

【辞める決心をしてから人生が見えてきた!!!】

# 悩み多き 27歳 ビジネスマン

【夢・結婚・退職・留学】

脇田  
珠樹

Tamaki Wakita

就職からはや入社5年目!!!  
本当にこのままでいいのか？

北京から帰任すると国内はリストラの嵐  
社内ベンチャーへの挑戦、海外投資など  
退社前に夢を目指した悪戦苦闘の日々!!!

## 「夢の中で」

---

1998年8月。

北京首都空港。

雲ひとつない快晴である。

照りつける強い日差しが、北京はいま真夏であることを証明している。日中はさすがに暑い、大陸性気候のためからってして過ごしやすい。更に、ここ北京の北東約50キロにある首都空港には心地良い微風が吹いており、まるで信州の夏であるかのような錯覚さえする。

晴天下、風に吹かれながら飛行機の離着陸を鑑賞するのは、この上ない贅沢である。

また、一機きたようだ。

青空に綺麗な曲線を描きながら旋回している。

なんとゆったりとした時間であろうか。

なにか頭の中が真っ白になりそうである。

しばらくすると、その一機は南南東の方角から太陽の眩しい光芒に沿うように着陸態勢に入った。安定した機体は、ズンズンと滑走路に近づいてくる。

なにも心配する事はない。

飛行機事故の確率は、私たちが自動車で事故死するそれよりはるかに低い。

ちまたの噂だが、中華航空のパイロットは操縦が上手らしい。元中国空軍の戦闘機パイロットが、民間航空会社に転職するケースが多いからである。そりゃ自分の生涯プランを考えれば、中国空軍よりも脱国営化を図っている民間機パイロットの方が、はるかに高級取りになれることは間違いない。

と言っている間に、先ほどの一機は華麗なるランディングを既に終えていた。

私は決して飛行機マニアではないが、やはり最新のハイテク機の離着陸シーンには純粹なる感動を覚える。

今度は私の前方の飛行機が、テイクオフのためエンジン出力を上げている。

グオーというジェット音は、何回耳にしても飽きない。

やっぱり飛行機はいいなあ。

なんてたって、カッコいい。

そういえば、私の夢は飛行機のパイロットになることだった。

今ではなく、幼稚園の頃の夢である。

私の周りにも同じ夢を抱いている友達がたくさんおり、このままみんなが夢を実現していれば、今ごろ日本は世界中のパイロットの過半数を有するパイロット王国になっていたに違いない。

しかし、未だパイロット王国になってないことから考えると、みんなの夢は実現されなかったのか、若しくは、どこかに消え去ってしまったのであろうか。

実際、私の幼稚園の友達でパイロットになった奴は一人もいない。

《では、私自身はパイロットになれたのか？》

いや、今はただの無職の身である。

よくよく考えても、何故だかわからない。

なんで、子供の頃パイロットになりたかったのだろう。

私の出生地は奈良県の明日香村だが、幼少の頃は家の近くでしか遊んだことがなかった。最近時々耳にする家族旅行の海外版なんて、その当時は全く信じられなかった。私が中学校に入学した後も、夏休み前には先生から村外にあまり出ないよう釘を刺されていた。

子供心に遠くに行くこと自体が『大きな夢』であったのか。

だから、世界に飛んでいくパイロットに憧れていたのかもしれない。

思い起こすと、私は宇宙飛行士にもなりたいたと言っていたような気がする。

私の母親から以前聞いたのだが、私が園児の頃「大きくなったら僕が月まで連れて行ってあげるね」と幼稚園の保育さんに約束したらしい。

当然、その約束は果たされていない。

やはり遠くに行くことが、子供にとっての『夢』であったのだろう。

やがて成長するに従って小さな夢は現実となり、いつしか子供の夢は記憶の彼方に忘れ去られてしまったのである。

微風に草がそよぎ、ふと我に返った。

目の前にいる飛行機が、今にも飛び立とうとしている。

今頃コックピットでは、機長が「テイクオフ」と言いながらパワーレバーを握りしめているに違いない。

滑走の速度はぐんぐんと上がっていく。

遂には、機首が天に向かって浮揚し始めた。

飛行機は、あっという間に轟音を残しながら世界のどこかの都に向かって飛び去ってしまった。

男は常に未知の世界を求める。

生まれもった遺伝子が、新たなる冒険を求めるのだ。

大航海時代にも、男たちは未知の大陸に向かって冒険に出かけた。

目的は、金、地位、名誉である。

純粹に冒険を楽しむというのは、小さな子供だけであった。

当然、夢を手に入れる前に、熱病で倒れる者、怖気づいて引き返そうとする者、喧嘩して海に掘り込まれる者もいた。運よく夢を手に入れて、その地への安住を心に決める者、手に入れた財産を元手に新たなる冒険に出る者、それをもって祖国に帰り働かずにゆっくりと余生を楽しむ者。

まさに、人の数だけ人生の過ごし方があった。人の数だけ『夢』もあった。

古き良き時代の話である。

《では、現代人はどうであろうか？》

当然、同じはずである。

人の遺伝子は、数百年ぐらいではそう簡単に変わらない。キャプテン・コロンブスが生きていた頃の冒険心は、今の私たちの遺伝子にもしっかりと組み込まれている。

本能に従えば、人間の冒険心は、潜在意識の中から鎌首をもたげてくるはずだ。

私たちが子供の頃、純粹にひとつの『夢』を語っていたように。

私たちは夢を考えることを忘れてしまったのか。

私たちの夢は、ただの蜃気楼じゃない。

人生の羅針盤を見つけ、もう一度『自分が実現させる夢』とは何か考えよう。

目標に向かって飛び立つために。

冷静に。より深く。

そして納得いくまで。

時計の針は、午後2時40分を指している。

そろそろ行かなければならない。

私は今日、飛び立つためにここ北京首都空港まで来た。

飛行機の離着陸が見えるタクシー降り場のベンチから腰を上げ、喧騒のなかターミナルビルへと向かった。チケットを直ぐに終わらせてロビーに入り、今日初めて大きく伸びをした。

今の私は、夢か、それとも現実か。

どちらにせよ、さあ出発だ。

## 「本社からの帰任命令」

---

8月19日午後4時半。天候晴れ。

澄みわたった日本海の上空に、ジャンボ機が一機気持ちよさそうに飛んでいた。

私は、そのJAL786便のエコノミーシートに座っている。

紺ブレにグレーのパンツと、どこから見てもビジネスマンルックでJALに乗っているのには訳がある。

急遽、本社から呼び戻されたのだ。

ちょうど1年前に大阪から北京に来て以来、初めての帰国であった。

会議などによる一時帰国ではなく、正真正銘ビジネス戦場への帰任命令である。

私はこの1年間、会社派遣の海外業務研修生として、海外事務所の雑用と中国語の勉強だけに専念すればよい身分であり、正に世の楽園を満喫させてもらっていた。昨年9月から今年の7月まで北京の大学に通いながら、北京事務所の人事・財務・経理・総務部門という何やら非営業部門をごちゃ混ぜにしたようなところで、ジョブトレーニングを受けている真っ最中であった。

楽園からの帰任命令は青天の霹靂であったが、こちらで勉強させてもらえただけでも会社に感謝しなくてはならない。

この突然の帰任人事の理由は一目瞭然であった。

要するに、私の出身本部内のリストラである。

元々、総合商社の社内組織は日本独特の縦組織であり、本社人事部は、本来の意味での人事権を営業部に半ば剥奪されてしまっている。すなわち、営業部が飛ばすと言えば飛ばされるし、戻れと言われれば戻らなければならない。

海外業務派遣生と聞けば一見華々しく思えるが、言ってみれば唯の《将棋の駒》である。自分の意志というよりは、出身母体である営業本部の意向に従わなければならない。

私が直接人事部に「アメリカに業務研修に行かせて下さい」と懇願しても、「はい、そうですか」という答えが返ってくる可能性は限りなくゼロである。

むしろ営業本部が「今度アラスカで風力発電事業をやるから、若い奴を一人出せ」という要望を人事部に提出すると、ある日突然人事課長から電話が掛かってきて、「君、確かこの前、業務研修に行きたいと言ったね。君の要望にかなり近いと思うが、来月からアラスカ北端のバロウ岬にある発電会社に出向してくれんか」となる。

「じゃあ、海外業務研修は一体どうなるんですか？」

とでも人事課長に尋ねようものなら、

「言葉なんて、行けば話せるようになるよ。君、アラスカってアメリカだよ。君がアメリカに行きたいって言うから晴れの舞台を用意してやったんだよ。そうだよ、君」

となるのが関の山である。

ご承知の通り、会社組織とは本当に甘くない。

もちろん、皆さんが生活している世の中は更に厳しいと思うが。

とにもかくにも、私の元先輩社員がリストラで他営業本部に飛ばされる事になり、それで急遽、私のような一兵卒に白羽の矢が立ってしまったのである。

今更誤解はないと思うが、念のために確認しておく、私は有名大学卒のエリート社員でなければ、自らの実力を武器に厳しい戦場へと突き進んでいくタイプの間人でもない。私は、ごくごく普通の公立大学を卒業し、何とか一部上場会社に滑り込んだ一介のサラリーマンだ。ただ年齢が26才と若いこともあって、こいつなら人件費も安上がりだという短絡的発想の下、帰任を命じられただけの可哀相な会社員である。

まあ、サラリーマンとはこんなものだろうと思うと気が楽になる。

いずれにせよ、私に手持ちのカードはない。選択肢はただ一つ。

会社が提示したジョーカーを引くだけだ。

飛行機は、高度8000Mを超えた日本海上空を、時速800km/hで飛んでいた。

何の機械的トラブルもなく、着々と関空に向かって進んでいる。

旅の乗り物は至って快適だが、帰国までの空の旅はどうやら満喫できそうにもない。  
たまたま私の座席の隣に、北京事務所の先輩社員が乗り合わせていたからである。  
テイクオフしてから一時間、彼の話は休むことをまるで知らなかった。

## 「中年サラリーマンの夢」

「よお、脇田君じゃない。隣の席とは奇遇だなあ」

搭乗後、社会復帰準備のために徐々に日経新聞を眺めていると、突然野太い声が通路前方からした。

北京事務所機械部門の木村課長であった。

空の旅を満喫しようと考えていた私の浅はかな考えは、ものの十分で海の藻屑となり消えてしまった。

木村氏は今年で50過ぎになるが、入社以来、自動車商売一筋でやってきたバリバリ商社マンである。中肉中背でスーツ姿は決まってるが、頭の上は少々禿げ上がっている。入社後、30過ぎでアメリカシカゴに初駐在し、その後横滑りでイタリア駐在員、シドニーでは現地企業との販売合併会社の副社長等を歴任し、そして、ようやく帰国して家族団欒を楽しもうと思いきや、今回の北京駐在が決まったらしい。

商社を知らない人間から見ると、今にも取締役海外本部長にでもなりそうな人事異動だが、実際は、いわゆる《たらい回し》である。英語が堪能で且つ現地店を一任できる人材は使い勝手がよいため、商社では《たらい回し》にされて、人生を終える優秀な人材が少ない。

もちろん、最後は個人的な人生観にもよるので一概には言えないが、客観的に見ると、会社人生で損な役回りをしている事が圧倒的に多い。明朗活発でビジネスセンスもあるが、出身本部内のポジション争いに負けたために、結局居場所が無くなってしまったのである。

では、どのような人材が厳しいポジション争いの勝者となり得るのかというと、実はごくごく普通のサラリーマンが多い。

プロ級のビジネススキルを持たなくても、たまたま担当した業界が右上がり真っ最中であつたり、同じ出身大学の先輩から引き抜かれて役職に就いたりというパターンがほとんどである。当然実力が伴った役職者も少なくはないが、やはり封建的な会社組織では、能力ある人間が即評価の対象になるとは限らない。どちらかと言えば、出身大学の先輩・後輩の関係の方が重要なのである。

一般的な大手企業は、《優秀な一匹狼》を必要とはしない。それよりも、《従順な愛想の良い犬》を子飼いにしたがるのだ。

会社組織とは、そういうものである。

木村氏は、今回一時帰国して家族と共に夏休みを取るらしく、終始上機嫌であった。

「まあ、ワインでも一杯飲もうよ」

木村氏に勧められるままワインを注いでもらい、日本海の上空でささやかな乾杯をした。

2杯目を飲む頃には、高度のせい酔いが常時より早く回ってしまい、お互い饒舌になっていた。

「お前、あの部署に帰るの？ ちょっと小耳に挟んだけど大変みたいだなあ」

「ええ、でも勉強にはなると思いますので、早く戻ってバリバリやりたいですよ」

「あれって何億ぐらい赤字出す可能性あるの？」

「はっきり知りませんが、相当あるみたいですよ」

私の出身本部は、物資本部という主に雑貨商品を取り扱う営業部であったが、ひょんなことから、中国産の水産品輸入事業に新規参入し、いつの間にやら現地に合弁工場までを有する、国内最大手の水産品輸入業者になっていた。

元々、私はこの事業を拡大するための中国要員として、中国での海外業務研修を会社から命じられており、研修終了後は現地担当者として合弁工場に配属されるはずであった。それが、年明け頃から中国側パートナーの雲行きが怪しくなり、梅雨明け頃にはすっかり合弁事業自体が行き詰まってしまったのだ。

木村氏は、そのことを言っているのである。

「でも会社もひどいよなあ。投資前はどんどんやれって言っついて、いざやばくなったら一体誰が始めたんだって。滅茶苦茶だよなあ」

「確かに、どう考えてもおかしいですよ」

「担当課長も怒りが収まらんだろう」

「そうかもしれないですね」

「ほんと、会社なんて全く当てになんないよ。お前も気を付けろよ」

木村氏は、この話題が始まる前より顔を紅潮させて力説していた。  
特に、最後の言葉には実感がこもっているように思われた。

スチュワーデスが頼んでいたビールを持ってくると、木村氏は自分でグラスに一杯注いで一気に半分近くまで飲み干した。

「今なあ、俺おもしろい事やろうとしてるんだよ」

「何ですか？」

「イタリアの大手ジェラートメーカーが、中国でのフランチャイズ事業のパートナーを探してるんだけど、うちの会社と組まないかって打診してきてるんだよ」

「へええ。おもしろそうですね」

木村氏は私の相槌に気を良くしてか、先ほどより口が軽くなっている。

「だろ。元々はジェラート店向けの業務用冷蔵庫の売り込みから始まった話なんだけど、これから右上がり伸びそうな事業なんだよな」

「確かに、北京じゃマクドナルドなんかも既に50店舗超えてますしね」

「ただ、この前東京本社の部長に相談したら、絶対金を出さんって怒られたよ」

「初期投資は、いくら必要なんですか？」

「とりあえずは、フランチャイズ1店舗でイタリアメーカーと一千万円を折半出資する。で順調にいけば、その店舗を担保にした銀行からの借入金を次店舗への出資に充当する」

「じゃあ、我社本体の初期リスクは、ほとんどありませんね」

「そうだろ。ただ会社は、『中国事業がそんな簡単にいくわけねえだろ』って[NO]の一点張りなんだよ。ほんと最後までダメって言われたら、俺が自分で出資してやろうって考えてんだけど」

ようやく、先ほどの木村氏の熱弁に込められているものが理解できた。

おそらく既に腹は決まっているのであろう。

「五百万だったら俺でも十分出せる金だし、このまま将来会社のお荷物になるより、やっぱり自分でも新たな道を開拓しなきゃなあ。それに中国でイタリアンジェラートのフランチャイズだなんて夢があるだろ」

声は明るく笑っていたが、その眼は正に真剣そのものであった。

私はこの時、木村氏のことを正直羨ましいと感じた。

やはり、『夢』を追い求めている男の顔は精悍そのものである。

## 「神がくれた超常現象」

---

離陸後約2時間が経過しており、空の防護圏は既に中国空軍より航空自衛隊へと移っている。

時計を見ると日本時間の午後7時半であり、ちょうど日没前の僅かな数分であった。

北京→関空のフライトでは夕陽は一番右窓からしか見えず、私のA席からは夕陽に照らされた橙色の入道雲のみが眼前に広がっていた。

しばらくすると、機は雲の中に突入していった。

雲の中では、所々全く雲がない空間があり、そこを通過すると、時折窓から機影が雲に映っているのが見える。

この時、私は生まれて初めて、登山者の間では死者の亡霊と畏怖の念を持たれているブロッケーン現象を目にする貴重な機会を得たのである。

窓からは、JAL786の機影が雲の遠近によって、大きくなったり小さくなったりするのが見える。それをよく見ると、私が乗っている飛行機の影が虹色の輪にすっぽり包み込まれている。まるで、お釈迦様の光背の如く綺麗な真円である。

この現象自体は、科学現象として解明されているのだが、この一瞬ばかりは人間に制御できない神の力の存在を、私は信じずにはおれなかった。

また、この時に私自身の中でも、底知れぬ心理的变化が生じていた。

なにか沸々と煮えたぎる気持ちが、腹の底から沸いてきたのである。

《単純に何かに感動したいという気持ちか？》

いや、そうではない。

もしかすれば、先ほどの木村氏に影響されただけかもしれない。

とにかく、眼前の超常現象のような凄い事を、自分自身の手で成し遂げてみたいという純粋な衝動であった。

周りの家族連れや野次馬たちは、光のショーに声を上げて喜んでいた。

私も、誰かと喜びを共有したいと思って横を見ると、木村氏は軒を立てながら夢路をたどっていた。



## 「就職最終決戦」

---

残りのフライトを一人で楽しむべく、私はしばらく瞑想に耽った。

空を飛んでいる時の瞑想は最高である。

普通の瞑想は、目を閉じて己の心の中を見つめるが、空中での瞑想はぼんやりと窓の外を見つめるだけでよい。眼前の景色は、普段私達が目にする事のない極めて非日常的な空間であり、これを己の心の世界とするのである。

私の眼は窓外の雲に焦点を合わせたが、私の心はその景色の向こう側にある何かを見ようとしていた。

そうして、私の心は自然と過去の記憶へと奥深く入り込んでいった。

1994年6月20日。

大阪本社ビル15階役員会議室前廊下。

私は、大学生ながら似合わぬスーツを着込んでいた。

私は先ほど人事課長から指示された順番を律儀に守り、ゆっくりと廊下を歩いていた。

床はカーペット張りで、歩く音は全くしない。

ただ、前を歩いている上背あるスーツ姿のライバルの背だけを見つめて歩いていた。

突き当たりの角を曲がると役員会議室である。

次第に鼓動が高鳴っていくのが自分でも分かる。

もうここまで来たからには、後には引けない。

空調はバッチリ効いており一定の温度が保たれているはずであったが、ビル内がひどく蒸し暑く感じた。

会議室への曲がり角が近付いて来ると、自然と姿勢が良くなってきた。

顎を引き、背筋を意識的にピンと伸ばした。

角を曲がった。

すると、目の前には無機質的に「中会議室」と書かれただけの重厚なドアがあった。

緊張のあまり、唾を出ずに喉はカラカラである。

ああ、遂に辿り着いてしまった。

「ここだから、皆頑張れよ」

人事課長はそう言い、非情にもドアノブに手を掛けた。

私は役員室に向かって廊下を歩いている最中、大学時代所属していたアーチェリー部の最終リーグ戦での記憶を思い出した。

アーチェリーとは基本的には個人スポーツだが、大学の体育会アーチェリー部は若干異質である。ターゲットは10点満点。試合では30mと50mを36本ずつ、計72本の矢を射ち、720点満点中何点かを競うスポーツである。大学のアーチェリーは主に大学対抗の団体戦で、各校11人のベストメンバーを選び最終点数の上位8名の合計点数で勝敗を決する。

私の運動神経は人並みであったが、経済学部という暇な学部にて在籍していたこともあって、最終年度には主将という重役を授かった。主将をしていた1年間は、リーグ戦二部優勝一部昇格という命題を掲げて部員達を叱咤し続け、春のリーグ戦前には、練習点ベースで一部昇格も夢ではないレベルにまでなっていた。さらに私個人も勉学をサボってアーチェリーをしていたせいか、学生ではそこそこの点数を練習中に射てるようになり、最後のリーグ戦では絶対に優勝できると信じ込んでいた。

しかし、いざ試合が開始されると、勝たなければならないというプレッシャーに、私は押し潰されてしまった。いくら冷静になろうとしても心拍数は上がりっぱなしで、私の射った矢は、おもしろいように的の中心からはずれていった。私の責任で数試合を落とし、結局チームは二部二位という不満足な結果に終わってしまった。

あの時の失敗を二度と繰り返してはならない。

今日の最終戦は絶対に負けてはならない。

死ぬ気でいこうと覚悟し、私は開けられた役員会議室の扉を堂々とくぐった。

私は軽く一礼し、颯爽と自分に割り与えられた椅子まで歩いた。

目の前には、一部上場企業の役員の間々がずらりと並び、私の心臓は爆発寸前であった。

視線は前を向いているが、私の視界には同じく緊張感に包まれたライバルたちの姿が見える。やはり全員緊張しているようであった。

最後の五人目の学生は役員会議室の扉を丁重に閉め、学生5人全員が横一列に綺麗に並んだ。その場で学生達は深々と役員達に一礼し、人事部長の指示通りに高級そうな本皮製の椅子に腰をゆっくりと掛けた。

いよいよ勝負が始まった。

役員会議室の真中には大きな会議用机があり、その左右に学生と役員が対峙する。

相手は、戦歴抜群のつわもの達。

こちらは、この前まで学生サークルに参加していた大人の格好をした子供ばかりである。

勝負は開始前から決まっていた。

言うまでもなく、学生たちの負けである。但し全員が負けるわけではない。

三人勝ち抜けのサバイバルゲームで、一度答えを間違うと即ライバル集団から脱落してしまうのだ。

もちろん敗者復活戦などは無い。

「それでは、これから役員面接を開始致しますので、最初に右端の方から順番に自己紹介をお願い致します。時間は約2分でお願いします」

人事部長の合図を皮切りに役員面接は始まった。

私は右から3番目であったが、周りを見ると一流大学出身者ばかりである。

私の在学している大学は、明らかに一流とは言えなかった。

学生時代ロシアに留学していた奴、サッカー部のキャプテン、ベトナム旅行で無断越境を試みた奴、体育会応援団の団長。さらに皆が羨むような一流大学出身である。みんな頭が切れるだけでなく眼光も鋭い。なんかやってやろうという意欲に燃えている情熱溢れる奴らばかりであった。

私は開始早々、最悪敗退も覚悟せざるを得なかったが、ただ自分の熱い思いだけは、彼らとでも十分対等に渡り合えると信じていた。本当に自信があった訳ではないが、そう思い込まなければ気迫で負けてしまう。

私は他人の自己紹介の話なんかはそっこのけで、役員達の顔を終始睨み続けていた。とにかく、眼前の敵に対して自分を少しでも大きく見せようと虚勢を張っていたのである。

そうこうしている間に、私の右横に座っている学生の話がラストシーンを迎えていた。

右横の学生はモスクワ帰りの帰国子女であったが、その涼しげな声は明らかに震えていた。本番のプレッシャーで萎縮してしまい、伝えたい事の半分も言えなかったようである。

これで、一人消えた。

少しばかり余裕が出てきたが、私の心臓は相変わらず高鳴り続け、冷や汗も出てきた。

ただ、気迫で勝ることだけを考えた。

相手を呑んだほうが勝ちだ。

「それでは脇田君」

人事部長は、遂に私の名前を呼んだ。

「はい。私は、：：」

私は、今まで何度も練習してきたように、しっかりとした言葉で自分自身を役員たちに売り込んだ。高校の事、大学のクラブの事、趣味の写真の事、親父と行ったマレーシアの事などを、丁寧に且つ力を込めて話した。

私は、最後に力を込めて言った。

「このように全ての物事にチャレンジする精神を活かせるのは、正に総合商社であると思い、なんとしても御社に入社させて頂きたいと考えております。以上です」

私の自己紹介の2分間は、呆気なく終わった。

全力は出したつもりであったが、本当に自分の熱意は伝わったのだろうか。

結果は分からないが、面接が終わったわけではない。

自己紹介は、最後の学生に移っていた。

全員の自己紹介が終わり、今度は個別に各役員から質問が飛んできた。

「脇田君、君は商社不要論についてどう考えるかね？」

この役員は、顔は優しげだが結構シビアな質問をしてきた。

「はい、機能のない商売であれば不要になるのは当然であります。これからの商社は今までなかった視点・切り口で既存でないビジネスを創り上げてゆけば、商社は必ず生き残れると考えております」

先ほどの役員は、私の言葉を深く頷いた後、次の質問に移っていった。

続いて次の役員からの質問が私にきた。

「なぜ商社、なぜ我社に入りたいと思うんだね？」

これも簡単そうだが、実は難しい質問である

「はい、私は大学時代：：」

私は自分の思いを言葉に込めて、渾身の力で役員にぶつけた。

ただ必死であった。

大切なのは内容ではなく、ハートであると思い込みたかった。

面接が終わるまでには更に数個の質問があったが、残りの全質問に対して一つずつ熱意を込めて回答した。

とにかく、経歴内容だけで勝負すれば、他の学生に負けることは分かりきっていた。

私の最大の武器は、人に訴えかける熱意である。

面接が開始されてから30分が経過し、ようやく役員たちによる最終面接は終了した。

退出時に一礼してから会議室を出たが、私はすっかり疲れ果てていた。

## 「岐路での選択」

---

飛行機は既に本州上空を飛んでいる。

時計を見ると、短針は既に午後8時を過ぎていた。

窓の外は真っ暗であり、あと小一時間で関西国際空港に到着するらしい。

隣の木村氏は、まだ気持ち良さそうに眠っている。

私は先ほどの回想からまだ完全には抜け切れないでいた。

やはり、何故商社に入社したのかという明確な理由は分からなかった。

もう一息で全ての点と点が、一本の線で繋がりそうであった。

そうだ、もう少しだけ考えよう。

役員面接後、学生達は一旦待合室で待機するように指示され、その後一人ずつ別の会議室に呼ばれた。

私の番が回ってきて、会議室まで来るように連絡があった。

私は、結果がどうなったのか一刻でも早く知りたい衝動と、万が一落ちた場合今後どうなるのかという不安さの二つの気持ちが入り混じった複雑な面持ちで会議室に入った。

中では人事課長が椅子に座っており、私の顔色を伺っているように見えた。

「どうだった？面接は？」

人事課長の質問に、私は率直に意見を述べた。

「言いたい事は言えましたが、本当に自信はないです」

「そうか」

人事課長はそれ以上何も口にしなかった。

しかし、人事課長の顔は徐々に笑顔へと変わっていった。

「良かったなあ。本当に」

「有難うございました。本当に嬉しいです」

私は満面の笑みを浮かべて、人事課長が差し出した右手を握り返した。

やっと内定を勝ち取ったのである。

「ところでお前、他社状況はどうなんだ？」

「ハイ、商社2社が次回最終面接で、生保1社からは内定が頂けそうです」

「じゃあ今電話して断って来い。我社から内定が出ましたのでもう結構ですと」

人事課長は私を試すような口調でそう言った。

私は素直に頷き、早速ロビーの公衆電話から各社に断りの電話を入れた。

私は、先ほど本社ビルから出たところであった。

疲れは未だ癒えないが、終わったという安堵感に満ち溢れていた。

安堵感と言うよりむしろ、強烈なライバル達に勝てたという自信を感じていた。

家に帰る電車内で今日の面接シーンを反芻してみた。

役員面接での発言に虚実はなかったか。

自分自身に正直であったか。

冷静に自己を振り返ると、少し複雑な気持ちになってきた。

本当に、これで私は良かったのだろうか。

車窓から流れ去っていく景色を眺めていると、これで来年4月から大手企業で勤務できるのだという喜びと、逆に、人生のレールが引かれてしまったという一抹の淋しさが込み上げてきた。

私が就職活動中に訪問した企業は、総合商社三社、マスコミ数社、広告代理店二社、通信二社、生命保険一社、電鉄一社、その他数社であり、その中には一発で落とされた企業もあれば、有難く内定を頂戴した企業もあった。

その中で、総合商社である我社を選んだ理由はいくつもあるが、主要な理由は次の5つである。

- 自分の本当の夢を見つけ出せない今、総合商社は将来一番潰しがきく。
- 駐在員として、海外で生活できる可能性がある。
- 給料が平均水準よりも若干いい。
- 世界に羽ばたく国際派ビジネスマンというカッコいいイメージがある。
- 商社と同様に憧れていた広告代理店は、2社とも最終面接で落とされた。

とまあ、こんな感じである。

お恥ずかしいが、正にミーハーとしか言いようがない。

5番目の理由は少々情けないが、落とされたのだから愚痴を言っても始まらない。

確かに方向性は間違っていなかったと思う。

但し、本音では一番目の『将来潰しがきく』が最大の理由であろう。

自分が将来したい仕事が見つからないので、言わば『夢』を探すための仮宿である。

私は、就職活動をすれば将来の夢が見つかると思っていた。いつも夢を語れない自分を恥じ、将来夢を語る自分をイメージしてきた。だが、2ヶ月間の就職活動では、結局『夢』は見つけ出せなかった。

《では、どうすれば夢が見つかるのか？》

それすら分からない。但し、いつもこうして考えていると、何かが見えてきそうな感触が得られるのである。

しかし『現実』は、いつも空想の中にいる私を自分の世界まで引っ張り戻そうとする。

「おう、もう直ぐ着くんじゃないのか？」

儂くも、木村氏の野太い声に私は現実世界へと引きずり戻された。

左手首を見ると、相棒の腕時計は午後8時半を指していた。

しばらくすると、機内アナウンスで着陸態勢に入るからシートベルトを締めて下さいとの放送があった。

窓の外からは関西国際空港の誘導ライトが綺麗に一列に並んでいるのが見える。

その向こうには、宝箱が引っくり返されたかのような光り輝くベイエリアの夜景が見えており、いよいよ1年ぶりに帰国したのだという実感が湧いてきた。

「ただいま日本」

空港まで出迎えに来てくれる人は誰もいない。

但し、明日からは決して夢でない厳しい現実が私を出迎えている。

## 「懐かしの仲間のもとへ」

---

8月20日早朝。

真夏であったが、古代の都飛鳥の朝は少し肌寒かった。

「いってらっしゃい」

脳天気な母親の声を後にして、私は最寄の駅まで向かった。

元気ハツラツとまではいかないが、睡眠は十分に取れていた。

昨夜は、1年ぶりに帰宅するや否や、ほとんど何も両親と話さずにベッドに直行した。

やはり精神的な疲れが溜まっていたのであろう。

会社からはまだ定期券を受け取っていないので、券売機で阿部野橋までの切符を購入し、久しぶりに橿原神宮駅の改札を通った。急行に並んで待とうとも思ったが、今日ぐらいビジネスクラスでも会社は文句言わんだらうとホームの特急券売機で指定席切符を買った。

ほんの数分で特急が到着し、私は指定席にゆっくりと腰を下ろした。

電車の中で缶コーヒーを買い、プルタブを引き上げながら贅沢だなあとしみじみ感じた。

大阪までの40分は、しっかりとリラックスさせてもらおう。

今日の隣の座席には、見ず知らずの中年OLが座っている。

話し掛けられる心配は全くない。

車窓からボーッと奈良盆地の田園風景を眺めていると、ふと昨日の木村氏との会話が頭に浮かんできた。

『お前、あの部署に帰るの？小耳に挟んだけど大変みたいだなあ』

そうか。話には聞いていたがやっぱり大変なのか。

更に木村氏の声が脳裏に響いてきた。

『ほんと、会社なんて当てになんないよ。お前も気を付けたほうがいいよ』

ここまで疑心暗鬼になる必要はないと思うが、一応頭の片隅に置いておこう。

阿部野橋駅までの40分間は、瞬く間に終わった。

天王寺駅から地下鉄に乗り継ぎ、ほんの10分後には大阪のビジネスセンターである淀屋橋の地上に出ていた。

淀屋橋交差点付近は、ビジネスマンでごった返していた。

ここ淀屋橋は大手都市銀行や財閥系超一流企業の自社ビルが乱立しており、周りのビジネスマン・OL達も、ほとんどが一流大学出のエリート社員に違いなかった。

私は少し困惑していた。

何かが違うのである。

昨日の昼過ぎまでいた中国北京の雰囲気とは何かが違う。

まるで私は場違いの所に来てしまったかのような錯覚に陥った。

違和感を覚えたまま土佐堀川の向こうに振り向くと、川の向こうに我社の本社ビルが聳え立っていた。本社ビルは日本銀行の真横にあり、ここから歩いて一分程で到着する。

私は少し立ち止まり、一息ついてから歩き始めた。

ビジネスマンたちの流れに沿って歩く。

誰一人として、私の存在を気にする者はいない。

私が昨夜中国から帰国したことは誰も知らないし、万が一知っていたとしても何の関心も持たないであろう。

人とは、所詮他人の話には関心を持たない。どこに行こうがどこから帰ってこようが、至って無関心である。たとえ駅の構内で浮浪者が倒れていたとしても、誰も救急車を呼ぼうとはしない。誰もが、放っておけば誰かが気付くだろうと考えている。

世の中は冷たいものだとは私は常日頃から思う。

私は、遂に大阪本社ビルまで辿り着いた。

一切躊躇せずに、1年前と同じように自動ドアをくぐった。

始業の9時までは小一時間あり、私の出身本部がある11階までのエレベーターにも私以外誰も乗ってこなかった。

エレベーターから降り、第一声に何と挨拶しようか考えながら物資部があるフロアーに着いたが、時間が少し早いせいかまだ誰も出社していなかった。

私の机だと思われる場所にカバンを置き、来客用のソファに座って新聞を読み始めた。

10分ぐらい経ったであろうか。

いきなり素っ頓狂な声が後方から聞こえてきた。

「久しぶり。脇田君。元気だった？」

大阪の物資部は1部2課制であり、紙パルプ関係を取り扱っている第一課と私の出身である第二課があった。

今の声は、第一課の事務処理の大黒柱と呼ばれる中年女性のものである。

「ああどうも、ご無沙汰です」

「脇田君が中国に行っている間、本当に大変だったんだよ」

「ええ、その件は聞いております」

おそらく、水産関連事業のことだろう。

それ以外にも色々ありそうではあるが。

その後、その中年女性と雑談していると、続々と懐かしい面々が出社してきた。

みんな私の顔を見るや否や、本当に嬉しそうな顔をしてくれた。

やはり身内という意識があるからであろうか。

何か場違いなところに帰ってきたと感じていた私にとって、彼らの笑顔は最高のもてなしであった。

## 「上司との絆」

---

帰国後、社内外への挨拶と膨大な書類整理に約一週間を要した。

その間、上司からも特別何も言われず、ただ客先への挨拶と書類整理に忙殺された。

ある時部長がふらりと私のデスクまで来て、来週の月曜日にヒアリングをやるから時間を空けてといってくれと言われた。

「はい、了解しました。会議室は私が予約しておきます」

遂に本題が始まったかと私は感づいた。

私が中国に派遣される前、私の課には課長・課長補佐・女性2名と私の計5名が在籍しており、主に東南アジアからの木材輸入と自動車タイヤの輸出を売上の柱としていた。

課は赤字続きであったが、崩壊の危機は常にギリギリの所で回避されていた。

我社発祥の綿花部と双壁を成していた物資本部を、そう簡単には縮小できなかったのであろう。

元々物資本部は20世紀初頭に雑貨部として発足して以来、十数年前まで我社の中核を担ってきた。中国向け雑貨輸出に始まり、ミシンヘッド輸出、クウェート向けセメント輸出、スポーツメーカーとの業務提携、絵画輸入に始まったヨーロッパ雑貨ブランドとの提携など、堂々たる戦歴を誇る本部であった。

私が師匠と呼んでいる上司が鉄鋼部から転属してきてから、一時期黒字転換寸前まで業績が良化したらしいが、過去の負の遺産はあまりにも重く課の業績に押し掛かっていた。

そんな課に新入社員の私が配属になったのは奇跡に等しい。おそらく会社は私に何も期待していなかったのであろう。

好業績の本部の諸先輩方からは、同情を込めた眼差しで頑張れよと励まされた。

私が入社して間もなく、上司に誘われて『青冥』という中華レストランに飲みに行った。

上司は生涯の師匠と呼べる人物だが、社内では暴れん坊として名を馳せており《触らぬ神に祟りなし》として後輩たちからは倦厭されていた。

とにかく二面観音を地でいくような人物で、部下には鬼軍曹として厳しく接し、客先にはお笑い芸人のように振舞うビジネススタイルを徹底していた。

その上司が1杯目のビールを飲み終えた頃に、私に一言だけ質問したのである。

「お前、なんで自分がこの本部に配属されたのか知ってるか？」

言いたい事は薄々分かったが、私は自己防衛するために返答した。

「はい。私自身が人事部とのヒアリングで物資本部に配属してくれと頼んだからです」

「バカ野郎。お前本当にバカだなあ。そんな訳ないだろ」

私は反論できなかった。

「会社が前途ある新入社員を赤字垂れ流し本部に送り込んだのには、ちゃんとした訳があるんだよ」

「なんですか？教えてください」

私は、ただ自分のプライドを守るため躍起になっていた。

その私に対して、上司は冷たく言い放った。

「もしお前が東大出身なら、会社は絶対に敗戦処理班には配属しないよ」

私はこの言葉に愕然とした。

自分が今まで守ってきた小さなプライド。

その全てが一瞬にして吹き飛んでしまった。

私は悔しくて堪らなかった。

悔しさのあまり涙が出てきた。

堪えようとしても、涙は一向に止まらなかった。

ただ、ここで涙を拭いたら負けだと思い、頬を伝う涙が顎まで達しても上司の目からは絶対に視線を外さなかった。

この中華レストランの一件があってから、それまで理不尽なほど毎日私に怒鳴っていた上司の態度が少しだけ変わった。以前と同じように怒鳴っていても、言葉の端々に優しさを感じた。



おそらく、上司の前で逃げなかった根性を買ってくれたのだろう。  
結局この上司とは2年半の付き合いであったが、最後に私の海外業務研修を推薦してくれたのも、やはりこの上司であった。

## 「リストラ最前線」

---

帰国後、翌々週の月曜日に約束通りに部長とのヒアリングがあった。

10時過ぎに部長に呼ばれ、会議室まで向かった。

部長は会議室に入ると直ぐに胸ポケットからライターと煙草を取り出していたが、今は既に恍惚の表情を浮かべながら煙を燻らせている。

「ところで山本君からの引継ぎはどうだ？」

9月末に東京へ転勤予定である元指導員であった課長補佐のことである。

彼の全業務を私が引き継ぐために、今回の帰任が決まったのだ。

「順調ですよ。ただ引継ぎの時間が少し足りないですね」

「時間は十分だろ。我が部も不必要な人件費を払い続ける余裕なんて全くないんだよ」

「まあ、何とか引継ぎは完了させますが」

「当たり前だよ。やってもらわなくちゃこっちが困るからなあ」

部長は苦笑しながらそう言った。

「はい。分かりました」

私が普通に答えると、部長は予想外の返答をした。

「『はい』って、君分かってんの？本当に全部だよ。全部。これから君しかいなくなるんだから。ベトナム合弁事業も間違いないように引き継いでくれよ」

「あっ、はい。」

私は、なぜ全業務を引き継ぐ必要があるのか疑問であった。

今後、私は師匠の下でベトナム合弁事業の補佐をするはずではなかったのか。

「あのなあ、我が部は本当に業績が苦しいんだよ。君の上司だっていつ転勤になるか分からんぜ」

ようやく部長の言う意味が把握できた。

師匠と崇めている上司の転勤話があるのだ。

私が帰任した本部は、木村氏が機内で言っていたように正に火の車である事を、この時初めて実感させられた。

次の日先輩社員との昼食中、10月1日付けで物資本部は今までの東阪2部4課制から1部2課制となり、東京と大阪で各1課を残すのみになると聞かされた。

遂に、伝統ある組織にリストラの大鉈が振り落とされたのである。

さらには、私の上司も降格させられるとのことであった。

本部は崩壊寸前であった。

この状態で辛うじて生き残るために、今まで課長や課長補佐が担当していた業務を全て入社数年の若手社員に任せて、人件費を極限までセーブしようというのである。

とにかく、私は一担当者として本部の命令に従うしかなかった。

9月末までの数週間、私はひたすら膨大な書類を捲り続けた。

結局、9月末までに課長補佐からの引継ぎは無事終了した。

9月末に課長補佐が東京転勤した後は、大した問題も起こらずに日々は過ぎていった。

ある時、別の部の同期と飲みに行くと、何か話したそうだったので私は問い詰めた。

言い難そうにしていたが、教えてくれと懇願すると最後に口を割った。

どうやら私の課が消滅するという噂がOLたちの茶飲み話になっているらしいのだ。

翌日、私は先輩社員に事の真相を尋ねた。すると、先輩社員は「オフレコだよ」と言いながら、本当に課が消滅する可能性がある事を教えてくれた。

この話を聞いてからは、月末になると担当者毎に業績を報告するための課会が開催され、業績が悪ければ即お家取り壊しとなると部長に脅された。若手数人で居酒屋に行っても、話の中心は常にその月の業績の話であった。

課員は皆家族のようであり、その中で生まれた妙な一体感が、私たち唯一の心の拠り所であった。私の売上など先輩

社員に比べるとちっぽけなものであったが、とにかく課を存続させたいという一心で日々を送っていた。どことなく、学生の運動部員達が最後の試合に向けて一致団結するような気持ちに似ていたかもしれない。

人間は、何かに集中すると時間の経過が速く感じる。

私たちは、1999年の初春を迎えていた。

## 「託された夢」

---

1月初旬のある日、私は上司に呼ばれた。

「お前、今晚暇あるか？」

「ええありますよ」

「一杯飲みに行くか？」

「わかりました。じゃあ6時頃にでも出ますか？」

会社を出ると、外には小雪が舞っていた。

コートは着ていたが、それでも寒さが身に染みた。

既に外は闇であったが、新地のネオン街を通ると少し体が温まってきたような気がした。

場所は、思い出の『青冥』である。

偶然かは分からないが、例の話をしたテーブル以外の全テーブルは、帰りに一杯引っかけた帰るサラリーマン達に既に占領されていた。

二人は以前のテーブルに着き、蟹肉の唐揚げ、八宝菜、中華焼そばの3品を矢継ぎ早に注文してから中ジョッキで乾杯した。

料理が運ばれてくる前に、元上司は自分から話を切り出した。

「俺、やっと決まりそうだよ」

「ええ、おめでとうございます。本当に良かったですね。」

私は自分の事のように小躍りして言った。

通産省外郭団体に出向し、アメリカ商務省への派遣が決まったのである。

元々、貿易に関係する通産省の外郭団体は、各商社からの出向人員を受け入れる事で運営が成り立っており、その人員は世界各地域毎の選抜試験を経て決定されるのだ。

「本当に競争倍率は凄かったよ。大した事ないと思ってたけど、若干数名の枠に総合商社の中年社員が2、30人群がってるんだぜ」

私の尊敬する上司は、過去色々苦勞している。

有名公立大学卒業後、弊社に入り、新入社員として鉄鋼貿易部に配属された。その当時の鉄鋼は「産業の米」と称されるように正に花形産業であり、商社に入社した学生はみな進んで行きたがる部署であった。

結婚後、30才前後で英語の語学研修生として1年間アメリカに派遣され、そのまま横滑りで鉄鋼関係の現地関連会社に出向させられた。アメリカには5年間滞在し、帰国するや否や今の本部に転属となったのである。物資本部に来てからは、周りの同期が次々と出世するのを横目に見ながら、長い間冷や飯を食わされてきたのである。

そのお陰で、英語はアメリカ人並みに話すことができる。

しかし、商社から通産省外郭団体への出向は、当該地域の駐在経験が必要不可欠であり、当然上司のライバル達はアメリカ駐在経験がある中年商社マンばかりである。

私が尊敬するのは、十数年前にアメリカと無関係の本部に転属させられたにも関わらず、英語の勉強を日々続けてきた点である。最終的には通訳の国家試験にも合格し、それが今回のアメリカ商務省へ派遣される主要因の一つとなったのだ。

「俺さあ、今回本当に思ったよ。一芸は身を助けるってね」

その言葉には実感がこもっていた。

私は心底上司の栄転にエールを送った。

過去の苦勞話を聞いていただけに、上司の栄転に対して私は心から祝福した。

しかし上司の出向は、残った私が上司の手掛けた合併事業を引き継いで立ち上げねばならない事を意味する。

この告白を受けた私は、さぞかし複雑な面持ちだったに違いない。

ベトナムでの合併事業は、正に上司の会社人生そのものである。

弊社とパートナーであるタイヤメーカーとの取引歴は、戦後の自動車タイヤ輸出から始まる。最盛期には三国間貿易も併せて年商10億円を超え、担当者は世界中に飛び回っていた。しかし、90年代に入り商社不要論が叫ばれる中、我

社の商社機能はメーカー海外部に奪われ、いつしか《商社は必要無し》の烙印を押されてしまった。当然、課は利益の柱を一度に失い、長い低迷期へと突入していったのだ。

その当時から課長をしていたのが先ほどの上司である。

その後、いつ課が潰されてもおかしくない状況下、業績挽回を誓って3年以上社内外の説得を続けた結果、やっと96年クリスマスの前日にベトナム合併事業が社内投融資審議会から認可されたのである。

ここで補足説明しておく、総合商社とは典型的な縦組織であり、ほとんどの新規事業は、各本部の営業担当者が事業案を作成する事から始まる。次に審査部・財務部などが、提出された事業案の投資効率や事業リスクを徹底分析し、問題なければ社内投融資審議会の最終承認を得て、いざ投資実行となるのである。

この間、パートナーとの事業内容調整や社内の根回しは、全て一人の営業マンが担当することになる。総合商社は、常にこのような新規案件を多数抱え込んでいるのだ。当然、社内認可への道程は長く、ほとんどの新規案件は却下されて書類倉庫で眠らされている。言わば、社内に無数のベンチャー経営者が在籍しており、各人がベンチャーキャピタルに事業案を持ち込むようなものである。

その中の事業案件の一つを、若干26歳の私に一人でやれというのだ。

唯一の救いは、全責任は部長が持ってくれることである。

中華レストランから出る間際に上司は私に言った。

「もう、お前しかいないのだから頑張れよ」

温かくも冷たくも感じられたが、奥の深い言葉であった。

確かに私の周りを見回しても、補佐してくれそうな営業マンは誰一人としていなかった。

自分のためにも、こうなったらやるしかない。

## 「Vietnam Joint Venture」

---

ベトナム合弁事業は順調に進んでいた。

というより、ほとんどの重要手続きは既に上司が終わらせている。

私はただ、ベトナムに搬入する機械設備一式と初年度分の原材料輸入許可申請の下書きを作成するだけでよかった。

投資ライセンスは97年にベトナム商務省から取得しており、現地で設立準備のために資本金の一部も既に送金実行されていた。工場建設地は我社と関係のあるベトナム財閥が運営している大規模な工業団地の一角であったが、20年間の土地使用契約も去年の夏に締結されていた。

残すは、工場建設と機械搬入を残すのみであった。

年末に機械設備を載せた貨物船は、ホーチミン港を目指して大阪から出港した。私は船が出るのを見守っていたが、大きな貨物船が出港する光景を見て純粋に感動してしまった。貨物船は1月中旬に無事入港を果たしたが、現地工場のコンクリート床がなかなか完全に乾かず、3トン近くある機械設備の搬入は一時延期された。

1月下旬に搬入可能となったが、3トン重量物の斜め釣りでクレーン車が横転する危険性が指摘され、急遽日本側で検討されることになった。工務担当者と現地搬入監督が模型を使って搬入方法を考えた結果、最終的には工場の屋根を一部剥ぎ取るしか機械搬入は不可能という結論に達した。しかし、大の男がプラモデルを使って説明しているのを見た私は、思わず笑ってしまいそうになるのを必死に堪えていた。

このようなハプニングがあったものの、2月初旬のテト(ベトナムの旧正月)前には機械設備の据付工事も順調に終わりそうであった。

2月に入り、今度は我社の貸付金をカバーする海外投資保険が、懸案事項として急浮上してきた。運転資金として双方パートナーから資本金以外に1億円を貸し付ける予定だったが、我社側からの貸付金のみが、出資比率の関係で認できないと通産省から回答があったのである。社内の稟議書には、貸付金にも通産省海外投資保険を付保する事が条件として記載されているので、このままでは貸付が実行できない。いきなり現地工場の運転資金の調達に壁にぶち当たってしまった。

社内投融资審議会をどう説得するかという話になったが、この時は私の上司がパートナーの専務と膝を突き合わせて交渉し、最悪の場合は海外投資保険でカバーされる実質損失額をパートナーが補填をするという契約で最終合意に辿り着いた。

ベトナムでは、テト明けの2月中旬に機械設備の電気系統の最終チェックが行われた。海上輸送途上の潮風による絶縁不良が心配されていたが、海運業者の担当者が安くて頑丈な梱包方法を苦心して考え出した結果、全く問題なしに最終ターンキーまでの作業を終えることができた。

現地の作業工程が順調に消化されていく中、私の責務である原材料の調達のみが、予定よりも大幅に遅れていた。これは前述のハプニングに時間を割かれたからであるが、3月初旬の製造テストに原材料を間に合わせるためには、原材料メーカーと一刻も早く成約を決めなければならない。電話だけでは交渉が進まないの、私は東南アジア出張を許可してもらえよう部長に頼み込んだ。

製造に必要な主原料メーカーは東南アジア各国に散らばっており、1回の出張で交渉を終えるには、東南アジアを一周するしかなかった。私は、ホーチミンから始まり、バンコク、プーケット、シンガポール、クアラルンプール、シンガポール、高雄、台北と、5カ国7都市を訪問する『欲張り東南アジア一周ツアー』のような出張申請を部長に提出した。

これを見た部長はさすが苦笑していたが、反対する本部長を何とか押し切って、「行ってこい」と言ってくれた。おそらく、これが私の最後の出張申請になることを事前に知っていたからであろう。

海外出張までの数日は瞬く間に過ぎていった。

## 「海外出張手記」

---

1999年2月21日午後2時45分。

JAL749便は定刻通りに出発し、私はベトナムのホーチミンへと旅立った。

私は、今でも当時の手帳を大切に保管している。

何故なら、10日間の海外出張中の事実・感情が克明に記されているからである。

この出張中に私の退職への決心は徐々に固まっていった。

お恥ずかしい内容で誠に恐縮だが、決意への経過を少しでも感じて頂きたいので、出張中の手記を限りなく原文に近い形で以下掲載させて頂く。

## 二月二十一日（日） 大阪→ホーチミン

---

14:50 離陸。

機内は蒸し暑く耐え難い。

何故だろう？飛行機に乗ってもいつものような感激がない。雲が垂れ込めており、下界が見えないせいだろうか。それともスーツを着用する事により感動の度合いが半減してしまうのであろうか。

19:45 残り40分でホーチミン到着。現地気温は29度。

今晚は、我社駐在員の藤田所長、現地合弁会社の佐川社長、合弁パートナー技術者の田中氏と4人でベトナム料理を頂くことになっている。

20:00 眼前にはベトナムの遙か西方の雲に消え去っていく夕陽が見える。そうか、あの向うが昨年海南島三亜での旅行中に眺めた夕陽の沈み先だったのか。しみじみと海外業務研修中の中国国内旅行の思い出を振り返った。

今回は、三島由紀夫の「若きサムライのために」を出張中の愛読書として持参してきたが、初日のフライトでは51ページ迄しか読み進まなかった。

20:29 遂に憧れのベトナム初訪問。

現地時間は、時計を2時間バックさせ午後6時半。



7:30 起床。頭痛がする。昨夜飲み過ぎたのは俺のせいだが、タイガービール3本で頭痛がするとは情けない。一体いつからこんなに酒が弱くなったのだろうか。

朝食を摂る時間はなくメーカー連中と一緒に工場まで向かう。工場まではマイクロバスで1時間余りのドライブだったが、工場に着くと予想外に小奇麗で少し驚かされた。見学を一通り終えてから、藤田所長とのミーティングに間に合うようホーチミン市内へと戻った。

ホテルで呼んだタクシーはいかにも解体後に密輸された中古の日本車であったが、押し寄せるバイクの波を物ともせず約束の午後1時きっかりに事務所へと到着した。事務所は正にフランス統治時代の名残を残すコロニアル様式の建物で、その雰囲気は堪能しつつ事務所への第一歩を踏み入れた。

初めて会う藤田所長は見た目35歳の好青年風だが、実は北京時代にお世話になった40歳後半の総務課長と同期であり、驚くべき若さを保っている。サッカーが大得意で、この前もホーチン在住の日本人会サッカーサークルの試合で怪我したらしく、痛々しげに肩から三角巾をぶら下げていた。午前中に工場訪問の際、工場内で機械パーツの盗難があったことが判明し、技術担当者から、藤田所長には秘密にしておいてくれと念を押されていた。しかし、藤田所長の人柄の良さに魅せられた私はその事をペラペラ話してしまったが、藤田所長は事前に予想していたのか案外冷静に「あっそう。」と頷ずき、逆に私が答えに困ってしまった。私が自分の子供のような年齢なので、気を使ってくれたのかもしれない。

海外出張初日は、内容の濃いものとなった。他にも日本から数名出張者が来ていたので、全員で「おはん」という日本料理屋にて夕食をとる。メンバーには、ベトナム農水産省からヘッドハントされたベトナム人エリートもあり、お互い下手な英語でやりあった。その後、オムニサイゴンの妖しげなカラオケパブに行ったが、私は疲労のあまり半分眠りそうになっており、藤田所長の気遣いで皆より一足先にホテルに戻らせてもらった。

## 二月二十三日（火） ホーチミン→バンコック

---

昨日と同じく午前7時半起床。今日も頭痛。しかし、今晚から原材料メーカーとの交渉のためバンコックに移動するので、荷物は今フロントに預けておかなければならない。よって、ベッドにへばりついている時間の余裕は全くない。日本飯屋で朝食を摂ったがベトナム女性店員のスタイルの良さに驚き、後ろ髪を引かれる思いで事務所へと向かう。

9:30 会議開始。我社の現地スタッフであるニャット君も交えて、合併会社への原材料と日本向け製品の輸出入デリバリーの打ち合わせを行った。成果はまずまず。昼食後もう一勝負。午後4時に終戦を迎える。午前中は佐川社長の暴言にマジ切れしそうになったが、藤田所長からの助け舟で何とか自制できた。

17:00 交通事故でタイ行きのフライトに乗り遅れると大事なので、さっさと別れの挨拶を済まして車に乗り込んだ。空港に着くとベトナム人の多さに驚いたが、ゲートをくぐると今度はフランス人だらけ。よく考えてみると私が搭乗するバンコック行きエアフランス便の最終目的地は[PARIS]であった。座席は、墜落事故時の生存確率が高い前方を指定し、外の景色も見たいので窓側にしてもらおう。乗務員は当然フランス人であり、久しぶりに新鮮な気分を味わった。すると、スチュワーデスからフランス語で新聞は知らないかと尋ねられた。大学時代に行ったメキシコでもそうであったが、やはり俺はフランス人の華僑に見えるのだろうか。

21:05 予定より10分早くドン・ムアン国際空港に到着。

## 二月二十四日（水） バンコック→プーケット

---

昨晚宿泊したモンティエン・ホテルは凄かった。さすが我が社の提携ホテルというだけあり朝食は勿論VIPルームであったが、テーブル毎に給仕専門のボーイまで待機しており、まるで大企業の重役にでもなった気分である。朝食後、昨晚飲んだパッポン通り周辺の路地を散策したが、その妖しい雰囲気はやはり東洋一である。

午前中バンコック事務所を訪れ、昨晚お世話になった樋口氏と打ち合わせした。今晚プーケットに同行する現地スタッフのスパワット君(25歳)を紹介すると言うので、てっきり日本語の上手な現地人スタッフかと思いきや、いきなり「Nice to meet you!」ときた。英語ができない私は一瞬ブルーになったが、樋口氏が商売内容を説明してくれと言うので、ジェスチャーに頼りきった英語で必死に説明した。

事務所での打ち合わせが終了し、続いて化学品原材料メーカーを訪問したが、今度はインド人のセールス担当者が出てきた。私たちは、彼に20分程ロビーで待たされたのだが、いざ商談が始まると我が社の購入数量に魅力を感じなかったのか、次の会議があるからという理由でさっさと応接室を出て行ってしまった。日本では普通有り得ない対応である。さすがインド人ビジネスマンはドライである。

プーケットまでのフライトはスパワット君と二人っきりであったが、話をすると頭が切れる奴だと直ぐに分かった。但し、英語は至って流暢だが、華僑のくせに中国語が出来ない。まあ私の中国語も大したことないので人の悪口を言うのはよそう。

## 二月二十五日（木） プーケット→シンガポール

---

翌朝、天然ゴムメーカーの黒塗ベンツがホテルまで出迎えに来た。本社ビルは超ゴージャスで、今までどれだけ暴利を貪ってきたのかは一目瞭然である。商談は2時間にも及び、昼食を中華レストランで招待してもらうことになった。

2代目社長はMR.DR.PONGSAK KERDVONGBUNDITと、舌を噛みそうな長い名前であった。上背は結構あり、年は40歳前後であろうか。4年間のアメリカ留学時代にマスターした英語は、私が聞く限り相当なものである。彼は日本の経済状況を聞いたがっていたが、私の語学力が一定水準以下であることを察知すると、とたんに無口になってしまった。本当に情けない。会食後、フライトまで時間を持て余していると告げると、迎えに来たベンツをプーケット観光用に借らせてくれた。

プーケット空港で、バンコックに帰るスパワット君を先に見送ってから、私は一人シンガポール行きの便を待った。

シンガポールには、午後9時到着。プーケットとの時差は1時間である。入国審査を終えると、海外研修時代の友人であるトトが突然現れ、思わず声を上げて驚いてしまった。どうやら私の訪問を知っていたシェリーが、彼に入れ知恵したらしい。ホテルに向かうタクシーの中で、北京留学時代の思い出話に花を咲かせた。20分程でホテルに到着。

先に荷物を部屋に置き、トトと夜の中心街を歩いた。シェリーはインドネシアから訪ねてきた両親のアテンドに忙しく、私とトトだけで[PAPAJOE.JR]というバーで、再会の杯を交わした。周りは欧米人だらけであったが、シンガポール華僑同志も英語で会話しており、かなりのカルチャーショックを感じた。

## 二月二十六日（金） シンガポール

---

9:20 ゴム薬品商社のベントが、ホテルロビーまで迎えに来た。陽気なインド人運転手が終始話し掛けてきたので、最後は、考え事があるから黙ってくれとお願いした。

マネージャーは初老の紳士でザーマンと名乗った。数分後、商談にシンガポール人女性が二人加わったが、二人とも立派な海外営業マンらしい。私よりも若かったが、度胸は私以上にありそうだ。商談は得意のハツタリで適当に終わらせたつもりだったが、どれぐらい私の言わんとすることが伝わったのか少し心配になった。帰り際に晩飯に招待したいと言ってきたので、もちろん「Yes, of course!」。

19:00 ザーマンが、自らベントを運転してホテルまで来た。中華料理を食いながら話を聞くと、どうやら彼はパキスタン人らしい。子供の頃の苦労話や中国初出張のハプニングなど、ウィットにとんだ話題ばかりであったが、私はただの聞き役になってしまった。商社マン失格である。やはり、ビジネス以外の場で自分の存在感をアピールすることが信頼の第一歩である。

会食後、ザーマンの車に乗り込む時に、彼は一冊の分厚い資料を私に手渡した。車中で目を通すと、パキスタンでのタイヤ製造合弁工場に関する事業提案書であった。現地財閥とパートナーシップを組まないかというのだ。パキスタンでの事業化は、カントリーリスクを考えると不可能に近かったが、若輩者の私に事業提案をしてくれた彼に心底感謝した。ホテルへの帰路は、明日の旧正月パレードの準備で渋滞しており、10時半頃ようやく辿り着いた。

ゆっくり考えたい事もあったが、明日は工場見学のために早朝の飛行機でマレーシアへに向かうので、何もせずに直ぐ寝ることにした。

## 二月二十七日（土） シンガポール→クアラルンプール

---

機内では爆睡し、目覚めた時にはKL国際空港に到着していた。

空港からリムジンタクシーでホテルに向かい、到着後、今日会う予定の植木氏に電話したが誰もいない。やむを得ずロビーでコーヒーを飲んでしていると、いきなりボーイから電話を手渡された。[HELLO]と答えると、唐突に「どこで何やってんだ」を怒鳴られてしまった。植木氏である。どうやら私は、植木氏にフライトナンバーをファックスしていたらしい。そうか、それで待ち合わせ時刻も決めていなかったのだ。

空港からホテルに戻ってきた植木氏に平謝りし、早速工場へと移動した。途中、ドリアンを売っている屋台があり、植木氏の勧めで生まれて初めてドリアンを食べた。何となく腐敗した果物のようで、お世辞にも美味しいとは言えなかったが、確かに精力は付きそうなまったりとした濃い味である。

工場見学は直ぐに終え、夕方から二人で中華料理を食いに行った。美味しい中華鍋とビールで満腹になった後、私のホテルでコーヒーを飲もうと植木氏が言い出した。コーヒーを啜っていると、「しかし、なんで日本人の俺とお前が、東南アジアと一緒にコーヒー飲んでるんだらうなあ」と植木氏は訝しがり、「人生って面白いよなあ。生きてる事が毎日不思議だよ」とさらに追い討ちをかけた。遠方の地で暮らしていると、こういう哲学的思考回路になってしまうのだろうか。

この後、植木氏の人生訓話は1時間近く続き、ようやく解放された頃には私の頭は半分眠っていた。明朝、再びシンガポールに戻らなければならない。

実は、今回私がマレーシアを出張先を選んだ理由は二つある。

一つは、出張先で土日続けて予定が無くて『こいつ、観光旅行して遊んでるんじゃないのか?』という上司の厳しいコメントを事前回避するためである。二つ目の理由は、私が商社に就職しようと考えた原点が、ここマレーシアにあったからだ。

私は大学三回生の冬、親父と二人でここマレーシアの地を訪れた。私にとって、生まれて初めての海外旅行である。名目は、親父の陶芸研究の助手であったが、実際は田舎の村落を訪問して、ビデオカメラを撮影するだけであった。この時に大変お世話になったのが、日系商社と紡績メーカーの現地合弁会社の方々であった。当時、私は商社に就職するつもりは皆無だったが、現地出向中の商社マンと毎晩飲み明かす内に、こんな人生も面白そうだなあと、淡い憧れを抱き始めたのである。翌年4月に就職活動を開始し、真剣に商社を志望してからも、常にこの合弁会社のイメージを持って、人事面接に望んでいた。

今回の出張で、私の就職の原点であるマレーシアの地に、商社マンとして再来する『夢』が達せられたのである。

ベッドに潜り込み、意識が朦朧とする中で、私は奇妙な達成感を味わっていた。

しかし、学生時代に思い描いていた人生は、こんなものだったのか。

もっと大きな夢を描いていたんじゃないのか。

なんとなく商社でやるべき事を、やり終えてしまったかのような気がした。

## 二月二十八日（日） クアラルンプール →シンガポール→高雄

---

午前4時に起床し空港に向かう。日の出が見たくてA席を指定したが、離陸後直ちにボタンキュー。目を開けたらシンガポールのチャンギ国際空港に着陸していた。

迎えに来る約束をしていたトトが一向に現れず、痺れを切らして電話すると[What time is it now?]と寝ぼけた声が返ってきた。怒鳴りそうになるのを我慢して、トトのマンションまでタクシーで向かう。名刺住所の場所には、日本のリゾートマンションのような高級マンションがあり、初めてトトの部屋を訪れた私は少々驚いた。

ドアチャイムを鳴らすと、トトはパジャマ姿で謝りながら出てきた。私は苦笑を浮かべたまま軽く握手した。部屋は2LDKで、化粧品の輸入販売会社の女社長をしている5才年上の姉と二人で暮らしているらしい。さすが天下の華僑だなと嫉妬心を押えつつ、トトが作ったピーナッツバタートーストとアップルジュースを喉に流し込む。

今日は夕方まで一日フリーなので、観光に連れて行ってくれとトトに頼んだ。セントス島が面白いと言うので、MRTという地下鉄に乗りシティホール経由セントス島へと向かう。島には巨大マーライオンがあるが私は興味を示さず、シンガポールミュージアムを見る事にした。館内では、1942年、大日本帝国陸軍がシンガポールを征服し、1945年、連合軍に解放されるまでの歴史をリアルな蠟人形を使って解説している。欧米人の観光客は、旧日本軍がシンガポール英軍を降伏させて、大東亜共栄圏を制覇した映画を見ながら、『そんな歴史あったっけ』とばかりに驚愕している。

その光景を横目に見ていると、日本人として誇らしげな気持ちになってくるが、これは右翼的発想であろうか？いやそうではない。確かに日本人は凄かった。現在でも、このミュージアムにいる欧米人達は、セイコーの腕時計をはめ、キヤノンのカメラを手にし、パナソニックのビデオを首からぶら下げている。将来、日本の技術力と華僑の商売センスの二つが融合されれば、世界で無敵になるのではないかと私は思う。

今晚は、台湾の高雄まで飛ばなくてはならないが、その前にインドネシアに帰国する両親を見送ったシェリーと合流することができた。シェリーとトトはインドネシア華僑であり、私の北京留学時代の友達でもあるのだが、今は訳あって、二人ともシンガポールに住んでいる。半年振りなので特別な話もなかったが、こういう人脈は大切にしなければならない。華僑人脈は、芋づる式に地中でつながっているのだ。

市内から出発するのが遅れてしまい、空港には離陸40分前に到着した。二人としっかり握手して、チェックインカウンターに飛び込んだ。搭乗すると、高雄行きのフライトなので周りは全員台湾人であった。久しぶりに耳にする中国語を、暫し私は堪能させてもらった。3時間余りのフライトを経て、午後11時前に高雄空港に着陸。両替所は既に閉まっていたが、受付嬢に頼み込んでこっそり換金してもらった。やはり中国と同じである。

ホテルのチェックインを終え、隣のコンビニでビールとつまみを買って、部屋で香港スターテレビを見ながら一人寂しく飲んだ。

7:30 起床。

悪臭の漂う靴下を体と一緒に洗い流し、面談予定をしている日系工場担当者の村山氏からの電話を待つ。9時にロビーから電話が入り、村山氏とロビーで対面したが、どうやら今日は工場が休みらしい。工場見学は諦めて、近くの喫茶店で商談を始めた。しかし、村山氏は日本人を懐かしがり、商談の場は《日本のあるべき姿》と《サラリーマン人生》についての討論会と化してしまった。その後、村山氏は用事があるらしく、私は紹介された日本飯屋で一人寂しく昼飯を食った。

昼からは、合成ゴム工場を見学した。特に交渉事は無かったので、朝の喫茶店に戻り本を読むことにした。夕方からは、村山氏の工場従業員の結婚式があるらしく、珍しい機会なので同席させてもらう事にした。夕方まで、旅記を書く時間は十分ある。

あとは、明日一日を残すのみであるが、この9日間で得たものは多い。多分、日本国内での2カ月分ぐらいの生活に相当するのではないかと思う。東南アジアを短期間で一周したので、各国の人種・経済・文化の違いが良く理解できた。また、社内外併せて30人以上のビジネスマンたちと、商談をし、討論をし、酒を飲んだ。これらの中で、自分が追うべき夢や、立てるべき目標が徐々に明らかになってきた。とにかく、私は現時点では、ただの《井の中の蛙》に過ぎない。

人生に『もし』は無い。しかし、もし私が親父と二人でマレーシアを訪問していなければ、おそらく今の私は存在していなかったであろう。そう考えると、今日一日の人生は、必ず数年後の私の人生に影響を及ぼしている事になる。数年後にも、私は「もし、東南アジアの出張がなければ、今日の私はいなかった」と言っているのであろうか。

私は、これからもそんな毎日を生き続けたい。

日々何かを感じ、何かを見つけ続ければ、勝手に自己は高まったいく。

そう実感する今日この頃である。

夕方6時過ぎに村山氏が迎えに来た。

30分程で結婚式場に到着したが、何の事もない。ただのテント会場である。当然屋外である。式が終わる頃には、私は蚊にボコボコに噛まれてしまった。結婚式自体は近所の集会といった感じで、二人の挨拶もなけりゃ、友人の一発芸もない。二人を囲んで、ビールを飲みながら飯をひたすら食うのだ。最後の挨拶もないので、一時間ほどで流れ解散となった。その後、日本人工場長も交えて、3人でカラオケパブに行った。日本の田舎の駅前パブという雰囲気のお店で、水割りを飲みながら3人は歌い続け、ホテルに辿り着いたのは、夜中の12時を回ってからであった。



## 三月二日（火） 高雄→台北→大阪

---

午前5時半起床。台北に飛ぶため高雄空港に向かう。

予定より一本早いフライトで8時に台北に着いた。空港で合成ゴムの販売担当者のアリスと会い、彼らの本社会議室で早速商談する。私はバイヤーの立場なので、終始こちらのペースで商談は進み、終わった頃にはアリスの顔はかなり疲れていた。

その後、我社の駐在員事務所に寄って、現地スタッフを伴って別客を訪問した。帰りにスタッフお勧めのラーメン屋に行ったが、一杯800円もするので台湾の物価水準の高さに驚いてしまった。

台北空港までは、誰も使用していないVIP車で送り届けてもらい、空港で私が颯爽と車から降り立った時には、ついつい周りの視線を気にしてしまった。小市民ではあるが、まるで青年実業家の気分を味わえた。

今、関空行きの飛行機の中で旅記を書いている。

先ほど機内食を食べ終わり、日本茶を啜りながら小説を読んだ。

午後6時40分。私の座席41Kの斜め前方に美しい月が浮かんでいる。機体が月光に照らされているのが少し見える。これを機体後方から眺められるのなら、さぞかしロマンティックな光景であろう。

私はしばらく自己問答に入り込んだ。

《これからの日本企業はどうなるのか？》

おそらく企業同志の合従連衡が更に加速され、最終的には数社の世界メジャー同志のマーケット戦争へと発展していく。そのサバイバルゲームで勝ち残れるのは若干数社であり、ほとんどの日系企業は、メジャーに吸収されていく。

《我社は生き残れるか？》

生き残れない。残ったとしても巨象の足元を走り回るネズミのようになるしかない。

《私自身は生き残れるか？》

生き残れない。私は今ぬるま湯に浸かっており、本当の実力社会に出れば、直ぐに飢え死にするであろう。今の甘えた環境を捨て去り、もっと厳しい舞台で自らを鍛えなければならない。

《いつ今の環境を捨て去るか？》

早けりゃ早いほど良いが、早くて半年後。大淘汰の最中に飛び出なければ意味が無い。

《半年後に辞めてどうする？》

アメリカに渡って、将来成功するためのビジネススキルを身に付ける。

《スキルを以って目指す成功とは？》

自分で起業し、上場企業まで引っ張っていく。

《それが、私の夢か？》

最終的な夢はまだ見つかっていない。但し、夢への途上にある一つの『目標』だ。

とまあ、自分でも無理だと思うような自己問答ではあるが、何となく将来したい事が見えてきたような気がする。当然、夢を見るだけならフリーコストだから、大きな『夢』を見なきゃ損である。

3月2日（火）午後7時38分。

関西国際空港到着。

10日ぶりの祖国Japan。

## 「課の崩壊」

---

出張から帰国した翌朝、寝坊してしまった私は9時ギリギリに出社した。

席に着くと、なんだかいつもと雰囲気とは違う。

さらに今日は珍しく、誰も朝から外出せずに座席にしている。

すると、いつもは東京にいるはずの本部長が突然歩いてきた

隣に座っている先輩に聞くと、これから課会をやるらしいのだ。

普通、課会は営業マンのみで開かれるが、今日は課員全員との部長命令であった。

会議室に全課員が集まると、最後に入室して来た部長が静かにドアを閉めた。

皆が席に着くのを待って、本部長が話し始めた。

「それじゃあ、始めましょうか？」

全員黙ったまま頷いた。

「誠に申し上げにくい話なんですけどね、今まで私自身も最大限努力してきたつもりだったんですが、残念ながら、今月末で大阪の全業務を東京に移管する事になりました」

私は、異常なほど冷静に本部長の話を聞いていた。

「やはり大阪だけでは課を支えられる利益が出せてないんですよ。本当に残念ですが、現時点では最善の選択であると思っています」

本部長が本気でそう考えていない事は、誰の目にも一目瞭然であった。

要するに、『大阪を潰してでも東京だけは生き残りたい。でなければ東阪共倒れになって、自分の居場所も無くなってしまう』という事である。

これで私も東京転勤か。

私は、とにかく辞める覚悟での東京転勤を決心した。

しかし本部長は、まだ言い終わってないとばかりに言葉を続けた。

「それですね。部長と三島君は子会社に行ってもらおう」

その子会社とは、我が部が筆頭株主である中堅の紙パルプメーカーなのだが、我が社のお荷物子会社の一つに数えられていた。

『そんなところに出向してどうするんだ』と私は内心驚いた。

「で、脇田君はだな：：」

「はい」

東京という言葉が、本部長の口から出てくるとばかり私は考えていた。

「プラスチック本部に行ってくれ。で、今やっている商権と一緒に移動してもらおう」

「はい。分かりました」

私は忠実な部下である振りをして頭を下げたが、内心かなり動揺していた。

さらに商権ごと移動という事は、正に社内のM&Aである。

他本部に儲かる事業を移管させる代わりに、ついでに担当者の人件費も負担してもらおう。

要するに、人も商売も煮るなり焼くなり次の本部で勝手にやってくれという意味である。

しかしプラスチック本部とは驚いたな。

我が社のプラスチック本部は、社内屈指の稼ぎ頭であり周囲からは最強集団と言われている。我が社が倒産したとしても、プラスチック本部だけは買収希望先が山のように現れるであろう。

そのプラスチック本部に転属になる私は幸運なのか、それとも逆に不幸なのか。

私は以前から自分なりの人生の羅針盤を持っている。

ほとんどの人達は、儲かっている本部に行きたがる。

やはり、儲けてない本部はできれば避けたいと思っている。

ただ私の考えは違う。

儲ける儲けないというのは、会社の利益の事だ。個人所得とは、無関係である。

最近、部店考課という各本部の業績により個人給与に幅を持たせる人事考課方法が流行っているが、これは明らかに間違いである。これでいくなら、運良く業績の良い本部にいる人間は給料がアップし、不幸にも業績の悪い本部にいる人間は給与がダウンする。

これはどう考えても納得いかない。

それであれば、最初から全ての営業本部を完全に別会社化し、採用したい人材を個別採用すべきである。既にこの制度を適用している会社も多数あるが、これすらできない状態で、先ず部店考課から始めるという愚かな考えは直ちに改めるべきである。

実際、私が元の本部からプラスチック本部に移動するというと、「お前、部店考課で給料アップするから、良かったじゃない」というアホな輩も恥かしながら数人いた。

それよりも、一番大切なのは、自分にとってプラスかマイナスかである。

いくら儲けていなくても、儲かっている本部と比べて給与が半減するわけじゃない。それならば、給与が増える減るという低レベルな話は金輪際やめて、自分に実力がつくかどうかで仕事を判断する方が明らかに賢明である。

事実、上場企業の社長では、潰れそうな子会社や本部を苦勞して立て直した人の方が、社長に昇格してから成功している。『臥薪嘗胆』を薦めるつもりは毛頭無いが、やはり踏まれた雑草ほど生命力があるという事実は、古今東西変わっちゃいない。

世界中どこでも、弱い人間ほど、給与額に関しては人より敏感なのである。

会議は続いている。

最終的には、出向者2名、他本部への転属1名。その他営業担当は全員東京転勤となった。そして大阪に残る一般職の女性たちには、事実上の即時退職勧告が出された。

「それじゃ残りの1ヶ月間、各自しっかりと自分の責務を果たしてくれたまえ」

本部長が最後の言葉を述べ、解散報告会は終了した。

会議が終了し、席に戻った私に先輩社員が語りかけてきた。

「お前、プラスチック本部に行けて良かったなあ。皆と比べると、お前が一番ラッキーだよ」

先ほど、子会社への出向を言い渡された三島氏であった。

私は、昨年帰国してから終始この三島氏を慕い、公私共にアドバイスを頂戴していた。

私は、三島氏の真意を知りたくて単刀直入に訊いた。

「いやあ、移った後も大変ですよ。ところで、三島さんはどうなんですか？」

「まあしょうがないよな。だが、小さくても会社経営の立場として仕事ができるから、勉強と思って数年頑張るよ。やっぱり、人間ポジティブに生きないとなあ」

三島氏は、覚悟を決めた口調でそう言い切った。

大学時代剣道で名を鳴らしただけあり、さすがに腹が据わっている。

逆に、三島氏と同じく子会社に出向する部長の方を見ると、首をうな垂れて落ち込んでいるかのように見えた。昨日まで自らリストラの旗を振ってきた張本人が、最後は、自分の上司である本部長に裏切られたのである。

私は、残り数週間で皆がバラバラになるかと思うと無性に寂しくなってきた。

私が入社以来所属してきた組織が、跡形もなく消滅してしまうのだ。

会議の翌日からは、捨てる事業・移す事業・残す事業の選別が行われた。

捨てる事業は各取引先に直接取引してもらえるようお願いし、残す事業は全て東京に転勤する先輩たちに引き継いだ。課が消滅する今、残すも残さないも同じだと思われるかもしれないが、ここでの残す事業とは、東京に持っていく事業のことである。移す事業とは、本社人件費ではペイしないので、子会社に業務移管することである。

私は、4月から新たな本部で継続する事業を再度整理した。

3月末までの1ヶ月間は、風が吹き去るかの如く過ぎていった。

3月26日、課の解散パーティーが催された。

乾杯の音頭は、子会社に出向する部長がとった。

「淋しくなるが、皆さん新たな職場で頑張りましょう。お疲れさま」

笑うに笑えない乾杯の音頭である。

パーティーの最中、誰も将来の事は口にしなかった。

あと残り数日で消え失せてしまう、この小さな家族の思い出ばかりが続いた。

みんな腹の底から笑った。

誰一人として暗い顔はしなかった。

その5日後の3月31日。

私が在籍していた課は永久に解散した。

## 「新天地にて」

---

4月1日。

桜が咲く季節である。

私は、朝8時前に会社に到着していた。

今日から私が新たに所属する大阪プラスチック部第4課は、昨日まで営業5名・事務2名の総勢7名の体制でやっていた。新たなメンバーは、私以外に東京から転勤してきた主任と、女性総合職として配属された新人の計3名だが、現主任が1ヶ月後にニューヨーク転勤となるので、実際は2名の増員である。

8時頃から、先輩社員たちは出社し始め、業務が開始される頃にはほとんどの営業マンへの挨拶は終わっていた。

定刻15分前に出社してきた新課長と軽く打ち合わせした後、正式な転属挨拶をするため部長席へと向かった。

「あっそうか。それじゃあ頑張ってくれたまえ」

課長は長々と私の職歴を語ってくれたが、それに対する部長の返事は素っ気なかった。

ここ大阪のプラスチック部は全員で30名近くになる大所帯であり、社内でも有数の儲け頭であった。特に、国内最大手ベビーカーメーカーとの事業提携は、過去新聞紙上を賑わせた事もあり、現在は数名の担当者だけでガッチリと商権を保持していた。その他にも多数の優良客先を抱えており、会社から割り与えられた予算数字も常に超過達成していた。部員たちも、俺たちは会社の業績に貢献しているのだという高いプライドを持ち、他営業本部を会社のお荷物であるかの如く思い込んでいた。

事実、他営業本部から転部してきた私はお荷物であり、「自分で食う飯ぐらいは、自分で炊いてくれよ」と他の営業マンからプレッシャーを掛けられた。

私の転属の際に移管された商権は、ベトナムの合弁案件と木工部材の輸入商内だけであった。私一人の人件費は十分そこから捻出できたが、分担経費などの諸経費を含めるとまだまだ不足していた。

ある日課長から、私だけ損益単位を独立させると伝えられた。

要するに、独立採算制の下『自分の給与から出張費までの全諸経費を自分で賄え』という意味だ。ほとんど個人経営者と同じ感覚である。当然、もし赤字が続けば、更なる社内M&Aの対象になってしまうのだ。

これを聞いて、私は逆に燃えてきた。

『じゃあ、やってやろうじゃないか。達成できなかつたら辞めてやる』

という覚悟は既に出来上がっていた。

私は気合十分であったが、最終的には売上のみを独立計算する事に決まり、なんとなく肩透かしを食らってしまったかのような気分であった。おそらく課長が『ちょっと可哀相かも知れんなあ』と同情してくれたのかもしれない。

その後、私は新規商売を開拓する気持ちに燃えていたが、ほとんど業績はアップしなかった。移管された仕事の事務処理に、予想以上に時間が割かれたのである。

4月以前、私の担当の仕事は全事務処理を女性社員に一任しており、私はそれを管理するだけでよかった。私自身、彼女たちの仕事量を正確には把握しておらず、新しい課でも一人で十分やれると高を括ったのが失敗であった。

昼間に営業に出ると、輸出入のデリバリーが一向に進まずに客先から文句が出る。すると、必然的に私は一日中事務所に座りっぱなしになる。当然、新規開拓も進まない。

正に悪循環である。

私は、事務処理の女性にもっと感謝すべきであったと一人後悔した。

5月に入り、ようやく課の雰囲気慣れてきた。

徐々に新しい担当の仕事も増え、会社の寮までノートパソコンを持ち帰る日々が続いた。仕事は忙しかったが、新商品の知識も増えてきて、少しずつ仕事が楽しくなってきた。私は酒が弱くて直ぐ眠くなる性質だが、先輩社員と居酒屋で一杯飲むのが大好きで、酒の場では、遠慮無しに課の問題点や営業戦略を熱く語り合った。

しかし、日常業務に慣れていくのと反比例して、以前の『燃える野望』はすっかり息を潜めてしまった。会社にいれば毎月自動的に給料が口座に振り込まれる。死ぬ気で働かなくても、人並みに働いておれば実績はキープできる。最悪ノルマが達成できなくても、上司から「腹を切れ」とまでは言われない。東南アジアでの夢は頭の片隅にあったが、新しい職場で毎日を過ごすうちに、私の決意はその輪郭を失いそうになっていた。

ある日、客と飲んで独身寮に帰った私は、偶然机の中に東南アジア出張中の手記を見つけた。ページをパラパラ捲っていると、最後のページになった。

そこに書かれている自分自身の決意を見て、私は手記を持ったまま呆然とした。

私は夢を追うことを忘れてしまっていたのだ。

私は『このままでは絶対にダメだ』と考え、もう一度だけゆっくり考え直す時間を欲しいと思った。しかし、中途半端に考えてもしょうがないので、思いきって海外にでも行って考えるかと私は一人勝手に決めた。

ゴールデンウィークは既に終わっていたが、私は無理を承知で有給休暇の申請を提出した。それを見た課長はかなり不満そうであったが、急用があれば遠慮無しにホテルに連絡するという約束で、しづしづながら承諾してくれた。

早速、私は旅行代理店に駆け込み、インドネシアのバリ島に3日間滞在することにした。

## 「バリ島での再決心」

---

5月中旬であった。

日本を出る時は少し肌寒かったが、あちらは常夏である。

ホテルはクタビーチ沿いにとったが、できる限り日本人の少なそうなホテルを選んだ。

滞在中はどこへも行かず、終始プライベートビーチで読書に没頭した。

日本から持参した本は4冊。

「そして帝国は消えた」 落合信彦氏著

「神々の指紋」 グラハム・ハンコック氏著

「日本を創った12人」 堺屋太一氏著

「孔子、どこまで人間大きくなれるか」 故渋沢栄一氏著

別に、私はこれらの本を推薦するつもりはない。

本から何を学んだかと聞かれても、逆に答えに困ってしまう。

ただ本を読みながらボーッと平和な海を眺めていると、自分の心がどんと子供に戻っていくのだ。

子供に戻った私の心は、時として、とんでもない大きな夢をえがく。

私はこういう自分が大好きであり、今回バリにきた目的は正にこれである。

私は海を眺めると、眼前の恒久的な静けさとは裏腹に、スリルある冒険のことばかり考えてしまうのである。

私はしばらく冒険のことを忘れ、自分の覚悟を決めることだけに専念した。

『本当に退社するつもりなのか？』

『受験勉強を経て到達した大手企業就職への道を踏み外していいのか？』

『具体的な夢が見えないまま、冒険へと旅立って大丈夫なのか？』

『彼女との結婚はどうするのだ？』

『結婚後、子供が生まれたらどうするのだ？』

『不況である今、会社に養ってもらった方が得じゃないのか？』

『自分が成功するかも分からないのに、会社を辞めてどうするのだ？』

『自分の今の実力で、一人で食っていけるのか？』

『人並みの生活を、全て捨てる覚悟は出来ているのか？』

『結婚する相手の両親は退職を承認しているのか？』

『自分の両親は退職についてどう思っているのだ？』

『資金面の目処は立っているのか？』

『世の中、そう甘くないのではないか？』

『もし失敗したらどうする？』

考えると、心の中は不安だらけであった。

じゃあ、この不安をどう料理するのか？

今度は、私自身が心の私に向かって答えなければならない。

『人間、不安がっていると何もできない。根拠のない自信をバネにして会社を飛び出すのだ。人は皆、結婚相手・子供など守るべき家族がいるから、冒険できないと言う。しかし、家族の存在が、己自身の夢への旅立ちを邪魔するなんてことはあり得ない。それは、本当の夢が見つからない、自分自身への言い訳である。やる奴は、何があってもやる。やれない奴は、どんな良い環境に恵まれてもやれない。』

人の潜在意識には必ず『夢』がある。しかし、夢の存在を信じない者には、それはただの蜃気楼で終わる。世は不況であるが、地位・名誉・給料を投げうってでも、夢の存在を信じて冒険に出掛けなければならない。悠長にしている余裕



は一切ない。年老いる前に旅立つべきである』

私は、自分自身に強くそう言い聞かせた。

3日間のバリ滞在は瞬く間に終わり、私は人生の参考書を4冊携えながら帰国した。

バリ旅行から帰った私は、すでに退職の決心が固まっていた。

決して4冊の本の影響ではない。

私自身が決めたのだ。

しかし、今日にでも人事部に退職届を出せるかという、答えはNOである。

具体的に退職を実行するには、やはり更なる決断が必要であった。

また、私の中には一つの大きな気掛かり事があった。

ベトナムでの合弁事業のことである。

師匠と呼べる元上司から事業を引き継いだからには、私にはその事業が完成するまで見守る責任と義務があった。途中でほっぽり出すことは、師匠への恩を仇で返すことになる。

ベトナムでは、すでにテスト生産が開始されていたが、本格的な生産は7月初旬になる見込みであった。

## 「意識のズレ」

---

私がプラスチック本部へと移った4月頃から、総合商社業界には大嵐が吹き荒れていた。

先ず、N社が第三者割当増資要請をしたという報道がなされ、その結果同社株が取引停止となった。5月に入ってから、9大総合商社の一角であったK社が、突如主要取引銀行に1,700億円もの債務免除を要請したのである。その後発表された「構造改革計画」は、第三者割当増資・少数専門事業への特化・本体人員の大幅削減を骨子としており、内容的には相当厳しいものであった。

ここ数年の総合商社は、営業収益力の低下、リスクに対する含み資産の減少、資金調達能力の低下等によって業界自体の信頼が凋落しており、また格付機関により各社各付も更なる引下げが行われた。ただでさえ、97年11月の日本の金融システム危機による信用収縮と、市場全体の株価下落による持合株式ポートフォリオ悪化が原因で、商社株は長期間低迷していたが、この二社の報道に端を発して、総合商社に対する市場の信用は回復困難なレベルにまで低下した。

アナリストたちは、総合商社業界は今後サバイバルゲームに突入し、生き残れるのは多くて3～5社であるという見解を出していた。

こんな悪状況下、我社の春闘にも嵐が吹いていた。

当初、会社側は99年の賃金水準として、ベア0、賞与は昨年分と比べて1ヶ月分以上のダウンを要求してきた。労働組合はこれを拒否し、スト権確立投票をも辞さないと断固たる態度をとり、組合員の意思統一のために5月21日夕方、各部毎に職場集会を開催した。

「これから大阪プラスチック部の職場集会を開催します。早速なのですが、内容は既にご覧頂いておと思いますが、会社側の提示に対して皆さんどうお考えでしょうか？」

と組合副委員長は我々に質問した。

「ボーナスが悪いのは、他本部の業績が悪いせいじゃないか。こんな数字じゃ、俺らは当然納得いかんぜ。」

「ボーナスをこれで我慢しろと言うのなら、残業ぐらい多めにつけさせてもらおう。」

「俺らの本部がこれだけ業績上げてやっているのに、なんでボーナスが下がるんだ。」

「とにかく、ストライキをやるしかないか。」

「やろう。やろう。」

皆は、本気でストをやる気になっている。

突如、誰かが私に質問した。

「さっきから黙っていたけど、お前はどうなんだ？」

「僕は、これぐらいでしようがないと思いますよ。だって会社もバカじゃないし、実際業績内容が相当きついから、こんなボーナスでも僕らは我慢するしかないですよ。」

私は、バカ正直にそう答えた。

「お前なあ、お前は会社の経営者じゃないだろ。」

「じゃあ、お前だけボーナスは会社の提示額で満足なんだな。」

先輩社員たちは、おどけながら私に言った。

私はそれに対して反論したかったが、あえて苦笑しながら首を横に振った。

なにか彼らの考え方とは、波長が合わなかった。

皆は、会社に一体何を求めているのであろうか？

金か？

そんなものじゃないはずだと私は文句を言いたかったが、ここでそれを討論しても始まらない。

ボーナスが悪いのは他本部のせいであって、自分らの本部だけが良ければそれでOKという考え方が私は気に入らなかった。自分らだって、もし業績の悪い本部に配属されていたなら、口が裂けても他本部のせいだとは言わなかったはずだ。

すでに退職する覚悟を決めていた私にとって、彼らとの会話は滑稽に思えた。

1週間後、会社側が交渉のテーブルに着き、間一髪の所でストは回避された。



## 「同期からの一通のメール」

---

話が前後するが、私がプラスチック本部に移動してから10日後、同期の山本からEメールが送られてきた。

内容はこうであった。

『久しぶり。この前、[ソフト関連事業に関する社内横断チーム公募の件]というメールがお前にも送られてきたと思うが、自分らで何かをやりたいと申し込めば、同じチームになるみたい。どうなるのかわからないけど、とりあえずお前も申し込んでおいてくれ。』

そういえば、つい数日前、そんな社内メールが送られてきたな。

私は直ぐにメールボックスの[既読メール]を開け、同期の山本が言っていたメールをチェックした。

どうやら、営業部門総括の伊沢社長が自ら先陣に立ち、将来ソフトビジネスを我が社のコアにするために、社内横断チームを結成しようというのだ。

本件は既に統括役員会議でも議論されており、次のような概要が決まっていた。

- ① 各本部が独自に取組んでいる、或いはこれから取組もうとしているトレードに関するソフトビジネスは、各本部でその取組みを一層拡大してもらう。
- ② 職能部門を中心として具体的に進める事業としては、金融サービス事業・ビジネスサポート事業・3PL(Third Party Logistics)の3つとする。
- ③ インターネットを利用したSCM(Supply Chain Management)の導入を機に、更にEC(Electric Commerce)への取組みを進め、継続的商売スキームの構築を図る
- ④ 全社横断的に取組む事業としては、環境事業とトータルヘルスケア事業の二つとし、関連部門のやる気ある若手でチームを編成して週末も含めた討議を集中的に行い、我が社としてどのように取り上げるかを至急検討する。

この第4番目が、今回メンバーの公募があった最大の理由であるが、注意書きとして、窓口は経営総合本部であること、選抜メンバーは現業をやりながら討議するという内容が補足説明されていた。

かなり、おもしろそうである。

現業との二束の草鞋を履く事にはなるが、自分の勉強にはなるであろう。

折角、山本からも誘いがあったのだし、チャンスを活かさない手は無い。

私は早速、経営総合本部の唐崎氏まで、参加したい旨のメールを送信した。

## 「社内横断チーム結成」

---

4月中旬。

経営企画部唐崎氏からのEメールが、メールボックスに届いていた。

『先日公募を締め切らせて頂きました結果、東京11名、大阪6名の方々から、参加したいとの連絡を頂戴致しました。当初は、その中から数名を選抜してチーム編成するつもりでしたが、皆様のやる気を存分に活かして頂くために、有志メンバー全員によって討議の場を設けたいと考えております。今後頻繁に討論を重ねることを考えますと、まずは東京チームと大阪チームの2グループでお集まり頂きますよう宜しくお願い致します。』

という内容であった。

また、その直後にも別のEメールが入っており、4月22日夕方から大阪チームで説明会を開催したいとの事であった。

当日14階の特別会議室に入ると、人事部の有明氏(8年目)、鉄鋼部の横井氏(11年目)と田代氏(8年目)、繊維部の山川氏(16年目)の4名が既に来ていたが、有明氏以外、誰とも話をした事すらなかった。

全員が正装していたので、私は一体誰が来るのかを有明氏に訊ねた。

「お前知らないの。今日は伊沢社長も来るんだぜ。」

「ええ？本当ですか。ちょっと上着取ってきます。」

私は直ちに上着を着込み、ちゃんと襟を正してから戻ってきた。

お恥かしながら、私の如き一兵卒は、役員と廊下ですれ違っただけでもラッキーで、況してや、直接お会いさせて頂く機会などは皆無に等しかった。

それが、天下の社長と討論するというのである。

私は、伊沢社長が会議室に来られるまで、暫し緊張の面持ちで待った。

5分ほど待つと、遂に社長が入ってきた。

私は、就職活動の最終役員面接時のように、しっかりと一礼をした。

「遅れてゴメンなあ。まあ、皆ビールでも飲んで食べながら話をしようや。」

伊沢社長は、気さくに言った。

と、すぐに経営企画部担当者の美並氏が社長のグラスにビールを注ぎ、それを見た私も遅れまいと、左右の先輩社員たちにビールを注いだ。

「じゃあ、今日こうして、皆が集まってくれたことに乾杯。」

社長の音頭で、私は顔までグラスを掲げた。

「さあ皆、先ず食おう。食いながら話を聞いてくれ。」

眼前には、役員しかとらないような高級幕の内弁当が用意されている。

私はその蓋を開けて、もう一度その中身に驚いた。

社長は、グラスを持っていた手をテーブルに置いて話を始めた。

「ところで、今日はもう全員揃ったのか？」

「いえ、建設の今村君が少し遅れてくるそうです。」

美並氏は事も無げに答えたが、私は自分の耳を疑った。

もしかして、あの今村か？

あいつはこんな会に参加するような奴じゃないだろ。

私が信じ難い事実を認めたのは、実際に今村が会議室に入ってきてからであった。

「よお。」

「おう。」

素っ気ない挨拶ではあったが、同期ならこれで十分だろう。

今村が入室後、ようやく社長は世間の話題から我社の本題へと話を進めた。

「まあ、これで全員が揃ったから、そろそろ本題に移ろう。今回のソフト事業チームは、元々私が取締役会で提案した

んだよ。今の世の中、従来の古い商売だけではとても食っていけない。やはり、これからはソフトなんだ。GEのジャック・ウェルチ会長も言っているが、これからはハードだけじゃなく、ソフトも自由に操れる企業だけが真の勝者となる。我社は既にこれを一部の営業本部で実践しているが、まだまだ既成概念の枠を出ておらん。

それで、今日若い君たちに集まってもらって、何がソフトかという次元から、全部自分たちで考えてもらうために、私はここへ来たんだよ。とにかく、君たちには一切制約を設けん。全てを自分らで決めてくれ。討議時間・場所・方法・内容も全部だ。我社には、与えられたことを完璧にこなす優秀な奴は腐るほどおる。しかし、大方は与えられんと何も考えられないような奴ばかりだ。だから私は、君たちにゼロからのスタートで、どこまでやれるかチャレンジして欲しいと考えておる。」

社長の話は30分近く延々と続いた。さすがに、社長は少し話し疲れた様子であったが、この後も別件が控えているらしく直ぐに退席された。

頑固そうではあったが、私は社長の気さくさに惚れた。

伊沢社長に先に帰られてしまい、ソフト事業チームの事務局をする美並氏だけが、取り残された形になってしまった。「それじゃ、ついでに自己紹介でもしておきましょうか。」

と、美並氏は自分から紹介し始めた。

美並氏は元情報産業部門の出身で、マルチメディア関連業務の担当者であったらしい。精悍な顔つきとは言えないが、その眼光は鋭かった。

その後、私たち6人のメンバーが、順次自己紹介をしていった。

しかし、大阪で有志メンバーが6人しか集まらないとは全く予想外であった。

てっきり私は、相当数の若手が是非チャレンジさせると応募するものと思っていたが、我社もかなり病んでいるらしい。

メンバー6人の出身本部と入社年数は既に述べさせてもらったが、今度は私から、簡単なメンバー紹介をさせて頂く。

。先ず、最年長者の山川氏であるが、彼はロンドン駐在経験があり、帰国後、今の繊維本部で、ヨーロッパブランド品の輸入販売活動を行っている。結構男前で、とても30代後半には見えない。鉄鋼部の横井氏は、我社では貴重な中途採用社員であり、以前はファックス販売会社の営業をしていた。鉄鋼の田代氏と人事の有明氏は同期で、この辺の年代からは私も顔をよく知っている。有明氏は独身寮の先輩でもあり、私も一年目の時には吐くまで酒を飲まされた事がある。彼は元々繊維本部にいたが、ひょんなことから人事部にスカウトされ、今では大阪の人事案件をほぼ一人で切盛りしている。

そして最後が、私の同期である今村だ。彼は大学の土木学部を卒業しており、一糸の迷いもなしに建設本部へと配属された。商社に入ったにも関わらず海外事業とは無縁で、国内マンションビルの建築販売に日々奔走している。笑った顔は吉本芸人のように見えるが、これがかなりの曲者で、扎扎实り独学で一級建築士の資格を持っていたりする。

さすが全員有志として集まっただけあり、なかなかパワフルな人間ばかりである。

このメンバーであれば、ゼロからでも何か出来上がりそうである。

全員の自己紹介が終了後、山川氏が仕事で席を外すというので、それならば次回ゴールデンウィーク明けに集まろうという事になった。

## 「ブレインストーミング」

---

5月6日の昼休み。

ソフト事業大阪チームの面々が一堂に会した。

その時点では全く何も決まっておらず、正に白紙状態である。

最初、何から話をすればよいのか分からず、しばらく沈黙が続いた。

「じゃあ、先ず初めに何から討論を始めようか？」

最年長者である山川氏が、先陣を切った。

ようやく呪縛から解き放たれたかのように、皆が意見を言い始めた。

議論の結果、次回までに一人一つのソフトビジネス案を考えることになった。

翌週の月曜日、メンバーたちは各自考えたアイデアを皆に発表した。

- アイデアバンク(知的所有権の売買、事業化)
- 発砲スチロールの再資源化システムの販売
- シルバー世代を対象とした富裕層の個人資産の運用
- 電動アシスト付き自転車を具体例とした、高収益を得るシステムの構築
- コンビニを利用した新サービス(アシスト自転車の電池交換など)

一応、右記の5つが発表されたが、全てありがち且つ抽象論に近かった。

今後の方向性が見えないまま、討論の続きは次回の会議へと持ち越された。

そして、会議終了後、メンバーの一人である有明氏から意外な発言があった。

「すいませんが、今日限りでメンバーから外れさせてもらえませんか？」

「ええ、なんで？」

と山川氏が訊いた。

「いやあ、自分が思っていた内容と、かなりギャップがありましたので。」

それ以上、誰も深くは追求しようとせず、メンバーは5人になってしまった。

それから、更にもう一度話し合いをしたが、これというアイデアが誰からも湧いてこず、私たちは今後どう進めればよいか途方に暮れていた。

経営企画の美並氏に相談すると、

「じゃあ、KJ法でやってみたらどう？」

という温かいアドバイスを頂戴し、私たちは早速この方法を採用してみることにした。

KJ法とは、メンバーに《全員10個ずつアイデアを出すこと》という宿題を与え、集まったものを一つずつカードにし、共通性のあるカード同志を全員でグルーピングしていくという、ブレインストーミングの一種である。

私たちは『目標一人20個』を掲げ、イントラネット上に新しく開設したソフト事業チームの専用ファイル内に、仕事中であろうが、頭に浮かんだアイデアを即書き込むという作業を1週間行った。

最終的に集まったアイデアは、目標の100個には程遠かったが、少しずつ光明が見え始めてきた。

今度は、この集まったアイデアをグルーピングしなければならない。

私たちは、ほぼ同じアイデアの場合は一つに集約し、最終的に左記の3つに分類した。

それから、各分類同志を組合わせて考えたのが、後述の具体案である。

### ①一般顧客対象

若い女性(美意識)、老人(老後へ不安)、主婦(常時在宅)、学生(自由)、企業家(交流の場)、  
家族(レジャー)、子供(教育)など

### ②組織顧客対象

中小企業(ノウハウ)、地方自治体(サービス化)、コンビニ(インフラ利用)、

電鉄会社(遊休スペース利用)、病院(経営コンサルティング)、大学(技術の転用)など

### ③事業形態

コンサルタント、オンラインビジネス、リース、在宅勤務、アフターサービスなど

#### 【具体的事業】

社宅シャトルバスサービス

若手サラリーマン向け企業家養成講座

社内ソフト事業独立支援制度

ソフトビジネスコンテスト

子供海外ツアー

通勤電車内専用ラジオサービス

地方自治体向けコンサルティング

中小企業ネットワーク化事業

海外事務所スペース賃貸・現地スタッフ業務請負サービス

発展途上国での病院経営

ソフトビジネス事業化代行サービス

エコロジーシンクタンク設立

ヨーロッパブランドの東南アジア展開

オンラインによる個人向けソフト販売

個人遊休資産の有効利用(平日に使用しない自家用車等)

サラリーマン向けサイドビジネス斡旋事業

在宅勤務専門のオンライン業務請負サービス

これ以外にも具体例は相当数あったが、このようにブレイクストーリーミングしていくと、長いトンネルの出口が徐々に現れ始めた。

私は、週に2、3回あるこの会議が、毎日楽しみでしよがなかつた。

4月に新本部に移動してから仕事量は増えたが、通勤電車内でも常にソフトビジネスのことばかりが、私の脳裏を駆け巡っていた。

入社以来4年間、一貫して営業畑を歩いてきた私は、過去我社にこのような世界があったとは夢にも思わなかつたし、このような業務を行っている本部の存在すら知らなかつた。

私は、お恥かしながら『総合商社とは、正に営業本部の集合体だ』と未だに思い込んでいたのである。

私の同期である今村は、寮の二つ隣に住んでいた。

ソフト事業のチームメンバーでもあった彼とは、昼夜を問わず常に暇を見つけては、ああではないこうでもない、とソフトビジネス談義に花を咲かせていた。

後から考えると、この数ヶ月が、私にとって一番幸せな時期であったのかもしれない。

その今村が、ある時私に「相談がある」と言う。

よく聞いてみると、どうやらアメリカの業務研修に行ける可能性があるらしいのだ。

元々彼は国内商売オンリーの大阪建設部にいたが、同期たちがどんどん海外に出て行くのを見て、『よし自分も』と思い込んだ。そして左遷覚悟で本部長に直談判したところ、その強気の根性が気に入られて、話がとんとん拍子に進んだらしいのだ。しかし世の中そんなに甘くはなく、影で彼の運を恨んでいる輩たちに足を引っ張られ、遂には渡米の話自体が頓挫してしまったのである。

私は親身になって彼の相談に乗り、ソフト事業チームの会議の後にも頻繁に飲みに行き彼の話を聞いてやった。

そうしているうちに、美並氏から『ソフト事業チーム報告会』を7月中旬に開催したい、とメンバーたちに連絡があった。



最近、惰性気味であった私たちは大いに焦ったが、中途半端な具体案を提示して恥をかくよりは、むしろソフトビジネスのコンセプトだけに絞るべきだとの結論になった。

実情としては、具体案の検証作業をする時間的余裕がなかったのである。

まずは、各個人でコンセプトを練ってくることになり、私は左記のような内容を提出した。

『ソフト事業とは？』

- アフターサービスの事業
- ネットワークの創設者
- ノウハウを販売する
- ハードに付随したサービス
- ゼロから新市場を創出する
- 埋没している需要を掘り起こす
- 既存の市場同志を融合させて新しい需要をつくる

『勝つためには？』

- 目指すのは市場独占
- 二番煎じは意味無し
- 価格の比較対象が存在しない
- 常に斬新な発想を持つ
- 他社が真似できない特徴を持つ

『時代のトレンドは？』

- 男女の美意識の高まり
- 双方向オンライン
- 消費者ネットワークの構築
- キャッシュレス化
- 在宅勤務（SOHO）
- 新規雇用の創出
- ベンチャー企業の隆盛
- 高齢者増加に伴う市場変化
- 人材の流動化
- 地方自治体の独立採算化

以上であるが、私の案は採用されず、結局皆の案を混ぜ合わせたものになった。

## 「副会長への報告会」

---

7月15日夕方6時。

14階特別会議室。

伊沢社長は、時間通りに現れた。

「おう、皆元気にやっとなるか？」

相変わらず気さくな挨拶をしながら、社長はどっしりと椅子に腰掛けた。

「ほんの先ほど大阪に到着したんだが、今日は皆さんの発表を聞くためだけに、大阪に来ておる。本当に今日の報告は期待しとるぞ」

そう期待されると、こっちは非常にやりにくい。

まあ、その言葉の持つ効果を充分に知った上で、わざと我々にそう告げているのだろう。

まずは、経営企画の美並氏が開口した。

「大阪チームはですね、東京チームと違って、やはりコンセプトが一番重要だという結論に達しまして、今日はコンセプトを中心に話して頂けると思います」

美並氏は、こっそりと事前打ち合わせした通りに、フォローしてくれている。

「ふむ、分かった」

と社長は頷き、私たちの方に視線を向けた。

今度は、鉄鋼部の田代氏が私たちの代表として説明する番だ。

「ええ、今美並さんが言われました通り、私たちの結論は、《先ずは基盤としてのコンセプトが最も大切であり、それさえ決まれば具体案は後から無限に湧いてくる》ということになりました」

どうやら、田代氏は緊張気味ようだ。

声のトーンがいつもより高くなっている。

しかし、残りのメンバーが中途半端に加勢すると、余計に複雑になることは目に見えており、敢えて私たちは黙り込み続けた。

「結論から申し上げますと、《自らマーケットの創出者になる》ということが、我々のコンセプトの根幹になります。《マーケットの創出者》と言いますのは、《マーケットの囲い込み》も当然ながら含んでおり、要するに、我々総合商社が自ら《マーケットの囲い込み》のスキームを作り上げることが、最重要であると考えます」

確かに、私が客観的に聞いても頭が混乱してくる。

そこで、伊沢社長が話を遮った。

「よく分かった。コンセプトは十分に分かった。ところで、具体例を話してくれんか。何事も、作品なしに品評することはできんだろう」

美並氏の先ほどのフォローは、泡となって消えてしまった。

「ジャストアイデアですが、資料の2ページ目以降に具体例を一応記載しております」

ここまでが、田代氏の役割であった。

今度は私たちの出番である。

「じゃあ、これを説明してくれんか」

「はい、これはですねえ・・・」

と鉄鋼部の横井氏が説明し始めた。

私たちは、全部で3つの具体例を用意していた。

皆がコンセプトだけで十分だと言ったが、私は頑として聞かず、伊沢社長に具体例を示さないと無意味だと押し切ったのだ。私が皆を説得した手前、資料を作成しない訳にはいかず、結局全部私が作成する羽目になってしまった。

3つの具体例とは、『地方自治体向けパートナー事業』、『女性向けオンライン事業』、『全国私鉄事業会社の設立』である。

具体的な内容は割愛させて頂くが、3つに全て共通するのは《如何にしてターゲットを囲い込むのか》である。しかし、具体例とは言っても事業プランと呼べるような代物ではなく、あくまで事例の域は脱していない。

その後、質疑応答があり、活発な議論が行われた。

最後に、伊沢社長から連絡事項があった。

「東京で再度吟味して、案がダメだったらチーム解散の可能性もあるが、その時は恨まんでくれよ。但し、本当に取り上げるのなら、君たちの中から一人代表になってもらって、真剣に事業計画を作成することもあり得る。まあもっとも、今日の提案だともう少し煮詰めてもらわんと判断し辛いがあ」

伊沢社長は『現業でも、頑張ってくれよ』と言い残して会議室を後にした。

私は具体論の検討が不十分であったと反省したが、皆は「しょうがない」との結論で今日の報告会を解散した。

とにかく、私たちは結論が出るまで座して待つしかない。

## 「海外留学での教訓」

---

7月初旬。

北京留学時代の親友が日本に一時帰国し、一緒に飯を食いに行くことになった。

親友といっても私より3歳年上だが、私はいつも吉田君と呼んでいた。

私は会社派遣の海外業務研修生として、97年9月から98年8月まで中国北京市に滞在していた。北京市は中国の首都であり正に政治の中核である。観光地としても、万里の長城、天安門広場、故宮博物館などがあり、十分な魅力を兼ね備えている。

私への社命は中国語と海外事務所ワークの修得であったので、仕事の傍ら、語学研究の最高権威である北京語言学院で1年間標準中国語を勉強していた。

中華人民共和国は56民族によって成り立っており、また国土の広さからしても全国で単一言語を使用するのは地理的・民族的にかなり無理がある。しかし、中国中央政府の政策で、強制的に小学校から標準語を勉強させているから、義務教育を受けた中国人は一応標準語を話すことができる。但し、田舎の方に行くと、ほとんどの子供は学校に行かずに家の農作業を手伝っている状態なので、標準語で会話してもまず通じない。事実、上海や香港で使用されている中国語は、北京人が聞いてもほとんど理解不能なぐらい独特の発音となる。北海道と沖縄の高齢者同士が会話をして通じないのと同じで、中国の場合はその隔たりが更に激しいのだ。

私は渡航前3ヶ月間、標準語の個人レッスンを受けていたが、それぐらいで中国語が話せるようになるほど甘くはなく、渡航当日はタクシーでホテルまで行く時すら筆談に頼らざるを得なかった。そんな悲惨な状態だったので、私自身も早く上達せねばという焦りがあり、真面目にレッスンを受けるつもりで大学へと入学した。

大学の語学クラスは約20名で構成されており、日本人と韓国人で約6割を占め、残りの4割が欧米人や東南アジアの華僑連中であった。私は当初より、中国語の上達を第一の目標と心に誓っていたので、学内の日本人を意図的に避けており、他の大手企業からの企業派遣生たちとも一切接触を持たないようにした。

その私のクラスに、今回会う予定をしている吉田君がいた。彼は3日目の授業から参加したのだが、ロングに茶髪といういかにも遊び人スタイルだったので、私は交わる価値は一切無いと考えて一言も口を利かなかった。

ある時、教室内で吉田君と二人だけの機会があり、数分間久しぶりに日本語で話してみると、吉田君はやけにしっかりした意見を言う。私が吉田君に興味を抱いて晩飯に誘うと、彼は間髪入れずにOKした。その日の晩は、吉田君の苦勞話を聞かされ続けたが、この晩から私は彼とすっかり仲良くなった。吉田君は、中国に来るまで全く中国語を勉強していなかったので、最初はクラスの中でもビリを争っていた。私は日本で既に100時間のレッスンを受けていたので、比較的気楽に授業を受けており、授業中も自分のやりたい事をやって先生に散々怒られた。私は吉田君に文法などを休み時間に教えてあげていたが、彼はメキメキと実力を蓄えて、いつの間にやら学内試験でも彼の点数に負けそうになってしまった。ある日、図書館で洋画が無料上映されるというので図書館に入ると、偶然吉田君の姿を発見した。彼は二人部屋に住んでいるため、中国人学生の中に混じって図書館で勉強していた。知り合いの中国人学生に聞くと、吉田君はロングに茶髪ということもあって中国人学生の中でも有名らしい。いつも朝一に席取りのために図書館前に並び、晩は閉館時刻の十時まで黙々と一人で勉強し続けているとのことであった。

私はこの話を聞いてから彼を心から尊敬するようになり、それからは、彼をライバルと見立てて自分を叱咤激励するようになった。

ここで少しばかり吉田君の紹介をさせて頂く。

吉田君は静岡で生まれて高校卒業後、大学受験に失敗し、それから大阪でバーテンダーをしたり、工事現場でアルバイトをしたりして日々暮らしていた。東京に住んでいるときに、ある司法試験予備校で掃除のアルバイトをしていたのだが、その時に予備校の人事担当者に気に入られて本採用にしてもらった。仕事というのは、予備校生の試験問題を研削する人員の確保で、主に司法試験合格ホヤホヤの弁護士予備軍を捕まえてくるのだ。吉田君の垢抜けた性格とバーテンダー時代に鍛え上げられた人心掌握の巧さで、どんどんと実績は伸びていった。弁護士予備軍の中で『マー軍団』という吉田君独自の人脈を築き上げて、その予備校でなくてはならない人材として優遇された。しかし、弁護士予備軍たちは、研修が終了して法律事務所が決まると『マー軍団』からどんどん離脱していく。そして抜けた穴を新人で埋めるという事の繰り返しであり、吉田君はいつしか『このままじゃ、どんどん取り残されていってしまう』と思うようになった。そして自分の特技を一つでも磨くために、偶然、私と同時期に北京に来たのである。

約束の当日、吉田君は黒シャツにジーンズで、大きなバックパックを背負って待ち合わせ場所に来た。

「久しぶり。元気だった？」

という吉田君の笑顔が清々しい。

「いやあ。色々悩み事があってね。大変だよ。まあ、今日は奢らせてもらうわ」

海外研修時代、私は会社から派遣されていたので、学費・ホテル代は全額会社負担。さらに毎月給料が中国銀行のドル口座に振り込まれていた。その一方で吉田君は私費留学で中国に来ていたので、宿代から学費まで一切の費用が自己負担となるだけでなく、日本の貯金口座の残額もどんどん減ってってしまう。正に、私と正反対と言ってよい。そういう事情で、私が吉田君と一緒に飯を食う時は、いつも出世払いという事にしていた。

今日もその出世払いである。

二人は梅田の東通りにある寿司屋の暖簾をくぐった。

私たちは、二人の一年ぶりの再会を祝して乾杯した。

吉田君は久しぶりに飲む日本のビールの美味さに感動し、あっという間に二杯目に突入していた。私は、その豪快な飲みっぷりを感じしながら眺め、吉田君の腹が落ち着くのを少し待った。

「あのさあ、俺、会社辞めるつもりなんだよ」

「本当か？絶対に止めとけて。やっぱ大手企業はいいもんだぜ」

私は、吉田君の口からこのような言葉が出てくるとは予想していなかった。何故なら、私は吉田君の生き方にも多少の影響を受けて、退職しようと考えているのである。

「じゃあ、お前いつ辞めるつもりなの？」

「いやあ、まだ全然決まってないけど、おそらく年内じゃないかな」

「お前が辞めたら、出世払いで飯食わしてくれる奴が一人減るじゃないか」

と、吉田君は豪快に笑った。

「しかし、俺は私費留学生だから思うんだけど、やっぱり会社ってのはいいもんだよ」

そう言われると、私は返答のしようがない。

「ところでさあ、俺やっと北京大学に受かったよ」

「そうかあ。いや本当に良かったじゃない」

吉田君は、北京大学で法律を学びたいが故に、私の帰国後も北京に残って勉強を続けていたのである。ちなみに、今回の帰国はその学費を稼ぐことが目的らしいのだ。

「北京に残った連中たちも元気にしてるよ。アチョンなんか、旅行に行きっぱなしだぜ」

私は大爆笑した。

アチョンとは、私たちの親友でインドネシア人の華僑である。一時期、私たち3人と中国人の友達も入れて合計4人で3LDKのマンションを借りて住んでいたことがあったのだが、近所から公安局に密告されてしまい強制退去を食らったのである。中国では、中国人と外国人が一つ屋根の下で生活することは犯罪になるのだ。しかし、強制退去の後もアチョンとは頻繁に旅行に出かけ、シルクロードの全主要都市を旅した仲でもある。

「そうかあ。みんなも元気にしてるんだね。」

「また、一回電話でもしてやれよ。ほとんどのいないと思うけど」

吉田君とは2時間ほど飲んだが、彼は今日中に名古屋に移動しなければならないらしく、私たち二人は再会を誓って別れた。

私は北京の大学に通い、本当に人生勉強になったと思う。

過去私が属してきたような小さなコミュニティではなく、世界各国から集まった価値観の全く違う奴らと酒を飲み、人生を語るのである。ビジネスライクな付き合い方ではなくて、純粋に中国語を勉強するために偶然集まった仲間であるから、気軽に何でも相談する事ができるのだ。

私が会社を辞めようと思ったのも、やはり中国で世界の友人たちと生活する間に、自分はただの『井の中の蛙』であったと気付かされたからである。日本の中だけで生活しては決して見られない世界が、そこら辺にゴロゴロと転がっているのだ。

自分の人生は、たった一回ぼっさりである。

それならば、もっと広い世界を見回してから、人生の最後を迎えたいと私は思う。

## 「師匠への恩返し」

---

関西国際空港、JALカウンター。

私の後方に並んでいた旅行者たちの顔が、この上なく迷惑そうであった。

迷惑なのは当然で、かれこれ10分近く待たされているのだ。

原因は、私である。

JALカウンターの女性が、私のパスポートではベトナムに入国できないと言う。

別に、私が不法入国を試みようとしたのではない。

ベトナムの入国ビザが、ダメらしいのだ。

出国時には全く問題ないのだが、ベトナムで入国拒否される可能性がある以上、JALとして発券する訳にはいかないと言うのである。

前回の出張時、ベトナムの出国審査官がマルチビザの上に誤って、[USED]のスタンプを押していたのだ。

本当に困ったもんである。

今回は、現地合弁会社の開所式に出席するための、待ちに待った海外出張であった。

課長と私が事前にベトナムに行き、日系パートナーと我社の役員たちをお出迎えしなければならない。もし、今日のフライトに搭乗できなくなると、7月21日にあるセレモニーにも当然参加できなくなる。

それで、先ほどからやきもきしているのである。

「ダメというのはごもっともですが、とにかく上司の方を呼んでもらえないでしょうか」

と私は頼み込んだ。

しばらくして上司であろう中年男性が出てきた。

この人物なら物分りが良さそうだと安心したのが誤りであった。

「やはり、さっき彼女がお答え致しましたように発券は無理ですね」

『アホか、おのれは』と口に出そうになるのを我慢して、私は粘り強く交渉した。

「じゃあ、御社の現地スタッフに連絡してもらって、ベトナム側で確認させて下さい」

男性は顔色国際電話をかけにいったが、ほんの数分で戻ってきた。

「すいません。今、昼休みで誰もいません」

あまりのアホらしさに言葉が出なかったが、ここで引いてしまっただけならダメなので、私は彼に思い切って言った。

「じゃあ、《全責任は私がとります》っていう誓約書を書きますから、それで発券してくれませんか」

「分かりました。但し最悪の場合、現地で入国拒否されて折り返しの飛行機で強制帰国させられても、私どもは一切責任は取れませんよ」

「ああ、結構ですとも。とにかく早く発券して下さい」

とにかく助かったと胸をなでおろしながら、しびしび誓約書にサインした。

数分後には出国審査を済ませ、急ぎ足で課長が待つ出発ゲートへと向かった。

課長にハプニングの件を話すと、大いに笑ってから、「頼むからその問題のビザを見せてくれ」と頼み込まれてしまった。どうやら、海外出張では数十回の経験を持つ課長でさえ、私のようなハプニングは初耳だったらしい。

なにはともあれ、なんとか無事に日本を脱出することができた。

離陸が大幅に遅れたため、ベトナムには予定時刻の1時間後に着陸した。

入国審査の時、審査官が気付く前に、自ら問題のビザを指差し、「この間違いスタンプを、頼むから何とかしてくれ」と言うと、手続きが面倒なのか「早く行け」と言ってくれた。

サイゴンプリンスにチェックインした後、藤田所長と私たちの3人で中華レストランに行き、紹興酒を飲みながら海鮮料理をたらふく食った。

翌日は、HDグループの創始者であるユン会長を表敬訪問した。

HDグループとは、石油関連事業とディベロッパー事業を核としているベトナムでも指折りの財閥である。私たちの工場は、彼らの工業団地内に建設されており、ユン会長には明後日のセレモニーの主賓として参加してもらう事になって

いる。

私たちがHDグループ本社ビルに到着すると、ここがベトナムかと思えるほど豪華な応接室に招き入れられ、そこでユン会長が来るのを待った。

少しすると、小柄なユン会長が笑みを浮かべながら応接室に入ってきた。

年齢は40歳過ぎであろうか。

その人懐っこい笑みが、天性の素顔か、ただの演技かは皆目見当つかない。

但し、一般的にはこういうタイプの方が手強い人間であることが多い。

おそらく、ユン会長もその口だろう。

話を聞くと、どうやら彼のご夫人の実家が大富豪らしく、彼はその資産を利用させてもらって、今やベトナム屈指の財閥を創り上げたとの事であった。さらに彼はベトナムの国会議員でもあり、生活の半分をハノイで送っているらしい。共産主義社会で幅広い地下人脈を活かして、ここまでのし上がって来たのである。

彼の瞳の奥深くに見え隠れしている野心は、留まることなく今後も膨らみ続けていくであろう。

微笑を浮かべてはいるが、そういう顔つきをしている。

今日はただの表敬訪問であるが、こういう男と会えただけでも私には十分価値があった。

やはり男子たる者、大望ある男に惹かれるのである。

この後はずっと商談が入っており、瞬く間に3日目の夕方を迎えた。

この日の晩は、合弁工場開所式の前夜祭ということで、日本人のみによるディナーパーティーが開催された。各社の主要メンバーたちは、それに間に合うよう来越し、私はちょうど先ほど彼らの出迎えから戻ったところであった。

ディナーパーティーは、夕方6時から五つ星ホテルの中華レストランで盛大に開催された。日本人20名を超える、ベトナムにしては立派なパーティーである。

乾杯の音頭は日系メーカーの社長がとり、皆で祝杯をあげた。

良く知ったメンバーだという事もあり、パーティーはかなり盛り上がった。

私にとっては、今日のメンバー全員が仕事仲間であり、まるで同窓会で会う仲間たちと飲むような雰囲気を楽しんでいた。一つの目標を掲げて努力してきた仲間というのは、いつの時代もいいものである。

最後は、日系メーカー元専務の一本締めで、パーティーの幕は閉じた。

ベトナム最終日、今回のメインイベントである合弁工場オープニング・セレモニーのために、朝から大忙しであった。私は、セレモニーの段取り確認、日越文通訳内容のチェックを担当し、粗相の無いように入念なる確認を行った。

出席者は、総勢200人弱になるらしく、日本人が約30名、ベトナムの政府関係者が約50人、残りは地元銀行・現地の業者・工場の従業員等であった。設営・企画は全てプロのイベント会社に頼み、ベトナムの有名タレントによるミニコンサートまでであるという、かなり本格的なものであった。

《開会の辞》の後、日本側が4名、HDグループのユン会長、人民委員会代表、さらに日本大使館員からの挨拶も頂戴し、最後に工場長の音頭によって乾杯がなされた。

私は、合弁事業担当者として最前列に座していたが、終始何か心の中に引っかかるものを感じた。

今日の主役であるはずの人物が、不在なのだ。

この合弁会社を必死になって設立しようとした、私の元上司が輪の中にいないのである。

元上司は、年初にアメリカに出向することが決まっていたが、その後なかなかビザが取れず、とうとう3月末に課の消滅を迎えた。行き場所がないので、とりあえずは人事総務部に座らされ、ビザが取得できるまでひたすら我慢を強いられていたのだ。そして、6月下旬に待望のビザが取得でき、昨日のフライトで、ニューヨークに旅立ったのである。

自分がお膳立てした事業の開所式の時に、新天地へと向かわなければならない。

運命とは、驚くほど劇的なドラマを用意することがあるのだ。

その後、テープカットと工場視察が行われ、あっという間にセレモニーは終了した。

その日の午後は特別する事もなく、街をブラブラして過ごした。夕方、帰国のフライトに乗るため、藤田所長らと最後の別れをした。



飛行機の座席に着いた後、深夜フライトだったので直ぐに消灯されたが、私の目はそのまま閉じることがなかった。眠れないのである。

《先ほどコーヒーを飲んでしまったせいかな？》

いや違う。やっと元上司であった師匠に恩返しできたという興奮からであろう。

今後、工場は順調に稼働し、貿易事務がマニュアル化されることも明らかだ。

我社には経験豊富な課長もおり、もう私の役目はほとんど終わってしまった。

ベトナム事業を引き継いでからの半年間は、風のように過ぎていった。

これで安心して、私は去れる。

ここまで考えた時点で、私は突然睡魔に襲われた。

## 「無に帰した相談」

---

ベトナム出張から帰り、私は多忙な毎日を送っていた。

ソフト事業チームの活動も、前回の報告会で一旦終了し、今はプラスチック部の本業に専念していた。

しかし、以前の私とは一つだけ違う。

仕事の目的が、違うのである。

この時、私の中ではすでに進むべき方向が決まっており、《如何にして現業を引き継ぐか》が仕事上の課題であった。当然辞めることはまだ誰にも相談していない。安易に相談すれば、瞬く間に社内に広まってしまう。もし相談事があれば、全て私自身に問い掛けようと決めていた。

私は退職の時期を9月末に定めた。

以前、東南アジアの出張時にも、辞めるのなら9月末ぐらいがよいと思っていたが、あの時と今とでは状況が異なっている。当時は、自分自身を追い込むために具体的な期日を設定しただけで、今回の決断とは意味が全く違った。

私は、退職の1ヶ月前に人事部に相談しようと考えていたが、その時期は盆休みで誰も出社しておらず、私は盆明けの月曜日に話すことに決めた。

8月16日午前中。

私は人事部の有明氏に電話をかけた。

ソフト事業の章でも書いたが、有明氏は私の3年上であり、且つ寮の先輩でもあるので私は彼のことをよく知っている。人事に相談するなら、有明氏以外もはや誰も適任者はいなかった。

なぜ今更ながら人事部と相談しなければならないのかを述べると、私は昨夏まで海外業務研修に派遣されていたからである。我社から海外業務研修に派遣される社員は、必ず会社が作成した誓約書にサインしなければならない。そこには《研修終了後、最低5年間は会社を辞めません。辞めた場合は、研修費用を全額弁済致します。》と記載されていた。

私の場合は、偶々当時の人事担当者が私にサインさせるのを忘れていたので、正式な誓約書は存在しない。しかし一般道義上、自己都合で一方向的に退職宣言することには些か抵抗があり、私は休職という選択肢も残しながら、有明氏が待つ会議室へと足を進めた。

ドアをノックし、返事がある前に私は扉を開けた。

有明氏はタバコを啜えており、私の方を見ると、椅子に座るよう手で指示した。

「どうも、お忙しいのにすいません」

「別にいいよ」

と有明は言い、続けて口を開きかけたが、そこでふと黙り込んだ。

私は、まだ有明氏には退職の件を全く告げていない。

とにかく私は、就職活動中の学生の如く神妙な顔つきで話を始めた。

「あのですね。私、今年になってから色々自分の方向性を悩んでおったのですが、単刀直入に申し上げますと、単独でアメリカに行って勉強しようと考えております」

とうとう言うてしまった。

「えっ、会社からの派遣で？」

と有明は私に誘い水を掛けた。

「いえ、違います。全く一個人として渡米しようと考えています」

「あっそう、で、何を勉強しに行くの？」

さすが人事部だけあって、堂々としたものである。

「はい。私ですね、今まで4年間我社に勤務致しまして、最近自分の実力の無さを痛感致しております。それで、今やらなければ一生後悔すると思い、まずは英語をマスターして、その後ビジネススクールに行こうと思っています」

「じゃあ、会社はどうするの？」

軽い質問だが、余計なことは一切聞かず、ただポイントだけを有明氏は聞いてくる。

「はい。過去前例があるのかどうか分かりませんが、もし可能であれば休職という形を取らせて頂きたいと考えています」

。私自身、仕事が嫌で我社を逃げ出すつもりじゃなくて、本当にビジネススキルを身に付けたいが故に、今回の決断に踏み切ったものですから」

「でも、会社派遣でMBAも取れるだろ？」

「ええ、しかし私は既に中国業務研修に行っておりますので、機会の均等性からいって難しいですし、実際、私の今の英語力ではとても敵わないので、やはり自費で行って先ずは語学に没頭するしかないと考えています」

「うーん」

有明氏はちょっと考えてから、私の目をじっと見つめてこう言った。

「ところで、もし休職がダメと言われたら、お前どうするつもりなの？」

遂に、核心のところきた。

私は、椅子を座りなおして、丁寧に回答した。

「もしダメであれば、会社を去る覚悟はあります。しかし、私がアメリカで勉強してきたスキルは必ず会社で活かせると考えておりますので、どうにかならないでしょうか？」

正直に言うと、これは嘘になる。

おそらく、スキルを身に付けてから、我社に戻る可能性はほぼゼロであろう。しかし、語学研修に派遣されている以上、私から「退職します」とは口が裂けても言えないのだ。

「しかしだなあ、もしアメリカでお前のやりたい事ができて、その後会社に戻ってくる保証なんかないだろ？」

さすが、有明氏は鋭い。

一体、どこまで私の心を読んでいるのであろうか。

「当然、保証なんかはありません。私を信じてもらうしかありません」

「でもな、『弁護士になりたいから、司法試験のために休職させて下さい』って言って、会社が頷くはずないだろ。自分勝手に休職しておいて『もし司法試験に落ちたら、会社に戻らせて下さい』という甘い考えと同じじゃないか」

「ただですね、会社がそう思ったとしても、私が学んでくるスキルは絶対会社の役に立てると思います」

こうなると、多少議論がズレたとしても、私自身が段々ムキになってきた。

その私の顔を見て、有明氏はまた「うーん」と言ったきり、考え込んでしまった。

しばらくすると、有明氏は人事規定集をペラペラと捲り始めた。

「うん。規定上は可能だなあ。しかし、英語勉強してからビジネススクールに通っていたら最低4年間は必要だろ」

有明氏は、覚悟を決めたようだ。

「わかった。一日時間をくれ」

有明氏の対応は終始スマートであり、話をしていて気持ちが良かった。

「はい。是非宜しくお願い致します」

と、私は深々と頭を下げて会議室を去った。

その翌日の朝、有明氏から電話があった。

「昨日の件だが、今時間ある？」

はい、と答えて、直ぐに昨日の会議室へと向かった。

「早速なんだが、昨晚人事部長に相談したよ」

「ええ、で、如何でしたでしょうか？」

「あのなあ、やっぱり難しいわ」

私は、この答えを予想していたが、少々複雑な気持ちになった。

辞めるつもりはしていても、やはり心の何処かに、《できることなら、保険として席を残しておきたい》という甘い考えがあったのであろう。

「まあ、会社として前例がないのが一番の理由だが、もし本当にお前に休職を許すと、おそらく《半年間だけ自費留学させる》と言う奴が出てきて、人事規定に歯止めが利かなくなる」

有明氏は、さらに続けた。

「で、お前どうする？」

「少し、考えさせて下さい」

と言っはみたものの、私の覚悟は決まっている。

一旦は会議室から退出したのだが、『やはり今言わねば』と考え、夕方に再度有明氏を呼び出した。

「今朝の件ですが、やっぱり会社を辞めます」

私は、吹っ切れた声でそう言った。

有明氏は、それを予想していたらしい。

「わかった。しかし、どんどん抜けていくなあ。俺は、お前が正直羨ましいよ。もし俺がお前と同じ立場だったら、俺も会社を辞めてるかもしれんなあ」

そう言いながら有明氏は大きく笑った。

「いえいえ、これからがイバラの道ですから」

私が入社以来、この時初めて《羨ましい》と人から言われた。

こうして、ついに私の退職が決定したのである。

その日の晩遅く寮に帰った私は、今村に有明氏との一件を話した。

彼だけには以前から相談していたので、特別驚いた様子を見せなかったが、今度は、その今村から私に報告があった。

「えー。マジか。そりゃ良かったなあ」

彼のアメリカでの業務研修が、やっと確定したらしいのだ。

元上司への恩返しではないが、こういう時は本当に運命的なものを感じる。

私が「アメリカに行くから辞めます」と宣言した同日に、その同期の仲間は会社派遣のアメリカ行きを勝ち取ったのだ

。

私たちは、その偶然の出来事を喜び、「今度、アメリカで会おう」と肩を叩き合った。

## 「人生口論」

---

有明氏と話をした翌々日の朝、私は課長に報告するためいつもより早く会社に行った。

課長は、始業時刻の15分前に出社してきた。

私は、課長が卓上のファックスを全部読み終わる頃を見計らって声を掛けた。

「課長、ちょっとお時間いいですか？」

あまりにも、私の声が脳天気であったせいか、飲み代の請求書の相談だと思い込んでいるようである。

私が「会議室をとってありますので、そこで宜しいでしょうか」と言うと、さすがに重要事かと課長は顔を引き締めた。

会議室のドアを閉めた時点で、私は思い切って火蓋を切った。

「あの、誠に申し上げにくい話なのですが、単刀直入に申しますと、私、我社を退職させて頂きたいと思っております」

課長の目は、すっかり鳩が豆鉄砲を食らったかのような目になっていた。

人事部ならいざ知らず、一介の課長であれば、そうそう退職を打ち明けられる機会などない。課長の顔は、まだ硬直したままである。

私は、とにかく遠慮せずに話し続けた。

内容的には有明氏に打ち明けたものと相違無かったが、余りにも課長の反応が薄かったので、ついつい最後まで言ってしまった。最後まで全部言ってしまったという事は、相手は終始ノーコメントであった事になる。課長からすれば、突然押入り強盗にあったようなもんである。反応を示す間もなく、いつの間にやら話の結論まで到達しているのだ。

しかし、私の話を聞き終えた課長の顔は、逆に穏やかになっていた。

「お前がそこまで言うなら、お前の人生について俺は何も決められる立場じゃない」

となってしまった。

そりゃ退職の理由から始まって、理想のキャリア、将来就きたい仕事、その先の夢までを理論立てて話されれば、誰でも文句は言えない。

「まあ、頑張れよ。ところで明日の晩は暇あるか？ちょっと飲みに行こうか」

私は、こういう課長が大好きである。

昔、慶応義塾大学ボート部のキャプテンをしていたらしく、体育会の先輩のような後輩思いの一面もあるのだ。

とくかく私は翌日の晩を待った。

「おい、そろそろ出ようか」

「はい。分かりました」

端から見れば、完全なる師弟関係があるように見えるであろう。

しかし、課員たちにはまだ何も伝えておらず「いや、ちょっと今日は退職のことで・・・」と言えないのが辛い。

北新地を彷徨った挙句、無名の焼肉屋に決めた。

席に着き、ビールとキムチを先ず注文してから、課長の話は始まった。

「お前、ところで嫁さんどうすんだよ。」

ここでいう『嫁さん』とは、私が付き合っている彼女のことである。

「いや、日本で待ってもらうしかないですね」

「もう結婚しろよ」

課長は、私の彼女の味方である。

ちょうど高校生の娘がおり、娘のある父親の立場で話しているのだ。

「ええ。それも考えましたが、なんつったって、今後私は無職になりますし、それに来年からアメリカですからね。それで、彼女の親父さんに結婚させて下さいとは言えませんよ」

「お前なあ、無職になってアメリカ行って、彼女をその間ずーっと待たせる気かよ」

「まあそうなってしまいます。ですが、やっぱり結婚すると責任がありますので、結婚するのなら、退職を撤回させてもらわないとダメですね」

「じゃあ、そうしろよ」

「ええ？」

課長は、すっかり父親の日本代表として私と話をしている。

私は、若手サラリーマンの代表として意見を述べた。

「私も結婚の件では真剣に悩みました。実は、まだ彼女の父親にも退職の件は言ってないですよ。おそらく、聞いたら跳んで驚くでしょうね」

「コラ、お前ちょっと聞け。男は家庭を守ることも大切なんだぞ。自分の夢も大切だが、大事な彼女を残していくとは納得できない。そんな夢なら、今のまま会社で頑張るべきだろう？」

私は、心と昔のことを思い出した。

私には、大学時代を通して、10名ぐらい仲間と呼べる奴らがいた。

いつかは忘れたが、確か秋の大学祭が終わった後、皆で打ち上げコンパをした。

若かったのかもしれないが、大いに飲み、語り、ついには皆で会社を作ろうということになった。

「一緒にやろうぜ」と皆で夢を語っていたのである。

その時は、『このメンバーなら、本当に会社ぐらい設立できそうだな』と思っていた。

社会人一年目になっても、そのメンバーで集まっては「将来、なにかやろうぜ」と飲んで大いに咆えた。

しかし、いつしか皆は次々と結婚していき、その中の数人はすでにパパになっていた。

そして私が北京に旅立つ前、久しぶりに皆で飲もうという事になったのだが、昔のように「将来、なにかやろうぜ」と目を爛々させている奴は誰もおらず、その代わりに皆は奥さんや子供の事で楽しそうに談笑していた。

私は、この時の記憶が脳裏に焼き付いている。

確かに、私が若輩者なのかもしれないが、学生時代の私たちの夢は、《結婚と子供》に奪われてしまったのだ。

それ以来、私は結婚恐怖症になってしまい、自分の夢が実現できるまでは結婚するまいと心に誓ったのである。

私はしばらく考えていたが、課長に一つだけ質問をした。

「娘親の立場からすると、やっぱり結婚してからアメリカに行って欲しいのでしょうか？」

課長は、自身ありげに答えた。

「そりゃそうだよ。当たり前だよ」

私は、この言葉をそっと胸の奥にしまい込んだ。

## 「飛鳥での陶芸」

私が退職しますと言った週末、同期の今村が私の実家に遊びにきた。

私の親父は陶芸家であり、実家に登り窯があるのだ。

それを目当てに、今村は彼女と二人デートに来たのである。

彼女は中学校からの同級生らしいが、どうやら最近付き合い始めたらしい。しかし、今村は10月から東京に一時転勤して年初には渡米する予定なので、ゆっくりと二人の距離を縮めている余裕と時間が全く無いのである。

以前、私が今村の恋話の相談に乗っていた時、今村は相当焦っていた。

できるなら、渡米前に電撃結婚でもしてしまいたいぐらいの勢いであった。

それなら、「是非俺の実家で陶芸でも」と彼を誘ったのである。

当日、私と彼女が先に奈良の駅前にたどり付き、彼らが来るのを待っていた。

11時頃、今村のハイラックスサーフが待ち合わせ場所に現れ、実家の明日香村には昼前に到着した。私たちは、お茶を飲みながら歓談し、その後陶芸の作業場に入った。

最初は、土練りからである。

私は、以前親父から教えてもらった『菊練り』をやろうとしたが全く上手くいかず、最後は適当に練ってくれと今村たちに教えた。10分程練った時点で3人に簡単なうつわの作り方を教え、私は一人《電動ろくろ》に向かった。

陶芸は奥が深い。老若男女が楽しめる最高の娯楽である。

但し真剣にうつわを創る気なら、まずは完成したうつわのイメージを脳裏に焼き付けねばならない。具体的なイメージを持たずして良いうつわが出来上がることは、プロでない限りはあり得ない。

私は、とにかく眼前の土の塊に全神経を注いだ。

土の塊に水をたっぷり吸わせ、ろくろのレバーをゆっくり引いた。

中心にでんと置かれた土は、回転ダンスを始めた。

左右の手でそれを押さえつけるのだが、そう簡単には動いてくれない。

渾身の力を使って、ようやく土は言うことを聞いてくれた。

私の作品のイメージは、『花瓶』であった。

自分の中では、鮮明なイメージが出来上がっている気である。

神経を集中させて、丁寧に土を持ち上げていく。

少しずつ『花瓶』の縁の部分を持ち上げ、イメージ通りに形作っているつもりになっていたが、私の意識とは無関係に、徐々に『痰壺まがい』へと変身していった。そして形を修正しようと強引に力を加えた途端、一気に『痰壺まがい』は潰れてしまった。

ああ『夢』と同じか。と思う。

自分では『夢』がイメージされている気になっていても、追い掛けている間に、別の方向へと道が外れていってしまうのだ。強引に直そうとすると、『夢まがい』でさえ、その形を失ってしまう。

《じゃあ、私の目的である花瓶が痰壺まがいに変貌を遂げていった時、いっそ花瓶作りを諦めて、自然に任せて痰壺を作った方が賢明なのか？》

「いや、そんなことはない」と陶芸家の私の親父なら言うだろう。

おそらく、こう言うはずだ。

「花瓶が痰壺が変わってしまったのは、イメージが完成されていなかったからだ。本当にイメージが出来ているなら、そう簡単に花瓶が痰壺に変わることはない。もし、自分の花瓶が痰壺に変化していても、絶対に焦ってはいけない。一気に挽回しようせず、少しずつゆっくりと修正を加えていくのだ。これに我慢できないと、ただの痰壺まがいでさえ、瞬間に潰れてしまうだろう。そうなった場合は、時すでに遅しだ」

やはり、陶芸は奥が深いのである。

結局、私は花瓶を作るのを諦め、普通のうつわを作って自己満足することにした。

その頃、他の3人のうつわも出来上がっており、私が一端の陶芸評論家に成りすまして評価した後、その日の陶芸教室

は終了となった。

作業場を綺麗に掃除し、母親が点ててくれた抹茶を飲むため応接間に上がった。

すると、私の親父も私たち4人の会話に割り込んできた。

私の親父は、生まれは奈良県で高校・大学も奈良という、正に奈良県人である。

在学中は美術を専攻しており、両親に美術の先生になれと言われたにも関わらず、自分の夢を追うために、敢えて陶芸家の道を選んだ。陶芸だけでは当然食えず、アルバイトをしながらの生活で、私が子供の頃も我が家は貧困の日々を送っていた。私が中学生になった頃、ようやく親父にも順風が吹いてきて、今では毎日「先生。先生」と生徒さんから崇められている毎日である。

そんな経歴の持ち主にも関わらず、私が退職する旨を打ち明けた時は、真っ向から反対した。今のようないい会社は簡単には見つからない、と言うのである。おそらく、『夢』に生きてきた自分が経験した苦勞を、息子には負わせたくないのであろう。しかし、私が何度も言い張っていると、徐々に話を聞いてくれるようになった。自分が若かりし時の両親への態度と私のそれが、似ていたのかもしれない。

この親父が、私たち4人と会話をしている。

すると、親父はふと私の話を始めた。

「ぼんくら息子だが、勝手に夢を追ったらいんじゃないか。あれも人生、これもまた人生」と言うのである。

ちなみに今村は、親父の「あれも人生、これも人生」を物真似できるぐらい、気に入ってしまった。まあそれはいいとして、私たちが「ぼんくら息子」というところで笑うと、今度は父が真顔でこう言った。

「俺はこれから、お前の人生ドラマを見せてもらう」

私は、親父の顔が輝いて見えた。

単なる親バカ、子バカであるが、おそらく親父のこの言葉は一生忘れられないだろう。



## 「冒険VS結婚」

---

私の退職は、課長と相談の上、10月末ということになった。

9月初旬に課員たちにも打ち明け、そろそろ1ヶ月が過ぎようとしていた週末、私と彼女は、課の先輩社員である乃木氏の社宅を訪問することになった。

乃木氏は元々東京の人であったが、大阪の取引先の女性と数年前に結婚し、今は奥さんと赤ちゃんの3人で社宅暮らしを続けている。もっぱら、別の先輩からは「子供のいるお宅にお邪魔すると、彼女が子供を欲しがるからやめた方がいい」と親身になってアドバイスしてもらったが、こんな機会もそう無いので、お邪魔させてもらうことにした。

乃木氏は、私より10歳近く年上だが、偉そぶったところが全くなく、非常に人当たりの良い先輩社員であった。マレーシアでの駐在経験があり、私の退職話を耳にすると「羨ましいが、俺には真似できないね」と言っていた。

当日、社宅の玄関に上がらせてもらうと、いきなり赤ちゃんが目の前の廊下をハイハイしていた。奥さんは「すいません」と言いながら、赤ちゃんを抱きかかえた。

本当に可愛い赤ちゃんである。

彼女の方をチラッと見ると、稀に見る嬉しそうな顔をしている。

早速、奥さんの手作り料理を頂きながら4人で話していると、どうやら赤ちゃんは少し気に入らないらしい。大きな声で、オギャーと泣き出してしまった。私たちは、そのままにしておく訳にもいかず、赤ちゃんの相手をして遊ぶことにした。カーペットの上で赤ちゃんとお話をしていると、結婚後の情景が目につく。彼女は楽しそうに赤ちゃんとお遊び、母親のように赤ちゃんの頭を撫でていた。

赤ちゃんが寝付く頃を見計らって「そろそろお暇致します。本当に有難うございました」と乃木氏のお宅から失礼させてもらった。

帰りの車中、彼女は何も言わなかったが、胸中は複雑だったに違いない。

彼女と私が付き合い始めたのは、大学四回生の時に遡る。

彼女は一学年下のクラブの後輩であった。私が二回生の時の新人であるから、もうかれこれ8年近く知っていることになる。最初の2年間は、お互い特別意識もしなかったが、私が四回生の時、クラブの試合で同行する機会が増え、徐々に意識しだしたのである。5年前に付き合い始めてからは、一気に結婚までいきそうな時期もあったが、お互いの気持ちのタイミングがなかなか一致せず、いつの間にやら今日を迎えている。

私自身は、当然彼女と結婚するつもりであるが、『男子たるもの先ず事を成せ』という格言に従い、私はまだ時期尚早であると考えていた。

退職の覚悟を決めてから彼女に話をすると、一言だけ「ずるい」と言う。

私は「なんで？」と聞いたが反応が宜しくない。

もう一度だけ問い詰めると、彼女はようやく口を開いた。

「あなたは自分の事しか考えてないわ。事を成してから結婚するんだったら、いつ結婚できることやら。あなたは、自分が事を成せない理由を、『結婚』に転嫁させているだけよ」

彼女のトーンは急加速して上がっていく。

「結婚しても、事を成せる人は大勢いるし、結婚したから集中できないというのは、ただの言い訳だわ。第一ねえ、あなた一人がアメリカ行って、私が日本で待つなんてずるいわ。じゃあ私がアメリカ行って、あなたが日本で働いてもいいの？」

私はこう返してやった。

「いいよ。ただ、二人とも無職になっちゃったら、生活できないだろ。だから俺が職に就けば、お前がアメリカ行ったらいいじゃない」

彼女はキョトンとしている。

おそらく私の回答が予想外だったのだろう。

しかし、さらに「でも・・・」と彼女は抵抗を続け、なかなか素直になってくれない。

私は興奮気味の彼女をなだめて、ゆっくりと二人の妥協点を探った。

この件の後から、私の考え方は変化をみせ『冒険と結婚は共存可能である』と少しながら思うようになった。もしかすれば、彼女の誘導尋問に引っかかっただけかもしれない。

私は、アメリカに渡って目処が立てば、彼女を呼んでもいいかなという気持ちになってきた。しかし「アメリカの滞在費は自分で貯金しとけよ」と言うことも忘れていない。

ともかく、私たち二人は、まだ乃木氏宅から帰る車の中にいる。

しばらくして、私から彼女に話し掛けた。

「お前のご両親には、どうやって退職のこと話そうか？」

「でも、言ったら驚くだろうね」

それ以上、何も言わない。

「俺さあ、キッチリご両親に話すよ」

「何て言うの？」

「会社辞めてアメリカ行きます。それで2年後に目処が立てば結婚しようと考えていますって」

彼女は、私の言葉を聞いて満更ではないらしい。

「でも、うちの父さん厳しいよ。アメリカ行ってその後の明確なビジョンを言えないと、絶対に納得しないんじゃない？」

「言うだけならちゃんと言えるけど。でも、分からんものは考えても分からんからなあ」

「じゃあ、いつ言うの？」

「退職まで時間もないし、来週末にでも言うか」

「なんか私もドキドキしてきちゃった」

彼女は嬉しそうにそう言ってくれたが、私の退職は彼女の理解なしにはあり得ず、私は今でも彼女に感謝している。

こうして、退職の1ヶ月前にご両親に報告することに決めた。

彼女のアパートから実家まで車で約1時間かかる。

私たちは彼女の実家に着くまで、両親との会話シミュレーションを何度も繰り返した。

今回の訪問は事前に彼女が伝えており、実家の前に停車するとご両親が出迎えにきた。

「どうも、ご無沙汰致しております」

と私は挨拶した。

「いえいえ、まあまあお上がりになって下さい」

彼女の母親は、優しい笑顔で私たちを招き入れてくれた。

私は、内心ドキドキしている。

おそらく『娘さんをください』と言う時もこんな感じだろうと思いながら、玄関から入っていった。応接間に上がり、夕飯の支度ができるまでソファで待つことにした。

私の横には、彼女の父親が座っている。

彼女の父親は、すでに定年退職しており63歳になる。高校卒業後、大手生命保険会社に入社して、定年まで40数年間勤め上げてきたサラリーマンの鏡のような人である。

私の人生とは全く別の方向を歩んできただけに、退職の一件はかなり話し辛い。

車中のシミュレーションでは、夕飯の支度をしている間に、私から父親に話を切り出すことになっていた。

しかし二人の話題は《世界の政治情勢》にまで進んでおり、話を切り出すタイミングがなかなか掴めない。数回チャンスはあったが、いつも話は脇道にそれてしまい、私は退職の報告を半分諦めてしまった。

そうしている間に、夕飯の支度が終わり私たちはダイニングテーブルに移動した。

「お仕事がお忙しいのに、わざわざ来て頂いてすみませんねえ」

彼女の母親は何も知らずに、私に無言のプレッシャーを与えている。

「いえいえ、暇ですよ。土・日は、確実に休みですから」

料理が出てきてから、その豪華さに驚いた。

彼女の母親は、プロにも負けないような腕を持っており、私が接待で使っている料亭の味と比較しても正に五分五分である。今日の料理は、特に気合が入っているように見えた。彼女が事前に今回の訪問を伝えていたので、今日は大切な日になるんじゃないかと思われていたのかもしれない。

食事が始まってからは、来年2月に結婚予定をしている彼女の実兄の話題になったり、アメフトコーチをしている実弟の話題になったりした。私はすでに諦めていたが、彼女の父親が偶然話の流れを戻してくれた。

「ところで、これから総合商社はどうなると思う？」

おお、なかなかいい感じだ。

「はい。やっぱり今のままだと明らかに縮小傾向にあると思います。特に古くからの《眠り口銭商売》がまだまだ幅を利かせていますし、商社不要論は依然続いていますね。しかし、それを挽回するために、投資効率の悪い案件からは足を洗って、ポートフォリオを組み替えている真っ最中です。個人としては、今後使えるスキルを持っていないと市場価値は下がる一方だと思います」

私は、チャンスだとばかりに話し続けた。

「それで、私のように営業本部だけにいますと、ほとんどスキルが身に付かないですから、やっぱり若い時から、目標を持ってキャリアアップしていかないと厳しいですね」

と私は力説した。

彼女の父親は、軽い質問に対して私が熱弁したもんだから、何かあるなと感じたのかもしれない。

その証拠に、私の意見を聞いて必要以上に頷いてくれた。しかし、今の言葉だけでは今回の主旨は達成されず、いずれにしても退職の報告をしなければならない。私の諦めの気持ちは消え失せてしまい、今日報告するしかないと機会を待ち続けた。

食事が終わった後、彼女と母親は冬物衣服を見るために二階へと上がった。これでテーブルは、父親と私の二人つきりである。私は今しかないと思って話を切り出した。

「あの、ご報告が遅れてしまって誠に申し訳ないのですが、私、来年からアメリカに行つて勉強しようと考えているのです」

彼女の父親は、私の話を無言で聞いていた。

私はゆっくりと全てを説明し、彼女の父親もやっと全容を把握できたようであった。

「結婚のタイミングを考慮しますと、今やるしかないと思うのです」

と私は先ほどの言葉に付け加えた。

私は彼女の父親からお叱りの言葉を頂くとしたが、全く予想外の返答があった。

「いやあ、本当におめでとう。自分が将来の目的が見つかったなんて、本当に良かったね」

と言われたので、逆に私が狼狽して「いえ、いえ」と謙遜してしまった。

ともかく、彼女のご両親への報告は無事終了した。しかし、その晩は父親と酒を飲みすぎて、そのまま一泊させてもらう羽目になってしまった。

## 「退職願」

---

10月6日。

彼女の実家へ報告した4日後の午後、私は課長から来客用ブースに呼ばれた。

私は引継ぎ上の質問かと思っていたが、どうやら違うようだ。

課長は、そそくさと一枚の黄色いA4用紙を私に手渡した。

その黄色の用紙には『退職願』と大きく書かれていた。

左肩の宛先に『人事・総務部長殿』とある。

当然ながら、私はその用紙を見たのはその時が初めてで、余りの簡素さに目を疑った。

用紙には『今般、下記事由により、退職致したいのでご承認下さい』と一文だけ書かれており、その下に私の氏名・住所などを記載する欄が設けられていた。

「これ今日中に出してくれるか。部長は明日から東京出張だから、その時に本部長にもハンコを押してもらおうよ」

課長の言葉は、私の脳裏にひどく冷たく響いた。

「はい。わかりました」

としか私は答えられず、その場で私たちはブースから離れた。

しかし何度見ても、ただの一枚の紙としか思えない。

私は自席に戻り、即刻に空欄を書き埋めてから、課長席にそっと置いておいた。

## 「社内ベンチャー成るか」

ここから、ソフト事業チームへと話を転換させることを御容赦願いたい。

元々ソフト事業チームのメンバーは有志で集まっており、全員が現業を抱えながら、昼休み・業務終了後・休日を使ってソフトビジネスに関する議論をしている。すなわち、私が退職宣言をした後も、現業とは別次元でソフト事業チームの会議は進んでいた。

私はメンバーたちに退職の件を話そうとは思わなかったし、逆にメンバーが私の一件を耳にしたとしても返答に困るだけだろうと考えていた。

ただ私は、目先の議論だけに集中して、自分なりの結論を得たかったのである。

7月の『ソフト事業チーム報告会』から、全く何の音沙汰も無いまま2ヶ月半が過ぎ去ろうとしていた。

ある朝、受信メールボックスに『ソフト事業（大阪）の件』という懐かしい掲題を発見した私は、直ちにメール開封をした。差出人は経営企画部の若手担当者であったが、内容はかなり興味をそそられるものであった。

×××

関係各位

以下、九月十四日の取締役会及び執行役員会における、伊沢社長の報告内容をまとめましたので、ご参照下さい。

### 【事業テーマ】

#### ①環境関連

今後、益々環境リスク管理が企業経営において重要なテーマとなることから、企業の環境に対する取組みと測定・格付し、機関投資家等に売りこむ「環境格付会社」のF/S(事業計画案の作成)をスタートし、それを核として、環境コンサルタント、環境マップ、環境保険、環境インキュベート等の「環境複合事業」への展開を目指す。

#### ②トータルヘルス케어関連

「ゆりかごから墓場まで人生を豊かにするサービス」「自立する人をサポートするサービス」をコンセプトに幼児保育から介護サービス、更に葬式事前予約サービスに至るヘルスケアの一環複合サービス事業を目指す。その手始めとして、女性の勤労人口の増加に対応し、「保育園＋一時託児所付きアミューズメント施設＋就学前児童向けスクール（英語教育、音楽教育）を組み合わせ、集客力のある駅前に設置する「駅前複合型保育事業」の事業化F/Sをスタートする。

③大阪チームは、大枠の事業コンセプトは固まったが、具体的事業を今度検討する。

### 【担当者の選出】

- ・ 若手研究チームのメンバーで本件に取組み希望者の中から①、②各一名選出し、経営企画部所属・経費負担とし、F/Sに専念させる。（大阪チームは、具体的事業が上がってきた段階で検討）
- ・ 期間： 先ず3ヶ月をF/S期間の一括りとして大筋をまとめる。事業化の可能性あれば更に3ヶ月検討し、事業化するかどうかの結論を出す。（F/S期間は、いずれにせよMAX6ヶ月）事業化できないという場合は、現所属本部に復帰させる。
- ・ 事業化の基本方針： (a) 我社の主体性、機能が明確であること。 (b) ノウハウ、リスク分担の点で最適なパートナーを選ぶこと。(c) 投資額が小額且つ高収益が見込めること。(d) 比較的短期間で事業化できること。

以上

(注) F/SとはFeasibility Studyの略語で、事業計画書の意味。

××

このメールに対して、私は段々と燃えてきた。

本当に事業性のあるプランを作成できるのなら、事業化まで一気に進む可能性もある。

退職するにしても、稀有の経験を得られることは間違いない。

私は、このメールを見た日を境にして、二つの気持ちの狭間で揺れ動くことになった。

そのまま退職か、若しくは最後に一花咲かせるか、の二つである。

私の中には、社外に向かって飛び出ようとする自分と、社内で最後の夢を追い求める自分の二人が存在しており、この葛藤は、1ヶ月後の伊沢副会長からの電話まで続いた。

大阪チームは、至急会議を開くことになった。

しかし、同期の今村は、東京一時転勤の準備に追われ参加できなくなっていた。

まず、具体案の絞込みの必要があったが、その前にもう一度だけ裾野を広げて考えてみようということになった。

私が抱えている《退職》という時限爆弾は、確実にその秒針が刻々と進んでおり、私はとにかく焦りまくった。やはり自分が会社を去る前に一つでも私の足跡を残したいと思ったのだ。私は現業の引継ぎ中以外は、昼飯を食べる時間も惜しんでプランを練った。こうなるとほとんど時間勝負であり、タイムリミットまでに納得いくプランが出来上がるかどうか生死を分ける。

チームの各人が、より具体的に検討されたアイデアを一つだけ提出することになった。

私は自分が事業化したいプランを皆に提案したが、その提案に対する意見がほとんど出なかった。その後も数回集まったが、誰からも目新しいプランが発表されない。私は段々とチームメンバーたちに苛立ってきた。時間の無さも、私が苛立つ主要原因ではあったが、退社することを皆に言ってもしょうがない。

ある時、私はメンバーたちに言った。

「こんなじゃ話にならないと思います。とにかく具体案を掘り下げないと、検討の余地すら無いじゃないですか。皆さん本当にやる気はあるんですか？」

「しかしだなあ、まだ事業案の採用が決まった訳でもないのに、そこまで掘り下げても徒労で終わるかもしれんだろう」

とメンバーの一人が発言した。

私はそれを聞いて言葉を失ってしまった。

『そんなことは、本当に自信のあるプランが出来上がってから発言することだろ』

と思ったがさすがに口には出せず、私はチームとしての事業プランを捨てて、とにかく自分のプランを掘り下げることに集中した。

10月初旬、経営企画部内でソフトビジネスのリーダーである安形氏からメールがあり、次の週にプレゼンテーションの機会を設けるとの連絡があった。

事実上、大阪チームの最終報告である。

おそらく、これでダメだったら即解散であろう。

## 「最終プレゼンテーション①」

---

当日会議室に入ると、安形氏が座っていた。

眼光は鋭く、仕事ができそうな顔である。

安形氏は入社以来鉄鋼畑を歩んでいたが、突然経営企画部にスカウトされてソフト事業チームのリーダーになった。まるで、ちょっと前に流行っていた小説のタイトルにでもなりそうな経歴である。

「おう。今村はもう行ったんだってなあ」

「はい。先週末に東京に転勤しました」

「あっそうか」

あっけない返事である。

まるで、戦時中に一兵卒の玉砕の報を耳にした、軍の司令官の如き冷たい返事であった。

去る者は追わない主義が、彼の中では徹底されているのだろうか。

その後は、全員が揃うまで何一つ言わなかった。

ようやく全メンバーが席に着き、安形氏へのプレゼンテーションは開始された。

何を発表するのかは最後までメンバー間で討論されたが、最終的には私が提案した事業プラン2つと、その他2つの合計4案を用意していた。

その4つとは『①女性消費者オンラインネットワーク化事業』『②他業種他企業間ビジネス融合事業』『③電鉄向けサービス事業』『④カード共通化事業』である。

この中で、私の事業案は①と②であったが、各人が一つずつ報告することになっていたのが①の報告を田代氏に譲り、私は②を担当することになった。

いよいよ田代氏が『①女性消費者向けオンライン化事業』の説明を始めた。

元々田代氏は女性ネットに興味を持っていたので①を発表してもらうことになったのだが、彼の意見と私の事業プランには最初から食い違いがあり、その点が会議前にも心配されていた。

田代氏は順調に説明を始めたが、徐々に抽象論に傾いてしまい、途中で安形氏に突っ込まれて返答に苦しんでいた。私は、彼の抽象論で私の具体案までもが否定されるのを恐れ、堪らず横槍を入れた。

「じゃあ、田代君が抽象論で、君が具体論の担当か？」

と安形氏は嫌味の込められた視線で私を見たので、私は毅然として言い返した。

「はい、そうです。私が具体的プランを説明致します」

すると、安形氏は「そうか」と私の方に向き直った。

お恥ずかしい内容で恐縮だが、概要だけでも知って頂きたいので、『①女性消費者オンラインネットワーク化事業』と『②他業種他企業間ビジネス融合事業』に関する安形氏への報告概要を左記させて頂く。

# 「最終プレゼンテーション②」

## モデル事業①

【アップルナビゲーションシステム（ANS）】  
[女性消費者オンラインネットワーク化事業]

### 《コンセプト》

- ・ 一般女性の自分専用PC普及率は未だ低く、男性のそれと比較しても雲泥の差がある。これらの女性層に「かわいい」・「最新」・「流行」・「安い」・「便利」等のコンセプトで作られた女性専用PCを普及させる事により、若年女性のネットワークを作り上げる。位置付けとしては、既存の携帯端末とデスクトップPCの中間で、携帯電話・モバイル端末より、もう少し本格的な情報発信端末を自宅で好き勝手に楽しむという生活スタイルを提案する。更に最高のコンテンツを供給し続けることにより、若年女性のオピニオンリーダーを目指す。

### 《顧客ターゲット》

- ・ 18才～30才までの女性700万人。
- ・ 携帯電話、モバイル端末人気が落ちつき、次に新たな流行端末を求める女性層。
- ・ PCは高額、且つ操作が困難というイメージのために、オンラインショッピングやチャットを諦めている女性層。
- ・ モバイル端末、携帯電話でEメールサービス等に参加しているが、少し物足りないと感じる女性層。
- ・ 結婚後、在宅する機会が多くいため、自宅に気軽に何かを始めたいと考える主婦層。
- ・ 携帯電話で友達とおしゃべりはできるが、自分の部屋でチャットやEメールをしたいと考えている女子高生・女子大生層。

### 《事業概要》

- ・ 18才～30才の女性をターゲットにしたPCネットワークビジネス。主要目的はターゲットの囲い込み。ハード（専用PC）を普及させ、ネットワーク化が完了した段階で魅力ある新コンテンツを投入し、継続的なオンライン接続料により収益源を確保する。また、専用コンテンツを充実させて、ネット上の有料サービスへのアクセスを狙う。
- ・ 成功の鍵は、ハードの外観的魅力と充実したコンテンツによるので、業界のリーディングカンパニーを目指して、最高のコンテンツ保有パートナーとタグを組む。

### 《ハード戦略》

- ・ 「i-Mac」はデザイン戦略では成功したが、コンテンツとは無縁であり、将来飽きられる可能性がある。ANSでは、ハードを「おしゃれな空箱」と位置付けており、「おしゃれ」・「手軽」・「安い」のイメージに徹する。ハードは独自の製品を開発するが、開発・製造は全て外注し、最小限の機能で低価格に押える。

### 《ソフト戦略》

- ・ 優良コンテンツ保有パートナーを早期に押え、全てANS専用ソフトを開発してもらおう。基本的にはANSへの参加は無料とし、コンテンツ上で商品売買には一切関与しない。ANS上でしかアクセスできない最強コンテンツを有することにより、ハードの更なる普及を図る。また、全てのコンテンツは、常に無料で最新バージョンへのグレードアップを可能にする。

- ・ 基本機能 「Eメール」「各種ニュース」「チャット」「占い・悩み相談室」
- ・ タレント 「タレントグッズオークション」「コンサートチケット優遇」
- ・ 化粧品 「チャットオンライン化粧品販売」「肌の悩み相談室」
- ・ 英会話 「オンライン英会話教室」



- ・ 就職斡旋 「在宅オンラインアルバイト斡旋」
- ・ 結婚仲介 「結婚情報サービス」「恋の出会いの場」
- ・ 通信販売 「女性向け通信販売」
- ・ チケット 「各種コンサートチケットオンライン販売」

#### 《事業化戦略》

- ・ 我社単体ではなく複数企業によってANS社を設立する目的は二つ。一つ目は、ソフト分野において我社のケイパビリティだけでの事業化は困難であり、プロ集団と組むことによる事業規模の確保と投資リスクの分散を図る。二つ目は、大規模な組織下で、移り変わりの激しいソフトビジネス界で生き残ることは難しく、少数トップマネージャーによる迅速な経営判断を行う。
- ・ 設備の自前主義は排除して有形固定資産は一切持たず(根幹システムのみ無形固定資産として保有)、初期投資額を極力低く押える。ネットインフラ分野には進出しない。既存の無料PC配布業者との差別化を図るため、あくまで優良コンテンツ供給に資源を集中投下する。

#### 《販促戦略》

- 販売面では、携帯電話販売代理店に全面委託し、携帯電話との相乗効果を狙う。携帯電話販売ルートを採用することにより、既存のプロバイダー系パソコン配布業者との競争を避け、早期、独占販売契約を締結することにより、販売網を押える。目標は、初期段階での圧倒的シェアの確保。

# 「最終プレゼンテーション③」

## モデル事業②

【日本ビジネスパートナーズ(JBP)】  
[多業種多企業間ビジネス融合事業]

### 《コンセプト》

- ・ 大企業も各個人も1パートナーとして《JBP》に参加し、既存の枠組みを超越した多人種多業種多企業間での交流、新規事業の立上げ等を通じて、各パートナーの能力・事業規模の拡大化を図る。また、パートナー同志の融合による事業拡大の効率性を追及し、将来はソフトビジネスのリーディングカンパニーを目指す。
- ・ 開始当初は、個人パートナー向けビジネススクール事業、中小企業パートナー向けサービス事業、ビジネスプレーンズ事業を3本柱とする。

### 《事業目的》

- ・ 新規事業パートナーの囲い込み。
- ・ 若き経営者の育成。
- ・ 有能経営者・経営者の卵の囲い込み。
- ・ 既存の枠組みでは出来ない新規ビジネスの立上げ。
- ・ 既存の概念を無視した型破りなビジネスの組立て。
- ・ 1企業・1個人で出来ないビジネスの組立て。
- ・ 系列・大小を超えたビジネスグループの形成。

### 《パートナーターゲット》

#### ○メインパートナー

今後の事業展開のベースとなる企業群。候補としては、銀行系総合研究所・ベンチャーキャピタル・投資銀行・広告代理店・英会話専門企業・ベンチャー企業など各業種の大手有力企業。1業種1企業が基本であり合計3～4社に絞ってJBPへの出資要請をする。

#### ○企業パートナー

事業拡大を図る一般企業。提携やM&A案件を模索する大企業、事業の効率化を目指す中小企業、資金や経営面で大手企業の補佐を必要とするベンチャー企業。

#### ○個人パートナー

自己の専門能力を売り込みたい個人、大手企業に属するが起業の機会を伺うビジネスマン、アイデアはあるが事業化のノウハウがない個人。

#### ○その他パートナー

大学の外部研究機関(TLO)や地方自治体など。

### 《事業形態》

【ベンチャースクール事業】

- 一般ビジネススクールと当事業の相違点は、最終目標が知識の習得ではなく、事業の立上げにある点である。当面の収益源は個人パートナー(生徒)からの授業料になるが、最終的には個人パートナーが立上げたVBへの投資によるリターンと、各専門分野の経営者プロとなった個人パートナーを登録する人材バンク業務からの収益を事業の柱とする。

- 各個人パートナー(生徒)は、企業経営のエリート教育を受けるだけでなく、実際の新規事業立上げまでをファイナルとし、この際企業パートナーである大手企業が、経営補佐業務・新会社への出資など、全面的なバックアップを行なう。個人パートナーが持つベンチャー的なビジネスアイデアと大手企業パートナーの持つノウハウを融合される事により、既存にない新たな事業形態を作り上げる。
- ターゲットを団塊世代のサラリーマンにまで広げ、リストラ対象である中高年ビジネスマンに自己研磨・起業の場を提供して彼らに起死回生のチャンスを与えると共に、彼らの経験を活かした新規事業を育てていく。

#### 【中小企業向けサービス事業】

- 主に中小企業パートナーをターゲットにした事業。大手企業が持つ経営ノウハウをセミナーとして開催し幅広い企業パートナーに参加してもらう。また、中小企業パートナーへの資材共同購買ネットワークの構築や、同業種である企業パートナー同志の提携・合併を可能とする交流の場を提供する。

#### 【ビジネスブレイクス事業】

- 全てのパートナーを対象にした多人種多業種多企業の融合ビジネスを作り上げる。個人パートナーと中小企業パートナー、中小企業パートナーと大企業パートナー、大企業パートナーと個人パートナーなど、既存の概念を全く無視した組み合わせを作り、新規事業立上げ(VB設立・経営)、パートナー同志の事業融合(JV設立・経営)等、系列の垣根を越えた提携を目的とする。

## 「最終プレゼンテーション④」

---

これらの2プランを説明するには約1時間を要し、私はすっかり話し疲れてしまった。

残りの『④カード共通化事業』はジャストアイデアであり、技術的な裏付がなかったのでただの発表で終わってしまった。

発表後の質疑応答タイムでは、私のプランも安形氏に相当突っ込まれたが、全てに対する的確な回答をしたつもりであった。特に①のアップルナビゲーション事業では、私が作成した財務諸表を持ち出して、事業化のメリット・デメリットを詳しく解説した。

しかし、実際の事業化はそんな簡単にいくような代物ではないので、さらなる掘り下げと深い検討が必要なのは言うまでもない。

質疑応答が一段落すると、安形氏は感想を述べた。

「俺の個人的意見としては、①のアイデアは、我社の通信販売子会社に一任するのが、一番面白いと思う。②のアイデアは、ベンチャー投資に関係あるので財務部投資チームに話を持っていこうと考えている。まあ、いずれにせよアイデアは必ず使わせて頂く。ところで、脇田君。もし、①のアイデアで子会社の奴から質問があったら、君が答えてくれんか」

要するに、既存の本部にソフト事業をさせるための、アイデアが欲しかっただけなのか。

それなら、手柄は全部安形氏が独り占めするだけじゃないか。

私は安形氏の発言に失望した。

安形氏も、そういう私の心を察したようだ。

「まあ恨まんでくれよ。今回のソフト事業チームの目的は、既存にないソフトビジネス案を発掘することであって、もし今の本部で事業化する方が効率よければ、当然会社はそうする」

まあ確かにそりゃそうだが、あんまりだよな。

安形氏は、私の落胆した顔を見てか見ないでか、助け舟を出すように私たちに言った。

「あのさ、皆も知っていると思うけど、もし大阪チームの事業案が採用されるとすれば、誰か一人に東京に来てもらって、俺の部下として最低3ヶ月間働いてもらう。ところで君らはF/Sをやる気はあるか？」

と、最後まで言ってから、直ぐに「君はどうだ？」と聞き始めた。

他のメンバーは、曖昧な返事しかしない。

事実、明確な自分のプランを持っていないのだから、F/Sを始めてもしょうがない。

というより、皆私よりはるかに年上であるから、そんな簡単に営業部を抜け出すことはできないはずだ。

安形氏は私の顔を見て「君はどうだ？」と期待に溢れた声で聞いた。

「はい。もしチャンスがあれば、是非F/Sまでさせて頂きたいと思っております」

と、私はさも自信があるかのように言った。

「そうか、君はこういうのが好きそうだな」

「ええ。私は現業でも投資案件を担当しておりますし、まあ、好きと言えますね」

「よし分かった。じゃあ、とりあえず今日の事業提案は全て一旦持ち帰って検討する。それでF/Sをしてもらうようなら誰かに俺の部下になってもらう」

安形氏は、やっと納得してもらえたかなという面持ちで会議室から出て行った。

## 「決死のEメール」

---

会議の後、自分の机に戻ると、部員たちは全員帰社していた。

時計を見ると午後10時前である。

私は椅子に腰掛け、ゆっくりと自分の頭を整理した。

さっきの話の流れから考えると、私にも十分チャンスはある。

2つの事業案は私が懸命に考えたプランなのだから、そう簡単に人に奪われては堪ったもんじゃない。

もし私が真剣に訴えかければ、安形氏はF/Sをすることに同調してくれそうであったし、他のメンバーよりも優位な位置にいることは、おそらく間違いない。

但し、私が退職する人間であることを安形氏が知ったら、一体どうなるであろうか。

やはり私は謀反人であるかの如く、冷たくあしらわれるのであろうか。

真剣に考えれば考えるほど、頭が混乱してきた。

冷静になって考えねば。

確か、東京ではF/Sを遂行する若手社員を営業部から引き抜く件で、経営企画部と若手社員の出身本部が相当揉めたと聞いている。その点私の場合は退職が決まっているわけであるから、業務上の引継ぎでの問題は皆無である。しかし、退職するはずの私がソフト事業チームの専属になれば私自身が自己矛盾に陥ってしまうし、プラスチック部の上司としてもとても納得できるものではない。

とにかく一番大切なことは、先ず安形氏が私を必要とするか否かである。

それを確認せずに、とやかく考えても始まらない。

私は安形氏宛てに精魂込めたEメールを打った。

XX

経営企画部 安形殿

大阪プラスチック部の脇田です。

今晚は御忙しい中どうも有難うございました。

ただ、今日お伝えできなかったことがございましたので、下記させていただきます。

先ず始めに申し上げておきますと、小職が元来ソフト事業に興味を持っておりまして、このチームの公募があった時も、最高のチャンスが巡ってきたと思い参加させて頂きました。十数回の議論を重ねる内に、自分のしたい事が見えてきた気がして、やはり自分はベンチャービジネス(VB)の道で生きていくのベストであるとの結論に達したのですが、実際、現在の小職の知識・能力では限界があり、先ずはVBについて勉強する必要性を痛感致しました。

現業も大変面白いのですが、自分の将来の夢とは少し距離があり、ソフト事業チームでその分自分の夢を思い描いていたのかもしれませんが、ただ、小職自身、ソフト事業チームはあくまで絵に書いた餅だと認識しており、やはり自分のアイデアを具現化するためには、井の中の蛙ではなく、外に出て自己研鑽するしかないと考え、我社を退職することに決めました。事実、8月末に上司に胸の内を打ち明けており、最終的に10月末で退社する方向で、現在引継ぎを開始致しております。

9月に入り、統括役員会議で『ソフト事業の今後の進め方』が決まったとの連絡を頂戴し、初めて我社がソフト事業のF/Sを進めることを知りました。既に人事部宛てに退職届を提出した身ながら、本当にF/Sができるなら事業化されるようなアイデアを提案したいと思い、この数週間具体案を考えてきました。いざ具体案が纏まってくるとやはり思い入れがあり、もし、もう一度チャンスを頂けるなら、我社で具体化まで成し遂げたいとの思いが日に日に強くなり、今晚の会議を迎えました。

もし、今日提出した案に多少なりとも将来性を感じられたなら、是非小職にもう一度チャンスを頂きたいと考えております。3ヶ月間のF/S期間が終了し、アイデアがボツになってしまったのなら、辞める覚悟は既に出来ておりますので、必死で事業化に取り組めるチャンスを下さい。

未だ何も決まってない状況で、こんな事を言うのはナンセンスではありますが、10月末での退職届を提出している

以上、最後のチャンスであると思い、このEメールを打たせて頂きました。

以上

XX

一度だけ内容チェックして送信ボタンを押した時には、既に時計の針は12時を指していた。

結論は、明日になれば分かるであろう。

今日はもう帰ろう。

翌朝は、5時半に目が覚めた。

何故、目が覚めてしまったのかは、言うまでもない。

やはり、昨晚のEメールのことが気になるのだ。

目覚し時計は6時半にセットされていたが、アラームスイッチをオフにし、早速、朝風呂に入った。

元々、私はその日の晩から、信州に旅行する予定をしていた。

晩11時過ぎの夜行列車に乗り、長野県白馬まで行くつもりである。

今晚、寮に戻って準備しては間に合わないので、会社に出掛ける前に全ての旅行準備を終えてから、私は会社へと向かった。

会社に着いて直ぐに、私はEメールの送信済みボックスを開けた。

昨晚のEメールが、しっかり送信されているかどうか確認するためである。

間違いなく、安形氏には送信されている。

私は、自身の秘密を暴露してしまったという底知れぬ緊張感の中で、安形氏からの電話を待ち続けた。

安形氏は、早朝の新幹線で東京に向かってははずで、東京本社には10時頃の到着予定であった。おそらく出社して直ぐに、昨日から未開封であるEメールを全て閲覧するであろう。

時間が経過するのが、その時は妙に遅く感じられた。

安形氏が私のEメールを見れば、必ず即刻電話してくるはずだ。

と、私は彼の行動パターンを読んでいる。

とにかく私は安形氏からの電話を待った。

時計はいつの間にもや10時半を過ぎていた。

『もしかして、今日は朝から外出しているのか?』と思った瞬間、私の眼前の電話がいつもと同じようにけたたましく鳴り響いた。

確信はなかったが、おそらく安形氏であろうという私の勘はズバリ的中した。

「あの安形ですが。脇田君?」

「はい。そうですが」

「あの、今さっき君からのメール読んだよ」

「あ、はい」

「しかし、君、あれだな。俺、本当に驚かされたよ」

「いやあ、すいません」

と言ったものの、その次に答えるべき言葉は私の口から出てこない。

安形氏は続けた。

「おい。君、もう退職届出したの?」

「はい。一応提出は致しました。で、引継ぎも大凡終わっております」

「どうなのかなあ。俺さあ、こんなケース一度も聞いたことないよ。実際まだ可能性あるのか? いや、君が復帰できる可能性だよ。冷たく聞こえるかもしれないけど、普通じゃあ、おそらく挽回は難しいぜ」

「ええ、確かにそうですね。但し、経営企画部として私のアイデアをF/S段階にまで進めるといふ結論がでたのなら、おそらく大丈夫だと思います」

「OK。じゃあ、先ず俺は何をしたらいい?」

「大至急、昨晚のプランに対する結論を出して下さい」

「分かった」

ものの数分で、安形氏との会話は終わった。

安形氏は「分かった」と言ったが、本当に分かってくれているのだろうか。

昨晚の印象だと、安形氏は確かに私のプランを採用したがっていたはずだ。

しかし、私が退職届を出した社員であると分かると、やはり態度が少し変わってしまった。このままでは、伊沢社長の耳まで何の声も届かず揉み消されるかもしれない。もし、安形氏が全面協力してくれるとしても、遅々としていてはとも私の退社には間に合わない。

とにかく、私には残り3週間しか時間が無いのだ。

サラリーマンという人種は、変化を望まない。

特に他人が既存の枠からはみ出すものなら、それが『悪』であると見なしてしまう。当然、自分が『悪』と見なしている人間を、上司に推薦するようリスクは誰も取らないであろう。自分がリスクを被っても、なんとか一肌脱いでやろうというサラリーマンはかなり少数派である。

安形氏自身は何一つ悪くはない。

サラリーマンとして、当たり前前の行動をとっただけである。

私は、別に誰も責める気持ちはない。

但し、私自身が追い詰められている以上、安形氏が私のために一肌脱いでくれる可能性に全てを賭ける余裕は無かった。やはり、会社の組織図の順番通りに私の思いを伝えていっても、おそらく最後の経営トップまで私の声が届くことはないであろう。もし万が一私の声がトップに届くとしても、その時には私はこの会社に残ってはいないであろう。

私は、この話を人事部にするのは無意味だと思っている。

人事部にとって、社内人事規定とは職員たちのサラリーマン生命よりも重い存在なのだ。その人事規定集には、退職届を提出した者が、それを撤回できるとは書かれていない。書かれてない以上、そう簡単に認めるわけにはいかない。しかし唯一の例外が、経営陣から情状酌量の余地を認められた時である。

もうここまで来れば恐いものは何もない。

最後に、総大将との一騎打ちに望もう。

これで散っても本望である。

私は、直ぐに伊沢社長宛てのEメールを打ち始めた。

既に昼休みになっていたもので、周りには誰もいなかった。

×××

伊沢社長 殿

(写) 経営企画部 安形殿

大阪ソフト事業チームの脇田です。

突然Eメールさせていただきますことを御容赦お願い致します。

昨晚、大阪にてソフト事業のプレゼンが行われましたが、その時に言い切れなかったことを、添付のEメールとして、安形氏にご連絡させて頂きました。早速、安形氏から直接お電話を頂戴し、小職の進退問題は簡単ではないとお言葉を頂きましたが、もし少しでもチャンスがあるなら、ソフト事業F/S担当者として、事業立ち上げできるよう必死で取り組みたいと考えております。

本件、既に安形氏とは電話でお話させて頂きましたが、どうしても伊沢社長にも小職の真意を知っておいて頂きたく、僭越ではございますが、直接Eメールさせて頂きました次第であります。

以上

×××

これで、伊沢社長も知らない顔はできないであろう。

とにかく、私は全ての判断を副会長に委ねたのである。

私は、昼から外出予定があったので、送信ボタンを押してから、直ぐに出掛けた。



## 「人事部との真剣勝負」

---

夕方6時過ぎに会社に戻ってくると、机の上に伝言メモが置かれていた。

《帰られましたら、至急電話下さい。 安形》

私は一瞬電話しようとしたが、内容が内容だけに社内では話し辛く、帰り道に携帯電話から掛けることにした。

「今晚から信州に旅行してきます」と帰りの挨拶を済ませて、私はエレベーターに乗り込んだ。裏門から出て会社の真北に架かっている人道橋の上で、私は携帯電話をカバンから取り出した。

人道橋は歩行者橋であり、今の時間は人通りがほとんどない。

灯りもなかったが、私は橋から水面が見える位置まで移動し、番号ボタンを押した。

眼前には、日本銀行と大阪市役所がある。

堂島川の東の方を向くと、オフィスビル街の明かりが綺麗に輝いていた。

もし私が彼女連れなら、おそらく今頃はロマンティックなムードに浸っているところであろう。

すると、コールしていた携帯電話から女性の声が聞こえた。

「あ、もしもし。安形さんは居られますか？」

「少々お待ちください」

電話の内容はわかっていたが、安形氏に何を言ったらよいのか分からない。

その前に、安形氏は私の副会長宛てEメールについて何と云うのであろうか。

すると、電話の向うで人の声がした。

「はい。安形ですが」

「あの、大阪の脇田ですけど、お忙しいところすみません」

「おう。君も思い切ったことするなあ。余程、追い詰められてたんだろう」

安形氏の声色からは、何を言わんとしているのか判断できない。

「まあ、言ってしまったものはしょうがない。で、退職届の撤回ってのは可能なのか？」

「ええ。今日申しあげましたように、先ずは安形さんの方で結論が出ないことにはどうしようもありません」

「で、もし俺のほうでダメだったら、どうするんだ？」

「このまま退職致します」

「じゃあ、君の選択肢は、俺の部下になるか会社を去るか、二つに一つなんだな」

「仰られる通りです。[Yes or No]の世界です」

「分かった。じゃあ、君の方では一応大阪の人事部に、退職届の撤回が可能かどうか聞いといてくれよ」

「分かりました」

私は電話を切った後、人事の有明氏にいつ相談しようかとしばらく迷った。

まだ、心の準備が出来上がっていない。

が、私は心を決めて、毅然たる態度で会社へと戻っていった。

人事のフロアを覗くと、ちょうど有明氏と目が合った。

「ちょっとだけいいですか？」

「おう」

二人はいつもの部屋に入った。

「なんの用事？」

有明氏は、少し怪訝な顔をしている。

既に退職が決まっている以上、普通であれば今更話す内容などは無いはずである。

私は、カバンからソフトビジネスの事業プランを取り出して、先ずは机の上に置いた。

「あのですねえ。有明さんもお存知だと思いますが、私、今日までソフト事業チームに参加しておりました」

「おう。俺は、途中でほっぽり出してしまったからなあ」

「まあ、そうですが」

私は、有明氏の言葉に対する返答に困ったが、早速本題を話し始めた。

過去の経緯から、私の事業案のF/S段階への可能性までを得々と有明氏に伝えた。

「そういう訳で、もう一度やり直せる可能性についてお伺いしたいのですが」

と、そこまで言い終えた時点で、有明氏はかなり難しそうな顔で返答した。

「お前なあ、言いたいことは分かるが、お前自身で覚悟を決めたから退出届を出したんだろ。それなら、今更ソフト事業のF/Sをさせて下さいって言うのは矛盾してないか？」

「明らかに矛盾はしていますが、私が提案している事業案を私にやらせて欲しいんです」

有明氏は、まるで駄々をこねる子供を諭すように言った。

「でもな、お前も考えてみろよ。一旦辞めますと言った人間に、会社が大事なソフト事業をさせる訳がないだろ。第一、お前の事業案ってのは、お前しかできない訳じゃないだろ。それじゃあ会社は、これからも残る人間に経験を積ませるよ」

「まあ確かに私以外の人間でもやればできるとは思いますが、私自身が考えたプランを他人がやって上手くいくとは思えません」

「でも、もしF/Sを3ヶ月間やってダメだった場合、お前は辞めるんだろ？」

「いえ。まあ、その経験を活かせる場が社内であれば必ず残ります」

「じゃあ、全く関係ない本部に飛ばされたらどうするんだよ」

「そういう場合は、おそらく会社を去ると思います」

議論がエスカレートしていくのと比例して、二人の語気も徐々に荒くなっていく。

「だろ。じゃ、上手くいきや会社に残って、ダメだったら経験だけ積んで辞めますっていうのは、俺は了承できない。あのなあ。これはお前を試すための試験なんだよ。辞めるっていう人間を、一体誰が育てようとするんだよ。但し、俺は、別にお前に会社を辞めて欲しいって言ってるんじゃないことだけは、分かってくれよ」

「ええ、分かります。でもね、人事に辞めるって言った人間だけが、必ず辞めるかどうかは分からないでしょ。辞めないって言っても、辞める時には、誰でも辞めまして。それなら、ベンチャー精神を持った人間にやらせるべきじゃないですか？」

「違う。お前の場合は、辞める確率が人よりも圧倒的に高すぎるんだよ」

「確率論で人事は決められるんですか？　じゃあ、人事部の仕事って一体何ですか？」

有明氏は、返答に困りつつも、マニュアル通りの回答をした。

「人事部の仕事はだなあ、適材適所で仕事を進められるようにアレンジすることだ」

「でも、実際私の中国語だって、業務研修から帰国してもほとんど使ってませんよ」

「お前の場合は、特別だよ。で、俺たちも今変えようと必死なんだ」

私は更に、追い討ちをかけるように言った。

「そうですか。本当に人事が変わるんなら、もし私がF/Sをしても、その後に無関係の本部に飛ばされることはあり得ませんね」

「まあ、そういうことになるな」

有明氏は、先ほどよりも少し落ち着いてきた。

ここまでくると、大学の弁論サークルと同レベルである。

但し、今回は相手を論破しても喜んではいられない。

相手に心から納得してもらわなくては、次のステップには登れないのだ。

私は、最後の最後で王手を打つために、その布石となる捨て駒を打った。

「あの、もし私が会社を辞めちゃったら、この事業案が日の目を見ることもなくなるんですよ」

「そんなことはない。おもしろかったら、会社が誰かにやらせるだろう。」

私は一呼吸おいて、撃ち抜くような目で有明氏を睨んだ。

「あの有明さん、ちょっと聞いて下さい」

私の手には、先ほどの事業案が握り締められている。

「私のように真剣にやらせてくれと頼んでいる奴か、それとも、会社から命令されて受動的に動く奴か。どちらの人間が、このソフト事業案を成功に導く可能性が高いのかを、冷静に考えて下さい。一体、会社はどちらに賭ける方が得なんですか？」

この時点で、やっと真剣勝負の決着がついたようだ。

今日初めて、有明氏が私の意見に対して頷いたからである。

直ぐに、有明氏は優しくそうな顔で言った。

「分かった。人事部長にまで、話は通しておく」

溜まっていた疲労感が、体中からどっと沸き出てきた。

正に、激論であった。

最語に、私は冗談っぽく言った。

「でも、伊沢社長がダメと言ったらどうしようもないですけどね」

こればかりは、結論が出るまで待つしかない。

私は有明氏に深々と一礼し、直ぐに会社を出た。今晚からの信州行きの時間が迫っており、私はいつもの駅まで走った。一度寮に帰ってから、荷物を持って大阪駅まで戻ってこなくてはいけない。

私は帰りの電車の中で、今日の議論を反芻した。

今日一日は、正に人生勉強であった。

何故なら、一生涯の中で大切なことを知り得ることができたからだ。

《真剣勝負をした時こそ、相手の器の大きさが分かる》という事である。

有明氏の将来を、一刻も早く見てみたいと思う。

## 「信州での夢」

---

独身寮まで帰った私は、そそくさと荷物をまとめて、大阪駅へ向かった。

そこで、彼女と待ち合わせをしているのである。

待ち合わせの10時半は既にオーバーしており、遅れる旨を携帯電話の留守電に入れておいた。

今は、金曜日の晩だ。

大阪駅に着くと、会社帰りに一杯飲んできたサラリーマンたちで、構内は賑わっていた。歩きながら上司の愚痴を言っている者、へべれけになって地面で寝ている者、大声で談笑している者。人それぞれ、様々な飲み方をしている。

みな、会社での鬱憤が溜まっているのであろう。

全員家に帰れば、大切な家族が待っている。その家族を養っていくために、毎日必死に働いているのだ。ストレスが溜まったってしょうがない。

でも、酔っ払いのサラリーマンたちも、学生の頃は大いに夢を語っていたに違いない。それがいつの間にやら、今のようになってしまったのである。

私も、今後彼らと同じようになってしまうのであろうか。

なんとなく、悲しい気がした。

待ち合わせ場所に到着すると、彼女が走り寄って来た。

「遅いじゃない。私、30分ぐらい待ったよ」

少し、ふて腐れているようだ。

「いやあ、ゴメン。ちょっと用事があって」

私たち二人は、急いで新潟行き夜行列車のホームへと向かった。

すると、列車はすでに到着しており、あと数分ほどで出発しそうだった。

私はホームの売店まで走り、烏龍茶を2缶買ってから列車に飛び乗った。

私たちの寝台シートに辿り着くや否や、列車は静かに動き出した。時刻は既に11時半を迎えており、私たちは話もせずにベッド横のカーテンを閉めた。

今回は、夜行列車で新潟県の糸魚川まで走り、大糸線に乗り換えて姫川沿いに長野県北安曇郡白馬村まで南下するという、全長約500キロの道程である。現地のペンションで2泊して、3連休の最後の晩遅くには大阪に帰り着く予定だ。

何故、信州を目的地にしたかということ、トレッキングをしながら、自然の中でゆるりと時を過ごしたかったのである。

今回私は、2冊の本を携えてきている。

『ウェルチ』 ロバート・スレーター氏著

『風の道 雲の旅』 椎名誠氏著

の2冊である。

何故この本かという理由は聞かないで欲しい。

強いて言うなら、偶然である。

単純に、その時の私が読みたいと思っただけである。

私の持論として、人の本棚を見れば、その人の思考方法が簡単に理解できると信じている。人は、知らず知らずの内に、自己思想を完結させるための思想を、本に求めている。『自分の考え方が正しいのか』、『自分は今社会のどの辺りにいるのか』などを、客観的な物差しで測るために本を読むのである。読み終えた時点で、『ああ、やっぱり私の考え方は間違っていなかった』とか、『いやあ、本を読んで目から鱗が落ちたよ』となるのだ。

要するに、人生という大海原を航海するための、羅針盤のようなものである。

余談になってしまったが、そういう訳で、私が読む本を選ぶ動機を皆さんに申し上げても仕方が無いのである。

その翌日。

長い列車の旅を終えた頃には、すでに太陽は真南に位置していた。

駅前で車をレンタルして、予約しているペンションへと向かった。ペンションは丘の上にあり、裏庭のテラスからは綺麗に八方尾根が見える。その日は、黒部溪谷までドライブしたが、ハイカーの多さにウンザリして戻ってきた。

翌日は朝から、スキー場で有名な榑池高原まで足をのばし、山上にある榑池自然公園と、更にその奥にある天狗原まで軽い登山をした。紅葉の季節の中、樹々から吐き出される新鮮な空気を満喫し、すっかり心はリラックスしていた。

天狗原では、湿地帯を縫うようにして作られている散策道に座り込み、持参したポケット将棋で彼女をこてんばに負かし、自己満足に酔いしれた。彼女は、将棋のド素人である。私も弱い、その私と勝負しても、ものの5分で決着がついてしまう。

あまりにも勝負するのがこくなので、ジャンケンをしたり、雑談をしたりして時間が過ぎるのを何も気にせずに一日遊んだ。

その翌日の最終日、私たちは朝早くペンションのチェックアウトを済ませ、二人きりでゆっくり本を読める場所をしばらく探した。

白馬山麓線から入り、白馬大雪溪の方にドライブすると、溪流沿いにゆっくりできそうな場所を発見した。私たちは適当な岩を見つけ、そこにゴロンと横になって、二人バラバラに本を読み始めた。

すると、本の内容が内容だけに、頭の中は自分の将来のことではいっぱいになった。

私は、本当は何がしたいのだろう。

自分の一生涯を賭けて、のめり込む天職は本当に見つかるのだろうか。

今、私が退職して進もうとしている方向は、あくまで10年先の将来を見据えた上での判断である。

その先は、まだ暗闇のようなものだ。

15世紀後半、天文学者コペルニクスにより地動説が論じられる前、地球は平面であり、海を進むとその端から落っこちると、まだ一般に信じられていた時代の大航海と同じようなものである。

10年先までは、おぼろげながら見通すことは可能だが、その先に何が待ち受けているのか、全く見えない。

その先に、自分が求めるものが本当にあるのかどうかすら、一向に分からない。

もしかすれば、自分はその先で野垂れ死ぬかもしれない。

しかし、未知の大陸に向けて旅立ちたいという、押え難い気持ちに突き動かされて、私は会社を去る決心をした。

本当に何がしたいのかと聞かれても、答えはこうである。

「正直言って、分かりません。但し、私自身の未知の世界を死ぬ前に見たいのです。」

あとは、とにかく走るだけである。

走っているうちに、何か新しい大陸が見えてくると。

ただ、そう信じたい。

私が夢の世界に没頭していると、彼女に背中をポンポン叩かれた。

どうやら、そろそろ列車の時間らしいのだ。

レンタカーを返却し、私と彼女は現実世界への帰路についた。

帰りは、糸魚川からの特急列車の切符が押えられず、富山まで《普通列車4時間の旅》で帰る羽目になった。

すっかり現実に戻された私は、列車の中で、帰阪後に起こりうる出来事の想定問答を、彼女に手伝ってもらって繰り返した。伊沢社長宛てにEメールを送った以上、必ず人事部若しくは経営企画部経由で、なんらかの回答があるはずである。

その時に、如何に彼らと交渉するかの練習をしていたのだ。

私は、もし経営企画部から[NO]という返事が返ってきた場合、東京にいる伊沢社長まで直訴に行くつもりであった。『葉隠』の精神ではないが、どうせ明日死ぬなら、小兵に刺されるより、大将に殺された方がよっぽどましだと考えていたのである。

実際は、私はどちらに話が転んでも良かった。

退職撤回が可能ならソフト事業のF/Sをやるし、撤回が不可能なら予定通り退職して来春より渡米するだけである

。

しかし私は、我が社が私のような輩を膝元に置いておく余裕があるのか、若しくは一刀両断に切り捨てるのかを、最後の最後で試してみたかった。

大企業の組織とは、どういうものかを見ておきたかったのである。

まあ、全ては、明朝入社すれば明らかになるであろう。

## 「砕け散った夢」

---

連休明けの火曜日、私は人事部と経営企画部からの返答を待った。

結局、その日はどこからなんの音沙汰も無かった。

その翌日は、引継ぎのために三重県津市まで日帰り出張に行っていた。

夕方に会社に電話したが、その関係者からの伝言は一向に無く、私は少し苛立っていた。

更にその翌日の木曜日、私は予想していなかった出来事に遭遇した。

私の眼前の電話が、いつものように鳴り響き、何気なしに私は受話器を上げた。

「もしもし、プラスチック部ですが」

社内電話のベル音だったため、どうぞ大した相手ではないだろうと、私は面倒臭げに返事した。

「もしもし、伊沢ですが。脇田君はいるか？」

「はい。私ですが」

と返事をしながら、『どちらの伊沢さんですか？』と聞き返そうと思った。

「あの、伊沢だが」

と相手がもう一度名前を繰り返した瞬間、その声が伊沢社長のものであると分かった。

「あっ、はい。どうもご無沙汰致しております」

私の声は、驚きと緊張のあまりトーンが上がっていた。

『直接の電話とは予想外だな。一体どういうことだろうか？』

と疑念を抱いたが、とにかく話すしかない。

私が一瞬言葉失っていると、伊沢社長は単刀直入にきた。

「あの君のEメールの件だがなあ、君はもう既に退職届は人事に提出したのか？」

「はい。提出致しました」

「じゃあ君は男らしくないなあ。一度男が決めたことを、そう簡単に引っくり返してはいかんだろ」

「いえ、確かにそうですが、私なりに真剣に悩んだ結果、もう一度最後のチャンスに掛けてみようと思ったんです」

「君なあ、退職届を出したんだろ？出したのなら、それ以上なにも無いよ。それで終わりだ。[That's end]だよ。君の退職するという決断は尊敬に値するが、今の君は、自分のことしか考えておらん。私は、君のような例を今まで一度も聞いたことがない」

確かにそうである。

私は、自己中心的な考え方をしているかもしれない。

しかし、ここで食い下がらなければ、本当に終わりだ。

「でも、私が退職を決めた決断以上に、それを撤回しようとする決断には、私自身の決心があったんです」

「そうかもしれないが、とにかく退職届を出したのなら、撤回なんてのはあり得ない。そんなもん、第一、人事規定で定められておらんではないか」

「では、もし私が退職の意思を伝えていたとしても、退職届さえ出していなければ、ソフトビジネスのF/Sをやれるチャンスはあったのですか？」

「そりゃそうだよ。もし君のプランが採用されるようなら、全く問題ない」

「ならば、退職届の紙つきれ一枚で、そのチャンスが消えてしまうのですか？」

「そうだ。その紙切れ一枚が大切なんだ。君は甘いなあ。会議ではしっかり発言しているなと思っておったが、君には本当にガッカリだ。俺はなあ、普通ならば有無を言わずに終わりだが、君とは同じ釜の飯を食った縁だから、分かってもらいたいのだよ」

そりゃ分からないではないが、『理』よりも『実』を採れば、そうは言えないはずだ。

そう簡単に諦められるか

「私はですねえ、退職届の撤回が非常識なことも、過去我社に前例が無いことも、重々承知した上で、自分自身の恥を晒して、今回お願いしておるのです。常識とか、人事規定とかじゃなくて、もし事業案自体が受け入れられるなら、なんとしても私の手でやり遂げたいのです。」

伊沢社長は一瞬躊躇ったようだが、直ぐに頑として返答した。

「気持ちはわかるが、そんな不公平なことではできん。一旦やれば、会社の人事規定がその意味を為さなくなってしまう。とにかく、君の言っとることは今更無理なのだ。」

私は必死だった。

とにかく、私は社長に終始噛みつき続けた。

最後には、議論というより、むしろ社長が私を説得する体になってきた。

私は、冷静に自分を見てみた。

社長に議論を吹っ掛けている自分は、一体何者なのだろうか。

一介のサラリーマンが大会社の経営者と議論して、事態がどう変わるのだ。

しかしそうは考えても、やはり私の思いだけは、社長に理解してもらいたかった。

「何故、私が伊沢さんに直接私の意図を伝えたかったのかと申し上げますと、人事部とか、前例がないとか、そんな低いレベルじゃなくて、会社の経営者である伊沢さんに、私のこの気持ちを理解して欲しかったのです」

「私はなあ、個人経営者じゃない。個人経営者なら、君の気持ちを汲むかも知れんが、私は一部上場企業のサラリーマン経営者だ。人事部も私個人も、当然同じ考えを持っておる。人事部の考えは、即ちトップの意向なんだよ。だから、君のことをダメというのも、会社の意思なんだ」

私は、明らかに意地になっていた。

伊沢社長の考え方を論破したかったのである。

しかし、意地になって話せば話すほど、これ以上の議論は無意味であると悟った。

「分かりました。じゃあ、一つだけ質問をさせて下さい」

「なんだ？ 言えよ」

私は、この質問で納得ができれば、もう最後にしようと思った。

「では、私の事業プランは一体どうなるのでしょうか？」

「もし、仮に将来性のある事業案だとしても、適任者が見当たらん場合は、即刻事業化の道を断念する」

私はこの言葉を聞いて、なぜか安心した。

これで良いのである。

やはり、私は今まで会社に甘えすぎていたのである。

本当に、伊沢社長から「君がやれ」と言われたら、逆に怖気付いていたかもしれない。

もしかすれば、天の声が『今やっても、お前の経験じゃ失敗するだけだ』と優しい配慮をしてくれたのかもしれない

私は別に、この事業案を持ってベンチャーキャピタルの門戸を叩こうとは思わない。

自分でも、分かっているのだ。

天の声は更に言う。

『今のままでダメだ。もっともっと勉強してから、一人前の口を利け』と。

ただ、私は眼前の組織の壁を打ち破りたかったのである。

「伊沢さんの仰られることは良く分かりました。今日は、貴重なお言葉を頂戴し、本当にどうも有難うございました。」

と最後に礼を言って、私は受話器をそっと元の位置に戻した。

終わった。

遂に、全てが終わった。

私は今まで、死ぬ気で訴えれば、誰でも理解してくれると信じていた。

やはり、伊沢社長が言ったように、私の考えはまだまだ子供である。

素直に、今日それに気付かされた事に感謝しなければならない。

私は、伊沢社長に感謝の念を伝えたいと思い、最後に左記のEメールを流した。

XX

伊沢社長 殿



今朝御電話を頂戴致しまして、誠に感謝致しております。

小職自身も、非常識極まりない行動であることを熟知致しておりますが、何としても退職前に己の証を残したいと考え、退職届を撤回してまでも、再度我社のソフト事業に賭けてみようとするに至りました。

4年前に我社に就職し、一度は己の理想とのギャップを感じて退職届を提出したものの、自分がやるべき仕事があることを9月末になって初めて知り、自分の思いを伝えずにはおられなかったのです。

考え方も甘く自己矛盾もごございますが、自分のベンチャー精神では人と十分勝負できるものと考えております。但し、今の事業案で将来成功できるのかと問われれば、小職自身も全く自信はございません。むしろ、自分の力をここで試したかったのかもしれない。

最後に、退職届の提出に関しましては、一切後悔致しておりません。但し、我社のソフトビジネスの行方を真剣に考えていた奴が一人おったということだけでも、お気に留めておいて頂ければ幸甚であります。

どうも、永い間お世話になりました。

本件で、色々御鞭撻頂戴しましたことに関して、心から深謝致します。

脇田

XX

私はこのメールを、以前から相談していた友人、人事有明氏、経営企画部安形氏たちに同時送信で流した。

早速、同期の今村からEメールで返事があった。

『ダメやったんか？』

『そう。[Game over!!]』

『なんで？』

『さっき伊沢さんと一時間話して、最終的に拒絶された。次回はアメリカで会おう』

『でも、大阪からはF/S要員で一人必要なんやろ』

『まだ分からんが、事業案の良し悪しというよりも、会社の秩序を保つために例外を認めるわけにはいかんっちゃうことや。俺も必死に説明したが力尽きた。大企業の組織・制度には、勝てんかった。めっちゃ悔しいが、どうしようもない。将来会社を見返せるだけの人間になるように、これから精進するわ』

彼女からは、一言、『誰よりも応援しています』という返事があった。

私をソフト事業に誘った同期の山本からは、『なんか、おもしろそうな議論があったんとちゃうか？また、電話で教えて』と、如何にもゴシップ記事に飛びつく三流記者のような返事があった。

いずれにせよ、全ては終わった。

私は、今までの悩みが一気に吹っ切れた。

## 「ザ・退職マニュアル」

---

私は早速、総務部から送られてきていたEメールを確認した。

内容は、退職手続きの件で一度お話をしたいとのことである。Eメール自体は、私が信州に行く前に届いていたが、私自身、心の整理が出来ていなかったため、返信せずに放っておいた。

私は、退職担当である辻井氏の内線番号を確かめてから直ぐに電話した。

辻井氏は、とにかく一度来てくれと言ったので、即刻私は彼に会いに行った。

私が顔を見せると、辻井氏は嬉しそうに話し掛けてきた。

元々の性格がこうなのであろう。

「脇田君、10月末で辞めるんだろ？」

私は、軽く頷いた。

「じゃあ、30分ぐらい時間もらえるかなあ」

と辻井氏は念を押し、私に書類を一式手渡した。

そこには、『退職手続きマニュアル』と大きく書かれていた。

文面は『永年のご勤務ご苦労さまでした。○月○日付にて退職されるにあたり、下記の手続きが必要ですので、夫々の指定期限までに手続きを終えられますようにご案内申し上げます』と書かれており、その下に左記の各種手続きの期限と通知事項が記載されている。

- 共済会の退会
- 退職年金の受給申請（受給資格者のみ）
- 財形貯蓄の解約
- 従業員持株会の退会
- OB会への入会（有資格者のみ）
- 社内貸付金、財形ローン、共済会貸付金の精算
- 退職一時金、賞与金の受領及び給料の精算
- 雇用保険被保険者証の受領
- 損害保険料の精算
- 退職辞令の受領

これに加えて、個人が会社に次のものを返却しなくてはならない。

- 人事諸規定綴
- IDカード（社員証）
- 社員バッチ
- 法人クレジットカード
- 健康保険被保険者証
- 通勤定期券
- 防災セット
- ノートパソコン

辻井氏は、私がこれらを一通り確認し終わるのを待ってから、もう一度話し始めた。

「じゃあ、ちょっと、これから説明することは大切なので覚えておいて下さいね」

と、辻井氏は始めた。

先ず、厚生年金が国民年金に変更となることだが、私の場合、万が一アメリカで銃撃されて障害者になったとしても、その時に国民年金を未払いであると生涯年金がもらえなくなるので、必ず支払い続けるよう釘を刺された。

健康保険に関しては、今の健康保険を任意継続するか、国民健康保険に新規加入するか、若しくは両親の被扶養者とな

るかの、3つの選択肢がある。私の場合は、父親の被扶養家族にさせてもらった。しかし、失業保険を受け取るなら父親の被扶養者から外され、国民健康保険に新規加入する必要がある。

雇用保険に関しては、私の場合は依願退職扱いなので3ヶ月の給付制限がある。そうなると、早く退職後約4ヶ月経ってから、現在の給与の約60%を日割りにして90日間支給される。しかし、当然ながら就職の意思がないと、失業保険は一切支給されない。

私はこの時初めて知ったのだが、今まで会社には、健康保険料では約60%、厚生年金では約50%、雇用保険では約65%の負担をしてもらっており、退職後は、働こうが働かないが常に数万円の出費を覚悟する必要がある。

更に、生命保険もこれに加える必要があるので、各人によって金額差があるので一概には言えないが、30歳手前ぐらい退職で、おそらく月額5~10万円ぐらいは覚悟しておいた方が良いのではなかろうか。

もし自宅に住んだとしても、予想外の色々な費用が掛かってしまうのである。

また、大企業と個人の信用力の差を知るために、私の友人の事例を引用させて頂く。

友人曰く実話らしいが、あくまで一例として読んで頂きたい。

彼は、日常いつも法人ゴールドカードを携帯していた。普通のクレジットカードも契約していたが、やはりゴールドの方が彼の優越感を満足させてくれたらしい。

つい数ヶ月前、彼は会社から給与振込があった後、少し利息の高い口座にほぼ全額を移してしまった。一応クレジットカードの引落とし用に、10万円ほど残しておいたらしいが、偶々その前月に結構な金額を使ってしまっており、契約日に引落としが為されなかった。クレジット会社からきた催促のはがきを見て、慌てて彼は再度引落とし用の口座に必要額を振り込んだ。

その翌月に、彼が30万円のパソコンの支払いに法人カードで使用しようとするので、店員はカードが使えないと文句を言ってきた。そんなはずはないと彼がカード会社に電話すると、消費者サービスデスクの男性が出てきて、過去に一度支払い遅延があったので、高額な買い物はシステム上できないと言う。システム上できないとは一体どういうことか説明してくれと彼が頼むと、満額は困るが半額であれば問題ないと言ったらしいのである。

要するに、彼一個人に対する与信が下りなかったのだ。

彼が前回の支払い遅延の事業を説明した上で、更に、これは法人カードだから信用できないなら会社に文句を言ってくれと強気でクレームすると、相手は突如態度を軟化させて、「法人なんですか。じゃあ、今回は満額使用できるように致しましょう」となったらしい。

最大手のクレジットカード会社でさえ、こんな具合で与信管理をしているのである。

しかし、もしこれが個人カードであれば、彼は間違いなくパソコンをその場で購入する事は出来なかったであろう。

これはあくまで一例だが、生活の色々な場面で、個人信用力の無さのために余計な苦勞をすることは不可避であろう。退職後には、予想外のハプニングがそこら中に転がっていると思っていた方が無難である。

私の話に戻るが、とにかく私は退職へのエレベーターに乗ってしまい、あとは退職まで自動的に辿り着くだけとなってしまった。

もう、振り返ることはできない。

## 「軍資金の確認」

---

退職する上で、資金面の話を避けては通れない。

資金の裏付があるからこそ、初めて退職の道を歩めるのだ。

私は入社以来、金が無いと動きようがないと思い、毎月5万円の貯金を必ずしてきた。それに加えて、夏冬のボーナス時に毎回20万円を貯金するのである。そうすると、 $(5万 \times 12ヶ月) + (20万 \times 2) = 100万$ 、という計算式が成り立つ。私は、退職時で4年半勤務したことになるから、最低でも450万円は貯金されている計算になる。これに少額の退職金と最後のボーナスを併せると、そこそこの活動資金は貯まるのだ。

皆さんはご存知であると思うが、3月末決算の一般会社であれば、夏期ボーナスは前年10月1日から3月31日までの会社業績と個人考課を反映させたものであり、冬期ボーナスは4月1日から9月30日までの業績を反映させたものになる。ということは、9月末に退社した場合でも、その年の12月に支払予定の冬期ボーナス分は、9月末の退社時に満額もらう権利がある。また、仮に11月末まで退社がずれ込んだ場合は、4月1日から9月30日までの労働に対する冬期ボーナス満額と、10月1日から11月30日までの労働に対する翌年の夏期ボーナスの2/6が先払いされるのである。しかし、11月末の時点では、翌年の夏期ボーナス支給月数が未定であるので、これは前年度支給実績を元に計算される。

但し、これらはあくまで一般事例なので、全ての会社がこうであるとは限らない。

もし読者の中で退社しようと考えている方がおられるなら、資金計画の目処だけは、しっかりと立てておくべきである。自分がいざ会社を飛び出して夢に向かおうとしても、最低限の資金は必要になる。餓死さえしなければ問題ないと言われるのならともかく、一般的な生活を送っている限り、特別何もしなくても、前項で述べたようなランニングコストは予想以上にかかる。そのためには、やはり事前に計画的な貯金をし、自己資産の管理を行うべきであろう。私は決して、5年間無収入で生活するだけの貯金をせよとまでは言わないが、最低2、3年間生活する蓄えがあれば、十分な余裕を持って自分の夢を追うこともできる。

前述の年間100万円が厳しいと思われる読者は、もう一度我が身を振り返って欲しい。

おそらく、身の丈以上の贅沢をしているはずである。

それでも、いい車に乗って贅沢したいという人は、退職を諦めた方が賢明であろう。

しかし、多少質素な生活をして、将来のために蓄えたいと思う独身サラリーマンなら、決して無理な金額ではないはずだ。結婚して子供がいる場合でも、本気で将来を考えるなら、奥さんに在宅アルバイトをしてもらうことも可能だし、どうにか貯金をすることは可能だと私は思う。

大切な事は、覚悟することである。

あとは、自分の何を削って、何を残すかだけだ。

贅沢を削って将来の蓄えを残すか、或いは、将来の蓄えを削って高級車に乗るかは、個人の自由だが、将来会社を飛び出して自分の夢を追うかどうかどうかも、全く個人の自由である。

要するに、自分が金を使うターゲットを明確に決めるのだ。

ほとんどの人間は、自分でも知らない内に金が逃げていってしまうので、一度、自分のターゲットを紙に書いてみることをお勧めする。

とにかく、覚悟をすれば資金は貯まる。

## 「スーパーサラリーマン」

私の在籍していたプラスチック本部が、社内の稼ぎ頭であったことは既に述べたが、この本部には竹下という名物本部長がいる。年齢は50歳前だが、役員並みの存在感を持っており、公私共に伝説を残すような人物である。

10月初旬、私は本部長席秘書からの電話を受けた。

話を聞くと、10月15日午前12時から、本部長が会食をしたいと言っているらしい。

私が、自分以外のメンバーを訊ねると、どうやら差しで昼飯を食うらしい。

それを周囲に話すと、どうやら本部長は若手が退職する時は、ほぼ例外無しに二人きりで飯を食うらしいのだが、その時の話題は誰に聞いても皆目見当がつかない。私は覚悟して、ありのまま私の気持ちを述べようと思っていた。

そして、その会食の前日に、伊沢副会長と電話での激しいやり取りがあったのだ。

であるから、会食の当日、私の腹は既に決まっており、社内で怖いものは何もなかった。

大阪梅田のヒルトンホテルロビー。

私は、社内では怖いものはないと述べたが、竹下という一個人との会食に対して、純粋なる戸惑いがあった。噂だけは聞いていたが、話をする機会は過去一度も無く、おそらく本部長は私の顔さえ知らないであろう。

私が約束の15分前にヒルトンホテルのロビーに着くと、直ぐに本部長らしき人物が来た。

つい今先ほど、大阪に到着したらしい。

如何にも出張というような手提げバッグを持っている。

今晚はこのままヒルトンに宿泊するらしく、フロントでチェックインをしていた。

それが終わる頃を見計らって、私から挨拶をした。

「どうも、こんにちは」

「おう、脇田君か。じゃあ行こうか」

背はそれほど高くないが、高級そうなスーツを見事に着こなしている。

しかし、その眼光は異常に鋭く、私の視線は行き場を失ってしまった。

「俺は、いつも『源治』という店で食うんだけどな、和食は嫌いか？」

「いえ、好きです」

本部長の半歩後を歩きながら、私はかなり緊張していた。

エスカレーターで上っていくと、偶々フランスレストランがあり、本部長はあっさりフランス料理に浮気してしまった。

「この店は、肉のカルパッチョも作ってくれんのかい？」

店先の女性店員に聞いたが、どうやらメニューには無いらしく、少し困惑している。

「いや、そんな無理は言わないから。じゃあ、アラカルトはあるのか？」

店員が頷くと、本部長は『いいよな？』と私の目を見ながら、先にレストランに入ってしまった。

店内は広々としており、さすが一流ホテルのレストランという雰囲気である。

席に着くや否や、本部長は私に質問した。

「君は、11月から大学に行くのか？」

「いえ、来年2月頃に渡米して、先ず語学を勉強するつもりです」

本部長は、そりゃ語学もやらなきゃなと一人頷き、店員にドリンクの注文をした。

「ティオペペのソーダ割り。ティオペペ1で、ソーダが2。それにライムカット。それを二つな。これ美味しいから、飲んでみなよ。いつも俺が飲んでるんだ」

と、得意そうに本部長は注文した。

ドリンクの注文を受けたウェイトアの代わりに、別のウェイトアが料理メニューを持ってきた。本部長はどうやら目が悪いようで、預けた上着に入っているメガネを取ってくるようウェイトアに頼んだ。

「ところで、君は生まれてからずっと大阪にいるのか？」

「いえ。出身は奈良県の明日香村で、今は会社の独身寮に住んでおります」

「飛鳥って言えば、遺跡が出てきたところだろ。いい場所じゃないか」

本部長は、ウェイターが持ってきたメガネをかけながら言った。

二人でしばらくメニューを眺めていたが、本部長が先に決まったようである。

「俺はな、シーザーサラダとコンソメジェリー、あとはなあ、今日はいい鯛入ってんのか？ちょっと確認してくれ。」

「はい。」と、ウェイターは厨房に向かった。

そうしている内に、先ほど注文したティオペペのソーダ割りがきた。

目の前で、ウェイターがソーダを注いでいる。

本部長は、笑みを浮かべて言った。

「俺は、何に対しても好みが煩いんだよ。で、山のように儲けて、山のように遊ぶんだ。今日は、色々教えてやるからしっかり聞けよ」

「はい。聞かせて頂きます」

私は、嬉しさが込み上げてきた。今日の話は退社理由の確認ではなく、どうやら本部長の人生訓話が聞けるようである。

本部長は、30歳を過ぎた頃からでかい億単位の仕事ばかりをやっており、同期の出世頭として38歳で課長に昇進した。営業部下6人を従え、正に先ほどの《山のように儲けて、山のように遊ぶ》を有言実行してきたらしいのだ。

「お待たせいたしました。今日はいい鯛が入っているそうです。」

「じゃ、俺は鯛。お前は？」

「私は、フレッシュニースサラダ、メロンのスープとヒラメのポーチ。以上で。」

本部長は、グラスを軽く掲げて言った。

「じゃあ、君の門出を祝して乾杯。」

私は、この乾杯の言葉を聞いて、本部長の性格がおぼろげながら見えてきた。

退職を本当に祝ってくれる社員というのは、案外少ないものである。やはり、封建的な会社組織の中では退職者は一種の裏切り者であり、事実、伊沢社長や他の社員にしても、祝福の言葉の裏側には、複雑な感情が入り混じっているかのように思えた。

私は、堂々と祝杯を上げてくれた本部長に、人間的な魅力を感じた。

本部長は、若い頃からの武勇伝を面白おかしく話し、銀座のクラブにロマネコンチを持ち込んで朝まで飲み明かしたことや、大手メーカー社長たちとの麻雀のことなどを教えてくれた。

また課長時代には、交際費を持ってハーバード大学に一年間行かせると上司に頼んだらしい。何故かという、将来一流になるであろうワспたちに酒を飲ませて、十数年後のために布石を打つというのだ。そうすれば、そこから上院議員とか、超一流会社のCEOが出てきて、50歳を過ぎた頃には、でっかい商売ができるじゃないかという発想なのである。さすがに、これは上司に認められなかったが、考えることが一介のサラリーマンの域を遙かに超えている。

更には、若い頃から人事研修にはほとんど出なかったらしい。その理由は、一流大学、一流会社とエリートコースを歩んできた人材研修会社の人間の話などは無意味で、むしろ苦勞して大企業で成功した人間の失敗談や成功談の方が、よっぽど勉強になると思ったからだと言うのだ。

当然このような行動をしてきた以上、自分自身へのプレッシャーも相当なもので、常に自分を極限まで追い込んで今まで前進してきたらしいのだ。

おそらくこの本部長の話は、誰に聞いてもその通りであったと言うであろう。

更に本部長の持論は続く。

「会社というのはギブアンドテイクだ。世の中全部同じだよ。ギブが先で、テイクは後だ。先ずギブを、やってやってやりまくる。それだけの貢献を相手にして、それから初めてこちらの要望が聞いてもらえるんだ。

成功するには、人間力が大切だ。ウェルチが自分の後継者像を語っているが、4つの条件を課している。先ず、エネルギーが脈々と湧き出る人、エネルギーが豊富で人ってというのは、常に好奇心を持って前進していく。精神的に年寄りな人は、興味を示さないからチャレンジャーになれない。次は、人を巧く使う人。人の持つ能力を引き出してやることのできる人だな。3番目が、何でも即決できる人。時代の奔流の中で、瞬時に的確な状況判断できる人のことだ。最後の4番目が、やり抜くことができる人。まあ言ってみりゃ、目的達成のために、手段を選ばずに前進できる奴だな。この4点

を満たしている人材であれば、誰でもいいと言っておる。まあ、戦略と戦術は人それぞれだから、全て任せるとも言っておる。

頭脳も大切だわな。トップに登りつめる人間は、頭もいいし、勉強も人以上にしている。しかし、知識は一割か二割だな。英語にしても会計学にしても、できなきゃ論外だが、ジャストツールと思わないとダメだ。米国人と対等に渡り合うためにMBAを取得したとしても、それはただのツールだと思え。でなければ、MBAを取得しても、ただの一財務スタッフで終わることになるかもしれん。

まあ、このような人生哲学が必要なのだ。人生を歩むための、座標軸だからな。これは羅針盤みたいなものだから、これがなければ、船が蛇行してしまう。とにかく、君も独自の座標軸を心の中に持たないとな。そうだろ？」

私は頷くしかなかった。

ただ私は本部長の言葉を聞き逃すまいと、必死に耳をそばだてていた。

本部長は1時間ほど話した後的一段落が着くと、時計に視線を移した。

「おい、ちょっとデザート持って来てくれないか。俺、あまり時間無いんだよ」

「はい、かしこまりました。直ぐにお持ち致します」

ウェ이터は、まるで従順な部下のように素早く動いた。

本部長は、最後の訓話を始めた。

「人間というのはなあ、日々地味に努力するから、華やかな舞台にも出られるんだ。まあ、要するに表裏一体というか、明暗併せ持ってるんだよな。両面が明るいことはあり得ない。表が明るければ、必ずその裏は真っ暗だ。それが嫌なりゃ、両面とも中途半端かだ。

もう一つの俺の哲学はこうだ。自分が強くならなければ、弱い人を絶対に救えない。自分自身が病気で金も無いのに、どうやって弱い人間を助けるんだ。頭が良くて、力も強くて、お金があって、人の上に立って、初めて弱い人を助けられるんだよ。自分が強烈に強くなんなきゃ、弱者への愛なんて偽善で終わってしまう。世の中は全部同じだが、先ず自分が強くなることだ。強くなれば、雇用を確保できるし、税金もしっかり払える。金もあるから、社会に一定の経済効果をもたらすことになる」

「はい」

本部長の言葉は、全てが哲学であった。

デザートが運ばれてきてから、本部長は自分の将来の夢を数分語ったが、全ては理路整然としており、この人物であれば、今後の厳しいサバイバルゲームの中で我社を勝利へと導くであろうと確信した。

本部長は、最後にナプキンで口を拭ってから、視線を私に向けた。

「お前、結婚はしたのか？」

「いえ、まだです」

「羨ましいなあ。まあ、会社辞めても、大手を振って俺に会いに来られるように精々頑張ってくれよ」

「はい」

と最後に一番大きな声で返事した。

しかし、こんな破天荒なサラリーマンが、まだ日本に残っていたのだなあ。

私もどうせなるのなら、こんなサラリーマンになりたいと思った。

正直な感想である。

## 「熱き同窓生の絆」

私が退社前に差しで飯を食った人物は、10名前後いたが、その中で忘れられない思い出を残してくれたのが、出身大学の先輩の東海氏であった。

東海氏は結婚しており、第一子もすでに誕生している。

私の東海氏との出会いは、5年半前の就職活動まで遡る。

私は大学時代、経済学部在籍していたが、東海氏は工学部金属学科に在籍していた。私の4年上の先輩になるので、学生時代は全く重なっていない。当然、キャンパスではなく、会社の面接会場が、初めて東海氏と出会った場所であった。

商社の面接は、基本的には各大学毎に数名まで候補者を絞り、残った学生のみが数回の人事面接を経て内定を勝ち取ることになる。よって、もし東海氏が面接時に私を嫌っておれば、今の私も存在しないことになる。このままサラリーマン生活を送っている限り、東海氏には全く頭が上がらないのだ。

私の母校は、元々理工系の大学から始まっており、理工系では国内トップレベルながら文系学部は今でもそう強くはない。商社志望のほとんどの学生は文系出身者なので、当然我が母校から商社に入ろうと思う人間も極端に少ない。会社では学閥はおろか、同窓生を探し出すことすら困難であり、事実、私の上では東海氏以外の同窓生と私は出会った事がない。

初めて私が東海氏と会った時の面接では、学生5人と東海氏が1人であった。

東海氏の第一印象は、頭は良さそうだが、どちらかと言えば狡猾そうなイメージで、私は惹かれるものをあまり感じなかった。ただ時々垣間見せる笑顔は最高で、口を大きく横に開いて白い歯をニカッと見せるのである。しかし実際話してみると案外優しく、か細い体の中にも燃えるガッツがあるのだ。

面接の時、東海氏は足を大きく組んで、タバコを吸いながら、「商社の駐在員になったら、王様のような生活や。」とあの笑顔をした事が忘れられない。

入社してからは、本部が違ったために交流はなかったが、年に1回のリクルートシーズンになると、学生を交えてよく一緒に飲みに行ったものである。

私が退職を決定する上では、彼女と両親以外、誰にも相談をしなかったが、本来であれば東海氏にも相談すべきであったと、今更ながら思う。

8月末に退職を決定してから、東海氏には特別報告をしなかった。おそらく反対されると思ったのかもしれない。10月に入り、いざ報告しようと差しで飲む約束をしたが、仕事のために延期され、結局10月末までずれ込んでしまった。

当日、晩7時にロビーで待ち合わせしており、5分遅れで東海氏が上階から降りてきた。

「どうも、御忙しいのにすいません」

「ええ？ お前のためだから、しょうがないだろ」

この二言だけで、二人の会話は途切れてしまった。

その後、東海氏が知っている新地の居酒屋に着くまで、この沈黙は続いた。

居酒屋はサラリーマンで賑わっており、私たち二人は奥の方の小さなテーブルに座らされた。

「脇田。お前、辞めるらしいな」

東海氏の顔は全く笑っていない。

「はい。ご報告が遅れまして、本当にすいません」

「なんで辞めるんだ。仕事が嫌になったか？」

「いえ。それは全くありません。仕事自体は好きですし面白いと思いますが、色々考えますと、このまま十数年間我が社で働き続けるより、外に出てもっと勉強しないとダメだと思ひまして」

席に着く時に頼んでおいたビールが運ばれてきた。

「じゃあ、まあ、乾杯」

「乾杯」

別に何かを祝うわけではない。

二人の間の重苦しい雰囲気は、一向に消え去らなかった。



「お前、ところで辞めて何するの？」

私は一から全てを説明したが、東海氏の顔はあくまで無表情である。

すると、東海氏は予想外の言葉を発した。

「しかし、お前は重たいなあ。そんな顔だったら、誰でも逃げるよ。なんか、如何にも無理してるって感じだよ」

東海氏の言いたい事は、私にも理解できる。

有言実行ではなく、今の私はただの有言なのだ。実行が全く付いて来ていない。

しかし私は、自分を背水の陣に置くために、意図的に人に語っている節があり、今更このスタイルを変えるわけにはいかない。

「いやあ。これは、そう簡単には変わらないですよ」

私は、苦笑いをして、そう答えた。

「いや。お前自身の雰囲気がちよっと重すぎる。もっとこう、軽くできないか？」

東海氏の要求は抽象論であり、私には、彼の意図するところが分からなくなった。

画家の師匠が、弟子に「もっと、こうググッと書けないか？」と言っているレベルに等しい。

私は、この『ググッ』が何かを掴みかねていた。

但し、東海氏が言わんとしている方向性は、おぼろげながら私にも見えている。

どちらかと言えば、将棋の対局に近いかもしれない。

相手の抽象的アドバイスは、十手先まで読んでのことなのか、それとも二十手先まで読んでのことなのか、私には分からないのだ。

「いやあ、難しいですね。やっぱり僕はできないですよ」

私は、議論することを放棄し、素直に負けを認めた。

東海氏の要求レベルさえ見当つかないようでは、明らかに私の完敗である。

そういう私の心を読んでか、東海氏は抽象論を諦めて、現実論に話を振り戻した。

「あーあ。でも、我が母校もお先真っ暗だなあ。お前が辞めたら、一体誰がリクルートするんだよ。山下も辞めたしなあ」

「本当にすいません。でも、あいつは頑張ってますよ。弁理士を目指して着実にステップアップしていますね」

『山下』とは、2年前に入社した同窓の後輩である。

私が商社を薦めて我社に入社したのだが、色々考える所があったようで、一年目の秋にさっさと退職してしまった。彼は元々優秀であったが、退社後、京都大学大学院に入り現在研究活動をしている。彼の夢は、将来国際弁理士になることで、今の間に研究分野の知識を更に深めておきたいという明確なビジョンを持っている。

その後輩のことである。

彼以外にも若干1名の後輩はいるが、東京勤務であるので、大阪でのリクルート活動には参加できない。そうなれば、当然その役目は東海氏に逆戻りしてしまうのである。

この理由で東海氏が不機嫌になっている訳ではないが、この事も、多少影響しているかもしれない。

確かに東海氏からすれば、裏切られた気分になるのは当然だ。

折角、自分が推薦して入社した後輩が、次々と会社から去っていくのである。

東海氏との重苦しい雰囲気は徐々に消えていったが、私はかなり酔ってきた。

それから半時間ほど話して2軒目に行くことになった。

行き先は頻繁に東海氏が接客に使っているラウンジである。

私は、先ずラウンジのママに挨拶し、使用済みの名刺ですがと笑いながら、残り少ない会社の名刺を差し出した。

東海氏から一通りの説明を受けたママは「アメリカに行っても、またいらしてね」と、かなり無理のある言葉で、私を歓迎してくれた。

東海氏がキープしていたボトルがあったので、二人とも水割りを飲むことにした。

一杯目を飲み終わる頃には、東海氏もかなり酔いが回ったみたいである。

「お前なあ、俺より先に行くなんて生意気だぞ。しかし、行くからには成功して帰ってこないと、絶対に俺は許さんぞ」

私はただ、父親のような言い方だなと思いながら、東海氏の目を見て頷いた。

二人は水割りを口に運びながら、このようなやり取りを重ねた。

小一時間も経つと東海氏は更に酔い「お前、カラオケ歌え」ということになった。

私は、井上陽水の『リバーサイド・ホテル』を下手くそながらに熱唱した。

すると、東海氏は「俺、この歌大好きなんだよ」と言いながら、ゆずの『友達の唄』を通信カラオケに入力してもらった。

ゆずとは、今売れっ子の2人組みシンガーソングライターである。

××××××××

毎日毎日くだらない事をやっては

いつでもどこでもはしゃいでた

ここの所なかなか会えなくなったけど

みんな元気でやっているのかな？

過ぎてく時間に戸惑っているのなら少しだけ休もうよ

今日は昨日の悲しみも明日への不安も全てしまって

夢見て笑っていようよ

何も分からなかったあの頃の様に涙が出るくらい

朝まで笑っていようよ

どっかで誰かが何を言っていようとも

みんなといると嫌な事なんて全部忘れちゃうんだ

頭がいい奴等とは言えないけれど

それぞれ悩みを持って生きているのさ

繰り返す現実につまづいているのなら少しだけ休もうよ

今日は何気ない事で傷ついた心も大空へ吹き飛ばし

心と足元見してみようよ

気付かなかったけど ほらきっとそこには

忘れてはいけない想いがきっとあるから

変わってゆく暮らしの中で失う物もあるけど

何も変わらない物だってあるんだよ

今日は昨日の悲しみも明日への不安も全てしまって

夢見て笑っていようよ

生きてるって事が何より素晴らしいって分かる気がするから

朝まで笑っていようよ

××××××××

いい歌である。

正に、東海氏が居酒屋で言っていた抽象論を、そのまま歌ったようなものであった。

歌い終わった東海氏の方を向くと、目に涙が溜まっているように見えた。

『歌っているうちに、高揚してきたのか？』と思った瞬間、東海氏は私に言った。

「ちょっと握手しようぜ。お前、思いっきり握ってみろ。」

東海氏は、いたって真剣な顔つきである。

私が遠慮がちに手を握ると、東海氏は渾身の力で握り返してきた。

「お前、それでも元アーチェリー部か？もっと、『この畜生』と俺のことを思って握れ」

酔っ払っているのかと思うほど、東海氏の目がまともだったので、私も遠慮せずに握り返した。

「クーッ」と言いながら、東海氏は歯軋りして私を睨んだ。

私も負けじと、歯軋りしながら、睨み返してやった。

東海氏は、決して私に対して睨んでいるのではない。

自分の中にある爆発寸前のやるせない気持ちを、こうして解消したかったのであろう。

東海氏の目には、情熱の炎がメラメラと燃えていた。

私たちは、このまま1分間近く握り続けたが、最後は互いに力尽きて握るのを止めた。

この後、東海氏は退職に関して一切何も言わず、店がラストを迎えるまで『友達の唄』を2人で何度も叫び続けた。

やはり人生の中で、お互い切磋琢磨できる貴重な先輩は大切にしなければならない。

## 「残された課員たち」

---

私が所属していた課の構成人数は、既に述べさせて頂いたが、これまでに名前が登場していない営業職の課員が3人いる。私の1年先輩の八木氏と、後輩の亀山と木下である。

八木氏は、会社のサッカー一部の先輩でもあり、私が転属する前からよく知っていた。

出身大学は違うが、実家が近い事もあり私は親近感を持っていた。酒は滅法強く、公私共に毎日走り回っていたが、遂に腹をくくって11月中旬に結婚式を挙げるらしい。

ある時、私は会社帰りに八木氏を誘い、二人で一杯引っかけることにした。

八木氏は、私の退職話を聞いていたが、詳しい話は一切したことがなく、その理由に一番興味を抱いているようである。

「お前さあ、辞めてからの目処は立ってるのか？」

「はい。一応渡米して経営学を勉強しようと思っています」

「でも、勉強した後は、どうするんだよ」

私は回答するのに一瞬戸惑った。

事実、自分の中で答えが見つからないのである。

実際に無いのだからしょうがない。

私は、開き直って言った。

「いやあ、それは難しいですよ。当然、自分が進みたい方向は決まっていますし、何をしたいのかっていうのも、ちゃんと言えます。でも、正直言ったら、自分の本当にしたいことは、まだ見えていません」

そうなのだ。

これこそが、私自身が退職を決めるまでに一番悩んだポイントなのだ。

最初から、自分の夢を明確に持っている人は、勝手にそれを実行すれば良い。

でも、大多数の人は、自分の本当の『夢』が、まだ見つかっていないと思う。人から「あなたの夢はなんですか？」と問われると、一瞬思考回路が停止してしまうのではないだろうか。もし、その時に夢を語れたとしても、ほとんどの夢は自己正当化による偽りの夢なのではないだろうか。

では、真実の『夢』を見つけるには、一体どうすれば良いのか。

これが、本当に難しいのである。

もし、自分の夢が大企業のサラリーマンで生涯を終える事であり、今そうであるならば、あなたは非常に幸せ者である。しかし、自分の夢が現実世界と異なっているならば、即刻、真剣に悩まなければならない。

悩みまくって、《会社を辞めてから自分の夢を探るか、それとも、夢を見つけてから会社を辞めるか》の選択を決断しなければならない。

理論的には《ニワトリ発生論》に近く、《ニワトリの発生は、卵が先にあったのか、それともニワトリが先にいたのか》の解答を探し出すようなものであり、そう簡単に答えは見つからないはずだ。

八木氏は言う。

「まあ、お前は勇気あるわな。自分の将来が見えなくても、大海原に飛び込む勇気には、俺も本当に脱帽するよ。俺はな、自分の目標が見つかるまで会社で頑張るよ」

「そうですね。まあ十人十色ですから。しかし、私が何故退職するのかと言いますと、夢が見つかるまで待っていては、このまま夢が見つからない間に、一生終わってしまうんじゃないかという不安が一番の理由です。夢っていうのは、勝手に見つかるものではなくて、自分から探しに行かないと絶対に逃げるもんだと思うんですよ」

と、私は素直に返答した。

「確かにそうだ。まあでも、俺は今の仕事が楽しいから、その中で夢を見つけていくよ」

八木氏の意見は、それはそれで筋が通っている。

会社に残り続けることも、人生の立派な選択である。誰の意見が正解で、誰の意見が誤りだとは言えないし、全ては各人の人生哲学によるのかもしれない。

もしそうなら、やはり私は『夢』を探すために大海原に飛び込む道を選ぶであろう。

ここで八木氏の話から、今度は後輩の話に移らせて頂く。

私の2年後輩である亀山氏は、高校卒業後、日本の大学に入学したにも関わらず、志を抱いて大学を中退し、アメリカの4年制大学に入学した。当然、英語では人の倍以上の苦勞をしており、その甲斐あって今では周りが羨望の眼差しを向けるレベルの英語力である。

彼が良いのは、その自信を微塵たりとも感じさせないところであり、年齢が同じせいもあって、私は彼に大学時代の親友と同じく接している。彼の夢は、アメリカのロング・アイランドに家を建て、大きな犬と一緒に住むことらしいが、将来の目標は至って明確である。しかし、彼の言動は全てが理論武装されているため、端から見ても、彼の人生の悩みや情熱がいまいち伝わってこない。その人間的な弱さが見えないところが、彼の唯一の弱点といえれば弱点になるであろう。

こういう人間であるから、私が自分の夢を語っても、直ぐにウィークポイントを教えてくれるので、夢の実現性を議論するにはもってこいの人材であることは、まず間違いない。私が退職する事を話した時も、彼は飄々としていて、些か驚いたような様子も見せなかった。生まれながら人並み以上の胆力が備わっているのかもしれない。

おそらく、今後人生の良き友人になるであろうが、彼の将来は楽しみである。

そして、もう一人の先輩が木下女史である。

彼女は、営業職として入社した期待の新人で、有名私立大学を卒業して弊社に入社した。

女性で総合商社の営業職と言えば、バリバリのキャリアウーマンだと思われるかもしれないが、彼女は至っておしとやかな女性である。

まあ、こう書かないと彼女に失礼にあたるので、若干事実を曲げてお話させて頂く。

女性の営業職採用というのは、男女雇用均等法に則り、各社が封建的な採用基準をようやく改善して始まった訳であるが、女性営業職というのは、これでなかなか大変である。彼女の場合に限定すると、業務の半分以上は国内商売が占めているため、自ずから日本の封建的会社にとっぷりと浸かる必要がある。欧米や東南アジアの女性営業職は、世界標準のビジネススタイルで、全ての交渉を片付けられるが、日本ではそうは簡単にいかない。

我々の顧客には中小企業の経営者が多く、彼らに対する営業活動と言えば、日常の訪問と接待なのである。数代前の諸先輩方が築き上げた商権は、特にこのような傾向が強く、女性といえども中小企業の社長相手の酒席での接待と、接待中に相手に気に入ってもらえるように下ネタの一つも言わねばならないのが、封建的な悪しき商習慣である。当然、セクハラ紛いの言動があっても、そこで怒るわけにはいかず、ただ忍耐してその場を乗り切る精神力が問われる。

彼女は、元々精神力は十分あったが、やはり新人ということもあり、相当ストレスを溜めていた。仕事帰りに一杯飲みについても、ついつい愚痴が出てきてしまう。私が一年目の新卒社員だった時もそうだったが、学生から、いきなりビジネス現場に入ると、自分が抱いていた理想と、理不尽が横行する実社会とのギャップに苦しめられるのである。しかし本当に恐いもので、会社に1年もおれば正常な感覚が麻痺してきて、いつの間にやら当の本人さえも、理不尽な言動を知らない内に発していたりする。

彼女と飲んだ時は、ちょうどそういう時期だったかもしれない。

私は、彼女に聞いてみた。

「周りの人間が、バカばかりに見えるだろ」

「いえ。そんなことは」

彼女は首を横に振ったが、私が一年目の時は、全てが理不尽に見えてしょうがなかった。

過去数十年に渡って脈々と続いてきた商習慣というのは、元来効率が悪いもので、素人目に見ても、かなりおかしいと思うのは不可避であろう。

彼女は私の補佐として働いていたのだが、ある名古屋の輸入部材組立て工場で、ある時台風で台湾からの船が遅れて部材が搬入されなくなった。結局丸二日遅れで船は大阪に入港したものの、このままでは工場の組立てラインがストップしてしまう。船会社に「1日でも早く貨物を搬入してくれ」と工場の購買担当者は何度も頼み込んだが、船会社は「物理的に無理です」の一点張りであった。

ついに八方塞がりになった工場の担当者は、わざわざ新幹線に乗って大阪まで行き、船会社の担当者の前で土下座して頼み込んだ。購買担当者は、てっきり「物理的に無理なものは、無理です」と言い返されるものと覚悟していたら、船会社の担当者は「そこまで言われるのなら、直ぐにでも貨物を出しましょう」と感動して言った。それを聞いた購買担当

者は、涙ながらに感謝したという。

これは、決して江戸時代の話ではなく、れっきとした平成時代の話である。

まあ、こういう笑い話を現実に目の当たりにすれば、私でも会社の仕事が嫌になるかもしれない。特に意気揚々とした新入社員が、毎日これの応酬を受けられれば、まず間違いなく会社を去っていくであろう。

最後に私は、ジョッキを持っていた手をカウンターに下ろし、去りゆく人間の助言として彼女に言った。

「何を考えていようとも、とにかく3年間は頑張れ。会社に残るにしても最初の3年間は大切だし、辞めるとしても3年間の経験は絶対無駄にはならない」

これを聞いて何を思うかは、彼女次第である。

## 「最後の挨拶」

---

残り2週間を切った時点で、客先への挨拶に回った。

銀行員の転勤辞令が1週間前であることから考えると、十分過ぎる時間である。私の国内担当先は10社前後であったので、日に1件を訪問したぐらいであろうか。基本的には、どの客先に対しても正直な退社理由を話したが、必ずと言っていいほど、同様の質問を受けた。

- ① 今年で何歳ですか？
- ② 結婚はしていますか？
- ③ 未婚なら、退社後に彼女との結婚はどうするつもりですか？

この質問に対する模範解答は左記の通りである。

- ① 今年で27歳です。
- ② 今日現在、未婚です。
- ③ 渡米してから一定の目処がつくまで、日本で待ってもらうしかないと考えていますが、一般的に考えてどう思われますか？

この模範解答③に対する複数回答例を次に記載する。

- 親の気持ちを考えると、渡米前に結婚式を挙げるべきだ。
- 結婚は早いが、彼女を安心させるために入籍だけでもするべきだ。
- 自分自身に枷をかけるために入籍しておくべきだ。
- 君の誠意として、サイン済の婚姻届を彼女に手渡していくべきだ。
- 新たな職が決まるまで、結婚すべきではない。
- 既成事実として、子供を先に作りなさい。
- 一生独身でいる。

まあ、これぐらいであるが、一般人の回答は間違いなくこの内のどれかに当てはまる。実際、私は取引先だけで50人以上と退職話をしたが、《その他例外》は一人もいなかった。やはりそれぐらい、サラリーマンの悩みとその理由は共通しているのである。逆に言えば、これらの課題さえクリアすれば、『退職なんてへっちゃらさ』という自信にもつながる。

私が退職の挨拶で最も時間を要したのは、やはりベトナム合弁事業のパートナーであった。事実、右記の回答事例の約20人はこのパートナーの担当者たちであった。

退職前のある日、課長と業務上の後任になる乃木主任と私の3人は、パートナー会社に挨拶に訪れた。以前から噂だけは流しておいたので、大概の担当者は既に知っており、特別驚いた様子も見せなかった。

各担当者とのやり取りは、右記の内容を見て頂ければご想像できると思うが、事業に真剣なる思い入れのあった数名との別れは、やはり格別なものであった。その中でも、特に思い入れの強かったのが梅木現顧問(元常務)であり、折角だから最後に飯を食おうという事になった。

レストランは、近くのホテル最上階にあり、そこからの眺望は素晴らしく大阪湾が綺麗に一望できた。

梅木顧問は既に60歳を超えているが、まだ現役でもやれるぐらいの元気良さで、新規事業室のアドバイザーをしており、現在ベトナム案件にはノータッチである。元々ベトナム合弁事業は、当时常務であった梅木顧問と私の元上司の手によって進められていた。しかし、工場建設が完了した後に開催された株主総会で、常務から顧問へと退かされた。

この人事により、最初から合弁事業に携わっていたメーカー側の主要メンバーは、全員が入れ替わることになってしまった。そして、我社側で最後の生き残りであった私が退社することにより、双方共に総入替となるのである。

このような理由があって、今回会食することになったのだ。

大体の説明が終わった時に、梅木顧問は感に堪えないといった様子で口を開いた。

「いやあ。ついに、全員いなくなってしまったなあ。」

「そうですね。」

私は、遠慮がちに相槌を打った。

「こうやって、どんどんと人間は入れ替わっていくのだなあ。人の遺伝子と同じで、次から次へと担当者は入れ替わっても、その志だけは延々と引き継がれていくのだなあ。」

と、感涙しそうになりながら梅木顧問は言った。

確かに我社の関係者だけでも、片手では数えられないくらい変わってしまった。

こうして、脈々と受け継がれていく系統図の中に、私はポツンとただ一人存在するのである。私一人が会社を辞めたって全く何も変わらない。系統図に影響力を与えるだけの実力も、今は全く備わってない。

20年後に我社に残っている社員で、私の顔を覚えてくれている者は一体何人いるのであろうか。

と、ふと疑問が湧きあがってきた。

人間一人が数年費やしてできる事は、所詮その程度のものである。ならば、せめて己の一生を掛けて、一人でも多くの人間に、私という存在を覚えてもらえるように努力しなければ、人間の人生なんて面白くもなんともない。

それだけの結論である。



## 「石清水八幡宮での散歩」

退職一週間前。

私は、未だ挨拶に回れていなかった重要取引先に、課長と後輩の亀山を連れて行くことにした。国内大手の事務機メーカーである取引先は、京都府の八幡市に本社を構えており、私たちは朝10頃に京阪電鉄の八幡駅で待ち合わせした。

私は、約束の半時間前に到着したので、ゆっくりコーヒータイムを満喫していると、課長と亀山は、ジャスト10時に駅から顔を覗かせた。取引先へはタクシーで10分程を要したが、担当交代の挨拶と亀山の英語力の話題以外、特別な懸案事項もなく、私たちは小一時間でさっさと駅へと戻ってしまった。

しかし、昼から別客とのアポイントが同じく京都内であるので、私たち3人は時間潰しのために八幡駅周辺でブラブラすることにした。

八幡駅周辺には目新しいものが皆無であったが、唯一彼の有名な石清水八幡宮がある。

石清水八幡宮と言えば、日本史で習った大山崎の油座の話がある。室町時代の京都では、一定地域の独占的販売権が認められていた。その中で大山崎の油座は、石清水八幡宮を本所として、近畿・美濃・尾張など十カ国以上の油の販売と、その原料である胡麻を購入する独占権を持っていた。

まあ、今更日本史のおさらいをしても無意味だが、それ以外にも歴史上重要な出来事がここ石清水八幡宮で執り行われた。

とにかく、その石清水八幡宮である。

京阪八幡駅からは、同じく京阪電鉄が運行している男山ケーブルがあり、その終点駅が石清水八幡宮である。山上には、八幡宮以外に男山レクリエーションセンターや男山公園などもある。

課長はしばらく迷っていたが、結局「登ってみるか」という事になった。

ケーブルカーは約5分で終点まで着いたが、乗客は私たち3人以外誰もいなかった。

帰りのケーブルカーの時刻表を駅員さんに確認すると、「客が来れば動かしますよ。」と笑顔で答えてくれた。

しかし、男山ケーブルの駅員さんは、毎日一体どのような業務しているのだろうか。昔の船頭じゃあるまいに、他人事ながら少し心配してしまった。

特別目的もないので、私たちは男山公園まで歩くことにした。

軽い上り坂を一歩一歩踏みしめて登る。

途中暑くなってきたので上着を脱ぎ、右肩に掛けて歩いた。

しかし、スーツ姿のビジネスマン3人が暗い山道を歩いていると、端から見ればちょっと恐い感じがするであろう。

暑いせいもあったかも知れないが、歩いている最中、皆が終始無言であった。

こうやって3人で歩くのも、これで最後だろうな。

最近は何をしても『これで最後かなあ』と無性に感傷的になってしまう。

悪い癖である。

すると、目の前に公園が現れてきた。

ちょうど空いているベンチが2つあったので、その1つに課長と亀山が座り、私は贅沢にも1つを一人で独占した。

課長は、「ここで20分ぐらい休もうか。」と言ってくれたので、私は本を読むことにした。5ページぐらい読み進んだ時に顔を上げると、いつの間にか、公園に幼稚園児の団体が来ており、芝生の上で弁当箱を広げ始めた。

私は、自分も20年前はこうだったのかなあと思って見ていたが、ふと横のベンチに座っている課長に目を移すと、その顔は見たこともないくらい優しい顔になっていた。

おそらく、数年前に自分の息子が幼稚園児だった頃を思い出しているのだろう。

口元が緩み、柔和な顔つきである。

今この瞬間は、仕事とは無関係な時間である。

そして、芝生のベンチに座って子供を眺める課長。

一瞬、私は課長がただの親父に見えた。

今までは、上司と部下の関係であったが、あと一週間も経てば、ただの他人同志の関係になってしまう。

じゃあ、私は名前以外で何と呼べばいいのであろうか。

今までは単に「課長」と呼んでいたが、これからはそう呼べない。  
そもそも、今までの二人の関係は一体何であったのだろう。  
偶然、私が課長の部下になり、偶然、課長が私の上司になっただけなのか。  
そうかもしれないなあ。  
でも、人間の出会いなんて全部同じだよな。  
全ては、偶然からつながるんだ。

ふと横のベンチで、課長と亀山が立ち上がった。  
どうやら、電車の時間らしい。  
私は、斜め後方から繁々と課長の顔を眺めながら足を進めた。  
やっぱり私と課長が会ったのは、ただの偶然だったのかな。  
じゃあ、今日この公園に来たのも、ただの偶然か。

私たち3人は、客のいないケーブルカーに乗り込んだ。  
駅員さんは、俺の出番だとばかりに、喜んでレバーを動かした。  
もう、この駅員さんと会うこともないだろうな。  
少し寂しくなる。

## 「最後の晩餐会」

---

別れの日が刻々と近づくにつれ、ついつい感傷的になってしまう。

読者の皆さんに、私の感傷話ばかりを聞いてもらっても退屈だと思うが、やはり退社数日前というのは寂しくなるものである。

私が在籍していた課では、頻繁には飲みに行かない。

誤解の内容に言っておくが、この『飲み』とは会議費を使える飲み会の事である。各課毎に交際費の上限枠が決まっているため、一人数千円以下の場合には全て会議費を使って飲む事になっている。言ってみれば、部長に許可を頂いて、課の金で公然と飲めるわけだ。

しかし、課員たちは日々業務に忙殺されており、課員一同に会して飲めるチャンスは、それほど多くはない。

一般常識では、『壮行会』や『送別会』とは、社員の転勤のためにあるような言葉で、一步譲ったとしても、定年退職か寿退職の時にだけ、使われるものである。自分勝手な[自己都合による退職]の場合は、とても『壮行会』等は開いてもらえない。

バリバリ若手営業マンが、自己都合で退職する事は、会社からすれば大きな損害である。新人を採用し、数年間の修行期間を経て育て上げた矢先に、「やっぱり、僕、辞めます」と言うのだ。特に、私の場合は海外業務研修にも派遣されており、とても大手を振って会社を辞められるような立場にはいない。逆に、大手を振られては、残った社員たちもたまったものではないだろう。

私の場合は、目立たないように密かに辞めていくのが、せめてもの礼儀なのである。

私は、課長が送別会をやろうと言っても遠慮していたが、そうしてくれるのも最後だわなと自己正当化して、参加させて頂くことにした。

場所は、無遠慮にも私から要望を出した。

淀屋橋の10mほど東側に、美味しい韓国鍋が食える店があるのだ。

私が4月に転属してきた時、入れ替わりでニューヨークに転勤になった伊藤氏の送別会もこの店で開催した。

その時に食ったキムチ鍋の味が忘れられず、「是非ここでお願いします」と今回頼んだのである。

夕方6時半前に会社を出て、ほんの5分ほどで店に到着した。

月曜日というのもあって、店の中はガラガラである。

しかし、ほんのり匂うキムチの臭いが堪らなく食欲を誘う。

先に到着したメンバーで注文を頼み、部長が来るのを待ってから、私たちは杯を掲げた。

「脇田君の健闘を祝って、乾杯！」

私は、一人遠慮がちに「乾杯」と言った。

しかし、自分が自分に向かって「乾杯」というのもおかしな習慣である。

その日の晩は、総勢十名が集まった。

以前もこのメンバーで飲んだことがあったな、と考えた。

ああ、私の歓迎会の時だ。あの時以来なんだ。

半年前の4月、私は自分の歓迎会で皆に挨拶をした。

「どうも初めまして、脇田と申します。ええっと、この度は私が在籍しておりました課が潰れまして、失業間近であった私を救って頂き感謝致しております。何分若輩者ですが、やる気だけはありますので、今後ともどうぞ宜しくお願い致します。以上です」

と挨拶を終えると、部長が口を開いた。

「脇田君の実家は飛鳥だろ。あそこは古墳があって本当にいい所なんだよなあ。また、5月ぐらいに部員全員でハイキングにでも行こうか。その時は、ちゃんと案内してくれよ。仕事よりも、そっちの方を優先してくれよ」

皆はこれを聞いて大爆笑した。

「はい。じゃあ、私の親父は陶芸家ですので、そのついでに陶芸教室でもやりますか」

と、その場はなったが、私自身が乗り気でなかったせいもあり、ついに実現しなかった。

飲み会の場は、かなり盛り上がっていた。

但し、ただバカ話をして騒いでいるのではなく、仕事の話で議論になっているのだ。このメンバーであればしょうがないが、実際仕事以外の共通話がないのであろう。おそらく、仕事上お互い無関係であれば、このメンバーで飲みにくる事もないだろうし、会話を交わすことすらないかもしれない。

人の縁とは、誠に面白いものである。

たとえ無関係であっても、縁があれば同じ釜の飯を食うようになるのだ。

そして、同じ飯を食ったもの同志でも、縁がなければいつしか無関係になっていく。

私の送別会は、きっかり2時間でお開きとなった。

最後の言葉が部長からあった。

「まあ、会社を一度辞めて戻ってくる事はないと思うが、将来どこで会うかもしれんから、それまで体に気を付けて頑張ってくれ」

私も同感である。

# 「人生の友」

『親友』とは、お互い離れ離れになって、初めて親友であったと知るものである。

人生の中で、人と人の別れは星の数ほどある。

幼稚園から始まって、小学校、中学校、高校、大学、クラブ、会社など、自分が誕生してから今まで所属してきたコミュニティの数だけ、人との別れは存在する。

私は、子供の頃から人と遊ぶのが大好きで、いつもクラスには親友と呼べる友達が数人いた。しかし、毎年4月にクラス替えがあると、次々と私の親友たちは周りから消えていくのである。小学校を卒業する時に、親友と呼べる友達は5人ほどいたが、高校に進学した頃には、小学校時代の親友は既にゼロになっていた。実際、今いる私の親友たちは、ほとんどが大学時代、若しくは社会人になってからの友人で、昔から続いている親友は皆無に等しい。

ということは、社会人時代に付き合っていた親友たちも、5年後10年後には、すっかり縁が切れている可能性もあるのだ。

私には、大阪採用の同期社員が20人いたが、その中でも『仲が良い奴』と『普通の友人』に分類することができる。しかし、その『仲が良い奴』が、即ち私の『親友』であるかという点、頭を悩ませてしまうのである。

ではどうすれば、『仲の良い奴』ばかりの中から、本当の『親友』を見つけ出せるのであろうか。

簡単である。

ある一定期間、『仲の良い奴』たち全員と、距離をおけば良いのだ。

本当に『親友になれる奴』であれば、別れを物ともせず連絡を取り合うであろう。もし、連絡がない場合でも、事ある毎にお互いの近況報告ぐらいするはずだ。

それに対して、親友以外の『仲が良い奴』は、段々とお互い疎遠になっていく。それで初めて、本当の『親友』がいかに少ないものか気付くのである。

私には、諸先輩方も含めて、いわゆる『大切な知人』が100人強いる。

最後の休み明けの月曜日、私は左記のような退職挨拶文を、『大切な知人』たちに流した。

XX

皆様、お元気でしょうか？

この度小職は、4年半勤務した会社を退職し、新たな自分の可能性にチャレンジする事に致しました。具体的には、10月末退社後実家に戻り、来年2月より渡米する予定です。その後、ビジネススキルを身に付けて、将来のため実力を蓄えたいと考えております。

企業から飛び出して、自分の夢を探し求める事はハイリスクですが、己を信じてアメリカンドリームを成し遂げられるよう精進したいと思います。

小職にとりまして、皆様方は無二の良き人生の先輩・友人であり、将来もお互い切磋琢磨できるような関係を続けさせて頂きたいと考えておりますので、今後とも、どうぞ御指導御鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

XX

メールアドレスを私が誤記入してしまったのならともかく、普通であれば返信メールが届くはずである。送信後、丸一日待って受信メールボックスを見ると、数十件の返信メールが届いており、さらに退社前日までのメールも併せると、合計60通ぐらいの返信メールがあった。

打率6割である。

野球なら飛んで喜ぶであろうが、『メールをくれた知人』÷『大切な知人』の打率にしては、あまりにも低すぎる。『大切な知人』というのは、言い換えれば『私が勝手に大切だと思い込んでいる知人』の事であったが、やはり私自身の人望の無さが露呈したと謙虚に考えねばならないと思う。

しかし、頂戴した返信メールを見ていると、面白い人間観察ができることに気付いた。

その文面の内容から、『メールをくれた知人』たちを、次のタイプに分類できるのだ。

【①手放しに賞賛するタイプ】

物事に対して常にポジティブ思考の人間が多い。このタイプが状況判断する時は、確率論ではなく、やる気と熱意の有無を判断基準とするため、右記のような文面を見ると、つつい応援してしまう。悪く言うと、『自分は自分、他人は他人』というドライな考えの表れでもあるが、むしろ『道は違うがお互い頑張ろう』といった良い意味での[Going my way]に近いと考えた方がよいと思う。

このタイプは、《自分の価値観こそが全て》の楽観主義者であるから、人生の悩み相談をするには最適者であろう。

### 【②嫉妬と羨望が入り混じるタイプ】

エリートコースを歩んできたサラリーマンに多く、直ぐに現状分析する癖があるあまり、物事を全て確率論で判断してしまう。私のEメールに対する回答も、まずは『世の中そんなに甘くない』との批判路線から始まり、『成功の確率がゼロと言ってしまっただけは、こいつの立場もないわな』という現実路線で終わりを迎える。今まで挫折を味わったことがない人間ほどこの傾向が強く、レールから脱線することへの恐怖心から、ハイリスクの冒険に対して拒否反応を示してしまう。しかし、自分の夢が未だ見つからないの事に対するコンプレックスもあり、一定の協力的な理解を示してくれる。

こういうタイプは、自分を束縛している既成概念から解放されると、成功者の道へと猪突猛進するかもしれない。しかし、能力があるにも関わらず、平凡なサラリーマンで一生終えてしまう危険性が、3タイプ中一番高いことは間違いない。

### 【③完全に否定的なタイプ】

このタイプは、いつの時代でも必ず存在する。どちらかと言えば、心の中だけで考え方が歪曲しているため、普通に付き合えば仲の良い知人と勘違いしてしまう。しかし、人生の友としては『百害あって一利無し』であり、付き合いを続ける事はあまり勧められない。このような人間が常に自分の周りにいるということだけは、心に留めておくべきであろう。

私に『メールをくれた知人』たちは、全てこの3タイプに分類できる。

大多数を占めたのは、①と②のタイプであり、③のタイプはほんの若干名であった。

私が小学校卒業時に、各自が全クラスメートに手紙を書いた事があったが、当時の手紙内容でも、これとほぼ同じ割合になっている。

では、自分の『人生の友』と、この3タイプの相関性はあるのか？

私が『人生の友』と呼ぶのは、一生付き合うべき大切な親友・先輩・後輩たちのことである。そう考えると、③のタイプは除外される。

当然、残りは①と②のタイプになるが、自分が将来何をやるにしても、①と②の友人たちは必要であり、二つのタイプの知人たちをバランスよく自分の『人生の友』にしなくてはならない。

何故かという、①と②のタイプは、磁石のプラスとマイナスのような相互関係があり、どちらか片方だけを『人生の友』にすると、人生を歩む中で軌道修正が効かないのである。

自分が①のタイプであるなと思った時は、②のタイプに相談し、自分が②のタイプであると思うなら、①のタイプに相談した方がよい。

そうすれば『人生の友』とは、ただ仲が良いだけの友人ではなく、自分が人生の大海原で彷徨った時に助けてくれる、大切な羅針盤に成り得るのだ。

私は、この挨拶文に対する返答から、誰が大切な『人生の友』であるかを学んだ。

これだけでも、十分に退職した甲斐はあったと思う。

最後に、もう一つだけ『人生の友』話をさせて頂く。

私が辞める最後の一週間は、案外暇だった。おそらく皆は、私のスケジュールは全て予約済みだと思って、逆に誰からも声を掛けられなかったのかも知れない。

仕事の引継ぎも終わっていたので、夕方からする事が何もなく、誰かと飲みにも行きたい気分であった。数人誘っ

たが皆仕事に追われており、誰も今更ながら相手にしてくれなかった。最後の最後に、同期であり且つ同じく寮生である友人、吉村氏に声を掛けた。

私は、彼が一番忙しいと思い最後まで声を掛けなかったのだが、予想外にも「じゃあ、行ってやるか」と生返事が返ってきた。

仕事は山のようにあるが、私の気持ちを察して、無理をしてくれたのであろう。

彼の実家は名古屋だが、東京の大学を卒業後、我社の自動車部に配属されて、数回海外出張にも行っていた。同期たちが次々と海外駐在員になっていくのを見て、彼も焦りだした。意を決して海外業務研修制度に応募すると、彼の営業本部署も後押ししてくれて、スペイン語圏に研修生として海外派遣される事がほぼ内定した。

彼は、その頃非常に意気揚々としており、私と会っても常に海外業務研修の話になった。仕事の引継ぎがほぼ完了し、いよいよ事前準備に入ろうかという頃、突然、海外派遣の話が白紙になってしまった。どうやら会社の業績が芳しくないため、海外業務派遣生の枠が大幅に縮小されるらしい。それで彼はかなり落ち込み、私たちが必死に慰めてやった。

その吉村氏が、最後に私に付き合ってくれたのである。

飲み始めると、直ぐに結婚の話題になった。彼には結婚を考えている女性がいるが、彼はどうやら、結婚と冒険のジレンマに陥っている様であった。

この事は既に前項で述べたが、やはり男子たる者は『事を成して家庭を成す』が理想である。しかし、現実的に考えると『家庭を成して事を成す』も理に適っている。

どちらが正しいとも言えないので、議論はなかなか決着がつかない。

二人とも酔いつぶれて、議論できなくなった時には、既に深夜の2時を過ぎていた。

縁あって同じ会社に入り、人生論を闘わせる友は、自分の生涯で限られている。

私はこの時、吉村氏も『人生の友』だと素直に思った。

# 「THE FINAL DAY」

10月29日。

私にとっては、サラリーマン卒業の大切な一日である。

朝風呂の後、クリーニングから下ろしたてのグレースーツに白のワイシャツを着込み、濃紺のネクタイが歪んでないか鏡の前でチェックした。

なんとなく、武士が切腹前に白装束をまとう気持ちがわかる。

やはり人生の晴れの日には、清潔且つ簡素な服装でいたいものである。

入社式の時と同じスーツもいいなと思ったが、2年前のバイク事故でビリビリに破れて、すでに捨てられてしまっている。

私は紅葉の中、颯爽と寮から会社へと向かった。

会社には8時頃到着し、書類を整理してから取引先への挨拶回りに行った。

どうせ会社に戻ってもやる事もないので、公園をブラブラしたりして時間を潰し、会社には夕方の5時頃に戻った。

この日、会社でしなければならない唯一の私の仕事は、社内の挨拶回りだ。

社内挨拶回りは、我社の恒例行事になっており、入社時、転勤時、退職時には必ず全フロアを回ることになっている。

私の退職を、最後に言い振らすのも非常識だと思うので、できれば何もせずに帰りたいかった。しかし、業務上挨拶しておくべき人、お世話になった人には、しっかり挨拶をしなければならないので、気を入れ直して挨拶回りを始めた。元来、私は社内人脈を軽視しており、意図的にそれを開拓しようと考えた事は過去一度もなかった。それでも、多少お互いの顔を知っている程度の社員は相当数におり、全員に一から話をしているのは、その日中には終わらない。

私は皆に挨拶する事はすっぱり諦め、本当にお世話になった方だけに絞って挨拶をした。

最初は度胸がいったが、いざ挨拶を始めだすと大した事はない。

ほとんどの社員は正に寝耳に水であるから、一瞬言葉を失っていた。

ただ、言葉を取り戻してからの開口一番は、皆「羨ましい。」と言う。

本当に口裏を合わせたのではないかと思うぐらい、同じ事を各人が繰り返し言うので、私は苦笑してしまった。

数十人に挨拶した後、総務部を覗いた。

私に退職マニュアルの説明してくれた辻井氏に会うためである。

すると、ちょうど辻井氏と目が合い、会議用ブースの方に手招きされた。

「今日で最後だね。これ渡しておくよ。」

と、辻井氏は両手で小さな用紙を差し出したが、その形式ばった様子が可笑しくて、二人とも思わず笑ってしまった。紙には『退職辞令』と書かれている。

退職辞令には、氏名、退職日と退職事由が《依願退職》とだけ書かれていた。

退職辞令自体には全く驚かなかったが、そのシンプルさには一瞬目を見張った。

確か入社辞令は、もう少し凝っていたような気がする。

まあ辞める時は、これぐらいシンプルな方が良くもしいない。

総務部の横に人事部はあるが、現在有明氏は東京に出張しており、不在なのは分かっている。

しかし、最後にちらっと覗いてみた。

やはり、不在である。

ただ、挨拶が出来ないにしても、辞める前に有明氏の席まで挨拶に来た事で、私は感謝の念を表したかった。自己満足かもしれないが、これ以外に私は何もできない。

社内の挨拶回りを終えて、私の席まで戻ってくると、課長に「ちょっと」と呼ばれた。

「お前、今晚時間あるんだろ。飯でも食おうや。」

「はい。お願い致します。」

以前から、この日の晩は空けておいてくれと課長に言われていたので、私は二つ返事で答えた。

机の上が綺麗に片付き、最後に卓上のゴミを取るため手で机の上をなぞった。



手のひらには、ほこりや消しゴムかすがいっぱい付いたが、私はゴミ箱の上でパンパンとはたき落とした。

全てやることはやった。

後は、会社から出るだけである。

私は、皆の方を向いて何も言わずに軽く一礼し、その場を去った。

晩のささやかな宴会には、課長と乃木氏、荒本氏の3人が参加してくれた。

新地の飲み屋に向かう最中、突然私のカバンの取っ手が千切れてしまった。

このカバンは、北京に滞在していた時に購入したもので、パソコンが入るくらい大きくて頑丈な作りをしていた。おそらく中に入っている辞書や書類が重過ぎたのであろう。

ついに、その重さに耐えきれず、プラスチックの取っ手は壊れてしまった。

それを見た乃木氏は、笑いながら言った。

「いやあ、これで会社とも縁が切れたっていう事だなあ。」

私は、辛うじて苦笑いをした。

飲んだ後、4人でラーメンを食いに行った。

帰りの電車は、荒本氏以外は同じ方向なので、私たちは同じ電車に乗り込んだ。

但し、私だけは途中で乗り換えなければならない。

電車の中では、誰も口を開かなかった。

あっという間に乗換駅に到着し、私は最後に大きな声で言った。

「失礼します。どうも有難うございました。」

私は電車から一人降りた。

電車同志は連絡しており、私の乗り換える電車の方が、二人の電車よりも早く出発する。私の乗り換え電車は扉を閉めて、ゆっくりと動き出した。

しかし、私はまだ電車のホームに突っ立ったままであった。

最後に二人を見送りたいと思ったのである。

課長はすでに座っている様子であったが、乃木氏はドアが閉まるまで待っていてくれた。ピーッと駅員が笛を鳴らし、二人の電車のドアは閉まった。

電車が動き出した瞬間、乃木氏はなんとも言えない悲しい顔をしていた。

私は、電車が行ってしまうまで、頭を深く下げ続けた。

それから30分ぐらいで、独身寮まで帰り着いた。

部屋の中は、ガラガラである。

既に、ほとんどの荷物は実家に持ち帰っている。

何となく一人寂しくなって、彼女に電話した。

「やっと辞めたよ。」

と、私が一言伝えると、

「おめでとう。」

とだけ言ってくれた。

私は、直ぐに冷たいベッドに潜り込んだ。

## 「未知なる冒険への旅立ち」

---

退社日の翌朝、私は8時に起床して風呂に入った。

共同風呂では、数人の寮生と会ったが、彼らも特別何も言わない。

おそらく、私が辞めた事など露ほども知らないであろう。

まあ、わざわざ言う必要もないので、私も黙って湯船に浸かった。

この日は、寮から実家までスクーターで帰る予定をしていた。

寮生にあげれば良いのだが、私も実家でスクーターに乗るので持ち帰らなければならないのである。

引越しサービスに頼んでも良いのだが、費用の節約と一度長距離ドライブを試してみたかった事もあり、スクーターで帰る事にした。

独身寮から実家に帰る途中に、私の出身大学がある。

途中休憩も兼ねて、母校を覗く事にした。

正門には警備員がいたが、彼らも私を学生と思い何一つ言わなかった。

4年半ぶりの大学は、全く何も変わっていなかった。

私は、大学時代にやっていたアーチェリー場の横をスクーターでゆっくりと走った。

5名ぐらいの学生が練習している。

私は一応OBなので、声でも掛けようと思ったが、おそらく彼らは私の事を知らないであろう。

私は声を掛けるのをやめた。

ただ、アーチェリー場の横にスクーターを止めて、少しだけ練習風景を見ていた。

5年前と何も変わらない。

私が学生の頃と同じ様に、矢を射ち、走り、トレーニングをしている。

数分間、そうして練習風景を眺めていたが、別の所も見てみたくなった。

今度は、私が在籍していた経済学部の校舎の横を通った。

すると懐かしの階段があった。

いつも授業をサボっては、友達と雑談をしていた場所である。

生協でジュースとお菓子を買い、食べながらバカ話を毎日していたのだ。

しかし、この日は土曜日なので誰もそこには座っていない。

私はそのまま図書館まで行き、そこにスクーターを駐車して、図書館前のベンチに腰を掛けた。

このベンチは、彼女といつも昼休みに弁当を食べていた場所である。

ちょうど、会社から内定をもらった時期だ。

就職活動真っ只中であった私は、各社の面接を受ける度に彼女に相談し、面接の模擬試験をこのベンチでもらっていたのである。

アーチェリー場、学部校舎の階段、図書館前のベンチ。

全ての風景は懐かしく、あの頃と全く同じだ。

しかし、何かが違うのである。

あの頃の友達が、誰一人いないのだ。

必死に目を凝らしても、誰一人として知っている人間はいない。

全ては、過ぎ去ってしまった思い出なのだ。

目の前の風景は当時と同じに見えるが、実は全く異質の空間なのである。

私は一瞬、自分がタイムスリップしているような感覚に陥った。

目の前を通り過ぎてゆくカップルが、昔の私と彼女のように見えたのだ。

よく見ると、全然違う。

何となく複雑な気持ちが込み上げてきて、一瞬私は涙がこぼれそうになった。

さあ、行こう。

もう、過去には戻れない。

大学から私の家までは、ここまで来た倍の距離がある。

私はしっかりとヘルメットのベルトを顎に締めて、アクセルをゆっくり回した。

実家に着くまで2時間を要したが、ようやく私の故郷である飛鳥へと辿り着いた。

家の前の竹藪をくぐって庭にスクーターを停めたが、どうやら家族は出掛けているらしい。

私は真っ先に一風呂浴びてから、新しい服に着替えた。

自室はそこそこ整理されており、今後ここで数ヶ月間英語を勉強するには十分である。

久しぶりに帰って来た実家はやはり居心地が良く、田舎の新鮮な空気が堪らなく美味しい。

時刻は既に4時を過ぎており、もうしばらくすれば、家の庭から遠方の山々に沈んでいく夕陽を見ることができる。

私の家は明日香村でもかなり高台にあるため、奈良盆地の南半分と、大阪湾を乗り越して遙か西方の神戸まで眺望できるのだ。

私は庭のイスに腰掛けて、コーヒーを飲みながら夕陽が沈むのを待った。

夕陽は徐々に西の山に向かって傾いており、十数分もすれば西の金剛山に吸い込まれていくであろう。

薄手のシャツでは少し肌寒くなったので、上から大きいジャンパーを羽織った。

今日は秋晴れだったので、空には雲ひとつない。

すると、遙か遠方から夕陽とは逆方向に飛行機雲がグングンと伸びてきた。

かなり速い。

自衛隊の戦闘機であろうか。

目を凝らして見ている内に、もう東の空へと消えて行ってしまった。

後には、一筋の飛行機雲だけが残されている。

取り残された飛行機雲は、夕陽に照らされて黄金色に輝き始めた。

夕陽は、あと少しで山にくっつきそうになっている。

私の心は、いつになく落ち着いていた。

私は、昨日会社を辞めたのである。

しかし、私が会社を辞めた事など、これっぽっちも関係ないとばかりに、大きな夕陽は数十億年繰り返してきた自然現象を今日も忠実に守っている。

その悠然とした夕陽を目の当たりにすると、私の一生なんて大した事ないなと思えてくる。

100年生きたとしても、所詮太陽が一瞬まばたきしたぐらいのものである。

それであれば、精々自分のやりたいようにやらないと人生もったいない。

自分の大きな夢を持って、ワクワクしながら死んでいけば良いのである。

夕陽は、既にその姿を半分近く山に隠していた。

「釣瓶落とし」とはよく言ったもので、秋の夕陽は瞬く間に西の方に落ちていってしまう。

私が将来の冒険に思いを馳せようとしている内に、夕陽は寝床に入ってしまった。

でも、また明日会えるだろう。

こうして数十億年、生きてきたのだから。

あの夕陽を見て、生まれ、育ち、死んでいった人間の数は、星の数でもまだ足りない。

私もその中の一人として、悠然と死を迎えたいと思う。

そのために、思いっきり人生を冒険するのだ。

眼前には、真っ赤な空が広がっている。

『夢』がそこにあることを信じて。