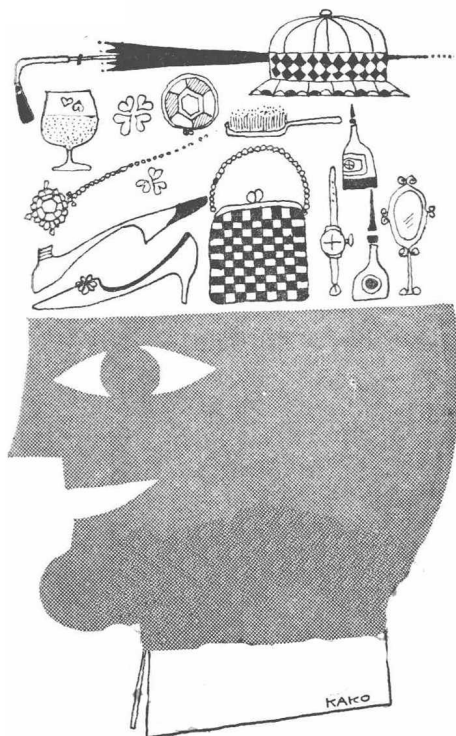


アンネ課長

渡 紀彦

アンネ課長

渡 紀彦



日本事務能率協会

昭和三八年一〇月一日 発行

定価二八〇円

著者 渡 紀 彦

発行者 竹 内 正 治

発行人 日本事務能率協会

検印
廃止

出版部

東京都中央区銀座西二ノ一新義ビル
電話(五三五)三三七一／五撥替東京四八五八五
東京都渋谷区千駄ヶ谷五ノ一八
代々木ビル二階

大阪事務所

電話(三五)五一三一・八二八六(直)
大阪市西区靱一ノ一八科学センタービル
電話(四四三)〇八二一

名古屋事務所

名古屋市中区桜町二ノ五相互ビル
電話(九四)二五二六

福岡事務所

福岡市薬院町五八税理士会館
電話(七五)二五八〇

印刷・製本／大日本印刷
乱丁・落丁はお取替えます

アンネ課長／目次

生理戦線へ急行す	5
婦人専科拝命	5
ホテルの住人となる	14
処女は清純なり	20
華やかなる演出	26
イメージ作戦	30
小田実氏に教わる	35
名刺の品位論議	37
銀座に死すべし	39
お客様は女	45
男子一生を賭す	50

女性モニター作戦……………59

女の日清戦争……………59

坂井泰子社長……………61

押しかけたモニター……………66

標準サイズなし……………70

使えなかった紙製品……………72

期待と不安……………75

生理訊問……………76

われ自ら着用す……………84

バンド一枚の女たち……………90

生理日の不思議……………96

姉の初潮……………101

アンネ課長頑張る……………107

ゴムの悲劇……………107

隗より始めよ……………112

トイレット攻防戦……………117

清く高く美しく……………123

ヌードモデル・テスト……………127

スカートの下のマーケット……………
「アンネ」の名札で街を行く……………
軽井沢へ……………

戦機いまや熟す……………

「アンネ」はラーメンではない……………
キャッチフレーズ募集……………
ついに珠玉を手にする……………
人事広告異変……………
矢は満を持して放て……………
前宣伝ご無用……………
世間は刮目し始めた……………
ベントを頂戴します……………
魚は大なるがよし……………

四〇年間お待たせしました……………

発売延期やむなし……………
連合艦隊健在なり……………
工場長……………
三百円を神棚に……………

発売前日	179
社長裁断でフミ切る	181
ツキがまわった	185
旅に出る	190
アンネの日	192
エピソード	199
運も実力のうち	199
二八日型月給制	201
一流を目指して	202
日本一のフェミニスト	203

生理戦線へ急行す

婦人専科拝命 某月某日

なんとも奇妙な十日間であつた。あの朝社長室から声がかかったとき、まさかこんなトテツもない仕事私を待ちうけているとは思わなかつた。考えてみれば、何の気なしに入つていったあの社長室のフンイ気は、すでに尋常一様なものではなかつたのだ。

そこに集合している人数は五、六人。ドアをあけた瞬間、私は異様な眼差しで迎えられた。机の上には「奇妙なもの」が並べられている。奇妙なものというのは、電機部品とは何ら関係なさそうなものが、そこにあつたからだ。私もすでにミツミ電機の社員である。電機の部品には、どんなものがあるかぐらいはわかりかけていた。

「しばらく坐つて話を聞いてくれ」ただそれだけ森部社長はいつた。私は黙つて社長の隣

りに坐った。「どうも変だ——」

耳馴れない会話が、言葉が、真剣にやりとりされている。私は自分の世界からおよそ縁遠いところに迷い込んでしまった感じで、その情景をながめていた。女性の生理の問題を、なぜ社長室で話し合うのだろうか？ そこに私がなぜ列席しなければならないのだろうか？

これは奇妙な一時間であつた。

経営管理室にもどった私は、いまの光景が一体私に何の関係があるのかと考えた。どうにも納得がいかない。ましてそれが、私の身边に大きな変化を起こす第一歩であるとは、夢にも思えなかつた。

ただ一つ、印象にのこつたものがある。それは、男どもにかこまれながら、真剣に何事かを説いていた一人の女性である。言葉づかいから察すると、かなり上流家庭の若夫人であると思えた。

ふたたび私が社長室に呼ばれたのは、三日後のことであつた。今度は私一人である。

「東京中のありとあらゆる生理用品を、自分自身で買い集めてこい」

これは突拍子もない命令である。私はとっさに聞きかえした。

「生理用品？　です……か……？」

「女性のあの生理の……あのバンドとかいうあれですか？」

「私が……ですか？」

「今日……ですか？」

森部社長が私をからかっているとは思わないが、しかし、まじめな要件であるとも思えなかった。大の男が女のアレを買いに走る——何でこれが重大要件でありえようか。よしんばこのミツミ電機に、生理用品を買い集める必要が生じたにしても、男の私でなくてもよさそうなのだ。

ふざけた話だが、ミツミ電機ではまだ新米の私を、社長は試そうとでもいうのか——。

「よし、それなら買ってきてみせる」

「生理用品をかうぐらい、それほど苦になりはしない」

デパートへいって買い集めれば、それでOKではないか。明日中には集めてしまおう。それにしても、私がなぜ買わねばならないのか？

苦にはしないというものの、いざデパートにきてみると、やはり多少の気はつかう。女子店員から買おうか、男子店員から買おうか。事情を説明して買うべきであるか、そんな必要はないか。トンビが空中でゆっくり旋回しながら地上を偵察するように、私はデパートの売場をさりげなく回りながら考えた。

「どこの売場においてあるのだろうか？　とにかく、脱脂綿が目標だ」

いざ売場の前に立ったのなら、オドオドした態度をみせてはならないと自分にいきかせた。相手は女子店員であつた。白い上衣を着てくれているのが、せめてもの救いである。

「アレとアレ、それからコレ」

大きな包みを受け取つて売り場から五、六歩離れると、大役を終えたという安心感でほっと息をついた。女店員はげんな表情こそ表わさなかったが、固いコワ張った応待ぶりであつた。内心穏かではなかつたのであろう。

午前十時カッキリ。社長の出社を待つて私は生理用品の無事入手を報告した。だが社長には黙殺されたかたちである。私の報告には答えず、

「かりに、ここに一、〇〇〇万円の宣伝費があるとして、君だったら生理用品をどうやって宣伝するかね」

「宣伝計画書を至急作つてみてくれ」

降つて湧いたような話である。それも一週間以内に提出すべしというのである。

「一応考えてみます」

私は正直なところ断りたかつた。宣伝計画書も何も、手のつけようがないではないか。私の生理用品についての知識と経験は、皆無に等しいのだ。自信の持てないことに手だしをしない

というのが、私の信条でもあるはず。社長は一体何を考えているのだろうか？　この私に何を求めるつもりか？

ともあれ、作るものは一応作らねばならない。

私は生理用品という観点からではなく、ただ単に女性用品という立場から、きわめて常識的な宣伝計画書の作成にとりかかった。わが国の製薬会社八社と化粧品会社四社の年間宣伝費の配分比率を参考にしながら、一応一、〇〇〇万円の企画案を考えだした。

もちろんこれは宣伝計画書といえる代物ではない。なにしろ、マーケットサイズも調べつくしていないし、だいいち計画書の目的すら明確にされていないのだ。やむをえない。「まあ、こんなところでいいんじゃないかな」。私は自分にいい聞かせた。

森部社長に宣伝計画書を提出した。一とおりの説明をすましてソクサと席を立とうとした私は、社長に押えられた。

「君にこの宣伝を担当してもらいたいのだが、やってみてくれんか。この計画書どおりにやればよろしく」

私の当惑は意に介してもいないらしい。大変なことになったものだ。私はたった一枚の薄べらなこの宣伝計画書から、私の運命が狂ってくるなどとは考えてもみなかったのだ。

要するに女性生理用品の新会社を設立する、そしてこの私に、生理用品専門の宣伝マンになれというのだ。

社長は「二、三日よく考えてみてくれ」とはいったが、果たして断る余地が残されているのか。ここ一週間の彼の態度からみて、酔興でも遊びでもないことが、私にも次第にわかってきていた。そうかといって、ミツミ電機の社運を左右する重大事とも思えない。生理用品の宣伝だなどとは、どう考えても私には向いていない。明日あたり、それとなく断ってみよう。

私には、他に確たる目的があるのだ……。

翌日、私は宣伝担当を断るつもりで社長室に向かった。私の顔を見るや社長は、「どうだ、腹は決まったようだな」と声をかけてきた。

「君ならやれるよ。絶対やれるよ」

私は、用意していた断りの言葉を切りだすチャンスを失いうろたえた。

「私には専門外で、実のところあまり自信がありませんので……」

「いやあ、大丈夫やれるよ」

「……」

こうたたまかけられては、二の句がつげない。

「やれるって、大丈夫、絶対大丈夫」

「君以外に適任者はおらんのだ。ぜひやってみてくれ」

「詳しいことは、またゆっくり説明しよう。すぐ用意にとりかかってくれ」

私は「はあ」と生返事をしたまま意気沮喪して経営管理室に戻った。困ったことだが、「ちょっと逃げられそうもないぞ」

その昼、廊下で池末課長と顔を合わせた。彼はにやにや笑いながら、私に近づいてきた。

「渡さん。あんた、宣伝課長として新会社へ行くんだってね。私も経理課長で行くように決まったよ」

池末さんはすでに心をきめたものようだ。しかし、私はもじもじといった。

「二、三日考えてみてくれと社長にいわれたので、実はどうしようかと迷っているんですよ」
「ダメですよ。あの人がそういうときは、もう腹のうちは決まっているんだから。断われはしませんよ」

私はどうやら絶体絶命らしい。

私はしだいに深みにはまりこんでいく。社長室で見かけた例の女性についても、新会社の中心人物として知らされた。

「坂井泰子」二七歳、新婚間もない若夫人である。銀座三丁目の一角に発明サービス・センタ

「なるものを起こし、これまで市井の研究發明家を企業側に紹介していた由。つまり、發明品の産業化を斡旋する一種のサービス業である。話によれば、日に一〇件以上の新發明品の持込みがなされるといふ。

そのたぐさんの發明品の中に、脱脂綿にかわる紙製生理用品があった。本来は、これをどこかの企業に紹介する目的であつたが、彼女自らこの商品に魅力を感じ、自分でその企業化をやつてみたいと出資者を探した。彼女は、数年前日比谷のドラッグ・ストアで買い求めたアチラ製の生理用品が紙製であり、また使用してみて、日本の従来のものより、はるかに合理的であることを経験していたからである。

東奔西走したがなかなか出資者は見当たらなかつた。それというのも、彼女の説明を聞いた企業家も、事業として面白いとは思つても、「どうも女の生理用品ではネー」と二の足を踏むのだという。出資でもしようという会社は、まがりなりにも一応企業として安定し、いくらでも余裕のあるところだろうから、女性のシモのもので、めしを食うということに、当然抵抗はあつたらう。話が進み、いいところまでは行くが、最後の線にくると、二の足をふんでしまふ。

そこへ、たまたま、ミツミ電機社長森部一と知り合い、茶のみ話でいどに話してみたところ、案外にも出資を引きつけるという。すぐに企業計画を練つてみてくれということになつたのである。

早速、坂井夫人はミツミ電機に足を運ぶことになる。夫君の坂井秀弥氏も十年勤めた三井物産を退社して、これの設立に参加する。この夫妻にとって、降って湧いたようなミツミ電機の出資引受けであつた。

このミツミ電機にくるまで、私は、過去十年間、新聞社に在席した。いまでは昔話となつたが、産経新聞社に入社した当時の一コマを思いだす。ある朝私は広告部長に呼ばれた。

「今日の日報をみたか」

「いえ、今朝のはまだみていません」

「馬鹿野郎。広告部員は新聞の記事をみなくても、広告だけは必ず目を通せ。われわれは下方専門を受けもっているのだ。新聞の上の方は記事、下の方が広告、われわれは下専門でいくのだ。他社の広告を見落とすようではイカン」

数年後、永田久光氏が『下から読む新聞』と題する広告専門の単行本を発刊したのを早速買って読んで感心したことがあるが、

「下専門でいくのだ」

という言葉が耳によみがえってくる。

私が宣伝担当を命ぜられた生理用品は、婦人の下着の、そのまた下着である。はからずも新

聞の下専門で生きてきた私が、これからも下着専門で生きていくとは、妙なめぐり合せともいふべきか……。

いまとなつては私はもう腹を決めるほかはない。それにしても奇妙な十日間であつた。

ホテルの住人となる 某月某日

私はいま都心のホテルの一室に住みこんでいる。これが私に与えられたオフィスだ。変われば変わったものである。

辞令一枚で、女性生理用品の宣伝課長としての新しい生活が始まつた。私には、この新しい仕事を相談したい数人の知人がいたが、

「極秘裡に行動せよ」

という秘命を受けているために、それもできなかった。内容を話すことは一切許されていないのだから、アドバイスの受けようがない。しばらくの間、自分だけで考えてみるより仕方がないのだ。資料集めや、業界情報の入手は、困難をきわめた。

「生理に関する本一冊、読んだこともないのだから無理もない」と、自分にいい聞かせてみたものの、果たしてこれから先どうなるのか、当初は、皆目見当がつかなかった。といって、こ