

1

De piek van het krankzinnig drukke avondspitsuur leek voorbij te zijn; er was tenminste genoeg ruimte in de trein om staande de krant te lezen, vol berichten over de grote landelijke staking. Sjigeo Segawa hing de staking de keel uit. Hij liet daarom zijn ogen vluchtig over de pagina's glijden tot hij bij de beursberichten kwam, toen begon hij aandachtig te lezen. Het was al heel wat maanden geleden sinds hij Kaboetotsjo, het Wall Street van Tokio, achter zich had gelaten, maar zijn gewoonte om de beursberichten te lezen was tot een tweede natuur geworden die hij niet gemakkelijk kwijtraakte.

Vandaag was de beurs tamelijk vast geweest, maar de markt was nog steeds slap. In het ochtendblad had gestaan dat, vergeleken met tien jaar geleden, de resultaten van de effectenbeurs over het laatste halfjaar ongunstig waren. Sjigeo Segawa dacht bij zichzelf dat hij er anderhalf jaar geleden goed aan had gedaan zijn baan bij het makelaarskantoor Kadoi op te geven. Als hij er was gebleven, zou hij er nu waarschijnlijk veel slechter voorstaan. Zijn schulden door het *tebari*-fiasco zouden wellicht veel groter zijn geweest en in het ergste geval zou hij dan nu misschien in de gevangenis zitten.

Iedere keer als hij eraan dacht, kookte hij weer van woede. Nijdig smeed hij de krant in het net. Het was verdomme belachelijk om na al die maanden de beursberichten nog zo aandachtig te lezen.

Hij bezat tegenwoordig geen enkel aandeel meer, geen enkele

obligatie, en hij werkte niet meer voor een effectenmakelaar. Misschien later... Hij had nog steeds niet alle hoop opgegeven hoewel hij tegenwoordig met moeite een droge boterham wist te verdienen. Zelf aandelen kopen en verkopen lag ver buiten zijn bereik.

Sjigeo Segawa deed zijn ogen dicht en dacht aan de tijd dat hij een energieke effectenmakelaar was geweest. Hij herinnerde zich een man die iedere middag de koersen op het zwarte bord stond te bekijken zonder ooit opdracht te geven om effecten te kopen of te verkopen. Hij had eruitgezien als een van die oudgedienden die doelloos in Kaboetotsjo ronddwalen en opscheppen over hun vroegere financiële handigheid en de fortuinen die ze zogenaamd in het verleden vergaard hebben. Hij had altijd koel en haast verachtelijk naar dergelijke lieden gekeken, maar tegenwoordig kon hij zich beter in hun situatie verplaatsen.

De trein gleed het station van Sjindjoekoe binnen en kwam geruisloos tot stilstand. Segawa werd met de stroom passagiers mee naar de uitgang gevoerd. Terwijl hij op vermoeide voeten de trap af liep, beving hem een wanhopig gevoel van ongeduld. Het was vreselijk de enige mislukkeling in deze mensenmassa te zijn.

‘Hallo, Sjigeo Segawa!’

Iemand achter hem riep. Hij bleef midden in de voetgangers-tunnel staan.

Het was Kazoemi Jamagoetsji, gekleed in een beige mantelpakje, een zilveren broche met een parel onder haar lange slanke hals. Ze was niet knap, maar door haar levendige aard en goed gevormde lichaam een bijzonder aantrekkelijke vrouw.

‘Hallo,’ zei Segawa. ‘Zeg, dat is een verrassing. Ik heb je in geen tijden gezien.’

Allerlei gevoelens kwamen in hem op, een soort heimwee vermengd met pijnlijke herinneringen en een enorm minderwaardigheidscomplex.

‘Ik vroeg me al af wat je tegenwoordig uitvoerde,’ zei ze hartelijk. ‘Ik hoorde dat je een tijdje naar je ouders was gegaan.’

‘Ja, dat klopt.’

‘Ik ben blij dat we elkaar weer eens tegenkomen. Ik moet je iets vertellen. Ik was eigenlijk al van plan naar je vroegere pension te gaan.’

‘Wat wou je me vertellen?’

Het was wel een beetje vreemd. Wat wilde deze vrouw in ’s hemelsnaam na al die maanden van hem? De naam Kazoemi Jamagoetsji was voor hem voltooid verleden tijd geworden.

‘Hier kunnen we niet praten; laten we ergens een kop koffie gaan drinken.’

Al was ze twee jaar jonger dan hij, ze nam onmiddellijk de leiding. Met een wrang glimlachje liep hij achter haar aan. Het laatste wat hij wilde, was geconfronteerd te worden met het verleden. Tegenwoordig bleef hij liever al zijn oude studievrienden, collega’s, bekenden uit de beurswereld, vroegere vriendinnetjes en alle andere mensen die hij gekend had, uit de weg, maar Kazoemi was misschien een uitzondering. Terwijl hij vlak achter haar door de controle liep, had hij het vreemde gevoel dat zij misschien door het lot gezonden was.

In het café begonnen ze te praten als duizenden andere kennissen die elkaar een tijdlang niet hebben gezien.

‘Hoe gaat het jou tegenwoordig?’ vroeg hij.

‘Goed, dank je, alles nog bij het oude.’

‘Werk je nog steeds op het secretariaat van het Sanei-concern?’

‘O ja. De directeur heeft zoveel vertrouwen in me; het is erg moeilijk er weg te gaan.’

‘En nog geen trouwplannen?’

‘Nog steeds niet. Ik zal waarschijnlijk wel een oude vrijster worden,’ zei ze nonchalant.

Hij hoorde een superieure toon in haar stem. Of was het alleen maar een projectie van zijn eigen grieven tegen de wereld?

‘Jij vindt zeker alle mannen idioten?’

‘Niet alle mannen, maar ik ben misschien niet het type vrouw dat rustig thuis kan zitten zoals gewone getrouwde vrouwen... Laten we geen tijd aan mij verspillen. Hoe is het met jou?’

‘Ik heb geen zin over mezelf te praten.’ Hij lachte wat zuur.

Kazoemi zei even niets, maar bleef hem aankijken. ‘Je schijnt een moeilijke tijd te hebben gehad.’

‘Wist je dat ik ontslag heb genomen bij dat makelaarskantoor?’

‘Ja, maar het was jouw schuld niet dat de beurs kelderde. Ik heb alles wat ikzelf aan effecten had, al vrij vroeg verkocht zodat ik er dus niet erg veel op verloor. Maar jij als effectenmakelaar kon het natuurlijk niet zo vlug opgeven. Hoe groot was het gat?’

‘Je vraagt het nogal op de man af, hè? Ik was vergeten dat dat jouw stijl is... Nou, als je het wilt weten: ik heb de firma niet zo erg veel schade berokkend en ben erin geslaagd zonder veel ophef ontslag te nemen.’

Tebari is een onwettige manier van speculeren die vaak wordt bedreven door personeelsleden van effectenmakelaars. Ze openen een rekening op naam van een gefingeerde cliënt en beginnen effecten te kopen en te verkopen alsof dat in opdracht van die cliënt geschiedt. Als ze winst maken, varen ze er wel bij, maar als de koersen plotseling scherp dalen op het verkeerde moment, kunnen ze in moeilijkheden komen. Ze blijven dan zitten met effecten die ze niet kunnen verkopen en

niet kunnen betalen. Ze raken in paniek en sommigen gaan zelfs over tot frauderen om de verliezen te dekken.

Zijn de verliezen erg omvangrijk, dan worden dergelijke personeelsleden ontslagen en strafrechtelijk vervolgd. Ook al worden ze niet vervolgd, dan wordt toch hun slechte reputatie in de beurswereld bekend en slagen ze er nooit meer in een andere baan te vinden in de effectenhandel.

Zijn hun schulden minder omvangrijk, dan blijven ze voor de rest van hun leven, zonder enige kans op promotie, vastgeklonken aan hun werkgever om uit hun salaris hun schulden af te betalen.

Het gunstigst is nog wanneer de schuldige de kans krijgt geruisloos zelf ontslag te nemen.

‘En dat overkwam jou dus,’ zei Kazoemi. ‘Ik heb ook gehoord dat je toen voor jezelf bent begonnen.’

‘Ja. Ik wist toen nog aan wat geld te komen en had ook nog een paar vrienden over, en dus begon ik brutaalweg een eigen zaak.’

‘En dat lukte ook niet?’

‘Ik heb het ruim een halfjaar geprobeerd, maar alles liep verkeerd. Ik bleef met een schuld zitten en raakte overwerkt. Nou, dat was mijn verhaal. Vertel jij nu nog wat over jezelf.’

‘Wacht even, ik wil nog wat meer weten.’ Kazoemi keek of ze een idee had. ‘Toen je overwerkt raakte, ben je naar je ouders gegaan, hè?’

‘Ja, maar dat stond mijn vader niet aan. Al vanaf het begin, toen ik bij die effectenmakelaars ging werken, was hij ertegen. Hij vond het ook niet prettig dat ik een eigen zaak begon. “Zoek een vaste baan, anders trek ik m’n handen van je af.” Dat was zijn instelling. Ten slotte kreeg ik een baantje als kantoorbediende bij een armzalig bedrijfje. Mijn vader betaalde mijn

meest dringende schulden, maar zelf had ik geen cent meer. Ik had dus geen keus en moest blij zijn met een maandsalaris van 25.000 yen.'

'Dat moet erg voor je geweest zijn,' zei ze en bekeek haar nagels. Even zweeg ze. Toen keek ze op met een glimlachje om haar volle lippen. 'Zeg, zou je zin hebben in een baan met een maandsalaris van 50.000 yen plus provisie?'

Segawa slikte moeizaam. Het bedrag dat ze noemde, was precies het dubbele van wat hij nu verdiende. Hij had vroeger weliswaar met tebari wel tienmaal zoveel verdiend, maar dat was hij nu helemaal vergeten.

Kazoemi zei: 'Ze willen iemand hebben die nog geen dertig is en verkoopervaring heeft, bij voorkeur in de effectenhandel. Ze hebben meer sollicitanten. Toen ik van die baan hoorde, dacht ik meteen aan jou. Het is net iets voor jou, vind je niet?'

'Nou, ik geloof wel dat ik vrij goed kan verkopen. Maar waarom zoeken ze iemand uit de effectenhandel?'

'Voor zover ik weet, is het een kleine handelsfirma, de Sjinwa-handelsmaatschappij. Ik heb alles uit de tweede hand, dus ik weet er niet veel van.'

'En dat hoge salaris begrijp ik ook niet. Er moet ergens een addertje in het gras schuilen. Misschien stellen ze heel ongewone eisen.'

'Dat dacht ik niet.'

'Nou, ik hoop dat je gelijk hebt. Het klinkt erg aantrekkelijk, te mooi om waar te zijn.'

Segawa bleef piekeren. Hij was verbaasd. Een maandsalaris van 30.000 yen was het meeste dat iemand van zijn leeftijd en ervaring kon verwachten als vertegenwoordiger of verkoper. 50.000 was een salaris voor een afdelingschef in een groot bedrijf.

‘Van wie heb je eigenlijk over die baan gehoord?’

‘Sjozo Ogoesji vertelde het me een dag of drie geleden. Hij komt voor zaken nu en dan bij ons op kantoor. Hij vroeg of ik wist waar jij uithing, omdat die baan geknipt voor jou leek.’

‘Zei Ogoesji dat met die woorden?’

‘Ja, vind je dat zo vreemd?’

Sjozo Ogoesji was een van Segawa’s studievrienden geweest. Toen hij was afgestudeerd, had hij een baan gekregen bij de Sjinei-fabriek, een van de bedrijven van het Sanei-concern. Segawa ging rechtop zitten en zei: ‘Misschien ben ik al te laat. Er zijn veel mannen van mijn leeftijd die vroeger voor effectenmakelaars hebben gewerkt voor de markt kelderde. Ze zullen allemaal op zo’n baan af vliegen.’

‘Nou, je kunt in elk geval met Ogoesji gaan praten. Hij was zo vriendelijk dat voor te stellen en je kunt nooit weten. Misschien heb je geluk en kun je een afspraak met die firma maken als de plaats nog niet bezet is.’ Kazoemi’s stem werd ernstig. ‘Ik wist eigenlijk eerst niet of ik je van die baan zou vertellen. Zoals je zelf al zei: 50.000 yen is een salaris dat ver boven het gemiddelde ligt. Ik heb me eerst afgevraagd of er iets verdachts aan zat. Maar kijk – ik hoop dat ik je niet beledig – je hebt op dit moment niets te verliezen en je kunt het toch proberen?’

‘Voor 50.000 yen per maand doe ik alles zolang het niet onwettig is.’ Segawa meende oprecht wat hij zei.

De volgende avond had Segawa een afspraak met Kazoemi en Ogoesji in een café in Nisjiginza.

Segawa herinnerde zich Ogoesji als een nogal slordige kerel, die niet erg om zijn uiterlijk gaf en er een beetje sloom uitzag. Maar Ogoesji was nu keurig gekleed in een duur pak en maakte de indruk een bijzonder competent iemand te zijn. Segawa kon er niets aan doen dat hij zich minderwaardig voelde.

Nadat ze een tijdje gepraat hadden over het wel en wee van hun gemeenschappelijke vrienden, kwam Ogoesji ter zake.

‘Toen ik van die baan hoorde, dacht ik meteen aan jou en sprak er met Kazoemi over, maar eerlijkheidshalve moet ik wel vertellen dat ik niet zeker weet of ik je hem kan aanbevelen. Geen sterveling kent die firma. Het is een kleine zaak en toch bieden ze dat ongewoon hoge salaris van 50.000 yen. Ik weet niet wat ik ervan denken moet.’

‘Luister eens,’ zei Segawa wanhopig. ‘Je moet niet denken dat ik ooit weer een baan in een groot bedrijf krijg, en zelfs al zou ik die krijgen, dan kan ik geen promotie verwachten. Dus ook al lijkt deze kleine firma wat dubieus, voor mij kan het misschien gunstig zijn als ik een kans krijg mijn capaciteiten te ontplooien.’

‘Tja, misschien heb je gelijk,’ zei Ogoesji en schoof heen en weer op zijn stoel. ‘De man die het me vertelde, heet Mikio Sakai. Ik ken hem al een tijdje oppervlakkig, maar ik ben nooit bepaald bevriend met hem geweest. Hij vroeg of ik een vriend had uit mijn studententijd, een betrouwbaar iemand die uiteindelijk zelfs zijn compagnon zou kunnen worden.’

‘Wat voor man is dat?’

‘Ongeveer van onze leeftijd, op zijn hoogst een jaar of drie, vier ouder dan wij. Dat is een van de dingen die me eerlijk gezegd niet aanstaan.’

‘En hij is eigenaar en directeur van de firma?’

‘Ja, dat is het juist. Hij liet doorschemeren dat hij een of andere machtige financiële groep achter zich had; dat hij in bepaalde kringen nogal populair was en mensen kende met invloed; dat hij bijvoorbeeld ergens goedkoop golfuitrustingen en importwijnen wist te krijgen. Het lijkt me een beetje een handige scharrelaar.’

‘Hm.’

Sakai had waarschijnlijk connecties met het Amerikaanse leger, dacht Segawa. Een ander zou dat misschien gevaarlijk vinden, maar hij niet. Hij rook geld, en als voormalig effectenmakelaar had hij een fijne neus voor zaakjes die het daglicht niet helemaal konden verdragen. Als je volkomen eerlijk was, werd je nooit rijk.

‘Stelde hij nog meer eisen behalve betrouwbaarheid?’ vroeg Segawa.

‘Wat kennis van Engels, een rijbewijs en wat vaardigheid met een camera vormen een aanbeveling, maar zijn niet strikt noodzakelijk; dat zei hij.’

‘Ik heb al jaren een rijbewijs en heb wel wat aan fotograferen gedaan.’

Ogoesji keek een beetje verveeld. ‘In dat geval rest nog de vraag of je bij Sakai in de smaak valt, hè? Hij is de directeur, dus ik zou denken dat hij het recht heeft mensen te kiezen die hem aanstaan.’

‘Allicht.’

Segawa had zijn besluit al genomen. Hoewel Sakai nog jong was, leek hij kennelijk een bekwame vent te zijn. Ook al was er nog veel onduidelijk, het moest zeer de moeite waard zijn het te proberen. Hij was altijd een gokker geweest; hoe had hij anders met tebari kunnen beginnen of met een eigen zaak? En 50.000 yen per maand als vast salaris was bijzonder aantrekkelijk.

Ogoesji dronk in één teug zijn glas leeg en zei: ‘Ik heb Sakai vandaag nog opgebeld en hij had toen nog niemand aangesteld. Toen ik over jou vertelde, zei hij dat hij graag met je wilde praten. Hij vroeg of je morgen bij hem op kantoor kon komen. Schikt dat?’

‘Ja.’

Ogoesji haalde een visitekaartje uit zijn portefeuille en schreef er een korte introductie op en het adres en telefoonnummer van de Sjinwa-handelsmaatschappij.

‘Heel erg bedankt.’ Segawa meende het oprecht.

‘Je hoeft me niet te bedanken,’ zei Ogoesji lachend. ‘Als je de baan krijgt, mag je Kazoemi en mij een etentje aanbieden. Je zult uiteindelijk waarschijnlijk meer gaan verdienen dan ik. Nou, sorry, maar ik moet weg; ik heb nog wat te doen.’ Hij maakte het gebaar of hij mahjongstukken door elkaar schoof. ‘Tussen twee haakjes, zullen we als oude studievrienden eens een keer naar Ogino gaan om mahjong te spelen?’

Het was een terloopse opmerking en Segawa wist dat hij het niet kwaad bedoelde, maar de woorden sneden als een mes door hem heen. Sjoitsji Ogino was wel de laatste aan wie hij wenste te denken.

Toen Ogoesji vertrokken was, dronken Segawa en Kazoemi nog een glas bier. Kazoemi’s gezicht kreeg een aantrekkelijke roze blos.

‘Sjigeo, heb je zin een eindje te wandelen? Ik geloof dat ik dronken word.’

‘Waar wil je heen?’

‘Graag naar het Hibija-park; het is hier vlakbij.’

Ze liepen naar buiten en wandelden naar het park. Het was voor april een ongewoon zwoele avond. Het park was vol jonge paartjes.

Ze liepen zonder te praten. Segawa was zich scherp de geur van haar parfum en de nabijheid van haar lichaam bewust. Kazoemi’s ogen ontweken de zijne. Ze leek verdiept in de aanblik van de wisselende kleuren van het water in de grote fontein. Hij herinnerde zich de dag dat Kazoemi en hij elkaar voor het eerst hadden aangeraakt. De herinnering daaraan

was onuitwisbaar in zijn geest gegrift.

Het was de dag geweest dat Sjoitsji Ogino en Eiko Moerokaki trouwden. Kazoemi en hij waren als vertegenwoordigers van de vriendenkring op de bruiloft genodigd. Hij had er zich op voorbereid en toch was het bijzonder pijnlijk geweest het bruidspaar te moeten gelukwensen. Toen ze de jonggehuwden hadden uitgezwaaid op het station, voelde hij een gapende leegte in zich.

Hij had toen Kazoemi gevraagd een borrel met hem te gaan drinken. In die tijd verdiende hij nog veel en hoefde zich geen zorgen te maken over geld. Hij kon toen net zoveel drinken als hij wilde.

Kazoemi had als een kind allerlei verschillende kleuren cocktails besteld: een rode Bloody Mary, een groene Mint Flap, een Purple-Blue Moon, een Yellow Sidecar. De kleuren van de fontein in het Hibija-park deden hem denken aan die krankzinnige cocktailkleuren.

‘Je voelt je eenzaam, hè?’ had Kazoemi gevraagd. Onder invloed van de cocktails had ze haar gezicht dicht bij het zijne gebracht en heel zacht gepraat.

‘Ik zou liegen als ik zei dat ik het niet was.’

‘Ik weet hoe je je voelt.’

‘Jij weet hoe ik me voel? Wat bedoel je daarmee? Je bedoelt toch niet... Nee, je kunt niet bedoelen dat Ogino en jij...’

‘Of ik hem mag of niet doet er niet toe, maar hij is beslist de juiste man om mee te trouwen.’

‘Alle mensen! Dat is eigenaardig, we zitten blijkbaar in hetzelfde schuitje.’

Kazoemi's ogen hadden plotseling uitdagend geflikkerd.

‘Zeg,’ zei ze, ‘zullen we om op te vrolijken laten zien dat we ook zonder hen kunnen?’

‘Wat bedoel je?’

‘Je weet heel goed wat ik bedoel. Ik ben een wispelturig wezen, altijd al geweest, en je hoeft je geen zorgen te maken; je verplicht je tot niets. Ik ben niet wanhopig, hoor, alleen op dit moment een beetje eenzaam, net als jij.’

Segawa kon het zich nog steeds duidelijk voor de geest halen. Kazoemi was geweldig geweest in bed en het kon hem niet schelen of haar stemming iets te maken had met het feit dat Ogino haar had afgewezen. Tot dat moment had hij nooit vermoed dat er iets tussen die twee geweest was. De fontein veranderde van rood in groen. Segawa ging bij iedere kleurenwisseling verder terug in zijn herinneringen. Het bleke gezichtje van Eiko verscheen voor zijn ogen. Hij had deze plek bij de fontein weleens gebruikt voor zijn afspraakjes met haar. Ze waren allebei nog student toen ze elkaar voor het eerst kusten. Ze waren allebei erg verlegen geweest. Ze hadden gebeefd toen hun lippen elkaar vonden en hun tanden gekke geluidjes maakten.

‘Sjigeo.’

De stem van Kazoemi bracht hem terug in de werkelijkheid.

‘Ja?’

‘Waar sta je over te dromen?’

‘Nergens over.’

‘Je stond aan een andere vrouw te denken.’

Vrouwelijke intuïtie, dacht hij.

‘Sjigeo, blijf vannacht alsjeblieft bij me.’

Hij bekeek haar met hernieuwde belangstelling. Haar ogen smeulden van woede en glansden in het donker als de ogen van een kat.

Uit het midden van de fontein spoot een krachtige waterkolom omhoog in de donkere avondhemel.

Toen Segawa de volgende dag bij het Sjindjoekoe-park uit de ondergrondse was gestapt en het opgegeven adres had gevonden, voelde hij zich een beetje onzeker. De Sjinwa-handelsmaatschappij was gevestigd in een armzalig gebouw van twee verdiepingen met een gepleisterde voorgevel, vlak bij het station.

De grootte van het kantoor deed er niet toe, zei hij bij zichzelf. Toen hij voor zichzelf begonnen was, had hij een nog veel armoediger kantoor gehad.

Hij liep de krakende trap op en de kale gang door en klopte op een deur met een klein naamplaatje.

‘Binnen,’ zei een zware stem.

Het hele kantoor bestond uit een grote kamer. Er stonden een stuk of zes bureaus naast elkaar, plus een paar fauteuils en een lage tafel in een hoek. Een man van een jaar of vijftig zat in een van de fauteuils en bekeek een paar papieren die een kantoormeisje van een jaar of twintig hem een voor een aangaf.

Segawa voelde dat dit de man was die hij moest hebben. ‘Neemt u me niet kwalijk. Bent u meneer Sakai? Ik ben Sjigeo Segawa.’

‘Ah, Segawa. Ogoesji vertelde me dat u zou komen. Ik ben Sakai. Hoe maakt u het?’

De man stond op en boog. Een diep gebruind, flink gezicht met zware wenkbrauwen, scherpe ogen en dunne lippen. Hij zag er een beetje uit als een van die detectives in televisiefilms, of misschien als de schurk zelf.

Hij las wat Ogoesji op het kaartje had geschreven en wendde zich toen weer tot Segawa. ‘Laten we ergens gaan praten waar

we een kop thee kunnen drinken. Mijn assistente let wel even op het kantoor.'

Hij liep de kamer uit en ze wandelden naar het dichtstbijzijnde café Midori.

Terwijl alleen zijn dunne lippen in een glimlach vertrokken, zei Sakai: 'Ik gebruik dit café als mijn ontvangstkamer. Het verbaast u misschien dat ons kantoor er zo armzalig uitziet, maar laat u dat niet afschrikken. We hebben financieel een sterke ruggensteun, geen enkele kans op failliet gaan. Waarschijnlijk zullen we binnenkort naar een nieuw kantoor verhuizen. Tussen twee haakjes, hebt u gegevens over uw loopbaan en referenties bij u?'

'Jazeker.'

Sakai las de papieren door en knikte telkens instemmend onder het lezen.

Toen zei hij: 'Weet u, ik begin me te realiseren dat ik al eens over u heb horen praten.' Hij glimlachte. 'Ja, de naam Segawa heb ik verschillende keren lovend horen noemen bij de effectenmakelaarsfirma Kadoi. Ik had nooit gedacht dat ik een man van uw capaciteiten zou kunnen krijgen. Ik geloof dat ik niet verder hoeft te zoeken.'

Segawa bloosde bij die prijzende woorden. 'Werkt u op een terrein dat verband houdt met de effectenhandel?'

'Nou, alleen in zoverre dat ik ook de aard van een gokker heb. Verder geef ik er de voorkeur aan in artikelen te handelen en niet in effecten.' Een brede glimlach verscheen op zijn gezicht toen hij Segawa's papieren nog eens doorkeek. 'U hebt dus een eigen zaak gehad nadat u ontslag had genomen bij Kadoi?'

'Ja, maar het liep op een fiasco uit.'

'Wat voor artikelen verkocht u?'

'Luchtverversers; ze werden gemaakt door een klein fa-

briekje. We rekenden erop dat we een behoorlijke winst zouden kunnen maken als we een grote omzet zouden halen in cafés, theehuizen, bars en dergelijke, maar toen een fabriek van frisdranken als reclame gratis luchtverversers in cafés begon te plaatsen, wisten we dat het met ons gedaan was. Het was geen artikel dat we aan particulieren konden verkopen.'

'Nee, het is geen artikel dat tot de normale levensbehoeften behoort zoals tegenwoordig televisietoestellen of koelkasten... U moet een hoop kopzorgen hebben gehad. Maar in zekere zin is al uw inspanning niet helemaal voor niets geweest. Het was voor u toch een nuttige ervaring, niet? Nu ik dit hoor, wil ik u nog liever bij ons hebben. In onze firma kan uw ervaring waardevol zijn.'

Sakai stak een sigaret aan met een Ronson-aansteker.

'De reden waarom ik naar een man met ervaring in de effectenhandel uitkeek, is dat ik iemand nodig heb die over prima verkoopcapaciteiten beschikt, bovendien een scherpe neus heeft voor het maken van winst, een vechter en een gokker is. En u, die bovendien ervaring heeft met het leiden van een eigen zaak en alle moeilijkheden van dien heeft meegemaakt, bent de juiste man voor deze baan, daar ben ik van overtuigd.'

Segawa vond dat het gesprek veel vlotter verliep dan hij zich had voorgesteld. Natuurlijk hing alles af van de capaciteiten van Sakai, maar het was de eerste keer dat hij iemand tegenkwam die hem in een paar minuten zo op volle waarde wist te schatten; het gaf hem een prettig gevoel. Sakai ging verder. 'Om de dingen voor mij wat gemakkelijker te maken, vraag ik me af of u er voorlopig mee akkoord gaat als werknemer in dienst te treden. U zult nu wel begrepen hebben dat ik in feite een betrouwbare compagnon zoek, maar voorlopig zou u bereid moeten zijn een maandsalaris van 50.000 yen te ac-

cepteren als bewijs van mijn goede wil en oprecht verlangen om in de toekomst samen te werken, hoewel ik er niet zeker van ben dat dit bedrag hoog genoeg is om iemand van uw kaliber tevreden te stellen.'

Segawa slaagde erin zijn mond te houden en niet meteen 'Ja' te zeggen. Zijn zelfvertrouwen groeide met de minuut en hij zei: 'Ik voel me geveleid, meneer Sakai, maar ik vraag me af of u er bezwaar tegen hebt me iets meer over het werkterrein van de Sjinwa-handelsmaatschappij te vertellen voor ik me vastleg.'

'Sorry, ik heb er nog niets over verteld, hè?' Op Sakai's gezicht verscheen een verontschuldigende glimlach. 'Nou, ik moet eerst even uitleggen dat onze firma nog in de kinderschoenen staat. We bestaan nu twee jaar. We hebben onze vingers in iedere pap gestoken die er voedzaam uitzag. U zult merken dat we op dit moment net als een warenhuis in een groot assortiment artikelen handeldrijven, maar ons belangrijkste artikel is een chemische stof, fabrieksmatig geproduceerd, die gebruikt wordt als toegevoegde stof in de levensmiddelenindustrie, maar ook voor zeer veel andere doeleinden te gebruiken is. Tot dusver is niemand in Japan erin geslaagd dit kwaliteitsproduct te fabriceren en wordt het dus nog geïmporteerd.'

'En zou ik ingeschakeld worden bij de verkoop van die chemische stof?'

'Nee, voorlopig zou ik graag willen dat u voor een volkomen nieuwe groep artikelen ging zorgen. We gaan elektrische medische apparaten voor privégebruik op de markt brengen. Het voornaamste artikel is een elektrisch massageapparaat in verschillende uitvoeringen en prijzen. We mikken op bedrijfsdirecteuren, leden van golfclubs en dergelijke. Als effectenmakelaar moet u met een groot aantal mensen te maken hebben gehad die onder deze categorieën vallen. Ik zou dus

willen dat u uw vroegere relaties goed benutte.'

Segawa dacht dat hij meer voldoening zou vinden in het op de markt brengen van chemische stoffen dan van massage-apparaten, maar hij vond dat het dom zou zijn dat te zeggen.

'O ja, ik wilde nog iets opmerken,' zei Sakai. 'Er bestaat een manier om heel goedkoop geïmporteerde golfbenodigdheden te krijgen en dat argument kunt u vrijelijk gebruiken als lokaas om massageapparaten te verkopen.'

'Ik begrijp het; ik zal dat graag doen.' Met glanzende ogen voegde Segawa eraan toe: 'Meneer Sakai, ik heb besloten uw aanbod aan te nemen.'

Sakai stak zijn grote hand uit en drukte stevig Segawa's hand. 'Prachtig,' zei hij hartelijk. 'Tussen twee haakjes, het personeel hier bestaat uit jonge mensen. Ik wil je aan hen voorstellen als mijn compagnon, dan staat je positie in de firma van meet af aan vast. We zullen elkaar dus ook tutoyeren. Natuurlijk moet je hun nooit iets vertellen over je salaris of andere afspraken tussen ons.'

Dat sprak vanzelf, vond Segawa, maar toch vroeg hij zich af of Sakai niet een beetje te hard van stapel liep door hem meteen als compagnon voor te stellen, maar hij had geen reden tot klagen en was oprecht dankbaar voor Sakai's aanbod.

'Ik begrijp het,' zei hij. 'Is er verder nog iets wat ik moet weten?'

'Ja, maar dat komt later wel.' Sakai glimlachte veelzeggend. 'We zullen in de toekomst nog heel wat te bespreken hebben. Ik hoop dat je geen last zult krijgen met het opzeggen van je huidige baan.'

'Ik neem vandaag meteen ontslag.'

'Mooi zo! Ik hoop dat je op zeer korte termijn hier kunt beginnen. En als je in dienst treedt, zou ik je graag een eerste

betaling van 100.000 yen willen geven. Ik weet dat het niet veel is en ik hoop dat ik je niet beledig.'

Het was een reuze meevaller, dacht Segawa en voelde zich bijzonder behaaglijk. Nu kon hij het grootste deel van zijn spullen terughalen die hij beleend had.

'Nee, dat is oké,' zei hij met veel zelfbeheersing.

'Nog één ding,' zei Sakai. 'Heb je toevallig een of andere hobby?'

'Een hobby? Nou, vroeger zei ik altijd ronduit dat geld verdienen mijn hobby was.' Hij lachte bitter. 'Maar verder speel ik mahjong en klungel soms wat met een camera; een heel gewone, hoor.'

'Je kunt dus fotograferen, dat is prachtig.' Glimlachend kneep Sakai zijn ogen half dicht.

De volgende drie weken gingen heel snel voorbij.

De verkoop daarentegen had niet trager kunnen gaan. Natuurlijk kon niemand verwachten dat hij de eerste twee, drie weken wonderen zou verrichten, maar Sakai had zoveel vertrouwen in hem en vanwege zijn hoge salaris was het moeilijk niet zijn gezicht te verliezen zonder althans enige resultaten te boeken.

Maar ook al deed je je uiterste best, er bestond geen methode om artikelen te verkopen die onverkoopbaar waren. Met die luchtverversers was het al geweldig moeilijk geweest, maar dat was nog niets vergeleken bij die elektrische massageapparaten.

'...Ik zou me niet op mijn gemak voelen met dat verdomde ding. Net of je een psychopaat bent die een shocktherapie krijgt. Ik geloof dat ik de voorkeur geef aan een jonge massageuse of een Turks bad.'