

私の職業観の原点

「自ら機会を創り出し機会によって自らを変えよ」。この文言が記されたプレートが私の書斎兼寝室に飾られています。学生時代のアルバイトを除き、フルタイム就労で生まれて初めて就いた会社の旧社是です。このプレートは、退職後数十年経った後に「元リクの会」で作られたレプリカ。この文言を見る度に、自分の職業観の原点を思い出します。

古い話を致します。どれ位、古い話かと言いますと日本がとても景気の良い時代、後になって「バブル時代」と呼ばれる頃の話です。1990年代初頭だったと思います。私は東京の私立大学を卒業後、後にバブル入社組と揶揄される世代として、R社という会社に入社しました。入社少し前、政治家や官僚への未公開株の譲渡・増収賄事件で政財界を賑わした有名な会社です。志望理由としては、大学のゼミがマスメディア論という事と、ネームバリュー、そして何と言っても他とは違う破格の給与体系、先進の勤務条件（今でいう福利厚生の実、当時では珍しい完全週休二日制、フレックスタイム制）等々でした。入社には、面接の前に適正試験がある等、それなりにハードルが高かった記憶があります。

さて、めでたく入社後、私のその会社の入社前のイメージが一変されます。まず配属が決まります。就職情報誌事業部（中途採用専門誌）。どうい理由だかは未だにわかりませんが、当時、出来立ての東京都庁界隈の西新宿新都心営業部に振られました。その地域は、自分のイメージ的には地上げでトラック突っ込む、街が毎日目まぐるしく変化する危険な場所。冗談はさておきガンガン高層ビルが建つ場所でした。部署は、兎に角、エネルギッシュ。所謂、体育会系、仕事も遊びも「24時間戦えますか？」を地で行く会社でした。小さい頃から少年団や大学では体育会系競技部に居た私は、新歓コンパや懇親会では、言われる前に率先して一気飲みをした記憶があります。

当時、前年に起こったR事件のせいで、社会からの批判の目に晒される事になり、社内の雰囲気はバブル絶頂期にも関わらず、他者よりも大変厳しいコンプライアンスの元、業務を遂行する状態でした。特に、バブル期企業は使い切れない経費を宣伝費に回す等、仕事はふって湧く状況でしたが、事業部の「求職者と求人者の適正かつ幸福な出会いに寄与する」という事業理念の下、厳しい掲載基準が設けられ、今でいう反社会的勢力や社会にそぐわない業務内容、ユーザー（求職者）に不利益になるような情報は掲載出来ず、「これはみんなのためにならない」と、受注しても「コンプラ違反」で断るケースもありました。また、当時のR社の営業方針（公式ではないが営業マンの矜持）で、「勉強する」は禁止で、「勉強する」は文字通り「値引きをする」の隠語であります。が、「値引き価格で勝負をする仕事ではない、中身（品質）で勝負をする」も、現在の自分の営業感の原点にあるような気がします。

研修に次ぐ研修も束の間、直ぐに実践に入ります。OJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）と呼ばれる、上司や先輩について営業に廻ります。ある日、突然“独り立ち”の日が来ます。3か月ターム（当時「クオーターの目標」と言った）と1か月単位、1週間単位の目標（ノルマ）が定められ、その営業マンの合計数

字が部課署のチームの目標（ノルマ）になっていました。

3か月単位の期・クォーターの途中から一人の営業マンとして動き始めたのですが、新人は顧客を与えられる筈もなく、飛び込み営業、リストからニーズのあるところに営業（しかもIBMの端末で自社内データベースを検索して、自社内担当営業マンがある事業所は営業不可）、等々、新規掲載企業獲得が主な業務になります。私の初受注は突然やってきます。当時、紅顔の美少年だった私は、爽やかさを売りに企業の求人担当者に大変可愛がられました。クォーターの期末、私が訪問した会社から、営業担当の募集を掛けたいと突然仕事の依頼が来ました。どの程度の枠でどのような掲載内容にするかは新人の私にはスキルが足りず、この先は先輩と一緒に訪問することになり、めでたく大型受注、その受注額で所属する課の目標が達成される、という派手なデビューを飾る事になりました。

それからは、新規獲得、顧客のニーズ掘り出しを進め、一進一退、厳しい時や、順調の時も、社の上手なシステム・仕組みの中、仕事を進めて参りました。時には、手詰まりになり、ぐるぐる周る山手線の中で居眠り（丁度1時間位。新宿から反対側でポケベルが鳴ったりすると大慌てしました）。新宿中央公園のベンチで「何も打つ手がない」と項垂れた時もありました。が、常日頃に開催するミーティングの中、策を講じて頑張った記憶があります。中でも、先輩の「必ず道はある」、「ダムや河川に例えれば（今思えば酷い例えだと思う）、小さな穴が開けば、決壊して大量の水が出てくるのだから、針のような穴を探せ！作れ！」は、今も「必ずどこかに可能性はある」という諦めない気持ちの土台になっているような気がします。

このR社で学んだ事は、今で言えば「ビジョン・ミッション・バリュー」であります。職業観で言えば、与えられた業務はプロとして天職のものにしていく事、誰の為に何の為に自分は動いているか？と常に問いかけていく事、そして、最後に、事業理念が教えてくれた、ステークホルダー皆の幸福に寄与していく事を教えてくれました。この人生初の職業体験を元に、今、いちロータリアンとしてアップデートされていく事に生き甲斐を感じております。