虚無の道標

森村誠一

青樹社

虚無の道標
著作者＝森村誠一
発行者＝土井　勇
発行所＝株式会社　青樹社
東京都千代田区三崎町二―六―七　郵便番号一〇一
電話東京二六一―九七六六・二六三―七二六七　振替東京四七六四八
印刷所＝有限会社　八光印刷
製本所＝土開製本株式会社
落丁・乱丁本はお取り替え致します

◆定価・発行日はカバーに表示してあります

虚無の道標（みちしるべ）

目次

前編（企業編）　五
現代の実力　五
不満な要職　九
金の梯子　一三
強者の尖兵　一三
生殺与奪権者のプロポーズ　一五
閉めた扉　一六
初夜の誓い　一七
悪妻談議　二五
美しい獲物　二四
華やかな孤独　一〇〇
蹂躙の商法　一〇五
敗者の譫言　一一三
蝕まれていた花　一二六

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.c

虚無への環状線　一四三
堕ちた経営者　一五六
閉ざされた壮観　一七六

後　編（山岳編）

過去への巡礼　一九六
復讐の舞台　二〇六
植民地支配権　二三三
単独登山者　二四五
獣の営み　二六七
我、何を為すべきか？　二七六
天の道標　三二六
贖罪の遺贈　三三九
男の業　三五七
山小屋日記　三六七
雲表の駈け落ち　三七三
南極帰り　三九八
幻の山小屋　四〇一

山男の形見　四〇九
悪女の誤算　四一七
山岳部拒否宣言　四二九
消された新道　四三七
山小屋戦争　四五一
アルパイン三角関係（トライアングル）　四五八
妻の呼ぶ道　四六三
豊富な情熱　四七九

現代の実力

1

謹啓　早春の候益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて　このたび古川正造殿ご夫妻のご媒妁により文蔵次男俊二と忠左衛門長女百合子との婚約が整い　左記により結婚式を挙げることになりました。

つきましては幾久しくご懇情を賜わりたくご披露かたがた粗餐を差し上げたいと存じますのでご多忙のところまことに恐縮でございますが　ご光臨の栄を賜わりたくご案内申し上げます

敬具

記

一、日時　四月十×日午後一時

一、会場　ホテル大東京、紫雲の間

昭和二十×年三月吉日

松波文蔵

駒井忠左衛門

有馬正一様

「やったな！」

有馬正一は、彼の帰宅を待っていた一通の結婚披露宴への案内状の文面に思わず呻くように言った。

案内状にある松波俊二とは、一年前に卒業した大学の同期生であり、有馬が入っていた「部員が二人きりいなかった」地蔵菩薩研究部という奇妙な部（クラブ）の、片一方の仲間だった。

その部は彼らの卒業と同時に、部員が一人も居なくなったために廃部されてしまったのである。つまり二人は「最後の部員」であり、互いにただ一人の仲間というわけであった。

有馬が呻いたのは、結婚の通知に対してではない、その相手方にである。いや正確には、相手の

娘の父親に対してであった。
駒井忠左衛門――この人こそ誰あろう、日本六大市中銀行の中でも預金量第二位を誇る菱井銀行の頭取であり、日本最大の企業集団、菱井グループの総帥である。
その一人娘百合子と北陸の漁師の三男坊が結婚したのであるから、有馬が呻いたのも無理はなかった。
もっともこの〝縁談〟は今が初耳ではなく、在学中からすでに進行していたことではあった。松波俊二と駒井百合子はたまたま同じ大学の同級（クラスメート）であった。学校という所は有難い所で、実社会では足許にも寄れぬ雲の上の住人と文字通りの友達づき合いが出来る。松波はこの恵まれた環境をフルに利用して駒井百合子に取り入ったのである。
百合子を射止めてからもかなりの紆余（うよ）曲折はあった。何しろ天文学的に身分違いの〝恋？〟なのであるから。それを松波は生来のアクの強さとねばりにものをいわせて、遂にこの案内状にまで漕ぎつけてしまった。
有馬は、本当に偉いと思った。世間はとかく女のコネにすがって出世栄達を図る男を、男の風上にも置けぬ奴と軽蔑するものである。だが、天下の〝駒忠〟の娘に目をつけ、彼女と同級という千載一遇の環境と条件を最高に活かして遂に自分のものにしたのは、他ならぬ彼の〝実力〟であろう。現代の実力とは正にそのようなものである。「女のコネ」と蔑むことこそ、自分にそれだけの魅力も、ねばりも、そして実力もない手合の妬みである。
有馬はそのような感慨をもって松波からの案内状を読んだのであった。彼にはそれが松波の成功へのパスポートのように輝かしく映った。と同時に、この友に負けてはならぬという決心を新たにしたのである。何故なら彼も松波と同様の環境と条件にあったからであった。

2

有馬正一は東都大学を卒業すると同時に、都屋（みやこ）百貨店へ入社した。都屋は寛文元年創業以来三百

年の歴史と伝統を誇る我が国最古のデパートである。その間数十度の火災や戦災、世の中の激動と曲折によく耐えて、京橋の本店をはじめとして都内主要地と全国主要都市に支店分店十数店を擁するまでに成長し、規模売上げにおいても業界第二位を占めている。

有馬が都屋へ入社したのは、そこの次期社長最有力候補である専務、三神陽一郎の娘、梢のコネによるものだった。有馬は梢と同級だったのである。

駒井忠左衛門には劣るものの、三神陽一郎といえばやはり日本実業界の一方の旗頭であった。これに渡りをつけることは、必ずや自分の将来に利ありと素早く計算した有馬は、梢にアプローチしたのである。彼の在学中のすべての努力は、梢の歓心をかうために尽くされたと言ってもよかった。〝努力〟の甲斐あって、この頃ではようやく梢から唇を許されるまでに辿り着いたが、松波に比べると気の遠くなるような差をつけられてしまった。

案内状を前にして、彼が松波の実力と進度に、畏敬の念と焦燥感を伴せ持ったのは、このような事情があったからである。

しかしそれも比較の対象を松波に置くからであって、その他大勢の一般社員と比べれば、かなりいいセンを行っていた。

入社半年ほどにして社内で、〝エリートの巣〟と呼ばれる営業企画室付を命ぜられた上に、そこでも最も重要な部類の仕事に属する「オリジナル商品」の開発を担当させられたからである。

営業企画は、都屋のトップマネージメントに直属する参謀部門であり、長期経営分析に基づく経営計画の作成や、トップの意志決定に際しての助言勧告を行なうことを職務としている部所である。

百貨店の大型化は、必然的に各店の個性を喪わせてしまった。この没個性の壁を打ち破るものが「オリジナル商品」の開発である。

オリジナル商品とはその店独自の商品のことである。他店では売っていない、その店だけの品、

これには三つのスタイルがあり、商品そのものに関するもの、メーカー、問屋と共同開発する仕入ルートに関するもの、及び品揃えに関する独創性がある。

都屋の取扱い品目は約三十万品目であり、売っていないものは女と麻薬と棺桶だけ（棺桶は最近売り出した）と豪語するだけあって、日本最大の規模である。従って品揃えの豊富さは都屋が最も強く打ち出したオリジナル商品であり、セールスポイントであった。

だが、それは規模に頼る強味だけであり、頭脳的なオリジナリティとは程遠いものだった。ここにこの巨大規模の中の個々の商品にオリジナリティを与えるべく設けられたのが、営業企画なのである。

特に都屋においては、これに現場への直接的な指揮命令権を与えていたので、本来のスタッフ部門と異なり、著しく権限が強化されていた。

それだけに営業企画には、社の精鋭が集められ、営業企画入りは、まずエリートコースに乗ったものと思ってまちがいなかった。

トップの血縁か、よほどのコネがないかぎり、このセクションへ入るには、長い時間をかけての血の滲むような努力のつみ重ねと、才能の閃きを示さなければならない。

それほどの部所へわずか入社半年も経たぬうちに配されたのであるから、いかに「梢とのコネ」がものを言ったかが分る。

しかしそれは単純なコネの力によるものだけではなかった。彼が梢にアプローチしていたからといっても、ただそれだけでは、競争の激しいエリートの巣の中に今日まで生き残ることは出来なかったであろう。

彼が梢に対して発揮した「実力」は、仕事面にも十二分に通用したのである。この頃は三神の覚えもよく、休日には私邸へ遊びに来いと言われるまでになっていた。

だがさすが厚顔の有馬も、ただそれだけの社交辞令でのこのこと出かけて行くことは出来なかった。もちろん学生時代に梢の学友という身分を利

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.c

用して三神の邸を一二度訪れたことはある。だがその時の招待主(ホスト)はあくまでも梢であり、「本能寺の敵」である陽一郎の顔もおがめなかった。

梢という橋(ブリッジ)のおかげでどうにか営業企画へもぐりこめたものの、本来、三神陽一郎は有馬にとっては足許にも近寄れぬ〝雲上人〟なのである。

「だが待っていろ。そのうちに俺自身その雲上人の一人となって、雲上そのものを俺が支配してやる」

有馬はうつ勃たる野心を秘めて、都屋に、いや三神陽一郎に忠勤を励んでいたのである。

彼が松波から結婚披露宴の案内をもらったのは、そのような時であった。

不満な要職

1

松波俊二と駒井百合子の結婚披露宴は四月の吉日を選んでホテル大東京において華やかに開かれた。

招待客数約一千名、駒井家の勢威を示す如く、招待客の中には政財界の要人の殆どすべてが顔をつらねていた。ただし、出席者の大半は駒井家側のものであり、新郎の松波家のものはわずか三十名足らずであった。

これをみても両家の家格が桁外れにちがう結婚であることが分ったが、それにしては、新郎が実に堂々としていた。

目と眉の間の狭過ぎるのが、見る人によっては、やや卑しそうな印象を与えぬこともなかったが、濃い眉と熱い光をたたえた若々しい目、意志的な口元など、まずは天晴な武者ぶりである。

普通ならば一介の青年が足許にも近寄れぬ日本の大物達から次々に洪水のように祝辞を浴びせられながらも、新郎は全くものおじする気配もなく、薄い微笑すらたたえて聞いている。かえって大物であるはずの話者(スピーカー)の方が、豪奢な舞台装置と、招待者のベラボーな数に上がり気味だった。

そんな彼らには、新郎の微笑が太々しい薄笑い

にすら見えた。
（さすがは駒忠、骨のありそうな婿を選んだ）内心思った者は決して少ない数ではなかった。
それに配するに新婦の百合子は、名前の通り白百合の匂うような藹たけた美しさであった。やや細面に凛と張られた明眸は、いつの時代、どこの国にも通用する美人の条件だった。
誰が見ても似合いの夫婦である。ただ、もし招待客の間に心理学者が居たら、痩身型の新郎に配するに、やはり痩身型の花嫁の体型に、気質上の不一致を心配したかも知れない。
しかし、それこそ取り越し苦労というものであったろう。
媒妁人は菱銀の融資先であり、結婚後、松波がそこの社員になって働くことになっている日本観光の社長、古川正造であった。
日本観光は傘下に電鉄やバスも経営する旅斡旋業であり、業界では日本旅行公社（通称ＪＴＡ）に次ぐ、日本第二の大手旅行社である。
松波はその本社において国内旅行事業部の課長をつとめることになっていた。普通なら高卒で十五～二十年、大卒でも十～十五年の経歴を積まないと就けないポストであった。
さすが菱銀の総裁、駒井忠左衛門の直接のお声がかりだけのことはある。一応、課長という下士官クラスの管理職であったが、これは他の一般社員の手前であり、将来へのジャンピングボードにすぎなかった。
しかし、それでも松波にしてみれば不満なポストなのである。
とにかく今は、天下の駒忠を岳父にした身なのだ、どんな重職を与えられてもおかしくはない。それを羨む奴は、自分もそのような銀のサジをくわえた娘を娶ればよいではないか。
それが課長とは何事！
彼は露骨に自分の不満を駒井に訴えた。駒井はそんな彼を目を細めて眺めながら「ま、焦せるな、お前には菱銀がついておるでな」と言ってくれた。
駒井は松波のむき出しの野心が好きだった。一

握りの平安を求めて、自ら好んで青春の可能性を大組織の中に埋没したがる現代青年達の中に、松波の脂切った生臭さは、無数の歯車人間のチームワークが尊重されるようになった現代企業から敬遠される危険性はあったが、同時に、駒井のような立志伝中の人物にとっては、自分の若い頃の分身を見るような思いがしたのである。

松波もそのことをよく心得た上で、生来の生臭さに加えて演技したことは否めない。

とにかくガメツく徹すれば徹するほど今の駒井の目には好ましく映る。それでなくとも彼の最愛の一人娘の運命は自分の掌中に握ってしまったのだ。

最初はどこの馬の骨とも分らぬ漁師の伜に娘を奪われて烈火のように怒った駒井だったが、もはや男が娘の躰に烙印を捺し、百合子自身が結婚を許さなければ死んでしまいそうな逆上ぶりについに押し切られた形となってしまった。

ところが女婿候補として松波に止むを得ず何度か接するうちに、自分との多くの共通項を見出して次第に好感を覚えて来たのである。

反情が好感に変れば、状況は一挙に好転する。駒井はまず自分自身が松波と同じ様な身分であったことを思い出した。

2

駒井は北上山地の寒村から単身上京して、日本最大の菱井財閥の総裁、菱井鉦三郎の家へ書生として住みこんでいる間に鉦三郎の一人娘、千春の心をつかみ、強引に結婚してしまったのである。

それが駒井の開運の初まりであった。千春の心を経て菱井鉦三郎にとり入った彼は、遂に鉦三郎の後を継ぎ、巨大銀行、菱銀の頭取りの座に坐ったのである。

ということは、日本最大の企業集団、菱井グループを資本の結合を通して支配する帝王の座についたことを示す。

この異数の出世に、自分を太閤になぞらえる忠左衛門が、松波の中に自分と同じ血を持つ〝動物〟の匂いを嗅ぎ取ったとしても不思議はない。

ともあれ、駒井は天上へ跳躍するための一個のジャンピング ボードとして松波を融資系列下の〝日観〟の課長に据え、松波もそのことをよく知るが故に、平均的サラリーマンならば気も転倒せんばかりの要職に、露骨な不満を現わしたのである。

金の梯子

1

自分の出世を促す人間とだけつきあうことを心がけている有馬にとって、およそ相応しくない交際相手が一人だけいた。

それは塩見五八という老人で、有馬が入社早々配属された売場の係長である。

都屋の職階が丁稚手代時代、尋常小学校を出ると同時に都屋へ見習い丁稚として入店し、以来四十年近く、デパート屋一筋に勤め上げて来た生粋のデパートマンである。

たたき上げにとかく多い職人肌の頑迷や、学卒新人への反感がなく、ただひたすら都屋のためをはかる、まことに模範的な「ああ、忠臣サラリーマン」であった。

待遇も四十年余の忠勤に決して相応したものではない、売場長であるから精々、準手代といったところ。一般企業では係長クラスである。事実、係長とも呼ばれる。

有馬は定年近くなっても未だ売場長あたりをうろうろしている塩見を内心ひそかに軽蔑していた。最初はそれが彼の無能によるものと思っていたが、売場で日々顔を接し、彼の年期の入った販売技術や、洗練された接客の態度を見るにつけ、一体何が彼の昇進を遅らせたのか、疑問になって来た。

それほど塩見は、有馬の見るかぎり有能なデパートマンであった。

この塩見がことのほか有馬を可愛がってくれ、「デパート学」のいろはを手足を取るようにして教えこんでくれたのである。

サラリーマンの運命は直上司のよしあしで決まることが非常に多い。その意味で有馬のサラリーマン生活のスタートは幸運であったと言うべきであろう。

有馬が営業企画へ栄転属した時も塩見は我がことのように喜んでくれ、彼の行きつけの〝巣〟で〝祝宴〟を張ってくれたほどである。

有馬の処生からいけば、たとえどんなに世話になった男ではあっても、出世コースから完全に外されたロートルの塩見などは、いつまでもつきあうべき相手ではなかった。

だが有馬は彼だけを例外として今でも交際し、しかもそれを楽しみにすらしていた。有馬にしてみれば、常に極端な緊張を強いられるエリートコースの競争の中で、塩見だけが気を抜いて話せる貴重な友人であったのである。それだけに塩見との交際は、何の打算も混えぬ純粋な人間としてのつながりであったと言えよう。

「どうだな今夜あたり、久しぶりに一杯?」

その塩見から一ケ月振りの誘いがかかったのは、松波の結婚披露の翌日であった。常ならば待ちかねていたように応じるはずの心が、何となく重かったのは、昨日の盛大な披露宴に、松波からつけられた差をいやというほど思い知らされ、焦燥感をかきたてられていたからである。

いったん断わりかけた有馬だったが、このような時こそ、およそ生臭い人間の営みからは縁遠そうな塩見と酒を酌み交しながら語り合った方が、心のあせりを鎮めてくれるだろうと思い直して誘いを受けたのであった。

塩見は世田谷の外れの公団住宅に老妻と二人だけで住んでいる。娘が一人居るそうだが、これは関西のある女子大に在学しているために、彼らとは離れて暮らしている。有馬はどんな娘かと興味は持っていたが、まだ一度も顔をあわせたことはなかった。

何十年とつれ添った塩見の老妻は、よい妻ではあったが、近頃とみに愚痴っぽくなって話相手にはならず、塩見の唯一にして最大の楽しみは場末にある彼の巣で安酒を酌みながら有馬と語り合う

ことであった。
とはいえ、二人の間に別に面白い話題があったわけではない。
「どうすれば、より多くの客を惹くことが出来るか？」
「どうすれば彼らの財布のひもを、よりゆるめることが出来るか？」
このデパートの虫のような男は、場末の安酒場で盃をちびちび舐めながら、そんなことばかりあきもせずに言っているのである。
それに対して、
「そんなに会社のおんためを寝ても覚めても想っていても、会社は一体、何をしてくれたか？」
と問うほど、有馬はサラリーマン生活に毒されていなかった。それどころか、実社会のスタートを切ったばかりの彼は、男の職業に対する態度は正にそのようであらねばならぬと信じていた。
ただ、塩見の場合は、企業の利益に対してばかり熱心で、自己の利益に対しては至極、恬淡としていた。

これからの企業人は、企業の利益を想うことは塩見同様、いや以上に熱心であらねばならないが、同時に、その結果に対する相応の評価と報償を企業に認めさせることにも同じ位に熱くならなければならない。
プロとは自分の提供したものに絶対の自信を持てる人間のことだ。プロは絶対に只で自分のもの（サービスや品物）を給付しないし、それ故にプロと呼ばれる。
塩見の滅私奉公に見られる熱は、男の自己の職業に対する姿勢としては共感しても、その行為の無償性において、プロ意識の欠如を感じさせたのである。
だから有馬は、塩見と話していても、心の隅のどこかで「俺が彼の年令になったら」という気負いをひそかに抱いていた。
その気負いが、自分の野心から見ればおはなしにならない〝底辺〟に、何十年にわたる滅私奉公の後も依然として蹲っている塩見に、一種の憐憫と心の安らぎを覚えさせたのかもしれなかった。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.c