

押入れ産業社長 森田 浩史氏

S社で
の入社1
年目の輸
出業務の
「研修」
が終了



し、晴れて海外赴任に向けた
第一歩であるセールス課への
配属が近付いてきた。

海外営業本部のセールス部
隊は、北米、欧州、アジア、
中近東、中南米、アフリカと
エリア別の組織となってお
り、全世界を網羅している。

ている。例えば中近東課はさ
ながら軍隊。残業も半端では
ない。ここだけは避けたいと
1年目から思っていた。

配属発表当日、私は「特販
課」という辞令を受けた。私
と同じ1係から2人だけ「特
販課」へ。聞いたことのない部
署だ。何か悪いことをしたか。
この部署は米軍基地内のP
X、つまり極東基地の米軍人
向け店舗運営を本社直営で行
う特殊な部署だと分かった。

最初は落ち込んだ。海外赴

海外赴任への第一歩

任はどうな
る。「特販課」
という名前か

北米課、欧州課は比較的女性
が多く、ほぼ皆が帰国子女
だ。オフィスでも普通に英語
で話している。その他のエリ
アは男性が多く、ひげを蓄え
ている者もあり、皆一様に日
焼けしている。海外出張が多
いからだろう。

各セー

ルス課は
担当のエ
リアの国
々の特徴
を反映し



私は当時、この部署で約5
年間お世話になるとは夢にも
思っていなかった。しかし、
この部署での仕事、出会いに
感謝することになる。