



退屈な仕事为天職に変わる
正義の仕事術

~ *The work of justice* ~

第一卷 夢を追う男

売れっ子 Kindle 作家 大矢慎吾

僕が望んだのは
≡ 荒治療 ≡ だった..

『業界の嘘』
引きこもりの田舎者が不動産屋の営業マンに：自分を変えたいと、もがく男に立ちほだかった

プロローグ

『正義の仕事術』

その大学ノートの表紙には赤く太いマジックペンでそう書かれていた。よく見ると赤いインクの下にうっすらと「営業」の文字が見える。たしか最初は、単なるメモ代わりに使っていたのだ。それが書き残していくうちに一冊のノウハウとなり、こうして大切に保管されるほどの代物しるものになった。

まさか自分が不動産屋の営業マンに…それは想像もつかない大冒険だった。極度の人見知りで集団にもうまく溶け込めない、引きこもりが、引きこもったまま成人したような性格だった。

こんな自分が"イケイケ"の不動産業界でやっていけるのだろうか？もしかすると恥をかくことになるかもしれないし、屈辱的な経験をすることになるかもしれない、そんな恐怖はもちろんあった。だけど僕の心には、それを上回るほどの強烈な『好奇心』が渦巻いていた。

”自分を変えたい”

幸いにも根拠の無い自信はあった。自分ならきっと会社で成績トップの営業マンになれるはずだと信じて疑わなかった。僕はあまり他人の意見を聞き入れない。だから自分の思い描いていた未来を、他人のお節介や嘲笑なんかで簡単に塗り替えられてしまうことはなかった。

あとになって知ったことだが、この「思い込みが激しい」というある意味で少し”イタい気質”は、営業マンには良い方向に働からしい。売れる営業マンは得てして自信に満ち溢れている。大した知識もないくせ

に、その話には不思議な説得力があるのだ。それは単なる勘違いすらも自信に変えてしまう”盲信”の力らしい。

しかし…その盲信をもってしても不動産仲介という業界は嫌になるほどダークで、ウンザリするほど欲望にまみれた業界だった。そこは世間知らずの田舎者が希望一つで乗り込むにはあまりにも物騒な世界だったのだ。

詐欺師まがいのトーク、借金取りが如く執拗な電話、脅迫めいたクロージング、弱者を喰い物にする法外な初期費用、インターネットの随所に散りばめられた誇大広告…

まるで昨日のことのよう思い出す。そう、あの4年間は、猛獣だらけのジャングルに飛び込み生きるか死ぬかのサバイバルを繰り返しながら、たった一つの『極上の果実』を手にすることに成功した、まさに、奇跡のような日々だった……

……「結果を出せない者には給料が出ません。それでも大丈夫ですか？」

目の前の男はまるで僕を試すように聞いた。

背丈は185センチくらいあるだろうか？ ガッシリした肩幅とツーブロックに刈り上げた短髪は元ラガーマンを連想させる。通勤電車ではまず見かけない発色の強いブルーのストライプスーツが、この男性の放つ威圧感をさらに増幅させている気がする。

「問題ありません。そのつもりで来ていますから」

自信満々に僕は答えた。

印刷屋の見習いや飲食店のホールスタッフ、さらに肉体労働の現場などを転々として二十歳を迎えた僕は、歩合給ぶあいぎゅうの仕事を選んだ。仕事の成果が直接給料かろうに反映されるような分かりやすい形を望んだからだ。数ヶ月前に「過労です」と医者から診断され、ただガムシャラに頑張るだけでは人生は変わらないのだと痛感した。

お金が欲しかったのは間違いない。ただそれよりも自分に自信がもてるような「客観的事実」が欲しかったのだ。売上、役職、順位、なんでもいい。成果報酬なんてとてもわかりやすくて良いと思った。

そして何よりも、自分がこの不動産という業界でどこまでやれるのかを試してみたかった。

以前に働いていた飲食店のオーナーが、やり手の不動産ブローカー兼空間デザイナーとして有名だった。「不動産屋ってどんな仕事ですか？」という僕のざっくりとした質問に対し、オーナーは丸メガネをクイッと上げ、ニヤリと笑いながら教えてくれた。

「実力がすべての世界や」

その口ぶりは少し癩に障ったが、自信満々なオーナーには男としての格好良さを感じた。その顔には、自分の仕事にプライドをもつ「職人」のような風格が漂っていた。”自分もこんな格好良い男になりたい”そんな憧れが、今日の面接につながった。

「…では、明日から来て下さい」

この威圧感にどれほどの人間が逃げ出したことだろう。大丈夫、不動産屋になる覚悟はもうできている。

「わかりました。明日から、よろしくお願いします」

面接は、たったこれだけで終わった。

※この話に登場する人物名、団体名は、「僕」を除き、すべて架空のものです

目次

プロローグ

第1話 2005年、不動産屋は今…

楽マンショップ

ネットに載った部屋は空いていない

賃貸屋

部屋探しは変わった

嘘に嘘を重ねる

第2話 紙一重の営業トーク

押し部屋

伝家の宝刀『つぶし』

憧れ

圧倒的なキャリアの差

一流営業マンの嘘

第3話 人情の街、大阪

ボストンバッグと現金13万

家出の片棒を担ぐ

過去をリセットしたい男

一人暮らしの最後の受け皿

同期の初契約

第4話 最初の抵抗

バレル嘘、バれない嘘
丸聞こえの部屋
僕は僕の営業をやる
僕が困難を背負う
青二才

第5話 正義の嘘

見切られた男
不要な営業マン
嘘の理由
インターネットで部屋を探すな
待望のデビュー戦

第1話

2005年、不動産屋は今…

楽マンショップ

翌日、入社した僕は二階に招かれた。

中に入るとデスクがいくつか並んでいて、何人か先輩たちの姿が見える。普段から喫煙する僕でも咳き込んでしまうほどの煙たさに思わず目が痛くなった。黄色く染まった壁紙、灰皿に山積みになった吸い殻が、日頃からのストレスを想像させる。どうやら二階は事務所になっているらしい。

今日から働く「楽^{らく}マンショップ」は、全国にフランチャイズ加盟店をもつ業界最大手の不動産会社だ。

テレビコマーシャルで部屋^へ探し^{やさ}専門店を大々的にアピールし、“部屋^{たの}探しといえばココ”というイメージを定着させることに成功した。「楽^{らく}しく楽^{らく}に部屋探し！」イメージキャラクターのラックマンの掛け声は妙に耳に残る。僕が就職したのはそのフランチャイズ加盟店の一つ、大阪の繁華街のど真ん中に位置した「アメリカ村店」だった。

店舗は一階にあって出入り口は広い歩道に面している。全面がガラス張りになった外観が「どなたでもお気軽にご来店下さい」という敷居の低さを暗に示している。上品なアイボリーのカウンターに白とライムグリーン椅子が並んだ店内は、従来の不動産屋のイメージには無いほのかな清潔感が感じさせた。

店舗の裏手にも扉はあるが、そちらはスタッフ専用になっているらしい。その扉から外へ出ると二階の事務所へと上がる階段がある。パーテーションで区切られているため、それらは来店客からは見えないようになっている。パーテーションの奥にも長いデスクがあって、二脚の椅子と二台のパソコンが置かれている。このスペースはスタッフのバックヤードになっているみたいだ。

「今日から働くことになった、大矢慎吾君です」

この店の責任者である楠（くすのき）店長は、煙草をふかして談笑するスタッフに向かって言った。彼らは一応その動きを止めてこちらに視線を向けてきた。

「初めまして。今日からよろしくお願いします」

”タンッ、タンッ、タンッ”

かわ
渴いた拍手が起こった。

「じゃあ一応、紹介しとくか…」

楠店長はのっそりと立ち上がり、全員の顔が見えるようにホワイトボードの前まで出てきた。それまではデスクに積み上がった書類が邪魔をしていて、こちらからは顔がまったく確認できなかった。よく通る太い声だけが書類の奥から聞こえていたのだ。

「えー…じゃあ、鳴海（なるみ）課長から」楠店長が指を差す。

「課長の鳴海です。よろしく」まだ立ち上がりきらないうちに言い終えると、鳩時計が戻るように男はすぐに仕事に戻った。

「あとは順番に言うてや」そう言い残すと、楠店長は再び書類の山で見えなくなった。

「主任の権藤（ごんどう）。よろしく」ぶっきらぼうに言うとなすぐにパソコンに視線を戻した。

いいづか
「飯塚っす」

^{きのした}
「木下っす」

^{いのうえ}
「井上…」

…何なんだ、コイツらは。

新人の僕を歓迎する気持ちなんてこれっぽっちもないじゃないか。何だよ「一応」って。初対面の相手に自己紹介するのは当然のことだろう。別に大して期待はしていなかったよ。だけど、ここまであからさまな態度をとるなんて大人としてどうなんだ？

だんだんと怒りがこみ上げてきた。

「朝礼後に掃除したら、さっそくロープレやるか」

…ロープレ？ なんだそれは？

楠店長が言った"それ"は、この時の僕にはまだ、一寸の恐怖いっすんを与えることもなかった。

ネットに載った部屋は空いていない

「二人で横並びに座って下さい」

鳴海課長に促されて席に着いた。僕の隣には、30代後半から40代前後といった感じの男性が座っている。

日に焼けた黒い肌にゴツゴツした指、ジェルでがっしりと固められた短髪の頭はツヤツヤに光っている。いまだきダブルのスーツなんて、妙なこだわりが強い人なのかもしれない。

「二人の入社は三日違いなので、同時にやっていきます」

…そうなんだ。この人は僕の同期なのか。途中から聞いていなかったけど、さっきこの人も自己紹介をしてくれたのかもしれない。

「お客さんが来店されたら、まずは、来店カードの記入を促して下さい。一階から持ってきましたよね？ こんな感じで」

"いらっしゃいませ、初めてのご来店ですか？ 来店カードを記入してお待ち下さい"

「頃合いでスタッフがお客さんに名刺を渡し、そのまま接客を始めます。じゃあ実際にやってみましょうか？ まずは佐々川（ささがわ）さんから」

鳴海課長は言い慣れた感じで僕たちに説明すると、立ち上がって席から少し離れた。お客の役をやってくれるらしい。佐々川さんと僕も同様に立ち上がると、二人とも今のセリフをぶつぶつと反芻した。

「オッケーですか？ では、いきますね…」鳴海課長が扉を開ける
仕草しぐさをした。

「いらっしゃいませ。初めてのご来店ですか？ 来店カードを記入してお待ち下さい」

…何だ？ 初めてとは思えない、この人（佐々川さん）のこのスムーズさな言い回しは？

一人で感心していると、鳴海課長はそのまま席に座り、ボールペンを手にして黙々と来店カードを記入し始めた。

(えっ?)

僕と佐々川さんは思わず顔を見合わせた。

…まさか、このまま始めようっていうんじゃないだろうな？ まだなんにも教わっていないのに僕たちにどうしろっていうんだ？

静かな部屋にペンを進める音だけが響く。

「書き終わりました」

そう言うと、鳴海課長は顔を上げ、当然だという表情で佐々川さんを真っ直ぐに見つめた。どうやら”とりあえずやってみる”ということらしい。

「あ、ありがとうございます。佐々川といいます、よろしくお願ひします。きょ、今日は何をお探しでしょうか？」

…部屋だろ。

それ以外に楽マンショップにどんな用事があるんだ。だけど気持ちはわかる。まず話の切り出しがわからない。何を聞いて、どんな話をすればいいんだ？

「一応、こんな感じの部屋に住みたいんですけど…」言いながら、鳴海課長はアンケート形式の来店カードを佐々川さんの方に向けた。

「あっ、なるほど…はいはい、1K (ワンケー) の部屋を探しているんですね」

「まあできれば1DK（ワンディーケー）に住みたいんやけどね。ただそうすると家賃も高くなるんちゃうかなって」

「ま、そ、そうですね。部屋が広くなると家賃も高くなります。家賃はえーっと、6万円くらいでお探しなんですね」

「そうなんです。…そっか、やっぱり高くなるんや。でも築年数は新しい方がいいなあ」

「は、はい、そうですね。やっぱりキレイな方がいいですよ」

「そうそう、あと収納が多い方がいいです。僕、けっこう荷物が多いんですよ。テレビもやたらとでかいし、あとソファとベッドを置きたいんですよ」

「なるほど、、そうなるかと…」

「部屋の広さは8帖^{じょう}くらい必要ですよ？ ただね、この辺に住みたいんですよ。この辺って中心街やし、家賃が結構高いですよ？」

「そ、あ、はい、よくご存知ですね」

「ネットですごい調べましたから。心齋橋^{しんさいばしえき}駅と梅田^{うめだえき}駅の近くは高いって書いてありました」

「はい、まさにその通りです。だから6万円で探すとなると…」

「何かを妥協しなきゃいけない、ってことですよ。いやあ、でもお風呂とトイレは絶対にセパレート（別々）がいいんです。これだけは絶対に譲れない。ユニットバス？ 風呂とトイレが一緒になってる部屋はマジで嫌ですね。あれは住めない」

「ああ、やっぱりそうですよね。友達が来た時とかに困りますよね」

「そうそう、そうなんよ。それが一番キツイねん。だからこの心斎橋駅の近くで、6万円以内のセパレートで、収納が多くて8帖くらいあるキレイな部屋って感じかなあ。ちょっと離れてもいいですよ。なんか良い部屋ありますか？」

「わ、わかりました、えーっと…」

「…はい、オッケーです。まあ問題ないですよ。今みたいな条件が、ウチの客層では一番多い部屋の希望条件になります。間取りは1K、家賃は6万円、お風呂とトイレはセパレート。これを僕たちは”6セパ”と呼んでいます。この6セパの部屋を紹介することがまず基本になると思ってください」

早すぎる展開にまったく着いていけない。とりあえず「いらっしやいませ、初めての…」と持参のメモに書きなぐった。あとは「6セパ」と書いて二本のアンダーラインを引いた。

「ですが…ほとんどのお客さんは、こんな風には来店されません。じゃあ次は大矢君、やってみましょう」

鳴海課長はうっすら笑みを浮かべて言った。

「はっ、はい、わかりました。よろしくお願いします」

…まあいいや、なるようになれ。

鳴海課長はバインダーに挟まった来店カードを新しい紙に差し替えると、再び立ち上がり、扉を開ける仕草をした。

「いらっしゃませ、初めてのご来店ですか？ こちらを記入してお待ち下さい」

…よし、言えたぞ。第一関門クリアって感じだな。

「見たい部屋があるんやけどさ。これ、まだ空^あいてるかな？」

そう言うと目の前の”男”は、僕に向かってプリントアウトした一枚の紙を見せてきた。どうやらパソコンの画面を印刷したものらしい。

「えっと、、そうですね、ちょっと確認します」

「うん、早くしてよ。空いてなかったら帰るから」

「は、はい、えーっとですね…」

…何だよ、これ以上どうしろっていうんだ？ まったく自分勝手なお客さんもいたもんだ。とりあえず部屋の空きを確認して、空いていなければ大人しく帰ってもらうしかないだろう。

「はい、オッケーです」

僕の対応をしばし確認すると、鳴海課長は重い空気をパチンと断ち切った。

…なんだったんだ、今のは？ ここまで自分勝手なお客さんも珍しいだろう。クレマーのようなお客もいるってことなのかな？

「どう感じましたか？」 鳴海課長が僕に尋ねた。

「いや、なんだか、、一方的だなと思いました」僕は少し戸惑って言った。

「そうですか。佐々川さんはどう思いましたか？」

「そうですね…まあ、せっかちな人もおるもんやなあ、って感じですね」苦笑いを浮かべた佐々川さんも、どうやら僕と同じ気持ちだったらしい。

「二人とも、今みたいなお客さんに対応できるようになって下さい」鳴海課長は表情を崩すことなくそう言った。

すると事務所のドアが開き、コンビニから帰ってきた三人の先輩がぞろぞろと入室してきた。三人とも窓際にある各々のデスクに座ると、レジ袋からサンドイッチやおにぎりを取り出して食べ始めた。

…こんなお客さんを相手にするのか。だけど部屋が空いているか空いていないかを確認するだけなんて、意外と簡単な仕事なんだな。その時に部屋が空いていなくても、それは別に、僕たちの責任ではないだろうし。

「最初に言っておきますが…ほとんどの部屋は空いていません」

鳴海課長のその言葉に、僕と佐々川さんは再び、顔を見合わせた……

[続きを読むにはこちら](#)

【Kindle本は端末がなくても無料アプリですぐに読めます】

[アプリのダウンロードページ](#)