

ほんとうは教えてたくない。
とうかいの
いいまほ
むかし



プロローグ

第一章 売上を増やせばそれでいい

第二章 ただただがむしやらに働く

第三章 独立後の挫折

25

15

8

4

第四章

顧客の成長のためにできること

第五章

採用はすべての柱。新たなるチャレンジ

エピローグ

プロローグ

「ああ、また辞めちゃったな……」

久野勝也は、革靴からスニーカーに履き替え、舗装されていない土の坂道を登りながらつぶやいた。もう夜の八時。あたりは真っ暗で、スマホのライトで足元を照らさないと登れないような山道だ。

社員が辞めることは仕方ないと聞かせているが、やはりそれほど割り切れるものではない。

「なんでわかってくれないんだろう。会社の成長のためににはみんなで頑張らなきゃダメなのに……」

誰に言うでもなく、ぶつぶつとつぶやく。会社や顧客の成長のために社員が成長するのは、間違いなく正しいことだと思っていた。

久野は、朝から晩まで働いても苦にならないタイプだ。これぞと思つたことはあつたら、がむしやらに働く。もちろん辛いこともあるが、やるしかないと思つてゐるし、やらなければ成果が出ないと考えている。成長こそが、生きる意味だ。

辞めた社員の言葉を思い出す。

「新しいことばかりやつていて、私には付いていけないと思つたんです」

彼女は、次から次へと新しいことに手を出す久野に嫌気がさしていた。ただ安定した生活がしたいだけなのに、なぜ成果もはつきりしないチャレンジを続けなくてはいけないのか……。

久野は、自分の意に反して彼女の動きが遅いことに苛立ちを覚えていた。

自分は社員の成長のためにいろいろな仕事を与えているし、自ら働く姿を見

せてもらっている。新しいことにチャレンジしなくては、成長なんてありえない。なのに、社員には成長意欲がない。

「はあ、はあ」

普段は忙しく、なかなか運動に時間割けない。この山は白山といい、駐車場から十五分も歩けば頂上に着くほど小さいが、こうして歩くと息が上がる。山を登りきると、白山神社が見えた。境内にある石のベンチに腰掛けると、鳥居の向こうに名古屋の夜景が見えた。久野はここでよく、考えごとをする。「お客様も、会社も成長するためには、社員が勉強して、成長しなくてはいけない。成長意欲のない社員はいるない。俺、間違つてないよな……」

彼は心の中でそう自分に言い聞かせた。



第一章 売上を増やせばそれでいい

「おまえ、メークーさんに何をしたんだ？」

二〇xx年、名古屋の中心地にある百貨店に入社して一年目。催事場の担当だった久野は、営業部長の佐々木に呼び出されて説教を受けていた。

久野が担当した二週間の紳士服フェア。スーツを中心に揃えたフェアは、売り上げが前年度の十五パーセントアップとなつた。久野としては、成果が出ればそれでいい。「いいアイデアだった」と思っていたのだが……。

「ええと、応援に来てもらう売り場スタッフを……」

「久野！ 自分が何したかわかつてんのか！」

聞いたから答えようとしたのに、途中で遮られる。この佐々木という男はいつもこうなんだ、と久野は心の中で舌打ちをした。

通常、催事場で紳士服などのフェアをするときには、各メーカーから応援スタッフを数名ずつ派遣してもらう。そのスタッフに売れるスキルがあれば、売り上げがアップするだろうと踏んだのだ。だから久野は、派遣する売り場のスタッフを細かく指定した。百貨店だというおごりもあったのだろう、「取引停止」もちらつかせた。

売り場に「売るスキル」の高いスタッフがいれば、必ず売り上げは上がる。成果を出しさえすればいい。その時の久野はそう考えていた。

三十分ほどこっぴどく叱られ、始末書を書くことになった。確かに、脅迫めいたことをするのはまずかったと、さすがの久野も反省した。だが「売れたほうがいいに決まっている」という思いは変わらなかつた。

これまでも、佐々木に叱られることは多かつた。受け取った図面を全く無視

して商品を陳列し、翌日出勤した佐々木に大声で怒鳴られたこともあった。

その日は、オープン前に必死で図面通りのレイアウトに直した。

久野は上司の指示通りに進めるより、売れると思う手法を重視した。売り場の経験こそ浅かつたが、自分なりに勉強をしていたつもりだった。関連書籍を読み、雑誌を購読し、売り場に出て顧客の動きを熱心に研究した。

佐々木から指示された図面通りでは、自分がそれまでに勉強してきたノウハウが活きない。だから、売れるレイアウトにしたつもりだ。だが、検証のしようがない。売れないレイアウトと、売れるレイアウトを別々に用意して比較することはできないのだ。

「俺が思う通りやれば、もつと売れるのに……」

心中でいつもそう思い、評価されない状況に悔しさを覚えていた。

一年目は、同じ年に入社した同期の中でもつとも査定が悪く、ひどく落ち

込んだ。出世欲も強かつたため、「このままでは出世できない。どうすればいいのか」と考えることも多かった。

「君、名前は？」

二年目の夏、売り場を忙しそうに走り回っている久野に声をかけたのは、佐々木のさらに上司にあたる片桐だった。今年度から営業統括に配属になり、佐々木と比べ物にならないほどの予算を握っている。

「久野と言います」

「久野か、よく頑張ってるみたいだな」

言葉を交わしたのはたったそれだけだった。ところがその週の金曜日、久野がいつも胸ポケットに入れている会社の携帯電話に、片桐から電話がかかつてきただ。

「久野か。今晚、お前の同期の奴らと飲みに行くか」

ずっと上司から疎まれてきた久野に、断る理由があるはずもなかつた。

「はい！ 空いてます！ 行きます！」

片桐が指定した店は看板が小さく、知らなつたら通り過ぎてしまふような店構えだつた。入つてみると、中は思ったより広かつた。個室が十部屋はありそうだ。片桐の名前を告げて通された部屋に入ると、片桐と、久野の同期二人が座敷に座つていた。

「お、來た來た」

片桐は気さくに言うと、自分の隣を久野に勧めた。

片桐はくつたくなく、ニコニコとして、「俺も若いころはとんがつてたな」と話し始めた。気が回らず、顧客に怒られたいくつかのエピソードは、

三人の新入社員をリラックスさせるのには十分だった。

最初はおとなしく話していた久野だが、ビールを数杯飲んだあと「日本酒でもいくか」と片桐が勧めると、おちよこ数杯目から饒舌になつた。

「この会社は、前例がないとやらせてくれないんっすか？」

「ずっと同じようにしていたら、じわじわ倒れていくばかりじゃないですか！」

「俺は、成長したいし、出世もしたい。数字出してるのに、査定が低いってどういうことなんですかね？　こんなやり方、ダメだと思いませんか？」

久野は片桐に食つて掛かつっていた。

二人の同僚は久野より査定がよく、久野ほどの熱意はなかつた。上司の言う通りにして、それなりに成果を出せばいい。久野の不器用さにあきれ、苦笑いをするばかりだつた。

「久野、お前は面白いやつだな。それだけやる氣があるなら、やつてみるか。

ちよつと考えておくよ」

「はい！ 絶対やつてみせます」

それからしばらくして、人事異動が発表となる。久野の異動先は「外商営業」だった。



第二章　ただただがむしやらに働く

百貨店には、「外商顧客」というお得意様がいる。百貨店の売上の多くを担い、販売員が顧客の自宅まで商品を届けたり、特別なセールに呼ばれたりするのだ。久野は外商営業として、名古屋から車で三十分程度の小牧地区を担当していた。

「はい、久野です。ああ、寄川さん！　お世話になつております！　あ、今日ですか？　はいはい、手土産ですね。ああーなるほど。いくつか見繕つてお選びいただくようになりますね。はい、午後三時ごろ。承知いたしました。後ほどお伺いいたします」

オフィスで電話を受けていた久野は、ジャケットを掴んでせわしなく羽織ると、階段を駆け下り、洋菓子・和菓子コーナーへ速足で向かう。一八五センチ

メートルと背の高い久野が足早に歩いていると、売り場では目立つ。三〇四箱の菓子折りを見繕つた。

その後、久野は時計売り場にも寄り、いくつかの腕時計をピックアップしたあと、社用車で寄川の自宅へ向かう。

「ああ、早かつたね。いつも助かるよ」

寄川は、久野を自宅玄関からリビングへ通し、見舞いに行くという友人のための手土産を選ぶ。

「洋菓子より、和菓子かな」そう言つて、寄川はようかんの菓子折りを手に取つた。

久野は選ばれなかつた菓子折りを紙袋にしまいながら、寄川の左手首に光るロレックスをちらりと見る。

「あの、寄川さん、時計お好きでしたよね。もしかしたらこちらのブランドも

お好きなんじやないかと思つてお持ちしたんですけど、ご覧になりませんか？

「ああ、いいね。見せてよ」

久野はリビングテーブルにアクセサリートレーを置くと、寄川の好みに合いそうな腕時計を丁寧な手つきで並べた。

外商部門に来てから、ハイブランドのアイテムの載つている雑誌をこまめにチェックしてきた。もちろん、時計の専門誌も片っ端

から読んでいる。寄川の腕時計は以前から確認済みだつた。今着けている時計がわかれれば、次にどんなものが欲しくなるか予想がつく。それを先回りして提案するのだ。

久野は雑誌で得た情報をもとに、ブランドの伝統やこだわり、魅力を伝える。寄川は興味こそありそうに



腕に着けてみるが、今は買う気がなさそうだ。久野はそれも織り込み済みだった。

ただ、ここで印象付けておけば、「ほしいもの」のひとつとして記憶に残るかもしれない。顧客の事業がうまくいったり、決算期の後で利益が出たりしたときに、ご褒美として購入してもらえればそれでいい。そう考えていた。

「なかなかいいじやないか。まあ、何か理由がないとカミさんにグチグチ言われるから、いずれ」

寄川はにこやかに言う。いつも穏やかで、営業担当に対しても高压的な態度はしない。

「ええ、もちろんです。何かを成し遂げた後や、ハレの場へ出るときの準備なんかいいですよね。それならきっと奥様も喜んでくださいますよ」

外商はこんなことの繰り返しだ。たくさん走り回って、かわいがつてもらい、

機会があれば高額な商品を買つてもらう。「別の百貨店で買うくらいなら、久野から買おう」と思つてもらえることが大切だ。

中小企業の社長をしている寄川は、先日も経営する会社のオフィスに飾るために数十万円の油絵を購入してくれたばかり。久野は寄川を「ありがたい顧客」とラベリングしていた。

会社に戻ろうと車に乗り込んだところで携帯電話が鳴つた。別の担当顧客、里山だ。

「え、鍋？ 野菜ですか？ 八人のパーティ。ああ、はい。え、一時間後？ ちょっと厳しいかもしないんですけど……。わかりました」

久野は百貨店に戻ると、急いで食品売り場へ向かう。

正直、里山のことは苦手だと感じていた。売り上げに大きく貢献してくれる

寄川と違ひ、ほんと大きな買い物をしない。自分が少額の商品をデリバリーするだけの小間使いとして使われてゐる気がしてゐた。

里山の自宅へ着き、チャイムを押した。玄関先へ出てきた里山は三つの袋の中身を細かく確認した。

「あれ、トマトは？」

里山は当然のよう言う。

「鍋にトマトつていいるん……ですか」

「ああ、久野ちゃんにはまだ言つてなかつたか。うち、洋風鍋でさ。トマトは絶対入れるんだよね」

「そなんですか。ええと」

「悪いけど持つてきてもらえるかな？」

久野はもう一度店へ戻り、トマトを届けた。ほかの商品を提案する余裕も

ない。

「そうだな、あと一センチ短くしてもらえるかな」

別の担当顧客である土田がチノパンを購入するため、久野が土田の自宅へ訪れるのは三回目だった。一度目は気に入ったものが多く、二度目で購入するものが決まり、長さを詰めてから日を改めて三度目の訪問をしたのだった。

「まじかよ」

久野は心の中でそうつぶやき舌打ちをしたが、土田には少しおどけて見せる。「あーっ！ 本当ですか。うわーすいません。ちょっとお時間いただいちやいますけど、もう一度詰めてからお持ちしますね」

面倒くさいが、仕方ない。久野は、顧客に頼まれればどんな小さなことでもやると決めたのだ。それが、ほかの営業担当との差別化になる。

実際に久野は、外商担当になつてからぐんぐん頭角を現していた。

教養のある人たちの話題についていくために、終業後はカフェに寄り、毎日のように勉強をした。顧客に経営者が多いので、金融のこと、経営のこと、人事のこと。文化や芸術の分野も欠かせない。また、ほかの百貨店もよく回り、売れているものをチェックした。

一生懸命な姿に加え、持ち前の行動力と、相手の懐に入る屈託のなさ、それに若さ。さらに、目標にこだわる執念があつた。

催事場では、例年にはやり方や、上司に言われていないことを実施すると煙たがられた。ところが、外商営業では自分のやり方でやるしかない。誰も教えてくれないし、誰も指示しない。売上目標が達成できればいいのだ。久野にはぴつたりの職場だった。

「今月、あと二百万足りないんだよな」

ある日の出勤時、ちょうど同僚に会った久野は、並んで歩きながらボソッと
言った。

「そつかあ、あと五日じゃ無理だよなあ」

「いや、それはわからないだろ。行けるかもしれないじやん。俺はやれるだけ
やるけどね」

久野はオフィスに着くなり、顧客リストをにらみながら手当たり次第に電話
をかけ、早々に部屋を出ていった。

「なんであそこまでやるかね」同僚は、近くにいた後輩と苦笑いした。

売上目標が達成できなかつたからといって、ペナルティがあるわけでも
ない。達成できたからと言つて、そこまで大きなリターンが得られるわけ

でもない。ただただ、目標を達成するためにできることを全力でやる。久野は
そのように働くのが好きなのだ。



第三章 独立後の挫折

「いよいよ、『社会保険労務士法人とうかい』のスタートだ」

がらんとした十畳ほどのオフィスを見渡し、久野はつぶやいた。まさか、出世のためと思って勉強し始めた社労士の資格で独立するとは、当初は考えもしていなかつた。

社会保険労務士の資格を得るために勉強を始めたのは、外商営業になつて三年のこと。毎日のように勉強していたカフェで、資格試験の勉強をするようになつていた。

久野の頭には「成長したい」という思いがずっと、強く存在していた。その先に「出世したい」「成功したい」を思い描いていた。

「営業の経験だけでは、経営層まで上り詰めるには足りない」

役員の面々を見ると、人事部を経ているケースが多い。つまり、出世するには人事に関する知識が必須なのだろうと考えた。

ところが、社労士の資格を取得した後、百貨店の統廃合などにより、出世の道が絶望的になつたよう見えた。そのため、久野は独立を志すようになつたのだ。

たつた一組のデスクと、椅子。固定電話も付けた。

会社を辞める前に、担当顧客全員に告げていた。それまでに、顧客との雑談の中でも、彼らが経営する会社の人事の悩みを聞くことも多かった。だから、相談の電話がかかってくるだろう。久野はそう楽観的にとらえていた。

それが現実を見ていない夢物語に過ぎないと気が付いたのは、事務所を

開けて数日後のこと。電話は、一向に鳴らなかつたのだ。

「事務所なんか借りてしまつて、大丈夫なんだろうか」

支払つた敷金と礼金に後悔の念。これから毎月家賃がかかるが、それを支払うための売り上げがないのだ。彼には家族もいるし、子どももいる。貯金がどんどん減つていく様子がありありと浮かんだ。

久野はまず、これまで担当していた百貨店の顧客に連絡を取ることにした。

「寄川さんですか。久野です。先日お話した通り社労士事務所を立ち上げたので、何かお手伝いできることがないかと思いまして……。一度、お伺いして説明させていただいてもよろしいですか」

電話の向こうの寄川は、物腰の柔らかかったこれまでとは別人のような雰囲気を醸し出していた。

久野は翌日、寄川の自宅へ向かう。そこで彼を待っていたのは、思いもしない現実だった。

「独立したばかり？ 実績がないと何も頼めないなあ」

「実績……私の仕事ぶり、ご覧いただいているかなと思つてたんですが……」

「百貨店のブランドがあるから頼んでたに決まってるじゃない。辞めなきやよかつたのにねえ」

事務所を立ち上げてから一ヶ月、毎日この調子だ。多くて一日十件くらいは訪問するが、すべてかかりもしない。

「どうしてこんな仕事始めちゃったの？」

「百貨店のほうが向いてたんじゃない？」

車を運転しながら、何度も言われた言葉が頭をぐるぐると回る。それでも、

久野はまだ引き返すわけにはいかなかつた。

次に約束をしていた里山の自宅へ向かう。鍋用の野菜を届けたのにトマトが足りず、店へ買いに戻ったことが思い出される。おそらくこゝも、結果は同じだろう。でも、行くしかない。

里山は久野をリビングに通し、ダイニングのいすを勧めると、温かなコーヒーを淹れてくれた。

「なかなか厳しいだろう、顧問契約は」

「はい。百貨店のブランドがなければ、自分には何にもないんだって思い知られました。まだ実績は何もありませんが、最後にはきっとお役に立ちますんで！お願いできませんか」

「顧問契約つて、いくらなの？」

「え、あ、それはまだ決めてなくて……」

「ふーん、じゃあ、月に三万払うよ。どう？」

「え……」

驚きのあまり、久野は言葉を失った。

「里山さん、本當ですか！いいんですか！」

「ありがとう……ござい……ます」

そう言いながら、涙がこぼれた。コーヒー カップの花柄がにじんで見える。この一ヶ月、苦しくてもずっとしまつてあつた思いがあふれた。久野は、その大きな手のひらで涙をぬぐつた。

「絶対お役に立ちます。このご恩は必ず！」

そう言つて、何度も頭を下げた。玄関先では、「もういいよ」と言われるまで頭を下げ続けた。感謝してもしきれない思いだつた。



がんばれば報われるかもしね。外商営業として頑張ってきたことは何の後ろ盾にもならないとわかつた今、何十件、何百件と訪問するしかない。俺ならそれができる。あきらめかけていた社労士事務所としての将来に、ぱっと光が差した瞬間だった。

ただし、一件の契約が取れたからといって、会社が安泰になるはずもない。赤字は変わらないのだ。空振りのような営業を続ける日々だった。

次に顧問契約が決まったのは二か月目。たった一本のチノパンを購入するために、久野に何度も店と自宅を往復させた土田だった。当時の久野は、いじめじやないかとすら思っていた。この人は、自分をストレスのはけ口にしているだけなのではないかと。

しかし土田も、里山同様に予想とは違う結果だった。

「月五万円で契約するよ」

その言葉を聞いたとき、久野は自分の耳を疑つた。

本当に困った時に助けてくれる人は、百貨店の営業をしているだけではわからない。百貨店というブランドにいい顔をしている人がほとんどなのだ。久野自身に何もなくなつてから、こうして応援してくれる人がいる。助けてくれる人がいる。それは、すべてを捨ててみないと気が付かないのだと身に染みた。

それから、久野は息を吹き返した。先行きの見えない営業と、希望が持てる営業は違う。何十件も回れば、助けてくれる人がいる。そう信じることができてから、心が折れずに営業を続けることができた。

四ヶ月経ったころ、顧問料として月に二十万円ほどの売上が確約されて
いた。それなら、この後もやっていける。目先の生活から、将来の成長へ舵を
切ることができると久野は感じていた。



第四章 顧客の成長のためにできること

開業して三年ほど経ったころ、年間の売上は数千万円を超えるようになつた。二人の女性社員もよくやつてくれている。忙しかつたが、顧客と会社が成長していくために、一生懸命働いて我々が成長するのは当然だと久野は感じていた。自分はそれ以上に努力し、働いているのだから。

それに、もつと新しいビジネスの仕方を模索していた。セミナーを開いたり、メルマガを発行したりと、さまざまな施策に取り組んでいる。

久野は、女性社員がお互いに愚痴を言い合っていることを知らなかつた。久野が新しい仕事をどんどん割り振つてくるため、時間の見積もりがしづらく、残業が増えてしまう。新しいことをやるのは、精神的なストレスも高まる。しかも彼女たちがやりたくてやつてているわけではない。久野が勝手に決めて、

始めてしまうのだ。

「俺がこれだけやっているんだから、みんなもつとできるはずだ」

二人は、久野からそんな雰囲気を感じていた。幸いにも責任感が強かつたため、すぐに辞めることはなかつたが、不満は少しずつ蓄積していた。

ある日久野は、里山の会社を訪問した。応接室で、いつもと同じコーヒーを飲みながら話す。

これまで何度か、里山は若手経営幹部の意識の低さを嘆いていた。どこ の会社も同じだなと久野は思う。

「何も言わなくとも、久野ちゃんくらい頑張ってくれればいいんだけどね。でもそこまで手が回らないんだよ」

「そうですよね。大企業みたいに研修をまとめてやるのも難しいですし」

「そこで相談なんだけど、社員教育の手伝いしてくれないかな。顧問料とは別に払うからさ」

「社員教育？　ええと。はい、私にできることなら」

久野は二つ返事で受けた。

事務所に戻ってから考える。社員教育とは、何をすればいいのだろう。「久野ちゃんくらい頑張ってくれればいい」と里山は言っていた。加えて、自分の社労士という専門的知識も活かしたほうがいいだろう。

月に一度、授業のようなスタイルで講習会することにした。

「新しいことばかりやっていて、私には付いていけないと思つたんです」

久野がそういわれたのは、顧客のための社内研修「未来塾」を立ち上げてまもなくだった。

二人いた女性社員のうち、一人は先月辞めてしまい、もう一人がたつた今退職を願い出た。一人は辞めるタイミングを見計らっていたのだった。新たに別の社員が二名入り、引継ぎが終わると、申し合わせたかのように、順番に退職を告げた。

久野は引き止めなかつた。辞めるのはもう、仕方ない。成長する意欲がないなら、うちの会社には向いていない。

その日の仕事が終わると、車に積んであるスニーカーに履き替えた。白山のふもとに車を停め、スマホを片手に足元を照らしながら登つた。

小さな山に登つた先にある白山神社。ベンチに座り夜景を見ながら一人考えていた。

本気で成長したいと願う人は、どこにいるのだろう。



第五章 採用はすべての柱。新たなるチャレンジ

「働き方改革って言うけど、中小企業じゃ難しいんだよ」

久野は、土田の会社を訪問していた。会議室で頼まれていた書類を一通り説明した後のことだった。

これまでもときどき、人材募集のための原稿を書いたり、採用の相談に乗つたりしていたが、具体的な戦力となる手伝いはできていなかつた。

土田の会社では、社員の長時間労働を問題視していた。人員が足りないから、ひとりひとりの負担が大きくなる。人を増やすにしても、誰でもいいわけではない。有名な採用サイトを利用すれば採れるかもしれないが、ひとりあたり数十万円から百万円に近い出費になる。

せつかく高い予算をかけて採用しても、すぐに辞めてしまうことも何度か

あつた。

「何かお手伝いできればいいんですが……」

久野の会社で、マッチングするための採用サイトでも持つていればいいのだが、そう簡単に作れるわけはない。それに、採用市場は大手がしのぎを削つており、同じ土俵で太刀打ちできるわけもない。

同時に、久野は自分の会社にも同じ課題を感じていた。社労士は顧客に雑務を頼まれることが多く、時給に換算すると単価がなかなか上がらない。したがって、社員が長時間勤務になりがちなうえ、十分な報酬を与えているとはいがたい状況があつた。

「採用を本気でやってみよう。お客様のためにも、自分たちのためにも」
いつからか、久野はそう思うようになつていた。

一年後、久野は風変わりなイベント会場にいた。そこは企業がブースを出すのではなく、二十名ほどの学生が一人ずつブースを出している。企業の担当者が、学生が出しているブースを回っているのだ。

「今回も大成功じゃないですか！」

二回目となつた「逆求人」のイベントも終盤に差し掛かっていた。参加者にそう言われた久野はほっと胸をなでおろした。

同時に、ふつふつと喜びが沸いていた。

通常の会社説明会や採用イベントは、会社がブースを出して就活生を待つものがほとんどだ。ところが、学生側が「情報収集するだけ」という受け身の意識で参加するため、マッチング率が低い。

採用に本腰を入れるようになり、さまざまな学生と話してみると、大手に就職するよりも、中小企業で即戦力になりたいと考えている優秀な学生も多いことが分かった。そういう学生に絞って、中小企業とマッチングできないかと考えたのだ。

「逆求人」は、企業ではなく、本気で中小企業に入社したい学生がブースを出す。自分をアピールしつつ、入社する会社を選ぶのだ。企業はブースを回りながら、採りたい学生を探す。企業も学生も本気で取り組める理想的な形だと久野は考へている。

「久野さん！ 今回もありがとうございました」

イベント後、片づけをしていた久野に声をかけてきたのは、一回目の「逆求人」イベントに参加した企業の担当者だった。その時に採用したい学生が見つ

かり、今回も参加してくれたのだ。

「今回もいい子がたくさんいましたね！うちを選んでくれるよう、めいっぱいアピールしましたよ」

このイベントでブースを出した学生は、希望の会社へ就職が決まる率が高い。「企業が落とす」という通常の採用とは異なるため、学生の精神的負担も少ない。

逆求人イベントを用意するにあたり、採用に関する様々なノウハウを蓄積してきた。それを顧客に提供するため、これまでの顧問契約以外にも仕事の幅が広がった。

久野は、今が会社にとつて二度目の創業期であると感じていた。

一度目の創業期、駆けずり回つて獲得した顧客。初めての契約に涙した日。

その時はまだ、自分の会社や、顧客の会社の成長に寄与していなかつた。自分の生活を守るだけだつた。

今ここへきて、顧客の成長を大きく助けることができると実感している。



エピローグ

「はい、社労士法人とうかいです」

入社して二年目になる岡本が電話を取った。普段は、事務所の外を飛び回っているばかりの久野だが、この日は珍しく事務所で仕事をしており、岡本のやりとりを聞いていた。

「いつもお世話になつております。はい、私が承ります。遺族年金ですか？」
それなら……

久野は、岡本の受け答えを目にして驚いていた。

会社で打ち出している「成長」というキーワードに惹かれ、入社してくれた女性社員。前職が公務員と、全く違う職種だったが、入社してゼロから学び続けている。社労士の資格取得の勉強をしながら、業務からもどんどん吸収

している。

これまで、会社の成長や顧客の成長のために、社員が成長すべきだと思つてきた。ところが、順番が逆だつた。それは、社員とともに走つてみなくては実感できないことだつた。

社員を成長させたい。それが最初にあつて、結果として会社の成長が付いてくる。顧客の人材育成や採用案件に関わり、深く実感したことだ。会社のために、人材が犠牲になつてはいけないのだ。

また電話が鳴る。

「はい、社労士法人とうかいです。人材育成のお問い合わせですか？はい、私が承ります」

人材研修の未来塾をさらに発展させ、人材育成のプログラムも作つた。
その問い合わせの電話だった。

人を大切にして、育成するから、会社が伸びる。自社も顧客も、そうやつて成長していけばいい。ぎりぎりの状況を抜け出し、多くの価値を提供できるようになれば、長時間労働も解決できる。

電話を切り、久野の席に来て報告を終えた岡本が言う。

「久野さん、私も今度、山に登つて夜景を見に行きたいです」
誰から聞いたのだろうか。

これからはひとりでなく、社員と一緒に白山へ登り、今の自分の思いを伝えてみよう。



※登場人物は、すべて仮名です。
※この物語は実話に基づいています。

編集 ブランドファーマーズ・インク
文 梶尾江美
絵 山本麻央

社会保険労務士法人 とうかい

多治見事務所

〒五〇七一〇〇四一

岐阜県多治見市太平町六丁目十九番地

S M Cビル二階

電話 ○五七二一二六一八八一三三

小牧事務所

〒四八五一〇〇四四

愛知県小牧市常普請二丁目七四番地

堀尾ビル二階

電話 ○五六八一五四一三一三一

