



オフィスの時計は午後6時を指していた。

「今日は、渋谷にでも寄って帰ろうかなあ……」

広岡商事の新規企画室に勤める売多真子（うれた・まこ）は、ぼんやりそんなことを考えていた。中堅の商社である広岡商事は、東京のオフィス街にあるビルの10フロアを本社としている。

「うれたまちゃん、ちょっと行こか」

年の頃で40歳くらいだろうか、人の好きそうな男性が真子に声をかけた。真子は、フルネームの4文字をとって「うれたま」と呼ばれていた。声をかけた男性は、去年新設された新規企画室の二人目の室長である大久保博（おおくぼ・ひろし）。真子の上司にあたる。

「はい、室長。でも行くってどこへ？」

「社長室や。広岡社長がお呼びみたいやで」

「わ、わたしですか？ 社長室に？」

真子は泡を食ったように驚いた。中堅商社とはいえ、社員数百人規模の会社の社長が、平社員を直々に呼びつけるなどあまりない。真子も入社の際に一度挨拶したきりで、その顔すらあまり覚えていない。「ああ、そっや」。大久保はその巨体を揺すりながら、のんびりと答えた。真子はあわてて立ち上がり、二人はエレベーターへと向かった。

「何でしょうね？ 室長だけならともかく、ヒラのわたしまで社長に呼ばれるなんて……」

「さあなあ、ええニュースやないやろな……」

社長秘書に案内され、ノックをして二人が社長室に入ると、社長の広岡達彦が待ちかまえていた。

「まあかけたまえ」

「は、失礼します」

二人が席に座り終わらないうちに広岡が口を開いた。

「期限はあと2カ月。もうそれが限界だ」

「は？」

大久保が思わず顔を上げた。

「君たちが立ち上げた、いや、正確に言えば君たちの前任者が立ち上げたイタリアンレストラン、『リストランテ・イタリアーノ』だよ。この1年間赤字を垂れ流しておる」

大久保と真子は黙って広岡を見た。それは二人もとくに知っている事実だ。

「君たちの責任じゃないのはわかっている。しかし、会社としてはもう限界だ。あと2カ月のうちに取締役会が納得できる改善案が出なかつたら、新規事業室は解散。店も閉店する。つまり二人の仕事がなくなる、ということだ。これは取締役会の決定だ」

「ええー!? わたしまだ入社したばかりなのに！」

真子が社長の前であることも忘れて叫んだ。

「ワイだってそうや」大久保はあわてた風もなく真子に言った。社長に向き直ると、

「社長、あれはチェーン展開のためのテスト店舗という位置づけでっしやる？ 話が違いま

すがな」。その物腰から社長に敬意を払っていることはうかがえるが、この男の性格なのだろうか、大久保は社長にもあけすけな関西弁で話した。

「誰もクビとは言っとらん。ただ、そうなれば大久保くんは新規事業室長ではなくなるし、売多くんも異動だ。レストランの店員についてはちよつと厳しいだろう。確かにあれはテスト店舗だが、月次の売上げが毎月毎月下がっておる。この調子では本来の目標だったチェーン展開など夢のまた夢だ。いいな、期間は2カ月。これでもだいぶ妥協している。本来なら1カ月と言いたいところだ」

二人はそれ以上何も言うことができず、社長室を後にした。

「こんままやったらそうなるかな、とは思つとつたが、こんな早くとは思わんかったわ。しかもたなあ…。のんびりしすぎたか」。大久保は相変わらずの口調で言った。

「リストランテの閉店でリストラ、なんてシャレにならんわ…」

「し、室長、そんなこと言ってる場合じゃないですよ！ 入社して1カ月で仕事がなくなるなんてシャレにもなりませんよ。親にだって心配かけるし……」

「できるくらいならとつくにしとるがな。ワイだって今聞いたばかりや。じゃあうれたま

ちゃん、頼んだで」

「何をですか？」

「何って、リストランテ・イタリアーノの改善企画やがな。君の仕事やで」

「わ、わたしがやるんですか？」

「君以外に誰がやるんや。ワイの部下は君しかおらへんやん」

「そ、そりやそうですけど…。そ、そんなあ」

「君かて、マーケティングとか企画がやりたくてこの会社に転職したんやろ？ 面接のとき言うてたやん」

「し、室長はどうするんですか？ 新規企画室がなくなったら」

「うーん、ワイは管理職やから責任とらなあかんやろな。うれたまちゃんは、たぶん大丈夫や。異動で済むわ。まあ、ワイのことは気にせんでええから、しつかりやいや」

「大丈夫や、って、確かにマーケティングやりたくてこの会社に来ましたけど…」

「だからやったらええやん。ええな、これはピンチちゃう。チャンスや。あと2カ月もあるんやで。ワイのクビもうれたまちゃんにかかるとる。頼むわ」

大久保は人なつっこい笑みを浮かべた。

†

よくある話だが、広岡商事は新規事業としてレストランチェーンの展開を考え、その1号店兼テスト店舗として、東急東横線某駅の近くにイタリアンレストラン「リストランテ・イタリアーノ」を立ち上げた。

もともとは大久保と真子の前任者たちが企画したものが、うまくいかず、前任者たちは相次いで会社を去り、その後釜として採用されたのが大久保だ。現在25歳の売多真子は、大学を出てから大手旅行代理店で添乗員などの仕事を3年ほどしていたが、マーケティングに興味を持ち、広岡商事の新規企画室の募集を知って面接を受けた。その面接で室長の久久保が真子の潜在能力に興味を持ち、転職してきたのがわずか1カ月前のことだ。

二人は机に戻った。新規事業企画室と言っても、部屋の片隅に机がふたつあるだけの部署だ。大久保は「ま、今日は帰るわ」とだけ言うと、ばたばたと出て行ってしまった。一人残された真子は、突然の出来事に「ど、どうしよう……」とパニック状態になっていた。誰もがうらやむ大手旅行代理店の仕事を一大決心でなげうってきた真子にとって、あと2カ月で

自分の仕事がなくなるなどということは全く予定外だった。

「どうしよう…」

今度はずいぶん口をついて出てしまった。大久保は、真子に任せると言ったが本気だろうか。今日早々と帰ったのは、ヘッドハンターとでも会って転職活動をするためなのか…。

「ここにいってもしょうがない。とりあえず帰るか」。心の中でつぶやき、真子は重い足取りで家路についた。混雑する電車の中で聴いていた音楽も、全く耳に入ってこなかった。

+

家に帰ると部屋の電気をつけ、上着を脱ぎ捨てると、夕食を取ることも忘れてベッドに倒れ込んだ。家族と住んでいれば、しゃべることでまだ気持ちは救われるが、こんなときの人暮らしは辛い。親に電話しても心配をかけるだけで、逆に自分の心理的な負担が増えてしまっ…。

「友だちにメールでもするか…誰かチャットにログインしてないかな…」と考え、真子はノー

トパソコンを開いた。いつものようにネットにつなぎ、メールソフトを立ち上げると、あるメールマガジンが目に入った。「あ、今日はこのメルマガの日か…勝（まさる）さん、元気かな…：そうだよ、勝さんだ！…メールしてみよう！」

途方に暮れていた真子の心に、かすかな希望がわいた。勝とは、真子のイトコである売多勝（うれた・まさる）だ。真子より一回りほど年上だが、実家が近かったのでよく勉強を見てもらうなど、一人っ子の真子にとっては兄のような存在だった。

親戚づてに、勝はマーケティングの本も数冊出している人気コンサルタントになったと聞いた。米国のトップスクールMBAと中小企業診断士の資格を持ち、現在はコンサルティング会社を経営しているそうだ。

さっそく真子はメールを書いた。「えっと、『…ごぶさたしています。実はかくかくしかじかで、ご相談があります。お忙しいとは存じますが、至急お会いできる時間をいただきたいのですが、ご都合はいかがでしょう。真子より…』。よし、送信っ」と

シャワーを浴びてビールを一缶空けると、真子は少しだけ気持ちが落ち着いた。寝る前にもう一度メールを確認すると、さっそく勝から返事が届いていた。

「真子、久しぶりだな。事情はわかった。一週間後の今日なら時間がとれる。ただ、条件がひとつある。一週間で全力で企画を作ってくるのだ。とにかく真子がいいと思うものを作ってこい。場所は、恵比寿あたりでイタリアンを探しておいて」

返事がきてただけで、真子にはありがたかった。身近に、事情をわかってくれる人がいる。しかも、プロのマーケティングコンサルタントだ。真っ暗だった心に、少しだけ明かりがともった気がした。

†

翌日真子が出社すると、大久保は机で新聞を読みながらコーヒーをすすっていた。

「室長、おはようございます」

「おはようさん。ほな行こか」

「どこへです？」

「店や。リストランテ・イタリアーノ。昨日の社長の話をしに行かなあかん。それもうちらの仕事や。気が重いけど、しゃあない」

「え、ええ…」

渋谷経由で東急東横線に乗り継ぎ、10時前に店に着いた二人は開店準備で忙しそうなスタッフに集まってもらった。「大事な話や、聞いてえな」。大久保は、社長からの話を率直に伝えた。多くはうつむいて聞いていたが、一人だけ怒りをあらわにする者がいた。

「ふざけるな！ 本社のヤツらの言うことを聞いてきた結果がこれか！」

店長代理の清川和男（きよかわ・かずお）だ。最初の店長は売上げ不振の店に見切りをつけて転職。その後任の採用もままならず、シェフの清川が店長代理を務めてきたのだ。

「犠牲になるのはいつもオレたちだ。あんたたちはクビになるのか？ ならねーだろ。オレたちは全員クビだ！」

「ですから、これから頑張つて…」。真子を遮って清川が叫んだ。

「うるせーな、おまえらは信用できねえ！ もうオレたちのやりたい通りにやるからな」

「ほな言うたかて、ワイたちだって配属されてすぐやからなあ。まあそう言わんと、頑張つていきましょな」。大久保ののんびりした言い方で、場が一気に和んだ気がした。

「それから、新しいマーケティング企画案は、ここにいるうれたまちゃんこと売多真子ちゃ

んに任せるから、皆の衆、よろしゅうに」
いきなり振られた真子は、あわてて頭を下げた（この人、本気でわたしにやらせるつもりなんだ……）。

「こんな若造に何ができる！」

言い捨てると、清川は厨房の奥へと不機嫌そうに去っていった。その場を困惑が支配していた。

「あの人、短いいな。まあワイも足が短いけどな」

大久保が相変わらずの口調で言うと、くすくすと笑い声が起きた。

「ほな頑張りませうさかい、よろしゅう。どうも忙しいところお邪魔しましたな」

大久保がべこりと頭を下げると、真子もあわてて続いた。

「あ、あの…、質問があるんですけど」

おずおずと、しかしはつきりした口調で手を挙げた女性がいた。ホールのマネージャー、つまりウェイター・ウェイトレスのトップである上原望（うえはらのぞみ）だ。まだ若い、接客力とリーダーシップを買われてその立場にいる。真子とは同い年であることもあつ

て、名前で呼び合い気さくに話せる仲だった。

ホールのトップである上原とキッチントップである清川は、本来対等な立場のはずだが、清川が店長代理を勤めているため、清川は上原の上司となっている。

「上原さん、何でっしゃろ」

「正直なところ、わたしたち、どうなるんですか？」

「それはワイにもわからへん。ワイのクビかてわからんやからな…。でも、まあそうならないうれにうれたまちゃんもワイも頑張るから、この2カ月協力してな」

「はい、わたしたちにできることがあれば…」

「望ちゃん、助かるわ。よろしくね」

「真子ちゃん、頑張ってね」

「仕込みに戻れえ！」

奥から清川の怒声が響くと、全員持ち場へと戻っていった。

帰りの電車の中で、真子は大久保に「全部わたしに任せるって、本気ですか？」と聞いた。

大久保は「だからそう言うてるやん。任せたで」とあっけなく答えた。
「誰かに助っ人を頼んでもいいですか？」

「お金かからん限り、何してもえーよ。任せるわ。何かあったら聞いてえな」と大久保が言うので、真子はとりあえず一週間は自由に動いていいということになった。その一週間で、勝との約束の企画案を作るつもりだ。

マーケティングのど素人のわたしに、取締役たちを納得させられる企画が出せるのだろうか。真子は不安に押しつぶされそうだった。

†

一週間、真子は図書館に行ったりネットで検索しながら、外食市場の動向、人口構成の変化、最近のトレンドなどを必死に調べて何とか企画案を作りあげた。今夜は勝と会う約束をしていた日だが、勝に会う前に上司である大久保に企画書を見せた。

「よう頑張ったのは認めるけどな。こらダメや。アカン。やり直し」

バラバラと見たただけで、大久保は言った。

「ど、どうしてですか!？」

「言うてしもうたらおもしろいやろ」

「で、でも理由くらい教えてくれても…」

「まあ考えてみいや。うれたまちゃんなら…」

真子は大久保の言葉を最後まで聞かずに、外へと駆けだした。

「あ、うれたまちゃん…、うれたまちゃんもいらち(※)やな…。でも、ちょっときつかったんかなあ…」。大久保はポリポリと頭をかいた。

真子は、気がつくとオフィス街をあてもなく歩いていた。(な、なにもあんな言い方しなくても…。わたしにはわかりやらせて、自分は新聞読んでるなんて…)。怒りと情けなさで真子の愛くるしい顔がゆがんだ。その時、突然真子の携帯が鳴った。勝からだった。

「真子か。今日な、悪いけど30分ほど遅らせてくれ。ちょっと仕事が長引きそうだな」

「う、うん、わかった」真子はパニックを悟られないよう、必死で隠した。「どうした？」

様子がおかしいぞ」「うん、実はね…」と言うと、真子は今起きたことを説明した。「ふーん。まあ企画書作っただけ偉いじゃん。やってこなかったらオレが怒鳴ってるところだ。まあ企画書を見てからだな」と勝がこともなげにいった。「じゃあな」という勝の声を残して電話

が切れた。

勝と話して、真子は少しだけ落ち着いた。よく考えれば、さっきの行動は社会人として問題であることは自分でもわかってる。そう考えると、真子は自分のしたことを少し後悔した。ふと気がつくと、オフィスから随分離れたところにいる。再び、真子の携帯が鳴った。今度は大久保からだった。

「うれたまちゃんか…。今どこや？ そうかそうか、さっきはすまんことしたなあ…」と申し訳なさそうに言う大久保に真子は、「い、いえ、こちらこそ取り乱してすみません…」と応じた。

「ワイは今日はもう出るから、うれたまちゃんも帰рийや」

「はい、ありがとうございます」というと、電話が切れた。

+

その日の夜、予約した恵比寿のイタリアンレストランで真子がやや緊張した面持ちで待っ

ていると、勝が現れた。

「悪い悪い、おまたせ、ごぶさた」。勝が真子の前の席に腰掛けた。真子は腰を半分浮かせて「どうもお忙しいところすみません」と応じた。飲み物の注文を取りに来たウェイターに、「水。氷なしね」とだけ勝は答えて、「すぐ企画書見せて」と言った。真子は「あ、ハウスワインのグラスを赤で」と言いながら、企画書をバッグから取り出して勝に渡した。

企画書をパラパラとめくるなり、勝は言った。

「これじゃダメだ。やり直し」。大久保と全く同じことを言った。

「えー、ひどーい。ちゃんと読んでくださいよ」

「読む価値もない」

二人に同じことを言われて、さすがに真子はシユンとした。

「あ、あの…、どこがダメなんですか？」

真子の質問には答えず、

「このレストラン選んだの、真子だよな。なんでここにしたの？」と尋ねた。

「な、なんですか、いきなり…」
「いいから答えて」

「えっと、恵比寿のイタリアン、っていうのは勝さんの指示ですよ。それで、勝さんと会うから、話せるところにしたんですよ。ちょっとは気を遣ってるんですからね」

「ちょっと待って、その前にこのレストランをどうやって知ったの？ 何回目？」

「初めてですけど、このあたりに勤めてる前の会社の友だちに聞いて、決めました」
「なんて聞いたの？」

「恵比寿のイタリアンで落ちついて話せて、あと、そんなに高くないところって…。すみません、まだお給料そんなにもらってないので…」

「それで？」

「いくつか候補をもらって、ネットで調べました。駅から近くて、雰囲気のよさそうな所ってことで」

「そうだよな。そうやって決めるよな。でさ、今の真子の決め方に、このレポートに書いてある『外食市場の動向』とか『人口構成の変化』なんていう言葉は出てきた？」

「……全然」

「だろ？ 市場分析するのもまあ悪くはないけど、マーケティングで重要なのは、こういう

『肌感覚』なんだよ」

勝は、「肌感覚」という言葉に力を込めて言った。

「いいか、売り手がいるってことは、必ず買い手がいるんだ。当たり前だな」

真子はうなずいた。

「でさ、真子も買い物するだろ。例えば真子が持つてるコーチのバッグ。何でそれにしたの？」

「え、可愛いし、みんな持つてるし…」

「そうだよな。でも、それがコーチのマーケティングなんだ。真子を買ったということで、コーチは一人顧客をゲットした」

「そうか、わたしもコーチのマーケティングにやられた、ってことですね」

「そう。相変わらずカンがいいね。売り手の裏側には買い手がいる。俺たちが『買う』ということは、その逆側にいる『売る人』のマーケティングの善し悪しを、『買う』という行為で評価・投票しているんだ」

「そうか、どのイタリアンレストランにするか、っていうのも、買い手としてマーケティングに参加している！」

「そうそう。マーケティングは、こんな『外食市場の動向』とか、広岡商事の会議室で起きているんじゃないの。真子が、友だちに『どのレストランがいいの？』って聞いて、このレストランに予約をする、その間に起きているんだよ」

真子は気分が一気にラクになった気がした。社長の宣告もあったが、自分で企画案を仕上げるということが重圧となり、何かすごく複雑なことを考えなければいけないような気がしていたのだ。

「わたし、何か気負いすぎてたみたいです。マーケティングって、わたしたちの身の回りで起きているんだから、そこから考えればいいんだ。あのレポートがダメな理由、わかりました。わたしたちの肌感覚から、離れすぎているんですね」

「そう。だから大久保さんだっけ、君の上司は正しい。真子が3千店の外食チェーンの経営者ならともかく、まずひとつの店をどうにかしようとしている時点で、経済動向とか人口構成なんかはまだ必要ないんだよ」

「そりゃそうですね。そんな大きいことより、もっと周りに住んでいるお客さんが来ているかどうか、とか、そういうことが重要ですよ」

「そういうことだ」

「なあんだ、じゃあこんなに一生懸命やらなきゃよかった」。気分が軽くなった真子は、軽く口を叩いた。

「やらなかったら、次はないと思えよ」。勝がキツイ口調で言うと、真子の顔が再度引き締まった。

「イトコとはいえ、やる気のない人間につきあうほど、オレはヒマじゃないからな。今日だってこれから会社に戻るんだ」

「す、すみません…」

「まあとりあえず乾杯しようか。オレは水だけだな」

「勝さん、相変わらず飲めないんですね。あ、この後もお仕事ですもんね…」

「そのぶん食べるからいいよ。じゃあ、真子のクビにかんばーい」

「あ、ひつどおい。まだなつてないもん」

ワインを飲み、食事をしながら気心の知れた勝と語らうことで、真子は心に重くのしかか

っていた石が軽くなっていくのを感じていた。

「ところで真子、どんなレストランに行った？」

「どくなって？」

「だって、イタリアンレストランを再生しよう、っていう人間が成功してる他のレストランを見なくていいはずないだろ。だから今日もイタリアンにしたんだぞ。しかもイタリアンの激戦地、恵比寿に」

「！」

その通りだ。この一週間は、社長の宣告や店員とのゴタゴタがあつたにしても、その前にもほとんど行ってない。

「あ、あんまり……」

「だ、か、らー、マーケティングは、会社の中で起きてるんじゃないの。真子が体験して、感じて、その中からつかみ取るものなんだよ」

そう言うと、勝はウェイターにデザートメニューを頼んでいた。

真子は頭を後ろから殴られたような思いがしていた。マーケティングや企画の仕事に憧れて転職してきた自分が恥ずかしくなった。マーケティングというと、何か、雲のようにふわふわした、現実から遊離したもののように感じていたが、そうではないのだ。

「オレ、クレームブリュレとミルフィーユね。あとエスプレッソ、ダブルで」

勝の声に、真子は現実を引き戻された。

「クレームブリュレもミルフィーユもフレンチだよ。イタリアンならドルチェを出せよな。」

ここは一体何屋なんだ」

「だったらふたつも頼まなければいいのに」と勝のつぶやきを聞き流しながら、真子はデザートメニューに見入っていた。勝のつぶやきを側で聞いたウェイターは「そうなんですよ」と言わんばかりに苦笑していた。

社長へのプレゼンの期限まで、あと7週間。長い戦いはまだ始まったばかりだ。

この続きは.....「ドリルを売るには穴を売れ」で！



ドリルを売るには 穴を売れ

初めての人向けに、マーケティングの基礎・本質を体系的にわかりやすく解説。136Pに渡る、レストランの再生小説で、マーケティングがもっともっと身近に感じられます。社員教育にもぴったり！

佐藤義典著 青春出版社

1500円(税込)

<http://tinyurl.com/vr6em>

アマゾン

ISBN : 4413036239

書店さんには を見せれば大丈夫です。

アマゾンへのリンクは、本の画像をクリック！