



成功の法則

～TOTの視点！

ご存知の通り、MDRTの業績基準には3つのランクがあります。

まずは入会基準、次にその3倍の業績を収めればCOT (Court of the Table)、そして入会基準の6倍の業績でTOT (Top of the Table)。どうせこの業界でやるならTOTを目指そう！と思われている方も多いと思います。

冒頭に述べましたが、成功をどう捉えるかは千差万別。考え方は人それぞれですが、MDRT的には、人格的側面或いは行動や思考面で言えば「7つのキーワード」で紐解いてきた“WHOLE PERSON”を目指すことになるかもしれません。では業績的には？やはりTOT基準を達成することがある意味成功の極みといってもいいでしょう。

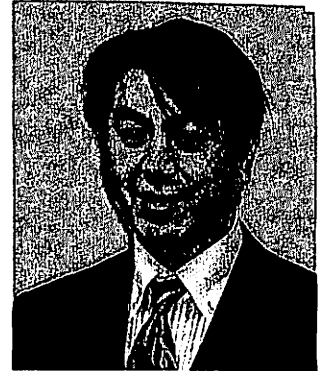
ここで、今回の特集「成功の法則～TOTの視点」として、実際にTOTの方が仕事をどう捉え、日々どういう活動をされ、今後どのように進んで行こうとされているのか、本年度のTOTミーティングに参加された3人の方にお話を聞いて参りましたのでご紹介しましょう。

お話をお聞きしていて強く感じた3名の方の共通点があります。それは、皆さん揃って「強烈な顧客志向をお持ちである」とこと、金融業界の過去の歴史や因習を飛び越えて一段高いところからこの仕事を見据えていらっしゃるということです。

仕事のやり方や方向性、或いはMDRTに対する思い・考え方、それこそ成功の定義に至るまで三人三様（場合によっては真っ向から反対のお考え）なのですが、自分の業績や目先のことに囚われ、各々の会社や業界の枠・手法・システム果ては考え方などから抜け出せない我々（失礼、そんな人間は私だけですか？）とは違い、何とスケールの大きいことか…。

由井 伯秀 TOT の場合

ゆい としひで 1965年、東京生まれ。大手国内証券会社を経て1997年アリコジャパン入社、2006年弁護士、税理士、不動産専門家と独立起業。現在、オーエスシーコンサルティング株式会社 代表取締役社長、MDRT8回登録 TOT会員 所属分会：三井住友海上きらめき分会



去る11月11日(火) 都内ブロック開催の研修会「TOTから学ぶ」で由井 伯秀 TOTの講演を聞いて参りました。タイトルは「2008年度 TOT ミーティング・フォーカスセッション講師を終えて」。由井さんは、本年10月23～25日に米国テキサス州オースティンで行われたTOT ミーティングにおいて、世界中から集まったTOT 達を向こうに回し、日本人として初めて分科会のスピーカーを務められました。今回の研修会では、このTOT ミーティングでの講演の再現が半分、そして残り半分はこれからTOTを目指そうという人達、この業界で仕事をされている全ての方達への熱いメッセージでした。

TOT ミーティングの詳細は別枠で詳しく報告しますので、ここではメッセージの部分を報告します。

由井 TOTは、2004年度MDRT日本会広報委員長であり、当時の機関誌ラウンド・ザ・テーブル3/4月号にこう記されています。

■ MDRT 会員になることは？

=知識・スキル面と人格面を本格的に鍛え上げることの重要性和その価値に気づき、一生掛けて努力し続けることを各々がコミットするということ。

最初は皆ただの優績者、重要なのはWHOLE PERSONの価値に気づき、そこを目指す努力をし続ける決心をし行動に移すこと。

■ 何故この業界だけにMDRTのような組織があるのか？

～他の物品や金融商品とは違い、唯一ヒトの命に値段をつけたり、ヒトの一生の糧を生み出したりする商品を扱っている者として、そこには他にはない崇高な使命が生じ、人格の向上という重い荷を背負っているから。

トップ及びそれに準じる人、何かを為しえた特別の人だけではなく、我々の業界では末端の一人一人にまで、自己の金銭欲や名誉欲のみを目的に活動するのではなく、もっと高い理想を目指し、社会のため多くの人々のための何か

を追い求めていくことが課されている。

■ MDRT 会員は、その本質的的理念を再認識し、決してただの優績者に成り下がってはいけない！

入会してからがスタート、共に前に進む努力をし、お互いを助け合いながら励まし合いながら、高め合い続ける。今いる場所は問題ではなく「どこを向いているか、どこに行きたいのか、どっちに向いていくか」が重要である。

今もこの考えは変わらず、研修会でも理念を持つことの重要性を説いて下さいました。

よく「社会貢献だとかお客様の為というのは偽善者だ！自分が一番大事に決まっている」という人がいますが、これでいいのですか？単なる優績者の集まりには理念がない、唯一「お金は持っている」ことだけがプライド。MDRTの理念を常に意識する人＝常に自分の向上を図っている人は、自分のことがプライオリティNo1ではない筈であり、これが余裕を生み最終的にお客様の信頼を得られるのですよ。そして「お金を稼ぎどんなに美味しいものを一杯食べても限界があります。でもお客様に喜んでいただきどれだけ「ありがとう」と言ってもらっても決してお腹一杯にはなりません。言われれば嬉しくてまたお客様の為に頑張る → 毎日お客様に「ありがとう」と言われる人生を送っている人の方がいずれ収入も人望も超えていくのです」

お金を稼いでやる！という顔でTOT ミーティングに来る人は誰もいません(このことは以降に登場する方々も口を揃えておっしゃってました)。皆、お客様を守る為に何を為すべきかを考え、既にトップに君臨されている筈なのに更に何かを学ぼうと真剣に話を聞き、意見交換されているそうです。大リーグの松坂もイチローも決して稼ごうと思っていない筈です。ただひたすらに自分自身の求める野球を追い努力を重ねているだけ。その結果高い業績を残し、



お金を稼げている。

おそらく松下幸之助もソニーの盛田さん大賀さんも本田宗一郎さんも皆そうだったと思います。私達も、要は自分をどう打ち破るか！どう自分自身を変えようと思うか！精一杯頑張れば、突然見える景色が変わってきます。

太陽の色は何色ですか？く驚くべきことに、その場にいた人達の回答は「オレンジ」「赤」「黄」「白」と見事ばらばらに分かれました。人によって見方が全く違うという典型でした。正解は「光の三原色（赤・青・黄）」だそうです。でも皆さん「赤青黄」という色って見たことありますか？

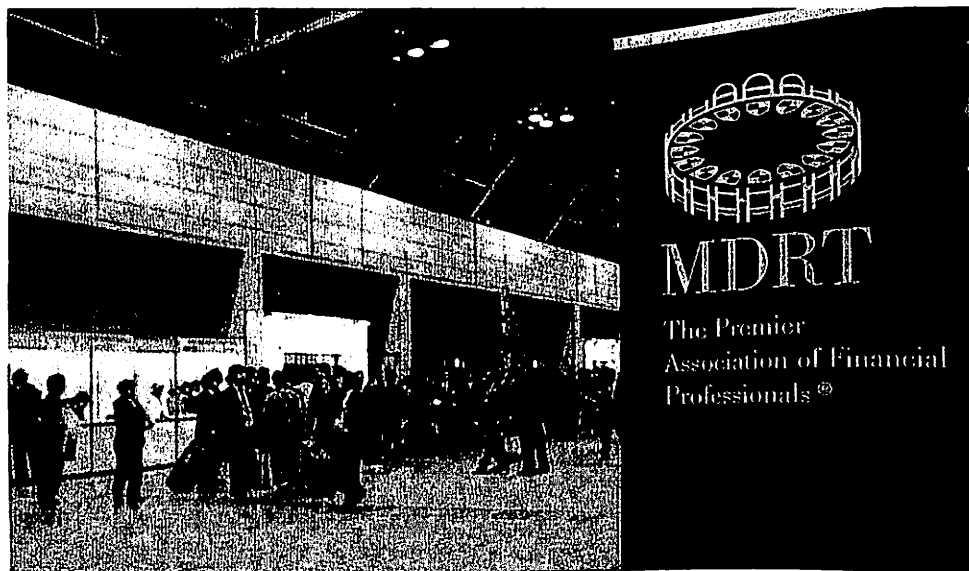
これを仕事になぞらえると、今まで私達は自分のフィールド、知識・常識、経験、考え方で物事を見、判断してきた場合が多いのです。実際富裕層の87%の方が選ぶ当者は気の合う人だそうです。しかし、自分の感性で受け入れられなくても、知識として「光の三原色」という解答を知り、「赤の人」「黄の人」「オレンジの人」に違った観点でお話できるということは、どんなお客様にも受け入れられることに繋がらずマーケットが広がります。これから私達が直面すること、それは激しい時代の変遷と熾烈な競争。今、世界ではものすごいことが起こっています。その中で私達が何を為すべきか？

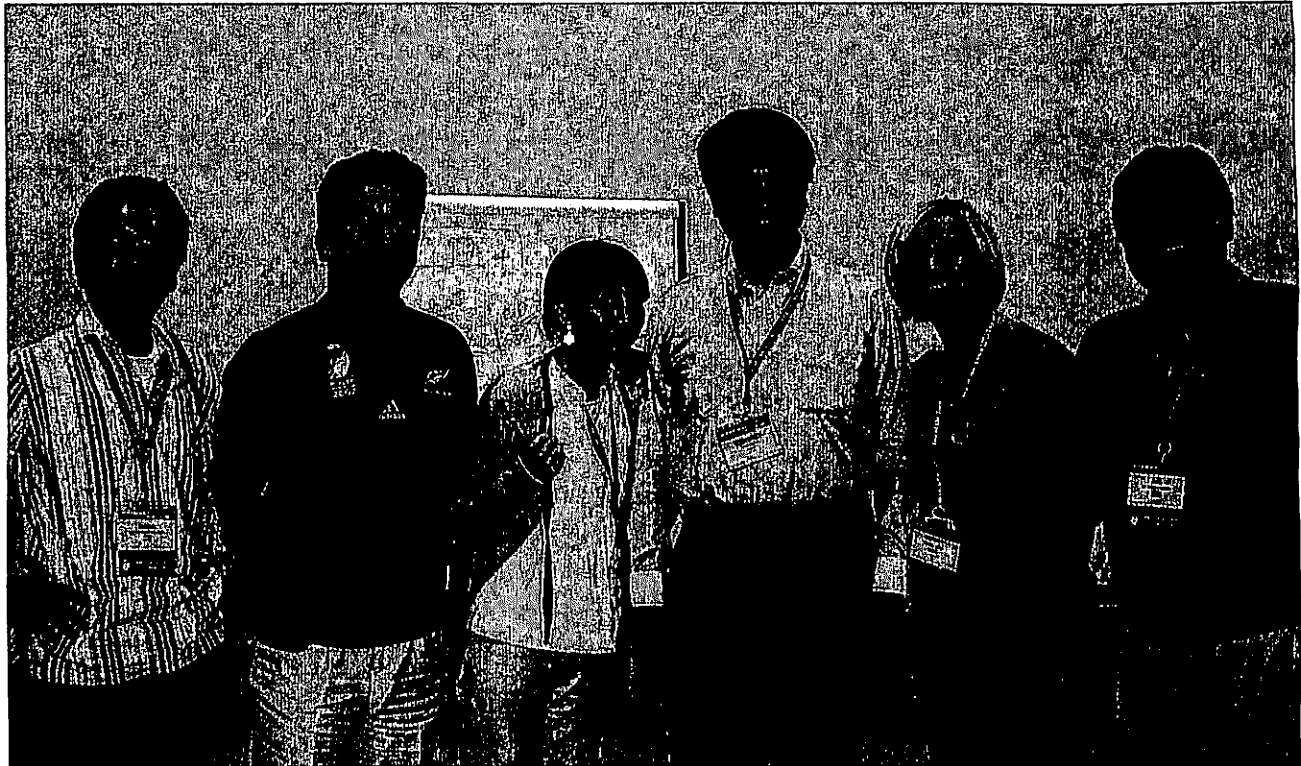
それは「お客様の資産をどうやって守るか？」です。ライフプランだけならただの保険屋さん、資産管理までしてこそMDRTメンバー。様々な制度やシステムの中、今すぐは無理にしても、いずれ総合的な資産管理のコンサルタントを目指して下さい。必ずそういう時代になってきます。

様々なことをトータルに対応していく、お客様、お客様の家族や会社、人生を大きく変えられるのが私達。その時々だけでなく中長期で資産形成出来る商品、投資先だけでなく期間・時期も含めた分散投資が出来る商品が生命保険、これらを扱っている私達が一番強いのです。

「真剣にお客様を守る」ことを実践すれば必ず紹介が出ます。本気で取組めばどんどんマーケットが広がり、必ずTOTになれます。なろうという強い意識・思いを持っていれば。さあ！全てのお金の相談が来るように、正確な知識と思いでお客様に接して自分自身のポジションを上げていきましょう！

以上が、研修会の概要とその後のインタビューを取り纏めたものです。TOTミーティング講演の再現部分（後掲：世界的金融危機と日本のバブル崩壊以降の経緯、TOTへの提言）と相俟って、とてもスケールの大きいお話が聞けました。日々の細かい事象だけに目を向けがちな私達にとって、一歩立ち止まり少し俯瞰して私達の業界や仕事、動き・先行きを見ること、そしてたゆまぬ研鑽と向上する努力の重要性を改めて感じさせてもらい、また、果たして自分はどれくらい“本気で”お客様のことを考えているか？と自問自答せざるを得ませんでした（赤面！）。皆さんはどうお感じになりましたか？





緊急！TOT

2008年10月23～25日、本年度のTOTミーティングが米国テキサス州オースティンで開催された。折りしもサブプライムローン問題に端を発した金融不安に世界中が揺れる中、そして追い討ちを掛けるように、開会間もなく日米欧同時の株価大暴落のニュースが伝えられ、会場の空気が参加者皆の危機感で一杯になっている状態での開催であった。

実は、そんな背景が思わぬハプニングを呼び、MDRT日本会にとっては歴史的ともいえるべき貴重なミーティングとなる。

日本会からの参加者は、今回の特集でご登場いただいた由井・林・花岡各TOTに、TOTミーティングの常連であるMDRT日本会次席副会長の山田明彦TOTの計4名。

一体どんな会合になったのか？詳細を報告したい。

TOTミーティングの雰囲気

ダウンタウンに出るまで車で30分かかり、周囲には全く何も無いほぼ貸切のホテルに数日間閉じこもるといった隔離された世界。8～9000人も人が集うアニュアルミーティングと違い、総勢300人程の参加者は、だだでさえ顔見知りばかりが揃っているところに、極めて限定された空間ゆえ何度も何度も顔を合わすことになり、新顔もすぐ馴染む和やかな雰囲気。

また、アジア人が少なく殆どが白人であること、目先の数字に追われない人達の集団であるため熱気というより余裕が漂っていることもアニュアルミーティングと違った特徴であり、非常に居心地の良さを醸し出していたとのこと。

開会前日にはゴルフコンペやウォーキングなど自由参加

のプログラムが生まれ、あちらこちらにTOT会員同士が一緒に過ごし親しくなる工夫が凝らされている。例えば、ゴルフの場合、通常はティーショットだけが一緒に、あとはグリーンで揃うまで各人が自身の球の落下地点に散り散りになっていくところ、ここでは4人が打った中で一番いい球のところに4人全員が行き、そこから2打目を打つというショットガン方式というルールで、常に4人が固まりでラウンドしていく。

プレーの間4人がずっと一緒に動いていくため、自ずと沢山の会話が為され親しくなっていくという訳である。

転機となったオープンセッション

そんな和気あいあいとした雰囲気の中、初日開幕。まずメインプラットフォームを消化したあと、アニュアルミーティングでは見られない『オープンセッション』なるものが始まった。これは、皆で自分が話せる或いは聞きたいと思う様々な話題やテーマを出し合う場。活発に出された話題の中から主催本部がいくつかピックアップし、翌日行わ

れるフォーカスセッション(分科会)のテーマとして採用される仕組みである。

★まずは、何か情報やノウハウを知りたい人聞きたい人が前に出て、参加者に「○○の話が聞きたい!」「誰か話してくれ」と問いかける。

…この中で複数の人達(確かイギリス人だったとのこと)が、最中にある金融不安を捉えて、「バブル経済と崩壊を経験し、それを克服してきた世界で唯一の国は日本だ。是非日本が迎ってきた話を聞きたい!」と提案した。

★次に、今度は「自分はこういう話が出る!」「誰か聞きたい人はいるか?」と逆提案する人が前に出て会員にアピールする時間。トニーゴードンほか著名人が次々と立候補していく。

…ここで、先の「日本の話を聞きたい」と言った人達にどう答えるか?われらが日本チームの4人が話し合い「無視する訳にもいかない。ここは出た方がいいだろう」という結論を出した。

外資系銀行出身で英語が達者な花岡TOTが、皆で考えた

ミーティング報告

～テキサス/オースティンより

あらすじを英語に書き上げ、世界のTOTに顔が売れており、TOTミーティングの常連として4人のリーダー的存在である山田TOTが登壇。

われわれはこんな話を提供出来る、皆でシェアしよう!テーマは、『How the Japanese Overcame the 1990 Economic Crisis (日本は90年代のバブル崩壊をいかに克服したか!)』

★何とこれが、翌日のフォーカスセッション(分科会)の16テーマの一つに選定された!

こうして、TOTミーティング史上初の日本人による分科会講師が誕生したのである。何しろ大役が回ってきた。4人は、その夜早速ミーティングを行い細部を詰めていった。まずは、元大手証券会社のアナリストとしてバブルから

崩壊後まで日本経済をずっと見てきた由井TOTをスピーカーにすることを決定し、どんな話をするかの概要を他の3名にレクチャー。「よし、その内容で行こう!」と他の3人が、世界のTOTが聞きたがっているであろうことや興味を持ちそうな話題で色を付け、様々な修正を加えて準備完了。最後に、セッション進行責任者として山田TOTが登壇し講師紹介した後、由井TOTが1時間の講演をこなすという手順を確認してミーティングは散会となった。

分科会講演の様子

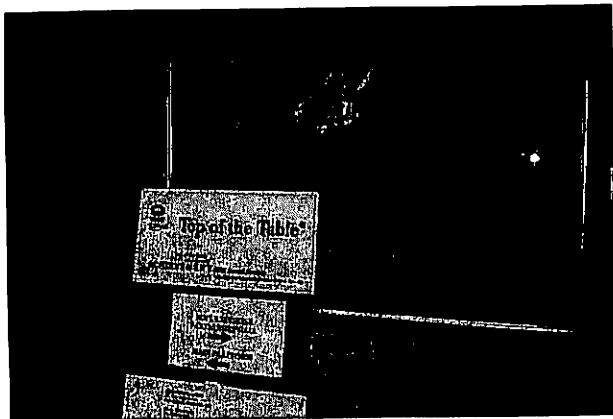
由井TOTの講演内容は、今後様々な場でご自身により披露されるであろうこと、また生保だけでなく金融全体の総



合コンサルタントとして活動する TOT 会員に向けて話を構成した為、一社専属の生保のみの営業が多い日本会メンバーにはそぐわない部分も多いことにより、詳細は割愛させていただき概要のみ紹介する。

★日本のバブル経済と崩壊の歴史を紹介

- ・ 89 年株価、91 年不動産価格、95 年為替（円高）がピークとなり、給料も上がっていったが、实体经济とはかけ離れたバブル経済だった。特に、東京の地価総計がアラスカを含む米国全ての合計価格を上回ったという話は大変だったという。



- ・ その後誰が考えてもおかしなこの状況は崩壊し、株価でいえば 82%、地価は 91% も値が下がった。
- ・ 日本は長い間不良債権に苦しみ、失われた 15 年を経験する。その間緊急経済対策として実に 136 兆円も使ったが、うち公的資金は 11 兆円しか投入しておらず、日本経済の構造自体を時間を掛けて変えていく形での克服となった。

★ 1920 年代の世界大恐慌は？

- ・ 380.35 ドルだった株価の最高値が 1929 年には約 40 ドルと 90% も下がり、国民の資産は 1 割に減ってしまった。その後金利 1% 時代が 10 年続き、株価が 380 ドルまで戻るのに 25 年もかかってしまった。

★サブプライムローンに端を発する今回の金融不安は？

- ・ たかだか 20 億ドル規模のサブプライムローン問題は実は既に終焉している。
- ・ 問題は、日本のケースに似ている实体经济とかけ離れた経済の膨張。
今回の危機は、金融が实体经济からビジネスとして一人歩きした、いわばマネーゲーム化した米国金融工学の破綻と言える。

- ・ 証券発行先が破綻した場合の保証性（保険みたいなもの）商品であるクレジット・デフォルト・スワップ（CDS）は米国だけで 62 兆ドル発売され、現在でも 54 兆ドル（実に 5400 兆円）の残高があるという。これにその他デリバティブ（金融派生商品）残高を加えると、何と 400 兆ドル（4 京円～京という単位、兆の 1 万倍！）。
- ・ 全世界の GDP、いわば实体经济は現在約 48 兆ドル（4800 兆円）といわれているので、もしこれらの価格が 10% 値下がりしたら全世界の GDP が全部吹き飛ぶくらいの規模である。

★日本の反省、これに対する世界の対応は？

- ・ 日本のバブル崩壊危機に対して、公的資金を投入して沈静化に動いたのは 95 年のこと。実に株価ピークの 6 年後である。何故こんなに遅れたのか？実際の損失額がなかなか確定できず、後手後手の対応となってしまった。
- ・ 先のダボス会議では、日本の犯したミスを反省点として、早く損失額を確定し一刻も早く公的資金を投入するよう米国他世界に進言するも、世界、特に米国の動きは、世界の金融の最先端をいくプライドか大国の意地か、とても鈍かった。
- ・ その後、ここまで危機が拡大してきてようやく現在、公的資金投入し沈静化に躍起になっている。8～9 ヶ月前にきちんと対応していれば、おそらくリーマンを始めとする金融大手は飛ばなかったのでは？と思われる。由井 TOT は以上のことを話し、最後にわれわれ TOT として顧客の為に何をなすべきか？と問題提起して講演を締め括った。



この講演を聞くまで、世界のTOT達は非常に楽観的だったという。

米国政府が救済の意思表示を示していることと破綻会社をどうせどこかの金融グループがまた買うだろうと思込んでいることがその要因と思われるが、由井TOTの講演は顧客を真剣に守ろうとする彼らを引き込み、身を引き締める効果絶大だったようで、全員の顔つきが変わっていたとはある参加者の弁。

過去、数々の著名な講演者が分科会講師として登場したが、聴講者全員のスタンディング・オベーションで講演を終えたケースはこの時以外見たことがないと付け加えてくれた。



講演を終えて

こうして、日本人初のフォーカスセッション（分科会）講演は幕を閉じたが、わずか1時間の講演にも拘らず、評判が評判を呼び、翌日のTOTミーティング閉幕までの間に、4人は本部役員始め数々の人から「聞いたよ！とても良かったね」「残念ながら聞けなかったけど、日本のスピーチ、とても素晴らしかったらしいね、評判になってるよ！」と声を掛けられたらしい。後で聞いた話だが、早速来年のアンニアルミーティングのメインプラットフォーム講師の候補にも上っているとのこと。

この模様は更に多くの人によって伝えられていく。

英国の著名なファイナンシャルアドバイザーである Lee Clark (MDRT19回登録、うちCOT12回、TOT4回)は、自身のブログ『How Money Works - (and why sometimes it doesn't) ~

お金の仕組み- (と、時々上手くいかない理由)』の中で、こう記している。

<経済一次はどうなる？>

1989年、日本経済は崩壊し、様々な意味で未だに復帰していないという。先週テキサス州オースティンで開催されたTOT会議で世界経済の話をする機会があり、その席で日本のアナリストであるトシヒデ・ユイに話を聞いたことは幸運だった。日本がその状況からどのように暗い時期を過ごしたかを知ることは重要だったと言える。そのセッションは全会議中最も有意義な時間だった。

(訳文：MDRT米国本部スタッフ 木南ゆうこさん)

決して自己満足ではなく、TOT全員が素晴らしい時間を共有したのだ！

今回のTOTミーティングでの講演は、思いもかけぬ経緯から実現したものであるが、日本会にとっては貴重な経験となり大成功に終わったと言える。その要因はいくつか挙げられる。

山田TOTが既に参加者の中で顔が売れており一目置かれていたこと、たまたまこういう巡り合わせの時にテーマに精通する由井TOTが出席していたこと、講演内容を精査・準備するに当たっての林・花岡両TOTのセンス、専門用語も含めて見事に後押ししてくれた通訳の方、そしてその通訳を会員しか入れない会議会場に特別に入れるよう根回し交渉して下さった本部の木南さんのの助力も忘れることが出来ない。

4人のTOTの機転とアイデアとチームワークにスタッフの方々の力が加わってはじめて結実した快挙である。

ただ一番の成果は、これまで全くサイレントだった日本が、欧米人に向けて情報発信したことではないか。MDRTの会員達が同じ仲間からの意見として日本人からの情報発信を待っていることがよくわかった、後に続く後輩達も今後どんどん世界に向けて声を発して欲しいと、4人が口を揃えて話されていたのが印象的であった。