

アメリカの軍事生産に関する一分析

その他のタイトル	On the U. S. Military Production
著者	坂井 昭夫
雑誌名	関西大学商學論集
巻	28
号	6
ページ	781-814
発行年	1984-02-25
URL	http://hdl.handle.net/10112/00020768

アメリカの軍事生産に関する一分析

坂井 昭夫

筆者は、戦後アメリカ合衆国（以下アメリカと略す）の軍事経済の運動を律してきた法則をつきとめることが、現下の「世界的軍事化」なり「国際軍事秩序」なりの必然性や帰趨を考える上で決定的に重要なのではないかと、思っている。これを筋道立てて論じようとすれば優に1冊の書物に相当する研究が必要とされるし、筆者としてもその方向で準備作業を積み上げている最中なのであるが、とりあえずこの場では中身抜きで問題意識を書きとめるだけにしておくのを、お許し願いたい。なお、アメリカの軍事経済を語ろうとすれば、当然ながら同国の世界戦略との関連、ケインズの有効需要政策や技術開発促進政策の役割等にも視線を配らなければならなくなるのであるが、本稿ではそれらの考察は割愛し、軍事経済の自己増殖の原動力となってきた軍事生産のあり方の究明にすべての努力を集中するものとする。

I アメリカの軍事調達の実態概観

1 民間調達の一般化とその特定産業への集中

現在、アメリカの軍事機構を物的に支えるのに用いられている財は同国の統計上の区分に従えば約400万品目にのぼるが、その圧倒的部分は民間からの調達によって確保されている。1970年代半の数字をあげれば、ペンタゴンの軍事発注高中の82%が自国民間企業に向けられたものであり、外国会社の

5%も加えると約9割が民間からの購入分となっていた。⁽¹⁾ こうした軍事生産領域での(それも「軍事専用の財」が軍需の中心をなしているもとの)民間企業に対する決定的な依存は、明白に第2次大戦後に固有の特徴である。大戦中に形成された膨大な政府所有の軍事生産設備の戦後になっての民間払い下げ、政府の手に残された設備を民間軍事生産支援用の貸与物資として運用する方針の採用、レーダーや原爆の開発が民間の科学者・技術者の創意と協力とによって実現された大戦時の経験を積極的に継承しようとする企図——かくして民間企業が兵器の開発・製造の本命となるための前提が築かれ、「共産主義の脅威」への対抗をうたった「唯武器論」的軍事戦略の採用とともに現実にそうした状況の現出をみることになったのであった。

(注) 軍が使用する財は、軍事的用途にのみ有用な財と軍事・民生のどちらにも役立つ財とに大別されるが、20世紀初頭まで軍需物資の大半は兵員・馬匹の糧食や衣類といった後者の範疇に属するものであった。相対的に比重の小さい前者は主に政府工場で製造されていたが、第1次大戦によって様相は大きく変化する。すなわち、第1次大戦時には、戦争が長期の消耗戦として戦われたせいや、機関銃、戦車、軍用機、潜水艦等の新兵器の出現もあって、軍事専用の財の大量生産がなされたが、そのさいには政府工場の生産能力の限界に達して、また官僚的組織に比しての民間企業の柔軟性と効率性を重んじるという趣旨のもとに、米政府・軍部は所要物資の大部分を民間から調達する方向を追求したのであった。だが、はじめて経済の民間セクターのうちに顕著に台頭した兵器製造産業も、終戦による軍需の急減とともに衰退し、第2次大戦直前まで第1次大戦前と似通った状態、つまり米軍用兵器の大半が政府工場によって供給される状態が続く経過となった。第2次大戦時には、前大戦後の需要急落の経験に学んで民間企業が資本投下を控える行動に出たために、兵器生産拡張の必要は主として政府投資によって充足されなければならなかった。それでも好条件の国防契約や急速減価償却の特典による民間投資促進策が戦時経済動員と一体になるところには、軍事生産に占める民間企業の比重の急増が生じたし、その割合は戦時を通じて上昇し続けた。なお、前大戦時には政府工場が軍事技術開発面ではいぜん主力をなしていたのに⁽²⁾ 対し、第2次大戦期には軍事研究開発も多くが民間に委託されるようになった。

(1) R. Faramazyan (Translated by J. Shapiro), *Disarmament and the Economy*, 1981, pp. 49, 54—55.

(2) R. Faramazyan (Translated by Y. Shirokov and Y. Sviridov), *USA: Militarism and the Economy*, 1974, pp. 146—147, 182—183, 190.

民間からの軍需物資（サービスを含む）の調達はむろん軍事予算で賄われてきたのであるが、米軍事予算の使途別内訳は第1表に示されている。一言

第1表 アメリカの軍事支出の使途別内訳，1965—79年度

（単位：億ドル）

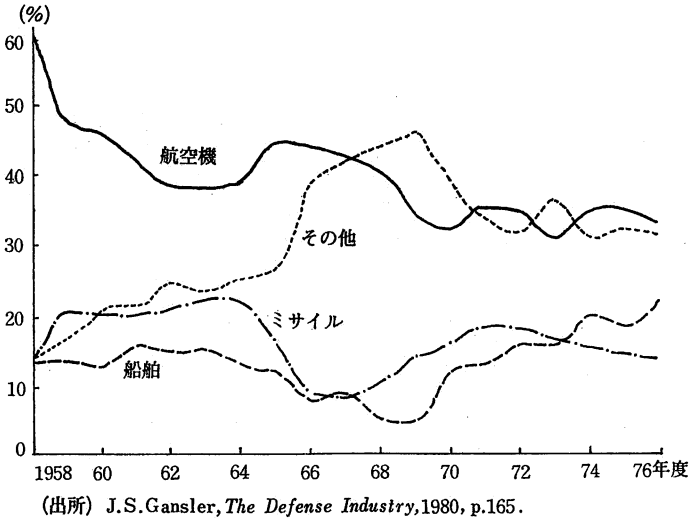
	1965	1970	1975	1979
国防省費	460	772	850	1,119
人件費	148	258	312	385
運用・維持費	123	216	263	359
調達費	118	216	160	225
研究開発費	62	72	89	117
建設費	10	12	15	19
その他	-2	-3	11	15
原子力・軍事援助他	15	14	6	26
計	475	786	856	1,145

（出所） *Statistical Abstract of the United States*,
100th Edition, 1979, Table No. 588.

しておく、同表では国家安全保障費の大半をなす国防省費が人件費、運用・維持費、調達費、研究開発費および軍事建設費に区分されているが、実は人件費以外の4費目はいずれもが軍の装備に関連するものであり、それゆえ費目としての調達費に限定せず、それに運用・維持、研究開発、建設の支出をも加えた合計額を調達用の予算とみなすのが実際のであろう。しかりとすれば、軍事費の6割以上にあたる調達費は何に使われてきたのか。1976年度の構成比を記すと、航空機・ミサイルが3分の1、軍艦が1割弱、通信・情報処理施設が1割強で、残りは個人装備、銃砲・弾薬、工事や補修に充たされた。軍事調達の若干産業への集中が知られよう⁽³⁾（狭義の調達費だけについてみると、航空機、ミサイル、電子装置の比重はもっと高くなる。そのベースでの調達兵器構成比でみて新鋭兵器が伝統的兵器をはっきり凌駕したのは50年代の「大量報復戦略」下においてであったが、以後の変化は第1図の通

(3) R. Faramazyán (Translated by J. Shapiro), *op. cit.*, p. 51.

第1図 アメリカの軍事調達に占める主要産業部門の比率, 1958—76年度



り。50年代終盤からの航空機のシェアの低下, ミサイルの比重増は, 戦略核戦力としてのミサイルの重視や「柔軟反応戦略」の採用に伴う海軍装備の充実等の反映である。ベトナム介入期のミサイルのシェアの縮小, 70年代の海軍装備増強の動きも同図にあらわれている)。

軍事調達費の大きな割合を吸収してきた航空・宇宙産業とエレクトロニクス産業は, 政府取引への依存度の高さでも群を抜いている。司令・コントロール手段としてのエレクトロニクス機器の重要性の高まり (76年発表の米エレクトロニクス産業協会の資料によれば, 同年に国防省が広い意味での調達に使った641億ドル中の17%が電子機器向けであったが, その比率は86年には21%に達するだろうという) に伴う事態であるが, エレクトロニクス産業の総販売高に占める軍事調達のシェアの急増 (1950年24%→75年33%) が最近のとくにきわ立った特徴として人目をひいているのは, 周知のところである。⁽⁴⁾ 軍事とのかかわりの深い産業それぞれの軍事化度をはかる一応の目安と

(4) *Ibid.*, p. 53.

なる点を考えて、第2表を載せておく。出荷額のうち政府向けの部分のウェートが大きいのは、輸送設備産業ついで電気機械産業である。

第2表 アメリカの軍事関連産業の出荷額とそれに占める
政府向け出荷額の比率, 1977年
(単位: 100万ドル, %)

産 業	全出荷額	政府向けの 部分の比率
化学および関連製品	16,247	11.4
石油および石炭製品	86,059	2.2
ゴムおよびプラスチック製品	5,840	4.0
金属一次産業	25,511	3.1
金属加工製品	27,757	11.6
非電気機械	57,747	5.3
電 気 機 械	57,359	17.1
輸 送 設 備	43,427	58.4

(出所) *Statistical Abstract of the United States, 100th Edition,*
Table No. 600, より作成。

2 大企業による国防契約の受注独占

国防省が民間から軍需物資を調達するさいには受注企業との間に国防契約がかわされるのであるが、同省にミサイル、航空機等の最終製品を納入する義務を負う「主契約者 (プライム・コントラクター)」の総数は 2 万にのぼる。通常、その主契約者達は獲得した契約の枢要部分を自己の仕事分として留保した上で、残余の部分を 2 次契約として他の企業に委ねる、という行動をとる。もっとも、たとえばミサイルなどはエレクトロニクス機器がコストの 3 分の 2 にもなるので、ボディ・メーカーの主契約者 (主契約者と 2 次契約者が入れかわる例も出てきているが、今のところは兵器のプラットフォームのメーカーが主契約者になるのがふつうである) の自己留保分より 2 次契約に回される分の方が大きい、といったケースも起こりうる。2 次契約者の

数は約10万。そのうちには、それ自体が有数の主契約者であるもの（ロールス・ロイスのようなエンジン会社、レイセオン、ウェスティングハウスといったエレクトロニクス会社等）も含まれている。⁽⁵⁾ 2次契約者もまた契約の一部を下請けに出すので、国防契約の裾野はさらに広がる。ただし、2次契約以下の段階に位置する企業は、国防省ではなく直近上位の契約業者に対して責任を負う。

(注) 第2次大戦時には、米政府は、兵器体系の部品やユニットを各企業から個別に調達し、それらを最終製品をつくるアッセンブリー企業に引き渡す方式をとっていた。したがって、軍部は無数の企業と直接に契約を結んでいたわけであるが、戦後になってそうしたやり方の行政上の負担の大きさが問題視され、上記のごとき方法への切り換えがおこなわれたのであった。⁽⁷⁾

第2図は、主契約者のレベルでの国防契約の少数大企業への集中を明らかにしている。2万もの主契約者がいはするが、実情はと言うと、受注額のランクでみて1～5位の5社だけで各年度の契約総額のほぼ2割、上位25社なら5割以上、100社にまで範囲を広げれば7割前後、を制し続けてきているのである。しかも、それら上位の主契約者達の多くは、産業会社全体の序列でいっても高位に位置する押しも押されぬ巨大企業である。やや資料が古いですが、68年には上位100の主契約者中の40社までが最大100の、また68社が最大500の産業会社のリストに含まれていた。⁽⁸⁾ 73年度の場合には、産業会社の順位で50位までに入る企業が主契約者の上位50社中の21社を数えた（第3表）。

先に軍事調達の特定産業への集中の事実と言及したが、とくに集中度の高い産業についてみれば（それもたとえば航空機産業といった大まかな分類に

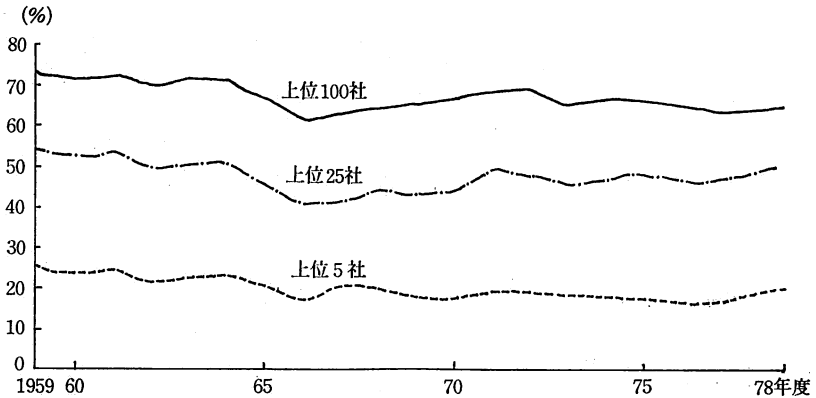
(5) M. Kaldor, *The Baroque Arsenal*, 1981, pp. 16, 72.

(6) M. L. Weidenbaum, *The Economics of Peacetime Defense*, 1974, pp. 40—41.

(7) R. Faramazyán (Translated by Y. Shirokov and Y. Sviridov), *op. cit.*, pp. 193—194.

(8) Edited by S. Rosen, *Testing the Theory of the Military-Industrial Complex*, 1973, p. 65.

第2図 国防契約の集中度, 1959—78年度



(出所) J.S.Gansler, *op. cit.*, p.37.

第3表 主契約者および産業会社の各上位50社の重複関係, 1973年度

産業会社の順位	主契約者中の		
	上位10社	上位25社	上位50社
	に含まれる数		
上位10社	1	5	7
上位25社	1	9	15
上位50社	5	15	21

(出所) P.I. Blumberg, *The Megacorporation in American Society*, 1975, p. 57.

とどまらずに、戦闘機、爆撃機等に産業部門を細分化して調べればより明瞭になるのであるが)、一握りの大企業による受注独占の様様はもっと鮮明になる。やはり最近のデータは得られなかったが、今の場合には第4表を掲げておくだけで事足りよう。

第 4 表 産業部門別にみた軍事調達の大企業への集中度, 1967年度
(単位: 100万ドル, %)

	契 約 高	集 中 度		
		上位 4 社	上位 8 社	上位20社
戦闘機	2,164	97	100	100
ミサイル・システム	2,119	59	82	98
ジェット機エンジン	1,892	93	99	100
戦闘用車輛	1,391	67	78	88
輸送機・油槽機	1,003	94	99	100
通信システム	887	50	59	72
海軍動力システム	887	50	59	72
攻撃機	570	97	100	100
ミサイル動力飛行システム	539	97	100	100

(出所) J. S. Gansler, *op. cit.*, p. 166.

続く第 5 表には、1977年の国防契約の獲得順位で 1 位から 15 位までにランクされた企業の名前が記載されている。過去の順位と併せ考えれば、トップ・クラスの常連的な契約業者の顔ぶれがわかるはずである。1961～76年度の通算では、首位はロッキード社。同社は、ポラリスおよびポセイドン・ミサイル、C-130、C-141、C-5A といった一連の輸送機、F-80、F-104 戦闘機、対潜哨戒機 P-3、等を開発・製造してきた。同期間の第 2 位は、戦略爆撃機 B-58、多目的戦闘機 F-111、トライデント潜水艦、F-16 戦闘機の供給者として知られるゼネラル・ダイナミックス社。F-4、F-5、F-15 戦闘機、および各種ミサイル・システムの生産にあたってきたマクダネル・ダグラス社がそれに続く⁽⁹⁾。なお、主だった主契約者達は、相互の受注競争の過程を通じて次第にそれぞれの得手とする兵器体系への特化を強めるようになってきている。たとえば、1960年には戦闘機の製造会社は

(9) R. Faramazyán (Translated by J. Shapiro), *op. cit.*, pp. 55-57.

表5表 契約獲得額でみた国防契約業者の上位15社、1967—77年

企 業 名	1967	1973	1977
マクダネル・ダグラス	1	4	1
ロッキード	3	1	2
ユナイテッド・テクノロジーズ	5	3	3
ボーイング	6	2	4
ゼネラル・エレクトリック	4	—	5
ロックウェル・インターナショナル	7	10	6
グラマン	12	5	7
ゼネラル・ダイナミックス	2	9	8
ヒュージ・エアクラフト	17	12	9
ノースロップ	21	15	10
レイセオン	19	11	11
ウェスチングハウス・エレクトリック	15	13	12
テネコ	—	25	13
スペリー・ランド	13	14	14
クライスラー	40	30	15

(出所) *Ibid.*, p. 40.

10社あったのに、76年にはその数は6社に減っている。爆撃機は3社から2社に、ヘリコプターは9社から4社に、それぞれ競争企業数の減少をみている。⁽¹⁰⁾ロッキード社は、かつては戦闘機もつくったが、今では基本的に大型輸送機と潜水艦発射ミサイルに特化している。マクダネル・ダグラスは空軍戦闘機、ゼネラル・ダイナミックスは爆撃機と空軍戦闘機、グラマンは海軍戦闘機、ボーイングとロックウェルは爆撃機、クライスラーとゼネラル・モーターズは戦車……⁽¹¹⁾。

軍事調達の特産産業、少数大企業への集中は、それらの産業・企業が軒を

(10) J. S. Gansler, *The Defense Industry*, 1980, p. 180.(11) M. Kaldor, *op. cit.*, pp. 15—16.

そろえて立地する地域への国防契約の集中をも惹起した。この点にも僅かながらふれておくと、第2次大戦時にはアメリカの軍事産業の地理的分布状況は工業生産全体のそれとほぼ対応しており、とりわけ北東部（ニューヨーク、コネティカット、マサチューセッツが中心）や中西部（オハイオ、インディアナ等）の比重が高かったのに、戦後になれば軍用機、ミサイル、電子装置等の調達増加とともに、カリフォルニアを中心とする西部やテキサスをはじめとする南部諸州のウェートが著増することになった。79年度の主要国防契約563億ドルのシェアをみれば、西部35%、北東部30%、南部24%、そして中西部が11%であった。⁽¹²⁾ちなみに、カリフォルニアは航空機・ミサイルやエレクトロニクス、バージニアやコネティカットは造船、北東部は砲や小火器といったように、各地域は特定タイプの兵器・装備の契約の集中によって特徴づけられる。むろん、2次契約以下の段階で地域的な広がりや相互の錯綜は起こるが、それを加味してもなお各兵器の製造分布はきわめて不均等⁽¹³⁾である。

II 国防契約の方式

1 公開入札競争の原則の形骸化

前述の国防契約の少数巨大企業への集中は、契約の受注者決定ならびに価格設定の方式と深くかかわっている。1947年制定の「軍事調達法」には、公開入札競争と固定価格契約が軍事調達の一般的原則である旨が明記されているが、実相はどうなのか。これを本節にみる。

(注) アメリカでは建国以来ずっと、政府の民間からの財貨・サービスの調達は自由な市場メカニズムにできるだけ近い形でなされなければならないとの思想が有力で、その観点から公開入札競争にもとづく固定価格方式の契約（落札価格がそのまま納入価格になる）こそが最も望ましいものと考えられてきた。軍事調達ももとよりそれから自由ではありえず、事実においても第2次大戦以前には、第1次

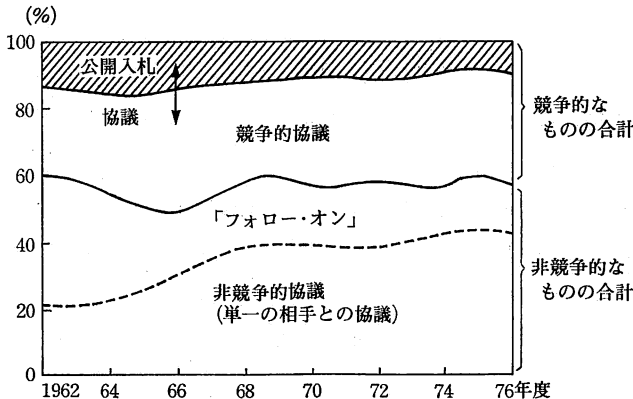
(12) ジェトロ米州課『米国経済ハンドブック』東洋経済新報社、1972年、38ページ。

(13) R. Faramazyán (Translated by J. Shapiro), *op. cit.*, pp.122—125.

大戦時に費用償還方式の契約(要した費用に加えて一定額ないし一定率の利潤が支払われる)が一時的に認められたのを除き、軍事調達はおおむね上記原則にのっとった方法で実施されていた。ところが、第2次大戦時になれば前大戦時と同様に原則からの逸脱が起こる。公開競争入札をやっている時間的な余裕のなさ、ならびに軍事生産とりわけリスクが大きい仕事に民間企業をひきつける上での固定価格契約の不適切さ・確実な利潤保障の必要、といった2つの理由から、価格競争を重視する調達の原則はないがしろにされるはめになった⁽¹⁴⁾。第2次大戦が終わると、改めて従来の原則の再確認がなされる。その法的な表現が軍事調達法であった。

はっきりさせなければならないが、法律に一般的原則が書き入れられたことと、それが現実に支配的になることとは同じではない。第3図をみてほしい。国防契約のうち公開入札によって受注者が決められるものは今や契約総額の1割にも届かない有り様なのであって、圧倒的部分は指名(図中の非競争的協議およびフォロー・オンは国防省と特定1社との交渉を意味する)な

第3図 国防契約(金額)のタイプ別構成比, 1962-76年度



(出所) Ibid., p.76.

(14) 小原敬士編『アメリカ軍産複合体の研究』日本国際問題研究所, 1971年, 79ページ。

いし指名入札（競争的協議は国防省が名前をあげた数社間での受注競争を意味する）によっている。実は軍事調達法には、原則の規定とともにそれに風穴をあける類いの例外諸規定が挿入されていたのであり、表面上は例外の位置づけで認められたものが実際には母屋をのりとするまでになってしまったという次第なのである。⁽¹⁵⁾

（注）軍事調達法では全部で17の例外的ケースが容認された。すなわち、軍事機密の保持、研究開発契約に続いて生産契約に入る方法をとることでの時間の節約、創業投資の重複の回避、等が期待される場合には必ずしも公開入札にこだわらずともよい、とされたのであった。契約価格設定の面でも、未知の商品を対象とし事前の価格設定が困難な研究開発契約によって代表されるようなコスト上の不確実性が大きいケースに関しては、固定価格方式以外の多様な方式の採用が認められた。⁽¹⁶⁾要するに、建て前上は公開入札・固定価格契約が原則とされながら、その実、軍部が契約の型を適宜選択できる抜け道が用意されていたわけで、それが指名・指名入札と費用償還型契約の跳梁という第2次大戦時の状況の戦後への継続を可能にしたのであった。

公開入札の低調さは、しばしば指摘される通り、「軍事市場の特性」と関係がある。とくに留意すべきは、新兵器の開発・生産が戦力向上の決定的要因とみなされるもとではコストよりも兵器性能の方が重大な関心事にならざるをえなかった、という点である。実際、高性能兵器の分野では、たとえ価格競争が組織されるにせよ、それに参加できるのは高い技術水準にある少数の企業だけに限られる形に、いやでもなってしまう。その条件下で国防省が主として過去の実績や既往の投資による設備・熟練の蓄積を基準に各企業の技術的能力の判定をおこないつつ、入札参加資格者の枠を絞っていった結果が、公開入札制度の形骸化なのだ、という脈絡になる。⁽¹⁷⁾

もっとも、企業の技術水準の問題が公開入札に対して終始同じ程度の圧迫

(15) B. Pyadyshev, *The Military-Industrial Complex of the USA*, 1977, p. 69.

(16) 大内力ほか編『世界経済と日本経済』東京大学出版会、1973年、88—89ページ。

(17) Edited by R. N. Mckean, *Issues in Defense Economics*, 1967, p. 221.

を加えてきたかにみなすのは当を得ていない。新鋭兵器の調達では、当初は価格競争の余地は非常に小さいとしても、当該兵器が開発から生産の段階に移り、その仕様が標準化されるにつれて、公開入札、あるいはそこまで行かないにせよ競争の入札への移行の可能性が増すものと考えられるからである⁽¹⁸⁾。だが、前掲第3図に描かれているように、公開入札も指命入札も趨勢的にふえてきているとはとても言えそうにない。この事実は、公開入札の低迷の原因をすべて軍事市場の技術的特性に帰着させるわけにはいかないこと、その特性の基礎でなされる軍事産業の利潤追求のあり方に目を向ける必要があること、をささやきかける。

ところで、指名・指名入札の対象とされてきたのはほとんど例外なしに大企業であった。その場合、過去にあっては軍需品と民需品との互換性の高さが平時の軍事生産の必要度を低めていたのとは違って、最先端技術を必要とする高性能兵器の開発・生産を独自に担当する軍事産業の平時における定在が不可欠の与件をなした。アメリカの大企業が国防関係の仕事に応じるための独自部門を確立したのは朝鮮戦争後のことであるが、以来、既述の国防契約の大企業への集中が急進展をみたわけである。

さらに言えば、「常時即応戦力」の整備が叫ばれるもとでは軍事産業も常に即応状態に保たなければならない、それゆえ軍部は航空・宇宙産業の巨大生産ラインを国家的な軍事上の資源とつかんで、その保持に腐心せざるをえないことにされた。民間企業の兵器の設計・開発・生産能力を維持しようとするれば、主要生産ラインがたえず稼動している状態をつくり出すしかないのであるから、具体的には、ある生産ラインで1つの兵器生産の仕事が完了すれば直ちに次の兵器の生産が開始されるようにする形での国防省発注の運用⁽¹⁹⁾（第3図の「フォロー・オン」がこれである）が導出される。生産の連続性を保障するためのフォロー・オン——これまた軍事市場の特性と無縁ではない。

(18) A. M. Agapos, *Government-Industry and Defense*, 1975, p. 63.

(19) M. Kaldor, *op. cit.*, p. 65.

第 6 表 フォロー・オンの契約の事例, 1960-72年度

	ゼネラル・ ダイナミック クス	ノース・ア リカン・ロ クウエル	ボーイング	ロッキード (ミサイル・ 宇宙)	マクダネル	ダグラス	グラマン
1960	B-58	B-70	B-52, ミ ニットマ ン	ボラリス	F-4	ナイキゼ ウスd.	雑多 F-111(副) d. 開始
1961		アポロd. 開始	ミニット マン建 造	ボラリス 建造	C-130 C-141d. 開始		アポロ(副) d. 開始
1962	B-58完了 F-111d. 開始		B-52完了 造				
1963							
1964		B-70完了					
1965							
1966	F-111p. 開始	アポロp. 開始	ミニット マンⅢ d. 開始	ボセイ イドン d. 開始			F-111(副) p. 開始 アポロ(副) p. 開始
1967							
1968							
1969			ミニット マン完 了, ミ ニット マン Ⅲp. 開始	ボラリス 完了 ボセイ イドン p. 開始	F-15d. 開始		F-14d. 開始
1970		B-1d. 開始					
1971							
1972	F-111完了	アポロ完了			F-4完了	スパル タンp. 開始	F-111(副) 完了 アポロ(副) 完了 F-14p. 開始

(注) d. は開発, p. は生産, (副)は2次契約。

(出所) *The American Economic Review*, May 1972, p. 308.

(注) 第6表は J. R. クルスが1972年に発表した論文の中で用いたものであるが、同表の説明箇所では彼はこう書いている。アメリカには主要軍事・宇宙システムの巨大な生産ラインが8つある。そのどれであれ、1つの大きな政府契約による生産が終われば、通常1年以内に新しいものの生産が始まる。新航空機の場合には3年程度の開発期間が必要とされるので、現につくられている兵器の生産完了予定時点の約3年前に、その生産ラインに対して新製品の開発契約が与えられるのが通例となっている。新ミサイルなら、約2年の開発期間が見込まれる。たいていのケースでは、新契約で開発・生産が求められる兵器は、旧契約の兵器と構造的に類似の、しかも技術的にみてより前進したものになる。⁽²⁰⁾

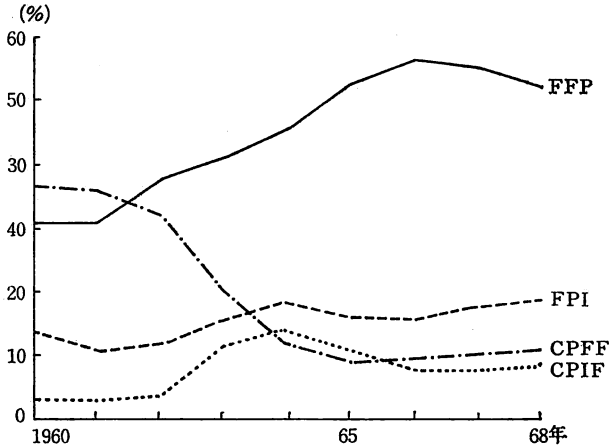
2 契約価格設定方式の推移とマクナマラの諸改革

国防契約の価格設定方式に移れば、先にも記したように、一応は「固定価格」方式(FFP)が原則と規定されはしたけれども、ここでもやはり軍事市場の特性を根拠に他の方式を採用したければそうできるだけの道が最初から準備されていた。とくに多用されたのは「費用プラス固定手数料」方式の契約(CPFF)であり、1950年代初頭には国防契約総額の1割以下であったそれが10年後には4割に迫るまでに急増する。60年代初のFFPのシェアは3割強であったから、この時点ではCPFFがFFPをしのいでいたことになる。だが、CPFFの比重は60年代初をピークにして下降線を描き、60年代末には1割の線を割る。企業に対してそれが要した費用が確実に補償されるCPFFの場合には企業の経費節減努力を期待しにくいとの見方から、マクナマラ国防長官の指揮下で国防省がCPFFのFFP、ならびにインセンティブ条項(実際のコストが目標コスト以下におさえられたときには契約業者に節約分の一定部分が報賞として与えられる)付きの諸契約への切り換えを追求したためである。⁽²¹⁾ CPFFの比重減に対応するFFPやFPI(「固定価格インセンティブ」契約)、CPIF(「費用プラス可変手数料」契約)の比重増は、第4図に

(20) J. R. Kurth, "The political Economy of Weapons Procurement: The Follow-on Imperative", *The American Economic Review*, May 1972.

(21) R. Faramazyanyan (Translated by Y. Shirokov and Y. Sviridov), *op. cit.*, pp. 197—198.

第 4 図 国防契約額に占める主要な契約価格設定方式の比率, 1960-68年



(出所) 日本長期信用銀行産業研究会編『宇宙産業』
東洋経済新報社, 1972年, 118ページ, より作成。

図示されている。

(注) よく知られているように、均衡財政主義を掲げ軍事費についても可能なかぎり増嵩を抑制しようという見地から大量報復戦略を採用したアイゼンハワー政権とは違って、ケネディ政権は財政事情にとらわれずに必要な軍事的能力をそろえる方針（戦略面では柔軟反応戦略への移行）を打ち出した。だが、そのおりでも現実のドル危機から完全に目をそらすわけにはいかず、結局は所要戦力を最も安くで賄う努力の重要性が同時に強調されることとなった。マクナマラが決行した国防省予算節減のための各種の試みは、この線上で理解されてしかるべきである。

ただし、上記の価格設定方式の転換によって調達経費のみるべき縮減（国防省は1割の節減が達成されたと誇らかに喧伝した）が実現されたのかどうかになると、その点はかなり疑わしい。目標コストが同じだとした場合には、CPFFではコスト・オーバーランが発生しやすい、これに対しインセンティブ契約では企業のコスト管理はより注意深くおこなわれるようになる、したがって前者から後者への移行によって軍事予算の節約がもたらされる、と説くこともできようが、どうして目標価格を不変と仮定できるのであろう

か。CPFF ならば企業は契約入手のためにコストを過小に見積もりがちであるのに対して、インセンティブ契約では逆に過大見積もりが生じやすい(協議によって決定される目標コストと企業の想定する見込みコストとの差が大きいほど契約業者に有利)のであって、この企業の取引姿勢の変化を計算に入れないわけにはいきまい。⁽²²⁾ FFP が採用されるケースにしても、受注競争に参加する企業の数制限されていれば国防省との談合の過程でリスクを一定程度はカバーできるような価格づけが可能になるのであるから、契約価格設定方式の変更の財政節約効果をやみくもに吹聴するのは慎むべきであろう。

60年代の話をもう少ししておく、マクナマラ国防長官は、軍事予算の浪費を排除する見地から、国防契約の価格設定方式の切り換えを推進するとともに、契約業者間の競争を活発化させる入札の比重を高めようとした。その努力を反映して、一時は公開入札が年間契約額の2割近く、指名入札を合わせれば約5割というところにまでいきもした(前掲第3図)。だが、これは楯の一面でしかない。マクナマラが財政資金の効率的使用をうたって国防省予算にPPBS(プランニング・プログラミング・バジェット・システム)を導入した事実はよく知られているが、⁽²³⁾ある軍事的使命をはたすために考える幾つかの代替的諸手段のそれぞれについて費用・有効度を計測し、そのうちから最も効率的なものを選定する、という方法の適用によって、スカイボルト・ミサイル、B-70有人爆撃機、核軍艦等の計画が廃棄に追い込まれたこと、⁽²⁴⁾それがスカイボルト契約のキャンセルで運転資本を失ったダグラス社のマクダネル社との合併に代表されるような国防契約業者のいっそうの寡占化の推力となったこと、⁽²⁵⁾を反面の事実として承知しておくべきであ

(22) Edited by R. N. Mckean, *op. cit.*, pp. 228—230.

(23) PPBS については、拙著「公共経済学批判」中央経済社、1980年、第8章第2節、を参照のこと。

(24) A. A. Jordan, W. J. Taylor, Jr., and Associates, *American National Security*, 1981, p. 187.

(25) A. M. Agapos, *op. cit.*, p. 100.

る。また、PPBS がもともと 3 軍の枠を越えた国防省予算の編成を志向した点とかかわるのであるが、費用・効果分析では 3 軍がそれぞれの思惑にもとづいてバラバラに兵器発注をおこなうより各軍共通の兵器（たとえば空・海共用の戦闘爆撃機 F-111）をふやす方が効率が高いとの結論がはじき出されるので、自ずと国防契約もその数はより少なく、1 つひとつの契約の規模はより大きくなる傾向をたどった⁽²⁶⁾。競争の増進が一方で呼号されながら、他方で国防契約の少数大企業への集中のさらなる強化を惹起する結果にならざるをえない措置も実施されたわけである。

マクナマラ時代に導入された「トータル・パッケージ調達契約」(TPPC)の顛末にもふれておく。TPPC は、従来は研究、設計・開発、生産の 3 段階にわけて別個に発注されていた先端兵器生産の仕事（前 2 者はこみにされることも多かったが）をひとまとめにして契約業者に請け負わせようとするものであり、研究開発契約の段階では意識的に安値入札をやり、続く量産契約の獲得競争で有利な立場に立とうとする企業の行動を封じる意図にもとづいて⁽²⁷⁾この TPPC が固定価格インセンティブ契約の方式で結ばれた代表的事例が超大型軍用輸送機 C-5 A 契約（65 年 9 月）なのであるが、64 年の当初見積もりコスト（120 機分）が 31 億ドルであったのに 69 年春の時点では実際のコストは 43 億ドルになると推定されるほどのコスト・オーバーランが生じ、それに対応して国防省が調達数量を 81 機に減らしたせいで、受注企業のロッキード社は厳しい経営危機に見舞われることになった⁽²⁸⁾。そこから導かれた結果は 2 つ。すなわち、1 つには、TPPC の互解と固定価格型の契約の後退。また 1 つには、政府のロッキード救済緊急融資とロッキード製大型旅客機 L 1011 の官民一体になっての対外売り込みの展開。L 1011 自体は軍用機で

(26) *Ibid.*, p. 95.

(27) N. H. Jacoby, *Corporate Power and Social Responsibility*, 1973 (経団連事務局訳『自由企業と社会』産業能率短期大学出版社, 1975 年, 361-362 ページ).

(28) A. M. Agapos, *op. cit.*, p. 99.

はなかったが、ベトナム介入の失敗に伴うアメリカ国内での軍事調達の縮小からくる軍事産業の危機を緩和しようと願う米政府の兵器セールスマンとしての活躍が、これを機にグレード・アップする。

Ⅲ 軍事生産の大企業にとっての魅力

1 軍事生産の高収益性

国防契約は、もともと契約の大企業への集中をもたらしやすい仕組みを内蔵していた。しかしながら、それはあくまでも大企業の受注独占を促進した要因であって、なにゆえに大企業が軍事生産の場に引きつけられたのかを直接説明しているわけではない。軍事市場の特性を改めて想起しつつ、軍事生産のうちにアメリカの大企業がいかなる利益を見い出してきたのかを解き明かすのでなければなるまい。

いわば自明の理であるが、軍事生産は基本的に国家を単一需要者とする注文生産であり、それゆえ企業は製品が売れないことや貸し倒れの心配をしなくてすむ。「商品から貨幣への命がけの飛躍」という「市場目あての生産」につきものの困難を免れていることは、「国庫目あての生産」の企業にとっての大きな利点をなす。加うるに、軍事生産の場合には、価格が必ずしも市場の支配的要素となるわけではない。何よりも殺戮・破壊能力が重視される関係で、製造原価が契約時の見積もりコストを超過する（コスト・オーバーラン）ときでも、政府によって納品が拒絶される恐れなどはまずないし、それどころか主要な新兵器体系に関しては、国家が受注企業の実支出額を全額補填した上に一定額の利潤を保障してやる方式の契約がずっとまかり通ってきている。のみならず、受注企業には国有工場の使用、戦略物資や不足物資の優先的取得、税制上の優遇等の諸特典も与えられてきた。さらに、政府によって生産の連続性を保障してもらえるし、かりに販売高の低下や金融的困難が生じたとしても、緊急融資、新規発注、海外市場開拓の努力等の形式での政府の助力を期待できる。⁽²⁹⁾ こうした至れり尽くせりの好条件が安定的な高

利潤につながるものである以上、利潤追求を本性とする資本主義企業が砂糖に群がる蟻のように軍需の周りに蝟集したとしても、何の不思議はないというものである。

軍事生産の利潤に関しては、それが民生生産に比して低位にあるかに説く見解も多く、両論混在のせいで本当のところはわかりにくくなっている観がある。両者の区別を明確にするために述べておくと、軍事生産の低収益性を主張する論者達が立証材料に用いるのは、売上げ利益率や総資本利益率である。これに対して、逆の結論が出されるときには自己資本利益率が指標とされる。資本にとっての直接の関心事は、むしろ後者の方である。

(注) 軍事生産の低収益性を説くものの一例をあげると、N.H.ジャコビはこう書いている。「米国の世論は、これまで国防契約の利益率が『適度な』あるいは『公正な』水準を超えるのを決して許さなかった。具体的には、国防契約の売上げ利益率ないし純益は民生の場合を上まわってはならないということにほかならなかった。……議会は法律で利益率の上限を定めた。『過剰』利潤があった場合それを回収するため、さかのぼって交渉しなおすべきだと定めたのである⁽³⁰⁾。民生生産の通常の利潤と軍事生産の利潤との差は、大企業の「愛国心にもとづく自己犠牲性」だとされる。一方、やや古い資料だが、M.L.ワイデンボウムは、1965年時点で国防省・NASAとの取引が年間販売高の4分の3以上であった6つの企業（軍需企業と称される）、およびそれと同程度の販売高を記録した一般産業企業6社を抽出し、それらの比較を通じて、売上げ利益率では前者は後者以下であったが自己資本利益率では反対に前者が後者をしのいできたことを明らかにしている⁽³¹⁾（第7表）。参考までに、70年代半の主要兵器産業諸部門の利益率をあらわした図も掲載しておく（第5図）。民生生産との対比はなされていないが、軍需企業の自己資本利益率のいぜんとしての高さが伺われよう。

軍需企業の自己資本利益率の高さは、国防省が政府所有の土地や工場を無料ないし低料金を貸与してくれたり、中間支払いの形式で運転資本を提供し

(29) ソ連アカデミー＝世界経済・国際関係研究所編、浅原正基ほか訳『資本主義の全般的危機の深化』協同産業出版部、1977年、151—152ページ。

(30) N.H. Jacoby, *op. cit.* (邦訳、354ページ)。

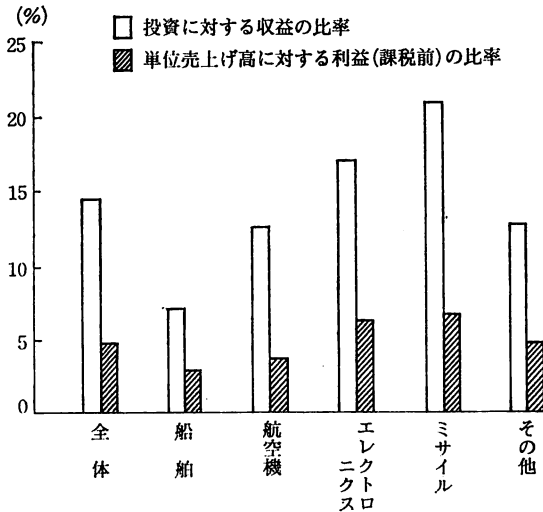
(31) M.L. Weidenbaum, "Arms and the American Economy: A Domestic Convergence Hypothesis", *The American Economic Review*, May 1968.

第7表 軍需企業と一般産業企業の利益率の比較

	軍需企業		一般産業企業	
	1952—55年	1962—65年	1952—55年	1962—65年
売上げ利益率	3.0%	2.6%	4.5%	4.6%
資本回転率	6.1	6.8	2.9	2.3
自己資本利益率	18.6%	17.5%	13.0%	10.6%

(出所) *The American Economic Review*, May 1968, p. 434.

第5図 防衛産業諸部門の利益率



(注) 国防省の 'Profit 76' のデータによる。

(出所) J.S.Gansler, *op. cit.*, p.167.

てくれたりしたおかげで、軍需企業が自力で調達すべき資本額がその分だけ少なくてすんだことによって説明される⁽³²⁾ (軍需企業の政府所有資産への依存度の高さは、それら企業が自由にする総資産中に占める純財産の比率の小ささとしてあらわれる。第8表では幾つかの産業についてその比率が示されているが、軍事化度の高い航空機産業や電気機械産業の数字の低さが印象的で

(32) J. F. Gorgol, *The Military-Industrial Firm*, 1972, p. 14.

第 8 表 総資産に占める純財産の比率, 1960および72年
(単位: %)

産 業	1960年	1972年
全製造業会社	39.3	38.7
自動車	33.5	33.7
電気機械	25.8	28.5
金属加工機械	31.4	30.4
一次金属, 鉄鋼	52.1	50.3
航空機および部品	16.8	18.5

(出所) A. M. Agapos, *Government-Industry and Defense*,
1975, p. 73.

⁽³³⁾
ある)。

(注) J. S. ガンスラーによると, 米政府は現在価値で1,000億ドルの工場や設備をもっているが, うち不動産の60%, 設備の半分が国防契約業者の手元にある。また, 大きな業者に対しては, 兵器製造の過程で契約額の80%に相当する進捗金⁽³⁴⁾(事実上の無利子融資)が与えられるのが通例だという。

ついでに言うておけば, V. パーロが早くから見抜いていたように, 大企業が手に入れる利潤のうちの相当部分は下請け契約の手配師としての役割から得られる「不労所得」である。彼の言葉をそのまま引き写しておく。「現実には、利潤のピラミッド化の道具として、下請け契約の積み重ねが大々的に行なわれている。価格に原価の10%にあたる利益の値入れが認められており, 2次3次の下請契約業者と主契約業者とがピラミッド化をおこなったとすれば, 利益の10%は30%となる。各社は売上の10%というおなじ利益を表示することになる。しかし最終の下請業者をのぞいて, 他の会社の売上げというのは擬装なのである。利益10%を獲得するために帳簿に記入されている

(33) A. M. Agapos, *op. cit.*, p. 72.

(34) J. S. Gansler, *op. cit.*, pp. 54—55, 59.

にすぎない売上なのである⁽³⁵⁾。直後に述べる通り、売上げ利益率で10%という上限値が今までそのまま維持されているのではないが、パーロの述べた事象についての基本的な変化ははまだ認められない。

ところで、国防省が利潤の交渉にさいして用いてきた基準は、課税前の売上げ利益率で固定価格契約の11%から費用プラス固定報酬契約の6.5%まで、契約のタイプとそのときどきの軍事経済の全般的状況とによって多岐にわたるが、この「公正な」利益率が民需生産の平均的利潤率より本当に低いのかどうかは必ずしも定かではない。何となれば、軍事生産の場合に使われる原価計算方式は民需生産のそれ以上に「利潤の費用化」を容易にする内容になっているとみられるからである。契約の終了時点で実現された売上げ利益率（ガンスラーの推定ではベトナム戦争期が4.9%、それ以後は4.7%⁽³⁶⁾）は契約交渉時に設定された上限率をはるかに下回るが、その一部は意図的な原価の水増しによるものと思われる。なお、軍事生産の適正利潤以上の利潤を事後的に政府の手に取り戻す目的で制定された「再交渉法」が、そうした受注企業の行動を助長したものと考えてもさしつかえなからう⁽³⁷⁾。

2 政府研究開発費への寄生

大企業にとっての軍事生産の魅力は、直接の軍需利潤ばかりではなかった。政府から軍事生産用に借り受けた工場や機械の他の用途への流用や、景気変動に伴う民需生産の増減の波を補整して年々の仕事量を平均化する手段に軍事生産を役立てようといった思惑も無視できないが、それ以上に重要なのは大企業が政府の軍事向け研究開発費から引き出してきた利益である。

これまでもふれた点であるが、アメリカ政府・軍部は第2次大戦後、ことに50年代からずっと、最新型の兵器の配備を中心にして対ソ軍勢力優位を

(35) V. Perlo, *Militarism & Industry*, 1963 (清水嘉治・太田謙訳『軍国主義と産業』新評論, 1967年, 45-46ページ)。

(36) J. S. Gansler, *op. cit.*, p. 85.

(37) A. M. Agapos, *op. cit.*, p. 111.

確保する努力を続けてきた。そして、その場合には、委託契約制度を通じて民間企業に大量の政府研究開発費を注入する方針が一貫して堅持されてきた。新兵器開発にあたっての民間科学者・研究者を動員しての大規模な研究開発体制の必要性と有効性は、すでに大戦時の原爆製造計画で実験済みだったのであるが、ソ連の兵員・兵器の数量上の優位を帳消しにするにはアメリカとしては軍事技術上の優位に依存する以外にないとの言い方のもとに、その経験の意識的な継承⁽³⁸⁾ははかられたのであった。一方、企業の側も技術革新にとっての組織的・系統的な研究開発の意義に無知だったわけではなく、50年代に入ると次第に自前の研究開発費を増加させるようになっていたし、その傾向は54年の税制改革で研究のための支出の経費としての控除が認められたことでいちだんと強まるところとなった。そうした状況下にある大企業が主として軍事技術向けに支出される政府研究開発費の獲得に血眼になったのは、政府資金による研究開発であれば政府がリスク負担を引き受けてくれるし、おまけに開発に成功した技術の特許として排他的に占有することができたり、その技術を用いてつくられる製品を政府によって購入してもらえたりするといった好条件がそろっていたからであった。

だが、それだけではなかった。大戦中に開発された原爆、レーダー、自動発射指揮システム等が戦後の原子力やコンピューター、エレクトロニクス等の発展を先導した事実から知られるように、軍事技術は一般産業技術への波及効果を内包している。この公金を使用して開発される先端軍事技術を民需生産に転用しうる見込みが、大企業の国防契約への関心をいよいよ高めてきたのだ、とみるべきである。大企業のうちで販売高の過半を軍需に依存しているのは航空・宇宙関連メーカーだけだとして、他業種では軍需は特別の意味をもってこなかったかに言う議論があるが、事はそれほど単純ではない。航空・宇宙関係以外の大企業でも、民需領域で技術革新の実をあげ超過利潤

(38) 米政府が歴史的に軍事技術開発にどのように関与してきたのかは、拙稿「アメリカにおける軍事技術開発振興政策の史的展開」関西大学「商業論集」第26巻第6号、1982年2月、を参照のこと。

を手に入れようとするれば、政府の研究開発契約の獲得に躍起にならざるをえず、そのためにも自らのうちに軍事部門を併設する必要があったのであり、事実、そうした行動に支えられてはじめてアメリカの大企業は軍事部門ばかりかハイテクノロジー産業全体にわたって、国内外で独占的地位を確立することができたのであった。軍事技術の発達が民生生産から軍事生産への転換を困難ならしめ、固有の軍事産業の常在を要求するとともに、軍事技術を産業技術開発上の先導者の地位につかせる——この事情自体がアメリカにおける軍事産業の定在の形態、つまり軍需専門企業のみを集積としてではなく、それを中核としながらもより広範な業種のうちに横断的に内包されつつその裾野が広がっていく形での軍事産業の存在のしかたに対する説明ともなっている。

(注) 第9表は、73年度の国防契約業者の上位10社それぞれについて、販売高のうちどれだけが国防契約に依存したかをみたもの。10社すべてが航空・宇宙ないし電子装置関係の企業であること、うち8社まで対政府取引が販売高の4分の1を越

第9表 国防契約業者上位10社の受注額とその販売高に対する比率

(単位：ドル，%)

	国防契約受注額 (1973年度)	1972—73年平均販売高に占める比率
ロッキード・エアクラフト	1,659	63.4
ゼネラル・エレクトリック	1,416	12.9
ボーイング	1,229	43.1
マクダネル・ダグラス	1,143	39.9
グラマン	909	100.0
アメリカン・テレフォン	775	3.5
テクストロン	747	42.3
ユナイテッド・エアクラフト	741	34.4
ゼネラル・ダイナミクス	707	44.4
ロックウェル・インターナショナル	704	25.4

(出所) P. I. Blumberg, *op. cit.*, p. 56.

えていたことがわかる。他業種の企業はと言うと、国防契約獲得額順位で23位のエタソンが1.03%、25位のGMが0.76%、と軍需への依存度は量的には軽微であった。⁽³⁹⁾

後回しになったが、アメリカの研究開発費についてのスケッチを付しておく、第2次大戦前の政府研究開発支出は年1億ドル以下で、しかも軍事向けのみは農業分野のそれを下回る額でしかなかった。ところが、大戦時の軍事技術開発への政府支出の急増（原爆製造のマンハッタン計画だけで20億ドル）を経た戦後においては、第10表のように政府研究開発費の規模は格段にふくらむし、そのうちに占める軍事向け支出の比率も戦前とは比較にならないほど高くなる（60年代末頃まで国防省、NASA、原子力委員会の3者で

第10表 アメリカ連邦政府の機関別科学技術関係予算の推移、1940—77年度
(単位：100万ドル)

	1940	1948	1956	1964	1977
農務省	29	42	88	183	539
商務省	3	8	20	85	233
国防省	26	592	2,639	7,517	10,302
保健・教育・福祉省	3	23	86	793	2,633
原子力委員会 ^①	—	108	474	1,505	3,608
航空宇宙局 (NASA) ^②	2	38	71	4,171	3,868
全米科学財団 (NSF)	—	—	15	190	675
その他	10	44	52	250	1,391
計	74	855	3,446	14,694	23,249

(注) ①1977年度はエネルギー研究開発庁。

②1958年まではNACA。

(出所) E. Mansfield, *Industrial Research and Technological Innovation*, 1968, p. 10. 1977年度は科学技術庁計画局編『科学技術要覧』1980年版, 136—137ページ。

(39) P.I. Blumberg, *The Megacorporation in American Society*, 1975, p. 56.

8割以上。77年度でも、なお6割)。アメリカの研究開発支出全体の中での政府資金の割合は40年度には約2割であったのに、大戦時には9割にまで数字がはね上がった。戦争終結とともにその比率は一度は急低下したが、40年代末から増勢に転じ、やがて6割前後の線で安定をみるにいたる。⁽⁴⁰⁾ただし、60年代末に財政逼迫のもとで政府研究開発費の 実質的削減がはかられて以降、政府資金の比重は相当の低下をきたし、70年代末には5割前後に落ち込む。もっとも、それでもなおアメリカの政府研究開発費の大きさは他国の追随を許さないし(77年には英仏独日の合計額の1.4倍)、軍事向けのものだけなら倍率はさらに高まる(同3倍)のであるが(第11表)。

1977年のアメリカの研究開発費(総額430億ドル)が組織別にどんな割合

第11表 主要国の研究費, 1966年および1977年

(単位: 10億円, %)

	研究費(A)	公共負担(B)	国防研究費 (C)	$\frac{(B)}{(A)}$	$\frac{(C)}{(B)}$	$\frac{(A)}{\text{国民所得}}$
1966年						
アメリカ	7,917.0	5,062.4	2,440.8	64.0	48.2	3.16
イギリス	910.8	475.7	247.5	52.3	52.0	2.55
西ドイツ	801.1	382.4	72.8	47.7	19.0	2.01
フランス	811.7	571.9	178.4	70.5	31.2	2.31
日本	488.7	156.5	5.0	32.0	3.2	1.57
ソ連	3,019.5	1,807.7		59.9		3.62
1977年 ⁽¹⁾						
アメリカ	11,549.0	5,840.1	2,732.3	50.6	46.8	2.50
イギリス	1,410.4	728.6	362.5	51.7	49.8	2.27
西ドイツ	3,224.8	1,468.5	184.6	45.5	12.6	2.62
フランス	1,806.8	1,044.6	333.4	57.8	31.9	1.97
日本	3,233.5	886.1	21.8	27.4	2.5	2.12
ソ連	6,586.2	2,947.6		44.8		4.51

(注) イギリスのみ、1975年についての OECD 研究統計値。

(出所) 科学技術庁編『科学技術白書』1981年版, 338—347ページ。

(40) R. Faramazyan (Translated by Y. Shirokov and Y. Sviridov), *op. cit.*, pp. 115—119.

で負担および使用されたのかは、第12表に示されている。資金負担面では51%を占めた政府が研究開発の実施では15%にとどまったのに対し、産業の方は負担の比率(44%)が使用のそれ(67%)をずっと下回っている。むしろ、これは政府から民間企業への大量の資金移転を物語る。

第12表 主要国の研究費の負担および使用の割合, 1977年

(単位: %)

	負担の割合				使用の割合		
	産業	外国	政府	大学等	産業	政府	大学等
アメリカ	43.8	0	51.1	5.1	66.8 (35.3)	15.3	17.9
イギリス	40.8	4.9	51.7	2.7	62.7 (30.9)	26.6	10.8
西ドイツ	55.6	2.9	41.5		68.4 (15.8)	15.2	16.4
フランス	41.1	5.6	37.7	15.7	60.3 (25.3)	22.8	16.9
日本	65.7	0	16.1	18.2	65.2 (1.9)	13.1	21.7

(注) イギリスのみ1975年の数字。

() 内は、政府資金中産業部門で使用された額の産業における使用額全体に対する割合。

(出所) 前表と同じ、14ページ。

(注) 全米科学財団(NSF)の資料によると、1975年に米産業は235億ドルを研究開発目的に投じたが、うち88億ドル(37%)は政府との契約を通じて獲得された資金であり、残りの63%は自前の財源によった。その研究開発費の80%以上は、航空機・ミサイル、電気設備・通信、機械、化学、自動車の5産業で費消された。わけても最初の2つの産業の比重が高く、両者だけで全体の半ば以上におよんだ。この2産業は政府資金が集中的に投入されている産業でもあり、政府研究開発費の8割(航空機・ミサイルが45億ドル、電気設備・通信が25億ドル)がそれらにくわれた計算である。⁽⁴¹⁾

(41) National Science Foundation, *Research and Development in Industry* 1975, January 1976, pp. 1-2.

IV 軍産複合体の内在的矛盾

軍需に関連した諸利益の獲得を確実にするために、アメリカの大企業は軍事戦略の決定にまで関与しようと努めてきた。財界からはじめて国防長官に送り込まれた C.ウィルソンが、戦略爆撃機主体の戦略構想が主流であった50年代前半の時期に ICBM 開発の促進を主張し、軍事産業のためにミサイル生産の洋々たる前途をひらくのに重要な役割を演じた経緯は広く知られているが、彼以来ずっと、兵器調達政策の決定権はほぼ財界出身者によって握られてきている。また、国防省改革がなされるさいに大企業の勧告を仰ぐことも、今では習慣としてすっかり定着するまでになっている。⁽⁴²⁾さらに、これまた周知のように、米大企業は多数の高級退役将校を召しかかえ、彼らに契約入手に必要な情報収集の任を負わせるとともに、軍部の決定に影響力をふるわさせてもきている (1971~79年に、大佐以上の将校1,455人、国防省文官でそれと同等の階級にあった者335人が国防契約業者によって雇用された)⁽⁴³⁾。そうした大企業の行動は、軍事技術至上主義に内在する軍部の国防契約業者への依存という性向とも相まって、合理的な戦略決定のあり方を掘り崩す力を形づくってきたものとみられよう。たとえば65年に財界の圧力で開発に着手された大型輸送機 C-5A が71年の実戦配備の段になるまで戦略上の明確な位置づけを欠いたままであった事実などは、国防省の戦略構想の策定→兵器体系の決定という本来のプロセスの逆転を示すものとして興味深い。⁽⁴⁴⁾

(注) 唯武器論的立場には、研究開発の主力をなす民間企業の助力なしには戦略構想さえ満足に描きえない、という問題が当初からひそんでいた。すなわち、政府の研究開発契約についての正規の手順では、軍事的見地からしていかなる兵器が入手であるのかを軍部が明示するところにその過程が始まるものとされているが、望まれる性能を具体的に示そうとする場合には何が技術的に可能であるのかの知識が欠かせず、それゆえ実際には出発点から軍部の国防契約業者への依存が生じ

(42) B. Pyadyshev, *op. cit.*, pp. 57—59.

(43) J. Fallows, *National Defense*, 1981, p. 65.

(44) 日高義樹『ペンタゴン』日本放送出版協会、1973年、151—152ページ。

やすい形になっていたと考えられるのである。⁽⁴⁵⁾ また、ひとたび新兵器体系の利用可能性が企業によって示されるや、それを調達・配備しようとする圧力が軍部内で高まるのが常なのであるが、そのために新兵器に合わせて戦略を修正する必要が付随的に生じることも当然ありうる。軍事技術という「尾」が戦略という「犬」⁽⁴⁶⁾ を動かすわけである。フォロー・オンのシステムが稼動するもとは、現実の軍事的必要よりむしろ生産ラインのサイクルに合わせて新兵器が開発される傾向が導かれがちであった点も、あわせて指摘しておきたい。⁽⁴⁷⁾

ところで、軍事技術の高度化と軍事生産の肥大化は、政府国防部門で働くシビリアン（参謀本部、司令部、兵站部、軍関係工場の管理職員、一般事務職員、技術職員、等）の増加、国防部門の政府機構における比重の上昇を伴った。⁽⁴⁸⁾ 軍事調達の遂行や軍事生産の管理にあたるシビリアンの場合には、その仕事の質は民間企業の管理業務とほとんど変わらず、それゆえ民間企業とほぼ同様の尺度で彼らの業績の査定がおこなわれることになるのであるが、そうしたシビリアン・スタッフの増加は制服組の思考様式にも影響を与え、軍人精神よりも管理者的アプローチを行動規範とする新しい型の司官達を登場させるにいたる。⁽⁴⁹⁾ 十分に資金を与えられた計画の管理者としてそれを成功させることが自己の立身出世の要件となり、またそうすることが退役後に軍事産業に迎え入れられる道につながるのだとなれば、軍人達も調達予算の増強に自ずと力を入れざるをえなくなるし、目に見える数量として兵器戦力の管理者としての自らの功を表示するように心がけなければならないことにもされる。⁽⁵⁰⁾ ちなみに、ベトナム戦争時に地上戦の「前進」の指標とみなされたのは戦闘での勝利ではなく敵兵の死体数だったという。⁽⁵¹⁾

(45) Edited by R. Harkavy and E. A. Kolodziej, *American Security Policy-Making*, 1980, p. 171.

(46) A. A. Jordan, W. J. Taylor, Jr., and Associates, *op. cit.*, p. 324.

(47) M. Kaldor, *op. cit.*, p. 68.

(48) 島恭彦『現代の国家と財政の理論』三一書房、1960年、74—75ページ。

(49) A. Yamolinsky, *The Military Establishment*, 1971, p. 70.

(50) J. Fallows, *op. cit.*, p. 64.

(51) J. L. Gaddis, *Strategies of Containment*, 1982, p. 257.

内的構成と行動様式の変化を内包しつつ肥大化する軍事機構、それと軍事産業との結びつきの緊密化、さらにそこに国防省高官と結託して選挙区に軍需をもち帰ろうとする議員の行為や、軍事研究への参加を通じて潤沢な研究費を確保しようとする大学の思惑、等が重なってくる——かくして形成される一大利益共同体、1961年にアンゼンハワー大統領が告別演説の中で国民に警戒の要を説いたいわゆる「軍産複合体」こそ、アメリカの軍事経済を恒久化させた張本人にはかならない。S.メルマンの文節を借りて再確認すれば、「軍産複合体というのは軍需物資をつくる組織と軍の上級将官と連邦政府の立法部門および行政部門の構成員たちのあいだの、ゆるやかで非公式な結合関係を意味する。そしてこれらのグループのすべては軍需品の売り買いという市場関係によって結合され、米軍部と米政治のなかでの役割を維持し、拡大することが重要だとする共通のイデオロギー⁽⁵²⁾をもっている」。軍事機構を変質させ軍事戦略をも左右するほどの軍事産業の強力な主導性をわきまえた上で聞かれるべきであるが、おおむね妥当な定義である。

軍産複合体の生育がアメリカの経済全般に対してもってきた意味や、その糧である軍事費の動向については、別に論じる機会をもちたい。そのおりには、軍事経済の経済発展にとっての否定的な役割の明瞭化や軍事費への風当たりの強まり、軍産複合体にとっての生存環境の厳しきの増大を問題にすることになるが、ここでは軍産複合体のより内在的な矛盾に簡単に言及し、もって本稿の結びにかえる形にしておく。

不断の技術改良への志向が軍事産業のみならず軍部をも含む軍産複合体の持ち前となっているのは前述の通りだが、それは調達予算の増加率をはるかに上回るテンポで兵器単価を高騰させ（たとえばF-14戦闘機の価格は実質ベースで第2次大戦時の第一線の戦闘機の100倍、XM-1戦車は大戦当時のシャーマン戦車の7倍、空母は4～5倍⁽⁵³⁾）、結果的に調達される兵器の数量の

(52) S. Melman, *Pentagon Capitalism*, 1972 (高木郁朗訳『ペンタゴン・キャピタリズム』朝日新聞社, 1972年, 23ページ).

(53) J. Fallows, *op. cit.*, pp. 36, 49.

大幅な低下を招来するところとなった（米軍は50年代末には年3,000機の戦闘機を購入したが、70年代末には年400機程度になる⁽⁵⁴⁾）。その場合、各兵器体系の購入量が削減されただけでなく、調達される主要兵器体系のタイプの数も次第に絞られていったのであって、1957～59年には米政府によって購入された戦闘用航空機は23種、ヘリコプターは17種、輸送機は7種であったの⁽⁵⁵⁾に対し、20年後をみればそれぞれ8種、5種、2種とその数が減っている。ある論者によれば、このままのコスト上昇が続けば西暦2036年にはアメリカの全軍事予算を投入してもたった1機の航空機しか買えなくなるとのことである⁽⁵⁶⁾が、それはともかく、相対的に安価な多種・多量の兵器から高価で少種・少量の兵器へという流れが加速的に進行してきたのは確かである。留意すべきは、今述べた事情を背景に、兵器の高額化・高度化がかえって実際の戦力を弱めるのではないか、との懸念を表明する声⁽⁵⁷⁾がアメリカの内外で広がり⁽⁵⁸⁾はじめている点であろう。

兵器の種類の減少は、選ばれた兵器の弱点が敵によって発見されたさいに取り返し⁽⁵⁹⁾のつかない窮状を生むことになりはしないか。また、兵器数の減少によって個々の兵器に期待される役割は大きくならざるをえないが、技術的に複雑な兵器ほど故障しやすく、保守と修理に時間がかかるので、その期待とは逆に実働の減退が導かれるのではない⁽⁶⁰⁾か（第13表は主要米軍機についてこの関係をみたもの）。さらに、精巧な兵器を操作するには軍人の高い技術水準が必要とされるにもかかわらず、調達費と保守費に圧迫されて実地訓練の頻度が反対に減っている状態を思えば、そうした兵器は実戦の場では設計水準よりずっと低い機能しか発揮しえないと考⁽⁶¹⁾えざるをえないのではない⁽⁶²⁾か。こうした疑問の浮上は、軍産複合体の支配下での軍備拡充を軍事的効率

(54) *Ibid.*, p. 38.

(55) M. Kaldor, *op. cit.*, p. 71.

(56) N.R. Augustine, "One Plane, One Tank, One Ship: Trend for the Future?", *Defense Management Journal*, April 1975.

(57) D. Smith, *The Defence of the Realm in the 1980s*, 1980, pp. 159–160.

(58) A. A. Jordan, W. J. Taylor, Jr., and Associates, *op. cit.*, p. 328.

第13表 主要米軍機の複雑度と実働可能性の関係

航空機名	複雑度	出撃不能率	故障が起きる平均飛行時間	1出撃当たり整備必要延べ時間
(空軍)				
A-10	低	32.6%	1.2時間	18.4時間
F-4E	中	34.1	0.4	38.0
F-15	高	44.3	0.5	33.6
F-111D	高	65.9	0.2	98.4
(海軍・海兵隊)				
A-4M	低	27.7	0.7	28.5
F-4J	中	34.2	0.3	82.7
F-14A	高	47.1	0.3	97.8

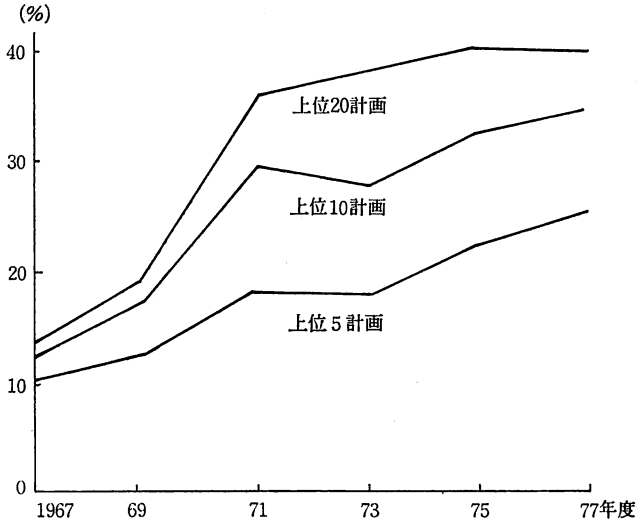
(出所) J. Fallows, *National Defense*, 1981, p.41.

の改善と混同してはいけないことを、「強いアメリカ」への道が次第によっては「弱いアメリカ」への道程ともなりかねない皮肉この上ない関係を看過してはならないことを、われわれに語りかける。

兵器単価の高騰は、もともとそれに利益を見い出してきた軍事産業に対しても1つの困難な問題を突きつけるようになる。調達される主要兵器体系のタイプの数の減少は国防契約の少数化・巨大化を意味するが(第6図によれば70年代後半には上位20の調達計画だけで主要兵器体系向け調達予算の4割が占められるまでになっている)、そのためにかつては主だった国防契約業者は常に4ないし5の主契約を抱えていたのに今では1つないし2つの契約しか手元になく、操業率の低下(航空機産業の操業率は50%台、軍事産業全体では設備の30%が遊休状態にある⁽⁵⁹⁾)に伴う利潤率の悪化に悩まされるようになっており、それだけに大企業間の受注競争は熾烈化せざるをえない。その競争が兵器体系の「改良」競争の形をとるのは自明であるから、それによ

(59) J. S. Gansler, *op. cit.*, pp. 84—85.

第 6 図 主要兵器体系調達予算に占める主要計画の比重, 1967—77年度



(出所) J.S.Gansler, *op. cit.*, p.33.

ってもたらされるのはコスト上昇のさらなる加速化だということになる⁽⁶⁰⁾。この悪循環を緩和するには軍事調達予算をふやすか兵器輸出に拍車をかけるかしかないが、うち前者は財政危機の条件下では必ずしも容易ではないし、後者については他の兵器生産諸国との圧力の強まりを避けて通るわけにはいかないという問題がある。

(60) M. Kaldor, *op. cit.*, p. 72.