

# 第 1 章

## 序 論

### 第 1 節 問題の所在

本書は、メキシコの工業化過程の特徴と問題点を、経済活動の主体である企業の成長過程の分析を通じて明らかにすることを主たるねらいとしている。企業のなかでも本書が分析の対象とするのは、民族系大企業<sup>(1)</sup>である。メキシコの民族系大企業の成長にはどのような特徴があるのか。民族系大企業の成長の特徴がメキシコの工業化過程をどのように規定してきたのか。反対に、メキシコの工業化過程の特徴が民族系大企業の成長をどう規定してきたのか。以上の点について、五つの業種における民族系大企業の、形成から1980年代初頭までの成長過程を実証的に明らかにする作業を通じて、考察を加えたい。

最初に、筆者が企業、特に民族系大企業に注目する理由を説明しておきたい。

#### 1. なぜ企業か

企業に注目する理由としては、さしあたり次の点をあげることができる。メキシコの工業化過程に関する既存の研究は、一国レベルかせいぜい産業レベルの分析を主流としてきた。そこにおいて企業は、政府の政策や経済環境

の変化に受け身的に対応する存在として、さらに、マクロの統計数字で表される集合として扱われる場合がほとんどであった。独自の構造と行動の論理をもつ能動的な主体として描かれることはまれであり、ましてやその論理自体が分析の対象となることはほとんどなかった。確かに企業のあり方は、それを取り巻く政治経済環境、経済全般の動向に大きく規定される。しかし同時に企業はそれら政治経済環境、経済全般の動向の一部をなし、そのあり方が全体のあり方に影響を及ぼす場合もあり得る。このように考える時、企業の構造と行動の論理を解明することは、企業が一部を成すところの全体のあり方、筆者の問題関心から言えば工業化のあり方、を理解するための重要な切り口となり得ると考えるのである。特に、本書でも明らかにされるように、メキシコ経済は工業化の早い段階から寡占的産業構造を重要な特徴としていた。つまり、それだけ、特定企業の動向によって産業全体の動向を説明しえる余地が大きいといえる。さらに近年においては、民族系大企業グループへの資本の集中が進み、それら企業グループの経済的、政治的影響力は飛躍的に強まっている。そのために、経済の動向を理解するためには、個別具体的な企業グループのあり方に注目することがますます必要となりつつあるのである。

## 2. なぜ民族系か

それではなぜ企業のなかでも特に民族系企業に注目するのか。企業は一般に、資本金の過半を所有する株主の国籍および政府か民間かによって、民族系企業（正確には民族系民間企業であるが、本書では便宜上「民族系企業」を用いる）、公企業、外資系企業に分類される<sup>(2)</sup>。それぞれが異なった構造と行動の論理をもち、工業化へのかかわり方においても異なる特徴をもつと考えられている。三つの種類の企業のなかで特に民族系に注目する理由は、第1に、国民経済に占める比重において最も重要であるにもかかわらず、その実態が最も分りにくいのが民族系企業であるためである。実態が分りにくい最

大の理由は、民族系企業特有の閉鎖性と、それによる情報入手の難しさにあった。ただし1970年代末以降、多くの民族系企業が株式市場への上場を契機に閉鎖性を緩和させており、情報の入手は容易になりつつある。しかし企業研究において基本的とされるいくつかの情報、例えば株主に関する資料や70年代以前の歴史的資料は未だに入手が困難である<sup>(3)</sup>。

民族系企業に注目する第2の理由は、国民経済の発展において民族系企業が果たす役割について再考の余地があると筆者が考えるためである。この問題に関して見解は、民族系企業（ないしは民族系企業家）の役割を積極的に評価するものと否定的に評価するものに二分される。詳細は後述するが、簡単に述べれば次のとおりとなる。前者に含まれるものとして、帝国主義論における民族ブルジョアジーに関する議論がある。ザイトリンとラトクリフの整理によれば、この議論では植民地の独立と民族的発展の歴史的担い手として、民族的、進歩的ブルジョアジーが想定されている [Zeitlin and Ratcliff, 1988, pp. 215-217]。別の議論として、主に社会学者による近代化の担い手として企業家の役割を積極的に評価する議論がある。代表的な論考としてはリップセットの論文をあげることができる [Lipset, 1967]。一方、民族系企業の役割を否定的に評価する見解としては、従属論の立場からの議論がある。代表的な研究としてはフランクの著作をあげることができる [Frank, 1971]。この議論においては、国民経済の対外従属化の推進役として、民族系企業は否定的に捉えられている。以上のような議論の問題点は、いずれもが捉え方としては一面的であり静態的であると思われる点である。現実の企業は、成長段階、活動業種の市場条件や技術的特性、国民経済の発展段階、国際経済環境等の諸条件に応じて、あり方を変化させる。それならば、民族系企業の評価を行う前にまず必要な作業は、そのような変化の背後にある論理を解き明かし、論理のうちでも最も規定的と思われるものを析出することであろう。そのためには実証研究の積み重ねが必要であると筆者は考える。

民族系企業に注目する第3の理由として、工業化の主体としての民族系企業の力量をより積極的に評価したいという筆者の思いをあげることができる。

その背後には、外資系企業と比較して民族系企業が国民国家の経済的・政治的・社会的規制に、より束縛された存在であることから、また、それゆえに民族系企業が国民経済の発展に利益を有することから、民族系企業こそ国民経済の発展の主体たるべきであるとの期待がある。ただし、現実はそのほど単純ではないことも事実である。第1に、「民族系」という言葉自体、非常に曖昧なものである。われわれはふつう企業の国籍を判断する際に基準として、株式の過半を所有する株主の国籍を用いるが、ラテンアメリカの民族系と言われる企業の場合、出自をたどると移民が創設した企業である場合が多い。ラテンアメリカ企業の研究において移民をどう評価するかということ自体、重要な研究課題なのである。第2に、民族系企業が国民国家に束縛された存在であるとはいい難い現象が、近年生じていることがある。メキシコ民族系企業の多国籍企業化という現象である<sup>(4)</sup>。国境を越えた企業が国民国家の束縛を逃れられるのかは今後の研究課題であろう。第3に、一般論として、また長期的には、民族系企業が国民経済の発展に利益を有するといえるにしても、個別具体的な状況においては、民族系企業の利益と国民経済の利益は必ずしも一致するとは限らない。例えば、金融不安の発生時に民族系企業がドル投機や資本逃避を行い、事態をさらに悪化させた事例は過去に枚挙にいとまがない。また、一部の民族系企業が他を抑えて成長を遂げた末に形成された寡占的産業構造が、国民経済にとって利益となるかは、議論の分かれるところであろう。このような民族系企業と国民経済の利益の離反という問題についても、筆者は、民族系企業の非を責めるよりは、民族系企業の行動の論理を解き明かし、利益の離反が生じる要因を探るほうが、民族系企業の可能性と限界を理解しこの問題の解決の方向性を探るという意味からもより有意義であると考え。そのためには、やはり実証研究の積み重ねが必要なのである。

### 3. なぜ輸入代替工業化期か

本書が対象とするのは、企業の設立時（最も早い事例で1890年）から1980年代初頭までの時期である。特に考察の中心に据えられるのは第二次大戦以降の輸入代替工業化期といわれる時期である。この時期を取り上げる理由は、第1にこの時期の企業の実態がほとんど明らかになっていないという、研究史上の空隙による。メキシコの民族系企業に関する実証的研究が行われるようになるのは1970年代以降である。企業研究の第一歩は、研究対象とする企業を具体名で確定することである。そのためには、どれが主要企業で、その数は全体でどれほどに上るのかを把握する必要がある。主要民族系企業の要覧を初めて作成したのはコルデロとサンティンであった。彼らは経済構造の寡占化の推進役となっている民族系企業グループの存在に注目し、主要131グループを独自の方法で析出し、各々について構成企業、活動、生産額、資本金等を示した要覧を作成した [Cordero and Santín, 1977]。民族系企業に関する資料・情報が極めて乏しい状況において、彼らの仕事は画期的な意味をもつものであった。その後、資料事情が改善され<sup>(5)</sup>、主要民族系企業の実態把握はより容易となった。このような事情から70年代以降の民族系企業の実態については研究は比較的進んでいるといえる<sup>(6)</sup>。しかし70年代より前の時期については、実態はほとんど明らかにされておらず、そのために民族系企業に対する評価も定まっていない。どちらかといえば、民族系大企業を、メキシコ経済の寡頭支配体制の中核に位置するが、投資意欲に欠け、生産性も低く、国民経済の発展の担い手としての役割を果たしえない存在であるとする認識が優勢である<sup>(7)</sup>。このような認識の問題点としては、個別事例研究において明らかにされる実態との乖離が大きいこと、またこのような認識によっては、70年代以降の民族系企業のダイナミックな変化を説明できないこと、等を指摘できる。

筆者は輸入代替工業化期を取り上げることは、単に研究の空白を埋めると

いう意味ばかりでなく、現在および将来の民族系企業のあり方を理解するためにも積極的意義をもつと考える。それは次の二つの理由からである。1980年代後半以降、民族系企業はダイナミックな変化を遂げた<sup>(8)</sup>。その変化は、これも既存研究が指摘するように、国民経済および世界経済の二つのレベルの外的条件の変化に対応したものであった。筆者はこれらの点に加えて、外的条件の変化を飛躍のバネとして取り込むことを可能にした内的条件が、企業自体のなかに醸成されていたからこそ変化が可能であったと考える。そしてこの内的条件の醸成が70年代までの時期に進行したと考えるのである。輸入代替工業化期に注目するもう一つの理由は、内的条件の醸成の議論とも関連するが、この時期に民族系企業の基本的な特徴が形成されたと考えられるためである。この基本的特徴を明らかにすることは、80年代以降の輸入代替工業化後の変化を理解するうえでも重要である。すなわち、80年代以降、民族系企業の基本的特徴のうちの何が変わり何が変わらなかったのか。変わった部分はなぜ、どのように変わったのか。それは経済全般の変化とどうかかわっているのか。輸入代替工業化期に注目することは、これらの点を考察する際の議論の出発点を提供すると考えるのである。

## 第2節 メキシコ民族系企業研究の系譜

次に本書の問題関心によって、メキシコ民族系企業研究の主要な系譜を整理する作業を行いたい。本書の問題関心によって、と但し書きをつけるのは、1970年代以降に現れた企業の現状に関する実証研究と、80年代以降に現れた企業家の政治へのかかわりを扱った研究については、考察の対象からはずしてあるためである。前者については、研究対象時期がずれることと、主要な研究については注で若干の紹介をしていることがその理由である。一方、82年の民間銀行国有化以降、メキシコにおいて企業家の政治活動が活発化するという現象がみられ、現実の動きに触発されて、そのような変化の意義や政

治・社会体制の変革との関連を明らかにしようとする研究が多数現れた<sup>(9)</sup>。これらの研究も問題関心を異にすることから考察の対象からはずした。

本書における筆者の主要な問題関心をここで再度述べれば、次のとおりとなる。第1に、メキシコの民族系企業の成長の実態を明らかにすることである。民族系企業の成長にはどのような特徴があり、それらがなぜ、どのような経緯で生じたのか。これらの点を、企業の形成期・成長期、具体的には19世紀末のメキシコの工業化の開始期から1980年代初頭の輸入代替工業化末期までの時期、について明らかにしたい。第2に、民族系企業の成長の特徴が、メキシコの工業化過程を質的ならびに量的にどう規定してきたかという点である。この場合、質的とはメキシコの工業化の特質、例えば産業構造の寡占化や混合経済体制の形成に、また量的とは工業化の広がりや深化に及ぼした影響を意味している。第3に、第2点とは逆に、メキシコの工業化過程の特徴が、同じく質的ならびに量的に民族系企業の成長をどう規定してきたのかという点である。第2、第3の点は、民族系企業の成長と工業化過程の相互規定性と言いかえることができよう。

筆者の問題関心に極めて近いメキシコ民族系大企業に関する先行研究としては、経済史の視点から書かれたヘイバーの著作をあげることができる [Haber, 1989]<sup>(10)</sup>。ヘイバーの著作はメキシコ工業化論としては次の二つの点で画期的な意義をもつ。第1に、工業化の起点と工業化にまつわる諸問題の発生の起点を、1890年代とする点である<sup>(11)</sup>。先行研究が、一般に、1940年代とするのに対し、ヘイバー説はそれをさらに50年も遡る。第2点は、方法論的な新しさである。第二次大戦までの時期については、資料的な制約から工業化過程の解明は遅れている。しかしヘイバーは9業種13社の個別企業データを収集し、それを駆使して工業化過程の全体像を描くことを試みた。13社のいずれもが民族系大企業であった。ヘイバーによれば、メキシコの工業化は開始当初から近代的大企業によって担われていたが、輸出競争力の欠如、輸入品からの保護の必要、輸入技術への全面的依存、寡占的産業構造を基本的な特徴としていた。そのような特徴が生じた要因として、彼は、市場規模

にそぐわない大規模生産技術の採用（それによる低稼働率、低利潤率、それを補うための独占的市場支配）、低労働生産性、金融部門の資金動員力に比して高い輸入資本財コスト等をあげる。このような工業化過程の基本的な特徴は40年代以降においても変わらず、さらに82年以降の経済危機の原因の根源を成したと主張する。このような議論の問題点として筆者は次の点を指摘したい。ハイパーは工業化の特徴を規定した要因として市場規模、技術水準、資本蓄積の水準、労働生産性等における初期条件を重視する。しかしこのような議論は、つきつめれば、低開発国はその初期条件ゆえに工業化開始後も低開発を免れないという宿命論に通じる。宿命論の限界は変化を説明できないことで、例えば、ハイパーの議論では輸入代替工業化の破綻までは説明できても、82年以降にみられるような、輸入代替工業化に代わる新たな工業化モデルへの転換の論理は説明できない。転換の論理は、工業化の基本的特徴の不変性に注目するより、むしろ工業化過程を段階的に捉え、段階ごとの違いとその違いを生み出している要因に注目することによって明らかになると考えられる。本書が目指すのも、そのような違いの部分である。以上のような限界にもかかわらず、メキシコ民族系企業研究におけるハイパーの研究の画期的意義は損なわれるものではなく、その方法論や、企業の発展を企業をめぐる経済的諸条件との関連のなかで捉える視角は本書においても引き継がれている。

次に、メキシコの工業化において民族系大企業が果たした役割について、先行研究の評価を、冒頭にもふれた民族ブルジョアジー論、革新的企業家論、従属論という三つの代表的視角に関連づけて紹介しておきたい。

民族ブルジョアジー論は先行研究においてというより、むしろ共産党などの政治の実践理論において採用された考え方である。この議論は、植民地体制下におけるブルジョアジーの分裂、すなわち、外国貿易の現地代理人として繁栄する買弁商人と、安価な工業製品の輸入により地元工業の建設を阻まれる民族ブルジョアジーへの分裂に着目する。植民地体制の下では都市・農村の大衆の貧困化が進行することから、民族ブルジョアジーは彼らと一致し



て、植民地支配からの独立と自立的・民族的発展のために闘うことに利益を見出すと考えられている。現実には、1960年代までの工業化の過程で、ラテンアメリカの多くの国で新興の産業ブルジョアジーが台頭した。彼らは民族的、かつ進歩的とみなされ、ラテンアメリカの経済発展、政治的民主化、社会の近代化の推進役となることが期待された。特に共産党は、民族ブルジョアジーを封建的な地主オリガルキーに対する挑戦者とみなし、彼らに労働者階級とともに資本主義の創造者となり、来るべき社会主義革命の条件を作り出す役割を果たすことを期待した。以上のような議論に対しては、従属論の立場をとる研究者からの批判がある<sup>(12)</sup>。共産党の考え方を受け継いだメキシコ民族系企業研究としてはフラゴソ等のものがある [Fragoso and others, 1979]。ただし彼らの研究は、民族ブルジョアジー論が影響力をもった60年代までではなく70年代末のものであり、その間の政治経済状況の変化を受けて民族ブルジョアジー論も変質している<sup>(13)</sup>。

主に社会学者により提起された革新的企業家論の特徴は、経済発展と価値体系のあり方には密接な関係があり、企業家を、発展に対し促進的に働く新しい価値体系の導入者とみなす点である。リップセットによれば、価値体系には、経済発展を促進するものと、押し止めようとするものがあり、ラテンアメリカに一般的な価値体系は後者に属する。それにもかかわらず現実には発展が起こっている理由として彼は次の4点をあげる。第1に、社会的逸脱者による企業家精神の導入である。ただし彼らが単に社会のマイノリティーであるだけでは不十分で、彼らの行動を規定する価値体系が、発展に対し促進的なものでなくてはならない。第2に、経済発展自体が価値体系の変化を促すという点である。第3に、社会革命による古い価値体系との決別、経済発展に促進的な新しい価値体系の導入である。例として彼はメキシコ革命をあげる。第4に教育システムの変更である [Lipset, 1967]。社会学者のデロッシの主張も、基本的にはリップセットと同様である。彼女はメキシコの工業発展の要因として、価値体系、文化、社会構造等の非経済的要因を重視する。彼女によれば、メキシコではメキシコ革命とその後の民族主義的な政府の政策

により価値体系，社会構造の変化が引き起こされた。そのような変化は企業家の経済活動に促進的に働き，そのことが工業化の進展を促した [Derossi, 1977]。以上の2人の社会学者はいずれも，ラテンアメリカの伝統的な価値体系と資本蓄積の関係を対立的に捉えたうえで，企業家はこのような伝統的な価値体系から自由であると想定している。これとは対照的な考え方をするのが文化人類学者のロムニッツとペレス・リサウルである。ロムニッツ等は，メキシコのある企業家一族の発展の歴史を実証的に分析し，次のような結論を得る。すなわち，企業家の行動も伝統的価値体系により規定されている。しかし，伝統的価値体系と資本蓄積の関係は必ずしも対立的ではなく，両者の関係は状況により変化し，場合によっては伝統的価値体系が資本蓄積に積極的な役割を果たすことがありえる，と [Lomnitz and Pérez Lizaur, 1987]。リブセット等とロムニッツ等の間でこのような違いが生じるのは，ひとつに，ロムニッツ等は家族にかかわる価値が価値体系の基幹を成すと考えるのに対し，リブセット等は家族以外のその他の要素も価値体系のなかに含めており，両者で価値体系の理解が異なるためであった。

従属論における民族企業家論の代表としてフランクのルンペンブルジョアジー論をあげることができる [Frank, 1971]。フランクはルンペンブルジョアジーを，国外の産業・貿易の受動的な道具にすぎず，必然的に，国外の産業・貿易と利害を共にする階級であると性格づけている。彼によれば，ルンペンブルジョアジーは世界資本主義システムの中核—衛星の連鎖の中途に位置し，中核に従属して衛星を取奪する役割を果たしている。その結果，衛星は低開発，フランクの言葉を用いればルンペンの発展，の状態におかれる。フランクの場合は，ブルジョアジーの外国資本，外国貿易からの自立の余地を認めないのであるが，同じ従属論でもカルドーゾやファレットーはこの点についてより柔軟である。カルドーゾ等は，従属の関係は単に外部からの搾取と共生によって成り立っているのではなく，国内支配勢力と国際勢力の利害の一致，それら勢力と被支配勢力との対立のなかで成立するとし，以上の3勢力の協調・離反関係は一定ではなく，国内支配勢力と国際勢力の利害が

離反する場合もあり得ると考える [Cardoso and Faletto, 1971]。カルドーゾ等の考えをさらに発展させたのが、エヴァンスである。エヴァンスはブラジルを例にとりながら、トリプルアライアンス論と呼ばれる独自の議論を展開している [Evans, 1979]。エヴァンスの議論の特徴は、第1に、従属と発展は両立可能である点、第2に、従属国の民族系大企業（エヴァンスの用語法では地場資本, local capital）が発展過程に参加することも可能である点、第3に、従属国の国家の役割が増大し、その一方で世界資本主義体制への従属国の統合が進む過程で、従属国の国家と民族系大企業、および外資を代表する多国籍企業の三者の間で、同盟関係（トリプルアライアンス）が形成されると考える点である。トリプルアライアンスにおいては、多国籍企業がパートナーシップのなかで支配的な地位を占めるとは限らず、一方、民族系大企業が従属的地位におかれるとも限らない。後者が前者に対する交渉力のテコとなるような経済的・政治的優位をもち得る場合もあり、その状況は産業ごとに異なると主張する。また、このような同盟関係に支えられた従属的發展は、その担い手の内部、および彼らと発展から排除された者間にさまざまな利害の衝突を生みだし、矛盾を抱えながら進展するとエヴァンスは述べている。エヴァンスの従属国の民族系大企業と多国籍企業および国家の関係をめぐる議論、ならびに従属国の経済全般および民族系大企業の発展の可能性に関する議論は、民族系大企業がメキシコの工業化過程において果たしてきた役割を考えるうえで示唆に富むものであり、本書においても大いに参考にされている。

### 第3節 本書の課題

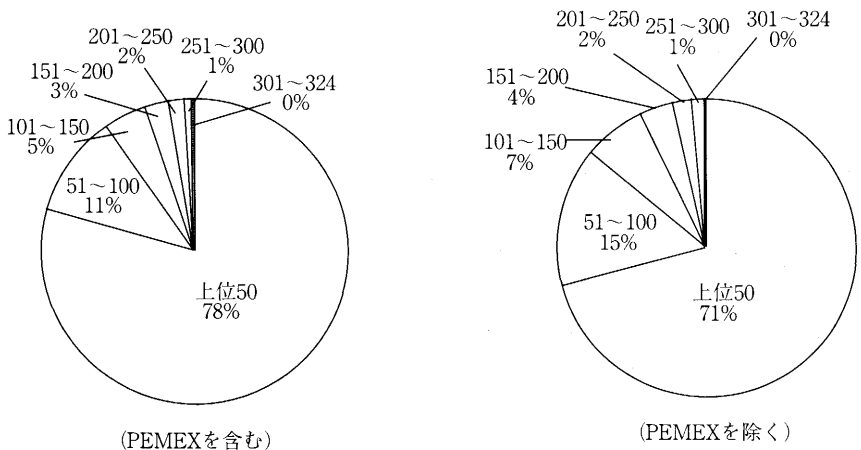
本書が主として分析対象とするのは、ビール工業、鉄鋼業、製パン業、非鉄金属鉱業、自動車部品工業の五つの業種であり、それぞれの業種で活動する民族系大企業である。なぜこれらの業種を取り上げるのか、この点を理解

するためには、まず、輸入代替工業化の末期において、民族系大企業が国民経済においていかなる位置を占めていたのかを明らかにしておく必要がある。

筆者は以前に、メキシコの経済誌『エクスパンション』(*Expansión*)に毎年発表される企業番付をもとに、1980年代中頃における民族系大企業の国民経済に占める位置を検討した[星野, 1988]。そこにおいて明らかになったのは、次の3点である。

第1に、少数の大企業ないしは大企業グループへ、売上高の極端な集中がみられることである。『エクスパンション』の1987年版企業番付がカバーする324個別企業・グループ(内訳は215個別企業と109グループ)<sup>(14)</sup>の規模別の売上高構成は図1-1に示すとおりである。上位50社ないしはグループに、全体の売上高の約80%が、上位100では約90%が集中している。売上高が他に比してずば抜けて高いペメックス(Petroleos Mexicanos: PEMEX, メキシコ石油公社)を除いても、図に示すように上位49に売上高の約70%、上位99に約85%が集中している。メキシコ経済の中核に位置するような大企業や大企業

図1-1 大手324個別企業・グループの規模別売上高構成(1987年)



(出所) [Expansión, 19/8/1987, 2/9/1987]より筆者作成。

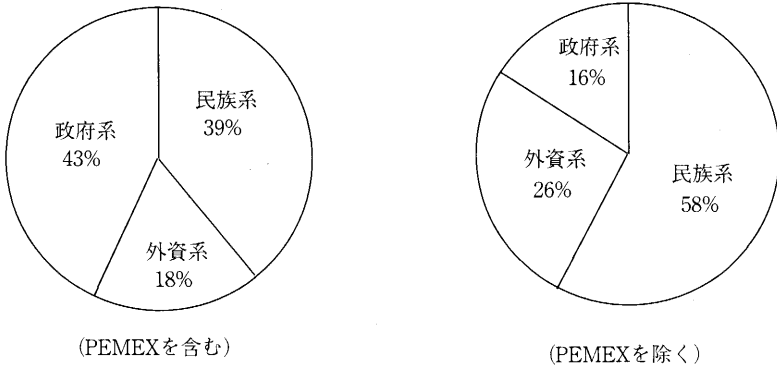
グループは、上位50までに、広くみても上位100までに含まれていると考えられる<sup>(15)</sup>。

第2に、このような大企業や大企業グループ中において、民族系のそれが外資系、政府系に劣らず大きな比重を占めることである。1986年時点での上位100の内訳は44個別企業と56企業グループであった。それらを、『エクспанション』の基準に従い資本の性格によって分類すれば、民族系62、外資系25、政府系13となる。その売上高構成は図1-2に示すとおりである。1位のペメックスの売上高を含めると政府系の売上高が全体の43%を占め、民族系のそれを上回るが、ペメックスを除くと民族系の売上高が半分以上を占めた。

第3に、民族系の場合、企業グループを形成する機会が多いことである。表1-1は、民族系62社ないしはグループ中、本書が考察の対象とする製造業・鉱業部門において活動する47の個別企業・グループ名を示したものである。47のうち個別企業は5社、残る42は企業グループであった。

ところで、なぜ本書において先の五つの業種を取り上げるのかについてであるが、表の筆頭に位置するような企業グループの主要な活動業種にこれらの業種が含まれるためである。ビール工業は3位のヴィサ (Valores Industriales : VISA)、鉄鋼業は1位のアルファー (Grupo Industrial Alfa)、製パン業

図1-2 大手100個別企業・グループの性格別売上高構成 (1987年)



(出所) 図1-1に同じ。

表 1-1 『エクспанション』誌によるメキシコの大手100個別企業・グループ中、民族系の鉱業・製造業部門の個別企業・グループ（1986年）

順位	個別企業名・または企業グループ名 (数字は『エクспанション』誌の順位*)	主要活動業種
1	(1) Grupo Industrial Alfa	鉄鋼・石油化学・食品・その他
2	(2) Vitro	ガラス・プラスチック
3	(4) Valores Industriales	ビール・その他の飲料・金属製品・食品
4	(6) Desc, Sociedad de Fomento Industrial	石油化学, 自動車部品・食品
5	(7) Industrias Peñoles	鉱業・化学
6	(8) Grupo Industrial Bimbo	食品
7	(9) Cydsa	化学繊維・プラスチック・鉱業
8	10 Celanese Mexicana	化学繊維
9	(10) Grupo Industrial Minera México	鉱業
10	(11) Cementos Mexicanos	セメント
11	(13) Grupo Condumex	導線・家電・自動車部品
12	(14) Grupo Gamesa	食品
13	(15) Sociedad Industrial Hermes	自動車部品・機械・金属製品
14	(16) Cia. Industrial de San Cristóbal	製紙
15	(17) Empresas Tolteca de México	セメント
16	(18) Tubos de Acero de México	鉄鋼
17	(19) Grupo Industrial Saltillo	家電・金属製品・自動車部品
18	27 Fábrica de Jabon La Corona	石鹼・脱臭剤
19	29 Cigarros La Tabacalera Mexicana	タバコ
20	(23) Grupo IMSA	金属製品
21	(27) Industrias Nacobre	金属製品・自動車部品
22	(29) Grupo Anahuac	セメント
23	(30) Union Carbide Mexicana	化学
24	(31) Grupo Sidek	金属製品・自動車部品
25	(33) Ponderosa Industrial	製紙
26	44 Fábrica de Calzado Canadá	製靴・皮革製品
27	(34) Grupo Continental	飲料
28	(35) Industrial Purina	食品
29	(36) Grupo Aluminio	非鉄金属
30	(38) Copamex	製紙
31	58 Ganaderos Productores de Leche Pura	食品
32	(41) Grupo Primex	プラスチック
33	(42) Cía. Minera Autlán	鉱業
34	(43) John Deere	機械
35	(45) Transmisiones y Equipos Mecánicos	自動車部品
36	(46) Indetel	電気機械
37	(47) Corporación Industrial San Luis	鉱業
38	(48) Conductores Monterrey	金属製品
39	75 Cía. Minera de Cananea	鉱業
40	(49) Mexinox	鉄鋼
41	(51) Mabesa	家電
42	(52) Cobre de México	非鉄金属
43	(53) Grupo Industrial Ramirez	自動車・自動車部品
44	(55) Empresas Industria del Hierro	機械・金属製品
45	98 Kenworth Mexicana	自動車・自動車部品
46	(56) Grupo Industrial Camesa	工業・鉄鋼・金属製品
47	101 Aceros Nacionales	金属製品

(注) \*カッコがあるのは109グループ中の順位、カッコがないのは500個別企業中の順位。

(出所) [Expansión, 19/8/1987, pp.98-137, 2/9/1987, pp.50-57] より筆者作成。

は6位のビンボー (Grupo Industrial Bimbo)、非鉄金属鋳業は5位のペニョレス (Industrias Peñoles) と9位のグループ・インドゥストリアル・ミネラ・メヒコ (Grupo Industrial Minera México)、自動車部品工業は4位のデスク (Desc, Sociedad de Fomento Industrial) の、それぞれ主要な活動業種であった。11位以下についても同様のことがいえ、鉄鋼業では16位のタムサ (Tubos de Acero de México : TAMSA)、非鉄金属鋳業では33位のアウトラン (Cía. Minera Autlán)、37位のサンルイス (Corporación Industrial San Luis)、39位のカナネア (Cía. Minera de Cananea)、自動車部品工業では13位のエルメス (Sociedad Industrial Hermes)、21位のナコブレ (Industrias Nacobre)、35位のトレメック (Transmisiones y Equipos Mecánicos : TREMEC)、43位のラミレス (Grupo Industrial Ramírez) が、それぞれ活動していた。

前述のようにエヴァンスは、民族系企業と多国籍企業の相対的力関係は業種ごとに異なり、特定業種においては民族系企業が多国籍企業に対し優位に立つ場合もありえると指摘したが、五つの業種においてまさにそのような状況が成立していた。業種によってこのように両者の相対的力関係に違いが生じるとすれば、その違いは多分に、業種に固有の条件によるものといえよう。その条件とは何なのか。この点を明らかにすることは、工業化の主導役としての民族系企業の可能性と限界を理解するための重要な手がかりとなると考える。そのための有効な手段として、民族系企業が優位に立つ業種を選び、その業種において民族系企業の優位を可能にしているのが業種固有のいかなる条件であるのかを分析する方法があると考え。このような理由から民族系企業が優勢な上記の五つの業種が選択された。業種固有の条件として本書で特に重視されるのは、市場、技術、産業政策、業種の工業化過程における位置づけ等である。

本書では五つの業種で主導的な地位を占める民族系企業の形成と成長の過程が分析されるが、組上に上がるのは、ビール工業を扱う第2章においてはヴィサ・グループの母企業であるクアウテモック (Cervecería Cuauhtémoc)、鉄鋼業を扱う第3章においてはメキシコ最初の高炉メーカーであるフンディ

ドーラ (Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey) とアルファー・グループの中核企業であるイルサ (Hojalata y Lámina: Hylsa), 製パン業を扱う第4章においてはビンポー・グループ, 非鉄金属鉱業を扱う第5章ではグループ・インドゥストリアル・ミネラ・メヒコ (1994年にグルーボ・メヒコ〈Grupo México〉に組織改編。そのため第5章では新名称を使用している), 自動車部品工業を扱う第6章においてはデスク・グループの中核的子会社スパイサー (Spicer) である。企業に焦点を当てることの積極的意義としては, 次の2点を指摘できる。第1に, 先に指摘した売上高の集中からもうかがえるように, メキシコ経済の重要な特徴に寡占的産業構造があり, 五つの業種においても生産の極端な集中がみられる。このことから, 企業の動向によって業種の動向を説明できる余地が極めて大きい点である。第2に, 民族系企業が工業化の主導役を果たしえるか否かは, 企業固有の条件にもよると考えられる。企業に焦点を当てることで, そのような企業固有の条件とは何なのかが明らかになると考えられる。そのような条件として本書で特に重視されるのは, 経営者の資質, 企業の資本力, 技術力, 市場開発力である。

最後に, 前述の民族系企業の成長と工業化過程の相互規定性の議論に関連して, さらに, 前掲の図表が示すメキシコの大企業の三つの特徴に関連して, 本書において特に究明を試みたいいくつかの論点を明らかにしておきたい。第1の論点は, 産業構造の寡占化の論理である。指摘されたような寡占的産業構造が形成される要因を, 企業ならびに業種の成長の論理のなかに探りたい。第2の論点は, 民族系企業, 外資系企業, 政府系企業の活動領域の棲み分けの論理である。特定の業種において民族系企業の優位を保証している条件を探ることによって, 棲み分けの論理の一端を明らかにしたい。第3の論点は, 民族系企業, 外資系企業, 政府系企業の企業形態に違いが生じる理由である。外資系企業, 政府系企業が単独の企業である場合が多いのに対して, 民族系企業は企業グループを形成する場合が多い。なぜ民族系企業は企業グループを形成するのかを, 民族系企業の事業多角化の論理のなかに探りたい。第4の論点は, 政府の役割である。民族系企業の成長に政府がどのようにか



かわってきたかを明らかにすることによって、メキシコの工業化過程における政府の役割について考察を加えたい。

続く第2章から第6章までの各章においては、上述のような順序で、個別事例の検討を行う。そして、終章において、五つの個別事例をメキシコの工業化過程のなかに位置づける作業を行い、続いて、以上に示した四つの論点について本書の考察を総括することで本書の結論としたい。

- 注(1) 本書においては、「企業」をさしあたり「利潤を目的に、市場において生産要素（生産手段、労働力、技術）を購入し、それらを結合し、価値の転形・創造を行い、市場において販売する、国民経済の基本的単位を成す経済主体」と定義することにする。企業は、経営、所有、労働の異なった機能を担うヒトによって構成される組織体でもある。本書で「企業家」という場合は、主に経営機能を担うヒトを指すこととする。メキシコを含むラテンアメリカの企業においては、一般に所有機能と経営機能の分離が進んでいないといわれている。つまり、企業家は企業の経営者であると同時に所有者でもある場合が多い。「民族系」を定義する場合、本論でも述べるようにさまざまな問題を考慮する必要があるが、とりあえず、株式の過半をメキシコ国籍の個人ないしはメキシコ国籍の個人が株式の過半を所有する法人により所有されている場合を民族系と考える。
- (2) メキシコの経済誌『エクスパンション』(*Expansión*) が毎年発表する「メキシコの500大企業」のランキングは、株式の過半を所有する株主を基準にこのように分類しており、本書もこの基準を用いている。ただし外資系企業を定義する場合、より低い資本参加比率でも外資系と定義される場合が一般的である。例えば、メキシコの外資系企業に関するファインジルバーとマルティネスの研究では、外資が5%以上を占めれば外資系企業として分析対象に含めている。彼らによれば、メキシコ中央銀行は5%、米国商務省は25%を基準にしている[Faynzylber and Martínez, 1976, pp. 150-151]。企業の国籍を語る場合、最も重要な点は経営権を誰が握るかであろう。経営権の所在と株式所有の国籍別構成は必ずしも一致しない。そのことをふまえたうえで、研究の目的に応じた基準の使い分け、場合によっては株式所有構造のより詳細な分析が必要となろう。
- (3) 企業の成長を歴史的にたどる際の有用な資料として、企業が所在する自治体の不動産・商業登記所が保管する登記資料がある。設立時の出資者と定款、そ

の後の株主総会における重要決議などを知ることができ、本書でも一次資料として利用しているが、登記資料はその所在の確認と閲覧手続きに膨大な時間を要する、近年の資料になればなるほど記載内容が簡略化され情報量が乏しい等の問題をもつ。上場企業についてはメキシコ証券取引所 (Bolsa Mexicana de Valores) の資料センターにおいて情報の入手が可能である。以前には資料センターには企業別ファイルが備えられ、年報、最新の財務諸表、株主総会報告、会社定款、重要な登記資料等の閲覧が可能であった。特に株主総会報告には、総会の成立を証明するために出席・委任の株主名と持株数を記載したリストが添付されており、筆者の知る限りではそれが民間企業の株主名を知りえる唯一の資料であった。しかし証券取引所が1990年に現在の近代的な建物に移り、資料センターが組織替えを行って以降は、企業ファイルの閲覧は中止されている。現在においては、上場企業でさえ主要株主名リストの入手は不可能となった。

- (4) 民族系企業の多国籍企業化はメキシコに限ったことではなく、ラテンアメリカの他の域内先進国やアジア諸国においても近年見られる現象である。この現象についての邦文文献としては〔堀坂他編, 1996〕がある。
- (5) まず1975年から経済誌『エクспанション』が毎年1回、「メキシコの500大企業」と銘打った企業番付を発表するようになった。そこに載る情報は年々詳細なものになっている。70年代後半以降は、多くの民族系企業が株式市場に上場したことから、上場企業に関しては証券取引所において情報の入手が可能となった。さらに民間調査機関から『大企業年鑑』(例えば、*Industriada, empresas grandes*)も出版されるようになっていく。
- (6) 1970年代以降の民族系企業の実態に関する実証的研究としては、主に次のようなものがある。企業名をあげて主要民族系企業の種類を試みたのはフラゴソ等である。彼らは政府との関係を基準にして企業家とその企業を、モンテレイをはじめとする北部の都市に基盤をおく北部勢力、首都に基盤をおき1940、50年代に成長した勢力(40年代勢力)、首都に基盤をおく銀行勢力の三つに分類し、それぞれの特徴を分析した〔Fragoso, Concheiro and Gutiérrez, 1979〕。同様の分類はデロッシも行っている。ただし彼女の場合は具体的な企業名、企業家名には言及していない。この場合も、政府への依存関係と本拠地を基準に、企業家を、首都の(政府に対して)従属的企業家、地方の従属的企業家、地方の自立的企業家の三つに分類し、それぞれの特徴を分析している〔Derossi, 1977〕。70年代に民族系大企業は外資系企業、公企業をしのぐ成長を遂げた。成長過程の特徴と要因についてはハコブスの研究〔Jacobs, 1981〕と星野の研究〔星野, 1988〕がある。82年の銀行国有化、その後の経済危機、80年代末以降の銀行を含む公企業の民営化という一連の過程によって、民族系企業の勢力配置には大きな変化が生じたが、この点に関しては、星野が、証券市場を活動の場とする金融グループという新たな勢力の台頭〔星野, 1993〕と、公企業民

- 営化を契機とする民間部門の再編の実態を分析している [星野, 1994]。
- (7) そのような認識を示す研究として、例えば国家独占資本主義論の立場からメキシコの民族系大企業の特徴を分析したアギラル [Aguilar, 1967] やラミレス [Ramírez, 1975-76] の研究をあげることができる。
- (8) メキシコの民族系大企業の1980年代後半以降の変化については [Hoshino and others, 1997] を参照のこと。
- (9) 企業家と政治の関係を扱った研究には以下のものがある。  
 [Martínez Nava, 1984], [Luna, 1987], [Tirado, 1987], [Camp, 1989], [Hernández Rodríguez, 1989], [恒川, 1996]。
- (10) ハイパーの著作に関する書評としては [佐藤, 1991] がある。
- (11) その論拠としてハイパーは、主体の同一性 (同じ企業の存続, 企業家の系譜の継続性), 主体の特性の同一性 (近代技術の使用, 大規模生産, 株式会社制の採用), 主体および工業化全体が抱える問題の同一性 (市場の狭小性, 過剰生産能力, 高生産コスト, 過剰な保護, 寡占的産業構造, 技術の対外依存) をあげる [Haber, 1989, pp. 4-8]。
- (12) スターベンハーゲンは、ラテンアメリカ全般の状況として、新興エリート (近代的商業・工業部門の企業家) と古いエリート (大土地所有者をはじめとする伝統的上流階級) の間に利害の対立が存在するとの見方は現実に合わないとして批判する。現実には新興エリートと古いエリートの間には利害の対立はみられず、反対に両者が同一の経済グループ, 同一の企業, 同一の一族に属する場合もあると主張する [Stavenhagen, 1968]。この点を1960年代のチリの事例で検証しているのはザイトリンとラトクリフである。彼らは、大土地所有者, 大企業の経営者, 政治家等の社会の最上層に位置する人々が、血縁・姻戚関係のネットワークで結びつき、全体として一つの階級を形成している実態を明らかにした [Zeitlin and Ratcliff, 1988]。一方、チルコートとエデルスタインは、60年代以降、民族ブルジョアジー論は現実によって否定されたと主張する。彼らによれば、ラテンアメリカにおいて現実の産業ブルジョアジーは、地主オリガルキーと外資に対する経済的従属, 軍部に対する政治的依存を露にした。ラテンアメリカの民族ブルジョアジーは、支配階級のなかでは二次的な地位を占めるにすぎず、帝国主義の網の目のなかに捕らえられていると主張する [Chilcote and Edelstein, 1974]。
- (13) この研究は、1970年代のメキシコの大ブルジョアジーの実態を分析したものである。フラゴソ等はメキシコ革命をブルジョア革命と位置づけ、革命後の資本主義発展の過程で、農民層の分解と労働者階級への転化, 労働者と資本家の階級対立が激化し、資本主義の矛盾が深化したとの認識を示す。彼らによれば、すでに社会主義革命の期は熟しており、革命成就のためには敵を知る必要があることから、ブルジョアジーの実証的研究を行うと本書の意義を述べてい

る [Fragoso, Concheiro and Gutiérrez, 1979, pp. 7-10]。

- (14) メキシコの企業は政府系と外資系が単独の企業から成る場合が多いのに対し、民族系企業は持株会社の下に統合された企業グループを形成する場合が多い。そのため、民族系企業を個別企業でみた場合規模は小さいが、同一の資本系列にある企業群を一つの資本の単位としてみると、その規模は外資系、政府系に匹敵する場合が多い。このような事情から、『エクспанション』は、1985年から94年までの間、企業グループの傘下企業をも含めた「大手500個別企業番付」(Las 500 empresas individuales más importantes de México) と、グループのみを対象とした「大手企業グループ番付」(Los grupos más importantes de México) の二つの番付を発表していた。87年版 (掲載されたデータは85年と86年のもの) の番付は、個別企業500社と企業グループ109から構成されている。個別企業500社のなかには企業グループの構成企業も含まれており、このような重複する部分を除くと、二つの企業番付が対象とするのは215個別企業と109企業グループとなる。
- (15) 企業番付の上位を占めるような大資本が、1986年現在、国民経済においていかなる比重を占めるのか、それを示す数字は見あたらない。しかし84年についてみると、この年の『エクспанション』の企業番付の上位50までに入る個別企業・グループの売上高の合計は、この年のメキシコの粗産出高 (valor bruto de la producción, 1年間に経済主体により生産された産出物の価額の国民経済全体についての合計) の18.9%、上位100では21.0%を占めた。資料は [Expansión, 21/8/1985, pp. 96-139, 4/9/1985, pp. 41-50], [NAFIN, 1986, p. 90]。