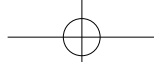


1 章

引き受けるんじゃないかったよ



東京から一時間ぐらいの距離にある地方都市C市の中心街。パーティションだけで仕切られた形ばかりの所長室には西陽が差し込んでいた。粗末な作りのオフィスからはベニヤ板のにおいがする。

「こりゃあ、やる前から負けだわ」

吉田和人は、雇われ営業所長だ。マイラインのキャンペーンのために某電話会社が全国一〇〇ヶ所に臨時の営業所を作った。社員だけでは間に合わないの、何ヶ所かは和人のような雇われ所長がいる。

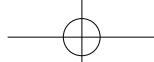
電話番号の先頭に〇〇で始まる四桁の番号を入れると、利用する電話会社を選ぶことができる（一部六桁もある）。マイラインとは、その四桁の番号をいちいち入れなくても、あらかじめ登録された電話会社の回線が選ばれるサービスである。この四桁の番号を毎回いちいち入れるのは面倒だから、利用者にとっては便利だが、電話会社から見たら死活問題だ。なので、ときどきシェア奪回のためのキャンペーンが行われる。あなたの家にも、マイラインをうちにかえていただくとお安くなりますという営

業の電話がかかってきたことがあることだろう。

最初のシェア争いが一番苛烈だったのは言うまでもない。全社一斉にキャンペーンを打ったからだ。和人はそのときに、あるエリアでトップ営業になった経験がある。それも数ヶ月連続でだ。そのときは派遣社員だった。派遣契約が終わった後、ライブル会社に移ってマイラインを売り、同じくトップ営業になった。

こんな話を聞くと和人は営業の天才だと誰もが思うに違いない。正しく言えば、彼は営業の方法論を作る天才である。営業は根性や経験ではない、というのが和人の持論だ。

裏付けはある。会社側がキャンペーンに花を添えるためだけに雇ったと思える若い女の子がいた。その子が自分も営業したいと和人に相談に来た。そして、和人の作った営業ツールで、営業所で二位の成績をあげた。営業は根性や経験でない証拠だ。正しいことをやれば誰でも売ることができる。競争させたり、ノルマで縛ったり、コミッションで尻をたたいたりする必要は、本来はない。



某電話会社の営業本部の人間がそのときの和人の実績を覚えていて、和人の横浜の自宅に電話してきた。

「吉田さん。またマイラインの獲得競争なんですけど、営業所長をお願いできないですかね？」

「場所はどこですか？」

「T市とW市とC市がまだ決まっていなくて」

いったんは断った。和人はあまり体が丈夫でないもので、遠距離通勤がこたえるからだ。どの場所も自宅がある横浜からは二時間かかる。しかもT市は新幹線を使っただ。

一週間後、また電話がかかってきた。T市とW市は決まったのだけど、C市だけがどうしても決まらない。吉田さんしか頼れる人がいないんですよ……。

「シェア奪還の営業だから、通信サービスを良く知ったベテランでないと難しいと思うんだけど……」

「それなら大丈夫。吉田さんのために優秀なスタッフを集めましたから」

そこまで言われると断れない。任期は半年だが、三ヶ月もあれば、後任に引き継いで勇退できるだろう。

「なにが優秀なスタッフだ。あいつとは二度と仕事はしない」

和人が毒づくのも無理はなかった。赴任初日なので、一日かけて営業スタッフに面談をした。結果として分かったのは、誰にも営業経験がないということだった。ただし、営業スタッフについては嘘だったが、事務スタッフの二人の女性は確かに優秀だった。

しかし、売上げもないのに事務だけ優秀でも仕方がない。

最初に面談した和人と同年代の男は、ふだんはチベットで暮らしていると言う。たまたま日本に出稼ぎに来て、わずかな額を稼げば、チベットでは数年間暮らせるのだそうだ。ロバに似た顔をした、のんびりした男だった。



次に、面談した女性は、三〇代後半のシングルマザーで、高校に入ったばかりの息子がいた。サッカーの名門高だそう。安くない学費を稼ぐために応募したが、法人営業はいやだという。怖いんだそう。

その次の若い女性も法人営業は嫌だと切り出してきた。企業に飛び込むことを想像しただけで、足がすくむし震えが止まらないのだそう。日本語が変なので外国人かと聞くと、れっきとした日本国籍だが、クオーターで、海外暮らしが長いとのこと。日本語が上手になりたくて、応募したと言う。

かと思えば、営業経験もないのに大企業にばかり行かせてくれという若者が二人いた。一人は起業に失敗したのだが、再起のための資金作りをしたいという野望を持つ者。もう一人は体育会系で営業で身を立たいという者。根性はあるそうだが、和人の目にはそれだけに映った。

男の和人が見てもほればれするイケメンなのに、外出はしたくないという男がいた。コールセンター出身だそう。個人宅に行けば、主婦の人気者だろうに、なんてもったいない……。

元はプログラマーで人と話するのが嫌で鍼灸師の免許を取ったが、開業資金がないという男（話が苦手でどうやって商売するんだ？）もいた。ITにやたら詳しく、和人には意味不明の専門用語を使う。

最後に面談したのは、本部からの応援でやってきたが営業ではなく、本部の人事にやたら詳しい男だった。

面談が終わって、所長室でコーヒーを飲みながら、和人は、赴任初日から、先行きの暗さを確信していた。

帰りの電車の中。ガラス窓に自分の顔が映った。一日でずいぶんやつれた気がする。まだ、本番に入っていないというのに。これから半年間、片道二時間の通勤をするのかと思うと心が萎えた。

営業所の月のノルマは三五〇回線。最初の一週間の営業成績は〇本だった。