

私の履歴書

はじめに、目次を掲載します。

すべてを読んでいただかなくても、構いません。

興味を持ったところだけを読んでいただければ、私の考え方が理解できると思います。

高校卒業から最初の就職まで

最初の転職

2度目の転職

ようやく自分がやりたかった仕事に就く

その後の私に大きな影響を与えた友人との出会い

企業業績が大きく悪化

リストラされる

3度目の転職

リーマン・ショック

Q-JINの死

1度目の不渡り

2度目の不渡り

2度目の不渡り以降の地獄の2年間

東日本大震災

4度目の転職

5度目の転職

はじめまして。**藤巻隆（ふじまき・たかし）**です。

私のことを知らない人がたくさんいると思い、簡単な経歴を書くことにしました。

1955年（昭和30年）に横浜で生まれました。

現在も横浜市内の実家に住んでいます。

高校卒業から最初の就職まで

幼少の頃の話は省略します。高校卒業以降についてお話していきます。

昭和49年に東京都立日比谷高校を卒業し、同年、青山学院大学文学部英米文学科に入学。4年間渋谷キャンパスで学園生活を送りました。

同大学を昭和53年に卒業し、同年、**大阪の船場に本社がある専門商社**に就職しました。振り返って見ると、この会社はとても業績の良い会社だったと思います。

2年間しか在籍しませんでした。この会社では多くのことを学びました。私が在籍していた当時、東京支社は霞が関ビル内にオフィスを構えていました。

この会社の当時の中核事業は、2つありました。

1つは、主に東京電力を顧客とする地下に埋設された電線の束を保護するFRP管などを納入する資材事業でした。

もう1つは、主に官庁を顧客とする制服を納入する繊維事業でした。

私は、当初繊維事業部に配属になりました。最初の1年間に霞ヶ関界隈の官庁

を訪問しました。最高裁判所の用度課という部署にも出かけたことがあります。

東京支社の責任者は、創業者の2代目で副社長でした。ある時、副社長から「経理もしてくれないか」と依頼され、小切手や手形の発行、入金や支払いなどの業務を一通りすることになりました。

当時、手形や小切手の偽造事件が頻発していて、当社の手形を所持しているという人物から、「支払ってくれ」という電話を受けました。

私は、その男性に手形に記載されている口座番号を聞き出しました。すると、当社が取引していた銀行の口座番号と異なっていました。

そこで、私は、「その手形は当社が振り出したものではないので、当社に支払い義務はありません」と答え、取り合いませんでした。

私は、この機会に経理をきちんと勉強したいと思い、簿記検定の通信教育を受講することにしました。

講座受講だけでは意味がないと思い、**日商簿記検定2級**を受験し、たまたま1度で合格しました。

結果的には、公的な資格を取得したことが、その後の転職にもプラスに働きました。

2年目になると、繊維事業部から資材事業部に異動になりました。この部署の課長は尊敬できる人でした。トラフやFRP管などの商品知識が豊富で、メーカーからも一目置かれていました。

親分肌の人で、時には部下に厳しく当たることもありましたが、きちんとフォローする人でした。責任感がとても強い人で、社会人になったばかりの私は、大きな影響を受けました。

ただ、残念ながら、私は同僚とギクシャクした関係になり、退職することになりました。最初の転職です。

最初の転職

最初の転職先は、**自動車業界**でした。神奈川県内にある、日産自動車系のディーラーです。事務職を希望していましたが、採用担当者から「当社は、販売会社なので、3年間営業を経験してもらおう」と言われ、従いました。

3年が経ち、人事課長に事務職への異動の希望を伝えましたが、「あと2年、頑張ってもらいたい」と説き伏され、さらに2年間が経過しました。5年間営業職に就いていましたが、結局、事務職への異動の希望は叶いませんでした。

先のことを考え、退職することにしました。

5年間で学んだことはたくさんあります。自動車ディーラーに勤めることがなければ、自動車免許を取得することはなかったでしょう。累計で5万人以上のお客様と話をする機会を得たことは、代えがたい経験です。お客様の中には、個人的に親しくしていただいた方が、少なくありません。

人生経験が豊富なお客様からは、いろいろなことを教えていただきました。その後の私の人生の血肉になったと思っています。

2度目の転職

ディーラーを退職した後、再就職に数ヶ月、時間がかかりました。

新聞の求人欄に掲載されていた小さな広告を見つけ、応募しました。

その会社は、外国書籍や雑誌を輸入し、トーハンや日販などの取次や紀伊國屋書店、丸善、有隣堂などの書店へ卸売りしていた**書籍輸入卸売会社**（以下、洋販）でした。

募集職種は、雑誌や書籍の在庫管理業務でした。ところが、面接で、「経理部門の増員も行なっている」と言われ、**経理職**で採用されました。最初に就職した、専門商社に在籍中に取得した、日商簿記検定の資格が活かしました。

この会社に最も長く在籍しました。約20年間にわたり、その大半を経理部門で過ごしました。

その後の私の人生をお話しましょう。

社会人人生が一番長かった会社での話が、一番長くなります。ご了承ください。

ようやく自分がやりたかった仕事に就く

洋販で本社経理部に配属になり、ようやく自分がやりたい仕事に就くことができました。

私にはある考えがありました。日常業務の経理事務の他に、決算後の業績報告

に必要なあらゆる資料作成だけでなく、月別書店別売上データを営業部門へできるだけ早い時期に提出することは、自分の業務だと思っていました。

営業部長からも売上データを直接要請され、正式に私の業務になりました。売上ランキング1つをとっても、担当者別（ルート別）、部門別（本社、支店）がありました。さらに、3年以上にわたる売上高の月別、年度別推移の表とグラフ作成など、資料作成の種類は増えていきました。

営業部長からは喜ばれましたが、営業部員からは反感を買いました。実績が良ければいいのですが、芳しくない時でも社内で公表されるのですから、面白くなかったのも無理はありません。

当時のコンピュータ化について、簡単にお話しておきます。当時はまだ、**オフィスコンピュータ（オフコン）とワークステーション**による、クライアントサーバーシステムが主流でした。**パーソナルコンピュータ（パソコン）はまだ普及していませんでした。**

富士通のオフコンを本社と大阪支社、浦和物流センター（在庫・出荷のための拠点）に設置し、専用回線で結んでいました。

コンピュータ管理部門として、情報システム部がありました。その部門の責任者が、私に大きな影響を与えた人です。

その後の私に大きな影響を与えた友人との出会い

彼（以下、彼のハンドルネーム「Q-JIN」）は、私より3～4歳年下でした。システム監査の資格を持ち、パソコンが主流になると、オフコンと

パソコンを使い分け、迅速に処理していました。オフコンは大容量を処理できますが、パソコンのように小回りは効きません。いわゆるバッチ処理といって、データを蓄積した上で一括処理するのに向いています。

一方、パソコンは都度処理に向いています。デイリーな業務にはパソコンのほうが向いています。

Q-J I Nにパソコンの操作から使い方まで、ひと通り教えてもらいました。Q-J I Nは、私にとって友人であり、同志であり、パソコンの教師でもありました。

Q-J I Nと私は馬が合いました。Q-J I Nはビジネス書をよく読んでいて、改善案や改革案を会議でしばしば発表し、経営陣に提案していました。

私は、入社した時、ちょうど30歳になっていました。その頃から、今でも購読している『日経ビジネス』（日経BP社）を読み出しました。ビジネス書に興味を湧いてきたのもこの頃です。

以来、ビジネス書を読むことが、私の趣味の1つになりました。

こうした事情で、Q-J I Nと親しくなり、問題点と解決案をよく話し合ったものです。

Q-J I Nは多才な人でした。音楽的才能もあり、バンドを組み、定期的にコンサートを開いたり、結婚式に使う曲を作ったりしていました。ギター演奏が上手かったですね。

企業業績が大きく悪化

入社してから10年間は、当社は右肩上がりでも業績好調でした。

外国雑誌の『TIME』『NEWSWEEK』『READER'S DIGEST』『VOGUE』『ELLE』『PLAYBOY』『PENTHOUSE』など、書籍は『HARRY POTTER』シリーズをはじめ、日本語に翻訳され話題になったオリジナル本を輸入していました。

最初は船便で輸入していました。そのため、本国で発売され、国内に入荷するのに2～3カ月かかることは、当たり前でした。

その後、アマゾンが日本で本格的に業務をスタートしてから業績に陰りが見えてきました。

アマゾンでペーパーバック（PB）を注文すると、書店店頭よりも安くしかも早く届くということで、書店は今で言う「ショールーム化」が進行していたのです。

現物の書籍や雑誌は、店頭で確認し、注文はアマゾンでする人が、急増したのです。

さらに、追い打ちをかける事が起きました。女性に人気があった『ハーレクイン』の出版社（カナダの会社）が、一方的に日販と直取引すると通告してきたのです。

売上高が創業来最高だった年度では、97億円に達していましたが、その後、70億円近くにまで落ち込んでいました。

最後まで、売上高100億円の壁を超えることはできませんでした。

全社売上 70 億円のうち、30 億円近くの売上が『ハーレクイン』シリーズは占めていました。打撃は極めて大きかったですね。

この「事件」が引き金になり、業績は急落し、このままでは破綻しかねない状況になってきました。

そう簡単に『ハーレクイン』シリーズの売上の穴を埋めることはできなかったのです。利益率は決して良くはありませんでしたが、確実な利益を確保でき、入金も着実に実行されていました。

それがなくなってしまったのですから。

切羽詰まった経営陣は、秘密裏に策を練っていました。

それは、同業他社との合併でした。

同業他社とは、タトル商会で、当社より規模が小さい会社でした。

当社経営陣は、さかんに「対等合併」と強調していましたが、私は知っていませんでした。

対等合併ではなく、小が大を飲み込む合併であることを。

対等合併はありえないのです。合併する場合、一方の会社が存続し、他方は消滅します。

今回の合併は、実質的に旧タトル商会の経営陣が実権を握り、当社経営者は、全員相談役となり、その後、全員退社しました。

社名は、旧洋販の商号を短縮して登記しました。洋販という名称のほうが業界

で名が通っていたからです。

リストラされる

合併が終わると、私には大きな変化がありました。

新経営陣から、「大阪支社か、浦和物流センター（以下、浦和）を選んでくれ」と言われたのです。

「いつからですか？」と質問すると、「明日から」と間髪をいれずに答えました。

「しばらく考えさせてくれ」という時間を許してくれませんでした。経理部門に長く在籍し、会社の状況を把握していた私のことが、新経営陣には気に入らなかったのです。完全に邪魔な存在だったのです。

実は、当時の経営陣がウソをついていたと、今でも思っています。ある事情がありました。

合併に至るまでの経緯を、私は自分のウェブサイトに書き込んでいました。その記述を「支援してくれた人がその記述を見て、苦情を言ってきた」と言うのです。

通常考えてもわかりますが、私のウェブサイトはマイナーなものなので、意図的に検索しない限り、見つかるはずがないのです。

合併に至る経緯が書かれたページを、そう簡単に発見することはできません。

一言で言えば、私を陥れるための方便です。

旧洋販の経営陣は全員退陣しましたが、多額の退職金を受け取ったり、今まで賃借していた不動産を貰い受けたという、美味しい思いをしています。

そのことをうらやましい、と思っているのではありません。

自分たちの行為を棚に上げて、「臭いものには蓋」という扱いをしたことに、怒りがこみ上げてきただけです。

直属の上司も、取締役経理部長で役員でしたから、私を守ることはありませんでした。自分の保身だけでした。

私はしばらく考えた末、「浦和」を選びました。

「ホブソنز・チョイス」という言葉があります。

選択肢があるようで、実質的にない場合に使われます。

私の場合、① 大阪支社、② 浦和 の2つの選択肢があったように見えますが、実はそうではありません。もう1つ、退職という選択肢もあったのです。

私は、その道は選びませんでした。その時は。

当時の私は、48歳になり、家庭を持っていましたし、会社の行く末を考えると、大阪支社へ異動しても、良いことはないと思っていました。単身赴任することはできませんでした。

そうした事情で選択した「浦和」行きでしたが、最初は困難を極めました。浦和と言っていますが、最寄りの駅は、東川口駅です。

そこから徒歩の場合、約30分かかり、会社の送迎車では10分ほどでした。

自宅から浦和物流センターまで、つまりドア・ツー・ドアで、片道2時間30分かかったのです。往復で5時間です。毎日、小旅行をしているようなものでした。

浦和に配属になった当初は、書籍の在庫管理部門で働いていましたが、雑誌部門の人手が足りないということで、雑誌部門の在庫・出荷の別棟で働くことになりました。

雑誌の在庫・出荷部署に異動になった当初は、周囲の人たちに白い目で見られました。本社の経理から「島流し」になった奴を相手にしたくない、という態度を露骨に見せられました。

数ヶ月間、孤独感に苛まれていました。それでも、絶望することはありませんでした。「うつ病なんかになってたまるか」と強い気持ちを持ち続けました。

黙々と仕事を続けているうちに、私より20歳以上若い人たちが現場の仕事のやり方やルールを教えてくれるようになってきました。

私は「上から目線」になったことはありませんでした。言ってみれば、「落武者」が威張ってみたところで、却って惨めなだけだ、と思っていたからです。彼らの優しさに触れ、私はやる気を出し、彼らと一緒に仕事に励みました。

日本の雑誌は薄く軽いですが、外国の雑誌はハードカバーの大判の書籍のようなものも多く、出荷先毎に5冊ごとなどにバンドする作業がありました。相当に重い雑誌もありました。

腰痛に悩まされたり、指を痛めたりしながらも、退職するまで、定休日以外で

休暇をとったことはありませんでした。

辛かったことがあります。

出荷期限が間近に迫り、雑誌の数量が膨大な時期になると、仕事の終了時刻が午後 11 時を過ぎることがありました。

その時刻で帰るとなると、帰宅時間は午前 2 時近くになります。午前 6 時には家を出なければならぬため、ほとんど睡眠時間がなかったことです。通勤時間帯に仮眠を取らないと体が持ちませんでした。

そのため、休日は寝ていることが多かったですね。

会社は、焦っていました。

私が自己都合で退職すると思っていたのです。ところが、一向に退職する気配が見えません。

異動してから 1 年半が過ぎていました。

ついに、会社は「割増金を支払うから退職してくれ」と言ってきました。私は静かに従いました。この時点で、「私は会社に勝った」、と思い、小さく拳を突き上げました。

結局、私は休日出勤が 20 日以上あり、有給休暇も 20 日を超えていましたので、会社が決めた退職日より 1 カ月以上前から、入社する必要がなくなりました。

ただ、しばらく家族には内緒にしていました。ブラブラしているのは良くないと考えていたので、今までどおり家を出て、東京駅で 1 日時間を潰したこともあります。

浦和ではキツイことはありましたが、若い人たちと交流することができ、退職日に送別会を開いてくれたことに感謝しています。

洋販はその後のみずほ銀行系のファンドから支援を受けましたが、業績が改善することはなく、私が退職した年から3年後、2008年に倒産しました。

3 度目の転職

洋販を退職後、ハローワークに通いました。

しかし、50歳直前の人間には求人はほとんどありませんでした。ハローワークのパソコンに向かい、必至で求人情報を探しましたが、ほとんどありませんでした。

たまに見つかっても、警備員や駐車場の誘導係のような仕事しかありませんでした。

こうした仕事を軽蔑しているわけではありません。自分の経験をすべて放棄してまでやる価値が見いだせなかったからです。

そんな状況が続き、洋販を退職後、半年が過ぎていました。今回も、新聞広告で不動産会社が経理マンを募集している会社が見つかり、応募しました。

洋販よりも給与が大幅に下がりましたが、贅沢は言ってられません。採用されましたので、勤務することにしました。

リーマン・ショック

勤務先は横浜市内でしたので、通勤には問題なかったのですが、通勤費は上限で2万円でしたので、5千円近くの持ち出しになりました。

不動産会社は木造住宅の販売会社でした。

今（2014年）から10年近く前のことですが、その頃は家を建てたい人は多く、需要はかなりありました。

「人生には3つのサカがある」と言った人がいます。

上り坂、下り坂そしてマサカです。

そのマサカが2つ起こったのです。

1つは、2008年9月に米国を端に発したリーマン・ショックです。

これは、家を持とうとした購買層に大きなショックを与えました。

金融投資していた企業には爆風のような威力を与えました。

その大きな衝撃によって、倒産する会社が相次ぎました。

特に、不動産会社が多かったですね。

翌年（2009年）になると、不動産を買おうとする人が激減しました。その時、

リーマン・ショックの大きさに衝撃を受けました。

会社は、開店休業状態になってしまいました。

会社には20名ほどが働いていましたが、リストラせざるを得なくなりまし

た。私を含め、8人を残し解雇されました。

ただ、解雇された人たちが皆、不幸かと言うと必ずしもそうではありません。若い人たちがかなりいましたので、その人たちは転職先がすぐに見つかったのです。

人員削減もこれで済めば良かったのですが、残念ながら、再度リストラが行われました。

Q-J I Nの死

話は前後しますが、不動産会社に転職してからも、以前の会社、洋販の同僚Q-J I Nとの交流は続いていました。

Q-J I Nからその後の洋販について話を聞いた私は、Q-J I Nが情報システム部の責任者を解かれたことを知りました。

閑職の「窓際族」に追いやられたのです。Q-J I Nの後任には、Q-J I Nの部下が昇格しました。Q-J I Nとしては、寝耳に水の出来事だった、と推測しましたが、Q-J I Nから経緯を聞いてそうではないことに気づかされました。

Q-J I Nは会議で、新経営陣から吊し上げにあっていたのです。会社のためを思って提案したことを全て否定されたのです。

ある日、私はQ-J I Nにブログを書いてみたらどうか、と話してみました。Q-J I Nは私のアドバイスを受け入れ、ブログを書き始めました。

そのブログの最初には、会社への不満や恨み辛みが書き並べられていました。ところが、途中から内容が変わってきました。「死」について何度も書くようになっていったのです。

本人はうつ病にかかっていることを自覚していました。通院すれば、改善することは十分に理解していました。しかし、本人は「通院したくない」ときっぱりと言いました。

私は、Q-JINのブログに何度もコメントしました。でも、Q-JINには何の効力もありませんでした。Q-JINはすでに決めていたのです。

Q-JINのブログは2007年6月2日で終わっています。Q-JINが自ら生命を絶ったのは、それから8日後のことでした。

Q-JINのブログ → まだ生きていられるかな。

<http://kotobanomeikyu.web.fc2.com/q-jin-blog.pdf>

1 度目の不渡り

2009年4月末の手形を落とせないことが確実になったのです。4月末から5月初めまでの休日、ゴールデンウィークが続いていました。

ゴールデンウィーク開けに1度目の不渡りを出しました。2500万円くらいだったと思います。多少無理をすれば、カバーすることもできました。

しかし、取引銀行の支店長から転身した社長は「無理をしても、現金が出て行

くだけだから対応しない」と言い、なすがままにしました。

銀行不渡りが明らかになると、取引先が事務所にやって来ました。社長に今後の対応を確かめに来たのです。

仕事どころではなくなりました。

毎日、電話や来訪者の対応で大わらわになりました。

不渡りが発生後、1度目のリストラで残った大半の人たちが退職したい、と申し出ました。給料の遅配が始まっていました。

給料が支払われなくなって、数人が労働基準監督署（以下、労基署）に訴えました。

私は労基署にも対抗しなくてはならなくなりました。

幸いにも、労基署の担当者は理解を示してくれ、かなり協力してくれました。

労基署の調査が始まり、私は何度も労基署を訪ね、事情を説明しました。

調査が終了し、「未払い賃金の立替払い」が実行されることになりました。

労基署が、社長に代わって、未払い賃金を支払い、社長が債務を負担することになりました。

ただし、現実には社長は返済することはできませんでした。会社が土地を購入する際、金融機関から融資を受けますが、社長が個人保証しなければなりません。そのため、社長の個人資産（土地や建物、金融資産）が差し押さえられたのです。

労基署の調査が始まってから1年ほどしてから、未払い賃金は支払われまし

た。金額は給与の80%程度でした。

ただ、不渡りはこの1回だけで終わりませんでした。

1度目の不渡りを出した時点で、2度目の不渡りは回避できない状況になっていました。

6カ月以内に2度不渡りを出すと、銀行取引停止処分になり、当座預金は封鎖され、普通預金だけしか使えなくなります。事実上の倒産です。

2度目の不渡り

2009年5月のゴールデンウィーク開けに、金融機関の担当者が、代わる代わる来社しました。社長は、メインバンクの他に、複数の金融機関に事前に連絡していたため、大きな混乱は起きませんでした。

そうは言っても、1度でも不渡りを出すと、信用は失墜します。

当面、5月末の不渡りは、回避できる見込みがありました。

取引先が手形を金融機関から回収したからです。

多くの取引先に多大な迷惑をかけました。

建物や土地の売買契約が進まないため、手付金（100万円程度）さえ入金しないのです。

現金が極端に減少したため、事業を続けていく上で、困難が立ちはだかりました。

まず、電話回線が頻繁に停止されました。固定電話が使えなくなり、インター

ネットが使えなくなることも度々でした。取引先との連絡は各自の携帯電話を使うことで対応しました。

次に電気を止められました。これには参りました。

オフィス内の照明がつかないため暗くて、デスクワークがままなりませんでした。電気を復旧させるため、社長は知り合いからお金を借りて、電話料金や電気料金を支払うという自転車操業を余儀なくされました。借りたお金は翌月には返済しなければならなかったからです。「借りては返す、借りては返す」の繰り返しでした。このサイクルがあまりに多かったため、社長の知り合いも貸し渋りを始めました。

そうしているうちに、今度は水道が止められました。

そうした企業の形態を失った当社でしたが、何とか5月から6月中旬までは維持出来ました。

しかし、6月末が近づいてくると、6月末の銀行への借入金返済や利息、さらに取引先の手形決済ができない状況に陥りました。

6月30日は私の誕生日ですが、その日に2度目の不渡りを出しました。6カ月以内に2度目の不渡りで、銀行取引停止になりました。

2度目の不渡り以降の地獄の2年間

2度目の不渡りを出した日（6月30日）、私を除いた社員全員がリストラされました。

会社を去っても地獄、残っても地獄でした。ただ、退社した人のほうがまだ見込みがありました。「次」があるからです。

再就職すれば、とりあえず給料は支払われます。当社のように破綻しない限り。

社長について少しお話しします。

先に触れたように、取引銀行の支店長をされていましたが、部下の不祥事の責任を取って銀行を去り、当社に就職したそうです。

私が当社の面接を受けた時、社長は当時、総務部長でした。彼の強い希望で私が採用されたという経緯があります。

そうした事情がありましたので、「退職したい」と申し出ることはできませんでした。後から振り返ってみると、この時決断できなかったことが、もっと悪い状況に私を陥れました。

その時には、そこまで明確に状況を把握できませんでした。

入社した当時の社長は、ガンを患っていて、2度手術を受けていました。その社長が急逝したのです。その後を継いだのが、現社長でした。

二つ返事で社長を引き受けたわけではなく、ほかになり手がいなかったことと、グループ会社の最大手のトップが、「いざとなったら助ける」という言葉を信じたからです。

ところが、いざとなったら助けてはくれませんでした・・・

私が入社してから4年が過ぎていました。

2度目の不渡り以後、本当に厳しい状況になりました。

給与の遅配は当たり前で、1カ月無給ということもありました。

これでもまだいい方でした。

東日本大震災

2度目の不渡り以降でも何とか生きながらえていたのは、自社ビルを所有していたからです。家賃が不要だったのです。そしてもう一つは、そのビルはワンルームマンションも兼ねていて、2フロアに14室ありました。家賃収入が約100万円ありました。

しかし、自社ビルを購入時、メインバンクから融資を受けていたので、返済できなくなったため、競売することになりました。

公の競売ではなく、金融機関が募った2社が入札することになりました。

入札が完了し、落札した30代前半の若社長から経緯を聞きました。

「端数をつけたんだ。1,111,111」。

金融機関が最低入札価格を指定していましたので、億の単位、千万の単位に差はないので、「百万以下に1をつけた」と話してくれました。

社長と私の二人は、だだっ広いオフィスから、建築資材の資料置き場だった部屋へ移りました。

ビルの新オーナーとなった若社長の好意で、賃料はただで使わせてくれました。その代わり、社長と私に金融機関対策や経理の指導をしてほしい、と頼られました。

異論はありませんでした。

その代わり、家賃収入がなくなりましたので、現金が入ってこなくなりました。

給料は手取りで1カ月当たりわずか10万円になり、本来の給与額が支給されることはめったになく、生活が苦しくなってきました。

私は未払い賃金の累計がいくらになるか心配になり、表を作成し管理し始めました。給与+通勤費の手取り額を1カ月毎に集計していきました。

退職することになった2011年4月末までの総額は、約250万円に達していました。

作成した表を社長に見せ、確認してもらい、社印を押捺してもらいましたが、支払われる見込みはまったくありませんでした。会社はすでに破綻していて、お金がないからです。

今現在でも支払われていませんし、今後の見込みもゼロです。

労基署に相談に行きましたが、1度「未払い賃金の立替払い」を行っているの
で、同じ案件で2度支払うことはできない、と言われました。

退職する1カ月前の3月11日に、東日本大震災に見舞われました。

地震が発生した時、私は社内にはいました。鉄骨鉄筋コンクリート造のビルだっ

たため、それほど激しい振動は感じませんでした。

ただ、気になったので、パソコンでニュースサイトにアクセスすると、大変なことになっていることを知りました。

帰宅したいと思いましたが、公共交通機関が全面ストップしていたため、その日は、社内のソファの上で一晩過ごしました。なかなか寝られませんでした。

2011年1月から退職することになった4月までの4カ月間、給与と通勤費は、1円も支給されることはありませんでした。タダ働きさせられました。通勤費も自腹を切って通勤していたので、これで働いていると言えるのか、と腹が立つやら、呆れるやら。

4度目の転職

不動産会社を退職してから、しばらくして、またハローワークへ通い始めました。失業保険を受給するために通っているようなものでした。

50歳を過ぎた男に仕事は見つかりませんでした。

ハローワークのパソコンで求人情報を得て、ハローワークのキャリアコンサルタントに相談すると、求人情報とは異なり、「35歳までの女性を希望」と求人会社の担当者はうそぶき、不信感が募りました。

こうしたケースがあまりに多いので、ハローワークで職探しをすることは諦めました。失業保険を受給のためにハローワークへ通うことに気持ちを切り替えました。

数ヶ月が過ぎ、求人広告のチラシが新聞に入っていました。

それを見たら、「55歳くらいまでの経理担当者募集」の記事が目に入ってきました。

早速、応募書類をWORDとEXCELで作成し、担当者に連絡し、書類を携えて訪問しました。

会社訪問すると、かなりの年配の方が対応してくれ、その後、面接を受けることになりました。面接の時になって分かったのは、その年配の方は社長だったのです。70代後半でした。

面接を受けると、「明日から来てくれ」と言われ、私は一瞬、面食らいました。「本当にこんなに簡単でいいの？」と自問していました。

この会社は和菓子メーカーで、横浜では少しは名の知られた会社です。入社してから、この会社にはいろいろな問題があることが分かりました。社長は、自己流の資金繰りに固執し、会計事務所の担当者がアドバイスしても聞く耳を持ちませんでした。

私の担当は、資金繰りだったのですが、以前から中年女性が社長と二人で、資金繰りをしていました。

私から見るとかなりめちゃくちゃでしたが、入社したての私は最初から意見を言うのは、はばかられました。

この会社の経営トップ3人は、兄弟です。社長は次男で、専務が3男で、常務は長男でした。皆高齢で、社長は70代後半、専務は70代前半、常務は80歳を超えていました。

高齢な経営陣は大きなリスクでした。万が一のことが起きた場合、早急に対応することが難しいと感じました。

最初のうちは、社長に評価してもらっていましたが、専務と常務には気に入らなかったようです。3人兄弟の仲が悪いのです。特に、社長と専務の仲は陰悪でした。

だんだん嫌気がさしてきました。

そんな気持ちが続いていた時期、突然、社長から言われました。

「資金繰りは私がやるから、君の仕事はない」。

一方的であると同時に、無茶苦茶でした。

入社してわずか3カ月のことでした。

この会社の給与支払日はかなり変速で、末締め翌月末支払いでした。今までこんな給与体系は経験がなかったので、面食らいました。

通常、20日締めの当月25日払いでしょう。残業代が翌月になることはあっても、本給が1カ月先になることは、どこ会社でも過去一度も経験がありません。

取引先への支払い条件と大差ないです。こんな会社があったのですね。

しかも、ひどいことは、退職するまで3カ月と半月経ったのですが、半月分は月末締めの集計がさらに翌月になるので、支払えない、といういい加減な論理で支給されませんでした。

私としても、ハローワークで失業保険の受給手続きをしたいので、いつまでも

待ってられません。仕方なく、不当な条件を受け入れました。

5度目の転職

次の転職で最後にしようと思いました。50代後半になり、もう会社勤めはできないと思ったからです。

また、ハローワークへ通いました。

なかなか条件に合う求人はありません。年齢条件でほとんどが門前払いです。

諦めかけた時、1件見つかりました。

東京にある医療法人社団でした。一言で言えば、介護老人保健施設です。その社団で、経理担当者を募集していました。

どうせまたダメだろうと思いましたが、ダメで元々（ダメもと）の精神で指定された日に、訪問しました。

面接の順序が回ってきて、若い理事長と1対1で面接しました。

「経理だけでなく、新規施設の担当もやってもらいたい」と言われました。

「この業界は初めてですし、施設管理がどういうものか分かりませんが、私でもできるでしょうか？」

と尋ねると、「大丈夫です！」

と断言しました。

この施設では、労働条件を明示した契約書を取り交わしました。

結果的には、この契約書は全く意味のないものでした。

経理担当ということでしたが、実際には経理担当者が別にいて、その人が取り仕切っていました。

事務所は施設の隣にある古いマンションの一室で、旧型エアコンのため、夏場は冷房が効かず、熱さで集中力が削がれました。

社内の連絡には Skype を使用していて、理事長がいきなり Skype で連絡してきました。

Skype はチャットでも、音声でも使えるのですが、音声の場合、ヘッドギアを付けなくてはならず、仕事をしている最中にかかってくると慌てました。

すぐに出ないと、後で文句を言われるからです。

内線電話でも済みそうなものを、わざわざ Skype でやらなくてもいいだろう、と何度も思いました。

東京都の場合、新規に介護老人保健施設などを建設する場合、東京都が土地を指定し、入札が行われます。

その場合、土地と建物、その施設に従事するスタッフの賃金、その他運転資金など細々とした金額を集計し、入札します。

私は、入札に参加することはありませんでしたが、「シミュレーションして数字を出してくれ」と言われ、トライしてみましたが、毎回、「全然できていない」と指摘され、最終的には「あなたのことは好きですが、向いていない。だから給料は払えない」と一方的に言われました。

3 カ月で首になりました。

連続してひどい扱いを受け、「もう二度と他人に使われたくない」と強く思いました。私「社畜」や「社奴」ではありません。

それ以来、就職活動（就活）はしていません。

今は、毎日ブログを書いています。ブログを通じて、少しでも役に立つ情報を発信していくことが、自分の使命だと思っています。

もう二度と他人に使われる立場にも、人を使う立場にもなりたくない、と思っています。

あくまで対等な立場で、必要な時だけ一緒に仕事をし、終れば解散するというゆるい関係が理想です。任務組織のようなものです。

最後まで、読んでいただき、本当にありがとうございました。