

# 岐阜県代協ニュース

2020年 8月  
vol.305



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

立秋が過ぎ、暦の上では秋に入りましたが、毎日暑い暑い日が続いております。運転中、ふと道路わきの温度計に目をやると38度などの体温を超える数字が表示されている時が多々あります。どこかのニュースではこの暑さを『災害級の暑さ』などと表現をしていましたが、こんなに気温が高いのはまさにその通り、災害認定をされるほどの暑さだと感じます。

こんな『災害級の暑さ』に襲われた今年のお盆休み&夏休みですが、皆さんはいかが過ごされましたか？例年であれば旅行や帰省を考えておられたでしょうが、新型コロナウイルスの感染拡大によって、休みの過ごし方にも大きな影響が出ていたようです。あるアンケートによれば「旅行に行く」は約3%、「実家へ帰省する」と答えた人は9.9%と、およそ1割にとどまり、普段なら帰省するけれど、本当は帰省したいけれど、自分の家族や帰省先の親双方のことを考えて、帰省はやめたという人が多いようです。「家で過ごす」(43.1%)と安全に自宅にとどまる人が大半で、私も多数派のステイホームの一人としてのんびりとお盆休みを過ごさせていただきました。

私の家では、決まってオリンピックが行われる年のお盆に、本家の長男である私が幹事を務め「いとこ会」を開催しております。この「いとこ会」がなかなか盛大で、私のいところをはじめ、その親、その子供、それも父方、母方合わせて、毎回約30人から40人が長良川河畔のホテルに集合し、大宴会を行っています。残念ながら今年はコロナ禍で中止となってしまいましたが、家族、親族にとって楽しみな4年に1度の行事です。途切れないように来年の開催にこぎつけたいと思います。新型コロナウイルス感染拡大防止のため、全国的に多くの伝統行事・祭事が中止を余儀なくされております。ささやかではありますが、私の残念な真夏の出来事をご報告させていただきます。

さて、代協活動ですが、8月19日に2020年度第1回東海ブロック協議会がWeb会議で行われました。今年度はどの委員会もコロナ禍の中での活動となり、かなり制約され、公開講座開催、各県周年事業など行えない事業も多くありますが、仲間作り推進、日本代協アカデミー利用促進など活動できる事業は行っていくことで意見が一致しました。また現在、企画環境委員会担当の「代理店賠償日本代協新プラン」への加入推進と賠償セミナーについて、仲間作り推進でぜひ広めていただきたいと考え、次年度からは組織委員会が担当することとなりましたが、岐阜県代協では企画環境、組織の両委員会と連携を取りながら今後の担当について協議したいと考えます。岐阜県代協でも理事会・各委員会等の会議もWeb会議・ハイブリット会議となりました。この数か月でこんなにWebを使ったことが日常になるかとは思っていませんでしたが、これがスタンダードになっていくのでしょうか。どんな形であれ、今できることをできる方法で代協活動を行い、今年の5つの重点項目の目標に向かってご協力をお願いいたします。

新型コロナ感染第2波、長い梅雨、集中豪雨、熱波・・・次々とやってくる自然災害でしたが、コロナに気をとられているうちに季節が廻り、8月に入ってから既に台風が5個発生し、今年もそろそろ本格的な台風のシーズンが近づきつつあります。台風への備えも忘れずにおきましょう。

どうか自分自身を守ることが、お客様を守ることになります。Withコロナの中で共に頑張りましょう。



1 p・・・会長挨拶／目次	7 p・・・『街道シリーズ』（美濃路その8）松尾一
2 p・・・スケジュール／事務局より	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・・・中さんの保険諸国慢遊記（172）	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
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
7	7	火	教育	委員会(17:00)	Web 会議
	8	水	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	岐阜	役員会(14:00～)	Web 会議
	14	火	中濃	例会(10:30～)	太田交流センター
	14	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテル(来來飯店)
	31	金	飛騨	懇親会(19:00～)	亀樹
8	5	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	20	木	東海ブロック	東海ブロック会議(13:30～)	Web 会議
	20	木	県代協	三役会(13:30～)	瑞穂市総合センター
9	1	火	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	2	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	8	火	中濃	例会(10:30～)	調整中
	8	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテル(来來飯店)
	9	水	CSR	委員会(14:00～)	瑞穂市総合センター
	10	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋

### ～事務局より～



#### ★2020年度代理店賠償『日本代協新プラン』の 更改手続と新規加入者募集について

代理店賠償『日本代協新プラン』の団体契約が10月1日に満期を迎えます。申込(送金)締切日は2020年9月4日(金)となっております。ご確認の上、お早めに手続きをお願いします。

損害保険トータルプランナー割引適用については、必須事項をご記入いただくことが条件となりますので記入もれ、誤りのないようご注意ください。

#### ★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。

お申込みの最終締め切りは2020年9月30日となっております。

ご希望の方は県代協事務局までお申込下さい。



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

奇しくも2020年東京オリンピックイヤーに、今や世界中に感染拡大している新型コロナウイルスの発生。全国的に広がった緊急事態宣言、不要不急の外出自粛や在宅勤務、ステイホームなどが周知徹底され、感染拡大が抑制されたと思いきや、段階的に規制が解除になったとたんにコロナ第二波の到来。このような先行きの全く見えない最中7月に入り梅雨前線による集中豪雨が九州や中部地方を中心に日本列島を襲いました。

私自身が住んでおります飛騨地域も、梅雨前線による7月の集中豪雨に遭い、局地的に甚大な被害ができました。近年、飛騨地域では災害規模の大きさは違えど、2年前の7月、6年前の8月と災害に遭うインターバルが短くなってきています。

私が住む旧高山市エリアは高山盆地と言われ、四方を山に囲まれた地域で90%以上を山林で占めています。盆地としては珍しく、海拔約560m～600mと非常に高地に存在します。そのような立地条件の為、周りの山々と盆地との間に気圧差が出来、梅雨前線が停滞し易い状況にあった事が災いしたのか、今回の集中豪雨はその高山盆地を中心に凄まじい量の雨を齎しました。

その影響で下流の飛騨川の氾濫、国道41号線の法面崩落と大きな被害に繋がりました。国道41号線の法面崩落距離は300mにも及び主要道路が通行出来ない為、迂回せざるを得ないのですが、崩落エリア付近に辿り着くまでに高山市中心部から最大2時間半掛かりました。

7月8日から通行止めになっていた国道41号線は、8月17日午前7時より通行止め解除となり、片側交互通行が出来るようになりました。法面崩落当初復旧は、9月になるという見込みを現場関係者からも聞いておりましたし、法面崩落後も降雨が続いた為、河川側の作業は思うように進んでないようでした。

そのような状況下の中、予定より半月も早く復旧出来たのは、休日も昼夜問わず24時間体制で作業をしてくれた方々の執念に他ならないです。

地域住民の方々が作業期間中に工事作業関係者に【ありがとう】の横断幕を掲げられ、復旧後工事作業関係者から地域住民の方々に対して【ありがとうをありがとう】の横断幕を掲げられました。

私の知人も崩落現場作業に従事していましたので、なおのこと感謝の気持ちで一杯です。

災害後の事ではありますが、暗いニュースが多い中、久しぶりに明るい気持ちになれるニュースでした。

(投稿者 馬場浩之)

『あ り が と う』を ありがとう！



## 「和風デジタル化」踏まえ、柔軟かつ多様なスタンス必要

－過渡期に求められる代理店経営の方向性

### ◇狭まる活動範囲、遠ざかる旬の味！

コロナ禍と異常気象はいろんなところに影響を及ぼしている。まず、行動範囲が大幅に狭まっていることだ。感染防止上、不要不急の移動を自粛せざるを得なくなっている中で、東京方面へ出かける機会が著しく減ったというか、3月以来数回にとどまる。ゆえに外食のチャンスも、せいぜい、新松戸か柏といった狭いエリアにとどまる。例年なら、夏山登山に出かけるところだがこれも今年は見合わせた。旅行プランも断念した。7月の長梅雨と8月の一転猛暑の影響で野菜や果物の値段が半端なく跳ね上がっている。お盆明けには夏の贈り物の西瓜も東北の産地が洪水被害にあったり日照不足などで極端な品薄で、値段も1玉2千円を超える始末だ。レタスなど葉物野菜も手が届かない価格設定になってしまっている。さらに秋の味覚といわれるサンマも不良で貧弱な型しか出回らなかった昨年をはるかに上回る極端な不漁とのことで、旬の味覚が遠ざかることは確実なようだ。街を歩くと蕎麦屋や歯医者が閉店・閉院を決めたりと、影響が目に見えるようになってきている。

### ◇田舎暮らしの環境整備

こうした中、コロナ感染再拡大の中で今年のお盆は帰省をあきらめ止む無くステイホームを決めた方も多いようだが、千葉県松戸に住む私の場合は、常磐道で一時間の茨城那珂の自宅でのお盆と草刈りで7泊8日の長滞在をしてきた。春からは毎月定期的に草刈りに泊りがけで滞在するのが恒例行事となっている。いわば墓付き別荘的な存在だが、3・11の地震で半壊した後、2014年に現地再生し、いずれはこちらに引っ越そうとオール電化にした快適な住環境となっているが、交通の便が悪いため踏ん切れずに来てしまった。以来、雑草が活動する春先から毎月定期的に家の維持管理、とりわけ庭の草刈り・芝生刈りのために通っている。

夏はお盆もあり、例年4泊5日滞在だが、今年は例年以上の長逗留となった。1千坪をはるかに上回る田舎ならではの広大な敷地の草刈りは半端ない、通常月は3日をかけて、それなりのところで割り切り、切り上げるが、今回は、日中の炎天下での作業は避け、早朝と夕方のそれぞれ2～3時間に限られたため、7日かけて何とか納得のいく草刈りができた。ただし作業ごとに衣類が汗でぐっしょりとなり一日2度の洗濯をせざるを得なかった。4千坪以上有る杉林の下草刈りは、猛暑下でも直射日光の当たらない、日陰で風通しよい作業しやすい環境のため例年通りシルバーの方3人に一日仕事でお願いし、こちらもすっきりさせることができた。あとは秋口に庭園業者をお願いし生垣と庭木の剪定をしてもらうことになっている。

### ◇アフターコロナの自動化・ロボット化と自分磨き

今後、アフターコロナ時代はどのような社会になるのか、リモートワークが普及する中で、地方在住の再評価機運は本物になるのか、感染防止上、シェアサービス化よりも車の保有・所有が再び脚光を浴びつつあるが一時的な揺れ戻しかそれとも定着するのか、交通手段にロボットカーはいつ頃実用化するのか、室内掃除機のルンバのような野外専用のロボット草刈り機はいつ頃、実用化するのか、わが戸籍年齢が高くなり機能劣化のスピードと自動化・ロボット化の進展スピード、どちらが先に到来するのか、その際少なくとも認知・判断力の劣化だけは防止できるように、日ごろの自分磨きは欠かせないのももちろんだ。

### ◇新常态に対応した息の長い取り組み必要

コロナ禍は一過性の災害と異なり、繰り返し感染の波が押し寄せ、それへの対策として息の長いマラソンのような長期的な視点での取り組みが必要だといわれる。「ニューノーマル（新常态）」として、これまでの対面による人との接触が当たり前の生活やビジネス慣行を変えていくことにも直面するところとなってきた。

保険代理店産業をめぐるのは、新たないくつかの大きな波に直面している。その一つがデジタル化の急進展である。保険代理店と顧客のつながりも大きな転機を迎えている。ネットワーク化、自動化、電動化、シェアサービス化などの技術革新により、ビジネスの在り方が大きく変化する局面に入ったからだ。これに本年に入りコロナ禍という感染拡大リスクが新たな波として加わった。非接触化、遠隔化がさらに求められるところとなり、これがきっかけでさらにデジタル化が一層推し進められるところとなった。

## ◇デジタル革新（DX）で一変する保険業界の取引の在り方

さて、本題の最近の保険代理業を取り巻く環境だが、デジタル社会化の一層の進展が進む中で、保険業界もご多分に漏れずAIなどデジタル技術を戦略的に活用しビジネスモデルの変革すなわちデジタルトランスフォーメーション（DX）に取り組んでいる。保険事業の在り方を機能ごとにアンバンドリング（機能別解体、分割）していく流れも加速している。

デジタル化では世界的に見て周回遅れといわれるわが国だが、新型コロナウイルス感染拡大を機に広がった企業のテレワークの定着へ向け、遅ればせながら国を挙げてのデジタル化促進に向け経済財政運営の指針「骨太の方針」を打ち出し、最も取り組みが遅れていた国や地方のデジタル基盤を統一し、行政手続きのワンストップ化を促進、「書面・押印・対面」を原則不要とする「リモート社会」の実現を図っていく方向だ。今後1年間で社会全体のデジタル化を進める集中改革期間と設定、テレワークの定着に向け数値目標を策定する方針で、教育現場では今年度内に小中学校での一人一台端末付などを打ち出している。

こうした中で、これまで保険業界で伝統的に積み上げられてきた取引慣習・文化の分厚い岩盤にもメスが入り、その抜本的見直しが始まっている。すなわち顧客本位の業務運営の徹底を図るうえで障害となっている営業や事務慣習の見直し、徹底した透明性の確保が求められてきており、当然デジタル化に向けた基盤整備や取引慣行の見直しもドラスティックに進むものとみられる。

## ◇長期的視野でビジネススタンスを考える

保険代理店業界でも、コロナ禍の下で、従来の人とのつながりを生かしたビジネスモデルではあっても、顧客との接触局面では、密を避け、フェースガードやマスクなど感染防止上の対策をとるとともに、リアルな接触を必要最小限にし、置き換え可能な業務はできるだけリモートワークなど、オンラインでの非対面（バーチャル）対応が求められるところとなっている。また、従業員の健康に留意した働き方の構築や、感染リスクが万一発生した場合にどのような対応をとるかについても、BCP（事業継続計画）の観点からきちんとした準備しておくことが重要だ。

コロナ禍が長期化し、コロナと共存した生活様式が求められる中で、代理店の経営スタイル・ビジネスモデルの在り方も変えていくことが求められている。

7～8月現在の全国規模でのコロナ感染拡大の第2波は、こうした非接触・遠隔・自動化への対応が不可欠かつ緊急的に取り組む課題として提起してきており、保険の世界でもデジタル化・オンライン化への取り組みは一段と要請されるところとなっている。

当然、保険代理店もデジタル化の進展に伴い、そのビジネスモデルの在り方の変容が求められている。生損保各社では、これまでの代理店や営業職員などの対面販売チャネルに加えて、非対面のスマホ完結型の保険販売システムの導入も活発化してきている。とりわけ個人の関心が高い医療保険や傷害保険、動産総合保険などのシンプルな保険商品の提供は、デジタルのみで完結する仕組みも導入が試みられている。さすがに複雑かつコンサルを要する高額な保険商品販売は依然として人介在型の販売スタイルを維持しての展開が主流だが、いったん弾みをつけたオンラインによる保険相談ニーズの高まりなどを見ると、保険販売業としてみた場合の保険代理店の位置づけは今後は必ずしも楽観を許さず、単なる保険の仲介業ならば、顧客にとっての存在理由が鋭く問われることも覚悟しておく必要がある。

それゆえ、コロナ禍の下で対面接触業としての優位性が限定せざるを得ない中で、改めて顧客にとっての保険代理店の存在意義を明確にしておく必要がある。

## ◇過渡期に求められる柔軟な顧客対応

デジタル化をキーにした非接触・遠隔・自動化への取り組みは言うほど簡単ではない。この1、2年はまさに過渡期の様相を呈することは必至だ。性急なデジタル化の要請と現場での混乱は想像に難くない。下手をすると従来スムーズに流れていた業務が中途半端に放棄されないとも限らないので、この過渡期の対応がいかに丁寧になされるかも肝心だろう。また我が国の「和風デジタル化」は、アナログ文化を色濃く残した折衷型で進行していくことは間違いなく、効率化一辺倒でなく、顧客の意向を念頭に置いた堅実かつ柔軟な対応も必要である。

そのためには今一度、顧客が求める代理店価値は何か、といった原点から考えてみる必要がある。というのは、今回のコロナ禍にあっても、顧客との熱い信頼関係を築いてきた代理店のほとんどが、生産性を向上させ、着実に実績を上げているからである。顧客が望む価値とは何か、いざという時思い出す頼りになる顔はだれか、自ら抱えきれない不安や問題をだれに相談するか、その場合、その相談窓口として顧客から認知されているか、が重要になる。そのためには日ごろから顧客に対しどれだけ親身になり、顧客の身の回りのリスクを総合的に管理し、

また顧客に自らのリスクカバーの有無について見える化して情報を提供、共有化しているかが、問われるところとなる。

こうした信頼関係があって初めてデジタル化を通じた顧客とのコミュニケーションも成立する。対面・非対面の論議の袋小路に入る前に、顧客との信頼関係の構築が問われなければならない。

#### ◇自らのマーケット特性見極めて

保険の世界でも、今後、デジタル化、オンライン化への取り組みは代理店としては必須となっていくが、代理店の個々のマーケット特性を見極めた多様な取り組みが求められることは言うまでもない。顧客サイドのデジタル環境・オンライン環境も確認しておく必要がある。非接触がキーワードとしても、顧客意向を反映したもの、顧客のITリテラシー（デジタルツールの活用可否）を踏まえたものでなければならないし、例えば電話やメール、ビデオ会議などの非対面でのサービスを希望する層と、リアルで対面することを希望する層をきちんと見極めたきめ細かな的確なサービス対応が求められる。またビデオ会議による保険相談にしても、電話での簡単明瞭なトークスクリプト同様その延長線上で、簡潔明瞭な説明・対応が必要になってくるし、それが有効に生かせる場合とそうでない場合があることは留意しておく必要がある。

#### ◇顧客支援業としての新業態開発

むしろ顧客視点からすると、リアル対面、オンラインのいかに問わず、顧客に寄り添い的確なアドバイスや問題解決支援サービスを提供してくれるかどうか肝心で、それを可能にするような付加価値の高い、支援業としての自己確立が求められるところとなっている。

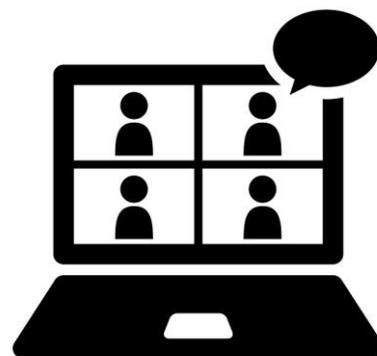
顧客自らの加入内容が見える化しての保険相談はもちろんのこと、コロナ感染にいかに対応するか、防災・減災をはじめ、顧客の悩み、関心事に対する的確な助言や支援対応の仕組みづくりの専門家・異業種ネットワークをどのように構築していくか、いよいよ保険代理店も、保険という枠でのみモノを見るのではなく、社会枠、顧客枠という視点でチャレンジしていく時代に突入した。こうした開拓者精神、支援業の新業態開発のチャレンジが求められるところとなってきている。そのためにデジタル化、ネットワーク化をいかに活用できるか、こそが肝である。

#### ◇主体的に代理店価値を高める！

代理店は自らの顧客の特性に応じた多様なビジネスモデルの発揮が必要になっている。保険会社ベースでもオンライン営業を可能にする環境整備が業界的に今後整備されて行くことは必至だ。それを踏まえ、オンライン営業や相談サービスなど新たな選択肢を整備していく一方で、それへの対応だけでは従属的で、代理店の存在価値は希薄にならざるを得ない。

主体的に代理店価値を高めるには、原点に立ち戻り顧客が求めるもの、喜ぶことは何かの追及という原点に立ち返り、それに基づいた基本動作を徹底し、顧客の多様な要望を踏まえ、また新たな顧客・マーケット創造からも、他業との協業方式の導入などによる顧客支援業としての代理店の力量発揮の仕組み作り、さらにはリアル対面を生かした、出前出張型のデリバリーコンサル業務サービス提供の仕組み作りなど付加価値の発揮できる多様なモデルを構築しておくことが、いま求められている。

また現場で、こうした新たな試みに挑戦し顧客への高度なサービスを実践している代理店事例、顧客との信頼関係を構築し、生産性アップにつなげている代理店事例などを参考に、新たな代理店モデルづくりにぜひともチャレンジしていただきたい。



(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## 水都・大垣城下

美濃路は、竹島町から本町と進みます。ここに竹鼻方面を案内する道標があります。文政9年（1826）に建立され、昭和48年（1973）に復元されたもので「左江戸道・右京道」と刻まれています。

ここから、南頬町、平町と進み、揖斐川の平の渡しを渡り大明神（安八町）、氷取（安八町）を通り、長良川の本郷の渡しを渡り竹鼻に到り、さらに木曾川の駒塚の渡しで尾張に入り、富田（一宮市）で美濃路に合流するのが竹鼻街道（大垣道・名古屋道など別称もあります。）です。この竹鼻街道は墨俣経由の美濃路に比べると1里（約4キロ）ほどの短いので、行き交う旅人が多かったということです。

江戸時代の大垣は城下町兼宿場町として栄えていました。天文年間（1532～1555）に築城されたという大垣城は関ヶ原の戦いのおり西軍と東軍の攻防戦があった城としてあまりにも有名です。江戸時代の寛永12年（1635）、戸田氏鉄が入封以来、大垣戸田氏10万石の居城となったのです。

大垣宿は大垣城の西側、総堀と外堀の間にありました。また10カ所も道筋が折れ曲がっていましたが、これは城下町特有のもので、岡崎や福井、金沢などの城下でもみられます。このようにカギ型に幾つも道筋を折れ曲がっているのは、万一、城が攻められた時の防御のためだといわれています。



（本町の道標）



（大垣城）

そんな大垣城下の町方の人口は、天保14年（1847）には5000人ほどありました。中山道の宿場町でもあった永井氏3万2千石加納城下の町方の同じ年の人口は、2700人ほどです。もちろん武士の人口は含まれていません。武士の人口は大名の石高によって概ね決まっていた。戸田氏時代の大垣は、武士や陪臣、その家族を加えると、美濃国では総人口が一番多いということがいえます。尾張藩の奉行所が置かれていた商人の町、岐阜町の人口は享保11年（1726）では6200人ほどですが、武士は若干名でした。

また大垣は古くから自噴（ガマ）が多くあり「水都」といわれています。現在でも市街地と郊外を加えると10数カ所あります。

さて、美濃路は本町の貴船神社の東側を北上すると東外側町の東端に出ますが、この付近に名古屋口ともいわれた東惣門があり、ここから中山道赤坂宿へ向かう道がありました。美濃路は東惣門から東、伝馬町へと進みます。伝馬町は伝馬会所（公的な旅のために人足や馬を置いていた場所。）があったから名づけられたといえます。ちなみに伝馬町の北隣の岐阜町は、岐阜町（岐阜市）に通じる道沿いにあったということで明治初期、名づけられました。

美濃路は伝馬町から大垣城下を離れます。

（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

## 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 : [eigyounihonguard.co.jp](mailto: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](http://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



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 >

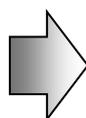


車が、誤操作をして家の壁に、衝突してしまいました。外だけでなく室内まで、壊れてしまいました。柱、土台も変形してしまい、全て元に戻しました。

< 場所 > 岐阜 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・キヨ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/>

# 支部報告

## 【西濃支部 8月活動報告】

○西濃支部 8月例会報告

開催日時 : 2020年 8月 5日(水) 11:30~ 開催場所 : 大垣「五右衛門」  
参加者数 : 13名(会員11名、賛助会員2名) 報告者名 : 中河 美智彦

≪議題≫

- ① 8月7日納涼会開催について・・・新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を受け中止とする
- ② 賛助会員 ファブリカコミュニケーションズより・・・YouTube 開始案内
- ③ 委員会報告
  - ・ 企画環境・・・11月の提携事業者交流会は中止予定
  - ・ 教育・・・日本代協アカデミー登録推進のお願い、秋のセミナー中止
  - ・ 広報機関誌・・・西濃支部が9月号代協ニュース代理店紹介担当のため協力依頼
  - ・ CSR・・・揖斐川清掃、長良川を美しく運動中止
  - ・ 組織・・・なかまづくり協力のお願い 2020年度2代理店入会目標
- ④ その他・・・8月納涼会の代替懇親会開催について秋以降に計画予定



※次回例会 2020年 9月 2日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」にて

## 【中濃支部 8月活動報告】

・ 8月21日(金) 開催予定の納涼懇親会は新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を受け中止といたしました。

※次回例会 2020年 9月8日(火) 10:30~ 場所未定

## 【東濃支部 8月活動報告】

・ 8月13日(木) 開催予定の支部例会は新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を受け中止といたしました。

※次回例会 2020年 9月10日(木) 11:30~ みわ屋にて

## 【飛騨支部 8月活動報告】

○飛騨支部納涼懇親会開催報告

開催日時 : 2020年 7月31日(金) 19:00~ 開催場所 : 亀樹  
参加者数 : 17名 報告者名 : 馬場 浩之

※次回例会 2020年 9月8日(火) 11:30~ ひだホテルプラザ来来飯店にて

## 編集後記

今年度より当委員会の端に加えさせていただいた(有)ヤマモト企画の田口です。どうぞよろしくお願いいたします。

さて、弊社は恵那市にあるのですが、市内で横断歩道での取り締まりが頻繁に行われています。皆様のところはどうか？ 結構な検挙率で警察官に盾突いている人をよく見かけます。

道路交通法では、信号機のない横断歩道で歩行者がいるときは一時停止が義務でありマナーではないので違反となります。普通車は9千円の反則金と点数2点の罰則だそうです。

交通安全はもちろんですが、ゴールド免許はく奪にも直結し自動車保険の保険料が上がる要因にもなりますので、お客様への注意喚起も必要だなあ…と思う今日この頃です。 (田口 友喜)

発行日/2020年 8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 : [gfdaiikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaiikyo@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