

岐阜県代協ニユ

2020年 1月
vol.298



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、素晴らしい令和最初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お願い申し上げます。今年のお正月休みは暦にも天候にも恵まれ、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。私はといえば、2020年というキリのいい数字であり、何かを始めるのによいと言われる干支頭の“子”年という特別な1年の運気を上げる初詣スポットや、伝統芸能に触れられる文化体験など華やかにお正月をお祝いできる年始にしたいと考えてはありましたが、いつもの正月と変わりなく、のんびりダラダラ三昧の正月三が日を堪能させていただきました。



そんな正月気分もようやく抜けた1月17日が「防災とボランティアの日」、1月15日～21日は「防災とボランティア週間」だということをご存知でしょうか。1995年1月17日午前5時46分に、淡路島北端を震源とする地震が発生しました。のちに阪神・淡路大震災と名付けられたこの震災では、政府や行政の対応の遅れが批判された一方で、学生を中心としたボランティア活動が活発化し、「日本のボランティア元年」と言われるようになり、これをきっかけにボランティア活動への認識を深め、災害への備えの充実強化を図る目的で1996年から毎年実施されるようになりました。日本では、多くの災害が起こります。近年でも東日本大震災、熊本地震、台風被害等、災害のあらゆる局面でボランティアの活動は重要になってきています。しかし被災地や被災者支援ばかりがボランティア活動ではありません。何よりも大切な防災ボランティア活動は、お一人おひとりが被害を未然に防止する日頃の努力です。

25年目を迎えた現在、あの頃から比べると、地震に対する備えや耐震の知識が市民レベルでもずいぶんと増えたはずですが、自然災害は人の力ではなんともなりません、少なくとも備えることはできます。これを機会に家庭の防災対策を見直し、災害時のボランティア活動や自主的な防災活動への理解と認識を深め、自ら行動し、お互いが助けあう安全・安心な地域づくりを心がけましょう。

私たちは阪神・淡路大震災から現在のこの間に起きた忘れがたい多くの災害を風化させることなく、先人の知恵をも参考にしながら、いざという時のために、自分の命や大切な家族の命、そして周りの方の命を救う、助けるためにもいつ来るともしれぬ地震災害に「記憶」だけではなく、「備え」を次世代につないでいかねばならないと思えます。

さて、1月15日、グランヴェール岐山に於いて総勢120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、ご協力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。本年は昭和25年4月15日に岐阜県損害保険代理業協会を設立し70年となり、記念事業も現在準備中ですので皆様のご協力をお願いいたします。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
2 p・・・スケジュール
3 p・・・賀詞交歓会報告
4 p・・・支部活動報告①
5 p・・・支部活動報告②
6 p・・・会員投稿
7 p・・・代理店紹介

8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (165) ①
9 p・・・保険ジャーナリスト ②
10 p・・・中崎章夫 ③
11 p・・・『街道シリーズ』(美濃路 その1) 松尾 一
12 p・・・提携事業者広告掲載①
13 p・・・提携事業者広告掲載②
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	
1	8	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	水	中濃	新年会	昇月
	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	5	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	6	木	岐阜	役員会(14:00～)	メディアコスモス
	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	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	12	水	中濃	例会(10:30～)	加茂野交流センター
	12	水	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラ来来飯店
	13	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	20	木	CSR	委員会(14:00～)	県代協事務局
	21	金	広報機関誌	中日新聞広告掲載	中日新聞朝刊
4	17	金	岐阜	支部総会	メディアコスモス
5	12	火	県代協	定時会員総会	長良川スポーツプラザ

～ 広報機関誌委員会 & 事務局より ～

★『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。

2020年 2月21日(金)の朝刊 に掲載ですので是非ご覧ください。

なお、2月22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 : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp

(担当: 小川百合子)



【賀詞交歓会開催報告】

2020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：2020年 1月15日（水）18:00～

開催場所：ホテルグランヴェール岐山 鳳凰の間

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 丸山 隆行 様
(あいおいニッセイ同和損害保険 (株) 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 佐藤 太亮 様
(東京海上日動火災保険 (株) 岐阜支店長)

一般社団法人 日本損害保険協会中部支部 事務局 宮崎 隆志 様

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120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、当日は昨年と同様に岐阜支部会員「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。

さらに今回は若さ溢れるダンスパフォーマンスと全国的にも大変珍しい楽器を演奏しながらの歌唱披露をいただきました。ご参加いただきました皆様、ご協力いただきました皆様ありがとうございました。

(報告者 専務理事 森 信彦)



((一社) 日本損害保険協会中部支部 岐阜損保会 会長
あいおいニッセイ同和損害保険 (株)
岐阜支店長 丸山 隆行 氏)



(岐阜県代協 会長 畦地正治)



支部活動報告

【岐阜支部 1月活動報告】

○岐阜支部 1月役員会報告

開催日時 : 2020年 1月15日(水) 16:30～ 開催場所 : グランヴェール岐山
参加者数 : 9/16名 報告者名 : 棚橋 健久

≪議題≫

- ① 2/6 岐阜支部合同ブロックセミナー打合せ
- 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・・・3月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
- ④ 岐阜支部総会について 4月17日(金) 15:00～ メディアコスモスにて
総会記念講演 中崎 章夫氏 『デジタル社会と、地域代理店』

※次回役員会 2020年 3月地震保険キャンペーン時開催予定。

○岐阜支部合同ブロック会セミナーのご案内

開催日時 : 2020年 2月6日(木) 15:00～17:00 (予定)
開催場所 : メディアコスモス スタジオA
演 題 : 「税制が変わった今、提案すべき保険とは」
講 師 : エヌエヌ生命保険会社 アソシエイツ 山本 洋暉 氏

他支部よりのご参加も歓迎いたしておりますので
参加希望の方は県代協事務局までご連絡ください。



【西濃支部 1月活動報告】

○西濃支部 1月例会報告

開催日時 : 2020年 1月 8日(水) 11:30～
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 13名
報告者名 : 野村 順一

≪議題≫

- ① 連絡事項
 - ・2020年 1/15(水) 岐阜県代協賀詞交歓会参加依頼 (1/8現在 9名)
 - ・2020年 1/17(金) 西濃支部新年会参加依頼 (1/8現在 26名)
- ② 委員会報告
 - ・企画環境・・・注意喚起文書 1月末発送予定
 - ・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・・・全国リレー動画完成、賀詞交歓会にて放映予定
 - ・組織・・・新入会代理店紹介のお願い(AD社2代理店確認)
- ③ 県代協より
 - ・2020年 1/15(水) 18:00～ 岐阜県代協賀詞交歓会出席依頼
 - ・2020年 5/12(火) 県代協総会開催予定
 - ・2020年 10/8(木) 秋のセミナー及び70周年記念事業予定

※次回例会 2020年 2月12日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」にて
(開催日が異なりますのでご注意の上、ご参集ください。)



○西濃支部新年会開催報告

開催日時 : 2020年 1月17日(金) 18:00 ~
開催場所 : 一天張
参加者数 : 31名 報告者名 : 中河 美智彦

《内容》

参加者の顔触れも少しずつ変化し、正会員、賛助会員、
保険会社社員の皆さんと和気あいあいと歓談しました。
今年もよろしくお祈りします。



【中濃支部 1月活動報告】

○中濃支部新年会開催報告

開催日時 : 2020年 1月 8日(水) 18:00 ~
開催場所 : 「料亭」 昇月
参加者数 : 31名 (代理店・保険会社合わせて)
報告者名 : 丸野 博文

《内容》

新年の挨拶から始まり参加者の皆様の新年の抱負で閉じました。参加いただいた皆様ありがとうございました。また、今回出席できなかった皆様の今後の参加をお待ちしています。

※次回例会 2020年 2月12日(水) 10:30 ~ 加茂野交流センターあまの森にて
(今回は第二火曜が祝日の為次の日水曜日です。間違いのないようお願いします)

【東濃支部 1月活動報告】

○東濃支部 1月例会報告

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

《議題》

① 連絡事項

- ・1月15日 岐阜県代協賀詞交歓会参加依頼
- ・新年度の幹事さんを決めて2月に報告下さい

② 委員会報告

- ・教育・・・12/1よりコンサルティングコース申し込み(2/14まで)
目標15名ですが現在7名です。
- ・企画環境・・・注意喚起文書 1月末発送予定



※次回例会予定 2020年 2月13日(木) 11:30 ~ みわ屋にて

【飛騨支部 1月活動報告】

飛騨支部新年会が1月31日(金)に開催されますので次月号にて報告予定です。

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



会員投稿記事

『キャッシュレスの新時代』

世間ではキャッシュレスという言葉が浸透し、今では政府誘導の下、5%還元を掲げる店をよく見かけます。自分の調べた限りでは、30 数社の～payというのが存在し、実際に使ってみえる方も随分と増えたのではないかと思います。私の携帯の中にも 4 社のpayが存在しており、実際によく使うのが LINEpayだったりするわけです。使ってみて感じたことは小銭いらずで、細かいお金でも決済ができる事がすごく便利で、チャージもすぐにできる事。履歴もすぐわかる等使えれば何てことないものだというのが分かります。ただ店によっては提携していない端末レジのところもあり、いざという時に慌てる事もあるかもしれません。

昨年末 LINEpayとpaypayが一つになるというニュースを見ましたが、決済ができるアプリが多すぎて何がいいのかわからない、少しでも使えるものを絞ってもらったほうがユーザーの為になる気がします。

そこで今年の 6 月までの限定とされているのがポイント還元で、ポイント還元事業者のお店で数パーセントのポイントが戻ってくるというものが政府の考えたキャッシュレス誘導事業です。でもそのポイントがバラバラでどの店で使えるか自分の中で覚えていないといけないことが面倒くさい。どこかで統一してくれないかと思っていたところ、新聞記事に載っていたのが事業者のポイント相互交換の記事でした。

事業者間には様々なポイントが乱立しており、それをどの店でも使えるように呼び掛けているとの事で 2020 年度にはJCBと富士通が実証実験を行うという記事でした。便利なものが普及する世の中ですが、素早く簡単に使えて分かりやすい、そんなサービスが求められる時代です。子供達は説明しなくてもきつと使いこなすのだろうけど、そろそろついていくのがやっとな世代になってきています。そのうち訳が分からなくなるのだろうなーとしみじみつぶやいております。 保険料もそのうち paypay で支払う日が来たりして…

(投稿者 トップスアイ 井戸貴之)



代理店紹介

岐阜支部 有限会社 トップスアイ

<代理店名>
有限会社 トップスアイ

<所在地>
〒501-6235
羽島市竹鼻町蜂尻4 1 2-2
TEL 058-391-3991
FAX 058-391-0191

<代表者>
井戸 貴之



<スタッフ>
3名（営業2名 事務1名）

左から 井戸貴之さん、井戸俊廣さん、西田純子さん

<取扱保険会社>
損害保険 日新火災海上保険、東京海上日動火災保険 2社
生命保険 ソニー生命、メットライフ生命、アクサ生命、
東京海上日動あんしん生命 4社

<略歴>
H15年4月 井戸保険事務所から（有）トップスアイに社名変更
H27年4月より代表変更 代表者 井戸貴之

<今後の目標>
令和2年3月に同住所にて新事務所をオープン予定。
営業スタッフを増員し、
より積極的に皆様のお役に立てる代理店を目指しています。



新事務所（建設中）令和2年3月オープン予定 →

2020年の保険代理店業界の課題を読む

デジタル社会化での市場創造に新たなグループ・ネットワーク化の模索

◇元日は早朝江戸川土手散歩で始まった

2020年の幕開けは、心中期すものがあり、早朝のジョギングを交えた散歩で始まった。江戸川支流の坂川から、江戸川の松戸排水機場までの片道2キロほどだったが、午前6時半にはすでに大勢の人が土手沿いのジョギング兼サイクリングロード上に、初日の出を見ようと陣取っていました。生憎厚い雲が立ち込めていたため、なかなか太陽は顔を出してくれなかったが、午前7時15分頃、雲間から太陽がひょっこり顔を出し、輝かしい暖かな光が差し込んできて、ラッキーだった。1時間半の散策から新年はまざまざのスタートを切った。

◇年末来の貧血数値で悶々とし消化管検査

実は、昨年12月中旬にかかりつけ医で受けた基本健診の血液検査で、貧血の数値（ヘモグロビンの数値が基準以下）が出たため、ひょっとしたら消化管からの出血によるものかと、不安のどん底だった。たまたま地元の総合病院（消化器内科）への紹介状を書いてもらい、最短で消化管内視鏡検査をしてもらうことにした。12月30日に胃カメラを使っての内視鏡検査、年明けの1月6日に大腸内視鏡検査（8年ぶり）をそれぞれ実施、というわけで年末年始はこの貧血ドタバタでとても心理的に正月お屠蘇気分ではなかった。

◇過度のジム活からのスポーツ性貧血？

検査の結果、どちらも問題なかったので一安心、ヘモグロビンの数値も基準をわずかに下回るものだったので、まず問題なしとのことで、ホッとした。年末自らを追い込んで、周囲から神がかったジム活ぶりと言われるくらい、長時間水泳や筋トレ、ランニングをするなど、運動し過ぎによる大量発汗、一時的酸欠等によるスポーツ性貧血だったのかもしれない。

何事もほどほどが肝心なことを痛感したが、凝り性の性分は簡単には治らないから厄介だ。6回目の年男の年でもあるので、そろそろ体のあちこちにガタがきてもおかしくない歳周りだが、結構不摂生もしてきたわりに、これまで病気とは無縁で過ごしてこられた幸運に改めて感謝するとともに、日頃から体のケアと、検診をサボってはいけないことを今回の騒動で痛感した。

よく食べそこそこ動き、そして体のチェックを怠らず、だなあ、と。まさに、改めて体のケアの大事さを痛感している。

◇相次ぐ大災害による収支悪化で火災保険見直し機運

2020年の年初に当たり、筆者が関心を持つ損保業界、代理店業界の当面の課題をいくつか提起してみたい。

一つは、最近の自然災害のトレンドが、大きく変わってきており、この自然災害リスクへの対応策が損保会社の経営収支に厳しい局面をもたらし、従来のスキームでは、克服が困難になりつつあり、抜本的な制度変更が必要になっていることだ。

損保業界では、相次ぐ巨大台風等の自然災害多発により、2018年度、2019年度と2年連続で1兆円を超える保険金支払いが相次いだことで、火災保険収支が悪化しており、損保大手社では、今後も地球温暖化等により巨大台風の襲来なども予想されることから、異常危険準備金の積み増しや再保険の手当てのみならず、火災保険料率の引き上げに踏み切っても、保険金支払い急増に追いつかない厳しい収支状況が続いている。

このため収支バランスの構造的改善を図るためには、さらに、火災や風災などのリスクが都道府県別料率であるのと異なり、水災リスクなど一律料率で来たのを見直し被災リスクの実情・データを反映した地域別料率導入を図ることや、現行の最長で10年の長期契約の見直し、保険期間の短縮化などの対策を講じることによる収支バランスを図ることが検討されている。

◇水災リスクへの地域別料率の導入検討と防災・減災対応

とりわけ、火災保険料のうち、水災リスクの保険料率については、従来、建物の所在地に関わらず全国一律となっており、建物の構造級別が同じであれば、高台の住宅も川沿いの住宅も同一の料率が適用されており、契約建物の所在地と国土交通省ハザードマップの情報をマッチングし、建物の所在地における水災リスクに応じた保険料の設定などが検討課題となっている。

こうした中で楽天損保は、住宅向け火災保険の商品・料率を改定し、2020年4月1日以降の新規契約から、業界で初め

て、ハザードマップに基づき建物の所在地の水災リスクに応じた4区分の保険料の導入を打ち出した。水災リスクを河川が氾濫するリスク（「外水リスク」）とマンホールからの雨水溢れなど排水処理能力の超過によるリスク（「内水リスク」）に分け、楽天株式会社データのサイエンティストチームと連携の上、国土交通省ハザードマップ上の浸水深と突合し、建物の所在地ごとに水災料率（4区分）を設定しているのが特徴だ。あわせて、防災・減災に向けた水災リスク状況のお知らせを顧客に提供し、日常生活で見る機会の少ないハザードマップにおける浸水予想状況等を分かり易く顧客に伝え、平時における洪水への備えの対応や災害発生時の早期避難等に役立ててもらおうというものだ。

今後、ハザードマップを活用し、被災データ、保険金支払いデータなどを踏まえた地域別細分化料率の検討が、参考純率を提供する算定会や各損保会社で活発化することは間違いないが、保険代理店としても、こうした水災リスクへの対応、ハザードマップの活用などを含め、顧客にリスクを知らせ、防災、減災の取り組みの重要性の理解を深める、まさに地域のリスクコンサルティング能力が一段と求められることとなることは間違いない。

◇顧客本位の、透明性の高い基準作り

今一つは顧客本位の業務運営の新局面である。2019年は郵政・かんぽの保険の乗り換えなどで不利益を与えた、保険募集の不適正問題とそれによる被害状況とその救済問題、さらには総務省幹部による行政処分情報漏えい問題が大きくクローズアップされ、旧態依然の営業ノルマ体質、組織のガバナンスの問題など顧客本位の業務運営とかけ離れた経営体質問題が厳しく問われ、グループ3社のトップ交代や金融庁による一部業務停止処分などが出されることとなった。

生保業界でも年初から、日経報道によると、乗合代理店の販売手数料にメスを入れた大きな局面転換が出てきた。現行は、生保各社が独自に代理店を評価している結果、実態と評価がかけ離れたり、形式的な基準をクリアするだけで高く評価するなど自社商品の販売が有利になるような評価の仕組みの在り方を金融庁が問題視し、生保業界に改善を求めている。

これに対応し、生保各社は乗合代理店に支払う販売手数料に関する業界共通の基準を取り入れ、生保協会でも2020年春にも検討チームを立ち上げ、代理店の評価を統一し、過度な販売促進を是正する。保険ショップなど代理店経由の保険契約が増えるなか、顧客の意向に沿った販売を徹底する。

代理店に支払う手数料は販売実績に加え、代理店の定性的な評価も考慮し、販売手続きや内部管理といった業界共通の基準による業務運営の品質をもとにランク付けし、そのランクに応じた金額を手数料に反映させる方向だ。

こうした顧客本位の、透明性の高い基準作りにより、比較推奨に偏りが生じないように、合理的なものとしていく生保販売の在り方が求められることとなる。こうした背景には生保における販売チャネルで、保険ショップなどの乗合代理店の割合が主要チャネルにまで台頭してきたことがあり、販売手数料の透明性と公平さを確保することで、顧客本位の業務運営を具体化させようという狙いだが、顧客接点にある乗合代理店が顧客志向を強める中で、メーカー（保険会社）も、これまでのシェア競争体質を改め顧客本位に即応した対応を迫られてきた結果ともいえそうだ。

◇損保代理店へのヒアリング調査が示す方向性

こうした動きは損保代理店へのスタンスにも当然関係している。2020年は、保険業界における顧客本位の業務運営に照らして、実際の業務運営がされているか、さらに踏み込んだ対応が求められる局面が出てきているからだ。損保では昨年10月～12月、関東財務局関連で、100の、主として乗合代理店を対象としたアンケートとそのうち60の代理店（乗合代理店）へのヒアリング調査が実施され、その結果が本年2月以降公表されるが、顧客本位の業務運営態勢の如何が、好取組事例や問題点を含め提起されることで、代理店の一層の顧客本位の業務運営に向けた取り組みの推進が徹底されることになろう。

◇デジタル化で変わる代理店ビジネスモデル

2020年の注目点の今一つはデジタル化、デジタル社会化の急進展が保険業界、保険代理店業界のビジネスの在り方を大きく変えつつあることだろう。規模を拡大し、何でも自前で垂直型に取り組むのは割に合わなくなっており、むしろ、コンパクトでの水平分業をうまく活用し、付加価値を高めるスタンスが求められてきている。

保険代理店の世界は、とすると、小規模、零細、低生産性、属人性と負のレッテルが貼られ、その対極に、大規模で効率的、品質サービスの組織モデルを対置したがるのだが、果たして、後者の選択がすんなり今後の活路となるのだろうか。

デジタル社会化は、重厚長大組織よりも、むしろ、分散ネットワーク型を前提にした独立の自立型コンパクト代理店にフォローの風として働き、人のネットワークビジネスの保険代理店特性を促進する方向で働くのではないかと。コンパクトでも、顧客との親密な関係を活かし、顧客の求めるニーズ対応型支援サービスなどの付加価値サービス充実を図ることで、柔軟かつきめ細かに独自サービス展開を、デジタルネットワークを活用することで構築できる時代の到来となるのではないかと。本年は、こうした、コンパクト代理店の新たなビジネスモデル作り、チャレンジが活発化する年となるのではないかと。

◇従来型大型化モデルに閉塞感で新たな活路模索

一方、保険会社の代理店政策では依然として大型化・効率化路線が顕著で、ポイント制と絡めて、意欲的な代理店の思いと齟齬をきたしているケースもあるのは残念だ。

こうした中で、前回（2019年12月号）でも触れたとおり、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いる。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、高いポイン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、では厳しい状況になるのではないかと、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と、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、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ているのは結構なことである。

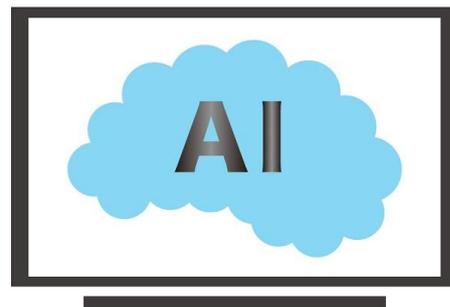
◇デジタル化で付加価値サービス力向上へ

デジタル社会化による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、従来の枠を飛び出す、大胆な発想の転換が必要だ。顧客が求めるものは何か、といった原点からの見直しで、元来の「人のネットワークビジネス」、問題解決支援業として、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としての在り方を、これからはデジタルツールを活かしアップグレードすることでより高次の付加価値サービスネットワークづくり、独自のサービスの仕組みづくりが求められている。

なぜなら、デジタル化が進む中で、今後保険設計や契約手続きなどはAIなどによってかわられ、人介在型の代理店の優位性として求められる役割は、マーケット創造（見込み客発見、市場開発）や接客力（コミュニケーション力）の発揮となるからだ。この方面でどれだけ活路を見いだせるかが今後のカギになる。

すでに損保会社もこうした方向を模索しだしており、代理店向けのデジタルサポート戦略として、代理店の有する顧客接点での生情報・リアルデータをサイバー空間に収集し、AIで分析・解析し、顧客の個性化・多様化にきめ細かく対応し得るよう、サポートする仕組みも整備されつつある。これらを上手く活用しながら、生活支援業、事業経営支援業としての新たなビジネスへのチャレンジを進める必要がある。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。

そのグループ化、ネットワーク化の形態は多様だが、顧客の声や期待に応え、異業種・専門家グループとの連携で高次の付加価値サービスを展開していこうという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、それぞれの自立した事業体をキープしながらも、同じ志の代理店同士でグループを構成し、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。



◇人材の確保・育成問題解決にウェブプラットフォーム構築も

その場合、注目すべきは次のような局面だろう。まずは、人がらみの問題だ。保険代理店業界でも、高齢化問題や、組織の在り方、従業員の働き方多様化に直面し、効果的な独自の対応が求められてきている。多様化・個性化の時代だけに、従業員の個々の要望を踏まえた柔軟な勤務体制をとり、職場の活性化、従業員満足・やりがい・働き甲斐に繋げていく工夫が求められる。

この点では、大きな組織には真似ができない風通しの良い職場づくりを独自に取り組めるのは代理店組織故の特性でもあり、今後人材確保が一層難しい局面が到来すると見込まれる。

そろそろ旧来型の枠組みの延長線ではない安易な効率化・大型化・吸収合併信仰の呪縛から解放され、個々の代理店の個性、特性、専門性、責任感、独自性と社会性を活かし、発想を転換した斬新な取り組みが必要だ。

それには、個々の代理店の自助努力はもちろんだが、自主的に独自の人事プラットフォーム構築も検討してみる必要があるのではないかと。クラウドシステムなどを活用しウェブプラットフォームの構築などにより、コンパクト代理店間の水平型分業、異業種や専門家との高次の付加価値サービス提供のためのネットワーク型連携推進、あるいは、多様な働き方の希望を踏まえた人材面でのマッチングの仕組みづくりなども検討課題だろう。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

美濃路と鎌倉街道

江戸時代、現在の岐阜県の西濃地域から岐阜市の南部をかすめ、名古屋市に至る街道がありました。それが「美濃路」です。

美濃路は垂井から城下町でもあった大垣を過ぎ、揖斐川を佐渡の渡しで渡り、安八町の北部から墨俣に至ります。続いて墨俣の渡しで長良川を渡り、岐阜市の南部をかすめ小熊から羽島市に入り、起の渡しで木曾



道標「右みのち」 垂井町タルイピアの庭にある。

川を渡り愛知県に入り起へ、さらに萩原、稲葉と進み、清洲、名古屋城下と南下して東海道の熱田までのコースです。

美濃路は、大垣街道とか美濃街道とも呼ばれた、たった57キロ程度の街道ですが、幕府が管理していた重要な街道で、宿場はもとより松並木や一里塚が設けられていました。また、関ヶ原の戦いで勝利した徳川家康が凱旋したとき通ったということで、吉例街道とも呼ばれていました。

それはともかく、中山道と東海道を結ぶ重要なバイパスという役目を持っていたのです。それは山深い中山道の木曾路や、東海道の揖斐・長良・木曾川の木曾三川を渡る七里の渡しを避けた結果、美濃路が重要視されていたかもしれません。

このような理由だからでしょうか。朝鮮通信使や琉球王使、そして茶壺道中が往来していたのです。もちろん大名も参勤交代で使用していました。

さて、その美濃路の原型は、鎌倉時代の京都と鎌倉幕府が置かれた鎌倉を結ぶ「鎌倉街道」です。

実は、この「鎌倉街道」という名称は、鎌倉と各地を結ぶ街道を、「鎌倉街道」とも呼ばれていますから、全国各地に鎌倉街道が存在していたわけです。当時の御家人（鎌倉幕府の家来）は、ことある時は、「いざ、鎌倉」と、この鎌倉街道を通り、鎌倉へ向かっていたことでしょう。

しかし、その中で、もっとも基幹的な街道は京都と鎌倉を結ぶ「鎌倉街道」で、京都から近江を通り関ヶ原から美濃に入り、赤坂（大垣市）、衣笠（大垣市）、墨俣（大垣市）、そして玉ノ井（一宮市）、下津（稲沢市）、萱津（あま市）、熱田（名古屋市）と通り、さらに東海道の鎌倉まで至るコースです。

もちろん、美濃路と、熱田までの鎌倉街道のコースとは、地図を見れば分かるように、一致していませんが、時代を超えて京都と東国を結んでいた重要な街道には違いありません。それは現在の県道大垣一宮線に、引き継がれているようでもあります。

「街道シリーズ・美濃路」は、時には鎌倉街道にも触れながら、次回からご案内いたします。

（まつお・いち）ライフワークは民俗、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）など多数

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

新年明けましておめでとうございます。

岐阜県代協会の皆様におかれましては、晴れやかな令和の初春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は大変お世話になりました。誠にありがとうございました。今 100 年に一度と言われる自動車業界の大変革期の中で、2020 年という大きな節目の年を迎え SHINWA グループ各社は常に新しい技術に対応出来る様、研鑽を行いより良いサービスを提供してまいりますので、今年度も益々のご利用をよろ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

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／ブリスベン、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



日本自動車ガラス販売施工事業協同組合

JAGU認定
国土交通省支援試験 一級取得
(JAGU:日本自動車ガラス販売施工事業協同組合)



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

委員会より

【CSR委員会】

★献血ご協力のお願い★

2019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月までの寒いこの時期は、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、12月号に同封し郵送させていただきました岐阜県赤十字血液センター献血のお願いチラシの裏面にある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 礒谷 宏)



編集後記

明けましておめでとうございます。

令和2年が始まり委員会任期も残すところ4ヶ月となりました。当初から作成議案のIDカード作成はダブルスタンダードとならないよう、日本代協役職者・損保協会の担当役員様と意見交換を重ね、様々なご意見を頂き納得の行く管理要綱を作成するに至ります。

今後の委員会・三役会・理事会にて報告させていただきますので暫しお待ちいただくようお願い申し上げます。

(徳永 徹)

発行日/2020年 1月27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、宇野美佐、虎澤省吾、
畦地正治、森 信彦