

現段階における「企業の国際化」について

佐 藤 定 幸

(1) 問題の所在

さいきん主として経営学者ないしは実務家のなかで「世界企業」world enterprise, 「多国籍企業」multinational company, 「超国籍企業」transnational company などの新造語が作り出され、これが一般にもかなり広く用いられるようになってきた。これらの新造語は1面ではかなりジャーナリスティックに濫造される傾向にあるとはいえ、他面では現段階における「企業の国際化」を象徴するものとして科学的検討の対象にとり上げうる。

もともと、資本主義は封建的桎梏を脱して自らの確立をはかるときは統一的国内市場=国民経済を媒介とするが、いったん成立した資本主義は必ずしもその国境内に自らを限定しておきはしない。その原料供給源として非資本主義的世界に植民地を求めるばかりか、資本はより高い利潤率が安定的にえられるかぎり世界のあらゆる地域に進出する。この意味で元来、資本主義に国境はなく、したがってその担い手たる資本主義的企業はその成立の当初から「国際的」であった。

このような資本主義的企業がもつ「国際性」は、資本主義経済の発展とともに国際経済関係がますます緊密化するにつれて、世紀の変わり目ごろに質的にも一段の飛躍をとげるにいたる。企業はたんにその製品の販路だけでなく、国内において満足すべき利潤率がえられなくなった資本の輸出先を海外に求めるようになった。同時に、この時期には、各国において巨大独占体が成立しこれら巨大独占体間の国際的同盟がつくられるようになったので、かれらの間にはたんなる市場分割協定=各種の国際カルテルのみならず資本関係のより一層緊密な結びつきが生れるにいたった。

だが、まえにかかげたいくつかの新造語に象徴

される現段階の「企業の国際化」は、以上のべた歴史的過程のたんなる延長ではないように思われる。現段階における「企業の国際化」の特殊性を、「多国籍企業」などの新造語に関連させつつ検討を加えることが、本稿の趣旨である。

(2) 問題の背景

第2次世界戦争後における資本主義経済の発展は目ざましく、国際経済関係は戦前に比してはるかに緊密化した。しかも、たんに国際経済関係が一段と緊密化しただけではない。資本主義的生産力の急速な発展がすでに資本主義国家の枠内に止まらず、より広大な市場を要求して資本主義国家の国境という制限を突破したヨーロッパ経済共同体 EEC の例をすら生んでいる。このような情勢の下で、「企業の国際化」が一段とおし進められたのは、けだし当然至極であった。

だが、現在の時点において、「企業の国際化」が問題として大きくクローズ・アップされるにいたった直接的契機は、つぎの2つにある。

〔1〕 アメリカ民間対外投資の1958年以降における急増。

アメリカの民間対外投資は、1958年以降急激に増大し、アメリカ国際収支危機の重要な1因を形成していることは周知のとおりである。民間対外投資のうち、「企業の国際化」と関連する直接投資にかぎっていえば、この急増は1956年に始まっているが、いずれにしろ同年を境にしてそれ以前と以後とでは著しい差異がみられる。(第1表)

アメリカの対外民間直接投資がこのように急増したのは、1950年代前半におけるアメリカ経済の停滞傾向と、これと対照的な西欧諸国経済の復興と高成長とによって、アメリカ国内で高利潤率の投資機会を発見できなくなったアメリカ資本がより高い利潤率を安定的に保証しうる西欧諸国に

第 1 表
(単位: 100 万ドル)

年	アメリカ民間対外 直接投資
1947 年	749
48	721
49	660
50	621
51	508
52	852
53	735
54	667
55	823
56	1,951
57	2,442
58	1,181
59	1,372
60	1,674
61	1,599
62	1,654
63	1,976
64	2,416
65	3,371

出所: *Economic Indicators*,
各号。

移動したからにはほかな
らなかつた。さらに、
EEC の成立は、EEC
が確立され強固な関税
障壁が築かれたあとは、
アメリカからの商品輸
出がきわめて困難化す
る見とおしを与えたの
で、いまのうちに EEC
内に進出し、合弁企業
なり完全子会社なりを
つくっておく必要をア
メリカ資本に痛感させ
たという事情も、アメ
リカ対外直接投資の急
増にあずかって力があ
つた。

このような直接投資の急増は、その直接投資分
布の地域別産業別分布のパターンの重大な変化を
伴っていたことを看過してはならない。第 2 次世
界戦争後はもとより戦前においても、アメリカ民
間対外直接投資の重点は、特殊な条件下にあるカ
ナダを別とすれば、産業的には石油を中心とする
採取産業、地域的には中近東、中南米におかれて
いた。だが、1956 年以降の直接投資の急増は、そ
の重点を地域的にはヨーロッパ、産業別には製造
工業へ移行せしめたのであった。たとえば、1929
年には、直接投資のうち産業別には石油および鉱
業が 30.5% を、地域別にはラテン・アメリカが
46.8% を占めていたが、この比率は戦前は殆ど不
変に維持された。1950 年でも、石油および鉱業
の比率は 38.4%、ラテン・アメリカのそれは 37.7
% であった。しかし、1963 年になると、石油お
よび鉱業の比率も 41.9% と高まったものの製造
工業の比率は 36.6% とかなり接近したし、地域
的分布においてはヨーロッパの 25.5% がラテン・
アメリカの 21.3% を凌駕した。そして、1965 年
には、製造工業投資は 192 億 8000 万ドル (39.2%)
と石油および鉱業の 191 億 1400 万ドルを上回り、
ヨーロッパの比率は 28.3% とラテン・アメリカ
の 19.1% を大幅に上回るようになった¹⁾。

アメリカ民間対外直接投資のこのような急増、
およびそれに伴うその地域的産業的分布の変化
は、アメリカ資本主義の対外経済関係に重要な変
化をもたらさずにはいなかった。いわゆる貿易依
存度が相対的に低いというアメリカ経済の伝統は
いまだに維持されているとはいえ、外国に直接投
資をもつ企業の数著しく増加した。かつては、
主として石油など特殊の産業に限られていたのが、
現在では製造工業の殆どの産業部門にまで、かな
りの直接投資をもつ企業が増加した。そして、こ
れらの直接投資によって設立された在外子会社が
急速な発展をとげるとともに、これら在外子会社
とアメリカ本社間の貿易は、それぞれ、アメリカ
の輸出入の 1/4 内外を占めるようになった。とく
に輸出についていえば、農産物を除外すると、輸
出の約 1/3 が在外子会社への輸出ということにな
る²⁾。

〔2〕 西欧諸国における企業集中の新展開。

アメリカ資本の急激な対外進出とならんで、い
やそれに刺戟されて、西欧諸国における企業集中
は、1950 年代後半以降、とくに最近になって急テ
ンポで進行するにいたった。西欧諸国におけるこ
の企業集中は、とくに鉄鋼業において顕著なもの
があるが、たとえば西ドイツにおいては 1964 年
に Thyssen-Hütte AG と Phönix-Rheinrohr が
合同して西ドイツ最大の鉄鋼会社が生まれたが、19
66 年 1 月には Hoesch と Dortmund-Hörder
Hütteunion が合併し、さらにこれにオランダの
Hoogovens が業務提携することによって、1964
年に生まれた新会社を上回る西ドイツ最大の鉄鋼会
社がつくられた。

西欧諸国における企業集中について詳しくふれ
る余裕はない。ここで指摘されねばならぬ重要な
事実、このような企業集中の大波のなかから数
ヵ国にまたがる新企業が生れつつあることである。
企業集中は、たんに 1 国の枠内で展開されている
だけでなく、全ヨーロッパ的規模で展開されてい

1) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Business In-
vestments in Foreign Countries*, 1960. および *Survey
of Current Business*, Aug. 1964, Sep. 1966.

2) "U. S. Exports to Foreign Affiliates of U. S.
Firms", *Survey of Current Business*, Dec. 1965.

るのである。たとえば、1964年に行われたベルギーの Arbed とフランスの Hadir 合併にみられるように、国境をこえた企業集中の進行をみることが出来る。このような国境をこえた企業集中は、すでに EEC の結成によりその前提を与えられていたとはいえ、最近におけるアメリカ資本の急激な進出により触発されたことは否定できない。

アメリカ巨大企業の進出にたいして、これと効果的に競争しうるには、個々の国民市場単位に細分された西欧の企業では余りに小さすぎる。特殊な産業の特殊な企業を除いて、西欧諸国の企業はその国民的市場の相対的狭小に制約されて、アメリカの企業にくらべて小規模である。鉄鋼産業の場合には、日本にくらべても企業規模は小さかった。このような事情が、アメリカ(ある場合には日本とも)との競争の激化にともない、企業規模の拡大を要求し、国境をこえた集中を促進しつつある。EEC 委員会は1965年12月に、「欧州共同市場における企業集中の問題」を発表したが、ここでも全共同市場諸国を一つの市場とし、それに見合った企業規模への再編成が、外国資本なかんなくアメリカ資本の巨大企業の進出に対抗するために必要であることが強調された。

(3) 「企業の国際化」の新型態

上にのべた近年における国際経済関係の一層の緊密化は、資本主義的巨大大企業の新型態をもたらした(より正確にいうならば、その新型態は以前は部分的ないし萌芽的にしか存在しなかったが、いまや一般的ないし大量的現象となった)。いわゆる「多国籍企業」multinational company, ないし「世界企業」world enterprise がそれである。

「多国籍企業」multinational company という用語を最初に用いたのは D. E. Lilienthal だといわれるが³⁾、実際にこの用語を用いて資本主義

的企業の新型態について一般に問題を提起したのは“Business Week”誌であった。同誌は、アメリカの巨大企業は戦後の諸年間に海外投資を増大してゆくなかで、新しい企業型態——多国籍企業に転化したと主張する。同誌のいう多国籍企業は「国際的活動を行う国内指向的企業」ではなく、それはつぎの2つのテストに合格したものである。「[第1に]それは少なくとも、1つ以上の外国に定着した製造拠点、またはその他の型態における直接投資をもっていること、[第2に]、それは真の意味でグローバルな見通しをもち、その経営者は市場開拓、生産および研究にかんする基本的決定を世界中のどこでも実行しうべき対策として打ち出すこと⁴⁾」。

この記事が書かれた当時、1963年には、この第1の基準にかなう企業、すなわち海外に直接投資をもっていたアメリカ企業は少なくとも3300社にたっしていたが、第2の基準にかなうものはきわめて僅かであった、という。具体的にはどのような企業が多国籍企業かということ、Standard Oil (N. J.)をはじめ National Cash Register, Pfizer, Colgate-Palmolive, Foster Wheeler などをはじめアメリカの巨大企業の殆どがこれに含まれている。

ここで強調されているのは、アメリカ企業がたんに対外投資を行っているということではなく、その対外投資が一定の水準以上になると企業としては海外市場をたんに追加的な付随物とみなすことができなくなるばかりか、海外における製造拠点をアメリカ国内に散在する他の諸工場と全く同格に取り扱うこと、逆にいえばアメリカを世界市場の一部とみなすことが要請されてくる。必要に応じては、アメリカ国内工場は輸出用生産を中止してその一切を在外子会社に委ねるばかりか、特殊な場合には国内生産を中止ないし制限して在外子会社での生産を輸入してアメリカ国内市場に供給することも行う。こうした在外生産と国内生産を合理的に調整することをはじめ調査研究などについても、全世界的視野で行うことは、アメリカ

3) 「この用語[multinational company]は David E. Lilienthal によって創始されたと思われる。…… Lilienthal 氏が1960年カーネギー工科大学で行った演説は、のちに Development and Resources Corporation によって刊行されたが、その題名は、“The Multinational Corporation”であった。」(Paul A. Baran and Paul M. Sweezy, “Notes on the Theory of Imperialism”, *Monthly Review*, Mar. 1966, p. 25.)

4) *Business Week*, Apr. 20, 1963, p. 63.

の巨大企業の殆どにとってもごく最近の経験にすぎない。このような必要に迫られて、主として実務家ないし経営学者から「多国籍会社」ないし「世界企業」が主として企業の管理機構の問題として提起されたのは、正に理論より事実が先行しているからにはほかならない。

クリーとディ・シピオのいう「世界企業」も、基本的には「多国籍会社」と同一である。かれらもアメリカの巨大企業が従来もっぱら国内市場だけを対象としていたことを理由に、世界企業としての機構変革を強く要請してつぎのように述べている。「多くのアメリカ企業は、主としてアメリカ国内でその事業を遂行するのに適した経営組織を発展させてきた。国外での全活動は普通は国際事業部とか海外子会社といった1つの独立単位をつうじて行われた。それがどのような名称で呼ばれるにせよ、その単位はしばしばアメリカの組織の1部門として取り扱われた。このような資源と人材の配置は、他国における工業生産力や購買力の発展に伴って、ますます疑問となりつつある。こうした経済情勢の変化は、多くの企業にたいして、それが真の意味での国際的企業として完全に組織されること——そしてアメリカ合衆国を世界的な組織の1部門として取り扱うことを要求している⁵⁾。」

多国籍会社ないし世界企業は、なによりもアメリカの実務家および経営学者によって、アメリカの企業の問題として提起されてはいるが、また現時点において多国籍会社ないし世界企業の多くがアメリカ企業であるが、多国籍会社ないし世界企業はアメリカ企業だけではない。歴史的にみれば、むしろ多国籍企業の先駆者はヨーロッパの巨大企業であった。たとえば、スイスの Nestle, イギリスの I. C. I., オランダの Philips, スウェーデンの Ericsson, イギリス=オランダ系の Unilever と Royal Dutch/Shell がそうだった。戦前においては、Standard Oil (N. J.) など少数のアメリカ企業が例外的に多国籍会社と呼ばれるにふさわし

かった。

戦前のヨーロッパにおいては、主として国民的市場の狭隘さが、多くの巨大企業をして多国籍会社への道を歩ましめたのだが、戦後においては従来外国市場への依存度の少かったアメリカの巨大企業がむしろ世界経済におけるその相対的地位の低下の故にこそ、商品輸出のみならず資本輸出（この場合とくに直接投資）の対象として海外に大きく依存せざるをえなくなったことがアメリカ巨大企業に多国籍会社への路を進ませたといつてよいだろう。

多国籍会社と世界企業とは、実際には同一物であることは前述のとおりだが、カーチャーのいう「超国籍企業」transnational enterprise も多国籍会社の1変種とみなしてよいだろう。かれ自身 Singer Manufacturing Company 社長であるカーチャーは、新しい企業型態——transnational enterprise の発生を唱えている。かれによれば、超国籍企業とはつぎのようなものである⁶⁾。

- (1) それが多数の国の株主によって所有されている。
- (2) 多くの国籍の人物により運営・経営されている。
- (3) 政治的にかれらに門戸を開放している世界のすべてで活動する。
- (4) 世界を単一の経済単位とみなすように訓練され、かつまた、そのような経験をつんだ経営者により運営されている。
- (5) かれらを独特の組織として相互に結びつけている統一原理と利益を損なうことなく、多くの製品と利益分野に多様化している。

超国籍企業が多国籍会社に比べ異っているのは、それが多数の国の株主によって所有されているという点である。上記の5項目のうち他の4つは、多国籍会社と實際上重複している。ところで、多国籍会社がいわば経営の「多国籍化」とどまっていたのにたいし、超国籍企業が所有の「多国籍化」にまで及んだのは、いかなる理由からであ

5) Gilbert H. Clee & Alfred di Scipio, "Creating a World Enterprise", *Harvard Business Review*, Nov.-Dec. 1959, p. 89.

6) Donald P. Kircher, "Now the Transnational Enterprise", *Harvard Business Review*, Mar.-Apr. 1964, p. 8.

ろうか。カーチャーによると、それはアメリカ企業の対外進出のさい普通とられてきた買収ないし完全子会社の設立が、最近の諸事情のもとで二重に困難となったからである。

外国会社の買収ないし合同を困難ならしめた理由として、まず第1に国内的要因があげられる。すなわち、外国会社の買収ないし合同のために巨額のドルを海外にもち出すことは、1958年以降の国際収支危機にかんがみますます困難となりつつある⁷⁾。その国外的要因としては、買収なり合同なりにたいするそれぞれの国の民族主義的抵抗が強まっていることがあげられる。だが、ここでいう所有の「多国籍化」は、かなり条件付きのものであることを看過してはならない。アメリカの巨大企業がある国に資本進出する場合、アメリカ国際収支を考慮し当該国の民族主義的抵抗に敬意を表して50対50の合併会社を新設したとしても、それはけっして所有の多国籍化とはいえない。カーチャーも認める最も典型的な超国籍会社、Royal Dutch/Shell および Unilever は、きわめて特殊な条件のもとではじめて誕生したものであって、これに比すべき例は実際には皆無である。合併企業はいかに巨大化しても親会社の支配下にあることに変わりはないし、たとえ外国人株主の比率が若干増加したからといってその所有が多国籍化したとはいえない。

とはいえ、最近西欧において国境をこえた集中・合同が進行し、ヨーロッパ的規模ながら所有も多国籍化された超国籍企業が誕生しつつあることも事実である。むしろ、超国籍企業の発展は、アメリカにおけるよりも西欧においてより大きな可能性をもっているといえるのではないだろうか。

(4) 「現代資本主義論」との関連

このように資本主義の国際経済関係がますます

7) 1つには国際収支危機への考慮から、1つにはアメリカと西欧とのかなりの金利差から、この1,2年、アメリカ企業の西欧における資金調達に多大の影響を与えていることは周知のとおりである。アメリカ在外企業が借入れた外国資金は1965年には2億1200万ドルだったが、1966年1-6月には3億1800万ドルにたった。このうち、直接投資にあてられた額は6000万ドルおよび9700万ドルであった。(Survey of Current Business, Sep., 1966.)

緊密化し、巨大企業は同時に多国籍会社ないし世界企業へと転化するにつれて帝国主義の侵略性はますます強固となる。Baran と Sweezy は、多くの多国籍会社は関税、輸出奨励金、海外投資等をめぐって利害の対立をみるかもしれぬが、つぎの2つの点で完全に一致していることを指摘した。「第1に、可能なかぎり大規模に活動しうるような諸国からなる世界を必要とする。第2に、私的資本主義的企業の自由な発展にとって都合のよい法律・制度を必要とする。換言すれば、多国籍会社の理想は、最大限の利潤を獲得し自由に処分することをいずれの国においても地方的障害物によって抑制されずに活動しうる世界であろう⁸⁾」。民族解放運動にたいする敵視のみならず、資本主義の枠内での「計画化」にすらかれらは強く反対する。ここからいくつかの結論がひき出される。

第1には、企業の国際化の進行とともに、各国の労働者階級は自国の資本家のみならず、他国の資本家ともますます多く対決するようになるであろう。そして、資本家間の国際的同盟もますます強化されるので、労働者階級の国際的連帯の必要性とその意義は、いままでより以上にはるかに重要となる。このことは、すでに西ヨーロッパにおいて、EECの成立にともない各国労働者が経験しているところであるが、西ヨーロッパのように労働力の国際的移動が比較的容易なところでは、この問題はとくに重大となるだろう。

第2に、アメリカ帝国主義の最も侵略的な部分は石油投資を全世界にもつロックフェラー財閥だとの主張が強かったが、近年におけるアメリカ民間対外投資の傾向、多国籍会社ないし世界企業の急速な増大はこのような説への重大な修正を要求している。少くとも、石油資本と同程度に、多数の多国籍会社ないし世界企業は自己の投資の安全を要求している。とくに石油資本だけを「侵略的」とする理由は今ではなくなったとみるべきだろう。

ともあれ、多国籍会社は最新の段階における

8) Paul A. Baran and Paul M. Sweezy, "Notes on [the Theory of Imperialism]", *Monthly Review*, March, 1966. p. 29.

「企業の国際化」を反映するものであるが、それはたんなる企業型態の変化のみにとどまらず、現代資本主義の重要な変化をも反映していることを看過してはならない。Sweezy は以前から金融資本概念を否定し、1920年代以降の企業の急速な自己金融によって企業の銀行支配はなくなったと主張していた。かれの場合には、存在するのは金融資本ではなくて巨大企業となった産業資本、独占資本だけであった。かれのこの主張は Baran との共著 *Monopoly Capital* においても維持・発展させられ、資本主義経済の推進力を他から支配されることのない giant corporation に求めている

る。Baran と Sweezy の共論文、“Notes on the Theory of Imperialism” においては、このような giant corporation とはすなわち multinational company であると述べるにいたった。

ここで Sweezy らの特異な giant corporation 概念を批判する余裕はない。それは別の機会にゆだねざるをえない。しかし、現代資本主義の最も先端的傾向たる多国籍会社に着目し、その意義を高く評価したことは正しい⁹⁾。われわれは、多国籍会社ないし世界企業の問題を現代資本主義論の重要な一部として、今後さらに深めてゆく必要がある。

9) この点に関連していえば、「多国籍企業」をアメリカ資本が経営のみを多国籍化する目的で組織した企業型態であり、従来の国民経済内部でみだされていた所有と経営の法的統一を EEC のスケールで実現させることを目的とした「ヨーロッパ企業」と対立させている宮崎義一教授のシェーマは、妥当とはいえないように思われる。(宮崎義一。「国境を越える合併集中」。『エコノミスト』1966年秋季増刊)。多国籍企業

をアメリカ資本のみにかぎるのは、事実にも即していないうえ、その意義を過少評価するものである。ヨーロッパにおける諸国間にまたがる企業集中を「ヨーロッパ企業」と呼ぶのも、それらが多国籍会社、世界企業への跳躍板たることの意義を無視することになる。教授のシェーマでは、日本の巨大企業の存立する余地は全くない、ということになる。