

岐阜県代協ニユ

平成28年8月
vol.257



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

なんだか騒がしい雰囲気の中、2016年の夏です。
7月22日10時過ぎ、「ポケモンGO」の配信が、『ポケットモンスター』
発祥の地である日本でも始まりました。
その日は西濃支部の納涼懇親会が開催され参加していましたが、早速、アプリを
ダウンロードして、ポケモン集めをする姿が同会場内にもみられました。
ひと月が過ぎた今は幾分落ち着いた雰囲気ではありますが、「歩きスマホ」、「ながら
スマホ」問題は多発しており、「ポケモンNO」を掲げる場所も出てきました。



一方、爆発的な人気による経済効果もみられ、ご当地ポケモンツアーを企画
するなど町おこしにも生かそうと自治体が動く。アベノミクスならぬ“ポケ
モノミクス”をいち早く取り込み、商機につなげる商魂たくましい企業の姿も
うかがえます。莫大な経済効果と「歩きスマホ」前提のリスク・・・
今しばらく“ポケモン狂騒曲”は続きそうです。『モンスターと戦うものは自分もモンスターにならぬよう
気をつけよ』とのニーチェの言葉を胸にポケモン狂騒曲に踊らされないようルールを守りながらお楽しみ
いただきますように。

そんなポケモン騒ぎの中、7月25日未明、神奈川県相模原市の障害者施設で19人が刺殺される「戦後
最大級の大量殺人」事件が起きました。抵抗できない障害のある人に次々と襲いかかり死傷させる残忍な
行為に私たちは驚愕しました。亡くなられた方々のご冥福をお祈りするとともにご家族の皆様にはお悔やみ
申し上げます。怪我をされ治療に当たられている方々の一日も早い回復をお祈り申し上げます。
また、7月31日、元横綱千代の富士の九重親方が東京都内の病院で死去したことが報じられました。
現役時代、その技の美しさと圧倒的な強さに憧れを抱いた世代の一人として、心から哀悼の意を表します。
大相撲の枠を超えた国民的英雄の死。昭和の灯がまたひとつ消えました。

8月に入り5日はリオデジャネイロオリンピック開幕、7日は高校野球の開幕。11日「山の日」が国民
の祝日に！そして14日、突然のジャニーズ事務所SMAPの年内解散報道！！日本国内のみならず世
界にも驚きが走りました。

そんな慌ただしい8月のある日、タレントの麻木久仁子氏がフジテレビ系番組に出演し、2012年に発
症した乳がんとの闘病を赤裸々に告白していました。番組では、都知事選に出馬した鳥越俊太郎氏が発言し
て話題になった「がんサバイバー」を特集。がんを克服した4人の「がんサバイバー」が自身の闘病を振り
返り、左右の乳房のがんを罹患した麻木は、「これから50歳になるという時期にたまたま受けた乳がん検
査で見つかった。胸は小さいので関係ないと思っていた。自覚症状もなかった」と突然のがん宣告に大きな
ショックを受けたということ内容でしたが、このようなお話を直接うかがえる機会が10月にあります。

岐阜県代協では講師に麻木久仁子氏をお迎えし、秋のセミナーを開催いたします。『家族の絆』～病を乗
り越えて～と題し、講演いただきます。会場の都合により人数に限りがありますが、案内チラシを今月の代
協ニュースとともに皆様のお手元へお配りいたしますのでお早めの申し込みをお願いいたします。

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・会員投稿中さんの保険諸国漫遊記 (124)	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・・・日本代協より	10 p・・・中崎章夫	③
4 p・・・支部活動報告①	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 48) 松尾 一	
5 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	
6 p・・・会員投稿	13 p・・・提携事業者広告掲載②	
7 p・・・代理店紹介 (中濃支部)	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
	15 p・・・教育委員会より	

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
8	9	火 中濃	例会・勉強会(10:30～)	太田宿
	9	火 企画環境	委員会(12:00～)	サイゼリア
	18	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	21	日 CSR	『どうぶつフェスティバル』(10:00～)	リバーパークおぶさ
	23	火 組織	委員会(14:00～)	県代協事務局
	26	金 県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
	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
	7	水 岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館(レストラン杏)
	7	水 西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	木 東海ブロック	東海ブロックCSR委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	9	金 東濃	研修会(13:30～)・例会(16:30～)	クアリゾート湯舟沢
	13	火 中濃	例会・勉強会(10:30～)	生涯学習センター
	13	火 飛騨	例会(13:30～)	真光駅裏道場
	27	火 岐阜	合同ブロック会セミナー	損保ジャパン日本興和岐阜支店
10	14	金 教育	秋のセミナー(14:00～)	長良川国際会議場
	20	木 岐阜	岐阜東ブロック会(12:00～)	かにの華
	21	金 岐阜	岐阜西ブロック会(12:00～)	ひしの寿司
11	22	火 企画環境	代理店賠償セミナー(13:00～)	メディアコスモス

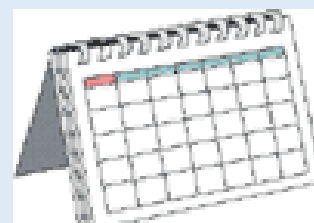
～事務局より～

★平成28年度『代理店賠償・日本代協新プラン』の更改手続と新規加入者募集について

「代理店賠償責任保険・日本代協新プラン」の団体契約が10月1日に満期を迎えます。
 申込(送金)締切日は9月2日(金)となっており、損害保険トータルプランナー割引が
 2015年より導入されておりますので、ご確認の上お早めに手続きをお願いします。

★2017年版 『代理店・店名名入れ』代協カレンダー申込みについて

『代理店・店名名入れ』代協カレンダーの申込み受付中です。
 今年度のお申込みの最終締め切りは平成28年9月30日となっております。
 ご希望の方は県代協事務局までお申込下さい。
 なお、カレンダー見本は県代協事務局にありますので、
 ご希望のかたは県代協事務局までお立ち寄りください。



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)

今回は、「個人情報管理」に関する Q&A です。

Q1 【経営管理体制（3）】

保険代理店が取り扱う顧客情報について「安全管理措置」を講じなければいけないと言われていますが、具体的な内容を教えてください。

A1 保険代理店は個人情報保護法の定めにより、個人データの安全管理に係る基本方針を策定・公表するとともに、個人データの安全管理に係る規程を整備し遵守しなければならないとされています。具体的には下記の3つの対策を講じる必要があります。

（1）組織的安全管理措置（⇒管理者等の設置、点検・監査の実施）

「規程等の整備」「各管理段階における安全管理に係る取扱規程」の他、「個人データの管理者等の設置」「取扱状況の点検・監査体制の整備・実施」「漏えい事案等に対応する体制の整備」などの対策を講じることです。具体的には、情報管理責任者や情報管理者の指名、個人データ管理台帳による取扱状況の確認、定期的な点検や監査の実施、事故発生時の体制整備等です。

（2）人的安全管理措置（従業員の監督・教育）

個人データの安全管理が図られるよう従業員を監督・教育することです。具体的には就業規則で罰則を定める、誓約書（非開示契約書等）に署名をしてもらうなどの方法をとります。

また、従業員の役割・責任を明確化することや日頃から教育、訓練をしっかりと行うことも重要であり、研修を実施した場合、研修履修簿等で記録をするなどして保管・管理しておくことが重要です。

※「従業員」には、雇用関係にある人だけでなく雇用関係にない人（取締役、監査役、派遣社員等）も含まれることに注意しましょう。

（3）技術的安全管理措置（個人データ、情報システムへのアクセス制御）

今日、個人情報法律で保護される一方、その個人情報を不正な手段で入手しようとする悪意のある個人・組織も数多く存在しています。情報システム等を介して大切なお客さま情報が盗みとられ、悪用されることのないよう、外部からの侵入（ハッキング等）に対して十分な対策をしておくことが必要です。

また、外部からの攻撃だけではなく、内部の不正に対しても検証可能な技術的な仕組みを構築しておくことも必要です。具体的には下記の通りです。

- ① ID、パスワードを確実に設定する
- ② アクセスの記録・分析を行う
- ③ 管理区分の設定、アクセス制御を行う
- ④ セキュリティソフトを導入する

以上

〔日本創倫株式会社 専務取締役 IC オフィサー 事業部長 風間 利也〕

〔配信：日本代協事務局〕

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8月5日(金) 17:00～ 開催場所 : グランヴェール岐山 1F
参加者数 : 15/16名 報告者 井戸貴之

《議題》

- ①9月セミナーについて
9/27(火) 損保ジャパン日本興亜岐阜支店にてセミナー開催予定、その後懇親会開催予定
- ②10月各ブロック会について
東ブロック 10/20(木) 12:00～ かのの華、西ブロック 10/21(金) 12:00～ひしの寿司
- ③11月合同ブロック会について
東京へ研修旅行に行く予定をしていたが、11月は行事が重なる為1月へ変更予定。
- ④県代協より報告
 - ・10月公開セミナー 人員を集めるよう協力をお願いしたい。
 - ・提携弁護士を依頼する際は、事務局に FAX 依頼をお願いする(再確認)

●岐阜支部納涼懇親会

グランヴェール岐山にて18:00より納涼会を行いました。参加人数は64名と大変大人数のご参加ありがとうございました。雨も降らず、風も少しありビールをおいしく飲むことができました。楽しい会が開けた事で親睦も深まったと思います。ありがとうございました。

【西濃支部8月例会報告】

開催日時 : 平成28年8月3日(水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 17名 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

①委員会報告

- ・企画環境・・全国信用金庫協会の店舗総合火災保険販売の件について
- ・代理店手数料について
- ・CSR・・平成28年7月31日 揖斐川清掃10名様参加(内4名様岐阜支部より参加)のお礼
平成28年8月7日 長良川清掃 参加協力のお祝い
集合時間 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の報告(場所 岐阜市メディアコスモスにて)
- ・教育・・旧保険代理士3、6、9、12期、トータルプランナー資格更新のお願い

- ②その他 秋の研修旅行について 平成28年11月13日から14日 滋賀県方面予定
詳しくは後日お知らせいたします。

※次回例会 平成28年9月7日(水) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門にて

【中濃支部8月例会報告】

開催日時 : 平成28年8月9日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿
参加者数 : 11名(出席率36%) 報告者名 : 福地 誉

《議題》

- ①富士火災様から2名お越し頂き、法人開拓についての勉強会を行いました。
- ②委員会報告
 - ・広報・・8月の代理店紹介はヤマグチ保険さんとの報告。
 - ・企画環境・・11月22日に代理店賠償の勉強会を開催。不適切な保険募集の情報収集について。
 - ・組織・・静岡代協の取り組みの紹介、会員増強ならびに国民年金基金加入推進のお願い。
- ③8月26日(金) 懇親会について

※次回例会 9月13日(火) 美濃加茂市生涯学習センター(美濃加茂市役所東隣り)にて
会場が変わりますのでご注意ください。

【東濃支部 8月例会報告】

開催日時 : 平成28年8月18日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋
参加者数 : 8名 報告者名 : 安江 努

《内容》

- ①9/9 研修会の出欠確認状況について・・・未返信の会員へ幹事から連絡してもらうよう依頼。
今月末日までに出席人数を報告する。
- ②委員会報告
- ③協議事項・・・コンベンション出席者について、代理店賠償について、秋のセミナーについて。

※次回例会 平成28年9月9日(金) 場所 クアリゾート湯舟沢にて

【飛騨支部活動報告】 8月夏のセミナー、懇親会開催報告

開催日時 : 平成28年 8月 5日 セミナー 17:00～、懇親会 18:45～
開催場所 : (株)フローラ 参加者数 : 26名 (会員17名、保険会社5名、提携業者4名)
報告者名 : 清水 公男

《内容》

- ①夏のセミナー 講師 高山消防所救急課 那須様
心臓マッサージ及びAEDの仕様説明、心臓マッサージの必要性、実技、実践全員(1分間に120回、5センチを目安)、AEDの使用説明と使用方法(4種類の心電図など)
参加者全員がかなり良い経験だと喜んで戴けたようです。
- ②懇親会 6:45～

※次回開催予定日:平成28年 9月13日(火) 真光駅裏道場にて

【CSR委員会報告】 ●「西濃支部 揖斐川清掃ボランティア」参加報告



開催日時 : 7月31日(日) 6:00～ 開催場所 : 揖斐川河畔
参加者数 : 10名

日曜日の早朝でしたが、大変暑い中での活動となりました。毎年、少しずつ参加者も増えてはいますが、もう少し大人数で行えたらもっと代協の名前をPR出来るのではないかと思います。今回ご参加いただいた皆様のご協力に御礼申し上げます。来年はより多くのご参加をお待ちしております。



●「長良川を美しくしよう運動」参加報告

開催日時 : 8月7日(日) 6:00～
開催場所 : 長良川河畔
参加者数 : 29名

今回29名という過去最高人数のご参加をいただきました。

(委員長 高橋 励)



会員投稿

夏はやはりビールだ！

いつも通う書店で興味深いタイトルの本を目にしました。
しかも手頃な値段の本です。

【キリンビール 高知支店の奇跡】という文庫本。
さっそく買いました(780円)。

著者は元キリンビール代表取締役副社長の田村潤さん。

四国ではお荷物とされていたキリンビールの高知支店が、
田村さんが赴任してわずか2年で業績を回復。

そして東海地区(昔からきまっとる、ってテレビCMやっていた)本部に渡り、国内シェアを首位奪還するまでのストーリーが書いてあります。



ビール業界は長くキリンビールがほぼ独占状態を続けていましたが、アサヒビールが1987年2月にスーパードライを出してから完全に負け街道を走るようになりました。

1位に長く君臨していて、殿様的な営業体制から脱却できずに悶々とした状況が続いていた。

営業スタイルを変え、とにかく歩き回る。敗因を分析しながらも、会議を極力減らし人に会いまくる。何度も挫折を味わいながらも決定打が打てずにいた。

転機は女性社員が『高知の人は何でも一番と言うのが好き』と言った言葉から勢いがつきはじめる。

離婚率が1位から落ちて悔しがる県民性を利用し営業・広告で挽回しはじめる。

2001年には高知県でトップを奪回。

この奇跡の陰にあるのは、一発逆転のホームランではなく『キリンビールのあるべき状態を作る』『メッセージを伝える』というビジョンを実現することでどれだけ自分たちで考え工夫することができるかにかかっているとあります。

このV字回復が起きたのは、地道に愚直に積み上げてきた成果でしょう。営業に携わる我々代理店には大変ヒントになる本です。『営業の基本はやはりこれだ』と実感します。すごく共感しやすい。

わが代理店事務所は代申がA社系列ですが、この本を読んだらキリンビールも飲んで応援したくなりました。_(^^;)ゞ

(投稿者 : 水川)



代理店紹介

中濃支部 有限会社 ヤマグチ保険

<代理店名>

有限会社 ヤマグチ保険

<代表者>

山口 充佳

<所在地>

(金山店)

〒509-1622 下呂市金山町金山 2057

Tel : 0576-32-3561 Fax : 0576-32-3185

(美濃加茂店)

〒505-0041 美濃加茂市太田町 2727-2 佐光ビル 2階東

Tel : 0574-28-3929 Fax : 0574-28-3926



<スタッフ>

3名 (男性 2名、女性 1名)

山口 充佳、山口 紘史、山口 滋子

<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) 計 1 社

<略歴>

昭和48年頃 事業開始

昭和51年 法人化

昭和59年 社名を 有限会社ヤマグチ保険 に変更

平成21年 美濃加茂店 オープン

<事務所の環境>

(金山店)

下呂市金山町の山々、川に囲まれた商店街の一角です。

狭いところですが、ゆっくりお話いただけるようになっています。

(美濃加茂店)

JR美濃太田駅から徒歩5分の佐光ビルの2階です。



<経営方針>

お客様の課題を解決し、共に夢を実現する会社

サービス品質強化で新業態開発

ー代理店経営のプロセス管理重視に活路

◇ザアザア雨の中で始まった山旅

ここ7年、毎年グループでの富士登山をしてきたが、今年はメンバー日程調整がつかず途切れた。そこで、30数年ぶりの北アルプス常念岳、燕岳縦走コース行きとなった。7月25日から28日まで、まだ梅雨明けぬ中、東京・竹橋発夜行バスアルペン号を使い、車中1泊、山小屋2泊の山旅に、昨年富士山で山歩きに開眼した上さんと出かけた。北アルプス常念岳、燕岳縦走コースで、穂高町一の沢登山口から朝5時、レインウェアで身を固め、靄の中をスタート、歩き始め2時間ほど経つと雨が本降りになる中、せっかくの沢づたいの爽快なコースも楽しめず、黙々と高度を稼ぎ5時間半後の10時半には常念小屋に到着。眺望まるでなし、小屋で早速注文した生ビールも寒くていまいち。乾燥室で濡れたものを乾かし、部屋でゴロゴロ、平日、悪天候で小屋は空いていた。午後2時ごろ雨が小降りになったので、小屋の主人に断り、常念岳(2857m)を目指す。さすがにこのような天候では山頂を目指す姿は見当たらない。1時間40分ほどかかり急峻で狭い木の祠と方位盤のみあるピークに立つも視界全くなし。雨とともに風も出てくる。帰りがけライチョウのツガイがひょっこり現れてくれたのは思わぬプレゼントだった。

◇お花畑に咲き誇る高山植物を満喫

2日目6時には横通岳、大天井岳、から燕山荘を目指す稜線散策に出る。本来なら穂高連峰や槍ヶ岳を望めるプロムナードなのだが、雨こそやみ曇り時々晴れの天気になり助かったが、目当ての山々は雲で覆われてしまっている。稜線沿いでは、ハイマツや黄花シャクナゲ、花崗岩の砂礫の斜面にはコマクサや、チシマギキョウが楽しめる。この時期はまた、ハクサンイチゲ。ハクサンフウロ、チングルマをはじめ様々な高山植物の花がみられる。ひたすらアップダウンを繰り返し、途中、大天荘で購入した冷えた缶ビールを飲み菓子パンを食べ約15分ほど休んだだけで、そのほかはゆっくりなペースなれど歩き続け、2日目の宿の燕山荘に午後3時半、へとへとで到着。宿の喫茶での生ビールが実に美味しく、メガジョッキと大ジョッキを立て続けに空けた。

◇3日目初の槍・穂高の大パノラマに感激

3日目は午前4時45分の日の出は雲に覆われ空振りだったもの間もなく太陽が出て、天気は良好。槍、穂高連峰をはじめアルプスの山々が初めてその素晴らしい姿を見せてくれ感激した。しかも、2700メートルの地点から、下方に雲海が眺められたことや雲の流れが山の稜線を越え流れゆくさまも見られ思わず息を飲む美しさ。食事後に片道30分の燕岳2763mにのぼる。ハイマツと花崗岩のコントラストが美しく登山道も整備され、実に優しげな山であった。午前6時には下山開始、途中合戦小屋で名物のスイカを食べ、また、麓からケーブルで運んできた荷物をヘリコプターで繰り返し山小屋まで運び上げるのを目の当たりにする。この後、下りの急な登山道をひたすら下る。もともと関節のクッションがなくなり下りは苦手なので苦難の連続であった。10時半には何とか中房温泉に到着、のぼり口の湯源の湯の野天風呂で、一人独占でゆったりゆったり温泉に浸かることができ、生き返った心地がした。その食堂で生ビールにありつけ、山菜月見そばを食べ、ゆっくり憩い、12時40分発の帰りのアルペン号で東京まで戻る。今回は、東京と北アルプス登山口を結び毎日運航しているバスを活用しての山旅だったが、実に快適な山旅ができた。

◇三位一体の態勢整備

5月末の新保険業法施行から2ヵ月になる。保険代理店業界も、新たなルール施行という新局面・製販分離の下で、独自のサービス品質強化が待ったなしで求められる時代に突入した。代理店経営にも、従来の個々の募集人任せ、成果管理重視から、組織としての指揮命令態勢の確立、募集品質向上に向けた業務プロセス管理重視が求められるところとなった。

すなわち、代理店も、経営体として、その業務品質、経営品質が真正面から問われ、顧客に対し、情報提供、意向把握・確認、を的確に行うとともに、それを記録化しサービス品質向上を図る態勢整備を三位一体で進めることが必要となった。

新ルールに対応し、態勢整備をすることは、言わば、これからの保険市場への参入の通過儀礼である。こうした最低限の法的要件を備えていない代理店は、市場から退場を余儀なくされる。その意味でミニマム基準をクリアすることは不可欠となるがそれだけでは不十分だ。

監督官庁が求める消費者保護のバーをクリアしたからといっても、それだけでは活路は開けないからだ。むしろ態勢整備には新たなコスト負荷がのしかかってくる。そのため代理店として、独自に、市場環境は厳しい状況にあり、新たな市場を開拓し、生産性を上げ、成功し続けるためのビジネスモデル開発が必要だからだ。

◇生産性向上をどう図るか？

それでは、新ルール対応を図りながら、どうすれば、生産性を上げることができるだろうか？それには、経営理念、顧客への使命（ミッション）、貢献（お役立ち）を明確化することだ。新ルールで対応を求められているから、やむなく行うという消極的なスタンスではなく、自らの顧客にどんなお役立ちができるか、スタッフ全員でブレインストーミングしてみてもはどうだろうか。どんな情報を欲しがっているか？顧客の関心、興味は何か？など対面し、きちんとヒアリングし、皆で情報を共有し、対策を考えていく態勢で臨んではどうか。

たんに、個々の募集人（営業担当者）任せにし、出てきた成果で管理するのではなく、プロセス管理を重視し、顧客接点での対応履歴の記録化の徹底、営業日報などのデータを皆で検討、分析し、進捗状況管理を徹底し、次の展開につなげる。全員参加型の経営、チームワークを発揮しての取り組みが必要になっている。こういった組織あげての業務品質、募集品質の向上が図れるようにPDCAサイクルを繰り返して、質の向上を自主的に図っていくことが重要だ。

◇小規模代理店の活路開拓

新ルールが施行したが、これからの代理店の活路は、改めてメンバー全員参加型経営の実践、中身が問われている。そのための工夫もいろいろ現場では出てきている。スタッフ数が5～10名の小規模代理店において、一つは「全員参加型の会議」の再評価である。漫然とした朝礼やミーティングではもはや済まない時代になった。ここのスタッフ任せ、現場任せ、結果数字（成果）のみ評価の属人的な業務遂行ではもはや経営品質は保たれない局面になったからだ。

このため、全員参加し、明確な理念、基準の下で代理店のメンバー全員が、その個性を活かしつつ、同じベクトルで動ける体制づくりが求められているのだ。それには戦略的なミーティングの場づくりが必要である。それぞれの業務の中身の確認、業務遂行状況（案件の進捗情報）管理を、オープンに共有化して行くことが必要である。というもルールを決め、責任体制や役割分担を明確化させるだけでなく、今回の態勢整備での勘所は、如何に自主的に業務運営状況を記録化し、個々に検証、改善につなげる仕組みを日常的に展開するかにかかっているからである。

◇ミニマム基準クリアを超える試み

しかもそれをルール遵守というミニマム基準対応で済ませることなく、そうした一連の進捗情報管理を、全員で確認、共有化し合い、アイデアを出し合い、対応力、サービス品質強化につなげ、生産性向上に生かしていくかが大事になっている。こうした日々のミーティングの重要性に着目し、日々時間を割き戦略的ミーティングにまで高め生産性向上につなげているケースも出てきている。

意向把握等の顧客対応時に、事故時の対応や安全対策をはじめ顧客が興味を持ち生活に役立つ情報を洗い出し類型化し、顧客の状況に合わせ、契約更改や新規契約の面談時にスタッフ全員が必ずお役立ち情報提供を提供し、その顧客の反応を記録化し、それを後日全体ミーティングの場で確認し、成功事例を共有したり、メンバー間でアドバイスし合う環境を作り出し、全員参加型経営を実践し、顧客とのコミュニケーション力をアップするとともに、生産性向上につなげているケースもある。

◇異なる得意分野の組み合わせで提案力強化

また、新たな生産性向上の活路開拓には、営業スタッフ間のばらつきをいかに均質化するかという課題がある。営業スタッフは既存顧客を囲い込みたがり、そのため、的確な提案がともすると困難になる。こうした壁を超えるにはどうするか。

なかでも法人分野や人保険分野の強化、多種目化と言われる割に、これら有望市場に苦手意識を有し、従来の単種目・得意分野のみのタコツボ型営業に走りたがるスタッフが少なくない。こうした現状を変え、新たなステージを切り開くために、代理店内で専任スタッフを要請し、従来型のスタッフとチームを複数作り、それぞれの個性、得意分野を認め合い、顧客志向・品質向上に向けて協力し合う社内ムードを作り出し、顧客への対応能力向上につなげているケースもある。

これからは、ルール遵守のミニマム基準クリアのみならず、如何にそれを生産性向上につなげ、かつまた自らの社会・コミュニティの中での役割発揮につなげていけるかが、代理店経営の課題となってくる。そのための全員参加型のコンパクト経営の展開が求められるのである。

◇代理店の新業態開発

各地のいろいろな先進的なビジネスモデルを展開する代理店を観察していると、気づかされることがある。それは、顧客にどのようなお役立ちができるかの強烈な使命感、ミッションを根底に有していることである。

顧客は何を求めているか、どんなことを望んでいるか、につきあれこれ思いを巡らし、あらたな業態開発に余念がない姿である。過去成功したモデルも、顧客の意向を無視したままでは、いずれ陳腐化してしまう。その危機感をバネとして新たな業態開発に取り組む。その良循環がある。

◇原点に顧客貢献ありき

このような代理店は、みな保険販売を自己目的にしてはいない。顧客貢献の結果としてその解決手段の一つとして保険ビジネスにもつながる格好である。顧客が、個人であれ法人であれ、抱える課題は多様である。

個人の場合、生活シーンに応じ、希望も、抱える問題も実に多様であるが、求める支援は類型化も可能である。それにいかに的確にこたえるか、まさに生活支援業の腕が試されることとなる。こうした課題への的確な支援プログラムを有しているか、またそのサービスを見える化しているか、が問われる局面になっている。

◇保険を売らない営業

生命保険で成績を著しく上げている代理店経営者に、市場開拓、集客の秘訣を聞くと、保険をあえて売らない営業に徹している、という答えが返ってくる。地域の顧客に金融リテラシーを高めることを通じ、地域の方々の方々の所得を上げることを使命としている、代理店もある。

例えばお客の関心があるテーマにつき、専門家を呼んでセミナーを開く。こうした生活関連のお役立ち情報を提供することを通じ、新たな顧客層の開拓につなげていく活動を徹底しているという。こうした価値ある情報の提供機会を継続することで顧客との信頼関係も強化できるし、安全・安心の専門家、よろず相談窓口としての確固たる優位のポジショニングの確保できる。結果としてその多様な解決手段の一つとして保険の提案機会も増えていく、というのである。

◇事業支援のスキルアップ

また、法人顧客が今後新たな市場を確保するために、その支援をしていくことを使命とした事業モデルを展開している代理店のケースも出てきている。

法人客を保険の客とするなら、まずは法人の抱える経営問題に踏み込んだ提案や支援ができなければならないからだ。法人顧客は事故や災害時の経済的補償を保険で対応すること以上に、事故の未然防止、災害を回避したり損害を軽減するプログラムに関心が高いのは当然である。こうした事故の未然防止の安全プログラムの提案や企業の従業員の安全教育支援に力を入れ成果を上げているケースもある。最近では中小企業でも海外に市場を求めて展開するケースが増えているが、それを支援するスキルを持って法人の問題解決支援を展開する業態を開発する代理店のケースも出てきている。

◇生活支援、・経営支援のモデル構築

保険代理店といえ、保険にこだわり過ぎ、顧客の意向を的確に受け止める仕組みづくりに工夫していかないと、市場確保は難しい時代になってきた。裸の保険ビジネスはより効率化され簡素化されコモディティ化され代替市場化されていくが、一方で、顧客の要望は実に多様で、高い質のサービスを求める。その解決には手間暇がかかる。この領域をきちんと戦略化し生活支援、・経営支援の新たな業態開発モデルを構築できるか、が問われている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

鏡から野洲へ



中山道は、源義経ゆかりの鏡を離れると野洲市に入ります。まもなく、中山道の南側に幾つかの溜池が見られます。そのうち最大の西池は雄略天皇の時代に造成されたと伝わっていますが、それは古くからこの辺りが開墾されていたという証拠でしょう。

そんな池の一つに不帰池があります。源平が戦った壇ノ浦の合戦ののち、平清盛の4男宗盛とその子清宗が捕えられ源義経によって鎌倉へと護送されました。しかし、義経は源頼朝によって鎌倉に入られずに京都へ引き返します。しかし、その途中、この池のほとりで親子は義経によって処刑され、首は京都へ送られ胴体だけがこの池で葬られましたといひます。

いつしかこの池を「首洗い池」といわれ、さらに、親子の処刑があまりにも哀れだからと、この池の蛙はそれ以来鳴かなくなったというので「蛙鳴かずの池」ともいわれるようになったといひます。

そんな理由からでしょうか、平家終焉の地、実は壇ノ浦ではなく、この地だといひ、現在、広い道から畦道のような道を入ったところに、ひっそりと親子の霊を弔うように2体の石像物がありますが、傍らには「平家終焉の地」と書かれた説明板が立てられています。

さて、伝説が残る池を離れるとまもなく家棟川を渡ります。この川はかつて天井川といひて平地より高い位置に川の流れたのでした。それは洪水の度に土砂が流れそのたびに川底が高くなっていったのでした。江戸時代の中山道は堤防に登り川を渡ったのでした。のち近代になると川の下にトンネルが掘られ、さらには現在のように、川底が掘られ平地より低い位置での川の流れたのでした。ちなみに、この先、草津宿は、現在でも天井川がみられます。



中山道は、江戸時代には藍染めが盛んだった篠原かいわいを過ぎると、野洲（やす）に着きます。野洲には、中山道と朝鮮人街道との分岐点があり、朝鮮人街道を東に進むと鳥居本宿の西外れで中山道と合流します。また、この分岐点には、かつて「右 八まんみち 左 中山道 享保四」などと刻まれた道標がありましたが、現在は近くの蓮照寺に移されています。

中山道は中世には宿があった野洲を離れて守山宿へと向かいます。

（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）、『写真アルバム飛騨の昭和』（樹林舎）がある。

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：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

愛知県名古屋市中区葵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





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)



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

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

< 今月の復旧事例 > フェンス・ブロック積み工事



隣の樹木の根がおおきくなり、ブロックとフェンスが、駐車場の方に倒れてきました。それで樹木は伐採、根も取り
ブロックとフェンスは、やりかえることになりました。

< 場所 > 東濃地域

< 費用 > ¥608,681- (税込み)



施工前



施工中



施工後

岐阜県損害保険代理業協会 提携会社
一級建築士在籍の **ホームステップ (株) イケダ**

☎ 058-271-6788 (24時間即日対応)

情報ツールとして【クルマの下取り・買取りサービス】をご活用ください！

★★★ ディーラーの査定とは違い、実際の中古車取引相場で査定します。
車によっては、年式・キロリに関係なく需要があり、大きく金額に差が出ます！ ★★★

【お客様のこんなときにご利用ください！】

- 車の乗替を検討 : 下取り額が納得できない。下取り額は妥当なの？
⇒ 「ディーラー下取りと比較してみてください！」
- 売却だけ検討 : どこに売れば？ 高くて信頼できる会社に売りたい！
⇒ 「賛助会員のJCMにお任せ下さい！」
- ディーラーでは値が付かない・・・ : 引取費用が掛かると言われた。
⇒ 「古い車や事故車でもまずはご相談ください！」



【岐阜県損害保険代理業協会 賛助会員のJCMなら安心満足！下取りよりもお得】

- ・ 宣伝・店舗等運営コストを抑えて買取り価格に還元、**高価買取り**を致します。
- ・ **無料出張査定**で手間や費用発生の心配がありません。ご指定場所まで訪問します。
- ・ **中古自動車認定査定士** (当社社員) が査定にお伺いし、対応いたします。
- ・ 売却を急かしたりせずお客様のご都合・代替のタイミングに合わせて対応します。
- ・ 車両代金は**現金決済も可能、名義変更手続きも無料で確実に**行います。

■■ 株式会社JCM名古屋支店 ★担当 村瀬・安藤 まで ■■

TEL: 052-561-8899 / FAX: 052-561-8893 HP: <http://www.jcmnet.co.jp/daikyo/>

【教育委員会より】

★『平成28年度 秋のセミナー』開催のご案内★

開催日時：平成28年10月14日（金）（13時30分開場）
14時00分開演 15時30分終了予定

開催場所：長良川国際会議場 4F 大会議室
〒502-0817 岐阜市長良福光 2695-2
☎ 058-296-1200

定員：300名
（事前にお申込が必要となります）

演題：『家族の絆 ～病を乗り越えて～』

講師：麻木 久仁子（あさぎ くにこ）氏
（タレント）



今年度は公開セミナーにての開催となります。同封のセミナー開催案内にて
会員の皆様方のお知り合いの代理店の方もお誘いいただき、新規会員勧誘等にもご利用
いただければと思いますので、是非たくさんの方の参加をお待ちしております。
案内チラシは事務局に若干数ございますので、ご入用の方はご連絡下さい。
なお、会場準備の都合もございますのでお早めにお申し込み下さい。

編集後記

残暑お見舞い申し上げます。

まだまだ暑い日が続きますが、皆さまいかがお過ごしでしょうか？

健康(体調)管理は大丈夫でしょうか？ 朝ごはんをしっかりと食べると、活動のエネルギー源の補給・
集中力アップ・生活リズムをつくる・お腹の調子を整える・・・など健康管理につながるようです。
出来るだけ、良い一日のスタートができ、気持ちよい挨拶をお客様にしたいと思う今日この頃です。

（後藤信男）

発行日／平成28年 8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 : gfdaikyo@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