オリックス生命　変革への挑戦㊦

活躍する営業社員～成功への軌跡～

「営業に向かない性格」が優績営業担当者に

第一分野と第三分野の両輪経営への戦略転換に伴い、従来の営業スタイルからの著しい変化が求められる中、努力と工夫を重ね大きく成長してきた社員がいる。オリックス生命名古屋支社第一チームに所属する牛久慶紀氏は、2017年に新卒として入社し、保険金部から同社のキャリアをスタートした。20年に自ら希望し名古屋支社に営業担当者として赴任。異動直後は、今まで経験したことのない業務内容にとまどいながらも、持ち前の素直さと真面目さで懸命に自己研さんに励み、今では多くの代理店や募集人からの信頼を得て全国トップクラスの成績を上げるまでに成長している。自身を「本来営業に向いていないタイプ」と話す牛久氏が、営業担当者としてどのような道をたどり、会社を引っ張る存在になっていったのか。その道のりや思い、代理店や募集人と接する上で大切にしていることなどを聞いた。

――営業担当を希望した理由は。

牛久　保険金部でも知識やスキルを得る機会はあったが、当時の上司から、「営業担当者は、ゼロからイチを作り出す必要がある仕事を担うとともに、お客さまや代理店と接する最前線にいるからこそ、幅広いスキルを身に付けることができる。さらにはその成長が成果として見える挑戦しがいのある仕事だ」というアドバイスを受けたこともあり、環境を変えてさらに成長したいという思いが強くなり決心した。

牛久氏（右）と杉澤氏

――以前から営業担当に興味があったのか。

牛久　私はかなり緊張するタイプで、それが故に今までの人生でもさまざまなチャンスを逃してきた。入社時から営業担当に興味があった反面、営業には向かないと思っていたことから多少尻込みしていたが、そんな自分を変え成長させていくために営業に挑戦したいと思い、自分の苦手な世界にあえて飛び込んだ。

――営業担当として4年が経過した今の心境は。

牛久　当初は転職したかと思うくらい全てが違っていたこともあり、仕事をこなすだけでも苦労していた。一方で、周囲から営業担当1年目ではなく入社4年目という立場で見られていたことはプレッシャーだった。代理店から受けた質問の内容も理解できない上に、コロナ禍で在宅勤務も始まり、初めてのことが重なり不安でいっぱいだったが、上司や同僚に支えてもらいながら、なんとか乗り越えることができた。今では「営業が楽しい」と思えるし、保険金部時代にはお客さまなどから直接感謝の言葉をもらうことはなかったので、目標数字を達成した代理店から「牛久さんのおかげだ」と褒めてもらえることが素直にうれしいと感じる。

常に募集人と同じ目線に立つ意識持ち

――自身が取り組んだことは。

牛久　募集人の方のビジネスパートナーとして、自分の知識レベルが低いと信頼は得られないので、まずは社内教材などで法人税務や財務、相続分野の基礎、事業承継について勉強した。教材がない専門的な知識については、書籍やインターネットで調べたり、専門知識を持つ募集人の方や同業他社の営業担当者に教わったりもした。また、税理士が開催しているセミナーなどに積極的に参加するなど、保険に関連する知識を身に付けることを重点的に取り組んだ。

――代理店や募集人との印象的なエピソードは。

牛久　ある優績な募集人の方から依頼された案件を進める中で、お客さまに対する気遣いや配慮に欠けた対応をしたことにより厳しく叱られるという経験を何度も繰り返した。その募集人の方のお客さまに対する心配りに加え、アポの取り方や接し方など全てに気遣いが行き届いているのを目の当たりにしたことで、優績な募集人の方をビジネスパートナーとして仕事をする覚悟がまだまだ自分には足りないことに気付かされた。加えて、自分では営業担当者としてのレベルが上がったと思っていたものの、優績な募集人の方が求めるレベルにはまだまだ及ばないことを認識できた。

――成長を実感したことは。

牛久　知識やスキルの向上はもちろん、きめ細かなフォローを徹底できるようになったことにより、「信頼のおける担当者がいる会社としてオリックス生命を選んだ」と言ってもらえた時に成長を実感した。この他にも、後輩の指導時に、苦労してきたことや努力してきたこと、失敗を乗り越えて今があることなどを伝え、それが後輩の成長のきっかけになったときはとてもうれしい気持ちになる。

――仕事をする上で大切にしていることは。

牛久　募集人の方は、お客さまを第一に考えて最適な提案をし続けていることから、自分たちも同じ目線に立つという意識を持つことを大事にしている。募集人の方がお客さまを大切にしているのと同様に、われわれもお客さまに不便や不安を与えることなくスムーズに提案や手続きを完了させられるよう募集人の方をサポートしている。

――今後について。

牛久　知識はまだまだ不足しているため、さらに努力を重ね、豊富な経験と実績を持つ代理店や募集人の方の役に立つコンサル型営業ができるようになることで自分の価値を見出したい。おこがましいが、そうなることでビジネスパートナーとして認めてもらい、一緒にお客さまの課題解決に取り組めるような存在になりたいと思っている。理想は、困った時に頼れる担当者として自分の名前が挙がるようになることで、そうなれたら光栄だ。

――同じ営業担当者に向けてメッセージを。

牛久　目標数字の達成に向けて苦労している人がたくさんいると思うが、自分なりのやり方を見つけて成功している人もいる。上司から常に、「周りの優秀な人をまねて学ぶ姿勢が大切だ」と言われている。その言葉を大切にし、お互いに学び合いながら一緒に成長していきたい。

名古屋支社第一チーム長・杉澤隆文氏から見た牛久氏

――牛久氏の良いところは。

杉澤　素直で真面目なことに加え、人のまねをできるところだ。ただまねをするのではなく、何か一つでもプラスアルファしてより高みを目指すという信念も持っている。向上心もあり、会社や代理店から認められたいという強い思いが成長につながっていると思う。

――牛久氏のチーム内での役割は。

杉澤　成功するための営業マインドなどを全て言語化して誰にでもまねできるようにまとめた営業指針を作成してもらった。自分がどのようなマインドを持って行動や努力をしてきたかを分かりやすく伝えるツールになっている。現在、チームのメンバーは、その営業指針を活用し、成長している。支社をはじめ、全国の営業担当者にも波及して効果が表れている。

――今後、牛久氏に期待することは。

杉澤　現在は名古屋支社で活躍しているが、次に新しい拠点に配属されても同様に成果が出せるように「再現性」に磨きをかけてほしい。牛久氏の営業担当者としてのマインドが社内に浸透していくことが、当社がより良い会社へと向かうに当たって重要だと思う。今まで取り組んできたことが、名古屋支社だけでなく全国共通で活用でき成果につながるということを証明してもらいたい。大事な役割を担いながら今後も活躍してほしい。