

第一部 ライフヒストリーから学ぶ道徳

商社マン転じて大学教員、及びいわゆるカルテル行為の倫理的側面

1. 総合商社に入社するまで

どのような経緯で商社マンとなり、商社を定年退職した後、大学で教えるようになったのかを述べることにする。昭和 13 (1938) 年 5 月、私はこの世に生を受けた。誕生 1 ヶ月前、近衛内閣による「国家総動員法」が成立、全ての物的資源は、一元的国家統制の下に置かれることになった。別言すれば、国家が重要と認めた資源は、全て自由な取引を規制され、政府が統制する配給制度の対象とされたのである。新生児にとっておむつは必需品である。おむつの原料は云うまでもなく綿布。綿布は軍服や落下傘用の布地の原料として重要な軍需物資に指定され、配給の対象とされ、既製品としてのおむつは極端に品薄となった。今日のように紙おむつなどなかった時代である。真新しい綿布を使った新品のおむつは入手困難となり、私は使い古しの浴衣を解いて作られた柄入のおむつを当てられて乳児期を過ごしたと、後に母から聞かされた。

物心が付き、秩序ある記憶が芽生え始める三歳七ヶ月の時に太平洋戦争が勃発した。12月8日朝7時に流された「12月8日午前6時発表。帝国陸海軍は今8日未明西太平洋においてアメリカ、イギリス軍と戦闘状態に入れり。」という臨時ニュースの記憶は、大人達の緊張した表情や異様な雰囲気の内容とするもので、正確な文言はあとから追加された事後的記憶にすぎないが、この臨時ニュースの記憶それ自体は、妹誕生の記憶と共に、極めて鮮明に私の脳裏に焼き付いている。当時私は少女のようなおかっぱ頭で近所の幼稚園に通っていたが、太平洋戦争勃発とともに、幼稚園からの指導で坊主頭にされた。私の頭を刈る床屋が話しかけてきた台詞も、おぼろげに憶えている。それは、「坊ちゃんも、大人になったら勇ましい兵隊さんになるのだからね。」というような内容であった。

絶対国防圏といわれていたマリアナ諸島のサイパン島が昭和 19 (1944) 年 7 月に陥落、本土全体が米軍爆撃機の空爆圏内に入ることが明らかになった時点で、横須賀海軍基地に近接する逗子に住んでいた一家は、横須賀近辺は米軍機による爆撃の危険にさらされる可能性が高いと判断、空襲の難を避けるため地方に疎開することを決意した。両親とも江戸時代初期から東京（江戸）在住で、郷里は東京、いわゆる田舎がなかった。母方の遠い先祖で元来は武田の臣下であった五味（後に乙骨と改名）太郎左右衛門なるものが、天正 10 (1582) 年の織田・徳川・北条同盟軍によるいわゆる甲州征伐の際に、諏訪一族は徳川方に身方するよう諏訪頼忠を説得したことが契機となって、後に徳川の直参、乙骨太郎左右衛門として八王子に所領を賜ったという家系史が我が家には語り継がれていた。母の実家である乙骨家の遠い先祖に当たる五味家の末裔が長野県諏訪郡乙事村（現在長野県諏訪市富士見町乙事）に当時まだ在住していた。そうした江戸時代以前にまでさかのぼる先祖の縁を頼りに、国鉄（当時）中央線の富士見駅近くに空き家となっていた別荘を借り受け、母の両親、姉妹達と共に八ヶ岳の麓、長野県諏訪郡富士見村（現在富士見町）で疎開生活を送ることになった。そんなわけで、小学校（当時は国民学校）一年生の 8 月に玉音放送

を富士見村の疎開先で聴いた。したがって、終戦の年の7月に甲府が空襲されるのを、夜空を焦がす遠くの大火を眺めるように見ていたこと以外、空襲の記憶はない。

終戦の翌年、疎開先から東京に戻る途次、列車は甲府駅に停車した。空襲で破壊しつくされた甲府市街は惨状のまま、復興からはほど遠い状態であった。その光景を間近に見た小学校二年生の私は、戦争の恐ろしさを身にしみて感じたのを記憶している。戦後の学制改革の結果、中学三年まで延長された義務教育期間中の記憶に残っている社会・政治現象を思い出すままに列挙すると、脱脂粉乳に砂糖を混ぜてお湯で溶いただけのまずい学校給食の飲み物、少しでも軍事に関連する言葉はことごとく墨で塗りつぶされ、意味が読み取れない国語の教科書、小学校のクラスには必ず数人含まれていた戦災孤児達、マッカーサー元帥と吉田首相、度々ラジオの録音放送で生の声を聴く機会が増えた昭和天皇が、何事にも「あ、そう」と返事をされること、下山事件、共産党の大挙国会進出、進駐軍によるレッドパージ、徳田球一、野坂三造等日本共産党幹部の中国（当時は中共と呼ばれていた）への亡命、朝鮮動乱、後に米國務長官となるジョン・フォスター・ダレス氏が日米平和条約締結準備のために日米間を足繁く往復していた頃、ラジオの子供向け番組で「ダレスのおじさん有り難う」という歌が流され、子供心にもなんと屈辱的で嫌な歌だろうと思ったこと、等々。そして、街を走るタクシーの車種は、ドイツ製のDKV、後に日野自動車が出産した方式で国産化するフランス製のルノー、日産のオースチン、いすゞのヒルマン等、ほとんどが外国車で、国産車のトヨペットやダットサンは数少なく、しかもお客は乗り心地の悪い国産車を避ける傾向にあった。米軍払い下げの軍用トラックを改造して作られたことがそれと分かる二両連結のいわゆるトレーラーバスが走っていたことも思い出される。インフレもひどかった。当時から今日まで価格がほとんど変化していないのは電話料金と鶏卵くらいであろう。

大学に入学する昭和32年頃までには国情はかなり安定し、国全体として戦後の混乱から脱出しつつあった。昭和31年に発行された『経済白書』は、「もはや戦後ではない」と書いた。この表現は当時の流行語となり、何事に付けても、「もはや戦後ではないからね」が頻繁に使われた。「もはや戦後ではない」という表現は、昭和31年の国民一人当たりのGDPが、昭和9年～11年の平均値を超えたことを根拠としていた。私は大学の附属高校から大学進学をしたので、いわゆる受験戦争を経験しなかった。受験はしないまでも、高校三年次には進学する学部の選択を迫られる。選択は二者択一的で、理工系か社会科学系かというものであった。中学から高校にかけて私はラジオ少年で、当時まだ真空管式であったアンプを、真空管、トランス、コンデンサー、抵抗器などを秋葉原の電気街で買い集め、ラジオ技術専門誌に掲載される回路配線図を頼りに、LPレコード再生用のいわゆるHi-Fiアンプを組み立てるのが趣味であった。そのため、周囲は私が理工系を志望するものと考えていたようであるが、本人は北米の大学に留学するのが夢で、英語の勉強に熱を入れた。英語の勉強に集中するためには理数系はあきらめる方がよい、理数系と英語の両方を追い求めることは、二兎を追うがごとくで虻蜂取らずに終わりはしないか、と勝手に決

め込んで、高校3年から大学1年にかけて、英語の勉強、特に英作文と長文読解に力を注いだ。英作文には、昭和32年に研究社から出版され評判を呼んだ、William Clark の *Spoken American English* を最初から最後まで丸暗記する意気込みで臨んだ。読解力は、英語の小説と英字新聞を読むことで鍛えた。サマーセット・モームやアーネスト・ヘミングウェイの小説を英語で読み、新聞は *Asahi Evening News* をもっぱら読んでいた。そうしたことが功を奏して、大学の一般教養過程の英語の時間は、予習・復習をしなくとも不自由なく、英語の試験も準備せずにはほぼ満点を取るほどになっていた。いわゆる英会話の勉強はしなかった。正しく読めれば、正しく聞ける、正しく書ければ、正しく話せる、というのが当時の私の持論であった。この考えは今でも余り変わっていない。

私は政治経済学部に進み、経済学専攻で大学を卒業した。そして、総合商社を就職先を選び、蓄積した英語力を活かして貿易マンとして世界に雄飛することを夢見ていた。しかし、その期待はいかにも甘かった。「輸出・輸入・国内取引・三国間貿易」と会社の事業目的にも掲げられていたように、当時の総合商社の取引高の5割以上は国内取引で、私も入社と同時に「大阪支店化合繊部・合繊内国課」という部署に配属され、朝から晩まで大阪・和歌山地区に多く存在した、合成繊維加工業者、主にメリヤス業の会社に、ナイロン、ポリエステル等の合繊糸を売り込む仕事に従事した。今から思えば、そうした経験があったからこそ、後に「商社マンにしては担当商品をメーカー並みによく知っている」と云われるようになったのだが、国内取引業務に配属されたことで、当時の私はかなり失望していた。国内取引業務を通して私は、戦後日本の高度経済成長を支えた日本独特の流動性供給手段である「商社金融」のメカニズムを実体験した。商社金融とは一種の間接金融方式で、次のようにして行われた。商社はメーカーから原料（例えばナイロン原糸やポリエステル原糸）を出荷後30日目払いの約束手形を振り出して仕入れる。仕入れた合繊糸を二次加工業者、例えば織布会社やメリヤス業者に出荷後180日目払いの手形決済で再販する。この様にして、商社は加工業者に対し5ヶ月間の金融をつける。銀行貸し出しは大蔵省（現在の財務省金融庁に相当）の厳重な監督下にあり、無担保長期貸し出しは不可能であった。しかし、銀行は商社に対しては無担保でいくらでも長期資金を貸し出した。こうした事情の背景に、当時、銀行を管轄した大蔵省と商社を管轄した通産省（現在の経済産業省）との間で何らかの密約があったのかどうかつまびらかではないが、金融行政の抜け穴的性格の強い商社金融を通じて、高度成長下の日本経済の膨大な流動性需要が満たされていたことは事実であった。

そんなある日、大学時代に AFSC 主催の国際学生セミナーで親交のあったカナダ大使館の文化担当書記官から、「カナダもアメリカのフルブライト資金のような奨学資金を提供することになり、若い社会人を対象にこれから受験者を公募するので、応募してみないか。」という誘いを受けた。私はこの話に正直飛びついた。しかし、会社には内緒にして、一次試験（英語の試験）を受けることにした。200人近い応募があったことを後に知ったが、とにかくこの試験に私は合格してしまったので、直属上司に「実は、かくかくしかじかの

試験を受けてもよいでしょうか。」と伺いを立てた。直属上司からは「人事部に相談したが、そういう話は大体が失敗に終わるから、受けさせてはどうかと云っているので、君、受けてみたら。」という返事であった。そこで第二次試験（英語と日本語による面接）を受けたところ、これにも受かり、「合格しました。」と上司に報告したところ、「本当か、それはよかった。しかし留学中の君に対する処遇はどうなるのかな。」と再び人事部との相談が始まり、「病気以外の事由による一年間の休職を命ず。」という前例のない不思議な辞令をもらって、昭和37年9月、私は当時のカナディアンパシフィック航空の客となり、羽田からバンクーバーに向けて飛立つことが出来た。

留学先は、カナダ・アルバータ州のエドモントンにあるアルバータ大学大学院経済学研究科であった。修士課程の学生となった私は経済学の勉強に取り組むことになったが、最も苦勞したのが、高校時代、二兎を追うまいと力を入れなかった数学であった。アダム・スミスからデイヴィッド・リカードウまでは、経済学における価値論（価格論）は労働価値説が中心で、数学の応用は皆無に近かったが、オーストリアのカール・メンガー、フランス（スイス・ローザンヌ）のレオン・ワルラス、イギリスのスタンレー・ジェヴォンズ等がほぼ同時並行的に限界効用学説を提唱し、曖昧だったアダム・スミスの“市場価格の理論”を、数学の微分積分学を応用して精緻化したことを契機に数学の知識は、理論経済学研究者にとって必須となった。さらに、サムエルソン、ヒックス等がケインズ以降の乗数理論に加速度原理を組み合わせた成長理論と景気循環論を展開するに至り、三角関数と定差方程式が、経済学研究者にとり必要な知識として求められた。当然、数学は大学院経済学研究科の必修科目であった。

会社が許可した休職期間は一年のみであった。修士号取得のためにはさらに一年必要で、事情を知った私の指導教授は、親切にも休職期間延長願いを、会社の人事部長宛に書いてくれた。その結果、人事部長からは、「弊社社員の教育にご尽力いただき、深謝する」旨の返書が教授宛に届いたそうである。休職期間は一年延長され、*An Analysis of Critical Growth Factors in the Japanese Economy: 1952-1961* というテーマで修士論文を提出、東京オリンピック大会が開かれた年、昭和39年10月、経済学修士を取得して大阪支店に帰任した。このようにして取得した経済学修士の学位が、定年後の再就職に際し役立とうとは、当時知るよしもなかった。私のカナダ留学に対する会社における大方の見方は、「あいつは、誰かから金を出してもらって、カナダで英語を勉強してきたらしい。」というもので、私はそれに対し特に反論もせず、自分が経済学修士であることはおくびにも出さず、ひたすら業務に励んだ。しかし、英語の社内試験ではいつも上位にあり、社内で一斉に行われていたI.L.C.（国際語学センター）が主催するBETAテストのBETA-IIでGrade-2を取得、その結果、「海外要員」というレッテルが貼られるようになり、合成繊維輸出課に配属され、入社当時に抱いていた、商社マンとして海外に雄飛するという夢はようやくにして実現した。

昭和45年（1970年）にブラジルのサンパウロに転勤したのを皮切りに、ハンブルグ、デュッセルドルフ、台北と、延べ17年間の海外駐在員生活を送った。その間、担

当の合繊業界にも大きな変化があり、日本は主要合繊輸出国の地位を、台湾や中国に譲るようになり、会社の合繊輸出部門はほとんど消滅に近いほどに縮小された。最後の海外勤務地である台北支店から帰国した 1992 年には、いわゆる「帰る場所がない」状態に置かれ、結局、業務部調査課が独立して設立された貿易経済研究所の主任研究員として帰国することになった。貿易経済研究所の仕事は、割り当てられた担当地域の経済・貿易の実情調査・分析を業務部と役員室に報告すること、社長や役員が講演会に招かれたときに行うスピーチの代筆、そのほか毎月発行する調査誌への論文執筆等であった。

2. 商社マンから大学教授へ

貿易経済研究所に二年半在籍して定年を迎えたが、この時期ほど、自分が若い頃、経済学を本格的に勉強したことを有り難く感じたことはなかった。実は、私を研究所にスカウトした人物は、商社マンとしては学究肌の人で、すでに故人となられたが、定年後商学博士の学位を取り、さる大学の教授となり、貿易論と貿易実務を講義された方であった。当時、貿易経済研究所の所長の任にあった彼が、帰任間際の私を台北に訪ね、私の経歴を知り、研究所へ来るように私を誘ったのである。台北駐在中に昭和天皇が崩御され、時代は平成に変わっていた。貿易経済研究所勤務を最後に、平成7年（1995年）3月、定年を迎えようとしていた。当時、いくつかの大学には、実業界出身者を教授に迎えようという動きが見られ、貿易経済研究所にも教授を募集する文書が送られてくるようになっていた。そうした中、社内の友人を通じて、さる女子短期大学が経済学、経営学、経営情報分析学、文書管理学等を教える教授を求めており、採用条件は年齢50歳以上、修士以上の学位を持つ者、という内容であることを知った。その女子短期大学が発行した平成6年7月29日付けの文書には、採用が決定した場合は、平成7年4月1日から教授待遇で大学に勤務するという条件が記されていた。

サラリーマン時代を振り返ってみると、私は二つの決定的な出来事に遭遇した。一つはカナダ大使館書記官から留学生試験を受けてみないかと誘いを受けたこと、他は、商社定年間際に、大学教授募集の文書に巡り会ったことである。これら二つは、結果的に結びつき、しかもその結びつきは合理的で、あたかも事前に計画されていたかのようでもあった。しかし、事實は、それら二つの出来事は偶然に起きたもので、二つはあたかも **invisible hand** に導かれるようにして結びついたのであった。

書類を整えて教授募集に応募、書類審査、面接を経て、私は平成7（1995）年3月31日に会社を定年退職した翌日、1995年4月1日に大学教授となった。新しい奉職先は当時まだ女子短期大学であったが、5年後の2000年には男女共学4年生大学に改組され、今日に至っている。ここで、短期大学と大学の違いについて簡単に述べると、実は両者の間には修学期間の違いを除き、基本的相違は存在しないのである。短期大学は、正式には「修学期間2年間の大学」であり、両者とも文部省（当時）高等教育局管轄下の教育機関である。

大学では、ミクロ経済学、マクロ経済学、経営学、文書管理、そして2003年から

は経営倫理学も教えた。担当コマ数は当時6コマであった。単一の学科を週に6回教えるのと、異なる複数学科を週に6回教えるのでは教師の負担は大きく異なる。90分授業一回の準備に要する時間は3時間を超える場合も希ではない。特に経済学関係で使うGDPや物価のデータは最新のものにアップデートしておく必要がある。担当ゼミの準備は特に負担が重かった。18歳人口の減少もあり、大学は海外からの留学生確保に懸命であった。1983年中曾根康弘内閣（1982年11月～1987年11月）時代に「留学生受け入れ10万人計画」が策定され、これを受けて文部省（当時）は「知的国際貢献の発展と新たな留学生政策の展開」を目指して各種の施策を実施してきた。その結果1982年当時1万人に満たなかった在日留学生総数は、2003年5月1日現在で10万9508人に達した。（文部科学省発表のグラフ「留学生数の推移」による）。グラフを見ると、1998年度以降、留学生数は急激に増加したが、増加の中心は私費留学生で、国費留学生は微増にとどまっており、10万人目標達成は日本政府の努力というよりアジア経済、特に中国経済の発展によるところが大であったと言えよう。私が務めていた大学も留学生比率が2割を超える状態が続き、ほぼ全員が中国からの私費留学生であった。教師の間には、日本語の不自由な留学生をゼミに抱えるのを敬遠する傾向も見られた。確かに日本人学生と日本語に不自由な留学生が混じり合ったゼミを運営することには大きな苦勞が伴うことは事実であった。そうした苦勞を避けるためにも、またせっかく留学先として日本を選んでくれた留学生達を失望させないためにも、私は留学生だけのゼミを編成することにした。しかし、「私は留学生のみを受け入れます。」という宣言は出来ないので、一計を案じて何人かの留学生に話しかけ、一斉に私のゼミに応募させ、初年度は「はい、定員です。締めきり。」とし、次年度からは「私のゼミの教科書は中国語です。」と発表することで、日本人学生が来ないようにし向けた。テキストとして、魯思明・馬平共著『日本百年大転折』（2003年北京作家出版社）という、黒船来港から池田内閣時代の「岩戸景気」に至る日本の近・現代経済史を物語風に叙述した書物を使用した。学生には事前にテキストを読んでもらい、読んできた内容を日本語で発表し、それに私がコメントするという方式を進めた。台北駐在時代、中国語（国語＝北京官話＝マンダリン）を学んでいたことが大いに役に立った。ただし、テキストが簡体文字で書かれていたので、読むのには苦勞した。そこで、簡体→繁体変換ソフトをパソコンにインストールして、スキャンしたテキストを繁体文字に変換して読むことにした。中国語と日本語の漢字の使われ方は驚くほど共通している。その意味では、日本は明らかに漢字文化圏に入る。しかしながら、中国語は音標文字を持たないので、西洋の人名や地名は全て漢字で表記され、ニューヨークは紐育、アラスカは阿拉斯加、ミシシッピーは密西西比となる。地名・人名等を含む文章ともなると、例えば、「米国の巡洋艦オーガスタ号に乗艦したトルーマン大統領」は「美国巡洋艦奧斯塔号带着杜魯門總統」となる。中国からの留学生は、簡体文字で書かれた中国語のテキストは大歓迎であった。

ワンラウンド2年間のゼミを3期6年間担当して、満70歳を迎える2008年の3月末に大学教授を定年退任した。その後2年間、後任教授の採用が決まるまで、非常勤講師とし

ていくつかの講座を引き受けて講義を続けた。その後は完全にフリーとなり、家内を伴っての海外旅行、学会活動、定期的に開かれる商社時代のOB会への出席、音質のよいステレオ装置による音楽鑑賞などで余生を楽しんでいる。商社時代のOB会は、会社主催によるものが中心で、現役の部長クラス以上が必ず参加し、定年後数十年が過ぎ、企業環境もすっかり変わってしまった時代に、会社がどのような分野で、いかに活動しているかを垣間見る貴重な機会を与えてくれる。そして、OB会に出席する度に、日本社会における企業と従業員との関係は、北米社会におけるそれと大きく異なることを痛感する。日本においては、企業はGemeinschaft (community) としての色彩が強く、北米においてそれはあくまでもGesellschaft (society) であるように思える。

3. 商社勤務時代に経験した経営倫理問題

次に、商社勤務時代に私自身がまきこまれたethical issues in businessについて体験談を述べることにする。

商社勤務時代、あるいはそれ以前も含め、私は経営倫理学を勉強したという経験を持たない。経営倫理学という学問体系が北米の大学で講義されるようになるのは1970年も後半に入ってからであり、アメリカ経営倫理学会 (Society for Business Ethics=SBE) が設立されたのは1979年12月、トマス・ドナルドソン教授によりSBEへの入会を勧めるcircular lettersが大学関係者に送付されたのが1980年1月、第一回SBE大会が開催されたのは1980年4月のことであった。そして、日本経営倫理学会が設立されたのは1993年4月1日であった。従って、これから述べる私の体験談は、「経営倫理学」の観点からというよりも、企業行動上経験した一般的倫理問題と呼び変えた方が適当であろう。

私が関係したethical issues in businessは、粉飾決算への協力、談合、贈賄への協力、産業スパイ的行為等々であった。決算期が近づくと、さるメーカーから「買い戻し条件付きの在庫引き取り」を要請されることがあった。商社はメーカーからの要請には弱いので、決算期近くなると、メーカーの在庫を買い取り、メーカーはそれを売上高に計上する。決算が終わり、株主総会も無事終了したところを見計らって、期末に買い取った在庫をメーカーに売り戻す。買い戻し条件付き販売の収益認識を巡っては、会計処理上多くの議論が行われており、少なくとも経営倫理的には、これを行うべきではない。なぜならば、そのような販売を収益と認識して決算を発表することは、投資家や債権者など企業の利害関係者への正確な情報提供を旨とする財務報告書の本来の目的に反するからである。買い戻し条件付きで在庫を販売し、決算期直前にその場限りの収益を計上しても、販売した在庫を商社から買い戻す際に、メーカーは結局損失を被る。そのような損失が累積すると、そのメーカーは資産の売却で穴埋めしていたようだ。資産はストック、売り上げはフローである。ストックをフロー化してその場しのぎを繰り返せば企業は衰弱し、倒産の憂き目を見ることになる。その企業は、2007年に解散決議を行い、2008年11月、121年の歴史を閉じてしまった。粉飾決算もどきの買い戻し条件付き期末在庫引き取りを要求してきたメーカーも、その要求を受けた商社もethical issues in businessに遭遇しながら、敢えて倫理違反

的行為に踏み切ったのである。

発展途上国との取引では賄賂を要求されることがある。この場合、郷に入っては郷に従え、という格言は倫理原則に反する。倫理原則は、文化や宗教の違いを超えて、一般化され得る真理を含んでいる、というのが倫理学の立場である。賄賂のための資金源は、架空の販売代理店の取扱手数料として計上され、スイス等の銀行の秘密口座に蓄えられ、そこから小切手を振り出して支払うという方法が用いられた。アメリカには**The Foreign Corrupt Practices Act**（連邦海外腐敗行為禁止法）という法律があり、アメリカの企業がアメリカ以外の国との取引において贈賄を行ったことが判明すれば、アメリカの法律により、その企業は罰せられる。日本でも、1998（平成5）年に不正競争防止法が全面改訂された際に、連邦海外腐敗行為禁止法の賄賂禁止規定に類する規定が追加されたので、今日では商社による外国の規制当局に対する贈賄行為は行われていないと推測される。しかし、法律による罰則の対象に加えられたから行わない、という考え方は倫理的には正しくない。法律が禁じようが禁じまいが、非倫理的行為は非倫理的なのである。しかし、「駐車違反の標識があるから駐車すべきではない。」という法規制遵法型の考え方がまかり通り、「この場所で路上駐車することは、駐車違反の標識があるなしにかかわらず、他の人の交通の邪魔になるから倫理的に容認すべきではない。」という倫理原則遵守型の考え方は、どちらかと言えば劣勢なのが現実である。

当時の東ヨーロッパ諸国（いわゆる共産圏）との取引は、買い付け公団との商談を中心に行われていた。公団側は売り手側の企業を順番に呼びつけ、天秤に掛けて値下げ交渉をするのが常套手段であった。1980年代のある時、西側の企業数社がさる東欧圏の買い付け公団からの引き合いに際し談合することになり、ドイツ、ベルギー、アメリカ、そして日本の売手の代表がスイスのさるホテルに集合して、公団に対する各社のオファー価格を協定したことがあった。その時、アメリカのメーカーの駐在員だけは、談合（bid rigging）は不公正（unfair）であり、**business ethics**に反するという理由で、その会合に参加しなかった。私が、**business ethics**という英語を耳にしたのは、その時が始めてだったように記憶する。この商談は、協定に参加しなかったアメリカの企業が漁夫の利を得るかたちで決着してしまった。実に後味の悪い結末であった。当時私はこの一件を、**ethical issues in business**とは認識していなかったが、**honesty is the best policy**という格言を想起していたことは事実である。ほとんどの取引が自由な市場競争の下で行われ、市場競争原理とは別の原理（例えば公共の福祉増進等）で取引が行われる公共機関と民間企業との取引において、競争入札という方式が採用される。この場合の談合は、明らかに倫理違反であることは、私も認識していた。しかし、東欧圏との公団取引における売り手側の談合は、一種の対抗手段として許容されるのではないかと当時の私は考えていたようだ。

以下のエピソードは上記の公団相手の取引ではなく、私企業同士の市場競争下で起きた産業スパイもどきの一件である。一社の買い手が数社の売り手を天秤に掛け値下げ交渉を行っている場合、売り手側としては競争相手がオファーしている売り価格は大いに気

になるところだ。しかし、買い手は簡単に競争相手のオファー価格を教えることはしない。これは、ブラジルのサンパウロに私が駐在していたときに経験した一件である。サンパウロ店の現地職員の中にメリヤス機械で使用する合繊糸に詳しい技術者がいた。彼は顧客、即ち、私が売り込み先としていたメリヤス業者と親しかった。技術屋姿でメリヤス業者に入り込んでいけば、彼はその業者の社員と見間違われることがよくあった。そうした姿で彼は、顧客に出入りする競争相手の売り込み価格を目にする機会が多かった。私は彼の情報を元に競争相手のオファー価格を可なり正確に知ることが出来、その情報を有利に利用して売り込み先の拡大を図っていた。この行為は一種の産業スパイ行為であり、倫理に反する。しかし、当時の私は、競争下にあってはこの種のスパイ行為は「情報活動」の一環として許されると割り切っていた。軍事作戦では身方のスパイ活動は当然のことながら容認される。そして、情報活動とスパイ活動の境界線がどこにあるのかは微妙な問題である。不正競争防止法の一部改正に伴い営業秘密の不正使用・開示は刑事罰になった。しかし、一国内で行われる企業行動で、一企業の他企業に対する産業スパイ行為を立証することは極めて困難である。他国が一国の企業から企業秘密を不当に持ち出したとして提訴された事件に2007年のデンソー事件があった。デンソーに雇用されていた中国人エンジニアが、社内から13万5000件もの企業機密を盗み出したことが発覚して逮捕されたときには、もうすでにその中国人エンジニアの持っていたハードディスクは破壊された後だったので、結局、デンソーは泣き寝入りするしかなかったのである。産業スパイ事件を物的証拠主義で刑事事件として立件することは極めて困難であるから、順法精神を支えに防止することは困難であろう。そうであれば、この主の行為は倫理原則を徹底することにより防止するほかないであろう。

次に、「行為者」と「行為」の関係について述べる。企業行動における行為者は企業という組織体であるが、行為の中身自体は当該行為者個人の判断に左右される。その場合、企業行動を直接左右する「末端の組織」に携わる行為者は多くの場合、「担当者」(person in charge)である。担当者には必ず彼の上司が存在する。会社組織にあつては担当者個人が独断専行で行為することは滅多にない。必ず上司と相談の上で行動する。最終決断をする上司が、組織のどの「末端の組織」の長であるかが重要となる。通常、企業の末端組織は「課」と呼ばれ、複数の課が「部」を形成し、複数の部が集まって「部門」となり、「部門」の集合体を束ねる頂点に「代表取締役社長」が存在する。最終判断をするのが「課長」なのか「部長」なのか、或いは「部門長」(部門長は取締役である場合が多い)なのかは、特定企業行動がもつ重要性により決まる。そこで、企業行動の倫理性において問われるのが、こうした「長」達の倫理性である。そうした倫理性は個人的色彩、つまりその人物の世界観なり哲学なりに起因することがほとんどあると考えられる。

4. カルテル行為の経済的合理性と倫理性

「シャーマン反トラスト法」に違反したとしてアメリカに進出している日系企業の社員が投獄されるという事件が起きている。アメリカの企業文化はカルテル行為に関し独特

の「罪悪感」を抱いている。Merriam-Webster Dictionaryは、カルテル行為を「私的企業が市場競争を避ける目的で協定を結ぶこと」と定義している。この定義で注目すべきことは、「私的企業」、「競争を避ける」及び「協定」の3点である。カルテル行為は刑事罰の対象とされ、個人に対しては3年の禁固刑、企業に対しては30万ドルから1000万ドルの罰金刑が科せられる。1890年に制定された「Sherman Antitrust Act」がその準拠法である。

アメリカに進出している日系企業経営者が「シャーンマン反トラスト法」違反の嫌疑で起訴され、裁判の結果有罪判決を受け、刑に服した事例がいくつか報道されている中の一例を以下に示す。

米司法省は23日、自動車部品メーカーのショーワがパワーステアリング関連部品の価格カルテルに関与したことを認め、1990万ドル（約20億円）の罰金を支払う司法取引に同意したと発表した。司法省によると、ショーワは2007年から12年にかけて、ハンドル操作を補助する電動式パワーステアリングの関連部品を米国内のホンダに販売する際に、価格操作や不正入札を繰り返したという。司法省が取り締まりを進める一連の自動車部品の価格カルテル事件では、今回を含め日本企業を中心に27社が米独占禁止法（反トラスト法）違反で摘発された。各社が支払いに同意した罰金は総額23億ドルに上る。（日経2014/4/24）

日系企業だけが、Sherman Antitrust Act違反者の目の敵にされているのであろうか。確かにそうした一面があるようにも思える。調べを進めると、この疑問に回答を与えるような内容の論文に遭遇した。論文は、“カルテル行為に対する判決に偏りがあるというのは本当か”（On the Alleged Disproportionate Sentencing of Cartel Managers）というタイトルで発表されており、カルテル行為の判決対象を米国、西ヨーロッパ系、日系、日本以外のアジア系のメーカー別に分類して、それぞれの罰金刑の件数、支払い罰金総額（100万ドル）、禁固刑の件数、禁固期間の累積月数に関し1999～2016年にかけての実態を次のような比較表にまとめている。この纏めによると、数の上では禁固刑数、禁固期間いずれにおいても米国の、罰金刑では西ヨーロッパのメーカーが圧倒的に上位を占めていることが知られる。

	罰金刑数	罰金総額	禁固刑数	禁固月数
米国	18	10.374	16	491
西ヨーロッパ	14	11.345	2	36
日本	5	0.840	6	93
その他アジア	1	0.075	2	24
その他	1	0.020	0	0
合計	39	22.654	26	644

*上表は罰金刑のみ、禁固刑のみの集計で、両方が科せられたケースを含まない。罰金刑単位は百万ドル。

Sherman Antitrust Actは、1890年上下両院で可決され、Benjamin Harrison大統領

領の下で発布された連邦法で、典型的な経済法の一つである。この法律の立法理念を簡単に纏めると、「アメリカ国民は、公平な市場で決定される公正な（fair）市場価格で財及びサービスを取引する権利を有する。公平かつ公正に決定される市場価格とは、制限のない自由な市場で、競争的に決定される価格を意味し、競争制限的行為ないし競争排除的行為の下で決められる価格は不公正（unfair）な価格と断定される。不公正な価格形成を助長するような行為、即ち、公正な価格形成に求められる自由な競争を排除するような行為、あるいは競争制限的な行為に与した者は、本法律の違反者として刑事罰の対象とする。」となるであろう。

本法が成立した1890年とはどのような時代であったかを振り返って見る。それは、奴隷制度廃止の是非を争点に、アメリカ合衆国が南北に分裂して戦った南北戦争＝American Civil War : 1861-1865年）後にアメリカ経済を襲ったインフレーションの時代であった。奴隷制度存続に固執する農業中心の南部諸州の一部が合衆国を離脱してアメリカ連合（The Confederate States of America＝C.S.A.）を結成する一方で、奴隷制度廃止を主張する北部23州が合衆国（U.S.A.）にとどまったため、C.S.AとU.S.A.との間で戦闘の火蓋が切られ、4年間続いた内戦はアメリカ全土、特に南部にインフレをもたらした。

価格の公正性という概念に、理論的根拠を提供しているのは云うまでもなく古典派経済学である。不特定多数の供給者と不特定多数の需用者が自由に競争して取引を行う市場という場合は、基本的に合理的であり、市場における供給者と需要者の価格競争の自由は、自然法的な意味からも保障されるべきは当然の権利であると考えられてきた。ただし、自由競争の結果、道徳に反するような利己主義、強欲、そして略奪的行為が行われるような場合にのみ、行政当局は法的規制によりそのような行為を市場から排除しなければならない。利潤の極大化を企業経営の目的と定義する限り、企業は可能な限り市場を独占して、市場価格の決定権を手中に収めようとするであろう。その結果、独占価格が形成され、需要者は不当につり上げられた価格で購入することを強いられ、需要者の厚生が低下するという犠牲の下で、独占的供給者の利潤のみが極大化されて行くであろう。このことは、需要者の厚生の不当な低下のみならず、合理的な資源配分をも阻害するであろう。従って、そのような独占的供給者は行政的規制を受けるのみならず、司法的にも犯罪者として刑罰の対象とされるべきである。

Sherman Antitrust Act成立の背景には、独占的供給者による市場価格の操作が具体的に存在した。商品は照明用ランプに不可欠の灯油製品であり、独占企業はJohn D. Rockefeller率いるStandard Oil Companyであった。Standard Oilが1870年にOhio州のClevelandで設立された当時、同社の全米市場占有率は4%に過ぎず、250社の同業者が競争していた。ところが、Standard Oilは、業者間の販売価格協定を推し進め、同業者間の価格競争は排除され、1873年までには、全米石油製品市場の80%の価格支配権は、Rockefellerの手中にあったと言われている。そして、1900年にはStandard Oilは全米の石油精製工場の90%を支配していた。

Sherman Antitrust Actが市場価格協定は犯罪的行為であると断定する場合、価格協定には二種類あると解釈される。一つはhorizontal price fixingで、他はvertical price fixingである。前者は同業者間の価格協定で、後者は下請け企業と親企業との間で結ばれる価格協定であると定義される。しかし、こうした二種類の定義はアダム・スミスが自由競争をよしと考えた時代には存在しなかった。当時の経済は農業を中心とする第一次産業の産物で成り立っており、今日のような下請企業と親企業を結びつける工業技術的分業関係は存在しなかった。アメリカの経営学者達は、「企業系列」を日本の産業力源泉の一つとして注目した。ジェイテクトがトヨタ自動車の系列的下請け企業として、車輪の軸受けの供給価格を、系列企業間の工業技術的交渉によって決定する場合でも、vertical price fixingと見なされてしまうのである。系列企業間の取引をカルテル行為と決めつけるのは、一種独特のan American ideologyであると言えそうだ。南北戦争後の照明用灯油の販売に端を発して制定されたこの古びた法律は、アメリカの中でも大いに批判されている。以下にその代表例であるアラン・グリーンspanの批判を紹介する。

反トラストの世界は『不思議の国のアリス』を想起させる。全ては現実と同じように存在しているが、同時に全ては現実とは異なっている。物語の中でウサギは明らかにウサギとして登場するが、それは突然人間の言葉話し出す。反トラストの世界にあっては、“競争”は市場経済の基本的指導理念として理解されると同時に“過度な競争”は“殺人的 (cutthroat)”として糾弾される。同じ「競争排除的行為」をビジネスマンが行うと”犯罪”とされ、政府が行うと”啓蒙的行為”と見なされる。反トラスト法の条文規定は曖昧であり、ビジネスマンはどのような行為が犯罪と見なされるのかを事前に見当を付けることが出来ず、裁判の結果、“その行為は犯罪である”と判決が下りて初めて、自分の行為が“犯罪”であることを知らされる。

この法律の本質を理解するためには、法律の生い立ちを歴史的に振り返る必要がある。反トラスト法は南北戦争直後に制定された。南北戦争を境にアメリカのビジネスは大いなる発展を遂げた。政府は強権的に相手を説き伏せることが出来るが、ビジネスはそのような力を持たない。ビジネスの世界では説得を通じて、相手の自発的同意を重ねながら自らの道を切り開かねばならなかった。ビジネスは規模の拡大を通じて事業の効率を高めるという側面を持っていた。この事実は南北戦争後に顕著となった鉄道建設において明白に示された。人口密集地の多い東部諸州においては、鉄道は政府の介入がなくても自然な形で発展したが、鉄道が人口過疎地の西部に発展するにつれ、それはビジネス的には“儲からない”事業となってしまった。しかし、いかに儲からない事業であっても、鉄道は民衆が求めるサービスであり、政府としては新線敷設に関心を持たざるを得なかった。そこで登場したのが政府による“規制”であり、政府により何百万エーカーという土地が鉄道敷設の為に無償で一部事業者に供与され、鉄道を敷設した事業者には政府から運営の“独占権”を与えられたのである。このように、事業に独占形態を持ち込んだのはビジネスではなく政府であったことを等閑視すべきではない。

次に、反トラスト法成立の直接的動機となった事柄に触れなければならない。19世紀の後半頃より原油を精製して作られる灯油が照明用として広く用いられるようになった。いち早く灯油の精製と全国販売に手を付けたのがニュージャージー州クリーヴランドのスタンダード・オイル会社であった。

スタンダード・オイルは創業者ロックフェラーの下で、同業他社との価格協定を次々と結び、灯油の全国的安定販売の仕組みを築いてきた。灯油のようなブランド力を主張できない商品が乱売合戦を行うと、価格下落による収入減から製品の品質低下とサービスの質の低下を来し、安定供給が損なわれるおそれがあったので、ロックフェラーは価格協定を通じて、灯油という生活必需品の安定供給を図ったのであった。その結果、ロックフェラーは“独占商人”と糾弾され、スタンダード・オイルをねらい打ちするような形で**Sherman Antitrust Act**が成立したのであった。ここで次の事実を見逃すべきではない。当時、灯油の生産高はGDPの1%以下であり、靴製造業のその1/3にも満たなかったのである。

Sherman Antitrust Actは成立の生い立ちからしても悪法と断定せざるを得ない。この法律により被害を被った業界ならびに関連企業は実に多い。筆頭は**U.S. Steel**であり、**ALCAN**であった。独占禁止法違反の判決を受け社会的な不名誉を被った関連ビジネスマンは数知れない。このような法律があったために、アメリカ産業界では事業者同士がより合理的な販売方式を協議したり、より合理的な生産・分業態勢を構築したりする機会を奪われ、国際競争力を失うきっかけともなったのである。

アラン・グリーンSPANの指摘を待つまでもなく**Sherman Antitrust Act**は、技術的分業が進んだ今日の工業社会に適合しないばかりでなく、経済倫理的根拠にも乏しいと言わざるを得ない。「合理的競争」こそが、消費者厚生を最大化と資源配分の最適化を実現するのである。複雑な生産関数を持つ工業製品と、単純な生産関数のもとで生産される農業製品とを、同一の「競争法」のもとで律しようとすること自体、経済的合理性と経済的倫理性を欠くものである、と結論せざるを得ない。