

2003年8月 type 2003年8月号

Case 06

## 大手生命保険会社から ベンチャー企業へ

彼らしい責任の取りかただった。今年3月、9年間勤めた大手生命保険会社を退職した松井雄史氏は、早期希望退職者に支払われる割増退職金の半分を返納した。転職前、半年間の営業所長研修を受けながら、4月の正式就任を前に辞めたから、というのがその理由である。また、年度末の退職日まで出社し、翌日にはガイアックスでの仕事に臨んでいた。

「たとえ組織の一員であつても、仕事は個人の人間関係でするもの。理由はどうあれ、長年お世話になった会社を辞めるにあたり、自分なりの筋を通したかった」

インターネット上のコミュニティ事業に特化したガイアックスでの仕事は、主に大企業への営業活動。同社は創業以来4年

が過ぎ、大企業とのビジネスをより強化する次のステージを迎えている。大企業出身で法人営業経験とベンチャーマインドを併せ持つ松井氏のような人材が必要だったのだ。

「営業先で『ガイアックス』と会社名を名乗るだけでは通じませんが、会社の規模に関係なく、営業の基本は信頼関係です。それには目先の取引に固執せず、相手の役に立つメリットや情報を伝え続けるしかありません」

### 企業にいながら 自立心も併せ持つ

まだ大企業の社員意識が抜けてなくて、と苦笑するが、生保時代から「個人として仕事の責任を負う」ことを実践していたのだ。松井氏は、東京本社に赴任する前の2年間、関西本部直轄の

新規プロジェクトを担当していた。

「新卒の女性社員だけを集めた営業部隊の立ち上げでした。東京ではすでに組織されていて、大阪でも始めることになったのです。関西の大学を回ってのリクルーティング、面接、採用、教育、すべての過程に関わりました」

### 着々と進むストラに 違和感を覚えた

いわゆる「生保レディ」が中心だった当時は、大卒の女性社員を採用するのも一苦労だった。入社後に成績を上げさせるのは、さらに困難だった。セールス2日目で「私にはできません」と泣いて帰社するメンバーもいた。「自分が採用した彼女たちを

一人前にする責任があると思っていました。ですから、営業に同行して実際に売ってみせたり、叱咤激励したり、毎日が真剣勝負でした」

この実績を買われ東京本社に栄転した松井氏だが、「採用した責任を安易に放棄する」会社の人員リストラに納得できるはずはなかった。

会社名よりも個人の力量が試されるガイアックスなら、関わった仕事の責任を全うできる。その選択をするのが松井氏の生き方なのだ。

### Case 06

株式会社ガイアックス  
社長室 室長  
松井雄史氏 (32歳)

22歳 大手生命保険会社に入社。関西支社で女性社員の営業部立ち上げ

29歳 本社に栄転し、全社の商品マーケティングを担当

32歳 営業所長への昇進を捨て、ガイアックスに転職

