

工藤 章著

『日独企業関係史』

橘川 武郎

一

筆者の冒頭の文書をそのまま引用すれば、「本書は、日独関係の歴史に企業史の視角からアプローチしようとするものである。対象とする時期は、両大戦間期ないし戦間期、すなわち第一次世界大戦および第二次世界大戦には含まれた二〇年間である」(一頁)。

まず、本書の構成を紹介しておこう。

序章 問題提起

第一章 企業史における日独関係——概観

第一部 輸出戦略

第二章 日独商社の角逐

ラインメタル製高射砲をめぐるイリス商会と三菱商事

### 第三章 ドイツ企業間の競争と協調

人造石油用プラントをめぐるクルップとIGF

アルペン

### 第二部 ライセンシングと直接投資

#### 第四章 ライセンシングとプラント輸出

クルップの貧鉱処理技術・レン法

#### 第五章 遡上するライセンシング

オストルルギ社と島津法

#### 第六章 経営権からの疎外

ジーメンスと富士電機・富士通

### 終章 総括

史料および文献

あとがき

索引

## 二

学 序章で筆者は、従来の日独関係史研究には、①第一次世界大戦以降の時期についての検討が手薄である、②通商関係、企業経営や技術移転に焦点をあてた社会経済史的なアプローチが脆弱である、という二重の欠落が存在したとして、本書の課題と視角を前記のように明示する。そして、「国際関係企業史」の

手法を採用し、輸出、直接投資、広義のライセンシングの「主要三形態」をすべて分析の対象にすると述べている。

つづいて第一章で筆者は、「日独関係における戦間期を特徴づけるものは、第一にドイツ技術への着目であり、第二に日本の経済的伸長にもなう経済的角逐、第三に政治的親和と対照をなす企業の（とくにドイツ企業の）冷徹な経済的計算であった」（三三三頁）と指摘する。そして、「急速な拡張と保護主義で特徴づけられ」る日本市場に対して、「ドイツ企業ができるかぎり輸出戦略を継続し、輸出戦略に限界がみえたとき、直接投資よりはライセンシングを愛好した」と述べ（二四三頁）、その主要な理由を、第一次大戦の敗戦により在外資産を喪失したドイツ企業がリスク回避志向を強めたことに求めている。また、「直接投資もライセンシングと同様にドイツから日本へ一方向的であった」（三四頁）ことも、明らかにしている。

第二章から第六章までの五つの章は、いずれもケース・スタディである。三つの形態のうち輸出を取り扱った第二章と第三章では、日独企業間の競争（第二章）と、ドイツ企業間の相互関係（第三章）に、目が向けられている。ライセンシングを検討した第四章と第五章では、ドイツから日本への成功した事例（第四章）と、日本からドイツへの失敗した事例（第五章）が、取り上げられている。「ドイツの対日直接投資の最も重要なケースであるジーメンスの場合について、電話機器とくに自動電話交換機に限定して観察した」第六章では、「ジーメンスの

戦略選択の基本線は、第一に国際的な市場分割協定によって強いられた輸出戦略への固執、第二に通信省と古河によって強いられた現地生産、第三に同様に強いられた分社化であり、「その傾向は、要するに子会社の経営権からの段階的疎外であった」という見解が示されている(二四四―四五頁)。

これらのケース・スタディをふまえて、終章で筆者は、技術・経営移転の面で、直接投資よりもライセンスングの方が重要な意味をもった、という結論を導く。そして、「戦後高度成長期の日本の直接投資受入れは経営権を渡さず、技術のみ導入するところに特徴があり、途上国にモデルを提供したが、それは一九三〇年代におけるライセンスング中心の技術・経営導入からの延長であったとみることができる」(二四六頁)と述べている。また、同時に筆者は、戦間期における日独企業の関係を、「野心」をもつ「生徒」(日本企業)と「矜持」を抱く「教師」(ドイツ企業)の関係として総括し、生徒の側の意欲と能力(技術的力量)が乖離していたことが、太平洋戦争の開戦と敗戦をもたらしたという、興味深い議論も展開している。

### 三

本書は、三つのメリットをもっている。

第一は、国際関係企業史の観点に立ち、企業活動と企業内意思決定についての非定型の情報を重視していることである。これは、静態的な比較経営史から動態的な国際関係経営史へとい

う、昨今の研究動向に即したものと言うことができる。

第二は、分析対象を広げることによって、国際関係経営史の研究が陥りやすい特定事例への埋没という陥穽から抜け出ていることである。本書は、国際的な事業展開の形態(輸出、直接投資、およびライセンスング)、産業分野(鉄鋼、機械、電機、化学等)、国際関係の方向性(「ドイツから日本へ」とともに「日本からドイツへ」も)、対象時期(戦間期全体)、事業展開の結果(成功した事例とともに失敗した事例も)などの面で、広いカヴァレッジを誇っている。

第三は、ドイツと日本の両国で収集した、豊富な一次史料を活用していることである。本書の各章末の注記や巻末の史料・文献リストは、きわめて充実している。

### 四

本書の記述に対する疑問や注文を列記すれば、以下の通りである。

第一章で筆者は、宇田川勝氏の所説を批判して、戦間期にドイツ企業は日本市場を重視したと主張している。しかし、本書を通読しても、この点は、十分に実証されたとは思われない。当該期のドイツ企業のグローバルな事業展開の中の日本の位置づけを明確にすることなど、より立ち入った検討が必要であらう。

第二章で筆者は、三菱商事がイリス商会に対して競争力優位

に立ったのは、規模ではなく技術と対政府関係の差によるものだったと説明している。しかし、三菱商事が技術的力量に優れた政府関係機関によく食い込んでいたのは、優秀な人材を確保していたからであり、そのような人材が集まったのは、同社の規模が大きかったからではあるまいか。

第三章のタイトルは、「ドイツ企業間の競争と協調」である。ただし、人造石油用プラントの対日輸出をめぐって、技術特許所有者のIGファルベンと機械製造業者のクルップとの利害が食い違うのは、ある意味では当然のことと言える。このような両者のあいだに生じたコンフリクトを「競争」ととらえることについては、若干の違和感が残る。

第四章で筆者は、クルップ・レン法を受け入れた日本企業側の「野心」を、戦後の企業家精神につながるものと評価している。だとすれば、この「野心」は、いついかなる事情で形成されたのだろうか。また、それは、戦後の企業家精神とどこが同じで、どこが違うのだろうか。

第五章で筆者は、「あえてスベキュレーションを試み」、オストルギ社の失敗が一種の慣性効果をもたらし、「ドイツ企業の本日本への直接投資を遅らせることになったかもしれない」と述べている（一六三頁）。しかし、ドイツ企業ないしドイツ経済に与えた影響が「ほとんど無視しうるものであった」（一六一頁）オストルギのケースをとらえて、このような慣性効果を論じることは、やはり無理なような気がする。

第六章は、輸出への固執、現地生産、分社化という経過をたどったジーメンズの戦略選択を、いずれも「強いられた」ものとして描いている。しかし、ジーメンズの一連の選択は、リスクの回避や収益の安定化という観点からみて、それなりに合理的であったようにも思われる。同社は、むしろ意識的に、日本における子会社ないし関連会社の経営から距離をおいたとは、言えないだろうか。

## 五

すでにふれたように筆者は、本書の最後で、「野心」に富んだ日本企業の意欲（ないしは「誤てる確信」）が一九四一年十二月八日につながり、それと実際の能力（ここでは技術的能力）との乖離が一九四五年八月十五日に帰結した、と述べている。この指摘は、現在の日本企業に対する鋭い警鐘とみなしうる。今日の多くの日本企業は、欧米のライバルたちを競争力で凌駕したという、自信に満ちあふれている。しかし、彼らは、グローバルな意味で市場を秩序化する能力を持ち合わせていない（むしろ、世界市場の「攪乱者」と呼ぶべきであろう）。日本企業のこの自信と能力との乖離は、今度はいったい何をもたらすのであろうか。われわれは、日本企業の動向に対して、いっそう冷徹な分析の眼を向けてゆかねばならない。（有斐閣、一九九二年、二八三ページ、五五〇〇円）

（青山学院大学）