

Kappa Novels



この本をお読みになった方へお願い

あなたはこの本を読まれて、どんな感銘を受けられたでしょうか。「読後の感想」を左記あてにお送りいただけましたら、ありがたく存じます。なお、このつぎには、どんな本を読みたいとお考えですか。この本には、一字でも誤植がないようにと願っておりますので、もしも、お気づきの点がありましたら、あわせてお教えください。お手紙には、ご職業や年齢なども書きそえてくださいませんか。

東京都文京区音羽二

光文社

神吉晴夫

長編推理小説

黒幕（くろまく）

昭和40年6月20日 初版発行

昭和42年7月1日 18版発行

検印廃止 予 260

著者 佐賀 潜

東京都中央区銀座6の4交詢社ビル
5階502号（松下事務所内）

発行者 神吉晴夫

印刷者 堀内文治郎

東京都千代田区神田三崎町2
堀内印刷

発行所 東京都文京区音羽2 株式会社 光文社
振替東京115347

落丁本・乱丁本は本社でお取替えいたします。（岩瀬製本）

表紙の模倣・意匠登録 116613

© Sen Saga 1965

長編推理小説

黒幕 くろまく

さ佐 が賀 せん潜



カッパ・ノベルス

目次	
第一章	薬の町と人 5
第二章	会社の戦争 32
第三章	東京の攻防 61
第四章	強精長寿薬 85
第五章	宣伝と謀略 120
第六章	二つの情事 146
第七章	情報と秘策 170
第八章	崩壊の構図 193



本文扉カッ
ト

金^{かな}
森^{もり}

聲^{かおる}

第一章 薬の町と人

1

大阪のメインストリート、御堂筋と堺筋にはさまれた地域に、薬の町がある。伏見町、道修町、平野町がそれである。

大メーカーや、問屋が軒をならべ、町並みへ一步踏み入れただけで、薬の匂いに、むせかえるようだ。中でも、道修町は、昔からの薬の町で、武田、塩野義、田辺、藤沢、大日本という、超一流の製薬会社が、せまい路地向きあい、軒を寄せあっている。

三つの町で、メーカーや問屋が、百八十九軒もあり、道修町だけでも、百十九軒もある。他の業種は、ほとんどなく、文字どおり薬の町であった。

道修町の中ほどに、由良薬品株式会社と書かれた、金箔のはげている看板を、入口の軒先にかけている店が

ある。間口二間半、まん中に、一枚ガラスの戸が閉まっています、両側は、木柵のある窓となっている。

平家建で、屋根瓦も古びて列を乱し、ペンペン草の枯色さえ見える。朝も、八時ごろとなると、バイクやオート三輪、小型トラックが、ひっきりなしに走り過ぎ、行き交う人々の足もとも、せわしげである。

九時十五分ごろ――。

中年の背広の男が、あわただしく、由良薬品のガラス戸をあけ、走りこんだ。頭髪をチックでかため、蝶ネクタイを結んでいる男の顔は、血の気が失せていた。

「由良はん、えらいこっちゃ。由良はん、まだでっか」

男は、テーブルに雑巾をかけている女子店員に、うわずった声をかけた。四、五人の店員が、いっせいに振り向いた。

「泥棒に、やられましたん」

男は、誰に言うでもなく、わめきながら、奥へ進んだ。

事務室の次が、調剤室、その奥が包装室となっていて、鰻の寝床のように細長く、奥が深い。

「秋谷はん、どないしましたん」

「泥棒でっか」

「えらいことだんな」

男女の店員たちが、目をみはって声をかけた。

「ゆんべや、天馬の倉庫が、いかれてしもたんや。ごっそり、盗まれたんや」

男は、天馬薬品株式会社のプロパー、秋谷竜介である。秋谷が、吃った返事をしているとき、社長の由良京太が表からはいつてきた。住吉の自宅から、今、出勤したところである。

「由良はん、ゆんべ、天馬の倉庫へ……」

秋谷がいいかけると、由良は、「わかってまんね。さあ、どうぞ」といって、秋谷を社長室へみちびき入れた。「今朝、天馬はんからも、岩倉はんからも、電話があった。で、天馬のほうは、何をなんぼ盗られたんや」

由良は、秋谷と、スプリングの抜けたソファに向きあうと、そう言つて、タバコをくわえた。ライターを鳴らす手が、かすかに震えていた。

「在庫帳に残った現品を照らし合わせたところ、王精が十二梱包、ハリコーが九つ、パンタルが、二十一や」

「王精が十二といやあ、おとといの納品、全部やないか」

由良の、ロイド眼鏡の奥で、細い目がきらりと光った。

「へえ。そいで天馬社長のいいつけで、現金問屋全部を、これから回りまんね」

「大阪には、あらへんで、ゆんべの今日やないか。困ったことになってしもうた。天馬はんだけでのうて、岩倉も、ゆんべやられたんやね。王精の値くずれも怖いが、岩倉の全製品が、ダンピングされたら、どないするんや」
由良の声は鋭く突った。

「ええッ!! 岩倉もでつか。そりや、えらいこっちゃ」
「岩倉のほうは、天馬はんのことケタ違いにでっかい被害や。ホンビタ、カロン、パプシーなんどの一流品がダンピングされてみい、うちとこの商売は、やりにくうなりまっせ」

「さいです。由良はん。問屋筋を気いつけてくれなはれや。とにかく、現金問屋をまわつてきますさかい」

秋谷は、ぺこりと頭を下げると、部屋をとび出していった。

由良薬品株式会社は、資本金一千二百万円の会社である。薬品問屋が主体だが、王精という精力剤を製造し、これを、天馬薬品株式会社から、発売していた。

問屋としては、岩倉薬品の系列下に属し、総売上げの九十パーセントは、岩倉の製品だった。岩倉は、五大メーカーには劣るが、資本金五十億円の大会社で、平野町に本社があり、風邪薬カロン、精神鎮静剤マトリン、総合ビタミン剤ホンビタ、ビタミンC剤。パプシー、胃腸薬エラルなどを、主要製品としている会社である。

年間の売上高も、二百億円を越え、道修町の五大メーカーに迫ろうとしていた。

天馬薬品株式会社は、資本金五千万円の小メーカーであるが、肩こり膏薬ハリコーや、殺虫剤バンタルを主要製品とし、ほかに、由良薬品の製造する強精剤王精の発売元だった。資本金が小さい割合に、年間四十億円前後の成績を上げているのは、岩倉の総合ビタミン剤ホンビタの原料剤を、一手に納入しているからである。

由良京太は、専務の荒巻新松を、社長室へ呼び寄せた。「ゆんべ、天馬も岩倉も、泥棒にやられよった。秋谷の知らせによると、王精は、十二梱包やというから、たいへんな数や。百錠入り、三十本が、一梱包やから、三百六十本が、ダンピングの対象となる。一本四千元の値段が、半額にでもなってみろ、市況は、たちまち崩れるこ

とになるで。それと、岩倉のホンビタをはじめ、主力製品も、だいぶいかれたらしい。これが、どこでダンピングされるかが、問題や。

うちの主力は、京阪と四国や。岩倉の品物が、この土地の現金問屋へはいったら、一大事やで。売行きが、ぱったり止まるでな。おまはん、全部の現金問屋を、当たてんか。天馬の秋谷が、今、あたふたと出ていき、現金問屋をまわるといったが、秋谷より、おまはんのほうが、この町じゃ顔がええでな」

由良は、灰皿にタバコをもみ消すと、荒巻の顔を睨んだ。

「もし、品物があつたら、どないしますねん」

荒巻は、皺をきざんだ顔を、硬ばらせ、静脈の浮き出た両手を、テーブルの上にのせた。

「もし、品物があつたら、買い取るんや」

「誰が、銭を出しますんや」

「わいが、岩倉社長に談判をやる。C価で買い取ってもらうんや」

C価とは、問屋が、メーカーから仕入れる値段である。A価が、定価で、小売価格をいう。B価とは、問屋が小

売店へ卸す値段をいうのである。

泥棒品は、必ず、現金問屋が、いわゆるバッタ買いをやる。もちろん、C価をはるかに下回る値段である。スーパーマーケットなどで、定価の半額くらいで、売られている薬は、おおむね、泥棒品だといわれている。

泥棒品に限らず、これに類似する方法で、流れ出る品物も多い。返品倉庫からの横流れ品や、配達員のごまかし品、あるいは、メーカーの経営者が、裏金を作るため、返品倉庫から、帳簿を通さず、流す品物もある。

こうした不正手段による品物以外にも、現金問屋へ流れていくことがある。問屋が、資金繰りに困り、手持ちの品を、C価を割って、流すことがある。あるいは、小売店が、アフターという、おまけの品物を、現金問屋へ売る場合もある。

とにかく、一流メーカーの有名品が、現金問屋へ流れることは、メーカーに取っても、問屋に取っても、重大な打撃となる。市価が崩れていくことは、それだけ、品物の信用がなくなることと、爾後の取引値段に大きな影響があるからである。

荒巻新松が、とび出していくと、由良京太は、岩倉薬

品の社長に電話をかけ、面談の承諾をもらった。

由良は、頭を下げる店員たちに、目もくれず、店を出ていった。

道修町のまん中から、左へ曲がり、平野町へ向かった。大股で歩きながら、泥棒品ダンピングの対策を考え出した。

由良薬品の年商は、五億円前後だった。そのうち四億五千万円は、問屋としての売上げだった。岩倉の製品が四億強で、他社のものが五千万円前後である。

これらの仕入値段は、いずれもC価である。C価で仕入れて、C価で、小売店へ売るのだから、おかしい話であるが、問屋は、メーカーから、割戻しをもらっていた。

本来なら、C価で仕入れて、B価で売るのがたてまえだが、メーカーの過当競争のため、B価はなくなり、小売店は、C価でなければ仕入れをしなくなっていた。B価はA価の七割で、C価は、A価の六割が普通である。つまり、薬局では、四割を儲けることになる。さらに、メーカーと品物によっては、アフターサービスといって、一ダースに一本とか、九本に一本の割合で、おまけがつく。はなはだしい例になると、五本に一本のアフターが

つくこともある。

アフターサービスは、問屋には関係がない。メーカーと小売りとの関係だからである。

問屋は、あくまでも、メーカーの割戻しの多寡^{たか}によって、生き死にを左右されている。由良は、岩倉から、六パーセントの割戻しをもらっていた。が、販売経費が、売上高の七パーセントかかっていた。

それ故、問屋業務をつづけるかぎり、売上げの一パーセントずつ欠損している勘定となる。由良薬品の場合には、王精という精力剤を、製造していて、年商、わずかに五千万円前後だが、この利益率が非常に高かった。

王精のA価は、百錠入り一本が四千円だが、原価計算をすると、一本五百円にも満たなかった。宣伝費も、思い出したように、雑誌類に、小さな広告を出す程度だったので、年間百万円くらいを、宣伝費に使っているにすぎなかった。

それにもかかわらず、王精の売行きは、年々のびていた。

「今年は、王精の売上げを、一億円にしてみせる」というのが、由良の考えだった。

由良が、年々、一パーセントの損失をかえりみず、岩倉の製品を買っているのは、まったく資金繰りのためだった。四億円の品物を、六カ月の先付手形で仕入れ、小売店には、六十パーセントを現金で売り、残り四十パーセントも、三カ月先の手形売りだった。

「現金さえあれば、安い品物が見える」

という言葉は、薬問屋の経営者が、誰でも考えている夢である。由良は、岩倉との取引きで、この夢を、少しずつ実現していた。現金で、C価を割った品物を、買えることもあったからである。

ここに問屋の弱さと、希望があった。

由良は、平野町の五階建のビル・岩倉薬品の社長室で、社長の岩倉十吉^{じきち}と面会した。

「社長はん、盗難は、どんな品物だったのやろか」

由良は、団子^{だんご}に目鼻をつけたような、まん丸い顔の眉間に皺を作り、憂いげに声をかけた。岩倉は、匂い^{におい}のいい葉巻タバコをくゆらしながら、深々とソファに体を沈め、金歯の見える口もとを、わずかにゆるめた。

大きな顔である。しかも、どんぶりと渾名^{なまな}のある口もととは、耳まで裂けていると思われるくらいだった。皮膚

の色は、ニグロのように黒く、大きな目玉がとび出ていて、赤く充血していた。

由良は、岩倉の顔が苦手だった。

これまで何度となく、割戻しの率を、一パーセント値上げしてもらおうと思ったが、赤い目玉で睨まれると、喉まで出かかった言葉が、奥へ引っ込んでしまうのだった。

「社長はん、泥棒の手配は？」

由良は、岩倉が黙っているのに、何か怖れを感じながら、おずおずした語調でいうと、上目使いに岩倉の顔を睨めた。

「府警に連絡を取ったよ」

腹の底からひびく、重い声だった。

「で、犯人は？」

「わかりません」

「盗品は？」

「わが社の代表製品五種類じゃ」

「数は？」

「全部で五十梱包……」

「社長、天馬の秋谷が、現金問屋へとびましたが、うち

とこでも、荒巻専務が、回っとなりますのや」

「むだやな」

「なんでだんねん」

「品物は、大阪にはない」

「どこへ消えたんです？」

「東京や」

岩倉は、漆喰塗りの天井へ、葉巻の煙を吹かした。由良は、青むらさきの煙の行方を、目で追いかけた。

「東京……なんてわかりまひたんか」

「赤玉じゃよ」

「ええッ!! 赤玉……」

由良は、生唾をぐくりと飲みこんだ。

赤玉とは、東京の赤玉製菓のことである。赤玉は、資本金こそ二十八億で、岩倉製品と比較すれば、二流会社だったが、その製品、トプカン、チンセリン、ワンビタ、マルシー、ワストンなど主力製品の全部が、岩倉の代表五種の製品とがちあっていた。

ことに総合ビタミン剤ワンビタは、岩倉のホンビタと、真正面からぶつかっていた。テレビのコマーシャル放送で、女優野島小夜子を、岩倉と赤玉で争ったことがある。

結局、現ナマにものを言わせ、岩倉の勝利となったことがあった。

その他、ネオンの広告塔設置で、銀座のビルの屋上の権利を、争ったこともある。これは、地元の利で、赤玉が獲得してしまった。新聞広告でも、岩倉のホンビタが出る、それとやらんで、赤玉の広告がのるというように、両社の対立は、消費者大衆まで知るに至った。

岩倉が、「盗品は東京へ流れた」と判断したのは、それ相当の理由があったのだろう。

岩倉が、とつぜん、大声で笑いだした。バケツを火箸で叩いたような声を上げ、とび出た腹をゆすったとき、由良は、怪訝な思いにかられた。

へ五十梱包を盗まれ、しかも、それが赤玉の仕業と知りながら、なぜ、笑いとばしたのだろう。

由良は、そんなことを考え、もみ手をしながら、静かな調子で声をかけた。

「社長はん、天馬でも、王精はじめ、だいぶ盗まれましてん。王精は、うちの主力やよって、三百六十本が、C価を割ると思うと、これから先、どないして、A価を維持していくか、心配で心配でなりまへんね」

「おまはんとこの主力は、岩倉製品やないのか」

「そりやそうでっけど……」

「そなら、なにも心配いらんな」

「王精が……」

「うちの品物を、売りまくるのや」

「王精は、どないなつても……」

「たかが、年間五千万足らずのあきないやないか。A価がB価に下がつても、大したことはないな」

「社長はん、利益率が……そやかて、割戻しの率を、一パーセント、上げてもらえまへんやろか」

「考えとこう」

「去年も、そないおっしゃられ……」

「うちの品物の売上げが、四億の倍になったら、考えてみようと思うとるんや」

「年商八億だっか」

「東京へ、進出せい。割戻し率は、十分考えてやるぞ」

岩倉は、それだけいうと、立ち上がった。一メートル八十センチを越す大男だった。由良は、その長身を、怖る怖る見上げながら、息をのんだ。

〈東京へ進出せい〉

といった、岩倉の言葉が、由良の頭の中にこびりついて離れなかった。

薬の相場は、東京のほうが高い。大阪の現金問屋は、流れ物に対し、徹底的に値を叩く。ことに、泥棒品ともなれば、A価の一割くらいまで、値を崩すという。

東京都内の郊外地区で、ホープ薬局という安売店舗が何軒もできていき、A価の半額くらいで、薬を売り出したので、付近の薬局が、店じまいをする騒ぎが起きている。

ホープ薬局は、都内だけでも、すでに八軒にふえ、全国では、四十八軒もあるといわれている。この経営者は、大阪の伏見町の現金問屋希望薬品株式会社である。

この会社は、ホープ薬局で、莫大な利益を掘んだ。大阪の現金相場は、東京より、はるかに安いからである。へ岩倉が、東京に進出しろといったのは、東京の薬価が高いから、儲かるという意味だろう。

由良は、東京進出を計画するについても、天馬の助け

を借りる必要があると考えた。由良が、平野町の手馬薬品を訪ねたのは、その日の夕刻である。

天馬も、由良と大した差のない店構えをしていた。間口はやはり二間半だが、二階建だった。古い薬問屋の面影を、そのままとどめている木造家屋は、いかにも老舗という感じがする。

観音開きのガラスドアがなければ、徳川時代の薬種商の構えである。一階が事務室で、二階が包装工場である。

由良は、一階の応接間で、社長の天馬信中と会った。

「由良はん、なんとも相すまんこつてす。王精を十二梱包も、盗まれちまい、秋谷が、現金問屋を、シラミつぶしに捜しまわったが、王精は申すに及ばず、ハリコーもバンタルも、出よりまへんのや」

天馬は、薄くなった半白の頭を、撫で上げた。頬骨がとがり、頬がげっそりと落ちこみ、窪んだ目だけが、ぎらぎら光っていた。

「天馬はん、盗まれたんは、裏の倉庫だったか」

「さいでんね。鍵も嚴重にかけてあったんやが、合鍵を kullanarak、あけたんやないかと府警の刑事がいうとりました。王精の買い値は、一本二千二百円でっしゃる。七十

九万二千円の損や。それとハリコー、パンタルを入れると、百万円ほどころっといかれてしもたんや。でもな、由良はん、支払いはキチンとやりまっせ。王精じゃ、儲けさしてもろうとりますよってな」

しかし、由良は、「おおけに、おおけに」と、口では言ったが、盗まれた品物の代金など、考えてはいなかった。盗まれたのは、天馬の責任だから、代金は、とうぜん、支払われねばならないものだからである。

「岩倉の話によると、盗品の行方は、東京やというとりましたぜ」

天馬は一瞬、目をみはると、考えこんでいる様子で、膝頭を、平手で何度も叩き出した。

「岩倉はんと、うちとこを狙ったんは、わけがあるのかもしれんな」

天馬は、唇を舌で舐めると、沈んだ声で答えた。

「岩倉社長は、相手は、赤玉やというてましてん」

「赤玉やな。きつと。その証拠にや、この町に盗品は、出回りおらん。敵はな、ホンビタと王精を狙ったんやで」

「赤玉やとすると、えらいことになりまっせ。赤玉が、

泥棒まで使って、ホンビタと王精のダンピングをねろうたすると、敵の決意のほどが、わかるというもんや」

「赤玉のワンビタと、ロンジェルやな」

天馬が、何か言葉をつづけようとしたとき、秋谷竜介が、ノックもせず、とび込んできた。三月にはいったばかりだというのに、秋谷の四角い顔に、汗が噴き出していた。

「社長、盗品は、この町にや、現われまへん。今朝から、駆けずりまわってますが、どこの店にも、ホンビタも王精も、売込みの電話すらおまへん」

秋谷は、ソファに浅く腰をおろすと、早口に報告をした。

「秋谷君、岩倉はんの見とおしじゃ、品物はみんな東京へ、消えとるというんやが」

天馬が、声をかけると、秋谷の顔が、急に硬ばった。目尻の上がった目を釣り上げ、息を殺していた。

「秋谷はん、岩倉社長は、わてに東京へ進出しろというてまんねん。たぶん、赤玉を食えという意味やろな」

由良は、秋谷へ膝を近づけながら言った。

由良は、秋谷が、岩倉社長のお気に入りであることを

知っていた。

秋谷竜介は、七年前まで、岩倉薬品のプロパーだった。K薬大を出ると、薬剤士の資格を取り、岩倉薬品株式会社へ入社した。

岩倉は、一年間、秋谷を研究所員として使った後、プロパーに転向させた。プロパーというのは、販売専従員ともいう職名の通用語である。

製薬会社にとって、プロパーの職責は、重大である。岩倉の場合は、営業部に四課を置き、一課が大病院相手、二課が問屋、三課が医師と薬局相手に、売込みを担当する。四課は、諜報要員ともいべき存在で、競争会社の内情や、販売政策を探り、相手がたの裏をかく仕事を職責としていた。

秋谷は、岩倉薬品の営業四課の課員に引き抜かれた。引き抜かれた——という言葉が、当てはまるほど、四課員はすべて、社長直属で、給料のほかに、特別手当が出ていた。

この手当も、經理を通して受け取るのではなく、毎月初めに、社長から直接、金一封をもらう仕組みになっていた。中の金高は、人によって、いちじるしい差異があ

り、有能な者ほど、金額が大きかった。秋谷は、九名の課員の中では、最高の金をもらっていた。

それほど、岩倉に信任されていた秋谷が、天馬薬品のプロパーになったのは、岩倉社長の命令によるものだった。

岩倉十吉と天馬信中は、昭和十二年まで、道修町の薬問屋、天狗堂の店員だった。天狗堂の店主が死亡し、一人息子が店主になると、店の業績はたちまち下落し、ついに、倒産してしまった。このとき、岩倉十吉は、三十六歳で、天馬信中は、三十四歳だった。

二人は、有金を出し合い、平野町で岩倉薬品株式会社という問屋を開業した。岩倉が社長で、天馬が専務だった。

岩倉は、経営の才に長じ、徐々に会社を大きくしていった。天馬は、岩倉ほどの才はなかったが、取引先のうけが良く、販路をひろげていった。

戦後になって、岩倉は、製薬に踏み切った。問屋のマージンは知れたものだったが、製薬は、ひとたび、世間の信用の波に乗れば、製造が間に合わないくらいよく売れる。信用の波に乗るには、第一には、よく効く薬であ

ること、宣伝が必要だった。

どのメーカーも、宣伝に血眼となり、売上高の十五パーセントから、三十パーセントくらいの宣伝費をかける。岩倉が大きく伸びたのは、胃腸薬エラルを発売してからだ。岩倉には、宣伝費がなかった。岩倉は一計を案じ、紳士録から著名人を選びだし、「あなたの胃腸をお守りしましょう」というキャッチフレーズの印刷物を添え、無料で見本薬を郵送した。

この宣伝方法が当たった。

著名人たちが飲むようになると、水が砂地へ浸みこんでいくように、愛用者がふえていった。岩倉は成功の第一歩を、踏み出したのである。

第二の成功は、総合ビタミン剤ホンビタの発売だった。エラルの好調で資金繰りの良くなった岩倉は、社運をかけて、宣伝費に巨費を投じた。総売上げの六十五パーセントまで、PRに支出したのだから、運を天に委せたギャンブルといえるほどだった。

ホンビタが、意外なほど売れ出すと、岩倉薬品は、増資を繰り返していった。が、会社が大きくなればなるほど、専務の天馬信中の存在は、影が薄くなっていった。

岩倉は、トップマネージメントとしての知恵を身につけていったが、天馬は、依然として、問屋の番頭の域を出ることができなかった。

岩倉は、天馬のため、二千万円の金を投げ出し、つぶれかかったハリコーの発売元、一丸本舗を買収し、これを、天馬の退職金の代わりとして贈与しようとした。

天馬は、初め、岩倉の申し出に対し、洗面を作って返事をしなかった。ハリコーという肩こり膏薬だけでは、経営がおぼつかないと判断されたからである。一説には「岩倉は、ていよく天馬を追い出そうとしている」との噂があった。

天馬は、「岩倉薬品の株を半分握らしてくれ」とか、「一億円くらいの退職金がほしい」と言って、岩倉を困惑させた。

岩倉は、一つの妥協案を出した。

それは、ホンビタの原料剤を、天馬に納入させることだった。十三種類のビタミンを、仕入れて混合するだけだから、工場も、近代的な設備が要らなかった。一丸本舗の工場が、兵庫県武庫川にあった。三百坪足らずの工場ではあるが、ビタミンを混合するだけの設備は十分に