

二十代は苦勞勉強の時

「若い時苦勞せんもんは使ひ物にならん」こんなカッコイイことが言える人がどれほどいるだろう。電信柱の穴掘り人夫から始まり小雑誌社を転々。二十八歳で就職した会社は給料が安く家族を養えない。金銭面で楽になったのは三十三歳になってから。荒田は十年間貧乏生活を送った。

会社を捨てて失踪した女社長

給料七万円。前の会社の二倍以上である。編集は荒田一人。編集見習いを二人採用した。給料は二万五千円。それと比べても荒田編集長の給料は破格だった。

社長は「よく撮れたわね」とほめて、昵懇の画家からライカを借りて「これを使いなさい」と荒田に貸し与えた。

社長は山本真理。容姿端麗。三十代後半か。クラブのホステスをしてきたようだ。化粧が濃くヘビースモーカー。雑誌に一流企業の広告が多いのは社長の体当たり営業による。

「月刊レジャー」は一八〇ページ前後、趣味、旅行、スポーツなど遊びのすべてをこちゃこちゃに載せていた。広告以外カラーページはなく、写真グラビアページが八ページで体裁は地味。表紙は山や海や温泉の写真を貸写真屋から借りて使っていた。

外部依頼の原稿はほとんどなく、決まった画家の山岳風景画が二ページ載っているだけ。よって荒田は一八〇ページをほとんど一人で埋めなければならなかった。

取材には自分のカメラ（ママヤの蛇腹式一眼レフ）を持ち歩いて記事中の写真を撮った。

多摩テック（二〇〇九年閉鎖）のゴーカートレースでは選手が衝突して宙に舞う瞬間を撮ることができた。グラビアページに拡大して載せた。

社長は「よく撮れたわね」とほめて、昵懇の画家からライカを借りて「これを使いなさい」と荒田に貸し与えた。

温泉ランキング、日帰りのハイキングコース、遊園地一覽（ディズニランドなどの大型施設はまだなかった）など、ほとんど現地取材をせず、カタログ、雑誌、本を調べて作った。毎月締め切りに合わせて原稿用紙をまとめる作業に追われた。「投稿欄の『薄謝進呈』を狙え」という特集は雑誌や新聞の投稿募集規定を二〇ページに亘りずらずら並べただけのものだが大当たりした。発行した五千部が売り切れた。こんな世知辛い企画がいいと解った。レジャー時代はまだ来ていなかった。

ある時社長が「四国に一泊二日取材旅行に連れて行くから準備してくるように」言われた。

朝出社すると社長が待っていた。しばらくして社長に電話があり「さあ、行くわよ」と荒田をうながした。外に車が待っていた。

運転席にでっぴりした中年男がおり社長は助手席、荒田は後の席に乗った。

二人はずっと喋っていた。経理と電話番をしているおぼさん（女子社員とは言い難い）は何でも知っていて荒田に教えてくれていた。

社長は雇われ社長でオーナーは友田という海草原料の化粧品メーカーの社長だという。社名のユー企画のユーは友からとった。「電話で声を聞いたことがあるが顔は見たことがない」とおぼさん。

銀座の化粧品店を置いてくると中国四国九州に客が集中している。二度、注文取りと代金回収に回っている。

この年（一九六八）東名高速が開通し名神高速とつながった。友田は東名を走ってみたかったのだろう。それで商売と取材を兼ねた不倫旅行（社長は独身だが友田は

十月に二人目の子ができていた。すぐ就職しなくては。味の素のPR誌を請負っている制作会社に入った。青山の古い木造二階建ての家が事務所看板も出してない。四、五人の男女が出入りしていた。

経営管理講座 409 染谷和巳

ハイヤーを呼ぶべきではなかったか、タクシー代を女優に払わせていいの。後で悩んだ。担当編集者はこの件で何も言わなかった。これがこの会社で荒田がした唯一の仕事である。

皆、芸術家気取りで、一流ぶっていて鼻持ちならない。そこに荒田の出番は回ってきそうになかった。荒田は二週間で辞めた。給料は一円も出なかった。年の瀬、十一月と十二月と二ヵ月給料なしは痛かった。

年末、新聞募集で社員教育研究所に応募。社長が「月刊レジャー」の荒田の署名入りの紀行文を読んで気に入ってくれた。正月五日からの勤務が決まった。月給二万五千円（大卒初任給平均は三万円を超えていた）。

一月二十五日に荒田がもらった給料は一万数千円。ここ三ヵ月の総収入は四万円程だった。この頃から妻は長野の実家から月一万円

「あなたはこの会社は原価計算で損をする」、島山芳雄の「こんな幹部は辞表を書け」くらいで、主流はアメリカの翻訳ものであった。アメリカからテラーの「行動科学的管理法」、スキナーの「行動科学」、ドラッカーの「目標管理」などの思考と手法が入ってきて、日本の経営者が学んで導入して行った。

の仕送りを受け始めた。荒田が現金書留の封筒を見てこれを知ったのは一年以上たってからだった。当時「社員教育」は未熟な業界で、大企業や役所はアメリカの軍隊や工場使われていたテキストをアレンジして研修訓練を行っていた。

社員教育という言葉そのものが画一化や拘束のイメージで、自由と個性尊重の風潮に反して、若い人が嫌う分野に属していた。荒田もこの会社に何となくさくさくしているのを感じていた。しかし自分は、文章を書くことくらいしかできないと思っていた。

で、それが叶うなら、文学と縁遠いものでも給料が安くてもよしとしなければと思った。ビジネス書、経済書も日本人が書いた優れたものは少なく、アメリカの翻訳ものが主だった。荒田が入社してから仕事のため読んだ本は九〇％がアメリカの翻訳本であった。

社長が会社を立ち上げる時に制作した営業マン向けカセットテープ教材「売上倍増への挑戦」はこうしたアメリカのビジネス書を下敷きにしており、文章は翻訳調のままだった。

ある時、荒田がルソウの「エミール」の話をした。どうすれば理想的な人間を育てることができるかを、書いた教育書の古典だと言うと、社長は「そんな本があるのか、読みたい」と言った。社長は教育についてあまり造詣が深くないのを知って親しみを感ずいた。同時にこの会社なら自分の力を発揮できるのではないかと荒田は明るい気持ちになった。

エミールを知らなかった社長

東京オリピックが昭和三十九年（一九六四）。昭和四十年代は経営書、ビジネス書の黎明期だった。よく読まれた日本の本は坂本藤良の「経営学入門」、一倉定の「あなたの会社は原価計算で損をする」、島山芳雄の「こんな幹部は辞表を書け」くらいで、主流はアメリカの翻訳ものであった。

アメリカからテラーの「行動科学的管理法」、スキナーの「行動科学」、ドラッカーの「目標管理」などの思考と手法が入ってきて、日本の経営者が学んで導入して行った。管理者や社員はアメリカの自己啓発本を競って読んだ。デール・カーネギーの「人を動かす」「道は開ける」に始まり、ナポレオン・ヒルの「思考は現実化する」、ブリストルの「信念の魔術」、レターマンの「営業は断