

## 東京ブラウス

神奈川県・湯河原で行われた集団合宿研修は厳しかった。ここでは大きく元気な声であいさつ、返事をするを徹底的にたたきこまれた。気を抜いていると、先輩社員のトレーナーから容赦なく罵声をとんでくる。熱海―湯河原間の「ラリー・ハイキング」では、熱海のお宮の松の前に立って社歌をうたわされた。海岸沿いの道ばたで社是、社訓を大声で朗読。自社の役員名と担当職警声を出して覚えさせられもした。そのたびにトレーナーが採点表に点数を書き入れる。観光客の物珍しげな視線を気にする余裕もなかった。

この型破りで、多少荒っぽいところのある研修について、トレーナーの人たちは、チームワークの大切さを知ることや、大きな声であいさつ、返事をするので素直で明るい気持ちを持つようにするのがねらいだ、と言っていた。自分でも効果はあったと思う。

しかし、戸惑いも大きかった。それに、やはりみんな、自分がどう評価されているのか気にしていたらしい。夜、仲間同士の雑談では、採点や配属先のことがいつも話題の中心になっていた。

営業マンは、モノを売るより、自分を売り込むことが大切という。

これまでは毎日、処理事項を十以上かかえて時間に追われ、イライラすることも少なくなかった。だが重要なものから順に五つだけ確実に片付ければよい。あとは部下を信頼してまかせるべきだと気付いた。

名古屋市郊外にあるトヨタ自販研修センターの一階フロアに、大きな額ぶち入りの九人の写真が掲げられている。販売台数三千台を突破した優秀なセールスマンたちで、ここに表彰されることを野球界と同じように「殿堂入り」と呼ぶ。トヨタ系列のセールスマンにとっては最高の荣誉で、研修を受ける若いセールスマンの目標でもある。

トヨタカローラ大阪特販営業所長の水谷古七郎さん（四一）は、この制度がスタートした昭和五十一年に殿堂入りを果たした。十九年間の販売台数は約五千八百台にのぼり、現在も二位以下に二千台近くの水をあけてトップを独走中だ。ここ数年間は四百台から五百台をコンスタントに売り、五十四年は六百三十台と、実に一日二台という驚異的な年間販売記録を打ち立てた。

「セールスマンにとっては数字がすべてであり、存在証明だ」というのが水谷さんの信念である。

・・・

年収は八百万―九百万円で、最高は蒜年の九百八十万円だった。「書籍、不動産、保険などのトップセールスマンだと数千万円の年収があるのに、意外に少ないなあ」と言われることもあるが、こんな時は「歩合給がほとんどのコミッションセールスならともかく、安定

した固定給が保証されている現在の給与体系ではむしろ恵まれている。カネが欲しければほかの仕事に変わればいい。私は車が好きなんだ」と反論する。

ここまできたら、もうカネではない。「一台一台の注文が、記録を更新していく日常のセールス活動が私の生きがい。後世になっても誰も破れない大記録を樹立することが夢なんです」。

・・・

後輩から「スランプに陥らないためには」と聞かれたら、「**会社を与える目標より常に高い目標を持つこと**」と答える。みんな会社の目標を達成したら安心して働かなくなったり、超過した注文を翌月に回して調整するが、これがスランプの原因になる。好調な月の翌月に落ち込んだらと防衛本能が働くものだが、精いっぱいやれば注文が注文を呼び、いい方向へ循環していく。

平さんの転職はこれが初めてではない。大学を卒業して就職したのは日本生産性本部。間もなく前からあこがれていたノースウエスト航空に移り、客席の予約や販売を担当、次に外資系の小さな経営コンサルタント会社に勤めた。続いて国際ピーアール社で日本企業の海外向け PR を担当する海外部長のいすにつき、リーダーズ・ダイジェスト社のセールス・マーケティング・マネジャーを経てシティ・バンクに入った。BOA を入れると、二十年余りのうちに七つの企業、団体に勤めたことになる。

こんなに何度も転職する人は日本では非常に珍しいと言えるだろう

・・・

シティ・バンクの十年間を除けば、どの会社にも二、三年間しかいなかった。張り切ってついた仕事もしばらくして慣れてくると、広報を中心に「より創造的な仕事」をしたくなる。

・・・

平さんは鹿児島県・奄美大島出身。地元の高校を出て、米国統治下の島にできたアメリカ文化センターに勤めた。米国製教育映画と映写機を持って館長の後を島中ついで回り、片言の通訳をした。ライブラリーの司書もやった。

占領地救済資金で米国に留学するという夢が、奄美の日本復帰で破れ、平少年は東京へ渡った。館長のついでに米軍キャンプの通訳の仕事にありつき、青山学院大英米文学科に入った。キャンプの仕事で英語力を蓄え、三年のときに出た全国大学対抗英語弁論大会ではいきなり優勝した。

「このころから将来は英語を武器にしてやろうと思いました」。

## ビール会社退職

そして翌年の一月。夜中の一時ごろ帰宅すると、妻が蒼白の顔をして倒れていた――。

「あまりひんぱんに頭痛を訴えるようになったので、倒れる前にもいくつか病院に行かせて診てもらったんですが。ええ、クモ膜下出血か脳しゅようではないか、ということで、検査を続けていたんです」

しかし、救急車で日赤病院に運ぶと、医師の見立ては「首から上に問題はない」とのことだった。婦人科に回されて精密検査を受けた結果は、ホルモン異常による更年期障害。とい

うと、中年を過ぎれば誰もが経験することと軽くみがちだが、安岡さんの場合は自律神経失調症が極度に進行して、肉体、情緒の両面に異常の現れる「心身症」にまで発展しているとの宣告が下された。鬱病のようにふさぎ込んで、突然自殺衝動をみせることがあるので、かたときも目を離せない病気である。

入院した奥さんに付き添って、安岡さんはこのとき一週間会社を休んだ。二人の息子は、上はある官庁への就職を目前にした大学四年で、下は受験勉強中の高校二年生。それぞれの人生にとってともにデリケートで重要な時期とあって、父親が休暇を取る以外になかったのだ。モーレツ・サラリーマンとして仕事こそすべてだった安岡さんにとって、「**家庭の事情**」で**会社を休む**など初めての体験である。それだけに心苦しさがつきまとった。しかし、いったん退院した妻は、その五カ月後、再び発作を起こして倒れてしまった。

「心身症の治療は精神科の範囲に入らなんでしょうが、発作が起きると何をしてもかすかわからないものですから、ベッドに縛りつけられたりすることがあるというんです。それがいやなら、あなたが会社を休んでつきっきりで看護してあげないと、奥さんを見殺しにすることにもなりかねませんよ。今度は担当の医師にこう言われました」

ショックだったのは、同じ医者から聞かされた銀行員の話だった。自分と同じ立場に立たされて思い悩んだ末に、妻を離縁して仕事を取ったというのである。

仕事か家庭か、そのどちらかを選べ——男にとってこんなにもむごい選択があろうとは。

・・・

役所に勤め出した長男は「ぼくが辞めてお母さんの面倒をみるから、お父さんは会社に行ったら」。心配してそんなことまで言い出した。妻が二階で自殺を図ったのは、こんな状況の中でのことである。かろうじて助け出したものの、八月に入って再入院。ドロ沼のような闘病生活を、夫としてはただ見守り、励ますしかすべがなかった。

九月に入って少しばかり症状が好転したかに見えたので、安岡さんは久々に復職した。しかし、これもわずか二週間しか続かなかった。「お父さん、一緒に死のう」。妻がまた、こう言い出したのだ

・・・

「いま、妻はほとんど元通りによくなって、以前のように家事をこなしてくれています。悪夢のような一年数カ月でしたが、ワイフを救うことができ、私自身も救われた。突然の病気に見舞われたことで、会社しかなかった人生から、家庭のある人間らしい生き方に目が開かれたわけですから。病気に感謝している。ワイフにもそう言ってやるんです」

今後の企業人事のあり方は、管理重視型でなく、専門職重視型でないといけないと思う。専門能力を重視しながら組織としてまとまっていくのが理想像で、そのためには、上に立つ者がTV映画『コンバット』の“サンダース軍曹型”であることが求められる。つまり、専門能力を持ち、率先垂範して部下を引っ張っていくタイプだ。