

押入れ産業社長 森田 浩史氏

単身で
海外勤務
に飛び立
ち、4年
後に妻子
と共に帰



国した。巨大な本社組織の一員として復帰したものの、物足りなさを感じていた。そこへ大学の後輩から電話があった。大手広告代理店の人事部にいるという。「初めて中途採用を行うので受けないか」との誘いだった。興味半分で

広告代理店への転職

面接に行くことにした。

4回ほど面接を受けた後、採用の連絡があった。10年勤めたS社を辞めるとなると複雑な思いではあったが、転職を決めた。メーカーから広告代理店へ。接点のない転職ではあったが、迷いはなかった。当時私の周りで転職した者は一人もいなかった。悪い



ことをして会社にいられなくなったわけではないが、転職という二文字に世間はまだ好意的でないように思われた。

H社は業界2番手。体育会系社員が多く、応援団長経験者もおり、皆声が大きい。S社がフランクだっただけに軍隊を思わせる社風に戸惑いながらも、嫌いではなかった。

先輩がマンツーマンで指導してくれたが、とにかく夜が遅い。午後9時、10時までの残業は日常、その後「軽く飲

みに行くか」と軽くはない飲み会と称し

た指導が毎晩続き、帰宅は午前2〜3時。仕事を覚えなければならぬので、必死にくらいつき先輩の後を追った。パソコンもスマホもない時代。電話とファクスで得意先（H社ではクライアントとは呼ばず、得意先と呼んだ）や制作会社とやり取りするため、一日中外回り。夕方から遅くまで社内会議、飲みというルーティーン。こうして広告代理店の営業マンを9年間続けることとなった。