

引き抜き屋 1 鹿子小穂の冒険 目次

引き抜き屋の代理 5

引き抜き屋の微笑 143

引き抜き屋の冒険 291

参考文献 435

解説 森本千賀子 436

引き抜き屋の代理

1

ぶれないように。

まっすぐ。

そして力強く。

鹿子小穂は、釣り竿を前へと振る。

左手で引つ張ったフライラインをその手の中で緩めると、それがするすると逃げるようにして出ていくのが分かった。

ロッドの先では、アイボリーカラーのフライラインがスピードに乗ってぐんぐんと前に伸びていくのが見える。フライラインの先端は遅れて付いていくので、幅の狭いUの字を手前に倒した形、いわゆるタイトループが出来上がっている。

よし、次で決めよう。

小穂はのけぞるほどの勢いをつけてロッドを後ろに振り戻した。太麺パスタのよくなフライラインが、今度は後ろへと伸びていく。

そしてタイミングを見計らい、再び前へと振る。全力で、地球の果てまで飛ばすような勢いだ。

後ろから吹く風に乗ったのが分かった。

空を切り裂くようにして飛んでいくフライラインのフロント部分に引っ張られ、足もとに残っていたランニング部分のラインもどんどん出ていく。

今度の新型ロッドは、やはり一味違う。

先端が彼方かなたの芝生に着地したとき、リールから出し切っていたフライラインはちよんど緩みがなくなり、瞬間、ぴんと一直線に張った。

「やった！」

小穂は歴史的な目撃者に確認を取るようにして、かたわらに立っていた松山のぶよし伸好を見た。

「フルライン！」

前方に伸び切っているフライラインを、小穂はしつこいくらいに指差してやった。

「やりましたね！」

新型ロッドを設計したスタッフたちも、松山の後ろで手をたたいている。彼らだけでなく、近くのベンチで昼休みの日向ひなたぼっこをしていたほかの社員たちからも拍手が起こり、小穂はますます気分をよくした。

「いいロッドね」

フライラインをリールに巻き取るのを松山に任せ、小穂は設計スタッフたちに声をかけた。

「これまでのロッドと比較して、飛距離は平均一〇パーセント伸びる計算です。ただ、フルラインを出したのは、本部長の腕の上達もあるかと」

「まあ、けっこう練習したからね」

「いやあ、我々もその努力はずつと見てきましたから、今日は格別な思いですよ」
九十フィート（二十七・四メートル）あるフライラインを全部リールから出し、それを手もとに余すことなく投げ切る、いわゆるフルラインキャストは、フライフィッシングのキャストイングで一人前を名乗る上において外せないテクニクである。

この「フォーン」のオフィス前の芝生広場で、毎週のようにこつこつ練習を重ねて四年。フライロッド開発チームが最新素材を使って設計した新製品の恩恵大とはいえ、とうとうそれを成し遂げたという事実に変わりはない。

「そろそろどうですか。暖かくなつてちょうどいい季節ですし、その磨いたテクニクを生かして、芦ノ湖あたりで実釣を楽しむのは？」

「ははは」小穂は乾いた笑いを立てた。「そうね、そのうち」

リールを巻いている松山と目が合うと、彼は皮肉っぽい笑みを投げかけてきた。

キャスティングは中級者レベルまで上達した小穂だが、実際に川や湖に行つて、毛鉤フライを結んで魚を釣ろうとしたことはない。

中学生の頃、父・隆造りゆうぞうに連れられて、ニジマスのいる管理釣り場に行つたことがあった。キャスティングなどできなかったので、ロッドをえいやと前に振り、父が作った仕掛けをそのまま水面に落とすだけだった。浮きが水中に消えればロッドを立てる。そして、それで釣れてしまった。

その瞬間はやつたと思つた。しかし、そこから阿鼻叫喚あびきょうわんの地獄が始まつた。「ちゃんと竿を立てろ」「左手でネットを持て」「馬鹿、ラインを離すな。早く手繰り寄せろ」……どうしたらいいか分からず、悲鳴を上げながら慌てふためく小穂に對して、父は横から指示の声を次々飛ばすだけで何も助けはくれなかったのだつた。

小穂の父は基本、アウトドア好きの気のいいおじさんという表現で事足りる男なのだが、ふとしたときに脈絡みやくらくもなく小穂に對して厳しくなることがある。はたからは分からないところでスイッチが入ってしまうのだ。どうやら小穂を箱入りの甘く育ててしまったことへの後悔から来ているらしいのだが、小穂としては突然そうされても困る。

そのときは何とかニジマスを手でネットに収め、岸へと引き上げたのだが、父はフライを魚から外すことさえ手伝ってはくれなかった。

「怖がるな。ちゃんと押さえろ」「早くしないと魚が弱るだけだぞ」

動きを止めたと思って口に刺さっているフライに手を伸ばそうとすると、魚はバタバタと動き出す。その動きはまるで予想がつかない気持ち悪さだ。身体はぬめつとしていて、歯は意外とギザギザ尖っている。下手に手を出せばがぶりと噛まれるかもしれない。

「もう怖い！ お父さん、やって！」

パニックになって泣き喚いていると、魚が暴れたことで勝手にフライが外れた。最後はもう、ネットごと放り出すようにして、魚を水に返した。

リリースされた魚は、水面上で横になったまま、まったく泳ぎ出そうとしなかった。

「こいつはもう駄目だな」

父はそう言って、魚を再びネットですくい、ビニール袋に入れた。その釣り場では何尾かは食用に持ち帰ってもよかったようだから、父はいざとなればそうしようと思っていたのだろう。

「小穂がちゃんとしなから、こんな可哀想なことになったんだぞ」

そう父は言った。

自然の厳しさを教えたつもりか。おかげでトラウマになったじゃないか……大人になって思い返すたび、小穂はこぶしを振り回しながら、そう叫びたくなる衝動しょうどうに駆かられる。

以来、釣りに行きたいなどとは思ったことはないし、父から誘われても頑かたくなに断ってきた。もともと釣りどころか山遊びも川遊びも好きではないのだ。虫が嫌いだし日焼けもしたくないし、近くにコンビニもないような場所に長時間いたいとは思わない。

そうした性分しょうぶんは、大人になった今、普通であれば、実生活に何か影響することはない。

しかし、父が社長を務めているアウトドアグッズメーカー「フォン」で働く身としては、そうも言ってはられないのだ。

「フォン」は三十年前に小穂の父が創業して以来、今では社員二百二十人、売上百四十億、五年前には東証一部上場を果たすまでの会社となっている。キャンプ用品やアウトドアウェアなどを中心とした製造販売を手がけ、東京の青梅おうめには林間部に敷地面積一万五千平米へいべいのオートキャンプ場も持っている。

本社は八王子の郊外にある。ここにもこぎれいな社屋の前に小学校の校庭程度の芝生広場があり、その気になればテント泊を楽しむこともできる。アウトドア好きの社員の間には、新製品を試しがてら、そうする者も少なくない。

アウトドア好きの社員というのは、適切な表現ではないかもしれない。この社員はアウトドア好きであるのが普通だからだ。新卒採用にしてもキャンプ好き、トレッキング好き、釣り好きというようなアピールポイントがない人間は基本採らない。だから、アウトドア嫌いと言しようものなら、周りから白い目で見られる。下戸の人間がビルメーカーに勤めたり、コーヒーターが飲めない人間がカフェチェーンに勤めれば、周りから浮くだろう。それと同じである。

そうした会社で働いているからには、小穂もことさらアウトドア嫌いを公言しているわけではない。むしろ隠している。しかし、「フオーン」では社員が参加するアウトドアイベントも多く、そういう行事に臨む姿勢で薄々周りに気づかれているようなのだ。

松山からは、まだ彼と付き合い始める前、面と向かってはつきり言われてしまった。

松山は小穂より学年で一つ上の三十一歳。今は総務部のシステム管理課長を務めている。彼の同期の中では一番の出世頭だ。

彼とは「フォーン」に十数人いる慶應義塾^{けいおうぎじゅく}大学出身者で集まった飲み会で知り合った。俗に言う三田会^{みたかい}の一種である。

ただ、同窓で集まったところで、「フォーン」で働いているような者はワンダーフォーゲル部や山岳部出身など、バリバリのアウトドア経験者がほとんどで、学生時代の話もまったく噛み合わない。自然と小穂は松山とともに酒席の隅に避難する形となった。

「鹿子さん、実はアウトドア苦手でしょ」

そのとき、松山から決めつけるように言われたのが、そんな言葉である。

「実は俺もそうなんだよね」

彼はいたずらっぽく、打ち明けてきた。

東京の山の手育ちで、遊びといえは青山や西麻布^{にしあさほ}界限のおしゃれなバーを飲み歩くことだと考えている彼は、シャツが汚れるような遊びはストレスにしかならないのだと言い切った。多摩川の河川敷^{かせんしき}でバーベキューをするだけでもテンションが下がるのだという。なぜそんなのが「フォーン」に入ったのかとも思うのだが、彼いわく、多くのモノがコモディティ化している今の消費社会では、企業活動の成否はブランド力に懸かっており、アウトドア分野において一定の「信者」とも呼べる顧客を獲得している「フォーン」には、それがあるのだということだった。どんな業

界かは問題ではなく、彼には彼の基準があつて、この会社に入ってきたのだ。

商学部出の松山と違い、小穂は慶應といつても湘南藤沢キャンパスで学生生活をすごしたので、きらきらしたシティライフを満喫してきた人間ではないのだが、アウトドアが苦手なことに変わりはなく、その点では彼とは似た者同士だと言えた。

彼と大きく違うのは、この会社に入った理由であつて、小穂の場合は周りすべてがそう見ているだろうが、父親の会社だったからにはほかならない。

実は、小穂には三つ離れた兄がいた。その兄・健太郎は明治大学を出て、都内の大型雑貨店に就職した。父としては三、四年外で修業させてから自分の会社に呼びたかったようだ。しかし、それが叶う前に不慮の事故があつた。父に似てアウトドア好きだった兄は、就職後もまとまった休暇を取っては外国に出てバックパッキングを楽しんでいたのだが、あるときカナダでロッククライミングをしていたところ、運悪く頭上からの落石を受けてしまった。ヘリで病院に搬送され治療を受けたものの、帰らぬ人となつた。

そのことがあるまで、小穂は父に、「フオーン」で働くように言われたことなど一度もなかった。お気楽な学生生活を送り、就職活動の準備も進めていた。それが

突然、「フォン」に入れという話になり、かなり面食らったのだが、一方で跡取り息子を亡くした父の無念さも分かるような気がして、小穂は受け入れたのだ。た。

外で修業することも良しとされなかったのは、そんなことを許している間に何が起こるか分からないという父の思いがあったからだろう。同じように入社後も、「よく遊び、よく挑め」の社訓のもと、社員たちがトレッキング、パラグライダー、フィッシングなど、アクティブな社内サークルに精を出す中、小穂がそれに見向きもしないでいても、父からは何も言われない。父自身は社長業のかたわら、夏は釣り、冬はスキーと、今でも貪欲にアウトドアライフを楽しんでいるのだが、小穂がそれに誘われることもない。むしろ、気まぐれで手を出そうとしたら、無理するなと止められるのではないかという気もする。下手に慣れないことをやって、健太郎のような事故があつては困るとの思いが、おそらく父にはあるはずだ。

結局、そんな環境もあつて、小穂の箱入り気質はそのまま放置されて今に至っている。

小穂自身、その何が悪いのだという思いもあるのだが、社内での地位が上がるにつれて、それも言つてはいられなくなつた。

小穂は今年で入社七年目となるのだが、三年目にはウイメンズウェアの企画担当

課長を任せられ、結果が出るとすぐに商品企画部長、そして一年前からは商品開発本部長として取締役に名を連ねることとなった。

小穂がデザイナーの選定から関わったウイメンズウェアは、街着としてもおしゃれに着られると人気を博し、基本コンセプトは現在も踏襲とうしゅうされているし、小穂が提案して誰が買うんだと物議をかもした、タープと同素材の日傘も、心ならずもキャンブに参加する羽目になったアウトドア嫌い女子の支持を受けたらしく、今では「フォーン」のキャンピンググッズの定番になっている。そういう数々の結果を残しての昇進であって、気が引けるような思いはない。

とはいえ、これほどのとんとん拍子びょうしの出世を果たしたのは、やはり、小穂が社長の娘であるからという事実が最大の理由であるのも認めざるをえないところだ。二十七歳で部長に昇進したときに、周りの自分を見る目が少し変わったのに小穂は気づいた。「もしや」という感じだ。それが二十九歳の取締役就任で「やはり」となった。この娘が次期社長らしいぞと……。

最初は同期や同僚から「さすが次期社長」と冗談を飛ばされていたのだが、だんだん同じ言葉にもリアルな色が混じるようになった。そこにこもっている本音は人それぞれで、好感情ばかりとは言えないものの、松山のように応援団役を買って出してくれる者もいる。

「小穂さんが受けてるプレッシャーって、たぶん俺が想像できないほどのものだと思うけど、小穂さんならきつと乗り越えられるよ。俺も少しでも助けになれば嬉しいし、困ったことがあったら何でも言ってみてほしいな」

小穂が部長になった頃から、彼は先輩としての態度を捨て、小穂を一人の人間としてレスペクトしているという姿勢で接してくれるようになった。もともとのインドラ志向という相性もあって、彼とはそのあたりから距離が縮まり、やがて付き合い始めた。

「十年後、社長は七十五、小穂は四十……そのへんがタイミングじゃないかな」
今では、そんなふうに調子に乗って、社長交代時期の予想まで口にしてている。

「まあ、そうやって仕事の責任がのしかかる前に、家庭をちゃんと築いておいたほうがいいよな」

プロポーズとまではいかないが、二人の将来に触れることも忘れない。

小穂の味方になってくれる人間は松山のほかにもたくさんいるが、その一方で冷ややかに模様眺めの態度を決めこんでいる者たちも一定数存在する。上客を集めて催されるアウトドアイベントに出席しても日傘を差して突っ立っているだけのお姉ちゃんにいったい何ができるのかという懐疑的な目で、小穂のいつまでもしゅいつとぞく一挙手一投足を追っているのである。

そんな目を意識し、また自身も父の後継者であることを意識せざるをえないようになって、小穂も何かしなければという思いが芽生えるようになった。

その一つが、このキャスティング練習である。ある程度の技術と力がなければ、男でもなかなかフルラインは飛ばせない。小穂は最初、十メートルも飛ばせなかった。

しかし、とうとうこれも成し遂げることができた。実釣に生かす気はさらさらないから、ただのパフォーマンスにすぎないのだが、小穂はそれでいいと割り切っている。どこかの国の大統領が、馬に乗ったり戦闘機に乗ったりしてマツチョをアピールするのと、意味としては同じである。

「俺も小穂を見習って、何かやったほうがいいかな」

松山は小穂から手渡されたロッドを見様見真似で振る。が、フライラインはまったく飛ばず、ロッドに絡まるからだけに終わった。

「そんな無理することないんじゃない」

何かに必死になっている松山の姿というのは想像するだけでも違和感があるし、仕事をそつなくクールにこなしてしまう彼の場合、苦手なものがあるほうが可愛げかわいがあつていいとさえ思える。

「まあ、そうだね。別に俺は社長になるわけじゃなし」彼はそう言って肩をすくめ

る。「せいぜい専務になれば十分だから」

ニヤリとしてみせた松山に、小穂は失笑気味の苦笑いを合わせておいた。

「お疲れ様です」

社屋に入ったところで、カフェテリアから昼の休憩を終えて出てきた副社長の深谷昭やあきとらを見つけて呼び止めた。

「副社長、私、とうとうフルライン出しちゃいましたよ」

フライロッドを振る手振りをつけて言うと、深谷は好々爺こいろうやのような笑みを顔に浮かべた。

「ほう、その細い腕で、そりや大したもんだ」

「新作のロッドがいい感じなんですよ。たぶん、評判呼びますよ」

深谷は会社の創成期から父を支えてきた男で、小穂も子どもの頃から知っている。性格も温厚で何かと優しい言葉をかけてくれるので、入社してからも慕ってきた。

「副社長、ちようどよかった」

横から声がかかったので、そちらを見ると、常務の大槻信一郎おおつきしんいちろうが立っていた。

「一つ案件がありました、これから社長のところに説明に行くんですが、お時間あ

りましたらご同席願えますか」

彫りの深い顔は精気に満ちていて、深谷のようなくたびれた色はそこにない。ネクタイはいつ見ても曲がっておらず、生活感さえ感じさせない男である。「お疲れ様です」という小穂の挨拶に、彼は気のせいかと思うほどのあごの動きで応じただけだった。

「そうか……じゃあ、行こうか」

深谷は吞まれたようにうなずき、大槻のあとを追う。

「あの感じ、どっちが上か分かんねえな」

小穂の後ろにいた松山が、エレベーターホールに向かう彼らの背中を眺めながら呟いた。

大槻は生え抜きではない。父がヘッドハンターを使って、大手商社から引き抜いてきた逸材である。

仕事はできるのだろう。しかし、彼が「フォン」に入ってから一年半ほど経つが、いまだに違和感が拭えない。持っている空気が違うのだ。

「フォン」の人間は、よくも悪くもおおらかで隙がある。幹部を務めるような連中でもそうだし、松山のような異端の都会派でもそこは変わらない。突っこみどころがあるし、仕事をしている上でピリピリした空気を発することはない。小穂自身

もそういう空気に馴染なじんでいる人間である。

大槻は違う。馴れ合いを嫌い、ひたすら神経を研とぎ澄とませている人間だ。「フォン」の空気に染まることを拒こばんでいるようにさえ見える。

「フォン」でも中途採用者は決して少なくないが、経営中枢の人間をいきなり外部から引ひっ張ひつてきたのは、彼のケースが初めてである。

これが外の血というやつだろうか。大槻は社長である父のお墨付きを盾たてに、社内改革にも積極的せきごくに乗り出している。

しかし、その分、「フォン」のよさが失うわれていくように感じなくもない。会社というのは、歴史も業務内容も社員のタイプも抱かかえている課題もそれぞれ違うのだ。優秀だからとヘッドハントしてきたところで、その会社にうまく嵌はまる保証はどこにもない。むしろうまくいかないケースのほうが多いのではないかと小穂は思っている。

それでも、そんな心配などどこ吹く風で、大槻は自分の流儀を崩くさないまま存在感を高たかめている。

正直、小穂は彼が苦手だった。

2

「そう言えば……」

湯呑み茶碗を手にした副社長の深谷が、何かを思い出したように呑気な声を上げた。

「小穂ちゃん、とうとうフルライン出したそうですよ」

一瞬、気を取られた鹿子隆造は、何だそれとは書類に目を戻した。あの小穂が、と遅れて思うものの、やはり今はそれどころでなく、頭の中では数字のせめぎ合いが続いている。

常務の大槻から相談したい案件があるということ、遅い昼食をとりながら話を聞いていたが、隆造の弁当は途中で箸が止まってしまっていた。

「うちの獲物としてはちょっと大きすぎるんじゃないのか」隆造は独りごちる。「無理に釣り上げようとしたら、こっちが水の中に引きずりこまれかねない」

「社長らしくないと思います」

すかさず大槻がびりりとした緊張感を忍ばせた声を飛ばしてきた。

「そうは言ってもだ……」

金の問題がある以上、無茶はできない。

「社債もこのところ出しすぎの感がありますからな」深谷が隆造の意を汲んで言う。「しばらくはおとなしくしてたほうがいいかもしれません」

「馬鹿馬鹿しい」大槻が憤然とソファの肘かけにこぶしを落とした。「こんなチャンスをみすみす逃すんですか？」

フランスの高級ダウンウェアブランド「ウルソン」を買収しようという提案である。大槻と付き合いのあるコンサルティング会社から売りこみがあつたらしい。高級ダウンウェアの世界では、同じくフランスブランドの「エマーブル」が日本でも成功しており、十万円から物によっては三十万円近くする高価なウェアをそろえて都心にも高級ブティックを構えるまでに至っている。「ウルソン」はその「エマーブル」に挑もうとしている二番手グループのブランドらしい。日本ではまだ認知度が低いものの、フランスではそれなりに知られた名門だという。ただ、いかんせん「エマーブル」が強いのと、経営陣の内紛問題などがあり、ここ二、三年は赤字続きでそれなりの負債もある。そして、買収金額もおよそ三十億と、これまでの買収先と比べても別格に大きい。

そんな、慎重にならざるをえない案件ではあるのだが、大槻には勝算があるようだ。こんなふうには、会社をでかくしようと野心丸出しのぎらぎらした話を持ちこ

み、社長の隆造を何とか説き伏せようとまでするのは、彼くらいのものである。

今でこそ二百二十人の社員を有する「フォン」も、創業してからの十年近くは零細企業れいさいと言ってもいい規模の会社だった。オートキャンプなどのアウトドア文化がまだ日本に根付く前は、フライフィッシュャーやバードウォッチャーなどマニアックな層を相手にするしかなく、何年経っても業績は伸びなかった。

その後、アウトドア文化が若者からファミリー、そして趣味を楽しむ中高年にまで広がっていき、キャンプ場なども全国各地で整備された。その流れを敏感に捉えとらた隆造は、事業のメインターゲットを彼らに向けた。掲げたコンセプトが「アーバンライフ・イン・フィールド」。都会的で洗練された生活を野外で楽しめるような製品を提供するという考えで、フィールドギアのラインナップをそろえることにしたのだ。

隆造自身は別段、おしゃれな人間ではないのだが、武骨ぶこつなだけの道具では女性層やセンスのいい趣味人を引きつけ切れないという思いは持っていた。また、ただ使えればいいと考えている層には、使い捨て製品との競争で優位性を保つこともできない。

そこで商品企画部に若いデザイナーを何人も入れ、ドイツの工業デザインをベ-

スに、各製品のデザインを一新することにした。もちろん、使い勝手も追求した。売り値は跳ね上がったが、そこは勝負だ。

結果、それらの新製品は見事、市場に受け入れられた。その反応は、熱狂的と言ってもいいほどのものだった。こんな商品が欲しかったというユーザーの声を、隆造自身、何度も聞いた。キャンペーン用品をすべて「フオーン」製品で統一する「フオーニスト」と呼ばれるアウトドアファンも現れた。「フオーン」の業績は、それからの二十年で十倍以上に伸びた。

その間、経営陣はほとんど代わっていない。特に上位役員は、社員が二、三十人で業績も頭打ちだった頃から、ずっと同じ面子でやってきた。社長の隆造。副社長の坂下。専務の田中。常務の深谷。いずれも役員と言いながら、普段は営業に駆けずり回り、現場のトラブル処理に奔走するなど、汗をかいて会社を支えてきた男たちだ。

しかしこの三年ほどで、カルテットの経営にも寿命が来た。五年前の上場をピークに、隆造も含め、会社全体がある種の燃え尽き症候群に陥っていた。成長度合にも急ブレーキがかかった。そんな中、隆造より歳上だった坂下ががんを患い、闘病に専念したいと七十歳を区切りに引退することになった。そして、それからいくらか経たないうちに、今度は実力派専務の田中が脳梗塞を起こしてしまった。

坂下は年齢的にも致し方ないところだったが、隆造より二つ下の田中の離脱は痛かった。会社の規模が大きくなり、上場など大きな目標が立てられるようになるほど、たくましさを増すのが田中という男だった。

彼が復帰したところで経営中枢の重責を担うにはどうにも厳しいと分かった時点で、隆造は経営陣を新たに組み直す必要に迫られた。しかし、長年同じカルテットで会社を動かしてきたことの反作用で、経営を任せられる人材が育っていなかった。平取クラスでも、隆造と同じ六十代であり、そろそろ後進に道を譲ってもらったほうが良いような脂あぶらの抜け具合である。会社のためには、下の世代のリーダーを早急に仕立て上げなければならぬのだった。

健太郎が生きていたら……隆造は何度となくそう思った。まだ三十代前半だとしても、ニューリーダーとして常務くらいには収まってくれただろう。小さな頃でも、学校行事で先頭に立つリーダーシップは、担任の先生たちからも評価されていた。成長してからも身一つで海外を飛び回る行動力があり、行く先々で人種問わず友人を作ってこられる人懐ひとなつっこさや、「フオーン」の幹部連中にも臆することなく話ができる度胸もあった。

しかし、死んだ子の歳を数えても仕方がないのだった。もちろん、隆造には小穂もいる。男の子と女の子で差別する気はないし、有能で

あれば引き上げることに異存はないのだが、まだまだ未熟なところが多く、いきなり経営の中枢を任せるには無理がある。二百人を超える社員とその家族の生活が懸かっているわけであるし、利益関係者はさらに膨大だ。上場企業を率いているからには、そこへの責任が持てる経営体制を作らなければならない。

そうした問題であれこれ頭を悩ませていたところ、会社を上場させてから付き合いが始まった経営者仲間から、ヘッドハンターにいい人材を紹介してもらってはどうかという助言を受けた。その会社でも執行役員を一人、ヘッドハンターを介して採ったらしい。今の時代、経営陣をプロパーで固めると、その会社はガラパゴス化する。外部の血は馬鹿にできない。一人入れるだけで、新しい風が吹く。もし自分の会社に停滞感が漂っていると感じるなら、思い切って使ってみるのもいい手ではないか……と。

隆造も経営者のはしくれであるから、ヘッドハンターの存在を知らなかったわけではない。ただ、「フオーン」のようなごくごく一般の会社が付き合う相手ではないというイメージがあった。依頼企業は外資系が中心であり、かなり高額な報酬を取るという認識である。

しかし、話を聞くと、昨今は外資系の世界ばかりがヘッドハンティングの舞台ではないらしく、事実、話を聞いたその経営者の会社も普通の国内企業で、海外には

支社さえ出してない。また、ヘッドハンティング会社そのものも、かつては外資がほとんどだったが、今では日系もかなり増えているという。

ヘッドハンティング会社が増え、業界内の競争が激化していることによつて、報酬の水準が下がりとつあるというのも、初めて聞く話だった。以前は前受け金^{リテイナリー}を取るのが業界内でも主流だったようだが、今ではヘッドハンツの話が成立した場合に支払う成功報酬型の契約を結ぶ会社が多くなつてきているらしい。成果が形となつて示されれば報酬が多少高額であろうと支払いにも納得がいくであろうし、ヘッドハンティング会社も成果を求めて必死になるだろう。それら業界内で起こっている変化は、はたから見ても人目を惹く魅力を生み出しつつあるように思えた。

契約が成功報酬型であるということは、向こうからどんな候補者リストが挙がつてくるか確かめる程度であれば、ほとんどコストはかからないということだ。ものは試しに、隆造はヘッドハンターに相談してみたくなった。

知り合いの経営者は、二人のヘッドハンターを隆造に紹介してくれた。

一人は「丸の内コンフィデンシャル」の戸ヶ里政樹^{とがりまさき}。四十を少し超えたあたりの年格好で、いかにも頭が切れそうな理知的な匂いを漂わせている男だった。以前は外資系のヘッドハンティング会社に勤めていたらしく、名門として名高い

ハーバードビジネススクールのMBAホルダーでもあるという。

もう一人は「フォルテフロース」の並木剛。戸ヶ里よりやや歳は上で、おそらく五十前後。この並木には以前、隆造は会ったことがあった。十年以上前の話で、並木のほうが憶えていた。どこかで目にした名前だと思っていたが、言われて思い出した。並木はかつて「ジ・エグゼクティブ」というビジネス誌の編集長をしており、その雑誌の取材で一度顔を合わせたことがあるのだ。何年かは年賀状も届いていた。その後、斯界に転身するという挨拶状も受け取ったのかもしれないが、どちらにしろその頃はヘッドハンティングなどに縁があるとは思っておらず、記憶の片隅にも残っていないかった。

面白いのは戸ヶ里と並木、二人ともが、本来なら前受け金をいただくところであるが、懇意にしてもらっている方からの紹介でもあり、活動経費のほかは成功報酬にてお支払いいただければけっこうですと、押しなべて申し出てきたことである。どうやらヘッドハンティング業界では、前受け金を取るどころが一流であり、取らないところであっても本来は取るのだという態度を見せておくのが、ヘッドハンターとしてのプライドであるようだった。

彼ら二人と何度か打ち合わせを重ねてみて、隆造は最初、並木に好感を持った。物腰に余裕と貫禄があり、こちらの悩みや事情を過不足なく把握してくれている安

心感を抱かせる男だった。

彼が隆造に投げてきた候補者リストは、誰もがそれなりであったものの、裏を返せば、すぐに食指が動くような人物も入っていないなかつた。隆造も会社の浮沈が懸かっているだけに、それなりの人材で妥協するわけにはいかない。簡単な人物紹介が記されたリストを見るだけであっても、そこから一人だけ自然と浮き上がってくるような人物が欲しかつた。そのことを話すと彼も納得してくれ、あと一、二カ月時間をもらえれば要望に適う人材を必ず見つけると約束してくれた。

戸ケ里が出してきたリストも、自信を持つてお勧めできるとの強気な言葉の割には、候補者のキャリアやスペックなど、並木が出してきたものとはそれほど差はないように思えた。似たようなリストを出すのに、並木は慎重な姿勢でそれをし、戸ケ里は強気にそれをした。その違いから、並木のほうを信用したくなつたのかもしれない。戸ケ里にはその時点で断りを入れた。

しかし、その戸ケ里から思わぬ粘り腰を見せつけられ、逆転劇が生まれた。

二カ月近くが経ち、そろそろ並木から何らかの報告があるかと思つていた頃、戸ケ里から、有力な候補者を見つけたので、ぜひもう一度会つてほしいという連絡が来た。電話の口調には、自然と湧き上がってくるような興奮と自信がにじんでいた。以前リストを投げてきたときの、ポーズとしての強気さとは明らかに異なるも

のだった。

「これほどの逸材はまず見つかりませんよ。私の運がいいのか……いや、やはり、鹿子社長が強運の持ち主なのかもしれません」

会ってなお、戸ケ里は興奮気味の口調を隠そうとしなかった。

その戸ケ里が見つけてきたというのが、二年前の当方で四十八歳だった大槻信一郎であった。彼は大手商社の一角、「六曜商事」でアパレル事業本部の部長を務めていた。一橋大学大学院の経営学修士コースを出て「六曜商事」に入ってから繊維畑一筋でキャリアを積み、近年は資本参加しているSPA企業（アパレルメーカーが卸売などを介すことなく、店舗を持つて消費者に直販する業態の会社）の事業戦略に携わったり、海外ブランドの買収などに力を発揮したりしているということだった。

一流商社の、まさに脂の乗ったやり手部長が、転職を考えているので何かいい話はないかと戸ケ里に相談してきたのだ。それを聞けば、彼の興奮ぶりも理解できたのだが、一方では、なぜそんな人材がという疑問も投げ返さずにはいられない。

戸ケ里は彼なりにその理由も承知していたようだが、彼自身の口からは答えず、気になるのであれば、その話も含め、一度本人と会ってみてはどうかと勧めてきた。会社を去るといふ選択にはどうしてもネガティブなイメージにつながる理由が

存在しがちであり、そうであるからには他人がオブラートに包んで説明するよりは、本人の口から率直に話してもらったほうが誤解がないだろうという意図であるらしかった。そうした言い方も含め、このときの戸ヶ里には言葉で飾り立てようとする作り物感がなかった。やはり、それだけ自信があるのだろうと思ひ、隆造は大槻と会うことにしたのだった。

話を聞いてからほどなくして、隆造は日本橋にあるマンガリンオリエンタル東京のカフェラウンジで大槻と顔を合わせた。隠密ひんみつの場ではあったが、大槻は堂々としていた。大企業の部長としてのプライドを挙動の端々はしはしに覗かせ、それでいながら会話のやり取りの中では隆造を立てるような気遣いも忘れていなかった。

五十を前にして部長職に就いたのは、周りを見渡してみても早い出世なのだ。本人は認めた。ただ、恵まれてるように見える環境であっても、本人にしか分からない鬱屈うっぷんした思いがあるようだった。「六曜商事」は元来、資源部門や金属部門が強く、経営中枢も社長をはじめ、それら事業部出身の人間が幅を利かせているという。昨今の資源不況で風向きは変わりつつあるが、代わりに台頭しているのはインフラ部門であって、食品や繊維などの生活産業部門はあくまでも亜流と捉えられているらしい。

そうした会社独特のヒエラルキーに加え、今まで大槻を引き立ててくれたアパレル事業本部の本部長が出向となり、若手時代から何かとぶつかることが多かった、いわくつきの人物に代わった。以来早速、大槻が手がけている案件にも本部長がケチをつけるようになり、プロジェクトが進まなくなってしまうという。

主だった案件はそれでも何とか形にする目処めどが立ったので、このあたりを潮時と捉えて、自分の腕を存分に振るえる場所を探したいと思ったのだと、大槻は言った。

彼にとってはあまり触れたくはないはずのそんないきさつも、お茶を濁すことなぐ率直に語ってくれたことに、隆造は感心する思いがあった。内容だけを取れば恨み節になりかねないものだが、彼のさばさばとした口調に暗さはなく、未来志向の意思を感じさせるものだった。

また、大槻はクロスカントリースキーの趣味を持っていた。毎年一週間近い休みを取って、北海道や長野あたりの山を滑すべるのだという。春の雪山に行ってキャンプを張ることもあり、もちろん「フォン」のテントなども持っているのだと胸を張った。

「遊びであっても、私はある程度、精神的に負荷がかかるものが好きなんです。凍いてつく寒さの中で、道かどうかも分からないような林間のスロープを登っていく。

はあはあ言いながらようやく登って、束の間、下りのスロープにこの身を委ねる。登りの苦勞に比べて、下りはほとんど一瞬です。ただ、その瞬間だけは気持ちが真っ白になる。林がすーっと視界の端に流れていって雪と心が一体化する。すべてがリセットされて、自分はまたがんばれると思える。それがクロスカントリーの醍醐味ですね」

ほかの会社であれば考えにくい話かもしれないが、こと「フォーン」では、アウトドアの趣味の一つも持っていないなければ、社員として恥ずかしいという風潮がある。社長の隆造自らが率先して野山に出て、社員にも大いに勧奨し、採用活動でも重視してきた。実体験を糧にしなければ、どういうグッズを作るべきか、どうやって誰に売るべきかという答えも見つからないと考えるからだ。「よく遊び、よく挑め」という社訓はその考えを表している。本当は「よく遊び、よく働け」と言いたいところだったが、表現的に誤解される恐れがあり、挑戦的な仕事をしてほしいという意味で「よく挑め」とした。

大槻はそんな企業風土にも無理なく溶けこめそうな男だった。

「御社が掲げている『アーバンライフ・イン・フィールド』というコンセプトには大変感銘を受けています。都会的なセンスをアウトドアに持ちこむことによって、ぜいたくさが生まれる。そのフィールドライフそのものが憧れの対象となってい

く。そうなつてくると、今度はそのコンセプトそのものも広がりを持つようになっていくと思います。つまり、『フィールドライブ・イン・アーバン』とでも言いましょうか。都会生活にも「フォーン」のグッズが入ってくる。使いたくなる……そんなふうには消費者の生活を変えていくライフスタイル・イノベーション産業としての潜在能力を考えると、御社には無限の可能性が広がっていることが分かります」

「私は繊維畑でSPAの事業戦略を策定するプロジェクトに長く携わっています。ブランドの構築、店舗展開、様々な面からSPAビジネスを眺め、その発展に力を注いできました。御社もかつてはキャンピング用品から出発したようですが、今は売上の七割以上がウェアだということですし、商品開発から手がけ、販売店を持ち、業態としてはまさにSPAそのものです。私の能力、つちか培ってきた経験は、そのまま御社の成長に寄与できるものだと思っています」

戸ケ里に言わせれば、ヘッドハントの候補者で初めからこれほど前向きな反応を示してくれるのは珍しいのだという。普通は転職の不安や今の職場への未練が先に立ち、ヘッドハンターや依頼側の企業が一生懸命くど口説いて徐々に気持ちを持ち、それで何とかうまくいくかどうか……というケースが多いらしい。

大槻のそんな姿勢は、隆造からしても気分の良いものだった。そんな熱い思いがあるなら、遠慮なく飛びこんでくれと思ってしまう。

その後、並木のほうから、眼鏡めがねに適うはずの候補者を数名そろえたとの連絡があったが、詳細を聞かないうちに、そちらのほうは断りを入れた。すでに隆造の心は大槻に傾いてしまっていたのだ。それから何回か面談を重ね、ときには食事をもにしたが、彼こそ「フォーン」の新たな推進力になってくれる人物だという思いを強めた結果となった。

ネットとなるものと言えば、ポストと年収くらいだったが、これにも大槻はこちらを驚かせる返事を示してきた。

大槻は「六曜商事」で二千四百万もらっているという。「フォーン」では常務クラスの年俸である。もちろん、ゆくゆくは深谷を専務に上げ、大槻を常務に置くのが収まり的にもいいのかもしれないが、まずは平取からスタートさせ、何らかの実績を手にしてから引き上げたほうが、社内的にも受け入れられやすいだろうと考えていた。今まで外から役員を引っ張ってきたことなどないだけに、いきなり常務あたり以外の人間が就くことが、いい方向に転ぶかどうかは読めない。大槻も周りが味方になってくれなければ、手腕を発揮しようがないだろう。

それに、口に出しては言えないが、大企業とはいっても部長は部長である。こちらもいっぱしの上場企業なのだから、そう簡単にはいいポストをくれてやるわけに

はいかないという、妙なプライドが混じった思いもあった。いろいろな感情をまとめて言葉にするなら、自分でつかみ取るような形でポストと年俸を手にしてほしいということだ。

ただ、平取となれば、年俸は千五百万から千八百万というところである。副社長が空席となった分、回せる金がないわけではないのだが、ほかの取締役とのバランスの問題がある。多少色を付けたとしても、二千万がいいところだ。

隆造は経営企画本部担当の取締役というポジションと、年俸二千万という数字を大槻に提示した。

「決して、転身に前向きなあなたの足もとを見てのことではないし、過小評価しているわけでもない。これ以上は自分の力で取ってもらいたいということですよ。結果を出してくれば、すぐにでも常務に引き上げる用意はある。もちろん、それで満足することなく、ゆくゆくはそれより上の椅子も狙ってほしいし就いてほしいと思っ

ていますから」
ほとんど、将来的なポストを約束するような言葉になってしまったが、隆造自身、それだけ大槻を見込んでいるのも事実だった。

あえて戸ヶ里を同席させず、ホテルオークラの鮭屋すしのカウンターで、差しで肩を並べた会食の席だった。

「ご提示いただいた条件で、私は異存ありません」

静かな了承の言葉に一瞬拍子抜けする思いが湧いたが、返事には続きがあった。「ただ、社長のほうにも、私に懸ける期待が嘘でないことを示していただきたい。

私に就かせる気がありなら、常務のポストは今から空けておいてください」

今からポストを空けておいても経営には支障がないくらい、電光石火でんこうせつかのスピードで駆け上がっていくつもりだという、強烈な意思表示だった。

これで話が決まった。

入社してからの大槻の働きは、期待にたがわぬものだった。

特に彼は、アウトドアグッズの周辺にある製品やサービスを買収で取りこみ、事業の規模と枠を広げていこうとする戦略を積極的に推し進めた。社債の発行や銀行からの借り入れで資金を調達し、水着ブランドやアメリカのレインブーツブランド「フットパス」などを次々に買収していった。

入社してから半年後には、深谷を副社長に上げて空席となっていた常務の座に収まった。異論はどこからも出なかった。隆造はリハビリ生活中の田中には顧問の座を用意して移ってもらい、今度は専務の席を空けておくことにした。

今年に入っても、大槻の事業改革の手は止まらなかつた。埼玉県の飯能はんのうに二十億

をかけて新工場を作り、自社製造比率を高める戦略を立てるとともに、コストが嵩む分については、下請けに製造委託をしている商品で無駄が生じている部分はないか、工程管理を一からチェックする体制を整えることに着手した。

最新の設備を整えた自社工場を設けることで製造業としての基礎体力を強化し、また新たな商品を開発するのにも役立てるというこの戦略はただ、成果を危ぶむ声があり、商品開発の研究などもそこで行われてきた。一方で、近隣にも確かな腕を持った中小零細の町工場が多くあり、長年にわたってそれらと協力関係を築き上げてきた。ウェア類はマレーシアの現地工場に生産を委託しているが、主に金属やプラスチックを加工して作るキャンプ用品は近隣の町工場に頼んでいる。意思疎通もうまくいったし、製品の質も高いレベルに仕上がっていた。

せっかくなまうまういっていた関係がわざわざ壊してまで、自社生産にこだわる必要があるのかという疑問の声が上がったのも当然だった。

しかし、大概に言わせれば、「フオーン」の下請け体制には大きな無駄があるということだった。一つ一つ数字を指摘されれば、なるほどと思わされる。隆造にしても、もちろん、コスト管理にはそれなりの目を光らせていたつもりだ。だが、お互いウインウインの関係であるのが一番との思いから、下請けの顔がゆがむところ

までは攻めていなかった。

難しいことではないと大槻は言う。思い切ってコストカットを迫れば、下請けはどうすればいいかを自ずと考える。工程の無駄を省いて、今までと変わらない利益を生む手段を勝手に見つける。ローコスト仕様の生産体制にモデルチェンジするようになる。大手はどこも下請けに対してそれをやっている。そしてまた、生産体制のスリム化を体現してみせ、下請けとの交渉をリードするためにも、最新設備の自社工場が必要なのだ。

もちろん、それをするにはまた資金がいる。

小穂などは、この計画に反対の意を示した。今のままでうまく回っているのに、わざわざ有利子負債を増やしてまで工場を作っても、会社のぜい肉にしかならないという考え方だ。

ただ、小穂は気質からして冒険嫌いなところがあり、何か新しいことをするときには何だかんだと理由をつけながら難色を示すたちなのである。株式上場で得た資金を種に、隆造が新社屋の建設と青梅のオートキャンプ場の開設計画を立てたときもそうだった。新社屋はともかく、オートキャンプ場を持ってどうするのだ。一万五千平米の土地を開発したら、メンテナンスするだけでも毎年莫大な費用がかかるではないか……と。

しかし、自分も気軽に行けるところに自前のオートキャンプ場を持つことは隆造の夢でもあったので、その計画は押し切った。もとより、小穂以外に反対する者はいなかった。広い土地であつても、手を入れるところは手を入れ、自然に任せるところは任せてしまつていたので、小穂が心配したような維持費がかかつているわけでもない。収支で言えば、十分黒字だ。さらに、「フォーン」クラブの会員を増やし、新製品の認知や使用感などのデータのフィードバックにも役立っていることを思えば、この計画が失敗だったと考える者はいないはずだった。

経営は冒険だ。隆造はそう思っている。大槻の新工場計画も新たな冒険と捉え、最終的にはゴーサインを出した。隆造が旗幟を明らかにすれば、経営陣で反対する声は消える。

その新工場計画もプロジェクトチームが生まれ、いよいよ動き出した。社債の発行計画も大口投資機関への説明会開催に向けて、詰めの作業が進んでいる。

そんな矢先、大槻はまた新たな投資案件を持ちこんできたのだった。

どうだろうか。

隆造はこの買収案件については、新工場計画以上に慎重な態度を取らざるをえなかった。

「エマーブル」は隆造もよく知るセレブようたしご用達のブランドだ。「ウルソン」は、その「エマーブル」級に化ける可能性があるブランドだという。

「創業家が放漫経営の現経営陣を下ろして、資金力と経営力のある会社に立て直しを委ねたいということのようですが、どこでもいいというわけではないようなんです。手を挙げたものの、色よい返事をもらえなかった会社もあると聞きます」

ブランド力はあるだけに、相手も安売りはしないということだ。それなりにブランドも高いのだろう。

「ただ、創業家は日本企業には堅実な経営を期待できると考えているようで、「フオーン」についても、日本を代表するアウトドアブランドであるというポジティブなイメージを持っているとのことです」

その評価は嬉しいが、だからといって、簡単には決断できない。

「資金の問題でしたら、公募増資はどうでしょうか」

上場会社である以上、公募増資は一つの選択肢である。しかし、株式が希薄化する分、株価は下がるので、既存の株主からは嫌われる。それに、三十億を増資で賄まかなおうとすると、隆造の持ち株は三分の一を大きく下回ることになるだろう。友好的株主もいるからそれで今すぐどうこうなるわけではないが、まだまだ「フオーン」は自分がオーナーとしての立場も生かしながら、力で引っ張っていかなければ

ならない会社だ。

そういうことを考えると、どれがベストという答えは見出せない。見送るのも一つの道だという気もする。

だが、大槻は今回も、隆造の冒険心を的確に突いてきた。

「ウルソン」は、売上の三割をアメリカで稼いでいます。額で言えば、「フォーン」の七・五倍に当たります。その分だけアメリカでのブランド浸透力があると言いつても過言ではありません。つまり、「フットパス」と並び、我々のアメリカ進出計画において、重要なサクセスファクターになりうるものと思います」

「フォーン」は十年前から、アメリカやヨーロッパなど海外にも進出している。アメリカではハワイや西海岸のアウトドアショップ二十店ほどに商品を納めているほか、サンフランシスコには直営店も持っている。しかし、彼の地にも「フォーニスト」を生み出してはいるものの、本場のアウトドアブランドもやはり強く、その中で存在感を示して数字に跳ね返ってくるまでには至っていない。直営店にしても、アンテナショップの域を出ていない。

アウトドア大国のアメリカで「フォーン」製品を広めていくのもまた、隆造の夢である。青梅にオートキャンプ場を持つのはどちらかと言えばリアルな夢だったが、これはまさに夢物語的な感覚の、自分でも途方もないと思える夢だ。それだ

け、新天地でブランドを浸透させるのは、並大抵のことではないのである。

しかし、大槻はそこにも風穴を開けようとしているのだ。

レインブーツメーカー「フットパス」の買収にしてもそうだった。「フォーン」でも、小穂が開発を主導したレインブーツのラインを持つている。雨のオフィス街でOLが履くのにちょうどいい、洗練されたデザインのリバーブーツである。小穂は、それがあるのにわざわざほかのブーツメーカーを買収する必要などどこにあるのだと反対したのだが、しかし、その「フォーン」のブーツをアメリカに持っていても、なかなか思うようには売れてくれない。

「フットパス」はアメリカで知られた老舗ブランドであり、「フォーン」のブーツより多少重くても、そのブランド力で売れるのである。そして、全米に取り扱い店舗が三百以上ある「フットパス」も、「フォーン」ブランドを広げる足がかりにもなるのだという理屈で、大槻は小穂の反対を押し切り、隆造の決断を引き出した。

「私は「フォーン」を「サザンクロス」と肩を並べるブランドに育てたいんです」大槻のあまりに大それた言葉に、窓辺でお茶をすすっていた深谷がぎよっとしたような目を見せている。

「ザ・サザンクロス」は、アウトドアブランドとしては世界一の売上を誇るアメリカの企業である。「HPH」という世界有数のアパレルグループに属してから、広

告費を注ぎこんで出店攻勢をかけたパワーゲームに入り、単体でも年間売上三十億ドル、「フォーン」の二十倍以上の数字をたたき出すまでになっている。

日本市場に関しても、少し前までは「フォーン」も競り合えていた時期があったのだが、上場という全力疾走のあとに一息ついていっているうちに引き離され、今では三倍近い開きがある。隆造は協会の会合で挨拶を交わす程度の面識しかないが、日本法人社長は醍醐達郎（だいがつたろう）という四十手前の若い男が務めており、彼の手腕も大きいと聞く。海外名門校のMBAホルダーだというから、彼もヘッドハントでどこから引き抜かれてきたのかもしれない。そういう人材戦略も、向こうは何歩も先を行っている。

日本法人と伍ごしていくだけでも大変だ。しかし、それだけでなく、大槻は「ザ・サザンクロス」本体を追おうと考えているらしい。

その目はどう見ても本気である。やはり、この男が見据えているものは違う。それに乗ってみるべきか。

隆造は知らず、武者震いにも似た興奮の吐息（といき）を洩らしていた。

「よし、今度の会議に諮はかってみようじゃないか」

「フォーン」では、大きな事業計画については経営戦略会議でコンセンサスを得ることになっている。そこで正式決定される案件もあるが、重要なもの、人事が絡む

ものについてはさらに取締役会で議決する。

買収計画は取締役会で議決する案件となるので、経営戦略会議に諮るということは、まず第一プロセスに進む許可を与えたことになる。

「ありがとうございます」

大槻はうやうやしく頭を下げた。

「それまでに、各所、説明をつけておきたいと思います。小穂さんにも、今回は何とかご理解いただかないといけませんから」

「ふふ」隆造は思わず笑う。「小穂一人に噛みつかれたところで、痛くもかゆくもないような顔をしていたが、意外と応えてたか」

「フットパス」の一件では、何の根回しもなく経営戦略会議の組上そじょうに載せたところで、小穂から痛烈な反対意見がぶつけられた。多少の反対など涼しい顔で押し切りそうな剛腕タイプに見えるが、同じ轍くわは踏みたくないらしい。

「もちろん、私も人間ですから」

大槻は口もとに硬い笑みを刻んでそう言った。

「〔ウルソン〕 って何の会社だ……?」

「ほら、ダウンジャケットとかの」

「フランスだってさ……」

「へえ……」

常務の大槻の手から資料が回されると、平取や執行役員の面々から、ほそほそとした戸惑いの声が上がった。

月に二度開かれる、経営戦略会議である。

取締役会では末席の小穂も、執行役員も加わるこの会議では少し中に入る。会社のそれぞれの部門で進められているプロジェクトの進捗しんちよく報告を聞いたり、新たなプロジェクトのコンセンサスが図られたりする場である。

常務の大槻の手から順番に回ってきた資料は、フランスのダウンウェアメーカー「ウルソン」の買収計画に関してのものだった。

出席者の中には初めて知らされる者も多いようだ。資料の半分はアメリカのアナリストによる英文であり、いきなりそれを渡されたところで、細かい意味までは拾えないだろう。

小穂はちょうど昨日、大槻からこの案件について聞かされていた。前の買収案件では小穂が反対したので、根回しをしておこうということだったのかもしれない。

ただ、それにしては話も大雑把おろそかなもので、一通り概略を説明すると、そういうことだからよろしくとばかりに終わってしまった。小穂にも自分の意見はあったものの、それをぶつけるタイミングもなかった。

「アメリカで「フォーン」ブランドを浸透させることは、我が社が抱えている大きな課題であり、さらなる飛躍を遂げるための最優先事項でもあります。この買収は単に事業規模の拡大だけにとどまらない、重層的な付加価値を我が社にもたらしめるのであると申し上げておきます」

主にアメリカ市場における「ウルソン」ブランドの浸透度と、それを傘下さんかにすることで「フォーン」のアメリカ市場でのシェア拡大に大きな前進が期待できるという読みを中心にして、大槻の説明は終わった。

「この件について、質問があれば」

会議の進行役を務める父・隆造が口を開く。

しかし、執行役員や平取連中は話を呑みこむのがやっという顔で資料を繰っているだけだ。逆に副社長の深谷はもちろん話を聞かされているのだろう、妙に分別よく黙りこくっている。経営戦略会議にだけ顔を出す顧問の田中は、致し方ないものの、脳梗塞に倒れて以来、すっかり威勢を失ってしまった。会議で存在感を示すことより、終わったあとに父の茶飲み相手を務めることのほうが大事な任務だ

と心得ているような顔である。

「では、何か意見があれば、忌憚きたんなく聞かせてくれ」

言われて小穂は手を挙げた。

「私は反対です」

開口一番そう言うと、小穂を指した手も解かぬまま、父の眉間みけんに戸惑しわいの皺しわが寄った。

大槻が目をすっと細めて小穂を鋭く見据えている。

「ご存じの通り、うちはすでにダウンウェアにおいては豊富なラインナップをそろえていて、冬物の稼とぎ頭かぶにもなっています。わざわざよそのブランドを買う意味があるとは思えません」

「フオーン」のダウンウェアは、街着に合う軽くて着心地のいいものを中心にして、ベスト、ジャケット、コートとバリエーションもそろっている。毎年、小穂が責任者として、デザイナーと打ち合わせを重ね、細かい流行の微調整を加えながら仕上げているので、当然思い入れも自信もある。

「うちのダウンウェアは一万円台から四万円台。「ウルソン」は八万円台から二十万円台。狙っているマーケットがまるで違うから、その指摘は当たりません」大槻が冷ややかに言い返す。

「うちの商品を開発するに当たっては、「ウルソン」や「エマーブル」など高級ダウンウェアも研究対象にしています。そこで出た意見で目についたのは、高級ダウンは日本の冬着としては、よほどの厳寒期を除いて少しオーバースペックな一面があるということです。歩いてみると冬なのに汗をかく。暖房の入ったデパートや地下鉄などでは暑さでのぼせることも少なくないという声です」

「ダウンウェアは、東京のOLだけを対象にする商品じゃないでしょう。極寒の山の中を歩く人も満足させる品ぞろえがなければ、アウトドアブランドの名折れというものですよ」

「それ用の品ぞろえも、もちろんあります」

「しかし、フィルパワーの高いフランス産グースを使った「ウルソン」には、品質で及ばない。それが事実です」

「コストさえかければ、「ウルソン」クラスのもののは作れます。技術とデザイン力では負けていません。ただ、そこまでのものを作ったところで、従来の「フオーン」の購買層には訴求しない。つまり需要が見込めないから作らないだけです」

「需要が見込めないんじゃない。それを売る力がうちにはないということじゃないですか？」大槻が言う。「うちが十五万円のダウンジャケットを作ったとして、「ウルソン」のと並べたら、どちらが売れるか。アメリカでうちの千五百ドルのダウン

が果たして売れるのか。つまりはブランド力の話です。一朝一夕いちぢういつせきに勝ち取れる力じゃない。今の「フォン」にそれがないなら、ほかから買ってくるしかないじゃないですか。「エマーブル」の成長を見れば分かる通り、高級ダウンの需要は確実にあるんですよ。環境問題、動物愛護の問題から、毛皮が着られなくなっている。高級ダウンはそれらの代わりを探している層にもアプローチできる。「ウルソン」はお粗末そまつな経営問題もあって収益は悪化しているが、本来、高級ダウンは利益率も高いビジネスだ。それを指をくわえて見ている手はないはずだ」

「需要が見込めるからといって、うちがこれまでターゲットにしてきた購買層とはまるで違う層を相手にするのは危険です」

「もちろん、「ウルソン」には「ウルソン」なりの売り方を考えなくてはいけない。そんなことは百も承知です」大槻はそう言うてから、小穂を指差した。「危険なのは小穂さんのように、「フォン」はこうあるべきだ、「フォン」の購買層はこういう人たちだと、現状に固執こじつしてそこから手を広げようとしない考え方そのものですよ。国内主義。ガラパゴス主義。「フットパス」のときにも話したはずですが、国内の一定の層だけを相手にして、この先どうやって成長しようって言うんですか？ まさか、これ以上成長しないなんて言うんじゃないでしょうね？」

「別に成長しなくていいなんて言ってます。私は、自分たちのモノづくりの感性

を信じるべきだし、そこを離れてまで無理に手を広げるべきじゃないと言いたいだけです。海外の市場でも、そこに共感してくれる人を相手にするべきだと思っただけです」

「そんな理想論が通用するなら、モノづくり大国日本のメーカーは、みんな世界的ブランド企業になってる。そんな簡単な話じゃないから、うちの海外進出も足踏みさせられているんです。どこだってブランドの確立に知恵を絞ってやっってるんですよ」

「だからって、借金をしてまで買うようなものじゃないと思います」

「この超低金利のご時世に借金を怖がるなんて、小穂さんくらいのもんだ」大槻は小馬鹿にしたように首を振った。「ただ、今回は社債ではなく、公募増資での資金調達を検討しています。だから、借金をしてまでということでもない」

「公募増資なんて反対です」小穂は言った。「株価が下がって、既存の株主に迷惑がかります」

「そんなのは一時的な問題だ。増資を否定してたら、上場してる意味なんかなくなってしまう」大槻が片頬を引きつらせて言う。「だいたい、春物コートで赤字を出した人間が、借金どうこうなんて言えた義理じゃないんじゃないかな……ん？」

不意に今年の企画品の不振を引き合いに出され、小穂は奥歯をぎりりと噛んだ。

今年の春物の目玉として、「フオーン」ではトレンチコートとステンカラーコートを開発し、大々的に売り出した。通勤にも着られれば、オフのカジュアルな装いにも合わせられるよう、素材の加工やステッチなどのデザインにアウトドアブランドならではの遊びを盛りこませたシリーズとなった。

広告費をかけてポスターを刷り、ファッション誌にも売りこんで取り上げてもらった。店では店頭のマネキンに着せたほか、売り場スペースも一番広く取ってもらったようにした。

しかし、オン・オフどっちつかずのコンセプトがあだになったのか、売れ行きはまったくはかばかしくなかった。まだスタート一年目の企画だから仕方がないという言い訳では済まされない結果となっている。一〜三月期は、ウェア事業全体の利益をウイメンズウェアが半分以上食ってしまった形だ。アウトドアブランドがオンの服に手を出したらこうなる……そんな声が社内からも上がり、来年以降の商品戦略も見直しを余儀なくされることとなった。

小穂が陣頭指揮をとった企画だっただけに、言い訳のしようもない。取締役ともなれば、不採算事業の責任は容赦なく追究される……そんなことを改めて思い知らされる大槻の言葉だった。

「まあ、それはいいだろう」

ひやりとした空気が会議室内を覆う中、父が話を引き取るようにして口を開いた。

「この案件については、今日出た意見も踏まえて、こちらで引き続き検討したいと思う」

「よろしくお願いします」

大概は何事もなかったかのような能面でそう言ったあと、しかしまだ、論戦の余韻を引きずっているようにして、小穂に冷たい一瞥いちべつを投げかけてきた。

「いやあ、聞いてて冷や冷やしましたよ」

商品開発本部のフロアへの戻り道、休憩ラウンジの自動販売機に小銭を入れる小穂の後ろで、商品企画部長兼執行役員の岩井忠成ただなりが苦笑気味にそんなことを言った。

「気持ち的には応援してたんですけどね」

「だったら加勢してくれてもよかったのに」

サイダーを手にした小穂が抗議すると、岩井は「いやあ、まあまあ」とごまかすような言い方をした。

「あの常務相手に、ああいう場で言えるのは、やっぱり本部長くらいのもんです

よ」

小穂が社長の娘で後継者だと目されているからこそだと言いたいらしい。言い返したいところではあるが、小穂自身、そういう立場だから遠慮なく意見を言えているという自覚は確かにある。

「しかし、ここにきてまた、常務の拡大路線に拍車はやくしゃがかかってきましたね。国柄も由緒ゆいしよもバラバラのブランドを次々呑みこんで、胃もたれ起こさなかなって心配になりますよ。まあ、外からヘッドハントされてきた人だから何も感じないのかもしれないですけど、このままだと「フォーン」が「フォーン」じゃなくなってくるよ
うな気がして」

「胃もたれだけならいいけど、そのうちはち切れるわよ」小穂は言う。「常務が持ちこんだ案件で、これまでどれだけお金使ったと思ってるの。公募増資で目標資金が調達できる保証なんて何もないし、届かなかつたらまた社債とか銀行の借り入れに頼るしなくなるんだから。ちよっと前まで、うちはほとんど無借金経営だったのに」

「無借金経営なんて、何の自慢にもなりませんね」

不意に後ろから声がして、ぎよっとして振り返ると、大槻が立っていた。先ほどの論戦の続きでもする気なのか、表情には会議のときの陰がまだ残っている。

「私は前の職場でいろんな企業の経営戦略を見てきましたが、これくらいの会社の規模でレバレッジを利かせず成長機会を逃しているところは、経営陣が無能なんだと判断していましたよ」

ともすれば、これまでの父の経営手腕をも否定しているような言葉にも取れなくないが、大槻の真意がどこにあるのかは分からなかった。もとより、人間として成り立っている土台がまったく違うのか、大槻の言動にはいつも肌合いの悪さを感じてしまうのだ。

「今日がっかりしましたよ」小穂が何も応えないのを見て、大槻はそう話し始めた。「フットパス」のときは、あなたへの根回しが足りていなかったから、批判を呼んでしまった。それを反省して、今回は私なりに気を遣ったつもりです。けれどあなたは、口を開けば『反対』しか言わない。もはや話の内容どうこうではなく、私のやることがすべて気に入らないのだと思えません」

気を遣ったという割には、その根回しもずいぶんおざなりでアリバイ的なものだった気もするが、問題はそこではなかった。

「別に私は個人的な好き嫌いで反対しているわけじゃありません」好きかと訊かれれば、答えはノーなのだ。それは言わずにおいた。「扱うものは「フオン」」本体とかぶっているし、それでいてカラーや購買層はマッチしない。そんなブランド

を無理に買ったところで、相乗効果なんて期待できないと思うから反対してるんです。ほかのブランドを取りこめば、それだけ「フォーン」本体のイメージが曖昧あいまいになつてしまいます。がつかつ拡大すればするほど、ブランドは俗っぽくなり、ワンアンドオンリーの魅力は薄らいでいくんです」

「サザンクロス」は巨大グループの一企業にすぎません」大槻はアウトドアブランドの雄ゆうの名前を持ち出してきた。「同じ「HPH」グループには、強いカラーを持ったブランドがいくつも存在している。しかし、この「サザンクロス」のブランドイメージが曖昧で俗っぽいという話は聞いたことがあります」

「サザンクロス」と比べたつてしょうがないじゃないですか」

「私は「フォーン」を「サザンクロス」と並ぶ世界的アウトドアブランドにしたいと思ってるんです。その思いは社長にも伝えてあります」

いろんなブランドを取りこんで「HPH」のようなグループを形成し、その中核に「フォーン」を据えようともいうのか。話が壮大すぎて、本気で言っているのかどうかすら分からない。

「フォーン」は「フォーン」です。「サザンクロス」とは成り立ちから何から違うんです。常務は世界的企業を相手にしてきたやり手の商社マンだったんでしょうが、「フォーン」を成長させるには、「フォーン」の風土に合った道を取るべきだと

言わせていただきます」

「お嬢さん」大槻は子どもに呼びかけるような言い方をした。

「お嬢さんはやめてください」

「失礼……みんながそう呼んでいるのに釣られてつい」大槻は薄く笑った。「私も頑固に自分の流儀を貫いているつもりが、進言されるまでもなく、ここの風土に影響されているようですな」

社員のみんなが、陰では小穂のことを「お嬢さん」と呼んでいると言いたいわけか……苦言の返しとしては、かなりきついのが飛んできた。

「私の考えがあなたにまったく理解されないのは、非常に残念です」彼は言う。「私は役職では上位ですが、創業家の血を引くあなたの立場は十分尊重しているつもりですよ。ブランドを持つ企業にとって創業家の血というのは、内外に向けて正統性を保証し、求心力になりうるものだからです。つまりシンボリックな意味において、あなたは会社にいるだけで価値がある。釣りのキャストイング練習なんかをパフォーマンスとして見せ、社員たちに応援される……まったく理想的で微笑ましい光景です」

あたかも褒め称えているような言い回しながら、明らかに小馬鹿にされているのを感じ、小穂は大槻をにらみつける。

それに構わず、大槻は続ける。「ただそれが、下手に経営の本筋に口を出してくととなると、いい顔ばかりもしていられなくなりませう」

「いい顔された憶えはありませんけど」小穂は言い返した。「私も取締役の末席を汚す身ではありませんから、会社を余計な波風から守るために、言いたいことを言う責任くらいはあると思つています」

「波風を怖がつて沖に出ようとしないう人間に経営の舵取りはできませんよ」彼は言う。「まあ、臆病とまでは言いませんが……今は若い人間のほうが保守的な考えにこだわったりするから、調子が狂いますな」

「私は別に臆病なつもりもないし、保守的なつもりもありません」

「革新的な女性なら、例えば、商社マンなんて言い方もしないものですけどね」彼は話を打ち切るようにして鼻から息を抜き、冷ややかな一瞥を小穂に向けた。

「まあ、どちらがこの会社のことをちゃんと考えているかは、社長が判断してくれるでしょう」

そう言つて大槻は歩き去つていった。

気まずそうに突つ立つていた岩井と、何となく目が合う。

「いや、僕は、お嬢さん、なんて呼んでませんよ」

彼は小刻みに首を振つて言った。

4

「〔ウルソン〕の件、どう思う？」

隆造は社長室に顧問の田中文克ふみかつを招き、ソファでお茶をすすっていた。最近を経営戦略会議が終わるとそうするのが習慣になっている。

「まあ、飛びつくような案件ではない気もしますがね……」

半身に脳梗塞まひの麻痺まひが残っており、本人は喋りしゃべづらそうであり、聞いているほうは少々聞き取りづらい。湯呑みを口に持っていても少し口からこぼれることがあり、そのたび田中はハンカチで口もとを拭いている。

何より、発病以前の快活さが失われてしまっていて、隆造は別人を相手にしているような気分になることもある。残念でならないと思うが、こればかりは仕方がない。思考そのものはそれほど変化を感じないのは幸いだ、現場から離れてしまっている、昔のような経営勘はないだろうと思う。

それでも、意見は聞いてみたい相手だ。

「ただ、常務には勝算があるようですから、それをどう取るか……ですな」

田中の言葉に、隆造は小さくうなずく。

上場前後にはあった社内の熱気も今は昔だ。隆造自身、会社の成長を望みながら、ときに守りの判断をしてしまっている自覚がある。アウトドアという、いわば趣味の世界をビジネスにして百数十億の売上を維持していくのは大変だ。十億程度の利益は薄氷はくひょうの上に成り立っている結果であり、ひとたび経営判断を誤れば、たちまち同額以上の赤字になりかねない。

しかし、そんな中でも、大槻だけは変革を起こそうとしている。

経営で守りに入れば、それは衰退を意味する。あつという間に時代に取り残される。攻めに出て、やっと現状維持だ。成長させようと思えば、果敢に冒険しなければならぬ。

それを大事に思うのであれば、多少強引なように見えても、大槻の勝負勘に懸けてみるべきではあると思うが……。

部屋のドアがノックされ、秘書が顔を覗かせた。

「常務が、お時間をいただきましたとおっしゃってますが」

「そうか」

田中が杖を取り、「さて」と独りごちながら立ち上がる。大槻が姿を見せ、入れ替わるように田中が出ていく。二歳下の男の老兵のような背中に、隆造は少し寂しくなる。自分も若くはないと思いき知らされる。

田中が倒れてから、経営の悩みが尽きなくなり、夜もあまり眠れなくなった。血圧が高いし、嫌な動悸どうきがすることもある。大槻が経営陣に加わり、自分だけで背負いこんでいるような感覚は薄らいだが、経営者として楽になったという気持ちはない。いろいろ考えなければならぬことが多いのだ。

「〔ウルソン〕の件、準備に入ってもよろしいでしょうか？」

大槻は田中が座っていたソファに腰を下ろすなり、そう切り出してきた。

「そんなに急せかさなよ」

隆造は苦笑気味に返すが、大槻は愛想あいそ笑いも浮かべなかった。

「今日の会議でも目立った反対意見は出ませんでした。あとはもう、社長がお墨付きを与えて取締役会にかけるだけですし、その見込みが分かれば、先にプロジェクトチームの編成も考えておきたいと思って、おうかがいしたのですが」

「別に躊躇ちゆうちよしてるわけじゃない。安い買い物じゃないから慎重に考えたいんだ」
隆造はそう言ってから、言い訳のように付け足した。「反対意見なら、小穂から出たじゃないか」

力強くアクセルを踏むようなゴーサインを出してやればとは思う。しかし、気持ちのどこかでサイドブレーキがかかっている感覚がある。どうやらそれは、小穂

が徒手空拳とゆくうけんで大槻に噛みついていった姿が脳裏に残っている影響かもしれないという気がした。

「〔フットパス〕のときと同じです。残念ながら、検討に値する意見ではなかったと考えています」

その口調に小穂と言い争った余韻が興奮として残っているように思えた。それが冷めやらないがために、こうして決断を迫りに来たのだと分かった。

隆造は肩をすくめて、そんなにムキになるなという思いを示したつもりだったが、それでは収まらなかった。

「失礼を承知でお尋ねしますが」大槻は声に冷ややかさを忍ばせて問いかけてきた。「社長は小穂さんをどのように評価されているんでしょうか？」

「どのようには……?」

「彼女は口を開けば、私の提案に反対する。改革、拡大、成長、そういうものはまったく無価値で、何もしていないのが唯一の得策だと考えているかのようです」

「うーん、そういうわけではないと思うが……」

「あの若さで取締役に就いた人ですから、それなりに注目して見ているんですが、彼女のエグゼクティブとしての価値がどこにあるのか、私にはどうも分かりません」

散々な言われようだが、苦笑できる空気でもなくなってきた。

「まあ、そう厳しいことを言ってくれるな。あれでも一応、商品開発の部門では結果を残してるんだ。ウイメンズウェアはあいつが見るようになって変わった」

「しかし、今年の春物は不振に終わりました。それ一つ取っても、本来なら責任を問われかねないものかと思いますが」

「そりゃ、経験が浅いんだから、失敗することもあるだろう」隆造は言う。「言ってみれば、あいつはまだ修業中だ」

「修業中？」大槻は満面に不満をあらわにして言う。「それはしかし、社長は修業中の人間に経営の一端を担わせているということになりますか」

「そう突っかかるな」

面倒に思い、一蹴いっしょくしようとしたが、大槻は引かなかつた。

「いえ、そのあたりの社長のご認識は、はっきりさせていたただかなくては困ります」

どうやら本気で抗議しているらしいと気づき、隆造はにわかには緊張感を高めた。本気というのは、自分の立場を賭としてということだ。大槻も、上の人間にその剣幕で立ち向かってどう取られるかは承知の上だろう。

自分が採った男ではあるが、まだ一緒に仕事をして一年半というところであり、

長年苦楽をともししてきた連中のように腹の内が分かり合える相手ではない。感情的になっているときにそれを鎮める手も分からず、隆造としては、とりあえず言いたいことを吐き出させるしかなかった。

「社長は小穂さんを将来的に自分の後継者にしようと考えてらっしゃるんですか？」

「それはあいつの努力次第だ」

「社長の今のお考えをうかがいたいのです」

「もちろん、候補の一人ではあるが、何が何でもとは思っていない。そのときに、どういう人間になっているかが問題だ」

「私は、今のままではとてもではありませんが、その器ではないと思います」大槻は冷静さを装うように、ゆっくりと言葉を継いだ。「この会社は上場して大海原へ出てしまっています。社長がいくらがんばって大航海を果たしたとしても、小穂さんの代になれば、あつという間に沈んでしまうでしょう。彼女が経営の決定権を握れば、私の提案はすべて却下されます。そういう現実が将来的に迫っているのが分かっていて、なおこの会社に身命を捧げるといふ選択肢を取るべきなのか、私は真剣に悩まなければなりません」

「そうなると決まったわけじゃない」

そう打ち消してみるものの、大槻は言葉のまま受け取ってはくれないだろうと思った。小穂が後継者になることは、社内の空気の一部になっている。隆造が口に出して言わなくても、坂下や田中、深谷らは、暗黙でそれを了解している。課長、部長から執行役員を飛ばしての取締役への抜擢はつてきなど、小穂の人事は隆造の一存で決めてきたが、誰も何も言わなかった。この先、大槻を専務に引き上げたときには、彼女を常務に据える青写真も描いていた。

取締役たるもの、何かひとたび事があれば、潔く腹を切る覚悟が求められる。そういう緊張感を常に持つて務めなさい……言葉では、そんなふうに厳しく小穂に言い渡している。ただ本音では、できれば小穂に「フォーン」の将来を任せたいと思っているし、だからこそ、多少の未熟さには目をつぶるつもりで見守ってきた。それが長じて、彼女が経営の舵取り役を担ったときには、「フォーン」が顧客に愛され、そこそこの利益が出る限り、無理に成長を追わせなくてもいいのではないかと、いう考えに至ったこともあった。

もちろんそれは、後継者に懸ける期待としては甘すぎる。そこそこでいいという考えのもとでは、すべての人間を引っ張っていくことはできない。大槻の態度がそれを示している。

「正直に申し上げれば、私のところには今でも他社からの引き合いがあります。一

度大手の看板を捨てて、身一つで戦うと決めたからには、ほかの場所で新たな勝負をすることに怖さはありません。ただ、社長の力になりたいと思ってこの会社に入った人間ですから、それをあきらめなければならぬという葛藤かつとちうはもちろんあります」

今は会社から会社へと移って、自分の価値を高めていくビジネスキャリアのあり方が、世の中でも認められてきている。プロ経営者などという言葉で持てはやされたりもする。大槻も放っておけば、そういう勝負師として実業界を渡っていく人間になるのかもしれない。

彼のように伶俐れいりでありながら挑戦的な人間を探すのは難しい。簡単に手放していない人材ではない。

「俺は君にこの会社に来てもらってよかったと思ってるし、これからも力を尽くしてほしいと思ってる」隆造は少し考えてから、言い足した。「買収の件も前向きに考えてる。そうだな……早速、今度の取締役会にかけよう」

なだめるように約束手形を切ったが、大槻はあまり喜ばなかった。話はもう先に進んでしまっていた。

「それはありがたいと思いますが、小穂さんの話は別の問題です。この会社の将来的なリスクであり、改革しなければならぬ社内問題の一つとして捉えるべき事柄

だと思っています。プロパーの人間には言えないことかもしれません。私にしか言えないと思うからこそ、こうして踏みこませていただきました」

「どうしろと言うんだ？」

未熟者だから大目に見てやれという論理は、この男には通用しないようだ。

「僭越せんえつを承知で申し上げますが、彼女は一度、外に出すべきだと思えます」大槻は信念を持ってしているように、はつきりと言いつつ切った。「社長にはご長男がおられたとお聞きしました。よそで働いていたときに不慮の事故で亡くなったと。社長が小穂さんを早くから自分の手もとに置いておこうとされたのは、そのことが影響しているのではないでしょうか。けれど、結局のところ、それでは彼女を駄目にしてしまうと思います。甘えが抜けず、ストレッチができない臆病者で終わってしまいませんか」

隆造はうなることしかできない。大槻は隆造の心理の背景も正確に把握しているし、それによって生じているゆがみも正確に捉えているのだ。

「会社のためにも、何より小穂さんのためにも、今は心を鬼にした決断が必要なのではと思います」

小穂を嫌ってのことではない。むしろ彼女を思ってこそその進言であり、小穂が成長したときにまた呼び戻せばいいのではないかと、大槻は言っているのだ。

隆造はまた、低くうなった。

5

「今度の土曜日、空けといてくれる？」

日曜日、小穂は松山と新宿に出て、評判の映画を観たあと、デパートを回って夏物のワンピースを一着買った。街を歩きながらやっぱり都会はいいねとお互い笑い合い、夜になったところで予約したイタリアンに行つて、デイナーにありついた。

その席で松山が赤ワインを飲みながら、次の週末の予定を話題にしてきた。

「いいけど……何で？」

「何でって、小穂の誕生日だろ」

「ああ」小穂は小さく笑う。「急に改まって言うから、何かと思つて」

「いや、大事だろ」松山は軽く咳払いせきばらいして言った。「記念すべき三十歳の誕生日なんだからさ」

「うん……ありがと」

さらりと礼を言うつと、松山は肩をすくめてそれを受け流し、それからまた一つ咳払いをした。

「その……最近、実家には帰ってんの？」

「あんまり帰らないかな。社長とは会社で顔を合わせるし、お母さんとはときどき二人でご飯を食べに行くから、それで十分だと思うし」

小穂は社会人になったときに実家を出て、吉祥寺で一人暮らしを始めている。

「フォーン」に入るに当たって、会社では父のことを「社長」と呼ぶこと、そして、会社でも家でも父には敬語で接することを、父本人から申し渡された。

今でもそれは慣れないのだが、けじめというやつだから仕方がない。ただ、家にいるときまで会社での関係を引きずらなければならぬのはきついなと思ひ、そそくさと実家を出ることにしたのだった。

会社は八王子の町外れにあり、実家も瀟洒な造りではあるものの、駅から離れた不便な場所にある。大学も湘南台駅からさらにバスに乗って通う辺鄙な場所だった。ちよつとは都会生活を楽みたいという気持ちもあった。

だから、きつかけを与えてもらったという意味では、小穂にとっても好都合だったと言えた。

「社長は、小穂の私生活について、何か言ってきたりするの？」

「私生活？」小穂は小首をかしげてみせる。「ちゃんと食べてるかとか？ 子どもじゃないんだから、いちいちそんなことは言わないわよ」

「いや、そうじゃなくてさ、結婚は考えてるのかとか、いい人は見つかったかとか……」

「うーん、そういうことも言わないかな」

昔は父にも、もう少し気安い感覚があった。バレンタインデーのチョココレートを作っていれば、誰にあげるんだと興味津々で訊いてきたり、大学時代のボーイフレンドについても、一度家に連れてきたらいいと口にしていた。

ただ、小穂が「フォン」に入って、父娘の關係に一線を引くことを父自身が持ち出したことで、父の口からそういう話題に触れることもなくなった。今では、顔を合わせれば仕事の話ししかない。

「俺のことは社長、知らないよな？」

「付き合ってるとかそういう話はしてないけど」

「いや、それは前にも聞いたけど、俺自身のことだよ」

小穂はふっと笑う。「何で？ 話したことあるんでしょ」

「でも、社長から見たら、俺なんかペーペーだからな。憶えてるかどうか」

「課長がペーペーのわけじゃない」

「例えばだよ……いや、例えばなんだけど」松山はワイングラスを回し、もったいをつけるように前置きを繰り返してから続けた。「俺が小穂と一緒に家にお邪魔し

て、『娘さんをください』みたいなことを言ったとして」

「えっ？」

「いや、だから、例えばの話」

あまりに念入りに防御線を引くので、小穂はどういう意図で言っているのか訊きそびれてしまう。

「そういうことになったとして、社長からしたら、『誰だ、お前は？』みたいな……『うちの社員だと？ 逆玉狙ってんのか？』みたいな……そんなこと思われたりしないかなって」

小穂は吹き出す。「そんなこと思うわけじゃないじゃない。別に気難しいタイプなんかじゃないから」

むしろ、小穂には甘いからこそ、父は一生懸命一線を引こうとしているのだと、小穂自身は思っている。結婚にしても、小穂がそうしたいと言えば、反対するようないタイプではない。

「それに、仲好さんのことも知ってるわよ。この年代で課長なんて、ほかにいないんだから、有能だっと思ってるはず」

「そっか……まあ、そうだといけれど」

もしかしたらと小穂は思う。来週末に訪れる小穂の誕生日に、彼は何か考えてい

るのかもしれない。話の流れからしてもどうやらそうらしいと、確信めいたものを
感じ、気持ちごとくきめてきた。

「今度社長に会ったとき、仲好さんのこと知ってるか訊いてみようか？」小穂は言
いながら、父とは明日の取締役会で会うんだっと思いい出し、すぐに首を振った。

「でも駄目だ……明日会うけど、たぶん取締役会でギスギスするから」

「何で？」松山が訊く。「取締役会なんて、しゃんしゃんじゃないの？」

「まあ、普通はそうなんだけど、今回提案される常務の計画に私、反対してるんだ
よね」

月に一度開かれる取締役会は、経営上の問題をざっくりばらんに議論する経営戦略
会議とは違い、議決して経営体制や大きな事業計画の可否を正式決定する場であ
る。

昨日、父から直々に電話があった。「ウルソン」の買収案件には賛成するよう
と。

取締役会の議題に上げられる時点でそれは、社長である父の承認を得ていること
を意味する。普通はそれにわざわざ反対する者はいない。議決は会社を動かす上で
の形式的な手続きにすぎない。

そんな中、一人でも反対者が出てしまうと、その案件に味噌が付いた形になって

しまう。そして、小穂は「フットパス」の買収案件でも反対した。前科がある。だから父も釘を刺してきたのだ。

しかし、小穂も自分を曲げてまで大人しくしているつもりはない。

「へえ、小穂、あの常務と喧嘩してんだ？」松山は感心したような声を出した。

「あいつ何か偉そうだよな。見るからに自信家っていうかさ。元エリート商社マンか何か知らないけど」

「商社パーソンね」

「商社パーソン」松山は調子が外れたようにおうむ返しをしてから続ける。「社長が引き抜いてきた人間だからでかい顔してんのか分かんないけど、浮きまくりっていうか、いまだにうちの会社の人間って感じがしないんだよな」

「引き抜いてきたっていうか、ヘッドハンターから売りこみがあつたらしいんだけどね」

「へえ、ヘッドハンターって実在するんだ」松山はおかしそうに言う。「しかもうちなんかそんなのに縁があるなんて、冗談みたいな話だな」

「本当、そのヘッドハンターがどういう人か知らないけど、アメリカじゃあるまいし、胡散くさいよね」小穂も同調する。「人を会社から会社に動かしてお金取るんですよ。そんなの虚業も同然じゃない。坂下さんが引退して後釜を何とかしなきゃ

つていう事情をどっかで嗅ぎつけてきて、口八丁くちはちやうで話を振ねじこんだんじゃないかな。それで社長も、経歴とか見て、これはすごいってなつて……でも、そんなの方々に話を持つてつてるだけで、うちの風土とか知らないに決まつてるんだから、まともに相手にしちゃ駄目なのよ」

「とにかくまあ、あの常務は、小穂がやつつけてやればいいんだよ。たぶんあれ、ただの小娘だと思つてなめてるぞ。小穂が社長になったとき、あのでかい面つらがどうなるか見ものだよ」

「まあ、三十路みそじ目前の人間を小娘だなんて見てくれるんなら、逆に嬉しいけどね」
小穂は無責任にけしかけける松山の言葉をそうかわしながら、明日の場を想像して、小さく武者震むしゃぞいした。

「では、この議案に対して、最後に何か意見があれば」

大槻が「ウルソン」の買収案件について、経営戦略会議での説明をおさらいするように述べたあと、父が話を引き取つて、取締役会つとに集つた出席者たちを見渡した。

「鹿子本部長、何か意見は？」

父が小穂に水を向ける。下手な口を利かせまいとするような威圧めいたものをそ

の物腰から感じ取ったが、小穂はあえて気づかないふりをした。

「私の考えは先の経営戦略会議で申し上げた通りです」小穂は言った。「つまり、この案件には「フォン」の経営体力を奪うリスクがあり、手を出すべきではないと思います」

父の表情が明らかに曇った。そこに取り返しのつかないものを見るような失望の色が混じり始め、小穂は戸惑う。

「では……決を採りたいと思う」父は気を取り直したように言った。「反対の者は挙手を」

わずかに躊躇したが、小穂は手を挙げた。

大槻の冷たい視線が突き刺さる。

「賛成多数により、本件を承認する」

父は淡々とそう言った。

閉会后、小穂は父に社長室へと呼ばれた。

何か苦言めいた一言があるようだと思悟して付いていき、社長室で二人きりとなったが、思った以上に空気は重かった。応接ソファに向かい合って座っても、父は腕組みしたまま、しばらく言葉を発さなかった。

「反対するなと言ったはずだ」

ようやくそんな言葉が父の口から放たれた。

「そんな無責任なことはできません」

「偉そうに……」父が吐き捨てるように呟く。「こういう買収案件は、誰が見ても優良でリスクがなくて安いものなんて転がってないんだ。俺だって、手を出すべきかどうかぎりぎりまで悩んで判断してる。それをお前は軽く考えて、何となく反対みたいな……」

「別に何となくじゃありません。私なりに考えてのことです」

「お前はこの会社をどうしたいと思ってるんだ？」

「どうって……」漠然とした問いかけに、小穂は口ごもる。

「将来的に〔フォーン〕が〔サザンクロス〕を超えるためにはどうするべきか、お前は真面目に考えたことはあるか？」

「超えるっていうのは、事業規模でですか？」

「もちろんそうだ」

父は大真面目な顔である。

「そんなの無理ですよ」小穂ははっきりと言った。「うちと〔サザンクロス〕じゃ、二十倍以上の差があります。たとえうちが年二〇パーセントの増収を続けてい

ったとしても……ええと」言いながら、スマートフォンを出し、計算機アプリで計算する。「十七年ばかりですし、そもそもそんなコンスタントに増収を続けられるわけがないです。仮に続いたとしても、その頃には「サザンクロス」はもっと大きくなっています」

「今のうちから、机上きじょうの計算で無理だからと言ってあきらめるのか？」

小穂としては至極しごく現実的でもともなことを言っているつもりなのだが、それは父が求めている答えではないようだった。

「そんなこと言ったって、無理なものは無理ですもん。「サザンクロス」は「HPH」グループに入ってから、その経営資源を最大限に活用しています。うちはこの二十年で売上を十倍に伸ばしましたけど、「サザンクロス」は「HPH」に入ってから十年そこそこで、同じく十倍近く伸ばしています」

「何もしなければ、差は広がるばかりだってことだ」

「競り合いたいなら、どこか大手の傘下に入るしかないと思います。そうしますか？」答えを承知しながら、小穂は訊く。

「そんなことは考えてない」父は片頬をゆがめて言った。「だからって、何もしないでいるのが正しいと思っっているのかってことだ」

「規模を競ったって、勝てっこありません。うちはブランド力を高めて収益力を強

化する道を進むべきだと思います」

「それは今までだって当然のようにやってきたことだ。それしかやらないというのは、何もしないのと一緒だ」

小穂は肩をすくめる。父の言う通りだとは思わなかったが、答えが出てしまっているのに議論を続けるのは徒勞とらうでしかないと思った。

「決議が通った以上、足を引く張るつもりはありません」

それで文句はないだろうとの思いで口にしたのだが、父は「そういう問題じゃない」と厳しい表情を崩さなかった。

全会一致に至らなかつたのが、そんなに気に入らなかつたのか……独裁国家じゃあるまいしと、小穂は困惑気味に思う。これまでは議決に反対しても、何も言つてこなかつたのに何だとも思う。

「常務が怒ってるんですか？」

父らしくない……そう思つて言つてみると、父はわずかに眉まゆを動かした。

ただ、返事はなかつた。

「まだ取締役は荷が重すぎたな」

小穂から視線を外し、独り言のようにそんなことを言つた。

「え？」

「そもそも、ほかで修業させずに、いきなりうちに入れたのがよくなかった」

今さらそんなことを言われてもと、小穂は苦々しい気持ちになる。アパレルの商品企画がやりたくて就職活動も準備していたのに、「ほかに行っても、やりたい仕事をさせてくれる保証はない」「販売の立ち仕事で何年もこき使われるのがオチだ」「うちだったら、商品企画でも何でもすぐやらせてやれる」などと、甘い言葉で誘いをかけてきたのは父なのだ。

「小穂……お前のためを思って言う」父は小穂に視線を戻したあと、そんな前置きを口にしてから続けた。「一度、外の世界を見てきなさい」

「え？」

何が言いたいのかわよく分からなかった。まさか、「フォン」を出ていけという意味ではあるまいなと思った。

「このまま続けても、お前は伸びない。何年か、よそで揉まれてきたほうがいい」その「まさか」らしいと気づいて、小穂は愕然とする。

「本気で言ってるんですか!？」

「もちろんだ」言葉通り、父は大真面目な顔のままだった。「今なら、まだ間に合う」

「間に合うって、私、もう三十なんですけど」小穂は感情的になって言い返す。

「今からどこに行けって言わうんですか？」

「そんなものは自分で探すんだ」父は素っ気なく言い捨てた。「言っただけだぞ。取締役になったからには、潔く腹を切る覚悟を持ってなきや駄目だ」と

小穂は呆れ返って二の句が継げない。確かに、そんなような話を聞かされたことはあったが、こんなふうに突きつけられるとは誰も思わない。

自分がそれだけ、父娘の關係に甘えてしまっていたということなのだろうか。

しかし、小穂からすれば、父の氣まぐれで自分の人生がいたずらに引っかき回されていくようにしか思えない。

「私より常務を取るってことですか？」小穂はぐっと声を落として訊いた。

「会社を第一に考えての判断だということだ」

「私だって一生懸命、会社のために働いてきたつもりです！」

不意に感情が激して、涙がこぼれそうになる。

父の会社だからということだけではなく、小穂は「フォン」とそこで取り組んできた仕事が好きだった。ウェアの商品開発では、デザイナーと朝から晩まで侃々諤々かんかんの議論を尽くし、何度も何度も試作品を作り直しては、ああでもないこうでもない品質向上のための努力を重ねた。繊維メーカーには生地きじの織りの一本一本にも注文を付けて作ってもらったし、視察するたびに製造のクオリティーを上げてい

たマレーシアの工場には、自分の魂を置いてような気持ちがあった。ウイメンズウェアは売上が大きく伸び、ファッション雑誌にも取り上げられるようになった。

苦手のアウトドアイベントにも、虫よけスプレーをまき散らしはしたが、ちゃんと顔は出していたし、フライのキャスティング練習のようなパフォーマンスもがんばった。それだって、会社のためにしてきた努力の一つだ。

しかし、父の言葉は、それらの努力や小穂の「フオーン」に対する思いをまったく評価していないと言っているも同然のものであった。

一番見てくれていたはずの父に、何も認めてもらえていなかった。

悔しくて仕方なく、とうとう頬に涙が伝うのを止められなくなった。

「泣くな」父は少しづらそうに言った。「約束しろ」

そうだ……父とは敬語で接すること以外に、仕事上で泣かないことも約束させられていたのだった。

けれど……。

会社から追い出そうというのにそれを言うのは、ずるいじゃないかと思う。

「何だよ……どうした？」

この日、父から突然の引導いんどうを渡された小穂は、仕事など何も手につかず、早々と会社を出た。松山を吉祥寺に呼び出し、夕方になると店を開けたばかりの居酒屋の個室に入って、彼が駆けつけるのを待った。

七時を過ぎて松山が店に姿を見せた頃には、ビールやハイボールを何杯かお代わりしていたが、酔っているのかどうかは自分でもよく分からなかった。会社を出たときから、頭の中は熱を持ち、ふわふわとしている感覚が続いていた。

松山の顔を見た瞬間、涙腺なみせんが緩んだ。涙とともに悔しさをこぼし、慰めなぐさられたい気持ちがあった。

しかし、彼を待っている間は、ふつふつとした怒りを溜め、強い人間としてそれを吐き出そうという思いが勝っていた。こんなことで簡単に負けたくない。父を見返してやりたい……そんな気持ちで自分を支えようとしていた。

だから小穂は、松山が向かいの席に腰を下ろして、どうしたのだと問いかけてきても、しばらく口をつぐんで、弱い感情があふれ出ないように待った。その間、彼は仕方なさそうに、店員にビールを頼み、テーブルに並んでいた料理に箸をつけ、運ばれてきたビールを口にした。

「どうした？ 黙ってちゃ分かんないよ」

小穂の目が潤うるんでいるのを見て、松山の口調も探り探りだ。

「ねえ……一緒に会社作ろ」

弱い感情がだいぶ鎮まったところで、小穂はそんな言葉を彼にぶつけた。

「は？」松山はきよとんとした目を小穂に向ける。

「フォーン」に負けない会社を一から作ろうよ。ウェアとシューズとちよつとしたアクセサリーだけでいい。女性向けに特化したブランドでもいいかもしれない。とにかく、その分野だけでも「フォーン」に勝てる会社を作って、社長をあつと言わせるの」

「ちよつと待て。いったい、何言ってるんだよ？」彼は戸惑いを顔全面に出して訊いた。

「会社を出て行って言われたのよ」

「は？ 誰に？」

「社長によ」

松山は目を見開いて絶句する。表情が固まり、見る見る顔から血の気が引いていくのが分かった。

「何で？」彼はかすれた声で訊く。

「取締役会で常務の提案に一人反対したのが気に入らなかつたみたい」

「それで出て行っていいのか？ 嘘だろ？」

「たぶん、常務に突き上げられたのよ」小穂は口を尖らせて訴える。「でも、それで向こうの肩を持って私を追い出すってひどくない？ 私も最初は耳を疑ったわよ」

正直、小穂は今日まで、自分が父の跡を継ぐことになるのだと疑っていなかった。父もそう考えているものと思っていた。

だからこそ、シヨックは強かった。裏切られたという気持ちだ。

「いやいや、さすがに社長も本気じゃないだろ」松山は信じられない思いが強かったのか、決めつけ気味に勘繰るかんぐようなことを言った。「親子喧嘩の末に口が滑ったみたいなもんで」

残念ながら、小穂は首を振らざるをえなかった。

「あれは本気よ」

父はあくまで冷静だった。若干の躊躇じやっかんの色をその目に浮かべながら、言い渡す言葉ははっきりとしていた。それだけ悩んで決断した考えだったということだ。

実の父だからこそ、本気かどうかくらいは分かる。

「嘘だろ……」

松山はさらに顔色を青白くさせて呟いた。

「こうなったら、しょうがないわよ」小穂は言う。「私だって収まりがつかない。

自分で会社作って、「フオーン」に対抗して、私を追い出して失敗だったって後悔させてやりたいの。だから、伸好さんも力を貸して」

「な、何言ってるんだよ……?」

ぎよっとするほど拒否反応のこもった口調で返され、小穂は思わず息を呑んだ。

「会社作るって、そんなこと簡単に言うなよ。資金はどうすんだよ? 社長から株とか譲ってもらってるのか?」

「そんなのではないけど、ちよっとくらいなら自分の貯金があるし、あちこち頼めば、創業資金くらい何とかなるわよ」

「自分の貯金って、一千万とか二千万とか、それくらいのアレだろ……」

小穂がその通りとばかりにうなずくと、松山は声には出さず、「馬鹿」と口だけを動かした。

「そんなんで何ができるんだよ」彼は言って、頭をかきむしった。「本当もう、小穂はお嬢さんなんだから……」

「お嬢さんはやめて」

「やめてじゃねえよ。そんな、会社なんて作ったって、簡単にうまくいくわけないだろ。世の中、吹けば飛ぶような会社が毎日どれだけできて、どれだけつぶれてると思ってんだよ。「フオーン」の規模まで大きくなるなんて、奇跡みたいなもんな

んだぞ」

「難しいことくらい分かってるわよ。でも、ノウハウはあるんだから、がんばればできるわよ。それとも、何もしないで、ただ泣き寝入りしろとでも言うの？」

「いや、最悪やりたいなら勝手にやればいいと思うけど、俺まで巻きこむなよ」

「巻きこむなって……」小穂は耳を疑いたくなった。「こういうときにこそ、助けられるべきじゃないの？」

「無茶言ってくれるなよ。そんな簡単に自分の人生、なげうてるわけないだろ」

今すぐにでもこの場から逃げ出したそうに視線を泳がせ、腰が引けた言葉ばかりを並べてくる松山を見ているうち、小穂は悔しさで煮え立っていた心が急速に冷やされていくのを感じた。

「伸好さん……私を見捨てるの？」

「見捨てるとか、そういうことじゃなくてさ……」

「私たちって、その程度の関係？」

小穂は冷えた心から尖った問いかけを取り出して、松山に投げた。

松山はちらりと小穂を見て、すぐに視線を逸そらした。もう一度それを繰り返してから、喉のどを鳴らすように小さくうなり声を立てた。

「べ、別に俺、結婚しようとかそういうことは言っていないだろ」

彼は震えた声で早口にそう言った。

「言っていないよな？」

言っていないからセーフだとしても言いたいのか……小穂はそんな確認の問いかけに答える忍耐力は持っていないかった。

「俺は上の事情なんて全然知らないから、社長がどれだけ常務を買ってるかなんて分かんないんだよ。小穂の立場なら、見て分かっただろ。何でそんなのと真正面から喧嘩しちゃうんだよ。向こうは百戦錬磨ひやくせんれんまなんだから、小穂なんか、社長が味方してくれなきゃ相手になるわけないんだよ。何でもそうだけど、小穂は社長の娘だからってことで下駄履げたかせてもらってる身なんだからさ。それを分かっていると。」

この前のキャスティング練習だつてそうだよ。フルライン飛ばしたとか、得意げになってたけど、あれはロッドの開発スタッフが小穂用にフライラインを何メートルか短く切ってたんだよ。内緒にしてくれて言われたけど、小穂はそんなふうにも、周りにお膳立ぜんだてしてもらって、何とかやってこられてるんだよ。自分の力で何し合っただけがいいよ。社長と常務に土下座してでも謝って許してもらえよ」

聞いているだけで、どんどん力が抜けていく。

「ありがとう……心配してくれて」

小穂はぼつりと言って席を立った。

その週、小穂は会社に出なかった。商品開発本部の部下たちには何の連絡も入れていなかったが、彼らから小穂の不在を訝いぶかるような電話がかかってくることもなかった。進行中のプロジェクトについて、相談や決裁を求めるような連絡もない。父が差配して、すでに小穂がいなくても仕事が進む形になってしまったのかもしれない。

まだ退職の手続きは何も取っていないが、取締役まで務めていたのに、結局はいてもいなくても変わらないのだという現実を突きつけられているのも同然だった。もはや、戻る場所はないに等しい。

「話を聞く限りは、辞めさせるに当たる理由とまで言えるものがあるとは思えないね」

雑誌の取材を機に、仲よくなった女性編集者がいる。大手出版社のファッション誌で、それ以来、「フォーン」のウエアもよく取り上げてもらうようになった。話してみると、慶應義塾大学の同期だと分かり、何度かご飯に行く仲となった。

彼女は法学部出身だったので、同級生か知り合いに親切的な弁護士はいないか訊い

てみた。「フオーン」にも顧問弁護士はいて、社外取締役も兼ねているので小穂は見知っているのだが、おそらくこういう問題では父側に付くだろうと思い、外部に相談したかった。

彼女から紹介されたのは、同じ慶應出身の一学年先輩の男だった。彼の法律事務所は大小の企業の顧問を務めていて、上場企業もあれば、同族会社もあるという。彼は小穂の話を聞くと、父の判断の理不尽さに一定の理解を示してくれた。

「けど、鹿子さん自身、不服があつて辞めたくはないってことなら、戦わなきゃならなくなるよ」

「戦うというと？」

「鹿子さんが自主的に退職しない限り、向こうは鹿子さんを解任しなきゃいけない。解任するには株主総会での議決を経なければならぬ。お父さんの持ち株が過半数ないとするなら、鹿子さんにも勝算がなくてはならないけど、その場合、鹿子さんはほかの株主に自分の正当性を訴えなきゃならない。場合によっては、お父さんを含めた現経営陣がいかにてらめか、背任の証拠でもスキャンダルでも何でも集めて、それを暴露することによってどちらが正しいか、ほかの株主に問うというような戦法も考えなきゃいけない」

「泥沼じゃないですか」

「泥沼だよ」弁護士はうなずいた。「そこまでして戦う覚悟があるかどうかだ」

あるわけがない。小穂が持ちえている戦闘意欲など、しよせん、松山の逃げ腰ぶりを見ただけですと醒めてしまふ程度のものだ。

「あるいは、取締役会でお父さんから代表権を取り上げる動議を起こして、自分が代表取締役になってしまふか」

「クーデターじゃないですか」

「クーデターだよ」

「味方もいないし、そんなことできません」

だよねと言いたげに、弁護士は肩をすくめる。

「波風を起こしたくないのであれば、多少理不尽だとは思っても、ここは潔く身を引いたほうが、先々のためにはいいかもしれない」

将来、復活できる芽も残るということか……しかし、こんな目に遭わされて、この先、「フォーン」に戻りたい気になるだろうかとも思う。

「まあ、それよりは、もう一度、お父さんと話し合って自分の非を詫びたほうが、解決につながるんじゃないかと思うけどね」

弁護士も結局は、松山と同じアドバイスで話を終えた。

6

金曜日の夜、家に帰って一息ついた隆造の携帯に、小穂から連絡があつた。

〈時間があるときに少し話をさせてください。その……いろいろ謝りたいこともありますので〉

彼女は神妙な口調でそう申し出てきた。

まだあきらめがつかないのか。まあ無理もないが……そんなことを思う。

「そう言えば、明日はお前の誕生日だったな」隆造は手帳を繰りながら話す。「何か予定はあるのか？」

〈いえ……ありません〉

少しふくれているように聞こえたのは気のせいか。

「明日は丸の内では会合があるし、そのまま六時の便で北海道に飛ぶことになってるから……そうだな、四時に丸ノ内ホテルでいいか？」

〈けっこうです〉小穂が答える。

「ケーキを食べるくらい時間はあるだろう」隆造はそう言ってから付け加えた。

「ちゃんと辞職願を持ってきなさい」

すつと息を呑むような気配が耳に伝わってきた。

「じゃあ明日な」

それに気づかないふりをして、隆造は電話を切った。

土曜日、キャンプ協会の会合を終えたあと、隆造は東京駅の前にある丸ノ内ホテルに入った。八階に上がり、カフェラウンジを覗くと、小穂はすでに、テラスからの明かりが注ぐウインドウガラス近くの席に着いて待っていた。

「何かおいしいケーキはあるかな？」

紅茶に加え、ケーキを小穂の分とともに、ホールスタッフに頼んだ。

「小穂の誕生日を祝うなんていつぶりだ？ 小学生のとき以来かな？」

隆造はそう言って軽く笑ってみせたが、小穂の表情は硬かった。この分だと、たとえケーキが運ばれてきても、手をつけそうにないなと思った。

「あのときは確か、お前をキャンプに連れて行って、パンケーキを作ってやったんだっただな。お前は、こんなのケーキじゃないって言って、あんまり食べてくれなかったけどな」

「あれは車に酔っちゃって、何も食べられなかったんです」小穂が静かに言う。

「こんなのケーキじゃないって言ったのは、普通のバースデーケーキを楽しみに待

ってたら、ロールケーキを買ってきたときです」

「そっか……そうだったな」隆造は小さく笑う。「予約するのを忘れてて、売れ残りのあれを買ってたら、お前に泣かれたんだった」

紅茶とケーキが運ばれてきたが、やはり、小穂はフォークを取ろうとはしなかった。

「誕生日、おめでとう」隆造は構わず言う。「ある意味、再出発にふさわ相応しい日だ。辞職願は持ってきたか？」

「その前に少し話を聞いてください」

小穂はそう言うてから、一呼吸置き、意を決したように頭を下げた。

「このたびは経営陣の意思統一が必要な場で、和を乱すような軽率な言動を取ってしまい、申し訳ありませんでした」

意外に頑固で、気に入らないことは誰に促されてもやろうとしない子が、おそらくは自分を曲げて頭を下げている。それ自体は同情を誘うものの、隆造が求めている行為とは違っていた。

「それはもういい」

隆造は言ったが、小穂は頭を上げなかった。

「取締役を解かれても構いません。平社員からでもいいので、一から（フォーン）」

でやり直させてください」

「みっともないことを言うな！」

隆造が一喝すると、小穂はびくりと肩を動かさず、顔を上げた。

「ただ自分の食い扶持ぶちを稼かせがんだめだけに、言うような話だ。俺は最初から、会社に貢献する人間になってほしいと思って、お前を入れてるんだ」

「それはだから、現場から貢献したいということ……」小穂は肩をすほめ、消え入りそうな声で言う。

「お前は、会社を出ていきなさいという俺の話に納得して、それを言ってるのか？」

納得していなければ、今の謝罪には結びついてこない。しかし、小穂は答えなかった。

「そんな、自分の気持ちに嘘をついてまで会社にしがみつこうとしてる人間に、いったい何を期待しろと言うんだ？ 稼かせぎ口を失いたくない以上の志を、どこに見出すと言うんだ？」

小穂は唇を噛み、悄然しやうぜんと顔を伏せた。

「追い出されても、どうすればいいか分からなくて……」

そう弱音を吐いた。正直な気持ちらしかった。

「よく聞きなさい」

隆造は声を落ち着けて言った。

「俺も実際のところは、この判断が正しいかどうかは分からない。買収の案件にしてもだ。もともと経営の問題で、一〇〇パーセント正しいと思える選択肢なんてないんだ。どれも一長一短ある。それを社長の座にいる者は、次から次に決断していかなくちやいけない。」

小穂もこれまででは、よくやったと思える仕事もいくつもあった。だから、取締役にも抜擢してやれた。けれど、これから先は、今のままじゃ伸びないと思った。五年後、十年後に、俺の跡を継がせるイメージがなかなか湧かない」

隆造は小穂の神妙な顔を見つめ、紅茶に口をつけてから続ける。

「俺も人間だから、いろんな気持ちがあるんだよ。人生一度きりなんだし、今すぐにも社長業なんか放り出して楽になって、母さんと二人で全国あちこち気ままにキャンプして回るような生活を送ったほうが楽しいんじゃないかと、けっこう本気で思うときもある。」

でも、その一方で、「フォーン」が今よりもっと成長できる可能性があると思分かったら、そのロマンを一生懸命追い求めたくなる。それに人生を懸けたいと思ってしまう。

これは経営者の性だ。ほどほどなんて選択はできない。だから、俺が社長の座を誰かに譲るときには、「フオーン」は今よりずっと大きくなってるはずだ。もしかしたら、売上一千億に手が届く会社になってるかもしれない。だから、跡を継ぐ者は、そういう会社を率いる力がなきゃいけないんだ。そして、大槻みたいなのがつつした連中をちゃんと従えなきゃいけない。

小穂にその力があるのか……考えたが、俺は難しいと思った。いろいろお前なりががんばってはいるだろうが、このまま同じように働いていても、大した力はない。今はまだ若いし、周りも期待半分で大目に見ているだろうが、そのうち、創業家の娘だから、ある程度の役に就かせておくのも仕方がないと、情けをかけて見られるようになる。お前はたぶん、それに気づかない。そんな無様な真似をさせてまで、うちで働かせるつもりはない。だったら今、手もとに大事に置いておくよりも、外に出して化けることに期待したほうがいいと思っただけだ。

小穂の顔には、まだ戸惑いの色が残っていたが、言葉のいくらかは胸に刺さったようで、隆造にまっすぐ目を向けるようになっていた。

「だから、俺の判断が正しいかどうか分かるのは今じゃない。外で揉まれて、何年か後、どんな人間になってお前が帰ってくるかだ。外でなら、いくらでも地べたに這いつくばればいい。うちの連中は誰も見ていない。帰ってきたとき、小穂は変わ

「ったと思わせられれば、お前の勝ちだ」

小穂はしばらく、隆造の言葉を噛み締めるようにして黙っていた。ここまで言つて伝わらないのであれば、本当の意味で見限らなければならぬ……そんな思いで、隆造はその沈黙に付き合つた。

「分かりました」

やがて小穂はそう言い、バッグからそつと辞職願の封筒を取り出して、隆造の前に置いた。

「私も、頭を下げてまで会社にしがみつこうとするのは、みっともないとは思つていました。本当は悔しくて、社長を見返したくて、「フォン」と戦える会社を起こしてやろうなんて気にもなりました。でも現実問題、そんな力はありません。社長の庇護ひごがなければ誰も相手にしてくれないし、何もできない人間なんだつて思い知つて……だから、どうすればいいか分からなくなつちやつたんです」

「何もできないなんてことはない」隆造は言う。「お前はすぐ自分で限界を作つちまう。もっといろんな人間に触れて、その限界を広げなきゃいけない」

彼女なりに納得してくれたようだが、やはり、途方に暮れたような憂うれいは表情に残っている。就職活動も満足にさせなかつただけに、無理やり外に出されても戸惑う気持ちのほうが強いのだろう。彼女を受け入れてくれる会社を世話してやるべき

かと考える。しかし、それもまた甘さになるのではないか……。

そんなことを考えていると、不意にウィンドウガラスがコツコツと鳴った。外のテラス席にいる男が、ガラスを小さくたたきながら、隆造に微笑みかけている。

「ん……？」

見憶えがあった。そう、「フォルテフロース」の並木剛だ……隆造は記憶を手繰り寄せて名前を思い出した。

元ビジネス誌編集長のヘッドハンターだ。あのときは結局、戸ヶ里に紹介してもらった大槻が気に入ってしまったが、その前は並木に人選を任せようと思っていた時期もあったのだった。

並木はそのときの不義理を何とも思っていないようで、思いがけず旧友と会ったような、嬉しそうな笑みを隆造に向けていた。そして背を向けたかと思うと、テラスの出入口から回りこみ、隆造たちの席へと歩いてきた。

「いやあ、鹿子社長、大変ご無沙汰ぶさたしてます」

彼は明るさと重みがほどよく混ざった口調で挨拶を口にし、目を細めて人懐こそうな笑みを再び作った。

7

「『フォルテフローラ』の並木です」

テラス席から回りこんできた五十絡がらみの男は、小穂たちの席までやってきて、その名乗った。

どれほどぶりの再会かは分からないが、以前もそれほど頻ひん繁ぼんには会っていないかったのだらう。だからこそ彼は改めて名乗ったようだった。

しかし父は、彼のことをしつかり憶えていたらしく、ごく自然な口調で、「どうもその節は」と返した。「こんなところでまたお会いするとは」

「我々はこういうところが仕事場ですから」並木は言った。「鹿子社長とも、確かここでお話をしたことがあったと思いますよ」

「ああ、そうだったね」

「いやあ、あのときは戸ケ里氏にすっかりやられました」並木はそう言って、悔しそうに腕を組んだ。「どうですか、彼が紹介した人は？」

「うん、常務として存分に腕を振るってくれている」

「そりゃよかった」

大槻のことだ。そうか、この並木という男は、大槻を「フォーン」に紹介した戸ケ里という男と同じ、ヘッドハンターなのだなど、小穂は理解した。

人と会う約束でもあるのか、土曜日の夕方ではあるが、並木はダークグレイのスーツに小紋柄のネクタイを締め、隙のない格好をしている。

彼はちらりと小穂を一瞥したところで、訝しげに眉を小さく動かした。小穂は先ほどまでの父との話を引きずって、彼に対してはどんな愛想も向けられていなかった。

「娘だ」父が紹介する。「誕生日なので、ちょっとお茶でもと思つてね」

「ああ、あなたが……確か小穂さんでしたかね。そうすると、ちょうどキリのいい歳になられたんじゃないですか……それはそれは、おめでとうございます」

小穂の名前も歳も知っていることには軽く驚いたが、誕生日を祝われても心から喜べる状況ではなく、小穂は小さく会釈を返したただけだった。

「では社長、また何か人のことでご相談がありましたら、遠慮なく声をかけてください。今度はぜひともお力になればと思います」

並木は小穂の愛想のなさに居心地が悪くなったのか、そんな言葉でやり取りを終わらせ、小穂たちのもとから離れようとした。

「いや、並木さん」

そんな彼を父が呼び止めた。

「はい……?」

父は一瞬、考えるような間を置いたが、すぐに独りうなずいてみせた。

「ここで会ったのも何かの縁だ」父は言う。「実は、誕生日というのは表向きで、ささやかな送別の席でもあったんだ。この子はうちの会社を辞めることになった」

「えっ?」

並木もさすがに、そんな事情とは思っていなかったようだった。

「本当だ。別に何があったわけじゃないが、そういうことになってね。辞職願も預かった。ただ、辞めてどうするかまでは何も決まっていなくて、この子も困ってる。だからあなた、ちょっと面倒を見てやってくれないかな」

「はあ……」

並木は見るからに戸惑っていたが、父は彼に頼んですっかり安心したようだった。

「頼んだよ」

父は言い、腕時計に目をやって「こんな時間だ」と呟くと、伝票を取って立ち上がった。

「じゃあ、小穂、がんばりなさい」

小穂にそんな声をかけ、カフェラウンジを出ていく。

「あ、社長……」

並木の困惑した声は父に届かず、その背中であっさりと消えた。

「参ったな……」

並木は頭をかきながら小穂を見やり、父が座っていた椅子にどかりと腰を下ろした。

「あなたのお父さんはどうも、その場の思いつきで大事なことを決めたりする癖があるんだよな」

軽く舌打ちを交ぜながら顔をしかめ、そんなことをぶつぶつと言う。

「そうなんです」

小穂もそれは認めざるをえなかった。普段はそれほど厳しいわけでもないのに、突然、小穂を鍛えようとするスイッチが入る。昔、釣った魚を小穂一人で取りこませようとしたときもそうだった。別のときには、キャンプ場近くの森の中で、一人で帰ってこいと、小穂を置き去りにしたことすらあった。

今回、小穂を外に出そうとしたのも、おそらくはそういう思いつきの範疇なのだ。

「私に任せたいなんて言っときながら、ほかの会社フアームからいい人がいるなんて話を聞くと、ころっと気が変わる」並木は大槻の件を思い出してか、苦虫にがむしを噛みつぶしたような顔をしてみせた。「そういうのも憎めないが、そのうち痛い目を見たりしないかと心配になるよ」

彼はやれやれというように首を振り、大きく息をついた。

「しかし……面倒を見てやってくれと言われてもな」並木は思案顔になって、小穂を見る。「確かあなた、取締役になってたんじゃなかったか……？」

「そうです」

「そうすると、それなりの年俸はもらってたわけだ」並木は独り言のように言うから、小穂を見る。「千五百万くらい？」

「え……ええ、はい」

どんぴしゃだったので、小穂は思わずうなずいてしまったが、並木はそれが当たっても、したり顔すら見せなかった。

「難しいなあ……これは難しいぞ」

腕を組み、困り切った顔をしている。

「並木さんはヘッドハントの仕事をされてるんですか？」

並木はうなりながら、小穂の問いかけに小さくうなずいた。

「そうなんだが、こういうケースは初めてだね」

三十になったばかりの人間に千五百万の年俸を約束するような会社がめったなことくらいは小穂も分かっているし、外で今と同じくらいの待遇を期待する気持ちもない。ただ、見かけだけで市場価値を値踏みされるのも本意ではなかった。

どちらにしろ、ヘッドハンターの彼でも難しいと口にする以上、自分で探しても変わらないのではないかと気がした。

「大丈夫です。自分で何とか探しますから」

小穂はそう言ったが、並木はそれに首を振った。

「それは駄目だ。あなたのお父さんの気まぐれであれ、私はちゃんと頼まれた。そうであるからには、何もしないのは私の信用に関わる」

「はあ……」

「大丈夫。こういうのは、どこかに答えがある。考えれば出てくるもんだ」

プライドを刺激されたのか、並木は一転して強気なことを言った。手帳を開き、一心不乱に繰り返し始める。

「あの……「フォーン」ではもともとウイメンズウェアを担当していたんで、パレル関係の仕事なら、それなりに力を出せると思いますけど」

いくら得意の分野でも、これまでと同じような待遇を約束してくれる会社がある

とは思えないが、プライドを覗かせている彼の「答え」なるものに少し興味が湧いていた。条件に適った会社を本当に見つけ出すとすれば、それは大したものだと思う。

「なるほどね……」

彼は上の空のような相槌あいづちを打ちながら、手帳に目を落として考えこんでいたが、やがて上着から携帯を取り出した。どこかから着信があつたらしい。

「はい、並木です。あ、どうも、こんにちは……」

からりとした声で受け答えをしていた並木だったが、不意に口調が変わった。

「え……ちよ、ちよっと待ってください。いやいや、そうかもしれないませんが、冷静になりましょう……いや、そんなことはないと思いますよ」

やたらうろたえ、腰を浮かせてしまっている。

「水野さん、これからお時間ありますか？ そちらにおうかがいしますんで、もう一度一緒に考えましょうよ。大丈夫です。一緒に考えれば、きつといい答えが見つかります。今、東京駅の近くですから、三、四十分もあれば、そちらに着きます。お待ちください。すぐに向かいますので」

電話を切った並木は大きく息をつき、「参ったな、参ったな……」と呟いている。頼りがいがあるのかないのか、よく分からないな……小穂はそんな彼の様子を見

ながら思う。

「どうしたんですか？」そう訊いてみる。

「いや、週明けから依頼先に部長として入社が決まってる人が、やっぱりいろいろ考えたら不安になってきたから、白紙に戻したいって言ってきたんだ」

「えっ？ ドタキャンですか？」

確かにそれは大変だと思うものの、並木はすぐに立ち直ったようだった。

「いや、大丈夫だ。こういうケースはけっこうあるから」

小穂の職探しよりは簡単ならしい。先ほどの電話を聞く限りは、これから先方のもとに飛んでいって話し合い、不安を解消してやるということなのだろう。

「あ、花緒里さん？」並木はどこかに電話をかけると、猫撫ねこなで声で話し始めた。

「ちよっとこれから時間ないかな？ 実は丸ノ内ホテルで「クララ」さんの面談が入ってるんだけど、すぐ行かなきゃいけない用事が入っちゃって……え？ 今、千葉？ じゃあ駄目だな」

どうやら、これから人と会う約束があったようだ。それにもかかわらず、電話の相手のところにも向かわなければならなくなったことで困っているらしい。

「あ、左右田さうだくん？ ちよっと非常事態なんだけど、これから丸ノ内ホテルに来てくれないかな？ え？ 何？ そんなしょうもないアイドルのコンサートなんてい

つだって行けるだろ！ あ……もしもし？ ももしし？」

次の相手には途中で電話を切られてしまったらしく、並木は絶望したようになだれた。

「駄目だ……まずい」

そう言ったきり、そのまま動かなくなってしまった。

どうしたものか。

戸惑いながら、どうすることもできずに見守っていると、彼は不意に顔を上げた。小穂をじっと見つめながら、何事か考えている様子だ。

「いや、大丈夫だ」

自分に言い聞かせるようにそう言って、小穂を指差した。

「よく考えてみたが、さっき、お父さんは君の移籍先を探してくれと言ったわけじゃない。面倒を見てやってくれというのは、うちのファームで預かってくれという意味だ」

「えっ？」

「いや、絶対そうだ」並木は決めつけるように言った。「大丈夫。保証はないが、がんばり次第では今までくらの稼ぎは得られる。早速で申し訳ないが、初仕事として、これからここで面談があるから、君に立ち会ってもらいたいんだ」

「そんなの、それこそ思いつきじゃないですか！」父のことを言えた義理ではないと思つた。「その場しのぎで人を雇わないでください。ヘッドハンターなんて嫌ですよ。私は、ちゃんと物を作ったり売ったりする実業の仕事をやりたいんですから」

「人の仕事を虚業のように言つてくれるなよ」

「虚業みたいなもんじゃないですか。それっぽい人間を適当に会社から会社へと移して、はい、いくらみたいだな」

「君はずいぶんはつきりものを言う子だな」

並木はそう眉をひそめつつも、そんなことはどうでもいいとばかりに、「まあ、とにかく今日だけでも頼むよ」と、押し切るように言つた。

「今日だけでも……」

「いや、大丈夫だから」彼は強引にやり取りを終わらせ、カフェラウンジの入口に小さくあごを振つた。「ほら、クライアントが見えたぞ……」

「並木さん、今日はよろしくお願いします」

小穂が狐につままれたような気分から抜け出せないうちに現れた男は、やや緊張した面持ちで並木に頭を下げた。並木と同じくらいの年齢好で、丸顔が温厚そうに

見える。

カーテン・カーペットメーカー〔クララ〕の人事担当取締役を務めている島貫さん……彼が入口に姿を見せてから小穂たちの席に来るまでに、並木から耳打ちされた情報はそれだけだった。

「吉野さんのこと、うちの社長に報告しましたら、いたく気に入ったようでした、ぜひともお会いしたいと申ししておりました。今日は吉野さんにも、何とかその気になつてもらえたらと願つております。大事な面談になると思いますので、並木さんのほうからお力添え、よろしく願います」

「もちろんです……と申し上げたいところなんです、私、これからどうしても急ぎ処理しなければならぬ問題が発生しまして、そちらに駆けつけなくてはならなくなつてしまいました」

「えっ？」島貫は動揺したように声を上げた。

「いや、大丈夫です」並木は言う。「私の代わりに彼女を付き添わせます。鹿子と申します。まだ名刺もできていない、入ったばかりのコンサルタントですが、アウドアグズメーカーの「フォン」で若くして取締役を務めていた逸材です。島貫さん、キャリアのある女性の対応に今一つ自信がないということの前にちよつとおっしゃってましたので、そのあたりのフォロワーも彼女ならうってつけだと思ひ、

連れて参りました」

自信たっぷり物言いの小穂からすればもはや胡散くさくしか聞こえないが、こうなってしまうえば、小穂もその場に合わせて澄ましているしかない。

「そ、そうですか」島貫は戸惑いながらも、「よろしくお願いします」と小穂に声をかけてきた。

「では、私はもう行かなければなりませんので、よろしくお願ひします」

もう手当てはすべて済んだとばかりに並木は言い、足早に姿を消してしまった。

「す、座りましょうか……」

テーブルに置かれたケーキが場違いな空気を出していたので、ホールスタッフに下げてもらった。飲み物を頼み直し、島貫と肩を並べて座り直す。

「ええと、ちょっと不勉強であれなんです……」小穂はそう切り出した。「一つ二つお尋ねしてよろしいですか？」

「何でしょう？」

「これからのこれは、いったいどういった席なんでしょうか？」

「そこからですか？」

「いやあの……なにぶんバタバタしてまして」小穂は頬を引きつらせて言い訳した。

「吉野さんという方との二回目の面談です。我々、マーケティング担当の幹部を探してまして、並木さんにリストアップしていただいた方々の中で吉野さんに目を留めました」

「ああ、なるほど……ヘッドハントしようというわけですね？」

島貫が怪訝な顔をして「そうですね」と答えた。

「あ、当然ですよ。並木さん、ヘッドハンターですもんね」

取り繕いつくろひの気味に苦笑いを浮かべて言うのと、島貫はますます表情を強張こわばらせた。

「それで、その吉野さんという方は難敵なんてきなんですか？」

「難敵？」

「その、気難しいというか、扱いづらいというか……いえ、先ほど、女性の対応にどうこうという話がありましたし、実際その、島貫さん、緊張してらっしゃるのかなというふうにお見受けしますし」

「確かに緊張はしています」島貫はそう言って、水を口に含んだ。「ですが、吉野さんは気難しいとか、そういう方ではありません」

「島貫さんは、言ってみれば雇う側ですよ。こういうのって、雇う側はどっしり構えて質問とかしながら、相手の能力や人となりを見極めたりするイメージですけど、そういうわけでもないんですか？」

「ヘッドハンターの鹿子さんに説明するのは釈迦しゃかに説法しやうぽうのような気もしますが」島貫は言う。「ヘッドハンティングは普通の中途採用なんかとは違います。向こうからうちに入りたいと名乗りを上げてくれている人ばかりを相手にするわけじゃない。よそで活躍している方を引き抜くような話が多いんです。吉野さんにしても、別にうちに移らなくても困らない。けれど、うちとしてはぜひ来てもらいたい。そういう人を何とか口説くどかなければならないわけですから、緊張するんです」

「でも、キャリアを積んだ女性にこういう引き抜き話を向けるとき、いったい何がフックになるのが今一つ、私にはよく分からないんです。うちは若手はともかく、幹部となると女性の活躍はまだ少ないんです。男なら年収であったりポストであったりと、こだわるポイントは私にも想像できます。でも吉野さんは、前回会った印象では、そういうことばかりが重要というわけではないようでした」

「どうなんですかねえ。男も女もそんなに変わらないような気はしますけど」

小穂自身、まだ会っていない女性であるだけに、適当なことしか言えない。「長年連れ添っている妻でも、何を考えているのか分からないこととか、しょっちゅうですからね。まあ、妻なら相手のことを分かるうとするより、こつちのことを分かってもらったほうが早いと割り切れればいいですけど、こちらはそういうわけにも

いきません。だから、今日は並木さんにうまくフォローしてもらいながらと思つて
たんですが……」

恨めしそうな視線を送られたが、小穂としては苦笑いで応えるくらいしかできなかった。こちらもその場しのぎの策としてピンチヒッターにされた身である。必要以上の働きを期待されても困る。

「あ、いらっしやいました」

そう言つて立ち上がった島貫の視線に合わせてカフェラウンジの入口を見やると、ワンピース姿の小柄な中年女性の姿があつた。

「今日はよろしくお願ひします」

島貫の挨拶に頭を下げ返した彼女は、笑みで和らげた誰何の目を小穂に向けた。

「あ」小穂はお辞儀する。「すみません。並木が急用で立ち会えなくなつてしまひまして、私が代わりに……」

「あ、そうなんですか」

名刺も用意できておらずと、小穂は再度詫びながら、名前だけを告げた。

「いいんですよ」

そう言つて彼女は小穂に名刺を渡してくれた。吉野美代子。キッズウエアの有名ブランド「キャンディーボックス」のマーケティングディレクターと記されてい

る。

「わあ、「キャンディーボックス」さんなんですわね」小穂は思わず声を上げていた。「私、就活で受けたかったんですよ」

「そうなんですか？」美代子は戸惑い気味の微笑で応じた。「受けたかったって言うのは、受けられなかったってことですか？」

「ええ、いろいろと諸事情で」

実際には就活する前に「フォーン」に入ることが決まってしまったからだが、それまではアパレル志望で就活の準備を進めていて、中でも「キャンディーボックス」を第一志望にしていたのだった。

世界進出にも成功していて、アジアやヨーロッパ各地でも人気を得ている。確立されたブランドを持った優良企業だ。就活においては、小穂だけでなく周りの女子学生にも人気が高かった。

美代子は、四十代の半ばあたりだろうか。身のこなしもゆったりとしていて、仕事一筋の鋭さは外に出ていない。印象的には、普通のお母さんが少しおめかしして都心に出てきたといった感じである。

しかし、「キャンディーボックス」でそれなりの仕事を任されている女性であるとなると、見る目が違ってくる。そもそも、そんな人間を引き抜くことができるの

かとも思えてくる。

これは確かに、難しい話だ……小穂はそう気づいた。

「〔キャンディーボックス〕さんもちろん、就活生に人気の会社であることは存じ上げていますが、我が社もここ数年、特に女子学生の応募が増えてきておりまして、採用比率も男子に迫るほどになっています」

島貫が〔キャンディーボックス〕に対抗するようなことを言った。

「そうなんですか。島貫さん、女性を相手にするの苦手なのに、そうなるもまたこれから大変ですね」

小穂が言うと、島貫は顔を引きつらせた。

「いえ、苦手だなんてことは申し上げていませんよ。いろいろと男性とはまた違う考え方をされる方もいらっしゃるから、その、なかなか理解するのが難しいとか……」

「それは、苦手ってことじゃないんですか？」

二人のやり取りを聞いていた美代子がふっと笑う。

「それ、私の話ですか？」

「いえ、そうじゃないんです。あくまで一般論で」島貫が慌てるように言った。

ホールスタッフにコーヒートを注文してから、美代子が続ける。

「でも、この前の話で、私、けっこう曖昧な態度に終始してしまっただんで、理解が難しいって取られたかもしれません」

「いえ、決してそんなことはありません。こういう話に対して、すぐにいい反応がもらえるとはこちらも思っていないので」島貫は言う。「ただ、この前お会いしたあと、うちの社長である大谷おおたにに報告したところ、大谷も吉野さんに大変興味を惹ひかれたようでした、そんな方であれば直じかに会ってみたいし、自ら話をする事で我が社の魅力などをお伝えしたいと、そんなふうに申し出ておりました」

「それはありがたいお言葉ですし、身に余る光栄だと思います」美代子は控えめな笑みを浮かべてそう言った。「ただ、社長さんにお会いするしない以前に、まだ私自身の中で会社を移るこの可能性に向き合えていないと思うんです。どこか他人ひと事ことというか、現実味を持って島貫さんの話を捉えていない自覚があります……」

「そうですね」島貫が苦しげに相槌を打つ。「私としては吉野さんのお気持ちを尊重して動きたいと思っていますので、そのあたりは大谷の意向を汲んで無理にとは考えておりません」

「でも、こうやって島貫さんのお話を聞かれるということは、少なからず「クララ」さんにご興味があるということではないんですか？」小穂は口を挿はさんでみた。

「うーん、そう言われると、どう申し上げていいか困るんですが」美代子は苦笑す

る。「もちろん、まったく興味がなければ、お会いしていないわけですけど、かといって、前向きな興味があるのかと言われると、それもちょっと違うわけでした」
煮え切らない答えに、小穂は首をかしげる。

「そもそも、どうして「クララ」さんが吉野さんに声をかけようということになったんですか？」

「そ、そこからですか？」 島貫が呆れ気味に声を上げる。

「ごめんなさい。私、正直に言うと、ヘッドハンティングのシステムがよく分かってないんですよ」 小穂は開き直って言った。「どうして「キャンディーボックス」の吉野さんが「クララ」の島貫さんと会おうと思われたのか、そのへんの事情が分かってないと、島貫さんのアシストもできないじゃないですか。だいたい、普通に考えたら難しい話ですよ。だって、「キャンディーボックス」のマーケティングディレクターなんて花形じゃないですか。移籍話に耳を貸す理由なんてどこにあるのかって思っちゃいますよ」

島貫は迷惑そうな顔を小穂に向け、軽く咳払いした。

「待遇は負けていません。前回でも触れましたが、うちでも相応のポストを用意しております」 彼は力み加減に言った。「マーケティングディレクターは「キャンディーボックス」さんでは部門の長、本部長に当たる役職だとお聞きしました。うち

ではマーケティング担当執行役員がそれに当たります。年俸についても、現在のおよそ一割増しとなる一千四百万をお約束するという事になっていきます」

「それでも難しいと思います」小穂は首を振った。「年俸の一割なんて誤差の範囲ですよ。優良企業である「キャンディーボックス」を離れるリスクには見合いません」

「ただ、うちの会社の現状では、これが精いっぱいのところまでして……」

「待遇に関してはお聞きしました」美代子が言う。「それについて、物足りないとか、そういう思いがあるわけではないんです。客観的に見ても、「クララ」さんは「キャンディーボックス」ほどの規模ではないわけですし、そんな中でそれだけの待遇を約束していただくというのは、十分評価されているのだなとも思います」

「でも、それが引きになるわけでもないですよね？」

小穂が美代子に確かめるように訊くと、島貫が顔をしかめた。

「鹿子さんは私の邪魔をしようとしてるんですか？」

「違いますよ。客観的に思ったことを言ってるだけです。私はインテリア業界にそれほど詳しくないですから、よく分かりませんが、「クララ」さんがどれほどいい会社だとしても、「キャンディーボックス」さんを飛び出してまで行く会社だとは思えないんです。私が吉野さんだったら、話も聞きません。でも吉野さんはこう

やって、二回も話を聞きに来られてるわけですよ。それはやっぱり、吉野さんなりの、話を聞きに来る理由があるからじゃないでしょうか。私はまず、それを知ることが大事なんじゃないかって気がするんです」

鳥貫は、それも一理あるという顔をして美代子を見る。

「理由と言えりような、はつきりした何かがあるわけじゃないんです」美代子はどこか申し訳なさそうに言う。「六、七年前でしょうか、並木さんがまだ『ジ・エグゼクティブ』の編集長をやってらっしゃった頃、雑誌の特集でうちを取り上げていただいたんです」

「え、並木さんって雑誌の編集長だったんですか？」

小穂がそう反応すると、美代子は、そこから説明が必要なのかと言いたげに絶句した。

「そうだったんですね……ヘッドハンターになってからの並木しか知らなかったもので」

さつき初めて会ったとは言えず、小穂は笑ってそう取り繕った。

「そうなんです」美代子は気を取り直したように言う。「そのとき、私も幹部候補の一人みたいな扱いで取材していただいて、並木さんとも知り合いました。それからは並木さんがヘッドハンターになられ、私がマーケティングディレクターに就く

ようになって、業界の話なんかできませんし、年に一度か二度、声をかけていただいてお会いして、お互いの近況報告のようなやり取りをしてたんです。だから私は、特に転職したいとか、どこかい会社はないかとか、そういうことで並木さんと会っていたわけではないんです。今回は、とにかく一度、話を聞いてみてほしいということ……」

「え、何の話かも分からないまま、セッティングされたってことですか？」小穂は驚いて訊く。

「いえ、もちろん、並木さんはヘッドハンターですから、そういう話なんだというくらいの理解はありました。とにかくいい会社だから、話だけでも聞いてみるべきだと……ただ、私は、たまたまリストに挙げられた一人というつもりで、こんなに熱心に誘ってくださるのも思ってたなくて、全然心の準備もできてなかったんです」

「うーん……それは戸惑うのも無理はないですね」小穂はそう呟いた。

「ですが」島貫が口を開いた。「私の立場からすると、並木さんがリストアップしてきた方である以上、何の見込みもないとは思えないんです。裏側の話をするようですが、並木さんは吉野さんについて、太鼓判を押せる人物だとおっしゃってましたし、簡単ではないけれども来てもらえる可能性は十分あるとおっしゃってました。彼の人柄からして、適当なことを言うようには思えません」

小穂が短い時間の中で接した並木の印象は、十分適当なことを言う人間であったのだが、そこはあえて触れずにおいた。鳥貫が並木との裏話を持ち出してまで呈した疑問が、この場の風穴になるような気がしていた。

小穂は、美代子に視線を向け、彼女から何かが出てくるのを待った。

「確かにそうですね」美代子は言った。「並木さんが適当なことを言ったわけではなくと思います。彼と近況報告を交わす中で、私もいろいろ日々の仕事について本音をこぼしたりすることがありました。鹿子さんはうちの会社を何の欠点もない素晴らしい会社であるかのように思ってたらしやるかもしれないけど、実際に働いていると人間関係で悩むこともありますし、いろんなしがらみで思うようなワークスタイルを構築できないということもあつたりします。そんな話をついつい気を許して喋ってしまったことがあつたので、並木さんは今の会社に不満があると取ったのかもしれない。」

でも、そういった問題はどこの職場、どこの人間関係でも生じるものですし、隣の芝生じゃないですけど、よさそうに見える環境でも何かしら不具合を抱えているものだと思います。会社を移ったからすべてハッピーになるなんて保証は、どこにもないんです」

「ちなみに、並木にお話しなさったのは、具体的にどんな不満だったんですか？」

小穂はそう訊いてみた。

「それは、言うとは愚痴ぐちになってしまいますので……」

美代子がそう言っただけで、かわそうとしたところに、鳥貫が身を乗り出した。

「愚痴ではなく、立派な問題提起です。それらによって吉野さんがストレスを感じ、仕事に集中する上での妨さまたげになっているのであれば、一つの重要な問題として考えるべきです。私は人事畑ですとやってきた人間ですから、人間関係の問題にもいろいろ首を突っこんできました。社員たちから寄せられた相談も、正面から受け止めてきた自負があります。私の持論ですが、ビジネスライフにもQOL、クオリティー・オブ・ライフの概念が必要だと思っています。いい仕事をするには、快適な環境を整えなければなりません。問題を検討すれば、何か打つ手はあります。それを打たないのは怠慢たいまんです。私はそういう意識で今の職場を見てきました。そういう人間として、吉野さんの問題にも何か言えることがあるんじゃないかと思えます」

ずいぶんと気負った鳥貫の言葉に、小穂は少なからず気圧けおされてしまった。美代子も同様のようで、口を半分開けたまま彼の話を聞いていた。

その彼女が小さく笑う。

「そう勢いこまれてしまいますと、逆に喋りづらくなってしまいますけど……」

「あ、いや、すみません」

我に返ったように言い、恐縮する島貫を見て、美代子はまた微笑む。

「そうですね。でも、ここだけの話にしてもらえますか」彼女は目を伏せるようにしてそう言い、話し始めた。「例えば、マーケティング活動では広告代理店を使つて行くプロジェクトがよくあるんですが、どこに依頼するかという選定の権限は私にないんです。全部常務が決めています。常務はマーケティング畑でかつては私の上にいる人で、もちろん仕事はできるんですが、そういう権限を持つようになってからは、首をかしげるような決定が多くなつた気がします。プレゼンでこっちの提案のほうが面白いと思つても、彼の意見は違う。私がリスクを指摘しても、そんなのは小さな問題だと言つて取り合わない……そういう感じです。

だから、代理店も常務しか見てませんし、常務に営業をかけるようなやり方をしています。私はそんなふうには、不完全なルールが敷かれた中で結果を出さなきゃいけない。そうなるとうしても駄目出しが多くなりますし、代理店からはうるさい人間だと思われてしまうんです」

「穏やかそうに見えますけど」

小穂の言葉に美代子は首を振る。

「少なくとも、仕事相手からはそうは思われてません。でも、柄じゃないから、す

ごく疲れるんです。発注者側の立場を笠かさに着て、業者をいじめているような気になって嫌になることもあります」

「もしかしたら、その常務は吉野さんのことが怖いんじゃないでしょうか」島貫が言った。「普通に仕事を任せていたら、いずれ自分の立場が脅おびかされるという意識があつて、業者の選定権などを自分が握ることによって力を誇示しているというか……そんな気がします」

美代子の話を聞いているだけでは、小穂には思い及ばないことだったが、島貫に言われ、その可能性もあるのかという気になった。

「もともとは『ジ・エグゼクティブ』に取り上げてもらったのも、常務が推薦してくれたからなんです。でも、三、四年前に私が発案してイメージ戦略までを手がけた新ラインがヒットした頃から、常務の当たりが変わってきました」

「『OSORO』シリーズですね。母娘おやこでおそろいのワンピースを、という」島貫が反応する。

「そうです。リサーチを徹底してやって、ママタレの中からMAKOさんをイメージモデルに起用しました」

「あっ」小穂も広告などのビジュアルを思い出した。「あれ、吉野さんがやられたんですか!？」

「ええ……それが評判を呼んで、いろんなメディアに、『OSORO』の生みの親みたいな形で取り上げられたんです。『OSORO』の宣伝になるならと思っただけでいただけなんですが、何となくそのあたりから冷ややかな目を感じるようになりました」

「嫉妬しつとですかね……」小穂は呟く。

「俗に男の嫉妬は怖いと言いますが、よくあることです」島貫は吐息混じりに言った。

「でも、その話だけするのはフェアではないかもしれません」美代子はそう続けた。「常務は自分の人生のほとんどを会社に捧げてきたような人間です。誰よりも早く出社して、遅くまで残っている。休みもほとんど取らない。うちはワークスタイルのフレキシビリティに関しては先進的に見られますが、そういう人間がいることで緊張感が保たれている側面があります。」

そんな彼の目から見たら、私なんかは一生懸命やっつけない、会社に尽くしてないっていうように見えるんじゃないかと思えます。私事わたくしごとの話なんですけど、ちょっと前に母が脳卒中で倒れまして、今、姉の家で介護してるんです。施設に入れて面倒を見てもらってはという話もあったんですが、母はまだ七十の半ばですし、少し介助すれば自分でできることも多いので、家族が見たほうがいいと姉が決めました。

私も可能な限りはそうしてあげたいと思いましたが、姉が前向きだったので賛成しました。ただ、姉もパートをやっていて全部彼女任せにするわけにもいかないの
で、週に二、三日は泊まりに行つて、夜のトイレの介助をしたりしてます。

そういうことのほかにも、子どもが学校に行つてますので、行事だけ何だといって
時間を取られる用事も出てきます。とてもではありませんが、仕事だけに自分のエ
ネルギーのすべてを注ぎこめるような生活ではないんです。うちは比較的社員の年
齢層が低くて、産休育休については割と理解があります。けれど、こういう問題は
個々が抱えこむしかない状況です。それも年齢的には管理職クラスの間人が多くな
りますから、弱音を吐くのも許されなわけです。

正直言うと、こうやって引き抜きの話をいただいて島貫さんとお会いしたりして
いますけど、私自身はこの先、仕事そのものを続けるべきなのかどうかで悩んでた
りしてたんです」

「えっ……?」

彼女の率直な吐露とろに、小穂は思わず声を上げた。

「もちろん、仕事をするのは好きですし、やっている以上は、可能な範囲で自分の
能力をそこにおつけています。でも、うちは夫も働いていて、私まで何が何でも仕
事を続けなきゃならないわけでもありません。多少、ぜいたくを我慢すればいいこ

とですし、夫も反対はしないだろうと思います。

最近はそのことをいろいろ考えていたところでして、私はほかの職場を知りませんし、今の会社だから、不自由を感じつつも何だかんだ続けていけるのかなという思いもありました。だから、「クララ」さんからお話をいただいて戸惑いの部分が大きかったのは、そういう個人的な事情があつてのことなんです」

美代子の確かな本音を聞いた気がした。

口を開けば、安易ないたわりの言葉でお茶を濁してしまいそうで、小穂は何も言わずにただ、隣の島貫に視線を向けた。

美代子の話に、彼がいったいどんな言葉を返すのか……半ば事故のようにして加わる羽目になったこの席ではあるが、今は社命を背負った島貫と、人生の岐路きみちに立たされている美代子のやり取りに、すっかり惹きこまれてしまっていた。

「仕事を辞められることだけは、何とか思いとどまってほしいです」美代子の話を十分呑みこんだような間を置いてから、島貫は彼女を見つめてそう言った。「うちに来ていただくかどうかは別にして、その選択肢だけは取ってほしくない。吉野さんは今後まだ二十年は、仕事を通じてこの世の中に貢献できる人です。今少し苦しいからといって引っこんでしまうのは、社会の大きな損失です」

「そう言っていただけるのは嬉しいのですが」美代子は恐縮したように言う。「私

は自分がそれほどの者とは思ってもいませんし……」

島貫は首を振る。「私も自分の話をさせていただきます」彼はそう言って続けた。「私には二十六になる娘がおります。昔から跳ねっ返りでちゃんとした大人になってくれるのかと気を揉んでいましたが、三年前、割と早くに嫁に行きました。相手は一回り上の和菓子屋の若旦那わかだんなです。それはいいのですが、その若旦那はバツイチで当時四歳になる娘が一人いて、両親も同居しているということが分かり、話を聞いたときは、私も妻も心配する思いのほうが強かったです。そんな家庭にまだ若いうちの娘が後添のちぞえとして入って、うまく溶けこめるのだろうかと思いました。

妻は考え直したらどうかと、娘にはつきり言いました。将来きつと苦労するからと……けれど、娘はまったく聞き入れず、私どもも結局は渋々認めるしかありませんでした。

向こうの家族は、私たち夫婦が結婚に反対であることに薄々気づいていたようでした。だから、顔合わせや結納の席なども空気は非常に微妙なものでした。けれど、それからしばらくして、向こうのお母さんが一人でうちを訪ねてきました。実はうちの娘と向こうの若旦那の子どもが同じ九月に誕生日を迎えるので、一緒にお祝いをしたいと思っている。ついてはそちらも、ぜひ参加してほしいのだがという

ことでした。お祝いのお話そのものには反対も何ありません。ただ、我々がしゃしゃり出るのもどうだろうと思ひ、お氣持ちはありがたいのですがと、やんわりと遠慮しました。

向こうのお母さんも無理に押してくることはなく、そうですかと残念そうに了承してくれました。そして、ただ一つだけお願いしたいことがあると、代わりに言うてきました。向こうの子ども——五歳になる孫にプレゼントを買ってあげてほしいと言ふんです。品物ももう決めてあると言ひます。

それが「キャンディーボックス」さんの『OSORO』のワンピースでした。大変人気の品で、向こうのお母さんは、うちの娘にお母さん用のそれを買うつもりだということでした。だから、お宅は孫に子ども用のそれを買ってもらえないかと……血はつながっていないかもしれないけれど、二人が結婚すれば、うちの孫はお宅の孫にもなる。同時に、お宅の娘さんとうちの孫は本当の意味での親子になつてほしいと思つてゐる。だから私はこのおそろいのワンピースを二人に贈りたいと思つてゐるのだと、彼女は言ひました。

私はその提案を聞いたとき、初めて、もしかしたら娘は向こうの家族に溶けこんでうまくやつていけるのかもしれないと思ひました。その誕生会が終わつてから、娘が一枚の写真を見せてくれました。『OSORO』のワンピースを着て並んだ娘

と孫を撮ったものでした。写真の娘は嬉しそうに笑っていました。とても仲がよさそうな若い親子に見えました。人は着ている服によって、こんな幸せそうに見えるのかと思いました。孫からは拙つたない字で書かれたお礼の手紙ももらいました。

結局、それをきっかけにして、娘の結婚式のとときには、私たち夫婦は心から素直に祝う気持ちになれたんです。今は娘も和菓子屋を手伝いながら、夫婦、親子、仲よくやっているようです」

額から汗が滴したたり落ちた島貫は、上着のポケットを探りながら、口を動かし続けた。

「今回、このエグゼクティブサーチの話の中で、並木さんから有力な候補者として吉野さんを推され、そのキャリアをお聞きしたとき、私はそのことを思い出して、あっと思っただんです。あの……」

熱にうなされたように喋り続けてきた島貫だったが、だんだん緊張感が舞い戻ってきたのか、言葉を途切れさせ、咳払いした。

「子ども服とカーテンやカーペットでは世界が違うかもしれない。けれど、その……『OSORO』のような素晴らしい仕事をしてきた人がうちに来て、何というか……マーケティング戦略を引っ張ってくれたなら、それは必ず、うちが飛躍的な変革を遂げるきっかけになるだろうと思えました」

ポケットから出したハンカチで額の汗を拭きながら、彼はなお喋り続ける。

「大事な話になると、どうもうまく話せなくなってます。ただ、私の立場から一つ言わせてもらいたいのは、あの……仕事の能力だけじゃなく、いろんな生活スタイル、いろんな家庭環境を持った人たちに、会社においてほしいということなんです。私は営業では失格の人間でしたが、社長の^{大谷}大谷から怒られたことはありません。お前はそれでいいんだと言われ続けてきました。それで人事畑で会社を縁の下から何とかよくしようと考えながら仕事をしてくれて、取締役まで引き上げてもらいました。今でも大谷からは、彼の考えを^{そんたく}忖度するように言われることはありません。お前の考えでやれと言われます。今回の件でも、まず、お前の目で見つけていと言われています。それが一番、間違いがないと……私はその特権を今回、最大限、生かそうと思っています。大谷に間違いなかったと言わせる自信があるからです。

仕事とプライベートの両立についても、どうか心配なさらないでください。うちにはオーダーメイドのカーテンやカーペットが売りですが、ワークスタイルもオーダーメイドできます。私が承ります」

肩で息をするようにして話し切った島貫は、じつと話を聞いている美代子からふと目を逸らし、少し悔しそうな顔をした。

「すみません。いろいろまとまりなく言ってしまう、うまく伝わったかどうか……」

消え入りそうな声で言った鳥貫は、フォローを求めるように小穂に視線を向け、ぎよっと目を丸くさせた。

「伝わりました……」

小穂は鳥貫の話の途中から感情が抑えられなくなり、ほろほろと涙をこぼしてしまっていた。

「いや、あの……鹿子さんに伝わっても」

「私に伝わっても仕方ないかもしれないけど、伝わってしまいました」小穂はハシカチで涙を拭いながら言う。「私はこんなふうに分がしてきた仕事を評価してもらって、こんな熱心にその力が欲しいって言ってもらえる吉野さんが羨ましいです。もちろん、吉野さんのこれまでのキャリアがあつてこそのことですけど、でも、本当にこうやって心から、あなたの力が欲しいって言ってくれる人がいて、言ってもらえる人がいるんだって……今の私にはそれ自体、奇跡みたいなことに思えてしまつて……」

困惑気味に小穂を見ていた美代子が、「何かあつたんですか？」と優しく尋ねてくれた。

「私も自分の話をしていいんですか？」

涙声で聞くと、彼女は「もちろん」と、うなずいてくれた。

「私は父の会社から追い出されました。一生懸命、私なりに会社のことを考えて仕事をしてきたつもりでしたけど、今のお前なら会社にはいらなと言われてしまいました。商社からヘッドハントされてきた優秀な人と経営方針で対立して、父は向こうを支持しました。私は臆病で冒険ができません。父もそんな人間に大事な経営の舵取りは任せられないんです。父の後ろ盾を失った私は、何もできない人間でした。今までそんなことは思ってもいませんでしたけど、実際はそうでした。小さな会社一つ起こせません。人からも必要とされません。恋人さえも逃げていきました。そんな私からしたら、吉野さんは本当に眩まよしい存在です。島貫さんの熱意もやけどしそうなくらい伝わってきます……」

「何かいろいろ悔しいことがあったみたいだけど」美代子が言う。「鹿子さん、まだお若いんだから、これからだと思おう」

「若いって言っても、もう三十なんです」小穂は涙はなをすすりながら応える。「それなのに放り出されて……」

「何言ってるの。十分若いわよ」美代子はそう言って笑いかける。「お父さんもきっと、心から見捨てたりはしてないと思うわ。鹿子さんに一つのチャンスを与えた

ってことじゃないかな。あえて後ろ盾をなくして、自分の力で何かをするチャンス
を」

「そうかもしれません」小穂はまた泣けてきて、唇をゆがめた。「でも私は本当に
何もできない人間だって分かって……」

「私はそうは思わない」美代子は小穂をじっと見つめながら首を振る。「確かに鹿
子さん、ヘッドハントの仕事を始めから、まだ日は浅いんだろうというのとは分か
るけれど、でもあなたがいなかったら、この場は成り立っていなかったと思うの」
「ごめんなさい。いきなりの代役で至らないことばかりで……」

「でも、あなたがいなかったら成り立たなかった」美代子はもう一度言った。「私
は正直、転職への興味は半分もなくて、半分以上は付き合いのある並木さんへの義
理立てでここに来てたの。前日も鳥貫さんは熱心に、「クララ」さんがどういう会
社か、どういう仕事をして、どんな業績を挙げているかを話してくれました。で
も、私の気持ちが大きく変わることはなくて、そういう態度が鳥貫さんを悩ませて
いるのも分かっていたけれど、それはもう、しょうがないことだと思ってたの。少
なくとも今日、わざわざ自分の家庭の話なんかを持ち出そうなんて思ってたなかつ
た。もしかしたら、鳥貫さんもそうかもしれない」

美代子から問いかけの目を向けられた鳥貫は、こくりとうなずいた。

「吉野さんが自分のプライベートの話をされたので、私も話そうと思ったわけですから、その通りです。それまでは、何とかうちの会社を気に入ってもらいたい、「キャンディーボックス」さんよりは小さくてマイナーではあるけれど、見どころがあると思ってもらいたいと、そればかり考えていました。吉野さんのキャリアに見合う、やりがいのある仕事があるところをお伝えしなければという思いが強かったです」

ほらというように、美代子は微笑みかけてきた。

「二人だけだったら、何も話は深まらなかったらうし、並木さんがいても、どうだったか分からない。鹿子さんがいたから、変わったのよ」

美代子は自分を納得させるように小さくうなずいてから、話を続けた。

「私、鹿子さん自身の話を聞いていても、感じたことがあるの。それまでは鳥貫さんの熱心な話を聞いても……いえ、聞けば聞くほど、困ったなって思いが心のどこかにあった気がする。どうやってかわそうかって、逃げ道を探してる自分がいたのね。でも、確かに、こんなに人から今までの自分を評価してもらって、うちに来てほしいって言ってもらえるなんて、素晴らしいことだなって思えてきたのよね」

美代子はちらりと鳥貫に視線を移した。

「鳥貫さんの話、もちろん私にも十分伝わりました」

そう言って、また小穂に笑みを向ける。

「それが、鹿子さんの涙のアシストで、さらに突き刺さってきた」

「いえ、私は本当に……」

そう言いかけて、小穂は自分の中にあつた無力感が薄らいでいることに気づいた。

「でも、そう言っていただけだと嬉しいです」

そんなふうに近い直すと、小穂をじつと見つめていた美代子がこくりとうなずいた。

「島貫さん」彼女は改まったように、島貫に向き直った。「もちろん、すぐにお返事ができるような段階ではありませんけど、このお話、じっくり考えてみたい気がします。御社の仕事のこと、もう少し詳しく知りたいですし、社長さんからお話をうかがえるということであれば、私もぜひお会いしたいと思います。一度そういう機会を作っていただけるとありがたいです」

「あ、ありがとうございます！」

島貫ははっとしたように言い、頭を下げた。

頭を上げ、小穂に向けたその顔は、どこか目の前の現実を信じられていない表情にも見えた。

「いや……」

美代子が帰ったあと、島貫は喉が渴いていたのか、アイスコーヒーのお代わりを頼んだ。それを一気に飲み干してから、ようやく人心地がついたように口を開いた。

「正直、私は駄目かと思ってました」

「よかったですね」

小穂がそう声をかけると、彼は何度も首を振った。

「よかったなんてもんじゃない。奇跡ですよ」彼は言う。「彼女は〔キャンディーボックス〕だけじゃない、アパレル界のスターマーケットターですよ。その彼女がうちに興味を持ってくれたなんて」

「よかったですね」

小穂としては、それ以外、言いようがない。ただ、今度は彼の気持ちにしっくり収まったようで、「本当です」と大きくうなずいた。

「鹿子さんのおかげです」彼はうやうやしくそう言った。「最初は正直、並木さんが同席しないと知って、何て無責任なと思ったりましたが、結果的には大正解でした。並木さんはやっぱり、人を見る達人ですね」

「ははは……そうですね」小穂は乾いた笑いで応えておいた。

週明けまで待てない、早速社長に報告しなければ……やがて鳥貫は腕時計に目を落すと、そう言ってカフェラウンジを出ていった。

鳥貫が帰ってから、しまった、彼に並木の携帯番号を訊けばよかったと思った。ここで待っていて、並木は帰ってくるのか……それすら分からなかった。

とりあえず、待つしかない。

外が暗くなるのに釣られるようにして、小穂のまぶたも重くなってきた。いろんなことが重なって疲れていたのかもしれない。ダイナーの客が周りの席を埋める中、窓際の席に一人居座り、こくりこくりと首を折った。

やがて、向かいの椅子が引かれる音がして、小穂は顔を上げた。

「いやあ、参った、参った」

並木が苦笑いを浮かべながら、どかりと腰を下ろした。

「どっしりしてるように見えても、人つてのは分からないもんだ。人生の岐路に立たされると、やっぱり迷いが出るんだな。でもまあ、大丈夫だ。これでもう気持ち固めて、新天地でがんばってくれるだろう」

何だか懐かしい顔を見ているような気がして、不思議な気持ちになる。今日初め

て会った人間のはずなのに、彼が戻ってきて、ほっとしている自分がいる。

じっと彼を見ている小穂の様子をどう取ったのか、並木は不意に決まりが悪そうな顔をした。

「いやあ、まあ、こっちのほうは気にしないでいい。気まずい空気だっただろうが、もちろん君のせいじゃない。もともとちよつと無理筋だったんだ。嵌まれば面白いと思って引っ張ってきたキャンデイイトだったんだがね。彼女自身は会社を渡り歩いてのし上がっていくタイプじゃないんだ。本人も乗り気じゃなかった。島貫さんはかなりいれこんでたから可哀想だが、まあ、今日であきらめがついただろう」

「吉野さん、今度は、「クララ」の社長さんの話をうかがいたいそうですよ」

小穂が言うと、並木は「そうか」と流すように応えてから、小穂の顔を見返した。

「何だって!？」

「いや、すぐにOKの返事を出せるわけじゃないけれど、興味が出てきたから、じっくり考えたいって」

並木は、冗談かどうか確かめるように小穂の顔をまじまじと見つめてから、やはり信じられなかったのか、携帯を取り出してどこかにかけた。

「もしもし……ああ、並木です。今日は立ち会えなくて失礼しました」

「どうやら相手は美代子のようだった。」

「ふむ……あ、そう。いや、そりゃよかった。でも、この前の感じからすると、どういう風の吹き回しなのかなと思って……」

小さく相槌を打ちながら相手の話を聞いていた並木は、小穂に一瞥を向けた。

「なるほどね……いや、もちろん僕の代役だから、そんないい加減な人間を置いていったつもりもなかったわけだね。可愛い顔して、けっこうきついこと言ってきたりするし、なかなか見どころがある子なんだよ。今日の場でも何らかのケミストリーがあるんじゃないかと期待してたんだけど、やっぱり僕の目に狂いはなかったね。いや、とにかくよかった……」

調子のいい言葉を並べて電話を終えた並木は、得心したような澄まし顔を作って小穂を見た。

「初仕事にしては上々の出来だったようだな」

「初仕事って……私、まだ、並木さんのもとで働くなんて一言も言ってませんけど」

「でも、意外と面白い仕事かもしれないと顔に書いてある」並木は小穂の顔を指差して言った。

「それは……否定しませんけど」

並木がほくそ笑むようににんまりとしてみせたので、小穂も釣られて小さく笑った。

「腹減っただろう。何か食おう」

並木はぼんとテーブルをたたいて言った。

「そうだ……今日は君の誕生日だったな。酒が飲めるんだったら、シャンパンでも頼むか」

今日会ったばかりのこのおじさんに誕生日を祝われるのか……そんな冗談みたいな感覚に、素直な嬉しさが少しだけ混じり、小穂は「やったー」とおどけるように万歳した。