

父親 下

遠藤周作



父 親 下

遠藤周作



講談社

父 親 (下)

一九八〇年七月三〇日 第一刷発行
一九八〇年一〇月二〇日 第五刷発行

著 者 遠藤周作

発行者 野間省一

発行所 株式会社講談社

東京都文京区音羽二―一二―二一 郵便番号 一一二

電話東京(〇三)九四五―一一一(大代表) 振替東京八一三九三〇

印刷所 豊国印刷株式会社

製本所 黒柳製本株式会社

定 価 七八〇円



落丁本・乱丁本はおとりかえします。

© 遠藤周作 一九八〇年 Printed in Japan

目次

五十六歳の抵抗

リヤ王

意地

選択

影

7

29

48

71

103

辞職

118

旅への誘い

135

父と娘

153

旅の終わり

168

装画
安井淡

父

親

(下)

五十六歳の抵抗

あれ以来、重よしに足を運ぶ回数が多くなった。

（飲みに行くんだ。それだけのことだ）

菊次はそう心に弁解をしているが、やはり節子とまた出会わさないか、という軽い期待が働いていることも事実である。

「安西さんはこの頃、お見えじゃないかい」

ある日、彼はさりげなく板前の一人にたずねた。こゝの若い主人は勘が鋭いからきくわけにはいかない。

「いゝえ、今、外国に旅行されているようですよ」

「外国に」

また、お目にかゝりたいわ、と言ってくれたのに、何も知らせず外国に出かけてしまったのは少し寂しい気がした。

（当然じゃないか）

菊次は自分にそう言いきかせた。親しい友人なら兎も角、三十数年ぶりに再会した昔の学友に、外国旅行をいちいち連絡する必要はない。

（これでいいんだ）

彼は節子とこゝで度々、出会うことがあっても、それ以上にはならぬことを知っていた。またそれ以上になつてはならぬと考えていた。五十六歳になつた彼はもう人を傷つけたり自分も傷つくような世界に飛び込みたくはなかった。

だがある日、その重よしの戸をあけると

「石井さん」

奥のほうで常連の人と話をしていた主人が笑顔で隅の席にとんで来て

「さっき、いらつしたらお電話をほしいと安西さんの奥さんからお言伝てですよ」

「おや、外国から帰られたのかな」

「三日前にこちらにいらつしゃいましたよ」

浮き浮きした気持ちで店の電話を借り、教えられた番号をまわした。コールがしばらく続き、節子の声がした。

「すぐ伺うわ。お渡ししたいものがあるの」

受話器を切つて菊次は口笛でも吹きたい気持ちだった。その浮き浮きした顔を氣どられぬように彼はわざと仏頂面をして酒を飲んだ。だが全身は耳となり、店の戸があくたびに視線がそのほうに行つた。

「ごめんなさい。タクシーがなかなか、つかまらなくて」

今日も和服の節子ははなやかに笑いながら、椅子から立ちあがつた菊次にわびた。

「すぐ失礼しなくちゃいけないの。お客さまがいらつしゃるので。でもこれをお渡ししようと思つて」

「御旅行はお一人でしたか」

「いゝえ。娘と」それから彼女は声をひそめて「娘も例のことで色々、苦しんでいるものですから連れていきましたの」

彼女はハンドバッグから一つの箱をだして

「イスラエルで面白い石をみつけたの。瑪瑙^{めのう}だけど、カフス・ボタンになるんじゃないかと思って。石井さんと大橋さんとお土産に持って帰りました」

そう言った時の彼女の顔にはあの女子学生の頃、林檎や手製の饅頭をくれた時のような無邪気な笑顔があった。

「それは……それは」

恐縮して菊次はその箱をひらいた。大橋と自分とに四つのグリーンの石が入っていた。うす緑の色はよごれない光沢をおびていた。

その翌日、菊次は社長から呼ばれた。呼ばれた時から彼は何の用件かを予想できた。むしろ今日まで社長によばれないのがふしぎなくらいだった。

社長室に入ると、考えていた通り、山崎専務と林部長とがソファに腰をおろしていた。彼等の顔が強張っていることで菊次は自分の予想があたったな、と思った。菊次のすぐあとから秋常務と金田常務とが顔を出した。

「奥川君はやめたのですか」

あたらしい女の子が茶を運んできたのに気づいて金田常務がふしぎそうに言った。
「あゝ、一身上の都合でね」

と高山社長は笑顔でうなずいた。

「結婚ですか」

「どうかね」

そういつて社長は菊次のほうをチラッと見て

「ところで……お集まりねがったのは今日、林君から急に話があつてね。例のクロードの件なんだが……林君、君から説明してもらおうかね」

「はい」

指示された林はまず菊次に視線を向け

「石井さん。どうもクロードのことが東洋バルヒウムにわかつたらしいですよ。しかも向こうは同じものの発売を計画したらしく……」

「本当かね」

金田常務がとぼけた驚きの声を出した。その声で菊次は林とこの常務との間にはもう打ち合わせがすんでいるのだなと感じた。

「承知します」

と菊次は金田常務を見て、うなずいた。

「知っていた……という、どうして社長と我々に伝えなかつたのかね」

金田常務はわざと不審気な顔をした。彼が林と、この責任を追及しようとしていることが菊次にわかつた。

山崎専務にはお伝えしました、と咽喉まで出かかつた言葉を抑えた。それは彼が口に出すことではなく、むしろ専務が言ってくれねばならぬことだった。だが専務は黙っている。

「お伝えするまでもないと存じました。私一人で処理しようと考えたわけです」

「処理。君一人の一存で。それでどう処理をしたのだ」

「向こうに知られたのは仕方ありません。知られた以上、製品の優秀さで勝負しようと考えたのです」

「しかし……うちの部にまで知らせないとは」

と林は心外だという表情をして

「販売チェーン部としては東洋バルヒウムへの対策もあるのに……困るなあ」

一座は黙りこんだ。林はムツとした表情のまゝ

「しかし、石井さん。どうしてクロードのことが社外に洩れたんだろう」

「それは……もう解決しました」

「洩らした当人の名譽のためになりますので、これ以上、申しあげられません、これも私の一存で処理しました」

「人事のことまで石井さんが相談なしに片付けるわけですか」

白けた座をとりなすように高山社長は

「まあまあ、そう石井君だけを責めないで。今度のクロード販売の直接指揮は山崎専務にお願いしているわけだから——専務の考えをきこう」

真綿に針をしのばせた言いかたをした。

山崎専務の考えを聞こう、と言う社長の発言は専務の考えを聞くのではなく、責任を問うているぐらいいは誰にもわかる。どうこの責任をとるのだと迫っているのである。

「実は私も石井君から話をきいた時、びっくりしましてね」

専務は腹を決めたように煙草の灰を灰皿に落として

「一時はクロードの販売も考えなおそうかと思ったのですが……しかし石井君と研究所とが推進してきた製品をむざむざ東洋バルヒウムにわたすことはない。むこうより販売を早めて勝負しようと思ひ、その旨、石井君にも話しておきました」

「それはどうですか」

と金田常務は首をかしげた。

「販売を早めても、すぐ東洋バルヒウムが同じもので追いかけてくる。そんな危険を犯すより、いっそ、クロードは諦めたほうが安全じゃないでしょうか。うちの若者向きの化粧品なら堅実に売れるんだし」

「しかし先に売り出せばまだ勝目はありますよ」

今まで黙っていた秋常務が口を入れて

「石井君、それで……クロードの販売はいつにするんだね」

菊次は眼をつむった。眼をつむって「クロードの販売日は……」

それから苦しげに答えた。

「はじめの計画通りにしたいと思います」

「はじめの計画？ いや、私は君にたしか早く売り出せと言った筈だが……」

びっくりしたように専務は菊次を見つめた。

「たしかに承りました。しかしやはりクロードは予定通りに進行させて頂きたいのです」

「そんな意見は今初めて君から聞いたぞ」

「申しわけありません。しかし……クロードは研究所の若い者たちがそれこそ寢食を忘れて懸命に取り組んで作ったものなのです。自慢するわけではありませんが、あれは外国のどんな製品にも劣りは

しないと彼等は誇りに思っています。その誇りに思っているものは多少、時間がかかっても大事にしてやりたい。残念がらないように売り出してやりたい。私も予定より早く出して折角の成果を半減しながら世に問うより、自信のある形でお客さまに買って頂きたいのです」

「それじゃ議論ならんね」

金田常務は白けた表情で

「今はそんな理想論を話し合っているんじゃないんだ。現実はどう損をしないでクロードを売るかを論じているんだ」

「だから」

と菊次は首をふった。

「長い眼でみれば、私の申しあげる形がクロードのためなのです。会社のためだとも思います。若い連中が自分の会社に誇りを持つることほど……」

一座は当惑した面持ちで菊次の言葉を聞いていた。しかしその誰一人も彼の発言にうなづく者はいなかった。

「とも角、平行線の議論を続けていても仕方がない。結論を出そう。林君、どうすべきと思うかね」
こゝで社長はまとめ役を演じた。

「残念ですが……こういう事態になったなら当分、見送るべきと私は思います」

「クロードを販売しないと言うことか」

「ええ。販売チェーンとしては今、売り出すのは得策じゃないと思います。自信ありません」

「金田常務の意見は？」

「だいたい林部長の考えを支持しますな。クロードはやはり値段、その他の点で賭けですから。東洋

バルヒュムがこちらの内容を盗んで勝負に出てくるような状況で……受けて立つのは損ですよ」

「しかしバテント侵害で訴えることはできます」

と秋常務がさえぎると

「向こうだって、そのくらいは承知だよ。だから東洋バルヒュムもうちの内容そのまゝで製品を作らないだろう。それくらいの手はうってくるさ」

と金田常務は言いかえた。

「じゃあ」と秋常務は「とりあえず向こうより先にクロードを不完全ながら売り出す。そして敵の動きを見ながら石井君のいう満足のいくクロードを第二段階として発売するのは如何でしょう」

「それじゃ、効果がありません。販売の新鮮さに欠けるからです」

と林部長は頑強に抵抗した。

また沈黙がつづいた。

「そろそろ専務は結論を出してくれないか。クロードは君の責任でやって頂いているのだから」

社長はこの最後の言葉に力を入れて山崎専務を促した。

「私は石井君に既に申しておきました。販売を急げと」

「君がそう言うなら、それを結論にしよう。これも勝負だ」

勝負だと言う言葉は聞くものに二重の意味を感じさせた。それは東洋バルヒュムとの勝負であり、社長と専務との勝負でもあった。

「えゝ、勝負ですな」

山崎専務も眉のあたりに闘志をみせてうなずいた。

「色々ややこしい形になるでしょうが……勝負ですな」