

特集 伝説のセールスマンといわれた

原一平流

営業の奥義

戦後、日本人MDRT会員の先駆けとして世界大会に出席し、生保営業職の地位向上に尽くした原一平氏（以下敬称略）。今年で没後はや21年になる。かつて業界人ならその名を知らない人はいないといわれたが、激変する環境下、若い世代にはなじみがないかもしれない。だが、その販売手法と行動力は、現在にも生きるヒントとして多くの営業担当者に受け継がれている。営業ひとすじに生き抜いた原一平の足跡を改めて見つめ直し、コンサルティングに役立つ方法論を学び取ろう。



はら・いっぺい 経歴

- 明治37年 ● 長野県生まれ
- 昭和5年 ● 明治生命保険相互会社入社
- 昭和37年 ● 全日本生命保険外務員協会（略称：全外協）※1設立、代表理事に就任
- 昭和39年 ● 国際アメリカン協会からアカデミー賞およびフェロウシップ賞を受賞
- 昭和46年 ● 全外協初代会長に就任
- 昭和51年 ● 勲四等旭日小授章受章
- 昭和59年 ● 80歳で逝去

壇上で講演する原一平

※1 現・生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会（JAIFA）

※2 経歴は、JAIFA作成の年表、およびそのほかの資料にある記述による。

文◎編集部

原一平の 営業活動を追う

原一平ほど異色のエピソードを多く持つ営業担当者はいないだろう。マッカーサーにまで保険を勧めようとした話もあるほどで、常人では計り知れない発想力と行動力を持った人であった。長野県から上京してきた一人の青年が、いかにして世界レベルの一流セールスマンに上り詰めることができたのか。努力と熱意で会得した営業方法の一端を紹介しよう。

おことわり

遺族の原嘉希氏、明治安田生命、JAIFA事務局はじめ、関係各位の協力のもと、原一平と交流のあった人々の話や資料などを基に構成しました。年月日ほか一部の記述については、異なる説もあることをあらかじめご了承ください。写真はすべて阿部哲夫氏提供。



原一平

飛ばすな、選ぶな、分別するな

原一平が明治生命に完全歩合制のセールスマンとして入社したのは、昭和5年3月、弱冠25歳のときであった。偶然見た新聞でこの仕事を知り、生来のチャレンジ精神が刺激されたのである。

もとより人脈や基盤などはなかったため、一軒ずつ精力的に飛び込み訪問を行った。「1日に最低15軒訪問」という目標を自らに課し、一度面談した先には間を置かず3日以内に再訪問した。昼食をとる時間や電車に乗る間も惜しんで、ほかの営業担当者より少しでも多く訪問する。文字通り「飛ばさず、選ばず、分別せず」という活動を愚直に実行した。

もちろん、断り文句に接することがほとんどである。だが原一平独特の、人を魅了する笑顔と機先を制する話法で突破を図った。

例えば面識のない家を訪ねるときは「ご近所で名高いあなたさまに、教えていただきたいことがあって参りました」と先手を打つと、相手はたいてい「どういことかね」と興味を示し、第一の関門突破となった。当時はインタ

ーホンやオートロックなどはなかったが、それでも初めての訪問には工夫を要したのである。

だが、契約を挙げることができなければ当然、一銭の収入もない。下宿代が払えなかった数カ月の間、家主から追い出されたときもあった。行くあてもなく公園にいた原一平に、たまたま散歩に来ていた地域の三業組合※の組合長が声を掛けた。そして、この組合長が原一平の第1号契約者になったというから、運命の岐路は分からない。やがて組合とのつながりを生かして、仕事がようやく軌道に乗っていった。

契約者を集めて「原一平批評の会」を作ったのは、入社2年目のころである。現在でいう後援者会であるが、単に接待をするだけでなく、自分の欠点を徹底的に指摘してもらおうというのが趣旨であった。客観的に自分を知り、自己研鑽^{せん}を重ねる重要性を認識していたのである。

その後、見込客の数や種類が増えるに伴って、原一平の営業活動も変化した。飛び込み訪問こそ、彼の原点であった。苦手な顧客、行きにくい訪問先を敬遠するようでは、営業力の向上は望めないと考えていたのであろう。何より、手中にしたかも知れない見込客を逃すのは我慢ならないことであった。

※料理屋・待合・置き屋の三種にわたる業界団体