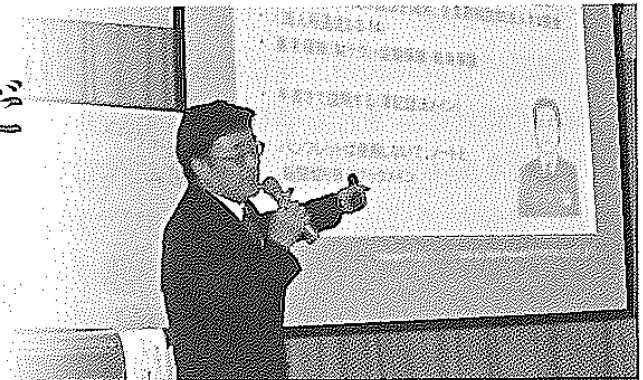


第1部

私の保険営業から学んだ
起業家としての人生

株式会社ウィズリンク
代表取締役 江口 歳春氏



『保険営業と言っても、昔の事ですから、今の時代にお役に立つかどうか……』と謙虚な言葉から始まりました。

～人生実現のために何をなすべきなのか～

広島を元気にする企業を目指しています。仕事への取り組み方と心のあり方は一致します。手法は、時代により変化しています。その変化に対応していくには、自己投資と勉強が大切です。自分のお金を出して勉強する。それが大切なんです。環境にどう対応するかがポイントです。以下、簡保外交員時代の振り返りです。

I 簡易保険外交員

～挑戦し続けること、夢は諦めなければ成就する!!～

- ・郵便局簡保セールス外交は、昭和51年から平成3年退職するまでの14年間。
- ・一般家庭、商店先訪問が中心の中で、高額所得者(不動産・役員・医者)に着目。
- ・高額法人契約獲得話法を自ら開発→企業節税訪問(法人1/2損金)
- ・養老保険(=財テク)・定期保険・終身保険を販売
- ・手書きで説明する(筆記話法が中心)(今はコンプラ上不適である)
- ・パンフレットは使用しないで、ノートと新聞切り抜きブック(今はコンプラ上不適である)
- ・契約が取れるまで、ランチをしない
- ・契約締結は即決が原則
- ・自宅を事務所に、誕生日ハガキ投函、挨拶

プロフィール

江口 歳春

株式会社ウィズリンク
代表取締役



生年月日：1953年12月27日

出身地：広島県広島市中区

座右の銘：打つ手は無限・夢は必ず成就する

1953年、広島県広島市3人兄弟の末っ子として生まれる。両親の離婚により6歳で母親の元で貧乏生活。大学卒業後、郵政省(普通郵便局配属)に入省し、簡保セールスマンとして、最高優績者15回、国際優績者13回、郵政大臣表彰2回、中国郵政館内保険営業トップ成績で1990年同省退職。その後、会社役員を経て1992年株式会社エグチフードサービス(現ウィズリンク)代表取締役に就任。

カレー店(FCジー)により飲食業界に参入。FC本部設立によりFC店舗拡大を推進。自社ブランド「新和歌山らーめん ばり馬」「京都らーめん とりの助」「濃厚つけ麺 風雲丸」「焼鳥ダイニング とりまねき」の全国展開により2009年50店舗クリア。

社員の人格形成、道德教育が経営の根幹であるとの思想により、経営理念の追求及び人材育成に力を注いでいる。

状事前送付、資料作り等奥様の協力

- ・当時珍しかった携帯電話レンタル・営業車購入・ワープロ購入・簿記資格取得
- ・本を読む・セミナー参加・姓名判断講座・東京視察→姓名判断は人間関係作りにとっても役に立った
- ・学ぶことは、真似ること(素直謙虚な姿)

勢)である

簡保外交員時代の、毎日の朝礼時に他の職員の前で報労授与される事を目標に頑張りました。更なる高みの目標として、襟元に優績者のバッジを付けること、マイホームや車の購入等、これまで以上の高みの目標設定を掲げることにより、自身の枠を超え新たな知恵の醸成により、未体験の目標が達成され、人間には無限の可能性のあることを実感しました。

保険営業マンとして中国管内1位の成績を「成し遂げた自信」、そして「公務員という特異体質組織では個人成果は正当に評価されないジレンマ」「何か新しい大きな遣り甲斐のある仕事に挑戦したい」という欲求から、国家公務員を辞して、起業家としての道を踏み出した訳です。

II 経営者の要諦

経営の秘訣は、目標を設定し、「逆算から全力投球」することです。

・会社は命ある生き物であり、経営者の人生

観・事業観の表われであり、潜在する見えない要素が重要

- ・「決定が全てを導く」間違っても良いので早く決断する
- ・企業とは環境適応業であり、社長の意志で変革断行（改革こそ経営）
- ・人間力を磨く、人間的度量を磨き努める（謙虚・感謝・優しさ・社会貢献）
- ・サラリーマンも、経営者も、成功人生には正しい法則がある
- ・「心が人生を導くのであり、人は自身が考える人生を歩む」

最後に、サラリーマンも経営者も、根本的には大きな違いは無いと思います。

何のために苦しい思いをするのか、その目標が分ったら困難は生き甲斐となり、苦しみは励みとなる！

