

# 新春スペシャル インタビュー セールスの達人 On-Time Off-Time インタビュー⑩

6年前、小誌が中国の生保業界取材したときのこと。現地のある生保会社のトップエージェントから開口一番、「尊敬する人は日本の柴田和子さん」と告げられ、驚いたことがある。当時から柴田さんは、国内はもとより海外の生保業界でも広く知られる存在であった。柴田さんは、1978（昭和53）年より生保セールス日本一を更新中で、記録は29年間破られていない※。『ギネスブック』にもその実績は認定されている。自己最高記録の年間444億円（純基準成績）という数字は、個人の成績としては空前絶後で、「生保の女王」という称号はまさに彼女のためにあるといつてよい。MDRTやJAIFAの会長も歴任、業界の発展に貢献してきた柴田さんだが、高い成績を継続しながら、その一方で後進の指導にも力を尽くした。柴田さん自らが入社させたセールスレディたちは、彼女の薫陶を受け、一時は「柴田軍団」と呼ばれる優績者揃いとなり、社内でも一目置かれる存在であった。また、2人の娘さんは、第一生命で毎年トップを競い合う優績者に成長している。大企業のトップとも堂々と渡り合い、引けを取らない柴田さんだが、身近な顧客に対しての気遣いもけっして忘れない。柔と剛を併せ持つ「業界の輝ける希望の星」の素顔を紹介したい。

※セールスパerson個々の成績は各社とも公表していないため、「日本一」というタイトルは公式なものではありません。しかし、毎年の柴田さんの数字は、各社トップセールスパersonの数字をはるかに上回るものと推測され、現在に至るまで異論が出ていないため日本一の呼称は間違いのないものと思われる。

聞き手 フリージャーナリスト●荒明孝昌

社会への恩返しが発業界の発展につながる

## セールスマンの最高の能力は「信用」を得ること 創意溢れる発想と不屈の行動力 連続日本一に輝く「生保の女王」

良い成績を挙げれば、  
良い連鎖が始まる

——柴田和子さんといえば、業界では知らない人がいない有名な存在ですが、毎年の成績はどのくらいですか？

**柴田** 保険料ベースで毎年新規で40億円以上は集めていますね。昨年も新規保険料で38億円の契約が成立しています。私の場合、企業の福利厚生制度や役員保障の裏付けとなる保険を制度としてご契約いただくことが多いので、保険金だけでなく保険料も高額なものになりますね。

——そうしますと、お客さまの数も多いのでしょうか。

第一生命  
営業調査役

柴田和子さん



**プロフィール** SHIBATA KAZUKO  
1938（昭和13）年8月6日生まれ。東京都出身。都立新宿高校卒業後、アパレルメーカーに入社。結婚後同社を退職し、1970（昭和45）年に第一生命新宿支社に入社。1978（昭和53）年に生保セールス日本一となり、以来、その座を占め続ける〔1988（昭和63）年には、日本一の生命保険外務員として『ギネスブック』に登録される〕。1989（平成元）年より営業調査役に就任、現在に至る。MDRT日本会元会長、JAIFA名誉会長。MDRT成績資格終身会員、TOT会員。SLU保険修士。生保協会認定FP。自己新記録は、1997（平成9）年の444億595万円（純基準成績）。主な著書に『柴田和子 正々堂々のセールス』（1992年・東洋経済新報社）、『トップ・オブ・ザ・セールス』（監修・1996年・東洋経済新報社）がある。

**柴田** そうですね。累計で2万件程度でしょうか。そのうちの7割近くは一部上場企業を含む法人で400社ほどあります。契約者数は約3,900名です。私が開拓した職域やお客さまの一部は後輩たちに引き継いでもらいましたので、入社以来の顧客数となると、相当な数になるのでしょうか。

——それだけお客さまを抱えられていると、フォローも大変だと思いますが。

**柴田** ええ。会社は1989（平成元）年に私を営業調査役に任命し、専用のオフィスとして営業調査役室を設けました。現在、室には2人の娘も含め数名のスタッフがおり、おもに顧客の保全・管理をしています。私の娘たちは幼い頃から私の

仕事を見て育ってきましたが、2人とも最終的にはこの仕事を選んでくれました。親としては、同じ仕事を選んでくれたことに対してとても嬉しい気持ちがある反面、本音では不安もあります。それでも各々が個性を発揮して、社内でもトップクラスの成績を挙げており、親としてはほっとしています。営業調査役の仕事としては、社内外の講演で全国を回ったり、JAIFAやMDRTなど業界団体の活動があります。『ギネスブック』に載ったことで、日本一、世界一のセールスレディとして海外でも知られるようになり、アメリカ、カナダ、マレーシア、韓国、台湾などからも講演に招かれました。とくに1994年のMDRT世界大会では、5,000名強の聴衆を前に苦手な英語を丸暗記して講演を行い、3回もスタンディングオベーションを受けたことは、一生の心の金字塔になっております。歌手でもない人間がすごいと思わない？

——そうした上にセールス活動をされているわけですから、時間がいくらあっても足りないのではないですか？

**柴田** 毎日が充実していますから苦になりませんよ（笑）。もっとも、昔のように新規、新規で飛び回ることではできません。しかし、37年間の歴史は重いもので、ありがたいことにご紹介をたくさんいただいています。1人の力には限界がありますが、私を応援してくださる大勢のお客さまがいるからこそと思っています。追加契約の他に、こうしたご紹介により毎年、新規契約が相当数生まれます。そこからまたツテを頼り、新しい顧客へと拡げていくのです。

——すごい成績を挙げても、毎月の数字はゼロからのスタートですからプレッシャーはありませんか？

**柴田** セールスマンが一度挙げた数字というのは決してまぐれではありません。必ず、数字を裏付ける何かがあるものです。もし、まぐれだと感じたとしても、それを認めたくないから一層努力をします。ですから、一度良い成績を挙げるとそこから良い連鎖が始まり、その結果、良い成績を維持できるものです。それでも、単月で見ると私も苦戦した時期はあります。忘れもしない、平成4年2月のことです。やってもやっても全部断られ、普通なら契約高で30億以上はできるのに、4億しかできなかったのです。さすがの私も「ついに命運尽きたか」と思いました。でも、「ダメならダメで、また一からやり直せばいい。初心に帰り、個人にも積極的にアタックしよう」と思い直し、2月、3月と必死で取り組みました。活動量も普

新春スペシャル  
インタビュー  
セールスの達人  
On-Time Off-Time  
インタビュー⑩