

創辦人的故事

高規格又有點迷糊的 Small Madam

後藤良夢的半生

作者 Mr. Potato Head ・ 監修 後藤良夢 ・ Yasuramu 出版

Small Madam

高規格又有點迷糊的 Small Madam

後藤良夢的半生

作者 MR. POTATO HEAD ・ 監修 後藤良夢

繁體中文版

前言

歡迎來到《高規格又有點迷糊的 Small Madam》。

這個故事有明確的原型人物。不過，這本書是虛構作品。用白話來說，就是「編出來的故事」。話雖如此，其中相當大的部分，都是根據真實發生過的事情組織而成的。

即便如此，我還是要特別先說一聲：這本書是「編出來的故事」。這句話有兩層意思。第一，雖然是根據事實寫成，但有些登場人物是把好幾個人濃縮成一個人，有些經歷是合併在一起寫的，有些時間點也稍微挪動過。就這個意義來說，它是「編出來的故事」。至於第二層意思……為了留給各位一點樂趣，現在就先賣個關子，暫時不說。

目錄

前言

序章　從谷底出發　附漫畫

第1章　成長與家人

第2章　能做到哪裡，就做到哪裡

第3章　創造的力量，察覺的力量

第4章　就算不擅長，也要硬著頭皮衝　附漫畫

第5章　Rats 鈑金，與長山先生的相遇

第6章　意想不到的死別

第7章　開始支援社長們

第8章　高規格迷糊蛋（High-Spec Ponkotsu）

第9章　成立 Haguruma 公司

第10章　與櫻井議員的相遇　附漫畫

第11章　前進杜拜

第12章　與 RENKETSU 的相遇

第13章　與「Small Madam」的相遇　附漫畫

第14章　與佑介修成正果

終章　與各位一起

後記

作者・監修者介紹

序章

從谷底出發


六個月大的長男理央，
才剛學會坐。
嗯……
我看看……
兩歲的長女美優，
一個人安靜地玩著。
呼……
果然……
沒有了啊
五十圓硬幣，
只有一枚……
しーん
（靜悄悄）


うーん
(嗯……)
……看來只能拜託別人了
抱歉，能借我一點錢嗎？一萬日圓就好
咦？怎麼突然這樣？
(啊哈哈)あはは
我得去面試，可是連套裝都沒有，哈哈哈
等薪水下來，一定馬上還妳


好啊，明天拿給妳
パアアッ
（閃閃發亮）
咦，真的嗎？謝謝妳！！！


隔天。穿著用借來的錢買的套裝，去面試。
那明天就能來上班嗎？是超市試吃推銷


好的，當然！我會努力的！

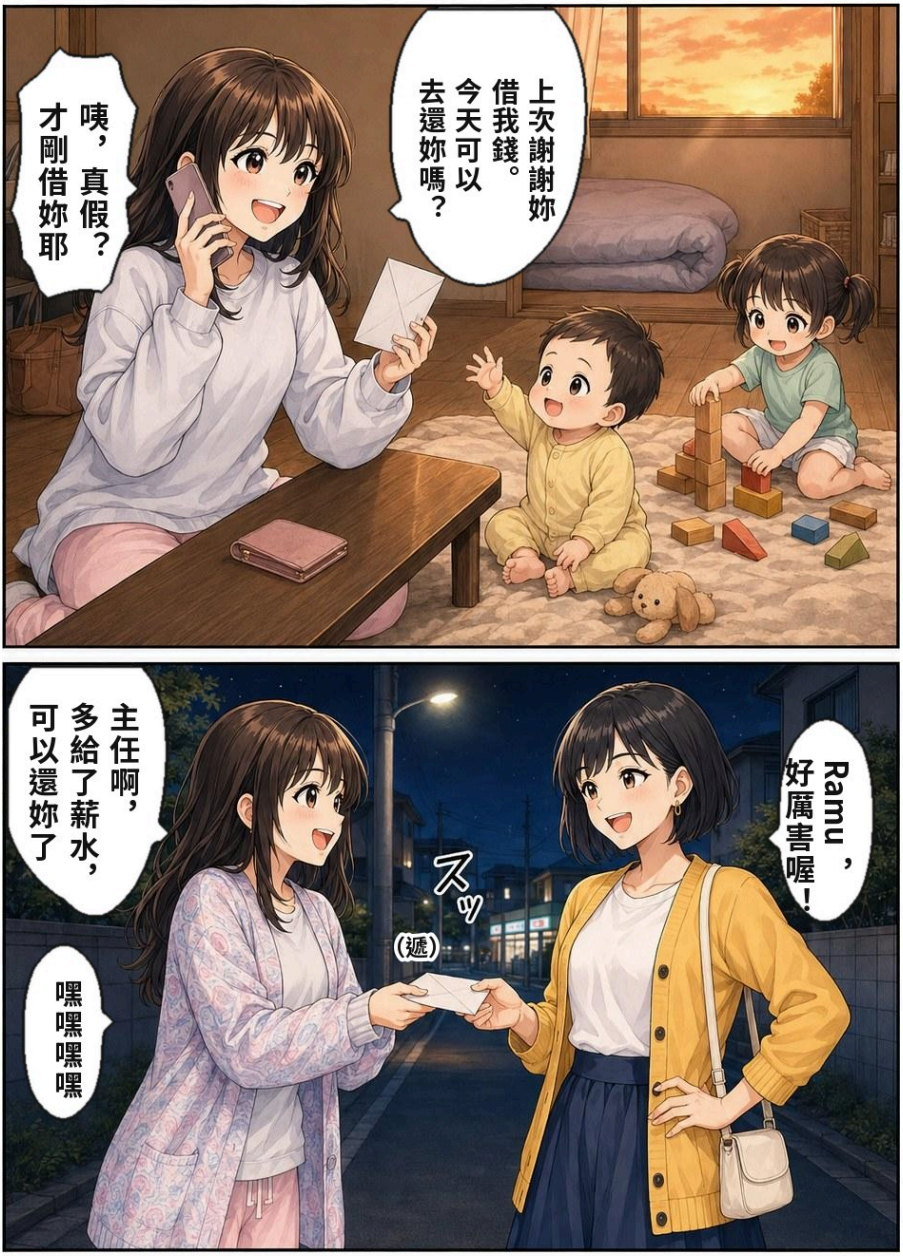

今天的份是這些。
對新人有點吃重，
加油喔
每日の食卓に
試食
実施中!
(嗯……)
うーん…
這樣算多
還是少，
我也不知道……
野菜たっぷり
お買得!
わいわい
(熱熱鬧鬧)
您好！
要不要
試吃看看呢？
真的
超好吃喔
哎呀，
那就來一個吧
野菜・果物
試食
実施中!


上午。
毎日の食卓に
謝謝惠顧！
ぐんぐん
（大賣中）
野菜たっぷり
試食実施中!
主任，不好意思。
今天要賣的全都賣完了……我沒事做了
咦，真的？真的假的？全賣光了？
ハッ
（驚）
那……這些也幫忙賣賣看？
還有其他可以賣的東西嗎？
こってり醤油ラーメン


她在上午就賣光了超過目標的庫存。
好的，我知道了！這就去賣！
現在才上午耶……
試食コーナーこちら！
おすすめ！試食実施中
本日もお買得！
タタタッ
（噠噠噠）


主任，又來打擾了。這些也全部賣完了
ガーン（大受打擊）
咦！？真的假的
だし入味噌
750g×12
しょうゆ
1L×12本


哎呀，真的好厲害……
嗯……該怎麼辦呢
今天就到這裡，可以回家了。薪水會多給妳一點
パアアッ
（閃閃發亮）
咦，真的嗎！！
下次務必再來喔
謝謝您！還請多多指教！



從谷底串起緣分，帶著身邊的人一路前進的女性半生。
故事，從這裡開始。

「唉，果然是這樣……沒有了吧。」

Ramu 看著打開的錢包，喃喃自語。

錢包裡，只有一枚發出黯淡光澤的五十日圓硬幣。

她背上，出生才半年的長男理央正睡著。腳邊，剛滿兩歲的長女也探頭盯著錢包看。

錢包裡，只有一枚五十日圓硬幣。

為什麼會落到這種地步？因為當時的先生把自己關在家裡，變成了繭居的狀態。他似乎是被捲入了某起事件，筆者認為，很可能是那次的打擊一直揮之不去。

事實就是，收入來源斷了，她陷入必須一個人養活兩個年幼孩子和先生的處境。

Ramu 想了一會兒，慢慢拿起電話撥了出去。

「抱歉，可以借我一點錢嗎？一萬日圓就好。」

「欸，嗯，我得去面試，可是連套西裝都沒有，哈哈哈。嗯，等薪水下來我一定會還你啦。」

「欸，真的嗎？謝謝你！！！」

這個故事的主角，是後藤良夢（Ramu）。這是一位從谷底開始串起一段段緣分、把身邊的人都捲進來、一路往前衝的女性的半生。

「那你明天就可以開始上班嗎？是在超市做試吃販售。」

面試出乎意料地順利。

「好，當然沒問題。我會加油的！」

隔天，她前往對方告訴她的那間超市。

「今天的銷售量，對新人來說可能有點吃重，不過加油喔。」

可是對新人 Ramu 來說，她連這個數量到底算多還是算少都搞不清楚。

「您好，要不要試試看這個？真～的很好吃喔。」

那張從父母、從祖先那裡繼承來、絕不會讓人產生敵意的笑臉，一下子就把人吸引過來。而她那抑揚頓挫鮮明的說話方式，雖然稱不上特別會說，但要讓客人想買那樣商品，已經綽綽有餘。

「主任，不好意思。」

「啊，怎麼了？」

「不好意思，今天要賣的已經全部賣完了，我沒事可做了。」

「欸，真的假的？全部都賣完了？」

「對啊……」

「好厲害喔。」

「還有其他東西可以賣嗎？」

「那你幫我賣賣看這個好嗎？」

其實，Ramu 在上午就把超過一整天目標銷售量的庫存全部賣光了。在這裡，就能看到如今的後藤良夢的影子——會這麼覺得的，難道只有我嗎？

「好，我知道了！我去賣！」

主任半愣地望著拿到新工作、開開心心出門的 Ramu 的背影。

「主任，又來打擾了，不好意思。」

「喔，怎麼了？」

「您叫我賣的商品，也全部賣完了。還有其他的嗎？」

「欸！？真的假的？」「不，真的太厲害了……」

「嗯……該怎麼辦呢。」

「呃，今天就這樣吧。你可以先回去了。然後今天的日薪，我會讓他們多給你一點。」

「欸，真的嗎！！」

「嗯，我會交代下去。所以，之後一定要再來喔。」

「謝謝您！以後也請多多指教！」

「上次謝謝你借我錢喔，我今天拿去還你好不好？」

「欸，真的假的？才剛借你耶。」

「嗯，可是主任啊，給的薪水比我想的還多，所以已經可以還了。」

「Ramu 好厲害～」

「欸嘿嘿嘿嘿。」

第1章

成長與家人

後藤良夢，舊姓（第一次結婚前）井上。父親原本是北海道人，據說父親家族世代都是樵夫，在大自然豐饒的北海道從事林業和牧羊。他是九個兄弟姊妹中的長男。即使在大家庭是理所當然的年代，九個孩子也算多了。也因為是長男，他從小學五年級就開始送報紙，幫忙撐起家計。

母親原本是保育員，後來在證券公司做會計事務工作，之後才回歸家庭。兩人在北海道結婚，之後一家人搬到神奈川的相模原。Ramu 就是在那裡出生的。

一歲半時，全家搬到千葉的大網，妹妹 小Ika 就是在那裡出生的。

照 Ramu 的說法，她自己是「爸爸和媽媽調配得剛剛好」。順帶一提，小Ika 據說比較像爸爸。

說到血脈傳承，日文有個詞叫「隔世遺傳」，英文也有一句話叫「Talent skips a generation」（才能會跳過一代），而把這句話活生生畫成圖的，就是 Ramu 和她外婆（以下有時稱為「阿嬤」）的關係。

外公長年在鎮公所當公務員，也兼做代書。戰爭時被派往西伯利亞，戰後還被扣留了好一段時間，吃盡苦頭才回到日本。前面寫到外婆在郵局工作——說得精確一點，她是住在郵局裡。住處就在郵局的建築物裡面。

那是從戰時到戰後的年代。沒有東西吃。糧食還是配給制，配給的是小米和稗子。

偏偏這位阿嬤，非常挑食。

「阿嬤跟你說喔，那個年代啊，沒東西吃，所以呢，我每天都只吃番薯。小米啦、稗子啦，不好吃嘛。所以我就不想吃。」

可是也有番薯沒進來的日子。那種日子，當然就會餓肚子。

因為是郵局，送信也是工作的一部分，而送信的路線上，有一區住著美國大兵。她好像會毫不扭捏地跟美國大兵說「肚子餓了啦」。結果對方

大多會給她牛奶糖或巧克力。

「沒有番薯的時候啊，我就跑去美國大兵家，跟他們聊一下，說『肚子好餓好餓喔～』之類的，他們多半就會拿點東西給我。總會有辦法的啦。」

「第一次聽到的時候，我心想：不會吧！？真的假的～阿嬤也太強了吧！」

「一邊是外公戰爭都結束了，還被扣留在西伯利亞吃盡苦頭，另一邊阿嬤卻在跟美國大兵說『肚子餓了～』（笑）」

「想要解決什麼事、想到就不忍耐，覺得『我想做這個』的時候，就直接行動——這種血，我覺得是從阿嬤那裡來的。」

據說阿嬤到了七、八十歲，還是穿著相當高的高跟鞋。總之想做的事就去做，這一面有時也會被人當成任性、自私。「不過啊，與其說任性，不如說是不服輸。而且我們身高也差不多，真的很像。」

最後，來介紹一段 Ramu 總是從阿嬤那裡聽來的得意往事（？）。這是由 Ramu 轉述的阿嬤的話。

「她老是跟我講這個：『阿嬤啊，因為不想輸給任何人，所以跑得很快喔。真的沒輸過任何人。可是啊，運動會上只有一項怎麼樣都贏不了，就是咬麵包賽跑（把麵包吊在半空中、雙手不能用、只能用嘴咬下來的比賽），只有這個贏不了。阿嬤個子矮嘛，所以搆不到啊，就是搆不到。好不甘心喔……』她一直這樣說。」

看來，在 Ramu 的笑容背後，阿嬤真正的堅強和不服輸的骨氣，已經被寫進了她的DNA裡……

順帶一提，長女美優也是隔世遺傳型，像 Ramu 的媽媽，個性非常溫柔，看人看得很深，是懂得體貼別人的類型。長男理央小時候則說過：「我要蓋一座把百圓商店和千圓商店集合起來的大型購物中心！」還說將來要當社長……是天生的創業家性格。至於像誰，就不用多說了吧。

第2章

能做到哪裡，就做到哪裡

把時鐘的指針，稍微往回撥一點。

開頭那段，是 Ramu 二十一歲時的事。十八歲，高中畢業後不久她就結婚了，十九歲生下長女，二十一歲生下長男。

筆者認為，她從那時候起，就同時具備了不像十幾歲年輕人的冷靜，以及一般人想不到的點子。

那麼，她為什麼這麼早結婚呢？據說她把人生倒過來推算，算好自己會在哪個時間點當上阿嬤。「如果是四十幾歲，我自己應該也還很有活力，可以幫忙帶孫子。所以我才十八歲就結婚的～」

我想應該沒有人會從照顧孫子倒推回去決定結婚時間吧。但跟她聊著聊著，「我希望孫子這樣看我」之類的話，就會不經意地冒出來。

「『我們公司啊，是在阿嬤那一代走向海外的喔』——要是被這樣說，不覺得很有意思嗎？」她用閃閃發亮的眼睛這樣對我說。那是在杜拜時的事。

另一個成為 Ramu 原點的經驗，是運動會上的事。以當時來說，她的父母生下她的年紀算是比較晚的。再加上父母的年齡差了十二歲。「感覺好像是爺爺來了一樣，我很不喜歡。所以我一直很羨慕那些年輕的爸爸媽媽。」

就是帶著這樣的原點經驗和構想，她很早就結婚了。

但很遺憾，第一段婚姻因為一件意想不到的事，急轉直下。開頭也稍微提過，她的先生被捲入了某起事件，之後或許是因為那次的打擊，把自己關在家裡，再也不出門。

一家的經濟支柱，完全不工作了。

序章裡被逼到只剩一枚五十日圓硬幣的那段故事，就是這個時期發生的。做了大約半年的試吃販售之後，她又換過好幾份兼職，像是耳鼻喉科

的櫃檯、汽車型錄的資料輸入等等。

其實，資料輸入的工作，後來在塗料行和鈑金的工作上派上了用場。不停地輸入汽車型錄：車種、型號、等級、零件名稱。那些連意思都不懂就打進去的一串串數字，似乎以意想不到的方式發揮了作用。

然後，Ramu 踏進保險公司的大門，是在二十四歲的時候。

研修有三個月。就在這三個月之間，Ramu 招募了兩個夥伴。

「欸，要不要一起做？」

「咦，我嗎？不行啦，我做不來。」

「哪有做不來。我也是前陣子才什麼都不懂的啊。」

然後，那兩人中的一人，又帶了兩個人進來。

半年後，Ramu 底下有四個人；等到她離職時，已經有七個部屬了。

這段時期，她考取了產物保險的證照。火災保險和汽車保險要怎麼用，才能真正幫到人？她不只是把這些當成知識，而是透過實務，把「怎麼幫助客人」這件事刻進了身體裡。這些知識，日後會在鈑金廠的現場，以及意想不到的場合派上用場。

「有七個人的話啊，每天都得陪某個人去見客戶。當然我自己也有客戶嘛。所以一有什麼事，就得趕過去。

我每天從早上七點工作到晚上十一點。」

除了「嚴苛」，找不到別的詞可以形容。

另一方面，這份工作也不是不適合她，反而做得很順利。客戶也穩定地增加。

可是另一方面，因為實在太忙、緊急狀況又太多，她心裡也開始冒出疑問：真的可以就這樣下去嗎？

有一天，孩子們說：

「拜託，我們想去迪士尼！」

孩子們明明知道媽媽很努力，卻還是刻意開口拜託……「好啊，等我一下喔。」

Ramu 打開了記事本。

她已經半年沒休假了。

「好，我們去吧。」

「真的嗎！？」

「嗯。那天我就休假。」

「耶～！」「耶～！」

Ramu 自己也非常期待，能和孩子們好好相處一段久違的時光。

大家期待已久的迪士尼樂園。到了當天——

「鈴鈴鈴、鈴鈴鈴」

手機冷酷無情……

「啊～我不行了。」有什麼東西斷掉了。

「真的是好久好久沒休假了，真的。可是那難得的假日，我也沒要求一整天啊。結果就連那一瞬間，都不准我好好休息。」

她決定離開保險這份工作。

那是 Ramu 二十八歲時的事。

第3章

創造的力量，察覺的力量

Ramu 曾經跟筆者聊過這樣一段話。她說，自己的業務能力是由兩樣東西打造出來的：一是壽險業務，另一個則是在塗料行做的路線業務。

先說壽險業務。保險這種東西，萬一真的發生什麼事的時候，會讓人無比感激；但在平常的日子裡，卻是用不到的東西。所以基本上，一般人並不覺得自己需要保險。

可是，面對這樣的人，就要請他們想像未來。比方說，在自己的人生裡，大概幾歲結婚、大概幾歲生小孩、會經歷哪些事情——請對方試著想像人生的各個階段。

然後一路聊下去：到那個時候，可能會發生這種事、那種事；那如果真的變成那樣，你要怎麼辦？

在這樣的對話中，讓對方真正明白保險是必要的。賣的是看不見的東西，要請人每個月為一件摸不到的東西付錢。這正是困難所在，也是辛苦的地方；但不難想像，這也成了她磨練溝通能力的基石。

請客戶在腦海中描繪出具體的畫面，讓對方親身感受到商品的必要性，進而成為她的客戶。她從中學到的，是如何建立信任關係。

第二個是在塗料行做的路線業務（後面會再提到）。這份工作看起來似乎比較簡單，但要贏得信任，卻有著完全不同的門檻。一開始她什麼知識都沒有，完全搞不懂。基本上就是挨家挨戶問客人要訂什麼貨。

然而，那些帶著職人脾氣、難搞的老闆們，就算你規規矩矩地問，他們也不會教你。在那個世界裡，被回一句「自己去想」是再正常不過的事。

比如說塗料也好、遮蔽膠帶也好，都有各式各樣的品號，每一種都有些微的不同。光是遮蔽膠帶，就分成好幾種用途，而且還有各種不同的寬度。

就算問「為什麼要用這個寬度？」，得到的回答也是「這種事自己去研究」。可是她連該怎麼研究都不知道。半吊子地研究一下，根本還是搞不懂。

不過，有一天她發現了一件事：人都有愛評論別人的習慣。大家都不太講自己的事，卻把別人看得一清二楚，而且非常樂意告訴你。

所以，只要有不懂的地方，她就趁著去下一個拜訪的客戶，或是去找跟那位不肯教她的老闆交情不錯的另一位社長時開口問，對方大多都會告訴她。

她問：「那邊的某某先生都用這種遮蔽膠帶，為什麼啊？」對方就會說：「這個嘛，那傢伙都是這樣用的啦，這樣用的話，比起細的，稍微寬一點的比較好用，所以他才用那個尺寸的遮蔽膠帶。」大概就是這種感覺。自己的事一句不提，別人的事倒是觀察得相當仔細，而且講起來簡直是「還沒完呢！」般地滔滔不絕。

所以，只要有不懂的事，她就去找很熟悉那位不肯教她的鈑金師傅的人，問：「那個人為什麼要用那個？」對方就會一五一十全部告訴她。

這樣反覆下來，她漸漸就懂了。拜訪的時候，她說一句：「這個跟這個好像快用完了，我先幫您放在這裡喔。」對方的表情就變了。「喔，這傢伙還挺懂的嘛。」就這樣，對方慢慢認可了她。接著，對方開始下其他的訂單，甚至還會找她商量事情。她就是這樣一點一滴地建立起信任。

這是一種過於聰明的路線業務。

察覺客戶沒說出口的需求，連最細微的地方都替對方照顧到。

她說，這樣的做法，正是在路線業務中學到的。

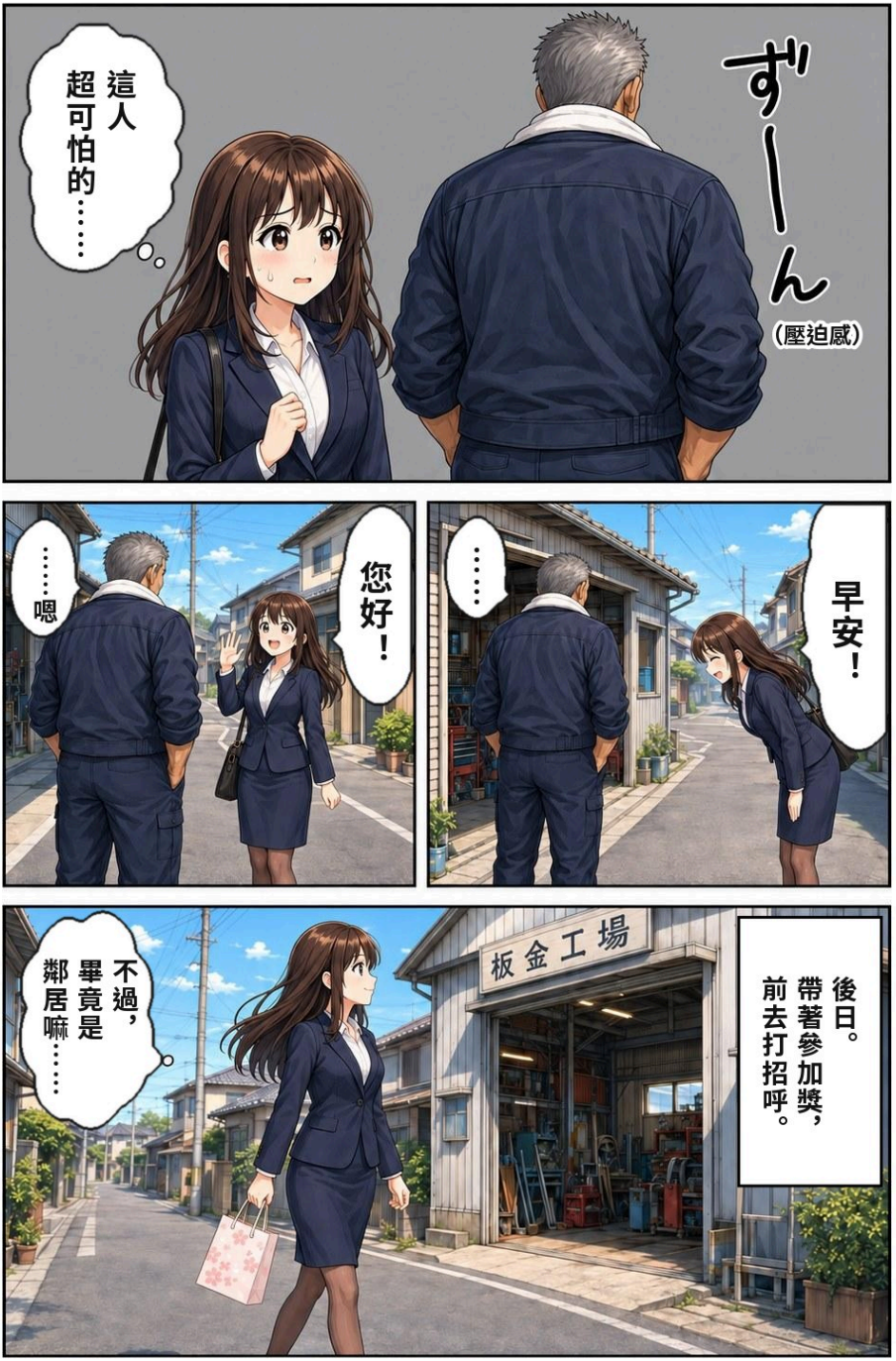
這兩段經驗，支撐著今天的她。

而這份路線業務的工作，也將帶來一段新的相遇。

第4章

就算不擅長，也要硬著頭皮衝


還在保險公司上班的時候。
客戶辦的高爾夫球賽，能來幫個忙嗎？
取引先ゴルフコンペ参加者募集！
楽しく交流を深めましょう！
咦，可是我沒打過高爾夫耶……
高爾夫是四人一組。人數不夠。
能不能幫忙湊滿一組呢？
客戶、朋友、兒時玩伴……一個個去問！
有位客戶帶來了三個人。其中一位是——
ギロッ
（瞪）
請多多指教！
蛤？


ずーん
（壓迫感）
這人超可怕的……
早安！
……
您好！
……嗯
後日。帶著參加獎，前去打招呼。
板金工場
不過，畢竟是鄰居嘛……


前幾天謝謝您了
從來沒打過耶
喔，這個啊……妳不打高爾夫？
喔，這樣


那您教教我嘛！
ズイッ（湊近）
真的嗎？
蛤……？……好啊


咦？
用力揮！
ブンッ
(咻)


妳的優點
就是夠敢揮
記住球的位置，
讓妳全力揮下去
就打得到


成功了！
カキーン
(鏘)


家就在附近，
像社團活動一樣，
每週去練習場約五次。
掰囉！
喔


（猛然驚覺）
ハッ
真的嗎！要好好教我喔
指的是保險。


打破一百三，我就加入啦
咦？


終於，他答應投保了。
……真拿妳沒辦法
我打破一百三了！
パァァァ
（閃亮亮）
從那之後結下的緣分，已經往來十多年了。


……這樣啊
我決定辭掉保險的工作了


店裡進料的塗料行，正好缺人手。反正妳也不太想工作吧？
嘿嘿嘿……是啊。不想再工作了，想休息一下


那就每週四天兼職？週三和週末休
ぽん
（輕拍）
咦，真的可以嗎！
不讓不擅長的事一直不擅長。
一句『教教我嘛』，帶來了十多年的交情，
連下一份工作也一起帶來了。

上一章提到了塗料行的路線業務，但 Ramu 當初為什麼會在塗料行工作呢？這要從她做保險時期的一段插曲說起。

有一天，上司請她幫忙一場客戶舉辦的高爾夫球聯誼賽。

高爾夫是四個人一組。人數不夠。她自己也沒打過高爾夫，於是去找了客戶、熟人和兒時玩伴幫忙。

「我拜託大家幫忙湊成一組，結果有一位帶了三個人來。」

那三個人之中，有一位是茂原的鈑金師傅。

而且，他的店就在大馬路旁，離 Ramu 家非常近。

第一印象嘛——雖然不方便寫得太白——簡直糟透了。

見面打招呼，得到的回應只有：

「啊？」

「我心想，這個人也太可怕了吧。」

話雖如此，畢竟是鄰居，總不能視而不見。所以她還是會打招呼，但對方不回應，就算回了，也是很敷衍的一句。他就是這樣的存在。

過了幾天，Ramu 帶著參加獎去向他打招呼。

「前幾天謝謝您了。」

「喔，這個啊……」

「妳不打高爾夫喔？」

「我從來沒打過。」

「喔，是喔。」

那時候的 Ramu，是真的從來沒打過高爾夫。

接著，她鼓起勇氣說了一句：

「那您教我嘛。」

「啊……？」

「好啊。」

「真的嗎？」

就這樣，Ramu 的高爾夫生涯開始了。

兩家住得很近。對方是個典型的老派體育系男人。她幾乎天天都去，一週大概去練習場打個五天。

去、打球、回家，說聲「掰啦～」就各自散了。就這樣一再重複。

這麼一來，就算不想，交情也會自然而然變好。

有一次，他對她說：

「妳打進一百三十桿，我就保。」

說的是保險。

「真的嗎！那您可要好好教我喔。」

最後，他終於投保了。

從那時結下的緣分，到現在已經往來十年以上了。

過了一陣子，Ramu 跟那位鈑金師傅說，自己要離開保險業了。

結果，話題就轉到了另一件事上。

剛好替那家鈑金廠供料的塗料行，正為人手不足而傷腦筋。

然後，他對她這麼說：

「反正妳也不太想上班吧。」

「嘿嘿嘿～被你說中了，我已經不想工作了，想稍微休息一下。」

她老實地回答。畢竟她可是好幾年都從早上七點做到晚上十一點的人。

過了幾天，他對她說：「週四天的兼職怎麼樣？週三和週末休假。」

就這樣，Ramu 到塗料行工作了。

而且幾乎在同一時間，她也開了自己的店——一家自助美白的沙龍。塗料行每週四天的兼職，加上自己的店。這種雙線並行的生活，就此展開。

如果當初沒有那句「那您教我嘛」，她就不會去塗料行工作了吧。

之後的種種故事，也都不會發生。她想必會走上一條完全不同的路。

「那您教我嘛。」

我認為，這就是踏出一步的力量。

不把不擅長的事一直擺在不擅長的位置。從那一步開始，成就了十年以上的交情，甚至還帶來了下一份工作。

「那您教我嘛。」

因勇敢踏出的一句話而結下的緣分，大大推動了她之後的人生。這讓我再一次體會到緣分的可貴，也不得不對 Ramu 那份勇於踏出一步的勇氣，致上敬意。

第5章

Rats 鈑金，與長山先生的相遇

塗料行的路線業務客戶大約有五十家，Rats 鈑金就是其中之一。

「午安～」

她這樣打著招呼走進去時，裡面通常會有兩個人其中之一在。

長山勝久先生，以及後藤佑介先生。

「勝久先生呢？」

「現在去買東西了。」

「喔，這樣啊。」勝久不在的話，她就跟佑介聊。

「後藤先生，你今天在忙什麼？」「嗯，沒什麼。」

勝久在也好、不在也好，什麼都沒有改變。

「現在材料還夠嗎？」

「嗯，應該夠吧。」

「真的嗎？你該不會是隨便說說吧？」

「等他回來，妳再問他不就好了。」「也是啦。」

有時候兩個人都在，有時候只有一個人。流動的氣氛卻一點也沒變。

佑介是跟勝久不太一樣的類型。看起來沉默寡言，一開口卻意外地吵，而且很愛講道理。不過，Ramu 跟他們兩個人都是一樣地聊。

就在這時，疫情爆發了。2020 年，新冠疫情發生。

整個社會全部停擺。日本也發布了緊急事態宣言，限制人們的移動。

塗料行也不例外，一度無法繼續營業，不得不暫時休息。連出門都不行。整整放了一個星期的假。

Ramu 在那之前，從來沒有過一整個星期的假期。她可是在做保險時，曾經連續半年、全年無休、每天工作十七個小時的人。

她不知道該做什麼才好。因為沒事可做，她總之先去買了一盒一千片的拼圖，開始拼了起來。一個人埋頭對著拼圖，一片接一片。

這時，手機響了。

「塗料行放假了嗎？」

「放假了。」

「那妳在幹嘛？」

「在拼一千片的拼圖。」

「拼圖？笑死～」

從那時起，兩人開始你來我往地聯絡。

勝久過去在感情上似乎有過一些苦澀的回憶，對於家裡有女人這件事有些抗拒。

「我啊，已經不可能結婚了啦。」他一有機會就這麼說。

「我也是，結婚我已經受夠了，我也不可能了。」

「喔～有意思，那我們利害關係一致嘛。既然彼此都沒打算結婚，要不要稍微交往看看？」

就是這麼開始的。

勝久很受身邊的人敬愛，身邊總是有一群夥伴。他的口頭禪是「大家一起加油吧」。

聽說另一句則是「我先走囉」。

「其實啊，撮合勝久哥跟 小Ramu 的人，就是我啦。」這是佑介說的話。Ramu 雖然說「咦～騙人的吧～」，但事情的真假，就留給讀者自行想像吧（笑）。

那是兩人交往後不久的事。

聽說要舉辦一場動土儀式，是後藤家的。

「蛤？什麼？怎麼回事？」

「他單身就要蓋房子了啦。我跟他說，要娶老婆的話就先把房子蓋好，結果他當真了，真的要蓋房子耶。」「咦？真的假的～花多少錢蓋？」「說是四千萬日圓。」「四千萬？笑死～」

「要去嗎？」「去去去！」

於是，他得到了一個綽號：「四千萬的男人」。這可不是哪首歌的歌名喔。

聊得正起勁，對方甚至把設計圖都拿出來給她看了。

「這什麼？不不不，如果要這樣的話，那邊那種比較好啦。」

她甚至給了一些不負責任（！？）的建議……那時的她，做夢也沒想到，自己日後竟然會住進那棟房子裡。

順帶一提，根據佑介的說法，蓋房子是「我自己的決定」。基於公平起見，也為了佑介著想，在此保險起見特別說明一下。

沒過多久，Ramu 讓勝久跟孩子們見了面。

孩子們說想去游泳池。要跟一個沒打算結婚的男人一起去，她心裡有點過意不去；而且勝久不太喜歡小孩，說白了，他自己說他討厭小孩。不過，因為行程一直很難喬，勝久又說沒關係，最後還是決定一起去了。

沒想到，勝久跟孩子們玩得非常開心。到最後，他竟然喜歡上了孩子們。

孩子們那邊也很黏勝久，玩得很開心。

前面也提過，勝久本來是個討厭小孩的人。所以 Ramu 原本還在猶豫要不要讓他們見面。反正又不是要結婚，嗯，不見面應該也沒差吧——她是這麼想的。

結果，一見面就變得這麼要好。

幾天後，勝久說想見她，有話要跟她說。她心想會是什麼事呢～結果他說：「我想以結婚為前提，跟妳交往。」

「咦？不不不，這跟當初說好的不一樣吧。」

「等一下、等一下。」她說，「我們先整理一下。這到底是怎麼一回事？」

結果，兩人交往半年就登記結婚了。然後在開始交往剛好滿一年的紀念日那天，舉辦了婚禮。那年她三十歲。

接著，Ramu 便要離開塗料行了。

對塗料行來說，Rats 鈑金是客戶之一。負責這家客戶的業務本人，竟然要跟客戶結婚，這樣就會產生利益衝突。

所以，她決定先暫時離職。

「妳就這樣當個家庭主婦也可以喔。」

勝久這麼說。他說妳之前一直都那麼辛苦，就待在家裡吧。

「好。」

她第一次說出了「好」。就這樣成了一位普通的主婦。

不過，她終究還是當不成普通的主婦。身為鈑金廠的老闆娘，整理單據、製作請款單等等，能幫忙的她都幫了。孩子們也上學了，回過神來，她還當上了家長會的副會長。雖說是主婦，其實相當忙碌。

就在這時，一位她做保險時期的客戶找上了她。某所大學的預防醫學中心正在找幫手，說是一個月去兩次就好。這樣的話，她既能繼續當全職主婦，又能在扶養範圍內去上班。

「好啊。」

她與大學的交集，就是從這裡開始的。

在那裡，她認識了一位女老師。這位老師總是不經意地出現，對她多所關照。而這位老師，日後將成為讓 Ramu 人生的「齒輪」（日文唸作 Haguruma）開始轉動的契機。

第6章

意想不到的死别

結婚當時，Ramu 在娘家附近的茂原讓孩子上學。週末在四街道勝久的家裡度過，平日則待在茂原，過著這樣的生活。那個星期日，為了隔天上學，她帶著孩子們回到了茂原。

晚上，勝久和佑介一起跟朋友們出去喝酒。

凌晨兩點左右，滴酒不沾的佑介像往常一樣開車送勝久回家。

消防局打來了電話。那是早上六點。

她立刻聯絡佑介。就算再怎麼趕，也要一個小時才到得了。她告訴佑介，接到通知說家裡失火了，請他先過去看看。

Ramu 抵達現場時，已經過了七點。房子全燒光了。警方針對是否涉及刑案，向她確認了許多事情。結果並沒有任何刑案的跡象。

據說，他被發現時幾乎是仰躺著，身體近乎筆直。後來有人告訴她，現場沒有任何試圖滅火或逃生的痕跡，他很可能直到最後都沒察覺到失火了。葬儀社的人讓她看了他的眼角——沒有皺紋，也沒有一絲痛苦的樣子。

交往半年就登記結婚。

一年後舉行了婚禮。

又過了半年，就是那場火災。

天人永隔。

「一年之內，婚喪喜慶全都經歷過了。」

「也是到了現在，才能像這樣說出來。」

「怎麼辦……」

「這個人，到底是想做些什麼的人呢？」

「不過有一件事我可以說：我們兩個在一起，沒有任何遺憾。他想做的事，我全都陪他做了，就是做到這種程度。婚禮辦了；他說想去，所以

就算正值新冠疫情最嚴重的時候，我們也去度了蜜月。我們真的一直在一起，一直都在。所以我一點後悔都沒有。這也許是到了現在才說得出口的話，但我可以清清楚楚地……這麼說。」

那是一句毫不猶豫的話。

話雖如此，留下的是一棟燒得精光的房子。家裡的事、工作的事，該處理的事情堆積如山。

需要收拾的東西，還有好多好多。

他過世後大約兩個月，每天都有人來幫忙收拾。往來客戶的社長、飯金同行的夥伴、勝久的朋友。前後大概有二十五到三十個人吧……大家幫忙清理，把重要的東西幾乎都找了回來。

還發生了一件不可思議的事。平常應該放在家裡的傳票和請款單——他多半都在家裡處理文書工作——卻留在隔壁的工廠裡。登記印鑑和存摺，也都是從工廠裡找到的。讓事業得以繼續下去的最低限度必需品，全都好好地留了下來。

後來她才明白一件事。從交往到他過世，這段時間很短，至少稱不上長，但他把自己重要的人，全都介紹給她認識了。

直到現在，只要她一聯絡，大家馬上就會趕來幫忙。

那時候也是，大家都來幫忙了。可是，四街道已經沒有家了。從茂原每天往返，又有點吃不消。

於是，Ramu 開始借住在佑介家。沒錯，就是那棟四千萬日圓的房子。

第7章

開始支援社長們

Rats 鈑金，要收掉，還是繼續做下去？答案並沒有馬上出來。

至少，她並沒有立刻湧起「繼續做吧」的念頭。

不過，她還是問了問大家的意見。大家的說法幾乎都一樣。

「如果可以的話，希望妳能繼續做下去。不過我們不想變成 小Ramu 的負擔，所以由妳自己決定就好。」

被說「由妳決定」，反而更決定不了。她把這件事暫時擱置了。

她把自己封閉了起來。

如果要接手鈑金廠，就得出去跑業務。

可是說到底，她連自己能做什麼都不知道。等回過神來，已經快過了一年，她還是什麼事都提不起勁。

那是週年忌日的三個月前左右。忽然有人問她：

「忌日那天，妳打算怎麼辦？」

「忌日快到了吧，我們可以過去嗎？」

問她的是住在遠方的朋友。有朋友想從新潟過來。請大家到家裡來也不是不行，但人數實在太多了。

就算要辦週年忌，她也不想辦得哀戚沉悶。要辦的話，就要辦得像勝久的風格——開心的、大家可以一起參與的事。會是什麼呢？

辦個活動？

於是她靈機一動。勝久最喜歡賽車場了，不如把賽車場包下來怎麼樣？

她聯絡了賽車場。剛好那天沒有人預約。她也問了大家的意見。

「大家一起出會費，應該就付得起吧，辦吧！」大家這麼說。

既然要辦，她又多做了一件事。

勝久很喜歡 bayfm（千葉的廣播電台）。她在 bayfm 的網站上留言：我們要舉辦這樣的活動，我先生非常喜歡 bayfm，我想做一件能留下回憶的事，不知道能不能請你們幫點忙？

對方回覆了。

bayfm 說要來採訪，而且，竟然還透過電台幫忙宣傳。

在一路奔走的過程中，她的心情也漸漸積極了起來。

就這麼決定了。

Ramu 三十二歲。Rats 鈑金，從這裡重新出發。

賽車場還牽起了另一段緣分。

那天到場的人之中，有一位經營者，是她妹妹 小Ika 的朋友。這個人想加入某個經營者的協會，但那個協會採審查制，入會還需要有推薦人。對方拜託她當推薦人。她當然一口答應。

接著，對方又拜託她，以推薦人的身分一起去參加那個協會的交流會。

當時，她也正好開始想著：「那就把鈑金廠做起來吧。」雖然不太清楚是怎麼回事，她還是決定參加。

第一次參加經營者交流會，她不太知道該怎麼表現才好，但這成了一個機會，讓她知道原來經營者們是這樣互相認識、找到客戶、彼此介紹生意的。

要接手鈑金廠，本來就該出去跑業務，可是當時的她，連該用什麼方式跑都不知道。對這樣的人來說，她確實感受到了新的可能性。

在那裡認識的一位女性經營者邀請了她。

「下次還有另一個經營者的聚會，要不要一起去？」

去了之後才發現，那是只有女性經營者的交流會。氣氛又完全不一樣。她老實地說：

「那個，在場都是這麼厲害的經營者……不好意思，我其實，還什麼都不會。」

「我只會做保險業務，我就只做過這個而已。」

結果，那位女性經營者這樣對她說：

「保險這種事，社長們自己也搞不太懂，又是很難開口的話題吧。不知道該找誰商量，而且需要一定的專業知識，所以根本找不到可以諮詢的對象。」

「既然這樣，不如反過來，好好運用妳『前保險業務』這段經歷怎麼樣？」

「多聽聽社長們說話，聽他們聊聊這方面的煩惱。」

「妳已經沒在做保險業務了吧？那就反過來把這一點當成優勢，站在中立的立場，當他們的保險顧問不就好了？」「如果是這樣的形式，我可以介紹社長給妳認識喔。」

社長支援這份事業，就是從這裡開始的。她透過介紹，去拜訪了一位又一位社長。以女性經營者交流會為契機展開的業務支援工作，在許多熱心經營者的幫助下，介紹帶來了更多介紹。

她也積極參加各種交流會。

等回過神來，她一個月竟然要見一百五十位經營者。半年下來，人數超過了一千兩百人。

跟社長們一次又一次深談之後，她漸漸明白了一件事。

社長很忙。沒有時間陪伴家人。

而且，誰也不知道什麼時候會發生什麼事。

她自己，就曾近在咫尺地經歷過這件事。

另一方面，她心裡有著這樣的想法：

「我對和勝久在一起的時光，沒有任何後悔。我們能一直在一起。可是社長們，並沒有這樣的時間。」

所以，她想：能不能透過自己的幫忙，讓社長們擠出陪伴家人的時間？這才是她從事顧問這份工作的真正動機。切入點是「保險和業務方面，我可以幫上忙」。

但真正的目的，是解決社長們的煩惱，為社長們創造出屬於他們的時間。

第8章

高規格迷糊蛋（High-Spec Ponkotsu）

高規格迷糊蛋（High-Spec Ponkotsu）？

我想，能一聽就懂是什麼意思的人應該不多。這是 Ramu 在塗料行做路線業務的時期被取的綽號，是她跑業務路線上、某個客戶附近的鈑金廠幫她取的。

「妳明明超能幹的，怎麼偏偏那裡就是不行啊？」

好像什麼都會，又很會察言觀色、體貼細心。可是卻會在意想不到的地方出包，那就是她迷糊的地方。於是就有了這個綽號：高規格迷糊蛋（High-Spec Ponkotsu。Ponkotsu 是日文，原指「破銅爛鐵、老是出狀況的東西」，也常用來開玩笑地形容人有點迷糊）。

一般人聽了，笑一笑就忘了。Ramu 卻把它一直放在心裡，慢慢醞釀。

因為在女性經營者協會結下的緣分，她的客戶社長也愈來愈多。

每一位社長都很有個性、很有魅力。她也想幫助他們的公司成長。她想：能不能透過媒體，好好地把這些人介紹出去呢？

每個人或多或少都有高規格的一面和迷糊的一面——她是這樣看待人的。雖然她自己這方面好像有點極端就是了……

就這樣，她真的擁有了自己的廣播節目。

節目是這樣安排的。

前半段，請社長炫耀自己的公司。事業內容、過往實績、堅持講究的地方，也就是所謂「高規格」的部分。讓社長盡情炫耀公司和自己了不起的地方。

後半段，則請社長聊聊自己迷糊的一面。

「這樣一來，大家一下子就會覺得很親切。」

「就算是很厲害的社長，也會讓人覺得超有親切感，所以才好玩。」

舉例來說，會出現這樣的故事。

有一位非常能幹的不動產公司社長。待人處事也非常好。服務周到細心，嚴選值得信賴的合作夥伴，從大樓到小小的獨棟住宅都經手，是一位很有手腕的社長。

這位社長有一位交往中的女友。他原本打算在過年期間請假，和女友悠閒地去旅行。

沒想到，就在出發前被甩了。十二月二十八日被甩的。旅行據說是從三十日開始。

都已經訂好了，該怎麼辦呢？

據說他帶著一顆受傷的心，一個人去了北海道。這是個令人心酸的故事。但很遺憾，就是好笑。再加上和 Ramu 一來一往的對話，就變成了「好笑過頭」的故事。

當你讓別人覺得「好厲害！」的那一瞬間，其實另一方面，那個「厲害的人」對對方來說，也就成了遙遠的存在。

光聽厲害社長的厲害故事，人們並不會靠近。願意把自己的弱點攤開來的人，身邊才會聚集人群。

這正是深諳這番微妙人情的 Ramu 所想出來的企劃。

第9章

成立 Haguruma 公司

Ramu 每個月還是會去大學的預防醫學中心兩次。

某一天，中心裡一位與她有往來的教授，晃呀晃地走過來跟她搭話。這位教授在 Ramu 的先生過世之後，對她說：「來這裡也能轉換一下心情，別客氣，儘管來吧。」就這樣一直讓她留在這裡工作。

「妳有好好吃飯嗎？還好嗎？」

教授很擔心她。先生走了，一個月又只上兩天班，會擔心也是理所當然。

Ramu 回答：

「謝謝您的關心。其實發生了不少事……現在我有機會跟許多社長聊天，也開始接到一些顧問合約了。」

「哇～那很厲害耶～。小Ramu 在當社長們的諮詢對象喔？」

教授像是想到了什麼似的，盯著 Ramu 看。

「能不能把那些社長請來大學呢？」

「您的意思是？」

「大學裡沉睡著很多專利，完全沒有被好好運用。」

「明明是好不容易才取得的技術，卻沒有被活用。這對大學來說是損失，也可以說是讓社會錯失了很大的機會。取得專利、維持專利都要花上一筆錢。所以必須讓它真正轉換成收益、創造價值，但偏偏就是沒有這樣的機制。」

「能不能請那樣的社長到大學來，最好能讓這些專利以活起來的形式被運用呢？」

事情進展得非常順利。

具體要用什麼形式來進行介紹，也開始和大學的行政單位展開討論。

「要和大學正式往來交易，個人是沒辦法的。」

「交易必須是法人才行，所以請您成立法人。」

也就是說，對方要她開一家公司。

Rats 鈑金也是個人事業，成立公司這種事，跟她一向無緣。

她打了一通電話。對方是新谷佑也——有參加 Wedding party 的人應該知道，就是當天擔任主持人的那位男士。

Ramu 和新谷的相遇，要稍微往前回溯。當時，新谷在一家勢頭正旺的超大型新創企業任職，一個人負責推動一項新事業：專為經營者提供的再生醫療服務。在尋找能幫忙推廣這項服務的合作夥伴時，朋友把 Ramu 介紹給了他。那位朋友的介紹方式相當耐人尋味。

「新谷先生，有一個人我非常想介紹給你。她擔任過各式各樣的顧問，是處在各種人脈中心的一位女性。」

就這樣經人介紹認識了。當時他的心情大概只是：如果能多一個好的引薦管道，那也不錯。

某一天，新谷正要外出，走在六本木總公司的大廳入口。就在那時，手機響了。

「新谷，你對專利有沒有興趣啊？」是 Ramu 打來的。

「有啊。」

「大學裡沉睡著一大堆專利，要不要一起把它們推到世上？怎麼樣？聽起來很有趣吧？」

「很有趣耶！」

「我就想說新谷你應該最喜歡這種事了～」

「超喜歡的，我們來做吧！」

「太好了～對了，開公司要怎麼做啊？大學跟我說，要往來交易的話請先成立法人。」

「這樣啊，不過開公司其實只要把手續辦好，很快就能成立了。可是妳想用什麼樣的體制來做呢？」

「就是因為不知道，才來問你的嘛。」

「了解，公司的話，只要擬好章程、好好申請就能成立。概念、體制這些我們也一起來慢慢討論吧。」

新谷判斷，單靠他一個人幫忙會有極限。於是他找來了信得過的朋友。一位是擅長推動事情、實務能力很強的倉田；另一位是新谷學生時代創業時的夥伴、現在仍在稅理士事務所工作的上鶴。這兩人至今都還是 Haguruma 公司的成員。

公司成立之初，新谷主要負責公司的概念與最初的整體藍圖。他把 Ramu 厚重滿溢的心意，緊緊凝縮成文字，並且化為視覺。

他們也辦了啟動活動。邀請熟人、朋友到場，宣告接下來要做的事。這一天，公司第一次有了讓人看得見的樣子。

2024 年 2 月 2 日，大學的技術移轉機構正式成立。

公司名稱是「Haguruma」（日文「齒輪」之意）。這個名字寄託了這樣的意涵：把大學的技術與企業事業的成長咬合在一起，讓兩者加速轉動。就這樣，一家為了推廣大學技術的公司誕生了。

把大學的專利介紹給社長們。

然而，專利資訊既難懂又難讀，是用一套為了取得所謂「獨占權（專利權）」的語言寫成的。社長讀了也看不懂，就算看懂了，能不能感受到其中的可能性，又是另一回事。因此，Ramu 首先著手的，是請大學從龐大的專利當中，挑出大學最想優先推薦的專利。接下來，還需要一套能把這些專利講得淺顯易懂的工具。

大學方面準備了大量使用插圖的說明手冊。

她帶著這些資料，前往拜訪各家社長。

她把多到連教授們都大吃一驚的社長，一一引介到大學。

第10章

與櫻井議員的相遇


東京・永田町。參議院議員會館。
只是個主婦出身的我……該怎麼辦才好呢
……只能上了
ゴクリ
（吞口水）
參議院議員会館


兩週前。新橋的日本酒吧。
其實，我要開始做把大學的專利技術推廣給企業的工作了
很有意思嘛。下次有個老闆們的壽司會，要不要來？
我想去！
ハイ！
パッ（啪）
那就，來慶祝一下吧
老闆們的壽司會……會有哪些人呢


幾天後。老闆們的壽司會。
欸，那件事多說給我聽聽
好！
天才耶，這個點子！好厲害，好有趣
我很想幫妳的忙
バン
(砰)
我想推廣大學的技術。如果您願意幫忙，真的會非常感激！
我認識一位參議院的議員，那位議員應該會喜歡這種事
這種機會，可不常有


櫻井議員主辦的
新創企業聚會。
請多多指教
妳做的事還真了不起呢。有什麼技術，帶來給我看看
下次，能來會館一趟嗎？
我能去！
ビシッ
（唰）
……參議院會館!?


下定決心，走了進去。
目的地是預算委員長室，
位在會館最深處。
我要到
預算委員長室……
麻煩您了
受付
予算委員長室
ざわ…
(嘈雜)
部會的人
一個接一個……
ざわ…
(嘈雜)
予算委員長室
喔？
我想把沉睡在
大學裡的專利，
送到各位
社長手上


櫻井議員當場就叫來了負責人。
予算委員長室
ハッ
(驚)
把負責人叫來。立刻
咦……
參議院議員会館
ふう…
(呼……)
這大概是人生中最震撼的一刻吧……
和櫻井議員的緣分，就從這裡開始了。

日本政治的中心——永田町。在國會議事堂對面的參議院議員會館前，一位身材嬌小的女性抱著文件，神情不安地站著。

她要去的地方是參議院議員會館裡的預算委員會委員長室。而這位女性不是別人，當然就是 Ramu。

事情要從大約兩週前說起。

新橋有一家吧檯式的酒吧，專賣講究的日本酒。

那家店的老闆，同時也是 Ramu 剛開始做業務支援時就合作至今的客戶社長。

她去向他報告自己成立了公司。

「其實，我開始做一份工作，是把大學的專利技術推廣給一般企業。」

「很有意思嘛。對了，最近有個像壽司會那樣的交流會，主要是經營者，不過也會有各種背景的人來參加。妳要不要來？」

「我想去。」她當場就答應了。

交流會當天，她認識了一位名叫真由子的女性。

真由子聽完她的故事，這麼說：

「這個點子太天才了吧！好厲害，好有趣！」「我很想幫忙。」

「我想把大學的技術推廣出去。如果妳願意幫忙，真的是幫了我好大的忙。」

真由子接著又說：

「我認識一位參議院的議員，我想那位議員應該會喜歡這種話題。」

「議員有在辦一個新創企業的聚會，是讓大家了解有哪些事業的場合，有興趣的話要不要來？」

「這種機會可不常有。」她當場就答應了。

那一天到來了。

她見到了。

議員說：

「妳在做的事情相當了不起啊。有哪些技術，帶過來給我看看。」

那位正是參議院議員、時任參議院預算委員會委員長的櫻井充議員。

「我可以去！」

她這麼回答。

話是答應了，可是——

那可是參議院議員會館。

是櫻井充議員啊。

不久之前還是個全職家庭主婦，說得難聽一點，不過是個家庭主婦出身的人，要去參議院議員會館？這到底該怎麼辦才好？

這就是本章開頭的那一幕。

「那大概是讓我最全身發麻、最震撼的一次經驗吧。」Ramu 本人這麼說。

她下定決心，走進議員會館，辦好登記。目的地是預算委員會委員長室，位在參議院議員會館的最深處。進了委員長室後，她等了一會兒。文部科學省的人，還有看起來像是其他好幾個部會官員的人，一個接一個地進來打招呼、處理公事。她半恍神地望著這一切，與其說在看，不如說只是眼睛對著那個方向。

官員們離開之後，她一邊展示資料，一邊向議員說明。議員立刻就把負責的人員叫了進來。

她和櫻井議員的往來，就是從那時開始的。

幾乎每個月都會見面。議員總是在思考日本的未來該往哪裡走。

後來議員出版著作時，也在書中介紹了她（《日本列島再生論》，2024 年 12 月）。

以下的描述，純屬筆者的妄想。我想她一定是這麼想的：

雖然我還遠遠比不上櫻井議員的眼光和構想的格局，但我希望自己能為日本的再生盡一份心力，哪怕只有一點點也好。也許還需要很長的時間，但我會繼續努力，讓櫻井議員覺得當初介紹我是值得的。今後也請多多指教！

再說一次，這是筆者的想像。

第11章

前進杜拜

想挑戰點什麼新的事。

工作很順利。倒也不是沒有遇過麻煩，意料之外的事也不少，但她一件一件解決，穩穩地往前邁進。她感受得到成果。

可是，心裡的某個角落，總覺得有什麼卡著。就在她這麼想的時候——

在某個交流會上，她認識了一位以個人身分經營、擔任旅遊行程規劃師的女性，清水。清水對她說：

「要不要來杜拜？」

心裡有什麼東西蠢蠢欲動了起來。

幾天後，在〈高規格迷糊蛋〉那一章也介紹過的那位不動產公司社長，居然要來當一日「媽媽桑」（他是男的）。他請 Ramu 以「小媽媽桑」（日文「ちいママ」，協助媽媽桑招呼客人的副手）的身分來幫忙撐場。

她並沒有打算跑業務，只當作是去幫那位社長的忙，就答應了。

這時，一位兩人共同的經營者朋友來露臉。他同時也是正在評估大學專利技術的客戶。Ramu 靈光一閃。

閒聊了一陣子之後，她開口了。

「那個專利技術用在哪裡的事啊，你不覺得如果再加工一下，可以賣到更高的價錢嗎？」

「那倒是……確實是這樣。」

「要不要去杜拜？我覺得好像有點機會。」

「咦，杜拜？為什麼？」

「其實前幾天啊……如此這般、這般如此……」

一眨眼，她就找到了一位同行的人。

不到一個星期，她就取得了三家公司經營者的首肯。

邀她的清水嚇了一跳，但比清水更吃驚的，是接待方——杜拜那家旅行社的社長。

這位社長過去親自跑了日本好多趟，向大家介紹杜拜的魅力與可能性。反應都很好：「很不錯耶」「我有興趣」「下次一起去吧」。

然而，真正會親自前往的經營者少之又少。

他甚至用「說要來說要來詐騙」來形容。實際成行的社長就是這麼少——這是接待方社長的真實感受。

沒想到，一位名叫 Ramu 的女性經營者，不到三個月就帶了三位經營者過來。

他很驚訝。驚訝之餘，也對真的把人帶來的 Ramu 產生了信任。這位社長和杜拜王室有很深的關係，同時旗下擁有一百多家代理商。他花了十年，在中東建立起以王室為核心的獨家人脈網，一路經營到擁有四家公司。核心事業是旅行社，他企劃的行程大受歡迎，代理商也越來越多——與其說如此，不如說他已經成了連代理商的人都很難見上一面的人物。

可是，在 Ramu 一行人考察的四天裡，他幾乎全程陪同。

這位社長忙得不可開交。實際上，也有幾天陪同的時間裡將近一半都在用手機下指示。但即便如此，社長還是選擇和一行人日夜相處。

最後一天的前一天，社長親自辦了一場講座。

主要介紹的，是兩年前應政府請求所舉辦、介紹日本文化的活動——Japan Culture Con 的故事。

籌備遲遲沒有進展，到了活動前半年，參展單位和活動內容幾乎都還是空的。社長下定決心，以驚人的領導力把活動帶向成功（據說最後還是當年杜拜各項活動中付費入場人數第一名）。參加者都聽得入迷，心想：「我也想參展。」

而且，聽說 12 月預計要舉辦第二屆 Japan Culture Con。只能參加了吧？

回國後，她想了想。現在電動車越來越多。鈑金是如此，汽車維修的工作也在改變，而且越來越少。Rats 鈑金的夥伴們，現在已經描繪不出這些孩子的未來了。自己能不能成為他們的去處、接住他們呢？

回國後，她分享了這段經歷。有上次行程排不開的社長，也有回國後聽了她的報告、重新表示想去的社長。她感受到了各種可能性。於是以參加 Japan Culture Con 為前提，開始著手準備。

而且，她自己也登記成為那家公司的代理商。

9 月，她和一位一起去過杜拜的經營者開會。這位客戶原本在評估與大學合作，最後卻不得不放棄。他不經意地說：「前陣子我去了某個展覽，在那裡看到人間國寶的作品。我問他們『這不打算推到海外嗎？』對方說『是想推啦，可是有點……』我就問『那我來推可以嗎？』結果對方說『反正是你來進貨，沒關係啊』，所以我正在考慮要不要拿出去。」

「咦，真的嗎？我也在考慮參展耶。那要不要一起參展？」

「來做吧！」

十二月，他們參展了。

主題是「Artist & Artisan」。

這是一個介紹日本藝術文化與日本職人文化的展位。

3 公尺 × 3 公尺的空間。

在那個空間裡，人間國寶的作品與 Rats 鈑金的周邊小物並列共處。

而負責口譯兼接待的，是大畑先生——他也為天皇家、皇族成員，以及海外頂尖政治人物策劃接待與晚宴。他連續三天全程守在展位上，陣容之豪華，可說是前所未見。

她驚訝地發現，熱愛日本的人比想像中多得多。她還遇到一位想在杜拜開汽車修理廠的年輕人，兩人互相追蹤了 Instagram。

帶著無可取代的經驗與新的連結，她離開了杜拜。

第12章

與 RENKETSU 的相遇

在考慮要不要去杜拜的那段期間，同為經營者夥伴的 Mr. Potato Head 介紹了一位人物給 Ramu 認識——Kireicom 的社長，上田先生。Ramu 也邀請他參加 Japan Culture Con。雖然最後他決定暫不參展，但雙方之後仍持續交流資訊。

後來聽說上田先生成立了一個新組織，Ramu 便和 Mr. Potato Head 一起去參加了。那就是 RENKETSU。在那裡，上田先生把兩人介紹給代表理事松浦先生。Ramu 和 Mr. Potato Head 這才發現，他們各自都和松浦先生有著很深的緣分。

松浦先生和 Ramu 一樣，非常敬仰櫻井議員，經常出席櫻井議員的聚會。沒錯，就是那位參議院議員櫻井議員。

Ramu 從松浦先生以代表理事身分演講所用的資料中，確信其中引用了櫻井議員的資料。打招呼的時候，她便提起了這件事。兩人這才知道，原來彼此都是「櫻井會」的成員。

另一方面，Mr. Potato Head 也在閒聊中得知，自己和松浦先生有一位共同的朋友。以下盡可能還原松浦先生當時的話：

「啊，原來您是那家大型零售企業出身的啊。不好意思，老實說，那家公司的人我都合不來。合得來的只有一個人——寺脇先生，就只有他一個。」

Mr. Potato Head 很驚訝，明明是第一次見面，松浦先生卻毫不保留、直來直往地把真心話丟過來。但更讓他驚訝的是，松浦先生口中唯一信得過的那個人——寺脇，對 Mr. Potato Head 來說，也幾乎是他在那家大型零售企業裡唯一能說真心話的朋友。

或許很多人不太有感覺，但那家公司可是擁有超過五十萬名員工。在交流會之類的場合交換名片時，常會聽到「啊，我認識你們公司的人喔。

○○先生，你認識嗎？」被這樣問到，實際上幾乎都不認識。在這樣的情況下，他們不但認識同一個人，而且那個人還正是彼此唯一信任的對象。

每個人都有各自的緣分之線，卻還沒有完全連在一起。如果把這些線，也就是許多條線，織成一個面，會變成什麼樣子呢？

有點讓人興奮。於是想到：要打造一個地方，把各自牽起的緣分匯聚在一起。

把所有人找來，辦了一場餐會。有什麼東西被點亮了。而有這種感覺的，不只是 Mr. Potato Head。

所有人心裡想的應該都一樣：「想和這群人一起做點什麼，一定能改變些什麼。」

題外話，從那天起，寺脇和 Ramu 意氣相投到互相以「小寺」「小 Ramu」相稱。

那天，五個人一直聊到天亮。

還沒介紹 RENKETSU 是什麼。

這個機構是松浦先生與上田先生為了支援日本企業拓展海外而成立的組織。它是一般社團法人，並不以營利為目的。日本明明有那麼多優秀的產品，卻沒能好好介紹給世界。現在入境觀光備受矚目，但日本產品理應得到更多肯定才對。正是懷著這樣的想法，松浦先生與上田先生創立了這個機構。

不難想像，這件事理所當然地，成了一塊拼圖，被嵌進了 Ramu 的腦袋裡。

第13章

與「Small Madam」的相遇


杜拜。趁著參展準備的空檔，去逛市集。
好像在尋寶……
嗨！Small Madam
バッ（唰）
Small Madam是什麼啊？
喔，這件不錯耶


有點大嗎……
算了，
就這件吧
NO！
Small Madam
這尺寸你穿太大
ビシッ
（啪）
NO！
M不行，
非S不可！
那，
換這件
等一下，
我找找，
Small Madam
不是啦，
可是又沒
我的尺寸


ガサガサ
(窸窸窣窣)
不用每次都叫Small Madam 啦……
找到了找到了！S號，穿穿看
OK！Small Madam你穿剛剛好
謝謝，那就這件
謝啦，Small Madam


Small Madam……
Small Madam……
ピカッ（靈光一閃）
這個
Small Madam
不能拿來用嗎？
小小的、不夠、
搆不著。但加上
『Madam』……
就變成強項


那正是最愛的阿嬤的生活方式。
就算小小的，也要用自己的個性堅強地活
回國後，向認識的經營者報告。
在杜拜發生了這種事……
那這樣，我認識一位賣有趣商品的社長，介紹給你
真的嗎！
パアアッ
（眼睛一亮）


黃金。阿古屋珍珠。鑽石。
商品，到齊了。
竟然湊齊了……
キラッ
(閃)
為「就算小小的也堅強活著」的人加油的品牌
スモールマダム
小さいを、個性に。
(Small Madam：把「小」變成個性。)

那是在準備杜拜參展的空檔，Ramu 抽空去逛杜拜市場時的事。

有人帶她去市場參觀。那裡就像跳蚤市場一樣，賣著各式各樣的東西，正是那種會挖到寶、會冒出珍品的氛圍。在一家賣衣服的店裡，有人向她搭話：「Hi，Small Madam。」

「什麼啊，Small Madam？」

她苦笑著，想說難得來了，就看看商品吧。

「喔，這件好像不錯。」她看到一件喜歡的。雖然覺得尺寸好像有點大，但想說算了，就拿了起來。

這時，老闆的聲音飛了過來。

「NO！Small Madam，那個尺寸對你來說太大了。」

那，這件總可以了吧。

「NO！Small Madam，你不能穿 M，一定要 S 才行！」

「不是啊，可是沒有那個尺寸啊。」

「等一下，我找找看，Small Madam。」

「不用每一句都叫我 Small Madam 啦（苦笑）。」

「有了有了，找到了，S 號，穿穿看。」

「OK，Small Madam。這件 OK！完全適合你。」

「謝謝，那我就買這件。」

「Thank you，Small Madam。」

不知怎麼的，「Small Madam」這個聲音一直留在腦海裡。

「這個 Small Madam，能不能拿來用？」

Small Madam 的構想，就是從這裡誕生的。

「小（small）」這個詞，被往好的方向理解的時候相對比較少，更多時候被看作是缺點。我想，不分男女，對「小」懷有自卑感的人應該不在

少數。

不夠。搆不著。很小。

但是，只要和「Madam」這個詞組合在一起，就不一樣了。

它會變成強項。變成個性。

就算個子小，就算有點自卑，也反過來把它當作個性，堅強地活下去。

「這根本就是我自己的生活方式嘛。」

要不要來打造一個品牌，為這樣的想法推一把呢？

她這麼想。

而且，那正是她最愛的阿嬤的生活方式。她想透過自己和阿嬤的人生，打造一個能體現全新生活方式的品牌。這樣的念頭在心裡不斷湧現。

回國一段時間之後，Ramu 找了一位認識的經營者商量。

她說了事情的來龍去脈。

結果對方這麼說：

「好有意思喔～

那我介紹 Akoya 珍珠公司的社長，還有一家鑽石公司給你認識。」

黃金的緣分，早就已經有了。

現在，又加入了 Akoya 珍珠和鑽石。

商品，到齊了。

她覺得，和 RENKETSU 的緣分連上了。她聯絡了上田先生。

改天，Ramu 和寺脇見了面。自從那場五人聚會以來，兩人互相介紹人脈，經常見面交換資訊。

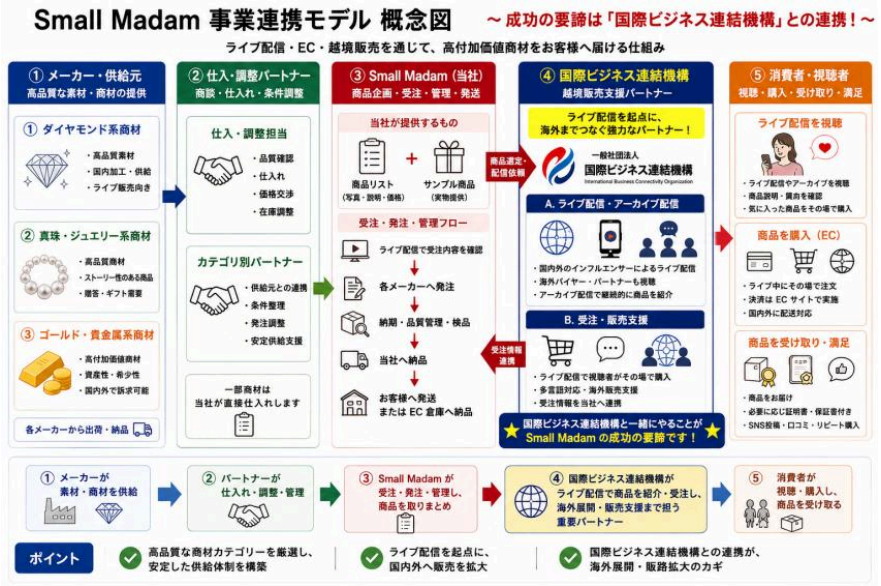
Ramu 說出點子，寺脇把它擴大；寺脇丟出另一個話題，Ramu 就接著冒出相關的有趣技術或人物。

話題總是聊不完。那天也聊得很熱烈。沒錯，她說了聯絡上田先生的事、Small Madam 的事，還有商品逐漸到齊的事。

但那天的情形有點不一樣。寺脇一直扮演聆聽者的角色，在筆記本上流暢地把商業模式和概念整理出來。原本只存在 Ramu 腦中的畫面，一點一點有了形狀。

「小寺，果然厲害！太強了！」

「終於可以和 RENKETSU 的大家合作了呢。也得跟幫我牽線認識小寺和上田先生的 Mr. Potato Head 說一聲才行。」



完成的商業模式圖

（圖表為日文原版）

第14章

與佑介修成正果

讓我們再回到那段時光。

火災那天早上，Ramu 第一個依靠的人，是佑介。

「拜託，幫我去看一下！」

她完全不知道發生了什麼事。佑介去了。

「路上小心喔。」

只被交代了這麼一句，他就出發了。抵達時已經過了七點。現場來了好多消防車和警察。

如前所述，要收拾的事情堆積如山。手邊也還有做到一半的工作。她想盡各種辦法周旋應付。

大家都來幫忙。

前面也寫過，勝久過世之後，Ramu 要回茂原很辛苦，於是開始借住在佑介家。

佑介是個非常喜歡長山家的男人。他說，只要有什麼能幫上忙的就好，於是一直陪在她身邊。

因為實在太常在一起了，她忍不住問：

「你沒有什麼不錯的對象嗎？」

「也沒有啦……」

於是，Ramu 又問：

「我待在這裡，沒關係嗎？」

「沒關係啊，你應該有很多事要處理吧，能幫上忙，我很高興……」

她心頭一熱。

兩人開始交往了。

這段時間發生的事，附近的鈑金行朋友們一直都看在眼裡、默默守護著。

從頭到尾，全都看見了。還是舊姓的時候，帶著材料進出 Rats 的日子；開始和勝久交往的時候；結婚的時候，他過世的時候；還有之後借住在佑介家的時候也是。

「鈑金行的夥伴們，一直都在看著，一直都在守護著我。」

開始交往後，她也漸漸考慮起結婚。

她試著跟交心的朋友聊了聊。

「咦？

你為什麼不嫁給社長？」

「小Ramu 的話，想跟你結婚的老闆一定很多吧。」

她深深明白，大家是出於好意才這麼說。認識的經營者也這樣對她說過。

雖然自己的心意並沒有因此動搖，心裡卻總有個疙瘩放不下。

就在這樣的某一天，她跟平常一樣去見客戶的社長，聊到了結婚的事。

那位社長停頓了一下，這麼說：

「可是啊，社長終究是社長，到最後，時間不會花在家人或太太身上，而是花在工作上。就是會忍不住這樣。就算一開始不是這樣也一樣。但是那個人不一樣吧？他一定會為了你、把你擺在第一位，挪出時間給你。這樣的人可不好找。選擇一個願意為你挪出時間的人，我覺得那對 小Ramu 來說是最好的選擇。」

她得救了。那是心中鬱結的東西一掃而空的瞬間。

曾經有個男人，單身卻蓋了一棟四千萬日圓的房子，還因此被取了綽號，連設計圖都被挑三揀四。也曾經有個女人，挑過那些毛病。

「你一次婚都沒結過，家裡的人沒問題嗎？」

她這麼問。

答案不言而喻。

兩人登記結婚了。

終章

與各位一起

那麼，到這裡為止，我們和各位一起一路奔馳，走過了後藤良夢的半生。

為什麼需要這本書呢？幫 Ramu 小姐出書也太早了吧——我猜想，應該有不少人這麼覺得。讀到這裡的您，又是怎麼想的呢？

為什麼？為了什麼？五秒也好，十秒也好，希望您能稍微想一想這件事。

既然寫的是「半生」，她的故事當然還沒有結束。說要講述半生，或許也還太早。即便如此，還是有講述的理由。再進一步說，還有講給正在讀這本書的您聽的理由。

那就是：這本書，是寫給今後想和 Ramu 一起創作她的故事、也就是第15章以後的人們，一本用來彼此確認的書。

我在開頭寫過，這本書是虛構的，是「編出來的故事」，而這句話有兩層意思。沒錯，第二層意思是：這是一個寄託了 Ramu 小姐心願、希望從今以後與各位一起「編寫」下去的故事。

最重要的是，前來參加婚禮派對的各位，正是 Ramu 小姐特別地、打從心底希望今後能一起走過人生的人們。

而因為某些原因，雖然未能與今天的聚會結緣，卻有機會讀到這本書的各位，也是一樣。

就這層意義而言，希望各位讓過去的緣分更加粗壯、更加深厚，也希望參加者彼此之間能織出新的緣分。

同時也期盼，透過各位介紹這本書，讓更多人認識 Ramu，誕生新的緣分。

包含序章在內，我們一路走過了十六個章節。

人生沒有任何一件事是白費的——我一次又一次這麼覺得。

結婚之後，她成了全職家庭主婦。原本那裡也有一個故事：就這樣幸福地專心養育孩子。

歷史沒有「如果」。但我還是想稍微遙想一下。

至少對我來說，這個故事裡的任何一件事、任何一段緣分只要缺了一角，我就不會遇見 Ramu 小姐。我想，參加派對的各位、讀了這本書的各位，大多也是在她那奇妙緣分的延長線上相遇的吧。

而且我要刻意寫下：她還什麼都沒有成就（還請理解，這是以她本人志向之遠大來衡量的意思）。

換句話說，為了成就些什麼的準備，終於就緒了。和佑介先生、以及各位一起確認這件事的聚會，就是這場婚禮派對。

我想再說一次：新的故事即將展開。

與各位一起。

還記得勝久先生最喜歡的那句話嗎？

就把那句話，放在這本書的最後吧。

「大家一起加油吧。」

新的方舟——Ramu 號，啟航了。

期盼有一天能再次提筆，在此擱筆。

後記

「其實啊，佑介之前就跟我說過：『小Ramu，你經歷過這麼多事，乾脆寫本書吧』……啊，對耶，還有 Mr. Potato Head 你嘛！」

那是筆者向她說明一項新的出版製作服務構想時的事。

「我想把光靠文字很難傳達的商業精髓，以及企業與經營者的心意，搭配漫畫，用淺顯易懂的方式傳達出去。」我這麼說。

開頭那句話，就是她當時的第一句回應。這個反應和我預想的完全不同，讓我一時不知所措，只能帶著五味雜陳的笑回答：「是啊，還有我在啊。」

當然，就在那個當下，我的出道作，也是製作的作品，就這樣定案了。

若您有任何感想、意見或想諮詢的事，歡迎直接與 Ramu 小姐聯絡，或透過電子郵件與我們聯繫，將是我們的榮幸。

讓我們一起前進吧。

線上閱讀全書

用手機相機掃描，即可閱讀或下載全書。

smallmadam.jp/story/

聯絡我們

掃描後會開啟電子郵件。

關於 Small Madam

smallmadam.r@gmail.com

關於本書・出版

yasuramu.press@gmail.com

作者・監修者介紹

Mr. Potato Head

在大型流通企業任職超過二十年，負責政策、策略規劃與新事業開發。曾歷任流通企業社長、會長及事業負責人的講稿撰稿人。善於掌握艱深話題的本質，並搭配比喻、以淺顯易懂的方式表達，廣受好評。

後藤良夢

本書的原型人物。Haguruma 公司代表。一邊養育兩個孩子，一邊累積壽險業務的經驗，之後以理財規劃師、業務顧問的身分獨立創業。目前為汽車鈑金烤漆業及國立大學提供顧問服務，同時親自構思、籌備「Small Madam」品牌等新事業。

版權頁

書名： 高規格又有點迷糊的 Small Madam

副題： 後藤良夢的半生

作者： Mr. Potato Head

監修： 後藤良夢

版次： 繁體中文版（譯自日文第2版，2026年10月15日）

發行： Yasuramu 出版

本書中的人物各有其原型，但基本上是虛構作品。不過，相當大的部分是根據真實發生的事情所編寫而成。若您能連同「哪些部分是真實、哪些部分是虛構」一起享受閱讀的樂趣，將是我們的榮幸。

版權所有，禁止轉載。



一切，
都從錢包裡的那枚五十圓硬幣開始。

從谷底出發，一路牽起緣分、帶動身邊的人，
勇往直前——一位女性的半生。

高規格又有點迷糊的 Small Madam ——後藤良夢的半生
作者 Mr. Potato Head　監修 後藤良夢
Yasuramu 出版

非賣品