

小説 スーパーマーケット

(下)

安土 敏



講談社
文庫

しょうせつ
小説スーパーマーケット (下)

あづち さとし
安土 敏

© Satoshi Azuchi 1984

1984年2月15日第1刷発行

1993年5月25日第7刷発行

発行者——野間佐和子

発行所——株式会社 講談社

東京都文京区音羽2-12-21 〒112-01

電話 出版部 (03) 5395-3510

販売部 (03) 5395-3626

製作部 (03) 5395-3615

Printed in Japan



講談社文庫

定価はカバーに
表示してあります

デザイン——菊地信義

製版——豊国印刷株式会社

印刷——豊国印刷株式会社

製本——株式会社若林製本工場

落丁本・乱丁本は小社書籍製作部あてにお送りください。
送料は小社負担にてお取替えます。なお、この本の内
容についてのお問い合わせは文庫出版部あてにお願いい
たします。(庫)



講談社文庫

小説スーパーマーケット (下)

安土 敏

講談社

目次

第八章 商売人

第九章 下新田店

第十章 釣人たち

第十一章 企業所有者

第十二章 粉飾

第十三章 昇格

第十四章 倒壊

第十五章 アイデンティティ

エピローグ

解説

佐高 信
二六

二七
二八
二九
三〇
三一
三二
三三
三四
三五
三六
三七

小説スーパーマーケット
(下)

第八章 商売人

1

常務取締役伊地村^{いちむら}寿一は、人並はずれたものを、二つ持っていた。一つは、不細工で巨大な顔。

もう一つは、他人の心の波長を捕捉する鋭敏な感覚である。

人間の心は、常時、多種多様な電波を発信している。

好奇心という電波がある。これは、あたかも、偵察機のように、周辺を飛びまわる。怒りという、激しく直進する電波がある。瞬時に発信し、対象に突き当る。

同情の電波は、どのように複雑な形をした対象でも迂回し、包み込む長い波長を持っている。これらの電波が、全体として、ひとつのまとまりとなって、その時々^{時々}の気分の波を作り出している。伊地村の心は、ごく自然に、これらの電波をキャッチするのである。

別に意識的にそうしようと思ったことはなかった。何か特別の努力をしたこともなかった。不細工で巨大な顔が生まれつきであるように、高感度受信機のような、この感覚も、おそらく、天性、伊地村に備わっていたものであろう。

いつの頃からか、伊地村は、自分の持っている、この特別な能力に気付いていた。

誰でもがそうであるように、彼も、ある頃までは、他人が、すべて、自分と同じだと信じていた。しかし、徐々に、彼は数多くの違う事実に出会うようになった。

大学生の頃、仲間の誰彼が、時折、つまらないことで、仲たがいをした。何かの議論をしていて、「何だ、お前はそんな奴だったのか」というようなことになるのが、絶交のキツカケだった。学生のことだから、どうせ、しばらくすれば、又、仲直りをするので、そのこと自体は、別に大した問題ではなかったが、伊地村から見ても信じ難かったのは、仲たがいをする双方が、相手の発している感情の電波に鈍感なことであった。

いつだって、議論の筋道や、理屈などは、どうでもいいことなのだった。主張していることが、正しかろうが、正しくなからうが、受入れられるときは受入れられ、拒絶されるときは拒絶されるのだ。それを分かつものは、相手の気分の波である。それを感じないで、論理の筋道にだけ従って何かを主張したりするから、つまらぬ諍^{いさか}いが起こるのだった。

学校を出て、ある大手食品問屋に就職した後、伊地村は、たびたび、同種のことを体験した。

学生時代とは異なり、職場で、先輩や同僚と仲たがいすることは、大きな現実的損害をもたらす。取引先の営業マンとの感情の行きちがいとなれば、これは、もう、仕事の上での直接的な失敗を意味する。

にも拘らず、人々は、この種の失敗を繰返した。

他人の感情に対する感度の鈍さを理解しかねていた伊地村は、やがて、本当のところは彼らが

鈍いのではなく、自分が、際立って鋭敏なのだということを悟るようになった。そして、そのことは、同時に、営業マンとしての伊地村の自信を生み出したのである。

「商売人」という言葉を、伊地村が好んで使いはじめたのは、この頃からである。

伊地村によれば、商売人とは、伊地村がそうであるように、他人の心の波長を敏感に捕えることのできる人のことであつた。

商売人は、他人の心が分かるから、いつも他人とはよい関係を保つことができる。

商売人は、他人の心に喰い込んで、相手を自分の意のままに動かすことができる。

商売人は、人間の集団の中で、常に実質的なリーダーシップを握っている存在であり、それ故に、商売人は、常に自信に満ち、積極果敢に行動することができる。

要するに、伊地村の「商売人」とは、人間の一つの理想像であつた。世の中の人々が、すべて、伊地村の言う「商売人」になれば、世に争いはなくなり、愛と平和の理想郷が、地上に出現するはずであつた。

伊地村は、この「商売人」感覚で、多くの仕事上の成功をかちえた。喰い込むことが難しいと考えられていた他社の地盤への商権拡大も、伊地村の努力によって可能になった。簡単には許可されないはずの政府の免許も得られた。なかでも、人々を驚かせたのは、契約上のトラブルで、激怒した取引先の社長が、怒鳴り込んで来たときの、伊地村の美事な応対ぶりである。文字どおり、烈火の如く怒って来社した相手は、伊地村との一時間半にわたる対談ののち、まるで嘘のようになんて上機嫌になつて帰つていった。

しかし、最初の就職先である大手食品問屋における伊地村の失敗も、又、この「商売人」感覚に由来していた。

このときの相手は、東北地方のある二次問屋であった。

これも、元来、伊地村が開拓して獲得した販売ルートであったが、その後、事業の多角化に失敗したため、業績不振の噂があった。

ある日、この会社の社長が、伊地村を頼ってやって来た。聞けば、新しい販路を提供する代りに、債務保証をしてくれという。会った瞬間に、伊地村は、六十歳を少し超えた、この社長の氣持の真剣さを感じた。

「正直に申します。私の会社は、生きるか死ぬかの危機を迎えています。しかし、あと半月の支払いの延期と、あと僅かの在庫処分が終れば、完全に危機を脱します。この半年程、散々苦しんで、お蔭で、どうにか山を越しました。今、その最後の段階に来て、融資を受けている先から、融資期間の延長のために、どうしても債務保証が必要だと言われました。業績不振の噂を立てられて半年、融資してくれた先が疑心暗鬼になるのは当然です。強引に突っぱねられないこともないのですが、私にも男の意地があります。そこまで言われては、たとえ形式的にせよ、私を信じて下さる方の保証をいただいて来る、そう思って、伊地村さんのところに、あつかましく参上した次第です」

保証額は千八百五十八万円。

社内の手続きを経る暇がなかった。もし、あったとしても、伊地村は、その手続きを経る気は

なかった。どうせ、半月のことだ。一週間を二回繰り返す間待つただけだ。

過去、他人を裏切ったことのない初老の社長の心の真剣さが、伊地村の胸をうっている。

「本当に大丈夫ですね？」

念のため、伊地村は確認した。

「大丈夫です。大恩ある伊地村さんを裏切ることはできません」

やつれ果ててはいるが品の良い紳士は、おだやかな笑顔を返した。伊地村は、保証のために押印した。

五日後、その会社は倒産し、初老の社長は姿を消した。

もし、この会社が生き延びたなら、美談になったかも知れない、この伊地村の決断は、完全に裏目に出た。

二千万円弱の保証債務のこげつきは、伊地村が入社以来会社に対してなして来た貢献に較べれば、まったく問題にならぬ額であった。しかし、こうした場合、そのような比較計算は何の意味も持っていない。

折から誘われた石栄ストアへの転職に、伊地村が踏み切ったのは、こういう事情があったのだった。

伊地村の鋭い受信装置に、不快な雑音が入っている。

雑音は、半年程前から気になりはじめ、今では、伊地村の胸中に、いらだたしい波浪を巻き起

こしている。

はじめ、伊地村は、雑音の発信源が何であるのか、見当がつかなかった。

半年程前に起こった変化と言えば、香嶋こうじまが入社して来たことであつたから、雑音が香嶋に關係していると、すぐに思いついてもよさそうであつたが、伊地村は、つい最近まで、そのことに氣付いていなかった。

伊地村は、過去数年間、石栄ストアの中心人物であつた。

伊地村は、自分の能力が、これだけの規模に達した会社を經營するのに十分であるとは思つていなかった。經營者としては、計数に強い方ではなかった。経済学や法律学などについても、もっと多くの知識がのぞまれるだろう。小売業やスーパーの經營についての知識も不足していることを、自ら認めていた。

だが、そうした不足は、おぎなえるはずであつた。「商売人」としての才能が、おぎなつて余りあるはずであつた。だから、伊地村は、自らを、第一級とはいかなくとも、とにかく一応合格点に達した經營者であると信じていた。

大型店を運営するためには、非食品、なかんずく、衣料の營業マーチャンダイジング力が強くなければならぬ。伊地村は、自ら衣料部を統括し、この難しい仕事にとり組んだ。食品問屋出身の伊地村にとって、同じ食品を扱ってさえ、小売業は、別の仕事であつた。ところが、今度は、扱う商品にも、まったくなじみがない。

だが、伊地村はがんばつた。

商売の勘どころは、問屋も、小売りも同じはずであった。

「商品のことは、おれには、よく分らん。ファッションなどとなると、ますます分からなくなる。そういうことは、若い君達の仕事だ」

伊地村は、衣料部に、そう語った。

「その代り、おれは、商売について教えてやろう。相手の心を読む方法、交渉のテクニック、攻め方守り方、切り上げるタイミング、相場の見方、商売人の根性……」

その言葉どおり、伊地村は行動した。

そして、数年を経ずして、衣料部門は、石炭ストアの最大の収益部門となった。

伊地村は、得意であった。

社内における権威は確立していた。

もちろん、多くの人間がいることから、すべての人々が、伊地村の権威を、素直に認めていたわけではなかった。表立って反発する行動は、影をひそめていたが、時折、きわめて瞬間的に、反伊地村感情を出す役員や社員がいた。店舗運営部担当の紺野や生鮮食品担当の朝山などであった。

反対に伊地村に対する陰口を、忠臣ぶって報告して来るグロサリー担当の小田切のような男もいた。

これらは、いずれも、どこの世界にもあることであった。能力的にも不十分であることを自覚している神ならぬ身の伊地村にしてみれば、はじめから全社員の全面的帰依などを求めてはいな

かった。自由に会社をリードしていけるだけの権威を認められているだけでも、十分に有難かった。

多少批判的な人々がいてくれた方がいい。口に出して言わなくとも、俺には、彼らの気持が分かる。その気持の中にある批判は、俺が謙虚に耳を傾けねばならないことも含んでいるに違いない。

伊地村はそう信じていた。

しかし、半年程前から、伊地村の受信装置に入りはじめた雑音は、伊地村に対する批判というような、消極的なものではない。攻撃的で、強い悪意のようなものを秘めている。そして、それは、日を追うごとに、徐々に強くなって来る。

はじめは、よく分からなかった伊地村にも、それが、香嶋の入社と無関係でないことが読めて来た。香嶋を、石炭ストアの新しい権威として擁立したいと欲している人々が、おそらくは、ほとんど無意識の内に、強い反伊地村感情を発信しはじめていたのだ。

場合によると、香嶋自身が、覇権確立のために、何か策謀しているのかも知れない。

現に、伊地村に対して、小田切はそう告げて来た。

又、香嶋の攻撃から伊地村を守ろうとする、まことに純情で可愛らしい若者達の集まりもあった。香嶋が入社して間もなくのことであったし、会社の内情にもうとい、若者達の意見であったので、さして気にもとめなかったが、ひよっとすると、彼らは、若者らしい純粋な正義感と感受性によって、いちはやく、正確に、事態を感じとっていたのかも知れない。

愚かしいことだ、と伊地村は思った。

もし、香嶋が、既存のリーダーである伊地村を邪魔な存在と認識して、反伊地村感情を抱く人々を糾合して抗争をいどんできているのだとしたら、それ程馬鹿げたことはない。

第一、伊地村は、自分よりふさわしい人間が現われたら、いつでも石栄ストアのリーダーの座を譲ろうと思っている。

自分は、二番目でも、三番目でもいい。どんな立場にいたって、ふさわしいリーダーの下においてなら、伊地村は、自分の商売人としての才能を発揮して役に立てると考えている。

なにがなんでも、経営の実権を握りたいというような、我利我利亡者にだけはなりたくない、と願っている方なのだ。

香嶋が、もし、石栄ストアでリーダーになりたければ、企業所有者の親戚だとか、有名大学を卒業しているとかいうことの外に、誰でもが納得するリーダーとしての能力を示したらよい。そういうまっとうな努力をしないで、ただ単に、既存の権威を打倒するための権力闘争をいどんで来ているのだったら、それは、許し難いことだ。そのような単純な権力主義者に、この石栄ストアの数百人の社員や家族の運命をゆだねるわけにはいかない。

実際、香嶋がどういう人間なのか、伊地村は、まだ、つかみかねていた。

香嶋は、たしかに、石栄ストアの人々が持っていない深くて幅広い知識を持っているように見えた。いわゆる「教養」という奴だ。

しかし、スーパーの経営は、教養や品のよさだけではどうにもならない。