

# チャレンジと成長

## Challenge and Growth

小林あゆみ Ayumi KOBAYASHI

私が就職した1985年は男女雇用機会均等法が公布された年であった。会社から「これからは一般職か総合職かを選択できる」と説明されたが、私の所属していた名古屋支社の女性社員の中には、総合職を選択する者は一人もいなかった。当時の私は合成樹脂の物流事務を担当していたが、全国転勤の可能性のある総合職に転換するイメージも勇気ももてず、自分のキャリアをどう形成していくかなどのビジョンもなく、入社4年目であっさり結婚と同時に退社した。そのままいけば主婦として家庭に入り、そのうち子育てをしなからパートで働くのかな、という程度の考えだった。

ところが結婚生活は1年半で破局、生後5ヶ月の息子をかかえて一人で育てていくという想定外の運命が待っていた。何の資格も技能もない私は、もう一度学校に行って何か勉強をしないおすべきかとも考えたが、ちょうどそのとき今勤めている会社から「名古屋支店を開設するのでグループ会社のOGを探している」とのお声がかかり、入社した。

弊社は旭化成グループの総合人材ビジネス会社で、私は人材派遣事業部に所属している。

私が入社した18年前の会社の売上は年間約7億円、開設当初の名古屋支店のメンバーは支店長と私の2名だけだった。名古屋支店は、旭化成グループの規模が小さい地区で、グループ外へのビジネス拡大を目的とした拠点の第一号であるとのことだった。当時はバブル崩壊直後で、多くの派遣スタッフの方に登録にはお越しいただけたが、肝心の派遣先や仕事はほとんどなかった。私は事務兼コーディネーターという内勤の立場ではあったが、あまりにもスタッフのみなさんに申し訳ないので、「私も営業に行きましようか」と申し出てみたところ、支店長は驚きながらも承諾してくれた。

人材派遣業界では、女性が営業に出るということはさほど珍しいことではなかったが、会社にも私にも経験とノウハウがなかった。初日は会社の制服を着て飛び込み営業に行ったが、全く相手にされなかった。こ

れではいけないとスーツを買い、美容院で「キャリアウーマンに見えるようにして下さい」とお願いしたら、角刈りのようなカットをされ、電車の中で高校生たちに「男？女？日本人？」とこそこそ言われたりもした。さすがに飛び込み営業でも、名刺交換まではしていただけたようになったが、応接室に通していただいても会話が続き、数分で終わってしまった。今度はあらゆる業界の営業職に関する本を読み、ターゲット企業やライバルの調査を行い、話し方や聞き方を工夫した。景気も悪かったので、お客様からは「またえらいときに支店をオープンしたね」「残念ながらこれから人員削減をするところ」との声も多く、営業職の苦勞が身にしみてわかった。

その後、派遣法の規制緩和が進み、ビジネスの機会が拡大したことも幸いして、業績は少しずつ上がり、社員数も徐々に増えた。私の課題も後輩の育成、支店全体の目標設定、損益管理、中長期計画作成へと難易度が増し、入社7年目には名古屋支店長を任せていただけることになった。以後10年間名古屋で支店長を経験し、2009年4月に東京に転勤となった。

20年前の私には、自分が営業職を経験することも管理職になることも、東京で勤務することも想像すらできないことであったが、会社の業績は100億円を超え、女性の管理職は全体の半数以上となった。失敗や挫折も多々あったが、自分の成長と会社の成長を同時に感じることができ、毎日がとても充実している。

成長と言えば息子も今年、20歳となった。息子と一緒に過ごす時間は、あまり多かつたとは言えないが、仕事以外の時間とエネルギーはほとんど子育てに費やした。子どもは前に向かうエネルギーが旺盛なので、一緒にいてとても楽しく、勉強になることが多かった。

人生は何が転機になるかわからない。それでも前に進むエネルギーさえあれば、解決は後からついてくるものだと実感している。人材派遣ビジネスをとりまく環境は、過去にないほど厳しいが、これからも困難を乗り越えて成長し続けていきたいと思う。



小林あゆみ Ayumi KOBAYASHI

旭化成アマダス(株)  
人材派遣事業部次長 兼 日比谷支店長  
金城学院大学短期大学部家政学科食物科 卒業  
E-mail: kobayashi.af@om.asahi-kasei.co.jp