

二月二十五日。

まだ氷点下の日もある札幌に比べると、東京はすっかり春だった。新橋の第一ホテルのロビーは、窓から漏れてくる陽光のやわらかさとは対照的に、なんとなく張り詰めた雰囲気包まれていた。一群の男たちの声を押し殺したような会話と、冷たい視線が絡みついて来るような、一種独特な空間だった。

四人掛けのテーブルには、ほんの少し前まで先客がいたらしく、三人分のコーヒーカーブがそのまま残されていた。私は軽く会釈をすると、オーナーの正面の席に腰掛けた。

「今まで証券会社の幹部と話してましてね。あちらはなんとかうまく行って、問題は大体解決しましたよ。そちらの方はうまく行ってますか？」

およそ半年間の空白と確執がなかったかのように、オーナーは笑い顔を見せた。

「昨年暮れに自主再建の方針を明確にしました。一部人事も行い、社内を活性化することもでき、自分としてはうまく行っていると、思っています。社内はまとまっていますの

で、とにかく任期いっぱいまでは続けさせていただきたい」

いきなり本論に入ったのは、一刻も早く話を切り上げたいという気持ちからだ。それを察してか、相手もたたみかけてきた。

「年度内は大丈夫でしょうね、二月、三月はどうなんですか？社長に自信があるのならば、まあやればいいでしょう。六月まではやってみましょうか。その先は私の判断ですけどね。ただし、途中放棄は困ります。更生法とか破産とかは困りますよ。本当は自信がないというのなら、はっきり、今ここで言ってお下さいよ」

「元をただせば、昨年六月の定時株主総会の際に私は辞意を表明したのに、無理矢理続けさせたのではないですか？」

「平田専務が、辞めさせないでくれと懇願したからですよ。だから、あのとき任せるにしても三か月だけと言ったでしょう。しばらく様子を見ようと思ったけれども、さっぱり会社は良くならないじゃないですか」

「私を辞めさせようとする理由は何ですか？」

「一言で言えば経営者としてふさわしくないと言うことですよ。株券を売ったり、こっそり資産処分して、切り売りでしのいで来たんじゃないですか」

「私は経営改善は進めて来ましたよ。現に、ここ数年は赤字幅も圧縮して来てます。むしろ、小室さんが入って来てから混乱が続いているのが実態じゃないですか。当初の積極経営の方針は、現実には全然違っていたし、工場計画など内容がころころ変わるといった繰り返しではないですか」

「計画というのはそんなに時間をかけていられないですよ。私の頭では、短期と言えば一週間、長期は一か月。ずるずると赤字を垂れ流しているのはたまらない」

彼の主張は、予め想定していたものだった。それでも、激しい言葉について冷静さを失いかけている自分がいることに気付いた。私は心の中で一つ深呼吸すると、話を続けた。

「私が社長を辞めた後はどうするつもりですか？」

「自分でやりますよ。考え方も持っていますよ、ここで言うつもりはありませんよ。北海道にはこだわっていませんから、北海道でやる人がいたら、いつでも譲りますよ。どな

たにでもね。しかし、経営の立て直しにはざっと二十億円はいるでしょう。こんな金出して再建しようと言う人はいないでしょうな。私はねえ、これまでつぎ込んだ金はもうあきらめていますよ」

「私たちがやっていることは、極めて公益性の高い事業であり、だからこそ誇りも持っているし、皆で再建に腐心しているわけです。オーナーのように儲けることだけを第一に考えるのは、間違いではないでしょうか」

「企業家が儲けようとするのは当たり前のことですよ。うんと儲けて投資家や社員に還元すべきでないですか。あなたは基本的に経営者として失格だ。あなたがたにはタニマチ根性が染み込んでいます。自分たちでやる気がないんですよ。私はもう五億いくらも出しているんですよ。前のオーナーの坂下さんは、社長に甘かったようですよ。私にはきついですね。十月初めには社屋を出なければならぬけれども、坂下さんに頭を下げる気は毛頭ありません。社屋はグループ会社のどこか適当なところに移します」

「今進めている再建計画は、社員の総意に基づいており、系列の販売店も同意していますよ」  
「何を言ってるんですか。経営者なら自分の判断で決めて、社員にやらせるのが本当でしょう。あなたがやっていることは、経営者としての責任を回避している」