

日本経済新聞

3月22日
月曜日

働く

プロを買く

密分析に入ったのだ。

今では複数の一流ホテル

が競って迎え入れ、年収は

総支配人並みの一千万円。

「自分のサービスを日本中

に広めたい」。何社も掛け

持ちで秘策を授ける。

フリーター……。一九八

て道を究める。本来の働き

方を江沢らが実践する。

■

耳慣れない商標の持ち主がいる。フリーランスホテル「エ」の江沢博己(33)だ。プロの経営指導師。顧客はホテルのほかレストラン、病院など幅広い。「必ず数カ月で業績が向上し、実績に『すごいやつがいる』と口コミで評判が広がる。

「好きに働いて人生の目標を探したい」。フリーランスにおこがれた。大学進学も就職もせず父は「甘えるな」と怒った。洪々、千葉市のホテルでベルボーイ。料理店を経て一流ホテルに転じ、接客業を十三年学んだ。サービス業のプロに。三十一歳で独立した。

第7部 巣立ちのとき⑥

江沢の仕事の眼点は「喜ばれたい」の一心だ。折り「自分のサービスを日本中を活性化させていく。」

二〇〇二年夏、東京・渋谷駅前の四十二階建て、セ

ルリアンタワー東急ホテル

に。客に交じりラウンジで

コーヒーを注文、周囲を観

察し始めた。客単価、回転

率、顧客の表情、ウェイト

レスの動作……。二時間

も座っていたら経営のすべ

が見える。コンサルタ

ントを要請され、事前に「聴

こだわる中に充足感

七年の流行語も今や定額に就かず、低技能・低収入に甘んじる層と否定的な認識が付きまとう。だが、名付

け親の元リクルート社員、

道下裕史(53)は「自分を

高め、夢の実現をめざすフ

リーランスの意味を込め

た」と振り返る。プロとし