

岐阜県代協ニユ

2019年12月

vol.297



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

「ながら運転」を厳罰化した改正道路交通法が12月1日より施行され、違反点数と刑罰金が引き上げられ、懲役刑も重くされました。「ながら運転」の対象となるのは、携帯電話や通話のために手に持たなければならない無線通話装置と車内に設置してあるカーナビなど画像表示モニターの操作です。無線通話装置は運転中に使用するのはもちろん手に持つだけで取締りの対象となりますが、傷病者の救護や公共の安全のためにやむを得ず使用する場合は除かれます。

画像表示モニターについては、常設でも持ち込みでも画像を映す機器すべてが対象となります。ビルトイン式カーナビ、ポータブルカーナビや各種タブレットももちろん処罰対象です。それらを運転中に「画面を注視」したり「機器を手取る」と処罰の対象になります。

非常に重大な人命にかかわる事故を発生させるとして厳罰化されることとなったわけですが、「ながら運転」が事故の原因になった場合とそうでない場合に刑罰の重さが変わってきます。懲役刑は前科となり、会社を解雇される理由になるだけでなく、その後の就職や海外渡航にも不利になり、履歴書の賞罰として書かなければならなくなります。現在、忘新年会シーズン中ですが、飲酒運転はもちろんのこと、運転中の携帯電話使用もしてはならないということをお客様にお伝えください。

さて、12月といえば大晦日も目前まで迫ってきました。大晦日のイベントの1つに「除夜の鐘」があると思いますが、この音が「うるさい」、「打つな」というクレームによってその「除夜の鐘」に変化が起きているそうです。騒音へのクレームや檀家の高齢化による参拝者の減少で中止する寺院が目立ち始め、「除日の鐘」や「除夜の鐘」として鐘を突く時間を早め、参拝者増につながった例もあるそうですが、年の瀬の風物詩が消えていく状況に個人的な心中は複雑です。

近年まではいくら深夜に鐘の音が響き渡っているとしても、騒音だという声に賛同する反応はあまり見られませんでした。文化だとか伝統だとかを大切に思う心や考えや価値観は時の流れとともに変わっていくものなのではないでしょうか。昔から続いていた伝統行事も、今は思わぬ要素がクレームの対象となり、煩悩を払う儀式が悩みやクレームの原因になっている。この調子でクレームの嵐が拡大していくと、今度は何にクレームに集まるのでしょうか。二宮金次郎の像が歩きスマホを誘発しているから撤去せよ、給食は給食費払っているのだからいただきますを言わせるな、ベビーカーで電車やバス乗るな。マンション内でも子供は静かにしろ。外でも静かにしろ。公園はサッカー禁止だなど様々なクレームがあるそうです。元々肯定している人は声をあげませんからクレームの方がどうしても目立ってしまいますが、世知辛くて不幸な人が増えているのかなと考える年の瀬です。

令和の時代が始まって最後の月となりました。皆さんはどんな年だったのでしょうか？月並みですが、振り返ってみると今年もいろいろな出来事がありました。今年あった出来事でも「あれ？ それって今年のことだったけ？」って思うことも多々あります。年を重ねるにしたがって時間があっという間に過ぎていくと感じます。1週間が束でやってきて、1週間どころか1カ月が走馬灯のように過ぎ去っていった令和でした。令和最初のゆく年くる年も、例年通り皆様の健康とご多幸をお祈りしながら炬燵でゆったり過ごす予定です。皆様よいお年をお迎えください。



1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (164)	①
2 p・・・スケジュール	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 36 終)	松尾 一
5 p・・・委員会報告①	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・委員会報告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・・・会員投稿／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	3	火 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
	10	火 中濃	例会(10:30～)	加茂野交流センター
	10	火 飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラ来来飯店
	12	木 岐阜	役員会、合同ブロック 忘年会 (18:00～)	銀座八丁
	13	金 東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	17	火 東海ブロック	東海ブロック会議(14:00～)	愛知県代協事務局
1	8	水 西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	水 中濃	新年会	昇月(予定)
	9	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	15	水 県代協	三役会 (16:00～)	グランヴェール岐山
	15	水 県代協	賀詞交歓会(18:00～)	グランヴェール岐山
	15	水 岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	17	金 西濃	新年会(18:00～)	一天張
	31	金 飛騨	新年会(18:30～)	ひだホテルプラザ
2	6	木 岐阜	合同ブロック会セミナー(15:00～)	メディアコスモス
	12	水 飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラ来来飯店

～ 教育委員会 & 事務局より ～

● 岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

年末 2019年12月27日(金) 午前まで

年始 2020年 1月 6日(月) より

ご迷惑をお掛け致しますが、よろしくお願い申し上げます。

< 急用の方は 090-3568-0415 森 まで >



★ 損害保険大学課程 コンサルティングコース(2020年4月～2021年3月コース) 申込受付がはじまります。

(申込受付期間 2019年12月1日～2020年2月14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を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/>)よりご確認できます。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りいたします。

岐阜県代協事務局

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

Eメールアドレス : gfdaijkyo@opal.ocn.ne.jp

(担当: 小川百合子)

支部活動報告

【岐阜支部12月活動報告】

○岐阜支部12月役員会報告

開催日時 : 2019年12月12日(木) 17:30～ 開催場所 : ワシントンホテル
参加者数 : 9/16名 報告者名 : 棚橋 健久

《議題》

- ① 2月岐阜支部合同ブロックセミナーの件
- ② 次年度役員選定について
- ③ 県代協より報告
CSR委員会より・・・地震保険普及キャンペーン開催について
献血キャンペーン開催について

※次回役員会 2020年 1月15日(水) グランヴェール岐山にて開催予定。

○岐阜支部合同ブロック会忘年会開催報告

開催日時 : 2019年12月12日(木) 18:30～
開催場所 : 銀座八丁 参加者数 : 44名

今年1年の疲れを癒すべく、大人数で大変盛り上がりました。ご参加いただきました会員の皆様、保険会社社員の皆様、本年も大変お世話になりました。

引き続き来年も岐阜支部を盛り上げていきますので何卒ご協力の方よろしくお願い致します。

【西濃支部12月例会報告】

○西濃支部セミナー・懇親会開催報告

開催日時 : 2019年11月22日(金) 17:00～ セミナー、 18:00～ 懇親会
開催場所 : クインテッサホテル大垣 2F ステラ
参加者数 : セミナー 36名、懇親会33名

《議題》

講師に岐阜県代協 提携弁護士 渡部法律事務所 弁護士 渡部 智也 氏をお迎えし、『民法改正について』と題し、セミナーを開催いたしました。

岐阜支部からも多くの正会員の皆様にご参加いただき、賛助会員と保険会社の皆様、合わせて36名の大勢の方に参加していただきました。

講演は穏やかな雰囲気が進み、お集まりいただいた皆様にご好評いただき、盛況の内に終える事が出来ました。ご尽力、ご協力いただきました皆様本当にありがとうございました。



○西濃支部 12月例会報告

開催日時 : 2019年12月 4日(水) 11:30~
開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 18名(会員17名、賛助会員1名)
報告者名 : 中河 美智彦



《議題》

① 連絡事項

- ・11/22(金) 支部セミナー参加御礼(セミナー36名、懇親会33名参加)
- ・2020年度 役員改選について
- ・2020年 西濃支部新年会参加依頼 1/17(金) 18:00~ 一天張にて
- ・(株)ファブリカ 山口氏より
年末年始営業について、あいおいニッセイ同和とのレンタカー提携開始案内

② 委員会報告

- ・企画環境・・・11/18 提携事業者交流会参加御礼
ガリバー大垣店が任意保険取扱開始
- ・教育・・・12/1 よりコンサルティングコース申込開始 受講申込のお願い
- ・広報機関誌・・・2020年2月トータルプランナー^中日新聞広告掲載申込案内
- ・CSR・・・11/20 消費者団体情報交換会開催報告
- ・組織・・・新入会代理店紹介のお願い

③ 県代協より

- ・11/1~2 日本代協コンベンション参加報告(11月号代協ニュー氏参照)
- ・2020年1/15(水) 18:00~ 岐阜県代協賀詞交歓会開催 出席依頼
- ・2020年 県代協70周年記念事業開催予定

※次回例会 2020年 1月 8日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」にて

【中濃支部 12月例会報告】

開催日時 : 2019年12月10日(火) 10:30~ 開催場所 : 加茂野交流センター
参加者数 : 7名 報告者名 : 丸野 博文

《議題》

① 委員会報告

- ・CSR・・・3月6日(金) 16:30~ バロー美濃加茂店にて地震保険普及キャンペーン開催
(終了後ご苦労様会を予定)
- ・教育・・・2020年度秋のセミナーについて、コンサルティングコースセミナー手伝の件
- ・広報機関誌・・・県代協のホームページのリニューアルについて、日本代協リレームービー動画撮影

② 2020年度支部役員について

③ 各保険会社のドラレコについて情報交換

④ 支部新年会について・・・1月8日(水) 18:00~ 昇月(美濃加茂市太田町1878-1)にて開催

※次回例会 2020年 2月開催予定

【東濃支部 12月幹事会・例会報告】

開催日時 : 2019年12月13日(金) 幹事会 11:00~、例会 11:30~
開催場所 : みわ屋 参加者数 : 9名 報告者名 : 小倉 治実

《議題》

- ① 次年度役員について
- ② 理事会報告
- ③ 委員会報告

※次回例会予定 2020年 1月 9日(木) 11:30~ みわ屋にて

【飛騨支部12月例会報告】

開催日時 : 2019年12月10日(火) 11:30～ 開催場所 : ひだホテルプラザ来来飯店
参加者数 : 11名(役員9 会員2名) 報告者名 : 熊崎 真吾

《議題》

- ・役員忘年会・・・11月29日 7名参加 会場: 紬乃
- ・岐阜県代協賀詞交歓会参加について
- ・飛騨支部 新年会 令和2年1月31日午後6時30分から 会場: ひだホテルプラザ
- ・来年度飛騨支部等の役員について

① 委員会報告

- ・教育・・・コンサルティングコース申込等の案内ポスター、チラシの保険会社に掲示依頼
- ・CSR・・・地震キャンペーンについて
- ・広報機関誌・・・トータルプランナー中日新聞広告掲載について

② その他

- ・選挙管理委員より、役員改選についてのスケジュール等について説明

※次回例会 2020年 2月12日(火) 11:30～ ひだホテルプラザ 来来飯店にて

委員会報告

【CSR委員会】○消費者団体情報交換会報告

開催日時 : 2019年11月20日(水) 13時30分～
開催場所 : OKB ふれあい会館 407会議室
参加者数 : 10名

消費者団体 県民生活相談センター
山田係長様、磯川様、白木様
岐阜市消費生活センター
江崎様
岐阜県代協 畦地会長、
遠藤副会長
CSR委員 4名
(磯谷、永井、
家田、清水)



《内容》

生活相談員と交通事故相談員の参加をいただき、消費者からの相談について情報交換を行いました。平成30年度の相談内容や事例についてご報告いただき、代理店の対応等(→)ご説明しました。

- ・65歳以上の高齢者の相談が3割以上。(年齢不明2割)→高齢者対応ルールに基づいていない。
- ・屋根や雨樋、塗装工事業者との火災保険に関するトラブルが多い。
→お客様に契約の際、事故があったら代理店に報告していただくことをお伝えする。
- ・代理店の説明不足や代理店の対応が悪いとの相談が多い。
- ・保険会社に火災保険に加入したいと伝えたが、代理店を通さないと加入できないと言われ不満。
- ・相談の内容には誤解や思い込みが多い。→お客様への説明をていねいに。
- ・弁護士特約の乱用が多い。特約が付いているつもりが、付いていなかった。
→重複契約で複数台でも1契約でいいとしているが、解約や子どもの独立の際、注意する。
- ・自動車保険のドライブレコーダー→金融商品としていいのか、との相談もあった
- ・ネットでの自動車保険加入に関する相談も多い。→代理店をうまく活用していただく

今年も有意義な意見交換ができました。こういう機会を大切にしたいと思います。

★義援金募金の御礼

2019年12月17日に岐阜新聞 岐阜放送社会事業団への歳末助け合い義援金として、5月の県総会、10月の秋のセミナー、11月の西濃支部セミナーにて募金箱に寄せられた30,397円を届けました。ご協力いただきました皆様に厚く御礼申し上げます、ご報告いたします。

★献血ご協力をお願い

年度末にあたり CSR 委員会事業のひとつであります献血へのご協力をお願い申し上げます。例年2月までの寒い時期は、輸血用の血液が不足します。輸血を必要とする患者さんの数は冬場でも減ることはありません。助け合い、思いやりの心は献血で広がります。

会員皆様の献血へのご協力をお願い申し上げます。

代協ニュースを郵送の会員様には岐阜県赤十字血液センター献血のお願いチラシを同封させていただきます。裏面の献血協力申込用紙にご記入の上、献血会場受付スタッフにお渡してください。

チラシがない場合は、**岐阜県損害保険代理業協会 団体コード 28-02303** を受付スタッフにお伝えください。



(報告者 : CSR 委員長 磯谷 宏)

【企画環境委員会】

★提携事業者交流会開催報告

11月18日月曜日、グランヴェール岐山にて提携事業者交流会を開催させていただきました。岐阜県代協と事業提携いただいている企業との連携をより深め、効果的な利用を促進し、会員顧客へのサービス向上の一助となるべく目的で参加をいただきました。会員の皆様には提携業者各社との交流を進めていただき、改めて提携内容を認識していただけたと思います。提携事業者各社様にも代協会員との交流を進めていただけたことと思います。

また、今年度は各提携事業者様には確認のために事業内容を簡単に説明していただく他に事業者様より代理店を紹介し、代理店の声として好取組を紹介いただきました。

次年度の開催について内容、開催時期なども含めて、今後企画環境委会で検討していきたいと思っております。ご協力ありがとうございました。

(報告者 : 企画環境委員長 井戸 貴之)



代理店紹介

飛驒支部 有限会社 笠城保険事務所

<代理店名>

有限会社 笠城保険事務所

<所在地>

高山市曙町4-43
TEL 0577-34-5085
FAX 0577-34-5125

<代表者>

笠城 茂

<スタッフ>

4名 (男性2名・女性2名)



<取扱保険会社>

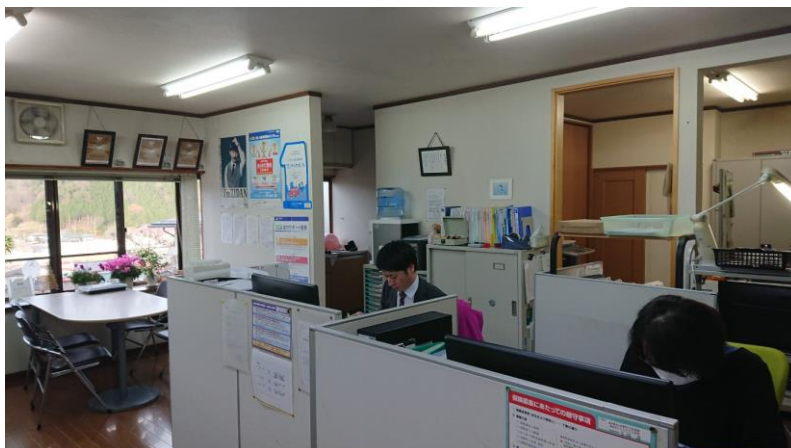
損害保険 あいおいニッセイ同和損害保険
生命保険 三井住友海上あいおい生命・メットライフ生命・日本生命

<経営理念>

お客様の声を大切にし「安心・安全のコンサルタント」として、地域に密着し、適切な保険サービス・リスクマネジメントの提供により、地域社会の発展と向上に貢献する。

<活動指針>

- ◎ 常にお客様の安心と満足の為に、迅速に誠意をもって行動する。
- ◎ プロフェッショナルであるために、自ら高い目標を立てて自己研鑽に努める。
- ◎ お客様・地域社会から信頼されるよう行動し、つながりを大切にする。



2019年の代理店業界を振り返る

災害とデジタル社会化の波に直面し、新たな支援ビジネス挑戦の機運

◇沖縄

12月6～8日（金～日曜）、沖縄2泊3日の旅に、大阪に住む娘含め3人で、マングローブの林のカヌーツアーを楽しみに現地に出かけた。当日の沖縄は風雨共に激しい生憎の天気、レンタカーを借り空港近くの橋でつながる瀬中島のウミカジ（海風）テラスでランチ、カフェきじむなあで、ご当地名物タコライス（タコスライス）をいただいた。ここは地中海リゾートをコンセプトに白を基調にし、飲食店32店と物販、マッサージなど合計42店舗が扇状の4層・ひな壇上に集合し立ち並ぶ複合リゾート施設で2015年にできた比較的新しい開放的で洒落な観光スポット。沖縄の地産地消のものやコジャレた開放的店構え、センスの店が魅力的だ。空港に離発着する航空機の轟音をBGMに素晴らしい海を眺めながらのいろいろな飲食が楽しめる、まさに食のメリーゴーラウンドだった。夜は、沖縄料理の琉歌で、ラフティや海ぶどう、もずくの天ぷら、こぼれモズク、真鯛とカンパチの刺身、ジーマミー豆腐の揚げ出し、牛カツ、ミミガーの酢の物を肴にオリオンビールに泡盛もロックで3杯いただいた。

◇悪天候で予定変更、世界遺産の今帰仁（なきじん）城に感激

二日目の朝、予約していたカヌーツアーが強風悪天候で中止との連絡あり、さあどうしようとなり、急遽北部の美ら海（ちゅらうみ）水族館に、体長8.7メートルのジンベエザメには圧倒された。この後、たまたま見つけた世界遺産に登録された今帰仁（なきじん）城跡へ。ボランティア案内人の方に、この城（ぐすく）が首里城に匹敵する規模で、万里の長城を思わせる波打つ曲線の1.5キロに及ぶ城壁は14世紀に築かれたもので、その石垣は、アンモナイトの化石も出てくる、加工しづらい硬い古生代石灰岩を自然に積み上げて（野面積み）築いたもので、首里城はじめ中部や南部の城の城壁に用いられた、柔らかく加工しやすい新生代石灰岩とは違うものだということ、地形的特性から、城の興亡、歴史・植生、文化・琉歌まで教えていただけ、大変興味をそそられた。この後、夕食は北谷（ちやたん）市サンセットビーチのアメリカンステーキとハンバーガーの店、エメラルドオーシャンサイドで、サーロインとヒレミニオンからなるTボーンステーキ450gをレアでいただく（3900円）。塩、胡椒のみで赤身ベースの肉だったが柔らかく、ジューシーで、和牛とは違ったワイルドな肉のうまみを存分に味わえた。

滞在三日目にして、ようやく沖縄那覇で青空を見ることができた、午前中、仮店舗の第一牧志公設市場や国際通り、平和通り商店街、壺屋やちむん（焼き物）通りなどを散策し、午後2時の飛行機で帰途についた。通算6度目の沖縄（純然たる旅行は初めて）であったが、また新たな発見と沖縄の魅力に気づかされた今回の旅であった。

◇災害とデジタル社会化の波に直面する代理店業界

2019年を振り返ると、まず印象的だったことは、災害トレンドが変わってきて、かつ激甚化してきたことだろう。またデジタル社会化の進展に伴い、金融業界でも、ビジネスモデルの転換局面に入り、活発な展開がみられたこと、さらに顧客本位の業務運営という観点からそれに逆行する経営スタンスや販売手法の適正化が強烈に進められたことだろう、生保の経営者保険などの節税型販売にダメ出しが出されたことや、日本郵政・かんぽ生命のノルマ体質、カバナンス上の構造的な問題などはまさにその典型的な例であった。

SDGsなど世界的・全産業的規模で社会的な課題解決の取り組みもクローズアップされた年であったし、地域社会における防災・減災はじめ、社会的解決を正面に据えた代理店のビジネスモデルも鋭く問い直されつつある。従来の枠にとらわれない、新たな代理店のチャレンジ事例も出て来るなど新たな胎動も始まりだしている。

以下で、保険代理店業界の2019年を特徴づける、そのいくつかのキーとなる項目を取り上げてみよう。

◇損保、台風、大雨等で7,464億円の支払い見込み

損保協会集計によると、台風15号と台風19号、10月25日の大雨による災害は、損保業界全体で、12月9日現在、総支払件数が約65万件、保険金支払見込額の合計は、7,464億円となった。

このうち、台風15号は風台風で、千葉など関東での支払いが集中し、支払件数37万件、3,341億円、台風19号は、雨台風だったため、福島、神奈川、長野をはじめ東日本各地に河川氾濫などの災害が発生し、26万件、3,959億円。

10月25日の大雨では、1万件、164億円。

数十年に一度と言われる規模に災害が2年連続（2018年度1兆6千億と過去最高、2019年度もトータルで1兆円を超えるのは確実）で、保険金の支払いがつかなく膨らんでおり、各損保とも、今後の経営の安定的な確保という視点から、巨大台風の列島直撃や大雨洪水が相次ぐ最近の自然災害の激甚化を見込んで、今後、昨今の損害率動向を踏まえた火災保険料の改定による適正化を図るとともに、取り崩しで大幅縮小しつつある異常危険準備金の積み立て強化への働きかけや厳しい再保険マーケットでの再保険の確保、グローバルな視野での海外オペレーションの強化などによるリスク分散の一層の推進など、リスク管理面での対応スタンスが厳しく問われるところとなろう。また、災害の激甚化は、平時からの防災・減災に対する取り組みの在り方、さらには地域のアドバイザーとしての代理店の存在価値を改めて際立たせるものとなってきている。

◇デジタル化戦略は実践段階に突入

金融庁は、本年8月の2019事務年度の基本方針に「利用者を中心とした新時代の金融サービス』のタイトルで、金融デジタルイノベーション戦略の推進を掲げ、その施策展開が実践段階に入ったことを明確にするとともに、データをベースにした、利用者の深い理解に基づいて、適切で納得性の高いアドバイスとソリューションを提供することを基本方針として打ち出した。

これを受けて、銀行や証券、保険など各金融機関は、金融デジタルイノベーション戦略を進めるため、AIやRPAなどを活用した業務の効率化、対面中心多店舗政策からの転換、態勢整備や施策展開を急いでいる。中でもデジタル化による利便性向上では、非対面のオンラインチャネルの強化、とりわけスマホアプリのユーザーUI（インターフェイス）、UX（ユーザーエクスペリエンス）の向上に努めるとともに、店舗改革等によりコンサルティング能力の強化を図っている。さらに、金融デジタルイノベーション戦略による金融サービスを促進するため、その障壁となっている規制緩和の検討を進めている。



◇保険を含め金融商品のワンストップ化

金融審議会で、現在焦点となっているのが、金融商品のワンストップ化を可能にする方向での規制緩和で12月10日には作業部会事務局から報告書案が提起され、スマホのアプリから、利用者が住宅ローンや投信、保険など種々の金融商品を一か所で購入（ワンストップ購入）できるようにし、利用者がそれぞれ別個に金融商品を選ぶ手間を省くことで利便性を向上、合わせて利用者保護（利用者から保険料などの受け取り禁止やデリバティブや外貨建て保険などリスクの高い商品は取扱不可、売上高など事業規模に応じた供託金を確保し、利用者の資産保全の義務づけなどの一定の制限を設ける）も図るもので、年内には報告書をまとめ、2020年度の国会に関連法の改正案を提起し、21年度施行を目指すことになる模様だ。

これまで参入障壁であった規制の壁、すなわち、現行の銀行や、証券、保険といった金融業態別登録制度を一本化し、商品供給元の金融機関からの個別指導の義務づけをなくすことで、仲介業者の負担を軽減させるのが狙いで、これにより、スマホのアプリから、利用者個人が住宅ローン、投信や保険など様々な商品をひとまとめで、比較購入できるようにするとともに、個人の情報データ（例えば預金残高）をもとに、仲介業者が、利用者個々のニーズに応じ、送金や決済、投資、などを含め、モバイル上で、コンサルティング型の提案、サービス提供を可能にする。

◇少額送金などで送金業者規制緩和も

今回の規制緩和策で見逃せないのは送金事業者の規制の見直しで、銀行以外に、現行では登録した資金移動業者は一度に100万円を限度に送金可能だったのを、100万円超の高額送金（新たに金融庁の認可が必要）、現行通り100万円までは登録制、数万円までの少額送金、に3分類し、利便性を高める。中でも少額送金は現行の規制を緩和し利用者から預かった金額と同額を供託させる義務を免除することがポイントだ。

◇「共有価値の創造」が経営戦略的キーワードに

このところ、「共有価値の創造」（CSV＝クリエイティング・シェアド・ヴァリュー）という経営戦略的キーワードが脚光を浴びている。企業が社会的な課題に主体的に取り組み、社会に対し価値を創造することで、企業の経済的な価値の向上を図ることが求められている。国連ガイドラインのSDGs（17の持続的な成長目標）やESG（環境、社会、ガバナンス）投資等はこうした考え方に立ったもので、積極的な社会貢献（社会的な課題解決）活動による企業価値向上（利益追求）が求められる時代になった。

保険代理店もこうした「共有価値の創造」という視点に立ち、お役立ち窓口、街のコンシェルジュとして、社会的課題解決を通じた共通価値の創造が求められている。

◇代理店はデジタル化とどう向き合うか

ところで、2019年は、デジタル化が代理店業務支援レベルでも具体的に動き出した年でもあった。少額・短期の保険商品はダイレクトで顧客に訴求する通販商品の開発も促進されているが、分野は限定的で、高額、専門、複雑かつ長期の保険分

野は依然として代理店など人介在型が圧倒的である。

こうした観点から、損保業界では、人介在型の代理店の顧客サービス力促進や顧客利便を図るため、AIやビッグデータなど最新のデジタル技術の活用や、スマホアプリの開発等を通じ、多様化、個性化する顧客への、顧客本位の業務品質の定着と、顧客体験価値（カスタマーエクスペリエンス＝CX、商品やサービス提供による価値にとどまらず、情報収集時、購入時、利用時のすべてのプロセスにおいて良い顧客体験を持ってもらうこと）を向上させるため、顧客接点に位置する代理店のコンサル力強化、支援の仕組みづくり、システムの開発を相次いで検討・具体化させつつある。

代理店も、顧客への付加価値展開力強化や顧客支援レベルのアップを図るためには、デジタル化とどう向き合うかがカギとなる。デジタル機器を使いこなすデジタルリテラシー（読み書き能力）を向上させ、AIやIoTといった先端技術の活用が必要になるのは必至で、代理店はデジタル化にどのように向き合うかが問われるところだ。すなわち、新たな市場開発やビジネスモデルの創造など、保険代理店のビジネスの今後の多様な活路開拓のヒントもここにある。とりわけ顧客の抱える様々なニーズと、その課題解決のためのサービス提供側とを結び付ける多様なマッチング機能の提供などの工夫が必要になってくるのは確かだろう。

◇従来モデルに閉塞感、多様化の動きが加速

2019年は、保険代理店ビジネスモデルの多様化が一段と活発になってきた。かつては保険販売という窓枠の視点で、いかに効率的に多くの契約を獲得し規模のメリットを得るかという観点から、代理店同士のM&Aをテコにした大型化モデルがその突破口になるとの観点での量的拡大策が採られたが、こうしたピラミッド型の垂直統合では、所詮、同心円的な拡大にとどまり、デジタル社会化のもとでの産業構造の大転換により、既存保険市場の激烈な変動に対応していけるか、厳しい状況になるのではないか、現状維持のスタンスでは顧客離れは止められずじり貧になるのではないか、顧客に寄り添い関係強化を図るには、社会的に認知される付加価値創造面で新たなチャレンジが必要ではないか、ということが徐々に代理店経営者に認識されるようになってきたからだ。

◇顧客を徹底的に守る新たなチャレンジ

こうした中で、マーケット大変動時代に、顧客を徹底的に守り、自らの新たな事業領域を確立するには大胆な発想の転換が必要になっている。顧客が求めるものは何か、といった原点からのビジネスの在り方の見直しがそれだ。

保険代理店ビジネスは、元来「人のネットワークビジネス」であり、顧客との問題解決支援業がその真髄である。顧客に寄り添い、顧客の抱える様々な悩み、問題解決の相談に乗る、いわばよろず相談窓口で評価されてきたしこれからもそうである。いうなれば付加価値サービスネットワークづくりによる独自のサービスの仕組みづくりである。

地域に暮らす顧客の抱える課題もさまざま、その中で、事故や災害時の対応いかなが問われることは言うまでもないし、その備えとしての、保険提案などの有事の際のリスクヘッジの機能提供はもちろん、平時における顧客を守る取り組みとして、リスクコントロール機能、すなわち予防、防災、減災を含めた取り組みが、一段と重要になってきているのは、全国各地で多発する災害や多様な事故への備えからも当然な成り行きである。こうした支援業としてのビジネス展開の多様化が進んでいる。

◇顧客の課題解決のための新事業チャレンジも

保険代理店が、顧客目線で役に立つモデルを独自に考え、新たなビジネスにチャレンジする事例も増えつつある。特徴的な傾向としては、地域の顧客との縁や地域特有の切実な要望を受け止めて、地域文化の創造、新たな発想で伝統事業の伝承などといった具合に、志高く、新たなビジネスに乗り出すケースが出てきていることにある。社会的な課題解決に一役買おうという動機での、経営リスクを伴う新たな事業への挑戦であり、社会的課題解決という経営理念、ビジョンがとりわけ大事になる。顧客支援業というビジネスモデルをどのように展開していくのか。従業員、周りの地域社会を含めどのように幸せを追求していくのか、が問われるところとなっている。その際に、どれだけ楽しんで仕事をしているか、思い、志をきちんと伝えられているかが重要になっている。

こうした試みを支えるシステム基盤・手段が、デジタル社会化であり、先端技術やスマホなどを活用することで、PR手段やブランド構築も容易にできるようになってきたことだ。

そのビジネス形態は多様だが、顧客の声や期待に応え、顧客との緊密な連携で展開していることに共通点がある。各地の意欲的な代理店がどのような独自の支援力に見える化がはかれるか、支援業の多様なモデル構築、活路模索、チャレンジの多様化の中から、明日の顧客の支持を取り付ける代理店ビジネスモデルが出てきそうな気がする。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

筏橋の碑から富山城下へ



(富山城)

さらに、大田口通りを南に進むと、東西に伸びる広い道路となっている西町に出ます。ここが越中西街道（飛騨街道西道）の終着点、そして出発点なのです。江戸時代、大田口通りや西町かいわいは宿場のような賑わいを魅せていました。当時の賑わいは旅籠町という町名で偲ぶことができます。

富山城は、天文 12 年（1543）頃に神保長職が築いたといわれ、佐々成政の居城となったのち、前田利家の長男利長が城主となり城下町を再建しました。

越中西街道（飛騨街道西道）は「筏橋の石碑」を離れしばらくは熊野川沿いの東岸を通り、島田を経て蝮川で国道 41 号に合流します。近くには中世の名族蝮川氏ゆかりの最勝寺や蝮川寺があります。さらに越中西街道（飛騨街道西道）は北陸自動車道を潜り、掛尾町から斜め右に分かれて小泉に出ます。

富山地方鉄道の路面電車「堀越小泉」電停があるところで、ここで笹津から分かれた古代からの道、国道 41 号沿いの東側を通る布市ルートと合流します。

布市ルートと合流した越中西街道（飛騨街道西道）は、この路面電車が通る道を南下して、「広貫堂前」電停から斜め左に折れ大田口通りに入ります。富山城下に入ったのです。



(大田口通り(左))

さらに寛永 16 年（1639）、加賀藩三代前田利常の次男利次が 10 万石を分与され富山藩が成立したのです。

さて、西町は越中西街道（飛騨街道西道）と芭蕉「おくのほそ道」で知られている北陸街道と交差しています。西町から東に進むと滑川、黒部、そして親不知を通り直江津に至っていました。また、西町から西に進むと、広重の「六十余州名所図会・越中船橋」で描かれていた神通川（現・松川）に架かる 64 艘の舟を繋いだ舟橋を渡り、高岡、俱利伽羅峠そして金沢、福井を経て栃ノ木峠を越え近江に入り、木之本から二手に分かれ一方は米原宿外れで中山道に、もう一方は中山道関ヶ原宿に至っていました。



(松川に架かる舟橋)

岐阜町から郡上街道を経て訪ねてきた飛騨街道の旅は富山城下で終えることにします。

(次回から「美濃路」が始まります。お楽しみに。)

(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。

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

鈑金・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。

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・フランチャイズ店合せて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

いつも大変お世話になりましてありがとうございます。

先日は岐阜県代協様主催の提携事業者交流会の開催、誠にありがとうございました。

12月に入り本格的な冬の時期となり、事故修理も増加傾向となります。会場でお配りした当グループ資料を今一度ご覧頂き、是非とも益々のご利用を宜しくお願い申し上げます。

今年一年、岐阜県代協の皆様には大変お世話になりましてありがとうございました。また来年も皆様と共に良き年になります様、グループ各社頑張っまいりますので宜しくお願い申し上げます。

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
リフレッシュセンター渡辺	瑞浪市小田町 1864-2	0572-68-0980
カトー自動車工業	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



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
U R L : <http://www.nihonguard.co.jp>

電話：058-274-0110
e-mail : eigyoun@nihonguard.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ヵ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



- 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



会員投稿

平成から令和となったことし1年の世相を漢字ひと文字で表す「今年の漢字」が京都の清水寺で発表され、新しい元号、令和の「令」の文字が選ばれました。

日本漢字能力検定協会は「令」が選ばれた理由として新しい元号の「令」和に明るい時代を願う国民の思いが集約されたとしています。

さらに、法「令」改正による消費増税や芸能界で起きた闇営業、薬物使用などの問題で法「令」順守が重視されたこと、自然災害で警報や避難勧告の発「令」が相次いだことも挙げています。

来年度は令和の「和」響くような幸せな一年でありますようお祈り申し上げます。



(岐阜支部 後藤 哲弘)

編集後記

先日、お客様から悪玉コレステロール値と肝機能の数値が下がったと嬉しそうにお話してくださいました。詳しく聞くと、トマトジュースを温め、岩塩、ブラックペッパー、オリーブオイルを入れて毎朝スープがわりに飲んでいるとの事でした。成功者も多数いるとの事で我が家も先月から試しています。加工品は生のトマトより2~3倍もリコピンの吸収がいいそうです。

来年の健康診断が楽しみ?になりました!(笑)

皆さんもこの時期は何かと身体を虐めているかと思しますので、是非お試し下さい(#^^#)

(中濃支部 宇野 美佐)

発行日/2019年12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、宇野美佐、虎澤省吾、
畦地正治、森 信彦