

[調査] 世界市場における寡占間競争と多国籍企業

—自動車産業におけるケース・スタディ—

I 多国籍企業と世界自動車産業

第2次世界大戦後における資本主義世界経済の発展、およびそれにともなう国際経済関係の緊密化の結果、資本主義的的巨大企業は一般的には多国籍企業の形態をとるにいたった。ここでいう多国籍企業とは、たんに輸出比率の高い企業ではなく、在外生産比率の高い企業(したがって、在外資産比率も高く、在外利潤比率も高い企業)で、しかもそのような在外生産を全世界のいくつかの諸国で、あたかも1国内におけると同様に統一的に管理・運営している企業である。すなわち、多国籍企業はたんなる「国際的活動を行う国内指向的企業」ではなく、「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どこでも実行しうべき対象として打ち出す」¹⁾ような企業でなければならない。

このような形態をとるに至った資本主義的的巨大企業が、多国籍企業(Multinational Enterprise)とか世界企業(World Enterprise)とか新しい名称を冠せられるようになったのは、けっして個々の資本主義的的巨大企業の活動がその時点になって初めて国際的となったり、ないしは世界的になったことを意味するものではない。もともと資本主義は誕生のその時から国際的であり、資本主義的企業の営業活動が数ヶ国にまたがっていたり、事実上全世界にすら及んでいた企業は昔から少なくなかった。多国籍企業が第2次世界大戦以後、とくに1950年代後半以後問題とされるようになったのは、資本主義的的巨大企業が資本主義的的巨大企業以外のなにかに転換したからではなく、資本主義的的巨大企業がそれを取り巻く新しい国際的経済環境=世界市場において生きつづけ、拡大しつづけてゆくためには、新しい形態をとらねばならなくなったからにほかならない。

とはいえ、実際には、多国籍企業は、企業成長の自然的過程のたんなる結果としてではなく、資本主義的世界

市場における激烈な寡占間競争をつうじて生まれる。もちろん、資本主義的世界市場は第2次世界大戦以前にも存在したし、世界市場における寡占間競争も同じように存在した。1950年代後半以降多国籍企業が成立するにいたったのは(念のために付記すれば、ここで問題としているのは、多国籍企業の名に値するあれやこれやの個別企業ではなく、資本主義的的巨大企業の一般的存在形態としての多国籍企業である)、資本主義的世界市場が第2次世界大戦後の発展過程をつうじて大きく変化し、国際経済関係が著しく緊密化したからにほかならなかった。

戦後資本主義世界経済の発展、多国籍企業の誕生をもたらした歴史的背景については、別の個所で述べているのでここでは繰り返さない²⁾。ただ、1950年代後半とは1958年におけるヨーロッパ共同市場(EC)の発足、また同年末における西欧通貨の交換性回復など、戦後世界経済史上の一大転換点であったことを指摘するに止めよう。多国籍企業は、第2次世界大戦前の1930年代のようなブロック主義花盛りの時期には、とても生まれることはできなかったろう。資本と商品の流通が大きく制限されているような条件のもとでは、資本主義的的巨大企業は多国籍企業化することはできなかったし、またそうする必要もなかった。かれらは、国家的庇護をつうじてであれ、諸国資本間の国際カルテル協定をつうじてであれ、かれらに高利潤を保障する国内市場と第3国市場を独占することができたからである。

だが、第2次世界大戦後、資本主義世界経済は戦前のブロック化とは別の方向にむかって突き進んでいった。アメリカ資本主義の圧倒的優位という条件下で、アメリカは他の資本主義諸国に自由化を押しつけた。しばしば指摘されるように、自由化は「強者の論理」であり、自由化はその時点におけるアメリカ資本主義の圧倒的優位を、より強固かつ永続的なものにすべく、アメリカが資本主義世界経済に押しつけたものにほかならなかったが、それにもかかわらず、それは世界経済のその後の発展を

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

2) 佐藤定幸『多国籍企業の政治経済学』有斐閣、1984年、第1章を参照されたい。

保障したばかりか、西ヨーロッパや日本の復活と発展をもたらしたのだった。世界市場における寡占間競争も、そのような条件下では戦前のそれとは様相を一変し、各国巨大企業の多国籍企業化をつうじて展開されるようになった。

各国の対外直接投資の急増は、諸国独占体による世界市場再分割のための斗争過程そのものにほかならなかった。戦前とは異なって各国独占体が自ら他国へ進出するかわりに他国資本の自国市場への進出を認めるという行動様式を一般的にとるにいたったのは、それ以外には資本主義的世界市場の全体的拡大はありえないからであった。資本主義の生産力の現段階にとって、かつての閉鎖主義、ブロック経済はすでに過去の遺物と化してしまっただからである。

たんなる製品輸出ではなく、在外生産が重要な意味をもつようになったのは、資本主義的世界市場の統合化が進み、そこでの資本と商品の国際的移動が著しく自由になったからにはほかならないが、もちろん、その際、第2次世界大戦後における国際経済関係緊密化の基礎に、科学技術の急発展があったことも強調されねばならない。ジェット航空機、通信衛星による国際電信電話、コンピューターの急発展など、科学技術の眼を見張るばかりの急発展がなかったならば、国際経済関係の緊密化は恐らく著しく制限され、多国籍企業の誕生をみることもなかったかもしれない。全世界に散在する在外子会社を、あたかも一国内の全国各地に所在する工場同様に集中管理することは、こうした科学技術の急発展なしには考えられないからである。

本稿は、多国籍企業の成立と発展を世界市場における寡占間競争の視点に立って、具体的ケースに世界自動車産業を取り上げ検討したものである。もちろん個々の産業のケースは必ずしも資本主義経済全体と同一ではないし、また、多国籍企業とはそもそも資本主義的的巨大企業の現代における一般的存在形態である以上、個別産業についての結論を直ちに一般化することには当然慎重でなければならない。だが、自動車産業が現代資本主義世界経済で果している戦略的役割からみて、世界市場における寡占間競争の視点からの自動車産業の検討結果は、多国籍企業論の深化に大いに貢献するに違いない。

II 統一的世界自動車市場の成立

1 戦後世界自動車産業におけるビッグ・スリーの圧倒的優位

第2次世界大戦が終ってからしばらくの間、この地球

上の多くの国で自動車が生産されていたとはいえ、とても世界自動車産業の名に値するものは存在しなかった。敗戦とともに漸く廢墟から立ち上ったばかりの日本の自動車産業を例にとれば、辛くも自動車生産を続けていただけにすぎなかった。1945年にはトラック、同47年には乗用車について、それぞれGHQの許可をえて生産再開をみたものの、その製造台数は低水準に制限されていた³⁾。1949年になって漸くその生産制限も解除されたとはいえ、日本の自動車産業が朝鮮戦争特需で息を吹き返した時ですら、50年代初期の生産台数はトラックを中心に年間4~5万台にとどまった。外国製自動車の輸入制限に守られて辛くも生き延びることはできたとはいえ、自動車の、とくに乗用車の輸出なども考えられぬ状況にあった。日本の自動車産業は、事実上世界市場から隔絶した存在でしかなかった。

もちろん、当時においてさえ、自動車生産を行っていた国は、日本以外にも少なからず存在した。しかしながら、第1表が示しているように、1950年の時点で乗用車生産を行っていた国は、ソ連やチェコスロヴァキアなど

第1表 1950年の世界の乗用車生産

	台 数	同百分比 (%)
アメリカ	6,665,863	81.5
カナダ	284,797	3.5
小 計	6,950,660	
オーストラリア	18,500	0.2
チェコスロヴァキア	22,000	0.3
フランス	257,292	3.1
西ドイツ	214,489	2.6
イタリア	101,310	1.2
日 本	2,396	*
スペイン	60	*
スウェーデン	9,810	0.1
イギリス	522,515	6.4
ソ 連	75,000	0.9
小 計	1,223,372	
世界合計	8,174,032	**

[注] * 0.1%以下。

** 合計は“丸め”のため100.0%とはならない。

[出所] MVMA, *Motor Vehicle Facts & Figures*, 1951.

3) 1945年9月、GHQはトラック月産1500台を限度として製造許可を与えたので、トヨタ、日産、いすゞの3社が直ちに生産を再開した。乗用車生産が許可されたのはそれよりかなり遅れて1947年6月で、その際も1500cc以下の小型車300台/年、普通車(1500cc以上)50台/年の生産制限が課されていた(『自動車産業ハンドブック』1985年版、日産自動車株式会社、p.458)。

社会主義国の2ヵ国を含めても、全世界で僅かに12ヵ国にすぎなかった。アメリカの生産台数666万5863台は、1950年の乗用車世界総生産高の81.5%を占めていたのに対し、当時の世界第2の生産国イギリスのそれは52万2515台、6.4%にすぎなかった。ましてや、日本のそれのごときは、2396台と文字通りコンマ以下の存在でしかなかった。

その後、西欧諸国や日本の自動車産業が蘇生した1960年になると、乗用車世界総生産高に占めるアメリカの比率は52%に低下する一方、他の諸国合計は48%にまで上昇するにいたった。こうして、西ドイツ、フランス、イタリアなど西欧諸国での自動車生産が増大するにつれて、これら諸国の自動車輸出も漸次増大するにいたり、世界の自動車貿易もアメリカの独占物ではなくなった。とはいえ、西欧諸国の自動車産業は、当時のアメリカ自動車産業がアメリカ資本系自動車企業だけで構成されていたのとは大きく異なり、多数のアメリカ自動車企業の在欧子会社を擁していた。すなわち、イギリスのBMC、西ドイツのフォルクスワーゲン(VW)、フランスのルノー Renault、イタリアのフィアット Fiat などそれぞれの国を代表する民族系メーカーとならんで、GM、フォード、クライスラーなどアメリカ・ビッグ・スリーの在欧子会社(たとえば、イギリス・フォードのごときはその設立は1911年にまで遡る)が存在し、しかもそれぞれの国内生産高のかなりの比率を占めていた。

したがって、これら西欧諸国の自動車産業は、日本その他のように国際市場から完全に孤立していたわけではなかったが、それでも世界の自動車生産の圧倒的部分を占めたアメリカ市場とは事実上殆ど無関係な存在でしかなかった(もちろん、アメリカ市場と西欧諸国市場との関係は絶無ではなかったが、自動車貿易はその台数においても金額においても殆どとるに足らなかった)。戦前期に設立された在ヨーロッパ米系子会社も、その製品を所在国ないしは周辺西欧諸国、ないしは開発途上国に売りさばくことには熱心であっても、本国アメリカへの輸出にはそれほど関心を示さなかった⁴⁾。これら在西ヨーロッパ米系自動車メーカー子会社のアメリカ本国向け

4) というよりは、在欧子会社からの対米輸出は親会社の意向によって禁止されていた。たとえば、フォードがイギリス・フォードの対米輸出を容認したのは、1948年になってからだった(Mira Wilkins & Frank Ernest Hill, *American Business Abroad: Ford on Six Continents*, Wayne University Press, 1964, p. 365. 岩崎玄訳『フォードの海外戦略』(下), 小川出版, 1969年, p. 455)。

輸出が大きな意味をもってくるのは、1957~58年恐慌時にフォルクスワーゲンの対米輸出が急増した際、それへの対抗策としてビッグ・スリーが在西ヨーロッパ子会社からの製品輸入を急遽増大させてからのことだった。

1950年代末、フォルクスワーゲンの対米大量輸出をみるまで、アメリカ自動車市場と西欧自動車市場は截然と分離されていた。それは前者が事実上大型車だけの市場であり、後者も事実上小型車だけの市場であったからである。アメリカの自動車産業はその国土の自然的条件に規定されて、また、アメリカにおけるガソリンの相対的低価格に支えられて、そしてさらには自動車メーカーの意図的な大型車優先・小型車排除政策の結果、戦前すでに久しい昔から大型車だけの市場であった。これにたいして、上記のような条件を欠く西ヨーロッパでは、特殊仕様の豪華車を別とすれば、最初から小型車市場であった。したがって、これら諸国にある米系自動車メーカー子会社も、それぞれの進出先では西ヨーロッパの条件にかなった小型車を生産しており、アメリカ国内のような大型車を生産していたわけではなかった。同じく自動車を生産しているとはいえ、アメリカ本国の本社と在欧子会社の間では、研究開発上でも、生産体制上でも、両者の間に緊密な相互補完関係が存在していたわけではなかった。

要するに、戦争直後の混乱期のあとの1950年代から60年代初にかけては、日本など国際市場から完全に孤立していた諸国を別とすれば、世界の自動車産業はアメリカの大型車市場と西欧諸国の小型車市場から成り立っていた。しかも、世界自動車産業におけるアメリカのビッグ・スリーの優位は文字通り圧倒的なものがあつた。まず第1に、この時期までに、戦後誕生したメーカーを含めて幾つかの中小メーカーが没落し、アメリカ国内市場は名実ともにビッグ・スリー支配体制下におかれていた。20世紀初頭、アメリカには181社が自動車を生産・販売していたし、1927年にも未だ44社が業界にとどまっていたが、1939年以後の新規参入は僅かに2社にとどまった⁵⁾。この2社も間もなく倒産し、1954年にスチュードベーカー Studebaker とバックカード Packard, ハドソン Hudson とナッシュ Nash (American Motors Co. となる)が合併したものの、スチュードベーカー・バックカードが1963年12月アメリカ国内での自動車生産を中止した時、

5) Robert F. Lanzillotti, "The Automobile Industry," in *The Structure of American Industry*, edited by Walter A. Adams, The Fourth Edition, 1971, pp. 256-257.

アメリカ自動車産業には GM, フォード, クライスラーのビッグ・スリーのほかアメリカン・モーターズ1社しか残っていなかった。アメリカン・モーターズ(AMC)のシェアは1960年の6.4%をピークに低下をつけ、67年にはついに3%台に落ち込んでいる。その生産台数の僅かなこと、またその生産する車種が限られていることから、アメリカン・モーターズは発足の当時からビッグ・スリーに対抗する存在とは見なされなかった。ましてや、同社が1980年9月、その株式の46.6%をフランスのルノーに譲渡し、実質的にはフランス資本の傘下に移ってからあとは、アメリカの“民族系”自動車メーカーはビッグ・スリーだけになってしまった。

第2に、アメリカのビッグ・スリーは、アメリカ国内市場のみならず、西ヨーロッパ諸国にも在外子会社を擁することによってこれら諸国市場でも絶大な支配力をもっていた。ビッグ・スリーは、世界で最も広大で、かつ高利潤率が保障されるアメリカ国内大型車市場を独占すると同時に、西ヨーロッパの小型車市場でも一定のシェアを確保していた。アメリカのビッグ・スリーからみれば、大型車市場と小型車市場との間には事実上なんらの代替的関係もなく、西欧諸国の小型車専門メーカーがどんなに成長したとしても、それがアメリカ国内の大型車市場に脅威を与えることはありえなかった。ましてや、西ヨーロッパ諸国には、ビッグ・スリーの在外子会社が存在する以上、小型車市場が発展すれば、それはそれであつた。かれらの利益に貢献するものと見なされていた。

2 大型車市場の縮小と小型車市場の拡大

大型車市場と小型車市場との間に万里の長城のごとく存在したかみえた障壁が、やがていくつかの契機をつうじて除去されるに至った時、アメリカのビッグ・スリーの世界自動車産業支配は急速に崩壊の一途をたどる運命にあつた。大型車市場と小型車市場との間の障壁がビッグ・スリーが考えていた程高くも堅固でもないことを示唆した最初の出来事は、1957～58年恐慌における西欧諸国産小型車、なかんずくフォルクスワーゲンの輸入の急増であつた。

前述のように、当時のアメリカ市場は事実上世界の他の市場から隔離されており、外国車の輸入はロールス・ロイスなどの豪華車ないしスポーツ・カーが殆どで、その数量もアメリカ市場の大きさにくらべれば殆ど取るに足らなかった。しかし、1950年代なかばごろになると、西欧諸国産小型車はその性能とデザインを武器にアメリカ市場である程度のシェアを獲得するに至った。とくにアメリカでのセカンド・カー、サード・カー需要の増

第2表 アメリカの小型車輸入

	総 計	フォルクス ワーゲン	日 本 車	輸入総計に 占める日本 車の比率(%)
1956年	98,000	50,000	—	0
57	207,000	64,000	—	0
58	378,000	78,000	320	0.08
59	609,000	120,000	1,100	0.1
60	480,000	160,000	2,000	0.4
61	378,000	177,000	1,600	0.4
62	339,000	207,000	2,400	0.7
63	385,000	238,000	3,000	0.8
64	484,000	276,000	8,000	1.7
65	502,000	319,000	18,000	3.6
66	609,000	376,000	38,000	6.2
67	729,000	409,000	69,000	9.5
68	960,000	518,000	112,000	11.7
69	1,044,000	499,000	190,000	18.2
70	1,261,000	570,000	313,000	24.8
71	1,541,000	523,000	552,000	35.8
72	1,592,000	485,000	615,000	38.6
73	1,753,000	476,000	742,000	42.3
74	1,409,000	335,000	597,000	42.4
75	1,580,000	267,000	817,000	51.7
76	1,499,000	203,000	937,000	62.5
77	2,069,000	261,000	1,388,000	67.1
78	1,977,000	217,000*	1,336,000	67.6
79	2,321,000	126,000*	1,770,000	76.3

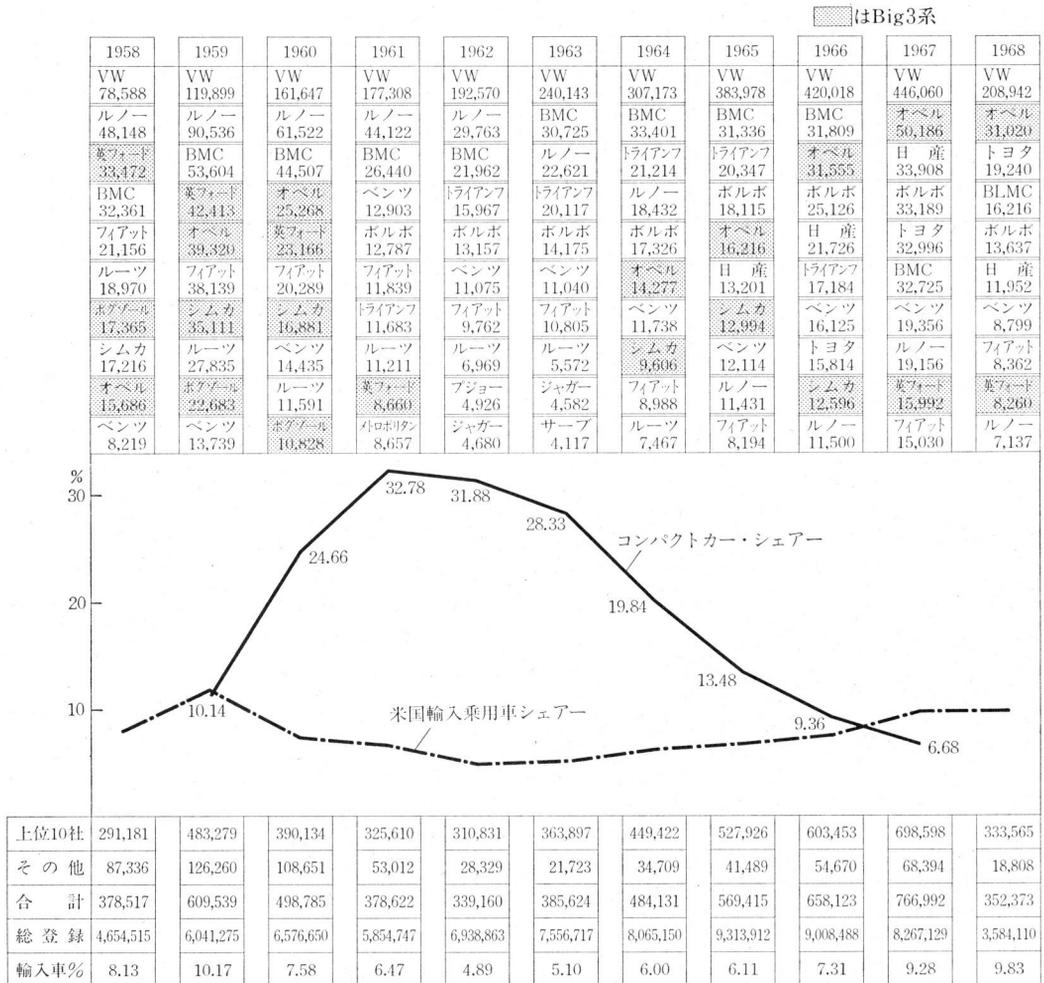
〔注〕 * アメリカ国内での生産分を含まず。

〔出所〕 *Auto Situation: 1980*, Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives, June 1980, p. 29.

大とともに西ヨーロッパ産小型車の輸入は増加傾向を示していたが、1957～58年恐慌はアメリカ一般消費者の、より低価格で、より燃費効率のよい小型車にたいする選好を強めその輸入は爆発的な増加をみるに至った。アメリカの乗用車(新車)輸入台数は、1956年までは10万台に満たなかったが、57年には20万7000台、58年には37万8000台、そして59年には60万9000台に急増していった(第2表参照)。

こうした西ヨーロッパ産小型車の対米輸出の先頭を切ったのが西ドイツのフォルクスワーゲンで、同車の対米輸出は1956年の5万台から57年の6万4000台、58年の7万8000台をへて、ついに59年には12万台と10万台の大会に乗せるに至った。フォルクスワーゲンの対米進出の目ざましきは、アメリカの外国産小型車輸入が1957～58年恐慌終了後漸減したにもかかわらず、同社だけはその後も増加をつづけた事実にもよく示されていた。ともあれ、アメリカ国内市場における外国輸入車の比重は1950年の0.4%から58年には7.9%に飛躍的

第1図 米国輸入乗用車登録推移



〔付記〕 資料が異なるので、他の統計表の数字とは一致しない。

〔出所〕 『トヨタ広報資料— I. Big-3 研究』トヨタ自動車販売株式会社販売拡張部広報課，1968年，p. 35。

に増大するに及んで、アメリカ市場における小型車市場はビッグ・スリーにとっても無視できぬ存在となった。

外国からの輸入車の急増にもかかわらず、この時点ではまだ外国産小型車はアメリカ国内市場に強固な橋頭壁を築くことに成功したとは云い難かった。というのは、この時期の輸入外国車のかなりの部分が実は米系メーカーの在欧子会社の製品であり、それらは厳密な意味では外国車ではなかったからである。第1図が示しているように、1959年の時点で、アメリカの輸入車は合計60万9539台に達し、総登録数の10.17%のピークに到達したが、これら外国産輸入車上位10社をとってみると、イギリス・フォードが第4位、西ドイツのオペル Opel

(GM系)が第5位、フランスのシムカ Simca(クライスラー系)が第7位、イギリスのボグゾール Vauxhall(GM系)が第9位を占めており、これら4社の合計13万9527台は上位10社合計48万3279台の28.9%を占めていた。もとよりこの時期にビッグ・スリーが自発的に西ヨーロッパ産小型車の輸入を増大させたわけではなく、それはフォルクスワーゲンを先頭とする西ヨーロッパ産小型車の輸入増加にたいする市場防衛策として行われたのだった。小型車市場がビッグ・スリーの希望に反してアメリカ国内に創出された以上、これを西欧諸国の民族系小型車メーカーの独占的市場にしておくことは望ましいことではなかったため、ビッグ・スリーは自らも小型車生産

に乗り出すことを決意した。しかし、ビッグ・スリーがアメリカ国内で小型車生産を開始するまでにはまだ若干の時間的遅れが予想されたので、かれらはその在欧子会社産の小型車を急遽増産し、それをアメリカに輸入したのだった⁶⁾。

その時点で外国小型車がアメリカ国内市場に強固な足場を築くまでには至らなかったことは、57～58年恐慌が終了し景気が回復するに伴い、自動車需要が全体として増大するなかで輸入車のシェアは逆に急速に低下していった事実によっても明らかだろう。すなわち、1959年には60万9000台に達した外国輸入車は景気回復とともに減少し、1962年にはついに33万9000台へと、ほぼ半減するに至った。そして、同年における外国輸入車のアメリカ市場でのシェアも、58年の7.9%から5.0%へと大巾に低下した。アメリカのビッグ・スリーの目からみれば、輸入外国車は不況時に低所得層ないし失業者が飛びつく廉価品市場にすぎぬか、ないしは、つむじ曲りのインテリ達⁷⁾の西ヨーロッパ製品嗜好の結果にすぎぬかのように見えた。大型車にくらべて小型車の利益が薄い

6) アメリカ自動車産業の在欧子会社がアメリカの輸入車対策の上で果たした役割について、日本の自動車メーカーはつぎのように見ていた。「米国の輸入車対策としての子会社の役割の1つは、米国に対する輸入車が増加した時、子会社よりの輸入を増加させ、他国の民族系メーカーの輸入比率を抑制することにある。さらにそうした輸入車への嗜好がよくなりそれが市場の1割以上になる場合(又は可能性のある場合)には、それに見合うべき車種の開発生産を行い発売するまでのつなぎの役目をはたす。ゆえに新車種が発売になった時にはBig 3系輸入車はゼロになり、新車種にボタンタッチする。これを立証したのが1959年のコンパクト・カーの例で、1960年前半のコンパクトカー時代の地ならし的役割をはたした」(『トヨタ広報資料-I. Big-3研究』トヨタ自販販売拡張部広報課、1968年)。同書が指摘しているように、アメリカの輸入車のなかで、1960年には、オペル(西ドイツ・GM系)が第4位、イギリス・フォードが第5位、シムカ(フランス、クライスラー系)が第7位、ボグゾール(イギリス、GM系)が第10位を占めていたが、翌1961年には僅かにイギリス・フォードが第9位に頭を出しているに過ぎず、さらに62年、63年には全く姿を消している。この事実はたしかに、アメリカ本国における小型車生産までのつなぎとして、在欧子会社産自動車の輸入が行われていたことを物語っているかにみえる。とはいえ、64年には再びオペル(第6位)、シムカ(第8位)が現れ、1968年にはオペルが第2位、イギリス・フォードが第9位となっていることからみて、ビッグ・スリーの上記のような輸入車対策は失敗したといわねばならない。

以上、小型車市場はやはりビッグ・スリーが真剣に取り組まねばならぬ対象とは思えなかった⁷⁾。

3 西欧・日本との競争に直面したビッグ・スリー

アメリカだけが大型車を生産し、西ヨーロッパと日本など他の諸国は小型車のみを生産するという分業関係が存在していた限りでは、アメリカの自動車産業は実際上外国からの競争とは無縁であった。アメリカ国内市場が大型車市場である以上、西欧諸国や日本の自動車産業にとってそれは「立入禁止地域」にも等しかった。逆にアメリカ自動車メーカーの立場からすれば、たとえば日本製オートバイの輸入がどんなにふえても何らの痛痒を感じずにすんだように、外国産小型車の輸入増大に脅威を感ずる必要はなかった。

だが、1960年代なかばになると、大型車市場と小型車市場とを分け隔てる障壁は、とても「水も洩らさぬ鉄壁」とは程遠いことが徐々に明らかとなった。つまり、大型車と小型車との間には限られた形ではあるが、やはり一定の相互代替関係が存在することが明らかになった。アメリカの外国小型車の輸入は、1962年に33万9000台と底をついたあと徐々に盛り返し、69年にはついに100万台の大台を突破して104万4000台に達した事実がそれを雄弁に物語っていた。もちろん、このような外国産小型車輸入の増大は、西ヨーロッパ自動車メーカーのたゆまざる販売促進努力の賜であり、けっして自ずと需要が回復したわけではない。とはいえ、従来アメリカ自動車市場が事実上大型車だけの市場であったのは、アメリカの消費者がすべて大型車志向で小型車嫌いであったからではなく、主としてはアメリカの自動車メーカーが

7) 大型車が小型車に比して利幅が大きいことはいうまでもない。このことがビッグ・スリーをして最後の最後まで大型車生産に執着させた根本原因だが、大型車と小型車の利幅の比較について、アメリカ議会報告書はつぎのように述べている。「たとえば、フルサイズ・カーの粗利潤(variable margin)はほぼ2000ドルないし2500ドル(1979年ドル)だったが、サブ・コンパクト・カーのそれはほぼ700ドルないし1000ドルである。市場条件の変化した今日では、スタンダード・サイズ・カーの粗利潤は恐らく1500ドルないし2200ドル(豪華車を除く)だろうし、サブ・コンパクト・カーのそれは900ドルないし1400ドルだろう」(The U. S. Automobile Industry, 1980, Report to the President from the Secretary of Transportation, January 1981, p. 69)。ここでいう粗利潤とは、工場渡し自動車価格マイナス[自動車生産に要した直接労務費および原材料費]で、利潤とは同一ではない。だが、大型車と小型車の利潤の比較は、この数字から推定可能だろう。

大型車だけしかアメリカの消費者に与えなかったからにすぎない。かなりの比率のアメリカ消費者がいったん外国産小型車に触れてしまった以上、西欧諸国や日本で産出された小型車の高品質、高燃費効率、低価格はこれらの外国メーカーの熱心な販売促進努力と相まって、アメリカ市場のなかになかなか大きな小型車市場を創出することになった。小型車の高品質、高燃費効率、低価格でアメリカの消費者を吸引したという点で日本製小型車の果たした役割は絶大といわねばならない。日本製小型車の輸入は、1958年には僅かに320台に過ぎず輸入総計に占める比率も0.08%にとどまったが、それから10年後の1968年には11万2000台、11.7%に増加している。さらに、それから10年後の1978年には133万6000台にふえ、輸入車総計に占める比率も67.6%にまで上昇している。

とはいえ、アメリカ自動車市場の根底をゆるがし、大型車だけの市場として存在をつづけることを決定的に不可能にしたのは、1973年の石油危機の到来、ガソリン価格の急騰にほかならなかった。もしもそれらがなかったならば、たとえ小型車市場がどれ程大きかろうとも、アメリカ市場で大型車市場を圧倒するまでには至らなかったろう(実際には、1978年になって初めて、アメリカ市場における小型車と大型車の比率は逆転し、55.6%対44.4%となっている)。1973年の石油危機の到来、その結果生まれた1975年エネルギー政策・保存法(同法は1985モデル年度までにガロン当り平均走行距離を27.5マイルにまで引上げることが自動車メーカーに要求していた)によって、アメリカ大型車市場はその存立の基礎を最終的に奪われたといつてよい。なにしろ、1ガロン27.5マイルといえ、1975年度車の約2倍にあたり、それだけの燃費効率向上のためには、全車種の小型化(down sizing)が不可欠だったからである。

1960年代初、ビッグ・スリー各社はともに高馬力車の販売競争に熱中していたが、これら高馬力車の殆どが400馬力以上の出力をもち、排気量400立方インチ以上のエンジンを搭載していた。これら高馬力車の平均走行距離はガロン当り10マイル弱(フリーウェイ上では平均13マイル)で、当時の輸入車の平均走行距離40マイル以上を大きく下回っていたばかりか、85年度目標の27.5マイルからも大きく距っていた⁸⁾。

8) Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives, *Auto Situation: 1980*, 1980, pp. 12-13.

1960年代なかばになって、高馬力エンジンにかんする世論の批判が高まってからも、アメリカ産大型車のエンジン・サイズは依然巨大だった。「1975年(石

もそも大型車優位のアメリカ市場は、1バレル=2ドル前後という第2次世界大戦後から73年の石油危機直前までつづいた低石油価格、その結果としての低ガソリン価格(1ガロン=30セント台)を大前提としていた。ガソリン価格がそのような低水準にある限り、乗り物としての大型車の小型車にたいする優位は歴然だった。だが、石油危機とともにガソリン価格が急騰し、1979年末にはついに1ドルをも上回るような状況になると、大型車の小型車にたいする優位は急速に消滅したばかりか、むしろその非経済性が目立ち、消費者から敬遠すらされるようになった。アメリカの消費者は、かつてのように不況時の節約のためや、セカンド・カーないしサード・カーとしてでなく、ファースト・カーとして小型車を要求するようになった。大型車はいまやGas Guzzler(ガソリンがぶ呑み車)という有難くないニックネームを与えられるに至った。

だが、アメリカの自動車メーカーは、このような石油危機とその結果としてのガソリン価格高騰を一過性のものと見過ったか、ないしは消費者の大型車選好を過大に評価したか、小型車需要の急増を予測できなかったばかりか⁹⁾、小型車増産のための生産体制の整備すら怠ったのだった。もちろん、一切の責任をビッグ・スリーの怠慢に帰するわけにはゆかない。当時のビッグ・スリーは、急遽小型車増産体制に移行できるだけの技術的条件を欠いていたばかりか(ビッグ・スリーが小型車生産用に製造設備を全面的に改修するためには3~4年のリードタイムが必要だったろう)、そのための資金的裏付けも必ずしも充分ではなかったからである。GMはともかくとして、ビッグ・スリーのうち最も経営基盤が弱かったクライスラーは、高利潤率を保障する大型車生産重視政策

油禁輸の1年後)でも、あるアメリカ産自動車は排気量500立方インチのエンジンを搭載していた。同年に販売された自動車の35%以上が、排気量350立方インチのエンジンを搭載していた。この事実を当時の状況においてみるには1976年には輸入車の99%以上が280立方インチ以下のエンジンを搭載していたことが指摘されるべきである(同上)。

9) 1962年に、外国輸入車の比率が4.1%にまで低下したとたん、フォードは同年、より小型な車の開発・生産計画を最後の最後になって放棄してしまった。「同社は、明らかに、消費者の嗜好は変化しつつあると、そして、外国車の脅威は過ぎ去ったと推定した。この予測は間違っていた」(Lawrence J. White, "The Automobile Industry," in *The Structure of American Industry*, edited by Walter Adams, The Sixth Edition, 1982, p. 160. 金田重喜監訳『アメリカの産業構造』(第6版), 1984年, p. 191)。

を改めることができず、小型車生産体制への移行をなおざりにせざるをえなかった。GMとフォードがあらゆる車種の downsizing と設計変更 redesign を進めていったのに、クライスラーはそれについてゆけなかった。その立ち遅れは、とくに高級車(インターメディアイト, ラグジャリー・インターメディアイト, スタンダード)において著しかった。

アメリカ下院歳入委員会貿易小委員会(C・A・ヴァニク委員長)の報告書、「自動車情勢: 1980年」は、なにが外国産小型車の輸入増大をもたらしたかについて、つぎのような結論を下している。「1973~74年の石油危機とガソリン価格急騰とが一時的にアメリカ消費者の志向を変え、1975年のエネルギー政策・保存法(EPCA)の通過をもたらしたものの、消費者の志向を恒久的に変えさせるためには、1979年のガソリン価格上げが必要だった。大型で非効率なセダンは事実上葬り去られ、新しい燃費効率のよい車が1980年代の車として生れたのだった。実際のところ、アメリカ自動車産業が(1979年になっても)そんな車はとでも売れないといていた車が、自動車産業の生産能力よりもずっと早く売れたのだった。アメリカ自動車産業がこの需要を満たしえない以上、アメリカの消費者は輸入に頼らざるをえなかったのである」¹⁰⁾。

石油危機の到来とともに、大型車市場と小型車市場を隔てる障壁は解消せざるをえなかった。より正確に云えば、大型車市場は徐々に縮小する一方、かつては大型車市場のたんなるつけ足しとしてしか存在を認められなかった小型車市場が急速に拡大していったのである。しかも、この急速に拡大した小型車市場を埋めたのは、アメリカのビッグ・スリーではなく、日本と西欧諸国のメーカーたちであった。downsizing をつうじて大型車市場が小型車市場に埋没してゆく過程をつうじて、世界の自動車産業は初めて統一的世界市場をもつことになったのである。

ダニエル・T・ジョーンズは、このような統一的世界自動車市場の成立を globalization (地球化) としてとらえ、つぎのように指摘している。「1970年代におけるアメリカの消費者嗜好の急変にともない、主要な世界市場は過去数十年間で初めて同一の自動車を購入しつつある。この購買習慣の収斂は、市場が完全に開放された時ヨーロッパで見られた統合化パターンにしたがって、自動車生産を世界的に統合化する新しい機会をもたらしている。

この globalization がもたらした機会をどこの会社が掴むか、そのかれらの能力こそが、1980年代なかばおよび80年代末の世界の自動車寡占のなかで誰が生き残れるかをきめる最大の決定要因となるだろう」¹¹⁾。統一的世界市場の成立こそ、世界自動車産業史上最大の地殻変動的大事件といわねばならない¹²⁾。

11) Daniel T. Jones, *Maturity and Crisis in the European Car Industry: Structural Change and Public Policy*, University of Sussex, 1981, p. 9. 世界の主要市場が同一の自動車を生産するに至ったことを示すものとしてジョーンズはつぎの表をかかげている。

市場セグメント別販売量

	アメリカ				西ヨーロッパ			
	1960	70	78	85	1960	70	78	85
超小型車	—	—	—	—	10	7	5	6
小型車	—	1	1	5	29	21	24	23
軽/サブ	—	—	—	—	30	28	23	23
コンパクト	—	7	10	24	41	—	—	—
中/大/コンパクト	24	21	25	30	31	44	48	48
アメリカ・インタ	—	24	26	15	—	—	—	—
ーメディアイト	—	—	—	—	—	—	—	—
アメリカ・標準	69	44	24	9	—	—	—	—

12) 小型車優位の統一的世界市場の成立にたいする否定的見解がないわけではない。たとえば、中村静治氏はアメリカにおけるダウンサイズがあくまでも大型車のダウンサイズに止まっていることを強調したうえで、つぎのように述べている。「これらダウンサイズされた大型車が石油価格=ガソリン価格の低位安定が見透される事態になって、なお西欧、日本製の小型車に市場を明渡しつづける——小型車基調の世界的統一市場へと収斂する——との主張は、①大型車の売行きがクライスラーを『倒産』させるまでに悪化、停滞したのは、ようやくイラン革命後のガソリン価格の統制撤廃後であったこと、②レーガン政権によって各種規制が大幅緩和され、ダウンサイズにも歯止めがかかっていること、③GM, フォードが早々に小型車への設備投資を中止し、いすゞ、東洋工業、またはトヨタとの共同生産や委託生産を行っている事実、④さらには新素材の利用による軽量化——低燃費化、低価格化の可能性が少なくない等に考え至らないためといわねばならない」(中村静治『現代自動車工業論』1983年、青木書店、p.364)。しかし、このような中村氏の見解の方が世界自動車産業における寡占間競争についての「考え」が「至らない」ことは、事態のその後の発展によって確認されたといわねばならない。ここで問題なのは、予測の単なる的中ないし不中の中ということだけではない。「これまでみてきたように、米国市場における日本車の急ピッチなシェア拡大は、ほとんど全くアメリカの石油資本と自動車資本の世界戦略の蹉跎、齟齬から招来されたものである」(同上、p.372)という同氏の基本認識まで遡って検討される必要があるように思われる。なお、つけ加えておく必要があるのは、アメリカ市場が小型車優位の市場となったということは、氏のいうように「アメリカ市場が、日本、西欧なみの

10) *op. cit.*, pp. 12-13.

III 自動車産業における多国籍企業化の3段階

1 アメリカ、西欧、そして日本の多国籍企業化

多国籍企業問題は、1950年代後半から60年代初にかけて、アメリカ巨大企業にとって多国籍企業が一般的かつ普遍的な形態となった時に発生したが、それは実際には、もっぱらアメリカ資本の西ヨーロッパ進出という形をとって展開された。多くのアメリカ巨大企業が西ヨーロッパ諸国への直接投資を急増させたため、西ヨーロッパ諸国経済におけるアメリカ資本の比重は急速に高まった。その結果、多国籍企業の発展はしばしばアメリカ資

2000 cc 以下の小型単一市場化する」(p. 364)ことをけっして意味しない点である。1975年エネルギー政策・保存法が撤廃されない限り(たとえ石油価格が1バレル=10ドル以下に下落したとしても、同法の撤廃はありえないだろう)、アメリカ市場の主体は小型車であり続けただろうが、だからといってアメリカでは2000cc以上の自動車が生産されなければ販売されもしないということにはならないし、また恐らく誰もがのように主張してはいないだろう。第2表および第3表が示しているように、かつては実際上大型車だけの市場であったアメリカ市場の2/3以上が小型車によって占められること、世界最大の単一的国民的市場がそうなることの意義を過小評価することは正しくない。

それとならんで、世界自動車産業における各国自動車資本間の相対的力関係が、このような市場の構造的変動にともない大きく変化したことも見逃してはならない。かつてアメリカ資本が西欧や日本などに進出したのはアメリカ国内の大型車市場で獲得した莫大な利潤に依拠したからだったがいまでは逆に日本や西欧の自動車資本は世界の小型車市場で獲得した同じように莫大な利潤を武器に在米現地生産にとりかかっている。しかも、アメリカ市場で一定のシェアを確保した日本と西欧の自動車資本は、それを足場にアメリカ国内の「ダウンサイズされた大型車市場」ないし中型車市場に進出しようとしている。日本車の高級車・「大型車」移行がすでに始まっていると*Business Week*誌(February 9, 1985)はつぎのように述べている。「日本が高級車の売り込みを図っていることを、デトロイトは知っている。今や、日本の自動車メーカーはビッグ・スリーの本当のドル箱にまで手を伸ばしつつある」。86年4月からのホンダのレジェンド Legendをはじめ、マツダの929という大型車(1988年)、日産のセドリック最新型(同年)、三菱の「エクゼクティブ・セダン」、さらには富士重工の中型車(排気量2700ccの水平対向6気筒エンジンの全面的カー・エレクトロニクス車)などが「ダウンサイズされた大型車市場」をねらっている。低価格車、大衆車はむしろ系列下の韓国メーカーにまかせ、日本メーカーは中級車、高級車に徐々にその重点を移行させつつあることも注目すべき最近の傾向である。

本による世界経済、とくにヨーロッパ経済にたいする支配強化と同一視されることになった。

だが、その時点において、たしかにアメリカ資本の世界経済支配は強化したかにみえたが、その後の事態の展開が雄弁に物語っているようにアメリカ資本の世界経済支配は「いよいよますます」強化してゆきはしなかった。今日からふり返ってみれば、逆にこの時期から世界経済におけるアメリカの圧倒的優位の崩壊過程が始まっていたとすらいうことができる。戦後資本主義世界経済発展の弁証法を多国籍企業の次元でとらえるならば、アメリカ企業の多国籍企業化はけっしてたんなるアメリカ資本の西ヨーロッパ諸国経済の支配強化にとどまらず、そのような動(アクション)は必ずそれへの反動(リアクション)としての西ヨーロッパ諸国巨大企業の多国籍企業化過程を呼び起さざるをえなかったのである¹³⁾。

1970年代初、すでにヨーロッパ諸国規模で多国籍化していた西ヨーロッパ諸国の巨大企業はやがて大西洋をこえて対米進出し、アメリカでの現地生産体制を整備・拡充し、多国籍企業としての実態を完備するようになった。かくて、多国籍企業はアメリカ資本による世界経済支配、とくに西ヨーロッパ経済支配のための単なる道具ではなく、世界市場における寡占競争の激化という条件のもとでは、ひとりアメリカだけに限らず、いかなる国の巨大企業でも不可避免的にとらざるをえない企業形態であることを実証したのだった。

多くの商品についてアメリカが世界最大の単一の国民

13) アメリカ資本の西ヨーロッパ諸国経済支配という動きにたいして、西ヨーロッパ諸国資本がドゴール大統領のアメリカ資本進出拒否という形でなく、西欧諸国における企業合併の促進、合理化の強行など自らの多国籍企業化という形をとるに違いないとして、ハイマーおよびローソンの2人はつぎのように述べていた。「この[アメリカ資本の]ヨーロッパに対する侵入はヨーロッパ企業の地位を脅かし、彼らはいま反撃をはじめている。……次のラウンドはどのような展開をするであろうか。ヨーロッパがセルヴァン・シュレベールの唱道する政策をとるであろう(一部では現にとりつつある)ことは、最初からわかっている結論である。ヨーロッパの合併への動きは相当に進んでおり、ほとんどすべてのヨーロッパの政府が自国の大企業を強化しようとするポジティブな手段を積極的にとりつつある」(S. Hymer and R. Rowthorn, "Multinational Corporation and International Oligopoly: The Non-American Challenge," in *The International Corporation*, edited by C. P. Kindleberger, 1967, p. 73. 藤原・和田訳『多国籍企業』日本生産性本部, 1971年, pp. 72-73)。

的市場である以上、アメリカ市場への参入、そしてそこでの一定のマーケット・シェアの確保は、世界市場寡占間競争にとって決定的に重要な意義をもっている。世界市場競争において有利な立場に立とうとする寡占体であるならば、西ヨーロッパ諸国企業であれ、日本企業であれ、アメリカ国内市場で一定比率のシェアを確保することは絶対的な必要条件ですらある。

アメリカ西欧諸国にくらべて、日本企業の多国籍企業化の開始が時期的に遅れて1970年代後半から80年代初にかけて展開されたのは、敗戦後日本の経済的復興が西欧諸国よりも遅れた結果にほかならないが、それと同時に、日本企業にとっては在外現地生産よりも製品輸出の方が経済的にずっと合理的であった(逆に云えば、在外現地生産の方がコスト的にも割高で、かつ製品の質についても日本国内生産よりも劣る)という事情が大きく働いていたことはよく知られている。すなわち、世界市場における寡占間競争という視点からすれば、その時期においては国内生産・製品輸出こそ、日本企業の国際競争力の源泉だった。この点がアメリカ企業の多国籍企業化とも、また西欧諸国企業の多国籍企業化とも、おおいに異なっている。

だが、製品輸出の方がいかに有利とはいえいつまでも製品輸出に執着してはいらなかった。日本製自動車の輸出と在米現地生産をめぐる動きが雄弁に物語っているように、日本製自動車輸入の急増は、アメリカ国内に一方では日本製自動車輸入抑制への動きを強めると同時に、他方ではアメリカ自動車産業労資による日本メーカーの在米現地生産要求の声を高めたのだった。このままゆけばやがてアメリカ市場から閉め出されるという危惧が、日本自動車メーカーをして、かなりの期間の逡巡ののちながら、1970年代末から80年代初にかけて一斉に在米現地生産に移行せしめたのであった。カラーテレビ産業の場合も輸入制限が実行されたあと、それを回避するために在米現地生産への移行がみられたが自動車の場合は輸入制限が必至とみられた段階で日本自動車メーカーは在米現地生産の決意を固めている(自動車の対米輸出の自主規制はアメリカ側からの強い要求にもとづいて、まず1981年度から3年間、168万台の規制枠をもって始まり、今日に至っている)。

こうして政治的圧力のもとで、経済的には必ずしも合理的とはいえない難い条件下で発足した在米現地生産でも、客観的状況の変化とともに、経済的にも一定の合理性をもつにいたることは、すでにカラー・テレビの現地生産にさいしても実証されていたが、自動車産業の場合にも、

85年末から86年にかけて展開された大巾な円高ドル安調整をつうじて、その経済的不合理性は著しく解消したといわねばならない。フォルクスワーゲンの在米現地生産移行へのひとつの原因がマルク高の回避にあったと同じように、急激な円高はそれだけでも在米現地生産にたいする大きな圧力となっている。

1986年現在、すでに出揃った感のある日本自動車各社の在米現地生産計画(第4表参照)によれば、1980年代末の日本メーカー各社の在米生産能力は200万台に迫ろうとしている(最近の円高のなかで、各社の予定生産能力はしばしば上方改訂されている)。これほど巨大な現地生産体制をいったん作り上げたあとになって、これをそう簡単に縮小したり、ましてや完全解消することは殆ど不可能といってよい。その意味で、日本の自動車メーカーはすでに「ルビコンを渡った」といわねばならない。日本自動車産業の在米現地生産によって一応の最終的展開を終了した日本企業の多国籍企業化過程もまた可逆的な過程ではなく、50年代後半から60年代初にかけてのアメリカ企業の多国籍企業化、70年代初からの西ヨーロッパ諸国企業の多国籍企業化について、いまや多国籍企業化の第3段階として日本企業の多国籍企業化が実現するにいたったのである。

2 戦後におけるビッグ・スリーの対外進出

多国籍企業化の3段階は、世界自動車産業においては、いかなる具体的なプロセスをたどって展開したのだろうか。

まず、アメリカ自動車産業。アメリカ自動車産業の海外進出の歴史は、遠く第1次世界大戦前に遡る。地続きのカナダを別として、最初の海外進出は1911年のイギリス・フォード社の設立だった。第1次世界大戦後、GMとフォードの海外進出活動は活発化し、1925年にGMがイギリスのボグズール社を買収(100%)する一方、フォードはドイツ・フォードを現地資本との合弁(60%対40%)で設立した。さらに1929年には、GMはドイツのアダム・オベル社を買収(当初80%、2年後に100%)した。第2次世界大戦前におけるGMとフォード両社の海外活動については、前者が当初から100%支配主義を貫いたのにならして、後者が多数株支配に満足していたことの違いはあるにしても、とくに大きな差異はみられない。この時期の両社の在外生産活動は、それぞれの進出地域におけるローカル市場向け生産が主体で、たとえ製品輸出が行われたとしてもそれが大きな比率を占めることはなかったし、ましていくつかの国にある在外子会社の生産体制が有機的に結合されるということもなかった。

第2次世界大戦後、GMとフォード両社の海外活動はますます活発化した。GMは英独両国にもっていた戦前からの既買収会社のいっそうの拡大・強化をはかるとともに、ブラジル、アルゼンチン、メキシコ、南ア連邦など一連の開発途上国における組立て工場を生産工場に切りかえるという形で、途上国の側の自動車国産化政策に対応していった。これにたいして、フォードは英・独両国における在外子会社の持株比率をGM同様に100%に引上げることによって全世界的な管理体制の強化を目指した。1960年にドイツ・フォードの持株比率は99%に引上げられる一方、翌61年にはイギリス・フォードの持株比率も従来の54.6%から100%に引上げられた。このような在外子会社における持株比率の引上げには当然かなりの額の資金を必要としたが、それだけの資金を新規事業の拡大に投ずることなく、少数株式買収資金に振りむけたことは、フォードの戦後における海外活動強化の上でどれだけ効果的であったか、疑問なしとしない。ただ、100%支配を必要とした程、イギリスおよびドイツのフォード現地経営陣が伝統的にかなりの相対的独自性を維持していたことも事実で、フォード本社としてはその世界的管理体制強化の前提として、イギリスおよびドイツの両フォードの100%支配を必要としていたことも事実であった¹⁴⁾。1965年に自動車事業は北米部門と

国際部門とに分割されたのち、67年には地域事業統轄会社としてヨーロッパ・フォードが設立され、同地域内子会社の生産・販売活動の有機的統合が図られるようになった。1976年における小型車フィエスタ Fiesta の誕生は、イギリス、西ドイツ、スペイン(73年に子会社設立)の域内分担生産によるものであった。少なくとも地域的な生産協力体制の点では、フォードはGMに一步先んじていたといつてよい。

第2次世界大戦後におけるアメリカ自動車産業の海外活動のもうひとつの特徴は、ビッグ・スリーの最下位に位するクライスラーがその海外活動を強化し、あたかも第1次世界大戦後におけるGM、フォード両社さながらに、西欧自動車企業の買収攻勢を展開したことであった。クライスラーの海外活動は、戦前にはカナダでの組立て工場を別とすれば、西欧諸国における販売拠点の設立に止まった。第2次世界大戦後、クライスラーはアメリカ国内市場でビッグ・スリーの一員としての地位を維持してゆくためには、GMやフォードと同じように海外市場でも一定の地位を占める必要を感じた(ビッグ・スリーとしての必要条件は、アメリカ市場におけるフルサイズの子種生産と西ヨーロッパ諸国における在外子会社網、とであったかに思われた)。こうして同社は1958年にはフランスのシムカ社の株式を25%(63年には63%に引上げられたのち、66年には76.7%になる)を買収し、1964年にはイギリスのルーツ・グループ Roots Group の30%(67年には66%に引上げられた)を取得し、その支配下に置いたのだった。だが、クライスラーがその支配下に置いた諸会社はみな経営不振に陥っていた上、肝心のクライスラー自身が日本車の急進出とともにアメリカ市場で窮地に追い込まれ経営危機に陥ったため、同社の世界的展開は挫折を余儀なくされてしまった。クライスラーが株式を取得した外国自動車企業のうちで唯一の成功例は日本の三菱自動車(1971年に15%の資本参加)だったが、その三菱自動車の援助をえて辛くもアメリカ国内市場第3位メーカーとしての地位を維持しているのが現状である(78年以後、クライスラーの海外活動は整理過程に入り、南米での資産はフォルクスワーゲンとGMに、ヨーロッパでの資産はプジョー Peugeot に、オーストラリアでの資産は三菱に売却し、その生産事業を北米とメキシコに集中させている)。

こうして、第2次世界大戦終了後1960年代までは、アメリカのビッグ・スリーの活発な対外進出期であった

14) この時期のフォードの外国フォード社における持株比率を100%に引上げるといふ方針はきわめて徹底しており、イギリスやドイツのみならず、世界中の多くの国のフォード社の持株比率が100%に引上げられた。この点について、フォードの社史にも準ずべき著書のなかで、ウィルキンスとヒルはつぎのように述べている。「アメリカの世界にまたがる企業を効果的に動かすつづけるためには、親会社が外国のフォード会社の株式を、可能な場合には100%所有するのが賢明な策であるということに、ディアボーンの幹部たちは気づいた。100%所有には大きな利点があることに幹部たちは気づいたのである。そのうち最も重要なのは企業運営の柔軟性だった。少数株主のことを考慮に入れなくていいとすれば、一方的に財政政策をたてることのできるだろう。たとえば親会社がそのほうが、有利だと思えば利益金を事業拡張にあてることのできる。また、製造計画や販売も一国をもととするのではなく、国際的立場を、基礎にすることができる。……1950年代を通じて(ただ一度の例外はあったが)、フォード・アメリカは外国フォード社の株式保有を増大していった。1962年までにフォード・アメリカのカナダ会社株式の所有は75%に、ドイツ・フォード社株式は100%、そしてイギリス・フォード社株式は100%に達した。1961年には会社は3億6800万ドルという巨額を投じてフォード・イギリスの全額保有を完了し

た」(Mira Wilkins and Frank Ernest Hill, *op. cit.*, pp. 422-423. 邦訳, pp. 525-526)。

といつてよい。このようなビッグ・スリーの対外進出は、とくにヨーロッパ自動車産業にたいするアメリカ資本の支配強化をもたらしたとはいえ、それは全体としてのヨーロッパ自動車産業の急速な発展をも生むことになった。上述のように、いくつもの西欧諸国自動車会社がアメリカ資本の系列下に加えられたとはいえ、西ドイツのフォルクスワーゲン、フランスのルノーなどが国家的庇護のもとに急発展をとげ、小型車市場におけるビッグ・スリーの強力な競争相手へと徐々に成長していった。とくにフォルクスワーゲンの対米輸出は、1959年に12万台と10万台の大台に乗せたあとも、アメリカの外国小型車輸入が全体として減少していったにもかかわらず、1968年の51万8000台まで一直線に増大し、アメリカ国内市場で確固たる足場を築くことに成功したのだった。

前述のように、アメリカ市場が事実上大型車だけの市場であり、輸入小型車はアメリカ市場のごく一部をあてがわれるにすぎなかった状況下では、アメリカ自動車産業は外国自動車産業からの競争に殆ど直面しなかったといつてよい。不況時に増大するこれら輸入小型車市場にたいしても、ビッグ・スリーはかれらの在西ヨーロッパ子会社に対米輸出用小型車を生産させてこれを輸入しており、厳密な意味では外国自動車産業との競争と全く無縁であったわけではなかったが、その競争もアメリカ国内市場におけるビッグ・スリーの地位にこれといった程の脅威を与えるものとは考えられなかった。だが、1960年代をつうじて小型車市場が拡大してゆき、ついに70年代に入ってから73年の石油危機、1975年のエネルギー政策・保存法による燃費規制強化とともに大型車市場が大巾に圧縮され、アメリカ市場もまた小型車優位の市

場に転化するという形で、統一的世界自動車市場の一部にくみ入れられるとともに、事態は全く一変するに至った。

アメリカ市場における大型車と小型車の比率の逆転という歴史的な大事件は1975年に生じている(第3表参照)。すなわち、アメリカ市場は1970年の時点でも大型車の比率は63.17%を占め、輸入車15.26%、国内産21.57%をあわせた小型車の比率、36.83%を大きく上回っていた。しかし、1975年には小型車の比率は53.47%へと上昇する一方、大型車のそれは46.53%に落ち、両者の関係は逆転するに至った。その後1980年になると、大型車比率は36.11%にたいし小型車比率は63.89%(国産車37.49%、輸入車26.40%)となり、10年前の両者の比率が入れ替るにいたった。

大型車と小型車の比率逆転とならんで、1970年代におけるアメリカ自動車市場の最大の構造変化は、日本製自動車輸入の怒濤のような急増であった。1960年代なかば以降再上昇に転じた外国産輸入車のなかで、最初はフォルクスワーゲンを中心とする西ヨーロッパ諸国からの輸入がその大半を占めていたが、日本車の比率は徐々に高まり、1975年にはついに日本車が外国車の半分を、さらに79年には76.3%を占めるまでになった。日本製自動車の対米輸出は、統計に現れた1958年には僅かに320台にすぎず、その時点で既に7万8000台に達していたフォルクスワーゲンの足許にも寄せなかった。それが1965年には1万8000台と1万台を突破し、さらに3年後の68年には11万2000台と10万台をこえ、ついで77年には138万8000台と100万台の大台に乗せるに至ったのであった。

3 VW とルノーの対米進出

日本自動車産業のサクセス・ストーリーをふり返るのは、ここでの主題ではない。ここで重要なのは、まず第1に、アメリカ自動車市場の構造が1960年代から70年代において大きく変化したこと、したがって大型車市場で成立した3社寡占体制(第4位メーカーとしてアメリカン・モーターズが存在したが、その誕生の当初から同社は無視しうる存在だった)に安住していたビッグ・スリーも、日本と西ヨーロッパの自動車産業との激烈な競争に直面するに至ったことである。

第2に、その生産高においても、日本は世界第1位となった(日本の自動車生産高は1980年に703万8108台にのぼりアメリカの637万5506台を上回って世界第1位となった)以上、自動車産業における多国籍企業化は、日本自動車メーカーの在米現地生産移行という形で展開

第3表 アメリカ自動車市場の大型車・小型車比率

(単位: %)

	アメリカ製 小 型 車	輸 入 小 型 車	小 型 車 合 計	アメリカ製 大 型 車
1970年	21.57	15.26	36.83	63.17
71 "	23.21	15.22	38.43	61.57
72 "	23.51	14.76	38.27	61.73
73 "	28.31	15.83	44.14	55.86
74 "	33.32	15.85	49.17	50.83
75 "	35.18	18.29	53.47	46.53
76 "	33.12	14.78	47.90	52.10
77 "	29.68	18.55	48.23	51.77
78 "	31.67	17.69	49.36	50.64
79 "	33.75	21.85	55.60	44.40
80 "	37.49	26.40	63.89	36.11

[出所] *Auto Situation: 1980*, Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, House of Representatives, 1980, p. 13.

さるべきであったのに、実際には国内生産・製品輸出の有利さに固執する日本自動車メーカーは、アメリカ自動車産業労資双方の在米現地生産要求に強く抵抗し、対米進出が少なくとも数年は遅れることになったという事実である。

かくて、日本の自動車メーカーが遅疑逡巡している時に、在米現地生産に踏み切ったのが、日本製小型車にそのアメリカ市場を奪われかけていた西ドイツのフォルクスワーゲンであったことは極めて興味深い。

フォルクスワーゲンはかつての有名なビートル(かぶと虫)を、西ヨーロッパはもとよりアメリカ、カナダへ大量的に輸出し、アメリカ以外の自動車メーカーとしては世界第1位の地位を占めていた。アメリカとカナダに販売拠点を設ける一方、1953年にはブラジル、56年には南アフリカ、57年にはオーストラリア(76年に日産に資産売却)で現地生産を開始していた。とくにブラジルでは、1979年には54万台弱の生産をあげるなど、在外生産体制の面でも、アメリカのビッグ・スリーを除いては世界で最も先進的な地位を占めていた。

そのフォルクスワーゲンが1978年に在米現地生産を決意したのは、その対米輸出が一層増大したからではなく、逆に日本車の急進出におされて対米輸出が急減したからだった。第3表から明らかなように、フォルクスワーゲンの対米輸出は1956年の5万台から70年の57万台に増大の一途をたどったが、その後は日本車輸入急増の影響を受けて漸減に転じ、ついに76年には20万3000台にまで低下してしまった。フォルクスワーゲンの対米輸出は、同社の西ドイツ国内生産高の3分の1以上を占めていたので、アメリカ市場の喪失は同社にとって致命的打撃ですらあった。そこで同社は、マルクの対ドル高解消と輸送費節約が同社の在米現地生産を有利ならしめるものと判断し、在米現地生産に踏み切ったのだった。1974年に欠損を出し、未曾有の経営危機下にあったにもかかわらず、当時のフォルクスワーゲン経営陣(最初はルドルフ・ライデングによって起案され、のちにハンス・ビルンバウムとトニー・シュムックラーによって実現された)は対米進出を決意したのである。世界市場における寡占間競争の必要性こそ、企業の対外進出を推進する最大の要因であることをそれは立証した。

「1970年代の後半期は、フォルクスワーゲン社がその困難な調整期をへて、著しく成功した単一モデル生産者から、自動車産業における一大国際勢力として生まれ替るのを目にしたのだった」¹⁵⁾と、ダニエル・ジョーンズは

15) Jones, *op. cit.*, p. 22.

書いている。だが、多国籍企業としてのフォルクスワーゲンのその後の事情は必ずしも満足すべきものとはいえない。とくに在米現地生産についていえば、アメリカ・フォルクスワーゲンはゴルフ Golf をベースにしたラビット Rabbit を1978年から生産開始したが、同年の生産高は4万0194台にとどまり、全米生産高の僅かに0.4%を占めるにすぎなかった。その後、1980年には19万7106台(3.1%)にまで増えたとはいえ、同社の業績は振わず、その生産高も82,83,84年と10万台を下回る有様である。

外国メーカーによる自動車に在米現地生産の2番手となったのは、フランスのルノーだった。アメリカン・モーターズ(AMC)の業績悪化が顕著になった1979年に、折しもアメリカ国内での販売網強化を目指していたルノーが3億5000万ドルを投じてその再建を援助する一方、ルノー執行副社長 J・J・デドウルウェルデルをアメリカン・モーターズ社長(1982年)に任命してその実権を握ったのだった。ルノーの AMC 持株比率は46.4%に止まるが、これは同社株の過半数を買収することにたいするアメリカ消費者の反感を考慮したために過ぎない。1983年にはルノー設計のアリオン Alliance およびアンコール Encore の生産を開始していることからみても、経営的にも技術的にも、アメリカン・モーターズが今やフレンチ・モーターズであることは明白である。

4 日本自動車メーカーの一斉対米進出

こうして、1970年代末のアメリカ自動車産業には、アメリカのビッグ・スリーのほか、西ドイツのフォルクスワーゲン、フランスのアメリカン・モーターズの5社が参入していたが、1980年代に入るやホンダを先頭とする日本自動車メーカーが続々参入し、1980年代末までにはホンダ、日産、マツダ、トヨタ、三菱(クライスラーと

第4表 日本メーカーの在米現地生産計画

	工場所在地	稼働時期	年産能力
ホンダ	オハイオ州	82年11月	30万台 (88年より 36万台)
トヨタ (GMとの合弁)	カリフォルニア州	84年12月	25万台
日産	テネシー州	83年	18万台 (86年夏より 24万台)*
マツダ	ミンガン州	87年秋	30万台
三菱(クライスラーとの合弁)	イリノイ州	88年末	24万台
トヨタ	ケンタッキー州	88年春	20万台
富士重工・ いすゞ合弁	未定	89年	12万台*

〔注〕 *は小型トラックを含む。

〔出所〕 各種報道による。

第5表 世界主要国のメーカー別乗用車生産シェア(1984年)

(単位: %)

	アメリカ	日本	カナダ	イギリス	西ドイツ	フランス	イタリア	スペイン	メキシコ
G M	55.9		53.4	12.9	20.5			22.1	7.5
フォード	22.8		43.3	30.1	14.2			22.3	11.1
クライスラー	16.1								15.4
A M C	2.5		2.2						
トヨタ		34.1							
日産		26.1							19.0
マツダ		10.8							
三菱自工		7.7							
ホンダ	1.8	11.9							
いすゞ		1.3							
ダイハツ		2.3							
富士重工		3.4							
鈴木自工		2.3							
B L				42.2					
V W	1.0				31.1				38.9
ダイムラー・ベンツ					12.4				
B M W					10.9				
ボルシェ					1.2				
ルノー・グループ						52.7			
プジョー・グループ				10.5		47.3		15.7	
フィアット・SPAグループ							83.9		
アルファ・ロメオ							13.9		
イノケンティー							1.0		
SEAT								21.7	
FASA・ルノー								18.3	
	100.0	100.0	99.0	99.3	100.0	100.0	99.0	100.0	92.0

[注] (1) いくつかの国の合計は、群小メーカーからなる「その他」を省略してあるので、100%にはならない。

(2) 100.0%と記してあって数字が不一致なのは、「丸め」が原因。

[出所] 日産自動車『自動車産業ハンドブック』1985年版, pp. 290-313より。

の合併), さらに富士重工といすゞの合併会社をも含めて、合計11メーカー(12会社)が生産・販売活動を行うという「戦国時代」が現出されようとしている(第4表参照)。

アメリカ自動車産業はその誕生の当初から企業合併をくり返してきたが、フォルクスワーゲンが現地生産を開始するまでアメリカ国内の自動車メーカーは、GM、フォード、クライスラーのビッグ・スリーにアメリカン・モーターズを加えても僅か4社に過ぎなかった。第2次世界大戦直後の時期ですら、アメリカの乗用車生産メーカーはビッグ・スリーのほか、パッカード、スチュードベーカー(両社は1954年に合併したが、62年には自動車生産より撤退した)、ナッシュ、ハドソン(両社は54年に合併し、AMCとなる)の7社に過ぎなかった。第2次世界大戦後のアメリカ自動車産業への新規参入者はカイザー・フレイザー Kaiser Frazer とクロスレー・モーターズ Crosley Motors の2社に過ぎないが、前者は1948

年から55年までの、また後者は1948年から52年までのほかない寿命しか持ちえなかった。それが1980年代末には、ビッグ・スリーのほか、西ドイツ系が1社、フランス系が1社、さらに日本系が6社、合計11社のメーカーを擁することになるものと見られている。果してアメリカ市場がこれ程多数のメーカーの存在を許すか疑問なしとしなが、それにしてもアメリカ市場の構造的変化をこれ程雄弁に物語るものはない¹⁶⁾。

16) アメリカ自動車産業のパフォーマンスに不満を抱く独占禁止論者は、1980年代初の時点においても、ビッグ・スリーの分割による生産者の増加によって競争を回復すべきことをつぎのように主張していた。「4社の在アメリカ・カナダ生産合計は、1970-73年には年平均950万台だった。だから、もしも新規参入者があれば、現在の4社のかわりに、9社ないし10社がやってゆけるだけの余地はある。新規参入は恐らくありえないだろう。だが、現在のビッグ・スリーを実現可能な8社に分割するのは考えられないことでは

第5表は1984年の時点における世界主要国のメーカー別乗用車生産シェアを表示したものである。もちろんこれら9ヵ国以外でも乗用車生産は行われているが、その生産高および輸出高からみて意味のある乗用車生産国はアメリカ、日本、カナダ、イギリス、西ドイツ、フランス、イタリア、スペイン、メキシコの9ヵ国に限られる。しかし、最近になってからの韓国の生産および輸出の増加はきわめて顕著であるので、もしも新聞報道の伝えるように1986年の生産高が商用車を含めてであれ100万台を突破するようになれば、韓国をも加えた10ヵ国について新しい表を作成することが必要だろう¹⁷⁾。この表には、日本メーカーの在米現地生産のうちまだホンダのそれ(1.8%)しか含まれていない。第4表の示しているように、他の各社の在米生産工場の生産が開始される1980年代末には、この表は大きく改訂されるであろうことはもちろんである。同じくホンダとトヨタの在カナダ現地生産も80年代末までには開始される予定である。

IV 世界自動車産業とNICs 諸国

1 NICs 諸国における自動車産業育成政策の転換

1970年代に世界自動車産業はまさに地殻変動にも比すべき大々的な構造変化を経験したが、それは一面ではアメリカ独自の大型車市場を消滅させ、アメリカ市場をも小型車優位の市場に転化させることによって統一的世界自動車市場の形成をもたらすと同時に、他面ではひとり先進国のみならず一連の開発途上諸国における自動車産業の発展を促すことによって、世界自動車市場の等質化傾向をも著しく促進したのだった。

このような世界自動車市場の等質化傾向は、一方ではアメリカのビッグ・スリーがコスト引下げをねらって海

ないだろう。アメリカン・モーターズを加えれば、自動車産業には9社がいることになる。そして、それに輸出が加わる。これは教科書通りの“完全競争”ではないかもしれないが、競争的行動の増大をもたらす可能性は増えるだろう」(Lawrence J. White, *op. cit.*, p. 217)。既存のビッグ・スリーの分割ではなく、外国メーカー、とくに日本メーカーの大量進出によって、恐らく1980年代末にはホワイトが期待した9ないし10社を上回る生産者がアメリカ国内市場で競争していることになるだろう。

17) 韓国の現代自動車も1985年に、カナダのケベック州モントリオール郊外に年産10万台の規模の乗用車生産工場を1987～88年完成を目的に建設すると計画を発表した。同工場の製品がカナダ市場に限定されずアメリカへの輸出をも念頭に置いていることを考えれば、北米大陸における現地生産メーカーはもう1社ふえることになる。

外での部品調達を増大させたこと、他方ではそれまで組立て工場しか持たなかった開発途上諸国の自動車産業がそれぞれの国の政府の自動車国産化政策をつうじて——従来の輸入代替的国産化政策にかわる輸出産業としての自動車・同部品産業育成政策によって——、急速な成長をとげたことによって強力に推進された。

1960年代末の開発途上諸国の自動車産業は、それぞれの国内市場の狭隘さに規定された高生産費に悩まされていた。それぞれの国の輸入代替化政策によって自動車生産が国産化された時、それまでの未充足需要が存在したため、これら諸国の自動車産業は当初は一時的に目ざましい発展をみたものの、こうした需要が充足されてしまったあとは、国内市場の狭隘さがこれら諸国の自動車産業にとって決定的な障害となった。これら諸国の自動車生産費は先進工業国産のそれを大きく上回っており、輸出など全く問題にならなかった。これら開発途上諸国の自動車産業は過剰設備に悩み、その操業率が70%に達することは稀であった¹⁸⁾。

このような開発途上諸国の自動車産業の窮境はいずれにしろこれら諸国における自動車産業育成政策の転換を必要としていたとはいえ、それを可能にしたのはアメリカのビッグ・スリーの側における自動車生産の国際的展開(その最も進んだ形が、いわゆるワールド・カー生産体制だった)にほかならなかった¹⁹⁾。前述のように、小型

18) 国連報告によると、「1960年代末、アルゼンチン、ブラジル、チリーにおける自動車産業操業率は60%前後だったのにたいして、メキシコでは1960年末および70年代初には、それは40ないし60%だった」(*op. cit.*, p. 114)。

19) GMはビッグ・スリーの他の2つのメンバー、フォードやクライスラーと違って外国産小型車との正面对決を必ずしも断念したわけではなかった。一方ではフォードやクライスラーと同様に、日本の自動車メーカーとの提携を強め、韓国からの輸入を増大するなど outsourcing 傾向を強めると同時に、他方では、アメリカ国内に高度にオートメ化された自動車工場を建設し、品質・価格の上でも日本など外国車と充分に太刀打ち出来る自動車を生産する計画を打ち出している。1986年1月に設立された同社子会社、サターン Saturn がそれで、GMの他の5事業部門とは異なり完全別会社として設立されるなど、GMの並々ならぬ決意が秘められていた。同社は当初資本金1億5000万ドルで発足するが、将来は総資産50億ドル、従業員2万人を予定しているという。生産体制、労務管理、販売・流通なども従来の方式にとらわれず、日本車に対抗すべく国際競争力の強い小型車事業を展開するというのが、サターンの「うたい文句」だが、果してサターンがその課された使命を果しうるかどうか現在でも疑問視す

車市場におけるその劣勢をカバーするために、とくに日本車の競争に対抗するために、ビッグ・スリーは開発途上諸国に従来保持していた組立て工場を、部品生産工場に転換させる意図を表明したのだった。開発途上諸国の側における従来までの輸入代替的国産化政策から輸出産業としての自動車・同部品産業政策への転換が行われたのは、このような状況下においてであった。国連報告はラテン・アメリカ諸国政府の政策転換が1970年代初に実現されたことを指摘しつつ、つぎのように述べていた。「一国的ベースでの輸入代替化政策とは違って、新しい3つの型の戦略がラテン・アメリカ諸国でとられるにいたったのは、このような背景のもとにおいてであった。これら3つの新しい型の戦略は、従来の時期の戦略との特徴的差異を明らかにするために、輸出促進、地域的輸入代替、および自由化として言及することにしよう。これらの新戦略と国際自動車産業における展開との間の関係を示す最も明白な実例は、輸出増進の強調、すなわち、ラテン・アメリカの主要生産者をメジャー自動車多国籍企業の活動中にくみ入れるための新方式にほかならぬ輸出増進の強調である。しかしながら、他の2つの戦略も、国際経済との限られた結びつかもたない自己充足型の一国的産業といった伝統的モデルからの別離を意味している」²⁰⁾。

る向きが多い。「GMの80年代後半最大のプロジェクト」として、サターン工場建設にはGMのR&D予算の約10%が投入されることになっているが、そのような巨額の新規投資によってどれだけコスト・ダウンが可能か疑わしいからである(オートメーションとドアなど部品の事前組立てによって、小型車1台に必要な労働時間[人/時]を従来の400からたったの40に引下げることを行なっている)。「最低価格輸入車とコスト面に対抗可能な小型車をアメリカ国内で生産する」ことを目的としているが、その当時目標にしたのは日本製小型車だったが、いまでは日本車をはるかに下回る低価格車、韓国ないしユーゴスラビアの小型車がアメリカ市場に進出している。86年4月現在、トヨタ・ターセルの5,598ドルにたいして、ユーゴスラビアのユーゴ Yugo は僅かに3,990ドル、韓国の現代エクセル Excel でも4,995ドルである。これら低価格車と張り合うのはいかにも困難だが、さりとてそれ以上の価格帯をねらうとなると、おなじGMのプリマス・ホライズン Plymouth Horizon の6,209ドル、ヤシボレー・キャバリエ Chevrolet Cavalier の6,706ドルと競合することになる。すでに全セグメントに車をもっているGMにとって、最低価格帯に新規に乗り込む以外サターンの入るべき場所はないとみられている(“Saturn's Uncertain Future,” *New York Times*, April 7, 1986)。

もちろん、このような政策転換がNICs諸国の自動車産業の今後の発展を必ずしも保障すると断言するわけにはゆかない。このような政策転換がもつ利点と不利点について、マクミュレンとメグナはつぎのように述べている。「そのような多国籍企業依存戦略は、NICs諸国にとって、利点もあれば不利点もある。一方で、それはNICs諸国が、先進国市場、技術的ノウハウ、管理技能、および正確な長期投資決定を行う際のリスク克服に必要な規模、に近づくことを容易にする。他方で、依存関係の発展は、NICs諸国自動車産業の輸出行動を、多国籍企業の世界的マーケティング戦略および輸出戦略に結びつけるが、NICsの政策と多国籍企業の戦略とはつねに一致するとは限らない」²¹⁾。

2 ビッグ・スリーの「ワールド・カー」構想

ビッグ・スリーはコスト引下げの決め手として海外からの良質・安価な部品調達を痛感するにいたったが、なかでもGMは従来から部品の内部調達比率の高い企業として知られていた。同社の内製化率は約70%で、フォード、クライスラーにくらべてもかなり高かった。GMは、その伝統的な高内製化政策を一擲することになったが、その際、日本車と対抗しう程の良質・安価な部品を供給できる下請け会社はアメリカには事実上存在しなかったため、必然的に日本をふくむ他の諸国、とくにそれぞれの国の政府の政策転換の結果、輸出産業としての自動車・同部品産業育成に転換しようとしていた一連の開発途上諸国をその良質・安価な部品供給基地に転化することになった。

ビッグ・スリーの開発途上諸国自動車産業にたいする期待が、これら諸国自動車産業が独自で生存をつづけてゆける自動車産業ではなく、ビッグ・スリーの国際的生産体制のなかの部品供給基地でしかなかったことは、ビッグ・スリーがこれら途上国からの完成車輸出には余り熱意を示さず、部品およびCKDキット²²⁾の輸出にしか

20) *ibid.*, p. 114. 多くの開発途上国がとった国産化政策がこれら諸国自動車産業の成長を阻害することになったとして、国連報告はつぎのように述べている。「ローカル・コンテンツ規制は、主要ラテン・アメリカ諸国間の統合を制限したばかりか、世界的活動へのその全面的統合化をも制限したかにみえた」(p. 128)。

21) Neil McMullen and Laura L. Megna, “Automobiles,” in *The Newly Industrializing Countries: Trade and Adjustment*, edited by Louis Turner and Neil McMullen, George and Unwin, 1982, p. 74.

22) KD出荷は車両構成部品を輸出し、現地で組み立てて販売する方法で、SKDとCKDの2形態がある。

関心を示さなかったことに最もよく示されている。ラテン・アメリカにおける事実を示しながら、国連報告はつぎのように述べている。「1973年立法後のアルゼンチン(自動車輸出が必要とされた)を例外として、アメリカのビッグ・スリーは一般に完成車輸出よりも部品輸出を好んだ。1970年代なかばのアルゼンチンの輸出(アルゼンチンとキューバの間の特別協定の結果として主としてキューバにたいして輸出された)、およびアルゼンチンからチリーとボリビアへの若干の輸出を別とすれば、アメリカ系自動車会社によるかなりの規模の完成車輸出の唯一の例は、クライスラーのメキシコから中米諸国むけ輸出と、GMのブラジルから他の南米諸国およびアフリカ向けの輸出だけだった。米系自動車会社の主要力点は、部品とCKDキットの輸出におかれていた」²³⁾。

アメリカ自動車市場がかつてのような大型車市場にとどまっていたならば、このような海外部品調達には必要でもなければ、また実際にも不可能だったろう。この意味では、小型化(down sizing)と外製化(out sourcing)とは、アメリカ自動車産業にとってメダルの表裏を意味していたし、またそれは同時に世界自動車市場の等質化という結果をもたらしたのだった。GMが打ち出したワールド・カー構想は、このような世界自動車産業の等質化傾向がどこまで進んだかを示す最も雄弁な証拠といってよいだろう。ブラジルで生産されたシェベット(Chevette)を第1号とするワールド・カーは、その後1979年のXカー・シリーズ、81年のJカーと展開してゆくにつれて、「いくつかの異なる国で生産されるが、同一の基本設計と、できるだけ、多くの共通し互換できる部品を分かち合い、しかも現地の消費者の需要と政府の要求に合致する」²⁴⁾というワールド・カー概念を具現するようにな

SKD(Semi Knock Down)は現地でボルト、ナット類で組み付け可能な程度に分解された状態で出荷するもの。

CKD(Complete Knock Down)は部品単位で完全分解された形態で検出され、現地で溶接・塗装・艤装を行うもの。

日本自工会では、KD車輛を完成車に含めてカウントしていたが、1979年1月よりFOBベースでCKD車輛構成部品の価格が1台当りの構成部品価格の60%未満のものをKDセットとして統計上区別している(『自動車産業ハンドブック』1985年版, p. 341)。

23) *op. cit.*, p. 127.

24) *GM Public Interest Report*. 1979-80(ただし、山崎清『日米欧=自動車パワー』1981年, p. 45の引用による)。ヴァニク委員会報告, *Auto Situation: 1980* によれば、「小型で、経済的で、あらゆる形の気候および条件に適合しており、世界中の種々の地点で

っていった。フォードのエスコート Escort とリンクス Lynx, クライスラーのKカー, エリーズ Aries とリライアント Reliant も同じようなワールド・カーであった。

フォード自身は、GMよりかなり早く1972年以来ヨーロッパ地域内の統合生産体制を確立しており、GMがJカーを市場に出す以前に新エスコート, エリカ Erika をつくり出すことができた。だが、少なくとも当初はアメリカとヨーロッパ間の部品交換は最少限に止められたようである。アメリカ国内生産車の95%は国内生産部品で調達され、残りの5%の殆どが日本のマツダ(当時東洋工業)の前輪駆動ギア・ボックスによって占められていた。ワールド・カーへの動きの上で、GMとフォードは基本的には一致していたが、詳細な点で両者の間にいくつかの相違がみられた。「フォードは西ヨーロッパにおけるその生産にかんする限り非常に統合化されていたけれども、同社はGM程にはその全世界的生産の統合化には着手しなかった。とくに、同社はその主要地域を区割りし、発展途上諸国——恐らくはブラジルを例外として——をワールド・カー戦略から除外していた」²⁵⁾。

このようなワールド・カー構想は、日本製自動車との競争という点では必ずしも所期の目的を達成したとはいえない難いが、標準化(standardization)をつうじて世界市場の等質化を促進し、多くの開発途上国の自動車産業の育成・発展に寄与したのだった。

3 開発途上国自動車産業の急発展

第2次世界大戦後、開発途上国の経済はたえず重大な困難に直面しており、一部の諸国はいわゆる「最貧国」(LLDC)という特殊な範疇に一括される程慢性的危機的状況に落ち込んでいる。しかし、同時に、いくつかの開発途上諸国はめざましい経済成長をとげ、新興工業国ないし中進国(Newly Industrializing Countries, NICs)と呼ばれるに至ったことも事実である。OECDによれば、メキシコ、ブラジル、ユーゴスラビア、ポルトガル、香港、ギリシャ、シンガポール、スペインの10ヵ国がこのNICsに数えられるが、これら諸国の工業生産は

生産された部品で組立て可能なようなタイプの自動車を示すのに、「ワールド・カー」という用語が用いられた。世界の主要自動車会社のうちの若干のものがワールド・カーと名付けうる車種をすでに生産している——フォードのフィエスタ Fiesta, GMの“T-body,” フォルクスワーゲンのラビット/ゴルフ Rabbit/Golf, ホンダのシヴィック Civic およびフィアットのストラダ Strada がそれらである(*op. cit.*, pp. 67-68)。

25) *op. cit.*, p. 84.

1963年には世界全体の5.4%に過ぎなかったのに、1977年には9.28%に急上昇している。アメリカ、日本、ドイツ、フランス、イギリス、イタリア、カナダなど先進工業国7ヵ国の比率は同じ期間に74.63%から71.61%へと低下していることを考えると、この間のNICs諸国の工業生産の伸びがいかに目ざましかったか分るだろう²⁶⁾。

しかも、NICs諸国はその工業生産を増大させたばかりでなく、より以上のスピードでその貿易をも増大させていった。とくに重視すべきは、これら諸国の対先進工業諸国向け工業製品輸出の増大で、NICs 10ヵ国のOECD諸国向け工業製品輸出は、1963年にはOECD諸国工業製品輸入総額の2.8%であったのが、1977年には8.3%に増大している²⁷⁾。こうしたNICs諸国を中心とする開発途上諸国の経済発展と貿易増大のなかで小さからぬ役割を果たしたのが、これら諸国における自動車産業の成長・発展であった。

1950年の時点で乗用車を生産していた国の数は、第1表が示しているように、生産台数僅か60台のスペインを含めても合計12ヵ国に過ぎなかったが、1975年には24ヵ国に増えている。しかし、少なくとも1970年代なかばまでは、事実上、アメリカ、日本、西ドイツ、イギリス、フランス、イタリア、スウェーデン、スペインだけが、完成品としての自動車輸出能力をもちつつ、世界自動車市場(といっても、当時はまだアメリカだけの大型車市場、他の諸国の小型車市場という二重構造だった)を形成していた。他の諸国はそれぞれの国の政府の庇護のもとに専ら国内市場向け生産を行っているに過ぎなかった。

それにもかかわらず、これら開発途上諸国の幼稚な自動車産業も歳月をふるにしたがって徐々に成長をつづけていったことは、第6表からも明らかである。自動車生産を行っている主要NICs 7ヵ国(スペイン、ブラジル、アルゼンチン、メキシコ、インド、ユーゴスラビア、韓国)の自動車生産台数は、1950年の3万7000台から1970年には157万9000台に増えたあと、1980年には364万台にも達した。これら7ヵ国の生産高が世界総生産高(社会主義諸国を除く)に占める比率も、1950年の0から60年の2.5%、70年の5.6%にふえたあと、1980年には10.3%にも伸びている。

26) OECD, *The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures*, Report by the Secretary-General, 1979, p. 18(大和田恵朗訳『OECDレポート: 新興工業国の挑戦』東洋経済新報社, 1980年, p. 105)。

27) *ibid.*, p. 29(邦訳, p. 53)。

第6表 中進工業国の自動車生産(1950~80年)

(単位: 1000台)

	1950年	1960年	1970年	1980年
スペイン	—	58	536	1,182
ブラジル	—	133	416	1,165
アルゼンチン	—	89	220	282
メキシコ	22*	50	193	490
インド	15*	51	63	114
ユーゴスラビア	—	16	131	284
韓国	—	—	—	123
合計	37*	397	1,579	3,640
全世界自動車生産	10,578	16,377	29,667	38,495
中進工業国の比率(%)	0	2.4	5.3	9.5
社会主義圏を除く全世界自動車生産	10,185	15,661	28,294	35,282
中進工業国の比率(%)	0	2.5	5.6	10.3

[注] * 組立て。

[出所] UNCTC, *Transnational Corporations in the International Auto Industry*, 1982, Table 4 and 5.

これらNICs諸国で生産された自動車は主として国内需要向けであり、輸出に向けられるのは僅かであった。しかも、この輸出も殆ど他の開発途上国向けであり、その意味で世界自動車市場に参加しているとはいい難かった。たとえば、国連報告によれば、1978年、いわゆるNICsのうち最大の自動車生産国であるとともに最大の輸出国でもあったブラジルの輸出は総額5億5160万ドルにのぼったが、その79%は他の開発途上諸国(主としてラテン・アメリカとアフリカ)向けだったし、アルゼンチンの場合も86.2%がラテン・アメリカ向け、インドの場合も66.9%がアジア諸国向けだった²⁸⁾。

ライス・ジェンキンスは開発途上諸国の自動車産業の発展を認めながらも、自動車産業の国際分業における開発途上諸国の意義は、いぜんとして自動車製品輸出国としてよりもむしろ同輸入国としてのそれにあることを強調してつぎのように述べている。「半工業化諸国は、いぜんとして自動車産業の国際分業に大きな影響を及ぼすには至っていないように思われる。世界総生産高にしめるこれら諸国のシェアの増大にもかかわらず、世界自動車・同部品貿易におけるその重要性は限られており、主要工業化諸国市場向け輸出国としてのその意義はとるに足りない。近年における世界自動車産業の主要変化は、先進資本主義諸国間で生じているし、半工業化諸国がこれに参加したとはいってもそれはとるに足らぬ程度ではない²⁹⁾。

28) *op. cit.*, p. 35.

29) Rhys Jenkins, "Internationalization of Capital

第7表 主要自動車生産国の自動車企業(1980年)

(単位: 1000台)

国名	国内生産 ^{a)}					在外生産					
	会社数	国内総生産高	自国TNCの生産高	その国内総生産高に占める比率(%)	外国TNCの生産高	国内総生産高に占める比率(%)	自国TNCの在外生産高	在外生産全体に占める比率(%)	国内生産および在外生産合計	同左合計に占める比率(%)	国内生産にたいする在外生産の比率(%)
アメリカ	4	8,009.8	7,635.1	95.3	225.5	2.8	4,519.7	67.4	12,154.8	35.7	59.2
日本	7	11,042.9	11,042.1	100.0	—	—	—	—	11,042.1	32.5	—
西ドイツ	3	3,878.4	2,589.1	66.8	1,212.3	31.3	979.0	14.6	3,568.1	10.5	37.8
フランス	2	3,378.4	3,360.5	99.5	17.8	0.5	795.5	11.9	4,156.0	12.2	23.7
イギリス	1	1,312.9	525.5	40.0	774.1	59.0	71.4	1.1	596.9	1.8	13.6
イタリア	2	1,611.9	1,570.8	97.5	—	—	219.4	3.3	1,790.2	5.3	14.0
スウェーデン	2	298.4	298.4	100.0	—	—	117.7	1.8	416.1	1.2	39.4
スペイン	1	1,181.7	297.6	25.2	839.1	71.0	—	—	297.6	0.9	—
以上合計 ^{b)}	22	30,714.4	27,319.1	88.9	3,068.8	10.0	6,702.7	100.0	34,021.8	100.0	24.5

[注] a) 非TNCの生産分も含む。 b) 各国別数字の合計と必ずしも一致しない。
 [出所] UN CTC, *Transnational Corporations in the International Auto Industry*, 1982, p. 51.

4 韓国自動車産業の発展と米・日・韓「三位一体」グループにおけるその役割

だが、事態は急速な展開をとげつつある。ジェンキンスの指摘にもかかわらず、かれのいう半工業化国、いわゆる NICs 諸国のうち、自動車生産国として急速に台頭したばかりか、とくに世界自動車輸出市場においてにわかには有力な輸出国としての地位をかちとる国がでてきた。韓国がそれである。

韓国の乗用車生産台数は1965年には僅かに166台に過ぎず、商用車を含めても自動車生産台数合計は僅かに2450台に過ぎなかったが、1979年には11万3564台(乗用車のみ)と10万台の大台に乗せるまでに急成長をとげた。しかし、いわゆる第2次石油危機の影響を受けて韓国経済がマイナス成長をとげた時、自動車産業も大打撃を受け生産台数も10万台を大きく下回る程の後退を余儀なくされた。しかし、1983年に12万1987台と再び10万台の大台を回復したあと、84年には15万8503台、さらに85年には26万4458台と飛躍的な発展をとげるに至った³⁰⁾。

1975年におけるサウジアラビアむけトラック31台で始まった韓国の自動車輸出も、1977年から乗用車輸出(5075台)も加わり、急速な伸びをみせるに至った。1985

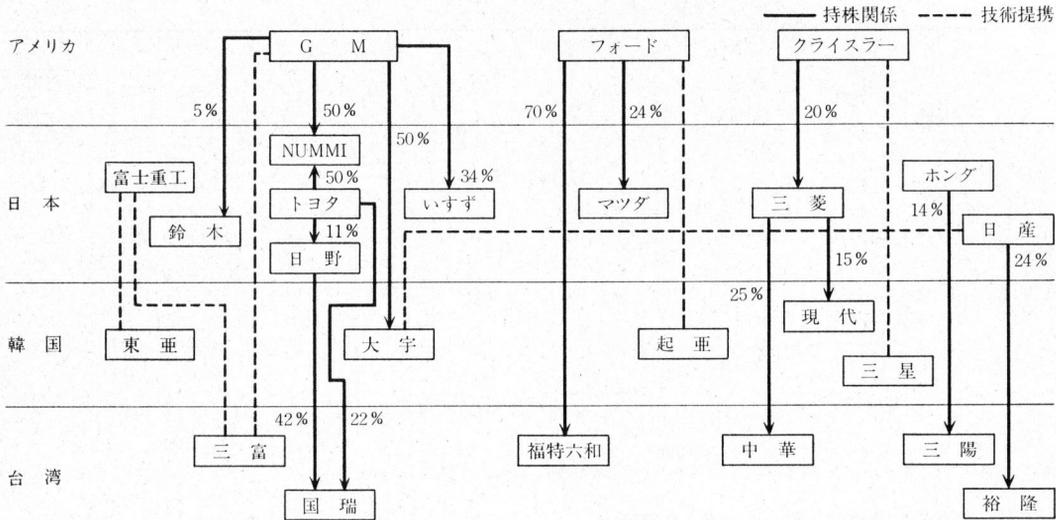
年の乗用車輸出は11万9210台にものぼり、86年に入ってからその増勢は衰えていない。最近の新聞報道によると、韓国の年間自動車生産台数は乗用車、商用車合わせて100万台の大台を上回り、対前年比66%増の113万7000台に達するだろう。とくに重要なことは、韓国自動車産業の急成長がたんなる生産増大また輸出増大に止まらず、アメリカおよびカナダなど先進国市場むけ輸出の急増をてこに展開されつつあることである³¹⁾。韓国製自動車はまずカナダ市場に進出し、そこで日本車と比肩しうるほどの市場を確保することに成功した。すなわち、1985年、現代自動車の対カナダ輸出量は合計7万9071台に達し、日本のホンダの6万2962台を抜き、カナダの輸入車 No. 1 の地位を獲得したし、1986年には前輪駆動のポニー・エクセル Excel の対米輸出も始まっている。1986年1~7月のエクセル対米輸出高は7万台を上回ったが、年間では12万台に達するものとみられている。しかも、現代自動車はたんなる製品輸出にはとどまらず、1985年末にはカナダのモントリオール郊外に年産10万台規模の小型車組立て工場の建設計画を発表するほか、1990年ないし91年にはアメリカ国内に生産工

31) 現代製ポニーの輸出の意義を高く評価して、国連報告はつぎのように述べていた。「この新しい車、ポニーはいまはかなり高いローカル・コンテンツ(90%)を有しているとみられており、多くの諸国、主として途上諸国に輸出されている。これは独立系の開発途上国自動車企業が独立した(たとえ土着のそれではないにしろ)モデルをひっさげて世界市場に参入し、しかも、既存の多国籍企業も直接対抗措置をとらざるをえないほどの規模に急速に成長した最初の例であった」(op. cit., p. 135)。

and the Semi-Industrialized Countries: The Case of the Motor Industry," *Review of Radical Political Economics*, Vol. 17(1/2)1985, p. 68.

30) 韓国自動車産業の発展史と現状および展望については、たとえば、笠井信幸「韓国自動車産業の発展と課題」『世界経済評論』1986年7月号、を参照されたい。

第2図 米・日・韓・台自動車メーカー関連図



[出所] The Economist, May 24, 1986.

場を建設する意向をも表明している。

韓国自動車産業の急成長はひとり現代自動車にとどまらない。フォードと技術提携し(近く10%の株式取得が認められる見通しとなっている)マツダの資本を8%いれている起亜, GMの資本を50%いれ, 日産とも技術提携関係にある大字, クライスラーと技術提携している三星など, 他の諸メーカーも日本, アメリカのメーカーとの資本・技術関係を媒介に急成長を上げつつある(第2図参照)。このことは韓国製自動車品質と価格の両面において国際競争力を強化したことを反映していると同時に, アメリカのビッグ・スリーと日本の自動車メーカーがその国際的生産体制のなかに韓国メーカーを積極的に組み入れる戦略を採用した結果でもある。カナダとアメリカで日本車の強力な競争相手となっている現代自動車にしても, もともと三菱自工が15%の出資を行っており, 技術面でも三菱自動車に大きく依存している。急速な円高ドル安は日本自動車メーカーにますます在外生産への移行を迫っているが, それは一方では在米現地生産となって実現されていると同時に, 韓国にたいする部品の outsourcing, ある場合には低価格車の生産の全面的な移譲をすらともなっている。この点で最も徹底しているのがマツダ(同社自身フォードが24%出資している)で, 87年1月からマツダの開発した乗用車フェスティバ Festiva(1100 cc, 1300 cc)の生産が起亜で始まるが, その品質の安定をまって日本へ輸入・販売する予定といわれる。マツダは日本国内でもすでにフェスティバを月

産2500台程度生産し, フォード商標で販売しているが, 起亜にたいしてはエンジンなど主要部品を年間10万台の規模で提供することになっている(製品の大半はフォードが引取りアメリカ国内で販売する予定である)。

自動車産業における多国籍企業化の第3段階は, 日本メーカーの一斉対米進出, 在米現地生産体制の確立(1980年代末には日系メーカー各社の在米生産高は180~200万台にのぼるだろう)によって完成されようとしているが, それは同時に, 米日韓の三位一体的グループ(GM=いすゞ・鈴木=大字, フォード=マツダ=起亜, クライスラー=三菱=現代)のほか日産・フォルクスワーゲンの提携およびホンダ・BLの提携など多面的な寡占体間連合を生むに至った。それに加うるに, ラテン・アメリカないしは東南アジア諸国の自動車産業が, これら諸国際グループのための在外部品生産地として, それぞれの国際生産体制内に組み込まれるに至った。

かくすることによって, 世界自動車産業はその拡がりとともに厚味をも増し, 言葉の真の意味における統一的世界自動車市場に殆ど接近したということができよう。このような統一的世界自動車市場における寡占体間の国際競争は今後ますます激烈の度を加えるに違いない。

佐藤定幸

(一橋大学経済研究所)

[付記] 本論文は, 文部省科学研究費総合研究(A), 「貿易摩擦と多国籍企業——問題認識の新しい視点を求めて」の研究成果の一部である。