

朝比奈知彦

退職勧告 …そして。

生きがいへの出発

たび
だち

実業之日本社

朝比奈知彦

退職勧告 …そして。

生きがいへの出発 たびだち

著者紹介

朝比奈知彦（あさひな ともひこ）

1939年の小樽市生まれ。北海道大学経済学部卒業。家庭用品のトップメーカーでSPプランナー、アパレルメーカーで宣伝課長、外資系広告代理店のSD局スーパーバイザーを経て、現在、フリーのマーケティングプランナー、ライター、作詞家として活躍。

前作の『小説 退職勧告』（かんき出版）は大きな反響を呼んだ。

退職勧告……そして。

平成 6 年 7 月 5 日 初版発行

著 者 朝 比 奈 知 彦
発行者 増 田 義 和

発行所 株式会社 実業之日本社

〒104 東京都中央区銀座1-3-9

電話 03(3535)2371(編集部)

03(3535)4441(販売部)

振替 00110-6-326

関西支局

〒530 大阪市北区曽根崎2-12-7

梅田第一ビル 電話 06(312)1573

印刷・東京研文社 製本・共文堂

¥1500-

©T・ASAHINA

ISBN 4-408-34052-9

落丁・乱丁はお取り替えいたします。

Printed in Japan

退職勧告……そして。

—— 目次

序章 新しい出発、故郷小樽の雪を手
7

第一章 ひゞ割れかけた夫婦愛の修復
46

第二章 学生に負けるか、生涯学習
86

第三章 鉄拳制裁経営者との訣別
121

第四章 売れるモノならなんでも売ります
166

終章 明日に曙光が……
192

装幀——中谷尚弘

退職勧告……そして。

—— 生きがいへの出発 たびだち ——

序章 新しい出発、故郷小樽の雪を手

1.

「おーっ、しゃっこい（冷たい）」

吉川知彦は、手袋をとるとまだ結晶がそのまゝ、積み重なっているような新雪を片手ですくうと口に含んだ。

齒に泌みるその冷たさは幼い日々を思い出させると共に、今、俺は小樽にいる！という想いを強くした。齒に泌みわたる雪の感触は彼にとって新鮮だった。その新鮮さは知彦の再出発を確実に自分のものにするかのようにだった。俺は生きる、俺の小樽のために……。

平成五年十二月初旬、振り返れば、実に二十数年振りの冬の小樽だった。

あの「小樽の人よ」が流行った頃と同じ雪が舞い、知彦の肩を白くしている。少なくとも知彦の心の小樽はそのまゝ残っていた。変ったのは、青年の日の多感さから望郷にひたる年齢になった彼の心の方かも知れなかった。

「えっ、なぜ。どうして俺が!？」

一瞬我耳を疑った退職勧告。

それも次期ポストを約束して社内異動までさせて彼を獲得した上司からの非情な宣告だった。俺は彼の足をひっぱったろうか。

誰かが俺をハメたのか。

結局、俺は調法に使い棄てられたのか。

どうもわからない。

社内政治に疎い、いや、嫌いな知彦にはとても思いつかない退職勧告だった。シヨックというよりはたゞ啞然とした。

あれは他の人間との間違いだった、ということがあるのでは……。煩悶した。

眠れなかった。

妻の由紀にはだまっていた。

数日が過ぎた。

その後なんの音沙汰もなかった。

しかし、一度宣告された退職勧告は、直接の上司のもとを離れ、その翌週、副社長の口から引導をわたされる結果となった。

こんな時、「なぜですか」とか「どうして私が」とか「納得する理由を教えてください」という反問は不要だった。無駄だった。勧告された本人だけが当惑するだけで、すでに上層部では極秘に根まわしは終わっているからだ。

副社長の伏見正義は、会社近くのレストランに知彦を呼び、彼ひとりを前に独演会に終始した。その時間は四十数分におよんだ。

会社の業績が極めて悪いと泣きから始まり、時には乞い願ひ、時には強圧的にと、組合相手に強弁で通る伏見の説得（命令）には、知彦などとても口をはさむ余地はなかった。「とにかく辞めろ」ということを実に長時間にわたって、さまざまな形容詞を使って納得させる。いや、あきらめさせるということだったのだろう。

結局、「今、会社は厳しい。辞めなさい。君はマルチ・タレントだから外へ出て飛躍する機会があるよ、拒否はできないよ」という言葉の言い換えの四十数分であった。

あれが二月の中旬。

そしてサラリーマン武装解除されたのが忘れもしない平成五年三月末日。

身分証明書も名刺もない——俺は誰だ。

健康保険も定期券もない——どうしてこんなに金がかゝるのだ。

そして月給もない——雇用保険もないよりありがたいが、これでは従来の四掛けの生活しかできない。

サラリーマンとして当然のように享受してたものが一夜にして失われる。

知彦は過去の二度の転職に、若干の期間こうした経験をしている。それも自分を高く売るためのものだったのと、世の中も好況の時期だったので「休暇」のように過ぎた。しかし、その知彦とて今回は事情が違っていた。

平成不況の長期化の中、気休めように、幾度か「不景気も底か！」という大手シンク・タンク、著名なエコノミストの予測はあった。だがリストラⅡ雇用調整という中高年管理職の整理は終らなかった。その真ッ只中へ放り出されるのだから……。

知彦はそれでも自分の学歴、職歴、能力に自信があった。

「俺は転職の経験もある。経営、マーケティングに俺なりの能力もある。これは他業種へいつても役に立つ。しかし、学校を出て三十数年、一社ひとすじ、ひとつの仕事ひとすじで来た人には、サラリーマンの武装解除なんて想像を絶するだろうなあ！」その時点の知彦の偽りのない心境だった。

知彦が退職勧告を受理すると待っていたかのように在職のまゝ、大手の人材会社へ登録、面談と、大企業の垢落しが始まった。その人材会社というのは企業と契約し、退職者の受け皿となり、退職者の心のリフォーム、生活のリフォームを指導し、その人にあつた転職先へ紹介する。単なる転職の窓口でなく退職者を再教育し求人先へアウトプレースメントする新業種。つまり、大企業の垢を落し、中小企業に合う職業があれば紹介するというものである。これはせめてもの会社側のエクスキューズ（弁解）であるといえた。

それは本人の資質、意見より、いかに手持ちの中小企業求人へあてはめるかといったシステムであつた。

知彦は自ら自負するネットワーク（自分の人脈）、大手企業のシンク・タンク、マーケティング部門を優先させながら求職の道を歩み始めた。

その相手の琴線に触れるような求職の手紙を推敲し、相手の機嫌を感じながら電話を入れ、アポイントを貰う毎日は、以前の転職の際の苦労とは比較できない厳しいものだった。

人材会社と一、二週間に一度の面談の他にお願いした企業は十数社、彼のネットワークをフルに活かしたものだつた。しかし、応答は「君の能力ならなんとかなる。頑張ってくれ。うちも今リストラ中だ」というものがほとんどだった。

世話になっている人材会社の社長の著書『転職トラの巻』に書かれている求職の方法を全て実践するに至つた。

その人材会社での再教育的面談をしている間に、武装解除の日は過ぎ、年収、職種のランクを落しながらも、求職を依頼した先からの返事を心待ちした結果であった。

なんのことはない、学歴も職歴も、本人の能力も関係ない、ただ年齢と年収が低いのが望ましいと知らされる日々だった。

その著書『転職トラの巻』に曰く、
求職の機会は、

まず、縁故・知人・友人。

新聞、求人誌などの求人広告。

人材会社への登録。

管理職、技能職なら国立の人材銀行。

公共職業安定所。

希望先への手紙、訪問などでの直訴。
とあった。

その全てを実践してわかったことは、中高年のホワイトカラーは完全に企業での贅肉でしかない現実であった。

一説に日本のサラリーマンは五千万人、そのうちブルーカラーが二千三百万、残りがホワイトカラーで二千八百万という数字がある。

ブルーカラーは高度成長期の効率化とオイル・ショック、円高不況期のリストラで、ラインはロボットの導入などハイテク化でスリムになった。TQC（品質向上運動）、ZD（安全効率化促進）など数値目標でその管理も容易であった。

ホワイトカラーはその間どうだっただろうか？

計数化できる販売・営業部門などは、予算から目標の設定があり「目標〇〇億円」とか「会員獲得××万名」と、科学的根拠はともかく計数評価されている。また間接部門の人事とか総務部門もパソコンの導入で省力化は進んできた。

しかし、経営の中枢と云われるスタッフ部門、コーディネーション部門などは、業務内容の複雑さもあって、オーバーラップする人員配置などの必要性から、省力化が遅れているのが実状だった。そうしたスタッフ部門ほど中高年の賢者が飽和し、高度成長の先兵から平成大不況のリストラ要員として地獄を見る破目になってしまった。

成長神話に酔った企業は、企業戦士を増やし、企業戦士たちは終身雇用という不文律を盲信し現在に至っている。

そのツケが経営者にまわらず、退職勧告として企業戦士たちにまわってきたのである。

企業は家族。社長はオヤジといった日本経済成長の三種の神器、「終身雇用」「年功序列」「企業別組合」の崩壊を迎えたのである。

今、仮りに日本の人口が一億二千五百万人、サラリーマン五千百万人、家族構成が三・五人弱

とすると、日本の家族すべてがサラリーマン家庭という乱暴な数字になる。それが日本高度成長を支えた日本株式会社の所以^{ゆえん}なのであるが……。この不況はその日本株式会社を倒産に追い込む勢いにまでなっている。

そうしたサラリーマン受難の時代にも拘らず、「お受験時代」と称して若いサラリーマン世代は、い、幼稚園、エスカレーターでのい、学歴、そして一流企業のサラリーマンへと、自分達の子供を没個性に育てる現実をどう考えるべきか？

そんな中高年ホワイトカラーの現状と次世代を対比した報道番組を見て、知彦はやり切れない気持になった。

知彦も放り出されて初めて思ったことだが、「それでもサラリーマンの方が楽だ」という彼等の方が正しいという現実だった。

雑誌のアンケートとか懸賞に応募する際に職業の欄を見ると、農業、鉱業、工業……会社員（技術職、事務職……管理職）と、区分けされ、会社員のみまた細分化されている。そして職業の欄に会社員、管理職と書いてホッとする。俺も今まではそんな日本人だったと思う。

知彦の『転職トラの巻』実践の旅は、週に一〜二度掲載される新聞の求人広告に眼を通すことと、二〜三返事の来ない求職依頼先と人材会社の面談を残すだけになった。

求職の道すがら買った経済誌に、ヤマト総研常務木元道夫の記事を見つけた。昔日^{むかし}の柔和な眼差しに少し太った顔写真は、「規制緩和と日本経済の今後」を数ページにわたり論じていた。