

サザンや若大将を輩出し、マリンスポーツの盛んな海辺のおしゃれな街として全国に知られる「茅ヶ崎」。この街を愛し、地元密着の代理店「アクシス・ファーム」を経営しているのが松岡さんだ。前職時代もトップセールスとして鳴らし、損保会社の代理店研修生となるも、たちまち頭角を現す。独立後も順調に業績を伸ばし続けたが、自分でも気づかぬうちに成績至上主義に染まっていった。そんな彼を根底から変えたのは、親友の奥さまを襲った不幸。がん保険に入る機会を逸し、若くしてがんで亡くなったのだ。「あの時、私がきちんとがん保険をお勧めしていたら…」自らの体験をとおして保障の大切さ、がんの早期発見の大切さを訴える松岡さんに話を伺った。

聞き手 保険ジャーナリスト●鬼塚真子

保険の世界に入るきっかけは、 転職がないから!?

——松岡さんの前職は下着メーカーのセールスマンで、未だに記録を破られていないほどのご活躍だったと伺っています。そんなことで生保各社からリクルートの声がかかったにも関わらず、あえて損保会社の代理店研修生の道を選ばれたのはなぜですか?

松岡 大学卒業後、下着メーカーに就職し、すぐに百貨店担当営業を命じられました。営業には8年間いたのですが、この間に最優秀セールスマン賞を4回受賞したことから、本社に転職となりました。私は新入社員の頃から、「サラリーマンとして入社した以上は、本社の幹部に」という密かな野望がありましたので、正直、「やった!」という気持ちでいっぱいでした。

しかし、特別な存在だと思って着任した本社でしたが、業務の違いはあっても結局のところ、仕事の大変さや人間関係の煩わしさは、どこに行っても変わらない、ということがわかりました。

——それで転職を考えられた?

松岡 というより、下着メーカーの本社は京都にありまし

「あのときちゃんと勧めていたら…」私の轍は踏んでほしくない
自らの体験談をお客さまに語り、
保障の大切さを、納得“いただく”
併せて、がんの早期発見につながる「PET検診」の情報を提供

たので、百貨店担当から本社へ転職を経験したことが背中を押したようなものですね。京都には京都の素晴らしさがありましたが、生まれ育った茅ヶ崎を出たのは、実はこの時が初めてでした。遠く離れてみて、故郷を懐かしく、大切に思う気持ちが心の中に芽生え、打ち消すことができなかったのです。

決して転職を否定するわけではありませんが、サラリーマンでいる限り、転職は宿命なんだと。それに、目の前の業務にやりがいを感じていても、異動を命じられたら中断せざるを得なくなってしまう。ならば、自分で辞めない限

(株)アクシス
代表取締役社長

松岡慶純さん



■プロフィール MATSUOKA YOSHIKUMI
1967年4月神奈川県生まれ。(株)ワコール勤務を経て、1997年東京海上火災保険(株)(現東京海上日動火災保険)にプロ代理店研修生として入社。00年プロ代理店コース卒業、代理店「アクシス・ファーム」を開業。01年(有)アクシスを設立。06年(株)アクシスに改組。07年MDRT初代会、現在に至る。07年4月東京海上日動あんしん生命保険(株)年間専業コンベンションで全国10位に入賞。

【オフィス】
住所：神奈川県茅ヶ崎市幸町6-21 山田テナントビル
TEL：0467-85-3959

り一生続けられる「事業主になろう」と決意したのです。

——では、生保でなく、損保を選ばれた理由は?

松岡 その頃、外資系生保各社から直販社員のお話をいただいていた。話を聞いて、保険の使命に非常に共感したことは事実です。ただ、いくら個人事業主といっても、生保の直販社員というのは私の持っていた事業主のイメージと少し違っていました。それで、お断りしたのです。

そうはいつても、お金もなければネットワークもない。元手のいらぬ仕事は何かないか、と模索していたある日、「固定給、独立」と謳っている新聞の求人広告を見つけ、

「これだ!」と思いましたよ(笑)。それが損害保険の代理店研修生だったわけです。

——研修生といっても、基準をクリアしないと卒業できないなんて、当時はわかりませんものね(笑)。

松岡 生保と損保の違いもわからなかったぐらいですから(笑)。入社した翌年から、ちょうど保険の自由化が始まり、私たち研修生も生保のクロスセルを学ぶことになりましたが、クロスセル販売は当然するものだとすんなり受け入れることができました。

心から感じ、反省した体験談ほど 迫力のある話はない

——クロスセルは当然ですか。松岡さんは損保会社での3年間の研修期間中、36ヵ月連続して生損保両方の基準をクリアされた人だけに与えられる「エース・スーパーパーフェクト認定」を受けて卒業されています。例えば、どういったタイミングで生保の話を持ち出されていたのですか?

松岡 タイミングとか話法ではなく、センスの問題だと思います。当時の私には、すでにお客さまとのコミュニケーションを円滑にするセンスができていたのだと思います。

先ほどお話ししましたが、これは前職の百貨店担当時代に鍛錬されたことが大きいですね。学校出たての22、23歳の若僧がいきなり80人もの女性を部下に持つのです。いきなり大手生保の支部長になったようなものですから、それはもう、H常茶飯事というレベルでは納まりきれないぐらい女性同士のトラブルを処理してきましたね。しかし仕事として求められているのは、売上げを上げていかに納品するか、という明確なゴールです。トラブルやアクシデントがあれば、時には部下を辞めさせたり、異動させたり、リーダーを代えることはあっても、基軸だけはぶれないようにしてゴール達成をめざしました。

小さなミスは数え切れないぐらいあったと思います。精神的にきつい仕事でしたが、毎日、そんなことばかり7年間もやっていたから、嫌でもコミュニケーションのセンスが身に付いたのだと思います。もちろん、研修生時代はとことん保険の勉強はしましたね。

——どういった勉強ですか?

松岡 今でもそうですが、リクルートして下さった外資系