九州大学学術情報リポジトリ
Kyushu University Institutional Repository

資本活動の国際化と現代資本主義

木下，悦二

https://doi.org/10.15017/4475236

出版情報：經濟學研究. 46 (1/2), pp.19-40, 1981-02-10. 九州大学経済学会
バージョン：
権利関係：

資本活動の国際化と現代資本主義

木　下　悦　二

I　資本活動の国際化の発展

一　多国籍企業の成立

現代資本主義のもっとも重要な特徴の一つは資本活動の国際化にあろう。その重要な二側面である多国籍企業とユーロ市場を抜きにして現代の世界経済について語りえないのはそれを物語っている。

多国籍企業については様々の概念規定がある。その多くは多国籍企業を実態的なものと捉えようと試み，多国籍企業とそれ以外の企業との区別に努めている。しかし，ここでは機能的な資本活動の面に力点をおいて巨大企業の多国籍企業化の傾向として捉えるにとどめたい。企業が直接投資を通じて世界市場で活動するのは何も戦後に特殊な現象ではない。ルーツを辿ればおそらく古代にまで遡りうるかもしれない。だが多国籍企業として問題にされるに至ったのは60年代に入ってからである。

50年代末からはじまったアメリカ企業のヨーロッパ進出はそれまでのアメリカの対外直接投資とは異なるきわ立った特徴を帯びていた。アメリカといわず，それまでの企業進出は通商関連のものの外は，資源開発関係が目立って多かった。資本主義の発展とともに原料・燃料問題が重要となるにしたがって，鉱山開発，石油採掘，農業プランテーションなどへの資本投下が盛んとなった。植民地や低開発国で手に入れた利権をもとに夢のような利益を稼ぎ出し，世界の巨大企業にのし上った例が多い。かれらは利権の確保や獲得をめぐり，また資源や市場の独占をめぐって，世界の政治や軍事に大きな影響を及ぼしてきたのは周知のところである。それだけに対外直接投資といえば低開発国向けの資源開発に関心が集中していた。アメリカの対外直接投資も50年代中頃ではそのような傾向が強かった。

第1表（A），（B）の二つの表にみるように，1957年末現在の対外投資残高では，カナダを除く工業国向けが16％にすぎず，しかもそのうち約4割がイギリスであった。また製造業への投資は約3分の1を占めていたが，カナダとイギリスへのそれがそのうち3分の2を占めていた。50年代末から60年代の大量の対外投資はこれとは対照的に高度資本主義国，とくに西ヨーロッパ大陸向けの製造業関係が大きなウエイトを占めるに至った。それまでの欧州向けアメリカ資本の投資は英連邦市場をも考慮して主としてイギリスに向っていたのに，この時期以降大陸ヨーロッパが主流となった。そしてやがて一波万波を呼ぶようにアメリカ企業の眼は世界市場に向った。アメリカ商務省は約450社のアメリカ企業について4800社に及ぶ海外子会社の設備投資状況を調査しているが，いまそれを国内の設備総投資額と比較してみると，この時期には，1957～61年，11.6％，1962～66年13.1％，1967～71年15.5％と増加している。また1970年における製造業全体について内外の固定資産価値を比較してみると，2601億ドルに対し309億ドルと約12％に当っていた。つまり，も

第1表（A）　アメリカの地域別直接投資額　（単位百万ドル）

	1957年末残高	%	1958～1970年投資額[1]	%
全地域	25,394	100	52,784	100.0
工業国	13,105	51.6	35,684	67.6
カナダ	8,769	34.5	14,021	25.6
西ヨーロッパ	4,151	16.3	20,365	38.6
内イギリス	1,974	7.8	6,022	11.4
EEC[2]	1,680	6.6	10,094	19.1
一次産品生産国[3]	11,248	44.3	14,555	27.6
国際	1,041	4.1	2,545	4.8

第1表（B）　アメリカの産業別直接投資額　（単位百万ドル）

	1957年末残高	%	1958～1970年投資額	%
合計	25,394	100.0	52,784	100.0
鉱業	2,361	9.3	3,807	7.2
石油業	9,055	35.6	12,659	24.0
製造業	8,009	31.5(100.0)	24,252	45.9(100.0)
内 イギリス向	1,238	(15.5)	3,749	(15.5)
内 EEC向	831	(10.4)	6,346	(26.2)
内 ヨーロッパ向合計	2,195	(27.4)	11,512	(47.5)
その他産業	5,869	23.1	12,166	23.0

注 1) 1970年末残高より1957年末残高を差引いて算出。
2) 6カ国
3) オーストラリア，ニュージーランド，南アフリカ連邦を含む。
（出所） U. S. Department of Commerce, Survey of Current Business による。

ともと国内市場志向型経済であるといわれてきたアメリカ資本主義が，この時期に至ってはっきりと世界市場志向型経済に転換したのだといってもよかろう。一方，いま主要対象となったEEC6カ国に対するアメリカ系企業の投資額についてのR・ヘルマンの計算によると，1957年には石油を含む工業部門への総投資との割合は4.2％であったものが，1964年には6.4％に増加し[1]，石油を除く製造業についてのEECの文書では1964年の8.5％，1966年には12.4％に達した。EEC全体の工業部門投資の7分の1に及んでいたのである[2]。ことに部門別にみれば，石油および天然ガス，自動車，機械，化学などの基幹部門でとくに高かった。当時のアメリカの企業は，ヨーロッパや日本の企業と比較して，懸絶した資本規模と技術格差をもっていただけに，世界経済に与えた衝撃は大きかった。多国籍企業問題はこうして登場するに至ったのである。

過去においても，石油資本や自動車，食品などの企業は，生産，販売，資金調達などを含む世界的視野での経営戦略をもっていたのはよく知られている。こうした経営戦略がいまやこの国際展開を通じて巨大企業全体に拡がったのであって，もし実体としての多国籍企業を確定するとすれば，このような企業戦略を持ちうるに至った企業とでもいえよう。こうして60年代

1) R. Hellman, America auf dem Europamarkt, p. 217.
2) Die americanischen Investionen in der EWG. "Europe/Documente" 26, Aug. 1970.

には資本活動の国際化は一つの新しい段階に達したといえる。

二　国際的寡占間競争

成立の経過からみて，多国籍企業問題は何よりもアメリカ資本主義の世界的展開の性格を帯びたのは当然であろう。ことにアメリカほど詳細な調査資料の発表の行われる国がなかっただけに，研究はほとんどアメリカの多国籍企業に集中したため，しばしば多国籍企業をアメリカのそれとみなす見解さえ生まれた。しかし，多国籍企業化はひとりアメリカに限られなかった。

上述のように，ヨーロッパへのアメリカ企業の大量的進出の与えた衝撃がいかに大きかったかをよく示すものとして，セルバン・シュレベールの『アメリカの挑戦』を挙げることができる。「今から15年後には，米ソに次ぐ世界第三の産業強国はヨーロッパではなく，ヨーロッパにあるアメリカ産業であろう。共同市場形成9年目にして，ヨーロッパ市場は組織の点では基本的にはアメリカのものである」[3] という煽情的な書き出しではじまるかれの著が全ヨーロッパ的規模で記録的なベスト・セラーになった事実のなかに，アメリカ企業の進出に対するヨーロッパの屈折した心理を見出すのである。個々の国々の対応は著しく異なっていた。オランダはむしろアメリカ企業の積極的な誘致を通じて自己の工業国としての地位を固めようと図り，フランスはドゴール流のナショナリズムで対抗しようとした。しかし，注目してよいことは，フランスとて当初はアメリカ企業の誘致にむしろ賛成していた事実である。抑制策への転換は，1962年に起ったGMとレミントン・ランドの両社がＥＥＣ内での子会社の配置を合理化するために，フランスの子会社の大量解雇を一方的に発表した事件，1963年にクライスラーがフランス第三位の自動車会社シムカを，またＧＥがフランス最大の電子計算機メーカー，マシン・ブル社を子会社化したことのために誘発されたものであった[4]。これらは労使慣行の破壊や戦略産業の支配ということで反撥をひきおこしたのであった。ただ，アメリカ企業の進出に反撥したのは何もフランス人だけにとどまらなかった。自由主義的政策をとっている西ドイツにおいてさえ，60年代初めの世論調査では50％近い反対があったとされている[5]。もちろん，ヨーロッパでは日本ほどきびしい外資規制が行われていたわけではなく，また制限は必ずしも望ましい成果をあげなかった。アメリカ企業の大量的進出に対して政府としていかなる態度をとるにせよ，問題は個々の資本と資本との対抗関係であり，企業と企業との競争上の力関係からくる複雑なからみ合いにあるのだから，アメリカ資本にとっては現地国ないし社会との融和が課題であり，ヨーロッパ企業にとってはアメリカ企業に対抗してゆけるだけの力量を身につけねばならないのである。

経済外的力で有無なく抑え込みえたかつての植民地や従属国への投資とは異なり，現地国との融和が配慮されねばならなかった。この視点から新しい企業の性格が強調され，世界的規模で一元的経営戦略に統括されている企業を想像させる世界企業などの表現が捨てられ，多元的性格を反映するかにみえる多国籍企業（multinational corporation）と呼ばれるに至った

3) J. J., Servan-Schreiber, The American Challenge, (Pelican Books), p. 17.

4) レイントン・ユーリ，現代の国際投資。小宮隆太郎他訳，47～58頁。

5) 同書，68頁。

のもそのためであった。近年，UNCTADでは用語法が改めて問われ，低開発諸国の相互の協力による文字通りの多国籍企業（multinational enterprise）との対比で，むしろ超国籍企業（transnational corporation）の呼称が用いられている。これは単なる言葉の問題というより以上のものを含んでいるだけに注目しておいてよいであろう。本稿ではそれにかかわりなく日本ですでに定着している「多国籍企業」を用いた。

それはさて，多国籍企業化が進んだ60年代は同時にアメリカ国内において企業集中が著しくすすんだ時期でもあった。1969年をピークとする集中の波はこれまでのアメリカの歴史上でもっともスケールの大きなものであったといえる。『フォーチュン』誌のアメリカ製造業企業のランキング・リストでは，1955年の最大500社の中で1980年のそれに登場したのは262社にすぎず，残りの238社の大部分は合併ないし買収によって消滅したのである[6]。アメリカ巨大企業の進出に対抗してヨーロッパでも企業集中がすすめられた。イギリスでは1967年と1968年にもっともドラマチックな合併ブームが起ったといわれ，5000社以上の企業がそれに捲き込まれたという。英国鉄鋼公社，BL社，General Electric（英）の成立したのもその時期であり，IRC（産業再編公社）が集中に大きな役割を果した。また，フランスでは1968年には2,200社を，1969年には1,800社を捲き込む各種の合併が起り，またIDI（産業開発協会）が1970年に世界市場で競争力をもつ大企業組織のために設立された。合併を通じてSaint-Gobain Pont-à-MoussonやPechiney Ugine Kuhlmannが成立した。アメリカやイギリスのようなテイク・オーバー闘争を嫌うフランスやドイツでは相互合意の合併が多いといわれるが，ドイツでは伝統的ないわゆる総合銀行主義的経営の下で，とくに三大銀行の産業界への影響力が強く，法律で10社に制限されるまでは一人の銀行家が20〜30社の企業の重役を兼ねるという例が多く，これが企業集中や様々の企業協力のテコとなったといわれる[7]。イタリアでも形は違え集中はすすめられ，スイス，オランダ，スエーデンでも行われた。日本のように外国資本を極力抑えた国でも，貿易および資本の自由化を前に世界市場で競争力ある企業規模が集中のための旗印となり，新日鉄の成立や三重工の合併などが実現した。

こうした対抗の中で，次第にヨーロッパ大陸の，また日本の企業が企業規模においてアメリカ企業に追いつく傾向がみられた。周知の『フォーチュン』誌の企業ランキングを利用して，製造業の世界最大300社を拾ったのが第2表である。50年代にはアメリカ企業が3分の2を越え，それにイギリス系企業を加えると，1957年には255社に及んでいる。その上に300社の範囲でも他国の企業に較べて企業規模が大きいのは上位に集中していることの反映である。1972年までの15年間に，徐々にではあるが，退潮のきざしが現われ，さらに1979年の数字ではアメリカ企業142社，イギリス系39社となっている。代って，ヨーロッパ大陸系，および日本企業の増加が目立っていて，上位にも喰い込んでいるのがわかる。また低開発国の巨大企業の登場はほとんどが国営石油企業であるが，韓国と台湾の民間企業3社が含まれている。なお

6) L. S. Hayes, Twenty Five Years of Change in the Fortune 500, "Fortune" May 5, 1980.

7) ヨーロッパ各国の企業集中については，C. Tugendhat, The Multinationals. Ch. 4. による。

第 2 表　世界最大300社の国籍別比較（製造業）（単位百万ドル）

	1957年			1972年			1979年		
	企業数	平均売上高	指　数	企業数	平坪売上高	指　数	企業数	平均売上高	指　数
アメリカ	206	751.9	100	170	2,488.1	100	142	7,591.6	100
イギリス系1)	49	701.9	93	38	2,125.3	85	39	7,362.5	97
旧EEC2)	39	698.0	93	52	2,626.3	106	61	8,821.6	116
EC9カ国3)	—	—	—	—	—	—	86	8,033.0	106
その他ヨーロッパ	5	455.0	61	11	1,508.3	61	15	4,244.7	56
日本	3	303.0	40	30	1,948.4	78	36	5,197.9	68
低開発国	—	—		3	1,255.2	50	10	5,660.8	75
アメリカ以外計	94	574.5	76	130	2,099.6	84	158	6,617.2	87

注 1) カナダ，オーストラリア，南アフリカを含む。
2) イギリスとの合弁企業を含む。
3) オランダ領アンチラス島企業を含む。
4) アメリカ以外の企業には若干数のアメリカ系企業子会社が含まれる。
（出所） Fortune 誌のリストより算出。

第3表　13業種の上位12社の国別動向（1959年と1976年対比）

（A表）12社中の増減業種数

	増　加	減　少
アメリカ	0	12
イギリス	3	3
ヨーロッパ大陸	9	1
日本	8	0

（B表）156社の国別企業数

	1959年	1976年
アメリカ	111	68
イギリス	14	15
大陸ヨーロッパ	25	40
日本	1	20
その他(主としてカナダ)	5	13

（出所） L. G. Franko, Multinationals: the end of U.S. dominance, Harvard Business Review, Nov.-Dec. 1978.

1979年のリストには石油値上げの影響が強く反映している。

アメリカ企業とアメリカ以外の企業の企業規模格差解消の傾向を産業別に比較した結果が第3表である。航空機，自動車，化学，電機，食品，一般機械，鉄鋼，金属加工，紙，石油，薬品，繊維，商業銀行の主要13業種について上位12社の動向を示したものである。各業種のトップ企業は1959年にはアメリカ企業が11業種を抑えていたのに，1976年には7業種なっている。航空機，石油，食品，紙などでは優位は保っているが，多くの部門でアメリカ企業優位の格差が消え，逆転さえみられる。こうした傾向はもちろんアメリカ企業をアメリカ以外の企業を全体として比較したもので，国別にとればアメリカの抜群の力量をなお疑うわけにはゆかない。

日米欧の巨大企業の格差の接近は，同時にアメリカ以外の企業の多国籍企業化を伴った。第4表は国別にみた開発国の対外直接投資残高で，西ドイツと日本の増加が目立っている。日本のように外資流入規制のきびしかった国とは異なり，外国企業の進出に自由主義的態度をとっていた西ドイツでは1970年には全会社資本金の22.6%が直接間接に非居住者の保有になっていたが，その中でアメリカが石油，電機，自動車，化学などを中心に42.7%に及んでいた[8]。

8) Foreign Interests in Enterprises in Federal Republic of Germany, "Monthly Re-

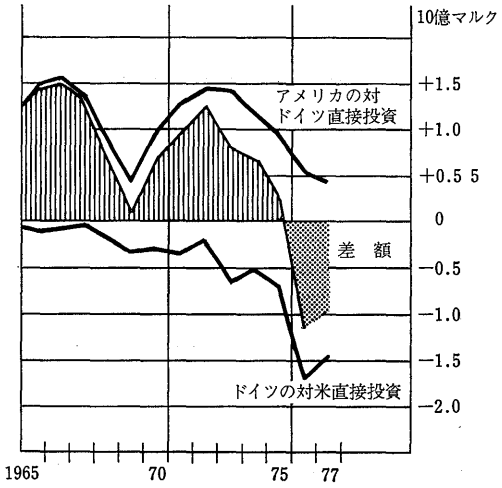
第 4 表　開発国の対外直接投資残高　(単位10億ドル)

	1967年		1971年		1976年	
	金　額	%	金　額	%	金　額	%
アメリカ	56.6	53.8	82.8	52.3	137.2	47.8
イギリス	17.5	16.6	23.7	15.0	32.1	11.2
西ドイツ	3.0	4.8	7.3	4.6	19.9	6.9
日本	1.5	1.4	4.4	2.8	19.4	6.7
スイス	5.0	2.8	9.5	6.0	18.6	6.5
フランス	6.0	5.7	7.3	4.6	11.9	4.1
カナダ	3.7	3.5	6.5	4.1	11.1	3.9
オランダ	2.2	2.1	4.0	2.5	9.8	3.4
スエーデン	1.7	1.6	2.4	1.5	5.0	1.7
ベルギー・ルクセンベルグ	2.0	1.9	2.4	1.5	3.6	1.2
イタリー	2.1	2.0	3.0	1.9	2.9	1.0
その他計	105.3	100.0	158.4	100.0	287.2	100.0

(出所) U. N., Transnational Corporations in World Development: A Re-Examination, 1978, p. 236.

その西ドイツにおいても，アメリカとの直接投資の資本輸出入差額は1975年を転機として出超に転じている（第1図）。

いささか図式的にいえば，アメリカの多国籍企業に対し，まず自国内市場で対抗していた受入国の企業が，やがて第3国市場で，ヨーロッパ企業の場合にはまずヨーロッパで，それからさらに非ヨーロッパ市場でアメリカ企業と競争し，いまやアメリカ市場で競争するまでになったのだ，といえよう。事実，西ドイツの対外直接投資は1972/74年にはその約57%までがヨーロッパ向けであったものが，1975/77年には38%に減って，代ってアメリカおよびラテン・アメリカに重点が移っている[9]。こうした傾向との関連で注目されるのは，一つは，アメリカ企業の投資の撤収問題である。第5表はアメリカ系多国籍企業180社の子会社数の動向を示す。これによると，60年代後半には新設も撤収もともに増加したが，70年代に入って新設は減



第1図　西ドイツとアメリカの相互直接投資比較
注）マイナス差額は西ドイツの資本輸出超過
(出所) Monthly Report of the Deutsche Bundesbank, Oct. 1978, p. 32.

少傾向にあるのに撤収は増加している。新設100社に対し，撤収の数は60年代前半までは大体10社程度であったものが，後半には26社になり，70年代前半は42社に及んでいる。撤収状態についての第6表によれば，この撤収には低開発国の現地化政策にもとづく外部強制によるものもあるが，圧倒的多数は自発的判断によ

port of the Deutsche Bundesbank", Jan. 1972.

9) Reversal in the Balance of Direct Investment, ibid., 1978.

第5表　米系多国籍企業180社の子会社の増減
（単位　社数）

	増加 (A)	減少 撤収 (B)	減少 合併	計	$\frac{B}{A}\times100$
1950年末現在	—	—	—	2,196	—
1951～1955	989	116	59	＋ 814	12
1956～1960	1,957	207	180	＋1,570	11
1961～1965	3,225	316	209	＋2,700	10
1966～1970	4,385	1,154	546	＋2,685	26
1971～1975	3,239	1,359	647	＋1,233	42
1976年初現在	—	—	—	11,198	—

（出所）J. P. Curhan, W. H. Davidson & R. Suri, Tracing the Multinationals, 1977. p. 19 およびp. 165 の表より作成。

第6表　米系多国籍企業180社の子会社撤収形態

	売却	清算	収用	不明	計
1950～55年	40	52	1	23	116
1956～60年	47	80	54	26	207
1961～65年	82	157	24	53	316
1966～70年	614	509	10	21	1,154
1971～75年	732	543	80	6	1,361

（出所）ibid., p.165.

っている。いうまでもなく外国直接投資はつねに成功するとは限らない。企業進出には予期に反する業績のための撤収を伴うのはむしろ常態といえよう。しかし，上表は顕著な増加傾向を示している上に，清算よりも売却が上廻りつつある。これは状勢の変化に応じた戦略的撤収の増加を物語るとみてよかろう。

いま一つ注目される傾向は，ヨーロッパおよび日本の企業のアメリカ進出である。アメリカとヨーロッパとの相互間の長期資本取引について，70年代前半ではアメリカからは直接投資が中心だが，ヨーロッパからアメリカへは証券投資が多く，相互浸透とはいっても質的に差があるという見解[10]には説得力があった。70年代後半の新しい現象といえるものは，アメリカからの直接投資の相対的な停滞にひきかえ，アメリカへの直接投資の顕著な増加にある。1967年にはアメリカにとって直接投資の出は入の10倍であったが，1978年には出が167億ドルで，入が60億ドルと2.6倍にまで低下している。この傾向が本格化したのは，1973年以降で，1975年には不況とドル高のため格差が再び開いたものの，年率にして入の増加率は12％を越え，60年代のほぼ2倍になっている。進出国の主なものはイギリス，スイス，カナダ，西ドイツ，日本，フランス，ベルギー，オランダである。

撤収の増加とアメリカの企業進出の問題とには，共通の原因が働いているのが見落せない。第一に，国民的生産力の不均等発展による日米欧間の発展格差の縮少に加えて，2度のドル切下げとその後のドル相場の変動により，イギリス，イタリアなどを除き多くの先進国通貨に対してドル価値が低下している。60年代には，ドルに過大評価があったとみられ，アメリカ企業にとりヨーロッパ企業の買収は割安であったのと丁度対照的に，不況による株価低迷も手伝ってであろうが，いまやとくにスイス，西ドイツ，日本などの企業にとってアメリカ企業の買収は割安になっているとみてよい。アメリカ企業のテイク・オーバー・ビットに際して，外国企業は申入れ以前の株価の50％を越えるプレミアムをつけているというのもそれを反映しているとみてよかろう。第二に，一面では通貨価値変動とも関連するのだが，ヨーロッパ，日本での実質賃金の上昇もあって，いまでは日米欧間の労働コストは接近ないし逆転さえみられる。労働コストのギャップが60年代にアメリカ企業を促がしてヨーロッパ進出に向わせた重要要因の一つであったことを考えると，米企

10）杉本昭七，現代帝国主義の基本構造，112～121頁。

業の撤収と外国企業の対米進出との背景にある理由の一つとみてよいであろう。さらにその根底に下がれば，もっと広い意味での先進資本主義国の巨大企業の間の競争上の地位の変化が認められよう。すでにみたように多国籍企業の問題の登場は企業規模と技術格差において圧倒的な優位に立つアメリカ企業の多国籍企業化がもたらした衝撃にあった。しかし，それから約20年を隔てて，70年代末以来表面化している多国籍企業問題は，もはや，アメリカ資本主義の世界支配といったものではなく，資本規模にも，技術格差の上でもアメリカ企業にほぼ比肩できる水準に達した他の資本主義諸国の巨大企業がアメリカ市場にまで浸透しつつあることから生まれている。それがもたらす問題点については第2節で論じるとして，さしあたりここでは，今日展開している事態は巨大資本の多国籍企業化が普辺的現象として現われ，アメリカを含め先進資本主義国においてその相互浸透がみられるに至ったところに見出しうる。いわば資本活動の国際化が一つの新しい局面を迎えているといえる。

三　ユーロ市場の成立と銀行の多国籍企業化

ユーロ・ダラー市場の成立は，50年代末にイギリス政府がポンド危機対策としてポンドによる対外投資を制限したのに対し，シティーのマーチャント・バンカーがドル建預金残高をドルのままで運用して，規制を免れたところからはじまったのは周知の通りである。ヨーロッパでのドル建預金の発生については，ソ連が，50年代初めに東西対立の激化に伴う政治的資産凍結を危慎して，アメリカからヨーロッパの銀行へドル建のまま資金を移したのがはじまりのようにいわれるが，外貨建預金そのものはすでに長い歴史をもっていた。外貨建預金の問題点は次のところにある。外国為替取引の場合には，輸出業者が手に入れたたとえばドル——正確にはドル建流動性債権——を為替銀行に売るので，この貿易商は為替相場で換算された自国通貨を受け取る。そしてこの銀行はこの為替取引の結果としてアメリカのコルレス銀行にドル建債権をもつことになる。これにひきかえ，外貨建預金の場合には，貿易商に当る顧客がその保有するドルをドルのままで銀行に預金するのである。そこで銀行は顧客に対してドル建債務を負うとともに，他方でアメリカの銀行にはドル預金をもつのである。それゆえ，銀行は同額のドル建債権と債務をもつのだから為替リスクを免れている。それだけにかつては外貨建預金の残高を銀行が第三者に貸付けるということはなかったといわれる[11]。したがって，ユーロ市場の成立は外貨建預金の発生ではなく，それの運用の側に見出すべきであろう。そしてこの運用の拡大によって，逆に外貨建預金，とくにドル建預金の大量の受け入れが拡がったとみてよい。すなわち国際通貨の国際取引に伴う通常の残高は，為替取引に伴う銀行の運転残高と起債外貨手取金の未使用残高からなるだろうが，固定為替相場制の下では，余剰運転残高は各国政府のドル準備となる構造になっていた。そのドル準備を民間銀行に預託しユーロ市場で運用する途が開けたのである。ユーロ市場へのドル資金の供給源として当時大きな役割を果したものとして，アメリカではレギュレーションQによって預金金利の上限規制が行われていたので，ユーロ市場に資金を移すのが金利差から有利であったことも指摘されている。

11)　外貨建預金，すなわち loro account については，足立禎，新外国為替論序説，142～159頁。

こうした事情からみて，各国政府が累積しつつあるドル準備のユーロ市場への放出がこの市場の発展に大きな役割を果した事実は否定できないにしても，1972年までは借入側に政府が登場することは少なかった[12]。したがって，ユーロ市場の成立と発展については主として多国籍企業との関連に注目しなければならない。つまり，折しもヨーロッパへ大量に進出しつつあったアメリカ系多国籍企業こそはドル資金の最大の借り手であったのであり，同時に他面では有力な出し手でもあったのである。それに加えて，アメリカ巨大企業のヨーロッパ進出によってアメリカの銀行の多国籍企業化もすすんだ。貿易に伴う銀行の国際取引だけならば，外国銀行とのコルレス関係を通じ行って充分である。しかし，自らがメイン・バンクになっている顧客の企業が大規模な海外進出を行い，この国外での企業活動部分の資金面に関与できないならば，この銀行はそれだけ企業との結びつきが弱まるのはいうまでもない。それだけに，顧客である企業の多国籍企業化は銀行の多国籍企業化を促す。事実，アメリカの銀行は少数の例外を除いて国外での活動は弱かった。海外支店数でみると，1960年においても8銀行131店にすぎなかった。それが1966年には13行244店に倍増し，その後直線的な増加のピークとなった1975年までに126行762店になっている。この間にいかに急速に海外支店と海外活動が拡大したかがうかがえよう。しかし，中心は何といっても巨大銀行であって，1974年の数字でみると，最大20行は支店数の82％，支店資産総額の92％を占めていて，かれらの在外支店資産合計は1390億ドルに達し，かれらの全資産の35％に及んでいた[13]。海外支店の外に子会社，関係会社への投資があるが，最大30行の子会社数は1974年で311社で，関係会社を含めると940社に及んでいた[14]。こうしたアメリカ銀行の多国籍企業化，とくにヨーロッパ進出とともに，ユーロ市場での獅子の分け前はかれらの手に落ちた。なぜなら，ユーロ市場の中心はユーロ・ダラー市場だが，ドル資金をもっとも豊富に供給できるのはいうまでもなくアメリカ銀行だからである。

ユーロ市場にはいくつかの特徴がある。第一に，いかなる国の国家的規制からも免れた市場である。これについては，イランでの人質事件でアメリカ政府の意向を受けてアメリカ銀行の海外支店がイラン政府の預金の凍結を行って以来，若干のかげりが生じているが，これまでのところまずそう認められる。国家的規制を受けないため，取引規制を受けないばかりでなく，多くの国々で行われている金利の上限規制や預金準備率規制をも免れている。預金準備率規制がないために，抽象的にいえば，受け入れた預金のすべてを貸出して良いわけである。これを預金準備率規制のある場合と比較すると，それだけ借入金利と貸出金利との開きが小さくとも良いわけで，銀行の競争上有利なのはいうまでもない。もっとも，規制の有無にかかわらず，安定した銀行経営にとって準備の保有は必要であって，とくにユーロ市場には中央銀行のようなラスト・リゾートがないだけに，欠かせないはずである。しかし，ユーロ市場で銀行間取引が著しく発達し，この市場を介して資金調整も容易なところから，実際にも運転残高を最小限

12) U.S. Congress, Comittee on Banking, Currency and Housing, Financial Institutions and the Nation's Economy (FINE), Book II, 1976, p. 817.

13) ibid., p. 813.

14) ibid., p. 844.

にとどめられるのである。その上に，この市場に登場するのは世界的知名度の高い巨大企業であり，世界の巨大銀行であり，さらに各国政府機関なのだから，取引単位も100万ドルから500万ドルといった巨額で[15]，取引手続きも担保もとらぬ簡単なものなので，それだけ預貸金利差を小さくするのに役立っている。これで貸手にも借手にも有利な金利を提供できるわけだから，ユーロ市場は資金の「国際的卸売市場」[16]となっている。その結果，世界の諸銀行は余剰資金の運用と必要資金の調達のために続々と登場するに至り，それがこの市場の発展を加速化し，文字通り自由な国際金融市場となるに至った。卸売市場とは単に大口取引という以上に，インターバンク取引のもつ役割の大きさに注目しているとみた方がよい。

ユーロ・カレンシー市場の中心軸は何といってもユーロ・ダラー取引である。これは第二の特徴といえよう。それはユーロ市場での取引に占めるユーロ・ダラーの量的ウエイトの大きさよりも，むしろドルが基軸通貨として他のすべての通貨の基準となっているからであって，「ほとんどのユーロ・カレンシー取引は少くとも一度はユーロ・ダラー市場を通過する必要があるのである」[17]とJ・S・リトルは指摘している。ドルの信認が動揺して，近年次第にマルクやスイス・フランによる取引が増えているけれども，なおドルによる取引は75％前後を占め，事情は変っていないといえる。

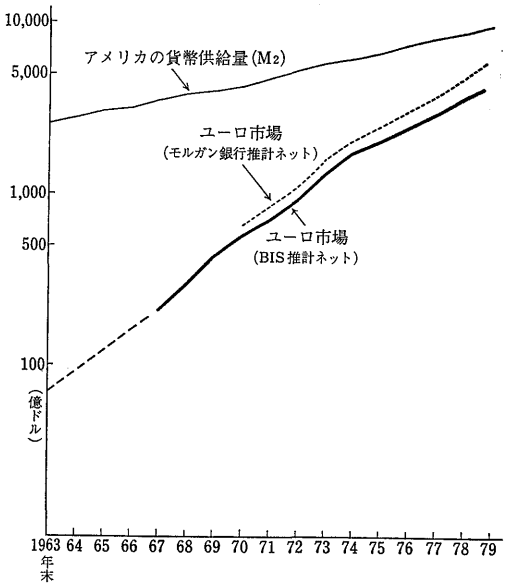
第三に指摘しなければならないのは，ユーロ市場の地域的拡大である。ユーロ市場の中心は何といっても国際金融市場としてのすぐれた伝統と機構をもつロンドンのシティである。ロンドン以外のパリ，チューリッヒ，フランクフルトなどヨーロッパ各地の市場でもユーロ取引が行われ，さらにバハマ，ケイマンなどカリブ海諸国やシンガポール，香港，バーレインの市場にも拡がっている。それゆえ，もはやユーロ市場と呼ぶのは相応しくなくなっている。このような世界中への市場の拡大にもかかわらず，依然としてユーロ・カレンシー取引の中心はロンドンであって，なお全取引の40％を占めている。しかし，このロンドンと誠に対照的な市場としてバハマやケイマンの急膨脹が注目される。このタックス・ヘブンにアメリカ銀行が支店を設立し，1975年には400億ドルを超える資産を保有して，ユーロ取引が行われているといっても，ここには銀行支店の看板と資産負債の記帳係がいるだけである。すなわち，ロンドン支店のように実質的取引がここで行われているのではなく，アメリカで行われた取引の記帳が行われているにとどまっている[18]。

第四に，ユーロ・バンクとも呼ばれる国際コンソーシアム銀行が生まれたことである。1964年にミッドランド・アンド・インターナショナル銀行が設立され，この種銀行の先鞭をつけたものとされているが，これにはミッドランド銀行（英）を中心にカナダ，オーストラリアおよびアフリカの英系銀行が参加している。この種の銀行は今日ではすでに60行以上に及んでいる。日本の銀行のみで組織されたものは例外としていずれも多数国の銀行の協力による文字通り多国籍なコンソーシアム銀行である。この種

15) J. S. リトル，ユーロ・ダラーの功罪，竹内一郎訳，20～21頁。彼女は小口取引にもふれ，とくにユーロ・ダラーCDの増加を指摘している。
16) E. W. クレンディング，ユーロダラー・マーケット，坂田真太郎訳，12頁。
17) リトル，前掲書，51頁。
18) ロンドンでの取引による利益には課税されるがカリブ海域では課税されないので，薄利の銀行間取引はロンドンで，有利な非銀行取引はカリブ海域で行われている（FINE, Book II, p. 828).

の銀行の簇生の理由としては何よりもリスクの分散であろう。時には数億ドルに及ぶ巨額の単位の資金需要に応じる必要というのもそれだが，貸付相手が低開発国政府や社会主義圏という特殊なカントリー・リスクもある。さらに，短期借，長期貸というのも問題である。ユーロ貨幣市場に流入する資金は要求払預金ではなく，ほとんどが期限付の預金であるといっても，圧倒的部分は数日から3カ月以内の満期のものであって，1年を越えるのは数%にすぎない。それにひきかえ，1年を越える資金需要がかなり多いからである。長期の資金需要については，1963年にユーロ・ボンド市場が生まれ，急成長を遂げたが，1793年の国際通貨危機以来，ドルの信認の低下と高金利などのため萎縮し，代って中長期のユーロ・ローン取引が拡大した。これは5ないし7年から，10年といった長期のものまで含み，いずれも金利は6カ月の回転利率である。こうしてユーロ貨幣市場が貸付期間の長期化に応じるためには，コンソーシアム銀行が適合しているのである。事実たとえば1978年の例でみてもイギリス所在のコンソーシアム銀行の債権の40%以上は1年を越える満期のもので，個別銀行よりもはるかに高い率となっている。なお，J・S・リトルはコンソーシアム銀行はアメリカ地方銀行のユーロ市場への新規参入の手段となってりるとも指摘している[19]。

このようなユーロ市場の成立と発展をその規模に照してみると，国際決済銀行の推定によれば，1964年末にネットで90億ドル程度であったユーロ市場が，1970年末には560億ドルに，さらに1979年央には4,000億ドルを越えている。第1図はこのユーロ市場の発展の著しさを



第2図　ユーロ市場の急成長

みるためにアメリカのマネーサプライ M_2 と比較してみた。これは両者の絶対的規模の比較ではなく，その拡大テンポの比較を意図したものではあるが，同時にユーロ市場の規模の大きさをもうかがうことができる。なお，モルガン・ギャランティ・トラスト社の推計では，1979年後半にはグロスで1兆ドルに達している。注目されるのは変動相場制への移行はもちろんのこと，1974年のヘルシュタット銀行の倒産がユーロ市場に与えた衝撃にもかかわらず，市場の発展は押しとどめられなかった。むしろ規模としての増勢はその後も著しい。その一つの要因はオイル・マネーのリサイクルがこの市場を経由したことにあろう。こうしてユーロ市場はもはや補足的な国際金融市場ではなく，むしろ国々の金融市場を世界的に統合する役割さえも果す市場にまで発展したといえる。

ここで再び銀行の多国籍企業化についてふれておこう。さきにも指摘したように，60年代のアメリカ銀行の多国籍企業化はユーロ市場の発展に密接に結びついていた。ヨーロッパや日本

19)　リトル，前掲書，84頁。

の銀行の多国籍企業化にはユーロ市場での取引を直接の目的とするものが多かったが，これらの国の企業の海外進出とも密接に結びついている面にも注目される。近年，問題化しているのは外国銀行のアメリカ進出であろう。外国銀行の資産はアメリカの全銀行資産の約10％に及ぶ1,400億ドルに達し，とくに外国銀行の集中するニューヨーク，ロスアンゼルス，シカゴの3都市では全商業銀行資産の32％，商業貸出額の38％に達している[20]。外国系銀行は主として対外貸付の面で活動しているといっても，アメリカ経済にとってもはや無視できる大きさでなくなった。そのため，外国銀行によるアメリカ有力銀行のテイク・オーバーは多分にナショナリスティクな反応をひきおこしている。

香港上海銀行（香港英系）によるマリーン・ミドランド銀行（資産130億ドル，1979年全米15位）の買収の問題もさることながら，1980年に起ったミッドランド銀行（英）による全米14位のクロッカー・ナショナル・コーポレーションに対する大胆なテイク・オーバー・ビットがひきおこした反響は深刻で，1980年8月には外国銀行の買収にモラトリアムを発動するよう議会に提案されるまでになった[21]。これは外国銀行の大規模進出がアメリカの銀行制度，あるいは銀行法をめぐる問題点を浮び上がらせたからである。問題はアメリカの銀行は州を超えて支店網を拡げるのを禁止されているため，その数は15,000にも及んでいて，大部分は小地域でほとんど激しい競争もなく経営する小銀行である。アメリカの銀行のような規制を受けない外国銀行の買収に対し，巨大銀行は銀行法の規制を緩和して全米的規模での集中合併を望み，群小の銀行は外国銀行にもアメリカの銀行並みの規制を課して自らの安定した経営基盤を守ろうとしている[22]。外国資本の進出がアメリカ資本主義に与えるに至った衝撃の大きさを示す一側面であろう。

20) P. A. Volker, Treatment of Foreign Banks in the United States: Dilemmas and Opportunities, "FRBNY Review", Summer 1979.

21) Financial Times, July 29, 1980, および August 29, 1980.

22) D. C. Cates, Foreign Banks are cracking the Facade of U. S. Banking. "Fortune", August 1978.

II 資本活動の国際化をめぐる諸見解

多国籍企業の発展は多くの議論をひきおこし様々の理論を生み出したけれども，今日の時点に立ってふりかかえってみると，二つの理論が生き残ったといえる。一つは，S・ハイマーの寡占競争モデルであり，他は，R・ヴァーノンのプロダクト・ライフサイクル・モデルである。

(1) ハイマーの理論

ハイマーは多国籍企業の成立を寡占との関連で説いている。対外投資が起るのは，一つは，企業間競争を排除するために一国内だけでなく，多数国における企業を支配するのが有利であること，いま一つは，その企業が特定の企業活動に優位性をもち，対外事業活動によってそれを有利に利用できること，であるとする[1]。あとの点については，いずれの国でも，自国企業は外国企業よりも言語や政治，経済，法律に関する情報など一般的に優位性をもつものであり，外国企業に対する差別的政策や為替リスクなども対外事業活動を行うものに不利である。これを越えて企業進出が行われるのは，規模の経済，販売技術，あるいは製品差別化などいず

1) S. ハイマー，宮崎義一編訳，多国籍企業論 28頁。

れかに優位をもち，これによって上記の不利をカバーできるばかりか，この優位を保持しようとするからである。この優位性を保持するならば外国事業経営は高利潤をもたらす[2]，としている。

こうした考えからかれはまた，アメリカ多国籍企業によるヨーロッパ支配の危険について警鐘を鳴らしたセルバン・シュレベールの『アメリカの挑戦』を批判する。まず，セルバン・シュレベールの分析には三つの命題が含まれているとみる。第一に，現代技術は大企業を要求する。第二に，みずからの多国籍企業をもたぬ国は植民地になる。第三に，適切な対応策は消極的にふせぐよりも，巨大なヨーロッパ企業を生み出し，現代技術に適合した経済構造をつくり出すことにある，というのである。ハイマーはこれには事実誤認があるとみる。たしかにアメリカ企業の規模は大きく，資金調達上の優位性はあるにしても，ヨーロッパ企業との格差は縮少しつつある。いまアメリカの親会社（子会社を含む）の成長率を G_p，その子会社の成長率を G_s，アメリカ以外の企業の成長率を G_e とすると，

$$G_s > G_e \geq G_p$$

という関係になる。セルバン・シュレベールは $G_s > G_e$，すなわちアメリカ企業子会社のヨーロッパ市場占拠率の拡大だけをみて脅威を感じるのであって，ヨーロッパや日本の競争相手の急成長で脅威を受けているのはむしろアメリカ企業であるのを見落している。そして「ヨーロッパ企業にとってもっとも普通の道」として，「ヨーロッパの合併運動の結果，アメリカ以外の国に対する大量の対外投資と，やや長期的にはアメリカ自体に対する多量の投資が起こる」[3] と予想し，さらに「次の10年間はアメリカ企業とアメリカ以外の企業の双方が世界市場において自己の地位を確立し，お互いの挑戦からみずからを守ろうとするので（ほとんど資本逃避といってよいほどの）高度の多国籍化の時代が到来するものと期待される」[4] としている。1970年のB・ロウソーンとの共同執筆になる論文でのこの相互浸透についての予測はきわめて適確であったという外ない。

さらに，かれはこの相互浸透を説明する寡占間競争モデルのために次の方程式をあげている。

$$s_1 = a_{11} Y_1 + a_{12} Y_2$$

$$s_2 = a_{21} Y_1 + a_{22} Y_2$$

s_1 はアメリカの「支配的」企業の総売上高，s_2 はアメリカ以外の「支配的」企業の総売上高，Y_1 はアメリカ市場の規模，Y_2 はアメリカ以外の市場の規模，a_{ij} は i 国企業の j 国市場に占める占拠率（輸出と現地販売高を含む）を表わす。Y_2 が Y_1 より成長率が高いと，アメリカ企業は a_{12} を増大させなければ，アメリカ以外の企業の方が急成長を遂げる。そこで企業進出が行われると，ヨーロッパ企業も脅威を受け拡大の手段を取り，やがてアメリカ企業とヨーロッパ企業との売上高の世界的分布が接近するに至る，としている[5]。

(2) ヴァーノンのプロダクト・ライフ・サイクル・モデル

ヴァーノンは，アメリカの主要多国籍企業187社（1967年現在）についてのデータにもとづいて，過去100年間にわたる海外子会社の設立と運営に当っての動機と反応を分析して，外

2) 同書，35～39頁。
3) 同書，208頁。
4) 同書，210頁。
5) 同書，211～212頁。

国における製造設備の展開をつぎのようにモデル化した。すなわち，「まずはじめに，米国において1人当り国民所得が高いこと，ならびに，各種生産要素の相対的な利用可能性に対する反応として，新製品ならびに新しい生産工程を米国企業が開発すると，ついで輸出を通してこれらの新製品ならびに新しい工程を米国企業が世界に紹介することになる。輸出によって獲得した地位が脅かされると，かれらは海外に子会社を設けて自分達のもつ優位性のうちで残っているものを活用することになる。しばらくの間は寡占による優位を保持しているが，初期の優位性の土台となったものが完全にくずれ去るにつれて，それも失われてしまうことになる」というのである。つまり，新しい生産物はそのライフ・サイクルの間にいくつかの段階を経過するとしてモデル化したのである。

第一段階である新しい生産物がはじめて生産された時には，それは通常開発した企業の国内市場で生産される。それは，新製品の初期の段階では高度な製品差別化が存在しているので，製造原価の安い所を求めて消費国以外の国に生産拠点をかまえる必要が少い上に，初めのうちは市場とのコミュニケーションを通じて改善や変更の必要が大きいので，それに容易な所に生産拠点をおくのが有利だったからである[1]。やがて発展の第二段階になると，この生産物の国外需要が拡大する。新製品なので輸出相手市場での地方的生産者の参入は需要の限界，技術の欠除，高コストなどにより困難である。したがって輸出品に対する需要の価格弾力性は低い，つまり特別利潤を含んだ価格での輸出が可能である。

だが，輸入国の需要が拡大するにしたがって，やがて第三段階に入る。何らかの形で技術上の問題を解決し，輸出相手国市場に競争生産者が登場するからである。ヴァーノンは，外国に生産設備を設けるという意志決定をするのは通常これまで確保していた輸出市場の脅威となる競争相手の出現が引き金となるのであって，こうした脅威が現われないうちは自国市場以外に生産の場を設立することはなかった，としている[8]。そして，一度そう決意すると，それまでに生産技術を充分に定着させているので，米国企業にとってはさしたる困難もなく，金もかけずに外国への移植が可能であり，その上に進出にふみ切った頃には，その製品の相手国の市場は拡大していて，コスト計算上も米国での生産拠点よりも有利なことが多かった。そしてかれは外国直接投資と寡占との関係について次のように述べている。「米国企業が，自己の製品を伸ばす段階のある時期に，コストのもっと安い拠点を海外に探す姿勢をはっきりと示しているのは，そおらく，加工工業製品の生産に関連している利幅は，初期の独占的な段階が終りに近づきはじめるにつれて通常低下するという事実にも起因するであろう。この利幅低下の理由は，供給側の条件の変化による場合も一部にはある。すなわち製品が成熟するにつれて，平均製造原価は低下する傾向にあるし，産業の寡占構造が弱まるにつれて，原価の低下は価格の低下に反映される。価格低下はまた，需要構造の変化によってもまた惹起される。すなわち，新製品に対する市場が拡大するにつれて，新しく買手になる者は，一般に先駆的買手に比較すると価格に対してより敏感に反応する傾向にあ

6) R. Vernon, Sovereignty at Bay, 霍見芳浩訳，多国籍企業の新展開，71～72頁。
7) 同書，74～75頁。
8) 同書，79頁。
9) 同書，82頁。

る。」[9] なお，この点でのヴァーノンの見解と関連して，プロダクト・サイクル説の検討の中で，外国直接投資をもって外国市場での競争の激化によって余儀なくされるものとして，非自発性を強調する見解と，外国企業に対してもっている競争上の優位を利用して，寡占的利潤を確保するために対外投資を選ぶのだとして，自発性を強調する見解とがみられるが，何らかの競争上の優位なしには外国市場の子会社経営が成功しない点ではいずれでも同じであろう。

プロダクト・サイクルの最後の段階はもはや寡占的優位を保持しえなくなり，競争企業と同じ経済環境で競争せねばならなくなった段階である。ヴァーノンはこれに対して四つの対応の型をあげている。第一は企業がこの製品に対する関心を失ってしまうケースであり，第二は，この製品またはそのサービスについて新しい寡占による優位をつくり出そうと努めるケース，第三は，広告などで優位性の幻想を創出しようとするケース，最後は，競争相手が容易に追随できないような低コストの生産拠点を探すケースがそれである[10]。

以上の簡単な要約でも明らかなように，ヴァーノンのプロダクト・ライフ・サイクル説は個々の新商品のライフ・サイクルを問題にしながらも，こうした製品の開発能力を備えた企業そのものの行動様式をモデル化している。新商品や新生産方法はそれが一般に普及するまで，企業に「特別利潤」を与えつづける。問題は単なる技術の開発と普及のプロセスにあるのでなく，企業がこの「特別利潤」を長期にわたって確保しつづけるために，市場支配のあらゆる手段を用いることにあり，それは寡占的な巨大企業にしてはじめて可能になるものといえる。いま一つ，ヴァーノンのモデルで気のつくのは，戦後優位を誇ったアメリカ系多国籍企業をモデル化していることで，かれらの市場支配に対抗しながら発展してきたアメリカ以外の，とくに日本の企業についてそのまま妥当するかどうか疑問の余地がある。つまり，当初から手に入れた優位をもとにそこから最大限の利潤を引き出すのに徹したいわば寄生性の強いアメリカ企業の行動様式と，それに挑戦し，時には価格競争も含む激烈な市場シエア獲得競争を展開しながら，徹底した生産合理化を通じてのし上ってきた日本型多国籍企業の行動様式との差に今日の時点では改めて注目してよいであろう。

いずれにせよ，ハイマーやヴァーノンの理論が大きな説得力をもちえたのは，独占資本主義の今日的姿態である寡占体の競争の実態に迫っているところにあるとみてよい。

(3) 資本活動の国際化と国家

多国籍企業とユーロ市場との発展が生み出した事態を資本活動の国際化と捉えると，それが国家との間にさまざまのトラブルをひきおこしているのであって，ここに資本活動の国際化をめぐる議論の今日における中心的関心事があるといえる。この中で問題の性格をもっともよくあらわす有力な議論がある。その検討からはじめよう。

必ずしも代表的見解といえないが，手許の文献からS・E・ロルフをとりあげてみよう。

「国際投資は技術水準の発達を反映しているものである。もし技術の発達――内的には企業内での開発成果とその生産への適用，外的には人間や文化の交流，コミュニケーション，あるいは行政管理の容易さをもたらす――が国際投資の根幹をなすものであるとすれば，国際投資は時代とともにますます重要となり，その成長過

10) 同書，84頁。

程が財政，文化，政治などあらゆる面における既成秩序に挑戦するであろうことは確実である」。ここでいう既成秩序との相克とは，「民族中心のナショナリズムと，地球中心の技術の発達との間の相克である」[11] ということで，人類の歴史をふり返れば，克服されるのは前者であるというのである。技術の進歩に適合した多国籍企業の発展で，もはや人類の進歩にとり一つの桎梏と化した民族国家が追いつめられるという発想を，R・ギルピンにしたがって「追いつめられる国家主権」(sovereignty at bay) モデル[12] と呼んでよいかも知れない。

ヴァーノンの周知の書名から借用したこのモデルで語ろうとするギルピン自身の主張はいささかあいまいである。かれはこれを「従属論モデル」「重商主義モデル」と並べて，自由主義，マルクス主義，重商主義の三派の経済学思想に対置しているのであって，多国籍企業との関連を云いながらも，関心は将来の世界経済の発展方向ということで，たとえば最後のモデルでは国家間対立激化を指摘するだけで多国籍企業との関連は明らかでない。そのため，「追いつめられる国家主権」モデルといっても，民族国家を克服されるべきものという価値観をつよく盛り込んだ議論だけを含めているかどうかは明確でない。

しかし，注目してよいのはこの価値観の明確な議論で，それによれば，世界的効率と人類の経済的福祉の点からすれば，国家は克服される運命にあるとし，世界的経済統合を担う主体を多国籍企業やユーロ市場にみるのだから，唯物史観的表現を持ち出せば，生産力と生産関係の矛盾の公式を適用しているといえる。多国籍企業は発展する生産力を背負って進歩の側を代表し，民族国家は現在の生産力水準にとってすでに桎梏と化した破砕されるべき生産関係の側を代表するという図式になろう。資本の国際化は今日の技術の発展水準に適合するために効率的に運営され，著しい発展を達成しているのだというのは間違いないが，だからといって，そは人類の将来を委ねるに足る組織なのだろうか。

ハイマーやロウソーンはロルフなどのこの種の見解を批判して，「強い技術決定論の要素を含んでいて，現代世界の傾向をひどく単純化している」[14] としているが，それだけの指摘では不正確であろう。むしろ批判を向ける要点は生産力のこの発展が巨大企業の手で私的な利潤生産の手段とされている，ところにある。今日では，数百，あるいは多く見ても数千の巨大企業が世界の生産力の主要部分を握っている。巨大多国籍企業1社の経済力が多くの弱小の国々の経済力を上廻っている。ユーロ市場を牛耳る小数の巨大銀行の手を通さずに行なわれる国際的資金移動はおそらく公的資金ぐらいであろう。それに多国籍企業は先進的技術を掌握しているばかりか，その開発能力においても隔絶した力をもっている。こうした能力をもつだけに，かれらが近代的な技術的発展をいち早く活用する能力を示したのもうなづける。それゆえ，低開発国がそれにいかに反撥しようとも，近代的生産力の移植を願うとすれば，何らかの形で多国籍企業の協力を求めないわけにはゆかない。それは社会主義国といえども事情が変らないのである。それだけに，経済的自由主義の信奉者にとって，多国籍企業の活動の自由を拘束するなど

11) S. E. ロルフ，W. ダム編，和田和他訳，世界経済と多国籍企業，33～34頁。
12) R. Gilpin, U.S. Power and the Multinational Corporation, Ch. IX, 山崎清訳，多国籍企業没落論，210頁。
13) ハイマー，前掲書，210頁。

は，世界の進歩への途を妨げるものと映るのである。しかし，多国籍企業がかれらの手中にある生産力を，資金動員力を，さらに技術とその開発力を私的利潤生産に利用しているところに限界を見出さないわけにはゆかない。かれらはこれらの能力を利潤極大化のための支配の手段に転用しているのであって，ここに民族国家との矛盾の大部分が生じていると見て大過ない。多国籍企業を無条件に肯定して，その自由な活動を求める政策的含意をもつ，上述の見解を支持できないのはそのためである。

多国籍企業による支配，ことに受入国の支配を強調する「従属論モデル」に含まれる有力な見解に，多国籍企業の活動が産業的金融的中心による低開発的周辺の支配に導くのを開発と低開発の同時進行として描き出す「新従属派」の主張と，多国籍企業の強大化をアメリカ帝国主義の世界支配の再編と捉える見解がある。前者の理論構成には国家の問題が消えているので，ここでは後者を検討しておこう。

アメリカ帝国主義の世界支配再編論のメリットは，支配の問題が極端に単純化されているところにあると考える。というのは，受入国では支配，本国（ここではアメリカ）では利害の無条件的一致として，多国籍企業と国家の問題がまとめ上げられているために，論理的一貫性が保たれているからである。たしかに，現時点でも絶対的な力の尺度ではアメリカ系多国籍企業は優位に立っていて，世界中に張り廻らした拠点を通じての影響力は絶大なものがある。それだけに一面の説得力がある。

しかしながら，60年代後半をピークに他の国国の多国籍企業に急速に追い上げられ，個々のアメリカ企業にはもはや圧倒的力で世界に君臨する力量が失われているのだから，多国籍企業全体の強化をもってアメリカ帝国主義の世界支配再編に帰一させる単純化は支持できない。その上，多国籍企業と国家の関係は今日では複雑なからみ合いと対立の中で捉える必要があるものと考える。問題は二つに分れ，一つは，これまで帝国主義による植民地収奪の一環として論じられてきた低開発国での外国資本については，現段階では「自立的」国民経済形成と多国籍企業の関係として扱われる性格のものと考えるのであって，すでに別稿で論じた。それにひきかえ，相互浸透現象の拡がっている高度資本主義国での多国籍企業の問題は現代資本主義，あるいは国家独占資本主義との関連で扱われねばなるまい。つまり，多国籍企業を含めて資本の国際化現象は正に国家による経済の管理を特徴とする現代資本主義の発展の中から生まれたものであり，そしてそれが国家の管理能力を脅かすものとして現われているところに，問題の要点があるからである。

III　資本活動の国際化と国家規制

現代資本主義は国家独占資本主義である。そこで資本活動の国際化の発展についても，国家と独占資本の癒着を強調する視角から，国家が自国の巨大企業の対外直接投資を支援する側面が強調される。たとえば，対外投資促進のための減税措置，対外投資保険制度の整備，低利資金の供給などがそれである。さらに国際間交渉を通じての投資保証協定，二重課税協定なども同じような目的をもっている。また，これまでとくにアメリカについて援助がアメリカ資本の世界的展開に役立ってきたことも強調されてきた。

しかし，ここでは視角をかえて，国家独占資本主義の強化が他面では巨大資本の利害と矛盾

する面を含む点に注目しておきたい。現実の複雑な発展はこのような視角を必要としているように思う。

一　促迫要因としての国家規制

さきに述べたように，資本活動の国際化に新しい時代を開いたのは，50年代末から60年代にかけてのアメリカの巨大企業，とくに製造部門のそれの西ヨーロッパへの大量進出であった。このような大量の直接投資が行われるについては，西ヨーロッパ通貨の交換性の回復があったのは否めない。各国の為替管理や投資規制が極端にきびしければ直接投資が起りえないことは，日本の外資導入規制がきびしかったために，戦前の利権を回復した石油やゴム以外の領域では重要企業の外資による買収が行われなかったのでも明らかである。だからといって，直接投資が国家による一切の規制がなくなってから盛んになるわけではない。50年代末までのアメリカ企業のヨーロッパ進出は主としてイギリスに向けられていたのは，英連邦特恵制度とスターリング地域で囲い込まれた広域市場への参入を目指していたものとみてよかろう。同じように，50年代末からの企業進出の主力がＥＥＣに向けられたのも，関税同盟の成立を予想してのことであったといえる。当初の予定では，製造品の対外共通関税は平均税率でみて，フランスの16.8％，西ドイツの8.3％，イタリアの15.3％，ベネルックスの8.8％の平均水準である12.8％に設定されることになっていた。域内が零となると，これだけの関税障壁によって域内外が差別され，その内部に高い成長率をすでに実績として示している広域市場が生まれるのだから，それへの参入は企業進出以外になかったといえよう。たしかにこの障壁は12.8％から7.5％まで低められたとはいえ，それは1967年に締結されたケネディ・ラウンドの結果であって，当初から予想されたものではなかった。特定の国の市場への貿易を通じての参入の困難が直接投資の契機となるケースは，一般的にいえるにしても，多国籍企業成立の契機となったアメリカ企業のヨーロッパ進出の重要契機がヨーロッパが新しく行った市場囲い込みにあった事実は重要であろう。つまり国家規制が資本活動の国際化の障害となっているとは必ずしもいえないのであって，これらの場合にはむしろ資本活動の国際化の促進要因となっているのである。

資本輸出国における国家独占資本主義についても類似の問題がある。戦後の先進資本主義国では一様に国家財政の肥大化がみられるが，この財政支出の増大は同時に税負担の増大をも伴っている。戦前の法人税負担は比較的軽微なものであったが，戦後はアメリカでは法人の税負担が重くなり，企業所得が税引後で検討されるのが常態となっている。長期にわたる安定的成長が国家介入の成果であったと認めるならば，税負担はいわば資本にとって必要悪であるといっても，個々の資本が喜んで支払っているわけではない。たしかに巨大な国家支出により最大の恩恵を蒙っているのは巨大企業であり，また，現実には巨大企業ほど様々の特別の減税措置による負担の軽減をも得ているのは見落せない。だがそれさえかれらを満足させない。対外直接投資が租税負担からの逃避の手段になっているのは周知のところである。リベリアやパナマへの便宜置籍船やそれを基礎とした仕組船などはその好例であろう。また，世界中のタックス・ヘヴンへの子会社の設置など，多国籍企業によって広汎に利用されている。こうしたことの一つとして海外子会社に技術特許を保有さ

せ，技術使用料を国外に持ち出す例[1]もある。

国家規制だけが多国籍企業化の唯一の理由でないのはもちろんだが，対外直接投資の有力な動機であるのは様々の調査が物語っている。国家独占資本主義の下での国家と独占の癒着関係だけを強調して，相互の矛盾の一面をみないならば，現代資本主義の孕む複雑な展開を捉えきれないように思われる。

こうした関係はむしろユーロ市場の成立と発展過程ではさらに明確であろう。さきにもみたように，ユーロ市場は，一つはスエズ事件後のポンド危機対策としてイギリス政府がポンドによる対外投資を規制したので，それの回避策から生まれたのであり，また一つにはアメリカの金利の上限規制からの資本逃避であった，というのは広く承認されている。しかも，ドルの信認の動揺に対するアメリカ政府の対抗策の一つとして，1963年に金利平衡税が採用されたが，その効果は外国人のドル調達市場をアメリカの資本市場からユーロ・ダラー市場とユーロ債市場に転換させ，この超国家的金融市場の発展に手を貸す結果に終った。さらに，ドル防衛強化策として1965年に採用した対外直接投資の自主規制と1968年の法的規制への強化はアメリカ企業の外国子会社の資金供給源をもユーロ市場に求めさせただけに終った。その上，反循環政策としての各国の金融的措置もまたユーロ市場の活動に刺激を与えさえしている。

二　撹乱要因としての資本活動の国際化

多国籍企業と国家との関係の問題は多岐にわたっている。その中で国際政治にしばしば登場して紛糾をひきおこしているのは，国外での多国籍企業の活動を母国政府が規制しようとして現地国政府の方針と喰い違う場合である。顕著な例としては，アメリカが社会主義国に対して取った戦略物資輸出禁止政策を外国の米系子会社にも強制したため，カナダやフランスの政府の通商政策と衝突した事件がある。この種の事件がイランの資産凍結問題のように今後とも起る可能性は多い。これは，実は，国家間の協定で解決すべき課題を自国系資本の外国での活動の規制で実行しようとするため，不当な主権の侵害をひきおこしているのである。したがって多国籍企業は手段とされているだけで（それ自体重大な問題だが），多国籍企業自体の行動様式から出たものとはいえない。ここでの中心的関心はむしろ後者にある。

多国籍企業，広くいって資本の国際化が生み出したいくつかの問題点がある。その第一は企業内貿易であろう。個々の多国籍企業傘下の諸企業が相互に行う取引は，形は国際貿易であっても，もはや国際商品交換ではなく，工場内分業と同じく，単なる財の移転に近い。しかも，それが次第に世界貿易に大きなウエイトを持つに至っているのであって，アメリカの輸入に占める企業内貿易の比重は1966年には約25％であったものが，1975年には32％になっているといわれ，製造品の世界貿易に占める割合は25％に及んでいるとの評価もある。つまり，企業内貿易が世界貿易のなかでもはや軽視できない大きさになっているのである。

ところで，国際貿易についても，輸入商が相手国内の生産現地で買付けるなどのように，現実の取引は国内取引として行われ，国際間では商品輸送と送金が行われるにすぎないような例が多かった。このように国際商品交換が必ず

1) Patent and licence transactions of the Federal Republic of Germany, Monthly Report of Deutsche Bundesbank, May 1972, Oct. 1974.

しも国境を境とする取引として行われていないというくいちがいは，国際貿易を考察する場合に捨象しても大過なかったといえる。しかし，多国籍企業の下での企業内貿易についてはこのような捨象は許されない。周知のように，分業には工場内分業と社会的分業があり，資本主義の下での両者の基本的相違は市場，すなわち商品交換を介して結びつけられるか否かにある。市場を経ない工場内分業では極度に計画化されるのに，社会的分業は無政府性に委ねられるという対照がその特徴である。企業内貿易は工場内分業と共通する性格を帯びる。したがって，企業内貿易というよりは，杉本昭七のように「企業内世界分業」[2] といった方が良いかも知れない。

工場内分業の性格を帯びる企業内貿易がもたらした最大の問題点はトランスファー・プライシングであろう。市場を介さない企業内貿易は実質的には所有権の移転を伴わない同一資本支配下での財の移転である。その限りでは価値法則の作用を受けない。つまりこの財は市場価格に影響されないので，この振替価格は資本の恣意によって決定できるのである。恣意というのが不適当だとすれば，市場を通じて外部から強制された価格ではなく，企業が全体的視野からみて利潤の極大化を保証できる価格を設定できるのである。OPECの石油価格の問題も出発点はここにあった。メジャーと呼ばれる巨大国際石油資本が産油国での石油生産を支配していた時代には，かれらはまた先進国での精製，販売まですべて自己の傘下に収めていたから，産油国の石油輸出価格には市場価格がなかった。そこで公示価格が決められたが，産油国での課税や利益折半などの計算はメジャーの手で公示価格の15ないし20％引きで行われていた。1958年に公示価格を課税対象価格とすることにしたところ，メジャーは2度にわたり一方的に公示価格を引き下げてしまった。OPECが1960年に至って結成された中心的目標はこのような一方的な価格変更を阻止することにあった。

国連での調査などからも明らかなように，適正価格を無視した振替価格が設定される理由は様々である。ダンピングに類する過小価格で特定市場での競争力を強めるためとか，特定国の租税や関税の負担を軽減するため，あるいは利潤の送金制限のような為替管理をくぐり抜けるためなどがある。しかし，最大の理由は課税対策であって，タックス・ヘヴンでの形だけの子会社設立は全くそのためである。国連の一報告書の掲げている具体例から一つを拾えば，ペルー政府の調査では，ある多国籍企業子会社がタックス・ヘヴンであるプエルトリコの同系会社への積出単価 f.o.b. 12ドル50セントと同じ商品をニューヨークの同系会社に輸出した時には単価 f.o.b. 2ドル50セントであったとある[3]。

第二に，多国籍企業は多様な国際的資金移動の手段を手に入れている。振替価格設定も時にはそれを利用されようが，他にも様々の手段がその目的のために利用できる。ところで，多数国を活動の舞台とする多国籍企業はつねに為替リスクに晒されている。したがって，為替リスクの管理は多国籍企業の財務担当者の中心的関心事の一つといってよい。為替リスクの回避は簡単にいって特定国通貨建資産と負債を同額にしておきさえすればよいのであって，その方法は様々である。近い将来急激な通貨価値下落が

2) 杉本昭七，現代帝国主義の世界構造，2頁。

3) 竹本正幸他訳，多国籍企業と価格操作（国際連合，OECD 報告書），53頁。

予測される国の子会社については，投下資本の資産価値をカバーするためにその国通貨の短期の借入金を行ってもよいわけである。しかし，こうした消極的な為替リスクの回避は変動を利用しての積極的なキャピタル・ゲインの獲得，露骨にいえば投機とつねに裏腹の関係にある。消極的であれ，積極的であれ，多様な手段をこうした目的のために利用できるのは多国籍企業である。たとえばリーズ・アンド・ラグズを取ってみよう。貿易など日常的な様々の取引から生じる国際的な債権債務の決済について，為替相場の変動を予測して，決済日を早めたり，おくらせたりするのだが，通常の貿易取引では，この措置から輸出者と輸入者とでは相反する利害を蒙むる。それだけに決済日の変更は必ずしも容易ではない。多国籍企業の企業内貿易では企業全体の立場からこうした操作が容易に行えるであろう。ところが，リーズ・アンド・ラグズは個別企業にとっては為替リスク回避の手段であるといっても，国民経済的にみれば為替投機と同じく予想される為替相場変動を加速し，激発させる効果をもつ。このことが多国籍企業のすべての為替リスクの管理について大なり小なり妥当するのに注目しなければならない。

第三に，上述のこととも関係があるのだが，多国籍企業が国際的な規模で資金調達を行う能力をもっている。かつての国際資本移動論などが説くのと違って，たとえばアメリカの統計に計上されている年々の直接投資額は本国から送金されたものとは限らない。提供された技術やノーハウが価値計算されて投下されているものや，子会社の利潤の内部留保部分からの再投資が含まれているばかりでなく，現地国や第3国で調達された資金があるので，直接送金されるのは一部分である。1966～72年の平均でみて投下資本の32％は外国資金に依存し，親会社からの供給資金は13％にすぎない。製造業について内部留保を除いて考察すると，子会社を含め多国籍企業の供給したのは21％にすぎず，外国での借入れと証券発行は実に62％にも及んでいた[15]。ことに世界的知名度の高い巨大企業である多国籍企業はどこの市場でも金利，返済条件などもっとも有利な条件で資金を調達できる。したがって，本国や現地国でとられる金融政策からくる制約を容易に免れる手段をもっているのである。

第四に，多国籍企業化，あるいは資本活動の国際化というのは全世界的視野に立って投資場所の選択を行うのだから，製造業についていえば，おそらく労働コストの低い，政治的安定度の高い，さらに公害補償費用の安いなどの要因がこうした選択の重要要因をなすものと考えてよい。こうしたことはしばしば本国への合理化投資を怠り，やがて国際競争力を失わせる結果に導く。たとえば，アメリカ労働組合関係者が以前から直接投資の増加は雇用の輸出になるばかりでなく，アメリカの主要産業の国際競争力を失わせていると攻撃してきたが，今日ではそのことがきわめて鋭い形で現われている。アメリカ資本主義の寄生性の一面をなす問題であろう。

上に指摘したところは，いずれも多国籍企業が多国籍企業であるゆえに本来もっている利点であろう。そうであれば，これらの能力を十全に活用しない多国籍企業はその名に値しないといってよいかも知れない。ところがそれこそが，つまり銀行を含め多国籍企業がそのように行動することこそが，一国の国際収支，為替相場，物価，金融財政，産業構造，雇用などあらゆる面に深刻な影響を与える。多国籍企業が今

日の世界の生産力の主要部分を掌握しているだけに当然であろう。この影響力が何をもたらしたかについて2つの点を指摘しておこう。

一つは，70年代初めまでの戦後の長い安定的成長を支えた重要な要因の一つは国家の経済管理にあった。そのことにはおそらく異論はあるまい。多国籍企業の行動様式はこの国家の管理能力を強化する役割を果したのではなく，逆にこれを弱めたというのが真相に近い。ことにユーロ市場を中心舞台とする国際的短期資本の移動の主要部分は多国籍企業のものだが，これが60年代末の国際的高金利戦争の激発に力を貸したし，国際通貨危機の瀕発にも一臂をかすことで，過剰ドルによる世界インフレーションを激化させ，同時に安定期を支えた世界市場統一の枠組みであったドルを基軸通貨とする固定相場制を葬り去った。つまり，資本活動の国際化は安定期解体の一要因として働いたといえる。そのことは変動相場制への移行後にもいえるのであって，変動相場制支持論者が期待したように自動的国際均衡が達成できず，そのため完全雇用達成の国内均衡政策が成功しない点でも，資本の国際化の役割が大きいといえる。むしろ為替相場の変動を増幅し国際通貨危機をひきおこす役割を果して，資本主義経済の不安定性を大きくしている。こうして資本の国際化と国家独占資本主義との間の矛盾の側面はもはや放置できなくなっているのは，近年アメリカや西ドイツの通貨当局者の間でユーロ市場規制の意向が強まっていることからもうかがえる。しかし，この規制はユーロ市場に限っているので，資本の国際化の大勢を肯定しながらでは果して成果があがるかどうか疑問であろう。

いま一つの問題点は，アメリカの多国籍企業の外国投資戦略は外国の競争による挑戦とアメリカ経済の相対的衰退とに対する次善の解決策にすぎなかったとの観点から，ギルピンが次のように述べているところにかかわっている。「これまでアメリカがやってきたことといえば，将来の海外収益と引き換えに，自己の比較優位（技術，技術ノウハウ，経営）と潜在的な生産性の向上とを輸出したり，売り渡しつつあるということである。アメリカがこの方向に進みつづけるかぎり，典型的な金利生活者型経済，すなわち19世紀後半のイギリスのように投資収益に依存する経済に転化することになる」[4]。ギルピンはアメリカの国益擁護の視点から，多国籍企業を批判しているのである。アメリカ資本の多国籍企業化はアメリカの世界支配の強化ではなく，むしろその反対に自らの衰退の効果をもたらしたとみている。多国籍企業を資本主義の寄生性の現われとするギルピンの指摘は正鵠を射ている。こうして多国籍企業の発展は戦後資本主義の世界体制であった「アメリカ体制」解体の一翼を担ったといえるであろう。　(1980.10.25)

4) ギルピン，山崎清訳．多国籍企業没落論．190頁。