

【調査】

多国籍企業の行動と論理

——とくに国家主権と関連して——

序説 現代資本主義と多国籍企業

多国籍企業とは何か？ それは、国際経済関係が高度に緊密化した現代資本主義のもとにおける、巨大独占企業の一般的な存在形態である、といえよう。

多国籍企業について論ぜられることが多くなってからすでにひさしい。にもかかわらず、多国籍企業にかんする明確な、かつ、多くの論者の一致した定義は存在していない。むしろ現状は百家百説というべく、論者により定義はまちまちである。

多国籍企業を初めてジャーナリズムの上で大きく取り上げた *Business Week* 誌の有名な論文は、つぎのようにのべていた。多国籍会社は、「国際的活動を行なう国内指向的企業」ではない。それはつぎの2つのテストに合格したものでなければならない。「〔第1に〕、それは少くとも、1つ以上の定着した製造拠点、またはその他の形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」¹⁾。

Business Week 誌の定義いらい今日まで、数多くの定義づけが行われているが、本質的にはこれにつけ加えるべきものは殆どなかったといってもよい。実業家や経営学者はとくに経営管理機構の面に関連して多くの付随的条件をつけてはいるが、それはそのこと自体けっして重要でないとはいえないにしても多国籍会社の本質にかかわることではなく、ここでの検討では省略することができる。

ただひとつ、多国籍会社の「多国籍」という訳語が与えかねない誤解に関連して、Singer 社長 D. P. Kircher の「超国籍企業」transnational enterprise にふれておかねばならないだろう。かれのいう超国籍企業とは、

- 「(1) 多数の国の株主によって所有されていること。
- (2) 多くの国籍の人物によって運営、経営されてい

ること。

- (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こと。
- (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こと。
- (5) かれらを独特の組織として相互にむすびつけている統一原理と利益をそこなうことなく、多くの製品と利益分野に多様化していること。」²⁾

超国籍企業が多国籍企業と異なるのは、それが多数の国の株主に所有されている点である。多国籍企業がいわば「経営の多国籍化」にとどまったのにたいし、超国籍企業は「所有の多国籍化」にまで及んでいる。Kircher は、多国籍会社は結局は超国籍会社になるに違いないといっているが、それは多国籍会社が質的に異なる別のなにかに転化することを意味しない。すでに、「多国籍」という言葉自身、ひとつの企業がいくつもの国の企業であるかのような誤解を与えかねないが、実際には GM がどれほど多国籍化しようとアメリカ資本であることに変わりはない。同じように、GM の株式がどれほど世界中にばらまかれようとも、GM の支配に必要な株式比率をアメリカ資本が保有しているかぎり、GM はアメリカの会社にはほかならない。Kircher のいう超国籍企業は、実際には受入れ国側の抵抗をやわらげるための合併企業方式のすすめでしかない。株式所有の分散は、誰もがその会社を所有することを意味しない。同じように、株主がどれほど多くの国の国民のあいだに分散しようと、支配的株式を所有するものの国籍こそ、その会社の本当の国籍である。

この点で、P. M. Sweezy のつぎの指摘は全く正しい。筆者は、このことを機会あるごとに述べているが、ここで再度強調するに値すると考える。すなわち、「国籍から遊離した資本という考えそのもの——幾人かの弁護論者によれば、多国籍会社はいまやそうなりつつあるとい

1) *Business Week*, April 20, 1963.

(2) Donald P. Kircher, "Now the transnational Enterprise," *Harvard Business Review*, Mar.-Apr. 1964.

うのだが——は言葉として矛盾している。資本とは特定の生産関係の一部分であって、それは自然的でも恒久的でもなく、歴史的であり、変化しうるものである。この生産関係は、現にそうであるように、一部の諸階級および諸集団にたいする搾取を意味しているので、激しい闘争をつうじて樹立されたものであり、また、十分に強力な抑圧機構、すなわち国家をつうじてはじめて樹立されたものであり、また、それゆえ、国家のない資本なぞ、考えることもできない」。³⁾

多国籍企業をなにか国家とは無関係なものであるかのように定義づけるのは、全く正しくない。多国籍企業が現代資本主義社会において巨大独占企業として存立してゆくためには、抑圧機構としての国家を必要とするばかりではなく、それがその行動を多国籍化させるためにも、「祖国」の力を必要とする。すなわち、多国籍企業間の競争は、現実には、帝国主義諸国家間の対立抗争を媒介として展開されるのである。この点は、のちに「多国籍企業と国家主権」の問題として、さらに詳細に、具体的に敷衍されるであろう。

さて、多国籍企業の定義に立ち戻るならば、前述の *Business Week* 誌のそれもとて十分なものとはいえないこと勿論である。しかし、結論を先取りしていうならば、多国籍企業の本質規定に必要なものは、多くの諸国での生産活動につきる。逆にいえば、巨大独占企業の在外生産活動の増大こそ、多国籍企業問題を生起させた決定的要因である。企業の経営管理機構という点からみて、多国籍企業が「国内指向的企業」といかに異なるかという問題は、それほど重要な問題ではない。というのは、在外生産の比重が非常に高くなった巨大独占企業が、資本主義的経営体としてそれなりに合理的な機構をもつべきことは当然だからである。

在外生産そのものは、資本主義企業にとってけっして新しい現象ではない。一般に企業の対外進出はまず商品の輸出から始まる。そして、商品の輸出が一定の額以上に達すると、製品輸出をそのままつづけるか、現地生産に転換するか、という選択が生れてくる。ある国への輸出高がその製品の最低必要生産規模にたっしており、現地生産による輸送費の節約が大きければ大きいほど、企業は現地生産に転換する。もちろん、実際には、このほか、各種の経済的・政治的諸要因を考慮に入れて企業はその行動を決定しているのであるが、輸出増大がある段階

をこえると現地生産に転換するという一般的パターンは、昔も今も変わっていない。

このような商品輸出増大 → 現地生産のパターンについて、B. Balassa はつぎのように述べている。「時間的な前後関係からみると、〔アメリカ〕国内会社の対外売上高は、通常、外国での工場建設に先行している。たとえば、外国の事情について親しみのないことが外国での工場建設のリスクを増大させたこともあろうし、また、外国工場の建設が正当化される水準まで売上高を増大させるには時間が必要であったのかもしれない。化学産業は、売上高が増大して、それからあと輸出が在外生産へ移行する過程の好例となっている」⁴⁾。

しかしながら、われわれは、戦後、とくに近年における在外生産の増大を、たんに商品輸出の増加がもたらした自然的過程の結果として、また、個別資本の立場からみた合理性追求の結果として、把握するだけで充分だろうか。在外生産の増大がいかに資本主義世界経済の構造的変化をもたらししているかは、つぎの第1節で事実をあげて詳しく論じられるが、このような重大な変化をもたらしした原因は、実は戦後の資本主義体制そのもののなかに求められなければならない。すなわち、資本主義の体制的危機に対応する体制全体の、また個別資本の適応の過程が、国際経済関係緊密化の飛躍的発展であったのだが、在外生産の増大は事実上このような国際経済関係緊密化の核心を形成していた。

在外生産の増大は、これを裏返えしてみれば、対外直接投資の増大にほかならない。したがって、多国籍企業の発展の総合的結果は、戦後における直接投資の増大に集約されている。もしもわれわれが多国籍企業の本質に迫ろうとするならば、まず戦後における対外直接投資増大の実態を明らかにし、さらになにがそのような結果をもたらしただかについて明らかにする必要がある。いうまでもないが、直接投資は証券投資にくらべて、資本としてはリスクの大きな投資形態である。もともと対外投資そのものが国内投資よりもリスクが大きいのであるから、対外直接投資は二重にリスクを冒すことになる。したがって、このような二重のリスクを突破して、対外直接投資が急増したのは、一方ではそのようなリスクを冒してまで対外直接投資を増大させるほどの吸引力がそこには存在していたし、他方では、以上の二重のリスクを克服

(3) Paul M. Sweezy, "Notes on the Multinational Corporation," *Monthly Review*, Oct.-Nov. 1969.

(4) Bela Balassa, "American Direct Investments in the Common Market," Yale University Economic Growth Center, *Center Paper* No. 88, p. 5-p. 6.

ないしは軽減する改善が実現された結果であるといえよう。

ここで第2次世界戦争後の世界資本主義の困難な情況に立ち返ってみる必要がある。第2次世界戦争の結果、東欧とアジアの諸国が資本主義体制から離脱して社会主義に移行し、新たに社会主義世界体制が生れるにいった。資本主義体制の支配する領域も狭まったばかりか、帝国主義の重要な支柱たる植民地体制も崩壊しはじめ、資本主義世界体制は未曾有の重大な危機に直面するにいたった。いわゆる資本主義の全般的危機の第2段階といわれる所以である。

しかしながら、このような体制的危機の未曾有の激化は、資本主義体制の没落・倒壊に直ちに繋がりはしなかった。戦後四分の一世紀の歴史が示しているように、世界資本主義はその狭められた世界で、その市場の内部的深化を媒介に、急速な経済発展を達成し、「一定の」政治的安定を勝ちとることに成功した。かつて、筆者はこの点について、以下のように指摘したことがある。「むしろ、あれこれ多数の選択のうちのひとつではなく、唯一の選択として、各国独占ブルジョアジーは資本主義体制の延命を勝ちとるために、国際経済関係の緊密化による資本主義世界市場拡大のコースをとらねばならなかった」。「今日の諸条件のもとでは、第1次、第2次の世界戦争に対比されるような帝国主義戦争を起すことは、世界のブルジョアジーにとって自殺行為でしかない。それは資本主義体制の全世界的消滅をもたらさずにはおかないだろう。したがって、各国の独占ブルジョアジーは、帝国主義戦争以外の手段で相闘うことを余儀なくされているし、また、資本主義体制維持という共通の目的のためには、第2次世界戦争前の時期のようなブロック的対立をつうじてではなく、国際経済関係の緊密化という基本路線の枠内で、それぞれの帝国主義的利益を追求せざるをえないのである。その意味で、国際経済関係の緊密化は可逆的な過程ではないし、単なる一時的な現象でもないことが確認される。」⁽⁵⁾

このような国際経済関係の緊密化は、すでに戦争直後のマーシャル計画(およびその受入れ組織としての欧州経済協力機構、OEEC)にまで遡ることができるが、なかでも1957年におけるヨーロッパ共同体の成立の意義を高く評価しなければならない。ヨーロッパ共同体は、フランス、ドイツはじめ西欧6ヵ国がアメリカ、ソ連と

対抗する「第3の巨人」としてヨーロッパを強化するため形成したものであったことは周知のとおりである。しかし、それは同時に、フランスやドイツの資本が、それぞれの国境の内部に制限されていては、世界市場における競争に堪えうるほどの企業規模に到達できないことを認識し、少くとも西欧6ヵ国の範囲では資本と労働の自由な移動が可能な単一市場を形成することに合意したのであった。「この意味では、共同市場をつうじての西欧経済統合への動きは、国際的規模での資本集中の産物である。すなわち、生産力の発展水準と独占的集中度とを国家の存在と調和させようという資本主義の試みである、ということができよう。その内部で商品、資本、労働が自由に循環する、より大きな地域をつくることによって、それは、マルサスのなカルテル、関税障壁、近視眼的な経済的ナショナリズムが両大戦間の時期にそれに課した足かせから完全に産業を解放する。」⁽⁶⁾

このようなヨーロッパ共同体が、経済的には、まずなによりもアメリカとの競争を意識していたにもかかわらず、それはあとでみるようにかえってアメリカ資本の対EC内進出を促進したことは皮肉だった。またフランスはヨーロッパ大陸からイギリス資本の支配を排除するためにECを利用しようとしたが、いまではイギリスのEC加盟を認めざるをえなくなっている。重要なのは、このような結果がすべてECが失敗したからでなく、成功したからこそ生じたという点である。国際経済関係の緊密化はECの誕生とその後の発展をつうじて、さらに強力に推進されたといわねばならない。

第2次世界戦争後の世界資本主義の政治的経済的過程はともに国際経済関係の緊密化を不可避ならしめたが、現実には、この時期における科学技術の急速な発展がその実現にあずかって大きな力があつたことはいうまでもない。交通・通信をはじめ国際経済生活の全般を規制する技術の急発展によって、世界各地の市場は従来と比較にならないくらい密接に結びつけられた。世界市場を国内市場同様にみなすということは、もはや比喩的ではなく、実際に可能となった。

このような情況のもとでは、アメリカ資本であれ西欧資本であれ、巨大独占企業たるものはすべて、多国籍企業の方角に向わざるをえなくなる。かつては、スタンダード石油(N. J.)やフォードその他、例外的であつた多

(5) 佐藤定幸、「多国籍企業の功罪」『朝日ジャーナル』1970年3月29日号

(6) Ernest Mandel, "International Capitalism and 'Supra-Nationality'," *The Socialist Register*, 1967. edited by R. Miliband and J. Saville, p. 27.

国籍企業が、アメリカの巨大独占企業の一般的な現象となった。むしろ、特定のケースを除いて、多国籍企業化を拒否し国内市場にのみ拘泥する資本があったとすれば、それは間違いなく巨大独占企業たりつづけることはできなくなるだろう。このことは、西欧諸国についても、また日本についても、いいうる。のちにみるように、多国籍企業化の過程はアメリカにくらべて時間的に若干遅れてはいるが、これら諸国でも、巨大独占企業は多国籍企業への道を歩んでいる。

多国籍企業は、現代資本主義のもとにおける巨大独占企業の一般的な存在形態である。という規定の根拠は以上の点にある。われわれは以上の確認をした上で、まず第1節において、対外直接投資と在外生産の増大について具体的に検討し、それがいかに世界経済に重大な構造変化をもたらしたかを明らかにしよう。

第1節 戦後の対外投資の増大と在外生産比率の上昇

1. アメリカ対外直接投資の増大とその地域別産業別分布の変化

第2次世界戦争終了当時の資本主義世界経済は、アメリカの圧倒的優位のもとにあった。当時アメリカは、資本主義世界工業生産の53.9%(1948年)、資本主義世界輸出の32.5%(1947年)を占めるとともに、資本主義世

界の金準備の70.7%(1948年)を保有していた。このような条件のもとでは、対外投資の増大、在外生産比率の上昇、そして多国籍企業化という現代資本主義の最尖端的特徴が、最も進んだ国としてのアメリカにまず現れたのは当然であった。

第1表、「アメリカ民間長期資本輸出残高」が示しているように、アメリカの民間長期資本輸出残高は、1914年の35億ドルから1970年の1047億ドルへと、ほぼ30倍にふえている。第2次世界戦争終了直後の1946年をとっても、123億ドルから1047億ドルへと、8.5倍へと大幅な増加を示している。とくに重要なことは、対外投資は全体として増加しただけでなく、その構成において直接投資の優位が決定的となったことである。すなわち、1930年には直接投資と証券投資の比率は、80億ドル対72億ドル、すなわち10:9でほぼ同一だった。ところが、1970年までに、直接投資は9.8倍増加して781億ドル、証券投資は3.7倍増加して266億ドルとなったが、両者の比率は2.9:1となり、直接投資は対外投資の主軸をなすにいたった。このような対外直接投資の急速な増大こそ、戦後のアメリカ対外投資の第1の特徴である。

おなじく第2の特徴として指摘されねばならないのは、その対外直接投資の地域別産業別分布に大きな変化が生じたことである。第2表、「アメリカ対外直接投資の地域別産業別分布」が示しているように、戦前はもとより戦争直後においても、アメリカ対外直接投資の重点は、

第1表 アメリカ民間長期
資本輸出残高

(単位: 10億ドル)

	直接投資	証券投資	合 計
1914年	2.7	0.8	3.5
27 "	6.6	5.9	12.5
30 "	8.0	7.2	15.2
46 "	7.2	5.0	12.3
50 "	11.8	5.7	17.5
55 "	19.3	7.4	26.7
56 "	22.2	7.9	30.1
57 "	25.3	8.3	33.6
58 "	27.3	10.3	37.5
59 "	29.8	11.4	41.2
60 "	31.9	12.6	44.5
61 "	34.7	14.2	48.9
62 "	37.2	15.5	52.7
63 "	40.7	17.6	58.3
64 "	44.4	20.5	64.9
65 "	49.5	21.8	71.3
66 "	54.7	21.0	75.7
67 "	59.5	22.2	81.7
68 "	65.0	24.5	89.5
69 "	71.0	25.3	96.3
70 "	78.1	26.6	104.7

〔出所〕 Survey of Current Business 各号

第2表 アメリカ対外直接投資の
地域別・産業別分布

(単位: %)

	1929年	1950年	1960年	1970年
(地域別分布)				
カ ナ ダ	26.7	30.4	35.1	29.2
ラテン・アメリカ	46.8	37.7	26.3	18.8
ヨ ー ロ ッ パ	18.0	14.8	21.0	31.3
ア フ リ カ	1.4	2.4	2.9	3.3
ア ジ ア	5.2	8.5	7.2	7.2
オ セ ア ニ ア	2.0	2.9	3.1	5.6
国 際 機 関	—	3.0	4.5	4.6
(産業別分布)				
農 業	11.7	5.0	—	—
鉱 業	15.7	9.6	9.2	7.9
石 油	14.8	28.8	33.4	27.9
製 造 工 業	24.1	32.5	34.0	41.3
公 益 事 業	21.4	12.1	7.8	23.0
商 業	4.9	6.5	7.3	
そ の 他	7.4	5.6	8.3	
合 計(100万ドル)	7,528	11,788	32,765	78,090

〔出所〕 U. S. Business Investments in Foreign Countries, 1963, および Survey of Current Business 各号

産業的には石油を中心とした採取産業、地域的には中近東、中南米におかれていた(特殊な結びつきのあるカナダを別にする)。ところが、対外直接投資の増加とともに、その重点は地域的にはヨーロッパ、産業的には製造工業へと移行した。

すなわち、農業、鉱業、石油の合計は、1929年には41.2%にたった。その後、石油の比率の増大にもかかわらず、上記3者の合計は、1950年の43.4%のあと、1960年の42.6%、1970年の35.8%へと低下している。これにたいして、製造工業の比率は1929年の24.1%のあと、50年の32.5%、60年の34.0%と上昇をつづけ、ついに70年には石油など3者合計を上回る41.3%となった。

地域別分布の変化は、もっとめざましいものがある。すなわち、1929年当時、アメリカ対外直接投資の殆どなかば近くの46.8%はラテン・アメリカが占め、カナダの26.7%、ヨーロッパの18.0%がこれに次いでいた。しかし、ラテン・アメリカの地位は下降する一方、カナダとヨーロッパのそれは上昇し、1960年には、カナダが第1位の35.1%をしめたのにたいし、ラテン・アメリカは26.3%、ヨーロッパは21.0%となった。そして、ついに1970年には、ヨーロッパが第1位となって31.3%をしめ、カナダは29.2%、ラテン・アメリカは18.8%にとどまるにいたった。

地域的にはヨーロッパ(およびカナダ)、産業別には製造工業への重点移行は、アメリカ対外直接投資が、植民地ないし従属諸国むけというよりは、先進工業諸国への資本輸出をつうじて増大したことを物語っている。原料供給源確保のための対外直接投資(たとえば、現在の日本の直接投資の多くはそれに相当する)は、直接投資としては低次の次元にあるといってもよく、直接投資の飛躍的増大は同じように工業発展水準の高い先進国むけの投資をつうじてはじめて実現されうるのである。もちろん、現在においても、原料供給源確保のための対外直接投資が現代帝国主義にとって重要な意義をもっていることは否定できないが、しかし、それは少なくとも現代帝国主義の対外投資の最大の推進動機ではない。

2. アメリカ企業の在外生産

アメリカ対外直接投資の増大は、アメリカ巨大企業の在外生産比率の急上昇をもたらした。上にのべたように、アメリカ対外直接投資がとくにヨーロッパを中心に急増したために、それはヨーロッパにおける「アメリカ在外生産」という新しい問題を生み出したのであった。Se-

rvan-Schreiber がそのベストセラー、「アメリカの挑戦」(Le Défi Americain)の巻頭でのべた有名な言葉、「これから15年もすると、『ヨーロッパにおけるアメリカ企業』こそが、ヨーロッパを出し抜いてアメリカ、ソ連につぐ世界第3番目の経済力をもつことになるだろう。共同市場が9年目を迎えた現在、すでにヨーロッパ市場の組織の大元はアメリカ的となっている」⁷⁾はそれを鋭いジャーナリスト的視角からついたものといえる。

Servan-Schreiber の問題提起にたいしては、2つの方向から反対論が出されている。第1は、Stephen Hymer らのように、ヨーロッパ企業の成長度を具体的にアメリカ企業のそれと比較することによって、ヨーロッパがアメリカの植民地にもなっていないし、また、そうなる危険もない、という議論である⁸⁾。また第2には、S. Rolfe のように、在外生産を増大しているのはけっしてアメリカ企業だけではなく、フランスも含めて西欧諸国、日本もその在外生産を増大させている、もしも「挑戦」le défi というならば、それはアメリカの挑戦というよりは、国際的な挑戦である、という議論である⁹⁾。いずれにしろ、Servan-Schreiber は、ヨーロッパにおけるアメリカの在外生産という問題を提起したという点で功績はあったが、そこからアメリカによるヨーロッパの植民地化の危険という結論を導き出したという点で正しくなかったといえよう。

まず、アメリカの在外生産はどれほどの大きさにまでなっているのだろうか。アメリカの在外生産にかんする公式統計はなにもない。だが、この問題についての権威とみなされている Judd Polk によると、アメリカの在外生産は、1950年には直接投資によるもの240億ドル、その他の投資によるもの200億ドル、合計440億ドルであったが、1964年にはそれぞれ880億ドル、500億ドル、1430億ドルと著しい増加をみせている。第3表、「アメリカ在外生産の発展」が示しているように、もしも50年~64年の傾向がそのまま維持されれば、1975年には、直接投資に結びついたもの2640億ドル、その他の投資

7) J.-J. Servan-Schreiber, *Le Défi Americain*, Paris, Editions de Noel, 1967, (邦訳, p. 13)

8) Stephen Hymer and Robert Rowthorn, "Multinational Corporation and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in *The International Corporation*, edited by C. P. Kindleberger, 1967.

9) Sydney E. Rolfe, *The International Corporation*, (background report of 22nd Congress of The International Chambers of Commerce, Istanbul, 31 May-7 June 1969), p. 9.

第3表 アメリカ在外生産の発展

(単位: 10 億ドル)

	1950 年	1964 年	1975年		年平均成 長率 (%)
			64年にお けるGN Pに占め る比率を 基準とす る	50~64年 の傾向を 基準とす る	
アメリカの在外生産基地					
アメリカの在外資産総計	32	99	158	236	8.6
そのうち、直接投資の簿価	12	44	70	132	10.0
外国市場のための生産					
直接投資によるもの(1)	24	88	141	264	...
その他の投資によるもの(2)	20	55	88	104	...
総生産高	44	143	229	368	...
輸出によるもの	10	25	40	42	5.4
在外生産プラス輸出	54	168	269	410	...
アメリカ国内における外国の生産					
外国の資産総計	18	57	91	144	8.8
生産高…概算推計(3)	21	76	122	192	...
アメリカへの輸出	9	19	30	29	4.5
外国製品総計	30	95	152	221	...

〔出所〕 Statement of Judd Polk, *International Aspects of Antitrust, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly, Part I*, 1967, p. 134.

〔備考〕 (1) 簿価にたいする生産高の比率1:2(これは海外における製造工業においては典型的な比率として認められている)に基いて推計したもの。
(2) 非直接投資からもたらされる投資関連生産をほぼ1:1の比率で計算。
(3) (2)と同じ。外国の直接投資は合計の3分の1と推計される。

に結びついたもの1040億ドル、合計3680億ドルとなるものと推定されている。この場合、輸出額と在外生産の比率は、1950年の1:4.4、64年の1:5.7から、75年には1:8.8となるだろう¹⁰⁾。すなわち、アメリカにとって、輸出よりも在外生産の方がはるかに重要となることをそれは物語っている。

アメリカ以外の先進工業諸国の対外直接投資統計は完

第4表 主要資本主義諸国の直接投資残高

(単位: 100 万ドル)

	世界 合計	アメ リカ	イギ リス	フラ ンス	ドイ ツ	スウ エー デン	カナ ダ	日本
石油	25,942	16,264	4,200	—	200	—	—	—
鉱業・精錬業	5,923	4,135	759	—	100	—	250	—
製造工業	36,246	22,050	6,028	—	1,800	—	2,988	—
その他	21,472	12,113	5,015	—	400	—	—	—
合計	89,583	54,562	16,002	4,000	2,500	793	3,238	1,000

〔出所〕 S. E. Rolfe, *The International Corporation*, 1969, p. 146(原資料は、OECD-DAC(68)14, Annex C. 23, Apr., 1968)。

全とはいえない。もしもわれわれが Rolfe と同じく OECD-DAC の統計を用いるならば、第4表、「主要資本主義諸国の直接投資残高」から、1966年現在、これら諸国の対外直接投資残高は895億8300ドルにたっていたことを知ることができる。すなわち、同年、アメリカの対外直接投資残高は、アメリカの545億6200万ドルにたいして、他の諸国合計は約350億ドルにたっていた(イギリスが160億ドル、フランスが40億ドル、ドイツが25億ドル、スウェーデンが7億9300万ドル、日本が10億ドル)。一国でアメリカに比肩するものはないとはいえ、合計350億ドルの対外直接投資残高は決して僅かな額とはいえない。

S. Rolfe 自身は、この数字は恐らく過小評価だろうと推計している。というのは、「資産は投資時期の価格である簿価で計算されている。これらの投資の多くは、投資されてからかなり時間が経っていた。アメリカの投資は、とくに製造工業への投資は、1958年以後の10年間に、いわばラッシュのように急増したのだが、ヨーロッパの投資の若干は、この時期よりもかなり遡っている。それ故、その市場価格は、簿価をかなり大幅に下回る傾きがある。明らかに、簿価と市場価格との差額は、ごく大ざっぱにしか推計できない。Reddaway Report はこのようにしてイギリスの投資の再評価を試みているが、Reddaway の結論は指針に近いものとして役立つであろう。かれは、1964年末現在、15の主要国について、その投資の市場価格はその簿価を約41%上回っていた、と結論している。かれはさらに、イギリスのしめる比率が比較的に小さい世界の他の地域については、市場価格は1964年末で簿価を14.5%上回っており、かくてイギリスの世界全体にたいする加重平均差額は約36%にたったものと推計している。上回っている比率は各国同一ではないが、平均は重要である。この大ざっぱに計算された数字をアメリカ以外の直接投資総額にかければ、OECD 推計の350億ドルという簿価は470億ドルから

10) Judd Polk, "Statement" in *International Aspects of Antitrust*. Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly. Part 1. 1967. p. 134. なお在外生産と在外投資簿価との相関関係について、Polk は、Judd Polk, Irene W. Meister and Lawrence A. Veit, *U. S. Production Abroad and the Balance of Payments: A Survey of Corporate Investment Experience*, N. I. C. B., 1966. のなかで、つぎのように述べている。「国内および国外にあるアメリカの生産設備が外国市場への供給にたいし行った相対的貢献度を評価するためには、現に入手可能な資料よりもはるかに包括的な資料が必要である。しかしながら、現に入手可能な限られた資料でさえ、その会社の簿価にたいする売上高の比率はかなり典型的な産業では2:1であるということを用いて、在外生産の大きさを推計することは可能である。対外投資簿価の成長率が上昇しているため、アメリカの輸出にたいする在外生産の推計比率は、1950年の2:1から1964年には4:1に上昇した」。

第5表 アメリカの在外子会社むけ輸出

	調査報告を提出した親会社の数		親会社によるアメリカからの全世界むけ輸出額	親会社の在外子会社をつうずる輸出								
	合 計	世界的な輸出統計のある親会社の数		合 計		親会社の帳簿に記載されたその在外子会社むけ輸出					コミッション・ベークスでの輸出	
						合 計	加工ないしは組み立てのため	加工せずに再販売するため	資本設備	その他および未分類		
			100万ドル	100万ドル	%	100万ドル	100万ドル	100万ドル	100万ドル	100万ドル	100万ドル	
全 産 業	330	320	8,518	4,416	51.8	4,142	1,496	2,199	263	184	273	
全 製 造 工 業	271	264	7,866	4,057	51.6	3,788	1,468	2,003	203	115	269	
食 品	23	23	381	79	20.7	73	23	45	3	2	6	
紙・同 製 品	16	16	220	50	22.7	45	4	15	1	25	5	
化 学・同 製 品	52	51	1,468	756	51.5	643	213	382	24	24	113	
ゴ ム 製 品	4	4	160	107	66.9	105	36	45	24	...	2	
基礎金属・同加工業	42	38	873	285	32.6	279	72	134	49	24	6	
機 械(電機を除く)	48	48	1,531	984	64.3	900	236	602	58	3	84	
電 気 機 械	23	23	425	137	32.2	(**)	(**)	(**)	(**)	(**)	(**)	
運 輸 設 備	18	18	2,214	1,381	62.4	1,348	766	533	34	15	33	
そ の 他	45	43	594	278	46.8	270	83	182	5	1	8	
非製造工業全体	59	56	652	358	54.9	354	28	197	60	70	4	
鉱 業	12	10	10	8	80.0	8	...	7	1	(*)	...	
石 油	28	27	564	290	51.4	286	23	166	48	49	4	
商業ないし配給	5	5	22	22	100.0	22	3	18	...	1	...	
そ の 他	14	14	56	38	67.8	38	2	6	11	20	...	

* 50万ドル以下 ** 分類されていない

〔出所〕 Survey of Current Business, May, 1969. Table I を簡略化したもの。

500億ドルまでの間に増大する。アメリカの投資の市場価格も同じように引上げられるだろうが、その推計はもっと困難である。いずれにしろ、ヨーロッパ(それに日本とカナダを加えて)の直接投資はけっして取るに足らないものといえないという結論は不可避である¹¹⁾。

かりに OECD-DAC の数字をそのまま採用し、対外直接投資と在外生産の相関関係にかんする Judd Polk の推計を用いれば、1966年における主要資本主義諸国の在外生産は、直接投資に結びついたものだけでも約1800億ドル、証券投資に結びついた在外生産を加えれば在外生産総額は実に2400億ドルにもたつことになる。同年におけるこれら諸国の輸出総額は合計1300億ドルにすぎなかったから、在外生産は輸出の2倍近くに達していたことになる。

「レーニン風にいうならば、現代資本主義は単に商品輸出にかわって資本輸出が典型的となっただけでなく、なかんずく直接投資が支配的となり、それによってもたらされる在外生産高の規模がアメリカ以外のいかなる大国の総国民生産をも上回るほど大きくなった段階の資本主義である。」¹²⁾

在外生産に関連して指摘されねばならぬもうひとつの重要な事実、輸出そのものも在外生産といまや分ち難く結びついているということである。すなわち、在外子会社はその設備拡充のため、また製品生産のために、本国から各種の完成品、中間製品、原材料を購入している。

アメリカ商務省の調査によれば、すでに1957年当時でもアメリカの商品輸出195億ドルのうち約30億ドルが在外子会社だけのそれであった¹³⁾、1963年にはその額は50億ドルに増加し、全商品輸出の1/4ないし1/5をしめるにいたった¹⁴⁾。

とくに、1965年の調査はかなり包括的で、きわめて興味ぶかい結果を示している。それによると、在外子会社をもっている330社のうち320社が商務省調査に報告を行ったが、(1) それらの輸出は合計85億ドルにたった。同年の商品輸出は合計約270億ドルであったから、その比率は実に31.5%にもたつする。同調査によって明らかとなったその他の点としては、(2) 85億ドルのうち半分強の44億ドルは在外子会社を経由して行われた。(3) 在外子会社をもつ比較的に少数の会社およびきわめて僅かな在外子会社それ自身が、アメリカの輸出の

11) S. E. Rolfe, *The International Corporation*, p. 21-p.22.

12) 佐藤定幸, 「多国籍企業の功罪」, 『朝日ジャーナル』

13) U. S. Business Investments in Foreign Countries, Dept. of Commerce. Office of Business Economics, 1963, p. 23.

14) Survey of Current Business, December, 1964.

大きな比率をしめている。(4) 親会社ないしは関係のない会社から在外アメリカ資本系子会社にたいして行われた輸出は51億ドル(前者が45億ドル, 後者が6億ドル)にたったが, そのほぼなかばをしめる25億ドルは, 在米親会社が輸出し, 一層の加工をすることなく在外子会社が販売した製品であった。アメリカの資本設備の購入分は7%, 3億5000万ドルであり, 約1/3, 17億ドルは一層の加工ないし組み立てのための輸出であった。(5) アメリカの親会社が輸出し, 子会社が海外で転売した25億ドルに加えて, 親会社は系列外の外国の顧客にたいして, 41億ドルもの輸出を行った。(6) アメリカから購入した資本設備の半分は, 僅か16の在外子会社が購入したものだった。(7) 一層の加工ないしは組み立てのために行われた17億ドルの輸出の半分以上は, 僅かに25の子会社によって購入されたものである。これら25社のうち, カナダにある自動車会社が最も巨額の輸入を行った¹⁵⁾。

その後の情勢にかんがみて, 在外子会社むけの輸出が絶対的にも相対的にも増大したであろうことは想像に難くない。1965年調査結果が示しているように, 在外子会社むけ輸出は比較的少数の会社に集中する傾向があるとはいえ, 対外直接投資, さらに在外生産がアメリカの輸出を支える有力な基盤となっていることは否定できない。

3. 先進資本主義諸国間の相互投資の増大

アメリカ以外の先進資本主義諸国の対外直接投資が巨額にたつすることは, すでにのべたとおりであるが, それはたんに巨額であるばかりでなく, 最大の資本輸出国たるアメリカにもかなりの額が投ぜられているという点でも, 二重に重要である。

諸外国の対米直接投資は, 1970年には132億0900万ドルにのぼったが, この年のアメリカの対外直接投資残高は, 約780億ドルであったから, 約1/6に相当する。しかも, これら諸外国の対米直接投資は, 1960年には僅かに69億1000万ドルにすぎなかったから, この10年間に2倍近くにふえたことになる。

諸外国のアメリカにたいする投資のひとつの特徴は, 直接投資にくらべて証券投資の比率が相対的に高いことである。すなわち, 1960年には, 諸外国の対米民間長期投資184億1800万ドルのうち, 直接投資は69億1000万ドル(37.5%), 証券投資は115億0800万ドル(62.5%)であったが, 1970年にも, 総額447億5800万ドルのう

第6表 諸外国の対米直接投資(1970年)

(単位: 100万ドル)

〔地域別〕				
カ	ナ	ダ		3,112
ヨ	ー	ロ	ッ	バ
イ	ギ	リ	ス	4,110
フ	ラ	ン	ス	294
ド	イ	ツ		675
イ	タ	リ	ア	100
オ	ラ	ン	ダ	2,121
ス	イ	ス		1,550
日			本	233
ラテン・アメリカ諸国				228
そ	の	他		121
〔産業別〕				
石			油	2,981
製	造	工	業	6,105
商			業	1,002
保			険	2,250
そ	の	他	の	金
そ	の	他	の	融
				...
合			計	871
				13,209

〔出所〕 Survey of Current Business, October 1971. U. S. Direct Investments Abroad in 1970, Table 9 より。

ち, 直接投資は132億0900万ドル(29.5%), 証券投資は315億4800万ドル(70.5%)であった¹⁶⁾。アメリカの対外投資の場合には証券投資の比率の歴史的低下傾向がみられるのに, 諸外国の対米投資は, 投資総額がこの10年間に2.4倍強にふえているにもかかわらず, 直接投資の比率はむしろ若干ながら低下し, 証券投資の比率は上昇したことが注目される。この事実, 諸外国の対米直接投資がアメリカのそれに比較しうるほど, 本格的開花の時期を迎えてはいないことを物語っている。

おなじく第2の特徴は, 諸外国の対米直接投資の大半が, ヨーロッパ諸国とカナダによってしめられていることである。第6表, 「諸外国の対米直接投資残高(1970年)」が示しているように, 1970年の残高132億0900万ドルのうち, ヨーロッパが95億1500万ドル, カナダが31億1200万ドルをしめていた。ヨーロッパの対米直接投資95億1500万ドルのうち, イギリスが41億1100万ドルとトップを切り¹⁷⁾, オランダの21億2100万ドル,

16) Survey of Current Business, October 1971.

17) イギリスの対米直接投資が石油会社を除いて低水準にあることを嘆いて, Economist 誌はつぎのようにのべている。「しかしながら, ICIですら1965年までその在米子会社をつくらなかった。新工場が完成した時, その完全所有子会社をつうじて動員された資本は倍増して約4000万ポンド——その固定資産の約5%——になったにすぎない。そして, 殆どの会社がICIにはるか

15) Survey of Current Business, May, 1969.

スイスの15億5000万ドルがこれにつづいていた。アメリカからかなり巨額の直接投資を受けいれているばかりか、世界最大の金・外貨保有国である西ドイツが6億7500万ドル、またフランスにいたっては僅かに2億9400万ドルにすぎない。これら諸国の対米直接投資がこのように低額であるのは、もちろん歴史的事情によるものではあるが、それと同時にやはり諸外国の対米直接投資はいまなお低次の段階にあり、急速な増大は今後に残されていることを物語っている。

いずれにしろ、依然初期段階にあるとはいえ、諸外国の対米直接投資は現にかなりの額にたっしているばかりか、かなりのテンポで伸びつつある事実を無視することは許されない。こうした事実、すなわち、先進資本主義諸国間の相互直接投資は、資本輸出を資本過剰国から資本不足国への単なる移動、ないしは、低利潤率の国から高利潤率の国への一方的な移動として説明することをはや許さない。新しい資本輸出理論の創造が必要とされる所以である。

Robert Aliber は、現代の直接投資の理論が答えねばならない5つの疑問のひとつとして先進国相互間の投資

におくれているのである」(May 9, 1970)。イギリスの対外投資について調査した Reddaway Report (W. B. Reddaway, *Effects of U. K. Direct Investment Overseas: Final Report*, 1968)によるとアメリカはイギリス資本の投資対象として第9位にとどまり、他にもっと魅力的な対象があるからだ。

この点でイギリスの EEC 加盟が確定するとともに、イギリス資本の対西欧進出が急増している事実が注目されよう。Business Week 誌の表現をかりれば、「往時の Paul Reveres さながらに、ヨーロッパの実業家たちは、『イギリス人がやってくるぞ。イギリス人がやってくるぞ』という警告を叫び始めている。イギリスの共同市場加盟を僅か8カ月後にひかえて、イギリス人たちはヨーロッパの企業を取得するため熱狂的にヨーロッパに侵入しつつある」(April 22, 1972)。1972年になってからの取得活動をあげただけでも、(1) Cavenham, Ltd. の Sanders SA (獣医医療機械および農産物メーカー)の3300万ドルでの買収、(2) Davy-Ashmore, Ltd. のドイツの化学機械メーカー、Chemie-Zieren の取得、(3) Triumph Investment Trust, Ltd. によるオランダの Rotterdams Laboratorium voor Speciaallegeringen NV の1100万ドルでの買収、(4) Drake & Cubitt Holdings, Ltd. によるベルギーの機械メーカー、Ateliers Heuze Malevez et Simon Reunis の多数株支配のための650万ドルの支出、がある。イギリスの EEC 向け投資は、1965年から67年までの年平均1億0600万ドルから68年から70年までの年平均約2億ドルにまで急増した。

増大をあげ、「直接投資理論は、相互直接投資——なぜアメリカ企業が海外に投資しているその時に外国企業はアメリカに投資するのか——を説明しなければならない。』¹⁸⁾と述べているが、この問題提起は全く正しい。

Aliber 自身の主張は、「対外直接投資のパターンを説明する鍵ともいべき要素には、資本市場の関係、為替リスク、および特定通貨で資産を保持したいという市場の選好が含まれている」¹⁹⁾というにある。かれによれば、「この理論を展開させた動機は、対外直接投資における『外国指向性』foreignness のなんらかの要素を発見する必要であった——すなわち、地域的会社から全国的会社への発展を説明するような要因とは質的に異ったなんらかの要因、国境の存在に帰しうるような要因を見出す必要であった。』²⁰⁾ Aliber の見解は Hymer=Kindleberger の産業組織論的見解への批判として提起されたものだが、その試みは成功しなかった。ここで Aliber の議論に詳細な検討を加える余裕はないので、John Dunning のつぎの批判を引用するに止めよう。「私がかれについてゆけないのは、この理論が Kindleberger=Hymer (=独占的競争) 仮説にとって代るものであるとか、ないしは実際に、それが独占的競争理論よりも『より大きな説明力をもっている』と、かれが示唆している点である。……特定国への直接投資の流れとその国の通貨の強さとの間になんらかの関係があるという証拠を私は見出せない。実際には、アメリカにたいするヨーロッパ諸国の投資の増大傾向は、比較的にいえば、ドルがかってよりも強くない時に起っているのである。』²¹⁾

Hymer=Kindleberger 理論は、直接投資は国際資本移動論よりも産業組織論に属するという立場に立って、対外直接投資を行う企業は、投資先における既存企業、あるいは潜在的な競争企業にたいして優位をもっていなければならない、と主張する。Kindleberger によれば、直接投資を誘発する独占的優位(monopolistic advantage)として、つぎの4つがあげられる。(1) 製品市場における完全競争からの乖離。これは製品差別化、特別

18) Robert Z. Aliber, "A Theory of Direct Foreign Investment," in *The International Corporation*, edited by C. P. Kindleberger, 1967. p. 18, (邦訳, p. 18)

19) *ibid.*, p. 20, (邦訳, p. 20)

20) Robert Z. Aliber, "The Multinational Enterprise in a Multiple Currencies," in *The Multinational Enterprise*, edited John H. Dunning, 1971. p. 50.

21) John H. Dunning, "Comment on the Chapter by Professor Aliber," in *The Multinational Enterprise*, edited by J. H. Dunning. p. 57-p. 59.

のマーケティング技術、小売価格維持、管理価格などが含まれる。(2) 要素市場における完全競争からの乖離。これには特許技術、または非公開技術の存在、資本調達における差別化の存在、競争市場で採用される経営者の能力というよりも、むしろ企業の組織に組み込まれた経営者の能力の差異がみられることなどが含まれる。(3) 規模の内部経済と外部経済が存在し、垂直統合をつうじて後者の利益を享受している場合。(4) 生産、あるいは参入にたいする政府の規制²²⁾。

ここは Hymer と Kindleberger の理論を検討する場所ではないので細かく立入ることはしないが、ただこのような観点に立つことによって先進国相互間の投資はよりよく説明されると思われることは事実である。製品差別化に関連して Kindleberger がつぎのように指摘しているのは興味ぶかい。

「寡占市場においては、二方向に投資は行われるようである。たとえば、アメリカに Lever Brothers や Royal Dutch Shell などのヨーロッパ系石油会社が進出している一方、イギリスには Procter & Gamble や Esso その他の石油会社が進出している。また、食品関係では、アメリカの Campbell Soup や Heinz がヨーロッパに、そしてヨーロッパ企業の Knorr や Nestlé がアメリカに進出している。確かに、集中度の高い産業においては、どの企業も重要な市場あるいは潜在的に重要な市場にはどこにでも——どのくらいの利益率を確保できるかとは無関係に——進出しようとするものだが、それは数少ない競争相手のところが非常に有利な立場をものにして、それを足がかりに別の市場でも優位に立つことを阻止するためである。国内の企業が、外国企業の進出してくる国内市場に子会社をおき、この子会社を通じて報復を行うならば、国内市場が外国企業によって脅かされることは少なくなろう。ある有力製薬会社はブラジルでの投資では赤字を出しているが、競争行為を維持するためにブラジルに止まらねばならないことを認めているという。」²³⁾

Hymer も「アメリカ企業はヨーロッパ企業の対外投資という挑戦にどのような反応を示すであろうか」という問題を自ら提起し、これにつぎのように答えている。「アメリカは反撃にさいして、対外投資の増大に過去におけるよりも一層大きな役割をになわせるだろう。これ

は、ひとつには、支配的企業にとって自分自身の市場にたいする熱心なライバルの侵入に抵抗するのは非常に高くつくからである(価格の1%切下げによってこうむる損失は、新規参入者にとってよりも既存企業にとってより大きいからである)。同様に、ヨーロッパ企業がアメリカ市場に橋頭堡を築こうとする試みもまた成功しそうである。というのは、アメリカ企業にとっては、海外の舞台で反撃し、対内投資にたいしては対外投資で対抗するほうが容易であると思われるからである。実際のところ、アメリカ企業は市場の交換を歓迎しさえするかもしれない。市場の交換が多国籍主義にとってよりよい世界的環境づくりになるであろうからである。」²⁴⁾

この最後のセンテンスは、諸国の独占体が国際カルテルの結成に努力している、と読むべきだろう。しかもこの際重要なことは、国際経済関係緊密化の現段階においては、国際カルテルも往年のそれとは著しく変化した点である。「現段階の国際カルテルの特徴は、それが縦断的市場分割協定というよりは、横断的なそれであるという点にある。すなわち、かつてはアメリカと西欧の独占体がそれぞれ自国市場を確保した上で第3国市場を分割するという方式がとられたのにたいし、現在では、アメリカ資本も西欧資本もそれぞれ自ら外国市場に進出するとともに他国資本の自国市場への進出を容認し、世界市場規模での重層的市場分割を行なう方式がとられている。このような重層的市場分割は、世界的な寡占産業においてもっとも成立しやすいことはいうまでもない。」²⁵⁾

4. アメリカと西欧諸国の多国籍企業

あらゆる定義がそうであるように、多国籍企業という定義もまた現実の諸企業に適用する場合に大きな困難が存在する。質的な規定である多国籍企業概念を量的測定可能な規準に翻訳する必要があるからである。この点で先駆的な業績を残している S. E. Rolfe は、企業の生産国際化の度合を測定する基準としてつぎの二つがあるといっている²⁶⁾。すなわち、第1は、その企業が生産

22) Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, 1969. p. 14, (邦訳, p. 29)

23) *ibid.*, p. 14-p. 15. (邦訳, p. 30)

24) Stephen Hymer and Robert Rowthorn, "Multinational Corporation and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in *The International Corporation*, edited by C. P. Kindleberger, 1967. p. 81. (邦訳, p. 81)

25) 佐藤定幸 「資本輸出の現代的形態と世界企業」, 『新マルクス経営学講座』, 第3巻, 1972年, pp. 240~241.

26) S. E. Rolfe, *The International Corporation*, p. 23.

第7表 アメリカ巨大企業の海外依存度(1968年)

	生産施設 をもっている 国の数	総資産に しめる海外 の比率 (%)	総売上げ にしめる 海外の比 率(%)	純益にし める海外 の比率 (%)
ゼネラル・モーターズ	24	15	14	7
スタンダード石油(N. J.)	45	56	68	52
フォード	27	40	36	92
クライスラー	18	31	21	N.A.
モービル石油	38	46	N.A.	45
IBM	14	34	30	32
ガルフ石油	48	38	N.A.	29
デュポン	16	12	4	N.A.
ITT	60	47	47	50
グッドイヤー・タイヤ	35	22	30	30
インターナショナル・パーベスター	18	21	17	10
キャタピラー・トラクター	14	25	14	N.A.
MMM	24	29	30	29
シンガー	28	58	50	N.A.
コーン・プロダクツ	33	47	46	49
アナコンダ	9	44	32	57
コルゲート・パルモリーブ	43	50	55	N.A.
NCR	10	41	44	51
マッセイ・ファーガスン	22	84	90	N.A.
ハインツ(H. J.)	15	55	47	57

- (1) 非連結子会社を含む。
 (2) アメリカからの輸出売上高を含む。
 (3) カナダを含まず。
 (4) 海外における純資産の比率。
 (5) アメリカ国内におけるフォードの利潤は自動車ストのため著しく低かった。

[出所] S. E. Ralfe, *The International Corporation*, 1969, p. 150.

拠点をもっている国の数である。かりに本国以外の6ヵ国に生産拠点をもっている企業を多国籍企業とみなすならば、アメリカの最大100社のうち62社、アメリカ以外の最大100社のうち49社が、それに相当する。もしも生産拠点をもっている国の数を4ヵ国に引き下げたならば、アメリカ以外の最大100社のうち64社がこれに相当する。だが、Ralfe自身が認めているように、「しかしながら、それはきわめて明確な基準とはいえない」。

「それに代るべき、もっとすぐれた」第2の基準は、その企業の資産、売上高、利潤、雇用などに占める海外部分の比率が25%以上の企業を多国籍企業とみなすというやり方である。もちろん、それらの諸項目にかんする基準は同一ではないし、また、こうした資料を十分に提供している会社も少ない。したがって、実際にはそれら4つの項目についてそれぞれを関連させながら全体的に判断するしか方法がない。アメリカについて上記4つの項目別に表示したのが、第7表である。G.M. はじめ25社は、その在外活動にかんする詳細な数字を発表している比較的に僅かな企業に属している。

アメリカ巨大企業の在外活動にかんするより詳細な数字を表示したのが、第8表である。この表は、その海外

依存度が50%を上回っている企業11社を特別に表示している。これにつづいて、25%以上の企業として70社があげられている。

第8表 アメリカの多国籍会社(1965年)

順 位	“フォー チュン” 誌最大 500社の 順位	会 社 名	上 高	利 益	資 産	雇 用	生 産	そ の 他
対外依存度 50% 以上								
1	178	International Packers	96	—	55	—	—	—
2	148	Burroughs	—	69	43	—	—	—
3	3	Standard Oil(N. J.)	68	60	52	—	81	—
4	130	H. J. Heinz	—	65	55	—	—	—
5	214	International Milling	—	64	44	—	—	36
6	30	International Telephone & Telegraph	59	60	61	72	—	—
7	294	United Shoe Mach.	54	62	48	70	—	—
8	79	Colgate-Palmolive	54	—	41	—	—	—
9	61	Anaconda	—	54	36	—	61	—
10	453	H. H. Robertson	53	55	58	—	—	—
11	65	Singer	52	—	64	66	—	—

対外依存度 25% 以上

1	6	Socony Mobil Oil	49	52	43	51	76	53
2	89	Bendix	49	—	—	—	—	—
3	125	Chas. Pfizer	47	56	51	—	—	—
4	467	Standard Pressed Steel	—	47	27	—	—	—
5	167	Otis Elevator	46	35	29	—	—	—
6	418	Rheem Mfg.	46	32	41	—	—	—
7	92	National Cash Register	45	47	53	—	—	—
8	444	U. S. Industries	45	5	27	—	—	—
9	479	Dorr-Oliver	45	—	21	21	—	—
10	490	Mead Johnson	—	—	—	45	—	—
11	39	Caterpillar Tractor	43	—	19	17	—	—
12	66	Corn Products	43	47	43	68	—	—
13	228	Sterling Drug	42	33	30	—	—	40
14	308	Amerada Petroleum	—	—	—	—	67	—
15	116	Standard Oil(Ohio)	—	—	—	—	49	—
16	36	Phillips Petroleum	—	—	—	—	42	—
17	281	Foster Wheeler	41	64	42	—	—	—
18	296	Parke, Davis	41	30	23	—	—	—
19	391	Joy Manufacturing	40	—	33	—	—	—
20	252	Westinghouse Air	40	13	—	—	—	—
21	408	Chesebrough-Pond's	39	42	49	56	—	—
22	470	Black & Decker Mfg.	38	22	30	—	—	—
23	177	Warner-Lambert Pharm.	37	37	49	—	—	—
24	190	Dresser Industries	—	37	39	—	—	—
25	358	Rayonier	—	—	37	—	—	—
26	122	American Radiator & Standard Sanitary	36	57	37	58	—	74
27	475	Schering	36	56	50	48	—	—
28	287	Engelhard Industries	—	36	38	—	—	—
29	17	Standard Oil of Calif.	35	43	9	29	69	—
30	8	Texaco	35	25	—	—	65	—
31	203	Gillette	—	35	40	59	—	—
32	434	Cabot	—	35	14	25	—	—
33	183	Crane	—	35	10	—	—	—
34	59	W. R. Grace	34	—	—	—	—	—
35	20	Goodyear Tire & Rubber	—	34	40	—	—	—
36	208	Merck	33	31	42	—	—	—
37	266	Crown Cork & Seal	—	33	54	—	—	—

38	120	United Merchandising & Manufacturing	—	33	32	—	—	—
39	159	Ingersoll-Rand	33	—	—	—	—	—
40	209	Cerro	33	—	—	—	—	—
41	254	Norton	33	16	27	42	—	—
42	304	Richardson-Merrell	33	—	23	—	—	—
43	436	Wm. Wrigley Jr.	—	33	23	—	—	—
44	319	Electric Storage Battery	—	32	22	—	—	—
45	314	Carborundum	—	—	32	—	—	—
46	385	Ampex	32	22	22	20	15	—
47	9	IBM	30	30	32	36	—	—
48	495	AMP	30	25	30	35	30	30
49	230	Libby, McNeill	30	18	18	15	—	—
50	35	Eastman Kodak	30	15	28	37	—	—
51	60	Minnesota Mining & Mfg.	30	—	—	40	—	—
52	172	Clark Equipment	30	13	25	—	—	—
53	49	United States Rubber	—	—	30	—	—	—
54	141	American Metal Climax	—	—	30	—	—	—
55	253	J. I. Case	29	—	44	—	—	—
56	10	Gulf Oil	—	29	33	—	76	—
57	21	Union Carbide	29	22	17	43	—	—
58	46	Sperry Rand	28	—	42	—	—	—
59	286	Abbott Laboratories	28	—	30	—	—	—
60	19	International Harvester	28	19	26	32	—	—
61	415	St. Joseph Lead	—	28	—	—	—	—
62	31	Firestone Tire & Rubber	—	26	—	—	—	—
63	91	Reynolds Metals	26	—	—	—	—	—
64	277	Revlon	—	—	26	—	—	—
65	431	Chicago Pneumatic Tool	—	—	26	—	—	—
66	161	Johnson & Johnson	25	25	27	40	—	—
67	370	Harsco	—	25	27	—	—	—
68	5	Chrysler	25	—	26	24	22	—
69	52	Dow Chemical	25	—	—	—	—	—
70	488	Harnischfeger	25	—	5	—	—	—

〔出所〕 Nicholas K. Bruck and Francis A. Lees, "Foreign Investment, Capital Controls, and the Balance of Payments," *The Bulletin*, No. 48-49 (New York University, 1968), pp. 83-85.

Rolfe はさらに *Fortune* 誌の世界大企業リストにのったアメリカ以外の国の大企業のうち、多国籍企業とみなしうる諸社を表示しているが、かれ自身も断っているように、資料の不備もあってこれは完全には程遠いものである。第9表「ヨーロッパの多国籍企業の一部、1967」は、資産、利益、雇傭、在外売上高(本国からの輸出をのぞく)が25%をこえることが確認された会社だけを表示したものだという。

このような各種の資料に基く比較ののち、Rolfe はつぎのように結論している。「どのような資料ソースによるにしろ、対外投資は化学・薬品・繊維、石油・石油化学産業、自動車を含む機械、および電気機械に集中している。食品、タバコ、ガラス、金属加工業(イギリスでは機械工業 engineering)はかなりの地位を占めてはいるが、それほど重要ではない。一部の産業、とくに鉄鋼、造船、航空機製造は、殆ど表に含まれていない。」²⁷⁾ このような多国籍企業の産業別分布は、多国籍企業は国際的寡占体の強力な産業においてとくに多いという前述の Kindleberger の指摘を肯定してはいるものの、必ずしも問題を残さないわけではない。この点については、今後さらに具体的な研究・調査がつづけられねばならない

第9表 ヨーロッパの多国籍会社*の一部(1967年)

	化学、薬品 繊維、ゴム	食品、タバコ	石油、採取産業	機 械 (自動車を含む)	電 気 設 備	ガラス、金属 その他
フ ラ ン ス	Rhone-Poulanc Michelin L, Air Liquide Roussel		Cie Française des Petroles	Renault Citroën	CSF	Saint Gobain Pechiney Ciments Lafarge
オ ラ ン ダ	Aku-Enka	Unilever	Shell		Philips	
ス イ ス	CIBA, Hoffman-La Roche Geigy Sandoz	Nestlé		Sulzer Brown-Boveri		Alusuisse
スウェーデン				Alfa-Laval	Ericsson ASEA	SKF
ベ ル ギ ー	Solvay		Petrofina			Cockerill-Ougée
ド イ ツ	Bayer Hoechst BASF			Volkswagen Daimler-Benz Bosch	AEG-Telefunken Siemens	
イ タ リ ア	Montecatini-Edison Snia Viscosa Pirelli			Olivetti		
イ ギ リ ス	Dunlop Courtaulds ICI	British American Tobacco	British Petroleum Rio-Tinto			Bowater

* 在外資産、収益、雇傭ないしは売上高(本国からの輸出を除く)が25%以上の諸会社
〔出所〕 S. E. Rolfe, *The International Corporation*, p. 154.

27) *ibid.* p. 24.

だろう。

第2節 多国籍企業と国家主権

多国籍企業の誕生とその発展は、資本主義の生産力がもはやブルジョア国家の狭い国境内にとどまるには余りにも巨大になり過ぎたことを物語っている。そのこと自体、多国籍企業と国家主権との間に、解決し難い数々の矛盾を生み出さざるをえない。以下において、多国籍企業と国家主権の矛盾を、(1) 多国籍企業と先進資本主義諸国、(2) 多国籍企業と開発途上国、との二つに分けて考察を加えよう。

1. 多国籍企業と先進資本主義諸国

多国籍企業と国家主権の矛盾については、ふつう多国籍企業と開発途上国との間の問題として取り上げられることが多いが、多国籍企業は先進資本主義の国家主権にとっても大きな問題を提起している。

「多国籍会社は、先進世界にも重大な諸問題を生み出す。……これらの問題のうち最重要な問題は、それらが政府の経済コントロール能力を減殺することである。多国籍会社は、その規模および国際的結びつきの故に、ひとつの国で課された諸規制を回避する一定の柔軟性をもっている。伝統的な政策手段——通貨政策、財政政策、反トラスト政策、賃金・所得政策の性格と有効性は、経済の重要部分が外国資本に所有されている時には変化する。このことは、ながらく、カナダのような国で認められてきたところである。だが、いまや、アメリカでさえも、その会社の国際的コミットメントが国の経済政策形式における柔軟性の余地を減少させるような点にまで到達したことは、明白になりつつある」²⁸⁾。

このような先進資本主義国家と多国籍企業との矛盾は、2つの側面に分けて考えられる。すなわち、第1は、多国籍企業と受け入れ国との問題、第2は、多国籍企業とその「本国」との問題である。この場合注意されねばならぬのは、直接投資の「相互乗り入れ」の結果、現在ではアメリカはもとより殆どの先進諸国が、程度の差こそあれ、第1と第2の問題を同時にかかえていることである。

(1) 多国籍企業と受け入れ国(host country)

Servan-Schreiberによって鋭く問題提起されたように、1950年代後半から60年代初にかけてのアメリカ資本の滔々たるヨーロッパ進出は、ヨーロッパ諸国に「アメリ

カ資本の支配」の危惧を抱かせるに充分であった。たんにそれぞれの国の経済において、アメリカ資本系子会社の比率が増大しただけではなく、これら在外子会社の行動が西欧諸国政府の経済政策をないがしろにし、その効果を無に帰さんばかりの実例が少からず生れた。

その最も顕著な例がフランスであった。1962年から63年にかけて、つぎのような4つの事件が連続して起り、当時のドゴール政府の反アメリカ資本進出的態度をますます硬化させたことは有名である。(1) 62年8月に G. M. France(フランス最大の冷蔵庫メーカー)が3100人の労働者のうち685人を無警告で首切った。(2) 同年9月、今度は Remington Rand が800名の労働者を首切った(携帯用タイプライターの生産をオランダに集中するためというのがその理由だった。)(3) 翌63年1月、Chrysler がフランス第3位の自動車メーカーたる Simca の株式の63.8%を買集め、これを支配下においた。(4) 同年同月、アメリカの食品会社 Libby, Mc Neill & Libby はバ・ローヌ・ラングドオク地方にヨーロッパ最大の罐詰工場を建設すると発表した。もしこれが完成すると同地方を中心とするフランスの中小罐詰メーカーは壊滅的打撃を蒙るものと大騒ぎになった。

このような事態を前にして、1963年1月19日、ディスカール・デスタン蔵相は、EEC 外からの投資にたいする規制を要求するとともに、この問題を同月末、西ドイツのバーデン・バーデンでひらかれる EEC 蔵相会議に提議すると発表した。結局のところ、このような「アメリカ資本しめ出し」政策は他の西欧諸国の支持をえられず失敗に終り、フランス自身も外資対策の転換を余儀なくされたのだが、ここでの問題は、多国籍企業がその進出先の国家の経済政策としばしば衝突することがある(そして、そのコントロールを巧みに突破することができる)ということである。

Kindleberger は、「直接投資にたいしてフランスが当初に反対したのは、直接投資が企画庁 Commissariat au Plan の統制をすりぬけたからだった」²⁹⁾と指摘している。Kindleberger は、多国籍企業は実際には政府の統制を免れることはできないと反論しているが、資本主義的企業が必要とあれば、国内会社であれ、多国籍企業の在外子会社であれ、政府の統制をすりぬけるべく効果的に行動していることはいまさらいうまでもないだろう。重要なことは、多国籍企業の在外子会社の方が国内会社より

28) Stephen Heymer, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations," *American Economic Review*, May 1970, p. 447.

29) C. P. Kindleberger, *American Business Abroad*, 1969. p. 115(邦訳, p. 81)

も、受け入れ国政府の統制をすりぬけるために、より効果的な機構をもっているという点である。

最も端的な1例をあげれば、課税にたいする多国籍企業の行動がある。もしも(そして実際にもそうなのだが)諸国の法人所得税率が異なるならば、多国籍企業としては最も税率の低い国に利潤を集中する方が得策である。多国籍企業本社と在外子会社、ないしは、在外子会社間における“transfer price” mechanism 問題(この点についてはあとで詳しくのべる)も、このような多国籍企業の全世界的視野に立っての合理的行動の結果であり、それが個々の国家の租税収入の増減を考慮に入っていないのは当然である。多国籍企業にとって当然の行動が、個々の国家にとっては「脱税」行為となりうる。

多国籍企業の在外子会社が、受入れ国の社会的慣習や労働慣行に反した「粗野な振舞い」を行い、その国の社会的批判的になるというケースは、恐らく多国籍企業在外子会社の側における自制によって、徐々に改善されるに違いない。ある国に存在する在外子会社を一方的に閉鎖して大量の失業者を出すような行為を重ねることは、多国籍企業にとって他国への新たな進出の困難の原因ともなるのだから、繰り返えされることは少ないだろう。だが、そのような点でどれほど改善をつみ重ねても、多国籍企業在外子会社はその国の国内会社よりも有効に、経済政策のコントロールを免れる手段と機構を備えているという事実には変化はないだろう。

国際通貨危機の不安が慢性化した今日のような時代では、多国籍企業は国内会社よりも為替差損にたいする有効なヘッジ機構をもっている。しかもそれは、通貨危機が激化したさいつねにとられる政府の厳重な為替統制を容易にすりぬけて行動することができる。

1967年のポンド切下げのさい、アメリカの多国籍企業がいかに巧妙に為替差損を免れることができたかを、Michael Z. Brooke と H. Lee Remmers とは、つぎの例を用いて説明している。

この多国籍企業グループでは、在オランダ子会社は在イギリス子会社にたいし毎月10万ポンドの売上高があり、期限60日間でポンド払いで輸出代金をうけとっており、在イギリス子会社は在ドイツ子会社にたいし、毎月5万ポンドの売上高があり、これも期限60日間でポンド払いで代金をうけとっていたとする。それぞれの売買にたいする支払にあたって、ヘッジをした場合としない場合とを示したのが第10表である。もしもヘッジをしなかったならば、親会社の為替差損は約39,000ドルにたっしたろう。この例の場合のヘッジ操作

第10表 多国籍企業の為替差損にたいするヘッジ行為の例

		子会社 相互間 の資産	子会社 相互間 の負債	為替差損・差益	
				地域通貨	アメリ カ・ドル
ヘッジをしなかった場合					
(a)平価切下げ前					
在イギリス子会社	(£)	100,000	200,000	—	—
在オランダ子会社	(H.fl)	2,020,000	—	—	—
在ドイツ子会社	(D.M)	—	1,125,000	—	—
(b)平価切下げ後					
在イギリス子会社	(£)	100,000	200,000	—	—
在オランダ子会社	(H.fl)	1,730,000	—	-290,000	-80,500
在ドイツ子会社	(D.M)	—	960,000	+165,000	+41,250
純為替差損					39,250
ヘッジをした場合*					
(a)平価切下げ前					
在イギリス子会社	(£)	200,000	—	—	—
在オランダ子会社	(H.fl)	—	—	—	—
在ドイツ子会社	(D.M)	—	2,250,000	—	—
(b)平価切下げ後					
在イギリス子会社	(£)	200,000	—	—	—
在オランダ子会社	(H.fl)	—	—	—	—
在ドイツ子会社	(D.M)	—	1,920,000	+330,000	+85,000
純為替差益					85,000

* ヘッジングは、在ドイツ子会社にたいして2カ月ではなく4カ月の支払期限を認め、在オランダ子会社には C. O. D. で支払うことによって行なわれた。

上に用いられた為替レートは、平価切下げ前は、£1=11.25 DM, 10.1 フローリン, \$2.80, 切下げ後は、£1=9.60 DM, 8.65 フローリン, \$2.40。

〔出所〕 M. Z. Brooke and H. Lee Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprise*, 1970. p. 201.

は、在イギリス子会社にたいし在ドイツ子会社への支払期限を120日にするように命じ、在オランダ子会社にたいする負債をゼロにまで減少させること、すなわち、その輸入にたいしては C. O. D. で支払うことを命ずることであった。このような操作によって親会社の観点からすれば在ドイツ子会社で33万 DM の為替差益をあげることができる³⁰⁾。

(2) transfer price mechanism

多国籍企業は、本社と在外子会社との間で、ないしは在外子会社相互間で原料、中間製品、ないし最終生産物を売買しているが、そのさい売買価格をどの水準に決定しようと、その企業全体にとってはどうしてもよいことである。しかしながら、個々の在外子会社、ないしは本社にとっては、その価格はそこでの損益を決定する重要な要素である。課税その他の考慮から、同一企業グループ内の企業間売買価格を意識的に変動させる機構は、

30) Michael Z. Brooke and H. Lee Remmers, *The Strategy of Multinational Enterprise*, 1970. p. 201.

transfer price mechanism と呼ばれている。

Michael Z. Brooke と H. Lee Remmers とは, transfer price mechanism を多国籍企業がその企業グループ内部で資金をトランスファーする方法の1つと規定した上で, つぎのようにのべている。「トランスファー価格の設定は, 多国籍企業にたいして, 種々の企業目的追求のために資金および利潤を動員する追加的手段を与えている。それは, 受けとった価値——“公正な”価格ないしは“通常の”価格とも呼ばるべきもの——よりも高いか, ないしは低い価格を, 会社間での物資・サービスのトランスファーにたいし恣意的に設定することによって行われる。この概念は, 多くの場合, 不可避免的に不正確である。せいぜいのところ, かなりの主観性が含まれている。そして, その結果, “公正な”価格を経営陣が選ぶ範囲はかなり広範でありうる。とはいえ, “公正な”価格がしばしばどんなに不正確であっても, 實際上, 価格操作が含意されていることは明らかである。」³¹⁾

かれらによれば, transfer price mechanism が利用される第1の理由は, 多国籍企業の課税軽減のためである。「これを例解するために, イギリスの会社がその在米子会社に輸出する場合をとってみよう。本書執筆当時(1969年)には, イギリスの会社は法人利潤税として45%を課されていた。アメリカの会社は50%以上だった。このように税率に差異がある状況下では, 輸出価格をできるだけ高く設定することによって, 子会社の犠牲で親会社の利潤を増大させようとしても当然だろう。」

第2に, transfer price mechanism は, 慢性的インフレないし国際収支危機が恒常的脅威であるような場合に, 為替差損を軽減するために用いられる。物価騰貴が顕著であったり, 平価切り下げが予想される国にある子会社には, 輸出価格をできるだけ引上げ, また逆に, これら諸国からの輸入価格をできるだけ引下げることによって, インフレないし通貨危機の犠牲を最少限にいとめることができよう。

このほか, 第3には, とくに創立当初の時期の在外子会社に融資を行う必要から, それが利用されることがある。創業期にはしばしば赤字が避けられないが, このような子会社にたいしてなるべく低い価格で輸出することは, それにたいする一種の融資としての効果をもち, その子会社ができるかぎり早期に「ひとり立ち」の状態になるのを助けることができる。

第4には, 高利潤率が顧客ないし進出先の政府当局に

価格引下げを要求させたり, または, 労働組合に賃上げ要求をさせたりするような状況下では, その利潤を過小に表示するために, transfer price mechanism が用いられる。

第5には, 親会社にとって, 合併会社の子会社でえられた利潤を, 完全所有の子会社に移動する場合に, それは利用される。合併企業で生ずる紛争のひとつは, その会社でえられた利潤を配当として社外に流出をさせるか, または留保利潤として社内にとどめるかである。合併会社に参加した土着資本はその利潤をなるべく配当の形で獲得することを望むが, 多国籍企業本社は配当を受け取るよりもむしろ社内留保として積み立てることを望む。このような両者の利害対立が表面化するのをきらって, 多国籍企業は利潤をなるべく完全所有の子会社に集中する方式をとっている。このような方式自身, 土着資本との利害衝突をもたらすにしろ, 多国籍企業の一般的行動様式としては利潤を完全所有子会社に集中する方式が用いられている。³²⁾

多国籍企業の transfer price mechanism の脱税目的のための利用が非常に露骨で, その価格操作が余りに恣意的であるとの疑いのある場合, アメリカの税法では, その企業グループの各メンバー間に所得を再配分し課税するという対抗策がとられている。すなわち, U. S. Revenue Code の第482条はつぎのようにのべている。「2つ以上の組織が, それが商業であれ産業であれ, (それらが会社組織であるといなとにかかわらず, アメリカ国内で組織されているといなとにかかわらず, 他の会社の子会社であるといなとにかかわらず), 同一の資本に, 直接ないし間接に, 所有され, ないしは, 支配されているときはいかなる場合でも, 財務長官ないしはかれの代理人は, もしもかれが分配, 配分, ないしは割当が課税の回避を防止したり, ないしは, 明らかにかかる組織, それが商業であれ産業であれ, の所得を反映するために必要と決定した場合には, かかる組織, それが商業であれ産業であれ, の相互間に, ないしはそれらのなかに, 総所得, 控除, 還付金を分配, 配分ないしは割り当てることがある。」

にもかかわらず, transfer price mechanism によっていかに“unfair”な価格操作が行われているかを実際に明らかにすることは, きわめて困難である。このような振替価格についてかなり以前から問題をかかえていた石油産業について, M. A. Adelman はつぎのようにのべ

31) *ibid*, p. 172

32) *ibid*, p. 172-p. 174

ている。「在外活動からえられた利潤にかんする会社側の公表推計数字は、とてもそのまま使えないし、またなにも明らかにしていない。もっと重要なことは、〔原油採取から最終販売まで〕統合された企業のなかでは、トランスファーされた製品の価格を設定するための、市場のチェック・ポイントないしは界面が存在しないのである。」³³⁾

transfer price mechanism が多国籍企業の内部で果している役割については、解明されるべきものが未だたくさん残されているといえよう。

(3) 多国籍企業と「本国」

多国籍企業は、たんにその受入れ国の国家主権とばかりでなく、その「本国」のそれとの間でも重大な矛盾を生んでいる。この節の冒頭にかかげた Hymer の指摘がいつているように、「アメリカでさえも、その会社の国際的コミットメントが国の経済政策形成における柔軟性の余地を減少させるような点にまで到達した」のである。

この場合にも、多国籍企業と受入れ国との間の問題として指摘されたことが、同じように存在する。たとえば、国の経済政策の効果を減殺するということは、アメリカ政府とアメリカ多国籍企業との間にも存在する。1例をあげるならば、国際収支危機の激化にともない、アメリカ政府は多国籍企業にたいし対外投資を抑制するよう、ある場合には自発的協力を要請し、またある場合には法的措置をとって要求した。周知のように、アメリカの多国籍企業は表面的にはこのような政府の政策に協力しながらも、実際には、その対外投資のテンポをけっしてゆるめはしなかった。多国籍企業は、海外からの利潤送金を抑制して西欧に積み立てたり、必要な場合には現地の金融市場で資金を調達したりして、その投資活動にはなんの痛痒も感じなかった。このようなアメリカ多国籍企業の在外資金調達活動はそれ自身きわめて重要なテーマであるが、ここではスペースの関係でふれないでおこう。ここでは、多国籍企業と国家主権という観点から、アメリカの法的管轄権が多国籍企業の行動との間に起している矛盾ないし摩擦という問題に限定される。

多国籍企業とアメリカ合衆国の管轄権をめぐる衝突は、大別して、(1) 独占禁止法、(2) 対敵通商法、(3) 課税、とに分けることができるが、第3の課税問題はかなり技術的な問題である一方、いわゆる二重課税防止協定など

により一応の解決が与えられているので、ここでは省略される。

1969年4月11日、連邦取引委員会 FTC は、コングロマリット企業として名高い Litton Industries の西ドイツのタイプライター会社買収を独禁法違反で告発した。このようにアメリカの多国籍企業が海外で行った買収・合併運動が独禁法違反で告発される例はけっして珍しくなくなったが、このことは同時に、アメリカの独禁法はアメリカ企業の在外活動にどの程度まで適用さるべきかとの問題を提起した。

1962年の United States vs. Continental Ore Co. において、連邦最高裁は、「アメリカ合衆国の国内ないしは外国商業を独占ないしは抑制しようという陰謀は、その陰謀の一部が外国で発生したと出訴されたからといって、シャーマン法の適用外に置かれることはない」との判決を下している。このような立場からすれば、アメリカ企業の在外活動はそれが本国経済となんらかのかかわりがあるかぎり(恐らく殆どすべてがなんらかのかかわりをもつに違いない)、西欧諸国や日本などくらべて相対的に厳格な独占禁止法がアメリカ企業に適用されることになる。たとえば、Gillette が西ドイツの Braun を買収しようとして法務省から中止を命令されたように、外国の会社が「アメリカ国内市場にたいして、きわめて可能性のある参入者」であるかぎり、その会社との合併は禁ぜられることになる。³⁴⁾ それは、世界市場における競争条件という点からみれば、アメリカの多国籍企業にとって著しい不利となる恐れがあり、ここから独占禁止法適用緩和の要求がアメリカ独占資本のなかでつよく叫ばれるに到った。

大統領の諮問に応じて「国際貿易投資委員会」が1971年9月に行った報告、「相互依存の世界におけるアメリ

33) M. A. Adelman, "The Multinational Corporation in World Petroleum", in *The International Corporation*, edited by C. P. Kindleberger. 1970 p. 229. (邦訳, p. 235)

34) 「現在、われわれは、わが国の反トラスト法は、州際および対外商業にたいする議会権力の全領域を支配しているという見解に立っているが、そのことは、イギリス、ないし、スイス、ないしオランダでなされた契約にたいして、たとえば、これらの契約がアメリカ合衆国への、ないしはアメリカ合衆国からの取引の流れに影響を与える場合には、シャーマン法を適用することを意味する。他の諸国政府は、わが国の法律およびかれらの国の法律の地域的限界について、異った見解をとっている。それゆえ、アメリカの裁判所は、われわれの国際関係における摩擦的で刺戟的な要素とみなされるという不幸な事態を招いている。」(Statement of Eugene V. Rostow, in *International Aspects of Antitrust. Hearings before Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. U. S. Senate. 1967. Part 1. p. 8*)

カの国際経済政策」, 通称ウィリアムズ報告は, 一方で独占禁止法が海外市場での競争において, アメリカ企業のハンディ・キャップとなっているという主張を斥けながらも, 他方では, 実質的な適用緩和を訴えてつぎのような勧告を行ったのは, 基本的には独占資本の独禁法・独禁政策緩和の要求に応じたものといつてよいだろう。「〔勧告 9—3〕わが国の独占禁止法の統治権外の適用はできる限り広範に制限さるべきであり, それはアメリカの通商の上に, 明らかで実質的な(潜在的ではない)影響がみられる場合のみに狭く限らるべきである。』³⁵⁾

アメリカにおける独禁法は, アメリカの独占資本にとって行動の枷になっているばかりでなく, 西欧や日本の巨大企業にとっても望ましからぬ制限となっている。というのは, かれらの在米子会社がアメリカの独禁法の厳しい管理下におかれて, その親会社の海外における行動が云々されるようになることはとても堪えられないからである。この点で, アメリカ資本と西欧・日本の資本とは共通の利害関係に立つことが指摘されねばならない。

「直接投資に関する大西洋会議」(The Atlantic Council of the United States, The Committee for Atlantic Economic Cooperation, および The Atlantic Institute により主催され, Kennedy 米財務長官はじめアメリカ, 西欧, 日本の官民著名経済人が参加した)の「勧告」が, 西欧の対米直接投資が伸び悩んでいる原因として, アメリカの独占禁止法規をあげ, つぎのように述べているのは興味ぶかい。「多分, ヨーロッパの対米投資の主要な障害は, アメリカ反トラスト法規についてのおそれであろう。このおそれは, 2つの形をとっている。第1は, ヨーロッパ企業がアメリカでも営業するなら, 反トラスト法規の域外適用によって, アメリカ国内での営業にも影響をうけることになるというおそれである。……外国企業が反対する反トラスト法規の第2の要素は, それが適用される場合の不確実性である。外国企業が, アメリカで営業を開始した後でも, 反トラスト法規の立場がどこにあるのかまったくわからないと強く主張されている。』³⁶⁾

35) *United States International Economic Policy in An Interdependent World, Report to the United States President, submitted by the Commission on International Trade and Investment policy. 1971, (邦訳, p. 157)*

36) *The Multinational Corporation in the World Economy, Direct Investment in Perspective., edited by Sidney E. Rolfe and Walter Damm. 1970. p. 115-p. 116.*

したがって, 各国の独占資本としては, 当面は, 各国独占禁止法規の同一基準化という形での独占禁止法骨抜きが共通目標となる。すでに1967年, OECDは, 他国の利益, 法の強制力の同等性, 制限的取引慣行にかんする情報交換などに影響を及ぼす独占禁止活動についてメンバー各国が告示するよう勧告し, これにもとづいてOECD制限的取引慣行委員会が独占禁止関係の緊密な協議と情報交換の場となった。世界共通の独禁法への道はまだまだ遠いといわねばならないが, 最近における国家承認の国際カルテルの盛行にかんがみ今後の動向が注目されねばならない。

アメリカ多国籍企業の在外子会社の行動は, その所在国の諸法律の管理下にあるが, 同時に, それがアメリカ企業の子会社であるかぎり, アメリカの法律によっても規制されている。この点の矛盾が最もよく現れているのは, アメリカがその企業にソ連や中国など社会主義諸国との貿易に厳しい制限を課した対敵取引法をめぐってである。すなわち, ある国に所在するアメリカ資本在外子会社がその国の政策にしたがってソ連ないし中国に輸出

(邦訳, p. 144-p. 145)なお, 本書の第3章「ヨーロッパの対米直接投資の法的側面」(J. J. A. Allis)は, ヨーロッパの対米直接投資がもたらした独禁法関係のケースが具体的に検討されている。そこで「ヨーロッパ企業とアメリカ企業との合併会社が多年にわたって活動したのち, 攻撃をうけた」例として, Monsanto, Mobay および Bayer にかかわる同意審決をあげている。Mobay社は, 1954年に, ポリウレタン製品の製造に使われるイソシアネートや他の製品の生産・販売を目的として, 1954年に, MonsantoとBayer両社によって設立された。この会社は大成功をおさめ, 1962年にはアメリカの市場の50%をしめるまでになった。しかしながら, 1967年, Monsantoは同意審決により, Mobayにたいする権益を放棄せざるをえなくされた。このような同意審決が出されたのは, Monsanto社がアメリカ国内でのイソシアネートの生産・販売を実質的に中止している一方, BayerもMobay以外のアメリカ企業にたいしてイソシアネートを殆ど輸出しなかったからだった。これにたいして, 同会議に出席したMcLaren司法次官は, 第4章「アメリカの反トラスト政策と外資による直接投資」のなかで, 「アメリカの反トラスト法規は, アメリカ以外の企業の活動がアメリカ以外の国の市民や経済に影響を与える点については関心がない」とのべるとともに, 「エリス氏が第3章で域外適用のじつにいやな例として引用している裁判所命令の大部分は, アメリカ企業および外国企業がからんでいるカルテル行為にかんするものである。カルテル行為は, いまやいろいろの外国法のもとでも違法とされている」とエリスの批判を拒否していた。

をしようとする、対敵取引法違反のおそれがあるとい
ってアメリカにある本社の命令で輸出契約がキャンセル
されるといった例がしばしば生じた。

この点で劇的な展開をみせたのは、Fruehauf-France
SA の事件だった。同社は、Fruehauf Trailer Company
of Detroit が多数株を支配するアメリカ資本系子会社で
ある。同社はフランスのトラック・メーカーたる Ber-
liet から契約をえたが、それは中国向け輸出用トラック
にかんするものだった。契約にもとづき製品引渡しが行
われねばならなくなった直後の 1965 年 1 月になって、
アメリカの親会社は同契約のキャンセルを命令してきた。
後に明らかになったところによれば、それはアメリカ政
府の干渉によるものだった。契約キャンセルが確認され
たあと、Fruehauf-France の経営陣は辞職し、地域の
Tribunal de Commerce にたいしフランスの法律にした
がって同社を管理すべき管理者を任命するよう要請した。
この要請はうけいれられ、控訴においても支持された。
パリの控訴裁判所は、私企業の内部問題にたいする法的
干渉は極端な場合にのみ行われるべきであるが、これはま
さにその極端な場合である。というのは、この場合、フ
ランスの会社はそれを破滅させ、その労働者を失業させ
るだろうような命令を与えられたのであるが、このよう
な命令は取引とは無関係な理由で、ある外国政府の指示
にもとづいて行われた、と主張した。そこで、控訴裁判
所は、法による干渉は正当化されると判断し、契約の遂
行を命じたのだった。³⁷⁾

アメリカ政府のこのような行動は世界の各地で問題を
ひき起しているが、Kindleberger もさすがにアメリカ
政府の行動には批判的である。すなわち、かれはこうい
っている。「自分自身の訴訟をかかえた弁護士は、依頼
人にとってなんの役にも立たない。経済学者が法律問題
に発言するのは、もっと馬鹿げてさえいる。にもかかわ
らず、私の見うるかぎりでは、法律の見解はどちらかとい
えば、その会社が海外で外国法の下で組織された場合
には、それらをつうじて自国の対外安全保障政策、軍事
政策、そして経済政策をすら遂行するというアメリカの
やり方には否定的である。この見解では、国務省が New
York の IBM にたいしフランス軍隊 (Forces de Frappe)
にコンピューターを売ることを阻止するのは合法的だが、
IBM France にたいしてそれをするのは合法的ではない
だろう。」³⁸⁾

37) Brooke and Remmers, *op. cit.*, p. 255

38) C. P. Kindleberger, *American Business Abroad*.
p. 44 (邦訳, p. 69)

アメリカ自身、最近になって中国やソ連にたいする貿
易政策に変化を加えつつあるので、このような問題が表
面化する可能性は減ってきたといえる。しかし、北ベト
ナム、北朝鮮、キューバなどにたいする禁輸がつづいて
いるかぎり、本質的には問題は解消していない。在外子
会社の行動にまで、本国の法の管轄権を及ぼそうという
アメリカの基本態度に問題があるからである。

2. 多国籍企業と開発途上国

巨大な外国企業が進出先の開発途上国の経済ばかりか
政治にまで強大な支配を及ぼすという事実は、United
Fruits Co. と中米“バナナ共和国”の例いらい、けっし
て最新の現象ではない。多国籍企業化の傾向は、このよ
うな巨大外国資本と開発途上国という古くて新しい問題
に、どのような影響を与えたであろうか。

先進資本主義諸国の開発途上国にたいする直接投資は、
その直接投資総額に占める比率の上では漸次低下してい
ることは前に指摘したとおりである。しかしこのことは、
開発途上国にたいする直接投資が先進資本主義諸国にと
ってどうしてもよいものになったことを意味しないと同時
に、開発途上国の経済における外国資本の意義が低下し
たことを示すものでもない。開発途上国にとって、外国
資本(直接投資)の相対的重要性は、むしろ高まったとさ
えいいうる。かつては特殊例外であった多国籍企業が、
いまや巨大独占企業の一般的な存在形態として定着した
ため、開発途上国は従来にもまして、多国籍企業の支配
の網の目につよく包みこまれるにいたったからである。

Economist 誌は 1970 年代における多国籍企業の活動
にかんする予測について論じたさい、つぎのようにのべ
ている。「ヨーロッパの低賃金を利用するために、アメ
リカ企業が 1960 年代にヨーロッパに流れこんだと同様
に、1970 年代には、これら多国籍企業が貧困な諸国の
いまなお低い賃金を利用するために、かれらの投資計画
のかなりの部分をふりむけ始めるかもしれない。」また、
「日本の巨大製造会社が伝統的に、より低い賃金を支払
っていた零細企業からの部品購入に依拠してきたことは、
指摘に値する。安価な労働力を日本で見出すことがずっ
と困難になった現在、日本の巨大企業は、朝鮮と台湾で
の部品生産に資金援助する傾向がある」と指摘したのち、
「アメリカの会社がラテン・アメリカの部品供給業者と、
北部ヨーロッパの会社が地中海沿岸諸国(アフリカを含
む)と同じような関係に移ってゆくのを見ても、驚くに
当たらないだろう。コンテナ化が生んだ海上運輸の新た
な大節約に助けられて、この新しい国際的に統合された

産業革命は、もしもそこでの政治的状态が安定していれば、インドその他の諸国でも進行するだろう。」³⁹⁾と述べている。開発途上国は、先進資本主義諸国にとって、原料資源の供給地として、また、それらの商品の市場としてだけでなく、その製造工業への安価な労働力の供給先としても、多国籍企業の世界体系のなかに、ますます緊密に組みこまれようとしている。

S. E. Rolfe は、1969 年の International Chambers of Commerce 第 22 回大会への報告のなかで、「国際会社と開発途上国」について、つぎのように論じているが、それは多国籍企業の側でのこの問題にたいする考え方を卒直に反映したものといえよう。それによると、民間投資は成長の源泉として政府投資よりもつぎの 3 つの利点をもっている。第 1 には、それは政府借款にしばしばつけられている政治的なひもがない。第 2 には、それは株式資本であるから、外貨不足の時期にも固定的なスケジュールにしたがって返済を余儀なくされる借款とはちがう。第 3 には、対外直接投資は経済発展の可能性の本当の連鎖反応の口火をきることになる。したがって、と Rolfe は開発途上国側に要求する。「開発途上国の最終的責任は、国際法が要求しているような公正かつ正当な取り扱いを国際会社に与え、一方的な差別待遇を行わないことである。」⁴⁰⁾

たしかに、投資の安全の擁護、経済活動の自由の確保は、海外で行動する資本にとって昔ながらの要求である。しかし、多国籍企業時代の到来とともに、海外で活動する企業はアメリカ資本の特定の一部ではなく、むしろ大部分を占めるようになった。アメリカ企業の海外における活動の自由とその資産の安全保障という要求は、いまやアメリカ資本全体の要求となった。アメリカのあとを追って対外直接投資を増加させつつあるイギリス、フランス、ドイツ、日本などの諸国も、現時点での緊急度はアメリカほどではないにしろ、多国籍企業の「本国」として共通の利害関係に立っている。だが、こうした直接投資を受入れる側の開発途上国にたいして、Rolfe のあげた直接投資の「恩恵」だけで「責任」を痛感させ、その行動の「自粛」を求めることが可能であろうか。

Raymond Vernon は多国籍企業と国家主権の問題について真剣な考察を加えている学者の 1 人だが、かれはつぎのように述べている。「あらゆる主権国家は、受入

れ国の生産物に外国市場を提供しうる多国籍企業グループが同時にそのような市場を奪ったり、そのような輸出に依存する雇傭を断ち切ることもできることを知っている。もしもナイジェリアが究極的にイタリアよりも widgets の低コスト生産国になったならば、多国籍グループはその活動の場をイタリアからナイジェリアに移すかもしれない。……それ故、多国籍企業グループの提案にたいする受入れ国政府側の反応が通常、希望と不安の交りあった諸要素を含むことは、不可避である——すなわち、多国籍企業グループがその国のために諸資源を動員するだろうという希望と、この動員がついには別の方向にむけられるのではないかという不安、とである。……たとえば、低開発世界では、アメリカに親会社をもっている子会社は、名目的には受入れ国の国籍をもっているとしても、その要求を通すためには海兵隊を呼びよせることができるのではないか、あるいは——より時宜にかなった例をひくならば——紛争結果に影響力を与えるために、アメリカの対外援助計画を用いることができるのではないかという心配がつねに存在している。」⁴¹⁾

Vernon のこの指摘がけっして杞憂でないことは、最近の ITT のチリーにおける活動によって確認された。すなわち、今年 3 月 21 日、Jack Anderson 記者は ITT が CIA と組んでチリーのアジェンデ政権成立阻止を図ったことを裏付ける資料を入手した、と発表した。それによると、この計画の大筋は、チリーのアメリカ系会社が同国経済にさまざまな圧力をかけて混乱させ、チリー軍部がクーデターを起すように仕向けるというもので、銀行の信用供与、会社の技術援助などの停止が手段として検討されたといわれる。この暴露記事はアメリカ議会でも問題とされ、結局、上院外交委員会が「ITT などアメリカの多国籍企業がアメリカ政府の外交政策に与えている影響について調査を開始する」(Fulbright 委員長談)ことになったことからみて、けっして単なる推測でなかったことは明白である。⁴²⁾

資本の側で対外投資の安全を確保する必要が量的にも質的にもつよまった反面、外国資本を受入れる開発途上国においては、外国資本の勝手気ままな行動(「経済活動の自由」)を抑制しようとする動きは、従来にも増して強まっている。第 2 次世界戦争後における植民地体制の崩

39) *Economist*, December 27, 1969.

40) S. E. Rolfe, *The International Corporation*. p. 144.

41) Raymond Vernon, "Multinational Enterprise & National Sovereignty." *Harvard Business Review*, Mar.-Apr. 1968, p. 163

42) 『朝日新聞』, 1972 年 3 月 22 日, 25 日号

壊は、帝国主義諸国による「環境適応」として、いわゆる「新植民地主義」を生み出したが、それにもかかわらず、外国資本のこれら諸国における活動は制限される方向に向っている。

政治権力が明らかにプロレタリアートの側に移った諸国では、外国資本は原則として国有化され、多国籍企業子会社の活動の余地はない。その最適の例は、キューバであろう。このような開発途上国の社会主義化にたいして、アメリカが(そして多国籍企業が)どのような態度をとっているかは、キューバ革命とそれにたいするアメリカの政策をみれば明らかとなる。P. M. Sweezy は、「偶然のことながら、Standard Oil (N. J.) の最近の歴史は、なにゆえ多国籍企業は社会主義の拡大にたいして深い敵意を示すのかという点について、教科書のような絶好の実例をわれわれに提供してくれる」⁴³⁾ とのべ、アメリカの対キューバ政策はつぎの3つの目的をもっていたことを指摘している。

「第1に、キューバ国民がおそかれ早かれ革命の指導体制に幻滅を感じるようになり、かくして反革命が成功するような舞台がつくられることが期待されている。第2は、低開発国の国民に、革命は得にならないということを教えることである。そして、第3は、他の社会主義陣営、ことにそのうちでも経済的にもっとも発達している成員であるソ連に背負わせている、キューバ経済の支持という負担を最大限のものたらしめ、それによって、これらのキューバ以外の社会主義国が、すでに過大な負担にあえいでいる経済にたいして、いっそうの重荷となるかもしれない新しい革命を抑制するために、その影響力を行使するように仕向けることである。」⁴⁴⁾

だが、アメリカのこのような政策をもってしても、民族解放運動を完全に抑圧することはできなかった。キューバにつづいて1970年にはチリーも社会主義への道を歩むにいたった。チリーの社会主義化を阻止するためにITTが暗躍したことは前述のとおりだが、キューバの失敗はチリーでも繰り返えされたといってもよいだろう。とはいえ、現在のチリーではキューバほど社会主義的権力は強固とはいえず、かなり流動的な政治状況下にある。アメリカの経済封鎖によって、チリー経済はなかば麻痺状態にあるといわれるから、前途は必ずしも楽観を許さない。

キューバでは ESSO などのアメリカ石油資本が、またチリーでは Anaconda はじめアメリカの銅山が国有化され、これがアメリカの憤激の直接の原因となったが、現在では、権力が明らかに社会主義勢力の側に移ったとはいえない、ある場合にはむしろ民族ブルジョアに主導権のあるような諸国においても、その国の経済発展計画を推進するため、外国企業の国有化にふみ切る例が続出している。たとえば、1969年初に成立したペルー軍事独裁政権がそうだった。それは中南米によく見られる軍事独裁政権であるという点では、むしろアメリカ資本に好意的であるかのようにみえるが、同政権が成立してまず行ったことは、過去半世紀以上も課税問題でペルー政府と紛争中だった International Petroleum Corporation——Standard Oil (N. J.) の子会社——の接收であったし、さらにつづいて行われた土地改革もアメリカの多国籍企業 W. R. Grace & Co. の利権を大いに侵害したのであった。ここはこのような民族主義的な軍事独裁政権の「反米」的行動の性格とその限界について論ずる適当な場所ではないので、この点についてふれることは避けなければならない。ここで重要なことは、開発途上国において、外国資本の接收ないし国有化は必ずしも社会主義の「専売特許」ではないこと、民族ブルジョアでないしこれと結ぶ勢力がいくらかでもその国の経済の自主性を取り戻そうとするとき、いまや国有化は避けて通ることのできないコースとなっているということ、である。

開発途上国の地位とその交渉力は、多国籍企業ないしはそれらの政治的代弁人たる先進資本主義諸国家に比して弱少ではあるが、開発途上国の側では、かれら自らの共同戦線を結成して、多国籍企業に対抗しようという動きが強まっている。この点で最大の効果をあげているのは OPEC (Organization of Petroleum Exporting Countries) である。OPEC はその加盟諸国間に各種の矛盾と対立を含みながらも、石油産業の多国籍企業から原油価格やロイヤルティーの引上げなど一定の成果をかちとることに成功している。

この点にだけ着目すれば、多国籍企業にたいする開発途上国の立場はかつてより強化されたという議論も生れてくる。ウォール街の投資商会の役員である Peter Gabriel は、Raymond Vernon の新著、*Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprise* にたいする書評のなかで、「Vernon が引用している歴史は、“窮地”に立っているのは国家主権ではなくて、むしろ多国籍企業そのものであることを、一貫して示唆している」と批判したが、この書評にたいする Vernon の反論は興

43) Paul A. Baran and Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital*, p. 200, (邦訳, p. 241)

44) *ibid.*, p. 202 (邦訳, p. 244)

味ぶかいものがある。かれは Gabriel のいうようにたしかに多国籍企業にたいする民族主義的な抵抗は強まってはいるが、「指導的なアメリカの会社の在外子会社の数は、中断されることなく、記録的な上昇をつづけている。1950年には約1000社であったものが、1950年には2300社となり、1970年には8000社以上になった。これら子会社の支配する資産はもっと急速に増大し、いまでは1250億ドルを上回った。戦争も、革命も、不況も、拡大傾向を完全に阻止することはできなかった」ことを指摘したのち、たしかに鉱業、電力、電信電話、砂糖精製などの諸産業からこれらアメリカ在外子会社は追放されつつあるかもしれないが、それらの活動は多国籍自動車会社、多国籍電気機械会社、多国籍アルミニウム会社、

多国籍コンピューター会社によって、もっと大規模にわたってかわられたにすぎない、と述べている。しかも、「もしも“Sovereignty at Bay”が正しいならば、これら諸企業の時代もまた、限りがあるだろう。」⁴⁵⁾

たしかに、開発途上国の民族主義的抵抗だけを強調し、現に多国籍企業が窮地に陥っているというのは正しくない。現に隆々と発展をとげつつある多国籍企業が、開発途上国において、今後いかに“窮地”に立たされてゆくか、その原因は何であるか、という Vernon の問題提起は、真剣に取上げらるべき内容を含んでいるといわねばならない。

【佐藤定幸——橋大学経済研究所】

45) “The Multinational Corporation on the Defence (if not at Bay)” by Peter P. Gabriel and “Professor Vernon Replies.” *Fortune*, January 1972.