

マンション物語

とんだ玉三郎

ここはタワーマンションの一室。リビングルームの大きな窓からはイルミネーションが映える東京タワーが正面に見える。遠くに広がる高層ビル群、東京の夜景を満喫できる部屋だ。昨年まではまさか、こんな所に住めるとは思ってもみなかった。場違いな感じがしてなかなか落ち着けない。

佐山伸一は三十数年前に、中古マンションをローンを組んで購入した。それからというもの、苦勞の絶えることがなかった。

四国の高校を卒業して東京の私大の経済学部に入學、卒業して電機メーカーに就職、営業部門に配属された。妻の絵理子とは職場結婚で、結婚当初は公団住宅に住んでいた。それ以来、東京を離れたことがなかった。

公団住宅にいた頃の妻との会話。
マンションのパンフレットを手絵理子が話しかけた。

「公団の家賃ってバカにならないし、家賃を払い続けてもいつまでたっても私たちのものになるわけでもないわ。子供も欲しいし、思い切ってマンションを買わない」

「どんだん、騰がっているようだし、共稼ぎを続けたとしても、とても手が出ないよ」

「騰がっているからいいのよ。投資だと思って買おうよ」

「どういうことだ」

「私の友だち、結婚式に来てくれた相沢玲子さん、旦那さんと相談してマンションを買うことにしたんだって。『どんだん値上がりしているから頭金なんか大変じゃないの』って言ったたら、『騰がっているからいいのよ、投資だから』というの」

「言ってる意味がわからないな」

「私もよく理解してないの。今度、うちに遊びに来るといふから、その時にどんなことなのか詳しく訊いてみようよ」

それから、数週間して、玲子が友人の山田香織を誘って、家に遊びにきた。絵理子とはふたりとも、女子大時代からのつきあいである。

玲子が部屋の中を見回しながら言った。

「この公団住宅、駅から近くて新しいし、近くにお店も多くて便利そう。倍率高かったでしょう。よく抽選あたってわね」

絵理子は答える。

「ラッキーだったわ。だめもとで申し込んだら運よく当たったの」

「絵理子はついてるわよね。羨ましいわ」

「でも、一生の運を全部、使ったかも」

玲子は、紙袋を差し出して言った。

「ふたりで相談してワインを買ってきたから、後で一緒に飲もうよ」

「ありがとう」

伸一が言う。

「結婚式の際にはお世話になりました」

香織が言う。

「結婚式のスピーチを聞きましたが、旦那さん、随分、持てたそうじゃないですか。絵理子も大変ね。気を付けなさいと」

「そんなことはないです。結婚式では皆、持ち上げてくれるんですよ」

伸一は慌てて否定する。

よもやま話が続いた。絵理子は予め用意していたサラダやマリネ、鶏のから揚げなど料理を並べながら言った。

「最初は、ビールよね。なにもないけど召し上がって」

香織は感心したように言った。

「盛り付け素敵ね。どれもおいしそうだね。料理習ったの」

「母に教えてもらったのよ。ところで、玲子、マンションを買うんだって。随分、お金あるのね。どんどん、騰がっているっていうんじゃない」

「中古だけだね。旦那の友たちに不動産者さんがいるの。そこで物件を紹介してもらったの」

「そう、この前、電話で『騰がっているからいいのよ』って言ったわね。それ、どういうことなの」

「その不動産屋さんが言うには、『十年前に比べるとマンションの価格が倍近くになっている。十年前に新築マンションを買った人はそれを売って、残りのローンを一括で払っても十分、お釣りがくる。そのお釣りを頭金にして、またローンを組めば、より条件のいい物件が手に入る』っていうの」

伸一はそんなうまい話はあるのかなと疑心暗鬼に思い聞いていた。

「いつまでも今のようには騰がり続けるのかな」

玲子は自信ありげに言った。

「不動産屋さんがいうのだから間違いないと思うわ。借金をしてでも買ったほうが得らしい。売りにでていている物件の多くは、最初から売るつもりで買ったものだから大事に使っているのだから痛みもほとんどなく、なかには新築と間違おうくらいのもあるって聞いたわ。中古マンションは狙い目よ」

香織も言う。

「婚活の先はマンションだね、私も参考にしたいわ」

その後は絵理子たちは女子大時代の話に終始したので、伸一は蚊帳の外だった。

伸一もいろいろと調べてみようかと本屋で住宅に関する本を探した。確かに、統計的に見ても、マンションの価格は右肩上がりだ。それもここ二、三年は騰がり方が急激だ。その傾向は新築、中古とも同じだ。さらに騰がり方が加速するならば、早く買ったほうがよさそうだ。高い倍率のなか、せっかく入った公団住宅を出るのはもったいない気もするが、と思いつつ妻に相談した。

「せっかく入った公団だけれど、ここを出て早く買ったほうがよいと思う。いい物件も多そうだし」

絵理子も同意した。

「そうよ、バスに乗り遅れるな、って言うよ。善は急げというじゃない」

絵理子は玲子が目をつけている分譲マンションを後学のため伸一と一緒に玲子の案内で見に行くことにした。それは五月晴れの気持ちのいい日だった。タ―ミナル駅から急行で二十分ほどの場所、駅から歩いて十五分ほどのところにあった。八階建てのマンションが五棟ある。各棟の間は広くとってあり、敷地の芝生が綺麗だ。児童公園も敷地内にある。休日だったので、若い夫婦が小さな子供と遊んでいる。絵理子が感心するように言った。

「玲子、いいところ、見つけたね。ここなら、高く売れるわ」

伸一もつりこまれて言った。

「子供を育てるのにもよさそうな環境だし。中古といってもまるで新築のようじゃないか」

伸一と絵理子はすっかり、この分譲マンションが気に入った。すぐにでも入りたいと思った。

「ローンを組むにしても頭金がいるだろう。俺たちの貯金だけでは足りないと思う」

「後で買った時よりも高く売れるのだから、親から借りればいいんじゃない。利子をつけて返せばいいでしょ。私もお父さんに相談してみる」

伸一は絵理子の話に説得されて、頭金のことは親に相談することにした。伸一の親は四国の県庁所在地の都市で公務員をしていた。電話すると「そんなうまい話があるのか」と最初は懐疑的だったが、伸一の熱心な説明に納得した。しかし、まとまった金となると退職金が出る二年先まで待つてくれとのことだった。伸一と絵理子の貯金、伸一と絵理子の親からの支援を全て足しても、三十五年のローンを組むとしても頭金が不足していた。結局、伸一の父親の退職金が出るのを待つしかなかった。

公団住宅に住み、共稼ぎをしていた絵理子だったが、娘の春菜が生まれたことを機会に退職して専業主婦になった。分譲マンションを見に行ってから一年たった頃、玲子夫婦は旦那さんが大阪転勤となったので、買ったときの三十パーセント増しの価格でマンションを売って、ローンを完済、まとまった金を手にして大阪に引っ越していった。

それから、一年後、伸一の父の退職金が出たので、いよいよ、お目当ての分譲マンションを買うことにした。しかし、二年前より、価格が騰がっているので、頭金もローンの返済額も増えることになる。今後、さらに騰がることを考えると、多少、無理をして買っていても損はないと伸一も絵理子も考えた。給料が上がるだろうと昇給を見越して無理してローンを組むことにした。絵理子の親からさらなる借金をして頭金に充当して、ローン返済のため絵理子も働きに出ることにした。幸いにも分譲マンションからわりに近いところに絵理子の実家があるので、子供はそこに預かってもらい、保育園の出費を節約することにした。これも二、三年の辛抱、マンションが騰がれば、高く売ることが出来る。そうすれば苦労はなくなると考えていた。お目当ての分譲マンションには空きが四階と七階、八階にあった。高層階ほど価格が高いので四階の部屋を選んで契約した。

翌年になるとマンション価格は騰がるどころか、どんどん下がってきた。

政府は金融引締め政策を段階的に実施しており、地価高騰の抑止策として、全国の金融機関に対して「不動産融資総量規制」の通達を発し、銀行による不

動産融資を実質的に制限した。これらが引き金になって、地価や不動産価格が下がりだした。

マンションを高値で売って、ローンの完済をするという目論見はずれた。売ってもローン完済など到底無理でその後、住みもしないマンションのローンを払い続けなければならなかった。手離せば住む家もなくなり、借りるとすれば家賃がある。苦しくても、ローンを払い続けるという選択肢しかなかった。

その頃の伸一と絵理子の会話である。

「私たちって、やはり、公団住宅の抽選に当たった時に運を使い果たしたのかしら」

「あのまま、あの公団住宅にいれば、もっと、旅行や外食もできたし、春菜にもいろんなところにつれていけたなあ」

「玲子は本当についてるわよね。高くなったら売っててたけど。大阪転勤のタイミングで売り逃げ出来て」

「人間って欲が深いから、『もっともつと騰がるって』思ってた売らないものだ。もし転勤がなければ、俺たちと同じようにローン返済にやっきになっていたかもしれないよ」

「そう、大阪転勤っていつきがあったのよ。神様が味方したのかな」

少したつて絵理子の母親が病気になり、回復はしたが、体力が落ちてとても子供の面倒は見れなくなったので、子供を保育園に入れて欲しいとのことだった。

絵理子は伸一に相談する。

「お母さん、体力的に面倒を見るのは無理、というのよ。保育園に入れてくれるというの」

「そうだなあ。お義母さんには随分、協力してもらったし、そんなに甘えられないからなあ。ところで、保育園は空いているのか」

「このマンション専用の保育園もあるので訊いてみると、すぐに入れるって。ただし出費が嵩むわ」

「俺の小遣いを減らしたぐらいでは焼け石に水だし」

伸一は営業で交際費はある程度、自由に使えたので、小遣いの減額は覚悟した。

「小遣いの減額、多少は協力してもらおうわ。私、夜もパートに出ることにする。それで貴方、早く帰ってきて、保育園のお迎えと春菜の夕食の世話とかしてく

れない」

「今の職場、夜の客先接待が多いのでこのままでは無理だ。配置転換を申し出るしかないなあ。春菜のため、というか、ローン返済のためには仕方ないな」

絵理子はフルタイムで午前九時から午後五時まで法律事務所補助事務の仕事をやっていた。今後、仕事が終わった後、スーパールのレジ係のパートをやるという。マンシヨンの近くでは知った人に会う可能性が高いので、法律事務所からの帰りに一駅手前で降りて働くとのことだ。

伸一は主夫をやることになった。残業のない部門に異動してもらおうように上司に頼むことにした。

会社でのやりとり。

「課長、相談があるのですが」

「なんだ」

「総務部門に異動させて欲しいのです。友人の話では最近、退職した人が出て空きがあると聞いたものですから」

「君も変ってるね。営業の仕事はやりがいがあるって言っていたじゃないか」

「確かに、面白いです。でも、まったく違う部門を経験するのもいいと思いましつ」

「そうか、それも一案だね。君はうちのホープだ。二、三年したら戻って来い」

伸一は理由をもっと詮索されるのかと思っていたが、意外だった。

異動の話聞いた総務部門では、営業という花形部門からわざわざ回されるくらいだから客先とトラブルを起こすなどしたのだろう。訳あり人事だとそれとなく察してあまり負荷のかからない、社内向け広報誌の作成部門に回された。そこは残業もなく決まった時間に帰れるので伸一にとっては都合がよかった。

さらに数年が経過。春菜も保育園を卒園して小学校に行くようになり、保育園費はいらなくなった。絵理子は以前と同じようにスーパールのレジ係を続けたので、少し生活は楽になった。と言っても春菜に習い事をさせるまでの余裕はなく、学校から帰って習い事に行く子供と比較して不憫に感じていた。春菜が中学に上る頃によく、マンシヨンの価格の下げ止まりが止まり、徐々にではあるが持ち直しつつあった。

さらに十年ほど経つと今度はリーマンショックで不況の嵐が吹き荒れた。その余波を受け。伸一の会社で大きな動きがあった。会社は経営不振に陥り、外資系の会社を買収されることになった。大きな負債を肩代わりする代わりに旧来の日本型を廃してアメリカ流の経営を取り入れるというのが、新社長の方針であった。その方針は全従業員に一斉メールで社長より流された。会社の経営拡大、利益創出に直接結びつかない仕事は廃止するという方針も出された。

広報部門の課長となっていた伸一は部長に呼び出しを受けた。課員は伸一を入れて三人という名ばかりの課長だった。

「佐山君、広報誌は何か月置きに出しているのかね」

部長はわかっていることをわざと質問としてぶつけた。

「三ヶ月に一度です」

「随分、頻繁だね。配布された広報誌、社員は、皆、真面目に読んでいるのかね。これを発行することで会社にどんな貢献をしていると思うのかね」

「会社の情報を社員全体で共有することは社員の一体感につながり、モラル向上、ひいては会社の成長に資すると思います」

「君は社長からの一斉メールを読んだだろう。具体的に会社の利益にどれだけ貢献していると言えるのかね。広報誌の記事は各部門にお願いして原稿を書いてもらい編集するだけ、というじゃないか。依頼された部員はそれが重荷で本業を圧迫しているケースもあると聞いている」

「では、発行の頻度を減らしましょうか」

少し間を置いて、部長はおもむろにいった。

「広報誌は廃止だ」

「え、前社長は『創刊三百号が楽しみだ、特集記事を組んでは』とおっしゃっていたと聞いています。この会社の伝統を守ることにもなります」

「会社は変わったのだよ。君には別の仕事をしてもらう」

「では古巣の営業部門に戻して頂けませんか。以前からの客先との人脈を利用して会社に貢献できると考えます」

総務部長は申し送りで、佐山は客先とトラブルが原因で営業から総務部門に送られてきたと聞いていたので、「おや」と思っていたが、それは口に出さずに言った。

「営業も客先を接待漬けにする日本式はこれから通用しない。君にはもっと違った活躍の場を考えておくよ」

五十を過ぎた伸一に試練がやってきた。部長からの異動の指示は、在庫管理部門であった。いわゆる倉庫番である。辞令をもらった伸一に、部長は励ますように言った。

「在庫管理は経費削減の宝庫だ。滞留している製品や仕掛品はそれだけで金食い虫だ。それを徹底的洗い出し、撲滅することはやりがいのある仕事だ」

営業経験のある伸一はそんなに甘いものではないと思った。営業部門は少しでも多く売ろうと売れそうにないものでも在庫としておきたがる。伸一も在庫管理部門と営業部門の口論の場に立ち会ったことがあった。これ以上、在庫を置くには倉庫を新たに作らなければならぬが、設備管理部門から在庫を増やすような倉庫の建設などまかりならんと言われて泣きついてきたときのことだった。営業課長から出た言葉だ。

「いつでも売れるように製品を揃えておくのが『倉庫番』の仕事だ」

と居丈高に言った。在庫管理部門の者が帰ったあとに課長は言った。

「物を売る営業が一番、偉いんだ。倉庫番は黙って聞いていればいいんだ」

営業の姿勢も会社が変わって多少、変わるかもしれないが、いずれにしろ、この会社にいる限り倉庫番に甘んじなければならぬ。ローンの返済はあと十五年も残っている。年収も減らされており繰り上げ返済など到底考えられない。親がローン返済に四苦八苦していることを知っている春菜は受験勉強に精を出し公立大学に合格、自分で奨学金のローンを借り通った。薬剤師の資格を取ることが出来た。

それからさらに、十年が経過、屈辱的な倉庫番を我慢して続けて、ローン返済もあと少して終わるところまで来た。やがて、このマンションも伸一夫婦のものになる。大学を卒業して薬剤師として働いている春菜は奨学金ローンの返済も終わり、アパートを借りて一人暮らしをしている。

ある日、ポストにマンションの管理組合の理事会の開催案内が入っていた。理事は輪番制で、各階の十戸で持ち回り、十年に一回回ってくる。この分譲マンションは八階建て、五棟あるので、理事は総計四十人になる。負担金を多く負担すれば理事の役を免除してもらえる。割り増しの負担金を払うぐらいならローン返済に少しでもまわしたい。毎日、定時で帰る伸一が引き受けるしかな

い。旦那さんの仕事が忙しい世帯は奥さんが理事を務めているようだ。

理事会の仕事は、委託先の管理会社が作成してくれた収支予算案や事業計画案の確認、および承認、それらを管理組合の総会などで組合員に説明すること、苦情受付などである。最ももめるのが老朽化していくマンションの保全計画をどうするかという問題である。補修、ポンプや配管の取り換えなどの事業計画も作成していかなければならない。

この分譲マンションも過去、十五年毎くらいに、大掛かりな保全工事をやってきた。

前年の理事会メンバーとの引継ぎ会議をするとのことで、指定された時間に集会所に集まった。パイプ椅子に空席があるが仕事の都合で参加できないなどの理由で追加負担金を払って免除してもらった人の席だろう。それに、数席が分かれておかれている。そこは前年度の理事長と数人の理事の席だった。

まず、前年度の理事長が立って挨拶した。

「皆さん、ご苦労さまです。私は前年度に理事長を勤めました福田富夫です。今日の司会を勤めさせて頂きます。よろしく願います。輪番制で四十人の方に案内を出しましたが、仕事の都合や体調不良など健康の懸念で八人の方が追加負担金を出して理事を免除ということになりました。理事免除の件は前年度の理事会で承認頂いているところです」

この分譲マンションは三つのタイプの住民がいる。まず、新築の際に購入し、ずっと住み続けている世帯、伸一のように中古マンションとして購入した世帯。最後に所有者は他の場所に移住して、空き家となったマンションを賃貸しているケースだ。理事会のメンバーはマンションの所有者となっていて、賃貸しで入居している人は対象外だった。見渡すと高齢の女性が多い。新築以来の入居者で主人に先立たれたか、健康上の理由で夫が出られず妻が出席しているのだろう。伸一よりも若い人もかなりいる。後になって中古で買ったのか、親から所有権を譲られたのだろう。

前年度の理事長がさらに説明を続けた。

「それでは、席の順に簡単に自己紹介をお願いします」

各自が入居の時期や職業、やってみたい理事会の役などを話した。

一通り、自己紹介が終わると、前理事長が言った。

「まず、理事長を決めなければいけません。誰かやってみたいという方がいれば、挙手願います。当マンションはあと三年で築五十年を迎えます。そろそろ

大型改修か建て替えの検討を開始する時期に来ています。それで今年から『大型改修・建て替え検討担当』という役を設けます。それをお含みの上、理事長を決めなければなりません」

伸一はまだ、ローンが残っているのに建て替えはないだろう、と思った。

しかし、誰も手を挙げない。すると、前理事長が困ったように言った。

「積極的にやってみようという人がいなくては仕方ないですね。この人にやってもらいたい、という人がいたら他薦をお願いします」

すると、新築以来いるとおぼしき高齢の男性が立ち上がって言った。

「若い方にやって頂きたいですね。年寄りには大役は無理ですよ。それに私は老い先短いので建て替えは絶対に反対ですからね」

すると、三十代くらいの女性が発言。

「我々、若い者は子育て、仕事で手が一杯です。私も共稼ぎで仕事を休んで参加しているのです。時間に余裕のある高齢の方にお願いでできないでしょうか。若い世代を代表して言いたいです」

すると、伸一と同じ棟でエレベータでもよく会い、挨拶を交わす秋山実が立って発言しました。

「なかなか、決まらないようなので、よろしければ、私にやらせて頂きたいと思います。幸い、退職したばかりで時間的に余裕がありますので」

前理事長はホットしたように言った。

「秋山さん、有難うございます。大変ですが、よろしくお願いします。新理事長選出までが前任の理事長、理事の仕事です。引継ぎ資料を整理して置きます。これで私たちは退席します」

と言って、前任者たちは集会場を出ていった。

その後、新理事長の秋山が司会をして議事が進行して、次々と役が決まっていた。伸一は新設の『大型改修・建て替え検討担当』の役を引き受けることになった。

秋山と相談して、大型改修と建て替えの両方の計画案、見積もりの依頼をいくつかの建築会社に出すことにした。

竜宮建設が最初に企画書を持ってきた。気になるのは費用である。伸一は竜宮建設の企画を確認するために、担当に来てもらうことにした。すると三人もやってきた。四百世帯のマンションの工事というのは魅力のある仕事なのだろう。差し出された名刺を見ると、担当だけでなく、部長、課長までいる。力の入れようが分かる。

まず、秋山理事長が挨拶をした。

「この分譲マンションの管理組合の理事会の理事長の秋山です。同席しているのは理事会で大型改修・建て替え検討を担当しています佐山さんです』
紹介を受けた伸一は簡単に挨拶した。

「佐山です。マンションの建築や改修についてはまったくの素人ですのでよろしく願います。なお、貴社以外にも数社に同じように、大型改修と建て替えの両案を提示頂くように依頼しております」

理事長が代わって、口を開いた。

「まず、我々が説明を受けて疑問点などを確認した上で再度、理事会を開きます。そこで各社から両案についてメリット、デメリットなどを分かりやすく説明して頂きます。お手数を取らせませんが宜しく願います」

課長がスライドを使って説明を始めた。

「まず、改修案ですが、築後、ほぼ五十年を経過しておりマンションの一般的な寿命とされる四十年を過ぎています。さらに、耐震基準の古い古い建築基準法に基づいて建築されていますので今後、大型地震が発生した場合、倒壊などの危険性があります。従って改修案は現実的でないかと判断します。一方、建て替えですが、今の五棟から二棟に減らして八階から四十階建てのタワーマンションにすれば、今より各部屋のスペースをひろくゆったととったとしても六百戸が確保できます」

伸一が遮って言った。

「夢のような話ですが、まだ、ローン返済中の人も多くいます。そんな金はともありませんよ。資金はどうされるつもりですか」

「新しく建築するマンションは六百戸ありますから皆さんに入って頂く四百戸を除いても二百戸を売りに出せます。五棟から二棟にすることで土地に余裕ができます。幸い、このマンションは各棟の間のスペースを大きくとっていますから、そのいく分かを削って、その土地も売りに出せます。マンションと土地の売却代金を資金に充てれば、今、住んでる皆さんにご負担をお願いすることなく建て替えが可能です」

疑心暗鬼で聞いていた秋山が質問。

「建て替え中の皆さんはどこに住めばいいんですか。もし、土地やマンションが売れなかったらどうするのですか」

すると部長が答えた

「建て替え中の住居はこの近辺に弊社が責任を持って準備します。家賃も弊社

で出させて頂きます。我々には建て替えを成功させた実績があります。それに東京のタワーマンションブームは外人バイヤーが注目しているので当分続くでしょう」

具体的な資金計画などの資料を残して三人は帰っていった。

伸一は帰宅した絵理子に竜宮建設の計画を説明した。

絵理子は言った。

「信じられないわ。実績と言っている案件だけど倒壊の危険があったので東京都が大幅な補助を出したって新聞に出ていた。建築後、四十年以上経過しているマンションは全国に百万戸とも二百万戸とも言われているよ。彼らの言うことが本当なら、もっと建て替えが進んでいるはずよ」

伸一は絵理子の言うことのほうが筋が通っていると思った。検討を依頼した建築会社のうち、三社が、「改修積立金の残高から判断して大型改修、建て替え両案ともに現実的でない。エレベータ点検・修理などの日常メンテナンスを怠らずにやることを推奨する」というような趣旨の回答をしてきた。

残り一社に期待した。すると、その一社である大沢工務店から企画書が出来たから説明に行きたいとの連絡があった。

前回と同様、秋山理事長と伸一で応対した。担当、ひとりやって来た。

秋山が挨拶のあと、説明を促した。

「さっそく、ご説明をお願いします」

「結論から申します。建て替えというのは現実的ではありません。かと言って大型改修も簡単にはいかないでしょう。私もはよくこの種の依頼を分譲マンションの管理組合さんから受けるのですが、居住者の間で意見の食い違いが大きく、なかなか、話がまとまりません。従って手間ばかりかかるこの種の相談にはどこの業者さんもあまり関心を持ちません」

伸一は良心的だと感心しながら聞いていた。彼の提案は改修積立金を大幅に増額することが前提だが、それでも五年先くらいを目標に出来るだけ節約した方法で改修することだと言った。例えば水回りの配管は取り替えではなく内側をコーティングして補強する、など工夫すれば低く抑えられる。といったようなものだった。

春菜が相談があると言ってきた。絵理子と一緒に話を聞いてみると、同じ薬局に勤めている男性と結婚したい、との事だった。伸一夫婦は大歓迎で相手に

会ったりしているとみるみる時間が過ぎて行った。結婚式も終わり、暮も押し迫った頃。伸一と絵理子、春菜の親子三人で食事をした帰りのことだった。伸一の目が年末ジャンボ宝くじを買い求めて並んでいる人たちに行った。そして言った。

「今年はローンも完済出来て、春菜も結婚したし、よい年だった。来年はもっとよい年にしたいね」

絵理子がそうすると言った。

「そうだわ。長かったローンからようやく解放されたわ。来年から私たちが使えるお金が増えるね」

「そうだ。宝くじを買ってみよう。どうせ当たらないだろうが、運を試せる余裕が出来たということだ」

と言って四人で列の最後尾についた。

買った宝くじが一等と前後賞が当たるという大当たりだったのだ。三十五年間、伸一と絵理子はマンションのローン返済に苦しめられたが、今度は、タワーマンションを即金で買うことが出来た。家具などの調度品も部屋にふさわしいものを買ひ揃えた。今後の管理費支払いなどための蓄えを考慮しても金は潤沢にあった。今までのマンションは春菜夫婦に使わせることにした。