

<みちのく損保クラブ会長 退任にあたって>

「みちのく損保クラブ」で豊かなシニアライフを

大久保和彦さん



定年後の生きがい探しにと始まった「みちのく損保クラブ」は今年25年目を迎えました。このOB会は宮城県、福島県を中心に約190名の会員を擁し、さまざまな趣味の同好会活動が活発で、有り余った時間を有効且つ有意義に過ごすには最適な場であると思います。老後の大敵は退屈と孤独であるといわれます。年をとると新たな人間関係を作ることが億劫になります。

皆さんは退職後、気軽に酒を飲んで遊べる友達が新たに何人できたでしょうか。老後を退屈しないで過ごすにはどうしたらいいか、定年を迎えた人達の共通の課題であり、豊かな人生にするために誰もが真剣に考えています。現役時代は会社という組織の中で付き合い仲間もいましたが、そこから退職したときに属する集団を見つけるのが難しいのです。人は一人では生きられないし誰かの役にたつことで喜びを得られるものです。社会貢献の方法はいろいろありますが、地域活動としてのコミュニティの幹事役や同好会の世話役など、また自分の趣味を生かして大勢の友達を作り、そうしたなかでOB会などで役立つさまざまな活動に踏み出すことができるのです。他人から感謝され、誰かに必要とされてると思うとやりがいもあるというものです。私は長年、当クラブの役員を務めましたが、お陰様で、大勢の趣味の仲間が増え有意義に過ごしています。参加している趣味の同好会は、ゴルフ・麻雀・カラオケ・写真・音楽（ジャズ）・料理教室・歩コール会・歴史探訪・盛岡を偲ぶ会・秋田会・楽天イーグルス応援観戦などです。他にも囲碁将棋・海釣り・社交ダンス・俳句など趣味のメニューが豊富に揃っています。もう年だから出来ないとか、今更新しい趣味を始めるなんて諦めないで、「みつわ会」の、特に新入会員の皆さん、現役時代とはひと味違う第二の人生を損保の仲間と楽しみませんか。

<みつわ会 入会にあたって>

「みつわ会の皆さん お久しぶりです。」

長谷川昌彦さん



昨年4月、全国を転々とした後22年ぶりに仙台に戻って来ました。1年間地震損害処理と自動車損害サービスに携わり、本年3月末をもって定年退職し38年間の勤務を終了しました。4月以降仙台の上杉に居を構え、終の棲家に決めました。早いもので5ヶ月が過ぎようとしています。家事手伝いとしてのEvery Sunday的な日常にも大分慣れて来ました。しかし「第二の人生をどのように生きるべきか」熟考の毎日が続いております。（次頁へ）

みつわ会にも早々に入会させて頂きました。微力ながら少しでもお役に立てればと思いい幹事をお引き受けし各種会合に参加しておりますが、残念ながら女性会員の皆さんの参加が少ないのが現状です。会自体も若返って来ており固苦しい運営にもなっていませんので、昔の仲間同士で親睦を深め、若い頃の話に花を咲かせてみてはいかがでしょうか。皆さん方の参加をお待ちしています。

田中栄さん



退職して5ヶ月、アツと言う間に過ぎてしまった。辞めたらどうなるのか見当もつかなかったが、社会保険等々の手続きもあり結構忙しい毎日だった。ただ、曜日の感覚が曖昧になってきたため日記を付けることにした。毎日書いているが、その日一日何をしたのか忘れていたり、今日のことなのか昨日のことだったのか迷うことがある。早くも始まったのかと思ってしまった。これではイケナイと食事の時間や起床の時間を決め規則正しい生活をするようにした。

みつわ会の活動方針にあるように広く人との繋がりを大切に、引きこもりにだけはならないようにして行きたい。

9月5日幹事会・・・報告

- (1) 「北三県会員の集い」は 日時：10月6日(土) 15時30分～盛岡駅前「東屋(あずまや)」で行う。参加者12名前後になることが確定。9月中旬までに案内状発送。
- (2) 「福島県会員の集い」は 日時：11月4日(日) 12時～福島市内「うまいものや東茶寮・福島店」で行う。9月下旬～10月初旬に案内状発送。
- (3) 10月10日(水) 次回幹事会、5時終了後の「飲み会」を9月27日の定例会(昼食会)で参加した幹事以外のメンバーに「飲み会」参加の呼び掛けを行う。また何らかの機会をみて参加呼び掛けを行う。
以上「行事参加への輪の拡大」の取組みについて確認しました。

10月の行事

	支部	みちのく損保
10月 4日(木)		食のアトリエ(料理同好会)
10月 6日(土)	北三県の集い 盛岡	
10月10日(水)	幹事会 4時 コーナー	
10月23日(火)		撮影会(写真同好会)

「白井さんの人物往来」7（最終） 星利夫

昭和25年白井ご先輩は、盛岡市に金沢車両社の出張所を開設し初代所長として赴任しましたが、業績も順調に挙げ、市内の閑静な鷹匠小路に居宅を購入することができました。金沢車両社の勤務の傍ら、軽車両の岩手県北部への販売、滝沢村（石川啄木の生地渋民村は隣村）の日産農林の敷地にオガクズが山積みになっているとの情報があり、早速会社側との交渉により醤油屋などの町工場へ冬の燃料として大量の売り込みが成功した例があります。時代が変わり、次第に物資が豊かになり経済状況が好転してくるに従って、中小企業の経営が難しい時代を迎えました。転換すべき時と考えていた折しも、斉藤久五郎さん〈本シリーズ（1）〉にお会いしたものです。斉藤さんとはご縁があって同じ岩手県出身とは言え、同一部隊に所属して軍隊生活をともにすることもあるなど大変親しい間柄でありました。当時すでに日新火災に勤務していた斉藤さんから社員募集の情報を得て、転職するときは（在庫のない仕事・限定された商品ではなく誰にでも販売できる商売）と考えていたので、この際大きな組織の中に入って出直すのも一つの方法かなと決断して入社試験を受けました。この時は、応募者の中で若い人が採用となりましたが、ほどなくその人が自衛隊に入隊して欠員となったので二度目の試験を受けて合格して昭和25年10月1日付けで日新火災海上保険（株）に入社しました。然し正式に社員として入社したのは昭和26年1月1日であることが、後になって分かりました。

当時30歳でありました。東北6県を主管する仙台支店は、今井支店長の下、加島副長がおられ、白井ご先輩の配属した盛岡営業所は、海老原礼吉所長、斉藤久五郎社員、井上女子社員の人員構成でありました。県の面積が四国4県に匹敵する岩手県の営業地域を男性3名で担当するという全国的にも希有なテリトリーでした。入社間もなく盛岡市内の半分と県南（北上・水沢・一関など）、沿岸（大船渡方面）の担当となり、その出張日程も自身で自由に設定し実行できたことは大変気に入ったことでした。その中で、斉藤さんが岐阜の所長としてご栄転の後、一時は県北方面と三陸沿岸（釜石・宮古など）も担当することになり半月以上の宿泊出張を続ける事態となりました。その模様をお話すれば、三陸沿岸出張の場合朝5時半に一番列車に乗ったものですが、山田線は、当時蒸気機関車であり、トンネルが多いために衣服が煤けて黒くなるので「カラス列車」と呼ばれ、ワイシャツの2・3枚も用意したものです。損保各社社員は、沿岸代理店に向かうためには、配車された社有車を駆使して県内を縦横無尽に飛び回る時代には至らず、交通機関としては列車しかなく場合によっては、行きも帰りも「呉越同舟宜しく」同じ列車に乗り合わせ、帰途は一献酌み交わすことも再々あったとのことでした。

当時の盛岡市の損保業界に触れると、16社が営業所・出張所を有していたが同業会としての協和会（所長が会員）の組織、一方全損保の労働組合も全損保仙台地区協議会の下部組織として盛岡地区協議会とがあり、楽しい四季の行事は、協賛でメーデー、

お花見、紅葉狩り、クリスマス等各社社員が一堂に会し、野外では、市内の不来方城址（こずかたじょうし）、近郊の小岩井農場、或いは早池峰山での集いが多かった。また日常生活の中では、気の合った同志が夜の酒場で、日頃の営業競争も忘れ、飲み明かす若者達のシーンが見られました。当時の損保マーケット開発は、創生の時代であり主として、地元有力者を代理店として発見育成する方法と金融機関の経済開発に追随して契約の募集を行う政策によって進められていました。金融機関では、興産相互銀行（現在の北日本銀行）には、日新火災を含め6社が乗合い安田火災が幹事会社であり、岩手銀行（別働会社：岩手共益商事）は、住友海上が幹事会社で15社乗合であった。ともに組織内の人脈を生かして確実にシェアを伸ばしていった。信用金庫関連では、北上信金、花巻信金の開拓にも成功して、併せて各地元代理店の設置にも努力しました。昭和27年には、盛岡営業所が業績優良につき、当時の今井支店長、加島副長が来盛されて、所員全員が花巻温泉に招待されると言う荣誉に祝杯を挙げました。昭和30年7月14日、海老原所長は仙台支店の課長として栄転され、白井営業主任は所長に昇格されました。この昭和30年代は、云ってみれば疾風怒濤の時代とも云える時期で、業務規制の強化により大蔵省の検査、財務局の社内検査、或いは代理店検査があり、盛岡営業所への立入りもありましたがすべてクリアしました。また自賠責保険の導入の年でもありました。自動車関連事業先への代理店設置のために、損保各社の狂奔は前代未聞でした。

当社の営業面を振り返れば、金融機関対策を重点策として取り上げ、開拓先の情報入手、優良企業の開拓を積極的に推進し「日東捕鯨社」等の大口契約を入手し得た。営業推進の証左として、岩手共益商事（岩銀別働体）代理店の全社扱保険料の50%以上を日新火災が占めていた。当社の優位性を示すものとして岩手県営発電所の機械保険の単独引受があります。当時の田手仙台支店長の支援の下、成約に至ったものです。新種の機械保険、森林火災保険、海上の船舶貨物保険など多種目の保険を扱うユニークな営業拠点でもありました。昭和35年、それまでの安田火災の総収入保険料を追い越し業界トップに躍り出た。また社内に於いても、火災、海上、新種（自動車も含む）の総収保で東北随一となりました。当時、当社各支店のトップ営業所には、社長表彰の制度があり、盛岡営業所も選ばれて、所長として熱海温泉への招待にあずかったことを今もって印象を深くしておりますが、その時の所員は、斉藤謙二（故人）社員が転勤して入替った虻川社員、大久保利彦（故人）社員、星社員、佐藤尚義社員、高橋征昭社員、千葉繁明社員、村井女子社員、井上女子社員でありよきチームを組んで一丸となって予算に挑戦をしたものであり、良きパートナーに恵まれたものと述懐されております。所長として充実した営業生活を8年間送った後、昭和38年、盛岡営業所長から仙台支店火災課長兼海上新種課長に栄転された。

そして昭和40年6月28日には仙台支店副長兼業務課長兼営業課長となられ、41年には自賠責課長も兼務されて坪井支店長の良き女房役に徹しておられました。41年

仙台支店の母店体制は、自動車課、新種課、総務課、業務営業課、自賠責課であり社員数35名。営業体制は、東北6県で9営業所・4事務所で社員数60名であった。河北営業所（宮城）、盛岡営業所、秋田営業所、弘前営業所、八戸営業所、青森営業所、山形営業所、福島営業所、郡山営業所に、鶴岡事務所、米沢事務所、会津若松事務所、平事務所であり、占有率拡大の方針の下、この総力を挙げて鋭意取り組み、次に繋げる諸成果を挙げ得たのです。募集網強化対策の一環として、まず代理店新設運動に取組み、その総数が906店に達する成果に結びつき、家計保険分野の確立のもとに更に代理店会活動の活性化を図るために、東北日新代理店会を組織化し営業方針との連動を計った。そして増収策の一環として、代理店会同士の競争による特別期間を設け表彰制度を取り入れたことで一層のシェア拡大に貢献しました。営業面では、金融機関の訪問も、代理店会と同様大切であり、白井副長は東奔西走、席の温まるいとまありませんでした。一方、対外的には、同業者との付き合いも重要な仕事であります。営業課長兼務副長の激務に加え損害保険協会仙台地方委員会の委員としての会議出席も多忙を極めたのです。この頃ゴルフの人气が高まり、休日は交際ゴルフの日となり、休養する日とてありませんでした。昭和42年4月1日、田中支店長が仙台支店に着任されましたが、築かれた営業体制の中に、募集網強化の更なる対策として専業代理店の新設と育成強化を重点策の根幹として業績は順調に推移しました。その中で、老朽化した社屋の新築が当面の課題となり、「支店を新築しよう」とのキャッチフレーズで予算を達成して行きましたが、福岡支店へ転勤内示により、昭和44年4月3日、仙台駅にて盛大な見送りを受けて福岡に向かったのです。在仙6年間は、白井さんご自身の成長に大きく資するものがあり、また営業全般の遂行には、一段と自信を深めた年月であり、これは、何よりも、上司、社員に恵まれたことにより成就したものと述懐されております。

以上の如く大正時代に生を受け、日中戦争に始まった第2次世界大戦は学徒動員から軍籍に身を置き、昭和20年8月25日には、ポツダム宣言受諾による軍の解体後でも高田部隊の東北・北海道出身の隊員約300名を秋田まで無事に引率し、解散の訓示をした後各々帰郷の途に着いたのです。中年とも云うべき年齢になって損保マンとして日新火災に身を投じた白井ご先輩は、仙台支店で培った経験を踏まえての福岡支店副長としてのご活躍は、東北と全く違った環境でどのように開花したのか真に興味津々たるものがありますが、それは、またの機会に委ねることに致しましてこの度は仙台支店副長としてのご活躍までで閣筆致します。

会員の皆様には、大変長い間拙文にお付き合いいただきまして深謝申し上げます。また非才の身、白井ご先輩のお気持ちに沿って十分に表現し得たのか甚だ心許ない所でございますが御宥恕のほどお願い申し上げます。

[完]