

お母さんの進路指導



2月。

早朝から、父と夫の言い争いの声が隣接する父の家から聞こえる。以前からあまり仲の良くなかった二人が本気で喧嘩しているようだ。経営方針の違いだけでなく、価値観の違い、優先順位の違い……ついに今日、決裂したようだ。

夫「もう、会社を辞める。」

父「お前は、後継者として不適格だ。出て行け。」

「由紀、お前もあんな奴とは別れてしまえ。」

こうして、由紀は、突然、夫と毎月の収入を失った。

由紀の父は、四国の県庁所在地の商工会議所の副会長をしている。戦後のドサクサから中卒で、裸一貫で、今のグループを立ち上げた。俗に言われる、やり手である。

逆に、夫は、父の持っていない物を持っていた。

家柄、学歴……。

夫の父は、隣接する町の町長を3期10年勤め、一昨年春の叙勲を受けていた。

そして、有名国立大学を卒業後、政府系の銀行に就職していた夫と、主力銀行の紹介で、見合い結婚をして、20年。1男2女をもうけた。

夫は、浮気もせず、家庭も大切にしてくれた。

それなりに、幸せな20年だった。

しかし、父とは事あるごとに衝突していたようだ。

そんな、夫は、家を出て行った。

今日から、由紀が大黒柱になった。

由紀は、20年振りに就職活動を始めた。

履歴書を書き、面接を……

運良くか、父が裏から手を回してか、幸いに就職が決まった。

私立高校の就職担当のアドバイザー。

理事長は、父のゴルフ仲間の一人である。

父の人脈を期待されての非常勤職員の採用のようだ。

採用の経過は兎も角、自分の子供と同じ世代の生徒の就職の世話をすることになった。

20年間、専業主婦をしていた由紀にとって、一日のスピードが突然、10倍の速さになった。

初出勤

4月。

駐車場に愛車のシルバーのワゴンRを止め、歩き始めた。

少し肌寒いが、いい天気だ。

見上げると、この学校の名物の桜は、まだ蕾のままだ。

今年の春は少し遅いようだ。

桜坂を登りきると、もう一つのシンボルツリーで、三階建ての校舎まで届く三本の大きなモミの木を左手に見ながら、職員用の玄関に入った。

学校ならではのサンダルに履き替え、二階の進路指導室に入って行く。

部屋には、既に、全員が揃っていた。

由紀「おはようございます。」

ボス「おはようございます。今年一年間、宜しくお願いします。」

まず、口火を切ったのは、この部屋のボスの進路主事である。

彼は、54歳の国語の教諭で、この学校に赴任して4年になる。

因みに、奥さんも高校の生物の教諭で、他校の進路にいるそうだ。

林「おはようございます。」

「事務を担当します。何なりとご依頼下さい。」

彼は、今春、地元の短大を卒業したばかりの20歳。

細身で髪型もワックスは使っていないし、若者らしい華が無い。

少し、オタクが入っている感じだが、会話は、普通だ。

中原「おはようございます。」

彼は、今年30歳。数学の教諭である。

部活のバスケットの顧問をしている。

彼の悩みは、両親が持ち込む見合い話。

両親とも元教師で、二人の姉も教師という、典型的な教員一家だ。

総勢4人で、今年の3年生の進路を担当する。

生徒の進路は、まだまだ宙に浮いた状況だ。

これから、一人一人と面談して決めていくことになる。

校長室にて

校長室

歴代の校長先生の写真が掛かっている。

それより、大きく校訓が壁面の中央に掲げてある。

校訓「友愛、勇気、礼節」・・・何処にでもありそうな言葉が並んでいる。

校長「小嶋先生、今年の高卒の就職も、大変ですが、宜しくお願いします。」

「昨年は、半数以上の110名が就職しましたが、3月まで苦しみました。」

「我が校は、普通科ですので、他校生との競合は厳しいのが現状です。」

「今は、進学先の大学名だけでなく、就職先も学校選択の要因になっています。」

「どうしても、学校だけの力では、限界があります。」

「そこで、小嶋先生へのミッションは、3つあります。」

「第一に、就職内定率：100%。」

「第二に、新規の就職先の開拓。」

「第三は、企業の要望を学校へフィードバック。」

「大いに期待しています。」

校長「ところで、昨今の企業の業況はどうですか？」

由紀の経歴、環境は承知の上の質問だ。

由紀「製造業は、エコポイントや減税効果で、家電・自動車関連が回復基調のようです。」

「流通系は、昨今の価格競争の影響で、一層、厳しくなっているようです。」

「建設・土木も『箱から人へ』の影響で、回復の兆しは見えません。」

「福祉介護、農業などは、元気が良いようです。」

「しかし、どの業種も、長期的視野で採用を検討していますので、業績の回復と採用数の増とは比例しないと思います。」

職業紹介

職業紹介

5月。職業紹介

由紀（こんな世界が未だにあるんだ。まるで、『私の仕事館』みたい。）

業者が、3年生を対象にして、講堂でスクリーンを使いながら、仕事紹介を行っている。

製造業、調理師、美容師、事務、看護師・・・

声優、弁護士、・・・こんなうちの生徒と聞かせてどうするの？

目的が、専門学校や短大・大学の紹介だから仕方ないのかも知れない。

しかし、法学部に行っても、簡単には弁護士にはなれないよ。

聞いている生徒も、アクビしている。

もっと、具体的な話ができないのかしら。

6月。学校紹介

先日の職業紹介を踏まえ、専門学校、短大・大学の学校紹介を先日の業者が主催して、体育館で開催されている。

約30校が来て、学校案内のパンフレットを使い、説明している。

今日の目的は、オープンキャンパスへの勧誘である。

大学全入学時代の学校の生徒募集は、生き残りを賭け、大競争だ。

まず、オープンキャンパスで生徒を早期に確保する。

その為、学校の進路指導室への訪問、業者による学校説明会への参加。

業者も必死だ。説明会に来た生徒には、クオカードを配布している。

8月までに、約9割の見込み客（生徒）が絞れる。

学校は、来てくれた生徒に対して、交通費を中には宿泊費まで支給してくれる。

また、一方で、入学金や学費の減免制度、独自の奨学金を創立したりしている。

嘗ては、キャンパスが綺麗。学食がお洒落。学生寮が・・・とういイメージから、卒業後の就職実績や減免制度などの経済面のアピールが多くなっている。

7月上旬。個人面談

7月1日に高卒求人の受付が始まった。

出足は、昨年とあまり変わらず、良くない。

求人票を印刷し、エリア別にファイリングする。

更に、一覧表にして教室と職員室のホワイトボードに掲示する。

求人票を元に個人面談をスタートした。

まずは、定着の大切さを説明する。働くことが、キャリアアップにつながる。

長く勤めれば、技術やノウハウが身につく。

もし、勤めた会社が倒産しても、他社への転職も可能になる。

彼らは、同級生は進学し、自分は働かなければならないことを飲み込めていない。従って、進学して勉強するのと、働きながら勉強するのとの違いだけ。意欲を持って、働けば、2年後、4年後の彼らに負けることは無い。そう、自信をつけさせ、前向きな気持ちのさせることが大切だ。そして、人生設計と必要な収入について説明する。

30歳で結婚。25万円は必要。・・・

40歳で高校生。35万は必要。・・・

過少設定で話をする。生徒も自分の家庭をを想定しながら聞いている。時代を反映してか、離婚家庭が多く、経済的に厳しい家庭も多いそうだ。そして、最後に彼らの希望職種。半数以上が、具体的な希望が無い。求人票が出て、初めて具体的な話になってくる。しかし、100人を越える生徒との面談は正直、草臥れた。120人分の資料作成は、事務員の林が一手に引受けてくれ大いに助かった。

7月末。三者面談

夏休み前の三者面談で、最終の進路が決定する。担任との面談では、決定できず、進路指導室に来る保護者も多い。今年は4人、就職への転向者が出た。全員が、経済的な理由である。家庭内での会話不足が原因である。「こんなにお金が必要になるとは思わなかった。」確かに、関西に4年間大学に行かせると、年間2～3百万は必要となる。奨学金やアルバイトを計算しても、家計への負担は大きい。ほとんどの生徒が泣いている。頭では理解できているのだろうが、現実を飲み込めないようだ。就職への変更組は、ボスが別室で対応する。就職組は、由紀が、進学組は、中原が担当する。由紀は、高卒求人の一覧表を見せ、雇用条件の説明をする。業種別の職種、賃金。昨年の受験結果。部活、成績と採否。一様に反応するのは、賞与欄。「へーえ、この会社はこんなにボーナスを出しているんだ。」「うちより、随分と良いぞ。チクショー。」由紀（そこかよ。真剣に考えてやれよ。）

業界の現状

旅館業界は、今、二極化している。

一つは、従来通りの団体客をメインターゲットにした大規模な旅館。

豪華な設備を維持するためには、数量が必要だ。

立地や設備やサービスでの差別化は難しくなっている。

そこで、お客を呼べる、有名な料理長を招聘している旅館も多い。

また、旅行代理店との関係を強化している。

しかし、団体客は、酔うと、その対応が難しい。

そこで、高卒の女の子では、対応出来ないとして、採用しない例が多い。

もう一つは、シニア世代をメインターゲットにした小規模な旅館。

こちらの集客は、インターネットのホームページや雑誌からの直接予約がメインとなっている。

居心地の良さを徹底的に訴えている。

何と言っても、主導権は、女性にある。

メインターゲットをシニアの女性にピンポイントで焦点を絞っている。

彼女達が喜ぶ物を取り揃えてきている。

従って、サービスやセンスの質を差別化にしている。

一年後の姿

収支のグラフを表示(収入: 19万円+ α 、宿舎費: 3万円、・・・)

彼女は神戸の温泉旅館に、住み込みで働いている。

15時、チェックイン。お客様をお部屋に案内。館内の説明。

19時、夕食準備。配膳+お酒の準備。

20時、寝具の準備。

21時、タイムカードを押して、夕食。

22時、独身寮へ。

23時: 入浴後、布団の中で預金通帳を見る。

(とびっきりの笑顔。)

翌朝

6時、起床。

7時、朝食の準備。お客様は朝食。その間に部屋の布団を片付け。

10時、お客様がチェックアウト。その後、玄関にて御見送り。

(とびっきりの笑顔。)

一番心配していた、高橋が頑張っている。

進路指導室の下馬評では、5月の連休まで持たないと噂されていた。

どうやら、その予想は外れてしまったようだ。

彼女の働く動機は、ストレートにお金である。

最初の1ヶ月、いや、1週間は、地獄のような毎日だった。

まず、朝が辛い。遅くても、6時に、起床しないと間に合わない。

こんな早くに起きたのは、小学校のラジオ体操以来だ。

そして、7時から21時までの勤務。1日中旅館にいる感じだ。

(その代わり、休憩時間は、6時間と長い。)

辞めると言いかけるその都度、チップをもらった。

この旅館は、小さいが、旅行雑誌やマスコミに良く取り上げられている。

そのお蔭で、20室がコンスタントに、埋まっている。

宿泊料金は、一泊2万円と、この温泉街では高いレベルである。

そのため、お客は、品の良いシニア世代の夫婦客が多い。

5組に1組は、チップをくれる。

この旅館では、チップは総額を客室係りで等分するルールだ。

1ヶ月間で、2万円近くを配当された。

それが、理由で何とか、辞めずに1ヶ月が過ぎた。

そして、給料日。

給与から宿舍費や社会保険が引かれ、15万円が振り込まれていた。

初めての給料が振り込まれた通帳。

先生の話は、嘘じゃなかった。

みなみの中で、何かのスイッチが入った。

由紀「宿舍費に2食分の食費も含まれているから、月10万円は貯金できるかも。」

「1年間で100万円貯めることも夢じゃ無いわね。」

「25歳までに、700万円貯まるわね。」

「700万あれば、5年間は食べて行けるわ。」

「お金は、いくらあっても邪魔にはならないから、頑張ってね。」

進路希望

進路調査

5月。

3年生になって、初めての進路調査。

3年生は、第1回目を5月に、そして、7月に最終の進路調査が実施される。

(高橋みなみ)・・・名前を書き、就職希望に丸をして、手が止まっている。

希望する業種が書けない。

何がしたいって？ 判らない。

接客業。販売業。適当に書いて提出する。

この時期に、明確に書ける子はほとんどいないようだ。

学校としては、現時点では、進学か就職かどちらを希望するか判れば良い。

個人面談。

まず、生徒の名前と顔を覚えることが目的だ。

事前に、林君に作成してもらった、生徒台帳を手元に持ちながら面談がスタートした。

林は、さすが、自称「パソコンオタク」と言うだけあった。

200名強の台帳を1週間で作りあげた。

自慢の力作は、校内サーバーからデータを探してきて、生徒の顔写真つきで、教科の成績データが印刷されている。

さらには、部活、生徒会、ボランティア経験まで登録されている。

究極の個人情報だ。

由紀「高橋さん、初めまして。小嶋です。宜しくね。」

「就職希望の理由は？」

みなみ「みなみ、もう勉強したくないし、お金が欲しい。」

由紀「家族の人とは相談したの？」

みなみ「お父さんは、みなみの好きにして良いって。」

「お兄ちゃんも高卒で働いているし。」

由紀「じゃあ、希望のお仕事は、接客と販売って書いてあるけど、具体的には？」

みなみ「うーん。服とか好きだから、服屋さんの店員かな。花屋さんも良い。」

由紀(うーん。花屋さんか。小学生並ね。)

由紀「県外とかはどう？」

みなみ「無理。一人暮らしなんて絶対無理。」

「みなみ、ウサギさんなの。寂しがり屋さんで、一人になると死んじゃうの。」

由紀(次は、ウサギさんですか。)

由紀「では、県内で店頭販売を希望ね。」

「服屋さんで、高卒の正社員での募集は少ないと思うわ。」

「ああいう店は、パートやアルバイトで十分だしね。」

「社員は、大阪や東京の本社で採用し、全国各地に転勤が前提よ。」

「地場系の会社は、補充採用で、経験者優先でしょうね。」

「魚の販売やスーパーのレジは、どう？」

みなみ「みなみ、魚は嫌い。匂いがダメ。」

「レジはムリ。みなみ、計算が苦手なの。」

由紀「今のレジは、お金を入力したら、お釣りが自動的に出てくるから大丈夫よ。」

「何か資格とかは持っている？」

みなみ「パソコン検定と漢字検定くらいかな。」

由紀「書道とかデザインとかの趣味はないの？」

みなみ「小学校の時、書道を習っていた。」

由紀「段とか級とか持っているの？」

みなみ「持ってると思うけど、段とか覚えてない。」

由紀「調べておいてね。」

「書道は、面接時の有力な武器になるかもよ。」

由紀は、ヒアリング内容を台帳に記入した。

会社見学。

8月

鮮魚、生肉のバックヤードの見学。

人事課長が、スケベそうな目で、5人の学生を上から下まで舐めるように見る。

(このスケベ親父め。)と思いながら、顔ではニコニコしている。

レジの所で、自慢そうに最新のPOSレジの説明。

課長「ウチは、計算しなくても、入金額を入力すれば、自動的につり銭が出てくるんです。」

ポイントカードや、クレジットカードの処理の仕方などの説明。

どうやら、操作マニュアルを、意味も理解せず、そのまま説明しているだけのようだ。

隣のレジの店員が、クスクスと笑っている。

筆記試験

9月中旬

数学。国語。社会。・・・

まともに答えが書かれていない。

進路室

一週間後 不採用通知。

電話にて問い合わせ。

由紀「本日、結果の通知が来ましたが、如何でした？」

課長「高橋さんは、笑顔が素敵で、良い生徒さんでした。」

「しかし、大変残念ですが、筆記試験の成績が弊社の基準に届きませんでした。」

由紀「残念でした。理由は、筆記試験がダメだったみたい。」

みなみ「最新のPOSでしょ。計算できなくても良いんじゃないの。」

「何で落とすのよ。」

由紀「うーん。この会社は、応募者が多かったから、採る理由より、落とす理由で筆記を重視したようね。」

「次は、人物評価を重視する会社を探しましょうね。」

「アナタは、笑顔が素敵なんだから。」

お母さんの就職マジック。

八月。

就職セミナーの会場。

由紀「女子は、この後、マザーズサロンに行きます。」

「三十分程、見学して、解散します。」

お母さんの就職マジック。

由紀（このままじゃあ、やる気モードに入らないわね。）

（チョットと刺激が強いかも知れないけど、やってみる価値はあるわね。）

（『女は、頭ではなく、子宮で考える生き物』と言って非難された人がいたけど、強ち間違いではないわ。）

（いざとなれば、女の生きる力は、男より強いんだから。）

マザーズサロン。

今日は、水曜日。特別な日ではない。

もう、夕方の4時だというのに、相談者で一杯だ。

後ろに、数人が、順番待ちをしている。

マザーズサロンは、小さな子供連れを一般の求人者と分けて対応している。

大きなお腹をした女性。2～3歳児を連れた母親。・・・

僅か、三十分の間に、十人以上の若い女性が相談にやってきた。

由紀「これが現実です。」

「子供が産めるのは女性だけ。」

「でも、子供を育てるにはお金が必要です。」

「ここに相談に来られている人は、それぞれ事情があるでしょうが、共通しているのは、一つ、職を探している。」

「妊娠中だろうが、子供が小さかろうが、働かなければならない。」

「あなた達も数年後、ここに相談に来るかもしれませんよ。」

「でも、職は限られてきます。」

「今は、産休や育休が取れる職場を真剣に探しましょうね。」

初めて、みなみのスイッチが入った。

それまでは、みなみは、就職に真剣に取り組んでいなかった。

先月、みなみの生理は遅れた。

予定より1週間の遅れで来たが、本当に悩んだ。

怖かった。

その時の彼の狼狽振りは、鮮明に残っている。

11月

美人女将がお出迎え。

由紀（わあ。噂には聞いていたけど、美人ねえ。私の若い頃と良い勝負だわ。）

女将「ウチは、お客様が、ゆっくりと、くつろいで頂く旅館です。」

「高卒でも社会人でも構いません。」

「試験では判断できませんよって、面接を1時間させて下さい。」

これで、採用試験が決まった。

由紀（しかし、あのみなみを仕込むには、かなり時間と労力が掛かりそうね。）

（あの女将、当りは柔らかいけど、目は確かだわ。）

（女将对私の勝負ね。相手に取って不足はないわ。）

面接練習

由紀「みなみ、旅館はどんな人材を求めていると思う？」

みなみ「うーん。テキパキとできる人？」

由紀「良い？高卒は、何も知らない。できないで当たり前なの。」

「必要な事は、会社が教えてくれるの。」

「だから、教えやすい子が良いの。」

「素直な子。明るい子が求められているのよ。」

「『おもてなし』って何だと思う。」

みなみ「いらっしゃいませ？」

由紀「外れじゃあないけど。もっと広い意味。」

「相手が気持ち良くなる事をする事よ。」

「温泉旅館に泊まりに来るお客様は、安らぎを求めているのよ。」

「美味しい料理を食べて、ゆったりと温泉に浸かり、疲れを取りに来ているの。」

「そこで、あなたの素敵な笑顔が有効なの。」

「自信を持って良いわ。」

「どうせ、1時間も面接をされたら、誤魔化しは効かないわね。」

「判らない事は、『判りません。教えて下さい。』と笑って答えなさい。」

「覚えておくのは、『おもてなし』の心だけ。」

「あなたが出来ることは、挨拶、掃除、片付け、心配り。」

採用通知。

進路室全員が、大喜び。

由紀「みなみさん、おめでとう。」

みなみさんも泣いている。本人もかなり苦しい日々だったようだ。

ボス「うーん。みなみさん、お前、伝説を作ったな。」

「笑顔だけで内定を勝ち取ったのは、初めてだ。」

一年後の姿

収支のグラフを表示(収入:14万円、・・・)

彼は、前向きに就職活動をしているが、実質はフリーターだった。

しかし、その現状を理解していない。

下手に安い給料で就職するより、まともな収入だ。

自分に合う会社が見つかるまで、適当に過ごす積もりであった。

厚生労働省の実施するセーフティネットの一つ「新卒者体験雇用事業」で、お金を貰いながら、職業訓練をしている。

7千円×20日。月14万円をハローワークから支給されている。

職業訓練もこの会社で2社目だ。

前の会社は、ホテルの調理部門で調理の勉強をするという名目で、3ヶ月間働いた。

しかし、実際には、皿洗いのアルバイトであった。

あの時、チャンと先生の話聞いておけば良かった。

最近は、少し後悔をしている。

一度、チャンスを逃すと正社員への道は厳しくなる。

社会は、そんなに甘くないことが実感するようになったが、どうすれば良いか判らない。

進路指導室にて

進路指導室

2月。

三年生は、先週から自由登校で誰も来ていない。

本来は、来なければならない生徒は一人いる。

しかし、彼は来ない。

合同面接会

11月。

今日は、就職未内定者を集めての合同面接会。

68番の生徒がいない。

さっきから、呼び出しがあるが、いつも空席。

しかし、他校の生徒を見ても同じタイプの生徒が集まっている。

どの子も、大人しく、自信のなさそうな子ばかりだ。

男子トイレ

ボス「おい、鈴木いるか？」

「出てきて、やるだけやれや。」

鈴木「お腹が痛くなって・・・」

毎年、この手の敵前逃亡者が何人か出る時期でもある。

(鈴木) 何回、不採用通知をもらっただろう。

その都度、「お前はダメな人間だ。」と言葉を変えて言われているようだ。

もう、どうでも良いや。お願いだから、俺のことは放っておいて。

進路指導室

8月。

由紀「髪を切りたくない。そんな理由で就職を棒に振るの？」

鈴木「前髪が長いとか、耳を出せなんて、絶対無理。第一、格好悪い。」

「そもそも、外観だけで人を見るような会社は、こちらから願い下げだ。」

変なところに引っかかって、前に進めない。

何が優先するか冷静な判断ができない。

由紀「会社は、髪型を見ているんじゃないのよ。」

「髪型を通じて、あなたのやる気を見ているの。」

そんな状況では、採用される訳は無い。

この手の生徒の特徴は、プライドだけは高い。

現実を認めない。

「会社が悪い。」「先生が悪い。」となってしまう。

自分に何か不足しているとは、思いが寄らない。

そこを飲み込めないと、次のステップに進めない。

フリーターの恐怖。

フリーターの恐怖

フリーターの怖さの本質は、本人に自覚症状が無いことだ。

年数が経って、現実を突きつけられ、初めて気が付く。

しかし、その時では、もう遅い。

経過した時間は、もう取り戻せない。

五月。

由紀「働くという意味は・・・」

「第一に、生活の基盤となるお金を得ること。」

「第二に、自分自身のスキルアップ。技術やノウハウの蓄積です。」

「第三は、社会貢献。税金や年金などを通じて、義務を果たすことです。」

由紀「正社員とフリーターの違いは？」

「初め、給与面は、あまり差はないと感じるかもしれません。」

「しかし、正社員は、二年目以降、給与が上がっていきませんが、パート・アルバイトは、上がりにません。」

「賞与も、正社員には出ますが、パート・アルバイトには出ません。」

「四ヶ月×十五万円なら、六十万円。」

「十年後には、年収で百万以上の差が付きます。」

「そして、職歴の違い。」

「次に転職する際、正社員は職歴として評価され、経験者優遇につながるの。」

「当然、ただ居ただけでは、パートと変わらないけど、普通は、経験値を積んでいるわ。」

業界の現状

業界の現状

どうしても、就職も進学もできず、高校を卒業してしまう生徒が出てしまう。

大学受験に失敗しても、予備校や浪人するなら、進路は決定している。

問題は、就職に失敗した生徒だ。俗に言われる就職浪人。

大学なら、大学院に進んだり、留年して次回に挑戦する選択肢もある。

しかし、就職を希望する生徒の家庭は、大抵、経済的に恵まれていない。

結果、非正規社員としてでも、何とか職に就けさせる。

それも、就職決定者とカウントされ、内定率に加算される。

これらの生徒は、当然、離職率も高く、一年以内に辞めてしまう。

3月末までに決まらない時は、5月末まで、引き続き、高校でも相談に乗る。

しかし、所詮、卒業生。第一、学校に来れないし、担任の先生もいない。

そういう彼らには、ハローワークが窓口になる。

一般求職者と同じだが、政府のセイフティネットとして、新卒者トライアル雇用などの支援策が準備されている。

しかし、学校の先生とは異なり、事務的で、寄りつき難い。

自分の事を知らないし、親身になってくれない。

やはり、現実は厳しい。件数も職種も雇用条件も高卒求人の方が断然良い。

自ずと、足が遠のく。

そして、適当な、アルバイトを見つけるか、現実逃避して、家に引き籠もるかである。

敵前逃亡。

八月。

担当の総務部長の「下手な説明をするより、現場を見てもらうのが一番。」という一言で、土曜の早朝の会社見学が決まった。

見学を希望した生徒は、二人。

由紀「まず、やる気を見せなさい。」

内田「どうやって？」

由紀「そうねえ。まずは、丸坊主。野球部は、慣れているでしょう？」

内田「ええ、せっかく伸びてきたのに。」

由紀「食べ物を扱う会社は、清潔が一番なの。」

鈴木「俺、野球部じゃないし、無理。」

由紀「じゃあ、大樹は、一時間前に来なさい。」

鈴木「ムリ。俺、朝弱いし。」

由紀「大樹、あなた何で、この会社を受けるの？」

鈴木「だって、パチ屋以外で、ここの給料が一番高かったんやもん。」

由紀「言っておくけど、明日は、他校の生徒も来るのよ。」

「募集枠三人に対して、十人前後は来るそうよ。」

「会社見学から、就職戦線はスタートしているの。」

「明日は、本番と思いなさい。」

「会社は、良い子だけを探しているのよ。」

「積極的に質問をしなさい。」

「質問事項は、最低、5つは準備しておきなさい。」

「それから、会社見学の目的は、その会社の良い所を見つける事。」

「それを履歴書の志望動機に入れるの。ここが良かった。だから志望しました。」

「自分の目を見たことを自分の言葉で言うの。すごい説得力があるでしょう？」

翌朝、2時50分。

由紀「遅い。」

先ほどから、鈴木の手機に電話をするが、出ない。

由紀「もう、待てない。行きましょう。」

内田「寝坊ですかね。遅れたらどうなるですか？」

丸坊主になった青い頭が初々しい。

由紀「上手に、お詫びしておくわ。」

「ちゃんと、質問は考えた？」

内田「3つ考えました。」

由紀「一番手が全てよ。一番前に。一番最初に。」

由紀「鈴木なのですが、体調を崩したようで、大変申し訳ありませんが、本日は、欠席とさせていただきます。」

部長「そうですか、分かりました。」

「では、説明会を開始します。」

総務部長が9人の学生を連れ、一時間ほど会社内を案内して終わった。

最後まで、鈴木からの連絡は無かった。

翌週の月曜日。

ボス「鈴木、何故行かなかった？何故、連絡しなかった？」

鈴木「先生から電話にあったのは、三時前で、これから行っても間に合わないし、怒られるのも嫌だし、そのまま、寝ました。」

「第一、先生から一時間前に電話があると思っていたのに・・・。」

由紀「自分の事は、自分で。自己責任が基本。人を当てにしない。」

1年後の姿

収支のグラフを表示(収入:15万円、ローン:2万円、・・・)

彼女は老人介護施設で、働いている。

お年寄りをベッドから抱き起こすにもコツがいる。

引継ぎ書に几帳面な字で、びっしりと書き込んでいる。

小学校一年生の弟との二人暮らしだ。

去年までの生活に比べてずいぶんと楽になった。

先月から夜勤も始まり、寂しい思いをさせていると思うが、弟の笑顔も増えたようだ。

お金が全てではないが、お金で変わる部分もある。

業界の現状

この業界は、成長産業の一つである。

利用者の増加に対して、施設も人手も不足している。

その運営する母体も、外郭団体や大手病院から建設業を初めとする異業種からの新規参入組まで、多種多様、珠玉混合である。

一方、介護現場では、資格・技術などは高いレベルを求められている。

資格や仕事のキツさに比べ、給与は決して高くないのが、実情である。

大手社会福祉施設にて

由紀「高校生の採用をお願いできませんか？」

「御社のように、大手さんで無ければ、高校生を育てる余裕はありません。」

「資格が必要なのは承知していますが、家庭の経済的な関係で上位学校に行けない生徒もいます。是非とも、ご考慮をお願いします。」

事務長「お気持ちは良く判ります。」

「しかし、ウチでは、高校生の採用はしません。」

「理由は、入居者やその御家族に不安を与えるからです。」

「自分の大切な親を預けるんですよ。」

「新人よりベテランの人をお願いしたいのが本音です。」

「年々、施設側に求められる知識や技術は高くなって来ています。」

「また、この施設では、当たり前ですが、お年寄りをお預かりしています。」

「年間、数人の方がこの施設でお亡くなりになります。」

「夜間、高卒の子が担当したお年寄りが亡くなった。」

「ご遺族はどう思うでしょうか。」

「今は、訴訟社会でもあります。」

「資格至上主義は、施設側の自己防衛でもあります。」

不動産会社の事務所にて

社長「ウチはまだまだ増やしますよ。やる気のある子ならいくらでも紹介して下さい。」

「但し、補助金を使いますから、採用は一月になってからになりますよ。」

「デイサービスセンター ○○苑の採用もこちらで良かったですか？」

「ええ、○○苑も△△苑も□□苑の三つとも、代表者は私です。」

「補助金の申請上、法人格を分けているだけです。」

「福祉は儲かるからねえ。まだまだ、広げるよ。わっははは・・・。」

由紀(ああ、ダメ。体質的に合わない。まるで安物の田中角栄みたい。)

自宅にて

由紀「今日、○○苑の社長に会ったけど、あれって補助金詐欺じゃないの？」

弟 「詐欺になるかどうかは、判らないけど、補助金制度自体もあいまいだし、その運用も付け焼刃のようだね。」

「まあ、少なくとも、あの人は、福祉をするべき人物ではないね。」

「でも、あの社長は、お金に対する臭覚は鋭いよ。」

「ああ見えて良く勉強しているしね。」

「グレーゾーンには、強いよ。塀の上を歩いて来た人だから。」

「社員とか使い捨てにしか考えていないよ。」

「高校生には、アクが強すぎると思うよ。」

由紀「うん、そんな感じ。絶対、行かせないわ。」

1年後の姿。

一年後の姿。

収支のグラフを表示(収入:15万円、・・・)

彼は、陸上自衛隊、東部方面隊第1師団で研修を受けている。

彼の属する航空部隊は、射撃、落下傘が主な任務だ。

土日、祝日は休みで、勤務時間も8:15分から17:00までと一般の事務職と変わらない。

消灯は、11時だが、毎日の訓練を考えると決して遅くは無い。

この基地には、約1万人の自衛官が勤務している。

一寸した町であり、この施設内で、必要な物は粗方揃う。

射撃訓練

最初の訓練は、未だに忘れない。

この訓練で、僕の人生観が大きく変わった。

自分は、命を掛けて国を守る訓練を受けているということを痛感させられた。

そして、一生の友人を得た。

まるで、劇画の「ゴルゴ13」に出てくるCAIのような訓練を受けた。

初級のシュミレーション室では、標的が2人出てくる。

出てきた的に必ず2発ずつ撃つ。

理由は、彼の部隊の銃の口径では、1発では致命傷を与えられない。

敵を確実に殺す為に、2発撃つ。という訓練だ。

中級のシュミレーションでは、瞬時の判断力の訓練。

その部屋に入ると、10枚の標的が飛び出す。

その中から、敵を的確に捉え、確実に撃つ訓練。

見るからに凶悪そうな顔の男が急に飛び出す。

しかし、彼は銃を持っていない。ただの人相の悪い民間人だ。

次には、若い女性が飛び出す。

彼女の持つハンドバックの影から銃口がこちらを向いている。

誰を撃って、誰を撃たないかの見極めだ。

上級はのシュミレーションは、強烈だった。

10m先の標的を5発撃つだけだ。

しかし、標的と標的の間に同じ訓練生が立っているだけだ。

的に実弾を2発撃つ。

次の同期には、銃口を下に向ける。

また、次の的に実弾を2発撃つ。

こうすることで、冷静な判断力と味方に対する絶対的な信頼を身につける。

頭では、理解できる。

しかし、同期を5人立たせての実弾訓練。

そして、自分自身も立っての実弾訓練。

一線を越えた信頼関係。

これは、口で説明しても絶対に理解してもらえないだろう。

偵察訓練。

偵察訓練。

今回の訓練のフィールドは富士の樹海。

偵察と搜索の2班に別れての訓練。

搜索部隊では、10人で、偵察役の2名を搜索する。

搜索時間は、36時間。その間に、半径3kmの範囲を搜索する。

訓練初日に、遺体を発見した。

良く出来た訓練用の備品と悠太は思った。

軽機関銃の銃身で、体を横に払った。

何処にこれだけいたのかと思う位、大量のハエが一気に飛び立った。

悠太「わーーーー。」

これだけの声が出るかと思う大声で、恐怖を打ち消した。

半分、腐敗した遺体にハエとウジが群がっていた。

肉の腐った臭いがモロに鼻に入った。

ビックリするくらいの大量の嘔吐物が一気に、口から出た。

次の遺体は、木にぶら下がったロープに、頭部だけが残っていた。

白骨になっている分、前回より衝撃は少なかった。

まるで、ディズニーランドのアトラクションの骸骨のようだ。

次は、偵察役だ。

今回の任務は、指定のポイントで、30時間同じ姿勢でいること。

この間は、一切の飲食と、姿勢の変化を禁止されている。

その、指定場所は、川の中。

川べりの樹木の下に、首まで浸かり、銃を肩の上に乗せ、その姿勢で待機だ。

その間、大も小も衣服着用のまま済みます。

訓練の3日前から、入浴も禁止されていた。

石鹸やシャンプーの匂いに、野生の動物が反応して、近寄らない。

その不自然な状況で、敵に看破されるそうさ。

看破=死。

こういう世界に自分は生きているのだ。

降下訓練。

降下訓練。

ここまで来るまでに、死に対する恐怖感は、完全に麻痺してしまった。
座学でも、シビアな世界が展開された。
味方が致命傷を受けた場合、彼の体を使ってのトラップを教授された。
敵の想定路に彼を運び、その下に地雷をセットする。
敵が彼を起こすと起爆装置のスイッチが入る。
いつ、その「彼」に自分になるか判らない世界に自分は住んでいるのだ。

初めは、通常の降下訓練。

コツは、降下口から思い切り遠くに飛び出すこと。

次のステップは、海中への降下。

ピンポイントの着地。

船舶への攻撃を目的とする。

最後は、深夜での降下訓練。

漆黒の世界に飛び出す勇気は、何なんだろう。

自分に対する絶対的な自信？

練習の成果？

理由は、自分でも良く分からないが、何のためらいもなく実行できる。

学校じゃあ教えてくれなかったな。

夜勤があっても、警視庁の方が楽だったかなあ。

進路指導室にて。

進路指導室

5月。

由紀「藤田君の希望は何？」

悠太「僕は、次男ですから、県外もOKです。」

「できれば、公務員で体を動かす仕事が良いです。」

由紀（あら、珍しく、まともな回答ね。）

由紀「うーん。藤田君は、評点は悪くないわね。」

「部活は、陸上部。専門は・」

悠太「長距離の1万メートルです。」

由紀「良いわね。」

「それ系の試験受けまくる？」

悠太「警察官ですか？」

由紀「良く来られているのは、自衛隊と警視庁ね。頑張ってみる？」

「公務員は、何にしても筆記試験だから、その準備ね。」

「試験は、7月から8月ごろよ。時間は、無いわよ。」

7月。

由紀「藤田君。願書は出したの？」

藤田「はい。警視庁と陸上自衛隊と県警に出しました。」

「一次試験は、全て地元で受けれます。」

由紀「試験勉強はしているの？」

藤田「頑張っています。でも、手ごたえがありません。」

由紀「先日、自衛隊の広報の方が見えて、過去問集を頂きました。」

「これを中心に勉強しなさい。」

「判らないことは、教科の先生に確認してね。」

「一次を通ったら、次は面接練習よ。」

8月。

藤田「やった。あった。」

進路指導室のパソコンで、警視庁のホームページにアクセスし、受験番号と確認した。

先日記入したホワイトボードの番号と何度も見比べた。

ボス「嘘だろう。何かの間違いじゃないか。」

笑いながら、からかっている。

由紀「おめでとう。」

中原「藤田。やったな。」

林「藤田君。おめでとう。」

藤田「やった。またあった。」

先回と同様に、陸上自衛隊のホームページにアクセスし、受験番号と確認した。

ホワイトボードには、番号が記入してある。

前回と違うのは、他の生徒もゲンを担ぎ、複数の番号が記入してある点だ。

まるで、神社の願掛けのようだ。

流石に、6名受験し、合格者は、藤田を含め、2名しか受かっていない。

大半は、落ちても、専門学校に行く予定だ。今回は、ダメ元での受験だ。

9月。

由紀「二次は、正攻法で行きましょうね。」

「あなたは、陸上で、インターハイまで行った。尚且つ、部長。」

「これは、大きな武器よ。」

「私は、勉強も部活も頑張りました。」

「負けず嫌い。責任感。この辺を、キーワードに行きましょう。」

藤田「警察官や自衛官はどういう人材が求められるんですか？」

由紀「何でこの職業を選んだの？」

藤田「平和を守る仕事に誇りが持てるからです。」

由紀「一步間違ったら、ウルトラマンね。」

「まるで、地球防衛軍の憲章みたいよ。」

「もっと、地に足の着いた理由がいいわね。」

お金の話

お金の話

生徒達にお金の話をするが、どうも金銭感覚が身に付いていないようだ。

収支のグラフを表示(収入:15万円、家賃:4万円、食費:4万円、水道光熱費:2万円、携帯・小遣い:2万円、車のローン:2万、貯金:1万円。)

まあ、毎月の小遣いが5千円を貰っている子が、給料を15万円も貰えると聞くと、チョーお金持ちになったと勘違いするようだ。

私の家では、子ども達に毎月のお金の使い道を説明している。

生活保護

面接練習

面接練習

由紀「面接時の質問は、大きく二分されます。」

「まず、あなた自身の事。学校生活や資格趣味について。」

「それから、社会人になってからについて。」

「どの質問も、チャンスボールよ。」

「回答にかこつけて、自己PRというスマッシュを決めるの。」

「例えば、部活。」

「私は、三年間硬式テニス部で、粘り強さを身に付けました。」

「まず、結論を先に。」

「私は、身長に恵まれませんでした。」

「ですから、脚でボールを拾い、チャンスをジッと待つテニスでした。」

「脚が武器ですから、三年間走り込みました。」

「そして、最後まで諦めない精神を身に付けました。」

1年後の姿

収支のグラフを表示(収入:18万円、・・・)

彼は、交番勤務の警察官である。

駅前の交番の中で、お婆さんに道案内をしている。

警察学校

雨の中、校庭に五十人の生徒が身動きもせず、立っている。

もう、彼は、四時間になる。

先日は、三時間、校庭に穴を掘り、その後、その穴を埋めた。

教官に言わせると、命令された事に、迅速に実行する練習だそうだ。

進路の先生に言われた言葉が甦る。

由紀「警察官は、大変よ。」

「警察学校での一年間の生活で、本当に別人になれるから。」

業界の現状

業界の現状

不況の影響で、公務員の希望者が多い。

しかし、県庁・市役所などの高卒採用数は少ない。

団塊の世代の退職に伴う採用が多いのは、警察官や消防士などの現業職だ。

採用数は多いが、競争率も高い。

採用試験は、一次の筆記試験を突破しなければ、人物評価の二次に進めない。

合格ラインは、7割以上の正解が必要だ。

高卒レベルの初級地方公務員の事務系の試験は、7月に一次試験が実施される。

教養試験は、五枝択一式、50問。

その内訳は、社会科学（政治経済）：7問、人文科学（歴史地理国語）：6問、

自然科学（数学、理科）：4問、一般知能：28問。

6割以上を占める一般知能は、数的推理、判断推理、資料解釈、文章理解。

極端な言い方をすると、数学の問題が半分を占める。数学の特訓が必要だ。

また、柔道・剣道の有段者、外国語の検定、情報処理や簿記の検定が一次試験に加点される県警もある。

そして、小論文。テーマは、「警察官の役目について」

二次試験は、体力検査と適性検査。

反復横跳びや持久走。

進路指導室

ボス「小林は良く頑張っているね。」

「ほぼ毎日、中原先生のところに来ているね。」

由紀「どうですか中原先生？」

中原「うちの学校レベルだと、評点平均が3.7以上ないとキツイですね。」

「確か、小林は、3.8あるんですが、安心できませんね。」

「まだまだ、当落線に届きませんね。」

「正直、柔道の加点期待ですね。」

ボス「小林は、確か、先日、2段を取得したんでしたんですよね。」

中原「ええ。それと柔道部の部長もポイントが高いですね。」

「しかし、まだ不安です。練習がてら、自衛隊も受けさせますか？」

1年後の姿

一年後の姿。

収支のグラフを表示(収入:12万円、・・・)

彼女は、美容院で働きながら、専門学校に通っている。

業界の現状

業界の現状

男性向けの理容と女性向けの理美容は異なる資格で、サービスを提供するには、それぞれの有資格者が行なわなければならない。

まるで、幼稚園と保育園のようである。

現在、資格と資金さえあれば、誰でも開業できる為、どの街でも供給過多だ。

それにより、美容業界は、完全に過当競争に陥っている。

また、この世界も、極端な二極化が進んできている。

低価格を武器に多店舗を展開するチェーン店がその競争を更に激化させている。

一方は、徹底したサービスとセンスを武器に顧客を囲い込む。

料金は据え置きで、コストだけが上がり、利益率は、低下の一途である。

一人の顧客でより多くの売上を取るべく、多種多様な商品・サービスのメニューを充実している。

エクステ、ネイル、まつげエクステ、カラーリング・・・。

シャンプー、トリートメント、スキンケア、・・・。

中には、販売する商品を仕入れるトンネル会社まで持っている美容室もある。

業界の現状

業界の現状

パチンコ産業も、かつての勢いは無くなっている。

業界全体が「変革期」である。

警視庁の指導により、射幸性の高い機種は制限され、大幅な客離れが発生した。

また、貸金業法の改正で、サラ金などからの借入が制限されたのも大きな影響だ。

しかし、経営者自体の意識改革はできていない。

一度、バブルなビジネスモデルを経験すると、チマチマと小銭を稼ぐ気にはならない。

進路

裕樹「先生、俺、就職が決まったら、直ぐ、車を買うけんなあ。」

「絶対、パチ屋、決めるけんなあ。」

由紀「どんな車を買うの？」

「セリカみたいなヤンチャな車？」

裕樹「先生、古いわ。オデッセイの金ブレ。」

「でも、まずは、フィットかなあ。」

由紀「ちっせー。十八歳でフィットって言うな。」

草食系男子が増えた訳だ。

1年後の姿

一年後の姿。

収支のグラフを表示(収入:15万円、・・・)

彼女は、地元のソーラーパネルの工場に勤務している。

研修期間の3ヶ月間は、工場で3交代で深夜勤務をしていたが、今は、事務である。

工員A「遙香ちゃん、今度の土曜日、六時から第二グラウンドで試合な。」

「応援に来てね。」

案の定、彼女に色んな男がアプローチしてくる。

高校時代からの一つ年上の彼氏とは、取敢えず順調だ。

しかし、社内ではフリーとなっている。

面接練習

由紀「彼女は、完璧ね。ソツが無いわ。」

「あの手の子は、一生上手に生きていけそうね。」

「心配は、男運だけど、その心配もなさそう。」

「一時の感情に流されることもなさそう。」

「言い寄ってくる男の中から、一番良い男を選べるわ。」

適性検査

作業検査

主任「はい、ではこのコンテナの中に、5百個の部品が入っています。」

主任「この中に、不良品が無いか検品して下さい。」

中小企業において、新入社員の定着率はバカにならない指数である。

その子の持つポテンシャルを見極めたいと必死である。

学生1

とりあえず、部品を百個ずつ数えて、五つに分けて、検品していく。

学生2

コンテナの中をゴソゴソとかき混ぜながら、不良品を探す。

学生3

一気にコンテナをひっくり返し、検品を始める。

採用は、学生3であった。

主任「この検査は、検品作業の適正を見極めるテストです。」

「着眼点は、三点です。」

「第一は、正確です。一個でも不良品があれば、納品した5百個全てが返品です。」

「第二は、スピードです。製造業では、時間=コストです。」

「第三は、ハウレンソウです。判らなければ、聞いて下さい。」

「この三点が、製造業の命です。」

「向かない方を手取り教える余裕は、ウチにはありません。」

学生3の遙香は採用であった。

一年後の姿

一年後の姿。

収支のグラフを表示(収入:19万円、・・・)

彼女はラーメン屋で、働いている。

そして、一人暮らしを満喫している。

念願の一人部屋。

築後3年とまだ新しい部屋をリラックマのぬいぐるみが所狭しと転がっている。

店員「秋元ちゃん。今日のマカナイ当番お願いね。」

秋元「はい。」

体は小さいが、元気だけはある。

独楽鼠のように、フロアを走り回っている。

業界の現状

業界の現状

外食産業は、一攫千金の産業と言われている。

一発当てれば、その利益率の高さからビックリするくらい、短期間に多くのお金を手にすることができる。

その利益を元に、多店舗展開すれば、更なる大きな利益を手にする可能性も高い。

しかし、人気は水物で、どれだけ流行った店も、直ぐに飽きられてしまう。

3年が寿命とまで言われ、初期投資をその間に回収できるかが勝負である。

また、一方で、フランチャイズの業界とも言われている。

成功事例をパターン化し、多店舗展開することにより、より利益率が上がる。