

雷鳴のとき

阿部牧郎



のとき

文藝春秋刊

雷鳴のとき 奥付

一九八八年六月二〇日 第一刷

定価 九八〇円

著者 阿部^{あべ}牧郎^{まきお}

装幀者 中島祥子

発行者 西永達夫

発行所 株式会社文藝春秋

東京都千代田区紀尾井町三一二三 郵便番号一〇二
電話東京(〇三)二六五局二二二

印刷 凸版印刷 製本 中島製本

万一落丁・乱丁の場合はお取替えいたします

© Makio Abe 1988

Printed in Japan

ISBN4-16-310250-7

書下ろし
長篇小説

雷鳴のとき

阿部牧郎著

第一章

午前九時から役員会がはじまった。すでに一時間近く経過していた。二つ目の議案について、十数名の出席者から意見が出つくしたところだった。幹部社員たちは一息いれて、社長の松井弥之助の発言を待った。

来期から、各工場の工場長をそれぞれ品質管理の直接責任者にしたい。各工場長はみずから消費者からの苦情処理にあたって、結果を生産に反映させるようにつとめる——社長の松井みずからの提案が採択されようとしていた。反対意見をのべる者はいなかった。社長の意向にはさからえないということではない。プラスチック製品メーカーにとって妥当な措置であることをみんなみとめている。

だが、各工場の長にとっては荷の重い決定でもあった。主要な三つの工場の工場長が役員会には出席している。彼らは苦笑していた。仕事が多くなる。苦情の矢おもてに立って神経をすりへらさねばならない。しかし、弱音は吐けない。過重であっても、必要な仕事はやらなければならぬ。上層部ほど多くの労苦に耐えよ。松井の方針だった。

松井は一同をみまわしてから、テーブルに身を乗りだした。大きな声で話した。

「では、この件は決定としよう。各工場長はまことにご苦労ながら、みずからクレーム処理にあたっていただきたい。低成長の時代には、商品の強弱イコール企業の強弱となってあらわれる。品質の向上について、われわれ全員徹底的に神経質になろうやないですか」

一同はうなずいた。書記の総務課長が大まじめな顔で議事録にペンを走らせる。

「クレームとなると、板金屋のおっさんなんか好きなこといいよるさかいなあ。ふだんの憤懣をぶちまけるやつがおる。工場のお三かたはご苦労なことです。もっとも、そこを耐えぬくという情報が入ってくるようになる」

「いや、平気ですよ。クレームを発生させなかったら問題ないんです。わが工場はちゃんとやりますよ。最近は大倒産ブームだが、姫路工場あるかぎりタキロンは大丈夫」

技術部長と姫路工場長がいいあった。

それでこの案件にはケリがついた。資料のページを繰る音がいつせいにあった。

扉をノックする音がきこえた。社長秘書の女子社員が入ってきた。社長にお電話が入っております。伊藤忠商事の戸崎社長からです。無表情に社長秘書は告げた。

「戸崎さんから……。こっちへつないで」

身長百八十センチ、体重八十五キロの巨軀を揺すって松井は席を立った。

会議室のすみの受話器をとった。会議中かかってくる電話はつながないのが原則である。だが、伊藤忠商事の社長からとあれば、原則にこだわっていられない。

このタキロン株式会社は、総合商社伊藤忠商事の系列企業である。従業員数千二百。資本金十七億円。十年まえ、急成長の反動で経営危機におちいったのを、松井弥之助が伊藤忠から出向してきて建てなおした。いまま松井は伊藤忠に籍がある。この会社では社長でも、親会社へ帰れば、松井の処遇は常務クラスだといわれていた。

「松井くんか。至急会いたいんだ。すぐきてほしいんだが、きみ、都合はどうだ」

戸崎誠喜社長は伊藤忠商事で十年ばかり松井の先輩にあたる。

松井は五十七歳である。戸崎は七十近いはずだが、口調は若々しい。

「いま役員会をひらいております。二時ごろまでかかるのが恒例ですが、はやく切りあげてもかまいません。十二時すぎにおうかがいしましょうか」

「わかった。いっしょにめしを食おう。待っているぞ」

話はそれで終わった。松井は席について、つぎの議題に入った。

戸崎さんはなんの用があるのだらう。いぶかしかったが、とくに気にはならなかった。昭和五十一年の二月十日である。石油危機による大不況が国内に根をおろしていた。タキロンの前期決算も、松井の社長就任以来、はじめて低調な数字が出た。だが、経営にこれという不安があるわ

けではない。身がまえて戸崎に会わねばならぬ材料はなにもなかった。

十二時になった。役員会を早じまいして、松井はオフィスを出た。タキロン株式会社のオフィスは大阪、東区本町三丁目の国際ビルにある。そこから伊藤忠商事のビルまで、あるいて五分開のものだ。クルマで松井は伊藤忠ビルに着いた。十一階の社長室へ、のっそりと近づいていった。

タキロンの松井です。戸崎社長に呼ばれてきました。秘書室の女の子に松井は申し入れた。女の子はおどろいた顔になった。

「お約束なんですか。おかしいですね。戸崎社長は東京本社におります。大阪にはきておりませんが」

「なんやて。東京。そんなことはないでしょう。正午にここでという話やったのに」

松井もびっくりした。東京本社で正午に。そんな約束のできるわけがない。

社長秘書はすぐ東京本社へ電話をいれた。安心した表情で松井へ受話器をさしだした。

「戸崎社長はやはり東京です。いまつなぐりますから」

わしの早トチリだったのか。苦笑して松井は受話器を耳にあてた。

「なんだ松井くん。まだ大阪か。そろそろ着くころだと思っていたのに」

戸崎社長は苛立っていた。

十時に打合せして、正午に東京で会えると本気で考えていたらしい。どこかおかしい。上の空の感じがある。業務多忙で心に余裕がないのだろうか。

「申しわけありません。てっきり大阪へきておられるものと思っていました。しかし、戸崎さんのせいでもあるんですよ。大阪で会おう、と年末におっしゃってました」

「大阪で——。そんなことをいったかなあ。そういわれればそんな気もするが」

「一月に中国へいく。帰りに大阪へ寄るというお話でしたよ。中国から着かれたことやとばかり思うてました」

暮の二十五日、松井弥之助は上京して、伊藤忠商事の東京本社へおもむいた。系列企業の長として、親会社へ年末の挨拶をするためだった。その席で戸崎社長に、近くゆっくり話しあいたいといわれたのだ。一月に中国へゆく。帰りに大阪へ寄る。そのときにめしを食おう。戸崎はそういつていた。

どこでござそうしていただけますか。あつかましく松井は訊いてみた。

「いや、すまないが、きみのところで席をつくってくれ。私がござそうになる」

戸崎は酒や宴席が好きなのではない。酒席の要求など、はじめてだった。妙なことがあるものだ。松井は首をかしげた。あのときの不審の念がよみがえった。

「それは失礼した。ともかく至急会いたいんだ。すぐ東京へきてくれ」

「わかりました。しかし、三時まで飛行機がありません。そちらへ着くのははやくて五時すぎになると思います」

「かまわん。待っている。ただし、私に会うことはだれにもいわないでくれ」

打合せが済んだ。松井弥之助は伊藤忠商事を出て、国際ビルのほうへ向かった。

帰りは徒歩だった。この十数年、松井は毎朝三キロのジョギングをつづけている。健康そのものである。四十代の男に負けない速さで大股にあるいた。途中、大衆中華の店へ入った。叉焼麺とニラ炒めをとった。いそがしくたべる。スープの湯気でレンズがくもるので、眼鏡をはずしていた。

タキロンのバッジをつけた若い男の社員が二人、店へ入ってきた。松井のとなりのテーブルに腰をおろした。松井が眼鏡をとっているので、社長とは気がつかない。ラーメンを注文した。テーブルの上にあった新聞に目を走らせて、話をはじめた。

「安宅の社員、どうなるんやろな。結局伊藤忠に合併されて、横すべりかな」

「そうらしいな。けど、全員収容いうわけにもいかんやろ。辞めさせられる者が大勢出てくるよ。この不景気に、殺生な話やで」

「一流商社でもつぶれるとなると、他人事ながら気持ちわるいな。油断できんよ。うちはまさか心配ないと思うけど」

「つぶれても、安宅の連中は伊藤忠に入れるんやからわるくないよ。給料もステイタスも伊藤忠のほうが上やからな。案外よろこんでる者が多いのところがうか」

安宅産業の経営危機がいま世間で話題になっている。

このところ、ほとんど毎日、新聞にその関係記事が出る。

安宅産業は資本金百十七億円。従業員数三千五百。売上高が日本の商社会社の九位にランクされる大企業である。

昨年の十二月はじめ、毎日新聞が同産業のみじめな現状をスクープした。一千億円の不良債権をかかえて倒産寸前だというのである。カナダの精油会社NRC（ニューファンドランド・リファインング・カンパニー）と提携し、イランとの三国貿易をおこなう大型プロジェクトに失敗したのが原因だった。産油国の供給制限とそれ以後の長い不況にわざわいされた。

安宅産業が倒産すると、三千五百名の従業員がまず職をうしなう。百六十二の関係会社の多くが連鎖倒産し、万を越す従業員が失業する。海外の現地法人、関係会社もおなじことになるだろう。三万五千社におよぶ取引先、二百行の取引金融機関が大打撃をうける。倒産も数多く出るはずである。年商二兆円、負債総額一兆円の大企業の倒産はあまりに規模が大きすぎて、その影響を正しく見積るのはむずかしい。社会的大事件であるのはたしかだった。

国際的信用不安のおこるおそれもあった。安宅産業が倒れたら、日本の商社ゼンたいの信用が低下する。貿易が萎縮し、為替市場も混乱するだろう。倒産を救済できなかった銀行の信用も低くなる。為替銀行の外貨債務残高が八兆七千六百億円にもなる現状では、これは大きなマイナスだった。繰上げ返済をせまられたりしたら、窮地に立たされる。日本経済ゼンたいにわるい影響が出る。

安宅産業の主要取引銀行が、すでに事態收拾に動いていた。住友銀行、協和銀行が金融機関グループの中心となっている。安宅にたいして前者は八百億円、後者は五百五十億円もの融資残高があるらしい。

安宅産業はすでに資金繰りに無理がきていた。自主再建の余地はない。どこか総合商社に吸収

合併されるのが、倒産を避ける唯一の道である。銀行側はそう判断して、伊藤忠商事へ合併の話をもっていった。取引金融機関グループの代表である住友銀行は、伊藤忠にとってもメインバンクだった。

伊藤忠にとっては、めいわくな合併話だった。おぼれる者へ手をのばして、みずからも水中へひきずりこまれない保証はない。戸崎社長以下、伊藤忠の幹部は一貫してこの話に消極的な態度をとっているようだった。だが、一カ月ばかりまえ、安宅産業との業務提携に応じる方針だと発表した。業務提携は合併の前提、というのが産業界の常識である。メインバンクの要請を、伊藤忠商事はしりぞけるわけにいかなくなったらしい。

「大学を出たとき、おれは商社が第一志望やったんや。三井、三菱や伊藤忠はむりやから、安宅産業クラスへいききたいと思うてた。タキロンがさきにきまったので商社はやめた。よかったよ。なにが倅せになるかわからん」

「まったく将来のことは見当がつかんなあ。うちの会社も十年さきはどうなってることやら。たいてい発展性もなさそうやしな」

二人のタキロン社員は、ラーメンをすすりながらしゃべっている。

松井は彼らをからかってやりたくなかった。二人とも松井弥之助にたいする信頼が稀薄である。将来にたいして松井がろくな布石もせず、このまま年齢をとると思っている。この松井はそんなに凡庸な経営者ではない。そのことを、もっと周知徹底させねばならない。若い社員がここ数年急増した。昭和四十年当時、つぶれかかったタキロンをもの一年で再建した松井の奮戦ぶりを

知らない者が多くなった。

松井は眼鏡をかけた。店の女に勘定を命じた。席を立った。顔に笑みをあふれさせて、二人の社員に声をかけた。

「心配せんでもいい。タキロンは健康そのものや。プラスチックはたしかに、きみらのいうとおり頭打ちかもしれん。発展性はない。わしはバイオ産業のほうへ出るつもりなんや。もう準備はすすめてるよ」

おどろいて二人の社員は松井をみあげる。

茫然として声も出ない。何秒かたって、なにか弁解の言葉を口走った。

「ええのやええのや。それより若い者がラーメン一杯で足りるんか。もっと食わんと、馬力出して仕事ができるのとちがうか」

松井は外へ出た。無愛想な顔に変わった。仕事のこと、すでに頭が一杯だった。

大阪空港三時発の飛行機で、松井弥之助は上京した。日本橋の伊藤忠商事東京本社へ着いたのは、夕刻の五時半だった。

五階の社長室へまっすぐ入った。応接テーブルをはさんで戸崎社長と向かいあった。

戸崎は温厚な人物である。人あたりはやわらかい。だが、眼鏡ごしに他人へ注がれる目はすごい。要所所でナイフのように光る。口もとも意志的である。松井は戸崎のまえへ出ると、ここにこ笑ってまっすぐ視線をあわせるようにしていた。ナイフに対するには笑顔がいちばんだ。

「ほかでもない。例の安宅産業のことなんだ。きみに安宅の社長になってもらいたい。合併の準

備をするんだ」

おだやかな口調で戸崎はいった。辞退をゆるさぬ氣迫が目にももっていた。

「安宅へですか。私が――」

松井は衝撃をうけた。大衆中華の店で新聞をみていたタキロンの社員を思いだした。うれしいのか、氣が重いのか自分でもよくわからない。

ともかく顔から笑みが消えた。まったく予想外の話だった。松井はすわりなおした。

伊藤忠へ帰ってこいといわれるかもしれないと思っていた。一昨年の石油危機以来、エネルギー部門での商社活動がきわめて大切になっている。その指揮をとれと命じられる可能性は念頭においていた。だが、安宅産業とは意外だった。若いころ得意だった相撲の対抗試合で、とつぜん学生横綱にぶっつけられたような氣がした。人生の、何度目かの正念場に立ったらしい。

「新聞報道などで、きみもだいたい事情はわかっているだろう。安宅産業のかかえた不良債権は、おもてに出ただけで一千億円。資本金の十倍近くの焦げつきを海外の一カ所で発生させたんだ。

正氣の沙汰じゃないよ。ほうっておくと、すぐにつぶれる。伊藤忠と合併させる以外にない。そう銀行がいうんだ」

戸崎は苦笑した。テーブルの上のたばこ盆からマイルドセブンを一本とった。

くわえて、火をつけた。戸崎は禁煙していたはずだ。最近また吸いはじめたらしい。

「公表されたのが一千億なら、実質はその三倍にはなるでしょう。桁はちがいますが、私がタキロンへいったときもそうでした。こっちできいていた数倍の赤字があった」

「だから、銀行としては安宅をつぶすわけにいかんのだよ。莫大な損害だ。もちろん銀行サイドの都合だけじゃない。あれだけの会社が倒れると、連鎖倒産もすごいはずだ。国際的な信用不安もおこる」

「わかります。しかし、えらい縁談が舞いこんできたもんですな。莫大な借金を持参金にして、醜女が嫁にくるようなことです」

「当然私は逃げを打ってきたよ。安宅との業務提携ぐらいでお茶をにごすつもりだった。だが、仲人はうちのメインバンクの住友だ。そうむげにしりぞけられるものではない。結局は合併せざるを得ない情勢になってきた」

戸崎社長は大きく紫煙を吐きだした。

表情は相変らずおだやかだった。考えに考えたすえ結論を出した。もうなにがあっても方針は変えない。そう決意したあとの、おちつきが顔にあらわれている。

およそ二年まえ、戸崎が社長に就任したとき、伊藤忠は三つの重荷を背負っていた。八百億にのぼる繊維の在庫、千五百億円の不動産の在庫、関係会社東亜石油の経営不振である。この二年で繊維の在庫には整理がついた。だが、不動産在庫はまだ残っている。東亜石油も日々膨大な赤字を出していた。伊藤忠自身がいまはけっして磐石の状態とはいえないのだ。

「お話はよくわかりました。それで私が安宅へいったとして、向うではたすべき役割はどのようなことですか」

松井は訊いた。大きな声になった。意欲が胸の内にわきだしていた。

「再建だよ、再建。きみはタキロンというボロ会社を建てなおした。こんども同様さ。安宅を再建してもらいたい」

「しかし、安宅とは合併する方針なんでしょう。それを再建とは——」

「合併に値する状態まで再建してくれということさ。ボロ会社安宅をまるまる呑みこんだら、こっちまで消化不良をおこす。生命とりにもなりかねない。呑みこんでも毒にならないよう、向うの体質を変えてもらいたいんだ。非常にむずかしい仕事だとは思うが」

「なるほど。やりようによっては、毒が薬になるかもしれないことがありますね」

「そうなれば理想だがね。いや、いまだって薬になる部分だけをとりこめばいいんだ。しかし、あまり露骨にやれることじゃない。伊藤忠は、同業者の遺体から金歯だけぬきとるようなことをやったといわれるからな」

戸崎社長はかるく視線をそらせた。照れたように、かすかに笑った。

安宅産業への合併を拒みつづけた戸崎が、ここへきて妥協の方針をきめた。なにも銀行側の圧力に屈したせいだけではなかった。それなりの計算が戸崎にはあった。

伊藤忠商事はその出発が繊維商社だった。現在でも繊維のあつかい高は多い。全売上高の二十パーセントを繊維部門が占めている。この割合は十大商社のうちでも、一、二位の高さである。だが、繊維工業の衰退で、同部門は以前のように大きな利益を生まなくなった。投機性のつよい業界なので、社員の努力がそのまま業績に反映しにくいという弊害もあった。

繊維のほか不動産、石油部門を伊藤忠商事はこれまでもおもな利益源にしていた。だが、日本の