

垣根涼介

The prize-winning novel of
the 17th Sunjory Award for Mystery fiction
Dawning day, dawning life

by Kakiné Ryōsuke

午前
三時
の

ル
ー
ス
タ
ー



午前

*The prize-winning novel of
the 17th Suntory Award for Mystery fiction
Dawning day, dawning life
by Kazine Ryosuke*

三時の 垣根涼介

ルースタール

文藝春秋

午前三時のルースタ

発行日 平成十二年四月三十日〔第一刷〕

著者 垣根涼介

発行者 和田宏

発行所 株式会社文藝春秋

東京都千代田区紀尾井町三―二三
電話(〇三)三二六五―一一一

印刷所 凸版印刷

製本所 大口製本

定価はカバーに表示してあります。

万一、落丁、乱丁の場合は送料当方負担でお取替え致します。
小社営業部宛お送りください。

©Ryosuke Kakine 2000 Printed in Japan
ISBN4-16-319250-6

この作品は第17回サントリーミステリー
大賞受賞作に若干の加筆をしたものです。
なおこの作品はフィクションで、実在する
個人、団体等とはいっさい関係ありません。

¥1524-

午前三時のルースター・目次

プロローグ	5
第一章 少年の街	9
第二章 父のサイゴン	107
エピローグ	313
第17回サントリーミステリー大賞の選考経過	320
サントリーミステリー大賞受賞リスト	321
第18回サントリーミステリー大賞応募規定	322

イラスト
西口司郎

デザイン
多田和博

午前三時のルースタ

満たされぬ者だけが、煌めきを見る。

プロローグ

成田空港のパーキングには、雨ざらしになったまま放置されているクルマが常時数台はあるという。

本来なら帰国するはずの持ち主が現地で失踪してしまい、結果的に長期の無断駐車となっているのだ。

小雨のバラついていた夏の午後、そういったクルマの一台を見かけたことがある。薄汚れた銀色のアルファ・ロメオで、BBSのホイールを穿いている前輪からは空気が抜け、土埃の付着したフロントガラスには雨粒が当たっていた。

車を眺めていたおれの視線に気付いたのか、手垢まみれのキャップをかぶった駐車場のオヤジは、間わず語りに話してくれた。

「この車の男ね、コロンビアに帰った女を追いかけて、二週間の予定で車を預けていったんだよ。すぐに連れて戻ってくるって言ってきた。でも、それっきりさね」

言いつつ、ボンネットの上に人差し指を走らせた。指の腹にべっとりとした黒い汚れが付いた。「何の連絡もないまま、もう三ヵ月分、駐車料金が溜まっている。おそらくもう、戻っちゃこないだろう」

オヤジは自分のポケットの中を探り、その様子におれはなんとなく煙草を差し出した。

「よくあるんですか、こういうこと？」

「たまにね。年に一、二回。ただ、それはこの駐車場だけの話だから、他の駐車場や、電車やリムジンバスで来る客の場合も考えると、いったいどれくらいの間が行方知れずになってるんだか」

オヤジはちらりとおれの顔を見上げた。

「あんた、旅行会社のヒトだろ？」

おれはうなずいてみせた。

「どう思う？」

「なにが」

「だから、こんな人間たちのことさ」

「……なんて答えていいか分からないな」

「つまり、どうしてこうなってしまうのか、だよ」

少し考えて、おれは答えた。

「クルマなんか放り出してもいいほど惹きつけられるものを、その場所で見つけてしまったってことだろう」

「なるほど」

オヤジは早くも吸いさしを地面に落とした。

「結局、そいつらは幸せなんだな」

「どうかな」

「いや、幸せだよ」オヤジは黄色い歯を剥き出して笑った。「たいしたことのない毎日だが、そ

れでもおれには、今の生活を放り出してまで手に入れたものなんて、想像もつかないからな」

「見つけるまでは、誰にだって分からないさ」

「分からなくていいね、そんなもの。いまさら知りたくもない」

そう言って、おれに車のキーを渡した。

あのオヤジとは、以来会っていない。たぶん、今もあのプレハブの中で、変わらぬ日々を繰り返しているのだろう。深淵を覗き込むこともなく、新しい明日を夢見ることもなく、日常に馴染んでゆく生活。

だが、誰しもがそんな暮らしに耐えていけるわけではない。

第一章 少年の街

不機嫌になったり、自分の気に入らないことがあると、決まってこめかみ近くの血管が浮き出してくる。それが彼本来の気性をよく表していた。

向かいのソファで足を組んだまま煙草をくゆらしていた社長が、ふと改まった様子でこちらに向き直った。

「ときに長瀬くん」そう言って、灰皿にピースをもみ消した。「きみ、ベトナムに行ったことは、あるか」

ええ、とおれはうなずいた。

「結構、詳しいかい」

「ベトナムの、どこですか」

「サイゴン（現ホー・チ・ミン）だ」

「そこなら三回ほど行ったことがありますから、まず一通りの案内はできるかと思いますが……」

うむ、と社長はうなずいた。

「十二月の二十日過ぎに行くとして、混み状況はどうだろう」

「学生の冬休みと重なると、かなり厳しくなってきましたね」

「いつ頃までに、予約すればいい？」

「遅くとも、今月の半ばまでには申し込まれたほうが無難だと思います」

「となると、もうあまり時間がないな……」

社長は再びピースに火を付けると、口から長々と煙を吐き出した。

おもむろにソファから立ち上がると、自分のデスクの後ろに廻りこみ、背後の一面の窓から下方にひらけている市街地をじっと見下ろした。

ビル自体が高台に建っていることもあり、ここからの眺めはすこぶる良い。都心の衛星都市のひとつである人口三十五万の市街地が、ほぼ一望できるのだ。

JRと私鉄が交差する駅ビルを中心に、何棟もの商業ビルが建ち並んでいる。ビルの隙間のところどころに、黄色く色づき始めたイチヨウ並木が見え隠れしていた。

デスクの後ろを全面窓にしたのは、社長の注文だと聞く。小柄ではあるが背筋の張ったその背中は、還暦を越えた男のものとはとても思えない。

彼——中西栄吉は、戦前、四国の山深い寒村に七人兄弟の五番目として生まれた。

徳島と愛媛の県境にある極貧の集落だった。戦中、そして終戦直後の食糧難の時代ということもあり、中学を卒業して上京するまで、白米を食べたことがなかったという。主食は、ひえ、あわや麦で、それすらも食うに事欠く生活だったというからすさまじい。おれも以前ひよんなことでその集落の近くを通過したことがあるが、現在でも舗装路が通じておらず、日中でも山犬が我がもの顔でうろついているようなところだった。

ノックの音が聞こえ、女性社員が一礼して部屋の中に入ってきた。左手にコーヒーの盆を載せている。いつもの社長秘書ではなく、初めてみる顔だった。二十歳前後だろう、うつむきがちな視線は、まだ場慣れしておらずおどおどとしていた。彼女はおれと社長の前で再び一礼すると、

中腰になって慎重にガラスのテーブルの上にコーヒーをふたつ置いた。相変わらず視線は下を向いたままだ。そんな彼女を社長はじっと横目で見ている。

こめかみが、かすかにふくらんだ。

そそくさと立ち去ろうとした彼女の背中に、社長が声をかけた。

「おい、ちょっと」そしておれの顔を見て、軽く右手をあげてみせた。「悪いけど、ちょっと、ええか」

おれがうなずくと、再び社長は彼女の方を向いた。

「なあ安藤くんよ、初めてお茶を持ってきてくれた君にこんなことを言うのもなんだが、君、わしやこの長瀬くんの顔を一度も見ようとはしなかったね」

女の子は盆を小脇にかかえたまま、身を固くしている。相当に緊張している。

さすがに社長は苦笑いを浮かべた。

「まあ、わしの顔は別に見んでもいいさ、どうせ覚えているだろうからな。だが、長瀬くん、つまり君にとってはお客さんの顔を一度も見んというのは、こりゃいかん。あまりじろじろ見るのもどうかと思うが、まったく見ないのも相手にそっけない印象を与える。感じがいいとはちょっと言えんな」

「……………」

「それにもし長瀬くんとまた廊下かどこかですれ違ったとしたら、当然顔を知らんあんたは、初対面のつもりで会釈するだろう。そんなんは不思議と相手に伝わるもんだ。相手は君のことを覚えていて、君は相手のことを知らない——こりゃ失礼な話だとは思わんかね」

「……………はい」

女の子は、ほとんど消え入りそうな声で返事をした。そして顔を上げておれを見ると、改めて

頭を下げた。

「どうも、すみませんでした」

これにはおれのほうが恐縮した。

社長はそんな彼女の様子に、「ま、そういうわけだ」と、ソファの肘掛を手のひらで軽く叩いた。話はこれで終わりというわけだ。

「もう、行っていいぞ」

「はい……どうもありがとうございます」

ドアが閉まると、社長は口を歪めたままこちらに向き直った。この頃、眉の白髪が少し目立ち始めてきたようだ。

「すまなかったね」

「いえ」

十五歳で集団就職のため上京してきた彼は、最初、ある運送会社の配送課に就職した。荷物が山積みになった倉庫の中で、毎日それをトラックに積み込む仕事だった。夏は蒸し風呂、冬は凍てつく冷凍庫というわけだ。三年ほどその仕事を続けたが、やがて彼は、こんな倉庫の中で一生を終わってはいけけない、と考えるようになった。

さまざまな職を転々とした後に、宝飾品の行商に落ち着いた。これが当たった。

時代はいわゆる高度経済成長期に突入しており、人々は食うや食わずの生活から脱却して、さらにそのうえを目指すようになっていた。彼は初めて仕事に充実感を感じ、業界自体も順調に伸びていった。精力的に全国を歩き廻り、妻と生まれたばかりの娘のいる家には年に数回帰るだけだったという。やがて家が一軒持てるだけの金が貯まったとき、彼はその金を元手に有限会社を

設立した。それが、このジュエリー・ナカニシの前身だった。

——その時、わしは今の君より五歳は年下だったよ。

そう、社長が得意気に話したことがあった。

現在、ジュエリー・ナカニシは、関東近県を中心に約五十店舗、従業員四百人を抱える会社まで成長しており、いわゆるオーナー会社としては業界でもトップクラスの規模である。業務内容も、宝石の小売り・販売から、製造・加工、原産国からの輸入まで手広く行なっている。

宝石業界においては、おれたちのような旅行代理店に勤めるセールスマンは、適正価格での商売ができることが多い。

定期的に宝飾品を購入してくれる得意客へのサービスとして、招待旅行を主催することが多いのだが、招待される側の顧客は、上得意としての財力のある社長夫人や個人事業経営者という富裕層である。日頃から旅行を趣味にしている人間も多く、目が肥えている。一流のホテル、旨い食事、設備満載のバス、行き届いたサービスと間延びのない旅行行程。当然一人当たりの旅行単価もはねあがってくる。同業者との見積もりの叩き合いが多い職場旅行などと違って、価格の安さよりその内容自体に重きが置かれるので、それなりの収益をだすことも可能になってくる。

「ええと、どこまで話したかな」

「サイゴンの十二月末の混み状況の話でした」

「ああ、そうか」

社長は天井を見上げた。ついで、軽いため息をついた。

「……君にひとつ、頼みたいことがあるのだが」

「はう」