仕事人秘録

二度とないドラマ ❺

消えた海外留学の夢

創徳企業情報社長
宇都宮　徳治氏

海外留学の内示は結局、発令されなかった。疲れから入院することになったためだ。

山一証券に入社した理由の一つは海外留学のチャンスがあることだった。営業で抜きんでるか、経済研究所で成果を上げると、同期で三―五人は留学に行ける。まず研修部付になり、語学学校に一年ほど通った後、米国のビジネススクールで二年間勉強して経営学修士（MBA）号を取れた。

新人研修でも留学帰りの先輩の話を聞き、やる気を出したものだ。だが、せっかくつかみ取ったチャンスは露と消えた。入社四年目の一九八一年六月、睡眠不足が続いていた私は極度の疲労で倒れ、一カ月の入院生活を余儀なくされた。

入院中は後輩に買ってきてもらった本をひたすら読み続けた。体調はすぐに回復し、倒れてから一カ月半で札幌支店に復帰すると、嫌気がさしていた証券営業の日々がまた始まった。

しかし私には挫折感はなかった。開き直っていたのかもしれない。どうせ仕事をするのなら、自分で組み立てて明るく楽しくもうけようと腹をくくった。

留学話がつぶれたのは転機だった。そのまま留学していたら帰国後早々に外資系証券会社に転職していただろう。企業の合併・買収（M&A）を仕事にすることもなかったはずだ。

このころから次の仕事を考えるようになった。「法人の山一」といわれたように本社の花形は事業法人部。上場会社を担当し、引き受けをはじめあらゆる業務の窓口やコーディネーターを務める。だが、部長級のベテランがごろごろいてともふれてみたい。私は機会があるごとに企業開発部への異動を希望した。

だが、異動先は東京の赤羽支店。七年すごした札幌を離れ、八五年二月に着任した。

後で聞くと東京の本部からの一本釣り人事だったそうだ。支店では個人営業のほか埼玉県方面の上場会社など法人も担当した。一年ほどで課長代理に昇進し、部下も持った。みんな愉快な連中で、土曜日に集合をかけて顧客開拓に行ったり、仕事が終わると飲み屋に集まって「次、どう開拓するか」などとわいわい話し合ったりした。

日経平均株価は右肩上がりで、証券投資の人気も高まっていた。私は一人で月に六千万円近い手数料収入を上げていた。「この仕事も結構楽しいな」。そう思い直し始めていた八八年二月、支店長から異動の内示を聞かされた。行き先は企業開発部だった。

山一証券赤羽支店では部下と共に営業に奮闘した

若造のつけ入るすきはなさそうだった。

もう一つ人気を集めていたのがM&A部隊として知られる企業開発部だ。山一は日本のM&A仲介の先駆けで断トツの実績を誇っていた。M&Aは企業の将来を左右する最も高度な経営戦略といえる。それを仕掛けていくだいご味にぜひ