



2

1. 餘助さんのキャラクターに相応しいピンクのジャケットで取材をさせていただきました! 2. 整然としたFA 金沢支店オフィス 3. 過去の表彰の数々 4. FA金沢支社の精鋭メンバーと 5. ネクタイを美しく結び取材スタート



5



3



4

お客様



朝起きたらもういない、夜は寝た後に帰ってくるので何時に帰ってきているのか分からない。朝まで仕事をしていたこともあるくらいの働き者でなおかつ遊びにも大好き。家にはいろいろな人が遊びに来ていましたし、よく飲みにもいつていたようです。そうした人付き合いもよく、商才のあった父でしたので会社はすごく繁盛しました。結果、私が物心ついたころには裕福な家庭になっていて、弟と2人何不自由なく育ててもらいました。

ただこの弟が小さい頃から良くも悪くも何をして目立っていたのです。勉強もスポーツも出来る、そんな弟と周りからは常に比較される。それが嫌で鬱憤が少しずつたまっていました。中学の途中まではなんとか抑えていたのですがだんだんと耐えられなくなり、ある日ついに爆発し学校に行かなくなりました。グレてしまい家に警察が来たこともあります。高校2年くらいでなんとか落ち着き、卒業はギリギリしたもの卒業式は教室から出ないでくれと言われ、教室でクラスメイトにしてもらった記憶があります。「この子は大学に行っても務まらない、就職させた方が良い」と担任の先生が自宅まで来て直談判され、学校からの紹介で鉄工所で働くことになりました。

当時の私は無気力そのもの、ブラブラ遊んでいたらいいわと仕事に対する意欲もありませんでした。結果その鉄工所は二年も持たずにやめました。そこからはトラック運転手・土木作業員・塗装工と職を転々としてきました。そして塗装工をして

1年間の数値目標を3か月で達成する

入局して最初の配属が外回り5名ほどの福井の小さな郵便局。郵便配達・郵便貯金・簡易保険をすべて行う総合担務という仕事です。とはいえ最初から全部はできないので、郵便配達からスタート。始まりは担当地区内の家を覚えることです。当時は集金業務もあったのでそこに集金が加わり、1年後くらいから簡易保険の取り扱いが始まりました。最初のころは疑問を感じることもなくやっていたのですが、だんだんなか違うと思い始めたのです。

私の持っていた保険のイメージって、たとえば自分の子供が大学に行くために加入するとか、なにか明確な目的があったり加入するものなのですが、そのお客さまの話が出てくることが少なく、今月いくらくらい売れるのか? とかの数字の話とか、こうやったら売れたよ! みたいなテクニック的な話。いわば売るほうの論理の話が多かったのです。

お子さまの入学式の1年後に満期を迎えるものもあつたりして、もちろんお金をもらえるのは嬉しいことですが、本当に必要な時期に必要なお金を届けないといけないのに、ちゃんとお客様に寄り添って話を聞いていればこんなことは起きないのに、売り手の都合を優先してしまった結果起きている様々なことに葛藤がだんだん大きくなっていきました。