

宮城県仙台市の中心街にあるビルの一室。机に向かい仕事を進める玉澤修さんの目は鋭く光っている。

総合建設会社「八重樫工務店」^{やえがし}仙台支店の支店長を務める玉澤さんの一日は、営業活動をはじめ、プレゼン資料の作成や書類の整理、営業会議への出席など多忙だ。外回りも内勤もフル稼働でこなしながら、五人の部下への気配りも忘れない。

「営業というのは基本的に個人対個人のようなものです。だからこそ悩みもある。部下が相談したいときにすぐ声をかけられるよう、朝と夕方は社内にいるようにしています」。部下への思いを語る玉澤さんの視線や声のトーンはやわらかく、おだやかな人柄がにじみ出ている。

今年で七十六歳を迎えるが、平日の朝九時から十八時まで、入社当時と変わらずフ

ルタイムで勤務。その精力的な働きぶりに八重樫工務店の八重樫司代表取締役も、「支店長は今も現場に立つプレイヤーとして活躍しながら、マネジメントもこなしている。それは誰にでもできることではありません」と感嘆する。

昭和二十四（一九四九）年に岩手県北上市で誕生した玉澤さん。雄大な北上川が流れる自然豊かな地で、父、母、そして六歳離れた弟とともに幼少期を過ごした。冬になると周囲の田んぼが凍り、雪景色の中、竹のスキー板や父親手作りのスケート靴を履いて遊び回っていたことが、一番の思い出と笑みを浮かべる。さぞや活発だったのだろうと思いきや、控えめで口数の少ない子供であったという。

「みんなでワイワイ騒ぐよりも、ひとりで何かに取り組むほうが好きでした」と玉

連載

人生100年時代
生涯現役で働く

第21回

不向きだと思った営業の仕事が、今では天職です。



建設会社営業管理職

たま ざわ おさむ
玉澤 修さん

何事も前向きにとらえて道をひらく

取材・文：菅原聡子^{すがわらそう こ}

写真：熊谷祐治^{くまがいゆう じ}



部下が相談しやすいように、朝夕のコミュニケーションを欠かさない

澤さん。当時を知る人たちからは、「営業の仕事をしているなんて信じられない」と驚かれることも多いそうだ。

四十代で建設現場の仕事から営業へ

父親の転勤に伴い、中学二年生のときに宮城県仙台市へ転居。高校に進学すると将来を考える機会も出てきたが、就きたい職業が明確に定まっていなかったそうだ。高度経済成長期で「建設関係に進んだほうがよい」という父親の助言に従い、高校卒業後は東北工業大学建築学科へ進学。大学での学びを経て、大手ゼネコンに入社し、仙台支店に配属された。

入社一年目、玉澤さんは現場監督として、地元老舗企業の本館ビルの建築工事現場を受け持つことになった。比較的大規模な現

代だった。

さらに、若い玉澤さんは職人をまとめる職長さんに使われることもしばしば。当時

場であることや、厳格な職人の世界に飛び込むとあって、上司からアドバイスを受けた。

「職人さんたちに、新卒で入社したことは絶対に話すなど言われました。『東京で三年ほど働いたあと、仙台に来たことにしておけ』と」

そうして始まった現場での仕事は、想像以上に厳しいものだった。朝八時前には現場に到着し、帰宅は二十一時や二十二時が当たり前。悪天候で現場作業が中止になることもあったが、工程管理や労務管理に加えて、墨出し（設計図面にもとづいて建材に位置などを記す作業）や掃除・片づけなどの一切の雑務をこなす現場監督に休みはない。夜間や雨の日には図面に向かい、ひとりで黙々と作業を続けた。休みは月にわずか二日しかなかったという。そういう時

は人^{ちやうど}や長尺^{ちやうど}もの（長さのある資材）を運搬する昇降機（ロングスパン工用エレベーター）がない時代だったため、資材を各階に運ぶのは人力が基本。必要な資材を持つて十一階まで何度も往復するような日々を送った。

そんな日常だったため、ほかの現場では職人と衝突してしまう現場監督もいたそうだが、玉澤さんが職人と喧嘩^{けんか}になったことは一度もない。内心、「三年もたないかもしれない」と思ったこともあったが、決して弱音を口にすることはなかった。

「言われたことをやって、覚えていくしかないと思っていました。それに、どちらかというと私は『自分で納得できることであれば、人に動かされたほうが楽だ』と感じるほうなんです」

さらりと言つてのけるが、なかなかでき



30年来、営業の仕事を手探りで模索し、切りひらいてきた

ことだ。家族と過ごす時間が増え、プライベートは充実していった。

とはいえ、すべてがうれしい変化だったわけではない。現場とは違い、営業は「今

ないことだ。特に若いころならば、自分の力だけでなんとかしよう、まわりを変えていこうと考えることもあるだろう。しかし玉澤さんは自らの置かれた状況を受け入れ、経験も知識も豊富な職人たちから学び、成長の糧にしていた。その姿勢には、かつて父の助言に耳を傾け、進学を決めた学生時代の素直さが、変わらず息づいている。二十七歳で結婚し、二人の子供に恵まれた玉澤さん。自らを「子煩悩」だと語るように、多忙な中でも子供たちの授業参観には毎回出席。運動会などの学校行事にも、ほとんど欠かさず参加していたという。「月に一回しか休みが取れないようなときでも、必ず子供とどこかに出かけていました。潮干狩りに行ったり、花火をしたり、栗拾いやスキーにもよく行きました。自然の中で思い切り遊んでいましたね」

家族と過ごす時間は大きな楽しみであり、心の安らぎとなっていた。

目まぐるしい毎日が一変したのは入社二十一年目の春、四十二歳のときだった。会社の上司から、営業部門への異動を打診されたのだ。

玉澤さんの胸中には、口数が少ない自分に営業が務まるのかという不安があった。また、建設業界では、現場の技術職のほうに昇進しやすいという慣例もある。それでも、「せっかく声をかけられたのだから、営業をやってみるのも悪くないかもしれない」と、持ち前の切り替えのよさで異動を快諾。営業の道へ進むことにした。

営業として新たに配属された支店での勤務は、玉澤さんにとって驚きの連続だった。何より衝撃だったのは、日が暮れる前に帰宅できること。そして土日が休みになった

日やるべきこと」が決まっておらず、自ら動いて仕事を取りに行く必要がある。朝礼が終われば、どこへ行くか、何をするかはすべて自分次第。極端な話、就業時間中にパチンコに行こうが、車の中で休んでいようが、最終的に結果を出して仕事を取ってこられたらそれでよかった。そんな時代だった。長年慣れ親しんだ現場とは勝手が違うことに、やっていけるのだろうかと不安が募った。

営業の世界には、「これをやれば必ず成果が出る」といったマニュアルはない。手探りで道を模索する日々が続く中、ヒントとなったのが、先輩からかけられた「営業は個人のキャラクターでやるものだ」という一言だった。自身のキャラクターを問うと、「楽道家」だと玉澤さんは答える。

「何事も『物は考えよう』です。同じ出



どんな仕事も前向きにとらえればうまくいくと語る

会社は変わっても、職種は前職と同じ営業職。これまでの経験を生かし、入社後すぐに力を発揮した玉澤さんは、やがて支店長を任されるようになり、現在も活躍し続けている。

そんな玉澤さんにとって「仕事」とは何か。そう尋ねると、次のように答えてくれた。

「前向き、柔軟、誠実」に

そんな玉澤さんが人生で一番の転機と語

来事であっても、良くも悪くもとらえることができます。だからこそ、いい方向に考えれば、いい結果になるだろうと考えているんです」

はじめての仕事や環境に不安はある。しかし、生来の楽天的な性格を武器に、「慣れるしかない」と前向きに切り替えた玉澤さん。以前の顧客に加え、協力業者などとも地道にコミュニケーションを取り、時間をかけて少しずつ人脈を広げていった。そうしたため努力が実を結び、六十二歳まで仙台支店の副支店長として従事。その後二年間、顧問として会社に貢献し続けた。

るのが、現在勤めている八重樫工務店への入社だ。きっかけは六十三歳のとき、仕事を通じてつきあいのあった八重樫工務店の関係者から転職のオファーを受けたことに始まる。

「退職後に何をしようか特に決めていたわけでもありませんし、一年くらいはのんびり過ごしたいという気持ちもあったのですが、せっかく誘ってもらったので、じゃあ行ってみようかなと入社を決めました。これもひとつの縁なのでしょうね」

当時の心境を振り返る玉澤さんは、今回もまわりからの誘いに自然と身を任せる形となった——と、どこか照れくさそうに笑う。前職を退いたあとの一カ月間は、「卒業旅行」と称してヨーロッパを巡り、心身ともにリフレッシュ。そして帰国後、八重樫工務店仙台支店の副支店長に就任した。

「特別な意味はないんですよ。仕事は『食べるための糧』です。ただ、そう割り切っているけど、嫌々やっていたら続きません。嫌なことを変えられるならそうすればいいのですが、どうにもならないときもあります。だからこそ、悩まずに前向きにとらえていくほうがいいように思います」

前向きで柔軟に、そしてどんなことにも誠実に向き合う姿勢こそが、玉澤さんの人生を切りひらいたのだろう。

玉澤 修さんに学ぶ

生涯現役で働くヒント

- ① 人への気配りを忘れない
- ② まわりの知識や意見から素直に学ぶ
- ③ どんな物事もいい方向に考える



◀ WEB「PHPしあわせファクトリー 生涯現役で働く」では、今回の取材の動画などを公開しています