



退屈な仕事为天職に変わる 正義の仕事術

～ *The work of justice* ～

第二巻 生まれ変わる男

売れっ子 Kindle 作家 大矢 慎吾

「本音」でぶつかれ!

僕は遠慮するのをやめた..

お客様の言葉に
振りまわされる
対人関係の苦手
な営業マン：男
に転機を与えた
『相手との価値観
の不一致』とは？

前回までのあらすじ

2005年、リーマンショックが起こる少し前の大阪にて…

内向的で人付き合いの苦手な自分を変えるため、僕は実力がすべての世界といわれる不動産屋の営業マンになる決意をした。アルバイト時代に知り合った飲食店のオーナーの助言も借りつつ、僕は部屋探しの業界最大手といわれる「楽マンショッ^{らく}プ」にて20歳のキャリアをスタートさせた。

事前に覚悟はしていたものの、その門をくぐった先には理不^あ尽の連続が待ち受けていた。新人を歓迎する気のない先輩たちの態度、空いていない部屋をエサにお客さんを呼び込むインターネット広告など、想像を上回る出来事の連続に戸惑いを感じずにはいられなかった。さらに憧れの一流営業マンから”悪事の片棒を担ぐ”ような指示を受け、不信感の募った僕は、とうとうその歩みを止めてしまったのだった。

ところが「コイツはどうせ辞める」と先輩たちから見捨てられたその時、自分の中に眠る負けず嫌いの性分^{しょうぶん}が目覚めた。「ナメんじゃねえ！」という怒りはみなぎる闘志となり、再び前進を始める力強い原動力となった。そして疑念に正面からぶつかることで靄^{もや}を晴らすことのできた僕は、どうにか営業マンとしてデビューの日を迎えられたのだった。

そしてデビュー戦初日、僕は開店と同時に来店した男性客と相対^{あいたい}した……

……「部屋の希望は新築、それ以外は要らない。で、今日契約してそのまま住みたいんです。どこか良い部屋ありますか？」

僕の挨拶を遮った男性客は、一方的に部屋の希望を述べた。

「あ、は、はい、そうですね。もちろんありますよ」

僕は相手の勢いに吞まれまいとハッターリをかました。頭の中には一つの物件さえも浮かんではいない。"分かりません"と言わないことは、ここに立つための最低限のルールだと考えていた。

「じゃあその物件を早速見せて下さいよ。いやあ、新生活が楽しみやな」

「そ、そうですね。ワクワクしますよね。ちなみに場所は…」

「場所なんてどこでもいいよ。家賃も7万円くらいまでなら出せる」

「わかりましたあ、えーと、はい。あと部屋の間取り…」

「1Kでいいよ。できたら1DKかな。部屋が広い方が良いね」

「あははは、まっ、そうですねえ。…ちなみに、最初にけっこうお金がかかる…」

「50万で足りる？ 今日まで貯めててん。いや、バイト三つも掛け持ちしたからね」

「おおお…それは、すごいですね。50万もあれば充分です」

「そうやる？ さっ、早く早く！」

「ええ、はい、もう”バシッ”と良い物件を出しちゃいますからね」

…どうしよう、何も浮かばないぞ。新築の物件ってどんなのがあるんだよ？　とりあえずこのキャビネットの中に何かあるかもしれない…

僕は立ち上がると、壁際に設置された巨大なキャビネットの引き出しを開けた。この中には、エリアや築年数ごとに分けられた膨大な数の物件資料が各引き出しに収納されている。その引き出しの一つを開けると、「新築シングル」と見出しの付いた薄いフォルダが目に入った。僕はおもむろにそのフォルダを引き抜くと指でバサバサと資料を捲^{めく}っていった。すると、やけに見覚えのある一枚の資料が目飛び込んできた。

これはたしか…数週間前に物確（ぶっかく）した物件だ。

※物確→物件を現地で確認すること

場所は少し遠いけど、部屋の中もキレイで設備もかなり良かったはず…おっ、しかも1DKじゃないか？　家賃は…うわっ、7万4千円か。少しオーバーしてしまうな…

「家賃は7万円を少し超えてしまうのですが、これは新築の1DKです」

「どれどれ？　おお、めちゃくちゃいいじゃないですか！　広いし、しかも部屋もキレイそうですね。家賃はいくらですか？」

「7万4千円なんですよ…」

「4千円？　そんなの問題ないよ。よし、見に行こう！」

「は、はい、、わかりましたあ。えと、すぐに準備しますので」

...

「それでは金額を確認させていただきます。いち、に、さん…はい、たしかに54万ですね。お預かり致します」

「はいはいー。いやあ、ほんとに良い物件やったな。驚いたよ」

「気に入ってもらえたなら良かったです」

「めっちゃラッキーじゃないですか？ こんな新築物件に一発で出会えるなんて。今日まで頑張ってきた甲斐があったわ」

「はい、新築の物件に住めるかどうかはタイミング次第なので、お客さんは本当に運が良かったと思います」

「そうやる？ 普段の行い^{おこな}が良いからかな？」

「はい、そう思います」

「あはははは」

「あはははは」

「…今日から一人暮らしかあ」

「ワクワクしますね。ところですいません。あの、あらためて聞きたいのですが…」

「何ですか？」

「本当にこの部屋でよろしいですか？」

「はい、ここに決めます！」

こうして僕は、デビュー戦にして初契約を獲得したのだった。

※この本に登場する人物名、団体名は「僕」を除き、すべて架空のものです

目次

前回までのあらすじ

第6話 恐怖の内線電話

人見知りを乗り越えて
オレ流営業
圧倒的威圧感
去り際の言葉
お前が判断するな

第7話 最強の集団「賃貸の”魂”」

営業マンは脚本家
関西の雄、現る
ネジが外れた営業集団
ルール無用のハイエナ
敗北を認めなさい

第8話 地獄の新人ルール

鳥かごの中の鳥
人の良さそうな人の嘘
客に翻弄される若造
オレ流営業禁止令
ビルの谷間に沈む夕日

第9話 革命前夜

言い訳のみが上達
お客様は嘘つきです
コミュニケーションの本質
営業に教科書は無い
運命の出会い

第10話 時は来た

逆襲の狼煙
止まらない勢い
プライドさえも捨てて
お客様は神様ではない
気持ちでぶつかれ

第6話

恐怖の内線電話

人見知りを乗り越えて

「それでは今日も一日よろしくお願いします」

「お願いします」

楠（くすのき）店長の掛け声に全員が応える形で朝礼が終了した。営業会社らしくない淡泊な朝礼が、ウチの店の特徴だ。

「今日も大矢君が当たり番ですね」鳴海（なるみ）課長が、バックヤードにあるローテーション表を見ながら言った。

当たり番とは、次に来店したお客さんを応対するスタッフのことだ。当たり番はローテーションで順番に回していくが、その日に契約を取れば次の日もローテーションの一番手をキープすることができる。”賃貸^{ちんたい}屋”の営業マンは誰もがこの当たり番を心待ちにしている。歩合給で働く僕たちが契約のチャンスを待ち望むのは当然のことだ。まだ入社二ヶ月目の新人の僕は、新人ルールによってこれからしばらくは一番手になるのだそうだ。

「ありがたいです。これから一ヶ月間、毎日当たり番にさせてもらえるなんて。みなさん（先輩方）は当たり番になるためにすごい頑張りますもんね」

「そうですね。この仕事はお客さんに応対する機会を得ないと、結果の出しようがないですからね」

「いやあ、どんなお客さんが来るのかとても楽しみです」

「…楽しみなのは、良いことですね」

「はい。今のうちにたくさん練習しようと思います」

「…そういえば昨日も言いましたが、しばらくは先輩が一人フォローに入りますので」

「はい、ありがとうございます」

賃貸業界最大手といわれる楽マンショップアメリカ村店に入社してはや一ヶ月、僕の頭の中には「輝かしい未来のイメージ」しかなかった。昨日のデビュー戦初契約を皮切りに、めきめきと営業スキルを身につけていった僕は、一年後には社内で知らない者はいないほどの営業マンへと変貌を遂げている。そう、ネガティブで暗かった過去の自分など消え去ってしまうほどの…

それが一年後だとしたら今はその土台を作る時だ。営業の基礎を身につけなければいけない「修練の時期」だと思う。ここを疎か^{おろそ}にしてはいけない気がする。立派な高層マンションにはそれに耐えうるしっかりとした土台が必要だと思う。

「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」

どうやらお客さんが来店したらしい。昨日に続いて開店早々の来店客だ。これはもしかするとまた同じ様なお客さんかもしれないな…

「おいおい、これは”連^{れん}チャン”かぁ？ ツイてるな、新人」そう言いながらバックヤードに入ってきたのは木下さんだった。

木下さんは僕より三つ年上で、ウチの店では二番目に若いスタッフになる。その絡み方もまるで学生時代の部活の先輩のようだ。この人と話していると一人の先輩のことを思い出す。一度”イビリ”が始まると、こちらが降参するまでしつこく絡んでくるタイプの人だった。

バックヤードからチラリと店内を覗いてみる。すると、カウンターにはスーツを着た女性客が座っていた。下を向いてペンを進めているので正確にはわからないが、あきらかに僕より一回り以上年上ひとまわの女性だ。としうえ

急に心臓の鼓動が早くなってきた。自分の人見知りの性格を思い出したのだ。

不思議なことに人見知りは突然に発症する。ふとした瞬間おっくうに自分が人見知りであることを思い出し、急に他人と会話するのが億劫おっくうになってしまうのだ。それが発症すると、それまで普通に会話をしていた人とさえ上手く話せなくなってしまう。まるで侵入を感知したシャッターが閉じるように、開いていた心が突然固く閉ざされてしまうのだ。

そうなるのは、普段から無理やりスイッチを入れて他人と接しているからなのだと思う。集団の輪を乱さないために、本来の自分ではないキャラクターに変身してその場を凌ごうとする。ところがふとしたきっかけでスイッチが切れた時に本来の自分に戻ってしまうのだ。

僕のような人間はスイッチを入れて違う人格に”成る”なしかない…

「書けました」お客さんの声だ。

「大矢と申します。よろしくお願いします」小走りでカウンターに入ると、手にしていた名刺をお客さんに差し出した。

「はい、よろしくお願いします」とてもキレイな標準語だ。関東の人かな。

「まずは来店カードを拝見させていただきますね。…ふむふむ、東京から大阪へ転勤になるのですか？」

「そうなんです。もう急に決まっちゃいまして…」

「そうなんですか。えっ、半月後ですか？」

「ありえないでしょ？ そんな急に^{じんじ}人事を出されても、こっちは何の準備もできてないって感じですよ。なんでもっと早く教えてくれないんだろ…あっ、ごめんなさい。こんなことを言われても困りますよね」

「いや、そんなことないですよ。その苦労をお察しします。家賃は6万円まで、間取りは1Kのセパレート（風呂とトイレが別々であること）、これがお部屋の希望条件ですね」

この女性客はウチの客層でもっとも多い”6セパ”の部屋探した。

「東京だとそんな条件では見つからないんですけど、大阪なら相場はそれくらいだって会社の人に言われました」

東京の都心部は大阪の倍ほど家賃が高いらしい。

「そうですね。場所にもよりますが、大阪は東京に比べてかなり相場が安いと思います。転勤先の会社は難波^{なんば}の方になるんですね」

「はい、”ミナミ”っていうエリアらしいです。金融道？ みたいな映画の舞台になっている場所だそうです。よく知らないんですけど」

「ミナミは一番大阪っぽい街ですよ」

「そうなんですか？」

「”THE・^{なにわ}浪速”って感じです」

「へえ、そうなんだ。…何か、濃そうだね」

「濃いですよお、街も人も」

「えっ？ たこ焼き、お好み焼き、って感じ？」

「おたふくソースべっちょりです」

「うわあ、濃いな。やっぱりボケたらツッコむんですか？」

「もちろん、”なんでやねん！”です」

「そうなんだあ。じゃあ私もツッコまなきゃいけないのか。そんなこと私にできるかな…」

「ここで一回言っておきますか？」

「へえっ！？」

「一回言っておけば、次からはもうできますよ」

「じゃあ…なんでやねん！」

「あはははは、バッチリです」

「うふふふふ…なんか、話しやすそうな人でよかったです。正直言うと不安だったんですよ、関西に来るのが初めてだったので。ほら、関西の人って、標準語があまり好きじゃないって言うじゃないですか？」

「ああ、まあたしかに標準語を聞くとイライラする人もいるのかもしれませんが。ただ僕みたいな岐阜の田舎者からすると、どちらも眩^{まぶ}しい都会人なのでよく分かりません」

「岐阜…えっと、岐阜ってどこにありましたっけ？」

「日本地図のちょうど真ん中です。”名古屋の隣”です」本当は”愛知県の上”だが、この説明の方が通じやすいことを僕は知っている。

「ああ、はいはい、、なるほど。大体わかりました」気をつかってわかったふりをされるのもいつものことだ。

「だけどホントに良かったです。偏見の無い人に対応してもらえて。かなりタイトなスケジュールになると思いますが、どうか、よろしくお願いします」

「はい、任せて下さい」

…出だしはなかなか好感触のようだ。

オレ流営業

「…このエリアだと、該当する物件は大体こんな感じですね」カウンターにはミナミ周辺の6セパの物件資料がいくつか並んでいる。

「そうですか、、うーん、そっかあ」

女性客は僕が提示した物件資料にあまり納得がいていない様子だった。出だしは好感触だと思っていたが、話を進めていくうちに女性の顔色がみるみる曇っていくのが僕にもわかった。

するとこの状況を察知したのか、バックヤードで待機している先輩からお呼びがかかった。

「大矢さん、ちょっといいですか？」客前なので余所^{よそ}行きの言葉遣いだ。

「…すいません、少々お待ち下さい」女性客へ断わりをいれてからバックヤードに入ると、そこで待っていたのは飯塚さんだった。

「どんな感じ？」飯塚さんは茶色く染めた髪をかき上げながら言った。

見た目はチャラチャラしているけどこの人には不思議と頼れる雰囲気がある。28歳にして既に二児の父親だからなのかもしれない。ただそれだけでなく、この人は上司とのやりとりも卒^{そつ}なくこなせる要領の良さをも兼ね備えているのだ。時には会議で的確な意見を述べて上司を唖らせることもある。この賃貸業界でのキャリアも長く、もうすぐで「十年選手」になるらしい。

「まあ普通ですよ」僕はぶっきらぼうに答えた。

「普通ってなんやねん。転勤の部屋探しか？ 部屋の希望は？」

「東京から大阪に転勤、6セパです」

「転勤はいつから？」

「今月の半ばです。半月後ですね」

「“激アツ”やないか。それなら絶対に契約が取れるな」

「はい。だから心配ないですよ」

「はあ？ お前なに言うてんねん。物件の目星は？」

「いや、紹介した部屋の中から決めてもらうしかないでしょ？」

「…”ないでしょ？”ってお前。お客さんはそのことに納得してんのか？」

「僕が納得させますから大丈夫ですって」

「…ふっ。はいはい、そうですか。じゃあここで大人しく見守っておきますね」

「ありがとうございます」 そう言うと僕は、再びカウンターの中に戻った。

…新人をサポートしてくれる会社の体制はとてありがたかったけど、僕にとって先輩のフォローは「練習の邪魔」でしかなかった。

デビュー戦の時も木下さんがちょくちょく僕をフォローしてくれた。だけど細かく質問されるせいでお客さんとの会話が度々中断されてしまうのだ。またこちらの接客中に突然裏に呼び出して、頭ごなしに「今すぐこう言え！」と強制してくるやり方も僕は気に入らなかった。

他人の指示通りに行動して結果を出しても、自分自身には何一つとして学びが無い。なぜならそこに「プロセス」が存在しないからだ。自分なりに試行錯誤した時間がまったく無く、突然降って湧いたような答えだけがある。そんなふうに結果を出しても、学べるのは「正解か不正解か？」みたいな浅はかなものしかない。

僕は自分の過去の経験から、成功よりも失敗から学べることの方が多く信じている。だからすぐに結果を求めて他人から指示を仰ぐようなやり方は、自分の信念に反するのだ。

これは『僕の営業』だ

僕は自分のやりたいようにやらせてもらう。当然そうする反面、結果を出せなかった時は自分が全責任を負うことになる。そんなのは当然だ。むしろそのプレッシャーが自分をさらに鼓舞することになって良い。”自由には責任が伴^{ともな}う”ととてもわかりやすくていいじゃないか。

僕は自分の人生を他人に委ね^{ゆだ}ることは絶対にしない。なぜならそんなことをすれば、あとで絶対に後悔するハメになることを知っているから…

「良さそうな物件が無いですか？」

「いや、そういうわけじゃないんですけど…うん。まあ、こんなもんですかね」

「今は良い物件があんまり空いてないんですよ。ホントに空いてる部屋があればすぐにでも紹介したいんですけど、残念ながら今はどこも満室です。そう、例えばこの部屋とか…」

「おお、キレイな部屋ですね。外観もキレイだし、部屋の設備もいい感じ。私、ここに住みたいです」

「いや、満室なんですよ」

「ええ…そうなんだ」

「他にもいくつか良さそうな物件はあるのですが、確認したらどこも満室でした」

「そっかあ…残念だな」

「もう少し探す範囲を広げてはどうですか？」

「ダメなんです。会社まで徒歩圏内の部屋でないと、総務からNGが出るんです」

会社辞令の転勤は、多くの場合「法人契約（会社名義）」で部屋を借りる。引越いっかんしにかかる諸々の費用もろもろを会社が負担するのだ。その場合は業務の一環として部屋を借りることになるため、借りる部屋について「一定の基準」が設けられていることが多い。

「そうなりますと…該当する部屋はこれだけになります」

「そうですか、、じゃあ、この中から選ぶしかないですね」

「そうなりますね。あっ、でもこれは良い部屋ですよ」僕は一つの物件資料を指し示した。

「これですか…ああ、たしかに、この中ではこの部屋が一番良さそうですね」

「場所も会社の近くですし、築年数もそこそ新しいので部屋の中もキレイです」その部屋は数日前に物確したばかりで鮮明に室内の様子を覚えていた。

「わかりました…じゃあ、とりあえずこの部屋を見たいです」

「では内見ないけんの準備しますので少しお待ち下さい」

「よろしくお願いします」

そうして僕はバックヤードに入って準備を進めた。

．．．

「^{ただいま}只今、戻りました」

数時間後に店に戻ってくると、他のお客さんの姿はなくカウンターの
中に店番をする佐々川さんが一人座っていた。佐々川さんは僕の同期社員ではあるけど、営業職の経験は僕よりも遥かに上の相手だ。

「こちらにおかけ下さい」

「ありがとうございます」

「…さて、それではどうしましょうか？」

僕はカウンターに入るや否や、女性客に対して結論を求めた。

「はい、とりあえずキープしておきたいです」

「キープって…それはどういう意味ですか？」

「えっ？ いや、、だから、とりあえず候補にしておきたいってことですよ」

「候補ですか…でも、いま空いている部屋の中から決めるしかないんですよ？」

「いや、えっと、、ちょっと言いにくいんですけど…」

「？？？」

「実はこれからプライムに行くんです」

「えっ？ ”お部屋探しのプライム”ですか？」

「はい、予約をしているんです。だからプライムさんの物件も見たいので、最終的にどちらかで契約しようと思っているんです」

「なるほど、そういうことですね。わかりました。それではどちらで契約をするのか、また返事をもらえますか？」

「はい、必ず電話します」

「それではご連絡をお待ちしております。お気をつけて行ってきて下さい」

「どうもご丁寧に。それではまた…」

女性客は立ち上がると、入り口の扉に手をかけた。

「ご来店、ありがとうございました！」

「・・・」

女性客はそのまま振り返ることなく店を後にした。

「…っおい！ ちょっと待っ…チッ、帰らせやがったな」

バックヤードから飛び出してきた飯塚さんはなぜか怒っていた。

「…お前、ホンマにアホやな」

「何がですか？ バッチリじゃないですか」

「何がバッチリやねん。これで契約が取れると思ってんのか？」

「はい。きっと電話でこう言いますよ。”やっぱり大矢さんの物件で決めます”って」

「…めでたい奴やな、まったく」

「飯塚さん、心配しなくて大丈夫ですよ。お客さんとコミュニケーションはバッチリ取れましたから。かなり仲良くなれたんですよ」

「はあ…オレはもう、知らんぞ」

”トゥー、トゥー、トゥー”

その時、カウンターにある電話機から内線の音が鳴った……

[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](#)