

# 半村良 英雄伝説

NON NOVEL



長編伝奇推理小説  
書下ろし



NON NOVEL

「ノン・ノベル」創刊にあたって

「ノン・ブック」が生まれてから二年一ヵ月、ここに姉妹シリーズ「ノン・ノベル」を世に問います。

「ノン・ブック」は既成の価値に「否定」を發し、人間の明日をささえる新しい喜びを模索するノンフィクションのシリーズです。「ノン・ノベル」もまた、小説を通して、新しい価値を探っていきたい。小説の「おもしろさ」とは、世の動きにつれてつねに変化し、新しく發見されてゆくものだと思います。

わが「ノン・ノベル」は、この新しい「おもしろさ」發見の営みに全力を傾けます。ぜひ、あなたのご感想、ご批判をお寄せください。

昭和四十八年一月十五日

NON・NOVEL編集部

NON・NOVEL—7

長編伝奇推理小説 英雄伝説

昭和48年7月15日  
昭和50年4月20日

初版發行  
16版發行

|     |      |     |      |
|-----|------|-----|------|
| 著者  | はん半  | むら村 | りよう良 |
| 発行者 | 黒    | 崎   | 勇    |
| 發行所 | しょう祥 | でん伝 | しゃ社  |

東京都千代田区神田神保町3-6-5  
九段尚学ビル 101  
☎ 03 (265) 2081 (代表)

発売 小学館

印刷 堀内印刷 製本 関川製本

万一、落丁・乱丁がありました場合はお取りかえします。Printed in Japan  
©Ryo Hanmura, 1973

# 長編伝奇推理小説

表紙カバー

デザイン……坂野 豊  
写真撮影……森本 宏

# 目次

新薬情報

63

小さな花

48

一ツ目

35

銃撃

20

広告マン<sup>アド</sup>

7

外側の道

129

死者の環<sup>わ</sup>

116

裏切り

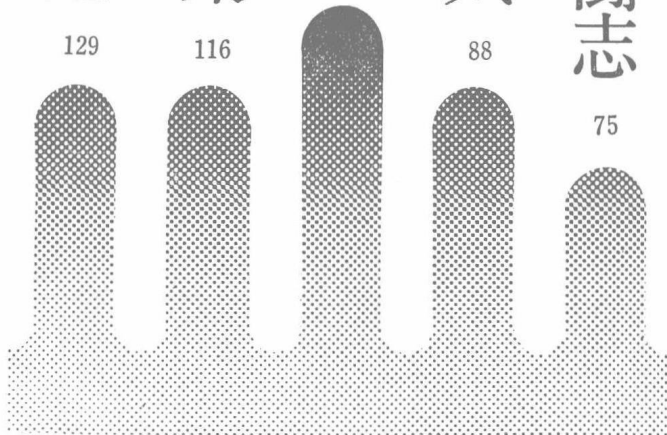
102

浮気

88

闘志

75



雨と霜

155

作家

142

秘花

169

アルカロイド

182

事業

194

崩れた朝

207

十二時すぎのシンデレラ

223

寝台特急

237

神の里

250

終章

264



# 1 広告<sup>アド</sup>マン

## 1

佐伯<sup>さくし</sup>は安物の安全剃刀<sup>あんさくさく</sup>で丹念<sup>たんねん</sup>に顎<sup>あご</sup>の下を逆剃<sup>さかそ</sup>りしおえると、もう一度石鹼<sup>せっけん</sup>をつけて顔を洗った。電気剃刀<sup>でんきさく</sup>の生暖かい感触が嫌いで、デスクの抽斗<sup>ひきだし</sup>の中にはいつも使い棄ての安剃刀が一ダース近く突っ込んであるのだった。

画材屋の名を刷り込んだ帯封<sup>おびふう</sup>がしてあるタオルを鏡の前からつまみあげ、濡れた指で封を破ると、ひろげて顔に当てた。新品のタオルは水の吸いが悪く、佐伯は鏡に向かつて顔をしかめた。彼のまうしろにある小さな窓から、午後の陽がいったいにさしこんで、トイレの中の白いタイルを眩<sup>くら</sup>しいほど光らせている。

水をとめ、使った安全剃刀を隅の屑入れに抛<sup>な</sup>りこんだ佐伯は、ドアをあけて廊下へ出ると、すぐ左に並んでい

るスチール・ロッカーの前へ行つて、その細長い扉をあけた。

扉の内側についている小さな鏡の下にタオルをかけ、いちばん上の棚から薄いビニール袋に入ったワイシャツをひっぱり出して、手早く着換えはじめた。上背<sup>うわせ</sup>もあり、かなり締った体つきをしている。

外から戻つて来たらしい男が廊下の向こうから茶色い紙袋をかかえて、ワイシャツのボタンをとめている佐伯のうしろを通りすぎた。

「いいですねえ、佐伯さんは」

通りすぎるとき、男はそう声をかけた。

「どうしてだ」

背中を見せたまま佐伯が言う。

「なんと言つても独り者はいいですよ。気楽で……」

男はドアのノブに手をかけながら笑顔で言つた。

「泡食<sup>うわく</sup>って結婚なんかするからだ」

佐伯は振りむきもせず<sup>も</sup>に答え、ロッカーの扉をボタンと閉めて、男が来たほうへ去つて行つた。

佐伯のデスクがある部屋は、その階の表通りに面した一画にあった。部屋と言つても、規格品の間仕切りをた

てまわしたスペースで、紙屑だらけの雑然とした中に、七人ほどの若い男女が机を並べている。

三人のデザイナーにアシスタントが一人ずつ付いて計六人。それにコピーライターが一人。コピーライターは佐伯のサブといった格で、佐伯を入れた総勢八人がひとつの課を形成している。

ただし佐伯の肩書きはコピーライターでもディレクターでもない。株式会社東エージェンシーの第二営業課長だ。

伝票に数字を書きこみながら、佐伯はちらりと腕時計を眺め、

「吉岡、東洋海産の版下はどうなってるんだ」と言った。

部屋のいちばん隅にいた青白い顔の男が、筆洗いに絵筆を抛り込むと、椅子の背にもたれて、伸びをするように天井をみあげた。

「もうすぐ写植があがって来ますよ。夕方までにはけりがつくでしょう」

「それならいい。明日の朝、一番で印刷屋が取りに来るはずだ。でも、どうせお前は十一時過ぎでなきゃ出社し

やしないんだから、帰るとき誰にでも判るように用意して帰れよ」

すると吉岡はそり返った姿勢のまま、首をねじ曲げて佐伯のほうを眺め、

「うちのチーフは物判りがよすぎるんじゃないのかな」と笑った。佐伯はニコリともせず、抽斗から三文判をとり出して伝票に押す。

「そう思ったら、せめて遅刻は三日に一度ぐらいにしろ」

「どうでもいいですがね、そんなことは……」

佐伯と背中合わせに坐っている、もう一人のデザイナーが口をはさんだ。

「何だ」

「どうしてこんなパンフレットが要るんでしょうかね」

「シューマイ屋か」

「ええ。シューマイにパンフレットなんか要らないでしょう」

「スポンサーが作るってもの、作らせたらいいじゃないか。こっちは商売だ」

「でもさ、俺嫌なんです。ゆうべ銭湯へ行っただけ

よ。アパートずまいだからね。六分ぐらい歩かなきゃならない」

「遠いほうじゃないさ」

「それはいいんですよ。それでね、のんびりお湯につかってたら、急に淋しくなっちゃったんです」

「どうして」

「俺はいま会社でシューマイのパンフレット作ってるんだなあと思ったら……」

「莫迦」

「莫迦じゃないですよ。美大の卒展の時、俺が何を出品したか知ってますか。国連のポスターですよ」

部屋の隅で吉岡がケタケタと笑った。

「お前はそういう奴だよ。大袈裟なんだよ」

「笑うな吉岡。ねえチーフ、判るでしょ。パンフレットって言ったって、ピースの箱とおんなじ大きさなんですよ。それもシューマイの……折詰の中へ入れられちゃうんだ。どんな奴がそんなものを読むと思いますか。小学校二年生の時、おふくろが死んだんですよ。お通夜の晩、どういふわけか金沢のお菓子を買ったんです。ちいさな箱に入ったの……その箱の中にね、丁度ライター

くらいのおおきさのパンフレットが入ってたんですよ。しおりのですよ、これとおんなじね。それを俺は読んだんだなあ……一生懸命、全部読んじゃった。線香の匂いがブンブンする中で、ちっちゃなパンフレットを、何度も何度も読み直しちゃったんです。そんな時でもなかったら誰が折詰の中の、こんなパンフレットなんか読むもんですか。国連のポスターってのはたしかにオーバーだけど、こんなつもりでグラフィック・デザイナーになったわけじゃないんですよ」

佐伯は苦笑しながら立ちあがり、その男の肩に手を置いた。

「しょうがないさ、あきらめろ。その仕事だって俺が取って来たんだ。その内もつといい仕事をもつて来る。第一、お前にシューマイばかりやらせてるわけじゃない。相模製薬が来たからお前にまかせせるからな」

吉岡は「あ……」と口をあけ、「だめですよ、そんな安手の泣落としにかかっちゃ」と冗談半分に抗議した。「いいか、仕事のえり好みばかりしてやがると保守党のポスターを持って来てやらせるぞ」

棄て台詞のように言つて佐伯は部屋を出る。ドアの内

側でスタッフの笑い声がはじけ、「持って来かねないかな、あの人は」

という声が聞こえた。

## 2

広告代理店東エージェンシーは、昭和通りに面した小さなビルの五階と六階を借りていた。五階は制作部門が入り、六階を営業部と連絡部と経理部が使っている。

佐伯は伝票を持って階段を昇り、六階の経理部のドアをあけた。彼の顔を見て、すぐに経理課長の津島が席を立った。

「午前中に言ってた仮払いか」

「そうだ」

佐伯は伝票をカウンターの上にすべらせ、津島がそれを受け取ってしげしげと眺めた。

「この製薬会社は本当にモノになるのかね」

「ならなきゃ困る」

佐伯はカウンターによりかかって言った。津島は渋い顔で佐伯を眺め、

「どうなんだ」

と釘をさすように言った。

「今夜が大詰めさ。テレビに婦人誌、新聞が三紙にポスター類……新製品が出れば発売キャンペーンもまかせてもらえるはずだ」

「はずじゃ困るんだ、こっちはね」

津島は青い手提金庫の前の女に伝票を渡しながら、恩に着せるような言い方をした。彼は二年ほど前まで営業を担当していた。まるで戦力にならなくて経理へ廻されたのだが、近頃では何かにつけて営業の経験をふりまわすようになっていた。

女は一万円札を数えて銀行の封筒に入れ、津島に渡した。津島はそれを手に持ったまま、急に表情を柔らげて言った。

「ここんとこ、わが社は楽じゃないんだ」

「知ってるよ」

津島は機嫌をとるようにうなづく。

「君のチームはうまく行ってる。相当なプラスが出てる。うまくないのは営業一課のほうだ。社長もな、行く行くは君の所のようなシステムに切りかえたいらしいん

だが、誰にでもできるっていうもんじゃないしな。営業は制作が判らない。制作スタッフを引っぱって行ける営業マンなんて、そうざらにいるもんじゃないからな」

「俺はもともと制作部員だ。営業じゃない」

「そうさ、そこだよ。君みたいに制作で営業の腕があるのが理想なんだ。専門の営業マンなんて要らないんだ。本当はそうなんだ。君みたいのがもう何人かいれば、こんな苦境に立たなくてもいいんだよ」

津島はお世辞たっぷりに言い、銀行の封筒を佐伯に渡した。

「どこかにいないかね」

「誰が」

「君みたいな人さ。そうすれば役に立たない営業を二、三人斬るんだがな」

佐伯は苦笑した。

「後方部隊は気楽でいいな」

「そうでもない」

津島はムキになって言った。

「経理のきつきなんて、あんたには判らないんだよ」

「そうだろうな」

佐伯は慰めるように答え、経理部を出ると、通路をはさんだ斜め向いの部屋のドアをノックした。

その部屋には大型のスチール・デスクがひとつと応接用の三点セット、それにデスクと揃いのスチール製書架があつて、その横の壁に黒板がかけてあつた。

部屋の主である島村専務と社長の長谷川駿太郎がソファに身を沈め、入って来た佐伯を鈍い表情でみあげた。

「まあ掛けたまえ」

社長が椅子を眼で示し、隣の営業部との境の間仕切りを、窺うような表情でみつめた。

「今夜寒川会長に会うそうだな」

島村専務が言った。

「ええ」

佐伯はセブン・スターをくわえながらうなづく。

「見込みはどうだ。去年もおとしも、営業の山崎たちがアタックしたが、かんたんに太平洋アドにしてやられた。今年は君がやってくれているから何とかなると期待しているんだが……」

社長は膝を指でこまかく叩きながら言った。

「今のところ、四分六です」

「いい方に六か」

「ええ」

すると社長は隣に坐っている島村専務の手からメモをとりあげ、眉を寄せて眺めた。

「相模製薬がうまく行けばなんとかなりそうだな」

専務の島村はテーブルの上に体をのりだすようにして佐伯に微笑を向けた。

「君だから安心して卒直に言うが、今のところ相模製薬がたよりなんだ。……いや、この状況はそう長いことじやない。来週になればまた情勢が変わるかもしれないが、少なくとも現状では相模製薬が唯一の明るい見通しになってしまっている。頑張ってくれよ」

「そんなに悪いんですか」

「悪いな。今すぐ、どうこうということはないが、四ヵ月から半年先にむずかしい時期が来る。このままどん底をつづけると、半年先には厄介なことになりそうなんだよ」

「我儘を言つて第二営業課を作ってもらったんですし、スタッフも好きなように集めさせてもらったんですか

ら、精一杯のことはやっているつもりです。もつと戦力になればいいんですが、何しろ八人のチームで十二のスポンサーをかかえてしまったので……ゴミみたいな仕事を整理できるといいんですが、今までの行きがかりでそうも行きませんしね。シューマイ屋だのプラスチック雨どいだの、ああいうのを第一営業で引きとってくれるといいんですが」

「その件は聞いている。だいぶ以前から君のほうでそう言ってるそうだが、何しろ制作部員をリーダーにした変則的な課を新設するだけでも、相当な抵抗があつたものだからね」

「抵抗なんかあつたつてかまわんでしょう。第二営業を身軽にしてくればもっとやりやすよ」

「判ってる。できるだけ早く調整するが、それまでなんとか頑張ってくれよ」

島村専務は社長の顔を見ながらそう言った。その頭の上にかけられた黒板に、大手自動車メーカーの名前が、妙に気負った感じの楷書で記されていた。

相模製薬の本社は、佐伯が籍を置く江戸橋の東エーじエンシーからそう遠くない、蛸殻町にあった。

専務の部屋で社長の長谷川駿太郎が言ったとおり、東エーじエンシーは二年前から相模製薬に働きかけ、かなりの金をかけて年間広告計画とその表現方法の試作を提出していたが、今までのところこれと言った成果をあげられないでいた。

ことし、その相模製薬に佐伯が乗り出して行ったことを、社員の多くは営業部に対する彼の反発だと考えているようだった。

佐伯はもともと制作部のコピー・ライター兼ディレクターだった。ふつうの場合、営業部がまず広告主に接触し、具体的な広告表現技術が必要になってから、適当なディレクターとそのスタッフが起用される。

しかし、セールスマンたちは、どこか佐伯たち表現技術者と体質が異なっていて、広告主が比較的卒直に述べた要求ですら、それを社へ持ち帰って伝達する上で、微

妙なニュアンスの欠落が起りがちなのだった。

悪いことに、そうした微妙なニュアンスというのが、広告表現では最も重要なポイントになる。おまけに営業部員の体質というのは、広告主の要求を自社に持ち帰る際、とかく自己の希望的観測ないしは勝手な判断をつけ加えがちなのだ。

それは要するに作家と商人の違いとでも言えるものだった。コピー・ライターやデザイナー、カメラマンたちは、一回ごとに多かれ少なかれオリジナリティーを求めようとしている。ところが商人、つまり営業部員たちは、提出される作品の安全性を要求する。成功した前例がつねに脳裡を去来し、新鮮ではあっても同時に失敗の危険をはらむ作品を回避しようとするのだ。

広告主の要求だと称して、あらかじめ冒険に対する牽制を織りこんだ営業部員の発言に、佐伯は何度も苦汁を飲まされたものだった。広告主への試作競争で、自分たちの作品が敗れるたび、本来味方であるはずの営業部員が、たたかう前すでに足を引っぱっていた事実を知って、歯がみしなればならなかった。

その挙句、佐伯が考えたことは、自分自身が営業

マンになることだった。広告主<sup>クライアント</sup>に対する第一接触の場合から参加していれば、コミュニケーションの問題で苦汁を飲む必要はないのだ。

佐伯は営業部長である島村専務を口説き落として、独立したチームを作らせることに成功した。制作部長はデザイナーの古手で、すでに時代感覚もずれ、無気力で全く頼りにならなかった。

だが、独立採算制に近い形で、社内に佐伯のチームができあがると、批判や中傷が一度に火を噴いた。失敗のたびに唾<sup>つば</sup>み合つて来た営業マンたちは、自分たちの職域を侵されたと感じ、まるで協力しなくなった。他の制作部員たちは営業マンの制約を排して自由に行動する新しいチームに、羨望と嫉妬の入り混つた中傷を向けはじめ、中立的な立場の社員たちも、佐伯が地位に対する野心を持っていることを疑わなくなった。新チームの成績が上昇するにつれ、無気力な制作部長までが、自分の椅子に對する執着を示しはじめた。

だが佐伯は、純粹にいい仕事をしたただけだった。広告の表現技術者の一人として、少しは世間に誇れる仕事を残したく、その情熱が営業活動にまで彼をかりたてた

にすぎない。

それに、今回相模製薬でもぶつかっている広告代理店、太平洋アドに對するライバル意識が、彼の闘争心をいっそう煽<sup>ほく</sup>りたてていた。数多い広告代理店だが、めいめいその発生的なことから、行動半径に関する特有な偏りを持っている。機械関係に強いもの、食品関係に強いもの、金融、不動産、出版、レジャー、雑貨……どの分野にも万遍なく手を出しているのは、よほど大きな規模の広告代理店で、そのような会社は数えるほどしかない。

太平洋アドはB級の上といった格で、どういうわけか佐伯とはいっても相手方にまわるめぐり合わせだった。それは多分、佐伯がいま東エージェンシーで専務をしている島村の下について広告業界を転々として来たせいだろう。島村の営業マンとしての行動半径が、太平洋アドのそれとよく似ているらしいのだ。

何度か勝った経験もあるが、その倍の回数くらい、佐伯は太平洋アドにしてやられている。自分が自由に操れるチームを持って、真っ向から太平洋アドと力くらべを試みたいというのが、いつの頃からか佐伯の夢になっ

