

# オーナーが同じ話を繰り返すと聞いていた人材が不幸になる!?

全国各地のホール企業の人材採用支援を行う株式会社バック・エックス。その現場から見てくる課題や解消法について具体的な事例を交えながらお伝えしていきます。

お笑いには「天井」と呼ばれる技法があります。一本のネタや演目の中で同じボケやツッコミを繰り返すことで笑いを取るもので、タカアンドトシの「欧米か!」などが好例と言えるでしょう。

これは漫才に限った話ではなく、漫談やフリートークなどでもよく使われています。落語の「寿限無」は、子供の長い名前を連呼するだけで客席に笑いが巻き起こるという、よく出来た噺です。

一方、イソップ童話の「オオカミ少年」という話は、同じことを繰り返しますが、全く笑えません。羊飼いの少年が「オオカミが来たぞ!」と同じウソを何度も繰り返すうち、大人たちから信用されなくなり、本当にやってきたオオカミに襲われてしまうというストーリー。「ウソはいけない」といった教訓と併せ、覚えていられる人も多いことでしょう。

さて当業界ですが、ご存知の通り売上規模、店舗数共に減少傾向が続いています。人によつては、「いやあ、厳しいね」「どこも苦しいよね」といった会話をするのもよくあることでしょう。今回は、そんなやり取りの中で起きた悲劇をお伝えしようと思います。

**廃業が濃厚なホールの店長が転職に成功したかに思えたが…**

某ホールで店長を務めている小田さん（仮称）は40代半ば。以前は別のチェーン店で働いていましたが、仲の良い業者からこの企業のオーナーを紹介されて入社し、すでに長年が経過しています。

この企業は1店舗しか持っておらず、いわゆる単店。地方の小さい都市に位置しており、立地条件は良くありません。そして、設置台数は300台ほどしかなく、客数が増える要素も売上が上がる要素も見当たらない状況。常連客で持ちこたえているようなものです。小田さん以外には社員が1人、アルバイトが数人。

そんな小規模の企業ですから、スタッフ、店長、オーナー、全員が誰とでもよく話します。風通しの良い環境と言つていいでしょう。そして、オーナーは小田さんと話し終えるときに決まって、「うちも長くない。いつ廃業しようか考えている。キミも、身の振り方を考えておいたほうがいい」といったことを言うのです。赤字ではないにしても、厳しい状況は小田さんも重々承知。以前は「いやいや、もうちょっと頑張りは「天井」の受け取り方は人によってまちまち

**「天井」の受け取り方は人によってまちまち**

今回、諸悪の根源はオーナーです。疑いの余地はありません。法律を無視して小田さんを辞めさせず、後任の店長を見つけず、挙句の果てに姿を隠してしまうという、擁護のしようもないことをやっていますから。

小田さんに落ち度があるとすれば、オーナーの廃業関連の話を真に受けてしまったことくらいでしょうか。真偽のほどを確かめていれば、自分の選択を客観的に考えることが出来、こんなことにはならなかったはずです。とはいえ、何度も何度も廃業が近いようなことを言われ、次の職を探したほうがいいとアドバイスを近いことを言われたら、信じてしまうのも無理からぬ話でしょう。

結局、最も悪いのはオーナーの「天井」ということになります。それを「欧米か!」と捉えるか、「オオカミが来たぞ!」と捉えるかは、人それぞれ。今回は、「事実であろう。次の職を探さなければ」と受け止めたわけです。「経営陣は、人材を惑わすような「天井」は避けるべきではないでしょうか」と教訓めいたことを申し上げて、「下げ」とさせていただきます。

ましようよ。私も頑張りますから」などと、オーナーの話を半分冗談だと捉えて受け答えしていたのですが、何度も繰り返して聞いているうち、本当に次の職場を探さないとマズイと思うようになっていきました。

そして一大決心をして、当社に相談。運良くマッチする企業がすぐに見つかり、あれよあれよという間に話が進んでいき、某チェーン店の副店長として受け入れてもらえることになりました。

小田さんはオーナーに報告し、2ヶ月以内に退職させてくれるよう申し出ます。すると、オーナーは大怒。「廃業すると決めていない。お前がいなくなったら誰が店長をやるんだ。ふざけるな。社員とアルバイトの生活を壊すつもりか。絶対に辞めさせない」などと、ブチ切れ状態になってしまいました。

**辞められない店長に姿を見せないオーナー**

民法627条によると、退職の申し出から2週間で雇用関係が終了するとされています。オーナーに辞めさせない権限などなく、誰でも期限が来れば辞められるわけです。現実問題としては、店長が辞める際は業

髙田堅一（しまだ・けんいち）  
キャリアコンサルティンググループ  
マネージャー

大学卒業後、(株)バック・エックスに入社。人材紹介事業を10年以上経験、国家資格キャリアコンサルタントを取得。これまで2000人以上の支援を行っている経験・実績豊富なアドバイザー。



## ■ 今回のポイント

- ・真偽がわかりにくい発言の連発は避けるべき
- ・受け取る側の解釈は人によって千差万別
- ・転職前に事実確認と客観的な選択を