

仕事をするなかで、やりたい保険のカタチが段々と明確になっていきました。と同時に感じ始めたのは専門的に保険を扱いたいという想いです。勉強すればするほどひとつとお役立ちできることが分かってきて、その価値を多くの人に伝えたい気持ちが強くなっていきました。

しかし私が担当していたのは300世帯くらいの農村なので、保険だけでなく切手も年賀状も販売しないといけないので、仕事がどうしてもバラけてしまう。そこで生命保険に特化した局に異動願いを出したのですが、当時は小さい郵便局から大きな局への異動はありません。タテ割り組織なので下から上にいくことはありえないのです。でもどうしても異動したかったので、局長に直談判しにいきました。そんなことをする人は普通いないので局長は驚いたのですが、1つの条件を出してきました。それは「来年1年間の数値目標を3か月で達成すること」というものでした。

1年を3か月ということは4倍のスピードで走ること。普通に考えていたら行けません。なにか方法はないのか？その村のことや近隣のことをいろいろ調べていると、12年後にその村に下水道工事が入るという情報を掴みました。少し遅れる可能性はあるが工事は間違いなく実施される、というものでした。下水道自体は地方自治体が作ってくれますが、引き入れる費用はそれぞれの家庭持ち。そのうえ引き入れることになれば、お風呂もトイレも水回り一式になるので結構

な金額になります。その村での仕事ですでに4年になっていたので、住んでいる人はみんな顔見知り。それぞれの家庭をまわり下水道工事が入ることと、そのための準備が出来ているのか？をヒアリングしてみると、誰もなんの準備もできていません。そこで今の段階から保険を使って積み立てをしておきませんか？と話を各家庭にご提案し、結果として異動条件の数値をクリアすることができて特例異動が認められました。

異動先は小松郵便局。30名の営業を抱える保険だけの専門部署に移りました。福井では特定局所属、小松では普通局に所属していて、この2つは決して交わらない。だから特例移動なのですが、普通局は特定局をすこし下にみているところがありました。特定局から人が来るなんて前代未聞のことでしたから、変わった目で見られ、理不尽と感ずることもあり、悔しい想いもたくさんしました。でもいろいろな雑音に流されるのではなく、なぜ自分の意思で異動したのか？の想いを常に強くもつて、周りを意識せずやるべきことに集中しました。

私がここで大事にしたのはやはり同じ。お客様に寄り添って話をとにかくとんと聞くことです。これからの人生をどうしたいのか？いつどんな出来事がありそうなのか？保険が必要な目的はなにかな？をとにかく聞く、そこでの商品説明は0です。

当時社内ではロープレが課せられていたのですが、私はしませんでした。なぜな

らその商品を売るための営業トークにしか感じなかったからです。売るほうの都合を上手に説明するなんて私はしたくない。商品パンフレットも契約したときに渡すもので、説明するときに渡すものではない。商品のメリットデメリットなんかよりも、もつと大事なことがあると考えていたので、社内ではかなり浮いた存在でしたが、半年後に北陸3県1500名いた営業のなかで成績がトップになりました。成績優秀者は表彰式があり1年目は自分が認められたとすごく誇らしい気持ちになったのですが、2年目も表彰されたときにもすごい違和感を感じたのです。そのなかの会話が、お客様が主語ではなくて数字の話ばかり、よく売ったねすごいね！どうしたら売れるの？みたいな話ばかりで自分とは違う言語を話す人たちのように思えてきたのです。

ありがとうと言われることで生きています

価値を感じる

小松で4年ほど働いたころ大きな商品改定があり、このままではお客様のソリューション（問題解決）が出来ないと思い始めました。有難いことにいろいろな会社からお声がかかり、そのなかのFAと組むことを決め独立することにしました。2009年3月9日のことです。

ただ1つだけ決めていたことがあります。数字を作ったとはいえ、これは郵便局に入ったからこそできた縁なので、お客さまの持

ち出しはしないことです。ただ特別に懇意にしてくださいっていたお客様に本心を言わずに去ることは出来ないの、なぜ辞めるのか？何がしたいのか？を膝突き合わせお話をさせていただきました。私の想いに共感くださった方が応援してくださり、経営者としての人生がスタートしました。今でもそうなのですが、私から営業することはまったくなく、こちらからアポイントをとったことは基本ありません。約95%が既存顧客からのご紹介です。あとの数パーセントはFAからの顧客情報の提供によるものです。今年で早くも15年経ちましたが、淡々とシンプルなことを繰り返す大事さを実感しています。同じことを繰り返したつて無駄っていう人ほど繰り返しが出来ない。同じことを繰り返すことによつて当然上達しますし、やっていることは同じでも自分は変化している。この変化を感じられるかが成長のカギのように思えるのです。

契約とれたから嬉しい！という人もいますが、そんな表現は一切するなと社内では常に話しています。「契約とれた」だと、お客様からしたら「契約とれた」になってしまう。取るとか取らないではなくて、お客様の問題解決にフォーカスすることが重要です。とにかく自分



6.ナポリで選んできた生地をご覧ください次のシーズンのご提案。ナポリの生地屋さんの中で餘助さんは既に知られた存在なのです 7.お客様を向いて仕事をする、言葉で言えばカンタンですが実践続けるのは覚悟も必要、餘助さんの強い気持ちをしっかり受け止め生地にさせて頂きました

淡々とシンプルなことを繰り返す大事さ

に関わる人をシアワセにしたい。精神的・物質的に豊かになってもらいたいし、そのような繋がりを創りたいと考えています。そんなことを感じられるようになってのは、お客さまからダイレクトにありがとうと感謝の言葉を言ってもらえるから。ありがとうと言われることで生きている価値を感じることが出来るし、幸せを実感します。本当のありがとうをもたらえるようになって、人生が豊かになったと思えるのです。

経営的にはあまりよくないことかも知れないのですが、私自身は会社を大きくしたいとかの野望はぜんぜんなくて、今やっていることを愚直に地道にやり続けたいというのが私の想いです。笑つていたいしノンビリしていきたいし。それじゃダメだ！と言われますが本質は変わらな

いですね(笑)