

# 内乱の章

## 労働争議勃発

翌日の朝礼も相変わらずだった。

「頑張ります！」

と判を押ししたようにヤル気は見せるが、肝心の成果報告のほうもこれまた判を押ししたように、

「特にありません」

決意実行の火ぶたが切られた。

——バックアヤロウツ！なあに考えてんだお前らあ！いつつまで甘えたら気が済むんだあ、いいい加減にしろお！やある気あるのかあ、なあいのかあ！やある気の無あいやつあ、会社じゃ要らあくんつ！出て行けえくんつ！——

……と、メンズ言葉にスイッチした。

しかしココロはレディだ。反抗期の息子たちに手を焼く母親のように彼等の更正を祈っていた。

そうして、大仕事を終えた気分で総務室に入ると、

「今朝もタバコを持ってソロソロ皆んなで出て行きました。まだ誰も戻って来ません！」

——あ…そつでしたか……

「皆さん『社長は怒ってもすぐ許すけんね。ああは言いよったけど口だけたい。すぐ忘れるさ』としか思っ

「ていません！」

「……そうですね……」

総務室の警備モニターは、その日も朝から律儀に働いていた。

ここで驚いたのは、彼女たちがすでに新たな展開へとコマを進めていたことだ。

「それですね、さつき平尾事務所に相談しました、『この状況をどうしたらいいですか？』って……」

「で、先生はなんて言われました？」

「『きちんとした書面を作成して、一人ひとりに手渡して署名させてください』って言われました」

「書面を作成して渡す？どうして？」

「社長の言葉だけではダメなんです！そこまでしなければ、彼らは変わりません！」

「労務士の先生がそうしろとおっしゃったんですね？」

「はい……」

労務士の先生とは社会保険労務士のこと。法律に基づいて社員に関する様々な「わからない」「コマッタ」をサポートしてくれる労務管理全般の専門家だ。判らないなりに会社をやってこられたのは、こうした方たちのおかげだった。

「先生がそうおっしゃるならそうしてください——」

書面はその日のうちに手渡された。

それから2日も経つたろうか……

「社長大変ですーこんなものが届きました！」  
総務室がまたしてもパニックに陥っていた。

書状の送り主はユニオン…つまり、労働組合の無い職場に勤務する人々を護るための労働組合のよ  
うな組織のことだ。

やがてユニオン御一行様が来社された。二人の男性と女性の計三名。いかにも見識豊かそうで正義  
の味方っぽそうでステキなご面々であった。ところが残念なことに初対面にもかかわらず私たちを睨  
みつける見下しモードだ。

——（この人たち怖い…）——  
ビビった。

ひたすら慰謝料を払いなさい！

不思議だったのは、金銭要求の一点に要求が絞られていたことだ。

- ① 解雇予告手当 一月分の支払い
- ② 超過勤務手当の一括支払い
- ③ 慰謝料として6ヶ月分の給料の支払い

おおまかにはこんな内容だが、マッタクモツテ理解できなかった。たとえそれが世に言うところの〈合法〉

であったにしろ、理解できないことに対して、

——ハイわかりました——

は、あり得なかった。

①については決まり事として了承。

②については給与支給規約に「残業費は営業職手当に組込まれる」と謳っていたため、要求そのものが不当だった。

不当ついでに言わせてもらった。

——喫煙時間と相殺してください…オツリがくると思っんですがあ…——

③については、

——あのお…こういう場合はフツー「解雇撤回要求」のほうが先に来るんじゃないですか？その要求に対し、不当にも会社が応じなかったという場合に初めて「金銭の要求」というステップに進むのではないですか？もちろん彼らが「改心してガリヤで働き続けたい」と望むのであれば、受け入れられますけど…——

ビビリながらも、言っべきことは言った。そもそも私たちの真意は、

——真面目に働く意志が有るの？無いの？——  
を真剣に問うところにあつたのだ。

裁判で会社が勝ったケースが無いなんてオカシイよ

頑として首を縦に振らない私たちに、相手側のトーンが少しづつ落ちてきた。

「では幾らなら払いますか？全額の支払いが無理なら減額というのも考えられますから…」

——支払う理由が無いのに…どうして減額ができるんですか？——

不思議細胞が増殖した。

——払いません——

「払ったほうがいいですよ」

——払いません——

こうした堂々巡りがしばらく続くと、別のステップが用意された。

「では仕方がありませんね、裁判になりますよ」

——裁判？！——

「はい、裁判になります」

——…どうぞ…裁判にしてください…——

「よろしいんですか？こうした裁判で会社側が勝ったケースは一度もありませんか」

——…よろしいです…——

「本当によろしいんですね！？絶対に負けるんですよ」

これこそ不思議極の極めだった。いったいぜんたい、会社側が絶対に負ける、と決めつけられる根拠は



しかし問題はマイ・オピニオンだった。どうにもこうにも納得しない。そもそも（法律は労働者のほうが守られるようにできている）なんて十把一絡げがまかり通るなら裁判所は不要。そもそも経営者だって労働者だ。リスクも厭わず身を粉にして労働する労働者だ。

法の前に人あり…人としての道をクリアしない法ならいかにそれが違法であったとしても、従う義務は感じなかった。

## 市中引き回しの刑？

交渉はやがて労使間の直接交渉にもつれ込んだ。会議室には私と二人の幹部社員の計三名。それにユニオンからの三名と訴えを起こした退職者たち七名の計十名が対峙した。

彼らの激しい口撃にへろへろになりながら、

「支払う理由がありませんので支払いません。しかしガリヤで真面目に働きたいなら、喜んで受け入れます」

私たちの言葉は一貫していた。

「なら裁判ですね」

「どうぞお好きに」

「必ず負けますよ」

「いいです、裁判にしてください」

「どうせ支払うことになるんですよ」

「どうぞ裁判にしてください」



「金額とは申しませんが、幾らなら払えますか？」

「どうぞ、裁判にしてください——」

そして召喚状が届いた。送り主は福岡県労働審議会。なんと、こんな前段階があったのだ（聞いてな〜い！）。

県庁舎の大会議室には各界の、有識者、らしき方々が、ズラ〜リ待機していた。何が面白いのかメモを取る傍聴人の姿まで。目的はどうあれシチュエーションとしてはサラシモノだ。いにしえの市中引き回しの刑がチラチラよぎった。次は石打ちか…と震えながらも、

「——払いません。支払う理由がありません——」

同じ言葉を繰り返した。

労働審議会からの召還は通算三度もあったろうか。担当者による個別の説得も三回はあった。

「裁判になれば、会社が勝つことは絶対にありません。会社が勝ったという前例は一件もありません。会社のためを思うなら無駄なこととはなさらず、要求に応じられたほうがよろしいですよ」

言葉は丁寧だが言ってる内容はムチャクチャだ。法律が労働者を守るのは素晴らしいが、守ると甘やかすは天地の違いだ。

思うに、このムチャクチャがほんとうにまかり通ってきた世の中であれば、いったいどれだけの会社……人々を泣かせてきたのだろう。

——ですから裁判にしてください、ガリヤが前例を作ります！——  
こうなるともう使命感である。

腹をくくって裁判所からの呼び出しを待った。しかし幸か不幸か、あれつきりだ。

ところで「法律は労働者のほうが守られるようにできている」についてだが、じっくり考えるようになったのは2013年の出来事からだ。これについては後で語る。

仕事させられてるうって感じになっちゃって…

ガリヤの幹〈営業編集部〉はわずか5名となった。そこに事務系2名、総合職1名、デザイナー3名そして私の計十二名である。

新規採用は急を要した。ところが幹部の2名が大反対。

「人数ではありません、質です！ 少人数でもやれます！」

ナルホド、問題は人数ではなく質……確かに急を要するのは質の向上だった。



Yは椅子を引き寄せて横に座ると、おもむろにこう切り出した。

「私たち、退職しますー!」

…ガラガラガラガラガラガラガラガラガラ…心が崩壊して瓦礫になった。

……わ…私たちって?…他は?…誰が?…!——

「全員です。あつひとりだけ『もう少し考えようかな〜』って言ってましたけどね」

なんと、さっきまで5人で話し合っていたわけだ。

……ど…ど…どうして…退職…?——

瓦礫の下からのウメキ声だ。

「理由ですかあ?…これまでは『仕事してるう〜』って感じでえ、すごく楽しかったんですよ。でも最近、なんかあ、『仕事させられてるう〜』って感じになっちゃってえ、つまんなくなっちゃったんですよね〜」

自分たちの退職によりガリヤ廃刊、会社倒産…と、それくらいは想定内の報告にもかかわらず、少しも悪びれないというのがビックリだった。

## 命への責任

おりしもこの頃、福岡に出店したばかりという鑑定士さんから広告出稿の依頼がきた。

「色んなフリーペーパーを並べて、さてどれに出そうかって鑑定したんです。他の媒体と違って『ガリヤは命を持つ』というふうに出たものですから、じゃガリヤに出してみよう」と

——ガリヤは生きてるんですか？——

「はっ、生きてますよ」

いずれにしても会社とは法人。すなわち「法」のもとにある「人」である。命に伴うのは責任だ。

O氏の嘆き(?)を懐かしく思い出すことがある。某急成長の旅行会社で九州ブロックを仕切っておられた頃だった。

『仕事に飽きたから』とか『もっとやりたい仕事があるから』とか言っつて、せっかく入った会社を簡単に辞めてしまいますが、これは絶対におかしい!だって、天神をブラブラ歩いていたらいきなり拉致されて、『うちで働け!』って無理矢理働かされているわけじゃないんですよ! 『この会社では非働きたい!』って自分で選んで、他の応募者を蹴落としてまで入って来たわけですよ! 『一生懸命働きます!』って言うから採用したわけですよ。入った以上は責任があるんですよ!」

なんと、2千人もの志願者から二次、三次、最終面接…と選りに選って採用した者たちが、一年ももたず職場から消えていくという…。

この台詞を耳にするたびに思ったものだ。

——(うちだけじゃないんだ…)——

## ゼロ名からの出発

差し迫った問題は9月下旬発行の十月号だった。

——新規採用を急ぎましょう！——

ところが幹部の二名が、またしてもそれに猛反対した。

「こんな状況での採用は無責任です！状況が落ち着くまではひかえるべきです！」

ナルホドだがチョット待てよ…：広告営業、企画、打合せ、取材、原稿制作、○○…：いったい誰がやるんだ、誰がガリヤを作るんだ？

答はずぐ出た。

——私が現場に降りる——

エルフ時代に一度似たような経験をしたせいか、臆することはなかった。

しかし一つ問題があった。広告主たちだ。

——今度から新しく担当させて頂きます長澤です、よろしくお願いいたしますー

なんて営業挨拶に周ったら、内情を知らぬ人々に（知ったらなおのこと）要らぬ不安を煽るようなものだった。ナニより皆んな…引く。

そこで閃いたのがアドガリヤだ。

アドガリヤは縁あって2003年に創業した小さな広告会社だが、実はここでも過去に問題が起こっ

た。充分な育成期間を経て充分な能力を持ちながら、うっかり刷り込んでしまった依存癖が災いして赤字が止まらなくなっていたのだ。そこで実行したのが「獅子の子落とし」だ。

「これが、貴方たちに提供する最後のお金です。これで何とかヤリクリしてください！もう1円たりと、出しません！——

アップパレにも彼らは自力で黒字転換してくれた。安心感や依存心が、いかに本来の成長を妨げるかの好例だろう。

以来放りっぱなしのアドガリヤだったが、背に腹は代えられない。

——G君をガリヤに貸して欲しいんですが——

とんでもないオファーである。しかし、受け入れられた。

さっそくG君とチャリで走り回った。どこから見ても、上司が新しい担当者を連れて引き継ぎ挨拶に伺うの図である。

——今日は、新しい担当の引き継ぎご挨拶に伺いました！——

「わざわざ社長までいらっしやなくてもよかったのに」

——いいえ、Gが慣れるまでは、チョコクチョコ顔を出させて頂きます——

「Gです！よろしくお願います！」

名刺交換が済むと、また口を挟む。

——ところで10月号のご掲載はいかがお考えですか？——

「あ、そろそろ決めんといかんですねえ…出しましょうかねえ！」

「ありがとうございます！よかったね〜G!」

「はいっ、よかったです！」

そしてまた口を挟む。

「今年もいよいよ終盤戦、これからが勝負ですね！10月号以降のご出稿のほうもお考え頂けませんか？」が慣れるまでは、私もサポートさせて頂きますので……

「そうですね、出さな〜いかんでしょうね〜」

「ありがとうございます！よかったね、G!」

「ありがとうございます！頑張ります！」

気の毒にもG君は、連日こうして夜中まで私に引っぱりまわされた。

「どうしたの？疲れたの？」

「あ…いえ…」

「じゃ今日はこのへんで帰りましょう、また明日ね！」

「…明日は…土曜日なんです…」

「安心なさい、『朝から出て来い』なんて言わないから。午後からでいいんだから」

「…は〜…」

「4時から残りの飲食店をイッキに周りましょう！今夜はゆっくり寝てください」

営業編集部からも放り出されたガリヤだったが、こんな調子で、なんとか予定通り発行された。



この時期、文句ひとつ言わず（言いたかつたらうが）チャリンコでついて来てくれたG君には、いくら感謝しても感謝しきれない。なりゆき、全幅の信頼を彼に預けるようになった。

求人応募者ゼロ？

新規採用もついに解禁となった…と喜んでいたので、

応募状況は？

「誰も来てません」

……どうして来ないかなあ……

一難去ってまた一難である。思いもよらぬところで新種の嵐が吹き荒れていた。

心がホツキリ折れた幹部たち

10月に入った土曜日だった。奇妙な電話をとった。

「○○と申します。N部長様をお願いいたします」

丁寧な口調だった。

——申し訳ございません。土日は定休のため出社しておりません。月曜は出て参りますので、Nのほうから電話を入れさせます。お電話番号を頂戴してよろしいですか？——

すると丁寧口調が一変した。

「…休みい?…」

「…はい…土曜日ですから—」

「休みってどいつのことですか?—馬鹿にしないでください!—」  
激しい剣幕にたじろいだ。

「あの…すみません! いったい何にご立腹なのか、それだけでもお聞かせ願えませんか?—」

「…ガリヤの求人を見まして!—」

なんと、待ちに待った応募者だった。

「新聞の募集を見て、面接日の問合せをしたんですよ! そしたら、おたくのR部長がごつおっしゃったんです。『ガリヤは大変な会社です。遠方からわざわざ面接に来て頂いて、ごっかりさせるのはたいへん申し訳ないです』って。それで私、言っただけです! 『大変なことは覚悟してます! 頑張ります! 是非面接だけでもお願いします!』って。そしたらごつ言われたんですよ! 『一晩じっくり考えてください。それでもお気持ちが変わらず』是非ガリヤで働きたい』と思われるのでしたら、もう一度お電話下さい! 『それで一晩じっくり考えました。そして『やっぱりガリヤで働きたい!』って思っただけです! それで今日お電話したんですよ!—」

「そっそつだったんですか!—」

『一晩じっくり考えて電話してください』って言ったご本人が、どうして今日、いらっしやらないんですか!?! 人をバカにするにもほどがあります!—」

まくし立てて、切れた。

たぶんRの心は、果てしなく繰り返される社員たちのガツカリにポッキリ折れていた。そして、まるで延命治療をあきらめた家族のように、新規採用という呼吸補助のチューブをこっそり外した。

そんな逆風に煽られながら、年の瀬にはなんとか3名をゲット。ただし正社員ではなく非正規社員。ひとりには新婚の嫁さん、ひとりは幼子と暮らす母子家庭の母、ひとりは療養から復活して間もない女性だった。

春の到来を待たずして、

「夫が転勤に…」

「佐世保の彼が…」

「二人が辞めるなら私も…」

なんともはかないご縁だった。

## 上司の解雇要求

そんな折、Bさんから預かりっぱなしになっていた履歴書が思い浮かんだ。要するに職探しの協力である。方々にあたってはみたが、ご縁をつなげないまま半年以上が過ぎていた。そこでBさんに打診した。

——もし未だ求職中ならガリヤに来ませんか？——

なんと飛びついてきた。「人が欲しい!」「仕事が欲しい!」。相互ニーズのためでたい合致である。さっそくタテマエとしての面接が行われた。

Bさんから電話が入ったのは面接の直後だ。

「入社には条件があります」

——何でしょう？——

「面接された二人を解雇してください。それが条件です」  
頭がマツシロになった。

——できるわけないでしょ！二人ともガリヤの大事な社員です！どうしてそんな酷いことを言うんですか！？——  
すると、

「社長が一生懸命ガリヤの将来について語っていらっしやった時、お二人はずっと下を向いておられました。重要なポジションに居られる社員が社長と同じ方向を向かない会社は、必ず潰れます！潰れると判っている会社に、入社はできません！」

——なるほどねえ……——

どんなに力を出そうがベクトル（方向を持つ力）がバラバラなら単なる足の引つ張り合いだ。頑張れば頑張るほど後退する。

——…解りました。彼女たちには私が説得します。必ず、同じ方向を向かせると約束します——

そこで明白となったのは、幹部二人のベクトルが私とは真逆方向にあったことだ。彼女たちを踏み留めていたのは、愛するガリヤの死をすっかり見届けようとの責任感だった。しかし歪んだ愛だ。そんな資格も権利も無かった。もちろん社長とはいえ私にも無い。

ガリヤ自身が「生きたい！」と、願っていたのだから。

懸命に二人の説得を試みた。そして、とりあえず成功した。

「二人はもう同じ方向を向いています！安心して入社してください！——

「…わかりました…」

ところがそれから一週間。

「社長はいつまであの二人を置いておかれるつもりですか？あの人たちはぜんぜん変わってませんので解雇してください！Mさんは営業してもらえないからまだいいですが、R部長は不要です！」

——私の説得が足りなかったようです。もう一度話します——

それからさらに一週間ほどすると、

「Rさんは変わってません。Rさんを解雇されないのであればガリヤで働くことはできません。自分が辞めさせて頂きます！」

戦力不足のガリヤにとってこれ以上のオドシは無かった。まことに恥ずかしながら、脅しに屈した。

Rさんとは通算4度目の別れだったが、それを私から言いだすのは初めてだった。

## リーマン・ショックがこんな感じ

新規雇用についてはこの時期を境に急激な活性化をみるのだが、それを後押ししたのが政府の助成金だ。リーマン・ショック（2008年秋）の余波が企業を襲い、就職にあぶれた新卒者たちが社会問題化したところで国が救済に乗り出した。

どんどん面接どんどん採用、もう誰も止める者はいなかった。平均年齢もイッキに下がり、ガリヤは懐かしい活気を取り戻していった。

若者だけではない。Rさんの後釜としてKさんを採用。人柄も含め願ってもないほどの有能さながら、シニアということでも助成金がついた。

助成金制度に目を向けるうちに身障者の雇用にもそれがあると知った。ガリヤビルはバリアフリーなうえ車椅子対応トイレも2ヶ所。ハンディを持つ人たちも夢を持って働ける職場にしたいとは、設計時に最もこだわった点である。

車椅子のFさんがライターとの面接にやって来た。表情の明るさや物言いの明快さに圧倒的な人間力を感じて即日採用。

同じ時、半年で呼び戻す約束だった榊原さんにもようやく声をかけることができた。

税金は積立貯金みたいなものと、この時ばかりは実感した。弱者になった時が満期であり引き出し

の時だ。消費税二桁の時代が来て文句は言うまい。誰だっていつ弱者になるか判らない。強者のまま生涯を送れるならそれはそれで有り難い。

若者たちを引連れてチャリンコに乗り、福岡の街を風を切って走った。未熟な社員たちを大量に抱えての経営だったが、未熟だったからこそ期待できたとも言える。

——このこたちが一人前になるのは半年から一年！もう少しの我慢だ！——  
気分は、ガリヤ再生にリーチ！だった。

## 仲間たちの亀裂

「社長！断捨離って知ってますか？」

——はい、知ってますよ——

Bさんから唐突にふられた話題は、その年の流行語にもなったベストセラー本だ。いずれ役に立つからとつい溜め込んでしまいが、捨ててスッキリさせれば人生そのものがスッキリするという非常に理にかなったノウハウである。しかし哀しいかな、現在は過去になり状況も変わる。「捨てなきゃよかつた……」と後悔する。ちなみに古タオルが雑巾になるように、たいいていのモノには二次的役目が隠れていて、それを発見する喜びはまたひとしおだ。

ところが、彼の断捨離はモノではなかった。

「この会社で必要なのは社員の断捨離だと思っんですがねえ……」  
一枚板と思っていた仲間たちには、すでに亀裂が入っていた。

## ライターFさんのこと

ところで、Fさんの能力は抜きん出ていた。ライターでありながら車椅子でありながら、広告営業にまで首を突っ込んでくれた。赤字経営に、居ても立ってもいられなかったのだから。

彼女の営業活動はたいいてい時間外だった。

「昨夜呑みに行った店がガリヤに広告を出してくれそうです。誰かに直ぐ営業に行かせてください！」  
「あの会社には知り合いが居ます。私も営業に同行させてください！」

人脈も豊富だった。

「私の知り合いの店なんですけど、出稿を検討してくれるそうです！営業担当者は誰にしましょう？」  
ライターとしての自分の立場をわきまえていた。そしてよく、ため息もついた。

「皆さん…どうして広告がとれないんでしょうかね…」

——どうしてでしょうねえ…指導にまだ何か不足があるんでしょうかねえ…何が足りないんでしょうかねえ——

そんなある日のことだ。

「知り合いがE屋で働いているので、昨日久しぶりに呑みに行つたんですけど…ちょっとシヨックなことを言われたんですよ…社長コレ、どう思われますかねえ…？」

昨晩も仲間たちの営業フォローに出かけてくれたんだ、ご苦労様…と心で頭を下げながら、問い返した。



「何かあったんですか？」

「それがですね…『おたくの担当のBは、いかにも誠実そうな顔して来ようけど、腹の底じゃ何考えとるか判らんって感じやもん。やけんガリヤに広告を出す気にならんとよ』って…」

「え〜！Bさんは誠実ですよお！」

「そつですよねえ！」

「でもFさんっ、情報ありがとっ！」

おかげで忘れていた大事な指導を一つ、思い出していた。

善は急げと翌朝の朝礼でコトのイキサツを話し、そのまんまレクチャーに入った。

「ドアに入る前に、自分にこう呪文をかけてください。」「これから会うひとは私の大切な友だちです。会うのが嬉しくてたまりません」って呪文をかけてください。ちよつと「ワモテの男性なら」「親戚のおじさん」、キツそうな女性なら「親戚のおばさん」とかってイメージしてください。するとあくくら不思議、少々キツイことを言われてもメゲません。笑って許せてしまいます。しかも思いは波動です。「アナタは大事な友だちよ」っていう波動が勝手にピンピン放出して、相手のバリアーを壊します。するとだんだん気心が合ってきて互いに本当に「会うのが楽しみ」な人になるんです！——

超能力でもあるまいし人が腹の底で考えていることなんて判るわけない。ワカランのがアタリマエだしワカランほうがいい。ところが歴然としてあるのが以心伝心というやつだ。殊に好き嫌いの心となれば、よほどの鈍感でない限り伝わってしまう。波動というかオーラというか、勝手に放出されるんだから仕方がない。営業で心が折れそうな社員を見れば、いつもこうして励ましてきた。

Fさんがもたらしてくれた情報は、久しぶりにそれを披露できる格好の材料だったのだ…が…これがBさんのご機嫌を損なった。

とにかくにも、Bさんのリアクションは予想外のものだった。しかし機嫌を損ねたことは事実である。

——話のもつていき方が悪かったんでしょ——

と結論づけ、その対策として、

——深く反省していることを伝えて、詫びましょう——  
となった。

まずは順序として私から詫びた。心を込めて詫びた。そしてこう続けた。

——Fさんも謝りたいと言ってますので、時間をください——  
ところが、

「もついいです」

——ほんとうにいいんですか？これで許して頂けますか？——

「はう」

男のテレだろ程度に理解して、一件落着のつもりになっていた。

ところが本心ではなかった。Fさんへの険悪オーラは増幅の一途となり、そこで私たちはまた相談した。

「皆さんがお揃いの前で謝ったほうがいいんじゃないでしょうか？私、明日の朝礼の席で謝ります！」

——そうですね！なら私も一緒にそうしたほうがいいでしょうね……——

もとより、彼女には何の非もなかったのだ。E屋の友人の言葉にしても改善のヒントにでもなればと伝えてきたにすぎず、何よりB先輩への信頼も大きかった。

しかしこの件をBさんに伝えると、

「いやっ、もついいですから」

…と固辞。

「そつでしようね、かえって蒸し返すことになりますからね…」

これでまた私たちは一件落着のつもりになった。しかし、Fさんへの原稿依頼が激減した。

時をほぼ同じくして、Gさんが示唆していた断捨離の3名が退職した。スッキリしないものが残ったが、お気軽にも私は、これで社員たちが一枚板になったと、そつ信じた。

## 晴天の霹靂

忘れもしない、2010年6月22日の朝である。

色んなことがあったけどこれからが本番。8月号にロケットスタート!——と、とにかく私は張り切っていた。

ところが朝礼開始時刻になっても空席が2つ…G君とAさんだ。営業編集部の中心メンバーであったことから、ひどく出鼻を挫かれた思いだった。

初日なのに…二人揃って遅刻ですか…——

このボヤキに、Bさんが反応した。

「二人とも来ないそつです」

「……来ない？何があったんですか！？」

「理由はメールで送ってあるそつですが…ご覧になってなかったんですか？」

「メール？そんなもの、もらってませんが……」

デスクのパソコンメールはしっかり確認済みだったのだ。

「そつですか…おかしいですね」

気のせいか、その表情に含み笑いを感じた。

席に戻ると、パソコンを再チェックしたが、メールはやはり見当たらない。バッグから携帯を取り出した時、そこにある着信に初めて目が行った。

## 出社に交換条件？！

メールを要約すると次のようなものだった。

○Fさんが、退職した三人たちとの飲み会でAさんの悪口を言っていた。それをAさんが（たまたま参加していた某から）電話で聞いて、ひどく傷ついている。

○Aさんは優秀。会社の宝。僕が守って側にいます。

○Fさんが居る会社には出社しません。僕らの出社を望むのであればFさんを解雇してください。

呆れたことに、同僚の解雇を出社の交換条件として突きつけてきた。

Aさんが会社の宝ならFさんも宝…否、社員たちは皆んな宝だった。しかしこの脅迫的手法、前にもあった…。

Aさんは確かに抜きん出て優秀だった。目的に向かってガムシヤラに突っ走り、負けず嫌いで好奇心に溢れるという得難いキャラを有していた。自分磨きにも熱心で日を追うごとに綺麗になった。

ただそんな逞しい彼女が、この程度のことでも引き籠るといのがオドロキだった。悩みに悩み抜いた末にヤッチャッタんならまだしも、昨日も元気いっぱい仕事してたじゃないか。しかも原因は飲み会席でのワルクチ？

ほっとけバカバカしい！それをわざわざ伝えるヤツもアホだし、G君がまともな上司ならフォローの方法こそいっぱいあった。それを交換条件までつけて一緒に引き籠るっ？！

いったいこの会社はどうなっちゃってるんだ！

これにて涙腺崩壊、総務室に駆け込んだが号泣がとまらない。そんな私を懸命に受け止めるKさんだったが、コリヤもう手に負えんとでも思っただのだろう。

「藤原先生にご相談しましょう！社長！今すぐ藤原先生にお電話してください！」

ガリヤ創業からズ〜ツと出稿を続けてくださった鑑定士さんのことだ。

ところが電話がつかない。そこでKさんがまた閃いた。

「知り合いに超能力者がいますから、そちらにお連れします！社長、少しお待ち頂けますか？今から家

に戻って車とって来ます！」

そして私は、彼女のマイカーに乗った。

鑑定士さんやスピリチュアリストをあなどるなかれ。心のA D E(救急救命装置)みたいなもので、少なくともその場の元気はバリバリくれる。自力で乗り越えるのはそれからいい。

## 超能力

超能力を持つ人は多い。霊が見える程度ならナンボでもいる。ガリヤの社員にも複数人居た。

「昨夜ですね、コタツの上ですね、マダムヤンソックリな人が踊ってたんですよ」  
なんて霊話でよく盛り上がった。

「お盆になると、色んなコスチュームの人が家の中をソロソロ通っていくんですよ。モンペを来た女の人とか兵隊さんとかお侍さんとか…」

このエピソードの主はPちゃん。

——なんで？どうして？——

「それがですねえ…我が家にはどうも、霊道が通ってるみたいなんですよ」

この種の証言者は他にもいたことから、「ご先祖様の盆帰省は本当！」と結論。

しかし果たしてKさんの言う超能力者とはいったいどれほどの能力者なのか…パニックしながらも

私の興味は津々だった。

「着きました」

…と、そこは山のふもと。運動場のように広い駐車場に降ろされた。

### 某宗教団体に入信しましたところ…

石段を少し上って辿り着いたのは巨大な木造の家。水晶球の置かれたマンションの一室を想像していた私は呆気にとられて立ち尽くした。

中は和テイストのステージ付大ホール。仏像や仏画が無言で場を仕切っている。

——（これってもしかや世に言つところの宗教団体…）——

ドン引きマクツタわりには礼儀尊重、つまり前進。ともかくにも、駆け込み寺に駆け込んだ女よろしく、たちまち心優しき人々に囲まれてしまった。そして教祖様から、

「三日間、私について来んしゃい！」

と「追っかけ三日間」を命じられて、ワケもわからず追っかけることになった。

しかし、教祖様はオモシロかった。

「心臓から『一時間五百円]ください』て要求されたらアンタどげんするね？ 払いきらんやろっか？ 皆んなタダで働いちゃんしやりよっちゃけんね！ 感謝せなね！」

なるほど…人工物に頼れば法外どころじゃない金額だ。とてもとても理に叶っている。心臓、胃、腎臓、

目、耳、鼻、肌、齒、手、脚……有り難いことに皆んなタダで働いてくれている。病気や怪我でさえも、「おかげで気づかせていただきました。ありがとうございます。ありがとございまして……」と感謝するから治ってくれるらしい。

自然物や自然現象の全てに感謝するのは八百万の神、つまり多神教を旨とする日本古来からの宗教だが、「川の神様ありがと」「道の神様ありがと」「橋の神様ありがと」「靴さんありがと」「ブラジャーさんありがと」……と仕事や暮らしを支える全てに「ありがと」……とつても心に響いてきた。教祖様はまた左右の腕を交互にグルグル回しながら、

「神仏という車輪が回り、仕事という車輪が回る。両輪がきちんと回るとつけん経営は成り立つと！神仏をおろそかにして仕事ばかりじゃよったけん仕事が回らんごとなると！」  
これもなんだか響いてきた。言われてみれば松下幸之助さんの神仏車輪なんかは、神社まで造って回っていた。

「ナットク！ガリヤがこんなになつたのは私が神仏車輪を回さなかつたせいだったのか！こんな簡単なことで会社が立ち直るなら入信します！……」  
……と、迷わず入信した。

それからというもの中洲の橋を渡るたびに、

——川の神様ありがと——

遙か彼方の山を臨み、

——山の神様、ありがと——



ガリヤを手に、

紙の神様ありがとう、インクの神様ありがとう！——

しかし、これからお話しするように、ガリヤの受難（？）は巨大化の一途を辿った。まあ、ご利益しか期待していなかったんだから、こんなもんだらう。

「天は自ら助くる者を助くる」「人事を尽くして天命を待つ」。このあたりのスタンスがちょうどいい。教祖様、信者の皆々様、一年半もの長きに渡り支えてくださったこと、まことに、ありがとうございます。

## ついに暴力事件に

現実の世界に話を戻そう。Fさんについては制作部への部所移動でとりあえずの落着をみた。罪無き人を島流しにしたような感はぬぐえなかったものの、ライターである彼女にはむしろ相応しい部所に思えた。Fさんの笑顔に胸をなでおろしたのも束の間、その事件は起こった。

Fさんが座る席の背後に防火シャッターが下りていた。それをチカラいっぱい蹴りあげた男がいた。G君である。シャッターは分厚いアルミ製の蛇腹仕立て。その激しい蹴音は屋上にまで轟き渡った。「怖かったです」

離れた席の者さえ震え上がったのだから、Fさんが受けた衝撃はいかばかりだったろう。

G君を喚んでコトの成り行きを聞いたのだ。何があつたにせよ暴力は許されない。相手はしかも、とっさの避難が不自由な車椅子の女性だ。ところが平然と言ひ放つた。

「僕は至つて冷静な人間です。その冷静な僕がですよ、何であそこまでしたかですよ。社長はそこを一番に考えてください！」

——何があつたんですか？——

「こちらをご覧ください！」

メールの出力紙が手渡された。Fさんと退職社員との軽口メールのやり取りだった。Aさんを攻撃対象とした、いわゆるヘイト。しかし謂われない攻撃を受け続けたわけである。溜まつた鬱憤には、はけ口が必要だった…。

「業務中にこんなメールのやりとりをして面白がつているんですよー業務中にこれはありません！」

——……Fさんを嚴重に注意します……——

「社長のことも馬鹿にします！」

——どこに？私の悪口は…無かつたですよ——

『クロタンはどうしてる？』っていうのがあるでしょ。それ、社長のことですよ」

——クロタン…意味は？——

「社長がいつも黒い服ばっかり着てらっしゃるからでしょ」

——だからクロちゃんなんですわ——

「そんな可愛いもんじゃないでしょう。青たんのタンでしょう」

タンとは内出血のアザのこと。若いアザは青いが、時間がたつと紫になったり黒くなったり…そうか、私は古い内出血か…座布団一枚！

しかし業務中のプライベートメールもよろしくないが、他人のパソコンメールを勝手に入手するのはいかがなものか？また彼は、いったいどのようにしてこの事実を知ったのか…考えてみるとそっちのほうがよっぽど問題だった。

「パソコンは会社の持ち物です。誰が開こうが問題ありません」

彼は胸を張ったが、そんなわけない。しかしそうまでしてなぜ彼女を追い出したかったのだろうか…。

人が多く集まる場所には、心地の悪い人も存在する。プライベートなら距離を置けてもビジネスでのそれは難しい。自分が出るか相手を追い出すか…いくらなんでもそれはない。

Fさんはこの一件で会社と私に見切りをつけた。ほどなくして勤労基準監督署からG君とともに呼び出されて、こっそりお叱りを受けた。

話は飛躍するが、憲法改正で揺れる中、ふと思った。戦後あわてて作られた憲法はこのさいウツチャリ、聖徳太子がじっくりこしらえた十七条憲法の復活というのはどうだろう？オリジナルティの高さもさることながら、間違いなく日本は今よりいい国になる。

興味深いのは一条目のトップに「和をもって貴しとなす」がバシッと来ることだ。へ人は愚かだからすぐ派閥なんか作りたがるけど、皆んな仲良くやっていきなさいね〜程度の意味だけど、拡大解釈す

れば九条（戦争放棄）だつてカバー。

要するに人事においてはかの聖徳太子ですらさうとう腐心したことが忍ばれる一文に、

——凡人の私が苦勞するのはアタリマエ！——  
……と。

## 元金据え置きというありがたい制度

長年の赤字で会社の預貯金はおろか私の個人資産もスツキリ消滅。ただ増えたお金もある、借金だ。月々の返済が、経営をさらに圧迫していた。

そこで初めて「元金据置き」という猶予制度のあることを知った。業績が悪化した会社に対し元金の返済を一定期間待ってくれるという有り難い制度である。その間の支払いは利息だけ。一も二もなく飛びついた。

申請には面倒な書類の提出がある。中でも重要とされるのが「再興計画」だった。現状の問題点を洗い出し経営好転へのプランとその根拠をアピールするわけだが、赤字の理由として「入社歴の浅い未成熟な社員が多いこと」、好転の根拠として「一年もあれば一人前に育ち結果を残す社員に育つこと」を挙げた。

新規雇用への「政府助成金」とこの「元金据え置き」が、苦境を乗り越える大きな助けとなった。

とつころが！

ところがどっこい、政府助成金による新規採用には盲点があった。

「こんな仕事は是非したい！」

ではなく、

「早く就職したい！」

が優先して、面接時の勢いをキープする者はほんのひとにぎり、加えて社員間のゴタ、ゴタだ。入ったり出たりが、あいも変わらず繰り返された。

その挙句、各金融機関に対して、

——元金据置きをあと一年、なんとかお願いします！——  
——ということに……。

西日本シティ銀行と商工中金は理解を示してくれた。ありがたかった。ところが日本政●●●公庫がとんでもないことを言い出した。ちなみにガリヤビルの第一抵当権者である。

「自社ビル売却が条件です。売却してください！」  
びつくりする私に、

「社長、書かれましたよね、『一年で経営改善できなかった場合は自社ビルを売却します』って！」

——え……？！——

確かに書いた、計画書を差し出した時だった。

「このままでは上に通りませんから、『一年後に経営が改善されなかった場合は自社ビルを売却します』と、こちらに書き加えてください！」

言われて余白に加筆した。甘かったと言われればそれまでだが、申請を通しやすくするためのアド

バイスとして理解した。しかしあくまで、「元金据置き」の申請書であり、ビル売却の「契約書」ではなかった。

——売却はしません——

断固、断った。

## イソップ物語

日本政●●公庫とは幾度も交渉の場を持ち、最大の努力を続けた。

——半額であれば返済可能です。なんとかこれで……——  
と半額返済を提示し、律儀にそれも実行した。

そうして半年ほどが過ぎた秋だった。強硬な姿勢を崩さなかった担当者の態度が一変した。ニコニコと満面の笑みを浮かべながら、ジョークまで飛ばしてくる。やっと理解されたと安堵したものだ。

当たり前さわりない話が三十分ほどあって、  
「では今後ですが、一月までの売上げ状況を見て判断しますから。よろしいですね?」  
サラッと言った。

——……はい?——

この「はい?」を私から導くための「ニコニコ」だったようだ。北風と太陽：イソップ物語である。

ただフリーペーパーの売り上げには季節の波がある。年間で最も売り上げが落ちるのは一月号・二

月号、そして八月号。つまり一月末の売り上げ状況には、落ち込みの二号がスッポリ含まれていた。

## 競売のサイン

二月中旬、日本政●●公庫から担当者が来社した。

「ガリヤビルを競売にかけますので、ここに署名捺印をお願いします」  
求められたのは競売同意の署名である。

呆れて憤慨して拒絶した。「雨降れば傘貸さない」の金融機関としても、「貸して」と言ったわけではなかったのだ。会社が正常な動きを取り戻すまで、

——あと一年間、利息だけの支払いにしてください——

とのお願いだった。それも「元金据置き」という極めて【合法的な申し出】である。申し出の拒否ならまだしも、いきなり競売？

かたくなな拒絶に窮したのだろう。イソップ物語よろしく担当者の態度がまた太陽になった。

「社長の計画では、あと半年で立て直せるとおっしゃってますよねえ？」

——はい、今度こそ全力で立て直します——

「だったらよろしいんじゃないですか？」

——どうしてよろしいんですか？——

社を立て直せるんでしょ?」

「はい、あと半年で必ず立て直します!」

「だったら何も問題ありませんよ。立て直したことを確認した時点で、競売申し立てを取り下げます。それでいいんじゃないですか?」

理屈はそつたろうが現実は違つ。

「仕事は信用です! ガリヤビルが競売にかかるという情報がもし街に広まれば、それだけで私たちのような会社は信用を失います。信用を失うと立て直しどころではなくなりませう!」

二〇二〇顔が真顔になった。

「そのご心配には及びませぬ。外部には入札の直前まで、洩れませぬから」

「本当ですか?」

「はい、外部には決して、洩れませぬ!」

「絶対に、絶対に、一切、マツタク、入札直前まで、洩れないんですか?!」

この上なく重大な確認事項である。この上なく入念に、この上なく執拗に確認した。

「大丈夫です! 絶対に! 洩れませぬ!」

それで腹をくくつた。何としても半年、いや5ヶ月以内の黒字転換を決意した。5ヶ月後といえは7月末だ。火事場の底力と言つが、そういうのには自信があつた。サインした。



## 不動産会社が押し寄せてきた

それから半月も経つたろうか。玄関ですれ違った男性から呼び止められた。

「F不動産と申しますが、こちらのビルが競売にかかるということで、社長様に是非お目にかかりたいと存知まして…」

間違いにしても失礼千万、私は少し不機嫌になった。

——どこかのビルとお間違えのようですね。急いでますから失礼します——

一時間ほどして帰社すると、先ほどの男性がまだロビーに居た。

「社長様と少しお話できればと思いますして…」

——せっかくですが、ご近所のビルとお間違えのようですね——

その時、総務室のほうから声がした。

「あ、社長がお帰りになった！社長！たいへんです！こんなものが届きました！」

Kさんから郵便物の束が手渡された。どれも不動産会社からのものだった。

電話まで鳴り始めた。いったいこれは…取るものも取りあえず、日本政●●●公庫に走りこんだ。

日本政●●●公庫では、しばらく待たされた後に二人の男性が現れた。

「担当のMは転属しましたので、代わりに私たちがお話を伺います——」

この対応に違和感を覚えた。金融機関とは長年付き合ってきたが、引き継ぎ時の周到さにかけてはパー

フェクトである。しかし転属したなら仕方ない。出てきた二人を相手に質問した。

——どういうことですか!? 競売の件、半年は絶対に外部に洩れないってMさんはしっかりおっしゃいました!? だからサインしたんです。でも洩れてますよ! 不動産会社がガリヤに押し寄せてるんですよ! どうして騙したんですか!? ガリヤを潰す気ですか?! これはいつたい、どういうことなんですか?!——

コーラス部で培った腹式呼吸の発声が役に立った。響き渡る声に、

「漏れるわけじゃないですか!」

……と奥から出て来たのは、転属したはずの担当さんだった。隠れていたのだ。

——洩れてるんです! 『裁判所で知った』って不動産屋さんたちが言ってるんです! 絶対に洩れないって確認されたじゃないですか!?! だからサインしたんですよ! ところが洩れてるんですよ!——  
それでも認めない。

「漏れるわけじゃないでしょ! 社長のカン違いに決まってるでしょ!」

他の二人までがそれに同調し、トリオで勘違いを主張した。

彼らは金融のプロ。それも日本政●●公庫という財務省所轄特殊会社のプロである。そんな金融機関のプロトリオが放つ「長澤さんのカン違いに決まってるでしょ!」だった。

——お騒がせしてすみませんでした! 私の確認が足りなかったようです! たいへん申し訳ありません

でした……

勘違いを認めて、実に素直に詫びた。

背を向けて、ヤレヤレといった様子で立ち去る彼等呼び止めた。

——すみません！こちらで確認させてください！こちらの電話をお借りして、今から不動産会社に確認します！すみませんが、側に来て、私と一緒に聞いていてください！——

朝一番に乗り込んで来たF不動産会社から強引に名詞を渡されていたことを思い出したのだ。

そして判明した。競売物件情報とは、裁判所に行きさえすれば、誰もが閲覧できるというものだったのだ。それも労無くして簡単に……

## ガリヤビル売却

「このビルなら、いい買い手がすぐにつきますよ」

「そのまま賃貸で借り続けて、いざれ買い戻したらいいじゃないですか」

……と、異口同音に押しかけてくる不動産会社と否応なく触れ合ううち、意識は売却の方向へといやおうなく傾いていった。

日本政●●●公庫から詫びとともに競売取り下げの報告が来たのは、任意の売却を決意した直後だった。

しかし不動産にも戸籍があり、「競売」の二文字はそのまま残った。ガリヤビルは競売寸前のキズモノ物件。幾らでも買い叩ける叩き売り物件に成り下がっていた。憔悴、混迷、落胆、焦り、失意……そしてようやく半年後の8月末、ガリヤビル売却は完了した。

被った損害は甚大だった。

さて、競売物件情報が裁判所で簡単に閲覧できることについては、金融に携わる者たちには常識的な知識であったと後に知ったわけだが、これが日本政●●●公庫の作戦だったとすれば、大成功だ。

自社ビル競売？