

岐阜県代協ニユ

2020年 2月
vol.299



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

今、世界中での新型コロナウイルスの流行で、連日テレビやネットで話題が持ちきりです。日本でも各地で感染が確認されています。名古屋市で14日、東海地方で初めて日本人への新型コロナウイルスの感染が確認されたことで「自分の近くにまで迫っている」、「いつ岐阜で発生してもおかしくない」と岐阜県内でも警戒感が高まって、今後の感染の広がり不安の声が聞かれます。

ネット上では騒ぎに便乗してコンピュータウイルスに感染させようとする手口が浮上したり、SNSでは偽情報や不安をあおるような投稿がまさにウイルス的な伝染性で偽情報がウイルスよりも速く拡散しており、危険な、不確かな情報が人々の不安をあおっているように感じます。

そして国が感染拡大を阻止するために不要不急の外出や集まりは控えよう呼びかけているため、2月23日令和初の天皇誕生日に皇居で予定されていた一般参賀が中止されました。3月1日開催予定であった「東京マラソン」は一般参加者枠を全面的に取りやめなど、さまざまなイベントが中止されるなか、新型コロナウイルスのリスクがどこまで長期化するのにかかってくることになると思いますが、夏の東京オリンピック・パラリンピックへの影響も現実視されてきています。そういえば4年前の2016年の年明け間もないころに、夏にオリンピック・パラリンピックが開催されるブラジルでジカウイルスによる感染症であるジカ熱の感染が拡大していました。健康な成人が罹った場合は、死に至ることは稀であるが、妊婦が感染すると小頭症の赤ちゃんが生まれる可能性があるということでWHOは妊婦の渡航は控えるよう呼びかけていました。

現在、国際オリンピックの調整委員長は予定通り開催する考えを示していますが、スポーツの大会にはたくさんの方が集まります。スポーツ観戦は、不要不急の外出にあてはまるであろうとすると、延期や中止も考えられ、仮に強行してもお客さんが来ない可能性もあるわけです。今のような状態が続く、これから日本で発症者が急増したら、東京オリンピック・パラリンピック延期や中止となる可能性も想定されます。東京オリンピック・パラリンピック中止の悪夢にならないように一日も早い収束を祈るしかありませんが、私たちに今できることは、ウイルスを保持しながらも潜伏期間中の人がいる、症状が出ない人があるという状況を鑑み、症状がなくても、感染対策は必要という教訓と考え、むやみに怖がらずに対策をすることです。感染しないために手洗いやうがいを行い、感染させないためにマスクを使用し、過剰に心配することなく、風邪やインフルエンザへの対策と同様に、お一人お一人の感染症対策がとても重要で、合わせてバランスの良い食事や十分な休養をとるなど体調管理に努めていただくようお願いいたします。

さて、2月5日に2019年度内最後となる第4回の理事会を開催いたしました。その中で2019年度の「目指せ、三冠王！」の取り組みについて協議がなされ、その時点では岐阜県代協は「仲間づくり推進＝会員増強」、「トータルプランナー受講者募集」、「代協独自取組み項目」のいずれも目標を達成いたしましたが、皆様のご協力により「トータルプランナー受講者募集」の目標は達成いたしました。しかし残りの「仲間づくり推進＝会員増強」、「代協独自取組み項目」については未達成です。中でも「仲間づくり推進＝会員増強」は大変苦戦を強いられている状況です。会員の皆様のご協力をよろしく願いいたします。



1 p・・・会長挨拶／目次
2 p・・・スケジュール
3 p・・・支部活動報告①
4 p・・・支部活動報告②
5 p・・・委員会活動報告
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(166) 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2) 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・・・委員会報告 part. 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
2	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
3	4	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	6	金	西濃	地震保険普及キャンペーン(17:30～)	JR 大垣駅北口
	6	金	中濃	地震保険普及キャンペーン(17:00～)	バロー美濃加茂店
	10	火	岐阜	地震保険普及キャンペーン	JR 岐阜駅北口
	10	火	東濃	地震保険普及キャンペーン	JR 多治見駅前、JR 中津川駅前
	10	火	飛騨	例会(11:30～)、 地震保険普及キャンペーン(例会終了後)	ひだホテルプラザ来来飯店
	12	木	東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	13	金	西濃	ボウリング大会(17:30～)	大垣ボウリングセンター
4	3	金	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)
	9	木	東濃	支部総会(11:00～)	みわ屋
	10	金	西濃	支部総会(14:00～)	スイトピアセンター
	10	金	中濃	支部総会(15:30～)	福美
	10	金	飛騨	支部総会(18:30～)	廣寿司
	17	金	岐阜	支部総会(14:00～)	メディアコスモス
5	12	火	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ

～事務局より～

★通常総会日程のお知らせ

日本代協	2020年	6月16日(火)	10:00～	損保会館
県代協	2020年	5月12日(火)	13:30～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	2020年	4月17日(金)	14:00～	メディアコスモス
西濃支部	2020年	4月10日(金)	14:00～	スイトピアセンター
中濃支部	2020年	4月10日(金)	15:30～	福美
東濃支部	2020年	4月9日(木)	11:00～	みわ屋
飛騨支部	2020年	4月10日(金)	18:30～	廣寿司

※ 開催時間、場所につきましては現在の予定をお知らせいたしております。
変更の場合もございますのでご了承ください。

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 2月活動報告】

○岐阜支部 2月役員会報告

開催日時 : 2020年 2月 6日(木) 14:00~

開催場所 : メディアコスモス スタジオ A

参加者数 : 10名

報告者名 : 棚橋 健久

《議題》

- ・2020年度総会、及び事業計画について

○岐阜支部合同ブロック会セミナー開催報告

開催日時 : 2020年 2月 6日(木) 15:00~17:00

開催場所 : セミナー メディアコスモス スタジオ A 、懇親会 宮房

参加者数 : セミナー 34名、懇親会 25名

《内容》

講師にエヌエヌ生命保険会社 アソシエイツ 山本 洋暉 氏をお迎えし、「税制が変わった今、提案すべき保険とは」についてご講演いただき、セミナー終了後、場所を移して懇親会を開催いたしました。

【西濃支部 2月活動報告】

○西濃支部 2月例会報告

開催日時 : 2020年 2月 12日 (水) 11:30~

開催場所 : 大垣「五右衛門」

参加者数 : 16名

報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

①連絡事項

- 1) 2020年度 役員改選について
- 2) 2020年度 西濃支部総会について
日時: 4/10 (金) 13:30~受付
場所: スイトピア学習室
- 3) 西濃支部ボウリング大会について
日時: 3/13 (金) 17:00~
場所: 大垣フォーラム ボウリング場
- 4) 「サイバーセキュリティ対策セミナー」参加依頼
日時: 2/27 (木) 10:00~
場所: 岐阜県警本部 6F
- 5) (株) JCM より「買取サービス」協力をお願い
- 6) (株) ファブリカコミュニケーションズよりレンタカー利用促進をお願い

②委員会報告

- ・企画環境・・・1/29 注意喚起文書発送 数社より問合せ有り
ビックモーター社「オイル交換無料券」配布問題について
- ・教育・・・コンサルティングコース受講申込のお願い (締切日 2/14 (金))
2020年 10/8 (木) 秋のセミナー及び70周年記念事業開催
- ・広報機関誌・・・2/21 (金) トータルプランナー広告掲載
- ・CSR・・・3/6 (金) 17:30~ 「地震保険普及キャンペーン」JR 大垣駅北口集合
- ・組織・・・新入会増強キャンペーン協力をお願い

③県代協より

- ・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周年記念事業開催

※次回例会 2020年 3月 4日 (水) 11:30~ 大垣「五右衛門」にて



【中濃支部 2月活動報告】

○中濃支部 2月例会報告

開催日時 : 2020年 2月12日(水) 10:30～ 開催場所 : 加茂野交流センター
参加者数 : 11名 報告者名 : 丸野 博文
《議題》

① 委員会報告

- ・教育・・・コンサルティングコース受講申込のお願い(締切日 2/14(金))
2020年 10/8(木) 公開セミナー及び70周年記念事業開催
- ・広報機関誌・・・代協会員証について
- ・CSR・・・3/6(金) 17:00～ 「地震保険普及キャンペーン」パロー美濃加茂店集合
終了後お疲れ様会を予定

② 中濃支部総会について

日時: 4/10(金) 15:30～ (総会 ⇒ 研修会 ⇒ 懇親会)
場所: 料理旅館 福美 (美濃加茂市太田町 1896-3 Tel 0120-252-850)

※次回例会 2020年 3月10日(火) 10:30～ 加茂野交流センターあまの森

【東濃支部 2月活動報告】

○東濃支部 2月幹事会・例会開催報告

開催日時 : 2020年 2月13日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋
参加者数 : 10名 報告者名 : 小倉 治実
《議題》

① 連絡事項・・・JCM社より 下取りより買取がお得情報の提供。

② 委員会報告

・委員会報告

CSR・・・地震保険普及キャンペーン活動

活動日時 2020年 3月10日(火) AM7:30～

活動場所 JR多治見駅前

JR中津川駅前付近にて地震保険普及キャンペーンのポケットティッシュの
配布を行います。 お近くの場所まで是非参加をお願いいたします。

※次回例会 2020年 3月12日(木) 11:00～ 幹事会、11:30～例会 みわ屋にて

【飛騨支部 2月活動報告】

○飛騨支部 2月例会報告

開催日時 : 2020年 2月12日(水) 10:30～ 開催場所 : ひだホテルプラザ来来飯店
参加者数 : 10名 報告者名 : 熊崎 眞吾

《◎協議事項及び連絡事項》

- ・岐阜県代協賀詞交歓会参加報告
- ・飛騨支部新年会開催報告(2020年1月31日 ひだホテルプラザにて)
- ・来年度役員(案)について
- ・岐阜県代協総会の日程及び内容について
- ・岐阜県代協秋のセミナー及び70周年記念事業について
- ・飛騨支部総会(案): 2020年4月10日(金) 18時30分より 開催場所: 廣寿司

◎委員会報告

- ・企画環境 : ディーラーに対して募集時の注意喚起文書発送
- ・教育 : トータルプランナー資格募集について
- ・CSR : 来月行方飛騨支部の地震保険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「2月21日」

※次回例会 2020年 3月10日(火) 11:30～ ひだホテルプラザ 来来飯店にて

委員会報告

【CSR委員会報告】

○地震保険普及キャンペーン協力のお願い

開催日： 3月6日（金）、3月10日（火）
場所・時間： 岐阜支部 JR 岐阜駅前（3月6日（金）17：30～）
西濃支部 JR 大垣駅北口（3月6日（金）17：30～）
中濃支部 バロー美濃加茂店（3月6日（金）17：00～）
東濃支部 JR 多治見駅前・JR 中津川駅前（3月10日（火）7：30～）
飛騨支部 ひだホテル・高山市役所（3月10日（火）13：00～）

《内容》

今年度も地震保険普及キャンペーンを行います。3月6日および3月10日に各支部にて実施します。開催日時・場所は支部により異なりますので、各支部のCSR委員もしくは支部長にご確認いただき、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

○献血協力キャンペーン協力のお願い

地球環境・社会貢献のCSR委員会各種活動ご協力をいただき誠にありがとうございます。地球環境保護活動では長良川・揖斐川等河川清掃などにご参加いただいております。

また、社会貢献活動は交通遺児募金・災害支援募金・使用済切手・書き損じハガキを収集し、各種団体支援にご協力をいただいておりますが、本年度末にあたりCSR委員会事業の一つであります献血へのご協力のお願いを申し上げます。

赤十字血液センターによると寒さのために外出を控えることや、献血者自身が風邪などを引いたりして体調を崩すことが多いため、毎年冬の時期から春先まで献血者数が減少する傾向にあるとされています。年末年始や年度替わりの時期にさしかかるため、学校や企業、団体などの協力も得られにくくなることも要因の一つとされています。

さらにインフルエンザの流行期によって、血液の確保が困難であることが予想されるとの事です。こうした状況下でも、輸血用血液を必要としている患者さんの数は通常と変わりありません。助け合い、思いやりのところは献血で広がります。会員皆様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皆様には、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いております。裏面にあります献血協力申込用紙にご記入の上、献血会場受付スタッフの方にお渡しください。

またメール配信、ホームページにて代協ニュースをご覧の会員のみなさまは下記コード番号を受付スタッフの方にお伝えください。

岐阜県損害保険代理業協会

団体コード 28-02303



会員投稿記事

『サブスクリプション』

最近、サブスクリプションという言葉をよく耳にしませんか？

サブスクリプションとは、商品やサービスに代金を直接支払うのではなく、利用できる期間に支払うサービスのことで、一般的には『定額制』のサービスのことを指すようです。

レンタルサービスと似ているようですが、特定の商品やサービスを対象としているレンタルサービスに対して、サブスクリプションはあくまで利用する期間に料金を支払っているため、期間の途中で商品を自由に変えられたり、自由度が高く、より生活に根付いた形で利用できるというメリットがあります。

少し調べてみると今は様々なサブスクリプションが存在し、動画や音楽、書籍や雑誌、ファッションや化粧品、家電や自動車、飲食に習い事など、逆に存在しないものを見つける方が難しいほど多くの種類が存在するようです。

あまり気にしたこともなかったのですが、気が付けば私も amazonprime の動画、apple の音楽、携帯電話会社の雑誌読み放題サービスなど多くのサブスクリプションを利用していることに気がきました。

これらは非常に便利ではあるのですが、私の場合、使用頻度にむらがあり、結果的にあまり利用していないのに定額の利用料だけ支払っていることもあるように思います。

やはりこういったサービスは使い倒す方がだんぜんお得感がありますね。

現在私が一番気になっているサブスクリプションは、なんといっても自動車です。

以前からガソリンスタンドやリース会社などのサービスはあったようですが、最近は国内外の自動車メーカーが新車のサブスクリプションを始めたり、中古車のそれも現れたようで、あまり呑気なことも言っていられないなあと思います。

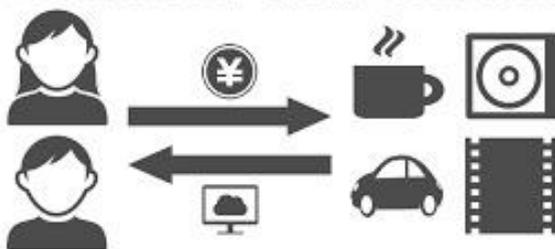
なぜならほとんどの自動車のサブスクリプションは自動車保険や税金を含んだ定額制となっているからです。

我々の主要商品である自動車保険を、軒並みサブスクリプションに持っていかれてしまう可能性もなくはないということになります。

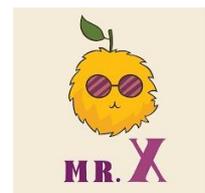
しかし、大きな事故をして修復した場合どうなのかとか、走行距離が異常に多い場合など、注意が必要な点もあるようで、自動車の場合は単純に使い倒したものの勝ちではないようです。

今後も自動車サブスクリプションの動向を注視していきたいと思います。

Subscription Model



(投稿者 ミスターX)



代理店紹介

西濃支部 株式会社 オフィス・カワイ

<代理店名>

株式会社 オフィス・カワイ

<所在地>

〒503-0805

大垣市鶴見町291-2

TEL 0584-77-6032

FAX 0584-77-6025

<代表者>

河合 真

<スタッフ>

2名(男1名、女1名)



<取扱保険会社>

損害保険 損保ジャパン日本興亜 計1社

生命保険 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 第一生命 計2社

<略歴>

平成27年 会社設立

<事務所の環境>

県道31号線沿い 大垣西濃信用金庫 鶴見町支店のすぐ隣

<経営方針>

地域のお客様から信頼される代理店を目指していきます



市場創造に、代理店のグループ化など新たなネットワークの地平

一 損保クラウド活用しコンパクト代理店の新たなモデル構築の挑戦

◇食の楽しみが最優先、宿はこだわらず

各地に出かける楽しみはさまざまである。私の場合は、食が最優先で「さあどこで何を食べようか」ということにとりわけ関心が強い。その分、宿は従である。1月31日から2月2日までの3日間、広域・自主的代理店経営者の交流組織のRINGの会が仙台で開催されたが、一人、2日間の宿をホテルメイフラワー仙台にとった。格安で金・土連泊、週末利用でシングル8900円は大変リーズナブル、勉強会場まで20分ほどの距離も歩数稼ぎに都合が良かった。何より、早朝エクササイズの散策時間をだれの気兼ねなくできるのがいい。また夜遅くまで飲み歩け、ラーメンで済むのにも都合がいい。

◇塩釜小料理屋「千松しま」の料理に感動

今回は食通の友の案内で5人で、塩釜市長沢（最寄り駅本塩釜からなら10分）の高台の住宅地にひっそり佇む、食ブログで東北2位、予約が取りにくいので有名な割烹・小料理の千松しまで、京で修業を積んだ料理人の色川秀行さんが地元の旬の食材を生かし一品一品、丹精込め器に盛った素朴で素敵な技が光る自然体の日本料理が楽しめたことがとりわけ収穫であった。アワビの松前漬けとサーモンと麴イクラ乗せから始まり、春雨、栗餅、キンキ、ウズラの卵（目玉焼き）の出汁、牡蠣とフキノトウの天ぷらのみぞれ掛け、ニシンの焼き物、生海苔添え、サフランの豆乳ソース、三つ葉、大根、京人参リンゴを焚いて煮たもの、炮烙の器にゆずり葉と紅白の紐がかかって出てきた、その蓋を開けると、彩り豊かな金柑、辛子蓮根、赤飯、みかんの天ぷら、銀杏、人参、寒天と7種類の【ん】のつくものが玉手箱のように出てくる、運、福を呼ぶ取り合わせだ。刺身も塩釜で採れたニシンやクジラのウスネは酢味噌で、びんちょう鮪、マイカ、ボタンエビはわさび醤油でいただく。

焼いた石の上に朴葉を敷き麦藁のツトにご飯を乗せて沢庵の細切りが香りよく温かで、これに玉こんにゃく、ヤマゴボウ（アザミの根）のたまり醤油漬が添えられた一品など素朴ながら、五感で感じ、たまらぬ郷愁にそそられた。この料理あればこそ地酒の乾坤一や浦霞、四季の松島なども一段と旨みが増したことは言うまでもない。金華鯖の味噌煮とともに、土鍋で炊かれた山形のツヤ姫も美味しく4杯もお代わりをしたが、その際追加してくれた漬物もうまかった。大満足であった。

今回の仙台では、牛タン司、伊達の牛タン、二日続けての末廣ラーメン本舗でのメのラーメンなど食べたこともあり、体重が3キロ以上も増えてしまったのでリカバリーが必要になった。

◇「M&Aによる大型化」モデルではない活路選択の動き

これまで、代理店のビジネスモデルについてはさまざまな試行錯誤がなされてきた。家業から企業へ、という流れに沿って大型化が提起され、そのためのM&Aなども試みられてきたし、独立代理店の協働組合理的な組織も模索され、米国の管理総代理店やクラスターモデルの検討されてきたが、総代理店を巡る法規制の壁もあり、思うような進展が見られない。

またあちこちで展開される、同質のマーケット構造の積み重ねに過ぎない既存店寄せ集め等M&A等による大型化モデルが、市場創造、事態打開の特効薬どころか、むしろその同質性の肥大化故に経営リスクの増大すら招きかねないのではないか、という認識が共有化されだしている。

言い換えれば、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、既存保険市場の激しい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ているのは結構なことである。

◇デジタル化、シェアサービス化時代の人介在型ビジネスとは？

こうした中で、AI、IoTなどデジタル化の急進展で、保険事業や保険代理店を取り巻く環境は劇的転換局面を迎えてきている。人が介在する保険代理店業界のビジネスの在り方もまた大きな転機に差し掛かっている。

デジタル化は、事業モデルを大きく変える。また主力自動車マーケットの情報化、電動化、自動化、シェアサ

ービス化、サブスクリプションサービス化という構造的な市場変動が到来してくる中で、保険代理店という人中心の事業モデルはどこに活路を見出していくのか？

それを実現するのはどんな業態だろうか？旧来型の大型化モデルすなわち単一経営体として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きた。シェア経済の進展、共有価値の創造、顧客の個性化、多様化したニーズに対応するには、むしろ、コンパクトかつ柔軟なネットワーク化、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のではないか。

◇「垂直から水平」組織への大胆な発想の転換

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ツーデート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。

すなわち、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。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。

◇保険会社のチャネル政策に変化の兆しも

こうした中で、保険会社の代理店政策では依然としてポイント制と絡めた大型化・効率化路線が支配的で、意欲的な代理店の思いと齟齬をきたしているケースも見受けられるのは残念だが、現場の代理店経営者の中には、すでにこうした大型化の行く先の閉塞異常を見てとり、それに代わる新たな活路模索、マーケット創造に業態改革の照準を合わせた取り組みも出てきているのは頼もしい限りだ。

チャネル政策の変化の兆しの希望もある。最近のチャネル政策では、旧来の一定の代理店評価基準に合致した層別の代理店モデルを設定し、その条件に合う代理店を核としてトップダウンで育成していく方式が、実は、顧客本位の経営や市場創造、生産性向上、品質向上とは程遠く、「仏作って魂入れず」の負の色合いを強めているため、従来のチャネル政策を見直し、現場で優れた経営手法で市場創造、顧客本位の経営を実践している代理店を見つけ、その代理店を地域モデルとして支援していく方向によりやく舵を切り返しつつあるようだ。

◇顧客創造、顧客支援に進むデジタルツールの整備

デジタル化は、これまでの代理店の業務プロセスにも変革をもたらす。保険設計や契約処理、顧客情報管理面では、効果的な活用が可能となるからだ。

AI等が業務を代替するともとらえることができるが、一方で、見込み客の開拓すなわち市場創造や顧客へのコミュニケーション力、よろず相談窓口としてのコンシェルジュ機能については、人介在型ゆえの優位性が再確認されるところとなる。こうした人の優位性を独自能力としてどれだけ強化していけるか、がこれからの代理店経営のカギを握ることは間違いない。

その意味で、損保会社による最近の代理店向けのデジタルサポートの模索の動きにも注目したい。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・多様化にきめ細かに対応し得るよう、サポートする仕組みも整備しつつあるからだ。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、デジタル社会化で用意され、その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を見落としてはならない。

保険代理店の、そのコンパクトな機動性、顧客との親密な関係性、地域とのかかわりという特性を生かした新たなデジタル時代対応を図る組織論の展開が必要になっている。

◇クラウドサービス化活かしバーチャル組織

デジタル化時代には、クラウドサービスなどを活用することにより、むしろそれぞれの代理店が地場でのその独立性と顧客支援力を維持したまま、緩やかなネットワークグループを構成することで存在感を質量ともに高め、

新たなマーケット創造が可能になるのではないかと。こうしたデジタル基盤を容易に駆使できる事業環境が整いだしたことを受けて新たなネットワークの地平が開けそうである。言うなれば、インターネットを活用した緩やかなネットワーク組織の活用、バーチャル組織、Webによるグループ化モデル構築である。

◇損保クラウド導入と代理店のセキュリティレベル向上

損保業界でも、NTTコミュニケーションズと連携し、損保クラウドサービスを将来の標準的な情報基盤として推進する方向に舵を切る。Office 365 をベースとして損保代理店向けに推奨されるセキュリティー機能をパッケージ化したクラウド型のサービスだ。狙いは、代理店個々でのサーバ個別管理では情報漏えいリスク対策面で信頼度はぜい弱なため、クラウド化によりセキュリティー対応レベルを引き上げたいことと、従来バージョンアップの都度個別購入してきた office のワード、エクセルパワーポイントが、クラウドサービス化に伴い、office 365 の最新ソフトが常時活用できるようになること、さらに「チームス」などで車内はもちろん広域会議やグループウェア的な、外出先での報告や情報入手など情報の受け渡しなども可能となったり、リモートワークへの活用など働き方の多様な展開やグループ協業も展望できる等の可能性も拓けそうだ。

ただ現場の代理店ではデジタル化やグループウェアか、セキュリティー対策などですでに別方式で先行している代理店が参加するには制約が多いことや、ネットリテラシー面で対応が採れない、あるいは理解できない代理店もあり、思うように導入検討が進んでいるわけではないというのも実情だ。

2020年はまさに、損保クラウドの導入を図る動きが現場レベルでも緒に就いた段階で、とりあえずは様子見を決め込むところも多いのが実情のようだ。

◇地域で代理店コラボネットグループ化の動き

こうした中で、最近、このようなクラウドサービスを導入するなどして、顧客・市場の創造という観点から、地域・広域単位にネットワークグループを組む動きが検討され始めている動きが出始めている。(現時点では現在進行形の段階なので具体的な地名や組織名はまだ出せないのがもどかしいところだがいずれ近々別の機会に具体的かつ詳細な紹介もしてみたい) ひとつの事例をここで掲げるが、それは地域単位で、緩やかな代理店のコラボネットグループの立ち上げ準備が進められている。その目的は、地域での代理店の質と量の拡大や顧客や保険会社から信頼される組織づくり、それによる存在価値、ブランド力強化、そして代理店経営の安定化を図ることだ。

そのためには参加代理店自らが主体的に考え、実践することを基本とする、取引保険会社の違いを超えたゆるやかな独立代理店の連合体にして、地域における一定のマーケット支配力を持ち、販売力・サービス力を高めるとともに、代理店間の相互支援協力体制を構築していこうとしている点に特徴がある。すなわち、顧客サービス向上や顧客創造を目指し、自ら考え行動しようという意欲のある代理店の集まりでないとダメで、大きな組織に属せば保険会社のポイント評価が上がるから加入しようというような魂胆の代理店では困るからだ。

代理店の品質強化面、態勢整備面での相互協力、そして販売面では新たな独自の市場開拓や、魅力的なノウハウを有する異業種とのコラボ・協創による付加サービスの強化、代理店間の販売協業、そして代理店経営の安定化を図るためのメンバー間の相互支援だ。こうした緩やかなグループ化を支えるバックボーンが、メンバー間のデジタル基盤の共有化、クラウドプラットフォームの活用にあることだ。

◇顧客への付加価値強化、支援力強化を目指す多様なモデル構築

大型化を求める流れが依然支配的な保険業界だが、顧客市場の創造という視点に立ち、改めて、個々の代理店の特性、個性、独自性を生かし、小粒でも、デジタル化を活かし切り、ネットワーク連携することで、質量ともに存在感を高め、それぞれの顧客に対する付加価値強化、支援力強化を目指すという舵を切る試みは、一考に値するのではないかと。

各地で始まりだした、新たな顧客創造に向けての意欲的な代理店同士のグループ化、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。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

古代から栄えた垂井宿

美濃路の西のスタートは、中山道の垂井宿です。ここ垂井は古代から栄えていました。それは美濃国の国府が置かれていたからです。

国府とは、朝廷が国々に置いた県庁のような役目を持った国の出先機関で都から国司など役人が派遣されました。美濃国府の建物は、江戸時代の垂井宿、つまり現在の垂井の中心部の北、府中の御旅神社辺りにあり、現在、国の史跡に指定されています。ちなみに府中とはかつて国府があったから名付けられた地名です。

垂井宿は、古代の東山道（江戸時代の中山道に世襲）の不破駅



（美濃国府跡）

に比定されています。国府に近いから、とかく便利だったかもしれません。当時、垂井と尾張国府（愛知県稲沢市）との連絡道路のようなルートがありました。これが鎌倉時代になると、京都と鎌倉を結ぶ鎌倉街道になったようです。

つまり、垂井は、東山道、鎌倉街道、そして美濃路と時代を超えて重要な場所ということが分かります。

ところで、南北朝時代、北朝方の後光厳天皇が、京都から垂井まで逃れてきたことがありました。それは正平8年・文和2年（1353）6月のことでした。後光厳天皇は最初、垂井の長者の屋敷を行宮（あんぐう）とされ、ついで小島（揖斐川町）から、美濃守護土岐頼康が急遽、建設した行在所（臨時の御所・垂井町御所野か）へと移られています。

随行の関白二条良基は、「黒木（皮が付いたままの木材）御所、小柴垣など結びわたして神々しく（略）入御のほど、物見る者ども、いづくより集まけむ、いと多し」（「小島のくちずさみ」）と記しています。

後光厳天皇が行在所に入られた時、大勢の見物人が来たと言うのです。しかし、この行在所は、急こしらえだからでしょうか暴風雨のおり、近くの民安寺（廃寺）に避難しています。



（垂井の泉）

垂井宿に戻ります。中山道と美濃路の合流点であった垂井宿は、西からは畳表、紙類、たばこなど、北陸方面からは塩鯖を始めとした海産物、奉書など、伊勢方面からはわかめ、鯛、秋刀魚などと各方面からいろいろな荷物が運ばれてきました。垂井宿は、人々はもとより物資の往来で、賑わっていたことでしょう。

現在でも当時の風情を色濃く残しています街並みの中、芭蕉が宿した本龍寺や、芭蕉の「葱しろくあらひ上堂（あげた）る寒さ可難（かな）」の句碑がある名水・樽井の泉があります。さらには美濃国府が設置した紙屋（いわば官営の紙漉き技術養成場）という美濃和紙発祥

の地があり、現在、跡地に紙屋明神が祀られています。

さて、南宮神社の門前町でもあった垂井宿を離れ西に向かいます。暴れ川であったため人足渡しであった相川、そして相川の支流梅谷川を渡るとすぐ、交差点につきます。ここが美濃路と中山道の追分なのです。

（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

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東区葵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	

< 今月の復旧事例 >



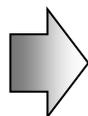
スピードの出しすぎで、ガードレールに、ぶつかってしまいました。

小学校の近くのため、標識、ガードレール、道路の土留めと、作業が多く急ぎました。

< 場所 > 高山地域



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・キョ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/>

委員会報告 part.2

【教育委員会】

★損害保険大学課程 コンサルティングコース受講申込み御礼

(2020年 4月～2021年 3月コース)の申込みが終了しました。

会員代理店、非会員代理店、社員合わせて20名のお申込みがございました。お申込みいただきましたみなさま誠にありがとうございます。4月より開講されますので、合格に向け学習いただきますようよろしくお願い申し上げます。

★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ている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(2020.02.20)岐阜県代協の会員代理店の登録は81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

新型コロナウイルスの情報が、毎時間のように更新されていることで、正しい情報や、冷静な判断が付きにくくなっているようです。最近参加した勉強会では、私達こそもっとこの状況下での冷静な判断と、マーケット情報(株価など)をしっかりと把握して情報提供しなければというお話がありました。皆様も、うがい、手洗い忘れずに。

(高橋 励)

発行日/2020年 2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、宇野美佐、虎澤省吾、
畦地正治、森 信彦