

岐阜県代協ニユ

2019年 7月
vol.292



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

この夏、全国各地で次々と花火大会が中止になっているといます。資金不足が共通の原因で、財政が厳しいこと以外に「警備」の問題もあり、安全確保のために警備態勢を強化するほど必要な資金も増えるのだそうです。煙になって消えてしまう花火に協賛、寄付してくれとは言いにくいのでしょうか。幸い、岐阜市近郊の花火大会は多くの企業・団体にご協力いただいているのか、今年も打ち上げられるようです。夏の風物詩であり、令和元年の夏の思い出の一ページとなります。



また、もう一つこの夏に世間を騒がせているかんぽ生命保険の不正販売ですが、きっかけは郵便局員からある新聞社に届いた暑中・残暑見舞い用はがき「かもめ〜」の販売ノルマに苦しみ、自腹で購入する局員がいると訴える一通のメールだったそうです。その新聞社がこうした現場の実態を報じると、現役局員からせきを切ったように告発が相次ぎ、過剰なノルマに苦しむ局員の一人が「保険のノルマが最もきつい。一部の局員は、高齢者をだまして売っている」、「根性論で売って来いと指示される」と打ち明けたそうです。

日本郵政グループを後ろ盾にした信用を売り物にしているのに、個人の手当や組織の成績のためという身勝手な理由で多くの不正を働き、お客様に十分な説明もせず、お客様に不利なことをやっていたことは、高いハードルを設定すると、必ず下をくぐろうとする人が現れることの典型例だと思います。

二重契約や無保険期間を作ったり、顧客の利益を損ねる行為は他の民間生命保険会社だったら経営自体を揺るがす問題ではないでしょうか。保険販売を保険料を奪い取るゲームのように考えている人がこんなに多くいたことに驚かされ、保険の必要性をよく分からないかもしれない人が起こした残念な事件です。

皆様には『釈迦に説法』となりますが、保険加入を検討するときの基本は、かんぽ生命か民間生保か、どの保険会社かというよりも、どの保障がいくら必要になるのか、ライフイベントごとに必要となる保障内容と必要金額にあわせることが大切です。

私たちは保険のプロです。地域のリスクマネージャーとして誇りを持ち、消費者の皆様の利益のために日々邁進しています。お客様から信頼される代理店として万一の場合の対応など、様々な場面で消費者の立場に立って親身なコンサルタントとしてお手伝いをさせていただこうと改めて決意いたしました。

さて、2019年7月2日に瑞穂市総合センターにて「2019年度 第1回理事会」を開催いたしました。その理事会に先立ち、全国国民年金基金 岐阜支部のご担当の方より全国国民年金基金制度について説明をいただきました。加入募集をするのではなく、加入希望者を全国国民年金基金への紹介業務であるとのことでした。

その後理事会にて協議の上、全国国民年金基金への紹介業務を行うことが承認されました。6月号代協ニュースでも少しご案内させていただきましたが、同基金岐阜支部と岐阜県代協の紹介契約の後、再度ご案内させていただきますのでよろしくお祈りいたします。

1 p	・ 会長挨拶／目次	8 p	・ 中さんの保険諸国漫遊記 (159)	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 31)	松尾 一
5 p	・ 支部活動報告③／委員会報告①	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②／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
7 4 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
9 火	中濃	例会(10:30～)	加茂野交流センター
9 火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラザ来来飯店
11 木	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館 レストラン杏
12 金	西濃	納涼懇親会(18:00～)	フォーラムホテル
12 金	東濃	勉強会・例会・納涼懇親会(18:00～)	南国酒家 多治見店
17 水	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリヤ
18 木	教育	委員会(12:00～)	県代協事務局
26 金	飛騨	夏のセミナー(17:30～) 納涼懇親会(18:45～)	フローラ
28 日	CSR	揖斐川清掃ボランティア(6:30～)	揖斐川河畔
8 2 金	岐阜	役員会(14:00～) 合同ブロック会セミナー(15:00～) 納涼懇親会(18:00～)	損保ジャパン日本興亜 グランヴェール岐山
4 日	CSR	「長良川を美しくしよう運動」(6:00～)	長良川河畔
7 水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
8 木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
9 13 金	東濃	研修会(14:00～)	クアリゾート湯舟沢
10 10 木	県代協	『秋のセミナー』	可児文化創造センター

～ 事務局より ～



※ 正会員の皆様には2019年度 第Ⅱ期会費を、賛助会員の皆様には2019年度賛助会員年会費を2019年 8月22日(木)にご指定口座より振り替えさせていただきます。

なお、岐阜県代協HPにバナー広告希望された提携事業者の皆様は広告料も併せて振替させていただきますのでよろしくお願い申し上げます。

また、2019年度の正会員年会費決定のための募集登録人数の確認は、2019年度の代理店賠償加入申込が8月以降となりますので10月頃を予定です。

ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

ご不明な点がございましたら県代協事務局までご連絡ください。

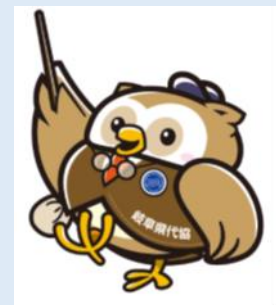
※ 岐阜県代協事務局 夏季休業日について

2019年 8月 10日(土)～18日(日)

上記期間を夏季休業日とさせていただきます。

ご迷惑をおかけいたしますが、よろしくお願い申し上げます。

<急用の方は 090-3568-0415 森 まで>



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 7月活動報告】

○岐阜支部 7月役員会

開催日時 : 2019年 7月11日(木) 12:00～
開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏
参加者数 : 11名
報告者名 : 棚橋 健久

《議題》

- ①合同ブロックセミナー打合せ・納涼懇親会について
- ②9月救命救急講習、昼食会打合せ

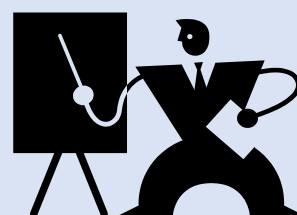
※次回役員会 2019年 8月 2日(金) 14:00～
損保ジャパン日本興亜(株) 岐阜支店



○合同ブロック会セミナー開催のご案内

開催日時 : 2019年 8月 2日(金) 15:00～
開催場所 : 損害保険ジャパン日本興亜(株) 岐阜支店 会議室
講師 : おこってからではおそい! だれでもわかる!!
相続・認知症対策

演 題 : 日本相続知財センター名古屋駅前支部 代表 岡本 英樹 氏



他支部よりもご参加いただけますので、ご希望の方は県代協事務局までご連絡ください。

【西濃支部 7月活動報告】

○西濃支部 7月例会報告

開催日時 : 2019年 7月 3日(水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 17名 (会員16名、賛助会員1名) 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

①連絡事項

- ・7/12『納涼懇親会』参加について
- ・(株)ファブリカコミュニケーションズより修理/レンタカーキャンペーンについて

②委員会報告

- ・企画環境・・・代理店賠償普及のため保険会社での説明会
6月は東京海上日動大垣支社にて開催
7月は損保ジャパン日本興亜大垣支社にて開催
- ・教育・・・日本代協アカデミーの利用のお願い
10/10『秋のセミナー』参加のお願い
- ・広報機関誌・・・ホームページリニューアルについて意見募集
- ・CSR・・・「ぼうさい探検隊」参加のお願い
7/28 揖斐川清掃ボランティア協力のお願い
- ・組織・・・仲間づくりキャンペーン(入会金免除)協力のお願い(7月より奇数月開催)

③県代協より

- ・「全国国民年金基金」への合併統合により加入依頼から加入希望者紹介へ変更。

④その他報告/連絡事項

- ・秋の研修旅行を『秋の研修懇親会』(忘年会)へ行事変更とする

○7月納涼懇親会報告

開催日時 : 2019年 7月12日(金) 18:00~

開催場所 : 大垣フォーラムホテル ビアホール

参加者数 : 37名(会員26名、

保険会社社員 :

あいおいニッセイ同和 2名、

損保ジャパン日本興亜 2名、

東京海上日動火災 2名、

三井住友海上 2名

賛助会員:(株)イケダ 1名

提携弁護士:渡部智也弁護士、修習生

報告者名 : 中河 美智彦



≪内容≫

恒例の納涼親睦会を催しました。一日の仕事を頑張った後、正会員、保険会社、賛助会員の皆さまと和気あいあいと、かつ賑々しく盛り上がり、楽しい時間を過ごさせていただきました。

今年はずっと梅雨空が続く最中の開催でしたが、ホールであるため天気や気温を気にすることなく、暑気払いができました。ご協力ありがとうございました。

※次回例会 2019年 8月 7日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」にて

【中濃支部7月活動報告】

○中濃支部7月例会報告

開催日時 : 2019年 7月 9日(火) 10:30~

開催場所 : 加茂野交流センター あまの森 会議室

参加者数 : 6名 報告者名 : 丸野 博文

≪議題≫

①委員会報告

- ・教育・・・秋のセミナー(可児市開催)について、アカデミーの無料お試しの登録依頼
- ・広報機関誌・・・ラジオCMを9、10月に行う(新種、傷害の話)
2月損害保険トータルプランナーの新聞広告

・CSR・・・9月無保険キャンペーン開催

・組織・・・新入会員増強協力をお願い

③その他 その他保険会社等の情報交換

※1 8月はBBQでの懇親会を予定しています。詳細はFAXにてご案内します。

※2 次回例会予定 2019年 9月10日(火) 10:30~



【東濃支部7月活動報告】

○東濃支部7月勉強会・例会・納涼会開催報告

開催日時 : 2019年 7月12日(金) 18:00~ 開催場所 : 南国酒家 多治見店

参加者数 : 12名 報告者名 : 小倉 治実

≪内容≫

①勉強会・・・講師 : 教育担当副会長 松山 和由氏

「今後の代理店経営を考える」日本代協アカデミー創設の背景と必要性

②例会報告

理事会報告 各委員会報告

③懇親会開催

④その他・・・9月は研修会となります。開催日9月13日(金)、研修場所はクアリゾート湯舟沢

※次回例会 2019年 8月 8日(木) 11:30~ みわ屋にて開催

【飛騨支部 7月活動報告】

○飛騨支部 7月例会報告

開催日時 : 2019年 7月9日(火) 11:30～
開催場所 : グリーンホテル 天京楼
報告者名 : 熊崎 慎吾

《議題》

- ①「夏のセミナー」の打ち合わせ
セミナー内容や懇親会、役員集合時間の確認
- ②カーグラス・HIDA 様の新規提携業者としての報告
- ③委員会報告
委員会報告
 - ・企画環境・・・注意喚起文章について、代理店賠償の案内について、提携業者の紹介
 - ・教育・・・県代協「秋のセミナー」について
 - ・組織・・・仲間づくりキャンペーンについて
 - ・広報機関誌・・・月刊誌の代理店紹介依頼、ラジオCMについて

※次回例会 2019年 9月10日(火) 11:30～ ひだホテルプラザ 来來飯店にて

委員会報告 part.1

新入会員のご紹介

【組織委員会より】

岐阜支部 西ブロック

: (株)中央保険プラザ 代申 AIG損害保険(株)
店主 中島 広輝 様
〒500-8175 岐阜県岐阜市長住町6-1-3
TEL 058-214-6170
FAX 058-214-6188



(2019年 6月19日入会)

【CSR委員会】

大垣市・岐阜市の花火大会翌日の清掃ボランティア活動に参加いたします。
ご協力をいただけますようお願い申し上げます。

○「西濃支部 揖斐川清掃ボランティア」のご案内

日時 : 2019年 7月28日(日) 6:30～
集合場所 : 国道21号沿 ファミリーマート 和合新町店 駐車場
持ち物 : 軍手、あれば火バサミ

○第2回「長良川を美しくしよう運動」のご案内

日時 : 2019年 8月 4日(日) 6:00～
集合場所 : 長良橋西側・右岸河川敷 インラインスケート場
持ち物 : 軍手、あれば火バサミ

※ いずれも小雨決行です。ご参加いただけます方は、県代協事務局までご連絡ください。



(委員長 磯谷 宏)

会員投稿記事

6歳の美娘？ですが、人間でいうと38歳くらいです。

チワワ、プードル、シーズー、シーズー、シーズーと来て現在3頭目のシーズーです。今現在の3代目シーズーはあまり賢くはありませんが、2代目のシーズーはえらい賢くて、お座り・お手・お代りは当たり前。

指を1本立てて「これは？」と聞くと『ワン』と1回、2本立てると『ワン ワン』と2回、3本で『ワン ワン ワン』と3回鳴いてくれました。

そして、「1たす1は？」と聞くと『ワン ワン』、1たす2はと聞くと『ワン ワン ワン』と3回鳴いてくれました。数字は3までで4以上はちょっと怪しかったですが…

また、ネコとイヌのぬいぐるみを同時に投げて「ネコ持っておいで」と言うとネコのぬいぐるみを持ってきてくれました。

今でこそ You Tube や Tik Tok でそんな賢い動物をよく見かけますけどね、うちの二代目シーズーも録画しておけば良かったと後悔しています。イネ1万回くらいは獲得できたかも。

また良くありがちですが、溺愛されて家族の中では一番高い位、嬢王様です。私の地位は最下位になっているのは言うまでもありません。



シーズーは短頭犬種(鼻が短い犬種)と言ってあまり丈夫な犬種ではありません。飛行機には乗せられない航空会社がほとんどです。そんなワンコにポチポチ加入しなければと思っているのがペット保険です。

以前は共済保険だったアニコムは、損害保険会社として登録しアイペット損保と合せて74%の寡占状態。少額短期でも10社以上有ります。それだけ引き合いが多いのでしょう。(ちなみに加入率は1割程度)、この記事を読んでいる皆さんの2割くらいの方は、~~猫~~限らずペットを飼育して見えると思います。平成30年度1855万頭、22.4%の飼育数、率だそうです。

ペット保険の取り扱いはまだまだモータリゼーション華やかな頃の様に伸びているようです。

残念ながら弊社では取り扱いが無いのですが、価格の安い少額短期がどうなのかなと思っています。ワン

(徳永 徹)

代理店紹介

岐阜支部 株式会社 NOA

<代理店名>
株式会社 NOA

<所在地>

【本社】

〒501-0231

瑞穂市野白新田 8 1 - 8

TEL : 0 5 8 - 3 2 9 - 3 2 9 7

FAX : 0 5 8 - 3 2 9 - 3 2 9 6

【岐阜支店】

〒500-8073

岐阜市泉町 41 富士火災 岐阜ビル 5F

TEL : 0 5 8 - 2 6 9 - 6 6 6 7

FAX : 0 5 8 - 2 6 9 - 6 6 6 0



<代表者>

松野亘芳

<スタッフ>

1 2 名

<取扱保険会社>

損害保険：A I G 損害保険株式会社、共栄火災海上保険株式会社（本社取扱）、
三井住友海上火災保険株式会社（本社取扱）

生命保険：FWD 富士生命保険株式会社、オリックス生命保険株式会社、
エヌエヌ生命保険株式会社

<略歴>

2 0 0 4 年 1 0 月 法人代理店として 株式会社NOA 創業

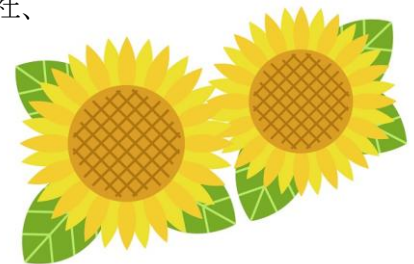
2 0 0 9 年 4 月 岐阜支店設立

<企業理念>

私達は、お客様から感謝され喜んでもらえる確かな安心と心地良いサービスを提供し、
NOAに携わる全ての人々が幸福になるような会社であり続けます。

<行動指針>

- ・私達は、お客様から感謝される事が未来の発展につながる事を信じ行動します。
- ・私達は、保険を通じて家庭や会社を守る事ができる使命感を持ち行動します。
- ・私達は、気持ちや熱意を伝え続け、常に思いやりの気持ちを持って行動します。
- ・私達は、いかなる場合でも損得で判断せず、善悪で判断します。
- ・私達は、常に新しい取り組みを心掛け発展し続けます。



他業での革新事例に学び、デジタル革命下での保険代理店の活路を探る

— R I N Gの会横浜オープンセミナーで提起された論点とは？

◇デジタル化時代の代理店の活路

デジタル化時代は、保険業界、代理店経営にどのような変化をもたらすのだろうか。それはこれまでの事業の延長線上で想定できるのか、あるいはまったく異なる局面転換をもたらしてくるのか。

保険のビジネスは、他の金融ビジネス同様、顧客のデータを収集、解析し展開されるビジネスであるが、とりわけ、現実（リアル）の世界における事故や災害、個人々の健康状況といった五感を通して得られた感覚的物的裏付けのあるリスクデータに基づいているという点で独特のものである。

どれほどA IやI o Tなどを通じて、データが収集され・解析されようと、それは単にデジタルの世界で処理されるだけでなく、現場での人間の感覚、感性・感情を通して初めて成り立つビジネスモデルでもある。

とにかく、デジタル化時代、いわばデジタイゼーションの時代の論議は、純粹機械化に向かい、働く人が要らなくなる究極の効率化社会として描かれがちだが、一方で、価値観の面で個性・多様化が進む時代の到来は、新たな人間の結びつき、ネットワーク、コミュニティの価値を必然的に要請してくるのである。ゆえに、新たな技術的な成果を人間がどのように活用するかはの視点こそが大事である。

保険代理店は、どんな事業経営体としての社会的存在価値をめざすのだろうか？ 言い換えれば、社会にとってどのような役割を担いとうとしているのだろうか？ まさにこのようなこれから先のビジネスイメージを明確にすることが求められている。

◇「脱・保険業」テーマに、他業種から学ぶ

7月6日、広域プロ代理店交流組織の一般社団法人R I N Gの会（小坂学会長）の第21回オープンセミナーが、横浜みなとみらいのパシフィコ横浜国立大ホールで開催され、これにはセミナー参加者過去最高1,530名の参加者を記録、ブース出店は特設2ブース含め29企業・団体とこれまた最高を記録、ブース関係者を含め合計総来場者は1,729名に達するなど記録づくめとなった。

今回のテーマは「脱・保険業」というショッキングなテーマ設定でもあったが、副題にある通り「保険業で立つために他業種から学ぶ」という観点で保険代理業の明日を考える場合、デジタル革命が進行する中で、従来の保険ビジネスの枠内で考えるのではなく、広く他業に学び、新たなビジネスモデルを創造してゆくことが必要だというのが狙い目だった。今回の3部構成からなるセミナーを通じて、明日の保険代理店経営に生かしていただきたいと冒頭の小坂会長挨拶でもそのことが力説された。

また今回は、各セッションで、スマホ、グーグル「Slido」という匿名で質疑応答に利用できるサービスを導入し、質問項目にリアルに会場参加者の反応（どの項目にどれだけのチェックが入ったかの件数と割合）を瞬時につかむ試みも初めて導入され、双方向型運営への可能性も拓けたのも注目された。

◇デジタル革命の下で、代理店経営を考える

第1部は、「デジタル革命の下で、代理店経営を考えるーディストラクション（破壊的革新）は代理店経営に及ぶか」というテーマのもと、栗山泰史氏（日本代協アドバイザー、R I N Gの会アドバイザー）コーディネートにより、牧野司氏（東大非常勤講師、慶応大訪問教授、筑波大客員教授）がデジタル革命の将来像について、津崎桂一氏（SEIMEI株式会社CEO、一般社団法人I n s u r T e c h協会代表理事、R I N Gの会会員）がデジタル革命下での代理店業務プロセス変革について、望月公愛氏（株式会社MATコンサルティング代表取締役、日本代協アドバイザー）がデジタルトランスフォーメーション時代の代理店経営について、それぞれ問題提起した。

◇デジタル革命の将来像

パネリストの牧野氏は、「デジタル革命の将来像」として、人間の能力を超えた汎用型人工頭脳（A I）と生物学的限界を超えたポストヒューマンが技術的進歩の担い手になるテクノロジカル・シンギュラリティ（技術的特異点）が2045年頃到来するとし、「潤沢さ（アバンダンス）」すなわち太陽光発電、遺伝子解析、3Dプリンティングなどのこれまでの常識を超えるスピードでの技術の進歩により衣食住などのコストが劇的に低下し、生活に必要なあらゆる分野のサービスが無料になっていく。また所有ではなく「シェア」により、経済がガラッと変わる。

◇保険の未来はどうかー新たな挑戦へのサポート役

その時には、これまでの損害保険や生命保険はどうか、損害保険の定義の偶然性も、事故も、財産も、金銭もなくなったらどうか・生命保険は、人は必ず死ぬという前提で設計されている制度だが、「長寿の脱出速度」により、人間が年をとるスピードよりも、人間の寿命を伸ばす技術の方が速くなり、人が死なくなったらどうなってしまうのか？

その時、保険の未来はどうか、と問題提起し、改めて、そもそも保険は冒険から生まれたこと、リスクや不確実性の全くない社会は面白くなく、人間は次々と新しい、危ないことに挑戦したがる生き物で、これからも人々が危険を冒して新しいことに挑戦するときのサポート役になる、とした。

◇代理店の未来はどうかー人生と仕事を楽しむ！

代理店の未来についても、リスクが大きく変わると同時に代理店の業務も大きく変わる。事務処理のような「いやけどやらなくてはいけない」ことは機械がやってくれるが、人間が本来持っている、心の底からの欲求は、機械には真似ができない。最強なのは、「機械と組んで自分のやりたいことを実現できる人」とした。人間にしかできないことって、何でしょう？それは、人生と仕事を楽しむことで、機械は、人間と同じかそれ以上に仕事ができるようになるだろうが、仕事を「楽しむ」ことはできない。

これからは、仕事を本当に愛し、楽しんでいる人のところにお客様が集まってくる時代になる。代理店の皆さんが本当にやりたいこと、心から楽しめることは何か？これまでの代理店業の常識から一歩外れて、代理店として本当に何をしたいのか、一度真剣に考えてみてはいかが、と問いかけた。

◇デジタル革命活かし代理店業務改革の活路

津崎氏は、「デジタル革命の下での代理店業務改革」の視点から、インシュアテックができることは、保険商品の企画、保険の集客販売、保険契約の事務、保険契約の履行の4つだが、このうち保険会社のみならず、保険代理店がらみで取り組めるのは保険の集客販売と保険契約の事務の業務プロセス改革にあるとし、海外インシュアテック企業Suareify, Inc (米国) の事例を紹介するとともに、今後マーケット環境が厳しくなる中で、売上を2倍にするよりも事務のコストを2分の1にする方がより簡単で、今後業務プロセスの簡素化、各保険会社で異なる帳票様式の標準化、事務規定や約款、契約規程上の保険会社各社の相違点の簡便な検索システムの開発などでそれが可能だとし、そうした分野でのチャレンジの一つとして、複雑な画面の業務用ソフトウェアに対し、ユーザーインターフェイスをシンプル化し迅速かつ簡便な処理を可能とする自社で開発を進める音声認識技術の活用例を紹介した。

◇全員参加型で10年後のビジョン構築の重要性

望月氏は、「デジタルトランスフォーメーション時代に生き残る戦略」として、まずは代理店のメンバー全員で10年後どんな企業でありたいかを徹底的に論議しその姿を明確にし、10年単位の経営ビジョンを構築することがカギだとし、さらにそれを戦略、実行、評価と、PDCAにより一貫性ある展開が重要だとした。そして今後どのような変化が起こりえるか、独自能力を検討し強み発揮できる土俵で戦うこと、そのためにも囲まれていたい戦略セグメント（個人か法人か団体か）の明確化とそこでの顧客要求期待の明確化、商品サービスの検討、人材の開発のポイントの明確化、などが必要とした。またビジョンをさらに3年ごと3回のロードマップ策定、さらに戦略計画段階から全員参加で検討し、毎年見直しを重要とした。

生き残りのキーワードとして1) 独自性（競争相手がやろうとしないことや提供できないもの）、2) 魅力的価値（自社でしか作りだせない魅力を持つ）、3) 企業独自の組織能力（互いに切磋琢磨し協力し合える風土）をあげた。



◇サイボウズ流チームワーク経営

第2部は「国内シェアナンバーワンへ。企業を再生させたキーワードは？サイボウズ流チームワーク経営に学ぶ」というテーマで、サイボウズ青野慶久氏の講演と、インタビューー永井伸一郎氏（d i i 代表取締役、オープンセミナー実行委員長）との特別対談スタイルで行われた。

青野氏は、かつてIT企業として飛び込み営業、成果主義の、いわゆるブラック企業経営により離職率28%にまでなり、会社が疲弊しきってどん底に陥っていた中で、「単なる数値目標ではない会社としてのその存在意義を明確にし、社員の幸せを生み出す会社にしよう、と決意。

◇働き方の多様化を図る

脱却を図るには、働き方の多様化を図ることが肝心で、そのポイントは、単に長時間労働の抑制のような画一的取り組みではなく、制度、ツール、風土の改革にあり、「100人いたら100通りの事情、働き方がある」と、従業員一人一人の声を聞き上げ、個々人の抱える事情や希望に沿い、多様性、個性を生かした

チーム組織に転換。社長自ら率先し、3児の子のため育児休暇を3度取得、その結果、離職率も6分の1にまで大幅に低下、従業員の定着に成功したばかりか楽しい多様な職場づくり、兼業や副業、自宅勤務、短縮勤務など多様な働き方を選択できるようにしたことで飛躍的な生産性向上、業績向上にもつながったことを自らの経験を踏まえ力説した。

またチームワーク型経営のポイントは思いの共有、多様な個性の重視、公明正大、自立と議論にある、とした。青野社長の知らないところで、永井氏が収録してきたサイボウズ社員の方々が仮面をつけての覆面座談会の映像が紹介されたが、途中から素顔を見せるなどその自由闊達、明るい職場のありよう、個々の社員の個性がいかに発揮されていた。

◇保険代理店の”変種”の出現

第3部は、「保険代理店の”変種”の出現 彼らは何を実現しようとしているのか？」では、本間弘明氏（株式会社お客様相談室代表取締役、RINGの会事務局長）のコーディネートで、他業も展開する、澤田努（株式会社ライフィ代表取締役、RINGの会コプ法委員副委員長）、丹後佳代（株式会社丹後取締役（タオル）、同愛媛総合センター取締役（不動産）、同アクティブ愛媛総合センター取締役（保険））、小林俊幸（株式会社イーアライアンス代表取締役、同イーブレイン代表取締役、一般社団法人ライフプラン診断士協会代表理事、RINGの会副会長）の3人の代理店経営者が登壇し、活発なディスカッションが交わされた。

澤田氏は印刷業から保険代理業への転職組だ。ウェブを活用した生損保総合代理店としての保険募集販売を展開し、保険代理店というよりは、一企業として会社運営の手本となるよう、全社員戦力化を目指す全社一丸の総合力経営を展開、品質重視、従業員の働きやすい職場の創造を展開し、東京都の「平成30年度ワークライフバランス認定企業」大賞を受賞するほか、今後の成長が見込まれるミャンマーにInnova s i a M J Co. L t dを設立するなど、新たな事業展開にも意欲的だ。

株式会社丹後（タオル）は、愛媛県今治で保険・不動産事業を展開してきたが、後継者難で廃業の危機にあった地元のタオル工場を継承、4年前の2015年7月からタオル事業をスタート、「幸せを織りなすタオル」に由来する肌触りの良い高品質のOL S I Aというブランドで展開、軌道に乗せ、日経ウーマンオブザイヤー2019「新・事業継承モデル賞」を受賞した。

イーアライアンスは、ライフプランシュミレーションソフト「みらい予報図」を自社開発し、静岡県浜松や周辺地域での自社営業推進のみならず全国の住宅メーカーや保険代理店の営業ツールとしてサービス提供しているほか、一般社団法人ライフプラン診断士協会を立ち上げ、普及拡大に努める。2018年には特許庁地方創生プロデュース派遣認定や静岡県産業振興財団理事長表彰「創業者部門」を受賞するなど、保険代理店業からの新たな事業を発展させるイノベーター的存在だ。

◇他業を展開してみても再確認したこと

各パネリストになぜ、他業に挑戦したのか、そのきっかけや他業に挑戦してみて、感じたことや考えたことなどそれぞれ興味深い質問にそれぞれざっくばらんに応える、等身大の代理店経営者の理念、地域振興や伝統技術の継承への思い、付加価値戦略、広告代の予算が取れずPR面で独自の苦労やブランド構築、想いを伝える見える化への工夫、地域・身の回りの方々の支援や人や地域とのご縁、家族、地域、周りの社会の方々の幸せを求めるそれぞれの独自のスタイルが紹介された。

とりわけ、他業を展開する場合も、それが地域社会や顧客の支持やご縁の基づいたものであること、新たな付加価値創造につながることで、顧客の生活支援力向上につながることで、保険を従来の枠組みではなくより広い観点から位置づけてみることで、例えばライフプランや公的保険とのかかわりなど、その代理店の事業の志、思い、ビジョンに合う形で実現していくことこそが保険代理業にもつながるとの視点の提起もあった。他業をやってきて再確認したことの共通項として改めて保険代理業の特性、値付けしなくてよいこと、在庫がないことなど、保険代理店業界内では当たり前と思っていたことが、他業から見ると大きな魅力としてあるとして出ていたことが印象的であった。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

蟹寺（富山県）・籠の渡し

越中西街道（飛騨街道西道）は、小豆沢を過ぎ飛騨から越中（富山県）へ入ります。

現在の富山県富山市となりますが、かつて国境には石塚が置かれていました。その場所は、旧国道 360 号沿いにあったようですが、現在、国道 360 号バイパス開通した後は、交通止めとなっています。



さて、越中に入った越中西街道（飛騨街道西道）は加賀沢、蟹寺と向かいます。宮川の対岸はまだ飛騨で、現在の岐阜県飛騨市宮川町加賀沢、そして神岡町谷となります。

飛騨の加賀沢で、大無雁から分かれた宮川の対岸を通る越中西街道（飛騨街道西道）左岸コースと、籠の渡しで合流していました。つまり、ここから越中西街道（飛騨街道西道）は 1 本となり、蟹寺に向かいます。

（蟹寺の渡し跡）

蟹寺で、宮川は、高原川と合流して神通川になりますが、高原川の左岸には越中中街道（飛騨街道中道）が通り、右岸には越中東街道（飛騨街道東道）が通っていました。この越中東街道（飛騨街道東道）はこのまま神通川の右岸を通り笹津で左岸の越中西街道（飛騨街道西道）と合流します。そのうち、越中西街道（飛騨街道西道）は、蟹寺で越中中街道（飛騨街道中道）と宮川にかかる蟹の渡しで合流していました。



（復元・籠の渡しの籠）

蟹寺の渡しは、飛騨ではよく見られた籠の渡しでしたが、特にこの渡し場付近は景観がよく文化人も多く訪れていました、広重の「六十余集名所図会・飛騨」は、ここの渡しを描いたものだろうといわれています。それはともかく、そんな景観見たさに、富山藩の殿様や家臣たちが、度々訪れていました。

のち、蟹寺の渡しがあった宮川側の岸边には板状の石碑が建てられていましたが、平成 16 年（2004）の台風 23 号の豪雨によって流出してしまいました。しかし、のち偶然発見され、現在は猪谷関所館（富山市）に保管されています。



（蟹寺の渡しの石碑（流出する前））

さて、この籠の渡しを渡り神岡町谷を過ぎ中山には幕府の中山番所がありました。文化 12 年（1815）、越中から蟹寺の渡しで飛騨に入った修験僧野田泉光院は、旅日記によると、この番所の役人から句を所望され、また談義を強要されるなど、なかなか番所を通してくれなかったとあります。番所の役人は、あまり往来もなく退屈で、諸国を巡る旅の僧から他国の情報を得たいのかもしれませんが、僧にしてみれば、迷惑に違いなかったに違いありません。越中西街道（飛騨街道西道）は蟹寺を離れ、猪谷へと向かいます。

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。

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。

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、メーカーにこだわりません。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	☎ 中津川駅前店	0573-65-1154
☎ 大垣店	0584-93-4154	☎ 岐阜羽島駅前店	058-391-0154
☎ 多治見店	0572-21-2543	☎ 下呂温泉案内所	0576-25-3005
☎ 関店	0575-21-7557	☎ 飛騨高山駅前店	0577-35-2722

※その他愛知県14店舗、三重県5店舗など直営店・フランチャイズ店含めて40都道府県にて展開中!

(平成30年6月末時点)



Jネットレンタカー

SHINWA グループ こんにちは! SHINWA グループです。

暑いと言ったら負けって勝負があったらすぐに暑いと言ってしまいそうな会長篠田です。大好きなスーパー銭湯巡りももっぱら湯温の低い炭酸泉などを好んで入浴するようになりました。それでも夏バテには程遠い食欲に困っておる次第です。

さて、先月末に当グループの大垣市にある三田自動車工業さんでグループ内講習を開催致しました。今回は最近のニュースでも話題になってきているプラスチック類のゴミを減らす事を考えた内容で、自動車のバンパーの切れやチギレの修理、ヘッドライトの取り付け部の破損等を修理する方法としてのプラスチック溶接を又、ヘッドライトのレンズの黄ばみを取ってコーティングするヘッドライトコーティングを講習内容としてグループ内で勉強しました。

実際に見てみて、プラスチック類の修理において強度も維持できる技術は環境を考えるこれからの日本には必要不可欠なものだと感じました。ヘッドライトのコーティングもほんのひと手間で透明感が出て夜の視認性も向上することがわかりました。保険、自費修理、車検以外の車の困ったことも是非 SHINWA グループにお任せください!

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。



ホームセキュリティの新提案

HOME ALSOOK
みまもりサポート



安心を高齢者の皆様へ



ALSOOK 日本ガード株式会社

本社：岐阜市茜部中島2丁目66-6
URL：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

愛知県名古屋市中区葵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／プリズペン、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

委員会報告 part.2

【教育委員会より】

★日本代協アカデミーネットチャンネル 無料お試し期間=9月末まで延長！！★

日本代協独自の教育システム「日本代協アカデミーネットチャンネル」の活用に向けて3月4日からスタートした「無料お試し期間」が6月末から9月末まで延長されました。

この機会に是非ご体験下さい。ID登録のチャンスです。

お試し期間中の登録手続き方法は下記の「ネットチャンネル申込登録のご案内」

(動画)で視聴下さい。 <動画 URL: <https://youtu.be/rymL0C1h-yI> >

- 無料お試し期間 : 2019年9月30日(月)まで
- 申込対象者 : 都道府県代協正会員(含従業員)
- 申込方法 : ログインページにアクセス



★トータルプランナーがいる代理店検索機能への情報掲載手続きのお願い★

損害保険トータルプランナー認定者に対して日本損害保険協会ホームページに開設された「トータルプランナーがいる代理店」検索機能について「検索機能への情報掲載の手続き」のお願いをかねてよりいたしておりましたが、現在(2019.6/21)岐阜県代協の会員代理店の登録は77代理店の登録にとどまっております。

登録は任意ですが、損害保険トータルプランナーがいる代理店で契約したいと希望する消費者の方々が検索されるものですので、積極的な情報掲載の手続きをよろしくお願い申し上げます。

また、現在掲載されている代理店データに変更がある場合は、情報内容の修正をお願いします。

(副委員長 古田 誠二)

編集後記

7月も半ばとなりましたがすっきり晴れた日が少なく夏をあまり感じません。来年の7月には東京オリンピックが開催されます。私もチケットを申し込みましたが全てハズレでした(泣)

第一回目のチケット予約はインターネット申込のみでしたが、これが非常に分かりづらく申込者目線ではないと感じました。転じて、保険商品も一般のお客様には分かりづらい部分が多く有りますので、我々代理店がしっかりとご案内しないといけないと改めて使命を感じました。

(小林 一嗣)

発行日/2019年 7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: gfdaiikyo@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