

岐阜県代協ニユ

平成31年1月
vol.286



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

新年あけましておめでとうございます。

会員の皆様、関係者の皆様におかれましては、素晴らしい平成最後の初春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚誼を賜りまして、誠にありがとうございました。本年も何とぞよろしく願い申し上げます。今年のお正月休みは暦に恵まれ、かなりの大型連休となりました。また、天候にも恵まれ、初詣に出かけられた方や遠出をされた方も多いかと思えます。私はそんな大型連休、良い天候の中、普段なかなかまとまった時間が取れずを楽しめないから、正月なのだからと怠惰な自分を正当化し、食っちゃ寝、飲んじゃ寝と正しい日本の年末と正月三が日の過ごし方？を十分に堪能させていただきました。



昨年は、台風、豪雨、地震等の大規模災害が相次ぎ、自然の恐ろしさを再確認させられる年となりました。自然の猛威に逆らうことはできませんが、備えることはできますし、必要であり、ますます重要となります。まだ保険会社からの正式なアナウンスはありませんが、本年より保険料の値上げは高い確率で行われるものと思います。被災時の最後の砦となる保険の普及を担う私たち代理店はお客様が安心して仕事や生活ができるように、専門家としての能力を発揮し、日々の活動を通して具体的な情報を提供し、安心と安全を確保するお手伝いをしたいと考えます。

そして、岐阜県代協は昨年目標に引き続き、今年も顧客対応力の高い代理店・募集人の育成を目指す損害保険大学課程受講を促進し、地域社会のお役にたてる代理店を目指す社会貢献活動に力を入れ、少しでも前に進みたいと考えます。特に『代理店賠償「日本代協新プラン」』は万一の場合に備える代理店経営のプロテクターであり、会員増強の大きな役割の一つとなります。是非お近くの同業者様、お知り合いの同業者様に代理業協会加入をおすすめいただけるようお願いいたします。大勢の仲間と共にこの一年を有意義な年にいたしましょう。

さて、平成31年1月16日、グランヴェール岐山に於いて総勢119名の多くの皆様にご参加いただき、賀詞交歓会を開催いたしました。新年のスタートとして皆様とともに杯を交わし、この一年の飛躍を誓いあって、短い時間ではありましたが楽しく過ごせましたこと深くお礼を申し上げます。ご参加いただきました会員、賛助会員、保険会社の皆様、ありがとうございました。ご協力をいただきました関係各位の皆様、本当にありがとうございました。

また、賀詞交歓会の開会前にネット教育チャンネル『日本代協アカデミー』について松山副会長よりご案内いただきましたが、特に体制整備に少しでも不安のある方には大きな支えとなるように思います。2月より日本代協が始動をされますのでご利用を検討ください。

最後に本年5月には新しい天皇が即位され、新元号が施行され、新しい節目を迎えます。新しい年が世界と日本にとって平和な年でありますように、岐阜県代協と会員をはじめ関係各位の皆様お一人おひとりにとって良い年、意義のある年となりますように祈念いたしまして、新年の挨拶とさせていただきます。

1 p	・ 会長挨拶／目次	8 p	・ 中さんの保険諸国慢遊記 (153)	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	・ 賀詞交歓会報告	10 p	・ 中崎章夫	③
4 p	・ 支部活動報告	11 p	・ 『街道シリーズ』(飛騨街道 24)	松尾 一
5 p	・ 会員投稿①	12 p	・ 提携事業者広告掲載①	
6 p	・ 会員投稿②	13 p	・ 提携事業者広告掲載②	
7 p	・ 代理店紹介	14 p	・ 提携事業者広告掲載③	
		15 p	・ 委員会より／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
12	20	木	広報機関誌	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	21	金	東濃	例会、研修会(14:00～)	クアリゾート湯舟沢
1	9	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	中濃	支部新年会(18:00～)	昇月
	16	水	岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	16	水	県代協	三役会(15:00～)	グランヴェール岐山
	16	水	県代協	賀詞交歓会(18:00～)	グランヴェール岐山
	18	金	西濃	支部新年会(18:00～)	一天張
2	1	金	飛騨	支部新年会(18:30～)	八久
	5	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	6	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	12	火	中濃	例会(10:30～)	太田宿
	12	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラザ来来飯店
	14	木	東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	22	金	岐阜	役員会(13:30～)	あいおいニッセイ同和
	22	金	岐阜	合同ブロックセミナー(15:00～)	あいおいニッセイ同和
	22	金	広報機関誌	損害保険トータルプランナー新聞広告掲載	中日新聞
3	5	火	CSR	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	8	金	CSR	地震保険普及キャンペーン	岐阜、西濃、中濃、東濃支部
	12	火	CSR	地震保険普及キャンペーン	飛騨支部

～ 広報機関誌委員会より ～

★『損害保険トータルプランナー新聞広告』について

例年、恒例となっております豊富な経験と高度な知識を習得したプロ中のプロである「損害保険トータルプランナー」の皆様を中日新聞の紙面を通じて、広く紹介し、また業界全体の認知・信頼度を上げることをねらいとして、今年度も『損害保険トータルプランナー新聞広告』を中日新聞朝刊岐阜県全域版に掲載を企画いたしました。

平成31年 2月22日(金)の朝刊 に掲載されますので是非ご覧ください。

なお、2月23日(土)朝刊に掲載予定でしたが、中日新聞社の都合により変更となりましたことお詫び申し上げます、ご連絡申し上げます。

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)



賀詞交歓会開催報告

平成31年賀詞交歓会を下記のとおり滞りなく終えましたことをご報告し、多数の皆様にご出席、ご協力いただきましたこと厚く御礼申し上げます。ありがとうございました。

開催日時：平成31年 1月16日（水）18：00～

開催場所：ホテルグランヴェール岐山 羽衣の間

ご来賓：一般社団法人 日本損害保険協会 中部支部 岐阜損保会会長 藤澤 建樹 様
(損害保険ジャパン日本興亜株式会社 岐阜支店長)

一般社団法人 日本損害保険協会 中部支部 岐阜損保会副会長 上條 隆行 様
(日新火災海上保険株式会社 岐阜サービス支店長)

ご来賓の皆様、各保険会社社員の皆様、賛助会員様、正会員様より多数のご参加をいただき、総勢119名の盛大な会が催されました。代理店においては厳しい募集環境が今年も予想されますが、代協活動を通じて会員それぞれが切磋琢磨し、賛助会員、保険会社の皆様と協力していくことが大切だと思います。

また、当日は岐阜支部会員「EBI CONSULTANT」 江尾正好様には佛華を立てていただき、会場を明るくし、会に華を添えていただきました事、感謝申し上げます。ありがとうございました。

今回は、本年2月より始動されますネット教育チャンネル「日本代協アカデミー」の説明の後の開催となりました。体制整備に少しでも不安のある方には大きな支えとなるように思いますのでご利用を検討されてはと思います。

(報告者 専務理事 森 信彦)



(岐阜県損害保険代理業協会会長 畦地 正治)



(岐阜損保会会長 藤澤 建樹様)



(EBI CONSULTANT 江尾 正好様)



(「日本代協アカデミー」の説明)

支部活動報告

【岐阜支部活動報告】

○岐阜支部1月役員会報告

開催日時 : 平成31年 1月16日(水) 17:00～ 開催場所 : グランヴェール岐山
参加者数 : 10/16名 報告者名 : 棚橋 健久

《議題》

・2月合同ブロックセミナーについて

日時: 2月22日(金) 15:00～ 場所: あいおいニッセイ同和岐阜支店

講師: 地守 亮 氏、演題: 第2回 相続税セミナー(仮)、懇親会: トレゾア 18:30～

・4月総会および記念セミナー打ち合わせ

日時: 4月19日(金) 14:00～ 場所: メディアコスモス かんがえるスタジオ

講師: 中崎 章夫 氏、懇親会: 宮房: 18:00～

※次回役員会 平成31年 2月22日(金) 13:30～ あいおいニッセイ同和岐阜支店

【西濃支部活動報告】

○西濃支部1月例会報告

開催日時 : 平成31年 1月 9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

《議題》

①委員会報告

・企画環境・・・1委員会開催予定、ディーラー向け注意喚起文書送付予定

・広報機関誌・・・「トータルプランナー」中日新聞広告掲載申込のお願い

1/29「トータルプランナー」PR YouTube 放映開始、2/2 岐阜 FM ラジオ広報開始

・組織・・・新入会員増強キャンペーン協力をお願い

・教育・・・コンサルティングコース受講申込のお願い

②県代協 1/16 賀詞交歓会参加のお願い

2/5 県代協理事会開催のお知らせ(県代協70周年記念行事について)

※次回例会 平成31年 2月 6日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」

【中濃支部活動報告】

○中濃支部新年会開催報告

開催日時 : 平成31年 1月11日(金) 18:00～ 開催場所 : 昇月
参加者数 : 会員24名、保険会社5名 報告者名 : 丸野 博文
・年金基金とトータルプランナーについて会員、保険会社にお願

※次回例会 平成31年 2月12日(火) 10:30～ 加茂野交流センターあまの森にて

【東濃支部活動報告】

○東濃支部12月研修会例会報告

開催日時 : 平成30年12月21日(金) 13:30～ 開催場所 : クアリゾート湯舟沢
参加者数 : 12名 報告者名 : 小倉 治実

《内容》

研修内容・・・普通救命講習I(中津川市消防署 町野氏)

例会内容・・・理事会報告、各委員会報告

○東濃支部1月例会開催報告

開催日時 : 1月10日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋
参加者数 : 8名 報告者名 : 小倉 治実

《議題》

①委員会報告 教育・・・トータルプランナー更新試験終了、
コンサルティングコース申し込み 2月15日まで

※次回例会 平成31年 2月14日(木) 幹事会11:00 例会11:30～ みわ屋

会員投稿記事 「スナック通い」は定年後を楽しむ最強戦略だ

～ 人生100年時代をたくましく生き抜くには？ ～

■将来、孤独になりやすい男性の特徴

定年退職後、元気に出歩く妻を横目に、趣味もなく、友人も少なく、家に閉じこもりがちな男性の話をいたるところで耳にする。その子供や妻は、怒りっぽく、頑固になり、手のかかる男性たちに手を焼いている。周囲のそうした男性たちを**プロファイリング**すると、将来、孤独になりやすい男性の特徴は以下のような8つのものだそうです。

- ・会社勤め(サラリーマン)である
- ・転職経験がない
- ・仕事人間
- ・夢中になれる趣味があまりない
- ・「新しい友達」など、しばらく作っていない
- ・都会暮らし
- ・パパ友や近所など、会社以外の付き合いはあまりない
- ・「肩書」「会社の名前」が自分のアイデンティティ



趣味や友人との時間もないままに、同じ会社で仕事中心の生活を40年余過ごす「名刺」=自分のアイデンティティになってしまう。田舎の地縁、血縁、近所付き合いもないままに退職とともに、放り出されて、自分の「居場所」を失い、「茫然自失」。企業というムラ社会の中で繰り広げてきた、「肩書」「地位」に基づく「ポジショントーク」が通用しない世界で、どうコミュニケーションをとればいいのか、と途方に暮れる……。

現役時代は忙しすぎて、「一人」の時間がぜいたくだったりもする。だから、退職後、たつぷりと「自分だけの時間」を持つことを楽しみにしている、という人もいるだろう。しかし、現実には、有り余る時間を持て余し、常態化する「孤独感」にフタをして我慢している人も少なくない。人間は本来、人とのつながりを欲し、その中で生きていく「社会的動物」である。だからこそ、ソーシャルメディアやペットがこれだけの人気を集めている。人とのかわりの中で、「必要とされている」「役に立っている」「承認されている」という感覚が生きがいにつながる。だからこそ、人との結びつきの断絶である「孤独」は、人間としての根源的な幸福感や健康を大きく蝕むものであるとして、海外では「現代の伝染病」として大きな社会問題になっている。日本では、孤独が極端に美化され、その「礼賛本」があふれかえっているが、「孤独」と「ひとり」は全くの別物である。「ひとり」の時間を楽しみながらも、社会と繋がり続け、「孤独にならない生き方」を探る姿勢も大切。とはいえ、「ムリに人と群れるのは苦痛である」というオジサン、そしてオジサン予備軍の方々も多いことは重々承知だ。しかし、身の回りの男性たちを見ると、「ほんの一押し」や「ささいなきっかけ」で、最初の一步を踏めば、あっという間に人生が変わるケースも山とある。ゆるくつながりを作り、人生100年時代をたくましく生き抜くための方策……

■老後のサバイバルに欠かせないのは？

<1> 「カネ」「コネ」「ネタ」

独身者がすなわち孤独ということではまったくない。結婚していても孤独だという人もいるだろうし、Alone(一人)とlonely(寂しい)はまったく異なる次元のものだ。一人暮らしでも、いざというとき、頼れる、安心できる、そんなつながりがあればいい。しかし、コミュニケーションが苦手、知らない人と話すのは

疲れる、と言う方も多し。老後のサバイバルに欠かせないのは「カネ」と「コネ」(つながり)と「ネタ」(自分のやりたいもの)の3つである。「夢中になれるもの」も、なかなか簡単に見つかるものでもない。早い内から、「ネタ」探しを始めておくことに越したことはないのである。

<2> 「会社」から「社会」へ

男性の場合、日本の「会社村」の中で、40年近くを過ごすと、上意下達の序列コミュニケーション、「自分の話を聞け」的なオレ様トークがデフォルトになってしまいがちだ。滅私奉公、会社と一蓮托生という関係を続けると、社外の人と、「仕事言語」以外でコミュニケーションをとることが難しくなってくる。退職してから、「俺は〇〇社の部長だった」とついついマウンティングをしてしまうことにもなりかねない。早い内から、肩書や社名に頼らずに、社外のネットワークや仲間と接点を広げる機会を模索してみる。パパ友、ご近所、地域コミュニティなどとの付き合いは、最初は恐る恐るでも、始めてみたら楽しかった、という声をよく聞く。会社という「ムラ」から時には離れ、もっと大きな「社会」という視座に立てば、見えなかった多様な景色が見えてくるだろう。「社会」復帰は早ければ早いほうがいい。

<3> 「行きつけ」を作る

孤独担当大臣を任命したことで話題になったイギリスでは、孤独が大きな社会問題となっており、さまざまな対策が講じられている。特に男性たちが孤立しやすいことが問題視されており、彼ら向けの対策も数多く展開されているが、プライドの高い男性たちは「孤独」を不名誉なこととし、福祉的な視点での取り組みにあまり参加したがる。また、面と向かって、お茶1杯で何時間でも話すことができる女性に比べ、仕事などの目的がないと話が続かない男性は、たとえば、お酒やゲーム、スポーツなど何らかの「介在」がないとコミュニケーションが難しいという人も多い。イギリスではサッカーや日曜大工などを通じてそういう男性たちが集まる「居場所」を作る動きが活発だ。日本でも導入されれば、地域活性化にも結び付くのではと思うのだが、そんな話をすると、「参加してみたい」という人もいる一方で、「男同士を集めても張り合っただけ」という人もいる。人の話を聞くより、自分の話を聞いてほしくどうしても虚勢を張りがちな男性たちだけを集めても、収拾がつかなくなるという説。

■磁力が強いのはスナック

日本で、そんな男性たちのオアシスといえるのが、女性たちが会話の円滑油になってくれるクラブ、スナックといったもの。ただ、クラブは敷居が高いし、値段も張る。一方で、ママを中心に独特のエコシステムが構築されているスナックなら手ごろだし、足を運びやすい。聞き役であると同時に、モデレーターとなるママがいるスナックなら、カウンターに並んだ客同士のコミュニケーションも生まれやすいし、グループのサイズ感もちょうどいい。

つまり、コミュニケーションに何らかの仲介を必要とする男性たちにとっては、ママという「ハブ」(中核)がいるスナックは、絶好のつながりの場となりうるということだ。年を取ると、遠出をするのがおっくうになりがちだ。だから、なるべく歩いて行ける近場でいくつか「行きつけ」を作っておけば、そこに集う人たちとも気心が知れ、コミュニティもどきもできてくる。居酒屋でも理容室でもいいが、やはり、磁力が強いのはスナックなのかもしれない。ママという観音様に詣でて、胸の内を聞いてもらえば、魂も浄化され、縁というご利益も生まれる。「孤独を楽しめ」「死ぬときは一人」などと言って、孤独耐性を上げることばかりが推奨される昨今だが、人生最強の資産は、何かあったときに支え、支えられる「つながり」なのである。今、見失われつつある「つながり」の価値。それを見直し、コミュニティ再生の実験場としての「スナック」に無限大の可能性を感じ始めた。

<投稿者 水野 一利>

代理店紹介

岐阜支部 エール株式会社

<代理店名>
エール株式会社

<所在地>
岐阜市鹿島町7丁目10番地
Tel 058-213-9939
Fax 058-213-9933
URL yellhoken.com

<代表者>
遠藤 昌克

<スタッフ>
13名 (男性7名 女性6名)

<取扱保険会社>
損害保険 三井住友海上火災保険 1社
生命保険 三井住友海上あいおい生命保険 オリックス生命保険 2社

<略歴>
昭和38年 2月 遠藤脩一個人代理業で設立
平成10年 7月 岐阜市加納柳町に事務所設立
平成10年 9月 (株)遠藤保険事務所設立
平成20年 4月 エール株式会社に社名変更
平成30年12月 新事務所設立

<事務所の環境>

岐阜市民病院のすぐ西側です。元はコンビニの店舗でしたので、駐車場は大変広く、また店内には接客スペースも多く作りましたので、お客様にお気軽にご来店いただける環境です。また、20名位までの会議ができる大きな会議室も用意しています。

<経営方針>

「エール・・・YELL」は保険業務を通し、
みんなの「安心」のため皆様を応援しお役に立ちます。
さらに永続的な企業発展を目指すとともに、
社会へ積極的に参画し地域へ貢献できるよう努力します。



2019年の保険代理店業界の課題を読む

◇我がふるさと那珂市のPR

新年を迎えカラカラ天気の日が続いているが、1月9日から茨城県那珂市の実家に2泊で行ってきた。この冬季シーズンオフの草刈りが目的ではない。一昨年にお引き受けした那珂ふるさと大使の情報交換の新年会が、10日静神社傍のゆばの里静香庵で市の主催であり、それに合わせて出かけたわけだ。

9日の朝、途中、農産物直売所のふるさとファーム芳野近くの文洞溜池には、マガモとともに12羽の白鳥が優雅な姿で泳いでいる。冬の嵐か、強風で畑の土埃が凄まじく舞い上がり、視界を遮る。

那珂市は那珂川と久慈川という2大河川に挟まれた台地にあり茨城県でも中心部にあるハート形をした人口5万の地方都市で、自然に恵まれた長閑な農業地域であるが、周辺の水戸市、ひたちなか市、常陸大宮市、常陸太田市や東海村などに比べ認知度は極端に低い。高齢化と若者の農業離れから農業従事者が年々減少し、耕作者探しは頭の痛い問題になっている。

二大河川に挟まれた台地ゆえ、至るところに溜池があり、毎年冬の時期にシベリアから越冬のため白鳥が飛来する。古徳沼は中でも有名だが、各地に点在する溜池でもその姿を目撃することができる。翌日の昼過ぎ、近くの畑に飛来し、餌をついばんでいた白鳥6羽を見たときにはさすがに驚いた。

市側が用意した地元、助川農園の芋助の干しいも（紅はるか）をいただいたが、これが香りよく、柔らかく、上品な甘さを有する絶品で、早速、ネットを通じ注文した。私の幼い頃、実家では、納豆、お茶、醤油、味噌とともに干しいもも作っており、火鉢で炙って食べたことを覚えているが、長らく抱いてきた干しいものイメージが一新した！

◇デジタル社会化でどうなる代理店ビジネス

ところで、2019年の年初に当たり、代理店ビジネスはどのようになるのだろうか。新たなテクノロジー、AI（人工知能）などの革新的デジタル技術の活用により、狩猟社会、農耕社会、工業社会、情報社会に続く「超スマート社会」の実現（Society 5.0）が謳われ、必要なもの・サービスを、必要な人に、必要な時に、必要なだけ提供し、社会の様々なニーズにきめ細かくに対応でき、あらゆる人が質の高いサービスを受けられる快適な社会を目指す動きだ。

保険の世界でも、個人単位でリスクデータがリアルタイムで把握されることで、リスクへの備え、保険の仕組みが大きな変化をもたらす時代が到来している。いったん個人単位のリスクデータに切り分け、そのうえで仲間づくりを目指す、助け合いのモデルである。

個性、多様性を尊重する時代には個人ごとの特徴をデータで把握することが肝となるが、これを支えるのがデジタルプラットフォーム（基盤）の構築で、これが代理店ビジネスへの活路開拓にも大きくかかわってきそうだ。

◇自然災害とリスクアドバイザー機能

近年、地震、台風、集中豪雨などによる自然災害が甚大な損害をもたらしていることで、官民挙げて、防災・減災、そして有事の際の助け合いのつながり（ネットワーク）とBCP（事業継続計画）など災害対策プラン作りの必要が、持続的な社会の発展のために不可欠であることが痛感されるようになった。



この結果2019年秋には、頻発する自然災害リスクを織り込んでの火災保険料の引き上げが予定される一方で、改めて「予防」、リスクコントロール、顧客ごとのリスク診断、防災診断に基づく、的確な提案能力や相談機能の向上を図っていくかで、地域における保険代理店のリスクアドバイザー機能が求められるところとなっている。そのための顧客の特性に応じたAIを活用した簡便なリスク診断手法などの開発も課題となっている。

顧客のリスク特性に応じた最適な保険プラン、防災プランの提起を図るのに、保険会社の開発を進めるAIを活用したデジタルプラットフォーム構築による保険やサービスの開発が、人のネットワークビジネスを実践する保険代理店のリスクアドバイザー業としての社会的役割発揮にどのように有効な武器となってゆくのか。果たして、個々人の個性や多様性を踏まえ、寄り添いサポートする人介在型サービスの優位性である人のネットワークビジネスのよろず相談機能などに勝ることは可能なのだろうか。

AIはあくまでの個人ごとのリスクデータ、ライフ（健康）データを解析し、履歴管理などで、現場の代理店がアドバイスする的確な判断材料を提示するものとして活用してゆくものだと思う。

地域社会において、災害への対応を「我がこと」としてとらえる視点が強く求められるとともに、代理店の社会性、存在価値をどのようにビジュアル化して示していけるか。「お客様の事をよく知り、お客様のリスクを見極め、お客様に寄り添っていく」ことが求められる。まさに代理店ならではの役割の発揮が重要になってこよう。この面でも地域密着の代理店自らも被災するリスクを有するところから、災害時の地域の異なる代理店同士のネットワークによる緊急時の協力体制、仲間づくり、も重要になってきている。

◇顧客本位の業務運営の見える化

代理店経営の透明化も喫緊の課題だ。金融庁から保険会社のみならず代理店に対しても、顧客本位の業務運営の具体化、見える化（KPI＝成果指標化）が求められているからだ。保険会社や全国展開する大型代理店では、すでにKPIの公表を実施している一方で、いまだ大部分の代理店は手付かずの状態にある。

こうした経営内容（基準数値）を公表し経営品質向上を図る環境づくりへの取り組みも求められ、これが代理店間の質的競争になることは間違いない。まさに体制整備も「守りから攻め」へのギアチェンジが必要だ。

デジタル革新によるインシュアテック（保険とテクノロジーの融合）の動きは急速に進む中で、代理店の多様化、品質面を巡る競争激化と、代理店業態再編の動きが出てきていることも無視できない。

◇モバイルサービス産業化とその影響

デジタル社会化、デジタル技術革新の下で、保険のビジネスも大きな転換期に立っている。損保中核商品の自動車保険も、自動車産業が車の製造販売メーカーから「CASE」すなわち、コネクテッド（つながる）、自動運転化、シェア・サービス化、電動化により「移動体（モバイル）サービス」産業へのビジネスモデル転換の下で、どのような影響を受けるのだろうか。

当面は、社会問題化したあおり運転対策としてドライブレコーダー特約の特約開発など、当面のニーズにきめ細かに対応してゆくことで、ニーズの掘り起こしを図ってゆくことになるだろうが、今後の市場動向を見据え、新たなリスクにどのような商品やサービス開発をしてゆくのか、その際の顧客接点での担い手はどのような存在になってゆくのかに注目したい。

◇変わる代理店業態

2018年の保険代理店業界を俯瞰すると、顧客本位の業務運営の具体化、見える化（KPI＝成果指標化）が求められる一方で、デジタル革新によるインシュアテックの動きは急速に進む中で、代理店の多様化、品質面を巡る競争激化と、業態再編の動きが出てきている。専属代理店では保険会社主導で組織化・大型化、販社（直資）代理店の整備などが一層進んだ。

専業代理店は、数十名規模のM&A等による一層の大型化モデル志向か、5～10名規模の小規模でコンパクトな代理店モデルによる緩やかなネットワーク志向を選択するかの岐路に立っている。

専属・乗合といった分類を一挙に変えるかのような業態革命も進み、とりわけ乗合系の大型代理店での再編の動きが目立った。

◇広域乗合代理店業態は再編期

中でも直営店フランチャイズ店合わせ全国700強の来店ショップ拠点を有する保険の窓口グループは、ライフデザインシステムを使っての全店頭での、均質かつ透明性の高い、従来のメーカー主導の業界慣行を脱した、ユーザー主導の比較推奨販売戦略が定着を見てきたことだ。各生保やライバル代理店も、ユーザーの商品選択結果に戦々恐々としてきているともいわれ、各生保とも戦略の練り直しが求められ、新たな競争局面を迎えたともいわれる。

こうした中で、主として乗合代理店を巡るM&Aも活発化した。顧客本位の業務運営に伴うコスト負担の増大や、顧客本位の業務運営の一環で、従来規模優位で動いてきたインセンティブ手数料体系の見直しなどもありキャッシュフローの面で厳しい状況に置かれ新たな資本を必要とする広域拠点展開の大型乗合代理店と、この乗合代理店ビジネスに新たなビジネスチャンスを求める参入企業の思惑が一致するケースだ。

◇生保の乗合代理店政策強化で顧客獲得競争熾烈化

乗合代理店向け生保新会社設立も活発で、住友生命がメディケア生命、第一生命がネオファースト生命を設立し商品提供しているのに続き、この乗合代理店戦線で他社に比べ出遅れていた日本生命も、来店型の保険ショップ向け事業を強化し、巻き返しを図るため、この間保険ショップ2社（ライフサロン、ほけんの110番）や大手乗合代理店LPP（ライフプラザパートナーズ）の買収をするとともに、昨年7月から新会社設立準備を進め、本年4月「はなさく生命保険」を設立、夏には医療保険などを開発し、保険ショップなど乗合代理店向け販売を強化していく。営業職員チャンネル一本で来た国内大手生保も、比較推奨販売市場の拡大に向け大きく舵を切り出している。

このように国内大手生保も、中核の営業職員販売を柱としつつも、代理店シェアはここ数年で急激に増え3割前後になっているところもあるのは注目される。比較推奨販売の保険ショップ市場拡大に対応し、商品提供面で、乗合代理店専用商品開発を通じ、多様な客層とりわけ保険ショップに流れる若年層の顧客データの確保に注力する取り組みを一段と強化してきている点も見逃せないところで、明年以降、損保の代理店チャンネルも含め、顧客の獲得を巡るこの市場競争は一段と進むとみられる。

◇顧客とのゆるぎない関係構築が課題

本年は、個々の代理店に、どのように知識、知恵、経験を総動員して顧客とのゆるぎない関係を構築してゆくかが問われている。

コンパクトでも小回りが利き、顧客に的確な対応が取れる代理店経営、生活支援業、事業経営支援業としての自己確立が求められているのではないか。そのための問題解決支援力向上のために、志しを同じくする同業の仲間づくりや、異業種の専門家や事業体との緩やかな協力のオープンネットワーク構築が必要になっているのではないか。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

高山中橋から万人橋（高山市）へ

飛騨街道は、中橋を離れ越中へ向かいます。つまり越中街道です。越中からみますと飛騨街道となります。

中橋から宮川を見ますと、宮川の流が、南から北へながれていることが分かります。美濃方面から来た旅人は、錯覚を覚えることでしょうか。宮峠までは、飛騨（益田）川は北から南へと流れているからです。

現在でも、JR高山本線で、岐阜から富山に行く時、高山や飛騨古川を過ぎても、川の流が変わったことに気付く人は、なかなかいません。

さて、越中（飛騨）街道は、宮川に架る中橋の右岸、観光客で賑わっている地域から大新町に至っています。



（宮川と中橋）

つまり推定ですが、中橋付近にある市政記念館の前の上二之町から北上し下二之町から大新町へ至ったと思われま。

もっとも「高山市史街道編(下)」では、大新町から説明しています。それは、江戸時代の高山の町人の住む町屋は、金森氏時代の絵図を見ますと、上二之町を始め宮川右岸かいわいにありますので、高山の商人が越中方面に向かうときは、越中（飛騨）街道は、高山の町の北隅に位置する大新町からスタートというのが自然だからでしょう。

越中（飛騨）街道は、この大新町から宮川に架かる連合橋の上流あたりを渡り宮川左岸の七日町に出ます。

さて、元禄5年（1692）、金森氏が出羽上山（山形県上市市）に転封後、幕府は高山城を廃棄し、中橋の左岸側に、現在も建物が現存する高山陣屋を置き代官（郡代）によって支配させました。

そのころでしょうか、高山陣屋が置かれた宮川左岸にも、いつしか現在の本町など街並が発展していきました。そして本町から七日町までの道も、越中（飛騨）街道といわれるようになったようです。それは高山陣屋の役人が古川や越中に向かうとき使用したルートだったからでしょう。つまり、高山の商人は大新町から、また高山陣屋の役人は本町から越中方面へ向かったことでしょう。

それはさておき、越中（飛騨）街道は、七日町を北上し宮川に架かる万人橋の傍ら桐生町にある万人講に着きます。このあたりは江戸時代、高山の町外れだったところです。

万人講は江戸時代、刑場だった所で、延宝3年（1675）、飛騨を襲った大飢饉の犠牲者を石碑があり、さらには、飛騨一円で起きた長期間にわたる大原騒動（1771～1788）という一揆の犠牲者の供養もあります。

越中（飛騨）街道は、万人橋の端にある万人講の際にある細い道を進みます。



（万人講。細い道が越中街道）

（まつお・いち）ライフワークは地域史(近世交通史)。著書に『みのひだ雑学』（岐阜新聞社）などがある。

レンタカーのことならJネットレンタカー

メーカーにこだわらない
豊富な車種!



Jネットレンタカーは、メーカーにこだわられません。普通車からワゴン車・輸入車に福祉車両や各種トラックまで、様々な車種を取り揃えております。

多種多様なニーズに
お応えする対応力!



ご希望のお車と料金が見合わない場合でもご相談ください。排気量や使いやすさなど、豊富に取り揃えた車両から最適なお車をご提案致します。

お客様の立場を
考えた瞬発力!



突然の事故やお車が急なご入用になった際にもお任せください。お客様の立場を考えた素早い行動で、お車をご手配いたします。



レンタカーのご用命はJネットレンタカーへ!

☎ 岐阜駅前店 058-274-0582

☎ 大垣店 058-4-93-4154

(平成30年6月末時点)

2-21-2543

☎ 関店 0575-21-7557

☎ 中津川駅前店 0573-65-1154

☎ 岐阜羽島駅前店 058-391-0154

☎ 下呂温泉案内所 0576-25-3005

☎ 飛騨高山駅前店 0577-35-2722



Jネットレンタカー

※その他愛知県14店舗、三重県5店舗など直営店・フランチャイズ店合せて40都道府県にて展開中!
(平成29年・6月末時点)

SHINWA グループ 本年も当グループ一丸となって尽くして参りますのでよろしくお願いいたします。

年末の雪と凍結の影響から自費の修理のお見積りのお客様もご来店いただくケースが増えてきており、代理店顧客様も例外では無いと思われま。自費修理で修理金額を抑えたい時には、SHINWA グループでは各工場共、リサイクルパーツの検索手段を平均8社以上持っており、即日回答はもちろんのこと、無い場合は北海道から沖縄までのリサイクルパーツネット網を使い、軽自動車、乗用車、外車等の部品も検索可能です。もちろん保険修理も今まで同様迅速対応を心がけております。グループ代車200台以上のSHINWAにドーンとお任せ下さい!

オートボデーショップ篠田	大垣市上面 4-60	0584-74-7892
平野钣金工業	岐阜市中鷄 1-120	058-271-0773
オートサービスイトウ	瑞穂市生津天王町 1-98	058-327-7167
和田钣金工業	岐阜市敷島町 8-105	058-251-7065
AUTO PIT 羽島钣金	羽島市竹鼻町狐穴 1413-1	058-392-1521
オートリペアカワシマ	岐阜市打越 548	058-232-4185
三田自動車工業	大垣市十六町 618-1	0584-91-7381
成田钣金工業所	多治見市小泉町 1-164	0572-22-5456
東美自動車	中津川市茄子川 2076-68	0573-68-3126
リフレッシュセンター渡辺	瑞浪市小田町 1864-2	0572-68-0980
カト自動車工業	可児市瀬田 1085-1	0574-62-3207
米野自動車工業	下呂市東上田 479-1	0576-25-2549
エコなおしのライト	高山市石浦町 9-408	0577-62-9345

岐阜県内にひろがる
13拠点の
SHINWAのサービス網

ご依頼は、用途や
地域に合わせて各工場
に直接ご連絡ください。



SHINWAグループ

(2019年1月現在)

ホームセキュリティの新提案

HOME ALSOK
みまもりサポート



安心を高齢者の皆様へ



ALSOK 日本ガード株式会社

本社：岐阜市茜部中島2丁目66-6
U R L : <http://www.nihonguard.co.jp>

電話：058-274-0110
e-mail : eigyounihonguard.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

TAU
www.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



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

委員会より

【教育委員会】

- 損害保険大学課程 コンサルティングコース(2019年4月～2020年3月コース) 申込受付中です。
(申込受付期間 2018年12月1日～2019年2月15日)

「損害保険大学課程専門コース」の認定取得者が同コースで習得した知識を踏まえ、お客様のニーズに応じたコンサルティング行うことができるように、より実践的な業務スキルを習得するためのコースです。ぜひ皆様の受講をお願いいたします。

概要は日本損害保険協会ホームページ「損保代理店試験サイト(<http://www.sonpo-dairiten.jp/>)よりご確認ください。

または岐阜県代協教育委員、事務局までご連絡いただければ、教育プログラム募集要項をお送いたします。

(副委員長 古田 誠二)

【組織委員会】

○新入会員紹介

岐阜支部 東ブロック
(株)トウインクルワン

代申 日新火災海上保険(株)

店主 渡邊 浩隆 様

〒500-8461 岐阜県岐阜市加納黒木町 1-38

TEL 058-227-3487 FAX 058-227-3487

(平成30年12月17日入会)



編集後記

昨年12月20日広報委員会にて岐阜県代協ホームページリニューアルについて協議検討致しました。ホームページリニューアルの為の現状分析としてどのページに何件のアクセスがあるかは現在のプログラムでは解析が出来ない為、作りこみとしてまず会員様のご要望・ご意見を収集する事になりました。各支部、委員会にて集約を進めて頂きますようお願い致します。

ホームページ内容としては顧客様向けのHP、会員様向HPを基本に、日本代協とのリンク、QRコードからの閲覧、SNSとのリンク、個人ID管理、書庫、等々今まで不足していた項目を盛り込んで行きたいと思っていますのでご協力お願い致します。

発行日／平成31年 1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、高橋 励、熊崎 眞吾、後藤哲裕、小林 一嗣、山田 (宇野) 美佐、虎澤 省吾
畦地正治、森 信彦