
あんびり～バブル

波多野 史

タテ書き小説ネット Byヒナプロジェクト

<http://pdfnovels.net/>

注意事項

このPDFファイルは「小説家になろう」で掲載中の小説を「タテ書き小説ネット」のシステムが自動的にPDF化させたものです。この小説の著作権は小説の作者にあります。そのため、作者または「小説家になろう」および「タテ書き小説ネット」を運営するヒナプロジェクトに無断でこのPDFファイル及び小説を、引用の範囲を超える形で転載、改変、再配布、販売することを一切禁止致します。小説の紹介や個人用途での印刷および保存はご自由にどうぞ。

【小説タイトル】

あんびりくバブル

【Nコード】

N4508I

【作者名】

波多野 史

【あらすじ】

バブル経済絶頂期に、成長著しい東京の不動産会社に入社した地方出身の立川悠樹は、何も分からない状況で4月1日の入社式に出席した。そこで初めて経営者の偏った経営哲学に触れ、その極端な社風に戸惑う。

その後、人生を左右させる顧客とその娘に巡り合い、その優しさ
と深い愛情に助けられるが、企業や立川を取り巻く環境は激変し、
尊敬する上司や、友情を育んだ親友ライバルをも失ってしまう。

天皇が率いる企業と、そこで働く社員、そして二人の母娘との関

係を通じて、傷つきながら成長する様子を描いた作品です。

旅立ち（前書き）

旅立ち

松木修は苛立っていた。ヘビースモーカーで知られる彼は、二口程度、煙草を吸っては消し、また新しい煙草に火を付けながら、総務部の若い社員に、癩癩を破裂さすように怒鳴りつけた。

「おい、大川先生は、まだ到着してないのか。」

「はい、先ほど秘書の方からご連絡がございまして、あと五分ほどでお見えになられるとのことですよ。」

「そうか。先生がご到着すれば、ご来賓の方々は全員揃うんだな。」
そう信じ込んでいた松木は、その言葉が終わらない内に、その場を去ろうとしたが、背後から部下が、言い難そうに口を開いた。

「あの・・・専務。まだ五十嵐巧様をご到着されておりません。」
すると、途端にも増して不機嫌な表情になり、

「なんだとー。あのクソ野郎、いつもいつも遅刻ばかりしやがってそれで、巧から連絡は入ったのか？」

「いえ・・・まだ入っておりません。」

「おいっ、じゃあのバカと打ち合わせできてないのか。」

「・・・申し訳ありません。」

「今日はおまえ、入社式だぞ。あのバカ、即興で何を話すつもりなんだ。巧の事務所や自宅には連絡したのか？」

「ご自宅にお電話しましたところ、奥様が一時間ほど前に家を出たと仰っております。」

「あと十分で開会なんだ。とにかく到着したら、直ぐに無線で俺に知らせろ。」

乱暴な口調で去ろうとした瞬間、部下が声高に、

「専務、五十嵐様がお見えになりました。あつ、大川先生もご一緒です。」

前方には初老で若干猫背の男性と、長身で、一見して芸能人とし

てのオーラを醸し出している若くてハンサムな男性が松木のことなどお構いなしで、悠然と談笑しながら向かってきた。

猫背の男は、松木の心配を余所に、

「おー、松木君。遅くなつてすまなかつたな。」

松木は到着時間を気にしながら神経質になつていたにも関わらず、揉み手をしながら慇懃な態度で、

「これはこれは大川先生、政務でご多忙の中、ご臨席下さり、社長はじめ役員一同、恐縮致しております。さつ、控え室で社長がお待ち申しておりますので、ご案内致します。」

「しかし君、入社式は二時からではないのかね。もうそんな時間はないだろう。」

「いえいえ。時間など五分や十分遅れても何ら問題ございません。」

それより、社長の上塚から大川先生がいらっしやったら、時間は関係なく、控え室にお通ししろときつく言われておりますので。」

「そうかね。じゃ何うとするか。」

大川は松木に促されて歩いていたが、思い出したように、

「玄関先で巧とバツタリあつてな。彼を起用したコマースシャルの効果はどうかね。」

「はつ、五十嵐君の爽やかさと、当社のマンションのイメージが見事合致して、営業促進に大いに役立っています。それもこれも、彼をご紹介頂いた大川先生のお陰です。」

大川は満面に笑みを浮かべながら満足そうに、

「どうだ、松木君。ワシの勘に狂いはなかつただろう。」

「仰るとおりです。先生の眼力に今更ながら敬服致しております。」

「そうだろう、そうだろう。ところで、今年は何人採用したんだ。」

「過去最高の百九十五名です。偏差値別に見ても、一昨年辺りからグリーンと上がってきており、かなり優秀な新卒者を迎え入れることができました。」

「そうか、後は株式上場だな。もう正式な日程は決まったのかね？」

「予定では年明け一月になる見通しです。これでやっと我が社も一

流企業の仲間入りができます。それもこれも大川先生のご尽力のお陰です。」

「君も世辞が上手くなったもんだな（笑）。心配せんでも先行きはバラ色じゃよ。」

「ご期待にそえられます様、粉骨砕身、頑張る所存です。」

松木は来賓控え室前で、静止すると、「こちらでございます。」と、大川を中へ促した。その際、五十嵐には、少し打ち合わせがあるからと、大川のみ部屋に入室させた。すると、厳しい顔つきで五十嵐の方を睨みつけた松木は、大川に対する姿勢とは対照的な態度に出た。

「この野郎、いつもいつも遅刻ばかりしやがって。今日は打ち合わせをしたから三十分前に来いと言ってたろうが。」

五十嵐は、どうもこの松木が苦手らしく、面倒くさそうに「すんません。」と頭をペコリと下げた。しかし、その謝罪は、松木の感情を逆撫でした。

「なんだその謝り方は。テメエの業界じゃそんな謝罪しか出来ないのか。お前、今日喋ることちゃんと考えてきてるんだらうな。」

「専務、僕もプロですよ。任せておいて下さいよ。」

「調子のいいことばかり言いやがって。テメエのCM契約なんていつでもボツに出来るんだからな。」

明らかに感情的になっている松木に、今は何を云っても聞く耳を持たないだろうと判断し、

「申し訳ありませんでした。でも、話す内容は、もうまとめておりますので、どうかご安心下さい。」

謝罪をしてはいるが、その根底に自信が見え隠れしているのを垣間見た松木は、じゃあしつかり頼むぞと、言い聞かせ、五十嵐を来賓のいる部屋へ入れた。

入社式は予定より大幅に遅れていた。真新しい背広を着込んだ社員の卵たちは、窮屈そうで、落ち着かない様子であった。最前列で、卸したばかりの紺色の背広に身を纏った立川悠樹は、自分がこ

の会社でいったい何をやるのかさえ、全く分からず、ただ、漠然と着座しているだけだった。

立川が関西の大学を卒業したのは、日本がバブル経済を謳歌し、猫も杓子も「株と土地」で実態の伴わない好景気に浮かれていた頃である。素人がマネーゲームに熱中し、企業は湯水の如く接待費を浪費し、街には高級ファッションブランドが溢れかえっていた。実質GDPは世界一になり、日経平均株価が三万円を越えるまでになっていた。

ロクな就職活動もせずに遊びほうけていた立川でさえも、入社試験を受けた全ての企業から採用通知が送られてきた。北浜にある中堅の証券会社、信州に本社がある製薬会社、郷里にある信用金庫、そして、東京に本社がある新興の不動産デベロッパ、その全てから内定通知を貰っていた。父親は郷里に帰って信用金庫への就職を望んだが、立川は東京のデベロッパを選択した。しかし、その決断に昭和九年生まれの父親が烈火の如く反対した。父親はエンジニアとして地元の電力会社勤務で、堅実な生活を送り続け、三人の子供を育て上げた。当然息子にも堅い仕事をさせたかったが故に、いかに勢いのある企業であっても、父親にとっては、所詮成り上がりの不動産屋にしか写らなかつた。しかし、立川を惹きつけたのは、業種というより、東京という街で過ごしてみたいという単純な欲求と最近テレビコマーシャルで、頻繁に見かける社名に多少の興味があつたのみであつた。その程度の知識故、不動産デベロッパがどんな仕事をしているのかなど皆目分からず、また、深くも考えてはいなかった。ただ、この年代層においては、立川のみでなく、殆どの学生が、どんな仕事をしなければならぬかということより、企業ブランドに比重を置いており、如何に名の通つた会社に勤務するかの方が、彼等にとっては大切な判断基準だつたからだ。しかし、数年後、その甘い選択をしたことが、彼等の人生を大きく狂わすことになるうとは露ほども感じていなかった。父親の猛反対を押し切り、立川が選んだ会社は、エースデベロッパーズという、主に分譲

マンションを扱う新進気鋭の不動産開発業者だった。

「エースデベロッパーズ株式会社」・・・。一九七二年に東京で設立した新興の不動産デベロッパーだ。経営者の上塚弘明は、現在ではマンションデベロッパーとしては群を抜いての業界最大手に押し上がった、株式会社大都出身であり、海のものとも山のものとも分からなかった大都躍進の中心的人物であり、最大の功労者であった。その後、若干二十九歳で退社し、僅かばかりの資金で、他社の売れ残りマンションの販売代理業務で実績を積み重ね、独立から2年後、ゼネコンと銀行の力添えもあり、一九七四年に念願の自社ブランド「ヨーロッパアンレジデンス」を出し、その北歐風で瀟洒なイメージが受け、その後は怒涛の勢いで拡大路線を突き進み、生き馬の目を抜くと云われる不動産業界において僅か数年で奇跡的ともいえる成功を収めた企業だった。

社内は典型的な天皇制が敷かれており、役員も多数居るには居るが、実態は名目だけであり、全てが上塚の命令で動いているという極端なワンマン企業だった。ただ、業界の風評はともかく、一企業としては確実に成長路線に乗っており、創業十六年で、社員数千二百名、資本金二十一億円・売上高千三百億円を稼ぎ出しており、それまでのマンションデベロッパーでは、最大手の大都以外に達成し得なかった全国展開を成功させているのも大きな特徴だった。

八十年代後半の日本は正に「ジャパン・アズ・ナンバーワン」の時代であった。ウォール街では日本人が肩で風を切って闊歩し、ニューヨークやロスにおいては日本の大手不動産会社が次々とビルを買収し、ジャパンマネーの猛威を世界中に見せ付けた稀有な時代ともいえる。国内においても不動産ビジネスの狂乱は留まる所を知らず、特に東京は異常ともいえる上昇を毎年更新しており、都心の一等地においては坪一億円を超える事態にまでなっていた。中でも大きな社会問題になったのが地上げ屋の横行だった。狙いを定めた土地を

買収する際には、大手不動産会社が最初に、紳士的な脅迫で立ち退きを迫り、応じない相手にはヤクザが乗り込み、力ずくの脅迫で退去させるといふことも頻繁に起こりつつあった。しかし、その強引なやり口の根底には、後方補給として銀行が、深く大きく関与していたことも紛れもない事実である。この時代において、日本があと二年で「土地神話」が崩壊し、奈落の底に突き落とされ、失われた十年を迎えるなど、企業も国民も予想だにできなかった。

立川が入社した八十九年は、そんなバブル経済の頂点であり、土地神話崩壊のプロローグを迎えた年でもあった。もとより不動産知識の欠片もなく、放蕩な大学時代を送った彼にとって、鬼神の如く成長したエースデベロッパーズの本質などは理解できる筈もなかった。しかし、それは立川だけでなく、入社した殆どの新入社員に概ね共通していたことである。そして、同年四月一日、銀座ロイヤルホテルにおいて八十九年度の入社式が行われようとしていた。

男女合わせて総勢百九十五名の新入社員が不安そうな顔を覗かせながら整列していた。大株主の挨拶、大手ゼネコンの常務、国会議員の儀式的な挨拶の後に、昨年からエースデベロッパーズのCMキャラクターになった五十嵐巧が紹介され、演台の前に立った。

五十嵐巧は、エースデベロッパーズの顧問でもある、衆議員議員・大川宗之のお膝元である、茨城県・水戸市の出身であり、芸能界にも大きな影響力を持つ、大川の子飼いの役者として、メキメキ兎角を現した俳優である。爽やかなキャラクターと確かな演技力を武器に、作品にも恵まれ、今や好感度では毎年、ベストテン入りしている。そして昨年、美人アスリートとして、フィギアスケートのオリンピックで銅メダルを獲得して引退した、長崎恵と電撃結婚し、その新居として、エースデベロッパーズが開発した渋谷区松涛の一等地に建つ、「ヨーロッパピアンレジデンス・松涛グランドアーク」に入居した。そのグランドアークを紹介したのは、後援会長である大

川宗之であり、それが縁で、エースデベロツパーズのCMキャラクターに抜擢された。

演台の前に立った五十嵐は、別段緊張もしておらず、巧みな話術と、俳優としての演技力を疲労した。

「皆さん、入社おめでとございます。エースデベロツパーズのマンションで暮らしている、俳優の五十嵐巧です。私たち俳優は、家を空けることが多い職業です。特に映画の撮影などでは、半年一年と長期間留守にすることだってあります。

私は昨年結婚しました。妻は、皆様ご存知のように、元スケート選手ですが、引退した今は、専業主婦として家を守ってくれています。私たちは、特殊といえば特殊なカップルかも知れません。妻にはアスリート時代の友人がいますし、私には芸能界の友人が大勢います。だから我が家は毎日のようにお客様で溢れ返ってます。

つい先日、映画で共演した日本を代表する大物俳優さんが、うちに遊びに来ました。その俳優さんは、気難しくてめつたに笑わないような人なのですが、妻の手料理を全部平らげた後に、持参したワインを二本も空けてしまいました。私も大先輩なんで、緊張しながらお相手をしてたんですが、なかなか帰らないんです。気がつくとな夜の二時を回っていたので、私も少し心配になり、思い切って、「先輩、よろしかったら泊まって行きませんか。」といったら、「流石に眠くなったのでそうさせて貰おう。」と言って本当に泊まってしまったんです。翌朝、その大御所は、「実に寝心地が良かった。こんなに熟睡したのは久しぶりだ。」と行って、満足そうに帰って行きました。それから二ヶ月経って、今度は、その大御所から夫婦共々遊びに来ないかって誘われましたので、緊張しながら妻と二人でお邪魔したところ、なんとそこはエースデベロツパーズのマンション。『ヨーロッパアンレジデンス・レジエンド品川』だったんです。よくよく訊いてみると、「とにかく快適だったんだ。仕事柄、様々なホテルや旅館に泊ったけど、君のマンションが一番快適だった。だからこの歳になって、女房を説得して、このエースのマンション

を購入したんだ。」と行って笑ってました。

私は嬉しくなって、その後は大勢の人に、エースのマンションを薦めています。どうか、皆様も自信を持って、エースデベロツパーズのマンションを普及して下さい。家族が心底寛^{くろ}げて、友人知人に誇りを持てるマンションはエースデベロツパーズのマンションしかありません。どうか自信を持って仕事に励んで下さい。」

専務の松木は、五十嵐の挨拶に胸を撫で下ろしていた。心配ばかりかけているCMキャラクターだが、やっぱり流石プロだと、若干ではあるが、五十嵐を見直していた。

式典は予定通り進んで行き、社長の上塚による挨拶でクライマックスを迎えた。挨拶というよりも宗教団体教祖による、説教のような内容であり、五十嵐巧の仄々（ほのぼの）とした内容とは打って変わって、社員には厳しい現実を自覚させるものだった。

鋭い目付きで登壇した上塚が、金屏風を背にして話し始めた。

『皆さん、入社おめでとう。諸君もこれからいよいよ社会人です。この社会への船出をご親族を中心に大勢の方が喜んでいるのではないでしょうか。数多い会社の中から諸君が当社を選択し、当社も諸君を選択しました。これは概ね偶然が齎^{たたら}した結果かも知れませんが、私は人と人との出会いは偶然ではなく必然と考えております。しかし、必然的な出会いであるにも関わらず、私は敢えて厳しい言葉を諸君に投げかけなければなりません。この百九十五名全員が十年後、二十年後に当社にいることは百パーセントありえないでしょう。はつきり言えば、一年後にさえ全員が辞めているかも知れません。

私はこの中で一人が残ってくれたら満足なんです。その一人とは誰なのか、それを決めるのはあなた方一人ひとりの結果でしかありません。辞表を出した人を引き止めることは絶対にありません。今、この場で全員が辞表を出しても快く受理します。何がいたいのか？ 聡明な皆さんであればもう気付いていることでしょう。そうです、皆さんはたった今、企業という戦場に降り立った戦士なのです。ピ

ジネスというのは食うか食われるかしかありません。そして一人も戦死者を出さない戦争などはあり得ません。誰が最後に勝ち残るのは分かりませんが、勝ち残った者は必然的に経営幹部として新しいエースデベロッパーズを牽引する立場になる訳です。

若い皆様にこのような過激な発言は不適切かも知れませんが、あえて申し上げます。世の中は極端に言えば少数の「使う人間」と多数の「使われる人間」に大別されます。私は諸君に「人を使う人間」として大成して欲しいんです。もし、諸君がサラリーマンになったという意識を持っているとすれば、その意識を今すぐに捨て去って頂きたい。また、当社には世襲という制度はありませんので、誰でもトップに立てるといふ社風です。創業以来、徹底した実力主義を貫いたからこそ今日があります。しかし一瞬の気の緩みが命取りになるのがビジネス社会というものです。ひたすらアクセルを踏み続けることしか生き残る術はないということです。そしてこの中から次世代の経営者が現れて欲しいと、これは心底思っておりますし、また出てこないことには当社の未来はありません。

今現在、当社は経営計画を超える実績を積み重ねております。実績が予算を下回ったことなど一度もありません。この成果に対してはメイン銀行である共栄銀行はじめ各取引銀行から大きな信頼を得ております。

現在は最大手である大都に次いで業界二位までに成長しました。しかし問題なのは未来です。口幅つたいようですが、ここまでは一人の裁量でやってきたといっても過言ではありません。しかしこれだけ会社が大きくなると、今後も私一人で会社を動かすことは不可能です。より一層組織を有機的・機能的に改革していかなければなりません。私は種をまく担当の役割を得ました。そして広範囲に種を植え付けてきました。しかし育てるのは諸君です。そして刈り取るのも諸君であって、刈り取った後に違う種をまくのも諸君の仕事です。そしてエースデベロッパーズという畑をもっともっと大きくして頂きたい。

皆さんにお約束します。当社は来年早々にも、東京証券取引所二部に株式上場を目指しております。主幹事である証券会社からは、数年前から今直ぐに上場しても、高い株価が予想されますと、嬉しい言葉も頂いております。しかし、私は常時厳しい見方をする人間です。中途半端で株式上場はしたくありません。上場するからには明確なビジョンが必要ですし、十年先を見据えた経営戦略なくして株式上場などしようものなら、迷走することが目に見えているからです。しかし、ここに来てやっと機は熟したと思えるようになってきました。後は更なる付加価値を付け続けることで、安定した高い株価を保つことが可能となります。現在、着々と株式公開に向けて準備が整っております。絶対に諸君の期待以上の企業に変貌することを約束致します。

最後になりましたが、私から諸君に送る言葉を伝えます。「どうせ一度の人生なんだから、勝って終わる人生にしましょう。」諸君の頑張りに大いに期待しております。」

上塚の言葉には歴戦の兵にしか発することのできない圧倒的なオーラがあった。その証拠に不安な顔立ちで整列していた新入社員の顔立ちが、この社長挨拶で、心なしかキリツと引き締まったのも事実だ。最前列に着席していた立川悠樹も、生まれて初めて接する業界の風雲児の言葉に度肝を抜かれていた。具体的数字や企業理念・経営計画等は全く語らず、新卒者に対してモチベーションを上げるのみの訓示であった。

式典後は盛大な懇親会が行われた。この宴には、芸能界・スポーツ界・政財界等から大勢のゲストが参加し、有名人と初めて接する新入社員は、驚きの表情を隠せずにいた。代表して挨拶に立ったのは、元横綱で、今や角界を代表する相撲部屋の親方だった。この親方が率いる部屋は、上塚が後援会長を努めている関係で、エースデベロップパースの催す式典には常時顔を出しており、その都度「上塚社長の《努力と根性》は我々のように勝負に生きる者にとっては良

き手本であり、目標でもある」と持ち上げていた。今回もまた、同じ台詞を新入社員に送ったが、この親方の本音は、新入社員へ向けられていたのではなく、上塚個人への社交辞令そのものであった。芸能人とも積極的に交流を続けており、子飼いの役者をスポンサーになっているテレビ番組へ斡旋もやれば、一等地に建った自社マンションに「今が旬」の芸能人達を入居させている。また、政界においては与党民政の第二派閥の領袖である大川宗之を顧問に据え、多額の献金を惜しみなく出し続けていた。この有名人との交流は上塚が単に派手好きという訳ではなく、彼なりの周到な計算の上に成り立っており、互いが要求されたこと以上のことをすること、その結び付きはより一層強いものになっており、今回の新入社員の懇親パーティーにおいても、単なる顔見世ではなく、自らが進んで新入社員と積極的に懇談し、ゲストの口から新入社員にエースデベロツパーズの素晴らしさと、上塚の経営者としての素晴らしさを新入社員に伝えていた。

宴も終盤に差し掛かった頃、新入社員の代表挨拶になった。挨拶に立った古木敬一郎という新入社員は、別段緊張する素振りも見せず、堂々としていた。キリリと引き締まったその顔つきは好男子ではあるが、一見して一癖あるように見え、新入社員なのに永年実績を積み重ねてきたような貫禄をも兼ね備えていた。外見同様に新卒者らしくない言葉が発せられた。

「本日は私ども新入社員のために、このような神聖且つ盛大な宴を催して頂き、新入社員一同、深く感謝致しております。式典においては上塚社長より生涯忘れられないお言葉を頂戴しました。今はこの百九十五名全員が、最後に残るのは自分だと思っているのではないのでしょうか。明日からいよいよ新入社員研修に入ります。もうギアは切り替えられました。企業人として、いや企業戦士として、思う存分戦っていききたいと思います。本日は本当に有難うございました。」

古木の短い言葉に上塚は至って満足そうな顔立ちで微笑んでいた。

翌日から信州の禅寺にて、約二週間に及ぶ新入社員研修が行われた。研修メニューは豊富であり、若い彼等としたらかなりハードな内容だった。

- 五時 ・起床（洗面・部屋の掃除）
- 五時半 ・運動（約五キロの山道をランニング）
- 六時 ・朝食（原則として食べ残し禁止）
- 六時半 ・座禅（精神力の強化）
- 七時 ・書道（集中力の強化）
- 七時半 ・住職の説教（生きることの意義）

休憩

- 八時半 ・論文（社会人として）
- 九時半 ・討論（企業人として）
- 十時半 ・発表（代表者発表その後意見交換）
- 十一時半 ・昼食（原則として食べ残し禁止）

休憩

- 十二時半 ・運動（団体競技）
- 十四時 ・清掃（寺院の清掃）
- 十六時 ・座禅（精神力の強化）
- 十七時 ・準備（食事・風呂・買い物）
- 十八時 ・夕食（原則として食べ残し禁止）
- 十九時 ・入浴（最後は風呂掃除）
- 二十時 ・討論（テーマを決めて各テーブルにて討論）
- 二十二時 ・就寝（外出絶対禁止）

このメニューを見た、新入社員は概ね批判的だった。精神論が余りにも誇張されていたからだ。しかし正面切って批判する新入社員は居るはずもなく、受け入れる他、術はなかった。部屋は四人一組となっており、立川は系原、楠木、正岡という三人の新卒社員と同

室になった。皆、初対面故、最初はかなり緊張していたみたいだが、そこは同い年故、三十分もすれば打ち解け、色々な話をするような間柄になっていた。

研修初日の夜、全てのメニューが終わったのは九時を少し過ぎていた頃だった。糸原が立川に話しかけた。

「なんか、大学の体育会的な空気を感じないか？」

「体育会に入ったことはないけど、こういう経験は初めてだから結構疲れるね（苦笑）。」

「うちの親が言ってたけど、不動産会社って、世間的には、なんか如何わしい業種って思われてるそうだよ？」

「よく分からないけど・・・やっぱりそうなの？」

「土地取引とかヤバイ筋の人が関わっているって聞いたけど・・・。」

横で聞いてた小柄でひ弱そうな楠が割り込んできた。

「うちの親も不動産屋に就職することになり抵抗があつたみたいだよ。なんだか業界そのものが認知されてないんだろうね・・・。」

正岡はどうなんだ？」

正岡久という、見るからに頭の良さそうな青年が皆とは違う意見を口に出した。

「別に違法なことをしてる訳じゃないし、『衣食住』っていう人間にとって最も大切な役割を担ってる仕事なんだから、逆に胸を張って営業を進めていったらいいんじゃないか。要は働いてる人の意識の問題だよ。例えば、ゴミを収集してる人の仕事だつて、世間一般的にみれば、地位の低い仕事に見えるかも知れないけど、その人の意識が、地域の環境改善に尽くしているという目的を持っていたら、その仕事はとても誇り高いものに繋がるじゃないのか。」

この正岡の言葉に、三人が若干救われたような気持ちになっていた。そんな正岡だったが、彼にも苦しいことがあつたらしく、本音をポロリと漏らした。

「それにしても、朝五時に起こされて山道を走らされるのは正直嫌

になるな（苦笑）。」

運動が苦手の楠は、首を大きく上下に振り、搾り出すように同調した。

「そうだよ。今の時期、朝の五時なんて真っ暗だし、めっちゃ寒いもん。俺、運動が苦手だから置いてけぼりになりそうで・・・ちよつと怖いよ・・・。」

不安そうな楠に、正岡が手を差し伸べるように云った。

「大丈夫だよ。俺と一緒に走ってやるよ。別に陸上競技やってる訳じゃないんだから。」

「ホントか？」

楠は縋るような顔で正岡を覗き込んだ。その言葉に正岡は、

「本当だ。だから安心しなよ。」

と笑顔で応えた。

研修はじっくり二週間に渡って行われた。彼等には長い時間だったようだが、人間、二週間で本質が変わる筈もなく、参加した社員の殆どが、とにかく早く終わって欲しいという願望のみの二週間だった。しかし、成果がなかった訳でもなく、大学時代に染み付いたガラガラした生活から、規則正しい生活になっていたのは大きな変化だった。

東京に帰ってからの寮生活は慣れぬ東京暮らしというのも相成って、苦痛の連続だった。板橋区東武練馬の寮から、勤務地の日比谷までは優に一時間以上かかる。午前六時半に起床したあとは、駅前のファーストフードの店に飛び込んで軽く朝食を摂り、異常とも思える満員電車で揺られ、オフィスに着くのは八時半頃だった。

実務面における新入社員研修は、他社と大きく違い、約三ヶ月間に及び、徹底的に専門的な知識を叩き込まれる。企業としてはこの間、彼等から得る利益はゼロであるが、中途半端を嫌う上塚の厳命によって五年前からこの制度が実施されていた。余りの厳しさ故に、毎

年この三ヶ月間で辞職していく新入社員がいることも悲しいかな事実である。

立川が配属になる営業部のカリキュラムは、各部所の中でも最もハードだった。午前中は宅建業法・権利関係・民法・仕入れ・契約方法・業界分析等の講義があり、午後は、より実践的な営業、接客・マーケティングに関する強化の連続だった。手が抜けないようなシステムなので、サボることは全くできない。講義の後は、本当に覚えているか否かの質問責めがあり、間違った回答や、覚えてない場合は雷が落ちることも頻繁にある。

三日を一区切りとして、四日目は試験があり、九十点以下の者には終業後に補修講座があり、その後に再試験をやり、全員が九十点以上の成績を上げるまで徹底的に行われる。僅か三ヶ月という期間だが、このような密度の濃い研修なので、現場（配属先）に出る七月一日には全体的にかなりレベルアップしており、OJTを取り入れ^{オン・ザ・ジョブ・トレーニング}ている他社の新入社員と比較しても、圧倒的に成熟度合いは違っていた。

立川悠樹の配属先は「本社営業一部一課」になった。本社には営業部・事業部・宣伝部・総務部・経理部・人事部・秘書部・経営企画室・IPO準備室等があり、本社営業部は第一営業部から第五営業部まであり、ひとつの部に三つの課があり、平均して一つの課に課長一人、係長一人、主任一人、四人の課員がいて、特徴としては、若い順に優秀な人材がいるというシステムになっている。この仕組みから考えると、立川が配属された、本社営業一部というのは、精鋭揃いの人材がいるということになる。ただ、新卒者なので、ある意味事務的に配属された感は歪められない。

エースデベロッパーズの本社は、日比谷公園西側に三年前に完成した、パシフィックタワーの十五階から二十階の六フロアーを借りており、家賃の高さで定評のあるパシフィックタワーにおいて、最も占有面積の広い企業である。この半額以下の賃料を払えば、都心

に現在の二倍の広さの部屋を借りることはできるが、上塚があえて新しい東京のシンボルである、パシフィックタワーを選んだのは、顧客と世間に対する信頼を得るということと同時に、優秀な人材を発掘するためのリクルート活動にも繋がっていた。営業本部は十五階から十七階の三フロアーを占有している。また、札幌・仙台・金沢、名古屋・大阪・福岡に支店網を拡げており、それ以外の地方都市には営業所が五ヶ所あり、各営業所は支店管轄で、各支店は本社が統括している。

また、関連企業として数社の経営に携わっていた。

エース管理

(主に自社物件の管理業務)

エース商事

(備品・消耗品・家具等の一括購入)

エースファイナンス

(頭金等の融資)

五島建設

(昭和二年創業の中堅建築会社・昭和六十年にエースデベロッパーズが買収)

アトランティックリゾート

(リゾート施設のメンバーズクラブ) 資本参加

九条ゴルフ倶楽部

(千葉県、茨城県、兵庫県で所有するゴルフ場運営) 資本参加

ナショナルホテルズ

(沖縄、札幌、横浜等のビジネスホテルの運営) 資本参加

立川の配属先の本社営業本部一部一課は常時営業成績は全社一位をキープしており、他を寄せ付けぬ、圧倒的な実績を残していた。かなり高いノルマを達成しなければ出さない「社長賞」を頻繁に受賞している部署でもある。それ故、スタッフも個性的な猛者揃いだっ

た。

第一営業部長の石原健三は、部長と云つても未だ四十一歳である。物腰の柔らかさ、落ち着いた口調、堂々たる体躯、他の追随を許さぬ実績等もあり、まさに悠揚迫らぬ風貌を兼ね備えた男性であり、エースデベロッパーズにとつては、将来を約束された人物であり、社長の上塚弘明の懐刀的存在である。自他共にそのことを強く意識してはいるが、昨今は出来上がった自分というイメージを演じることに若干疲れているようでもある。現在営業一課・二課・三課を取りまとめる立場にあり、取締役就任寸前との噂もあるし、十年後の社長候補最右翼でもある。

課長の木之元薫は三十二歳で、元々東京六大学で野球をやっていたという、根っからの体育会系であり、あまり細かなことは言わない代わりに、強引な営業手法で短期間で記録的な営業成績を上げ、若くして課長になったこの世代の出世頭である。しかし、単細胞のようで見えて、自分の将来の為に誰に付いたらいいのかを見極める力は備わっており、部長の石原を、今のところ、兄のように慕っている。ハードな仕事の反動で、ここ数年で十キロ近く太ってしまった、最近はやエットに励んでいる。

係長は二十九歳の赤嶺譲治といい、沖縄の出身である。赤嶺は辞表を二度ほど出しているが、上司の木之元が赤嶺の潜在的能力を見抜き、そのはからいで、部長の石原まで辞表が回らず、今日に至っている。誰であつても辞表は受理するという社風を唱えてはいるが、現実には表向きとは若干違ふのが実態のようだ。神経質なところもあるが、不思議と人に好かれる得な人間性を持ち合わせている。

主任は二十七歳の原嶋孟という岩手県出身の？せぎすの男で、東北特有の粘りがあり、彼が関わる契約にスマートなものとは殆どなく、何度も上司が駄目出しをし、見込みなしと見放した相手に辛抱強く関わり、最終的には「君だから契約したんだ！」と言わしめた契約が数え切れないほど多いのが特徴だ。無口なだけに何を考えているのかわかりにくく、「座頭市」という渾名を課長の木之元から拝命さ

れている。

課員は大垣新作、徳武陽一、夏木渉の三名がいて、皆二十代前半から半ばの独身で、モーレッツ社員になることを表面的には嫌がる素振りをしてはいるが、実態は三人共強烈なライバル意識を持ち合わせている。しかし、共通する悩みは、若いだけに女性と交際する時間がないということだ。一番若い夏木渉などは、母親が病院に担ぎ込まれたという虚偽の理由で、会社を早退し、大学時代から交際していた女性とのデートを楽しみ、深夜のカフェでたまたま居合わせた部長の石原と鉢合わせし、激昂した石原から馘首かくしゅを言い渡されたが、涙ながらに訴え、年齢のこともあつて温情を受けるに至っている。

大垣と徳武は偶然にも大学の先輩後輩の関係にあるが、営業成績は一年後輩の徳武の方が優れている関係で、人間関係はギクシャクしており、大垣の陰湿なイジメに徳武が辟易へきえきとしている現状だ。

そんな環境の中で迎えた七月一日、研修を終えた立川が配属先に現れ、精一杯の声を張り上げ、皆に挨拶した。

「おはようございます。昨日新入社員研修を終了し、本日より営業本部一部一課に配属になります立川悠樹です。一日も早く戦力になれるよう努力いたしますので、何卒よろしくお願い致します。」

儀礼的ともいえるような挨拶ではあつたが、あまりにも緊張気味の立川を見て、課長の木之元が殊更明るくひょうきんな言い方で「期待してるぜ、ルーキー！」とあえて乱暴に肩を叩いた。緊張のレッドゾーンに入っていた立川は幾分救われたような気持ちになった。

その日から本格的な営業活動が始まった。本社が担当する関東圏での分譲物件は、都心で七棟、都下で五棟、東京周辺の横浜、千葉、埼玉を合わせると、計二十棟を超える分譲を行っている。

分譲マンションの営業手法は大別するとテレビ・ラジオ・新聞・雑誌等のマスメディアを使い、潜在的な顧客をモデルルームへと誘導する方法と、主に高額所得者への投資目的のために勧誘する電話営業がある。それ以外には駅前でチラシを配ったりする原始的な方法もあれば、高校・大学の卒業名簿を？き集め、自宅や勤務先に勧誘

の電話をしたり、物件近くの賃貸マンションに居住している人の帰りを待つての飛び込み訪問をしたり、一度契約して頂いた顧客から次の顧客を紹介してもらおう方法等がある。要は売れさえすればどんな方法でも構わないということだ。

そして、販売物件を一日でも早く売売することで、宣伝広告費や人件費が補え、結果的に利益率向上に繋がるということだ。そんな中、誰もが嫌がるのが飛び込み訪問だった。見ず知らずの家庭を訪問するのは新卒者にとって大変なプレッシャーである。しかし、会社もこの飛び込み訪問で成果を期待している訳ではない。一番嫌な思いを何度も繰り返し返させることで、度胸を付けさせるという極めて単純な図式である。

立川が一番最初に携わったのは電話による営業活動である。高額所得者への電話でのアプローチであるが、この業務も科学的とはいえず、砂漠で針一本を探すようなものである。研修で話し方の基本は教わっていたし、何度かシュミレーションを行っていたが、本番となると流石に緊張を隠せなかった。八十七年度「東京都高額所得者名簿」にて闇雲に電話をかけてみたがまともに相手にしてくる人は一人もおらず、中には虫けら同然のような対応をされ、叩き切られることも多々あった。百本を越えた頃からは耳鳴りがし始め、業務の終わった午後九時頃には精根尽き果ててしまい、実務は初日なのに逃げ出したい衝動に駆られていた。

ミーティングが午後十時頃に終わり、報告書をまとめていると退社は午後十一時前になっていたが、新入社員研修で相部屋になっていた他の営業部に配属された三名と近所の居酒屋で一杯やることになっていった。心身ともに疲れていたもので、本当は断りたかったが、他の人たちの情報も知りたかったから、重い足を引きずりながら約束の店に着いたら、他の三名は未だ到着してなかった。

取り合えずビールを注文し、胃袋に流し込んだら、疲れきった臓器に慈雨が染み込むような感じを味わった。十一時を過ぎた辺りに全員が揃い、その日一日の感想を言い出した。

口火を切ったのは大学でアメフトをやっていた糸原という巨体を誇る男だった。糸原はその巨体に似合わず繊細な神経をしており、悲壮感漂わせながら呟いた。

「この暑い中、飛び込みセールスをやらされて、白山の物件近くの賃貸マンション十棟を回ったんだけど、昼間は人がいないんだよ。そんな時にはチラシを入れておくんだけど、途中からなんだかエロチラシを入れているみたいな卑屈な気持ちになってしまつて……。それにたまに在宅しても、何千万もの金を出して新築マンションを購入しようかって輩は皆目見当たらなかったよ。途中で余りの暑さに脱水症状を起こしそうになり、何度水分補給をしたか……。それにしてももつと科学的なやり方がないのかなー。」

糸原の言葉を横で聞いていた正岡という日焼けして凜とした顔立ちの男が口を開いた。正岡は新興デベロッパーには珍しく、東京の超一流大学である慶陽大学出身であり、新入社員研修においても理解力は随一で、あらゆる局面でリーダーシップを発揮しており、試験も三ヶ月間連続してトップを維持していた。それだけではなく、正岡は研修について来れない同期の何人かにも、仕事帰りや、社員寮で根気強く教えてやっていた。その正岡から思いがけない言葉が出た。

「俺はもう辞める……。。」

いきなりの言葉に全員が驚き、立川が問い質した。

「辞めるつて、一体どうしたんだ。」

「どうもこうもない、辞める。ただそれだけだ。」

「だから理由は何だよ。」

「いちいち理由をお前に説明しなきゃならないのか！」

普段は挑発的な言葉など出さず、朗らかで面倒見の良い男だと知つてるだけに、明らかに感情的になつている正岡に驚きながらも、

「そんな、喧嘩腰になるなよ。心配してるから訊いてるんだ。」

「俺の人生を俺が決めるのに、他人のお前に心配して貰う筋合いはない。」

正岡の口からこんな台詞が出るとは、夢にも思っていないだけに、その場は一瞬にして凍りついた。立川は、余程のことがあったんだと
考え、敢えて反論はせずに、優しい口調で云った。

「何があつたかは訊かない。しかし、折角三ヶ月も一緒に頑張つてきたのに、寂しいじゃないか……。」

「……。」
重い空気を振り払うように、正岡と一番仲が良かった、小柄な楠木が、口を開いた。

「正岡、お前慶陽大学だったよな、それも法学部だ。私立大学の中でもトップレベルなのにどうしてエースに入社したんだ？有名メーカーや国家公務員や法曹界とか選択肢は色々あつたんじゃないのか。」

「そんなの俺の勝手じゃないか。」

「勿論そうだ。俺なんかはぎりぎり採用された口だけど、お前は絶対トップ採用だ。その証拠に配属だつて本社営業一部になってい
る。それに研修の時だつて挫けそうになる同期の面倒を一番見ていたのがお前じゃないか。俺は他の誰よりお前と一緒に仕事がしたいんだ。」

この楠木の言葉にやっと重い口を開いた。

「……ヤクザに三時間近く監禁されてたんだ。」

「えっ！」

思いもよらない言葉に一同が驚愕していた。

「どうして……。」

「六本木に出してる物件のセールスで、近隣の高級賃貸マンションにアプローチしたんだけど、その内の一軒が、暴力団の幹部らしき人が住んでいて、全身に刺青をしたその男が、買ってやるっていうんだ。結構です、失礼しましたって出ようとしたら、強引に入
れられ監禁されてしまつて……。」

「暴行されたのか！」

「いや、脅迫じみた言葉のみで直接暴力を受けた訳じゃないんだ。」

「上司には報告したのか？」

「ああ。でもそんなことは日常茶飯事だって涼しい顔だったよ。」

「酷いなー。三課の課長の藤谷さんか？」

「ああ。でもいいんだ。もう決めたことだから。」

「警察に相談したらどうだ。脅迫罪になるんじゃないか。」

「警察に行くと云ったら、「やめとけ」の一言だったよ。それに・

・

「それに何だ？」

「そんなことより、ノルマはちゃんとこなしたのかって追求されてしまった（苦笑）。」

チビの楠木が怒り心頭で、立ち上がるや否や

「なんだよそれ！ふざけやがって。」

と、叫んでいた。しかし、全て話して気が楽になったのか、正岡は冷静な顔で、

「とにかく短い付き合いだったけど、お前等のことは忘れないから、また気が向いたら呑みにでも行こうぜ。」

居たたまれなくなった立川が、

「そんな冷静な顔で云うなよ。何のために三ヶ月も苦しい研修を受けてきたんだ。それにお前が居なければ、少なくとも確実に十人以上の落伍者がでてたんだ。なのになんでお前が一番最初に辞めななきゃならないんだ。俺と一緒に警察に行つてやる。今から行こう。」

その場に居た他の二人も立川に同調し、今から行こうと言い出した。しかし、そんな声を遮るように正岡が言った。

「ヤクザに腹が立つてる訳じゃないんだ。会社の社風がどうにも我慢できないだけなんだ。さっき楠木が何故この会社に入社したか俺に訊いたけど、単純にエースのマンションが好きだけなんだ。たまたま親戚が世田谷でエースのマンションを購入しており、遊びに行つてるうちにこんなマンションを分譲している会社で働きたいと思つうようになつただけなんだ。」

黙って聞いていた系原が、

「だったら辞めるなんていうなよ。一生あの課長の下って訳じゃないんだから。」

「いや、概ね同じなんじゃないのか。今考えると、社長が入社式で云ってたことにも繋がるしな。結果を残すことのできない社員以外は全部切り捨てていく社風には凄い抵抗感があるし、それにどうせ転職するなら中途半端じゃなく今直ぐ辞める方が傷も浅いしな。」

なんとかかしたいと思いつつも若い彼等には具体的な方策は見つからなかった。そうこうする内に終電の時間となり、互いの寮が反対方向だったので、後ろ髪を引かれる思いで別れた。しかし、立川はこのまま社員寮に帰る気持ちになれなく、踵を返すと走り出しながら、正岡を追いかけていた。すると、そこには既に楠が居て、必死に正岡に思いなおすよう懇願していた。

「俺、チビで、勉強も運動もさっぱり出来ないから、この歳になるまで親友なんて一人もいなかったんだ。この会社に入った時も、会う人全てが怖くて怖くて……。誰にも相手にされずに、いつも人から馬鹿にされてたのに、入社以来、お前だけはいつも俺の隣にいてくれた。正直不思議だったんだ。一流大学出て、こんなにかっこいいのに、どうしていつも俺を庇ってくれるんだろうって……。」「

この心の叫びに、流石に言葉を失いかけていた正岡だったが、
「楠、もうお互い社会人だよ。誰かがいないと何も出来ないじゃ通用しない年齢になってるんだぜ。それとな、お前は勝手に自分を過小評価してるだけだ。研修だってなんだって、結果はともかく、一番真摯に立ち向かっていたのはお前じゃないか。もっと自信を持てよ。」

正岡の励ましの言葉も楠には通じなかった。

「一緒に居てくれ……。頼むよ……。」「

困り果てている様子が、立川にも痛いほど分かっていた。よく見ると、楠は涙を流していた。そのまま正岡を辞めさす訳にはかかないと思い、立川は、二人の間に割って入った。

「正岡、やっぱり辞めたら駄目だ。お前も男だったら、楠の気持ち

を分かってやれよ。もし、明日辞表を出したら許さないからな。」

まるで三文芝居の台詞のようで、説得力というには程遠い言葉だったが、立川なりの愛情を込めたこの投げ掛けに、正岡は寂しい笑顔で応えていた。

出会い

翌日、気になって若干早めに出社して待っていたが正岡は現れなかった。そして、午後には退社したということを書長の本元から聞かされた。正岡の所属する三課の課長・藤谷は、出社しないで退社の旨を電話で申し入れてきた正岡に対し、焦りの色を隠しきれなかった。彼なりに慰留したが、正岡は最後までそれを聞き入れず、静かに会社から消えて行った。自然界には、激震の後には余震も起こるように、正岡退社の噂が、広がり出した後に、楠も辞表を書長に提出していたことが分かった。

去る者は追わずを貫いてるとはいえ、新卒者が実務一日目で、二人も退社ということもあり、営業部の課長全員がナーバスになっていた。藤谷は部長の石原から説明を求められ、厳しい表情で事の顛末を報告していた。石原が心配していたのは、新入社員への動揺が広がることであつたが、隠しおおせる筈もなく、瞬く間に新卒者全員に広がっていた。苦勞人であり、人望もある石原が、自分が管理する新入社員と、課長職全員を呼び出したのは、その日の午後だつた。一課、二課、三課には新入社員が計五名配属されており、課長を含めた計八名に対して包み込むような表情で語り出した

「もうみんな知っているとは思つが、大変残念なことに、新卒者二名が本日も退社しました。折角三ヶ月に渡る新入社員研修を終えたばかりなのに、残念でならない。誤解して欲しくないのは、入社式で社長が言ったあの台詞は、新入社員全員を鼓舞するためであつて、決して本心で云つた訳ではないんだ。勿論仕事だから辛いこともあるし、辞めたくなることも多々あるけど、辛くなる度に本当に辞めてしまつていたら、社会人などやっていけない。社長だつて本心は今年入社した全員が戦力になつて、永くこの会社で働いて欲しいと

思っている筈だ。

君たち新入社員は、社会人としてスタートラインから一歩踏み出したばかりなので、世間の辛さ・冷たさ・薄情さに戸惑うことは多いと思うけど、どうか短絡的な結論を出さないでくれ。実社会の厳しさは何もこの不動産業界ばかりではない。どんな仕事に就こうがそれなりの辛さはある。もしも切羽詰まった時には、とにかく上司に相談して下さい。

新入社員には失敗する権利と相談する義務がある。そして、どんな仕事だって失敗を繰り返すことでしか成長はあり得ないんだ。また、課長の皆さんには、部下を育てるという大儀を忘れないで貰いたい。部下には、叱ることも必要だが、単に感情的に叱り上げるだけでなく、何故失敗したのかを十分説明した上で、具体的な改善策を示して下さい。人の成長がない組織に企業の成長などありえないんだから、課長職は肝に銘じておくように。」

短い言葉ながら管理職として、思い遣りのある言葉を新入社員と配下の課長に送った。石原の言葉に耳を傾けながら、立川もおぼろげながら、何故石原が若くして部長になったが分かるような気がしていた。しかし、現実を目を向ければ、前年に入社した先輩諸氏が一年後に、半数近く退社しているのも歴然とした事実だった。

石原という信頼できそうな部長の下にすることは、自分としては幸せなのかも知れないし、巡り合わせの良さも感じる。ただ、冷静に自社を判断してみると、社員を大切にしない企業に未来があるのだろうか、採用した後こんな社員が辞めるということは、会社自体が大きな問題を抱えているのではないだろうか、単に数字だけで割り切る企業に将来を託せるのだろうか・・・若い立川に初めて会社に対する疑念と不安が忍び寄っていた。

そんな立川の初契約は思いもよらぬ形で巡ってきた。それは正に彼自身の運命を変えるような出会いだった。都市銀行の行員名簿で

夜の八時頃、電話セールスを行っている際に、たまたま電話に出た澤村操という中年の婦人とすつかり仲良くなり、それ以来毎晩のように八時過ぎに電話をし、彼女の銀行での出来事や、関わった人達の話の聞いていた。

立川にとつては相手が中年の婦人ということで、安心感もあり、操も相手が素直な新入社員という、妙な垢がついてない若者なのでいつの間にか心を許していた。勿論契約させたいという気持ちも多少はあったが、それ以上にこの中年女性に親しみを覚えるようになっていた。

操は、自分の銀行での様々な出来事を夜毎かかってくるこの青年に懇切丁寧に話して聞かせた。そんなこんなで、つい長電話になってしまうことが多かった。それでも、毎回のように最後には「当社のマンションを検討してみてください。」という言葉は欠かさなかった。しかしいつも彼女の台詞は「マンションを買って言われてもね！。」って笑って終わらせていた。そんなことを繰り返している時、何気なく立川が彼女のプライベートを聞いてみた。

「ところで操さん、いつも夜中に長電話ばかりしてますが、本当は迷惑なんじゃないですか？明日も銀行行かなきゃならないんだし・・・。」

「もう銀行には行ってませんよ。」

「?????」

「去年定年になりましたから。」

「えっ、定年！操さんって現役の行員さんじゃなかったんですか？」

「定年になったと言っただけじゃなかったかしら。」

「聞いてませんよ。僕はまだ四十歳ぐらいだと思っただけで・・・。」

「そんなに若く聞こえるかしらホホホ。」

「ホホホって・・・じゃ今何歳なんですか？」

「はつきり訊くのね（笑）。今年で六十一歳ですよ。こんなおばあちゃんてビックリした？フッフ」

澤村操が上品に笑った。

「六十一歳じゃローンが組めないですよ。」

「それは残念ね。」

「いや、別にローン云々はいいんだけど・・・」

「嘘おつしやい。本当はがっかりしてるんじゃないの。」

正直凶星だったが、立川が操のことを社会人の先輩として尊敬していることは事実だった。しかし若い彼としたら、そう解釈されことは心外だった。

「いえ、色々勉強させて頂きましたし・・・。しかし、こんなに毎晩のように長電話してたらご主人にもご迷惑がかかるかと・・・。」

「主人はいませんよ。」

「・・・お亡くなりになつたんですか。それとも離婚かなにか・・・。」

「うーん、両方とも外れね。私、結婚しなかつたんです」

全てが思惑から外れることばかりで、なんと間合いの悪いことかと思いつつ、改まった口調で言葉を繋いだ。

「・・・なにも知らないのに勝手な推測でプライベートなことをとやかく伺って申し訳ありませんでした。しかし、お話を伺っている」と、とても六十一歳には感じません。」

何度も六十一歳という年齢のことを言われたら、女性としては不愉快に思う筈なのに操は、社会経験がなく、立川に悪気がないことが分かっていた。

「褒めてくれてるのよね、そう解釈しておきますね（苦笑）。」

「勿論です。ローンのことはともかく、またお電話差し上げてもよろしいでしょうか。」

立川にとつても自分の母親以外で、初めてこんなに話し込んだこの年配女性との縁を大切にしたかった。

「こんなおばあちゃんてよければいつでもどうぞ。」

操は鷹揚だった。

「いろいろご迷惑お掛けしました。暑い日が続いているから体には気をつけて下さいね。」

「ありがとうございます、君も早く初契約取れるといいね。」

素敵な女性だったと心底思えた。しかしその後は、忙しさのあまり、操のことはすっかり頭から離れてしまっていたが、そんな矢先に、なんと操本人がエースデベロッパーズを訪れた。

受付嬢から内線で、立川のいる営業一課に連絡が入り、電話を受けた課長の木之元が言った。

「おい立川、おまえ宛に澤村さんっていうお客様が来てるぞ。」

「澤村さん……ですか？ 誰だろう……。」

「知らないのか。」

「知りませんが……ちょっと受付に行ってきたてもよろしいでしょうか。」

「お客さん以外だったら早めに済ませるよ。なにかの営業だったら、今忙しいからとかなんとか言って即刻断ってこい。」

一階下の受付まで降りる道すがら、営業課長の木之元が、営業だったら早く断ってこいといった言葉に、多少なりとも矛盾を感じ、苦笑を禁じえなかった。

受付に来ると、立川には見覚えのない上品そうな婦人が椅子に座っていた。

「いったい誰だろうと訝りながらも、研修で身に着けた接客マニュアル通りに両手を前に組んで、頭を深く下げた。

「お待たせ致しました。営業一課の立川でございます。」

上品な女性は立ち上がり、歯並びの良い素敵な笑顔で、

「こんにちは、澤村です。初めてお顔を拝見しますね。」

戸惑いと誠実さの入り混じった顔で立川が言った。

「????あのー大変失礼ですが、どちらの澤村様でしょうか。」

「あれー、覚えてないの？ 六一歳でローンの組めないおばあちゃんよ。ホホホ……。」

この笑い声で、立川の記憶が一気に鮮明になった。

「操さん、澤村操さんですか。」

あまりの声の大きさに、受付嬢が驚く程だった。

「急に押しかけてきて驚いた？ 立川君があまりにも熱心だったから、少し話を聞いてみようと思ってね。」

「とにかくこんな立ち話じゃなんだから、応接室にどうぞ。」

「ありがとう、じゃ少しお邪魔するわね。」

応接室で改めて澤村操を見ると、とても六十一歳には見えないような若さと優雅さを兼ね備えた美しい女性だった。立川の回りにいる六十歳を過ぎた女性というのは、女性というよりも文字通り、オバハンばかりだったし、五十五歳になる自分の母親も、いつも生活に追われる色気の欠片もないその辺のオバさんだったから、この母親より六歳も年配の女性の美しさに正直驚嘆していた。

「いつもお電話ばかりでしたので、こうやって面と向かうと少し照れますね。それにしてもあまりに美人なんで気後れしてしまいそうです。」

厳しい研修の成果もあって、初対面でもいつの間にか、もう一人前の対応ができるようになっていた。

「そういう台詞が簡単に言えるってことは、立派な社会人になりつつあるってことね。」

「とんでもございません。本当に美しいと思っているから正直申し上げただけです。それに今は駆け出しのペーパーですし、最近は上司からも厳しい言葉で毎日、結果を問い詰められています。やっぱり営業って難しいですね（苦笑）……。」

「そっかー、毎日上司に叱られてるから、うちへの電話も遠ざかったってことね。」

立川には痛いところだった。

「申し訳ありません。ローンが組めないからといって急に手のひらを返したような態度を取ってしまいまして……。あれからもう二

週間以上も経ちますが、未だに初契約が取れてないんで、正直かなり焦っている状態なんです。」

「あっ、まだ初契約できてないんだ。君の記念すべき初契約になるかどうか分らないけど、もしよかったら詳しい話しを聞かせて貰おうと思つて、こつやつて君の会社までノコノコ来たわけだけど。」

操の優しさに感動しながらも言いにくそうに立川が口を開いた。

「それはもう嬉しい限りですが、操さんの場合、ローンの問題がありますので……。」

申し訳なさそうに云つた。

「キャツシュでも駄目なの？」

想定外の反応が返つてきたため、狼狽してしまつた。

「えつ、キャツシュ。現金でご購入するつてことですか。」

切れ長の立川の目が団栗眼のようになり、口元も開いた状態で、なんとも締りのない表情になつていた。そんな立川の顔が操には可笑しかつたらしく、苦笑しながら確認するように云つた。

「それでも駄目なの。」

「いえ、勿論それなら問題ございませんが、間取りによりまして平均しても七千万円以上しますよ……。」

「君の言つてた代官山のマンションだけど、2LDKで九千万円の部屋は未だ残つているの？」

「在庫はございますが……九千万を現金でご購入されるつてことですか？」

「そんなに驚かないでよ。それつていけないことなの。それに未だ購入するつて決めた訳じゃないんだから。取り合えずお話を聞かせてくださらない。」

「申し訳ありません。大至急詳しいご説明を上司から致しますので、少々お待ち下さい。」

田舎育ちの立川としたら、東京のバカ高いマンションを一人暮らしの女性がキャツシュでポンと買うなんて想像だにしなかつた。世の中には自分の常識なんかとは遙かにかげ離れた人がいるというこ

とに心底驚かされていた。

受付から内線を入れ、事の顛末を手短に課長の木之元に連絡し、急遽木之元が資料一式を抱え、立川と合流した。立川が驚いたのは木之元の反応だった。九千万円をキャッシュで買うお客様が現れたにも関わらず、木之元は平然としていたからだ。

応接室までの短い廊下を速足で歩きながら、立川が木之元に訊いた。

「課長、九千万をキャッシュだなんて本当ですかね。」

「本当かどうかは話してみると分かるよ。もし本当だったら、対象を赤坂の一億三千万円の物件に振り替えてみるからな。」

「えっ、そんな可哀想じゃないですか。」

「はあ、可哀想ってなんだよ。」

「だって彼女には代官山の物件を説明するからって言ってるんですよ。」

「だから・・・？ そのお客様が代官山より赤坂を気に入ってくれたらそれでいいじゃないか。」

「そんなの詐欺じゃないですか。」

「詐欺っておまえ・・・。まあよく見ている。」

「先ずは代官山から勧めて下さいね。これだけは約束して下さい。」
「分かった分かった。」

木之元が面倒くさそうにいなした。応接室には澤村操が室内に置かれていたマンションのパンフレットを捲って時間を潰していた。そこに木之元と立川が入ってきた。

「立川がいつもお世話になっております。私、課長の木之元と申します。」

木之元は慇懃な姿勢を保ちながらも、熟練した仕種で名刺を差し出した。

「澤村です。立川君から毎晩電話を頂き、彼の熱心さと清々しさにほだ絆ほだされました。これも何かの縁だと思ひまして、お話を伺いにきました・・・。」

「有難うございます。彼は今年入社したバリバリの新入社員でして、澤村さんが生涯で一番最初に関わるお客様ですので、当社共々宜しくお願い致します。」

「そんなプレッシャーかけられたら断れないじゃない。(笑)」

「とてもいい物件なんでどうぞ前向きにご検討下さい。(笑)」
リラックスした雰囲気の中で、交渉が始まった。しかし、交渉といつても始めは相手の緊張を解させ、鎧を脱がせることから始まることが多く、木之元はやはりその辺りは長けていた。

「立川から聞いたんですが、共栄銀行にお勤めだったそうですね。共栄銀行は当社のメインバンクでして、いつも無理を効いて頂いているんです。当社の今日があるのは大袈裟ではなく、共栄銀行の力添えがあったらばこそなんです。」

「確か経営者は、上塚弘明さんでしたね。私も頭取室で二、三度お目にかかったことがございます。でも私が入行したのは共栄が合併する前でして、前身の昭和銀行の頃なんです。当時は都内の中小企業や、一般家庭が主な取引先で、あんなに大きくなるとは夢にも思っておりませんでしたのよ。」

「昭和銀行ですか、懐かしい響きですね。僕らの幼い頃は、東京の下町は昭和銀行一色でしたし、当時は本当に都民の生活に密着した銀行というイメージがありましたね。」

「私も正直あの当時が無性に懐かしく感じる時があります。」

「合併したのはもう二十年ぐらい前になるんですかねー。」
「万博から三年後ですから十六年程前になりますね。戦後の混乱期からようやく抜け出し、驚くような高度成長で物質的には豊かになったんですが、オイルショックでアツと言う間にガタが来て……。当時は将来を考えれば、合併しか選択肢がない状態でしたから、でも合併といつても、実際は規模が上の丸友銀行による吸収合併に近かったですからね。でもあの当時の昭和銀行と今の共栄は、何か全く違う銀行のように感じるの不思議ですね……。」

「そうかも知れませんか。今、世界の銀行のランキングは一位から

十位まで全て日本の都市銀行が独占している状態ですから、銀行の業務そのものも昔と比べたら大きく変わってきているのかも知れませんが。国民の意識も、貧しい時代は団結して経済を復興させようとしていましたが、豊かになったら、それぞれが違う夢を見るようになった・・・しかし、それは決して悪いことではないでしょうね。」

「そうですね。個性を求めることは決して悪いことではないと思います。」

「澤村様は窓口業務なんかも経験してるんですか。」

「私は入行以来、殆どが秘書部勤務で、最後の十年間は頭取秘書をやってきました。ですから具体的な銀行業務なんかは経験がないんです。その分、通常業務をしていた行員よりも生々しいところは見てきましたけどね。」

「頭取秘書だったんですか、合併時の昭和銀行の頭取は、確か正木竜太郎さんですかね。」

「よくご存知ですね。正木頭取は昭和銀行の象徴のような方でしたからね。しかし当時は合併することに反対する勢力も多かったんですが、大蔵省銀行局の思惑や、銀行内部の権力争いなんかもあって、一時は内部が崩壊寸前までなりましたが、最終的には正木頭取が押し切って合併に至ったということですよ。でも本当は正木頭取の部下で、当時部長だった小山内おさないさんが周囲を根気強く説得できたからであって、そう言う意味では、最大の功労者は小山内さんかも知れませんが。彼は四年前に共栄の頭取になって、今や日本を代表する銀行家として昨年のバンカー・オブ・ザ・イヤーに選ばれましたね。それに結果的に見れば、合併によって都市銀行にもなれたし、行員の待遇面も大きく変わったので、あの時の正木さんと小山内さんの判断は間違ってたと言えますね。」

「本当にそう思います。共栄さんは、他の都市銀行と比較しても一般市民の預貯金も多いし、支店数が都内では一番ですから、合併によるメリットなんかも計り知れないものがありますよね。行員の態

度もいいし、何より一番一般家庭に近い都市銀行じゃないでしょうか。」

「そう言っていただと元行員としても嬉しい限りです。」

同じ銀行勤務時代の会話でも、年長者で経験豊富な木之元の会話は、若い立川が操と話すそれとは次元が違っており、彼女の銀行での立場や職歴をさり気なく聞き出していた。このさりげない会話で、相手の歴史を紐解くことは若い立川には未だ難しい手法なので、木之元のテクニクに脱帽していた。信用のおける客だと判断した木之元は、すかさず本題に入っていた。

「それでは早速具体的な説明をさせていただきます。先ず、澤村様のお住まいは杉並の永福と伺ってますが、現在のお住まいは賃貸マンションなんですか。」

「いえ、戸建に住んでいるんですが、築四十年と、古い上に広い家ですので、正直申し上げて便利のいいマンションがいいなとは潜在的に思ってたんですよ。そんな心を見透かしたように立川君からマンションの電話があったから（笑）……。立川君の話では渋谷の代官山を勧められたんだけど……。」

「代官山は人気物件で、当社も力を入れて販売しておりますが、とりあえず当社一押しの物件を二〜三ピックアップさせて頂いてもよろしいでしょうか。」

「代官山以外でも検討して欲しい物件があるってこと?。」

「いえ、代官山を含めた複数物件をご参考がてらご紹介したいのですが……。」

「分かりました。それじゃお願いします。」

「その前にお伺いしたいのが、仮の話なんですけど、もしマンションを購入した場合、本宅を誰かにお貸しするか、処分するかはいかがお考えになりますか。」

「そこまでのことは今の段階では考えてはいませんが……。」

「何故そのようなことをお伺いするかといえば、現在の生活環境を大きく壊したくないというお気持ちが強いか、せつかく新築マンシ

ヨンに変わるのであれば、生活スタイルも大きく変えたいと思うか、それによってお勧めする物件が変わってきますもので……。できれば大きく変えたくない場合は極力永福近くの物件、逆に環境を変えたい場合は思い切って都心の一等地の物件をお勧めしたかったかものですか。」

木之元が本当に聞き出したかったのは、資金があるか否かだった。資金を持ってない場合は現在の家屋を処分してからということになるから、多少なりとも時間が掛かるが、処分を検討してない場合は資金があるということになるので、契約までの時間が省けるという訳だ。

「今の生活を堅持しようという気持ちはそんなに強くはございませんよ。新しい生活になれば、それはそれでまた楽しみも増えるというもんですし。」

「わかりました。もし、貸す場合でも処分する場合でも当社でよければ微力ながらご協力させて頂きますので、これからは安心して当社のマンションのみを考えて頂いて結構です。」

先ず、東京の街で住みたい場所として、代官山は毎年上位にランクされていますが、現在当社では代官山を含め、自由が丘、赤坂を特にお勧めしていますが、その中でも赤坂は本当に立地がよく、赤坂見付けの駅から徒歩五分の場所に物件がございます。入居は十二月の中旬の予定ですので、年末年始を新築マンションで過ごして頂けますので、どうか赤坂も検討物件の一つとして加えて頂ければ有難いのですが。」

検討物件に加えて貰いたいといいつつも、代官山ではなく、赤坂の物件【ヨーロッパレジデンス・赤坂シティー】のパンフレットを素早く机上に並べた。最高級物件だからパンフレットも一部一万円相当のものである。本棚に置いても様になるようなパンフレットを捲りながら木之元が本格交渉に入った。

「先ず、この物件の最大の特徴は設計なんです。設計士は日本を代表する島崎仙太郎先生にお願いしており、従来通りの間取りではな

く、正真正銘のヨーロッパ調の広く落ち着いた空間づくりをお願いし、全戸百二十平米を越える部屋ばかりです。

地下には四季を通じて温度調整されたプールを設置しておりますし、最上階は共有スペースとしての展望台、これはメンバーズオンリーということですので、入居者以外が入ることはできません。それに一泊二千元と格安なゲストルームも二部屋確保しております。

また都心のマンションでは珍しいのですが、駐車場も入居数に対して百分之百ございますし、来客用駐車場も二台確保しております。驚くなかれ全戸無料なんです。

エントランスは画像確認が出来るオートロックですし、管理人も午前十時から夕方六時まで常駐しております。また、一階にはクリーニングボックスを設置しておりますので、わざわざクリーニング屋さんに行く必要ありません。それに、近所の救急病院である、赤坂山王クリニックとも提携しておりますので、急病の際にも盥回しになることはありません。

これだけ徹底的に拘ったマンションは都内でもめったにございません。それと、敢えて部屋数を四十邸に制限したのは、価値をより一層高めるためなんです。邸数を少なくすることで、希少価値が高くなるということに繋がってきます。」

木之元が独特の集中力で畳み掛けた。この時の顔は、澤村操の銀行時代のことを訊いてる顔とは別人になっていた。しかし操は思いがけない反応を示した。

「なんだか伺っていると龍宮城のようなマンションですね。でも、こんな楽ばかりできるマンションに住んでいたら人間が怠け者になつてしまう気がしますね（笑）。」

想定外の反応に木之元もやや慌てたが、そこはベテランだけあって、直ぐに気を取り戻し、操の言葉を敢えてそのまま受け入れた。

「正に龍宮城です。私たちはお客様全員に龍宮城に住んで頂きたい一心で、仕事に励んでおります。怠け者はさておき（笑）、この赤坂の龍宮城をどうか真剣に検討頂けないでしょうか。」

「赤坂は共栄銀行の本店がある場所ですので、私にとっては庭みたいな場所なんですよ。馴染みのお店も結構あるしね。それはいいとしても、勝手知ったる土地だけに、知らない土地に行く新鮮さには欠けるかも知れませんか。でも素晴らしいマンションであることは課長さんの熱心なご説明でよく分かりました。でもこんなに素晴らしいマンションなのに何故未だ完売してないの？」

「正直申し上げて殆ど営業活動することなく、売り出しと同時に完売したのですが、一邸解約になってしまいました。名前は申し上げられません、澤村様もご存知の著名な作曲家の方だったんですが、契約直後に、重い病にかかられましたもので・・・縁起の良い話ではないので、申し訳ございません・・・」。

「そうだったの、それはお気の毒にね。で、今はどの部屋が空いているの？」

「実は一階東側の角部屋なんです。高層階をお望みなら残念なんですけど・・・。しかし一階は若干ですが庭もついていますし、一階ならではの良さもあるんです。なによりも出入りが便利ですし、お買い物袋を提げて帰宅する時もエレベータを利用しなくても良いのです・・・それにプライベートには細心の注意を払っておりますので、外からは全く見えないような設計にしております。」

「高低は全く問題ありません。逆に歳を取ってからは、一階の方が何かと便利ですね。それよりもどんな方々がお住まいになるのかしら？私が考えるマンションの良さって、立地や機能性も重要な要素ですが、そのマンションにどのような方がお住まいになってるかが一番心配することなんです。特にお隣にどんな人が住んでるのかとても気になります。」

操の心配は重要なキーワードだった。実際、高額なマンションを購入しても、問題を抱えている住民がいた場合、特に暴力団員風の人間が住み出した場合は、憩いの場である筈の住居が台無しになってしまうか、それともどこか、その資産価値が大きく崩れてしまうからだ。

「ご心配には及びません。実名を上げることができませんが、今回ご契約頂いた方々は、社会的にも信用の置ける方々ばかりです。正式契約を頂いた方の中には政府の要人もいらっしゃるでしょう、外交官の方もいます。また、赤坂という土地柄、ヨーロッパの大使館関係の方も二名いらつしゃいます。外国人ですが、とてもご立派な方々です。あと、弁護士先生とか、大学教授とかもいらつしゃいます。また、お隣は元大手家電メーカーの役員で、現在は退職され、奥様とお二人暮らしです。プライベートがあるので、それ以上は申し上げることが出来かねますが……。」

「それだけ伺えば結構ですよ。赤坂の一等地に建つマンションですから、それなりの方ばかりなのでしょうね。課長さんを信用致します。」

「有難うございます。」

木之元は操の洞察力と感性に舌を巻いていた。それから約一時間は対象物件の細かな説明が続いた。経験が豊富だけに、木之元の説明は細部にまで及んでおり、操の心配は、その殆どを解消できるものだった。応接室に入ってから約二時間が経過し、喋る方も聞く方も軽い疲労感を感じていて、少し休憩を入れることになり、操が手洗いに立った。立川はこの二時間を横に座って聞いているだけだったが、それでもかなり神経を疲労させていた。

「課長、契約までの道程って想像以上にしんどいですね。横で聞いているだけでも神経が磨り減りそうです……。」

「当然だ、殆どの人にとって人生で一番高額の買い物なんだから。真剣に考えているお客様にはそれ以上真剣に対応しなければ、絶対に契約なんて出来ないんだ。しかし、本番はこれからだぞ。絶対にお前の第一号契約にしてやるからな。」

「よろしく願います。」

普段は意識的に単細胞で、ひょうきんな人間の素振りをしてるが、同期の中では一番出世しており、その片鱗をまざまざと見せつけていた。

「そろそろクロージングだ。肝心の契約に入るからよく見てお
よ。」

そうこうしている内に操が帰ってきた。着座すると同時に計った
ようなタイミングで、二度目のサービスであるアイスコーヒーとケ
ーキが運ばれてきた。最初に麦茶と和菓子を出した女性とは違う女
性社員が、恭しく絨毯に膝を着きながら、失礼致しますという上品
な挨拶を終え、アイスコーヒーとショートケーキを操の前に置いた。
「長時間でお疲れになったでしょう。どうぞコーヒーで喉を潤して
下さい。」

こういつ時の木之元の笑顔はなんともいえない清々しさがあった。
「どうも有難う。受付の女性といい、コーヒーを運んで頂いた女性
といい、よく教育がされている会社ですね。私の長い銀行時代の経
験からなんですが、会社つて受付と電話応対で殆どが判断できるん
ですよ。なんだか格言のように思われがちなんですけど、本当にそう
なんです。挨拶や応対というのは仕事の基本ですよ。基本が出来
てない会社が複雑なことなんかできるはずがないですからね。そう
いう意味ではこちらの会社は本当に基本がよく出来てる会社だと思
います。」

管理職として、本当に有難い言葉を貰い、木之元は心底嬉しかっ
た。

「有難うございます。澤村様からお褒め頂いたことを、早速彼女達
に伝えておきます。営業の場合、お客様と直ですが、彼女たちのよ
うなバックオフィスに勤務する者にとつて直接お客様からお褒めの
言葉を頂くことはめったにないことなんで、本当に彼女たちも喜ぶ
と思います。」

操は顔を立川に向け、彼にも労いの言葉を送った。

「立川君のお電話も若者らしくとても気持ち良かったわよ。そう
言えば課長さんとはかり話してたので、君とは全く喋ってないわね
(笑)。」

遠慮がちに立川が口を開いた。

「本格的な契約交渉は今回が初めてなもので、緊張で心臓が張り裂けそうです……。」

「あら可哀想。でも本格的な交渉はこれからよ、ねえ課長さん。」
「敢えて意味深な笑顔を木之元に投げ掛けた。」

「澤村様には敵いません（笑）。それじゃ最後に本格的な交渉に入りますか（笑）。」

「価格のことよね！いつ言い出すかと思ってました。でも、価格表にこれだけ大きく明記されてるから嫌でも分かりますよ。一億三千万円ですよね。」

「高いと思われませんか。」

「この金額よ、安いとは言えないでしょう。でもこの立地で、この設備ならひよっとしたら安いのかも知れませんが。実は私なりに少し調べてから来たんです。俗に言う億ションって、派手な物件が多いのにこのマンションは不思議と地味な印象があるんです。それも敢えて生活者の事を考え地味にしているような気がします。赤坂という東京の中心地なのに、敢えて派手さを隠しているところがいいわね。」

木之元が感嘆した表情で言葉を繋いだ。

「澤村様、正にその通りなんです。会社側としたら、利益のみを追求したら、もつと高層にし、販売戸数も増やすこともできたんですが、敢えて高級感の中に落ち着きを取り入れたマンションにしたかったんです。」

木之元は確かな手ごたえを感じつつあった。機を見て敏、まさに今が真のクロージングのチャンスだと感じた木之元は、改めて背筋を伸ばし、澤村様、ご契約頂けますでしょうかという言葉を発しようとしたその時だった。このやり取りを眺めていた立川が思わず口を開いた。口を開いたというより、我慢し切れなくなった感情が弾け、衝動的に叫んでいた。

「操さん、契約して下さい。お願いします。」

本人は気付いてなかったが、いつの間にかソファから立ち上が

り、絨毯に土下座するような姿勢になっていた。

操も、木之元も啞然として言葉を失っていた。

先に気を取り戻したのは木之元だった。

「おい、なんて格好してるんだ。早く椅子に座りなおいなさい。」

「いえ、操さんが契約してくれるまで座りません。お願いします。」

操の顔が歪んだ。

「やめて、立川君……。」

操は目のやり場に困り、^{すが}縊るような仕草で木之元に助けを求めた。

木之元が両手を操の肩口付近に差し出し、まずは操を落ち着かせようとしたり。そして優しく穏やかな口調で、言い聞かすようにささやいた。

「立川、よく聞いてくれ。お前の熱心さはわかった。しかし、その行為は澤村様にとってご迷惑な行為なんだ。そこを分かってくれ。」

しかし、木之元の説得は全く通じず、今度は額を床に擦り付け、深々と正真正銘の土下座をしていた。

「お願い致します、操さん。」

立川は、明らかに自分自身を見失っていた。

「いいかげんにしないか。」

操の手前、大声を出す訳にはいかないが、その体勢を変えようとなない立川に、流石に少し厳しい口調で叱り付けるように云った。しかし今後は操が感情的になった。

「私、あなたにそんな格好をさせてまで、このマンションを買おうと思いません。不愉快です。」

操は立ち上がり、部屋を出ようとしたが、木之元が必死でなんとかしようと操を宥めた。

「澤村様、見苦しいところをお見せして、申し訳ありませんでした。どうか、もう少し、もう少しだけお時間を頂けませんでしょうか。」

大らかだった操の顔が一転して冷たい表情になっており、制する木之元の目を射抜くように低い声で云った。

「課長さん、先ほどよく教育できた会社だと云いましたが取り消し

ます。新入社員が客に土下座までして買わせようとする会社だとは思っていませんでした。失礼します。見送りは結構ですから。」もはや操を止めることは出来ず、呆然と見詰める木之元の前を去って行った。一瞬遅れはしたが、木之元も足早に歩く操の背後から、なんとかしようとはあらゆる謝罪の言葉を投げ掛けた。受付を抜け、エレベータ前まで来たが、エレベータは無情にも直ぐに扉が開いてしまった。そして立ち止まった操は、とどめの言葉を木之元に発した。

「課長さん、エレベータの中まで、入ってきたら私にも考えがございません。」

強烈なアツパーカットのような言葉に、木之元は諦めざるを得なかった。扉が閉まって階下に下りていくのを呆然と見送りながら頭を垂れていた。その様子は、普段のひょうきんな木之元からは想像もつかない、敗者のそれだった。

同時に激しい怒りが込み上げ、拳を握り締めたかた思つと、脱兎の如く走り出し、交渉していた応接室に向かった。激しい剣幕で扉を開け、中に入ると、ほんの数分前まで和やかな空気が充満していた部屋だったが、そこには怯えるような目の立川が悄然と立ち尽くしていた。

木之元は、そんな立川を睨み付けていたが、数秒後、腹の底からの怒号のような声で「この大馬鹿野郎がー！」と叫んでいた。手にはいつしかテーブルの花瓶が握り締められ、立川の背後の壁に投げつけられ、砕け散った破片は立川の足元に散在していたが、木之元の怒りは益々激しさを増し、節制の効かない状態になっていた。狂ったようにテーブルをひっくり返し、椅子を思い切り蹴り上げていた。この異常とも思える行動に、受付の女子社員が、怯えるような声で部長の石原に連絡を入れ、助けを求めた。

知らせを受けた石原が応接室の扉を開けると、前代未聞の光景が目に映った。応接室は、直下型地震が過ぎ去った後のような状態になり、仁王立ちした木之元が、未だ中腰の立川を殺さんばかりに睥

睨っていた。

「いったい何があったんだ。」

木之元は石原の存在にさえ気付かず、何を云ってるのか判断できないような状態で、大声で立川を罵っていた。石原は、心配して同行していた部下の赤嶺と原嶋に命じ、取り合えず怯えている立川を部屋から出し、隣の部屋に非難させた。その際にも木之元はスラングのような言葉で激しく立川を罵り続けていた。

石原も興奮状態だった木之元の背中を撫で、部屋から出ると、社外に出した方が良いと判断し、エレベータで階下まで行き、一旦パシフィックタワー隣にある日比谷公園に連れ出していた。時計は夕六時を回っていたが、夏の六時ということもあり、陽は高く、大勢のビジネスマン達が闊歩していた。途中、自販機で冷たい缶コーヒを二本買って、一本を木之元に渡した。噴水脇に腰掛けた時は流石に木之元も我に返っており、平身低頭石原に頭を下げた。石原は優しく話しかけた。

「事の顛末をゆっくり話してみる。」

肥満気味の木之元は夏の暑さに顔中汗だらけになり、貰った缶コーヒを飲まずに、顔に当てたり顎の下に当てながら、一切合財を包み隠さず報告した。

話を聞いて、全てを把握した石原がなんともいえない笑顔で語り出した。

「土下座かー。今時の若い奴で土下座する奴がいるって事は日本も捨てたもんじゃないぜ（笑）。それだけあいつが純粹だつてことだ。土下座つて時と場合によるからな。土下座して終わることもあれば、土下座から始まることもあるしな。まあしかし、年配女性が若い男に土下座されたら、そりゃ引くかも知れないな（苦笑）・・・。しかしだ、どんな理由があるにせよ、社内で管理職が暴力沙汰を起こすなんてのは言語道断だ。今回の件は全面的にお前に非がある。お前から立川に詫びを入れる。とにかくお前は上司なんだから、新入社員の将来に責任があることを肝に銘じておけ。」

「申し訳ありません。後であいつとゆっくり話してみます。」

「そうしてくれ。ところでそのお客様はどうするつもりなんだ。」

「明日にでも、連絡を取ってみます。」

「直接伺ったらどうだ。お前と立川で。こういう場合は午前中がいいな、あまり早すぎてもなんだから朝の十時前後がいいかも知れないな。留守の場合は詫び状をポストに投函しておけ。」

「そうしてみます。」

「それとな、これは杞憂かも知れないけど、相手が共栄の頭取秘書だった人だから、慎重にやってくれよ。妙な誤解が生じないとも限らないからな。」

「承知しました。」

オフィスに戻ると立川は憔悴しきった様子で係長の赤嶺と一緒に別室で待機していた。木之元が入室し、誠意を込めた優しい表情で話しかけた。

「さつきは興奮してすまなかった。勘弁してくれ。」

木之元は、この新入社員で、自分の部下でもある立川に深々と頭を下げた。激しく叱責されるものと思いついて立川は拍子抜けする思いで、木之元を見つめた。木之元の思いもよらぬ謝罪に立川は戸惑いながらも安堵し、今度は立川の方が、改めて木之元以上に深く謝罪した。

「本当に申し訳ありませんでした。自分でも何故あんな態度をとったのか分かりません。初契約が取れず焦っており……。」

「わかった。もうそのことは気にするな。しかし、我々も企業人だ。このまま放置しておくわけにはいかないから、早速明日にでも俺とお前とで澤村様のご自宅に、お詫び方々訪問してみろぞ。」

「よろしく願います。」

「アポイントメントをとらずに行くから不在の可能性もあるけど、その場合はメッセージを入れておこう。明日は入社しなくていいから九時に永福駅で待ち合わせよう。お前も疲れたろう。今日はもう帰っていいからゆっくり休め。」

木之元としたら何時間もかけて積み重ねてきた契約交渉が、最後の最後に、部下の非常識な言動で木っ端微塵に崩壊したから疲労感
は立川のそれとは比較できないほどだった。それでも課長としての
仕事がある関係で、新人社員の立川のように帰宅することは出来ず、
いつものように十一時過ぎまで業務を行った。立川も、自責の念に
苛まれており、乗換駅の池袋で静かなバーに入り、深夜までウイ
スキーをがぶ飲みしたが、芯から酔えなかった。

翌朝、立川が永福駅に到着したのは約束の一時間前だった。駅前
のコーヒーショップに入り、彼なりに操にどう謝罪しようかと考え
に考えたが、結局答えは見出せなかった。その後木之元と合流し、
澤村邸に向け歩を進めた。道すがら、立川は木之元が彼女にどう切
り出すのか心配していたが、木之元はそんなことなど億尾にも出さ
ず、いつも通り、ひょうきんに接していた。

永福駅から七〇八分歩いた頃、木之元がこの辺りだなーと云つた
矢先に、白壁の豪邸が現れた。周囲は閑静な住宅地であるが、その
邸宅は周囲の家とは全く違う存在感を呈していた。その屋敷の古い
大きな表札には、澤村と書かれていた。ここだなと、呟くやいなや
木之元がインターホンを鳴らすと、応対に出たのは以外にも若い娘
のような声だった。

「少々お待ち下さい。」

一人暮らしの筈なのにとお互い疑問に思いつつ、待機していたら、
玄関に出てきたのは二十歳過ぎの、長い黒髪を白いヘアバンドで止
め、目鼻立ちの引き締まった若い女性だった。一見して操によく似
た、その美しい女性が口を開いた。

「マンションの会社の方ですか。」

操との関係は分からないが、マンション云々を言うのであれば昨
日のことは知っていると判断し、木之元が平身低頭言葉を発した。

「はい、エースデベロッパーズの木之元と申します。朝早く、お約
束もせずにお邪魔し、申し訳ございません。もうお耳に入ってるか
とは存じますが、昨日、澤村様に大変失礼なことを致しまして、合

わせる顔がないのは重々承知は致しておりますが、一言お詫びしたいと思い、非常識にもご自宅まで伺った次第です……。」

緊張気味の二人を見て、若い女性は気の毒そうな顔をしながらも、ごく自然な笑顔で、

「わざわざ自宅までお詫びに来て頂くこともございませんのに……どうぞ、散らかしてますがお入り下さい。」

その時だった。操が玄関先に出てきた。

「麻美、お客様なの？」

緊張した面持ちで、二人が同時に頭を下げた。

「澤村様、昨日は折角お越し頂いたにも関わらず、あのような不愉快な思いを……。」

遮るように操が云った。

「そんなに何度も頭を下げないで。昨日は娘に散々叱られてしまいました。必死になってお願いしている新入社員にそんな冷たい態度をとって、もし、その彼がそれが原因でクビになったら、ママのせいだからねって……。私の方こそ大人気ない態度をとってしまつて御免なさいね。」

操は立川の両手を握り締めて謝った。立川は戸惑いと安堵感でなんともしえない表情になっていた。この光景を眺めていた麻美がその場を取り繕った。

「玄関先で謝りごつこなんてしてたら、ご近所に変な噂が立つわよ。とにかく皆さん家に入った入った（笑）。」

木之元も立川も、麻美の存在に感謝したい気持ちだった。

屋内は時代劇に出てくる武家屋敷のような造りであった。通されたのは、十二畳の和室に古い応接セットを敷き詰めており、歴史と重厚さを兼ね備えたような部屋だった。一見して時代を感じさせるこの家に、木之元が感嘆したような声を上げた。

「正に純日本風のご自宅ですね。私はマンションを企画販売する会社なんです、このような堂々とした優雅さはマンションでは絶対に無理ですね。一度でいいからこんな家に住んでみたいもんです。」

木之元は、その重厚さに圧倒され、思わず本音を漏らしていたが、背後から麻美が、痛いところをついてきた。

「マンション会社の人がそんなこと云つていいのかしら（笑）。」
麻美は、アイステイーとロールケーキを運びながら苦笑していた。

「あつ、これは失言でした（笑）。ところで、お邪魔した時から疑問だったんですが、お嬢様がいらっしやっただんですね。私は一人暮らしだとばかり思っておりまして。」

操は思い出したように云った。

「そういえば娘のことは云つてなかったですね。今はイギリスのオックスフォード大学に留学してまして、夏休みで一週間前に帰国したばかりですよ。」

木之元が驚きながら、

「オックスフォードですか。それは凄いですね。何を専攻してるんですか。」

麻美は配膳を終わらせ、ソファーに浅く腰掛けながら応えた。

「心理学です。英語では「サイコロジー」と云うんですが、難しく思うに感じますが、これが結構面白いんですよ。犯罪心理だとか行動心理だとか経済心理なんかもあるんですよ。」

大学ではロクに授業に出ず、野球ばかりやっていた木之元が、

「心理学ですか。全く縁がない分野ですね（笑）。」

「でも管理職なら、部下の心理や、客の心理を読み取ることも大切なマネジメントですよ。母の心理を読み取れるかしら（笑）。」

「痛いところをついてきますねー。お母様や立川の心理を読み取れていたら、こんなことにはならなかったですね（笑）。」

「でしょー（笑）。」

「麻美、失礼なこと云うもんじゃありません。」

二人のやり取りを聞いていた操が笑いながら云った。

「それにしても吃驚するほど美しいお嬢さんですねー。それに、こんな美人なのに、気取ってなく、明るく朗らかですし、正直ファンになってしまいました。（笑）。」

「えー、私のファンだなんて（笑）。課長さん、独身ですか（笑）。」

「残念ながら子供が二人います（洗）。」

「うー、それは残念（笑）。」

「なに馬鹿なこと云ってるの。この調子ですからね。でも、今年でもう二十五歳になるんですよ。早くお嫁に行つて欲しいんだけど、お嫁に行つた経験のない私の台詞は説得力がないって娘に云われてしまいますのよ。どなたかいい人がいたらご紹介頂けますか。」

「心得ておきます（笑）。でもこんなに魅力的なお嬢さんなら、お母様が心配されなくても大丈夫ですよ。」

「それは課長さんの買いかぶりです。親から見たら、おつちよこちよいで機転が利かない娘にしか見えませんのよ。」

三人のやり取りを眺めていた立川が、やっと緊張の糸が解けた様子で微笑んでいた。そんな立川に操が優しく語りかけた。

「昨夜は君の事が心配で、本当は朝一番に私の方から会社に電話を入れようと思つていたのよ。課長さん始め、大勢の上司に叱られたんじゃないの……。」

立川は色々云いたかつたにも関わらず短い言葉しか出なかった。

「いえ……叱られて当然のことですので。」

様子を窺っていた麻美が優しい笑顔で、

「本当に気にしないでいいですからね。それよりそのマンションだけど、パンフレットがあつたら私も少し話を聞きたいな。」

木之元が操の顔を見て様子を伺った。

「よろしいでしょうか。」

「それは結構ですけど、お時間の方は大丈夫ですよ。」

「いえ、これが我々の仕事ですので。」

木之元は鞆から資料一式を取り出し、昨日操に説明したことを掻い摘んで娘の麻美に話した。

「ママの勤めてた銀行のすぐ近所じゃない。パパもここなら歩いて来られるし、私は賛成よ。それにこんな大きな家じゃ、手入れや管

理するのも大変だし。」

木之元も立川も麻美の云った「パパ」という言葉に、誰だろうと訝ってみたが、娘がパパというんだから、それなりの人なんだろうと解釈し、それ以上のことは追及しなかった。

そして、一番重要なことを確認しなければならなかった。

「今回は澤村様に対しまして多大なご迷惑をおかけしましたが、最後は担当者である、この立川本人にバトンを渡します。立川、最後は君の口から澤村様に伝えなさい。」

立川としたら、いきなりの指名だったので、多少の戸惑いはあったが、木之元の云いたいことは理解していた。そして、ありったけの誠意を込めて、澤村親子に語りかけた。

「澤村様、いえ、操さん。青二才故、最後までご迷惑のかけっぱなしでした。正直申し上げて、昨夜は会社を辞めようとも思いません。勝手なことを申し上げてることは百も承知ですが、私は操さんにこのマンションで幸せに暮らして欲しいという気持ちに嘘はありません。それから、麻美さん、貴方がいなければお母様との関係は終わってしまいました。お礼の言葉もありません。どうか、お二人でこのマンションで幸せに暮らして頂けませんでしょうか。」

契約してくれという言葉は敢えて使わなかった。しかし、操には立川の心が痛いほど分かっていった。そして立川の目をまじまじと見て、すっかりした、それでいて穏やかな声で語りかけた。

「立川君の初契約に関わることが出来てこんなに嬉しいことはありません。こちらこそ宜しくお願い致します。」

操と麻美を見る立川の目から不覚にも涙がこぼれていた。そして絞り出すように「有難うございました。」と云ったままうな垂れていた。横で見守っていた木之元も肩の荷が降り、安堵感を顔一杯に表した。

その後は、木之元がベテランらしくテキパキと契約に関する説明を始め、入金日を確認し、最終的な書類を全て回収した頃には、昼の

二時を回っていた。操が時計を眺め、

「あつ、もうこんな時間だったんですね。お腹すきませんか？よろしかったらお昼と一緒にしませんか。この近くに美味しい和食処があるんです。」

「いいですねー、正直言ってお腹ぺこぺこなんです。」

間髪入れずに麻美が、

「とにかく天井が最高なの。天井なのに全く脂っこくなく、とても繊細なのよ。さあ早く行きましょう。」

四人とも空腹感の極地に達していた。

澤村邸から徒歩三分のところにあるその小さな店「和食処・三平」は午後二時過ぎということもあって、客は疎らだった。四人掛けのテーブルに着座した後は、全員が麻美一押しの特製天井を頼んだ。肥満気味の木之元はダイエツトしてるにも関わらず大盛りを注文した。他愛もない話をしている内に注文した天井が運ばれてきた。付け合せに、赤出汁と白菜の漬物があったが、その漬物に麻美が醤油を木之元、立川、操の順に、小鉢に少しずつ差し入れた。細かい気遣いの出来るお嬢さんだと木之元が関心しながら麻美に訊いた。

「ところで、麻美さんは彼氏いないの？」

「課長さん、いきなりどうしたんですか（笑）。」

「いや、こんなに美人で、気配りができる女性の彼氏は羨ましいな
ーって思ってたね（笑）。」

「えーっ、そんなこと云われたの初めてですよー。」
操が間に入った。

「課長さん。有能なビジネスマンとお見受けしますが、こと女性
に関しては見る目がありませんねー（笑）。」

「ひどーい、それは云いすぎよママ。」

「だってホントのことじゃない。そんなことより、冷めないうちに
召し上がりましょう。」

「そんなことだって！ますますひどーい！」

微笑みながら膨れっ面をしていた麻美だったが、よく通る声で「

頂きます」といい、上品に丼を食べ始めた。車海老、キス、しし唐、南瓜を胡麻油で揚げたこの天井は、空腹のせいもあってか絶品だった。

「美味しいなー。こんなに美味しい天井は久しぶりですね。いや、本当に美味しいですよ。」

木之元は大盛りを頼んだにも関わらず、一番早く食べ終わって、未だ足りなそうな顔をしていた。

「課長さん、よっぽどお腹すいてたんですねー。」

麻美が木之元を見て笑った。

立川も食べ終わっていたが、何故か落ち着かない様子だった。

「なんだ立川、ひよっとしてお前ももう一杯食べたいのか。」

木之元がいつものようにからかった。

「いえ、そんな・・・もうお腹いっぱいなんですけど・・・。」

何かを云おうとしたが、躊躇してるようだった。

「なんだよ?。」

木之元が訝った。

突然立川が真剣な顔を麻美に向けた。

「麻美さん、留学を終えたら日本に帰国するんですか。」

「???取り合えずその予定だけど・・・。」

「よかつたらイギリスの住所教えて下さいませんか。」

喋りながらも立川の顔は、よく熟れたトマトのように赤面していた。

「私の住所ですか・・・。」

麻美は不思議そうな顔をしながら、

「それは構わないけど、でも、どうして・・・。」

立川は契約交渉時とはまた違った緊張の面持ちで、

「あの・・・僕、麻美さんに一目惚れしてしまいました・・・。」

横で聞いてた木之元がハツとしながら即座に間に入った。

「おい立川、勘弁してくれよ。たった今、契約を終えたばかりなんだぞ。キャンセルになったらどうするんだ。」

木之元は大袈裟に頭を抱えた。

「すみません、でも……。」

「そんな話は今すべきことじゃないだろう。さっ、皆さんもう食べ終わつたみたいですね。帰りましょう。」

これはヤバいと感じた木之元が伝票を握り締め、席を立とうとした。

「課長、もう少し、もう少しだけ待ってくださいませんか。」

「おい、いいかげんにしろよ。お二人とも、とくかく出ましょう。」

操と麻美に店から出るよう促す木之元だったが、それを操が制した。

「課長さん、少し話を聞いてあげましょうよ。」

操の言葉だけに木之元も逆らえなかった。

麻美が敢えて嬉しそうに操に云った。

「告白されちゃった。どうしよう……。」

「何云つてんのよ。彼がこんなに真剣に話してるのにあなたって人は……。」

今度は立川の方を向いて操が云った。

「立川君、うちの娘なんかちつともよくありませんよ。会社にこの娘以上の娘さんが一杯いるんじゃないの？」

操の横で、麻美は笑顔を絶やさなかった。

「いえ、そんな……。麻美さん、真剣なんです。交際して下さい。」

短い時間が流れた。その間二歳年上の麻美は、その透き通るような目で、立川を見つめていた。そして、次に操と目を合わせた。操は穏やかに若い二人を眺めていた。

「一度、オックスフォードに遊びにきて下さい。」

「????？」

「オックスフォードの友人たちから、東京に居る麻美のボーイフレンドを紹介しろって云われてるんです。」

「えっ、それじゃ。」

「でも、最初は気軽なボーイフレンドからよ！」

正式な言質を取れた訳じゃないけど、それでも破れかぶれで放った言葉に対する期待以上のリアクションに、立川が欣喜雀躍しながら、

「勿論です。」と、叫んだ。

次の瞬間、そこが店内であることも忘れ、大きな声で「グアーツ！」と猛獣のように叫んでいた。そして満面の笑みを浮かべ、何かに吹っ切れたように云った。

「さっ、課長、帰りましょう。ぼやぼやしていると部長に叱られますよ。」

木之元は宇宙人を見るような、信じられないという表情をしており、その横で、澤村親子が腹を抱えて笑っていた。

三日後、約束どおり、操から一億三千万円の入金が確認され、記念すべき立川の初契約がようやく幕を閉じた。そして、立川と麻美の小さな恋物語が、東京とオックスフォードという距離を超えてスタートしようとしていた。しかし、そんな立川の浮き立つような気持ちと相反するかのように、時代は今まさにバブル経済という快楽から一転して、暗黒の時代に突入しようとしていた。そしてその忍び寄る足音に誰も気付いていなかった。

出会いPART?

銀座四丁目にある高級寿司店「江戸前・貫太郎」は、その殆どが馴染みの客ばかりで、主人の中川啓輔の人望もあって、夜毎賑わっていた。中川は四代目店主で、明治の終わりから現在に至るまで、この地で寿司屋・貫太郎を営んでいる。ある意味、銀座の歴史を知り尽くしている店ともいえる。銀座の寿司屋は偏屈者が多いとの噂もあるが、特別そのような態度を取るのはごく一部の店に限られている。「貫太郎」四代目は、そんな迷信みたいな仕来りを嫌い、積極的に客とゴルフや釣りに行く等して、現代的な感覚をも持ち合わせている。また、職人という厳しい修行においても、「技術は学ぶべきものではなく、盗むことだ。」という旧態な考え方にも縛られておらず、ベテランが若い職人にも積極的に仕事を教えている。感覚が現代的とあって、丸の内や新橋近辺の一流企業の経営者や管理職等から鼻屑にして貰っている。

そんな鼻屑筋の一人が、エースデベロッパーズの石原であり、よく取引先や部下を引き連れ入店しているが、今宵は立川悠樹を伴って来店した。「らっしやい」という主人の声のあとに九人の店員が一斉に同じ台詞を声高に叫んだ。銀座の一流店は、立川にとって初めてだった。

「いらっしやい石原さん。毎日暑いねー。」

「おやつさん、今夜は主賓を連れてきたぞ。うちの期待のホープの立川だ。今年入社したばかりなんだ。」

「そうですね、今後ともよろしくお願い致します。」

気風のよい挨拶に立川は少し萎縮してしまった。

そんな立川に石原が同調するように大きな声で明るく立川に云った。

「今日は遠慮せずじゃんじゃんやってくれ！俺はこんな場で遠慮する奴は大嫌いなんだ（笑）。」

取り合えず二人とも生ビールを注文し、直ぐに運ばれてきた。

「なにはともあれ、おめでとう。」

「ありがとうございます。」

「課長から聞いたぞ。色々あったそうだが、初契約が一億三千万円の契約なんだから大したもんだ。よくやった。」

「いや、僕の手じゃないです。殆ど課長の力ですし、僕は・・・掻き乱したただけだから、まかり間違ったら今頃首が飛んでいたかも知れません。」

「今のお前の仕事は、お客を探して来ることだ。そして、課長の仕事はそれをまとめ上げることなんだ。お前は自分の仕事を全うした。だから、堂々と胸を張っている。」

いつもと同じように言葉の中に労いと、張りがあった。

「正直言つて、あんなことがあったのに、よく契約できたなーって・・・。」

「何故だか分かるか？」

「いえ・・・。」

「それは端的に言えば人間関係がお前の知らないうちに築き上げられていたということだ。お前が思っている以上に、お客様からお前が信頼されていたからだ。それはお前の営業マンとしての資質を認めていたからじゃなく、お前は単にお客様に愛されていた。でもそれが最も難しいことなんだ。」

「そんな・・・でも本当にそうであれば、感謝しなければならいですね。」

「そうだ、お客様に感謝する気持ちを忘れるなよ。俺たちの仕事は、その感謝の気持ちをついつい忘れがちになるからな。」

「分かりました。しかし部長、世の中って一億円以上の金を現金で支払えるような人って本当にいらっしやるんですね。実は本音と言えば、入金が確認されるまで一抹の不安があつたんです。」

立川は正直に云った。その素直さが石原には微笑ましく、石原なりの大きな答えを立川に投げ掛けた。

「箆筒預金つて言葉知ってるか？」

「いえ、なんでしょう？」

「現金を預金せずに自宅に保管してる金のことだ。日本はそれが世界一で、二十五兆円とも三十兆円ともあるといわれているんだ。まあこの中には健全な金もあれば、そうでない訳有りの金もあるがな。とにかく日本人つてのは欧米人と違って、投資よりも貯蓄が圧倒的に好きな民族だからな。」

「うちにはそんな金ありませんよ（笑）。」

「うちもそうだ（笑）。しかし、そんな人たちから金を引き出して行くのが上手いのが一流の営業マンといえるんじゃないのか。お前の上司の赤嶺はそんな営業が本当に上手いぞ。しかし、あいつはその自分の才能に気付いていない。だから成績が安定しないんだ。お前も一流のお客様に恵まれないのなら、おまえ自身が一流の人間になる努力をしないといけないぞ。」

石原は、昨日今日入った部下に対しても差別することなく、自分の考えや哲学を積極的に教えている。そんな二人の会話に店の主人の中川がタイミングよく入ってきた。

「初契約おめでとございます。いいですねー、いい上司に恵まれて。」

「本当にそう思います。」

「おいおい勘弁してくれよ。」

石原が照れくさそうに笑ったあと、

「それにしてもおやつさん、時代は変わったね。契約書を交わした後に、その当人がいる前で、その家の娘さんに交際を申し込むんだよ、こいつは。信じられないよなー（笑）。だってそうだろう、この店に寿司に食べに来た家族連れの娘さんに一目ぼれした職人さんが、寿司食ってる最中に交際を申し込むようなもんだぜ（笑）。」

立川は石原が責めている訳じゃないことは分かっていたが、それでも赤面し、頭を垂れてしまっていた。

気の毒に思ったのか、主人の中川が助け舟を出した。

「よっぽど素敵なお嬢さんだったんでしょね。」

「そうなんだ。これが飛び切りの美人なんで、俺も驚いたよ（笑）。」

「えっ、部長、彼女をご存知なんですか。」

「うん、入金があつたその日に、お礼がてら訪問させて頂いたんだ。なにしろ一億三千万の買い物をして貰ったんだからな。誠意は見せておかないとな。」

石原は、金額の大小に関わらず、契約して貰った客に対しては、必ずお礼を兼ねて訪問していることを立川は知らない。また、部長職でそれをやっているのは石原だけであつた。

「そうなんですか、ちつとも知りませんでした。」

「お前はきつと企業人としても大成するよ。女性一人口説けない男が大きな仕事ができる筈ないしな。」

「あの・・・本格的に付き合っている訳じゃなく、まだまだ友人ですから・・・。」

立川の言葉には耳を貸さず、

「大切にしろよ。それにこれは木之元から聞いたんだけど、あの美人のお嬢さんの存在がなかったら今回の契約は難しかったそうじゃないか。感謝しないとイケないな。」

「全くです。」

「しかしだ、公私混同は今回が最初で最後にしておけよ。」

石原は笑顔だつた。

「肝に銘じます。」

その後は取り止めのない話をし、江戸前寿司の美味さを堪能していた。ウニ、シャコ、コハダ、タコ、イカ、チュウトロ、エンガワ、タイ、ヒラメ、そして好物のアナゴ等をつまみながら、

「それにしてもやっぱり銀座のお寿司屋さんだけあつて美味しいですねー。僕は瀬戸内で育つたから魚が大好きなんです。」

「瀬戸内？お前故郷はどこだ。」

「高松です。」

「なんだつて。讃岐かー、俺は土佐だ。」

「えーっ、土佐！高知のどちらですか。」

「室戸なんだよ。」

なんともいえない懐かしさがお互いの胸に込み上げてきた。

「四国の出身だとは知らなかったなー。いやー、奇遇だ。そうだ、もう一軒行かないか。取って置きのお店があるんだ。実は俺の住処すみかなんだ。」

石原の顔は、子供が宝物を友人に紹介するかの如く喜々としていた。促されるまま、貫太郎を出た後は、銀座裏の路地の、そのまた裏にある、文字通り「住処」という言葉がピッタリのおよそ銀座という土地とは不釣り合いな店構えをした「土佐料理いごっそう」という小さな店だった。

一歩店に入ると、時代がタイムスリップしたような錯覚を覚えた。店内はカウンターのみの座席が八席程で、古ぼけた大漁旗が二枚と、モノクロの土佐の一本釣りの写真が飾ってあるのみであった。写真の下には小さな字で昭和十二年五月二日と書かれていた。音楽も流れておらず、カウンターの木材は所々ひびが入っており、椅子も不安定でギシギシと音がするような粗末なものだった。裸電球二個で照らされた室内には定年前と見受けられるサラリーマン二人が肩を寄せ合うようにしながら静かに呑んでいた。厨房には、額に深い皺の入った白髪の初老の主人が一人で煮物の鍋を回していた。貫太郎の威勢の良さととは全く逆で、低くボソつとした声で客の方すら見ずに、

「らっしやい」と、呟いた。

「邪魔するよ。」

無愛想だった主人が、石原の声を聞くと、初めて顔を上げた。そして挨拶よりも低い声で、

「あー、あんたか、随分ご無沙汰だなー。」

「ここんところ忙しかったからなー。」

「んっ、連れがいるのか、あんたが客連れて来るの初めてだなー」

「こいつも四国の出身なんだよ。室戸じゃなく高松だけどね。このおやつさんも室戸出身なんだよ。」

立川は低く頭を下げた。

「どうせもうなんか食ってんだろ、いつものヤツでいいかい。」

「ああ、頼むよ。」

初老の主人は、立川に向かって

「この人は、鰹のたたきとイカの煮付けしかうちでは食べないんだ。変った人だよ全く。」

「おやつさんに変った人とは云われたくねーよ。俺以上の変人なんだからな。」

「じゃ、変人コンビって訳じゃねーか。」

「全くだ（笑）。」

老人は立川に向かって、

「若いの、遠慮するような店じゃねーから気楽に食べて呑みな。お前さんも同じサカナでいいかい？」

「はい、お願いします。あつ、酒はヒヤで結構です。」

出された鰹のたたきとイカの煮付けはとても美味しく、思わず郷里を思い出していた。そんな立川の顔を横目に見ながら石原が呟いた。

「なんだよ、ひよつとしてクニを思い出してたのかい。」

石原の勘の鋭さに驚き、

「えっ、なんで分かるんですか？」

「分かるさ……。」

石原の顔は少し寂しそうだった。この人も懐かしがってるんだって思い、石原に話しかけた。

「部長もよく室戸に帰ってるんですか。」

「いや……。」

石原の顔がほんの一瞬曇ったのを見て、失礼なこと聞いてしまったなーと後悔していると、主人が割って入った。

「帰る家がねーんだよ。こいつも俺も。」

「……すみません、何だか失礼なこと聞いてしまったみたいで……」

「余計な気を回すな。いちいち、俺の顔色なんか見ないでいいから、鰯腹食えよ。」

石原は機転を利かせて、いつもの笑顔を作っていた。

「おやつさん、申し送れましたが、俺、部長の部下で、立川悠樹といます。今後とも宜しくお願いします。良かったらおやつさんの名前も教えてくれませんか？」

「おれは孝蔵つてーんだ。孝さんでいいよ。」

「わかりました。孝さんもう一杯ヒヤを下さい。」

「あいよ。」

孝蔵はまたも低い声で応えた。同じ銀座でありながら、前に行つた貫太郎とは全く違う雰囲気を感じ出してはいるが、立川にとっては、この店の方が落ち着ける気がしていた。

「孝さん、今度は一人で来てもいいですか。」

「待つてるぜ。」

孝蔵の相槌は短い言葉だったが、立川はそれがなんとも言えず嬉しかった。

「部長、このお店は長いんですか。」

「うーん、彼是五年になるかな。最初の一年間は全く喋らなかつたんだ。注文する時と、帰る時に勘定を訊くのみだったよ（笑）。クニが同じ高知だと分かった時からだっけ？」

石原が孝蔵の方を向いた。

「そうじゃねーよ、鰯の味にお前さんが因縁つけて来た時からだよ。」

「あ、そうだった（笑）。『土佐の鰯と違うじゃないか』っておやつさんに絡んだんだ。」

立川は驚き、

「????味で産地が分かるんですか。」

「当たり前だ。」

「それは凄いですね。」

厨房で、孝蔵が懽然とした顔でその話を聞いていたが、

「時期が悪かったんだ。俺だって、土佐の鯉を出したかったけど、その季節は土佐で鯉は取れないんだ。それをこの野郎が偉そうに因縁つけてきやがったから……。」

石原は苦笑していた。

「そんなことがあつたんですか、それを契機に男の友情に繋がつたつてことですね。」

からかい半分に云うと、孝蔵が、

「クソガキが、偉そうにぬかすな。」

と、ピシヤリと一瞥した。孝蔵は客におべつか使うタイプではなかつたが、銀座の一部の寿司屋の親父のような偏屈者でもなかつた。

立川が慌てて孝蔵に「すいません……。」と小さく謝った。

「それより若いのもう一杯どうぞだ。」

「頂きます。」

孝蔵の顔に初めて笑みらしきものが浮かんだ。

それ以後の会話は終始四国の話になつていた。しかし、同じ四国といつても、瀬戸内海沿岸と太平洋沿岸では様々な言葉や文化が大きく異なつていふことに立川は驚いていた。そして、飲みだして二時間近く経つた頃、徐に石原が立川に、

「ところで立川、仕事は慣れたか？」

立川は正直に答えた。

「結果が出ないことでもかなり焦つてました。今回の契約で多少なりとも安堵しますが、またゼロから始まるという強迫観念に苛まれてます（苦笑）。」

「とにかく精神的にタフでないとやっていけない職場だからな。しかしな、最終的に勝ち残る奴つてのは、矛盾してると思つかも知れないが、やっぱり真面目な奴だけなんだ。」

真面目という言葉にかなり抵抗があつたから、

「真面目ですか……。」

「おかしいか？」

「・・・正直言って少し違和感を感じます。」

「どんな違和感だ。」

相手が上司だから少し戸惑っていたら、

「遠慮せずに云ってみるよ。」

多少思案したが意を決して云った。

「その真面目な社員が短期間で結果が出ないという理由だけで沢山辞めている現状にとても不安と矛盾を感じます・・・。」

石原は真剣な表情で、

「確かに多くの有能な人間が短期間で結果を出せないという理由だけで会社を去っていった。それは否定しないし、現実にもそうだし、ある意味この会社の最大の弱点かも知れない。だが、結果を出せない社員に対し、結果が出るまで待ち続けていたら会社はどうなる？ そんな体質の会社になっても経営が安定するのであれば喜んでそうするよ。よそ様から見ると、うちは大きな金を動かしているから派手に見えるけど、内情は大きな自転車を必死で漕いでいる、まさしく自転車操業会社なんだ。だから時間をかけて育成するということができないんだ。しかしな、これでも徐々に体質改善に努力はしているんだ。」

部長職が新入社員に対して発するには、あまりにも馬鹿正直な答えだったから、正直立川も驚いていた。万人が認めるプリンス・石原が、ポツと出の若造にこんなに真摯に対応してくれるとは思っていなかった。

そして、コップ酒を飲み干しながら石原が悪戯っぽく言葉を繋いだ。「で、期待の大型新人の立川君だから、この先もこの勢いでやってもらわないとな。期待してるぞ。」

「そんな、プレッシャーかけないで下さい。本当に付いていくだけで精一杯なんです。それに所属部署が部署だけに・・・。」

「まあ、本社の営業本部一部一課だからな。常に羨望と嫉妬の中心にいるみたいなものだ。しかしな、鞆持ちは一日でも早く卒業しろよ。」

「鞆持ち・・・どういう意味でしょうか。」

「この世界に入った以上、一日でも早く出世をしるってことだ。さもないといつまでたつても一番下で鞆持ちを続けなきゃならぬぞ。」

「しかし僕は入社したばかりですから・・・。」

「だから云つてるんだ。サラリーマン根性丸出しで、人生設計なんか考えていると、弾き飛ばされるぞ。」

石原の顔は真剣だった。

「いいか、三年間はとにかく突っ走って、早く課長に昇進しろ。」

「そんな・・・。」

「いいから聞け。今はこの業界も日本そのものも異常事態なんだ。味噌も糞もごっちゃになり、全ての価格が沸騰している。中でも土地と株は狂乱している。こんな狂った事態がいつまでも続く筈はないんだ。いずれ味わったことのない強烈なしっぺ返しがかかるぞ。」

「経済が崩壊するってことですか。」

「具体的にどうなるかまでは俺にも分からん。しかし明確な弱点を抱えているこの国の一人勝ちを他の列強国が許す筈がない。それに、今は世界の通貨が日本に集中している。こんな何もない国に世界中の金が集まってるってことは、その価値が土地と株に集中するのは当然なんだ。しかしだ、極東のこんなちっぽけな国がボロ儲けすることは、世界中のエスタブリッシュメントが許す筈がない。」

経済学部を卒業した筈なのに、からつきし経済に弱い立川には石原の云わんとすることが深く理解できていなかった。それでも、この好景気が終焉を迎えるとは到底思えなかった。また、日本の経済社会が有頂天になっていとも思えず、石原の言葉が大袈裟な表現に感じてもあり、俄かには信じられず、

「研修で教わったことの中に、土地神話つてのがありましたが、その神話が崩壊し、地価と株価が下落するってこともあり得るってことでしょうか。」

「その可能性は大いにあるってことだ。」

「まさか……。」

「そのまさかだ。冷静に考えてみるよ、どこまで上がり続けるんだ。俺たちは今、こうやって銀座で呑んでるが、ほんの数分歩いたら中心地だ。その中心地は今や坪一億円以上に跳ね上がっている。異常だと思わんか！ 畳二畳が一億円だぞ。先日、うちにも銀座の土地の話があつたんだ。三百坪で二百三十億円だ。建築コストを最大限加味して三十億円としたら計二百六十億円になり、そこに十五%の利益を上乘せして売り出した場合、三百億円近くになる。建蔽率や容積率を換算した場合、邸数はマックス八十が関の山だ。それを販売したとしたら平均販売価格が四億前後になつてしまう。僅か百平米のマンションが四億円だなんて異常としか思えないじゃないか。その件で先日、役員会に呼び出された。営業としてやれるかどうかを訊かれたが、取り合えず断つた方がいいんじゃないですかつて答えたら、社長は不満そうな顔をしていたがな……。横には、経理担当役員で共栄銀行から出向している今岡常務が「出来ますよ、社長やりましょう。」って無責任な発言をしてたがな。そりゃ予定通り完売できたら大きな利益に繋がるが、失敗したら莫大な負債を抱え込むことになる。いや、もっと心配なのは、地価が急落した場合、売り出すことすら出来なくなる可能性だつてあるんだ。それに一番問題なのは、庶民が購入できないようなマンションを販売するってことなんだ。ごく一部の大金持ちのみを対象にした会社になったら、今に一般庶民はうちの物件にソツポを向くようになる。それが一番怖いよ。」

石原が云つてゐることは長期的視野に立つたビジョンであつて、目の利益を追つてないことは若い立川にも理解できた。しかし、石原の云つてゐることは経営幹部が考えることであつて、自分のような若輩が口を挟むことではないような気がして、思わず本音を吐いた。「自分は、まだそんな経営上のことを伺うような立場にはありませんから……。」

「バカ野郎、サラリーマン根性で物事を考えるなつて云つたじゃない

いか。」

「だって、サラリーマンなんですよ。」

「立川、そんな考え方は捨てる。うちは伝統ある老舗企業ではなく、いつ倒産しても不思議ではない新興の不動産デベロップパーなんだ。」

勤務年数で階級や収入が保障されている会社じゃないんだ。一日も早く、会社にとって必要な人間になり、自分の言動によって会社を危機から救えるような立場になるんだ。」

「うちの会社って、そんなに危なっかしい会社なんですか？」

「俺は危機感を持つてと云ってるんだ。先輩社員や同期入社の中より先を見据える。それしかこの会社で永く働くことはできないんだ。入社式で社長が云ってたようにやる以上は、この会社のトップに上り詰める覚悟で業務に励め。」

二十三歳といえはまだまだ遊びたい盛り故、この上司が吐く厳しい要求に対して、明らかに返答に詰まっていたが、こ状況で反論することも出来ず、分かりましたと応える以上の術がなかった。

時刻は夜の十一時を回っており、二人ともかなりの量のアルコールを呑んでいた。腕時計を徐に見た石原が、意味深な顔で云った。

「悪いな。初契約の劳いの筈が、何だか説教じみた言い方になってしまつて……。それより折角銀座に来てるんだ、最後はクラブで締めよう。いいもの見せてやるよ。」

支払いを済ませた石原は孝蔵に別れを告げ、そそくさと銀座八丁目に向かつて歩いて行つた。週末の銀座は、喧騒とネオンの煌きで溢れ、もっぱら、大人の為の夜の遊園地を彷彿とさせる賑わいを呈していた。

「やっぱり日本一のネオン街ですね。学生時代を過ごした大阪のミナミとは、醸し出す雰囲気は全く違いますね。」

立川が軽い気持ちで云つた言葉に石原が顔を歪めて呟いた。

「この浮かれた連中を見てみる。今や実質アメリカ力を抜いて世界一の金満大国になったが、勤勉だった日本人が、急に大金持ちになったから、今までの反動で危機感を忘れて隙だらけで裸踊りしている

ようなもんだ。」

立川は黙るしかなかった。しかし何故、石原はこうまでネガティブに考えるのか、不思議な気がしていた。

石原が立ち寄ったのは八丁目にある、一流のクラブが多数入っているビルの二階にある「ポンデュガル」という高級ナイトクラブだった。エースデベロッパーズでは銀行や地主の接待に頻繁に使用しており、いわばエースデベロッパーズご用達の店であった。すぐさま歳の頃なら五十半ばと思えるママが玄関口まで出迎えにきた。

「いらっしやい石原部長、お久しぶりです。どうぞこちらへ。」

通されたのは奥まったボックス席で、着座すると直ぐに二人の綺麗どころがやってきた。

「いらっしやいませ。部長、一ヶ月もご無沙汰だなんて心配してたんですよ。」

「悪いな、ここんところ立て込んでたからな。今日は新入社員を連れてきたから宜しく頼むよ。立川、挨拶しろ。」

「立川です。田舎育ちなもんで、銀座は今夜が初めてですので宜しくお願いします。」

「亜紀です、宜しく願います。」

「繭です、今後とも宜しく。」

二人とも二十五歳前後で、ストレートな黒髪と、引き締まったボディーをしており、洗練されたミディアムのスカートがよく似合っていた。

「亜紀、昼間の仕事はちゃんと行ってるのか。あんまり銀座に慣れるのもどうかと思うぞ。」

「ご心配なく。仕事は昼も夜も皆勤賞なんですよ。」

「そうか。ところでボトルはあったよな？」

「いえ、一昨日、松木専務がこられて空いちやいましたよ。新しいの一本入れましょうか。」

「空いた？専務が一人で飲んだのか。」

「いいえ、今岡常務と共栄銀行の内藤さんって方がご一緒でしたよ。」

なんか、銀座の新しいマンションの件でお話してましたけど。部長さん、ご存知なかったんですか。」

苦虫を噛み潰したような表情で、「例のプロジェクトか……。」と、呟いた。

立川が気の毒そうに、

「さっきの銀座の物件のことですか？」

「そうだ、進んでるみたいだな。仕方ないな……。」

「亜紀、他にはなんか聞いてないか？」

「私、スパイじゃないですよ。」

「悪い悪い、そういうつもりじゃないんだ。それよりボトルだったな、いつものヤツでいいぜ。」

「有難うございます。じゃあ、バルンタインのニューボトル入れます。」

洋酒のことなど何も知らない立川が石原に、

「バルンタインって酒の名前なんですか。」

「レミーマルタンのバルンタインだ。」

「なんですか、それ！」

「いいから呑め、美味しい酒だぞ。それより立川、ここにいる客の半数以上が不動産と株でポロ儲けしている奴等ばかりだ。あそこのピンの派手なワイシャツ着て、ホステスを独占してるキザったらしい奴がいるだろう。あいつは森下って野郎で、「東京シティー開発」って、ご尤もな名前をつけているが、要するに地上げ屋のボスだ。」

その後ろでママと踊ってる太った親父は、「新橋インベストメント」という投資顧問会社の株屋の代表だ。それとな、あいつらが接待しているテーブルに、紳士然として座っている真面目そうな仮面を被っているのが銀行屋だ。東京シティー開発は先月、原宿の千坪の土地を転がし、あつという間に二十億円の純利益を上げたって業界紙に掲載されていたぜ。実は例の銀座の土地も奴から話があったんだ。おっと、噂をすればなんとやらだ、来たぜ。」

森下はアルマーニのスーツを粋に着こなした四十前後の一見して

派手好きな印象を与えていた。

「これはこれは、誰かと思ったら、エースの石原部長じゃないですか。ご無沙汰致しております。お声掛け下さればいいのに。」

「森下社長が、気持ちよく呑んでるのを邪魔したら悪いと思ってね。」

「そんな他人行儀なこと云わないで下さいよ。身内同然なんだから。それより少し邪魔しても宜しいでしょうか。」

口もききたくないような男だったが、仕事上での付き合いもあり、無下にはできなかったので、「どうぞ。」と、促した。

森下は着座するや否や、甘ったるい声で、

「聞きましたよ。役員昇進だそうじゃないですか。おめでとござます。」

「いや、まだ正式に決まった訳じゃありませんので。」

「いえいえ、石原部長の業績から見たら遅すぎるくらいですよ。」

この女々しい喋り方が、癪に障り、どうにもこころにも我慢できなかった。不倶戴天の敵とはこのような人間のことをいうのかと、内心思いつつも、グツと我慢しながら、

「私も、森下社長に少し伺いたいことがあります。」

「銀座の土地のことですよ。」

相手から切り込んでくるとは想定外だった。森下はキザに見える反面、ことビジネスにおいてはかなりシビアな男で、石原が言葉を選んで話そうとしていたら、

「役員会では、石原部長一人が反対したと伺ってますが、何か問題でもあるんでしょうか。」

「理由もなく反対した訳じゃなく、もう少し考えてみたらどうかと云ったまでです。」

「不思議な会社ですよ、役員会で承認されそうなことが、一介の部長の一言で左右されるなんて。でも、一昨日、松木専務とこちらでお話して、大筋で合意に至りましたので、来週には正式契約になりますよ。なんだか、石原さんが役員になったら仕事がやりにく

くなりそうで心配なんです。だって、エースデベロツパーズの文字通りエースなんですからね。今後は仲良くして下さいね。」

痛烈な嫌味だったが、そこは修羅場を掻い潜ってきた石原だけに、穏やかな表情で、

「森下社長こそ、私を誤解してるみたいですよ。私にはそんな権限も資格もありませんのでご安心下さい。」

「そうですか。今後ともよろしく願いますね。それじゃお客様に失礼ですので、おいとまします。」

「いえ、彼は客じゃなく、今年入社した私の部下なんです。先日初契約を上げたので、その慰労として銀座を案内するだけなんです」

「そうでしたか、それはおめでとうございます。亜紀ちゃん、こちらの坊やにレミー一本差し上げて。」

石原に対する言葉遣いに、鼻持ちならない奴だと思っていた矢先だったから、思わず挑発的な言葉で食って掛かった。

「待って下さい。見ず知らずのあなたに高価なお酒を頂く訳にはいきません。」

「あーら、元気のいい坊やなこと。これは、私からの初契約のプレゼントですよ。それじゃ、部長ごゆっくり。」

森下は、ステップを踏み自分の席に帰って行った。

「部長、なんですか、あのオカマ野郎は。」

ホステスの亜紀と繭が、必死で笑いを堪えていた。石原も最初森下の言動に立腹していたが、立川の単純な怒りようを見ると、つい笑しく腹を抱えて笑い出した。そして、ボーイが持ってきたレミーマルタンを指差して、

「それより、そのレミー一本幾らすると思う。」

「三万ぐらいするんですか？」

「一本三十万円だ。」

「えっ……。」

立川は絶句したまま突っ立っていた。

「どうだ、今晚は勉強になったか？」

「・・・はい。ところで、今の話は本当なんですか。」

「今の話って？」

「取締役になられるって話です。」

「あー、いや、まだ正式決定じゃないからな。」

「役員になられたら部長職はどうなるんでしょう・・・。」

「まだ決まってるのに答えられないぜ。」

「仮になった場合は移動もあるんでしょうか。」

「その可能性はあるな・・・。それにな、青山君と樋口君が支店網拡大に尽力してくれてるから、俺だけ役員になり、本社に残ることは本来ならば許されないことなんだ。」

福岡支店長の青山元彦と、札幌支店長の樋口正三は同期入社であり、社長の上塚が互いを競い合わすように、西日本と東日本の開発に凌ぎを削っていた。この二人の頑張りによって、政令指定都市に支店を広げることが出来たし、なにより地方都市にマンシヨンの良さを広めることに繋がった。そしてその役目を終えた二人が、本社に帰ってきた場合のポストも用意しておかなければならなかった。

「お顔は入社式で拝見したんですが、両支店長はどのような方なんでしょう。まだ三十代後半のようにお見受けしたんですが。」

「二人とも今年で三十八歳だ。戦略家の青山君と、情熱家の樋口君と言った方が分かりやすいかな。でも地方をあそこまでにするんだから二人とも大したビジネスマンであることには変わりないがね。」

青山も樋口も石原の後輩であり、二年間部下でもあったから、二人からの信頼は厚いが、石原としたら、地方経験を彼等に任しているある種の負い目があることは事実だった。しかし、立川にとっての石原は理想郷のような上司なので、移動になることは彼にとっては寂しいことなので、重い気持ちになっていると、益々バラバラタイプが身体に染み渡っていた。もうかれこれ七時間以上も呑み続けていたので頭がクラクラしていた。

「それにしても、部長はどうして何年もトップを維持できているんですか。なにか秘訣のようなものがあるんでしょうか。」

石原もかなり酔ってはいたが、

「そんなものあるんなら俺が聞きたいぐらいだ。」

「社内では十年後の社長は石原部長だって殆どの人が云ってますよ。」

「十年後だつて・・・一年先の自分がどうなっているのかさえも分からないのに、十年先のことなんて分かる筈もない・・・。立川、お前も俺の歳になったら分かつて貰えると思うけど、人にはそれぞれ役割があるんだ。言葉は悪いが、その役割を演じなければならぬんだ。今の俺は新進気鋭の不動産デベロッパーの本社営業本部を預かる身だ。まずは、自分の担当している部署を盛り上げていかなければならない。それと同時に全体のことも考えなければならぬ立場になつてゐる。銀座の土地の件でも分かるように、時として、会社の方針に真つ向から立ち向かわなければならぬ時があるんだ。四面楚歌になる時だつて数え切れない程あるぜ。」

若い立川と比較したら明らかに石原は酔つていた。およそ泥酔という醜態を人様の前で晒したことはない石原が今宵はそれに近い状態になつており、顔だけではなく、緩めたネクタイから見える首筋まで充血している様子だつた。見かねたホステスの亜紀が、

「部長、今夜は飲みすぎよ。そろそろお帰りになつた方がいいんじゃない。」

「そんなに酔つてるか？」

「酔ってますよ。繭ちゃんもそう思うでしょ。」

「そうですよー、でもこんなに酔つた部長を見るのも面白いね（笑）」

「おい、からかつてるのか。でも・・・たまにはこんな夜があつてもいいじゃないか。おい立川、お前も今宵は酔い潰れる（笑）。」

「了解しました。今夜は潰れます。（笑）。」

「よっしゃー（笑）。」

「でも、部長が昇進するのは嬉しいけど、離れるのは辛いな。」

「またその話かー。もう昇進の話はいいよ。それにな、なんか今回

は見送られるような気もするんだ。」

泥酔してはいるが、語尾には複雑な心境があることを立川は感じていた。

「どうしてですか。万人が認めていることですし、さっきのオカマ野郎だって遅すぎるって云ってたじゃないですか。」

「おい、今宵はお前の慰労のために来たんだぞ。俺のことはいいから、折角の銀座村を大いに楽しめよ（笑）。」

これ以上訊くのは野暮だと判断し、それから閉店までの一時間はホステス相手にバカ騒ぎしながら呑み続けた。時計を見ると午前二時を過ぎており、足元がおぼつかない状態になった石原が、流石に、「おい、立川そろそろ帰るぞ。それにしてもうわばみのような男だなー。」

「お疲れ様でした。今夜は本当に楽しかったです。また来ましょうね、部長。」

「そう度々来れるかよ、幾らかかかっていると思うんだ（笑）。でも、お前が第二四半期で、新人のベスト5に入ってたなら、また連れて来てやるよ。」

「分かりました、約束ですよ、亜紀さんと繭さんが証人ですからね（笑）しかしベスト5は少しキツイなー。」

「バカ野郎、ナンバーワンって云わないだけでも有難いと思え。」
「了解しました。」

銀座の長い夜が終わった。店を出たのは夜の二時半を回っていたが、この不夜城の街は多くの人を飲み込んだまま、未だに荒い息を弾ませていた。

澤村家では母親の操が甲斐甲斐しく夕食の準備をしていた。近所の魚屋で買ってきた大きな目のメバルの煮付け、筍の若竹煮、芝えびと貝柱の掻揚げ、ふるふき大根、白身魚の吸い物等、豪華絢爛とは言わないまでも、和食の基礎がないと造れないものばかりである。

娘の麻美も台所に立ち、母親の料理を受け継ぐべくあれこれと教わっていた。

「パパは未だに和食しか食べられないの？」

「そうなの。最近はお仕事で海外に出張することも頻繁にあるんだけど、帰ってきたら間違ひなく体重が落ちてるか、お腹を壊して帰ってくるのよ。でもね、ついこの間、ニューヨークに出張した際に、六十五歳にして、初めてハンバーガーが食べられるようになったって一人で喜んでたのよ。笑っちゃうでしょ。」

「それにしても、基本的にはお肉も駄目で、サラダも駄目。好物はお魚の煮付けと、野菜の煮物だけだなんて、日本以外では絶対に暮らせないわね（笑）。それより、今日は早めに来るって云ってたけどホントかなー。また午前様になるんじゃない（笑）。」

「昨日まで出張だったでしょ。早くあなたの顔が見たいのよ。最近はどううちに来ると、麻美、麻美ってあなたの話ばかり。ママ、時々あなたに嫉妬するのよ（笑）。それより、もう出来たから温かいうちに食べましょう。待ってたってきりがなし。」

「そうしようか。」

楕円形の比較的大きなテーブルに出来上がった料理を並べながら、操もどこか喜々としたような表情であった。操の愛情こもった料理に舌鼓を打ちながら、

「うーん、やっぱりママの料理が一番美味しいね。」

「イギリスにだって美味しい料理はいっぱいあるでしょ？」

「イギリスって食に関しては無頓着っていうか、関心を払わない国なんだって。紳士は食べ物にアーだこーだ云わないってことかしら。いまだに代表的な料理がフィッシュ&チップスぐらいしか浮かばないでしょ。」

「あなた、普段の食生活は大丈夫なの？」

「もう子供じゃないんだから大丈夫だよ。」

麻美は実際、幼い頃から手が掛からない子供だった。小学校、中学校の義務教育は、東京では私立に入れたがる親が多いにも関わら

ず、頑として公立に入学させ、高校は都内の公立高校では最難関といわれた都立一条高校に合格し、大学も国立東都教育大学に現役合格した。大学では、当初高校の英語教師を目指していたが、専門課程で学んだ心理学に興味を持ち始め、卒業後は更なる専門性を求め、英国のオックスフォードへ進んだ。勉学だけでなく、スポーツにも励み、小中高と水泳の選手として活躍し、都大会にも選出される才能を發揮した。また、大学では家庭教師や、花屋でのアルバイトに励む傍ら、演劇部に入り、その美貌故、常にヒロインの役が当たる事が多かったが、周囲の人間関係のことを気にし、何度かヒロイン役を断ったこともあったし、積極的に裏方仕事も手伝った。また、四年生の最後の舞台では、大好きだったヘンリック・イブセンの「人形の家」の主演・ノラを見事に演じきり、大喝采を浴びた。その後、大手芸能プロダクションから熱心にスカウトされたこともあったが、その要請をキツパリ断り、オックスフォード大学大学院への道を選択した。母親をとても大切にし、大学三年の夏にはアルバイトで貯めた金で、カナダへ親子旅行を楽しんだ。操がある意味心配だったのは、多くの友人にも恵まれ、勉学に、スポーツに一生懸命なのに、浮いた話が一度もなかったことだった。親に隠れてコソコソできる子供ではないことを知ってはいたが、年頃の女性なのに特定の男性と交際したことが全くないと言うことは心配と言えれば心配だった。母親として、同性として、そんな相談を受けてみたいという贅沢な悩みともいえた。そんな時に立川の一件があったので、操としたら娘の気持ちを確認してみたかった。

食事が終わって、麻美が「ママ、本場の紅茶を淹れてあげようか」といい、イギリスの百貨店で買ってきた、キャッスル茶園で生産されたダージリンの最高級紅茶を母子二人で飲み出した。すっかり本場の紅茶の虜になった麻美は、

「本当は夏だからアイスティーって言いたいけど、やっぱり紅茶は熱いのが一番ね。」

満足そうな表情で飲んでいた娘に向かって、

「麻美は立川君みたいな男の子がタイプだったのね。」

一瞬吃驚したような表情で、飲んでた紅茶を口から零しそうになった。

「別にタイプって訳じゃないけど……。」

「だったらなんで交際してるの。」

「今は普通のボーイフレンドだって言っただじゃない。」

「そのボーイフレンドが居なかったから心配してたんじゃない。」

「……。」

「あなたは高校大学と大勢の友人に恵まれてたし、男の子だって沢山うちに遊びに来てたけど、交際とは程遠い間柄のように見えてたの。母親がこんなこと言うの可笑しいかも知れないけど、少し安心したのよ。」

「……。」

「去年ぐらいから、パパが、そろそろ見合い相手を探そうかって云ってたから。」

「見合いは絶対に嫌。」

驚く程の反発だった。慌てた操が、

「別に強制するつもりはないわよ。あなたの人生なんだから。」

何かを云おうかどうか躊躇っていた麻美を見て、娘を責めるつもりは皆目なかったの。「ごめんね、あなたを困らせるつもりはなかったのよ。もうこの話はやめましょうね。」

この一言が逆に麻美の心を開放させたのか、静かな口調で、

「ママが気に入ってたからなの……。」

麻美の言葉に今度は操が驚き、

「私！ 私がどうしたって云うの？」

「ママ、彼のこと気に入ってたじゃない。ママが気に入った相手じゃないと駄目なの。」

「交際するのはあなたなのよ。あなた自身の問題じゃない。」

「そりゃそうだけど……。でもママが好きになってくれる人意外とは付き合いたくないの……。」

娘の優しさが嬉しい半面、操には苦しくもあつた。

「私たちの家庭ことを心配してくれてるの？」

「そんなことない……。」

麻美は俯いたままだつた。

「麻美、私の人生は私自身が選択した道なの。だから全く後悔なんかしてないわ。だからあなたにも後悔しない人生を歩んで欲しいの。私のことを思つて、好きでもない彼と付き合ふのだったら、私はちつとも嬉しくないわ。それに彼にも失礼よ。」

「好きか嫌いかなんてこれから時間をかけてお互いを知らないことからないことじゃない。それに……。」

「それになあに？」

「正直言つて、田舎つばいところに少し惹かれたのは事実なの。容姿のことじゃなく、東京育ちの男性とは明らかに違う空気がなんかいいな……。」

「立川君の出身つて何処なの？」

「四国の香川県なんだつて。」

「金毘羅さんがあるところね。私は旅行で何度か行ったことあるけど、風光明媚でいい所よ、うどんが美味しかったし（笑）。」

「今度、是非案内しますつて言われちゃつた（笑）。」

「彼とは何度かデートしてるの？」

「デートつてもんじゃないよ。会つたのはあれから一度だけ。だつて毎日仕事が終わるのは夜の十一時過ぎだし、土日も出勤してるから本当に時間が取れないみたいなの。先週の土曜日に夕方五時過ぎから三十分程お茶飲んだんだけど、物凄く緊張してるの。ロクに話もしないまま、七時から会議があるからつて六時過ぎには帰つちやつた（笑）。でも帰り際、時間が取れなくてごめんなさいつて何度も何度も謝るのよ（笑）。」

「彼らしいわね（苦笑）。でも少し安心したわ。あなたが惹かれた理由が、田舎の空気を感じたところだなんて素敵じゃない。」

麻美は少しテレながら「そうかな」つて笑つた。

「ところでイギリスへ帰るのはいつだったかしら。」

「土曜日の最終便よ。」

「丁度お父さんの出張と重なってしまったわね。」

「仕方ないよ、でも今日会えるから思いっきり甘えちゃおうかな（笑）。」

その時、インターホンが鳴った。

「パパかなー、私出るね。」

玄関の扉を開いた瞬間、中年のハンサムな紳士が、こぼれるような笑顔で「麻美ちゃん、会いたかったー。」と手を広げて麻美を思いっきり抱き締めた。そして抱き締めた腕を緩めることなく「元気だったかい。」って左右に振り出した。麻美は麻美で、予期してたらしく動じることなく「パパ、もつと強く抱き締めて。」と云ったら、「よーし」と云って鯖折りのような状態のまま、麻美の背骨が曲がる程強く抱き締めていた。その光景は、齡六十半ばの中年が、二十四歳の娘と玄関先で交わす抱擁とは到底思えなかった。操が呆れて、「二人とも、なんて格好してるの。あなたも早くお上がりになって下さい。」と言っても、父親は麻美を離そうとしなかった。

勿頸への兆し

エースデベロツパーズ本社営業本部一部二課の課長・倉前俊介は久しぶりに巡ってきた、第二・四半期（七月から九月）の課長職部門で全国優勝に確かな手ごたえを感じていた。課の営業成績を預かる課長職にあつて、いつも第一営業課長・木之元薫の後塵に拝していた。これまでも何度か木之元の一課に迫る成績を出したことはあつたが、それでも一度たりとも木之元の上を行ったことはなく、紙一重のところまできても、最終的には負けてしまい、どうしても木之元の壁を超えられないというもどかしさに苛まれていた。

入社年度は木之元が一年先輩になり、倉前としたらこの世代において木之元に次いでの出世頭ではあるが、一度も抜けないことに大きなストレスを感じていた。しかし、これは木之元も同じで、常時二課の成績を意識しており、最後の数日間まで競り合つていても、いつも最後の最後で倉前の二課を引き離していた。木之元としたら、一度抜かれたら、抜き返すことの困難さを痛切に感じているので、突発的な大型契約で、ごく稀に違う課や地方支店の課長が優勝することとはあつても、倉前だけには絶対優勝させないように心がけていた。しかし、八十九年度・第二四半期（七月～九月）においては、若干ながらリードしており、「今度こそ！」という思いが確信になりつつあつた。

倉前を確信させたのは、今年二課に配属になつた新入社員が、この三ヶ月間、新人とは思えないような記録的な成績を出していたからだ。そして後二日で九月も終わろうとしていた矢先に、この新入社員がまたもや一億円近い契約を上げ、これで勝負あり。やっと念願の木之元越えが実感として沸いてきた。

一週間前に総務から配布された本支店全課の成績一覧が回つて来ており、二位の木之元を一億三千万円リードしており、首位の倉前が率いる二課が通算で、十九億二千万円という途方もない営業成績を

出して堂々の一位を独走していた。そして、その新入社員が一人で十一億八千万円という物凄さだった。

そして十月四日に六本木パレスホテルにて八十九年度第二期ワールドコンテスト表彰式が開催された。このゴールドコンテストは四半期毎に開催され、その期間の成績優秀者を表彰し、金一封が贈呈される。年四回開催される表彰式だが、管理職部門での優勝は、殆ど石原と木之元が独占していたが、個人優勝したのが新入社員だったのは、長い歴史の中でも初めてであった。また、個人の部で新入社員が二人入っているのも前例のないことだった。

個人成績表彰で立川の名前が入っていることは、立川自身が一番驚いていた。澤村操の初契約以後、三ヶ月間で、都合六件の契約を完了させたが、その殆どは課長の木之元の力によるものであり、実力という言葉からは程遠いものだった。

六本木パレスホテル・ニューイングランドの間は、エースデベロツパーズの役員・支店長・各部門の部長職・表彰対象者・そしていつものように各界からの有名人で溢れかえっていた。一流の外資系ホテルでの表彰式だけあって、出席者は全員、高価な背広を羽織って参加していた。急成長を続ける不動産会社だけあって、列席した顔ぶれを見ると、一癖も二癖もあるような男たちの中で、立川一人が表情にあどけなさを残しており、その分逆が目だっているようにも見えた。

司会進行は新東京テレビでお馴染みのアナウンサーである、酒井毅が毎回この式典の司会を担当しており、この酒井もまた、ヨーロッパアンレジデンス・目黒タワーの購入者の一人である。そして、エースデベロツパーズが、酒井が担当している人気トーク番組『酒井毅のお宝トーク』のスポンサーに三年前からなっており、社長の上塚も何度か出演したことがあり、その縁で購入に至り、それ以来この式典の司会進行が続いている。テレビ局の人気アナウンサーらしく人の良さと誠実さが入り混じったような酒井が一際大きな声で開会を宣伝した。

「皆様、大変長らくお待たせ致しました。ただ今より、一九八九年度エースデベロツパーズ第二期ゴールドコンテスト表彰式を開催致します。司会はいつものように私、酒井毅が進行させて頂きます。皆様、宜しくお願い致します。」

会場からタイミングよく大きな拍手が起こった。

「さて、皆さん。ここに先週八月二十九日の日本建築新聞がございます。この第二面、第三面の両面にエースデベロツパーズが掲載されております。大見出しは『非上場の超優良企業・時代をリードするエースデベロツパーズ』と掲載されております。どうですこれは中を読むと、もっと驚きますよ。全部紹介したいのですが、時間の関係もあるので、少しだけ紹介させて頂きます。『日本には五千社を超える上場企業があるが、中には成長が止まってしまっている名聲だけの企業も残念ながら数多くある。しかし、このエースデベロツパーズは、非上場ながら、日の出の勢いで急成長を続けている。』

その成長の中心にいるのが、社長の上塚弘明氏だ。上塚氏は五年前の本紙の取材で、「成長期に入ると安定を求めるのが世の常だが、私は安定という言葉が嫌いです。安定というのは安住の地のことでしょう。本来、安住の地などというものは何処にも介在しないんです。だから私は目的は持つても目標は持たない主義なんです。」と答えている。あれから五年が経過し、その言葉は現実として立証された。侍を髭髯とさせる上塚社長と、エースデベロツパーズから目が離せない。『素晴らしい賛辞ではありませんか。それではこれより、辛口で評判の日本建築新聞にここまで書かせた上塚社長から開会のご挨拶を頂きます。宜しくお願い致します。』

酒井毅の大仰な紹介のあと、上塚がいつものように冷静な表情の中に若干の笑顔を交えた独特な顔つきで挨拶に立った。

「えー、ただ今、酒井さんから過分なご紹介を賜り、恐縮しております。さて、第二期は予定を大きく上回る業績を出すことができました。四半期毎の成績から云えば、過去最高の結果を残すことが出来、役員一同大変満足しております。特に目立ったのが新入社員の

活躍です。入社式以来、三ヶ月に及ぶ研修が実を結んだ結果だと思
います。若い力がこのような結果を出すのは我が社の将来にとって
大きな希望となるでしょう。優勝した古木敬一郎君、おめでとう。

新人が並み居る先輩を乗り越え、頂点に立つことは至難の業である
ことは明白です。ましてや三ヶ月で十億円を越える業績を上げると
は天晴れとしかいいようがありません。彼は入社式で、新入社員代
表のスピーチをしてくれた事をよく覚えております。古木君の仕
事振りは課長、部長から聞いておりませんが、とにかく貪欲で研究熱心
とのことで、些かの妥協も恐れず邁進してくれた結果の賜物ではな
いでしょうか。いつもならこの後表彰に移る訳ですが、今回は特別
に、今、この場で古木君を表彰したいと思えます。古木君、登壇し
なさい。皆さん、大きな拍手で称えてあげて下さい。」

進行が狂ってしまったが、ベテランアナウンサーの酒井は心得た
もので、機転を利かせ、声高に叫んだ。

「ゴールデンキー・古木敬一郎君の登壇です。皆様、盛大な拍
手をお願いします。」

上塚が、壇上で古木と対話するつもりで、マイクをもう一本用意
してくれと係員に伝えた。指名された古木敬一郎は、入社式での代
表挨拶同様、堂々と、ゆっくり壇上に上がった。普段は仏頂面の上
塚が、珍しく満面に笑みを浮かべながら壇上に古木敬一郎を迎え入
れ、力強く握手を交わした。

「優勝おめでとう。」

「有難うございます。」

エースデベロッパーズの上塚といえば、社内では文字通り超ワンマ
ン経営者として全社員に畏怖されていたが、この古木敬一郎という
新人は入社式同様、別段作り笑いや、愛想笑いをすることもなく堂
々と上塚と対峙していた。

「まさかこの場で、新入社員に優勝の祝辞を述べるとは思ってもな
かったが、このサプライズに驚くと同時に感激しております。ベテ
ランでなければ成果は出せないという悪しき慣習を古木君が打破し

てくれました。今の気持ちを率直に聞かせてくれるかい。」

鋭い眼光と、隙のない佇まいで、古木が応対した。

「初契約は結構遅かった方なんです。それまでは自分成りに分析に力を注いでました。地方と違って東京は多様な生活形態を送られる人が大勢います。ですから、深夜でなければゆっくり話せない人もいれば、早朝でないと話ができない人もいます。端的に言えば、自分の生活に契約交渉を合わせるのではなく、お客様の時間を最優先したということが、成果に繋がったのではないのでしょうか。」

「お客様に合わせるという口で言っても、それを実行するのは、はかなりしんどかつたんじゃないのかい。」

「そうですね。一番印象に残っているのは、築地の魚市場のお客様です。午前三時に来てくれと云われましたが、その時間に行くと、もう契約して頂く準備が整ってました。そこには都合五回訪問させて頂いたんですが、いつも時間が違うんです。深夜の時もあれば、早朝の時もあり、最後は午前三時だったんですが、相手の都合に合わせたのが、とてもご主人に気に入って貰えて契約できました。」

「まさに苦勞の賜物だね。君の分析の中で、お客様の都合に合わせてること以外で何かあれば話して貰いたいんだが。」

「私のやり方など、先輩諸氏にレクチャーできるような代物ではございませんが、強いて言えば、お客様に愛されるということかも知れません。抽象的な表現かも知れませんが、契約までの最短距離を歩もうと思えば、やはり愛される人間になることが一番近道のように思えます……。」

「愛される人間になるか。とても素晴らしい言葉だけど、もう少し具体的にいえばどうということだろう。」

「言葉で表現するのは難しいことなんですが、交渉の過程で、お客様の歴史に触れることは我々営業にとって大切な宝物です。何処で生まれて、学校はどこ、家族構成、親に対する愛情、子供に対する愛情、教育、夫婦での思い出、趣味等、数え上げたらキリがございませんが、その中で人から云われて一番嬉しいことや、されて一番

嬉しいことをさり気なく行う。時には自腹で何かをプレゼントした
こともありますが、そういう時にも敢えて高価な物を贈るのではな
く、心に残る物を送る。そうすることで、血のつながりや、男女間
ではない愛情が芽生えてくると思います。その辺りを大切にしよう
と心がけてました。」

「築地市場のお客様には何かプレゼントしたのかい。」

「はい、長靴を送りました。」

「長靴？それはどうして？」

「足元を見た時に、かなり使い込んでおり、小さな穴も開いていた
ので、通気性が良く、ツボを刺激する健康長靴みたいな物を探した
ら浅草にありましたので、購入し、プレゼントしました。」

「お客様の反応はどうだった。」

「最初は驚いておりましたが、大変喜んで頂き、一昨日もお邪魔し
ましたら、ご使用して頂いており、足に馴染んできて、もうこれ以
外は履けないと仰って頂き、とても嬉しい思いがしました。」

「一本の契約にそんな経緯があったとは、聞いている私の方も嬉しく
なってきましたよ。皆様もそう思いませんか？」

場内からは割れんばかりの拍手がこえました。上塚は長引く喝采
を傾合を見計らって手で制すると、

「君にとって思い出に残る契約になったね。まさしく愛情が齎した
契約といえますね。」

「仰る通りです。感激したのは、そのお客様がその後、同業者を二
名ご紹介頂き、その二名もご契約頂き、都合二億五千万円の契約に
繋がったことです。」

上塚はわざとオーバーなアクションで、

「なに！紹介まで出たのか。古木君、その長靴の代金は幾らだった
んだね。」

「上代三千八百円です。」

機転を利かせた上塚が壇上から古木の上司である石原に、

「石原部長、彼に三千八百円即刻返してあげなさい。」

ウィットに飛んだ上塚の言葉に会場から大きな笑いが漏れた。返す刃で場内の石原が「承知しました。」と、大声で返すと今度は大きな爆笑に繋がった。壇上では、流石の上塚も感服しており、

「皆さん、三千八百円の長靴が二億五千万円になったんです（笑）。どうです、これが新入社員の営業だと思いませんか。彼との会話の中にはベテランでさえ舌を巻く程の説得力がございます。古木君、これからこの情熱を忘れることなく日々精進して、次回の第三四半期にも必ず入賞して下さい。いや、またトップでこの場に立って下さい。そして、先輩諸氏は、新人の古木君に先を越されたことを恥と思い、絶対に阻止して下さい。」

会場でこの様子を見ていた立川は、自分と同じ年の古木を別次元の人間として眺めていた。世の中には凄い奴がいるもんだと、他人事のように関心しきっており、その後、個人部門で、立川の表彰もあつたが、司会者より古木だけでなく、彼も新入社員だという紹介をされたが、その扱いは古木と比較すること事態がナンセンスと思える程、小さなものだった。

表彰式は専ら古木敬一郎のための催しのようになり、部門別表彰において、課長職部門で、木之元を抜いて優勝した営業本部第二課の倉前俊介の表彰も、それなりに派手さはあつたものの、今回はやはり古木の陰に隠れてしまい、拍子抜けする思いであった。最後は部長職部門で、石原が表彰されたが、いつものように指定席なので特別喜ぶ素振りも見せず、賞状を受け取ると、静かに一礼して降壇したのみだった。

九時を過ぎ、フィナーレを向かえ、最後の挨拶を専務の松木修が締めくくった。式典は終了したが、多数の会社関係者や、芸能人・有名人たちが上塚を取り囲んでいた。中でも取り分け熱心だったのが、昨年からエースデベロッパーズのコマーシャルキャクターに抜擢された二枚目俳優として人気の五十巧作夫妻だった。五十嵐は上塚を父親のように慕っているので、表彰式には毎回出席しており、立川はブラウン管の中のスターが、上塚にへこへこしている姿が面

白く、少し距離をとってこの光景をミラー気分で眺めていた。その時、背後から声がかかった。

「芸能人がそんなに珍しいのかい。」

振り返ってみると、なんと古木敬一郎が立っていた。見透かされてしまったようではつこの悪さを感じつつも、

「あつ、いや、別にそういう訳じゃないけど・・・芸能人が社長に媚を売っているのがなんか面白くて・・・。」

「パワフルマンになったら嫌でも向こうからへつらつて来るよ。」

「そうだね（笑）。ところで俺になにか？」

「時間があれば一杯やらないか。」

一番注目されてる新入社員が自分を誘うのが不思議だった。

「いいよ。何処行こうか。」

「取り合えず、外に出ないか。こんな所でウロウロしていると、新入社員に説教したくてうずうずしている役員連中から無理やり二次会に連れて行かされるぞ。」

「そうだね（笑）。」

「静かな場所がいいから、俺の知ってる店に行こうぜ。」

パレスホテルを出た二人は六本木交差点から徒歩五分の所にある「ジャネット」という小さな店に入った。店内はジャズが流れていたが、音量を低く設定しているので、会話するには持つて来いの場所だった。カウンターに陣取った二人は、立川がモスコミュールを、古木はバーボンを注文した。その後、古木はポケットからラークを取り出し、旨そうに吸い始めた。立川はこの記録保持者の横顔を眺めながら、知らない人が見たら、どう見ても先輩と後輩、或いは上司と部下にしか見えないだろうなと思いつながら小さく苦笑した。その笑いに気付いた古木が、怪訝そうな顔で、

「何が可笑しいんだ。」

「いや、とても同年には見えないと思ってね。」

「俺が老けてるとでも言いたいのか（笑）。」

「そんなことないよ。でもね、社長を相手にして、あれだけ堂々と

してるのは社員では君ぐらいしかいないと思ってね（苦笑）。

「それなりに緊張してたんだぜ（笑）。」

「本当かよ。」

「本当だよ。それより今日はお前に悪いこととしてしまったな。」

「悪いことって？」

「いや、お前だって新人で入賞したのに表彰式では俺ばかりになつたから……。」

「そんなことを気にしてくれてたの？結構繊細なんだね。」

「繊細じゃなきゃ、営業はできないよ。尤も、繊細でない上司も中には居るけどね。」

「誰のこと？」

「うちの課長だ。」

「倉前課長って神経質そうに見えるけど。」

「神経質と繊細は違うよ。とにかくあの課長には閉口した。」

「でも、そんな上司の下であの成績なんだから凄いね。」

「なに言ってたんだ、あの課長じゃなかったら、あんなもんじゃなかったぜ。」

「凄い台詞だ。」

自分の言葉が間違った解釈をされていると感じた古木は、少し焦つた素振りです。

「いや、決して自慢してる訳じゃないんだ。でもあの課長は、客の前でヒヤツとする台詞をいけしゃあしゃあと云うもんだから……よそう、もう終わったことだ。それより彼女とは上手くいつてるのか。」

「彼女？」

「なに言ってたんだ、億ションを買ってくれた人のお嬢さんだよ。」

一瞬で立川の顔が真っ赤になった。

「いや、あれは……。」

「彼女なんだろ？」

「彼女じゃないよ。友達だよ。それより何で知ってたんだ？」

「みんな知ってるさ。お前んところの課長がフロアで言いふらしてたぜ（笑）。」

「えー、参ったな。」

「参ることないじゃないか、独身なんだから。相手はOLなのか？」

「いや、大学院生なんだ。それもイギリスのオックスフォードの・・。」

「凄いいじゃないか、頑張れよ。」

「何を頑張るんだ（笑）。」

店内にはウイントン・マルサリスの音楽が流れていた。古木は二杯目のバーボンをウェイターに注文した。バーボン片手にクラシックジャズを聴く姿は、絵になっており、どこか幼さの残る立川とは対照的だった。そして、この大人びた古木に問い掛けた。

「君はどうしてエースに入社したんだ。」

古木は一瞬、その問い掛けに躊躇しながらも、顎を上げ、空を見つめながら云った。

「ゴードン・ゲッコーになれる近道のように思えたからなんだ。」

「??? 誰それ!。」

「去年公開された映画で、『ウォール街』って知ってるか？」

「タイトルは知ってるけど見てないんだ。映画の主人公なの？」

「そうだ。主演のマイケル・ダグラスはあの演技が評価され、アカデミー賞の主演男優賞を受賞したんだ。モデルになったのは実在の人物で、アイヴァン・ボウスキーとか、マイケル・ミルケンとか言われてるけど、俺は映画のゴードン・ゲッコーにシビれてしまった。貧しい生まれだが、野心に満ち溢れて、不動産と上場企業の株式買占めで成り上がった投資銀行家なんだ。映画では最後に失墜してしまっただけ、失墜してもいいからゲッコーになりたいんだ。だから今はビジネスを覚えるための投資期間だと考えてるんだ。そのためには出来上がった企業だと、仕事が分業化されてしまっているし、中小企業だと、スケールメリットがない。その点、エースは成長過程にあるから出世も早いし、若い内に様々な経験ができそうだと思う。」

ったからなんだ。」

「ということは将来は独立する訳なのか？」

「そうだ。将来と言っても近い将来だけだな。できれば二十代で独立したいんだ。」

「資金はどうするんだよ。親が出してくれるのか？」

「両親はとつくの昔に亡くなったよ。妹が一人いるけど、今は大学生なんだ。」

「大学の学資はどうしたんだ。」

「学費は国立大学だったからそんなに苦労はなかったし、生活費はアルバイトと、奨学金で賄ったよ。でも、授業とバイトの両立は正直しんどかったな（苦笑）。それと、さつき今、資金の話が出たけど、ノウハウと実績があれば資金は誰かが出してくれると信じてるんだ。だから今はひたすらその二つに集中してるんだ。」

「なんか、お前ならできるような気がするよ。言葉では上手く言えないけど、お前は誰とも似てないし、誰よりも向上心があるしな。」

「お前だって、誰とも似てないぜ。」

「俺は田舎モンで、何処にでもいるタイプだよ。」

「その田舎臭さが、誰とも違うんだ。」

「それって喜んでいいことなのか（笑）。」

「強烈な武器になるような気がするぜ。」

「田舎モンが武器に（苦笑）」

古木の顔は真剣だった。そして、誰も考え付かないような古木ならではの観察力を披露した。

「今日の式典を見てみる。あの場に居合わせた連中は社長を始め、役員も表彰対象者も顔つきは皆同じで、佇まいも同じような人間ばかりだ。この世界で申し上がることでできるのはあんな人間ばかりの筈なのに、お前一人が全く違う。到底、ビジネスができるタイプには見えないのに、並み居る先輩を押しつけて全社で九位に入った。正直言って何でこんな野郎が、何故この場に居るんだと思っただけど、逆にある意味お前が恐怖にも感じ出したんだ……。ひよっとした

ら俺の強力なライバルかなとも思ったぜ。」

古木の観察力に立川は、恥ずかしさと、戸惑いで何ともいえない表情になった。何か言おうとしたけど、どう切り替えしてよいか分からず、

「世間知らずのお坊ちやまは悔しいけど当たってるよ（笑）。でも、だからこそ、俺が恐怖だなんて正直笑っちゃうな。俺とお前じゃ悲しいかなモノが違う。俺の契約は殆どが課長の木之元さんの力なんだ。俺は話を聞いてくれる客を探してくるだけだから、恐怖もくそもないよ。ライバルだなんてとんでもない。それより、俺ってそんなに田舎臭いか（笑）。」

「容姿云々じゃないんだ。上手く言えないが、醸し出す雰囲気とか、ものの考え方や、価値観なんか金太郎飴のように皆同じなのにお前だけが違うんだ。地方出身者は、東京という街や社会に馴染もうと必死で努力するのに、お前は敢えて自然体のままなんだ。」

「褒めてくれてると思うんだけど、素直に喜べない複雑な心境だな」（笑）。」

「好き勝手なこと云って悪かったな。気を悪くしないでくれよ。それより、部長と銀座に行っただってな。俺も連れて行ってくれたんだ。六時間近く、ビジネスの話ばかり質問攻めしたんだけど、嫌な顔ひとつせず、全部真摯に答えてくれて感動したよ。」

立川は以外だった。どこか機械的で、冷たい感じのする古木が、上司と呑みに行っただけで感動したという言葉に人間らしさを感じて微笑ましかった。

「古木でも感動することってあるんだね。少し安心したよ。」

「当たり前じゃないか。でもあの部長は凄いな。業界の過去・現在を徹底的に分析して、来るべき未来に何をしたらいいのか方針と計画が備わっているもんな。」

「土地神話と、経済の崩壊の話もしてた？」

「してたしてた。その通りだと思うよ。それとな、時代に合った企業は未来がないって言葉が一番印象的だったな。時代の一步前を見

据える力と同時に、新しい時代を創っていくのが企業の使命だとも言ったよ。あの人が何故、あの地位にいるのかよく分かったよ俺、思うんだけど、日本って今が頂点のような気がしてならないんだ。敗戦の焼け跡から世界の頂点まで上り詰めるのは大変な時間と苦労があつたけど、落ちるのは早いんじゃないかな。それとな、今のうちのビジネスモデルは近い将来使い物にならないような気がするんだ。」

「うちのビジネスモデルって？」

「営業力でモノを売るってことだ。確かに絶対必要な条件かも知れないけど、それだけで複雑化するこれからの時代を勝ち抜くことはできないように思うんだ。同じ不動産を扱っている企業にもランクがある。旧財閥系や電鉄系のような巨大資本と、我々のような新興デベロッパ―、そして街の不動産屋さんだ。財閥系や電鉄系企業は有り余る財力と広大な土地を所有しているから、経営もキャピタルゲインからインカムゲインに方針を切り替えている。そうすることによって経営が安定する。でもそれは財力があるからできる訳であって、新興デベロッパ―は売りに続けることでしか経営を維持できない。何故、財閥系不動産会社が、分譲マンションのビジネスに本腰を入れないかといったら、旨味がないからだと思うんだ。リスクを背負って大きな資金を投入しても在庫を抱えたり、いたずらに値引きをしたりしてたら、最終的な純利益はリスクな割には少ない。そんなことよりかは行政とタイアップしてテーマパークを作ったり、再開発事業を行った方がビジネスとしたら面白いし儲かる。一番危険な層が俺たちの会社のように、大きな借金をして大きな商売をやっている会社なんだ。これだけ確立された世の中だからいくら頑張っても財閥系のようにはなれない。かといって街の不動産屋のようになつたら社員を養うこともできない。でも、この中間層って奴が一番ポテンシャルが高いのも事実なんだ。しかし、ポテンシャルが高いが故に新しいビジネスモデルを導入して業界をリードする存在にならないと、戦国時代を勝ち残ることは難しいような気がするんだ。」

じゃ、それは何だと具体的に訊かれても困るんだけどね。」

立川は古木の言葉を聞きつつ、自分の不勉強さを恥じていた。この野心家は単なる野心だけでなく、自分の人生を成功に導くために、物凄い努力を惜しんでいない。

「お前の話を聞いていると自分が情けなくなってくるんだ。俺は大学時代は遊びほうけて、ロクに勉強なんかしなかったけど、お前の話を聞いていると、何故もつと勉強しなかったのかと後悔してしまっよ……。」

「あんまり買いかぶらないでくれ。今、話したのはたまたま俺の考え方であつて、お前の知つてること、俺の知らないことだつて同じぐらいあるさ。」

「……そんなもんじゃないよ。」

「何、落ち込んでるんだ。それより、いつか俺と一緒にアントレプレナーしないか。」

「おい、日本語で言え（笑）！なんだよ、そのアントレなんとかつて。アントレ・ザ・ジャイアントなら知ってるけど（笑）。」

「なにそれ？人の名前なの？」

「プロレスラーだ。世界の巨人……。いいよ、だからそのアントレなんとかを教えてくれ。」

「アントレプレナー。つまり起業。会社を起こすつてことだ。」
「誰がだ？」

「だからお前と俺とでだ。兵隊のまままで終わる人生よりも、大将になろうぜ。」

「考えたこともないよ。」

「だから考えろよ。俺、お前が気に入ったんだ。」

「俺のどこが気に入ったんだよ（笑）。」

「愚直なまでに正直なところだ。」

「なんだよそれ、答えになつてないじゃないか。」

「今はわかんなくてもその内分かるさ。」

「おい、その上から目線の言い方には少し抵抗があるぞ（笑）。」

「悪いな（笑）。でも、お前のそのバカがつくほど正直なところがお前の最大の魅力だ。お前の彼女も多分そんなところが気に入らんんじゃないかな。」

「なんだよそれ。」

「いいじゃないか。これからも仲良くやろうぜ。」

「まっ、いいか（笑）。」

「そこだよ。そう言うところが気に入ったんだ。お前を見てると、欲が見え隠れしないんだ。ウォール街で、ゴードン・ゲッコーが、

【欲は正しい。欲は導いてくれる。欲こそ未来だ】って言ってるけど、そんな気配が全くない分、俺にはお前が新鮮に映るんだ。」

「古木よ、難しいことは分かんないけど、俺もお前が結構気に入ってきたぜ。それじゃ杯を交わそうじゃないか兄弟！」

「そうだな（笑）。」

軽くグラスを合わせると立川は一気にカクテルを飲み干し、古木は軽くバーボンのロックに口をつけた。

考え方から何もかも違う二人であったが、何故か意気投合とまではいかないまでも、互いに落ち着ける関係になりつつあることは二人とも感じ取っていた。それからはお互い口数も減り、室内に流れるジャズを心ゆくまで満喫した。鎧を脱ぎ捨てた古木の顔は表彰式とは違った穏やかな顔つきとなっており、初めて二十三歳の若者の純情さが若干だが垣間見えた気がした。色々プライベートなことも訊きたかったが、野暮ったくなるのを恐れて口を閉ざして立川も古木同様クラシックジャズを堪能した。

福岡から一ヶ月振りに帰京した青山元彦は、羽田空港内のティールームで、札幌支店長の樋口正三を待っていた。二人は同期入社で、本社で六年間に渡って経験と実績を積んだ後、全国制覇に向けて社長の上塚から、東の開発は樋口、西の開発は青山に任せるという厳命の下に、獅子奮迅の活躍を見せ、期待以上の成果を上げてきた。支店網拡大に着手してから今年で十年目を迎えており、当初は二人

とも二十八歳という若さで支店長という重責を任されたが、その若さ故、地元金融機関や、地主、それに現地採用した社員などから馬鹿にされたり、ナメられたりで散々な目にあつた。しかし、今ではその苦勞が実り、地方都市にエースデベロッパーズのマンション、ヨーロッパ・レジデンスをブランドとして定着させることに成功した。

青山はカフェオレを飲みながら、ささやかな趣味である、アガサ・クリスティーの推理小説『オリエント急行殺人事件』を読み耽つていた。エースデベロッパーズのような野武士集団にあつて、青山は全くといっていいほどがさつなところがなく、周囲も驚くほど、几帳面で折り目正しい性格をしている。推理小説を好むだけあつて、物事を組み立てていく能力に長けており、タクティカル（戦略）とオルタナティブ（戦術）に優れ、頭脳明晰な管理職として、金融機関からも、業者からも高い信頼を得ている。但し、仕事振りが冷静沈着なだけに、いい加減な仕事を部下を激しく叱り付けることも多々あり、部下からすると、非常にとつき難い管理職でもあつた。しかし、大変な努力家であり、支店長に就任してから各種資格試験に挑み、取引に必要な資格のみでなく、技術系の資格も有していることだ。設計、鑑定、インテリア等にも一定以上の水準を保っているから、専門業者としてもいい加減な提案はできない。業者との馴れ合いを嫌い、常に互いが緊張関係を保ちながら仕事を遂行するので、出来上がった物件は近隣の他社物件と比べれば常に一ランク上に仕上がっており、その分、営業活動の円滑化に繋がっている。

青山は、読みかけだつた推理小説がいよいよ佳境を迎え、名探偵エルキュール・ポワロが、オリエントエクスプレスの中で起きた殺人事件を解明しようとした矢先に、背後から樋口の声がした。

「相変わらず推理小説か、好きだな君も。」

親分と言われている男らしく、厚い胸板に派手なエルメスのネクタイをしめた札幌支店長の樋口が笑いながら話しかけた。難しい表

情で推理小説を読んでいた青山も、急に人懐っこい顔になり、

「おー、元気か。札幌はもう初雪じゃないのか。」

「残念ながら今年は例年より遅いそうだ。君こそ博多暮らしは慣れたか？」

「何処に行っても住めば都だ。そう思わなけりややってられないからな。それに福岡は今年からダイエーホークスが来て、盛り上がってるぞ。もともと野球熱の強いところだからな。」

「そうだったな。ライオンズが所沢に移転した後はプロ球団がなかったからな。」

「年配者の中には、未だに西鉄ライオンズに強い拘りを持っている人も結構いるよ。何せホークスの母体は当時、西鉄の永遠のライバルだった南海ホークスだからな。そういう人にとってはホークスを応援することに若干の違和感はあるかも知れないな。でも、大多数の人がホークスを受け入れていることも事実なんだ。それに熱狂的なんだ九州の野球ファンは。でも博多の人たちが熱狂するのは別に野球だけじゃないんだぜ。山笠に代表される祭りなんか、東京とは比較にならないほどの熱気だしな。苦労したのは『九州一國論』を唱えていただけに、余所者をなかなか認めてくれないという難しさがあったけど、一度認めてくれたら最後まで面倒を見てくれる。それが博多っ子だ。今は博多が本当に好きになったよ。ところで君の方はどうなんだ。」

「札幌は博多とは全く違う気風だな。リトル東京と言われているだけに、都会的な雰囲気を持った街だけど、それはあくまで札幌のみで、札幌から一步外に出ると、やっぱり全然違う雰囲気を感ぜてしまうよ。でも、寒い街だからかも分からないけど、概ね人々は暖かいよ。それに、新しい街だけあって暮らしやすい基盤整備ができてるんだ。」

「欧米から日本に来たビジネスマンが、ごみごみした東京の暮らしに辟易とするらしいけど、そんな人たちも札幌に行ったら自国に帰ったような懐かしさを感じ、落ち着いた気持ちになれるそうだよ。」

「分かる気がする。とにかく広いからな（笑）。それにしても東京を離れてもう十年経ったんだな……。入社した時は、まさか転勤族となって北国暮らしをするなんて、思ってもなかった（苦笑）。」「お互い様だ（笑）。東京生まれの俺たちにとつて地方は憧れと同時に、ある種の怖さもあつた。そう思わないか？」

「そうだな。会社よりも俺個人を受け入れてくれるかどうか本当に心配だつた。思い出すのは東北に支店を出した時だ。地元の大地主と喋つてて、言葉の意味が分からず、何度も聞き直したら、誤解を生じてしまい、俺が信じられないのかつて怒りだしたことがあつた。でも二年経つたら俺も無意識に東北弁を喋っているんだから世話ないよな（苦笑）。」

情に厚く、涙もろい樋口はとても社員を大切にしており、部下からは「親分」とか「ボス」という呼ばれ方をしており、その言葉が本当によく似合う、男が惚れる男だつた。難しい仕事を成し遂げた社員には、ポンと、一週間の特別休暇を与えたり、やつとのこととデートを取り付けた若い男性社員に対して、お前も男なら正々堂々と真正面から勝負しろと言つて、三万円のポケットマネーを渡したりもした。また、バックオフィスで働く人たちに対しても、月に一度は必ず札幌市内でも指折りのレストランでフランス料理などを振舞つたりしている。自分の部下を家族同様に大切にしているだけに、上司が部下に横柄な言動を取ろうものなら容赦なく叱り付けることもあるが、叱つた相手にも必ずフォロワーを忘れないし、部下を叱り付ける場合も常に相手に逃げ道を用意してやっている。こんな人間性だけに、彼を慕う者は後を絶たず、過去に勤務した、北陸支店、東北支店などの部下たちは、札幌に来るたびに樋口のもとを訪れている。

十年前、社運を賭して支店網拡大に踏み切つた際、その中心的人事を誰にするか、役員会では議論が百出した。野心旺盛な当時の中

間管理職は、役員への好機到来と、自ら名乗り出る者もあつたが、結論は誰もが驚く人事だつた。当時、青山も樋口も入社六年目の二十八歳という若さであり、社内では一定以上の実績はあつたものの、それでもビジネス社会の常識では考えられない人事だけに、一番驚いたのは他でもない当人たちだつた。なによりもあらゆる面においての経験不足というハンディキャップは当時の彼等には埋めようがなかつた。社長の上塚が、彼等に白羽の矢を立てたのは、上塚自身にとつても大きな賭けだつた。マネジメント経験が豊富な管理職を宛がうのは簡単だ。しかし、彼等は手を抜く術も知っている。自社の盛衰がかかつているこの支店網拡大という一大事業に対して手を抜くような管理職では務まらない。その最も大きな要因としては、メインバンクの共栄銀行が提示した条件だつた。当初、共栄は全国制覇のために必要な莫大な融資に対して二の足を踏んでいた。やつと関東圏で定着したビジネスだから、もう少し熟成してからでもいいのではないか、事を性急に運びすぎると上塚に進言した。しかし上塚は元来守りの経営ができないタイプでもあり、熟成とか安住という考え方を最も嫌う経営者故、双方の主張は大きく対立し、融資は暗礁に乗り上げる寸前にまでなつたが、それを救つたのが、当時共栄銀行の常務に就任したばかりの小山内誠だつた。小山内は上塚の提示した中期経営計画を何度も読み返した。強気の経営計画の中に、上塚らしい繊細さと、先を見据えた周到さが克明に記載されていた。そして何より絶対に実現してみせるという経営者としての意思の強さを感じ、最終的には融資に踏み切つた。但し、小山内は融資に際し一つの条件を出した。支店開設に伴う融資はする。プロジェクトに必要な資金も出そう。しかし、必ず三年でその支店を黒字にすること。三年経って、もしその支店が赤字なら、その時点で融資はストップし、それから先の支店開設に伴う融資は打ち切るというものだつた。この厳しい条件に対し、上塚は、それなら東京を中心に東西の都市圏に同時に支店を出し、競わす方策を取らせて欲しいと食い下がつた。互いを意識することで相乗効果を生み出すこと

ができるし、そうすることによって予定していた半分の年数で全国制覇が達成できるという目論見だった。流石に小山内も考え込んだが、最終的には上塚の情熱に押し切られる形となった。

では誰を支店長にするか？その時期、管理職の中で、このハードな仕事を任せられるのは当時課長だった石原健三しか見当たらなかった。しかし、石原を支店長にしたら利益の源泉でもある関東圏の収益が落ち込む恐れが生じてくる。思い悩んだ末に辿り着いた人事は若手二人の登用だった。人事が決定し、役員室に呼ばれた二人は正式に説明を受け、あまりの責任の重さに蒼白になっていた。青山と樋口は、それまで特に親友という訳ではなかったが、それから急速に接近し、お互いを励ましあう関係になっていった。

羽田空港は師走の喧騒も手伝ってか、人々が普段より早足で歩いているようにも思え、その光景をぼんやりと眺めていた樋口が、

「数年前までは、地方から羽田に来ると東京に帰ってきたって思っただけど、今は何故か東京にやって来たと思うよ。」

何気なく言った言葉なのに、青山は驚いたように樋口の顔を見ながら、

「君もそうか！俺も数年前からそんな感じがしてたんだ。実家も親戚も友人だって東京に集中してるのに不思議な気持ちだった。ところで、専務から明日、本社に出社しろと連絡を受けたけど、この師走の忙しい時になんだらう？何か聞いてるか？」

樋口は含みのある顔で

「特には聞いてないけど、そろそろじゃないか。」

「そろそろって？」

「俺たちの本社復帰だよ。」

青山は、その言葉を若干期待はしていたが、そうはつきり云われると、期待外れになる怖さも手伝ってか、混ぜっ返すように笑いながら云った。

「まさか。」

「でも、今年で約束の十年だぜ。」

「十年前の約束を会社が覚えてるかな（苦笑）。でも、本当にそうだったら嬉しいな。お互い義務を果たせたんだから。」

「義務を果たせたか……。その言葉が言えるようになるとは十年前は思ってもいなかったな（苦笑）。」

「心底そう思うよ。」

「ところで後進は育っているのか？」

「副支店長に権限を少しずつ委譲してたからな。事業の仕事は概ね覚えただけ、営業のマネジメントには多少の不安はあるな。福岡はどうだ。」

「うちは逆だ。営業面はなんとか安定しつつあるけど、仕入れが弱い。仕入れが弱いと、どうしても営業の足を引っ張るようになるからな。事業部の連中も、もっと成長してくれないと。」

「でも営業が安定してるのは羨ましい限りだ。数字の目処が立つてるのは支店を預かる者にとっては一番重要な事だからな。営業と言えば、本社に凄い新人が入ったそうじゃないか。第二期をトップで通過して、第三期目が終了する今月も、ぶっちぎりだそうだ。確か古木敬一郎とか言ってたな。今月の社内報に巻頭カラーでインタビュー記事が掲載されてたぜ。新人が巻頭でインタビューなんて前代未聞だ（笑）。」

「俺もコンテストで会ったけど、いい面構えしてたな。少し話してみたけど、考え方もしつかりしてるし、ありゃ石原二世かも知れないな。」

「部長よりも社長とよく似た雰囲気じゃないかな。」

「そうかも知れないな。」

「そういえば新人で入賞したのが、もう一人いなかったか？」

「いたいた。でも名前はなんだっけ？」

「俺も名前は覚えてないけど……。本社の一部一課だから木之元君のところだ。」

「でも、タイプが全く違ってたな。あまり個性も感じられなかった

し、顔つきも優しい感じのする奴だったし……。」

「新人が入賞することは、この世界では考えられないほど凄いことなのに、古木という男のせいで忘れられてんだから、そのなんとかって奴も気の毒だな（笑）。」

「ホントにそうだな。それよりもう七時だ。そろそろ行くか。」

「今宵は新橋の『政吉』で飲み明かそうぜ。」

「異議なし！」

旅の疲れもなんのその。二人は吸い寄せられるように、サラリーマンの聖地・新橋のネオンの海に向かって行った。

恋じころ

十二月二十四日・クリスマスイヴの夕刻、エースデベロツパーズ本社営業本部一部二課では部長の石原が、部下二十数名全員を呼び寄せていた。

「今夜はイヴだ。俺はクリスマスチャンではないけど、みんなも今夜ぐらいはゆっくりしたいだろう。家庭持ちは寄り道せずに、まっすぐ家に帰って下さい。また、独身者はたまには彼女とデートでもしてくれ。」

すかさず木之元がからかい半分に、

「部長、独身で、彼女がいない奴はどこに行けばいいんですか（笑）」

「ナンパでもしてる。」

全員がどつと沸いた。クリスマスイヴのこの時期、真っ直ぐに家に帰れるのは本社の営業部の中では営業一部のみだった。ノルマが達成できていない他の営業部は通常勤務であり、立川はそんな人たちを心底気の毒に思いつつも、この日を指折り待ち侘びていた。クリスマス休暇で澤村麻美がイギリスから帰国したからだ。何度かオックスフォードに手紙を出し、イヴに約束を交わしていた。身支度を整え、麻美と操へのクリスマスプレゼントを大切そうに抱え、パシフィックタワー一階ロビーを足早に歩いていると、古木敬一郎と遭遇した。古木はからかい半分に、

「なんだ、やけに急いでるけどデートにでも行くのか。」

「えっ！」

どうしてこの男はこんなに鋭いんだろうと驚いていたら、

「なんだ凶星か。どこで待ち合わせしてるんだ。」

「・・・赤坂なんだ。」

「じゃ、駅まで一緒に行くか。」

二人は日比谷駅まで歩き出した。このビジネス街においても、師

走の慌しさと、クリスマスイヴの喧騒さが交じり合っており、すれ違ふ人たちは、その殆どがサラリーマンで、紺のスーツに地味なネクタイをし、手には家族のためにケーキを提げた人たちが目立った。立川は、この仕事の鬼のような古木敬一郎が、どんなクリスマスイヴを過ごすのが気になり、探りを入れてみた。

「古木もデートなのかい？」

古木は淡々とした表情で、

「いや、契約交渉だ。」

流石に驚きを禁じ得ず、

「交渉つて……。こんな日にか。」

「こんな日だからいいんじゃないか。クリスマスイヴに契約をする。これはこの夫婦にとって一生忘れない思い出になるからな。」

やっぱり何かが圧倒的に違うと感じつつ、

「君のことだから特別な仕掛けも準備してるんだろ。」

「そんな大袈裟な（笑）。今回はご主人が公務員なんだ。安定した職業なんだけど、若いから収入に若干の不安があったから、奥さんに安心して長く働ける仕事を世話してあげたんだ。」

仕事を斡旋したという言葉に立川は益々驚き、大声で、

「どんな仕事を世話したんだ。」

「なんだよ。そんなに興味あるのか。」

「君に興味のない社員なんて社内でもいないよ。」

古木は苦笑いしながらも、急に真顔になって云った。

「一人いるよ。うちの課長だ。」

一課の立川は、隣の二課に配属されている古木と、六本木で呑んで以来、休憩時間等にはよく話すようになっていた。しかし、冷静に思い起こせば課長の倉前と古木が会話している姿をここ数ヶ月見たこともなかった。

「倉前さんとはそんなに上手く行ってないのか。」

「正常な関係とは云い難いな。」

「部長は知ってるのか。」

「勿論だ。そのことで何度か話し合ったよ。気に入らない上司だから口も利かないでは世の中通らない。倉前課長も、彼なりの努力であの地位まで行ったんだから、もう少し課長を尊敬しなさいって云われた（苦笑）。多分、あの部長のことだから、倉前さんにも同じように「部下を大切にしろ」って云ってると思うけどな。でも感情的になってるのは課長の方なんだぜ。」

「職場で孤独を感じることもなんてないのか。」

「寂寥感ってことか？ないない。この仕事は力あるのみだよ。」

強がって言っていないだけに、この男の真髓を垣間見た気がして、思わず本音を漏らしてしまった。

「まさに孤高の天才ここにありだな。俺なら耐えられないよ。」

この言葉に古木は少し気分を害したらしく、厳しい口調で、

「立川、俺たちは個人事業主なんだ。確かに会社の規模は大きいかも知れないが、それは看板のみであって、実情はたった一人の『立川商店』であり、『古木商店』なんだ。その小さな商店の集合体がエースデベロッパーズだと俺は思っている。心配してくれるのは有難いけど、俺はこんなクソみたいなことで悩んだりなんかしないぜ。それより、俺の気持ちがお前に理解されてなかったことの方が辛いぜ。」

最後の言葉は立川の胸に突き刺さった。なにより、めったに感情的になることはない古木だっただけに、彼の感情を逆撫でしてしまったようで、申し訳なく思い素直に謝罪した。

「ごめん、軽率な言葉だった・・・。」

素直に頭を下げる立川を苦笑しながら見ていた古木は、

「相変わらずだなお前は。どうしてそんなに直ぐに謝るんだ。もっと自己主張すればいいじゃないか（笑）。」

「なんか傷つけてしまったように感じたから・・・。」

「ご心配なく。そんな繊細さは持ち合わせておりません（笑）。それより質問ってなんだったっけ？」

「あっ、えーっと、あれ？なんだっけ？」

「そうだ、どんな仕事を紹介したかだったな。」

「あつ、そうそう、どんな仕事なの？」

「この奥さんは英語が堪能だったから、出版社の翻訳業務を紹介したんだ。翻訳だから出勤せずに自宅までできるし、出版社は週に一度だけ、出来上がった原稿を渡し、新しい原稿を貰うだけだ。奥さんはそのことも気に入ってくれたんだ。毎日家にいて翻訳ばかりしていたら気が滅入るし、オフィス街へ出て行けることも気分転換になるつて。それに子供が生まれた後も続けてできるしな。ご主人も、外に行かなくていいということで凄く喜んでくれたんだ。収入も定期収入として五年間は月に九万五千円で成立した。五年後に再契約つて訳だ。それに五年経ったら、ご主人の給料も上がってるから、益々生活は楽になるつて訳だ。」

「よくそんな出版社を知ってたな。」

「その出版社の東京支社長も俺のお客様なんだ。」

「そういうことか。ところで、どこの出版社なの？」

「オランダに本社がある、アムステルダム・サイエンス社だ。生物学の中では世界一の歴史があるそうさ。内幸町に東京支社があるよ。」

「それにしても凄いな。仕事の面倒までみるなんて。」

「契約における障害をソリューションしていくことも営業にとっては大切なことだしな。」

「また英語か……。俺はバカなんだから日本語で云ってくれ（笑）」

「問題解決つて意味だ。先進的な企業ではソリューション事業部つて部署がある会社も増えてきたんだぜ。」

「相変わらずよく勉強してるな。」

「こんなの勉強の内に入らないよ。それよりデートの相手はオックスフォードか？」

急に話を振られた立川は赤面しながら、

「まあ、デートつて程のもんじゃないけどな。」

「お前こそ、相変わらず初だな。ミス・オックスフォードとはどこまでいったんだ。」

「やめてくれよ。本当にそんな関係じゃないんだから。」

「クリスマスプレゼントはもう買ったのか？」

「買ったよ。君の長靴がヒントになった（笑）。」

と、いいながら左手に持った紙袋を軽く持ち上げた。

「長靴がヒントだって（笑）。」

「まあ、いいじゃないか。」

この手の会話が元来苦手の立川は喋り難そうだった。

「そっかー、青春してるなー（笑）。でも、今日はイヴなんだからバッチリ決めろよ（笑）。じゃ、先に行くぜ。頑張れよ。」

古木は颯爽と去って行った。立川はそんな古木の後姿を見ながら、この男には逆立ちしても適いっこないと痛感していた。

地下鉄赤坂見付けの駅から徒歩五分の場所にあるヨーロッパピアンレジデンス・赤坂シティーは十二月十五日の入居日以来、約十日間で半分近くが引越しを終え、入居していた。立川と初契約を交わした澤村操も二十日に引越しが終了しており、娘の麻美も一週間前に帰国していた。緊張しながらインターホンを鳴らすと、直ぐにドアが開いた。

「いらっしやい、立川君。どうぞ、上がって頂戴。寒かったでしょ。もうお食事の準備はできてますからね。」

澤村操はいつものように、こぼれるような笑顔で立川を迎え入れた。

「こんばんは操さん。引越しでバタバタしてる時にお邪魔してご迷惑じゃなかったですか？」

「大歓迎よ。あなたが一番最初のお客様なのよ。」

紺のスカートにゆったりとした白いセーターが絶妙に似合っており、初対面の時同様に、操は年齢を感じさせない美しさと気品を保っていた。

「麻美は近くに買い物に行ってるけど、直ぐに帰りますから、どう

ぞ中に入つて。」

長い廊下の正面にあるドアを開くと、四十畳程の広いリビングダイニングが広がっていた。女性が暮らしているだけに、部屋は繊細にコーディネートされており、いたる所に花が活けてあった。

自社の商品でありながら、一億三千万円のマンションの部屋を直に見たのは初めてだったので、洗練されたその造りに驚いていた。立川は業者として何か言わなくては思い、たどたどしい口調で、

「何か暮らしに不都合なこととかございませんか？」

と、尋ねたら、そんな立川の緊張を察した操は、母性溢れる口調で、優しい笑みを浮かべながら、

「とても快適よ。毎日、朝起きるのがとても楽しみなの。本当に買って良かったと思つてるのよ。それもこれも立川君、君のお陰よ。本当に有難う。」

この操の深い愛情に、立川は今更ながら心の中で感謝していた。そして恥ずかしそうに、紙袋を差し出し、

「今日は操さんに、クリスマスプレゼントを持ってきたんです。」

操は驚きの表情を浮かべ、

「えっ、私に！そんな、気を遣わなくていいのに……。」

「いえ、気を遣わなくていいプレゼントですからご遠慮なく。」

「でも……。」

「どうぞどうぞ、でもそんなに期待されると困るなー。」

「そんなことないですよ。じゃ遠慮なく頂きます。」

とても嬉しそうに受け取ると、操が立川に向かって、

「開けてみてもいい？」

「どうぞ」

袋の中にある箱を開けると、婦人用のウォーキングシューズが入っており、メイドインイタリアと記載されていた。

「これってイタリア製じゃない。こんな高価なシューズを本当に頂いていいの？」

「高価だなんて。操さんにはいつまでも健康でいて欲しいから。よ

かつたら、それ履いて赤坂の街を散策してみてください。」

「本当に有難う。大切にに使わせて頂きます。」

操は感謝の心を精一杯表した。その時、玄関先から麻美の声がした。

「ただいまー。ママ、外は雪が降ってるよ。」

麻美の声を聞いた途端、立川は緊張と嬉しさで膝が震えだしていた。そして、リビングのドアが開いた瞬間、直立不動になって挨拶した。

「お帰りなさい、麻美さん。お会いしたかったです。」

一目見て、かなり緊張していることを察した麻美が、敢えて人懐っこく、「あつ、立川君いらっしやい。寒いねー。」と、言うと同じ時に、立川の頬に両手をあてがった。まるで、母親が小さな子供にする仕草のようだった。この予期せぬパフォーマンスに、立川は口をパクパクさせ、心臓の鼓動が高鳴っていた。久しぶりに見る麻美は、健康的な美しさに益々磨きがかかり、正視できないほど輝いていた。

「さ、寒いつすね。おお元気でしたか・・・。」

「そんなに緊張しなくてもいいのよ。今日はゆっくりできるんですよ。寛いで行ってね。」

二歳年上の麻美は、なんとか立川の緊張を解そうと極めて自然な口調で立川を迎え入れた。それは、母親の操も同じで、嬉しさを前面に表し、

「麻美、立川君からクリスマスプレゼント貰っちゃったの。」

操が嬉しそうに、ウォーキングシューズを麻美に手渡した。

「素敵なウォーキングシューズね。そうか、だから手紙でママの足のサイズを訊いてたのね。ママね、十年前までは永福周辺をジョギングしてたのよ。でも、今はウォーキングに変わったから、今のママにピッタリのプレゼントね。」

「あつ、勿論麻美さんにも。」

もう一つの紙袋を麻美に渡した。

「えー、私にも。有難う。でも、お金使わせちゃったね。」
「とんでもないです。気に入って貰えるかどうか不安ですが、開けてみて下さい。」

中には、マフラーと手袋が入っていた。

「わーっ、綺麗なマフラーねー。あれっ、手袋も入ってる。んっ、これもイタリア製じゃない。ママにも私にもこんな高価なプレゼントを……。大丈夫なの？」

「そんな、大丈夫ですよ。でも、若い女性にプレゼントすることなんて初めてなんで、迷っただけけど、イギリスは多分寒い国だと思うし、麻美さんのイメージに合わせるのに苦労しました（苦笑）。」
「素敵なプレゼント、どうも有難う。」

「お二人に気に入って貰えて嬉しいです。」

二人の会話を笑顔で眺めていた操が、そろそろ食事に行きましょうと、ダイニングに誘った。

「立川君は好き嫌いってあるの？」

「いえ、なんでもOKです。」

「良かった。今日は麻美と二人で造ったのよ。」

テーブルの中心にはローストビーフが置かれており、その隣に色とりどりのサラダが並べてあった。

「先ずは、スープから召し上がってみてね。スープといってもシチューに近いかも知れないけど。」

出されたスープは見たこともないような料理だった。

「いただきます。」

一口食べて、その濃厚な味に、若い立川は不思議な感覚を覚えた。しかし決して不味くはなく、口にすることがない新鮮な味わいを感じていた。立川がスープを一口食べてる様子を、操と麻美が食い入るように見つめており、視線を感じた立川が、思わず尋ねた。

「どうしたんですか？」

二人は示し合わせたように、「美味しい？」と問い掛けた。

「あっ、ごめんなさい。食べてばかりいて……。とても美味しいで

す。」

二人は申し合わせたように、

「本当？」

「本当ですって。でもこの食感は初めてなので、新鮮ですね。普通のクリームシチューとは違った味がするし、肉じゃなく魚が入っているのも珍しいですね。不思議なのはちっとも魚臭くないです。これなんて料理なんですか。」

麻美が安堵した表情で答えた。

「カレンスキングスっていうスコットランドの伝統的な家庭料理なの。向こうじゃトラディショナルなスープとして有名なんですけど、日本にはあまり伝わってないの。本当はもっとポピュラーなものにしたかったんだけど、折角イギリスから帰ってきたので、立川君にイギリスの料理を味わって貰いたくて。」

「麻美さん、これいけますよ。なにより体が温まりますね。寒い日にはもってこいだし、とてもクリスマスらしい料理ですよ。それと、この魚はなんなの？」

「なんだと思う？」

「歯ごたえもあるし・・・なんだろう？」

「実は鱈の燻製なの。日本人が味わってる鱈とは全然違うでしょ。」

「へー、鱈ですか。鱈って柔らかい印象があったけど、燻製にするからこんな食感になるんですね。あっ、このスープおかわりできますか？」

麻美が操を眺めながら、なにやら勝ち誇った表情で、

「ママ、私の勝ちね。」と云った。

立川は若干怪訝そうな表情で、

「????勝ちってなにが？」

操は苦笑いしながら、

「いえね、珍しい料理だから、君が戸惑うと思ったの。でも、君は優しいから、不味くても必ず美味しいって云うわよって麻美と話してたの。」

「そんなことないですよ。この料理気に入りました。この料理名、もう一度教えて。」

「カレンスキングスよ。」

「なんだか人の名前みたいで、覚え難いですね。カレンで覚えときます（笑）。」

それからは、麻美の大学院での生活や、立川の仕事の話で盛り上がった。そして、操も麻美も、半年前と比べれば、かなり大人びた立川に気付き始めていた。操はこの青年が、東京という街で一人で頑張っている姿を想像し、

「立川君も、大きなお金を動かす不動産のお仕事って大変じゃないの。」

「一番大変だったのは、地名が全く分からなかったことです。生まれは四国だし、大学は関西だったから、東京はさっぱり分からなかったんです。最初はお客様の言ってる地名がさっぱり分かんなくて、お客様からは、お前地名も知らずに不動産の仕事をしているのかって叱られてばかりいましたが、やっと少しだけどわかるようになってきました。」

「今はどこに住んでるの？」

「板橋の東武練馬です。」

「板橋から日比谷までじゃ遠いねー。」

「一時間以上かかりますからね。でも、もう慣れましたよ。」

「あれからお仕事は順調なの？」

「それが、不思議なくらい順調なんです。でもこれは実力じゃなく、上司に恵まれてるからなんです。」

「上司って、あの木之元課長さんね。明るいし、ひょうきんな割には、凄く繊細な方ね。」

「課長は、言葉は変ですが、明るく厳しい人ですね（笑）。以前、一緒に呑みに行った時に云ってました。こんなにキツイ仕事なんだから明るくやらなきゃやってられないと。」

「そういえば、部長さんも契約を済ませた後にお礼に来て頂きまし

たよ。」

「あー、石原部長ですね。僕の精神的支柱であり、最も尊敬する上司なんです。」

話を聞いていた麻美が、

「髭のないゲイブルね（笑）。」

「ゲイブル？」

「あのダンディーな部長さんって、クラーク・ゲイブルに似てない？」

「クラーク・ゲイブルって、あの『風と共に去りぬ』の？」

「そうそう（笑）。」

「そう言えば、なんとなく（苦笑）。明日からバトラー船長って呼ぼうかな（笑）。」

今度は操が、

「よく知ってるわね。あの映画観たことあるの？」

「はい。リバイバルで二、三度観ました。前半のクライマックスで、人參を土から掘り出し、食べながら、神様、私は飢えに負けませんでしたところは感動的でしたね。」

「私、辛い時や苦しい時に、何度もあの映画で救われたのよ。」

立川は、裕福そうに見える操に、そんな辛く苦しい過去があったのかと、意外な気がし、人の人生なんて上辺では分からないものだと思います。麻美が不意に尋ねてきた。

「立川君の観た映画で一番印象に残った映画ってなーに？」

「なんだろう……。うーん……。『奇跡の人』かな……。」

「ヘレン・ケラーとアニー・サリバンの、あの映画ね。」

「麻美さんも詳しいじゃないですか（笑）。サリバン先生役のアン・バンククロフトが演技が上手いのは分かってたけど、ヘレン・ケラー役のパティ・デュークの演技も凄いですね。映画を観てる内に、何れも本当のヘラン・ケラーと錯覚しそうになりましたよ。ところで、麻美さんの一番好きな映画ってなんなんですか？」

この問い掛けには隣に座っていた操が嬉しそうに横槍を入れてき

た。

「この娘は終始一貫して『ジャイアンツ』なのよ。」

「ジャイアンツ？あのジェームズ・デーリーの遺作になった、あの映画ですか？」

麻美は恥ずかしそうに語り出した。

「なんだか、女性が好む映画じゃないみたいでしょ。でもね、あの古い映画には強い思い入れがあるの。アメリカ東部の教養ある裕福なお嬢様が、偶然出会ったテキサスの男に惹かれて結婚し、今までの生活とは全く違う環境の中で、テキサスの古い価値観に真正面から挑んで行き、民主主義をテキサスの中に植え付けていく。そして三十年の月日が経ち、レスリーは、身も心もテキサスの女になっていく。あのエリザベス・テイラーの生き方に凄く共感してしまつて……。」

「ジエット・リンクや、ビック・ベネデイクトじゃなく、レスリーに共感したなんて素敵ですねー。」

この立川の言葉に、麻美も操も驚きを隠せず、「詳しいですねー。」と、二人は口を揃えた。

「僕もあの映画は結構好きなんです。でも、やっぱり男なんで、ジエット・リンクに憧れました。虐げられた牧童のジエット・リンクが、石油の採掘事業に人生を賭けて挑んで行くものの、全く油田に辿り着けない。生活は困窮し、諦め掛けたその時、背後からドッカーンと石油が噴出し、人生が一転。遂にはアメリカの大富豪になつていく。しかし、富豪になつても尚、元主人・ビック・ベネデイクトの女房・レスリーへの屈折した思いは募るばかり。そしてアル中になったジエットは、アメリカンドリームと云うには、悲しすぎる晩年を迎えていく……。」

ストーリーとしては単純かも知れませんが、如何にもアメリカ的な映画だし、アメリカでしか作れない作品ですよ。」

操と麻美は口を開けたまま立川を眺めていた。我に返つた麻美が、少し首を振りながら、「すっごーい！」と唸つた。立川は、照れ笑

いしながらも、少し疑問に思っている言葉を二人に投げかけた。

「でもね、ずーっと疑問だったんですが、あの映画ってジャンルから言えば西部劇なんですかね？テキサスっていう場所を舞台にしてるけど、一般的な西部劇とは全く違いますよね。撃ち合いもなければ、殺し合いもない。あるのは家族という概念を徹底的に貫いた、壮大な人間ドラマですよ。」

立川の考えに、操が同調した。

「製作段階では、『風と共に去りぬ』を越える映画を作ろうとしてたみたいなのよ。共通するのは、二つの作品共に、舞台がアメリカ南部ってことね。『風と共に去りぬ』がジョージア州、『ジャイアンツ』がテキサス州の広大な大地を舞台にしてるし、土地に執着してるところなんかも似てるわね。でも西部劇と一番異なるところは、この二つの映画は、女性が主人公ってところよね。でも、スカールット・オハラとレズリー・ベネディクトという、二人の個性が全く違っているところなんか面白いね。」

操の解釈に納得した立川は、懐かしそうな顔で、

「また、リバイバルで観たい映画ですね。それにしても、三人が三人とも好きな映画が古典的で古めかしい映画ばかりなのは驚いちゃいますね（笑）」と云った。

その後も、映画の話で盛り上がっていたが、頃合を見計らって、操がそろそろケーキを食べましょうかというかとい、冷蔵庫からケーキを取り出した。それは手作りケーキだった。

「わー、美味しそうな手作りケーキですねー。」

「美味しいかどうか保障はできなわよ。麻美と二人で侃々諤々御託を並べながら作ってみたのよ（笑）。」

「お二人の手作りケーキなんて、感激です。美味しいに決まっています。」

そうだといんだけど、と言いながら、麻美が三本のローソクに火をつけ、部屋のライトを消した。すると一瞬で部屋の中は幻想的なムードに包まれた。三人は、直ぐに消さず、キャンドルの灯を眺

めていた。その後、操は意識的に少し距離を置くと、立川と麻美は、自然と額がくつつくほど近づいていた。蝋燭の火から照らし出される麻美の顔は、この上なく美しく、まるで目の前に天使が居るようにさえ思えた。そして小声でささやいた。

「なんだか消すのが勿体無いですね。」

麻美は優しく静かな声で、

「まるで時間が止まってるみたいだね。」

「ホントですねー。でも、そろそろ消しましょうか。じゃ、三人で一緒に消しましょう。操さんも一緒に消しましょう。」

操は遠慮がちに云った。

「若い二人で消した方がいいわよ。」

しかし、立川は、

「ダメですよ。三人で一緒に消さないという意味ないんですから。」

何が意味がないのか、立川は自分自身も分からなかったが、この言葉に麻美がとても嬉しそうだった。

「さあ、ママも入って。」

三人が息を吹きかけると、蝋燭の火は瞬く間に消え去った。立川は二十四年間の中で一番素敵なクリスマスイヴだと感じていた。そして、ケーキを食べ終わる頃に、操が立川に思いがけない言葉を投げかけた。

「立川君、今夜はクリスマスイヴなのよ。私から言うのも変だけど、イヴの夜ぐらいは麻美をデートに誘いなさいよ。」

操の言葉に吃驚した立川は、

「でも・・・もう遅いし・・・あの・・・。」

「まだ八時半過ぎじゃない。こんな夜にデートにも誘わない男なんてどうかしてるわよ。」

この言葉が導火線になったのか、今までにない男らしい口調で、
「麻美さん、行こう。」と、麻美に云った。麻美は少しテレながらも「分かりました。」と云い、着替えるから待っていてくれというと、自分の部屋に入った。

すると、操は立川に「娘のこと、これからもよろしくお願いします。」と、深々と頭を下げた。立川は思いもよらぬ展開に、極度しながらも、「こここちらこそ、宜しく願います。」と操以上に深く頭を下げていた。

着替えを済ませた麻美がリビングに姿を現すと、コートを羽織った襟元には立川からプレゼントされたマフラーが巻きつけられ、手にも同じく手袋をしていた。

「どう、似合う?」

という麻美に、操が

「よく似合うわよ。立川君、センスいいね」

と褒め称えた。

立川もテレながら、

「エリザベス・テイラーより綺麗です。」

と云ったら、操と麻美が腹を抱えて笑い出した。

操は二人を玄関先まで見送り、「行ってらっしゃい」と、笑顔で送り出した。

マンションを出た二人はいつの間にか手をつないでいた。

「麻美さん、どこか行ってみたい所ある?」

「銀座に行ってみない。」

「じゃ、そうしよう。」

デートらしいデートは初めてだったが、操のマンションで過ごした二時間で、必要以上の緊張感はなくなっていた。

クリスマスイヴの銀座は、イルミネーションやらクリスマスツリーやらで、光り輝いており、降り出した雪が、そのムードをより一層引き立てていた。

「こうやって二人で街を歩くのって初めてだね。」

「麻美さんが、帰国するのを指折り数えてました。」

「ホント?」

「本当です。オックスフォードが電車で行ける所ならいいのって、

何度思ったことか。」

「私も、立川君から手紙が来る度に嬉しかったのよ。」

「それこそホントですかー。」

「ホントだよ。立川君、いつも手紙には会社のことや、四国のことなんか、面白く書いてくれるから、何度も何度も読み返してたのよ。」

「筆不精だから気の利いたこと書けなくてごめんね。」

「ううん、嘘のない内容ばかりだったから、読んでて気持ちよかったです。」

立川は少年のような笑みを浮かべながら、

「正直言うと、女性に手紙を書くなんて初めてだったから、何度も何度も書き直したんです。（苦笑）。」

そして、麻美の手紙に対する正直な思いも口にした。

「俺もね、麻美さんの手紙に何度も救われたんですよ。そういう意味では、麻美さんの手紙は俺にとって『風と共に去りぬ』でしたよ。」

「えっ？」

「いや、さつき、操さんが「風と共に去りぬ」で何度も救われたって話してたでしょ。俺も仕事でストレス溜まりまくって、どうしようもない時に、麻美さんからの手紙読んで、何度も気持ちが落ち着いていったんです。これホントです。」

「あなたを救うような内容だったかなー（笑）。」

「いえ、勝手にそう解釈してましたから（苦笑）。ところで、どこかで一杯やりませんか？」

「オシャレで、高いお店は嫌よ（笑）。なんか、隠れ家みたいなお店知らない？」

本当は若い恋人たちが集まるカフェーなんかを考えていたが、麻美の言葉に急遽浮かんだのは、『いごっそう』だった。

「一軒、俺のお気に入りの店があるんだけど、そこでもいいかな？」

「どんなお店なの？」

「お世辞にもオシヤレなお店とはいえないんだけど、頑固爺が一人でやってる土佐料理の小さな店なんだけど……。」

「そこがいい。そこ連れてって。」
「了解！」

立川は、上司の石原に連れて行って貰って以来、何度か一人で『いごっそう』に足を運んでいた。主人の孝蔵は、愛想良くとはいかないまでも、この大都会で必死で頑張っている立川という青年に、少しずつではあるが、心を開いていた。いごっそうの暖簾を潜ると、いつものように孝蔵が小さな店を一人で淡々と切り盛りしていた。

「こんばんは、孝さん。」

いつも通り大きな声で店に入ると、仏頂面でジャガイモの皮を剥いていた孝蔵が、顎を上げ、「おー、オメエか。」と、いつものように小さく反応した。しかし、背後に人影を感じた孝蔵は、「んっ、連れがいるのか？」と顔を少し横に向け、立川の背後に目を配った。

「紹介します。友達の澤村麻美さんです。」

「澤村です。はじめまして。」

麻美は緊張するでもなく、自然な笑顔で挨拶をした。

「ユー、オメエの恋人かい。」

「片思いだよ（笑）。」

麻美は笑っていた。

「突っ立ってないで、二人とも座んな。」

着座すると、孝蔵が麻美に云った。

「若い別嬪のお嬢さんの口に合うようなもんは置いてないけど、取りあえずビールでいいかい。」

すると、麻美が、

「土佐の地酒ってありませんか？」

孝蔵は驚いたような表情で、

「そりゃ勿論あるけど、そんなんでいいのかい。」

「はい、それお願いします。」

地酒を注文した麻美に驚いたのは孝蔵だけでなく、立川も同じだ

った。しかし、そこがまた麻美らしいとも思い、同じものを注文した。

「俺も一緒にいいです。」

「サカナは？」

立川が「いつものものをお願いします。」と言おうとしたが、麻美は、

「お魚の煮付けございますか？」

「金目鯛でいいかい？」

「はい。お願いします。」

横から立川が、

「孝さん、イカの煮付けも二人前お願いします。」

「あいよ。」

熱燗徳利で、土佐の地酒が出された。

麻美は器用に立川のお猪口に注ぐと、立川が今度は麻美にギクシヤクしながら注いだ。

「それじゃ、乾杯！」

一口呑みほすと、酒の旨味が、喉を通り抜け、胃袋に流れ込む感覚を味わった。麻美はなんともいえない表情で、この快感を口にした。「美味しいね。」

「旨いつすね。麻美さんは結構いける口なの？」

「どうかなー。そんなに強い方じゃないけど、大学の時は、よくパパの相手してたのよ。」

「パパ？」

「私のお父さん。先週も家に来て、私がお酒の相手してたのよ。でもね、パパ、私が相手だと、つい呑み過ぎちゃうのよ。」

「分かる気がします。」

「えー、どうして（笑）。」

「あつ、いやー。なんとなくね。」

その時、孝蔵が、金目鯛の煮付けと、イカの煮付けを持って来た。「ご主人も一杯いかがですか？」

麻美の勧めに普段は仏頂面の孝蔵が、珍しく嬉しそうにお猪口を

差し出した。そして、

「綺麗な目をしたお嬢さんだ。こんな透き通る目を見たのは久しぶりだ。ユー、オメエにや勿体無いぜ。」と、笑った。

立川が、すかさず、「どういう意味だよ」と、笑い返した。孝蔵の言葉に、照れ笑いを浮かべながら、麻美が尋ねた。

「いつからこのお店の常連さんになったの？」

「半年前からかな。操さんとの初契約のお祝いに、部長のクラーク・ゲーブルに連れてきて貰ったんです（笑）。あの夜は、高級寿司店や、ナイトクラブも初体験したけど、俺にはここが一番よかったんです。そういう意味では操さんと、麻美さんのお陰です。それに、お母様は俺にとっても東京の母親代わりなんです。」

「ママのこと気に入ってくれてるんだ。」

「勿論です。気に入ってるっていうより、尊敬してます。」

麻美は穏やかな笑顔で、

「嬉しいなー。立川君、もう一杯どうぞ。」

「あっ、有難うございます。」

この光景を見ていた孝蔵が、

「おい、恋人同士なら名前で呼び合いなよ。」

思わぬ言葉に、焦った立川が、

「孝さん、なに云ってるんですか。」

「いいから言ってみなよ。」

すると、麻美の方から、

「悠樹。こんな感じでいいかしら。」

今度はオメエだ。

「呼び捨てはちよっと。」

「ダメだ。早く言え。」

「ちよっと待ってよ。」

かなり動転していた立川に、麻美が援護するかのようについた。

「私も名前を呼び捨てで言われたい。」

立川はまじまじと麻美の顔を見ながら、

「あ、あ、麻美……。」

煮えきれない立川に、孝蔵が決め付けるように言い放った。

「じれつてえな。テメエも男ならもっと大きな声でいわねえか。」

立川は何か吹っ切れたように、

「麻美！」と、怒鳴るように言った。

すると、孝蔵が

「怒鳴るんじゃない。オメエの目一杯の愛情を込めて三回言え！」

「よし……『麻美、麻美、麻美』どうだい。」

それだけで、立川はぐっしより汗をかいていた。

「よっしゃ。それでいい。これからは絶対にお互いを今のように呼び合うんだぞ。」

年上だし、契約者のお嬢さんなんで、多少の抵抗感があったが、それでも立川は嬉しかったし、麻美も立川との距離が少し近くなった感覚を覚えた。

「仕事、忙しそうだね。当分イギリスには来れそうもないね。」

立川は申し訳なさそうに下を向いたまま

「なかなか纏まった休暇が取れなくて、ごめんね。」

「うっん、お仕事サボって来てなんて言えないしさ。でも案内したところが沢山あるのよ。」

「じゃ……行けない代わりにイギリスを教えてよ。」

「イギリスを教える（笑）。」

「そう。麻美の言葉で教えて。」

「私、そんなに博学じゃないよ。でも……それも面白いかもね。」

「じゃ、イギリスの正式名称って知ってる。」

「正式名称って結構長いんだよね。なんだっけ？」

「そう。少し長いんだけど、『グレートブリテン及び北部アイルランド連合王国』って名称なのよ。イギリスは、元々大きく分けるとイングランド、スコットランド、ウェールズ、北アイルランドって言う四つの国から成り立っていて、それを総称して日本人は「イギリス」って言ってるの。この四つの国は、非独立国であって、それ

それが首都を持っているの。イングランドの首都がロンドン、スコットランドの首都がエディンバラ、ウェールズの首都がカーディフ、北アイルランドの首都がベルファストなの。嘗て大航海時代は、世界最強の海洋国家として七つの海を支配したけど。イギリスが栄えたのは二十世紀初期までで、その後は正しくアメリカの時代になったわね。そのアメリカも今では疲弊してるけど……。でもね、その新大陸アメリカに、昔、メイフラワー号に乗って、大西洋を渡り、東海岸に新しいイギリスを作ろうとしたのよ。それがニューヨークランド地方なの。」

「今でも、アメリカのエスタブリッシュメントは圧倒的にイギリス人が多いの？」

「エスタブリッシュメントだなんて難しい言葉知ってるのね（笑）。」
「いえ、部長の受け売りです（笑）。」

「確かにWASPがアメリカ社会の、特にイースト・エスタブリッシュメントに多数いることに変わりはないけど、その反面、今やアメリカの政治や経済は、ユダヤ人抜きでは考えられないとも言われているしね。」

「そういえば、ユダヤのなんとかって本がベストセラーになりましたね。」

「でもね、ユダヤ人への差別って今でも信じられないくらいあるの。それはアメリカ社会だけでなく、イギリスにおいても悲しいかな存在してるのよ。」

「ジェントルマンの国でもそうなんですか……。それと、さっきのワस्पってなんなの？」

「ホワイト・アングロサクソン・ピューリタンの意味よ。平たく言えば上流階級ってことかな。」

イギリス暮らしをしている麻美にとっては、知識といえないようなことでも、立川には新鮮な知識として、興味深かった。

「街並みはどう？」

「私もロンドンとオックスフォード程度しか知らないから、偉そうには言えないけど、古いものと新しいものが上手く調和している感じはするよ。世界屈指の文明都市の割には、歴史を大切にしている感じが強いよね。そういう意味では、なんでもかんでも壊して新しいものを造り上げていく東京とは、文化や価値観そのものが違う感じがするわ。」

不動産開発業に携わる立川にはきつい言葉だった。

「今、東京は物凄い勢いで変化してるけど、君から見てどう思う？」

「うーん、不動産デベロッパーに勤務しているあなたの前じゃ、少し言い難いな……。」

「いや、正直に云ってくれないか。」

麻美は立川への配慮もあり、遠慮がちに言った。

「政治家でも財界人でもないから、問題の本質までは分からないけど、欧米人からしたら住み難い街であることは確かね。ロンドン郊外にある友人の自宅なんて、一般的な家庭なのに適度な広さがあって快適な暮らしが出来るの。でも、現実的にはロンドンもレントはかなり高くなりつつあるけどね。」

「実生活はどうなの？ヨーロッパの人たちは、なんかのんびりしてるって感じを受けるけど。」

「確かに日本人程しゃかりきになって働いているって感じは受けないけど。でも、それは業種や職種によると思うの。特にロンドンは世界的な金融街だから、その業界に従事してる人は、やはり寝る間を惜しんで働いているわよ。でも、彼等が一番望んでることは、一日も早く大金を儲けてリタイアすることなの。そして、その後は、経済の心配をしないで、自分の好きなことを好きな時間で満喫することこそ、彼等にとっての唯一のステイタスなんじゃないかな。この感覚は多分、今の日本人には理解に苦しむ選択のように感じるかも知れないけど。」

同じように、日々のビジネスに忙殺されている立川は、欧米のビジネスマンとの感覚の違いに驚いていた。大金を手にして、若いう

ちから社会と隔離することがステイタスに繋がる発想が理解できなかった。麻美は、そんな立川の考えを察したように、

「でもね、それはあくまでも欧米の一部の人たちの感覚であって、日本人がそれを真似する必要もないと思うの。働ける内は働くという考え方が悪いとは、私はちつとも思わないわよ。ただ、仕事や上司の奴隷になつてまで、働き続けることが美德であるって考え方には、やっぱり多少の抵抗はあるけどね。とにかく、大切なことは、相手がどこの国の人であろうと、日本人としての誇りを大切にしながら異国で生活していれば、いつか必ず相手も自分を認めてくれると思うの。卑屈になる必要なんかないしね。」

麻美には、イギリス人が母国に誇りを持っているように、彼女自身も日本人の誇りを大切にしている様子が垣間見えた。愛国心という大仰なものではないにしろ、彼女は日本人として、立派にイギリスの地で生活している。そのことが立川には頼もしく映った。

「オックスフォードってロンドンから近いの？」

「地下鉄で約一時間くらいよ。オックスフォード大学は英語圏では世界最古の大学だから、今でも文京地区って様相が強い。だから治安はロンドンと比べればかなりいい方ね。それに日本人の留学生も結構いるのよ。それにみんな驚くほど勉強熱心で、世界中からオックスフォードの教育を受けたいっていう人たちが集まっているのよ。」

「日本人ってことで、苦労したことってある？」

「うーん、国籍がどうというより、やっぱり入学して直ぐの頃、英語が喋れなかったのが辛かったわ。やっぱり会話が出来ないとコミユニケーションが取れないから・・・だから入学直後の頃は結構落ち込んでたわよ（笑）。でも、それもやっぱり習うより慣れるね。」

最初は試験によってクラス分けされるんだけど、日本人ってペーパーテストって結構出来るのよ。私もたまたまペーパーテストが良かったから、なんと一番優秀なクラスに配属されてしまったの。でも実際に授業が始まると、教授が話す英語に全くついていけなかった。

先生からは、三ヶ月で英会話を習得しておきなさいって言われて、それからは学内外を問わず誰彼なく話しかけていって、やっこの思いで英会話をマスターしたの。」

話を聞いていて、やっぱり麻美はかなり優秀な女性であることが立川にも理解できた。だが、決してそれを鼻にかけない謙虚さも感じており、その辺りは母親の操に似た性格なのだと思った。

「差別なんかはやっぱり存在するの？」

「そうねー、多少の差別はどここの国に行ってもあると思うけど、あからさまに酷いことをされたことは今のところないわよ。それに、やっぱり女性ってことで得してる部分ってあるのかも知れないわね。」

「麻美は心理学を専攻してるけど、卒業したら、そっちの道で活躍したいと思ってるわけ？」

この投げかけに、麻美は極めて古風な結論を示した。

「私の夢は、とても単純なんだけど、平和で幸せな家庭を築くことなの。ほら、悠樹も気付いてるように、うちは母子家庭だし。もつと分かりやすく言えば、私って妾の子でしょ。自分の子供はやっぱり両親が揃ってて、お母さんはいつも家を守っている、そんな家庭を持つことなの。」

立川は驚いていた。世界でもトップクラスの大学院で学んでいる麻美の夢が、幸せな家庭を持つことだとは意外だった。

「麻美さんに・・・」

途端に麻美が立川の言葉を遮るように、わざと怒るふりをしながらも、笑いながらも、

「今、さん付けで呼んだ。さっき、ご主人と約束したじゃない。」

「（笑）そうだな、ごめんごめん。麻美に一つ訊きたいことがあるんだけど。もし、答え難かったら無理に答えなくていいからね。」

「なんでも訊いて。」

「お父さんってどんな人？」

家庭のことを根掘り葉掘り訊くつもりは毛頭なかったが、どうし

ても操と夫との関係は知っておきたかった。しかし、麻美は全く動ずることなく語り出した。

「銀行員なの。ママと同じ銀行に勤務してて……。当然、本宅があつて、正妻も居れば、お子様もいらつしやるのよ。私は奥様とも子供さんとも会つたことないけど、ママはやっぱり大変だつたみたい。」

「同じ銀行に勤務してたら、周囲の目なんかも相当だつたんじゃないの。」

「多分、私を生む前後はかなりそういった風雪があつたかも知れないね。それに時代も今とは全く違うしね……。元々、ママは永福では大変な資産家の令嬢として生まれて、女子大を出た後は銀行に勤務するという、当時のお嬢様育ちの典型のような人生を歩んで、本来なら適当に見合い結婚で落ち着く筈だつたんだけど、パパと深い中になつてから、そういうレールからはみ出すようになってしまったの。」

田舎育ちの立川からしたら、周囲にそんな人生を送っている人なんかは見当たらないし、操がそんな日陰の人生を選択したことに、戸惑いを隠せないでいた。

「俺は……。操さんの一面しか知らなかった。」

「でもね、ママは別に自分の人生の決断を後悔するようなタイプじゃないのよ。だから悠樹も同情なんかしないでね。いつも通りにママと関わっていてね。」

「勿論です。益々操さんが好きになりました。」

時間は夜の十一時半を少し越えていた。立川は東京で一番気に入ってる孝蔵の店で、愛する麻美と酒を酌み交わすことができたことが、心底嬉しかった。そして、麻美を知れば知るほど彼女の魅力に吸いこまれていった。もつともつと麻美を知りたかつたし、このままこの夜を終わりたいくない感情に爆発寸前にまでなっていた。しかし時計は残酷にも時を正確に刻んでいた。

「そろそろ出ようか。」

「もう十二時近くになるのね。出ましようか。ご主人、今日はご馳走様でした。また伺わせて頂きます。」

麻美は最後まで丁寧に孝蔵にお礼を述べた。そして、追隨するように立川が、「孝さん、お勘定お願いします。」と、言った。

孝蔵は二人を見やり、

「今日は俺のクリスマススプレンゼントにしてやるよ。」

「????えっ、勘定はいいってこと?」

「二回も同じこと言わすな。」

孝蔵は、わざと立腹した表情を見せたが、責任感の強い麻美が、「ご主人、それは困ります。そんな事されたら、これからお伺いし難くなります。悠樹同様、私もこのお店が好きになりましたから、また来たいので、どうか代金はお支払いさせて下さい。お願いします。」

「お嬢さん、これは俺の気持ちなんだ。男の気持ちを察してくれないか。」

「でも……」

「その代わり、今後帰国したら、またこいつと二人で来るって約束してくれ。」

麻美は立川の顔を見て、どうしたらいいのかという表情になっていた。しかし、人扱いを業としている立川の方が一日の長があり、孝蔵の気持ちを察していた。

「じゃ、孝さんのクリスマスプレゼント、有難く貰っておきます。それじゃ、また来ます。おやすみ。」

麻美は深々と孝蔵に頭を下げ、「本当に有難うございました。またお伺い致します。御機嫌よう。」と、この店の常連客からは考えられないような丁寧な別れの挨拶をすると、孝蔵はまるで父親のような表情で二人を送り出した。

イヴの銀座は、十二時といっても宵の口で、物凄い人たちが溢れかえっていた。みゆき通りを、手を繋いで歩いていたら、お互い土佐の地酒で火照った体に、寒風が言いようもなく心地よかった。そ

して、ガス灯通りに差し掛かった時には、多少人ごみも少なくなつてきていた。立川は不意に立ち止まり、麻美の肩を表手で抱えると、その透き通るような目を見つめながら、顔を近づけた。かすかに麻美の柔らかい唇が震えているのが分かった。短い抱擁だったが、もう若い二人には言葉は必要なかった。地下鉄銀座口の横にある名もないホテルに入った二人は、部屋に入るなり、麻美を思い切り抱き寄せ、ベッドに倒し込んだ。麻美の衣服を剥ぎ取り、下着を脱がせると、水泳で鍛えた美しい裸体が露になった。一瞬、その美しさに息を呑んだ立川だったが、その後は、乳房に顔を埋め、不器用に麻美の体を貪った。麻美は小さく嗚咽のような声を出しながら、立川を母性に近い感情で迎え入れた。その肉体は、？ぎたての果実のような甘美な香りを醸し出しており、麻美を抱く立川は、これが夢でないことを願わずにはいられなかった。

麻美との蕩けるようなセックスが終わり、ベッドで天井を眺めていた立川は、隣でうつ伏せで目を閉じている麻美に語りかけた。

「まさかこんな風になるとは夢にも思わなかった。君と初めて会ったのは、お母さんに謝罪に行った時だったよね。仕事で失敗していなければ巡り合うこともなかったね。」

「あの時の悠樹の顔は緊張で強張っていたね（苦笑）。」

「言葉が見つからない状態だったからな……。あの時、君がいなかったら、ひよつとして会社を辞めてたかも知れない。でも……。あれからずーっと君のことばかり考えてた。」

「私も考えてたよ。オックスフォードのアパートのベッドの中で、彼、今頃なにしているかなーって。早くイギリスに来ないかなーって……。」

立川は、麻美の額の辺りを撫でながら、「人の出会いって本当に分からないね。」と言いながら情熱的なキスをし、二度目のセックスを求めていた。

組織とは・・・

師走も押し迫った十二月二十六日、午前十一時。パシフィックタワ
ー二十階にあるエースデベロップス・社内IPO準備室は、室長
イニシャル：パブリック・オフアリング
の北野健吾を中心に、株式上場に向けて何度も確認作業を繰り返
していた。

北野は当時の日本では珍しいフリーの株式上場のスペシャリストと
して、上場を目指している企業から高額な報酬と一定の株券譲渡を
条件に、二年から三年を目処に企業のIPOプロジェクトチームの
リーダーとして迎えられていた。

北野は、大学卒業後、都市銀行に入行し、三年間法人営業を主に
担当していたが、その後アメリカのコロンビア大学で、マスター・オブ・アドミニストレーション
MBAを取
得し、アメリカを代表するコンサルティング会社で五年間勤務した後
帰国し、フリーになり、株式上場を目指す企業のプロジェクトチー
ムリーダーとして、平均二年から三年の契約を行い、契約期間内で
上場させることに主眼を置いていた。フリーになった当初は、仕事
がコンスタントに回ってこず、厳しい時代もあつたが、八十年代に
入ってからは、そのアメリカ仕込みの斬新さと集中力が、各方面か
ら評価されるようになり、加えて日本経済が驚異的な発展をしたこ
とにより、株式上場を目指す中堅企業から三顧の礼で招かれるよう
になっていた。

様々な企業から上場仕掛け人として重宝される彼だったが、北野
は仕事を依頼された際に、一定のルールを設けていた。というのも、
株式上場を目指す企業といっても、その実態は千差万別。中には全
く可能性もないのに、信じられない程の過大な夢を語る経営者がい
たり、借金返済のためのみで上場を目論む輩がいたり、上場という
言葉だけに酔いしれ、具体的なことを全くしよつとしない経営者が
いたり、自分の中でルールを決めない限り、単なる時間の浪費に
なりかねない。そこで決めたルールが北野の中での十戒だった。

- 一・株式上場市場に同業者が少ない。
- 二・売り上げが三百億円を越えている。
- 三・社員の平均年齢が四十歳以下である。
- 四・借り入れが、売り上げの半分以下である。
- 五・過去三年間が増収増益である。
- 六・一定以上の営業力を持ち合わせている。
- 七・経営者が心身ともに健康で、必ず株式上場を達成するという強い意志を持っている。
- 八・管理職に有能な人物が存在している。
- 九・労働組合の力が強すぎない。
- 十・プロジェクトチームのメンバーを自由に入れ替える人事権を与えてくれる。

この十力条をクリアすることが基本条件だった。上塚が三年前、共栄銀行のから北野を紹介された際、北野は、株式上場までの道のりは厳しいから途中で放り出すようでは困ると、念を押した上で、何度も話し合いを行い、最終的には年収二千万円プラス株式譲渡を条件に契約に至った。その後、本社内にプロジェクトチームが編成され、本格的に始動したが、株式上場への道のりは、第三者から見たら、うんざりするほどの長い道のりが待っていた。主な内容だけでも、手間と時間がかかるハードルばかりだ。

- ・社内プロジェクトチームの立ち上げ
- ・主幹事証券会社の指名
- ・監査法人を指名
- ・資本政策の体制確保
- ・安定株主対策
- ・予算統制の強化
- ・上場に向けての中期経営計画の見直し

- ・ 積み上げ予算に伴う予算編成
- ・ 月次決算の早期化
- ・ 常勤監査役の選任
- ・ 就業規則及び各種諸規定集の見直し及び整備
- ・ 役員利益相反取引解消・兼務解消
- ・ 経理分野の業務フローの作成
- ・ 定款と登記事項の見直し
- ・ 会計基準の再確認
- ・ 各種申請書類の作成
- ・ 職務権限の運用
- ・ 内部監査及び体制の見直し
- ・ 情報管理の強化

当然これ以外でも細かい部分では乗り越えていかなければならぬ条件は目白押しだった。また、北野がデーステベロツパースの依頼に踏み切ったのは最大のきっかけになったのは上塚弘明の野望（情熱）だったのかもしれない。それに、従来の不動産業者から感じる臭みというものが全くと言っていいほど感じられなかった。また、口癖のように、絶対にこの業界のオピニオンリーダーになってみせる。ということをお願い続けており、それは腹の底からの言葉のように北野に響いていた。また、経営状態から判断しても、不良在庫を抱えておらず、完成在庫が限りなくゼロに近いというのも株式市場に至っては魅力的な条件だった。

エースデベロツパース社長室において、今年度最後の役員会を前に、四人の男達が勢揃いしていた。メンバーは代表取締役・上塚弘明、同社専務取締役・松木修、同社常務取締役・今岡治夫、そして外部から株式上場のスペシャリストとして招き入れたIPO準備室室長・北野健吾たちだった。

社長の上塚が北野室長に向かって云った。

「北野君、準備は万全なのか。遣り残したことはないのか。」

「事務的な業務は全て整いました。安定株主の確保もできましたので、後は投資家に向けて如何に魅力的な未来予想を提供するかのみです。」

「公募価格が決まったので、後は初値がどの程度まで、伸びるかだな。」

「それに関しましては、I R活動を積極的にやりましたので、最低でも五千円前後の初値が予想されます。ひよつとして・・・いえ、糠喜びになることだってあり得ますので、まあ、妥当な線として、倍はいくと思つて頂いて結構です。」

「公募価格が二千五百円だったからな。なんとか五千円は突破して欲しいものだよ。」

上塚の言葉に、北野は思わせぶりな顔つきで答えた。

「この会社の一番の強みは、来年中で、六百億円以上の入金が目処がついているってことです。現在、ご契約頂いている方々で、来年ご入居される契約完了者が約千名近くいらっしやいます。その合計は六百二十億円という金額になります。六百億円以上の入金が確保できるということこそが一番のメリットです。勿論、銀行への返済があります、それでも約三割・金額にすると二百億円近い利益が約束されております。それと次年度の売り上げを加味したら、投資家にとっては涎がでるような銘柄になるんじゃないでしょうか。」

この会話に専務の松木が口を挟んだ。

「この三年間、特に前期と今期は鬼の如く営業のケツを叩きに叩きましたから。」

手柄を主張する松木に向かって上塚が尋ねた。

「専務、新しい役員人事だけど、君から見てこの男は役員にしておきたいっていう人材は育っているのか。」

松木は少し言い難そうに小声で囁くように上塚に進言した。

「管理能力、人間性、過去の実績、全て整っているのは現営業部長の石原君が適任かと思われませんが・・・。」

しかし、この松木の提案に対し、途端に不快な表情になった上塚が、

「石原はダメだよ。いや、彼の実績は認めるよ。我が社の草創期から今日に至るまでよく尽くしてくれた。しかしね、最近の彼を見ると、どうも私と考えが合わないんだよ。なんとというか保守的で、リスクから逃れようとしているんだ。これから株式を公開して、攻めて行くこうとする我が社にとって、彼のような考え方の人間が役員になったら、我が社の将来に大きなマイナスになるんじゃないかな。そう思わないか、今岡君。」

共栄銀行出身の常務の今岡は、銀行員らしく、無表情のまま話出した。

「経理を預かる者として意見を言わせて頂ければ、営業に石原部長のような有能な方がいらっしやることは、とても心強いものです。しかし、取締役となりますと、企業の全体像を把握し、方針を示す能力が問われます。折角、営業としての実績を築き上げているのですから、上場後も今と同様に営業部で力を発揮して頂ければよいのではないかと・・・。」

上塚は、自分の意見に暗に肯定した今岡に対し、
「私も同感だよ。それにだ、もう上場企業の仲間入りするんだから、石原程度の実力を持った者はいつでもヘッドハントできるよ。事実、私の大都時代の部下だった者が、営業のマネジメントをさせてくれと擦り寄ってきてるんだよ。」

この空気を無視するかのように、IPO準備室長の北野が横槍を入れてきた。

「しかし社長。株式上場の際に、事業計画と同時に、上場後の新たな役員体制も考えておかなくてはなりません。特に営業部門は利益の源泉です。」

上塚は、そんなことは分かっているとわんばかりに、

「うちの営業の管理職は石原しかいないのか？そんなことないじゃないか。私はね、この際思い切った人事を提案したいんだ。これは

前々から考えていたんだが、青山と樋口を取締役にしたらどうだろうか。彼等は私の期待に十二分に応えてくれた。十年に及ぶ地方支店で本当に苦勞したんだから、その感謝の気持ちを考慮して、あの二人を推薦したいんだが、どうだろうか。」

この上塚の提案に松木が諸手を上げて賛成した。

「社長、それは素晴らしい人選ですな。この話を聞けば彼等もきつと大喜びしますよ。」

しかし、北野は納得できない様子で食い下がった。

「青山、樋口の両支店長を取締役にすることに意義はございませんが、石原さんを外すというのはいかなもんでしょうか。上場後は、彼のような能力を持った人材こそ必要といえるのではないのでしょうか。」

長年自分の意思で会社を動かしてきた上塚にとって、期限付きで特別採用した北野に、反論されることは我慢できなかった。

「君は上場までの準備をしてくれたらそれだけでいいんだよ。会社の人事にまで、口を挟む筋合いはないんだ。」

この横柄な物言いに、北野は黙ってなかった。

「お言葉ですが、どのような状況下においても、企業にとって一番大切なのは人材です。ましてや、エースデベロッパーズは年明け早々、株式上場という歴史の転換期に直面しようとしているんですから、役員人事だけは慎重に検討して頂きたいんです。一番役員に相応しい人材が、経営者の好き嫌いで除外されるということは、あってはいけないことなんです。」

受け止め方によっては喧嘩を売っているような北野の言葉に、上塚が反論しようと口を開きかけた時、専務の松木が取り成すように北野に語りかけた。

「北野君、社長だってその辺りは十二分に理解しているよ。しかしね、彼を役員に出来ない理由はそれ以外にもあるんだ。彼はやってはいけないことをやっているという疑惑があるからな。」

「なんですか、その疑惑って。」

「それこそ部外者の君には関係ないことじゃないかね。」

特別採用枠とはいえ、今や互いに力を合わせて株式市場に取り組んでいる筈の専務取締役から部外者扱いされたことに、北野は流石にむかつ腹が立ったが、挑発に乗るよりも、取り合えず彼等の腹の内を知りたかったので静観した。すると、松木は調子に乗って、ぞんざいな口調でまくし立てた。

「それにだな、青山と樋口の両支店長が、地方でゼロからスタートした思いに比べりゃ、石原なんて、本社で楽をしてたんだから、当然といえば当然の人事じゃよ。」

北野は、思わず（楽しんでたのはお前じゃないか）という言葉をつきかけたが、寸前で飲み込んでいた。北野は、この松木という専務を全く評価していなかった。IRに必要な事項を質問しても、松木から明確な返事を貰ったことがなかった。そんな時は決まって石原が明快な回答を示してくれていた。

松木の言葉に北野が不快な表情をしていることを察した上塚は、現段階で北野と喧嘩沙汰になることを危惧し、話題を変えた。

「まっ、石原の件は、今後の継続審議ということでもいいじゃないか。今、北野君と我々が喧嘩してもお互い何の得にもならないんだから、もう少し互いに前向きに話し合おうじゃないか（笑）。」

北野も感情的になっていた自分を恥じると同時に、上塚の気持ちの切り替えが早いことに感心していた。

「私も少し感情的になってしまい、申し訳ありませんでした。」

「感情的になるってことは、互いの存在を認め合ってる証拠だと前向きに解釈しようじゃないか（笑）。それより北野君、上場企業として、投資家に興味を引いて貰うために、ここだけは押さえておかなければならないことがあれば教えてくれないか。」

「一口で説明するのは難しいですね。とにかくポテンシャルの高い企業だというイメージを与えなければなりません。この会社は常に何か新しいことをやろうとしているという意識を投資家に植え付けて置くことが重要です。そのためには、変化に対応できる組織力と

同時に、上塚社長ご自身のコーポレートガバナンスに対する姿勢が重要です。そして、そのガバナンスを実現できる内部統制水準を厳しく審査されます。お話をぶり返すようで申し訳ないのですが、この水準を保つためにも石原部長を役員にすべきだと私は思います。」

「なるほど。上場後はディスクロージャーが求められるだけに、常に組織は有機的で、挑戦的であれということだな。それと経営者自身に求められる企業統治に対する姿勢が重要ということか。事業面ではどうだろう。」

「まず、中心となるマンション事業の高度安定化が重要です。中期経営計画において、年間どれだけの供給を行うのかを明確にしておかなければなりません。そして、示した数字に対して、百パーセント以上の実績を出すことです。ここ三年間の実績は経営計画以上の成果がありますが、上場後は、規模が拡大するだけに、継続が厳しくなってきました。それと、新規事業に如何に取り組むかも重要な課題です。それは他社との差別化にも繋がりますから、慎重に遂行していかなければなりません。」

北野の言葉を真剣に聞いていた上塚は、彼自身が暖めていた新規事業プラン思わせぶりにを持ち出した。

「マンション事業以外で私が考えている三本柱は、リゾート開発・ホテル事業・ゴルフ場開発なんだ。この三つは共同事業として資本参加している関係で、多少のノウハウはあるし、専門家との付き合いもあるから、結構自信はあるんだけど、どうだろうか。」

上塚の話し振りに、腹の中に何か隠しているなとは感じつつも、「その前に、社長に伺いたいのですが、この景気は今後も継続して続くとお考えですか？」

自分の問いかけに答えず、本質論を逆に問いかけてきた北野に、「含みのある言い方だね。君は景気が落ち込むとも思ってるのか。」

「必ず頭打ちになると思います。その時に、ロクな調査や検討もせず、いい加減な考えで新規事業に莫大な資金をつぎ込んでしまった

ら命取りになりますよ。株主は皆さんが思ってる以上に敏感だということをお頭のみに叩き込んで欲しいから、敢えて厳しいことを言ってるんです。

上場した以上は、株主の利益を最優先しなければなりません。異論もあろうとは思いますが、上場企業である以上、この宿命から逃れることはできません。株主が離れていったり、株価が下落するということとは、即、資金繰りに支障をきたし、経営の悪化に繋がるからです。しかし、株価ばかり気にしていたら腰を据えての事業なんかできません。この矛盾と、如何に向き合っていくかも経営者として考えなければいけないことです。」

上塚は北野の言葉に心中では納得しながらも、何か吹っ切れないものを感じていた。それは彼がエースデベロップスを創業して、何度も危ない橋を渡り続けて今日に至ったという上塚の自尊心からだった。勝つか負けるか、やってみなけりや分らないという彼自身の経営哲学が、北野が解く正論を拒否していた。

「しかし君、現実を見たまえ。情報量・資金量共に日本最大の不動産会社である三ツ星地所が数ヶ月前にニューヨークのロックベラービルを二千億円で買収したし、ハニーエレクトロンに至ってはコロンバン映画まで買収したじゃないか。三ツ星やハニーなんかは我々なんかとは桁違いの情報収集能力がある会社だよ。そんな会社が、あれだけの決断をしたんだから、君の心配は私には杞憂に感じてしまふ。それにだね、君の意見を聞いてみると、上場後は何も出来ないじゃないか（笑）。折角IPOしたとしても、なにもアクシオンを起こさないのであれば、それこそ株主の期待に応えられないじゃないか。リスクに積極的にチャレンジしてこそ、大きなリターンがある。そう思わないか。」

上塚の言葉に毅然とした態度で、北野が反論した。

「思いません。何故ならアメリカがこの状況を指を加えて見てる筈がないからです。あの国は新しい仕組みを作り上げることにかけては、日本なんかとは桁違いに優れているからです。そりゃ今は双子

の赤字で瀕死の重傷を負ってはいますけど、何れ必ず自国に有利で、日本には不利になるような仕組みを考え、絶対に圧力をかけてきますよ。そうなったらジャパン・アズ・ナンバーワンなんて吹っ飛びます。事実、日銀は今までの金融緩和政策から一転して、金融引き締めに転じてきたじゃないですか。だからこそ慎重に事を運んで頂きたいんです。」

流石に上塚は沈黙した。それは上塚自身も若干ではあるが、感じていた不安であるからだ。しかし、その不穏な空気を切り裂いたのが、共栄銀行出身の常務の今岡だった。

「北野さん、私のような金融マンの立場から見ても、あなたの仰っていることは確かに正論です。しかし、金融引き締め政策になったからといって、共栄銀行が、エースデベロップーズに融資を差し控えるなんてことは絶対にあり得ません。いや、むしろ今まで以上に融資枠を広げるつもりでいるんですから。」

銀行の体質を知り尽くしている北野は、敢えて蔑むような顔つきで今岡に向かってゆっくり語りかけた。

「常務、それはあなたが今ある状況しか見えてないからですよ。置かれた環境が変わっても同じ台詞が言えますか。メインバンクからの出向なんだから、貴方も、もっと勉強して貰わなければ困りますよ。」

一瞬で今岡の顔つきが強張った。

「失敬じゃないか。今の言葉を訂正しろ。」

「言葉の訂正ぐらい何度でもしますよ。その代わり、あなたも状況が変わっても、貸し渋りなんかしないと約束しなさい。」

「君をこの会社に紹介したのはうちの銀行じゃないか。言葉を慎め。」

「うちの銀行だって！いつまで銀行員気取りなんですか。今のあなたはエースデベロップーズの常務なんですよ。あなた、そのことを考えたことあるんですか。」

「なんだとー！」

今岡は、喧嘩慣れしていないだけに、見苦しさを露呈していた。上塚は溜息をつきながら、「二人ともいい加減にきなさい。」と、二人を嗜めた。

しかし、上塚の制止にも怒りの収まらない今岡は、銀行員という仮面を脱ぎ去り、ゴロツキのような口調で北野を罵り続けた。しかし北野は涼しい顔で受け流していた。上塚は頃合を見計らって、

「北野君、君だって元銀行員じゃないか。少しは言葉を慎みなさい。アメリカ生活が長かったから軋轢を恐れないのかも知れないが、今の発言は君に非がある。とにかく今岡君に謝罪しなさい。話はそれからだ。」

「社長、それは違いますよ。メインバンクの腹の内を確認しておくのも経営者の仕事じゃないですか。」

この言葉に、上塚は眉間に血管が浮き出るほどの怒りを露にし、怒鳴りつけた。

「喧しい！俺が謝れと言ってるんだから、素直に謝ったらどうだ。共栄銀行は、いや、今岡常務はうちが駆け出しの頃から、私の理念に共鳴してくれ、分不相応な融資をしてくれた当社にとって、一番大切な役員なんだ。分かったか。」

流石の北野も、上塚のあまりの怒りに畏怖したのか、「言葉が過ぎました。申し訳ありませんでした。」

と、深々と頭を下げた。そして上塚は厳しい口調で、

「今日は、役員会前に、皆と最後の調整をしたかったんだが、この有様だ。私はこれから、この若造にビジネス社会というものが、どんなもんかを教えるやるから、君たちは先に役員室で待機していてくれ。」と云った。

今岡はこの上塚の処置に満足したのか、先ほどまでの怒りは消えうせ、上機嫌で、

「かしこまりました。それでは失礼致します。」

と言い残し、松木共々社長室から退出した。二人が居なくなっただのを確認した上塚は、態度をゴロツと変えたかと思うと、ニコニコ

しながら、

「北野君、これで邪魔者はいなくなつたよ。これからは本音で語り合おうじゃないか。」

と、掌を返したように身を乗り出して北野と向かい合った。北野は呆然と上塚の顔を見ながら、

「今のは演技だったんですか。」

と、心底驚いたような表情で、眼を白黒させていた。北野は、この上塚という人間の真意がどこにあるのか分からず、恐怖すら感じていたが、上塚はそんなことにはお構いなしで、

「どこに獅子身中の虫が居るとも限らんからな。」と、平然とした態度だった。

気を取り直した北野は、上塚が提案した新規事業計画に対して、改めて彼なりの考えを述べた。

「先ず、ゴルフ場は大反対です。その理由は、土地の確保が困難だということですよ。ここ数年、素人がゴルフ場経営に手を出し、数そのものが飽和状態ですし、会員権も若干ではありますが、下がりつつあります。誰もが考え付くビジネスに参入することは賛成し兼ねます。でもどうしてもやりたいと仰るなら、国内で、土地から仕入れるのではなく、海外のゴルフ場を買収するやり方をお薦めします。多分、国内で費やす費用の半分以下で買収できるのではないでしょうが。」

次にホテル事業ですが、これも基本的には反対です。稼働率の悪いホテルが生み出す赤字は恐ろしいものです。チェーン化していれば、食材や備品の一括購入などで、出費を抑えることができますが、単体はどうしてもコストが高くなってしまう。それに都心部にはホテルが集中しておりますし、今後は外資系ホテルが、虎視眈々と東京進出を狙っております。どうしてもホテル経営をやりたいのであれば、地方都市で、現在営業していて、稼働率が五十パーセント前後のホテルを買収してはどうでしょうか。五十パーセント程度の

稼働率を損益分岐点である七十パーセントにすることは可能です。そして七五から八十パーセントをコンスタントに維持できるようになったら売却することをお薦めします。この場合の売却益は魅力的です。

最後にリゾート開発ですが、リゾート法改正で、企業としてリゾート開発を進めやすくなったことは事実ですが、最初から大きな事業をせずに、小さな投資で、様子を見ながら、積み重ねていく方法をお薦めします。後発組故、ノウハウがない部分を専門家を迎え入れながら段階的にやってみてはいかがでしょうか。」

上塚は、コンサルタントとしての北野の分析力に大いに納得していた。

「流石だな。私の考えていたことと殆どが合致しているよ。新規事業は効率を考えながら、慎重に推し進めていかなければならないってことだな。」

「仰る通りです。しかし、先ずは本業の更なる充実が第一です。」
「その本業なんだが、用地の仕入れは、都内だけでも三百を越す案件があるんだが、まとめて買い取った方が得策と思うんだが、どうだろうか。」

「それは余りにも無謀な考えですよ。取りあえずは、政府の金融引き締め政策の影響を見計らってからでもいいのではないでしょうか。それに現在の営業力で補え切れない程の仕入れをした場合、不良在庫を抱えることにも繋がり兼ねますし・・・。」

「完売神話を継続するのは大量の人材がいれば賄うことができるよ。それにだな、今、仕入れをやっておかないと、他社に先を越されてしまっじゃないか。とにかく、出来るだけ多くの用地を仕入れて、定期的に売り出していく方法がベストだと思うんだが。それに、闇雲に仕入れる訳じゃないんだ。その後の対策だって準備している。リスクヘッジとしたら、購入した用地を、仮にうちのマンションを出さない場合は、他社に転売する方法だってあるんだ。まあ、土地ころがしの一種だがね。」

この上塚の方針に、北野は真つ向から反論した。

「社長、そんなのリスクヘッジでもなんでもありませんよ。もし、地価が下落したら転売どころか、売り出すことすらできなくなりますよ。実はそのことで、先日、石原部長とも話し合っただんですが、彼もそのことを危惧してましたよ。」

上塚は石原を名前を聞いた途端に苦虫を噛み潰したような表情になり、

「半年前の銀座の土地のことを云ってるのか？あの時も、石原は反対してたが、結果は即日完売で、物凄い利益に繋がったじゃないか。営業の手を借りるまでもなかった。」

北野は顔を横に振りながら、真実を訥々と話し出した。

「そうじゃないですよ。社長はご存知ないかも知れませんが、話が纏まりかけた時点から、石原部長は水面下で動いてたんです。彼のネットワークを最大限に駆使して、内密に投資家達を招いてのプレゼンをやったり、個人、法人に関わらず、徹底的に事前に営業活動を行った結果なんです。会社が上場前の大切な時期だからこそ、不良債務を抱えたくないという彼なりの努力が即日完売に繋がったんです。彼の存在なくして、あのプロジェクトは成功しませんでしたよ。」

「・・・」

「社長、これから先は、企業としての先見性がないと、太刀打ちできません。そういう意味でも石原さんを役員にしてください。」

「・・・」

「それとですね、IR活動の一環として、社長にお願いしたいのが、上場直後の第一回株主説明会では、マンションのマーケットは将来的に縮小傾向にあると仰って頂きたいんです。」

突拍子もない北野の言葉に、上塚は驚愕の眼差しで、強く反発した。

「バカな。事業の中核であるマンション事業が縮小されるなんて言ったら、それこそ投資家は離れてしまっじゃないか。」

「いえ、マンション事業が縮小されるのではなく、マーケットそのものが縮小されるってことです。」

「同じことじゃないか。君、うちはマンションデベロッパーなんだ。その会社の経営者が、市場は小さくなりますなんて言ったら、投資家はどう反応するか、子供でも分かることじゃないのか。」

「だからこそなんです。だからこそ、他社に先立ち、新しいビジネスモデルを投資家に提案するんです。投資家は経営者の思考に敏感です。マンションデベロッパーとして、今や日本を代表する企業に成長したのに、この会社は、その次の展開を早くも考えている。そう投資家に思わせることが大切なんです。本業を安定させるということとは一見、矛盾しているようにも感じるかも知れませんが、もう一つの大きな柱を築こうとしている姿勢を打ち出すことで、アグレッシブな印象を与えられます。」

北野の話聞き終わり、上塚は北野の研ぎ澄まされた感性和、株式を高値安定させるための術を心得ていることに脱帽していた。この男は使えるという確信を得ていた。

「北野君、上場前に君とここまで腹を割って話せたことは、本当に有意義だった。私も危ういところで『裸の大様』になるところだった。石原のことも、少し感情的になっただけは事実として認めるよ。彼については前向きに検討させてもらう。」

上塚は納得した様子で、北野との話を終わろうとしたが、「社長、一番大切なことが、まだ確認できていませんよ。」と、厳しい眼差しで上塚を見やった。

「安定株主の確保は、銀行や、ゼネコン、主要取引先等で、賄うことができたが、社員持ち株会で、大勢の社員が株主になっても、高値がついた時点で、それを元手に独立する輩が出てきた場合の引き締めはできていますか。」

「社員が独立して他の事業をやるのであれば、それはそれで結構なことじゃないか。」

「同業者になることだって有り得ますよ。その場合、顧客管理や情

報管理は万全なんでしょうね。」

必死の形相で問いかける北野に向かって、余裕さえちらつかせながら、上塚が口を開いた。

「不動産デベロッパなんて、一朝一夕にやれるもんじゃないよ。私が大都から独立してこの会社を作った時に、どれだけ苦労したとか。今のうちの社員に私のような情熱や野心を持っている奴なんているわけないじゃないか。」

上塚の短絡的な考えに北野は逆に青ざめていた。

「その考えが一番危険なんですよ。社長が苦労したのは資金繰りですよね。当面の運転資金がなかった。だからあなたは必死で銀行回りをして資金を調達したけど、もし、高値がついたら、その資金を元に自分でもやってみようと思う人間が現れる可能性だって大いにあり得ますよ。」

「俺を裏切る奴が出てくるって言うのか。北野君、君も心配性だな。俺を敵に回して何が出来るって言うんだ（笑）。」

「社長、時代は変わってるんですよ。それに、社員があなたに忠誠を尽くしているのは、株式上場を目前に控えているからです。あなたは天皇として、この会社に君臨し、内外問わず多くの敵を作っているんです。そのことを認識したらどうですか。」

突き刺すような言葉に、上塚は我に返った。

「誰が私を裏切るっていうんだ。」

北野は、頭を抱え込むような仕草で、上塚に語りかけた。

「あなたが分からないのに、私が知ってる筈ないじゃないですか。先ほど、両腕である専務や常務を煙に巻きましたね。彼等さえあなたは信用してないんですよ。もし、各部門の精鋭が大量に退社し、新会社を設立したら、とんでもないことになってしまいますよ。今からでも遅くありませんので、この社員だけは絶対に必要だという人間をリストアップして、話し合ってみたらいかがですか。」

事の重大さを察知した上塚は、改めて自分を心から慕い、尊敬している部下がないことに驚愕していた。北野の言ったことは大袈

裳かもしれないし、本当はそんな人間など一人も介在しないのかも知れない。しかし、どこか心の片隅に小さな棘が刺さっているような痛みも感じていた。それは今まで上塚の野望のために犠牲になった人間が突き刺している毒針のようで、小さいが、深い棘のように思えてならなかった。

一九九〇年の年が明けた。四国・高松に帰省していた立川は、高校の同窓会や、幼馴染との付き合いで、正月三が日を殆ど呑み明かしていた。年始は一月七日まで休暇を取れることになっていたが、気持ちちは早くも東京に帰っていた。あのイヴの夜、麻美と男女の関係になって以来、前にも増して麻美のことが頭から離れなくなっていた。その感情は高まるばかりで、ゆっくり郷里で過ごす気持ちになれなかった。そして、一月三日の夕刻、高松空港発の最終便で東京に帰ることにした。羽田に着いたのは夜の八時を回っており、空港内は流石に帰省ラッシュで大勢の人で溢れかえっていたが、羽田を離れると、心持ち人が少ないようにも感じられた。

麻美の声を聞きたかったから、浜松町駅の構内から電話を掛けると、麻美は留守だったが、電話に出た操に、今から初詣に行くけど、一緒に行かないかと誘われた。麻美が留守ということで、少し気落ちしていたが、操の申し出を快く了承し、明治神宮前の喫茶「外苑」で待ち合わせることにした。

外苑に入ると、操は既に到着しており、店の奥から手を振っていた。近づくと、操はハンサムな中年紳士と同席していた。年始の挨拶を済ませると、操は、その男性を紹介した。

「紹介するわね、私の夫です。」

操は敢えて夫という言葉を使った。中年紳士は、満面に笑みを浮かべて丁寧な頭を下げた。

「はじめまして小山内と申します。いつも娘の麻美がお世話になっております。立川君にお会いできるのを楽しみにしておりました。」
流石に緊張を隠せずにいた。

「立川です。よろしくお願いします。」

と、深々と頭を下げた。

「君のことは妻からも麻美からも聞いております。思った通りの好青年で、安心しました。」

「いえ、まだまだ青二才の分際ゆえ、麻美さんにもご迷惑ばかりおかけしております。」

交際している女性の父親との会話なんて初体験だったので、頭の中で、何を話したらいいのか全く整理がつかなかった。しかし、目の前にいる紳士は、とても誠実そうで、温かみを感じる男性だった。「エースデベロッパーズに勤務されてるんですね。あそこの上塚社長とは、もう十五年来のお付き合いをさせて頂いてるんですよ。今年は株式相場も控えており、立川君も忙しくなりますね。」

小山内は自分の息子より年下の立川にも、偉そうな態度を取らず、極めて丁寧な口調だった。

「社長をご存知ですか。」

「ええ。仕事には厳しい人だけど、それだけに、実業界では信頼の厚い方なんです。徒手空拳で始めた事業ですから、何度か経営危機もあつたんですが、それを乗り越え、あれだけの会社にしたんですから、大したもんです。」

「当社とお取り引きがあるのでしょうか。」

「ええ、私が勤務している銀行が、御社のメインバンクなんです。」

「そういえば、麻美さんから聞いたんですが、確か、お父様は銀行に勤務されると仰ってました。」

「はい、共栄銀行です。」

その時、立川は全身に電流が走るのを感じた。操との契約交渉の際、メインバンクの共栄銀行の頭取が小山内という名前だったことを思い出した。そして恐る恐る確認するように小山内に向かって訊いた。

「つかぬ事をお伺いしますが・・・お父様は、ひょっとして共栄銀行の頭取ではないでしょうか。」

小山内はごくごく自然な口調で応えた。

「ええ。現在頭取職に就かせて頂いております。」

立川は一瞬息を呑んだ。よくよく顔を見れば、経済誌や新聞で何度か見覚えのある顔だった。この場合、何から話せばよいのかを必死で考えていたが、考えれば考えるほど錯乱していた。そんな立川の気持ちを察したのか、小山内は至つてフランクに語りかけた。

「あつ、でも今はプライベートだから緊張しないで下さいね。」

緊張するなという方が無理だと、心中では思いながらも、気を遣つてくれることも小山内の態度で十二分に理解できた。硬くなつてゐる立川を見ていた操が、声を掛けてきた。

「麻美から聞いたけど、クリスマスイヴは、銀座でとても美味しい土佐料理をご馳走してくれたつて、とても喜んでたわよ。」

「いえ、ご馳走だなんてそんな・・・。」

操は小山内に微笑みながら、

「私にまで、クリスマスプレゼントを買ってくれたんですよ。」

小山内も操に合わせるように、

「良かったねー。私からもお礼をいいます。」

二人を見てると、自然と本当の夫婦に見えていた。

普段は行員何千人という組織の頂点に君臨し、多くの人間の陣頭指揮をしているにも関わらず、経済社会の中でスタートを切ったばかりの立川にこんなにも丁寧に接する小山内という人間にほんの少しづつ親しみのような感覚を覚えていた。

一緒に初詣をしようということになつて、三人は、まだ大勢の初詣客で賑わう明治神宮を参拝した。麻美抜きで、歩いていると、流石に妙な気持ちになつてはいたが、この二人には相手の緊張を解させる何かがあつた。

神宮外苑から赤坂のマンションまでは目と鼻の先だったが、小山内が立川に、少し彼と話したいからということ、操は遠慮し、先に自宅に帰つた。

「立川君、お腹減つてないかい。」

「少し減りましたね。」

「なにか食べないかい。」

「でしたら、うどんはいかがですか。」

「おっ、そうか。君は本場出身だったんだね。どこか旨いうどん屋知ってるのかい。」

「頭取の口に合うかどうかは分かりませんが、近くで一軒知ってるんです。」

「立川君、その頭取ってのは止めないかい。なんだか仕事してるみたいで堅苦しいじゃないか（笑）。」

「でも……」

「小山内さんか、お父さんでどうかな。」

「じゃ、遠慮なくお父さんって呼ばせて頂きます。」

「それじゃ私も立川君じゃなく、これからは下の名前で呼ばせて貰うね。確か、悠樹君だったね。」

「なんだか、親子みたいでテレちやいますね（笑）。」

「いやいや、本当の親子になる可能性が高いからね。」

「あっ……いや……（苦笑）それじゃ行きましようか。」

立川の地元・高松は、大小合わせると数百件といううどん屋が軒を連ねているが、蕎麦文化が定着している東京は、驚く程うどん専門店が少ない。それだけに専門店を見つけては、入店し、味をチェックしており、それもささやかな楽しみでもあった。

目的の店は目と鼻の先にあり、正月三日でも営業していた。

「お薦めはなんだい。」

「お父さん、うどんはシンプルに限ります。釜揚げうどんにしませんか。」

「じゃ、それにしよう。でも、やっぱり本場のうどんとは味が違うのかい？」

「まあ、本場といっても全部が全部美味い訳じゃないですからね。」

ただ、値段は圧倒的に東京が高いですね。向こうじゃ一杯百円なんてうどんはザラですから。」

「一杯百円！そんなに安いのかい。しかし、それでよく経営が成り立つね。」

「原価が知れてますから。でもサーブिसなんかはいい加減な店も多いですよ。ただ、そのいい加減さがウリになってますから。」

「うーん、なんとなく分かるような気がしますよ。」

立川は周囲を見渡して、「こんなにオシャレな店なんか数える程度ですよ。」と言うと、小山内も店内を見渡した。

確かに小さな店だが、赤坂という場所にある関係か、店内は洗練されており、余計な調度品なんかは置かずに、シックで落ち着ける雰囲気のお店だった。

「ところで、年末年始は高松でゆっくりできましたか。」

「そうですね。日頃は相撲部屋みたいな職場で働いているから、本当にゆっくりできませんでした。」

「相撲部屋か（笑）。まあ、成長期にある企業つてのは、業種業態は違えど、概ね相撲部屋の要素はあるね。」

「未だに、入社して部屋に入るときは多少の緊張があるんです（笑）。」

「上塚さんのイズムが悠樹君のような新入社員にまで浸透してるんだから、ある意味凄いことだよ。」

「でも、社長とは言葉を交わしたこと一度もないんです。末端社員だから仕方ないかも知れませんが、それに、なんかいつもムスツとして、不機嫌そうな顔してるじゃないですか。そういえば笑った顔って見たことないですよ。」

「彼は昔からあまり笑わない人でしたよ。私は仕事柄何度もお会いしてますが、それでも冗談一つ聞いたことないですね。その分、好意的に解釈したら、信用のおける経営者ではあるんですよ。」

「背負ってるものが僕等とは違うんでしょうね。」

「まあ、一代であそこまで大きくした人ですからね。計り知れないご苦労があったでしょうね。でも念願だった株式上場も、あと二週間後だし、上塚さんにとっては感慨深いことでしょうね。」

「上場ってそんなに大変なんですか。」

「そりや大変だよ。特に上塚さんの場合、殆ど自己資金ゼロから初めて、僅か十数年で、上場が狙える企業に成長させたんだから。ご家族を始め、色々なものを犠牲にしてきたんじゃないかな。並の人間じゃできないよ。」

立川なりに上塚という人間を想像していたら、注文していた釜揚げうどんが運ばれてきた。コシの強い釜揚げうどんを食べながら、小山内の話は、麻美のことだと思いつつも、なかなか小山内はそのことに触れようとしなかった。

その頃、麻美は高校の同窓会に出席していた。西麻布のイタリア料理店「プレーゴ」を貸しきっており、参加者総勢二十名が、六年振りに再会した同級生の変化に驚いていた。中でも麻美は高校時代から性別を問わず、大勢のクラスメイトに慕われていた。皆、二十五歳ということで、特に女性は、結婚という現実的な問題に直面していた。特に仲良しだった水泳部の荒木翠が、著名な国会議員の二世と結婚することになり、同じく水泳部でも泣き虫で有名だった淡路聡子も、三十二歳の公認会計士と結婚が決まっていた。司会進行役の松田洋二が、酔っ払ってマイク片手に大きな声を張り上げ、

「えー、皆さん。ビッグニュースです。我が一条高校が誇る、水泳部の「かしまし娘」の荒木翠さんと、淡路聡子さんが、六月に結婚することになりました。おめでとーございまーす。」

参加者全員が、おめでとーを連呼した。しかし、悪酔いした松田は、更に大声を張り上げ、

「この水泳部の中で、翠も聡子も人妻になるってことだけど、俺はもう一人の存在が気になるんだ。あさみー、お前はどうかんだー。」

急に振られた麻美は真っ赤な顔になっていた。

「あさみー、お前、結婚の予定あるのかー。男連中は、あさみの今を知りたくないかー。」

すると、大勢の男性が調子付いて、一斉に「知りたーい。」と、声を揃えた。無理やりマイクを持たされた麻美は、

「お生憎様、今はまだ学生です（笑）。」

「青い目の彼氏がいるんじゃないのかー。」

「私は黒い目が好きなんです（笑）。」

「イギリスで女優デビュー考えてるんじゃないのかー。」

「松田君こそ東映の任侠映画で、高倉健に殺される役で、デビューするって聞いたけど（笑）。」

いなそうと思っても、酔っ払った松田には通じなかった。

「あさみー、お前が姐さん役ならいつでもOKだぞー。」

すると、水泳部キャプテンの原正之が、助け舟を出した。

「松田、お前、翠が結婚するって知って、落ち込んでたじゃないか。」

「正之、それは内緒だっけっていったじゃないかー（笑）。まあ、プリンス正之が、プリンス麻美を庇うのは分かるけど、俺たちみんなお前等二人は交際してるんじゃないかって噂してたんだぞ。その辺りを正之の口から喋って貰おうじゃないか。みんなー、聞きたくないかー！」

マイクを無理やり待たされた正之は、少したじろいではいたが、観念したのか、すっかりした口調で話し出した。

「麻美を意識したのは三年の夏の終わりからなんだ・・・」

松田が、ここぞとばかりに野次を飛ばした。

「やっぱり意識してたんだ。この野郎ー！」

「おい、酔っ払い。黙って聞け（笑）。水泳部の練習は、今考えると、よくぞあそこまで出来たと思える程、厳しいトレーニングの日だったんだ。最後の大会は八月二十五日だったから、夏休みの二週間は、男性五名・女性五名の計十名で、木更津で合宿を張ったんだ。とにかく大会までにコンディションを最高に持って行きたかったから、合宿では鬼になった。あまりに過酷なトレーニングに逃げ出す奴まで現れる始末だった。特に女性は泣き出す奴ばかりだった

んだ。聡子なんかは毎日泣いてた記憶しかないんだ（笑）。そんな時に、麻美はいつも、笑顔で励ます役に徹していた。正直不思議だったんだ。これだけ厳しいトレーニングをしてるのに、なんでこいつはこんなに明るいんだ。辛くないのかと……。そしてなんとか合宿を乗り越え、大会当日を迎えた。女性部員たちはメドレー競泳一本に絞っていた。トップバッターの背泳ぎは、泣き虫の聡子だったが、聡子は俺たちが想像できないような泳ぎで、堂々の一着だった。次に翠の平泳ぎだ。緊張気味の翠に麻美が何か話しかけたら、横で見ていた俺でさえ、翠の緊張が解れている様子が伺えた。結果はまたしても僅差ながらトップだった。そしてバタフライだ。二年生の絵里は素晴らしい泳ぎをしたが、相手は、都の記録保持者だったから、僅かに抜かれて二位になっていた。それでも差はほんの一メートルもなかった。そしてアンカーが麻美だ。麻美は渾身の力を振り絞って追い上げた。結果はみんなも知ってるようにタツチの差で二位だった。みんなプールから上がっているのに、麻美だけが上がってこない。泣いてるんだ。それも号泣していた。どんなに苦しいトレーニングでも麻美だけは泣かなかった。そんな麻美が、人目を憚らずに泣いていた。その後の表彰式でも、三人の素敵な笑顔の横で、麻美は泣き続けながら手を振っていた。今度は三人が、笑顔で麻美を励ましていた。その頃からだ、俺が麻美を意識するようになったのは。でも、高校生だ。それ以上のことは言えなかった。以上だ。」

原正之の言葉は、参加者全員を高校生にタイムスリップさせていた。同時に、もうあの頃には戻れないという現実が、全員を少しセンチメンタルな気分にした。麻美は、原の言葉を聴きながら、六年前の自分を見つめ直していた。

その後は、大いに盛り上がり、二次会の店を松田がマイクで荒っぽく喋っていたが、原正之が、麻美の耳元で小さく囁いた。

「次、決めているから一緒に行かないか。」

原との再開は麻美も楽しみにしていたから、快く了承した。原は、

情熱的な男性で、強烈なキャプテンシーと同時に、男らしい優しさを兼ね備えている、その時代には珍しい硬骨漢だった。

同窓会の会場から目と鼻の先にある「キューブリック」という小さなパブに入店した麻美は、他の同級生がいないことに初めて気付いた。

「あれ、みんなは？」

「いや、麻美と二人つきりになりたかったんだ。」

少し複雑な気持ちになったが、それでも明るく振舞った。

「さつきは有難う、助かったわ（笑）。」

「久しぶりだな。お前が出席するっていうから俺も参加したんだ。

それにしても六年かー。光陰矢のごとしだな。」

「でも原君ちつとも変わってないよ。」

「お前は変わったな。」

「おばさんになった？（笑）。」

「いや、益々美しくなったよ。」

「口が上手くなったところは少し変わったわね（笑）。ところで、

今、仕事何してるの？」

「あれっ、知らなかったのか？実は俺も今は学生なんだよ。一旦保険会社に就職したんだけど、どうしてもアメリカのアイビーリーグに入学したくて、今年からハーバード大学に入学して、経営修士号を目指してるんだ。」

「ハーバード！凄じやない。」

「入るのも難しかったけど、出るのもっと難しい（苦笑）。毎年自信をなくした生徒の自殺者がでるからな……。」

「将来は何を目指してるの。」

「ハーバードは卒業イコール、巨大投資銀行や世界的コンサルタント会社ってイメージがあるけど、起業する奴の方が尊敬される風土もあるんだ。一日平均睡眠時間三時間つてもざらだし、能力よりも精神力がないと続かない校風なんだ。今は暗中模索ってところか

な。」

「そういえば、高校時代から、将来は大きな仕事をしたいと言ってたね。」

「そう、高校時代から麻美が好きだった。」

「はぐらかさないでよ（笑）。」

「真剣なんだよ。俺と交際しないか。」

明らかに原の目は真剣そのものだった。

「本気なの？」

「本気だ。」

「・・・」

「さっきの話は真実なんだ。大学に入ってから思い続けていた。でもあの頃は言い出せなかった。言葉に出すと、お前との関係が壊れてしまうのが怖かった。でも今は違う。正直に言わない方が怖い。」

麻美は突然の成り行きに、どう対処したらいいのか分からなかった。

「私・・・交際してる人がいるの・・・。」

麻美の言葉は、想像以上に原正之にとつては衝撃的だった。二十五歳の独身の美しい娘が、恋人がいるという当たり前といえば当たり前という言葉だったが、原はその言葉を受け入れなくなかったし、男らしく引き下がるつもりもなかった。

「どんな男かは敢えて訊かない。でもこのまま引き下がるつもりは全くないんだ。いつか麻美を、その男から奪い返す。誓ってそうする。」

「そんな・・・困る・・・。」

麻美の動揺振りに、獰猛なジェラシーが湧き上がった原は、サディスティックな感情になっており、爆発しそうだったが、僅かに残った理性で、その感情を制御していた。

頭の回転が速い原は、これ以上麻美を追求することが、マイナスになることを察し、複雑な笑顔を造り、

「そんな辛い顔しないでくれ。もう帰るよ。でもこの気持ちに変わりはないってことは覚えておいてくれよな。」

そういい残すと、風のように去って行ってしまった。一人、取り残された麻美は、重い気持ちになっていた。麻美は決して、原を嫌いという訳ではなく、逆に同じ水泳部員として高校時代を共に過ごした原を尊敬もしていたし、頼りにもしていた。ただ、原の言葉によつて、改めて立川の存在が、麻美の心を支配していることに感じずにはいられなかった。

さぬきうどんを食べ終わり、小山内は、立川に「そろそろ出ましようか」と言った。立川としたら、麻美とのことを色々訊かれると思っていたので、肩透かしを食らったような気持ちになっていた。何故、小山内は麻美のことに口を開かないのか……。では何故自分を誘ったのか……。その気持ちが理解できずに、思わず自分から口を開いていた。

「お父さん、どうして麻美さんと、僕のことを訊かないんですか。」

立川の問いかけに、優しい笑顔で答えた。

「君と麻美の何を訊けばいいの？」

「だって……。」

「麻美が君と交際している。父親として、私は君という人間を知りたかった。そしてこうやって君を知ることができた。それで十分ですよ。」

「こんな僅かな時間で、僕の何が分かったんですか？」

「優しくて、正直な青年だということが分かっただけで十分です。」

「……。」

この時、立川の脳裏には様々な葛藤が交差していた。小山内の言葉は本当なのか……。訊くに値する人間だと認めてないのか……。もう見切りをつけられたのか……。マイナス発想だらけだった。気落ちした立川の顔を見た小山内は、立川が誤解していることを逸早く察し、今度は真剣に語りかけた。

「悠樹君、少し言葉が足りなかったから、誤解してるみたいだね。私は当人同士の心を大切にしたいんです。お互い好きな者同士が交際するのが自然の摂理じゃないのかな。私は全面的に応援させて頂きますよ。」

この小山内の言葉に立川は疑心暗鬼に陥っていた。

「本当ですか・・・。」

小山内は立川の誤解を解かなければならないと思い、改まった口調で彼の心の奥底にある真実を語り出した。

「悠樹君、君も知ってる通り、私には戸籍上の家族がありません。そして子供だっています。麻美の母親、つまり操と私は、銀行の上司と部下の関係でしたが、深い仲になってしまい彼女の人生を大きく狂わせてしまった。私とさえ、こんな関係にならなかつたら、操は日陰の人生を歩むことはなかつたんです。」

麻美が生まれる前、私は、何度も何度も、早く別れて操にまっとうな人生を送らせなければならぬと思ってました。一人の女性の人生を狂わせてしまう権利が私にある筈がない。しかし、別れようと思えば思うほど、操への愛情は深まるばかりでした。

そんな時、麻美が生まれたんです。結婚もしていない一人の女性が、同じ職場の既婚男性の子供を生んだ。この事実、その後の彼女の人生を決定付けてしまいました。

操は私に対して何も要求しない女性なんです。それどころか、絶対に離婚しないで欲しいと、言い続けてきました。私は腹を決めました。社会通念やモラル、そんなもんが何だっけ言うんだ。操の覚悟と比べたら、人間社会の常識や、社会通念なんか陳腐にさえ感じ、私の人生を賭けてこの母娘を守り抜こうと強く決意しました。

娘の麻美は家庭環境など関係なく、すくすくと育ちました。親バカと言われるかも知れませんが、可愛くて仕方ありません。そんな麻美に好きな男性ができたということを操から聞かされた時は、正直ショックでした（苦笑）。私には戸籍上の娘がいます。麻美より五歳上で、もう嫁いでいます。不思議なことに、その娘が結婚する時

は寂しいという感情はあまり感じませんでした。

二つの家族を持ちながら、今でも心は操と麻美への愛情で一杯です。当然本妻は絶対に私を許さない筈です。本妻には何の落ち度もありません。入行して以来、銀行員の妻として私を支え続けてくれました。彼女への裏切りは明白です。私は大きな罪を犯した人間だから、必ず罰を受ける時が来ることを覚悟しています。しかし、麻美には何の罪もありません。自由闊達に自分の人生をまっとうして欲しいんです。そして愛する人と結ばれて欲しい。この気持ちに嘘偽りはありません。重い十字架を背負った、罪深い父親から、勝手なお願いです。どうか麻美のことを宜しく願います。」

小山内は深々と頭を下げた。立川は、この金融界の大立者が、私生活で人知れずこんな苦勞をしていたことに、人間の業の深さのよくなものを感じつつ、小山内が操を守ったように、自分も麻美を守り抜こうと、静かに心に誓っていた。

時代はいよいよ九十年代に突入した。入社した一月七日は空気そのものが全く違っていた。本社に配属されている管理職約五十名は、通常出社ではなく、午前六時にパシフィックタワー内にある会議室に集合していた。株式上場を二週間後に控えた企業の経営者として、万全の体制を整えておきたかった。

上場した以上は、上塚としても、「俺の会社」という認識を捨て去り、株価の上昇を義務付けられる立場になる。いつ首を切られるかも分からないし、仕手集団に狙い撃ちされる可能性だってある。しかし、そんなネガティブな考えよりも、永年持ち続けてきた夢を実現できるというポジティブな思いの方が遙かに魅力的だった。それだけに、単なる年始の抽象的な訓示とは違い、物凄い形相で語り出した。

「皆さん、新年明けましておめでとございます。年明け早々いよいよ株式上場だ。これからが本当の戦いになる。そしてこの戦いに

勝ち残って、俺たちが業界の頂点に君臨するんだ。邪魔する奴は徹底的に息の根を止める。絶対に引き下がるな。勝ち抜くんだ。」
と、まるで有事の際の戦士に語りかけるような言葉だった。正月ボケしている多数の管理職も、この鬼神のような言葉に、一瞬で現実に戻った。上塚得意のパフォーマンズと同時に、彼の本心でもあった。

次にIPO準備室長の北野健吾から管理職に向けて、具体的な指示が出された。

「二週間後に株式を上場します。それにより莫大な資金が調達できます。上場企業である以上、大勢の株主から注目されていることを肝に銘じておいて下さい。また、管理職の皆様には現在抱えている諸問題を、出来る限り早急に解決に向けて努力して下さい。小さな問題であっても、それを引きずったまま株式上場になるのではなく、解決できる範囲であるならば、クリアしてから上場に臨もうではありませんか。引き続き、各部門においては、部長職の皆様方に残って頂き、上場に向けての最終チェック、並びに上場後のビジョンについて、しっかりとコンセンサスを確認しあっておきます。部長職の皆様方には面談時間を書いた資料を配布しております。経営陣と、管理職が同じベクトルに向くように徹底的な話し合いをお願い致します。」

記載されたスケジュールは以上の通りであった。

- 八 時 ～ ・ 総務部 ・ 経理部
- 九 時 ～ ・ 人事部 ・ 秘書部
- 十 時 ～ ・ 経営企画室 ・ IPO準備室
- 十一時 ～ ・ 事業部 ・ 宣伝部
- 十三時 ～ ・ 東日本支店
- 十四時 ～ ・ 西日本支店
- 十五時 ～ ・ 本社営業部

役員室で開かれた首脳会議は、固定メンバーとして、社長の上塚・専務の松木・準備室長の北野。それ以外は各部門の担当役員及び部長職が入室し、問題点の見直しと同時に、上場後の新しいビジョンについて腹を割って話し合っていた。

午前中は管理部門をメインとした会議だったが、それぞれが、上塚の想像以上の問題点を抱えていた。営業色の強い企業だけに、管理部門は責任者に丸上げていた感が強く、上塚自身が知らないことも多々あった。しかし、管理部を預かる者たちは概ね忠誠心が強い人間が多かった。正確に言えば、忠誠心というより、与えられた仕事を黙々とこなす職人タイプの人間が多く、野望を秘めている人物は皆無であった。それぞれの考え方を知る絶好の機会なので、上塚から彼等に、将来的にどうすれば良いかを丁寧に質問してみた。管理部門の部長職は、上塚からめったに意見を訊かれる事がなかった。緊張しながらも、改善策を積極的に提案した。

提案する以上は、会社に対しての強いロイヤリティーがある証拠だから、上塚も上機嫌で彼等の提案に、積極的に協力する姿勢を示した。彼等との話を進めていく内に、自分が経営者として営業本位になりすぎていたことに気付き、反省させられることが多かった。宣伝部の部長などは、上場後の宣伝業務を驚くほど明確に整理しており、今の宣伝業務の欠点を具体的に上塚に進言し、今後の方向性を情熱的に語り出した。

午前の部が終了し、会議用弁当を食べながら、上塚は上機嫌で、北野に語りかけた。

「午前中の彼等を見る限りにおいては、独立しようとする輩など皆無だったんじゃないのかい。」

「正直、私もそう感じました。逆に宣伝部門が、あんなにモチベーションが高かったとは驚きです。彼等はクリエイターだから真面目すぎてダメなんです。多少の遊び心がないと、いいコマーシャルメッセージや、パンフレットを創れないのですが、その分、遊び人

が多い部署でもあるんで、一抹の心配はしていたんですが……。結果的に株式上場が、彼等のクリエーター魂に火をつけたみたいで、あれなら上場後も素晴らしい宣伝活動が望めますね。」

しかし、横でこの会話を聞いていた専務の松木が、口を開いた。

「社長、この際、上場後のCMキャラクターを巧（五十嵐巧）から他の誰かに変更してみてもどうでしょうか。」

「ん、巧では何か問題でもあるのか？」

「いえ、問題ということではないのですが、心機一転ということで……。」

「いや、それは無理だよ。大川先生の顔を潰すことにはからな。」

「しかし、宣伝部門は私が担当しております、部の連中も、そろそろ変えた方がいいんじゃないかと申し出ておりますが……。」

「いや、それは無理だ。何か都合なことがあれば話は別だが、何の問題も起こしていない巧を変えることはできない。もう少し、巧で我慢してやってくれ。」

松木は無理強いることなく承服した。

「承知しました。」

「ただ、私生活だけはチェックしておいてくれ。イメージを損なうと元も子もないからな。」

北野は食事を終わって、コーヒーを飲みながら核心を突いてきた。「問題は午後からです。特に営業の実力者の腹の内です。彼等が裏切ると厄介なことになります。いや、引き抜かれることだって考えておかなければなりません。特に顧客情報と、用地情報が漏れると、今後の戦略に狂いを生じますから……。」

上塚は腕組みをし、口をへの字に曲げたまま深い溜息を吐いた。傍らで見ていた北野は、彼が頭をフル回転させながら、一人ひとりを分析していることを察していた。そして短い時間が経過した後、彼なりの結論が出たのか、吹っ切れたような表情で、語り出した。

「どう考えても、独立して反旗を翻す奴はいないよ。勿論科学的根拠はないし、経営者の勘という君の嫌いな結論かも知れないが……。」

。。
「北野は、上塚の判断を尊重しながらも、

「いや、それなら問題はないんです。どう考えてもあなたが一番この会社を理解している訳なんだから。ただ、機密情報の徹底した管理は今後も続けられることをお勧めします。これからの時代は情報戦になる可能性が極めて高いですから。ところで、午後からの営業部門の会談では何をキーワードにするおつもりなんでしょうか？」

「勿論、管理職の心中を探ることも考えているが、とにかく拡大する経営戦略に営業が結果を伴えるかがどうか心配なんだ。もう一つ心配なことは、上場企業となったら、過去にやってきたようなドライな方法が通用するかどうかだ。飽食の時代に生まれた彼等だ。目を吊り上げて結果を出すことに拘ってくれるのだろうか？能力や偏差値が高い新入社員ほど、猛烈な営業職を嫌がるんじゃないだろうか。しかし、それをやらないと結果は出せない。結果が出ないと、業績は衰退する。この矛盾にどう対処するかだな。」

「難しい問題ですね。大量採用したら余剰人員を抱えることになるかといって少数精鋭では賄いきれない。如何に多くの社員を経営者と同じ目線にするかですが、これは非常に難しいことですね。元来、経営者と社員は、対極にいるもんなんです。二・六・二の原則の通り、経営者の概念を持ち合わせている社員は二割いたら御の字です。現実は一割どころか五パーセントも存在しないんじゃないでしょうか。出世欲と、経営者の概念とは全く別物だということを日本の多くの経営者は誤解してます。」

「午後からは青山と樋口だな。時間はずらして行う予定だったが、急遽変更して二人一緒に面談しよう。彼等は絶対に必要な人間だ。二人とも対等な関係であることを理解させ、本社の主要ポストに就任させよう。」

この言葉に沈黙していた松木が、心配そうな顔つきで問いかけた。「もう腹案はあるんですか。」

「彼等にピッタリのポストを考えているから専務も期待しておいて

下さい。」

北野は、含み笑いを浮かべながら悦に入っている上塚に、専務取締役でさえ、人事の行く末を聞かされていないのかと、改めてこの会社の歪んだ体質を思い知らされていた。そしてその不安は、見事的中し、予想もしない展開へと発展していくのだった。

対立そして終焉

その頃、古木敬一郎は、南青山にある「ライオンズカフェ」というメキメキ兎角を現してきたコーヒーショップチェーン本社にて、経営者・塩崎賢太郎と面談していた。塩崎は小さな喫茶店から身を起こし、僅か十年で、ライオンズカフェのチェーン化に成功し、今では全国に百二十店舗を構えるまでに成長した業界の風雲児であった。超多忙を極める塩崎だったが、古木の粘り強い交渉により、やっとアポイントメントを取ることに成功した。社長室のソファに座り、憎々しげな表情で語り出した。

「しかし君も粘りと言うか、しつこいというか、恥知らずと言うか、今更私に何の話があるっていうんだ。」

古木はこんな挑発にも全く動ぜず、

「憧れの塩崎社長とこうやってお話できることは誠に持って光栄でございます。」

「ふん、そんなこと露ほども思っていないと顔に書いてるよ。君の会社と私は、今や怨敵だということを忘れてる訳じゃないだろうね。」

ライオンズカフェを運営しているのは、株式会社ビッグプロジェクトであつて、このビッグプロジェクトとエースデベロップスが、白金台の土地を巡って熾烈な争奪戦を演じ、最終的にエースデベロップスに軍配が上がった。塩崎としたら、コーヒーショップが安定してきたので、次の事業として、「地中海CLUB」というベーカーリーストランを予定しており、その記念すべきスタートを白金台で売り出された土地で行う予定でいた。そこに横槍を入れてきたのがエースデベロップスだった。

「我が社と塩崎社長の関係は存じ上げております。だからこそ・・・」
塩崎は、この一言で本気で怒り心頭になり、まくし立てるように怒りを露にした。

「おい、何が存じ上げておりますだ。この若造が。会社から土地の

ぶん取り合戦に負けた俺をからかってこいとも言われてきたのか。どうなんだ！」

相手の怒りを冷静に見ていた古木は、この塩崎という経営者と、上塚が酷似していることに気づいていた。負けず嫌いで、執念深い事が入手く運ばないと、恫喝して相手を畏怖させる。こんな相手に同じように感情的になつたら絶対に負ける。相手が一番苦手な人間とはどんなタイプか？瞬間的にそれを判断していた。

「うちの上塚に頭を下げさせませんか。」

古木としたら、結論を先に言ってからプロセスに入るつもりだったが、塩崎は、その過程を聞こうとせず、いきり立った。

「なんだとー。おい若造、お前いつたい何様だ。正月早々やってきたかと思うと、訳の分からないことばかり抜かしやがって。上塚に頭を下げさすだと・・・ペーパーの平社員が・・・小説の読み過ぎなんじゃないのか。早く帰れ。お前のような世間知らずと話している時間はないんだ。」

塩崎が席を立とうとした瞬間だった。古木は慇懃な姿勢から態度を大きく変えて、踏ん返り返った体勢で、

「だったら、外資系の「ワシントンベーカーズ」に白金台の店舗の話を持っていきます。ワシントンは貴方の白金台への出店を一番気にしており、用地取得に失敗した貴方になら変わって、いの一階に一番店舗の購入を打診してきました。しかし、私は塩崎さん、貴方の無念を慮つてこの話を持ってきたんです。でも、それは間違っておりました。貴方は、人の話を聞かない単なる傲慢で短絡的な経営者だと、今はつきり認識しました。もうお会いすることはないでしょう。失礼しました。」

まるで立場が逆転したかのように、古木は塩崎を一瞥し、社長室から退席した。

青山と樋口は、社長の上塚を前に、緊張の色を隠さないでいた。二人とも三十代後半とは思えないほど、老けてみえるのは、彼等が

如何に厳しい環境下に置かれて仕事をしていたのか表れだった。

上塚はこの二人には全幅の信頼を寄せていた。この二人の存在なくして、全国展開は果たせなかっただけでなく、その性格をこよなく愛してもいた。上塚は、普段とは全く違う優しい笑顔で語りかけた。

「この十年、君たち二人には本当に苦勞をかけた。正直言つて、ここまでやつてくれるとは思つてはいなかったんだ。先ほど、この北野君と、経営者の目線と同じ社員を、多く育てていくことが必要だと話していたんだが、まさに君たち二人こそ、私と同じ目線で仕事をしてくれた管理職だと思つている。二人には、本社に帰ってきて貰い、私の側近として役員になつて貰う予定だ。」

二人は、厳しい上塚のことだから、また、耳を塞ぎたくなるような、途方もない要求をされるのではないかと、萎縮していたが、思いがけない労いと、役員就任という言葉に逆に戸惑いさえ隠せなかった。

先に口を開いたのは青山だった。

「社長から、直々にそのようなお言葉を頂けるとは、この十年の苦勞が報われます。」

「君たち二人が丹精込めて築き上げた支店は、今や全支店黒字決算を続けている。それは君たちのイズムが全ての支店で働く社員達に浸透している証拠だよ。今後は本社で、君たちにしか出来ないポストを準備しているんだ。」

上塚の言葉を噛み締めていた樋口が、恐る恐る問い質した。

「具体的に、どのようなポストなんでしょうか。」

「先ず、樋口君、君には取締役統括本部長として、営業全般の責任者になつてもらふ。これは本支店全てにおいてだ。今以上にハードな仕事になるけど、しっかり頑張つてくれ。それから青山君、君には取締役経営企画室室長として、企業としての方針及び計画を企画立案する重要なポストを準備している。勿論、二人には日当たりの良い個室を準備してるし、秘書も二人つけているから、今まで以上に、頑張つてくれたまえ。」

それから先は、北野が二人に対して、具体的な仕事内容をことごとく説明した。結論から言えば、営業に関する責任者を樋口が、経営方針や事業に関する責任者に青山が就任するということだった。二人とも、十年前に役員会で、支店長を任命された時のことを思い出していた。あの時は晴天の霹靂だったが、今の二人は、数々の修羅場を経験している関係で、冷静に上塚の人事を受け止めることが出来ていた。北野の説明が終わりかけた時、専務の松木が、追隨するように口を開いた。

「両君ともおめでとう。ふたりにとっては初めてのポジションなので、慣れるまで大変だとは思いますが、精一杯頑張ってください。」

と、心にもない激励をした。北野は二人と、あまり面識がなかったが、彼なりの励ましの言葉で締めくくった。

「お二人共、短いお付き合いでしたが、後二週間で、私の役目も終わります。上場後はある意味、今より大変な日々が待っていると思いますが、頑張ってください。」

二人は北野にも軽く頭を下げ、この会談は終わるのかと思っていたら、その後も上塚が色々二人に話しかけ、長い時間を費やす羽目になった。その光景を見ていた松木は、強いジェラシーを感じており、表情とは裏腹に、内心この二人に近い将来、抜き去られるのではないかという恐怖に震えていた。

青山と樋口の会談は予定よりかなりオーバーしてしまい、いよいよ最後の本社営業本部を代表して、石原と上塚の会談が始まった。そして、この会談を一番心配していたのは北野だった。石原が上塚の前に着座した瞬間、上塚が冷たい表情に変化したことが見て取れた。明らかに先ほどの二人とは違う空気に陥っていた。そして感情のない事務的な表情で石原に問いかけた。

「いよいよ二週間後に株式上場だけど、本社営業本部第一営業部長の君としては、今後の対策を何か考えているかね。」

石原は至って冷静な表情で、上塚に語りかけた。

「上場後は、株主の期待に応えなければならぬ故、どうしても売り上げや利益といった数字のみに振り回される恐れがありますので、今以上にしっかりと企業理念を社員に徹底させることが必要かと思えます。また役員サイドとしたら、上場することによって、莫大な資金調達が可能になりますが、だからこそ明確な中期経営計画を作成し、いたずらに拡大路線に走ることを避けた方が良いのではないのでしょうか。」

「それは今のやり方が間違っているという君なりの警告なのか？」
早くも牽制気味の言葉を投げかけた上塚に向かつて

「警告などと滅相ありません。社長の理念や情熱があつたからこそ、エースはここまで大きく成長した訳ですから。ただ、これからは、置かれた状況や、取り巻く環境も変わってきますので、環境に適應できる企業体質にすべきだとお伝えしかたっただけです。」

すぐさま松木から横槍が入った。

「まるで経営者のような発言じゃないか。君の言葉を聞いていると、我々経営陣は環境に適應できない無能集団のように感じてしまうが、

「こつなることはある程度覚悟していた石原だったが、あからさまに喧嘩を仕掛けてくる首脳陣に遣り切れない気持ちを感じつつも、なんとか修復しようと、懇切丁寧に二人に話しかけた。

「社長にも専務にも私の軽率な発言で、大きな誤解を生じてしまっていることに私自身、猛省しております。しかし、私はエースが好きですし、出入り業者だった若い私をエースに引き取って貰い、ここまで育てて頂いた社長には今でも深く感謝しております。この気持ちは今も何一つ変わっておりません。もし、私の考え方で、気に入らない点があれば正直に仰って頂けないでしょうか。このままでは、更に大きな誤解が生じることに繋がり兼ねます。」

上塚は、この石原の問いかけには応えず、踵を返すと、秘書に「ヒー」を注文した。そして、無表情のまま、石原の心の叫びを無視するかのように、冷たい言葉を発した。

「飯にだ。私が君の要求を無視した場合、君はどうするつもりだ。」
「社長は、ご理解頂けると確信しております。」

「理解だと！それは俺の台詞じゃないのか。何故君は私を理解してくれないんだ。君は自分の考えを正当化ばかりしているが、私のやり方には、いつも反対ばかりしているじゃないか。」

「社長の理念に共鳴したからこそ、前職を投げ出して、人生を賭けてエースに身を捧げる覚悟で入社したんです。繰り返しますが私の師は上塚社長しかいないと心底思っております。」

「では訊くが、ここ一二年、銀座や白金台等、私が決済した物件に君がああまで反対するのは、一体全体何故なんだ。」

石原は、やつぱりその事かと思しながら、今はつきりさせておかないと、後々拗^{こじ}れてしまうことを察知し、正直に申し立てた。

「結果としては、大きな利益に繋がりはしましたが、あまりにも事を性急に運びすぎるくらいがあつたからです。あれだけ大きなプロジェクトですので、やる以上、もう少しマーケティングに関する時間が欲しかったんです。ある程度戦略に費やす時間がないと、営業力だけでは対処しきれない場合も出てきます。」

現場を預かる身としては、至極当然の発言故、横で聞いていた北野が大きく頷いた。だが、この北野の納得した態度が逆に上塚には癢に触つたらしく、北野を睨みつけたかと思うと、

「それは営業本部を預かる君の逃げ道のように、私には聞こえるが・・・。準備万端を整えた上でないと動けない。時間的余裕をくれないうとできない。リスクなこととはしたくないという、あまりに身勝手な解釈じゃないのか。営業の仕事なんてのは、本来如何に果敢にリスクに挑戦するかで結果が如実に表れるものじゃないのか。」

「勿論仰る通りです。社長の教えを守りながら我々は結果を残してきました。しかし、限られた時間と、限られた人材で最大限の結果を出すことにも、限界があるのではないのでしょうか。」

「私は限界を超える要求をしたなどと微塵も思っていない。勝手に君がそう判断してるだけじゃないか。北野君から銀座の件を聞いた

けど、それだつて私から言わせれば、営業として当たり前のことであつて、それを恩着せがましい態度で、自分が動かなくなつたら失敗していた等と吹聴する君の管理職としての姿勢に幻滅しているんだ。」

石原は、上塚の経営者としての懐の狭量さに愕然としながらも、それでも僅かながら上塚の人間性に賭けていた。

「私の配慮不足を痛感しておる次第です……。しかし今後は、株式も上場することですので、このような機会を今以上に設けて頂ければ、誤解を生じることなく、方針・計画を遂行できるのではないのでしょうか。」

疑心暗鬼となつていた上塚はすぐさま、

「君は本当に我が社の今後を考えているのか？」

「口幅つたく感じるかも知れませんが、私はエースデベロッパーズという会社を、社長・専務と同様に愛してもいますし、なによりこの仕事が好きなんです。」

「私には、とてもそうは思えないがな。君は君で次の人生を画策しているんじゃないのか？」

石原は上塚の言葉の奥底が理解し兼ねていた。

「仰つてる意味が分かりかねますが……」

専務の松木がここぞとばかりに切り込んできた。

「それは君自身が腹の中で考えていることじゃないのか。それとも我々の目が節穴だとも思っているのか？」

「専務、小出しにしないでしょつきり仰つて頂けないでしょうか。私にはお二人の言つてることが全く持つて分かりかねます……。」「ふん、君の役者魂には頭が下がるよ。では、はつきり聞けば、はつきり答えるというのか？しかし、社長も私も君の答弁など全く信じていないんだ。辞めるのであれば、それはそれで結構だ。だが、後ろ足で砂をかけるようなやり方は絶対に許さないからな。」

この時、初めて石原は二人の心の中が読み取れた。同時に激しい怒りが込み上げ、興奮気味に声高に叫んだ。

「お二人は私が、エースデベロツパーズを裏切って情報を他社に売るとでも言うんですか。見損なわないで下さい。」

感情を抑えきれない状態になった石原に向かって、上塚が冷酷な表情で、蔑むように挑発した。

「何をそんなに興奮してるんだね。君は最近、興国建設と頻繁に会ってるそうじゃないか。スポンサーにでもなつて貰うのか？それとも袖の下を貰っているのか？どっちにしる、情報管理は年末年始で徹底したから、君が独立しようが、他社に転職しようが、我が社の情報を盗み出すことなんか不可能なんだ。」

石原は誤解されたまま引き下がる気は毛頭なかったが、あまりに唐突な状況に言葉を失っていた。長年上塚に仕えて来た結果がこの有様かと思うと、情けない気持ちにもなつたし、管理職としての誇りを踏み躪られた気持ちになつていたが、なんとかこの誤解を解かなくてはならないと、頭の中で懸命に言葉を捜しながら語りだした。

「社長、私はエースを辞める気持ちなど微塵もございません。また、会社を裏切ったことなど一度たりともありません。興国建設とは白金台の物件の件で、何度かお会いしましたが、あくまで営業部長としての立場で、色々と意見を申し上げただけであつて、スポンサーだの賄賂だの全く身に覚えのないことです。もし、ご不安なら徹底的に調べて頂ければ分かることです。」

この状況を固唾を呑んで見守つていた北野健吾が、助け舟を出してきた。

「社長、石原さんもこうやって頭を下げている訳ですし、今の言葉に嘘偽りはありませんよ。これからが一番大切な時期に入る訳なんですから、もうこの辺でノーサイドということでもよろしいんじゃないでしょうか。」

上塚は、北野の言葉を遮るように、

「北野君、君は少し黙つててくれないか。スパイ行為ということに關しては、百歩譲つて、誤解だということと終わらせてやつても構わないが、それ以上に腹立たしいのは、私の目の届かないところで

経営者批判をやつてゐることだ。」

石原なりに、それこそ酷い誤解だと声を大にして言いたかったが、この状況で逆らえば元の木阿弥だと感じ、グツと我慢して聞いていた。

「経営者批判は最も重罪だということを君に心胆より理解して貰う為に、ペナルティーとして、週明けからエース管理への出向を申し付ける。無期限の出向だから、半年で復帰できることもあれば、定年まで本社勤務は叶わないこともあり得る。要は君次第だ。何か言いたいことはあるかね。」

言いたいことは山ほどあったが、天皇と言われた上塚が、自身を下した決定を、おいそれと覆す筈がないことは、歴史が彼に教えていた。

「誤解を招く軽率な言動で不愉快な思いをさせてしまったことに忸怩たる思いです。しかし、私にも本社営業部長として、後任への引き継ぎ等もありますし、何より株式上場を控えておりますので、できれば、三月末まで営業本部に席を置かせて頂けませんでしょうか。」

この最後の懇願に対しても、上塚は顔色ひとつ変えず、残酷な言葉をついた。

「その心配には及ばんよ。後任に『君の色』を引き継がせない為にもね。」

「・・・」

石原は指が折れるほど、拳を強く握り締め、この悪夢のような状況に耐えていた。

「それじゃ、早々に荷物をまとめて、エース管理へ出向したまえ。以上だ。」

この時、石原の心の奥底には、許しがたい感情が湧き出していた。全てを犠牲にして、会社発展に尽くしてきたし、根底では上塚と深い絆で結ばれていると信じていただけに、その寂寥感たるや想像を絶するものだった。

搾り出すように「・・・承知しました。」という言葉を残し退室し

た。プリンスと言われていたその背中には、普段の颯爽さは微塵もなく、レールから強引に外された、中年男の悲哀が漂う後姿だった。

石原と上塚の会談が始まった頃、営業本部に一本の電話が入ってきた。事務の女性から回された電話の主は、株式会社ビッグプロジェクトの塩崎だった。古木敬一郎は満を持してこの電話を待っていた。

「お電話代わりました。営業二課の古木でございます。」

「ビッグプロジェクトの塩崎です。先ほどは不遜な態度を取ってしまい失礼しました。大変言い難いことなんだが……」

古木は塩崎の立場を慮ってか、すぐさま言葉を繋いだ。

「塩崎社長、このお電話をお待ち申しておりました。社長なら、落ち着いたら必ずお電話があると確信しておりました。」

塩崎は幾分救われたような声で、

「そう言っただけで貰うと気も楽になるよ……私なりにあれから冷静に判断して……」

塩崎が言い難そうにしていると、間髪居れずに、

「社長、今からお伺いします。具体的なことは、到着してからじっくり腹を割って話そうじゃありませんか。」

「いいのかい。君の会社は今日が仕事始めと聞いているけど……」

「私は営業マンですよ。お客様の都合に合わせてるのは、営業として常識じゃないですか。ましてや塩崎社長は、私の恋人のような存在の方ですからね。」

古木は完全に自分のペースに巻き込んでいた。

到着したのは夕方四時を少し回った頃だった。玄関前では秘書が待機してくれており、塩崎の古木への思い遣りが感じられた。そして、社長室では塩崎が柔和な笑顔で迎え入れた。

「先ほどはつい感情的になって本当に申し訳なかった。君の誠意を踏み躪るようなまねをしてしまって……」

相手がその気になっっていることもあって、古木には謝罪や、へつたくれ等どうでも良かった。

「時間もないので始めましょう。私なりにマーケティングをして参りました。半径一キロ以内の飲食店と、半径五百メートル以内のベーカーリーショップの一覧です。」

そういつて資料を塩崎に手渡した。

「白金という東京でも有数の住宅地ですので、平均してシックで瀟洒な佇まいの店が多いですね。外資系のチェーン店も多いのですが、その殆どがコーヒーショップや、ファーストフードの店なんです。ここにライオンズカフェを出すのなら少し考えてしまいますが、本格的なベーカーリーストランなら半径五百メートル以内に一店舗もないんです。塩崎社長が、どのようなお店を考えているのかは分かりませんが、開放的な感じの、例えば『都会の中のリゾートレストラン』なんかであれば、必ずヒットするのではないでしょうか。」

塩崎は古木の説明を聞きながら、

「いや、まさにそうだった店を考えているだ。店名も地中海CUB白金店にする予定だ。しかし、この物件には若干の問題点があるんだ。君の言っただけ開放的な店にするには、占有面積が私が予定していたよりも少し狭いってことだ。」

「理想は何平米欲しい訳ですか。」

「二百平米あれば文句はないんだけど。それはこの近辺では無理ってもんだ。」

「そしたら二百六十平米にしましょう。」

「しましよって君、どうやって確保するんだ。」

「簡単です。メゾネットにしたら一発で解消できます。そして、一階と二階をあらゆる意味で差別化するんです。例えば二階は喫煙ルームにしたり、団体客を受け入れたり。或いは一階を大衆的にし、二階を高級志向にして価格に差をつけたりなんかどうでしょう。また、ご近所はセレブばかりなので、会員制にして、毎朝焼き立てのパンを宅配したりしたら喜ばれます。それに……」

「ちょっと待ってくれ。話が一人歩きしてるようだが、メゾネットにした場合、価格が折り合わないかも知れないじゃないか。」

塩崎は当然の反論をしたが、古木は鋭い目付きで、塩崎が想像もしないようなことを真顔で喋りだした。

「その通りです。そこで塩崎社長に相談なんです、このマンション一棟丸ごと十四億円で購入して頂けないでしょうか。」

吃驚した塩崎が、かなり狼狽した口調で反論した。

「丸ごとだって！いきなりそんなこと言われても出来るわけないじゃないか。」

「そうでしょうか？この場所は駅からも近いし、周囲は超高級住宅や億ションばかりで、とても希少価値が高い土地です。仮にメゾネットにした場合でも、三階から上の住居部分からの家賃収入は年間六千万〜六千五百万円にもなります。会社として購入しても結構ですし、塩崎社長本人名義にしたとしても大変な資産価値となります。急なことで、戸惑いもあるとは思いますが、本気で検討してもらえないでしょうか。」

「しかし君、もう直ぐ売り出しなんだから、設計も終わっているのではないのか。」

「このマンションは投資用物件なので、設計変更は簡単にできます。それに、この話を持っていけるのは東京広しと言えども、塩崎社長を含め、そんなに大勢いる訳ではございません。なんとかこの方針で考えてみて頂けないでしょうか。」

腕組みをした塩崎は、何か考える素振りをしながら、時折古木の顔を上目づかいにチラチラと見つめていた。

「私がノーと言えば、同じ条件で、ワシントンベーカーズにこの話を持って行くつもりなのかい？」

ライバル店の動向を気にしていたことが分かった古木は、とても二十三歳とは思えないような返答をした。

「残念ながら、ワシントンベーカーズへは持っていきません。何故なら、塩崎社長は必ずイエスと応えてくれるからです。」

この返答に、塩崎は古木をまじまじと見詰めながら、

「見た感じ、若く見えるが、君は何歳なんだね。」

「今年、新卒で入社した二十三歳です。」

若いとは思っていたが、まさか新卒者だとは思ってもいなかった。

「二十三歳だつて！」

「私の年が何か？」

「いや、うちにはいないタイプだと思ってね。サラリーマンにしておくのは勿体無い人材だな。」

「あつ、あと数年で独立を考えてますので、もしよろしかったら、その際はスポンサーになつて頂きますでしょうか（笑）。」

冗談半分、本気半分で言った言葉だったが、塩崎は大真面目な顔で、

「君が独立するのなら、喜んで株主にならせて貰いますよ。」

古木はその言葉に笑顔で応えていた。

「この場で結論を出さなければならぬのかい？」

「できればそうして頂きたいのですが……。」

「少し時間をくれないか。」

「はい、では一時間ほどお待ち致します。」

「一時間しかくれないのか。十四億円の買い物なんだよ。」

「一時間で結論がでないものは、十日かけても同じですよ。」

塩崎はニヤリと笑いながら、

「たいしたタマだ。では一時間だけ時間を頂こう。」

「承知しました。」

古木は時計に目をやり、確認するように言った。

「それでは現在十八時五十分ですので、十九時五十分までお待ち致します。」

塩崎は内心、俺より役者が一枚上手だと、含み笑いを浮かべながらデスクへと移動した。

石原が、机の中とサイドボードを片付けていると、北野健吾が営業部に入ってきた。仕事始めなので、社員は全員帰宅しており、広い営業部のスペースで、電気は第一営業部のみ点火していた。北野は、遣り切れない顔つきで石原に語りかけた。

「まだいらっしやっただんですね。」

「急なことだったからね、溜まりに溜まった資料なんかもあるので、今夜は帰れないかも知れません（苦笑）。それに、今契約交渉している部下がいますので、私が帰る訳にはいきませんから。」

「仕事始めの日に、契約交渉している社員がいるんですか？ 凄いな・・・。多分、その凄さがエースをここまで成長させたんでしょうね。」

「いやいや、エースはもつともつと大きくなりますよ。」

「それはあなたがいたらの話ですよ。」

「北野さん・・・」

「辞めるんでしょ。分かりますよ・・・。私も長くサラリーマン生活をしていったんだから。」

「・・・」

「でも、今後どうするおつもりなんですか。」

「全く白紙です。先ず、女房に説明しなけりゃならないのが少しばかり億劫ですがね（苦笑）。」

「あなたほどの人材だ。再就職には事欠かないとは思いますが・・・差し出がましいようですが、私の知人の会社をご紹介しますが・・・。」

「有難うございます。でもそこまで甘えることはできません。お気持ちだけ頂戴しておきます。それより、上場の準備は万全ですか？」

「それはもう。」

「そうですね。エースは有能な社員が育ってきてますからね。近い将来、大都を抜いて業界ナンバーワンになる日も近いですよ。」

「あなたが社長ならそうかも知れませんが、あの社長ならダメです。」

「

「そんなこと言わないで下さい。先ほども言ったように、社長は今でも私の師匠なんですから。」

「石原さん、これほどの功績があり、潔白なあなたが、辞めなければならぬ企業に、明日はあると思いますか？」

北野の的を突いた厳しい指摘に、一瞬険しい顔になったが、すぐさま、いつものように正義感溢れる態度で応えた。

「・・・あると思います。何故なら、先ほども言ったように、若い芽がグングン育ってきているからです。」

「その若い芽を摘んでしまう経営者がいてもですか。」

「これだけ残酷な仕打ちをされたあなたに、酷な要求かも知れませんが、可能であればエース管理に出向して貰えませんか。近い将来必ずあなたの力が必要になります。今、エースを牽引している主要な人材は、全てあなたが育てたあなたの部下達ばかりじゃありませんか。その部下を見捨てて、辞めてしまったら彼等を路頭に迷わせることになりませんか。」

「見捨てるだなんて・・・私の部下は、もう一人前に育っています。今後は彼等が、後に続く若い人材を育てる番ですよ。」

「株式を上場するんですよ。今の彼等ではまだ未熟です。今こそあなたの力が必要なんです。それはあなた自身が一番分かっていることじゃないですか。」

「しかし、その一番大切なときに、営業本部に席がないのであれば、いないも同じことじゃないですか。」

「だから言ってるんです。あの経営陣ですよ。上場後は、戦略に失敗する可能性は極めて高いとみています。」

「おいおい、冷静に言っなよ。それを是正するのが、今の君の役目じゃないのか？」

「勿論、私の考えは社長に伝えてはきました。私は上塚さんを無能だなんて思っておりません。いや、稀に見る逸材、稀代の経営者だとさえ、感じてるんです。ただ、上場後は彼のような考えでは危険

なんです。今と同じやり方で、規模のみを大きくしようとしても駄目なんです。ましてや、独裁経営なんて論外です。

あなたのように上塚さんにモノを言える人間が側近にいないければ絶対に安定した高い株価を維持できません。今日、青山さんと樋口さんとで、方針について話し合いましたが、彼等は上塚さんに恐れを抱いてます。あなたは未だ知らないと思いますが、あの二人は四月から役員になります。青山さんが戦略分野担当で、樋口さんが営業全般を担当します。お二人ともあなたの部下でしたよね。彼等を知り尽くしているあなたなら分かるでしょう。今の彼等が上塚さんが出した間違った方針に異を唱えることができると思いますか？絶対に無理ですよ。あなたなんですよ、今、この会社に絶対不可欠な人材は。」

北野のポジションは、エースデベロッパーズを株式上場させることであり、その後の経営方針まで責任はなかったが、彼としても、自分が携わった企業が上場後、経営者の判断ミスで、斜陽化していくのを見過ごすことはできなかった。

「北野さん、今の話を聞きながら、ふっと、社長と初めて会ったときのことを思い出しました。私は元々、風呂や洗面台を扱う内装業者として、産声を上げたばかりのエースに出入りしていました。

エースが青物横丁に自社物件を初めて出した時のことなんです、そのマンションはお世辞でも優良物件とはいえなかった代物だったけど、社長は、毎日使う風呂や洗面台は、いいものをお客様に提供したいんだといい、グレードの高い商品を備え付けたいんです。当然、コストがかかりますから、値は張りますが、敢えて低価格で売り出したんです。そして僅か一ヶ月で完売しました。当時は資金繰りで四苦八苦していたので、創業を共にした社員たちは喜びましたよ。これで一息つけると。でも低価格で売り出したから、利益が殆どなかったんです。プロジェクトにかかった借入金を銀行に返したら、純利益なんかスズメの涙程度だったんです。社員たちはがっかりしてたのに、社長は物凄く喜んでました。違うんですよ、見る視

点が。社員と違って、目先の利益じゃなく、社長はもつと遠くを見ていたんです。

その後、第二、第三と新しい自社物件を出しましたが、結果は全て同じでした。完売したのに利益がなくて、いつも銀行に頭を下げてばかりいました。しかし、それを繰り返していたら、いつの間にかエースのマンションはブランドになっていました。あの時、強引に利益を追求してたら、今のエースは存在しなかったでしょうね。この意味分かりますか？あなたが思っている以上に社長は戦略家なんですよ。

あの頃のエースは今のような大企業ではなくて、一家という言葉が似合う大家族でした。親分がいて、若頭がいて、若い衆がいる。ヤクザ組織にも似た、その大家族が、私には眩しく見えました。

創業時の社員は、皆が正直でしたよ。契約交渉が難航していた営業マンが、空手形で帰ってきた時なんか、社長をはじめ、社員全員で『ああしたらどうだ、こうしたらどうだ』って朝方まで語り合ったりしたもんです。そして、近くの食堂で、社員全員が、朝から丼メシを食べながら、またお客さんのところに出かけて行く……。今じゃ考えられないでしょ（笑）。

その後、入社されてくれと頼んだら、社長は驚いてましたが、『よし、一緒に会社を大きくしよう！』と、握手で迎えてくれました。その時の、社長の目は、最高に輝いていました。私は、この男を日本一の親分にしてやる。そして俺は日本一の子分になろうと心に誓いました。北野さんのようなエリートが、こんな話を聞いたら、バカじゃないかと思うかも知れませんがね（苦笑）。

北野は首を振りながら小さく「いえ！」と反応した。初めて聞く話だったが、石原が上塚を思う気持ちが痛いほど分かった。こんな歴史がありながら何故、上塚は石原を罷免するのか、遣る瀬無い気持ちで呟いた。

「結局、人間は変容するってことなんでしょうか……。」

石原は、この北野の独り言のような言葉には応じなかった。

「もう十時過ぎましたね。とんだお邪魔をしまいました（苦笑）。ところで、契約交渉している社員の帰りが遅いですね。」

「古木っていう、才能の塊のような男なんです。私の若い頃なんか、彼の足元にも及びません。大袈裟じゃなく、十年に一人の逸材ですよ。」

「古木君っていうと、以前社内報に出ていた、新入社員でナンバーワンになった彼のことですか？」

「そうです。いつ寝てるのか分からないような奴なんです（笑）。」

「石原さんが言うんだから、筋金入りの社員なんでしょうね。」

「凄い男ですよ。でも、凄いが故に、課長とじっくりいつてないのが心配といえば心配なんです。でもね、その古木にも社内でも友人ができたみたいなんです。この友人つてのが、同期入社なんだけど、頼りない奴でね（笑）。頼りないんだけど、いい奴なんですよ。」

「多分、『頼りない』つていう自分がないものを持つてるからじゃないですか（笑）。」

「あー、そうかも知れませんね。」

その時だった。古木敬一郎が客先から帰ってきた。

「おー、お疲れさん。仕事始めなんだから、そんなに頑張らなくてもいいんだぞ。ちよつと社長と話してたから、行き先聞いてなかったけど、どうだった。」

「契約成立です。但し、条件付なんです。この条件を会社が呑んでくれるかどうか、少し心配なんですけど・・・。」

「その条件とやらを訊こうじゃないか。それより食事まだなんだろ？近所で、遅くまで宅配やってる店があるから、頼んでやるよ。何がいい？」

「じゃ、カツ丼お願いします。」

「カツ丼か！俺もそうしよう。北野さんも一緒に食べませんか。」

営業に関わること故、流石に北野は遠慮しようとしたが、古木が「北野さんも一緒に食べましょうよ。」と促した。このまま、石原

と別れることに多少の抵抗もあり、「じゃ、ご一緒しましょうか。私もカツ井で結構です。」といい、男三人が、カツ井を注文した。早速、本題に入ってしまった。

「どの物件なんだ？」

「実は白金台なんです。」

「白金の売り出しは来週からだが、予約ってことでいいのか？」

「いえ、正式契約です。」

「条件って値引きか？」

「いえ、設計変更なんです。一階の店舗だけじゃなく、二階部分をメゾネットにして、店舗として使いたいとのことなんです。可能でしょうか？」

「難しい要求だな。もう設計は完成してるし、ゼネコンとも話はついてるからな……。」

「なんとかなりませんか。」

「うーん……一応事業部とも相談してみないことにはな。それに最終的には役員の決済が必要だからな。」

「そうですね……。」

あまり感情を表に出さない古木の顔に、多少なりとも不安が過ぎつっていた。石原としても、なんとかしてやりたい思いが強かったので、敢えて話題を変えた。

「しかし、二つも購入するとすると、三億円以上の金額になるけど、大丈夫なのか。」

「実は部長、一棟丸ごと購入予定なんです。」

この台詞に、横で聞いていた北野が仰天していた。しかし、石原は、この男なら有り得ると思い、冷静な表情で古木に問い質した。

「相手は誰なんだ。」

「ライオンズカフェのオーナーの塩崎社長です。」

冷静に聞いていた石原も、この名前には驚きを隠せなかった。

「なんだって」。お前、あの会社と、うちの関係を知ってるのか？」「勿論、存じております。だからこそ塩崎社長の所に行ったんです。」

塩崎社長だつて、負けっぱなしで終わるのは癪だと思えますから、相手のプライドに賭けてみました。」

「どうやって、塩崎さんに切り込んだんだ。」

「非常に言い難いことですが、うちの上塚に頭を下げさせませんかと言つて、入つて行きました。」

「で、塩崎さんの反応はどうだったんだ。」

「最初はボロクソに扱き下ろされました。」

「そりや当然だ。で、その後は？」

「私の顧客リストの中に、ワシントンベーカーズがありましたので、ワシントンを餌に交渉しましたところ、先方のお気持ちが変わつてきました。」

「しかし、あの辺りはカフェが密集してるんじゃないのか？ライオンズカフェだつてあの物件から差ほど遠くない所にもあると記憶してるけど……。」

「いえ、カフェじゃなくて新規事業のベーカーリーストランなんです。それも開放的な店にしたいからある程度の占有面積が必要なんで、メゾネットを提案したんです。」

「一棟売却は先方からなのか？」

「いえ、私から提案しました。」

「先方さん、驚いてたろ（笑）。」

「そうですね（笑）。でも、立地や環境は最高だし、家賃収入も桁違いに入ってくるし、社員寮にする方法もございますので。」

「しかし、よく丸ごと購入する気になつたな。ワシントンをちらつかせたのか？」

「そういつたアンフェアなやり方はしませんでした。先方は、多分にそう誤解してたかもしれませぬ。」

「メゾネットに出来ないんであれば全て白紙撤回になるのか？」

「そうとは限りませんが、メゾネットに出来ると啖呵を切つて帰つて来ました手前、なんとかこの条件で進めて頂けないでしょうか……。」

「先方には、返事をいつまでにするって言ってきたんだ？」

「ゼネコンや設計士との相談もあるから、あと一週間待つて欲しいと言ってきました。」

「一週間か……。よし、なんとかしてやるから、安心して待つてる。」

古木は、安堵した笑顔で、

「よろしくお願いします。」

と頭を下げた。丁度その頃、注文したカツ丼が届いた。男三人で頬張ったカツ丼は、懐かしい味がした。

翌朝、早速石原が動き出した。事業部の部長を呼び出し、事情を説明し、ゼネコン（興国建設）に、この要求を承諾させるよう指示した。しかし、事業部長からの要請に対し、興国建設は、当然のように渋っていた。もし、変更するのであれば、追加請求をするという姿勢を、頑なに崩さず、弱り果てた事業部長から上塚に泣きが入った。

その頃上塚は、古木と設計士を同行し、ビッグプロジェクトの塩崎を訪れていた。石原は、挨拶もそこそこに、鬼気迫るような集中力で、店のコンセプトや、アウトライン等を次々と決めていった。その余りの凄まじさに、社長の塩崎が、根を上げるほどだった。大筋の合意さえ取りつけければ、後は何とでもなる。とにかく時間との戦いなので、各方面に早急な対策を要請した。最大の難関である興国建設には、直接石原が担当者と面談した。興国建設としても、石原にはあらゆる局面で世話になっている関係で、強くいえないところもあり、最終的には若干の利益を上乗せすることで合意に至った。

石原の八面六臂の活躍に、古木敬一郎は心底敬服していたが、古木は、これが石原の最後の仕事になるとは、知る由もなかった。そして、全ての関係機関に了承を取り付けたのは週末の深夜二時を回っていた。

ひとりになった石原は、辞表を懐から出し、長い時間それを眺めて

いた。入社した時感じた、あの高揚感を今でもよく覚えており、まさかこんなかたちで退社しようとは想像だにしていなかっただけに悔いは当然残っていた。会社に残ろうと思えば残れたのかも知れないが、上塚との最低限の信頼関係がなくなった今、会社に残ることは自分自身への裏切りになるし、それ以上に、上塚に対する憤りが徐々にはあるが、復讐心として芽生え始めていた。上塚に復習するとはどういうことか？それは彼の考えが間違っていることを証明することに繋がる。その証明をするには、石原自身が起業するしかなかった。

翌日、営業一部の朝礼で、石原自信の口から課員全員に、退職する旨の説明がされた。あまりに突然のことに課員全員が凍り付き、言葉を失っていた。後任には木之元薫が選ばれ、木之元の席には係長の赤嶺が座ることになった。考えた末の人事ではなく、ところてん式の極めていい加減で、場当たりの人事だっただけに、当人達が一番困惑していた。

最もショックを受けたのは、週末まで一緒に仕事をしていた古木敬一郎だった。悪い夢でも見てるかの如く立ちすくんでいた古木に挨拶を終えた石原が駆け寄り、小声で、「今後のことは心配しなくていいからな。」と、肩を叩きながら伝えた。自らの進退を省みず、部下である自分の仕事に真正面から取り組んでくれた石原の姿勢に古木は今にも泣きそうな顔で立ち尽くしていた。

パシフィックタワーを出た石原に、背後から大きな叫び声を出しながら追いかけてきたのは、立川だった。立川は周囲に大勢の人がいるにも関わらず、息を切らせながら、「何故ですかー！」

と腰を屈んで叫んでいた。

石原にとって、最後の弟子ともいえるのが、立川と古木だっただけに、彼等二人がことのほか可愛かった。性格も能力も全く違う二人だったが、彼等を見てみると、若い頃の自分を見るようで、その存在が眩しくもあった。

「途中で投げ出すようなことになって、すまなかつたな。」

「どうしてですか・・・」

「理由は聞かないでくれ。お前も俺の歳になったら分かってくれると思うから。」

「新人のベスト5に入ったら、また銀座へ連れていてくれると云ったじゃないですか。」

「悪かつたな。約束を守れずに・・・。」

「・・・」

「だが、お前はこの会社で頑張れよ。株式も上場し、名実共に一流企業になるんだから。」

「本当に、もう帰ってこられないんですか？」

「そつだ、今日でお別れだ。会者定離は無情の理というように、出会いがある分だけ別れもある。元気でな立川。」

唇を噛み締め、石原の背中を眺めていたら、止め処もなく涙が流れていた。社会人としては短い経験しかない立川だったが、本能的に、もうこんな上司と巡り合うことはないだろうと痛感していた。

辛い思いをしていたのは立川だけではなかった。IPO企画室室長の北野健吾も、上塚との会談以降も、なんとか思いなおして貰おうと、上塚に働きかけたが、返事は決まって「辞めていく人間を引き止めるつもりは一切ない。」の一点張りだった。

そして迎えた一月十八日、エースデベロツパーズは念願の株式上場を果たした。公募価格二千五百円に対して、初値が七千二百円という三倍近い値をつけ、その後も連日のストップ高を続け、一週間後には一千万円の大台を突破した。

欣喜する上塚を尻目に、北野は複雑な表情を隠しきれなかった。巨額の資金調達ができるようになったが、これがこの会社をプラットフォームに追い込む結果になるような気がしてならなかった。そして、この会社を支えてきたもう一人の雄である、石原健三が、この場にいらないことが、あまりにも悲しかった。

最大株主である経営者の上塚は、含みとはいえ、桁外れの創業者利

益が転がり込んできた。十八年前、何も武器を持たず、徒手空拳でジャングルを切り開いて来た上塚にとつて、やっと眼前に広がった草原は、目を細めたくなるほど余りにも眩しい輝きを放っていた。

株式市場から二週間、ようやく社内が落ち着きを取り戻したのは、二月初旬の東京が一年で最も寒い季節に入る頃だった。丁度その頃、メインバンクの共栄銀行が主要取引先を招いての懇親会を都内のホテルで開催した。毎年大寒の時期に開催されるこのパーティーは、その気候とは裏腹に熱気に満ち溢れていた。

モノ作り大国ニッポンを側面から支えてきた銀行だったが、経済の主役の座は、その中心的存在だった重厚長大から軽薄短小に移り変わろうとしていた。中でも第三次産業の躍進は凄まじく、改めて時の流れを痛感させられるものだった。

そんな中、共栄銀行頭取の小山内誠が丁寧に一社一社の経営者と少し遅い年始の挨拶を交わしていた。この日、小山内が最も会いたかったのが、エースデベロッパーズの上塚弘明だったが、広い会場に五百人以上がいる関係で、頭取として招待客に簡単な挨拶をするだけでも大変な時間を要していた。上塚は、馴染みの経営者や、共栄銀行幹部との他愛もない挨拶をしていたところ、人を掻き分けるように、株式会社ビッグプロジェクトの塩崎賢太郎が上塚に近づいてきた。塩崎はなにやら口元に意味深な笑みを浮かべながら話しかけた。

「ご無沙汰しております、上塚社長。」

上塚は昨年、塩崎との間で白金台の土地買収でひと悶着あった相手だったことさえ忘れており、極めて自然体で塩崎に挨拶した。

「これはこれは塩崎社長じゃありませんか。遅ればせながら新年、明けましておめでとございます。」

「おめでとございます。昨年は御社とも色々ありましたが、今、こうやって挨拶ができるのも、お宅の優秀な社員のお陰ですね。あのような社員がいる上塚社長が正直羨ましく思いますよ。」

上塚は塩崎の言葉の意味が理解しかねており、不安そうな顔で、少し首を横に傾けながら、「うちの社員がなにか・・・。」と、問い質した。塩崎は、言葉が通じないことが逆に不思議だったようで、「古木敬一郎君のことですよ」と、今度は固有名詞を出して伝えた。ヨローピアンレジデンス・白金グランドパレスを一棟売却した相手が、塩崎賢太郎だとはい、上塚は知らなかった。いや、時期が相場直前だっただけに、忘れていた。それを察した専務の松木が、耳元で小さく、白金台の物件を一棟購入したのが塩崎だとささやいた。流石に驚いた上塚が、塩崎の顔をまじまじと見つめて、一呼吸置くと腰を折り、感謝の言葉を口に出した。

「これは、なんとお礼を申し上げたらよいのか・・・ましてや、一棟購入だとは・・・いや、本当に有難うございました。年明けは上場の準備で忙殺されておりました関係で、何も知らずに申し訳ありませんでした。それにしても塩崎社長がお客様だったとは驚きでした。」

古木敬一郎の予言通り、上塚は塩崎に対して、深々と頭を下げていた。企業規模も実年齢も経営者としての歴史も上の上塚が、こうも深々と頭を下げることに、塩崎の自尊心とプライドは多少なりとも満たされ、些か勝ち誇ったような気持ちになっていた。

「上塚さん、今でこそ言えるのですが、当初はあなたを恨んでいたんですよ。その白金台の土地は隠密に購入する予定だったのに、どこから情報を仕入れたか知りませんが、契約寸前で、御社が横槍を入れてきて搔つ攫つてしまった・・・。悔しくて堪らなかった時に、古木君が私に面会を求めてきたから驚きましたよ。」

未だ、話の道筋がおぼろげな上塚は、確かめるように小声で塩崎に語りかけた。

「うちの古木が一体なんと言って塩崎社長に・・・。」
「開口一番、『うちの上塚に頭を下げさせませんか！』でしたからね（笑）。最初はナメてるのかと、ついカーツとなりまして、暴言を吐いたりなんかしましたが、いやはや彼の方が上手でした（苦笑）

。気がついた時は、まんまと古木君の術中にはまっていた（笑）。

「上塚はようやく状況を飲み込んだらしく、再度深々と塩崎に謝礼を述べた。」

「しかし上塚さん、いったいどういう教育をしたらあのような社員が育つんですか？私は正直そっちの方が興味があります。うちの社員に爪の垢を煎じて飲ませたいぐらいです。」

上塚は塩崎が嫌味で云ってるのではないとわかってはいたが、照れ笑いするしかなかった。

「まあ、古木のような社員は、長年大勢の社員を見てきた私にとっても初めてなんです。当社も彼のような社員ばかりなら先行きも明るいんですが・・・そもいかなないのが、経営者として辛いところですね。」

「全くです。それと、これは私からのお願いなんです。紆余曲折ありましたが、エースさんとうちの関係もこれにより一層深まったことですし、これを契機に、もし可能であれば、今後の物件で、立地が我が社のビジネスと絡み合うようでしたら、一階部分を店舗として設計して頂き、その情報を優先的に回しては頂けないでしょうか。互いに利害が一致したら前向きに購入を検討しますので。」

上塚は、この言葉が塩崎の本音か否かが分からなかったので、とりあえず、彼の言葉に同調する素振りて返事をした。

「それはもう我々の台詞です。雨降って、地固まるとも云いますし。これを機会に塩崎社長と、より一層の関係を築き上げて行きたいです。何卒よろしくお願い致します。」

塩崎とのやり取りが終わって直ぐ後に、共栄銀行頭取の小山内誠が、やっと探し当てたように満面の笑みで上塚に握手を求めてきた。上塚にとって小山内は最も信用のおける銀行員であり、身の丈よりも大きな事業を計画した時、いつも小山内が矢面に立って、融資をまとめてくれただけに、上塚にとっては誰よりも大切な人物だった。「上塚社長、株式上場おめでとございます。遂にやり遂げました。」

ね」。

あまり人間を信用しない上塚だったが、小山内だけは別格だった。小山内なくしては、上場どころか会社を維持することすら不可能だったからだ。上塚は、小山内に対して、経営者と頭取という関係以上のものを強く感じており、文字通り全幅の信頼を置いていた。

「ご無沙汰しております頭取。お陰さまでやつと念願が叶いました。それもこれも小山内頭取あつたらばこそです。」

「そんな大袈裟な（笑）。ひとえに上塚社長の情熱と努力の賜物ですよ。しかし、こうやって二人で話していると、起業された時のことを思わずにはいられませんね。」

「仰るとおりです。もう一度、あの経験をしろといったらちよつと考えてしまいます（苦笑）。それだけあの頃は若かつたんでしょうね。」

「でも今や、押しも押されもしない業界第二位の上場会社の経営者となつたんですから、本当に頼もしく感じますよ。」

上塚は、小山内の贅辞に柄にもなく恐縮していた。

「ところで、立川悠樹君は元気でやっていますか？」

「は？立川君といますと？」

「あつ、まだご存知じゃないんですね。いえね、私の娘と御社の社員の立川悠樹君が今、交際してますので……。彼とは正月に一緒に初詣に行つたんです。素直でいい青年だったから安心しました。」

上塚は心底驚いており、確認するように話しかけた。

「頭取のご令嬢と、うちの社員が交際してるんですか？」

「そうなんです。これも何かの縁かと思ひまして。」

「いやそれは初耳でした。専務、君は、その立川君のこと知ってるのか？」

「立川悠樹なら、いつも古木敬一郎の陰に隠れてはいますが、二期連続してコンテストに入賞した新入社員ですよ。」

松木の言葉に、上塚のコンテストでの記憶が蘇ってきた。

「そういえば、新入社員で居たな。確か木之元君のところの彼だな。」

「そうです。第二期が九位。第三期が七位でした。」

小山内は二人の話を聞きながら、多少驚いていた。

「立川君はコンテストで入賞する程の営業マンなんですか？いや、こういう言い方は彼に失礼かも知れませんが、人柄はよくて、好青年には見えるけど、とても優しそうな性格みたいだから、営業としてはどうなのかなと、いらん心配なんかしてたんです。」

「お恥ずかしい話ですが、その立川という新入社員のこととは覚えてないんです。しかしながら我が社も若い力がグングン伸びておりますので、小山内頭取に今以上のご協力をお願い致します。」

パーティーは予定通り終了した。帰りの車で、上塚は同乗する松木に向かつて話しかけた。

「専務、さっきの話だけど、小山内さんのお嬢さんは、数年前にご結婚したんじゃないのか。」

「妾の子なんですよ。銀行内部ではごく一部の人が知らないようですが、小山内さんとは、もう三十年以上も関係が続いてるそうですよ。」

松木の言葉に上塚は少なからず驚きを禁じ得なかった。

「あの石部金吉のような人に愛人がいたとは……。長い付き合いだが全く知らなかった。やるもんだなあの人も。」

上塚は口元を歪めながら、微かな笑いを浮かべていた。

エースデベロッパーズ営業部で、激しい罵りあいが続り広げられたのは二月の中旬だった。声の主は古木敬一郎と、上司の倉前俊介だった。

「俺の許可なく勝手な動きをするなど言っただじゃないか。お前、上司の命令がきけないのか。」

「俺はマーケティングの一環として、塩崎さんに打診したまです。何も課長の命令に背いた訳じゃありません。」

「あの物件には先約があるんだ。お前の自分勝手なやり方に大勢が

迷惑してるのが分からないのか！。」

「俺がいつ誰に迷惑をかけたと言っんですか。」

「おい、調子こいてんじゃねーぞ。営業成績でトップになったからといって、逆上せ上がるのもいいかげんにしろ。」

激しい口論に割って入ったのが、新任部長の木之元だった。

「おい、社内でなにやってんだ。どうしたって言っんだ。」

元来、木之元と仲の良くなかった倉前は、

「別に部長に報告する程のことじゃありませんよ。」と言いながら、デスクに戻って行った。

しかし、古木が喧嘩を売るような口調で、「部長に聞いて貰ったらどうなんですか！」と言い返したから、倉前は、デスクに座りかけた腰を再度浮かせて、「ナメとんのかーコラー！」と凄みを効かせて古木に迫ってきた。「いい加減にしろ。」と、木之元が制止したが、古木は、積年の恨みでもあるかのように大声で捲くし立てた。「なんで俺ばかりそんなに目の仇にするんですか。俺があなたに何をしたって言っんですか。」

「喧しい。組織はな、お前一人で成り立ってるんじゃないんだ。テメエの手柄ばかり考えてるような野郎じゃ組織にいる資格はないんだ。協調性を保てないようなら、会社なんか辞めてしまえ。」

「傷の舐めあいをやっつて業績が上がると、本気で思ってるんですか。」

管理職が、新入社員にこうまで言われるとは倉前は思ってもいなかった。そして殺気立つ古木に向かって、古木が一番気にしている言葉を口にしてしまった。

「お前のような親もいないような孤児同然の奴には何を言っても無駄だな。」

この一言に古木が完璧にぶち切れてしまった。低いグダスの効いた声で、倉前に迫った。

「おい、今の台詞を訂正しろ。親は事故で亡くなったんだ。テメエに俺の両親のことを、とやかく言われる筋合いないんだ。訂正しな

いと殺すぞデメエ。」

最早、上司と部下という関係などではなくっており、一触即発の危険な空気が張り詰めていた。木之元は、その古木の尋常でない態度に明らかに戸惑っていた。しかし、倉前は木之元以上に本気で怯えていた。そして、殺気立った古木に身を挺して仲裁したのが、立川だった。

立川は、古木の脇腹にしがみつく様な姿勢で、「少しは冷静になれよ。」と怯えながらも強く抱き締めていた。しかし、おめえは引っ込んでると言われ、すくい投げのように投げられてしまった。しかし、立ち上がるや否や、再度古木の体にしがみつき、「もうやめるよ。」と、懸命に制止した。

この立川の姿に、やっと我に帰った古木は、彼を見る周囲の人々の目に、居たたまれなくなり、部屋を飛び出して行った。立川は、倉前に「追わないんですか。あなたの部下じゃないですか。」と云ったが、倉前は、今まで味わったことのない恐怖に怯えきっており、その気力は全くなくなっていった。

立川が、日比谷公園を古木を探してうろついていたら、古木は公園脇のベンチに頭を垂れながら座っていた。立川は笑いながら話しかけた。

「いつも沈着冷静だけど、興奮したお前も結構魅力的だったよ（笑）」

「というと、古木敬一郎は寂しい笑顔で、「さつきはすまなかった。」と小声で詫びた。」

「原因はなんなの？」

「いや、単なる物件の取りあいだ。課長のお客様で、新規物件に興味がある人がいたから、優先させてくれて言われてただけけど、俺にもその物件に興味を示してくれたお客様がいたから、先約がいるけどという条件付で、それとなく打診したんだけど、それが気に入らなかつたみたいなんだ。」

「そんな・・・それじゃ、自分勝手なのは倉前さんじゃないか。」

「いや、今更言っても遅いんだけど、社内でああなったことに、少し後悔してるんだ……。」

「部長にははつきり説明しておいた方がいいよ。」

「石原さんならともかく……。」

久しぶりに聞く石原の名前に、確かにそうだと相槌を打ちそうになっただが、

「木之元部長は石原さんの部下だったんだから、分かってくれるよ。そうしなよ。」

と優しく語りかけた。

「お前も変わった奴だな。普通あんなところに止めにきたりしないぜ。」

立川は、ニコニコしながら、

「だって、俺たち兄弟分じゃないか。」

と笑った。

「兄弟分か……実はな立川、俺の親父ってのは、広島で極道やってたんだ。その世界じゃ、ちつとは知られた代貸だったんだけど、妹が、ヤクザ辞めてって泣いて頼んだこともあって、内心、引退を決めてただけど、引退直前に抗争していた別の組織のヒットマンに、運転中にダンプカーごと突っ込んでこられて、母親も同乗していて、二人とも即死だったんだ。」

立川は言葉を失っていた。

「俺はヤクザが嫌いで、絶対に父親のようにはなるまいと、必死で勉強したよ。でも、世の中って、親もいなくて、ましてや極道の倅なんか雇ってくれる一流企業なんてないんだ。エースのような実力主義の会社だったから入社できたんであって……。」

初めて見せる古木の内情だった。言葉に詰まっていると、古木敬一郎は、誰にもなく、

「やっぱり血なのかなー。あの程度のこと、あんなになるなんて……。」

といった。そして、「首かなー」と呟いた。

「喧嘩両成敗だ。こんなんで首になる筈ないじゃないか。それに、今辞めたらゴードン・ゲツコーになり損ねちゃうぞ（笑）。」

「そうだな。」

「そうだよ。だから、嫌かも知れないけど、倉前さんに一旦は頭下げようよ。俺も一緒に下げてやるよ。」

「いいよ。一人でできるから。それよりやっぱお前って変わってる奴だな（苦笑）。」

「なにぶん田舎モンなんでな（笑）。」

古木を励ましつつも、立川は、倉前の性格からいって、すんなり古木を許してくれるかどうか心配だった。そして、その心配は現実のものとなるのに時間は掛からなかった。

騒動は会社中に広まっており、専務の松木の耳にまで入っていた。松木と倉前は、同じ大学の先輩後輩に当たり、松木は、なにかと倉前を庇護していた。

夕刻、松木から直々に呼び出された木之元と倉前、そして当事者の古木敬一郎は、専務室で説明を求められ、古木は正直に経緯を述べた。

「古木君、うちは仮にも上場企業なんだよ。チンピラやゴロツキを採用している訳じゃないんだ。君にも言い分があるとは思うけど、社会人としてケジメをつけなけりやならないのと違うのか。」

暗に辞職を求める松木に、古木は唇を噛んでいた。

部長の木之元は、相手が仲の悪い倉前と喧嘩した人間ということもあつてか、表面的には古木を庇う素振りを見せたが、管理者責任を口にした松木に対して、勢いは急激に萎^しみ、黙してしまった。

古木敬一郎が辞職したのは、その翌日だった。あれほど会社から期待されていたのにも関わらず、その末路はあまりにも惨めで、寂しいものだった。

古木敬一郎が辞職した夜、立川は強い酒でも飲まずには入られなかった。そして、その足は「土佐料理いごっそう」に向かっていた。

心のどこかで、石原と巡り合えるのではないかと願っていたかも知れない。しかし、店には石原の姿はなく、いつも通り、孝蔵が仏頂面で、黙々と店を切り盛りしていた。遣り切れない気持ちを、土佐の地酒を呑みながら紛らしていた。何か完全に狂っている。絶対に必要な人間ばかりが辞めさせられ、腹黒い人間ばかりが会社で偉くなっていく。第二の石原、第二の古木が現れたとしても、末路は同じじゃないのか。

企業の本質とはなんなのか？経営者の役割とはなんなのか？働くという行為とはなんなのか？組織とは、金儲けとは、上司とは、部下とは……。怠け者だった立川は、身の回りで起こった出来事に傷を負いながらも、確かに大人になっていた。しかし、その傷を癒してくれる人間はこの世の中で一人しかいなかった。

麻美に会いたい。麻美の胸の中でゆっくり眠りたい。衝動的な思いだったが、立川は思い切ってイギリスに行く覚悟を決めていた。

あんびり〜バブル《完》

PDF小説ネット発足にあたって

PDF小説ネット（現、タテ書き小説ネット）は2007年、ルビ対応の縦書き小説をインターネット上で配布するという目的の基、小説家になるうの子サイトとして誕生しました。ケータイ小説が流行し、最近では横書きの書籍も誕生しており、既存書籍の電子出版など一部を除きインターネット関連に横書きという考えが定着しようとしています。そんな中、誰もが簡単にPDF形式の小説を作成、公開できるようにしたのがこのPDF小説ネットです。インターネット発の縦書き小説を思う存分、堪能^{たんのう}してください。

この小説の詳細については以下のURLをご覧ください。
<http://ncode.syosetu.com/n4508i/>

あんびり～バブル

2010年10月20日18時57分発行