

现代都市财经小说

黑钱风波

〔日〕高杉良 著

3.45

文化艺术出版社

现代都市财经小说

黑钱风波

〔日〕高杉良 著
曲 维 译

文化艺术出版社

黑钱风波

[日] 高杉良 著

*

文藝春秋出版社 出版

(北京市丰台区万泉寺甲1号)

新华书店经销

北京印刷二厂印刷

*

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 7.875 字数 189,000 字
1999 年 1 月北京第 1 版 1999 年 1 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5039-1858-6/I·797

定 价:13.00 元

目 录

序 章	(1)
第一章 不自之冤	(4)
第二章 暗访香港	(36)
第三章 上书直谏	(59)
第四章 大祸临头	(94)
第五章 强行解雇	(130)
第六章 挚友情深	(160)
第七章 毅然抉择	(195)
第八章 最后结局	(217)
尾 声	(246)

序 章

出租汽车在奔驰着，总公司常务董事川井突然冒出一句：
“我要开除森雄造！”

松本简直不敢相信自己的耳朵，他透过眼镜从一侧注视着川井的脸。松本觉得这个玩笑开得太大了。川井虽是总经理北见的心腹，但他主管销售工作，和人事毫不沾边。再说森雄造是人所公认的技术尖子、优秀科长，并且深得第一副总经理速濑的信任。松本认为，即使川井真想开除森雄造，恐怕也是难以办到的。

东洋化成公司原属于一个旧财团，是屈指可数的大型企业，有一套严密的组织机构。

如果东洋化成公司是中小企业，或是森雄造真的触犯了法律，那么他可能被开除。至于眼下的森雄造，川井纵然有三头六臂，也是无法炒他鱿鱼的。

“你和森雄造是同期进公司的吧。”

川井背靠车椅，注视着前方说。

“在你们同期职工当中，有不少人讨厌森雄造吧。这小子是搞技术的，可是，硬充能人样样都管。什么原料啦，销售啦，没有他插不上嘴的。这种少有的狂妄之徒，怎么会不招人恨呢？”

“当然，我们搞事务的人当中也有不喜欢他的。”

松本迎合着川井，但他深知自己不如森雄造。

“我川井是下了决心了，非把森雄造开除不可。”

川井的平脸扭曲着，一副凶相。松本感到后背直冒凉气，担心川井会说出让自己感到难堪的话。川井接着说：

“你去把他的日常表现彻底调查一下，一定能找出点儿毛病。只要敲打敲打，哪有不出灰的？你再调查一下他这 10 来年应酬费的使用情况，一个人忙不过来，就成立个 10 人左右的专案小组，人选由你决定。不管花多少钱都没关系，你把收据转给我。凡是肯帮忙的，将来一定提拔。”

“……”

“怎么样，你干不干？”

川井紧紧地盯着松本。

松本摘下金边眼镜，擦了一把脸上的汗。季节已是晚春，但今天有点冷，尽管车里开着空调，却不会有热的感觉。松本紧张得连腋下也冒着冷汗。

“东洋化成公司的将来就寄托在你的身上了，我对你的期望可不小啊！”

川井表情深沉，拖腔拉调地说。他用左手拍了拍松本的肩膀。

“行，我干！”

松本的声音有些颤抖。

“这件事用不着怕人，总有一天是要公开的。不过眼下先成立个秘密小组，过早地被速瀨他们察觉到了的话，对我们不利。”

“您和森雄造之间有什么过不去的地方吗？”

“这个以后对你说。”

川井不耐烦地回了一句。

返回丸之内的总公司大楼，松本边上厕所，边想着川井今天请自己吃午饭的事。他们是乘公司的轿车去赤坂的一家饭店的，在饭店大门口，川井把公司的车打发了回去，并说不必来接了。也许是不想破坏餐桌的气氛，吃饭时的川井没提森雄造的名字，说了些工作上的事。看来川井是经过一番深思熟虑的。只有跟着川井干这条道了……

决心已定，松本的心情也轻松了许多。

——故事还应从头说起。

第一章

不白之冤

电话铃响了。

森雄造皱着眉头，阅读着桌子上的文件。他把长长的句子读完之后，才不慌不忙地把手伸向受话器。

“综合计划部的森雄造。”

“你在啊！”

对方急不可待的声音使森雄造感到心情不快。对方等了十几秒，可能有些沉不住气了。

“我是川井。今晚来见我，6点半在寿司店‘辰’等着。”

话音刚落，电话就被挂断了。

川井也太过分了，即使是上司也该先问一下人家有没有时间

才是。突如其来的强硬命令，使森雄造很生气，他把已经放回原处的受话器又抓在手里，思忖了片刻。森雄造想给常务董事川井的专职秘书打电话，让她转告川井，事先已有约会今晚不能见面。可是森雄造并没这样做，他把电话拨到了人事部第一科长那里。

“喂，我是森雄造。”

“是你呀！我们约定的是今晚6点见面吧。我也正想动身哪。”

受话器里传来了仁科洪亮的声音。

“今晚去不成了。刚才川井常务打来电话，说找我有事。我还没来得及回话他就把电话挂断了。5点半打电话约我6点半见面，真气死人！我想告诉他跟你事先有约会，回绝他算了。”

“我们随时可以见面，还是川井常务优先，大概他要谈工作的事吧。即便你说跟我有约会，恐怕也是辞不掉的，这样反倒会惹他不高兴。总之，你就听他的吧。”

“真是个不通情理的家伙！跟他喝酒也没味儿。”

“为了工作，没办法呀！”

“天晓得是不是为了工作。”

“没错，大概是有什么急事。”

“好像没好事。如果拒绝后果更糟。总之必须赴这个约会了。真是个不近情理的家伙！”

“你现在就这么激动怎么能行？你就照你的老样子自自然然地去好啦。虽说是去见上司，但也不必造作。也许对待这个常务董事冷静些好。”

“嗯，就这样吧。虽然心里不痛快，可还是得去吃生鱼片。说在银座的寿司店‘辰’等候。”

“请综合计划部的骨干吃饭可不能去一般的店。‘辰’是超级寿司店哟。”

“别开玩笑。对赫赫有名的东洋化成公司的常务董事来说，‘辰’才是最合适的。”

“我跟人事部的小青年吃了烤鸡串再回家，早晨说了不在家吃晚饭的。你就去饱餐一顿高级生鱼片吧。”

仁科的话并无恶意，其中还包含了一片同情之心，因为他知道川井是很难对付的。仁科低声说：

“开玩笑归开玩笑，川井常务现在是盛气凌人不可一世，跟他打交道可不容易。你想想，他为什么盯上你了？”

“我知道。两三天前和销售部一起开会时，我把川井争夺市场的主张批得落花流水。今天的邀请可能就是为了这件事。”

“你是当着他的面说的吗？”

“不，在场的只有部长和科长们。主人川井鼓吹争夺市场，伙计们就盲目追随。我特意泼了点儿冷水。”

“勇气可嘉，可应该冷静对待。”

“我才不在乎哪。川井凭什么盛气凌人？我知道他是个官迷，但是，他既不是总经理也不是副总经理，只不过是常务董事罢了。”

“详细情况以后再跟你说。你还是应该谨慎些，免得别人说你这个科长不自量力。我们是朋友，我才这样说的。”

因为旁边有人，所以仁科把声音压得更低了。

“川井是个古怪无常的家伙，所以你要格外当心才是，要最大限度地忍耐……”

“我知道，我跟他在一起工作过一年半，他的为人我比你清楚。”

“那就好。总之，你不能太冲动。”

“我们好久没见面了，本想好好聚一聚……”

“我也好久没听到你的高论了。既然如此，只好另找机会了，下个星期怎么样？”

“星期三以后比较好，还是定在星期五吧。”

“我没有问题，新职工的研修还没开始呢。”

森雄造看着记事手册自语道：

“是嘛。下星期五是 13 号，可不怎么吉利呀。”

受话器里传出了仁科的笑声。

“你说些什么？你不是不讲迷信吗？又不是基督教徒，不该讨厌 13 号星期五。”

“言之有理。”

森雄造也笑了起来。

仁科逗趣地说：

“好，昭和五十六年 3 月 13 号星期五见。”

“嗯，今天太抱歉了。”

“没什么。”

“再见！”

放下电话后，森雄造的心情久久不能平静，他无心看资料，木然地坐在那儿。

森雄造是日本最大的合成纤维生产厂家——东洋化成公司综合计划部的科长，今年 41 岁。顺便要说的是，东洋化成公司的资本为 450 亿日元，年销售额约有 5 亿日元之多。

人事部第一科科长仁科英是昭和三十七年进入公司的，他和森雄造都毕业于东京大学。大学时代，森雄造在工学部，仁科英在法学部，两人都是橄榄球队员。现在森雄造搞技术，而仁科英

干事务，他们的工作内容虽不同，但都是公司的优秀职员。

森雄造开始收拾桌子上的东西，他的心情非常沉重。森雄造一直在想，常务董事川井久彦负责销售而不管计划，他为什么要请我吃晚饭呢？用不着去回味电话里川井的腔调，森雄造就已经烦透了。3年前，川井主管原料部门的工作时，森雄造曾在他手下当科长。川井独断专行，任意摆布部下的情景，森雄造至今记忆犹新。当然，森雄造也不是个软骨头，他跟川井有过几次冲突，从未屈服过。

有一回，川井要强行从国外进口合成纤维的基础原料，遭到了森雄造的坚决反对。森雄造越级上诉，把自己的意见直接反映给第一副总经理速濑一郎，使原料全部改为进口的计划未能实现。一个小小的科长，不经处长和主管工作的常务董事同意就向具有决定权的副总经理汇报情况，一般说来是办不到的。不过，速濑和森雄造的关系比较特殊。速濑曾在东京大学读过书，是森雄造的老前辈。12年前，森雄造在公司下属的一家工厂工作时，速濑又是当时的厂长，后来还给森雄造当过媒人。不仅他们二人交往极深，而且他们的家属相处得也很好。森雄造常有这么一种气概——为了速濑一郎赴汤蹈火也在所不辞。

东洋化成公司生产合成纤维时使用的基础原料，原先都是由日本国内厂家直接提供的，后来为什么川井提出从美国进口呢？事情是这样的，石油危机发生后，油价猛涨，日本的石油化工企业国际上失去了竞争力。处于绝对优势的美国千方百计地要打人日本市场，他们通过 M 综合商社做东洋化成公司的工作。当时，台湾和韩国的合成纤维工业发展也异常迅速，日本受到了很大的影响，处于生产能力过剩的萧条之中。东洋化成公司的合成纤维部门也出现了亏损，但是由于整个公司的技术设备先进，而

且建材、医药部门效益也不错，所以才没有倒闭。川井命令公司事务局安排进口原料的谈判，身为原料科长的森雄造断然反对。森雄造的理由有两点：一，如果进口原料，那么会损害东洋化成公司与 K 石油化学公司之间相互信赖的关系。既然两家是协作单位，就应该同甘共苦共命运，不能只顾自家的利益擅自行动；二，大量的基础原料依赖进口有很大的危险性。即使通过 M 综合商社与美国的厂家签定了长期合同，进口的稳定性也难以保证。

大西处长起初赞同森雄造的意见，可后来被川井压服了。森雄造在孤立无援的情况下，不得已才找到了副总经理速濑。森雄造的行动触动了“龙须”，使川井大动肝火。川井找到森雄造，恶狠狠地说：

“你可真了不起，真有胆量！竟然找到速濑告状，往我脸上抹黑。你大概是 K 石油化学公司的间谍吧。”

森雄造出于一时激动，半开玩笑地回敬了一句：

“川井常务是不是从 M 综合商社得了不少好处？”

森雄造的话，把川井气得满脸通红。

川井又向三位副总经理之一的藤本刚进谏，请求早日批准原料进口。在由总经理北见浩三和速濑、藤本、水野三位副总经理出席的会议上，速濑表示坚决反对。北见和水野虽然没有明确表态，但是，他们心里却倾向于藤本，因为藤本在会前已经做了他们俩的工作。进口原料的问题在经营会议上没有得出结论，后来又拿到常务董事会上讨论。

速濑提议让 K 石油化学公司适当降低原料价格，想以此了结这场争论。速濑的意见被采纳了。以科长森雄造为中心，原料部与 K 石油化学公司交涉后达成了协定，外销合成纤维的原料

以优惠价提供。K 石油化学公司的让步是很大的，由于外销量较大，原料的价格平均下降了百分之二十。

但是，进口原料的问题仍未彻底了结，藤本、川井等人拒不听从速濑的意见。最后以总经理裁决的方式，决定三分之一的基础原料通过 M 综合商社从美国进口。

从那以后，川井极力排挤森雄造。两年前，森雄造被调离原料部，到无关紧要的综合计划部当科长。当时的人事科长还不是仁科英。

森雄造如果向速濑求援，也许还能留在原料部。但他不愿意利用速濑的力量保全自己，再说他也盼着早日远远地离开川井，所以就服从了这次带有降级意味的人事调动。

二

6 点 40 分，森雄造赶到了银座第七街的高级寿司店。川井先到了，此时正在二楼的单间里喝着啤酒。川井白皙端正的脸庞泛着红晕，这似乎不光是由于喝了酒的缘故。

“你怎么来得这么晚？”

川井抬头瞅了森雄造一眼。

“晚了 10 分钟，让您等我，实在对不起。原先跟别人有个约会，临时取消费了点儿时间。”

森雄造倔强的脸紧绷着，浓眉下一双深凹的眼睛亮晶晶的。森雄造心想，是你突然叫我来的，仅仅才晚了 10 分钟，有什么值得怪罪的？

“你有约会为什么不早说一声？”

“我以为川井常务有急事……”

森雄造隔着餐桌坐在了川井对面的垫子上。看着川井得意的样子，森雄造不禁想起了川井突然挂断电话的事，他强压住了心中的怒气。

“来，先干一杯再说。”

说着，川井拿起了啤酒瓶，森雄造端起小杯子迎了过去。

“谢谢了！”

“嗯。”

森雄造没跟川井碰杯，只是把杯子在眼前举了一下，便一饮而尽。

不多时，中年女招待端上了什锦生鱼片。川井一边往两只杯子里斟啤酒，一边冲着女招待说：

“还要一瓶啤酒，再准备点儿加水威士忌。就这些，你下去吧！”

“好，有事儿请按一下电铃。”

也许因为一楼客人很多，女招待匆忙地掀起蜡染布和服的下摆，便退了出去。啤酒和加水威士忌是老板娘送上来的，她好像觉察到气氛异常，也没说几句话就走了。

“森雄造，知道我找你干什么吧？”

“不知道。”

川井长得像个贵公子，可说起话来却很粗俗。当他生气的时候，目光凶险，令人难以接近。

“川井常务工作繁忙，突然找我一定是有什么重要的事情吧。可是我一点儿也猜不着啊。”

森雄造毫不示弱，说话时几乎一直盯着川井的眼睛。川井脱掉上衣，松了松领带，喝了口威士忌说：

“听说你到处说我的坏话呀。”

“……”

“扩大市场是下策中的下策，这话是你说的吧。今天我倒要好好听听你的高见！”

“原来您指的是那件事啊。那也算不上说坏话。”

森雄造的话中带有几分讽刺。

“你对我不满我是知道的，可你也不能鼓动速濑副总经理来整我呀。”

森雄造沉着脸说：

“您这是什么意思？”

“听说在经营会议上，速濑三番五次地提出必须修改强行扩大市场的方针。你对营业本部的处长、科长们不也是这么说的吗？你们俩是不是串通一气了？”

“您别胡乱猜疑，这两三个月我根本就没见到速濑副总经理。”

“这么说你们是偶然的一致了。也可能是灵犀相通吧。”

川井有意拿话来刺激森雄造，他抓起威士忌瓶子往自己杯里斟酒。

“速濑副总经理在经营会议上发言的事我一点儿都不知道。如果真是那样的话，不也是应该的吗？”

“森雄造，你怎么这么跟我说话！”

“怎么，川井常务不也早就知道扩大市场的强硬路线已告失败了吗？”

“谁说失败了？”

“好不容易实现了原料合理化，却偏要去争夺新市场，结果使合成纤维部门仍然亏损，甚至一个品种就赔了十几亿日元。难道这还不是失败吗？”

“在下次更新设备之前，必须开拓新市场，否则设备启动率上不来，固定资产的负担将难以承受！”

“这要看怎么理解，我觉得降价乱销造成的损失更大。仅仅为了提高百分之一的市场占有率，我们不知付出了多大的代价……”

“跟别的公司相比，我们的赤字算不了什么，再过些日子说不定会有倒闭的呢。弱肉强食，这是市场经济的原则嘛！”

川井几乎在喊叫，他掏出一支香烟叼在嘴上。森雄造犹豫了片刻之后，划着了火柴探着身子靠近川井。他感到自己有点儿低三下四，但又觉得点支烟也算不了什么。森雄造心里很不自在。

川井吸了口烟，然后朝天花板方向吐去。

“你反对原料进口，可正是由于从美国进口了三分之一的基础原料，亏损额才这么小。早知有今天，就应该把国内厂家供应的原料减少到三分之一。”

“我承认原料状况的确比以前好了。”

“我的功劳你总算知道了吧。”

此时，森雄造本应克制自己，可他忍不住地说：

“但是，原料降低的效益最终也没体现出来。我们公司争夺市场，给整个合成纤维界造成了巨大损失。主要企业东洋化成公司拼命降低新产品价格，别的公司能无动于衷吗？您想得太简单了。为了保护自己的市场，他们宁肯赔本也是要降价销售的。”

森雄造把小半杯啤酒一口送进嘴里，继续说：

“在国内需求下降的形势下搞市场争夺，真是太愚蠢了。现在不同于经济高速发展时期，不是说生产多少都能卖出去。用高速发展时期的观点看问题是要不得的。争夺市场，到头来还是自己吃亏。东洋化成公司点燃了市场争夺战的导火线，其他公司对