

第 7 章

結 論

最終章である本章においては、これまでの五つの章において展開されてきた議論を総括することを目的に、次の二つの作業を行いたい。第1に、五つの章において示した五つの業種とそこで活動する主要民族系企業の発展過程を、メキシコの工業化過程全般のなかに位置づける作業である。それによって、本書で検討した業種と企業がメキシコの工業化の広がりと深化にどのように貢献したのか、また工業化全般のどのような文脈のなかでこれらの業種と企業の発展が可能となったのかを確認したい。第2の作業は、本書の冒頭で示した四つの論点、第1に産業構造寡占化の論理、第2に民族系企業・公企業・外資系企業間での活動領域の棲み分けの論理、第3に民族系企業の事業多角化の論理、第4に民族系企業の発展における政府の役割、について、本書の五つの事例の分析からどのようなことがいえるのかを整理することである。これらの作業の結果をもって、民族系企業の成長とメキシコの工業化過程の相互規定性についての本書の結論としたい。

第1節 メキシコの工業化過程と五つの事例

1. 工業化過程の時期区分

1900年から65年までのメキシコの経済成長と経済構造の変化を分析したレイノルズ (C. Reynolds) は、この期間を次の三つに時期区分している。第1期は1900年から10年までの期間で、ポルフィリオ・ディアスの独裁政治の下で輸出産業と製造業の発展を軸に経済が成長を遂げた時期である（ポルフィリアート期）。第2期は、1910年から40年までのメキシコ革命とその後の改革の時期で、経済は混乱、成長率は低下するが、その一方で、その後の経済発展の基礎となる金融制度の整備、農地改革などの制度改革が実施された時期である（革命と改革期）。第3期は1940年から65年までの持続的経済成長が実現された時期である（発展期）。1900年が起点となっているのは統計資料上の制約によるもので、別の資料によってレイノルズは、ポルフィリアート期全体が経済成長期であったことを指摘している [Reynolds, 1970, p.23]。以上の時期区分をレイノルズが編纂した統計数字によって確認してみよう。

表7-1は各期ごとのGDPの部門別年平均成長率を示したものである。GDP

表7-1 GDP 部門別成長率（1900～65年、年平均成長率）
(%)

	ポルフィリアート期	革命と改革期		発展期			
	1900 ～10	1910 ～25	1925 ～40	1940 ～50	1950 ～60	1960 ～65	1925 ～65
1. GDP	3.3	2.5	1.6	6.7	6.1	6.1	4.5
2. 人口	1.1	0.1	1.6	2.8	3.1	3.4	2.6
3. 1人当たりGDP	2.2	2.4	0.0	3.9	3.0	2.7	1.9
4. 農牧林漁業	1.0	0.1	2.7	5.8	4.3	4.3	4.2
5. 製造業	3.6	1.7	4.3	8.1	7.3	8.1	6.4
6. 鉱業・石油採掘	7.2	5.6	-1.9	2.5	5.3	4.2	1.7

(出所) [Reynolds, 1970, p.22].

総額の成長率はポルフィリアート期に3.3%あったものが、革命期・改革期に低下したが（前半2.5%，後半1.6%），1940年代以降は一貫して6%台を維持していた。ポルフィリアート期の高成長率を支えたのは主として鉱業・石油採掘であった。ただし25年以降，その重要性は低下し，代わって製造業が成長の主導部門の座についた。一方，40年まで停滞していた農牧林漁業は40年代以降成長率を回復させた。これは主に道路輸送網の整備や灌漑事業等の政府の大規模な公共投資に促された農業近代化の進展によるものであった[Reynolds, 1970, p.299]。以上のように経済発展の主導部門が変化することによって，メキシコ経済における製造業の重要性は高まり，表7-2に示すよう

表7-2 GDP 部門別構成（1900～65年）（%）

	ポルフィリアート期		革命と改革期	発 展 期			
	1900	1910	1930	1940	1950	1960	1965
GDP	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
農 牧 林 漁 業	-	-	-	24.3	22.5	18.9	17.4
農 業	14.3	11.4	13.1	12.6	14.6	12.3	-
牧 畜 業	15.6	12.8	10.6	10.4	7.1	6.1	-
林 業	-	-	-	1.2	0.6	0.3	-
漁 業	-	-	-	0.1	0.2	0.2	-
製 造 業	13.2	13.7	16.7	18.0	20.5	23.0	25.3
鉱 業	6.4	8.8	9.8	5.6	3.0	2.2	1.7
電 力	-	-	-	1.0	0.9	1.2	1.4
石 油	-	0.3	3.7	2.9	2.7	3.2	3.2
建 設	-	-	-	3.6	3.1	3.5	3.5
運 輸	3.1	2.8	5.3	4.5	4.8	4.9	4.3
商 業	-	-	15.8	24.0	26.2	25.7	-
政 府	-	-	3.6	3.1	3.2	2.7	2.7
未分類の活動	47.4	50.3	21.4	13.0	13.1	14.8	40.5

（出所） [Reynolds, 1970, p. 61].

に、50年代には製造業の GDP に占める比率は農牧林漁業のそれを凌ぐにいたった。別の資料によれば、両者の比率の逆転が起こったのは50年代中頃であった [INEGI, 1994 Tomo I, pp. 403-404]。

以上の時期区分は、メキシコの経済発展全般を成長率の推移と部門構成の変化によって区分したものである。時期区分は、目的や何を基準に区分するかによって変わり得る。それでは工業化過程に限定すれば、どのような時期区分が可能となるのであろうか。

筆者としては取りあえず、以下のように時期区分したい⁽¹⁾。画期の年はおもっぱら成長率の推移によるが、あわせて、経済活動の主体の性格、成長の主導産業の変化も時期区分の基準とした。工業化は持続的な過程であることから、画期の年はあくまでもおよその目安であることを、あらかじめお断りしておきたい。

第1期 1890～1940年：消費財産業主体の工業化期

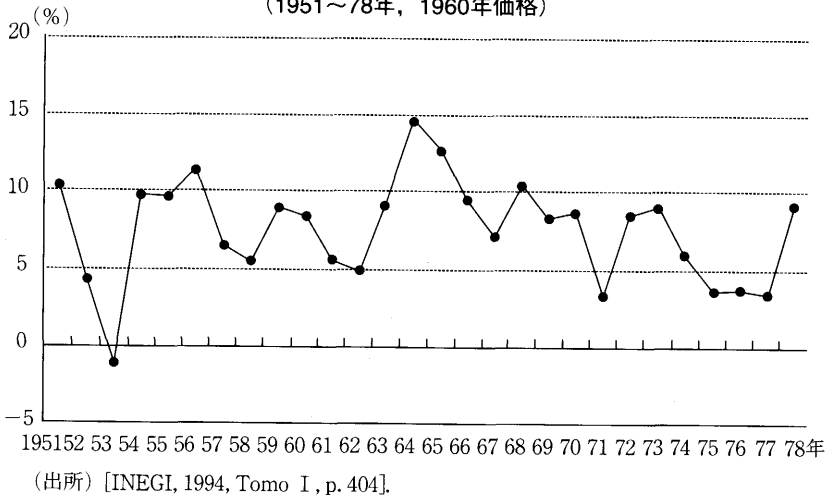
第2期 1940～ 53年：国外の経済環境の変化に促された工業化の急進期

第3期 1953～ 62年：重化学工業化の第1段階

第4期 1962～ 82年：重化学工業化の第2段階

このように時期区分する理由は次のとおりである。第1に、1890年から1940年までを一つの時期区分とした理由は、次に説明するように、40年前後を境に成長率と経済活動の主体に大きな変化がみられるため、また、メキシコ革命時や世界恐慌後に成長率の大幅な低下がみられるものの、主導産業や経済活動の主体の継続性からみて、40年までを一つのまとまりと考えることが可能であるためである。第2に、1940年を重要な画期と考える理由は、表7-1にも示すように、この年を境に製造業の成長率が急伸すること、53年までとするのは成長サイクルの一つの波が終わり、この年に成長率が大幅落込みを記録することによる（図7-1参照）。この間の製造業の急成長は、第二次世界大戦と朝鮮戦争の影響を強く受けており、急成長の要因の点からも、この間を一つのまとまりととらえることが可能である。53年以降については62年を画期にそれ以前と以降の二つに時期区分した。その理由は、図7-1に

図 7-1 製造業の年間成長率の推移
(1951～78年, 1960年価格)



よれば、62年を境に、その前後に二つの製造業の成長サイクルの山が読みとれること、さらに、後述するように、62年を境に経済活動の主体の性格、成長の主導産業に変化がみられるためである。

各期の工業化過程の特徴を簡単に述べれば、次のとおりである。

第1期 1890～1940年（消費財産業主体の工業化期）

この時期をひとまとまりと考える点では、第1章でも紹介したヘイバーも同様であった [Haber, 1989]。この時期の工業化の主体はもっぱら、国内の民間資本であり、零細な職人制手工業の作業所と工場制の大規模近代企業が併存していた。製造業は消費財産業と一部の中間財産業から成り、メキシコ革命の戦乱期ならびに世界恐慌直後の時期を除き、後の時代と比較すれば緩やかであるが、しかし着実な成長を遂げていた。この間に手工業生産から工場生産への転換が徐々に進行した [Casar and Ros, 1983, p.155]。この時期には、後にメキシコ経済の中核を占めるような大企業に成長する企業が数多く誕生、成長を始めている。本書で検討したクアウテモック、フンディドーラ、然り、ヘイバーが分析の対象とした大企業、然りであった。ブランデン

バーグによれば、1920年代、30年代にも、後にメキシコを代表する大企業家となる人々が活動を開始しており⁽²⁾、彼らを含めてこの時期に勃興した企業家たちをブランデンバーグはメキシコ人資本家の第一世代と性格づけている [Brandenburg, 1964, p.98]。

第2期 1940～53年（国外の経済環境の変化に促された工業化の急進期）

第二次世界大戦はメキシコの工業化のテンポを加速化させる役割を果たした。先進国、特にアメリカの参戦による輸出需要の発生ならびに先進諸国からの輸入の途絶によって、消費財産業と中間財産業において輸出の拡大と輸入代替が進展し [Casar and Ros, 1983, p.155]、それは朝鮮戦争の終結まで続いた。企業の設立が相次ぎ、本書の事例ではイルサとビンボーがこの時期に設立されている。ところで、1940年をメキシコの工業化過程の画期とする説を最初に提唱したのはモスクであった [Mosk, 1954]。モスクが特に注目したのは、この時期における新興企業家勢力の台頭であった。彼らは中小企業の経営者で、外資の導入には反対、農民・労働者と共闘し、政府の工業化への支援、すなわち経済介入を提唱する、等々の点で第一世代の企業家とは特徴を異にしていた。製造業全国会議所 (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación: CANACINTRA) が、この勢力の利益を代弁する組織であった。ただし、ブランデンバーグによれば、この勢力は企業家としては二流以下の階層に属し、この勢力から後の一流の企業家が輩出することもなかった [Brandenburg, 1964, p.220]。この時期のもう一つの変化は、政府が生産の主体として経済介入を始めたことで、鉄鋼、肥料、製紙などの生産に政府が参入した [Casar and Ros, 1983, p.156]。

第3期 1953～62年（重化学工業化の第1段階）

メキシコ経済の発展の歴史において、1954年から70年代初頭までの時期は、物価と為替の安定と、経済成長が両立できた希有な時期として、特別に「安定成長」(desarrollo estabilizador) 期と呼ばれている。53年から62年までの時期は、この安定成長期の前半部分を成す。53年と62年を各々画期とする理由は、前にも述べたように製造業の成長率の変化によるが、それに加えて、

表 7-3 製造業部門別 GDP 構成 (1950~78年, 1960年価格)

	製 造 業	食 品	飲 料	タバコ	繊維・ 皮革製品	木製品 ・紙	化 学 品	非 金 属 鉱物製品	金 属 鉱物製品	機 械	電 機 器	自動車
1950	100.0	26.2	6.6	3.5	26.1	10.8	7.8	3.5	6.9	1.7	2.3	1.5
1951	100.0	26.6	6.5	3.6	24.6	10.7	8.6	3.4	6.0	1.8	2.3	2.8
1952	100.0	28.6	6.9	2.8	24.1	9.1	8.4	3.2	7.2	1.5	2.2	2.8
1953	100.0	30.8	7.0	3.5	21.5	9.5	8.6	3.4	6.4	1.6	2.2	2.0
1954	100.0	31.2	6.8	3.1	22.1	8.5	9.0	3.4	6.6	1.8	2.2	1.8
1955	100.0	28.9	7.1	2.9	22.6	8.2	9.2	3.7	7.9	1.6	2.5	2.3
1956	100.0	25.4	7.5	3.1	22.7	9.1	8.6	4.0	8.9	1.6	2.8	2.1
1957	100.0	28.1	7.5	2.2	20.5	8.5	8.8	4.1	8.9	2.1	3.1	2.1
1958	100.0	29.3	7.5	2.4	19.8	7.8	9.1	3.7	9.4	1.8	3.0	1.9
1959	100.0	28.3	6.8	2.2	19.8	8.7	10.0	4.0	9.2	1.7	3.1	2.3
1960	100.0	27.7	6.5	2.6	18.8	8.1	11.4	4.1	9.7	1.9	3.1	2.2
1961	100.0	27.9	6.1	2.6	18.0	7.8	11.2	3.8	9.7	2.4	3.6	2.4
1962	100.0	27.2	6.4	2.5	18.0	8.3	12.9	4.1	9.5	2.0	3.5	2.4
1963	100.0	27.3	6.0	2.5	16.9	8.8	11.7	3.9	10.3	2.1	4.1	2.9
1964	100.0	25.6	6.1	2.2	17.9	8.2	11.8	3.9	10.4	3.0	4.9	3.5
1965	100.0	23.7	5.9	2.2	17.0	8.3	12.7	3.8	10.3	3.2	5.2	3.5
1966	100.0	22.9	5.8	2.2	16.3	7.9	13.2	4.1	10.5	3.3	5.5	4.3
1967	100.0	22.5	5.8	2.2	16.9	7.7	13.9	4.3	10.4	3.2	5.0	4.3
1968	100.0	22.1	5.5	2.1	16.5	7.4	14.3	4.3	10.5	3.5	5.5	4.4
1969	100.0	21.5	5.5	2.1	16.3	7.5	15.2	4.4	10.4	3.3	5.3	4.7
1970	100.0	21.0	5.5	2.0	16.5	7.4	15.2	4.4	10.5	3.5	5.2	4.9
1971	100.0	21.2	4.8	1.9	17.0	6.8	16.2	4.5	10.5	3.6	4.8	5.1
1972	100.0	20.3	4.9	1.8	16.8	6.8	17.1	4.6	10.0	3.2	5.1	5.2
1973	100.0	19.5	5.1	1.5	16.8	6.7	17.2	5.0	9.9	3.2	5.3	5.8
1974	100.0	18.9	4.9	1.6	16.3	6.9	17.1	4.9	10.4	3.0	5.5	6.6
1975	100.0	19.0	5.2	1.5	16.1	6.7	17.1	5.2	10.0	3.5	5.2	6.7
1976	100.0	19.1	4.7	1.5	16.1	7.1	17.6	5.2	9.9	3.4	5.8	5.8
1977	100.0	19.0	5.1	1.6	16.7	7.2	16.4	5.3	10.4	3.4	5.8	5.2
1978	100.0	18.2	5.1	1.5	15.8	7.1	16.1	5.3	11.2	3.6	5.8	6.2

(出所) [INEGI, 1994, Tomo I, pp. 403-409].

次の二つの点で前後の時期と違いが認められるためである。第1に主導産業の変化を指摘することができる。表7-3は、50年から78年までの製造業の産業別のGDPの構成を示したものである。伝統的な消費財である食品、飲料、タバコが50年代に、繊維・皮革製品、木製品・紙の場合はおそらくそれ以前に、製造業中の比率において最高値を記録し、以降、比率を低下させている。それに対し、化学製品、非金属鉱物製品、金属鉱物製品等の中間財産業、ならびに、機械、電気機器、自動車といった資本財・耐久消費財産業が一貫して比率を上昇させていることが明らかとなる。一方、カサルとロスによれば、50年代から70年代までの間に、54年から60年まで、63年から70年までの2回の経済の持続的拡大期が存在した [Casar and Ros, 1983, p.154]。それぞれの期間の産業別GDP年平均成長率は表7-4に示すとおりである。表から明らかなように、第1の拡大期に高い成長率を示したのは中間財、資本財、耐久消費財の各産業であった。特に中間財産業は次の拡大期と比較すると、この時期により高い成長率を記録したことが明らかとなる。この時期の主要

表7-4 製造業部門別GDP年平均成長率
(1954~60年, 1963~70年, 1960年価格)

	(%)	
	1954~60	1963~70
製 造 業	8.6	10.1
食 品	7.1	6.6
飲 料	7.6	7.9
タ バ コ	4.9	6.8
繊維・皮革製品	6.7	9.0
木 製 品 ・ 紙	6.6	8.6
化 学 製 品	13.1	12.6
非金属鉱物製品	11.9	10.8
金属鉱物製品	15.6	11.6
機 械	12.6	19.0
電 気 機 器	14.0	16.5
自 動 車	9.7	20.6

(出所) 表7-3に同じ。

な経済活動の主体は、未だに民族系企業であった。民族系企業は消費財産業と歴史の古い中間財産業において支配的地位を占め、成長産業についても、基礎化学製品の製造や耐久消費財の組立等の、生産工程の比較的単純な業種へ、しばしば外資と合併で進出していた。外資は、この段階では後におけるほどの重要性はもたなかったが、それでも化学産業で地歩を固め、さらに成長産業へも、民族系企業や（電気機器の場合）や政府（農機の場合）と連携して進出していた。一方、政府は、鉄鋼、肥料、鉄道車両等の特定の中間財、資本財産業の業種へ、大規模な投資を行っていた [Casar and Ros, 1983, pp. 156-157]。

第4期 1962～82年（重化学工業化の第2段階）

それまでと比較してのこの時期の変化としては、次の二つを指摘できる。第1に成長の主導産業が資本財、耐久消費財へ移行したことである。表7-4に示すように、第2の経済の持続的拡大期に当たる63年から70年の期間に最

表7-5 メキシコへの外国資本の流入（1955～82年，1985年ドル価格¹⁾）

（単位：100万ドル）

	自己資本 ²⁾	利潤の再投資	外国企業の 海外購入	総 額
累積流入額				
1955～61	2,790.0	1,196.0	-499.4	3,486.6
1962～73	5,422.5	3,720.9	-374.5	8,768.6
1974～77	2,246.9	2,051.0	-104.2	4,193.7
1978～82	5,238.4	5,456.0	-106.6	10,587.8
総 額	15,697.8	12,423.9	-1,084.7	27,037.0
年平均流入額				
1955～61	398.6	170.9	-71.3	498.1
1962～73	451.9	310.1	-31.2	730.8
1974～77	561.7	512.8	-26.1	1,048.4
1978～82	1,047.7	1,091.2	-21.3	2,117.6
1955～82	560.6	443.7	-38.7	965.6

（注） 1) 先進諸国の消費者物価指数でデフレートした。

2) 外国直接投資と親会社に対する短期の純借越し額を含む。

（出所） [Péres, 1990, p. 16].

も高い成長率を記録したのは、機械、電気機器、自動車であった。中間財産業は依然として高い成長率を維持しているものの、第1の拡大期よりその数値を低下させた。第2の変化は直接投資による外資の進出が本格化した点である。表7-5に55年から82年までの直接投資による外資の流入額を示した。ちなみに、この時期の外国直接投資の大半が製造業部門への投資であった⁽³⁾。表に示すように、外資の年平均流入額は総額で61年までは5億ドル(1985年価格、以下同じ)であったのが、62年から73年に7億3000万ドル、74年から77年に10億5000万ドル、石油ブーム期に当たる78年から82年に21億2000万ドルへと急増した。もっとも、後年になるほど総額に占める利潤の再投資の比率が増える傾向にあり、新規投資のみに限れば、増加のカーブはいくぶん緩やかとなろう。外資の投資先の特徴は成長産業に偏っていた点である。カサルとロスによれば、60年代の四大成長産業のうち三つまで、すなわち、自動車、機械、電気機器において外資が支配的となり、残りの一つの化学でも比重を増大させた。同時に消費財産業へも製品の差別化により進出を遂げた。一方、民族系企業は、40年代・50年代に新設された業種において地歩を固める一方で、電気機器、化学などの成長産業では外資系企業による買収などで地歩を失った。また繊維、食品、飲料などの消費財産業では、民族系企業は、外資の進出による競争の激化と需要の急速な拡大に促されて、生産方法の近代化を進めた。政府については、活動業種に大きな変化はなかった [Casar and Ros, 1983, pp. 158-159]。

ところで、民族系企業と外資系企業の相対的力関係に着目すれば、1962年以降を、73年を画期にさらに二つに時期区分することも可能である。すなわち、73年までは趨勢としては外資系企業の比重が拡大していたのが、この年の新外資法の施行によって、趨勢が止まるか、ないしは、民族系企業の比重拡大の方向に趨勢が逆転したと考えられる。ただし、それを否定する見方もあり、この点については、後に民族系企業の発展における政府の役割を考察する際に、検討したい。

2. 工業化過程と五つの事例

次に、本書で検討した五つの業種とそこで活動する主要民族系企業の発展が、メキシコの工業化の広がりと深化にどのように貢献したのか、また、工業化全般のどのような文脈のなかでこれらの業種と企業の発展が可能となったのか、さらに、これらの五つの事例から、全体の動向からはうかがいしれない、メキシコの工業化のどのような特徴が浮かび上がってくるのかを、検討したい。

これまでの叙述から明らかなように、メキシコの工業化過程は消費財から中間財へ、さらに資本財・耐久消費財へと主導産業を変えながら進行した。奇しくも五つの事例は、各段階の主導産業へ進出した民族系企業の事例ともなっている。すなわち消費財が主導産業であった第1期のビール工業と製パン業の事例、中間財主導の第2期の鉄鋼業の事例、第3期の非鉄金属鋳業の事例、そして耐久消費財・資本財主導の第4期の自動車部品工業の事例である。工業化過程全般の趨勢としては、後の段階になればなるほど、政府系企業、外資系企業の比重が増大し、民族系企業が単独で工業化過程を支えることの困難がうかがえるが、そのことは、五つの事例にも次のように反映されている。消費財が工業化の主導産業であった1950年代までの時期は、民族系企業が主要な経済活動の主体であった。ビール工業と製パン業の事例は、これらの業種が民族系企業の独壇場であり、政府や外資系企業が参入する余地がなかったことを示している。工業化の第1期の段階では、鉄鋼業のフンディドーラの事例にみるように、一部の中間財でも民族系企業が主要な活動主体となり得た。ただし、40年代初頭の段階では、同じ鉄鋼業においても、技術革新の進行、事業規模の拡大、それに伴う巨額の資金の必要から、民間資本のみで事業を興し発展させることが困難な状況となってくる。アームサの事例では、民間の事業を政府が肩代わりした。フンディドーラの場合でも、その後は資金調達に苦労することになる。クアウテモックという後ろ盾をも

つことによって自力で発展を遂げたイルサの事例は、むしろ例外と理解すべきなのかもしれない。第3期以降は、主導産業へ民族系企業が自力で参入を果たすことがより困難となり、参入障壁を越えるためのしかけが必要となってくる。非鉄金属鉱業のグルーボ・メヒコの場合は民族化政策が、自動車部品工業のスパイサーの場合は自動車産業育成政策という、ともに政府の政策的後押しがあって初めて参入が可能となった。参入障壁となったのは、非鉄金属鉱業の場合はすでに外資系企業が支配的であったこと、自動車部品工業の場合は外資系企業による技術と市場の独占であった。民間資本が見つからない場合、銅鉱業のカナネアの事例のように政府自らが参入の主体となった。

ところで、五つの事例は、マクロの統計数字では看過される、次のようなメキシコの工業化過程をめぐる論点を明らかにしてくれる。

一つには、メキシコの工業化過程にとっての1930年代までの時期の重要性である。生産額、成長率からみれば、その後の時期と比較してこの時期の重要性は小さいといえる。しかし、次の点でこの時期は重要である。第1に、次期以降の工業化を担う企業家の第一世代と呼ばれる人々が、この時期に企業家活動を開始し、資本を蓄積することである。本書の事例でいえば、クァウテモックのガルサ・サダー族、ビンボーのセルビッツェ兄弟、スパイサーのM.センデロスやA.ルイス・ガリンド等である。この他にも、後にメキシコを代表する大企業家となる人々がこの時期に活動を開始したことは、前述のとおりである。資本、ならびに企業家という人的資源の面で、この時期の蓄積が次の段階の発展を支えたといえよう。第2に、この時期に消費財産業の基礎が固まったことの重要性である。すなわち、この時期に消費財部門が基礎を固めたことが、次期以降の段階で中間財産業、資本財産業に市場を提供することを可能とし、工業化過程が進展する前提条件となったといえる。その過程を一企業で体現したのが、ビール生産からガラス、金属加工、製紙・印刷、さらには鉄鋼へと活動業種を広げたクァウテモックの事例であった。第3に、この時期における企業の革新性である。モスクは、第二次大戦以前の製造業部門の企業について、おしなべて事業の拡大やリスク・テイキング

とは無縁であり、用心深く保守的な事業スタイルで、ラティフンディオ（大地主）に通じるものと評している [Mosk, 1954, p.24]。しかし業種によっては厳しい競争が存在し、革新性を欠いた企業が淘汰されたことは、ビール工業の事例に示すとおりである。この時期が第一世代の事業の勃興期であることを考えると、筆者としては、むしろ未知の事業ヘリスクを犯して進出した企業家の革新性にこそ注目したい。この時期は、ポルフィリアート期の経済の繁栄からメキシコ革命による旧秩序の崩壊、農地改革による地主層の一掃へと続く社会の大変動期であり、それゆえに事業機会も生まれ、また企業家の革新性も要求されたと考えられる。むしろモスクの主張とは反対に、ラティフンディオのメンタリティーとの決別が必要な時代ではなかったのだろうか。

次に指摘したい論点は、工業化の深化の契機としての第二次大戦の重要性である。ラテンアメリカの工業化の契機として世界恐慌と第二次大戦の重要性がよく指摘される。比較的視点でブラジルとメキシコの経済発展を時期区分したジェレフィとエヴァンスは、両国とも世界恐慌をもって水平的輸入代替工業化（＝消費財産業主体の工業化期）の開始期と規定している [Gereffi and Evans, 1981, p.35]。この時期区分は、コーヒー輸出が壊滅的打撃を受けたブラジルの動向に多分に引きずられているように思われる。メキシコの場合、世界恐慌以前に消費財産業が着実な発展を遂げていたことは既述のとおりであり、さらに工業化過程の深化という点では、第二次大戦のインパクトは世界恐慌を大きく凌ぐと考えられる。すなわち、消費財産業が発展を遂げている状況において、第二次大戦の勃発により輸入が途絶したことから、原材料・機械を輸入に依存する消費財産業の企業にとって、代替的な供給源を確保することが死活問題となった。国内生産の必要が生じたことによって、中間財・資本財の輸入代替に工業化過程を一步進める可能性が開けたといえる。そのことを端的に示すのも、クアウテモックの事例であった。

最後に指摘したい論点は、市場規模の制約の有無である。少なくとも1970年代までについては、ビール工業、製パン業の事例では業種の成長は持続的

であった。また鉄鋼業、非鉄金属鉱業（特に銅）においても、需要の増加に投資が追いつかない状況が確認できる。1954年に出版された著作で、モスクは、メキシコの工業化が抱える最大の問題として市場の狭小性をあげた [Mosk, 1954, p.201]。上記の事例でみれば、モスクの予測は外れたように見受けられる。予測が外れた要因は、モスクが市場問題の前提とした条件の多くが、その後の経済発展の過程で変化したためであった。すなわち、モスクの議論は、自給度が高く貧困で地理的に隔絶された膨大な農村人口の存在と、インフレによる賃金労働者の実質賃金の低下を前提とし、メキシコは人口規模が大きいが、農民、労働者が工業製品の市場になり得ないために実質的な市場規模は小さく、そのために工業化は隘路に直面すると主張した。そうならないための対策として、農業の商業化と生産性の向上、交通網、特に道路の整備等をあげている [Mosk, 1954, pp.202-215]。モスクの予測が外れたのは、一つにモスクが提言した政策、すなわち農業の商業化や道路網の整備が現実に実施されたこと、モスクの予想に反してインフレが起らなかったこと、さらに、人口増加、都市化の進展、所得上昇、交通網の整備やマスメディアの普及等々により、都市市場が急成長し、同時に市場経済の地方への浸透が進んだためであった。そのために、大衆消費財であるビールやパン、基礎的中間財である鉄鋼、銅については、市場規模の制約を受けずに70年代までは成長を続けることが可能であったといえる。本書の事例で市場規模の問題が生じるとすれば、自動車部品工業であった。耐久消費財産業については、所得格差の存在が市場規模の拡大の障害となりえたと考えられる⁽⁴⁾。

次に本書の冒頭で示した四つの論点、第1に産業構造寡占化の論理、第2に民族系企業・公企業・外資系企業間での活動領域の棲み分けの論理、第3に民族系企業の事業多角化の論理、第4に民族系企業の発展における政府の役割、について、本書の五つの事例の分析からどのようなことがいえるのかを順を追って検討したい。最初の二つについては、これから述べるように密接に関連するため、一つの項目で扱うこととする。

第2節 寡占化と棲み分けの論理

最初に、寡占的産業構造と、三つの性格の企業間での活動領域の棲み分けの実態を確認しておこう。

表7-6は1980年工業センサスによる鉱業・製造業部門の賃金労働者数規模別の事業所数、就業者数、粗収入の分布を示したものである。この表から、就業者と粗収入の少数の大事業所への極端な集中状況が明らかとなる。すなわち、事業所数で全体の1%を占めるにすぎない251人以上の賃金労働者を雇用する大事業所に、就業者の56%、粗収入の75%が集中している。一方の極にある賃金労働者5人以下（賃金労働者を雇わない自営業者も含む）の比率は、事業所数では78%をも占めるが、就業者で8%、粗収入では2%を占めるにすぎない。この数字は事業所単位のものであり、企業単位でみた場合には大企業への集中度はこの数字が示す以上のものとなろう。企業規模が拡大するにつれて、傘下の事業所数は増加するためである。

カサールらは、同じ1980年工業センサスの原表データを用いて、企業の性

表7-6 鉱業・製造業部門の賃金労働者数規模別の事業所数、就業者数、粗収入の分布（1980年）

賃金労働者の規模	事業所数	%	就 業 者 数		粗 収 入 (100万ペソ)	
				%		%
賃金労働者がいない事業所	66,381	50.4	113,877	4.2	1,581	0.9
賃金労働者がいる事業所	65,244	49.6	2,587,260	95.8	175,453	99.1
内訳：1 ～ 5人	36,266	27.6	98,141	3.6	2,203	1.2
6 ～100人	24,607	18.7	597,666	22.1	23,068	13.0
101～250人	2,486	1.9	390,067	14.4	16,897	9.5
251人以上	1,885	1.4	1,501,386	55.6	133,285	75.3
総 計	131,625	100.0	2,701,137	100.0	177,035	100.0

（出所） [INEGI, 1988, p. 681].

表7-7 企業の性格ならびに産業別の生産額比率(1980年)

(単位:業種数以外は%)

	業種数	外資系企業			公企業	民族系企業				合計
		合計	外資 50%以上	外資 15%以上 50%未満		合計	大企業	中企業	小企業	
食料・繊維・縫製・木材・家具・セルロース・印刷・皮革・化学・化粧品・石油・金属・金属製・機械・器械・その他 パ 靴 材 具 セ ル ロ ー ス 出 刷 ム 製 粧 油 精 製 物 属 品 械 器 械 の	35	11.0	10.2	0.8	6.9	82.0	11.9	6.7	63.4	100.0
	6	29.8	17.9	11.9	0.3	69.9	44.4	5.5	20.0	100.0
	3	78.0	77.6	0.4	19.4	2.6	0.0	0.4	2.2	100.0
	17	8.8	5.0	3.8	5.1	86.1	31.0	14.2	40.9	100.0
	10	7.9	7.3	0.6	0.6	91.5	20.7	11.7	59.1	100.0
	8	5.7	0.5	5.2	1.3	93.0	10.1	4.8	78.1	100.0
	3	11.1	6.1	5.0	0.0	88.8	10.0	24.8	54.0	100.0
	4	23.1	17.4	5.7	8.8	68.1	47.0	10.1	11.0	100.0
	4	9.7	8.0	1.7	1.9	88.4	22.2	15.4	50.8	100.0
	2	11.7	4.8	6.9	0.0	88.3	8.6	12.3	67.4	100.0
	3	66.6	59.7	6.9	0.0	33.5	12.6	6.3	14.6	100.0
	17	35.2	15.5	19.7	9.1	55.7	18.9	13.5	23.3	100.0
	3	72.6	71.1	1.5	0.0	27.4	13.6	5.3	8.5	100.0
	2	55.6	38.3	17.3	0.0	44.4	14.3	12.9	17.2	100.0
	16	12.2	2.5	9.7	5.3	82.5	42.7	4.2	35.6	100.0
	6	14.2	5.0	9.2	29.5	56.4	34.8	4.2	17.4	100.0
	15	19.6	11.9	7.7	1.0	79.4	35.8	15.2	28.4	100.0
	12	48.6	23.5	25.1	2.9	48.5	17.0	9.2	22.3	100.0
	11	57.8	48.1	9.7	0.0	42.2	22.7	10.3	9.2	100.0
	8	68.9	53.3	15.6	11.2	19.9	11.2	2.8	5.9	100.0
3	40.0	0.2	39.8	0.0	60.0	15.7	9.6	34.7	100.0	
総計	188	27.3	19.6	7.7	7.2	65.6	22.1	8.2	35.3	100.0

(注) 大企業は従業員250人以上, 中企業は100人以上250人未満, 小企業は100人未満。

(出所) [Casar and others, 1990, p. 27].

格、産業構成と関連させながら製造業部門の寡占構造の特徴を分析している[Casar and others, 1990]。彼らの研究は、筆者の知る限りでは、既存研究のなかでは対象時期が最も新しく、分析対象とする企業の範囲も包括的であることから⁽⁵⁾、以下においては彼らの研究に依拠して考察を進めたい。

まず、民族系企業・公企業・外資系企業間の活動領域の棲み分けの実態を見てみたい。表7-7は企業の性格ごとに各産業においてそれぞれが占める生産額の比率を示したものである。この表から次のような活動領域の棲み分けの実態がうかがわれる。第1に、外資系企業が圧倒的な比重を占めるのは、タバコ、ゴム製品、医薬・化粧品、輸送機械の四つの産業で、外資系企業のなかでも外資が50%以上を占める企業が主流であった。第2に、外資系企業は石炭・石油精製品、電気機器の生産においても優位に立つが、この二つの産業においては民族系企業の比率も無視しえない大きさであった。第3に、公企業は基礎金属の生産で若干高い比率を示すのみであった。第4に、化学、機械の生産においては、外資系企業と民族系企業の比重が拮抗するか民族系企業の比重が勝っていた。第5に、以上に述べた以外の産業では、民族系企業が圧倒的な比重を占めた。そのなかで、民族系大企業が大きな比重を占めた産業は、飲料、セルロース・製紙、非金属鉱物、基礎金属、金属製品であり、一方、食品、製靴・縫製、木材・コルク、家具・木製品、印刷・出版、皮革では小企業の比重が圧倒的であった。

次に産業ごとの寡占度と、それに企業の性格がどうかかわっているのかを確認したい。表7-8は、それぞれの産業の上位4社に属する各性格の企業が産業全体の粗生産額中どれほどの比重を占めるかを示したものである。表の右欄の総計から産業ごとの寡占化の程度が明らかとなる。ここで仮にこの欄の数字を25%ごとに区切って寡占化の程度を判断するとすれば、寡占化が進んでいない(数字が25%以下)のは食品、繊維、製靴・縫製、木材・コルク、家具・木製品、印刷・出版、皮革の各産業であり、若干寡占化が進んだ産業(同25~50%)はセルロース・製紙、化学、医薬・化粧品、非金属鉱物、金属製品、機械、電気機器、そして、かなり寡占化が進んだ産業(同50~75%)

表 7-8 各産業に占める上位4社に入る各企業の粗生産額の比率 (1980年)

(%)

	外資系 企 業	公企業	民 族 系 企 業				総 計
			合 計	大企業	中企業	小企業	
食 品	9.1	4.5	10.8	7.6	2.1	1.1	24.4
飲 料	22.4	0.0	32.6	29.8	1.6	1.2	55.0
タ バ コ	78.0	19.4	1.7	0.0	0.4	1.3	99.1
織 維	5.7	1.9	16.2	12.2	2.4	1.6	23.8
製 靴 ・ 縫 製	7.5	0.5	11.1	10.3	0.3	0.5	19.1
木 材 ・ コ ル ク	5.5	0.0	8.6	5.2	2.4	1.0	14.1
家 具 ・ 木 製 品	9.9	0.0	10.2	7.0	2.9	0.3	20.1
セルローズ・製紙	14.1	0.5	30.4	30.4	0.0	0.0	45.0
印 刷 ・ 出 版	5.4	1.3	12.9	10.7	1.7	0.5	19.6
皮 革	9.7	0.0	10.0	6.1	3.9	0.0	19.6
ゴ ム 製 品	51.0	0.0	11.9	10.2	1.0	0.7	62.9
化 学	22.5	5.1	17.0	11.3	1.3	4.4	44.6
医 薬 ・ 化 粧 品	35.2	0.0	6.7	6.7	0.0	0.0	41.9
石炭・石油精製品	46.7	0.0	17.0	14.3	0.9	1.8	63.7
非 金 属 鉱 物	8.4	5.3	30.3	27.9	1.2	1.2	44.0
基 礎 金 属	7.7	26.0	24.7	22.5	2.2	0.0	58.4
金 属 製 品	12.1	0.0	29.1	27.5	1.4	0.2	41.2
機 械	34.2	2.2	8.4	8.3	0.0	0.1	44.8
電 気 機 器	41.3	0.0	7.0	6.3	0.7	0.0	48.3
輸 送 機 械	53.0	5.6	7.0	4.8	1.0	1.2	65.6
そ の 他	36.8	0.0	22.2	14.3	5.3	2.6	59.0
総 計	18.7	5.5	15.6	13.0	1.6	1.0	39.8

(出所) [Casar and others, 1990, pp. 40-41].

は飲料、ゴム製品、石炭・石油精製品、基礎金属、輸送機械、さらに、極度に寡占化が進んだ産業 (同75%以上) はタバコ、であった。以上の分類と、先に述べた企業の性格による産業ごとの棲み分けの状況を重ね合わせると、次の点が明らかとなる。第1に、タバコ、ゴム製品、輸送機械、石炭・石油精製品といった、外資が支配的ないしは優位に立つ産業ほど寡占化の程度が甚だしいという点である。同様に外資が支配的ないしは優位に立つ医薬・化粧品、電気機器においては、寡占化の程度は前掲の産業より若干小さい。し

かし上位4社に入る外資系企業が圧倒的比重を占めるという点では変わりがない。これらの点から、外資系企業が寡占構造の形成に重要な役割を果たしていることがうかがえる。第2に、飲料、基礎金属といった民族系大企業が優位な産業も、寡占化が進んでいる点である。しかし上位4社の地位を、飲料では外資系企業と、基礎金属の場合は公企業と分け合っていた。概して、民族系大企業が外資系企業に対し優位にある産業ほど、寡占化の程度は低かったといえる。第3に、寡占化が進んでいない産業は、先に示した民族系小企業が圧倒的比重を占める産業とほぼ重なる。これらの産業には大企業への生産の集中を阻むようななんらかの条件が存在したと考えられる。

産業構造の寡占化と民族系企業・公企業・外資系企業間の活動領域の棲み分けが生じる要因について、どのような説明が可能であろうか。

ガーシェンクロンはその古典的論考において、先進国と比較した場合の後進国における工業化の特徴の一つとして、工業化の速度が速く、産業企業が早期から巨大企業の形をとって現われる点を指摘し、その重要な要因として、先進諸国における技術革新の成果の導入が可能であることをあげた[Gerschenkron, 1952, pp. 6-8]。つまり、この説に従えば、産業構造の寡占化は後進国の工業化の宿命ということになる。ただしすべての産業で早期から巨大企業が出現するわけではない。

どのような産業において巨大企業が出現するのかについては、第4章でも言及した、チャンドラーの先進資本主義諸国の製造業の発展における近代産業企業の成立の意義に関する議論が参考となる。チャンドラーによれば、19世紀第4四半期に、新しい輸送・通信システムの発展により、商品・原材料が規則的・大量かつ高速度で流れることが可能となった。そのことが産業における製法の新規開発や改善を促し、それによって産業は規模と範囲の経済を享受できるようになる。ただしそれを享受するために企業は、生産設備、マーケティング・流通、マネージメントへの大規模な投資、チャンドラーによれば三つ又投資、を行うことが必要であり、最初にそれを行った企業が一番手企業として産業で支配的な地位につくこととなった[チャンドラー, 1993,

pp.6-7]。これらの企業は、水平統合、垂直統合、地理的遠隔地への進出、企業の既存技術・市場に関連した新製品の開発、等によって事業を拡大し成長を続けた[チャンドラー, 1993, pp.28-29]。ただし、すべての産業でこのような企業が出現したわけではない。規模と範囲の経済が生み出す潜在力は産業によって異なるためである。このような企業が群生したのは資本集約産業で、具体的には、食品、化学、石油、一次金属、機械、電機、輸送機器といった産業であった[チャンドラー, 1993, p.16]。一方、大企業が出現しなかったのは、印刷・出版、木材、家具、繊維製品、衣服、皮革、季節的・専門的な食品加工、専門的な器具や機械等の労働集約産業であった。これらの産業においては、使用される技術のもつ性格のために、プラントの最適規模は小さく、大量流通のために特別な技能や設備を必要とせず、ものの流れの調整が比較的単純にできるため、製造業者は三つ又投資を行う動機をほとんどたなかった[チャンドラー, 1993, p.35]。

それでは、以上の議論をふまえて、本書の五つの事例から、産業構造の寡占化と、企業の性格によって活動領域の棲み分けが生じる理由について、どのようなことがいえるのであろうか。

本書で検討したいずれの業種も資本集約的であり、規模と範囲の経済が働く業種である。そして本書で検討したいずれの企業もが、先進諸国から最新技術を導入して設立され、当初から近代産業企業としての特徴を備え、そしてイルサを除くすべてが、一番手企業として成長を遂げた。その意味では、チャンドラーの説に従えば、これらの業種において寡占体制が成立する必然性は高かったといえる。ただし、注目すべき点は、寡占化の推進主体となったのが民族系企業であったことである。チャンドラーが指摘するように、先進諸国においてもこれらの業種で近代産業企業が出現したとするならば、外資系企業の進出の可能性、つまりこれらの業種が外資系企業の活動領域となる可能性も十分ありえたはずである。事実、非鉄金属鉱業は外資系企業の活動領域として発展を遂げた。これを民族系企業の活動領域に転換するためには政治権力の介入が必要であった。また、自動車部品工業も、政治権力の後

押しがあって初めて民族系企業の活動領域として創設が可能となったのである。

それでは以上の二つ以外の業種においては、いかなる要因が民族系企業の優位を保証し、外資系企業の参入を阻んだのであろうか。考えられる要因として、最新技術のアクセスの可能性、製品と市場の性格、企業の設立時期の三つをあげることができる。

第1に、コスト上の問題はあっても、最新技術へのアクセスの困難が小さかったことが、民族系企業のこれらの業種への参入を可能にしたと考えられる。この点に関してマルケス・パディリャは、外資系企業に対して技術的に大きな不利にならない産業で民族系大企業が支配的であると指摘している〔Márquez Padilla, 1990, pp. 81-82〕。最新技術へのアクセスがなぜ可能であったかについては、考えられる要因として、技術の独占が競争上の優位を保証しなかったという点をあげることができる。チャンドラーは、アメリカの鉄鋼業においては、パイオニア企業が技術の商業化を進めたこと、競争における技術開発の役割は小さかったことを指摘している。また次に述べるように、パンとビールのようないたみやすい商品については、企業の競争力は生産より流通への投資によって保証されたと述べている〔チャンドラー, 1993, pp. 106, 116, 139〕。このような理由から、これらの業種においては企業は、技術革新の成果を独占し、他社の利用を拒むよりも、その商業化による収益を得る道を選択したと考えられる。

第2に、ビール工業と製パン業の、商品が傷みやすいこと、市場が広範囲であることといった特徴が、民族系企業に有利に働いたという点である。すなわち、商品が傷みやすいことから先進諸国からの輸出品との競争の可能性は小さかった。競争があるとすれば進出を果たした外資系企業との間であるが、上述のような生産より流通への投資が企業の支配力を保証するという業種の特徴は、地の利を有する民族資本家に有利に働いたと考えられる。ただし以上の条件のみでは外資系企業の参入を阻止するのに十分とはいえない。

民族系企業の優位を説明するためには、企業の設立時期という、第3の要

因を付け加える必要があろう。すなわち、外資系企業の進出が始まる1950年代後半までには、これらの業種の民族系企業は、外資系企業との競争に十分太刀打ちできるほどに、業種において確固たる地位を確立していたという点である。これら企業は一番手企業として設立され、三つ又投資、水平統合、垂直統合、地理的遠隔地への進出、企業の既存技術・市場に関連した新製品の開発、等々といった、先進諸国の競争企業が採用したであろう同様の事業戦略を用いて成長を遂げていた。同様の事業戦略をとる寡占企業の存在は、進出をねらう外資系企業にとっては高い参入障壁となったと考えられる。ヘイバーは19世紀末にメキシコに設立された近代企業について、市場規模に不適合な技術選択を行ったという意味で問題であったと評価している。しかし早期に民族資本主体の近代産業企業が設立されたことは、当該業種における民族資本の優位を可能にし、外資系企業の参入を阻んだという点で、その後の発展にとって決定的な重要性をもったのであった。

以上述べたように、本書で対象とした業種はいずれも、先進諸国から最新技術を導入して移植された業種であった。最後に、なぜ民族系企業家が新産業の移植の担い手となりえたかに関連して、移民の意義、先進資本主義国アメリカと国境を接することの意義を述べておきたい。本書には、移民や移民の子孫である民族系企業家が数多く登場した。一方、本書で取り上げた六つの企業のうち三つが、北部国境地帯に位置するモンテレイに設立されている。移民と国境都市は次の点で共通点をもつ。第1に、先進諸国の最新情報へのアクセスが容易であることである。第2に、先進諸国における人的ネットワークの開拓の可能性も大きいことである。これらの理由から、移民や国境地帯の企業家は、新産業の移植の担い手としての要件を備える条件に恵まれていたといえよう。

第3節 事業多角化の論理

メキシコの民族系大企業の一つの重要な特徴は、企業グループを形成し、非常に多様な事業を傘下に抱える点にあった。本書で分析の対象とした企業も、それ自体が企業グループを形成するか、企業グループの一部を成す企業であるかのいずれかであった。

メキシコの民族系企業グループ研究の草分けともいえるコルデロとサンティンは、従属資本主義国特有の市場条件が事業多角化をもたらしたとして、次のように説明している。すなわち、第1に、輸出競争力欠如のために市場は国内に限定されるが、国内市場は不平等な所得配分のために狭小である。そのために企業は資金力が増大すると、もっぱら収益の見込まれる上位所得階層に的を絞った製品開発を行い、事業を多角化させた。第2に、原材料市場、製品市場が不確実で、不完全なことである。原材料の安定供給、取引費用の削減、製品販路の確保のために、企業は垂直統合・水平統合を行い、事業を拡大させた。事業の多角化は、あわせて、企業の情報収集力を高め、投資に際しての不確定要素の軽減、資金獲得機会の拡大という利益ももたらした [Cordero and Santín, 1977, p.15]。

コルデロとサンティンの指摘は、発展途上国の企業グループについてのレフ (Nathaniel H. Leff) の議論を踏襲したものである。レフは発展途上国に共通してみられる企業グループの形成という現象に着目し、その特徴と経済に及ぼす影響を論じている。そこにおいて、事業多角化の論理を次のように説明している。すなわち、企業は資金力が増大すると、既存の事業にではなく新しい事業に投資した。投資先の特徴としては、既存事業の川上、川下部門の場合もあるが、まったく新しい、しかし将来有望の事業である場合もあった。後者の場合、外資との合弁やライセンス協定が参入を容易にした。企業が既存事業ではなく新事業を投資先に選ぶ理由は、コルデロとサンティンの指摘に重なるが、加えて、事業の多角化によって、不安定で急速な構造変化

を遂げる発展途上国経済に特有のリスクが分散される点、さらに、多角化の結果、グループ内に蓄積された諸資源がさらなる新事業の開拓を容易にする点を指摘する [Leff, 1974, pp. 523-524]。

それでは本書の五つの事例から、どのような事業多角化の論理を読みとることが可能であろうか。筆者は、本書の事業多角化の事例は、第1に、発展途上国に固有の不完全・不安定な市場条件、第2に、企業間競争、第3に発展途上国であるというまさにそのことに由来する潜在的な事業機会の存在、等の要因から説明が可能であると考ええる。

第1の不完全・不安定な市場条件による説明は、特に企業が既存事業と関連する分野へ進出する場合に妥当するものである。本書においては、既存事業の川上、川下部門へ事業の多角化を行った事例が紹介された。すなわち、クアテモックの原材料部門（ビール瓶、王冠、ラベル印刷、梱包材、鉄鋼等）への進出、グルーポ・メヒコの精錬所の建設、スパイサーの原材料の内製化等の事例である。企業が関連分野へ事業を多角化した理由は、国内に生産者が不在である、存在する場合でも供給独占・需要独占によって取引コストが高い、輸入は為替変動や戦争の勃発でリスクが大きい、等の理由から、内製化の利益が極めて大きいためであった。

第2の企業間競争も、特に企業が既存事業と関連する分野へ進出する場合に妥当するもので、寡占的産業構造に着目する既存の研究においては看過されてきた点である。ビール工業の事例にみるように寡占企業間の競争は熾烈であった。また製パン業の事例のように独占体制が成立している場合でも、潜在的には常に外資系企業の参入の脅威が存在した。そのような状況において、原材料部門への進出、自社流通網の確立は、競争企業に対する優位を保証し、潜在的競争企業に対する参入障壁の役割を果たしたと考えられる。

ところで、コルデロとサンティン、ならびにレフの、所得配分の不平等や市場の狭小性が企業の事業多角化をもたらしたとの説は、五つの事例からは確認できなかった。ビール工業、製パン業、鉄鋼業、非鉄金属工業においては、企業の既存事業における規模の急速な拡大、すなわち投資の拡大がうか

がえた。投資拡大の最大の要因は国内市場の拡大であった。確かに、事例からは、生産規模を拡大し価格を下げ、市場をさらに広げるまでの努力はうかがえない。しかし、ビール工業を事例にとれば、競争は価格ではなく広告、流通面で展開し、価格を下げずに市場拡大が行われたのである。コルデロ等の説が妥当するのは、特定の業種、工業化の特定の段階と思われる。すなわち、上位所得階層に市場の的を絞った多角化が行われるのは、耐久消費財・資本財産業においてであり、時期的には、それらの産業が工業化を主導する1960年代後半以降の段階、そして民族系企業がそれらの産業に参入を開始する段階であろう。

以上の点に関連して、市場の狭小性を克服するためになぜ輸出が行われなかったかという点について、一言付け加えておきたい。コルデロ等に限らず、この点は輸出競争力の欠如によって説明されることが一般的である。筆者もこの説の妥当性を疑うつもりは毛頭ない。ただし、これに加えて、輸出市場開拓の困難性を、説明に付け加える必要があると思われる。すなわち、メキシコの工業化は先進諸国からの近代産業の移植によって進行した。工業化の後の段階になればなるほど、移植に際して合弁事業や技術供与の形で先進諸国の企業が果たす役割は大きくなった。そのようにして成立した耐久消費財産業や資本財産業が国外に市場を見い出すことは、非常に難しかったと考えられる。先進諸国市場においては、メキシコへの産業の移植元となったような企業が強固な市場支配力を誇り、有望な発展途上国市場においては、すでに同じような企業が進出し、しかも保護主義の壁によって守られていたためである。そのような理由から企業が単独で輸出市場を開拓することは困難であったが、可能性としては先進諸国企業との合意や協力の下に輸出を行う方法があった。その意味で、自動車部品工業の事例にみられるような、外資系企業の流通網を活用した製品輸出は合理的かつ現実的な選択であったといえる。

第3の要因、すなわち、発展途上国であるという、まさにそのことに由来する潜在的な事業機会の存在、についてであるが、日本の戦前期の財閥の事

業多角化、寡占的地位について論じた橋本寿朗は、類似した企業体が工業化過程にしばしばみられるとして、次のような興味深い指摘を行っている。すなわち、「先進国の産業、技術を導入して工業化が開始される時、工業化の主体の条件に着目すれば、資金、技術と熟練、経営ノウハウが決定的に不足するであろう。限られた生産要素はごく少数の企業家のもとに集中し、成功した企業家の事業活動を通じて追加供給されるであろう。このため、新産業への参入は少数に限られ、経済発展とともに生み出されたり、導入される新産業は、資本集約的、技術集約的になっていく傾向があるから、参入障壁の高い状態が継続する。そして、参入障壁の高い分野にビジネス・チャンスを見いだし、参入の制約を解決して企業化に成功するプロセスの累積が経済発展なのである」[法政大学産業情報センター・橋本・武田編, 1992, p. 5]。この指摘はそのままメキシコにも当てはまると考えられる。

発展途上国と先進資本主義国の産業発展の格差は、そのまま、潜在的な事業機会の存在を意味する。ただしあくまでも潜在的にであり、それを現実のものとするためには、それを促す経済環境とそれを担う主体が必要であろう。メキシコの場合、工業化過程が急速に進展したために、個々の経済主体、具体的には企業家や企業にとって、事業活動の射程に取り込むことが可能な事業機会の量と幅が短期間のうちに急速に広がったといえる。そのような事業機会は、ビール工業、製パン業、鉄鋼業における事例のように、企業家自らの才覚と力量で切り開かれた場合もあれば、非鉄金属鉱業や自動車部品工業の事例のように、企業家に顕在的事业機会として提示される場合もあった。もっとも、潜在的であれ顕在的であれ、事業機会が存在するとしても、そのような事業機会を現実の事業機会に変えることができる経済主体の数は限定されていた。このことは、非鉄金属鉱業や自動車部品工業の事例のように、顕在化された事業機会でさえその参入者を募るのに困難が伴ったことからもうかがえよう。このような、一方における多様な事業機会の存在と、他方において担い手となり得る経済主体の数が限定されていたことが、少数の企業家、企業をして容易に多様な新事業へ参入することを可能にし、その結果、

多様な事業を傘下に抱える企業グループが形成される結果となったと考えられる。

ところで、発展途上国にみられる企業グループが戦前期の日本の財閥と似通った特徴をもつことは、橋本に限らず多くの論者が指摘するところである。前述のレフも、その論考において二つの類似性について触れている [Leff, 1974, p.522]。ただし、財閥の定義を、家族ないし同族が封鎖的に支配し、活動するそれぞれの産業部門において寡占的地位を占める多角的事業経営とするならば [法政大学産業情報センター・橋本・武田編, 1992, p.3]、メキシコの企業グループは、多角的事業経営と寡占的地位の点では似通っているが、家族ないしは同族による封鎖的支配という点では、日本の財閥とは異なる。メキシコの場合、企業経営において支配的影響力をもつ一族の存在は認められるが、封鎖的支配とまではいえないためである。前述のレフは、発展途上国の企業グループの特徴として、核家族を越えた範囲から資金を集め、その範囲は同族、同民族、同郷の複数家族にまたがる場合もある、ただしグループとして一つの経済単位を形成する、と述べている。メキシコの企業グループの特徴は、レフのあげるそれに近いといえる。発展途上国の企業グループの場合、なぜ日本の戦前期の財閥と比べて同族支配が緩やかなのかについては、次のような工業化の段階の違いによる説明が可能であろう。すなわち、導入される新産業の資本集約度、技術集約度が高度になる後の段階になればなるほど、新規参入に要する資金規模が莫大となり、同族集団内で調達することが困難となる。そのために、企業家は同族以外のあらゆる人的ネットワークを動員して資金調達を行う必要があり、その結果、同族による封鎖的支配が緩和されたと考えられるのではないだろうか。日本においても、1930年代という、技術・資本集約産業に比較優位がある時代には新たな財閥は成立しなかった [法政大学産業情報センター・橋本・武田編, 1992, p.139] という事実からも、この説明の妥当性が裏づけられよう。

第4節 政府の役割

メキシコの工業化の進展に政府が重要な役割を果たしてきたことは、多くの研究者が指摘するところである。鉄鋼業の発展における政府の役割を分析した本書の第3章においても、政府が、公企業の設立による生産活動への直接的関与や、国内生産者保護のための輸入統制、税制優遇措置や融資による企業への資金供与等によって、鉄鋼業の発展を支えたことが明らかとされた。

メキシコの経済発展の政治力学を分析したハンセン (Roger D. Hansen) は、政府が民間企業の成長に次のような直接的、間接的方法で影響を及ぼしたと述べている。直接的方法としてハンセンがあげるのは、公共投資である。公共投資は、1950年代前半までの農業（特に灌漑）・運輸通信（特に鉄道と道路）から50年代後半以降の製造業へと、重点部門を移行させながら増大した。公共投資の重要なねらいは、経済のボトルネックの解消にあった。税収からいって財政規模は小さいにもかかわらず、少ない資金が経済発展に関連する分野に集中的に投資された点が特徴的であった [Hansen, 1971, pp. 44-46]。民間企業の成長に間接的に影響を及ぼした政策としてハンセンがあげるのは、第1に、関税障壁の設定や輸入許可制の導入、49年と54年の2回の通貨切下げなどから成る国内産業保護政策、第2に、税制優遇措置や補助金給付、実質利子率の上限設定などから成る投資促進政策、そして第3に独特の対インフレ政策であった。第3の点についてより詳細に述べれば、30年代、40年代にはインフレは放置されたが、それが結果的には給与から利潤への国民所得の移転を引き起こし、民間の企業活動の刺激となった。一転して、55年以降は物価安定を主眼においた財政・金融政策がとられる。民間銀行に高率の準備金義務を課して中央銀行に資金を吸収し通貨供給量の調整、貸付先の統制を行い、並行して財政赤字を対外借入により補填した結果、物価と為替の安定が果たされた。ただし一般論として、物価の安定が必ず経済発展を引き起こすとは限らない。メキシコの場合、成長率を落とさずに物価の安定が達成

できたのは、ハンセンによれば、公共投資が維持され、その財源がインフレを引き起こさない方法、すなわち、民間銀行の準備金や海外からの借入により調達されたためであった [Hansen, 1971, pp. 48-55]。

メキシコの工業化過程における政府の経済介入の実態と意義について考察したストーリー (Dale Story) は、重要な経済介入の方法として、次の三つをあげる。第1に、ハンセンが間接的影響の第1、第2にあげたような、国内産業の保護育成、第2に公企業を介した生産活動への直接的関与、第3に外資規制である。このうちの第2点については、民間企業の成長を阻害するとの評価もあるが、基本的にはそのようなことはないとストーリーは結論づける。理由としては、公企業は特定の産業分野に集中するが、ほとんどの場合、民間企業と競合せず、むしろ補完関係にあること、また、競合する業種においても過去30年間政府の支出は増えていないこと、さらに、公企業への投資額の伸び率や規模が相対的に小さいこと、等をあげる [Story, 1990, pp. 73-74]。第3の外資規制について、ストーリーは民間企業の成長に及ぼす影響については述べていないが、外資規制の結果、民間企業の活動の場が確保されたことを考えれば、極めて重要な影響を及ぼしたと筆者は考える。ストーリーによれば、外資に対する規制の程度は政権ごとに大きく変化した。規制が最も強化された時期は、カルデナス政権期 (1934~40年)、ロペス・マテオス政権期 (1958~64年)、エチェベリア政権期 (1970~76年) であった [Story, 1990, pp. 76-83]。興味深いのは、以上の政権期には、いずれも、政府と財界の関係は険悪化している点である⁽⁶⁾。関係険悪化にもかかわらず、結果的には民族系民間企業の成長にとって決定的な重要性をもつ政策が実施されたことになる。

それでは、民族系企業の成長における政府の役割について、本書の事例からどのようなことがいえるのであろうか。

第1に、ハンセンやストーリーがあげたような政府の保護育成政策が、本書の検討対象とした企業にとっても成長の条件となったことは疑い得ない。ただし本書の事例からは、保護育成政策の弊害も読みとれる。例えば、鉄鋼

業のフンディドーラの事例にみられるような、企業の政府への依存体質の発生である。さらに問題とされるべきは、保護育成政策の体系のなかには競争力強化がインセンティブとなるような仕組みが組み込まれていないことであった。拡大の一端をたどる国内市場の存在が、それを不要にさせたといえる。しかしこの問題は、輸入代替工業化の後に負の遺産となって企業に跳ね返ってくることになる。

第2に、政府の外資規制政策が民族系企業の新規事業への参入に極めて重要な役割を果たしたことである。本書で検討した非鉄金属鋳業と自動車部品工業の場合、外資規制という政府の政策的後押しが存在しなかったならば、参入は極めて困難であっただろう。このことは、民族系企業育成策としての外資規制の可能性を示唆するとも考えられる。ただし、本書の事例は、政策が実効力をもつためには一定の条件が必要であることも示している。その条件とは、第1に、政府が交渉の切り札をもつことである。非鉄金属鋳業の場合は資本逃避できないという産業の特性が重要な切り札となった。一方、自動車部品工業の場合は、成長する国内市場の存在が交渉の切り札となったと考えられる。第2に、政策の受け皿の存在である。二つの事例では、外資規制によって生まれた空隙を埋めることができる国内の企業家の存在が、民族化政策成功の要件であったことが明らかにされた。それが不在の場合は、政府自らが生産の主体として乗り出さざるを得なかった。第3に、外資規制が実施しやすい国際環境が存在することである。すなわち、非鉄金属鋳業の事例にみられるような多国籍企業が弱体化した状況や、経済ナショナリズムを許容するような国際環境の存在である。鋳業の民族化、自動車産業育成策はともにロペス・マテオス政権によって着手された。同政権期はちょうどキューバ革命勃発の時期と重なり、民族主義的経済政策が許容されやすい国際環境が存在したと考えられる。

最後に、外資規制の有効性に関連して、外資が参入可能な業種と資本参加比率の原則を定めた1973年の外資法の効果に関する議論について触れておきたい。70年と80年の外資系企業の活動業種と資本参加比率を比較分析したカ

サールは、この間に製造業部門の総生産額に占める外資系企業の生産額の比率がほとんど変化していないこと、さらに、外資系企業のなかでも外資50%以上と未満の企業の構成にほとんど変化がみられないことから、民族系企業の活動領域を拡大させるという意味では、外資法の効果は小さかったと結論づけている。また、業種によっては、民族系企業が比重を増した業種もあったが、その場合、外資法の効果というより、技術面での参入障壁が低いなど、民族系企業の交渉力の優位を保証する条件の存在がそれを可能にしたのであり、そのような条件が存在しない業種においては、外資系企業はさらなる拡大を遂げたと述べている [Casar, 1990, pp. 83-98]。

政府の外資規制のみによって民族系企業が活動領域の拡大を果たすことは難しく、規制が実効力をもつためには一定の条件が必要であるとのカサールの主張については、筆者も同意見である。ただし、外資法が、外資の製造業部門に占める比重と資本参加比率にほとんど影響を及ぼさなかったとする見方については、その反証となるようなデータも存在する。ストーリーは前述の著作において、1973年から82年の間に設立認可された外資系企業1987社のほとんどが外資50%未満であり50%以上は例外であること、新設企業とは別に既存の企業498社がメキシコ化されたこと、等を示す資料を提示している [Story, 1990, p.91]。ちなみにカサールの分析対象とする企業数は1054社であった。このような異なった見解が生じた要因としては、次の二つが考えられる。一つは73年以降にメキシコ化された既存企業ならびに外資50%未満で新設された企業は、規模が小さく製造業部門に占める生産額の比率が小さかったという点である。事実、カサールも、全外資系企業中の外資50%未満の企業の比率は、生産額では70年から80年の間に25.8%から28.2%に増加したにすぎないが、企業数では21.2%から37.1%へ増加したと指摘している [Casar, 1990, pp. 89-90]。もう一つの要因は、依拠するデータの対象時期のずれである。ストーリーの資料によれば、73年から82年の期間で、外資系企業の新設認可が集中するのは、80年、81年、82年の3年間（1987件中861件）、また既存外資系企業のメキシコ化が集中するのも80年、81年（418件中318件）

である。つまり外資法が効果を顕すのは、政府と財界の関係が悪化し投資が抑制されたエチェベリア政権期ではなく、石油輸出の急増に刺激され投資ブームが起きたロペス・ポルティエーヨ政権後半の80年から82年の3年間であったのではないだろうか。80年センサスを資料としたカサールには、この動きは捉えられなかったとも考えられる。いずれにしろ、73年外資法の評価については、より新しいデータによる検証が必要であろう。

ガーシェンクロンは前述の古典的論考において、後進国の工業化の特徴として、特殊な制度的手段による誘導と特別なイデオロギー的支柱の存在をあげた。この指摘にそって以上の議論を総括すれば、メキシコの場合は政府が、工業化誘導のための制度的手段となり、また、工業化のイデオロギー的支柱であった民族主義の主要な発信源となって、工業化の進展のために極めて重要な役割を果たしたといえる。

注(1) 「取りあえず」と述べる理由は、本書の考察にとってこのように区分するのが適当であると考えているが、目的や基準によっては別の時期区分がありえることも認めるためである。例えば1970年代までのメキシコの工業化過程を分析したカサール (José T. Casar) とロス (Jaime Ros) は、工業化過程を40年代末を画期としてそれ以前と以降の二つに時期区分している [Casar and Ros, 1983, pp. 154-161]。一方、メキシコとブラジルにおける多国籍企業のあり方を比較検討した論考で、ジェレフフィ (Gary Gereffi) とエヴァンス (Peter Evans) は両国に共通する時期区分として、1880~1930年を一次産品輸出経済期、30~55年を水平的輸入代替工業化期、55~70年を垂直的輸入代替工業化期、70年以降を輸出促進期と時期区分している [Gereffi and Evans, 1981, pp. 34-44]。画期が異なってくるのは、筆者により経済発展に伴う変化の何に注目するかが異なるためであろう。

(2) ブランデンバークは1920年代に勃興した企業家としてジェンキンス (William Jenkins), ラコー (Julio Lacaud), トルージェ (Carlos Trouyet), ライト (Harry Wright), バイリエレス (Raul Bailleres), 30年代に勃興した企業家としてE.アスカラガ (Emilio Azcárraga), G.アスカラガ (Gastón Azcárraga), オファールル (Rómulo O'Farrill), バジーナ (Eloy Vallina), スティール (Harry Steele), ガリンド (Antonio Ruiz Galindo) の名前をあげている [Bran-

- denburg, 1964, p.267]。トルージェ、バイリエレス、ガリンドは本書の第5章、第6章にも登場する企業家である。
- (3) セプルベダ (B. Sepúlveda) 等によれば、1970年において外国直接投資の74%が製造業への投資であった [Sepúlveda and Chumacero, 1973, p.50]。
- (4) メキシコの経済発展の政治力学を分析したハンセン (Roger D. Hansen) も、高い評価を受けたその著作で、メキシコの工業化過程において、経済学者たちが指摘するような市場の制約は存在しなかったとの説を展開している。しかもハンセンは、近代的工業製品の場合でも、所得分配が不平等であっても、メキシコの人口規模を考えれば、市場規模は十分であったとの見方をとっている [Hansen, 1971, pp. 216-217]。
- (5) 彼らは1980年工業センサスの原表データにある事業所名から企業名を確定し、企業をその株主の性格によって、外資系企業、民族系企業、公企業の三つに分類し、データを編纂した。対象とする企業数は、外資比率50%以上の外資系企業663社、同15%以上50%未満の外資系企業390社、公企業160社、従業員250人以上の民族系大企業906社、同100~249人の民族系中企業1582社、同100人未満の小企業11万6011社であった。小企業の数については、1事業所を1企業とみなし、センサスに報告された総事業所数から、上記の確定企業が所有する事業所数合計を引いた残りとして推計されている [Casar and others, 1990, pp. 24-25]。
- (6) 政府と財界の関係の変遷については、[星野, 1992] を参照のこと。この論考においては、特にエチェベリア政権期における政府と財界の対立の要因について分析が行われている。