



慶應義塾大学ビジネス・スクール

小田尚子 (B) —1年後—

5

一年経って思うこと

株式会社 A-B-C ジャパンで仕事していく、一年経つのはあっという間だ。この一年を表現するには「モラトリアム」という言葉がぴったりだと思う。

10

とにかくパン屋を起業すると考えたからにはアクションを起こさなければ始まらない。そう思つてパン作りのプロフェッショナルを養成するスクールの一年間週末コースを申し込み、先週無事に全課程を修了した。

パン作りは奥が深く、やればやるほど面白くなり、1年経っても飽きるどころか、いつか自分で店をやってみたいという気持ちは強くなるばかりだった。いきなり開業するのは無理としても、パン屋に就職するには十分なレベルの技術も身についたと自負している。

15

しかし、同時にパン業界のおかれている状況や、労働環境、個人店経営の現実もよくわかつてきた。パン職人の仕事は典型的な 3K であり、ある程度大きいパン屋でない限り社員の給与はおそらくほど低く、オーナーになって店が軌道に乗って初めてそれなりの生活ができるようなビジネスであった。しかも、原材料の高騰や、参入障壁がほとんどないための激しい競争で、個人店が生き残るのは容易ではない。開業するパン屋も多いが、その数と同じくらい、いやそれ以上に廃業する店の方が多いのが現実だった。たとえ最初うまくいったとしても、10 年、20 年という長い期間、パン屋に人生をかけるのはリスクがあまりにも高い。

20

「ぎりぎりの生活を強いられ、長時間労働を続けても、好きなことをやっているのだからそれで

本ケースは、慶應義塾大学 SFC 研究所上席研究員（訪問）松澤佳郎が作成したもので、経営に関する適切あるいは不適切な処理を例示することを意図したものではない。なお、ケースの内容は偽装されている。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

Copyright© 松澤佳郎 (2008 年 9 月作成)

満足だ。」

そう言い切れるだろうか。毎日の仕事をこなすので精一杯の生活が延々と続いていくうちに、「楽しい」とさえ思えなくなるのではないか。

実際にパンで生計を立てている人には申し訳ないが、現実を考えると、ある程度蓄えをつくつて、早めにリタイアし、第二の人生として趣味で店をやる、というのが理想だと思うようになってきた。それには、まだまだ稼ぐ必要があった。

転職の誘い

10 そうは言うものの今の仕事は相変わらずたいした変化もなく、ぬるま湯のままだ。業界の環境は更に悪化しており、会社は来年かさ来年に早期退職プログラムを計画しているという噂も聞く。この一年で、親しい先輩や同期など、30代後半から40代前半の同世代がぽつぽつ転職していった。可愛がってくれた副社長や、小売販売部長は本社の意向で実質クビになり、先月末会社を去っていった。小売販売部長は、優秀な人だったがまだ転職先が決まっておらず今月から無職だ。尊敬できる人もいなくなり、今の職場はますます小田にとって魅力がなくなっていた。

15 小田は今月39歳になる。前々から40歳までには何とか方向を決めたいと思っていたが、結論を先延ばしにしてきて今に至っている。早期退職まで待ったほうがいいのではないか、などと考えてはするするしているのだ。良くも悪くも今の職場はぬるま湯で、すぐに辞めたいというほどのエネルギーが湧かないということもあった。

20 そんなある日、電話がかかってきた。以前に何人か転職斡旋会社のコンサルタントと会ったことはあったが、ここ一年間は転職という選択肢を考えていないかった。聞いたことのない会社名で、マイナーなエージェントだと思ったが、一応会ってみることにした。なんとなく興味を持ったのは、勧誘してきたのが外国人で、英語で電話してきたからである。バイリンガルだけをターゲットにしている会社だということがわかった。

25 約束の日時に、先方のオフィスを訪ねた。レジュメを見せながら自己紹介し、今までのキャリアとこれからどうしようと思っているか、という話をした。コンサルタントは、一般論として、どのような会社・職種が自分には向いているか、といった話をしてくれた。その後で、「今、こんな案件がありますが、どうでしょう。」と話を向けられた。「今すぐ受けるかどうか、即決できないので2、3日下さい。」と言って帰ってきた。それにしても、今回のコンサルタントの言葉には説得力があった。

「今の会社で、もう自分はピークに達しそうだと思ったら、準備を始めるべきです。向こうがレ

「ジユメだけ読んでもその人物がわからないように、いくらジョブディスクリプションを読んでも、その会社の実態はわかりません。自分が市場で売れるのか、どう評価されるのか、どんな会社・仕事があるのか、といったことは、実際に会ってみないとわかりませんよ。それで、ちょっと違うな、と思ったらその時点で断ればいいんです。場数を踏むというのも大事ですよ。」

まさにその通りだと思った。一年前に同じことを言われても、おそらく心は動かなかったと思う。しかし、あの頃に比べると今の職場の状況は更に悪化していて、会社に残るという選択の方がむしろリスクが高いのではないかとさえ思えるようになってきていた。また、趣味を仕事にするという逃げも、現実的には厳しいということが実感としてわかってきた。転職したとしても良いことばかりではないのは知っている。それは一年前に散々考えた。しかし、このままでは自分が駄目になるような気がした。小田はこの一年、パン学校で1からパン作りを学ぶ中で、努力が成果に表れ、自分の成長を実感することの楽しさを感じた。エネルギーが湧き上がってくるような感覚だ。

小田は大学生のとき、第一志望の企業をいきなり受けて面接で玉砕したことを思い出した。勿論、全く行く気のない会社を受けても仕方がないが、興味をもったら練習のつもりで受けてみるべきではないか。早期退職に応募するにしたって、そのときいきなり活動を始めても転職先が決まらない可能性だってあるのだ。

小田は、携帯電話に手を伸ばした。

不許複製

慶應義塾大学ビジネス・スクール

三美印刷 2008.9 P100