・教育・10月14日 セミナー 長良川国際会議場、コンサルティングコース受講

⑥その他 例会会場について・真光の道場施設が無料で借りれるとの事でした。手続きなど調べる

※次回開催日 9月13日(火) 13:30~15:00

【組織委員会報告】 ●平成28年度 新役員オリエンテーション開催報告

開催日時 : 平成28年7月8日(金)

15:00~17:30

開催会場 : メディアコスモス

報告者名 : 川島 邦夫

《内容》

1. 会長挨拶 2. 趣旨説明

3. 委員会活動説明

(広報・教育・組織・企画環境・CSR)

4. 支部活動説明

(岐阜・西濃・中濃・東濃・飛騨)



50名を超える新理事・新役員に参加いただき、代協の活動内容や意義について理解を深めた。懇親会も30名以上の人数で大いに盛り上がった。

会員投稿記事

『政府は、中高年(40歳から74歳までの人を対象)への実施が義務づけられているいわゆる「メタボ健診」の受診率を、来年度(平成29年度)までに70%とする目標を掲げていますが、26年度は48%余りととどまり、目標と開きのあることが分かった』というニュースを目にされた方も多いのではないのでしょうか。最近、ダイエットや健康の為に、朝や夕方にランニングやウォーキングをされる方も増え、また、スポーツジムへ通う方も多くなってきているような気がします、そのダイエットについてお話したいと思います。

●**ダイエットの運動で良いとしているのがランニングやウォーキングなど有酸素運動です。**ランニングは有酸素運動で脂肪燃焼を多くしてくれるのですが、それだけではなく、ウォーキングに比べると筋肉をかなり使用するため、筋肉を鍛えることができます。よりスタイルの良い体型にするためには、脂肪燃焼だけでなく筋肉を鍛えることも重要になります。

★ランニングでダイエットをするコツは？・・・ランニングは有酸素運動ですがちょっとハードな運動になってしまいます。そのためどうしても辛くなりやめてしまうのですが、それではダイエットが成功してくれません。まずとても大事になるのが、おしゃべりできるぐらいのペースを維持することです。ランニングをして痩せようとしている場合、激しい走りは全く必要ではなく、脂肪燃焼が効率的にできる心拍数を保つことが大事です。その心拍数を保てるのがおしゃべりできるぐらいのペースで、そのペースなら辛い運動になりにくいのです。そしてもう一つ大事になるのが、いきなり長い距離をランニングしないことです。20分以上にランニングが必要としています、しかしいきなり20分以上のランニングは体力的にも精神的にも辛いです。徐々に慣らして最終的に20分以上走ったとしてもそこまで辛くない状態を作ることがベストになります。

★効果的な時間は？・・・ダイエットはただ単に運動していれば脂肪燃焼してくれて痩せるものではありません。ある程度の時間運動していないと痩せてくれないので、どのぐらいの時間運動するのが重要としています。ダイエット目的としているランニングは、20分以上行うのが良いです。脂肪燃焼し始めるのが20分以降としていて、そこから初めて脂肪の燃焼が始まってくれるため最低でも20分以上していないとあまり効果が期待できません。ただ長くランニングしていれば良いというわけではありません。長くランニングしていると、その分、膝に負担をかけてしまい、怪我をする可能性がどんどん高くなります。怪我をしない程度、そして無理をしない程度にランニングをしていきましょう。

★効果的な頻度は？・・・ダイエットを目的としてランニングする方法は、毎日ランニングすれば良いと考えてしまいます。しかしその方法は間違っていて、毎日していると筋肉疲労が多くなり、それが脂肪燃焼の妨げをします。毎日ではなく効率のよい頻度で行うのが一番です。では効率のよい頻度はどのぐらいなのかというと、週に3回や4回程度になります。週に3回なら1日おきにすることができ、筋肉休めができるようになるので、筋肉疲労が起りにくいです。そして休みと運動が交互になることで、精神的にも肉体的にも辛さが抑えられるので続けられるようになります。これでも筋肉疲労が起ってしまう、それが怪我を招いてしまいますので、状況に応じて休みを入れることも大事になります。

★夜？それとも朝？・・・ダイエットだけでなく健康のためのランニングでも理想としているタイミングがあります。

では、理想としているタイミングは夜なのかそれとも朝なのかというと、朝が理想的なタイミングになります。ランニングもウォーキングもそうなのですが、脂肪燃焼だけでなく体内時計のリセットをすることが出来ます。また、脂肪を燃焼する前に、糖質から燃焼していく事を考えると、朝の朝食前が一番ダイエット効果では良いとされています。

★食事のタイミングは？・・・ダイエットをしている時に食事の管理は非常に重要としています。食事だけでダイエットする場合と、ランニングをしてダイエットをしようとしている場合とでは、食事の方法が違ってきます。では、ランニングをしている時にどのような食事をすればよいのか、それは炭水化物やタンパク質を減らしすぎないようにすることです。炭水化物は太る原因としているため、減らしてダイエットする方法がとても有名です。しかし不必要というわけではなく、動くためにも炭水化物は必要としています。ランニングはかなりエネルギーが必要としているので、炭水化物のエネルギーそしてタンパク質のエネルギーは絶対に必要です。減らしすぎると20分以上走れなくなるため、ダイエット効果が得られない、そして体に異変がでてしまう可能性もあるので、控え過ぎないようにカロリーの管理をしていくようにしましょう。

代理店紹介

岐阜支部 総合保険あおぞらUrban

<代理店名>

総合保険あおぞらUrban
((株)あおぞら)

<代表者>

後藤 信男 (ゴトウ ノブオ)

<所在地>

〒501-6103

岐阜市柳津町蓮池4丁目34-203

TEL 058-257-1759

FAX 058-227-2552

E-mail aozoraurban@ccn.aitai.ne.jp

<スタッフ>

3名 (男性 3名)

<取扱保険会社>

損保	日新火災海上保険(株)	計 1 社
生保	東京海上あんしん生命(株)、アフラック、オリックス生命保険(株)	計 3 社

<略歴>

2006年11月	日新火災に研修生として入社
2009年12月	独立開業し、総合保険あおぞら設立
2014年10月	法人化し、株式会社あおぞらを設立
2016年 5月	他代理店と合併し、 総合保険あおぞらUrban設立

<事務所の環境>

イオン柳津より東へ1キロ程にあり、
飲食店に恵まれてアクセスしやすい環境です。

<経営方針>

お客様のニーズをつかみ、適切な保険商品の提供に努める。
地域の皆様に必要とされる保険代理店として社会貢献を一に考え行動する。



デジタル革命下で変化する市場環境、代理店経営の在り方

ーRINGの会横浜オープンで提起された保険代理店進化の道

◇山形の旅の楽しみを満喫

山形へ、6月末のかみさんと二人、2泊3日の電車やバスでの旅に出た。新潟経由で帰ってくる旅であった。今回の旅では、奇しくもJR東日本大人の休日倶楽部の吉永小百合さんのCMで脚光を浴びているところを回るようになった。山形新幹線の大石田駅から、バスで尾花沢経由銀山温泉に。江戸初期には、日本を代表する銀山として名をとどろかせたものの閉山してしまい、今ではその銀鉱洞と地名が残るのみだが、その後温泉地として発展して今日では、3～4階建ての木造旅館が川を挟んで立ち並ぶ、その大正ロマン漂う温泉地として有名になった。日頃山形の酒の私の有難い指南役で、お酒を送っていただいている八木橋商店を訪問し若い店主夫妻と初対面することが旅の一つの目的でもあったが、しみじみ人とのご縁の不思議さと感動を再確認した。蕎麦処滝見館のお蕎麦は香りよく、さすが尾花沢の蕎麦街道の一品だけに水蕎麦まで出してくれ、地の蕎麦の味を満喫した。一日4組のみもてなす旅籠いとうやでは、硫黄泉の温泉も素晴らしく、山菜やジュンサイなど季節の地の野菜や魚や肉の一つ一つにこだわりをフレンチのような新鮮な感覚で料理し、また器にもこだわって出してくれたのにはびっくりであった。

◇のどぐろの炙りは最高

翌日、古口・戸沢藩船番所から草薙港・高谷まで芭蕉を思い12キロ、約一時間の最上川舟下りを楽しんだあと、鶴岡に回り東京第一ホテル鶴岡に宿をとり、世界でも珍しい加茂のクラゲ水族館で、時間を忘れて、巨大円形水槽を漂う大小さまざまなミズクラゲの演舞にくぎ付けになった。最終日は、酒田の山居倉庫、本間家旧本家邸などを駅前無料自転車を借りて散策。昼、庄内浜の地魚が食べたいと、たまたま入った駅近くの寿司屋「こい勢」でお勧め3000円のコースを頼むと、するめいかの柚子塩、のどぐろの炙り、ウマズラハギの肝載せ、飛び魚の酢しめ、サクラマス、ガサ海老など地元庄内浜の魚を中心に10貫の一つ一つに唸る。さらにコハダを頼むと新子があるというではないか、メは、地元ならではの極めつけのどぐろの炙りをいただく。地元酒田の初孫純米魔斬300ミリの辛口のお酒を飲む。合う合う。店主の寿司ネタの説明も面白く行き届いており、思いもかけぬ素晴らしい店に当たった。今回も再確認したが、事前の計画ではわからぬ、現地での出会いの偶然性が旅の醍醐味だと改めて痛感した。

◇過去最高の参加者、1日保険漬けに

7月2日（土）に一般社団法人RINGの会（山口亮会長）主催、第18回「RINGの会オープンセミナー」が横浜・パシフィコ横浜国立大ホールで開かれ、全国各地から過去最高の1,410名の保険代理店ならびに保険会社社員、3メガ損保が出店したのをはじめ、代理店支援事業者はじめ27の展示ブース関係者等が集結、中には愛媛のタオル業者の初出店などもあり、多彩な情報交流の場ともなっている。

今回のオープンセミナーのメインテーマは「保険代理店進化論」～本質を知るものが、保険業界の未来を拓く～。5月の改正保険業法の施行をはじめ保険流通の多様化、IT技術を活用した新たな金融サービス（FinTech）の登場など、代理店を取り巻く環境が劇的に変化する中、どのような対応を図ってゆくべきかについて三部構成のセミナーで問題提起がなされた。

◇起こりつつある保険版産業革命

この後、第1部では「大検証！保険業界の“産業革命”どのようにして起こるのか？」と題して栗山泰史氏（RINGの会アドバイザー、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）

をコーディネーターに、斎藤英明氏（アクサダイレクト生命社長）、閑歳孝子氏（(株) Zaim 代表取締役）、増島雅和氏（RINGの会アドバイザー、森・濱田松本法律事務所パートナー弁護士）の3氏のパネルディスカッションが行われた。パネルディスカッションでは、まず栗山氏が、今、インターネットを核とする第4次の産業革命が起こっている。保険に即していえば、経営の健全性、募集の適正化、大数の法則をきちんと成り立たせるという従来からの公的規制が異次元の変化の中で崩れてきている。この変化はデジタル社会の破壊的イノベーションと言われるものだが、お上（行政）からの変化と草の根的变化の二つから出てきているのが特長だ。特にビッグデータの活用や「IOT」（モノのインターネット）によって生活やビジネスが根底から変わる。具体的には商品ではテレマティクス自動車保険や健康データ活用の医療保険・傷害保険。販売面ではネット・AI活用によるマーケティングなどだ。こういう時代に対面販売は有効か、もう一度考える必要がある。パネリストの報告からその点を含め考えていただければ・・・とした。

◇InsurTechの時代と保険代理店

弁護士の増島雅和氏は「InsurTechの時代と保険代理店」と題し、金融ビジネスを情報の一分野と捉える考え方としてフィンテックの登場について説明。商品、販売、インフラの3側面から解説した。

その保険版ともいえる InsurTech のサービスの側面では、運用、引受け、支払い、保険料の引き下げなど販売の構造を変える一方、顧客の事故対応以前に事故が起こって欲しくないといったニーズを受けて保険ではないものの引き受けももたらすものと今後の在り方を説明した。

また、日本の傾向として現在保険はIT系企業から熱く見られており、職域を抑える形で保険で入って来る。もう一度ショップの構築を狙う。労務管理・健康管理などの側面から市場に入ってくる、と予想される。これらを可能にするのがビッグデータの活用（InsurTech）がもたらす方向で、これからも幾つかの異業種がデータをキーワードに進んでいくとした。

◇変わる消費者行動とIT技術の活用

斎藤英明氏は「今のようなイノベーションが起ころうとしているのか」につき、まずアクサダイレクト生保の商品（シンプル）、インターネット販売（自ら選べる商品の追加）、ビジネスのパートナー（比較サイト・異業種、ネット代理店）などの現状を説明した後、同社契約について新契約の3分の1がスマホからの契約で、30～40代の女性が多い。契約の時間帯は日曜日が多く、22時～23時頃がピークで対面販売とは完全に異なる。天気の良い日に比べ、雨の日の契約が多く、いつ広告を出すかなどの参考としている、など興味深いデータを示した。また、ターゲット層はネットは当たり前で、PC、タブレット端末、スマホのどれでも判りやすいオムニチャネル化を図っていること、比較サイト、代理店からの契約が拡大してきていること、ネット完結型の導入などを説明するとともに、ネットで加入する人も増えたが、その一方で保険に詳しくない人も増えている。「ITの最新技術の活用が競争力の源泉で、ネットの活用が当たり前になった時代における新たな保険募集・販売の一步先の在り方を皆さんと考えていきたい」とした。

◇家計簿アプリで家計の見直しの展開事例

閑歳孝子氏は、FinTechのサービスの一つでもあるオンライン家計簿サービスZaim（ザイム）を展開するスタートアップ企業の立場から、「消費者行動の変化と家計簿サービス」で報告。すでに520万のダウンロードを誇る同社ユーザーが口コミで広がってきたこと、ユーザーの男女比は6対4、年齢は20～40代で有職者が多い。このサービスを使うと銀行口座残高、月収、食費や交際費などの支出さらには住宅ローンなどの支払いまで管理可能で、一目瞭然とわかるようになるため家計簿の枠を超えて「お金の面から生活を変えることができる」との認識に至ったこと。また、家計の見直しから保険見直しのワークショップを保険会社と展開しているなどの現況を合わせて報告した。

また会場スクリーンでは、InsurTechの事例として、米国カリフォルニア州サンフランシスコのTrovo（トロブ）というオンデマンド型保険契約アプリの動画が紹介され、スマホ完結型で、そのモノの写真を撮影し送れば1日単位でモノ保険に加入できる簡便な契約手続きが紹介され関心を呼んだ。

◇変化に対応し堅実に代理店経営の進化を

コーディネーターの栗山氏は、第一部の締めくくりとして、新たなデジタル化の進展で保険の産業構造は大きく変わろうが、決して代理店ビジネスが急になくなってしまわないように、大きな変化に対応し長い時間をかけて代理店も少しずつ着実に進化していくべき、とし、まず足元を固めて新しいルールに対応を図ることが肝心。今後保険分野でもスタートアップ企業が参入し、デジタル化を活用した新たなビジネスモデルも出てくるのではないかと結んだ。変化への対応ができない代理店に明日はないことが改めて強調された第一部となった。

◇パラダイム転換で顧客との相互関係構築

第2部では「顧客関係構築の覇者となる一新保険代理店3つの条件」と題して鳥居勝幸氏（サイコム・ブレインズ（株）会長）が講演、ネット社会の営業と顧客変化（営業と同等な情報入手、ネット購入）が顧客接点の減少を招いている一方、プロの見解を求めている人々もいる（ネットは自分にマッチした課題解決を教えてくれない）とし、販売店（営業）の未来はそういう顧客を創造できるかどうかにあると指摘。モノの販売からコト（ニーズ）の解決への転換が肝心で、顧客に役立つ情報・知識を学ぶことがポイントになる、とした。

保険代理店が顧客関係構築の覇者となるための3条件としては、きづなづくり、相互依存性、課題解決支援の3つを提起した。

ネットでの保険商品販売の割合が今後、ますます高まろうが、顧客の個性、背景（例えば家族、仕事、価値観、夢、健康、趣味、友人、地域、郷里など）を踏まえた課題（人生や事業において取り組むべき重要なテーマ）を明確にし、個別の的確な相談、支援を求める顧客への対応として専門の生活支援業、経営支援業が今まで以上に求められ、またこうした違いの分かる、サービス品質に重きを置く顧客をどれだけ創造できるかがこれからの代理店経営の課題になる、とした。

これらの根底には顧客への貢献姿勢、利他性の経済学（支援のように、協力し協働しながら相手の利益になるように助ける行動様式）がまず設定されなければならない。顧客のことをよく理解する、話をよく聞く、顧客からの的確な情報提供をいただけるように信用・信頼に基づく関係を構築すること重要だ。

ニーズの構造と営業パラダイムの転換、ファクトファインディング（現状分析）→商品提案→契約→貢献という従来の営業プロセスを転換し、まず貢献ありきで、そのうえで課題共有、ニーズ現在化、商品提案という「幸せサポーター」のプロセスこそ求められるとした。貢献の発想には、ほめてあげる、共感する、貢献するという3つのポイントを上げた。

また、事業モデルとして「地域密着」を掲げる代理店経営者は多いが、あまりに抽象的で中身がない。それを言うなら具体的にどんな貢献を地域でするのかを明確にしないと伝わらない。地方再生・町興し、名産品・食べ物・地酒、観光地・歴史・文化、教育・スポーツ、祭り・年中行事、交通整備、災害対策・訓練、女性活躍推進、シニア人材活用、移住者・企業誘致、ボランティア、異業種交流・勉強会、海外都市交流など地域特性を明確に具体化し関わり、地域貢献を通じて、人脈構築を図ることこそ地域密着営業の本領発揮だとした。地域貢献、地域にかかわらないモノは、よそ者セールスマンで、知己の人々の共感は得られず、人脈も築けないとした。

「幸せサポーター」として地域においては、自分は何者なのか、何者になりたいのかを明確にする、法人に対しては事業発掘が求められる。お互いのネットワークを使うにはまず、自分のネットワークを使っていただき、自己開示する。こうした貢献の視点からの相互依存の関係のダイナミックな展開が、これからの代理店経営には大事だ、とした。

また、講演ではパラダイム転換に及び顧客との関係性・コミュニケーションに関して参加の隣の人とのショートロールプレイを通じて保険代理店の再定義の必要と訪問販売の王道を再確認した講演となった。

◇変化の時代に進化を続ける代理店

第3部は永井信一郎氏（（株）d i i 代表、岐阜県瑞浪市）をコーディネーターに佐藤未寧夫氏（（株）ベストリスクマネジメント代表）、遠藤栄一氏（（有）遠藤総合保険専務）、松本大成氏（グッドパースングループ代表、グッドパースンコンサルティング（株）代表）の3氏によるパネルディスカッション「保険代理店の底力～それぞれの道を歩み始めた代理店」が行われた。ディスカッションの狙いは、変化の時代に進化を続ける代理店を紹介、どのような企業運営を行い、どこに向かおうとしているのかを示したものだ。

◇独自のセミナー集客で新たな顧客を開拓

福島県田村市（人口3.8万）で、スタッフ9名の代理店を展開する遠藤氏はプロアーティスト（「Art」のボーカルギター）から25歳の時に転身した二代目。損保中心に基盤を築いてきた父親はライバルとして、自らは生保に特化し、親の基盤とは別に独自の顧客を開拓した。一般に親子で代理店をするのは容易ではないが、「お前のやりたいようにやれ」と親が任せてくれたことに感謝しているという。地域エリアが低所得者層が多い地域だからこそ地域の人々にお金のことを学んでもらい地域の振興を図ることが使命との観点から、その集客手法もお金に関するすべてのコンサル「お金の学校」を基本とし自らが草の根的な運動と称する「保険の話をしないセミナー」を定期的で開催、当初参加者がわずかしか来ない苦しい時もあったが、代理店をよく知る既契約者の参加者に感想を書いてもらい、チラシ、フェイスブック、口コミを活用し、年々来場者ファンを増やしてきた。また半年に一度のビッグサービスとして「病気にならない体づくり」の健康セミナーを開催、100～150名が参加する地域活力のアップを図り生保契約につなげている。以前は損保100%だった手数料は損保45%、生保55%と逆転、順調に業績を伸ばしている。

◇代理店主の思い踏まえた業務支援システムを提供

佐藤氏は、保険会社出身で保険代理店マネジメントの外部委託を受け、保険会社では手の届かない領域業務を手掛け、ITを駆使した代理店独自の業務支援オペレーションシステムを開発。保険会社時代の経験を活かした保険会社の提供するサービスとは一味違う専業代理店の、店主の思いこそ原動力との観点到に立ち、ITをそれを実現するツールとして活用し、新たな価値創出に向けたコンサルが注目されている。現在は福岡県八女市（人口6.9万人）のベストコンサル社（スタッフ45名）をメインに経営・営業のビジネスプロセスの支援をしている。同氏は、保険会社と代理店間では保険会社の提供するシステムを活用すればよいが、それを補完・強化するためには、従業員に行動させるためのデータベースやポータルサイトのシステムが必要になる。事務の気づきの共有化、事務品質の強化が必要で、また、やみくもにデータをとるのではなく、そのデータを何に使うのかの目的の明確化が図られるべきだ。その観点から保険会社のデータをポータルサイトに落とし込み、ストレスのない営業活動をお手伝いしていくように心がけている、とした。

◇法人の永続性確保が発想の原点

松本氏は福岡県太宰府市（人口7.1万人）で保険代理店（スタッフ23名）を営む。コンピューター会社のSEから代理店研修生を経て、グッドパーソンとして代理店法人化、個人分野からスタートしたが、個人分野だけではだめと法人分野でのニーズ対応を図る。この間能力開発プログラム【SMI】のセールスでルーキー日本一に。法人顧客ニーズ対応から、業種交流組織「BNI」を九州で初めて立ち上げ、平成27年にはBNIの年間世界一を獲得。保険代理店「グッドパーソン」経営から退く一方で様々な法人を立ち上げ、グループ化。保険を売るといふよりお客様にどのようになってほしいか、法人の永続性確保が発想の原点。そのため、香港、タイ、シンガポール、ミャンマーなどに現地法人を設立、世界で仕事をしている。これも、顧客である法人が海外展開する際に相談に乗れるように、自らがまずは実践。

業種は食品など様々だが「自ら経験してみる」ことがスタンス。強い組織の構築のため、グッドパーソン基準を設け、自己のレベルアップ、モチベーションアップのために投資できる人のみを採用するという自分磨きの独自のハードルを設けている。また社内行事の優先順位を設け、その第一は家族行事で、仕事を休んでも優先させるなど社内のベクトルの調整に余念がない。

パネルディスカッションでは、全く違うビジネスモデルを追求しているが3氏が業界、市場の今後に対する思いや変化への対応について語ったが、ともに、単なる保険販売ではだめで、地域、顧客への貢献のためという強烈な使命感・ミッションに裏打ちされての、高品質の人材の養成に裏打ちされた新たな生活支援や事業支援の新業態も模索している点が強く印象に残った。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

老蘇の森から鏡へ

中山道は、こんもりとした国史跡の老蘇（おいそ）の森の奥にある奥石（おいそ）神社を離れると、やがて武佐宿につきます。

武佐宿は本陣1軒、脇本陣1軒ありましたが、高札場が3カ所、問屋場が2カ所ありました。高札場とは、現在の公的な掲示板のことですが、当時は板に毛筆で書かれていました。ちなみに広重の「東海道五十三次・日本橋」には日本橋の左側に高札場が描かれています。

また問屋場とは、宿場にとっては重要な施設で、参勤交代などには宿の手配、あるいは荷物を運ぶ人馬の手配をする役割を持っていました。しかし、小さな宿場では負担が重く、例えば北国街道脇往還では、脇本陣がある郡上宿（滋賀県湖北町）の問屋場は



関ヶ原宿方面への荷物（上り）を、南隣の本陣がある伊部宿（滋賀県湖北町）の問屋場が木之本宿方面の荷物（下り）を分担していました。

武佐宿では問屋場が2カ所もあるということは、物資の往来が盛んだったことを物語っていると思います。

なんとなく風情が残る武佐宿から八風峠を越えて伊勢方面に向かう八風街道が分かれています。現在でも分岐点に「いせ 道」と刻まれた道標が残っています。

また武佐宿の背後、南にある標高234メートルの瓶割山には、柴田勝家が六角勢に囲まれ、この山に築かれた長光寺城に立てこもった時、勝家は退路を立つため飲用の三つの水瓶を割って、麓の六角勢と戦い勝利したという伝承があります。

中山道は、そんな武佐宿を離れるとやがて、日野川に着きます。東岸が東横関（近江



八幡市）、西岸が西横関（滋賀県竜王町）で、江戸時代にはここに横関の渡し場がありました。現在の国道8号線の横関橋の下流あたりにあり、広重の「木曾街道六十九次・武佐」はこの渡しが描かれていますが、2艘の舟を縦に繋いだ舟橋でした。

横関を過ぎると中山道は、中世には宿があり栄えていた鏡に到着します。承安4年（1174）、この地で元服した義経が、額田王の父鏡王が神主だったという伝承がある鏡神社で源氏再興を祈願したと伝えられており、烏帽子掛けの松とか、元服のおり水を使用したという元服池が鏡神社の際にあります。

中山道は、そんな義経ゆかの鏡を離れ、中世には宿があった野洲へと向かいます。



（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）、『写真アルバム飛驒の昭和』（樹林舎）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！

SHINWA グループ的コラム

こんにちは SHINWA グループです。

三ヶ月連続掲載も今回が最終となりました。コラムを読んでいただき、
日ごろの会話の中のネタとして少しでもお役に立てれば幸いです。

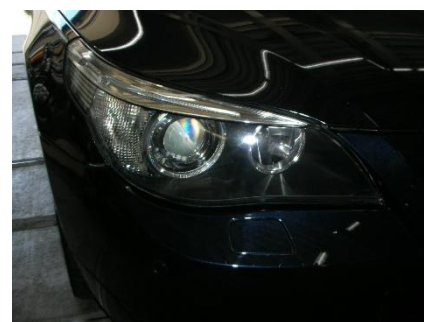
さて、今回は車のヘッドライトのリフレッシュについて少し書きたい
と思います。平成27年9月の車検よりヘッドライトの光軸の基準が
ハイビーム測定からロービーム測定に最近のお車は切り替りました。

これによりヘッドライトが黄ばむ、白ぼけていると十分な光量が出ない
ため車検に受かりにくくなりました。その場限りでごまかす手段もあり
ますが車検を受ける＝まだ2年は乗ると考えられますので、ここはきっ
ちりと、ヘッドクリーニング及びコーティングを当グループではお勧め
しております。

写真のようなくすんだレンズもクリーニング&コーティングでご覧のよ
うにキレイに！！ 事故の修理でたとえば片方だけ新品になってももう
片方をクリーニング&コーティングでキレイに！等様々です。



(施工前)



(施工後)

まずはお近くの工場にお問い合わせください！

工賃もお値打ちに施工させていただいております！

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」のお手運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：岐阜市西部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水
e-mail：eigyoun@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



日本自動車ガラス販売工事業者同組合
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工事業者同組合)



取扱メーカー
AGC
旭硝子株式会社
NSG
硝子
日本硝子株式会社
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1116-38
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

どんな事故でも対応致します!



※ 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同じように御用命下さい。

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

岐阜本荘営業所 岐阜市数島町 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

日本代協より

★損害保険トータルプランナーの認定更新について

旧日本代協認定保険代理士の 3・6・9・12期の方で、損害保険トータルプランナーに移行した募集人は、平成28年12月末日に損害保険トータルプランナー資格の有効期限が到来します。認定を更新するには、コンサルティングコース更新試験の受験・合格が必要となります。

- ・試験方式 IBT 試験＝自宅や勤務先等のパソコンでインターネットを通じて受験する方式
- ・手数料 2,000円
(1回の申込みで有効期限内であれば合格するまで何度でも受験することができます。)
- ・試験日程 通年(年末年始を除く月曜日～土曜日(祝日を含む))の8時00分～20時00分の間
- ・試験時間 制限なし(ただし、上記受験可能時間内に限ります。)
- ・教材 更新試験の受験申込後に、損保大学課程更新試験サイト上で確認することができます。

「認定更新」に関する詳細については、損保協会設営の以下 URL を参照ください。

【1】 <http://www.sonpo-dairiten.jp/daigaku/koushin.html> (認定更新について)

【2】 <http://www.sonpo.or.jp/useful/dairiten/daigakukatei/totalplanner/>
(損害保険トータルプランナー専用ページ)

注 【2】の専用ページに関しては、認定者のみ利用できます。(ID、PWが認定者のみに送付されています。) 更新試験の受験の手引き(PDFファイル)、学習のポイント(PDFファイル)が掲載されています。

※なお、今回の更新対象者はすべて旧日本代協認定保険代理士からの移行者であるため、特別に日本代協からも更新勧奨するものです。

編集後記

7月8日の理事会に初めて出席させていただきました。
保険業界は自分が始めた頃と違い激変し厳しい環境になりつつあります。
岐阜県の保険業を盛り上げるのは我々岐阜県代協です。
新任、重任の役員さん二年間よろしく願いいたします。(水川)

発行日／平成28年 7月25日

責任者／畦地正治 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 : gfdaiikyo@opal.ocn.ne.jp <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】

徳永 徹、北村篤俊、水川博之、後藤信男、後藤哲裕、今津洋平、小倉治実、清水公男
畦地正治、森 信彦