

「魔物潜む館」

鷺津 勇

— —

「どうしたことだ？ これは！ これじゃ、山の中の一軒家と変わらないじゃないか！」
玄関を開けると、そこは銀世界。えっ！ まだ夢の中か？ と我が目を疑った。まるで別世界を見る思いで、開いた口が塞がらなかった。

それは、新居「ロピアひばりが丘マンション」で、初の冬將軍到来日の出来事だった。
「住まいの雪処理対策万全！」これが念願のマイホーム購入の決め手であったのに……。
膝近くまで積もった雪山に、いきなりバットで殴り倒されたようなショックを受けた。

玄関先の里城理事長へ声を掛けようとした私を後目に、「千葉管理員が電源を入れ忘れたに違いない！」と独り言を呟きながら駐車場方向へ走り去った。そこへ、血相を変えた八代理事が、「管理員にあれば低気圧の通過があると言ったのに……」理事長と同じことを呟き、体を揺らしながら理事長を追い掛けた。私は声を掛けるタイミングを失った。

いつの間にか一人の住民が、銀世界の車路の真ん中で仁王立ちになっていた。防寒帽に特長靴、手にスコップの出で立ちは、田舎の風景そのものだ。セピア色に映ったその光景は、懐かしい日の父を見るようで、私の視線は釘付けになった。

その男はおもむろに手袋を小脇に抱え、もそもそと防寒着のポケットをまさぐり、タバコとライターを取り出した。くわえたタバコに火を付けると、赤い炎が出た瞬間、折からの風で直ぐその炎が消えてしまった。しかし、頬のふくらみが一旦へこみ、再び戻ったときには、すでに口元から煙が吹き流れていた。至福の一服なのだろう。次に、二・三回頬をへこませた後、今度は舌を丸めて突き出した。丸い煙の輪が口から「ポッポッポッ」と吐き流された。蒸気機関車の煙のように……。呆気にとられた私を見てニヤリと笑った。
幼き日、父の胡座あぐらの上で見た光景にそっくりで、妙に親近感を抱いた。思わず「お父さん！」と声が出そうになったが、人の気配でそれを呑み込んだ。ふと我に返り、「変なことを口走らないでよかったあ」と安堵した。私には、時折幻想に酔い痴れる癖があった。ぴんと張り詰めた空気の流れる中、一瞬の懐かしい夢に気恥ずかしい思いをした。

「いや、単なる甘えん坊の懐かしい夢ではなく、これから何かが起こる前兆かも知れない

ぞ！」

もう一人の自分（影法師）が、今までにも体験した予感を口にした。

その日は偶々日曜日ではあったが、休日出勤者や行事参加者が車を出せず、蜂の巣を突いたような大騒ぎになった。マンション役員らは、この現状を打破すべく、除雪車の手配などで走り回っている。

「関ハイツには雪がまったくくないよ！」

ロピアの前隣りに建つハイツを見て来た井原支援員が、衝撃的な大声で私に近づいてきた。そこは路面が完全に融けているというのだ。「ロピアとは、使用前と使用後の違いだ！」と井原支援員は義憤やるせない表情だ。そこへ里城理事長との話し合いを終えて戻ってきた八代理事が、二人の会話に割って入った。

「大雪情報が流れた日、『融雪装置のスイッチを忘れずに！』と管理員に教えたばかりなのに……」

と項垂れ、眉間に皺を寄せて嘆いた。「なんだ。やっぱりそうだよなあ」と、私の頭の中に筋が一本通った気がした。銀世界を見た瞬間、融雪装置の問題か、それとも管理員の失敗か、と私は迷っていた。ところが住民の皆が管理員の失敗を指している。多くのマンション販売を手掛けた企業と初めてのマンション勤務を経験した管理員では、天秤に掛けるまでもなく比重が違ったのだ。しかも、前者は大きな問題に発展するが後者は凡ミスで済まされるのだ。だが、「前日からあれほど大雪注意報が出されていたのに……」と八代理事は、管理員の電源入れ忘れには合点がいかない気持ちも覗かせた。

実は私も、管理員の責任だと思いたくない。平成九年六月にこのマンション入居後半年余り経過したが、仕事熱心な上に全住民分け隔て無い応対ぶりで、常々全幅の信頼を置いていた。

役員が精力的に管理会社などと連絡を取った結果、早々に除雪車を手配し、見違えるほどきれいさっぱりと雪山が片付けられた。それにしても「ロードヒーティングがありながら除雪車に頼るなんて」と遣り切れない気持ちだ。

大雪は、堰を切った様にその翌朝も続き、悪夢が再現された。月曜日は殆どの住民が出勤日だ。管理員を恨みながらも諦め顔でそれぞれ出勤を急いでいた。私が出勤する際に里城理事長が「管理員の出勤はまだか？」と地団駄踏んで待っていた。大失態に大目玉を喰らわせるべく、刀を研ぎ澄ませているかのように……。

やがてこれが大問題に発展しようとは、誰が予想したであろうか……。

「そんな馬鹿な！」

勤務先から帰宅した私は、妻の情報に絶句した。管理員は、大雪情報を入力した土曜日の正午過ぎ、ロードヒーティングの電源オンを確認して帰ったという。「では、なぜ関ハイツのように融けないのか？ 嘘だ……」俄に信じがたい私は、妻の話に耳を貸そうとせず「そんな話を信じるな！」と怒鳴り散らした。たじろぐ妻が「欠陥でないのかい？」と呟き、後の言葉を呑んだ。妻も半分納得いかないようだ。「そんなはずはあり得ない……」と私は頑固一徹に管理人を疑った。電源を入れたのであれば、絶対にあんな雪山が残るわけがない！ 私はそう確信している。考えられるのは、管理員の勘違いか誤操作だろう、と。

真夜中に帰宅した私には、妻の情報意外に確認する手立てがなかった。

ロードヒーティング問題の興奮が冷め遣らず、なかなか眠れない夜を迎えていた。

私は、除雪作業が嫌でこのマンションを選んだ。だから銀世界は強烈で大きな問題なのだ。よく考えてみれば、今冬初めての大雪だ。管理人のうっかりミスも一度は許される。まして、初めて操作する融雪装置だから、間違いや不慣れは次回から正せばよい、と。頭の片隅には「欠陥でないの？」との妻のさり気ない一言も忘れてはいない。だから、なぜ管理員の責任にするのかなあと葛藤する。不思議だ。ただ、私のみならず、他の住民もそう思っている。誰かが「管理員の電源入れ忘れ？」と言うのを聞き、連鎖的に都合の良い方に後を追う現象か……。つまり、刷り込み作用で一方を否定し、他方（管理員）を敵役に仕立てたのでは？ と、影法師に問いかける。

「いや、もっと早い段階さ。販売会社のパンフレットやセールストークによって『雪は融ける』と刷り込まれている。だから、結果責任を管理員に転嫁するのさ……」

影法師に心を見透かれ、気恥ずかしい思いをするのだった。そして、眠られないまま、一度も物件を見ずに、人生最大の買い物をした動機を思い出していた。

私は転勤族だ。旭川・札幌・函館を経て、マンション購入契約当時は釧路に勤務していた。札幌の先輩から、「私の住まい近くにマンションが建設されている。瞬く間に完売の勢いだ。パンフレットを送るから考えて……。締切間近いので、その気になったら手付け金は私が支払っておく」との手紙をもらった。人生最大の買い物を唐突に決めたわけではない。それまでに何度も他のモデルルームと一緒に見学し、こちらの思惑が十分伝わって

の話だ。今回の物件についても、何度も電話で情報交換をし、妻がすっかりその気になっていたのだ。

立地場所は、地下鉄ひばりが丘駅徒歩五分、全戸南西向き、裏手が河川敷とタクシー会社敷地空間のため眺望良好、公園・学校・スーパー・病院・銀行など充実の生活環境と正に希望のマンションだ。特に気に入ったのは「雪の日も安心、車路とアプローチはロードヒーティング採用」との部分だ。つまり、世界一雪が多い「一〇〇万都市札幌」で、「住まいの雪処理対策万全！ 冬のマンションライフを楽しみながら生活する知恵」そんなセールストークに私は惚れ込んだ。販売会社は「株式会社タカネ」だ。前身が旭川の高根觀光。私も旭川出身であるから、同社が雪国の旭川から地道に成長し、雪対策万全の優良住建であるとの信頼を寄せていた。口利きの先輩は既にマンション暮らしを経験し、あらゆる点で素晴らしいと勧める物件であった。加えて、釧路まで出向いて来たセールスマンの説明で、購入の意思が固まった。

私は何十年も多雪地帯に住み、除雪の苦労を嫌と言う程思い知らされた。今後住まいを購入の際には、これが解消される所と決めていた。だから、セールスマンに「駐車場に融雪設備がない点」を確認したところ、「車路は駐車場のぎりぎりまでロードヒーティングが敷設されている。駐車場の雪をどんどんと車路に出せば問題なく融ける。駐車場の雪はまったく心配いりませんよ」との説明を受けた。しかも、パンフレットの「雪の日も安心、車路とアプローチはロードヒーティング採用」との部分を目指した。そこをセールスポイントにしていたのだ。一番の不安材料が解決したことによって即日契約に及んだものだ。今考えると、自分でも呆れ果てる衝動買いだ。

そんな自己批判のあれこれが眠気の呼び水となり、更に、管理員と販売・建設会社の信頼を天秤に掛けるという葛藤をしているうちに、いつの間にか深い眠りに陥った。

厳冬期を迎えたロピアは、ロードヒーティングを有しながら、融雪効果がない実態を日々見せられた。雪は融けると刷り込まれた住民は、この現実、上を下への大騒ぎになったが、次第に現状分析をするようになって落ち着きを取り戻した。

具体的には、少量でも連続降雪の場合には、通電・遮断を繰り返す自動制御システムのため、融け残りが生じた。多量・連続の降雪時には、その大部分が融けず、人は長靴で荒雪をこいで歩く状態、乗用車は車の底をこすつての通行など、人も車も通行に困難を来した。したがって、融雪設備があるにもかかわらず、除雪車を導入して除・排雪をしたり、

人力の助けを借りて除雪するなど、他力に頼らざるを得ない状態であった。また、路面上は、雪が融ける現象ではなく、氷が張り付く状態だ。歩行が危険という観点から、管理員が氷割りを実施し、一輪の猫車ねこぐるまを駆使して敷地外れの排雪場所までの運搬を強いられた。加えて、「駐車場の雪も通路側に出せばロードヒーティングで融ける」とのセールストークを信用した住民は、駐車場の積雪を通路に出したため、融雪効果に一層の悪影響を及ぼす結果となってしまった。

住民は、私のように遠隔地で購入契約をした者はいないだろうが、逆に、建設予定地やモデルルームを直接見学し、セールスマンから納得のいく説明を受けて購入している。結局、立地場所、眺望、生活環境、ロードヒーティング採用との好条件に加え、販売会社は北国の優良住建「株式会社タカネ」、建設会社は道内屈指の実績を誇る「糸宇組土建」であったから、その両社を信じ切って購入した住民が殆どだ。特に、「住まいの雪処理対策万全！」とのセールストークを刷り込まれ、安心・安全を買ったからこそ、銀世界の際には、抵抗なく管理員の責任に転嫁したのだ。管理員を信頼しないわけではないが、誰もが、集団的な刷り込み作用の恐ろしさを知った。だから、管理員の操作ミスでないと分かった住民は、責任転嫁の矛先を失ったのだ。

私はそのころ、ある管区官庁の会計責任者をしていて、管轄下施設の維持・管理の関連予算を扱うほか、入居合同庁舎の管理庁もしていて、施設の融雪予算には関連があり、これら業者との接点も多かった。ところが融雪設備そのものの機能・構造等にはまったく疎かった。だから、私的な問題に対処するには、恵まれた環境を有する一方、かえって立場が災いした。つまり、官庁工事実績しか知らない弱さだ。中堅企業以上の業者は、安定業績を蓄積しているから、疑うことをしないからだ。世間一般によくある悪徳商法の実態を体験していない。そこが一番怖かったのだ。

―二―

北海道で暮らす人々にとって、除雪は非常に頭の痛い問題だ。だから、雪国の悩みを解決する「融雪設備のある住宅」を暮らしの夢とする。まして、マンション入居を希望する者にとっては、これが絶対条件だ。

安心・安全なマンションの夢物語が崩壊し、私の正義感は沸々と煮えたぎり、休日や有給休暇を利用して、密かに融雪問題を探求していた。これを誰がどこで察知したのか知ら

ないが、ある日、役員と管理員が自宅にやって来て、「次期理事長をして欲しい」との要請を受けた。二期目はロードヒーティング問題が余りにも大きい上、マンション管理組合自体が確立していないこと、転勤族であることなどを理由に断った。ロピアには、官・民合わせて多種・多様な住民がいる上、博学・有識の定年退職者もいると聞いた。そんな中、私ごときが理事長職には就けないとの判断があった。一方、このマンションは、一年交替で四人の役員を選出するため、遅かれ早かれ必ず役員を経験すること、問題探求に動いている実績を活かして欲しいとの強い要望もあり、連日のお願いに根負けし、ついに引き受けざるを得なかった。役員と管理員の粘り勝ちの憂き目を味わった。

平成一〇年七月二三日に定期総会が開催され、私は満場一致で第二期理事長に選任された。「対決する問題の大きさと相手企業が余りにも複雑怪奇で雲を掴むような話だ。余程痺を締めてかからないと痛い目に遭うぞ……」と壁の高さに身震いした。また、ロードヒーティング問題解決のために、通常四人の役員に加え、この問題に積極的な八代理事に残留してもらい、特別体制を敷くこととした。

私は早速理事会を開催し、ロードヒーティング問題の進め方、各機関への相談と融雪設備の調査研究、住民アンケート実施、臨時総会の開催等第一弾から第八弾までの実戦企画を矢継ぎ早に打ち出した。

第一弾として、住民アンケートを実施し、ロードヒーティングの融けない現状をどう認識しているかを調査した。全住民七一戸中五〇戸（七〇パーセント）の回答であった。降雪期を迎えていない分、関心の低さは否めないが、実名入りアンケートであったため、回答率の低さを内容の充実で十分カバーできた。融けない怒りと不安。特定のセールスマンからの具体的な勧誘文言。アンケートとしての信憑性・確信性がむしろ高まり、今後の資料として十分役に立つものであった。

第二弾として、北海道電力との契約がどうなっているのか、融けない理由は何なのかを八代理事に調査方依頼した。

ロピアのロードヒーティングは、低圧電気を利用し、A・B・Cと三ブロックあることが判明した。Aは歩道と車道の一部契約（節電時間は一六時～一八時）、B・Cは車道部分の契約（センサーによる五分間隔で交互運転、節電時間は一六時～二一時）であった。

ロピアと北電間では、異種の契約を駆使しても二契約までしか認められず、(A)と(B・C)の二契約がその内容だという。ところが、ロピアのように占有面積が広い所での(B・C)の交互運転は無理だと言う。では、改善方法はないのか尋ねると、現状では、(A)

と（B・C）の契約のうち、節電時間を（A）は一六時～二一時に、（B・C）は一六時～一八時に交替させる方法しか見出せず、これだと五分間隔の交互運転でも若干改善されるのでは……との言い方だった。

この話を聞いた私は、どこが問題点でどう改善すれば良いのか、まったく雲を掴むような話だ。つまり、勉強不足で理解できないのだ。ただ、漠然と法律的に問題がない契約内容で、単に三ブロックの分け方と運転方法を変えれば、融け方を改善できるとも思えた。

“ここが謎解きの大きな鍵を握る”との予測ができない私であった。

そこで第三弾として、販売会社タカネに現状説明を繰り返し、かつ、現場見分をさせたほか、度重なる折衝の機会を持ち「融雪設備全体が欠陥」を指摘した。また、融雪効果を高めるため、設備の通電・遮断切替を昼夜問わず実施し、住民の環境整備に努めた。具体的には、一つ目に、融雪設備下請会社「新興電気、石書電材」から自動制御設定切替及び調整のため来訪させた。二つ目に、融雪効果が期待できないため、管理員及び八代理事が手動による操作を昼夜問わず実施した。三つ目に、外部業者に除雪を委託し、管理員がほぼ連日氷割りを実施した。四つ目に、積雪状況及び大雪で車が動けない状況並びに同規模かつ同種融雪設備マンションを写真撮影し、記録した。後日の証拠蓄積のためだ。

なお、連日除・排雪と氷割りに明け暮れる管理員を見かねた管理会社が、「仕事外の労力を使うな！」と注意するが、頑として聞き入れない。「私にはこの現状を放っておけない……」と身を粉にして尽くしてくれた。融雪設備欠陥の一番の犠牲者は管理員かも知れない……と私は痛感させられた。

第四弾として、融雪設備の敷設面積を綿密に調査した。その結果、現状の面積（五八九・一平方メートル）とパンフレット上の面積（七九〇平方メートル）に相違あることを突き止めた。この指摘に対し「本来的に計画・施工した設備は、あくまでも現状敷設のとおり。パンフレットは単に一係員の印刷発注時のミスプリント」との会社見解だ。「えっ！逃げの一手か……。汚いぞ！子供の説明でもまだまともに話す……」と私は呆れた。

しかし、パンフレットを信じて購入させた会社側に責任があるので、この件に対しては相違する車道部分のみ灯油式の拡幅工事をするとし、唯一会社側が譲歩した部分だ。従って、それ以外の設備に欠陥はないと認識している。つまり、当時としては最善の設備で、かつ、各種の検査等も受けて工事を完了しているとし、「官庁への適正な届出と検査を受けた」ことを盾に取った。余程の隠された尻尾を掴まえない限り強気で、いつも木で鼻を

くくったような返事しかない。「隠し、装い、外見で分からぬ巧妙さは何だ！ 見つけるまで泳がせるしかないか？」私は密かに自問自答した。

ロードヒーティング問題の悩みを抱えている時期に、住まいから徒歩十分ほどの所に北海道で最大の多目的イベント会場「アクセスサッポロ」があり、運良く第九回北海道融雪博が催されているのを知った。

第五弾として、会場内の北海道融雪工業会に赴き、予め持参した資料を見せて専門家の知恵を借りた。融雪装置に関する予備知識がない私には、とにかく素人なりの疑問点を書き綴った。マンシヨンの規模、融雪設備の概要、雪が融けない現状、マンシヨン購入時のパンフレット類などを持参の上、私が疑問に思っている事柄を直接質問することにした。これは、私自身の勉強資料であるとともにマンシヨン住民や販売会社への説明、そして今後の弁護士や裁判への資料にするため、詳細なメモを残すことにした。それには、特殊性や誤解を招く文言を使わず、問答形式で記録することに努めた。

私が深い知識を得たい目的は、まだ別なところにあるのを心に秘めながら……。

持参資料を見るなり、ロピアの敷設面積（五八九・一平方メートル）では、完全に熱量不足と結論づけた。しかも、低圧電気は論外！ 灯油式が常識ではあるが、電気式を導入するのであれば、高圧受電設備（キューピクル式）でなければ欠陥だと言い切った。札幌市内でロードヒーティングを設置する場合の熱量基準値は、業者の常識となっていて、灯油、電気、ガスのいずれでも、二五〇から三〇〇キロカロリー／平方メートル前後と指導している。私どもに、融けないと相談に来る設備はほとんど欠陥と違って対処しているが、こんな事例はその最たるものだ。驚いたという言葉意外に見つからないと同情してくれた。正に私が悩む問題について、手取り足取りの説明を受け、雪が融けない原因の方向性を見つけることができた。専門家から適切なアドバイスをもらい、これは完全に「黒だ」と私は確証を持った。あとはどう料理するかだ。「表面は評判の良い会社を装っているが、その裏にとんでもないどす黒いものがとぐろを巻いている」と私は身震いした。

応対してくれた二名の理事に多くの質問をし、快い回答を手中に収めた。余りの親切な手解きに思わず落涙しそうになった。

いよいよ詰めの第六弾は「北海道マンシヨン管理組合連合会」に赴き、アドバイスを受けた。そこでは、常務理事と相談員（一級建設施工管理技士）の二名が対応してくれた。

質問の要旨及び資料は、先の北海道融雪工業会とほぼ同内容とした。

対応者の結論として、マンション側が欠陥を指摘して争う姿勢があるならば、裁判を起す以外に途はない。ただし、総会での議決が必須であること及び訴訟提起側に举证責任があることは申すまでもない、とし、次のような指導を受けた。さすがマンション問題を扱う専門家だなあと感心した。

法的手段を採る方法の注意として、販売会社及び建設会社に対抗するには、マンション及び融雪装置の各問題を得意とする弁護士を選定すること。当連合会には、マンション問題を専門に扱っている弁護士及び技術者もいるが、連合会の会員であることが条件だと釘を刺された。次に、裁判で争う場合には、総会でこの問題の争点及び裁判の勝算確率並びに弁護士費用の概算額を示す必要がある。また、販売会社や建設会社と相対するには、それなりの予備知識と設備内容を熟知することが要求される、と指導を受けた。今後の方向付けを学ぶことができ、大変有意義な訪問であった。お負けに、帰りかけた私の耳元へ、仰天する情報をそつと漏らしてくれた。

これは、あくまで風評ではあるが……と前置きし、言い辛そうにためらいの沈黙を破り、「はつきり言って、タカネからマンションを購入したこと自体が不幸だ。我々の業界ではそう見る。ロードヒーティング問題に限らず、他に問題があれば多分このようなごたごたが続き、満足のいかない結果になるだろう。つまり、手抜きをして経理を低く抑え、発見されても金を出さず時間稼ぎで諦めさせる。だから、それらを勘案して検討索を講じた方が良いだろう……」と。

この情報には、欠陥問題よりも衝撃的で、目の前が真つ暗になった。こんな会社と管理員を天秤にかけ、管理員を槍玉に挙げたことを今更悔やんだ。

私には、心底から信頼できる職場の先輩がいた。私が旭川で係長として勤務していた当時の直属上司だ。人として、リーダーとして尊敬し続け、その後勤務場所が変わってもずっとその思いを持ち続けてきた。その先輩が定年退職し、建設会社へ再就職した後も交流が続く、ある懇親会で遭遇する機会を得た。その際、ロードヒーティング問題があることを話し、適当な弁護士がいなか相談した。即座に、会社入居ビル内に「変わり種」の弁護士がいることを聞き、私は若鮎のごとく勇んで飛び付いた。変わり種とは、弁護士になる前、法学部のほかに理工学部を専攻し、大学卒業後に数学講師を務めた経歴を持つ。つまり、ロードヒーティング問題には打って付けである上、電気関係の計算もお手の物だと

言う。そして趣味・特技はパソコンとくれば、今回の相談には此の上ない弁護士といえる。その先輩は、肝っ玉が座った飲兵衛であり、現役時代に司法修習生の指導担当をしていた。弁護士はその際修習入りし、飲み仲間となったそう。飲兵衛同志で、何かと馬が合うのだという。実は、先輩と私とも飲兵衛の繋がりなのだ。

予め先輩から弁護士に電話を入れて貰ったお陰で、スムーズな相談ができ、とんとん拍子に進化した。驚くことに、販売会社の風評は、マンション連合会情報と一致した。やはり餅は餅屋だ。だから、裁判慣れた相手には、それを上回った立証が必要だと指導してくれた。嬉しいことに、通常の弁護士費用よりも安く引き受けてくれる確約も得た。捨てる神あれば拾う神もあるのだと喜び、先輩と久しぶりに痛飲した。

—三—

裁判以外に勝てる途はないと踏んだ私は、平成一〇年一二月六日に臨時総会を開催し、それまでに収集・検討した事項を住民に説明し、意見を諮った。結果的には、相談機関や弁護士から指導を受けたように、法的手段を採る方法以外にないことを納得し、賛同を得た。また、弁護士依頼についても、最適かつ低い着手金・成功報酬であることを説明し、特別の住民積立を議決した。

ただし、この問題で全面的な支持と協力を受けていた井原支援員から、「大企業と相対するには、それなりの大物弁護士を依頼すべき」とサポートしてくれた。ありがたい意見だ。だが私は、情報機関などメディアを巻き込んでの争いは避け、裁判で真つ向勝負をする覚悟だ。その旨大物弁護士に電話を掛け、「三五期の武部弁護士を選任したい」と相談すると「……それは良い人を選任しますねえ。頑張ってください！」と励まされ、幸先の良いスタートを切ることができた。実はその大物弁護士は、私の職場OBでもあったのだ。井原支援員には無用の論争を避けるため、そのことは秘して対応した。

住民からの賛同を得た私は、平成一一年三月一日付けをもって札幌地方裁判所へ損害賠償請求事件として、訴訟を提起した。被告は株式会社タカネ、右代表者代表取締役、原告はロピアひばりが丘管理組合、右代表者理事長、請求額は二、〇五一万円及び支払済まで年六パーセントの支払いを求めた。

請求原因は、平成九年暮れから同一〇年初頭にかけて、本件マンションに設置されたロ

ードヒーティング用融雪設備では有効な融雪ができないこと、連続降雪のときは、少量でも融け残りが生じ、多量の場合はその大部分が融雪せず、歩行困難（長靴でラッセルしながら通行）、車両通行障害（乗用車腹部接触）が発生するほか、不完全融雪残部が凍結して通路に氷が張り付き、通行に極めて危険な状況を発現する。また被告は、本件マンション分譲に当たって、「雪の日も安心車路とアプローチはロードヒーティング採用」とのパンフレットを配布し、さらに購買勧誘に際しては「駐車場の雪は通路側に出せばロードヒーティングで融ける」などのセールストークを用いて通常の機能をもったロードヒーティングを備えた物件である旨の品質表示をし、かつ、当該パンフレットに図示したロードヒーティング設置部位の面積は、総面積七九〇平方メートルであったが、現実にはその一部五八九・一平方メートルの部位に設置してあるに過ぎない。

よって原告は、被告に対する売買契約不履行による損害賠償権に基づいて、金二、〇五一万円とこれに対する訴状送達の日から支払済まで商法所定（年六パーセント）の割合による遅延損害金の支払いを求める、とした。

訴訟提起を受けた第一回目の口頭弁論で、被告代理人弁護士から、理事長が原告代表となっているが、区分所有者全員に権利能力があるため、原告不適合であるとの指摘がなされた。さすがに訴訟慣れしている、と気持ちを引き締めた。そこで、原告代理人が検討し、私個人が全区分所有者個々から選任してもらい、選定者総員のために原告としての訴訟追行者（選定当事者）となることにした。その総意は、組合員の持ち分割合となる。つまり、同意が得られない分、損害賠償請求額から減額される。だから、七一戸すべてから選定書を提出してもらおうのに苦労した。幸い、管理員に一軒ごとの内容確認と提出期限の厳守に多大な力を注いでもらい、感謝の念で一杯だ。常日頃、雇用会社より、住民側を重視してくれる管理員の姿勢には、心から頭が下がる。

提訴数か月後、武部弁護士から『珍しい請求事件なので取材したい』とある報道機関から申し入れがあった。断りたいがどうか」との意向確認があった。私は、メディアを通して一般社会に訴えたい気持ちもあったが、「真っ向勝負と決めたからには、姑息な手段は使わない」と涙を吞んで同意した。途中、裁判の経過が思わしくなくときは、「なぜ報道機関を断った？」と常に影法師から責め立てられた。心残る決断だった。

その後、月に一回のペースで口頭弁論が開かれた。第七回以降は、原告・被告双方の弁護人及び関係者に膝を交えた論議を誘発させて協議促進を図ろうと、裁判所が法廷からテ

ーブル形式へと場所を変更した。

私は、その裁判内容をどのような形で住民に知らせるか悩んだ。逐次、口頭弁論の結果を知ってもらいたいし、住民も知りたいであろう。だとすれば毎回知らせる必要がある、これをもって裁判の経過が分かるものにしなければならぬ。また、すべての住民に周知となれば、少なくともA～Dまで四か所の玄関掲示板にその概要を掲示し、全住民に見える形にしなければならぬ。内容も平易かつ正確な伝達を要するから、文章は、「飾らず、付け加えず、書き忘れなく」を基本とした。

調査すればするほど矛盾だらけの建物だ。なぜ許認可官庁はフリーパスなのか？ 私は唖然とする。そんな折、八代理事が、「建物には、厳格な建築確認と検査が必要。図面添付も要求されるから、札幌市へ行って、建築確認してはどうか。きっと何かが得られる」と教えられた。藁にもすがりたい私は二つ返事で飛び付き、平成一二年三月七日に札幌市を訪れた。第七弾目の実行だ。

まず、敷地と道路との関係の法規制については、建築基準法第四三条で、「建築物の敷地は、道路に二メートル以上接しなければならない」と規定されていること。ロピアのように、敷地の奥に多くの駐車場がある場合の車路幅員の規制については、札幌市条例第二七条の規制があり、通路は幅員三メートル以上が必要と教えられた。車路幅員の起点及び通路状態の制約等は、条例上に詳細な記載はないが、運用的な見地では、当然車が通行可能な部分の端を起点とし、通路確保ということは、交通の支障があつては目的を達成できない。安全上、防火上及び衛生上支障がないと認めた趣旨であるから、当然それらの支障があれば、安全は図れない。ロピアは、高層建築物の甲種防火対象物に該当し、消防法上、火災発生時に消防車が通行できる車路の確保も必要と教えられた。

この説明の結果、一見、開発行為当時の申請に問題がないような体裁にあるものの、降雪期になれば、許認可どおりの適正な車路を確保していないこととなる問題や実情に即さない計画図面が存在した。この問答が裁判資料として立派に使用できることに加え、証人尋問をすれば被告への有効な反証になることを確認した。

大きな収穫に我が意を得たりの心境だ。帰路、八代理事の笑顔がまわりついた。

北海道電力、北海道融雪工業会、北海道マンション管理組合連合会、札幌市、弁護士等の指摘などから、不備な融雪設備であることが明らかであるのに、融雪装置敷設面積の譲

歩以外には、頑として譲らない。販売会社である被告及び建設会社である被告補助参加人の一致した壁であった。目に見えない舗装道路の下では、何が隠されているのか？ 何の壁が立ちはだかっているのか？ 私には不思議な現象であった。大きな企業の見栄なのか、それとも徹底した悪徳商法なのか、とつくづく呆れ果てた。

そこで第八弾は、もう一度原点に戻ってみることにした。融雪設備の熱源は電力なのだ。だから、電力に隠されたヒントがないのか？ 一縷の望みを託して北海道電力を訪れた。事前に八代理事が相談に訪れていたこと、本当に適法な融雪設備なのか、そして具体的な改善方法等について再度相談に来た旨を告げた。北電側も、受付担当から営業開発グループ課長に交替し、説明してくれることになった。

単刀直入にご相談しますと切り出し、融雪電力種別Aが一契約、融雪電力種別Bが一契約の二契約で、電気代も低圧電力を支払っている。ところが、ロピアの融雪設備を見ると、A・B・Cの三ブロックあるが、この契約は適法か否かを尋ねた。

「申し訳ありませんが、B・Cの交互運転を含め、当方としてはそれ以上関知できません。つまり、届け出、契約、北電設置トランス、電気メータ、稼働スイッチ検査等すべて一契約ずつで進行すると、その先がどのような形態かまでは私どもの範疇ではありません。ただし、電熱設備専門の優良業者は当電力に登録されているが、ロピアの設備を設置した「新興電気」は見当たりません。また、元請けから下請けに設置要請する際、「経費をいくらかで設置せよ」と低額で抑えられると、高圧受電設備が高額（五〇〇万円以上）を要するので、やむなく低圧の交互運転という技法を使うとの不良業者のうわさを聞いたことがある」

との歯切れの悪い説明を受けた。つまり、電力供給は電気事業法により、一建物を一需要場所とし、一種別の供給電力（定圧電力は五〇キロワット未満）しか契約できないとある。ロピアの場合、Aブロックと電力種別Aの一契約（四九キロワット）のみが適法な供給といえる。ところが、書面形式審査のみで、実質審査をしないことに目を付け、あたかも別建物のごとく装い、電力種別BをCブロックに一契約（四九キロワット）締結に成功した。この結果ロピアは、脱法行為ではあるが、ともかく融雪電力二契約（計九八キロワット）の供給を確保したわけである。しかも、CブロックをBブロックと五分間隔で交替し、交互通電する偽装をすることによって、あたかも全ブロックに電力供給したことを装った。ところが、B・C交互運転では融雪熱量の約半量の出力しかなく、加えて種別Bの節電五時間を考えると、実用的融雪能力を全く有さない完全な欠陥設備と言わざるを得ないことが判明した。実質審査をしない環境は、脱法を野放しするも同然だ……と驚愕させ

られた。

このような欠陥設備と脱法行為をどう思うかについては、

「設備自体は疑問である。つまり、脱法手段により、契約種別の相違する二契約に成功し、この様に偽装しているものの、一応外形的には電力量等はクリアしていることになるため、当方は、書面上の形式審査でパスせざるを得ない。それよりも、このような融雪装置をお客様に販売することが欠陥ではないか」

と解説してくれた。私には、痒いところに手が届かない歯がゆさを感じ、「企業同士が商売気質の辻褃合わせをしている……」ふとハイエナ集団が目の前をよぎった思いだ。

融雪装置の偽装と低圧電力契約の脱法との結論に私は啞然とした。そして、一見適法な形態と見せて、路面下では、想像を絶する大胆な偽装があったことを思い知らされた。また、ロピアの融雪設備工事は、糸宇組の直接工事ではなく、下請け又は孫請けであることも判明した。ただし、元請けに内緒で脱法行為をするはずがなく、糸宇組の指示なのか、あるいはタカネの指示なのか、それとも双方の共謀なのかは判然としない。そこはどす黒い悪魔が潜むようなブラックホールだ。

一見すれば安心な建物と思えるが、人の目に見えない路面下では、巧妙な仕掛けが施されていったのだ。監督官庁や北電の検査・審査を巧みにパスする技法を駆使して……。

華やかなパンフレットと心引きつけるセールストークでお客を獲得。偽装は館の下にあつて表には現れないカラクリだ。じつと隠れて館に潜み、人を欺き、罠に嵌め込む。まるで仮面を被った魔物としか思えない。

ある時私は、見てはいけない世界を覗いてしまった。

地下階段を下りて電気室に入った私は、立入禁止（融雪設備）と書かれた半開きの扉があることに気付いた。中を覗き込むと、奥から明かりが漏れていた。私の足は、吸い寄せられるようにトンネルの奥へと向かっていた。仄暗く大きな部屋を発見。目を凝らすと、中は三つに仕切られ、それぞれの中央には、ニヤリと笑った魔物が座っていた。中央を凝視するとプレートに「A魔王」と、その右に「B魔王」、左に「C魔王」と書かれ、どの魔王も人を食ったように薄ら笑いを浮かべている。A魔王の奥を見ると多数の小悪魔が眠っており、先頭の小悪魔が「睡眠」の旗を持っている。B魔王の後ろにも複数の小悪魔が寝そべっており、先頭の小悪魔は「休憩」の旗を、C魔王の後ろにも同様の小悪魔がおり、先頭の小悪魔が「軽作業」の旗を持ち、他の小悪魔は、のろろと揺れながら動いていた。

「睡眠・休憩・軽作業とは、殆ど働いている小悪魔がないってことか？」と戦慄を覚えた。怖いもの見たさの私は、知らず知らずのうちにA魔王の直近まですり寄っていた。そのときA魔王の目がきらりと光り、不気味なうなり声を発した。「これはヤバイ！」危険を感じた私は身を翻し、入ってきた扉から出ようとした瞬間、突然その扉が閉じられた。「ああ、万事急須か……」

そのとき、私の体を突然揺り動かす人がいた。「あなた大丈夫？」と妻に呼び起こされているのだ。溢れ出る寝汗の中に横たわっていた。

私は「魔物潜む館」の悪夢を見た。それは大仕掛けのマジックショーを見た思いだ。

—四—

提訴から一年五か月、一二回に及ぶ口頭弁論を経た平成一二年八月二日、最終弁論準備手続「和解」が行われた。

和解条項は、「被告は、原告に対し、別途工事計画書による工事（既設及び増設のすべてを高圧受電設備とし、工事額一、五二〇万円）を行うものとする」とした。

それにしても、袋のネズミのごとく徐々に追い詰められ、欠陥であることを悟られながらも想定範囲内を誇示し、賠償を拒否し続けた。「これが風評の根源か……。しかし、逃げ場もここまでだ！」第七弾で開発行為の不適正が判明、第八弾で偽装・脱法を見抜かれ、ついに落城した。

振り返ると、私が各機関や官庁を訪ねて深い知識を請うたのは、欠陥を暴き出したり、举证責任を果たすことにあつたのは事実だ。しかし、もう一つの密かな狙いは、白紙・中立で臨む裁判官をいかに理解させ、こちらに向かせられるか、だった。つまり、裁判官は神でも仏でもなく、人の子なのだ。誠心誠意汗掻く姿を見せれば、尊い判定をしてくれるものと信じた。結果、手前味噌ながら、何回も重ねた口頭弁論の中で、被告・原告の綿密な調整をさせていただき、私の密かな狙いは見事に功を奏したと自己満足している……。

なお、請求額が二、〇五一万円に対し、和解工事額は一、五二〇万円であった。その差異は、他社見積の請求に対し、和解は施工会社の実費工事額であるから、請求全面補償と見て取れる。

「よくぞ和解に漕ぎ着けた！」と原告仲間が随喜の涙にむせびながら祝杯を挙げた。そして、損得抜きで汗を流してくれた千葉管理員へ「最高のプレゼントになった」と内心ひそ

かにほくそ笑んだ。

一件落着した後も、増設工事や高圧受電装置（キューピクル）の受入れ、工事期間中の全駐車場の代替措置と車両の移動等、息を入れる間もなく後始末に追われた。しかしこれも、四年がかりで勝ち取った喜びの汗なのだ。

そして何より、工事が完了し、改修施設を受け入れた平成一三年二月二十八日付けをもって、私は思いもかけず、ロピアひばりが丘管理組合理事長から感謝状を贈呈された。四年間に就任した各役員の並々ならぬ応援の賜であり、私のみが受賞することに抵抗があった。特に八代理事、井原支援員、湯浅理事長、千葉管理員の労苦を惜しまない後押し功績は多大で、掛け替えのない力であった。万感胸に迫る感謝の思いだ。

増設工事を試すかのように遅いドカ雪に見舞われた。しかし、高圧受電設備の威力は目を見張るものがあつた。「流石にキューピクルだ！」と何度も万歳をして喜んだ。

とは申せ、私の頭の中では、諸手を挙げて完勝とは言えないのだ。民事裁判には八〇パーセント勝ち得たものの、残り二〇パーセントの不満が残る。パンフレットとセールスブックで夢見た冬の安心・安全には程遠いのだ。「魔物潜む館」を創出したほどの悪徳商法であれば、刑事裁判にも訴え、賠償請求を有利に導いたとの思いが消えない。加えて、報道機関からの取材を断った判断にも悔いが残る。それは原告代表のみの重みだ。だから、この話は誰にも打ち明けることはない。

そんな思いのある日、インターネットで「敗軍の将 兵を語らず」という言葉を目にした。負けた者はその言い訳などをするものではないという言葉で、敗軍の将たる者のあるべき姿を示している言葉と理解していた。しかし、事実はそうではなく、「たとえ相手が敗軍の将であっても、敢えて真理を求めべきである」との深い言葉だと旺文社のことわざ辞典を紐解いていた。私はその言葉をそっと胸に納めた。原告代表となった者のみを知るジレンマに責め苛むこともないし、感謝状を受けた重荷を背負うこともないのでないか……と影法師にそっと慰められた。

それでも私には、見えない地面の下で、生き残った魔物がニヤついている気がしてならない。潔癖で融通が利かない性格が、そう思わせるのだろうか……。

人には奇遇や運命的な巡り合わせがよくある。

ロピアひばりが丘マンション購入契約当時、私は釧路に勤務していた。その後札幌へ転

勤となり、夢に見たそのマンションにめでたく入居。ところが思いがけないロードヒーティング問題に絶句し、生活意欲を失うほど心打ちひしがれた。しかし、持ち前の探求心旺盛な氣質が功を奏し、札幌勤務五年間の大半をその問題に取り組んで奮戦した。まるで、マンション問題と戦うために札幌へ戻ったと言っても過言ではない。本来ならば、やり遂げた気持ちで一杯のはずが、なぜか心に霧が立ち込めたままだ。

その問題の解決をみた春、運命的にも霧の街釧路へ転勤の意向打診を受けた。

「ワイー、また道東巡りができる！」

とはしゃぐ妻を説得できず、せっかくの住宅減税措置を放棄しての帯同転勤を決めた。

「唯一心残りだった桜前線終着地の子野日公園で、あなたの微笑み（花言葉）エゾヤマザクラ、おしとやか釧路八重、人生（たび）のつれづれ厚岸泰山府君、日本一遅咲きチシマザクラなど、舞姫たちが五月の空に咲き誇る。そんな桜オンパレードを満喫できるね！心が癒されそうだねえ……」

珍しく影法師が、逸る思いにそつと花を添えてくれた。

異動内示日には、既に私の心は霧の幣舞橋へと飛んで行き、夢想到酔い痴れるのだった。

雲ひとつない晴天の朝、魔物が潜んでいたとは思えない館が、春の日差しを一杯に浴びて、私を見送ってくれた。何事もなかったかのように足元を照り返しながら……。

完