

長編企業小説

燃ゆるとき

Takasugi Ryo

高杉良

実業之日本社

燃ゆるとき

高杉
Takasugi Ryo

燃ゆるとき

著者／高杉 良

＊

初版第 1 刷／1990年12月15日

初版第 4 刷／1991年 8 月 1 日

発行者／増田義和

発行所／株式会社実業之日本社

東京都中央区銀座 1－3－9／振替東京 1－326

郵便番号104 電話03(3562)2051〔編集〕(3535)4441〔販売〕

＊

印刷所／大日本印刷

製本所／共文堂

＊

©R. TAKASUGI Printed in Japan 1990

落丁本、乱丁本は小社でお取りかえいたします

ISBN4-408-53141-3

燃ゆるとき*目次

第一章	マイナスからの出発	6
第二章	“ノモンハン”生き残りの強運	26
第三章	アメリカ視察旅行	44
第四章	食品加工業への進出	68
第五章	抗争相夜	88
第六章	大商社との熱き戦い	119
第七章	順風満帆	157
第八章	株式上場	176

第九章 環境の激変

195

第十章 “赤いきつね”のCM攻勢

216

第十一章 闘争宣言

238

第十二章 交渉決裂

258

第十三章 “あいさつ料”の怪

280

第十四章 病床通信

302

第十五章 一陽来復

323

装幀／森嶋則子

燃ゆるとき

第一章 マイナスからの出発

1

「そろそろ底だと思えます。必ず回復するはずですよ。買入れる好機と思えますので、思い切つて買ひに出たいのです。ご援助をお願いできませんでしょうか。極東食品さんに迷惑をかけるようなことはないと思います」

とつとつとした語り口で、言葉数は少ない。

だが、訴えかける力は強く、胸にひびいてくる。

眼鏡の奥から注いでくる澄んだ眼差しのせいだろうか――。

「わかりました。なんとかしましょう」

佐藤は言つてしまつて、少しく後悔した。

森の熱意にほだされて、思わず胸をたたいてしまつたが、役員会を説得できるかどうか心配になつたのだ。

森の反応が遅れたのは、にわかには信じられなかつたからである。

四方八方当たって見たが、誰にも相手にされなかったのに、初対面の森に資金の面倒をみようというのだから話がうますぎる。

「社内の根回しにちよつと時間をください。お力になれるとよろしいんですが」

ニュアンスが後退したぶんだけ現実味を帯びて、森の胸に迫ってきた。

森は、固唾を呑みながら起立して、佐藤に向かって最敬礼した。

「ありがとうございます。助かります。ご恩は忘れません」

「いやいや、まだそうと決まつたわけではないですよ」

森を見上げる佐藤の整った顔に苦笑が滲んだ。

「はい。よく存じてます。断られなかっただけでも感謝しなければなりません」

「そう言っていただければ、わたしも気が楽です。しかし、全力を尽くしますよ」

「……」

「まあ、お坐りください」

森は、坐るのが申し訳ないような気持ちだったが、ずっと立っているわけにもいかないので、ソファに腰をおろした。

森和夫は、株式会社横須賀冷蔵庫常務取締役東京支店長である。肩書は立派だが、社員十人足らずの零細企業だ。

東京支店は開設したばかりである。築地魚市場からの買付けのために、市場の片隅に六坪の事務所を買い入れたが、机が二つあるだけで、所員は支店長の森と部下の関谷の二人きりだ。電話機一つなく、呼び出し電話だった。

窮屈そうによれよれのネクタイだけは締めているが、ナツパ服にゴム長ぐつのいでたちからして、魚屋のおやじとしか言いようがなかった。

いや、実際、魚臭い臭気を漂わせていたかもしれない。

佐藤は、部下の服部進から「ぜひ森さんに会ってやってください」と頼まれて、時間をあけたのだが、応接室のドアをあけて森の風体にしたとき、部屋を間違えたかと思った。いくらそこから中に焼跡が残骸を晒している昭和二十六年当時とはいえ、ここは日比谷の交差点に近いオフィス街である。

はにかんだような微笑を浮かべて、申し訳なさそうに名刺を差し出すごつい無骨な手が強く印象に残った。やさしい顔に似合わず、柄もでかい。上背は、百七十五センチはあろうか。

佐藤達郎は極東食品の食品部長である。旧財閥系総合商社の第一物産は、昭和二十二年七月に占領軍總司令部の命令によって解体されたが、食品部門を引き継いだのが極東食品で、日比谷の内外ビルに本社があった。總司令部の命令で、旧第一物産の元社員が会社を設立する場合は、役員、社員の総数を百人以下としなければならなかった関係で、極東食品も中小企業の域を出なかったが、それでも旧第一物産の信用力は、それなりに温存されていた。

「服部はよんどころない用件が出来^{しゅつたい}まして外出してますが、森さんのことをくれぐれもよろしくと言ってました。森さんは水産講習所で服部の二年先輩ですってねえ」

「はい」

服部は、食品部の課長で佐藤の直属の部下である。「難しいとは思いますが、ダメモトのつもりで直接佐藤にぶつかってみたらどうか」と言つて、佐藤のアポイントメントを取ってくれたのである。

横須賀冷蔵庫は、極東食品と冷凍マグロの対米輸出で小規模ながら取引関係を持っていた。

しかし、森が部長の佐藤とつきあえるほどの関係ではない。

この年、四月頃からビンナガマグロの豊漁続きで、マグロの価格が大暴落したが、森は事業を拡大する好機とみて、マグロの大量仕入れを思い立った。

だが、手元不如意で先立つものがない。森は、資金繰りに奔走したが、「売れる当てもないマグロを買う馬鹿がどこにいる」と、銀行も取引先の商社も一顧だにしてくれなかった。

運がないと諦めるしかない、と思ったとき、ふと服部の顔が眼に浮かんだ。

服部に融資話を持ちかけたとき、森は極東食品にとつても外貨獲得のチャンスであることを婉曲に言い添えた。

たしかに安いマグロを仕入れ、市況の回復を待つて米国へ輸出することができれば、ドルを稼げる。外貨が極端に不足していた当時の日本では、マグロは貴重な外貨獲得の原資であった。問題は、マグロの価格がいつ反騰に転じるかである。仮に半年も低迷が続くようだと、到底採算がとれない。

服部からその点を質された森は「二倍になるのにふた月とはかからないだろう」と答えた。

服部は、森の見通しを誇張して佐藤に伝えた。

「ひと月ほど経てば三倍になると森さんは読んです。極東食品にとつてもいい商売になりますよ。多少リスクはあるにせよ森さんに賭けてみる価値はあると思います。それに森さんは、信頼できる男です」

佐藤と森の話し合いに服部は同席しなかったが、佐藤は、森が恩着せがましいせりふなどひと

言も口にしなかつた点にも好感を覚えた。

野暮つたいほど純朴で、誠実な男——というのが森に対する佐藤の初印象である。

「一両日中に服部から連絡させますが、いちどゆっくりお目にかかりましょう」

「ありがとうございます。今後ともよろしくお願いします」

森は、上氣した顔で、佐藤の手を握り返した。

2

たとえ佐藤の返事がノーであつたとしても、それはそれで仕方がないが、七割、いや八割がたイエスの返事がもらえるような予感がしてならない。この商談が成立したら、横須賀冷蔵庫の信用力は、多少高まるだろう。上昇氣流に乗れる好機とも考えられる。

この一年、走り詰めに走つてきた。まだまだ走り続けなければならない。さいわい体力には自信がある。丈夫な躰でこの世に産み出してくれた両親と、両親の死後、引き取つて育ててくれた姉のちかに感謝しなければならない、と森は思う。

森は、豆陽中学（現下田北高校）の五年生のとき、陸上競技の県大会で走高跳びに出場し一メートル七〇を跳んで二位に入賞、周囲をアツと言わせた。練習不熱心な森が、豆陽中学では何年ぶりの得点者になつたからだ。

農林省水産講習所に進んでからは、剣道部に入部した。剣道も稽古熱心とは言えなかつたが試合にはめっぽう強くて、卒業時には三段の段位を取つていた。優れた体力と運動神経は血筋であ

ろう。

森は、大正五年四月一日に静岡県賀茂郡田子村で、森和平、やすの三男として出生した。姉が六人いたので九人兄弟の末っ子である。

森が生まれた日は恰も誕生を祝うかのようにカツオの大漁であった。森家の持ち船が大漁旗をひるがえしながら帰港し、和平をいたく喜ばせた。カツオにあやかり、和平の字を当てて、和夫と命名したところに、和平の気持ちが出ている。

和平は、隣村の安良里村の高木家から、代々田子でカツオ節製造業を手広く営んでいた森家に婿入りした。やすは一人娘であった。

和平が冷蔵製氷業に乗り出し、田子製氷株式会社を設立したのは大正八年十一月、森が三歳のときである。

当時の田子は辺鄙な寒村だったが、和平は村の発展を期して、田子製氷の設立に心血を注いだ。すでに妻良や子浦港が漁業基地として栄えており、大日本製氷（現在の日本冷蔵）もいずれかに冷蔵庫を建設する計画で準備を進めていたが、和平の人望と熱意に動かされて、田子港での冷蔵庫建設に同意すると共に田子製氷に資本参加することになる。この結果、製氷十トン、冷蔵二百トンという全国でも有数の冷蔵庫が田子に建設された。

和平は五十八歳で他界した。森が十二歳のときである。森は四歳で母を亡くしていた。両親を失った森は、二十歳年長の二番目の姉、かに引き取られることになる。

ちか夫妻は実子がいなかったため、森をわが子のように可愛がった。

田子の森家は長兄の重衛（のち和平を継ぐ）が継いだが、森にとって実家はちか夫妻の家であ

った。社会人になってからも、物心両面でどれほど世話になったかわからない。

一年ほど前の昭和二十五年五月にも、ちかに大金を無心し、受け容れてもらった。

ことの経緯はこうだ。

四月中旬に、駒込の森の家に、杉野次郎がひよつこり訪ねてきた。杉野は、水産講習所時代のクラスメートである。

「横須賀に冷蔵庫の売り物が出てるが、二人で一緒に経営しようや。横須賀冷蔵庫という会社だが、冷凍能力十トン、冷蔵能力三百トンの冷蔵庫を持つて、公認の魚市場の経営権も付いてるんだ。四十万円でどうかっていうんだが、絶対に買い物だと思ふなあ。横須賀市内の五十人区の水魚屋相手に近海魚を販売するのが主要な業務だが、いろいろ発展の余地はあるんじゃないかな」

杉野は立板に水である。口の重い森とは対照的だが、学生時代から不思議にウマが合いよく遊んだ仲だ。

「もちろんその冷蔵庫は見てきたんだろう」

「ああ。おまえも見てこいよ。悪い話じゃないと思うねえ。問題はカネだが、俺の調達能力は十万円までだなあ。森のほうはどうかねえ」

森は、杉野とならパートナーを組めると思い、さっそくちかに相談した。

ちかは二つ返事で森の申し出に応じてくれた。二十万円をちかが出し、十万円は従兄の鈴木治之助が出世払いで貸してくれることになった。

横須賀冷蔵庫の全株式を額面で森と杉野は二十万円ずつ折半で買い取ることにし、代表取締役専務に杉野が就任し、森は代表取締役常務になった。

実質的には四分の三の資金を捻出した森が社長になるべきだったかもしれないが、「おまえが見つけてきた話だし、おまえは俺と違つて弁舌さわやかだから」と、森が杉野に花を持たせたのである。

杉野は、半年ほど経つてから社長になった。

売上げを伸ばすためには、東京の中央市場からも魚を買い付ける必要がある——。そう思った森は、率先して築地通いを始めた。そのために駒込から横須賀に引越した。

毎日、午前二時から三時の間にトラックで横須賀を出発する。仲買人が到着する前に品物をトラックに乗せて、築地を六時に出発しなければ、横須賀の朝市に間に合わなかったからだ。ときには、トラックを送り出したあと、森だけ一人午前十一時頃まで残つて、「河岸引き」と称する売れ残り品を値切つて買い取り、横須賀へ移送したこともある。

森が、水講の先輩で竹芝冷蔵社長の白井春雄から「冷凍魚の輸出をやったらどうか」とすすめられたのは、二十六年に入つて間もない頃だ。白井は、輸出業務について手とり足とりいろはから手ほどきしてくれた。

白井の懇懇に従つていなかったら、極東食品との取引関係はあり得ないから、佐藤を知り得る機会にも恵まれなかったことになる。せつかくの商機をも逸していたに違いない。

森は、極東食品からの融資が決定しているわけでもないのに、そんなふうに思いをめぐらせる弾んだ気持ちで、われながらおかしくて、歩きながら頬をゆるめていた。

初夏の日射しを浴びながら、築地方面へ向かつて日比谷の交差点を横切つてゆく森の表情がふと翳つた。

厭なことを思い出したのである。

忘れもしない。四か月ほど前の一月上旬のことだ。

その日は北風が吹きつけ、息が凍るような寒い早朝だった。空にはまだ星がまたたいていた。日の本冷蔵から買い付けた約二十トンの冷凍サンマを築地市場の岸壁から、買人である千葉県千倉加工組合の船に積み込もうとしているとき、突然、日の本冷蔵の係員が森たちの前にあらわれ、わめくように浴びせかけた。

「ちよつと待った！ 代金と引き換えじゃなきゃ、その品物は渡せない。現金払いだ」
森はわが耳を疑った。

「この冷凍サンマは日冷さんから売っていただいたものです」

「現金かねをもらわなければ、売り渡したことになるん」

「どうやら本氣らしい。」

森はたぎり立つ気持ちを懸命に制御して下手に出た。

「昨日、代金の支払いは本日午後ということでしたので了解をいただいております」

「そんなことは知らんよ。とにかく現金をそろえてもらおう」

「なんとかおゆるし願えませんか。こんな早朝に船積みするのは、冷凍品が融とけないようにと考
えてのことです」

「ダメだ！」

「銀行が開き次第、代金は支払います。お願いですから船に品物を積ませてください」

「ダメなものはダメだ。いま現金を払えないなら、取引きはなかったことにしてもいいぞ」