



新しい  
キャリア

4年

## 01 城北不動産株式会社

**東明 大貴さん**  
Daiki Tohmei

オリックス・バファローズ 2014-2020

1989年6月15日生まれ。岐阜県出身。富田高から桐蔭横浜大、富士重工業を経て2013年ドラフト2位でオリックス・バファローズへ入団。1年目から1軍登板を果たし、5勝を挙げる。2年目には先発陣の一角を担い10勝をマーク。その後は故障にも悩まされ、2020年に戦力外通告を受ける。現役引退後は城北不動産へ入社し、営業職として成果を上げている。

### 引退後に役立つ「退団金共済」 1年後に不動産業界へ転職

引退後すぐに就職活動をせずに済んだのは、金銭面での不安が少なかったのも理由の一つだ。現役時代からの貯蓄に加え、選手会が行っている積立制度「退団金共済」にも助けられたという。

「積み立てていた分が辞めてから返ってくるので、ありがたかったですね。現役時代はお金をいただいているので気づかないのですが、引退して収入がなくなってから、そのありがたみを実感しました」

そうして家族との時間を満喫し、約半年が過ぎた頃から転職活動を開始した。求人サイトを利用して情報収集をする中で、元プロ野球選手の鎌田祐哉さん(元東京ヤクルトスワローズなど)が働いている会社を見つけた。それが、2022年から勤務することになる城北不動産だった。

「(鎌田さんには)面接時にお会いしたくらいで、それまで面識はありませんでした。ただ、同じ境遇の人がいる方が安心感があっていいかなと思い、入社試験を受けました。職種や仕事内容にこだわりはなかったのですが、鎌田さんがいらっしやったことが一番のポイントですね」

配属先の開発事業部では、戸建て用地の仕入れをメインに行う。主に不動産業者とのやり取りをする営業職のため、コミュニケーション能力が必要だ。元プロ野球選手という強みを存分に生かしたい。

「はじめにご挨拶した際、名前を聞いて気づいて下さる方もいて、話が弾むことがあります。私たちの仕事は情報戦でもあります。しっかりコミュニケーションを図れば、情報提供してもらえることもある。関係性を築く過程で、元プロ野球選手ということがきっかけになることも多いです」

人生において一番大きな買い物とも言われる「家」に携わる仕事。新たな世界に飛び込み、専門知識を身に付ける勉強の日々が始まった。

### トライアウト後に引退を決意 まずは家族との時間を大切に

「城北不動産の東明と申します」と言って名刺を差し出す姿は、随分長く営業マンとしてキャリアを積んできたように見える。オリックス・バファローズに入団する前は、社会人野球の富士重工業(現・SUBARU)でプレーしていたとはいえ、当時は野球中心の生活だった。会社勤めを始めて4年になる東明大貴は、今ではすっかり不動産業界に馴染んでいるようだ。

プロ1年目の開幕戦でいきなり1軍登板を果たした右腕は、5勝をマーク。翌2015年に10勝を挙げるも、その後は故障にも悩まされて1軍マウンドから遠ざかる。そして、2020年秋に戦力外通告を受けた。トライアウトに参加するも、身体の状態からして現役続行は困難だと感じていた。その後、引退を決意する。

「現役引退を決めてからは、まず家族との時間を取ることを考えました。引退してすぐに焦って次の仕事を決めるのもよくない。特にやりたいことがあったわけではないので、家族との時間を大切に過ごしながら、ゆっくり自分と向き合える時間を確保しようと考えました」



### 野球界を離れることで 新たな視点が得られる可能性も

思い返せば、引退時にまず頭に浮かんだのは、野球界から離れることだった。「その方が自分のためになる」と感じたからだ。野球選手としてやり切ったと思えたと同時に、現役時代の何気ない会話から感じたことを思い出した。

「プロ野球一筋でやられている方々はもちろん素晴らしいのですが、一度は野球界から離れたコーチと話したときに『こんな客観的な視点があるのか』と感じたことがあります。当時の私にとっては、それが新鮮で印象的でした。コーチとしてお世話になった高山(郁夫)さんは一度、就職されていますし、酒井(勉)さんもプロを離れたことがある。具体的に何がどうと説明するのは難しいですが、自分にない視点で話をしてもらったり聞いてもらったりして、心地よさを感じたのを覚えています」

いつかの記憶が背中を押してくれて、セカンドキャリアの第一歩を踏み出す決意ができた。野球に没頭する日々の中に、その人にしか拾えない思いがけないヒントが落ちていたのかもしれない。

### チャレンジこそが セカンドキャリアの第一歩

セカンドキャリアについて真剣に考えたのは引退してからだ。現役時代は「何となく……」という程度でした。やはり現役中にはそこまで考えられないというのが現実だと思います。今の私から言えるのは、まず野球人生を全うしてほしいということです」という。そして、こうも振り返る。

「ただ、選手会や球団が提供してくれるセカンドキャリアについての情報に触れておくことは大事だなと感じました。この『NEW BALL』のように、過去に引退した選手がどんな仕事に就いているのかを知るだけでもいい」

転職を決意してからは「勇気を出して履歴書を送ってみる」ことが重要だという。はじめの一歩を踏み出さなければ、何も始まらない。

「就職した頃は、何がわからないのかがわからない状況でした。そこから一つひとつできることを増やしていく。今でもトライアンドエラーを繰り返しています。日々チャレンジして知識を増やし、仕事で信頼を得る。それは野球が上手くなるためにする努力と共通していると思います。どの世界でも同じように、努力は必要です」

昨年に受験した宅地建物取引士の試験は、わずか2点不足で不合格となった。業務を終えてからの勉強は容易ではないが、「次は何としても」と意気込む。その表情は充実感に溢れていた。

「以前、選手会の方が『ビジネスの世界は、やればやった分だけ返ってきます』とお話されていたのを覚えています。何事もやる前は不安ですが、とりあえずやってみる。ダメなら新たなチャレンジをすればいい。努力を重ねていけば、認めてもらえると思います」

野球の世界とは異なり、社会人はみんながレギュラー。変化を恐れずに、可能性に満ちたセカンドキャリアを自らの手で切り開いていってもらいたい。

### 上司にも Interview

『すでに一つ突出したその武器を十分に生かして』



東明さんの上司

城北不動産株式会社  
開発事業部 部長  
梅田 裕志さん

入社時は引退してから1年ほどが経過し、筋力もかなり落ちていたので、「本当にプロ野球選手だったのかな？」というのが第一印象でした。実際に一緒に働くようになってからは、指示したことをきちんとこなしてくれるし、不明なことをいい加減なまま進めずに

質問してくれる。同僚として信頼できるなと感じました。見ての通り好青年ですから、飛び込み営業に行っても悪いイメージは持たれません。野球好きのお客様も多いので、興味を持ってもらえますし、仕事よりも野球の話ばかりされることもありました。営業として話すことには慣れていませんでしたが、知識が付いてくれば問題ないと確信しました。入社して4年が経ち、ある程度は一人で任せて大丈夫だと思えるまでに成長してくれています。

仕事柄、人に興味がある、話を聞ける人材が向いているかと思っています。そういう方とは一緒に働いてみたい。元プロ野球選手と言うことで、すでに一つ突出している。その武器を十分に生かしながら、仕事をしてもらえたらいいですね。

新しい  
キャリア

2年

### 育成選手から這い上がるも 悔しさを糧に異業種へ

育成選手として足を踏み入れたプロ野球界で、三ツ間卓也は1年目に結果を残し、シーズン終了後に支配下選手契約を結んだ。1軍登板を重ねていたが、故障もあり、1軍と2軍を行き来するシーズンを過ごす。そして、2021年秋に戦力外通告を受ける。「まだやれる」と感じていた右腕はトレードに参加。しかし、他球団から声がかかることはなく、現役を引退した。

「現実を受け入れるのは悔しかった。でも需要と供給の世界なので、必要とされなければ仕方ありません。それならば、野球とは別の世界に行って、そっちで一流になろうという気持ちが芽生えました」

高千穂大在籍時に就職活動をし、不動産会社に内定ももらっていた三ツ間。結局は武蔵ヒートベアーズで野球を続けることにしたのだが、宅地建物取引士の資格取得に向けた勉強もしたことがあり、多少の知識はあった。再びその道へ進む考えが固まりつつあった中、家族に相談すると、奥さんから思わぬ言葉をかけられた。

「もう一度、好きなことにチャレンジしてほしい」

## 02 三ツ間農園

### 三ツ間 卓也さん

Takuya Mitsuma

中日ドラゴンズ 2016-2021

1992年7月22日生まれ。群馬県出身。健大高崎高から高千穂大、武蔵ヒートベアーズを経て2015年育成ドラフト3位で中日ドラゴンズへ入団。1年目にウエスタン・リーグで好成績を収め、シーズン終了後に支配下契約を結ぶ。2017年に1軍デビューを果たし35試合に登板するも、その後は1軍定着とはならず、2021年に戦力外通告を受けて現役引退。現在は三ツ間農園でいちご栽培・販売を行っている。

### 奥さんの言葉に後押しされ イチゴ農家を目指す

2020年、新型コロナウイルスの感染拡大により、プロ野球の開幕延期が決定した。自宅待機を余儀なくされる日々の中、当時1歳半だった息子は「公園に行きたい」と泣くばかり。思い切り遊ばせてあげたいが、感染しては大変だ。そこで思いついたのが、ベランダでの家庭菜園だった。

「コロナ禍でのホームステイ中に流行りましたよね。どうか子どもを外の空気に触れさせてあげたいと思い、うちでも始めました。野菜も作っていましたが、息子は赤くて甘いイチゴがお気に入り。『パパ、またイチゴが食べたい』と言われるのが嬉しくて、栽培に没頭していました」

それはあくまでも趣味だった。仕事とは別で、子どもの喜ぶ顔が見たくて始めたこと。だが、イチゴ栽培に励む姿は、奥さんの目には違って見えたのかもしれない。

「育成選手として入団して、辛い状況も経験してきたと思う。それでも諦めずに、家でも野球のことばかり考えていた。それができるのは一握りの人。好きなことをやりたい気持ちを押し殺して、安定を選んではほしくない。野球の次に好きなのは、イチゴを作ることじゃない？イチゴ農家になってみたらどうかな？」

そう言われた三ツ間は驚いた。「不動産業で働きながら、これまで通りベランダで栽培すればいい」と一度は断った。だが、「好きなことに特化できる人なのにもったいない。共働きで頑張るから」と背中を押された。

「当時はまだ29歳だったので、チャレンジしてみようと思いました。やるからには、イチゴのプロになる。1億円プレーヤーに、一流になろうと決意しました」

農家を始めるといっても、何から取り掛かればいいのか分からない。専門機関に問い合わせると、「新たに農家を始める場合は専門学校を卒業して、資格を取らなければいけない」と言われ、慌ただしく入試を受けた。



### 明確な目標設定を行い 類まれな行動力で突き進む

見事に合格し、1年間かながわ農業アカデミーに通うことになった。現役時代は1年の約半分は家にいなかったが、新生活では家族との時間が増えた。その一方で、月曜日から金曜日の朝9時から17時まで授業があるため、なかなかアルバイトができない。金銭面での不安はありながらも、無事に卒業し、「認定新規就農者」の資格を取得した。

イチゴ農家としてのプランニングは、まず高級なイチゴを作り百貨店に出荷すること。そして、海外での販売もプランの一つだった。高水準の商品を提供するための輸送時間やルートを検討すると、横浜での栽培がベストだと考えた。在学中から土地探しを行い、融資計画を立てる。先生から補助金などの制度を教わると、お金を借りるために銀行へ電話をかけた。

「卒業後にイチゴ農園を開くため、いくら必要なですが、事業計画書の書き方がわからないので教えてください」とお願いすると、丁寧に教えていただきました。先を見据えていると印象づけることができ、融資までスピーディーでした。また、名刺や農園看板のデザイン作成などを進め、融資が下りたらすぐに動き出せるよう準備しました」

こうして着々と準備を進めてきたが、現役時代からセカンドキャリアを想定していたわけではない。

「一流選手は現役中にセカンドキャリアを考えることはないはず。技術も高い上に必死に野球に打ち込む選手と対戦して勝つには、次の仕事を考えている余裕はありません。一流選手が四六時中、野球のことを考えているなら、そこに追いつくためにもっと考えないと差は埋まらない。自宅では打たれたシーンを何度も見返していました」

野球では昔から終着点を設定し、段階目標を作るタイプだった。育成選手から1億円プレーヤーになることが目標で、そのためにはまず支配下選手登録を目指す。1軍で初勝利するためには、何ホール記録すれば年俵アップに繋がるのか……そんなことを常に考えていた。

「野球では達成できませんでしたが、それをイチゴ農家に置き換えました。多くの方に食べてもらうには品質を高め、ブランド化する。百貨店で取り扱ってもらい、評価してもらう。目標設定は野球選手の得意分野だと思います」

### 苦い経験があるからこそ 雇用の手を差し伸べたい

そうして2024年1月、横浜市内に三ツ間農園をオープンした。11品種を栽培し、食べ放題のイチゴ狩り、百貨店での販売を行っている。早朝から従業員に作業指示を出し、猛暑や降雨など天候により臨機応変に対応。売上管理の他、肥料の発注など事務処理も多い。さらにはSNSでの発信もすべて一人で行う。

「農園がまだ林だった写真からスタートして、チェーンソーで草刈りする動画や、予定通りに進まないというありのままの発信もしました。するとファンの方が手伝いに来てくださり、何とかオープンに間に合いました。SNSで繋がりが援助してもらえて、本当に感謝しています」

翌年には2号店をオープンさせた。「想定よりも少し早いペースで大変だった」という事業展開だが、せっかく舞い込んだチャンスを逃すわけにはいかない。「1軍に来てくれと言われて、余裕がないので見送りますということは絶対ないですから」と言い、次なる目標を3号店と常設店舗展開に定める。イチゴの旬は冬。夏にも売り上げが見込めれば、短期のアルバイトだけでなく、常時雇用が生まれるからだ。また、「名刺の渡し方も知らなかった」という自身の苦い経験から、元プロ野球選手の手助けになればと雇用を検討している。

「プロ野球は一つのことだけに注力できる人の集まり。そのパワーを異業種に転換できたら、能力を存分に発揮できるはずです。接客を通して社会的な礼儀・言葉遣いを身に付けながら、金銭面の補填にもなれば、三ツ間農園をステップアップの場にしてもらい、その後は一般企業に勤めるのもいい。僕の活力にもなるし、お客様にも喜んでもらえるのではと考えています」

三ツ間の行動力、そのスピードには驚かされる。前進する速度は人それぞれだが、はじめの一步が大切だ。

「一步踏み出すには勇気がいるますが、進まなければ理想のまま終わってしまう。合わなければ、違う道もある。まずは一步目を早く踏み出すことをお勧めします」

イチゴ農家として一流を目指す挑戦は、これからもまた続いていく。



新しい  
キャリア

2年

### 5年間の現役生活を終え 第二の人生をスタート

日本文理高から東京ヤクルトスワローズに入団して4年目となる2022年秋に右肘の手術を受け、翌年は育成選手として過ごした鈴木裕太。復活を目指すも、シーズン終了後に戦力外通告を受ける。トライアウトに参加し、一週間ほど電話が鳴るのを待った。独立リーグやクラブチームから声がかかったが、NPBからの連絡はない。野球を続けたい気持ちはあったものの、安定した職に就きたい考えも持っていた。両親や中学時代の恩師に相談しながら、将来を模索。そんな中、ご縁があって窓やドアなど建築用工業製品メーカーのYKK AP株式会社への入社が決まった。「面接では野球の話題が多かったです。野球に関しては言葉に詰まることなく対応することができました。そして、異業種の経験豊富な方々に囲まれての新生活。皆さんをお手本にしようにも、わからないことだらけで大変でしたが、礼儀や挨拶、時間を守ることなど自分にできることはしっかりやろうと心がけていました」

ユニフォームからスーツに着替え、営業マンとしてのセカンドキャリアがスタートした。

## 03 YKK AP 株式会社 ネットの大学 managara

鈴木 裕太さん  
Yuta Suzuki

東京ヤクルトスワローズ 2019-2023

2000年8月2日生まれ。新潟県出身。日本文理高から2018年ドラフト6位で東京ヤクルトスワローズへ入団。イースタン・リーグで実戦経験を積みながら1軍を目指すも、登板機会のないまま2022年に戦力外通告を受ける。新たに育成契約を結んだが2023年に現役を引退。その後、YKK AP株式会社へ入社。ネットの大学 managara で学びながら働く。

### 武器を生かした営業活動 苦手な作業も地道に克服

仕事内容は反響営業。いわゆる飛び込みの新規営業ではなく、ハウスメーカーを相手に住宅展示場へ行って商品の説明を行い、問い合わせに対応するのが主な仕事だ。「プロ野球選手で話すと興味を持ってもらえるし、名前も覚えてもらいやすい。それはプラスになっていると感じます。また、プロ野球に在る時には当たり前だった上下関係や礼儀についても、外の世界に出ると役立つものだなと実感しています」

自己紹介シートを作成して、お客様に覚えてもらえるようアプローチ。すっかり気に入られ、野球好きな方にはキャッチボールをねだられたこともあったとか。その一方で、異業種での仕事は慣れるまでの苦労も少なくない。「パソコンを使ったことがなかったので、資料作りに一番苦労しました。パワーポイントを使うのですが、操作に加えてデザインはどうしようかと悩みました。ありがたいことに育成プログラムを作って下さったので、研修を受けながら徐々に覚えることができました」

多くの選手が苦手意識を持つパソコン操作。私生活で使用するタブレットとは勝手が違うようだ。だが、忘れてほしいのは、皆プロ野球選手になる高いポテンシャルを持っているということ。子どもの頃から目標達成に向けて懸命に取り組んできた「努力の達人」だということ。ジャンルは異なるが、本気で取り組めば、時間こそかかっても社会人として立派な戦力になれるはずだ。鈴木も上司や同僚の支えがあり、一歩ずつ前進している。「苦労して作成した資料を提示しながらプレゼンして、商品を採用していただいたときが一番嬉しいです。やりがいを感じられる瞬間です」

鈴木表情がようやく緩む。努力を重ね、熱意を伝えて手にした契約は格別だろう。



### 今だからこそ客観視できる 現役時代の過ごし方

現役時代はセカンドキャリアについて具体的に考えることはなかったという。これも多くの選手が口にする事だ。そして、「現役中は野球に集中してやり切りたいのだけど」と前置きした上で、こうも続ける。「僕の場合は、戦力外通告を受けてから野球を続けるかどうかの決断に時間を要した。その間、ずっと家で考え込んでいました。やりたいことが明確なら、もっと早く動き出せたかもしれません。野球に集中している時期に具体的なことは考えられないかもしれませんが、野球を続けるならこの道、辞めるならばこの方向へという程度は決めておけばよかったと思います。そうすれば、もっと時間を有効活用できたのではと感じています」

現役最後の1年は故障明けということもあり、思うような投球ができなかった。それでも「どうやったら復活できるのか」と四六時中考え続けた。その日々には後悔はない。それだけ突き詰められたからこそ、野球から離れ、次のステージへと進めたのかもしれない。

### 充実したセカンドキャリアで さらなるステップアップを目指す

就職活動を行う過程で、大卒でなければ入社試験を受けない会社もあり「大卒だったら……」と痛感する機会があったと振り返る。そこで、YKK APへの入社と同時期に、新潟産業大学が設置する通信教育課程(通信制大学)を受けることにした。

「とてもいい会社なのでずっとお世話になりたいと考えていますが、今後はどう気持ちが変わるかわからない。そのときの選択肢を増やすためにも、大学卒業の資格がほしいと考えました。選手会から配布された資料で働きながら学べる通信大学の存在を知り、『ネットの大学managara』を選択しました」

4年間通学不要で大学卒業資格が取得できる。隙間時間を見つけて学べるため、仕事との両立も可能だ。経済学部で経営について学んでいる。19時頃に会社から帰宅して、ジムで1時間ほど体を動かし、就寝前に1~2時間勉強するのが鈴木さんのルーティン。10分程度の映像講義を3コマ受けて小テストを実施。それを繰り返しながら、土日にも活用してレポート作成にも励んでいる。

「最初の授業がパワーポイントを使ったものでした。会社でも習い始めたばかりだったので、早速繋がって生かすことができたので嬉しかったです」

1年後に戦力外になった元チームメイトにmanagaraの存在を薦め、実際に入学へと結びついた。将来の選択肢を広げる手段として、多くの人に活用してもらいたい。

さて、セカンドキャリア2年目を迎える鈴木は、着々と営業マンとしての経験を積んでいる。「今はまだ周りの方々の協力なしでは仕事できません。今後は独り立ちすることが目標です」

仕事と勉強を両立させながら、現役時代には想像していなかった未来へと突き進む。

### 上司にも Interview

『高い意識を持って取り組める人材』



鈴木さんの上司

YKK AP 株式会社  
東京直需支店 支店長  
金子 聡史さん

元プロ野球選手が入社するのは初めてのことで、どう育成していこうかと考え、1年後にはお客様の前に立てよう研修プログラムを作成しました。「パソコンも使えません」という状態でしたが、吸収力が高い。学生時代からプロを目指して、目標を持って

努力してきた人ですから、分野は違ってもどうアプローチすればいいかを考え、高い意識を持って取り組める人材でした。今ではショールームでプレゼンテーションを行うなど、ひと通りのことができるようになり、成長を感じています。もの静かな印象でしたが、野球の話題でお客様との距離もぐんと縮まってきました。

彼はしっかり仕事をしてくれるので、通信教育で並行して勉強することは全く問題ありません。バランスを保ちながらやり続けてくれたらと応援しています。穏やかな性格ですが、向上心はある。そういう人材は大歓迎です。今後は昇格へ向けたチャレンジも待っています。経歴にとらわれず、実力で一つひとつの目標を達成してもらいたいですね。



04 スチールエンジ  
ホールディングス株式会社

松谷 竜二郎さん

Ryujiro Matsutani

読売ジャイアンツ 1989-1995

近鉄バファローズ 1995-1997

1964年7月10日生まれ。大阪府出身。大阪市立高から大阪ガスを経て、1988年ドラフト2位で読売ジャイアンツに入団。イースタン・リーグで史上初となる二度のノーヒットノーランを記録した。1995年3月にトレードで近鉄バファローズへ移籍。1997年に戦力外通告を受け、台湾プロ野球で入団テストを受けるも肩の故障が影響して現役引退。現在はスチールエンジホールディングス株式会社の代表取締役を務める。

新しい  
キャリア

28年

### 右肩の故障に泣き戦力外 最後の力を振り絞って入団テストへ

東京都中央区に本社を構えるスチールエンジホールディングス株式会社。代表取締役を務めるのは、読売ジャイアンツの投手だった松谷竜二郎だ。榎原寛己や斎藤雅樹、桑田真澄ら安定した投手陣が名を連ねるジャイアンツで、新人ながら開幕1軍を勝ち取った。3年目の1991年に初先発した5月22日のヤクルト戦では1失点で完投勝ちし、2戦目も完投勝利を挙げた。

その後は2軍での登板が続くも、イースタン・リーグで史上初となる二度のノーヒットノーランを達成。そして、近鉄バファローズに移籍して3年目の春に右肩を故障してしまう。そのまま1軍マウンドに上がることなく、1997年に戦力外通告を受け、通算59試合登板、4勝4敗1セーブでプロ生活を9年で終えた。

次の仕事を探し始めた頃、誘いを受けて横浜ベイスターズの入団テストに参加することになった。だが、右肩は完治していない。車の運転でハンドルを切る度に痛むほどの状態で、結局は最後までテストを受けられずに終わった。そうして、巨人の打撃コーチや2軍監督を歴任してきた末次利光氏へ現役引退の報告、次の仕事の相談を兼ねて連絡をした。すると、「台湾プロ野球の入団テストを受けないか」と勧められた。松谷にしてみれば、衝撃的だった。繰り返しになるが、右肩は完治していない。

### 野球人生に別れを告げ 建設会社で再スタート

「もう投げられませんかとお伝えしましたが、治療にも行って、台湾へテストを受けに行くことにしました。台湾のチームからしたら、私は助っ人外国人選手なわけです。剛速球を期待されるのですが、球速は出ない。結局、入団とはならず帰国しました」

再び、末次氏へ仕事の相談をした。「わかった。探してまた連絡する」との返事はもらったが、その間にも自分で仕事を探した。知人に紹介してもらったり、求人情報誌を手自ら電話をかけた。マグロ漁船に乗ろうかと考えたこともあった。そうこうしているうちに、末次氏からの連絡が来た。紹介されたのは建設会社での仕事だった。

「考えたこともなかった業種です。ただ、末次さんからのご紹介ということ、お会いした社長さんが藤田元司さんのお知り合いでもあったこと。さらには、その社長さんが『グループ会社を作るから、そこの社長になってほしい』と仰ったことで、入社を決めました。人に使われるのは好きじゃないし、社長なら給料も高そう。今、考えれば単純な理由でしたね」

しかし、いざ入社してみると想像以上に大変な状況だった。知識も経験もないまま建設現場に放り出される。松谷は当時34歳、ひと回り以上年下の「先輩」に厳しく仕事を教わる日々が続いた。

「子どもの頃から野球一筋でやってきて、プロの世界の入口くらいまでは行きました。その野球が終わることは、つまり人生が終わるようなもの。いわゆる、燃え尽き症候群のような状態でした。ただ、お世話になった方々の紹介で恩もある。中途半端なことではできないなと、気持ちを切り替えて働くことにしました」

現場で見て、聞いて、触って、時には本を読んで——とにかく仕事のノウハウを身に付けようと必死だった。



### 現役時代よりも苦しいことはない 新たな環境で代表取締役へ就任

はじめは名刺の渡し方もわからなかった。挨拶をすれば、相手は中堅社員と思込む。

「当時は34歳でしたからね。何でも知っていると思って話しかけられますが、『すみません、つい最近入ったばかりなんです』と返すと、お客様に『何しに来たんや』と言われることもありましたよ。だから、早く仕事を覚えなあかんと思いました」

これまでとは生活が一変した。厳しい環境でも辞めずに続けられたのは、プロ野球選手として過ごしてきた経験があったからだ。

「プロの世界に入って、野球をしてきた。それと仕事を天秤にかけたらどちらが大変か？と考えたとき、現役の方がしんどかったんです。まあ、知らない世界で大変なことはありましたが、これくらいは大したことはないと思えた。それが原動力になり、頑張れたのだと思います」

現役時代はセカンドキャリアについて考えることはなかった。「考えていたのは、速く投げること、速く走ること、ボールを遠くに飛ばすこと。この3つだけ」と振り返る。

「様々な意見があるとは思いますが、私は現役時代は野球のことだけを考えておく方がいいのではと思いますね。私もはじめに末次さんに連絡したとき、何か球団の仕事を紹介してもらえるかもしれないと考えていましたが、すでに多くのスタッフがいきました。肩を痛めていたので、バッティングピッチャーもできない。それなら野球にしがみ付く必要もないかなと考えを改めました。私の中で野球は見るものじゃなくて、やるもの。プレーしてなんぼです。現役生活は短い。だからこそ、プレーできるうちはしっかり集中してほしいと思います」

さて、約2年間現場で経験を積んだ後、スチールエンジ株式会社の前身会社へと転職した。営業や現場を経て、2003年に社長へ就任。それから22年、北海道から沖縄まで事務所を増やし、鉄骨工事・床版工事全般などを行っている。そうして、2024年にはスチールエンジホールディングス株式会社を設立。現在は不動産や飲食、介護に保険など幅広く事業を展開している。

### ロールモデルを作り上げ 元プロ野球選手が活躍できる場を

社長になった今、仕事で重視していることは「パッション」だ。これは野球にも通ずることだ。

「野球でも、まずはアグレッシブな情熱があった上で、基本ルールがあり、そこにテクニックが加わる。仕事も同じで、何でもまずやろうとしなければ、その先には辿り着けません。社員には『凡事徹底』を言い続けています。挨拶ができる、声がハッキリしている、それだけで『松谷さんとこの社員教育はすごいですね』と、お客様に言われることがあります。それは幼いころにお母ちゃんから教わったことなんです。でも、それができない大人も多い。当たり前のことを続けていくのは案外難しいことですね」

小さな当たり前のことができなければ、大きなことは成し得ない。これもまた、野球に通ずることだという。

「ファインプレーはいらない。確実に自分の守備範囲をアウトにすることが重要です。企業でも『一丁やっとうか』と大きく出過ぎては失敗することもある。まずは、自分の目に見えることをやり続ける。それが大切です」

昨今は現役引退後の選択肢が増えている。独立リーグで野球を続けたり、社会人チームに戻ったり、海外へ行くことだって可能だ。スチールエンジグループには元プロ野球選手が働いていたことがある。セカンドキャリアとして、またはサードキャリアとしての選択肢の一つに入れるのはどうだろうか。社長も大歓迎だが、面接で必ず質問することがある。

「あまり細かいことは言いませんが、野球に踏ん切りをつけているかどうかは確認します」

働きながら気持ちに変化が生じることはあるかもしれない。ただ、第二、第三の人生に覚悟を持って臨んでほしいという考えからだ。

「野球一筋でやってきた人間が、社会のため、会社のためにこんなにも頑張れるんだというロールモデルを作りたい。野球で培ったものが社会でも通用することを実感してもらいたい。野球ってやっぱりいいものだ、広められたらいいと考えています」

61歳を迎えた人生の大先輩は、「野球人」だった心を忘れずに、人材育成に奮起する。

