

# 岐阜県代協ニユ

2022年 1月  
vol.322



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

あけましておめでとうございます。会員の皆様、関係者の皆様におかれましては、素晴らしい2022年の初春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中はひとかたならぬご厚誼を賜りまして、誠にありがとうございました。本年も何とぞよろしくお願い申し上げます。

2022年の「寅年」は雪と寒さでスタートとなりました。皆さんはどんなお正月を過ごされましたか。私はここ何年も正月に旅行等に行かず、何かの時に備えています。過去には火災や自動車事故で現場に駆け付けたことが幾度かあり、仕事柄ゆっくりできなくなっています。ですので代わりに仕事が始まってからお休みをいただきます。もっともこの2年はコロナ禍で出かけられませんが・・・

そういえば寅年は「夏は猛暑、冬は寒冬になる」という説がありますが、まさに今年の冬はとてもしつこい寒さが続いています。1年で一番寒いとされる「大寒」は過ぎましたが、大雪が降ることが目立つ昨今なので、今年もこのあとまだまだ油断できません。この先もしっかりとした寒さ対策が必要な日が続くと思われるので、体調を崩さないように万全の防寒対策でお過ごしください。



さて、お正月まではコロナ感染も落ち着いておりましたが、新たな「オミクロン株」の出現で過去最大の大きな波が押し寄せています。一向に先が見えず、岐阜県においても再び、まん延防止等重点措置の適用が1月21日から2月13日まで発令され、仕事や生活面で不便を余儀なくされることになりました。代協活動も2年続けての賀詞交歓会の中止や街頭でのPR活動中止など、この先も活動が規制されてしまい、せっかくリアルで各支部・委員会活動ができるかと思っておりましたが、まだしばらくはWebを使った会議やLINEやメールを使つての活動になるかと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

そんな中、教育委員会が主体となって募集を勧めるコンサルティングコースの募集につきましては、21日現在9名の申込です。15名の目標まであと少しとなりました。2月11日に締め切りを向かえますので、現在、受講を検討されている方は是非お申込みをお願いいたします。さらに同じく教育委員会が主体となって募集を勧める日本代協アカデミーのアカウント増については、本誌発行日となる25日に日本代協教育委員長石川氏によるセミナーが開催され、登録・活用法を勉強いたしますので次月号にてご報告いたします。

また、企画環境委員会では、こちらも2年続けての中止となっている提携業者の交流会に代わるものとして、提携業者PR冊子を作成中です。出来上がりしましたら皆様に送付予定ですのでご活用いただければ幸いです。2021年度の活動もあと残り2か月余りとなり、目指せ「三冠王」は、ぼうさい探検隊（達成）コンサルティングコース受講、日本アカデミー登録で達成したいと思います。最後まで会員の皆様のご協力をお願いいたします。

最後に新型コロナウイルス感染症の蔓延に悩まされる日々が続くなか、皆様一人一人が新たな過ごし方を工夫し、困難を乗り越えて新しい年を迎えられたことをともに祝い、岐阜県代協と会員をはじめ関係各位の皆様にとって良い年、意義のある年となりますように祈念いたしまして、新年の挨拶とさせていただきます。

1 p・・・会長挨拶／目次

2 p・・・スケジュール／事務局より

3 p・・・代理店紹介

4 p・・・中さんの保険諸国漫遊記（189） ①

5 p・・・～保険ジャーナリスト ②

6 p・・・中崎章夫 ③

7 p・・・『街道シリーズ』（美濃路25）松尾 一

8 p・・・提携事業者広告掲載①

9 p・・・提携事業者広告掲載②

10 p・・・提携事業者広告掲載③

11 p・・・支部活動報告／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         |
|----|----|---|--------|------------------------|--------------|
| 12 | 10 | 金 | 企画環境   | 委員会(14:00～)            | Zoom 開催      |
|    | 10 | 金 | 中濃     | 年忘れ懇親会(18:00～)         | 料理旅館 福美      |
|    | 13 | 月 | 岐阜     | 役員会(13:30～)            | Zoom 開催      |
|    | 14 | 火 | 飛騨     | 例会(11:30～)             | ひだホテルプラザ来来飯店 |
|    | 17 | 金 | 県代協    | 三役会(15:00～)            | エール(株)       |
| 1  | 13 | 木 | 東濃     | 例会(11:30～)             | みわ屋          |
|    | 14 | 金 | 西濃     | 支部新年会 中止               |              |
|    | 20 | 木 | 県代協    | 賀詞交歓会 中止               |              |
|    | 20 | 木 | 岐阜     | 役員会(13:00～)            | Zoom 開催      |
|    | 21 | 金 | 企画環境   | 委員会(10:30～)            | Zoom 開催      |
|    | 25 | 火 | 教育     | 『日本代協アカデミー』セミナー        | Zoom 開催      |
|    | 28 | 金 | 飛騨     | 支部新年会 中止               |              |
| 2  | 2  | 水 | 県代協    | 理事会(13:30～)            | Zoom 開催      |
|    | 2  | 水 | 西濃     | 例会 中止                  |              |
|    | 4  | 金 | 東海ブロック | 人材育成セミナー               | Zoom 開催      |
|    | 7  | 月 | CSR    | 委員会(10:30～)            | Zoom 開催      |
|    | 8  | 火 | 中濃     | 例会(10:30～)             | 太田交流センター     |
|    | 8  | 火 | 飛騨     | 例会(11:30～)             | ひだホテルプラザ来来飯店 |
|    | 9  | 水 | 東濃     | 幹事会(11:00～)、例会(11:30～) | とんかつ遊庵       |
|    | 22 | 火 | 岐阜     | 役員会(13:00～)            | Zoom 開催      |
|    | 25 | 金 | 広報機関誌  | 損害保険トータルプランナー 中日新聞広告   |              |

## ～ 広報機関誌委員会 & 事務局より ～

### ★『損害保険トータルプランナー新聞広告』について



例年、恒例となっております豊富な経験と高度な知識を習得したプロ中のプロである「損害保険トータルプランナー」の皆様を中日新聞の紙面を通じて、広く紹介し、また業界全体の認知・信頼度を上げることをねらいとして、今年度も『損害保険トータルプランナー新聞広告』を中日新聞朝刊岐阜県全域版に掲載を企画いたしました。

**2022年 2月25日(金)の朝刊** に掲載予定ですので是非ご覧ください。

なお、2月26日(土)朝刊に掲載予定でしたが、中日新聞社の都合により変更となりましたことお詫び申し上げます、ご連絡申し上げます。

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)

# 代理店紹介

## 岐阜支部 株式会社HT

<代理店名>  
株式会社 HT

<所在地>  
500-8246 岐阜市下川手63-4  
電話・FAX 058-337-3434  
E-mail tanabe@hoken-ht.com

<代表者>  
代表取締役 田辺 弘 (たなべ ひろし)

<スタッフ>  
2名

<取扱保険会社>  
損保 日新火災海上保険(株)、東京海上日動火災保険(株) 計 2社  
生保 オリックス生命保険(株)、三井住友海上あいおい生命保険(株) 計 2社

<略歴>  
平成16年 個人代理店 クールモア設立  
令和 元年 お客様との接点をより深めるため、HTレンタカー開業  
令和 3年5月 法人設立 株式会社HT  
現在に至る

<今年の抱負>  
日々 感謝と責任を持って行動します。  
すべてのお客様の「えガオー」(笑顔)(寅年ですので(笑))が私たちの喜びです!



## 代理店のDX対応と社会的課題対応やサービス品質が問われる年に

### ◇マンションの理事を経験

どんなことでも好奇心が湧き出ると、突っ込んでしまう厄介な性格である。2021年5月に30数年ぶりにマンションの理事の仕事が回ってきた。以前の時は規約や長期修繕を担当し深みにはまったので、今回は無難な庭園植栽部会を選んだものの、1年目から部会長をさせられ、さてどうしたものか、もともと花や木は嫌いじゃないどころか、月1回は茨城の家に帰り草刈りをするのが身についたのか、ボランティア組織で季節ごとの花苗の植え込みや水やり当番では飽き足らず、草刈りや笹竹刈りも会則を変え活動の柱に加える、緑地の中高木の間伐なども実現にこぎつける、落ち葉を活用し皆で腐葉土作りをする、ドングリのなる木が多く、実生対策が厄介で、その対策としてドングリの木早わかりを作るとともに、ゲーム感覚でドングリ拾いをしてもらう大作戦のイベントを1か月にわたり初めて実施し、登録48名、実に164kgもの収穫となった。参加賞の菓子を全員に提供すると共に、上位20名には図書カード進呈、思っていた以上の成果を得た。クリスマスイルミネーションに新たな電飾を購入し、イメージを豊かにしたり、と実に多方面の活動ができた。

### ◇山積み課題の棚卸や傷害保険加入

本年の1～3月からは予算がついていたにもかかわらず2年も棚上げされてきた植栽関連の工事の実施にこぎつける、40年経つと植栽環境も大きく変わる。緑地から庭園へを合言葉に、何年かかけて計画的に中高木の間伐や生垣の切り下げなど植栽の整備を実現させるスタートラインに立つこともできた。ここ数年懸案事項先送りが続いていたため、その棚卸ができた。

また自分が集会所で乗った椅子から転落し肋骨三本を折った事故を契機に、理事会活動、居住者参加の草刈りなどのイベントなど傷害事故を包括的にカバーするレクリエーション保険の加入を提起し、本年4月から制度化しスタートすることができた。まさに自分のケガが妙な説得力を発揮し、一気に決まった。

### ◇楽しく野外活動の輪づくり

何事も楽しく取り組めば周りに人の生き活きた楽しい輪ができる。各部会ともコロナ禍を理由に安易にイベント中止を決めたがるが、そんな中で編み出したオープン参加の草刈り活動は9～11月の3か月連続で日曜に開催でき、28名、19名、19名とまずまずの参加を得ることができた。本年も4月から毎月定例で草刈りを呼び掛けていくつもり。居住者の住まい周りの環境美化に対する関心も徐々に出てきたのはうれしい。さあ、2期目は何をしようかな。

### ◇代理店のDX対応で変わる代理店像

保険業界にDX対応と顧客起点のサービス品質向上が待たなしで問われる時代がやってくる。また生保販売では、公的保険の補完として、公的保険の説明も求められるなど、顧客サイドに立ったコンサル能力いかんも問われる時代になる。これらは、一段と代理店など保険募集人のプロフェッショナルイズムが問われる時代になったといえる。

保険会社はメーカー的立場から、顧客本位の業務運営の徹底の一環で、従来はコンプライアンス上、品質管理上、従来の現場募集人（代理店）任せの顧客対応のスタンスを改めてきたが、今やマーケティングを含めビジネス戦略的に、顧客データの収集の大事さを認識し、データサービスを基本としたビジネスモデルへの転換を図ろうとしつつある。

こうした中で、代理店制に軸をおく保険会社が、頭を悩ませているのが、これからの代理店像の創造

だ。代理店の優位性とされる顧客との結びつきの強さ、信頼関係をいかに活かしつつ、チャンネルのデジタル化を図るか。

2年に及ぶコロナ禍も依然として終息が見えない中で、顧客とのリアル対面募集が困難になったことをきっかけに、リモートやウェブ会議などデジタルツールを活用した顧客や代理店とのコミュニケーションでのデジタルシフト、オンラインシフトが一気に進みつつある。

チャンネルの在り方も、現場代理店の顧客対面対応に属人的に委ねる方式から、オンラインとオフラインの融合（OMO）チャンネルに進化させ、代理店の優位性をさらに発揮させてもらう方式への転換を図りつつある。

顧客が今後、代理店に求める価値は何か、どんな役割を担う必要があるのか、その際に顧客が抱える問題、悩み、関心事などに的確に対応できる態勢を有しているか。今後デジタルを活用し、顧客の状況などを的確に把握しての見守りサービス、ソリューションサービスが多様化していくと思われる。

リアル、デジタル共に多様な接点を有して機動的な対応が採れるか、顧客との双方向の緊密な関係性を深めていけるか、デジタル化の急速な流れは、代理店の役割、価値を改めて見直すきっかけになりそうだ。

#### ◇消費者の判断材料としてのサービス品質

消費者の直接の選択対象、判断材料として、代理店の品質、信用力、その客観的なサービス基準づくりが求められだしている。果たしてどれほどのサービス品質を有しているか、これまでは保険会社個々が設定する基準でよかったが、これからは業界横断的に通用する客観的な基準作りが必要になってきている。

中でも、生保業界において乗合代理店の品質向上を図る取り組みが実に活発な展開を遂げつつあり、2022年度はまさに顧客が代理店を選ぶ際の客観的で信用に足る基準作りに一歩踏み出すことが明確になっている。生保協会ベースで、格付けを評価する専門機関の立ち上げも始まろうとしている。

その際、サービス品質基準作りがどこまで公平性を確保し、信頼度の高い仕組みにしていけるか、その成り行きに注目しているところだ。

とりあえず生保協会ベースで始まった乗合代理店の品質評価基準作りと評価専門機関づくりだが、当然ながら、生保のみならず損保も取り扱っている代理店のサービス品質の評価基準の必要性も今後提起されてくるのではないかと。顧客にとっては生保も損保もない、同じ保険を扱う限り、代理店の信用力、サービス評価基準は、横断的であってほしいからだ。

生保が先行した背景には、生保には保険ショップ型や通販型など大規模に展開する乗合代理店の存在が大きく預かっているとみられ、しかも個人分野の比率が高い生保では比較推奨販売などに伴い消費者の判断基準づくりが強く求められるからだ。

一方、損保では商品性が生保に比べて自動車や建物火災、家財などわかりやすいこと、また専門代理店の場合は中小法人契約の比率が高いことなどからサービス品質基準についても事情がかなり異なるのも確かだ。ただそれでもサービス品質の違いの客観的かつ明確な基準づくりが求められることは言うまでもない。こうしたことを考え、規模の大小に関係なく、一段の態勢整備強化を図る必要があるのではないかと。

こうした背景をもとに本年は、第三者機関で、生保、損保代理店の実態を横断的に明確な品質基準で評価し、的確な格付けを付与する中立的な第三者機関の登場も求められている。こうした中で、代理店のサービス品質基準がクローズアップされる年となりそうである。その場合単に大規模で展開する



代理店のみならず、小規模かつコンパクトでもサービス品質の優れた代理店も、その規模に応じた的確に判断される公平な観点が必要なのではないか。

#### ◇公的保険の補完としての民間保険明確に

生保販売がらみであるが、代理店に、今後、公的保険の説明義務が課される時代になる。年金や健康保険など公的保険を補うものとしての民間保険の活用が求められており、国民の公的保険に対する不安をおおる営業スタイルを防ぐため、顧客本位を徹底するために、公的保険をきちんと理解したうえで、年金制度や健康保険制度など生保の販売を行う必要が現場で導入され出している。

すでに生保業界の現場では公的保険をきちんと踏まえた適正な販売こそ必要という流れも出てきており、2014年から一般社団法人公的保険アドバイザー協会 <https://siaa.or.jp/>との土壌も定着しだしている。

こうした中で、今回、金融庁では、監督指針の一部改正（案）で、生保販売に当たり、公的保険の説明を求めるとともに、生保を公的保険の補完として明確に位置づけたことで、今後の生保の営業では公的保険の説明は不可欠になってくる。<https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20211228/02.pdf>

すでに生保協会も自主的に公的保険の説明を組み込んだ現場の教育や研修を充実させるなどの体制整備を図る方向で検討が進められつつある。

2021年10月15日から1ヵ月間意見を募集し、そのパブリックコメントの概要をまとめ発表した。寄せられた意見とそれに対する金融庁の考え方が示されている。

<https://www.fsa.go.jp/news/r3/hoken/20211228/01.pdf>

#### ◇監督上の着眼点

今回の指針改正に当たって金融庁のスタンスは、保険会社や保険募集人等が保険募集を行う際には、顧客の意向を把握し、意向に沿った保険契約の提案を行うことが重要で、この点について、公的保険を補完する民間保険の趣旨に鑑み、保険募集人等が公的保険制度について適切に理解をし、そのうえで、顧客に対して、公的保険制度等に関する適切な情報提供を行うことによって、顧客が自らの抱えるリスクやそれに応じた保障の必要性を理解したうえでその意向に沿って保険契約の締結がなされることが図られているかという点などを監督上の着眼点として明確化するものだとしている。

また、まずは公的保険の普及については国がやるべきことでは、との意見などに対しては、厚生労働省において、個々人の年金の「見える化」のための取組みとして、公的年金の受取見込み額を簡易に試算できるウェブページについて令和4年度の運用開始予定に向けて準備中であること、また、この監督指針改正案の趣旨を踏まえ、当庁としては同省との連携にも取り組んでいくことを予定しており、こうしたツールを活用することも考えられる、としている。

#### ◇プロフェッショナリズム発揮

公的保険の補完としての民間保険（生保）のあり方が明確化され、今後、その社会的な役割が一層求められるのは、新たなビジネスチャンスの到来でもある。業界内の一部にみられる、なぜ公的保険まで説明しなければならないのか、といった狭い見、民間保険の窓枠でのみ見るのではなく、顧客起点で、社会的・国民的課題解決の一翼を担っているとの観点で、顧客に的確な情報を提供し将来への備えを提起することこそが必要になってきているのではないか。

その意味で、民間保険販売に当たり公的保険の説明まで求められることは、その担い手としてのプロフェッショナリズム発揮にとっては追い風となろう。様々なチャネル競合の中で、顧客のためになるチャネルはどこか、サービス品質が改めて社会的に問われる時代に入ったといえるのではないか。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 清須宿（清須市）

美濃路は稲沢市を離れ清須市に入り、県道127号を南下して名古屋第二環状自動車道や東海道本線、東海道新幹線の下を潜ると清須宿に着きます。

ここは戦国時代、織田信長の根拠地、清洲城があった所です。山崎の合戦の後、信長の跡目を巡って、羽柴秀吉、柴田勝家、丹羽長秀、池田恒興による清須会議が行われたことで知られている城です。

清須城は、信長が小牧から岐阜へ拠点を移したのち、織田信雄、豊臣秀次、福島正則、そして、関ヶ原の戦いの後には徳川家康の子、松平忠吉が城主になりました。忠吉の没後は家康の子、徳川義直が城主になりました。関ヶ原の戦いの10年後の慶長15年（1610）、家康は清洲城を廃城にして、新たに築城した名古屋城を義直に与えました。こうして義直が初代尾張藩主となったのです。

名古屋城が出来ると、それまでの清須城下の武士や町人、僧侶たちは、新しい城下町名古屋へ移転します。これが「清須越し」といわれるもので、名古屋には伝馬町、大津町、長者町など、清須越しゆかりの地名が40以上もあったといわれています。その一方、清須は、すっかり廃れてしまい田畑となってしまったといえます。



（清洲城跡の信長像）

しかし、元和2年（1616）、清須に美濃路の宿場が置かれ、いつしか美濃路最大の規模となったのです。これは、名古屋城下に旅籠や本陣が置かれなかったという説もありますが、実際には名古屋にも旅籠が多くありました。それはともかく、清須宿には本陣1軒に対して脇本陣が3軒ありました。



（清須宿本陣）

この清須宿から、祖父江（稲沢市）、木曾川の八神の渡しを渡って八神（羽島市桑原町八神）に至る八神街道が分岐していました。この街道は尾張藩の重臣毛利広義が、屋敷があった八神から名古屋城まで登城をするために整備したといわれています。ちなみに、広義の父、八神城主だった毛利広盛は、織田信長、豊臣秀吉、家康などに仕え、最終的には尾張藩で2000石の重臣となりました。普通、家臣は城下に屋敷を与えられ住んでいましたが、毛利氏は別格だったのに違いありません。

さて、現在でも、なんとなく宿場の風情を感じさせる清須の町の北東側、五条川沿いの東海道本線、東海道新幹線の線路を挟んで両側が清須城跡として整備されており、さらに五条川を挟んで平成元年（1989）に新築された清洲城天守閣があります。

美濃路は、五条川にかかる五条橋を渡り清須宿を離れます。

（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



## 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鶴沼店 | 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

新年明けましておめでとうございます。

岐阜県代協会の皆様におかれましては、晴れやかな令和4年の初春をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は大変お世話になりました。誠にありがとうございました。現在、新型コロナウイルスのオミクロン株感染急拡大中の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・体調にご留意下さい。本年も SHINWA グループ各社は高い技術でより良いサービスを提供してまいりますのでより一層のご利用を宜しくお願い申し上げます。

|               |                 |              |
|---------------|-----------------|--------------|
| 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 |



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 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東区葵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



日本自動車ガラス販売施工事業協同組合  
JAGU認定  
国土交通省支援試験 一級取得  
(JAGU:日本自動車ガラス販売施工事業協同組合)



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

# 支部活動報告

## 【岐阜支部 1 月活動報告】

### ○岐阜役員会開催報告

開催日時 : 2022年 1月20日(木) 13:00~ 開催場所 : Zoom 開催  
参加者数 : 12名 報告者名 : 棚橋 健久

※次回役員会開催予定 2022年 2月22日(火) 13:00~ Zoom 開催

## 【西濃支部 1 月活動報告】

- ・ 1月14日(金) 開催予定新年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
- ・ 2月 2日(水) 開催予定の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

## 【中濃支部 1 月活動報告】

※次回例会 2022年 2月 8日(火) 10:30~ 太田交流センター

## 【東濃支部 1 月活動報告】

### ○東濃支部例会開催報告

開催日時 : 2022年 1月13日(木) 11:30~ 開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 11名 報告者名 : 虎澤 省吾

《内容》

①ファブリカより案内

②委員会報告

③2022年度 役員案について

- |        |                 |        |                   |
|--------|-----------------|--------|-------------------|
| ・ 支部長  | 田口 (ヤマモト企画)     | ・ 副支部長 | 虎澤 (アシストアイ)       |
| ・ 会計   | 小倉 (恵北損保)       | ・ 会計監査 | 水野 (アクアフィールド)     |
| ・ 企画環境 | 中山 (中山総合保険)     | ・ 教育   | 安江 (パートナー保険)      |
| ・ 組織   | 柴田 (TS ホケンワークス) | ・ 広報   | 小栗 (サエキ) *依頼中*未確定 |
| ・ CSR  | 大嶽 (ファーストホケン)   |        |                   |

④その他情報交換

※次回幹事会・例会 2022年 2月 9日(水) 幹事会11:00~ 例会11:30~  
とんかつ遊庵にて (瑞浪市薬師町 4-33 みわ屋改装のためこちらの場所で開催予定)

## 【飛騨支部 1 月活動報告】

- ・ 1月28日(金) 開催予定の新年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

※次回例会 2022年 2月 8日(火) 11:30~ ひだホテルプラザ来来飯店にて

## 編集後記

ここ5年位で少額短期保険が筈のごとく増え、保険料ベースで1.5倍程度まで増えているようです。家族の愛犬も8歳になり当初5社位だったペット保険も今では17社あり保険手数料が初年度50%出す会社もある話を聞いてビックリです。リペア保険のi-SAMS(アイマス)も興味深い少短です。すでに取り扱っている代理店もあり詳しい方もあると思いますが、代協ニュースで特集でも組めればと考えてしまいます。

(飛騨支部 徳永 徹)

発行日/2022年 1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