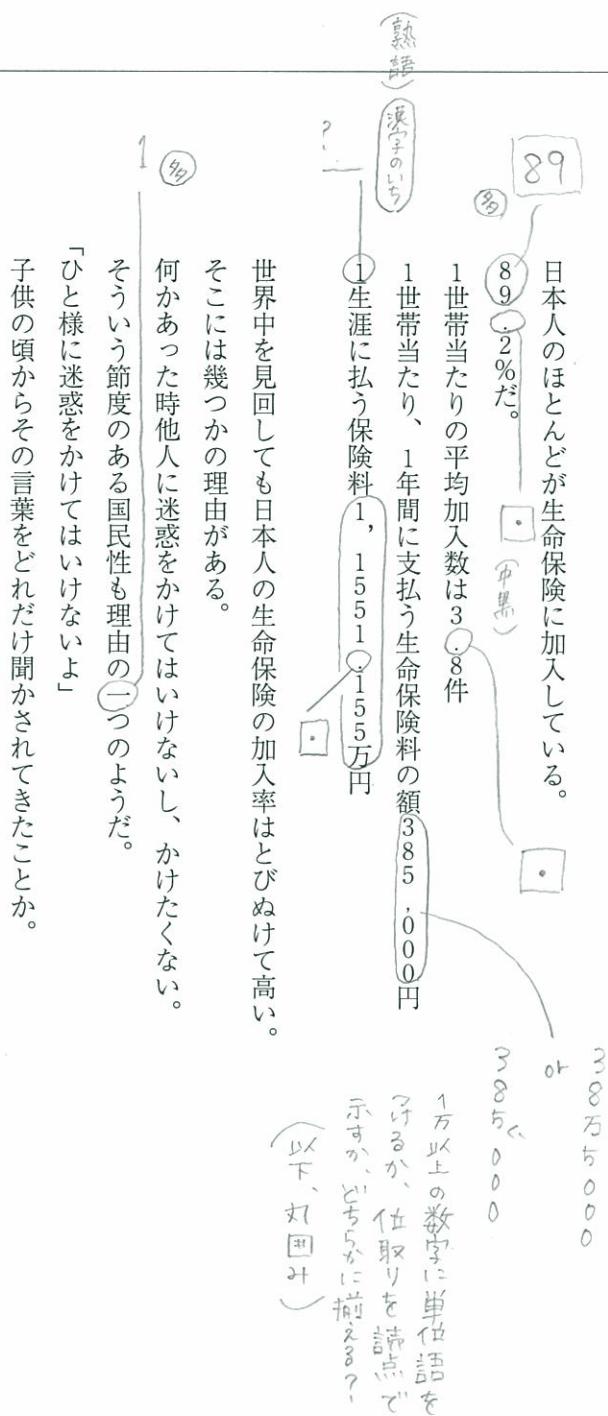




そんなに自分をせめなくとも

正

## はじめに



そんなに自分をせめなくても

子供の頃、ひと様に迷惑をかける、といえば友達をいじめではないとか他人の物を壊したりしてはならない、盗んだりしてはならないというようなことを意味したのだろう。

大人が

「ひと様に迷惑をかけてはいけない」

と云う時、その半分くらいは

「お金を借りてはいけないよ」

を意味している。

現実、他人に迷惑をかけづらい時代になっている。

何かあった時他人に迷惑をかけないように保険に入つておきなさい、と。

ある。

それは生保レディの力である。

「ご主人に何があつたらどうするんですか? お子さんを大学まで行かせてあげられます

伏字はここだけです。  
マロクですね?

か?

半年前にS生命のセールスレディ、大野が来て言つた。  
「交通事故や病気のリスクもありますよ」

生命保険が必要なことは何となくわかつてゐる。

子供が小学校に上がつたので、夫の生命保険のこともそろそろ考える時期かも知れない。

2日前にまたS生命のセールスレディがやつてきた。

「S生命の小松です」

あれつ、半年前に来た人は確か大野と言つていた。

テレビをつければ薬、クルマ、化粧品、健康食品、缶コーヒーのコマーシャルなどと共に並んで生命保険のコマーシャルが朝から晩まで流れている。

だから、生命保険が必要なんだろうということは大概の人が知つてゐる。

けれどもその生命保険を勧めにくる生保レディのことはあまり知られていない。  
よく分からぬ。

生保

会  
一員の人は、  
「生保レディは2年半位で辞める」  
といふ認識はあるらしいのです...?  
マロク?

そんなに自分をせめなくても

どうして半年位たつと違うセールスレディがやつて来るのだろう。  
派手な感じの人も、年配の地味な雰囲気の人もいるけど給料は幾らくらいなのだろうか。  
以前説明に来てくれた人は日曜日に来てくれたけど、勤務体制はどのようなものなのだろうか。

子供を育てながら働いている人も多いらしいが、出勤時間はどうなつてゐるのか。

ノルマが大変だと聞いたことがあるが、一体どのようなものなのだろう。

どうして生保レディは2年半位で辞めるのだろうか。

一般の人々は日常生活の中で生命保険のことを考えることはあまりない。まして生保レディのことを考へることはないだろう。

また、仮に考えたとしてもよく分からぬのではないだろうか。  
分からぬのも当然だと思う。何故なら現実に生保レディとして働いている女性達自身にも分からぬことが沢山あるのだ。

「変だ、これは変だ」

生保レディは働きながら、腑に落ちないこと、疑問に思うことにしおちゅうぶつかるのだが、毎日毎日ノルマと仕事に追われ、日報を出し、家に帰つても、一休みする間もない

生保レディ

くご飯を作ったり、洗濯物を畳んだりしているうちに、一体何が変なのか、どこが変だつたのか、誰が悪いのか、いつから変なのかが、分からなくなつてくるのである。

結局

「ああ疲れた！ 今日は寝よう」

もやもやした不満や疑問をかかえたまま寝てしまうのだ。

本音では  
トカツ、そこで、そのもやもやしたものを少し明らかにしたいと思う。

なぜかといえば、私自身が生保レディの仕事をしながら同じようにもやもやしたものを感じ続けていたからだ。

働き始めてから辞めるまで、ずっともやもやしたものをかかえていた。

窓際を超えた私

テレビ朝日の番組「相棒」の次のシリーズがもうすぐ始まる。

系

ト

ト ラマ

ト ヨエルフー

ト

ト  
越?

越：ある場所・地點・時を過ぎて先に進む。  
超：ある基準・範囲・程度を上回る。

通常の概念・区分をこえず、勝る。

(新聞用語・記者ハンドブック)

1

私もその一人だ。

この番組が人気のある理由は勿論、犯罪が起きてから解決に至るまでのスリリングな展開にあるのだろうが、人気の理由の1つに、主人公が優秀であるのにも関わらず、警視庁という巨大な組織の中で出世街道から外れた部署にいることにあるようだ。

出世の王道から外れても、組織の中にいる。

部屋も文字通り、窓際にある。

大きな組織の中で、碌な仕事も与えられない。邪魔者扱いされ、周りの人々から冷たい目で見られている。

心地が悪い。

ところが、主人公は窓際の部署に追いやられているにもかかわらず、涼しい顔をして紅茶を飲んでいる。

そして自分流のやり方で事件を解決していくのだ。

そんなに自分をせめなくても

1

7

か or 拘  
(ソロエル?)

6

三点リーダーはよく  
中黒を使用しています。  
OKですね?  
以降、ママとします。

「カツコイイなあ」

「窓際族になつてまでいなくても」

「ちょっと変人」

「どうせテレビの中のことだ」

見る人の立場によつて、色々受け止め方があるだろう。

私たち生保レディが先ず思うことは

「いいなあ・・・公務員は」

「クビにはならないのだから」

大きなため息をつきながらそう思う。

主人公が、もしも公務員ではなく普通の会社の窓際族ならば会社側はもつと違う手を使つて本人の方から辞表を出すように仕向けるのかもしない。

現代の日本においては、一たび正社員として雇用したら、よほどの理由がなければ社員をクビにすることは出来ない。

人を雇用するということは難しいことなのだろうが、解雇することはもつと難しい。公務員であればなおさらである。

生保レディである私たちが、どうして公務員である「相棒」の主人公をうらやましいと思うのかといえば、それは生保レディという仕事が極めてクビになり易い職業だからである。

日本で一番クビになりにくい職業が公務員だとしたら、日本で一番クビになり易い職業は生保レディだと思う。

ザックリ言えど、2か月契約が上がらずにゼロならば、もうクビ予備軍といつていい。先月あてにしていた契約が上がらなかつた。

ところが困つたことに、今月も契約の予定はあつたのだがいきなりキャンセルになつてしまつた。

こうして2か月続けてゼロを出すと、基本的には正社員でいられなくなる。そういう規定になつてゐる。

そんなに自分をせめなくても

つまり、一般会社の人事部長のように、苦心して人事異動をしたり、他の社員

に気づかれないように追い出し部屋に入れたりする必要はない。

席を窓際に移す必要すらもないのだ。

(p.15) 1か月ゼロを出した段階で、生保レディは事実上窓際に追いやられていることと同じである。

「加藤さん、どう？」

営業所長は猫なで声で話しかけてくるが、目は冷ややかで窓際族を見る目そのものである。

2か月ゼロを出せば、窓際どころかもう窓の外に追いやられる。

窓から放り出されて、体はもう窓の外にある。

だが窓の外に放り出されても、直ちに地面に落ちることはない。

かすかな救済措置が残されている。

半年間は嘱託に落ちるが、その間に6件とか7件とか規定の契約をあげれば再び正社員に

返り咲くことができるのだ。

おれ  
木村  
(p.61: ヨコエル)

おれ  
超  
(p.61: ヨコスル)

窓際を越えて放り出された生保レディは、そのかすかな救済措置に望みをかけ、窓の外枠にしがみつくことになる。

窓の外枠に両手でしがみついて、懸垂をするような姿勢でぶら下がっている状態だ。

今私の正にその状態である。

ただ、私がぶら下がっているその危うい場所は、単なる窓の外では無いようなのだ。

この危うい場所は、見えないはずのものが見え、聞こえないはずのものが聞こえたりする、心靈スポットのような場所のようだ。

辞めていった人、辞めざるを得なかつた人、辞めそうな人、随分前に辞めた人の声までもが聞こえてくる。

私はこの心靈スポットのような場所で、この窓際を超えた場所から見えるもの、聞こえてくるものについて書いてみようと思う。

しかし、うかうかしてはいられない。

このまま窓枠から落ちてしまうと、今聞こえている声が聞こえなくなつてしまいそうなのだ・・・・・。

おれ  
木村  
(p.61: ヨコエル)

越

(p.6)

そんなに自分をせめなくても

の

だ

・

・

・

の

だ

・

・

・

おれ  
木村  
(p.61: ヨコエル)

越

月末（その1・わたしの場合）

（ソロエレ？）→ 私

月末が迫ってきた。

金曜日。

静かな住宅地の昼下がりである。

よく晴れた日で、あたりには人影もない。薄汚れた灰色の毛をぼさぼさせた野良猫が少し先の細い角を曲がつて消えた。

私は右肩からショルダーバッグを下げ、左手に布製のベージュ色の手提げバッグを持っている。

足が重い。ふくらはぎはもうぱんぱんだ。今月はストッキングも3足目だ。

さつき、猫が曲がつて行つた角を私も曲がるつもりだったが、ふと立ち止まつた。スファルトの道路に午後の日差しが明るく反射している。

さつきまで自分の黒いローヒールのかかとがこつこつと音を立てていたが、止まれば物音もない。

そのままぽんやりとただ立ち止まつていると、どこからかウイーンとかすかな音がしてきた。

少し先の堀の向こうで誰かが掃除機をかけている。

穏やかで、平和な昼下がりだ。

ウイーンというモーターの音にすーすーと空気を吸い込む少し間の抜けた音が混じつている。

「いいなー」

心の底からうらやましいと思つた。

こんな天気のいい昼下がりに、家の中でのんびりと掃除機をかけている専業主婦は、切羽詰まつた心配ごとなどないのだろう。

2か月前に健康保険が無くなつてしまつかもしれない、というような不安もないのだろう。営業所長に無言の圧力をかけられたこともないはずだ。

2か月後には、健康保険証どころか仕事も失つてしまつかもしれないという恐怖はきっとわからぬだろう。

（て）提げバッグを左手に持ち変えると、左側の口の中がしくしくした。

右

替

（たまに左手に手提げバッグ  
とあるので）

（正）  
そんなに自分をせめなくても

① 「加藤奈津子の場合」  
のせの文は三人称か  
多いのですが…ママOKですか?

月刊  
? そんなに自分をせめなくても

朝日生命湘南支社、茅ヶ崎営業所  
私たちが働いているところである。

湘南、茅ヶ崎駅南口を降りると茅ヶ崎海岸に真っすぐたどり着くメインストリートは加山雄三通りと呼ばれている。昔は加山雄三の父であつた往年の大スターの名前で、上原謙通りと呼ばれていた。今でも年配の湘南夫人は「上原謙通り」と言つてゐる。

雄三通りを海に向かつて4分ほど進むとスーパーマーケットだまやがある。その手前に

たつているのが朝日生命茅ヶ崎営業所である。

100坪位。鉄筋コンクリート2階建ての古いビルだ。

用があつて来た人でも気づかないで通り過ぎてしまうことがある。目立たない古い普通のビルだ。

1階の全面半分は駐車場になつていて、縦に2台、横に4台の合計8台止めがある。目立たない古い普通のビルだ。

### 月末（その2）加藤奈津子の場合

出て直ぐ

向かう

トカ?

トカ?

トカ?

中里  
(cf. p. 12)

p10 加藤さん  
とは別の人ですか?  
同姓でOKですか?

軒

取れ

トカ?

軒

おもわくが外れ、今は契約が1つも取れなかつた。

ふくらはぎがぱんぱんになる位歩いても、契約者の家を1日に5件回つても、

6件まわつても出来ない時は出来ないのである。

どうしよう

足の小指の方は靴を変えてバンドエイドでも貼ればどうにかなるが、奥歯の方は困つた。  
2週間ほど前から、時々疼いていたのだ。

健康保険証が無くなつたら歯医者にも行けないではないか。

今度は歯か。

どうしよう

さつきまで足の小指がむくんでいることが気になつていて、靴がどうも足に合わない。  
その上歩き過ぎたのか仕方ない。

あれ、奥歯か

念の上書きですか?  
P.20 l10と矛盾  
ませんか?

所長と事務員（現在はオフィスエキスパート、OEと呼んでいる）の席と受付がある。つい3年位前までは正面扉も横にある通用門も開いていた。

契約者が苦情を言いに来ることもあった。控除証明書の再発行を頼みに来る人もいた。生保レディの知り合いが土産物を届けにくるものもあった。

しかし、現在は正面扉も通用門も閉まっている。

朝日生命ばかりでなく、現在は大手生命保険会社の多くは営業所のドアを閉めているという話である。

(近いのでヨロシイ) 契約者が営業所に来た。

扉をドンドン叩いたが開かない。

「一体どうなつているのよ。茅ヶ崎営業所は潰れてしまつたの？ 今ドアの前に来てるのよ。先月黒川さんから保険に入つたのだけど大丈夫なの？ この会社」

契約者  
扉を叩いた後、客は扉の前から電話をしてきた。

「申し訳ございません。現在、当営業所では、原則として窓口対応をしておりません。（用）トレ？」

御用のトカツ

ております

事務員がドアを開け、丁重にあやまつっていた。

その小さな騒ぎは生保レディ達がいる2階にも伝わった。

ざわざわし、皆微妙な表情で顔を見合せた。

何故ならその心配はまるで見当違いとも言えないからである。

「茅ヶ崎営業所は大丈夫なの」

「元気ないようだけど」

巷で契約者が心配しているばかりでなく、会社の内部でもひそひそ話をされているのである。

ここ数年、その噂は立つたり消えたりしている。

（誤解点） 湘南支社と言えば、全国○支社のなかでも1,2を争う指折りの支社である。

東京にも近い名門支社だ。その名門湘南支社の配下には藤沢、平塚、茅ヶ崎、鎌倉、小田原、秦野、大船、逗子、伊勢原という営業所が連なる。高級住宅地と観光地がずらりと並んでいる。

（創）現在、朝日生命の  
営業所は「全国643」（HPより）  
あるようだ。すり、当時は  
52か戸行だったといふことだ。

佳祐  
かやま 雄三  
ひろし  
もとし

中でも茅ヶ崎と言えば湘南を代表する都市である。加山雄三が生まれ、サザンオールス

ターズの桑田が育つたことでも有名だ。

本来であれば、華々しい業績を上げていても不思議はない。

その証拠にバブルの頃までは、湘南支社の中でも常に1, 2をあらそっていた。湘南支

社の中ばかりでなく、全国52営業所の中でもトップの業績をあげたこともある。本社で表

彰されることもあった。

名門茅ヶ崎」と呼ばれていた。

しかしながらここ10年以上全く振るわない。

湘南支社配下の10営業所の中で、業績は常に下位にある。最下位争いをしていると言つ

ていい。

生保レディの数は減り続けている。

10年前は17人いたが現在は10人である。

10人を切ること1つの営業所として存続の危険水域だそうだ。

(P. 22, 66)

バブルの最盛期には生保レディは39人いた。

そこそこ広い営業所の中に、机を10個まとめている班、5個まとめている班、4個まとめている班というように、幾つかの班に分かれていた。

10年前は5班あつた。

それが現在は2班だけである。

3  
Yロエリ? P.66  
とどちらかに

机が余ってしまうので、新人の採用が上手く行っている他の営業所に持つていかれた。

茅ヶ崎営業所ではそれでも余つて、10個の机は2列にして固められ、様々な保険商品のパンフレット置き場になっている。

机の数は減つたし、働く生保レディの数も少なくなつたが、ポスターやスローガンをかいだ貼り紙、採用と書いた大きな紙などは営業所の壁という壁にベタベタ貼られている。

通用口を入れると、右手奥に2階に上がる階段があるのだが、階段の両側もびっしり紙が貼られているのだ。

先ず、階段を5段上がった右の壁に菅野美保が微笑む大きなカラーのポスターが貼つてある。踊り場で向きを変えると左側の壁にA3の紙に「採用」「採用」「採用」「採用」と

印刷された同じ紙が4枚並んでいる。それを過ぎて営業所の入り口の横には

そんなに自分をせめなくても

オフイス

穂

書

19

18

生保レディ 倉庫まる 部屋  
十カ月

(P.19 の本名とメモー)

部屋 ?

オーフィス

（水曜日はすいせい帰ろう）

労働組合が水曜日は残業なしにしよう、5時退社と決めた。その呼びかけのポスターが貼ってある。（営業所のドアを開ければ中はもつとすごい。）

（早期賞 3日までに主力商品挙積者に2,000円）

鉄板料理 (HPより) 績

（7月賞 第2弾 10日まで 10,000円）

（HPより）

うかし

（高級フレンチ鶏飼亭に行こう！）

縦長のポスター、横長のポスター、白い紙に所長が手書きしたもの、組合からの激励など大きなものから小さな物まで、部屋中に貼ってある。

貼ってある物の中で1番大きいのは所長席の後ろの壁一面に貼つてあるグラフだ。たまたまほどある紙をさらに貼り合わせた長くて大きな紙が壁一面に貼つてある。下に生保レディの1人1人の名前が太い文字で並んでいる。

（P.20）

その上にそれぞれ生保レディが上げた契約が棒グラフとして貼られるのだ。主力商品を何件も売っている野田の名前の上には赤いテープが天井に届き、くの字になつて天井に伸びている。

壁と天井の境まで

トカ?

漢字のいち

（会員登録に所長の席  
があるのは、P.15とP.16と矛盾しませんか？）

一方加藤奈津子の名前の上は真っ白である。

9時10分、朝礼が始まる。

その前に。

朝、生保レディ達は出勤すると先ず1階受付横に置かれてある出勤簿に印鑑を押してから2階に上がるのだが、その出勤簿が少し変わっている。

A3で黒い横長の厚い紙で出来たファイルである。左端に2つ穴があり、黒い紐をそこに通して結んでおく。昔、学校や役場で良く使われていたコクヨのファイルだ。この頃はめったに見ることもない。

厚紙の黒い表紙を開けると左端に生保レディの名前とその下に8桁の数字が付いたゴム

印が押してある。

名前の右には1日から末日まで区切られている。出勤した日の欄にハンコを押すのである。朝、出勤したら私たちは先ずそこにハンコを押す。

平成ももう30年に近いのに、どうしてこの古臭いファイルを出勤簿に使っているのか、ということは後で説明しようと思う。

生保レディ

終わる

トカ?

（P.19 の本名とメモー）  
地文、三人称  
以降に説明ありません

（P.21 に記載）  
そんなに自分をせめなくなくとも

（P.20）  
印が押してある。  
30年に

21

20

(cf. 18)

(1人遅れていい)  
の2"

「おはようございます」

正面に所長が立った。

10人の生保レディが立ち上がった。

男性は所長一人で他は全員女性である。30代、40代、50代、60代、70代と年齢の違う女

性達である。

「1礼し、短い体操をする。社歌を歌つて着席だ。」

「すみません、道路が混んでて」

社歌の途中、時間ぎりぎりで古谷が入つて来た。

（遅刻寸前）に入つて来たわりには古谷は悪びれる様子もない。急ぐこともなく壁際のロツ

カーからノートパソコンを取り出し、席に着くと机の下のサンダルに履き替えた。

月末に堂々としている生保レディには問題は無い。

遅刻もせず、目立たないようにおとなしく腰かけている加藤、こちらの方に問題がある。

伝達事項を伝えていたる所長の話もうわの空だ。

「これで朝礼は終わりです。では行つてらっしゃい」

（念）朝礼しかはじめて  
いはすか遅刻りでま  
むいのうすね？

22

野田  
P.20  
の成績優秀者  
の前とソロエロード

漢字

（1人遅れていい）  
の2"

「行つてきます」

すぐ営業所を出る人も、席に着いたままパソコンを開ける人も、とりあえず皆

「行つてきます」

そう声を揃えることになつていて

加藤は静かに椅子の横に置いてあるバッグに手を伸ばした。朝礼が終わったらなるべく

早くなるべく目立たないように営業所を出よう、と考えているのだ。

月末の締切日近くに目立たないように小さくなっている生保レディ、そつちの方が危ない。

成績が上がらず困つてゐる証拠である。朝礼後に所長から声をかけられないか、グループのリーダーに何か言われるのではないかとひやひやしている。朝礼が終わり次第消えてしまおうと思つてゐる。

目立たないよう小さくなつていても、設計書をバッグに忍ばせて、無駄なことは自分で分かつてゐる。

何故なら、所長の後ろの大きなグラフを見れば一目瞭然なのだから。

23

加藤以外の名前の上には長いもの、短いものとグラフの長さは別として、一応テープが貼られている。

加藤の名前の上だけが真っ白だ。

加藤自身がいくら目立たないようにと願っていても、グラフの上の空白は十分目立つのである。  
それでもなおそっと出かけたいのが加藤の気持ちであり、生保レディ共通の気持ちである。

3 or 4  
or 35  
? 加藤奈津子

37歳。身長170センチ。すらりとしたスタイル。真っすぐに伸びた黒髪。黒いスースとヒールが決まっている。

湘南の日差しの中、駅に近い交差点で長い黒髪をかき上げながら信号待ちをしている姿

は、雑誌からモデルが抜け出して来たようだ。

しかし、立ち止まっている加藤は今、どん詰まりである。

バツ1。子持ち（3歳の男児）。

イ千

(P.54)

と太月成センター

トカ?

(P.31, 117)

結婚生活6年目に夫の浮気が原因で離婚。  
毎月子供の養育費として5万受け取っている。

朝日生命で働き始めてまだ5か月。朝日研修会

をも含めてもまだ11か月しかたっていない

い。  
財布を開ければ、千円札が数枚と小銭だけ。

信号が赤なので立ち止まっているが、実は行くところもないものである。

もう一度髪をかき上げてからつぶやいた。

「もうダメ」

研修会

朝日スクール

朝日研修会

(表記がゆれています)  
統一しますか?  
以下丸印

そんなに自分をせめなくても  
仕事を失う不安に年がら年中駆られているせいで、窓際のところから始めて  
どうやつて生保レディになるの？

① 小貝出しが2つ継ぎます  
どちらかトレー

しまった。

ト  
マ  
ア  
ー

本来であれば、どうやって生保レディになるのか、ということから始めるのが順番だ。

生保レディは日本①クビになり易い職業だと思う、ということは書いた。  
その代わり、生保レディになることもまた、た易い。

日本①始めやすい職業と言えるかもしれない。

その始めやすさゆえに、毎月毎月生保レディが促成栽培のモヤシように生れ出てくる。

いつでもどこでも誰でも

生保レディになろうと思えば、ハードルは低い。

性別 女性  
年齢 20歳からは50歳ぐらいまで（朝日は60まで）  
学歴 高卒程度  
職歴 不問  
国籍 日本  
勤務地 日本全国  
採用時期 不問

右  
そんなに自分をせめなくても  
上記の通りなので、ほとんど誰でも生保レディになれる、と言つていい。  
その上、いつからでもどこからでも仕事を始めることができる。  
春からでも、夏からでも、正月からでも仕事をしたいと思った時から始めることが出来る。  
しかも、北海道でも、東京でも、沖縄でも日本中どこででも仕事を始めることが出来るのだ。

研修期間について、  
「1・2ヶ月」「1ヶ月半」「2ヶ月」と期間の意味が混在しています。  
統一しますが、以下で用います。

約1ヶ月半 約2ヶ月

28

学歴も年齢制限もゆるい。未婚、既婚も問わない。離婚歴も問題にされない。  
その上生保レディの資格を取るのにお金もかからない。お金がかかるないどころか  
2か月の研修を受けている間、交通費も出してくれるし、日当ももらえる。  
さらに試験に合格すれば、合格祝い金として①万円もらえる。

さあ、あなたはもう生保レディだ。

夢のようなハードルの低さである。

更に、健康保険、厚生年金、退職金もある正社員です、というのである。

ヨロエレフ、ここまでくると誰もが

「何か怪しい」

性く、  
そう思う。けれども何が変なのだが、どこがどうあやしいのかよく分からない。

保険会社は変わった方法で生保レディを雇う

新しい生保レディは、現役の生保レディが連れてくる。

一般的には会社が新入社員を雇用しようとする場合、その会社の業績や中長期的な計画を立て、翌年春の新年度には何名の新入社員を雇用するか決める。そこから逆算して1年位前から各大学に求人募集の通知をしたり、インターネット等で新入社員募集を公開する。書類選考から始まり、第1次面接、第2次面接、最終面接と進めていく。主に、新卒予定の若い学生を対象にしている。

この様に、年齢、学歴、家族構成、採用時期、どれをとってもハードルは高い。  
特に女性の場合によほどの資格がない限り新卒以外の就職は難しい。年齢が高かつたり、既婚者であつたり、離婚歴があれば、なおさら就職先を見つけることは難しい。

例えばある日、新聞を開くと、ユーキャンの大きな折り込みチラシが出てきた。  
「そうだ、働く」

国家公務員2級、医療事務、美容師、看護師、カラーコーディネーター、保育士、書道

29

①ユーキャンの書道講座は、  
趣味実用で、資格は取れないと  
です。マジック?

大卒公務員、受験対策講座

(ユーキャンより)

講座あります

助手

(ユーキャンより)

そんなに自分をせめなくても

(念) ビギナーズラックの説明

ここで「なまくでOK?」ですね?

9か月しか続かなかつた加藤奈津子は  
ビギナーズラックで終わつたのか。

朝日研修会から始まる

Q 番号下げる  
Tの文では?

そこさえ押さえれば、先に書いたようにハードルは低いのだから。

ただそれだけでいい。

ただそれだけでいい。

ファインシャルプランナーが近いかもしない。

ファインシャルプランナーの資格を取れば生保レディになり易いことは間違いない。

しかし生保レディになろうと思ったからといって、ファインシャルプランナーの資格

を取る必要はない。

ファインシャルプランナーの資格がなくても生保レディにはなれる。  
現役で仕事をしている生保レディに紹介してもらう。

それだけでいい。

ただそれだけでいい。

ただそれだけでいい。

等、資格を取るための沢山のコースが載っている。  
ユーキヤンの広告を見ているだけでもすごい数だ。

しかし生保レディの資格は載っていない。

(8月の表現水)

本屋さん  
「本屋にも行つてみよう」

書店

今度は本屋に行き資格のコーナーの前に立つた。

フラワーアレンジメント、医療事務、宅建2級、簿記、社会保険労務士、イラストレーター等数々ある。

ところがここにも生保レディの資格を取るための本はない。

どうしてだろう?

「生保レディは時間が自由になる」

「子供がいてもいいらしい」

聞いたことがあるのだが、生保レディというのは職業ではないのか。

資格のコーナーを隅から隅まで探してもそれらしいものはなかった。

大丈夫?

P.29と同一なのでは?

(イラストレーター  
資格はないのです:  
ト)

宅建: 宅地建物取引士  
は、級はないようです。  
(不動産適正取引推進機構 HPより)

あ決まり：いつも決まっていること。  
鉄則：変えることのできない厳しい規則、法則。

漢字

そんなに自分をせめなくても

所長も時間が出来たからと言つて来た。たまたま時間が空いていたからと言つていたが、本当は支社の予定をキャンセルして無理やり時間を工面してきたのだ。

た。

「一緒にちょっとしたランチをしよう」  
「ここが重要な第1歩だ。  
一般の人はどういうことでもないと思うかもしれない。誘われた方も、先輩のランチの

どうづと、うーとよ

33

あ決まり

レカフ

高校の先輩だった多部に誘われた。

トド

「そうか」

「次の仕事決まってないでしょ？」

（ん？）

「うん、まだ」

「じゃあ先ず私のチームのリーダーに会つてみない」

（レカフ）

最初の接触はこのように何気ない雰囲気から始まる。

ともかく現役で仕事をしている生保レディが生保レディ候補を探し出し、連れて来る、

（レカフ）

というものが鉄則である。

生保レディの仕事をしている多部が生保レディ候補の加藤を所長に紹介することになった。

（レカフ）

チームリーダー

チーフ

リーダー

（p.134  
れに正社員よ）

「出来るかどうかは分からない？」 私だつてそうよ。

でも研修会を受けるのに、研修費はかかるのよ。私もそうだつたから間違いないわ。社会保障のことや年金のことも教えてくれるから知つて損はないよ。奈津子、シングルマザーでしょ。少しほ勉強しておいた方がいいよ」

「でも私、営業なんとしたことないし」

（受け）

「みんなそうよ。わたしだつてそうじやない」

私（ソロエル）

加藤奈津子。35歳。離婚歴あり。3歳の男子の子あり。

（p.242  
どちらのい）

（37）

トド

派遣

（32）

32

(会)高校の先輩の多部(p.32)

「(会)子供がいることは知ら  
なかたといふんですね?」

所長の

の

誘いだからと軽い気持ちで受ける。  
しかし、ここは案外大事なツボである。  
言わば、1次面接のようなものである。

高級店ではなく、かと言つて小さすぎない店。チームリーダーにはなじみの感じの店。

たまたま時間が空いたので顔が揃つた、というさり気ない空氣を作る。

アツトホームな雰囲気の中、所長、チームリーダー、多部とランチをする。

少し緊張している加藤がおずおずと切り出す。

「あのう、私、子供がいるんですけど・・・」

「私もいるわよ」

多部はさらりと言う。

深刻にならずに目の前のハンバーグにフォークとナイフを入れながら受け答える。子供を連れて離婚したことなど、それほど深刻なことではない。子連れで離婚しても大丈夫よ、コツコツ仕事を統ければ、これくらいのランチ普通になるから。

そういう匂いをかもし出す。それが出来ればひとまず成功だ。

採用の初めの一歩である。

はい?

何故なら大概、シングルマザーは孤立している。

働くこうと思つても子供がいるので思うような仕事がない。

資格もない。

お金もない。

時間もない。

自分は若いつもりでいたが、いつの間にか子持ちで30なかばのシングルマザーダ。

結婚生活が上手く行つてゐる友人には話をしても分かつてもらえない。

かと言つて相談出来る人もいないのだ。

親は遠くにいるので頼れない。

先も見えない。

そんな八方ふさがりの中に加藤もいるのだから。

ざつくばらんな空氣、会社側の②人のアツトホームな会話、久しぶりにおいしい食事を

して、加藤の気持ちは少し楽になる。

食後、③人で飲んだコーヒーはおいしかった。

営業所

4 (所長、リーダー、多部、加藤で4人)

そんなに自分をせめなくても

(重音)  
ト<sup>レ</sup>  
ト<sup>レ</sup>

ト<sup>レ</sup>  
ト<sup>レ</sup>

3 (所長、リーダー、多部で3人)

コーヒーの後にケーキを食べたのは随分久し振りだ。特においしかった。  
「研修会だけでも行ってみようかな」

思わずつぶやいていた。

### 営業所

こういう気持ちにまで持つて来れば、会社側は成功したと言つてい。  
加藤は、生保レディのレールに乗りかけたところである。

終了  
トカラ  
第1段階だ。

第2段階はどうか。

ここからはがつちりとしたスケジュールが組まれている。

次は矢部の手を離れて支社の育成センターの仕事になる。

(p.38, 50)  
～4月入社の方の研修スケジュール～

A4のスケジュール表を渡される。

4月4日から5月14日まで約1か月半のスケジュールが書かれてある。

午後

(p.38)  
平日の午前10時から3時まで。

会場は藤沢支社4階。

その期間、テキスト通りに勉強して試験に受かれば、普通の主婦は生保レディになることが出来る。

(cf. p15)  
湘南

にある湘南支社

?

⑦P.36にみるスケジュール表の  
中身は?

そんなに自分をせめなくても

スクール3B (10日間)

124000円

別途交通費

×  
3400円

54000円 (日数)

スクール2 (10日間)

1000円 別途交通費

スクール3A (6日間) スクール2、スクール3A完全受講の場合

54000円 (日数)

けつこう大変であるが、茅ヶ崎や平塚の住民ならそれほどでもない。  
夫と子供を送り出したら、急いで駆けつけねばどうにかなる。

そもそも『朝日スクール』といふこの研修会を受講してもお金がかからない。

交通費を出しててくれる上に、何故かお金までもらえるのである。

スクール1 (2日間) 1日に1000円 別途交通費

スクール3B (10日間)

124000円 別途交通費

37

36

つまり、2か月弱の研修会を受講するのに費用はかかるないのだ。  
それどころかお金をくれる。合計すれば20万近くにもなる。  
円

ではその期間、どのような勉強をするのか？

添付のスケジュール表の通りである。

(cf. p36)

R37に同内容あります。  
R36とソロエール  
4月  
トヨタ?  
(R36,37で「既に説明されていませんか?」)

この研修会は一体どこで行われるのだろうか。このスケジュール表の中味はどのようなものか。どういう人達が参加しているのだろうか。又、雰囲気はどのようなものなのだろうか。

9月朝日スクールのスケジュール表を見るところだ。

場所は藤沢支社4階の会議室、とある。

朝日生命藤沢支社は東海道線藤沢駅下車、徒歩5分の所にある。

線路沿いに建つてるので気を付けていれば、電車の窓から朝日生命という大きな文字

湘南

の支社

が見える。朝日生命ばかりでなく大手の生命保険会社は駅のそば、大通り、繁華街にある。必ずあると言つてい。

7階建ての大きなビルが藤沢支社である。

4階、エレベーターを降りて真っすぐ進んだ突き当りの左の会議室。扉に、朝日スクール会場と貼り紙が貼られている。

30人程に入る普通の会議室である。

正面に大きな白板と大きなテレビが置いてある。

長い机と4人掛けの長椅子が横に3列、縦に6列。壁側の長テーブルの上には幾種類ものパンフレットやチラシがならんでいる。後ろにはロッカーがずらりと並んでいる。

ソメル?

朝日スクール研修会

数年前までは「朝日スクール講習会」

と印刷されていた。

中味はどちらも変わらない。

そんなに自分をせめなくても

身

受講者は鉛筆と電卓だけ持つて来ればいい。

交通費は出してくれる。

加藤が参加した時の受講者は9名だった。

伊勢原から1人、平塚から2人、藤沢から1人、小田原から1人、大船から3人、茅ヶ崎からは加藤1人という内訳だ。

場所もあちこちから来るが、年齢も、職業も、服装も、雰囲気もバラバラである。

フリーター風の若い女性、きつちりとスーツを着た30代の女性、子育てが一段落した感じの小太りの主婦、50位の少し疲れた様子の静かな人など、色々いる。集まっている人たちに女性という以外に共通点はない。

講師がDVDを使つたり、テキストをひろげたり、薄い問題集を配つたりしながら講習を進める。若いスタッフが手伝うこともある。

独身女性も、年配者も、お金のありそうな人もなさそうな人もいる。初めはお互いにちらちら見ている。

が、年配の男性講師が面白い。北海道、岡山、愛知などで支店長を勤め上げて退職した元内勤職員だ。

研修会

講師は

トカラ

代々

歳

トカラ

40

(p.42)

主婦やおしゃれな女性が見慣れない数字の計算や、電卓の操作にうんざりする頃を見計らつて、日本のあちこちで経験してきた失敗談や面白い出来事の話をして笑わせる。通り一遍のDVDや計算ばかりのテキストも、実体験の話を聞きながら進められると退屈なくなる。

更にもし夫が死んだら、残された自分にはその後どれくらいのお金が必要だろうか。遺族年金はどれ位もらえるのだろうか？

そのお金はどうしたらしいのか？

そのような計算になるとぐつと現実味が出てくる。子供が育った後、女性は何年位生き、どれ位お金が必要か？ そのお金はどうやって準備したらいいのか？

国から支給される年金はどれ程のものだろうか？

大した貯金もなく、漠然と暮らしている主婦は日頃、スーパーの大根の値段は気にしても、老後の資金の事などあまり考えない。まして夫が死んだあとお金の額などどうやって計算するのかも分からぬ。

しかしたまたまこの教室で自分の生活や、夫を亡くした場合、老後にどれくらいのお金が必要なのだろうか、というような自分に直接関わる問題や計算をさせられることになる

そんなに自分をせめなくても

41

と、電卓を叩く指にもおのずと力が入るようになつてくる。  
とはいも<sup>ト</sup>か<sup>レ</sup>加藤<sup>ト</sup>のように今月どうやつて乗り越えようと頭の中はそのことで一杯の者には、やはりピンと来て<sup>ト</sup>いな<sup>カ</sup>い。

「夫とは離婚しちゃつたから夫の死後の計算なんて関係ないし、それよりも家賃と保育料の計算の方が先だ」

(cf.p.40)

研修も半分近くになると、隣の席にいる歳の違う人とも少しずつ話すようになる。テキストの他に、薄つペらい問題集を度々させられる。

そうこうしているうちに第3段階がやつてくる。

<sup>(複写)</sup>この第3段階が①番重要な段階な<sup>ト</sup>だが、これもまた受講者に重要だとは感じさせない。

研修会<sup>ト</sup>が10日ほど過ぎた頃から毎日のように簡単なテストをする。計算テストが多い。

テキストを読めば大体出来る。

「5日後に一般課程試験がありますからみんな受けてください。このテストが大丈夫なら大体平氣です。場所はここから歩いて7分位の商工会議所の⑤階です。」

ほほ<sup>ト</sup>同内容です。

どちらかト<sup>ト</sup>れ?

に<sup>ト</sup>、<sup>ト</sup>そなに自分をせめなくとも

そんなに自分をせめなくとも

讲師が言つた。明日の天気の話をした後付け足すような自然で何気ない感じだつた。

学生の頃、試験を受ける時は先生が<sup>ト</sup>く

「おーい、1週間後にテストをするぞ。ちゃんと勉強して来いよ、分かつたかあ」と試験

をする日を強調し、みんなを見回して念を入れて大きな声で言つていた。

しかし、ここでは違う。

試験はちょっとした通過点だから、という空気を講師とスタッフは作る。

受講者はほとんど全員学校を卒業してから10年以上試験など経験していないのだから試験と聞いたとたんに嫌な気持ちになる。

「何でこの年になつて試験なんて受けなきやならないの」

だから講師とスタッフは笑わせたり、なだめたりして気持ちをほぐす。

一般課程試験は支社近くの商工会議所の7階が試験会場だつた。200人位入る大きな会場だつた。

若い女性が半分位、髪がぼさぼさの中年女性も、もっと老けた様子の人もいる。驚いたことは2割位、男性の姿もあった。内勤の男性なのか外資系の会社に行こうとしている人なかなか分からぬが、ともかく男性がこんなに受けるのか、と驚いた。

① 生命保険一般課程試験は、  
(一社)生命保険協会の実施している  
試験で、国家試験、国家資格では  
「よいよう」す。  
(以下、二重線)

そんなに自分をせめなくても

2日後に合格発表があった。1人落ちて8人が合格した。80点が合格ラインだ。加藤は82点のぎりぎりでセーフだった。

合格とはいうものの、その意味はよく分からなかつたが、なにはともあれほつとした。合格すると1万円もらえるというので、子供と食事に行こうと思った。

では、加藤が受けた一般課程試験というものはどのような試験なのか。

それは財務省が行っているれつきとした国家試験である。生命保険募集人という資格だ。

この試験は毎月実施されている。

藤沢市だけでなく、横浜でも東京でも北海道でも日本各地で行われている。毎月行われる。

一体1月、どれだけの人数が受験しているのか。どれだけの人がその試験に合格するのか?

その結果、どれくらいの人が生保レディとして働きだすのだろうか?

② 1か月位の勉強で受験出来る国家試験が本当にあるのだろうか。

財務省の管轄だそうだが本当だろうか。

① 直線部の内容

どちらかじソロニル

?

?

(P.48)

「国家試験」と名がつくからには、難しくて、時間がかかるのではないか?

普通はそう思う。

分厚いテキストを何冊も勉強し、何か月も何年も必死に努力して受けるもの、という漠然としたイメージがある。

だから、1か月足らずの勉強で受けることが出来る国家試験がある、ということに先づ驚かされる。

更に「一般課程試験」という名目で受けさせること妙である。

受験する時にお金が必要でないことも変である。

逆に合格したら1万円くれる、というのである。

と考えるのを止めることにした。

加藤はしかし

「よく分からぬけれど、そもそも何だか分からぬような事から始まつてゐるのだしどもかく82点でも合格したことには違ひないのである。いいか。その1万円で子供の欲しがつてゐるポケモンのおもちゃを買ってあげよう」と考へるのを止めたことにした。

多部とリーダーは  
別々の人ですよね？」

新人を採用して来た生保レディ

トル

合格すると、支社から所属する営業所の所長が採用したりーダーに即座に知らされる。

所長が携帯を切ると

「多部さん、ちょっと」

多部を呼び寄せ、小声で

「加藤さん、合格したって！ 82点ギリギリ」

「良かったね、所長。82点だっていいわよ」

「そうだね」

日頃はあまり会話のない2人であるが、この時は2人ともとびきり嬉しそうだった。

「多部さん、有り難うね」

ぱっと花が咲いたように2人は明るい顔になった。

新しい人を採用することは、営業所長の①番大事な仕事である。  
新人さん連れてくれば、営業所は成り立つ、盛り上がる、栄える。そして会社は儲かる  
ことになる。

漢字

## 営業所の所長なつか?

つまり所長の出世も見えてくる。

会社は営業しているのだから、所内で働いている生保レディ達が契約をあげて数字を伸ばすことが所長の仕事であるが、新人を採用することは、それと同等、あるいはそれ以上に大事な仕事とされている。勤務評定の際は大きなポイントである。

一方で採用して来た多部の方にもメリットがある。

採用して来た加藤が新職員として会社と国に登録されると、多部に先ず1万円支給される。

そして、加藤は多部のチームに入ることになる。営業職員はそれぞれが1匹オオカミで仕事をしているのであるが、営業所の中では多部のチーム内で部下のようなものである。

多部が新人を1人採用すると、数100ポイントが多部の成績台帳に加算される。自分の営業成績にそのポイントが上積みされる。

新人を連れて来れば、その人数が多ければそれだけで多部の収入も増える。ねずみ講に似ている。

生保レディは半年に1度、あるいは1年に1度査定月がある。

例えば多部が1年間に何件の契約を取つて来たか。

そんなに自分をせめなくても

多部を呼び寄せ、小声で

「良かったね、所長。82点だっていいわよ」

47

生保レディ

白

46

主力商品である定期保険は何件だったのか。  
何千万の保険であったのか。

取つてきた保険はきちんと継続されているか。  
自分が採用してきた新人がこの1年間に何人いたか。

その新人はどの位の仕事をしているのか。

新人が一般課程試験に合格し、経済産業省に登録された時点で数百。ポイント加算されることは既に書いたが、新人が契約を取つて来るとその数%は自動的に多部の成績に加算される。

Tチームというのは朝日生命では4人で構成されている。

多部が3人の新人を採用し、その新人がきちんと職員として任命されると、多部はチームリーダーになる。

すると、チームリーダー手当が給料に上乗せされる。

新人を採用すればするだけ自分の給料も増えるということになっている。

そのほかにも、様々なメリットがある。

会社内ではチームリーダーになつてこそ①人前としてあつかわれる。

どんなに1匹オオカミとしてグラフを伸ばしても、新人を採用して来ないと①人前の生保レディとしては認められないのである。

そういう空気を作つて会社は生保レディに新人を捜させるのである。

長く勤めることになれば、給与面だけでなく退職金の額まで大きく違つてくる。10人、20人と新人を採用し、その大部分の人が①人前の生保レディになり、その2割位が3年位勤めたとする。

新井という生保レディが朝日生命で仕事を始め、60歳まで勤めた。採用した新人が20人いたとする。

採用した生保レディは当然のことながら次々と辞めて行くので、新井が作ったグループの部下は常時大体5人か6人だ。次々と新人が採用され、次々と辞めて行く。そのことによげることなく新人を採用し続け、自分のノルマも達成し続けて、60歳の定年を迎れば、新井は2000万円以上の退職金を手にすることが出来る。

数年前になるが、第①生命のトップセールスマンの柴田さんの特集をテレビで見たことがあった。

セールスマン  
セールスレディ

捜：主に見たいもの  
採：主に欲しいもの

Q P.18-19では、茅ヶ崎営業所は  
10人で2班とありますか。  
マスクですね？

◎ 財務省の管轄(P.44)  
ですが、登録には経済産業省  
といふことでですか？

(柴田和子さんのことなう)

トレフ

メガネをかけた小柄なおばさんだつた。

当時、もう70歳を過ぎていたが、現役で生保レディを続けていた。

顧客の数が多過ぎて、とても自分1人では仕事をこなせない。そこで会社は柴田さんのために1部屋作り、その娘にも手伝わせながら、バリバリ仕事をこなしていた。

年収は常に1000万円以上で、第①生命の社長の給料より多いようだ。

社長は柴田さんより年下で収入の面でも歳の面でも頭が上がらないようだつた。

まれにそういう人もいる。

どこの生命保険会社にも伝説のスーパーセールスレディはいる。

生保  
アラ

そこまで行かなくても、自分が採用した生保レディが数人いて、チームリーダーとしてグループを持つようになると、社内での見る目が違つてくる。

会社の方では、給料も違うし、どうせ同じ仕事をするのならば、チームリーダーになつてもつといい給料をもらおうように、社内でも尊敬されるように、と勧める事になる。

⑨月入社の方の研修スケジュール

引用ならママ  
トシ

\*所定の研修を全日受講することと当社職員に任命される事を要件とします。

という但し書きはあるが、

1か月 150000万円

◎手当、交通費は10月25日支給

☆⑩月より健康保険

厚生年金、労災保険、雇用保険が適用

そう書かれている。

ともかく、世の中に漠然とある生保レディのあまり良くないイメージを自分も持つていた。

しかし、研修会を自分で受けれるようになつて気が付く事は今まで抱いていたイメージとは全く別のものであつた。

違うものだと感心  
トカフ

そんなに自分をせめなくても

P.50

P.362  
(ヤロエル?)

漢字のいち

50