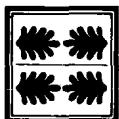


出向を命ず

真木洋三





講談社文庫

定価320円

しゅつこう めいず
出向を命ず
まき しょうざう
真木洋三

昭和56年12月15日第1刷発行

発行者 三木 章

発行所 株式会社講談社

東京都文京区音羽2-12-21 〒112

電話 東京 (03)945-1111(大代表)

振替 東京 8-3930

デザイン 亀倉雄策

製 版 株式会社東京印書館

印 刷 株式会社東京印書館

製 本 株式会社国宝社

© Yozo Maki 1981

Printed in Japan

落丁本・乱丁本は、小社書籍製作部宛にお送り
ください。送料小社負担にてお取替えます。

ISBN4-06-131724-5

出向を命ず

真木洋三

講談社

目次

第一章	土下座重役	七
第二章	出向を命ず	三〇
第三章	板挟み	五三
第四章	官僚人間	七九
第五章	無能重役	一〇一
第六章	怨念	一二九
第七章	移籍	一五四
第八章	陥没	一八五
第九章	復讐	二〇八
解説		佐高信 二三九

出向を命ず

第一章 土下座重役

1

専務の井田と販売店対策部の香村は、下りひかり号のグリーン席に並んで坐っていた。

肩書きでいえば主任に過ぎない香村は、輪郭の整った顔に緊張感を漲らせて、身のこなしまでぎごちなかった。少年時代から水泳で鍛えた軀は頑健そのものだし、押しの強い面も持ちあわせていたが、専務の横に坐るとさすがに固くなっていた。

井田は、ゆっくりと扇子を右のポケットからとり出してあおぎ始めた。日照り続きであつたが、車内は汗ばむほどの温度ではない。

「角さん、ほら、総理の角さんさ。あのかたも大変な汗かきでね。幹事長のころ、度々お目にかかったが、扇子を手離されたのを見たことがない」

顎を引いて喋るところに、いまをときめく総理と顔見知りなのを誇りにしている高慢さを感じとれた。香村はどう答えたらいいかわからず返事に詰まった。扇子にふりかけてある香水の匂いが鼻をくすぐった。香村はその匂いが嫌いだった。こんな香水を愛用しているとなると、専務はエキセントリックな性格だな、と井田が建設省から天下ってきたときの噂話を思い出した。

井田は本省の局長になる寸前、酒席とはいえ部下の技官を殴りつけて、キャリア組と呼ばれる

エリート官僚の面目にかかわる事件を起こした。学歴がなく叩きあげで社長になった横瀬が、有力代議士の口ききで浪人中の井田を、専務に迎え入れたという噂が立っていた。

プレハブの大手ではあるが、Aクラスとはいえない日本ハウスに、建設省のエリート官僚が天下降るのは異例のことであつた。プレハブ業界は新興勢力で建設省との結びつきも稀薄とみてよかつたからである。

一カ月前に専務に就任したばかりの井田は、プレハブとはプレファブリケート・ハウスの略語で、工場生産住宅のことをいい、大工を主体にした在来工法とは販売方法もかなり違うの自身をもつて体験していなかった。その井田に、名古屋市東部に販売店（ダイラウ）を設ける仕事を依頼したのは、社長の横瀬である。横瀬は、ディーラーをつくる仕事を手がけてみるのが、井田にとっていい勉強になると判断したようであつた。井田は、業界では、まだ素人も同然なので、営業畑を一年間歩き、ディーラー業務に精通している香村が抱持ちに選ばれた。

薄くなった頭髮にきちんと櫛を入れてあるのが乱れるのを気にしてか、井田は顎の下あたりで扇子をぱたつかせる。香村はできることなら別の席に坐りたいところだ、と内心では逃げ腰であつた。風が頭に届かぬよう背筋をピンと張ったまま、井田はいった。

「今日会う尾張銀行の頭取も、汗かきだったな。総理ほどではないがね。名古屋に二年いたので、顔見知りなんだ」

「専務の、中部地方建設局長時代のお知りあいとか、うかがっております」

「そう……」

「それじゃ、発起人代表も簡単に引き受けてくださるでしょう」

尾張銀行頭取にディーラー設立の発起人代表になってもらうのが、今度の出張の主要な用件であった。専務の顔見知りというからには、話はトントン拍子に進むに違いない、と香村はいくらか安堵した思いになった。

井田は脂の乗った艶のいい顔を、二度ほど自信ありげに頷かせていった。

「いままでのディーラーが、他社に寝返ったそうだな」

「専務がお見えになる三ヵ月ぐらい前でした。突然で、わたしどももびっくりしました」

「寝返ったなんて、みっともない話だな。寝返りは、よくあることかね？」

「いえ、そうたびたびは……ただ、生き馬の目を抜くような戦いの連続ですの……」

ひかりがスピードをあげ、騒音がひどくなったせいもあって、二人の会話はとぎれた。

香村は、生き馬の目を抜くような戦い、といったのに、専務がどんな反応を示すか、興味を持って視線を横に走らせた。専務は窓外に目を移していて表情は読めなかった。

大手の建設業者をはじめ、繊維業界や家庭電器メーカーの大所も住宅産業に進出し、業界はまさに麻の如く入り乱れての混戦である。プレハブ業界も名の通ったところだけで十社以上が乱戦状態だし、在来工法の分野を喰い荒らそうと必死になっている。井田もそうした実情は建設省時代に十分呑み込んでいるはずで、視線を香村に向け直していった。

「寝返りなんか、ディーラーへ出資したり、社員を派遣したりして防げそうなものだな」

「名古屋市東部には営業マンが二人出向していたのですが……」

「その社員は？」

「それが、二人とも、ディーラーぐるみドホームの陣営へと……」

「困ったことだな、せつかくの市場を……」

「出向社員は本社の方ばかり顔を向けないで、出向先に融け込もうとします。ですから一定の年月、たとえば三年間とかを区切って本人の意向を聞き、出向先に移籍してしまうケースもあります」

「その二人は移籍していたのかね？」

「いいえ。でも、移籍してもいい時期にはきていました」

「難しい問題だな」

井田は、出向社員の管理にもっとキメの細かい配慮が必要だな、と呟くような口調でつけ加えた。香村は、反射的にいつまた自分も出向させられるか、知れたものではないと思った。プレハブ会社の営業畑を歩いている者は、出向するのを半ば宿命づけられているといい。香村は入社して研修期間の二ヵ月を本社で過ごすすぐ出向社員となり、三年間、神奈川のディーラーで働いた。ところが一度出向した経験があるからといって、二度目の出向はあり得ないとは限らないのである。果たして、井田は、

「出向社員は、子供の転校なんかも頭が痛いだろうな。きみみたいに、息子さんをK学園に入れていると、遠くへ出向した場合、困らないか？」

と問いかけてきた。香村は一瞬ぎくりとなった。専務はどこで子供のことで調べたのだろうか。

「受験地獄を味わわせるより、のびのび育てた方がいいように思っています……それに、たまたま、K学園の近くの公団住宅に住んでいるものですから……」

一人息子を私立の名門校に入れているのをしどろもどろに説明した。仮りに、名古屋にディーラーをつくるのに成功して、その営業課長あたりで出向させられたら、子供はどうなる……。妻の房子が、息子の武夫の転校に猛反対する顔が彼の脳裏を掠め始めた。最悪の場合、単身赴任も覚悟しなければならぬ。

「転校のことを考えると公立の方が気楽だね」

私立に入れたのを咎めるような井田の口調に、香村は返す言葉もなくなってしまった。誰しもが羨ましがるほど、K学園は小学部から大学までエスカレーター式に進学できるし、卒業後の就職率もズバ抜けて高い。武夫が小学部を受験するとき、香村は転勤になった場合のことを当然考へてはいた。しかし、目と鼻の先にある学園の広々としたキャンパスを見るにつけ、どうしても入れてやりたくなった。高額の入学金は、三年がかりで貯めた金を吐き出して支払った。

いま、彼の頭に、今春、武夫が競争率二十倍という難関を突破できたときの有頂天になった喜びようが苦々しく去来し始めた。出向した場合の子供の転校を考えると、専務のいうように公立の方が気楽である。げんに彼の同期で営業畑を歩いている十五人のうち七人までが、各地のディーラーに出向し、子供は全員公立に入れていた。

専務の射るような鋭い視線から逃れようと、香村は、あつという間に走り去る窓外の景色に目を向けた。彼はふと、同期の人事部主任の松橋のいった言葉を思い返した。専務と親しく口をきけるチャンスがきて、よかったな、と出張の前夜に一緒に酒を飲んで、励ましてくれたのだ。松橋に限らず、誰しもが専務のお気に入りになりたがっている。しかし、いざ、専務の横に坐ってみると、肩は凝ってくるし、一語一語に神経を配って喋らねばならない苦痛だけが、彼に重くの

しかかっていた。

2

尾張銀行の頭取応接室に通されると、井田はすぐに壁面の二点の絵に近づいて行った。二点の絵は二メートルぐらいの間隔を置いて、飾られていた。ふたつとも八号ほどの静物画である。

「ほほう、坂本繁二郎の絵だ」

井田は軽い驚きの声をあげて、淡い色彩で描かれた柿や水指の絵を見詰めた。香村はあまり絵に興味はなかった。坂本繁二郎は福岡に住んで、馬や牛を描き続けた巨匠である。応接室に飾られているのは、静物だが、幽玄ともいえる作者の境地を反映してしつとりと落ち着き払っていた。それはまた頭取の趣味のよさを物語っているようで、豪華な応接セットと厚手の絨毯とも調和していた。

井田が熱心に絵を見ている後姿をソファに坐ったまま見ていた香村は、専務が絵に興味があるとは思ってもいなかっただけに、役所での堅い生活との関連づけに戸惑った。

五、六分ほど井田は絵を眺めていて、頭取の秘書の若い女子行員がお茶を持ってきたのにも会釈ひとつしなかった。香村は丁寧に頭をさげて、秘書に礼をいった。もうすぐ頭取は参りますから、と囁くような声を残して彼女は去って行った。やがて、

「お待ちせしました」

と低い声でいって、鼈甲べっこうの眼鏡をかけた六十年配の中肉中背の紳士が入ってきた。井田は絵から離れ、窓ぎわに寄って名古屋市内の景色を眺めているところだった。弾かれたように、井田は

入口の方へ戻りかけ、

「お久しぶりですね、頭取」

と声をかけた。頭取は、起立している香村に坐るようにすすめて、ソファーに坐りかけた井田に、

「日本ハウスの専務さんとはまた……お電話をいただいたとき、人違いかと思いました」

と軽く頭をさげた。建設省を辞めたのを頭取は知らなかったとみえる。

「こちらに居りました節は、いろいろ、お世話になりました」

香村は、ソファーの端に腰をおろしていたが、井田が頭をさげるのと同時に最敬礼した。

「いえ、こちらこそ……ところで、今日は、どんな用件でわざわざお見えいただいたのでしょうか。実は、あと十五分ほどで、四時からの、のっぴきならない会合に出席しなければなりませんので」

頭取は腕時計にちらと目を走らせながらいった。香村は、面会時間だけとって、用件をなにも話していない専務の渉外のやり方に不安を感じた。わずか十五分の交渉で発起人代表になつてもらえるのだろうか。頭取と専務は顔見知りとはいえ、昵懇な間柄のように思えない雰囲気なのを香村は感じとっていた。井田は、

「さっそくですが、自動車産業をはじめ経済力の豊かな名古屋市東部地区にわが社のディーラーがないのです。つきましては強力なディーラーを当地につくりたいと思います。頭取に、ぜひ、その発起人代表になっていただきたく存じます」

頭取の端正な顔に暗い影が走り、眼鏡の奥の目が急に険しくなった。香村は、営業マン特有の

勘でのっけから雲行きが怪しくなったと感じ、急いで左脇に置いていた鞆のなかからディーラー設立関係の書類をとり出した。

テーブルの上に香村が書類を恐縮しながら差し出すのを、頭取は見ようともしなかった。

「おたくさんは、社員による直接販売方式をとっていないのですか？ プレハブ業界のことは、あまり詳しくありませんが、P社のような直接販売の方がアフターサービスの面などで便利ではないかと……」

いい終わらないうちに井田が、

「わが社は、各地方の実力者のかたの販売力といいますが、長い間培われた地盤の上に立って売っていただくという方針です。アフターサービスの面でも他社に負けぬような布陣をとっております」

押しつけるような口調でいった。

「つまり、わたしの顔を利用しようとおっしゃりたいのですか？」

「そうです」

「それなら、残念ですがお断りしたいと思います。銀行には、ものを売る販売力はありません。お客さんから預かったお金を貸すだけで、日本ハウスのディーラーなんか、勤まりませんよ」

「お言葉ですが、頭取は名古屋の実力者です。ここに居りましたところから、よく存じあげております」

井田の表情がこわばり、言葉遣いも上ずってきた。

「井田さん、あのころは、あなたは、この地方の名士でいらっしゃった……しかし……」

頭取は急に口を噤んでしまった。気まずい沈黙となった。香村は、頭取のいわんとするところを察して軀をこわばらせた。かつての地方建設局長の肩書きはまさにこの地方の名士であったろう。それがいまはプレハブ業界の大手とはいえ一民間企業の専務に過ぎない。役所を離れた男の頼みごとをいちいち聞いてはおれない、という姿勢が読みとれた。

一瞬のうちに井田の顔を盗み見した香村の目に、井田が脂汗を浮きあがらせ唇を微かに震わせているのが映った。最悪の事態になったのを香村は覚った。

「発起人代表として、かたちだけでも……」

という井田の声は掠れていた。

「かたちだけ、とおっしゃいますが、日本ハウス名古屋東部販売株式会社、というようなレッキとした株式会社をおつくりになるのでしょうか？ その発起人代表となって、かたちだけですむはずがありません。それに、いままで、どうして、おたくさんはこのテリトリーにディーラーがなかったのですか？」

販売地域をテリトリーというあたりに、頭取が業界のことをかなり知っているのがわかった。ひよっとすると、頭取はいままでディーラーがFホームに寝返ったのを知っているのかもしれない。知っていながら知らぬふりをしているとなると、井田と頭取とは、まるで子供が大人相手に相撲をとっているようなものである。井田は、ポケットから扇子を持ち出して、落着きなくあおぎ始めた。

「総理と同じように汗かきでしてね」