

# まえがき

## I

本書のねらいは、ラテンアメリカの民間企業に焦点をあてて、その構造と行動の論理を明らかにし、あわせて、そのような論理とラテンアメリカの産業発展が抱える諸問題との関連を考察することにある。

ラテンアメリカ諸国は1980年代に、29年恐慌以来といわれる深刻な経済危機に直面した。以来、各国において経済再建の努力が続けられているが、95年初頭のメキシコ金融危機の発生にみられるように、経済再建の道は険しい。経済危機の直接的契機は対外債務累積問題の発生であるが、根本的な原因は、それまで採用されてきた輸入代替工業化戦略の行き詰まりにあったといえる。そして経済再建が遅々として進まないのは、輸入代替工業化戦略に替わり新たに登場した新自由主義的な発展戦略が、容易に軌道に乗らないためである。このように経済危機はラテンアメリカの産業発展のあり方自体に深く関わる問題なのである。ところで、新たに登場した発展戦略のもとで、ラテンアメリカ経済は大きく変容を遂げた。なかでも注目される変化は、それまで大きな比重を占めてきた公的部門が公企業民営化政策によって大幅に縮小し、その隙間を埋めるべく民間部門が急拡大を遂げたことである。新戦略は民間企業を産業発展の主体に据えて策定されており、新戦略の将来は民間企業が期待された役割を果たしえるか否かにかかっているといても過言ではない。産業発展の主体としての民間企業の可能性と限界の検討が求められる所以である。そのような課題に対し、本書は、民間企業の発展過程を探りその構造と行動の論理を解きあかす作業を通じて、応えようとするものである。

民間企業は民族系と外資系の二つに分類されるが、本書で特に分析の力点が置かれるのは民族系民間企業である。その理由としてはさしあたり次の2

点をあげることができる。第1に、民族系企業が外資系に比して国民経済においてより大きな比重を占めるにもかかわらず、資料的な制約などから実態が分かりにくく研究蓄積も少ないためである。第2に、執筆者たちに、産業発展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思いがあるためである。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政治的、経済的、社会的規制をより直接的に被ることから、また、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。ただし本論において明らかにされるように、現実それほど単純ではない。このような前提とされる考え方自体、検証を必要とするものである。例えば「民族系」ということば自体、現実には非常に曖昧なものなのである。我々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いわれる企業の場合、出自を辿ると移民が創設した企業である場合が多い。移民系企業をどう理解するかは重要な論点である。本書においては、第5章の岡本論文がこの点に触れ、移民系企業を民族系企業に含め、その根拠を企業家の帰属意識に求めている。

## II

ラテンアメリカの企業に関する研究は、ラテンアメリカ各国およびラテンアメリカ研究のメッカともいえるアメリカ合衆国においても比較的歴史の浅い分野である。代表的な研究として、メキシコについてはデロッシ<sup>(1)</sup>、コルデロ・サンティン<sup>(2)</sup>、フラゴツソ・コンチェイロ・グチエレス<sup>(3)</sup>、ハイバー<sup>(4)</sup>、ブラジルについてはエヴァンス<sup>(5)</sup>、チリについてはザイトリン＝ラトクリフリ<sup>(6)</sup>などをあげることができる。以上の研究も含めたラテンアメリカおよびアメリカ合衆国における研究の特色は、政治経済学的アプローチおよび社会学的アプローチが主流である点である。主たる研究対象とされるのは企業自体より、むしろ企業に権益をもつひと(呼称は企業家、資本家、民族ブル

ジョアジーなどさまざまである)であり、階級としての彼らの特徴およびそれがラテンアメリカの政治、経済、社会体制においてもつインプリケーションの解明に主要な関心が向けられている。企業は階級が存立する経済的基盤として捉えられ概要が叙述されるにとどまり、企業自体の構造や行動の論理に分析の力点が置かれることは少ないといえる。つまり、経済学的アプローチや経営学のアプローチからなされた研究は少ない。上にあげたなかではヘイバーの研究が経済学的アプローチからなされた先駆的研究といえる。ヘイバーは、メキシコにおいて19世紀末に多数の近代的大企業の成立をみたにもかかわらず、なぜそれら企業が第二次大戦までの時期、十分な収益を上げることなく低迷を続けたかを、技術、市場、労働力などの条件から説明している。ヘイバーの、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、本書にも引き継がれている。

ところでアジア経済研究所におけるラテンアメリカの企業に関する研究は、1980年代中頃以降、蓄積が進んでいる。まとまった研究成果としては「特集：ラテンアメリカの企業と経営」(『ラテンアメリカ・レポート』第5巻第1号、1988年3月)、「特集：ラテンアメリカの産業発展と企業」(『アジア経済』第31巻第1号、1990年1月)、ブラジルの企業に関する小池洋一の労作『ブラジルの企業——構造と行動』(アジアを見る眼84、アジア経済研究所、1991年)、メキシコに関する筆者による一連の論文<sup>7)</sup>がある。研究所の研究の特色は、第1に経済学的アプローチ、経営学のアプローチが主流であること、第2に一次資料に基づく実証的分析に重きが置かれていることである。本書も、宇佐見論文が政治経済学的アプローチを採る点を除いては、以上の二つの特色を受け継いでいる。

### III

先行研究と比較しての本書の特色としては、次の3点をあげることができる。第1に、ラテンアメリカの独立から現在に至る非常に長いタイムスパン

のなかに民族系民間企業の発展（ないしは挫折）過程を置いて考察を行っていることである。それによって企業の構造や行動の特徴を国民経済の発展段階に対応させながら理解することが可能となり、さらに、時代を貫くより普遍的な構造・行動の論理を浮きぼりにすることができると考えた。ちなみに、ラテンアメリカ経済の発展段階を非常に教科書的に述べれば、国によって時期的なズレはあるが、19世紀初頭の独立から19世紀第3四半世紀頃までの国民国家・国民経済形成期、それ以降20世紀第1四半期頃に至るまでの一次産品輸出経済期、以降1980年代初頭に至るまで続く輸入代替工業化期、80年代以降の新自由主義的発展戦略期となる。以下に続く5章においては、第1章の小池論文が現在の新自由主義的発展戦略期、第2章の星野論文が輸入代替工業化期、第3章の宇佐見論文が一次産品輸出経済期から輸入代替工業化期への移行期、第5章の岡本論文が一次産品輸出経済期を対象としている。なおエクアドルを取り上げた新木論文が対象とする時期は、年代でいえば他の国の輸入代替工業化期にあたるが、同国の経済構造に即していえば一次産品輸出経済期にあたるため、第4章に収めた。第2の特徴は、分析対象とする企業を製造業部門の企業に限定せず、農業、鉱業、インフラストラクチャー部門の企業まで含めた点である。本書においては産業発展を上記の諸産業を含む広義の産業の資本主義的発展と捉えている。そうすることによって、輸入代替工業化期以前の企業活動も視野に収めることができるし、さらに、現実に多様な産業分野で事業を展開する企業を一元的に捉えることができると考えた。第3の特徴は、企業の構造と行動の内的な論理ばかりでなく、それらと政治、経済、社会の外的環境との関連の相互規定性を重視している点である。企業をめぐる政治、経済、社会環境が国ごとに異なることはいうまでもなく、それに対応して企業のあり方も国ごとに異なると考えられる。相互規定性を重視することにより、企業のあり方の国ごとの個性および国を超えた共通性を明らかにできると考えた。

## IV

本書で取り上げるのは、メキシコ、ブラジル、アルゼンチン、チリ、エクアドルの5カ国である。国ごとの課題は、当該国に関する先行研究の蓄積状況、担当者の問題関心に応じて選択された。各章の概要は次のとおりである。

第1章の小池論文は、1980年代以降の経済自由化過程におけるブラジルの民間企業の対応を分析している。小池が特に関心を寄せるのは企業の革新行動である。経済自由化政策により企業は厳しい市場競争にさらされることになったが、新たな事態に対応して企業がどのような革新行動を展開したのか、ないしはできなかったのか、また、どのような要因が革新行動を促したか、ないしはそれを阻んだかが分析されている。

第2章の星野論文は、メキシコの鉄鋼業における二つの民族系民間企業フンディドーラ（1986年に破産）とイルサを取り上げ、主に輸入代替工業化期における両者の成長過程を辿りながら、前者の破産と後者の現在まで続く発展の要因を検討している。強力な資金的後ろだての有無、技術力、労使関係、政府への依存度の違いが二つの企業の成否を分けたと結論づける。さらに上記の諸点における各々の特徴が、成長段階ごとの企業の内的条件（資本、技術など）と企業をめぐる外的環境（市場、政治、社会など）への対応として、創設以来の長い歴史を経て形成されたものであることが指摘される。

第3章の宇佐見論文は、アルゼンチンの輸入代替工業化政策の策定過程を分析している。ラテンアメリカの輸入代替工業化に政府の政策が大きく寄与したことは広く知られた事実であり、また本書の別の論文でも、そのことが具体的事例によって示されている。宇佐見は1929年世界恐慌前後の、一次産品輸出経済期から輸入代替工業化期への移行期における産業保護政策の形成過程に注目し、産業資本の利益を代弁した経済団体代表がどのような主張をし、さらにその要求がどのような交渉のもとに、どの程度実現されたかを検証している。

第4章の新木論文は、エクアドルのバナナ産業における民族系企業グルー

プ、ノボア、イサイアス、ウォンの事例を分析している。多国籍企業が支配的な地位を占める中南米のバナナ産業において、なぜ民族資本の成長が可能であったかを、グループの出自、成長過程を辿ることで明らかにしている。バナナの前のカカオ輸出ブームにおける資本蓄積、政権との親密な関係、世界的規模でのマーケティング網の確立などの要因が、民族資本の成長に有利に働いたことが明らかにされる。

第5章の岡本論文は、19世紀中頃にチリの銅産業を興隆させた3人の民族系企業家エドワード、コウシーニョ、ウルメネータの事例を分析している。日本の住友財閥との比較の見地を盛り込みながら、彼らの事業の成功とその後の衰退の要因を検討している。成功の要因として指摘されるのは、当時の銅産業の技術的条件と3人の企業家としての革新性である。そして衰退の要因が当時のチリ経済の発展段階、銅の輸出相手国である先進諸国に対する従属的な関係から説明される。

## V

最後に、本書の検討において明らかになったラテンアメリカの企業と産業発展に関わるいくつかの論点と今後の課題について述べておきたい。なお、各章の個別の設定課題に対する結論は各章にゆずり、ここでは本書全体を通して浮かび上がってきた論点に限定して述べる。

第1に指摘したい点は、過去のラテンアメリカにおいて、また現在においても、野心的で革新的な民族系企業家や企業が存在したという事実である。彼らの姿は、例えば「20世紀の(チリの)民族系企業者像とは背馳する」(本書199ページ)し、またラテンアメリカのマクロ経済の実績からは想像しがたいものであり、それゆえに注目される。この事実から二つの論点が浮かび上がる。第1はなぜ彼らが企業家ないし企業として成功を収めたのか、第2はなぜ彼らが少数派にとどまったのか、である。

まず成功の要因については、本書においては二つのレベルから説明がなさ

れている。一つは各企業家・企業固有の内的条件であり、もう一つは企業家・企業をとりまく外的条件である。

前者の内的条件を最も包括的に示すことばをあげれば、企業家・企業の革新行動であろう。第1章の小池論文は企業家・企業の革新行動が、より具体的には、製品・製造技術の革新、管理・組織の革新、販売・購買の革新の三つの局面から成るとしている。さらに、革新行動を推し進めるための経営者の強力なリーダーシップの必要性を指摘している。小池が分析するのは経済自由化後のブラジル企業の事例であるが、小池の三つの局面における革新行動およびリーダーシップの重要性の指摘は、他の章の事例においても有効である。第2章の星野論文はメキシコの鉄鋼会社イルサの発展の歴史を分析しているが、同社の発展要因として、市場動向に応じた製品の多様化(製品の革新)、独自技術の開発・最新技術の導入(製造の革新)、協調的な労使関係の構築(組織の革新)、創業者一族の事業に対する先見性と熱意(リーダーシップ)を指摘している。また第4章の新木論文では、エクアドルのバナナ産業で民族系のノボア・グループが多国籍企業をしのぐ勢いで成長を遂げた要因として、新市場の開拓や輸送網の構築など、グループの流通面での独自の戦略(流通の革新)の重要性が指摘されている。さらに第5章の岡本論文では、19世紀後半のチリにおいて産銅業を興隆させたチリ人企業家ウルメネータの事業の特徴として、多角的事業への巨額の投資(製品・製造の革新)、専門的経営者の雇用・株式会社制度の採用・ピラミッド型組織の採用(管理・組織の革新)、ウルメネータの企業家としての優れた資質(リーダーシップ)などをあげている。

ところで、異なった時代、異なった国の事例を比較検討して興味深い点は、同じ局面の革新であってもその内容は必ずしも同じではないということである。例えば、小池は経済自由化後のブラジル企業の流通の革新の一つの方向性として、内製部品・原材料・サービスなどの外注化をあげる。本書で分析されるイルサ、ノボア・グループ、ウルメネータの事例からも明らかのように、ラテンアメリカの企業が関連部門を内部に取り込みながら発展してきた

ことを考えると、極めてドラスティックな方向転換といえよう。工業化の初期の段階のように、外注先企業が未発展であったり、外注化に高いリスクやコストが予想される場合には、内製化こそが革新的行動であった。しかし、工業化の進展により外注化の条件が整い、さらに競争の激化により外注化のコストが内製化のコストを下回る可能性も出てきたことから、今では外注化が革新行動と見なされるようになったと理解できよう。つまり革新行動は固定的なものではないのである。革新の革新たる所以である。

次に企業家・企業の発展を促した外的条件について述べよう。外的要因はより多様である。第1に一次産品輸出産業の場合、自然条件がある。本書で紹介されるウルメネータ、エドワード、コウシーニョ、ノボアの成功は、豊富な銅・石炭資源、バナナ栽培に適した地質・気候条件がなければありえなかった。第2に対外的な経済関係、特に先進資本主義国に対する経済関係が指摘できる。具体的には、外資系企業との競争の有無、輸出産業の場合の輸出市場確保の可能性の有無、海外からの進んだ技術・資金の調達の可能性の有無、などがあげられる。成功した企業家・企業の場合、これらの点で有利な条件を享受できたか、ないしは自らの革新行動で不利な条件を克服したことが事業の成功の重要な要因となった。第3に政治的条件がある。これにはさまざまなレベルがありえる。より直接的には政権が民族系企業家・企業をどのように処遇したかが重要である。しかしそれにとどまらず、政権の性格がそれが拠って立つ階級の基盤により規定されるとすれば、一国の階級構成と各階級が何を政治的課題とするかも間接的に企業家・企業の活動に影響を及ぼすといえる。しかも複雑なのは、企業家自身が階級の一人として政権を支え、ないしは政権に自らの利益擁護を働きかける主体である点である。この企業家の政治的アクターとしての側面は第4章の宇佐見論文で検討される。いずれにしても成功した企業家・企業の場合、有利な政治的条件が存在したか、ないしは自らの革新行動、ないしは政治行動によって、不利な政治的条件を克服したといえる。

次に第2の論点の、なぜ彼らが少数派にとどまったかについてである。こ



れに答えるためには、彼らをラテンアメリカないしは当該国の企業家や企業全体のなかに位置づける作業が必要であり、それは今後の課題としたい。ただし本書におけるブラジル企業全般の革新行動の分析、チリの産銅企業の衰退とメキシコの鉄鋼企業フンディドーラの破産の要因の分析から、少なくとも次の点は指摘できるであろう。すなわち、革新的企業者はもともと少数者であり、問題は少数派がいつまでも少数派にとどまったという点にある。彼らに続く革新行動の模倣者、採用者が出現しないのは、一つには多数派である企業家・企業が革新行動をとるだけの能力と動機を欠いていたという点がある。さらに仮に革新行動をとるだけの能力と動機を備えた企業家・企業が存在したとしても、革新行動を実現するための外的条件が整っていなかったという点がある。外的条件には上記の自然条件、対外的な経済関係、政治的条件も含まれ、それらが有利に展開し企業家・企業の発展の促進要因となる場合もあったが、不利に展開した場合には革新行動の桎梏となったといえる。

第1の論点に関連して、企業の発展にとって企業固有の内的条件と企業をめぐる外的条件のどちらがより規定的であるかという第3の論点を指摘することができる。ただしこの点に関しては、第5章のチリの事例においては外的条件の重要性が指摘される一方で、第2章のメキシコの事例では二つの企業の成功と挫折が各企業に固有の内的条件により説明されており、本書では明快な結論は示されていない。先にも述べたように一口に内的条件、外的条件といってもその具体的な中身は多様である。そのうちのどれがより規定的なものであるのか、さらに、その規定性の程度が事例により異なることがないのかも検討の必要であろう。そのためにはより多くの事例の蓄積が必要である。

いずれにしても以上の諸点は、非常に少数の事例に基づく暫定的結論であり、より多くの事例研究と理論的考察によって、今後深められるべき問題であると考えらる。

本書はアジア経済研究所が1995年度に実施した「ラテンアメリカの工業化と民間部門」研究会の成果である。研究所からは94年度に、同じ研究会メン

バーによるラテンアメリカの企業と企業家に関する文献サーベイ『ラテンアメリカにおける工業化の担い手——研究の現状と課題』（所内資料 地域研究部 No. 6-4, アジア経済研究所, 1995年3月）が出されている。あわせて参照いただければ幸いである。

1996年11月

編者

{注} \_\_\_\_\_

- (1) F. Derossi, *El empresario mexicano*, México: UNAM, 1977 (原著は *The Mexican Entrepreneur*, OECD, 1971).
- (2) S. Cordero y R. Santin, *Los grupos industriales: una nueva organización económica en México*, Cuadernos del CES 23, México: El Colegio de México, 1977.
- (3) J. M. Frago, E. Concheiro y A. Gutiérrez, *El poder de la gran burguesía*, México: Ediciones de Cultura Popular, 1979.
- (4) S. H. Harvey, *Industry and Underdevelopment: The Industrialization of Mexico, 1890-1940*, Stanford: Stanford University Press, 1989.
- (5) P. Evans, *Dependent Development, the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton: Princeton University Press, 1979.
- (6) M. Zeitlin & R. E. Ratcliff, *Landlords & Capitalists: The Dominant Class of Chile*, Princeton: Princeton University Press, 1988.
- (7) 星野妙子「メキシコの民族系大企業グループ(1)(2)——1970年代から80年代初頭における急成長過程」(『アジア経済』第29巻第9号, 第10号, 1988年9月, 10月)／同「メキシコの民族系企業グループの発展要因——自動車部品工業におけるデスク・グループの事例」(『アジア経済』第31巻第1号, 1990年1月)／同「メキシコの経済発展と民族系企業の形成——ビンボー・グループ(製パン業)の事例」(『アジア経済』第31巻第10号, 1990年10月)／同「アルファー・グループ——巨大民族系企業グループの挫折と再生」(『アジア経済』第32巻第10号, 1991年10月)／同「メキシコにおける金融グループの形成と発展」(小池賢治・星野妙子編『発展途上国のビジネスグループ』アジア経済研究所, 1993年)。