

■序章..

「はじめまして。本日のインタビューを担当させていただく山下智子です。どうぞよろしく願いいたします。」

春らしいクリーム色のスーツをまとった女性が、笑顔で頭を下げた。

「ワイズ・プレゼンツの斉藤哲也です。こちらこそ、よろしく願いいたします。」

ややこわばった面持ちで、長身の男性も頭を下げた。

斉藤哲也・四十歳。

彼が社長を務める通信販売会社「ワイズ・プレゼンツ」は、この春、創業十周年を迎えた。企画から販売までを手掛けた「大豆スイーツ」のヒットをきっかけに、会社は順調に業績を伸ばしている。社員も増え続け、今年の新入社員を含めると総勢五十人の大所帯になっていた。

自社で企画・販売した商品がメディアで紹介されることは、今までにもたびたびあった。だが、会社そのものが取材されるのは今回が初めてだ。社内の雰囲気や社長の素顔にも目を向ける企画なのだという。都心を見下ろすホテルのプレイベートラウンジで、二時間にわたる斉藤のインタビューが始まった。はじめは緊張して臨んだものの、話を聞いてもらうことが思いのほか楽しく、気づいたらすでに一時間が経とうとしていた。

「そういえば、斉藤さんはエムズ・コーポレーションのご出身なんですよね。」

智子がまた、笑顔で問いかけた。

「そうなんです。私はちょうど、5人目の卒業生になります。」

エムズでは自分の夢を見つけて独立していく社員を『卒業生』と呼ぶんです。」

「エムズ・コーポレーションは、広告会社の老舗として知られていますが、すぐれた人材を輩出する企業としても注目されていますよね。」

「はい。実際のところ、私も必要なことは全てエムズで学んだと思っています。仕事のやり方や、社会人としてのあり方だけじゃなく、自分は何者なのか、どう生きるのかといった部分まで。エムズは、私にとって故郷のような、実家のような存在です。」

「斉藤さんのお話を聞くと、多くの若者がエムズ・コーポレーションへの

就職を希望するのがわかりますね。創業以来、少数精鋭を貫いているので、就職は狭き門みたいですが……。」

「あー、今はそうかもしれませんがね。」

基本的には、社員のだれかが『卒業』したタイミングで、新しい人を入れているので。入社待ち、というか、入社面接待ちの人が何人もいると聞いています。」

「今でも、エムズ・コーポレーションとはお付き合いがあるのですか？」

「はい、もちろん。」

一緒に仕事をするときもありますし、ふらっと遊びに行くこともあります。

誰かが『卒業』する際のお別れ会には、必ずといっていいほど出席していますし。

『卒業生』どうして仕事をすることも多いんですよ。」

「それで、故郷であり、実家なのでですね。」

さて、話は変わりますが……。」

インタビューは、予定を十分ほどオーバーして終わった。

周囲にあいさつし、部屋を後にしようとしたとき、智子が斉藤に声をかけた。

「斉藤さん、インタビューの中で出たエムズ・コーポレーションのお話が本当に印象的でした。もしよろしければ、エムズ・コーポレーションで過ごした日々についてももう少し聞かせていただけませんか？」

思いがけない申し出に、斉藤は温かい気持ち広がっていくのを感じていた。

「わかりました。日を改めてまた、お話ししましょう。」

■本編…

一…誰だって最初は、何をしたいのかわからないものだよ

五月八日午前九時十五分。

僕は、都心の一等地にあるオフィスの前に立っていた。エムズ・コーポレーション。今日からここが、僕の職場だ。

ひとつ深呼吸をして、扉をあける。

「！！！」

受付カウンターの前に人がずらっと、横一線で並んでいる。しかもみんな笑顔。左端に立っているのは、西森社長だ。

「エムズ・コーポレーションへようこそ！」

声を合わせてそう言うと、みんなの笑顔はさらにパワーアップした。僕はしばし呆気にとられてしまった。あわてて我に返り、挨拶をする。

「おはようございます。」

今日からお世話になる斉藤哲也です。よろしくお願いします。」

「こちらこそ、これからよろしくお願いします。」

またしても、見事な呼吸で全員の声が返ってきた。

受付スペースの右手にあるドアを開けたところが仕事場だ。淡いアイボリーを基調とした明るく開放的な部屋。中央には、楕円形の大きなテーブルが置かれている。部屋の中に点在する流線型の机は、各自の作業スペースだ。机の向きや椅子の位置がそれぞれ違うところが面白い。入社前の職場見学でこの部屋を見たときの感動がよみがえってくる。

社長が、真新しい机の前に僕を案内してくれた。

「ここが君の机です。君が気持ちいいように使っていていいよ。九時半から全員でミーティングをするから、君も参加してください。」

「はい！」

憧れの部屋で仕事ができる喜びで、僕の声は裏返ってしまった。

午前九時二十五分。

居室の中央にある大きなテーブルに人が集まってきた。みんなに何となくいざなわれて、僕はいわゆる「お誕生日席」に座らされる。すぐ隣には、社長が座っていた。

「じゃ、はじめようか。」

時間ぴったりにミーティングは始まった。

このあとの一時間で、全員の自己紹介と現在進んでいるプロジェクトの状況報告が行われた。といっても、僕以外のみんなは、お互いの現在の状況をすでに把握しあっているみたいだ。このミーティングは、僕にいろいろなことを教えてくれるために開いたのだろう。

「ところで斉藤君は、うちの会社で何がやりたい？」

社長が突然、僕に問いかけた。

「え・・・。」

僕は言葉につまってしまった。

正直なところ、僕は、自分が何をやりたいのかわかっていなかった。

社会で成功している人と見ると、どの人もすごいなと思ってしまうし、どの仕事も楽しそうだと感じる。同時に、心のどこかで自分にはそんなすごいことできるわけがない、と思ってしまうのだ。

就職活動で悶々としていたとき、偶然、インターネットでスイーツの情報サイトを見つけた。甘いものが大好きな僕は、一目でファンになった。

このサイトは、スイーツに関わる情報を掲載するだけではなく、パティシエや読者、果物農家、デパートなどを巻き込んで、オリジナルスイーツの開発を行っていた。

有名パティシエが最高級の素材を扱う企画も面白かったし、台風で被害を受けたリングをいろんな方法でスイーツに仕上げ、全国的に売り出した企画も面白かった。小学生を対象とした「スイーツ教室」企画は、シリーズ化されている。地域のパティシエが、地元の野菜を使って子供でも簡単に作れるスイーツを開発し、学校で一緒に作るのだ。これは、食育にも一役買う企画だと感心した。

さまざまな企画の様子は逐次ブログで紹介され、ファンがコメントをつける。スイーツを通して、いろんな人がつながっているようだ。そこに漂う温かさや楽しさに触れたくて、僕は毎日このブログを見ていた。

この情報サイトを作っていたのが、エムズだった。ひよんなきっかけでエムズの就職面接を受ける機会

に恵まれ、気がついたら、今ここにいる。最終面接で社長に自分が何を言ったのかすら、覚えていない。

全員を前にして、僕は今の正直な気持ちを話した。

自分が何をやりたいのか、まだはつきりしていないこと。

スイーツの情報サイトを見て感動し、夢中でエムズの面接を受けたこと。

何ができるかわからないけれど、一生懸命働きたいと思っていること。

みんなは、真剣なまなざしで僕の話聞いてくれた。夢中で話し終えて息が上がっている僕に、社長が言った。

「話してくれてありがとう。」

誰だって最初は、自分が何をやりたいのかわからないものだよ。ここにいるみんなは、目の前の仕事に一つずつ真剣に取り組んでいるうちに、自分がやりたいことを見つけていったんだ。

真剣に取り組むっていうのは、苦しむって意味じゃないぞ。

心をこめて、楽しみながら、夢中で、目の前の仕事・目の前のお客さんに向き合っていくと、いろんな面白いことが見えてくるんだよ。君にもぜひ、こういう経験をしてもらいたいんだ。

私は会社を『自己実現の場』だと考えている。

お金持ちになりたい、有名になりたい、流行を作りたい。

どんなことだっていい。

会社という場を利用して、自分がやりたいことをして行ってほしい。

斉藤君だけじゃなく、エムズの社員には、自分のやりたいことを、自分の責任でやりぬいていける人になってほしいと思っっているんだ。

最初から完璧にできなくたって、いいんだよ。少しずつ、成長していこう。

エムズは、全員が今なお成長の途中にいる、と私は思っている。もちろん、私も含めてね。」

二…お客さまの幸せが自分たちの幸せにつながっている

あつという間に一日目が終わり、入社二日目の朝を迎えた。

今日も扉の向こうに人が並んでいたらどうしよう。恐る恐る扉をあけると、そこには誰もいなかった。

「おはようございます・・・。」

さらにもう一つの扉を開け、仕事場に入っていく。部屋には、鈴木さんという女性しかいなかった。昨日のミーティングで、当面の間、日々の業務や細かいことは鈴木さんが教えてくれることになっていた。

誰もいないのは、まだ時間が早いせいなのか。何気なく室内を見回していた僕に気づいて、鈴木さんが言う。

「斉藤君、おはよう。ふふ。誰もいないでしょ。」

うちの会社、ふだんはこんな感じなの。みんな自分のペースで仕事をしているから。」

「あ、はい・・・。」

あっさりした鈴木さんの言葉に、少し戸惑う。僕の不安を察してくれたのだろう。鈴木さんは、温かな笑顔を浮かべ、こう言ってくれた。

「私の仕事を手伝ってくれるかしら？荷物を置いて、一息ついたら声をかけてね。」

昨日ミーティングをした大きなテーブルで、鈴木さんは手紙の袋づめをしていた。ニューズレター、それともダイレクトメールだろうか。それにしても、こんな幸せそうな顔で、手紙に封をしている人、見たことがない。

「あの・・・僕も手伝います。」

「ありがとう。助かるわ。」

じゃあ、こっちのニューズレターを封筒に入れてくれる？封はまだしないでね。お一人お一人への手紙を入れて、イメージにあった切手を貼るから。」

鈴木さんの手元には、色とりどりの便せんと何種類もの切手、数色の筆ペンが置かれている。便せんと切手は、エムズのオリジナルデザインみたいだ。そういえば、郵便局に申し込むと、オリジナルの切手が作れるんだったな。

「手紙って手書き・・・なんですか？」

「そうよ。」

お客さまやビジネスパートナーのみなさんには、それぞれ思いがあるの。

一言でも、何か生きた言葉をかけたくて。  
私はやっぱり、言葉を書くのが大好きなの。」

「こういう仕事って、ふつうは雑用・・・みたいじゃないですか。  
下っ端の若いもんがやる作業だと思っていました。  
もしくは外注しちゃうとか。」

「雑用・・・ふふ、そういう見方をする人も、いるかもしれないわね。  
でも私は、仕事には雑用はないって思ってる。どんな仕事も同じように大切。  
すべての仕事は、みんなと自分たちの幸せにつながってると思ってるわ。」

鈴木さんの作業を見せてもらいつつ、封筒づめをしていく。なぜか僕は楽しい気分だった。

最後の手紙に封をしたころ、会社から支給された僕の携帯が鳴った。外出中の社長からだ。

「斉藤君、昼一緒に食べないか？今、東京駅のそばにいるから、出ておいで。」

え？ わざわざ東京駅まで？ なぜ社長が？ なぜ僕に？

頭の中に、無数のクエスチョンマークが浮かんできた。そんな僕の顔を見て、鈴木さんは状況を把握したようだった。

「今の社長でしょ？」

今日は午後から名古屋に移動だから、もう東京駅にいるころね。ちよつとびつくりするかもしれないけど、うちじやよくあることなの。社長とのランチ、楽しんでいらつしやい。」

「あの、鈴木さんは・・・？」

「今日私は、オフィスにこもってやりたい仕事があるの。午後に一件来客もあるし。社長はこのことわかってるから。」

「……」

頭の中のクエスチョンマークが一つ増えた状態で、僕は東京駅に向かった。社長は眺めのいいレストラ  
ンで僕を待っていてくれた。

「わざわざ呼び出してすまなかった。

まだ二日目で時間もあるだろうから、こっちに来てもらうほうがゆつくり話ができると思ったんだ。」

軽めのランチコースを注文した後、僕は社長に最初の疑問を投げかけた。

「今日の午前中、オフィスには鈴木さんと僕しかいませんでした。

みなさん外出が多いとは伺っていましたが、いつもこんな感じなんですか？」

「そうだね、今日は制作やってるメンバーも外出していたから、特に人が少ない日だったかもしれないね。君が戻るころには、二〜三人増えていると思うよ。」

「え、社長は、みなさんのスケジュールを全部把握してるんですか？」

『社長は私の状況をちゃんと知ってるから』って鈴木さんが言っていました。」

「鈴木さんとは昨日、ちらっと電話で話したんだ。

各自のスケジュールと日報は、イントラネットで共有してるから、みんなが何をしているのかは、お互いだいたいわかってるよ。」

営業やってるメンバーは、毎朝早朝ミーティングをしてから外回りに出てる。

みんなに関係ありそうなことは、イントラで情報共有してくれているよ。会える時間が少ない分、いろいろ工夫しているんだ。」

早朝ミーティング？ 日報？ 少し憂鬱な気分になってきた。僕は恐る恐る聞いてみた。

「早朝出勤したり、毎日日報書いたり、みなさん嫌がらないんですか？」

「どっちもみんなが自主的に始めたことなんだ。

お互いの状況がわかったほうが、仕事しやすいよねってことになって。

社内には、仕切り役が好きなのとか、仕組みを作るのが得意なのもいるから、何か決まると、あっという間に実現できてしまうんだ。うちの社員、すごいだろ？」

社長は、いたずらっぽく笑った。そのあと社長は、社員一人一人のいいところを語り始めた。

鈴木さんが、エムズの誇る敏腕コピーライターだと知ったのは、このときだった。作品のなかには、誰もが知ってるシャンプーや、すっかり定番になったレトルト商品のキャッチフレーズもある。ニュースレターに添えた手紙の文面がお客さまの心に響き、そのまま広告や商品パッケージに採用されたこともあったと聞いた。



「私には到底できないことを、それぞれやってくれるんだから、社員のみんなには感謝しかないよね。」

社長はとても嬉しそうだ。僕もいつか、こうして社長にほめてもらう日が来るのだろうか。

「昨日のミーティングで話したように、うちは一人一人が自分のスタイルで仕事をしているんだ。みんなの姿を見ながら、君も自分のやり方を確立していくといい。」

そうだ、帰りにここへ寄ってごらん。今日は一日、高橋がいるはずだから。

高橋には、私から話をしておくれよ。」

「はい。」

社長に指示された場所は、都心から三十分ほど離れた、駅前のショッピングモールだった。新発売のサプリメントの販促を手掛けた高橋さんが、クライアントからの相談を受けて、朝からツメているという。

できたばかりのショッピングモールは、太陽光をふんだんに取り込んだ明るい雰囲気だった。三階までの吹き抜けが、開放感を感じさせる。

平日の昼下がりであって、女性客がとても多い。ふと目をやると、ドラッグストアの店頭の人だかりができていた。

「みなさんにこの商品の良さを実感していただきたく、キャンペーンを行っております！」

お一人お一人に合わせた商品をご紹介しますので、どうかお気軽にお立ち寄りください。」

商品パッケージと同じ、鮮やかなオレンジ色のエプロンをつけて呼び込みをしていたのは、エムズの高橋さんだった。さわやかな声と笑顔にひきつけられるように、女性客が集まっている。僕に気づいた高橋さんは、アイコンタクトで「ちょっと待ってて」と言った。

呼び込みが一段落したあと、高橋さんは僕を、ドラッグストアの店長に紹介してくれた。

「また一人、有能な人材が加わったんですか。今後が楽しみですね。」

丸顔の店長は、顔をくしゃくしゃにして笑った。僕はどう反応していいのか、わからなかった。

「今日は高橋さんが来てくれて、本当に助かりました。」

自分たちでやってみたんですが、思うような反響がなくて。

開店前から商品のレイアウトを変えてくれたり、POPを書いてくれたり、ついに呼び込みまでしてくれるなんて。

このエプロン、高橋さんが一番似あつてますよね。」

高橋さんは、一段とさわやかな笑顔を浮かべて答えた。

「僕はこの商品、ホントにすごいと思つてゐるんです。

メーカーのみなさんと同じくらい、商品のこと知つてますよ、たぶん(笑)。

実際に飲んでみて、効果も実感していますしね。

だから、一人でも多くの方々に、商品を届けたいし、これを作った人の気持ちを届けたいんです。

僕たちの仕事は、商品の価値を創り出し、伝えることで、多くの人に喜んでもらうことです。そうすることで、商品を買つてくださるお客様はもちろん、僕たちに仕事を任せてくれた広告主や、商品を売つてくださるお店のみなさん、そして僕たち自身も、豊かで幸せになれると思つています。

それにしても、店頭でお客様の反応を見ながら商品を手渡せるのは、楽しいですね。こちらこそ、貴重な機会をいただいて、ありがとうございました。」

三…クライアントの一番のファンであれ

ドラックストアの店長と別れ、僕たちは、ショッピングモールの中にあるコーヒーショップに向かった。スリムスーツをびしっと着こなす高橋さんは、見るからに広告マンという感じだ。さっきの「エプロンのおにいさん」とは、まるで別人のよう。

「あの・・・今日はありがとうございました。」

僕は次の言葉が出てこなかった。

今日も予想外の展開ばかり。驚きが重なると、言葉が出なくなるんだな。

「どういたしました。いろんなヤツがいるなあつて思つてるか？」

高橋さんは、気さくな様子で答えてくれた。おっしゃる通り、エムズにはいろんな人がいるみたいだ。

「高橋さんはいつから、こんな感じで仕事してるんですか？」

「そうだなあ・・・入社して2年くらい経つてから、かな。

おれは『広告マン』に憧れて、エムズに入ったの。

まずは形から・・・と思つて、かっこいいスーツ揃えたりしてね。

最初は手探りだったし、失敗もしたけど、社長や先輩社員に助けってもらいながら、少しずつ自分のやりたいことが見えてきたんだよ。

おれは、みんなで一つのを世に出すって活動が好きなんだよね。

エムズのお客様は、おれたちと一緒に考えてくれるし、広告だけじゃなく、いろんなことを任せてくれるんだ。新商品の企画とか、商品戦略とか、セミナーの企画とかね。

たまに意見の食い違いもあるけど、いいものを世に出したいって気持ちは同じだから必ずわかりあえる。

エンドユーザに喜んでもらいたいって気持ちも同じ。

単なる金もうけじゃなくて、みんなが幸せになれる方法を、お客様と一緒に考えている感じなんだよね。

これは一回やるとやめられないよ、楽しくて。」

いかにも「今どきの若者」風な高橋さんが少年のように笑う。

楽しいだけで、スリムスーツの青年が「エプロンのおにいさん」に変身できちゃうもんなんだろうか。僕はもう一つ気になっていたことを尋ねてみた。

「高橋さん、あのサプリメント飲んでるんですか？」

「おう。っていつても、新発売の商品だから、まだ1ヶ月弱だけどね。」

「え、クライアントから商品もらえたりするんですか??」

「違うよ。自分で買って飲んでるの。さっきの店で買って。」

「今日も帰りに、来週の分買って帰ろうと思ってたところ。」

「ちようどキャンペーンやってるし。」

「・・・それって、自腹・・・ですよな。」

「まあ、自腹と言ったら、その通りだな。」

「実際に自分で買って『いいなあ』って思った商品でないと、人に勧められないでしょ?」

「たしかに、そうですね。」

「自分たちが取り扱う商品を事前に使わせてもらうことはよくあるんだよ。商品を理解するために、クライアントがサンプルを用意してくれたりね。でもそれだけじゃなく、自腹で試してみたい！って感覚がすごく大切だと思うんだ。」

本当にその商品が好きで、良さを実感しているから、『これ、すごくいいですよ』って気持ちで広告が作れる。

呼び込みにも力が入るってもんよ(笑)。

ただねえ、こうして仕事していると、自然とその商品が好きになっちゃうんだよね。

自分の担当している商品だけじゃなくて、クライアントの作ってる商品全部がすばらしく思えてくる。気がついたら、サプリメントのほかにも、会社で食べるおやつとか、歯磨き粉とか、洗剤とか、いろいろ買っちゃってるよ、おれ。」

「まるで、クライアントさんの『ファン』みたいですね！  
すごいな、高橋さん・・・。」

「いやいやいや。これゼーんぶ、社長のポリシー。  
エムズで仕事をしているうちに、みんな自然とそうなっちゃうの。」

『広告屋は、クライアントの一番のファンであれ』ってね。」

「そうなのか、知らなかった。」

さっき社長に会ったときも、話してくれなかったし・・・。」

「そっかさっか、そうだったわ(笑)。」

社長はそれを、広告屋としてごく当たり前の姿勢だっと思ってるんだよ。  
だから、わざわざ『これが私のポリシーだ！』なんて言わないの。」

実はおれもね、この話、最初に先輩から聞いた。今の君と同じ。

『社長、おれにはそんな話してくれなかったよ(笑)』

あとで時間があつたら社長に聞いてごらん。いろいろ話してくれるから。

ちなみにさ、今日のランチ、東京駅のそばのレストランだったろ？

あそこね、社長が昔から担当してるクライアントなの。」

「！」

「今日は経費かもしれないけど（笑）、社長はプライベートでもしょっちゅうあの店使ってるんだよ。結婚記念日とか、お子さんのお誕生会とか。」

この前なんか、自分で手掛けた『スプリング・ディナー』を社員のみんなにごちそうして、大絶賛。もちろん支払いは、社長のポケットマネー（笑）。」

得意げにしている社長の笑顔を思い浮かべたら、笑いがこみあげてきた。目の前では、高橋さんがケラケラ笑っている。

難しいこと考えないで、まずはエムズの毎日を楽しんでみようかな。

僕は、変な緊張感が溶けていくのを感じていた。

「お、力が抜けてきたな、新人！」

夕方から別の打合せがあるという高橋さんと別れ、僕は職場に戻ってきた。社長が言った通り、朝より人数が増えている。自分の机で仕事をしている人、ミーティングスペースで話している人、みんなホント自由にしてる感じだ。

鈴木さんに教わりながら、僕は初めて日報を書いてみた。まだ入社二日目。業務はしていないに等しい。それでも、次々と言葉が浮かんできた。今日学んだことや感じたことを書いているうち、「所感」の欄が埋まっていった。

翌朝、僕の日報に社長からコメントが届いていた。

「今感じていること、思っていることをそのまま書いてくれてありがとう。」

君の長所の一つは、素直で正直なところだと私は思います。

わからないことを『わからない』とはっきり言える人は、多くありません。

先輩たちに応援してもらいながら、少しずつペースをつかんでください。

なにかあったら、私に連絡ください。メールでも電話でも。」

心がじわーっとあつたかくなかった。エムズの一員になれたことを、改めて嬉しく感じた。

それから三週間は、先輩社員一人一人と話をしたり、外出先に同行させてもらったりして過ごした。早朝ミーティングの席にも座らせてもらった。毎日が楽しく、新たな発見の連続だった。

日報を書くのも、自然と日課になっていった。書くことで頭が整理できるし、自分の状況を客観的にとらえることもできる。静かに自分と向き合う時間の貴重さに、僕は気づき始めていた。

日報に書いたことについて、先輩社員からメールが来たり、電話がかかったきたりすることもあった。

「私、その気持ちわかるよ。」

「そのことなら、おれに聞いて。」

「参考までに、私の経験とその時に作った資料を送ります。」

短い一言にこめられたみんなの気持ちが嬉しかった。社長のコメントは、毎日ではなかったけれど、それで十分だった。みんなが自分のことを見ていてくれる。わかってきている。エムズが自分の居場所だと感じるのに、そう時間はかからなかった。

四…自他共栄…かわる人全てと豊かさを分かち合う

行きつけのカフェでノートパソコンを開くと、高橋さんからメールが届いていた。

「新入社員の安藤佐知子さんの入社日が、十月八日に決まりました。」

恒例により、全員で彼女を出迎えたいと思います。

各自、スケジュールを調整いただきますよう、お願いします。

P.S.

斉藤は初めてだったね。詳細を伝授するから、あとで電話ください。」

あ、こういうことだったのか・・・

僕は、エムズに入社した日のことを思い出した。ふだんは別々に行動しているみんなが、僕のために時間を作って受付で出迎えてくれた日のことを。今僕は、エムズの一員として、新しい仲間を迎えようとしてる。

エムズに入社してから二年あまり。今では、小さな案件なら、僕一人に任せてもらえるようになった。自分が本当にやりたいことは何なのか、まだはつきりとわかったわけではない。今はそんなことを考える暇がないくらい、毎日の仕事が楽しい。

住宅メーカー、文具メーカー、老舗スーパー、新進のパティシエが開いたカフェ、地域で愛されている整体院 etc. いろいろなクライアントと一緒に仕事をさせてもらった。

担当しているメーカーの文具を使い、月に2回は整体院でマッサージを受ける。早く帰れた日の夜はスーパーで総菜を買い、休日は遠距離恋愛中の彼女をこっちへ呼んでカフェでデート。そんな生活が当たり前になった。

仕事で扱った広告の種類も様々だ。あるときはインターネット、あるときは新聞広告、またあるときは屋外広告。クライアントの状況や要望に合わせて最適な媒体を選び、クライアントに提案できることがエムズの強みだ。

先輩と一緒に、初めてテレビCMに携わったときの感動は、今でも覚えている。CMが初めて放送された日の翌日、僕のデスクには色の違うDVDが2枚置かれていた。

緑色のDVDが入ったケースには、走り書きのメモが添えられていた。

「祝・初CM

CM単体を見るより、番組の合間に流れているのを見たほうが実感わくだろ？

by 高橋」

水色のDVDのケースには、「お疲れさま」とひとこと書かれた付箋紙がついていた。その文字を見て、社長だ、とすぐわかった。さりげない気配りに胸が熱くなった。

ある日の午後、愛用のシャーペンに芯を補充していると、社長が声をかけてきた。

「面白い仕事ができそうなんだ。

今まで経験した案件より少し規模が大きいけど、斉藤、やってみないか。」

「え、僕がですか？」

「ああ。大きな案件だから、もちろんみんなで協力し合ってやるんだけど、主担当は斉藤にお願いしたいと思ってる。」

社長に手渡された資料にさっと目を通す。今回の案件は、中京圏のターミナル駅に新設される駅ビルのオープニングイベントだ。5階建てのビルには、商業施設のほか、内科・歯科・小児科をはじめとする医療施設、託児所・保育所、イベントホール、小さな映画館が入っている。地元商店街のアーケードと調和するビルのデザインや駅前広がる広場、新旧の建築物をうまくつなぐ街路樹など、街の一体感をさらに強める工夫が感じられる。

ビルが建つターミナル駅、それは僕の地元だった。エムズに就職するまで住んでいた街、今でも両親と妹、彼女の奈津美が住んでいる。

「ぴったりだろ？ やっちゃいなよ、斉藤！」

いつもの調子で社長が笑った。

もともと名古屋で創業したエムズは、中京圏に強いパイプを持っていた。今回の案件も、社長と十数年の付き合いがある中原さんから打診があったのだ。中原さんはかつて、エムズのクライアントである大手電力会社に勤めていたが、現在は、名古屋を拠点に複合商業施設の運営・開発を手掛ける会社で、取締役を務めている。

夢のような話ほとんどん拍子に進み、あつという間に客先での最終プレゼンを迎えることになった。前日から名古屋入りした社長と僕は、クライアントのキーマンに向け、渾身の企画をプレゼンした。地元商店街の人々や子供たち、地元ゆかりのミュージシャンを巻き込んだイベントの数々は、おおむね好意的に受け止められたようだった。

一週間後、社長と僕は再び名古屋に向かっていった。中原さんが、僕たちを食事に誘ってくれたのだ。社長の話によると、受注はほぼ決まっているという。

感じのよい懷石料理店で上品な和食を味わった後、それまでにこやかだった中原さんが少しかしこまった表情で僕たちに言った。

「実際のところ、社内には、大手の代理店に任せられた方がいいんじゃないか？ って声もありました。でも私は、ぜひ西森さんに、エムズさんをお願いしたかった。街の新しいシンボルの誕生を、私たちと一緒に祝ってくれませんか？」



確かな信頼に裏打ちされた中原さんの言葉が、胸に重たく響いた。大きな案件を担当できる喜びが、巨大なプレッシャーに変わっていくのがわかる。

僕のせいでこのプロジェクトが失敗したら、どうしよう……。

エムズが携わる案件のほとんどは、「広告費用半額負担保証」を適用している。これは、当初見込んだ広告効果が得られなかった場合、クライアントと協議のうえで、かかった費用の半額をエムズが負担する制度だ。この制度には、「狙った成果は必ず出せる」という自信と、「お客様と同じ思いで取り組む」というエムズの覚悟がこめられている。

食事の最後に社長は、「本案件も、『広告費用半額負担保証』を適用いたします。安心して、弊社にお任せください。」と言い切った。

中原さんと別れ、帰りの新幹線に乗った後も、僕の気持ちは重たいままだった。車窓から見る夕焼けが、今日は妙に切なく映る。油断していると、涙がこぼれてしまいそうだった。

隣の席で本を読んでいた社長が、視線をずっと僕に向けて言った。

「君の故郷の駅に、人々が集うビルができる。みんなの暮らしはどうなると思う？」

「すごく便利になると思います。」

街には昔ながらの商店街がありますが、最近では、郊外型商業施設の影響でちよつと元気がなくなっていったんです。

夜も早いから、若い人のライフスタイルには合わないし。

店舗はもちろん、託児所・医療施設・イベントホール、駅ビルにある全ての要素が、みんなの生活を変えていくと思います。」

「君のご両親や妹さん、彼女の笑顔が想像できるか？」

フリーのグラフィックデザイナーで、ときには家にこもりつきりで仕事をしている彼女の奈津美。外に出て気分転換をしようにも、近所にはコンビニしかないわって、言ってたっけ。駅ビルがきたら、書店や食品コーナーは夜10時まで営業している。ふらっと雑誌を見に行ったり、できたてのお総菜やスイーツを買ってきて楽しむこともできるだろう。シュークリームを頬張りながら、ニコニコしている奈津美の顔が目には浮かぶ。

いずれ結婚して子供ができたら、朝、僕が出勤するときに保育所まで送っていこう。わずかな時間でも、奈津美に自由な時間を作ってあげられる。お迎えは、母さんに頼むことだってできそうだ。まだ結婚もしていないのに、孫を抱っこしてほほ笑む母の姿がくつきりとイメージできた。

え、僕、地元に戻るつもりなのかな？

自己ツツコミで、意識が現実に戻る。

心にかかっていた雲が、さーっと晴れていく。その様子を察したのか、社長がにやっと笑って言った。

「君の大切な人が笑顔になるプロジェクトなんだよ。

どうやっても、うまくいっちゃうだろ？」

「はい。うまくいかないはずがありません！」

目先のプレッシャーに惑わされて、僕は一瞬忘れてしまっていた。

エムズのクライアントはいつも、最高最善の商品・サービスを生み出し、それを使う人たち、すなわちエンドユーザに大きな喜びを提供している。エムズには、そういうクライアントしかない。

クライアントは、エンドユーザを幸せにすることで豊かになる。

クライアント、すなわち広告主が豊かになって初めて、僕たち広告屋が豊かになる。

関わる人すべてが、豊かさを分かち合っていくこと、それが「自他共栄」。西森社長が、エムズの社員全員がいつも心に留めている言葉であり、一番大切にしている考え方だ。

僕たちはただ、クライアントとクライアントが生み出した商品・サービスを信頼すればいい。それだけで十分じゃないか。

そう。広告屋は、クライアントの一番のファンであれ。

ランチの翌日、正式に駆ビルオープニングイベントの受注が決まった。

それからの僕はもう、夢中だった。東京での仕事はそのままに、週に二日は名古屋に向かう。少しハードだったけれど、地元にいる奈津美と会える楽しさもあって、疲れは感じなかった。

クライアントのみなさんも、いろいろと協力してくれた。あらゆる伝手をたどって、大物ミュージシャンの出演交渉に成功、地元小学生、アマチュア学生バンドとのライブセッションが実現することになったのだ。

駅ビルで働く人たちや地元商店街の人たちも定期的にミーティングを開き、アイデアを出してくれた。一つの目標に向かって、みんなの気持ちが固まってくのを僕は感じていた。

オープニングイベント初日、エムズ社員は総出で現場に繰り出した。駅ビルはもちろん、昔からある商店街にも、多くの人があふれている。こんなにたくさんの方々の笑顔を見るのは、人生で初めての経験だった。

ライブセッションも大盛況のもとに終わった。クライアントの重役たちが、お孫さんを連れ、舞台袖でロックミュージシャンと一緒に写真に収まっている。中原さんも最高に嬉しそうだ。

クライアントのみなさん、来て下さったお客様、素晴らしいライブを提供してくれたみなさん、駅ビルで働くみなさん、地元商店街のみなさん、西森社長、エムズのみんな……。ここにいてすべての人たちに、自然と感謝の気持ちがわいてきた。

僕を育ててくれた大好きなこの街に、少しでも恩返しができたかもしれない。街の灯で明るく照らされた夜空が、温かく僕を包んでくれている気がした。

五…エムズは家。社員は家族。

「それでは、新郎新婦のお二人に今一度、大きな拍手をお願いいたします！」

少し日焼けした高橋さんの笑顔が真っ白なタキシードに映えている。隣ではほ笑むのは、元・キャビンアテンダントの麻里さん。文字通り、美男美女のカップルだ。

梅雨の晴れ間がのぞいた6月の日曜日、一軒家レストランを貸し切って高橋さんの結婚パーティーが開かれた。和やかな雰囲気の中、ふと目をやると、社長と新婦の麻里さんが笑顔で話している。

二人の話が一段落したのを見計らい、僕は社長にこっそり聞いてみた。

「麻里さんと何話してたんですか？」

「いやね、エムズに一人家族が増えるから、一言挨拶を……。ネ。」

「はい???」

主役の二人はたくさんの友人に囲まれて笑っている。それを遠くに見ながら、社長は「家族」の意味を語ってくれた。

「会社で働くみんなは、目的を共有する同志でもあるし、家族でもある、と私は考えている。

家族って、ふだんは家族であることを強く意識したりしないだろ？」

ただ当たり前と一緒にいて、お互い素に近いテンションで自由に過ごしてる。

昼間は別の場所において、それぞれが活動し、夜になると家に戻ってくる。

ふとした瞬間に、お互いの大切さやありがたさを実感して嬉しくなったりしてね。

みんな自然に支え合って生きてる。

家族がいるから、家庭や家ができるんだ。

これって、会社も同じだろう？」

社屋という建物はあるけど、会社という物体があるわけじゃない。

社員のみんながいてくれてはじめて、会社が存在できるんだ。

社員がいるから、社長の私も存在できる。

私は、社員の家族も、エムズの家族だと思っている。

家族の方が送り出してくれるから、社員のみんなは、エムズでいい仕事ができる。

エムズは、社員の家族とも幸せを分かち合っている会社でいたいんだ。

麻里さんのおかげで、高橋は今後さらにパワーアップするだろうからな。

自然と感謝の気持ちが浮かんでくるよ。」

社長の言葉を聞きながら、僕は地元にいる彼女・奈津美のことを思い出していた。

六…社員は、社長が創った最高傑作。

駅ビルのオープニングイベントを成功させたことがきっかけとなり、僕は何かと地元に戻ることが多く

なっていた。駅ビルのプロモーションをはじめ、地元企業の仕事が順調に増えている。新しい人脈ができ、仕事以外の用事が目的で帰ることもしばしばだった。

エムズは名古屋にも拠点があり、他の社員とのコミュニケーションもとれているので、東京を離れているときも大きな支障を感じることはない。名古屋にすれば、実家の家族や奈津美と過ごす時間がとれる。僕は新しい生活リズムを歓迎していた。

東京・名古屋を行き来するようになって、二年ほどたった頃のことだった。

僕は名古屋の異業種交流会で、三人の若者に出会った。彼らは、農家や若手のパティシエと組んで、健康にいいスイーツを開発し、ネットで販売するプロジェクトを立ち上げようとしていた。情熱に満ちた瞳で話をする姿に、僕はすっかり魅せられてしまった。仕事抜きで、何か役に立てることはないだろうか。その後、折に触れて僕は、彼らと話をした。

初秋の日差しが心地よい土曜日の昼下がり、僕は奈津美と遅めのランチを取りながら、彼らと一緒に考えている「大豆スイーツ」について熱く語っていた。

いよいよ準備が整って、試作品を作る段階に至ったこと。

面白いように必要な人材が現れてプロジェクトが加速していること。

このプロジェクトで、この街だけでなく、日本全体を笑顔にしたいと思っていること。  
ようやく、エムズの社員として応援できることを考える段階になったこと。

ひとしきり話して、ミネラルウォーターを一口含んだとき、奈津美が思わぬことを言いだした。

「大豆スイーツのことを話しているときの哲也は、とつても楽しそうだよ。

もしかしたら、自分が本当にやりたいことをみつけたんじゃない？」

「え？」

「エムズの中にいて彼らを応援するのもいいけれど、

彼らと一緒にあって、エムズから応援してもらう方法もあるかもよ。」

僕はしばらく言葉が出なかった。エムズを離れるなんて、考えたこともなかったから、奈津美のアイデアには驚いた。一方で、反論する気が起きない自分にも戸惑いを覚えた。心のどこかで、奈津美の話をすんなり受け入れているのだ。

大豆スイーツのメンバーから、自分たちの仲間に加わってほしいと言われたのは、数日後のことだった。単に参加するのではない。プロジェクトの事業化にあたり、代表としてメンバーを支えてほしいと頼ま

れたのだ。

「斉藤さんからは、『自他共栄』という大切な考え方を教えてもらいました。でも、まだ僕たちは未熟です。

見本となり生き方を示してくれる人が必要なんです。

こんなこと頼んだら、斉藤さんやエムズのみなさんが困ることはわかっています。でも、あきらめたくないんです。

『試す前にあきらめちゃだめだ。』これも斉藤さんから教わったことです。だから今、ありったけの勇気を振り絞って、チャレンジしています！」

彼らの言葉が、心に染みいっていく。僕の気持ちはもう、決まっていた。

「……おう、一緒にやるか！」

「……………」

こうして僕は、新しい一步を踏み出すことになった。とはいえ、現実的に、今すぐエムズを離れることは考えられない。僕が最適なタイミングで退職できるまで、大豆スイーツのメンバーは待っていてくれることになった。

半月後、僕は社長を東京駅のそばのレストランに呼び出した。社長とはじめてランチをした店だ。あの時と同じ、眺めの良い席で、僕は自分の決意を社長に告げた。

社長はずっと僕の目を見ながら、話を聞いてくれた。そして、しばらく目を閉じた後、静かに話し始めた。

「私たちは「伝えること」を生業としているけれど、大切なのは、どんな姿勢で伝えるか、ってことなんだ。

『自他共栄』という生き方を実践できる人材を、世に出すこと。

エムズが社会に提供している真の価値は、ここにある。

『自他共栄』で生きる人間が広告を作って伝えれば、結果も自然と『自他共栄』になるからね。

社員は家族だから、息子が家を出ていくのはやっぱり寂しい。

でも、私にとって、社員にはもうひとつの意味があるんだ。

社員は、社長の究極の「作品」。

流行をしかける広告屋として、君のような最高傑作を世に送り出せるなんて、こんなに嬉しいことはない。

斉藤、独立おめでとう。そして今まで本当にありがとう。

エムズはいつまでも君の家です。何かあったらいつでも戻っておいで。

盆暮れ正月には、みんなでまた一緒に酒を飲もう。」

目に涙があふれてきた。社長の笑顔を見たら、涙はますます止まらなくなった。子供のように泣きじゃくる僕を、社長はずっと見守ってくれていた。

涙のランチから三カ月後、僕は七年間お世話になったエムズから卒業した。

地元に戻った僕は、大豆スイーツを主力商品とする通販事業を立ち上げた。当面の目標は、エムズのスーツ情報サイトに取り上げってもらうこと。そして、次の目標は、プロモーションをエムズに発注できるようになることだ。

僕の新たな挑戦が始まった。

## ■終章…

「素敵なお話をありがとうございます。」

窓からの西日を受けて、山下智子の瞳はキラキラと光っている。

「いえ、こちらこそ。長い話を聞いてくださって、ありがとう。」

私自身も、自分のルーツを振り返って、気づくことができました。」

胸の奥がまだ、ほんわかと温かい。一息つくくと、斉藤哲也は冷めてしまったコーヒーに口をつけた。過去に向かっていた意識が、ゆっくりと現在に戻ってくるのがわかる。

「今回、自分の会社がこうした取材を受けることになって。」

誰よりも喜んでくれたのが、エムズの西森社長だったんです。

エムズで学んだこと、身につけたことは今でも私の財産です。

当社の名前、ワイズ・プレゼンツは、実は西森社長のファーストネームから一文字もらってるんですよ。ちよつと恥ずかしいんで、おっぴらにはしていませんけど（笑）。」

「今度は、エムズ・コーポレーションを取材したいわ。

受けてくださるかしら？」

「さあ、どうかなあ。社員はともかく、社長のインタビューは微妙かもしれないですね。

社長は、自分よりもみんなを表舞台に立たせたい人ですから。」

「社長は社員のプロデューサーであり、仕掛け人なのですね。わかる気がします。」

「会社の規模は違うけれど、私にとってエムズはずっと『理想の会社』でした。

ずっと、エムズを追いかけてきたんです。

でも、今日をきっかけに、これからは僕なりの『理想の会社』のあり方を追及していきたい。やっと決意できました。」

「斉藤さんの『これから』を、また取材させていただけますか？

斉藤さんが作る『理想の会社』を楽しみにしています。」

「ありがとうございます。」

斉藤はすつくと立ち上がると、智子に握手を求めた。

長身の斉藤が、ひととき大きく見える。

窓からの夕日を背に去っていく斉藤の後ろ姿を、智子はずっと見守っていた。

(了)