

伏線

第8期OB 黒沢 祐介

僕は伊坂幸太郎という小説家が好きです。彼が仙台にゆかりある作家だという身内びいき以外にも、彼を好きな理由がそれなりにあって、そのうちの1つが、彼の用意する緻密な伏線です。最後の残り数ページで、まるでぶよぶよの全消しの連鎖のように、ものが見事に回収されるのです。一読しただけでは気づかなかった部分にも伏線があるのでは？ と読み返してみると、まさにそれがあるんです。張ってあった！ こんな些細な文章にも意味があったんだ！ と、感動を覚えるほどの爽快感をもたらしてくれることが度々あります。



オープンゼミにて。伏線を見事に回収する、素晴らしい講演をしてくださった著者
ありがとうございました！

ところで、僕は14年6月より異動となり、ブランド戦略なるものを策定するという、なんだか偉そうな業務に携わることとなりました。いままでは、最前線の営業と、それをコントロールする地方都市の企画

部スタッフと、その二部署を経験してきて、いざヘッドクォーターで働くぞ！現場でも納得感のあるブランド戦略と、その戦略の意図が現場まで落ちるスキームを作るんだ！という気持ちで、6月時点はひとりで盛り上がりおりました（余談ですが、現場では「本社はなにやってんだ、現場目線で考えてないのか」などという愚痴（？）が上がっていたので、そういう状況を僕は改善したいのです）。現場での自分の経験が活きたときがきた！と思っはいたわけですが、しかし実際はなんとかジョブズの言うように華麗に dots が connect することにはならず、伏線は回収されていません。現在の業務遂行には「現場目線」だけでは圧倒的に足りないのです。他にもたくさんの「目線」（細分化すると「プロモーション目線」とか「中長期目線」、果ては「偉い人に受けるか目線」とか）を身につける必要があったのです。それらを身につけていって、全体として最適になるようにいろんな「目線」を組み合わせる必要があるのです。全部の「目線」でそれなりにものを見られるようになってようやく「でも、現場目線足りないですね」という話につながってくるわけです（当たり前ですが）。

どうやら残念ながら、小説「黒沢祐介の会社員生活」は未だ1章どころか 数ページも書けていない状況らしいです。最後の数ページで華麗な伏線回収ができるように、もっと言えば続編を書けるように、これからは伏線を張り続ける日々がしばらく続きそうです。



著者と同期の方々と沖縄旅行（著者は左端）