

仲間と働く喜び
に気づく物語

奇跡の 営業所

A STORY OF
A SMALL
OFFICE

森川滋之
Shigeyuki Morikawa



かんき出版

はじめに

「商品を思うように売ることができない」
「売るところか、お客様に会ってさえもらえない」
「成果が出ないのに、誰もやり方を教えてくれない」
「部下の能力不足で目標が達成できない」
「できない部下に手をさしのべようとしているのに、相談してくれない」
「職場が暗くてなんとかしたいが、活性化させる方法がわからない」……

私自身、会社員時代にこのような悩みのいずれかを常に抱えていましたが、こういった悩みを持つ方は、それこそ星の数ほどいるのではないのでしょうか？
本書はそのような方々のために書きました。



一番書き上がったことは、初心者同然のスタッフの集まりでも、その力を結集すれば「奇跡」のような成果を出すことができるということとです。

この本は、実話をもとにした物語とその解説で構成しています。まず物語を読んでもらい、様々なことに気づいてもらった方が、本質が伝わりやすいと考えたからです。物語だけではわかりにくい点や語り尽くせなかったことは、解説編で説明しています。物語に心を動かされて、「自分もやりたい」と決意された方に、実践のヒントをご提供するためです。

●—あなたがこの所長だったって—

営業所長として赴任してきたら、営業スタッフのほとんどが営業の初心者だった。扱っている商品は競合他社と差別化しにくいうえに、ある程度の専門知識が必要なものだ。さらに、結果を出さないと営業所を廃止すると言われた——。

—あなたがこの所長の立場だったらどうするでしょうか？

—そんな条件ではとても無理とあきらめてしまうでしょうか？ それとも、「もつと

まともなスタッフをください」と本社にかけ合うでしょうか？

ところが、この条件のままに営業目標を達成しただけでなく、就任半年後には3ヵ月連続でダントツの売上日本一を達成した人が実際にいるのです。それが本書に書いた物語の主人公のモデルとなった吉見範一氏よしみ のりかずです。

—吉見さんはいったいどんな「魔法」を使ったのでしょうか？

—それは実は、魔法でも何でもない、吉見さんでなくてもやろうと思えばできることでした。

●—物語の主人公のモデル、吉見範一氏について

—ここで吉見さんについて簡単に紹介しておきましょう。

吉見さんは1952年生まれ。高校を卒業後、レントゲン技師になろうと専門学校に入りますが、経済的な事情で断念し、百科事典の飛び込み営業で、営業の世界に入ります。最初はまったく売れませんでした。売っている先輩に同行し、その真似をしながら独自の営業方法を編み出し、トップ営業の一人となりました。



その後もいくつもの会社でトップ営業となったあと、電気製品の製造卸会社の営業責任者になり、商圈にあるほとんどの電気小売店に商品を卸すようになりました。そのときについたあだ名が「新規開拓の神様」です。

ところが大量量販店の進出でこの会社がつぶれてしまつて、48歳で無職になりました。世間はクリスマスで浮かれています中、資格を持たない吉見さんは必死で就職先を探し、なんとか派遣会社に営業職として潜り込むことができました。

その派遣先で販売していたのが、マイラインや光回線など通信関連の商品です。ICT（情報通信技術）についてはまったく素人だったにもかかわらず、ここでもトップ営業になりました。マイラインに関しては、ある会社で奪ったシェアを他社に移つてから奪い返したこともあるそうです。

この頃、派遣営業スタッフに対する待遇が冷たく、育成すらせずに売れなければ使ひ捨てにしている状況を見て憤りを感じ、その状況を改善したくてコンサルタントを志したと言います。

マイライン営業での実績を買われて、営業所長として派遣されたときの実話が本書

に書いた物語のベースになっています。

吉見さんはその後、コンサルタントとしての道を歩み出します。その当初、名前を広めるために、最寄りの商工会議所に飛び込み営業を敢行して、セミナーを開催しました。そのセミナーが講師幹旋会社の目にとまり、1年足らずで全国各地で営業に関する講演をする売れっ子講師になりました。

トータルで500回近くにおよぶ講義・講演のスピーカーを務め、今でも講演依頼はひっきりなしです。著書やビデオセミナーもあります。

現在では、Y's CLUB という中小企業経営者向けの少人数制の相談会を実施し、営業パーソンだけでなく、経営者の啓蒙・支援に努めています。

●心のスイッチを入れることがマネージャーの仕事

吉見さんは次のように語っています。

「こんな調子で今月は目標を達成できるのか？」



月末になると営業成績を突きつけられ、未達成要因の追及が始まる。まるで「お前は無能だ」と決め付けているかのような冷たく突き放した口調。このような状況は特別なものではありません。販売系の営業所でよく見かける、ごくありふれた風景です。

「今週中に結果を出せ。どこでもいい。少しでも見込みのある所へ足を運べ。ガンガン押しかけて不足分を突っ込んでこい！」

数字を振りかざし命令を下す上司たち。営業の結果に言い訳は通用しません。数字が全て。問答無用の世界です。

今でも正社員か派遣社員かに関わらず、社員にこのような態度で接し、ダメな者は使い捨てにすればいいと考える「ブラック企業」が多数あるように思われます。

しかし本質的に「ダメな者」がいるのでしょうか？

いないと断言はできません。ただ、本書の登場人物のような経験もスキルもない人たちを「ダメな連中だ」と簡単に切り捨ててしまうマネージャーが、実際には多いの

ではないでしょうか？ しかし本人がその仕事で成長したいと願っており、その上で正しいやり方さえ知れば、ほとんどの人が「できる」ようになると思います。ただし、それには条件があります。吉見さんは次のように語ります。

ヒトは自分の価値・存在・能力を他人から求められ、自分がヒトの役に立てると確信したときにこそ、最大のパワーを発揮できます。

ヒトを激しく突き動かすのは、自分だけが売ればいいのか、自分さえ評価を得られればいいのかという利己的な考えではなく、目の前で困っている仲間を助けようとする、より人間らしい気持ちに素直に従うことのほうかもしれません。仲間のためになるならやってやろうじゃないか。その気持ちの強さがそのまま善意のエネルギーに変換され、無意識のうちにチーム全体の行動となって現れます。

そのエネルギーを解放するのが「ヒトの役に立ちたい」という純粋な気持ちではないでしょうか。



彼ら（この物語に登場する実在のモデルたち）は、この心のスイッチをお互いに入れ始めていたのです。このスイッチが入ったあとの彼らの様子は、まるで熱病にでもうなされていような状態でした。感動と熱気が噴出していました。お互いを支え合っているという信頼感を共有し、彼らは激変したのです。

マネージャーの仕事は、ダメな社員を叱責することではなく、このような「心のスイッチ」を入れることではないでしょうか？

もちろん方法論やテクニックも大切です。本書でもそれらを解説しています。しかし方法論やテクニックだけあっても「仏作って魂入れず」になってしまいます。本書の大半が物語であるのは、マネージャーの方々に「魂の入れ方」を具体的にイメージしていただきたいからなのです。

それができるようになれば、スタッフの能力に関係なく、チームの力を結集して目標を達成できるようになるはずです。

●正しいやり方をすれば成果が出るようになる

ここまで読まれたマネージャー以外のビジネスパーソンの方々は、「やっぱりマネージャーが変わらないと能力が発揮できるようにならない」と思われたかもしれません。しかし、そうではありません。

著者である私は、実は営業パーソンとして挫折したことがあります。この挫折経験は私の心の大きな傷となりました。しかし、吉見さんから本書の物語のベースとなった実話を聞いたとき、自分が無能な人間だからではなく、営業のやり方を知らなすぎたのだとわかったことで心が癒されました。

私は吉見さんが講師を務めるセミナーを数多く主催しましたが、そこで教えていたことのエッセンスが本書には詰まっています。「第3部 解説編」では、それらを体系立ててまとめました。

営業の話が主体になっていますが、今は技術者でも事務スタッフでも営業視点がないければ市場価値がなかなか高まりませんし、「営業とは顧客との高度なコミュニケーション



シヨンド」と捉えれば、全てのビジネスパーソンにとって大きなヒントになるのではないかと考えます。

正しいやり方をすれば、経験や根性がなくても売れるようになるのです。その正しいやり方の中でも最も大切なことが本書には書いてあります。それを読んで、どうか自分の力で「心のスイッチ」を入れてください。必ず結果が伴ってくるはずです。そして、早くマネージャーになって、スタッフと力を合わせて目標を達成する喜びを味わうようになってください。

本書をヒントにして、日本に一人でも多くの「奇跡の営業所」のマネージャーが、そして心にスイッチが入ったビジネスパーソンが生まれれば、私にとっては望外の幸せです。

2017年1月

森川滋之

読者の声

〔奇跡の営業所〕2009年発行に寄せられた感想

本書は、2009年に発行された『奇跡の営業所』(きこ書房)を大幅に加筆・修正したものです。

とても素晴らしい内容でした。読んでいて、涙が出てきました。モデルとなった吉見さんの人間性がすごく伝わってきます。会社を経営していますが、自分も吉見さんが作ったようなお互いがお互いを思い合う、協力し合えるチームを作りたいと思いました。
マネージャーやリーダーであれば、読むべき本です！

東京都 30代男性

たいへん感動的で、すばらしいお話をありがとうございます。

**涙が止まりませんでした。
本当に、奇跡つてあるんだなあ、
と素直に思えました。**

明日から、もつとがんばろう、と力(ちから)が湧いてきました。本当に、感謝いたします。

山形県 40代男性

人はどうやってやる気・やりがいを持つのか？ チームで営業するとは何かをあらためて教えてもらいました。自分が新入社員の時に教えてもらったことをすっかり忘れていました。最後の数ページは、涙なしでは読むことができません。
**社内のリーダーにも
推薦しておきました！**

岐阜県 50代女性

この本を読んだ人たちが、「電車で読まないほうがいいですよ」と言っていたので、いい話なんだろうとは思っていたのですが「大の大人が泣くことではないだろう」とたかをくくって、ついすっかり電車で読んだら思わず嗚咽しそうになり、あわてて花粉症のふりをするはめになりました。なんて本なんだ！これがビジネス本だなんて！まるで「がんばればアース」だ！

**でも、営業の仕事って、
本当はこれくらい
感動的なものなんですよね！**

東京都 40代男性



昨年末から、営業職についた、新人中年です。職が決まっ
てからは、不安で不安で、多くの「営業」に関する本を読
み漁りました。結局は、どれを読んでも「同じような」事
が「出来る人の為」に、書いてあり、理解は出来るのですが、
やはり不安はぬぐえずじまいでした。そんな中、何かのサ
イトで「実は一番売れている営業職関連の本はこれ！」みた
いな感じで紹介されている「奇跡の営業所」を見つけまし
た。早速、取り寄せ、読ませて頂きました。いわゆるハウツー
本を期待していた私は、「あれ？」と思いつつも、もう止
まりません。

**本当に一気に読み終わり、
久しぶりに、読書で涙しました。**

そして、「ああ、こんな本を探していた」と心から思いました。
やはり、営業職は、不安です。でも、それにも勝る、楽し
みが出来るのは、この本に出会えたお陰です。ありがとうございます。

京都府 40代男性

偶然立ち寄った書店で本書を見つけ、気がつくとアポイント
の時間を忘れて完読しておりました。
**私の生涯を通じて本棚に残る
一冊となることでしょう。**

東京都 30代男性

大変な感銘を持って読み終えました。
**私作り上げたかった営業所が
ここにありました。**

適材適所、営業スタイル、モチベーション、追い求めてい
たものが全て載っていました。もっと、早くこの本に出会っ
ていれば私達の営業所も変わったろうに。参考にさせて頂
いています。

神奈川県 40代男性

営業の現場でこのように助け合える現場はとてすばらし
いと思う。このように現場を統一させることの出来るリー
ダーがいれば、営業は決してつらいだけの仕事ではないの
だと思えるだろうな。

**この本を読んで日々営業の現場に
でている自分も励まされたし、
微力ながらより周りの人と
力を合わせる事ができるには
自分はどうすればいいのかと
考えるようになりました。**

大変感謝しています。

静岡県 30代男性

営業という仕事を20年以上してきました。営業という仕事が
好きだった時期と嫌いだった時期が、所属する部署や営業所
によって交互に自分を襲ってきます。それは、上司によって
大きく左右されましたし、扱っている商品の巧拙にも影響さ
れました。ですので、「奇跡の営業所」という著書に出会い、
今までの自分の営業の軌跡を再度思い起こすことができ、涙
が出そうになりました。また、忘れていた営業という仕事の
素晴らしさに気づくことができ、やる気が出てきました。

**もう一度、営業が自分の天職と
思えるような行動を目指そうと
心機一転できました。**

ありがとうございます。

素敵な本との出会いに感謝です。

京都府 40代男性

ひさしぶりに爽快に泣きました。チームのために何とか貢献
しようと必死になるメンバーの姿と、自然とそうなるような
温かいチームに導いた**所長さんの信念に心が
打たれました。**是非ともNHKなどでドラマ化し
てもっと多くの人を涙させたくなる最幸のストーリーです。

千葉県 40代男性

泣けると書いてあるもので泣いたことは「東京タワー」ぐら
いだったと思うんですが、思わず涙ぐんでしまいました。
電車の中だったので、こらえることができただけかもしれま
せん。
**家で独りで読んでいたら、
多分涙がこぼれていたと思います。**

自分が営業職なので、実感として共感できることがものすく
く多かったんだと思います。登場人物の喜びも悲しみも希望
も絶望も自分のことのように感じられました。そして、気が
付いたらみんなを応援している。自分にも勇気が湧いてくる。
こんな風に、仕事を通して係わった人達みんなが幸せになっ
ていくことを強く、強く願っています。この本に出会えたこ
とに心から感謝します。そして、私も感謝される営業になる
ことを誓いました。

大阪府 30代男性

私はカスタマーサポートの部署を管理監督していますが、こ
のような営業所のように部下を育てられたらどうかと、自問
自答してしまいました。本書は簡単に読むことができるが、
とても奥が深い内容となっています。
**営業職に限らず、どのような職種でも、
管理職だけでなく新入社員や中堅社員まで
幅広い人に読んでもらいたい一冊です。**

静岡県 30代男性



根性だけで売る、売上だけで評価する。そして若い人は次から次へと辞めてゆく。そんな現実には日々接しています。どうやったら誇りを持てる営業ができるか、そのヒントをいただきました。

熊本県 50代男性

「奇跡の営業所」このタイトルに惹かれて購入しました。とても感動しました。ありがとうございます。誠意に営業していた新人の自分を思い出させてくれました。でも、私も数字しか追わないようになってしまった時期があります。いつからか、売上が悪くなって上司からの一言で離職しました。これからはもう営業しないと決めていました。でもこの本と出会って、私は営業が合わないと思いついていただけなのかもしれません。クォーターが起こした奇跡は勇気を振り絞って行動した結果です。私は現在、離職中の身ですが、この本のお陰でもう一度、営業をチャレンジする勇気が出てきました。

福岡県 20代男性

営業は数字だけじゃない、そう感じさせて貰いました。

私の心のスイッチを起こしてみたいと思います。ありがとうございます。

部下を想う心、仲間を想う心はちゃんと伝わって、すごいことを起こすんですね。

東京都 40代男性

吉田さんの苦悩を理解しようとしたとき、胸が熱くなるのを覚えました。やりぬく力、巻き込む力、包み隠さず知恵を与える…全てが自然。管理職は孤獨な人だけではないんだ…と励まされました。

喫茶店で一気に拝読したのですが、恥ずかしながら号泣してしまいました。お店の人に「大丈夫ですか？」と声をかけられてしまいました(笑)

神奈川県 40代女性

感動しました。営業が苦手のため、何かヒントはないかと思いい、購入しました。クォーターが涙をこらえながら、そして足の震えを抑えながらお客に話しをするシーンでは、涙が出てきて止まりませんでした。それと同時に**営業にでていく勇気ももらいました。**

三重県 30代男性

泣けました!!
こんな「チーム」で仕事をしたいと、心の底から思いました。

写真や、本のデザインも素晴らしいですね。ビジネス書というより、小説としても十分楽しめるし、社会起業家などの注目が多くなっている現在、この物語に共感できる人は、非常に多いのではないのでしょうか。

群馬県 男性

人間は、自分のためより、自分以外の人のために仕事をする方が、苦しいときに踏ん張れるのでしょうか。恵まれた環境より、恵まれない環境の方が、挑戦する気持ちが出てくるのでしょうか。その答えがこの本の中にあります。**私の部下である14人の営業所長に、この本を贈りたいと思っています。**

東京都 30代男性

私はこの本を読んで泣きました。とにかく号泣しました。私が『奇跡の営業所』を読んだのは3月で、年度末のため毎年のことですがとても忙しく、毎日残業(休日出勤もあり)で心身ともにへとへとな時でした。

そんな私に『奇跡の営業所』はチームで働く素晴らしさを教えてくれました。

もうだめだと思っても挫折そうになってもあきらめずがんばり続ければ必ず仕事は成し遂げられる。チームみんなの力で。今年の3月は『奇跡の営業所』のおかげで、私も少し奇跡を感じられました。本当に素晴らしい本をありがとうございます。また少し凹んだ時に読み返して、仕事への情熱を取り戻したいと思います。

愛知県 30代女性

奇跡の営業所

CONTENTS

仲間と働く喜びに気づく物語

「奇跡の営業所」を読んで、じゅんと、きました。そしてタメになりました。なぜかというところ、絶望を乗り越えたところに、希望と感動が起こる事。でも、単なる精神論じゃ駄目だ、しっかりとツールなどの方法論を構築する事。両方が、しつかりと、そして生き生きと描かれていたからです。一見矛盾するような事かもしれないけれど、どうしても両方極める事が必要なんだと確信させてくれました。

(私のように) 営業職ではない人にも、お勧めだと思えます。

東京都 男性

吉見さんが、「電車の中で読めない」と、おっしゃっていたのがよくわかりました。途中から、チームの皆さん一人一人の顔や気持ちが伝わってきて、まるで自分自身もそのチームに参加しているような気持ちになり、一緒に悲しんだり、喜んでいました。不思議だったのは、読んでいる間、営業現場の喧騒よりも、一人一人の気持ちが静かに伝わってきて、まるでピアノの楽曲を聴いていたように感じたことです。そして、読み終わった後、「感謝」の文字が浮かんできました。

大切なモノを取り戻し、心を強くする1冊です。

素敵なストーリーをプレゼントして下さって、ありがとうございます。

神奈川県 40代女性

頭の中に、みんながんばっているイメージができ、エネルギーをもらいました。また、リーダーの見本のような吉見さんの活躍ぶりに感動しました。いつのまにか、営業所を応援していました。

営業の解説も的確で、小説であり、勉強本でもあるところも気に入っています。日頃はひとつの場面場面しか、伝えられない事がこの本で、共通認識ができると思います、仲間6人に本をプレゼントしました。みんながそれぞれ気付きを得られるといいと思います。

それぞれの立場で考え、できることを一生懸命やる、その環境を上司が作る、無言の信頼関係が素晴らしいですね。この物語のように切羽詰まっても、みんなが一生懸命に取り組む職場環境はとっても居心地がいいと思います。

目指します。

自分版「奇跡の営業所」。

東京都 40代男性



はじめに……………3
読者の声……………13

第1部 《はじめの奇跡》 震えるひざを押さえつけ

引き受けるんじゃないかったよ……………28
最初の決断……………36
同行……………44
本部からの呼び出し……………53
負け犬……………62

助けに来てあげなさいよ……………71
そういうことだったのか……………79
ようやくスタートライン……………89

第2部 《もうひとつの奇跡》 大口兄弟の伝説

またも呼び出し……………100
そんなにまでしてつぶしたいのか?……………109
今度という今度はダメかもしれない……………117



第3部 解説編

オレはリベンジしたいんだ	125
不連続き	134
いつたいつの間	142
大口兄弟の伝説	151

Part 1 どうすればチーム力を発揮できるのか？

不安を解消する	173
誰でもできることを約束させる	174
ペアで営業させる	177
自信を持たせる	178
観察力を高めさせる	180
適材適所のチームを作る	181
意味のないツールの廃止	182
営業日報を書かせない	183
なぜ心のスイッチが入ったのか？	185
パーソナルな関係を作る	187
吉見さんのマネジメントは特殊なのか？	189
吉見さんはなぜやれたのか？	191
これからはチーム力の時代	193



Part 2 これだけは知っておきたい営業のテクニック …… 196

アポ取りの方法 …… 196

どうしても飛び込むのなら …… 199

アプローチツールの考え方 …… 200

アプローチツールの作り方 …… 202

相手に興味を持つ …… 204

あえて「宿題」にする …… 205

決裁ルートを確認する …… 206

提案は質も量も …… 207

最後まで油断しない …… 208

Part 3 いま有効な営業の考え方 …… 210

考え方1 … 顧客を主役にする …… 211

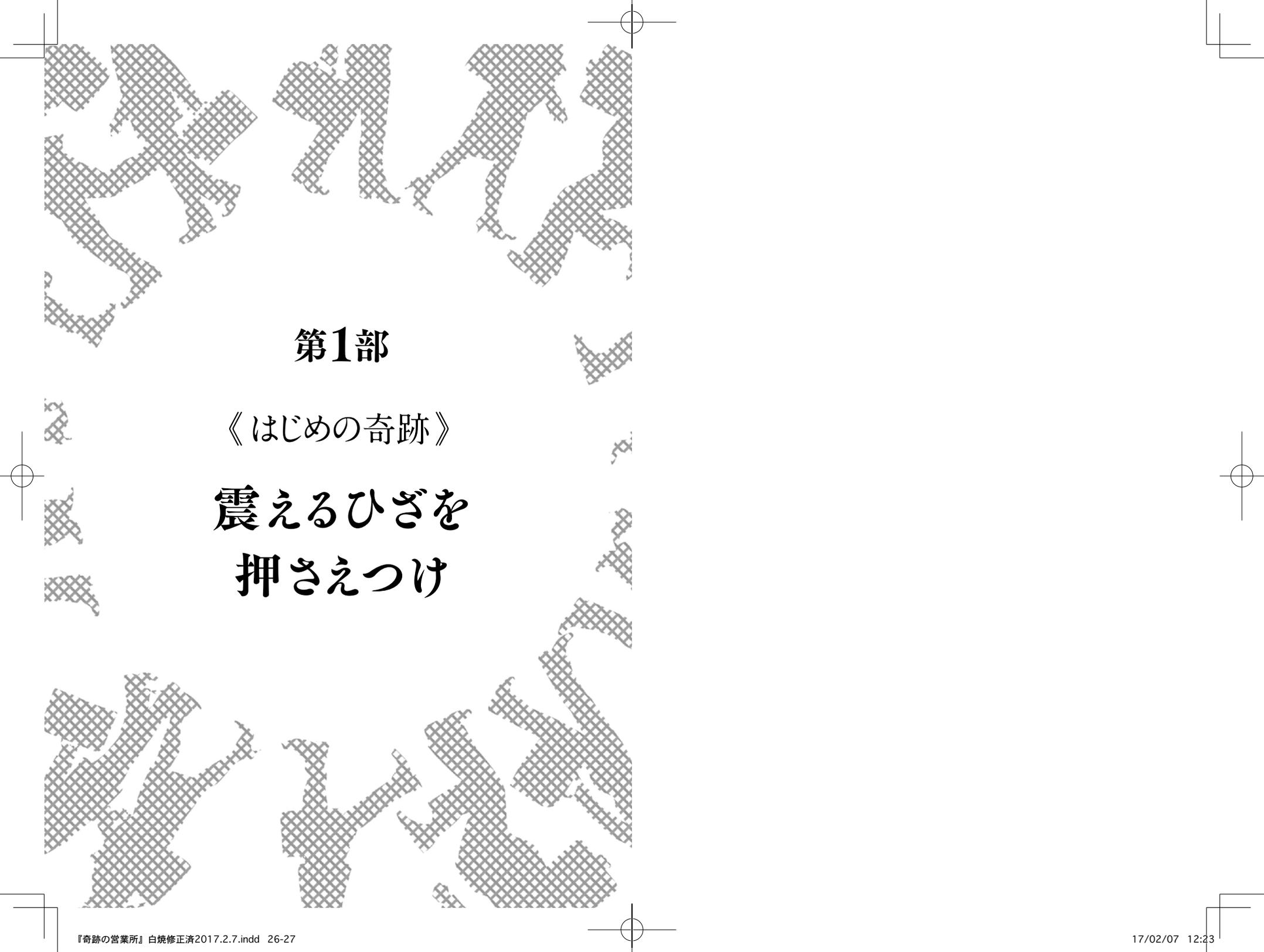
考え方2 … みんなで幸せになる …… 213

考え方3 … 相談相手になる …… 216

おわりに …… 218

カバーデザイン 井上新八
イラスト いたう良一
本文デザイン 佐藤千恵
素材提供：© akokoke, kekoka, k_yu_renzo_jo - Fotolia.com





第1部

《はじめの奇跡》

震えるひざを
押さえつけ



引き受けるんじゃなかったよ

東京から1時間ぐらいの距離にある地方都市C市の中心街。パーテーションだけで仕切られた、形ばかりの狭い所長室には西陽が差し込んでいた。粗末な造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。インターネットの光回線切り替えのキャンペーンのために某プロバイダー（インターネット接続業者）が全国100カ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、何か所かは和人のような雇われ所長がいる。

インターネットが普及したのはWindows 95の発売がきっかけだったと言われる。たしかに先進的な法人が自社のホームページを続々と作り始めたのはその頃だったが、利用者に目を向けると、まだ一部のマニアやエンジニアがブームの中心だった。回線速度は現在の千分の一未満。それなのに月数千円のプロバイダー利用料の他に電話代もかかったからだ。

本格的な普及が始まったのは、2001年にソフトバンクがYahoo!BBの提供を開始してからだ。ADSLという言葉覚えておられるだろうか。当時の代表的なインターネット接続方式である。電話機に簡単な装置をつなげるだけで高速なインターネット接続ができるようになった。

Yahoo!BBは他社のADSLサービスより5倍以上速いのに、約半分の低価格を打ち出し、一気に加入者を増やした。他社もそれに追随したため、インターネット利用者が爆発的に増えたのである。

その後、ADSLは光回線に代わっていく。次に光回線を利用する安価な光電話が出てきた。こうして、インターネットも電話もどんどん安く使えるようになっていった。



この数年で登場したサービスが、プロバイダーや携帯電話会社が提供する光回線に切り替えると、インターネットがさらに安く使えるというものだ。あなたの自宅にも、「光回線を当社にかえていただくと、電話代とインターネット接続料がトータルで数千円お安くなります」という営業の電話がかかってきたことがあるだろう。

和人は、光電話の契約キャンペーンに、派遣営業として加わったことがある。そのときある営業所で、正社員を飛び越えてトップ営業になった。その会社の派遣契約が終わった後、ライバル会社でも光電話を売り、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だろう。正しくは、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。会社側がたぶんキャンペーンに花を添えるためだけに雇った若い女性がいた。彼女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2位の成績を上げた。営業は根性や経験ではない証拠だ。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。

派遣会社の営業部長がその頃の和人の実績を覚えていて、横浜にある和人の自宅に電話してきた。

「吉田さん。今度は光回線の獲得競争なんです、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S市とC市がまだ決まってないんです」

いったんは断った。和人はあまり体が丈夫でないので、遠距離通勤がこたえるからだ。どの場所も横浜からは2時間かかる。しかもT市は新幹線を使わなければならぬ。

1週間後、また電話がかかってきた。「T市とS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ですよ……」

「どこの会社の光回線に切り替えてもたいして値段が変わらない例のサービスでしょう？ うちにもよく電話がかかってきますよ。あれは通信サービスの営業をよく知ったプロ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、3カ月もあれば、後任に引き継いで勇退できるだろう。

「何が優秀なスタッフだ。あいつからの仕事は二度と引き受けない」
和人が毒づくのも無理はなかった。赴任初日なので、1日かけて営業スタッフと面談をした。結果としてわかったのは、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2人の女性は確かに優秀そうだった。

しかし、売り上げもないのに事務だけ優秀では仕方がない。

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。たまに日本に出稼ぎに来て、ちよつとした額を稼げば、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、30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。安くない学費を稼ぐために応募したが、法人営業は嫌だと言う。断られるのが怖いのだそうだ。

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だ。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ォーターで、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2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。もう一人は営業で身を立てたいという体育会系気質の男だ。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ぼ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だ。個人宅に行けば主婦の人気者だろうに、なんてもったいなさ……。





前職はプログラマーで、人と話をするのが嫌なので鍼灸師の免許を取ったが、開業資金がないという男もいた。話が苦手でどうやって商売するんだろう……。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、本部から応援でやってきた正社員だが営業職ではなく、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席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。1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2時間の通勤をするのかと思うと心が萎えた。

営業成績は、光回線数や電話回線数などを加味した「ポイント」という指標で評価される。営業所の月のノルマは350ポイント。最初の1週間の営業成績はゼロだった。





最初の決断

このまま本部から押し付けられた体制を進めていっても結果は出ないに違いない。少なくとも月のノルマを達成するのは難しい。1週間の営業成績はゼロ。立て直すには、体制と営業ツールの見直しが必須だ。和人は、以前光電話でトップ営業だった頃の経験を振り返ってそう考えた。

前回は一介の営業パーソンだった。だから結果を出せば何でもありだった。今回は営業所長、すなわちマネージャーだ。それが勝手なことをしてもいいものか？

営業所長といっても雇われ所長。体制や営業ツールを変える権限はない。本部の指示通りにやっているかを監督するのが役目のほとんどだと言えた。だったら、オレである必要があるのか？ この1週間、何度も自分に問いかけたが、結論の出ないこと

だった。

和人は営業スタッフにあだ名をつけていた。チベット好きのロバに似た男はロバさん。シングルマザーで息子の学費稼ぎのために働きに来た女性はマザー。バイリンガルの若い女性はクオーター。ロクに営業経験もないのに大企業ばかり行かせてくれという2人組は大口兄弟。外出したくないイケメンは、そのままイケメン。元プログラマーの鍼灸師は、パソコンやネットワークに詳しいのでオタク。本部の人事にやたら詳しい男はジンジ。

和人はようやく決断した。体制を変えることにした。2週目の営業所会議で、全員に宣言した。

「1週間経ちました。営業成績は見事にゼロ。これまでのエリア別のチーム編成ではどうやら、みんなの力が発揮できないようです。やり方を一新することにしました」
会議室がざわざわした。



「マザーとクオーター。2人は個人向けだけをやってください。チーム名は仲良しチーム」

2人がほっとした顔をした。

「次に、ロバさんとオタク。中小企業をお願いします。ここはロバさんチーム」
ロバさんとオタクが顔を見合わせた。

「タカシとショージは、大企業をお願いします。ここは大口兄弟チーム」

おバカ同士である。「大口」の意味は、大口顧客のことだと思って、ハイタッチしている。和人の真意は、もちろん「でかい口」である。

「イケメンとジンジは、営業所に残って営業サポートをお願いします。アポ取りや問い合わせ対応が主な役割です。資料作りは、営業事務の2人に手伝ってもらって構いません」

「コミッション（歩合）はどうなるんですか？」とイケメンが慌てて聞いた。

「それは公平に分配するから心配なく。サポートにもコミッションは分配します」
全員が納得したようだ。和人はひと言だけ付け加えた。

「それから、ジンジ。このことは本部にはくれぐれも秘密ということだ」

会議が終わると、イケメンがアポを取り始めた。何だかよくわからないが、5、6本に1本はアポが取れていく。通常は10本に1本も取れたらかなり優秀なので、これは驚異的な数字だ。

「すごいなあ」。和人が褒めた。

「秘密は、この鏡なんです」

イケメンは鏡を見ながら電話をしている。

「昔、コールセンターで、うざいクレマーにキレちゃったことがあるんです。上司に当然叱られました。そのとき教えてもらったのが、机の上に鏡を置く方法なんです」
自分の顔に見とれているのかと思っていた。

「なんだかんだ言っただけで、こちらの表情って電話越しでも相手に伝わるんです。逆に、表情を作れば感情もコントロールできる。だから、鏡を見ながら満面の笑みを作ることにしたんです。それからキレることもなくなりましたし、クレームの対応もスムーズに



なりました」

なるほど。こいつの笑顔ならアポも取れるだろう。

あつという間に、ロバさんチームと大口兄弟の1週間の訪問スケジュールができ上がった。ロバさんチームはのんびりと、大口兄弟はダッシュで出かけていった。

問題は、仲良しチームである。どこに出かけていっていかさっぱりわからない様子だ。

「どうした？」

和人が声を掛けた。

「この1週間で、営業所の近所は回ったんですけど、反応がなくて」

「うーん。じゃあ、まず一緒に作戦を立てよう」

3人は会議室に入ってしまった。

4月2週目。桜はほぼ散ってしまったが、空は晴れ渡っている。オフィスのあるビルの下は大通りから一本入った路地で、車の行き来は少ない。スズメの声がよく聞こえる平和な日だ。

会議室からは最初和人の声だけがしていたが、やがて3人の笑い声になった。途中でクオーターが出てきて、パンフレット類一式と2人分のクリアブック、それからなぜか所長席においてあるパウチッコを持っていた。その後1時間ぐらい、なにやら作っている様子だった。

「よしできた。じゃあ、カバンを買いに行こうか」

「えー。それって経費で落ちるんですか？」とマザーが聞く。

「営業にとって『正しいカバン』は必需品だから、ぼくが社長なら『領収証をもらってこい』と言うんだけど、あいにく雇われ営業所長なんでねえ……」

「自腹なんだ……」

C市にも有名なデパートがあるが、そこで買うのはあきらめようとマザーは思った。「なあに、3000円くらいので十分だよ。営業にとってカバンは消耗品だしね」





駅ビルの1階に安いカバン屋がある。15分後、3人はそこにいた。

「カバン選びのポイントは2つだけ。カバンを床に置いたときにそのまま立つことと、大きなファスナーが2つあること」

「アタッシュケースっていうイメージがあるんですけど。クォーターが英語部分だけやたらとすばらしい発音で疑問を口にした。イメージの「イ」にアクセントがある。「玄関でアタッシュケースを広げるのって、なんか抵抗ない？ カバンが立ったまま、そこから資料を取り出せるほうが心理的に楽だよ。それと立ったまま商談をしないといけないこともあるよね。ぼくは、そういうときにアタッシュケースから書類を出そうとして、中身を全部ぶちまけてしまったことがあるんだ。それ以来、アタッシュケースは使っていない」

「ファスナーが2つというのは？」

「お客さんの目に留まらないほうがいいものも入ってるじゃない。たとえば、行き先名簿とか、他社への見積書とかさ。説明用資料とそういうものは分けておかないと」

「なるほど」

「そのポイントで選べば、絞れるだろう」

「うーん。だけど、ダサいのしかないわねえ」

……」

「ダサいほうがいいの。特に個人向けはね。いいカバンを持っていったら、稼いでるって思われちゃう。それって損だよ。仕事用と違って割り切りなさい」

とはいっても女性がカバンを選ぶのだから時間がかかる。和人は、マザーとクォーターがああでもない、こうでもないというのに約1時間付き合わされることになった。支払いを済ませたら、もう昼食時になっていた。





同行

午後1時。仲良しチームと和人の3人は、事務所の最寄り駅から2つ東京よりの駅で降りた。一戸建て住宅が多い地域である。

「どっちから行く？」

「え？ 北からかな……」

「そうじゃなくて、マザーとクオーターのどっち？」

「ああ。いや。まず所長から見本を」とマザーが即答した。

「そう来ると思った。じゃあ、その家から行くか」

腰が引けているマザーとクオーターの仲良しチームを尻目に、和人は手元のクリアブックを確認してから、ためらいなくチャイムを押した。

「はい。どちらさま？」。インターホンからいぶかしげな声が出た。

「すみません。道に迷ったみたいで、ちょっと教えてほしいのですが……」

ドアが開いた。40代と思われる主婦が出てきた。明らかに不審そうな目だ。

「ええと。地図は持つてるの？」

「ええ」

手に持ったクリアブックを広げて、中に入っている地図を見せた。地図には赤いしるしがついている。その横には、「光回線は×××」と大きく書かれた、パンフレットの表紙を切り取ったものが入っている。タレントの写真がよく目立つ。

「この赤いしるしは何？」

「これですか？ これは、この辺で弊社の光回線を使われているお宅にしるしをつけてるんです」

「あら。営業？」

主婦は、「営業お断り」のオーラを全身から発していた。しかし、和人はあっさり認める。



「そうなんです。いつもお世話になっております。こちらにも営業って、たくさん来ます?」

「そうなのよ。うるさいし、しつこいし」

「しつこい営業って、嫌ですよねえ」

「ほんとに」

「私も嫌です」

そう言うてにっこりする和人の笑顔に相手もつられていく。

「光回線って今盛んに電話がかかってくるやつよね。このタレントさんは、よく知ってるわ」と、主婦が地図の隣に入っているパンフレットの表紙を指差して言った。

「ああ。ネットかなんかでご覧になったことがあるんですね?」

「うん。知ってる、知ってる。そのタレント、けっこう好きなのよ」

「光回線の切り替えは?」

「それがよくわからなくてね。安くなるのはわかるんだけど、面倒なことをしないとけないみたいだし、どこが一番いいのかさっぱりわからないのよ。ほら、うちは

地図だと、えーと。ああ、あった。ここ。しるしついてないでしょ?」

「ああ。ほんとうですね。実はさつき確認済みだ。

「でも、こうやって見るとけっこうみなさん利用してるのね」

「そうなんです。せっかくの機会ですから、ご説明させていただけますか」

「いいわよ」

待っていた言葉が引き出せた。和人は、「アプローチブック」と呼んでいるクリアブックの別のページをゆっくりと開いた。そのページには、大きく「1995年、インターネットがやってきた」と書かれていた。

「なに、これ?」

和人は、日本におけるインターネット普及の歴史から語りだした。主婦は話に引き込まれていった。

「すごい。所長さん。魔法みたい」。マザーが目を大きく見開いて言う。和人はあのあと見事に契約を取ったのだ。



「さすがに1軒目でうまくいくことは少ないんだよ。今日は運が良かった」

「ポイントを教えてください」

「簡単だよ。まず、いきなり売り込まないこと。売り込んだら絶対にダメ」

「確かに売り込まれるのは嫌ですね」

「それから、求められるまでは、絶対に商品の説明をしない。そのための小道具なんだよ」

「あの地図が？」

「そう。あれはジンジに頼んで作ってもらったんだけど、近所の人はどうしているかって、本当はものすごく関心があるだろう？ その心理をつくための道具。別の商品だったら、お客様の声なんかはすごく効果があるんだ。それも写真入りのやつね。だけど、光回線ではお客様の声も何もないからね」

「タレントの写真もそうなんですよ？」

タレントの発音が良いすぎて、最初は何を言っているのか和人にはよくわからなかった。クォーターにはカタカナ発音を教えないと……。

「そう。『知ってる、知ってる』ってお客さんが言い出したら、もうこっちのもの。

向こうは話を聞くモードに入ってる。あとはさりげなく向こうから説明を求めさせるように仕向けるだけなんだ」

「なんか、ずるーい」

「知恵を使うと何でもずるく感じるさ。肝心なのはお客様の嫌がることは絶対しないこと」

2人の顔つきが変わってきた。自分にもできそうだと思えてきたのだろう。

「さあ、次はどっちがやる？ 今の契約は、次にやるほうの成績にするよ」

2つの手が同時に勢いよく上がった。

少し後出しくさかったが、じゃんけんで勝ったマザーが次をやることになった。道は聞けたけど、商品説明に入ろうとすると、興味ないわのひと言で終わってしまった。

「今のは、先方が切り出す前に、お得な話だと言っちゃったろ？ あれがいけない」





「えー。だっってお得なら聞きたくないですか？」
「本当にお得ならね。でも、営業がお得ですと言うときは、だまそうとしていて受
け取られるんだよ」

「あ。そっか」
「人間同士の信頼関係みたいなものができるまでは、商品の話に入っちゃいけない。
それが早くできるかどうか、売れてる営業とそうでないのとの分かれ目なんだ」

次は、クォーター。こちらはたどたどしいのが逆に良かったのだろう。演技をしな
くても迷子に見える。日本語が巧くないので、お客が逆にリードしてくれる。良い流
れで成約にこぎつけることができた。

「やったね！ クォーター」とマザーが自分のことのように喜んだ。クォーターはま
だ自分の成果が信じられないようだった。目をぱちくりさせている。

「口ベタなほうが営業に向くというのが、ぼくの持論なんだ。そういう意味では、ク
ォーターは素質があるよ」

その日は、3人で夕方までに30軒回って、
全部で4本の成約を勝ち取った。

「あのボールペンの技、すごかったですね」
マザーが和人の助け船を思い出して言っ
た。1軒だけ50代中頃と思われる、気難し
そうな男性が出てきて、なかなか話が進ま
なかったのだ。

「ああ。あれも偶然なんだけどね。平日の
昼間に男性が出てくるということは、家で
できる仕事ってことだよ。で、物書きじゃ
ないかとあたりをつけたの。今はワープロ
を使ってるかもしれないけど、あの年齢層
だと少なくとも若い頃はペンで書いてたと



思うんだ。ぼくもそうだったから、不相应ないボールペンを持つてる。書きやすさが違うからね。けっこう研究したんだよ。だから彼も筆記具に興味があると思ったんだ」

その男性は、和人がボールペンの話をしだすと急にノリが良くなったのだった。

「探偵みたい」

「あはは。探偵とまではいかないけど、営業に大切なのは人間観察だと思うよ。だから訪問販売だと男性よりも女性のほうが向いていると思う。まあ、ぼくでもがんばれば訪問販売はできるけどね。あとは持っているものは何でも使うってことかな。ボールペンだって『営業ツール』になっただろ？」

仲良しチームは、和人の同行のおかげでかなりやる気が出てきたようだ。出る前と目の輝きが違っている。営業にとって大事なことは、運よく大きな契約を取ってくることではなく、小さな成果を積み重ねること、というのが和人の持論だ。



本部からの呼び出し

和人がC市の営業所長に赴任してから、1カ月と少しが経った。月の目標は350ポイント。最初の月に契約が取れたのは、120ポイント強。全国100の営業所の中で最下位だった。

マザーとクォーターの仲良しチームは、例の同行のあとコンスタントに販売できるようになった。しかし、個人向けでは、かけた時間に見合うだけのポイントにならない。一般の家庭では電話もインターネットも、1軒につき1回線が普通だからだ。

大企業中心の大口兄弟は、まだ芽が出ていない。毎日進捗^{しんちやく}状況を確認しているが、がんばって訪問はしているようだ。こちらは時間がかかるのはわかっている。和人の



出番はまだ先だ。

問題は、中小企業を回っているロバさんチームである。ロバさんは、チベット暮らしが長いだけあって、平均的な日本人では考えられないほどのんびりしている。その分仕事は丁寧で、お客の言うことを一言一句メモして帰ってくる。オタクで答えられるところはその場で答えるのだが、多くは宿題となる。それをジンジが本部の技術者でこれほど思う人間にメールで質問する。その回答をオタクが資料化して、また客先に持っていく。

要するに仕事はやたら丁寧だが、効率が悪い。だが、和人には思うところがあり放任している。

という状況なので、実質は仲良しチームの個人向けの契約が大半なのである。120ポイント強の契約でもかなりがんばったというのが、和人の評価だ。

しかし、本部はそういうふうに評価しないだろう。いつの間にか、木々の緑は濃くなり、日差しが強くなった。マザーは、UV対策をしないと外回りができないと騒いでいる。そうでなくても、5月はゴールデンウィー

クがあるので、前半の契約はほとんど伸びていない。

「そろそろかな」と和人は思った。

5月も15日となった。現時点で今月の契約は100ポイント弱。先月のことを思うと、はるかに良いペースだ。ようやくロバさんチームの丁寧な仕事の実績が。信頼してくれた企業が、いくつか契約してくれるようになったのだ。

なにしろ、2、3回やり取りすると、すぐにA4サイズで50ページを超える資料になる。内容も、ジンジが選んだ人間が答えてくれたものなので、信頼性が高い。オタクはなかなか文才があって、専門用語を中小企業の経営者にもわかるように書き直すことができる。彼にそれなりの専門知識があるからできることだろう。さらに、ロバさんの愚直な仕事ぶりも、苦勞の多い中小企業の経営者に好感を持たれている。

質問内容はどこも大差がないので、だんだんと本部に聞かなくても、手元の資料から新しい資料を再生産できるようになってきた。効率が上がってきたのである。数回通わないと契約が取れなかったのが、今では1回持ち帰ったら、次で取れるという会



社が増えてきた。

これが、ロバさんチームを放任していたねらいだったのだ。

人にはそれぞれやり方がある。愚直でなかなか芽が出てこないが、あとになって初期の努力が効いてくるやり方もある。ロバさんチームのやり方がそうだった。

多くのマネージャーは結果が出てこないと、自分のやり方を押し付けようとする。だがそれは、必ずしも押し付けられた者にふさわしいやり方ではないかもしれない。自分らしくないやり方はやる気をそぎ、成果も上がらない。

逆に、本人にあったやり方を一生懸命やっている人間に対しては、ただサポートしてあげれば、必ず結果が出る。それが和人の信念である。彼自身、押し付けられるのが嫌いなので、なおさらそう思う。

ロバさんチームに結果が出始めたことに満足していると、事務のアネゴが本部からと言って電話を回してきた。

アネゴは30代半ばの派遣事務員だ。いくつもの会社を渡り歩いているベテランであ

る。直言するタイプだが、裏表がない態度で営業所の全員から信頼されている。20代半ばでも通用する愛嬌のある顔立ちも好感の理由かもしれない。

電話は、明日本部まで来いとの営業本部長からのお達しだった。数日前、「そろそろかな」と思っていたことが、現実になってしまった。

翌朝。和人は朝一番に本部に直行した。

C市の営業所と比べものにならない大きなビル。23階建ての最上階の応接室に和人は通された。

晴れていたら東京の街並みが見渡せただろうが、あいにく朝からの雨だった。間接照明の薄暗い部屋で、適度に身体が沈みこむソファに座っていると、和人自身も暗く沈んでしまいそうになる。

制服の女性が持ってきてくれたお茶を飲みながら5分ほど待つと、応接室のドアが静かに開いた。

「はじめまして。吉田所長。田島です」



身長160センチくらいの細身ながら丸顔の男が、やや甲高い声で挨拶をした。額は少し後退している。薄い唇が笑顔を作っているが、メタルフレームの眼鏡の奥の細い目は笑っていない。オーダーメイドと思われるダークスーツをきちっと着こなしている。この雨だというのに、裾の乱れも靴の汚れもない。まったく隙のない男だ。

「吉田さんの噂はかねがねお聞きしています。敏腕営業だそうですが、人を使うのは難しいですかね？」

「私の力不足で申し訳ないことをしております」

「今回の光回線のキャンペーンのために、ぴったり100営業所を用意しました。C市は今何位でしたっけ？」

知っているからこそ呼び出したのだろう。嫌味な野郎だ。和人は沈黙することにした。

「先週の営業会議で営業統括役員から、100営業所は多すぎるんじゃないかと指摘がありました。私としては、統廃合を検討せざるを得ない立場になったわけです」

「……」

「C市営業所の月の目標は何ポイントでしたっけ？」

「350です」

「今、何ポイントですか？」

それこそ知っているくせに。毎日18時までに、その日の契約をコンピュータに入力することが義務付けられている。

「昨日の締め時点では、105ポイントです」

「350ポイントはきつそうですね」

「田島本部長。当営業所では、ようやくいろいろな仕込みが実り始めてきたところなんです。来月には、今までの分を取り戻して余りある成績に必ずなります」

「伝説の光電話営業と名高い吉田さんの言うことだから私はもちろん信じますが、最下位を継続中ですから、ある程度の結果を出してもらえないと取り潰すしかないのです。私の立場もわかってください」

和人は再び沈黙した。確かに結果が全てである。その責任はもちろん自分にある。

「今月は目標を達成してください。それができなければ、来月すぐにF市の営業所と統合します。これは決定事項です。よろしく願いますね」





それだけ言うと、次の会議があるからと田島は部屋を出ていった。

和人は営業所に戻ると、すぐに所長室に立てこもり、契約の見込み表をじっと眺めた。このまま推移すると100ポイントほど足りない。

ノックの音がした。アネゴが心配そうな顔で入ってきた。

「ああ。アネゴか。どうしたの？」

「元気がないから、本部で何か言われたのかと思って」

「まあ、座りなさい」

アネゴは、所長席の横に常備しているパ

イプ椅子に座った。

「実は、今月の目標を達成しないと、F市の営業所と統合すると言われたんだ。当然、ぼくはクビになる。事務も一緒だろう」

「見込みはどうなんですか？」

「ぼくのヨミでは、100ポイントほど足りない。奇跡でも起こらない限り無理だろう。アネゴは優秀な事務だ。悪いことは言わない。今から次の職場を探しなさい」

「ちよつと、待ってください！ まだ半月あります。みんなようやくやり方を覚えてきて、営業成績も上向いてきてます。あきらめないで」

「もちろん全力は尽くすさ。しかし、可能性は非常に低い」

「このまま営業所が潰されたら、みんなただの負け犬になっちゃいます」

「人生に勝ち負けなんかないさ」

「みんな所長の下で、やっと仕事楽しくなってきたの。それがF市と一緒にになったら、元通り何も結果が出せない人たちになっちゃうと思う。そんなの嫌です」

負け犬は、オレのほうさ……。和人はそう思ったが、口に出すのは押しとどめた。





負け犬

「負け犬人生か」

和人は帰りの電車の中で、アネゴの言葉を思い出し出していた。朝から降り続けている雨は、夜になってますます強くなっていく。雨粒が電車のガラス窓に当たる音が聞こえてきそうな降り方だった。

あいつらのどこが負け犬だ。大口兄弟だって二流かもしれないけど大学を出ている。まだ若いメンバーは、これからいくらでも挽回できる。高卒でいい歳してフリーの営業をやっている自分のほうが、よっぽど負け犬じゃないのか？

所長といっても雇われの身だ。何の権限も保証もない。本部のエリートが切り捨て

ようと思えば、いつだってそれは可能だ。

和人は別に自分の学歴を恥じているわけではない。周囲に大学に進む人間のほうが少なかった地方の出身だ。ただ、もう少し将来を考えるべきだったんじゃないかという後悔はある。

高校を卒業して上京した。勉強が嫌いなら、せめて手に職をつけておけという親の強い勧めに従って専門学校に入った。国語や社会など文科系の科目はぜんぜんダメだったが、物理が得意だったので、レントゲン技師の専門学校に入った。レントゲン技師は給料のいい仕事だからだ。

学費を稼ぐために、病院でレントゲン技師の手伝いをするバイトをした。ところがそのバイト先がつぶれてしまい、学校どころではなくなった。

バイト先に入りしていた業者が、君は話が面白いから営業に向いてるんじゃないかと、百科事典の販売の仕事を紹介してくれた。和人は完全歩合制の意味も知らずに、そこに勤めることにした。



入ってから3カ月間は10万円程度の給料が出るという契約だった。先輩と話をしているうちに、ひとつも売れなければ、4カ月目からは交通費以外はもらえなくなるこ
とがわかった。それからは必死になって先輩のやり方を盗んだ。

いろんなテクニクを覚えた。先日仲良しチームに教えた、地図を使って話のきつ
かけをつかむというやり方もこの頃学んだ。どこの家が自分たちの売っている百科事
典を買っているかを調べて回った。「クラスで一番成績の良い〇〇ちゃんは、うちの
百科事典を使って勉強している」という情報に母親たちは弱かった。

「うちの子は本を読まないから」という母親がいた。和人は、その子供と話をさせて
もらった。プラモデルやゲーム機で足の踏み場もないような部屋だった。

「本を読まないんだって？　なんで？」

「だって、面白くないもん」

「ふーん。だったら何が面白いの？」

「車とか」

「へえー。自動車に興味あるんだ。じゃあ、これ見てごらんよ」

和人は、自動車の歴史が載っている巻を広げた。そこには年代順に自動車がどう進
歩してきたか、図解で説明してあった。

「昔は、こんな形をしてたんだよ。時速も数十キロしか出なかったんだ」

「へえー」

「この頃だと、もう今の車とそっくりでしょ？」

「そうだね」

「トヨタ2000GTっていうんだけど、今の車よりかっこよくない？」

「うーん。微妙」

「そうか。おにいさんは大好きなんだよね」

「こっちのコスモスポーツってやつの方が好きだな」

いつの間にか、事典は子供の手の中に入った。熱心に見つめている。和人は話しか
けるのをやめた。

「ねえ、そっちも見せて」

数分後、「天文・気象」というタイトルの巻を子供が要求した。惑星や星雲の写真



を見ながら、「わあ、すごい」と驚嘆の言葉をときどき発している。

母親がお茶を持って、様子を見に来た。

「おかあさん。すごいんだよ。ここに行くまでに、光でも100万年かかるんだって」

母親は、驚きのあまり目を見開いたまま和人のほうを見た。和人はしたり顔で見返した。

3カ月後、母親が名刺の住所を見て、わざわざ事務所までやってきた。クレームかと思つて身構えたが、お礼が言いたいのだと言う。

「あの百科事典。もうぼろぼろになっちゃって。もう1セット買うわ」

売り方がわかつてからは順調だった。すでに百科事典を持っている家にも、弟さん用にと売ってしまったことさえある。

給料は現金支給だった。毎月、たとえばではなく本当に給料袋が立つほどの収入があった。貯金もできた。営業の仕事が面白くなって、無理もした。少しずつ体が蝕しぼ

まれていることに、若い和人は気づかなかつた。

最初は単なるインフルエンザだった。熱は数日で下がつたが、その後3カ月間、布団から立てなくなつた。真冬の冷たい雨で足先の感覚がなくなるほど冷やしてしまつたのがいけなかつた。痛めていた腰が急激に悪化してしまつた。これでは長生きできないと恐ろしくなり、完全歩合制の営業から足を洗うことにした。

まだ20代半ばだったので、なんとか小さな商事会社にもぐりこむことができた。履歴書は貧弱だったが、実績がずば抜けていたし、何よりも人の懐に飛び込む術すべを知っていた。

手取りは、百科事典を売っていた頃の数分の1になつたが、安定した生活は悪くなかつた。多少の残業はあつたが、飛び込みの完全歩合営業に比べたら楽なものだつた。周囲を見渡す余裕もでき、同僚の女性と恋に落ち、そして結婚した。わずかながらも営業の歩合も入ってくる。暮らしはなんとかなつた。

しかし、5年も勤めていると平穩さに飽きてきた。ちょうどその頃、商事会社の同





そこでトップ営業になった。余裕ができたので、全然売れない若い女性たちに売り方を教えた。すると、その女性たちも上位の成績を上げるようになった。彼女たちはよっぽどうれしかったのだろう。和人の営業ツールが口こみで評判になり、メールや電話で相談されるようになった。どこで知ったのか、中には見ず知らずの人間もいた。営業のコンサルタントでもやってみるか——和人が漠然と思い始めたときに、かかってきたのが今回の営業所長への誘いの電話だった。渋っていたが、実はチャンスだと思ふ気持ちもあった。これで営業所長

僚が「会社を辞めて電気製品の卸売会社をやるから、営業をやらないか」と誘ってきた。ちよつとだけ迷ったが、けつきよく承諾した。

和人の商圏では当時、電気店の多くが中小規模店だった。そこに和人は飛び込んでいった。2年かかったが、商圏の電気店のほとんどに電球や乾電池などを卸すようになっていた。その会社は10年続いた。大型量販店が進出してきて、取引先のほとんどをつぶすまで。

卸す相手がなくなってしまえば、卸売業者も一緒につぶれるしかない。和人は40代半ばにして失業者になってしまった。ハローワークは、営業しかできない中年男にとって決して居心地のいい場所ではない。

「何か資格があるといいんだけどねえ」

ハローワークの職員は事務的に、だが哀れむ声で和人に言った。

必死に求人票を探してようやく見つけたのが、派遣会社の求人だった。光電話営業の仕事だ。



としてもトップになれば、コンサルタントとして大きな宣伝文句になる。

バカだった。欲をかけた。田島の言うように、自分はマネージャーの器ではないのかもしれない。断って、真っ直ぐコンサルタントへの道を歩みだすべきだった。雇われ所長とはいえ、たった2カ月で営業所をつぶした男に相談したいクライアントなんかいるものか。

「負け犬」への道をまっしぐらに進んでるのはオレだよ、アネゴ。



助けに来てあげなさいよ

5月もあと5日で終わる。和人のヨミは正確だ。このままだと月の目標には、やはり100ポイントほど足りない。所長室から見える空は真っ青だったが、和人の心はこの数日まったく晴れていない。

ここに来て、マザーとクォーターの仲良しチームの状況が気にかかる。契約数の伸びが止まってきたのだ。助け船を出そうと様子を聞くが、2人とも「がんばってるんですけど……」としか言わない。

ちよつと変わったことと言えば、今までタメ口をたたいていた大口兄弟の口調が、多少丁寧になったぐらいだった。どんな心境の変化だろう。

そういえば、ロバさんチームの残業が少し増えている。みんながんばってくれてい



るんだ。

実績としても4月の倍以上の売り上げがある。これを材料にして、田島に何とか譲歩してもらおう。和人が交渉の作戦を考えていると、アネゴから電話が転送されてきた。何だか急いでいるらしい。

「椿森電器の飯田と言います。おたくの社員がうちに来て、何か喋ってるんだけど、日本語が変でよくわからないんですよ。ただ、光回線を入れ替えてほしいということだけは通じています」

椿森電器といえば、C市内では大手の会社だ。コールセンターやアンテナショップを持っているので、ポイント数は多いはずだ。さては大口兄弟が意味不明の日本語で説明して、ヒンシュクを買っているのだろうか？

「所長の吉田です。弊社の社員がご迷惑をおかけしてすみません。申し訳ありませんが、伺っている者の氏名を教えてくださいませんか」

先方が告げたのは、クォーターの名前だった。法人は無理だと言っていたクォー

ターがなぜこんな大きな会社にいるんだ？ それに、マザーは一緒じゃないのか？

「今すぐ来られませんか？ こんな若い子が一生懸命がんばっているんだ。すぐに助けに来てあげなさいよ。あなた、上司なんでしょ？」

和人は、知らせてくれたことに対して丁重に礼を言っ、電話を切った。

営業カバンは、いつでも外出できるようスタンバイ状態だ。ネクタイを締めなおして、無造作に上着をつかむと、事務所を飛び出した。エレベーターを待つ時間もどかしく、階段を駆け下りた。幸い、流していたタクシーがすぐにつかまって、15分後には椿森商事の簡素な接客コーナーに案内されていた。

パーティーション越しに、クォーターが必死に説明している姿が見えた。マザーはいない。椿森電器の社員は飯田を含めて2人いて、両者とも熱心に聴いている。1人が質問する。

「それは、さっきも聞いたので、なんとなくわかったんだけど、結局うちは、どの部署の回線を、どのサービスに適応させればいいのか、もう一度説明してください」





「えー、それは……。えーつとですね。こちらのここに漢字で書いてある、えー、これのですね」

さっきからこんな調子なんだろう。それでも、椿森の社員は聞き出そうとしてくれる。そして、クォーターはたどたどしい日本語だが、真剣に対応している。その様子を見ただけで、和人の目に熱いものがこみ上げてきた。

やり取りに集中していた椿森電器の社員が和人に気がついた。和人は慌てて、汗を拭くふりをする。

「所長の吉田です。すみません。弊社の社

員がご迷惑をおかけしているようです。私が代わってお答えします」と、名刺交換も済ませないまま和人は切り出した。

飯田が口を開く。

「そちらの女性が、1時間ぐらい前に弊社に来られました、『光回線の切り替えのご案内をしています、話だけでも聞いてください』って、受付とやりあっているとここにたまたま通りかかったんです。ぼくは設備担当なんだが、光回線なら間に合ってるからって直接断ろうと思ってね。そしたら、彼女、目が真っ赤なんです。タダごとじゃないと思ってね、とりあえず話だけでも聞くからって、ここが空いてたんで話を始めたんです。そしたら、涙をこぼしながら、もう20社も断られたんです。話を聞いてくれるだけでもうれしい。本当にありがとうございますって」

和人は、ずっとハンカチで目の辺りを押さえている。

「資料はすぐわかりやすいですよ。ところが肝心な点を書いてない」

オタクが作った資料だった。ほとんどが図版である。資料に全部書いてあると、相



手はそれを読んでしまつて終わり。話を聞いてくれない。「肝心なところは口で説明しなさい」。そう指示して作らせた資料だった。

「質問したんだけど、日本語が苦手みたいで、要領を得ない。こちらも技術のわかる社員を呼んできたんだけど、なかなか進まない。でも、必死なのは伝わるんです。ぼくらもなんとかしてあげたくなくてね。で、名刺の電話番号にかけたつてわけです」

和人は礼を言い、クォーターとボタンタッチした。クォーターは必死にこらえていたのだろう、声は押し殺しているが、涙が止まらなくなっている。和人も涙があふれそうになったが、クォーターの様子を見て、逆に冷静さを取り戻すことができた。

椿森電器は、必要のないオプションなども契約していた。ざっと試算しただけでも7割程度になることがわかった。飯田はそれを聞いて大喜びだった。

「ちょうど社長から、手っ取り早い経費削減案を出せと言われていたところなんです。これならすぐに決裁が通りますよ」

「本当ですか。では、戻り次第正確な見積りをお出しします。もし今月中に契約書を交わしていただけのなら、所長権限で初期費用をお安くしますよ」

「可能です。私と社長の判子だけです。よろしく願います」

椿森電器の契約ポイントは100とちよつと。この時点で、C市営業所の存続は決定した。

椿森電器を出ると、和人はもうひとりの事務であるチェッカーに電話をして、見積書を作成するように指示した。書類のチェックがものすごく速くて正確なので、このあだ名がついた女性である。チェックだけでなく書類を作るのも、ものすごく速くて正確だ。

チェッカーに任せておけば安心だ。和人は、クォーターをねぎらうために最寄り駅近くの喫茶店に寄った。

「クォーター。よくやったね。君のおかげで……」

そこまで言つて、和人は口をつぐんだ。営業所の存続の話は、アネゴ以外にはしていない。変なプレッシャーをかけてはいけないという配慮からだつた。

「これで、来月も所長さんと働けますか？」



「え？ どうしてそれを？」

品の良い喫茶店だった。モーツアルトの交響曲第41番、通称「ジュピター」の第4楽章が、耳障りにならない程度のボリュームで流れている。和人は今でもこの楽章を聴くと、このときのことを思い出して、自然と勇気が湧いてくる。クオーターは、和人が今でも、いや一生忘れられない話を、語り始めた。



そういうことだったのか……

モーツアルトの交響曲が流れる中、クオーターはなぜ自分が嫌がっていた法人営業に行こうと思ったのかを語り始めた。

「所長さんが本部から暗い顔して帰ってきた次の日に、アネゴさんが営業全員とチエツカーさんに一緒にご飯を食べようと誘ったんです」

クオーターにも顔色を読まれていたのか……。まだまだ未熟だな、と和人は恥ずかしくなった。

「アネゴさん、言いました。所長さんが、どんなひどいこと言われてるか、みんな知ってるの、って」

そうだったのか……。



話は10日ほど前、和人がアネゴに、今月のノルマを達成できなければF市の営業所と統合されてしまうという話をしたあとにさかのぼる。

所長室を出て、自分の机に戻ってからアネゴは考えた。もし統合が現実になれば、当然所長はクビ。事務も2人はいらぬ。単価が高い自分は間違いなく切られる。チェッカーだけでも残れば自分はいいのだけど、それも保証はない。

営業はどうだろう。ジンジは正社員だから問題ない。イケメンあたりは残れるかもしれない。でも、ほかは「個性的」すぎる。たぶん残れないだろう。統合といっても実質は廃止である。

所長は半分あきらめている。所長のヨミでは、100ポイント足りないという。ベテランの所長のことだから、ヨミはたぶん当たることだろう。

でも、でも……。

100ポイントなら、1つ大口が入ればなんとかなる。そんなに簡単にあきらめていいものだろうか。

「みんな、ただの負け犬になっちゃう」とアネゴは和人に言った。暴言だったかもしれない。和人の顔色は、負け犬という言葉で明らかに変わった。もしかしたら、その言葉が一番こたえたのは和人なのかもしれない。言うべき言葉ではなかった。でも、それはアネゴが自分自身に向かって言っていたのだった。

アネゴは専門学校を出て、ある一流といわれる商社に事務職として採用された。

アネゴの家は裕福ではなかった。子供の頃父親が亡くなったのだ。母親がパートの仕事をしながら育ててくれた。自分より成績の悪いクラスメイトが短大や大学に進んだが、アネゴは気にしなかった。それよりも手に職をつけなければと思い、専門学校にバイトしながら通った。

片親なのに財閥系の商社に入れたのは、彼女が優秀で、学校の推薦があったからだ。表向きはそういう差別はなくなったが、同じぐらいの能力であれば、家柄のいい子が採用されるということは今でもある。コネというの間違いなくある。それを吹き飛



ばすぐらいアネゴの優秀さは卓越していた。採用辞令をもらったときの母親の喜びようはなかった。

定年までその会社に勤めるつもりだった。腰掛けのつもりはまったくなかった。顔立ちのいいアネゴは、男性社員に人気があった。思ったことをズバズバと言う性格も男性に好まれる。でも、それは女性の同僚や先輩からは好まれる性格ではなかった。男性社員に人気はあったが、恋愛するよりキャリアを積んで専門職になりたいと考えていたアネゴは、誘いを断り続けていた。

ある日、エリートコース間違いなしという男がアネゴを食事に誘った。自信満々のその男は、会社の廊下で誘いの言葉を口にした。アネゴはやりわり断ったが、それを見ていた先輩事務員がいた。彼女はその男にアプローチしていたが、相手にされていなかったのだ。

それからだった。先輩も同僚も誰もアネゴをランチに誘ってくれなくなった。飲み会からも外された。残業が回ってくるが多くなった。

気の強いアネゴは、それでもしばらくがんばっていたが、ある重大なミスを全部自

分のせいにされて、それを部長に叱責されたとき、全てがバカバカしくなった。

翌日、辞表を出した。母親には我慢が足りないと言われた。アネゴは泣きながら謝った。母に申し訳ない気持ちと悔しさの入り混じった涙だった。

あれから15年。アネゴはずっと派遣の仕事をしている。以前和人に、それだけ優秀なのにどうして正社員にならないのと聞かれたことがあった。

「1回派遣に染まると、正社員ってなかなかないんですよ」と答えた。

アネゴが自分のことを負け犬だと感じたのは、正社員になれないからではない。一匹狼的な今の生き方は気に入っている。ただ、だからこそ、みんなで何かを成し遂げるといふことに憧れてもいる。

今度の営業所は、臨時の営業所だ。所長も所員も一時的な雇用。言ってみれば、プロジェクトあるいはイベントのようなものだ。幸い所長もチームで成し遂げようという考えの人のようだ。私もみんなの一員としてがんばられる。アネゴはC市の営業所で、自分がずっと喪^{おと}ってきたものを取り戻せると思っていたのだった。





だからこそ和人に食い下がった。言わなくていいことも言ってしまった。「言いたいことを言うのは私の性分だ。くよくよしていても仕方ない」アネゴは、今の自分にできることはなんだろうかと考え始めた。朝から降る雨は激しさを増し、営業所の窓をたたく音がうるさかったが、アネゴの耳にはもはや入ってこなかった。

その翌日。アネゴは、チェツカーと営業スタッフ全員を誘ってランチに出かけた。「みんな、聞いて。所長がどんなふうに使われているか、知ってるの？」アネゴの強い調子に、全員何が起こったんだという顔になった。「営業としては優秀かもしれないけど、所長としてはダメって言われているのよ」「誰がそんなこと言ってるんだ」と、大口兄弟の「兄」タカシが大声を出す。「営業本部長よ。いい？ 今月ノルマが達成できなかったら、F市の営業所と統合するんだって。そうになったら、ジンジ以外は全員クビ」
「えー。学費、どうしたらいいの」。マザーが自分の心配を始めた。

「なんで、そんな重要なことを所長は隠してるんだよ？」と、今度は「弟」のシヨージ。「バカねえ。みんなに余計なプレッシャーをかけたくないからにきまつてるでしょ」全員が黙ってしまった。アネゴは一人ひとりの顔を順番に見て、気持ちを落ち着けてから言った。
「ねえ。みんな。意地を見せてよ。私はいくつもの職場を渡り歩いてきたから知っている。あんなにいい所長いないよ。売り上げが上がらなくて怒られた人、この中にいる？ 所長のやり方を押し付けられた人っていないでしょ？」
ロバさんが、さかんにうなずいている。



あの人がこんな激しいアクションをするなんて……。アネゴは少し驚いた。

「ロバさんもオタクもマザーもクォーターもここに来るまで、自分が何かを売れるなんて想像もしてなかったんじゃない？ でも、所長の言うとおりにやったら売れた。すごい人なのよ。その人が怒りもせず、押し付けもせず、上から言われたことも全部自分で受け止めてる。これにこたえないで、何にこたえるの？ お願い、意地を見せずに。みんなでやり遂げようよ」

アネゴは自分の声が震えているのに気がついた。いつの間にか大粒の涙がほほを伝っていた。

「そのあと、マザーさんと近くの喫茶店で作戦会議したんです」

「うん」。和人はもはや自分の涙を隠そうともしなかった。

「マザーさん、言いました。しばらく個人はやめて、別々に会社を回ろうって。そうでもないかと、ノルマは達成できないって」

「そうか。マザーが……」

「私考えただけで怖いから、一緒に回ってって言いました。そしたら、『私も怖いのと一緒に。でも、2人で別々に回ったほうが、契約できる確率が高くなる』って」

「そうか」

「ホントに怖かった。最初は、入り口にもいけなかった。ひざがガクガクするんですけど、でも、押さえつけてなんとか入った。日本語苦手だから、受付の人に怪しがられた。門前払いって言うの？ それ、やられました」

クォーターが受付でむげに断られる場面を想像しただけで、和人の目は赤みを増した。「怖かったんだね、ごめんね」。そう言うのが精一杯だった。

「でも、やってよかった。20社断られたけど、飯田さんが話きてくれた。ねえ、椿森と契約できたら、来月も一緒に仕事できますか？」

「ぴったりなんだよ、クォーター。椿森電器の100ポイントで、今月のノルマをクリアできたんだ。君のおかげで、営業所は救われたんだ」

緊張の糸が切れたのだろう。クォーターは、わっと泣き出してしまった。





ようやくスタートライン

翌朝は、最高の五月晴れだった。空は青く澄み渡り、木々の緑は寝不足の目にまぶしかった。ここ数日、和人は悩んでいたのも、通勤途中の景色も目に入らなかった。いつの間にこんなに美しい季節になっていたのだろう。営業所につくとすぐ、和人は田島に電話を入れた。C市営業所の存続を営業本部長本人から確認するためだ。「いやあ、吉田さんのことだから必ずやってくださると思っていましたよ」田島の甲高い声も今朝は耳障りに感じない。何が「必ず」だ、と少し引かなかったが、営業は結果が全てなのだ。和人は素直に礼を言い、電話を切った。

翌週の営業所会議の日。和人は、営業所がなくなるところだったという経緯をあら



ためて全員に語り、みんなのがんばりで救われたとねぎらった。

タカシが叫んだ。「みんなじゃないっしょ。クオーターのおかげだ」

「そうだ、そうだ」とショージも囁し立てる。

クオーター・コールと手拍子が始まった。クオーターはどうしていいかわからず、目に涙を浮かべながら、自分の席でうつむいている。隣の席のマザーは、自分も目に涙をためながら、クオーターの背中をさすった。

和人は、手で制すると言った。

「確かに最後にクオーターが100ポイントの契約を取ってくれたおかげだ。でも、それまでみんなががんばったから、それで足りたんだよ。だから、この成果はみんなで達成したんだ。みんなで胸を張ろう」

「でもさあ、やっぱりヒーローインタビューが聞きてえよ」。ショージが口をとがらせて言う。

「バカ。ヒーローじゃなくて、ヒロインでしょ」とアネゴが突っ込んだ。

「わかった、わかった。じゃあ、クオーター、ひと言みんなに」

和人がクオーターを手招きした。前に立って話せというのだ。「日本語でお願いするよ」

クオーターは帰国子女だから、英語のスピーチならお手のものである。でも、日本語はたどたどしい。真っ赤になってしまった。

再び盛大な拍手。クオーターは、少しよろよろしながら、所長の横に立った。

「え。うーん。お日柄もよく……」。声がかすれて震えている。

「披露宴のスピーチじゃないんだから、そんなのいらないよ」。イケメンの突っ込みに、みんなどっと笑った。その笑いでクオーターも少し緊張から解放されたようだ。「あの。私は、わがままだったと思います。日本語がダメで、日本語勉強したくて、営業の申し込みしたのに、日本語がダメだから、会社へ売りに行くの嫌って言った。でも、所長さんは、わがまま聞いてくれました。マザーさんと2人で個人向けだけでいいよって言ってくれました」

和人は、クオーターとマザーと3人でカバンを買いに行った日のことを思い出していた。



「営業所全体で350ポイントを毎月やらないといけないのは、知ってました。でも、マザーさんと私は2人でのんびり個人のお客さんを回ってた。1日5ポイントも取れたら、立派だって所長さん褒めてくれました。だんだん楽しくなった。でも、それではみんなに、カントリビュート、うーん……」

「貢献よ」と、アネゴが助け船を出す。

「そう、貢献。貢献してないのも知ってました」

全員が静かに聴いている。

「だから、その、ずっと迷惑かけてる気持ちがありました。でも、怖かった。会社に行って、こんな日本語じゃ、何言われるかわからない。そう思うと絶対ムリって」
クオーターの目が、うるみ始めた。

「でも、みんなに貢献したい気持ちはありました。だから、私ずっと悩んでました。自分からはできない。だから、誰かに会社にも行けって言ってほしかった。でも、たぶん言われても怖くて行けなかった」。また、声が震えだした。

「もう、今月いっぱい辞めさせてもらおうと思ってました。でも、それもなかなか言い出せなくて……。そしたら、アネゴさんがランチに誘ってくれて」
辞めたくなくなるぐらい追い詰められていたのか。まったく気がつかなかった自分を人は責めた。

「辞めようなんて気は、どこかに行っちゃいました。急に、こんないい営業所どこにもないと思いました。で、『どうしたら貢献できるだろう』。それだけ考えました。そしたら、マザーさんが会社を回ろうって言いました。私も同じ気持ちでした。別々は嫌だったけど、そのほうが確率が高いつて言うから、私も必死でやるって考えました」
言葉がたどたどしい分、じかに誠意が伝わってくる。マザーは号泣していた。マシーンのようだとみんなに言われているチュッカーでさえ、目に涙を浮かべていた。

「ほんとに怖かった。私の日本語じゃ失礼って思った。受付で追い返されるのはとてもミジメ。でも、がんばった。がんばったら話を聞いてくれる会社がありました。がんばって良かったと思えました。もうそれだけ。がんばってたら、神様が見てくれるんだなって、本当に、本当に、そう思う」

ここまでが精一杯だった。クオーターは泣き崩れてしまった。みんないっせいに拍



手をした。目が赤くない者は誰もいなかった。大口兄弟は握りこぶしを作っている。きつと闘志が湧いてきたのだろう。

誰よりもうれしかったのは、アネゴかもしれない。

クオーターはみんなに貢献しようという勇気を振り絞った。みんなのためにがんばったんだ。そして、みんなもそれを褒めたたえている。これは、所長がさっき言ったとおり、みんなで成し遂げたことなんだ。私も貢献してるんだ。

いつも一匹狼で、みんなで何かを成し遂げることに憧れていたアネゴは、幸せをかみ締めていた。

アネゴに負けず劣らずうれしかったのは、和人だった。しかし、彼は反省もしていた。

「みんな。聞いてほしい。ぼくはみんなに謝らないといけない」

全員の視線が、和人に集中した。

「クオーターやみんながあきらめずにがんばっている間、実はぼくはあきらめていたんだ。ぼくのヨミでは今月のノルマに対して、100ポイントどうしても足りなかつ

た。で、営業本部にどうやって言い訳して存続してもらおうか、そればかりを考えていた。営業は結果が全てだ。それなのにぼくは言い訳だけ考えていた。そんなものが通るわけがない。でも、それに賭けるしかないと思ひ込んでいた」

和人はいったん話をやめて、続く言葉を探した。時計の針がうるさいほど会議室は静まり返っている。

「ぼくは、正直、この営業所に来たときにだまされたと思った。今回の仕事は、どこかの会社のサービスも大差ない差別化が難しい営業だ。これは売るものの中身をよく知ったベテランでないと難しい。ところが、全員が営業は初めてというシロウトばかりだった。ムリだと思った。でも、みんながんばってくれた。1カ月目が終わったときには、手応えを感じていたんだ。なのに、営業本部長からの呼び出しで、今月の目標が達成できなければつぶすと宣告された。ぼくは、その時点であきらめてしまったんだ」

一瞬の沈黙のあと、みんな口々に和人を励まし始めた。

「誰も所長を責めてないよ」





「所長はみんなをかばってくれました」
「吉田さんでなきゃ、オレは辞めていた」
和人は、うれしくもあり、情けなくもあった。両方の感情の入り混じった涙が目からあふれ出した。
「今回、クォーターは、いや、クォーターだけでなくみんなが、ぼくに営業の原点はあきらめないことだというのを教えてくれた。みんな本当にありがとう。そして、すまなかった」
拍手が鳴り止まない。その間、和人はずっと顔を伏せていた。鳴り止むまで、実際は30秒もなかったが、和人には5分ぐらいに感じられた。
和人がようやく顔を上げると、それを待っていたアネゴが言った。
「みんな、営業所がようやく一つになれたんだよ。良かったじゃない。これがスターラインだよ。ここから日本一を目指そうよ！」
全員がいつせいにうなずいた。和人も、このメンバーなら日本一になれるかもしれない——そう思った。

