

岐阜県代協ニユ

2020年10月

vol.307



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

10月に入っても暑い日が続き、なかなか衣替えができない日々でしたが、気が付けば季節が秋へと移り変わり、初冠雪や初氷の便りが続々と届いています。秋の気配が濃くなることを秋色深まると言いますが、私が住んでいる岐阜もそろそろ紅葉が始まりました。緑から黄色、赤へと移り変わる葉の色に季節の進みを感じます。秋の色と言えば紅葉の赤や黄色、ススキや稲穂の黄金色など、暖かい色をイメージしますが、秋の空の色といえば鮮やかなブルーです。乾燥で水蒸気量も少ないため、いっそう青く澄んだ空を見ることが出来る爽やかな季節でもあります。



そんな爽やかな季節を満喫しようと、特に大きな打撃を受けた日本の景気・経済を再興すべく始まりましたGo Toキャンペーンをenjoyしたいと考えている人が増えています。

キャンペーンには『Go To Travel キャンペーン』、『Go To Eat キャンペーン』、『Go To Event キャンペーン』、『Go To 商店街 キャンペーン』とありますが、皆さんは何か利用されましたか。夏休みに間に合うようキャンペーンの実施を決定したような感もありますが、キャンペーン期間は2021年3月末までを予定されています。予算の執行状況を見て、今後変更となる場合がありますので、新型コロナウイルスの感染状況も考慮しつつ利用されることも検討しましょう。

ちなみに私も12月の休暇に利用いたしますが、本当に安くなります。普段なかなか行けないような高級ホテルや高級リゾートにもお得に泊まることができ、高い値段のところからの利用者が多いことがよくわかります。

今年は、新型コロナウイルスの感染だけではなく、インフルエンザの流行も懸念されています。秋から冬にかけての新型コロナとインフルエンザのダブル流行は起こらないのではとの意見もありますが、新型コロナウイルス感染症とインフルエンザとの同時流行に備えて、改めて会員の皆さまにお願いします。ご自身のみならず、大事な家族や友人、隣人の命を守るために、これからもマスクの着用、こまめな手洗い（手指消毒）を心がけ、3密を避ける対策を取りましょう。

また、安全対策を徹底していても、感染力の強い新型コロナウイルス感染症はいまだ収束の兆しが見えず、新型コロナウイルスのワクチンが完成しない中、インフルエンザの予防接種をしておくことには医療機関への負荷を減らすなど大きな意味もあると思います。いずれにせよパンデミックのさなかであるだけに、公衆衛生の向上に役立つのであれば、インフルエンザの予防接種を受けておくにこしたことはないと思います。これからますます寒くなります。風邪、インフルエンザ、新型コロナ感染に注意し、頑張りましょう。

さて、代協活動も工夫をしながら活動しています。会議はWeb、ハイブリッドで開催し、委員会の連絡もLINE利用したりして限られた中での活動となっておりますが、出前授業は10月28日に西濃支部の学校にて開催され、コンサルティングコースの募集も始まります。アカデミーの登録、会員増強も含め5つの重点項目の更なるご協力をお願いいたします。

1 p・・・会長挨拶／目次
2 p・・・スケジュール／事務局より
3 p・・・支部活動報告①
4 p・・・支部活動報告②
5 p・・・委員会報告①
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 (174) 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10) 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②

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	
9	16	水	広報機関誌	委員会(14:00～)	県代協事務局
	17	木	教育	委員会(13:30～)	Web 会議
	17	木	組織	委員会(14:00～)	県代協事務局
	18	金	企画環境	委員会(13:30～)	Web 会議
	25	金	岐阜	役員会(12:00～)	Web 会議
	30	水	東海ブロック	東海ブロック会議(13:30～)	Web 会議
10	7	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	8	木	東濃	幹事会(11:30～)、例会(11:30～)	みわ屋
	13	火	中濃	例会(10:30～)	太田交流センター
	13	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテル(来來飯店)
	28	水	教育	出前講座(14:00～)	大垣市立江並中学
	29	木	県代協	三役会(13:30～)	県代協事務局
11	4	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	10	火	中濃	例会(10:30～)	太田交流センター
	10	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテル(来來飯店)
	12	木	教育	オンラインセミナー(14:00～)	Web 配信
	12	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	16	月	県代協	岐阜損保会懇談会(18:00～)	グランヴェール岐山
	18	水	CSR	消費者団体情報交換会	OKBふれあい会館
	20	金	西濃	支部セミナー、懇親会(調整中)	大垣フォーラムホテル
12	2	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)



～事務局より

※2020年度 年会費確認及び決定のため、代理店賠償責任保険に

未加入の会員の皆さまには会員皆様の募集登録人数の確認をさせ

ていただきたいと存じます。 おって、ご連絡をさせていただきます

のでご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050

FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp

(担当: 小川百合子)



支部活動報告

【岐阜支部 10月活動報告】

○岐阜支部役員会 10月開催について
10月は役員会を開催いたしませんでした。

※次回役員会 2020年 12月上旬 web 会議予定

【西濃支部 10月活動報告】

○西濃支部 10月例会報告
開催日時 : 2020年10月 7日 (水) 11:30~
開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 14名 (会員12名、賛助会員2名)
報告者名 : 中河 美智彦



《議題》

- ①賛助会員 ファブリカコミュニケーションズより
・フロントガラス修理について
- ②11月20日(金) 『西濃支部セミナー&懇親会』開催について
・大垣フォーラムホテルにて 講師: 渡部弁護士 演題: 未定
・セミナー終了後 同会場にて懇親会開催予定。
- ③委員会報告
・企画環境・・9/8 委員会 web 会議にて開催。新規提携予定事業者 (アバンティ) について
・教育・・オンラインセミナー (BCP策定) 開催について
・広報機関誌・・9/16 委員会開催。 中日新聞広告、岐阜県代協 CM の岐阜 FM 放送について
・CSR・・自賠償キャンペーンノベルティ配布について
・組織・・なかまづくり協力のお願い

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

【中濃支部 10月活動報告】

○中濃支部 10月例会開催報告
開催日時 : 2020年10月13日 (火) 10:30~
開催場所 : 太田交流センター 研修室
参加者数 : 7名
報告者名 : 丸野 博文



《内容》

- ①委員会報告
・教育・・11/12 オンラインセミナーについて (多くの参加をお待ちしています)
・広報機関誌・・トータルプランナーの中日新聞掲載について
トータルプランナーの証明書について
ラジオ CM 放送について
- ②新年会開催について・・見送りとして、今後の状況を見ながら検討していく
- ③その他情報交換

※次回例会 2020年11月10日 (火) 10:30~ 太田交流センターにて

【東濃支部10月活動報告】

○東濃支部10月例会開催報告

開催日時 : 2020年10月8日(木) 幹事会 11:00～
例会 11:30～

開催場所 : みわ屋

参加者数 : 10名

報告者名 : 虎澤 省吾

〈幹事会議題〉

- ・年末の勉強会懇親会について・・・(今年は中止に決定)
- ・幹事会のあり方について・・・(今まで通り)
- ・出張費について・・・(今まで通り)

〈例会議題〉

- ①各委員会報告
- ②ファブリカより情報提供。
- ③情報交換



※次回例会 2020年11月12日(木) 11:30～ みわ屋にて

【飛騨支部10月活動報告】

○飛騨支部例会開催報告

開催日時 : 2020年10月13日(火) 11:30～

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 : 馬場 浩之

〈議題〉

◎協議事項及び連絡事項

①オンラインセミナー開催について(11/12 14:00～16:00)

②委員会報告

・組織・・・入会のおすすめ協力、紹介依頼

・CSR・・・本年度の消費者団体情報交換会は岐阜支部委員と役員のみ参加にて開催

③支部役員忘年会について

※次回例会 2020年11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】

○10月 盗難車防止キャンペーン、3月 地震保険普及キャンペーン中止のご案内

例年ご協力をいただいております上記キャンペーンですが、本年はすべて中止とさせていただきます。地震保険普及キャンペーンにて配布予定のチラシ、ティッシュにつきましてはご入用の方は県代協または各支部委員にご連絡願います。

○第3回「長良川を美しくしよう運動」中止のご案内

10月25日(日)「長良川を美しくしよう運動」は開催が中止となりました。次年度のご協力をお願い申し上げます。

○「ぼうさい探検隊」作品募集中！

日本損保協会では、第17回「小学生のぼうさい探検隊マップコンクール」の作品を募集中です。(11月4日必着)。

密にならずに手軽に防災を学べるよう開発した「ぼうさい探検隊」アプリを搭載したタブレットを損保協会が無料貸出しを行っていますので、ご活用ください。

○消費者団体情報交換会開催について

2020年11月18日(水)13時30分よりOKBふれあい会館にて岐阜県環境生活部県民生活相談センターの皆様と情報交換会を開催いたします。

損害保険に関わる諸問題につき、ご意見・ご希望などございましたら県代協事務局または各支部CSR委員までご連絡願います。

(委員長 磯谷 宏)

【教育委員会】

★トータルプランナーがいる代理店検索機能への情報登録手続きのお願い

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「検索機能への情報登録の手続き」のお願いをかねてよりいたしておりましたが、現在(2020.9.20)岐阜県代協の会員代理店の登録は83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、積極的な情報登録の手続きをよろしくお願い申し上げます。

また、現在登録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。

(委員長 山田 秀一)



会員投稿記事

『YouTube中毒』

最近、遅まきながらYouTube中毒です。きっかけは家族が使用する自動車の買い替えの情報収集でした。インターネットで車名検索をしてメーカーのホームページや、既に所有している人のブログなどを見ていると少しずつその車の事が分かってきて、ライバル車種との違いやグレードの差などを知ることが出来ます。

ここまでなら、この20年普通になってきたことなのでしょうが、最近
はネットの検索結果の中にYouTubeのリンクが出てきます。
試しに見てみると、プロの自動車評論家から(失礼ながら)素人丸出しの方までいろいろな人が動画投稿をしています。自動車評論家の動画は「走行性能がどうのこうの…」とか評論しているのですが、正直ありきたりでつまらない内容のものが多いです。

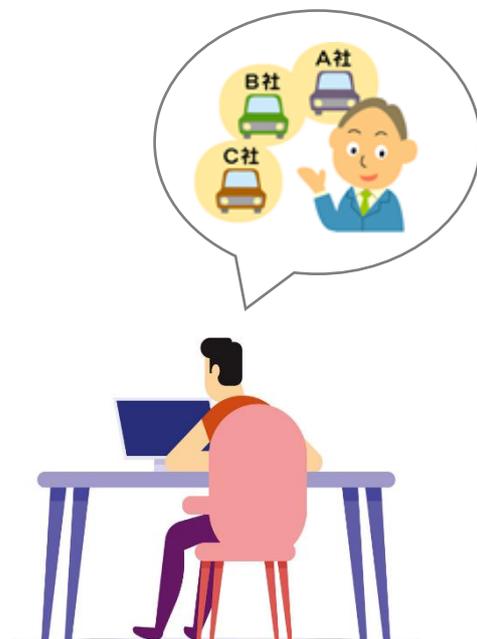
しかし、素人YouTuberの動画は非常に面白く見入ってしまいました。一般の人が普段の使い勝手で気になることや本当に細かいことまで解説していて非常に面白いです。

素人とは言っても今はスマホで綺麗な動画が撮れますし、音楽やテロップ、編集もプロ顔負けです。すっかり見入ってしまい、まだ買ってもない車なのにドライブレコーダーの配線方法や電源の取り方まで覚えてしまいました。

(自分が若いころに車をいじっていた時はあれやこれや試行錯誤していたものですが、今は一発で正解が出るので少し寂しい気はしますが。。)

素人YouTuberの方が、視聴者の欲しい情報に、より敏感でより早く提供が出来る気がしました。

アフターコロナの世の中においては、我々保険代理店もリモートや動画を活用した活動を取り入れていかな
いといけないでしょう。リモートの募集活動でもお客様の身になって行動しないといけないのは、これまで行っ
てきたリアルな募集活動以上に求められるのかもしれませんが。



(投稿者 (株)SOGO 小林 一嗣)



代理店紹介

東濃支部 (有) ヤマモト企画

<代理店名>

有限会社ヤマモト企画

<所在地>

〒509-7201

岐阜県恵那市大井町271-68

Tel 0573-26-1226

Fax 0573-26-5687

<代表者>

山本 好作

<スタッフ>

責任者 田口 友喜 他女性1名



<取扱保険会社>

損保 三井住友海上火災保険株式会社、
東京海上日動火災保険株式会社、
共栄火災保険株式会社

計 3社

<略歴>

昭和63年12月 設立

<事務所の環境>

中山道四十六番目の宿場、大井町にあります。秋は中津川と並んで『栗きんとん』で有名です。

恵那駅至近で徒歩2分ですが、電車で来社されるのは保険会社さんくらいです(笑)

弊社は代協会員では珍しい企業代理店で出光系ガソリンスタンド山本石油グループの関連会社です。

保険代理店のほかにカーリースの代理店も営んでおります。

経費扱いになるなどカーリースはおトクですよ！車種は国産車・外車問わずOKです！

お気軽にお声かけください。

取扱リース会社

住友三井オートサービス株式会社

<経営方針>

『お客様のために』

弊社グループ社長が掲げる経営理念のひとつです。



デジタル化時代の代理店の活路は？

一 和風デジタル化への対応は支援力強化で乗り切れ

◇古を訪ねて奈良、大阪の味な旅

10月8日から11日まで3泊で夫婦で奈良、大阪に旅した。これまで、奈良方面へは何度も足を運んだが、改めて古代への関心が高まってきたからだ。運悪く台風14号がらみで雨風にたたられた。

初日は西の京から薬師寺、唐招提寺、薬師寺の西塔とともに修理中の東塔の覆いが金堂を挟んで東西2塔がそろって臨めたこと、回廊、講堂、食堂も復元され白鳳伽藍が整備されていたのにびっくり、玄奘三蔵院伽藍内の平山郁夫の大唐西域壁画は圧巻だった。宿は若草温泉郷の三笠、冷たい雨の中での散策だったので、温泉は最高であった。夕食に伊賀牛の岩盤焼きとすき焼き、地酒の飲み比べが出た。

二日目は、風雨強くスケジュールを飛鳥、法隆寺から、東大寺、興福寺に切り替えた。東大寺伽藍の雄大さ、仰ぎ見る盧舎那仏の迫力、背後の巨大木製四天王立像（増長、持国天は頭部のみ）、かつて大仏殿伽藍の両脇に東西2塔（約一〇〇メートルの七重塔）のうち再建が検討され発掘調査中の七重塔（東塔）の発掘現場も見て回る。戒壇院内の東大寺千手堂の秘仏、江戸時代に作られた鑑真和上座像や、東大寺ミュージアムに展示中の戒壇院四天王塑像、日光・月光菩薩立像などを見て回る。

大阪梅田に住む娘の家に厄介になり、ここを拠点に三日目は大阪天満宮へ出かけ、日本一長いアーケードの天神橋筋商店街をぶらつく。2丁目の行列のできる天神橋中村屋で揚げたてメンチやコロケを買ったり、人気店の4丁目洋食屋のグリルらんぷ亭で並んで、極上ビーフカツセットとナポリタンを食べたがコスパ良く、ボリュームで懐かしくもあり美味しかった。

四日目は、天候が回復したので、朝から法隆寺へ。日曜とはいえ修学旅行生や観光客も思いのほか少なく、日本最古の木造建築の西院伽藍の回廊、中門、五重塔や釈迦三尊像を安置する金堂、講堂などを見て回る。さらに太子を祭る聖霊堂や大宝蔵院内の百済観音堂に安置された百済観音はじめ、素晴らしい仏像や玉虫厨子、元は斑鳩宮だった東院伽藍の夢殿などを見て回る。

昼は大阪の戻り天神橋筋商店街6丁目の立ち食いうどん店いぶきうどん、並んで、ぶっかけ玉子入り大盛り、きつね、ちくわ天をつけいただいたが実にうまかった。残念ながら10月15日をもって閉店とのこと。大阪は食い倒れの街、「わなか」のたこ焼きも生ビールで食べたが、とろーりうまうま。

長居すれば確実にウエイトオーバーになってしまう食の誘惑に富む街である。

◇データ駆動社会への突入

個人生活、事業のスタイルは大きな転換期に入っている。あらゆるものがインターネットでつながり、センサーなどで膨大なデータが収集・活用されるなど、多様化・個性化・自動化の大波が、デジタル社会化の急激な進展として展開されつつある。まさにデータ駆動（データドリブン）社会への突入である。

これにコロナ禍が加わり、人と人のかかわり方についての従来の習慣・慣行が機能しにくくなったことで、ニューノーマル（新常态）としての非接触、遠隔、自動化が急進展を遂げ、ビジネスの在り方も大きな変容を迫られている。これが、デジタル化にとっては、まさに追い風として働き、岩盤規制といわれた旧来のビジネスルールの総点検が急ピッチで進みつつある。まさに「和風デジタル」化の過渡期で、その変化にさらされ、しかもデジタルインフラが整備途上で、世はまさに右往左往の混乱状況にあるともいえる。デジタル化でクローズアップしているのがオンライン診療の世界だ。コロナ禍での患者の受診行動の変化を受け、本年4月から緊急特例措置として導入された、初診を含む電話・オンライン診療は、新政権発足とともに、入院、外来、在宅に続く「第4の診療概念」として恒久的な制度に格上げの方針だ。

◇デジタル化でユーザー参加型保険の地平

こうした中で、保険業界でもデジタルトランスフォーメーション（DX）といわれる新たなデジタル事業革新へのチャレンジが求められており、顧客への良質なサービスの拡充が期待される。とりわけ、

個々の顧客の活動量データが、車搭載のインターネット機器やスマートウォッチなど身に着けるウェアラブル端末などでとれるようになって来たため、これを活用した保険サービス商品の開発が活発化してきている。

保険の在り方も、保険加入者の位置取りが、受動的なものから能動的なものに変わる。事故や災害の損害補償機能を中心にしたものから、加入者個々の参加による活動量や特性などのデータ解析、スコア化を反映させたものに、すなわち防災、健康増進への取り組みを反映させたものに変えていこうとしている。例えば、自動車保険における運転特性を反映させたテレマティクス保険や生保の医療保険における健康増進型保険などが、大きなトレンドとして注目されてきているのもこうした一環で、今後のユーザー参加型、あるいはリスクシェア型の個人データのデータを反映させた究極のリスク細分化型保険開発が活発化しそうである。

またこうした取り組みは、個々の保険ユーザーに、リスクマインドを高めたり、例えば健康増進のための生活習慣の改善、歩数目標や血圧管理など行動目標の達成の楽しみを伴う、データ活用に駆り立てる様々なインセンティブの仕掛けを用意するなど行動経済学の理論に裏付けられたものになっているのも特徴だ。

◇DX基調の路線転換急ぐ保険会社

こうしたデータ駆動社会への移行に伴い、顧客本位の業務運営にシフト換えするため、の経営スタイルも抜本的な転換が求められて来ている。デジタル社会化に伴う経営スタイルの変更は待たなしの状況だ。旧来の組織運営の在り方の抜本的見直し、人材の再開発など、文字通り、リストラクチャリングの真ただ中にある。

チャンネル政策においても、従来の保険会社のスタンスは代理店独自の顧客対応面でのデジタル化やオンライン化活用には、情報リスクなどへの懸念もあり、極めて慎重な姿勢で一貫し、保険会社のイニシアティブを優先させ、顧客へのリアル対面サービスを前提にした代理店事業の展開を推奨してきたが、コロナ禍に伴うリアル対面が困難な中で、DX基調に経営戦略を加速させ、永らく対面第一で各種支援策を講じてきた保険会社のチャンネル施策も、ここに来て、デジタル改革を基調とした方向に急激な方向転換を図りつつある。

◇デジタル化での代理店の主体性発揮とは？

従来は保険会社が、対面での営業活動のための各種支援策を講じてくれた関係で、デジタル化、例えばデジタルツール活用環境の整備やZoomなどの操作について保険会社のスタッフが何とかしてくれるだろうと、期待する向きも見受けられるが、顧客支援の視点にたてば、それは代理店自ら顧客を守り抜くという観点、顧客とのコミュニケーションを密にするという観点から、独自に取り組むものだろう。

自ら、コストをかけて、先を読んで新たな挑戦をするスタンスが問われている。また同じような問題を抱える代理店同士の相互研鑽ネットワークで対応力を強化することも必要になってきている。

保険会社はあくまで商品開発や損害サービスまわりに専念すべきで、顧客まわりの付加価値づくりは、代理店が主体的に対応すべき領域だということを再確認しておきたい。デジタル化で、定型化・標準化可能な大量処理の分野から自動化が推進されるのは必至である。こうした中で、人が介在する優位性をどこに見出すかが改めて問われる時代になっている。顧客価値を創造する取り組みが、重要になっているからだ。

◇対面と非対面の融合の時代の留意点

このようにデジタル化の大波がきており、代理店経営もデジタル化を真正面から受け止めた対応が求められる。多くの代理店経営者はこの変化にどのように対応していくか迷っている段階だと思われる。

コロナ禍で、顧客の接触回避の傾向があり、このためオンラインシフトが言われ、顧客とのリアル対面、訪問販売や店頭販売に加え、オンラインでの面談の仕組みが求められてきているからだ。

セミナーも、会場に集合してのリアル研修から、Zoom、Webex、Teams、SKYPEなどを活用したウェブ活用の方式が定着しだしており、顧客とのコミュニケーションにおいてもリアル面談とオンライン面談とを併用するケースも増えてきている。

ただ、こうしたオン・オフを併用した展開も、顧客、代理店双方のデジタルリテラシー（デジタルツールの使いこなす能力）が必要になるため、その条件整備が問われるところとなる。また、オンライン

による保険相談サービスを開始したからといってそれが保険の成果につながるか、新たな顧客獲得につながるかと言ったら、そんなに甘くはない。すでに信頼関係が構築されている顧客のフォローアップにこそ向いているからだ。

◇無視できない地方でのコロナ禍への過敏な反応

最近では大都市部のみならず、地方でも、代理店の対面営業が困難になっているという話を聞く。コロナ禍の感染リスクに神経過敏な環境があるからだ。地方ほど、感染を出すと住みにくくなるというリスクに晒されているため、面談機会の確保が困難になっているため、電話やオンライン面談が求められているといった背景もあるようだ。そうはいつてもリアル面談の要望も強く、顧客の希望に応じたきめ細かな対応が必要になっている。

こうした困難な状況下で、新たな顧客との出会いのためには、リアル・オンラインを含め、顧客が関心を持つテーマでの新たなコミュニティ、出会いの場づくりが必要になる。そのためにも顧客がどんなことに関心を持っているかをきちんと把握した仕掛けづくりが大事になっている。

◇人介在型の代理店の強みは

AIなどによるデジタル化は、自動化、機械化を推し進め、人介在型サービスにとっては脅威になるのではないかと懸念もある。しかし地域やミクロのマーケットを対象とする代理店にとっては自ら狙い目とする大切な顧客との関係づくりをしっかりとすれば恐れるに足らずである。手間暇かかる顧客個々の事情を熟知したうえでの課題解決型支援サービスの提供では、今後とも優位性の確保ができる。

代理店ならではの強みは、地域・顧客との密着力と現場力、そして変幻自在の機動力にある。この面での強みを生かした独自性発揮が求められる時代で、そのためにいかに和風デジタル化を活かしきっていくかが問われている。

◇独自性をどこで発揮するか？

2021年には金融サービス仲介業の新規参入も予定され、巨大IT企業などが保険販売に乗り出してくる。ネットを活用し定型化したシンプルな保険商品や様々な異業種商品・サービスに組み込まれた保険販売の影響も無視できないだろう。ということは同じ土俵で勝負してはだめだということに他ならない。保険会社も、新たな販売チャネルとしてこうしたニューチャネル向きの専用商品の開発に走るだろう。

保険の販売業から、一步踏み出し、顧客に寄り顧客の意向に添った的確なアドバイスや問題解決支援サービスを提供しうる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。

コロナ感染などのパンデミック対応はもちろん、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、構想力と実行力が求められている。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。

◇多種多様な要望を踏まえたきめ細かな対応

代理店は、それぞれ自らが有する得意先・顧客層の特性に応じた独特のビジネスモデルの構築が求められるところとなっている。デジタル化基盤整備は焦眉の急になっている。それを踏まえ、デジタル化に即応した相談サービスなど新たな選択肢を整備していく一方で、リアルサービス希望層をもきちんとフォローしていける柔軟性が求められる。

こうした顧客の多種多様な要望を踏まえたきめ細かな対応が必要だ。新たな顧客・マーケットの創造からも、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独自のモデル構築が問われている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

「小野の長橋」から佐渡の渡し場

美濃路は、鎌倉時代の道が現存しているという、小さな橋「小野の長橋」を離れ、まもなくすると揖斐川に着きます。江戸時代ここに佐渡（さわたり）の渡し場がありました。

小野の長橋から、揖斐川の佐渡の渡し場に至るまでの美濃路は、ほぼ東西の真っ直ぐに通っています。実は、この間は、古代、律令時代に出来た条里制の遺構ではないかと思われれます。

また、同時期にあった古代の東山道と、古代の東海道を結んでいた「古代の美濃路」の遺構ではないかと思っています。というのは南北に仕切った条理制の道筋を利用して、北陸道とか東山道など古代の官道が通っているからです。例えば岐阜県では、本巣市から北方町そして岐阜市の北部を通る東山道が知られています。先道、仙道という地名をたどると道筋が分かりますが、残念ながらこれらの地名は「岐阜市西改田先道」のほかは区画整理などによって消えてしまっています。



（佐渡の常夜灯）

このあたりの古代の美濃路が、鎌倉時代に鎌倉街道として使われ、江戸時代にも近世美濃路として使用してきたのではないかと想像しています。いずれにしても、もしも事実としたら、古代から今日まで何百年も同じ道が使われていることとなります。発掘調査し遺構が発見できたら、国の文化財になるかもしれません。



（紀州街道）

さて、佐渡の渡し場からこの揖斐川の堤防の右岸、つまり西側の大島堤と言われた堤防道路を上流に、国道やJR東海道本線を越えて進み、さらに揖斐川支流の平野井川沿いに進むと、まもなく、中山道との分岐点の大島に着きます。

伊吹山が望める大島から佐渡の渡しまでの堤防道路は、江戸時代、紀州街道と呼ばれていました。それは、紀州藩を始め福井藩、島津藩など各藩が参勤交代でこの堤防道路を使っていたが、

ある年、紀州藩の行列が美濃路の大垣宿に通りたいと、紀州藩下見役が下見をしたところ、通行する日は大垣祭の日、祭の世話役から、道筋が混雑するからと行列を来ることを断ってしまいました。そこで、紀州藩の行列は中山道の赤坂宿から東に向かい大島からこの堤防道路を通り佐渡の渡しに至るようになり、以来、この堤防道路を紀州街道と呼ばれるようになったと伝えられています。

それはともかく、実際のところは、多少大水が出ても水がつかない輪中堤であった堤防道路が、参勤交代のルートになったと思われます。

現在、佐渡の渡しがあったあたりの堤防には、幕末の嘉永7年（1854）に建立された、伊勢神宮を案内する佐渡の常夜灯があります。美濃路は、揖斐川を渡り大垣市を離れ、安八町西結に向かいます。

（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

< 今月の復旧事例 >

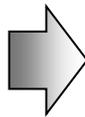


車が、雨でスリップし、ガードパイプと火災消火栓ポール、縁石を、破損してしまいました。

< 場所 > 岡崎 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・キロ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/>

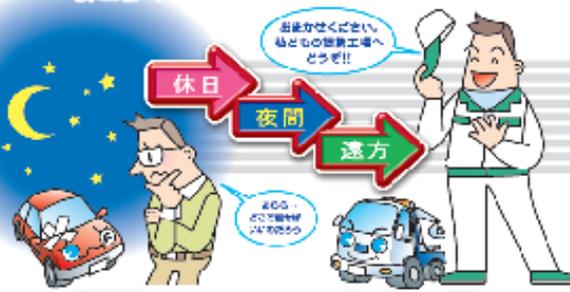
バイクの 代車！



◆原付からハーレーまで幅広い車種をご用意！◆ ご自宅や修理工場まで無料配送！◆

レンタルバイク岐阜大垣店 〒503-0858 大垣市世安町3-16 **0120-4107-41**
マジオドライブスクール大垣校内

DRPネットワーク株式会社が
ご提供する「安心サービス」



5つの特典

- 1 引車・被車の作業が無料
- 2 代車が無料
- 3 修理終了後ワンオーナー保証書を発行
- 4 保険を使わない修理に工費10%割引
- 5 特別料金で車検を実施

DRPネットワーク株式会社

〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉 3-18-1
TEL:03-3673-5552 <http://www.5552.co.jp/>

事故車の対応・修理は
トップネットワークのDRPネットワーク
加盟修理工場におまかせください。

全国の修理工場をDRPネットワークが
安心安全の修理工場に
認定しています。

- | | TEL / 担当営業課長 |
|---|---|
| A (有)オートライフ
〒504-0815 各務原市藤原東条町2-62 | 058-371-8288
新川 真由 090-3159-6616 |
| B ケイズモータース
〒500-8263 岐阜市徳田新道3-250 | 058-276-8533
河村 健太郎 080-4215-4477 |
| C (株)大原自動車工業
〒500-8288 岐阜市中橋2-107 | 058-271-5704
大原 幸司 090-413-6630 |
| D (株)タカバン
〒506-0004 美山市常生町3-160 | 0577-32-2617
新井 典仁 0577-32-2617 |
| E (有)大光塗装
〒501-6016 羽島市岐原町御田7-40 | 058-278-7505
芝藤 聡也 090-3258-5906 |
| F (有)丸森自動車工業
〒500-8127 岐阜市塩町1-6-3 | 058-245-6394
太田 祐司 090-1968-9326 |
| G アクアフィールド
〒509-5102 土岐市塩町寺町962-78 | 0572-26-8381
水野 智久 090-5105-3210 |



フリーダイヤル **0120-849704**

●フリーダイヤルに凸電話料がかかりますが、通話料は弊社加盟店よりお安くおかけいたします。

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	名古屋呼続駅南店
5	名古屋駅太閤通口店		

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

▶ 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。

岐阜県代協 オンラインセミナー開催のご案内

本セミナーでは、新型コロナウイルス感染症における企業の対応事例等を交えながら、「感染症」に焦点を当てたBCPの策定ポイントについて解説します。
ぜひご利用ください。



- ◆セミナー実施日 : 2020年11月12日(木) 14:00~16:00
Web配信(事務所・ご自宅等でご視聴可能です)
- ◆セミナー内容: 感染症リスクに備えたBCP策定のポイント
 - ★新型コロナウイルス感染症とは 2019年12月以降、感染拡大を見せている「新型コロナウイルス感染症」の特徴等について解説します。
 - ★新型コロナウイルス感染症の対応事例と教訓 今回の新型コロナウイルス感染症の蔓延に伴い、果たして企業はどのような対応をとってきたのか、その優良事例を紹介しながら、今後に活かせる教訓を解説します。
 - ★感染症リスクに備えたBCP策定のポイント 感染症リスクに備えたBCP策定は、これまでの自然災害に特化したBCPとは、基本的な考え方は同じですが、ポイントに多少の違いが見られます。そこで、感染症リスクに焦点を当てたBCPの策定ポイントについて解説します。
- ◆セミナー提供者および講師
セミナー提供者 : 三井住友海上火災保険株式会社
セミナー講師 : MS&AD インターリスク総研株式会社
リスクマネジメント第四部 BCM コンサルタント 藤田 亮氏
- ◆申込方法 : 先般、FAXにて送信いたしました案内に会員名、視聴者名、TEL・FAX、E-mail、視聴に使用する機器をご記載の上、FAXもしくはE-mailにて申込窓口までお送りください。改めましてURL等お送りします。
- ◆先着90名様限定
- ◆申込期限 2020年10月30日(金)

編集後記

コロナ感染から新しい生活に変わり始めた10月。Goto が始まり、観光地も若干のにぎわいを取り戻し始めたようです。各種イベントも観客数を減らし、ソーシャルディスタンスに気を使いながら、すこしずつ始まりました。そんな中での私たちの仕事の仕方は、これからの時代に即したものに変わっていているでしょうか？自分の行動を見直しながら、年末に向かう忙しい時期を乗り切りたいと思っています。

(高橋 励)

発行日/2020年10月26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 : gfdaijkyo@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