

# 岐阜県代協ニユ

2020年 6月  
vol.303



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

えんどう よしかつ

会長 遠藤 昌克

6月に入り梅雨の時期を迎えました。今年の梅雨は梅雨入りの時に多い「シトシト降る」ではなく、梅雨末期に多い「ザーザー降る」での梅雨入りだったと思います。大雨が降った場所でのさらなる雨は大災害に発展する可能性があり、コロナ禍の心配はありますが、命を守る素早い避難が大事です。生きていてこそ新型コロナウイルス対策です。

加えて、新型コロナウイルス対策でマスクをしていることが日常となっています。マスクをつけていると、体の渇きを感知しにくく、水分補給が不十分になるといわれており、熱中症は普段より低い気温で発生すると考えた方がよいと思います。密にならないところではマスクを外すとか、こまめに水分を補給するなどを心掛け、熱中症で医療機関の負担にならないようにすることも、大事な新型コロナ対策の一つです。

コロナ禍も岐阜県においては若干落ち着いてきたようには思いますが、6月19日に県をまたいで移動することが自由になり、一部では感染者が発生し、収束はなかなか難しいところです。まだまだ収束しない新型コロナウイルス、どこに潜んでいるかわからない日常の中、このコロナ社会を生き抜くため「新しい生活様式」の徹底、事業においては感染防止の実施体制の構築、3密対策の徹底、衛生対策を行い、お客様や従業員の皆様、何より事業を守るため、工夫をして活動して行きましょう。

そんな中ではありますが、今年度の活動も少しずつ始まりました。6月19日には三役会を開催し、今年度の大まかな事業を確認させていただきました。日本代協・岐阜県代協の2020年度事業計画に沿って

- ・仲間づくり（会員増強）
- ・地球環境保護、社会貢献活動
- ・高校生に対する学校教育への取り組み
- ・損害保険プランナーの受講者募集
- ・日本アカデミーネットチャンネルの有効活用

この5つを主たる活動として取り組みます。

また、6月から7月初めにかけて各委員会が開催及び開催予定となっており、各支部活動も徐々に再開の予定となっておりますので会員の皆様はじめ関係各位のご支援、ご協力をお願いいたします。

さて、改正保険業法が施行され3年が経ちました。我々保険代理店においてどれくらい定着しているか？ 関東財務局管内にて、アンケート・ヒアリングが行われ報告書がまとまりました。金融庁のホームページに近いうちに掲載されるかと思えます。財務局として「行政の現場は事務室や会議室だけでない、保険募集の現場を知らずして監督ができるか？」と考へ今回の対話が実施されました。行政もずいぶん変わってきたと思えます。保険代理店には常に「お客様にできること、必要なことは何なのか」という顧客本位の観点から、真剣に考え、業務本質を高めることで、顧客に対してより質の高い保険サービスを提供できるよう、一層の体制整備を図っていただけることを期待していますとメッセージがありました。私たちに課されていることがこのメッセージにまとめられています。体制整備につきましては定期的なチェック・見直しをお願いいたします。

1 p	・会長挨拶／目次	7 p	・『街道シリーズ』（美濃路その6） 松尾一
2 p	・スケジュール	8 p	・提携事業者広告掲載①
3 p	・会員投稿	9 p	・提携事業者広告掲載②
4 p	・中さんの保険諸国漫遊記（170） ①	10 p	・提携事業者広告掲載③
5 p	・ 保険ジャーナリスト ②	11 p	・支部報告／委員会報告／編集後記
6 p	・ 中崎章夫 ③		

## 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
5	12	火	県代協	定時会員総会(14:00～)	あいおいニッセイ同和岐阜支店
6	1	月	岐阜	役員会(11:30～)	グランヴェール岐山
	9	火	飛騨	例会(11:30～)	高山市民文化会館 会議室
	10	水	CSR	委員会(14:00～)	瑞穂市総合センター
	19	金	県代協	三役会(13:30～)	県代協事務局
	24	水	企画環境	委員会(14:00～)	瑞穂市総合センター
7	2	木	広報機関誌	委員会(13:30～)	県代協事務局
	2	木	組織	委員会(14:00～)	瑞穂市総合センター
	3	金	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	8	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	9	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	14	火	中濃	例会(10:30～)	調整中
	14	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテル(来来飯店)

### ～事務局より～



#### ★2021年版 『代理店・店名名入れ』

##### 代協カレンダー申込みについて★

『代理店・店名名入れ』代協カレンダーの申込み受付中です。

今年度のお申込みの最終締め切りは **2020年 9月30日(水)**

となっております。ご希望の方は県代協事務局までお申込下さい。

なお、カレンダー見本は県代協事務局にございますので、ご希望のかたは県代事務局までお立ち寄りください。



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)

## 会員投稿記事

### 『コロナでブームになったものは？』

コロナウイルスの影響は私たちの生活を大きく変えましたね。こんな時だからこそ、新しく何かを始められた方も多いのではないのでしょうか。

保険会社はZoomを活用し、お客様対応についてもWeb上で行えるように変更されてきています。また、進んだ代理店さんでは、お客様に電話連絡、Zoomをダウンロードしてもらい、Web上でセールス活動をしているところもあるそうです。

私たちの仕事は大きく変わったと思うのですが、普段の生活も大きく変わっていると身にしみて感じています。そこで、コロナ禍でブームになったもの、再燃したものから私たちの生活をおさらいしてみたいと思います。

- ① **ビリーズブートキャンプ** 少し前に大ブームを起こしたビリー隊長が帰ってきました。一日中家の中にいることが多くなり、運動不足になりがちな我々にカツを入れてくれる激しい運動が見直されたのも当然といえば当然かもしれませんね。
- ② **パン作り・お菓子作り** 発酵の時間が必要な料理は、家にいる時間が長い人たちでないと楽しめない趣味でしたが、否応なしに家にいなければいけない今、この趣味を始める人が多かったです。子供さんと一緒に作れるということからも、スーパーではホットケーキミックスが売り切れになるなど、皆さん楽しまれたようです。
- ③ **家庭菜園** プランターなどで家庭菜園を始めたり、人があまり来ない田舎の貸し農園を契約したりされる方も多かったです。ホームセンターも、野菜の苗などを買う人たちが大賑わいでした。人のいないところでできる趣味のために、大賑わいのホームセンターに通うのは・・・ちょっとわからないですね(笑)
- ④ **あつまれ どうぶつの森** NINTENDO のゲームです。子供たちだけでなく、若い女性にも大人気となったゲームだそうです。家族でも楽しめるということで始める方も多く、「あつ森」という言葉をいろんな所で見かけました。
- ⑤ **自転車** 都会の人たちの間では、通勤ラッシュを避けるために、自転車通勤が見直されているということです。運動不足解消にも最適な自転車。これからの時期は熱中症に気を付けたいですね。

ちょっと調べただけでもこれだけ出てきました。今までのように、大人数が集まることができない今、家族との時間や、一人の時間を大切に作る趣味が多いですね。ストレスがたまる日常をちょっとだけ切り替えるにも趣味を持つことは良いことかと思えます。

仕事の上でも、このような趣味の話からお客様との接点も増えてくると思います。環境が変わってきてしまった今、新しいことを始めるのも大切かもしれませんね。

(投稿者 高橋 励)

**答えは、現場で、常に顧客と向き合い顧客に寄り添う姿勢にある！**

### 一 保険代理店対話通じ現場で『見て、聞いて、感じた』こと（関東財務局）

#### ◇コロナ禍で再確認する家族の絆

コロナ禍はステイホーム、巣ごもり生活をもたらした生活様式を一変させた。ビデオ会議システムZoomを使ってのオンライン飲み会やオンラインセミナーやネットフィリックスやアマゾンプレミアムなどによる映画鑑賞、料理のレシピなどの検索サービスなども流行った。コロナ後は国内旅行や外食、動物園や遊園地などに大きな需要が出てきそうだが、第2波の感染リスクなどを考えると当面、慎重な行動が求められるところとなりそうだ。

そんな中、5月10日の母の日に、かみさんに子供たちからカーネーションやらプレゼントが次々に届くのを横目でうらやましく思いながらも、6月21日の父の日など母の日に比べれば、収まりの悪い付け足しみたいな存在だ、子供たちにとって父とはそれほど軽い存在で、期待するなどもってのほかかと思っていたが、コロナ禍の影響で、身内の感染への心配、家族の安否が改めてクローズアップしたのか、今年ばかりは異変があった。

#### ◇父の日プレゼントに感激！

すでに独立し、大阪、群馬に住む娘と次男から、相次ぎプレゼントをもらったからだ。親は遠きにありて思うものとはよく言ったもの、娘からは、携帯用タイガー魔法瓶480ミリリットルとドウシシャ透明まる氷（直径6センチ、2個）製氷器、次男からは和平方レイズ燕研磨ファクトリー・名入りステンレス製ビールジュースタンブラー320ミリリットルだった。これらがいずれも即戦力のもの。携帯用魔法瓶はスポーツジムへクエン酸飲料を入れ日ごろ持参しているもので、現在使用中のもの（実はこれも何年も前に誕生祝で娘がプレゼントしてくれたもの）が既にボコボコ状態だったのを見かねてのもの。まる氷製氷器は、冷蔵庫の冷凍室で、16時間かかるが、水泡のない見事に透明のまる氷ができる優れもので、日本酒やビール、ウイスキーなど氷を入れて飲むオンザロック派にとっては憧れのもので、かねがねあったらいいなと密かに思っていたものだった。

また次男から送られてきたのが、ステンレス製タンブラー、綿やフェルトなどの布で6回もステンレス表面を磨き鏡面のような光沢を出した、バフ研磨の職人技が光る一品だ。ビールやカルピス、コーラ、サイダーなどを飲む機会が多いこれからの暑いシーズンに、氷入りでキンキンに冷えた飲み物を飲む機会が増える時期に実にグッドタイミングなものだった。そういえば近所に今一人いるがこちらは近すぎて目に入らぬのかしら？

#### ◇関東財務局が代理店アンケート・ヒアリング結果を公表

金融庁・財務局は、業法改正後、保険代理店の顧客本位の業務運営の原則が実際にどこまで定着しているか、そのフォローアップに注目しているが、その一環として、関東財務局管内1都9県の複数の保険会社との取引をする一定規模以上の多様な組織型代理店を対象に昨年10月から本年2月まで、アンケート及びヒアリング調査を実施した。

財務省関東財務局は、この調査結果を、6月19日、保険代理店に対するアンケート・ヒアリング調査の実施結果を「保険代理店との対話を通じて『見て、聞いて、感じた』こと。」として公表した。

<http://kantou.mof.go.jp/content/000266693.pdf>

調査結果報告のタイトルがあまりに平易かつフレンドリーなのに正直驚かされる。これが令和時代の新たな金融行政のスタンスなのだろうか。

関東財務局は2019年9月以降、同財務局管内の保険代理店にアンケート119社に送付し、そのうち61社の保険代理店に直接対話（立入ヒアリング）を2020年2月までに実施したものだ。アンケートは生保系79、損保系40、ヒアリングは生保系39、損保系22。保険募集人数でa) 10～30名、b) 31～50、c) 51～100、d) 101～300の4つのグループに分類。ヒアリング61店の内訳はそれぞれ、a) 25、b) 17、c) 11、d) 8店。いずれも乗合代理店、このうち兼業店は14。

#### ◇今回の調査の留意点、課題

今回のアンケート、ヒアリング対象となった代理店は代理店業界全体からすると中規模以上の比較的組織化された代理店が規模・特性別にバランスよく選択され選定されている点は、まず考慮されるべきだろう。

また、昨年10月から本年2月までの調査実施期間の問題もある。本年2月以降、コロナ禍の下で保険業界の経営環境も一変し、感染拡大回避のため、社会生活様式も一変し、対面接触回避、面談自粛で、

顧客接点を受け持つ代理店のビジネスも大きな曲がり角に来ており、デジタル化、オンラインシフトに拍車がかかっているが、こうした側面への考察は落ちているからだ。

というか、ヒアリングの時期が3月以降にずれ込んでいたら、接触回避から、ヒアリング調査自体不可能だったろうから、間一髪セーフだったともいえる。そのことを差し引いても現場代理店との対話の中から、顧客本位の実践についてのフォローアップを図ろうとした点、代理店の社会的な存在価値への言及、PDCAサイクルのうち、とりわけ検証、改善につなげるプロセスを重視した問題意識は意義あるアプローチだったといえるだろう。

関東財務局管内代理店を対象としたものだが、今後金融庁、他の財務局でも今回の対話の成果を踏まえ、全国の保険代理店との対話をさらに積極的に推進してほしいものだ。

#### ◇調査内容の構成

調査結果の内容は1) 保険代理店との対話の目的と意義、2) 保険代理店との新たな対話の在り方を考える、3) アンケート・対話の概要、4) アンケート・対話の結果、5) 保険代理店に期待される「繋ぐ」という役割、6) 顧客本位の業務運営について、対話を終えて、からなっている。

全体が19ページからなるが、ざっとご覧になれると極めて簡潔に、図解、整理されて、理解しやすい内容になっている。規模・特特性別に、具体的な対応事例、現場代理店の典型的かつ特徴的な声なども、規模・特性グループ別に多数収録されており、それらは、これからの代理店経営の参考になろう。

#### ◇対話の狙いは「現場知らずして監督できず！」

関東財務局の今回の代理店との狙いは、「対話を終えて」に、端的かつストレートに示されている。「改正保険業法」の施行から3年以上が経過し、保険募集の現場は、どう変わったのか。ルールは、保険募集の現場に定着しているのだろうか？ その実効性は？ ルールは、当初、意図していた効果を発揮しているのだろうか？

「顧客本位の業務運営に関する方針」(FD宣言)は掲げているが・・・実際、顧客とは、どのように向き合っているのだろうか？ 成果目標(KPI)の達成を目指すのみにとどまらず、真に顧客本位であるために、どのような取組みをしているのか？

関東財務局では「行政の現場は事務室や会議室だけではない。保険募集の現場を知らずに監督ができるのか？」と考えて、上記の疑問を解消するために今回の対話を実施した、としている。

#### ◇ルールの本質の理解不足！が判明

対話の結果、今回のアンケートとヒアリングの対象となった保険代理店の中には、自らの規模や業務特性に応じた体制を整備している保険代理店が一定数認められた。一方で、改正保険業法の施行から3年が経過する中で、法令施行時に一度整備した体制について、その後の経営環境や顧客ニーズの変化などに応じた改善や見直しが、必ずしも十分に行われていない事例も見受けられた、としている。その要因としては、法令等に基づく保険募集のルールの本質(常に「お客様のために出来ること、必要なことは何なのか」などという顧客本位の視点を持つこと)を、しっかりと理解していないことから、その後の環境変化に対応した改善等が図られていないといった問題点が考えられる、と指摘。

ルールの本質を、しっかりと理解していれば、【時間】の経過に伴う状況等の変化にも柔軟かつ的確に対応できるもの。また、ルールの本質を、しっかりと理解していなければ、それぞれの【立場】によって異なる解釈や考え方が生じ、それぞれの対応に差異が生じることとなる。さらに、ルールの本質を、しっかりと理解しているからこそ、それぞれの規模や【特性】に応じた適切な体制整備が可能となるものと考えられる、として、この時間、立場、特性という3つの切り口、そして理念、品質を加え、代理店との対話等から得た典型的な事例・声を整理し提示している。

#### 【時間】

改正保険業法の施行により新たに創設されたルールを踏まえた対応が定着している一方、ルールの本質が十分に理解されていないことから、必ずしも、時間の経過や環境変化等に見合った体制の継続的な見直しが図られておらず、適切な業務運営を担保できていない事例も見受けられたとしている。

そのいくつかの対応事例として。

1) 業容拡大に合わせた体制整備が伴っていない事例、2) 自らの課題を認識しているが、体制整備に向けた具体的な取組みが実行できていない事例、3) 実効性ある取組みを継続している事例、4) 顧客の声を業務改善に活かしている事例、5) 自ら課題に気づき、見直しに向けて取り組んでいる事例が提示されている。

そのうえで、常に「お客様のために出来ること、必要なことは何なのか」などという顧客本位の考えのもとで、業務を行う過程において見えてくる(見えている)課題を踏まえつつ、ルールの本質に照らして、常に継続的な見直しを続けることが重要と考えられる、とコメントしている。

#### 【立場】

法令等に基づく保険募集のルールの本質を十分に理解していないことから「保険会社/保険代理店」または「本社/営業拠点(支社・支店)」、「営業推進/コンプライアンス」などの立場によって、ルールの本質に係る解釈や考え方に相違が生じているなど、適切な意思疎通が行われていない事例も見受けられた。

具体的な代理店の声として、適切な意思疎通が必ずしも図られていない事例、適切な意思疎通が図られている事例を挙げている。

そのうえで、保険会社による監査・点検においても、「顧客のために出来ること、必要なことは何なのか」という観点から保険会社と保険代理店が、同じ立場・同じ視点で保険代理店における業務品質の向上に取組むことが重要と考えられる、とコメントしている。

#### 【特性】

体制整備義務は、保険代理店の規模や特性に応じて行われるものである。このうち特性とは、地域性や事業・業務特性（専業／兼業、訪問販売／保険ショップ）など様々であるため、ルールの本質を捉えつつ、それぞれの特性に応じた事業・業務を展開・運営している事例も見受けられた。

例えば、マーケット規模が大きい都市部においては、効率良く顧客との接点を増やすためのビジネスモデルが多い。（例：テレマ+訪問、保険ショップのフランチャイズ展開など）、一方、地方では必ずしも効率に捉われることなく、地域密着を意識した昔ながらの訪問による保険募集を実施する傾向が認められるなど、都市部と地方における地域特性や顧客ニーズに合わせた多様なビジネスモデルが認められる。

事業形態として、1) 大手のフランチャイズに属さない保険ショップを展開するビジネスモデル、2) 他の金融商品と合わせたコンサルティングを行うビジネスモデル、3) 電話による保険提案+訪問による保険募集を行うビジネスモデル、4) 主にリース重機や建設現場に関連するリスクへの備えをコンサルティングし、損害保険を販売するビジネスモデル、5) 従来の委託型募集人を適正化し、訪問による保険募集を行うビジネスモデル、6) フランチャイジーとして保険ショップを展開するビジネスモデルを紹介している。

そのうえで、保険代理店の規模や業務特性、地域性は様々であるにも関わらずプリンスは1つである。そのため改正保険業法では、保険代理店の規模・特性に応じた体制整備を求めていることからルールの本質を理解したうえで、自らの規模や特性等に応じた体制を整備・運営することが重要である、とコメントしている。

#### 【理念】

経済環境や顧客ニーズの変化などの保険代理店を取り巻く様々な変化を的確に捉えながら、確固たる経営理念のもとで全役職員が一体となって、「顧客本位の業務運営」に取組むことで、保険募集の適切性に加えて業務品質の均一化・向上につなげている事例も見受けられた、とし、2社の取り組み事例を紹介。

そのうえで、経営理念にも、法令等やルールと同じく、その理念を掲げる目的や意義、込められた想いなどの「本質」があり、その「本質」を役職員のひとりひとりが、しっかりと理解したうえで、保険募集を通じて顧客と向き合うことで、信頼と信用に加えて、理念への共感も得られるものと考えられる、とコメントしている。

#### 【品質】

顧客のニーズに適合した保険商品と品質の良いサービスを提供し続けられるよう、コンプライアンスを意識したリスク管理や教育・指導・管理に取り組むことで、入口から出口まで一貫した安心を届けられるよう独自にPDCAサイクルを活用した体制整備を図っている事例も見受けられた。

例として、入口の品質向上に向けた取組事例、中間～出口の品質向上に向けた取組事例、品質向上に向けた恒常的な取組事例を提示。

そのうえで、保険契約者等の保護や利用者利便の向上の観点から、保険代理店における保険募集の適切性と募集品質の維持・向上に資する上記のような取組みが、顧客からも評価・支持されるものと考えられる、とコメントしている。

#### ◇答えは保険募集の現場にある

「今回の保険代理店ヒアリングにおいては、保険募集の現場で働く方々の保険募集に係るプロフェッショナルな姿勢や顧客に対する直向きな思いにも触れることができた。それらは、日頃、保険代理店を監督する立場にある我々行政官にとっても、多くの気付きや強い感銘を与えてもらえるものであった。また、「顧客本位の業務運営」の在り方については、会議室の机上での議論ではなかなか見えてこないものでありその答えは、以下に紹介するような事例を通じて、顧客と向き合い、寄り添う「保険募集の現場にある」と感じた。保険代理店で働く方々には、引き続き、保険契約者と保険会社を「繋ぐ」存在であっていただきたい。」として、台風災害時の代理店の対応事例をいくつか掲げ「令和元年秋の台風15号・19号により自らも被災者となりながらも、被災地でお客様と向き合う姿に感動！」と記してさえているのだ。

「顧客本位の業務運営」の答えは、保険募集の現場で、常に、顧客と向き合い、顧客に寄り添う姿勢にある。」

まさに関東財務局が今回の対話を通して代理店の社会的価値に触れたところである。

#### ◇顧客本位の業務運営について

保険代理店における「顧客本位の業務運営に関する方針」の公表やKPI（成果指標）に関する対話も行ったところ、効果や達成度を測るうえでの目標（KPI）を設定している代理店は、48%だった、としている。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 塩田橋から大垣城下へ

美濃路は物資と人々の往来で賑わいをみせていた塩田湊から、天保の頃には土橋であった（旧）塩田橋を渡り、県道31号（旧国道21号）に入り久瀬川町の通りを東に進み養老鉄道の踏切を渡り、さらに東へ進みます。時おり、歩道側に、「いつつめはし」など、橋の名前が刻まれた石柱が見られます。

江戸時代の正保年間（1644～48）に描かれた美濃国大垣城絵図を見ますと、この久瀬川町、つまり美濃路の真ん中に久瀬川が流れており、川の両側を通る美濃路のために所々橋が架けられていたことが分かります。橋は東から「一つ目橋」から「五つ目橋」までであったということです。

ちなみに街道の真ん中に街道と並行して川や用水が流れている例は、北陸街道の木之本宿（滋賀県）などがあります。これは街中を流れる用水が防火の役目があるからです。



（「いつつめはし」の碑）

「いつつめはし」の石碑の近く、正覚寺の境内に「芭蕉塚」があります。元禄7年（1694）10月12日、松尾芭蕉が大坂で亡くなると、近藤如行など大垣の門人たちは、初七日、二七日、三七日、四十九日と追善俳席を行ない「後の旅」を上梓し、翌年1月、百日忌として芭蕉塚を建立したのです。のち、芭蕉の高弟各務支考や美濃派の俳人たちの句碑が建ち並ぶようになりました。



（正覚寺の芭蕉塚）

芭蕉は、大垣に貞享元年（1684）、元禄2年、そして元禄4年の3回、来訪していますが、そのうち有名なのは「おくのほそ道」の元禄2年でしょう。水門川に架かる高橋西詰には、「史蹟 奥の細道むすびの地」の石碑とともに芭蕉と大垣の高弟谷木因の像があります。谷木因邸は、この像の西、現在の奥の細道むすびの地記念館あたりにありました。この水門川の畔かいわいには多くの芭蕉の句碑が点在しています。

さて、美濃路は久瀬川町、船町と東に進み、高橋を渡り水門川の東詰を北上し、大垣城下へ入ります。



（芭蕉像と木因像）

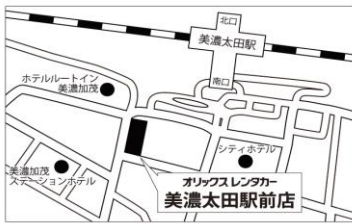
（まつお・いち）ライフワークは民俗、地域史（近世交通史）

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



## 4月上旬 オリックスレンタカー美濃太田駅前店オープン!!!

ネットワーク拡大で、より良いレンタカーサービスをご提案いたします。是非ご利用ください!!



JR高山線 美濃太田駅より徒歩1分  
営業時間 9:00~19:00  
TEL 0574-66-1543



### 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。

### ㈱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	6	小牧豊山店
2	春日井店	7	刈谷店
3	一宮店	8	岡崎店
4	津島店	9	名古屋呼続駅前店
5	名古屋駅太閤通口		

10	岐阜店	TEL 058-268-6543	岐阜市安良田町5-9
11	大垣店	TEL 0584-93-0543	大垣市長松町小柳1215-2
12	多治見店	TEL 0572-21-0543	多治見市若松町1-9-1
13	美濃太田駅前店	TEL 0574-66-1543	美濃加茂市太田町1741-2

まずは岐阜県の最寄店舗へご連絡ください!

# 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

鍍金・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

いつも大変お世話になりましてありがとうございます。

現在、新型コロナウイルスの発生・感染拡大により日常・社会生活は未だ不透明な状況ではありますが、皆様も引き続きウイルス対策を万全に行って頂き、くれぐれも健康にご留意下さい。

6月に入り、梅雨入りで湿度の高い日や気温 30° 超えの日が続いています。顧客様のお車で、これからの時期に多いエアコンの不調やワイパーのふき取り不良・バッテリー上がりなどのメンテナンスも事故修理・車検・定期点検同様に SHINWA グループ各社に是非ご相談下さい。

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 ALSOK  
みまもりサポート



安心を高齢者の皆様へ



# ALSOK 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



## 支部活動報告

### 【岐阜支部 6月活動報告】

○岐阜支部 6月役員会報告

開催日時 : 2020年 6月 1日(月) 15:00～ 開催場所 : グランヴェール岐山  
参加者数 : 11名 報告者名 : 棚橋 健久

《議題》

- ・ 7月セミナー延期の決定
- ・ 8月28日金曜日 納涼会 グランヴェール岐山(予定)
- ・ 今後の役員会はWeb会議で行う方針と、その予行演習

※ 次回役員会 7月中旬予定 Web会議



### 【飛騨支部 6月活動報告】

○飛騨支部 6月例会報告

開催日時 : 2020年 6月 9日(火) 13:30～ 開催場所 : 高山市民文化会館会議室  
参加者数 : 10名 報告者名 : 馬場 浩之

《議題》

- ・ 夏のセミナー開催について
- ・ 飛騨支部タウン誌広告掲載月について
- ・ 仲間づくりについて
- ・ 各委員会報告はなし・・・CSR委員会は6/10開催予定

※ 次回開催 7/14(火) AM11:30～ ひだホテルプラザ来来飯店にて

## 委員会報告

### 【組織委員会】 ○新入会員 報告

岐阜支部 東ブロック : (株) SANKO 代 申 損害保険ジャパン (株)  
店主 山田 光宏 様  
〒500-8268 岐阜市茜部菱野 1-19  
TEL 058-216-3180  
FAX 058-216-3185  
(2020年 6月12日入会)

### 編集後記

6月19日、新年度初顔合わせで三役会に参加致しました。  
新会長より関東財務局でのヒアリングが有り結果、顧客に寄り添った募集活動を心掛けるようにと言うお話でした。コロナ禍の影響は私たち業界にも避けられないと思います。岐阜県代協の会員募集人が顧客に支持されるように各委員会とも連携し広報活動を展開して行きたいと思っています。  
会員の皆様宜しくおねがい致します。

(徳永 徹)

発行日/2020年 6月25日 責任者/遠藤昌克 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](mailto:gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp) <http://gifudaikyo.or.jp/>

### 【編集室メンバー】

徳永 徹、高橋 励、馬場浩之、後藤哲裕、小林一嗣、宇野美佐、田口友喜、  
遠藤昌克、森 信彦