

引き抜き屋の帰還

雫井脩介

第三回

引き抜き屋の報復（一）

1

「フォルテフロース」さんがお見えになりました」

ノックの音がして、秘書が顔を覗かせた。

眼鏡ショップチェーン「ドラゴンフライ」社長の立松和通は、ちらりと腕時計に目をやった。約束の一時より二分ほど遅れている。目くじらを立てるほどではないかもしれないが、業者が顔合わせに

初来訪するにしては、間が抜けているような気がした。

すでに「丸の内コンフィデンシャル」の戸ヶ里と、「矢来コンサルタント」の矢来とは、名刺交換が済んでいる。

「すいません、ちょっと迷ってしまいました」

ハンカチで顔を拭きながら息遣い荒く現れたのは、腹回りに恐ろしいほどのぜい肉をまとった、四十代半ばの男だった。一気に部屋

の中が暑苦しくなったように思え、立松はかすかに顔をしかめた。

一口にヘッドハンターと言っても、いろんなタイプがいるものだ……。

名刺交換をして受け取った左右田の名刺をテーブルに置き、居並んだ三人の顔を眺めながら、立松はそんなことを思う。

知人のビジネスコンサルタントに広報のプロフェッショナルを探しているという話をしたら、ヘッドハンターに相談してみてもどうかと言われた。

主だったところに呼びかけてやろうと言うので、そのまま任せていたら、この三社が駆けつけてくることになった。知人によれば、これより上にも外資系などのサーチファームがいくつかあるらしいが、そういったところは前受け金を取るのが普通で、使い勝手のよさを考えると、このあたりがお勧めなのだという。

「我が〔ドラゴンフライ〕は名古屋の大須に第一号店を構えてから十四年、八年前からは全国展開に打って出まして、現在の店舗は八十七を数えます。国内の眼鏡市場は残念ながら縮小傾向で、非常に厳しい環境ではあるのですが、ある意味これは、古いビジネスモデルが淘汰されている過程でもありまして、おかげさまで我が社は、洗練されたデザイン性とリーズナブルな価格、そして気軽にオーダーメイドの眼鏡が作れるという画期的なサービスが人気を呼んでおりまして、業績は好調、来年度中にも百店舗の大台に乗る予定で

あり、成長戦略を確実に歩んでおります」

会社案内のパンフレットを配り、挨拶代わりに簡単な会社紹介を口にした立松に、「矢来コンサルタント」の矢来がすかさず、「素晴らしい！」と合いの手を入れた。

「実は私、こう見えますして、めーでやーで青春を送った身ですよ、大須にもよく遊びに行きましたでなも」

「ほう、矢来さんは名大を出てるんですか」

カイゼルひげを生やした怪紳士風の男だが、口を開けば親しみの持てる雰囲気を醸し出す。

「出た出た」ようやく汗が収まった様子の左右田が、唇をゆがめ、横やりを入れるように言った。「この前は、明治OBの社長を前にして、メーダイ、メーダイって言ってたじゃないですか。メーダイはメーダイでも明治の明大だっていうオチでしょ」

「おみやーさん、何を言っとりやーす。めーでやーはめーでやー以外にあらへんがねー」

「まあまあ」立松は笑って取りなした。「私は確かに名古屋の大須で育ちましたが、大学は早稲田ですから、どちらのメーダイでもいいですよ」

「早稲田とは、これまた素晴らしい！」矢来が膝を打った。「左右田氏が三年落ち続けて、とうとう入学を許されなかった名門ではあ

りませんか……ほっほっほ」

意趣返いしゆがえしらしく、矢来が皮肉混じりにそんな言い方をした。どうやら事実であるらしく、左右田は真っ赤な顔をして唇を噛かんでいる。

「あれ、おかしいな」立松はわざと、引っかけたような言い方をした。「今日、お集まりになられたみなさんは、全員、MBAを取られて、経営の知識も豊富な方々ばかりなんですよね？」

実際、コンサルタントの知人には、三人とも、MBAホルダーだと聞いている。

「いや、一口にMBAと言っても、ピンからキリまでありますね」矢来が言う。「戸ヶ里氏のようにハーバードで取ってもMBA。私のようにエセックで取ってもMBA。そして、左右田氏のように日本の何とかっていう、ちよつと名前は失念しましたが、そういうところで取った、なんちゃってMBAでも、MBAはMBAというわけなんですな。ほっほっほ」

左右田が屈辱くつじよくにまみれているようにふるふる頬ほおを震ふるわせているので、立松はつつい笑ってしまった。

くだらない話題ではあるが、それ以前に、立松は左右田という男の締しまらなさが気になり、すでに見下し始めていたのだった。百キロを優ゆうに超こえる巨体きよたいであり、見ているだけで暑苦しい。それでも、無理してでも朗ほがらかな空気を発してくれば、まだ救いはあるのか

もしれないが、まるで明るさを感じないのだ。

立松は基本的に、人を好き嫌い^{きらい}で判断する。嫌いなタイプは、場の空気を淀ませ^{よじ}るような人間だ。そういう相手とは、一緒に仕事をしたところで得るものはないし、負^ふのオーラに取りつかれてしまうので、近づかないほうがいいとさえ思っている。

「まあ、それはいいでしょう」立松は話を戻した。「先ほど話しましたように、うちは来年度中にも店舗数を百の大台に乗せる予定でして、それに合わせて広報部門の強化を図^{はか}りたいと思っています。我が社の躍進^{やっくしん}を内外に向けてPRし、企業イメージを高め、成長を加速させてくれるようなプランを描ける、プロフェッショナルな人材が欲しいんです。ポストは広報部長。年俸^{ねんぼう}は二千万を考えています」

「なるほど」黙って聞いていた「丸の内コンフィデンシャル」の戸ヶ里が、おもむろに口を開いた。「旧来のビジネスモデルが頭打ちになり、代わって、ファストファッション的に気軽に安く眼鏡を買ってもらうビジネスモデルが主流になる中、「ドラゴンフライ」さんはその長所を取り入れるだけでなく、さらに一歩進み、3Dテクノロジ^くーを駆使^くして、顧客一人一人の骨格に合った、オーダーメイドの眼鏡をリーズナブルに作る革新的なサービスで、業界の台風の目となりつつある。それだけでなく、若者向けファッションビルなどに坪数を抑えた店を配置していく店舗戦略なども、よく考えられたも

のだと思います。人気アスリートをイメージキャラクターに据^すえる
広告戦略も素晴らしい。こうした眼鏡業界の新時代を切り開くマー
ケティング部門、事業部門の成功に合わせて、今度は広報部門の強
化も図るといふのは、心憎いといふか、実に理^りに適^{かな}った考え方だと
思います」

落ち着き払った物言いであり、立松は、この男には期待してもい
いのではないという印象を持った。

「おっしゃる通り、うちは店舗展開を含めた事業戦略の分野で力を
発揮してくれている人材は何人かいますね、彼らはいわば、私の
手足のようなものです。この事業部門を核にして、広報などほかの
部門も強化して、一過^{いっかせい}性の勢い^{もっか}だけではない、本格的な構えの一流
企業にしたいというのが目下^{もっか}の目標なんですよ」

「その一端^{にな}を担^{にな}わせていただければ、私としても光栄であります」
戸ヶ里が言う。

「いや、広報の人材なら私に任せてください」矢来が高い声で割っ
て入ってきた。「大企業の不祥^{ふしやうじ}事対応をくぐり抜けてきたベテラン
から、マスコミ対応に長^たけた大手広告代理店のやり手、あるいはP
R専門会社のスペシャリストまで、あらゆるタイプの優秀な人材を
ご用意できますよ」

「それは素晴らしい」

セールストークとしては多少盛っているのではと疑いたくなるほど自信満々な口調なのだが、立松はその意気込みの高さを買おうと思った。

左右田も何か言おうと口を開きかけたように見えた。しかし、方針をすでに固めた立松は、それを制すようにして話を進めた。

「どちらに依頼するかということは、候補者のリストを提出してもらってから決めるといいことではないんですね？」

「もちろんです」戸ケ里が言う。「一カ月いただければ、最低十五人からのキャンディデイトのリストをお作りいたします」

「分かりました」立松は言う。「では、戸ケ里さんと矢来さんには、一カ月後を目処めどに、リストを作っていたことにしましょう」

「え、私は？」左右田が顔色を変えて声を上げた。

「左右田さんはけっこうです。一社だけでも十何人かの候補者が出てくるなら、そんなに選択肢はいりません」

「待ってください。私も広報の分野にはいろいろと人脈を持ってます」左右田は焦り気味にそんなことを言った。「リストだけでも作らせてもらえませんか？」

「それは、お互いの時間の無駄でしょう」立松は冷ややかに言った。

「選択肢が多すぎると、迷いのもとになる。私は無駄なことが大嫌いなんですよ。今日、こうしてお集まりいただいて、それぞれの姿

勢のようなものをうかがっている間にも、私は選択を進めさせてもらいました」

「私はまだ、ほとんど何も言わせていただいておりません。私はつい半年ほど前にも、ある地方のテーマパークから広報担当者を探す案件を依頼されました……」

「けっこうですよ」立松は少し強めの口調でさえぎった。「おそらく、あなたが持つてこられるレベルの人材なら、このお二方で十分カバーできるでしょう」

「そんな……」

「私は割と直感を重要視してしまっただけで、その直感でそう判断させていただきました。あなた方は人材の目利きめきかもしれませんが、同時にこういう仕事では、自分自身も値踏みねぶされていることを理解したほうがいい」

もともと瞬間湯沸かし器の異名いみょうを取り、社員にも恐れられている立松である。呑みこみの悪い部下を叱咤しったしているときと同様、攻撃的な気持ちきもちが頭をもたげてきた。

「左右田さんは学生時代、相撲すもうでもやっておられたんですか？」
矢来が失笑する隣で、左右田は「いえ」と硬い声で答えた。

「私は、自分を律することができない方の能力は、疑いの目で見ることにしてるんですよ。私自身、週に三日はジムに通って体調管理

や体形維持に努めていますし、企業カラーにおいてもスポーティーさを取り入れています。広告のイメージキャラクターには人気ドリーガーを起用している。そんな中で、欲に任せた、だらしない食生活を積み重ねてきたとしか思えない身体で来られる人に対しては、何の期待感も抱けないんですよ。ここまでではつきり言えば、さすがに分かってもらえますかね？」

顔中の筋肉を強張らせ、歯を食いしばるようにして聞いていた左
右田は、鼻息を荒らげてうなずいた。

「十分、分かりました。私にも仕事を選ぶ権利はありますからね。経営者に人間的な魅力があつて、成長を自然と応援したくなるような企業に自分の力を注ぎたいと思つてます。おたくのようなところは、こちらから願ひ下げですよ」

左右田はそんな捨て台詞を吐くと、巨体を揺すらせて会議室を出ていった。

「いやあ、この業界、最近はいいい加減で質の悪いヘッドハンターも跋扈しておりますね、私も嘆かわしい思いで見てるんですよ」

矢来が残念そうに首を振り、最後に立松を称賛するように見た。
「社長はさすが、鋭い眼力をお持ちですな」

「ファビュラス」による「二見鞆」の買収交渉に目処がつき始めていた四月のある日、小穂の執務室に並木が顔を覗かせた。

「鹿子ちゃん、ちよつといい？」

「はい」

「いやあ、最近、本当に忙しくてさ、会食続きだし、一日のアポが二桁とかざらだよ」

付いていくと、彼はそんな話をしながら、左右田の執務室のドアをノックした。

「左右田くん、ちよつといい？」

「はあ」

左右田がのっそりと立ち上がり、部屋を出てくる。

「いやあ、最近、本当に忙しくてさ、息子の入学式も結局出れずじまいだったよ」

左右田にもそんな話をしながら、ミーティングルームに入っている。

子どもの入学式に父親が出られないのは、特に珍しくはないので、はとも思うのだが、息子が某有名私大の付属中学に受かったことが、

最近の並木のひそかな自慢じまんであるらしく、入学式に出たかったというのは、彼の本音には違いないようだ。

「そういうわけで、俺自身は手いっぱいなんだけど、ぜひやってほしいっていう案件が来てるんだよ」

おそらくは、ぜひやってほしいと言われたのではなく、ぜひやりたいと並木が手を挙げて、取ってきたのだろう。

自分がどれだけ忙しかろうと、チャンスを逃すような道を選ぶ男ではない。手を挙げてから、さてどうしようかと考えるのだ。

なまじ顔が広いので、彼はよく仕事を取ってくる。そうしてデータベースに放りこんでおいて、誰かが受け持つのを待つのだ。

今年の初めあたりは、ヘッドハンターになったばかりの瑞季みずきが、そういう案件に次々とフラグを立てていた。しかし、彼女にもキャパシティーというものがある。誰のフラグも立たないとき、並木が「〇〇の案件、興味ない？」と小穂らに訊きいて回ることがあるが、最近はまだそれが増えてきた。

「イタリアから来た「フィオーレ・ピッコロ」っていうジェラート屋さんなんだけどね」

「あ、知ってます」

小穂は少しテンションが上がった。

「フィオーレ・ピッコロ」はジェラートを売りにしたイタリアンカ

フェで、おいしいエスプレッソも飲ませる。原宿はらじゆへや横浜よこはまのほか、小穂の住む吉祥寺きぎやうじにも店があり、小穂は休日になると、午後のひとときをそこですごしたりしている。いつ行っても満席で、席が空くまで待つことも当たり前になっていような人気店だ。

しかし、その小穂に負けじと、左右田も「お任せください」と前のめりに声を上げたのには驚いた。どちらかと言えばいつもは、追われるように仕事をしているタイプの男である。

「お、いいね」

並木も意外そうに左右田を見ながら、頼もしげにうなずいてみせた。

「出店計画を加速させたいから、そのプロジェクトチームの人材を丸ごと欲しいっていうんだよ。基本は五人で、年俸三千万。ざっくり言うと、リーダーが一千万で、その部下が五百万みたいなとこだな。人数が多いから、二人でやってよ」

今のところは数店舗であっても、うまく展開させて世間に受け入れられれば、あつという間に全国区へんぱうに変貌する可能性がある秘めているのが、この手の飲食チェーンである。並木もその期待感があるからこそ、小穂らに押しつけてでも、何とかこの案件をものにしようと考えているのだろう。

「分かりました」

小穂は、一度も仕事で関わったことがない左右田と声を合わせるようにして返事をした。

左右田^{げんすけ}弦介は、三浪の末に入った東京理科大経営学部を卒業後、大手印刷会社の営業を経て、小穂もあまり聞き馴染^{なじ}みがない国内の経営大学院のMBAを留年の末に取得するという、優秀なのかそうでないのかよく分からない経歴を持っている。四十四歳で独身だ。

並木とは、雑誌編集者と印刷所の営業という関係で知り合っていたらしい。印刷所を辞めてMBAを取っても転職先が見つからなかった左右田が、ヘッドハンターに転身したばかりの並木に泣きつくように相談し、扱いに困った並木がやむなくコンサルタントとして採用したという経緯^{けい}があるらしい。

人の能力を見極めなければならぬ仕事をしながら、身内はそういうその場しのぎの流れに任せて雇^{やと}ってしまふのが、並木という男である。それらは美南^{みなみ}から聞いた話で、どこまで本当かは不明なのだが、小穂には、さもありなんと思えてしまう。

そんな左右田と打ち合わせに向かった「フィオーレ・ピッコロ・ジャパン」は、代々木の小さなオフィスの一室にあった。

「いやあ、狭いところすみません」

案内された打ち合わせ室で待っていると、四十前後のいかにも快

活そうな男が入ってきた。彼が社長の瀬戸健司^{せとけんじ}だった。

「新卒社員も入れましたし、もう少し広いオフィスを探してるところなんです」

原宿に一号店をオープンしてから四年半。その間、本社の業務はスタッフ四、五人で処理していたらしい。既存三店舗の業績も好調で、いよいよ店舗拡大を加速させることにした今年度は、一挙に^{いっきよ}十五人の新卒者を入社させ、さらには、途中採用の計画も進めているという。並木に依頼したヘッドハンティングはそうした人員増強計画の核となるものであるわけだ。

「とりあえず、今年、来年あたりで三十店舗を目標にしようと思ってるんです。イタリアでも三十二店舗なんですが、それにほぼ追いつきます。その後は、上場を見据^すえて百店舗を目指しますよ」

若手の経営者らしく威勢がいい。

「フィオーレ・ピッコロ」はもともと、学生時代からイタリア旅行が趣味だった瀬戸がひいきにしていた店で、仲よくなったオーナーから、日本進出のアイデアを相談されたことがきっかけだったのだという。オーナーからは、最初の五年間は変に欲を出して手を広げようとせず、地固めに勤^{いそ}しめと言われたらしい。瀬戸もその言葉に従って地道にがんばってきたが、いよいよ五年が見えてきたので、次の段階へと動き出すことにしたわけだ。

「日本のアイステザート市場というのは、近年、右肩上がりですね。自分へのご褒美ほうびという、日々のささやかなぜいたくとしての消費がすっかり根づいてきています。うちのジェラートも、その流れにうまく乗ることができました。加えて、エスプレッソとの相性も好意的に受け入れられて、カフェという業態としても成功していると考えています。拡大路線にも勝算はあります」

「ファイオーレ・ピッコロ」さんは、マスコミにもよく取り上げられていますし、三店舗でこぢんまりとやってるイメージはありませんでしたよ」左右田が持ち上げるように言った。「今回はいよいよ満を持してという感じですね」

「そうなんです」瀬戸が応こたえる。「私、以前はレコード会社系列のイベントプロデューサー会社に勤めていたものですから、マスコミの人脈が少しあるんですよ。それこそ並木さんのようなお堅い媒体ばいたいの方から、アイドルグループのプロデューサーの方までね」

並木は「フォルテフロース」を立ち上げる前は、「月刊エグゼクティブ」の編集長を務めていた。今の仕事においても、そのときの人脈がかなりものを言っている。

「なるほど、「フラッフィー」が貴店のイメージキャラクターに起用されているのは、そういう関係があつてのことなんですな」

左右田の言葉に、瀬戸が「よくご存ぞんじですね」と応じた。

小穂は、「フラッフィー」という名前のアイドルグループがあることくらいは知っているが、それが「フィオーレ・ピッコロ」のイメージキャラクターに就いていることなどは、まったく知らなかった。「三、四年前はメンバーのスケジュールなんかも余裕がありましたね。一日スタッフのイベントなんかをよく仕掛けさせてもらいましたよ。最近はいまどいぶ人気が出ちゃったもんですから、周年イベントのノベルティーなんか協力してもらおうくらいになっちゃいましたけどね」

「実は私、一日スタッフのイベントがあるたび、原宿の貴店に通った口でして」左右田が頬ほおを緩ゆるめて、そんな告白をした。

それでかと小穂は、左右田がこの案件に乗り気だった訳が理解できた。彼がアイドル好きだという話は誰かに聞いたことがある。

「そうでしたか。それはそれは」瀬戸はそう言って、乾いた笑い声を立てた。

「「フラッフィー」は若い女性にも人気がありますから、イメージキャラクターとしてはぴったりですよね」左右田が言う。

「いやあ、さすがにイベントなんかになると、目立つのは男性ファンですよね」

「ああ、そうですね」左右田はおどけるように言った。「私みたいなのが、いっぱい来てましたもんね」

「ははは」瀬戸は何かをごまかすような笑い方をした。「まあでも、おしゃれなスイーツ好き女子にだけ受けるカフェというイメージで固まってしまうと、ビジネスとしても限界がありますからね。そういう意味では、「フラッフィー」は一つのブランドイメージが固まる前に、親しみやすさをうちに取り入れてくれたと思ってまして、起用は成功だったと思ってますよ」

「いやあ、もちろん大成功ですよ。こうやって私も、「フラッフィー」のファンであると同時に、「フィオーレ・ピッコロ」さんのファンでもあるということになってるわけですから」

「そうですか。それはありがたい」瀬戸はそんなふうに話を引き取り、脱線しすぎたとばかりに笑みを消した。「まあ、それはそれとして、人材のほうですね。出店計画を力強く推進してくれるチームが欲しいんですよ。どの場所に店を出せばいいか、マーケティング的な思考ができる人間が欲しいですし、不動産取引の経験が豊富な人間も欲しい。店舗スタッフを過不足なく集めて教育できる人間も欲しいですし、営業に必要な機械や備品を滞りなく調達できる人間も欲しい。そしてそれらの者たちが力を出せるように、うまく管理して指導できる人間も欲しい。私が思うに、こういうのはチーム力がものを言いますからね。寄せ集めの連中に任せたところで、うまくいくとは限らない。機能しないからといって、簡単に総とっかえ

できる余裕はさすがにありませんから、その点だけ心配なんですよ。ですから、一番いいのは、どこかの会社で結果を出しているチームをそのまま引っ張ってくるのだと思うんです」

「チーム力が大事だというのは、その通りですね」左右田が言った。

「「フラッファイ」も、メンバー同士の仲のよさが、グループの魅力を生み出していますしね。ほかのアイドルグループだと、けっこう、足の引っ張り合いなんかもあったりするもんですけれど、あそこに限っては、そういう話が聞こえてこない。団結力が違いますよね」

「そうですね」瀬戸は小さく眉をひそめ、若干困ったように返事をした。「一気に五人の優秀な人材を一カ所から引き抜いてくるのは簡単ではないかもしれませんが、並木さんは可能だとおっしゃってましたし、何とかがんばっていただけたらと思います。もちろん、そればかりにこだわって、出店計画を担当するチームの編成が進まないのも困りますので、状況を見て寄せ集めの策も検討しますが、それはあくまでも次善のものとして考えたいと思ってます」

小穂は一つうなずいてから応えた。「確かに複数人の引き抜きは、クリアすべきハードルも増えますし、簡単ではないですけど、一人、優秀なヘッドをつかまえて、その人が信頼している部下を連れてきてもらうという考え方で臨めば、決して不可能なことではないと思います。十分、挑んでみる価値はあると思います」

「なるほど、まずは、人望があるヘッドを探し出して、そこにアプローチすることが大事だということですね」

「そうです」小穂の代わりに、左右田が話を引き取った。「「フラッフィー」も、キャプテンのゆっきーがしっかりしてるからこそ、あのまとまりがあると言っても過言ではないですからね」

「左右田さんは、本当に「フラッフィー」がお好きなんですね」瀬戸が呆れ混じりの笑みを浮かべ、降参するように言った。

「いえいえ、それほどではありません」

そんな謙遜の言葉は誰も額面通り受け取らないだろうと思って聞いていると、左右田は付け足した。

「中には、すべての握手会、すべてのライブに参加しようと全国を回る人もいますからね。私は仕事もありますし、そこまではいきませんから、ファンとしてはまだまだです」

「ははは、そうですか」瀬戸は笑顔を引きつらせた。「今度の東京のチャリティーライブは行かれるんですか？」

「あ、いや、それが」左右田は顔をしかめて悔しそうに言った。「チケットが取れなかったもので」

「チャリティーには、うちも協賛してるんですよ。関係者枠が取れますから、お取りしましょうか？」

「ええっ!？」左右田は目を丸くし、小穂が聞いたこともないような

大声を出した。「い、いいんですか!？」

「構いませんよ。その分、ヘッドハントのほうでがんばっていただければ」

「それはもう、全力でやりますんで！」

左右田は鼻息荒く、そう応えた。

「いやあ、これはがんばらないとな」

帰りの電車の中、左右田が決意表明をするように言った。

「ライブ、楽しみですすね」

話を合わせて言うのと、左右田は含みのある目で小穂を見てきた。

「鹿子ちゃんも、俺が「フラッフィー」ファンでよかったね」

「あ、まあ……そうすね」

帰りがけ、瀬戸は小穂の分も合わせて、ライブのチケットを二枚送ると言っていた。アイドルのライブに行く機会などないので、それはそれでありがたく思い、礼を言っておいたのだが、左右田からこうやって恩着せがましく言われると、少々微妙びみょうな気分ではある。帰って、井納いのうさんに自慢してやろうかな」左右田がニヤニヤしながら言う。「そんなことしたら、リサーチ、手伝ってくれなくなっちゃうかな」

「井納さんも、「フラッフィー」が好きなんですか？」

「彼も相当だよ」

「どうして、そんなこと知ってるんですか？」

「握手会でよく会うから」

この小さなファームに働く二人が、そんなところで、ばったりよく会っているのか……小穂は呆れ気味に思う。

「てか、井納さん、アイドルとはちゃんと話、できてるんですか？」

「そりや彼だって、推しメン相手なら、がんばって話すでしょ」

それができるなら、普段の生活でもがんばってほしいと言いたいところだが、それだけアイドルの力がすごいということなのかもしれない。

オフィスに帰り、ほかの仕事をこなしていた夕方、左右田が小穂の部屋に姿を見せた。

「井納くん、ちゃっかりチケット取ってるんだってさ」

左右田は少し悔しそうに、そんなことを言った。自慢するつもりが、そう返されたらしい。もちろん、メールでのやり取りである。

「そうですか」小穂は軽く笑ってから続けた。「それはいいですけど、サーチのほうもちゃんと進めないですよね。どういう方針で行きますか？」

複数のコンサルタントでこなす案件はあまりない上、左右田の仕事の進め方もよく分からないので、着手に当たっては意思統一を図

っておく必要がある。

「うん、複数人のチームを普通のロングリストみたいに十件も二十件も挙げちゃうと、クライアントも選択に収拾しゅうしゅうがつかなくなっちゃうから、最初からこちらで絞しぼって、少数精鋭せうせいでやろうよ。本命、対抗、押さえみたいな感じで」

「なるほど」

小穂が一応納得して相槌あいづちを打つと、左右田は続けた。「じゃあ、俺が本命やるから、鹿子ちゃん是对抗馬見つけてきて。押さえはリサーチャーが挙げた中から適当なのを選ぼう」

「ちよ、ちよと待ってください」

自分が担当するキャンディデイトを最初から対抗馬だと決めつけられて、小穂は慌てた。

「本命やるって、左右田さん、誰か当てはもうあるんですか？」

そう訊くと、左右田は何か企たくらみを持っているような笑みを浮かべてみせた。

「まあ、ちよと考すえてる筋すじはあるんだよね」

「はあ……」

その先を待っていても、彼は「うん」とうなずくだけだ。

ヘッドハンターは基本、一匹狼おおかみなので、手持ちのキャンディデイトの情報などは隠したがる。今回は二人での仕事なのだから、そ

ういうやり方では困るのだが、どうしても習性がそうさせるようだ。

「まあ、それはおいおいね」彼はごまかすように言った。「鹿子ちゃん是对抗馬だから、切り札は出してこなくていいよ。そこそこので」

「そこそこのって、逆に難しいですよ」

小穂にもヘッドハンターとしてのプライドはあるから、その案件に合う最高のキャンディデートを用意したい気持ちはある。

「そこそこのでいいんだから、難しくないよ」

左右田は押し切るように、そう言った。

「左右田さんって、美南ちゃんから見ても、どういう人？」

「クラブ紗也加」のバイトが入っていた夜、ヘアメイクのサロンで並んでセットしてもらっていた美南に、小穂はそんなことを訊いてみた。

「まあ、独特ですよね」

秘書時代はそれぞれのコンサルタントについて、あえて突っこんでは語ろうとしなかった美南も、リサーチャーになってからは少し変わってきた。

「独特だよね」小穂は呼応するように言ってから、また尋ねる。「コンサルとしては、優秀なのかな？」

「どうなんですかね」美南は興味がなさそうに言う。「その優秀って

というのが、花緒里かおりさんや並木さんのレベルを指してるんなら、明らかに違いますよね」

「もちろん、そこまでの話をしてるわけじゃないけど」

「でも、並木さんに言わせると、左右田さんみたいなタイプは、ヘッドハンターに多いらしいですよ」

「タイプ……？」

「まあ、負け組タイプっていうんですかね」

「負け組って……」きつい言葉をさらりと口にする美南に、小穂は笑みを引きつらせる。

「いや、金融系とか特にそうらしいですよ」美南は言った。「金融系のヘッドハンターなんて、外資のディーラー上がりで、MBA持っていて、みたいな人ばかりだっているじゃないですか。でも、それって結局は、外資のディーラーが務まらなくて肩をたたかれた人でもあるんですよ。そういう人が、金融の知識はあるし、業界に人脈もあるしってことでヘッドハンターになるわけですけど、今度は真正銘しやうめい、ピカピカの花形ディーラーを相手にして、あつちに引き抜き、こつちに引き抜きってことをやるわけじゃないですか。そうすると、どうしても、相手と自分を見比べちやったり、マウンティングされちやったりして、どんどん卑屈ひくつになるんですって。だから、この業界には、見た目のキャリアは華々はなはなしくても、中身は屈折くつせつした

人間が多いらしいですよ。金融だけじゃなくて、消費財系にもそういうのは多かれ少なかれあるでしょうし、左右田さんなんかもそういうタイプだって言ってもいいんじゃないですかね」

「屈折してるのかな……」

そう言われると、そういうタイプにも思えてくる。

「印刷所の営業も、お酒の飲みすぎで身体を壊して辞めたそうですからね。務まんなくて、暴飲暴食に逃げてたんじゃありませんか。並木さんの編集部に顔を出しても、いっつもお酒くさかったらしいですよ」

「そうなんだ」小穂は閉口^{へいこう}気味に苦笑する。「でも、それに比べたら、今の仕事はうまくこなしてるってことだよ。耐性^{たいせい}がついたのかな」

「自分がそんなふうだから、ルサンチマン型のキャンディイトに強いんですよ」美南が訳知り顔で言う。「左右田さん自身、ルサンチマンを抱^{かか}えた人じゃないですか」

「いや、知らないけど……てか、ルサンチマン型のキャンディイトって何？」

「そこそそ有能だけど、社内で足を引っ張られたり、頭を押さえつけられたりして、不本意にくすぶってる人ですよ。そういう人は、新しい環境を用意して、解き放ってあげると、今までひどい仕打ち

をしてきた連中を見返そうとして、がんばったりするわけですよ。
左右田さんは、そういうキャンディデイトと波長はすぢょうが合うから、そこ
があの人**の**強みになってたりするんですよ

「へえ、なるほどねえ」小穂は半分感心しながら、しかし同時に、
危うさを感じ取った。「でも、そういうタイプのキャンディデイトっ
て、本当に優秀かどうかは、当たり前外れがあるよねえ。本当は仕事
ができない人なのに、上司が理不尽に俺を干してるとか、妙に被害
者意識が強い人とかもいそうだし」

「さすが、鹿子さん」美南が言った。「その通りで、並木さんや花緒
里さんが担当した案件だと、採用した人を実際に働かせてみたら全
然使えなかった、なんていうクレームはまずないんですけど、左右
田さんはたまにあるんですよ。クライアント側もちゃんと面談して
採るわけだから、こっちが全部悪いわけじゃないですけど、ヘッド
ハンターが熱心に推せば、優秀なんだろうっていうバイアスがどう
してもかかっちゃいますからね。のちのちの信用問題にはなりません
よね」

並木は顔の広さを売りにしているヘッドハンターであり、反射はんしゃ
神経でこなすような仕事ぶりは、その場ののぎとも取れるものだが、
バランス感覚は優れているから、結果としての安定感はある。

花緒里はさっぱりした親しみやすい性格と、女性らしい気遣いきづかを

併せ持ったヘッドハンターである。キャンディデートの立場や向き不向き、クライアントとの相性などにも細かく目を行き届かせているので、当然、結果も圧倒的なものが付いてくる。

左右田は、彼ら二人とはまったく違うタイプのような。一口にヘッドハンターと言っても、いろんな人間がいるのだなと思う。

週明け、小穂は、新橋第一ホテル東京のラウンジで、「TDフードサービス」の真田光俊と久しぶりに会った。

真田は人気居酒屋チエーン〔鳥大名〕の出店計画を推し進めたやり手で、「ゼロエトワール」の案件では、有力キャンディデートの一人に挙げられていた。真田本人も転職の色気を覗かせていたが、そのときは彼以外の人物でまとまってしまったので、後日、簡単に報告をするにとどまっていた。その後も年賀状を送るくらいのつながりしか持っていなかったが、小穂のキャンディデートで出店計画を任せられる人間と言えば、真っ先に思い浮かぶ男である。久しぶりに会って、感触を確かめてみようと思ったのである。

「で、今回は、どういう関係の会社ですか？」真田は挨拶もそこそこに、まだ飲み物も来ていないうちから、話を急かしてきた。「私に声をかけてきたってことは、何か話を持ってきたわけなんでは

よ。」

相変わらず、無駄口を挿^{はさ}みたららない人間である。一見それは冷たさを感じさせるのだが、一方で、「ゼロエトワール」の件が流れても文句の一言も言わないあたり、ビジネスライク^{てっ}に徹しているとも言え、悪い感覚ではない。

「まだ、具体的にお伝えできる段階ではないんですが、一件ありまして」小穂はそう切り出した。「ヨーロッパから日本に進出してきたカフェなんです」

「カフェか」真田は興味があるともないともつかない表情で言った。「カフェは競争が激しいからね。そこは有望なんですか？」

「今は三店舗だけなんですけど、それでもかなりの人気です。飲み物だけでなく、アイスデザートも名物として売りにしてるんで、一般的なカフェとは差別化が図れる業態です。五年くらい三店舗でがんばってきて、十分な手応え^{てこた}をつかんだというところで、拡大路線^かに舵^{かじ}を切ることにしたようです。当面の目標は三十店舗くらい。ゆくゆくは百店舗を視野に入りたいと、社長は鼻息が荒いです」

「ずいぶんかけ声は勇ましいですね」真田が小さく笑って言う。「まあ確かに、百店舗くらいにはならないと数の論理は生きてこないですけど、それでもなかなか難しいですよ」

「ええ、ですから、その計画を実績のある人に引っ張ってもらいたいってことなんです。社長自身、まだ三十九と若いので、いろいろ

経験がある人の助けを借りたいという思いもあると思います」

「まだ三十代なんですか」真田が引っかかるように言った。

「年下の方に仕えるのは、抵抗がありますか？」

「いえ、もちろん、それだけ有能な人だということなら、全然構いませんが、勢いだけでやられてる方だとね……」

「趣味のヨーロッパ旅行で現地のオーナーと知り合ったそうですし、外交的で快活な印象はある方です。そういう意味での若さはありませんけれど、考え方はしっかりされていると思います。まあ、こればかりは、話が進んでいく中で、真田さん自身の目で確かめていただくしかないと思います」

「そうですね」真田は納得するように言ってから、訊いてきた。「年俸はどれくらいなんですか？」

「五人で三千万です」

「五人？」

「ええ、ここがちょっと、今回のみそなんですけど、先方はチーム力を重視してしまっていて、人材を寄せ集めるより、息の合った五人くらいのチームをそのままどこから引っ張ってきたという考えなんです。そのチームで出店計画から諸々の契約を経て、店舗を整え、スタッフをそろえて営業にこぎ着けるまでを任せたいと。ですから、年俸としては、リーダーが一千万で、その下が五百万ずつという感

じで考えていただければいいんですけど、問題はチームのほうだと
思うんです」

真田の今の職場での年俸は七百万ほどで、一千万なら十分検討に
値する額だということは、「ゼロエトワール」の案件の際に確認して
いる。

「ちなみにですけど、真田さん、誰か仕事ができて信頼できるスタ
ッフと一緒に連れてきてほしいと言われた場合、何人か思い浮かぶ
人はいますか？」

「四人ですよね？」真田は思案顔になって、視線を上をやった。「三
人は私の部下で思い浮かぶんですが、あと一人は、使える人間とな
ると……」

「なかなか難しいですよ。四人も連れていったら、中川社長に怒
られそうですし」

小穂が冗談めかして言うと、真田は薄笑いを浮かべた。

「どうせ、私一人が辞めるだけでも、恩知らずだ何だと言って激怒
するでしょうから、一人も五人も変わりませんよ」

真田は今の会社で十分手腕しゅわんを發揮できる環境にいると思うが、自
分を政界から巧みたくに引きずり下ろした社長を恨んでいて、給料など
の待遇たいぐうにも不満を持っている。やり手に見えて、ある種のルサンチ
マンを彼も抱かかえているわけで、考えてみると、エグゼクティブサー

チのキャンディデートには、そういうタイプも決して少なくないのだなと思う。小穂はこの真田という男の有能さを認めつつも、人間的に好きかと言われれば答えづらいところではあるのだが、もしかしたら左右田とは波長が合うかもしれない。

「ただ、五人というのがネックですね」真田が言う。「仕事のできない人間を無理に入れても、逆に全体の生産性を欠く結果になります。どうしても五人ということなら、秘書時代の後輩に声をかけたいところです。彼は、私が出馬するなら応援に回ると言ってくれてましたし、もちろん有能な男です」

チームの人は、リーダー自身の評価にも直結するので、リーダーにこれという人材を集めてもらうやり方は極めて有効である。現に真田は、早くもこうやって、チームに貢献できる人材を自分の周りから冷静に見定めようとしている。

「先方の理解を得なければならぬことですけど、真田さんが能力を熟知していて、しっかり管理できる人材ということであれば、全員が全員、同じ職場から連れてくる必要はないんじゃないかと思えます」小穂はそう言うてから尋ねた。「それらの方々は、真田さんの一声で、新しい会社に付いてくるという感触はありますか？」

「十分あると思います」真田は言った。「飲食ビジネスは浮き沈みがありますからね。誰も、今の会社にいれば、ずっと安泰あんたいだなんて思

ってませんよ。待遇にしたって、下の連中はせいぜい四百万前後ですから、魅力的に映るだろうと思います。秘書時代の後輩はもしかしたら五百万くらいもらってるかもしれないませんが、一緒にやろうと言え、付いてきてくれると思います」

「分かりました。まだ、先方に提出するリストに載せるかどうかという段階なんですが、真田さんに異存いぞんがなければ、載せさせていただけだと思います」

特に問題はないというように、真田はうなずいた。

「真田さんの頭の中にある方々のプロフィールを一度、こちらに送ってもらえますか」

「話が進めば、その四人も先方の採用面接にかけられるわけですか？」

「面接というか、もちろん、先方に人となりを見てもらう機会は設定します。おそらくですが、まずその前に、真田さんお一人の面談の場を作って、そこから話が進めば、という感じになると思います」

「分かりました。以上でいいですか？」

「そうですね……あと、話が進んでいけば、どこかの時点でリファレンスを取らせていただきたいと思います。真田さんの場合は能力の高さを中川社長も評価しますし、疑問を挿はさむ余地はないんですが、便宜上べんぎということでは」

「構いませんが、中川に近い人間にそれをして動きを悟られると、中川からどんな横やりが入るか分かりませんから、そこだけ気を付けてください」

「そういうことでしたら、今の職場と秘書時代のお知り合いからお一人ずつ、話を聞ける方をご紹介いただければ助かります」

紹介してもらった人から、さらに誰かを紹介してもらって裏を取れば、客観性は保てる。

「分かりました。ではそれも、早急にお送りします」

真田はそう返事をする、世間話をする間もなく、席を立って、ラウンジを出ていった。

左右田は最初のリストの時点でキャンディデートを絞りたいと言っていた。真田をリストに載せられるのであれば、小穂の仕事は当面のところ、終わってしまったと言ってもいい。

左右田はキャンディデートの目星が^{めぼし}ついていいるようなことを言っていたが、話はちゃんと進んでいるのだろうか。週末には「フラッフィー」のライブがあるから、そのあたりで一度確かめてみようと思った。

土曜日、「フラッフィー」のライブは丸の内の東京国際フォーラムで行われるということなので、小穂は三時頃からオフィスに行き、

夕方までクラブの客へのお礼メールや、手持ちの案件で会いたいと思っているキャンディデートへの挨拶状などをまとめて片づけた。

四時半をすぎたところで、小穂の部屋のドアをノックする音が鳴った。ライブの前に少し仕事をする事は左右田に伝えてあったので、彼も頃合を見てオフィスに来たのだ。

「そろそろ行こうか」

そう言つて顔を覗かせた左右田を見て、小穂はぎよつとした。

ライブグッズらしき黄色のTシャツ姿に、星条旗せいじょうきをあしらったど派手なパーティーハットをかぶり、推しメンの名前が入ったピンクのタオルを首に巻いている。背負ったリュックからは、「あやみんL OVE」と書かれた極彩色ごくさいしきの大きなうちわがクジヤクの羽根はねのように顔を出していた。

「き、気合入ってますね」

「目立たないと、気づいてもらえないからね」

この格好の人間と東京駅界限かいわいを歩くと考えるだけで冷や汗が出てきそうだった。

「鹿子ちゃん、サイリウムは持ってきたよね？」

「はい、持ってきました」

関係者枠の席なので悪目立ちわるめだするのもよくないだろうと、小穂は手ぶらで行くつもりだったのだが、サイリウムくらいは持っていく

のがエチケツトだと左右田に言われ、ネットショッピングで手に入
れておいたのだ。左右田からは、ピンクと白のサイリウムを買えと、
色指定までされた。それがどうやら、左右田の推しメンである「あ
やみん」の色であるらしい。

「よし、じゃあ行こう」

そう言って左右田が小穂に背を向けると、リュックに差した大き
なうちわがドアに引っかかった。

「おっとっと」

慎重しんちょうに動き、ドアをすり抜ける。うちわの裏側には「俺の嫁」と
書かれていた。

四十四歳が十代の子をつかまえて、俺の嫁って……。

怖い、怖い。

完全に気圧けおされながら付いていくと、スタッフルームに鉢巻はちまききを
締めたはっぴ姿の井納が待っていて、小穂は悲鳴を上げそうになっ
た。

「お、お疲れさまです」

小穂が声をかけても、井納はいつものように返事をせず、バッグ
を手を取った。

挨拶もしないなら、一人で行けばいいのに……そう思わずにはい
られない。

「ちつ、気合入ってんな」

左右田は井納の出で立ちをまじまじと見て、ライブル心を刺激されたように言った。井納の鉢巻きとはっぴには、「みーたんLOVE」という刺繍ししゅうが施ほどこされている。彼の推しメンらしい。

奇抜きぼつな装いまわしの二人に挟まれてライブ会場へと向かう。

東京駅の近くでは通行人の注目を集めていた左右田たちだったが、会場の東京国際フォーラムが見えてくると、左右田と同じようなTシャツや推しメンタオルを身に着けた男たちが目につくようになってた。

ただ、左右田たちは、派手さと、醸し出す異様さにおいて、ほとんど誰にも負けていなかった。

「終わったら、出たところで待ち合わせな」

井納はそんな左右田の指示にも返事をせず、会場に入ったところで小穂たちと別れた。

「フラッフィー」はドームツアーもなかなかチケットが取れないくらい人気だからね。今回、観られるのは本当、ラッキーだよ」

席を探しながら、左右田の口調は次第に興奮の色を帯びてきていた。

「あつた、ここだ」

端っこのほうではあるが、前から十列目くらいの、見やすそうな

席が空いていた。周囲は、音楽業界の人間かスポンサー筋かは分からないが、やはり関係者が多いようで、服装も雰囲気も落ち着いている。テレビで観たことがあるお笑いタレントや、ほかのアイドルグループのメンバーと思しき少女なども、帽子をかぶったりマスクをかけたりにして、さりげなく座っている。

「いい席でよかったですね」小穂は、一息つこうと、座席に腰かけた。「まだ時間ありますし、ちよつと休みましょうよ」

小穂がそう言って促しても、左右田はざわざわとした会場の空気同様、落ち着く様子はなく、そわそわと突っ立ったままだ。

「超絶可愛い、みんなのゆつきー！」

開演時刻が近づいてくると、まだ幕も上がっていないのに、満席となった会場のどこから大きな声援が飛び始めた。

「超絶可愛い、みんなのゆつきー！」

呼応するように、また同じような声援が飛ぶ。

「すごいですね」と苦笑気味に左右田の顔を見上げると、彼の目がやけに据わっていて、小穂は妙な胸騒ぎを覚えた。

「天使の中の天使、みーたん、出てこいやー！」

昨年末の忘年会でしか聞いていないが、はつきり聞き覚えのある声に振り返ると、会場の真ん中あたりで、はっぴ姿の井納がのけぞるように天を仰いで叫んでいる姿が目に入った。

うわわ……。

「天使の中の天使、みーたん、出てこいやー！」

井納の声に誘われ、方々でみーたん推しの声援が上がる。

ちっと、舌打ちの音が聞こえたかと思うと、次の瞬間、会場内に

左右田の野太い声のぶとが響き渡った。

「俺の嫁、あやみーん！ カモーン！」

うわわ……小穂は慌てた。

「お、落ち着きましようよ」

周りの白い目を意識して左右田に言うが、彼はまるで聞こえていないように、「俺の嫁、あやみーん！ カモーン」と絶叫ぜっけいを続けた。

「いやいや、俺の嫁、あやみーん！」

「いやいや、俺の嫁、あやみーん！」

左右田に触発された野太い声の方々から上がり始めた。小穂は何だか、繁殖地はんしよくにいるオットセイの群れに迷いこんだような気分になつてきた。

左右田は得意顔でフォロワーの声援を聞いていたが、井納が再び「天使の中の天使、みーたん、出てこいやー！」と叫び出すと、表情こわばを強張らせた。

「みーたん、出てこいやー！」

「みーたん、出てこいやー！」

みーさんのほうが人気があるらしく、声援が多い。

「俺の嫁、あやみーん！ カモン！」 対抗するように声を張り上げた左右田が小穂を見た。「鹿子ちゃんも黙ってないで！」

「えーっ!？」

「早く！」 血走った目で小穂にもコールを迫る。

「い、いやいや、俺の嫁、あやみーん！」

小穂が仕方なく声を上げると、周りからどつと笑いが洩れた。

そりゃ、そうだろ……小穂はライブが始まっていないうちから、帰りたくなった。

三時間後、小穂は疲れ切ったまま、人波ひとなみに身を任せるようにしてライブ会場を出た。エネルギーを自ら使い切ったのか、左右田に吸い取られたのか、自分でもよく分からなかった。

「フラッフィー」は歌も踊りも可憐かれんで、MCも一生懸命で可愛らしく、ライブ自体は特別ファンではなかった小穂にも十分楽しめるものだったのだが、すぐ隣でがなり立てられる左右田の激しい声援を浴び続け、目がちかちかする大きなうちわを眼前で振られ続けた結果、悪酔わるよいしたような状態になっていた。

「よし、じゃあ、打ち上げしていこう」

井納と合流したところで、左右田が言った。「フィオーレ・ピッコ

ロ」の案件はまだこれからが本番なのだが、もはやメインイベントは終わったとばかりの言い方だった。

「いやあ、あやみんから三回もレスもらったよ。ウインクもくれたし、今日のライブは最高だったね」

京橋きょうはし近くの居酒屋に入ったのちも、左右田は目をらんらんと輝かせながら、上機嫌じょうきげんに語った。パーティーハットを一向いっしょうに脱がないことからして、まだライブの夢心地からまったく抜け切っていないことがうかがい知れた。

最初は左右田の自慢を聞かされるだけだった井納も、酒が入るにつれて、次第に目が据わり出した。

「しかしまあ、あやみんも最近は迷走してるんじゃないですか」

そしてとうとう口を開いたかと思うと、左右田に吹っかけ始めた。

「お、お、何だ」左右田もすかさず、好戦的に応じる。「みーたんみたいな闇の部分を出してきたな」

「前はアニメ大好きなんて公言してたのに、今はアニメのアの字もないじゃないですか。最近は戦国大名がどうかお城がどうかか歴史女ぶったこと言ってますけど、それもどうせビジネスでしょう」

「何言ってるんだ。あの子は今、これに嵌はまつてるってことを正直に言ってるだけなんだよ」

「その嵌まり方が、はたから見るとあざといんですよね」井納が唇

をゆがめ、侮蔑へんめつするように言う。「アニメ関係のイベントに呼んでほしいからアニメ好きを公言したけど、ライバルが多くてなかなか思うようにいかないから、今度は歴女を名乗って、歴史番組に呼んでもらおうみたいな計算が透けて見えますからねえ」

「アンチはすぐビジネスで片づけやがる」左右田が箸先はしを井納に向けて吠える。「あやみんは、そんな思いつきみたいな軽いノリでやってるんじゃないんだよ」

「最初の頃はもつとギャルっぽい感じでモデル仕事をやりたいなんて言ってたじゃないですか。いつの間にか清純系せいじゆんにシフトしてたりして、一貫性いっかんがないんですね。まあ、左右田さんも清純派路線に転向てんかうしてから、推し始めたクチでしょうから、そういう路線変更が功を奏そうしてる証拠しんこなのかもしれませんけど」

「俺は初期からのあやみん推しだよ」左右田は鼻梁びりょうに筋を立てて言い返す。「だいたい、キャラ設定がビジネスで、どこが悪いんだ。ビジネスけっこうじゃないか」

「おやおや、開き直りですか」井納が挑発するように言う。

「アイドルの世界は厳しいんだよ。ファイブ・フォースで考えりや分かる。次から次に若いアイドルが生まれてくる、強いライバルグループもいる、モデルやグラビアタレントとも競わなきゃいけない、ファンの期待値もどんどん上がってる、運営は一部の主力メンしか

力を入れない……そんな状況で生き残っていくには、差別化戦略を取って当然なんだよ」

「さすがにあやみんを、ポーターの競争戦略論の文法で語るのは、無理があるんじゃないですか」井納が冷笑混じりにそう応じた。

「無理があるとすれば、それはポーターのほうに限界があるってことだ。今のアイドル戦国時代は、ポーターが想定していたようなコンペティション状態より遥かに厳はるしい環境にあるからな。つまり、ハイパー・コンペティションだ。その状況下では、より積極的な競争行動を取るほうが高い業績を実現できると、ダヴェニが言ってる。あやみんはすでにポーターの理論を超えたところにいるんだよ」

「あやみんの迷走は、積極戦略とは違いますよ。競争を仕掛けて、通用しないから撤退てつたいしてつてことを繰り返してるだけじゃないですか。それを、私は他人とは違うみたいな態度でごまかしてるから、痛いんですよ」

「あやみんが通用してないなんて、どこを見て言ってるんだよ。ファックション誌にも出たし、アニメ映画のプレゼンターも任されたし、立派に爪痕残つめあとしてるじゃねえか。ハイパー・コンペティションの状況下では、持続的な競争優位を実現させるのは難しくって当然なんだよ。こういうときにはな、一時的な競争優位を連続させるってことが大切なんだ。ユニーク・ポジションを取って、そこで爪痕を残す。」

それをとにかく繰り返す。あやみんの戦略は実に正しいんだよ。分かったか、馬鹿野郎！」

経営学の知識を無駄に駆使した不毛な言い合いが続き、小穂は頭が痛くなってきた。

「もう、そのへんにしましょうよ！」

適当なところで、たまらず割って入ると、左右田と井納に同じ目でにらまれた。

「何だよ、人が楽しく話してるのに」

楽しいのか……訳が分からない。

「サーチの話はしなくていいんですか。ライブまで招待してもらって、結果出さないと、瀬戸社長にがつかりされますよ」

「ああ、その話もしないとな」左右田は面倒くさそうに言った。

「私、自分のキャンディデートにはだいたい当たりがついてますけど、左右田さんの「本命」とやらは大丈夫なんですか？」

「井納くんの方は、絞れてんの？」

左右田は答えなのまま、井納に質問を振った。「抑え」のキャンディデートは井納に探してもらっているのだ。

「この俺が、コンサルのオーダーに応えられなかったことがありますか？」

井納のふてぶてしい返事を聞きながら、この男は、普段の無口の

ままのほうで正解だなと思った。

「鹿子ちゃんは？」左右田が小穂に訊く。

「私はもう、いつでも出せます」

「ちなみに、どんな人？」

「真田さんっていう、「ゼロエトワール」のときに井納さんにも挙げてもらった、「鳥大名」の出店担当の人です。「ゼロエトワール」では結果的にほかのキャンディデートに当たることになりましたけど、先方の社長も真田さんには興味を持ってました。本人にアプローチした感触も悪くないですし、全員が自分の部下ではないですけど、優秀なメンバーもそろえられるっておっしゃってました」

「真田は優秀だ」井納が言う。「クライアントも文句ないだろう」

「ちよつと待って」左右田が小穂と井納の顔を交互に見る。「そんなに優秀な男なの？」

「店舗の拡大戦略はもちろん、若者を主要客層に引き入れるようなイメージ戦略なんかにたすきも携わってますし、「鳥大名」の成長を引った張った人材だって、「TDフード」の社長自身が自伝なんかで評価したりしますからね」

「うーん」

左右田は不意に渋い顔をしてうなり出した。

何か引っかけることでもあるのかと思いつながら待っていると、少

ししてから彼は口を開いた。

「その人、今の時点では外したほうがいいな」

「えっ？」小穂は耳を疑った。「何ですか？」

「そんな、優秀な人を並べちゃうと、瀬戸社長も変に迷っちゃうだろう」

「いやいや、今回は出しても三組くらいなんですから、それくらい迷ってもらってもいいじゃないですか」

「何組でも同じだよ」左右田は、分かっているなどでも言うように、ふうと息をついてみせた。「鹿子ちゃんはまだヘッドハンターになって日も浅いから、何でも全力でやっちゃうのかもしれないけど、この仕事をうまく進めようと思ったら、戦略が必要だから。リストっていうのは、単に優秀なキャンディイトを並べただけじゃ駄目なんだよ。これはある種のプレゼンなんだから、先方に、その中の誰かに興味を持ってもらう狙いのもとに、すべてを組み立てていかな」と

「はあ……」何が言いたいのか分からない。

「誰かに興味を持ってもらわなきゃ進まないんだから、それをこっちでお膳立てせんだしなきゃいけないってことだよ。優秀なキャンディイトが二組も三組もいたら、変に悩ませるだけだろ。一組でいいんだよ。あとは比較対象としての引き立て役でいいんだよ。コントラ

スト、メリハリが大事なんだよ」

確かに小穂も、推しのキャンディデートが固まっているときはあり、リストの筆頭にそのキャンディデートを置いたりすることはある。しかし、それは結果的にそうなるのであって、優秀なキャンディデートがほかにもいるのに、わざと外して一人に絞るなどということとはしない。

プレゼンテーションのテクニックか何か知らないが、まったく釈然としない。
然ぜんとしない。

「左右田さんが本命として考えてるのは、誰なんですか？」

それを聞かないことには始まらないと思った。

「ん……じゃあ、言おうか」左右田はもったいぶるように言ってから、さらにビールをあおって間を置き、そしてようやく口を開いた。

「ドラゴンフライ」っていう、眼鏡チェーン、知ってる？」

「はい」小穂はうなずいた。「最近、CMとかもよく見ますよね」

「3D技術を使って、オーダーメイドの眼鏡をリーズナブルに作ることで評判を呼んだ会社だよ。売りのオーダーメイドシステムだけじゃなく、ファストファッション的な販売戦略も当たって、販売網を急拡大してる。その急成長の要因を調べていくと、やっぱりそこには優秀な人材がいるってことが分かったんだよね」

「出店担当者が有能だったことですか？」

「そう、店舗企画部長の宮前みやまえっていう人。商品開発やサービスのシステムはまた別の話だけど、ここ五、六年で、一気に五十店舗くらい増やした拡大戦略の推進は、この部長がいてこそそのものだったらしい。まだ三十八だし、年齢的に瀬戸社長も使いやすいだろ」

話を聞けば、確かに有力キャンディイトになりそうな人材である。

「よく眼鏡チェーンに目をつけましたね」小穂は言った。「もともと注目してたんですか？」

飲食チェーンの案件であれば、とりあえずは飲食業界から人材を探しがちだ。

「まあね」左右田は得意げな顔をして答えた。「勢いがあるし、小さな店舗を効果的な場所に出してく戦略も独特だから、注目してただよ。実は、社長には一度、会ったことがあってね。これがまあ、俺様タイプのクソ野郎でさ」

急に口汚く罵ののしり始め、小穂は驚いた。

「下が優秀だとしたら、こういうクソ社長には絶対愛想あいせを尽つかしてらだろうなと思ったんだよ。で、いろいろ調べてみたら、やっぱりいい人材がいたから、遠慮なくハンティングフィールドにさせてもらおうって思ったわけ」

口ぶりに恩讐おんしゅうの色が混じっているような気がしないではないが、

重要なのは、左右田が目をつけた宮前という男が本当に優秀かどうかである。その目が曇くもっていては困る。

「その宮前さんには、まだコンタクトは取ってないんですか？」

「それはまだ。ようやく「ドラゴンフライ」の店舗戦略のキーマンを探し出したって段階だからね。そのために、パソコン用のちゃんな眼鏡、三個も買う羽目はめになって、「ドラゴンフライ」の売上に無駄な貢献をしちまったけど、その元は取らせてもらうつもりだよ」

「店舗の営業スタッフからの情報ですか？ 宮前さんが敏腕びんわんだっているのは、確かなんですか？」

「もちろん、末端まつたんの人間の情報だけじゃないよ」左右田は押し切るように言った。「クソ社長だって、出店事業は優秀な人間が担っているって言うてんだし、これが宮前を指すのは明らかだよ。それにちゃんと、井納くんにも各種媒体の記事なんかから裏を取ってもらっている」

「宮前は優秀だな」井納は、真田を評したときと同じ口調で言った。

「そういうわけ」左右田は勝ち誇るように言った。「だから、今回の案件は、この人でまとめたかと思ってるんだよね」

「でも、本命として社長に提案するなら、その前に一度接触して、転職願望の有無とか、今の待遇とか、付いてくる部下がいるかどうかとか、それとなく確かめたほうがよくないですか？」

「もちろんやるけど、それは、瀬戸社長にリストを通してからでいいよ。そのほうがこっちも本腰を入れられるし、何となくで当たっちゃうと、転職に興味がない人の場合、全然気持ちを開かないまま終わっちゃったりするからね」

「そうですね……じゃあ、そうしますか」

左右田の言いたいことも分からないではないので、小穂は彼のやり方に従うことにした。

週明け、オフィスに出勤してパソコンを開いてみると、真田からメールが届いていた。

自身のリファレンスを取る相手として、二人を推薦してくれている。大学の後輩でもある旗艦店きかんの店長と、議員秘書時代に交流があった与党議員のベテラン秘書。連絡先も記されている。

また、一緒に連れていく予定の四人についても、細かいプロフィールを添えて名前が挙げられていた。事業部の店舗開発課長、渉外課長、旗艦店を含む都心エリアのエリアマネージャーらで、おそらく「TDフードサービス」の事業部門の中核を担っている三人だろう。いずれも三十代前半から半ばと、年齢的にも気力がみなぎっているようだ。もう一人についても、議員秘書時代の後輩で、現在は社団法人で働いているという。それぞれ、長所短所ともに真田の目

を通したものが書かれているが、短所にあえて触れるのも、真田の自信の表れだと言えそう。チームとして動く場合には補い合えるものだと、付記も^{ふき}されている。

しかし……。

真田を含めたこの五人は、リストに載せられないことになってしまった。

困るのは、それを真田に伝えにくいことだ。

クライアント側の選考で外れてしまうのならともかく、はなからリストに載せないというのは、話に前向きだった真田からすれば理解しがたいことだろう。ほかのキャンディデイトを優先させたなどという理由を正直に伝えてしまえば、おそらく真田はヘッドハンターをしての小穂を見限り、今後一切、話に耳を貸そうとしなくなるに違いない。

先方にリストを見せたところ、別のキャンディデイトに興味を持たれてしまった……嘘^{うそ}をつくのは心苦しいが、頃合を見て、そんな言い訳で乗り切るしかないと思う。

「眼鏡店チェーンの方というのは、最初は少し意表をつかれましたけど、一通り話を聞いてみると、一番期待できそうな気はしますよね」

最初の打ち合わせから三週間後、代々木の「フィオーレ・ピッコロ」本社に左右田と赴き、三組に絞ったリストを提示しての説明に臨んだ。

「まさにおっしゃる通りです」左右田が丸い肩を張り、熱のこもった口調で瀬戸に説明する。「ほかの二組も飲食業界ではそれなりに優秀な人材なんですが、御社の店舗が三十店、四十店と増えていったときに、その大きさに伍していける器かどうかは、まだ未知数だと言えるかもしれません。比べて、この眼鏡店チェーンの方は一つ格が違うと言いますか、五十店、百店を視野に入れたときも、何ら物怖じすることなく、その時々で最適な事業計画を冷静に推し進められる器だと見えています」

瀬戸は「なるほど」と、うなずいている。

「もちろん、カフェと眼鏡ではまったくの別業種なんですが、我々ヘッドハンターは、こういった別業種から人材を引き抜くケースが往々にして大成功になることを経験として知っています。常識にとられない感覚があったほうが、面白い発想も生まれやすいんですね。眼鏡の世界も覗いてみるとなかなか面白いものでして、昔は何万とする眼鏡を五年も十年も使う高級品として売っていた。利益率は高いけれど、そんなに売れない。そういうビジネスでした。それが今は、スポーツ用、パソコン仕事用、プライベート用、いろんな

用途に合わせてデザインから機能から、違うタイプの眼鏡を気軽にかけ替えることが当たり前になっている。そういうスタイルを提唱して、ファストファッション的な売り方を取り入れてきた眼鏡ショップが元気なんです。

時代を読んで、それに合ったライフスタイルを提唱し、それを叶えるための商品を提供する。その感覚を持っているかどうかが大それたと思うんです。これは、アイスデザートを自分へのご褒美として楽しむライフスタイルが広まりつつある今の時代、「フィオーレ・ピッコロ」さんがどう日本のカフェ文化の中で存在感を出していくかという話にも通じるわけで、カフェも眼鏡も、ビジネスとしての成功の鍵は同じだと思うんですよ」

リストの提示はプレゼンと同じだと言っていた左右田だけに、話す内容も事前に練ってきたようだ。それなりに説得力があり、瀬戸も感じ入ったようにうなずいている。

「さすが、この道の専門家の人は、目のつけどころが違いますね」
前回の顔合わせで「フラッフィー」に食いつきすぎた左右田の仕事には、多少の不安もあったのだろう。しかし、リストの説明を受けて、かなり見直したようだった。

「でも、今の時点では、この人に絞ったとしても、チームとしてどういう人が付いてくるのかっていうのは、未知数ですよ？」

「その点は心配しなくていいと私は考えているんです」左右田は答えた。「このキャンディデートも、わざわざ自分の評価を下げるような、仕事のできない人間を連れてくるとは思えません。優秀であれば優秀であるほど、チームのメンバーを選び抜いて、連れてきてくれるはずですよ。そういった意味でも、まずはこの核となるキャンディデートで妥協しないことが大切になるんです」

「今の会社の給与水準がどの程度か分かりませんが、うちに来て少しでも上がらないことには、この方も移ろうとは思ってくれないですよ。そのへんの見込みは大丈夫ですか？」

「そこは若干、慎重に見極める余地があると思ってまして、リーダーの年俸を一千万として考えると、このキャンディデートは今現在と同水準である可能性は、なくはないんです。と言いますのも、ここだけの話、実は私、この会社の広報部長を探す案件で、説明会に出たことがあるんです」

その話は知らなかったので、小穂は聞いていて驚いた。

「結果的に受任はしなかったんですが、そのときの年俸条件がちょうど一千万でした。このキャンディデートも三十代ではありますが、同じ部長職ですので、それに近い年俸はもらっている可能性はあります」

受任はしなかったというが、それは事実上、ほかのファームにそ

の案件を取られてしまったということだろう。いつのことは知らないが、そのときに先方の社長と何か感情の行き違いのようなものがあったのではないか。そうでなければ、その会社をハンティングフィールドにしてやろうなどと、執念深く思ったりはしない。

「ですから、場合によっては、三千万の中でリーダーの取り分を大きくする必要はあるかもしれません。例えば、リーダーを千四百万として、ほかのメンバーを四百万平均とする。二十代の若手が多くなるかもしれませんが、それでもやはり、使えない人間は連れてこないはずですよ」

「千四百万はちょっと抜けすぎですね」瀬戸が言う。「うちは妻が専務を務めてますが、彼女でもそれよりやや少ないくらいですし、もちろん、今後の業績次第とはいえ、昇給の余地が最初からないのも困ります」

「千二百万ではどうでしょう？」

「それくらいなら」

瀬戸が答えると、話は決まったとばかりに左右田は満足そうな笑みを浮かべた。

「これは、何という会社の誰かという具体的な名前を教えてもらうのは、いつの段階になるんでしょうか？」

「この方で行きましょうということであれば、今、お教えしても構

「いません」左右田が言う。

「この方に絞るのはけっこうですが、実際、会ってみたとき、うちには合わないんじゃないかと思った場合はどうなりますか？」

「そういうケースもまれにはありますが、面談の過程で合わないと感じられるのは、多くの場合、肌合いの問題だと思いますので、それにはひとまず目をつぶって、長い目で見ていただければと思います。優秀な人材を一時の印象ではねてしまうのは、もったいないことですから」

こうやって見ると、左右田という男は、けっこう押し強いヘツドハンターなのだと思う。クライアントから主導権を取って、この案件を進めてしまおうとしているようにさえ思える。

「それは結局、合わないと思っても、採用しなきゃいけないということなんですか？」瀬戸が眉をひそめ、しやうふく承服しがたいように言った。

「うちの経営戦略の核となる人材の問題ですし、どういう人物か見えない段階から、採用以外の選択権がないということになると、ちよつと、この先に進むのは躊躇ちゆうちよせざるをえませんよね」

「いえいえ、もちろん、絶対採らなきゃいけないってことじゃありません」左右田は一転、慌てるようにして、作り笑いを浮かべた。「人物の能力そのものを冷静に見ていただければということだけで……」

はこ

反発されるともろいのだなと、小穂は少しおかしくなった。強気の姿勢も張子の虎であるようだ。

「面談してみたなら、思っていたような人物ではなかったというのは、ままあることですから、そのあたりは、はっきり言っていた方がいいません」小穂がフォローするように言った。「ご納得いただければ、違う人材をお探しするまでです」

それで、瀬戸も納得してくれたようだった。

「それならいいですけど」彼はそう言って矛を収め、話を戻した。「では、とりあえず、この方で進めてもらいましょう」

「承りました」左右田が身体を丸めて、ほっとしたように頭を下げた。「ありがとうございます」

「この眼鏡店チェーンというのは、どこなんですか？」

「ドラゴンフライ」です。その店舗企画部長の宮前雅治さんという方がターゲットになります」左右田が答える。

「なるほど。『ドラゴンフライ』は確かに最近名前をよく聞きますね」

「向こうの社長と顔見知りであるとか、何か瀬戸社長にとって都合が悪いことはないですよね？」

小穂が確かめると、瀬戸は「それは特にありません」と答えた。

途中、左右田の強引な進め方に瀬戸が鼻白むような場面もあったが、結果的には「ドラゴンフライ」の宮前にターゲットを絞ること

で話もまとまり、この案件は宮前へのアプローチに段階が進むこと
となった。

〈つづく〉