

# EECにおける企業の 国際的集中をめぐる諸問題

野村昭夫

はじめに

- I 「転換期」のEECの課題
  - 1. アメリカ資本進出のインパクト
  - 2. 関税同盟から経済通貨同盟への移行
- II 国境を越える企業間協力の実態
  - 1. EC委員会の産業政策の目標と方向
  - 2. 企業間協力の実態とその問題点
  - 3. 企業間協力の「混合的」解決の諸形態
- III 企業間協力を阻害する諸要因
  - 1. 法制, 税制上の諸障害
  - 2. EEC諸国企業の性格とその行動類型
  - 3. 加盟諸国政府の国内集中促進政策
- IV 西欧経済統合における資本と国家  
——結びに代えて——

はじめに

1959年のEEC（欧州経済共同体）の発足以後、加盟諸国間の経済的相互連関には、さしあたって2つの重要な変化があらわれた。第一には、関税同盟の発足による域内貿易の増加があげられる。域内貿易は域外貿易をはるかに上回るテンポで増大し、とくに重化学工業諸部門においてこうした傾向が顕著であった。もちろん域内貿易の増加が域外貿易の増加を排除したわけでは

なく、この両者のあいだには増加率の格差が生じたにすぎないが、後者を上回る前者の増加は、あきらかに工業諸国間の商品貿易の流れに一定の変化をもたらしたとみることができる。

だがそれ以上に重要な意義をもつ変化は、EECの発足を契機として、アメリカ民間対外直接投資の重点が従来のラテンアメリカ、カナダから、EECを中心とする西欧諸国へ移ったことであった。こうした動きが生じたのは、なによりもまずEECの対外共通関税の設定によって、アメリカのEEC諸国向け商品輸出が不利な影響をこうむることが予想されたためである。しかしさらに重要な動機は、関税障壁を撤去した大市場の創設が、アメリカ民間資本にとっては海外へその拡大再生産の基盤を拡張する絶好の機会とうけとられたことであった。アメリカの巨大企業（「多国籍企業」）は、商品輸出によってではなく、対外投資—現地生産の拡大によって西欧市場における占有率を拡張するという戦略に転換したものとみてよい。

一方こうしたアメリカ多国籍企業の資本進出にたいして、EEC諸国大企業の対応ははるかに立ちおくれていた。EECは、加盟諸国企業の「国境を越える」(‘transnational’な)協力、合同によって企業規模の拡大をはかり、優勢なアメリカ資本の進出に対抗しようとしているが、現在までのところこの試みが十分な成果をあげているとはいえない。EEC域内において、国境を越える企業間協力や合同の必要性がしだいに認識されるようになっているにもかかわらず、それがはかばかしい進展をみせていないのはなぜか。またアメリカ資本をも加えたEEC地域における巨大企業間の国境を越える協力や合同の動きを、世界経済発展の現段階において総体としてどのように評価すべきか。このような諸問題への解答のいとぐちを見出そうとするのが、この小稿の課題である。

## I 「転換期」のEECの課題

### 1 アメリカ資本進出のインパクト

EECの創設をきめたいわゆるローマ条約は、「過渡期」<sup>1)</sup>の基本目標として、関税同盟の創設による生産諸要素の域内自由移動にたいする障害の除去、農業共同市場の開設ならびに経済、通商、社会諸政策の統一を規定するにとどまり、加盟諸国間の企業の提携、協力についてはなんらの条項や明文規定をもっていない<sup>2)</sup>。

しかしEEC創設の最大の動機のひとつとして、世界経済における西欧の地位の回復と強化、そのための産業—生産力基盤の整備強化という要請が潜在していたこともまた、よく知られている。EECの骨髄にかんする最初のドキュメントというべきいわゆる「スパーク報告」<sup>3)</sup>は、その序言において、個々の市場の併合によってもっとも近代的な技術を広範に使用し、強力な生産単位を組織することによって、加盟国間に調和のとれた諸関係を増大させるような「共同経済政策圏」を創設することを謳っている<sup>4)</sup>。この目的を達成するためには、EEC諸国における伝統的な小規模、多品種生産という企業体制をあらため、総体としての企業規模の拡大によって大規模生産体制を確立し、生産費の逓減、資源の効率的利用、専門化と協業化、国際競争力の強化をはかることが、緊急の課題となることはいうまでもない<sup>5)</sup>。

だがEEC発足後の数年間において、この課題の重要性あるいは緊急性が、加盟諸国企業にとってどれほど切実に認識されていたかは、きわめて疑わし

- 1) 「欧州経済共同体を設立する条約」第8条第1項によれば、共同市場は4年ごとの3段階に区分される12年の「過渡期間」をつうじて、漸進的に設定されることになっていった(並木信義『ヨーロッパ経済論』, 通商産業研究社所収, 506ページ)。
- 2) ローマ条約第3部第1編第1章, 競争に関する規則(とくに第85条, 第86条)は、「自由競争の妨害, 制限, または歪曲を目的とする」企業間のすべての協定, 企業連合が行なうすべての決定および共同行為を禁止している(同書521—522ページ)。
- 3) Comité Intergouvernemental crée par la Conference de Messine, “*Rapport des chef de Délégation au ministres des Affaires Entrangères*,” Bruxelles, 21 avril 1956.
- 4) 片山謙二, 北原道彦訳, スパーク報告『欧州共同市場計画』, 日本関税協会編『共同市場と国際貿易』所収, 190ページ。
- 5) 同書191ページ。

い。なぜなら、1960年代半ばまでは、域内関税の段階的引き下げにもとづく域内商品移動の自由化によって、EEC諸国が商品輸出という手段で大市場創設のメリットを十分に享受しえた時期だったからである。事実域内貿易の急速な増加は、加盟諸国企業が国境を越えた協力、提携に拠らなくとも、十分に域内における市場シェアを拡張しえたことを物語っている。

このような状態は、1960年代後半になって変化の様相を示しはじめ、域内における企業の国境を越える協力、提携の必要性がふたたび強く認識されるに至る。この再認識の基底にあった客観的な事実は、冒頭に述べたアメリカ民間資本のEEC諸国への大規模進出であったが、その直接の契機となったものは、セルバン・シュレベール (Jean-Jacques Servan-Schreibler) の著書『アメリカの挑戦』(*Le Defi Américain*) の出版であった。シュレベールはこの著書のなかで、EECへのアメリカ資本の大規模かつ組織的な進出の実態とその意義とを詳細に分析し、企業規模、技術水準、研究開発費支出、投資資金調達能力あるいは経営管理技術等あらゆる側面におけるアメリカ企業の優越、EEC諸国企業との明白な格差を立証した<sup>6)</sup>。シュレベールのつぎのような警告は、まさに事態の本質をすどく衝いていたということができよう。

「EECの失敗は、通貨面にも貿易面にもなく、まさに産業面にある。フランスかイタリアの企業が経営困難に陥ると、ヨーロッパの同業会社と提携をはかろうとはしないで、たいていアメリカの会社に眼を向ける。……EECが創設され、アメリカの資本がヨーロッパにどっと流れこんだが、これはヨーロッパの産業の用には供されず、アメリカ企業の直接投資資本が増大してしまった。事態は、このように進行している<sup>7)</sup>。」

6) Jean-Jacques Servan-Schreibler, *le Defi Américain*, Paris, 1967. 林信太郎, 吉崎英男訳『アメリカの挑戦』, タイム・ライフ・ブックス, 13—26ページ, 36—48ページ参照。

7) 同書99ページ。

このようにして、EEC域内における企業間協力の動向には、1967～68年を境に明白に転期がおとずれた。レナート・マツォリーニ (Renato Mazzolini) は、EECにおける国際連帯への熱望は「1967年以後劇的に明白になった」といい<sup>8)</sup>、またウェルナー・フェルト (Werner Feld) は、企業間の国境を越えた協力は「1968年をもって決定的な上昇傾向を示している」と述べている<sup>9)</sup>。

## 2. 関税同盟から経済通貨同盟への移行

1967～68年を転期として、EEC域内における企業間の国境を越える協力、提携の動きが活発化の方向へ転換しはじめたのは、たんにアメリカ多国籍企業のEECへの大規模な進出、コンピューターをはじめとする若干の先進技術諸部門におけるアメリカ企業の市場シェアの拡大にうながされたことだけによるものではなかった。EECの内部にも、こうした転換を促進すべき条件が成熟していた。それは第一に、EECが1968年7月1日、域内関税の全廃ならびに対外共通関税 (Common External Tariff—CET) の設定によって関税同盟を完成し、ローマ条約第2部に規定された域内における商品移動の自由化が、当初の予定よりも1年半早く達成されたことであった。ついで1970年2月には、農業共通政策 (Common Agricultural Policy—CAP) 施行の基礎となる共通財源とくに農業指導保証基金 (Fonds Européens d'Orientation et de Garantie Agricole—FEOGA) の運営にかんする細則が決定され、農業共同市場が形成されることになった。関税同盟の創設と農業共同市場の形成とは、「過渡期」においてEECが達成した2つの大きな成果であった。

しかしこのことはもちろん、けっしてEECそのものの究極的な完成を意味

8) Renato Mazzolini, *European Transnational Concentrations* London, 1974, p. 1.

9) Werner Feld, "Political Aspects of Transnational Business Collaboration in the Common Market," in (ed.) by Michael Hodges, *European Integration*, Penguin Books, 1972, p. 425.

するものではない。経済・財政諸政策の統一と政治統合とを達成し、欧州合衆国 (United States of Europe) の建設にまで到達するという欧州統合の究極の理想図からみれば、関税同盟と農業共同市場の形成は文字どおり「ヨーロッパの歴史における一里塚」<sup>10)</sup>にすぎなかった。「関税同盟の完成に際してのEC委員会の宣言」が述べたように、EECは今後、「関税地域を経済的に組織された大陸に変えることを設計する共通経済政策の策定と完成」<sup>11)</sup>を目標として前進することが要求されていた。このようなEECの転換点の性格は要約すれば、市場諸障壁の撤去という「自由主義的機能」の貫徹の段階から、政策の調整・統一による緊密な経済共同体の建設すなわち「国家的共同規制メカニズム作成」の段階への移行<sup>12)</sup>という点にあった。またベラ・バラッサ (Bela Balassa) の国際経済統合にかんするいわゆる5段階説<sup>13)</sup>に即していえば、このEECの転期は、第2段階の関税同盟から第3段階の共同市場あるいは第4段階の経済同盟への移行に当るものだったといえる。

この転換期にあたって、EECが内包する最大の問題点は、すでに述べたように、域内の経済協力、経済的相互接近がまだ商品交流の拡大という段階にとどまり、企業間の協力・提携、加盟諸国経済構造の根底的な変革による産業基盤の整備強化、生産力と国際競争力の発展というもっとも重要な課題がほとんど達成されていないことであった。ゲルハルト・マリー (Gerhard Mally) が指摘したように、「“ヨーロッパ共同市場”は主として、政策調和のための枠組みを提供する点で成功をおさめたが、大規模な構造的相互滲透はなんら達成されなかった。言いかえれば、EECは農業諸政策の調整と関税

10) European Commission, "Declaration on the Occasion of the Achievement of the Customs Union on 1 July 1968," in (ed.) by Michael Hodges, *op. cit.*, p. 69.

11) *Ibid.*, pp. 69—70.

12) エム・マクシーモワ, 「ソ連からみた拡大EC」, 『エコノミスト』, 1972年8月22日号。

13) ベラ・バラッサは国際経済統合を、その程度におうじて、(1)自由貿易地域, (2)関税同盟, (3)共同市場, (4)経済同盟, (5)完全な経済統合の5つの段階に分類した (Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Illinois, 1961, pp. 24—25. 中島正信訳『経済統合の理論』, ダイヤモンド社, 4—5ページ)。

同盟の創設（それは経済成長と貿易の拡張をもたらす）という点では多くのことを達成したが、工業、農業の構造的統合という方向では現実的な進歩はなにもともなわなかった<sup>14)</sup>のである。

もちろんEEC内部で、こうした事態にたいしてなんら積極的な対策がたてられなかったわけではない。1969年11～12月のハーグ首脳会談は、イギリスほか3国の加盟によるEECの拡大、経済通貨同盟の発足によるEECの強化という基本方向をきめ、これを基礎にEC委員会あるいは各種の作業委員会において、経済通貨同盟を推進するにあたっての具体的な構想が討議され、いくつかの重要な報告書が作成された。たとえば1970年3月、経済通貨同盟実現のための段階的計画を検討する目的で設置されたアド・ホック・グループ（ウェルナー委員会）が、1970年10月にEC委員会と閣僚理事会に提出した最終報告書（いわゆるウェルナー・レポート<sup>15)</sup>はその1つである。この小稿のテーマとの関連でいえば、1970年3月にEC委員会が発表した『共同体の産業政策』（“*Industrial policy in the Community*”）と題するメモランダムもそのひとつである。

このメモランダムは、産業政策にかんして委員会をみちびく原則ならびに行動のための全般的ガイドラインを定式化したものである。それはまず序論において、「西欧の経済統合、究極には政治統合、持続する経済拡大、他の主要貿易諸国にたいする妥当な程度の技術的自立へのゆるぎない基礎をきずくために、緊急に必要不可欠と思われるのは、ヨーロッパ工業建造物とでも呼ぶべきものを推進するための共通産業発展政策の作成である」と述べている<sup>16)</sup>。メモランダムは以上のような観点に立って、EEC域内における企業の

14) Gerhard Mally, *The European Community in Perspective: the New Europe, the United States and the World*, 1973, p. 132.

15) ウェルナー・グループは1970年5月第1次報告書を理事会および委員会に提出した（*Journelle Officiel*, 1970. 7. 23, n° C94）。10月に提出されたいわゆる Werner Report は、第2次報告書である。

16) Commission of the European Communities, *Industrial Policy in the Community: Memorandum from the Commission to the Council*, Brussels 1970, p. 7.

国境を越える協力の現状にかんする分析、その推進のための基本目標ならびに諸障害除去のための方策等を詳細に述べている。

## II 国境を越える企業間協力の実態

### 1 EC委員会の産業政策の目標と方向

#### (1) 法制、財政、金融の枠組みの統一

上記 EC 委員会の産業政策にかんするメモランダムは、EECにとっての最大の課題が上述したように、「ヨーロッパの工業建造物の構築にある」ことを強調したのちに、それを促進するための全般的ガイドラインとして、①単一市場の完成、②法制、財政、金融上の枠組みの統一、③産業構造の再組織④変動の調整、⑤第三国にたいする共同体の連帯の拡大、の5項目をあげている<sup>17)</sup>。まずこれらのうち、この小稿のテーマとの関連で②および③をとりあげ、EC委員会の産業政策のアウトラインを簡単に要約しておこう。

はじめに法制、財政、金融上の枠組みの統一にかんして問題となるのは、①法制上の諸障害、②税制の統一、③金融にかんする枠組みの統一と強化の3点である<sup>18)</sup>。EEC諸国企業が国境を越える協力あるいはグループ化を推進しようとするさいに、さしあたって遭遇する障害は、EEC諸法規のなかに「欧州会社」(‘a European Company’)にかんする法律と明文規定がどこにもないことである。そこで国境を越える協力を推進しようとする企業は、あまりにも複雑な手法をとるか、さもなければ6カ国のうちいずれか1国の国籍を採用することをよぎなくされる。そこでEC委員会は、一方で効果的な競争を妨害するような集中については強力な規制の必要を強調しながら、他方ではローマ条約第85条の適用によって、企業間協力への多くの機会が残されていることを示唆している<sup>19)</sup>。

17) *Ibid.*, p. 18.

18) *Ibid.*, pp. 23—25.

19) *Ibid.*, p. 23.



ローマ条約第85条は、「共同市場内の自由競争の妨害、制限または歪曲を目的とするか、あるいはそのような結果をもたらす企業間のすべての協定、企業連合が行なうすべての決定および共同行為」を禁止したものである。このような協定あるいは共同行為の例として、同条第1項は、①購入価格、販売価格またはその他の取引条件の直接、間接の設定、②生産、販路、技術開発または投資の制限あるいは統制、③市場または供給源の配分その他をあげている<sup>20)</sup>。しかしこれらの禁止条項は、カルテル的共同行為にかんするものであり、企業の国境を越えた協力あるいは合同等による集中の禁止を規定した条項ではない、と解釈することが可能になる。

またローマ条約第86条は、1または2以上の企業が域内貿易に影響をあたえるほど、自己の優越的地位を不当に利用することを禁止している<sup>21)</sup>。しかしこれらについても、デニス・スワン (Dennis Swann) のように、域内における独占的地位は域内貿易に影響をあたえるかぎりにおいて禁止されるが、この条項は合併そのものを禁止する全般的な力をもっていない、と解釈することが可能である。結局「EC委員会は、支配的な地位の濫用を規制する力はあたえられているが、支配的な地位そのものを阻止する権限はあたえられていない」<sup>22)</sup>のである。EC委員会は、上述のような観点に立脚して、法的障害の除去にとって必要な課題として、①欧州会社法にかんする完全な作業とそのできるかぎり速やかな採用、②全加盟国における会社のグループ化にかんする立法の導入、③国内会社法の統一、の3点をあげている<sup>23)</sup>。

つぎに税制の統一について、EC委員会のメモランダは、①合併 (mergers)

20) 並木, 前掲書, 521ページ。

21) 同書, 521—522ページ。

22) Dennis Swann, *The Economics of the Common Market*, (second edition), Penguin Modern Economic Texts, 1972, p. 174. (なお1975年に発行されたこの本の第3版では, “Anti-trust and the control of concentration” というタイトルのこの個所は全面的に削除されている。)

23) Commission of the EC, *op. cit.*, p. 23.

および親会社、子会社の双方を規制する規則に関連する財政法について、閣僚理事会が指令を採用すること、②税制の統一をひきつづき追求すること、の2点を緊急の課題としてあげている<sup>24)</sup>。

金融にかんする枠組みの統一と強化については、問題はつぎのように提起されている。域内の企業は拡張をとげるために、外部資金への依存をよぎなくせているが、直接、間接の外部資金源泉の受入れは、国内資本市場の構造ならびに共通の資本市場の欠如から生じるいくつかの困難に遭遇している。公共当局による国内資本市場での資金の調達ならびに企業利潤を源泉とする貯蓄の第三国資本市場への流出もまた、事態を悪化させる役割を果している。そこで委員会のメモランダムは、事態の改善のために、①大部分の加盟諸国における銀行ならびに金融機関の機構および営業の近代化、②株式発行による金融 (stock financing) に適用される課税制度改善の可能性の研究、③特殊融資機関をつうじての共同体企業によるユーロ債市場の利用、の3点を勧告している<sup>25)</sup>。

## (2) 産業構造の再組織

つぎに産業構造の再組織にかんする EC 委員会の政策目標は、以下のとおりである。共同体の諸企業が平等の条件で対外競争にのぞまねばならないこととはいうまでもないが、いくつかの産業部門 (先進技術諸部門) の場合には発展のための最適規模を保証するために、より高度の集中が必要とされることもまた事実である。このような場合に、一方では国境を越える企業間の結合を制限する政策を追求しながら、他方一国内で最高の集中を促進する政策をとることは、きわめて重大な危険をもたらすおそれがある。

一国規模での最高限度までの集中が好ましくないのは、つぎの2つの理由による。第一に、一国市場はとくに先進技術諸部門の場合、しばしばあまり

---

24) *Ibid.*, p. 24.

25) *Ibid.*, p. 24—25.

にも狭隘なために、他の加盟諸国の企業と合同せずに必要な規模に到達することは不可能である。第二に、技術、金融または外部との競争等の理由によって集中が必要とされている主要諸部門において、一国内にただひとつの企業しか存在しないという方向に事態が発展することは、その部門あるいは企業が困難におちいった場合、必然的に政府にたいする圧力が強まり、あるいはまた企業が国家の直接の管理のもとにおかれるという結果をまねくことになる。

さらに、現実に共同体諸国で発生しているのは、国際的結合において共同体諸企業と第三国とくにアメリカ企業との結合が、優勢であるという事態である。この2つの現象すなわち一国規模での集中と、第三国企業による共同体企業の買収とは、放置すれば先進技術諸部門における欧州規模での共通の発展の可能性を減少させ、あるいは一掃してしまうことになる。EC委員会は以上のような分析に立脚して、①国境を越える欧州企業 (European firms) の形成を困難にしている諸障害の除去、②先進技術諸部門における産業発展のための公共資金のこの目的 (欧州企業の形成) への利用、の2点を必要な課題として提起している<sup>26)</sup>。

以上を要するに、EC委員会の産業政策の中心的な目標は、加盟諸国の国境を越える「欧州企業」の形成ならびにその育成強化という一点に集約されているといっても、言いすぎではない。このような国境を越える企業集中は当然市場独占の問題を提起する。だがEC委員会はこれについて、市場の拡張 (一国市場の障壁の撤去、広域市場の形成) にともない、この問題を考慮せずに集中を促進することができ、一方市場の拡張はそれだけで域内における競争を激化させ、企業の国境を越える集中にとって好適な条件をつくり出す、という考えに立っているように思われる。この目標を推進するための1

---

26) *Ibid.*, p. 26—27.

つの有力な手段が、すでに述べたようなローマ条約第86条の「拡張解釈」なのである<sup>27)</sup>。

## 2 企業間協力の実態とその問題点

### (1) EC委員会のサーヴェイの分析

上述のような EC 委員会の産業政策にたいして、EEC域内における企業の国境を越えた協力、集中の実態はどうなっているだろうか。これについては資料上のきびしい制約のために、その実態をトータルに把握し、なんらかの結論を出すことはきわめて困難である。たとえば、この問題について実態を比較的トータルに把握しているとみられ、欧米諸国の多くの研究者がその分析の基礎資料として援用している前掲 EC 委員会の産業政策にかんするメモランダムの中のサーヴェイにしても、そのカバーする範囲は15の製造工業部門および亜部門 (sub-sector) に限られ<sup>28)</sup>、年次も1969年上半期までのデータにすぎない。だがこのような制約を前提としたうえで、まずこのデータを素材に、1960年代末までの域内における国境を越えた企業間協力の実態を分析し、いくつかの特徴を検出することにしよう。

このサーヴェイは、域内企業間協力の実態を把握する目的で、1961年以降 EC委員会が収集したデータを、イタリアの民間市場調査機関 Opera Mundi Europe に委託して分析をまとめたものである。調査はまず、EEC域内における企業間協力の形態を、①他の加盟諸国または第三国における加盟諸国単独での子会社の創設、第三国から加盟諸国への単独での子会社の創設、②協力協定、過半数以下の株式保有、株式の相互保有、共通子会社 (common subsidiaries) または共通親会社 (common parent companies) の創設、③合併または買収 (mergers or take-overs) の3つのカテゴリーに分類してい

27) Dennis Swann, *op. cit.*, pp., 173—174.

28) The Commission of the EC, *op. cit.*, p. 89.

る。厳密に言えば、①のカテゴリーに属するのは一国による営業に限定されるから、国際間協力の範疇に入れることは無理があるが、「国境を越える」営業という点では、ここでの分析の対象になりうる。②のカテゴリーに属するのは、多少にかかわらず緊密な国境を越える協力 (partnership) を意味し、③は一家による他社の支配または他の協力相手会社の法的消滅という、もっとも極端な形態をあらわしている<sup>29)</sup>。この3つの形態による1961~1969年上期の国境を越える企業間協力件数は、表1に示すとおりである。

この表から、域内における企業の国境を越える協力にかんして、つぎのような諸特徴を見出すことができる。第一に、協力件数は1963年の低下を別とすれば、年ごとに増大の一途をたどっている。1963年の低下の原因は明示的

表1 EEC域内における協力、他企業の株式取得、合同・買収 (件数)

	他国における単独での子会社の創設 全部門, 1961-1969			協力一過半数以下の株式の保有 共通子会社 共通親会社 } の創設			合同一買収 (または株式の過半数保有)				総計
	加盟国から加盟国へ	第3国から加盟国へ	加盟国から第3国へ	同じ国の企業間	加盟国相互間	加盟国→第3国間	加盟国内部	異なる加盟国間	加盟国→第3国	第3国→加盟国	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	
1961	241	351	71	100	104	362	131	19	26	102	1507
1962	232	348	76	141	114	343	162	11	21	85	1533
1963	195	379	63	55	61	228	157	28	9	82	1257
1964	273	476	139	132	123	335	172	34	18	110	1812
1965	247	409	142	177	140	364	228	17	20	70	1814
1966	320	467	154	205	112	289	221	31	20	93	1912
1967	320	496	196	166	104	292	253	32	36	115	2018
1968	304	381	191	231	160	387	272	35	29	106	2096
1969*	160	239	126	145	83	197	265	50	36	57	1358
計	2300	3546	1158	1352	1001	2797	1861	257	215	820	15307

\* 上半期のみ

[資料] The Commission of the European Communities, *Industrial Policy in the Community.*, p. 92.

29) *Ibid.*, pp. 89-90.

にあきらかではないが、おそらくこの年の初頭に、フランスの故ドゴール大統領がイギリスのEEC加盟を拒否し、これをめぐって加盟諸国間の対立がいちじるしく表面化したことと無関係ではないと思われる。

第二に、上記3つの協力形態別件数をみると、第一のカテゴリーすなわち加盟諸国または第三国企業による他の加盟諸国または第三国への単独での子会社の設置が7004件ともっとも多く、総数（1万5307件）の45.8%を占めている。ついで第二のカテゴリーすなわち協力協定、株式の少数あるいは相互保有、共通子会社・共通親会社の創設等の諸形態による緊密な相互協力が5150件と33.6%を占め、合同・買収件数は3153件と総数の20.6%を占めるにすぎない。

以上の諸結果は、つぎのことを意味している。第一のカテゴリーすなわち単独での他国への子会社の設置が表1にかかげた「協力」総件数の半数近くを占めることは、なによりもまず、加盟諸国間の相互協力を推進するというEC委員会の基本方針にもかかわらず、60年代末までは単独の営業件数がいぜんとして主力を占めていたことをあらわしている。しかもこのカテゴリーの総件数（7004件）のうち、過半数（50.6%）を占めるのは、第三国（主としてアメリカ）企業によるEEC域内への子会社の設置であり、加盟国から他の加盟国への同件数は32.8%を占めるにすぎない。このことは、真の意味での（平等の）国境を越える協力をあらわす第二のカテゴリーの比重が意外に小さいこととならんで、加盟諸国企業間の相互協力がまだそれほど進展していないことを意味するものといえよう（このことの意義についてはつぎでさらに検討する）。

また合併・買収件数は喧伝されるほど多くはなく、全体のわずか2割を占めるにすぎない。このことは「合併・買収は、生起した工業集中の1つの側面にすぎない」<sup>30)</sup>ことを物語るものといえる。もっともEC委員会の収集した

30) Christopher Tugendhat, *The Multinationals*, Pelican Library of Business and Management, 1971, p. 82.

このデータ（表1）は、関係企業の規模にかかわらず件数だけを集計したものであるから、合併・買収のなかには、とくに先進技術諸部門において大きな意義と影響をもつ巨大企業間のそれがふくまれていることに注目しなければならない。

つぎに第三の特徴は、もっとも重要な意義をもつものと思われる。まず表1に示される3つの形態による国境を越える営業件数について、それを行なう主体はどこか、EEC諸国企業相互間の「協力」によるものか、あるいは第三国（主としてアメリカ）企業によるものか、さらにそれらが総件数のなかでどんな比重を占めるか、などの点について検討してみよう。

すでに一部ふれたように、こうした点でまず注目されるのは、第三国企業の関与する件数の比重がきわめて高いことである。すなわち第一の категорияにおいては、すでに指摘したように第三国から加盟国への単独での子会社の設置がもっとも大きな比重を占め、第二の category においても、加盟諸国と第三国との協力（2797件、総数の54.3%）が加盟諸国相互間の協力（1001件、総数の19.4%）をはるかに上回っている。むしろ加盟諸国間の相互協力件数がいちじるしく少ないことに、おどろかされるほどである。また第三categoryの合併・買収においては、加盟国内部におけるそれがもっとも多い（総件数の59%）。だがここでもまた、第三国企業によるEEC諸国企業との合併または前者による後者の買収が（820件、26%）、加盟諸国企業相互間のそれ（257件、8.2%）をはるかにひきはなしているのである。

上述の観点からの分析をさらにすすめて、事態を総括してみよう。まず表1の各categoryごとの営業件数を、①第三国が主体となるもの（(2)+(6)+(10)）、②加盟国相互間におけるもの（(1)+(5)+(8)）、③自国内部におけるもの（(4)+(7)）、④加盟国が主体となるもの（(3)+(9)）の4項に分類しなおすと、①7163件、46.8%、②3558件、23.2%、③3213件、21%、④1373件、9%という結果がえられる。すなわち、表1の国境を越えた営業総件数1万5307件のうち、第三国が主体となるものが半数に近く、加盟国相互間の協力はわず

か2割強にすぎないことが明らかになる。

(2) 他の資料の分析とその諸結果

EEC諸国における国境を越える企業間協力にかんするもうひとつの興味ぶかいデータは、A. P. Weberが行なったサーヴェイである<sup>31)</sup>。このサーヴェイは1967, 68の両年について、EEC域内における生産子会社の創設ならびに金融参加についての、イギリス、アメリカをも加えた国別件数、おなじくマーケティング子会社創設にかんする国別件数を集計したものである。この2つのデータを分析するかぎり、上掲のEC委員会のサーヴェイとはややことなつた結果がえられる。

まず表2によって、域内における生産子会社 (production subsidiaries) の創設ならびに金融参加の状態をみよう。最初に気がつくのは、EEC加盟諸国による1968年の創業総件数が、前年にくらべて急激に増加した(3.4倍)ことである。これに反して、域内におけるアメリカによる同件数は、おなじ

表2 EEC域内における生産子会社の創設ならびに金融参加総件数, 1967-68年

創業国 対象国	西ドイツ		フランス		イタリア		オランダ		ベルギー		EEC計		イギリス		アメリカ	
	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968
西ドイツ			1	4	0	0	3	12	1	4	5	20	10	14	29	53
フランス	11	40			2	12	3	8	5	9	21	69	6	30	34	54
イタリア	2	5	5	14			1	0	0	4	8	23	3	18	25	31
オランダ	3	11	2	3	0	0			0	6	5	20	3	20	19	39
ベルギー	2	20	7	24	2	8	10	18			21	70	7	39	34	39
計	18	76	15	45	4	20	17	38	6	23	60	202	29	121	141	216

(1) ベルギーにはルクセンブルグを含む。(2) 1968年は持株会社をも含む。

〔資料〕 Werner Feld, "Political Aspects of Transnational Business Collaboration in the Common Market", in (ed.) by Michael Hodges, *European Integration*, Penguin Books, 1972, p. 428. (原資料は Weber, A. P. (1968), 'Les mouvements de concentration en Europe et la pénétration industrielle et commerciale,' *Direction*, no. 148.)

31) Weber, A.P., 'Les mouvement de concentration en Europe et la pénétration industrielle et commerciale,' 1968, *Direction*, no. 148, 'Concentration en Europe,' 1969, *Direction*, no. 160 (Werner Feld, *op. cit.*, pp. 425-429 から引用)。



くめざましく増加しているとはいえ、1.5倍にとどまっている。第二に、こうしたことの結果、1967年に顕著であったEEC諸国とアメリカとのあいだのいちじるしい格差（60件と141件）は、1968年には急速に縮小し、両者による件数はほぼ拮抗するにいたった（202件と216件）。域内総件数に占める地域別の割合をみると、1967年（230件）にはEEC 26.1%、アメリカ61.3%であったものが、1968年（535件）には、37.8%と40.4%に接近している。こうしたことは、冒頭で述べたように、1968年という年がEECの経済統合においてもつ重要な意義<sup>32)</sup>とけっして無関係ではない、とみることができよう。

第三に、1968年にはまた、イギリスによる子会社設置ならびに金融参加件数が、前年にくらべて4.2倍と最高の増加をみせている。この結果1967、68両年におけるイギリスの域内総件数に占める割合は、12.6%から22.6%へ上昇した。こうしたことが生じたのは、1967年のウィルソン労働党政府によるEECへの再度の加盟申請、おなじく欧州技術共同体（European Technological Community）設置の提唱<sup>33)</sup>、さらにはイギリスのEEC加盟を見越した産業界のEEC指向のいっそうの増大によるものと考えられる<sup>34)</sup>。

第四に、EEC域内を国別にみると西ドイツによる件数がもっとも多く、1968年にEEC合計の37.6%を占め、以下フランス22.3%、オランダ18.8%、ベルギー11.4%、イタリア9.9%の順となっている。また加盟諸国間の相互関係でみると、西ドイツはフランスにおける件数がもっとも多く（1968年に総数の52.6%）、フランスはベルギー・ルクセンブルグにおいて（おなじく53.3%）、オランダはおなじくベルギー・ルクセンブルグにおいて（47.4%）もっとも強固な足場をきずいている。ちなみにアメリカは、独仏両国におけ

32) この年7月の関税同盟の完成によって、EECの経済統合はもはや「ひき返すことのできない地点」（“the point of no return”）にたっしたといわれた（W. Feld, *op. cit.*, p. 425）。

33) John Pinder, “Advanced Technology: Britain and the EEC,” in (ed.) by Harry G. Johnson and others, *Economics: Britain and the EEC*, Ghent, 1969, p. 61.

34) John Pinder (ed.), *The Economics of Europe*, London, 1971. p. 1.

る件数（1968年）がもっとも多く、107件と総数の49.5%を占めている。

つぎに表3によって、EEC域内におけるマーケティング子会社の創設にかんする動向をみると、この分野での第一の特徴は、この2年間についてはEEC諸国による設置件数がアメリカによるそれをかなり上回っていることである（68年に前者が363件、後者が206件）。前者が67～68年に3.5倍の増加であったのにくらべて、後者のそれは2倍にとどまったので、総件数に占める両者の比重は、前者が67年（234件）の44.4%から68年（653件）には55.6%へ増加したのにたいして、後者は44%から31.5%に低下した。

第二にここでもまた、イギリスによる設置件数の増加がいちじるしい（3.1倍）のが注目される。第三に国別の相互関係をみれば、西ドイツは生産子会社設置の場合とおなじくフランスにもっとも強固な足場をきずいているが、フランスは前の場合とは逆に西ドイツでもっとも多数の子会社を設置している。またイタリアはフランスで、オランダは西ドイツとベルギーで、ベルギーは西ドイツでもっとも強固な足場をきずこうとしているかにみえる。なおアメリカは、EEC域内におけるマーケティング活動の重点を西ドイツ、フランスおよびベルギーの3国で強化しようとしている<sup>35)</sup>。

表3 EEC域内におけるマーケティング子会社の創設件数，1967-68年

創業国 対象国	西ドイツ		フランス		イタリア		オランダ		ベルギー		EEC計		イギリス		アメリカ	
	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968	1967	1968
西ドイツ			16	43	3	6	4	48	5	13	28	110	2	23	26	60
フランス	10	47			6	30	8	13	4	2	28	92	7	18	30	47
イタリア	14	20	3	11			3	5	1	2	21	38	4	14	15	32
オランダ	4	23	2	4	0	7			1	3	7	37	8	13	10	21
ベルギー	6	20	5	31	2	5	7	30			20	86	6	16	22	46
計	34	110	26	89	11	48	22	96	11	20	104	363	27	84	103	206

(1) ベルギーにはルクセンブルグを含む。(2) 1968年はサービス会社をも含む。

〔資料〕 表2におなじ、p. 427. (ただし原資料は Weber, A. P. (1969), 'Concentration en Europe,' *Direction*, no. 160.)

35) Werner Feld, *op. cit.*, pp. 426—429.

以上に分析したところを総合して、つぎの3点を指摘しておかなければならない。第一に、EEC諸国による域内への子会社の設置ならびに金融参加件数が、生産よりもマーケティングの分野において多く、アメリカのそれを上回っているという事実は、1968年まではEEC諸国企業の域内における市場拡張の重点が、加盟諸国領域への直接投資すなわち生産設備・工場の拡張による「生産の移転」よりも、マーケティング・販売活動の強化による商品輸出の拡大におかれていたのではないか、という推測に一定の根拠をあたえるものとみることができる。

第二に、1968年におけるEEC諸国による生産子会社の創設ならびに金融参加件数の激増は、上に述べた傾向の転換の徴候を示すものかも知れないが、それでもなおアメリカによる件数を下回っている。したがって、EC委員会のメモランダムが援用しているサーヴェイの場合ほど両者の格差はないとはいえ、いぜんとしてアメリカ多国籍企業によるEEC域内での営業活動の優勢という事実には、動かしがたいものがあるように思われる。

以上の諸資料の分析の結果は、「欧州企業」の育成強化というEC委員会の基本方針にもかかわらず、加盟諸国企業相互の国境を越えた協力が、1960年代末までは予期されたほどはかばかしく進展していなかったことを示すものといえる。「欧州企業はヨーロッパにおける国境を越えた合併・買収計画の刺戟にはならず、それに乗り出す手段にもならなかった」<sup>36)</sup>のであり、「ヨーロッパ産業がこうした方向をめざしていっそう急速な前進を達成することができなかつたことは、欧州運動の主要な失敗の1つだ」<sup>37)</sup>という声すらきかれる有様であった。こうした状態がもたらされた理由については、のちに詳細に検討する。いずれにしてもEEC域内においては、まず一国規模で企業間の協力や合併の動きが活発化し、加盟国相互間におけるそれが進展の軌道に乗り切れないうちに、その間隙を衝いてアメリカ多国籍企業の大規模な

36) Christopher Tugendhat, *op. cit.*, p. 108.

37) *Ibid.*, p. 107.

進出が開始され、短期間に大勢を制するにいたったとみることができよう。

もっともこうした傾向には、1970年代にはいってから、一定の変化が生じたのではないかと推測される若干の根拠がある。1970年代以降のEEC域内における国境を越えた営業活動については、以上の分析の基礎となった EC 委員会のメモランダムのような、事態をトータルに把握しうるデータを入手することができない。だがきわめて断片的な資料によれば、1973～74年にEEC域内における国境を越える営業活動のうち、域内相互間のそれが第三国企業を含むそれをわずかに上回るようになってきている(表4)。株式取得、ジョイント・ベンチャーのいずれをとっても、前者の比重は後者のそれを上回っており、前掲表1からえられる結果にくらべれば、両者の比重には明白な逆転が生じているように思われる。

以下断片的ないくつかのデータについてみると、表5はオランダにおける1972～74年の合併件数を示すものであるが、イギリスをも含めたEEC諸国間

表4 国際営業の内訳(件数) (%)

	株 式 取 得		ジョイント・ベンチャー		総 計	
	EC	MNC	EC	MNC	EC	MNC
1973	60	40	54	46	57	43
1974	57	43	52	48	54	46

EC=共同体諸国のみによる営業。

MNC=非加盟諸国企業を含む営業。

[資料] The Commission of the European Communities, *Fifth Report on Competition Policy*, Brussels, April 1976, p. 112.

表5 オランダ企業と外国企業との合併(1972年1月～1975年1月)(件数)

	共同市場	うちイギリス	アメリカ	他の諸国	合 計
1972	173	( 78)	38	32	243
1973	172	(109)	35	43	250
1974	112	( 49)	29	43	187

[資料] OECD, *Annual Reports on Competition Policy in OECD Member Countries*, 1976/no. 1, p. 91.

企業間の合併は、1972年に総数の71.2%、1974年に61.5%にのぼり、アメリカの企業との合併の比重（それぞれ15.6%、15.5%）を大幅に上回っている。また西ドイツにおける1973年の国境を越えた合併107件のうち、EEC企業との合併は48件（44.9%）、第三国企業との合併は52件（48.6%）となっており<sup>38)</sup>、両者の比重はいちじるしく接近するにいたっている。EEC域内における企業の国境を越える協力が、上昇傾向をたどりはじめたのは1968年以降であるというさきのウェルナー・フェルトの定義（前掲注8参照）から考えられれば、1970年代以降EEC加盟国諸国企業相互間の協力が増大し、第三国企業とのそれを上回るか、あるいは両者がいちじるしく接近するにいたったと推測するのも、あながち根拠のないことではないといえよう。ただし前述したように、これはあくまで断片的な資料からの推測にすぎないから、いま最終的な断定をくだすことは保留しておかなければならない。

### 3 企業間協力の「混合的」解決の諸形態

これまでに分析したように、EEC加盟諸国企業間の国境を越える協力や集中は、1960年代末までをとるかぎり、予期されたほどはかばかしい進展を示していなかったとはいえ、現状でこうした協力や集中の動態が、EEC域内の産業や企業の動向にとって無視できるほどのものにすぎず、ほとんど意義をもたないかといえはけっしてそうではない。以下に例示するように、EEC域内においては、国際的にも知られた大企業どうしの協力や提携がさまざまな形態によっておこなわれており、けっしてその意義を過小に評価することはできない。ただその進展がおくれているのは、これを阻害する現実的な諸条件があまりにも大きすぎるからにはほかならない（これについてはのちに検討する）。

ではEEC諸国企業にとって、国境を越える協力や集中のメリットとはどの

38) OECD, *Annual Reports on Competition Policy in OECD Member Countries*, 1975/No. 2, p. 64.

ようなものだろうか。マクロ的な観点からみれば、国境を越えた協力や集中はなによりもまず、いわゆる規模の経済（‘economies of scale’）がもたらす諸利益によって、アメリカの巨大多国籍企業に対抗することを可能にする。また国境障壁の撤去＝広域市場の形成を前提として考えれば、それは同時に一国規模での独占を回避し、EEC規模ではかえって競争を促進するという効果をもつことになる<sup>39)</sup>。

またミクロ的な観点からは、つぎのようなメリットを指摘することができる。まず研究開発（R & D）費の増大、とりわけそのアメリカとの格差の縮少があげられる。とくに航空機、エレクトロニクス、機械、電機、化学、乗用車等の先進技術諸部門において、こうしたことのメリットが大きいとみることができる（表6にみられるように、これらの諸部門において国境を越える協力の比重が高いのは、こうしたことのためと考えられる<sup>40)</sup>）。つぎに、協力企業間の共同マーケティング契約による相手国での販売・サービス網の相互利用があげられる。たとえば乗用車産業では、十分な販売網を維持するためには年産160万台の生産規模が必要だとされているが、この規模に到達するためには、各国大企業間の国境を越える協力や提携が必須の前提となることはいうまでもない。

第三に生産過程における内的相互補完（国別の分業）の利益があげられる。協力企業は相互に、部品の割当生産によって生産の合理化、最適生産規模の発見、コストとリスクの分担をはかることができる。これに関連して第四に協力企業は原料、半製品の共同購入によって生産過程の合理化、共同化、コストの低下をはかることができる。第五に金融面における相互協力、金融市場（とくにユーロカレンシー市場）での資金調達が可能となり、金融能力が増大するとともに、為替市場での投機に共同で対処することができるようになる。ユーロカレンシー市場がほとんど巨大企業にしか門戸を開放していな

39) Renato Mazzolini, *op. cit.*, p. 4

40) cf. Werner Feld, *op. cit.*, p. 430.

表6 域内における協力, 他企業の株式取得, 合併・買収 (部門別, 1961~69年総件数)

	他の諸国への単独での子会社の創設			協力株式の少数保有, 相互保有, 共通子会社, 共通親会社の創設				合併・買収 (または多数支配)				総計
	加盟国から加盟国へ	第3国から加盟国へ	加盟国から第3国へ	加盟国間の創設	加盟国企業間の創設	加盟国企業間の創設	加盟国企業間の創設	加盟国内	異なる加盟国間	加盟国→第3国	第3国→加盟国	
	1. 食料, 飲料	226	224	69	173	95	210	277	21	12	81	
2. 繊維	238	200	94	129	63	184	225	20	11	49	1213	
3. 紙	34	101	13	27	18	70	59	4	9	29	364	
4. 化学	478	772	271	238	217	581	352	66	86	199	3260	
a. 石油化学, プラスチック	(148)	(192)	(66)	(70)	(58)	(180)	(80)	(26)	(27)	(45)	(892)	
b. 薬品	( 77)	(138)	(40)	(17)	(32)	( 51)	(55)	(11)	(11)	(56)	(494)	
5. 石油, 同副産品	86	115	45	63	34	119	41	18	8	32	561	
6. 建設資材	140	159	49	120	90	106	132	13	8	17	834	
7. ガラス	16	21	5	15	18	30	30	5	2	5	147	
8. 機械	542	927	310	244	221	660	284	46	24	181	3439	
9. 金属加工	210	290	93	149	81	279	194	28	18	73	1415	
10. 鉄鋼	16	17	3	19	8	26	42	3	3	3	140	
11. 電機	239	332	138	97	101	243	146	18	24	94	1432	
12. 電子機器	72	369	67	50	32	192	56	11	10	56	915	
13. 航空機	3	19	1	28	23	97	23	4	—	1	199	
合計	2300	3546	1158	1352	1001	2797	1861	257	215	820	15307	

[資料] 表1におなじ, p. 94.

いことを考えれば、とくにこの点でのメリットは大きいと考えることができる。さいごに、国境を越える企業間の協力は、第三国とくにアメリカ市場への進出にあたって、生産ならびに経営諸資源のプールという点で大きなメリットを発揮することができる<sup>41)</sup>。

以上のようなさまざまな理由から、EEC諸国においてはこれまで、巨大企業クラスの国境を越える協力や合併がいくつも行なわれてきた。ただ後述するような法制、財政上の諸障害をくぐりぬけるために、これらの協力や合併はきわめて複雑な、また暫定的な形態をとらざるをえず、それらはまさに苦肉の策とよぶのがふさわしいほどである。これらの複雑な協力の諸形態は、臨床医的な (practioner's), あるいは混合的な (hybrid) 解決形態さらにはデ・ファクトの合併と呼ばれているが、これらの解決形態には、ほぼ3つの共通した性格を見出すことができる。

第一にこのような合併の場合、法人格はなおそれぞれの加盟国に残されたままであり、合併への参加会社の個体 (identity) そのものは消滅していない。だが第二に、集中に参加した企業は、共通のトップ・マネジメントと単一の戦略決定グループとをもっている。これは指令の統一こそ、集中を成功させるもっとも重要な源泉となるからである。第三に、集中に参加した諸企業は、いずれも金融上の結びつきを要求しているが、これはこうした結びつきが集中を公式のものとし、参加企業を相互に緊密に結合する役割をはたすからである。とくに後者は、参加企業間の「相互依存」の観念を強め、「同じボートに乗った」ことを保証する要素となる<sup>42)</sup>。

国境を越える集中の混合的解決の典型的な諸形態としては、①Unilever,

41) Renato Mazzolini, *op. cit.*, pp. 3—4. なお C. Tugendhat は、EEC 諸国が国境を越える合併に赴く理由として、①過剰能力および過剰設備の閉鎖の必要性、②新投資のための資金の不足、③利潤増大のための競争の軽減、④より大きな利潤獲得のための経営能力、⑤競争の国際化 (the internationalization of competition) の諸点をあげている (C. Tugendhat, *op. cit.*, p. 86)。

42) Renato Mazzolini, *op. cit.*, p. 21.



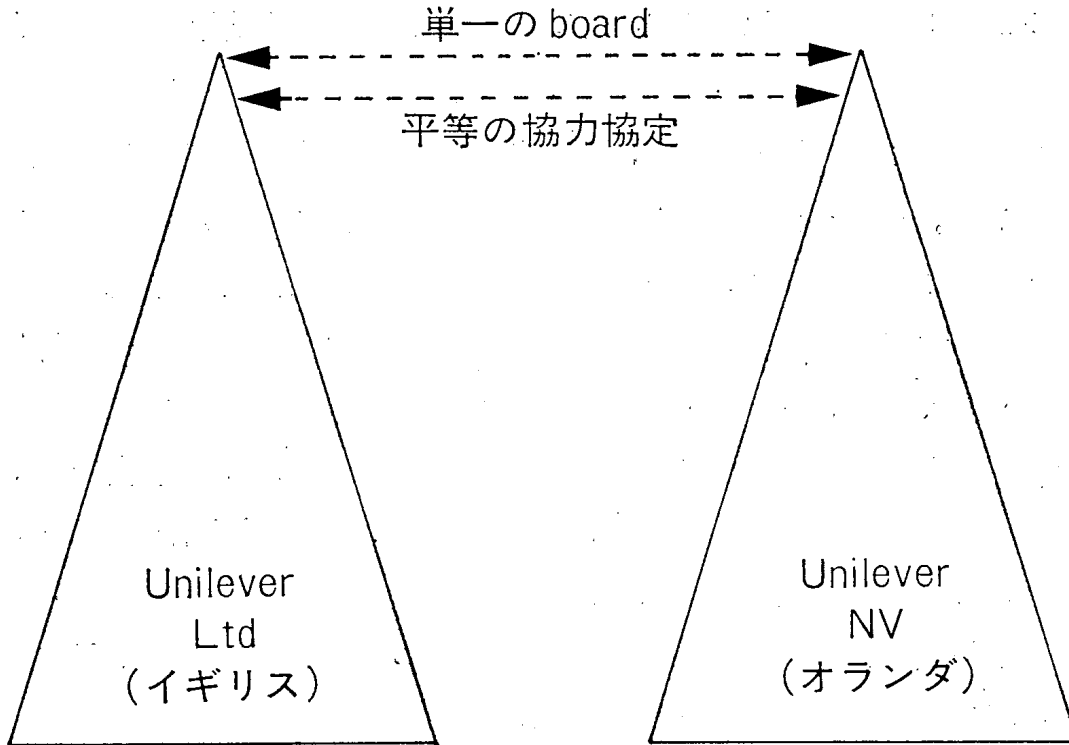
②Panavia, ③Fiat-Citroën, ④Arbed-Röchling-Burbach, ⑤Hoesch-Hoogovens, ⑥Agfa-Gevaert, ⑦VFW-Fokker, Dunlop-Pirelli 等のケースがあげられる。これらのケースにかんして、それぞれの特徴を簡単に検討しておく。

①Unilever このケースでは、2つあるいはそれ以上の会社が法的構造を変えないで、いくつかの特殊協定によってその結合を公式のものとする。ヨーロッパでもっとも古く、もっとも知られた英蘭合弁の化学企業 Unilever の場合には、2つの特殊協定がある。第一の協定は、2つの会社の役員会は単一の構成をもち、トップ・マネージメントもまた単一のグループから成ることを規定している。株式はオランダの Unilever N. V. の子会社 N. V. Elma とイギリスの Unilever Ltd. の子会社 United Holdings Ltd. が折半所有し、2つの親会社の定款には、このいずれかの子会社の株式を保有する者のみが役員を指名する権限をもつことが規定されている。第二の協定はいわゆる平等化協定 (Equalization Agreement) で、これはこの2つの会社の株主が、たとえ1社の利潤が低下した場合でも、平等の配当をうけとることを規定したものである。しかしこれらの協定の存在にもかかわらず、この2つの会社はいぜんとして法的には自立した2つの法人格である<sup>43)</sup>(図1参照)。

②BAC (British Aircraft Corporation), MBB (Messerschmitt-Boelkow-Blohm—ドイツ), Aeritalia (イタリア) による共同子会社 (joint subsidiary) Panavia の創設 この共同子会社は営業会社 (operating company) であり、上記の3つの設置会社 (founding company) はその持株会社となる(図2)。この形態の場合重要なことは、子会社が3つの親会社の営業活動(多目的戦闘機 M. R. C. A. の製造)をしだいにひきついでいく点にある。いいかえれば設置会社(親会社)はグループの唯一の事業単位として子会社

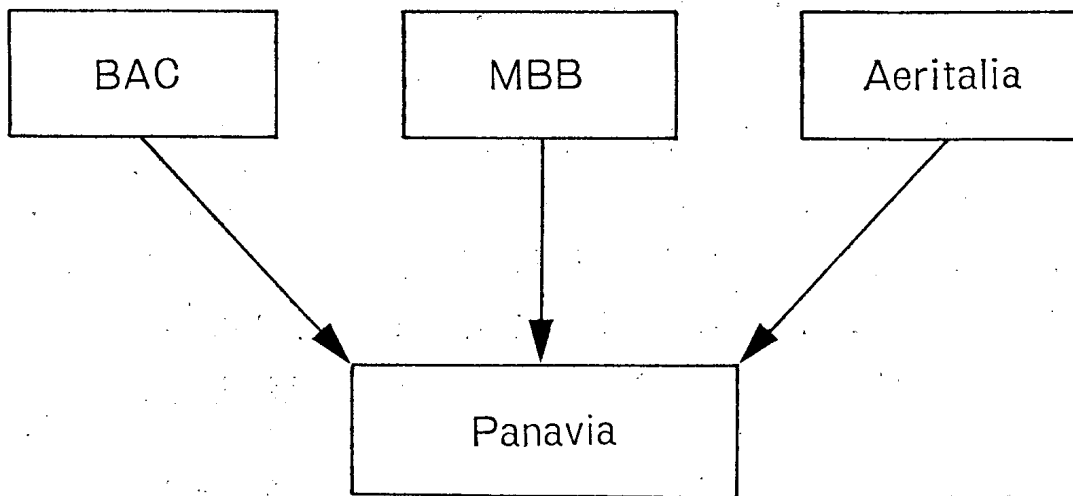
43) *Ibid.*, pp. 21—22. Christopher Layton, *Cross Frontier Mergers in Europe*, 1971, pp. 23—24 (以下 C. Layton (1)と略記). Christopher Tugendhat, *op. cit.* p. 114, p. 116.

図1 企業の国際的集中の混合的解決形態(I)  
(Unilever のケース)



[資料] Renato Mazzolini, *European Transnational Concentrations*, p. 22.

図2 企業の国際的集中の混合的解決形態(II)  
(Panavia のケース)

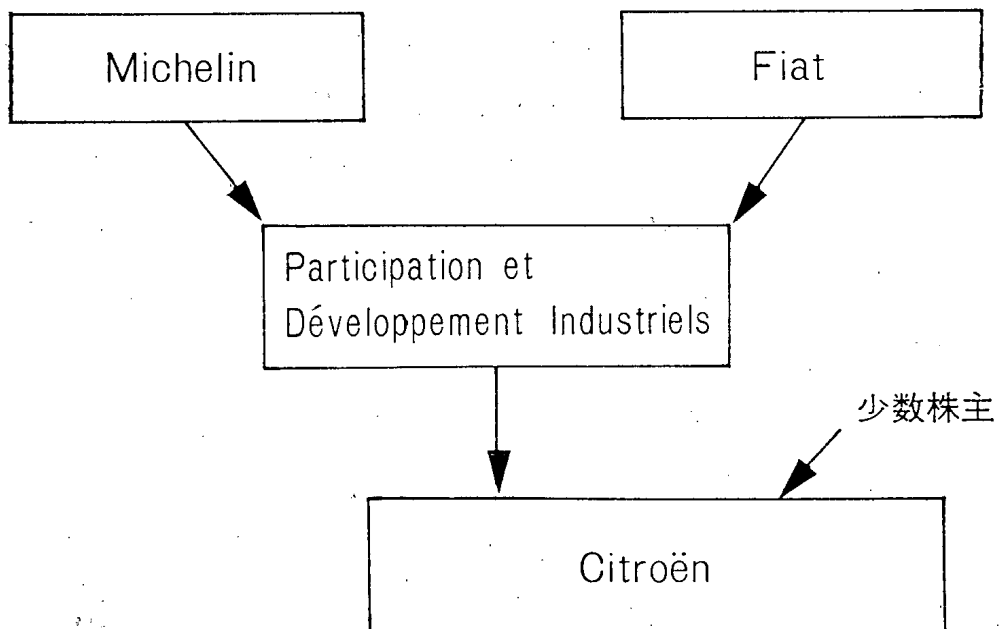


[資料] 図1におなじ。p. 23.

を残し、みずからはたんなる持株会社に変身するのである。この形態にはいくつかの変型がある。たとえば国際財団 (international consortium) の場合のように、子会社が自立した法人格をもたず、たんなる名称のみという形態をとる場合もある<sup>44)</sup>。

③Fiat-Citroën このケースの特徴は、集中の一方の当事者による他方の株式の片務的取得である。集中に参加する企業の規模に格差がある場合、この形態がもっとも適切だとされる。Fiat は、Citroën の最大の株主 (56%) である Michelin グループ (フランス最大のゴム・タイヤ・メーカー) と共同で持株会社 (Participation et Développement Industriels) を創設し、Citroën の株式を購入する。この持株会社の創設によって、持株比率が少ないために、従来 Fiat 自身行使することのできなかつた Citroën にたいする管理を手に入れることが可能になる<sup>45)</sup>。こうして両社は1968年協力協定を締

図3 企業の国際的集中の混合的解決形態(Ⅲ)  
(Fiat-Citroën のケース)



〔資料〕 図1におなじ。p. 24.

44) *Ibid.*, pp. 22—23.

45) *Ibid.*, p. 23. Christopher Layton, *op. cit* (1), pp. 30—31.

結し、研究、生産、販売、購入、投資にかんする共同計画を作成して協力することになった。この協定にもとづいて Fiat は、フランスにトラックおよびトラクター製造工場 (Unic および Someca) を創設した<sup>46)</sup>(なおこのケースについては、のちにふたたびふれる)。

④ ARBED-Roehling-Burbach このケースは、集中に参加する企業による株式の相互購入を特徴とする。この場合にも、いくつかの変種がありうる。というのは、株式を相互に持ち合い、金融的結合が強く、単一の指令センターをもち、しかも参加会社が Roehling のように同族企業であるか、ARBED のように主要株主が特定の閉鎖的グループである場合には、自社の株式を自由に操作して利益を手に入れることができるからである<sup>47)</sup>。

⑤ Hoesh-Hoogovens 混合的解決の第五の形態は、2つあるいはそれ以上の原会社 (original company) の株式を保有する持株会社を創設する場合である。この場合原会社は新しく創設された持株会社の子会社となり、原会社の株主たちはその保有する株式を新しい持株会社の株式と交換する。Hoesch と Hoogovens (前者は西ドイツ、後者はオランダの鉄鋼会社) の提携は、この形態に該当する。この形態のメリットは、階層構造 (hierarchy) と指令の統一を公式化することができる点にある。すなわちこの場合、持株会社 (西ドイツでは *Obergesellschaft* と呼ばれる) がグループの最高機関とされ、グループの戦略設定に明白な責任を負うことによって親会社の役割を果すのである (図4参照)。

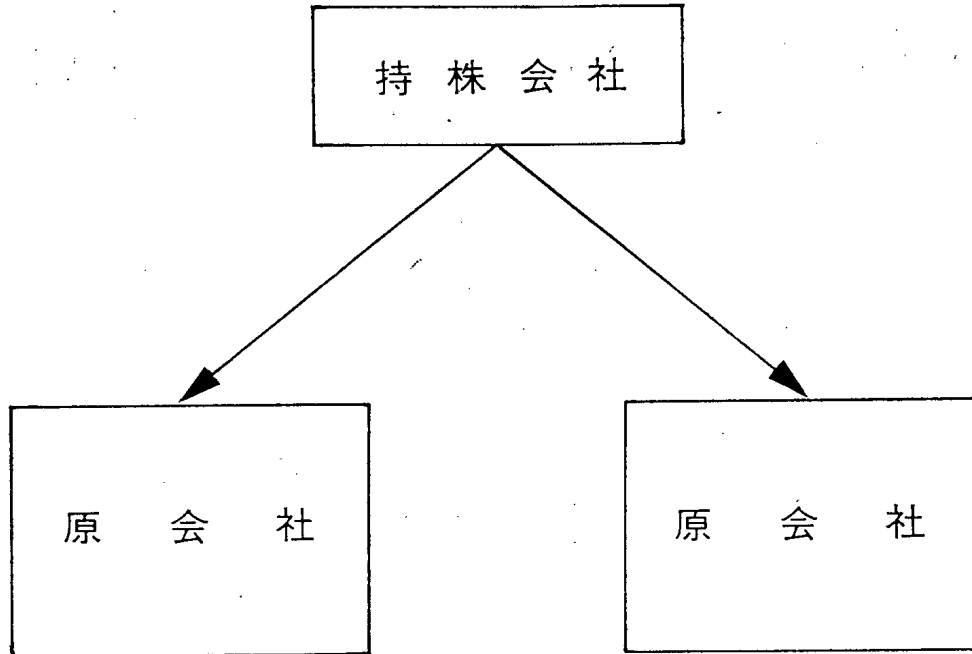
⑥ Agfa-Gevaert このケースは、EECの出現以後の企業の国際的合意において、もっとも広範にみとめられる形態であり、その基本性格はそれぞれの国の法律に基礎をおく二重の持株をつうじる対等の集中<sup>48)</sup>という点にある。1907年に創設された英蘭合弁の石油会社 Royal Dutch/Shell も、この形態

46) Werner Feld, *op. cit.*, pp. 435—436.

47) Renato Mazzolini, *op. cit.*, pp. 23—24.

48) *Ibid.*, p. 24.

図4 企業の国際的集中の混合的解決形態(V)  
(Hoesch-Hoogovens のケース)



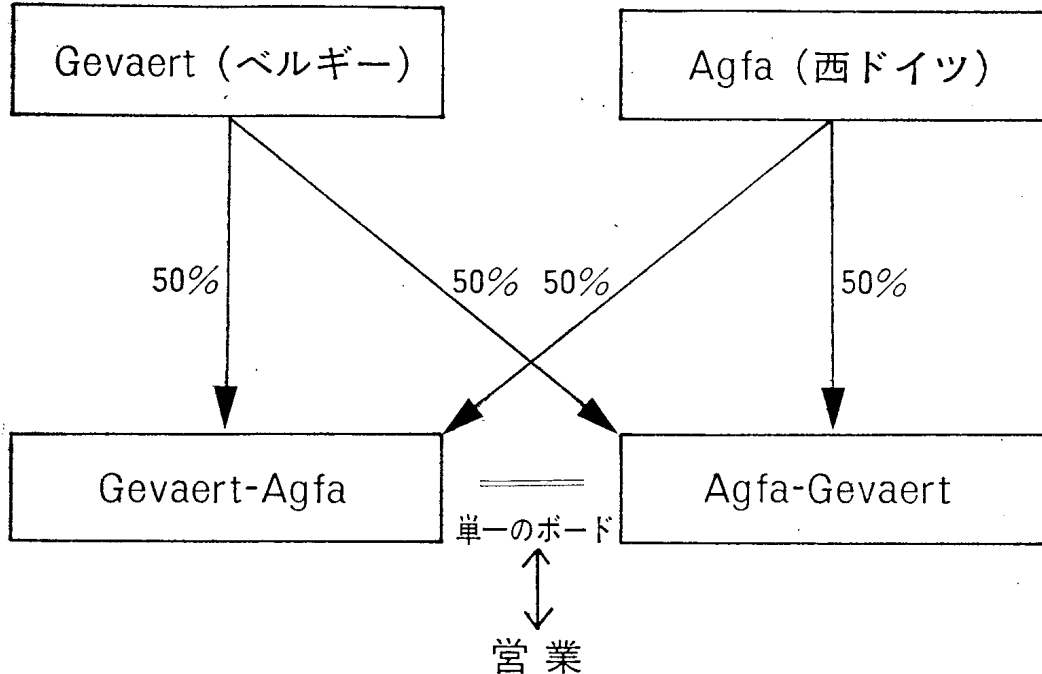
〔資料〕 図1におなじ。p. 25.

をとっている。それぞれの設置会社は、自国内にそれぞれ完全所有の事業会社（ベルギーでは Gevaert-Agfa N. V., 西ドイツでは Agfa-Gevaert GmbH）をつくり、設置会社の全資産はこの事業会社の所有に移管され、事業会社がそれぞれの設置会社の全活動をひきつぐ。つぎにそれぞれの設置会社は自社の事業会社の株式の50%と、相手の事業会社の株式の50%とを交換し、こうして設置会社はそれぞれ、相手の事業会社の資産の半分を所有することになる。この形態では、金融的結びつきがもっとも効率的となり、指令の統一はそれぞれの事業会社間で締結される単一のボード設置にかんする協定によって保証される<sup>49)</sup>（図5参照）。

ヨーロッパにおけるこの2大写真会社の提携は、アメリカの Kodak とのあいだの研究開発費支出の格差に対処するためにおこなわれたもので、共同の研究開発をつうじて生産、販売の合理化をはかり、Gevaert は伝統的に強

49) *Ibid.*, pp. 25—26.

図5 企業の国際的集中の混合的解決形態(VI)  
(Agfa-Gevaert のケース)



〔資料〕 Christopher Layton, *Cross Frontier Mergers in Europe*, 1971, p. 25.

いプロフェッショナル・フィルムに、Agfa はおなじくアマチュア向けフィルムに特化するほか、全世界的規模で共同のマーケティングを展開する。だがこの両社の提携には、もうひとつの動機がかくされていることに注目しなければならない。

すなわち Gevaert の株式は、多数のベルギー人（フレミッシュ系）による少額分散保有となっているが、一方 Agfa の株式の大きな部分は西ドイツの巨大化学企業 Bayer の所有となっている。このような場合、もしベルギー、西ドイツあるいはルクセンブルグに立地する単一の子会社を創設するならば、それはほとんど自動的にこの単一の子会社で最大の株主の地位を獲得する Bayer の支配下におかれてしまう結果をまねくことは火を見るよりも明らかである。上述のような両社の錯雑した提携方式は、たんに EEC 域内における現存の法制、金融上の諸障害を克服するためだけでなく、また上述のような事態におちいるのをふせぎ、両社間の政治的バランス、経営上のバ

ランスを維持するために考案されたものなのである<sup>50)</sup>。

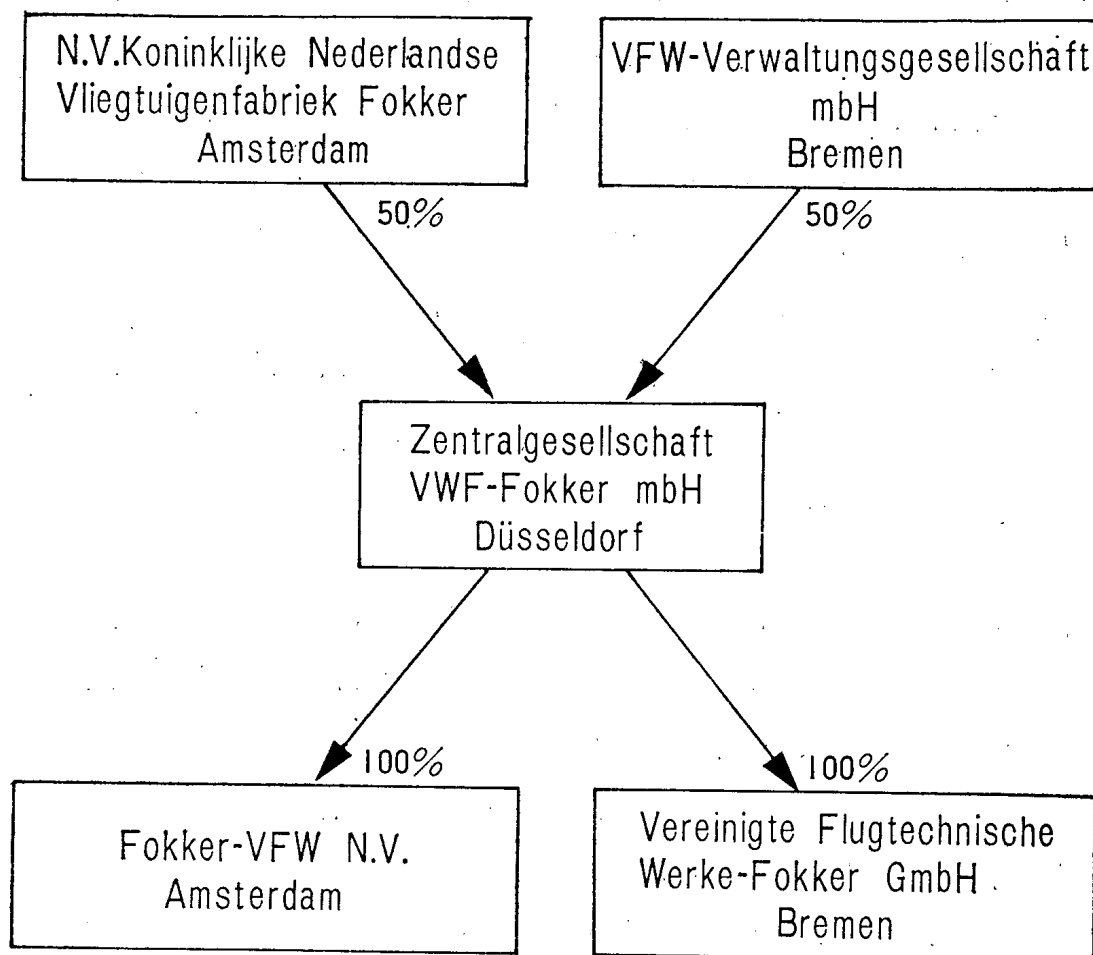
⑦VFW-Fokker ヨーロッパにおける最初の国境を越えた航空機会社である VFW-Fokker は、1969年に創設された。これはオランダの航空機メーカー Fokker と西ドイツのおなじく VFW との提携によるもので、Agfa-Gevaert の提携の形態をさらに進化させ、共通のボード、最高意思決定機関を法的に確立し、これによって提携を強化しようとするものである。まず原会社である VFW と Fokker はそれぞれ50%ずつの折半出資により、Zentralgesellschaft VFW-Fokker mbH と称する自立した法人格(西ドイツで登記)をデュッセルドルフに設立し、これによって2つの原会社は、ひきつづきペーパーカンパニーとして存続はするが、最高の意思決定権限はこの Zentralgesellschaft に移譲される。この Zentralgesellschaft は100%出資による2つの子会社 Fokker-VFW N. V. (アムステルダム) と、Vereinigte Flugtechnische Werke-Fokker GmbH (ブレーメン) を創設し、じっさいの営業活動はこの2つの子会社によって行なわれる(図6-(a))。このような方式による両社の提携は、航空機産業における「規模の経済」の利益を享受することを目的として行なわれたものである<sup>51)</sup>。

だがこの方式には、2つの変型または進化した形態がある。こうした変型または進化が生じるのは、提携する2つの会社の子会社における持株比率がそれぞれ異なっていて、どちらか一方の比率が大きい場合である。たとえば混合的解決形態のうち、前掲⑤の Hoesch と Hoogovens の提携がこれに該当する。この両社によって設立された Zentralgesellschaft においては、図6-(b)に示すように、Hoogovens の持株比率が Hoesch のそれをわずかに上回っていた。このような状態のもとでは、将来 Zentralgesellschaft にたいする Hoogovens の支配が強化されない、という保証はない。そこでこうした状態を改善するために、子会社における持株比率の低い会社(Hoesch)が、

50) Christopher Layton, *op. cit.* (1), pp. 25—26.

51) *Ibid.*, p. 26. Renato Mazzolini, *op. cit.*, pp. 25—26.

図 6-(a) 企業の国際的集中の混合的解決形態(VI-1)  
(VWF-Fokker のケース)



〔資料〕 図5におなじ, p. 27.

提携のパートナーから親会社の株式を購入し、かわりに子会社は50%ずつの折半出資によって設立されるのである<sup>52)</sup> (図6-(c))。

だが、子会社にたいする出資比率が不均等のまま、この状態を上述のような方法で強いて改善せずに、集中が行なわれるケースもある。化学・ゴム部門における Pirelli (イタリア) と Dunlop (イギリス) の提携がこれに該当する。両社は子会社における持株比率を強いて変更することなく、EEC 域内および域外に4つの営業子会社を設立している。しかしこの場合にも、4

52) Renato Mazzolini, *op. cit.*, pp. 28—29.



図6-(b) 企業の国際的集中の混合的解決形態(VII-2)  
(Hoesch-Hoogovens のケース)

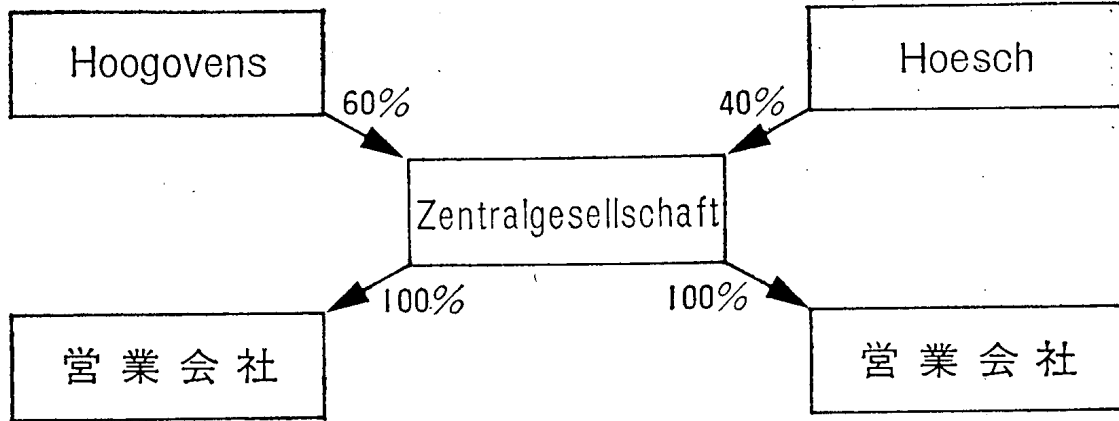
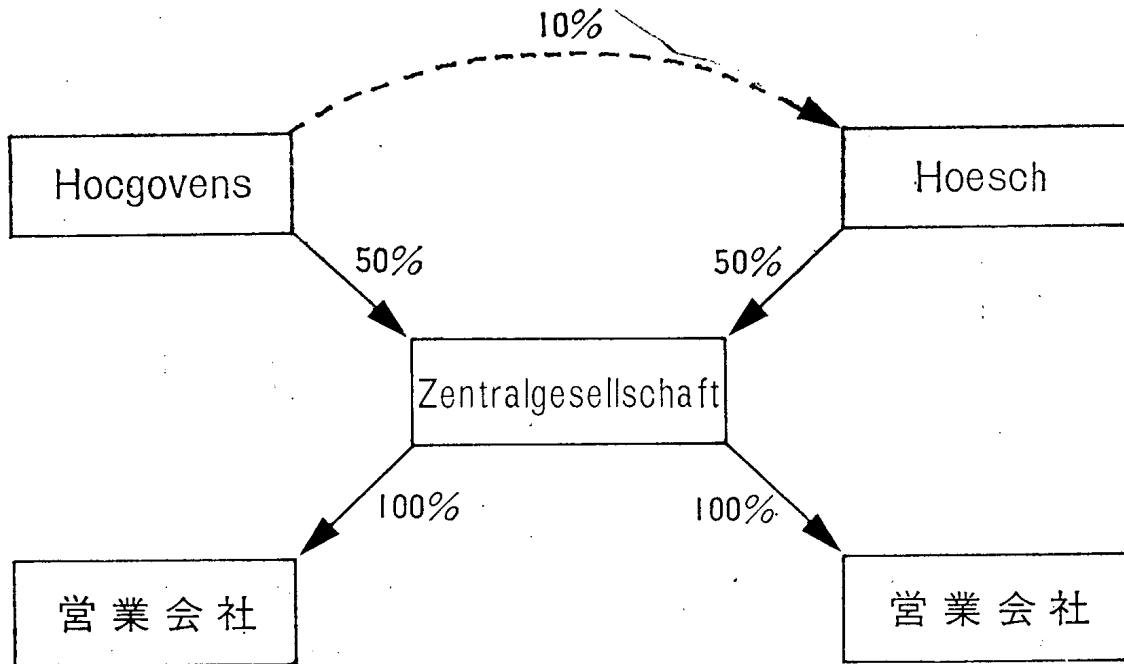


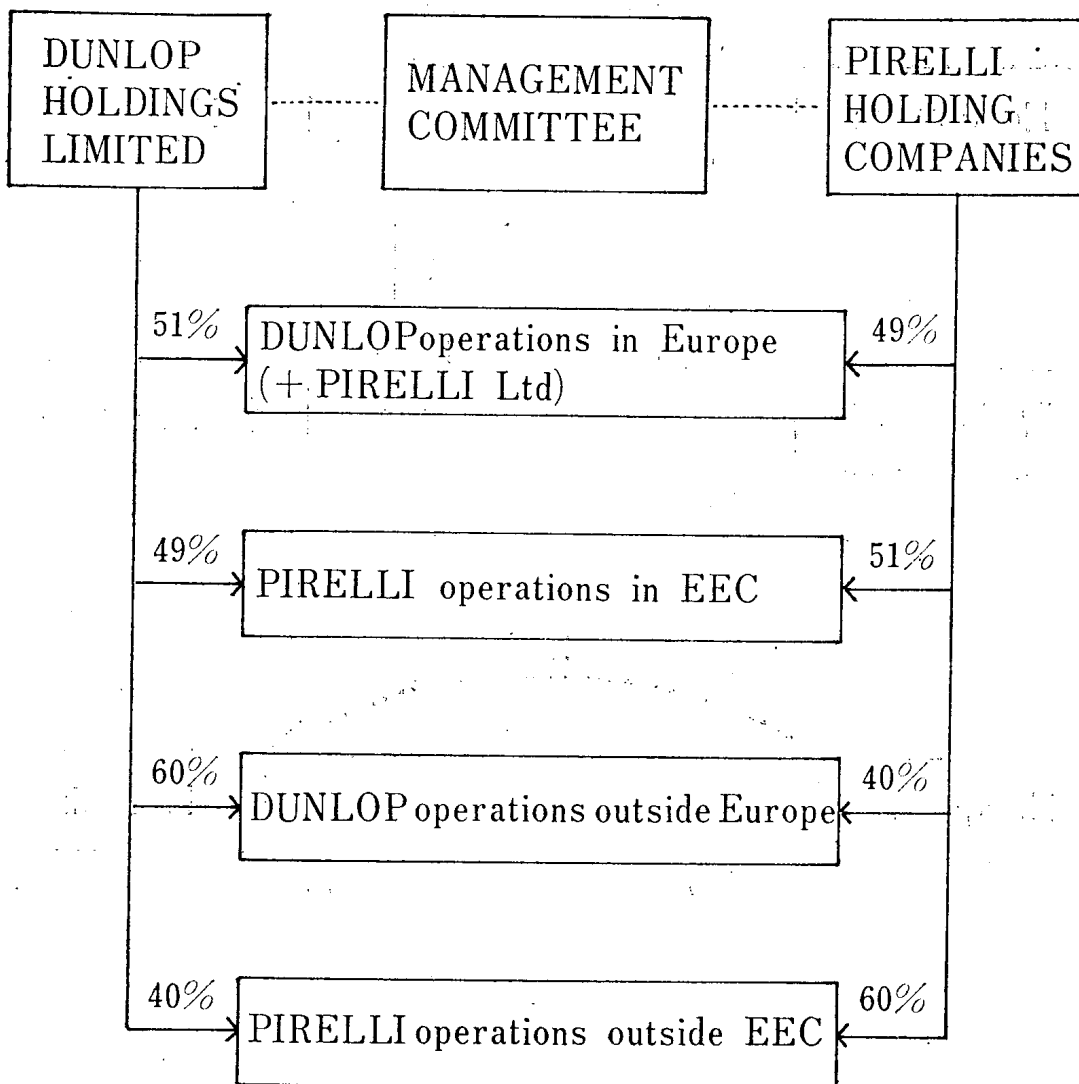
図6-(c) 企業の国際的集中の混合的解決形態(VII-3)  
(Hoesch-Hoogovens のケース)



〔資料〕 図6-(b), 6-(c) とともに図1におなじ, pp. 28-29.

つの子会社間で少数所有子会社と多数所有子会社数は、2社ずつ均等に配分されている(図6-(d)参照)。2つの親会社は、この子会社に資産ならびに営業権を譲渡し、みずからは持株会社となっている(1971年6月30日の協定による)。しかし最高の戦略決定は、2つの親会社からの同数の代表および

図 6-(d) 企業の国際的集中の混合的解決形態(VII-4)



〔資料〕 図5におなじ, p. 29.

それぞれの子会社のボードの代表によって構成される中央経営調整委員会 (central management co-ordinating committee) によっておこなわれる。こうした基盤のうえで、共通の会計準則、配当、投資、金融にかんする諸原則をきめた協定が導入され、また両社の資産についての共通の評価方式、税務当局にたいする共通資産公開にかんする協定が結ばれている<sup>53)</sup>。

53) *Ibid.*, pp. 27—28. C. Layton *op. cit.*, (1), pp. 28—30. Christopher Tugendhat, *op. cit.*, pp. 117—118.

以上にあげた4つの変型をふくむ7つの混合的解決形態は、異なった国籍の会社が合併あるいは協力を達成しようとする場合、どんな手段や方法があるかを示すものである。会社自体がどんな困難を排除しても協力を推進しようという強固な意思をもつかぎり、現存の諸条件の枠内でも協力は十分に可能であり、法制・税制その他の特権の享受はなんら必要な前提ではない。極論すれば、このような場合には、欧州共同体への加盟すらも、絶対的な必要条件ではないといえるであろう<sup>54)</sup>。

なお上記の国境を越えた協力の諸形態は、②のPanaviaの創設をのぞいてすべて民間企業どうしの合同あるいは協力であるが、このほかに政府間協力という形態があることを見のがしてはならない。航空・宇宙、エレクトロニクス等巨大科学技術に基礎をおき、しかもその市場のきわめて大きな部分が公共発注に依存している場合には、協力はこれに関与する民間企業の域にとどまらず、政府の関係諸省庁のイニシアティブのもとで、研究・開発、生産、販売等の主要業務が推進される。こうした政府間協力のごく一部の例として、①超音速ジェット旅客機コンコルド(Concorde)計画、②高等練習戦闘機ジャガー(Jaguar)計画、③多目的戦闘機(Multi-Role Combat Aircraft—M. R. C. A.)製造計画(前掲のPanaviaはこの目的で設立された共同子会社である)等があげられる。

たとえば1962年11月に発足したコンコルド計画の場合を簡単に説明すれば、まず英仏両国政府の指名によってこの計画に参加する4社(イギリスからB. A. C. とRolls Royce, フランスからSud-AviationとSNECMA)が決定される。しかしこの計画の最高意思決定機能は、両国政府の国防省その他各関係省庁の高官によって構成され、この計画の推進にかんする一切の政策を決定し、かつその責任を負う委員会(Concorde Directing Committee)が掌握している。この委員会のもとに、上記4社のトップによって構成され、

54) C. Turgendaat, *op. cit.*, pp. 118—119.

この計画の実施面についての責任を負う管理委員会 (Management Committee) があり、さらにその下部に航空機監督委員会 (Aircraft Committee of Directors—B. A. C. と Sud-Aviation の代表により構成) ならびにエンジン監督委員会 (Engine Committee of Directors—Rolls Royce と SNECMA の代表で構成) がある。この2つの委員会は計画の産業的側面を管理するもので、この両委員会の下部にさらに機械、設計、生産、販売等にかんする小委員会がもうけられている<sup>55)</sup>。上掲の他の2つの計画についても、その組織機構は Concorde 計画の場合と大同小異だとみていい。

さらに巨大技術諸部門における政府間協力は、上掲の3つのプロジェクトにとどまらず、ESRO (ヨーロッパ宇宙研究機構)、ELDO (ヨーロッパ・ロケット開発機構)、INTELSAT (国際通信衛星機構) をはじめとして、おどろくべき多数にのぼっている。そのすべてについて詳述する余裕がないので、上記のとおり簡単にふれるにとどめなければならない。

### III 企業間協力を阻害する諸要因

#### 1 法制、税制上の諸障害

EEC域内における国境を越える企業間協力の発展を阻害している諸要因について、以下で簡単に検討しておこう。こうした諸要因の一部については、すでにIIの1で、EC委員会の産業政策の基本目標との関連でその概要にふれたとおりである。障害はまず法制ならびに財政(租税および課税方式)の側面においてあらわれる。EC委員会が推進しようとする「欧州会社」がまだ実現の域にたっていない以上、国境を越える合併によって創設された新会社はいずれかの加盟国で登記し、その国籍を取得しなければならない。ところが現在のEEC諸国の会社法においては、国際合併にかんする規定がまちまちで、まったく統一されていないところに、最初の障害が発生する。

EEC諸国では、オランダをのぞいていずれもその会社法において、1社による他社の吸収であるか、合併への参加諸会社による共同新会社の設立である

かにかかわりなく、合併 (merger) の概念が規定されている。しかしベルギー、ルクセンブルクの会社法における合併の規定はそれほど明確なものではなく、オランダの会社法は合併にかんする明文規定をまったくもっていない。

また2国間にまたがる国際合併については、オランダの会社法には明文規定がなく、国際合併は法制上は不可能ということになる。フランス、イタリア、ベルギー、ルクセンブルクの会社法には、国際合併にかんする規定は存在する。だがフランス、ベルギー、ルクセンブルクの会社法では、国内企業が外国企業に合併される場合には株主の全員一致の承認が必要であり、イタリアでは株主全員一致の承認は必要ではないが、国際合併に異議をとる株主にたいして、時価でその保有株式への補償をおこなうことが義務づけられている<sup>56)</sup>。また前掲 EC 委員会の産業政策にかんするメモランダムで指摘されているように、西ドイツの会社法は国際合併についての明文規定をもたず、また国際合併は裁判によるきびしい規制と監視をうけており、それは事実上不可能だと考えられている<sup>57)</sup>。EC 委員会が産業政策の主要な目標として、欧州会社法の制定による欧州会社の設立に力を入れているのは、なによりもまず上述のように加盟諸国会社法における合併規定がきわめてシビアであることによるものといえる。

以上のことは、EEC諸国における国際合併にたいして、2つの重要な結果をもたらす。その1つは、国際合併にたいしてきわめてシビアな会社法（オランダをのぞくすべての加盟諸国の場合）のもとでは、もし政府が国際合併を意図する会社の株主であった場合、事実上合併は不可能になることである（国境を越える集中における政府の役割については後述する）。2つは、それにもかかわらず、外国の会社を吸収 (absorption) しようとする会社の株式

55) Federal Trust Report, *Industry and the Common Market*, 1971, pp. 6—12.

Milton S. Hoohmuth, *Organizing the Transnational*, pp. 137—138.

56) R. Mazzolini, *op. cit.*, p. 17.

57) The Commission of the EC, *op. cit.*, p. 153.

が閉鎖的なオーナー・グループの完全所有に属し、その会社がいわゆる同族企業である場合には、対象会社株式の穩密の取得によって国際合併はいとも容易に実現されるにいたることである<sup>58)</sup>。

つぎに税法（課税方式）上の諸障害の検討に移ろう。この分野では、問題は2つに大別される。その1つは合併あるいは吸収という行為そのものにともなう問題点である。第一に合併あるいは吸収にともなう被合併会社から合併会社への資産の譲渡によって生じる資本利得（capital gain）への課税方式にかんして、EEC諸国の会社法がなんら明文規定をもっていないところから多くのトラブルが発生する。すなわち被合併会社の資産の簿価と時価とのあいだに乖離がある場合、合併会社はキャピタル・ゲインを入手し、被合併会社の株式の譲渡価格が額面価格よりも高い場合には、被合併会社の株主にキャピタル・ゲインが生じる。このキャピタル・ゲインにたいする課税を、合併会社、被合併会社いずれの所在国の法律にしたがって行なうかが問題であり、また上述のように会社法にこれにかんする明文規定がなければ、合併にともなう租税負担上の不均衡が生じる<sup>59)</sup>。第二に合併にともなうその他の各種課税の問題がある。すなわち、国内合併の場合、売上高税、法人所得税等は軽減されるが、多くの加盟国でこの特典は国際合併には適用されない。また被合併会社の社内留保および準備金は、国内合併の場合課税なしに合併会社にひきつがれるが、国際合併についてはこの恩典もまた適用されない。あるいは被合併会社の過去の損失金の棚あげ、軽減措置も、国際合併においては適用されない<sup>60)</sup>。

たとえ上述のような合併そのものにともなう税法上の諸障害を克服して、国際合併にこぎつけたとしても、さらに第二の障害が待ちかまえている。そ

58) 同族企業の場合、のちに述べるように、株式の非公開によって、資本市場で大規模な新規資本調達を行なうことができず、したがってその閉鎖的な性格が改善されにくく、国際合併には不向きだというデメリットもある。

59) Federal Trust, *op. cit.*, pp. 38—39.

60) *Ibid.*, pp. 39—40.

これは合併後の営業活動にたいする課税方式にかんして生じるものであり、主要なトラブルは二重課税 (double taxation) の問題として出現する。まず第一に、子会社から親会社への配当の送金にたいして、その双方の段階で課税されるというケースがある。さきにあげた BAC, MBB および Aeritalia 3社の共同子会社 Panavia の場合には、親会社の所在国英、西独、伊3国で三重課税に直面したというケースも報告されている。第二に、二重課税の一種として、「拒否税」(“withholding tax”) と呼ばれる課税がある。これは子会社が親会社へ利潤あるいは配当を送金した場合、その行為が子会社所在国で法人所得税を支払うことを拒否したものとみなされて、子会社所在国政府によって相当額を課税されるものである<sup>61)</sup>。もちろん親会社はその所在国において利潤、配当に課税されるので、事実上の二重課税となる。

さらに現在 EC 委員会が推進しようとしている二重課税防止にかんする国際協定がかりに実現したとしても、法人税率の相違はなお残る。また付加価値税のような内国税 (非関税障壁) の存在も、見のがすことはできない。このような租税の構造および課税率の相違は、EEC域内における国境を越える企業間の共同事業の機能に「破滅的な影響」をあたえているという評価すらみられるほどである<sup>62)</sup>。

以上のような諸障害を早急に除去するために EC 委員会が目標とし、あるいは国境を越える企業間協力、共同事業を行なっている企業が要求しているのは、要約すれば ①競争条件統一のための付加価値税 (TVA) 方式の導入および課税率の統一、②合併、資本参加、解散にたいする課税方式の統一、③二重課税防止条約の早急な締結、④技術基準にかんする各国国内法の相違の除去、⑤欧州会社法の制定、⑥各国の独占禁止 (anti-trust) 法のリベラルな運用、等の諸点である<sup>63)</sup>。

61) R, Mazzolini, *op. cit.*, p. 20.

62) Werner Feld, *op. cit.*, p. 441.

63) *Ibid.*, pp. 438—439.

## 2 EEC諸国企業の性格とその行動類型

以上に検討したのは、EEC域内における国境を越える企業間協力にとっての、いわば「技術的」諸障害であって、このような協力が予期されたほど成果をあげていない背景には、もっと根本的な原因が潜在しているものとみななければならない。そのひとつとして、ここではアメリカ企業との対比において、EEC諸国企業の性格あるいは基本的な行動 (behaviour) パターンという視角から、簡単に問題点を検討してみたい。

EECにおける国境を越える企業間協力あるいは合併・買収の動きのなかでEEC諸国企業間相互のそれよりも、第三国 (アメリカ) 企業とEEC諸国企業とのあいだのそのほうがはるかに大きな比重を占めていたことは、本稿IIの2ですでに指摘したとおりである。このことは、関税障壁の撤去による大市場形成の利点を最大限に利用したのが、アメリカの巨大企業 (多国籍企業) にほかならなかったことを端的に示すものといえる。それどころかEEC諸国企業は、研究・開発のためにいっそう多くの資金源泉が必要となり、国境を越える企業間協力や合同が要求される段階に到達すると、多くはEEC諸国企業との協力・合同をえらばず、より規模の大きなアメリカ企業に身売りするというコースを選択した<sup>64)</sup>。

このような状況が生じたのは、いうまでもなくアメリカ企業とEEC諸国企業との「格差」によるものである。ここでいう格差とは、たんなる企業規模の次元における格差にとどまらず、それにもなって生じる技術水準、労働生産性、金融能力、経営管理技術等を含めたあらゆる側面における「企業格差」を意味する<sup>65)</sup>。たとえば、ヨーロッパ最大のコンピューター・メーカー

64) Christopher Layton, *op. cit.* (1), p. 32.

65) C. Layton は、ヨーロッパ企業にたいするアメリカ企業の優越を、個々のプラントや工場の規模ではなく、「トータル・システムとしての規模の経済」の利用によるものと規定している (Christopher Layton, "The Benefits of Scale for Industry," in John Pinder (ed.), *op. cit.*, p. 46).



といわれるイギリスの ICL (International Computers Ltd) の年間売上高はようやく IBM の年間研究開発費支出に匹敵する規模にすぎない。このような欧米間の企業格差の影響は、当面する市場競争においては、さしあたって技術ならびに金融の2つの側面において顕在化する。自社の売上高の拡大をめざし、そのために新技術の導入をはかろうとしている域内企業が、その要求を早急にみたす手段として、技術水準のすぐれたアメリカ企業との提携の道をえらび、これを強化しようとするのはきわめて当然のことだといえる。おなじことは、企業の金融力(資金調達源泉の利用可能性)についても妥当する。EEC諸国企業にとって、国境を越える営業あるいは合併・買収に乗り出すためには、あらたな巨額の資本の投入を必要とする。ところが国内の合併においては、かなりの程度まで株式の発行あるいは交換によって、こうした資金需要をみたすことができるが、国境を越える合併の場合にはやはり相応の現金支払の要素が必要とされる<sup>66)</sup>。

とくに国境を越える営業、合同をもとめる会社が中小企業である場合には、この必要性はいっそう増大する。なぜならば、大企業の場合もそうであるがEEC諸国の中小企業には閉鎖的な同族企業が多く、その株式は一族のほとんど完全所有となっているケースが多いので、株式市場における株式の上場あるいは増資によって資金を調達するという手段は、ごく限定された範囲でしか利用できない<sup>67)</sup>。

一般に、EEC諸国企業の資金調達における外部資金源泉(いわゆる他人資本)への依存度は、わが国におけるほど高くなく、内部資金(いわゆる自己資本)への依存度が相対的に高いことはよく知られている。主要諸国における企業金融の状態は、表7に示すとおりである。この表からあきらかなように、企業金融における内部資金への依存度はほぼ1960年代半ばの時点で、アメリカおよび西ドイツが65%、オランダ、イギリス、ベルギーおよびフラン

66) Christopher Tugendhat, *op. cit.*, pp. 108—109.

67) Christopher Layton, *op. cit.* (1), p. 33.

表7 主要諸国における企業金融の状態 (‰)

	源						泉			使		途	
	内 部		外				部			固定資本 形 成	在 庫		金融投資
	株 式	債 券	中長期 貸 出	短期貸出	その他	計							
西ドイツ	68.3	4.1	1.4	11.2	6.8	8.2	31.7	80.8	6.4	12.8			
1960/66年平均 (a)													
1960/65年平均 (b)	62.8	11.3	12.8			13.1	37.2	74.6	8.1	17.3			
ベルギー	55.1		9.4	11.9	23.6		44.9	77.0(1)	5.0	18.0			
1964/67年平均 (b)													
フランス	52.9	6.5	3.6	20.0	14.3	2.7	47.1	78.1	6.3	15.6			
1961/66年平均 (a)													
1960/66年平均 (b)	55.9	10.3	15.3		7.8(2)	10.7	44.1	62.1	15.1	22.8(8)			
イタリア	45.1	19.0	6.2	17.0	12.7(2)		54.9	71.0	15.1	13.9(8)			
1960/66年平均 (b)													
オランダ	58.0	8.3	17.1		14.5	2.1	42.0	60.6	14.0	25.4			
1960/66年平均 (b)													
日 本	31.6	7.5	2.3	58.1		0.5	68.4	42.8	7.7	49.5			
1960/65年平均 (a)													
1961/64年平均 (b)	25.1	10.3	1.6	14.5	48.5		74.9	43.4	9.1	47.5			
イギリス	73.5		10.6	15.9			26.5	55.1	13.2	31.7			
1963/66年平均 (a)													
1961/66年平均 (b)	55.4	11.6	11.5	21.3		0.2	44.6	54.1	13.5	32.4			
アメリカ	67.5	1.7	7.4	3.6	14.9	4.9	32.5	64.3	8.1	27.6			
1960/66年平均 (b)													

(注) (a)は国内金融勘定からのデータ (ドイツは連邦銀行, オランダは中央統計局)。  
 (b)はサンプル調査によるバランス・シートからのデータ (ベルギー:クレディトバンク, フランス:SEDES, イ

タリア:イタリア銀行, 日本:大蔵省, イギリス:労働省, Board of Trade, アメリカ:連邦準備銀行)。  
 (1)証券投資を含む。

(2)源泉および使途には, 短期負債および短期資産総額は示されていない。バランス (資産に対する負債の超過) のみ, 源泉に算入されている。

(3)純価額。

[資料] The Commission of the European Communities, *Industrial Policy in the Community*, p. 187.

スが55~60%、イタリアが45%、日本が25~30%となっている<sup>68)</sup>。

つぎに表8によって、外部金融の状態をみよう。この表は表7に示されている外部資金のみについて、各項目ごとの百分比を算出したものである。この表から指摘できる第一の特徴は、広範な投資家大衆への株式の公開によって、「証券の民主化」がもっとも急速に進展したと考えられているアメリカにおいて、意外にも株式発行による金融への依存度がもっとも低く、EEC諸国において予想外に高いことである。こうしたことの理由について、前掲EC委員会の産業政策にかんするメモランダムは、「アメリカ企業の収益が、その資本をふやすための株式の発行にたよらなくとも、現在の発展率に十分に対応することを可能にした」と説明している<sup>69)</sup>。しかしアメリカの全企業の資本金総額そのものは巨大な規模にたつする（EEC諸国企業のその約7倍）のだから、アメリカにおける株式発行総額自体は、EEC諸国のそれを大幅に上回っているものとみるべきであろう。

表8 主要諸国企業外部金融の内訳 (%)

	株 式	債 券	中長期 貸 出	短期貸出	その他	合 計
ド イ ツ 1960/66年平均 (a)	12.9	4.6	35.3	21.4	25.8	100
1960/65年平均 (b)	30.4	34.4		35.2		100
ベルギー 1964/67年平均 (b)	21.0		26.5	52.5		100
フランス 1961/66年平均 (a)	13.8	7.6	42.5	30.4	5.7	100
1960/66年平均 (b)	23.3	34.7		17.7	24.3	100
イタリア 1960/66年平均 (b)	34.6	11.3	31.0	23.1		100
オランダ 1960/66年平均 (b)	19.8	40.7		34.5	5.0	100
日 本 1960/65年平均 (a)	11.0	3.4		84.9	0.7	100
1961/64年平均 (b)	13.7	2.1	19.4	64.8		100
イギリス 1963/66年平均 (a)	40.0			60.0		100
1961/66年平均 (b)	26.0	25.8		47.7	0.4	100
アメリカ 1960/66年平均 (b)	5.2	22.8	11.1	45.8	15.1	100

(注) [資料]とも表7におなじ, p. 190.

68) The Commission of the European Communities, *op. cit.*, p. 186.

69) *Ibid.*, p. 189.

第二の特徴は、アメリカ、イギリスの両国においては、債券発行への依存度が相対的に高く、これに反してEEC諸国および日本ではこれがきわめて低くなっていることである。このことは、EEC諸国にとって債券市場は資金調達の二次的手段としかみなされておらず、またEEC諸国の債券市場は政府、地方自治体、公共企業および公共組織によってほとんど掌握されており、民間企業にたいしては門戸がとざされていることを示している。

第三に株式ならびに債券の両者を合計して、資本市場へのトータルな依存度をみると、イギリスが51.8% (1961~66年)、アメリカが28% (1960~66年) となり、EEC諸国ではイタリアを例外とすれば一般にその依存度は相対的に低い。このことは、イギリス、アメリカにおいては伝統的に資本市場の整備近代化がいちじるしく進行しているのにたいして、EEC諸国におけるそれはまだきわめて未発達であり、多分に前近代性をのこしていることを物語るものとみることができる。事実EEC諸国企業の場合、転換社債ならびにユーロボンド市場への依存もきわめて限定された範囲にとどまっており、民間企業は公共または半公共の仲介機関あるいは債券発行にきわめて類似した業務を行なう民間の特殊金融機関への依存によって、資本市場の不備による資金調達の隘路を補っている状況である<sup>70)</sup>。

第四に、EEC諸国企業の外部金融にとって相対的に大きな比重を占めるのは銀行その他の金融機関による貸出であるが、このなかではベルギーをのぞいて、短期貸出よりも中・長期貸出が大きな比重を占めている。イタリアにおける中・長期貸出にかんする計数がない(表8)のは、イタリアでは法律によって銀行が中・長期貸出をおこなうことが禁止されているからである。イタリアでは中・長期金融はもっぱら債券発行あるいは自動的に更新される短期貸出の供与をおこなう特殊の中・長期金融専門機関にゆだねられている<sup>71)</sup>。このようにしてEEC諸国企業が国境を越える営業あるいは合同に乗り

70) *Ibid.*, p. 191.

71) *Ibid.*, p. 193.

出す場合、資金調達源泉としては必然的にユーロカレンシー市場あるいはユーロ債市場の利用に依存せざるをえなくなる。しかしこれらの市場はすでに述べたように、アメリカならびにEEC諸国の巨大多国籍企業にしかその門戸を開放していない。またこれら市場においては、EEC諸国公共当局による資金調達の比重がきわめて高いことも、国境を越える営業を開始しようとするEEC諸国の中小規模の企業による、これら市場での資金調達を困難にしている有力な原因のひとつにあげることができる。

さいごにつぎの2点を指摘しておきたい。第一は、EEC諸国企業にとって「欧州規模の」企業を創設する、あるいはそのような規模の企業に成長するということが、一体なにを意味するか、という問題である。EEC諸国企業にとっての当面の目標として、かならずアメリカの巨大多国籍企業並みの規模にまで接近しなければならないかどうかには、きわめて多くの疑問があるといわなければならない。むしろEEC諸国企業にとって、当面の目標は、拡大された大市場の規模に見合う「最適生産規模」(“optimum scale of production”)の発見とそれへの進化であって、けっして無制限の企業規模の拡大ではない、という見方も成り立ちうる。このような意味でいえば、現段階において緊急に必要とされるのは、中小企業をも含めたEEC諸国企業の総体的な規模の拡大、全体としての(あるいは底辺からの)企業規模の「嵩上げ」であって、いっきょにアメリカ並みの企業規模に到達することには、少なからぬ無理があるといえよう<sup>72)</sup>。

第二に、EEC諸国におけるいくつかの巨大企業は、EEC発足のはるか以前すでに今世紀初頭から十分に「多国籍化」をとげており、またその売上高、生産額に占める外国の割合あるいは他国における子会社設置数などの諸指標

72) 当面緊急にこのような必要にせまられているのは、原子力、航空、宇宙、エレクトロニクス等先進技術産業で、膨大な研究開発投資を必要とし、しかもその市場が政府発注に依存しているような諸部門である。これらの諸部門においては、政府間協力という形態で国境を越える協力が進展していることは、すでに本稿Ⅱの3でふれたとおりである。

でも、アメリカの多国籍企業にくらべてなんら遜色のない状態にある。たとえば今世紀初頭からすでに国境を越え、多数の国民経済領域にまたがる活動を展開してきた Royal Dutch/Schell (1971年の総売上高順で世界第4位) は、売上高に占める外国の割合が79%、43カ国に子会社を設置しており、Unilever (第10位) はおなじく80%、31カ国に子会社をもっている。オランダの電機メーカー Philips' Gloeilampenfabriken (第15位) は29カ国に子会社をもち、生産高に占める外国の割合は67%にのぼっており、イギリスの化学会社 Imperial Chemical Industries (第25位) は46カ国に子会社をもち、生産高に占める外国の割合42%、売上高ではおなじく35%となっている。

以上はヨーロッパにおいて、古くから「多国籍」企業の典型として知られてきた企業であるが、これ以外にも、EEC諸国巨大企業の国境を越える営業活動がいちじるしく進展していることを示す数多くの例をあげることができる。西ドイツの Volkswagenwerk (17位) は、12の国に子会社を設置し、総生産高に占める外国の割合は25%、総売上高ではおなじく69%、Fiat (49位) は25カ国に子会社をもち、売上高に占める外国の割合が36%、Renault (54位) はおなじく23カ国、41%となっている。一般に多国籍企業の典型のようにみられているアメリカの General Motors (1位) の場合、子会社設置国数21、売上高に占める外国の割合19%、Ford Motors (3位) はおなじく30カ国、26%であるから、EECのこの3大乗用車メーカーの国境を越えた営業活動の進展は、アメリカの2大メーカーをはるかに凌いでいるといっても言いすぎではない。

他に子会社設置国数、総売上高あるいは生産高に占める外国の割合等の指標でみて、国境を越える営業活動を広範に展開しているEEC諸国の大企業としては、British Petroleum (イギリス, 石油), Farbwerke Hoechst (西ドイツ, 化学, 医薬品), Daimler Benz (西ドイツ, 乗用車), BASF (西ドイツ, 化学・染料), August Thyssen-Hütte (西ドイツ, 鉄鋼), British Leyland Motor Corp. (イギリス, 乗用車), AEG-Telefunken (西ドイツ, 電機), Bayer

(西ドイツ, 化学), Dunlop Pirelli Union (英伊合弁, 化学, ゴム), General Electric (イギリス, 電機——アメリカの同名会社とは別), Rohne Poulanc (フランス, 化学), ENI (イタリア, 国家持株会社), Gutehoffnungshütte (西ドイツ, 鉄鋼, 機械), Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (フランス, 化学) 等をあげることができる<sup>73)</sup>。

以上に例示したような, すでにアメリカの巨大多国籍企業に劣らず十分に「多国籍化」をとげ, 市場競争力の点でもアメリカ企業にくらべてそれほど遜色のないEEC諸国の大企業にとって, 国境を越える協定や合同が, 当面これら企業の存立にかかわるような緊急の課題であるかどうかには, すくなくならぬ疑問があるといわなければならない。もちろん企業であるからには, つねに市場競争における勝利と利潤のグローバルな極大化とをもとめて, 合併集中のあらゆる機会を利用しようとするとはいうまでもない。だがこれはあくまで一般論であって, 当面その問題がこれらの企業にとって死活の重要性をもつということではない。したがって, EC委員会が企図するような「欧州会社」の設立, あるいは企業間の国境を越えた協力や合同を早急に推進する必要性に当面しているのは, やはり巨大企業以外の, 競争力と効率の点でアメリカ企業にたいしてはもとより, 域内企業あるいは国内の同業企業にたいしてさえ, いちじるしく劣位にある中小規模の企業だとみることができるであろう。

### 3 加盟諸国政府の国内集中促進政策

#### (1) 国内合併による集中の促進

EEC諸国企業間の国境を越える協力, 合併の進展にたいする最大の障害は, この問題に関する加盟諸国政府の政策と態度にある。よく知られているように, 戦後主要工業諸国においては, 経済成長ならびに完全雇用を達成するた

73) United Nations, *Multinational Corporations in World Development*, New York, 1974, pp. 143—145.

めに、経済過程にたいする政府の介入の度合がかつてなかったほど強化された。たんに財政・金融政策の効果的な運用による国民経済の有効需要水準の調節だけでなく、また経済の「計画化」の導入、重要産業の国有化などの手段によって、一部諸国の政府は国民経済の拡大再生産の総過程において、直接の、すくなくならぬ役割を果すようになった。このようにして、政府の主導のもとで産業構造の再編成がおこなわれ、これにともなって国内の企業集中による寡占的市場支配体制の確立と強化の過程が進行した。

産業再編成と企業の集中過程に政府が強力に介入し、これを誘導する必要にこのほか強くせまられたのは、EEC諸国であった。なぜならば、関税をはじめとする国境諸障壁が除去されたことは、従来からの保護的な諸環境が一変し、国内産業ならびに企業が他の加盟諸国との平等の条件のもとできびしい市場競争にさらされるようになることを意味していたからである。このために産業、企業の合理化と効率化による国際競争力の強化は、EEC諸国政府にとって最高の課題になった。フランスのように産業、企業の合理化、近代化の達成がとくに当面のライバルである西ドイツにくらべて相対的に立ちおくれていた国では、一方において1958年末のフラン切り下げによって域内市場における競争条件を整備するとともに、他方ではドゴール新政権の登場による国内政治体制の「安定化」が要求され、この政権のもとでフランス産業のEECの枠組みへの適応の過程が展開されて行った<sup>74)</sup>。

1960年代後半にいたって、アメリカ民間資本の西欧への進出が大規模化し、コンピューター、半導体および集積回路、乗用車等一部の先進技術産業諸部門でアメリカ多国籍企業の市場占有率がいちじるしく高まるにしたがい、これに対応してEEC諸国政府の産業再編成、企業集中過程におけるイニシアティブもいちだんと強化され、「組織化」されるにいたった。60年代後半になって、EEC諸国では、かつてなかったほどの大規模な合併ブームがまきおこ

74) Henri Claude, *Gaullisme et Grand Capital*, Paris, 1960, p. 60.



ったが、この合併ブームは加盟諸国政府の強力なイニシアティブのもとで発生したものであり、その第一の目標は、まず自国市場において強力な国際企業（アメリカの多国籍企業）に対抗し、市場と企業とを防衛することにあつた<sup>75)</sup>。このために当面の市場防衛手段として、政府によって自国企業どうしの協力、合併が推進された<sup>76)</sup>。前掲表1において、EEC諸国企業間の協力、合併よりも、自国企業どうしの協力、合併の件数をはるかに上回ったことは、上述のような理由による。以下で各国の状況を簡単にみよう。

イギリスではすでに、1960年代の初めから合併、買収による企業の集中過程が進行していたが、もっとも劇的な合併ブームがおとずれしたのは、1967～68年になってからであった。この両年に、5000以上のイギリスの会社が1社あるいはそれ以上を対象とする「会社結婚」(‘corporate marriage’) にまきこまれ、トップ100社のうち70社以上が買収の当事者あるいは被当事者となり、1967年初めに25以上の会社が1億ポンド以上の価額で買収された。これらアイデンティティを喪失した会社の財産物件として、総計61億ポンドを上回る額が登記されたといわれている<sup>77)</sup>。

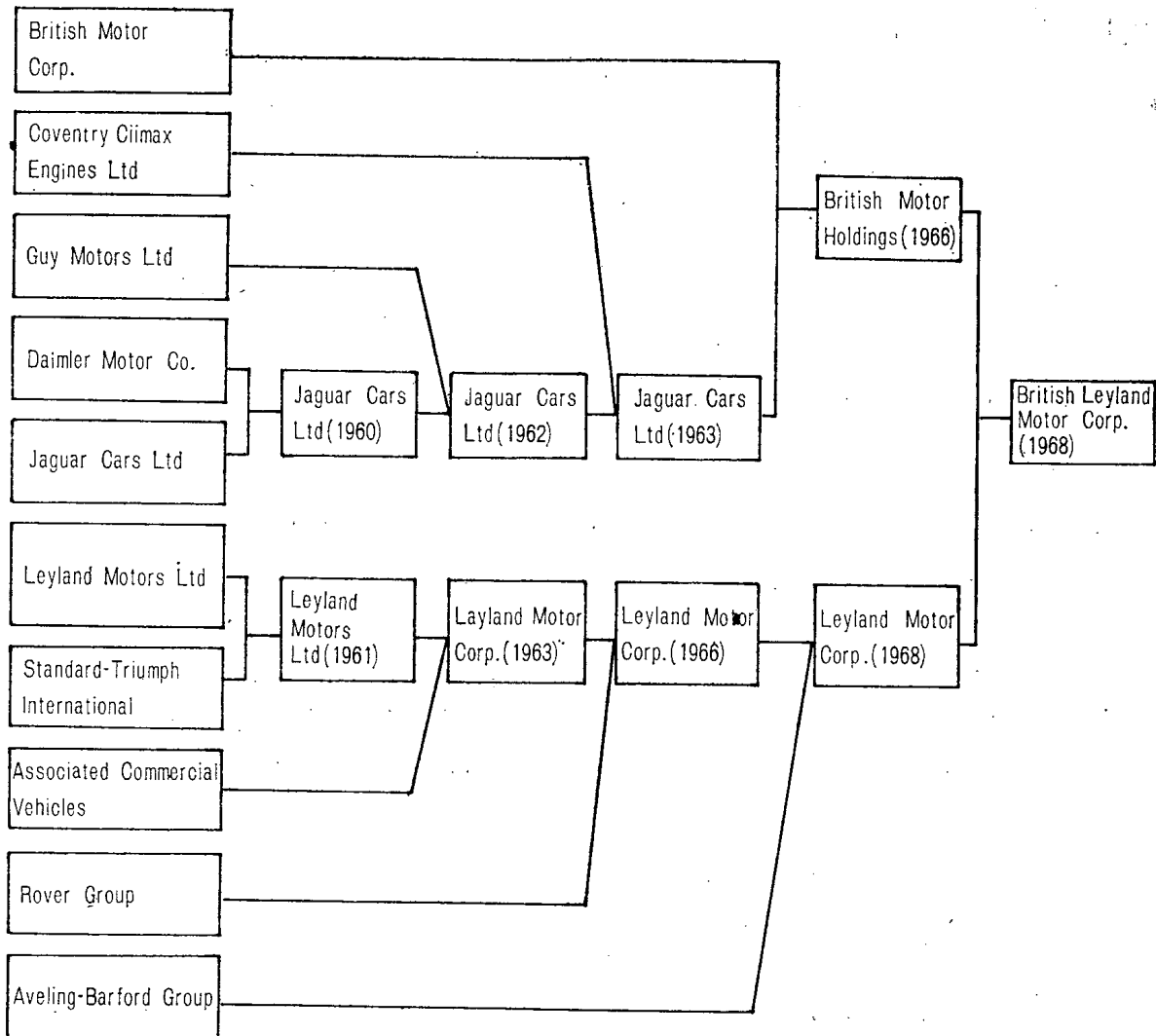
1967～68年の合併ブームは、過去10年にわたって連続した過程の集約といえるものであった。たとえば1968年の British Leyland Motor Corporation の出現は、60年代初期からの一連の国内合併による大規模化の動きの終着点であり(図7)、さきにふれた International Computer Ltd.(ICL) も1950年代末から5つの会社をしだいに吸収統合して1963年に成立した International Computers and Tabulators と、おなじく4つの会社を吸収して1967年に成立した English Electric Computers Ltd が、1968年に合併して出現したものであった。さらに1968年には、General Electrical Industries が Associated Electrical Industries および English Electric を買収して、いっそうの巨大

75) Christopher Tugendhat, *op. cit.*, p. 86.

76) Renato Mazzolini, *op. cit.*, p. 2.

77) Christopher Tugendhat, *op. cit.*, p. 87.

図7 イギリス自動車産業における国内合併の系路と終着点



〔資料〕 Christopher Tugendhat, *The Multinationals*, p. 83.

化をとげている<sup>78)</sup>。

このような大企業間の集中合併を促進したのは、1966年12月、当時のウィルソン労働党政府によって創設された産業再編公社 (Industrial Reorganization Corporation—IRC) であった。IRCはイギリスにおける「技術、経営、資本等の諸資源の効率的利用を数年以内に可能ならしめるような産業構造を

78) *Ibid.*, p. 84, p. 88.

つくり出す」ことを目的として創設され、その推進しようとする業務を円滑におこなうための資金として、67年以降の3年間に国家財政から総額1億5000万ポンドが支出された。自動車産業における多数メーカーの British Leyland Motor Corp. への統合、ICLによる前記2社の買収等は、IRCがイニシアティブを発揮した典型的な例である。

しかし1970年代にはいと、IRC方式による大型合併にたいする懐疑の気運が産業界に増大し、1産業部門を事実上1社に統合してしまう巨大会社創設政策ではなく、もっと漸進的、有機的な産業成長のパターンが望ましいとする意見が大勢を占めるようになった。こうして1972年10月に、IRCは閉鎖されるにいたった<sup>79)</sup>。

企業集中にかんするIRC方式は、フランスで支持者を見出した。フランスにおいては、経済過程への政府の介入が、もっとも広範に組織的におこなわれていることはよく知られている。フランスの第5次、第6次経済社会発展計画の主要な目標は、「国民的産業基盤の強化」におかれ、この目的のために1960年代初めから、政府は「非公式の結婚ブローカー」(‘unofficial marriage broker’)として行動し、企業の集中合併のスピードアップをはかってきた。こうして1968年には約2200、1969年には約1800の「会社結婚」が行なわれ、60年代の10年間に、フランスにおける企業構造は劇的な変化をとげたといわれている<sup>80)</sup>。

1970年3月、政府は授權資本10億フラン(初年度3億フラン)で Institut de Développement Industriel (産業発展公社—IDI)を創設した。IDIは「世界市場における競争力を強化するために、中規模の会社をより大きな単位に転換させる」という課題を達成するために創設されたものであった。

79) もちろんIRCの推進しようとした合併がすべて成功したわけではないし、またIRCの関与しなかった合併の例も数多くあるが、その存在と、政府の国内集中促進政策とが、この時期の合併ブームに果たした役割はきわめて大きかったと評価されている(*Ibid.*, pp. 88—89)。

80) *Ibid.*, p. 89.

IDI のイニシアティブのもとで、鉄鋼業では Usinor と Wendel-Sideler との提携がおこなわれ、この両社でフランスにおける粗鋼生産の約 $\frac{2}{3}$ を支配するにいたった。電機、エレクトロニクス部門では、Campagnie Générale d'Électricité と Thomson Houston-Hotchkiss Brandt の両社が中小の諸会社を吸収して、この部門における総売上高の45%を支配するにいたった。

フランスにおける国内集中の動向のなかで特筆されるのは、金属精練・加工部門における Pechiney と Ugine Kuhlmann の大合併であった。Pechiney はヨーロッパ最大のアルミニウム会社で、銅の精練設備をも所有している。一方 Ugine Kuhlmann はステンレス・スチールおよびスチール・アロイの分野で指導的な地位にあり、さらにクローム・ニッケルの分野では世界第2の大生産者である。この両社の大合併が完了すれば、新会社はアメリカ以外の世界で最大の規模になるといわれている。IDI が主導した企業間協力としては上記のほかに、国有企業 Renault と Peugeot との研究、資材購入にかんする協力協定、ガラス・メーカーの St. Gobin と鋼管その他の重機械に特化している Pont-à-Mousson の協力協定があげられる<sup>81)</sup>。

イタリアは産業の再編成ならびに企業集中における政府の介入政策が、ほとんど極限にまでたっした国である。すなわちこの国では政府持株会社の Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) がその傘下に、産業、金融両部門にまたがる約140の企業を所有し、傘下会社はイタリアにおける工業生産総額の15%を占めている。そのなかには Alfa Romeo, Alitalia をはじめとして、鉄鋼、電信、放送、銀行の諸部門におけるいくつかの主要企業を含んでいる。

IRI とならんで、「国家権力のもうひとつの堡壘」といわれる ENI (Ente Nazionale Idrocarburi—国有炭化水素公社、イタリアにおける石油および天然ガス部門を支配) は、1968年以降 IRI と協力して、ヨーロッパ第2の化

---

81) *Ibid.*, pp. 90—91.

学会社 Montecatini Edison の買収を開始した。おなじく ENI のイニシアティブのもとにおこなわれた Fiat, Pirelli, Olivetti の提携は、イタリア産業の最重要部門における企業集中がいちだんと強化されたことを示すものであった<sup>82)</sup>。

西ドイツにおいては、フランスやイタリアとはちがって、産業再編成ならびに企業集中における国家のイニシアティブは明白な形では表面化していない。この理由としては、第一に経済の一貫した成長、第二に政府の経済政策とくに競争政策の成功、第三に3大銀行 (Deutsche Bank, Dresdener Bank, Commerz Bank) による西ドイツ産業の中枢の強力なコントロールなどの諸要因をあげることができる。これらの3大銀行は、産業にたいしてアメリカやイギリスの銀行よりもはるかに広範多岐にわたるサービスを提供しており、通常の貸出業務のほかに投資トラストの設立、株式・債券の売買、新株発行への融資などの諸業務によって、産業にたいする伝統的なイニシアティブをいまなお強力に保持している<sup>83)</sup>。

とはいえ、西ドイツでも1960年代末から主要産業における巨大企業間の協力・提携の動きが強化されつつある。まず電機工業においては、Siemens と AEG-Telefunken とのあいだの協力関係が強化され、1969年両社は2つの共同子会社 Kraftwerk Union (発電設備), Trafo Union (変圧器) を創設した。鉄鋼業においては August Tyssenhütte と Mannesmann の協力関係が緊密化され、1969年、両社の共同子会社 (後者が株式の $\frac{2}{3}$ を保有) に前者が鋼管製造設備を引渡し、一方後者の圧延鋼プラントを前者のコントロールに委譲することを含む長期協力協定の存在が公表された。

自動車産業では、Volkswagen と Deimler Benz が共同子会社 Deutsche

82) *Ibid.*, pp. 93—94.

83) *Ibid.*, p. 91. なおドイツにおける産業と銀行との融合、後者の優位による金融資本への転化については、つとに R. ヒルファディングが指摘し、定式化したところである (『金融資本論』, 岡崎次郎訳, 岩波文庫版 (中), 97ページ)。

Automobile Gesellschaft をつうじて研究開発の分野におけるいくつかの成果をプールしており、トラック輸送の分野では Deimler Benz と MAN がエンジン製造の分野で、共通の利益を手に入れるために共同子会社を設置している。西ドイツにおける企業集中への政府介入の唯一の例外は、斜陽産業といわれる石炭産業である。1950年代前半から困難に直面していたこの産業では、政府の仲介のもとに25の会社を統合した Ruhrkohle が創設され、1社でルール炭の約90%を産出している<sup>84)</sup>。

## (2) 国際合併にたいする各国政府の方針

以上のような加盟諸国政府の国内合併優先の態度は、西欧経済統合ならびに、その中核をなす企業の国際的集中の促進による域内産業基盤の強化にたいする各国政府の基本的な政策の方向を示すものといえる。すなわち各国政府が当面最大の目標としているのは、関税障壁の撤去による自国市場の開放がもたらす域内諸国相互間の競争の激化に対処するために、まず自国内部で企業の集中、合併を促進し、企業規模の拡大、国際競争力の強化をはかることであって、この目標が、EC委員会の推奨する国境を越える「欧州会社」の設立という方針よりも、あきらかに先行しているのである。このことは、西欧統合が進行する過程において、加盟諸国がまずできるかぎり自国に有利な競争諸条件を設定することに全力をあげ、しかるのちにこの有利な条件を基盤とし、背景として経済統合そのものを、自国に有利な方向に展開させようとしていることを物語るものである。したがって、西欧経済統合にかんして加盟諸国政府を支えている原理は、いぜんとして「国益優先」であり、統合における自国のイニシアティブの確立と強化だとみることができる<sup>85)</sup>。

このようなところから、EEC域内における企業間の国境を越える協力や集中にたいする加盟諸国政府の政策や態度の本質は、一言でいえば「選別的」

84) *Ibid.*, pp. 91—93.

85) EEC内部におけるいわゆる加盟国間の「対立」の根源も、多くはこうしたところにあると考えられる。

なそれである。「選別的」というのは、国境を越えた協力や集中が自国企業あるいは産業に不利な影響をあたえると予測される場合はこれを承認せず、有利に展開すると考えられる場合はこれを承認する、という態度である。すでに述べたように、産業基盤の整備、強化、企業の集中における政府の関与の度合には、国別にさまざまな相違がある。すなわちフランスとイタリアにおいては、産業の再編、企業の集中が政府の強力なイニシアティブのもとにおこなわれており、西ドイツでは政府の介入の度合は相対的に低く、かわりに大銀行が大きな影響力を行使している。この両者の中間にあつて、介入と自由放任とのあいだを行きつ戻りつしているのがイギリスであつて、とくにこうした動揺の振幅は、保守党と労働党との政権交代を契機として増幅されている<sup>86)</sup>。だがこのような各国の産業ならびに競争政策における基本原理も、こと国境を越えた協力や集中にかんしてはほとんど適用されず、もっぱら上述のような「選別」原理が支配することになる。以下に、いくつかの例をあげよう。

まず典型的なケースとしては、本稿Ⅱの3でとりあげた Fiat と Citroën の協力のケースがあげられる。1968年10月に締結された両社の協力協定は5カ年の期限つきのものであり、しかも当初フランス政府の強力な干渉によって協定の締結は難航をきわめた。フランス政府は、第一にこの協定が経済社会発展計画を遂行するうえで、とくに雇用にたいして好ましくならぬ影響をあたえ、第二に有名企業への外国からの投資は「管理の移行」(‘shift of control’) を生み出すという理由で、この協定を認可しないという決定をくだした<sup>87)</sup>。だがフランス政府の真意は、Citroën の大株主である Michelin と Fiat とによって創設される共同子会社 Participation et Développement Industriels (図3参照)における Michelin の持株分担比率が少ないところ

86) C. Layton, *op. cit.* (1), pp. 54—55. Raymond Vernon (ed.), *Big Business and the State*, 1974, pp. 6—7.

87) Werner Feld, *op. cit.*, p. 435.

から Fiat による Citroën の実質的支配が生ずるのを阻止しようとするにあった<sup>88)</sup>。フランス工業連盟は、「民間企業間の協力計画にたいする政府の干渉」を非難する会長声明を発表することによってこの計画を支持した。一方 Michelin をはじめとする関係者は、政府最上層部（たとえば首相 Couve de Murville）に強力な働きかけをおこなったので、フランス政府は最終的には、共同子会社における持株分担比率を変更することを条件に、当初の決定を変更して協定の締結を認可せざるをえなくなった<sup>89)</sup>。

しかし両社のこの協力協定は、結局5年のちの1973年6月末にいたって公式に破棄され、両社の協力は「離婚」の確認によって結着がつけられた。Fiat は、1974年に予定されていた共同子会社の資本金の7億フランから12億フランへの増資に参加せず、また子会社における持株分担比率を49%から30%に減らすことによって「離婚」の意思を表明した。Citroën が発表した声明には、この協定を破棄し両社の協力を終止符をうつ最大の理由として、Fiat によって要求された両社の統合過程が進行すれば、Citroën の営業に重大な危険が生じることが強調されている<sup>90)</sup>。だがこうした結末の背後で、フランス政府の意向が強力に作用したことは否定できないところである。

Fiat と Citroën の協力のケースでは、一貫して強力な反対の態度をつらぬいたフランス政府は、Campagne Française des Petroles による Gelsenkirchner Bergwerks A. G. (GBAG) 株式の32%の取得にさいしては、一転してこれを強力にバックアップする態度をとった。GBAG は西ドイツの有力な炭鉱会社であるが、リビアに原油油井および精油施設を保有し、いくつかの西欧諸国にガソリンならびに各種石油製品の販売子会社をもっている。フランス政府にとって、加盟国のこのような有力会社への資本参加は、域内の石油販売業におけるフランスの地歩を確立する絶好のチャンスだと思われる。

88) C. Tugendhat, *op. cit.*, p. 111.

89) Werner Feld, *op. cit.*, pp. 435—436.

90) *The Financial Times*, June 23, 1973.



たのである。しかしこの計画は、この重要部門における外国企業の支配の増大をおそれる西ドイツ政府の反対によってあえなく挫折してしまった。当時これについて西欧のある新聞は、「加盟国政府の国家的考慮が目的を達した明白なケース」だと論評した<sup>91)</sup>。またスウェーデンのSKFが、イギリスのボールベアリング企業への資本参加比率をふやそうとところみたとき、IRCはこれに介入して、結局この計画を阻止するのに成功している<sup>92)</sup>。

以上にあげたのはごくわずかの例にすぎないが、共同体諸国政府が域内における国境を越える企業間協力や集中にたいしてとる基本的な態度を、端的に示すものといえる。なお国境を越える企業間協力や集中を阻害している要因としては、上述したほかに、域内外の巨大企業による買収や競争の増大をおそれる各国の中小企業の政府への強力な働きかけ（いわゆるロビー活動）、経済の「国際化」の進行による自己の権限の縮小を阻止し、その維持をはかろうとする各国官僚機構の抵抗、資本の国外への流出と雇用の削減をおそれる各国労働組合の反対<sup>93)</sup>、さらには言語、文化、風俗などの相違に由来する民族主義感情などさまざまのものをあげることができるが<sup>94)</sup>、これらについては指摘するにとどめておかなければならない。

#### IV 西欧経済統合における資本と国家

##### ——結びに代えて——

さいごに、以上に分析したようなEEC域内における企業の国境を越える協力、集中が世界資本主義の現段階においてもつ基本的、客観的意義について、簡単に検討しておきたい。EECが、生産諸力の発展ならびにそれともなって必然的に生じる資本の国際的集積・集中の客観的傾向を、伝統的な

91) Werner Feld, *op. cit.*, p. 437.

92) Christopher Tugendhat, *op. cit.*, p. 111.

93) たとえば、FiatとCitroënの協力にさいして、フランス最大の労働総同盟(CGT)は、上述のような理由から強硬に反対した。

94) W. Feld, *op. cit.*, pp. 450—452.

国民国家 (Nation-State) の障壁の撤去とその領域の拡大という手段によって、資本主義的生産関係の枠内におしとどめ、これとの調和をはかるために創設されたこと<sup>95)</sup>は、よく知られているとおりである。冒頭にスパーク報告を引用して明らかにしたように、EEC は技術進歩に基礎をおく生産諸力の巨大化と、現存の狭隘な市場領域との衝突という客観的課題にたいして、西欧6カ国が提起したいちおうの解決形態をあらわすものであった。一方国境障壁の撤去による大市場の形成は、EEC 諸国へのアメリカ民間資本の大規模な進出をもたらし、上述の課題の達成がいっそうさしせまったものとなった。

アメリカの巨大多国籍企業による EEC 諸国製造業諸部門への直接投資の増大は、1960年代以降の世界市場分割競争の基礎ならびにその態様を方向づける直接の契機となった。すなわち、アメリカの民間直接投資の中心が上述の諸部門に集中するようになったことは、現代技術の性格と、それに規定される産業ならびに消費構造の変革とによって、この地域がもっとも急速な拡張の可能性をもつ市場として出現したからにほかならなかった<sup>96)</sup>。このようにして1960年代以降工業諸国の先進技術諸部門が、欧米の巨大企業による市場分割の主要な舞台として登場するにいたった。こうしたことは、旧植民地・従属諸地域を舞台として展開された1930年代までの主要帝国主義諸国による世界市場分割競争と、基本的にことなる点である。

だがこの過程は、世界資本主義発展の客観的傾向としてみるならば、現代技術(とくに交通通信体系)の発展がもたらした諸国民経済間の相互接近という根本的な変化のもとで、各国国民経済の拡大再生産領域ならびに資本蓄積基盤の、多数の国民経済領域への拡張過程の進行を意味するものであった。このことは、本来的に外国の経済領域における生産をとまなう直接投資

95) 拙著『現代資本主義と経済統合』, 三一書房, 71, 73—78ページ参照。

96) 柳田侃・野村昭夫共著『現代世界経済論』, 日本評論社, 69—78ページ参照。

に固有の性格に由来するものである<sup>97)</sup>。このようにして、60年代以降の世界資本主義の拡大再生産過程においては、伝統的な経済領域（国民経済とその勢力圏）の比重と意義は、1930年代までの時期にくらべて、明らかにかなりいちじるしい後退を示すにいたった。

これにかわって出現したのが、資本の活動領域の複数の国民経済領域への拡張にともなう、資本と国家との「領域上の不一致」（‘territorial non-coincidence’）という現象であった<sup>98)</sup>。すなわち、拡大再生産領域と資本蓄積基盤の海外諸領域への拡張の結果、資本制生産の「国家の形態での総括」という伝統的な枠組みに、一定の弛緩と後退の傾向があらわれ、両者のあいだには明白な乖離が表面化するにいたった<sup>99)</sup>。EECの成立は、60年代以降の世界

97) 拙稿「資本輸出と“国際生産”—現代の世界市場競争にかんする一試論」, 桃山学院大学『経済経営論集』第17巻第3号247—252ページ参照。

98) Robin Murray, “The Internationalization of Capital and the Nation States,” *New Left Review*, No. 67, p. 87.

99) 筆者のこのような見解にたいして、奥泉清氏は再三にわたって批判を加えておられる（同「現代資本主義の“組織化”について」, 桃山学院大学『経済経営論集』第16巻第2・3合併号, 41—42ページ。同「“超帝国主義”と国家」, 原田三郎編『資本主義と国家』, ミネルヴァ書房, 所収, 172ページ参照）。奥泉氏の批判にたいして、本稿では全面的な反論を展開することはできないが、さしあたってつぎのことを指摘しておきたい。第一に奥泉氏の批判には、筆者の見解にたいする誤解がひそんでいるように思われる。筆者は、多国籍企業の発展にともなう生産の「国際化」や、資本の国際的な集積, 集中をもって、ただちに世界資本主義の「組織化」の進展の指標としているわけではない。筆者が強調したのは、一方におけるIMF体制の崩壊等にみられる国家の手による「組織化」の一定の後退にもかかわらず、他方では多国籍企業, 国際資本市場の発展等にみられるような資本の活動領域の拡張によって、世界経済が1930年代のようなブロック的分裂におちいることなく、世界経済ならびに世界市場の統一性が維持されている現実であり、これを比喩的に「新しい世界経済」と表現したのである。筆著は資本の活動領域の拡張については、むしろ「無政府性」の表現と把握している（拙稿「世界経済分析の基本視角」, 『現代の理論』, No. 156, 38ページ）。第二に、奥泉氏は、筆者の見解が「体制的危機を完全に見失った議論」だといわれる。しかしそもそも奥泉氏の議論では、「体制的危機」とはなにか、それが世界資本主義の現段階においてどんな意味をもつのかはすこしも明らかにされていない。また経済分析の論文において、「体制的危機」をつねに一義的に強調しなければならぬ必要性はいささかもないと考える。第三に同氏は、生産と資本の「国際化」による諸国民経済の相互関連の強化の傾向を、「メダルの裏面」にすぎないものと把握される。しかしこのような二元論的把握は、とうてい首肯しがたい。なぜならば、資本輸出を槓桿とする

資本主義に内在する上述のような客観的傾向を先どりし、資本の活動領域の拡張に先行して国家形態による生産諸関係の総括の枠組みを変更し、拡大しようとしたものであった。その意味では、EECの成立は、国家のイニシアティブのもとにおける世界資本主義の「組織化」の、もっともすすんだ形態をあらわすものであったといえよう。

しかし国家の手による資本主義の「組織化」は、自明のことながらそのなかに国民国家ならびに国民経済の利害を含み、むしろその擁護を第一義的な目標とする。したがって国家の手による世界資本主義の「組織化」は、即自的に明白な限界をもち、この目標に抵触しない範囲とペースでしか進展しえない。すでに明らかにしたように、EEC 諸国における資本の集積・集中がまず国家のイニシアティブのもとで国内において展開され、それが国境を越える集積・集中の段階に到達するや、国家の介入、干渉によってたちまちその進展をさまたげられるという事態は、上述のことを端的に物語っているようにおもわれる。

しかし現代において、科学技術革命に基礎をおく生産諸力の発展が、たえず市場の限界と衝突するという客観的傾向が基底に潜在するかぎり、国家による「国家的利益」の第一義的な擁護、その限界内への「組織化」の封じ込めが、果して真に国家利益の擁護につながるかどうかには、きわめて大きな疑問があるといわなければならない。たとえば EEC の経済統合において、フランスの「偉大さ」( 'grandeur' ) の擁護と追求を第一義的な目標としてかかげた故ドゴール大統領のナショナリズムは、フランス経済が直面してい

---

世界市場分割の様相とその諸特徴(世界資本主義の「総括の様相」)を精密に分析することこそ、世界資本主義研究のカナメであり、核心であるはずだからである。第四に、「アメリカ金融資本による世界的規模での寄生的支配」という規定は、氏の現代世界資本主義把握の核心をなすもののように思われるが、このような把握では IMF 体制崩壊以前と以後におけるドル流通の意義の根本的な相違が明らかにならないだけでなく、戦後30年にわたって、世界経済にはなんら分析に値する変化が生じなかったことになる。これでは、世界経済の大きな転期をなす現段階の意義が「ものの見事に」埋没してしまうのではないだろうか。

た産業の近代化と国際競争力の強化という至上課題の達成をおくらせ、EEC 域内におけるフランスの優位の保持という最高の目標の達成すら困難にしたことが、いまでは明白になっている。

それどころか、時の経過につれて、加盟諸国の国家主権と自主性を大幅に残し、そのうえでゆるやかな欧州連邦を形成することをめざすドゴールの戦略をもってしては、優勢なアメリカ資本の攻勢にとうてい対抗しえないこともまた、明白になった。EEC に超国家的性格を付与することにあくまで反対し、フランス一国のナショナリズムに依存して、アメリカに対抗しようとしたドゴールの悲願は、その狭隘なナショナリズムのゆえにかえって挫折する結果をまねいたのである。このことは、EEC が名実ともに米ソに対抗する「第三の経済圏」となるためには、加盟諸国の個別ナショナリズムを止揚し、EEC の究極の目標である経済・政治統合の達成をめざして、あくまで前進する以外にないことを示すものといえる。

くりかえし強調するが、こうしたことは現代の世界資本主義における客観的傾向を反映するものである。EEC 域内におけるアメリカをも加えた資本の相互滲透 (interpenetration)、また西欧資本のアメリカへの進出、多数の国民経済の領域にまたがる巨大な産業複合体ならびに巨大な「多国籍」銀行の出現は、EEC における超国家的権力装置の漸進的出現にとっての下部構造をなすものである。資本の相互滲透の傾向が増大すればするほど、加盟9カ国の国民国家をEECの超国家機構へと変質止揚させる方向へみちびく牽引力もまた強力なものとなる<sup>100)</sup>。

もちろん上述のような見方は長期的展望であって、現在通貨同盟（共同フロート）の難航にあらわれているように、短・中期的視点で見ればEECの経済統合は停滞をきわめ、その「工業建造物」（強力な産業基盤）の形成も

---

100) Ernest Mandel, "International Capitalism and 'Supranationalism,'" in (ed.) by Hugo Ladice, *International Firms and Modern Imperialism*, Penguin Modern Economic Readings, p. 147.

顕著な成果をあげているとはいいがたい。だがこうしたことは、EEC が発足当初から内包していた困難な課題，すなわち歴史的に異なる構造をもつ諸国民経済を統合するという複雑で，曲折に富む過程の開始によるものであり，この過程ですくなくならぬ諸困難が表面化するのはいささか当然のことといえよう。

さらに現時点において，世界経済の当面する諸困難（IMF 固定レート制の崩壊，スタグフレーションの進行，資源・一次産品問題など）の表面化が EEC の経済統合の基盤を動揺させ，その困難を倍加していることもみのがすことはできない。たとえばスタグフレーションの進行は，一方において企業の国際的集中を促進する要因となるが，他方ではまた加盟諸国内部における国家への依存をめざす諸勢力の抬頭，経済的ナショナリズム，保護主義傾向の表面化を促進する要因ともなりうる<sup>101)</sup>。

それにもかかわらず，現段階において EEC の経済統合がなんの進展もみせていないかといえは，けっしてそうではない。すでに述べたように，域内における企業の国境を越える協力や集中の動きは，1970年代に入って増加の傾向をみせており，加盟諸国巨大企業の国境を越える営業活動は，ますます多数の諸国民経済領域にまたがって拡張されるようになっている。また法制上，金融上の諸障害にもかかわらず，さまざまな「混合的」解決の諸形態によって，加盟諸国大企業間の協力が進展しつつあることにも，注目しなければならない。

こうしたなかですでに EEC においては，パリ→アムステルダム→ドルドムントを結ぶ新しい三角地帯への工業立地の移動がおこなわれており，技術進歩，原料・半製品供給源の変動（域内における国際分業構造の変化）にともなって，このような動きはいっそう強まるものとみられている。一例をあげれば，西ドイツの Badisch Anilin und Soda Fabrik (BASF) は，1970

---

101) *Ibid.*, p. 149.

年代初めに工場と主要なオフィスをルートウィヒスハーフェンからアントワープへ移し、ルール諸鉄鋼コンツェルンも、西ドイツ鉄鋼業のオランダ海岸への大挙移動という構想を検討しつつある<sup>102)</sup>。

したがって、EECにおける「国家的共同規制メカニズム」の作成、すなわち本稿のテーマとの関連でいえば、国境を越える企業の協力、集中にかんする諸障害の除去、法制、税制、金融上の枠組みの統一、「欧州会社」法の制定への動きに当面顕著な進展がみられなくても（こうしたことは、統合の現段階から考えて十分に予測される）、資本の国際的相互滲透の傾向はいっそう強化され、進展するものと考えられる。むしろ事態の進展のイニシアティブをにぎるのは後者であり、これが前者にはねかえって、「国家的共同規制メカニズム」の作成過程を促進することになると考えるべきであろう。

EEC加盟諸国の横断的経営者組織である欧州共同体工業家連盟（Union des Industrielles de la Communauté Européenne—UNICE）は、1965年4月EC委員会に提出した覚書のなかで、企業の国際的合併にたいする法的便宜を供与すること、EECの本質的目標の1つとして企業規模の拡大を考慮すべきことを、明らさまに要求した。1966年夏の2度目の覚書は、企業の集中あるいはジョイント・ベンチャーへの法的、金融的障害の除去を要求している<sup>103)</sup>。本稿ⅡおよびⅢの1、2で引用した共同体産業政策にかんするEC委員会のメモランダムは、このような企業—資本のサイドからの要求をうけて、この問題を研究する専門委員会（Colonna Committee）での長期にわたる作業の結果作成されたものである。

さらにこのメモランダムにおける諸勧告をうけて、1972年末のパリ首脳会談（閣僚理事会）の最終コミュニケでは、域内産業基盤の強化にかんして8項目から成る決議が採択された。その第5項においては、「先進技術分野における欧州規模の競争力をそなえた企業の育成」が、第6項においては、「企

102) *Ibid.*, p. 147.

103) *Ibid.*, p. 152.

業間の緊密な諸関係ならびに合同をさまたげている、とくに財政、法制の分野における諸障害の除去」が、また第7項においては「欧州会社法のすみやかな採択」が強調されている<sup>104)</sup>。これに、EEC 諸国の銀行家連盟 (Bankers' Federation) によって要求されている「欧州資本市場」の創設による資産関係の変更にかんする法の上部構造の確立<sup>105)</sup>を加えて考えるならば、加盟諸国のトップ・クラスの大企業の域内における最高戦略目標がどこにおかれているかが明らかになる。それは E. マンデルが強調しているように、「資本の国際的融合にともなう国家権力の複合化<sup>106)</sup>」の要求であり、国境を越えた資本の諸活動にたいして、既成の国民国家の枠組みが形成している諸障害の除去、新しい「超国家的」(加盟9カ国の規模での) 上部構造への組み替えの要求にほかならない。

現在のところ、企業の国境を越える協力や集中の進展の基盤となるべき欧州規模での法的、財政的枠組みの形成は、たしかにまだ端緒の段階にある。その進展をさまたげている最大の要因は、「国家的共同規制メカニズム」作成の難航、こうしたこと背景にある国民国家の宿命的な枠組みである。したがって今後の EEC における企業の国境を越える協力や集中の動向、ひいては経済ならびに政治統合そのものの進展を予測するには、一方における国民的経済計画、その過程における国家の経済的役割の強化、他方における資本の国境突破、国際的集中への欲求という2つの傾向、相互に密接に関連するがまた相互にきびしく敵対もするこの2つの傾向のからみ合い、その相互作用の様相に、なによりもまず、するどい注目を向けなければならないと考える。

[1976. 12. 25]

104) Sir Alec Cairncross, Herbert Giersch, Alexandre Lamfalussy, Giuseppe Petrilli, Pierre Uri, *Stratégie pour l'Europe*, Paris, 1976, p. 168.

105) E. Mandel, *op. cit.*, p. 152.

106) *Ibid.*, p. 147.