

# 岐阜県代協ニユ

平成30年3月  
vol.276



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

完全自動走行時代も現実的となってきた昨今、法律の問題、責任の問題、そして、事故発生時にどのような選択肢を取るかという倫理的、人道的問題など法曹界や保険業界においてもその時代に対応したシステムの構築が急務となっているところ、3月18日夜10時(現地時間)、米ライドシェア最大手ウーバーテクノロジーの自動運転車がアリゾナ州で歩行者をはね、死亡させる事故がおきました。自動運転車が歩行者を死亡させた事故は初めてで、同社は公道での自動運転車の走行試験を中断したとのことでした。トヨタ自動車もテストドライバーの心情に及ぼす影響を考慮し、アメリカにおける公道試験を停止すると発表しました。今回の事故により自動運転車の開発を進めてきた各社にとって安全性への懸念が高まり、実用化にブレーキがかかり、「大きな後退」となる可能性もあります。いずれにせよ、今後の動向に目が離せません。注意深く見ていきたいものです。



私としては、自動運転も魅力的ですが、道路にヒーターを入れていただき、凍結や積雪しない道の実現をして欲しいと思うこの冬の寒さでした。

さて、2月23日、岐阜・中濃支部合同セミナーに参加させていただきました。保険業界記事で注目の週刊ダイヤモンド藤田氏の講演とあって、100名を超える参加者で賑わいました。たいへん興味あるお話を聞かせていただき、特に生保業界の目まぐるしく変化する状況を教えていただきました。

また、この日の第1部で損保ジャパン日本興亜(株)リテール営業推進部 粕谷 智氏による事業承継に果たす保険代理店の役割のお話もございました。地域の事業承継はますます深刻化し、我々保険代理店がこれに手を差し伸べることができれば事業の増収にもつながります。セミナーの最後に、事業承継コンサルティングのステップアップとして、&Biz認定コーディネーターを取得しましょうというお話もありました。一度チャレンジしてみませんか?都合によりセミナーにご参加いただけなかった会員の中で興味のある方は、セミナー資料が若干部数ですが事務局にございますので、事務局までご連絡ください。

3月9日、日本代協の臨時総会が開催され、2018年度の事業計画等が提案・審議・承認されました。この総会の中で、常に会員増強、年金基金の目標を達成している山梨・奈良・熊本県の各代協の取組を聞くことができました。共通しているのは、支部・委員会の情報を全役員で共有しているということでした。岐阜県代協もこれにならない目標を達成したいと思います。情報の発信をどんどん進めて参りますので会員の皆様からも情報発信をいただきますようお願いいたします。

岐阜県代協でも4月に入れば、岐阜、西濃、中濃、東濃、飛騨、5支部すべての定時総会が順次行われます。そして、5月15日には「長良川スポーツプラザ」にて県総会が開催されますので会員の皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。今年の県総会後の記念セミナーには講師に(株)コーチ・エイ エグゼクティブコーチ 本間達也氏をお招きし、対話力とは、質問し、聴き、承認し、伝え、相手とともに対話を創りあげていくコミュニケーション力。対話について学び、代理店経営の視点でのコーチングの活用方法について講演いただく予定ですので会員の皆様のご出席をお願いいたします。

1 p	・ 会長挨拶/目次	8 p	・ 中さんの保険諸国漫遊記 (143)	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15)	松尾 一
5 p	・ 支部活動報告③	12 p	・ 提携事業者広告掲載①	
6 p	・ 委員会報告	13 p	・ 提携事業者広告掲載②	
7 p	・ 会員投稿	14 p	・ 提携事業者広告掲載③	
		15 p	・ 新入会員紹介	

## 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
3	8	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	8	木	教育	委員会(13:00～)	県代協事務局
	9	金	日本代協	臨時総会(10:00～)	損保会館
	9	金	CSR	地震保険普及キャンペーン	岐阜、西濃、中濃、東濃支部
	9	金	広報機関誌	委員会(16:00～)	清正
	13	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	13	火	飛騨	例会(11:30～)	ピラコチャ
	13	火	CSR	地震保険普及キャンペーン(13:00～)	光記念館前
	16	金	西濃	ボウリング大会(18:30～)	大垣ボウリングセンター
	20	火	県代協	三役会(13:30～)	県代協事務局
4	4	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	4	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	6	金	飛騨	定時支部総会(18:30～)	雨音ダイニング
	10	火	中濃	定時支部総会(11:00～)	日本ラインゴルフクラブ
	12	木	東濃	定時支部総会(11:00～)	みわ屋
	19	木	岐阜	定時支部総会(14:00～)	メディアコスモス
	20	金	西濃	定時支部総会(14:00～)	スイトピアセンター
5	15	火	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ

### ～ 事務局より ～

#### 【定時会員総会日程のお知らせ】

県代協	平成30年	5月15日(火)	13:30～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	平成30年	4月19日(木)	14:00～	メディアコスモス
西濃支部	平成30年	4月20日(金)	14:00～	スイトピアセンター
中濃支部	平成30年	4月10日(火)	11:00～	日本ラインゴルフクラブ
東濃支部	平成30年	4月12日(木)	11:00～	みわ屋
飛騨支部	平成30年	4月6日(金)	18:30～	雨音ダイニング

※ 上記、県代協総会、支部総会を都合上欠席される会員の方は必ず委任状をご出状くださいますようお願いいたします。

#### 【正会員年会費振替のお知らせ】

平成30年 4月23日(月)に平成30年度 第I期の正会員年会費を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。

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】

○岐阜支部・中濃支部合同セミナー開催報告

開催日時：平成30年 2月23日(金) 13:30～

開催場所：損保ジャパン日本興亜(株) 岐阜中央支店 9F 会議室

参加者数：セミナー 97名、懇親会 38名

### 《内容》

第1部 「地域の中小企業経営者に寄り添うプロ代理店を目指して」

～事業承継に果たす保険代理店の役割～

講師：損保ジャパン日本興亜(株) リテール営業推進部 粕谷 智氏

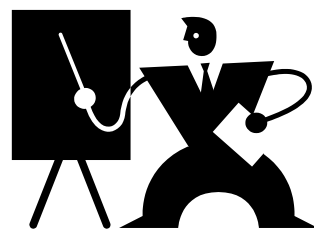
第2部 「生保販売の現状と課題」

講師：週刊ダイヤモンド 藤田 章夫氏

岐阜、中濃支部以外の支部よりも多数の会員の方にご参加いただきました。ご協力いただきました皆さまありがとうございます。



(保ジャパン日本興亜(株)  
リテール営業推進部 粕谷 智氏)



(週刊ダイヤモンド 藤田 章夫氏)





## 【西濃支部 3月例会報告】

○西濃支部 3月例会報告

開催日時 : 平成30年 3月 7日 (水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」  
参加者数 : 16名 (会員14名、賛助会員2名) 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

- ①賛助会員より・・・(株) ファブリカコミュニケーションズ 3月修理キャンペーン案内  
4月ファブリカセミナー (名古屋市) 参加依頼
- ②委員会報告
  - ・企画環境・・・ディーラーに対する注意喚起文書発送による反応について  
(30年度は銀行向けの注意喚起文書作成も検討)  
ディーラーの中途更改促進の実態について  
提携事業者に追加について (福祉車両業者)
  - ・広報・・・ラジオCM放送 (2月2、9、16、23日)
  - ・CSR・・・委員の変更について
  - ・組織・・・新入会員紹介 SKY.J.ワールド(株) 入会 ((株) オフィス養老 野村氏 紹介)  
更なる会員増強のお願い
- ③その他・・・3月行事予定 3/9 (金) 地震保険普及キャンペーン参加依頼 (7名予定)  
3/16 (金) ボウリング大会参加依頼 (ボウリング19名、懇親会23名)  
4月行事予定 4/20 (金) 13:30～16:30  
西濃支部総会 (スイトピアセンター3-5にて)  
西濃支部総会記念セミナー (マジオドライビングスクール講師  
安全運転適性診断テスト及び交通安全運転講習)  
懇親会 18:00～ ごきげんエビス

※次回例会 4月 4日 (水) 11:30～ 大垣「五右衛門」

○地震保険普及キャンペーン報告

開催日時 : 平成30年 3月 9日 (金) 18:00～  
開催場所 : JR大垣駅北通路  
参加者数 : 6名 MSG保険サービス (渡辺さん、永井さん)、吉田保険事務所 (吉田さん)  
アイエーファイ (畦地洋祐さん)、事務局小川、中河  
報告者名 : 中河 美智彦

今回は30分開始時刻を遅らせましたが、往来の人数にさほどの変化がありませんでした。  
次回の開始時間は再検討いたします。ご協力ありがとうございました



### 【中濃支部 3月例会報告】

開催日時 : 平成30年 3月13日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿  
参加者数 : 出席代理店 7店(出席率21%) 報告者名 : 福地 誉

#### 《議題》

#### ① 委員会報告

- ・CSR・・・3月9日(金)実施した地震保険普及キャンペーンへの協力の御礼。
- ・教育・・・10月18日(木)多治見市のまなびパークにて秋のセミナーを開催しますとの案内。
- ・広報機関誌・・・ラジオCM、トータルプランナー会員証作成について。
- ・組織・・・2月の会員増強キャンペーンの結果、県全体で3店加入いただけたとのこと。

#### ② 4月10日(火)日本ラインゴルフクラブにて、支部総会を開催します。追って案内しますので、皆様の参加お待ちしております。

### 【東濃支部 3月例会報告】

開催日時 : 平成30年 3月 8日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 11名 報告者名 : 安江 努

#### 《議題》

#### ① 次年度役員選定について

#### ② 各委員会報告

- ・企画環境・・・「注意喚起文書」送付について
- ・広報機関誌・・・「損害保険トータルプランナー 中日新聞記載」報告、 ・ラジオCMの報告  
・岐阜県代協会員証について
- ・CSR・・・地震保険普及キャンペーンについて 3月9日は荒天にて中止
- ・組織・・・会員増強の協力依頼

#### ③ 「平成30年度東濃支部定時総会」

日時:平成30年4月12日(木) 11:00～  
場所:みわ屋  
※役員の方は10:30集合をお願いします。



### 【飛騨支部 3月昼食例会報告】

開催日時 : 平成30年 3月13日(火) 11:30～  
開催場所 : レストラン ビラコチャ  
報告者名 : 清水 公男

#### 《議題》

#### ① 飛騨支部総会 日程、場所について

日時 : 平成30年4月6日(金) 18:30～ 総会后懇親会

場所 : 雨音ダイニング 高山市総和町2-14 西小学校向い 電話 0577-36-3766

#### ② 県代協総会日時・・・平成30年5月15日(火) 13:30～ 長良川スポーツプラザ

#### ③ 委員会報告

- ・CSR・・・昼食例会後 光記念館前にて チラシ配り
- ・広報機関誌・・・徳永副会長より 損保トータルプランナーカード作成について  
130名以上の参加が欲しい

#### ④ その他 3月24日 総会資料打ち合わせ 株式会社武三四にて

参加:馬場さん、熊木さん、佛坂さん、新井さん、清水

※次回例会については未定



# 委員会報告

## 【CSR委員会報告】

### ○地震保険普及キャンペーン報告

開催日： 3月9日（金）、3月13日（火）  
場所・時間： 岐阜支部 JR岐阜駅前（3月9日 17:30～）、  
西濃支部 JR大垣駅北口（3月9日 18:00～）  
中濃支部 バロー美濃加茂店（3月9日 16:00～）  
飛騨支部 光記念館前（3月13日 13:30～）

### 《内容》

今年度も3月11日の「鎮魂の日」を避け、3月9日及び3月13日に各支部にて地震保険普及キャンペーンを行いました。3月9日の午前中は天候不良のため、東濃支部では中止となりましたが、その他の支部は予定通りキャンペーンを行いました。ご協力いただきました皆様、寒い中ありがとうございました。

（報告者 委員長 高橋 励）

## 【広報機関連委員会報告】

### ○ラジオCM放送報告

放送日時： 平成30年 2月 2日（金）、2月 9日（金）、2月16日（金）  
2月23日（金） 各日17:15～

FM80.0Hzにてパーソナリティー久世良介さんとのお話で自動車保険の特約についての簡単な説明のラジオCMを放送いたしました。



（平成30年2月2日（金）後藤信男委員）



（平成30年2月9日（金）小倉委員）



（平成30年2月16日（金）清水委員）



（平成30年2月23日（金）後藤哲裕委員）

# 「旧交を温める」

40も半ばを迎えると、学生時代の友人と何の用事もなく、ただ会って、ただ話をする機会なんていうのは、本当に少なくなってきました。学生時代は何の用事なくとも毎日のように共に語り、学び？（笑）、翌日の事など考えもせずに徹夜で遊んだ友人とも、冠婚葬祭以外では用事がなくなってくると、SNSでたまに見かけたりとか、年賀状のやり取りだけになり、同窓会でもないとうこともなくなってきてしまいます。

そんな事を考えていたら、先日、Facebookで繋がっている三重県在住の大学時代の友人から数年ぶりに電話があり、「愛媛県在住の先輩が仕事で名古屋に来ているから、今から会いに行こうぜ！」と、昔と同じように誘われました。彼はその場で何人かに電話をかけ、豊田市在住の先輩と、静岡県在住の先輩を呼び出すことに成功し、約20年ぶりに懐かしい大学のサークルメンバーが揃うことになりました。

20年会うことがなかった友人でも、最も多感な時代を過ごした仲間というのは不思議なもので、会った瞬間から当時と同じように話をするのができるのですね。話す内容は子育てや親の介護、自分の健康問題、体力がなくなったことに関する不安など、年相応の内容になるのですが、久しぶりの仲間との語らひは本当に嬉しく、また変わらない友情を感じる幸せな時間を過ごすことができました。最近SNSで情報を交換するなど、近況がある程度わかっていることもあり、昔とは変わっているのかもしれませんが、やはり顔を合わせて話をするというのが本当の意味での「旧交を温める」ということなんだなあと感じました。

ちなみにこのお誘い、日曜日の朝7時半に連絡がきて、その日の昼3時に集まるという勢いでした。古くからの友人に会いに行くのってというのは、何の準備も必要ないんですね。ちょっとしたドライブなんかにも良い季節になってきました。皆さんも、急に時間ができたときなんか、何十年ぶりの友達に会いにいったみてはいかがですか？ きっと素敵な友情に感激出来ると思いますよ。

（投稿者 高橋 励）





## 人のネットワークビジネスの特性と

### 「代理店標準営業活動」の戦略性

#### ◇手作り味噌作り教室に参加

3月4日（日曜）快晴、ジリジリするほどの暑さのもと、午前十時から松戸市六高台での青空の下での味噌作り教室に参加した。平成25年3月から毎年、1～2回参加してきた。松戸東倫理法人会と北町町会共催で春と秋（3月と10月）2回開かれる小教室に参加のきっかけは、友人で、同地区に住み運営に中心メンバーとしてかかわっておられる代理店のお誘いがきっかけだったが、以来毎春、年によっては秋にも参加して合計7回を数える。



#### ◇自分で捏ね上げ、発酵させた味噌は格別！

天然醸造にこだわり昔ながらの製法で醸造販売する秋葉麹味噌醸造（茨城県結城市）の秋葉節夫社長の指導の下で、用意された米麹、天日塩、煮大豆（鶴の子）、煮汁、金たらい、プラスチック樽を用いて、町会長宅の空き地を利用して青空教室が開かれる。

毎回20人強の参加で皆エプロン姿で和気藹々、約7.5キロの手作り味噌作りに挑戦する（参加費、材料代、弁当代込み5300円）。

この味噌作りを経験し、四季を経て1年後発酵・熟成させた味噌を口にした時の感激は今も鮮やかによみがえる。当初は「ええッ！？手作り味噌？」と小分けにした出来立て味噌を渡されても迷惑顔をしていた子供たちも今では、「まだある？」と催促してくるまでになった。天然醸造の味噌はやはり市販品とは違う独特の風味、旨みがある。参加された方がリピーターになるのも当然だ。金たらいの中で米麹を細かくもみほぐし、塩とよく混ぜ合わせ、煮大豆、煮汁を加えてしっかり練り込むと、粘り気が出てくる。この工程が味噌の出来を左右するというから一心不乱に打ち込む。そして味噌玉にしてプラスチック桶に投げ込み、しっかり均し、最後に表面縁に振り塩をして内蓋、外蓋を閉じ紐を巻き出来上がりだ。

昼、皆で用意されたお弁当と、味噌田楽や味噌漬けのお新香、味噌汁を食べお開きとなったが、実に楽しく1年後が待ち遠しい教室参加であった。

#### ◇「人のネットワークビジネス」の新たな地平

保険代理店は、「人のネットワークビジネス」である。代理店とその顧客基盤を考えると、地域特性、顧客特性に応じ、時間・空間的に綿密な信頼関係を継続的に築いてゆくかが問われるビジネスモデルである。しかも顧客と言われる個々の方々、事業体も孤立して存在するのではなく、それぞれが家族、親せき、友人、知人、勤務先、得意先、取引先、帰属団体など様々な人のネットワークを有している。

一方、保険代理店も顧客を満足させるため、顧客の要望に応え、的確な問題解決支援に手を差し伸べるために、保険会社の多様なサービスを活用するだけでなく、地域や市場特性に合わせ、弁護士や司法書士、行政書士、社労士、税理士・公認会計士、修理業などのサービス業者をはじめとした専門家の方々と協力して、独自の顧客への相談・支援のネットワークを構築している姿は一般的だろう。

### ◇代理店と顧客の関係は重層的

代理店と顧客の関係も実は平板な一対一の関係ではなく、信頼関係に基づく多対多の関係、すなわち代理店の人やサービスの独自ネットワークと、顧客側の人のネットワークがどれだけ多面的に結び付くかの世界なのである。この人のネットワークビジネスのカギは顧客の要望に応じ、的確な情報を集め、分類し、それを編集しなおして企画提案し、納得・共感・感動が得られるか、新たな独自の付加価値を創れるかにある。

その意味では極めてローカル、地域・市場限定なビジネススタイルであり、保険代理店特性に、地域密着型を上げるのも合点がいく。スモールビジネス、コンパクトビジネスモデルが叫ばれるゆえんは実にここにある。

このような代理店事業の核を外さないことが大事で、それはまた経営品質向上のため、組織づくりの大切さが改めて問われているところでもある。

### ◇代理店の地域限定とネットワーク化

地域で単独で代理店経営をする方が顧客本位の事業を展開しよう、より支援力を発揮しようとして限界を感じるのはどんな時だろうか？地域・市場の限定マーケットに拘り顧客との信頼関係を多様かつ縦横に張り巡らす人のネットワークビジネスこそこの代理店経営の真骨頂だと思う。

デジタル社会化の新たな潮流は、地域の代理店のネットワーク力をさらに強化する方向を示している。高次の付加サービスをどのように手に入れるか、このような新たな観点から、異なる地域に存在する代理店同士の協力関係の構築も今一度考えてみる必要があるのではないだろうか。

目先の利害に煩わされることなく、真に顧客本位の経営を実現するにはどのようなビジネスモデルが求められるのか。地域限定のビジネスモデルの代理店が、大きな代理店組織の傘下として特定地域の拠点機能を任されたとして、人的継承はどのようにはかるのだろうか。まずは自らの地域・市場・顧客にどのように貢献していくのか、という立脚点からこの問題をとらえてみる必要があるのだろう。

### ◇問われる営業の革新

ところで、保険代理店も営業革新の時代を迎えている。顧客本位の業務運営が問われ、品質向上と生産性（代理店従業員一人当たり手数料）向上が叫ばれる時代になったからだ。

過去の右肩上がりの自然成長が見込まれた時代は、量拡大志向一色で、数字、数字でそれいけどんどんで行けた時代が長く続いたが、さすがに市場が成熟化してきている今日、しかも顧客の多様化・個性化が進む時代には通用しなくなった。今や消費者保護の観点から、顧客本位の業務運営に向けての企業理念の確立や体制整備、ガバナンスの徹底、サービス品質の如何が求められている。営業の在り方も従来の慣行が根底から見直しを迫られ、生損保とも業界あげて新たな顧客本位の業界への脱皮を図りつつある。

### ◇「代理店標準営業活動」の提唱とその画期性

こうした中で、代理店の営業の在り方も革新を迫られている。根幹にあるのが組織型代理店としての営業担当者の育成である。これまでの量拡大追求の時代は営業担当者の確保はあっても育成はなかった。しかし、これからは質重視の時代である。こうした時代に、「代理店標準営業活動」という画期的な問題提起をしたのが尾籠裕之氏の『保険代理店成長モデル』（INPRESS＝績文堂刊）で、地道な代理店現場でのフィールドワークとデータに裏打ちされた可決と検証の繰り返して練ってきたその基準は、各地の意欲的な組織代理店の支持をじわじわと集め出している。

### ◇営業活動を見える化

尾籠氏は、代理店の日常業務活動の問題点は、営業よりも事務に依存している割合が高いこと、営業時間の配分がマーケティングセオリーから外れていること、営業員の育成ができていないことにあると喝破し、その解決策を、事務の戦力化、顧客の層別管理に基づく案件選別、代理店標準営業活動を打ち出すのは実に分かり易い。

ごく普通の人でもこの型を身につけると営業で成功するというものはないか、事務を戦力化することで顧客接点での契約内容確認や相談などに注力できる営業担当者の育成をどう図るか、という問題意識の下に、代理店現場の営業活動を見える化し、「代理店標準営業活動」と命名したのだ。

#### ◇最良顧客にフォーカスし成長

新規ではなく、まず既存の顧客に狙いを定め、その属性からロイヤルカスタマー（最良顧客）を選び出し、案件の選別（きっかけ）、アポ取り、準備、面談、ふりかえりの5つのステップに分解し、PDCAサイクルを回し、それぞれの対応レベルを向上させ、高い成約率につなげるという型の営業スタイル（代理店成長モデル）を提起したのだった。すでに尾籠氏のコーチの下で、こうした代理店標準営業活動を取り組む代理店事例も増加する中で、成約率は4割という成果も出ている。

代理店標準営業活動により生産性を向上させるのが狙いだが、生産性こそは顧客の評価、支持の証に他ならないとする。顧客が信頼を寄せ、相談をしてくるような場合、総じてその客の取引単価は高くなる。すなわち、営業活動において顧客の相談窓口機能を発揮し、問題解決支援力を発揮するようになることこそこの標準営業活動の狙いなのである。

#### ◇標準的営業活動がもたらす経営モデル革新

すでに実践してきた先行代理店の事例から浮かび上がることは、既存の顧客の層別管理により、とりわけ大切な顧客（ロイヤルカスタマー、通常全契約者の1割）に時間を割き、既存の保険内容の確認、どういう場合に保険金が支払われ、または支払われないのかを具体的に説明することで、顧客の理解を得るとともに、それに関連した確認質問に丁寧にこたえることで顧客の相談に乗れるようになる。また顧客も、保険を理解するの座標軸を得ることで、営業員を見る目が変わり、接し方も変わってくるし、色々抱える問題等も持ち出してくるようになるといった効果が表れる。

#### ◇営業担当者育成に光！

このような活動の繰り返しにより経験を積み重ねることで、営業の基本動作となり営業員の活動のレベルが上がり、成約率が上がる、振り返りによりノウハウが蓄積される、成約率に影響のある活動例えば、案件選定（きっかけ）、準備、面談の絞り込み、活動レベルの見える化が可能になる、チームワーク力などミーティングの質、振り返り時の情報共有と進捗管理、改善対応など組織化レベルが上がる、営業担当者は標準活動の理解力や顧客からの情報収集力のレベルが上がる、成約経験の積み重ねが営業担当者を育てるなど、まさに、営業プロセスに即した標準化、データに基づく振り返りという仕組みが新たな全員参加型の代理店モデルを強靱なものにしていくのである。

市場は大きな転換期にあり、デジタル社会化と自動運転などの波、異業種からの巨大ライバル参入など、代理店経営を巡る事業も厳しさを増すが、自らの現状を冷静にとらえ返し、営業プロセスを革新し、保険代理店成長モデルを構築すれば、まだまだ、保険代理店の未来は捨てたものではないはずだ。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）





## 門原トンネルと屏風岩（下呂市）

飛騨街道は、崖の上にある「新道成就碑」から下って屏風岩の下を通っていました。



（門原トンネル。左は国道 41 号）

この付近は、現在、国道 41 号が通っていますが、よく見ると、崖の下に小さなトンネルがあります。地理的に見ると、トンネルの上が、現在、交通困難となっている「新道成就碑」のある飛騨街道、トンネルの飛騨側沿いには国道 41 号が通っている。そんな感じになります。

このトンネルは、門原トンネルといって、大正 6 年（1917）に、岐阜市芥見の篠田兄弟によって 2 年がかりで完成させたものです。高さ幅 4、5 メートル、長さ 45 メートルという短いトンネルです。それまでの「新道成就碑」付近の飛騨街道は、飛騨一の難所で、幅の狭い崖の上であり、よく人や車（荷車？）が落ちたそうです。そこで、なんとトンネル

を手掘りで掘ったということですが、これによって難所が解決され「飛騨の夜明け」となったそうです。

のち、現在の国道 41 号となりましたが、この付近の国道 41 号、よく観察すると川原の上に橋脚を立ててあるところもあり、まさに掛橋のような状態となっています。

それはさておき、ここは、江戸時代から現代まで、「道」の遍歴というか進化の状態がよく分かる。そんな場所になっています。まるで生徒の「夏休みの研究」の研究対象にしてもいいかなーと思っ

てしまいます。さて、飛騨街道はそんなトンネルを過ぎると正面に幅 200 メートル高さ 80 メートルの屏風岩がバーンと目に入ります。ここは「孝行池伝説」の主人公、門原左近が晩年過ごした場所と伝えられています。死ぬとき、「死んでから毎年、この地を訪れるが、その時に大石を落とす。しかし人には被害を加えない」と言い残しました、以来、屏風岩では大石は落ちるが人には被害がでなかったとい



（屏風岩。手前は国道 41 号）

飛騨街道は、そんな、左近伝説がある屏風岩を過ぎ、飛騨川沿いに釣鐘へと向かいます。

（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。



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

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 >



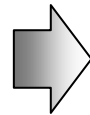
セルフ・スタンドの底にトラックがぶつかって  
しまいました。  
車の出入りが頻繁にあるため、注意が必要でした。

< 場所 > 愛知 地域

< 費用 > ￥378,972- (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・山本 まで ■■

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



# 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**  
※基本的に市内の修理工場にて対応
- 2 代車が無料**  
※加保工事にて保有の代車をご利用しています。
- 3 修理終了後ワン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/>

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

日本全国対応  
Free Dial

フリーダイヤル  
**0120-849704**

ハ ヤ ク ナ オ ス  
●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引取りにうかがいます。

# 新入会員のご紹介

## 【組織委員会】

西濃支部 : SKY.J.ワールド(株) 代申 あいおいニッセイ同和損害保険(株)  
店主 片山 潤 様  
〒503-0212 岐阜県安八郡輪之内町中郷新田 2074  
TEL 0584-69-5631 FAX 0584-68-0277  
(平成30年 2月23日入会)  
紹介者 (株) オフィス養老 野村 順一

岐阜支部  
西ブロック : ヒーローコンサルティング 代申 AIG損害保険(株)  
店主 平野 裕司 様  
〒501-1147 岐阜県岐阜市尻毛 2-26 メゾンSS501号  
TEL 058-208-2484 FAX 050-3737-8347  
(平成30年 2月26日入会)  
紹介者 (株) みらい 上田 健太郎 様

## 編集後記

寒さ厳しい飛驒の地もここ数日 20度近い気温になり、嬉しいながらも少々怖い気がしています。例年3月の平均気温は9.1度。4月でさえ16.9度だそうです。このままで推移したらと思うと空恐ろしい！

とはいえ、庭にはクロッカスが咲きました。

春霞前の澄んだ空には、真っ白な乗鞍連峰が輝いています。周りがどうであろうと着実に季節は進んでいますね。自らも遅れないように！

一年間ありがとうございました。

株式会社武三四 清水公男

発行日／平成30年 3月26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