

米国輸出商社法と展開実態の検討

斎藤 祥 男

〈目次〉	§	はじめに
	1	同法登場までの背景
	2	同法成立の経緯
	3	同法の概要と特徴
	4	同法の評価と既存企業の対応
	5	米国側の戦略的意図
	§	むすび

§ はじめに

1983年の米国貿易赤字は650億ドルに達し、そのうち200億ドルが対日赤字となった米国は、84年度においても貿易赤字は減少するどころか、むしろ増大する傾向を顕著にし、対日赤字は300億ドルを超えるだろうとの予測が示されている。

インフレの抑制に一応の成功を収めたレーガン政権が、強いアメリカへの再生をスローガンに掲げて民生を引きつけはしたが、軍事力での優位性を誇示できても経済力の低下は、拡大する財政赤字の圧力とともになかなか喰い止められないでいる。

今年(1984年)11月に大統領選を迎えるレーガン大統領にとって、民意を引きつける1つの手段が貿易収支の改善であり、国内雇用の増進であってみれば、輸出促進への熱意も示さざるを得ない。国際政治・経済での派手な活動こそ、国内での不手際を隠ぺいして国民の眼を外に向けさせ得る有力な手段であるだけでなく、米国の尊厳を高め国益を確保する活動は、国民的賛意を取りつけ易い。その主たる標的となる日本にとって、一昨年10月に成立した米国輸出商社法は、かなりの影響があると思われる。

本稿では、あたらしく登場して展開中の輸出商社法について、米国側の意図と日本への影響を含めて検討してみたいと思う。

1 同法登場までの背景

同法が、今回成立した法律の名称通りの名前を冠して始めて法案として登場してきたのは、1978年の上院銀行委員会・国際金融小委員会における一連の公聴会においてである。しかし、その発想の起源は遥かに早く、少なくとも、この法律の骨子となった部分は約10年の歳月を経ている。

周知の通り、1971年8月15日には、戦後の国際経済にとって一大変革となったドル・ショックが起きている。戦後経済再構築にあたり、2本柱となった

IMF・GATTの体制が崩壊した年である。その頃には既に、欧州諸国が完全に復興し、拡大ECが米国に対峙するまでに発展して、極東においては日本の経済力が一極を形成するまでに成長した。国際金融面ではドルの不安が顕在化してきたし、ベトナム戦争で疲れ切ってきた米国がインフレに悩み、国際競争力を失って、戦後はじめて26億ドルを越す貿易赤字を記録した年でもあった⁽¹⁾。

当時のニクソン大統領は、大統領選挙に勝利を収めるやいなや、直ちにベトナム停戦への工作を開始するとともに、国際経済面では国際通商体制と通貨制度の根本的な改革を意図したが、米国の産業振興と輸出産業の育成、輸出拡大の対応措置も早急⁽²⁾に実施すべきであるとの要望から、同年(1971年)に、「輸出拡大法案」が上院に提出されている。

この法案は、その後の米国政府の輸出対応をみるうえで非常に重要な意義をもっており、米国通商代表部の拡充をはじめ、独禁法からの免責や外国調達手続に関する委員会の設置などを建議し、後の輸出商社法の内容に多大の影響を与えている。

その後、同法案は72年に上院で公聴会が開催されたが結論を得ず、73年に再提出されたが成立に至らなかった。しかし、同年には、当初の法案に盛り込まれたいくつかの項目について、分離した形での法案が個別に提案されている。「小企業共同開発法」をはじめ、「輸出取引法の改正」、「国際通商サービス法」、「外国調達実施法」などであるが、いずれも成立に至っていない。しかし、これらの多数の法案が提出されたということは、それだけ米国における輸出拡大要求の強さを示している。

米国の貿易収支面からみると、1972年の64億ドルの貿易赤字が、73年にはわずかながらも黒字に転じ、74年に54億ドルの赤字に転落したものの、75年には90億ドルの黒字へ改善され、一進一退の状態にあったことが、この間における法案提出が下火となった背景を物語っている。

輸出商社法案が、その名を冠して登場してきたのは1979年であるが、その背景には、1977年における311億ドルという史上最高の貿易赤字が問題化したからである。翌78年も前年を上回る341億ドル余の赤字を追加し、基礎的な不均

衡の改善と積極的な輸出促進手段の導入がなければ、貿易収支の改善はおぼつかないとの認識から、輸出促進の法案成立に向けて真剣に取り組むことになったとみられる。

因みに、1979年には「輸出組合法」、「輸出取引行為法」、「輸出取引法改正」、「輸出商社法」の4法案が提出されている。さらに、大幅な貿易赤字傾向が定着しはじめた80年に入ると、改正案を含めた法案の提出は9件に及び、その加勢ぶりはすさまじいものがある。

2 同法成立の経緯

1979年輸出商社法案は、日本でもよく知られているダンフォース、ハイント、グレンなどの上院議員が日本商社の成功例や、日本メーカーの輸出専門子会社による輸出成功事例などから刺激を受け、米国輸出の活性化への新戦略として提示したものとされるが、法案の骨子には、前述の「1971年輸出拡大法案」の影響が強くみられる。以下に、その主要部分を拾ってみると次のとおりである。

〔1〕 71年輸出拡大法の影響部分

① 同法案では、「中小企業に対しての商品格納とサービスについての本部機能を果す地域的米国商品センターの設置」をうたっているが、新法にはこの具体的条文はないけれども、行政上の指導により、州政府等の援助を得て輸出商社法会社が地域商品センターの建設に入っているところがある。

② 71年法案では、「合弁輸出組合やコスト分担方式でのベンチャー事業の設立」をうたっているが、輸出組合は新法に取り入れられ、ベンチャー事業は当然輸出商社法会社の事業として受け入れられている。

③ 71年法案では、「独禁法からの免責権をもった特免の輸出組合の形成を承認すること」を求めているが、新法では、この主旨は全面的に取り入れられ、組合にかぎらず単独の商社にも適用される法的手続が定められている。

④ 71年法案では、「米国産品の輸出をファイナンスするために、輸出コマー

シャル・ペーパー(CP)についての輸出入銀行規定を承認する」ように求めているが、新法では、輸出ファイナンスについてのBA発行規制について、連邦準備法の改正を通じて対応している。

71年法案と79年輸出商社法案では、当然提案者も異なれば、求めている内容も違うから、同一には論じられないけれども、米国の業界筋の意図していた目的からみて、内容の類似点は多くみられる。

〔2〕 法案成立への工作

さて、79年法案は、幸いに80年9月に上院では通過したものの、自分たちの選挙区にどう影響するかわからない者が多い下院では握りつぶしにあって、審議未了のまま越年することになった。

81年、新たに登場したレーガン政権下でふたたび、前記議員たちと商務省が積極的な説得工作を展開する一方、輸出に強い関心を持つ宇宙産業協会や米国金属加工機業者連盟などの製造業者と、輸出関連金融で参入・活動を拡大できる地方銀行などの後援団体を取りまとめ、雇用開発・促進を旗印に労働組合の無反対を取り付けた上で法案の再提出に持ち込み、82年7月によりやく上下両院の可決を得ることができた。

その後2カ月もの間同法案は放置されて、大統領の署名が得られなかったが、前月の失業率の発表日を前にして、その悪化に気を使った側近のすすめで、11月の中間選挙に向けて雇用創出を宣伝しなければならなくなったレーガン大統領が、共和党への人気取りの手段として署名に踏み切ったといわれる⁽³⁾。時に11月8日であった。

3 同法の概要と特徴

ここで、後に展開する議論、すなわち、同法の問題点と評価に対する理解を正確にするために、同法の概要と特徴について検討しておく。

〔1〕同法の構成と規定の概要

同法は、(1)目的を定めた総則、(2)銀行の輸出サービス、(3)輸出取引審査証明書、(4)外国取引反トラスト法改善という4つの章から構成されている。

第1章では、米国輸出の現状認識を表明するとともに、以下のような「目的の宣言」を行なっている。

①「米国の輸出は製造業の雇用の9分の1を創出し、米国での生産商品の7分の1を産み出している」として、輸出の重要性を強調し、これまで国内志向が強く輸出に関心が薄かった米国製造業の目を輸出に向けさせ、

②「サービス関連産業は、雇用の70%を生み出し、国民総生産の65%を占めている」として、サービス産業が雇用と産業規模からみていかに比重が高いかを指摘し、輸出に対する最大の潜在力を提供する重要な地位にあることを宣言し、

③「貿易赤字がドルの低落とインフレに寄与する」からと、貿易収支赤字を解消する必要性を訴え、

④「数万の中小企業は輸出可能商品やサービスを生産しているが、輸出を行っていない」という現状から、中小企業者が輸出へ参入することを求め、

⑤「農産物輸出は輸出商社を通すことによって、広範かつ有効な海外マーケティングが行なわれる」旨を指摘して、農業者の雇用と所得増加は輸出商社による有効なマーケティングと販売によるところが大きい旨を訴え、

⑥「輸出業務サービス提供者の財政的能力の欠如」から、その支援の必要性を暗示し、

⑦「規模の経済を達成し、商品・サービスを有利に輸出することができる十分発展した輸出中間業者を必要とする」として、輸出商社の重要性を位置づけ、

⑧「米国の輸出商社の未発達は、実業界の態度と政府の規制によって妨げられてきた」と断定して、その原因に反省を加え、

⑨「輸出主導と便宜の供与に対し、州および地方自治体の活動が米国全体の輸出拡大にとって重要」と指摘して、州や地方自治体の積極的輸出促進策の実行を要請し、

⑩「米国輸出商社が競争上成功するために、米国銀行システムでの内外の資源、能力、知識の利用を可能ならしめなければならない」として、銀行システムが輸出商社の活動を支援できる方策として、改善の意図を明示し、

⑪「米国の輸出発展と促進は商務省が責任を負っている」として、国家責任として輸出発展の責任者を定めている。

以上の意義付けに続いて、(b)項で具体的措置として、

(1) 商務省内に輸出担当部を設置し、

(2) 銀行持株会社等による輸出商社への投資、および金融機関の融資制限の緩和、

(3) 反トラスト法適用を修正すること、

を通じて、製品・サービスの輸出を増加させることが目的であると宣言している。

第2章の「銀行の輸出サービス」については、「銀行輸出サービス法」と命名されているが、その要点は、

(1)〔目的〕に掲げたものは、輸出商社の金融、育成への効果的参加を促進するため、連邦準備銀行の銀行持株会社法を変更し、連銀が次の法的政策に従事することを規定している。

① 外国商社と競争可能な十分な力を輸出商社の設立に対して提供する。

② 米国の商工業、農業、特に中小企業に対し、輸出の手段を提供する。

③ 地方の中小銀行の参加による輸出商社の設立を促進する。

④ 輸出商社のニーズを充足するため、銀行持株会社と非銀行会社の合併事業形成を促進する。

(2)〔銀行持株会社法の改正〕1956年の同法第4条(c)を改正し、

① 銀行持株会社等は自己資本(連結ベース)の5%まで、輸出商社に資本参加が認められる(ただし、銀行業務に従事していないエッジ法会社⁽⁴⁾は、自己資本の25%まで可)。

② 銀行持株会社等の輸出商社への融資限度額は、自己資本(連結ベース)の10%まで可。

③ 米国輸出入銀行が輸出売掛金、在庫に対し、中小企業、少数者企業、農業団体に向けて行なう保証制度の設定。

④ 連邦準備法(第13条第7項)の改正により、加盟銀行によるBA(Banker's Acceptance)発行規制は、自己資本の150%(連邦準備理事会の承認で最高200%までに緩和される)。

第3章では、「輸出取引審査証明書」の申請、発行、改廃、義務、保護の問題を規定しているが、これは主として、輸出取引に対する独禁法の適用からの保護の問題であり、独禁法適用除外の手段面と輸出取引審査証明書の内容、証明書取得者の権利・義務を明確にした条項である。

第4章は、「外国取引反トラスト改善法」と呼び、シャーマン法第6条の次に第7条を追加した法改正の手段であり、第5章は、「連邦取引委員会法の改正」であって、連邦取引委員会法第5条(a)の末尾に、新しい節を加えて改正をはかった手段の条文である。

〔2〕 同法の特徴と問題点

まず、目的の宣言において鮮明に示されている同法の特徴と、審議の過程で浮き彫りにされた問題点について考えてみよう。

(1) 総合的な特徴

同法の基本的性格として、ニューヨーク州立大学A.K.ヤング教授は、「アメリカの商品貿易の巨額な赤字(発生の諸要因)にマッチした多種の解決策が考えられた(結果)、政府、国会、企業トップのほぼ一致した解決方法が、輸出商社設置による輸出振興策であった」⁽⁵⁾点を指摘している。

以下に特徴とみられる点を列举してみる。

第1に、貿易政策実施面において輸出部門の重点化を鮮明にしたことであろう。特に、中小企業製品の輸出を表面に押し出しているが、農産物輸出とサービス貿易への比重も見逃し得ない。

第2に、銀行が商業分野への参入を認められたという、従来の銀行業務と商活動分離の方針が、大きく転換した点である。

第3に、独禁法適用にあたり、米国司法省の主張が後退して、輸出活動にお

ける独禁法の適用除外が明確となった点であり、独禁政策面での緩和に通じる。

(2) 立法の必要性の有無と問題点

以下において米国議会における公聴会で問題となった諸点を踏まえながら、立法の必要性の有無に焦点を当てて検討してみよう。

まず根本問題として、輸出増進のために、果して「輸出商社法」のような立法措置が必要なかどうか。また、それが好ましいものなのかどうか、という問題である。

◆ 反対論について

① 「新たな立法よりも、独禁法適用除外を鮮明にした方がよいならば、従来からあるウェブ・ポメリン法⁽⁶⁾の改正の方がより優れている。(ウェブ・ポメリン法は輸出組合の結成を認め、独禁法適用を除外しているが)⁽⁷⁾これまで適用除外を利用してきたのは中小企業ではなく、他社と共同する必要の全くない大企業であった」(カークパトリック連邦取引委員長の証言)⁽⁸⁾。

② また、「共同による輸出が他の手段よりも米国輸出を増大するのは、少数の会社が生産する標準化製品の場合だけであって、今後高い伸びを示すと予想される高度先端技術輸出品には、ウェブ・ポメリン法は適していない」し、「ウェブ・ポメリン法組合は、外国に買手側のカルテル形成を招いた。本法案(輸出商社法)もそのような報復を招く危険があり、輸出組合の公認は米国企業に国内競争を減少させ、彼らが外国カルテルと組んで世界の価格・市場を支配する手段となる恐れがある」との見解がある(カークパトリック委員長)⁽⁸⁾。

③ 貿易赤字の原因や輸出不振は、「米国の多くの産業が国内市場の大きさ、あるいは海外直接投資の魅力を理由として、(米国の)製品を外国の要求に合致させ、またその販売担当者を外国の習慣や言葉に習熟させることによって輸出志向することを怠ったためである」し、「国際競争に最大の成功を収めているのは高度に差別化されたブランド商品を販売している多国籍企業である。(今日では)輸出組合の役割は低下し、日本のような国においては、輸出カルテルは輸出を伸ばすためより、むしろ抑制するために利用されている」(司法省独禁法部次官補の証言)⁽⁹⁾。

④ むしろ司法省としては、「ウェブ・ポメリン法による独禁法の適用除外は、

明らかに合法的な活動を行なう企業家の独禁法(への抵触という)恐怖を誇大化することになり、ウェブ法の他の行政規定にしたがわなければ、共同輸出は行なってはならないと思う者もあるであろう。」ましてや、新たに輸出商社法を立法して、独禁法適用除外の事前審査や証明書の発行を行なうことは、全くマイナス効果しかないというのが、司法省側の主張である。

⑤ 多国籍企業は、従来輸出に代替して海外投資により現地生産に従事してきたので、同法の必要性をあまり認めていない企業も多い。たとえば、キャタピラー社は、「輸出共同組合認可の問題については、わが社のような輸出者にとって余り有効とは思われない⁽¹¹⁾」と述べている(V.V.グラント執行副社長)。それは、機械製品はアフターサービスを必要とし、それは製品の品質と同様に競争における重要なファクターであり、共同組合での輸出に適さないという点にある。

⑥ 学者のなかにも反対意見として、「銀行による輸出商社の100%所有を許すことは、(銀行の輸出商社支配の問題を引きおこし)銀行の出資を受けていない独立商社から顧客を奪いかねない。(これらの輸出商社と結びついて、)輸出商社が作り出す(大小メーカーの製品組み合わせでの輸出によって得られる)共働効果に依存する中小企業は、輸出ができにくくなり、米国の輸出をむしろ弱めることになる⁽¹²⁾」という。

㊦ 賛成論について

賛成論の本流は経済的な効果、すなわち雇用の拡大と輸出所得の増大にとって、著しい効果があるとするものである。商務省と一部の産業界が強力な宣伝と立法活動を展開した。その論拠は概要として次のようなものである。

① 代表的なものはチェス・エコノメトリック社のものであり、同社は、「輸出商社とウェブ・ポメリン法による組合を、サービス輸出にも適用することによって、1985年にはGNPは274億ドルから553億ドル、輸出は131億ドルから262億ドル⁽¹³⁾、雇用は32万から64万人の増加が見込まれる」と計測している。

② この数字を引用したとみられる論評は、米国内で発行されている雑誌に多くみられ、サテライト・コミュニケーション紙(83/1月号)は60万人、ネイションズ・ビジネス誌(83/1月号)は32万人の雇用創出を論じて賛意を示している。

③ 中小企業と地方銀行の参加を求め、州政府の後援を要請している同法の趣旨からみて、ニューイングランド・ビジネス誌(83/9/19)は、「(同州は)他州よりも雇用は貿易に依存しているから、同法の成立施行によって1万人以上が新規に仕事が得られる」と、雇用面の効果に期待を寄せている。

④ 商務省の調査では、「1～3年間に輸出額で5%の増加は可能」との報告がなされている。

⑤ 多国籍企業のコントロール・データ社は上院公聴会の席上で、「商務省の指揮下に、現在の反トラスト法の制約がない環境で、輸出拡大を刺激促進するために活用することを支持する⁽¹⁴⁾」と述べている。

⑥ 現行の独禁法を、「米国内市場あるいは米国競争者に直接、実質的、かつ予測できる影響を与えないかぎり、外国取引には適用しないと明確化することこそ、米国輸出者の不安を取り除く一方、自由貿易擁護の決意を外国に示す正しいアプローチである⁽¹⁵⁾」との主張があり、この主張が輸出商社法(第4章)に取入れられることになった。その意味で、主張者は輸出商社法に賛成したことになる。

⑦ 「個々の企業ではできないようなある種の研究開発において、現行の独禁法の下では産業間の協力ができないことに非常に懸念を抱いている。明らかに国益に合致した情報交換を、独禁法違反であると主張されたが、その限りにおいて、何らかの改正がなされるべきである⁽¹⁶⁾」との主張がなされた(クライスラー社、B. T. オーキーフェ氏の証言)。独禁法が米国以外の域外活動にも影響を与えているから、この適用排除への法改正を試みる輸出商社法の成立を歓迎している。

⑧ 「発展途上国(のプラント建設プロジェクト)では、最近ターン・キー契約を求める傾向が増えているが、外国の競争相手は連合を組むようになっている。米国の個々のメーカーはこれらの連合に対して著しく不利な立場に立たされている⁽¹⁷⁾」(北米ロックウェル社・繊維機械部社長 R. W. イターバーグ氏)。(この場合も独禁法適用の除外を求めており、その限りで輸出商社法の賛成派である。)

(3) 同法成立が必要性を立証

以上みてきたような賛否両論は、主として独禁法適用除外の問題に焦点が当てられているが、銀行の商業活動への参入についても2, 3の問題が論議された。

第1は、銀行の商業活動を禁止してきた伝統的な原則を崩すことになる点、第2は、輸出商社に支配的持分をもつことは銀行経営の健全性を阻害するという点。これは安宅産業倒産の事例に影響を受けた結果もあろう。第3は、中小規模の銀行・企業の犠牲において大銀行を有利にするという点である。

これらは、結局銀行持株会社を通じての参加方式により中和され、出資限度と融資限度に枠をはめることにより、反対論を抑えてどうにか法案通過までに漕ぎつけたといえる。

結果論的にいえば、同法の成立が必要性を証明したことになる。

4 同法の評価と既存企業の対応

しからは、この法案の成立を各界はどのように評価し、同法の発効に対応した行動がとられてきただろうか。各界の期待も含めて通覧してみよう。

〔1〕 学界・エコノミストの評価

論者の立場によって経済的効果の高低に差があるのは止むを得ないし、賛否の見解が分れるのも当然である。

経済雑誌等に発表されたエコノミストの見解や評価については、雇用と輸出増加に有効とするものが多いが、これらの一部は既に「立法への賛成意見」のところで詳述したので重複を避ける。その他の見解として、

①「本法は中小企業を目を海外市場に向けさせ、米国銀行に日本商社に匹敵する企業の設立を可能ならしめ、米国の対外貿易を再活性化する触媒となるかも知れない」との期待もあり、「極東市場は世界でもっとも高い成長率を示しているが、本法は米国企業がこの市場を開拓する上でもっとも適した立法といえよう」との見解がある(C. S. Pyun メンフィス州立大学教授⁽¹⁸⁾)。

② また、「輸出商社の法的助成は、政府の正当な役割であることを認めたこ

となり、これ自体が米国の政治・経済史上、画期的な思想の転換である」として、「輸出商社法を機会に懸案の米国経済制度の改善が進もう」とみる学者もいる(霍見芳浩ニューヨーク市大教授⁽¹⁹⁾)。

③ ニューヨーク州立大学の A. K. ヤング教授は、「米国輸出商社法の大きな意義は、欧米でこの数年来台頭してきているローカルコンテンツ法、輸入枠、厳し過ぎるダンピング規則等の輸入規制や、輸出に対する政府補助金等の保護主義的措置に対抗して、貿易、国際収支、国内景気、雇用諸問題を解決する方法であるということである。保護貿易主義がネガティブであるのに反し、輸出商社法はポジティブな解決策である⁽²⁰⁾」と評価している。

〔2〕 司法・法曹界の見方と評価

法案審議の過程における議会での公聴会の証言からみても、司法省や民間法曹関係者には、同法に対し反対もしくは批判的な意見が強かったことはすでにみた通りである。

① 1918年に、ウェブ・ポメリン法が成立したが、その審議過程においても米国司法省筋は同法の適用除外規定に反対であった。そのウェブ・ポメリン法よりももっと鮮明に独禁法適用除外を強調するかのような、輸出商社法における適用除外の取扱いには、一貫して反対してきたのである。

② 第2に、周知の通り1929年には世界大恐慌が起きており、グラス・スティーガル法は当時の投機的な株式投資によって倒産した銀行の教訓から生まれている。

司法省筋の強い反対の背景には、第1に、大恐慌以来、それまでにも既にあった独禁法の施行強化を実施してきた立場が崩れるという不満が強かったといわれる。

③ 第3に、米国では銀行業務とその他の商活動を分離して、一連の企業行動を規制する方向に進んできたが、銀行の商業活動への介入を認める例外を作れば、これまでの基本方針に違背することになる。

④ 第4に、輸出組合などの認可・監督の権限を商務省に移管することについて、「同一主体が促進と取締りの両機能をもつことには懸念を抱かざるを得な

い)(公聴会記録)との司法省の立場が弱められた点への不満である。同法では、商務省が輸出商社に独禁法適用除外の認可を与えるプロセスにおいて、司法省と連邦取引委員会が共に関与することが規定されているが、司法省の縄張りは圧縮された不満はかくせない。

⑤ なかには、日本企業の不当な競争論をあおっておいて、米国企業に訴訟をけしかけながら、提訴が起きれば日本企業の弁護人として儲けてきた独禁法専門の弁護士グループが、飯の種が減少するのを恐れて反対に回っていたとの噂⁽²¹⁾さえあった。もしそういう立場にあるならば、同法への評価は厳しいものになるだろう。

⑥ 法曹関係者のなかにも、「立法措置によって経済的効果が達成できるほどなまやさしいものではない」との意見もある。

⑦ また、「シャーマン法の修正により、輸出業務は独禁法の適用がないことがいっそう明確となったので、商業活動について、役人の干渉を受けてまで証明手続により独禁法の適用除外を受けるほど、米国会社の意欲が確保できるかどうかは甚だ疑問である⁽²²⁾」との批判もある。

⑧ しかしながら、中間的な評価として、「輸出業務を行なう者が証明を受けて合理的に行為をしようとする場合に、ひとつの選択として効果はあるだろう」とみる者もいる。

筆者が昨(83)年9～10月に米国で個別面接調査をした際にも、「単なる輸出業務だけを行なう場合は、独禁法の適用がないことが明確化されたことは評価できる」との意見も多かった。

企業が輸出業務を行なう上で、同法を利用するかどうかは企業の行なう輸出取引の範囲と内容によって決められるべき問題であって、ケースごとに判断が異なるものと思われる。

〔3〕 米国貿易業界の評価と対応

同法にもっとも関連が深い米国貿易業界の評価と対応はどうなっているかを検討してみよう。

① 日本の総合商社と同一基準で比較できる総合商社は、米国の貿易業界には

ないとされるが、規模の上では大手商社とみられる1社、ブイブロ・サロモン社の国際貿易部専務取締役ハータ・セイマンは、「(輸出商社法により)新設される商社は競争上の脅威とはならない」とみている。「何故なら、それら商社がやろうとしていることが何なのかかわからないし、これまでやってきたことが非常に少ないからだ」との見解を示している。⁽²³⁾

②「現状でも輸出はできるので、敢えて新規に輸出商社を設置する必要はない。」これは多国籍展開をしている某大手電機メーカーの国際担当部長の意見である。

③しかし、「独禁法の適用除外の範囲が明確になっただけ、輸出がやり易くなった」という見解は、もっとも一般的である。

たしかに、司法省は純粹の輸出取引に対しては独禁法を適用しないことを繰返し説明をしてきたが、現実には、1940年代以降において連邦取引委員会の勧告手続きを経ずに、政府は独禁法にもとづく直接行動を起こしているので、業界からみれば、適用除外の基準が明確になっただけ輸出がやり易くなったとの印象をもつであろう。

④「新顔の商社の誕生は、米国に新産業を誕生させ、米国の貿易赤字解消に役立つのみでなく、海外進出への不安感を克服するのに役立つ」という、貿易コンサルタント会社、クーバー・アンド・リブランド社のエコノミストの発言もある。⁽²⁴⁾

⑤「確かに興味がある分野だが、この分野に飛びこむには、もっと研究・調査をしたい」という慎重論もある(シカゴの中企業の社長)。⁽²⁵⁾

⑥「長年の経験をもった日本やオランダ、英国の商社に互して輸出商社としてやって行くのは容易ではない。特に1.5~2%という低い口銭率では、ほんの少しの失敗も許されない。米国の貿易商社が外国貿易の分野で一応の規模と採算が得られるまでには、相当のものを擱まなければならないだろう」(J. D. ホニグバーク輸出商社コンサルタント)という厳しい見方もある。⁽²⁶⁾

その意味ではビジネス・ウィーク誌も、「ヤンキーの貿易屋さんも、日本の総合商社という巨人と競争しなければならないだろう。米国内だけでも、日本の総合商社は米国総輸出額の約9%を抑えている」と警告している。⁽²⁷⁾

⑦ ところが、それだからこそ、「米国の商品を輸出している最大手の商社が、すべて外資系であることを見落すわけにはいかない（もはや国際競争力を失なうことは許されない）」として、猛然この流れに挑んでいるのがシャーズ・ローバック社である。「シャーズはこのパターンを変えるのに役立ちたい」（シャーズ会長エドワード・R・テリング）との積極姿勢を示している。⁽²⁸⁾

周知の通り、シャーズ・ローバック社は全米第1位の小売商であって、同社は82年2月にシャーズ・ローバック・トレーディング社を設立したが、輸出商社法成立の10月に、社名をシャーズ・ワールドと改称し、米国証券委員会にも席を置いた経験をもつ顧問弁護士のアールズを会長に、元国務次官のF.C. カールッチを戦略・組織運営担当の社長として迎え、世界規模のサービスを追求する総合商社活動をめざす旨を明らかにしている。

すでにシャーズ・ワールドは、1983年4月にF.C. カールッチを代表取締役として、全額出資の子会社、日本シャーズ・ワールド社を設立した。（なお、シャーズは東京証券市場に株式の上場を考慮中という。⁽²⁹⁾）

シャーズ・ローバックは関連企業として傘下に保険部門のオール・ステート保険をはじめ、銀行不動産グループのゴールドウェル、財務サービス・グループでのディー・ウィッターを擁しており、オール・ステートの子会社にはマーケティング調査コンサルタントのハーブリッジ・ハウス社がある。

「同社は、海外各国や多くの国内企業の事業に対し、立案とサービス業務を提供してきたので、ワールド・トレードの調達にあたって機会を提供できる」という。⁽³⁰⁾ この調達とは商品調達とともに、国際リース業務に関するものである。

輸出商社への脱皮にともなって、「シャーズ・ワールドは世界規模でのサービスを追求する企業として、産業界と政府による製品、技術、経営サービスなどの輸出入を行ない、関連のコンサルティング業務を併せて行なう」旨を宣言した。シャーズ本社への消費財納入を中心に輸入活動を行なうことは当然として、同社の業務を輸出にまで拡大することは比較的簡単であり、既に香港、インドネシア、日本、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイなどの有力財界人、銀行家、企業役員をメンバーとする「アジア地域諮問委員会」を設置した。このなかには、17年間に及ぶ商品購入先である韓国・大宇グルー

ブの会長、フィリピンの小売コンサルタント社・SGV グループの会長や、日本の西武流通グループの堤会長が含まれている。

ヒルズ会長によれば、「商品開発方針は消費者志向により、消費財、軽工業品、経営サービス、経営技術、重工業設備、先端技術、農業関連産業、エネルギー、化学製品、金融サービス、見返り貿易を含む3国間貿易までの商品とサービスについて、製品開発から、市場開拓、融資、保管、船積、海外販売までが守備範囲⁽³¹⁾」という。まさに日本の総合商社に匹敵する取扱範囲である。

因みに、日本シャーズ・ワールド社においても、商品輸出入のみならず、リースを含む金融サービス、特許・ノウハウなど実施契約上のサービス、ソフトウェア、システム技術を取扱い対象としており、ヒルズ会長によれば、「(業務拡大の構想を)すべて実現するためには、ある程度まで企業の買収が必要になるだろう。商品貿易は高度に特化の進んでいる分野であるから、既存の業種として基盤ができています。したがって、シャーズとしても既存の商社を通じてこの分野に参入せざるを得ないだろう」と観測している⁽³²⁾。シャーズにとっても、実績のある貿易企業の買収と既存の商社との提携は、戦略的行動をとる上で不可欠とみているようだ。

シャーズは、既にオランダの大手商社と取引を深める一方、米国伊藤忠商事との業務提携を終えた。ヒルズ会長は、「伊藤忠がシャーズの日本市場への進出や、他市場での販路拡張に支援の手を差しのべてくれるだろう」と語っている⁽³³⁾。

⑧ 非常に高い評価を与え、積極的な対応を示しているのがジェネラル・エレクトリック社(GE)である。「200名の貿易エキスパートが、中東、ラテンアメリカ、東南アジアという成長性の高い市場に絞って、新設の輸出会社に雇用された。この輸出会社の販売は、全体として(母体の)GEよりもっと早い成長を示すだろう⁽³⁴⁾。」これはGEが設立したGEトレーディングのG・スタザキス社長の発言である。GEはシャーズとともに、もっとも先行的であるといわれている。

周知の通り、GEは多国籍企業として、長年の輸出経験と実績を保持してきた。それだけに、輸出商社法のもとにおける輸出専業子会社は、同法におけるすべての恩典を享受しうることになる。

GEは輸出経験ではシャーズ社よりも先行しているが、生産ラインを3分野に集中しているので経営領域がシャーズよりも遥かに狭い。しかし、傘下のショクス・ツール社など多数の産業機器や、治工具製造企業の製品輸出に業務を拡大する意図を表明している。これは、ポンプ、コンプレッサー、軽機械ツールといったGE製品の輸出代行を行なうだけでなく、関連産業分野での他社製品に対して、輸出サービス業務を行なうことを意味している。GEトレーディング社のG・スタザキス社長によれば、「GE以外の製品輸出で、総収入の50~75%に相当する20億ドルの収入を確保できる」という⁽³⁵⁾。

この算定には、中東、中南米、東南アジアでの経済成長力に期待するところが多く、彼は、「きたるべき10年間に、この地域は年率15%を超える経済成長を遂げる」とみている⁽³⁶⁾。

⑨「商品売買だけでなく、手数料ベースで書類の作成から市場調査、輸出船積みから資金化まで、いろいろな輸出サービスまで輸出代理店として活動するから、もっと販売機会があると思う。」これはコントロール・データ社が設立した輸出商社である、コントロール・データ・コマーシャル社の副社長B・ノイバックの期待である⁽³⁷⁾。

コントロール・データ社は、さきに米議会上院公聴会においても積極的に輸出商社法を支持する発言をしてきたが、その子会社は非常に特異な政策をかかげ、コントロール・データ社の製品は販売せず、米国国内の中小企業の商品だけを新規に掘り起こし、輸出して行く方針という⁽³⁸⁾。

⑩「米国製品の輸出を他社は無視してきたが、ジョギングパンツから魔法瓶まで、潜在力のある第三世界のニーズに合致したマス・マーチャンダイジングのノウハウをもっている当社なら、売り込める」という強気を示しているのは、全米第2位の小売商Kマートが設立した輸出商社Kマート・トレーディング・サービス社の専務J・S・ベンナーの意見である⁽³⁹⁾。同社はすでに東南アジアの拠点市場に、販売店の設置を計画しているといわれる。

以上みてきたように、米国の既設企業の間でも、それぞれの対応にかなりの開きがみられる。

〔4〕 日系在米企業の評価と見解

①「日本の商社に匹敵するようなことは、そう簡単にできるものではない」というのが大手商社在米支店の一般的見解のようにみうけられる。

② しかしなかには、「米国銀行の支店網は強力で、資金が豊富な上に情報をシステム化する能力がすぐれているから、侮れない」(米国三井物産サンフランシスコ支店佐野光雄次長)⁽⁴⁰⁾という見方もある。

③「米国輸出商社法は世界貿易の重要さを米国人に認識させただけでなく、米国の経済にも、米国人1人1人にも利益をもたらすものと思う」(米国伊藤忠商事主任エコノミスト Jay Chung)⁽⁴¹⁾との評価もある。米国伊藤忠はシャーズ・ワールド社と提携を発表しているだけに、特に評価が高いのかも知れない。

以上のように、在米日系企業の見解は、同法のもとでの専門輸出商社が現実的な活動を開始し、その成果を公表するに到っていない現段階では、かなりの開きがあるのは止むを得ない。

ただ、「本格的に日本の総合商社に近ずき得るのは、シャーズ・ワールド社ではないか」⁽⁴²⁾という見方もある。

〔5〕 米国銀行・金融業界の評価と対応

輸出商社法制定の本旨からみて、輸出商社設立の原動力の一端を担う銀行・金融業界は、いったいどのように評価し、具体的にはいかなる行動をとっているだろうか。

① セキュアリティ・パシフィック銀行は、ロスアンゼルスに本拠をもつ全米第9位の大手銀行であるが、1983年5月、世界貿易センタービルに資本金1,000万ドルの輸出商社セキュアリティ・パシフィック・トレーディング社を設立した。同行は、従来より貿易部門での輸出金融を活発に行っており、最初の1年の大部分は組織化に力を入れ、海外支店やコルレス先と緊密に連繋して、84年末までには海外数カ所に事務所を開き、5年以内には利益を出すことを目標に、新分野を指揮する人材は外部からスカウトし、目下貿易実務の専門家を募っている⁽⁴³⁾という。その姿勢は相当に積極的とみられる。

因みに、セキュアリティ・パンフィック銀行はアジア大平洋地域と米国西海岸、特にカルフォルニアの両地域に集中的に支店・出張所・駐在員事務所をもっているが、同輸出商社副社長のC・ピーターソンは、「われわれはたくさんの顧客に金融をつけてきたが、そのうちには輸出をしているものもある。輸出商社法会社は、単に当方が顧客に提供できるもう1つの産物であり、サービスにしかすぎない」と説明⁽⁴⁴⁾をしている。また、「カリフォルニアには日本に輸出できるものがたくさんあるはずで、それを発掘して行く。たとえば、キウイやナッツ類⁽⁴⁵⁾など」との発言からみて、彼は日本向けに農産物輸出を考えているようだ。

② パンク・オブ・アメリカの持株会社バンカメ리카は、83年3月に2,000万ドルの資本金で輸出商社、バンカメ리카・トレーディング社を設立した。社長には持株会社の副社長ピーター・ネルソンが就任したが、「輸出商社はわれわれが望んだよりもっと大きくなるだろう」と抱負⁽⁴⁶⁾を述べている。

③ シカゴ・ファースト・ナショナル銀行は、シャーズ・ワールド社との合弁輸出企業の設立を発表しているが、輸出活動において合弁事業に参加させるメーカーの規模は、「売上高が5,000万ドルから4億ドルの中規模企業が潜在的な適格企業である」と、シャーズ・ワールドのヒルズ会長は言明⁽⁴⁷⁾している。

④ 「輸出商社がなし得る多数。多種類のサービスとして、市場調査、流通の開発、ビジネスへの助言などの供与については、非常に興味をもっている」というポストン・ファースト・ナショナル銀行は、1982年にワールド・トレード・グループ社を傘下に収め、「35カ国にある同社の海外ネットワークを通じて、国際的市場調査や貿易サービスに従事し」新しい子会社運営に入っているが、銀行自体の輸出金融活動によって当該子会社を稼働させている模様であり、銀行の考えとしては、「業務は輸出貿易へのサービスのなものであるべきであって、銀行の貸付担当が、新しい輸出マーケティング・オペレーションとして顧客を訪問する際に、輸出金融で輸出開発をブレンドできる」というのが、オグデン・ホワイト上級副社長の発言⁽⁴⁸⁾である。

⑤ その他の銀行、たとえば、チェース・マンハッタン銀行も輸出商社の設立を検討中、ケミカル・バンクは可能性検討のための業務担当部を設置、ポストン・ファースト・ナショナル銀行は輸出商社設立に向かうのは時間の問題、シ

ティ・コープは81年9月以降内部の貿易部門でやってきたが、少なくとも商社設立後は17主要企業が参加する筈であるなど、各銀行は輸出商社法への対応に、積極的な姿勢を示していることがうかがえる。

⑥ オルター・E・ヘラー社(シカゴ)は、アメリカン・ナショナル銀行信託会社の持株会社であったが、輸出商社法のもとに輸出商社ヘラー海外会社を設立し、既存の貿易会社から輸出商社を指揮する人材をスカウトした。さらに、消費材や軽工業品の開発・販売にたけた会社を買収するために物色中とのことであって、同社を24カ国に拠点をもつファイナンス会社、ファクタリング会社であるヘラー・グループの国際ネットワークの一端にするとの意向が、同社B・R・アブラハム社長によって表明された⁽⁴⁹⁾。

しかし、83年末において、W.E.ヘラー社および子会社のオルター・E・ヘラー海外会社は買収されて、富士銀行グループに入ることになった。富士銀行によれば、前者は全米およびカナダに72拠点、後者は世界18カ国に26拠点を有するという。

米国における輸出商社法会社への銀行の参加は、輸出金融サービス分野での業務拡充が大きな目標と思われる。

〔6〕 州政府・その他のビジネス界の対応

① ミネソタ州では、商工会議所と他の地元ビジネス団体が共同して、中部米国際貿易会社(MITCO)を設立した。「世界市場で小企業でも販売可能なように」共同事業体を設立し、「州に対する雇用と経済成長をもたらす」というのが目的であり、外国での建設工事プロジェクトや共同事業を行なうため、既に建設会社やエンジニアリング企業17社がコンソーシアムを組んだとのことである⁽⁵⁰⁾。

② また、中東での戦争破壊の再建のため、建築資材の供給や建設による建築・都市計画を目的に、米国コンサルティング・エンジニアリング協議会が輸出商社を設立した。

③ 運輸部門では、バーリントン・ノザン鉄道(オレゴン)が既に輸出商社を設立したのに対し、ニューヨークの運輸会社ベーリング・インターナショナル

社が、銀行、運輸会社、回漕業者の参加による商社設立を計画中といわれている。

④ 地方公共団体でも、シアトル・ポートランド港湾局が輸出商社設立支援を表明、ケンタッキー州政府は同州産品の輸出のため、輸出商社設立を検討中と伝えられ、ニューヨーク・ニュージャージー港湾局は、世界貿易センターを通じて現実に輸出商社を開発しつつあるが、中小企業も輸出に参加できるように、市場調査から運送手配、輸出金融までをカバーできる機能をもったものとするため、新機構での役割を分担する⁽⁵¹⁾ 50の企業に参加を求めている。なお、新設の輸出商社の名称はXPORT⁽⁵²⁾という。

また、フィラデルフィアでは産業開発公社がコンサルティング企業に輸出商社の設立可能性をチェックさせているが、委嘱したコンサルタント会社が計画案を完成した段階では、ファースト・ペンシルヴァニア銀行かギラード銀行、またはフィラデルフィア・ナショナル銀行のうち、少なくとも1行は輸出商社に投資するだろうとみている。⁽⁵³⁾

デラウェア河川港湾局もまた、原油のほとんどを同地帯の精製会社に供給している西アフリカ原油生産者たちとの商業取引を拡大する手段として、輸出商社の概念形成を調査中である。というのは、産油国に対して融資をする貿易商社の設立は、同時に他の産品を輸出できる可能性を発見できるからである。⁽⁵⁴⁾

5 米国側の戦略的意図

以上みてきたように、輸出商社法の成立までには10年の歳月を要しているが、同法を発効させた原動力は米国経済に対する両院をはじめ、政府筋ならびに米国ビジネス社会の現状認識であった。それだけに、同法発効後のキャンペーン活動では、商務省の高官が各州を巡回し、州政府、商工会議所、地域ビジネスクラブ、大学などを糾合して、積極的なセミナーを開催した。

82年末からスタートした同セミナーは、48都市、8,000人を越えるビジネス幹部が出席し、1日たっぷりの講義を傾聴した。多いところでは500~600名が参加し、ニューヨーク会場のごときは500名で入場制限したため、200名以上が

講義を聴けずに帰されたという。これからみても、いかに米国政府が積極的であったか、そして米国ビジネス社会も真剣に耳を傾けたか、その熱気の強さがうかがえるとと思う。

しからは、米国商務省が強調し、また参加企業も強い関心を示したのはどのような輸出取引であったのか。

① 第1に、同法の目的からみて、中小企業の貿易取引への参加であり、州政府や地方自治体が輸出商社に参加または支援することを通じて、中小企業の貿易を創造し、促進し、雇用と地域経済の発展を増進しつつ、ひいては米国輸出を通じての経済活性化を計ろうという点である。

輸出商社法は目的の宣言において、「数万の中小企業は輸出可能商品やサービスを生産しているが、輸出を行っていない」と訴えている。それ故に、米国商務省がビジネス団体や各州政府と共同して行なってきたキャンペーンでは、このための具体的市場参入の方法として、輸出商社法による商社のメリットを強調し、その指導のもとに各州において輸出商社や輸出合併組合(association)が設立されてきたことは、すでにみたとおりである。

② 第2に、見逃してはならない点は大農業国の米国農産物輸出について、企業連合などの組織も輸出商社の型をもって恩典が受けられるし、農産物輸出には金融支援を含めて多くの便宜が供与される点である。

同法の目的宣言でも、「農産物輸出は輸出商社を通すことによって、広範かつ有効な海外マーケティングが行なわれる」と指摘しているが、よりいっそうの具体的成果を引きだすために、米国総輸出額の2割を占める農産物輸出の拡大をねらって、84年初頭から農産物売り込みのミッションを編成し、東欧諸国はもとより、北アフリカから南米までの10カ国に及ぶ各市場に出向き、食糧供給国としての米国の信頼性を訴え、各国の輸入可能性を打診した。メンバーは国務省や通商代表部の高官とともに、全米小麦協会など各種農業団体の代表者で構成されている⁽⁵⁵⁾。

米国農産物の最大の輸出先は日本およびEC各国であることはもちろんであり、それだけに、日本に対する農産物輸入の拡大要求は非常に厳しい状況にあることは周知のとおりである。「仏作って魂入れず」に終わってはすまされない。

特に、レーガン大統領にとっては秋の大統領選挙で、農民票をあてにしなければならぬから、いっそう積極的・強硬な態度になるだろう。対日牛肉・オレンジ交渉は顕著な実例である。⁽⁵⁶⁾

③ 第3に、「見返り買付けを含むカウンター・トレードの対応には有効な機能」と商務省の高官が強調している点である。概して、東欧諸国や外貨不足の発展途上国への農産物輸出については、購入資金の供与が見返り買付けによらなければ輸出可能性も少なく、債権の確保も困難となる。

輸出商社法の全米キャンペーンで商務省国際通商部のL.オルマル氏をはじめ、参加した商務省の高官達は、ニューヨークをはじめ各地の説明会において、「輸出商社法会社は求償貿易ないしはカウンタートレードの取引に参加する米国企業の助けとなる」旨を強調している。⁽⁵⁷⁾ 彼によれば、世界貿易の30%はカウンタートレードによるものだという。したがって、カウンタートレードを無視しては、3割に及ぶ貿易の機会を失なうことになるわけだ。

ご宣託によって設立された輸出商社法会社は、いちようにカウンタートレードまたは見返り買付けを目的事項に加えているのが目につく。「外国での建設工事プロジェクト遂行のために、建設会社やエンジニアリング企業を包含して設立された」ミネソタ州のMITCOは、輸出入とバーターに従事することを目的としているし、⁽⁵⁸⁾ イラン特需で賑わっている日本の建設機器輸出が、⁽⁵⁹⁾ 戦後復興需要にも期待を寄せているのと同様に、中東での再建と都市計画参加を目的に設立された米国輸出商社法会社は、原油見返り引取りに備えてカウンタートレードを考慮するのは当然となる。

また、先に挙げたシャーズ・ワールド社は、見返り貿易を含む3国間貿易が重要部分であることを認めている。同社は、見返り貿易部門の責任者にGM(ゼネラルモーター)の同部門での専門家といわれるフィリップ・ローバークをスカウトした。⁽⁶⁰⁾

シャーズ・ワールドのヒルズ会長は、「見返り貿易などの貿易関連の困難を開くには、シャーズ(本社)の助けを必要とするのではないかと思うが、巨大な多国籍企業ならば独自で海外市場を開拓できるはずだ」と言明している。⁽⁶¹⁾

特に、貿易収支を改善する方法として、カウンター・パーチェスを義務づけ

られたり、現地通貨での決済受領を余儀なくされる場合に、業務サービスとしての手数料取得による見返り輸入こそ、同社が可能とする取引という。売込みに懸命な米国防衛産業の受注者は、相手国の見返り買付けの要求を拒否できないだけに、シェアズにとってのお得意先ではないのかという論評さえある。

たしかに、ダグラス社のF-18戦闘機の輸出にも、イタリアのフレゲート艦の輸出でも、相手国から見返り買付けが要求された先例があり、世界各地で頻発している紛争が、よりいっそう防衛機材のニーズを高めている中であって、日本企業はこの分野への参入はできにくい。

日本の総合商社に匹敵する米国のフィプロ社は、「輸出商社法による新設会社は恐れるに足らず⁽⁶²⁾」とみているが、同社は1914年以來の伝統と信用のもとに、「状況が許すかぎりカウンタートレードを拡大する方針であって、それ自体の利益率が高く、伝統的事業の維持・発展にはきわめて重要な関係を強化する」ため、「多数の国と双務貿易協定を締結している⁽⁶³⁾」という。

周知の通り、カウンタートレードは自由貿易を制約し、圧縮させる取引形態のために、GATTの理念において排除すべきものとされているにもかかわらず、発展途上国の貿易収支の悪化からこれを制度に導入する国が相次ぎ、世界経済の低迷は、先進工業国の間にも蔓延する危険をもってきた。

GATTはもとより、主要先進国首脳会議でも保護主義的取引の排除が叫ばれ、レーガン米大統領もこの傾向の是正を強く訴えた。しかし、その理念とは裏腹に、現実の世界貿易におけるカウンタートレードの比重は増大し、米国自身の貿易収支も極端に悪化した。

このような背景から登場した米国輸出商社法は、目的の宣言にはうたわれないものの、商務省を主体とする米国政府の輸出振興手段は、カウンタートレードの活用である。これは著しい矛盾といわざるを得ない。

因みに、わが国の総合商社の場合、昭和56年度ベースでは、9大商社の3年間貿易額は14兆円を超え、この中にはカウンタートレードによる部分も決して少なくはないといわれるが、積極的にその成果を年報などに示している商社は少ない。

④ 第4に、銀行参加による国際リース取引の増大が挙げられる。特に注目す

べきものは、巨額の資金量をもつ銀行参加の合併会社が行なう貿易サービスのなかには、単なる生産金融や商品輸出金融だけでなく、経營業務に関する諸種のサービス、たとえばコンサルティングやアドバイスまで含まれる点であり、国際取引で大きな比重を占めるものにリース取引がある。

発展途上国や資金不足に悩む国への輸出方式として、プラント設備や大型の資本財、船舶や航空機などの販売に際して、リース方式での輸出が脚光を浴びている。この種の金融サービスには、長期にわたり、時には多額の資金量を必要とする。輸出金融サービス面ではもっとも成長力の高い分野として注目されているが、これこそ銀行系輸出商社法会社の活躍分野となりうるのではないだろうか。一方、カウンター・パーチェスは必ずしも同一時点で実行されるとは限らない。オープン勘定で売り付けた後で、相応の時期を置いて行なわれる場合もある。これは、第三国へのスイッチ先を発見するのに時間を必要とするからである。三菱商事はこのような取引に成功を収めつつある⁽⁶⁴⁾という。

また、売り込み商品は有形商品とは限らない。スウェーデンのミュージック・グループが、ソ連での公演料の対価として化学品等を受取る契約をした先例があり、サービス輸出も含まれるし、もっとも資金が少なくてすむ方法として賃貸契約、すなわち国際リース取引という方法がある。

シャーズ社をはじめ、多国籍企業がこぞって国際リース取引を取扱い種目に加えているのは、世界各地に自社の拠点をもち、3国間取引に対応しうるだけでなく、銀行参加の輸出商社法会社の場合には、資金的困難を除去できるからであり、銀行側の輸出金融業務のプラスになるからである。

たとえばシャーズ・ワールド社の場合、すでに日本、香港、シンガポール、メキシコ、欧州、ブラジルなど、海外9カ国に拠点を設置したが、シャーズ本社の蓄積した商品化技術を有力な武器に、世界広域ネットワークによる連繫と金融力を用いて、穀物貿易から資源・石油・エネルギー産業までも手がける姿勢を示している。これらの資金調達には、シャーズ本社の信用力に負うところも多いが、合弁出資銀行に依存する部分も多い。輸出商社法会社との合弁事業は、投資銀行からの資金供与を容易にするし、商社側でも資金調達上の便宜が得られる。

GE トレーディングにせよ、コントロール・データ・コマーシャルにせよ、多国籍企業としての巨大な信用力と経営基盤から、関連銀行との提携は緊密であって、輸出商社法子会社への銀行サービスは、法的制約から開放されて強力かつ豊富に提供されることになる。この結果、大手銀行は資本参加を通じて顧客との関係を強化し、銀行主導の金融サービスが拡大されるから、銀行・商社を中心とするグループ化が促進され、輸出商社法会社を通じて各種産業を経済的に支配することも可能となろう。

⑤ 第5に、サービス輸出の拡大を目標とする米国は、日本に対しても積極攻勢に出ていることは周知の通りである。たとえば、VAN(付加価値通信網)の外資規制とソフトウェア保護の問題としてのプログラム権法に反発し、自由な参入と規制の排除を求めているし、昨秋以来、米国が優位を誇る通信衛星の購入を強く要求している⁽⁶⁵⁾。

情報を組織化する能力がすぐれているといわれる米国銀行が、豊富な資金量とともに輸出商社法会社に参加することは、輸出入機会のシステム的なキャッチ・アップに強力な助っ人となる。

日本でも東京都において、中小企業向けに産業貿易センターなどが個別に提供していた情報をネットワーク化し、1984年度中にデータを収集してシステム設計の上、85年度から貿易情報等の提供を計画しているというが、米国ではデータ・バンクとして商業ベースによるこの種データの提供は既に開始されている⁽⁶⁶⁾。

商社が開拓し充実すべき3国間貿易の分野は、どこの国の商品をどの地域へと多角的に取扱いうる体制を作り上げることが好ましく、衛星通信等を利用して本社に情報を集中し、これを蓄積・分析・加工の上で関係拠点に伝達し、「コンピューターを駆使して取引成立条件のシステム化を図ることは達成し得る領域となりつつある⁽⁶⁷⁾」というが、国際取引に参加してきた上位の米国銀行にとっては、これらの情報の積極的収集と蓄積は容易であり、輸出商社法会社への参加により商品化できる領域となった。

§ むすび

最後に、輸出促進に熱意を燃やす米国は、商務省を日本流の通産省に改称して産業政策の導入すら考えていると伝えられている。省名の変更はさておき、レーガン政権は産業政策という言葉に終始反対してきたが、現実的にはこの方向へいくつかの措置をとっている。国防総省の先進技術研究計画局では、ハイテクノロジーの研究開発計画が大幅に増えているし、司法省の独占禁止局は研究のためのジョイントベンチャーにますます寛容な態度をとっている。

輸出商社法の成立と発効は、米国独禁法の伝統的方針に一大変革をもたらし、10年来司法省が主張し続けたIBMの強制分割の提訴を取り下げさせた。その直後、同社は戦うIBMに変身し、自信をもって競争会社の日立、三菱電機を押え込み、巨額の特許料を徴収した。正に技術輸出収入の一括取得である。日本のプログラム権法に対する米国の強硬な反対は、サービス輸出に非関税障壁となるからであろう。巨大な貿易赤字を抱えた米国にとって、対日サービス輸出は大きな柱である。米国は今後日本に何をねらうだろうか。

[注]

- (1) ドル・ショック前後の米国経済と日欧経済状況についての論文・著書は、著しく多数にのぼり列挙にいとまがないので、筆者の当時の論稿について紹介することに留める。
 - ① 拙稿「興味をひいた通貨問題」(雑誌)『貿易と関税』1970年6月号、日本関税協会
 - ② 拙稿「再燃必至の円切り上げ問題と造船工業界」(雑誌)『造船工業』1971年1月/3月/5月各号、海文堂
 - ③ 拙稿「現行平価と国民的利益」(雑誌)『貿易と関税』1971年7月号、日本関税協会
 - ④ 拙稿「円切り上げプロセスと経営の進展戦略」(雑誌)『造船工業』1971年7月/9月各号、海文堂
 - ⑤ 拙稿「円切り上げと損益計算」(雑誌)『会計ジャーナル』1971年10月号、日本公認会計士協会編、第一法規刊

- ⑥ 拙稿「国際通貨体制に危機」(雑誌)『貿易と関税』1971年10月号, 日本関税協会
- ⑦ 拙稿「ドルショックの政治責任」(雑誌)『エコノミスト』1971年9月20日号, 毎日新聞社
- ⑧ 拙稿「日本企業の発展戦略」(雑誌)『造船工業』1971年11月号, 海文堂
- ⑨ 拙稿「国際経済多極化時代の到来」(雑誌)『造船工業』1972年3月号, 海文堂
- ⑩ 拙稿「新国際ラウンドに向って」(雑誌)『造船工業』1973年5月号, 海文堂
- ⑪ 拙稿「国際通貨制度の変質の行くえ」(雑誌)『かすとむ』1973年8月号, 日本関税協会
- (2) 当時のニクソン大統領は、国内的な輸出拡大措置を採るとともに、国際レベルでの米国輸出拡大の戦略行動にでている。その概要について、拙稿「ニクソンの海外経済戦略」(雑誌)『エコノミスト』1972年3月14日号, 毎日新聞社刊を参照せられたい。
- (3) 霍見芳浩ニューヨーク市大教授「日本に学べ米輸出商社法」, 日本経済新聞, 1983年1月26日
- (4) エッジ法(Edge Act)とは、ニュージャージー州選出の上院議員, 故ウォルター・エッジ氏の名前をとって名付けられた法律であって、1919年、連邦準備法第25条A項によって輸出金融を助成するために、法人を設立することが認められた。エッジ法会社とは、このような法人であって、輸出、海外投資を促進するために設立された銀行の子会社である(12U.S.C. §§ 611-631 参照)。
- (5) アレキサンダー K. ヤング「アメリカ輸出商社法——内容と成立後の動き」『日本貿易会報』No. 356, 1984年4月
- (6) ウェブ・ポメレン法(Webb-Pomerene or Export Trade Act)は、1918年に成立した法律で、「輸出取引法」とも呼ばれている。同法では、国内的に競争関係にある会社が、輸出において共同して行動することを認めている。即ち、外国市場を開発するにあたり、競争会社の協調は独禁法の適用から除外されている(Vern Terpstra “International Marketing” p. 131, The Dryden Press)。
- (7) 1916年の議会公聴会記録でも、「もし米国人が、彼等の組織化された競争者や顧客達ともっと同等の条件で世界市場へ参入しようとするならば、そしてまた米国の生産者や製造業者が利益を享受できる条件で取引に携われるならば、米国人が彼等の努力を結合することは自由でなければならない」と指摘されている [FTC Report on Cooperation in American Export Trade, Part I (1916), 8].
- (8) Report on S. 2754 (January 25, 1971), CIS73 S-261-5; 青山則雄稿「米国1982年輸出商社法について(2)」『中央学院大学論叢』Vol. 19, No. 1

- (8)(9)及び(10) Report on Senate Study, (September 18, 1979), CIS80 S-241-4; 青山則雄稿同上研究ノート
- (11) Report on Senate Study of S. 2754, 青山則雄稿同上研究ノート
- (12) R. H. Chew, "Columbia Journal of World Business", Winter 1981
- (13) Chase Econometric/Interactive Data Corporation, 'The Macroeconomic Impact of Authorizing U. S. Export Trading Companies', August 28, 1981
- (14) Report on Senate Study of S. 2754, by Hugh P. Donahue, Assistant to the President of Control Data Corporation
- (15) Garvey, *Supra* note 2 at 44 (青山則雄稿前出研究ノート)
- (16) Report on Senate Study of S. 2754, by Brian T. O'keefe, Director of Chrysler Corporation (青山則雄稿前出研究ノート)
- (17) Report on Senate Study of S. 2754, by Ralph W. Ytterberg, President, Textile Machinery Div. of North American Rockwell Corporation (青山則雄稿前出研究ノート)
- (18) C.S. Pyun and Y. Saito, 'American Business Potential in the Far East in the 1980's', "Chuo Gakuin University Review" (『中央学院大学論叢』), Vol. 18, No. 1
- (19) 注(3)と同じ
- (20) 注(5)と同じ
- (21) 注(3)と同じ
- (22) A. ポール・ビクター及びダニエル R. バーニー, (訳)松尾真「米国 1982 年輸出商社法の概要」『国際商事法務』Vol. 11, No. 1
- (23) Business Week, May 30, 1983
- (24) National Journal, May 14, 1983
- (25) Dun's Business Month, March, 1983
- (26) Dun's Business Month, March, 1983
- (27) Business Week, May 30, 1983
- (28) National Journal, May 14, 1983
- (29) 日本経済新聞, 1984 年 3 月 28 日
- (30) National Journal, May 14, 1983
- (31) National Journal, May 14, 1983 & Dun's Business Month, March 1983
- (32) National Journal, May 14, 1983
- (33) National Journal, May 14, 1983
- (34) Dun's Business Month, March, 1983
- (35) Dun's Business Month, March, 1983

- (36) Dun's Business Month, March, 1983
- (37) Dun's Business Month, March, 1983
- (38) National Journal, March 5, 1983
- (39) Business Week, August 22, 1983
- (40) 朝日新聞, 1983年12月5日
- (41) National Journal, May 14, 1983
- (42) Dun's Business Month, March, 1983
- (43) Business America, March 7, 1983 & Dun's Business Month, March, 1983
- (44) Business America, March 7, 1983
- (45) 朝日新聞, 1983年12月5日
- (46) Business Week, May 30, 1983
- (47) National Journal, March 5, 1983
- (48) Business America, March 7, 1983
- (49) Business Week, May 30, 1983
- (50) Business America, March 7, 1983
- (51) Business America, March 7, 1983
- (52) Business America, April 19, 1984
- (53) National Journal, March 5, 1983
- (54) National Journal, March 5, 1983
- (55) 日本経済新聞, 1984年1月10日
- (56) 日本経済新聞ほか各日刊新聞, 1984年4月9日, (牛肉は年6,900トン増, オレンジは11,000トン増で決着)
- (57) Business America, March 7, 1983
- (58) Business America, March 7, 1983
- (59) 日本経済新聞, 1984年3月5日
- (60) National Journal, March 5, 1983
- (61) National Journal, March 5, 1983
- (62) Business Week, May 30, 1983
- (63) Phibro's Annual Report, 1980~81
- (64) 日本経済新聞, 1984年1月5日
- (65) 日本経済新聞(1984年4月25日)によると, 民営移管後の新電信電話会社に対し, 従来の国産衛星に固執することなく, 日本政府は衛星の海外調達に道を拓くことを決定したという。
- (66) 日本経済新聞, 1984年3月22日

(67) 大木保男稿「三国間貿易の一考察」(雑誌)『貿易と関税』1983年9月号

(68) レーガン大統領は、商務省を廃止し、新たに對外貿易を含めて通商産業省 (Department of International Trade and Industry) を設置することを原則的に承認したという(日経 1983/4/26)。しかし現在までに、改正法案は最終的に上下両院の承認が得られていない。