

[研究ノート]

米国1982年輸出商社法について(2・完)

青山 則 雄

- <目次> 4. 輸出商社の性格
5. 反トラスト法適用除外
6. 銀行の輸出商社への投資
7. 本法の評価
結語

4. 輸出商社の性格

4.1 輸出商社概念と日本商社との類似性

『輸出商社』(Export Trading Company)という概念が法案に用いられたのは1979年8月2日にスティブソン議員が提出したS. 1663が最初である。これは1978年2-4月の公聴会(特にパート3, 6, 7, 8)にもとづいて上院の銀行委員会, 国際金融小委員会が1979年3月に提出した輸出商社育成勧告レポート⁽¹⁾を起源としている。

1978年の公聴会において, 委員長スティブソン議員と商務省ワイル産業通商担当次官の間で『中小企業(の輸出促進)のために有用な新しい組織(institutions)が必要であること』⁽²⁾, 『日本の商社に学ぶべきこと』⁽³⁾, 商務省は『この問題で作業を進めている』⁽⁴⁾との対話がなされていた。

また, 『1978年の米国貿易赤字160億ドルは輸出実績の11%増があれば解消できたはずであり, これは日本商社の実績からみて米国商社にとって非現実的

な目標ではない』、『この立法は日本型の輸出商社育成を促進するものと理解する』、『S. 1663 は全く新しい企業体を作りだす、それは輸出商社であり、日本の商社に若干の類似性をもつであろう』といった期待も背景にあった。

このように、輸出商社の発想は日本商社の活躍に『刺激を受けた』⁽⁸⁾ものである。しかしながら、日本の商社をそのままアメリカに移植することの非現実性も多く指摘された。商務省の研究委託を受けたヘイ・アソシエーツも『日本型の大型商社ではスケール・メリットを追求せざるを得ないから、中小メーカーの輸出販売支援のために投資を行うことは経済的に正当化されないかもしれない』、『成約のために利益巾を犠牲にする日本商社メンタリティはアメリカでは準公的企業でなければ考えられない』⁽⁹⁾とコメントしている。行政府内でも、財務省のバーグステン国際問題担当次官は『日本の商社のアメリカ市場への移植はきわめて興味ある(very intriguing)試みである』⁽¹⁰⁾としながらも、いくつかの理由を挙げ、そのうちの重要な要因として、『日本の商社は政府と好関係にある。商社は政府政策に影響を与え、また政策を代行することができる。このような関係をアメリカの実業界は望んでいるであろうか?』と述べて、『このような移植は不可能である』⁽¹¹⁾と断じている。

4.2 サービス輸出の重視

以上のことから明らかなように、本法の輸出商社は日本商社を強く意識しながら、米国の輸出拡大、特に中小企業の輸出促進のために考え出されたものであるが、その性格は商品よりもむしろ、サービス輸出に特に重点をおいていることが次の通り明らかである。

(1) 『認定・目的の宣言』(第 102 条(a)(2))において『急速に成長しつつあるサービス関連産業は……工業品貿易を顕著に増加せしめる……米国経済の健全性維持のために重要である』と明記したこと。

(2) 上院案では、輸出商社は(a)米国商品・サービスを輸出すること、および(b)輸出業務サービス提供によって非関係者の輸出を促進すること、の両機能を果たすものとされていたが、下院案はこのいずれか1つでよいとし、下院案が採択されたこと。⁽¹²⁾

(3) 単なる表現上の訂正と言えようが、上院案は輸出商社を主として米国産の『商品⁽¹³⁾およびサービス』(goods and services)の輸出を目的とする企業と定義していたのに対し、下院案および本法では『商品⁽¹⁴⁾またはサービス』(goods or services)と表現したこと。

この規定によれば、日本的商社から見るとやや想像困難であるが、サービスのみを輸出する企業も輸出商社として本法後段の輸出入銀行融資など政策的優遇措置を受け得ることになるわけであり、アメリカが商品よりもサービスの輸出競争力強化に重点をおき、そのような輸出企業育成を意図していることがうかがえよう。

5. 反トラスト法適用除外

5.1 反トラスト法適用の不明確性

イノウエ議員提出の 1971 年輸出拡大法以来、輸出商社関連法案の長い審議過程でもっとも議論を呼んだのは言うまでもなく反トラスト法適用除外の問題である。⁽¹⁵⁾

政府部内および実業界に、米国反トラスト法の域外適用が不明確であるために米国の輸出を阻害している、との強い認識があった。そして、この問題の立法による解決策として次の 3 つの方法が提唱されてきた。第 1 は反トラスト法の外国取引への適用基準をより明確に定義すること、第 2 はウェブ・ポメリン法(ウ・ポ法)⁽¹⁶⁾を改正あるいは拡充すること、第 3 は司法省が特定行為について⁽¹⁷⁾合法性の確約を当事者に事前に与えようとするものである。

輸出商社法案は提出者、商務省らによって基本的に第 2 のウ・ポ法拡充を柱として推進されてきた。

ウ・ポ法は輸出取引法(Export Trade Act)とも呼ばれる。強力な外国のカルテルによって米国の生産者が不利な立場におかれているとの連邦取引委員会報告にもとづき、1918 年にウ・ポ法が制定された。同法は輸出取引のみを目的として設立された組合にシャーマン法の適用を除外し、同じく輸出取引のみを目

的として設立された会社の株式取得についてクレイトン法適用を除外する。同法の施行機関は連邦取引委員会であり、組合は単に設立の届出と年次報告書提出以外の義務を負わない。⁽¹⁸⁾ ウ。ポ法の改正が必要であると主張された理由は次の2点である。(1)商品輸出のみに適用され、サービス輸出に及ばないこと、そして(2)認可を必要とせず、届出のみで組合を結成でき反トラスト法適用除外を受けられるが、その反面、国内の競争に影響を与えるとして、常に司法省・私人から反トラスト訴訟を提起される危険を覚悟しなければならないこと、の2つである。同法第65条は、『組合の組織・活動が反トラスト法に抵触すると連邦取引委員会が認定したときは組合に対して勧告をして必要な調整をなさしめる』と規定しているが、連邦裁判所は1944年の米国アルカリ輸出組合事件で、この連邦取引委員会による調整手続きは司法長官による反トラスト法施行の前提条件ではないと判決した。1940年代以来、この勧告手続きはとられず、政府は反トラスト法にもとづいて直接行動を起こしている⁽¹⁹⁾のでこの懸念は当然であった。

5.2 連邦取引委員会の見解

1971年輸出拡大法はその第7章・公認輸出組合において11カ条(§§ 701-711)におよぶ詳細な反トラスト法適用除外規定を提示していた。この法案はウ。ポ法を改正するものではなく、並行的に、公認輸出組合に対してより広範な反トラスト法適用除外を事前に与えようとするものであった。

この法案に対してウ。ポ法施行機関の連邦取引委員会は⁽²⁰⁾大要次のような見解を述べた。

(1) これまでのウ。ポ法の施行状況からみて、同法はその目的を達しておらず、本法案も米国輸出を拡大することは難しいと判断する。

(2) これまで、反トラスト法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。

(3) 1967年に連邦取引委員会のスタッフが発表したレポートは、『ウ。ポ法による共同行為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された製品の場合のみである……今後の国際貿易においては、高度先

端技術による製品が高い伸びを示すと予想されるが、そのような輸出品にはウ・ポ法は適していない』と述べている。

(4) ウ・ポ法組合が輸出拡大に成功しなかった理由は反トラスト法免責が狭く限定されていたからではない。輸出組合に価格競争力がなかったことが理由である。

(5) ウ・ポ法組合は外国に買手側のカルテル形成を招いたが本法案もそのような報復を招く危険がある。ウ・ポ法の歴史からみて、輸出組合の公認は米国企業に国内競争を減少させ、外国カルテルと組んで世界の価格・市場を支配することを許す恐れがある。さらに、本法案は米国企業が海外に工場を移転することを促進し、国内の雇用に悪影響を与えるかもしれない。

(6) 連邦取引委員会は以前、『必要がある場合にのみ、反トラスト法を適用除外するようにウ・ポ法を改正すべきである』と勧告したことがある。ある行為が競争にどのような影響を与えるかは、ある程度の時間が経過しなければ分からないから、本法案の事前承認の規定は特に疑問である。

(7) 結論としては、新たな立法よりも、ウ・ポ法の改正がより優れた解決となろう。たとえば、輸出取引に商品のみならず、サービス、ライセンスを含めることにすればよい。また、ウ・ポ法は解釈が一定しないために、反トラスト法違反となることを恐れて利用できないとの主張がなされているが、これに対しては、たとえば外国取引についての反トラスト法違反には刑法罰、3倍損害賠償を適用しないことにするのも解決の一法である。

以上はその後の輸出商社法案に対しても連邦取引委員会がとってきた基本的な態度と言える。1979年に提出された一連の輸出商社法案、S. 864, S. 1499, S. 1663の公聴会において次のような証言がなされている。

『まず、輸出組合に反トラスト法適用除外が真に必要なか否かを決定すべきである(必要性の証明)。反トラスト法・手続再検討全国委員会⁽²¹⁾は、輸出組合に反トラスト法適用除外することの必要性を議会が再検討するよう勧告し、①国内競争への波及効果があること、②輸出組合がそのメンバーに提供しようとしているサービスは既存の輸出エージェントらによってもほとんど提供可能であること、の2点を挙げて反トラスト法免責に否定的見解を表明しているが、

連邦取引委員会も同感である。⁽²²⁾』

5.3 司法省の見解

上記 1979 年 9 月の上院公聴会で、ユイング反トラスト部長が次のような趣旨の証言を行っている。⁽²³⁾

(1) アメリカの貿易赤字の原因は大量のエネルギーと外国の『ぜいたく』品輸入、そして米国企業が国内市場・海外直接投資を優先し、輸出努力を怠ったことである。

(2) 国際貿易における輸出組合の役割は低下している。現在、国際競争に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であって、カルテルを必要とするような標準化された商品ではない。

(3) アメリカは国連外交レベルで他国を、競争促進・自由市場原理尊重に導く努力をしているのに、このような立法はその努力に水をさしかねない。

(4) ウ・ポ法は当初より、通常米国反トラスト法違反とはならない行為を免責しようとする無意味な法律であると非難されていた。カーター大統領が任命した特別委員会は『同法は撤廃すべきである。しかし、もし存続させるなら具体的な必要性の明示を条件として免責を与えるよう改正すべきである』と提言した。一般的に、共同輸出事業、あるいは海外で消費される商品またはサービスの販売のみを目的とするその他共同行為は反トラスト法免責を必要としない。

(5) ウ・ポ法は、届出はなくとも全く合法的であるような共同行為を妨げ、ある種の行動の合法性をあいまいにする恐れがある。このようなあいまいさは国益にとって有害である。すなわち、合法的な活動を行う企業家の反トラスト恐怖を誇大化する。

(6) 実業界の一部には外国プロジェクトや輸出への反トラスト法適用について根強い誤った認識がある。サービスを輸出する米国企業に反トラスト法がおよぶために外国での競争が妨げられているとの主張は誤りである。

(7) 米国にもいくつかの強力な商社があるが、その合法的存在と成功のために特別な立法も反トラスト法免責も必要ではなかった。輸出商社として有力かつ能率的に機能するために、反トラスト法違反の活動をしなければならない性質

を輸出商社が本質的にもっているとは思われない。

(8) ウ・ポ法については、『必要性テスト』の採用が望ましいと考える。ただし、サービス輸出に関しては、輸出者はウ・ポ法の助けを利用せずとも完全に合法的に共同行為をなし得る、というのが司法省の見解である。

(9) 輸出組合の認可・監督を商務省に移管することについては、我々の経験から、同一主体が促進と取締りの両機能を持つことには懸念を抱かざるを得ない。認可の条件を決めるにあたっては司法省と連邦取引委員会がこれに関与すべきである。

本立法推進者は、ユイング部長が、『輸出のみを目的とし、国内に影響を与えない共同行為は反トラスト法違反の疑問はない』との言明において仮定法表現を用いていることそのものが米国企業の海外活動への反トラスト法適用の不明確さを示すものであると指摘した。⁽²⁴⁾⁽²⁵⁾

5.4 反トラスト法改正

連邦取引委員会、司法省の見解は次の 2 点で S. 734 法案に取り入れられた。

① 商務省が輸出商社に反トラスト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、および、② 認可にあたって輸出促進のための必要性が具体的に示されなければならないこと、の 2 つである。⁽²⁶⁾

一方、前述第 1 のアプローチである、反トラスト法の域外適用基準そのものをより明確化しようとする試みは 1981 年 3 月、ロディノ議員が 1981 年外国取引反トラスト改善法案(H. R. 2326、その後修正を経て同年 12 月に H. R. 5235)を下院に提出、また上院ではサーモンド司法委員長が同じく S. 795 法案を提出した。

これら法案の推進者はウ・ポ法拡充による輸出商社への反トラスト法適用除外には上記司法省、連邦取引委員会が行った批判に加えて、認可を得るための手続きが増えるため、『複雑な政府規制にしたがうために要する高いコストは小企業の活動にとって重大なマイナス誘因である』と批判した。⁽²⁷⁾そして、現行反トラスト法を『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限り』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正しい方法であると主張したのである。⁽²⁸⁾

H. R. 5235 に対して、『国際市場における自由競争を擁護するアメリカの意志を疑わしめるような立法は、戦後アメリカの努力によって消滅した国際カルテルの復活、他国政府の市場開放への抵抗を増大させる危険がある』との批判がなされたが、⁽²⁹⁾立法推進者は次のように反論した。⁽³⁰⁾

(1) 大規模な国際カルテルはアメリカ国内に影響を与えるであろうから、本改正があっても独禁法は発動される。

(2) EC、日本における競争制限的行為はこれら諸国の独禁法に抵触する。

(3) 国際市場における自由競争の擁護は当事国の責任であって、アメリカの責任ではない。アメリカは諸外国の独禁法施行機関に米国企業の行動監視について合理的な協力をする用意がある。H. R. 2326 は米国企業に外国における消費者搾取や市場カルテル化の『狩猟免許』を与えるものではなく、米国から通商相手国に対して自国の独禁法強化、米国企業の疑わしい行為追及を要請する提案である。⁽³¹⁾

そして、H. R. 5235 は本法第 4 章に取り入れられることになった。

5.5 産業界の見解

ウ。ポ法を拡充して輸出組合の成立を奨励することについて、加工組立産業の中小企業は関心を抱いたが、大企業は余り関心を見せなかった。たとえば、イノウエ議員の S. 2754 法案公聴会においては、『商務省認可による輸出共同組合によって輸出拡大策を支持する』（ドナヒュー、コントロール・データ社長補佐）、⁽³²⁾『キャタピラーのような高度かつ手の込んだアフター・サービスを必要とする製品の輸出者にとって余り有効とは思われない』（グラント、キャタピラー副社長）、⁽³³⁾『途上国市場では、最近ターン・キー契約を求める傾向が増えている。このニーズに応えるため、外国の競争相手は連合(combines)を組むようになっている。これに対抗するために、わが協会のメンバーのある者はウ。ポ法による輸出組合設立を考えている』（イタバーグ、ノースアメリカン・ロックウェル本部長）、⁽³⁴⁾などの証言があった。1979 年以降の法案については次のような証言がみられる。

(1) S. 864, 1499, および 1663 の少なくとも第 1 章(輸出商社の設立)の原則には賛成。日本商社の力を大きく評価する。司法省は担当官によって反トラスト法施行の考え方が異なり、輸出者に混乱を招いている。ウ・ポ法を拡充してサービスを含めることに賛成。また、施行は商務省に移管すべきであると強く確信する。(マクダーミッド全米製造業者協会法律顧問⁽³⁵⁾)

(2) 外国商社は本法案(S. 2379)以上に自国の政策的優遇措置を得て活動している。本法制定はアメリカ企業の競争力を増す。潜在的輸出者、特に中小企業が輸出商社を海外活動のために利用し、米国輸出が拡大するであろう。(タウブネック米国商業会議所代表⁽³⁶⁾)

(3) 自分のような零細企業にとって高価な反トラスト弁護士を雇うことは不可能である。もし本法によって、大きな費用を要さずに認可がすぐ下りるならば我々を大いに勇気づける。(シュルマン、ミルン・インダストリーズ社長⁽³⁷⁾)

6. 銀行の輸出商社への投資

6.1 提案の根拠

銀行の輸出商社への投資条項は当初、1979年8月、スティヴンソン議員によって提出された S. 1663 の第 105 条に設けられた。この規定は簡潔なものであり、米国で認可を受け、あるいは設立されたすべての銀行、銀行持株会社、連邦準備法第 25 条(a)の下に設立されたすべての会社とその資本金・剰余金の 10 パーセントを限度として輸出商社の株式を取得することを認めようとするものであった。

この条項はその後、さまざまな批判を受けて修正され、1980年の S. 2379 から S. 2718 へ、そして 1981年の S. 144 から上院を通過した最終法案である S. 734 の第 105 条へと発展した。

銀行の輸出商社出資提案の理由は次のように説明されている。

(1) アメリカの輸出水準全体に影響を与えるに十分な規模で輸出商社を急速に育成するには銀行と大企業の参加が必要である。かれらは資金力、国際マー

ケティング・ネットワーク、そして貿易金融の蓄積されたノウハウを持ち、輸出商社育成に大きな役割を果すことができる。⁽³⁸⁾

(2) 銀行はこの目的のために2つの資源を持っている。1つは、その小口金融業務を通じて輸出可能製品を製造する多数の中小メーカーとのつながりがあること、他の1つは、海外支店、外国コルレス先との関係を通じて潜在的な外国市場・顧客を発見・獲得する能力である。⁽³⁹⁾

6.2 銀行投資への批判

銀行の輸出商社投資を認めることについて、主に次の3つの批判がなされた。⁽⁴⁰⁾ すなわち、第1は銀行の商業活動を禁ずる伝統的原則を崩す、第2に、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害する、第3に中小規模の銀行・企業の犠牲において大銀行を有利にする、の3点である。

6.2-1 銀行の商業活動従事⁽⁴¹⁾

銀行の商業活動を禁じている現行法はグラス・ステイーガル法第16条⁽⁴²⁾、1956年銀行持株会社法第4条(a)⁽⁴³⁾、そしてエッジ法第6条(c)⁽⁴⁴⁾である。

しかしこれら法律の禁止規定にもかかわらず、米国銀行、エッジ法会社、銀行持株会社は外国の商業企業(アメリカで営業活動を行っている外国商社をも含む)への投資を許されており、グラス・ステイーガル法にはエッジ法会社への銀行投資を禁止する規定がない。また、議会は銀行に各種企業への投資を許す多くの立法を行ってきた。

そこで、次のような主張がなされたのである。⁽⁴⁵⁾

(1) アメリカの銀行が外国商社に投資できるならば、アメリカの商社に投資できない理由がないどころか、むしろ望ましいことである。

(2) 議会は1976年に小企業投資会社法を改正し、銀行による小企業への50パーセント投資限度を撤廃し、銀行による支配を可能とした。これは少数持株では小企業への資金供給が円滑に行われなかったからである。この法改正の目的は輸出商社法の目的ときわめて近似している。

要するに、銀行・商業の分離はアメリカの経済を支配してきた哲学ともいえ

る理念的問題であって、現実への対応はまた別であると言えよう。したがって、輸出商社への銀行投資問題についても、非支配的持分である限り、否定的意見を述べた証人はほとんどいなかった⁽⁴⁶⁾。銀行投資には反対の立場をとったブロクスマイア議員は『米国における銀行・商業分離の原則は 100 年以上の歴史がある……銀行が商業に利害関係をもつと信用判断が歪曲する……銀行も監督官庁も商社の複雑な取引について専門知識がないから危険が大きい』⁽⁴⁷⁾とし、連邦準備制度理事会のボルカー議長、ワリック同理事も、同様の意見を述べ、さらに『日本のある銀行は商社に利害関係を持ったために 5 億ドルもの損失を被った……このような事件が発生すれば米国銀行への不信を招き、銀行制度崩壊の危険が生じる』⁽⁴⁸⁾と述べた。そして、銀行による投資は、輸出商社株式の 20 パーセントを越えないこと、複数銀行のグループによる投資は同じく合計 50 パーセントを越えないことを主張したのである。

6.2-2 銀行の輸出商社支配

銀行の輸出商社支配についての議論は、上記の通り銀行経営の健全性が中心であった。そのほか、銀行支配に脅威を感じる既存独立商社からの反対、および輸出商社育成には支配持分が不可欠であるとする大手銀行の主張がある。

独立商社の批判は次のようなものである。

『輸出商社が外国市場で成功するための条件の 1 つは規模の利益を達成することである。そのためには、共通性をもつ製品ラインの会社何社かを結びつけなければならない。輸出商社が大手・中小メーカーの製品を組み合わせる輸出することによって相乗効果が発生する。この、個々のメーカーが独自に輸出する場合には得られないメリットを商社が提供するわけである。商社に融資する銀行は債権者としてその輸出商社の機密情報を入手し、これを自ら出資する輸出商社に流すことによって、独立商社からその顧客を奪いかねない。メーカーが銀行の圧力で起用する商社を変更しても輸出全体が増大するわけではない。大手メーカーは銀行輸出商社との結びつきを強める一方、輸出商社の作りだす相乗効果に依存していた中小企業は輸出ができなくなるからである。皮肉なことには、議会が輸出を奨励しようとしているのはこれら中小企業なのである。銀

行による輸出商社の 100 パーセント所有を許すことは米国の輸出をむしろ弱めることになる。⁽⁴⁹⁾』(ラルフ・チュウ)

これに対して、大手銀行は次のような趣旨の証言を行っている。

(1)『銀行が新しい事業に資源をコミットする場合、その額・度合が大きく、また予知されるリスクも大きいほど、コントロールの必要も大である。米国の大手銀行は輸出商社育成に十分な役割を果たす力があるが、たとえば、持分を 20 パーセントに制限することは銀行が輸出商社に参加する意欲を失わせ⁽⁵⁰⁾める。』(ハウエル、シティバンク副社長)

(2)『多くの銀行家は商社に過半数持分をもつことが望ましいと考えている。このような持分をもつことによって、必要が生じれば商社の安全性を守る措置をとることができるのであって、少数持株参加ではリスクをコントロールできないから、初めからそのような事業に参加することを望まないかもしれ⁽⁵¹⁾ない。』(ヘラー、バンク・オブ・アメリカ副社長)

このような議論の末に成立した輸出商社法は、銀行の健全性の観点から出資限度を銀行の正味資産の比率についてのみ限定し、輸出商社側に対する支配の限度については何ら規定しない。銀行は商社を 100 パーセント所有することが可能である。

また、独立商社の主張は必ずしも説得的ではない。大手メーカーと中小メーカーを結び付けることによって相乗効果と規模の利益が生じるのであれば(その結び付け方に輸出競争力強化のノウハウがあるのであれば)銀行所有輸出商社が中小メーカーを切り捨てることはないからである。

結局、今後中小メーカーは既存の独立輸出商社から離れ、有力な国際商業銀行の出資した輸出商社(既存輸出商社の買収よりも 100 パーセント所有の子会社設立が多いと思われる)に依存する傾向が生じるであろう。上記チュウの批判はその危機感を代表したものである。しかし、その再編成によってこれらメーカーの国際競争力が強まるのであればこの立法は目的を達したことになるであろう。

6.2-3 大手銀行の利益に奉仕するとの批判

本節冒頭に述べたように、上院法案は最初の S. 1663 から S. 734 にいたるまで原則的にすべての銀行に輸出商社への投資を認めようとしていた。これは大小を問わず、輸出に貢献し得るすべての銀行を輸出商社育成に利用しようとしていたことを意味する。

これに対して、下院法案 S. 6016 は輸出商社に投資する銀行への厳しい規制を必要とするとの考え方から、投資できる銀行は銀行持株会社とエッジ法会社⁽⁵²⁾に限定し、連邦準備制度理事会の監督の下に置こうとしていた。この方法は規制の枠組みを簡素化する。しかし、同時に、これは『大銀行条項』であって、一般に中小銀行は銀行持株会社を持っていないから、大手銀行に比べて輸出商社への参加は制限されることになる。

しかし、ある大手銀行は『輸出可能な製品の地方メーカーとつながりをもっているのは大手銀行ではなく、地方の中小銀行である』⁽⁵³⁾と証言し、商務長官も『地方銀行とメーカーの関係が輸出商社の長期的成長と成功のために重要である』⁽⁵⁴⁾と述べた。結局、もっとも望ましく、また成功率が高いと思われるケースは、潜在的輸出能力をもっているメーカーとのつながりがある中小銀行と、国際的ネットワークをもつ大手銀行が提携して、輸出商社に投資を行う場合であろう。⁽⁵⁵⁾

大手銀行の資金力、国際取引ノウハウ、そして(米国メーカーの短期利益重視主義を克服する)⁽⁵⁶⁾長期的観点からのアプローチがなければ、本法の狙いとしている『外国所有の類似組織と競争し得る十分広範な権力を有する輸出商社を設立する』⁽⁵⁷⁾ことはできないと思われるのである。

6.3 巨大商社出現への懸念

競争力のある輸出商社の育成に関しては異論は少なかったが、日本の総合商社のような巨大な企業が出現することには懸念の表明があった。⁽⁵⁸⁾すなわち、(1)巨大商社は莫大な損害を出資銀行にもたらす恐れがある(前記注(48)：これは安宅産業事件を指していよう)、(2)輸出業界における寡占化を招き、競争を窒息せ

しめる、との批判である。そこで、S. 734 推進者は次のような、立法目的と矛盾するような条項も取り入れなければならなかった。

すなわち、①製造業への進出禁止、②商品所有権取得を条件付きとすること、⁽⁵⁹⁾
③輸出商社への融資制限、である。

また、『米国の政府、労働組合、経営者は日本の協調的な関係と異なり、対立的であるから日本型の巨大商社発達は抑制されるであろう』とのやや見当外れの議論もあったことを指摘しておくべきであろう。⁽⁶⁰⁾

7. 本法の評価

序で述べたように、本法の効果についてはチェース・エコノメトリック社が試算を発表している。⁽⁶¹⁾ 要約すると、輸出商社設立によって輸出増大が期待できる分野として繊維・アパレル、家具、加工金属の各業界が挙げられている。そして、同社のトレンド予測をベースとして、輸出商社法制定による成果は、下限で製品輸出が4パーセント、サービス輸出が6パーセントの増加、上限はその倍の伸びというインプットを用いて結論を導いているのである。しかし、これらの数字と輸出商社法制定との関係は同社のレポートからは明らかではない。

また、これまでに現れた学界の評価には次のようなものがある。

(1) 輸出商社法制定は正しい方向への第一歩である。しかし、問題点を正しく捉えているとは言いがたく、そのため提案者が意図した効果を挙げ得ない可能性がある。もっとも致命的な欠陥は輸出商社が輸入および三国間貿易に果しうる役割を認識していないことである。国際貿易は基本的には各国の輸出入のバランスの上に成り立っている。輸出商社が米国からの輸出拡大にのみ注力し、貿易黒字を増大すれば他国は赤字を防ぐために輸入削減措置をとるかもしれない。その結果世界貿易が縮小するようなことがあれば本法の狙いも十分に実現されたとは言えない。輸出を伸ばすためには通商相手国の立場に配慮した輸入と三国間貿易が不可欠である。また最近、望ましいことではないがカウンタートレードと呼ばれるバーター貿易が増大しており、ひとつの流れとして定着し

つつある。これに対応できなければ輸出も着実に伸ばすことは難しい。日本の総合商社はこのような世界貿易の流れを深く把握しており、その上に立って大規模・多角的な国際戦略を展開しているのである。米国議会は、米国の輸出商社がもっと広範かつフレキシブルに活動ができるような権限を付与しなければ日本の総合商社に対抗することは難しいであろう。銀行参加が可能になったとは言え、輸出商社の財政的基盤は日本商社に比べてはるかに弱い。

上記の欠陥にもかかわらず、また焦点が狭いとは言え、輸出商社法は重要な立法である。アメリカの中小企業は輸出を伸ばす上において2つの大きな障害に直面してきた。すなわち、資金難と独禁法への恐怖である。これらの問題に対する解決策を提供したことにより、本法は米国の貿易に有意義なプラス効果をもたらすであろう。

輸出商社の設立促進と本法目標の達成は銀行の参加の度合いによるところが大きい。したがって、将来適当な時期に、輸出商社に対する銀行の出資・融資限度(資本金のパーセント)⁽⁶²⁾引き上げを考慮すべきであろう。

(2) 本法は中小企業の日を海外市場に向けさせ、米国銀行に日本の商社に匹敵する企業の設立を可能ならしめ、アメリカの対外貿易を再活性化する触媒となるかもしれない。また、極東地域は世界でもっとも高い成長率を示している市場であるが、本法はアメリカ企業がこの市場を開拓する上においてもっとも適した立法⁽⁶³⁾と言えよう。

(3) 輸出商社という私企業の利潤追求活動が米国の輸出拡大に必要なことから、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になり、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。……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。⁽⁶⁴⁾

結 語

輸出商社法制定の動機は日本の総合商社に比肩する商社を立法によって米国に生み出すことにあった。しかし、法案審議の過程でさまざまな批判があり、法案を通過させるために多くの妥協がなされたため、本法にもとづく輸出商社

は限定された機能しか持ち得ない結果となった。

基本的なことは、日本の総合商社は法律の制定によって生まれたものではなく、また、政府の産業政策によって育成されたものではない。少なくとも、商社が最近の日米産業政策論争において用いられた意味のターゲット・インダストリーとされたことはなかった。⁽⁶⁵⁾ それは戦後における我が国の高度成長を背景に、純粋に民間のイニシアティブにおいて生みだされた工業と商業の効果的な分業体制と、企業集団や商社との間の厳しい競争によって成長してきたものである。

ウィリアムズ、バリガが指摘するように、本法の重要なポイントは反トラスト法適用除外よりも銀行による輸出商社への投資が可能となったことである。今後、本法の下に、大手銀行は輸出商社設立に動くであろう。それらの商社がどのように成長するかは日本の商社間における『過当競争』がアメリカの商社間にも展開されるか否かにかかっているように思われる。大手銀行の資金力、国内・国外のネットワークという温床から育ち、有力メーカーの製品を独占的に扱う立場を与えられる商社は安定した業績を挙げ得るであろう。しかし、長期的にみて日本の総合商社のもつ高度なトレーディング能力を養うことができるか否か疑問とせざるを得ない。

穀物や原料品に限って言えば、アメリカにも既に日本の総合商社に比較できる大手商社が存在し、三国間取引やカウンタートレードでも大きな実績を挙げている。本立法の目的はあくまでも『輸出可能な製品を生産しながら輸出を行っていないとされる2万社の中小メーカー』⁽⁶⁶⁾の目を海外に向けさせることである。しかしながら、そのようなメーカーが存在するならば、過去数年間に急速に高まってきた日米経済摩擦を解消するために、アメリカの対日輸出品を開拓すべく惜しみない努力を払っている日本商社がこれまでに発見していなかったであろうか？

思うに、『アメリカの多くの生産者にみられる長年の内側を向いた態度』⁽⁶⁷⁾とは、輸出商社との結び付きの問題というよりも、国際的に真に競争力のある製品を送り出す決意の問題である。本立法がそのような問題意識をアメリカ産業界に植えつけることに成功したとするならば、本法の目的は十分に達したことになる。

り、輸出商社育成そのものは副次的な問題であろう。

ただし、上記 4 節でふれたように、米国輸出商社法の真の狙いがサービス産業の輸出振興にあるとするならば、もっぱら商品輸出にのみ注力し、その分野のみにノウハウを蓄積してきた我が国の輸出企業は新たな挑戦に直面していると言えよう。

〔注〕

- (1) Report of the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U. S. Senate, "Export Trading Companies, Trade Associations, and Trade Services," Report No. 96-735, May 15, 1980, p. 1
- (2) 1978 年 2 月 23 日, 上院国際金融小委員会公聴会における Stevenson 議員発言 CIS 78-S241-47, p. 78
- (3) 1978 年 3 月 9 日, 同公聴会における Stevenson 議員と Weil 次官の対話 CIS 78-S241-48, p. 18
- (4) 同, Weil 次官発言.
- (5) 1979 年 9 月 18 日, 同公聴会におけるアーサー・アンダセン社 Kapnick 代表証言, CIS 80-S241-4, p. 231
- (6) 同日, 同公聴会における Danforth 議員発言, CIS 80-S241-4, p. 113
- (7) 1979 年 9 月 17 日, 同公聴会における Hodges 商務次官証言, CIS 80-S241-4, p. 2
- (8) 1979 年 9 月 17 日, 上院国際金融小委員会公聴会におけるジョージア大学, ディーン・ラスク・センター, Huszagh 専務理事証言, CIS 80-S241-4, p. 58
- (9) Hay Associates, *A Study to Determine the Feasibility of the Export Trading Company Concept as Vehicle for Expansion of U. S. Exports*, March 1977, CIS 80-S241-4, p. 417
- (10) 1979 年 9 月 17 日, 注(5)公聴会における Bergsten 次官(Assistant Secretary of the Treasury for International Affairs)発言, CIS 80-S-241-4, pp. 28-29
- (11) 同じく p. 28
- (12) House Conference Report, No. 97-924, to accompany S. 734, October 1, 1982, p. 19
- (13) S. 1663, § 102 (a)(1)および S. 734, § 103 (A)
- (14) 本法, § 103 (a)(4)(A)
- (15) 1972 年 2 月 17 日, 1971 年輸出拡大法案(S. 2754)公聴会におけるイノウエ議員発言, CIS 73-S261-5, p. 580

- (16) Webb-Pomerene Act, 15 USC 61-65
- (17) Garvey, George E., "The Foreign Trade Antitrust Improvements Act of 1981," *Law & Policy in International Business*, Vol. 14 : 1, 1982, p. 2, Note 8
- (18) ウェブ・ポメリン法第 65 条
- (19) Reinsch, William, "The Export Trading Company Act of 1981," *Law & Policy in International Business*, Vol. 14 : 47, p. 102
- (20) 1971 年 1 月 25 日, S. 2754 公聴会における Kirkpatrick 連邦取引委員会委員長証言, CIS 73-S-261-5, pp. 232-240
- (21) National Commission for the Review of Antitrust Laws and Procedures.
- (22) 1979 年 9 月 18 日, S. 864, S. 1499, S. 1663 公聴会における Schwarts 連邦取引委員会競争局次長証言, CIS 80-S241-4, pp. 181-207
- (23) 同公聴会における Ky p. Ewing 司法省反トラスト部長証言, CIS 80-S241-4, pp. 135-156
- (24) "Normally, the Justice Department *would not challenge* a joint venture whose only effect was to reduce competition among the parties in a foreign market,..." CIS 80-S241-44, p. 148, その他数カ所あり.
- (25) (Reinsch 106)
- (26) S. 734, § 206, 4 (b). ただし, 成立した輸出商社法では司法長官とのみ協議.
- (27) (Garvey 22)
- (28) (Garvey 44)
- (29) 下院司法委員会, H. R. 2326 公聴会における Rahl, James A. 証言 (Garvey 42; Note 218)
- (30) (Garvey 44)
- (31) 注(29)公聴会における Atwood, James A. 証言 (Garvey 45; Note 231)
- (32) 1972 年 2 月 18 日, CIS 80-S261-5, pp. 372-381
- (33) 同日, 同資料, pp. 471-482
- (34) 1972 年 2 月 18 日, 同資料, pp. 573-582
- (35) 1979 年 9 月 17 日, CIS 80-S241-4, pp. 69-70
- (36) 1980 年 3 月 17 日, CIS 80-S241-41, p. 39
- (37) 1981 年 3 月 5 日, CIS 81-S243-3, p. 6, Schulman 氏は米国商業会議所を代表.
- (38) Senate Report No. 97-27, March 18, 1981, 97th Congress 1st Session, CIS 81-S243-3, p. 6
- (39) 同
- (40) (Reinsch 79)

- (41) 本項記述は Reinsch 論文に負うところが多い。
- (42) Glass-Steagall Act of 1933, 12 USC 24
- (43) Bank Holding Company Act of 1956, 12 USC 1843 (a)
- (44) Edge Act, 12 USC 615 (c)
- (45) (Reinsch 80-82)
- (46) (Reinsch 84)
- (47) Senate Report No. 96-735, Additional views of Senator William Proxmire, CIS 80-S243-7, pp. 31-32
- (48) 同資料, letter dated May 12, 1980 to Senator Proxmire from Paul A. Volcker, Federal Reserve System, pp. 35-36, 1981 年 2 月 17 日, 上院国際金融小委員会における Wallich 理事証言, CIS 81-241-25, p. 67
- (49) Chew, Ralph H., "Export Trading Companies: Current Legislation, Regulation and Commercial Bank Involvement," *Columbia Journal of World Business*, Winter 1981, pp. 42-47
- (50) 1980 年 9 月 30 日, 下院金融機関監督規制・保険小委員会における証言. CIS 80-H241-9, p. 4
- (51) 同, p. 8
- (52) Heintz 議員証言 (Reinsch 91 ; Note 251)
- (53) Howell 証言, 注(50) p. 25
- (54) Klutznick 商務長官証言 (Reinsch 92 ; Note 256)
- (55) Howell および Heller 証言, 上記(50) p. 30
- (56) 1980 年 3 月 18 日, Heginbotham 国務省東アジア・太平洋問題担当次官証言, CIS 80-S241-41, pp. 145-164, (Reinsch 86 ; Note 214)
- (57) 本法第 202 条(1)
- (58) (Reinsch 93)
- (59) S. 734 においては, 銀行が出資した輸出商社が商品所有権を取得する (take title to goods) ための基準を銀行監督官庁が設定することとしていたが, 成立した輸出商社法ではその規定ははずされた。のみならず, 下院案を入れて, 輸出業務サービスの定義 (§ 103 (a), § 203 (3), 1956 年銀行持株会社法 § 4 (c)(1)(F)(ii) に『商品の所有権取得』を明記することになった。
- (60) (Reinsch 94)
- (61) 本研究ノート(1) (『中央学院大学論叢』第 18 巻第 1 号), 参考文献(3)
- (62) Williams, Harold R. and Baliga, Gurudutt M., "The Export Trading Company Act of 1982—Nature and Evaluation," *Journal of World Trade Law*, Vol. 17: 3, May/

June 1983, pp. 224-235

- (63) Pyun, C. S. and Saito, Y. "American Business Potential in the Far East in 1980's," *The Chuo Gakuin University Review*, Vol. 18, No. 1, July 1983, p. 95
- (64) 霍見芳浩, 『日本に学べ米国輸出商社法』, 日本経済新聞, 昭和58年1月26日
- (65) バークステン財務次官は『日本の総合商社は初めに政府の育成を受けた』(注(10)同, p. 29)と述べたが, 明治の初期はともかく, 戦後においては, 外貨割当はメーカー割当が中心であり, 原材料輸入も商社の発意ではなく, メーカーの主導権であった。金融政策も生産復興第一主義であり, これらの政策は必然的に商社の地位後退を招いた。1951年のいわゆる新三品危機においても, 救済の手をさしのべたのは紡績であって, 政府ではなかった。1952年以降, 初めて商社の脆弱性と日本経済にとっての重要性が認識され, 一連の救済策がとられたに過ぎない。(商社機能研究会編『新総合商社編』, 昭和56年3月, pp. 5-7, 通商産業省『日本貿易の現状』, 昭和27年版 pp. 240-242, 28年版 pp. 335-337, 29年版 pp. 266-267)
- (66) 1978年2月23日, 上院国際金融小委員会の公聴会, パート2におけるWeil商務次官報告, CIS 78-S241-47, p. 48
- (67) Hurt, William E., "Export Trading Companies—Forging A New Sales Tool," *Business America*, May 3, 1982, p. 2