

# 社長就任挨拶

## やぶやぶにゅうす

この度、5月1日付で弊社の代表取締役に就任いたしました高橋雅之です。私自身、2009年の31歳の時に弊社に入社して15年目を迎えたところ大歓より代表を引き継ぐことになりました。40年以上の歴史のある弊社を引き継ぐ重圧は並大抵のものではありませんが、これまでの知識と経験を活かし、今後もお客様を守り皆様のお役に立てる保険代理店として存続していくよう、代表として全力を尽くしていきます。

先代の大歓は今後は顧問としてバッカップをしていただくな形となり、新たに伸山幸輔、中島紗代の2名が取締役に就任し、経営陣は一気に若返り新体制となりました。昨今の損保会社のビッグモーター問題やカルテル問題を受け、保険業界はまた大きく変わっていくタイミングであると考えています。代理店も今まで以上の自立と自律が求められ、また、DXやAIの活用という点もより具体的に取り組んでいくべき課題であると認識しています。経営陣、スタッフが一丸となり新

幕末の戊辰戦争での二本松少年隊の悲劇の舞台であつたからです。藩主丹羽家は奥羽越列藩同盟に加担して会津藩を応援する為に、白河城に主力を送っています。その主力不在の時に薩摩藩を攻撃したので

念願の福島県二本松城に行つてきました。標高345mの山城です。つづら折りを上つて辿りついた本丸には天守ではなく、立派な石垣があるだけですが、奥州道中を見下ろし雄大なお城を堪能してきました。ここを訪れたかったのは

幕末の戊辰戦争での二本松少年隊の悲劇の舞台であつたからです。藩主丹羽家は奥羽越列藩同盟に加担して会津藩を応援する為に、白河城に主力を送つていました。その主力不在の時に薩摩藩を攻撃したので

# 歴史散歩道 二本松少年隊の悲劇編

## 二本松城跡と二本松少年隊群像



この少年隊は数え12歳から17歳の62名が参戦しました。戦場に行く前夜はまるで修学旅行に行くように奮ったと書かれています。中には剣の突きだけを通した14歳の成田少年。彼に突かれた長州藩の隊長は「勇ましい少年よ、労わってやれ」と部下を制しましたが、両名ともその場で絶命しました。銃弾に当たり敵の野戦病院に収容されても戦う姿勢を崩さなかつた13歳の岡山少年は敵方から感状を頂き遺族に残しています。少年隊の14名がこの戦いで死んでいます。倒した少年の古く劣っていました。

その少年隊は数え12歳から17歳の62名が参戦しました。戦場に行く前夜はまるで修学旅行に行くように奮ったと書かれています。中には剣の突きだけを通した14歳の成田少年。彼に突かれた長州藩の隊長は「勇ましい少年よ、労わってやれ」と部下を制しましたが、両名ともその場で絶命しました。銃弾に当たり敵の野戦病院に収容されても戦う姿勢を崩さなかつた13歳の岡山少年は敵方から感状を頂き遺族に残しています。少年隊の14名がこの戦いで死んでいます。倒した少年の古く劣っていました。

話は変わって、この丹羽家の先祖は織田信長の重臣で安土城を築いた長秀です。有名な清須会議ではいち早く羽柴秀吉を支持したことから若狭を中心に123万石の大名になりました。関ヶ原の戦いで徳川側につかなかつたことから三代家藩は337人が戦死しています。

この戦で二本松10万7千石に移封されました。信長から丹羽の頑固者と言われた人、今度も頑固に徳川を持し続けたのは血ですね。

文責 大歓

編集・発行：  
株式会社大歓保険コンサルタント  
代表取締役 高橋雅之  
〒167-0032 東京都杉並区天沼3-2-6-2F  
TEL.03-3392-6765  
FAX.03-3392-6793  
mail office@yabuyabu.com  
https://www.yabuyabu.com/

をさせていただいたと思っています。入社してしばらくは本当に右往左往しながら、時にはお客様に叱られ、そして喜ばれた事をいつも心の支えにこれまで頑張つてくることができました。皆様の様々な声をいただいたことに改めて感謝申し上げます。

まだ就任して間もない今は不安も大きいですが、社員一同でお客様に喜ばれる会社を創ることを常に考え、努力し続けていきます。今のメンバーなら必ず実現できると自信しています。どうか今後も弊社をご愛顧いただけます。

大歓 邦嗣

## 最後の御挨拶



事故直後のお客様が報告のために現場から掛けてきた電話を取った時は事故に慣れるまでは緊張でスムーズに受け答えすることが出来てなかつたと思いました。しかしながら経験を積むと過失割合の判断が難しい自動車事故の際に「高橋さんに任せるよ」と言っていただけるようになった事は自分の成長を実感できるものでした。

大歓保険に入社して痛烈に実感したことは、何より、事故が起こった際の

対応こそが代理店のサービスの本分で

挙げればキリがないですが、そのよ

うな経験の一つ一つの積み重ねが、今

の自分を作ってくれました。「保険の技術とは、知識×経験である」という言葉があります。15年という時間以上

涉したり、他の契約でも給付を受けら

に、大歓の下で非常に高い密度の経験

【高橋プロフィール】

昭和53年5月生 宮城県大崎市出身  
25歳 生命保険会社に転職  
29歳 損保会社に転職  
31歳 大歓保険コンサルタント入社  
〔家族〕 妻 長男（中2）次女（中1）  
〔趣味〕 ゴルフ・落語鑑賞  
〔現在の目標〕 ダイエット

令和6年5月29日

や ふ や ふ に ゆ う す

## 役員就任御挨拶（中島）

最後に簡単に自己紹介を…  
中島紗代・1983年11月1日生まれ・A型・  
さそり座・いのしし年・長崎県出身です  
趣味は漫画を読むことと金継ぎで最近は幕末の歴史  
(特に薩摩藩)にも興味があります。

この度取締役は就任させていたいたい中島です。早稲田大学法学部・大学院法務研究科の出身です。司法試験浪人中に恩師であり弊社顧問の大塚教授の紹介で先代の社長に拾つていただきながら約11年がたちました。その間、先代をはじめ社内や社外の皆さまに育てていただき何とかここまでやってこられたと感謝しております。そして、これからも皆様に助けていただきながら少しでも恩返しできるよう力を尽くしていきたく思つております。まだまだ若輩者ですがお客様や社員、弊社に関わる皆様の幸せのために一生懸命がんばりますのでよろしくお願いします。

損保4社が、企業や団体の従業員向けの「団体扱（あつかい）保険」で、割引率を低く抑えるなど、各社間で不適切な調整をした疑いがある、とのタイムリーなニュースが入ってきました。先日の東急グループにひきつづき損害保険大手でのカルテル疑惑が報道されています。

公正取引委員会のホームページによると「カルテルとは、複数の企業が連絡を取り合い、本来、各企業がそれぞれ決めるべき商品の価格や生

何が問題なのかよくわからぬいという方も多いのではないでしようか？（実は私もそうです）

他人事じやないかも！？  
カルテルってなに？？



のが「連絡を取り合い」の部分です。つまり経営努力の結果落ち着いた価格なのか、不当な手段で設定した価格なのか、状況証拠で判断されることになります。これは直接やり取りした場合だけではなく、取引先や顧客、業界団体を通じて知つてしまつた場合も含みます。

●競争業者間及び業界団体での情報交換を行う際には注意が必要です。特に価格に関するものは危険です。

文責

中島

中島 息が必要で  
ものは危険

●競争業者間及び業界団体での情報交換を行う際には注意が必要です。特に価格に関するものは危険です。

●業界団体の活動の場では価格や数量に関する取決めを行わないようになります。

産数量などを共同で取り決める行為（中断）消費者は価格によって商品を選ぶことができなくなるばかりか、本来ならば安く買ったはずの商品を高く買わなければならなくなります。それでは消費者のメリットが失われますので、このような「カルテル」は不当な取引制限の一つとして禁止されています。「カルテル」は、商品の価格を不当につり上げると同時に、非効率な企業を温存し、経済を停滞させるため、世界中で厳しく規制されています。つまりは同一の産業において当事者で話し合つたりあらかじめ取り決めておいたりして商品の価格を不当に決めることは消費者や社会のためにならないから禁止されているということですね。なお「談

社の価格がわかつたから真似しようと」とか「取引先に他の業者の価格をこつそり教えて同じにしてもらおう」とか業界団体の会合で「原価が上がったから業界全体で値上げしよう」という話をしたとかこういったものも「カルテル」になるおそれがあるということです。実際にカルテルとして処分の対象になるかどうかは規模や金額を踏まえ総合的に判断されることがあります。

でも、実際には仕事をしていると同業者や取引先の方とお話する機会は多いと思います。その中でついに価格についての話が出ることもあるでしょう。特に最近は中小企業でカルテルと知らずにそのような話をしてしまって調査が入ったり、高額の課徴金を課された

指導ご鞭撻を賜りますようお願ひ申し上げます。

りがどうございます。  
今でも音楽は大好きです。私は12歳の時に初めて小遣いでCDを買いましたが、あれから35年、この記事を書きながら自宅のCDラックに何枚CDがあるか考えてしまいました。今まで数えないようにしておりましたが、勇気を出して数えてみたら、約6,000枚ありました。平均単価を掛けると1,200万円。納戸に仕舞い込んだ楽器や機材を合わせたら2,000万円になりますかね。高級外車が買った金額ですね。

# 火災保険が秋に値上げへ

字などです。昔に加入した長期契約（そ  
の昔は35年契約まで出来ましたね）の更新をご案内すると、  
あまりにも高くなつて皆さん驚かれています・・・。  
値上げを回避する方法としては、  
値上げ前に長期契約（最長5年）を契約し直すことに  
よつて当面5年は現在の料率で維持できます。満期が10月  
以降でも思い切つて解約して付け直すといタイミングです  
ね。

場合、残り期間分は戻ってきます。（解約返戻率は保険会社によって異なります）是非この機会にお見積のご依頼をいただければ幸いです。

余談ですが保険会社によつては古い建物の契約については現在、引き受けないルールも出てきており、築40年以上で断る会社、50年以上で断る会社があります。他の保険会社ができますので、この点も含めて見直すいい機会だと思います。

| 時期   | 2015年10月 | 2019年10月 | 2021年1月 | 2022年10月 | 2024年10月 |
|------|----------|----------|---------|----------|----------|
| 値上げ幅 | 2~4%     | 6~7%     | 6~8%    | 11~13%   | 9~10%予定  |