

岐阜県代協ニユ

平成31年4月
vol.289



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

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、5日の飛騨支部を皮切りに、19日の岐阜支部まで無事行われました。ご出席いただいた会員の皆様に厚くお礼申し上げます。また各支部の支部長、役員の皆様には大変お疲れ様でした。

私は飛騨支部と岐阜支部の総会に参加させていただきました。今年は春の訪れが遅く、花冷えの高山の街は凍える寒さでしたが、飛騨支部会員皆さまの代協活動に対する熱い思いが伝わる総会でした。

また、岐阜支部総会はつつがなく全議案承認され、続く記念セミナーにも参加をさせていただきました。保険ジャーナリストの中崎章夫氏を講師に迎え、『今後の保険業界の動向と代理店の活路』と題し、当面の代理店を取り巻く環境変化、変わる顧客像、デジタル社会化で一変する市場構造、金融庁の顧客本位の業務運営顧客本位の代理店像、顧客に求められる代理店の価値、保険販売業、事故支援業から総合生活支援業、事業経営支援業への変化などのプロ代理店の活路、今後の代理店モデルの展望などの大変興味深い講演内容で代理店経営者の端くれといたしまして、今後の経営に大いに活かしていきたいと思っております。



そして、令和の幕開けの県代協行事となります岐阜県代協定時会員総会が、5月15日に開催されます。既にお手元に届けられている総会議案書の年度表記についてですが、新元号への切り替えに際し、平成31年度でいくのか、新元号の令和元年度でいくのか、併記なのかと理事会にて協議の上、西暦表記といたしました。よって議案書の中の年月日やこれからの事業計画案に関しては西暦、事業報告に関しては事業名のため平成の表記となっておりますが、次年度より統一させていただきますのでご理解いただきますようお願いいたします。

また、総会後の記念セミナーは講師に のぞみ総合法律事務所 パートナー弁護士 公認不正検査士 吉田桂公 氏をお招きし、『今、立入検査があったらどうする??』～金融庁のモニタリング事例を踏まえた保険代理店運営上の留意点～について講演いただく予定ですので皆様のご協力をお願い申し上げます。

さて、2019年5月1日「平成」から「令和」に改元を迎え、新元号フィーバーの幕開けとなります。会員の大半の皆様は昭和に生まれ、平成最後を見届け、令和を迎え、3つの年号を経験することとなります。昭和生まれの私の2つ前の元号は明治です。令和生まれの人から見た2つ前の元号は昭和となり、少し古い年代の人間になったとも感じ、ちょっと複雑な心境にもなります・・・

平成も残すところ数日となり、いよいよ令和元年までのカウントダウンが始まります。新元号が「令和」に決まり、新年度が始まり、また働き方改革の一部が施行されました。元号が変わろうとも岐阜県代協がやるべきことに変わりはありません。平成の終わりも令和の始まりも変わりなく、今やるべきことをただやるのみです。会員の皆さまのご要望に寄り添い、代協活動の充実に進んでまいります。2019年度も引き続き岐阜県代協への温かいご支援をよろしくお願いいたします。

| | | |
|--------------------|--------------------------|------|
| 1 p・・・会長挨拶／目次 | 8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (156) | 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 28) | 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 | 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 |
|----|----|----------|---------------------|---------------|
| 3 | 15 | 金 西濃 | ボウリング大会(13:30～)、懇親会 | 大垣ボウリングセンター |
| | 26 | 火 県代協 | 三役会(13:30～) | 県代協事務局 |
| | 26 | 火 広報機関誌 | 委員会(16:30～) | 藁家88 |
| 4 | 2 | 火 県代協 | 理事会(13:30～) | 瑞穂総合センター |
| | 3 | 水 西濃 | 例会(11:30～) | 大垣 五右衛門 |
| | 4 | 木 岐阜 | 役員会(12:00～) | 岐阜県図書館 |
| | 5 | 金 飛騨 | 支部総会(18:00～) | 萬代角店 |
| | 9 | 火 中濃 | 支部総会(11:00～) | 日本ラインゴルフクラブ |
| | 11 | 木 東濃 | 支部総会(11:00～) | みわ屋 |
| | 12 | 金 西濃 | 支部総会(14:30～) | スイトピアセンター |
| | 19 | 金 岐阜 | 支部総会(14:00～) | メディアコスモス |
| | 23 | 火 教育 | 委員会(12:00～) | 県代協事務局 |
| | 24 | 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 |
| 5 | 8 | 水 西濃 | 例会(11:30～) | 大垣 五右衛門 |
| | 9 | 木 東濃 | 例会(11:30～) | みわ屋 |
| | 14 | 火 飛騨 | 例会(12:00～) | ひだホテルプラザ 来来飯店 |
| | 15 | 水 県代協 | 通常総会(13:30～) | 長良川スポーツプラザ |
| | 21 | 火 ゴルフ同好会 | ゴルフ同好会コンペ | 岐阜稲口ゴルフ倶楽部 |
| 6 | 11 | 火 中濃 | 例会(10:30～) | 加茂野交流センター(予定) |
| 7 | 2 | 火 県代協 | 理事会(13:30～) | 瑞穂総合センター(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 2019年 5月15日(水) 14:00～
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31年 4月 4日 (木) 12:00～
参加者数 : 10名

開催場所 : 岐阜県図書館
報告者名 : 棚橋 健久

《内容》

- ① 4月総会について・・・4/19 (金) 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
18:30～ 懇親会 (宮房)
- ② 5月各ブロック会について
- ③ 県代協より・・・4/20 (土) 7:00～ 長良川清掃



※次回役員会 2019年 5月15日 (水) 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31年 4月19日 (金) 14:00～
開催場所 : メディアコスモス
参加者数 : 出席31名、委任状39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。後藤 (信) 議長、磯谷副議長のもと全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『今後の保険業界の動向と代理店の活路』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39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 18:30より岐阜市若宮町にある宮房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41名の参加があり、皆様との交流ができました。ご協力ありがとうございました。5/15 (水) には岐阜県代協の定時会員総会が行われます。



(棚橋支部長、議長 後藤 (信) 氏、副議長 磯谷氏)



(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31年3月15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「ごきげんエビス」 20名参加

《ボウリング結果》

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



*上記入賞者は翌日の岐阜新聞にて表彰掲載されました。
会場予約や商品手配など準備にご協力いただき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31年 4月 3日(水) 12:00～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 13名(会員12名、代協協力業者1名) 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

①連絡事項

以下、出席依頼

- ・4/12(金) 14:30～ 西濃支部総会 スイトピアセンター
15:30～ 救急救命講習
- ・5/15(水) 14:00～ 県代協定時総会開催 長良川スポーツプラザ
総会終了後 記念セミナー

②委員会報告

- ・企画環境・ディーラー向け注意喚起文書発送先追加について
- ・広報機関誌・JR岐阜駅前ニュースビジョン放送について
- ・CSR・4/20(土)7:00～ 長良川清掃協力願い及びぼうさい探検隊コンクールについて
- ・教育・コンサルティングコース受講目標達成御礼
『出前講座』今年度実施について
- ・組織・新入会員増強協力をお願い

③その他

日本代協3大キャンペーンについて

年金基金加入に代わり、日本代協アカデミー登録推進とする。

※次回例会 2019年 5月 8日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」にて

○定時会員総会開催報告

開催日時 : 平成31年 4月12日(金) 14:00～
開催場所 : スイトピアセンター
参加者数 : 出席13名、委任状20名 来賓 鵜飼副会長
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、
(株)SOGOの小林氏が議長に選任され、議案審議
が行われました。支部長中河より緊急議案として支部
役員一部改選案の提案をさせていただき、ご審議の上、
議案全て承認いただきました。

総会終了後、大垣消防署 署員の方を講師に迎えて

『救急救命講習』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。皆様のご協力で御礼申し上げます。



(救急救命講習)

【中濃支部定時会員総会開催報告】

開催日時 : 平成31年 4月 9日 (火) 11:00～
開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部
出席者数 : 会員20名、保険会社4名 来賓 遠藤副会長
報告者名 : 丸野 博文

《内容》

出席代理店 17、委任状 8 (73%) にて以下議案を審議。

- 1号議案 平成30年度事業報告、
 - 2号議案 平成30年度決算報告、
 - 3号議案 平成31年度事業計画、
 - 4号議案 平成31年度予算計画案全て承認いただきました。
- 皆様のご協力に御礼申し上げます。



※次回例会 2019年 6月11日 (火) 10:30分～ 加茂野交流センター (予定) にて

【東濃支部定時会員総会開催報告】

開催日時 : 平成31年 4月11日 (木) 11:00～
開催場所 : みわ屋
出席者数 : 14名、委任状 14名、懇親会 14名 (来賓 水野副会長、徳永副会長)
報告者名 : 小倉 治実

《内容》

第1号議案 平成30年度事業報告承認の件、平成30年度会計報告承認の件、監査報告、第2号議案 平成31年度事業計画承認の件、平成31年度予算計画承認の件すべての議案において慎重審議のうえ滞りなく承認可決されました。

※次回例会 2019年 5月 9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31年 4月 5日 (金) 18:00～
開催場所 : 萬代角店
出席者数 : 17名、委任状 6名、懇親会 19名 (来賓 畦地会長 松山副会長 森専務理事)
報告者名 : 熊崎 眞吾

《内容》

◎審議事項

第1号議案 平成30年度事業報告承認の件、平成30年度決算報告承認の件

第2号議案 役員改選の件

第3号議案 平成31年度活動計画案承認の件

平成31年度予算計画案承認の件

その他

上記のすべての議案において、慎重審議のうえ滞りなく承認可決されました。

◎総会終了後、懇親会開催いたしました。



会員投稿

～庭師 誠二の“65歳からのチャレンジ ABC”～

前回では60歳より庭師に転職した誠二が、まだまだ残暑厳しい9月頃、大きなお屋敷の庭を剪定していた。その時誠二は62歳、細身で身軽であることから庭師がこの世で一番自分に合った職業であると思っていた。性格はマイペースで、思いついたら一直線なところがありストレスとは無縁の男である。お酒が好きで毎晩のお刺身と晩酌は365日欠かしたことがなく、最近は日本酒から合成焼酎に切り替えていた。庭木の剪定中、玄関先の駐車場に白い車が止まり、そこから降りてきた年のころは40歳くらいの男性が後で聞いたら保険代理店であった。誠二にはその男性が何故かまるで違う世界の人間に見え心の底から羨ましかった。その時ふとつぶやいた言葉が“生まれ変わったら保険屋だ！”

庭師 誠二は5年の歳月が過ぎていた。ある夏の日65歳か！そういえば世間では定年かと思いつつ自分には関係ないなど仲間と1週間ぶりに行きつけの居酒屋でお酒を飲んでた。家から10分程度なのでいつも徒歩で行くのである。家では401,780円の『為五郎』という混合焼酎をこよなく愛していた。その居酒屋でも毎回『為五郎』をキープさせてと頼んでいたがママさんがなかなか首を縦に振ってもらえず残念がっていた。

驚くべき出来事その日は起きた。なんと3年前にあるお屋敷で見た“保険屋”がのれんから顔を出して「いいですか？」と聞いた。誠二は自分の心臓が跳んでいるのが分かった。その居酒屋は超が付くほど忙しく、15人くらいで満席となり常連客99%みたいな店なので新顔は皆が振り向いた。とっさに隣の席を空け、「ここ空いてるよ！」と声をかけた。

3年前の話をしたら彼はびっくりして、なんで覚えていたの？と不思議そうな顔をして、飲みながら「俺は“保険屋”って呼ばれることは嫌いだ！」と真面目な顔で言うのだが、ロレツもあまり回ってなくて笑いをこらえるのに必死な誠二であった。保険屋と呼ばれたくない彼はまた非常にお酒が好きで強かった。誠二は夢心地で彼からいろんな話を聞いた。誠二の心には酔いのせいもあり“生まれ変わったら保険屋”だと思っていたのだが今からできないのかな～と気持ちが変わっていた。



誠二の性格はマイペースでもあるが楽天的で子供も社会人になったこともあり、真剣に考えていた。学歴はないが根性はあると自負しているが、大変な口下手で俗にいう口が重いタイプである。周りの友人に話すと一同に笑いながら“やめとけ！保険は難しい！”と言われていた。

誠二は言葉に詰まっていたが何故か何とかかなと思っていた。養鶏業を20代で0から立ち上げた実績からなのだろうか！

ふと安部総理・オバマ大統領が行った三ツ星のすし屋“すきやばし次郎”の店主 二郎さんの顔が浮かんだ。本名は二郎なのだがみすぼらしい感じが嫌で次郎にしたそう。座右の銘は“努力”エピソードとしては、ほぼ休日がない中で、たまに自宅で寝転んでテレビを見ていたら、次男が母親に“知らないおじさんが居るよ” 朝は5時前に出勤し帰宅は夜の10時以降。それも毎日である。子供たちと顔を合わせる機会がなくもったもな話である。誠二は“努力”と“根気”を併せてABCと名付けていた。

A (当たり前の事) B (バカになって) C (ちゃんとやる) そして人の倍働く！と決めていたが出発が遅れたので3倍にした。体力には自信があった。

(続く)

(投稿者 鵜飼康弘)

代理店紹介

東濃支部 株式会社 アシスト アイ

<代理店名>

株式会社 アシスト アイ

<所在地>

〒509-5122

土岐市土岐津町土岐口2092-9

TEL: 0572-56-5713

FAX: 0572-56-5714

E-MAIL assistai@chic.ocn.ne.jp



<代表者>

今井 貴志

<スタッフ>

営業3名 事務2名

<取扱保険会社>

損害保険 東京海上日動火災保険(株) 1社

生命保険 東京海上日動あんしん生命(株) 1社

<略歴>

平成20年4月 株式会社 アシスト アイを設立

<事務所の環境>

土岐市役所の真向かいのとても便利な場所にあります。



<経営理念>

私たちは総合的なリスクコンサルティングを通じ
お客様の身近なパートナーとして永続的な「あんしん」をお届けします。



デジタル社会化と代理店像の転換局面

ーネットワーク化、品質向上、支援力強化でコンパクト代理店躍進へ

◇「船橋」の地名発祥地を散策

4月12日、千葉の船橋に出かける機会に恵まれた。千葉代協京葉支部の総会後の記念セミナーに呼ばれたからだ。1時間ほど早く現地に着いたのを利用して、近くをぶらつくことにした。船橋には海老川の橋のプレートに、船橋の地名発祥地とある。その昔、市内を流れるこの川は、現在より川幅が広く、水量も多かったため、橋を渡すのが困難で、日本武尊の東征の際に川に小さな舟を数珠つなぎに並べて上に板を渡し、橋の代わりにしたことから「船橋」という名がついたとある。またこの川は、今では水量も少なく川幅も狭いが、暴れ川で過去に何度も災害を惹き起こしたとあり、まさに治水の歴史でもあった。

1900年の歴史を有する延喜式にも記される、天照大神を祀る意富比神社（おおひじんじゃ）通称船橋大神宮、境内の相撲土俵、漁民の尊崇を集めた船玉神社、徳川家康の歯を納めた木造を有する常盤神社、小高い丘（27m）の上にあり、かつては船橋浦の夜間の船の往来の手掛かりになった明治13年創建の和洋折衷、頂上部が六角形の洋風灯台の3階建ての灯明台など、かつては船橋の地も海を埋め立ててできたことを物語っている。夜、案内してもらった、居酒屋一九（いっきゅう）で、船橋名物小松菜ハイボールを始めて飲んだがおいしかった。

◇代理店のビジネスモデルの論議活発化とその背景

今年に入り、代理店のビジネスモデルを巡る論議が一段と活発化してきている。背景には、金融庁が推進している顧客本位の業務運営に沿った代理店の体質転換が求められていることもあろう。またデジタル社会化の潮流の下で、損保各社では、スマホ普及に伴い顧客像の変化に対応し、代理店を含めたネットリテラシーの醸成を向上させて行くことが課題になってきている。

これからは、個性化多様化の下で、オープンな形で、ネットワークによる余剰資源を有効活用してそれを実現することが可能となっている。代理店業態もまた、それに即応した組織体制が求められている。

◇分極化進む代理店の進路

代理店の経営モデルの在り方も、分極化が進む。保険会社のチャンネル政策を見ていると、大規模化、高品質な代理店モデルを掲げているように見受けられるが、果たして個々の代理店の個性・特性・市場背景を踏まえての活路提案になっているだろうか。顧客像が変わり、保険代理店像のそれに伴い変化していくことが求められている。

こうした中で、旧来の伝統的な事業の延長線上に、次のビジネスモデルを設定するのは危険である。保険会社が、代理店の組織化を急ぎたい気持ちもわからないではないが、効率化を急ぐあまり、個性化・多様化が求められているにもかかわらず、相も変わらず没個性の画一的・ピラミッド型の組織モデルを勘違いして振り回していないだろうか。各地で顧客に寄り添い課題解決の支援に情熱を燃やしている代理店をリスペクトした対応が取れているだろうか？

◇顧客志向に徹した様々な業種・業態の事例に学ぶ

これからは地域や市場特性に応じ、個性・多様性を活かした自立した代理店経営モデルの構築こそ求められるのではないかと思う。デジタル社会化は定型的なサービスコストを極限まで引き下げる方向を目指し、それを水平分業型のネットワークで創造することを可能としつつある。独創的な付加価値の高いサービス開発こそが求められているのである。

それは、何も大規模、自前、垂直型のピラミッド型の組織モデル出なくてもよいのである。と言うか、そこから脱却し、小規模・コンパクトな独立経営体で、全員参加型で、かつ外部同業種・異業種との協力・連携を活用した緩やかな水平分業型の組織モデルの追求こそが求められている時代が到来してきているのではないか。

今、手本は、保険業界内、代理店業界内に求めても得られないかもしれない。むしろ、いったん顧客志向に徹した様々な業種・業態の事例に学ぶことが必要かもしれない。

筆者もアドバイザーとして関係している本年7月6日開催の第21回RINGの会オープンセミナー（パシフィコ横浜国立大ホール）も、「脱・保険業」というメインテーマを掲げ、保険業で立つために、他業種から学ぶことの重要性をプログラムにしているのも実にタイムリーな企画であると思う。

<http://os.ring-web.net>

◇デジタル社会化時代の顧客の問題解決支援業とは？

保険代理店は、本来顧客の問題解決支援業であったし、よろず相談サービス窓口であったし、その強みを生かした、付加価値創造が求められる。そのためには、小規模故の小回りの利く機動性を発揮し、独立性を有し、デジタル化の利便性を取り込み、顧客対応力をさらに強化し、足らざるところは外部のオープンネットワークから柔軟に補完し顧客満足を向上させてゆくコンパクトな事業モデルの構築が肝要だろう。

今後、顧客支援に特化し、バックオフィス機能や人事労務、教育、監査などの機能を相互補完・支援する仕組みも模索される余地がある。各地で展開する多くの代理店はこちらの道に活路があるように思われる。誤解もあるようだが、問題はサイズではないことに気づくべきである。

デジタル社会化は、コンパクト代理店の可能性を広げている、すでにドラレコ特約、AIを活用したサービスの高度化、生保などでの健康増進のためのスマートウォッチの活用などウェアラブル端末の普及と保険との連動など、代理店を取り巻く事業環境は大きく変貌してきている。

◇代理店の顧客とのリアル接点とデジタル接点の強化

デジタル社会対応では、顧客接点を預かる代理店の顧客とのデジタル接点強化への取り組みが急がれるが、保険会社側でも、代理店による個々の顧客の実情や意向に合わせた付加価値高い提案、代理店自身の業務効率化・生産性の向上等を実現するため、代理店システムの機能を大幅に刷新する取り組みを強化しつつある。顧客の契約や事故の情報だけでなく、コールセンター、リアルな接点（顧客との対面の機会）、デジタル接点（スマホアプリ）などで得られたあらゆる顧客との様々な接点で得られた情報を統合・集約できるデジタルプラットフォームの構築を打ち出すところも出ているなども注目される所だ。

◇ネットリテラシー向上が課題

こうしたデジタル技術に習熟したネットリテラシーを向上させていくことはこれからの保険に携わるものにとり不可欠になってくる。人のネットワーク（つながりの力）を有効活用し、生産性を上げるための仕組み、標準化した業務は自動化、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）を活用し生産性を上げることも必要になってくる。高い品質のサービスは外部から有効活用できるようなネットワークの構築で対応する知恵も必要な時代になってきた。

◇日本代協アカデミーネットチャンネルのお試しスタートとその意義

代理店業界のネットリテラシーの自主的向上という観点では、時あたかも日本代協のアカデミーネットチャンネルも、本年3月から4ヵ月間のお試し期間が始まったことは象徴的だ。（正式スタートは7月から）

日本代協が、顧客本位の業務運営を具体化していくためには、個々の代理店の営為に任せるだけでなく、組織上げて、代理店経営品質の向上支援を正面から取り組む必要があるとして新たに踏み出した画期的な事業である。教育コンテンツのみならず、各種セミナー、ベストプラクティス（好取組事例）等の情報コンテンツも取り入れたWebシステムとなっており、代理店が主体的に体制整備を図るための有益な仕組みづくりとなっている。体制整備で求められるエビデンスの整理、好取組事例の共有、成長戦略の構築への支援強化を図ることがねらいだ。

◇代理店間でのネットリテラシーにバラツキ解消が課題

残念ながら代理店間でも未だ、ビジネス用にフリーメールを使っていたり、アドレス自体を有しないケースも一部に見られるなど、ネット活用面ではばらつきがあるようだ。今後、例えば災害時の安否確認など含め、顧客とのコミュニケーション手段としてのネット活用も不可欠になりつつある中で、代理店のネットリテラシーの向上も課題となっている。

代理店のネットワーク力を生かして経営の高度化、品質強化を図るこれまでにない取り組みだと思う。

日本代協が、顧客本位の業務運営を血肉化し会員代理店の経営品質並びに業務品質強化に向け、代理店経営力アップを正面に据えた情報支援力強化策として画期的だ。今後会員間でのネットリテラシー向上をテコ

としたデジタル技術の積極活用とその成果を大いに期待したい！デジタル社会化の新たな局面展開を、人のネットワークビジネスである代理店にとり何とかフォローにしたいものである。

◇代理店評価軸に品質要件重視へ

最近、こうしたデジタル社会化対応、顧客本位の業務運営を巡り、保険会社の専業代理店チャネル施策を見ると明らかに変化の兆しがみられる。金融庁が提起する顧客本位の業務運営を基軸に据え、量から質重視にウエイトを置き換え、代理店の評価、手数料のあり方も考える方向なのだろうが、保険会社間でも、現在は過渡期の様相を呈しており、しばらくは試行錯誤が続きそうだ。

◇代理店施策も質重視に転換の過渡期

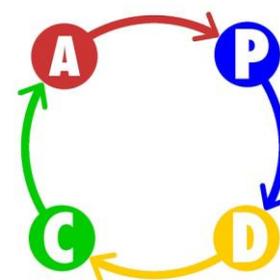
そうはいつても、保険会社の代理店施策の基本スタンスとしては、従来の量的尺度一辺倒から経営品質や業務品質要件を重視する方向にかじを切りだしているのが特徴だ。すでに保険会社によっては評価項目の中に、顧客本位の業務運営の原則を採択し、取り組み方針を打ち出している代理店を評価する項目を設定したところもあるが、手数料評価やランク維持を図り安易に形式を整えようとする安易な取り組みに陥る恐れはないか気がかりな面もある。

売らんかな、の営業第一主義は影が薄くなり、顧客の個性、多様性に基づき、顧客の意向に即応した募集品質・業務品質を重視したスタンスを求めるようになってきており、また内部管理体制などガバナンスも評価していく傾向が一段と強まってきている。

結果・成果のみならず運営プロセス管理がしっかりできているか、意向把握等で顧客とのトラブル回避のために意を用いているか、証跡（エビデンス）をきちんととれる態勢ができているか、データの管理がしっかりしているか、配慮を要する高齢者対策はとれているのか、などが問われるところとなっている。

◇金融庁のK P I 重視姿勢

すでに金融庁は、今後、金融事業者にK P I（業績評価指標、成果指標）の策定と公表も求めているが、保険代理店でも原則や取り組み方針を公表する代理店は増加しているものの、自らの経営実践が周知化されて、検証されることになるK P Iの作成や公表まで踏み出している代理店はまだ数えるほどしかない。しかし今後、証跡（エビデンス）管理とともに、P D C Aを回し、K P Iを公表することも求められていくことは今から検討し、態勢整備を図る必要があることは間違いないところだろう。デジタル化の流れはこうした代理店経営品質のデータ化による見える化を必然的に推進していくことになるからだ。



◇顧客支援力を評価する方向へ

また代理店像について、保険会社は、保険販売力のみならず顧客の支援力を加味した経営力という観点から、多様な評価尺度を今後設けていくことになるのではないかと。例えば、防災・減災のために、予防的な取り組み、いわゆるリスクコンサル力を評価尺度に加味したり、顧客へのコンサル能力として、例えば、B C P（事業継続計画）や健康経営などでの認証資格取得の奨励・評価を加味するなど、単に保険販売のみならず、自社の経営品質向上への動機づけや個人・法人顧客の抱える課題解決へのアドバイス力等を求めていく方向性を打ち出しつつあることに留意していく必要がある。

◇代理店像の転換

保険代理店に求められる代理店像の転換がそこにはある。保険販売業から総合生活支援業、経営支援業へのモデル転換である。すなわち、顧客の身近にあり、信頼のおける相談相手として、顧客の抱える様々な不安、課題解決へ支援する力を磨くことではないか。代理店のビジネスの核心は、よろず相談業にあるということだ。顧客の抱える様々な課題、その生活シーン、事業シーンに応じ、いかに問題点を洗い出し、親身になって的確な対応が取れるかが重要である。それを適切な専門家、専門機関に結びつけて課題解決を支援していくネットワーク力が信頼の証なのである。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

増島城跡・古川から大無雁へ

越中西街道（飛騨街道西道）は、増島城跡を後にして霞橋を渡り古川町の中心部に入ります。



（瀬戸川）

古川は壺之町、式之町、三之町というように高山と同じような町名があります。高山も古川も金森長近が築いた城下町だからでしょうか。さらに金森長近が築いた大野城下、高山城下、そして古川城下と、いずれも「小京都」と呼ばれていますが、類似性があるのでしょうか。

古川の街中を流れている瀬戸川は、江戸時代に出来た用水です。現在、鯉が泳ぐ姿が見られ、なんとなく落ち着いた風情が醸し出しているようです。

越中西街道（飛騨街道西道）は起し太鼓や三寺参りで有名な古川の町を離れ旧国道 41 号線沿いに北上します。まもなく古川中学校

に着きます。ここは沼田で、現在、増島城跡の脇にある里程標は、かつて沼田にあったと伝えられているので、このあたりにあったかもしれません。

沼田を過ぎると J R 高山本線杉崎駅を過ぎて、交差点の角に「細江歌碑」があります。

応仁の乱の頃、北飛騨を支配していた飛騨国司であった公家の姉小路基綱や姉小路濟継は歌人として知られていましたが、それを偲んで、姉小路氏の「柳御所」があったこの地に、明治 20（1887）年、建立されたのです。また歌枕になった「飛騨の細江」はこの地だと言われていますが、現在のところしっかりとした確証はありません。

しかし、古くから都の薫りがする地域だったことは間違いないでしょう。

この「細江歌碑」の交差点を右に曲がり J R 高山本線の踏切を渡り船津へ向かうのが越中中街道で、神原峠から柏原へ進み、越中東街道と合流していました。



（細江歌碑）

さて、越中西街道（飛騨街道西道）は、「細江歌碑」を離れ、国道 41 号を進み、まもなく国道 471 号沿いに進み、旧宮川村に入ります。

すると宮川沿いに「修道陰徳銘碑」があります。打保の久右衛門がこのあたりの街道を 3 年かかりで改修したことを知った高山の大隆寺の僧が改修を讃えて建立したものです。またこのあたりを「檜ヶ淵」といいますが、これはこの地を訪れた弘法大師が昼食後に檜の箸を対岸に投げたところ、箸が根付いて檜になったという伝承から名付けられたということです。



（修道陰徳銘碑）

越中西街道（飛騨街道西道）は「修道陰徳銘碑」を離れると大無雁（おおむかり）に入ります。

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

著書は『岐阜地理・地名・地図の謎』（監修・実業之日本社）、『みのひだ雑学』（岐阜新聞社）など。

< 今月の復旧事例 >



< 場所 > 名古屋 地域

車の運転で、前進とバックを間違えて、駐車場のフェンスに、ぶつかってしまいました。



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・キヨ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 **0120-4107-41**
マジオドライバースクール大垣校内

DRPネットワーク株式会社
が提供する「安心サービス」

おまかせください。
近くの修理工場へ
どうぞ!!

休日 → 夜間 → 遠方

400
キロまで
いつでも

5つの特典

- 1 引取・返車の作業が無料
- 2 代車の無料
- 3 修理終了後クーパー保証書も発行
- 4 車庫を借りない修理は工費10%割引
- 5 特別制度で車検も実施

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/>

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。

TEL / 提携修理工場

| | | |
|--|------------|---------------------|
| A | (有)オートライフ | 058-371-8288 |
| 〒504-0815 各務原市緑浜東栄町2-62 郡川 貞綱 090-3159-6615 | | |
| B | ケイズモータース | 058-276-8533 |
| 〒500-8263 岐阜市西津新所3-250 河村 保太郎 080-4215-4477 | | |
| C | (株)大原自動車工業 | 058-271-5704 |
| 〒500-8288 岐阜市中錦 2-10/1 大原 幸司 090-1413-8530 | | |
| D | (株)タカパン | 0577-32-2617 |
| 〒506-0004 高山市養生町 3-160 新井 典仁 0577-32-2617 | | |
| E | (有)大光塗装 | 058-278-7505 |
| 〒501-6016 各務原市西町田1-40 大光 健治 090-3258-5305 | | |
| F | 坪井飯金おくるま専科 | 0584-81-3377 |
| 〒503-0837 大垣市安井町 3-5 坪井 英博 090-3449-5879 | | |
| G | (有)丸泰自動車工業 | 058-245-6394 |
| 〒500-8127 岐阜市本郷1 6-3 丸田 北司 090-1983-9326 | | |
| H | アクアフィールド | 0572-26-8381 |
| 〒509-5102 土岐市神岡文井 062-78 小野 智久 090-5105-3210 | | |

お近くの加盟店工場までお問い合わせください。

岐阜県加盟工場一覧

フリーダイヤル **0120-849704**

※フリーダイヤルは
通話料がかかりますが、
岐阜県内に限らず
全国からご利用
いただけます。

岐阜県代協会員の皆様、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お望み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)タカサワ 東海地区オリックスレンタカー店舗一覧

| | |
|---------|-------------|
| 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 |

| | | |
|---------|------------------|----------------|
| 9 岐阜店 | TEL 058-268-6543 | 岐阜市安良田町5-9 |
| 10 大垣店 | TEL 0584-93-0543 | 大垣市長松町小柳1215-2 |
| 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

鈹金・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。

新入会員のご紹介



【組織委員会より】

岐阜支部 西ブロック： Nexus 保険事務所（株）
代申 あいおいニッセイ同和損害保険（株）
店主 小川 一 様
〒500-8388 岐阜市今嶺 1-19-5
TEL 058-201-3021 FAX 058-201-3022
(平成31年 3月 5日入会) 紹介者 あいおいニッセイ同和損害保険（株）様

【CSR委員会より】

○2019年「長良川を美しくしよう運動」参加報告

開催日時： 2019年 4月20日（土）
7:00～

開催場所： 長良川河川敷

参加者数： 7名

報告者名： 磯谷 宏

今年も長良川河畔にて清掃活動に参加いたしました。
例年日曜日ですが、選挙の投開票により、土曜日に開催されました。

鶉飼シーズンに先駆けての長良川清掃でした。花火の翌朝に比べて、ゴミが少なく短時間で終了しました。清掃の後のすがすがしい気分は実にいいものです。

ご協力いただきました皆様、ありがとうございました。今後も皆様のご参加をお願いいたします。



編集後記

GW10連休に突入しますね。

皆さま何を計画されていますでしょうか？ 日中ぽかぽか日和でお出かけしたくなりますね。

2019年5月1日に新元号の「令和」が施行されるため、改元に伴う情報システム改修などへの対応に注意を促している様ですね。

私達も聞き慣れない元号に戸惑う日がしばらく続きそうですね。今年度も1年間宜しくお願い致します。

寒暖差がありますので、皆様お身体に気をつけてお過ごし下さい。

(後藤 哲裕)

発行日／平成31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、高橋 励、熊崎 真吾、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