

引き抜き屋の帰還

雫井脩介

第五回

引き抜き屋の帰還（一）

1

「鹿子ちゃん、今日、セミナーに行ってきたくないかな」

「フィオーレ・ピッコロ」の案件を進めていた五月下旬のある日、
並木が小穂の執務室を覗いて、そんな声をかけてきた。

1

相変わらず、猫の手も借りたいほど忙しいらしい。

「どんな会社ですか？」

「「ジェレミア」っていうメンズコスメの会社だよ。本社はアメリカにあつて、その日本人が青山にある」

「私でいいんですか？」小穂は訊いた。「コスメなら、花緒里さんの得意分野でしょうに」

「いや、花緒里さんはあれで義理堅いからね。古巣の「ラケシス」もメンズ物を出してるし、利益相反になるからやらないんだよ」

「へえ……」

それならばと、小穂はそのセミナーに行くのを引き受けることにした。

ざっと調べてみると、「ジェレミア」は自然派の高級コスメブランドとして、その業界ではそれなりの人気メーカーらしかった。メンズに特化しているので、小穂には縁がなかったが、ロゴを見れば、そう言えばデパートかどこかで見たことがあるなと思いついた。

午後になって、青山の「ジェレミア・ジャパン」本社に行ってみると、そのセミナーは思いがけず大がかりなものだった。

この手のセミナーでしょっちゅう目にする、「矢来コンサルタント」の矢来や「丸の内コンフィデンシャル」の戸ヶ里とがはもちろん、外資大手の「ハモンドブラザーズ」や「カーリーシモンズ」からもプリンシパルが出てきている。人材業界大手「職通」しよくつう系列のサーチファームである「職通ブレイン」も、ベテランとアシスタントの二人を出してきている。総勢十社ほどのヘッドハンターが椅子いすを並べらる中で、セミナーは始まった。

「コンニチハ、「ジェレミア・ジャパン」ニューヨーク。ワタクシハ、カイチョーケンシャチョーノ、クリス・サーマン、デス」

会議室の前方に立ったのは、日本法人現会長兼社長のクリス・サ

ーマンだった。外国訛りのある挨拶のあと、すぐに英語に切り替わり、隣に立つ通訳兼秘書の三浦がそれを訳してくれた。

日本のメンズコスメ市場は千五百億円を超え、二千億に迫ろうとしている。そんな中、「ジェレミア・ジャパン」は昨年度の売上で百億の大台に乗ったという。

「メンズ用品は、コスメ市場の中でも成長分野です。そして、日本の市場だけを捉えるなら、さらなる潜在的な成長が期待できます。例えば、お隣韓国は、メンズスキンケアの分野で、日本の二倍前後の市場規模があります。日本も潜在的な需要を掘り起こせば、今以上の成長が達成されるはずですよ」

アメリカのカリフォルニアを拠点にする「ジェレミア」は、日本に進出して二十年。その間、トップは、創業者ジェレミア・サーマンの次男であるクリス・サーマンが務め、現在では社員二百人を擁する企業となった。

ただ、クリスは近い将来、アメリカ本社の副社長に就く予定で、日本を離れることになっている。そこで、実質的に経営を任せられる社長を外から探したいということのようだった。

「実は「ジェレミア」内部に、私の次を任せたいと思う人間がいまいた。MBAを取り、若くして副社長を務め、優秀な人材でした。しかし、彼は「ブレイデン」の経営陣に引き抜かれてしまい、私は

彼にバトンを渡すことをあきらめなければなりませんでした」

クリスは少し苦い顔をして、そんな話もした。

「ブレイデン」はメンズコスメのトップブランドで、世界的化粧品メーカーの「ギルモア」グループに属している会社だ。日本法人だけでも千八百人の社員を有する。

今日、この場には、外資大手のサーチファームの顔がいくつかあるが、「ルイスラザフォード」からは誰も出てきていない。おそらくは「ルイス」がその人物を「ブレイデン」に引き抜いたのだろうと、小穂は踏んだ。

「しかし、私はもう、気持ちを切り替えました。これは、今までの「ジェレミア・ジャパン」から脱皮して、飛躍するチャンスです。「ジェレミア」のアイデンティティーはもちろん大事ですが、この国のメンズコスメ市場をさらに掘り起こして、「ジェレミア・ジャパン」を大きくするには、従来の発想にとらわれてはいけません。欧米とは気候も違い、人々の肌質も違い、当然コスメに求めるニーズも違う。香りの好み、テクスチャーの質感の好みも違う。日本向け、アジア向けの商品開発に踏み切る必要性も感じています。こうした状況で飛躍を遂げるために、私は、みなさんの力をお借りしようと思いました」

成長市場でそれなりに結果を出している企業を、さらに次のステ

ージへと引っ張っていく経営者を探す……まさにヘッドハンターの醍醐味あふれる案件であり、小穂は静かに奮い立った。

「年俸は五千万円。また、契約時に、三万株のストックオプションを付与します。人物の国籍、化粧品業界でのキャリアは問いませんが、アメリカ本社とのスムーズな意思疎通が図れる語学力は必要だと考えます。経営経験、MBA、その他、傑出した人材であることを示す実績などは、もちろん重視します」

タイプのには外資のファームに有利な案件だ。しかし、小穂も、この案件に合いそうな人物を頭に思い浮かべることができる。

「契約を希望される社は、来月末までに、十人のキャンディデイトのプロフィールを記したリストを提出してください。それを参考に、一社と契約させていただき、リテーナをお支払いいたします。契約の総報酬は、経費なども込みで二千万円とさせていただきます」

リテーナがある上、年俸の三割前後が一般的とされるサーチの報酬も手厚い。

よし、何とかして取るぞ……説明会が終わり、小穂は、勢いよく立ち上がった。

その週の木曜日の夜、バイトのヘアメイクに向かうタクシーの中で、小穂は花緒里に訊いてみた。

「花緒里さん、「ジェレミア」って知ってます？」

「知ってるよー」花緒里はスマホをいじりながら答える。「メンズの
コスメブランドでしょ」

「どんなイメージですか？」

「いいんじゃない。高級志向だけど自然派でおっさんくさくもない
し、爽やかなイメージじゃないかな。ボディクリームとか、さつぱ
りしてるし匂いもいいから、夏場は意外と女子が好んで使ったりし
てるとかって聞くよ」

「そうなんですね」

花緒里の言葉を聞いて、小穂はますます気合が入った。

「何？ やるの？」花緒里はスマホをに目を落としたまま訊く。

「ええ、ちよつと」

「何のポスト？」

「日本法人の社長です」

小穂が言うと、花緒里は顔を上げ、「おっ」と声を上げた。

「いい話じゃん」

「はい、十社くらいの競合ですけど、ちよつとがんばろうかなって」

「おあつらえ向きな人がいるじゃん。先週来た人とか」花緒里がい
たずらっぽく言う。「満まんを持じしてるよ」

「はい」

先週、クラブに遊びに来た人というのは、畔田くろだのことだ。

小穂自身も、「ジェレミア」の社長の話を聞いて、まず頭に浮かんだのは彼のことだった。

三日後の日曜、小穂は畔田と、かねてから約束していた通り、高尾山たかおさんに登ることになっている。

そのときに、「ジェレミア」の件を話してみようと思っている。

六月に入つての最初の日曜日の朝、小穂はバックパックを背負つて、高尾山たかおさん口駅に降り立った。

一週間ほど前に会った畔田は、このところ、槍ヶ岳やりがたけや立山たちやまなどといった山々に、毎週のように友達と登りに行っていると話していた。顔もそれらしく、浅黒く灼やけていた。

それらの山々がどれくらいのレベルのものか小穂は知らないが、高尾山に向けてのトレーニングにはなるのだろう。小穂も負けずに、階段の上り下りで足腰を鍛きたえていると言ったら、「じゃあ、俺がへばったら、荷物を持ってもらおうかな」と笑っていた。

改札を出たところで待っていると、一本あとの電車に乗ってきた畔田が、間もなく現れた。

「おはようございます」

「おはよう」畔田は挨拶を返してから、いたずらっぽく眉まゆを動かし

た。「ずいぶん気合が入ってる格好だね」

そういう畔田は、小ぶりのリュックを片方の肩にかけ、デニムのハーフパンツに、街歩きで使うようなスニーカーを履はいているだけだ。霊峰れいほう高尾をずいぶん甘く見ているなと思った。

「それ何？」

畔田が、小穂が手にしている二本のポールを指差して訊く。

「ノルディックポールですよ。知らないんですか？」

昨日、新宿にある「フオーン」の直営店に行って買ってきた。

「いや、そんなの使うところあるかなと思って」畔田がおかしそうに言う。

「ありますよ。山頂付近はもう、体力を使い切って足が動きませんからね。全身で登らないと」

「それは何？」

畔田は小穂の腰のベルトに付いている鈴を指差した。

「もちろん、熊鈴です」小穂は答える。「南部鉄なんぶてつで遠くまでいい音が響くんですよ」

「高尾山って、熊出るの？」

「付近の目撃情報はあるんですから、警戒はしたほうがいいに決まっていますよ。念のために熊よけスプレーも持ってきてますからね」

小穂はバックパックの脇に差しているスプレーを彼に見せた。

「いやいや、こんな山でそんなの使ったら、周りの人間の被害のほ
うが大きいでしょ」

「出なきや使いませんよ。いざというときです」

畔田は何やら苦笑している。

「とにかく、山では何があるか分かりませんし、いりそうなものは
全部持ってきましたから」

小穂は、「フォン」上級ラインのトレッキングウェアにトレッキ
ングシューズ、そして、大型のバックパックというフル装備である。

弁当のほか、缶詰などの非常食も底のほうに入っている。飲み物も
十分持つてきた。その代わり重い。

「大丈夫？ リュック持とうか？」

あまりの荷物の大きさの違いに、畔田は気が引けたように言った。

「あ、じゃあ、熊よけスプレー持つててください。いざというとき、
私はポールで両手がふさがっちゃいますから」

「えー、俺、これ持つて登るのー？」

畔田に熊よけスプレーを預け、出発する。

小穂は途中までリフトに乗るつもりだったが、畔田が当たり前
のように登山道へと進んでいくので、うっと思いつながらも、何食わぬ
顔で付いていった。散々高尾の山登りに関しては大きな口をたたい
てきたので、今さら弱いところは見せられない。

高い木々が空を覆う、木陰こかげの林道りんどうをゆっくりと歩いていく。梅雨つゆはまだまだ先だというように、涼しく爽やかな風が、小穂のチュールリップハットのつばを優しくはためかせる。

日曜の高尾山は、老若男女ろうじやくなんによ、山登りを楽しむ人々の列が途切れな
い。小穂も、周りの人々が作る流れに背中を押されるようにして、
序盤じよばんは快調に山道を登った。

しかし、果てしなく続く上り坂はあつという間に小穂の体力を削
っていき、本来ならここから歩き始めるはずだったというリフトの
駅に着いた頃には、かなり足腰が重くなっていた。見晴らし台のあ
たりで一度休憩し、再び歩き始めたものの、男坂おとこがの百八ある石段で
は、一步ごとに息が上がり、畔田と話をする余裕もなくなっていま
った。

「ちよ、ちよつと限界かもしれません……」

薬王院やくおういんに着いたところで小穂自ら言い、門前の石段にバックパッ
クを下ろして座りこんだ。

「畔田さん、ペットボトル、半分持つてもらえますか？」

小穂はリュックから五百ミリのペットボトルを二本出した。

「半分って、四本も持ってきたの？」隣に座った畔田が、目を丸く
して言った。「いくらでも自販機があるのに」

「道を間違えて遭難そうなんするかもしれないじゃないですか」小穂は言っ

た。「もちろん、一人で全部は飲みませんよ。半分は畔田さんのですよ」

「いやいや、気持ちはありませんけど」畔田は苦笑して言う。「じゃあ、四本とも持つよ」

小穂はペットボトルのジュースを口にし、ふうと息をつく。

「小さい頃、父とキャンプなんかに行くと、森の中で遊んでるうちに、父に置き去りにされることがあったんですよね。父はわざとそうして、少し離れた木の陰から見てるんです。一人でテントのあるとこまで戻ってこいっていう、自然の試練みたいなものを与えたがるんですよ。そのときに父は、ペットボトルのジュースだけは私のそばに置いておくんです。水分さえあれば、人間は生き延びられるからって。それが何度もあつて教訓として刷りこまれちゃってるから、山の中に入るときは、水分を手放しちゃいけないっていう強迫観念みたいなものがあるんです」

「まあ……確かに大事なことだけど」畔田はくすくすと笑っている。

「畔田さん……頂上でお弁当食べるときに話そうと思ってましたけど、たどり着くまでにどうなるか分からないんで、今、話しておきますね」

「遺言えいごんみたいに言わないでよ」畔田は言う。「何？」

「畔田さんは肌の手入れとか、気にされてます？」

「何の話？」畔田は足を投げ出して笑った。「それなりにはね……この歳になると、乾燥で肌が荒れたりするのも気になるし、仕事の上でも最低限の清潔感が必要だし」

「畔田さん、肌艶はだつやいいですもんね」小穂は言う。「化粧水とか、クリームとか、どこの使ってるんですか？」

「最近使ってるのは、「ルーク」かな」

「「ルーク」っていうと、「ブレイデン」のシリーズですね」

「よく知ってるね」

「ジェレミア」のセミナーがあつてから、小穂は、メンズコスメのブランド全般について、ざっと調べてみたのだ。

「あと、何を愛用してます？」

そう訊くと、畔田も話の流れをつかんだのか、素直に思案顔しあんがおを見せた。

「そうだね……洗顔フォームとかは普通に「プルガシオン」だったりするし」

「プルガシオン」はドラッグストアなどでも売っている、「ラケシス」の洗顔フォームだ。

畔田は小穂の顔色を確かめるように見ながら続けた。「そうそう、冬場はやっぱり乾燥するから、「ダービー」っていうボディクリームもよく使うよ」

「おっ」

思わず声に出してしまった。「ダービー」は、「ジェレミア」のボデークリームシリーズである。

「なるほど……ボルダリングのあととか、畔田さん、いい匂いさせてましたけど、それですかね？」

「そう？」畔田は軽く肩をすくめた。「シトラスの香りだったら、たぶん、「ダービー」だと思っよ」

「たぶん、それです」社名は伏せても何となく相手がどこか伝わるようなこの流れで、小穂は切り出す。「実はですね、ある外資のメンズコスメブランドが社長を探してるんですよ」

これまで、創業者の次男が日本法人の会長兼社長を務めていたのだが、アメリカ本社の副社長になるということで、急ぎよ社長を探すことになったのだと、小穂は話した。

「その会社は、業界のトップレベルの規模ではないんですが、日本人だけで社員二百人、アメリカ本社は三千五百人、全世界で六千人います。そういうグループの規模以上に、業界内での存在感は十分ありますし、ブランド力も強いものを持っていると思います。」

ただ、現社長は、今の業績に満足してません。メンズコスメの日本市場にはもっと潜在能力があって、それをうまく引き出すことができれば、爆発的な成長が期待できると考えてます。日本向け、ア

ジア向けに特化した商品の開発にも前向きです。次期社長は、それらを飛躍のチャンスと捉えて、果敢に挑戦することを期待されていますから、やりがいという意味でも大きいんじゃないかと思います」

畔田は小さく何度もうなずいている。小穂の話が響いていると思っただ。

「条件的にもいい話でして……」

「年俸五千万にストックオプションが付くんですよ」

不意に畔田が挿んできた言葉に、小穂は「えっ？」と固まった。

「ちょうど一昨日、「ハモンドブラザーズ」っていうファームの人からも、その話を聞いたとこなんだよ」

しまった……小穂は自分の顔から血の気が引いていくのが分かった。

畔田自身、充電生活を楽しんでいて、次の職を焦っていないという頭があったことで油断していた。彼のような人材なら、ほかのファームから声がかかってもおかしくないのだ。高尾の登山で会うから、そのときに話せばいいと考え、後手に回ってしまった。

「それで……返事はされたんですか？」小穂は恐る恐る訊く。

「いや、まだ……考えてみるとは答えただけ」

「あの」小穂は正座に座り直して、畔田を見た。「この案件は競合です。各ファームが出してくるリストを見て、先方がどこに頼むかを

決めます。「ハモンド」のような大手もいくつか参加してますから、私が取れるとは限りません。でも、逆に言えば、「ハモンド」だって、取れる保証はありません。どこも、優秀な人材をリストにそろえてくるでしょうから、その中から最終的に一人選ばれることも大変です。そういう難しい案件ですけど、私はぜひ取りたいと思ってます。そして、そのリストの筆頭には、畔田さんを載せたいと思ってます。話を聞いたとき、畔田さんは、このポストを待って、充電生活を送っていたんじゃないかとすら思えたんです。だから、私の意気込みを判断材料にしたらうしかないんですけど、今回の件、私に任せていただけないでしょうか」

小穂が話し終えると、畔田は考えるような間を置くこともなく、小穂を見たまま、はっきりとうなずいた。

「鹿子ちゃんに任せるよ」

「本当ですか!？」

あつさりと返事が来て、信じられない気持ちだったが、畔田の答えは迷いが無いものに見えた。

「本当言うと、今日、鹿子ちゃんに相談してみようと思ってたんだ。前々から、俺の次の会社を探したいって言ってたから、どちらにしても一言断らなきゃと思ってね。でも、君もこの件に一枚噛^かんでるんなら、話は別だよ。リストを作って競い合うにしても、俺をフ

イーチャーしようとしてくれるのは、今の話を聞いててもちゃんと伝わってきた。それは「ハモンド」の話じゃ感じなかったことだし、鹿子ちゃんに任せて間違いないと思う。向こうは丁重ていじゆうに断っておくよ」

「ありがとうございます！」

安堵感あんどかんに力が抜けそうになったが、一つ深く息をつくど、逆に力が湧いてきたような気になった。

「何か、力が出てきました！ 行きましょう！」

「よかった…遺言みたいに切り出されたときは、どうしようかと思っただけ」

畔田がそう言って笑った。

薬王院で採用祈念のお参りをしたあとは、何とか休むことなく頂上にたどり着くことができた。

「いやあ、いつ来ても、この山は自然の厳しさを教えてくれますね」

登頂の達成感じたいに浸りながら、広場のベンチにシートを敷いて、お弁当を広げる。

「うん、うまい…鹿子ちゃん、意外とやるね」

腕によりをかけて作ってきた卵焼きやポテトサラダや豚肉の野菜巻きは、畔田にも好評だった。小穂はさらに気をよくし、自分でも

舌鼓したつづみを打った。

「……へえ、鹿子ちゃん、フライフィッシングもやるんだ」

「全然できますよ。フルライン飛ばせるんですから」

「本当に？　すごいね。どこで釣ったりするの？」

「「フオーン」の本社です」

「え？　本社に池があるの？」

「池とかなくてもできます。芝生広場です」

「魚は？　フルライン飛ばせるなら、普通、魚を釣りに行くでしょ」

「魚とか釣らなくても大丈夫です。キャスティングがうまく決まったら、それで十分満足できますもん」

「いやいやいや」

畔田いわたは小穂とのそんなやり取りに笑い、「じゃあ、今度はどつかの川に岩魚いわなでも釣りに行こうよ」と言った。

「いいですよ」

「フオーン」にいた頃とは違い、普段ずつと、都会のど真ん中で仕事をしているせいか、たまにはこうやって、自然の中に飛びこんで身体からだを動かすのも気持ちがいいものだという思いを、今は素直いたに抱くことができる。一緒にいるのが畔田であるということも大きいかもしれない。魚釣りも幼い頃の父との思い出はほとんどトラウマだが、畔田と行くなら楽しいに違いない。

「さて……下りるのも登山のうちだからね。脚ガクガクでこけないように気をつけてよ」

帰る頃合になり、畔田が区切りをつけるように言う。

「全然大丈夫です。これからもう一登りだつてできますよ」

小穂は強気に言つて立ち上がるうとしたが、疲れが取れたと思つていたのは気のせいだったらしく、足腰が異様に重い。一度では立ち上がれず、尻もちをついてしまった。

「ははは、大丈夫です……よいしょつと」

苦笑いしながら、ノルディックポールを支えにしてもう一度立ち上がる。

と、そのノルディックポールの一本が、ばきつという音を立てたので、小穂は驚いて、もう一度、ベンチに尻もちをついた。

「ははは、大丈夫？」

畔田はおかしそうに笑っている。

「大丈夫です……ちよつと、食べすぎたのかな」

小穂は恥ずかしさをそう取り繕いながら、買ったばかりの折れたポールを恨めしく見た。

確かに、少し力を入れはしたけど……。

折れることはないじゃないかと思つた。

週明け、月曜日の夜、小穂は仕事を終えると、南新宿にある閉店間際の「フオーン」新宿店に寄った。

昨日の登山で持っていた装備一式はここで買いそろえていた。店長を務める片見かたみは旧知の元同僚であり、小穂は彼の姿を見つけると、早速つかまえて、紙袋に突っこんであったノルディックポールを取り出した。

「ああ、折れちゃいましたか」

片見はポールを一瞥いちめつすると、苦笑気味にそう言った。

「そんな、手荒に扱ったつもりはないのよ。ちよっと体重預けただけで、こんなふうになっちゃって」

「うーん、クラックが入ってたのかもしれないですね」

「どこかでぶつけた憶おぼえもないんだけど」

「うん、出荷段階で入ってた可能性が高いんで、取り替えますよ」片見が言う。「まだ旧型の在庫があるんで、もしかしたらそっちのほうがいいかもしれないですけど、どうします？」

「え、どういうこと？」

修理ではなく、あっさり新品に取り替えるというのにも引っかけが、旧型にしたほうがいいという理由が分からない。

「いや、これ、春にモデルチェンジしてるんですけど、旧型より軽量化を図ってるんで、その分、薄い素材で作ってるんですよ。ほん

の一、二グラムのことなんですけどね」

「でも、軽いからって、使用に耐えられなかったら駄目だめでしょ」

「うーん、本当はそのへんも計算して作ってるはずなんですけどね……」

片見の歯切れが今一つよくないように感じ、小穂は首をかしげる。

「破損の報告は多いの？」

「いや、実はそうなんですよ」片見は白状するように言った。「うちのほかでもいくつか報告がありましたね。今、品質管理部に問題を上げてるところで、もしかしたら回収になるかもしれないんです」

「一から作り直すってこと？ そしたらやっぱり、設計に問題があったってことだよな？」

「そうとも言い切れなくて」片見は気まずそうに言った。「今回のモデルから、生産を中国の工場に変えてるんですよ」

「えっ？」

「フォン」の製品は、ウェア以外はすべて、自社工場か、国内の下請け工場で作ってもらっているはずだった。その頭があったから、タグの確認もしていなかった。

「いくつかは去年の秋から試験的に中国での生産を始めてたんですが、春から増やしたんですよ」

「そのほうが安上がりだからってこと？」

小穂の言葉に、片見は引きつった笑みを浮かべた。

「自社工場、作ったじゃないですか。そこで見本作って、仕様書も完璧かんぺきに書いて発注すれば、中国で十分作れるはずだって……」

「社長が言ったの？」小穂は信じられない思いで訊いた。

「いや、大槻専務おおつきです」

「ああ……」

気の抜けた相槌あいづちが、吐息といきと一緒に小穂の口から洩れた。

大槻はいつの間にか専務に昇格していたのだなど、どうでもいいことを思い、それから、危ない道に手を付けたなと思った。「フォーン」の製品は細部に独特のこだわりがちりばめられている。それが、「フォーンニスト」と呼ばれるユーザーたちの熱い支持を得ている。素材の種類や厚さ一つ取っても、軽さと強度と耐久性の釣り合いが突き詰めて考えられている。

それを安定して生産するには、熟練工による確かな腕が必要であるし、何より、その職人と、発注者である「フォーン」との間で、綿密な意思疎通が図られていなければならない。

だから、この手の製品の製造を任せるのは、近隣の信頼できる町工場こうばであるというのが、これまでの「フォーン」の常識だったはずだ。廉価れんかラインのウェアなどであれば、中国にも製造のノウハウを持った工場がいくらでもあるが、その他の「フォーン」のアウトド

アグズは特注型とも言えるもので、簡単に頼んで作れるものではないことは容易に想像できる。

小穂がいたなら、大槻の方針には反対しただろう。社内でも疑問の声があったかもしれない。しかし大槻は、自社工場で見本を作るなど、バックアップの態勢は十分だから、中国の工場に製造を委託しても問題はないという考えで、押し切ったのだろう。

「でも、そしたら、フライロッドはどうしてるの？」

同じカーボン製品であるポールとフライロッドは、同じ下請け工場に生産を委託していたはずだ。剛性こうせいとある程度の軽さがあればいいポールに比べ、フライロッドは剛性と軽さに加え、弾性やねじれへの強さ、独特のテーパードesignなど、カーボン素材の構造、構成を最先端の研究で突き詰めて、開発がなされている。それだけ生産にも繊細な技術が要求されるわけで、それこそ簡単によそに移せるものではない。

「ロッドも本当は中国に移そうとしたんですよ。でも、上がってるのを見たら、やっぱり難しいってことが分かって、元に戻したんですけど、今度は、元に戻してまで続ける必要があるのかって話になってるらしくて、もしかしたら撤退てったいするかもって言われてますよ」

「えーっ!？」

「売上も頭打ちだし、今後、研究開発を続けていくとすれば、価格

をどんどん上げていかなきゃいけないし、早晚見極めが必要となる
ってことで」

「大槻さんがそう言ってるの？」

小穂の問いかけに、片見はうなづく。

それを言い出したら、安価に生産できない商品は切り捨てていく
という話になってしまう。フライロッドは確かに、一昔前と比べれ
ば売れる本数も減っているが、商品種類を絞ることなどで対応し、
収支としてはトントンを維持してきた。一部愛用者からの支持は強
いだけに、簡単に撤退すると、「フォーニスト」を減らすことにし
かならないのではないかとも思える。

「こういう方向は、正直、うちら現場も歓迎はしてませんよ」片見
が言う。「ここんとは明らかに不良品が増えてますし、耐久性も怪
しいもんですから、これから保証期間内にかけて、どんどん修理依
頼が増えてくるんじゃないかって思います。一部の「フォーニス
ト」からは、最近の「フォン」は新製品もチープだし、がっかり
することが多いなんてことも言われたりしてますよ」

かねてから小さくない鬱憤を抱えていたらしく、クレームを付け
に行った小穂が逆に不平不満を聞かされる羽目になってしまった
が、それを聞かされたところで、小穂にはどうにもできないことな
のであった。

「フォン」を離れてから、もう一年が経っている。父の顔は、正月、実家に寄ったときにちらりと見たが、間もなく大槻が新年の挨拶に来るといふ話を聞き、小穂は早々と退散したのだった。会社の話などは父と一言も交わしていないし、小穂はもう、その立場ではない。

「どうなるんでしょうかね……心配ですよ」

片見のそんな言葉も、小穂は独り言を聞いたものとして受け流すしかなかった。

2

「五月の全店売上ですが……」

取締役営業本部長の岸谷きしたにが、緊張きんぎ気味に切り出し、一つ咳せき払いしてから続けた。

「九億八千二百万円で、前年同月比一四パーセント減という結果になりました」

「フォン」本社での経営戦略会議。重苦しい空気の中、鹿子隆造りゆうたけぞうは目を閉じて、眉間みけんを揉もみながら岸谷の報告を聞く。

単月で売上十億を切ったのはいつ以来だろうか……そんなことを一瞬考えたものの、記憶をたどったところで意味があるとは思えない

かった。かけているコストが今と昔では違う。売上が十億に満たな
くても、その頃は確かな利益があった。今、前年比で一〇パーセン
ト以上の売上減を起こすことは、すなわち赤字を意味していると
言っている。

「落ちこみが目立つのは、ウイメンズウェア部門でありまして、前
年同月比一九・五パーセント減。残念ながら、一〇三三期の赤字傾
向からの脱却はまだ果たせていない結果となっております」

一〇三三期は、前年も小穂のコート戦略の失敗で赤字だったから、
今年の低迷もまだこれほどまでには目立たなかった。

しかし、去年は四〇六月期でV字回復を遂げている。小穂は途中
で会社を去ったが、彼女がリベンジを期して計画した春夏物の商品
展開やセール戦略が功を奏した形となったためだ。

今年も去年のコートのような失敗はなかったが、これを推してい
くという新商品もなかった。例年の売れ筋をマイナーチェンジして
手堅く売ろうとしたようだが、流行が移っている分だけ、それらは
消費者にあっさり見切られてしまった。

そして、その流れが、四月、五月と続いている。V字回復した前
年との差が際立ってきている。

「ウイメンズウェアの販売動向をセグメント別に見ていきますと、
エントリーラインが前年同月比五パーセント増と健闘している一方、

ミドルライン、プレミアムラインは、それぞれ三〇パーセント近い落ちこみを見せている点が問題であると言えます」

エントリーラインは、すなわち廉価ラインのことである。中国の工場に生産委託している低価格帯の商品で、専務の大槻の号令のもと、最近はこのラインの拡充が図られている。拡充分の量の効果から、セール価格でもそれなりの利益が出るようになっていたため、こここのところの唯一の明るい材料になっている。

ただ、それも、ほかの落ちこみを補うまでには行っていないのが痛いところだ。

「岩井本部長は、この落ちこみをどう捉えてるんだ？」

隆造の隣に座る大槻が、小穂の後任である商品開発本部長の岩井に、詰問の目を向けた。

「はい」岩井が顔を強張らせて答える。「プレミアムラインについては、ここ数年のカラフルな色合いから脱して、落ち着いた渋めのアースカラーが流行ると読んだのですが、これが思うように結果として出なかったのが低迷の一因だと考えます。それから、「フオーニスト」に驚きを与えるような新商品を送り出せなかったことが、ヒット作不在につながってしまったということも言えると思います」

苦しげに総括する岩井を、大槻は厳しい眼差しでにらみつけている。ピリピリとした空気が会議室を覆う。大槻の存在が場を支配し

て生まれる空気感は、こうした会議ではお馴染みのものになってきた。
た。

しかし、では主力ラインをこれからどうするのかという打開策までは、大槻も踏みこもうとしない。そこまでは自分のテリトリーではないと考えているのか、あるいは大槻自身もそこに関するアイデアを持たないからなのか……そこは隆造にも分からない。

大槻は「六曜商事」の繊維畑を歩いてきただけあって、中国の生産事情には精通している。中国製も年々コストが上がって、中国の利益が出るビジネスにはならなくなっているが、それでも手堅く黒字を確保できているのは、大槻の手腕しゅわんによるものが大きいだろう。

下請けとの取引においても、無駄を徹底的に削ぎ落とそうとする大槻の考えには、反論を許さない説得力がある。彼を経営幹部として重用ちゅうようすることに決めた以上、隆造もそれを支持するのは当然の流れだ。その延長線上で、ウェア以外のいくつかの汎用的な製品はんようも中国で生産すべきだと進言されれば、それにも応じないわけにはいかない。アメリカに本格進出するにあたって、日本製か中国製かなどという問題は大きな意味を持たないと言われれば、確かにそうなのだから。

しかし、コストを細かく削っていっても、収益改善に多少の影響があるだけで、成長度が上がるわけではない。成長するには、積極

的な攻めの経営が必要だ。

その攻めの経営の観点で大槻がやろうとしているのが、全米本格進出と、アウトドア周辺ビジネスの買収戦略のほずである。

ただ、それもまだ、数字としてはつきり表れるのは先の話だろう。

買収した「フットパス」や「ウルソン」も何とか黒字は確保しているが、わずか数千万程度の額であつて、グループの業績に大きく貢献するレベルではない。

過渡期か……今の「フオーン」を前向きに解釈するなら、そんな言い方になるのかもしれない。

小穂ができれば、国内事業はもつとチャレンジングに展開できていたかもしれない。海外の大槻とうまく噛み合うことによつて、両輪が加速度的に動き、ダイナミックな成長が期待できたかもしれない……そんなことを一瞬だけ思つて、隆造は首を振る。小穂と大槻は水と油だった。決して噛み合わないからこそ、この現実になつていくのだ。

「このままじゃ、赤字決算も覚悟しなきゃならなくなる」顧問を務める田中が珍しく、意見たなかを口にした。「引き締めてばかりじゃ、やっぱり難しいんじゃないかな。うちはチャレンジするのが社風でもあつたはずだが」

脳卒中の後遺症が残り、経営の第一線から退いて久しい田中だが、

かつては敏腕びんわんの専務として「フオーン」の成長を力強く引っ張ってきた男であるだけに、今の状況には切齒扼腕せつしやくわんたる思いがあるのだろう。一言言わずにはいられなかったようだ。

「チャレンジはしていますよ」大槻が冷静な口調で言い返した。「私は、社長が進もうとしていらっしやる今の路線は間違っていないと思います。ただ、それとウェア事業の不振は別問題です。岩井本部長には開発側として、岸谷本部長には営業側として、早急に改善策を検討してもらいたい」

「社長の路線？」田中が首をかしげる。「フットパス」や「ウルソン」の買収などは、君の路線じゃないのか？ 結局のところ、それらの投資が圧迫しているがために、開発で何かやろうとしても、資金が回らないというのが現状だと思うがね」

田中の言いたいことは分かる。かつては無借金経営だった「フオーン」も今は、新工場の建設や買収案件などで、銀行からかなりの借り入れをしまっている。社債も発行し、株式の公募増資もした。資金調達の点でこれ以上の手は打てなくなっている上、投資に見合ったリターンがなく、日々の営業も好調とは言いがたいわけで、自然、フリーのキャッシュフローが細ってしまった。まとまった予算を付けて、何か大きなプロジェクトを組むということが難しくなっているのだ。隆造の記憶でもこの一年、国内事業でプロジェ

クトを提案されても予算の付けようがなく、却下きやつかするしかなかった話がいくつかあった。

「買収案件は、海外への本格進出の足がかりとして行ったものであり、これは社長が目指している路線と完全に軌きを一いっにするものであることは明らかです」

自分と社長は一心同体だと言い切ったような大槻の反論に、田中がちらりと隆造を見た。

隆造が何も言わないことで大槻の言葉は追認されたも同然となるが、かといって、否定するわけにもいかない。それは、今の体制での経営を否定することになるからだ。

「海外展開こそが、「フオーン」のチャレンジです。しかし、これは一朝一夕いちぢょういつせきに成果が表れるものではありません。この路線に見切りをつけたら、「フオーン」は今以上に低迷し、未来の見えない企業になるだけでしょう」

押し切るように言った大槻に対し、田中は渋々そうするしかないというように、小さくうなずいた。ほかに疑問の声で続く者はなく、会議室には沈黙が落ちた。

「夏物は、そんな渋い色ばかりじゃないんだろ？」隆造はわざと軽い口調で、岩井に訊いた。

「はい」

「明るい色を前面に出して、売り場を華やかに見せたほうがいいな」
隆造の言葉に岸谷も「そうします」と返事をし、この件はひとま
ずそれで収まりがつくこととなった。

続いて、製品の不具合やトラブルなどの報告が各部署から出され
た。

中国の工場に生産を移した製品に、昨今、不具合報告が相次いで
いる。国内生産に回帰すれば解決も早いのだろうが、元に戻すこと
は後退するのと同じだというのが大槻の考えだ。隆造も一度はその
方針で行くことを了承しているだけに、簡単には戻そうと言うこと
はできない。

「一昨日の土曜日、キャンプ場内で二十代の男女四人が弊社製のカ
セットコンロを使って料理をしていたところ、コンロに設置したガ
スボンベが爆発する事故が発生しました。幸い周りにいた利用客に
けが
怪我はなく……」

青梅おうめのオートキャンプ場の支配人を務める坂巻さかまきからは、週末に起
きた事故の報告もなされた。

負傷者がいないということで、隆造はひとまず安堵する。カセッ
トコンロの爆発事故はまれにあり、キャンプ場を開いてから三件ほ
ど報告されている。ガスボンベの上まで覆うような鉄板や網を使い、

ボンベを熱して爆発させてしまうのだ。今回も同様の事例らしく、「フオーン」のカセットコンロに何らかの不具合があるというわけではないようだった。キャンプ場ではチラシを配ったりして注意喚起きを促うながしているが、なかなか、この手の事故はなくならない。

「それから、アスレチックの中に、結束けつそくの縄がほどけて足場の丸太が不安定になっている遊具が確認されましたので、この遊具については使用中止とし、今週中に修理する予定になっております」

「ほかの遊具については点検したか？」隆造は訊く。

「はい。ほかの遊具で同様の不具合は見つかっておりません」

キャンプ場はある程度、冒険を楽しめるような場でなければならぬとも言え、利用者の怪我けがに一喜一憂いつきいちゆうしていても仕方がないのだが、施設の管理不徹底が原因となつてはいけぬ。隆造にとつては、夢に描いていた施設でもあり、そこで大きな事故を生むことだけは避けたい。坂巻という慎重な性格の人間を支配人に据えているのも、そうした思いがあつてこそそのものだ。

「これから、シーズンに入っていくからな」隆造は引き締めを図るように言う。「施設関係はもちろん、火の取り扱い、水辺、車の出入り、そういうところでもつまらない事故が起こらないように、注意喚起おこたを怠おこたらないこと。それから、雷雨などの急激な天候不順にも利用者がトラブルなく対応できるように、的確な情報提供や避難勧告を

行うこと……いいな？」

「承知しております」坂巻が神妙しんみょうに応える。

「先ほどの不具合報告の件だが」隆造は中国製製品で目立つ不具合報告の件に話を戻した。「報告があったものについては、一度、生産ラインを止めて、原因を究明しよう。岩井のほうで現地に行つて、徹底的にやってくれ」

「今それをやると、売り場の展開に支障きたを来すおそれがありますが」大槻が低い声で、そう懸念けねんを呈ていした。

これからキャンペーンシーズンだというときに、主要商品がそろわなければ、売上に大きく差し障さわるのは、隆造も簡単に想像できることだった。

「分かってる。ただ、何か大きな事故があつてからでは遅い」

隆造が気持ちを固めて応えると、大槻もそれ以上は反論してこなかった。

まだしばらく、厳しい舵取りかじが続くな……隆造はそんなことを覚悟するよう思った。

リストを携え、青山の「ジェレミア・ジャパン」本社を訪れた。

約束時刻の十分前に着いて、ロビーで時間調整していると、エレベーターから降りてきた矢来と出くわした。

「おやおや、マドモワゼル」

「ムツシュもリストを出してきましたんですか？」小穂は訊く。

「とびきりを出してきましたよ」彼は口ひげを撫なでながら、高笑いするように言った。「MBAホルダーに大手のビジネスコンサルタント、上場企業の社長……クリスマスもワンダフォー、ワンダフォーの連発でしたよ」

むむ、手強てこわい……しかし、矢来は話を盛るところがあるから、まともに受けすぎないほうがいいかもしれない。

「私もMBAホルダーや大手のコンサルをそろえてきました。いい勝負かもしれませんね」

小穂が強気に返すと、矢来はあごを引き、冷めた顔になって、ふんと鼻を鳴らした。

「そうですか。では、健闘を祈りますよ」

「ありがとうございます」

矢来と別れてエレベーターに乗ってから、小穂は急に不安になってきた。

小穂の一推しは、畔田である。しかし、まずは十社の競合から抜

け出さなければならぬので、畔田以外は適当な人材でお茶を濁すというリストでは戦えない。だから小穂は、「マッカーシー・コンサルティング」の柴沢しばさわなど、畔田もかすむようなキャリアの持ち主をあえてリストに入れこんだ。畔田には、十社のリストだけでなく、小穂のリストの中でも、戦って、勝ち残ってほしいという気持ちだ。

だが、それだけ覚悟してリストを作り上げてきても、この競合に勝てるとは限らないという当たり前の事実を、提出間際になって感じ始めてきた。この案件には名だたるファームがこぞって参加している。それぞれが、とびきりのキャンディデイトを並べてくるに違いないのだ。

今になって、あれこれ考えても仕方ないな……小穂はエレベーターを降りたところで考えるのをやめた。もし、一カ月前に戻れたとしても、自分が作るリストは同じものになるだろう。最善は尽くしたのだ。

「ジェレミア・ジャパン」の受付フロアに赴くと、すぐに通訳兼秘書の三浦がやってきて、そのまま社長室へと通された。

社長室では、クリス・サーマンが応接ソファで小穂を待ち受けていた。今日は時間をずらしてアポを組み、こうやって各ヘッドハンターの来訪に対応しているようだった。

「フォルテフロース」の鹿子小穂です。本日はお時間をいただきま

してありがとうございます」

前回のセミナーでは、挨拶もほとんど名刺交換だけに終わっており、小穂は改めて自己紹介した。

「ヨロシクオネガイシマス」

クリスが言い、握手を交わす。その後は、セミナーのときと同様、三浦の通訳を交えての会話となった。

「今回のお話、私としましても大きなチャレンジだと考えておりまして、お任せいただいたあかつき暁には、全力で交渉成立に向けてがんばりたいと思います。今日は、私が自信を持ってすお勧めできる、え選りすぐりのキャンデイト十人のリストをお持ちいたしました」
そう言つて、持参したリストをクリスに渡す。リストは英文でというリクエストがセミナーのときにあり、小穂は花緒里のてんさく添削を受けながら、英文で作ってきた。

クリスは一言、「サンキュー」と礼を言ったものの、すぐにはそのリストを見ようとはしなかった。

「「フォルテフロース」さんは、並木さんが各業界に幅広い人脈をお持ちだということで、私どもからお声がけしました。今回、鹿子さんがこの件を担当されることになったのには、どういういきさつがあったのでしょうか？ 鹿子さんが特別にこの件を担当したいと考えた何かがあったのでしょうか？」

三浦が訳している間、クリスはじっと小穂を見つめている。

「並木は確かに、人脈の広さを武器に活躍しているコンサルタントですが、今は手持ちの案件が多く、今回の案件にフルコミットするのは難しいという自己判断だったのだと思います。うちのファームにはほかに、わたらい渡会という実績十分のコンサルタントがいますが、彼女は「ラケシス」出身ですので、その関係上、ほかのコスメメーカーの仕事は受けないことにしているそうです。並木が私に担当を打診してきた背景には、そういう事情が一つあります。

それから、私はヘッドハンター歴一年で、まだ、これほどの規模の会社のトップを探すという大きな仕事を、ほとんど経験したことがありません。逆に言えば、だからこそ並木は、私であれば全力でこの案件に当たるだろうと考えたのではないかと思っています。

正直申し上げますと、並木から話を聞いて担当を引き受けた段階では、私の中でこの案件に対して、特別な情熱があつたわけではありませんでした。ほとんど何の予断もない、ニュートラルな心境でセミナーに臨みました。けれど、セミナーでうかがった社長の話から、御社の魅力や将来性、そして、今回の案件の意味や重要性を私なりに感じ取り、ぜひ、自分で手がけたい、今持っている力をすべてこの仕事にぶつけて、自分を試してみたいと思うようになりました」

小穂は、取り立てて言い繕うつくろこともせず、ただ、まっすぐな気持ちだけは伝わるように、今回の事情や意気込みを率直に語った。

クリスは一っただけうなずき、また次の問いを向けてきた。「鹿子さんは、当社の次期社長に相応ふさわしい人物像を、どのようにお考えになつていますか？」

リストそのものよりまず、ヘッドハンターである自分の目が見定められているのだ……そんなことを改めて思い、小穂は少し緊張する。

「豊富なキャリアを持ったベテランのエグゼクティブより、挑戦心と瑞々みずみずしい感性を持った、若い方が相応しいのではないかと思ます。奇きをてらったやり方ではなく、正攻法で、「ジェレミア」のブランドイメージをしっかり守りながら、市場を開拓していける方……人物像で言うなら、真面目まじめでありつつ、エレガントさも兼ね備えている人。周りを見回す余裕を失わず、急斜面の山を一步一步登っていく力強さを持った方……そんな人物に経営を任せてもらいたいと思ます」

「先日私は、従来の発想にとらわれず、今までの「ジェレミア・ジヤパン」から脱皮するために、新しい経営者を招きたいと話しました。あなたの言う、正攻法で、真面目に一步一步という観点は、私が求めているものと反するものでしょうか？」

「そうは思いません」小穂はハンカチを握り、額に浮かぶ汗に当ててから答える。「正攻法とはすなわち、いい商品を作って、ユーザーにお届けするということであって、そこには従来も今後もありません。物づくりの会社として、踏み外すべきでない、真つすぐな道であり、成功への最短距離です。小手先に頼るのではなく、それを何より大事に考える経営者に就いてもらいたいという意味です。

社長がおっしゃっていた、今までの「ジェレミア・ジャパン」からの脱皮は、こうして外から人材を探すという、ある意味冒険的な手がまさにそれだと言えますし、日本市場向けの商品開発構想などもそうだと思います。ブランドイメージそのものは変化させる必要はありません。守っていくべきものだと考えます。それを、今より広く日本市場に浸透させるにはどうすればいいかということが、現状からの脱皮として考えなければならぬ課題であり、そうした社長の認識を理解した上で会社を引っ張ってもらうことを、次の方には期待したいと思います」

「我々が守っていくべきブランドイメージとは、どのようなものだと考えていますか？」

「私が「ジェレミア」というブランドについていろいろ調べて感じたのは、人間と自然との接近と言いましょいか、自然との一体感を提供するというイメージです。人工的な都市生活や不規則な生活習

慣、毎日の仕事によって疲れた肌を、心地よい風が吹く温暖な気候の下にいるような、爽やかで潤いのある状態に戻す……その手助けをするための製品づくりに徹底されているように思えます。実際、自然派の原料へのこだわりなども、人間と自然とを接近させる思想に貫かれているゆえのものであると感じられます」

そんなふうな答え、まだ何か質問を投げかけてくるかと身構えてみると、クリスは一つうなずいて、ようやくリストに目を落とした。

それから彼は、個々のキャンディデートについて、いくつかの説明を求めてきた。例えば、畔田であれば、前の会社の規模はどれくらいのものか、社長職を辞任した理由は何か、今現在は何をやっているか、というようなことだ。

すべてのキャンディデートについて説明すると、クリスは「サンキュー」と言って、やり取りを終わらせた。「ワンダフォー」という言葉は聞けなかったが、何とか無事に務めを果たしたという思いがこみ上げてきた。

「この中で、あなたが特に推薦したいと考えている人物はいますか？」

気を抜きかけていた小穂は、瞬時に緊張を取り戻し、背筋を伸ばした。

「はい」小穂は答える。「リストの筆頭に記している方です。大らか

で人当たりがよく、経営者仲間からも愛されています。芯は真面目で、会社の成長と自分自身の成長を重ね合わせようとする挑戦心を持った方です。優秀な方はほかにもいますが、三年後、五年後の、御社の姿が楽しみになるという意味においては、私はこの方を推薦したいと思います」

「先ほど、当社の次期社長に相応しい人物像を語る時、あなたの頭にその人のことはありましたか？」

「はい」小穂は答える。「『急斜面の山を一步一步登っていく』という言い方をしましたが、実は、その方は山登りが好きで、先日、私は高尾山を登るのに同行させていただきました。そのときの彼の、力強い足取りが頭に残っていて、そうした言い方になりました」

「高尾山は私も登ったことがあります。気持ちが洗われるようで、とてもファンタスティックな体験でした」

クリスは目を細めてそう言い、一つうなずいてから、三浦は訳さなかったが、「ワンダフォー」と言い添えた。高尾山の思い出に対して出てきた眩つぶやきだったのか、それとも、小穂の話に対しての感想だったのかは、よく分からなかった。

リストの提出を終えて「ジェレミア・ジャパン」を出した小穂は、外苑前がいえんまえのカフェに入り、ようやく心からの安堵の息を深々と吐いた。

空調がしっかり効いたあの部屋で、あんなに汗をかくとは思わなかった。

明らかに、ヘッドハンターである小穂自身も、キャンディデートと同じように、力量を見極められていた。キャンディデートがいくら優秀でも、ヘッドハンターが頼りないと思われたら、おそらく選ばれないだろう。

就活さえもまともにこなしたことがない身にしてみれば、初めて経験する緊張感と言ってもよかった。プロ経営者はこういう場で何度もふるいにかけてられ、それを生き残っていかなければならないのだと思うと、恐れ入るといふ感想しか湧かない。

社長像は、もう少し違う言い方をすればよかったかな……。

ブランドイメージの答えは、ちよつと言葉が足りなかったかな……。

振り返ると、やり取りの一つ一つが、あれでよかったのかと気になってくる。

しかし、くよくよ考えたところで、やり直すことはできない。

自分としては精いっぱいやったのだ……一通り振り返って、そんな感想に落ち着いた小穂は、気持ちに区切りをつけることにした。

今日はもう、仕事を切り上げて、のんびりしようかなと思った。

「津田塾大学の細見夕夏と申します。よろしくお願ひします」

「面接官の鹿子と申します。どうぞ、お座りください……」

それから一週間ほど、小穂は手持ちのいくつかの仕事を進めながら、来春、新卒で採用する予定の秘書の面接を並木から頼まれ、十数人の就活生と会ったりした。

並木から押しつけられるようにして面接官の仕事を引き受けたときには、一人三十分としても、丸一日つぶれるなど、迷惑な思いしか湧かなかつたが、「ジェレミア・ジャパン」のリスト提出を経て、こういう就活の面接にも、自分自身の価値を賭して全身全霊で挑んでくる学生がいるはずなのだと思ひ直し、小穂としても、それを受け止めるだけの気構えを作つて臨むことにした。

実際、就活生たちは、それぞれに緊張感と戦いながら、自分という人間を知ってもらおうとがんばっていて、何度も心を打たれた。人間性を客観的に見定めながら、一方では緊張から言葉に詰まる学生に、心の中でがんばれとエールを送つたりしていた。一人しか採用できないことが心苦しく思えてくるほどだった。

面接を終えると、並木の部屋に、報告に行った。

「お、どうだった？」書類仕事をしていた並木が顔を上げて訊く。

「こちらに案内した三人ですね」

これとは思つた学生には、面接後、オフィスの中をざっと案内し、

並木にも挨拶させていた。

「鹿子ちゃんの一推しは？」

「最後の細見さんです。津田塾の子」

「ああ、さっきの子ね。確かに、性格もよさそうだったね」並木はうなずいて言う。「うちに入ってくれそうかな？」

「まあ、絶対とは言えないですけど、大手志向の子でもありませんし、向こうからもいろいろ質問してくれて、うちで働きたいような感じも伝わってきましたから、期待していいんじゃないかと」

「そう」並木は納得するように言った。「じゃあ、内定出しといてよ」

「は？」小穂は耳を疑った。「いやいや、並木さんもちゃんと面接してくださいよ」

三人くらい残し、次で並木に決めてもらおうと考えていたのだ。

「鹿子ちゃんが選んだんなら、大丈夫だよ」

「駄目ですよ。パートナーが一度も見ないで決めるなんて」

「そんな固いこと言うなよ」並木が駄々ただをこねるように言う。「俺が見たって、時間食うだけで同じなんだからさ」

「同じでも、時間食っても、見てください」

小穂がぴしゃりと言うと、並木は首をすくめてみせた。

「俺がやったところで、五分話して、その場で内定出すだけだけど」

「それでもいいですから、やってください」小穂は言った。「私が見

ただけで内定出したら、向こうも拍子抜けしますよ。大したことない会社だなんて思われて、逃げられちゃいますよ。ちゃんと段階踏んで、達成感を味わえる形で内定を出してあげないと」

「はいはい、分かりましたよ」

並木も最後は観念したように返事をし、ふふっと笑い声さえ洩らした。

「鹿子ちゃんも、気づいたら、うちに来て一年経ってんだな」

「はあ……」

急に何を言い出すのかと、小穂が生返事で応えると、並木はニヤニヤしながら続けた。

「いや、一人前のヘッドハンターになったなと思ってね……そうやって、段階踏んどか、いろいろ考えてるのは、キャンディデイトのことを一生懸命考えて仕事をしてきたからだろうし」並木はそう言って一人でうなずき、自画自賛するように付け加えた。「俺の目はやっぱり正しかったな」

「いやいや、成り行きで雇ったんじゃないですか」

「成り行きだろうと何だろうと、結果オーライだ。親父さんも喜んでるだろ」

「さあ」父とはほとんど顔を合わせていないので、小穂は肩をすくめた。「でも父は、私が並木さんのところで働き出すとは思ってなか

ったみたいですよ」

今の仕事の話は母にしか報告していないが、それを母から聞いた父はきよんとしていたらしい。並木に面倒を見てやってくれと言って小穂を預けた父は、やはり、並木のところで働かせてやってくれという意味で言ったわけではないということだ。

「あれ、おかしいな」並木はとぼけるように言った。「まあでも、適当な会社を紹介するよりは、うちで正解だったろ」

「ですかね」

相変わらずのいい加減さに軽く呆あきれながらも、否定はしなかった。気づけば、ヘッドハンターの仕事に夢中になっていた。性に合あっているとも思う。「フオーン」にいた頃と同じくらいの稼かせぎを得られるようにもなった。

「ジェレミア・ジャパン」のような大きな仕事にもどんどん挑戦したい。

これからもがんばろう……そんな気持ちを新たに抱いて、並木の部屋をあとにした。

リストを提出してから一週間後、「ジェレミア・ジャパン」社長秘書の三浦から、本社に来てほしいという連絡があり、小穂は次の日の午後、青山に向かった。

呼ばれたということは、自分のリストが選ばれたということか……そんな憶測おくそくが期待感とともに頭を占める。

しかし、先走っては、強い失望を背負いこみかねない。ほかのヘッドハンターたちも呼ばれていて、落選の丁寧な説明があるだけかもしれない。まだ選考途中で、何か訊きたいことがあるだけかもしれない……小穂は努めて気持ちをフラットにし、「ジェレミア・ジャパン」の受付に着いたところで三浦を呼んでもらった。

やがて三浦が現れ、前回と同じく、社長室に案内された。

社長室では、クリスが一人、老眼鏡ろうがんきょうをかけ、デスクで仕事をしていた。彼は小穂に、「コンニチハ」と気さくな挨拶を投げかけたものの、しばらくは仕事を続けていた。

三浦がお茶を用意してくれ、それを一口にした頃、クリスが老眼鏡を外して席を立った。

「シツレイシマシタ」

やはり気さくに声をかけてきながら、小穂の向かいのソファに腰を下ろした。そして、三浦が隣に座るのを待って、おもむろに話し始めた。

「本日お呼びしたのは、先日、各社からいただいたキャンディデイのリストについて、私のほうでじっくり検討した結果をお知らせしたいと思っただからです」

「はい」

小穂は心臓が高鳴るのを意識しながら、居ずまいを正した。

「私はあなたのリストに大きな魅力を感じました。また、あなたのヘッドハンティングの腕にも期待が持てると思いました。結論として、あなたに今回の案件を担当していただきたいと思っております」

三浦が通訳するのを聞きながら、小穂は何も考えられなくなっていた。ただクリスと目を合わせていると、彼は手を差し出してきた。

「あ、ありがとうございます」

小穂は握手に応じ、上ずった声で礼を言う。クリスの手の温かみと、ほどよい力強さを感じ、にわかには実感が押し寄せてきて、嬉しくなった。

これから数週間かけて、十人のキャンディイトと何度か面談を繰り返し、二、三人に絞りこんだ上で、実兄であるアメリカ本社社長のエドワード・サーマンに会ってもらおうという。今後の予定を、クリスはそんなふうに話した。

小穂は面談のスケジュールを間に入れて組んだり、キャンディイトのリファレンスを取ったりという裏方仕事に回ることになる。面談そのものは社長が次期社長の器量を見定める場であり、クリスとキャンディイトのマンツーマンで行われるのだ。通訳も付かな

い。

ほかのヘッドハンティングの場では、声をかけられた側だからと自分を売り渋るキャンディデイトをよく見るが、そういうタイプは早々と見切られてしまうだろう。幸い、小穂が集めた今回のキャンディデイトは、条件がいい話であることも手伝い、意欲の高い者がそろっている。クリスとしても十分張り合いのある面談ができるだろうと思う。

「少し調べさせてもらいましたが、鹿子さんは、かつて「フォーン」で取締役をなさっていたようですね」

面談についての一通りの説明が終わると、クリスはそんなふうにして話を変えてきた。

「ええ。父が社長を務めている関係で」

クリスは、それも知っているとるように軽くうなずいた。

「私もトレッキングウェアなど、「フォーン」の品はいくつか愛用しています。今は少し元気がないようにも見えますが、いずれ北米でも広く認知されておかしくないブランドだと思っていますし、応援しています。同じ、自然を愛する文化を持つ企業同士、どこかの機会で協力し合えることがあれば嬉しいですね」

「ありがとうございます。父に伝えておきます」

さらりとそう応じて、そのやり取りは終わった。ただ、小穂の中

には、「今は少し元気がないように見える」という彼の言葉が、わずかに引っかけりを残した。

4

「お時間をいただいてすみません」

社長室に入ってきた大槻は、恐縮するような一言を言いながら、悠然ゆうぜんとした物腰でソファに腰かけた。

昨年あたりは買収や増資の案件などで、大槻が社長室に相談を持ちこんでくることは頻繁ひんぱんにあった。しかし、今年はそんな姿も少なくなつた。肝心かんじんの本業の売上が低迷しており、大槻にしても新たな動きが取りにくいのだろう。

彼も、今は我慢のときだと思っっているはずだ。隆造もそう思っっている。

そんな中で、話があるとは何だろうと、軽く訝いづかりながら、隆造は彼の前に座った。

「話というのは？」

「はい」大槻は軽くあごを引いて話し始めた。「社長は「インフィニティ」というアパレルメーカーはご存じですか？」

「もちろん」隆造は答えた。「店に入ったことはないけどな。あれは

中国かどこかの会社じゃなかったかな」

「インフィニティ」はファストファッションの世界で、近年名前をよく聞くようになったアパレルメーカーだ。日本にも進出しており、昨年だったか、銀座の目抜き通りに大型店舗をオープンさせたというニュースを隆造も目にした憶えがある。

「あそこはシンガポール資本ですね」大槻が言う。「ただ、どこの国かと考えるのも意味をなさなくらい、いろんな国の企業を傘下さんかに収めた多国籍グループになってます。売上高一兆九千億。カジュアルファッションの分野では世界のトップ5ファイブに入っています」

売上高百五十億をやっと超えた程度の立場からすると、二兆円近い売上の企業グループなど、実体もなかなか想像しにくいところがある。外資となればなおさらだ。

「その「インフィニティ」がどうした？」隆造は話を促した。「いえ、ちょうど大学時代の友人が投資銀行の「レッキューエバンズ」に勤めていましたね、先日、私が「フォーン」にいることを知って、声をかけてきたんです。その彼がちょうど、「インフィニティ」を担当しているということでした」

ただの世間話ではなさそうだが、相手が大きすぎて、どこに話が転がっていくかとしていいのか、まだ分からない。隆造は無言でその先を待った。

「インフィニティ」は、純投資目的を中心にして、世界的にアップル系の成長企業の株式を買っているそうです。そんな中で、「フォー」にも興味を持っているらしいです」

「純投資目的」という言葉に気を取られ、隆造は話の真意をつかみ損ねていた。

「うちの何に？」

「もちろん、成長性、将来性ということでしょう」

純投資というのは、単純に値上がりや配当を目的に株を保有するということだ。

「フォー」は、もちろん成長戦略を立てて事業活動を行っているわけだが、近年は思うように右肩上がりの数字を上げられず、株価は低迷している。公募増資の影響もあり、上場時の売り出し価格を割ってしまったのが現状だ。株主優待を目当てに長期保有している投資家は少なくないが、配当そのものは市場平均より低い。

それについては^{じくじ}忸怩たる思いがあるものの、何より、そんな状況の「フォー」の将来性を買って純投資したいと、巨大アップルグループの投資部門が言っているという話は、どうにもぴんとこない話だと思った。

「それで、向こう側が打診してきたのは、うちで第三者割当をする気はないかということですよ」

また増資かとは思ったが、相手から進んで引き受けたという話であれば、検討しないわけにはいかない。運転資金が細っていて、勝負に出ようにも出られない現状である。

「どれくらいなの？」

わざわざ第三者割当を打診するということは、まとまった数の株を手にしたいということだろう。どれくらいの規模を考えているのかが気になる。

「そのへんはまだアバウトなんですが、数十億規模かと」

「数十億？」

隆造はぎよつとした。数十億というのは、十億や十五億ではないということだ。

「それは本当に純投資でそうしたいと言ってるのか？」

大槻の顔をじつと見つめると、無表情の中に何やら含んだものが見えた気がした。

「違うな」

「確かに」大槻は静かに口を開いた。「向こうの胸の内は、必ずしも純投資というわけではない気はします。何かしらの協力関係を模索してくる可能性はあるかもしれません。「インフィニティ」は、こういう動きをほかでも広げていまして、それなりに高級感のあるブランド力を有している企業を相手にしているそうです。そういう相手

と関係を築くことによって、自身のブランド力も高めていくという狙いがあるんでしょう。逆に言えば、うちはそういうブランドがあると認められたわけで、その意味では喜んでいいのではないでしょうか」

そう言われても、喜ぶ気になどなれない。

「インフィニティ」は、ファストファッションのライバル社と比べても、特に低価格帯の商品で勝負しているブランドだ。その分、売れてはいるのだろうが、安物売りのイメージも強く、ブランド力そのものは高くない。いい大人であれば、シャツに付いている「インフィニティ」のブランドタグを人に見られるのも、何となく気恥ずかしいというレベルではないか。

「インフィニティ」自身にも、自社のブランドイメージを高めたいという思いはあるようだ。しかし、それだけのために、十分成功している今の路線を変更するわけにはいかないだろう。

そこで、ブランド力を持った企業と関係を築く道を探り始めたと見える。アパレル業界は、それほど大手でなくても強いブランド力が持てる世界である。「フォーン」のような中堅規模の会社は、「インフィニティ」にとっても御しまかやすい。そうした計算が裏では冷徹になされているに違いない。

そうであれば、「フォーン」とどんな関係を築くかということも見

通しているはずだ。

「数十億ってことは、去年の公募増資の規模くらいは、吸い上げる気があると……？」隆造は鎌かまをかけるように訊いてみる。

「おそらく、それくらいは相手の念頭にあるんじゃないかと思いません」大槻がしれっと答える。

「馬鹿な！」隆造は吐き捨てるように言った。「そんなに売ったら、「フォーン」は「インフィニティ」グループも同然じゃないか。買ってくれるからって、ほいほい売ってたら、乗っ取られるのがオチだ」

「さすがに、乗っ取るうとは思っていないはずだ」大槻が隆造の言葉を一笑いっしょうに付した。「ただ、二〇パーレベルまでは買いたいと思ってるかもしれません」

今の時価総額で二〇パーセントと言えば、だいたい四十億だ。議決権ベースで二〇パーセントを超えれば、持分法の適用会社となり、その割合分の「フォーン」の収支が、相手の連結決算の営業外損益に反映される。自然、相手は経営に口を挿んでくることになるだろうし、役員の一二人くらい送りこみたいという提案も出してくるだろう。それを受け入れれば、それはもう子会社になったも同然だ。

さらに持ち株を増やして総株数の三分の一を握れば、株主総会の特別決議を否決できる権限を与えることになる。こうなれば、「イン

「フイニテイ」の顔色をうかがいながら経営基盤を作っていかなくてはならなくなる。隆造の持ち株は、昨年の公募増資で三分の一を割ってしまっているから、筆頭株主の座も明け渡すことになる。

日本企業の持ち合いではない。外資が欲しいと言っているのだから、それくらいの目論見もくろみは当然あると思ったほうがいい。「インフイニテイ」が本気を出せば、過半数の株を買い占めて、「フオーン」を子会社化することさえ難しくはないだろう。

「危ない話だ」隆造は言った。「そんな提案に飛びついたら、必ず痛い目に遭あう。それとも君は、乗るべきだと思ってるのか？」

「私も慎重に考えるべきだと思ってます」大槻が冷静な口調で答える。「ただそれは、現状を大きく打開したい中で、豊富な資金を調達できる一つの手段として、慎重に検討するべきという意味も含んでいます」

短絡的にはねつけければ、のちのち後悔することになるとでもいうのか……隆造はさすがに馬鹿馬鹿しいと思い、首を振った。

しかし、会社を上場するというのは、こういうことなのだなど、切実に感じさせられる。弱肉強食の世界なのだ。勢いに乗り、威勢を振るっているうちはいいが、元気をなくして弱っているところを見せれば、たちまち食らいつこうとする相手が寄ってくる。

「まあ、向こうの真意もよく分かりませんから、またその彼に会っ

たときに、どういう意図があるのか訊いてみます」

「同じだ」

「断ることは、いつでもできますので」

大槻は勝手にこの件を継続扱いにして、隆造に一礼し、社長室を出ていった。

「どうも社長、ご無沙汰してます」

その日の午後、「クラタ自動車」事業本部の統括ディレクターを務める羽村というひげ面の男が、社長室を訪れた。

「クラタ自動車」は国内トップ3に入る大手自動車メーカーである。羽村はその事業本部において、ニューモデルのコンセプトデザインから、既存車種の新たな売り方の提案まで、様々な企画を打ち出して、それをプロジェクト化していく仕事をしているという。

「二年前の企画は憶えておいででしょうか？」

二年前も、羽村は隆造のもとを訪ねてきていた。彼自身、アウトドアが趣味らしく、「フォーン」製品の魅力を存分に語ってみせたあと、一つの企画を提案してきた。当時、大きな荷室を売りにしてヒットを飛ばしていた「ロボン」という軽自動車と「フォーン」のキャンプ用品をコラボさせた特別仕様車、「ロボン・フォーンリミテッド」を作りたいというものだった。内外装を「フォーン」のデザイ

ナーにデザインさせ、ターフやキャンピングテーブルなど「フォーン」のキャンプ用品を一通り装備したパッケージというものである。

羽村の熱意は本物だと思えたし、その企画自体は面白いと思ったが、隆造は最終的にその提案を断った。

コラボの相手が軽自動車だというのが、どうしても引かなかった。人気車であり、「フォーン」のオートキャンプ場でもよく見かける車であることも知っていたが、軽自動車はやはり、自動車市場の中ではロープライスのセグメントに属する車種である。車は走ればいい、荷物がたくさん積みめればいいというユーザーには支持されるかもしれないが、本物志向のユーザーにあえて選ばれる車ではない。

だからこそ、「フォーン」のブランド力を使ってアウトドアファン的一定層に食いこみたいという「クラタ」側の狙いは分かるが、逆に「フォーン」は、せつかく高めてきた自身のブランドのカジュアル化に手を貸してしまうおそれがあると思った。

また、それより前に、「クラタ」と並ぶ大手自動車メーカーの「ダイケン」がアウトドアメーカー大手の「ザ・サザンクロス」と組んで、SUVの特別仕様車を出していたことも頭にあった。それと比べると、軽自動車は格落ち感が否めない。

隆造は理由を正直に話し、羽村の提案を断った。羽村もそれについてには納得してくれただけだった。

そして、それから二年、羽村は以前と変わらぬひげ面に、人懐っこい笑みを携え、隆造の前に現れたのだった。

「私はあのアイデアを捨て切れず、ずっと温めておりました。軽自動車ではちよつと、という鹿子社長の言葉を、宿題として抱えていた思いでしたが、その答えが見つかったかもしれせん」

そう言つて、彼がかばんから出したのは、隆造自身も愛車にしている、高級ミニバンの「ヴァンパイア」と高級SUVの「スターゲイザー」のパンフレットだった。

「ヴァンパイア」は今年、登場から三年目でようやくマイナーチェンジしました。おかげさまで幅広い支持をいただいでいて、月産四千台をずっとキープしています。フルモデルチェンジは当分先にはありませんが、ただ、そうは言つても、四年目、五年目となれば、売れ行きは落ちこんでいくはずで、特別バージョンなどの企画で訴求そきゆう力を維持していくのが、オーソドックスな手法だと言つていいかと思ひます。

「ヴァンパイア」の特徴は、正統派ていとうぱで都市生活者向きにターゲットを絞っている姉妹車の「サーガ」とは違い、遊びの方向に作りを振つてるところです。フルフラットシートなどは大変好評で、車中泊が快適にできることから、ユーザーにアウトドアファンが多いのもこの車ならではのことです」

「知っています。私の愛車でもありますから」

「そうですね。これは光栄です……というか、こちらの不勉強を詫
びなければ」羽村は笑った。「しかし、そうなら話は早いですね」そ
う言いながら、彼はもう一つのパンフレットを広げる。「では、もう
一台、「スターゲイザー」についても触れさせていただきます。初登
場から三十年。我が社のプレミアムSUVの雄であり、金看板であ
ります。昨年、フルモデルチェンジをして、国内の年間販売台数は、
このクラスには異例の八万台に達しました。この車も、多くのアウ
トドアファンにごひいきいただいていることは、ご説明するまでも
ないことと思います」

隆造はうなずいた。「うちのオートキャンプ場もよく、「スターゲ
イザー」の見本市のようなことになってますからね」

羽村は気をよくしたように続ける。「ヴァンパイア」と「スター
ゲイザー」、どちらも四、五百万からの高級車であり、人気車です。
そして、私の提案としましては、来年、この二車同時に、日米で、
「フォーンリミテッド」をぜひとも出したいということなんです」
「日米で？」隆造は驚いた。

「はい」羽村は力強くうなずいた。「これが私、今回のご提案のキラ
ーポイントだと考えているんですが、日米でやりたいと思ってい
るんです。と言いますのも、この二車種は北米市場においても大変ヒ

ットしている車でありまして、特に「スターゲイザー」はこの三十年、北米において「クラタ」のブランドを高める牽引けんいんりよく力にもなりませんでした。

一方、私、先だって休暇を利用して、ヨセミテを歩いてきたんですが、現地のガイドがちょうど「フォーン」さんのウェアを愛用しております、ほかにも、何人かの「フォーンニスト」のハイカーをこの目にしました。「フォーン」ブランドもアメリカの地に、着実に根づきつつあることを実感した次第です」

まだまだ、ビジネス的な広がりとしてはこれからだが、マニアの間では、北米でも「フォーン」が受け入れられるようになってい……そんな事実を保証してくれるような話だった。

「フォーン」のデザイナーを中心に、「クラタ」のみならず、「クラタアメリカ」のスタッフも交えてプロジェクトチームを組み、オートキャンプファンやアウトドアファンにアピールできる特別仕様車を作り上げたいと、羽村は言った。

説明を終えた羽村は、どうだというように、自信に満ちた笑みを浮かべていた。

「いや、何というか……」隆造は口を開いた。「前日も面白い話だとは思っていたんです。内心、泣く泣く断って、それでもう、話は流れたと思ってました」

「いえ、あの提案は、確かにこちらの独りよがりの部分がありました。こういうコラボレーション企画は、お互いがウィンウィンでないといけません」

隆造は深々とうなずいた。「しかし、こんな素晴らしい企画として戻ってくるとは……話をうかがっていて、私は感動しましたよ。これはずいとも、成功させたいと思いました」

「ありがとうございます」羽村は会心の笑顔で頭を下げた。「今度、上の人間をご紹介しますください。事業本部長の道原みちはらという者です。昨年までは「クラタアメリカ」の役員を務めておりました。北米市場での展開では、彼に指導力を発揮はつきしてもらおうと思っています」

「いつでもうかがわせていただきます」

「よかったら、銀座あたりで席を設けさせていただきますよ。鹿子社長はお酒のほうはどうですか？」

「嫌いではありません」

「これはかなり、好きのようですね」

羽村はそう言つて、快活かいかつに笑った。

本業が相変わらず捗はかばか々しくない中、「クラタ」の企画は一筋の光明だと言えた。

ただ、ウェアも、このところの低迷をばねにして、秋以降、少な

くとも来年以降に投入される新商品は、相当に気合の入ったものになるはずだ。また、グッズ関係にしても、国内生産に戻すものは戻し、品質管理を徹底させていけば、売上もいずれ底を打つだろう。来年からは潮目しおめが変わる気がする。「クラタ」との企画が呼び水となつて、アメリカ市場でも加速度的にブランド認知が高まるかもしれない。

これまでの停滞感しおめは、来年以降に爆発するためのエネルギーを溜めこむ時期だったとさえ思えてくる。

とにかく、今を乗り切ることだ。

羽村の提案でいくぶん気持ちが前向きになつた隆造は、担当役員を個別に呼び、来年からの反転攻勢に向けて、新商品の開発や販売戦略の充実せいじつに力を注ぐよう指示した。もちろん、先立つものがなければ、力の出しようがない。予算の確保は任せておくと見得みえを切り、大槻には銀行との折衝せつしやうなどを通して資金調達の道筋をつけてほしいと命じた。

「インフィニティ」と組めば、これくらいの資金はあつという間に調達できますがね」

大槻はまだ、「インフィニティ」からの打診をあきらめ切れていないようだった。

「そんなとこの力を借りるくらいなら、借金をしたほうがましだ。」

うちは今年を乗り切れば、絶対よみがえる。今だけの辛抱しんぼうなんだ」
隆造がそう熱く説くと、大槻もさすがにそれ以上は口答えを
しなかった。

銀行からの新たな借入計画の策定は大槻に任せ、隆造は「クラタ」
のプロジェクトに参加するスタッフを選定しながら、一週間後には
羽村の誘いに応じ、銀座の懐石料理店かいせきに顔を出した。

「我々「クラタ」の人間が求めているのは、大人の遊び心なんです
よ。うちの車はよく『真面目』だなんて形容されましてね、それが
長所でもあり、短所にもなってます。だから、「フォーン」
さんのソフィステイクートされた遊び心を、ぜひともうちの車に注
入してほしいと、こういうことなんですよ」

「クラタ」の取締役事業本部長を務める道原からも、このプロジェ
クトに懸ける熱い思いが伝わってきた。

「フォーン」さんには絶対損をさせませんからね。リアに「フォー
ン」の大きなロゴが付いた「スターゲイザー」が、カリフォルニア
のダートを疾走する光景を、私はもうイメージしてますよ」

酒が進むと、道原の口ぶりは、いっそう熱を帯びたものになった。

「フォーンリミテッド」が出たら、オーナーを集めて、うちのキャ
ンプ場でファンミーティングを開きたいですね」

隆造も道原や羽村の熱気に触発されるように、浮かんできたアイ

デアを口にした。

「素晴らしい。そのときは、たき火を囲んで、祝杯を酌み交わしましょ

うよ」
道原は愉快そうに言い、「社長、もう一軒、行きましょ」と興が乗った口調で誘ってきた。

「こういう日は簡単には帰れない。もうちよつと飲んでいきましょよ

うよ」

「どこへでも喜んで」
隆造も彼に合わせ、気分よく応じた。

へつづく