

21世紀における多国籍企業の問題圏 —組織行動の観点から—

Multi-Nationals Enterprises Yesterday and Now

井上泰夫
Yasuo INOUE

1 多国籍企業と現代

多国籍企業とは、資本主義の歴史とともに古い名称である。本稿では、21世紀における多国籍企業の問題圏を検討すべく、つぎのように分析の対象を定める。21世紀と対照されるのは、20世紀であり、20世紀資本主義における多国籍企業の占める位置がまず検討の課題となる。20世紀資本主義の柱となったのが、1945-1975年の資本主義の黄金時代におけるフォーディズム的経済成長であった。それから少なくとも40年を経過した現在、21世紀の資本主義はあらゆる意味で根本的に変容している。と同時に、資本主義の歴史は強固な継続性を維持している。継続と断絶は資本主義的な経済動態を特徴づける側面である。

多国籍企業はこのような歴史的な経路依存性のなかで、組織としていかなる行動を展開してきたのか。組織行動の観点から多国籍企業の動向を見直すことが本稿のもう一つの目的である。

以下では、21世紀において多国籍企業がいかなる意味で問題となるのか、について分析するために、まず、フォード主義的経済成長のもとでの多国籍企業の役割を分析することにした。

2 フォード主義と多国籍企業

フォード主義以前から多国籍企業は存在した。いくつかの特定の産業分野では、そもそも取り扱われる製品、商品が多国籍市場であることによって、多国籍企業を生み出す磁場が存在した。20世紀を最初から主要な産業資源として主導したし、現在も主導し続けている欧米の石油メジャーは、その典型である。100年の歴史を経て、石油メジャーの業態は進化しているとはいえ、石油を中心とする基本的な状況は維持されている。さらに、規模の経済を目指す石油化学産業も、欧米の主要な企業は早くから多国籍化して企業活動を展開し続けている。さらに、欧米の製薬企業は、大胆なM&Aを繰り返しつつも、全体として多国籍化の過程はきわめて古くから始まっている。このように、フォード主義以前の資本主義の歴史において、多国籍企業は経済実態の国際的な展開と並行していくつかの特徴的な産業分野において強く存在した、と指摘することができる。

そうだとすれば、フォード主義的な多国籍企業の特徴はどこにあるのだろうか。ここでの分析の出発点となるのは、フォード主義とは、国内的な規制とルールによって明確に仕切られた資本主義を意味していたことである。フォード主義の5つの制度諸形態が示しているように、賃労働関係、企業間関係、財政・金融関係、政府の役割、世界市場のいずれにおいても、国内と国際は明確に仕切られていた⁽¹⁾。この「仕切り」を設定したうえでの、IMF・GATT体制における自由貿易の推進であった。自由貿易とは、何でもあるゆるモノ・サービス・ヒトに至るまで自由化することではまったくなかった。規制の完全な撤廃によるグローバルな自由化こそが経済成長を実現するという議論が存在するが、当時の資本主義においては、明確な規制とルールの存在こそが強い経済成長を実現したのだった。

今、フォード主義における制度諸形態の相互関連性について見ておくとすれば、つぎのようになる(図1)。

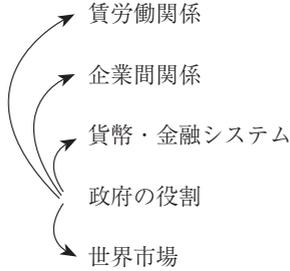


図1 フォーディムにおける制度諸形態

ここに見られるように、5つの制度諸形態は、政府から発するベクトルによって制御されていた。個別国家は国民国家として、第2次世界大戦後、民間企業を中心とする国内市場中心の経済成長を開始することになる。労働法の整備による労働組合の強化こそが、資本主義を危機に追いやるどころか、資本主義を福祉国家として積極的に推進する役割を果たすことになった。この労働組合という本来資本主義を否定して新しい社会主義への転換を目指す組織が、実際には、資本主義を1930年代の大恐慌に見られるような危機を救うことになったこと、歴史における大きなパラドクスである。労働者の権利を手厚く保護することになった労働法の整備を受けた労働組合が目指したのは、労働者の生活の改善であり、具体的には賃金水準のレベルアップと労働時間の短縮であった。とりわけ、実質賃金の上昇は各国の労働組合の主要な活動目標となった。そのことがフォード主義的経済成長、すなわち20世紀の資本主義を特徴づけることになった。今、このことをフォード主義的好循環としてつぎのように表現することができる（図2）。

賃金上昇→有効需要増大→消費の増大→企業売上増・収益増
→投資増→収益増→賃金上昇

図2 フォード主義的好循環

ある意味で、この好循環は繰り返し展開される累積的過程であった。実際、この好循環が大量生産・大量消費・大量廃棄によって特徴づけられる20世紀型の資本主義を生み出すことになる。この構図のなかでフォード主義的な多国籍企業は登場することになる。その最大の特徴は、この時期の多国籍企業が、ナショナル・チャンピオンとしての出自を共通に保持していることにあった。大企業は旺盛な国内需要を充足すべく、国内市場で産業分野ごとにライバル企業との国内競争を展開した。それは仕切られた競争のなかでの熾烈な競争であった。この競争過程を生き残ることが重要な経営戦略として認識されることになる。そのためには企業はどのように行動しなければならないのか。この点をめぐって各国ごとに成長の具体的な特徴が形成されることになる。フォード主義とは決して画一的な成長パターンではなく、実際に存在するのは各国ごとの国民的軌道の展開であった。多国籍企業について言えば、日本の場合、主要な産業分野において、製造業から流通・サービス、金融に至るまで、先に述べたように、企業間の熾烈な競争を展開するだけの主要な企業がほとんどの分野で存在した。個別産業において一社独占状態が長期的に維持されたのは、広告産業における電通ぐらいであって、これはむしろ戦後日本資本主義の例外的存在であろう。一般的には、日本経済のこの時期の競争は、産業ごとの激しい企業間競争によって支えられていた。そして、これらの企業はほとんどが戦後の財閥解体のなかから、最初は開明的な個別経営者による小企業から出発しつつ、国内経済の成長とともに企業規模を拡大させるというプロセスを共通に歩むことになる。その後大企業化、巨大企業化することになるこれらの企業は当初は今で言う、ベンチャー企業として生まれた。創業者たちが経験的に共通して展開したのは、「規模の経済」の企業論理であった。拡大する旺盛な国内需要を先取りする形で大規模な設備投資をおこなって、長期的な企業の成長のなかで投資コストを回収するという大胆な戦略にしたがうことができた。のちに巨大化することによって投資行動が一転して慎重になってしまい、技術開発競争に負けてしまうことになる21世紀の日本の大企業とは真逆の経営戦略であった。日本企業と言えども、経営戦略を普遍的に実現することがいかに困難であり、その時代における環

境、状況にいかん制約されるかを示す事例である。

それでは、ナショナル・チャンピオンとしての多国籍企業とは何か。まず最初に指摘できるのは、その出自である国民的な母斑が明確であること。日本の特徴はそのようなナショナル・チャンピオンが、ほとんどの主要な産業分野で複数存在していたことである。決して一社断トツという状況ではなかった。先に述べたように、電通など例外的な産業分野を別にすれば。とりわけメイドインジャパンとしての評価を確実にしていくことになるモノ作りの拠点である製造業においてそれは明確であった。激しい販売・生産競争を展開する複数の企業が産業分野のシェア獲得を争うとすれば、当然、いかに旺盛と言えども需要には限界が生じるし、景気変動の影響を受けることもある。このような国内競争における熾烈な競争のしわ寄せが国外市場、つまり輸出に向けられることになる。言い換えれば、すでに述べたような各企業の大胆な設備投資は、輸出市場を先取りしたかたちで実施されたことになる。国内の激しい競争を勝ち抜いているからこそ、日本企業は当時の世界市場においても、一定のシェアを獲得することができた。ナショナル・チャンピオンとしての面目躍如の時代である。ただし、結果としてのことであり、一定の状況、時期においては、日本企業の旺盛な設備投資意欲は、過当競争による過剰供給を生む傾向があったことも事実である。

これと対照的なのは、フランスのナショナル・チャンピオンであった。資本主義形成の歴史的な経路依存によって、フランスで台頭したのは、日本のような民間企業の成長過程であるよりも、政府系公共需要を背景にした大企業の成長であった。大衆消費財の技術革新的な産業はこの時期徐々にドイツ依存型の産業構成になっていく。1981年フォード主義の黄昏のなかで実現した保革政権交代をリードしたミッテラン政権はただちに左翼版ケインズ主義を政策化して、国民の消費水準の大幅な引き上げなど国内需要の底上げを実行した。だが、その結果は逆説的であり、海外からの消費財輸入の増大を引き起こして、貿易赤字の増加に至ってしまった。およそ政権奪取から1年もたたないうちに、ミッテランは政策を転換して、今度は左翼版サッチャー主義に舵を切らねばならなかった。これに対して、航空機、宇宙産業そして

軍事兵器をコアとするナショナル・チャンピオンは今も健在である。政府首脳によるこれらの財・製品の海外諸国への積極的な売り込みがこの国の経済動態を今なお特徴づけている。耐久消費財（自動車、家電など）の生産・輸出 対 希少設備財（航空機・兵器など）の生産・輸出は、国別では、日本・ドイツ 対 フランスの関係として現れることになる。

ナショナル・チャンピオンのこのような国別の形成の違いはあるにしても、国民的な母斑は明確であった。その結果、いずれの国のナショナル・チャンピオン企業も、つぎのような経営システムにしたがっていた（図3）。

- 国内的な研究開発機能の維持・強化
- 単純組立工場の海外移転（賃金コストの切り下げ）
- 中間的な組み立て工場の海外移転（賃金コスト切り下げプラス一定の労働熟練）
- 消費市場への輸出

図3 フォード主義的多国籍企業の経営システム⁽²⁾

図3が示しているように、賃金格差を利用した多国籍企業の海外展開はすでにフォード主義の時期において始まっている。特徴的であるのは、企業の頭脳部分である研究・開発部門は本社の位置する母国にとどまっていることである。フォード主義的多国籍企業の母斑とはこのような本社機能を意味している。後に見るように、このような母斑性そのものが21世紀に至る過程のなかで消失していくことになる。

そして日本の多国籍企業も図3に見られるような企業内分業を展開していくことになる。そして当時の社会的文脈のなかで話題となったのは、なかなか現地化しようとしないうる日本企業の海外工場であり、海外子会社であった。現地社員を幹部社員として活用する方策を積極的に展開しないことによって、いつまでも日本人経営者・幹部が生産工場や子会社を支配し続ける事態への批判が強まった。しかも海外に派遣される日本人社員は例外なくできるだけ早い時期に本社、本国に戻る、復帰することだけを期待している、ということも現地への未適応として指摘されていた。こうした国際経営の本格的

な展開にともなう諸問題の登場は当時の経済学・経営学の枠組みのなかで大きく取り上げられたトピックスであった。日本的生産システムは海外移転可能なのか、をめぐってさまざまな議論が展開された。

図3の企業内分業が示しているように、時代は圧倒的に製造業支配の時代であった。GATT体制のもとでの自由貿易の展開、そのための国際的なルール形成が目指していたのは、モノ作り、製造業における自由貿易の促進であった。各国の国民は大衆消費財を国境を越えて、より安く、より良い製品を購入できるようになる。これが自由貿易の意味、目的であった。日本の製造業の各企業がこのような時代の要請に見合っていたことは偶然であるにしても、そのことが日本の経済成長を後押しするモーターとなった。日本企業は国際的に展開される企業間競争のなかで、主要な競争相手である欧米企業を制覇すれば、世界市場を手に入れることができた。後に見られるような、新興諸国の企業との競争はこの時代にはまだ存在しなかった。言い換えれば、日本企業にとり、欧米企業に「追いつき、追い越す」ことだけがもっぱら企業経営の課題となった。

さらに重要であるのは、このフォード主義期の多国籍企業は、どの企業も社内に強力な労資妥協を成立させていたことである。その典型的な例は、アメリカ合衆国のビッグビジネスである。ニューディール期にまでさかのぼる先進的な労働者の権利拡大の歴史は、第2次世界大戦後のメイドインアメリカ一人勝ちの状況のなかで、巨大独占的利益を労使相互で分配しあうという状況を現実化することになる。豊かな社会アメリカ、アメリカンドリームを体現するのが、1960年代アメリカの「労使妥協」である。「賃金水準の定期的な上昇 対 生産性の上昇」という妥協は、アメリカ企業の労働生産性の伸び率が維持されているかぎりにおいて実現可能であった。アメリカ的生活スタイル（大型家電、大型自動車、高速道路網など）がハリウッド製作の映画のなかで実現されることによって、世界中にアメリカ文化となって普及していった。労働者の生活はたしかに裕福になった。高校卒の自動車組み立てライン労働者は終身雇用のなかで安定的な雇用と賃金を約束されていて、定年後も医療費に至るまで安定的な企業年金を受け取ることができた。文字通り

豊かな中間層が実現した時代である。

たしかにこのアメリカ国内における中間層の形成はやがて徐々に多国籍企業の企業内分業（図3）のなかで、国内組立工場が海外移転されることによってほころび始める。国内中間層の雇用が海外に流出する事態が始まった。今日のアメリカ社会の中間層の崩壊はこの時期に始まる、と言える。

このように1970年代半ば以降アメリカでは、生産性の伸び率の停滞→巨大企業の利潤低下→生産の海外移転の進行→労使妥協の限界→企業による労働組合への攻撃の強まり、という一連の社会的にコンフリクトの強い過程が始まる。

これに対して、日本の労資妥協はことなる国民的軌道を歩むことになる。たしかに、1970年代のオイルショックによる物価高騰の混乱的状况の中で、それまで日本的な労資妥協を体現してきた春闘の当事者であった労働組合は、企業組合としての性格を強めることによって、企業利害に協調的な労働組合としての戦略に転換していく。それは、1970年代半ばにおける大きな方向転換であった。短中期的にはこの日本の労働組合の方向転換は労使一体となって国際的な企業競争を勝ち抜く要因を形成することができた。何よりもこの時期の日本の製造業の技術的優位性は保持されており、マイクロエレクトロニクス革命を展開することができた。日本の製造業の多国籍企業の国際的優位性は、このME革命と省エネ革命、労使一体型の経営によって維持されていた。そして全体として輸出バイアスが強まることによって、経済成長の大きな部分がそれまでのように国内需要ではなく、むしろ輸出需要によって担われていくという局面を迎える。時期的には、1985年のプラザ合意以降の円高不況にもかかわらず、この輸出攻勢によって日本経済は好景気を維持するのであり、ついには平成バブル経済に突入していくことになる。

3 多国籍企業と組織行動

ここで、フォード主義的成長における多国籍企業の組織行動について述べておこう。すでに述べたように、ナショナル・チャンピオンとして各国の国内市場で成長を遂げた大企業は国内における強い労使妥協のうえに成り立つ

ていた。そしてこれら大企業の組織行動は国内の明確かつ堅固な規制によってゲームのルールが定められていた。この規制は明示的、暗示的なさまざまな規則を含んでいた。明示的な規制とは法律であり、この意味で、法律を立案する中央官庁と業界のいわゆる「行政指導」が成立する状況が存在した。業界と官庁とがともに利害を共有しつつ、すでに述べたような、輸出需要を先取りする産業戦略が立案、実施されていった。この意味でこの時期の大企業、産業界は中央官庁との強いパイプを築いていた。それは、旧大蔵省であり、旧通産省、あるいは旧農林省であった。

組織行動の観点から見れば、このような堅固な構図のなかで、多国籍企業の活動は展開されていくことになる。国内的に見れば多国籍企業のパートナーは国家・政府だけではない。国内の労働組合が重要なパートナーとなる。すでに述べたように、本来体制批判・体制破壊の目的を有していたはずの労働組合はフォード主義の展開のなかで、働く人たちの生活水準の向上に活動の焦点を当てるようになる。生活水準の向上とは端的に言えば、実質賃金の上昇である。賃上げという働く人たち、誰にでもアピールしやすい目標に活動の焦点を絞ることによってこの時期の日本の労働組合は社会的正当性を獲得していく。それは一定の社会的評価をとまなうものであったが、そこにはいくつかの陥穽が存在した。第1には、日本における代表的な労使妥協である春闘の影響力は主として大企業にとどまっていた。福利厚生制度などを含めてこの時期日本的な労使妥協を十分に享受できたのはその当時の働く人たちの30%を占めるにすぎなかった大企業の正社員（男性中心）であった。大半の女性はこの堅固な労使妥協の外に置かれた。また、中小企業の勤労者は福利厚生制度が比較的弱かったことに加えて、長期雇用も大企業ほどには保証されていなかった。さらに言えば、大企業の正社員といえども、いわゆる三六協定によって残業時間はほぼ企業の言いなりで実施されていた。勤労者にとり残業は月末の家計の収支を円滑にするための重要な方策でさえあった。ここには旧西ドイツやフランスで同時期見られたような、賃上げとともに労働時間の短縮を目指すという組織戦略が日本の企業風土においてはきわめて弱かった。このことが現在にいたるまで日本の企業活動、組織行動に大

きな負の遺産を残し続けている。さらには、ジェンダー視点への取り組みがこの時期の日本の労資関係においてまったく欠落していた。男性中心社会は短期的な生産性の上昇のベースとなって機能し続けたことが国際化するなかで日本のマイナス・イメージとして強く続くことになる。短期的な生産性の上昇とは男女の社会的性別分業が明確であることが、企業にとり従業員（男性社員）をほぼ無制限に時間的に拘束することがゆえに主張されたのである。そして、働く側ではそれが残業手当の増加につながるのであれば、家庭における世帯主としての面目は確保され、家庭内妥協が出来上がるという社会的構図である。だが、その結果起こったのは、長時間労働、そして極端な異動による転勤形態、それらによる家庭生活の歪みであった。のちのちバブル崩壊後現在に至るまで日本社会を悩ませることになる社会問題の発端はこの日本的なフォード主義の展開期において醸成されていた。

さらに組織行動の観点から述べれば、国内的には強固な労使妥協が形成されつつあったが、多国籍企業としてのナショナル・チャンピオンたる大企業は、フォード主義的企業内分業にしたがって国内の生産工場を海外移転する場合、進出先の途上国においては低賃金による生産コストの引き下げを狙っていた。つまり、多国籍企業の母国において成立した強い労使妥協と対照的に進出先の工場ではまったく労使妥協は弱いものであった。この点において、批判的提案者であるべき、労働組合が多国籍企業に対して国際的な労使妥協の改善、改革を提案できなかったという組織行動の死角が存在する。それは決して無い物ねだりではなく、このことも後の国際環境のなかで、たとえばフェアトレードのように、明るみになる問題である。

4 21世紀型の多国籍企業

実質的には、上に述べたようなフォード主義的多国籍企業は1970年代半ば以降徐々に別の形態に移行することになる。それは、経済成長のパターンがフォーディムのように耐久消費財生産を主体とする加工組立型の製造業主導の経済成長から次第に金融主導型の成長モデルに移行するにもなって起こった。金融主導型成長の基準となったのが、1990年代アメリカ合衆国の長

期好景気を主導した株式市場・IT革命主導型の成長モデルである。そしてITバブル崩壊後、新たに2000年代に入って不動産市場主導型の長期好景気がリーマンショックまで持続することになる。1970年代半ば以降現在まで45年余りにおいて、多国籍企業モデルは大きく変容することになる。一言で言えば、それは、多国籍企業からグローバル企業へという企業イメージの変容である。その違いは何か。もはや時代は国ごとの規制が明確かつ強固に存在した時代から、規制緩和さらには規制なし、という時代に入ることが国際的に要請されるようになる。企業活動の足かせとなるものはできるだけ無くすことが政府合意となるにいたった。それが目指すところは、世界市場がグローバル化する、つまり一体化するというイメージである。だが、それはあくまで言説の世界のことであり、現実は大きくことなる。グローバル企業を名乗る大企業は多数存在するが、ほんとうにその内実を備えているかはまったく別問題である。そのことはグローバル企業を名乗る企業の幹部役員がほんとうにグローバル化しているのか、会議がグローバル化すればそこで使用されるのはどの言語なのか、など一定の指標を基準にすれば、ほんとうの意味でのグローバル企業はきわめて限られるであろう。

このような言説レベルでのグローバル企業の登場だけが21世紀の特徴ではない。IT革命の登場とその持続する活力は、もはや国民的母斑を残さないような大企業を生み出している。その象徴的な出来事がタックスヘイブンの問題である⁽³⁾。20世紀型の多国籍企業は国民的特性を帯びていたがゆえに、当然、母国において企業税を納税していた。この企業市民としての社会的責任がグローバル化した現在、つまりすべての明示的な法律を企業利害に有利なような自由化するという風土のなかで、急速に喪失されていった。もはや出身国においても、さらには進出先においても納税しない多国籍巨大企業が次々に出現するに至った。これら企業の論理にたてば、最適納税を実施しているだけであり、まったく合法的である。そして法人税引き下げを大きく実現してこれら巨大企業を誘致している諸国は、資本誘致の戦略として正当性を主張する。このような状況を前にして、EU委員会はこれら多国籍企業および受け入れ諸国を相手取って国際裁判を起こすに至っている。いかに法律的

には合法であっても、企業活動に対する法人税が極端に優遇されるのは、市民的感情、国民感情からすれば到底合意できないことである。これら巨大企業はしかも自らの製品を最終製品として世界中の消費者に販売しているのである。

21世紀型多国籍企業のもう一つの特徴は、もはや先進諸国出自の巨大企業だけが多国籍企業として認知される時代は過ぎ去ったという事実である。かつての途上国、そして1970年代以降の新興経済諸国のなかから国際化した企業が多数登場している。かつてのNICS、NIES、そしてASEAN諸国の経済的躍進、そして途上国→新興国→中進国、というプロセスのなかでとくに東アジア諸国のなかで、IT革命をバネにして成長を遂げた企業が多数存在する。韓国、タイ、マレーシア、シンガポールなどの国々にはかつての日本の創業者を彷彿とさせるような進取の気性に優れた経営者が輩出している。もはや先進諸国の大企業が研究開発から最終製品の生産・販売までトータルに企業内部で一貫生産することはなくなっている。ファブレス企業化することが常識となるのかで、たとえば、台湾にはIT関連の委託生産をおこなうパソコン関連企業が数多く生まれている。

さらにこの動きを加速させているのは、中国そしてインドから国際市場で活躍する大企業が続々と生まれていることである。中国は1978年の改革・開放路線の開始以降、多国籍業の直接投資による輸出主導型の経済成長を開始した。1990年代まで、その活力は繊維・雑貨製品など単純労働集約型の輸出によって示されていたが、次第に熟練労働集約的なモノづくりへの輸出産業をシフトさせていった。そして2000年代以降現在に至るまで、中国市場だけでなく国際的な需要獲得を目指す巨大企業が電気機械産業からIT産業に至るまで生まれている。急成長による成長の歪を内部に抱えつつも、これらの巨大中国企業は国際的なM&Aを展開することによって欧米市場に深く入り込みつつある。他方、インドは1990年代におけるアメリカ・シリコンバレー発のIT革命の波に乗ることによってIT産業の国際的なネットワークを築くことができた。数学・情報などコンピューター産業の育成に必要な国内の教育システムが整備されていたことによって、ITC革命の展開に欧米諸国より

も賃金コストの低い人材を提供することができた。1990年代のインド経済の急成長はこのような人的資本の豊富な供給と無関係ではない。

20世紀的な耐久消費財生産・販売によって特徴づけられる巨大多国籍企業モデルはこのように21世紀に入って大きく多様化している。20世紀型の多国籍企業モデルが21世紀に入って衰退、消失しているわけではない。しかし、以上に述べたように、時代の社会的構図が規制の強化から規制緩和へと大きく舵が切られたこと、また、IT産業の展開と金融主導型の経済成長が組み合わせられたことによって、20世紀モデルは絶対的な優位を維持できなくなっている。今日の国際的な構図の最大の特徴は、金融主導型成長モデルにおける多国籍企業の活力にある。金融自由化の進展により、24時間地球上で資本は移動できるようになっている。実物資本の何倍ものマネーが目に見えないけれどもわれわれの生活を取り巻いている。問題となるのは、これらの巨大マネーを操る今日の多国籍企業が国民国家の規制を易々ときわめて合法的にクリアーして、企業利益を最大化していることである。すでに述べたような国際的に名の知れた巨大企業がこのようなマネーゲームに参加していることが資本主義の本来の姿を歪めている。しかも、これら巨大多国籍企業の経営者、幹部役員はストックオプションなど新卒の報酬を含めて巨額の年収を得ていることが、庶民感情を逆なでしている。企業の収益悪化によって赤字決算に至っても、退職する経営者には莫大な退職金が支払われることが常態化している。これらの事実は全体として、国民の間に大きな所得格差を生み出している。20世紀型の多国籍企業が労働者の生活水準の引き上げという国内の労資妥協のうえに存在していたのに対して、21世紀型の多国籍企業はこのような労資妥協を切り崩すことによって成立している。その結果として所得格差が労働者の間において、また労働者と経営者の間において深まりつつある。

と同時に、このような21世紀型の金融主導型経済成長モデルは2008年、リーマンショックによって大きな危機を経験している。もはや1970年代半ば以降推進されてきたグローバルな金融規制緩和＝自由化戦略は自らの限界を露呈するに至っている。リーマンショック以来9年を迎えようとしているが、新たな金融規制の中身は見えていない。オバマ大統領の下で金融規制の強化

が法律化されたが、トランプ新政権は再び金融規制の緩和に戻る考えを表明している。自らの投機的利益を生み出す金融活動への規制強化を嫌う金融業界がワシントンの議会関係者に対して強いロビー活動を展開することによって、結局強化すべき金融規制改革は骨抜きにされてしまう。

5 グローバル企業は国家を越えるのか、それとも…

以上の分析で明らかになったように、組織行動の観点から見ると、多国籍企業の行動は20世紀モデルから21世紀モデルへの移行によって大きく変容している。この変容は現代資本主義の進化と対になっている。国民的母斑を強く持っていた20世紀型の多国籍企業は国内における堅固な労資妥協によって特徴づけられていた。これに対して、世界市場を動く現代の多国籍企業にとり国家はもはや社会的パートナーではなくなっている。20世紀的なナショナルチャンピオンから現在では、多国籍企業の最終目標は、グローバルチャンピオンへと大きくシフトしている。そのための主要な経営戦略はM&Aの大胆な展開にある。

国家の制度的枠組みを超えて企業活動を展開することに現代の多国籍企業は経営戦略を見出している。だが、このような戦略が無制限に進行するのであろうか。地球規模での環境保全の問題、人間の労働条件の普遍的な順守など、企業レベルにおいて国際社会が要求すべき事項は数多く存在する。そうだとすれば、世界市場における現代的な巨大多国籍企業と交渉できるような社会的パートナーの存在が不可欠になる。単一国家だけでなく、複数の国家によるネットワークの形成がこうした社会的パートナーの役割を果たすことになるであろう。そのことは巨大多国籍企業にとりマイナスではなく、企業としての自らの組織行動を質的に高めるものであろう。ここに21世紀における新たな国際的競争の枠組みの形成という問題圏が存在する。

注

- (1) ここでの制度諸形態の分析については、レギュレーション理論に依拠している。多国籍企業の海外投資活動を含む広範な分析について、また、21世紀における制度諸形態の

構図の変化について、井上泰夫『世紀末大転換の構図—レギュラシオン理論の挑戦』有斐閣、1996年 を参照。

- (2) フォード主義的な国際分業の展開については、リピエッツのつぎの文献が先駆的研究となっている。アラン・リピエッツ著、若森・井上訳『奇跡と幻影』新評論、1978年。
- (3) タックスヘイブンを現代資本主義の変貌と関連して分析しているのは、T・ピケティ『21世紀の資本』みすず書房、2015年である。ピケティ理論とレギュラシオン理論を比較分析した論稿として、井上泰夫「資本主義はどこへ？」井上泰夫編著『日本とアジアの経済成長』晃洋書房、2015年、第9章 を参照。