



奇跡の営業所  
大口兄弟の伝説

森川滋之

## はじめに

この小冊子は、二〇〇九年二月末にきこ書房から刊行された『奇跡の営業所』の続編にあたります。

編集の都合で大幅にカットされた、C市営業所が日本一になるまでの物語です。今度は大口兄弟が奇跡を起こします。B.N. Eに連載されていた「奇跡の無名人たち 大口兄弟の伝説」と同内容ですが、元原稿をかなりリライトして、読みやすくいたしました。

『奇跡の営業所』に感想をくださった方々、販売に協力してくださった方々には是非お読みいただきたくお届けいたします。

本当にありがとうございました。今後ともよろしくお願い申し上げます。

二〇〇九年三月 森川滋之



# 目次

一章	またも呼び出し	4
二章	そんなにまでしてつぶしたいのか？	13
三章	今度という今度はダメかもしれない	22
四章	オレはリベンジしたいんだ	30
五章	不連続き	39
六章	いったいいつの間に	47
七章	大口兄弟の伝説	56

A person wearing a dark suit and black shoes is walking on a brick-paved path. The path is made of light-colored bricks with a central strip of darker bricks. The person's hands are slightly blurred, suggesting movement. The background shows a building with a window and a railing.

## 1章

---

またも呼び出し

東京から一時間ぐらいの距離にある地方都市C市の中心街にある営業所。吉田和人は、ため息をついていた。安普請のベニヤ板の臭いは、この二ヶ月半でかなり建物になじんできた。その間に、和人もこの営業所に親しみを感じるようになっていた。

四月一日に、和人はこの営業所に雇われ所長として着任した。マイラインのシェア奪還のための臨時の営業所である。着任当時は桜が八分咲きであったが、今は梅雨入りしている。

初日の面接で、営業部員全員が営業経験のない人間だと知った。

法人営業は受付に行くだけでも怖いから、個人向け営業だけにしてくれと嘆願したマザーとクオーター。彼女らとはまったく逆で大企業にしかいかないと宣言するタカシとショージの大口兄弟。ふだんはチベットで生活しているのんびり者のロバさん。プログラマ出身だが鍼灸院を開業しようと思っている人見知りのオタク。顔だけで営業できそうなのに内勤がいいというイケメン。本部から出向してきたが営業ではなく、社内人事に詳しいだけのジンジ。以上が和人に与えられた戦力だった。事務員はしつ

かりもののアネゴとチェッカーだったが、契約がなければ事務だけ優秀でもしかたない。

さすがに落胆した。最初の一週間の契約本数はゼロだった。そこから体制を変更し、営業のツールを作り、その使い方を部員に教えてきた。

月の営業所全体の目標は三五〇回線。四月の実績は一二〇回線強だった。惨敗であるが、和人は満足していた。四月でいろいろと布石が打てたからだ。実際五月に入つて、四月よりも契約本数の伸びが出てきた。彼の予測では、六月には問題なく目標を達成し、それ以降完全に挽回するだろう。

ところが、本部はそう思わなかった。五月中旬に本部に呼び出されて、今月も営業目標が達成できなければ、事実上営業所を廃止すると宣告された。和人のヨミでは、五月は、目標より一〇〇回線ほど不足するはずだった。六月以降問題なく挽回できると踏んでいたのが抵抗したが、認められなかった。和人は廃止もやむなし、と半分あきらめてかけていた。

だが、和人と一緒に仕事を続けたいと考え始めていた営業所員たちはあきらめていなかった。アネゴが全員の奮起を促した。それに応えて、クォーターが、ぎりぎりで「奇跡」を起こした。帰国子女で日本語があまり上手でないため法人営業は怖いと言っていた彼女が、法人に飛び込み営業を敢行した。その努力が実り、二十社目の訪問で、和人が足りないと予想していた一〇〇回線の契約に成功したのだった。たった二ヶ月でC営業所は、自律的に動く人間の集団となっていたのだった。

「先月の終わりには、日本一も夢でないと思ったのになあ」

ため息のあと和人は、ほんの半月前のことを懐かしく思い出していた。

あれ以来、マザーもクォーターも法人中心に営業をするようになってきた。何しろ五、六社電話すれば一件はアポを取るイケメンがいる。特殊能力と言ってもいいだろう。彼のアポ取りの勢いは依然衰えず、マザーとクォーターの仲良しチームもロバさんとオタクのロバさんチームも順調に契約を重ねている。

六月十五日の段階で、和人のヨミでは今月の目標達成は問題なさそうだった。数十

回線だが、目標を超えそうな勢いだ。

そんな中、タカシとショージの大口兄弟だけが、まだ結果を出していなかった。

「大口」顧客である大企業にしか行かないと宣言し、見込みは二〇〇〇回線と「大口」ばかりをたたいているので、大口兄弟と呼ばれている二人。ただし、本人たちはいたってノー天気であり、「大口」を取ってくると期待されているチームだと思いついでいる。

この二人が大企業にしかいかないのは理由があった。基本給のほかに契約回線数に応じてコミッション（歩合）がもらえることになっている。タカシもショージもそのコミッションが欲しいのだ。それには、小さな会社相手に実績を積み重ねるより大企業を相手にしたほうが効率がいい。難易度は違うが、中小企業も大企業も契約を取るための手間は、コミッションの差ほど大きく変わらない。

なので、大企業は確かに営業的な観点から考えると効率がいい。ただ、短期決戦に

は向かないということをして二人は良く理解していなかった。お役所と一緒になのだ。担当者がまず情報収集する。それだけでかなり時間を取られる。そのあと上司と良く話し合い、関係部署と根回しをしたうえで稟議を上げる。稟議書が起案されるまでがまた長い。その後も関係部署を行き来して、場合によっては差し戻されたりもする。数ヶ月かかるのが当たり前なのである。

正確に言えば、大企業であつても緊急度や重要度の高い要件に関しては意思決定が早い。社長を始めとする経営者の肝いりの要件であればなおさらだ。しかし、マイラインの乗り換えはけっして緊急度も重要度も高くない。経営者がどうしてもやれというような案件でもない。別の要件で担当者は忙しく、後回しになってしまうのである。このような事情があるので、大口兄弟にはまだ結果が出ていない。和人はその辺りは良く分かっている。彼らを責めることはない。じつと進捗状況を見守り、必ず結果は出るはずだと思っている。ただ、いつになるかは和人にも読みきれない。大口兄弟が同行を求めないからだ。

最初は一緒に行こうかと言っていた和人だが、自分たちでやりたいという大口兄弟の意思を尊重することにした。報告だけは上げさせている。

さて、和人のため息の原因である。

今朝またしても本部に呼び出された。どこからバレたのだろう。和人が本部に無断で営業体制を変更したのが問題にされたのである。

思い出すだけでも不愉快のだが、どうしても思い出してしまふ。

五月の半ばに呼び出されたときも雨だった。今朝も梅雨の中、湿気がまとわりついたワイシャツを気にしながら、和人は重い足取りで本部に直行した。靴底に小さな穴が開いてしまったらしい。靴下がじんわり湿っていた。靴を脱いだら臭うだろうなあと思った。

五分ほど待たされたのも前回と一緒だった。女性事務員の持ってきてくれたお茶を

すすっていたら、営業本部長の田島が相変わらず隙のないダークスーツで現れた。オーダーメイドに違いない。雨の日なのに靴がピカピカなのはなぜだろう？眼鏡は新調したらしく、少しおしゃれなフレームに変わっていたが、その奥の目が笑っていないのも相変わらずだった。まるでデジャヴだ……。

「吉田さん。今日お越し願った理由はよくお分かりですよね」

「いや。それが見当がつきませんで……」

「営業所長に就任していただくにあたって、条件があつたはずですよ」

「ははん。あのことか。」

「本部から指示された営業体制を勝手に変更しない。またパンフレット等は本部から提供されたものを使う。どちらもあなたは破りましたね」

「どこから漏れたのだろうか？和人には思い当たらなかった。」

「あのままでは結果が出ないのは明らかでしたので、私の独断でやりました。申し訳ありません」

「最初の月に結果が出なかったのは、そのせいだと我々は見ています」

言うにこと欠いて、何をいいやがる。あんな体制と役割分担でうまくいくものか。

何を根拠にそんなことを言うんだ？

「まあ、いい。いまさら元に戻すわけにもいかないでしょう。今回だけは特別に不問にします」

「ありがとうございます」

和人は素直に礼を言った。不問にしてくれるなら、何もムダな言い争いをすることはない。

「ただし」

和人は、それに続く田島の言葉を聞いて、絶句してしまった。