



激動の人生でも心折れず

周囲に感謝し

常に目標を掲げ邁進

なでしこ力

Power of Nadeshiko

昭和 60 年、東京海上の損保代理店女性第一号として独立した林富士子さん。以降、40 年以上第一線で活躍してきた。「時代が良かった。周囲の人に助けられてきた」と語るが、その裏には、激動の人生の中でも、その時々で目標を持ち、邁進する強さがあった。

#### 損保・生保の代理店も 障がい者グループホームも

林富士子さんが代表取締役をつとめる日進エルサポート。保険代理店とし 40 年以上継続してきた。会社内で全国表彰された実績も持つ。年齢とともに規模は縮小してきたが、73 歳の現在でも、3 人の優秀なスタッフとともに、第一線で活躍中だ。「自分ひとりでコツコツやってきたわけではありません。会社のキャンペーンに沿って、支店ぐるみで、社員一丸で力を合わせて目標に向かったことが一番大きいです。これは一人ではできません。アットホームな雰囲気仕事を頑張れたことは大きかったです」。

令和元年には、障がい者グループホーム「日進サンウォーク」を設立した。きっかけは「障がい者の親御さんが病気や介護状態になると、障がいを持つ子が暮らすための施設（グループホーム）が無い」と、顧客から聞いたためだ。当時、障がい者が通う作業所は増えてきていたが、グループホームがほとんど無かった。「苦しんでいる人を見ると、何とかしなくてはとすぐ行動を起こしてしまう」という林さんの性分で、すぐにグループホーム設立を決断、今年で 8 年目を迎えた。利用者の増減はあるものの、施設の半永久的な継続を決めている。

#### 保険代理店の女性社長第一号として

40 年以上前、幼い二人の子供を抱えたシン

グルマザーだった林さんは、東京海上代理店の研修生募集を知った。男性だけの募集だったが、あえて応募し会社側が採用、一年半の研修が始まった。0 からのスタートだったが、当時は採用された研修生がほとんどやめていく状態。その中で、自分なりの工夫と情熱で乗り切り、昭和 60 年に東京海上の代理店となった。

後ろ盾も無い中での開業、しかも女性第一号の代理店である。仕事を始めてから 3～4 年は、仕事モードを周囲に見せるためスカートをはかず、常にパンツルックだった。「事務所を抱えて、一日 15～16 件まわり、人の何倍も働きました。当時は支社同士を競わせるのが会社の方針だったこともあり、各支社が支社長を中心にまとまって目標に向かって皆で頑張っていました。褒章制度もありましたので、支社全体がタッグを組んで懸命に働き、全国優績支店・優績代理店表彰を受け独立 1 年後に全国で新人賞をもらうことができました。今考えるといい時代でもありました。時代の流れにも乗り、周囲の皆さんにフォローしていただきました。私一人ではここまで成しえなかったですね」と振り返った。

#### 時代に合った営業戦略

顧客拡大の営業戦略は、林さんならではのものだった。「他代理店では自動車保険を中心にご案内していましたが、私の場合、賠償責任保