

岐阜県代協ニユ

平成30年4月
vol.277



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

従来の自動速度違反取締装置いわゆるオービスの多くは、柱の上や路肩の外に設置された固定式のもので、設置箇所の直前には「自動速度取締機設置区間」といった警告標識が設置されているケースもありましたが、2016年3月から、住宅街などにある道幅の狭い「生活道路」での事故を減らすため、小型のオービスの運用が始まり、その時点では埼玉県北本市・岐阜県大垣市の2カ所に設置されました。このオービスの最大の特徴が「小型で設置が簡単であること」なのでしたがさらに新型が出てきました。

この新型の簡易型オービスは従来型よりも持ち運びが自由で、路肩などに設置（三脚にセット）するだけです。だから必要スペースも最小限で済み、違反者を後日、呼び出すことでサイン会場も不要。もちろん人員も最小限で済み、さらに低価格

と警察にとってはいいことづくめようです。警察庁は「目的は摘発でなく車両速度の減速」と説明しており、オービスの場所の手前には、取り締まり中であることを知らせる看板を設置するとしていますが、実際には設置されていなかったケースもあるようで、現在、岐阜県内では岐阜中警察署が保有し、先日、実際に岐阜市内で設置され取り締まりが行われている風景が中日新聞に掲載されました。「生活道路」での事故を減らすためにはよい方法ですが、一ドライバーとしては少し厄介な取り締まりであります。「明日は我が身」と心得し、スピードを控えめに運転することにしようと思います。

さて、4月には県内全ての支部で1年間の活動報告と新年度の方針を決定する総会が、6日の飛騨支部を皮切りに、20日の西濃支部まで無事行われました。役員の皆様、ご出席いただいた会員の皆様に、厚くお礼申し上げます。各支部の支部長、役員の皆様、大変お疲れ様でした。

私は本年も岐阜支部の総会に参加させていただき、現在、代協ニュースに登載いただいております保険ジャーナリストの中崎 章夫氏を講師に迎えた『保険代理店10年後の未来像』の講演にも参加をさせていただきました。当面の代理店を取り巻く環境変化、顧客本位の代理店像、顧客に求められる代理店価値、プロ代理店の活路、未来のビジネスモデルなどについての講演内容で一代理店経営者として今後の経営に大いに活かしていきたいと大変興味深く拝聴いたしました。

そして、既に開催通知がお手元に届けられていることと思いますが、5月15日には岐阜県代協定時会員総会を開催いたします。昨年の総会において平成29年度の事業計画の中で、代協活動の原点である支部・委員会の活性化を図ることをご提案させていただき、その結果、理事役員、会員の皆様のご協力のもと、他県代協にもひけを取らない充実した活動をすることができましたこと深く感謝いたしております。

引き続き、支部・委員会の更なる活発な活動を期待いたし、平成30年度の事業計画のご提案をいたしますので会員皆様のご出席をお願いいたします。

また、総会後の記念セミナーは講師に株式会社コーチ・エィ エグゼクティブコーチ本間 達也氏をお招きし、『代理店経営におけるコーチングの活用』～顧客と社員の満足度向上に向けた「対話力」を学ぶ～について講演いただく予定ですので皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

1 p	・ 会長挨拶／目次	8 p	・ 中さんの保険諸国慢遊記 (144)	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 16)	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	・ 会員投稿①	13 p	・ 提携事業者広告掲載②	
7 p	・ 会員投稿②	14 p	・ 提携事業者広告掲載③	
		15 p	・ 委員会報告／編集後記	



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	
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
	15	日	CSR	「長良川を美しくしよう運動」(7:00～)	長良川河川敷
	18	水	東海ブロック	第5回組織委員会(16:00～)	愛知県代協事務局
	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
	20	金	東海ブロック	第1回教育委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	26	木	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
5	2	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	10	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	11	金	東海ブロック	第1回企画環境委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	15	火	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
	15	火	県代協	理事会	長良川スポーツプラザ
	18	金	ゴルフ同好会	第32回ゴルフ同好会コンペ(9:00～)	瑞陵ゴルフ倶楽部
6	14	木	日本代協	定時総会(10:00～)	損保会館
7	6	金	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)

～ 事務局より ～

【総会日程のお知らせ】

★県代協定時会員総会 平成30年 5月15日(火) 13:30～

長良川スポーツプラザ 大会議室

※ 上記、県代協総会を都合上欠席される正会員の方は必ず委任状をご出状いただきますようお願いいたします。

※ 賛助会員、保険会社のみなさまには、ご案内をさせていただきました総会終了後の記念セミナー及び懇親会の出欠席のご連絡をいただきますようお願いいたします。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gfdaijyo@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】

○岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成30年 4月11日(水) 12:00～
参加者数 : 10名

開催場所 : 岐阜県図書館
報告者名 : 井戸 貴之

《内容》

- ① 4月総会について・・・4/19(木) 13:30～ メディアコスモス
集合、準備、受付開始等打合せ
15:00～ 中崎章夫様記念セミナー
18:00～ 懇親会(はなの舞)
- ② 5月各ブロック会について
- ③ 県代協より・・・4/15(日) 7:00～ 長良川清掃



※次回役員会 平成30年 5月15日(火) 12:00～ 長良川スポーツプラザ レストラン杏

○岐阜支部総会開催報告

開催日時 : 平成30年 4月19日(木) 14:00～
開催場所 : メディアコスモス
参加者数 : 出席32名、委任状28名

報告者名 : 棚橋 健久

《内容》

- ① 県代協より畦地会長をお招きし、岐阜支部総会を開催しました。松野議長、後藤(信)副議長のもと議案承認を得ることができました。
- ② 15:00より、記念セミナーとして保険ジャーナリスト中崎章夫氏をお招きして『保険代理店10年後の未来像』の講演を行っていただき、会員、賛助会員、保険会社の皆さま併せて52名が参加いたしました。会員の皆様のためになる内容でたいへん好評をいただきました。
- ③ 18:00より岐阜市長住町にあるはなの舞で岐阜支部懇親会が開かれました。会員、賛助会員、保険会社の皆さま併せて44名の参加があり、皆様との交流ができてよかったです。ご協力ありがとうございました。5/15(火)には岐阜県代協の定時会員総会が行われます。



(議長 松野氏、副議長 後藤(信)氏)



(保険ジャーナリスト中崎 章夫氏)

【西濃支部活動報告】

○西濃支部ボウリング大会開催報告

開催日時 : 平成30年3月16日(金) 18:00～
ボウリング大会・大垣ボウリングセンター 17名参加
懇親会「日本海庄や」 20名参加

《ボウリング結果》

- <優勝> 野村順一さん((株) オフィス養老)
- <準優勝> 坂 聡志さん((株) SOGO)
- <三位> 河村拓也さん((株) MSG保険サービス)



*上記入賞者は翌日の岐阜新聞にて表彰掲載されました。 (坂 聡志さん・野村順一さん・河村拓也さん)
会場予約や商品手配の段取りをお願いしました役員の方々には本当にお疲れ様でした。

○西濃支部4月例会報告

開催日時 : 平成30年 4月 4日(水) 12:00～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 14名(会員12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)タカサワより オリックスレンタカー利用のお願い
- ②委員会報告 ・企画環境・三井住友海上、他損保会社との乗合禁止内部通達の是正について
・教育・秋のセミナー(10/18(木))への参加依頼
・広報・会員証(IDカード)作成についての途中報告
・CSR・3/9地震保険普及キャンペーン参加御礼
・組織・29年度新入会 純増6代理店、国民年金基金加入 2件加入
- ③県代協 ・5/15 県代協定時会員総会への参加依頼
総会記念セミナーは株式会社コーチ・エイ 本間 達也 氏による
『代理店経営におけるコーチングの活用』
- ④その他・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 安全運転適性診断テスト及び交通安全運転講習
講師 マジオ・ドライバーズスクールより
懇親会 18:00～ ごきげんエビス

※次回例会 平成30年 5月 2日(水) 11:30分～ 大垣「五右衛門」にて

○定時会員総会開催報告

開催日時 : 平成30年 4月20日(金) 14:00～
開催場所 : スイトピアセンター
参加者数 : 出席14名、委任状21名
報告者名 : 中河 美智彦

《内容》

(株)IP.LINKの水野氏に司会・進行をいただき、
(有)ホップの廣瀬氏が議長に選任され、議案審議が行われました。議案全て承認いただきました。
総会終了後、「マジオ・ドライバーズスクール大垣校」指導員の方を講師に迎え『安全運転適性診断テスト及び交通安全運転講習』を行いました。
その後、大垣駅近くの「ごきげんエビス」にて懇親を深めました。皆様のご協力に御礼申し上げます。



【中濃支部定時会員総会開催報告】

開催日時 : 平成30年 4月10日(火) 11:00～
開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部
報告者名 : 福地 誉

《内容》

- 1号議案 平成29年度事業報告、
 - 2号議案 平成29年度決算報告、
 - 3号議案 役員改選案承認の件
 - 4号議案 平成30年度事業計画、
 - 5号議案 平成30年度予算全て承認いただきました。
- 皆様のご協力を御礼申し上げます。



※次回例会 平成30年 5月 8日(火) 10:30分～ 中山道会館太田宿にて

【東濃支部定時会員総会開催報告】

開催日時 : 平成30年 4月12日(木) 11:00～
開催場所 : みわ屋
報告者名 : 小倉 治実

《内容》

- 1号議案 平成29年度事業報告、2号議案 平成29年度決算報告、3号議案 役員改選案承認の件
- 4号議案 平成30年度事業計画、5号議案 平成30年度予算、議案書に基づき承認いただきました。

※次回例会 平成30年 5月10日(木) 11:30～ みわ屋にて

【飛騨支部定時会員総会開催報告】

開催日時 : 平成30年 4月 6日(金) 18:30～
開催場所 : 雨音ダイニング
報告者名 : 清水 公男

《内容》

◎審議事項

- ・平成29年度事業報告承認について…承認
- ・平成29年度決算報告承認について…承認
- ・役員改選承認の件…承認
- ・平成30年度活動計画(案)承認について…承認
- ・平成30年度予算計画(案)承認について…承認
- ・その他補足事項

◎総会終了後、懇親会開催



「不 惑」

孔子の言葉と聞いてあなたは何を思い浮かべますか？「不惑。四十にして惑わず」を挙げる方も多いと思います。

「吾十有五而志於學，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳順，七十而從心所欲、不逾矩」

【書き下し文】

吾 十有五にして学に志す。三十にして立つ。

四十にして惑わず。

五十にして天命を知る。六十にして耳順う。

七十にして心の欲する所に従いて矩を踰えず。

【現代語訳：意味】

私は十五歳になったとき、学事に心が向かうようになった。

三十歳に至って独りで立つことができた。

やがて四十歳のとき、自信が揺るがず、もう惑うことがなくなった。

五十歳を迎えたとき、天が私に与えた使命を自覚し、奮闘することとなった。

（その後、苦難の道を歩んだ経験からか）六十歳ともなると、他人のこぼを聞くとその細かい気持ちまでわかるようになった。そして、七十のこの歳、自分のこころの求めるまま暗に行動をしても、規定・規範からはずれるといようなことがなくなった。



元は論語ですが、実は孔子の時代には「惑」という漢字が存在せず、「区切らない」という意味の「不或」が正しいんだ、という説もあります。ただどちらにせよ四十という年齢が節目である事に違いはありません。

私が代協の活動に参加させていただくようになって早十年。皆様の温かい人柄と、各種セミナーや勉強会、資格取得などによる自己研鑽、保険人として成長させていただいています。ただ皆さんと楽しいお酒を呑む機会もありがたい事に大変多く、体脂肪もずいぶん成長しました。

この仕事はともすれば「事務所で座って書類を作成→車に座って移動→お客様のお宅で座って面談→車に座って移動→事務所で～」とほとんど動くことなく毎日が過ぎていきます。

孔子の時代と違い、現在の平均寿命を考えると四十歳はまだ人生の半分。自動運転やAIの活用、人口の減少、増え続ける保険従事者、今後も変化し続ける保険業界で戦うためには情熱や知識と同様に、体力も必要です。

一月号の松山 CSR 委員長の記事にもあったように、皆様も健康に留意し、五月の県総会をはじめ各行事で楽しいお酒を呑みましょう！

（投稿者 川島 邦夫）

会員投稿記事

国会でも議論になった代理店政策

3メガが海外の動向に気をもむ一方で、本拠地の国内でも事業構造上の問題が浮かび上がり、頭を悩ませる事態になっている。専門の損害保険代理店を中心とした店主の高齢化と後継者不足だ。

国内にある約19万6000の代理店の中で、プロ代理店と呼ばれる専門代理店は約4万店。そのうち3割前後は、店主の年齢が60歳以上とされている。

「地域型の社員が泣きながら社に帰ってくることもありますよ」

3メガは現在、円滑な事業承継に向けて、収入保険料1億円以下、社員が3人といた小規模かつ後継者がいない高齢店主の代理店を主な対象として、近隣の大型、直営代理店への合流を呼び掛ける活動をしている。

店主の中にはそうした呼び掛けを不快に感じる人もおり、担当者に書類を投げ付けて追い返す人もいるという。

損保会社としては、高齢店主のけがや病気などで事業が突如として止まり、抱える契約者のフォローが一切できなくなるといったリスクを懸念しているものの、一国一城のあるじとしてこれまで代理店を切り盛りしてきた自負が邪魔をし、事業承継の提案が「保険会社に見限られた」という思いにつながる場合があるわけだ。

時に、見限るなら1社専属から乗り合いにあると飛躍し、保険会社との関係が徐々にこじれるケースが増える中で、昨年3月にある“事件”が起きた。参議院の財政金融委員会で、損保の代理店政策がやり玉に挙げられたのだ。

問題視されたのは、代理店に支払う手数料体系と乗り合い申請への対応。「規模の大きい代理店を優遇し、地域に密着して活動する中小規模の代理店を冷遇するかのようになっている」「一部の会社は乗り合いを明らかに拒否し、委託契約の解除をちらつかせている」という声を議員が拾い上げ、国会で質問したのだ。

背景に、そうした代理店の高齢化という構造問題があることは明らかだったが、損保側としては乗り合い申請の処理や手数料体系について、ことさらつかれる状況になってしまったわけだ。

国会質問を受けて、金融庁も実態把握に乗り出すことになり、手数料体系の一部見直しに向けて対応を迫られる結果になってしまったが、損保側にも全く非がなかったわけではない。

乗り合い申請をすると、ほぼ問答無用で委託契約解除を申し出たり、募集品質よりも契約規模が全てであるかのように、ポイントを振り向ける手数料体系を温存させたりしてきたからだ。

一部の損保はすでに、手数料体系における募集品質の割合を高めるといった対応を始めているが、それでは不十分と言わんばかりに、今年3月にもまた、財金委員会場で代理店政策が取り上げられている。

週刊ダイヤモンド 4/28・5/5 合併特大号より抜粋の記事です。

今なら乗合承認が通りやすい空気ですが、代理店にとって乗合のメリット・デメリットを考えさせられる機会と思い掲載させて頂きました。具体的な事例を収集出来ればと思います。

広報委員 徳永 徹

デジタル社会化の進展に伴うリスクとチャンスと顧客支援力強化戦略

◇名古屋のとんかつ屋で見た職人のこだわり

岐阜県代協岐阜支部の講演の翌日（4月20日）帰りがけに名古屋のとんかつ屋に立ち寄った。味噌カツで有名な矢場とんではない。とんかつ愛好家が一度は行ってみたい店として全国で5本の指に入る緑区滝の水のとんかつのあさくらである。交通の便が悪く地下鉄だと名古屋駅から桜通線で17番目の相生台駅下車、徒歩で20分、もちろん流しのタクシーを20分かかけやっと見つけ出遅れ気味で行ったが、平日（金曜）11時開店の30分前だというのに店前には20人近くの行列ができていた。実際に、とんかつにありつけたのは12時40分過ぎだから、実に待ち時間は2時間強だった。（店に呼び込まれるまでに1時間、店内ベンチで30分、カウンター席でさらに40分。とんかつは高温の油で揚げサッと出てくるものと思っていたが、ここは違う。料理人、サービススタッフ（女将？）二人で切り盛りする。吟味された豚肉を叩き伸ばし、衣をつけ、3～4枚ずつ低温でじっくり丁寧に（20～30分か）揚げるのだ。これでは回転が悪くなるのはしょうがない！この間キャベツの千切り、豆腐とわかめの赤だし、ご飯の盛り付けまで一つ一つの所作にも心を込める。当初待ちくたびれイライラしていたが、その仕事ぶりに惹き付けられる。出てきたのはロースとんかつ（1400円）。特ロース（1800円）は売り切れでしかたなく選んだものだったが、絶品とんかつに感動した。その軽く薄い黄色の上品な衣、食べやすく縦横に切り分けられたとんかつを口にした際のきめ細かな上品かつやわらかで存在感のある肉質には正直、驚きを禁じ得なかった。とんかつにありつくために2時間かかるにはその意味があったのだ。昼時30人ほどしかさげない。人気を呼び並んでもお断りされる客も出てしまう悩ましい現実。「素朴な味、変わらぬ味」を守り続けたいという葛藤、その結論は、7月1日で昼の営業は終了し、夜のみの営業となるという。清々しい職人のこだわりを久しぶりに満喫し、駅まで20分余韻を楽しみ歩いた。

◇デジタル社会化進展とサーバーリスク

便利と不便は表裏一体である。デジタル社会かはまさにこのことを端的に示している。チャンスあるところにリスクあり、である。

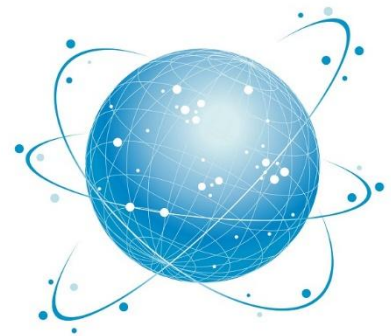
あらゆるものにインターネットが組み込まれるI o T（モノのインターネット化）全盛の時代に突入し、ネットワークの先端技術革新の可能性はまったく新たな産業構造、ビジネスモデルを作り出しつつあるが、その一方で、サイバー犯罪に対するセキュリティ対策の問題が急浮上している。例えばネットワークシステムを悪用し、企業組織や個人の機密情報の漏洩などを狙った標的型メールなどサイバー攻撃も巧妙かつ複雑化し、事業の中断や競争熾烈化とともに大きなビジネスリスクとして登場してきているからだ。

◇備え後手後手の中堅・中小企業

こうしたサイバー攻撃の恐怖に晒されている企業に対して、安全対策が求められるところだが、その備えとして、損害賠償責任や費用損害、逸失利益などを総合的にカバーする保険も開発され、大企業のみならず、デジタル化を進める中堅・中小企業もサイバー攻撃のリスクに晒されている。

その一方で、中堅・中小企業においてもリスク管理や情報セキュリティ対策に意欲的で、保険などの備えを進めているところは未だ少ないのも実情で、多くは未だ無防備のままという深刻な状況にあり、サイバー攻撃を仕掛けられたらひとたまりもない心細い状況にある。こうした状況を変えるには、自らの企業にとってサイバー攻撃により有事のリスクを見える化し、しっかりと理解し、対応策を考えてもらえるように提案できるかが大きな課題となっている。

◇求められる代理店の情報・支援力



保険代理店も、デジタル化に伴う新たなリスクへの備えに対し、顧客企業にどこまで情報提供、支援ができていたのだろうか。まさに事故の未然防止ではないが、ロスコントロールに関するアドバイス能力が問われているのだ。

何ら働きかけをしないまましていると、顧客企業のリスクの深刻度は増すとともに、下手をするとライバル代理店から情報が提起され、後塵を拝することにもなりかねず、そうなれば顧客の信頼はどちらが獲得することになるかは自明だろう。

すでに法人企業を多く抱える代理店の中には、顧客企業向けに、他のビジネスリスク対応とともに、サイバー攻撃のリスクシミュレーション（具体的な中小企業のサイバーリスク事例に基づきどのような損害は発生するのか、またそれに備えるにはどのような対策が必要か、保険で対応できること、できないこと、どれほどのコストが見込まれるのかなど）のセミナーを企画し、情報提供をきめ細かく展開し、顧客企業に信頼を勝ち得ているところもある。まずは、自らの顧客企業に、サイバー攻撃のリスクをきちんと理解してもらうことが大事である。

◇支援力強化で顧客を守り切る役割発揮へ

保険代理店の新業態（ビジネス）開発は、何も全く未知の領域で新たなビジネスを探すことではない。これまで漫然と展開してきた顧客に対する支援業の役割を、今一度、顧客視点から事故の未然防止、ロスコントロールという形で、より明確に位置づけ直すことであり、端的に言い換えるなら「顧客を守り切る」役割を戦略的に明確化するところにあるのである。

既存の顧客基盤を大切にし、顧客を守り切るという観点から、顧客が晒されているリスク、その優先順位を洗い出し、これらリスクに備える手段、解決するための各種情報の提供を試みるとともに、そのための専門家ネットワークの構築による付加価値戦略を具体的に展開することもポイントになってこよう。サイバーリスク対策としては、リスク専門研究機関や情報セキュリティ業者とのタイアップによるサイバーリスクへの備えの実情についての診断などで、リスクの見える化を図ることなども有効だろう。損保各社が開発販売するサイバー保険でもこのような防災面での多様な付帯サービス機能を充実させつつあるのもこうした背景から出てきている。

◇品質向上とネットワーク力強化

まさに、これからは保険代理店も、デジタル社会化のネットワーク技術や仕組みを活用し、また専門機関とタッグを組み、新たなノウハウをどん欲に吸収し、オープンイノベーション的な発想でサイズはコンパクトでも、顧客を守り切る付加価値が提供できるよう、自らの品質向上とネットワーク力強化を図ることが肝要だと思う。

事故の未然防止という広い観点から、代理店の役割を今一度考えてみれば、生活シーンや事業シーンにおける問題解決支援力がこれからの活路としてクローズアップされることは言うまでもないが、現実的に、保険を基軸に考えてみても、既存のお客様（顧客）への加入保険の説明の徹底、絵解き、補償の交通整理能力がまずは求められるのではないか。優れた代理店は、既存顧客や見込み客に対して、顧客の実情をつぶさに観察し、何が問題かを直感的に理解して臨機応変に対応する支援力に長けている。そのことを再確認したいものだ。

◇非対面の通販モデルでも補償の付け方に力点

これは、何も対面販売を専らとする代理店だけの問題ではない。対面販売と最も距離のある非対面のネット通販のビジネスモデルにおいても事情は同様だろう。価格訴求は武器だろうが、それだけでは顧客はなびかないし、価格競争ではライバル間の競り合いも熾烈さを増し、収益確保も容易ではない。

他社との差をつけるためには、顧客目線に立って、なぜ保険、補償が必要かを、分かり易く解説できるかどうかが問われているからだ。保険の内容について加入者は不案内で不安があり、これをいかに解消していくかは対面・非対面にかかわらずこれからのポイントになってくる。

3月29日からジェイアイ傷害火災が、あらたにダイレクト型の火災保険「ieho いえほ」（補償選択型住宅用火災保険）の販売を開始したがインターネットで申し込みが完結する仕組みとともに、新築、築浅ほど安くなるよう建築年数・リスクに応じた保険料体系にし、さらに自在な補償が選択できるようにし、補償の付け方について、保険のプロ（FP）の留意点を表示しているのもこうした方向の一つだろう。

www.jihoken.co.jp/kasai/ih/

◇的確なアドバイス力問われる

これからの時代はデジタル化の流れを活用し、日用品（コモディティ）化したシンプルな保険商品については、ネットやAIを活用し徹底的に効率化した保険ビジネスモデルが広がりを見せることになるだろう。

しかし、その一方で、顧客も千差万別、個性化、多様化が進み、その抱えるリスクの様態はさまざまである。より踏み込んだ納得いく補償を手に入れようとするなら、身近に的確なアドバイスをしてくれる専門家を確保する必要がある。

顧客が、どのようなリスクに取り巻かれて生活し、事業にかかわっているか、それを見える化し、その備え、問題解決策をアドバイスする指南役は今後ますます必要になる。そのためにもその独自の支援力をいかに身につけていくか、その質的充実が求められているのである。

◇付加価値サービス戦略に顧客視点の新業態模索

ところで、保険代理店の支援力強化では新業態開発の動きがあちこちで起こり始めている。というのもデジタル社会化の波を受けて、保険業界の在り方、保険流通の在り方が様変わりすることは間違いないからだ。保険会社の経営スタイルも大きな転換期にあり、代理店チャンネル戦略も大きく動きそうだが、当然保険代理店の業態も従来の、保険会社依存の受動的スタンスから、マーケットの独自創出を図る能動的スタンス、に大きく変わっていくことは間違いない。

保険の販売、事故時の対応に多くのコストと時間を割いてきた保険代理店も今後は、競争は熾烈化し、代理店手数料も圧縮傾向をたどるのは必然で、それだけではじり貧になる。これからはいろいろな生活シーン、事業シーンに即応したきめ細かな対応が必要になる。顧客サイドも自分たちの不安、悩み、思い、希望をくみ取り、どれだけ丁寧に対応してくれるかで選別してゆくことになるだろう。付加価値サービス戦略がポイントとなる。

そのためにも、むしろ発想を変え、顧客に対する支援力の強化、しかもそれは保険の販売や事故時の対応のみならず、顧客サイドに立ち、顧客の抱える問題の解決支援、個人の場合は生活支援、健康増進、法人企業の場合は事業の継続や事故の未然防止、発展に、どれだけ寄り添った具体的な付加価値サービス展開が図れるかが問われる。

◇小規模・零細モデルの限界突破のネットワーク

それもデジタル社会化の勘所を抑え、地域限定で営む代理店経営の小規模・零細モデルの限界突破がもためられている。小規模経営体が単独でできることは限られているからだ。オープンイノベーション（ノウハウを有する企業間連携）の波は保険代理店業界にも押し寄せてきており、素晴らしい独自ノウハウを有した企業群がその提携相手を探し新たな革新的ビジネス創出を図ろうという時代である。いかに優れた代理店といえ、個々に対応していたのでは、タイミングを失いかねない、ビジネスチャンスが生かせない場面も多いものと思われる。

こうした中で、同じような志を有する各地の意欲的な代理店がネットワークを組み、高度な顧客支援ビジネスの創出の試みも出始めている。保険会社にマーケティングを依存してはられない。自らの手で、新たな事業領域や業態の開発を目指す動きである。

◇緩やかな連携の新事業モデル創出

まずは顧客がどのような支援を求めているかを的確に把握する必要があり、それにこたえるには、どのような専門機関や外部の企業・団体と支援ビジネスを創出するかが求められる。

保険代理店が有する地域顧客基盤に対して、どのような付加価値サービスの提供プランが打ち出せるのか、しかも単独ではなく、各代理店の顧客基盤やアイデアをネットワークした場合の魅力度アップが新たな活路につながるのではないか。

いずれにしても保険代理店には従来の保険販売業にとどまらず、生活支援業、事業経営支援業として、高度な相談サービスや情報の提供など、マーケットづくりを含めた新たなビジネスモデルが代理店に求められていることは確かだろう。こうした新たな事業モデルの開発が今、必要になっている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

屏風岩から三原へ（下呂市）

飛騨街道は、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。

「釣鐘」という地名は、江戸時代、江戸の吉原の女郎たちの寄進で出来た釣鐘を小坂（下呂市）の浄福寺に運ぶ途中、ここでしばらく留まったから出来たという地名です。当時、地元ではよっぽど印象に残ったのでしょう。

飛騨街道は、釣鐘を過ぎ茂谷に着きます。この稲荷神社には石仏群が、並んでいるようにありますが、このあたりを飛騨街道が通っていたようです。

茂谷を過ぎると飛騨川に架かる国道 41 号のその名も「七里橋」に着きます。金山から下呂までの美しい飛騨川の景観「中山七里」から名付けられと思われま



（「中山七里」七里橋より飛騨川下流を見る）

さて、まだ高山本線が岐阜から焼石までしか開通していない昭和 4 年（1929）、戯曲『暎の母』で有名な長谷川伸が、焼石を下車して、乗合バスに乗り換えて釣鐘、三原と飛騨川沿いを上り、下呂温泉に数日滞在したのち、高山にやってきました。飛騨の宿では歓迎されたといひます。

その時の飛騨の旅の印象をふまえて書いたのが戯曲『中山七里』で、6 代目菊五郎によって新橋演舞場で上演して好評を博したと言われています。



（「中山七里」七里橋より飛騨川上流をみる。川の右側が国道 41 号線、左側が旧道で、その上部の山の中腹に飛騨街道が通っていた。）

古くから知られていた「中山七里」の魅力を再確認して、よりクローズアップしても良いのかなと思います。

飛騨街道は、この七里橋を渡らず、同じく飛騨川に架かる不動橋まで、飛騨川の左岸にある旧道の、さらにその上の山の中腹を通っていました。時には暴れる飛騨川を避けて中腹に道を作ったと思われま

す。もちろん、現在では交通不可能です。また七里橋からの旧道も、最近になって車の通行が禁止となりました。七里橋の左岸には、美しい飛騨川を望める展望台と小屋が残っています。

飛騨街道はかつて飛騨川左岸の山の中腹を通り不動橋、そして三原に着きます。

（まつお・いち）ライフワークは地域史（近世交通史）。

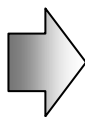
監修に『岐阜地理・地名・地図の謎』（実業之日本社）、『写真アルバム飛騨の昭和』（樹林舎）がある。

< 今月の復旧事例 >



堤防の脇にある御社に、トラックがぶつかり玉垣・基礎壇・門扉・賽銭箱が壊れました。御社を一度町で預かってもらい基礎壇から修理しました。神社のお祭りが迫っていたので、段取よく進めました。

< 場所 > 西濃 地域



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/dai-kyo/>

バイクの 代車!



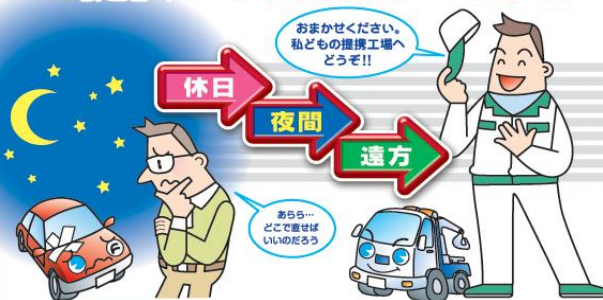
◆原付からハーレーまで幅広い車種をご用意! ◆ ご自宅や修理工場まで無料配送! ◆

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**
基本的に市内の修理工場にて対応。
長途・遠征修理を目的とします。
※送料・引取・納車費用は別途お見積り。
※引取・納車を依頼して頂きます。
- 2 代車が無料**
加盟工場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/>

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

岐阜県代協会の皆様、当社はオリックスレンタカー店舗を運営しております株式会社タカサワと申します。
代車でお困りの際には、是非とも当社のレンタカーサービスをご利用ください！



メーカー系レンタカー会社ではないので、車種も豊富！

- 国産全メーカー・輸入車・特殊車両(冷凍車・福祉車・各種トラック)の豊富な車種の取扱いがあります。
店頭在庫がなくても、グループ内の豊富な車両の中からご要望に添えるお車をお探しします！

お急ぎの案件でも、迅速にご手配致します！

- 突然の事故… 代車を一刻も早くお客様の元へ手配しなければ…
そんな時はお任せ下さい！配車スタッフの多い当社なら迅速にご手配させていただきます！
もちろん土・日・祝日のご対応もお任せ下さい！
- 工場様へのお届けはもちろんのこと、お客様ご自宅や事故現場へのお届けにも対応させていただきます！

車種・料金などお困り案件承ります！

- 車種と料金が見合わないと思う場合でもご相談下さい。豊富なラインナップよりご提案いたします。
- 代車特約など料金上限がある場合でもお気軽にお問い合わせ下さい。ご相談いたします。

代車でお困りの際、まずは岐阜県最寄り店舗へご連絡下さい！

- 岐阜県・愛知県はもとより、全国のネットワークからご手配致します。

株式会社タカサワ 東海地区オリックスレンタカー店舗一覧

愛知県	① 金山駅前店	⑤ 名古屋駅太閤通口店
	② 春日井店	⑥ 小牧豊山店
	③ 一宮店	⑦ 刈谷店
	④ 津島店	⑧ 岡崎店

岐阜県	⑨ 岐阜店	TEL 058-268-6543	岐阜市安良田町5-9
岐阜県	⑩ 大垣店	TEL 0584-93-0543	大垣市長松町小柳1215-2
岐阜県	⑪ 多治見店	TEL 0572-21-0543	多治見市若松町1-9-1

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

鍍金・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。

委員会報告

【組織委員会】

中濃支部 : MSTトータル保険サービス 代申 三井住友海上火災保険(株)
店主 辻 秀樹 様
〒501-3821 岐阜県関市平賀町 3-69
TEL 0575-46-9102 FAX 0575-46-9103
(平成30年 3月27日入会)
紹介者 (資)BRAINS 丸野 博文

【CSR委員会】

★平成30年 4月15日(日) 7:00より『第1回 長良川を美しくしよう運動』に参加予定でしたが、当日は大雨洪水警報が発令されており、参加を見合わせました。
次回は8月の長良川花火(岐阜新聞主催)の翌朝の予定です。長良川清掃活動は参加団体も多く、代協の大きなPRにもつながります。たくさんの皆様のご参加をお願いいたします。
(CSR委員長 高橋 励)

編集後記

保険会社も担当者や、支社長の転勤でいろいろ大変な時期です。
岐阜県代協も役員の入替えで任期を全うされた方ご苦労様でした。
新任・再任される方、よろしく願いいたします。

(株)PEACE保険事務所 水川



キャラクター『ふうた』

【プロフィール】	
名前	・森の賢者 “ふうた”
性別	・オス
年齢	・不明
性格	・正義感が強く勉強熱心 ・周りに困っている人を見るとまっとうけない
使命	・消費者のみなさんに保険の大切さを知ってもらうこと ・代理店のみなさんのさらなる資質向上に努めること
好きな言葉	・安心・安全

日本代協の公式サイトより引用

発行日/平成30年 4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