

# 伝説の生保レディが語る 「保険営業半世紀」 近さんの細うで繁盛記

株式会社120パーセント 代表取締役

## 近 美枝子さん

わが国に生命保険が誕生したのは明治14（1881）年。生命保険の歴史の半分には満たないが、今年8月、保険営業を続けて半世紀を迎えた女性がいる。現在、本誌に連載いただいているNPO法人ら・し・さの理事長、近美枝子（こんみえこ）さんである。今回、近さんに、40～50年前の保険営業の活動について振り返ってもらった。



### 生涯現役。興味は尽きない コーチングや農業支援活動も

近さんは今年72歳になるが、乗合代理店、(株)120パーセントを経営しているれっきとした現役の保険募集人。

かつて、千代田生命（現AIGスター生命）の営業職員時代に“大学”という手つかずの市場を開拓。その後はさらに規模の大きい、小中高校など複数の学校で構成される“学園”を開拓、全国を飛び回って驚異的な成績を挙げた。「伝説の生保レディ」としてNHKの番組『そもそも [生命保険の回]』（平成20年9月28日放送）で取り上げられたほどの活躍ぶりだ。また、同社を退職、独立後は女性FPの団体である「WAFP関東」の初代会長に就任、会の礎を築いた。

現在の近さんは、代理店を経営する傍ら、FPやコーチングのスキルを用いたコンサルティングや講演など幅広く活動している。また、介護・葬儀など人生後半期の困りごとを総合的にサポートするFP集団、NPO法人ら・し・さの理事長も務め、さらに昨年からは、都市の人間と農村の交流促進を目的とした農業支援活動も手掛けている。そんなパワー溢れる近さんだが、社会人としてのスタートは厳しかった。

### 就職難から保険会社に わずかな研修で体当たり訪問

近さんが東京教育大学（現筑波大学）を卒業したのは昭和34（1959）年。伊勢湾台風の被害で死者5,000人を超える

などの悲惨な事件や、皇太子さま（現在の天皇陛下）と正田美智子さんのご成婚があった年だが、就職氷河期で、東京都の教員採用はゼロ。近さんの同級生は全て私立校か地方に就職先を求めた。

一方、教職の道を選ばなかった近さんもなかなか就職先が決まらない。男女雇用機会均等法施行なんてなかった時代だ。当時は、教職以外で高学歴の女性を採用するところはわずかしかなかった。不採用が続いた後、新聞広告で目にした千代田生命に応募。同時期に研修生として入社した人が次々と辞めていくなか、近さんはコツコツと営業活動を重ねるがなかなか芽が出なかった。

近さんが千代田生命に入社した頃、生命保険の唯一の商品は養老保険だった。「当時は養老保険だけでしたね。保険金10万円、20代の方が10年満期で加入したら月700円くらいの保険料だったでしょうか」と近さん。

保険の知識がまったくない近さんが入社してから受けた研修は、契約年齢の計算の仕方と料金表の見方だけ。現代の保険会社の充実した研修とは比べものにならない簡単なレクチャーを受けて、営業職員としての仕事は始まった。料率が記載されただけの簡単な料金表を持って、たったひとりでお客さまを訪問する。

当時も今と変わらず、新人が保険の話をしに行けるところは限られている。この仕事を始めるにあたり、「親戚を勧誘しないように」と実母から釘を刺されていた近さんの頭に浮かんだのは、大学生の頃にアルバイトの関係で訪問

したことがある、障害を持つ子どもたちの会の事務局をしている女性の顔だった。「この方ならきっと保険を必要としてくれるに違いない」。思い切って訪ねてみた。

就職に至るまでの近況報告をした後、「万一お亡くなりになった時に保険金がおりますし、貯蓄代わりにもありますよ」と説明をしたところ、思いもかけず30万円の保険に加入してくれた。初めての契約だ。「もう嬉しくて、嬉しくて手が震えましたよ。領収証を書くのに、日付を間違えたり、金額を間違えたり、何度も書き直して5枚綴りの領収証をぜんぶ書き損じてしまったくらいです」。

その後、トップセールスに躍進する近さんからは想像もつかない、初めての契約でのエピソードだ。

### 紹介状の威力で 100万円の大口契約獲得

手探りでなんとか営業に乗り出した近さんだが、大学時代のアルバイト先を訪ね、10件の契約をいただいた後は行き詰まってしまった。結局、研修期間の3カ月が経ったところで規定の営業成績がクリアできず、採用の可否決定まで猶予をもらった。

職を失う最悪の事態は免れたものの、これまで支給されていた1万5,000円の保証給はなくなってしまった。歩合給になり給与が少なくなると、近さんは「もっと頑張って働かなくちゃ」と奮い立った。

どうすればいいか近さんは考え、アルバイトの面接で顔を合わせたことのあるナショナルの総務課長を訪ねることにした。保険を勧めるのではなく、セールスについてアドバイスを請うためだ。行き詰まったときに、ひとりで考え込まず、打開策を求めて行動するのが近さんらしい。

課長に挨拶をしてから、「今保険の仕事をしております」と切り出し、「アルバイト時代にお世話になった方たちにも入ってもらったのですが、その後はどうもうまくいきません。どうしたらいいかアドバイスをいただけませんか」と相談したところ、「それならここを訪ねてみなさい」とある電気店を紹介してくれた。

さっそく紹介状を持って訪問したところ、すぐに100万円の契約を結んでくれた。しかも年払だ。契約金額も大きい上に、手数料が一度に入ってくる。その金額に近さんは驚いた。

早速、お礼をかねてナショナルの総務課長に報告したと



千代田生命で研修期間中の近さん（手前右）。隣は当時の優待者の先輩。後列左側の男性が近さんを採用した当時の支社長。

ころ、この店の経営がうまく行かないときにナショナルが融資をしたことがあるとわかった。紹介状の力をまざまざと感じることになった。この体験は、数年後、学校に代理店になってもらい、近さんが生徒の保護者宅を訪問するという方式を考えつくきっかけになった。

苦境を脱した近さんは、通常より1カ月遅れで正式に千代田生命に採用された。昭和34年8月、今から50年前のことである。

### 夫と妻だけの支部 支部の成績は妻の肩にかかる

入社して1年も経たない昭和35（1960）年1月、近さんは結婚した。近さん23歳、夫は上司である支部長で15歳も年上だ。結婚後すぐに夫に辞令が出て、山口市に転勤することとなった。支部長は夫、職員は妻という2人だけの支部だ。夫は経営管理や職員の採用を担い、保険営業は近さんしかする者がいない。姑が山口に来てくれ、家事全般を請け負ってくれることになった。

セールスにあたり、実際に近さんの面倒を見たのは、夫である支部長ではなく姑だった。苦勞人だった姑は、相手がどういうタイプでどんな対応をすると話がうまく進むかを読み取る能力に優れている人だったのだ。姑自身が直接セールスをするわけではないものの、嫁である近さんの営業に付き添い、対応を逐一指示する日々が始まった。近さん