

資料

経済小説 鳩は交尾をする前に、キスをする

増田辰良

— 金曜日のアフター5^{ファイブ}。加茂銀次は行きつけのスナックで福本剛^{ふくもとこうじ}を待っていた。剛とは幼稚園からの幼馴染みである。大学は偶然、そうなったのだが、札幌市内にある同じ大学同じ経済学部の同期生であり、所属したゼミナルだけが違っていた。卒業後、銀次は札幌に本店のある地方銀行に就職し、剛も大手証券会社の札幌支店に勤務している。ともに社会人四年目である。大通り公園を挟んで職場が近いこともあり、二人は近況報告と息抜きを兼ねてアルコールを飲む機会を作っていた。

カウンター内の女の子を相手に世間話をしていると、剛が右手を顔の前で「ごめん、ごめん」と縦に振りながら入ってきた。椅子に腰を下ろすと、「お疲れ！」とハイボールの入ったグラスを軽く合わせてから一口飲み、問いかけてきた。

「どうだあ、銀次。融資の業務は？」

「うーん、そうだなあ。営業よりはましかな。でも、まだまだお客様の潜在能力を見抜くのが大変だ」

「人の夢に金を投資しているからな」

剛は他人事のように言うと、グラスを口に運んだ。
「先週も一〇〇万円が回収できなくなりそうになってえ。課長には怒鳴られるし」

「ほー。一〇〇万」

「OLがさあ、子供の頃からの夢だったフラワーショップを開業したいからって、ずい分と泣きつかれてさ。迷ったんだが、書類を上あげて、決裁してもらって、融資したんだけど、才覚のないのを見抜けない。本人も能力不足とか準備不足でした、なんて聞き直つてさ。わずか八カ月の夢物語でした、と捨て台詞を吐くし。始末に終えん」

「そりゃあ、度胸あるな」

「自分の預金から三〇万円を返済してくれたが……」

「で、残りは？」

「信用保証付きだったから……残りは働きながら返しますーってさ」

「じゃあ、OLに戻ったの？」

「だろ。うな。安直な客を掴んでしまったってことさ。こっちにも責任がある。ちえ」

銀次は舌打ちして、グイグイとハイボールを喉に流し込んだ。

「融資の失敗は痛いわ。アベノミクスに加担して日銀がマイナス金利を導入してから、銀行の収益はガタ減りで、新しい金融サービスを考

えてるって新聞に出てたよな」

剛はグラスを目の前にかざして言った。

「それは何も新しくなくて、昔からやっているコンサルティング業務を強化したり、新たに投資先を開拓する業務を拡大するだけのことさ。これまでは銀行も強気でお客に対応してきたけど、これからは……」

「どだい、個人も企業も金の使い途がない状況だもの」

シラツと言つてから、剛も喉仏のどぼねを揺らせながらハイボールを飲んだ。

「おい、その金はお前の業界へ回っているんじゃないのか。バブル期に迫る株高だぞ」

銀次は横眼で剛を見た。

「そんな一面もあるけど、それは一部の金持ちの話さ。日本人の預貯金が一〇〇兆円を超えて、企業も内部留保を四〇〇兆円以上持っている。とにかく、日本全体では金が余っているんだ」

「銀行も同じだ。低金利で住宅ローンを組む件数も増えてはいるが、一方でローンを繰り上げ返済する件数も増えている。金が還流してきても投資先がない。にもかかわらず最近じゃあ、本州の都銀が低利で北海道の中小零細企業に金を貸している、そんな時代だぜ。都銀だって、金の使い途に困っているのさ」

言い終ると、銀次はグラスを飲み干し、カウンターの女の子にもう一杯要求した。それにつられて剛も一気にグラスを空けて、差し出した。

「諸悪の根源は少子化だな。それに行き着く」

剛は断言した。

「そう。金を使う、金を借りてくれる側の人間が減っているから」

深刻な声で銀次が返した。

「先週、新聞に出てたよな。地元の地方銀行が社になったとしても、人口減の進む二三県では単独ですら存続できないって(参)」

(11)

「ああ。俺も読んだ。この北海道の地銀もいずれはそうなる」

銀次の口調は吐き捨てるようだった。

「じゃあ、力関係からして生き残れるのは銀次のとこのみか」

剛は強い口調で訊き返した。

「そんな簡単じゃないよ。うちだって、純利益が減っているから市内にある小さな某証券会社を完全子会社化して、投資信託などの販売手数料を稼ごうとしているんだぞ。それに営業費用を削減するため、金融庁が銀行の営業時間を短縮したり、休業日を増やしているようにルールを変えようとしている(参)」

「収益は増えない、じゃあ費用を削減しましょうってことね。都銀じゃあ、AIを導入するので、早期退職者を大量に募っている。他方では、競争が厳しくなるばかりだし」

「かと言つて、どこかの銀行みたいにシェアハウスへ不正融資もできんし(参)」

そう言つと、銀次は含み笑いをして、グラスを口に運んだ。

「そりゃあ、まずいわ」

「優良企業は資金に余裕があるので、借金をしてくれない。そこで、銀行は余った金を業績が良くない企業へも低利で融資し始めた。それでも融資競争が激しくなっている。低採算の取引先の比率は二〇一〇年度よりも一〇％も上がっている。この融資競争が、また変な現象を起こしてさ(参)。知ってる？」

「んんっ。変な現象？」

剛は分からん、という表情で応えた。

「銀行が個人や中小零細企業に資金を貸すときは通常、信用保証付きにしているんだが」

「おお。さっきのOLのケースだな。信用保証協会が個人や中小零細

企業の保証人となって銀行から貸し出しをし易くしている、あれね。金利も低く抑えて」

「そう。ところがそれを付けないプロパー融資が増えている」

「と言うことは、銀行は貸し倒れリスクを取るってことね」

「うん。リスクを取るなら貸し出し金利は高くなるだろ」

「なるよな」

「ところが、世の中、低金利状態で保証付き融資の金利の方がプロパー融資のものより高くなっているんだ」

「それって、プロパーのところで貸し出し競争が激化しているってこと？」

「そうだ。銀行は経営不振先にもリスクに見合った金利を設定できなくなっている」

「ふ〜ん。なるほど」

「それでも銀行は何か利ぎやを稼ごうと躍起になっているんだ。そんな取引先が左前になったら、銀行はどうなることやら。この先、心配事ばかりさ(参)」

「と言っても、簡単に合併もできんしな」

「そう。九州で二つの地銀が合併しようとしたら、シェアが大きくなりすぎて、公正取引委員会が競争を阻害するといって揉めただろ。結局、銀行が顧客への融資(債権)の一部をライバル銀行へ譲渡することを条件にして、合併を認めたようだけだ(参)。銀行の監督官庁は金融庁だけ。監督官庁が違つと、オーバードラップする業界は振り回されているよ(参)。ところで、証券はどうなんだ。さっきも言ったけど、バブル期なみの株高で儲けているんだろ？」

銀次は顔を剛に向けて言った。

剛はその顔へ、すぐに言い返した。

「そんなことはない。競争や少子化の波はどこも被っている。日本証券業協会の加盟社数は二〇〇八年に三二二社あったものが、二〇一八年には二六六社にまで減っているから(参)。だから、株ではなくて、投資や経営のコンサルティング、それに安定した手数料が得られやすい投資信託の販売に力をいれる社が多いんだ。でも、この金融商品だって、銀行や郵便局の窓口でも販売しているから、競争相手は増えるばかりさ。なんと投信残高が過去最高の一〇九兆円にまで増えているんだぜ(参)」

「そっかあ。どこも考えることは同じで発想が貧困だよな。でも、営業よりはマシだった」

銀次の銀行では、入行一年目には必ず営業の業務を課していた。それは単に預金を集めることだけではなく、お得意さんとのつながり、地銀の使命として地域住民との預金を通した新たな関係を構築することが目的であった。

「預金集めのことか」

「そう。入社一年目はキツかったあ。雨の日も、風の日も近所を廻って預金を勧誘したけど、目標額に達した月は一度もなかった」

そう言うことから、銀次はグラスを口に運び、グイと飲んだ。

「こう金利が低いと筆筒預金たすきよきんと変わらんから、銀行へは預けないわな」

剛は同情のこもった声を返した。

「ひどいときはさあ、お祖母ちゃんおばあが心配してくれてえ、定期預金を一年物から二年物へ付け替えてくれたこともあった。ましてや新規の預金者なんて取れるわけがない。弟や妹に頼んで口座を開設してもらって、五万円ずつ貯金してもらってしのいだときもあった。兄貴と

して、ほんと、情けなかったよ」

銀次はグラスを見つめたまましゃべった。

「俺は入社以来、顧客情報管理室で下働き中なので、現場の経験がないから……営業はミジメだったかあ」

剛はグラスの滴を指で拭つてから、ゴクゴクと喉を波打たせて飲んだ。

「銀行には、あの仕事が合う人とそうでない人がいるんだよ。それだけのことだ」

「今は融資を担当しているなら……」

「うん。銀行へ就職したのは、自分が融資することを決めた会社が成長するのを見てみたかったからで、その会社が上場会社にまで成長してくれば、この会社は俺が融資をして、一流会社になったって、自慢してみたくてさ」

銀次の語尾は踊っていた。

「俺の方は、その成長しそうな会社に声をかけて上場を勧めている。

俺たちの仕事は補充し合っているんだ」

剛の声も弾んでいた。

「そうだな。でも、潜在的な成長企業を見つけて融資するのは大変でえ、経営者だけを見てはだめで、その業界や周辺、社会の変化まで、目配りしてからやらないと……ほんと可能性を見抜くのは難しいわ。占いに頼るわけにもいかんし」

銀次がしゃべり終わると、二人は腕組みをして、天井を見つめたまま黙り込んでしまった。その深刻な空気を察知したママさんが明るい声をかけてきた。

「もうし、もうし。お若いお二人さうん。お酒をいただくときは、お仕事の話はほどほどにして、将来を語りましょう。今日よりも明日、明日よりも明るい未来を目指して！」

(四)

その声に二人は我に返り、剛は、

「よし、仕事の話は打ち止め！ で、銀次、悠希ちゃんとはどうなってる。彼女、元気？ そろそろ、結婚か」と、おどけたような声を投げってきた。

「ああ。元気！ 元気！」

悠希と聞いて、思わず声が大きくなった。

「で、結婚は？」

剛は探るような目で訊いてきた。

「結婚？ いや、それはまだ先のことだ。俺の仕事が落ち着けば……俺のことよりも、お前はどうかなんだ。浮いた話はないのか」

その声は心配を超えて問い質すようであった。

「生憎、俺は二八歳までは独身を謳歌する予定ですからねえ。まだ、色気は封印してまうす。はっはっはっ」

「相変わらず、お前はのんびりしてるな」

銀次もつられて笑った。

二

――昼休みの大通り公園。白や薄紫色のライラックの花が咲き競う六月中旬。その樹下に並べられたどのベンチにもランチを楽しむサラリーマンたちの姿があった。銀次も長澤悠希と並んで座り、悠希が手作りしたサンドウィッチを食べている。悠希は銀次と同じ大学同じ学部同期生であり、同じゼミナールにも所属していた。生まれも育ちも札幌で、卒業後は駅前のデパート内にあるアパレル店の事務職として勤務している。そんな二人のベンチの周辺をご馳走に与ろうと、鳩の群れがウロウロしていた。

「銀次くん、どうしたの？ 元氣ないね。仕事、うまくいってないの？」

「ああ、どうも新規の融資先が不振なんだよ。融資が焦げ付きそうで」

「ええっ？ またー！」

「うん。これで俺が担当した案件のうち、去年から二件が要管理先になりそうで」

「要管理先？」

「うん。不良債権のことさ。貸付金の支払いが三カ月以上、延滞したときは銀行内の信用格付けで、そう分類しているんだ」

「ふうん。会社の中では大丈夫なの？」

悠希は、そつと銀次の顔を見た。

「首を切られることはないから、心配しなくていいよ。新規に開業した事業者のうち、小さな規模だと、六〇%が一年以内に廃業してしまうんだ(参)。それからすると、平気だし、融資した金も時間はかかるけど回収できる見込みはあるから。ただ、失敗した自分が悔しくてさ」

「それならいいけどお」

悠希はいたわるように言った。

「まあ、事前に顧客調査をしつかりしろ！ って課長からは怒鳴られたけど。やりたかった部署へ配属してもらったのになあ。可能性のある起業家を見抜けなくて、ほんと悔しいよ」

「そつかあ。銀行って、昔から大変だもんね。でも、どんなことも十分な準備があつて、結果もついてくるから」

「ああ。課長にも同じことを言われたよ。問題はその準備の中身さ。

これが……」

彼氏が上司に叱られて嬉しいはずもない。この話題に、悠希は少し沈んだ気分になった。

「じゃあ、結婚もまだ先かなあ。三十路みそじまでに赤ちゃんを産んでおき

たいけど」

と、つい本心が口を突いて出た。

「ああ。なんとかするよ」

と答えてから、銀次は足元の鳩にサンドウィッチの端っこを落としやめた。すばやく一羽が食べると、数羽が群がってきた。

「わたしも色々準備があるから」

悠希は俯いたまま小さな暗い声を漏らした。

その声に銀次が気まずそうに空を見上げたので、とっさに悠希は明るい声をかけた。

「ねえ。話題、変えていい」

「うん。いいよ」

顔を戻し、銀次はまたサンドウィッチの端っこを落としてやった。

二羽の鳩が競つて、啄つばんだ。

「この雑誌におもしろい記事が出てて、プロのアスリートたちの誕生日は四月から六月が多いんだってさ」

悠希は開いたページを銀次に見せた。

「プロって、プロ野球選手やJリーガーたちの誕生日？」

「そう」

「プロになるんだから、特別な運動神経を持っていて、後は努力しかないと思うけど、生まれた月とプロになれることに何か関係があるのかなあ」

銀次は雑誌を受け取り、記事に見入った。

「ねえ、学生のとき、ゼミで読んだ経済学のテキストの中にも出てたでしょ」

「ゼミかあ。三年から四年にかけて読んだ新書のことか」

「そう。その本の何章かに紹介が出て……覚えてない？」

「覚えてないなあ。俺は自分がレポーターになった章しか読まなかったから」

銀次の答にかまわず悠希は、

「だから、わたし、自分の赤ちゃんは四月から六月の間に産んであげたいの」

と言う、その顔には恥じらいの色が浮かんでいた。

「四、五、六月に何か、意味あるのかな？」

「宮下先生を訪ねて、教えてもらえば、どう。話せば気分転換にもなるわよ。陽気な先生だもの」

悠希は自分も理由を知りたくて、そう勧めた。

「先生かあ。まだ、在職しているかなあ。俺たち卒業して四年目だぞ」

「ゼミでは七〇歳まで雇用延長されるって、おっしゃってたでしょ」

退職まで、まだ年数があるから用事があって、大学へ来ることがあれば、研究室に寄ってくださいって、最後のゼミでもアナウンスされていたよ。わたし、覚えているもの。だから、きっとまだ大学には勤めていると思うよ」

「そうだな」

銀次は煮え切らない返事をした。

「銀次君はお笑いが好きで、先生に気に入られてたでしょ。訪ねていけば、きつと喜んでくれるわよ。行ってみれば」

悠希は銀次の肩をポンポンと打った。

それに反応して、銀次は、

「そつかあ。気分転換を兼ねて、久しぶりにあのダジャレと毒舌でも聞きに行ってみるか。あゝあ」

と、立ち上がり大きく伸びをした。驚いた鳩たちが一斉に飛び立った。

三

――社に戻ると、銀次は母校のホーム・ページで教授のメールアドレスを検索し、学生時代と変わっていないことを確認してから、アカウントの送信をした。一八時以降であれば、来訪を歓迎する、という返信が届いた。

「トントントン」

「はゝい。どうぞ」

「先生。お久しぶりです。四年前の卒業生で元ゼミ生の加茂銀次です」

《抱腹絶倒！ 今世紀、最強のコント男はこの二人！ ホンマカイナ・ソウカイナへの登場です！ どうぞ！》

教授はPCの画面一杯にユーチューブのお笑い番組を映し出していた。振り向いて「おゝ、加茂君！ 久しぶり！」と声をかけてから、音をミュートし、左肩に右手をやって、ほぐすようにしながら続けた。

「いやゝ、このところ肩がコント、いやコントに凝っててね」

「来ましたねゝ。いきなりのダジャレ。健在ですねゝ」

「はっはっはっ。まあ、その椅子に座りなさい」

「はい。座ってもイイスツかあ」

「おお、お返しだねゝ」

「はい。ご覧になっているのが、コントですから」

「そう。こコントこ、ネタの研究をしているんだよ。こコントこ、ね」

「……?」

「んんっ。それで時間のあるときに、こうやってお笑い番組を流しているんだ。決して遊びや息抜きではないから。学問的には文化経済学

になるんだよ」

教授は最後の言葉を強調した。

「はあ。真剣なんですね」

「もちの論だよ。はっはっはっ。わたしはいつも真剣です。なので、触ると切れますよ」

「またまた、ダジャレ」

「笑いはストレスの解消と血流を良くするんだぞ。笑いには医療費削減効果があるんだ。いづれ『笑いの経済効果』という論文をまとめたいのさ。ストレス溜めるな、研究業績溜める！」

「は」

「で、卒業後、四年目かあ。行員(光陰)、矢の如し……分らんか？」

「ええっ? なんてしょうか？」

「んんっ。君はナナカマド銀行だったかな？」

「はい。就活のときは、エントリーシートの書き方から面接指導までしていただきました、ありがとうございます」

銀次は軽く頭を下げた。

「いやいや。就職活動は学生さんの終(就)活ですから」

教授はニツと笑った。

「……？」

「どうだ。銀行は大変だろ? 少子化プラス超低金利時代だからな。そのうち合併や統合の大嵐が吹き荒れるぞ。地銀はますます大変だ！」

今度は毒舌が炸裂した。

これではいつまでたつても本題に入れないと察知して、銀次は土産をバッグから出した。

「先生。これ、お土産を持ってきました。どうぞ、ゼミ生たちと食べてください」

「おい。そんな水臭いこと、するなよ。手ぶらで来なさい。手ぶ

らでえ。土産よりも金利を上げてくれる方が庶民は嬉しいけどな」

「金利ですかあ。金利を上げる力は僕にはありませんから」

「そだね。ないね。でも、土産とは見上げたもんだあ。さすがは社会人だな」

毒舌とダジャレの連発。これで銀次はすっかり学生時代の雰囲気引き戻された。

「で、今日の用件は何だったかな？」

教授はようやく用件を聞くモードに変わりがけた。

「はい。メールでお伝えしたように、誕生月とプロのアスリートとの関係についてですが……」

教授は銀次の言葉を遮り、怖い目をして、

「加茂君。君は今、学生じゃない。いっぱい社会人だ。給料ももらっている」

そこで、思わせぶりに言葉を切り、

「わたしの意見を聞くのであれば、授業料をいただくかな？」

と、冷たく言った。

一瞬、銀次は顔を強張らせ、

「先生。そんな」

が、次の瞬間、教授は、
「あはっはっはっ。冗談！ 冗談！ マイケル・ジョウダン！」
と爆笑した。

「先生。相変わらず、冗談、キツイッスよ」

「相変わらずじゃないだろ。ますます磨きがかかってきましたねえ、だろ。あはっはっはっ」

一呼吸おいて、もうショータイムは終了したと判断し、銀次は来訪の理由を簡単に説明し直した。すると、一転して教授は真剣な顔付き

で話しはじめた。

「それは相対年齢効果といって、発達心理学の分野で最初に計量分析されてだね、ネイチャーという海外の学術雑誌に掲載されているよ。かなりの確率で正しい。大切なのはその理由づけだけだな」

「はい。理由づけ？」

銀次は疑問形の合いの手を入れた。

「いいかい。まず、相対年齢効果の意味だけど、これは誕生月の違いが学力や運動能力の差となって現れる現象のことだよ」

「はい。誕生月の違いに意味がありますか」

「アルアル探検隊！ で、あるんだよ。たとえば、日本でいえば、満六歳になると四月一日に小学校へ入学することになっている。そうすると、四月二日に生まれて六歳になった児は次の年度の四月一日に入学することになる」

「はい。次の年度だから、およそ七歳になりますか？」

「そう。だから、六歳になったばかりの児と七歳になった児が同じ教室で授業を受けたり、運動に励むことになるのだろ」

「そりゃあ、七歳の児が知能面でも運動面でも断然、有利ですよね」

「だろう。その差が具体的に現れることを相対年齢効果と呼んでいるのさ。実際に、統計データをみると、四月から六月生まれの人たちの大学への進学率はそれ以外の誕生月の人たちよりも高いんだ。また、小中学生の理科と数学の偏差値も明らかに差があるんだな」

「なるほど、祖父が生前、言っていました。一月から三月の早生まれは損をすることがあるって」

「そうそう、それだよ。昔の人は子育ての経験から、データなんて解析しなくても知っていたのでしょうね。だから、プロのアスリートたちの誕生日が四月から六月に多いというのは、小学校への入学時に

あった体力差で野球やサッカーが上手で、コーチや監督に褒められた経験があるのかもしれない。褒められて一層、努力をして成長したってことかな」

「あの年頃だと、褒められると嬉しいでしょうから。優越感も芽生えるでしょうし」

「という訳で、相対年齢効果はかなりな確率で正しいといえるだろうね」

「はい。よく分かりました」

「いい勉強になったかい？」

「はい。学生時代にもっと勉強しておけば良かったです」

銀次は頭を掻いた。

「そっかあ。ちなみに、加茂君は何月生まれかな？」

「はい。悔しいですが、外れのはずの一月です」

「これは奇遇だね。わたしも大おお外れの一月だよ」

「先生も一月でしたかあ」

「でも、わたしは悔しくはない。能力や体力差がすべて誕生月で説明できるなんてあり得ないよ。個人の努力や周りのサポートによって、この差は大人になるにつれて解消することも検証されている。論より証拠。このわたしを見れば分かるだろ？ このわたしを……。あはっはっはっ」

「それを聞いて、僕も安心しましたあ」

銀次もつられて笑った。

「同感！ いえ、わたしは太ったドカン（土管）！ で、なぜ、こんな話になったんだ？」

「はい。実は、先生、覚えてますかねえ、ゼミ生だった長澤悠希さんを」
「ああ。覚えてるよ。可愛い顔立ちのお嬢さんだったよね。よく、勉

強も出来たし」

「その彼女がゼミで読んだ本の中に書いてあったって……」

「ほう。卒業して四年も経つのに、よく覚えていたね。相当、印象深かったんだな。やはり真面目に勉強した学生は違うなあ」

教授は笑みを浮かべて、銀次を横眼で見た。

「はっはい。すみません」

銀次は思わず、頭をペコリと下げた。

「はっはっはっ」

爆笑してから、教授は、

「ということはあ、^{べけべけ}もしかして、もしかして、君と長澤さんは、^{べけべけ}の關係かな？」

と訊ねた。

「はい。学生時代から付き合っています」

「ほう。これは気がつかなかったなあ。君も隅に置けない男だな。

ふっふっふっ」

「いえ、あの、その……じゃあ、もつと真ん中に出ましようか」

「んんっ。まあ、出なくていい。で、だねえ、この効果は他の領域でも検証されているよ」

と、教授はまた真剣な顔に戻った。

「他の領域ですか？」

「そう」

「どんな領域ですか」

興味深く、訊いてみた。

「知りたい？」

教授はニヤッと笑って、立ち上がり、書棚の下部をゴソゴソと動かし、何かを探し始めた。

「どこだったかなあ。^ふどこ、どこ、どこから来るのかあ、黄金バット。加茂君だけが知っている^ふ おお、あったあ。これを持って帰って読んでレポートを提出しなさい！ とは冗談！ 冗談！ マイ……」

「マイケル・ジョウダン！」

銀次が先に叫んだ。

「先を越されたかあ。もう、冗談はヨシ子さん！」

と、おどけてから教授は二本の論文を銀次に手渡した。

四

― 入行一年目の行員たちは営業を課されると同時に二年目が終了するまで毎週、社内教育の検定試験を受けることも課された。行員たちの潜在能力を探り、適材適所な人材配置をするためである。不動産取引・鑑定、担保の査定、相続、企業財務、資産運用のノウハウなど業務に必要なあらゆる知識の習得が試された。この成績が優秀であれば、希望する部署への配属も叶えられた。そのうち融資部は予備審査をする第一審査課と、本審査をする第二審査課とに分かれている。この二つの審査を通過すると役員会議で融資の可否が判断される。銀次は第一審査課に所属している。

「これは新規の案件だから、すぐにもチェックしなさいよ」

課長は、書類を銀次の机の端において、席に戻った。

銀次は作業の手を止めて、書類を捲ってみた。

「ラーメン店かあ。希望融資額は上限。ちよつと面倒かな」

「第一審査課では融資先を選別する目利き力を養うために入行三年目から上限五〇〇万円までの融資案件を予備審査させている。

「男性。生年月日はと。うん、OK。年齢は三六歳。従業員は三人、うち二人は奥さんとパート。うん。一応、来ていただくか」

三日後、融資を受けたいという島崎翔太が窓口へ来た。

「担当の加茂と申します」

銀次は丁寧に頭を下げ、名刺を差し出した。

「初めまして、島崎と申します。こちらこそ、よろしくお願ひします」

島崎も深く頭を下げた。

「ラーメン店を新規開業したいということで、ご融資の申し込み用紙に記入していただいた内容についてですね、幾つか確認をさせてください」

「はい。今が独立して開業するチャンスだと考えていますので、ぜひ、融資をお願いします」

島崎はまた頭を下げた。

「最初に、申し上げておきますが、この業界で生き残っていくのは大変ですが、ご覚悟はできていますか」

「はい。十分過ぎるほど覚悟をしています。でも、これに人生を賭けたいのです」

「はい。では、ご希望されている融資額が五〇〇万円ですが、その担保の件で」

「はい。借家に住んでいますので、担保となる不動産はありません。が、この銀行に預金が六〇〇万円ほどあります。それに、女房の預金

が郵便局に四〇〇万円ほどありますが……」

(十)

「当社の預金については、確認をさせていただきました。となると、ご夫婦でおよそ一〇〇〇万円ほどの預金になりますが、融資は必要ですか。大きな借金になりますので」

「覚悟はできています」

「自治体や政策金融公庫からも融資を受けられることは、ご存知でしょうか」

「はい。知っていますが、色んなところから借りるよりも、給料の振込み先として最初に口座を開設したこちらから融資を受けたくて……」

「そうですかあ。信用保証は付けないのですか。当社からの借入ですと、年利一・二%の利息をご負担していただくことになります。もしも

のときに備えて信用保証協会で手続きされてはいかがですか」

「はい。それも考えましたが、協会へは保証額の一%を保証料として支払わなければなりませんので、そうであれば、こちらから直接、借入れて、確実に返済できるよう頑張ろうと決めました」

銀次はメモを取りながら、さらに訊いた。

「預金の一部が使われてはどうですかね」

「それについては予定がありましてえ、預金は、もしものときの備えと、子供二人の教育費として、残しておくつもりです。長男が小学三年、次男が一年生ですから。将来、教育費も入用になるかと思えます。開業のために使う予定はありません。五〇〇万円の借金であれば、五年以内に返済できます。またする予定で借ります」

島崎は背筋を伸ばし、しっかりと言い切った。

「借家にお住まいのようですので、預金を担保にせざるをえません。これがルールですから」

「はい。そうしないと借りられないのであれば、従います」

「それで、ですね。起業をしたいという動機と、これまでに、どこかで修行をされたことはありますか」

「はい。わたしの経歴から話させてもらうとですね。高校を卒業後、ディーラーに就職し、車のセールスマンを四年ほどしました。そこそこ実績もよかったですけど、どうしてもやってみたい仕事があつて……」

「それがラーメン店ですね」

銀次はメモを取りつつ、合いの手を入れた。

「はい。もともとラーメンは大好物でした。それに営業の途中で昼飯によくラーメン屋に入りました。色んな店で食べていると、どうもスープの味に嫌気が差しまして、喰い飽きたとでも言いましようか。そんなことから自分が造る側になってみようと思ひ始めまして。しかし、商売となると遊びではできません。それで、まずは修行に入ろうと決めました。そして、一〇年くらいは色んな店の味をトコトン体験させてもらつて、その間に自分独自の味を造ろうとラーメン以外の日本料理、タイ、ベトナム料理や西洋料理のレシピ本を読んで試作を繰り返しました。そのとき、念頭においたのが社会の変化を知ることでした。世の中は少子高齢社会です。高齢者にあつた味がキーポイントになりました。従来のおぎったスープでは高齢者を病人にする毒とも変わります。また、若い人たちもスポーツジムへ通つたりして健康へ投資をしている時代です。ですから、高齢者の健康を害さないスープや味であれば、これからの商売は成り立つていくだろうと。そのスープがやつと完成したのですよ」

島崎は口元に笑みを浮かべ、銀次の顔をグツと睨みつけた。

その目に惹かれるように、銀次は確認した。

「二二歳からだと、修行期間は一四年ほどですか」

「はい。途中、他の仕事はしていません」

「ラーメン一途。長い修行期間ですねえ。で、修行の場所は？」

「はい。札幌、旭川、函館、釧路、稚内の老舗（しにせ）と呼ばれる店で働かせてもらいました」

メモ用紙から書類に目を移し、

「次に、この屋号ですが」

「『笑福（うらふく）』です。生きづらい世の中ですが、せめてラーメンを食べているときだけでも笑顔を浮かべて、幸せな気分浸つてほしくて、笑福と名づけました」

「ラーメン店が成功するか否か、はラーメンの味と立地だと思つたのですが、いかがですか。先ほど、高齢者向けのスープを開発されたとお聞きしましたが。改めて……」

銀次は島崎の目を凝視（ぎやうし）した。

「はい。ラーメンといえば、コレステロールの固まりで、高血圧や糖尿病の原因にもなると言われます。塩分量を規制する自治体もあるくらいですから」

「ありますよねえ。中年になって、健康診断を受けると、麺は食べてもスープは全部飲むな、なんて注意されるそうですから」

銀次は笑みを浮かべて同意の言葉を口にした。

「はい。糖尿病の方は食べられる麺の本数まで制限されています。で、うちとはかく減塩したスープに濃く持たせています。健康へも配慮したスープを開発しました。ラーメンといえば、トンコツ、ミソ、シオ、シヨウウが主流ですが、どうも油気（あぶらけ）ばかりで、ただクドイというイメージがありませんが、うちではそうではなくて、もう少しあっさりした味です。このあっさりして、かつ濃くのある味の出し方は企業秘密で教えるわけにはいきませんが」

島崎はキリッとした目で最後の言葉を強調した。

「ほ。減塩して、なおかつ濃くがある？」

「はい。修行先で色々と味を覚え、自分なりのアレンジをしてみました。ですから、糖尿病の方でも一週間に三杯であれば、なんら健康に障害はないと自負しています」

「しかし、それは検証されていませんよね」

すかさず、銀次は口をはさんだ。

「検証されてます」

島崎の口からは強くて、意外な答が出てきた。

「ええっ？ どうやってです？」

「はい、実はですねえ、市内にある二つの福祉施設の厨房を任されている友人がしまして、その同居者、およそ二八〇人にラーメンを試食してもらいました。毎週三食を四週間ほどです。試食後に常駐医に血糖値や血圧、コレステロール値などを測定してもらいましたが、大きな変化はなかったのですよ。むしろ、これまで抑制されていたラーメンを食べれるようになって、お年寄りたちの表情や感情が豊かになったそうなんですよ」

「ほ」

銀次は感嘆の声を漏らした。

「味については医者からも不思議がられました」

「なるほど」

一拍おいて銀次は、

「その施設と医者の名前を教えてください」
と、メモ用紙を差し出した。

島崎は記入しながら、

「人間、好きな食べ物を食べちゃいけないって言われることほど辛い

ことはないですから。お年寄りたちは試食後、こんなにあっさりした

スープは珍しい、美味しい、と褒めてくれました」と、表情を緩めた。

「そうですね。食欲を制限されることはなによりも辛いですから。

それにお年寄りから好評を得たということは心強いですね」

「はい。このスープに辿り着くのに一〇年かかったといっても過言で

はありません。たかがラーメン、されどラーメン。奥が深いです。

同じような考えを持っていた相棒がいて、二人で色んな店で働きな

がら、研究させてもらいました。その相棒が店の参謀としてやってく

れるというので、開業する決心をしました。この味で勝負したいので

す。今しかありません」

「ラーメンの好きな方はどなたも、奥が深い」とおっしゃいます
ねえ」

銀次は笑みを浮かべて、続けた。

「次に、開業予定地ですが」

「はい。他店と競合しないよう、宅地が造成されている柴町さかえまちの交差点
の横に決めました」

「それはこの書類に書いてある住所の借家ですね」

「そうですね。義父母が豆腐屋をやっていた自宅をどう使ってくれても

いいと言ってくれますので、一階を改装する予定です。義父母は年

をとって、近くのマンションへ引っ越しまして、テナント料は月一万

円くらいと言ってくれます。正式な賃貸契約書も作成しています。

こちらで融資が受けられれば、すぐに契約を交わします」

「そうですね。話は前後しますが、改装に必要なこの五〇〇万円の内
訳ですが」

銀次は見積もり書に目を落とした。

「はい。大鍋や井は廃業した仲間から安く入手しました。しかし、水

道管、ガスの取り替え、看板、窓や屋根と外壁の補修、テーブルと椅子代などでおおよそその金額になります。なんせ築五〇年物ですから」

島崎は頬を緩めた。

「なるほど。そんなにかかりますか。安くはないですね。次に、場所ですが、造成地の角ですよな?」

「そうです。造成地には三〇〇軒以上の戸建住宅が建つそうです。すでに十数軒、建っていますが、あの周辺には市道を挟んで民家しかありません。飲食店は一軒もなく、コンビニさえ三つ右隣の町内にはありません。左隣の町内には国道に出る手前に大型のパチンコ屋が二店とゴルフの打ちっ放しの練習場があります。その客が流れてくる可能性も大です」

「そうですね。わたしも昨日、現地を見ましたが、宅地はすでに半分ほどが売れていました。車の交通量も多いし、パチンコ店もゴルフの練習場も繁盛しているそうです」

「でしょう。開業してから三年間が勝負だと考えています」

「それは、どうですか」

「これまで、仲間が開業するのを見てきましたが、三年もてば、次の五年も生き残れるということを体験させてもらいました。多くの悲惨な失敗も見させてもらいましたけど」

島崎の声は沈んだ。

「ほ。それはいい体験をされましたね」

「ですから、失敗例を参考にしてですねえ、店に来てくれるお客さんの年齢層、食べてくれたラーメンの種類と値段、それにリピート率なんかもパソコンで管理して、お客さんの動向に配慮した経営をしたいと考えています。ただラーメンを造っているだけでは、これからの

時代は……幸い、手伝ってくれる女房はコンピュータの専門学校を卒業してしまして、パソコンには長けていますので、ホーム・ページやネットに流す広告も作成中です」

話し終えると、島崎はバッグからフォルダーを取り出し、一枚の用紙を抜き出した。

「これを見てください。経営者になったつもりで一カ月当りの仕入れと売上、原価、高熱費、借金の返済、生命保険の掛け金支払い、子供の養育費、生活費などを概算で計算してみました」

「ちょっと、その計算書のコピーを取らせてください」

銀次は思わず、両手を出した。

「いいえ。置いて帰ります。後で見てください」

銀次は受け取ると、さっと目を通し、

「なるほどお、しっかりと計算書と決意ですね」

「当然です。自分の城の主になるわけですから、城は守らなきゃなりません。わたしのこの両肩には子どもや老親、それにこれまで世話になってきた先輩や同僚たちの期待や生活もかかっています。失敗はできませんし、する気はさらさらありません。これまで先輩や同僚たちの多くの失敗を見てきましたから、それを活かさせてもらって、初年度からの黒字を見込んでいます」

「なるほどお」

銀次は感嘆の声を漏らしてから、さらに確認した。

「それでえ、席は幾つ造りますか」

「はい。三〇席を用意します」

メモを取り、すぐに、

「ラーメンの価格帯を教えてください」

「はい。最高七〇〇円から最低四五〇円です」

「少し、安くないです?」

訝るような目をして、島崎の顔を見た。

「意識して安くしたいのです。周辺の住宅は高齢者が多く住んでいます。年金生活者に負担にならないよう、それに住宅街の角に店を構えるわけですから、お客さんは近所の住民を想定しています。この時代、子供を一人しかつくりたくない夫婦が多いです。家族でラーメンを食べる二〇〇〇円で一五〇円のお釣りがあれば、必ずしも高い外食費ではありません。客層を考えて安価な価格にします」

「市内でも高いものと、八五〇円から一〇〇〇円くらいが相場ですよね」

銀次は、また訝る声で訊き返した。

すると、島崎は声のトーンを落として、答えた。

「実はあ、色んな店で修行をさせてもらって、ずっと感じていたのですが、ラーメンは本来、庶民が食べるものなので、その庶民の懐を痛めちゃあいけません。原価を知っている者からするとすねえ、どこの店の値段も原価に対して、べらぼうに高く設定しているのですよ。あまりにも高すぎるように思っています……」

「なるほど。これが最後の確認ですが、あなたの他に三人で切り盛りするわけですが、あなたの右腕となってくれる人物はいますか。先ほど、相棒とおっしゃってましたが」

「はい。一人います。女房を右腕として頼る経営者もいるようですが、どうも女房だと、肝心なときの意思決定が鈍るようで……わたしはごめんこうむりました。信頼のおける他人を選ぶ方がいい、と考え、長年、他店を渡り歩いてきた相棒の意見を聞いています」

「そこで相棒さんの生年月日ですが、もし分かれば、生まれた月だけでも……」

「は。生まれた月ですかあ? ……わたしよりも三歳若くて、誕生日は確かあ、四月の下旬だったはずですよ。わたしは五月二日なので、

若いときには二月連続で誕生祝いだと言って、飲み歩きましたから」

島崎は愉しそうに笑みをこぼした。

銀次は書類の端にOKとメモし、続けた。

「色々とお話を伺ってですね。わたしの判断としましては、書類を次の段階へ上げてみようと思いますが、その前に再度、来ていただいてヒアリングをさせてもらうかもしれません。ご承知おきください。これで決定したわけではありませんので」

「ありがとうございます。ぜひ、融資をしてもらって、この商売を成功させたいと考えています。どうか、よろしくお願いします」

島崎は両手をついて、テーブルに額が着くほど頭を下げた。

五

— 島崎が帰ると、銀次は書類の記載内容と相談記録をチェックし、
①というゴム印を押してから、課長の机の未決裁箱へ投函した。翌日、課長に別室へ呼ばれた。

「加茂君。このラーメン屋の件だけだな、上(第二審査課)にあげた
いようだけど、大丈夫か?」

課長は書類をペラペラと捲りながら訊いてきた。

「はい。概算ではありますが、諸費用と、売上の計算書も添付されていますし、客層、それに価格帯もよく考えて付けています。立地条件もまずは大丈夫かと……」

言い終わらないうちに、課長は銀次を睨みつけて、また訊いてきた。

「自治体や政策金融公庫からは借り入れないようだな」

「はい。口座を持っている当社のみで受けたいとおっしゃっていました」

「この希望融資額で信用保証も付けないのか。額は担保に取る預金額の半分だぞ。もし負債を抱えて営業停止にでもなったら、店長はどうするんだ。夜逃げなんてしないだろうな？ 会社は慈善事業をしているわけじゃないぞ」

「はい。それもご提案しましたが、保証料を払うくらいなら、当社の融資のみで頑張りたいと……」

言い終わらないうちに、課長は呆れたという顔で、

「ど〜も、君は他人の話をすぐに信じ込むクセがあるようで、いかんなあ。もっとビジネスライクに判断しないと目利き力は付かんぞ」

と語気を強め、さらに目をつり上げたまま一歩、銀次に近づいて、
「いいかあ、君。飲食店の開業率がどれくらいあるかは知っているんだろうな？」

「はい。調べました。典型的な多産多死の業界です」即答した。

「そこまで知っていて、なぜ、これを上にあげたいんだ。今どき、ラーメン屋なんて……健康志向の時代だぞ」

「それも承知しております。店主は斯業経験も長いですし、失敗例をたくさん見て、勉強もしています。それに課長が心配なさっている健康面ですが、コレステロールや血圧、血糖値を極端に上げない独自のスープを開発したそうです。その開発に一〇年を費やすほどの根気もあります」

「そこが、君の甘いところだよ。そんな科学的でない話を誰が信用する？」

「いいえ。課長。実際にお年寄りたちに試食をしてもらって、その後

の健康診断でもなんら問題は生じていません。医者 of 診断結果もあります」

「医者に確認をとったのか？」

課長は信じられんという顔をして訊き返してきた。

「はい。この福祉施設に常駐している医者に確認をしました」

銀次は施設名の記されたメモを見せて説明を続けた。

「特段、異常はなく、施設では昼食のメニューに加えた、と回答をいただきました。ラーメンを食べるようになってから、お年寄りの表情が活き活きしてきたそうです」

「そうか。しかし、念には念を入れなさい。これまでうまくいかなかったケースを思い出してごらん。前回のOLのフラワーシヨップだつて……。趣味が高じたような起業じゃあ、だめさ。信用保証を付けていたからこそ、傷が小さくてすんだじゃないか。しよせん、ラーメンなんて……しっかり考えなさい。相手は融資して欲しいから、こつちが気に入ることを並べ立てるのさ」

なおもこう言う課長の声はこれ以上、失敗を許さないと聞こえた。

「でも〜」

「でもも、へったくれもない。繰り返すようだけど、最初の失敗は散髪屋だつたよな」

「はい。理容室でした」

「んんっ。呼び方なんて散髪屋でいいのさ。理容学校を出て、五年ほど他人に雇われていた若造が廃業した店を借りて開業したいというので融資したな。自分の店を持つのが夢だつたつて」

まるで叱るような口調だつた。

「はっはい。内装の塗り替えなどで資金が足りないというので七〇万円を融資しました」

「でも、客が来なくて、半年で廃業した」

課長はグッと睨みつけた。

「すみませんでした。ご迷惑をおかけしてしまつて。申し訳ありませんでした」

頭を深く下げた。

「信用保証を付けていなかったの、融資額は本人の預金から回収はできたものの、上役からはもっと君を指導しろ、と注意を受けたよ。

君は社内教育のプログラムでは優秀な成績だったので、希望するこの融資部に、わたしが上役に声をかけて配属してもらつたんだぞ。だから、君には期待しているんだよ。もっと客を見る目を養いなさい。危ない橋を渡ることはないから」

課長は優しく論じた。

「すみません」

また頭を下げた。

「まあ、いいさ。失敗の責任はわたしがとればいいことだから。君には成長してもらわないと……。あのときも融資先の選別についてアドバイスしたけどさあ、散髪なんて今、一四〇〇円でしてもらえる時代だぞ」

「えっ？ そんな店がありますか」

「知らないのか。あるよ。近い所だと、二条六丁目の信号機の下にデイスカウント店がある。カット、シャンプー、顔剃りの総合で一四〇〇円だ。毎回スタンプを押してくれて、二〇回になると、三〇〇円引きしてくれる。君のその頭、いくら刈ってもらっているんだ」

課長は目線を銀次の頭に向けた。

「はい。三五〇〇円です」

「その半額以下じゃないか。地下鉄の出入り口にはカットのみ一〇分

で一〇〇〇円の店もある。わたしのこの頭はそこでカットしてもらつたんだ。これ」

と言って、課長は傾げた頭に右手を乗せた。

「意外と丁寧にかットされてますね」

思わず感想を漏らした。

「感心している場合じゃない。融資する業界の競争状況、価格、客層だけじゃなくて社会の変化も読み取らないと、起業なんてうまくいくわけがないだろ」

「はい。すみません」

なぜか、また謝った。

「どんな夢も叶えることの困難さを知る人間は、簡単に夢という言葉を口にしないし、口にする前にすべきことも知っているものだ」

課長は銀次の目を見て、また叱るように言った。

「はっはい」

銀次は、またちょこんと頭を下げた。

「いいか。おおむね、世の中はデフレ志向なんだよ。いくら日銀が二%の物価目標を掲げて、市中に札束をばら撒いても、物価は上がってこない。世の中のニーズもみる」

「はい」

「だから、君も失敗に学んで、もう少し時間をかけて慎重に融資先の下調べをするんだ。準備に時間をかけなさい。それから上へあげるか否かの判断をすればいい。急ぐことはないのだから」

課長は書類を手でパンパンと打ってから差し出した。

「はい。承知しました。少しお時間をください。再度、検討してみます」

頭を下げて、受け取った。

六

「すぐに書類と相談記録を読み直し、検討した。準備に時間をかけろと言われたので、資料室より起業に関わる調査資料を借り出して、必要な箇所にポストイットを貼り、入念にデータを抽出してみた。四日後、課長に検討結果を伝えた。」

「課長。起業時に直面する一番の困難は資金調達です」

銀次はいきなり切り出した。

「そんなことは百も承知だ。資金が足りている起業家なんてどこにもいない。みんな借金をして起業するんだ。宝くじと同じでえ、夢を買うようなものだ」

課長は鼻で笑った。

「課長。これを見てください。これは札幌での起業に関わる調査データです」

銀次は冊子を開いて課長の前においた。

「起業後、経営の安定している経営者たちは担保や保証によらない融資を受けています」

冊子に目を落とすと、課長は、

「そうやって金を貸す同業者もいるだろうなあ」

それがどうした、という顔で答えた。

「成長する企業は新規性があって、コア・コンピテンス(競争優位性^(注1))を備えた製品を開発していて、かつ優秀な人材もいます。それに販路開拓やマーケティング力も備えています」

図表と数値を指で指し示しながら説明した。

「当たり前だろ。こんなデータを見なくても、長年の経験からおおよ

その予想はつく。問題はそれが、このラーメン屋にあるのかどうか、だろ。多産多死の業界だぞ」

「はい。この店主には一〇年かけて開発した独自のスープと修行をもにできた右腕がいます。それに立地する場所の客層や人の流れなどもうまく予測しています。よく考えて価格帯も安価にしています。これらは起業家が成功するための必須条件です」

「だから、そんなことで、このラーメン屋は成功できるのか」

苛ついて、課長の声は一オクターブ上がった。

「わたしはできると判断しました」

思わず、強く言い返していた。

埒が明かないとみて、課長は、

「よし、君の説明は聞いた。もう一度、来ていただいて、融資額の減額を提案しなさい」

当初より、こうアドバイスするつもりだったようだ。

「ええっ？ 減額ですか？」

「そうだ。減額。融資額を二〇〇万円減額して、三〇〇万円にしなさい。担保にとってある預金から二〇〇万円を拠出してもらってだね……決して失敗できないという意識を高めていただくんだよ。そうだなきゃ、なにこともうまくはいかん」

課長は突き飛ばすように言った。

「それも初回のヒアリングで提案しましたが、店主にとつては二〇〇万円の自己負担は痛いですよ。お子様の教育費としてとつて置きたい、とおっしゃってましたから」

銀次は負けずに反論した。

「その痛みを最初に感じるのが、成功につながるのだよ。そうすれば成功したいという気持ちも一層強くなるし、不要な資材も買わな

い。準備を入念にしていたためにも、また成功の確率を高めるためにも身銭を切って……それが結果として、店主のためにもなる」

その声はいたわるように聞こえた。

「身銭、ですかあ」

「当然だろ。何度、言わせるんだ。信用保証も付いていない、こんな超ハイリスクな融資を、はい、そうですか」と右から左へと簡単に認められるか。貸す側の我々もよく調べて十分に準備してから融資するんだ。君のこれまでの失敗はこの準備不足に尽きる」

「はい。準備、ですかあ」

沈んだ声で答えた。

「……そう。なんでも準備があつて、うまく成功する。アレと同じだ。アレとな」

課長は思わせぶりの顔をした。

「アレって？」

「アレだよ。アレって言えば、アレしかないだろ？ 君も男だろ？」

課長はニヤリと笑った。

「いいかあ。たとえば、自分でコツコツ貯めた結婚資金を突然、赤の他人に貸すと言えば、ファイアンセからはなんて言われる？ それくらの覚悟で予備審査をしないさい」

課長は真顔になり、また強い口調で論じた。

「来ていただいて、提案することはできませんが……」

銀次は言い淀んだ。

「なにを躊躇っているんだ。どうしてラーメン屋に拘る？ えっ？ 多少、修行を積み、誰でも店主になりたがるんだよ。いいかー、こっちは他人の夢に金を貸すのだから。いくら金余りの時代だからといって、不良債権を抱え込むほどの余裕はない。融資に情を挟んで

はいかん」

そこで課長は一呼吸おいてから、続けた。

「日銀のマイナス金利の導入が響いて、わが社のこの三月期の純利益は前年同期と比べて一八%減ったという報告を受けたら。それも頭において審査しないさい」

課長の声は怒気を帯びてきた。

「とにかく、もう一度、来ていただいて、融資額の減額を提案しない。で、ないと……」

「はい。承知しました。では、やってみます」

これ以上の反論は無理と諦めた。

七

社内では逡巡していても答えは見つけられそうにない。島崎へ連絡をし、一度、ラーメンを試食させてくれるよう頼んだ。減塩して濃くのあるスープということで、銀次は七八歳になる祖母をつれていった。試食後の感想。

「確かに、これまでのスープとは違って、クドくはないですね。ラーメンであつてラーメンでないような。お祖母ちゃん、どう」

「うん、美味しいよ」

祖母は祖父と食べて以来だと懐かしそうに箸を動かした。

「味は？ スープはどう？」

「めん汁風の咽越しだね。さっぱりしている。珍しいスープだこと。これなら、血圧や血糖値を気にしている半病人でも楽しめるんじゃないかねえ」

祖母はさらに褒めて、目を細めた。

それを聞いて、島崎は、

「ありがとうございます。多くのお年寄りたちに試食してもらって、この味に辿り着きました」

と、安堵の表情を浮かべてから、

「これも食べてみてください。これは飲んでみてください」

と、祖母と銀次の前に野菜サラダとグラスを出した。

野菜サラダに箸をつけた祖母は、

「このポテトサラダは？」

と、不思議そうに訊いた。

「はい。それはサトイモで作ったサトイモポテトサラダです」

島崎はニコニコと笑った。

銀次はオクラそのものが入ったお湯というか、お茶を飲みながら、

「これって、オクラですよ。色がにじみ出て、味はさっぱりしていませんね」

「そうですね。これらはなにに効くと思いますか？」

島崎は愉快そうに訊いてきた。

「さあ、なにに効くと言われても？」

銀次はグラスを目の前にかざして、オクラを見やった。

「サトイモは高血圧を抑えますし、オクラ茶には血糖値を下げる効果があるですよ」

島崎はどうだ、という顔をした。

「あら。そんな効果があるなんて、初耳だわ」

祖母は不思議そうに応じた。

「はい。ラーメンのスープだけを工夫してもだめで、ラーメンと一緒に食べたり飲むものにも工夫をして、健康を維持するよう研究してい

ます」

と、島崎が得意気に話し終わると、銀次は、

「こんな重要な情報をわたしたちにバラしてもいいのですか」

「これくらいの情報であれば、テレビの健康番組でも特集されていまずから。うちにとつての強みはあくまでもスープですよ」

島崎の声は自信満々だった。

先に食べ終えて、銀次は、

「そこでですね。島崎さん、近いうちに、もう一度、社へ来ていただけませんか。ここではお話できませんので」

と弾んだ声をかけた。

「はい。じゃあ、明日、伺います」

八

— 銀次は自己資金を拠出することも成功への担保だという課長の言葉を借りて、融資の減額を提案した。島崎は子供の教育費、店のものもときの備えにしたいと言い張って、身銭を切ることをずいぶんと嫌がった。スマホの電卓を打っては、数値をメモに取り、苦渋に満ちた表情を繰り返した。その結果、なんとか一〇〇万円であれば、身銭を切りたいと決心してくれた。

「課長。先日、ラーメンを試食させてもらいました。独自のスープとすることで、わたしの祖母にも食べてもらいました。半病人でも美味しく食べれます。医者診断は正しいですよ」

「ほ。実地検証したんだな。その心がけは感心だ」

課長は表情を緩めてから、身を乗り出すようにして、訊いてきた。

「で、どんな味だった？」

「はい。これがですねえ。今までにない味でえ、めん汁がありますよ
ね。あれにもう少しラーメン風の濃くがプラスされた味でした」

銀次は嬉しそうに説明した。

「ははん」

課長は曖昧に笑った。

「これまでにないスープです。お爺ちゃんやお婆ちゃんが喜ぶのも理
解できる味です。店主の汗と涙の結晶と言っても過言ではないでし
ょう」

「なにを、おおげさに」

課長は小バカにして口元を歪めた。

「コミュニティ新聞やネットに開店の広告を載せて、近隣の住宅街へ
チラシを入れて、うまくスタートを切れば、あのスープで十分に生
き残っていけると確信しています」

銀次の声はまるで自分が店を開業するみたいな勢いがあった。

それでも課長は苦虫を噛み潰したような顔に戻り、

「スープだけじゃ、コア・コンピテンスにならない。勝てん」

と、声を荒げた。

「鳥崎さんほとつても研究熱心で高血圧や血糖値の上昇を抑える副食
や飲み物なども開発しています」

と、慌てて反論してみたが、聞く耳を持たないという勢いで課長は、
「プロパー融資で額も大きく、あまりにもリスキーすぎるんだ。みす
みす、不良債権を抱え込むわけにはいかん。今すぐ、反古にしたいく
らいだ」

と、これまでのことをすべて拒否するような強い口調で返してきた。

その瞬間、閉じようとしているドアに体当たりして押し留めるよ

う、銀次はさつと頭を下げ、

「課長。一〇〇万減額して四〇〇万、融資させてください！」
と、大きな声で懇願した。

「なに？」

課長は一瞬キョトンとした顔になり、

「二〇〇万と言ったはずだぞ。一〇〇万？ その根拠は？」

と、追撃してきた。

銀次は顔を上げ、一枚のコピー紙を課長の前に置いた。

「課長。これは鳥崎さんの口座への入金と出金記録ですが、毎月給与
から四万円を貯蓄預金へ自動振込みされています。それが一〇年間、
継続中です。まとまった金額になると定期預金に付け替えてくれてい
ます。毎月の出金もほぼ安定していて、無駄遣いの形跡はみえませ
ん。金の扱いについては慎重かつ几帳面な方ですよ」

課長は腕を組み仏帳面を天井に向けたまま、なんとも答えなかった。

「課長！ お願いします！ あのスープは他店にはない高齢者向きで
す。健康志向のこの時代、スープだけでもコア・コンピテンスを持っ
ています。必ず、勝てますよ。今がチャンスです」

「いやー、勝てん！」

「いいえ、勝てます。勝たせてみせます！」

この場の勢いで、心に秘めた言葉がすらりと飛び出した。

「勝たせる？」

課長は鬼の形相をして銀次を睨みつけた。

「経営指導をしても、勝たせてみせます」

冷静に言い切った。

「そうかあ。じゃあ、融資額はとうするんだ」

課長は低く脅すような声でトドメを刺してきた。

「融資額については、ですから、店主はお子さんの教育費やこれからの店のことも考えて、もしものときに備えて預金は残しておきたいと。とても計画性のある人物です。四〇〇万で、お願いします!!」

銀次は必死の思いで頭を下げ、体を半分折つたまま、

「この件だけは、ぜひやらせてください! これがうまくいかなければ、今後、課長のご意見に従います。お願いします!」

と、さらに頭を深く下げた。

九

大通り公園のベンチ。餌をもらおうと、ベンチの周りを鳩の群れが首をキョロキョロさせて動き回っている。そのなかに、餌には目もくれず、咽喉を膨らませ、首を上下に振り尾羽を開いて、クルックルとメスの尻を追っかけている一羽のオス鳩がいた。メス鳩は迷惑そうにオスを避けながらアッチコッチと餌を啄んでいた。そんな光景を見ながら銀次と剛はベンチでランチ後のおしゃべりを楽しんでいた。

「銀次。融資したラーメン屋、その後、どうなった?」

「ああ。今のところは超順調だよ。でも、一歩先になが起こるか分からんよ。なんせ、新規の開業者だから。三年持ちこたえてくれると、なんとかなるんだけど」

「そう。その三年間がキツそうだよな。石の上にも三年、とは、よく言ったもんだあ。で、どうして急にうまくいくようになったの? 理由を教えてくださいよ?」

「うーん。その前に、一〇分後に悠希が来るけど、いい?」

銀次は腕時計に目を落として言った。

「いいよー。悠希ちゃんと会うのは久しぶりだな。でも、俺、じゃまじゃないのか?」

「かまわんよ。毎週、この時間にかけて待ち合わせて、だべってるんだ」

「そっかあ。近未来の奥さんだもんなあ」

「すまん」

「謝ることはないだろ。それよりもうまくいくようになった理由を」

「うーん。剛は証券会社だから、新規開業者のうち上場しそうな経営者が気になるんだろ」

「そうーなんだあ。お前が誕生させた会社を發展させたいからさ。」

ラーメン屋も一発当たれば、全国展開するチェーン店にまで成長する可能性があるから」

「互いに業態が違うから、教えてやってもいいかな」

「おい。そう、もったいぶるなよ。俺たち『ひかり幼稚園』からの腐れ縁だぜ」

「分かったつて。一つは、言うならば、俺の思い入れだな」

「そう言う」と銀次は空を見上げた。

「思い入れ?」

「そう。ラーメンはあ、祖父ちゃんが好きで、道庁職員を勤め上げた後、若い頃からの夢だったラーメン屋を開業したくて、近所の店に修行に入ったんだ。高齢者でも健康に気を使うことなく食べられる麺とスープを作りたい、とよく口にしていた。ラーメンの奥の深さを孫の俺たち弟妹きょうだいに熱く語ってくれたよ。もつとも当時の俺には理解の域を超えていたけど。試作品を作っては、家族に食べさせて、その評価を聞きながら。とくに祖母ちゃんには改善点を指摘するよう念を押してから食べてもらっていたなあ。俺たち孫が箸をつけ、麺を一口啜すするだろ。すると、『どうだ。美味いだろ』って自画自賛しては満足気

だった。そんな笑顔が目蓋に浮かぶよ。味はまだ完成してはいなかったようだけど、みんなが美味い美味いと言って食べてくれることが嬉しかったみたいだな。ところが、祖父ちゃんは、夜、店からの帰り道で、飲酒運転の車に撥ねられて、あっけなく死んでしまった。なにごとにも一途な性格だった祖父ちゃんの無念を想って家族みんなが泣いたよ。これまでの人生で、あのときが一番辛かったあ」

「へへ。あの爺ちゃんがラーメン屋をねえ……。じゃあ、爺ちゃんの夢をお前が融資した店主に実現させてあげたかったってことか」

剛は銀次の顔を覗き込むように見た。

「まあ、本心を言えば、そういうことだ。それともう一つは、実は、学生時代の宮下先生にヒントを教えてもらったんだ」

と言って、含み笑いをした。

「宮下先生は経済政策論担当だったよな。俺のゼミ担当者は産業組織論だったし」

「そう。俺は卒業してから先生のご専門を初めて知ったよ。経済政策論は講義の担当科目でしかなくて、他にご専門があったんだ。やっぱり、大学の先生は違うわ。偉いわ」

「おい。銀次、だから……」

「ダジャレや毒舌だけの面白い先生かと思っていたけど、しっかり評価されるご自分の仕事を残されている。そんな先生の仕事の一つも知らないで、俺は卒業したんだ。なんて愚かな学生時代だったことか」と沈んだ声で言うてから、銀次は俯いた。

「おい。銀次って、なにを感傷に浸っているんだ。で、なにを教えてもらったのさ」

剛は急かした。

「融資先も直感じゃなくて、過去の成功例や失敗例を科学的に検証し

てから選ばないと……」

その言葉が終わらないうちに剛は腰を折り、

「だからあ、それはもういいから」

「もっと勉強しておけば良かったあ。あゝあ」

剛にかまわず、銀次は溜息をついた。

「それは俺も同じさ。学生時代の反省はもういいから、さあ。で、教えてもらったことは？」

「これがさ、これを読めーって手渡された二本の論文は英語で書かれたもので、そのうちの一本に新規開業者たちの相対年齢効果を計量分析したものがあってえ」

「おい。ちよつと待ってくれ。訊いてもいいか」

「おお。なによ？」

「お前、その英語の論文を読んだのか」

「もちろん。辞書を引きながら時間をかけて読んださ。日本人の書いた英語だし、それほど難しい専門用語もないし、俺、英検一級を持っているしさ」

「ほへ」

「でもな、アブストラクトも付いていて……」

剛は、また話の腰を折り、

「ごめん。アブストラクトってなんだ」

「うん。論文の要約さ」

「ふへん」

「計量分析だって、計量経済学の解説本を数冊、読めば間に合う」

「計量経済学って、あの高度な数学と統計学にコンピュータを加えた超難しくて、履修者が数人しかいなかったという、あれのことか」

「そうだよ。計量分析の結果さえ読めれば、なんとかなる」

「そつそうかあ。もう一ついいか？」

「おお」

「相対年齢効果って何だ？」

「うん。細かい話は端折って、まあ、聞けよ。成功している起業家たちの生まれ月を見ると、これが四月から六月に生まれているんだ。この生まれ月の違いが学力や運動能力の差となって現れる現象を相対年齢効果と呼んでいるらしい」

「おお。あれかあ。年寄りがときどき言う、早生まれは損をすることがあるって」

「そう、それ。それを起業家に当てはめて検証してるんだよ。そうすると、いま言ったような結果が得られたと、こういうわけさ。さらに、右腕と呼べるような信頼できる人物が社内にいると、起業時の資金調達もし易くて、成功する確率もうんと高くなるんだ。もちろん、成功する要因は他にもある。だけど、これはまだ教えないぞ。なんと言っても、実行する前に十分に準備することが大事なんだな。アレと同じで、はっはっはっ」

銀次は顔を上げて口を大きく開けて笑った。

「アレって？ …… 生れ月と右腕に目を付けて、選別したんだな。俺は九月生まれだけど。ふくん。恩師のお陰か。銀次、オンシもやるな。はっはっはっ」

「それを言うなら、オヌシだろ」

銀次もつられて笑った。

「シャレもネタも古いがあ、サビだけは効いてますぜい」

剛はまたおどけた。

「もういい、止めろって。実は、もともとのヒントをくれたのは……」
 と言いかけて、銀次は言葉を切った。視線を公園の入口に向ける

と、悠希の姿が見えた。

「ああ。来たよ」

銀次は立ち上がり、手を振った。

「やあ！ 長澤さん、久しぶり。元気だった？」

剛も立ち上がり、声をかけた。

「元気よ。福本君も元気だった？」

悠希も明るく返した。

「元気、元気！ 俺から元気を取ったら、なんにも残らない。はっはっはっ。ごめんね。デートのじゃましちゃってえ」

「いいの、いいの、平気よ。いつも二人でしかしゃべってないから」と、悠希は銀次の横に腰を下ろした。

「仕事、職場、どう？」

剛が訊ねた。

「うん。平凡だけど、すつごく、楽しい職場だよ」

悠希は目をキラキラ輝かせて、顔を大きく剛の方へ動かして答えた。

—— いつしか鳩の群れが餌を漁ろうとベンチの前に来た。そのなかに先ほどの鳩であろう二羽が激しく体全体を上下させてディスプレイキスを始めた。『求愛給餌』。何度も何度もした。次にメスが躡ると、オスはその尻にちょこんと乗り、羽を開いてバランスをとりながら瞬時に交尾した。離れると二羽は同じ方向を指して勢いよく飛び立った。

注 1

コア・コンピテンス(競争優位性)とは競合他社に追隨されない、核となる事業遂行上の優位性(製品・サービス、ノウハウ・技術、意思決定機構、人材など)のことである。

引用・参考文献

- a 『朝日新聞』二〇一八年四月一七日、b 四月一九日、c 四月二〇日、
d 五月一〇日、e 五月一日、f 八月二五日、g 九月一七日、
h 一〇月六日、i 一〇月一四日等を一部改編した。
- j 『日本経済新聞』二〇一八年一〇月一九日を一部改編した。
- k 安田武彦、高橋德行ほか(二〇〇七)『テキスト ライフサイクルから見た中小企業論』同友館、二二三～二二五頁。
- l 『朝日新聞』二〇一九年四月四日。
- 公募ガイド(二〇一八)「小説家になる方法」『公募ガイド』一〇月号(株)公募ガイド社、五～二七頁。
- 高杉良(二〇一九)『起業闘争』角川文庫。
- 増田辰良(二〇〇八)「起業時における「右腕」の役割と経営成果との関係について」『北星論集』第五四卷第一号、五五～九〇頁。
- 増田辰良(二〇一四)「起業家の誕生日、相対年齢効果が経営成果に与える影響」『北星論集』第五四卷第一号、六七～七六頁。