

# 岐阜県代協ニユ

2024.12  
vol.357



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  
会長

えんどう よしかつ  
遠藤 昌克

今年もあとわずかになりました。ちょうどこの挨拶を書いているときに冬至の時期です。冬至といえば皆様もご存じのように、1年の中でも昼が最も短く、夜が最も長い日です。言い換えれば、冬至を境に翌日から、昼の時間が少しずつ長くなり、次に迎える春に向けてスタートの時期とも言えます。徐々に日が長くなっていくことから運がよくなるように、にんじん、れんこん、かぼちゃ（別名なんきん）など、名前に「ん」が重なる物を食べたり、ゆず湯に入ったりして冬至を過ごします。ゆず湯は香りが良く、体の芯から温まるだけでなく、運を呼び込む前に体を清める意味もあるそうです。そんな伝統的な冬至にすべきことがあるなら、避けるべきこともあるということをご存じでしたか。それはけんかや大掃除だそうです。けんかや人の悪口を言うなど、ネガティブな言動や、良い運気を掃き出してしまう大掃除は控えるべき行動とされているそうです。ゆっくり心を落ち着かせて、体を冷やす食べ物は避け温かいものを食べ、静かに英気を蓄えて、新たな一年を迎える準備をする日と考えましょう。今年の冬至を皆様はどう過ごされましたでしょうか。来る冬本番の寒さを元気に乗り切っていけるように、来年は伝統的な冬至を過ごしてみたいはいかがでしょうか。



さて、代協活動ですが、12月4日に東海ブロックの公開セミナーが今年は静岡県代協主催として、沼津市で行われました。以前、岐阜でもご講演いただきました名古屋大学名誉教授の福和伸夫氏の「能登に学び南海トラフ地震に備える」という大変貴重なお話でした。今年の12月までが注意！との話がありました。あとわずかですが、何事も起こらないよう祈っています。代協でもBCPや事業継続力強化を進めていますが、形だけでなく本気の対策をしてほしいとの話もあり、皆様、是非とも実践していきましょう。

私の願いは代協会員がしっかりBCP対策を行い、災害時の防災用品を整え、将来代協の会員だけでなくお客様や提携先も含め会員の事務所やお客様の店舗などが災害時のステーションになり、地域のために電力、食料を提供できるちょっとした避難所的な役割ができるといいなと思っています。私の事務所も3年計画でいろいろなグッズを揃えています。発電機、食料、水、簡易トイレ、ヘルメットなどなど、電気自動車からの電力補給訓練等も行い、少しずつ準備をしています。

6日には全国会長懇談会が行われました。当日は日本損害保険協会の大知専務理事より「信頼回復に向けた取り組み」としてお話があり、①業務抜本改革プロジェクトチームを設置し各課題に取り組んでいる②代理店業務品質に関する第三者検討会を設置し会員会社による代理店指導を補完する枠組みを構築することなど具体的な話がありました。今後私たちの手数料もよい方向に向かっていくことを期待しています。いろいろな情報は金融庁・損保協会のホームページにて閲覧できますのでご覧ください。

19日には東海ブロック協議会が行われました。静岡県代協がコンサルティングコース受講申込開始直後に目標数を達成し「三冠王」達成となりました。愛知・三重もあと少しです。岐阜もぼうさい探検隊はすでに達成、会員増強もあと少し、コンサルティングコース受講申込もあと少しです。頑張りましょう！

最後に、1年間、代協活動にご協力いただき誠にありがとうございました。これから少しずつ日が長くなるとはいえ、本当の寒さはこれからです。インフルエンザ、マイコプラズマ肺炎、新型コロナ等流行っています。季節柄、健康には十分ご注意ください。来年も皆様にとりまして、より良い年でありますよう祈念申し上げます。皆様よいお年をお迎えください。

1 p	・ 会長挨拶／目次	9 p	・ 『街道シリーズ』（郡上街道 27）松尾 一
2 p	・ スケジュール／事務局より	10 p	・ 代理店紹介
3 p	・ 日本代協コンベンションに参加して	11 p	・ 提携事業者広告掲載①
4 p	・ 支部報告①	12 p	・ 提携事業者広告掲載②
5 p	・ 支部報告②	13 p	・ 提携事業者広告掲載③
6 p	・ 中さんの保険諸国漫遊記（223） ①	14 p	・ 提携事業者広告掲載④
7 p	・ 保険ジャーナリスト ②	15 p	・ 委員会報告
8 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
11	20	水	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	OKB ふれあい会館 407 会議室
	20	水	企画環境	委員会(16:30～)	グランヴェール岐山
	20	水	企画環境	提携事業者交流会(18:00～)	グランヴェール岐山
	29	金	東濃	例会、研修会、懇親会(16:00～)	クアリゾート湯舟沢
	29	金	飛騨	役員忘年会(18:00～)	松喜すし
12	4	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	5	木	県代協	理事会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
	5	木	西濃	西濃支部弁護士セミナー(17:00～)	クインテッサホテル
	6	金	岐阜	役員会(17:00～)	ワシントンホテル
	6	金	岐阜	第2回合同ブロック会 忘年会(18:00～)	ワシントンホテル
	10	火	中濃	例会、AED 講習(10:30～)	太田交流センター
	11	水	教育	出前講座(13:00～)	大垣江並中学校
	12	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	19	木	飛騨	例会(11:30～)	グリーンホテル
1	15	水	企画環境	委員会(11:00～) 予定	Web 会議
	17	金	中濃	新年会(18:00～)	美濃川
	23	木	県代協	賀詞交歓会(18:00～)	グランヴェール岐山 鳳凰の間
	28	火	CSR	委員会(13:00～)	県代協事務局
2	7	金	飛騨	新年会(18:00～)	グリーンホテル
	20	木	岐阜	第3回合同ブロック会 AEDセミナー及び情報交換会(10:30～)	羽島市防災ステーション 魚勝

## ～事務局より～

### ● 岐阜県代協 2025年『賀詞交歓会』開催のご案内

2025年 1月23日(木) 18:00より グランヴェール岐山 鳳凰の間にて開催することといたしました。次年度に向けさらなる飛躍への機会にいたしたいと思っております。ご多用とは存じますが、ご参加いただきますようご案内を申し上げます。

### ● 岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

年末 2024年12月27日(金) 午前まで  
年始 2025年 1月 6日(月) より

ご迷惑をお掛けいたしますが、よろしくお願い申し上げます。  
< 急用の方は 090-3568-0415 森 まで >

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)



## 第13回コンベンションに参加して

第13回日本代協コンベンションが、11月15日(金)、翌日11月16日(土)、グランドニッコー東京台場、および損保会館、ソラシティカンファレンスセンター御茶ノ水にて、本年度も業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的とし開催されました。岐阜県代協よりご参加いただきました7名の内、太田 祐司様、大野 貴敏様、植田 雄介様、水野 智久様 4名の参加報告をご紹介します。

初めてコンベンションに参加させて頂きました。2日間に渡る講習会及び懇親会、とても勉強になりました。全国の代理店の方々と色々なお話をさせて頂いて、とても刺激になりました。貴重な機会を与えて頂き、ありがとうございました。コンベンションで得た知識を本業に活かしていきたいと思います。

ありがとうございました。

岐阜支部 (有)丸泰自動車工業 太田 祐司

今回、初めてコンベンションに参加させていただきました。1日目の基調講演・パネルディスカッション、2日目の分科会セミナー共に今後の保険代理店の在り方や目指す姿を考えるためにはとても貴重な時間でした。各講演に共通していたのは時代の流れに対応しDX・AIを活用した代理店運営・業務を行うことで、お客様ニーズにも柔軟に対応できる組織となり、結果的には保険会社の求める資質向上、地域貢献に繋がっていくと感じました。今回は大変有意義な時間をありがとうございました。

西濃支部 (株)MSG保険サービス 大野 貴敏

初めてこういった式典に参加しましたが貴重な体験になったと思います。特に講演会やパネルディスカッションを聴いてSNSをうまく活用した戦略で今後活動できるようにならないといけないこと、新たなマーケットを開拓していくために何ができるかを考えなければいけないのと新たなことを生み出す力が必要であると強く感じました。それと同時に代理店としてのこれからの存在価値やポジションを確立していきたいとも思いました。最後に貴重な会に参加できていい経験になりました。ありがとうございました。

中濃支部 (株)保険ショップあんしん 植田 雄介

全国の代理店が参加しとても盛大なコンベンションでした。基調講演では若手職人の育成をプログラム化し同業者が協力して育成していく所にごく共感しました。人手不足で若手人材の取り合いになる中、同業者が一丸となり若手育成や左官業の啓蒙活動を行い男女問わず左官業に興味を持ってもらい働きやすい環境作りをしている事は見習わなければならないと思いました。分科会 今徳ゼミではサイバー保険に特化しその情報を契機に各種保険の提案につなげていく。人がやらない部分に注力しその分野の専門家になる。すごく努力のいる事だがチャレンジしてみたいと思いました。

東濃支部 (株)アクアフィールド水野 智久





# 支部活動報告

## 【岐阜支部 12月活動報告】

### ○岐阜支部 11月役員会報告

開催日時 : 2024年11月20日(水) 17:00～  
開催場所 : グランヴェール岐山  
参加者数 : 10名  
報告者名 : 松野 亘芳

### ○岐阜支部 12月役員会報告

開催日時 : 2024年12月 6日(金) 17:00～  
開催場所 : ワシントンホテル  
報告者名 : 松野 亘芳

### ○岐阜支部第2回合同ブロック会 忘年会開催報告

開催日時 : 2024年12月 6日(金) 18:00～  
開催場所 : ワシントンホテル  
報告者名 : 松野 亘芳



## 【西濃支部 12月活動報告】

### ○西濃支部 12月例会報告

開催日時 : 2024年12月 4日(水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」  
参加者数 : 16名 報告者名 : 中河 美智彦

#### 《議題》

#### ① 連絡事項

- ・提携 事業者案内 ファブリカコミュニケーションズより、Jネットレンタカーより
- ・12/5(木) 17:00～ 西濃支部弁護士セミナー開催 クインテッサホテルにて 24名参加予定

#### ② 委員会報告

- ・企画環境・・・11/20 提携事業者交流会開催報告(90名参加)
- ・教育・・・コンサルティングコース申込開始(目標 15名)  
12月中旬 江並中学校にて出前講座開催
- ・広報・・・代協ニュース代理店紹介 次回2月あんしん保険事務所様予定
- ・CSR・・・11/20 消費者団体情報交換会開催報告(苦情件数 増加なし)
- ・組織・・・東海ブロックで岐阜県のみ目標未達 協力をお願い

#### ③ 県代協より・・・12/5 理事会開催 長良川スポーツプラザにて

#### ④ その他・・・11/15～16 日本代協コンベンション開催報告(株)MSG保険サービス 大野さんより

※次回例会 2025年 1月 8日(水) 11:30～ 大垣「五右衛門」にて

### ○西濃支部弁護士セミナー開催報告

開催日時 : 2024年12月 5日(木) 17:00～ 開催場所 : クインテッサホテル  
参加者数 : セミナー 24名、懇親会 19名 報告者名 : 中河 美智彦

#### 《内容》

講師に渡部法律事務所 弁護士 渡部 智也氏をお迎えし、「不当要求への対応策 ～カスハラ等を中心に～」と題し、ご講演いただきました。セミナーは穏やかな雰囲気が進み、『大変ためになった』とお集まりいただいた皆様にはご好評いただき、盛況の内に終える事が出来ました。ご参加、ご尽力ご協力いただきました皆様本当にありがとうございました。

### 【中濃支部 12月活動報告】

○中濃支部 12月例会、&AED 研修開催報告

開催日時 : 2024年12月10日(火) 10:30～ 開催場所 : 太田交流センター  
参加者数 : 10名 報告者名 : 田中 大意

《内容》

- ・その他情報交換
- ・救急救命講習
- ・新年会について

2025年1月17日 美濃川にて開催 詳細は別途案内

※次回例会 2025年 2月18日(火) 10:30～  
太田交流センターにて



### 【東濃支部 12月活動報告】

○東濃支部 12月例会報告

開催日時 : 2024年12月12日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋  
参加者数 : 10名 報告者名 : 水野 智久

《議題》

- ・提携事業者 (株)ファブリカコミュニケーションズ様より案内
- ・各委員会報告  
教育・コンサルティングコース 受講募集案内
- ・1月23日 賀詞交歓会 案内
- ・新規入会者 (株)エコール様 自己紹介

※次回例会 2025年 1月 9日(木) 11:30～ みわ屋にて

### 【飛騨支部 12月活動報告】

○飛騨支部 12月例会報告

開催日時 : 2024年12月19日(木) 11:30～  
開催場所 : 高山グリーンホテル  
参加者数 : 11名  
報告者名 : 熊木 千夏

《議題》

- ・各委員会報告
- ・日本代協コンベンション参加の報告(馬場さんより)
- ・賀詞交歓会の参加呼びかけ
- ・飛騨支部新年会について 2月7日(金) 18:00～グリーンホテルにて
- ・その他情報交換

※次回例会 2025年 2月13日(木) 11:30～ 場所未定

## 顧客からの「ありがとう」の追求が代理店業務品質・サービス品質の原点

—「金融事業者の業務品質・サービス品質を考える」テーマに国際保険流通会議開催

### ◇高遠、伊那3軒で蕎麦を満喫

12月6日、長野県の伊那に1泊で行ってきた。長野県代協伊那支部・飯田支部で11月1日に開催した地元の年輪経営で注目されているかんでんばぱの伊那食品工業トップを招いての講演会の慰労をかねての忘年交流会で、短いざっくばらんな業界話を頼まれ、呼ばれたため。午後5時以降の開催だったが、せっかくの伊那行きだったため、出来れば早く着いて信州蕎麦を食べたいと思い、新宿バスセンター午前8時半発、12時伊那ターミナル到着の高速バスで伺った。地元の唐沢伊那支部長が車で、高遠まで案内してくれ、高遠蕎麦のますやで、焼き味噌と辛子大根を出汁に溶いて、玄（二八）、ぬき（殻を抜いて粉を挽いた草のような風味、十割）、入野谷在来十割の三種の蕎麦を味わった。次に同じ高遠の華留運（けるん）へタクシーで移動し、ここで高遠蕎麦（入野谷在来、十割）を焼きみそと辛子大根しぼり汁の出汁、あるいは、くるみ汁に付けていただく。諏訪湖のワカサギの蕎麦粉天ぷらも塩で、サクサクして旨い。更に高遠蕎麦（細めん、二八）も追加し、今度は返しで食べてみる。いろいろ味わえ大満足。高遠の町並みを散策、建福寺内の武田勝頼の母・諏訪御料人の墓にも行った。バスでJR高遠駅から伊那市内に戻る。午後6時からの忘年交流会では、冒頭40分ほど最近の損保情勢と、金融事業者への顧客の最善利益義務法制化により今後の代理店経営がどのような影響を受けるか、プロ代理店はどのような対応が求められるか、などについてざっくばらんな話をさせていただき、そのあとは楽しい交流雑談の場となった。ホテルセンピア泊まり。

翌7日は朝に地元代理店の志賀さん（サラ・コーポレーション）の事務所に立ち寄った後、クルマで話題の直売市場グリーンファームや伊那食品工業のかんでんばぱガーデンを案内していただき、午前11時過ぎ、地元の蕎麦の名店こやぶ竹聲庵（ちくせいあん）へ。雪が舞い降り出して寒かったので、鴨汁蕎麦にする。玄蕎麦の十割を温かい鴨汁に付けて食べる。伊那で3店の蕎麦屋で旨い独特な蕎麦を味わえ、いやあしあわせだった。

### ◇「金融事業者の業務品質・サービス品質を考える」国際保険流通会議

11月30日午後1時から午後4時半までベルサール飯田橋駅前ビルで開催された13回国際保険流通会議のテーマは、「金融事業者の業務品質・サービス品質を考える」だった。

国際保険流通会議は、日本青年会議所保険部会の主催で、2011年3月11日の東日本大震災をきっかけに発足し、災害などの被害が起こる前の事前対策から有事の際の対応レベルの向上、保険流通関係者の社会的存在価値の向上を目的に毎年継続されてきた。

今回は国際保険流通会議の保険流通関係者の社会的存在価値の向上を追求する中で、消費者のために代理店品質の規格、規程の必要が求められ、日本規格協会（JSA）で検討し態勢整備を行いながら顧客本位の業務運営の実現を目指して真剣に取り組んでいる保険代理店が消費者から適切に評価されるために、一つの評価基準として2021年2月に制定されたのがJSA—S1003だ。今回の業務品質・サービス品質をテーマとするカンファレンスは、この規格の審査・認証を行う機関「一般財団法人保険代理店サービス品質管理機構」との共催で開催されたものだ。

### ◇2024事務年度における保険行政のポイント

まず金融庁監督局保険課 課長補佐の迫（はざま）くみこ氏が「2024事務年度における保険行政のポイント」について、2024年8月発表の金融行政方針、金融審損害保険業等に関する制度等WGの設置、有識者会議報告書のポイント、2014年保険業法改正時の主な改正事項、今般の保険金不正

請求事案を踏まえた対応の方向性、保険代理店に対する規制及び監督の全体像（案）、損保協会における「代理店の業務品質に関する第三者評価制度」に関する検討、有識者会議の報告書（適切な比較推奨販売の確保）、比較推奨販売の適正化、顧客等に関する誠実義務の導入（改正金サ法）、顧客本位の業務運営（保険代理店における体制整備の高度化）、2023年度実施の金融事業者リスト掲載の86代理店へのヒアリング調査結果などについて解説（今年度も代理店ヒアリング実施方向で検討）した。

#### ◇保険ブローカーのサービススコープ～海外市場と比較して～&リスクの潮流について

続いて、マーシュブローカー・ジャパン（株）取締役会長、日本仲立人協会理事長の平賀 暁氏が「保険ブローカーのサービススコープ～海外市場と比較して～&リスクの潮流について」のテーマで、顧客の委任を受けて保険会社から独立した立場からベストソリューションを提供する専門職業人としての保険仲立人の特性、海外（米国ニューヨーク州、ドイツ、英国）との比較、保険仲立人活用のメリット、保険仲立人の活用促進に向けての5つの検討要望事項について解説するとともに、グローバルリスクの潮流について、「グローバルリスク報告書」2024年版に基づき、グローバルリスクの潮流と企業が憂慮する上位リスク（短期2年、長期10年）、例えば短期では、誤報と偽情報、異常気象、社会の2極化、サイバー犯罪やサイバーセキュリティ、国家間の武力紛争、長期では、異常気象、地球システムの危機的変化、生物多様性の喪失と生態系の崩壊、天然資源不足、誤報と偽情報、AI技術がもたらす悪影響などに触れるとともに、これらのリスクが相互関連性を持つものである、とした。次に地政学・地経学リスクと安全保障の推進（財・サービスの安定確保&安定供給とサプライチェーンの構築）の必要につき解説した。

#### ◇代理店の業務品質・サービス品質で金澤日本代協専務理事が講演

次に、日本代協専務理事の金澤亨氏が「保険代理店の業務品質・サービス品質を考える」というテーマで、2016年から4年半T&N保険サービス\*（日産自動車の機関代理店＝保険部門を東京海上グループ傘下に、従業員当時136名、保険プロパー採用で出向無し）の社長として関わったときの経験に基づき、お客様からの「ありがとう」の追求をすることで現場での社員自ら考え行動すること、すなわち血肉化することで、顧客本位の業務運営を貫くことを実践した事例を紹介した。

\* <https://www.tnis.co.jp/company/outline.html>

#### ◇顧客から「ありがとう」を言ってもらえることを追求し続ける

当時業法改正で代理店には、体制整備義務、PDCA、見える化、ガバナンスが求められ、これへの対応も大事だが（ともするとチェックリスト対応など形式的対応に走り、やらされ感強くなりがちで、それを避け実質的に現場の社員が創意工夫を發揮し自発的に顧客の役に立つことが大事で、そのように血肉化するのが肝心）そのためにも、顧客が代理店を選ぶのは代理店への信頼があってこそ、そのためにも顧客から「ありがとう」を言ってもらえることを追求し続けることこそ、顧客本位の業務運営を貫くことではないか、と思いついた、という。



#### ◇「お客様に感謝される仕事だから」

社員との対話でこの仕事を続けている理由を問うと、9割以上から「お客様に感謝される仕事だから」との回答にこういう社員が揃っていれば大丈夫と意を強くしたという。機関代理店の場合、職域での募集のため、個々の顧客との接点づくりはどうしても希薄になりやすい環境があり、顧客とのかかわり方が難しい。このため、具体的には社員の行動を顧客本位に促すシンプルな伝え方として、社員が「ありがとう」と言ってもらえるようになろう、その環境を整えるのが社長の務め、と理解した、という。

#### ◇こうやったら「ありがとう」と言ってもらえる、という経験が、大切

2016年12月の新潟県糸魚川市の大火の際に社員が同市在住の顧客に



安否確認やお見舞いの電話をし、幸い被害はなかったが全員から「心配頂きありがとうございます」との声もらう。こうやったらありがとうと言ってもらえる、という経験が、大切で、一度こういう経験をすると社員が自発的に考え、行動するようになる。これまでとは違った「ありがとう」の言われ方を社員自らが追及するようになる。自動車保険の既契約者に年齢条件変更が可能な顧客を抽出し、誕生日前にコンタクトを取り、年齢条件変更の案内を出したり、企業代理店の強みを生かし、団体総合保険案内時に公的保険のみならず福利厚生制度の情報も提供するなどの活動につながった、という。

#### ◇顧客本位の業務運営で代理店として成長する

顧客本位の業務運営で代理店として成長するという社長の本気度をいかに社員に理解してもらうか。まずは既契約者との関係の深さをもう一度見直すことで、困ったときの相談相手として自社が顧客に思い浮かぶか、そのためには顧客の要望に応えるだけではなく、顧客の気づいていないこと、潜在リスク等を気づいてもらうことが肝要で、顧客の「感謝の声」に大いなる関心を持つことで、更改時に顧客がどういうことをしたら喜んでもらえたかで社員に対応履歴に入力を求めたところ月100件以上で初年度だけで2000件に達したという。社長としては顧客本位の業務運営のため利益が上がらないという言い訳はできない、いかにそれらの両立を常に考え、顧客本位の業務運営の結果としての売り上げや利益の向上には絶対的なこだわりを持ち、この順番、考え方が大切だとした。

#### ◇「お客様からの感謝の声」は社員の能力開発につながる

「お客様の声」に関する留意点としては、不満がないことが満足していることではないこと、また継続率が高いことが必ずしも顧客に満足してもらっていることとはならないことだ。「お客様からの感謝の声」は社員の能力開発につながる、とした。

#### ◇顧客は代理店についている！

最後に、顧客（特に個人の顧客）は保険会社でなく代理店についている。損保業界の顧客本位の業務運営は代理店の双肩にかかっており、顧客にどう喜んでもらえるか、顧客接点でのふるまい方で評価は変わってくる。その意味で、保険代理店は未来に残る仕事であり、人でないといけない仕事であり、顧客に感謝される仕事であり成長性ある仕事だと、結んだ。

#### ◇顧客に選ばれる代理店、仲介人の業務品質、サービス品質とは何か

最後のパートはパネルディスカッション「顧客に選ばれる保険代理店、保険仲介人の業務品質、サービス品質とは何か。各協会・機構の取り組みについて」のテーマで、日本代協会長の小田島綾子氏、日本仲立人協会専務理事の宮武祥夫氏、NPO法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会副理事長の松本一誠氏をパネリストに、日本青年会議所保険部会38代部会長の市川祐史氏のコーディネートで、業務品質、サービス品質について、1) 専門知識と信頼性、2) 顧客ニーズへの理解と対応力、3) 透明性と誠実さ、4) 顧客体験の向上、5) コンプライアンスと倫理観、6) 継続的なスキルアップの観点からそれぞれのパネリストが、何が起きているのか、どのような取り組みをしているのか課題は何かについてそれぞれ問題提起した。



(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

夢のかけ橋から朝日橋へ

美濃（越前）街道は、九頭竜湖に架かる、通称夢のかけ橋、箱ヶ瀬橋を離れます。

といっても本来の美濃（越前）街道は九頭竜湖の底になっていますので、この九頭竜湖の右岸、国道 185 号にそって進みます。対岸の奥（南）に九頭竜湖に注ぐ面谷（おもてだに）川が流れており、上流には、かつて銅を産出した面谷銅山がありました。

この面谷銅山は古く南北朝時代の康永年間（1342～1345）に鉍脈が発見されたといいますが、本格的に銅が産出されるようになったのは江戸時代からでした。

面谷銅山で「荒銅」という荒く精製された銅は、面谷銅山から大野城下、福井城下と運ばれ、福井城下から九頭竜川の舟運で日本海の三国港へ運ばれていました。さらに三国港から海運で敦賀まで運ばれ、敦賀から塩津（滋賀県）へ陸送され、今度は塩津から琵琶湖の水運によって大津へ、大津から陸送されたのち、淀川を下り幕府が管理する大坂の銅座まで運ばれていました。

全国から運ばれてきた荒銅は、大坂の銅座で精錬されていましたが、さらに幕府によって長崎まで海送され輸出されていました。当時、銅は貴重な輸出品だったのです。

また、盛んに銅が産出されていた面谷銅山は大正 11 年（1922）に廃鉍となりました。

美濃（越前）街道に戻り、箱ヶ瀬橋から大谷、野尻と進むと穴馬神社に着きます。この神社は、昭和 39 年（1964）に、九頭竜ダムで沈むことになった白山神社や神明神社などを集めたものです。本来の場所を失っ



「穴馬神社」

た神々の新たな安住の地となったのでしょう。

「穴馬」とは、かつてこの辺りの九頭竜川上流あたりを示す地名で、穴から竜馬が出てきたという伝説から由来しているといえます。またこのあたりの美濃（越前）街道を穴馬街道とも呼ばれていました。地名から取ったものでしょう。

美濃（越前）街道は、穴馬神社から九頭竜ダムを過ぎ長野、河合、朝日と進みます。河合と朝日の境には九頭竜湖に注ぐ石徹白川が流れています。この川に架かる朝日橋を渡り石徹白川沿いに県道 127 号沿いに上ると福井県から岐阜県郡上市石徹白に着きます。

この石徹白川沿いの街道こそ、天正 13 年（1585）、秀吉の命で、越前大野城主だった金森長近が養子の可重とともに三木氏が支配していた飛騨へ侵攻したときに通ったルートなのです。

美濃（越前）街道は朝日橋を離れ、大野城下に向けて進みます。

（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

# 代理店紹介

## 飛騨支部 有限会社 笠城保険事務所

### <代理店名>

有限会社 笠城保険事務所

### <所在地>

〒506-0802 高山市松之木町 294-2

Tel : 0 5 7 7 - 3 4 - 5 0 8 5

Fax : 0 5 7 7 - 3 4 - 5 1 2 5

### <代表者>

笠城 大輔

### <スタッフ>

5名

### <取扱保険会社>

あいおいニッセイ同和損保、三井住友海上あいおい生命、  
日本生命、メットライフ生命、はなさく生命

### <略歴>

1992年12月 個人代理店 設立  
1998年9月 有限会社笠城保険事務所 設立  
2021年10月 代表者変更  
2024年1月 新事務所へ移転  
現在に至る

### <経営理念>

お客様の声を大切にし、「安心・安全のコンサルタント」として地域に密着し、適切な保険サービス・  
リスクマネジメントの提供により地域社会の発展と向上に貢献する。

### <みなさまへ一言>

新事務所に移転しまして、心機一転頑張っております。  
今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。





窓を変えて  
暮らしを変える。

☎503-0854

岐阜県大垣市築捨町5丁目121-1

✉tabata@t3ha.com

HP: <https://www.igokochi.biz/>

窓まわりのガラス、雨戸、シャッター、  
玄関ドア・引戸、勝手口、鍵 などなど  
被害に遭われた方に寄り添った対応を  
心掛けています！



0120-310-819

お電話でも受付中！

—お電話受付時間—  
平日8:30~17:30  
休業日/土日祝

お気軽にお問い合わせください♪

## 損害保険に係わる修繕工事を全て対応致します

- 民間 初動対応 → 被害者打合せ → 見積提示 → 施工 → 完了報告
- 公共物 初動対応 → 役所打合せ → 見積提示 → 施工 → 完了届返却後完了報告  
場合により各書類提出

上記、一連を同じ担当者で施工対応致します！



### お客様あつての 損害保険と理解しております!!

保険の価値が最も求められるのが事故が起きた時!

代理店様からの要請により、迅速な対応・仮復旧・清掃・

早期の現状復旧を目指し、事故に遭われたお客様、

契約者様共にご納得・ご満足頂ける対応を行うことが

ご依頼を頂きました代理店様への恩返しになると丁寧に対応致します。

●保険修繕業務において10年以上の経験・実務を培ってきております。

事故発生時には是非ご用命下さい

24時間365日対応

Houei sougyou  
総合建設業 芳永総業  
岐阜県知事許可 第103860号

岐阜県羽島市堀津町横手3丁目37-2  
TEL:058-398-2282  
渡邊:090-5869-9590



創業76年1000棟以上の実績  
大切なあなたのお住まいを守ります



七宗の健康住宅

〒長尾建設株式会社・カネジュー設計事務所



〒509-0511  
岐阜県加茂郡七宗町神淵1793-1  
☎ 0574-46-1321

地元寄り添う外構店です

株式会社 Hamaken エクステリア

代表取締役 浜田 智

所在地 岐阜県多治見市旭ヶ丘5丁目2-8

URL <https://www.hamaken8008.co.jp>

所有資格 建設業許可(般-2)第500929号

FAX 0572-26-9633



お問合せはLINEに頂きますと  
スムーズに対応させていただきます。

公式LINE  
アカウント

当社の強み

業歴  
約25年以上

お客様のご要望を  
ヒアリングし、  
職人目線で考えた  
+αのご提案

年間施工数  
100件以上

多くのお客様に  
満足していただくため、品質維持、  
柔軟な対応力と安心の技術を  
活かしていきます

安心の  
自社施工

お問合せから現地調査、  
打ち合わせ、施工、  
アフターフォローまで  
を一貫して対応

施工大切にしていること

丁寧にヒアリングし、お客様の想いを知り、  
予算に合わせた満足のご提案を。

5年後、10年後も美しい状態を維持できる、  
一歩先を考えた利便性の高い空間を。

美観性・機能性のどちらのにも兼ね揃えた  
外観工事を大切にしています。

自社施工店

一貫して全ての工程を担当



施工費用  
のみ



< 今月の復旧事例 >

ハンドルミスにより、駐車場のフェンスにぶつけてしまいました。道路と駐車場の境なので、その日のうちに仮復旧をいたしました。



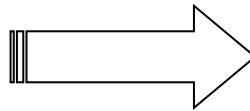
< 場所 > 岐阜 地域



施工前



仮養生



施工後

岐阜県損害保険代理業協会 提携会社

ホームステップ (株)イケダ

電話番号変更になりました。

☎ 058-213-3730 (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いたします。

■ ■ 株式会社JCM名古屋支店 ★担当 橋本 まで ■ ■

TEL:052-219-8555 / FAX:052-228-2033 HP: http://www.jcmnet.co.jp/daikyo/

～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カーキーン施工で  
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西名 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 業務をしない修理は工賃10%割引
- 5 特別料金にて車検を実施

## DRPネットワーク株式会社

〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉 3-18-6  
TEL:03-3673-5552 <https://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 / 緊急連絡先
- A (有)オートライフ 058-371-8288  
〒504-0815 各務原市藤原東栄町 2-62 前川 貞男 090-3159-6615
  - B ケイズモータース 058-276-8533  
〒500-8263 岐阜市善部新所 3-250 河村 健太郎 080-4215-4477
  - C (株)タカバン 0577-32-2617  
〒506-0004 高山市桐生町 3-160 新井 典仁 0577-32-2617
  - D (有)大光塗装 058-278-7505  
〒501-6016 羽島郡岐南町徳田 7-40 武藤 勝也 090-3258-5908
  - E (有)丸泰自動車工業 058-245-6394  
〒500-8127 岐阜市壱町 1-6-3 太田 祐司 090-1988-9626
  - F (株)アクアフィールド 0572-26-8381  
〒509-5102 土岐市泉町定禅寺 962-78 水野 智久 090-5105-3210

日本全国対応 フリーダイヤル ハ ヤ ク ナ オ ス  
Free Dial 0120-849704

●フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお引取りにうかがいます。



# 委員会報告

## 【CSR委員会】 ○消費者団体情報交換会報告

日時：2024年11月20日(水) 13:30～

場所：OKB ふれあい会館 407 会議室

出席者：11名 (消費者団体 県相談センター 3名、岐阜市 1名、代協7名)

《内容》

例年11月に開催の「消費者団体との情報交換会」が、今年も開催されました。消費者相談センターへの損害保険の相談は少ないものの、双方に実りある会でした。いくつかの題材が、今後にお役立ていただければ幸いです。

- ・「保険金が出ます」と業者が家に来た。その前に代理店から「こういう場合は気をつけてください」と、アドバイスのおかげで被害がなかった。
- ・交通事故の示談に関する相談は減っているものの、弁護士相談が増えている。消費生活センターでは弁護士の斡旋ができない。県の弁護士会を紹介
- ・事故の相手とLINEの交換をしたら、相手から1日1000通来たのでトラブルになった。交通事故を起因としたSNSのトラブルが増えている。
- ・無保険車に追突されたが、車両保険(無過失特約)で対応した。その後相手から100万受け取ったが、保険会社が返せと言ってきた。
- ・タクシーに追突されたが、ショートメールが大量に届く被害。
- ・ディーラーで保険加入しているが、保険料が高いと文句を言うと、車検代から値引きをした。5分の説明ではわからない。
- ・長く付き合っていた代理店が廃業。年に1回会うのが楽しみだった。
- ・火災の無料見積もりのセールスを受けた。保険から払われると言われたが、免責金額が自己負担になった。
- ・修理の後でも、写真と見積もりがあれば請求できるとアドバイス。
- ・警察も昨今は、「当て逃げ」への対応が親切になった。



(CSR委員長 磯谷 宏)

## 編集後記

年末年始を迎えて、冬も本番となってきました。この時期是非食べてみたいのが「カニ」ですね。皆さん、「カニ」の養殖ってあまり聞かないですね？それには理由があるそうです。狭い空間に何匹も居ると喧嘩をしてしまう・大きくなるにはとても時間がかかる・美味しい「カニ」は深海に生息している、などの理由で養殖が難しいそうです。タラバ・ズワイ・毛ガニ、皆さんはどれがお好みですか？

(中濃 山谷庸二)

発行日／2024年12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】

馬場 浩之、高橋 励、熊木 千夏、後藤 哲裕、河村 拓也、山谷 庸二、安江 努、  
遠藤 昌克、森 信彦