

第1章 : 拝命。

社長室を出て席に戻ったけど、しばらく仕事が手に付かなかった。

どうしよう…

いや、どうしようにも頭の中は真っ白だった。

「木下、ちょっといいか」と織田社長に呼ばれたのは30分前。社長室に入ってじっくり話をするのは入社以来2回目のこと、まさかクレームでも来たかなと嫌な予感が頭をよぎった。

「まあ、そこに座れ」と促され社長の正面に座ると、更に緊張が高まった。織田社長の威圧感は半端なくスゴイ。つり上がった太いまゆ毛の下から覗く鋭い目つきと夏目漱石ばりの口髭は、修羅場をくぐり抜けたヤクザだといわれてもボクは信じる。社長の顔は真剣だった。

その顔を1メートルの距離で見ると、ボクの心臓はバクバクと動いて、その音が耳元まで伝わってきた。

「木下」

「はいっ！」

「お前に任せようと思うんだが」

「えっ!？」

「お前に任せようと思ってるんだよ、やれるか？」

「な、何をでしよう…？」

「4月に入社してくる新人の教育だよ！」

たしか「やれるか？」と聞かれたはずなのに、ボクが返事をする前に話は進んでいく。

「今年から新入社員にはちゃんと研修をして教育係もつけることにしたんだ。去年までは入社してもほったらかしてしまっただけで、すぐに辞めてしまう奴が多かったからな」

確かにそうだった。去年ボクが入社した時は、研修は入社式当日とその翌日だけ。内容も人事課と経理課の人が社内規則や給料、社会保険のルールを説明したくらいで、研修らしい研修はなかった。

「去年の新入社員で残っているのはお前と竹中だけだからな」

「えっ、じゃあ竹中でも…」

「ゴチャゴチャ言うな！これは社長命令だ」

何度もため息が出た。

ボクだってまだ新人。自分の仕事だってままならないのに新人教育だなんて…「ボクで務まるのか」と不安が募った。

最後に言った社長のひと言はボクのプレッシャーをさらに大きなものにしていた。

「今年の目標は定着率 100%。1 年後に全員残っているのが目標だ。去年は 6 人が入社して残ったのはたったの 2 人だけ。さみしいもんだな…今年も頼んだぞ、木下」

歯切れのいい返事は出来なかった。

まだボクの身に何が起こったのか整理しきれていない。とりあえず分かったのは、ボクはとんでもない大役を任されてしまったということだけだ。

窓の外には、楽しそうに歩く人々が見える。

マフラーを外して手に持っている人もいくらか見えた。

春はもう近くに迫っているようだ。

自分の席につき、ぼーっと外を見ていると前田先輩が声をかけてくれた。

「どうした木下？元気がないじゃん」

「ああ前田先輩、実は…」

前田先輩は、2 年前に織田リフォームに中途入社してきた営業部の先輩社員。元々は全く別の職業だったのだけど、織田社長の想いに惹かれて転職したそう。今では営業部にはなくてはならない存在で、ボクの尊敬する先輩でもある。

「そうかあ、木下かあ。なるほどなあ…」

前田先輩はボクを励ますでもなく、慰めるでもなく、1 人で納得して行ってしまった。ちょっとくらい助けてくれてもいいのに…やっぱりボクは 1 人でやらなければならないことを改めて確認した。

この期間は他の仕事は全部同僚に預け、ボクは研修に専念することになった。それはありがたいこととも言えるけど、逃げ道が無くなり逆に大きなプレッシャーでもあった。

ボーっとしていても何もはじまらない。

「まずは初期研修の企画を作ってみろ」という社長の指示を思い出し、企画作りに取りかかることにした。

去年は6人が入社して4人が1年の内に退社してしまった。1年間の定着率は33%だ。これは低いと思う。今年の目標は100%。去年が低いとは言ってもこれは高すぎやしないかと、少し社長をうらめしく思う。

退職を減らすなら、これまで退職していった人の理由を考えなくてはいけない。ボクはそう考えた。去年は入社式からわずか2週間で2人が辞めた。まずは去年の研修を思い出す所から始めることにした。

そうして、ボクは机の奥から去年の初期研修の資料を引っ張り出した。一番奥に眠っていたのは水色の薄〜いファイルだった。中身の資料は10枚だけ。織田リフォームの経営理念と社則が羅列されているだけだった。

去年は研修らしい研修は全くしていない。

入社3日目にはもうテレアポがスタートしたのだから。

さすがにあれはマズイと思う。会社のこと何も知らないのにテレアポだなんて。

お客さまから質問されても答えられないし、自分だって何を話しているのか分かっていない。その状態でアポが取れるわけがない。

2週間で辞めた2人は、表向きには家族のことを理由をあげていたが、同期の飲み会で暴露した本当の理由は「何も教えてくれないのに、できるわけがない」というものだった。その気持ちはボクにもよく分かった。

7月になり、同期がもう一人退社した。寡黙だった彼が最後に言い残した言葉は「こんなはずじゃなかった」だった。口数は少ないけど目の奥に野心を輝かせていた彼は、新サービス企画の仕事がしたかったらしい。何ヵ月もテレアポばかりの日々に嫌気がさしたようだった。

そして10月、4人目が退社。休みが取れなくて彼氏と会えないからとのこと。同期での飲

み会で何度も励ましたが彼女の意思は変わらず、強引に退社していった。確かに休みが思うように取れる会社ではない。

結局、ボクの同期は 6 人中 4 人が半年で退社し、今では竹中とボクの 2 人しか残っていない。辞めていった彼らの顔を思い出すと、今何をやっているのだろうと心配になった。

今年の目標は定着率 100%。

去年と同じ方法でいいわけがない。何せ 2 週間で 2 人も辞めたのだ。初期研修にも大きな問題があるはずだ。だから社長も専任担当者をつけることにしたのだろう。

ボクの心には少しずつ、頑張ってみようという気持ちが湧いてきていた。

「今年は初期研修の期間を長くとってもらおう」ボクはまずそう決めた。

去年は会社のことを何も知らずにテレアポを開始したのがいけなかった。まずは会社のことをちゃんと知ることが大切だと思う。

そして次の日、ボクは恐る恐る社長に提案した。

「あの、初期研修の件なのですが…」

「ん〜？」

織田社長は座ったまま、目だけを動かしてジロリとボクを見上げた。社長に見られると蛇に睨まれた蛙のように、少しも動けなくなる。

「今年は、研修期間を 5 日間取りたいのですが」

「ん〜5 日間か、なるほどな。それはいいけど、その 5 日間で人件費はいくらかかるんだ？」

ギクリとした。そこまでは考えていなかった。

とりあえず、去年と同じ事態にはならないようにと考えただけだった。

すると、織田社長がニッと頬笑んだ。

「でも OK だ。期間の事はオレも考えていた。あの本にも書いてあったしな」

あの本で何だろう？

「まあいい、研修期間は 5 日間やる。その代わりちゃんと意味のある 5 日間にしろよ」

「はい！」

織田社長は社長室を出て行くボクを呼び止め、こう付け足した。

「木下、なかなかやるじゃないか。自分から提案してくるとはな」

それからしばらくの間、胸がずっとドキドキしていた。

初めて社長に提案して、それを受け入れてもらえた。

なんだか、任された感じがした。

それからボクは、去年の退職理由を踏まえて、同じことが起きないようにと研修を考えた。ネットで調べると面白そうな研修テーマがいくつも見つかり、それらも積極的に取り入れた。ボクが新たに入れようとしたテーマは「営業トークのコツ」「親近感のわく名刺交換の仕方」「上手なアポの取り方」「ノルマから心の重荷を軽くする方法」「先輩社員が成長していったキセキ」「会えない恋人をつなぎとめるワザ」など。ちょっとタイトルが怪しいものもあるけど、仕事は楽しくやるのが大事とゲーム的な要素も多く盛り込んだ。

新しいものを作って行く作業は思いのほか楽しかった。そのまま没頭し 1 週間かけてボクなりの研修企画を完成させた。我ながらいい出来だと思う。

そして、承認を得るため、それを社長に渡した。

初めは嬉しそうに資料を受け取った社長だったが、ものの 20 秒でその表情は大きく変化した。

「これじゃダメだ…何にも分かってない…木下なら分かってくれると思ってたが…」

怒るでもなく、もちろん嬉しがるでもなく、がっかりした社長の姿を見て、ボクは何だか悪いことをしたような気がした。

社長は目をつぶって天井に顔を向けた。そして心を落ち着かせるようにして言った。

「まあ仕方ないか。初めてだしな、一度ここに相談してみなさい」

社長が渡してくれたのは 1 枚の名刺と、1 冊の本だった。

本の「H な経営」と言うタイトルを見て少し驚いた。まさか…社長がそんな本をボクに渡すとは…。社長はそんな会社を目指しているのか…!? それじゃあボクの企画が通るはずはない。でも今までそんな話は聞いたことがないぞ…。そんな疑問を持ちながらも本を開いてみると内容はとても真面目なものだった。くたくたに読み込まれた本は、ラインマーカ

ーや赤ペンでのメモ書きがいくつもあった。