



ハイスペック **ポンコツ** な
スモールマダム

—後藤ラムの半生

著者 Mr. Potato Head 監修 後藤 良夢 やすらむ出版

「ハイスペックポンコツな」

スモールマダム

後藤ラムの半生

Mr. Potato Head 著

後藤良夢 監修

はじめに

ハイスペックポンコツなスモールマダムへようこそ。

この物語には明確なモデルがいる。しかし、この本はフィクションである。日本語に訳せば「つくりばなし」である。しかしながら相当部分は実際にあった話をもとに組み立てられている。

それでもあえてこの本は「つくりばなし」であるとお伝えしておく。意味は二つある、一つは、事実に基づいて作られているが、登場人物は何人かのかたをひとりに凝縮していたり、いくつかの体験をまとめてあったり、時期を若干ずらしてあったりする。その意味において「つくりばなし」ではある。もう一つの意味は・・・現時点ではみなさまの楽しみのためにお伝えせずにおきたい。

目次

はじめに

序章 どん底からのスタート (漫画)

1章 生い立ちと家族

2章 やれるとこまでやってみる。

3章 創る力、気づく力

4章 苦手と思っても食い込む (漫画)

5章 ラッツ鋳金、長山さんとの出会い

6章 まさかの死別

7章 社長支援の開始

8章 ハイスペックポンコツ

9章 Haguruma 社の設立

10章 桜井先生との出会い (漫画)

11章 ドバイへ

12章 国際ビジネス連結機構との出会い

13章 「スモールマダム」との出会い (漫画)

14章 ユウスケさんとのゴールイン

終章 皆様と共に

あとがき

著者・監修者紹介

奥付

序章

どん底からのスタート



生後半年の長男リオくんは、
お座りができるようになったばかり

えーっと…



二歳の長女ミュちゃんは、
一人静かに遊ぶ

五十円玉が、
一枚

ふう、
そうだね
ないよね…

しーん















どん底から縁をつなぎ、周りを巻き込みながら突き進む女性の半生。ここから始まる。

序章 どん底からのスタート

「ふう、そうだよね・・・ないよね」

ラムは開けた財布を見ながらつぶやいた。

そこには、鈍く光る五十円玉が一枚、あるのみだった。

背中では、生後半年の長男、理央君が眠っている。足元では、二歳になった長女が、財布をのぞき込んでいた。

財布には五十円玉が一枚。

なぜ、このような状況となったのか、当時の旦那様が引きこもりの状態になってしまった。事件に巻き込まれたようであり、そのショックが尾を引いた可能性があるというのは筆者の見解である。

事実として収入の道が断たれ、幼い二人の子供と旦那を養っていかねばいけない状況に陥ってしまった。

しばらく考えたラムは、おもむろに電話をかけた。

「ごめん、ちょっとお金貸してくれる、1万円でもいいの」

「えっ、うん、面接に行かなきゃいけないんだけど、そのスーツすらなくて、ハハハ、うん、お給料入ったらちゃんと返すからさ」

「えっ、ほんと、ありがと！！！」

話の主人公は後藤良夢。どん底から縁をつなぎ、周りを巻き込みながら突き進む女性の半生である。

「じゃあ、もう明日から行ってくれる？スーパーマーケットの試食販売なんだけど」

面接は思いのほかスムーズだった。

「はい、もちろんです。頑張ります！」

次の日、伝えられたスーパーへ向かった。

「今日の販売数、ちょっと新人さんにしては荷が重いと思うけど、頑張ってね」

しかし、新人のラムにとっては、それが多いのか少ないのかすら、わからなかった。

「こんにちは。こちらちょっと試してみませんか。ほんつとに美味しいですよ」

ご両親、そしてご先祖様からいただいた人に敵意を抱かせないその笑顔は、瞬く間に人を惹きつけた。そして、その抑揚が効いた話し方は決して上手といえるほどではなかったが、お客様がその商品を欲しいと思わせるには十分すぎた。

「主任、すいません。」

「あ、どうしたの？」

「すいません。今日売る分、もう全部売れちゃって、私やることないんです。」

「え、本当？マジ？本当に全部売れちゃったの？」

「そうなんですよ・・・」

「すごいね」

「他に何か売るものありますか？」

「じゃあちょっとこちら売ってもらっていい？」

実は、ラムは1日の目標販売数量を超える在庫を全て午前中に売り切ってしまったのだった。ここに現在の後藤良夢の片鱗を見ることができるとするのは私だけだろうか。

「はい、わかりました！売ってきます。」

新しく仕事を与えられ、喜んで出ていくラムの後ろ姿を、主任は半ば呆然と見つめていた。

「主任、たびたびすいません。」

「お、どうしたの？」

「売ってくれて言われた商品も全部売れちゃいました。他にも何かありますか」

「え！？ほんとに」「いや、本当にすごいね・・・」

「うーん・・・どうしようかな」

「えっと、今日はもういいです。帰っても大丈夫です。で、今日の日給ですが、ちょっと多めにお給料出しておきますね」

「え、ほんとですか！！」

「はい、出すように言っておきます。なので、また是非来てくださいね」

「ありがとうございます！ぜひよろしく願いいたします！」

「この前お金貸してくれてありがとうね、今日返しにいいい？」

「え、マジ、貸したばっかじゃん」

「うん、でも主任さんがさ、おもったより給料弾んでくれて、もう返せるの」

「ラム　すごい～」

「えへへへへ」

1 章

生い立ちと家族

1 章 生い立ちと家族

後藤ラム、旧姓（初婚前）は井上、父は、元々北海道の出身、父の家系はきこりだったそうである。自然豊かな北海道で、林業と牧羊を営んでいたという。九人兄弟の、長男だった。大家族が当たり前だった時代とはいえ、九人というのは多い。長男だったこともあり、小学校五年生から新聞配達をして、家計を支えている。

母は、もともと保育士であった。そのあと証券会社で経理の事務をして、それから家に入った。二人は北海道で結婚、その後、一家は神奈川の相模原に移った。そこで生まれたのが、ラムである。

一歳半で千葉の大網に引っ越し、そこで生まれたのが、妹のイカちゃんだ。

ラムいわく、自身は、「父と母がバランスよく配合されている」

そうである。ちなみにイカちゃんはお父さん似だそうである。

血を受け継ぐという意味では、隔世遺伝（かくせいいでん）という言葉がある、英語でも"Talent skips a generation"(才能は一代飛ばす)という言葉があるのだが、これを絵にかいたような関係がラムと母方の祖母（以降ばあちゃんと呼ぶことがある）である。

母方の祖父は、町役場の公務員を長く勤めた人である。行政書士もやっていた。戦争でシベリアに赴き、戦後もしばらく抑留され、大変な想いをされ帰国してきたそうである。祖母は、郵便局に勤めていた、と書いた。正確には、住んでいた。局舎の中に住まいがあったそうだ。

時代は戦中から戦後。食べるものがない。食料はまだ配給制の時代である。粟や稗が配られる。

ところが、この祖母という人は、好き嫌いが多かった。

「ばあちゃんね、あの時代ね、食べ物が無かったのよ、だからね、いつもお芋ばかり食べてたの。粟とか、稗とか、おいしくないじゃない。だから食べたくなかったのよ」

だが、お芋が入ってこない日もある。そういう日は、当然、お腹が空く。

郵便局なので、配達も仕事である、そのルートに米兵が住んでいるエリアがあったそう。米兵さんに、屈託なく「おなかすいちゃった」って言っていたらしい。そうしたら、だいたいキャラメルかチョコレートをくれたそうである。

「お芋なかったらさ、米兵さんのお家に行ってね、少しお話ししてね、『おなかペコペコなの〜』とか言ったらたいがい、何か持ってきてくれるの。なんとかなるの」

「初めて聞いた時、うそでしょ！？って思った。マジかー、やるなあ、ばあちゃん!って」

「かたやおじいちゃんは戦争が終わってもしばらくシベリアで抑留されて大変な目にあってて、でもばあちゃんは米兵さんに「おなかすいた～」って（笑）」

「何とかしたいとか、思ったら我慢しない、これやりたいって思ったときに、そのまま動いちゃう、その血は、ばあちゃんから来てるんだって思う」

70歳80歳になってもかなりヒールの高い靴を履いていたそうである。とにかくやりたいことはやる、そういう側面がわがままで自分勝手と取られることもあったようである。「でもね、わがままというか、負けず嫌い、で身長も一緒くらいだったの、とても似てる。」

ラムがいつもばあちゃんから聞いていた自慢話(?)を最後に紹介しておく。ラム語りのばあちゃん談である。

「いつも、こんな話してくれるの『ばあちゃんね、誰にも負けたくないから、足、早かったんだよ。ほんと誰にも負けなかった

の。でもね、運動会で、一つだけ勝てなかったのがあるの、パン
食い競争、これだけは、勝てなかった。ばあちゃん背が低いじゃ
ない、だから届かないのよ、届かないの。悔しかったん
だ。。。』ずっと言ってた。」

ラムの笑顔の裏にはばあちゃんの真の強さと負けず嫌いな根性が
DNAとして組み込まれているらしい・・・

ちなみに、長女のミユも隔世遺伝型でラムのお母さん似、とても
優しい性格で、とても人を深く見ている、人のことを思いやるこ
とができるタイプ。長男のリオは、小さい頃は 100 円ショップ
や 1000 円ショップを集めた大きなショッピングモールをつくる
んだ！と言っていた。将来は社長になるとも・・・、起業家肌で
ある。誰に似たのかは言うまでもない。

2 章

やれるところまでやってみる。

2 章 やれるとこまでやってみる。

時計の針を、少し戻す。

冒頭の話はラムが、二十一歳の時の話である。十八歳、高校を卒業してまもなく結婚し、十九で長女を二十一で長男を産んだ。

当時から 10 代とは思えない冷静さと常人ではできない発想とを兼ね備えていた、と筆者は思う。

そしてなぜ早くに結婚したのか？人生逆算し、どの時点ではあちやんになっているかを計算していたという。「40 代だったら、自分も元気で孫の面倒を見れるはず。だから十八で結婚したんです～」

孫の世話から結婚を逆算する人はいないと思うのだが、話していると、こんな風に孫に思われたい、こんな話がぼろっと出てくる。

『「うちの会社は、ばあちゃんの時に海外に出たんだよ」って、そんな風に言われたら面白くありません?』ほんとにキラキラした目で語りかけられた。ドバイでの話である。

もう一つ、ラムの原体験としてあるのが、運動会での話だ。当時としては両親は比較的遅くにラムを産んだ。さらに父と母の年齢差は12歳だったという。「なんかおじいちゃんがいるみたいで嫌だった。だから若いお父さん、お母さんいいなあって思っていた」

このような原体験と構想をもって早くに結婚した。

が、残念ながら最初の結婚はひよんなことから暗転する。冒頭にも少し紹介したが旦那様が、とある事件に巻き込まれ、そしてそのショックから引きこもり、外に出なくなってしまった。

一家の大黒柱が全く働かなくなってしまったのである。

序章の五十円玉しか残っていない状況に追い込まれた話は、この時期のことである。試食販売の仕事を半年ほど続けたのち、耳

鼻科の受付、自動車のカタログのデータ入力など、パートを転々とした。

実は、データ入力の仕事が後の塗料屋や钣金の仕事で生きることになる。自動車のカタログをひたすら入力する、車種、型式、グレード、部品の名前。意味も分からず打ち込んだ数字の羅列が、思わぬ形で生きることになったようだ。

そして、ラムが保険会社の門をくぐったのは、二十四歳のときだった。

研修は三か月あった。その三か月のあいだに、ラムは二人の仲間を採用している。

「ねえ、一緒にやらない？」

「え、私が？ 無理だよ、そんなの」

「無理じゃないって。私だってこの前まで何も知らなかったもん」

そして、その二人のうちの一人が、また二人を連れてきた。

半年で、ラムの下には四人、辞めるときには7人の部下がいた。

この時期に、損害保険の資格を取得した。火災保険と自動車保険を、どう使えば人が助かるのか。知識としてだけではなく、お客さまをどう助けるのかを実務を通して体にしみこませた。この知識が、のちに钣金屋の現場で、そして思いがけない場面で、使われることになる。

「7人いるとね、もう毎日誰かのお客さんについていかなきゃいけない。もちろん私にもお客さんがいるわけでしょ。だから何かあればそこに行かなきゃいけない。

もう朝7時から夜の11時まで毎日仕事してたの。」

過酷という他に言葉がみつからない。

一方で、仕事があっていなかったわけではない、むしろ仕事は順調だった。お客さんも着実に増えていた。

一方で、あまりの忙しさと、緊急対応の多さに本当にこのままでいいのだろうか？という疑問も芽生え始めていた。

ある日、子どもたちが言った。

「お願い、ディズニー行きたい！」

がんばっているママを知ってはいるけど、あえてお願いする子供たち・・・「そうね、ちょっと待ってね」

ラムは、手帳を開いた。

半年、休んでいなかった。

「よし、行こう」

「ほんと！？」

「うん。その日はお休みにする」

「やった～！」「やった～！」

ラム自身も久しぶりの子供たちとゆっくり過ごす時間をとても楽しみにしていた。

楽しみにしていたディズニーランド。その当日

「プルプルプル、プルプルプル」

携帯は冷徹だった・・・。

「あ～もう駄目」何かが切れた。

「本当に久しぶりだったの、本当に、でもその久しぶりの休み、別に一日とも言わない。でもその一瞬でさえ、ゆっくり休むことは許されない。」

彼女は保険という仕事から離れることを決めた。

ラム二十八歳の時のことである。

3 章

創る力、気づく力

3章 創る力、気づく力

ラムが、筆者に一度こんな話をしてくれたことがある。私の営業の力というのは、保険のセールスと、もう一つは塗料屋さんでのルートセールス。この2つで作られている、と。

まず、保険のセールス。保険というものは、もし万が一何かが起こった時には本当にありがたいものではあるが、普段は必要ないもの。だから、基本的に一般の人は保険が必要だって思っていない。

でも、そういう方々に、将来のことを想像してもらう、例えば自分の人生の中で、何歳ぐらいに結婚して、何歳ぐらいにお子さんが生まれて、こんなことがあって、というライフステージをいろいろと想像してもらおう。

で、そんな時にこんなこと、あんなこと、じゃあもしその時にこういうことになったらどうするの？っていう話をしていく。

そういう中で本当に保険というものが必要だってことを分かっていただく。目に見えないものを売る。物が無いものに毎月お金を払っていただく。それが難しさであり、辛い点だったがそれがコミュニケーション力を磨く礎になったことは想像に難くない。

具体的なイメージを頭の中に描いていただき、商品の必要性を感じていただくことを通してお客様になっていただく。信頼関係をつくるということを学んだ。

2つ目は塗料やさんでのルートセールス（後述）である。こちらの方が簡単なようにも見えるが、信頼してもらう上では全く違うハードルがあった。初めは知識も何もない、全然わからない。基本的に御用聞きだから。

しかし職人氣質の気難しいオーナーさんたちは、ふつうに聞いても教えてくれない。自分で考えろって言われるのが当たり前の世界だった。

例えば塗料にしてもマスキングテープにしても、いろんな品番があって、どれも少しずつ違う。例えばマスキングテープにしてもいくつかの用途にわかれ、更にいろいろな幅がある。

どうしてこの幅なんですか？って聞いても、そんなの自分で勉強しろって言われる。でもそもそも勉強の仕方すらわからない。生半かに勉強したところで全然わからない。

ところが、ある時気がついた。人には批評癖がある。みんな自分のことは喋らないけど、他人のことはよく見てて、すごく教えてくれる。

だから、わからないことがあったら、次の訪問先とか、教えてくれない社長と仲のいい社長さんへ行った時に聞くとだいたい教えてもらえる。

あそこの何某さんはこういうマスキングテープ使ってたけど、なんでなの？ってきくと、それはだな。あいつはこういう使い方するんだよ、そうすると細いタイプより少し太めのタイプのほう

がいいんだよ、だからそのサイズのマスキングテープを使うんだよみたいな感じで、自分のことは言わないけれど、他の人のことは、結構観察していて、そしてそのことをこれでもか！っていうぐらい語ってくれる。

だから、わかんないことがあると、教えてくれない钣金やさんをよく知っている人のところに行って、あの人はなんであれを使ってるのって聞くと、全部教えてくれる。

これを繰り返していくと、だんだんわかってくる。訪問したときに、「これとこれが足りなくなってるみたいだから、置いときますね」って言うと、表情が変わる。「お、こいつ分かってるじゃん」ってなる。だんだん認めてくれる。そうすると別の注文をいただいたり、相談までしてくれるようになってくる。そうやって信頼を作っていた。

知的過ぎるルートセールスである。

お客様が言わないところに気がついて、痒いところに手が届くようにしてあげる。

こういう手法はまさにルートセールスで学んだことだという。

この2つの経験が今の彼女を支えている。

そしてこのルートセールスが新たな出会いを生むこととなる。

4 章

苦手と思っても食い込む













4 章 苦手と思っても食い込む

前章で塗料屋のルートセールスの話をしたが、そもそもラムがなぜ塗料屋にいたのか、これは保険会社時代のエピソードである。

ある日、上司から取引先のゴルフコンペの手伝いを頼まれた。

ゴルフは四人で一組である。人数が足りなかった。自分もゴルフは未経験、お客様や知り合い、幼なじみに声をかけた。

「一組にできるようにしてくださいって言ったら、ある方が三人連れてきてくれたんです」

その三人のうちの一人が、茂原の鋳金屋であった。

しかも、通り沿いの、ラムの家のすぐ近くの方だった。

最初の印象は、はっきりとは書けないが、最悪だった。

会って挨拶をしても、返ってくるのは、

「あん？」

「むっちゃ怖い人だなと思って」

とはいえ、ご近所である。無視をするわけにもいかない。だから挨拶はする、だけど返事はない、あってもぞんざいな返事しか返ってこない。そんな存在だった。

後日、ラムは参加賞を持って挨拶に行った。

「先日はありがとうございました」

「ああ、これね……」

「ゴルフやんないの？」

「やったことないです」

「あ、そう」

その頃のラムは、本当にゴルフをやったことがなかった。

そして、思い切ってこう言った。

「教えてくださいよ」

「あん・・・？」

「いいよ」

「本当ですか？」

こうして、ラムのゴルフが始まった。

家が近所である。相手は昔気質の体育会系を絵にかいた人物であ

る。毎日のように行った。週五くらいは打ちっぱなしに通った。

行って、打って、帰って、「じゃあね～」と言って別れる。それ

を繰り返す。

そうすると、いやでも仲良くなってくる。

あるとき、言われた。

「百三十切ったら、入ってやるよ」

保険のことである。

「ほんとですか！　ちゃんと教えてくださいね」

遂に保険に、入ってもらうことになる。

そこからのご縁で、もう十年以上の付き合いになる。

しばらくして、ラムは保険の仕事を離れることを、その钣金屋に話した。

そうしたら、こういう話になった。

ちょうどその钣金屋に材料を入れている塗料屋が、人手が足りなくて困っている。

そして、こう言われたのである。

「あんまり働きたくないんだろ、どうせ」

「へへへ～そうですね、もう働きたくないです、ちょっと休みたいです」

正直に答えた。朝七時から夜十一時までを何年もやった人間である。

後日、言われた「週四のパートでどうだ？ 水曜と土日休みで」

こうして、ラムは塗料屋で働くことになった。

そして、ほぼ同時に、自分の店も開いた。セルフホワイトニングのサロンである。塗料屋の週四のパートと、自分の店。この二本立てが、ここから始まる。

「教えてくださいよ」の一言がなければ、塗料屋の仕事にいくことは無かったろう。

この後の話は無しである。全く別の道へ進むことになったはずだ。

「教えてくださいよ」

踏み込む力だと思う。

苦手を苦手のままとしない。そこから十年以上の付き合いになり、次の仕事まで連れてきた。

「教えてくださいよ」

踏み込んだ言葉のご縁が、その後の人生を大きく動かしていく。

改めてご縁の大切さと、ラムの踏み込む勇気に敬意を抱かざるを得ない。

5 章

ラッツ鉾金、長山さんとの出会い

5 章 ラッツ鋳金、長山さんとの出会い

塗料屋のルートセールス先は 50 社ほどあった、その一つにラッツ鋳金があった。

「こんにちは～」

そう言って入っていくと、たいてい二人のうちのどちらかがいた。

長山カツヒサさん、そして、後藤ユウスケさんである。

「かつひさは？」

「いま買いもの行ってる」

「あ、そう」カツヒサさんがいなければ、ユウスケと話す。

「後藤さん、今日何してるの？」「ん、別に」

カツヒサがいてもいなくても何も変わらない。

「いま材料どう？」

「いや、足りてるんじゃない」

「ほんと？いいかげんな事言ってない？」

「帰ってきたら、聞いてみればいいじゃん」「そだね」

二人ともいる日もあれば、片方だけの日もある。ながれる空気はなにも変わらない。

カツヒサとはまた違ったタイプのユウスケである。無口に見えて、話すと意外とうるさい。そして理屈っぽい。だがラムはどちらとも、同じように話していた。

そのうちにパンデミックが起こった。2020 年コロナ禍の発生である。

社会のすべてが止まった。日本でも緊急事態宣言が発令され移動制限が起こった。

例にもれず塗料屋も営業継続が一時的にできなくなり、休みとせざるを得なくなった。外にも出られない。一週間まるまるお休みである。

ラムは、一週間の休みというものを、それまで持ったことがなかった。保険時代には、休みなしの17時間勤務、これを半年続けてきた人間である。

何をしていいか分からなかった、なにをすることもないので、とりあえず、1000ピースのパズルを買ってきて、始めた。ひたすら、一人でパズルに向き合ってた。

そこへ、携帯が鳴った。

「塗料屋さん、お休みなんですか」

「お休みです」

「何やってるんすか」

「千ピースのパズル作ってます」

「パズル？受ける～」

そこから、やりとりが始まった。

カツヒサは、過去に女性関係で苦い思い出があったようだ。家に女性がいることに抵抗があった。

「おれ、もう結婚とか無理だし」ことあるごとにそう口にした。

「私も結婚はこりごり、私も無理です」

「へえ～面白い、利害関係一致するじゃん、お互い結婚するつもりないならちょっと、付き合ってみない」

そんな始まりだった。

カツヒサは周りからとても慕われていた。いつも仲間がいた。口癖は「みんなで一緒に頑張りましょう」。

そして「さき行ってるね」だったという。

「実はさ、かつひささんとラムちゃんくっつけようと仕向けたのは俺なんだよな」とはユウスケの言葉である。ラムは「え～、う

そだ～」と言っていたが、ことの真偽は読者の想像にお任せしたい（笑）

付き合って、ほどなくしてのことである。

地鎮祭があるという、後藤の家だという。

「は？何？どうしたの？」

「独身で家建てるんだよ。嫁貰うんなら先に家建てとこなって言ったらさ、真に受けちゃってさー、ほんとに家建てるんだって。」「え？マジー、いくらで建ててるの」「四千万だって」

「四千万？受けるー」

「行く？」「行く行く」

それで、ついたニックネームが「四千万の男」。決して歌の題名ではない。

話も盛り上がり、図面まで見せてもらった。

「なにこれ？いや、こんなんだったらこっちの方がいいよ」

と、無責任！？なアドバイスまで・・・その後そこに住むことにもなろうとは露ほども思わなかった時代である。

なお、ユウスケ曰く家を建てたのは「自分の判断」だそうである。公平性の観点から、またユウスケのためにも念のため、紹介しておく。

ほどなくして、カツヒサを子どもたちに会わせた。

子どもたちがプールに行きたいと言う、結婚するつもりのない男性と一緒にいくというのは気も引けたし、カツヒサは、子供があまり好きではない、端的に言えば子供嫌いだという。とはいえ、スケジュールがなかなか合わないのと、カツヒサがいいよと言ってくれたので行くことにした。

ところが、カツヒサが子どもたちととても楽しそうにあそんでいく。あげくのはて、子供たちを気に入ってしまった。

子どもたちは子どもたちで、カツヒサになついた。楽しそうだった。

前述の通り、もともと、カツヒサは子どもが嫌いな人間である。

だからラムは、会わせるのもどうかと思っていた。結婚するわけでもない。まあ、会わなくてもいいか、と。

それが、会ったとたんになんか仲良くなってしまった。

数日後、カツヒサが会いたい、話があるという、何かな～と思ったら「結婚を前提に、お付き合いしたいです」

「え？いやいや、話が違うじゃん」

「まてまて」と。「一回整理しましょう。どういうことなんですか」と。

結局、付き合ってから半年で籍を入れた。そして、付き合い始めてちょうど一年後の記念日に、結婚式を挙げた。三十歳だった。

そして、ラムは塗料屋を辞めることになる。

塗料屋にとって、ラッツ鋳金は取引先の一つだ。その取引先と、担当者本人が結婚する。利益相反になってしまう。

だから、一旦辞めることにした。

「このまま専業主婦でいてもいいよ」

カツヒサは、そう言った。今まで大変だっただろうから、家にいなよ、と。

「わかった」

初めて、わかった、と言った。ただの主婦になった。

もっとも、ただの主婦ではいられなかった。鋳金屋の奥さまとして伝票の整理や請求書の作成など手伝えることは手伝った。子どもたちも学校に入り、気がついたらPTAの副会長もやっていた。主婦業とはいえ、結構忙しかった。

そこへ、保険営業時代のお客さんから声がかかった。とある大学の予防医学センターで、手伝いを探している。月に二回でいいという。それなら、専業主婦のまま、扶養の範囲で通える。

「いいですよ」

大学との接点はここで生まれた。

ここで、一人の女性の先生と知り合う。ふらっと現れては気にかけてくれた。この先生が後に、ラムの人生のハグルマを回し始めるきっかけとなる。

6 章

まさかの死別

6 章 まさかの死別

結婚当時、ラムは実家の近くの茂原で子供を学校に通わせていた。週末は四街道のカツヒサの家で過ごし、平日は茂原。そんな生活だった。日曜日、学校に備えて子供たちとともに茂原へ戻った。

夜、カツヒサはユウスケと共に仲間たちと飲みに出かけた。

深夜 2 時ごろ、下戸の後藤はいつものようにカツヒサを家に送った。

消防署から連絡が入った。朝 6 時だった。

すぐに後藤に連絡を入れた。どんなに急いでも 1 時間はかかる。

火事になったと連絡があった、見に行つて欲しい、と伝えた。

ラムが現場に着いたのは 7 時過ぎだった。全焼だった。事件性について警察からいろいろと確認があった。事件性はなかった。

ほぼ仰向け、直立に近い形で見つかったという。後日、火を防ごうとか逃げようとするような跡もなく、おそらく火事になったことも気がつかないままだったのではないかと言われた。葬儀屋さんが見せてくれたその目元は、シワもなければ苦しそうでもない目元だった。

付き合って半年で籍を入れた。

一年後に結婚式をした。

その半年後に火事である。

死別した。

「一年間に冠婚葬祭、全部やった」

「今だからこうやって話せるけれど」

「どうしよう・・・」

「この人は何がしたかった人なんだろう」

「でも一つだけ言えることがある、二人でいてやり残したことは何もない、それぐらいやりたいことは全部やってあげた、結婚式は挙げた、行きたいというからコロナの真っ最中に新婚旅行も行った。ほんとに一緒にいた。ずっといた。だから後悔は何もない。今だから言えることかもしれないけど、はっきりと・・・それは言える。」

迷いのない一言だった。

とはいえ、全焼した家屋が残った。家のことも、仕事のことも、やらなければいけないものが山のように残っていた。

片付けなければならないものが、いくつも残っていた。

亡くなってから二か月ほど、毎日、誰かが片付けの手伝いに来てくれた。取引先の社長、鋳金屋の仲間、カツヒサさんの友達。二十五人から三十人だろうか・・・片付けを手伝い、大事なものをほとんど探し出してくれた。

不思議なことがあった。いつもはお家にあるはずの伝票や請求書。お家で事務処理をすることが多かったが、隣の工場に残されていた。実印も、通帳も、工場から出てきた。仕事を続けるための最低限のものはきちんと残っていた。

後から分かったことがある。付き合ってから亡くなるまで、短い間、少なくとも長い期間では無かったが、大事な人には、全員、会わせてくれていた。

今も、連絡を取れば、みんなすぐ来てくれる、手伝ってくれる。

あの時もみんなが手伝ってくれた。でも、もう四街道には家は無い。茂原は毎日の行き帰りにはちょっと厳しい。

そしてラムは、後藤の家に泊めてもらうようになる。あの四千万の家、である。

7 章

社長支援の開始

7 章 社長支援の開始

ラッツ鋳金を、たたむのか、続けるか。答えは、すぐには出なかった。

少なくともすぐに続けようという気持ちは起きなかった。

でも、聞いてみた。みんなの意見はほぼ同じだった。

「できるようだったら、続けてほしい。でも、ラムちゃんの負担にはなりたくないから、ラムちゃんが決めていいよ」

決めていい、と言われると、決められない。保留にした。

塞ぎ込んでいた。

鋳金屋を継ぐなら営業をかけなければいけない。

そもそも自分に、何ができるのか分からなかった。気がつくと、一年近くにもなろうかとしていた、何もする気が起きなかった。

一周忌の、三か月ほど前である。ふと、聞かれた。

「命日、どうするの」

「もうすぐ命日でしょ、そっち、行っているの？」

遠くからの友人に聞かれた。新潟から来たいという友人がいた。

家に来てもらってもいいけれど、人数が多い。

一周忌をやると言っても湿った形にはしたくなかった。やるなら、カツヒサさんらしい、楽しいこと、みんなと一緒にできることがしたい。なにがあるんだろう？

イベント？

それで、思い立った。カツヒサさんが大好きだったサーキットを、貸し切るのはどうだろう。

サーキットに連絡してみた。たまたま、その日が空いているという。みんなにも聞いてみた。

「みんなで会費を出せば賄えるんじゃない、やろうよ！」とってくれるた。

やるんだったら、と、もう一つ動いた。

カツヒサさんは、ベイ F M が好きだった。ベイ F M のウェブサイト、こういうイベントをやります、主人はベイ F M が大好きでした。何か思い出に残るようなことをしたい。なにか協力してもらえませんか、とメッセージを送った。

返事が来た。

ベイFMが取材に来てくれるという、なんと、局を通して告知までしてくれた。

動いている間に気持ちも前向きになってきた。

決まった。

ラム三十二歳。ラッツ鉾金は、ここから再スタートした。

サーキットは、もう一つ、別の縁を生んだ。

その日、来てくれた方の中に、妹のイカちゃんの友達の経営者がいた。この人がある経営者の会に入りたいのだが、その会が審査制で、入会のためには承認者もいるという、承認者になってくれないか、と頼まれた。もちろん応じた。

さらにその経営者の会に交流会にも、承認者として一緒に来てくれないかと頼まれた。

钣金屋を、じゃあ始めるか。そう思っていた時期でもあった。よく分からなかったが、参加することに決めた。

初めて参加した経営者交流会、どう振舞えばよいのかもよくわからなかったが、経営者は、こうやって知り合ったり、顧客を見つけたり、紹介しあっているのかということを知る機会になった。

钣金屋を継ぐなら営業をかけるべきなのだが、どういう形が良いのか、当時それすら分からなかった人にとっては、新しい可能性を感じたことは確かだった。

その中にいた女性経営者に、誘われた。

「こんど、また別の経営者の会があるから、一緒に行かない？」

行ってみたら、女性だけの経営者の交流会だった。また全然雰囲気違っていた。正直に言った。

「ちょっと、こんなすごい経営者のかたばかりで、、、すみせん私、別にまだ私、何もできないんです。」

「保険の営業しか、できません、それしかやってきませんでした」

すると、その女性経営者に、こう言われたのである。

「保険の話って、社長さんも分からないし、しづらい話でしょう。誰に相談していいかわからない、それなりに知識も必要だから相談の受け手がいない」

「だったら逆に、元保険の営業っていうキャリアを活かしたらどう」

「社長さんのお話をいろいろ聞いて、社長のそういうお悩みを聞いてあげるの」

「もう、保険の営業やってないんでしょ、だったら逆にそれを活かしてフラットな立場で保険の相談役をやってあげたらいいんじゃない」「そういう形だったら、社長さん紹介できるよ」

社長支援業はこんなところから始まった。紹介をいただき、お会いした。女性経営者交流会がきっかけとなった営業支援の活動は、親切的な経営者さんたちの存在もあり、紹介が、紹介を呼んだ。

交流会にも積極的に参加した。

気がついたら、月に百五十人もの経営者と会っていた。その数は半年で千二百人を超えた。

社長と話を重ねていくことでわかってきたことがあった。

社長は忙しい。家族と過ごす時間が、ない。

そして、いつどうなるかは分からない。

自分自身は、それを、間近で経験してしまった。

一方でこういう想いがあった。

「私は、かつひささんとの時間に後悔がないんです。ずっと一緒にいられた。でも社長さんたちには、それが無い」

だから、自分が手伝うことで、社長が家族と過ごす時間を作れないか。相談役という仕事の、本当の動機はここにある。入口は「保険と営業のご支援なら手伝えます」だった。

でも真の目的は、社長の悩みを解決して、社長さんたちの時間を作ることだった。

8 章

ハイスペックポンコツ

8章 ハイスペックポンコツ

ハイスペックポンコツ？

いきなり意味がわかる方はあまり多くは無いと思う。これは塗料屋のルートセールス時代、ラムにつけられたあだ名である。ルート営業先の近所の钣金屋がつけたものである。

「お前、めっちゃできんのに、なんでそこできないんだよ」

なんかいろいろできる、気もきく。なのに、思わぬところができない、そこがポンコツだな、と。で、つけられたあだ名がハイスペックポンコツ。

普通の人間なら、笑って忘れる。ラムは、温めていた。

女性経営者の会でのご縁があり、クライアントの社長も増えていった。

どの社長も個性的で魅力的である。そして会社が伸びるお手伝いもしていきたい。この方々をうまくメディアを通して紹介したい、できないか？と思った。

多かれ少なかれ人にはハイスペックな部分とポンコツな部分がある、そう見ていた。ちょっと自分はそれが極端なようだが・・・

そして、実際に自らラジオ番組を持つこととなる。

番組の作りは、こうである。

前半で、社長に会社の自慢をしてもらう。事業のこと、実績のこと、こだわりのこと。いわゆるハイスペックの部分である。その会社や社長さんの素晴らしいところを思い切り自慢してもらう。

後半で、ポンコツな部分を話してもらう。

「そうすると、急に親近感が湧くんですよ」

「すごい社長でも、むっちゃ親近感が湧くからおもしろい」

たとえば、こういう話が出てくる。

とってもやり手の不動産会社の社長がいた。人当たりもとてもいい。丁寧な接客と信頼できる取引先を選び抜き、大きなビルから小さな戸建までを扱うやり手の社長である。

その社長にはお付き合いしている女性がいた。年末年始は休みをとってゆっくりとその女性と旅行にいく予定だった。

ところがである、直前に振られた。十二月二十八日に振られた。旅行は三十日からだったという。

予約してしまっている、どうしたのか？

傷心のまま一人で北海道へ行ったというのである。つらい話である。だが、残念ながら面白い。さらにラムとの掛け合いがある、「おもしろ過ぎる」話になる。

「すごい！」と人に思わせた瞬間、実は一方で、その人にとっての「すごい人」は遠い存在となる。

すごい社長の、すごい話だけを聞いても、人は近づいてこない。

自分の弱さを差し出せる人間の周りに、人は集まる。

その機微を知り抜いたラムの企画だった。

9 章

Haguruma 社の設立

9 章 Haguruma 社の設立

大学の予防医学センターには、月に二回、通っていた。

そんなある日のこと、センターで関わりのあった先生が、ふらっと来て声をかけた。ご主人が亡くなったあとも、「気分転換にもなるだろうから、遠慮なくおいでね」と言って、そのまま働かせてくれていた先生である。

「ご飯、食べれてるの？大丈夫？」

心配してくれていた。ご主人を亡くし、勤務も月に二日だけ、当然といえば当然だ。

ラムは答えた。

「ご心配いただきありがとうございます。実はいろいろありまして・・・いま、いろいろな社長さんとお話しさせていただいて、顧問契約などをいただけるようになってきました」

「へえ～、それはすごいじゃない～。[ラムちゃん](#)が社長の相談相手をしているの？」

先生が、何か気づいたようにラムを見つめた。

「その社長さんたちを、大学に呼べないかな」

「どういことですか」

「大学には、特許がたくさん眠っている。それが全然活かされていないのよ」

「せっかく取ったはずの技術なのに活かされていないの。これは大学にとっても損失だし、社会にも大きな機会損失を与えているともいえる。特許の取得と保持するにもそれなりにお金がかかる。だから、それをちゃんとお金に変える、価値を生むようにする必要があるけれど、そのための仕組みがないのよ」

「大学にそういう社長さんを呼んで、できればその特許が生きる形にしてくれないかな」

とんとん拍子に話はすすんだ。

具体的にどのような形で紹介を進めるのか、大学の事務局との話し合いが始まった。

「大学と正式にお取引するのは、個人ではできません」

「お取引の場合は、法人でないと取引ができないので、法人を設立してください」

会社を作れ、と言われたのである。

ラッツ鋳金も個人事業であり、会社を設立するということから縁がなかった。

電話をかけた。相手は、新谷佑也、Wedding party に参加された方ならわかるであろう、当日司会をしていた男性である。

新谷との出会いは、少し前にさかのぼる。新谷は当時、新進気鋭のメガベンチャーで、経営者向けの再生医療サービスを新規事業として一人で立ち上げていた。このサービスを広げてくれるパー

トナーを探す中で友人から紹介を受けたのがラムだった。友人の紹介の仕方が興味深い。

「新谷さん、すごく紹介したい人がいます。あらゆる顧問業を歴任して、いろんなご縁の中心にいらっしゃる女性です」

紹介をいただいた。当時は、いい紹介先のご縁があれば嬉しい、くらいの気持ちだった。

ある日、新谷は外出のため、六本木本社のエントランスを歩いていた。そのとき、携帯が鳴った。

「新谷くん、特許に興味はないかい？」ラムからだった。

「ありますけど」

「大学にいっぱい眠ってる特許を、一緒に世に出してみない？ どう？面白そうじゃない？」

「面白いじゃないですか！」

「新谷君が、一番好きかな～と思って」

「めっちゃ好きです、やりましょう！」

「よかった～、ところで、会社つくるってどうしたらいいの？大学から言われちゃってさあ、お取引するなら法人設立してくださいって」

「そうですか、でも会社設立って別に手続きさえすればすぐ立ち上げられますよ。でもどんな体制でやりたいんですか」

「それがわからないから新谷くんに聞いてるんじゃない」

「わかりました、会社は、定款作ってきちんと申請をすればできます。コンセプトとか、体制とかも詰めていきましょう」

新谷は、自分一人で手伝うには限界があると見た。信頼のおける知人を呼んだ。一人は、物事を推進する実務の力に長けた倉田。もう一人は、新谷が学生時代に起業したときの仲間で、いまま税理士事務所にいる、上鶴。二人とも現在も Haguruma 社のメンバーである。

設立当初、新谷は主に会社のコンセプトと、最初のグランドデザインを請け負う。ラムの、分厚い想いをギュッと言葉に固めた。ビジュアル化した。

キックオフイベントも開いた。知人、友人たちを招待し、やっていくことを宣言した。会社の形が、初めて人に見える形になった日である。

2024 年 2 月 2 日、大学の技術移転機関が正式に発足した。

会社名は「Haguruma」。大学の技術と会社の事業の成長をつなぎ加速させる、そんな意味合いを会社名に委ねた。こうして、大学の技術を広めるための会社は立ち上がる。

大学の特許を、社長に紹介する。

だが、特許情報というのは、わかりにくい、読みにくい、いわゆる「独占権（特許権）」を得るための言語で書かれている。社長が読んでも分からない、わかってその可能性が伝わるかはまた別問題である。そのため、ラムがまず始めたのは、膨大な特許の中から、大学としてまずおすすめしたい特許を選んでもらうことだった。そして、その次に、その特許をわかりやすく伝えられるツールが必要だった。

大学側がイラストをふんだんに使った説明書を用意してくれた。

その情報をもって、社長さんのもとへ向かった。

教授陣が驚くほど多くの社長を大学に引き合わせた。

10 章

桜井先生との出会い

東京・永田町。参議院議員会館。

ただの
主婦上がりが…
どうしたら
いいんだろう

…行くしかない

ゴクッ

参議院議員会館





数日後。経営者の寿司会。

はい！

ねえ、その話
もっと聞かせて

大学の技術を広めたいんです。
手伝っていただけるなら、
ものすごくありがたいです！

ぜひお手伝い
したいです

天才じゃん、
その発想！
すごい、面白い

知り合いに参議院の
先生がいるんだけど、
その先生、そういう話
好きだと思う

そんなチャンス、
なかなかない







10 章 桜井先生との出会い

日本の政治の中心地永田町。国会議事堂の向かいにある参議院議員会館の前に書類を携えた小柄な女性が不安げに立っていた。

行先は参議院会館、予算委員長室、そしてその女性は誰であろう、もちろんラムである。

ことは二週間ほど前にさかのぼる。

新橋のとあるカウンターバーでこだわりの日本酒を出す店がある。

そこのオーナーは、ラムが営業支援を始めた頃からのクライアントの社長でもあった。

会社を立ち上げた報告に行った。

「実は、大学の特許技術を一般の会社に広めるというお仕事を始めることになりました」

「おもしろいじゃないか。実はこんど寿司会みたいな交流会がある、経営者が中心なんだけどいろんな経歴を持った人達が来る交流会なんだけど、来ないかい？」

「行きたいです」即答した。

交流会当日、まゆこという女性に会った。

話を聞いたまゆこは、こう言った。

「天才じゃん、その発想！すごい、面白い」「ぜひお手伝いしたいです」

「大学の技術を広めたいんです。手伝っていただけるのはものすごくありがたいです」

すると、まゆこはこう続けた。

「知り合いに参議院の先生がいるんだけど、その先生、そういう話好きだと思う」

「先生が企画してるベンチャー企業の会があって、どういう事業があるのかを知る場があるから、よかったら来ない？」

「そんなチャンス、なかなかない」即答した。

その日が来た。

会えた。

先生は言った。

「それはなかなかすごいことをやっているね、どんな技術があるのか持ってきてきなさい」

その方こそ、参議院議員予算委員長（当時） 桜井 充 先生だった。

「行けます！」

そう答えた。

答えたものの、である。

参議院会館である。

ちょっと前まで専業主婦、言い方は悪いが、ただの主婦上がり
が、参議院会館？ どうしたらいいんだろう。

この章の冒頭部分である。

「あれが一番痺れた体験だったかな」とはラム本人の言葉である。

意を決し、議員会館の中に入る、受付を行う。行先は予算委員長室。参議院会館の一番奥である。委員長室の中に入り、しばし待った。文科省の方、そのほか複数の省庁の官僚とおぼしき方々が次々に挨拶や用件を済ませにきている。その様子を半ばぼーっと見つめるでもなく見ていた。

官僚の方々がお帰りになったあと、資料を見せながらお話をさせていただいた、先生はすぐに担当者と呼ばれた。

先生とはそこからの付き合い。

毎月のようにお会いしている。いつも日本の行く末を考えられて
いらっしゃる。

その後、出版をするということで書籍にも掲載をいただいた（日
本列島再生論 2024 年 12 月）

ここからの記述は筆者の妄想である。きっとこんな風に考えてい
る。

まだ、先生の着眼点や構想の大きさにはかなわないけれど、日本
の再生に少しでも貢献できるようになりたい。まだまだ時間はか
かるかもしれないけれど、桜井先生が、紹介してよかったと思っ
てもらえるように頑張っていきます。これからもよろしくお願ひ
いたします！

繰り返す、筆者の想像である。

11 章

トバイへ

11 章 ドバイへ

何か新しい挑戦がしたい。

仕事は順調だった。トラブルがなかったわけではない。想定外のことも多かった、でも一つ一つクリアしながら着実に前に進んでいた。手ごたえはあった。

でも、何か心のどこかにひっかかるものがある。そう思っていた矢先のことだった。

とある交流会で、ツアーコーディネーターをしている女性の個人事業主、清水と会った。言われた。

「ドバイに来ない。」

何かが疼（うず）いた。

数日後、ハイスペックポンコツでも紹介した不動産屋の社長が、
なんと一日ママ（男性である）をやるという。ちいママとして応援を頼まれた。

別に営業活動もしていない、その社長のお手伝いと考えて引き受けた。

そこに共通の友人でもある経営者が顔を出した。大学の特許技術の検討も進めているクライアントでもあった。ピンと来た。

しばらく世間話をしたあとに切り出した。

「あの特許技術使った先なんだけど、加工したらもっと高く出せ
ると思いませんか？」

「そりゃ、確かに。。。そうだよね。」

「ドバイ行きませんか？なんか可能性ある気がする」

「え、ドバイ、なんで」

「実は先日、、、かくかくしかじか・・・」

あっという間に同行者を一人確保した。

一週間経たない間に3社の経営者から許可を取り付けた。

誘った清水も驚いたが、それ以上に驚いたのが、受け入れ先の旅行会社、ドバイの会社の社長だった。

これまで社長自身が何度も日本に足を運び、ドバイの魅力と可能性を伝えてきた。反応は良かった。「いいですね」「興味あります」「今度行きましょう」

しかし、実際に足を運んでくれる経営者は極めて少なかった。

「来る来る詐欺」そんな表現までした。それほど実際に足を運ぶ社長は少ない、というのが受け入れ先社長の実感だった。

ところが、ラムという女性経営者が三月も経たぬうちに3人の経営者を連れてきた。

驚いた。驚いたし、本当に連れてきたラムに信頼をおいた。その社長はドバイの王族と深いパイプを持つと共に100社以上の代

理店を抱える立場の人だった。10年の間に中東に王族を中心とした独自のネットワークを作り、4社の会社を経営するまでになった。中心は旅行会社だったが、その企画は人気を呼び多くの代理店を抱えるまでになっていた、というより、代理店の人でさえ既になかなか会えない、そんな存在になっていた。

しかし、彼はラムゴ一行が視察をした4日間ほとんど行動を共にした。

その社長、多忙を極めていた。実際、同行している時間も半分近くは携帯で指示を出している、そんな日もあった。しかしそれでも、社長は、一行と昼夜共にすることを選んだ。

最終日の前日、社長みずからセミナーを開いた。

メインの紹介は2年前、政府からの要請で行った日本の文化を紹介するイベント、ジャパンカルチャーコンの話だった。

なかなか話が進まず、実施半年前になっても、ほとんど埋まっていなかった出展先やイベントを腹をくくり、とてつもないリー

ダーシップで成功に導いた（結局、その年のドバイイベントにおける有料動員数 No.1 だったそうである）話に参加者は聞きほれた。「出たい」と思った。

そして 12 月に 2 回目のジャパンカルチャーコンを予定しているという。出るしかないか？

帰国して考えた。今、EV がどんどん増えている。鋳金もそうだけど、自動車整備の仕事が変わっている。そしてどんどん少なくなっている。ラッツ鋳金の仲間たち。この子たちの将来が今描けなくなっている。その受け皿になれないだろうか。

帰国して、その体験を話した。前回、スケジュールが合わなかった社長。そして帰国して、その報告を聞いて改めて行きたいと興味を示す社長がいた。様々な可能性を感じた。ジャパンカルチャーコンに出ることを前提に準備を進めた。

そして、自分自身もその会社の代理店に登録した。

9月、ドバイに行った経営者と打ち合わせをしていた。大学との協業を検討していたが、結局断念する羽目になっていたクライアントである。彼がおもむろに言った。「先日のちょっととある展示会に行ってきたんだけど、そこで人間国宝の作品を見つけてさ、これ海外に出さないんですかって聞いたら、出したいけどちょっとって言うんで、僕出してもいいんですかって聞いたら、別にあなたが仕入れるんだからいいですよって言われて、出そうかなって考えてんだけど。」

「え、そうなの？私も出展考えてるんだけど。だったら一緒に出しません？」

「やりましょう！」

十二月、出展した。

テーマは「Artist & Artisan」

日本の芸術文化と、日本の職人文化を紹介するブースである。

3 m×3 mという空間

その空間に人間国宝の作品とラッツ・钣金のアメニティグッズが同居していた。

そして通訳兼接客を担当するのは天皇家や皇族、そして海外のトップ政治家のおもてなしや晩さん会のプロデュースをも手掛ける大畑氏が三日間つきっきりで担当するという異例過ぎる布陣だった。

想像以上に日本が大好きな人たちが多いことに驚いた。自動車工場を開業したいというドバイの若者にも会えた。インスタを交換した。

かけがえのない体験と新しいつながりを持ってドバイを後にした。

12 章

国際ビジネス連結機構との出会い

12 章 国際ビジネス連結機構との出会い

ドバイに行くことを検討する中で、経営者仲間でもあるポテトヘッドからとある方を紹介された。キレイコムの上田社長である。ジャパンカルチャーコンにもお誘いした。最終的に出展は合わせることになったものの、情報交換は続けていた。

その上田が、新しい組織を立ち上げたというので、ポテトヘッドと共に参加した。それが国際ビジネス連結機構である。そこで二人は上田から代表理事である松浦を紹介される。ラムとポテトヘッドはそれぞれに松浦と深い縁があることを知る。

松浦はラムと同じく桜井先生を慕い、桜井先生の会に足しげく通っていた。そう、参議院議員の桜井先生である。

ラムは松浦が代表理事として講演する資料から桜井先生の資料からの引用を確信した。挨拶の時に、その話題を振った。お互いが桜井会のメンバーであることを知ることとなる。

一方、ポテトヘッドも松浦との共通の知人がいることを雑談を通して知る。松浦の言葉を可能な限り再現する。

「あ、あの大手小売業にいた方なんですね、すみません、あの会社にいる人は私、正直合いません。合うのはただ一人、てらわきさん、あの人一人だけです」

ポテトヘッドは、初対面なのにも関わらず本音でぶつかってくる松浦のストレートさに驚いた。しかしもっと驚いたのは、松浦が、唯一信頼できる一人、てらわきが、ポテトヘッドにとってもその大手小売企業内でほとんど唯一本音を言える友人だったということだった。

あまりピンとこない方も多いと思うが、その会社は従業員50万人以上を抱える会社であった。交流会などで、名刺交換をして

「あ、同じ会社の人知ってますよ。〇〇さん、知ってますか？」

そう言われて知っていることは実際ほとんど無い。そんな中で、

知っているだけでなく、お互いが唯一信頼できる存在である人が
共通だった。

それぞれに縁の筋がある、でもすべてつながり切っていない。こ
の筋、つまり複数の線を面にしたらどうなるんだろう？

ちょっとわくわくした。それぞれにつながった縁をまとめる場を
作ろうと考えた。

全員を集めて食事会を開いた。何かが灯った。これはポテトヘッ
ドだけが感じたのではない。

全員が思ったはずである「このメンバーで何かがしたい、何かが
変えられる」

余談だが、てらわきとラムは、その日からお互いをちゃんづけで
呼び合うほど意気投合する。

その日 5 人は明け方まで語り合った。

国際ビジネス連結機構の話をしていなかった。

機構は日本企業の海外進出を支援するために松浦と上田が立ち上げた組織である。社団法人であり、利益を出すことを目的としていない。日本には素晴らしい製品がたくさんあるのにそれが紹介しきれていない。インバウンドが脚光を浴びているが、もっと日本製品は評価されていいはずだ。そんな思いから松浦と上田が立ち上げた。

当然ながらラムの脳みそに一つのピースとして組み込まれたことは想像に難くない。

13 章

「スモールマダム」との出会い









それは、大好きなばあちゃんの生き方そのもの。

小さくても、
自分の個性で
強く生きる



それなら、面白い商品
扱っている社長知っているから
紹介してあげる



帰国して、知り合いの経営者に報告。

ドバイで
こんなことがあつて…



ほんとですか！

パアアッ





13 章 「スモールマダム」との出会い

ドバイの出展の準備の合間をぬってドバイの市場に出かけた時のこと。

市場に案内してもらった。蚤の市風で様々なものが売っている、まさに掘り出し物、お宝が出てくるような雰囲気、そこの衣料品を扱うお店で声をかけられた「ハイ、スモールマダム」

「なんだそれ、スモールマダムって」

苦笑いしながら、せっかくなので商品を見ていた。

「おっ、これいいかも」気に入ったものがあった。ちょっとサイズが大きいかな、とは思ったが、まあいいか、と手に取った。

そこへ、店主の声が飛んできた。

「NO！スモールマダム、あなたにはそのサイズ大きい」

じゃあ、こっちでいいか。

「NO！スモールマダム、あなたは M はダメだ。S じゃなきゃいけない！」

「いやいや、でもサイズ無いじゃん」

「ちょっと待って探すから、スモールマダム」

「いちいちスモールマダムって言わなくていいから（苦笑）」

「あったあった見つけたよ、S サイズ、着てみて」

「OK、スモールマダム。これは OK！ あなたにピッタリだ」

「ありがとう、じゃこれにする」

「サンキュー スモールマダム」

妙にスモールマダムという声が残った。

「このスモールマダム、使えない？」

スモールマダム構想はここから生まれた。

「小さい」ということば、良い意味でとらえられることは比較的少ない、欠点としてとらえられることのほうが多い、小さいということにコンプレックスを抱いている方は、女性・男性を問わず少なからずいると思う。

足りない。届かない。小さい。

だが、「マダム」という言葉と組み合わせると、変わる。

強みになる。個性になる。

小さくても、少々コンプレックスがあっても、逆にそれを個性として、強く生きる。

「それは自分の生き方そのものだし」

そういう想いを後押しできるブランドを作るのはどうかしら。

そう考えた。

そして、それは大好きなおばあちゃんの生き方そのもの、自分とおばあちゃんの生き方を通して新しい生き方を体現するブランドを作りたい。そんな思いがふつふつと湧いてきた。

帰国して、しばらくしてからラムは知り合いの経営者に相談した。

こんなことがあって、と、経緯を話した。

そうしたら、こう言われた。

「おもしろいわね～ だったら、あこや貝の社長と、ダイヤモンドの会社を紹介してあげる」

金の縁は、すでにあった。

そこに、あこや真珠と、ダイヤモンドが加わった。

商材が、揃った。

国際ビジネス連結機構との縁がつながったと思った。彼女は上田に連絡を取った。

日を改め、ラムは、てらわきと会っていた。5人の会で会って以来、お互いの人脈をつなぎあったりして、頻繁に会っては情報を交換していた。

ラムは、アイデアを話す、てらわきが膨らます、てらわきが別の話題を振る、それにラムから関係する面白い技術や人の話が飛び出す。

とにかく話が尽きない。その日も盛り上がった、そう、上田と連絡を取った話、そしてスモールマダムの話、そして、そろいつつある商品の話をした。

その日は少し様相が違った。てらわきはひたすら聞き役に回った。すらすらとノートにビジネスモデル、コンセプトをまとめていく。ラムの頭の中にイメージされていたものが形になっていく。

「寺ちゃん、さすが！すごい」

「ようやくレンケツのみんなとコラボできるね。寺ちゃんと上田

さんをつないでくれたポテトヘッドにも話しなきゃね。」

完成したビジネスモデル図

Small Madam 事業連携モデル 概念図

～成功の要諦は「国際ビジネス連結機構」との連携！～

ライブ配信・EC・越境販売を通じて、高付加価値商材をお客様へ届ける仕組み



14 章

ユウスケさんとのゴールイン

14 章 ユウスケさんとのゴールイン

もう一度、あの頃の話に戻る。

火事の朝、最初に頼りにしたのは、後藤だった。

「ちょっと、見に行ってきて！」

何が起きているのか、分からなかった。後藤は、行った。

「気をつけて来なね」

それだけ言われて、向かった。着いたのは、七時過ぎ。消防と警察が、いっぱい来ていた。

前述の通り、片付けなければならないことが山ほどあった。仕事も途中のものがあつた。そのやりくりを、いろいろとしていた。

みんなが手伝ってくれた。

かつひささんが亡くなったあと、ラムは茂原まで帰るのが大変で、後藤の家に泊まるようになったことも既にも書いた。

後藤は、長山家のことが大好きな男である。何かお役に立てるこ
とがあったら、と言って、ずっと一緒にいた。

あまりにも一緒にいるので、おもわず聞いてみた。

「誰かいい人いないの？」

「別に・・・」

それで、ラムは聞いた。

「私、いて大丈夫？」

「大丈夫だよ、やること色々あると思うし、それを手伝えるのお
れ、嬉しいし・・・」

じん、ときた。

二人はお付き合いを始めた。

このあたりのことを、近所の鋳金屋さんたちは、ずっと見守って
きた。

最初から最後まで、全部見ている。

まだ旧姓だった頃、材料を持ってラッツに出入りしていたとき。

かつひささんと付き合い始めたとき。結婚したとき、亡くなったとき。そのあと、後藤の家に泊まっていたときも。

「钣金屋さん仲間は、みんなずっと見てる、見てくれている」

お付き合いが始まり、そして、結婚も考えるようになった。

気のおけない友だちに話してみた。

「えっ？ どうして社長と結婚しないの？」

「ラムちゃんなら、結婚したいって思う社長さん、いっぱいいると思うよ。」

親切で言ってくれているのは身に染みてわかった。知り合いの経営者からも言われた。

だからと言って自分の気持ちが揺らぐこともなかったが、何か心にひっかかりが残っていた。

そんなある日、いつものようにクライアントの社長にあっていた。結婚の話をした。

その社長は、少し間を置いて、こう言った。

「でもね、社長ってね、やっぱり社長だから、最後は家族や奥さんではなく、仕事のために時間を使うんだよ。使っちゃうんだよ。最初はそうではなくてもね。でも、その人は違うでしょ、きっとあなたのために、あなたを最優先に時間を取ってくれるよ。そんな人、なかなかいない。あなたのために時間を作ってくれる人を選ぶ。それはラムちゃんにとって最高の選択だと思うよ。」

救われた。もやもやしていたものが吹っ切れた瞬間だった。

独身なのに四千万の家を建て、その件であだ名までつけられ、図面にイチャモンまで言われた男がいた。言った女がいた。

「一回も結婚したことないって、ご家族の方、大丈夫？」

そう聞いた。

言うまでもなかった。

籍を入れた。

終章

皆様と共に

終章 皆様と共に

さて、ここまで後藤ラムの半生をみなさんと一緒に駆け抜けてきた。

なぜ、この本が必要なんだろう、ラムさんの本なんて早すぎる、そう思われたかたも少なからずいるのではないかと推測する。ここまで読んできた方はどう思われただろうか？

なぜ？ どうして？ 5秒でも、10秒でもいい、少しでもそのことに思いを馳せてほしい。

半生と書いている以上、当然彼女のストーリーは完結していない。半生を語るにも早すぎるかもしれない、それでも語る理由がある。もう一つ言えば、これを読んでいる人に向けて語る理由がある。

それは、この本は、これからのラムのストーリー、15章以降と一緒に創作していきたい方々との、その確認の本である。

冒頭でこの本はフィクションであり、「つくりばなし」であると書いた。その意味に二つあると書いた。そう、二つめの意味は、この本は、みなさまとこれから、ストーリーを作っていくたいというラムさんの願いを込めてつくられた「つくり」ばなしである。

なにより、ウェディングパーティに集まってくださったみなさまは、特別に、そして心の底からラムさんがこれから人生と一緒に歩んでほしいと思っている方々である。

そして、何らかの理由で、本日の会に縁が無くともこの本を読む機会を得た方もそうである。

その意味では今までのご縁を更に太く濃く、そして参加者同士で新しい縁を紡いでほしい。

そしてこの本を紹介していただくことでラムを知って新しいご縁が生まれることも願っている。

序章を含めると16の章をたどってきた。

人生に無駄なものは何もない、そう思わされてきた。

結婚して、専業主婦となった。そのまま幸せに子育てに専念するストーリーがそこにはあった。

歴史に「もしも」は無い。でも少し想いを馳せてみたい。

少なくとも私は、このストーリーの中の、できごと、そしてどの縁が欠けてもラムさんと出会うことは無かった。おそらくパーティに参加された方、この書籍を読まれた方の多くも、彼女の数奇な縁の延長線上の中で出会った方々であると思う。

そしてあえて書くが、まだ彼女は何も成し遂げてはいない（本人の志の大きさから言えばという趣旨であるというご理解をいただきたい）

言い換えると、成し遂げるための準備がようやく整った、そのことをユウスケさん、そして皆さんとともに確認する会、それがウェディングパーティである。

改めてお伝えしたい、新しいドラマが始まる。

みなさんと共に。

かつひささんの好きな言葉、覚えていますか？

その言葉を、この本の最後に置きます。

「みんなで一緒に頑張りましょう」

新しい箱舟、ラム号の出発である。

いつか再び私が筆をとる機会がくることを願い、筆をおきたい。

あとがき

「じつは、後藤から『ラムちゃん、そんな経験してきた
んだったら本でも書いたら』って言われてたのよ
ね・・・ポテトヘッドさんがいたかぁ」

それは、新しい出版プロデュースのサービスに関する
構想を筆者が伝えたときのことだった。

「なかなか言葉だけでは伝わりにくいビジネスのエッセ
ンスや企業・経営者の想いをマンガも交えながらわかり
やすく伝えたい」と伝えた。

冒頭の言葉はその時の第一声である。予想と全く違う
反応に戸惑い、複雑に笑いながら「そうですよ、僕がい
たんですよ」と答えた。

そしてもちろん、その場でデビュー作、プロデュース作
は決まったのでした。

ご感想、ご意見、そしてご相談などラムさんに直接、あるいはメールにてご連絡いただければ幸いです。

一緒に進みましょう。

完全版はこちら

『ハイスペックポンコツなスモールマダム』



スマートフォンのカメラで読み取ると、
書籍の全文を読む・ダウンロードすることができます。

お問い合わせ

読み取るとメールアプリが開きます

スモールマダムについて



smallmadam.r@gmail.com

書籍・出版について



yasuramu.press@gmail.com

著者・監修者紹介

Mr. Potato Head

大手流通企業にて 20 年以上、政策・戦略立案・新規事業に携わる。流通企業社長・会長や事業責任者のスピーチライターを歴任。難しい話もその本質を捉え、比喻も交えながらのわかりやすい表現力には定評がある。

後藤良夢（ごとう らむ）

本書のモデル。Haguruma 代表。二人の子育てをしつつ、生命保険営業を経験。FP、営業コンサルタントとして独立。現在は自動車钣金塗装業や国立大学のコンサルティング、「スモールマダム」ブランド他新ビジネスを自ら構想・準備中。

書名 ハイスペックボンコツなスモールマダム

副題 後藤ラムの半生

著者 Mr. Potato Head

監修 後藤良夢

発行日 2026 年 10 月 15 日

版 第 2 版（通常版）

発行 やすらむ出版

本書はそれぞれモデルが存在しますが、基本的にフィクションです。ただし、相当部分は実際にあった話をもとに組み立てられています。どの部分がノンフィクションで、どの部分がフィクションかも含めてお楽しみいただければ幸いです。

無断転載を禁じます。



すべては、財布の 五十円玉から始まった。

どん底から縁をつなぎ、周りを巻き込みながら
突き進んだ、ひとりの女性の半生。

ハイスペックポンコツなスモールマダム —後藤ラムの半生

著者 Mr. Potato Head 監修 後藤 良夢

やすらむ出版

非 売 品