

岐阜県代協ニユ

2021年11月
vol.320



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

11月中旬まで暖かい日が続いております。ようやく下旬から寒くなるようでそろそろ飛騨地方では初雪の便りも聞かれるのではないのでしょうか。今年の冬はラニーニャ現象で寒くなるとの予報が出ており、ラニーニャ現象が冬の終わりまで続く確率は60%ということです。確か4年前もラニーニャ現象が発生し、日本付近では偏西風が南に蛇行して12月から寒気が断続的に流れ込み、早々に大雪になった所もありました。1月には太平洋側でも大雪に見舞われ東京都心でも20cm以上の積雪を観測し、2月には北陸地方で大雪だったと思います。いよいよ冬がやってきます。この先季節が一気に進みそうなので冬物のコートや、冬用タイヤの準備などは余裕をもってしておくの良いのではないのでしょうか。私は先日、少し早めの冬タイヤの交換を済ませました。皆様もお早めにご準備ください。



さて、新型コロナ感染もようやく岐阜県の感染者数がこのところ『0』となる日も出てきて、落ち着いてきました。落ち着きを見せたことで代協の委員会・支部活動もWEBからリアル、ハイブリットになってきたかと思えます。11月18日にはCSR委員会活動である岐阜県と岐阜市の消費者団体との情報交換会を感染対策しっかりと行い、例年より少ない人数でリアル開催しました。自動車・火災保険の相談・苦情がある中、やはり災害に便乗して、不必要な住宅修理を契約させられたという相談が増えてきたとのことでした。保険会社・代理店もこのトラブルに関しては注意喚起をしている旨、報告させていただきました。とても良い意見交換会ができました。そして来年2月4日にはブロック人材育成研修会を岐阜県代協が主管で開催することが決まりました。こちらは残念ながらWEB開催となりますが、代協活動を今後中核となって活動していく人材を育成するための研修会ですので皆様のご協力をお願いいたします。

また、目指せ三冠王ですが、ぼうさい探検隊が達成し、会員増強、アカデミーID登録、出前講座、BCP作成、事業継続力強化計画、コンサルティング申込者・・・この中からあと2つの取り組みで達成できればと思います。中でもコンサルティングコース受講申し込みが12月1日より開始されます。岐阜県の受講申し込み者目標は15名です。年々厳しい状況となりますがご協力よろしくをお願いいたします。そしてアカデミーID登録ですが、こちらも厳しい状況ではありますが、先日の東海ブロック協議会后、各県の各委員の皆様でアカデミーのセミナーを受けました。アカデミー内容もどんどん良くなっていますので、会員の皆様に今後情宣していきたいと思えます。3月末に向け各委員会の活動がようやく活発になってきました。あれやこれやとお願いすることばかりとなりますが、皆様どうぞよろしくをお願いいたします。

最後に「GoTo キャンペーン」がこの先、再開や延長されることと思えます。会食・イベントの「人数制限」撤廃され、「GoTo イート」は来年のゴールデンウィークごろまで延長、「Go To トラベル」は年末年始の感染状況などを改めて確認することを前提に年明け以降とされています。これから人の動きも活発になるでしょう。第6波を来させないよう今まで通りの感染対策をして楽しい年末を迎えましょう。

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
6 p・・・会員投稿
7 p・・・代理店紹介

8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (187) 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』(飛騨街道 23) 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・・・日本代協コンベンション開催報告／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
11	10	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	11	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	12	金	日本代協	第10回日本代協コンベンション 分科会(13:00～)	Zoom ウエビナー開催
	17	水	教育	出前授業(13:30～)	大垣市立江並中学校
	18	木	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	ふれあい会館 405会議室
	19	金	日本代協	第10回日本代協コンベンション パネルディスカッション(15:00～)	Zoom ウエビナー開催
	19	金	広報機関誌	委員会(10:30～)	Zoom 開催
	22	月	県代協	三役会(10:00～)	Zoom 開催
	24	水	県代協	BCP 策定支援セミナー(14:00～)	Zoom 開催
	26	金	岐阜	役員会(11:30～)	グランヴェール岐山
	26	金	西濃	セミナー&懇親会(17:00～)	フォーラムホテル
	29	月	教育	委員会(10:30～)	ハイブリット開催
12	1	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	1	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	7	火	飛騨	例会(11:30～)	ひだホテルプラザ来来飯店
	9	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	10	金	中濃	年忘れ懇親会(18:00～)	料理旅館 福美(予定)
1	20	木	県代協	賀詞交歓会(予定)	グランヴェール岐山(予定)

～事務局より～



★2021年12月21日(火) に2021年度第Ⅲ期の会費を、ご指定口座より振り替えさせていただきます。政治連盟にご加入の会員の方は併せて振り替えさせていただきますのでよろしくお願い申し上げます。(ご不明な点は、県代協事務局までお尋ね下さい。)

★代協「正会員実態調査」(WEB アンケート方式)ご協力のお願い

日本代協では、現在会員の現状を把握し、好取組事例、代協に対する要望を収集することを目的とした「正会員実態調査」が下記のとおり実施されてます。本調査は「5年に1回のペース」で実施されており、調査結果は代理店ならびに代協の要望を金融庁・保険会社に伝えていく重要な根拠資料となりますので、『全会員の回答』につき、ご協力お願い申し上げます。

- =====
- 方式 WEB アンケート (無記名方式※) ※回答者を特定することはありません。
 - 設問数 34 問 (所要時間: 20 分間程度)
 - 回答期限 2021 年 12 月 30 日
 - 調査結果 集計結果は調査報告書にまとめて、2022 年 5 月ごろ開示予定です。
ご回答は、下記 WEB サイトにアクセスの上、ご入力ください。
※ 回答はこちらから ⇒ <https://hst.netr.jp/sonpo-eng/>
- =====

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 11月活動報告】

○岐阜支部役員会 11月開催予定
開催日時 : 2021年11月26日(金) 13:00~
開催場所 : グランヴェール岐山
報告者名 : 棚橋 健久

※開催日の都合のより次月号にて報告

【西濃支部 11月活動報告】

○西濃支部 11月例会報告
開催日時 : 2021年11月10日(水) 11:30~
開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 16名(会員14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案内
- ②『西濃支部セミナー&懇親会』開催について
 - ・11月26日(金) 17:00~ 大垣フォーラムホテル 2F 旭の間にて
講師: 渡部弁護士 演題: 「交通事故における刑事手続きについて」
 - ・18:30~(セミナー終了後) 同会場にて懇親会開催
- ③委員会報告
 - ・企画環境・10/20 委員会 web 会議にて開催
新規提携予定事業者事業内容プレゼンについて (建築関係1社、タバタサッシ)
 - ・教育・特記なし
 - ・広報機関誌・11月委員会開催予定
 - ・CSR・11/18 消費者団体情報交換会開催
通年・使用済み切手回収
1~2月・献血キャンペーン協力をお願い
 - ・組織・11月委員会開催予定、なかまづくり協力をお願い、代理店賠償 Web セミナー開催報告
- ④2022年1月「西濃支部新年会」1/14(金)または1/21(金)いずれかにて開催予定(詳細検討中)

※次回例会 2021年12月 1日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」にて

【中濃支部 11月活動報告】

○中濃支部 11月例会開催報告
開催日時 : 2021年11月 9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
 - ・広報機関誌・ホームページについて(他県のを参考にしては)
 - ・CSR・11/18 消費者団体情報交換会開催、住宅悪徳業者情報があれば教えてほしい
企画環境、教育、組織委員会については委員会開催後の次月に報告する
- ②来年度中濃支部 役員選出について

③その他情報交換

④忘年会について・・・場所 : 料理旅館 福美 (人数次第で場所の変更もありえます)
日時 : 12月10日(金) 18:00～
人数を1代理店2名までとして行う

※次回例会 2022年 1月開催予定(未定)

【東濃支部11月活動報告】

○東濃支部11月例会開催報告

開催日時 : 2021年11月11日(木) 11:30～
開催場所 : みわ屋
参加者数 : 8名
報告者名 : 虎澤 省吾



《議題》

- ①ファブリカより情報提供各委員会報告
- ②各委員会報告
- ③来年度東濃支部支部長選出について
- ④毎月の例会の案内 FAXに例会時の昼食代を東濃支部で1000円負担すると案内し出席を促す

※次回例会 2021年12月 9日(木) 11:30～ みわ屋にて

【飛騨支部11月活動報告】

○飛騨支部11月例会開催報告

開催日時 : 2021年11月 9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・連絡事項》

- ①提携事業者 株式会社 AVANTI さん挨拶・・・レンタカー業務の説明
- ②支部役員忘年会日時について・・・11/26(金) 18:30～
- ③支部新年会日時について・・・2022年1月28日(金) 18:30～
- ④県代協賛交歓会について・・・2022年1月20日(木) グランヴェール岐山
- ⑤日本代協コンベンション オンライン配信のお知らせ
- ⑥委員会報告
 - ・企画環境・・・11/24(水) BCPオンラインセミナーの案内
 - ・教育・・・本年度公開セミナー中止の報告
 - ・CSR・・・自賠償、地震、献血キャンペーンの案内

※次回例会 2021年12月 7日(火) 11:30～ ひだホテルプラザ来来飯店にて



委員会報告

【教育委員会】

★出前講座開催報告

開催日時 : 2021年11月17日(水)
第一部 13:45～、第2部 14:40～
開催場所 : 大垣市立江並中学校
参加者数 : 第一部 10名、第2部 10名
報告者名 : 山田 秀一

《内容》

- ・昨年度と同様に中学校での職業講和としての講座開催の中、保険代理店の仕事の概要と保険の大切さを説明した。



【CSR委員会】

★消費者団体情報交換開催報告

開催日時 : 2021年11月18日(木) 13時30分～
開催場所 : OKB ふれあい会館 405会議室
参加者数 : 9名 消費者団体 県民生活相談センター 春成 係長様、五十川 様、金森 様
岐阜市消費生活センター 花井 様
岐阜県代協 遠藤会長、福地副会長 CSR 委員 3名(松野、磯谷、永井)

《内容》

昨年は新型コロナウイルスで中止しましたが、今年は感染対策をして開催しました。代協の出席者を5名に減らし、1テーブル1名、前後の距離を2メートル以上。入口での消毒、検温を徹底。密を避けるため名刺交換は会長のみで、卓上にネームプレートを置く。窓を開けられないため、出入口の扉は開けたままとしました。

消費者団体から相談内容のご報告をいただき、代協が回答するスタイルで行いました。

○相談(苦情)件数として、契約書のわかりにくさ、説明不足、解約に関する苦情、補償に関する苦情、クレーム処理への不満が上位を占めました。

○相談者は65歳以上が多い。

○「火災保険が使えます」と、住宅業者とのトラブルになった事例。

○交通事故の治療で、3ヶ月とか6ヶ月での打ち切りに対する不満。

○弁護士特約を全件付けてもらえないかとのご意見もありました。

○契約者が病気・意識不明で、意思確認できず変更手続(本人限定の削除)ができない。カスタマーに電話したところ、「後見人でないと手続できない」と言われ困った。後見人なしで手続できるようにしてほしい → 保険会社に要望を出しますと回答
○交通事故の過失割合に納得できないという不満。

(報告者 磯谷 宏)



会員投稿記事

『Let's キャンプ』

やっと緊急事態宣言も明けて、みなさん外に出られる日が来ましたね。コロナの第6波も来るのではないかと心配されていますが、今までやってきた感染防止対策をしっかりしていけば、今までのような感染爆発も少しは抑えられるのではないかなあと、ちょっと甘い考えですが、そんなことを考える今日この頃です。

ところで、先日も朝の番組でキャンプ特集をしていましたが、今、本当にアウトドアがブームになっていますね。コロナで人と会わないレジャーということで人気になっているとのことですが、最近はおしゃれなグッズや便利グッズも多く、また百円ショップで非常に優れたキャンプ道具も数多く販売されているため、手軽に楽しめるレジャーとして人気なんでしょうね。

ということで、以前デイキャンプのことを書きましたが、今回もキャンプについてです。

皆さん、キャンプやアウトドアに一番良い季節を「夏」だと思っていられるかもしれませんが、でも僕は、秋から冬にかけてが一番良い時期だと思っています。

なぜならこの季節は、① 虫が少ない。蚊に食われない

② 焚火をすると心から癒される暖かさを感じられる。(夜は寒いですからね。)

③ 日の入りが早いため、夜の静かな雰囲気を楽しむ存分ゆっくり楽しめる。

④ 最近のシュラフ(寝袋)はとても暖かく快適で、小さくまとまり持ち運びにも便利。

⑤ 夏にはあまりなかったセールもあり、欲しかったものが比較のお値打ちに買える。



どうです？ちょっと考えただけでこれだけのメリットが。(特に①の虫については皆さん賛同していただけるのでは。これから始めるには本当に良い季節なんですよ。

また、秋、冬は食材も豊富。焼き芋をしたり、鍋をしたり、あったかい食べ物で楽しむこともあれば、柿や栗、ミカンなど、デザート作りで遊ぶにも、食材が豊富で本当に楽しいです。

グランピング(とっても贅沢なキャンプという感じのものです。ぜひ調べてみてください。)なども、近隣でできる施設も整ってきましたし、アウトドアが苦手な方でも本当に楽しく遊べる環境が整ってきています。さあ、みなさんも、思う存分遊んでみませんか？

最後に、事故には注意してください。あと、熊さんにもね(笑)

(岐阜支部 高橋 励)

代理店紹介

飛驒支部 株式会社ライフステージ

<代理店名>

株式会社ライフステージ

<所在地>

〒506-0041

高山市下切町381-12

TEL 0577-37-2024

FAX 0577-37-2025



<代表者>

大沢 基樹

<スタッフ>

4名（男性3人、女性1人）

<取扱保険会社>

損害保険ジャパン株式会社

SOMPO ひまわり生命株式会社

メットライフ生命株式会社

第一生命株式会社



<略歴>

平成5年 有限会社大沢損害保険事務所を設立

平成20年 株式会社ライフステージに社名変更

<事務所の環境>

高山インター出口より北へ車で約10分。JR 上枝駅より北へ約200mの位置にあります。

<経営理念>

- 1, 感謝の気持ちを忘れず常に「誠心誠意」
- 2, お客様利益を最優先した適切な商品の提案
- 3, 保険代理業の社会的責任を果たす
- 4, コンプライアンスを重視し、社会的に信用される会社であること

科学の光を当てた代理店経営の羅針盤

—「生産性1500万円モデル」の提起とその背景

◇思わぬケガで不自由な生活

人間いつどこで、どんなリスクに直面するかわからない、そんなことを改めて痛感する事件がわが身に起こった。10月31日、マンションの集会所の室内で、ボランティア団体のイベント活動中、パイプ椅子に乗ってスマホで床にブルーシートを広げ10キロのどんぐりの写真を撮ろうとした瞬間、バランスを崩し転倒してしまった。左胸部をコンクリートベースの床に強打し、動けず、顔面蒼白、圧迫痛、動くこともままならなくなってしまった。「動いちゃダメ」と床に寝かされ周りの人が介抱してくれた。意識がハッキリあるだけに恥ずかしいやら痛いやら！家族や消防署に連絡してくれ、駆け付けた消防隊員（救急救命士）によりストレッチャーに乗せられ、車内で問診や検査、受け入れ先を探し、かみさんともども、救急車で松戸市和名ヶ谷の新東京病院に運ばれた。外科救急外来の世話になる。寝返りも打てない痛みが走る！レントゲン、エコー検査、さらに念のためCTを撮ったら左胸部肋骨3本が骨折、幸い、気胸（骨が肺に刺さり穴が開く）の心配は今のところなく、胸部にコルセットを装着され、痛み止めの薬をもらい、帰宅してよし、となった。

◇「日にち薬」が治してくれる？

立ったり座ったり、咳をしたりすると激痛が走る、この部位の治療法は、「日にち薬」、時間の経過が解決してくれるだけ、自然に折れた骨が融合するのを気長に待つしかないようで、その後、翌日には同病院の松戸駅前のクリニックの整形外科で診てもらったが、通院もひと月後でよいとのこと、痛み止めを1か月分出すぐらいしかすることはないとあったところか。次回通院時にはレントゲンを撮り骨の具合を確かめることぐらいしか医者も打つ手なしならやむを得ない。

幸い3週間も過ぎると痛みはだいぶ和らいで痛み止めの飲まなくて済ませられるようになってきたのでほっとする。問題はスポーツジム通いができなくなり、体がなまってきたことと、家でじっとしていると食欲が増して肥満化することだ。血圧も上がってきてしまい、降圧剤の効果も限定的なのがつらい。

◇代理店の生産性1500万円モデル提起とその背景

今回は、保険代理店、とりわけ成熟期の市場に直面している損保系代理店の経営実像を余すところなく解析し、新たな代理店モデルを提起した、素晴らしい本とその著者のことを紹介したい。データや実例に基づき、これほど見事に代理店の実像に肉薄しかつ、課題解決への道しるべを簡明かつ分かりやすく記した類書を私は知らない。しかも著者は私と同年代の畏友である。

それは尾籠裕之著『保険代理店の「生産性1500万円モデル」』（2021年9月刊、保険毎日出版社刊）で、保険代理店の経営を科学の光で照らした画期的かつ実践的な本だ。

<https://xn--ruqx54cset6urxsx7j532b.jp/mokuroku/08.htm>

ご存じの方もいらっしゃると思うが、著者の尾籠さんは、もともとはIBMという世界的大企業のシステムコンサルで、企業組織を対象とした仕事をしてきた。中でも保険業界のシステムについての造詣は深く、海外の事情などもつぶさに見てきて、保険システム分野の専門家として力を発揮してきた。この尾籠さんが業務の一環で、長らく人と紙で成り立ってきた保険会社のITを活用した効率化、構造改善に取り組み、その過程で顧客接点での、勘と経験と度胸・愛嬌で成り立つ、現場任せの、属人的で旧態依然とした代理店や営業職員制度の変革なくして持続的成長はなし、と確信したのは必然であった。

思えば、今から20年以上も前、福岡で勉強会に参加した折、大濠公園を散策しながら尾籠さんと二人で、自由化に直面する代理店の大型化の是非を巡り熱く話し合ったことは忘れられないとともに、現場取材を通して皮膚感覚で代理店経営を考える私と、冷静かつ客観的にデータやセオリーから代理店像

を構築していこうとする尾籠さんのデータの裏付けを大事にする科学的姿勢には感銘を受けたものだった。もちろんその際、大企業的な視点にいくらかの違和感も感じ取り、果たして大企業では当たり前のマーケティング手法、経営手法が果たして小規模零細の代理店経営で成功するものだろうか、それには現場での実証が必要ではないかと、思ったものであった。

◇無手勝流の「軽営」の横行とそこから脱却の歴史

というのも、当時の代理店の世界は、とりわけ損保系の代理店の経営は無手勝流、職人芸が主流だったからだ。100の代理店があれば100通りのやり方があるとすらいわれた。たとえ大型代理店でも、その大型化した背景は漠然としており、その経営の中身は秘中の秘とされてきた。端的に言えば、保険料での売り上げ表示が当たり前で（保険会社の数字は収入保険料や正味保険料が基準ベース）、代理店の本来の売り上げに当たる代理店手数料という基本中の基本の数値すら意識されず、「軽く営む軽営あれど経営なし」といわれる惨憺たる時代が続いたのも確かで、まさにマネジメント的には「暗黒」の状態だった。

いふなればみな保険会社の陰に隠れて、代理店としての経営の自己確立ができていなかったわけで、なぜ代理店は小規模零細店が多いのか、どうすれば代理店の組織化、事業としての近代化が図れるのか、代理店が目指すべきビジネスモデルは何なのか、その達成のための経営指標などの客観的データによる裏付けが取れない状態できた。

◇損保系代理店の事業特性の直視

損保系代理店は、契約締結権を有するため、更改業務が極めて大事で、バックヤードの事務体制が不可欠で、1年契約主体のため、根雪効果的に安定的な収益構造が保証される一方で、大きな先行投資ができにくく、小規模零細でとどまる背景となってきた。顧客との継続的な関係、更改契約を基本とするその独特な経営特性をわきまえた立論がこの世界ではほとんど見られなかったのだ。

一方生保は、新規を追い求め初年度に大きな手数料が当てにできそれを先行投資に回せ、あわせ媒介機能のため、扱い契約は保険会社が管理するため事務負担は少なく大型代理店の出現するところとなっている。生損保の併売が当然となってきて損保系の代理店でも新たな経営スタイルを模索する動きが出てきてはいるが、やはり、更改を基本に安定経営を目指す損保系代理店については、その特性を見据え、的確な経営ビジョンが必要なことは言うまでもない。

こうした損保系代理店で大きな比重を占める「更改契約」基盤という特性に着目したのが尾籠さんで、しかも事務の役割が大きくかかわってきていることを喝破したのは鋭い目の付け所だった。内務事務の効率化により、接点顧客により近いところに経営資源を集中すること、すなわち「顧客事務」、「戦略事務」のいう視点を導入したのも大きな功績であった。

◇代理店の生産性という視点を提起

現在では、代理店の生産性という観点でから代理店経営を理解することは当たり前となってきたのは歓迎すべきことだ。長らく代理店の売り上げは保険料ベースで表記されることが多かったからだ。

それゆえ生産性といっても、ピンとこないのかもしれないが、保険代理店の売り上げは、保険料ではなく、正確には手数料だとすると、生産性は、営業のみならず内務事務を含めた従業員一人当たりの年間の手数料となる。

すでに15年前からこの手数料基準を基本に代理店経営を見ることを提起されてきた尾籠さんによると2006年の段階で、平均700万円ほどだった損保系の専門代理店の生産性が2020年の段階には900万円と増加していると独自で実施した代理店アンケート調査結果に基づき明らかにしており、この間の代理店の経営努力と保険会社の代理店業務支援力の飛躍的向上で、特に内務事務周りの効率化が奏功し、事務の余裕が出て、この余力で顧客接点周りのサービス強化が図られた点が大きかったと指摘している。

◇代理店経営を科学の光で照らす

まさに、尾籠さんが取り組んできたことは、損保系代理店の暗黒のジャングルを掻き分け、フィールドワークにより現場を見て歩き、科学の光で照らしながら、仮説を立てては、現場の意欲的な代理店を訪ね、コツコツと業務分析をし、データをとり、その仮説を検証し続け、その長年の取り組み成果を結晶化させてきたのである。中でも全国各地で成果を上げる意欲的代理店の共通項を、事務、営業、トップの3者の役割の見直し（とりわけ事務の顧客接点強化、更改募集の一部分担、営業の案件会議での面

談ストーリーチェックと振り返り)という観点でとらえかえし、成長モデル化作業を進めてきた意義は大きなものがある。

そこには、スーパーセールスパーソンでなければ達成できないことではなく、普通の人材でも、一定のルール、法則を理解し、それを実践できる組織環境を整えれば、生産性アップは可能とする、実現可能なモデル(代理店成長モデル)を構築したのである。

◇層別化により事務、営業、社長の役割を明確化

代理店の生産性(一人当たり手数料)という経営の基準を提起し、これに基づき、生産性を上げるためには、まずは、代理店の事務の生産性向上のための効率化の取り組みの重要性を指摘、保険会社などの代理店支援システムを活用し、事務の効率化を図ることで、余裕な時間は顧客接点業務に集中することが肝要とし、事務の役割の拡大を図ること、とりわけ更改募集の一部まで担えるようにすることを提起している。マーケティングセオリーの顧客の層別化を活用し、重要顧客層は営業の担当とし、トップは魅力的な未開拓顧客層の開拓に、それ以外の顧客層の更改対応は事務部門が、募集を含めて担っていくことで、生産性を1,500万円まで引き上げることが可能として問題提起しているのである。その際、事務の役割の拡大、PDCAを繰り返し回すこと、案件会議、IT活用カギを握るものとなるが、事例を交え、その指摘は大いに参考になるはずである。

この結果、事務の役割拡大として更改募集業務の一部担当制をとる代理店が増え、間違いなくこうしたところは生産性が上がっているとしている。さらに営業についても、営業に丸投げするお任せ方式では、生産性向上につながらず、新たな代理店生産性1500万円モデルを志向するには、営業、事務、社長の役割分担を市場性に合わせ明確に役割分担することがポイントだとして、それぞれの役割を、尾籠さんは提示している。

◇重要顧客層を担う営業と案件会議の重要性

営業担当は市場を選択して、保険リスクが大きくかつ代理店への信頼度が高い重要顧客層(4象限の右上層)にシフトし、それ以外の市場については、左上層、すなわち顧客層は魅力的だが信頼度が低い市場の開拓は社長に、それ以外の魅力度の低い左右の下層は、事務に任せることが必要だとしている。その理由として事務に任せる顧客は、前年通りの更改基調の契約のため、更改事務として顧客も対応してもらえることが多いからだという。

一方、重要顧客層を任された営業は、顧客との関係を維持し、100%自社での取引を目指すとともに、案件会議を設けて、顧客情報の組織内共有を図るとともに、案件創出について、契約確認や保険リスク、顧客情報などを打ち合わせ、面談ストーリーを作り、また実際の対応がどうだったかのチェック・記録化を図ることが重要だとしている。この面談会議における案件創出のロジックは中でも本書の中でひときわ光を放っており、代理店のこれからの在り方を考える良き実践的指針となるはずである。

◇ITの戦略的活用が必須

また更改募集業務を分担する事務スタッフの負荷は増えるので、既存業務を標準化したり、ITを活用し機械による自動化を図るなどして効率化しゆとりを創出することがポイントになる、としている。このIT活用ではグループウェアとRPAの活用こそがこれからの代理店の効率化、生産性1500万円達成のカギを握るとして、グループウェアでは、単にスケジュール管理などから一歩進めて顧客管理や満期管理の面での活用が提起されているのは参考になる。

RPA活用では、単純な繰り返し作業、複雑な繰り返し作業、複雑なマッチングの3分野が想定されるとして、その開発・運用には、独自開発や購入もあるが、コストも時間も人材もかかることが普及の障害のため、代理店が必要に迫られて開発したRPAシナリオのクラウドを用いた独自の流通網の育成が必要としている。

いずれにしても、市場選択に当たり、事務、営業、社長の役割を明確化し、顧客接点周りのサービスを強化することで、生産性を1500万円の水準をうかがう代理店モデルが提起されたことの意味は大きい。

現場に分け入り、問いかけ続けてつかんだ、代理店の特性をきちんと踏まえ、絵解きし、胸にすんと落ちる指摘、課題解決へのヒント満載の本であり、明日を展望する代理店の皆さんにとって、今後の経営戦略を具体的に考えていく際のまたとない羅針盤になるはずだ。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

稲葉宿から四ツ家追分

美濃路は、本陣跡を南に折れ稲葉宿を離れます。県道136号線です。まもなく小沢一里塚跡に着きます。小沢一里塚は、稲葉一里塚とも言われており、かつて「稲葉一里塚跡」と書かれた案内板がありましたが、現在は稲沢市教育委員会が設置した「小沢一里塚跡」の案内板があります。

小沢一里塚跡の案内板を過ぎると大江用水に着きます。歌人で文章博士であった大江匡衡（おおえのまさひら）が尾張国司時代に、治水対策して改修しました。のち、この河川を大江川と呼ばれるようになったといわれています。現在の大江用水です。

さて、この大江匡衡の妻が和泉式部と並ぶほどの有名な女流歌人の赤染衛門（あかぞめえもん）で、大江匡衡が尾張国司に赴任するとき同行しています。

名鉄国府宮駅のすぐ北西には、この2人を顕彰する赤染衛門歌碑公園があり、公園内には「やすらはで寝なましものを小夜ふけてかたぶくまでの月を見しかな」という赤染衛門の歌碑があります。

「月が傾くまであなたを待っていたのに……。こないのが分かっていたら、さっさと寝てしまったのに」と、好きな男性を待つ女性の心情を歌っているようです。この和歌は藤原定家が編纂した「小倉百人一首」にもありますので、カルタ取りでおなじみですね。



（大江用水）



（長東正家邸跡の石碑）

美濃路は、大江用水を離れ突き当たりを東に折れ名鉄名古屋本線を渡り国府宮の大きな第一鳥居を過ぎ、しばらく進み南に折れ、稲沢市民病院の東側を通ります。同じく県道136号です。このあたり、近年までは松並木が残されていたそうです。それはさておき、ここから少し東に外れた所に長東正家邸跡の碑があります。ここは長東正家の出身地で、豊臣時代五奉行の1人として活躍していましたが関ヶ原合戦では西軍側として戦い敗北しております。

美濃路は、県道136号に戻ります。このあたりの美濃路は幾つも曲がっており「七曲縄手（なながまわりなわて）」と呼ばれていました。その一部は、ひょっとすると条里制の名残りかもしれません。そんな美濃路は小さな福田川を渡り、道なりに進み大里東小学校の北側を東進し、JR東海道本線の踏切を渡るとすぐ逆T字交差点、四ツ家追分に着きます。

かつて、この踏切と四ツ家追分の一里塚がありました。南の塚は六角堂村に北の塚は井之口村に位置していました。つまり村境に一里塚があったのです。

美濃路は、この四ツ家追分で岐阜・笠松方面に向かう尾張街道ともいわれた岐阜街道と分岐します。

（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

～レンタカーのご利用なら～

ORION RENTA CAR



100 台以上の保有台数で国産車から輸入車、4WD 車、トラック、福祉車両までニーズ合わせたレンタカーをご準備致します。



レンタカー配送
お引取りサービス

あらかじめ打ち合わせした車輛返却の日時に、お客様ご指定の場所迄レンタカーをお引き取りに伺います。



車種ご提案代行
サービスについて

スタッフがご担当者様に代わり代車をご利用になるお客様と直接お車の選定についてお話しすることも可能です。



修理車両
レッカーサービス

お客様の車を迅速に、ご指定の場所へレッカー移動致します。



全車、ナビ・ETC完備

快適にドライブ頂くために全車両にナビとETCを装備しております。



S.O.Dカー・クリン施工で
コロナウイルスにも安心の対応

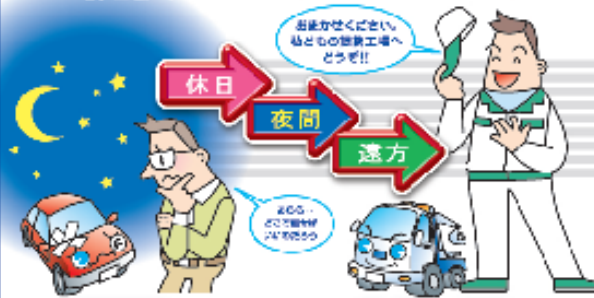
返却時に全車両の消臭・抗菌・防カビに入念な消毒作業を行っております。

当社は4月より、高山支店をオープンし、岐阜県全域の対応が可能となりました！ 降雪地区への4WD車対応、特殊車両、福祉車両までお気軽にお問い合わせください！！

オリオンレンタカー 株式会社 AVANTI
TEL0120-502-933 FAX0586-58-7890
本店 岐阜県各務原市川島渡町 281-3
名古屋店 愛知県名古屋市中区名西 2丁目 18-10-1
多治見店 岐阜県多治見市本町 5丁目 6-1
高山店 岐阜県高山市千島町 1033-14

ご依頼はフリーダイヤル 0120-502-933 迄

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 引取・納車の作業が無料
- 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は工費10%割引
- 5 修理内容で車検を免除

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。

お近くの加盟店工場までお問い合わせください。

- | | TEL / 携帯電話番号 |
|---|---|
| A (有)オートライフ
〒504-0815 各務原市御園東栄町2-62 | 058-371-8288
新川 真男 090-3159-6616 |
| B ケイズモータース
〒500-8263 岐阜市関白原南3-250 | 058-276-8533
羽村 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 孝司 090-413-6630 |
| D (株)タカパン
〒506-0004 高山市栢生町3-160 | 0577-32-2617
新井 典仁 0577-32-2617 |
| E (有)大光塗装
〒501-6016 羽島市岐原町藤田7-40 | 058-278-7505
武藤 幹也 090-3258-5906 |
| F (有)丸森自動車工業
〒500-8127 岐阜市地蔵1-6-3 | 058-245-6394
太田 祐司 090-1968-9526 |
| G アクアフィールド
〒509-5102 土岐市南町2-962-78 | 0572-26-8381
水野 智久 090-5105-3210 |

フリーダイヤル **0120-849704**

●フリーダイヤルは通話料がかかりますが、通話料の負担は当社が負担いたします。

岐阜県代協会員の皆様、当社はオリックスレンタカー店舗を運営しております株式会社タカサワと申します。
代車でお困りの際には、是非とも当社のレンタカーサービスをご利用ください！



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。

（株）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	長久手公園西駅前店

11	岐阜店	TEL	058-268-6543	岐阜市安良田町5-9
12	大垣店	TEL	0584-93-0543	大垣市長松町1215-2
13	多治見店	TEL	0572-21-0543	多治見市若松町1-9-1
14	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

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。

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!

☎ 中津川駅前店	0573-65-1154
☎ 岐阜羽島駅前店	058-391-0154
☎ イオンタウン各務原鞆沼店	058-322-3154
☎ 下呂温泉案内所	0576-25-3005
☎ 飛騨高山駅前店	0577-35-2722

☎ 岐阜駅前店	058-274-0582
☎ 大垣店	0584-93-4154
☎ 多治見店	0572-21-2543
☎ 関店	0575-21-7557

※直営店・フランチャイズ店含めて
40都道府県にて展開中!



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感染状況が減少・下げ止まり傾向ではありますが、気を抜く事無く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・体調管理にご留意下さい。

さて、11月も下旬となり12月に向けて慌ただしさが増してまいりました。事故車修理はもとより、この時期のスタッドレスタイヤやバッテリー交換等の冬支度・車検や定期点検・車販売等も、最寄りの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	岐阜市中鶉 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



SHINWAグループ
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。

○日本代協コンベンション開催報告

開催日時 : 2021年11月 5日 (金) 式典、功労者表彰、基調講演
11月12日 (金) 分科会
11月19日 (金) パネルディスカッション



日本代協コンベンションが「オンライン配信 (Zoom)」で開催されました。

11月5日の第1部の式典では畦地顧問 (前会長) が2021年度功労者表彰されました。続く基調講演は講師にBS TV 東京 解説委員 豊嶋 広 氏迎えて行われました。

11月12日は基調講演を踏まえたテーマ別に3つの分科会が行われ、11月19日は「パネルディスカッション」を10回目の特別企画として新たに実施され、3日間にわたりオンラインで開催されました。基調講演、分科会、パネルディスカッションともに後日視聴できるように、録画を提供される予定ですので是非ともご視聴下さい。



編集後記

夏が終わったら、秋がなくて冬になったような季節の変わり目ですが、体調を崩されてはいいですか？私事ですが、父が1週間ほど体調不良で入院しました。(今は元気になって帰ってきました。) 病院では、今もコロナの影響でお見舞いもできない状況が続いています。いろいろ大変ですが、乗り越えていくしかありませんね。もう来月は12月 師走です。気を引き締めて一年のラストを踏ん張りましょう！
(高橋 励)

発行日/2021年11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 <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