

傑作企業小説

KOBUNSHA BUNKO

末席重役

清水一行





光文社文庫

傑作企業小説

末席重役

著者 清水 一 行

1989年7月20日 初版1刷発行

発行者 大坪昌夫

印刷 萩原印刷

製本 明泉堂製本

発行所 株式会社 光文社

〒112-11 東京都文京区音羽2-12-13

電話 東京03(942)2241(代表)

振替 東京6-115347

© Ikkō Shimizu 1989

落丁本・乱丁本はお取替えいたします。

ISBN4-334-70969-9 Printed in Japan

光文社文庫

傑作企業小說

末席重役

清水一行



光文社

目次

解説	取締役解任	乗った馬	以前の肌	仮名の崖	遺恨のてんまつ	暗い欣び	残り火	神の花園	末席重役
宗肖之介									
363	316	272	235	213	176	136	99	50	5

末席重役

I

「いやになつちやう……。先月なんか、二つもお葬式があつたのよ」

色白な柾子が、細い眉をしかめて吐息交じりに言つた。七月も半ばを過ぎて、そろそろ梅雨も上がる予報が出ていたが、昨日からの細い雨が降りつづいていた。
湿気をとるためのエアコンが、ばかに寒く感じられた。

「なに?」

「お葬式よ」

土屋信夫は盃を持つた手を止めて、隣りに座つた和服の柾子に聞き返した。

「誰が死んだんだい」

「あら、店のお客さん」

「お客様が?……」

何の脈絡もなく切り出した柾子の言葉の意味が、土屋にはよく飲みこめなかつた。時間は午後八時を回つていたが、西神田のスタンド割烹へ柾の客は、三十分ほど前に二人連れの一組が席を立つてから、ずっと土屋一人であつた。白い割烹服の板前は、することができないのか何度も冷蔵庫のドアを開け、中を覗いて種ものの配置を変えていた。

「亡くなつた二人とも、わたしが銀座でホステスをしていた頃からの、いいお馴染みさんだつたのよ」

「古い客ということか」

「毎月一回か二回は、必ず顔を見せてくれるお客様。うちのような店には、大事なのよね。それがつづけさまに亡くなつちやつて、情けないわ」

「なるほどそういう意味か」

土屋はやつと納得してうなずいた。

手入れのいき届いた白木のカウンターで、肘を突くようにして飲んでいる土屋の隣りに座り込み、いきなり先月は二つもお葬式があつたなどと言われると、たてつづけに身内でも死んだのかと思つてしまふ。事実柾子の口調からは、そういう響きが感じられた。

「それもこの三年くらいの間なのよ。もう十人以上も……」

「死んだ客?」

「そうなの。みんなお馴染みさん。だからもう残りは十六、七人だわ」

「するとはじめは三十人くらいいた?」

「それくらい馴染みになつてくれるお客様がいなかつたら、スタンド割烹なんてできないでしょ」

「すごいもんだね」

「それが減つっていくのよ」

「減つしていくだけじゃないだろう」

「だめだわ。お馴染みさんが増えるなんてことは、絶対にないんだから」

柾子は湿っぽい口調で言った。

カウンターは六、七人も座つたら、一杯になつてしまふ。小座敷のようなものはもちろんなかつたし、働いているのは柾子と板前の二人。

ともかく小さな店だった。

「おれがいるじゃないか」

土屋は冗談ともつかぬ口調で言った。

「え?」

「一昨年だぜ。偶然神田駅のホームで会つたのは……。それからだからな」

「あら土屋さんそうだったかしら」

「忘れちゃ困るね」

「でも銀座の頃からだし、この店へきてくれるようになつてまだ二年だなんて、そんな気がしなかつたのよ」

「いずれにしてもおれは、この店では例外の客というわけだな」「そう。わたしにとつては例外のお客さんよ。例外中の例外、だからいろいろ相談にも乗つてもらいたいのよ」

柾子は土屋の肩口に手をかけ、しなだれかかるようにして言つた。女の甘い香りが土屋の鼻腔をくすぐつた。

生糸業界の名門西畠工業で、取締役企業部長を務める土屋は、今年四十歳になつたという柾子と一回り半違う五十七歳。柾子が銀座でホステスをしていた頃は、土屋も西畠工業の生糸営業部課長で、月に何度も顧客接待で銀座のクラブへ出入りしていた。

柾子はとくに美人というわけではないが、色白な肌に艶があり、男好きのする丸顔で、いいお客様がついていた。

その頃土屋にも、柾子と浮氣をするチャンスがなかつたわけではない。店がはねてから何度か青山辺へ食事に出て、一度などアパートへ寄らないかと誘われたことがあつた。

しかしその頃の柾子には、すでに明らかにスポンサーと思える重役風な五十年輩の相手がいて、ほかに中小企業の社長然とした、小太りで赤ら顔の男もよく通つてきていた。いずれも課

長風情の土屋が張り合える相手ではなかつた。

柾子の肌に魅力はあつたが、土屋の立場はあくまでも社用……でしかない。後になつて小遣いでもせびられたら、処理がつかなくなりそうに思えた。

そのうち柾子は銀座のクラブから姿を消し、噂では小太りで赤ら顔の男に、店を出してもらつたということであつた。

それがスタンド割烹（柾）であつたわけである。

結局十年以上の歳月を経て、一昨年の秋、柾子と神田駅のホームで再会した。銀座時代に比べて体の線にふつくらとした丸味がつき、逆に脂肪の乗つた分だけ柾子の肌は、さらに艶を増していた。

柾子に西神田の店を出してくれた男は、両国の玩具メーカーの社長で、店を出してくれた五年後に、男の会社が業績不振で倒産し、柾子に一言の連絡もなく、家族を束ねてどこかへ姿を消してしまつたという。いまなお元玩具メーカー社長の行方はわからず、柾子はずつと一人で店を経営し、頑張つてているのだと言つた。

水商売の女の話だつたから、果たしてどこまでが本当で、どのくらいの作り話が入つているのかわからなかつたが、誘われて（柾）へ何度か顔を出してみて、特定の相手がいないらしさとは、どうやら間違いなさそうであつた。

「例外か……」

「色恋なんかじゃないわよ」

「しかし色恋の方が嬉しいね」

「色恋でお願いしたりしたら、やっぱり不純でしょう」

「ママには銀座時代から、岡惚れのし通しだったからね。一度ぐらいは本懐を果たしたいという気持ちがあるよ」

「こんなお婆ちゃんでもまだいいのかしら」

柾子は表情を緩め、土屋を覗き込むようにして言った。二重瞼の目許には、ホステス時代と変わらぬ色気があった。

「こつちも若くないし、ママと縁があつても根気よく面倒を見てもらわなければ、ものの役に立ちそうもないからね」

土屋は照れ氣味に、それでもなお柾子の気を引く。

なんといっても五十七歳で、二つ年下の妻とはうつかりしていると半年以上も関係がなかつたりするくらいで、仮に柾子がいまその気になってくれたとしても、自在に果たせるかどうか土屋には自信がなかつた。それでいて土屋は、毎月二、三回ずつ〈柾〉へ通つていて、その度に柾子に粉を振りかけるようなことを言つてしまふ。

だから柾子も土屋に、八坪ほどの店の改装計画を、相談したりするのだった。

スタンド割烹では先が見えていた。馴染みが一人死ぬごとに、お客様の数が減つていくとい

ことでは、どう頑張ってもゴマメの歯ぎしりになってしまふ。

柾子が考へてゐるのは、若いビジネスマンや学生の多い神田に合つた、カウンタースナックであつた。しかしスタンド割烹からカウンタースナックに店を変えるのは、部分的な手直しぐらいではどうしようもなく、全面的な改装が必要で、それには五百万円近い金がかかってしまう。

お客様の葬式が一つ出ると、たちまち商売の限界を感じるような、売り上げも高のしれた店でやつていて、柾子に五百万円の金が調達できるはずがなかつた。

銀行……といつても、金が借りられるほどの取引はない。

愚痴交じりの相談を、土屋が受けていた。

しかし土屋にしても、そんな金の余裕はなかつた。確かに西畠工業の取締役だつたが、年俸は役員賞与を入れて千二百万そこそくである。税金やそのほかいろいろと引かれると、手取りは八百万円を割り込んでしまう。昨年松戸の自宅の住宅ローンが、やつと完了したばかりだつた。

ただ五百万円の金がひょつとしたら儲かりそうな、一つだけチャンスがあつた。

土屋は五ヵ月前の二月初旬から、住宅ローンを完済した松戸の家を担保に、妻に内緒で銀行から金を借り、自分が現に働いている西畠工業の株を買つていた。いまもし当初の思惑通りに西畠工業株が上がってくれたら、五百万円の金は楽に調達できる——。

だが、もちろんただで柾子にやるわけではなかつた。貸してやつていすれば返済してもらうわけである。

そういうこともあつたから、柾子から相談を持ちかけられたとき、土屋はなんとかなるようならぬよう、すでに三ヶ月以上も、もうすこし待つてみると答へつづけてきたのだった。

土屋は五百万円の金が調達できたときの、当然そななるだらう柾子との情事を、何度も妄想していた。街中のけばけばしいラブホテルという年ではないし、そのときはやはり伊豆の温泉地がいいとか、柾子の前の旦那だつた玩具メーカーの社長も、年齢は六十歳を過ぎていたはずだつたから、柾子は老人の扱いには慣れていて、それほど嫌がりもせずに、土屋の部分を口に含んで奮い立たせてくれるだらうとか……。

土屋ももちろんその場合は、柾子が堪能するまで、できるだけのサービスをする、体は丸味を帶びていたが、柾子の骨格は柔らかうだつたから、どんな体位も受け入れてくれるだらう。果たして柾子は、土屋との行為でどんな風に反応し、達したときはどんな声を出すのか。

妄想は淫らであつた。柾子の艶のある色白な肢体が、土屋の脳裡一杯に拡がり、思わず含み笑いがこみ上げる愉しさがあつた。

その夜は九時頃（未）を切り上げた。
小料理屋だったから、時間が遅くなると新しい客が入ってくることはない。計算すると結局
その晩のお客は、土屋を入れて合計三人……ということになる。これでは確かに商売にならな
いだろう。

十時過ぎに松戸の家へ帰ると、弟の勝三から二度ほど電話があつたということだった。
土屋はすぐに受話器を擱んだ。

「ああ兄さん……」

土屋からの電話を待っていたように、勝三の返事が響いた。

「いま頃どうしたんだ」

土屋は酔いもほとんど醒めていた。

「ちょっとまずいことになつてゐるらしいんだよ」

「え?……」

「例の浦和の土地さ」

「西畠工業のか」

「もちろんじやないか。取引の接触があつて、今日浦和の同業者と会つたんだけどね」「やっぱり不動産屋か」

土屋は受話器を握り直して聞いた。

三人兄弟の末弟の勝三は、千葉県の船橋で不動産屋を経営していた。船橋にも地下鉄が通るようになって、都心までの所要時間が一時間以内の通勤圏に入り、ひと頃は不動産売買もかなり頻繁で、面白いように儲かつたらしかつたが、この二、三年、土地が大幅に値上がりして需要も頭打ち、不動産屋の経営も楽ではなくなっていた。

「もちろんだよ。それで西畠工業の浦和の土地だけね、マリイチストアーレの店舗建設を請け負っている東日建設が、今週中にも着工するという話なんだけど、兄さんなにか聞いていないの」

「今週中だつて！」

そんなばかなと、土屋はうめくよう言つた。

勝三が言う浦和の土地……というのは、西畠工業の旧浦和工場跡地のことで、かつてはここで工作機械をつくっていたが、七、八年前に合理化で撤収し、浦和駅にほど近い約二十万平米^{ヘクタール}の広い土地が、そつくり空地になつていた。

この土地の有効な活用法については、かねてから西畠工業首脳の間でも、真剣に検討されてきたことであつた。

二十万平米、約六万坪である。

商業地にもなり得る一等地で、坪当たり七十万円としても約四百億円もの資産価値があり、大手の不動産会社から譲渡してほしいという申し入れが、現に会社首脳部の手許にいくつか届いていた。

そういうこともあり、近い将来に大宮から赤羽経由で池袋へ出る、通勤新線の建設計画も重なり、高島平の大団地のように、大手デベロッパーに一括して売却、二百五十億円近い銀行からの借入金返済と、新規事業進出の資金に、この金を振り向けるべきだという意見が有力だった。

ところが二年以上も同じ議論の蒸し返しをつづけてきた結果、突然、その一部の賃貸をするという案が、開発部から提案されたのである。相手は大手スーパーのマルイチストアで、二十万平米の中心部の土地、五万平米を賃貸しようというのだった。

活用法が決まらないまま、いつまで空けておいてももったいないということだったが、この開発部の提案が、役員会であつさり承認されてしまったのである。

二十万平米の土地の、道路に面した中心部五万平米の賃貸……。

常識で考えても、おかしな活用法であった。こんな貸し方をしてしまったら、残りの十五万平米の土地は、もうどうにも使いようがなくなってしまう。それなのになぜ役員会で承認されてしまったのか。土屋は反対意見を言おうと思っていたが、その余裕すらなかつたくらいだつ