

全身麻痺

U社に転職して1年余りが経った2002年1月4日、通勤で利用していた丸ノ内線が大手町の駅に着くと突然体に異変を感じた。席を立った途端、全身に激痛が走り、その後は体を少しでも動かすと激しい痛みが襲った。周囲の視線を感じながら一步一步扉に近づき、扉が閉まる前に何とかホームに降りることができた。

U社のオフィスは駅の真上のビルにあったのだが、とにかく一歩ずつゆっくりと歩を進め、改札を抜け、長い時間をかけて地階のエレベーターまでたどり着いた。オフィスのある階に上がり、壁を伝いながら入り口に向かっていると同僚が出てきて一体どうしたのかと尋ねてきた。体を襲った突然の異変をどう説明したらよいのかわからず、『ちょっと…。』といってそのまま歩を進めた。机にたどり着くと秘書に近くでやっている病院を探してもらい、御茶ノ水にある大学病院が開いていることを知るとそのまま這うようにしてオフィスをあとにした。

正月休み明けの病院は大変な混雑で、診察までには相当待たされるのは明らかだった。受付の女性は私の体がただごとではないことになっていることを見て取って、すぐに車椅子を用意してくれた。受付から整形外科に回され、そのまま待合室で待っている間も体を少しでも動かすと激痛が走るという状態が続き、立ち上がることも横になることもできなかった。

ようやく診察の順番がまわってきたが、担当の医師は私のような症状の患者は初めてだったらしく、しばらく考え込んだ末、腰の硬直がひどいので恐らくぎっくり腰ではないかといひ、腰に痛み止めの注射を打った。そして立ち上がることも横になることもできない状態を見て、即入院を言い渡された。しかし、病院に空きベッドがないことがわかると私は自宅で静養させてもらえないかと頼んだ。しばらく仕事ができない体であることは明らかだったので会社の近くの病院に入院する理由はなく、自宅から近い病院の方が何かと便利だと考えたからだ。

痛み止めの注射はほとんど効果がなく、タクシーで家に帰りついた後も激痛が続いた。すぐにタクシーで地元の病院に向かったがそこも大変な混雑で、待合室で待っている間についに痛みを耐え切れなくなり、そのまま家に帰って横になった。

御茶ノ水の大学病院では1週間は横になって安静にしていなければならないといわれたが、1週間経てば治るのかと聞けばそれはわからないといわれた。しかし私はそれでは困るのだ。営業活動を休むにも限界がある。しかも古巣のS社の社長とのアポをとっていて、その日が迫っていた。

出入りの投資銀行の一営業担当が顧客企業の社長に直接アポをとるといのはかなり不適切な行為で、S社の社内で相当反感を買うことは明らかであったが、そうした日本の常識が通用しないU社では、とにかくトップにアプローチしろという圧力が続いていた。そして前年に同社に入社したS社社長の娘を営業に利用しようなどという、真っ当な業者な

ら考えもしないような話まで出るに及んで私はついに折れ、古巣のよしみでS社の社長にアポを入れさせて頂いていた。しかし、私は結局体の回復が間に合わず、自分でアポを入れておきながらミーティングに行かれないという大失態を演じてしまった。正に踏んだり蹴ったりだった。

とにかくいつ治るかわからないというのでは仕事に深刻な影響が出るのは明らかだった。家で横になりながらどうしたものかと考えていると、ふと駅の近くで見かけた鍼灸師の看板のことを思い出した。西洋医学が解決してくれるかわからないなら、東洋医学を試してみようと思立ち、この鍼灸師のところに出かけて行った。

ふつうなら5分で歩けるほどの距離を電柱や壁を伝って一歩ずつ進み、30分以上かけてようやくたどり着いた。その鍼灸師の所見は病院の医師とはまったく違うものだった。背中から腰にかけての筋肉が硬直してしまっている状態をみて、それは背中や腰の筋肉の問題ではなく、長年の不摂生で内臓、とりわけ腸の働きが鈍ってしまっているためだというのだ。そして、きちんと運動をして腸の働きを正常に戻さない限り、背中や腰の固さは治らないといわれた。さらに安静にしているようにいった病院の医師とは反対に、痛くてもとにかく動くようにいわれた。

この鍼灸師の指摘は正に身に覚えのあることだった。私はS社にいた頃から一日中パソコンに向かう生活の繰り返しで運動らしい運動をしていなかった。そしてU社に転職してからはばらくは駅から徒歩1分のマンションに住み、乗り換えなしで駅の真上にあるオフィスに通っていた。つまりこの鍼灸師が大事だという腸のぜん動を起こす運動をいっさい行わなかった上に、夜中過ぎまでオフィスで座り仕事をする毎日だったのだ。

背中全体が硬直していたため針がなかなか通らず、挿入される度に悲鳴をあげてしまうほど痛かった。鍼灸師は冷や汗まみれの私に体を緊張させると余計に痛くなるといったが、針に慣れていなかった私は恐怖心も手伝ってなかなか緊張を解くことができなかった。そんな中、施術を受けている間に不思議なことに気づいた。背中や腰に針を刺されているのに、針が入る度にお腹、特に腸が動き出すのが感じられるのだ。背中とお腹が文字通り“表裏一体”であることが身をもって感じられた。

そもそもの原因がわからなければ適切な治療などできない。この後私は病院に戻ることなく、長い時間をかけながらも徐々に回復していった。もしこの鍼灸師にかからず病院に入院していたら果たしてどうなっていただろうか。今頃こうしてパソコンに向かっているれなかったかもしれない。

心因性

長年の不摂生から内臓機能が弱っていたというのは納得したが、なぜ体を少しでも動かすと激痛が走るというような、医者も見ることがない奇妙な症状の出方をしたのか。そしてなぜよりによってその年の入社初日に、電車が会社のある駅に到着した時に起きたのか。

年明け早々に私の身に起きたことを後に大阪で高校の生物の教師をしている友人に話したところ、ヒトは極端なストレスがかかると体が思いもよらない反応を起こすことがあるのだと教えてくれた。そして彼自身、教え子の言動に激しい怒りを覚えたときに突然失語症に陥り、教壇に立ったまま3分間ほど何もしゃべれなくなるという経験をしたそうだ。心と体の関係というのは実に不思議なものだ。

激しいストレスといえば私にも身に覚えがあった。前年に私が担当し始めた顧客の商売を他の業者に取りられたことで、U社恒例の“犯人探し”と責任転嫁の嵐に巻き込まれてしまった。そして業界慣れしていない私は神経がすり減る思いをしたのだ。しかし私はそれを乗り越えて、新しい年に気持ちも新たに頑張ろうという意欲が生まれていた…と少なくとも頭の中では思っていた。ところが体はまったく違う反応を示した。

激しいストレスがかかってから体に影響が現れるまでの間にタイムラグが起き、忘れた頃にやってくることがあるそうだが、正月休み明けの会社初日に、会社がある大手町の駅に電車が到着した途端体が動かなくなったのだから、体が会社に行くことを拒んでいたとしか思えなかった。自分では気持ちの切り替えができていたつもりでも深層心理は違っていたのだろう。

全身麻痺が起きた当初は前年にかかったストレスと実際の体の異常とを結びつけることもなく、また、その年にもまた同じような激しいストレスを経験し、ついには会社を辞める決断をすることになろうとは思ってもよらなかった。

線維筋痛症

2004年3月、部屋でテレビをつけたままこの原稿を推敲していたところ、朝のワイドショーで“線維筋痛症”なる病気について取り上げているのを聞いてハッとした。ある日突然発症し、体の一部に刺激が加わると全身に激痛が走る。このため歩くことはおろか、まともに動くこともできなくなる。レントゲンなどの通常の検査では異常が現れず、医師にもほとんど知られていないため、適切な診断がくだされない。ストレスが原因と見られる…。これだ！間違いない。

番組ではこの病気で寝たきりになって働けなくなった人たちが紹介されていた。西洋医学の世界では治療法が見つからないのだそうだ。しかし私は駅前の鍼灸師に通って日常生活に支障をきたさないくらいまでに回復している。自らの幸運に感謝しなければならない。

テレビ局の番組の担当者に電話をして自らの体験を伝えた。あのような苦しみを何年も続けるなど想像を絶することで、患者を救えればと思った。しかし信じてもらえたかはわからない。

国賊

「竹内君、はっきりいって我々は国賊だからね。外人が食い散らかした残飯をあさる立場なんだよ。」

U社での3人目の上司が発した、異業種から来た私にとってはあまりにショッキングな言葉だった。外資系投資銀行歴が長い人なので、業界の実態を知り尽くしての発言なのだろうが、私は国賊になるために転職したつもりはない。外資系投資銀行がやることの一体どこが国賊的というのか。

確かに事業会社の人間にとって自分たちと同じ生身の人間が生活の糧を稼いでいる場である事業部門や子会社も、投資銀行の手にかかるとM&Aで売却や合併を行う商売の対象となってしまう。しかし、“情”が入らない第三者の目で冷徹に分析を加え、顧客企業自身が二の足を踏むような思い切った事業の再編を後押しすることで日本の企業再生に寄与することができるなど考えるのはナイーブなことだったのだろうか。

投資銀行が売買の仲介を行う資産の価値は、それが株であれ事業資産であれ、その企業で働く人々が生み出しているものだ。つまり、他人の労働の成果の一部を報酬として受け取っているといえる。だが、そうした取引によって生み出される価値、すなわち資本関係の変更や、事業の合併によるシナジー効果が大きければ顧客企業にとっても仲介業者にとってもメリットがある所謂Win-winの状況となるはずだ。

しかしそうした理屈はどうあれ、現実には顧客企業にとってメリットのあることだけを提案するというのは十分な実績をあげることができている一部の投資銀行にだけ許される贅沢だった。とにかく商売をとるのに必死な業者は顧客にとって何が望ましいかを考えている余裕などなく、商売になりそうなことは何でも提案してしまおうという発想に陥りかねないのが現実だった。また、仲介した取引が顧客にとってプラスかどうかには依らず、いったん成約すれば事業会社の感覚ではほとんど法外としか思えない手数料をとる。

営業担当の私は初めの頃は金のためとはいえ、顧客企業のためにならないと思われるM&A話を勧めるのははばかりなのだが、U社ではそのようなスタンスは商売を取ろうとする熱意に欠ける“消極的”な姿勢と見られ、M&A部門の幹部から陰で批判されるだけだった。たとえ顧客のためにならないことでも、どうせやることになるなら他の投資銀行が提案して受注する前に自分たちが説得してやらせてしまえ、という考えだ。

戦略的合理性に疑問符がつくようなことを言葉巧みに顧客に勧め、それをやらせるようなことは日本経済の再生にも寄与しない、まさに国賊の行いである。私もいつしかU社の経営幹部やM&A部門の幹部、さらには海外オフィスの圧力に抗せず、顧客企業に事業を持ち株の売却などの提案を垂れ流すようになっていたのだから、同罪としかいいようがない。そして事業会社出身の私もときとともにこうした世界に染まり、いつしか抵抗感が薄れていった。人間、慣れというのは恐ろしい。

投資銀行慣れた大手電機メーカーは提案の内容を見ればその業者が考えていることな

どすぐにお見通しなので、メリットが見出せない買収や売却話はやんわり断られるのが関の山だった。このため“実害”は出ず、残飯（毒饅頭？）にありつくこともなかったのだが、私の人生においては消し去りたい1ページとなった。

植民地

「ここは植民地だから。」

営業活動の状況を逐一ロンドンに報告している上司は私の問いにこう答えた。2002年春、U社に転職してからまだ1年半しか経っていなかったが、米系の投資銀行から転職してきた3人目の上司が1年足らずで退社したため、入社以来4人目の上司に代わっていた。そして、人の回転が早いこのU社では古株となっていたこの4人目の上司は、東京オフィスがロンドンの植民地だというのだ。

考えてみれば確かにそのように感じられることはあった。U社はスイス系の金融機関だが、私が所属していた投資銀行部門はロンドンが実質的な本社だった。そしてロンドン・オフィスの幹部は、日本で大きな商売を他社に取られたりすると、“ポスト・モーテム”（post mortem）と称する電話会議での“反省会”をやらせ、営業のやり方がまずいなどと、我々の日々の営業活動にまで口出ししていた。そして東京オフィスのオーストラリア人若社長と一緒に顧客企業のトップにアプローチしなければならないなどとトンチンカンなことをいう始末だった。こうしたとき日本人の経営幹部はだんまりを決めこんで、後で問題が起きると自分よりも立場が弱い営業担当に責任転嫁したりしていた。

植民地の臣民、いや現地社員は黙ってその叱責を甘受するほかないのだが、私にはなぜロンドンの人間が日本での営業活動に口出しをするのか、つまりなぜ日本での営業経験もなく、日本の企業文化についても知らない者が、日々日本企業と接している我々よりも営業のやり方をわかっていると思えるのかが不思議でならなかった。

もちろん東京オフィスの日本人幹部が自己保身のためか彼らの言いなりになっていたことが彼らを助長させていた面はあろうが、基本的に現地社員を判断力に欠ける、能力に劣った者たちと見ているように感じられた。私は日系のS社にいた頃は宗主国側の人間だったわけだが、海外の子会社の社員が同じような思いをしていたのだろうかと考えてみた。しかしS社の場合はどちらかといえばトウキョウの人間が海外の現地社員に気を使い、またアメリカの子会社の社員には逆になめられていたところさえあったので、そのようなことはあまりなかったのではないかと思う。どっちもどっちではあるがずいぶんと対照的な状況だ。

米国系の投資銀行に勤める友人は、米国の本社が日本での日々の営業活動に口出しするようなことはまずなく、結果をもって責任を問うのみといていた。現地社員を放っておけば営業のやり方を間違えてしまう能力的に劣った者たちと見下すのは、かの国がかつて世界中に植民地をもち、現地人から搾取を行ってきた歴史と無縁でないのだろうかなどと

考えた。

営業活動をいちいちロンドンに報告していた4人目の上司は、『こうしておけば、ちゃんとやっていると思って余計な口出しをされずに済むんだ。』といった。この言葉はいかに我々日本の現地社員が宗主国の人々に信用されていないか、そして東京オフィスがまさに植民地扱いであることを表していた。我々は小学生以下かい！とツッコミたくなるところだが、それが紛れもないU社の現実だったのだ。そしてそのことを割り切って、宗主国の支配者たちが満足のいくように行動するのが植民地の人間が生き抜く術なのだと知った。

植民地は現地の人や資源を使って生産したものを吸い上げる“搾取の構造”で成り立っているが、それはU社でも同じだった。私は2002年に顧客企業2社から大きな株式売却の案件を受注し、M&A案件1件と合わせてU社は14億円を超える収益を上げたが、後述するようにボーナス支給前に会社を辞めてしまった私はもとより、私と二人三脚で営業を行った若手社員もがっかりするようなボーナスしか支給されなかったと聞く。あの大金は一体どこに消えたのか。

私はU社に入ったことで思いもかけず今の時代に“植民地体験”をすることになった。ただ、我々の場合には自らの意思でその植民地に足を踏み入れたわけだから誰に文句が言いえるものでもない。

ミニスカ営業

投資銀行は顧客のところに通い、資金調達や株式公開（上場）、M&Aなどの提案を行って商売を取ろうとするのだが、特定の案件について顧客の側から何社かの投資銀行を招いてプレゼンテーションをさせ、その中から発注する業者を決めることがある。これは美人コンテストになぞらえてビューティー・コンテスト（略して“ビューコン”）と呼ばれる。実力や実績に劣る投資銀行は他社と横並び比較されるこのようなビューコンをなるべく避けて日ごろの営業活動で商売をとろうとするのだが、このことはとりもなおさず顧客企業にとってはこのビューコンが複数の投資銀行の中からより良い仕事をしてくれそうなところを選べるという大きなメリットがあることを意味する。

私もU社で何度かこのようなビューコンを経験した。こうした場には営業担当と経営幹部はもとより、株の発行、M&Aなど、その案件に応じて担当部門の代表が同行して共同でプレゼンテーションを行う。U社はなぜか女性のプロフェッショナルの比率が高く、こうしたプレゼンテーションの場にも彼女らが参加することが多かった。そして彼女たちにはこうした時のための“勝負服”なるものがあったりする。

人によって“赤”というように、特定の色の服だったりするのだが、こうした勝負服を着る女性は決まってスカートの丈が短い。本物のビューティー・コンテストと見まがうような露出度だ。男の営業担当が『日本の企業のおやじさんたちは若い女性を連れて行けば喜ぶんだから。』などというくらいなので、U社の戦略の一環だったのかもしれない。

私が所属していたハイテクのセクターではU社の地元の欧州でもなかなか商売が取れない状況だったのだが、そのためか現地の超ミニスカ女性営業幹部のP女史がわざわざ日本にやって来て、我々が担当する顧客への営業活動に入り込んでくるようになった。彼女の部下の話では彼女はロンドンの投資銀行部門長と“親しく”、彼に取り入って前任のハイテク・セクターのヘッドを追放し、自らがその座に座ったというからすさまじい。そんな彼女が今度は日本のオーストラリア人若社長に取り入って日本の営業活動に割り込んできたのだから問題が起こらないはずはない。

彼女の場合はビューコンに限らず、常にこちらが見てはらはらすくらいの超ミニスカートををはいていた。ミニスカートの女性を連れて行って商売が取れるならそんな楽なことはない。確かにそうした“サービス”を喜ぶ顧客もいるのだろうが、私が担当していた電機メーカーに関しては顧客は知的な人が多く、そうした営業手法が効果的とは到底思えなかった。私はこうしたことが逆に顧客をばかにしているように受け取られるのではないかと気になった。

齢40歳前後と思しき彼女が映画『プリティ・ウーマン』のジュリア・ロバーツばりの超ミニスカート姿で営業に行くのにつき合わされるのは甚だ迷惑な話で、正直なところ同行したくなかったのだが、私の担当顧客である以上しかたがない。そして顧客企業の担当者から彼女のプレゼンテーションのレベルが低いとクレームが来れば、私はこの招かざる客のためにただ平謝りするほかなかった。

ある大手総合電機メーカーの子会社上場の案件でビューコンに招かれたときも、彼女がわざわざロンドンからやって来てプレゼンテーションに参加した。当日彼女は上は“ベルサイユのバラ”ばりのごっつい長袖の肩パット入りジャケットに、下はいつもながらの超ミニスカートというアンバランスないでたちで現れた。日本人的には“ありえない“センスだが、上下が対になっていたことから別々に買って組み合わせたのではないようだった。一体どこでそのような服が売られているのか??既製服でそのようなデザインのものを買っているとも思えないので特注品だったのかもしれない。

“色仕掛け”に年齢制限はないのだろうが、顧客の目には相当“足りない”投資銀行に映ったのではないかと心配で、こうしたことが続くうちに私はミニスカ営業部隊の一員と見られることにいいようのない恥ずかしさを覚えるようになった。また、訪問先の企業の役員会議室などでソファーに腰掛けている姿が視界に入ると、キャバクラにでも来ているような錯覚を覚えて話に集中できなかった。

こうしたミニスカ女性たちの中には経営幹部との親密さが噂される人たちもいた。それがただの下世話な噂話で済めばいいのだが、オフィスで親密な行為に及んでいるところを見てしまったなどと本人の部下から聞かされたりするから洒落にならない。しかしこうした行為を不適切と感じるかは投資銀行業界をどう見るかによるだろう。後にU社を退社することになった私に業界の大先輩は『外資系の投資銀行なんて野蛮人たちが〇〇〇をはかずに×××をむき出しにして駆けずり回っているような世界だから、辞めても何も失うものは

ないよ。』といった。投資銀行がことほどさように高尚でも知的でもない業界ならこうしたことも当然アリなのだろう。

ミニスカをはく女性たちは美形であることが多い。彼女たちはある意味自分の”強み”を知っているのだろう。そしてミニスカは彼女たちが生き馬の目を抜くような業界で戦い、生き抜くための戦闘服といえるかもしれない。男の戦闘服は身を守るためになるべく体を覆うが、女性の場合はその逆ということか。

辞表の提出

「シンジ、ロンドンと電話会議をしているのでちょっと入って。」

2002年5月某日、オーストラリア人若社長に呼ばれて彼のオフィスに行くと、株式の発行引受を担当する株式資本市場部の幹部らがいて、会話からロンドン側には本社の株式資本市場部を取り仕切る部門長とくだんのハイテク分野担当のP女史がいることがわかった。

会話の内容から、私が担当する大手電機メーカーN社が予定していた子会社上場の案件について話していることがわかった。また、オーストラリア人若社長の言葉から、前年このN社が発行した転換社債（株式に転換が可能な社債）の発行を受注し損ねたことについて、私の知らぬ間に当時この会社を担当し始めたばかりの私のせいになっていることも知った。投資銀行の人間、とりわけ経営幹部らは本当に油断も隙もないのだ。

実績が報酬に大きく響く投資銀行では、商売が取れたときにはどこからともなく受注に貢献したとして名乗りをあげる者たちが集まってくる一方で、受注し損ねて商売が他の投資銀行に取られた場合にはとたんに責任転嫁が始まる。ある意味で非常にわかりやすい世界だ。そして水面下で行われる幹部の弁明によって、相対的に地位が低く、立場が弱い者に責任を負わせることで一件落着となる。

U社は転換社債の発行を得意とし、他社よりも良い条件で発行できるというのが“売り”であったが、日本の顧客企業はそんなことよりも日ごろの付き合いを重んじる。U社がN社に対する営業をずっと実質的に一担当者に任せていたのに対して、転換社債の発行を受注した米系のM社は長きにわたって幹部クラスを含む営業部隊が情報提供や資金調達のプロポーザルなどを行ってあれこれと尽くしていた。後にN社の担当者からM社のそれまでの貢献を考えると、どのような方法で資金調達をするにしてもM社以外に発注することは考えられなかったとのだと教えられた。U社がそれだけのリソースをつぎ込んでN社に尽くしていたかといえ、答は明らかにN○であった。

さらにU社はオーストラリア人若社長及び日本人共同部門長命で、顧客企業の課長クラスなど“取るに足らない”存在は相手にせず、営業は必ず財務部長か役員クラスに行うようにいつている有様だったので、業者選定に際して上に進言する立場の実務担当者の推薦など受けられるはずもなかった。

この日の電話会議ではまた、私とその翌週にN社の社長の米国での投資家訪問に同行することになっていることを知るや、なぜそのことをロンドンのP女史に伝えなかったのかなどと意味不明の批判を浴びた。N社の社長がP女史のことを気に入っているの、米国滞在中にP女史と引き合わせて商売を取り付けるべきだというのだ。

顧客企業のマネジメントが内外の投資家と行うミーティングを設定し、海外の場合には同行してあれこれと世話を焼くのはその企業との付き合いを深める上で重要とされ、どこの投資銀行も積極的にやりたがっていた。このときN社社長の米国での投資家訪問に同行できることになったのは欧州系のU社の米国でのプレゼンスをアピールしたいとして我々からN社のIR室長にお願いしてのことだった。しかも5日間の滞在期間のうち、米系のM社よりも多まる3日分をやらせて頂くことになっていた。

N社のIR室長からは当然のこととして米国滞在中社長には投資家とのミーティングに集中できる環境を作ってほしいと頼まれていたので、何の関係もないP女史に乱入され、社長に投資家訪問とはおよそ関係のない商売の話をしてはせっかく頼み込んでこの仕事をもらった私の面目は丸つぶれだ。そもそも投資家訪問のために渡米する顧客企業のトップに現地で直接営業をしかけるなど、日本の企業の常識ではありえない話だった。しかしオーストラリア人若社長の命でP女史がロンドンからアメリカへ飛び、N社社長との会食に参加することが決まってしまった。

私はその晩、私をU社に雇い入れたオーストラリア人若社長と日本人共同部門長にメールを出し、辞意を伝えた。トップにアプローチすれば商売が取れると信じて疑っていないロンドンの幹部や若社長がその後も同じ間違いを繰り返すことは明らかだった。そしてまた問題が起きれば担当者である私のせいにされることはいうまでもない。このような非常識なことを繰り返す会社には私自身の信用にも係わるし、いくら努力を重ねてもそれが無に帰され、ストレスがたまるだけだった。

その二日後に彼らと直接話し合いをもつことになったが、もはや何をいってもしかたがないと観念していた私は円満退社を演出するために健康上の理由をあげた。一月に体が動かなくなり、その後の精密検査で生活習慣病との結果が出ていたため、健康面で問題があるというのは嘘ではなかった。二人は体を壊してまでやる価値のある仕事ではないとしてこれを了承したが、移行期間として2、3ヶ月の間は会社に残って引継ぎを行うこと、そして私が退社することはしばらく社内外に口外しないことを要請された。

私が直ちに辞表を提出したのはどうせ辞めるのだから翌週に迫っていたN社社長の北米での投資家訪問には私の後任に同行してもらった方がよいと思ったからだ。しかしマネジメントは直接依頼を受けた私が土壇場で同行しなくなって社内の混乱ぶりが露呈すればN社の心証を害し、大事な子会社上場の商売を失うのではないかと心配したようだ。何とも身勝手な話だが、私はおめでたくもマネジメントから要請された以上、無責任なやめ方はできないと思い、これを了承してしまった。

ロードショー

N社の社長に同行した北米での投資家訪問は私にとって散々の結果だった。まずロンドンのP女史がいつもながらの超ミニスカでボストンでの会食に現れ、社長の横に陣取って次から次へと商売の話を“耳打ち”しだした。当然のことながらこのようなことは同行していたN社の財務部長らの不興を買い、『担当者なんだからもうちょっとしっかりしてもらわないと。』と注意された。ああ、なんて恥っさらしな会社に入ってしまったのか…。私がU社を辞めることは顧客には伏せており、立場上私が平謝りするしかなかった。

さらに上司からは投資家とのミーティングの議事録をとって毎晩パソコンでタイプアップし、翌朝までにプリントアウトした紙を社長らの部屋に届けるようにと命じられていたので、3日間でカナダを含む東海岸から西海岸へと移動する強行軍の中、連日ほとんど不眠不休の状態が続いた。私は最後の“好意”で退社日を延ばして仕事を続けているのに、ここまでこき使うか！しかも私は一応、健康上の理由でやめるのだゾ。しかし血も涙もない老獪投資銀行マンはそんなことにはお構いなしだ。

N社の子会社上場の案件はU社のマネジメントが鼻にもかけなかったN社の実務担当者の働きかけのおかげで、過去に犯した非礼の数々からすっかりU社に愛想を尽かしていた一部の経営幹部の反対をおして日系のD社と米系のM社に加えて共同主幹事の一角に入れてもらうことができた。ところがU社は結局自滅して、後に共同主幹事の座を下ろされることとなった。

実務担当者を見捨てて直接社長にアプローチしたり、P女史の判断で実務担当者から出された宿題をやらなかつたりという傍若無人ぶりからすれば当然のことなのだが、U社の中ではN社との間に誤解があり、もともと共同主幹事には指名されていなかったのだということを決着したと聞く。おいおい日系D社、米系M社とともに上場の準備のためのビジネス・レビュー・ミーティングにまで呼ばれていたのにそんな言い訳はないだろう。その一方で、この一件で私の後任としてN社を担当することになったS氏にマネジメントの攻撃の矛先が向けられたと聞いた。本当に懲りない人たちである。

弱肉強食

投資銀行はまさに弱肉強食の世界である。強者になり、弱者から搾取するためにはいかなる手段を使ってでも上の地位に上らなければならない。

日本でのビジネスが赤字続きで前年には大手広告代理店の上場の共同主幹事を務めながら初日の取引で発注する株価と株数を逆にインプットするというミスを犯し、数十億円といわれる損失を出してしまったU社は人員削減を迫られていた。私が辞表を提出してから1ヶ月が経った2002年6月のある日、朝いつも通り入社していた若手社員が何人も一

齊に姿を消すという事態が起きた。

外資系金融機関のクビの切り方はドラスティックだ。ある日突然解雇を言い渡され、黙ってそのままオフィスを立ち去るのだ。そして荷物は後日秘書が自宅に送る。大リーグの選手のトレードでは球団同士が合意するとある日突然それが選手本人に伝えられ、彼らは直ちにその場を後にするそうだが、まさにそれと同じである。話には聞いていたが、このような大量解雇を実際に目の当たりにするのは初めてだった。

この後オーストラリア人若社長が残った社員を会議室に集めて事情を説明した。その中で彼は、彼ら（解雇になった若手たち）はできが悪いのではなく、我々のスタンダードに満たなかっただけだと述べた。私の目には上司と折り合いが悪かったりおとなしい性格で自分をアピールするのが苦手な人々が犠牲になっているように思えた。

この若手のクビ切りを皮切りに、U社ではその後さらに上のレベルの人も切られるようになったが、最も上のMD（マネジメント・ディレクター）は手つかずだった。U社ではこのMDがやたらに多く、それぞれが大量解雇の憂き目にあった若手社員の何倍もの報酬を得ていたので、彼らを一人減らせば日々奴隷のように働き、我々の営業活動をサポートしてくれる若手たちが何人も救われたはずだ。この解雇する側と解雇される側にもまた、弱肉強食の論理がしっかりと働いている。

ガンの疑い

退社が決まった後は精神的な負担から開放され、時間にも余裕ができたので、体が動かなくなる異変が起きてから半年近くが経ってようやく精密検査を受けることになった。鍼治療と運動療法のおかげでこの頃にはだいぶ体も楽になっていたが、長時間労働とストレスから来る偏食が続いていたのでまだまだ体に不安はあった。そして案の定、血液検査では生活習慣病の兆候を示す数値が出たのだが、それよりも気になったのがエコーの検査で見つかった腹部の腫瘍であった。

検査を受けた診療所では機材がなかったので、近くの病院でMRI検査を受けたところ、やはり腫瘍が確認され、今度はより詳しい検査を受けるためにと虎ノ門にある某有名病院に紹介されて行った。内視鏡の検査でも腫瘍の存在が確認され、担当の部長医師は『先天的なものとは思うが一応組織を採ってみて悪性でないかを確認する。』といった。このため私は退社までの引継ぎ期間を利用して入院・手術をすることになった。

手術の当日、麻酔をかけられ、手術室に入るとおぼろげな意識の中で執刀しているのが私を診察した部長医師ではなく、大学を出たとしき若い医師であることに気づいた。また、手術が始まる直前に部長医師の引率で大勢の見も知らぬ人々が手術室に入ってきて私が横たわる手術台を取り囲んだ。どうやら経験が浅い若手医師に執刀の機会を与え、関係者に手術の様子を見学させようということらしい。しかし、果たして患者本人に承諾を得ないでこんなことをしてよいのだろうか。私は経験豊かな部長医師が執刀してくれるも

のと思っていたし、自分の手術が見世物にされるとは思ってもいなかった。

しかし麻酔をかけられて身動きができない体ではまさにまな板の上の鯉で抗議のしようもないし、たとえ抗議できたとしてもそのことで早く終えたい手術が延びてしまうだけだっただろう。しかし本当の悲劇はこの後起こった。この若手医師が内視鏡で確認できた腫瘍が見つからないと言い出したのだ。この時出血が起きてしまっていたので、血まみれで見えなくなっていたのかも知れない。もっと熟練の医師がやればうまくいったのかも知れないが、もはや後の祭りだった。

こうしてごく簡単なものといわれた手術は失敗に終わり、私は体に管を入れられたまま数日間病院に足止めをされた上、入院費、薬代に加えて失敗した手術の費用まで支払わされた。まさに踏んだり蹴ったりだった。そしてその後再びMRIの検査を受けさせられ、やはり腫瘍が確認されると再入院・再手術を言い渡された。腫瘍が目に見えて大きくなっていただけでもないのに今度はさらに悪性とわかれば転移部位をごっそりと切り取ることになるまでいわれた。当初“先天的なものと思うが念のため組織を採取して調べてみる”といていたのとは随分とニュアンスが変わっていた。『医者には金儲けのためにすぐに患者をガンに仕立て上げて体を切りたがる。』といった鍼灸師の言葉がにわかに現実味を帯びて思い出された。

私はほかの病院で所謂“セカンド・オピニオン”をもらい、手術を受けるにしても別の病院で受けようと思った。即再入院、再手術という指示に従わない私に、この大病院の部長医師は今度は診断書にはっきりと“ガンの疑い”と書いた。短期間の間に大変な“アップグレード”だった。この病院は国家公務員が利用することで知られているため信用できるのではないかと思いついていたが、どうもそういうものではないらしい。

その後別の病院に行ったが、やはり組織を採って調べてみないとわからないので入院、手術をするようにいわれた。しかし私は土壇場で手術をしないことに決めた。組織をとって見て悪性だといわれれば医学の知識がない一患者としてはそれを信じるしかなく、さらにもっと大掛かりな手術で肉体を削り取ることになる。しかしそこまでやったからといって命が救われる保証があるわけではない。前回の手術で身体的にも精神的にも相当辛い思いをして、もう二度と同じ目に遭いたくないという気持ちもあった。また、もっと根本的なところで前回の手術の失敗とその後の医師の対応から、大病院や医者に対して漠然とした不信感を抱くようになっていた。

この間もくだんの鍼灸師はガンなどと呼ばれるものは代謝が滞ることで細胞が異常をきたすもので、代謝を正常に戻すことで自然に治癒するものなのだ、自分はこれまで病院で肺がんや乳がんと診断された人々を治してきたといった。子どもの頃から西洋医学になじみ、ある意味洗脳されている我々一般の日本人にはなかなか信じがたい言葉ではあったが、病院で原因も治療法もわからなかった全身の麻痺を直してくれたというのは厳然たる事実だった。手術を受けることをやめた私は今日まで鍼治療と鍼灸師に指導を受けた運動療法を続けている。

無神論者たち

「シンジ、会社を辞めるって噂を聞いたけど、それって本当？」

顧客のところから帰るタクシーの中で一緒にM&Aの案件を担当していた別のチームのヘッドが私に尋ねた。私が退社することは公式発表前で社長、共同部門長と上司の3人しか知らないはずがどこからこうした話が漏れたのだろう。社内でも決して口外しないようにと私にいていた本人たちが漏らしたのだろうから呆れてものもいえない。

「せっかく投資銀行に転職したのにもったいないじゃないか。何で辞めるの？」

彼は続けた。投資銀行歴が長いのに“業界擦れ”することなく、いうことを額面どおり受け取れる数少ない人だったので、日英のマネジメントの招かざる干渉で顧客企業に顔向けできない事態が続いていること、そしてこのままU社にはストレスもたまるし自分の信用にも関わると、“本当の理由”を話した。すると彼は自分のチームに来ないかと誘った。

彼が率いるチームは私がいたハイテク業界の担当チームと違い、強力なグローバル・チームをもち、日本においても実績をあげていたので、マネジメントから要らぬ干渉をされることはなかった。つまり、私のストレスの原因となるようなことは起きないし、顧客に対して恥ずかしい思いをすることもないというのだ。また、彼は顧客企業の実務レベルとの関係が強化できる人が必要だといった。思わぬ誘いに私はしばらく考えてみることにした。

確かに私がU社にいるのがいやになったのは既存の顧客との関係を強化し、新規の顧客との関係を築こうとしている間に商売をとろうと焦るマネジメントから要らぬ横やりを入れられ、せっかく築いた積み木を次々に壊されていたからで、仕事自体がいやだったわけではない。また、メーカーという異業種から転職してきて2年足らずで辞めてしまうのも本意ではなかった。私はその数日後、自らマネジメントに話をつけるという彼に辞表の撤回と彼のチームへの異動の意向を伝えた。

この異動の話は結局実現しなかった。マネジメントがそれを認めなかったからだ。表向きの理由は私が健康を害しているのに投資銀行に残るのはよくないという、一見思いやりあふれるものだったが、オフレコで聞いた本当の理由は米系のJ社から人を雇い入れ、このチームに配属する計画だったため、頭数の制約上退職者として織り込み済みの私を残しておくことができなくなったという“会社の都合”によるものだった。私はもちろん異存はなく、予定通り退職することにした。

ところがその後退職の手続きに入ったときに人事部の担当者からマネジメントが私を自己都合退社で片付けようとしていることを知った。私は日本人部門長にいったん辞意を撤回したのになぜ自己都合退社の扱いを受けるのか、私の異動を認めなかったのは会社側の都合ではないかと尋ねた。すると彼は私が彼に直接辞意を撤回する旨を伝えなかったから認められないと言い出した。くだんのチーム・ヘッドを通じて私の辞意撤回の意向が彼に

伝わっていたことは認めているのだ…。

彼はさらに私が退社するせいでチームの再編を行わなければならなくなり、その結果余剰となったイギリス人社員をクビにしなければならなくなったとか、こちらはせっかく期待をかけてアメリカまで研修に送ったのに辞めるなどと言い出されたのがっかりしたなどと言い出した。

これはとんだ言いがかりで、クビになったイギリス人社員は会社の無計画な人員採用によってもともと役割が重複していたことは誰の目にも明らかだった。また、彼が担当していた自動車メーカーの経営幹部に直接アポを入れようとしたことが問題になったことも人づてに聞いていた。いずれにしても彼の解雇は会社が自らの利益のためにやったことであり、私の退社とは何ら関係ないはずだった。

その一方でこの日本人部門長は私の異動を認めなかった本当の理由、すなわち他社から人を雇い入れる計画があって頭数の制約上できなかったことについては一切言及しなかった。私が知らないと思っただろう。もちろんそのことを口にした途端、私の退社が会社都合であることを認めてしまうことになる。

彼がそうまでして私を自己都合退社にすることにこだわったのは退職金の金額が違って来るからだだった。しかし会社都合退社の方が金額が大きいといっても、所詮2、3か月分の給与の違いと聞く。一方、私はマネジメントの要請で辞表を提出した後も営業活動を続け、大きな株式売却の取引2件を受注し、その収益は合わせて13億円を超えていた。また、私が退社間際まで営業を続けたC社からはその後転換社債の発行を受注した。つまり、私の退職金の違いなどあげた収益の0.何パーセントの世界だ。そんな金額を節約するために自分が雇い入れた人間に対して最後の最後になってこのような仕打ちをするとは…。

しかし、私はそれ以上何も言わなかった。そして納得したかという彼の問いには納得はできないが、これ以上は何も言わないと答えた。前述の通り私は彼が私の辞表撤回を認めなかった本当の理由を知っていたが、それを言ってしまえばそのことを教えてくれた人の立場を悪くする。また、クールで理知的と思っていた彼が到底理屈として成り立たないことを並べ立てていたことから察すると、彼が強面のオーストラリア人若社長から私の退職金を“節約”するように命じられていたようだった。つまり自分の査定がかかっている彼は白を黒といってでも会社都合と認めないのは明らかだった。

私は彼と人事部に私の説得を任せ、私と直接話をしようとしなかったオーストラリア人若社長に対し、せっかく子会社上場の共同主幹事を受注したN社に対するアプローチを変えないとまずいという警告とともに、私に対して不当な扱いをするならもう営業活動には協力しないとメールで伝えたが、反応はなかった。

最後の最後でこのような不愉快な思いはしたが、私にも非がなかったわけではない。5月に辞表を提出したときに引き継ぎのためにしばらく残ることに同意した時点で彼らにいいように利用される道を開いていたのだ。そしてどうせ辞める身なのだから適当に手を抜いてやればいいものを、一生懸命に営業活動を続けてしまったのもほかならぬ私自身の判

断だった。自分を雇い入れた張本人だからといって最後まで礼を尽くしてくれるなど考えるのはナイーブで、彼らにとっては私をどう扱おうと辞めてしまうのだから関係ない。そうした投資銀行の経営幹部の考え方をわかっていなかったわけでもない。

U社を退社した後に友人から金融機関を専門とするヘッドハンターを紹介されたので会ってみた。彼は開口一番なぜ米系の一流どころではなくU社なんかに転職したのかと聞いてきた。私に転職を斡旋したヘッドハンターはU社も一流どころだといっていたのだが…。彼は業界でのU社の評判がすこぶる悪いのだといい、U社を辞めたがって彼に相談しているという社員の名前が書かれた紙を見せた。これはヘッドハンターにあるまじき行為で彼の倫理観の低さには驚かされたが、彼も外資系投資銀行出身だからし方がないかなどと考えた。U社を辞めたがっているという人たちの中には驚くような名前もあった。

このヘッドハンターはまた、私を自己退社都合にすべく“説得”を試みたかの日本人部門長について、業界の中でもそのサバイバビリティ（生存能力）が高いことで知られているのだといった。確かに彼は合併を繰り返したU社の中でずっと生き残り、オーストラリア人若社長を含む当時の経営幹部の多くが会社を去った今では単独部門長にまでなっている。これは実力・実績主義の外資にあって長年業績が低迷してきた部門の責任者としては通常ありえないことである。私が彼のようにあの業界で長く生き残ることができたかといえば答は間違いなくNOであろう。私はS社からU社に転職した時点で早晩サラリーマン生活に終止符を打つことが運命づけられていたのかもしれない。