



広報委員長 坂本 文彦 Fumihiko Sakamoto

税理士会の支部だよりにこの前書いたけれども。ここにもぜひ伝えたい。

バブル期の就職なのに、まじめに就活しなかったの、何となく不動産会社に勤めた。が土日休みではない、給料が安いとの理由で転職活動。転職フェアで見つけた会社が休み土日、給料が高いということであっさり転職、それがこの前職の話。二つ目の仕事。

それは某薬品会社の東京支店の営業。最初は食品事業部に配置され、書き入れ時の夏は土日交代でスーパーに駆り出され、試飲販売。この時点で話が違う。成績がパツとしなかったのか、半年で配置転換。配置事業部へ。配置、配置と何か文章がややこしいが、つまりは配置薬の部署へ。

当時25歳。新人みたいなもの。何やる？あくまでも配置薬のメーカー。富山の薬売りへ卸す立場。メーカーとしてはどうすれば、売り上げが上がるか。そう、その富山の薬売りの人(代理店)の顧客が増えれば、メーカーとしての売り上げも増える。つまりは新人みたいな人は何をやる。新規開拓でしょ。

東京支店の管轄は、東京、埼玉、神奈川、千葉、栃木、山梨、長野、新潟、群馬だっただろうか。1週間ずつその代理店へ行き、新規開拓。毎日事業所、個人宅への訪問。朝から晩までピンポン、ピンポン。1日数十件なのか100件を超えていたのか、数えたことはないけど。今じゃ、パワハラ以外の何物でもない上司のきつい言葉、ノルマが1日5件の中「おまえら100軒回れば5件ぐらいとれるんじゃない。お前ら何さぼっとんじゃ(大阪が本社のためその上司は西の人)」

基本怒られるのは、出張先からの朝の電話報告。会社に電話をして、総務の女性が出、「今日〇〇部長出かけていません」の言葉に

ホッとするや否や、「△△さんに代わります」「なんじゃその数字は、このぼけっ(と言ったか言わないか)」

そんな配置事業部生活(出張ばかりなので、東京の寮へは遊びに行くという感覚になる)は3年続いた。その3年での3大びっくり話で締めたいと思います。

- 1 K県Y市のある雑居ビルの一室へ。営業トークを展開して、ふと視線を左斜めにやるとたくさんの小さめの提灯がならんでいた。優しいおじさんは配置薬を置いてくれた。が、この後の営業は代理店の人が行くことになるので、シャレにならないと思ひ、やっぱり引き上げてきた。一粒で2度怖かった。
- 2 T県の片田舎。畑の中の立派なお宅へ営業。こんにちは。数人の若い衆が立派な玄関先へ。基本営業トークはどんな状況でも展開してしまうので、止められない。終わると、その中の一人が「姉(あね)さん！」と振り返り、姉さん登場。この時点でかなり腰が引けていたので、無理強いはず退散。玄関先の看板によく気付き、それ金色。
- 3 S県でのこと。その日はノルマが行かずたぶん6時を過ぎていた。小さめの借家へ飛び込んだ(借家、小さめ。置いてくれる確率が高い)。おじさんが対応。やっぱりビンゴ。成功。あやっ。半袖からこんにちはしているその柄は何？原色のそれは、それ。急いで帰ろう。ところが「おい、飯食ってけ」「(はっ?)」「おい母ちゃん、飯用意しろ」用意されたおにぎりともみそ汁を正座して食べ(何か言っていたけど、何も入ってこない)、そそくさとその場を立ち去りました。その頃の私に伝えたい。私は今日ここで無事に生きています。