

# 岐阜県代協ニユ

平成29年9月  
vol.270



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

9月15、16両日、全トヨタ労連研修センター つどいの丘で開催された東海ブロック人材育成研修会に参加させていただきました。  
岐阜県代協より21名、愛知県代協、三重県代協、静岡県代協、講師、来賓の総勢85名が参加した非常に大きな規模の研修会となりました。

日本損害保険協会中部支部委員長の代理でご臨席いただきました格谷 隆 氏、日本損害保険代理業協会名誉会長 岡部 繁樹 氏、日本損害保険代理業協会東海北陸ブロック担当理事 津田 文雄 氏をご来賓に迎え、岡部氏、津田氏にはご多忙の中、全スケジュールを我々と共に過ごしていただきました。ありがとうございます。



第1講義の「日本代協の現状と課題」は難しいテーマではありましたが、日本代協専務理事 野元 敏昭 氏により理解しやすくご説明をいただき、また、政治連盟より辻本 完治氏に政治連盟の功績・必要性についてユーモアたっぷりにわかり易くご説明いただきました。

続く分科会では各県代協の特色、各県代協活性のために何ができるか、各県代協のリーダーとしてなどグループごとにディスカッションしました。

翌日の第2講義は講師にサンクリエイト株式会社 代表取締役 田村 薫 氏を迎え、「次世代へつなげる事業継承とリーダーシップとは」を講義いただき、代理店として一歩踏み込んだ考え方をご教授いただきました。

この研修会は4年に1度開催され、今後、単位代協指導者並びに役員候補者を対象に、日本代協の歴史を理解し、その現状と課題を把握する、また、組織の活性化とリーダーシップについて学び、代協活動を今後も率先垂範し、中核となって活動していく人材を育成することを目的とした東海ブロックの事業の一つです。

過去にこれだけの規模でこれだけの会員が動員された人材育成研修会は無かったと記憶しています。東海ブロック人材育成研修会の実行委員会として何とか無事に終了できましたことに胸をホッと納得し、同時に達成感も共有できたように思います。

準備に多大なるご尽力をいただきました金子愛知県代協会長や田中三重県代協会長をはじめとした東海ブロック協議会の皆さま誠にありがとうございました。この研修を糧に今後の代協活動、代理店経営に励みたいと思います。

さて、日本代協では「全国損害保険代理業国民年金基金」加入推進キャンペーンを実施いたします。期間は10月1日～11月30日の2ヶ月間です。前年度同様、新規1件1P、増口1件0.5Pで目標120Pです。（平成29年4月～9月までの加入受付分含む）

国民年金基金のメリットは加入した時から、給付も確定、掛金も確定で安心です。また掛金は全額所得控除の対象となり、所得税・住民税が軽減されます。代協会員以外の方も加入できます。

詳細、個別の問題については全国損害保険代理業国民年金基金事務局（0120-551-380）にお問い合わせください。目標達成のため、岐阜県代協会員皆さまのご協力をいただきますよう心よりお願いいたします。

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記（137）	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・・・支部活動報告①	10 p・・・中崎章夫	③
4 p・・・支部活動報告②	11 p・・・『街道シリーズ』（飛騨街道 9）	松尾 一
5 p・・・委員会活動報告	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（岐阜支部）	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
	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
9	14	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	15	金	東海ブロック	人材育成研修会(13:00～)	豊田市研修センター つどいの丘
	16	土			
	22	金	CSR	無保険車キャンペーン	岐阜、西濃、中濃支部
10	3	火	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	4	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	6	金	損保協会	『盗難防止の日』キャンペーン(8:00～)	JR岐阜駅前
	6	金	東海ブロック	CSR委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	10	火	中濃	例会(10:30～)	美濃加茂市生涯学習センター
	11	水	飛騨	例会	損保ジャパン日本興亜高山支社
	12	木	東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	13	金	広報機関誌	委員会(16:00～)	まろうど
	19	木	ゴルフ同好会	第31回ゴルフ同好会コンペ	関ヶ原カントリークラブ
	20	金	県代協	秋のセミナー(15:00～)	グランヴェール岐山
	22	日	CSR	『第3回 長良川を美しくしよう運動』(7:00～)	長良川河畔
11	2	木	日本代協	日本代協コンベンション	グランドニッコー東京 台場 パレロワイヤル他
	3	金			
	6	月	県代協	損保協会岐阜損保会・岐阜県代協懇談会	グランヴェール岐山
	8	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(14:00～)	愛知県代協事務局
	9	木	CSR	消費者団体情報交換会	ふれあい会館
	22	水	企画環境	提携事業者交流会(18:00～)	グランヴェール岐山

### ★『平成29年度 秋のセミナー』開催のご案内★

平成29年10月20日(金) 15:00～(開場受付14:30) ホテル グランヴェール岐山 2F カルチャーホール(岐阜市柳ヶ瀬通6-14)にて秋のセミナーを開催いたします。

一般社団法人 日本損害保険代理業協会 名誉会長 岡部 繁樹氏を講師にお招きし、「改正保険業法施行から1年間の動向と今後の環境変化を考える」～保険募集をめぐるパラダイムの転換と環境変化を生き抜くカギ～をご講演いただきます。

また、セミナー終了後、同会場にて懇親会を開催いたし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。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050

FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gdaikyo@opal.ocn.ne.jp



# 支部活動報告

## 【岐阜支部活動報告】

### ○岐阜支部 9月役員会報告

開催日時 : 平成29年 9月 5日 (火) 12:00～

開催場所 : 岐阜県図書館

参加者数 : 11/16名

報告者名 : 井戸貴之

#### 《議題》

- ① 9/22(金) 岐阜支部合同ブロック会について  
THE 雪月花 参加者 30名先着順です。(申込はお早めに)
  - ② 10/20(金) 岐阜県代協秋のセミナーについて  
岡部日本代協名誉会長にセミナーを依頼しております。奮ってご参加下さい。
  - ③ 日本代協コンベンションについて  
11/2, 11/3に東京でコンベンションがあります。岐阜支部からは2名選出予定。
  - ④ H30年度役員改選について  
選挙管理委員会が設置され、選挙管理委員に2名選出されます。
  - ⑤ 委員会報告
    - 1) 9/22 無保険車追放キャンペーン
    - 2) 10/6 盗難防止キャンペーン 共に朝岐阜駅にてチラシ配りを行います。  
次回 10/3(火) 県図書館 杏にて行います
- ※次回役員会 平成29年10月 3日(火) 12:00～ 岐阜県図書館 レストラン杏

### ○岐阜支部合同ブロック会報告

開催日時 : 平成29年 9月22日(金) 19:00～

開催場所 : THE 雪月花

報告者名 : 井戸貴之

※次月号にて報告いたします。

## 【西濃支部 9月例会報告】

開催日時 : 平成29年 9月 6日(水) 11:30～

開催場所 : 大垣「五右衛門」

参加者数 : 13名

報告者名 : 中河 美智彦

#### 《議題》

- ① 委員会報告
  - ・ 企画環境・・・東京海上社業務連絡会への代理店賠償出張セミナー報告
  - ・ CSR・・・無保険車追放キャンペーンへの参加要請 9月22日(金) 17:30～  
JR 大垣駅北通路
  - 盗難防止キャンペーンへの参加要請・・・10月6日(金) 7:30～JR 岐阜駅前
  - 第3回長良川清掃への参加要請・・・10月22日(日) 7:00～長良川河川敷
- ② 県代協から
  - ・ 秋のセミナーの案内と参加要請・・・西濃支部20名以上
  - ・ 代協ゴルフ同好会案内・・・10月19日(木) 関ヶ原カントリークラブ
- ③ 秋の研修旅行の打ち合わせ 詳細は次回例会までに決定
  - ・ 11月12日(日)～13日(月)
  - 蒲郡 三谷温泉の予定

※次回例会 平成29年10月 4日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」



## 【中濃支部 9月例会報告】

開催日時 : 平成29年 9月12日(火) 10:30～ 参加者数 : 7名(出席率22%)  
開催場所 : 美濃加茂市生涯学習センター 報告者名 : 福地 誉

《内容》

### ①委員会報告

・CSR・・・9月22日(金) 8:45～

中日本自動車短期大学前にて無保険車追放キャンペーンを行います。

・広報機関誌・・・IDカード作成について

・企画環境・・・11月22日(水) 提携業者との懇親会を、グランヴェール岐山にて行います。

### ②9月15日、16日の東海ブロック人材育成研修会について

③11月2日、3日の日本代協コンベンションには、(有) 保険ショップあんしんの野村幸弘さんに出席していただきます。

※次回例会 平成29年10月10日(火) 10:30～ 美濃加茂市生涯学習センター  
(会場にご注意ください。)

## 【東濃支部 9月例会報告】

開催日時 : 平成29年 9月14日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 11名 報告者名 : 安江 努

《内容》

- ・第7回日本代協コンベンション 出席者について
- ・平成30年度役員改選 選挙管理委員について
- ・平成29年度 秋のセミナーについて
- ・平成29年11月22日 提携事業者交流会について
- ・会員IDカードについて
- ・各委員会からの報告

※次回例会 平成29年10月12日(木) 11:00～幹事会、11:30～例会 みわ屋にて

## 【飛騨支部 9月例会報告】

開催日時 : 平成29年 9月12日(火) 13:30～  
開催場所 : 損保ジャパン日本興亜高山 ビル3F 報告者名 : 清水 公男

《内容》

- ・平成30年度 役員改選について・・・選挙管理委員 熊崎眞吾さん指名。  
9/1～11/30迄に 選挙管理委員会の開催。
- ・日本代協コンベンション(11/2～11/3)について・・・今後は永続的にいける人を選任。
- ・東海ブロック人材育成研修会(9/15～9/16)について・・・豊田市研修センターにて飛騨支部から徳永、馬場、熊木、熊崎の4名が参加。
- ・代理店賠償プレゼン(企画環境)・・・今後はビデオ編集にて実施
- ・提携業者交流会(企画環境)・・・11/22 18:00～ ホテルグランヴェール岐山にて
- ・秋のセミナーについて・・・10/20(金) 15:00～ ホテルグランヴェール岐山  
飛騨支部から10名以上参加要請
- ・岐阜県代協IDカード作成について・・・県理事会にて継続審議。来年度見込み。
- ・国民年金基金加入推進(組織)・・・加入を増やしたい。将来的には会議などを考えている。

### ◎委員会報告

- ・CSR・・・こども110番のアンケート、9月分は代理店に来るため返信をお願いします。  
1、2月の献血キャンペーンについて12月に案内が入る予定。

### ◎その他・・・忘年会について

※次回例会 平成29年10月11日(水) 損保ジャパン日本興亜高山支社にて

# 委員会報告

## 【CSR委員会】

### ○『第3回 長良川を美しくしよう運動』参加のご案内

- 日時 : 平成29年10月22日 7時00分～小雨決行、  
(当日の朝より岐阜市役所ホームページにて  
開催有無の確認可)  
雨天の場合10月29日(日) に延期

●場所 : 長良川河畔

●集合場所 : インラインスケート場 駐車場



今年度、最後となる長良橋北詰右岸の清掃ボランティアに参加いたします。  
岐阜県のシンボル清流長良川を、鶺鴒シーズン終了に合わせて、きれいにしませんか。  
多くの会員のご参加をお待ちしています。参加希望の方は県代協事務局までご連絡下さい。

(CSR委員会 高橋 励)

★無保険車追放キャンペーンを9月22日(金)岐阜支部 JR岐阜駅前、西濃支部 JR大垣駅北口、  
中濃支部 中日本自動車短大 校門前にて実施いたしました。ご協力いただきました会員の皆様、理  
事役員、CSR委員の皆様ありがとうございました。次月号で詳細報告いたします。

## 【組織委員会】

### ○新入会員紹介

西濃支部 : ビッグ

代申 損保ジャパン日本興亜(株)

店主 出町 清 様

〒503-2213 岐阜県大垣市赤坂町 189-11

TEL 090-3152-9163 FAX 0584-71-3987

(平成29年8月1日入会) 紹介者 (有)アイエーファイン 畦地 正治 様

※8月号にてご紹介いたしましたが、代理店名に誤りがありましたので、再度ご紹介申し上げます。  
訂正し、お詫び申し上げます。

岐阜支部

東ブロック : (株)ライフワーク

代申 東京海上日動火災保険(株)

店主 後藤 哲裕 様

〒500-8227 岐阜県岐阜市北一色 2-5-19-2F

TEL 058-215-0110 FAX 058-215-0133

(平成29年8月21日入会)



## 会員投稿記事

# 「私たちの使命」

ようやくしのぎやすい季節となりましたが、いかがお過ごしでしょうか？体調管理に気をつけたいですね。

皆様もご承知ですし、当たり前のことですが・・・私たち代理店は、保険を多く販売し収益をあげ、保険会社様とともに頑張っていかなければなりません。

しかし、交通事故、災害、日常のケガ、病気などにいつなってしまうかわかりません。

特に、第三者賠償事故やがんに罹患したときなど、高額になりうる自己負担を埋めるには『保険』が有効だと思います。

『保険』とお客様にいうだけで敬遠されがちなところがありますが、ここは『お伝えする使命感』をもってご提案すべきだと思います。

例えば・・・『がんになると、5年で平均おいくらかかっているかご存知ですか？ 家族に迷惑かけたくないですよ？』や『自転車の事故が多発していますが、賠償額は何千万になることも・・・』

など言い伝え続けるのが『使命』かと思います。

『〇〇さんが勧めてくれて助かりました！』をたくさん聞けるようにこれからも頑張っていきたいと思っています。

皆様への感謝を忘れずに。

(投稿者 後藤 信男)



# 代理店紹介

## 岐阜支部 アイブライツ株式会社

<代理店名>  
アイブライツ株式会社

<所在地>  
〒502-0015  
岐阜市雄総柳町1-23  
コンセプトビル3F  
Tel 058-214-7195  
Fax 058-214-7196  
E-mail info@ibright.jp

<代表者>  
山田 祐司

<スタッフ>  
5名 (男 3名、女 2名)



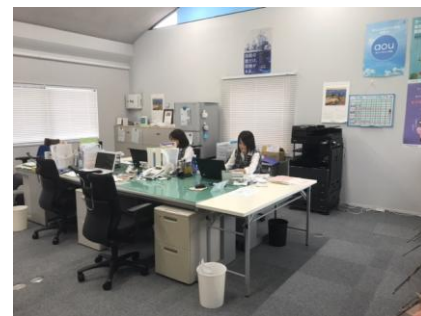
<取扱保険会社>  
損保 東京海上日動火災保険(株) 計 1 社  
生保 東京海上日動あんしん生命(株) 計 1 社

<略歴>  
平成29年 3月10日 営業スタート

<事務所の環境>  
当社は岐阜市、各務原市、関市、瑞穂市、大垣市、山県市、美濃市などに向かうには最良の場所に位置しています。また社窓からは長良川を眼下に眺め、雄大な金華山の頂にある岐阜城をも遠くに眺められる絶好の環境にあります。

<経営理念>  
私どもは、いつの時代においても「お客様が満足」して頂けることを原点に、常に一番に選ばれ、そして支持されるよう努力を惜しまずとの考え方から、経営の骨格となる経営理念を

「お客様にとって一番の企業になること。」  
と定めています。





## デジタル化で人のネットワーク産業も新局面

### 一 代理店の違いは、規模でなく「付加価値力の差」

#### ◇人気中国蘭州老舗牛肉麺の日本進出一号店

食に対する好奇心は時として思わぬ行動に掻き立てる。8月下旬、神田神保町に創業百年を誇る老舗の蘭州ラーメン「馬子禄（マーズルー）牛肉面」が開店して以来、大盛況だとテレビで紹介していたのが気になり、たまたま9月15日（金）の朝、東京で打ち合わせの用事があったが1時間半で片付き、これ幸いとばかりに、開店前の神保町の店に出かけた。神田古本屋街の一角にできたこの店、まだ11時開店の30分前だったのに、すでに15人ほどの列ができていた。旅行で来たのか中国人の若者たちもいたが、開店直前にはこの行列は私を含め40人近くになっていた。

#### ◇八角の香りのするエキゾチックな世界

この店のメニューは牛肉麺（880円）1種類のみ、細麺、平麺、三角麺から選べる。さらに牛肉追加200円、パクチー追加120円ができる。日本のラーメンのイメージとは大きく異なる。

店の奥はオープンキッチンで料理人達が忙し気に手延べの麺づくりをしているのを見ることができる。運ばれてきた牛肉麺のスープは牛骨と牛肉と薬膳スパイスでじっくり煮込んで作った澄んだスープがベースで、これにパクチーや大根の薄切り、葉ニンニク、牛肉チャーシュー、ラー油などで構成された、至ってシンプルで八角の香りがいかにもエキゾチックな感じだ。

#### ◇本場では朝食用！

この店の本店は蘭州市（甘粛省の省都）にあり、蘭州牛肉麺では唯一の中国政府お墨付きの老舗ブランド店で、ここの牛肉麺にほれ込んだ日本人の現店主が3年がかりで通い詰め、許可を勝ち得、修行し、ようやく日本での開店にこぎつけたという。記念すべき日本初上陸の第1号店である。蘭州では多くの牛肉麺の店が犇（ひしめ）くが、この店は中でもトップランクの人気を誇る。日本での営業に当たり本場のままの味をキープしたという。

中国では、朝食時に牛肉麺をさっと食べて仕事場などに向かうという。主としてランチで食べる日本とは大きく異なる。食べてみると、八角の香りにパクチーや薬膳スパイス、牛のエキス、ラー油からなり、いかにも複雑で濃くしつこそうだが、思いのほか澄んでかつピリリと清涼感のある淡泊なスープ、注文を受けてから生地を叩いて、手で延ばした、すべすべして幾分柔らかめのストレートの細麺、牛肉チャーシューは、薄切りと角切りの2種で脂身なく思いのほか淡泊で、全体に実にヘルシーで清々しい食感であった。スープを全部飲んでもそれほどお腹に残る感じがしない清涼感こそ、中国人が下町の屋台感覚で、朝仕事前に立ち寄りサッと引き上げるのに合っていると思った。美味しいものに国境なし、思わずニヤリとした。

#### ◇個性尊重と共感でつながるビジネス

これからの時代の行方を考えると、デジタル化、ビッグデータ、ブロックチェーン、AI（エイアイ）、IoT（アイ・オー・ティ）、シェアリングエコノミー、エコシステム、ビットコイン、フィンテック、インシュアテックなどやたら英語由来のカタカナが目立つようになってきた。みな第4次情報革命由来の、いわゆるあらゆるものがインターネットでつながり作り出される新たなビジネスモデルに絡んでいる。

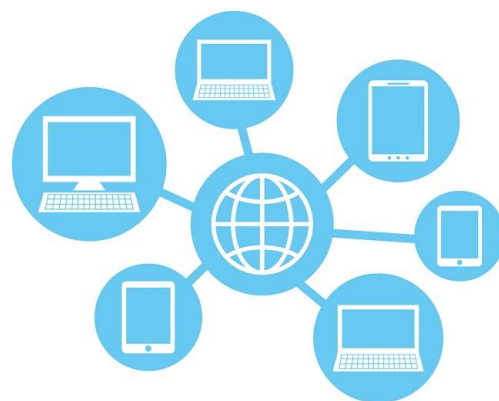
これらはみな従来の定型的なビジネスモデルに破壊的に作用し



だして、モデルを根底的に変えていこうとしている。ビジネスシーンでも個人生活シーンでもそうである。これまでの当たり前の取引形態、定型的・効率的と思われたビジネスの進め方、ピラミッド型の組織の在り方、タテ社会型の人のむすびつき方が、対等な横型社会のネットワーク型に大きく変わろうとしている。

その目指すベクトルは、個性化、多様化、相互尊重、ネットワーク（むすびつき）という言葉で端的にあらわせそうで、こうした対等かつ相互尊重のスタイルは、従来は、手間やコストがかかり、効率に合わないと捨てやられてきたのだった。しかしデジタル化により、例えばスマホの利用の普及やインターネットがあらゆるものに搭載されるに及び、個々人の意向や行動スタイルの膨大な記録が、いわゆる個性が、カメラ、センサー、IT技術など最新の感知技術などによりデータとして大量に蓄積され、それをAIをフル活用して解析、解読、することで、個性や多様化、個人の特性やリスク感応度の違いをうまくビジネスシーンに取り入れた対応が可能となってきたのだ。

このように対等（同等）の者同士が、デジタル化の成果物を活用し、早く安く気軽にストレスなく直接ネットワークで結びつくことで、これまで情報を独り占めしてきた専門機関の優位性が根底から崩れ出すところとなる。いろんなビジネスシーンでスタートアップ企業（新しいビジネスモデルを開発し、ごく短時間のうちに急激な成長と投下資金の回収を狙う事で一獲千金を狙う人々の一時的な集合体）が次々に台頭し、独創的なアイデアのビジネスモデルを提起する。既存の企業群も新たな事業革新対応に大わらわとなっている。金融や保険サービスにおけるフィンテックやインシュアテックもまさにこうした事態の展開局面である。



#### ◇デジタル化の革新的流れとは？

こうした中で、デジタル化の革新的な流れは、いわば人と人の個性、多様かつ相互尊重、共感のつながりを起点に成り立つことに改めて思い至る。それは生活やビジネスシーンを、より個性的で多様かつ豊かなものにしていくものだ。人と人の結びつきの接点には感覚的な共感と反感はつきもので、実に厄介でなかなか効率化できにくい領域である。それゆえ、人のネットワーク産業である保険代理店業の存在価値もあるのだが、窮屈な保険販売にとどめられゆがめられた、その業態の在り方をここできちんと再構築しておかねばならない。レディーメイドの定型的で大量に作り出されたお仕着せのモノやサービス提供ではもはやだめで、それぞれの人の意向やスタイルに合ったオーダーメイドのモノやサービスの提供が求められているからだ。

現場で、個々のグループや個人の特性、意向に寄り添い、痒いところに手の届くビジネスモデルを継続的にチャレンジし続け、事業化に成功するケースが相次いでいる。それをしかと見定め、個々の顧客や同質のグループの望むものに特化した取り組みをしている新業態開発が求められている。

#### ◇人のネットワーク産業の雄に！

保険代理店は、まさに人のネットワーク（つながり）産業である。その組織の在り方もサイズも様々だが、要はデジタル化の追い風を活用し、サイズは小さくとも個性的な多様な事業モデルを創造し、地域や市場を限定するゆえの密度の濃い付加価値提供の優位性と、規模の限界をうまく同じような志のほかの多くの代理店と高度なサービスを相互共有できる緩やかなネットワーク化で乗り越えていくオープンなスタイルが望まれる。

自らの顧客が何を望んでいるのか、をしっかりと見定め、デジタル化の成果をうまく活用し、全員が個性を發揮し自己実現可能なように、参加型で個性尊重の従業員満足の高い組織を作り上げ、効果的に多様な顧客の個性を尊重しつつ、顧客の抱える問題に寄り添い応えてゆく、問題解決支援業ビジネスモデルの一層の磨きをかける、またとない環境が到来したのだ。確実に個性尊重と共感のネットワーク化のフォローの風が吹いている。顧客との結びつきの高度化、付加価値化にさらに磨きをかけ、名実ともに「人のネットワーク産業

の雄」と言われるようにしたいものである。

#### ◇顧客支援業という業態の開発

保険代理店の活路開拓の模索は続く。保険商品の販売が事業の核であるといわれ、その売り上げ拡大にまい進してきたが、人口減少、内需不振という市場閉塞、成熟市場の下で、さらにデジタル社会化が急速に進み、旧来の保険の在り方が根底から問い直され、組み替えられる中で、保険業界は新たな流動期に入ったといわれる。売り手本位のビジネスを根底的に見直し、顧客本位のビジネスの再構築期に入ったともいえる。

保険会社も、デジタル化という大きな産業構造改革（革命）に直面し、変化に即応すべきビジネスモデルの組換え（事業革新）という課題に直面している。その一環として、営業網、販売網の再編・効率化が進められている。保険会社と代理店の製販分離は急速に進み、代理店にも、依存体質からの脱却、独立の経営体としての自立化が一層求められている。

#### ◇代理店業の活路は規模拡大ではない！

果たして保険の仲介業としての代理店に活路はあるのだろうか。先行きの不安要素ばかりが目立ち、先行き不透明感が増しているが、その一方で、小規模代理店の集約化、契約量増大による大規模販売会社構築の試みも後を絶たないが、果たしてそれが活路となるのだろうか。

売り手本位ベースの合従連衡で、中途半端に大型化、多拠点化した代理店は、それによる固定費増や規制コスト負担の増大により資金調達に汲々とし、それを見透かされ、より大規模化や多様なチャンネルを傘下に置こうとする同業者や、保険販売参入を狙う異業種からの格好のM&Aの対象になっているのではないか。

#### ◇代理店の差は付加価値力

人のネットワーク産業たる保険代理業は、規模の大小の差というよりも、顧客の視点に立つ限り、その優位性は問題解決支援力にある。顧客接点面での付加価値力勝負という点では、経営力や資金力に勝る大手の代理店が、顧客対応面で必ずしも優位であるとは言えない。それは個人の生活シーンでは、よろず相談窓口としての総合的な生活支援ができるかどうかである。法人の事業シーンでもその業種・業態・特性に応じたきめ細かな問題解決支援ができるか、そのサービス品質こそが問われているからだ。すなわち顧客接点際の顧客支援力の如何がカギになる。その優劣は必ずしもサイズの大小に由来しない。

この顧客接点際の付加価値戦略、顧客支援力如何は、どれだけ顧客に日頃から寄り添い、的確に顧客の望み、価値基準を理解し、的確な情報提供や提案や相談、すなわち支援ができるかどうか、である。

保険販売のアウトプットの量の大小が問題ではない。顧客の求める価値が提供できるかどうか問われているからだ。顧客は事故時の経済損失を求めているだけでなく、事故を起こさないようにするため、未然に防止するための支援も求めているのだ。まさにこのような顧客の多様な要望に応えるための仕組みづくり、業態開発こそが今代理店に求められているのだと思う。

(保険ジャーナリスト、inswatch編集人)





## 追分から袋坂峠(下呂市・七宗町)へ

飛騨街道は、茶畑が見られる追分（七宗町）を北へ進むと、すぐ万場に着きます。このあたりは物資の中継地として栄えていました。

関や上有知から運ばれてきた物資はここで付け替え金山方面に運ばれていきました。また、川辺や太田方面から運ばれてきた物資は、追分の南、下市場で荷物を付け替えしていました。

飛騨方面からは茶、炭、麻などが、関、上有知からは鍋、釜、酒、塩などが、太田方面からは塩など運ばれており、ここは三方面からの物資が運ばれていたのです。

物資の付け替えでは、どこの場所の荷次ぎ問屋でもそうですが、万場の荷次ぎ問屋でも手数料を徴収していました。



杉原口の三叉路

しかし、江戸後期になると、この問屋を通さない物資が増加したため金山の問屋と論争が絶えなかったといえます。万場を通らず間道を通ったかもしれません。

万場を過ぎ、杉洞橋を渡ると小さな杉原口の三叉路に着きます。小さな道しるべもあります。ここが立石の御番所ともいっていた尾張藩の杉原番所（関所）がありました。江戸時代、美濃の平野部には番所がありませんので岐阜、関、太田方面から来た旅人にとっては初めての番所となります。

ちなみに、藩など設置する関所は幕府に遠慮して「番所」と称していたようです。

杉原の関所では、ここを通過する旅人の手形の確認や、さらに物資にいわゆる通行税を徴収していました。白木類（製材した材木）を始め 200 種類ほどの物資が課税されていたのです。物資に対する課税はどこの藩でも行っていました。藩の貴重な収入源だったでしょう。ただし、番所を設ける地理的条件や支配している領地のことを考えるとすべての藩というわけにはいかないようです。

さて、飛騨街道は、小さな杉原口の三差路を右に進み袋坂峠に進みます。

現在は、杉原トンネルや袋坂トンネルによって簡単に通過できますが、かつては九十九折りが続き大変な難所でした。

袋坂峠には茶屋があり馬方で賑わっていましたが、現在では樹齢 300 年という桜で偲ぶばかりです。この桜は「嶽見桜」というエドヒガンサクラですが、ここから御岳（御嶽）が望めるので、名付けられたのです。袋坂峠の茶屋は昭和初期まであったそうです。旅人や馬方は御岳を仰ぎながら一服したのでしょうか。

飛騨街道は、この峠から下呂市金山町に入ります。



袋坂峠と嶽見桜

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

著者は『岐阜地理・地名・地図の謎』（監修・実業之日本社）、『写真アルバム飛騨の昭和』（監修・樹林舎）など。



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 058-388-5678 FAX 058-388-5679

岐阜本荘営業所 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



< 今月の復旧事例 > 中央分離帯に車が乗り上げてしまいました。

フェンス、縁石、標識等復旧工事です。県道ですが、交通量が多く、一車線を通行止め、横断歩道の安全を確保して工事を進めました。



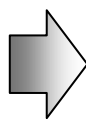
< 場所 > 碧南市地域

< 費用 >

¥669,600- (税込み)



施工前



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・キョ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**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・山本 まで

■■

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

# バイクの 代車!



◆原付からハーレーまで幅広い車種をご用意! ◆ ご自宅や修理工場まで無料配送! ◆

**レンタルバイク岐阜大垣店**

〒503-0858 大垣市世安町3-16  
マジオドライバースクール大垣校内

**0120-4107-41**

**DRPネットワーク株式会社が  
ご提供する「安心サービス」**



## 5つの特典

- 1 引取・納車の作業が無料**  
※車庫に引取・納車の作業は、必ずしも必要ではありません。お気軽にご相談ください。
- 2 代車が無料**  
※本工場で代車の代車をご用意しています。
- 3 修理終了後、オーナー保証書を発行**
- 4 保険を使わない修理は工賃10%割引**
- 5 特別料金にて車検を実施**

**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/>

自動車総合販売店のトップグループ  
**DRPネットワーク**  
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。

自動車修理の  
エキスパート!  
お近くの加盟店工場までお問い合わせください。

	TEL / 携帯緊急連絡先
<b>A (有)オートライフ</b> 〒504-0815 各務原市蘇原東栄町2-62	<b>058-371-8288</b> 前川 貞男 090-3159-6615
<b>B ケイズモータース</b> 〒500-8263 岐阜市西部新所3-250	<b>058-276-8533</b> 河村 健太郎 080-4215-4477
<b>C BP MORIKEI</b> 〒501-3956 関市保明 1631	<b>0575-28-2284</b> 森 敬 090-8335-5603
<b>D (株)大原自動車工業</b> 〒500-8288 岐阜市中鷺 2-107	<b>058-271-5704</b> 大原 孝司 090-1413-6630
<b>E (株)タカバン</b> 〒506-0004 高山市桐生町 3-160	<b>0577-32-2617</b> 新井 典仁 0577-32-2617
<b>F (有)大光塗装</b> 〒501-6016 羽島郡岐南町徳田7-40	<b>058-278-7505</b> 武藤 勝也 090-3258-5908
<b>G 三和钣金(有)</b> 〒509-5116 土岐市肥田浅野矢落町1-2-4	<b>0572-55-3180</b> 伊藤 貴弥 090-4112-5330
<b>H 坪井钣金 おくるま専科</b> 〒503-0837 大垣市安井町 3-5	<b>0584-81-3377</b> 坪井 英倅 090-3449-5879
<b>I (有)丸泰自動車工業</b> 〒500-8127 岐阜市塩町 1-6-3	<b>058-245-6394</b> 太田 祐司 090-1988-9626

日本全国対応 フリーダイヤル ハ ヤ ク ナ オ ス  
**0120-849704**  
●フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお取りのうかがいます。

## 日本代協より

### 全国一斉「国民年金基金加入推進C/P」

～10月1日から11月30日2ヶ月間:目標120件～

❖平成31年4月設立予定の「全国基金」への本基金の円滑な合流を図るため、10月～11月で『国民年金基金加入推進 キャンペーン』を全国一斉に展開することになりました。

※前年度同様、新規1件1P、増口1件0.5Pで目標120P。

(平成29年4月～9月までの加入受付分含む)

<国民年金基金のメリット>

- ◆加入した時から、給付も確定、掛金も確定で安心です。
- ◆掛金は全額所得控除の対象となり、所得税・住民税が軽減されます。
- ◆代協会員以外の方も加入できます。

### 損保トータルプランナーの更新をお忘れなく！

[重要なお知らせ]

早めの更新手続きを❖1・4・7・10・13期の旧認定保険代理士から損害保険トータルプランナーに移行した募集人(3,029名)は、平成29年12月末日に資格有効期限が到来しますので、更新手続きが必要となります。

認定を更新するためには、コンサルティングコース更新試験(試験方式:IBT試験)の受験・合格が必要です。早めの受験をお勧めします。(複数回受験可)

(8月末時点合格者数=1,021名/受験率=61.4%)

(日本代協ニュース 第301号より抜粋)

## 編集後記

秋の全国交通安全運動が始まり、10月～12月までは交通死亡事故の約4割が『魔の時間帯』といわれる午後4時～午後8時の間に発生しているようです。防止策としては、早めのライトを付ける事によりお互い早めに気付く事ができ、事故防止につながるようです。自分の身は自分で守れる様に、私の子供たちにも自転車に乗るときの注意点等の確認をして、事故防止に繋がっていきたいです。

(後藤 哲裕)

発行日/平成29年 9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](mailto: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