

お前は どうしたい？



村上農園社長 **村上清貴**
むらかみ きよたか

今から40年近く前、大学を卒業し、リクルートの新人営業マンであった頃の話である。入社式で配属が発表され、初めての上司はアルバイトから管理職に抜擢された叩き上げの人物。泥臭い営業もするが、いかつい顔とは似つかない論理的な営業も得意で、大手企業のウケも良かった。

ある日、私がある上司のところに報告に行き、営業状況の説明をして対処法を尋ねたところ、「お前は どうしたい？」と逆に質問を投げかけられた。想定外の言葉に「それがわからないから」と私がしどろもどろで答えると、上司は「じゃあ、考えてから来い」と。しばらくこうしたりとりが続き、新人時代から「自分の頭で考える」ことの大切さを叩き込まれた。最初の頃は考えたことを伝えると、「それは違う」と言われることが多かったが、徐々に「それで良い」と言われることが多くなり、短期間のうちに自分で考えられるようになって、先輩の指導も任せられるようになった。入社3年目で新設営業所の立ち上げを任せられ、現地社員を10名ほど採用してリーダーになり、チームをまとめながら売り上げを3倍に伸ばす実績も作った。

その後、1993年に叔父から請われて後継者として当社に入社。当時はカイワレ専業メーカーであったが、1996年に学校給食による集団食中毒の原因食材としてカイワレの風評被害が起きると、売り上げは4分の1に激減。入社3年目で、倒産寸前の危機を経験することになる。しかし、そんな状況でも「ピンチは(新しいビジネスを生む)チャンス」と捉え、「自分の頭で考える」ことで、新商品の開発、新規販売ルートの開拓、また、マスコミに取り上げてもらうための広報活動等を行い、僅か1年5カ月で単月黒字を達成。その後も「ブロッコリースーパープラウト」や「豆苗」等を次々とヒットさせ、施設野菜メーカーとしては国内トップになった。これらは全て、かつて上司から発せられた「お前は どうしたい？」によって、「自分の頭で考える」ことに取り組んだことが原点だ。

当社にも若い人が増えてきているが、「○○さんが言ったから」と目的も理解せずに仕事をこなしている場面を目にすることがままある。その時は、この元上司に教えられた「自分の頭で考える」ことの大切さを話すことにしている。