

死の季節

立原正秋



角川文庫 3710

し き せつ 死の季節

たちはらまさあき
立原正秋



角川文庫 3710

昭和五十一年九月十日 初版発行
昭和五十六年九月十日 九版発行

発行者——角川春樹

発行所——株式会社角川書店

東京都千代田区富士見二―十三―三

電話東京二六五―七二―一一(大代表)

二一〇二 振替東京⑧一九五二〇八

印刷所——利久商事 製本所——利久商事

装幀者——杉浦康平

落丁・乱丁本はお取替えいたします。

定価はカバーに明記してあります。

Printed in Korea 0193-129811-0946(1)

死の季節

立原正秋



角川文庫 3710

目次

セールスマン・津田順一	五
——或いは『三人のセールスマン』	
梶 くちなし のある家	七
赤煉瓦 あかれんが の家	一九
死の季節	一六五
海浜点景	二三五
解説	二五六
高井有一	

セールスマン・津田順一

——或いは『三人のセールスマン』

一

秋のはじめ、品川薬品商事では、セールスマンを募集した。ちかくの職業安定所を通して応募者が五人きた。社長の品川福助が、朝の十時から面接した。

品川薬品商事は、三年前の秋、品川福助個人の金五十万円と、村田文男の出資した六万円で、F市の医師会館内に創立され、F市を中心とする近隣の海岸地帯の小都市に点在する医院に薬品を販売していた。福助の出資した五十万円は、ヒロポンを密造して儲けた金の一部であった。彼は、ヒロポンで二百万円ばかりの利益を得た。中央沿線の新興地に銭湯をはじめるつもりでいたが、ヒロポンを密造した時分の仲間が逮捕され、いもづる式に彼も検挙された。けっきょく、百万円の罰金と種々の運動費に五十万円を費し、残りの五十万円で会社を設立した。

F市を選んだのは、彼がかつてセールスマンとしてF市に薬品を売りにきたことがあり、ヒロポンさわぎを起した東京を離れたい一心のためだった。設立に六万円を投資した村田文男は、新制高校を出たばかりだったが、中学時分から福助のもとで働きながら学校を卒業し、病身の両親を養っている実直さを買われ、設立に参加したのだった。月給のなかから割いて福助のもとに積立てた金が六万円あった。

設立した当座、品川商事は順調だった。それまでF市の医者には、地元のB薬局が独占販売をしていた。新参の品川商事の薬品が、B薬局のより二割方やす安いのに医者は好感をもった。福助はあまり苦勞をせずに得意先をつくった。最初の一年間というもの、毎月、十万円を前後する純利益があった。

福助は会社をはじめてから、端的に言つて、彼がそれまで抱き続けてきた人生觀にたいする結論を得た。ヒロポンで検挙されたことが、彼の内部に結論をはやめさせたことは否めなかった。彼は日頃から人間の善意だけを信じようと努めていた。悪で身を立てることは、けっきょくは成功しない、という結論を得たのだった。ヒロポンさわぎの最中、田舎に残してある母親が死んだことも、彼には心理的に影響した。俺の造ったヒロポンで何人かの人間が廃人になった報いだろうと彼は考えた。頑健がんけんな母親が突然死んだのは、俺が悪事をした報いにちがいない。きつとそうにちがいない。彼はいても立ってもいられなくなり、報いがいまに自分にもかかってくるだろうと慄おのいた。彼はついに、無理にも善行を施そうと努めた。亡母のためには立派な墓を建てたばかりでなく、菩提寺ぼだいじには多額の寄進をした。こうしたことから彼は、百万円の罰金を納めたときにも惜しいとは思わなかった。F市で会社をはじめたとき、どの医者も彼を激励した。なかには仕入金の足りないとき貸してくれる医者もいた。誠意を尽すとそれだけ相手は誠意をみせてくれた。彼は、それまで自分が抱いてきた人生觀があやまっていなかったと確信した。彼は何年か後には

日本橋の本町に薬品卸問屋を開業するつもりでいた。

ところが二年目の秋に、経理事務をまかせてあった松前という若い男が四十万円を持ち逃げした。松前がつかまったとき金は戻ら^{もと}なかったが、福助は松前を懇々と諭し、告訴はしなかった。つまるところ俺の誠意が足らなかったから、松前は過ちをおこしたのだと彼は解釈した。また、ヒロポンを密売した天罰だと、因果応報的にも考えたりした。そして翌年の夏ふたたび新しく雇った若いセールスマンが、三十二万円を横領して逃亡した。これはちょっと悪質だった。そのセールスマンは、自分の得意先から売掛金を二十万円あつめたほかに、廉価なペニシリンがあるからと言葉たくみにもちかけ、前金として数人の医者から十二万円を詐取して逃亡した。福助はさすがに腹をたてたが、医者に十二万円を弁償し終ると、やはり、自分の誠意が足らなかったから事件がおきたのだと考えた。その後、そのセールスマンの姉が十万円を返済してくれたが、すでに会社の内状は窮迫していた。というのは、大資本を持った競争相手の薬品会社が新しくF市にあらわれ、いままでのように手放しで得意先をまわり注文をとるわけにはいかなかった。それに薬品が豊富に出廻りはじめ、利潤はだんだんせばめられていた。

夏の終り、福助は大ざっぱな棚卸^{たなおろし}を試みた。売掛金が百二十万円、在庫品が三十万円あるのにたいし、支払手形が百十万円あった。差し引き会社の純資産は四十万円しかなかった。横領された七十二万円のうち、返済された十万円をのぞくと、六十二万円が会社の資産から消えていた。

福助はあわてた。彼は自分の誠意ばかりに頼っていらなくなった。とはいえ、会社にはなお二人の熟練したセールスマンがおり、彼等は各々、月に十万円を越す売上額をもっていた。二十万円売ってもらうと、セールスマンの歩合をのぞき、会社には一割の二万円を前後する利益が入った。そのほか、会社自体がもっている得意先に毎月百万円は売れ、やはり一割の利益があった。計十二万円のなかから、人件費として村田文男の月給が一万五千元、女事務員の月給が八千元、自分の月給が二万円、配達の小僧等に支払う月給が五人分で一万五千元、家賃一万元、雑費二万円、合計八万二千元を差し引くと、三万二千元が残った。このなかから税金も納めなければならぬ。どうやら赤字にならないだけの経営では、これからさき展^ひびる可能性がないと考えた福助は、セールスマンを増員しようと決めた。もともとセールスマンには、三流製薬会社の製品で利潤の多い薬品を売らせていた。セールスマンには固定給のほかに、売上額の二割の歩合を支払っていた。腕のよいセールスマンで、月に十万円も売ると、固定給と歩合と合せて二万五千元はとれた。それでも三流品をセールスマンに売ってもらうと、会社には一割の利益が入った。三流品を特殊品とよび、有名会社の品で宣伝の行きわたっている薬品を一般品とよぶ。特殊品と一般品では利潤の差が大きい。福助は新しくセールスマンを採用するにさいして、いままでとは条件を変えた。固定給を支払わないこと。現に会社にいる二人のセールスマンにも新しい方針にしたがつてもらふことにした。三人新人を採用するとして、計五人の固定給二万五千元が浮くことにな

った。一人が十万円売るとして、三人で三割の三万円が入る。計五万円が新しく入る。固定給を支払わない代りには、セールスマンに薬品を仕切らせ、セールスマンがどんな販売方法をとろうと、例えばいままで百円で売ってもらった品を、セールスマンが百二十円で売ったとしても、それは会社が干渉しないことにした。したがって、セールスマンは各自の利益を増すために売りあげを現在より上昇させるだろう。こうした計画をたてることでは福助は自分の頭脳がたいそう幾何学的にできていると考えた。福助はほくそ笑んだ。いままでは、セールスマン一人が十万円売るとしてそれを基準に歩合や固定給を割りだしていた。もし五万円しか売りあげがなかったら、会社は一割の利益がとれなかったのだ。こんどはかまわず原価に三割かけて仕切らせよう。彼はもういちどほくそ笑んだ。

福助はさらに、新人採用にあたり、いままでのように若い者をとらず、といって年寄もさけることにした。できれば三十前後の、それもあるべく大学出の者をとることにした。もともと薬品のセールスマン（プロパとも呼ぶ）は薬専出身で薬品の構成が説明できる者がやる仕事だった。直接に製薬をやっている大会社以外の、なんらセールスマンの身分保証をしない単なる商事会社には、こうした専門家はやってこなかった。現に大学出の失業者があふれているから、あんがい優れた人材を見出せるだろう。それに、もともと、医者は知識階級だ。大学出の者がセールスに行けば、知識階級どうしだから、きっと売りあげも増すだろう。また知識階級の間は、いまま

で使用した無学な者より、自己の教養の手前でも横領などはしないだろう、と福助は考えた。田舎の中学しかでていない彼は、大学出の者にたいして、つねづね、一種の尊敬の念を抱いていた、そして、福助の考えに合致した者が三人採用された。

最初に訪ねてきたのは、五十がらみの貧相な男だった。継ぎの当った一時代前の洋服を着ていた。これは福助のこんどの採用方針にしたがって、とらないことにした。二番目は、むくんだ顔をした中年の人妻だった。目つきがよくなかったので、これもふり落した。つぎに入ってきたのは、いちおう身なりは調っていたが、油気のない髪が散乱し、どことなく崩れた表情でインテリくさかった。津田順一というその男の履歴書には、ある有名な私立大学の歴史学科をでた旨が記されていた。職歴は、福助などきいたこともない出版社や、学校の教師だった。左翼くずれじゃないかと福助は思った。三十五、六に見えたが、じっさいは、福助より三つ若い二十九歳だった。福助はこれは使えそうだと思った。

——御家族は？

——女房に、子供が二人おります。

——あなたは、こんな立派な学校をおでになられて、ほかに就職先がなかったのでしょうか？

——世をあげての失業時代だね。

津田は自嘲とも反抗ともつかない嗤^{わら}いを浮かべた。

——私は、セールスマンを使うのではなく、私の仕事に協力してもらうんです。いわば、私の仲間だと思っているんです。誠意というのが私の仕事の第一条件です。どうでしょう。私はあなたを左翼くずれと判断しましたが、さしつかえなかったらお答え願えませんでしょうか。しかし、決して、そのために採用しないということはありません。お互いに知りあうことは、これから仕事をしに行く上でたいへん有益ですから。

——お察しの通りです。

津田は、当り前なことを訊^きくな、といった態度で答えた。入社試験にきた者の態度ではない。

——では明日から出社してください。私は、やかましいことは言いませんが、形式だけの保証人はたててください。

津田は出社するともなると言わず、莧^{たばこ}を横^{よこ}っちょにくわえ、見ようによってはひどく横柄な態度で帰った。性格なのだろうと福助は思った。

つぎにきたのは、これは、ある私立大学の専門部の経済科をでた三十四になる貧相な男だった。膝^{ひざ}につぎの当ったズボンをはいていた。色がくろく、眼球がバセドウ氏病のように飛びでていた。管原^{かんばらひろし}浩というその男の前歴は、南方貿易会社とだけ記されていた。それも四年前に辞^やめていた。

——前の会社をお辞めになってから、なにをやっていたらっしゃいました？

——まあ、いろいろと、自分で飲み屋を開いたり、洋品店をだしたり、そのほか、いろいろや

ってきましたよ。

——失敗なさったのですか。

——ええ、まあね……

管原は曖昧な返事をしながら、落ちつかない目をした。

——すみませんが、蓑を一本ゆずって戴けませんか……。

管原は卑屈な物腰で頭をさげ、右手の人差指をたててみせた。

——ああ、どうぞ。

福助は机の上の蓑を押しやりながら、気の毒に、貧乏のためにすっかりいじけてしまっていると思った。

——私はニコですよ。いえ、まことにすみません。

管原はマッチをつけるととき指をふるわせた。中毒患者の指がふるえているのではなく、そのように見せかけていた。それから彼はズボンのポケットから五円貨を一枚とりだして福助の前においた。

——金はいりません。あなたはなにか道楽がおありですか？

——えッ、ドウラク？ ああ、道楽ですか。

彼はあわてて福助から目をそらした。

——いえ、そんなものではありません。

と言葉尻をあげて答えた。態度に落ちつきがなかった。

——前に商売の経験がおありですから、やりやすいと思いますが、しかし、品物を並べて客を待つのは違います。どうでしょう。やってごらんになりますか？

福助はできればことわりたかった。前科者のような目つきがよくなかった。

——ええ、それはもう、一生懸命やってみますよ。

彼は妻と二人きりの生活だと語って帰った。

最後は、右目のしたに青い痣のある実直そうな男だった。学歴は農学校だけだったが、いかにも素朴な感じがして、好感がもてたので、福助は採用することにした。話しているうちに、藤田三五郎というその男は、しきりに両手のワイシャツの袖を引っ張り、手首をかくそうとした。おかしいなと思った福助は、相手の手首に注意した。福助はアッと思った。両手首に、彫物を消した跡が歴然としていた。やくざ者が堅気になるために、前歴をかくそうと努めているじゃないか。これは使える。福助はある自信をもって、人間どうしの誠意ということ話を話し、さしつかえなかったら前歴を語ってくれないかと、さそいをかけてみた。結果はよかった。相手はたちまち感激のいろを顔中にあらわし、現在はずっかり堅気になっていると語った。

——わしはそのつもりでも、他人が信用してくれないんですよ。

——私は信用しますよ。しっかり仕事をやってください。御家族は？

藤田には子供が三人いた。

最初の一か月間は、三人に仕事を覚えてもらうために、五千円の固定給と三千円の交通費をだすが、翌月からは全くの仕切りにするから、会社からは、各自の利益分以外には支払いをしないことを条件にした。小さな商事会社で、外務員に五千円の固定給と三千円の交通費をだすのは、破格な待遇だった。これも福助の善行を施したい心からきている。

三人のセールスマンは翌日から出社した。

津田順一はどこか冷いところが感じられるが、それだけあの男は理性に反した行動はとらないだろう。管原浩はちょっと前科者にありがちな性格だが、しかし小心な善良な男らしい。藤田三五郎は俺のために誠心誠意はたらいてくれるだろう。単純な考えの持主だから、使いようによっては立派な社会人になり得るだろう。左翼くずれに、前科者に、やくざながれ。どれもこれも、ひとくせありげな人物だが、しかし、あの人間達は俺の誠意に応えてくれるだろう。福助は相手の善意を信じている。

品川商事には、練達した二人のセールスマンがいた。一人は中年の男で、根っからのプロパだった。本名は大島六蔵ろくぞうといったが、店の者は彼を六さんと呼んだ。彼の妻は、ささやかな飲食店を経営していたので、飲食店がいそがしくなると彼は会社を休んだ。もう一人は、福助が会社を