

# グローバル経済下における競争政策の国際的調和・適用の問題

—ボーイングとMDの合併問題をめぐる欧米の交渉過程に照らして—

Some Problems in International Harmonization of Competition Law : The Case for the Merger of Boeing with MD

神奈川大学大学院 経営学研究科  
国際経営専攻 博士後期課程

金 宇 烈

## 1 問題提起

大型民間航空機産業は、その産業特徴上、国際的寡占化が非常に進展している代表的な産業である。現在、大型民間航空機市場においては、米国のボーイング（Boeing）と欧州諸国のコンソーシアム（consortium）であるエアバス・インダストリー（Airbus Industry、以下エアバスと略す）<sup>1</sup>の2強により、市場が分割されている状況である。1990年代半ばまではボーイングおよびエアバスとともに、マクドネル・ダグラス（McDonnell Douglas、以下MDと略す）が世界市場を3分していた。しかし、MDが長い間業績不振に陥り、ボーイングとMDが1997年ついに合併したため、大型民間航空機市場は、ボーイングとエアバスが二分する状況となった。

ボーイングとMDが合併することに関して、米国の産業政策当局はもちろん、反トラスト局も両社の合併を容認する方針を当初から打ち出した。しかし、エアバス社を抱えているヨーロッパ連合（European Union、以下EUと略す）は猛反対し、競争政策の運用をめぐって、米国とEUが激しく対立する事態となった。このことは、単に競争政策に関する理論的論争や思想の相違だけではなく、自国（または域内）企業の国際競争力を最優先的な政策課題としている両者間の意見対立や思惑の食い違いが、ボーイングとMDの合併を契機

に尖鋭化したものである。結局、米国、EUおよびボーイングが政治的に妥協し、この妥協案をEUが条件つきで承認したことで、ボーイングとMDの合併をめぐる事態は收拾された。

本研究では、1国レベルにおける競争政策の運用実態と問題点もさることながら、競争政策の国際的な調和をめぐる諸問題を提示しようとする。企業の外部環境要因の1つとして法的規制の重要性はいうまでもない。特に、今日国際的寡占企業間で頻繁に行われている大型M&Aや提携は、各国の独占禁止法、または反トラスト法に抵触する可能性が非常に高い。したがって、競争政策の国際的調和と運用の諸問題を考察するにあたって、ボーイングとMDの合併をめぐる米国とEUの対立は、極めて重要なインプリケーション（implication）を持っていると言える。しかも、競争政策の国際的調和と運用が、自国企業の国際競争力の強化という産業政策と複雑に絡み合っている場合に生じる諸問題を考察するという意味で、ボーイングとMDの合併問題は格好の事例である。

1992年にOECDの競争政策委員会で、国際的寡占企業間の提携を規制しようという声もあった<sup>2</sup>。しかし、それ以降この問題に関して大きな進展がないだけではなく、米国はむしろ規制緩和に踏み切っている<sup>3</sup>。また、M&Aや提携に対する法的

1 エアバス・インダストリー社は、フランス法に基づく「経済的利益複合企業体、GIE (Groupement d'Interet Economique)」としての性格を有した非常にユニークな企業形態である。GIEとしてのエアバスの特徴は、①自らの利益追求のための事業は行わない法人であること、②収支は資本参加率により配分されること、③技術、生産の責任はメンバーおよびパートナー企業が負うこと、④開発はメンバーおよびパートナー企業によるプロジェクトとして行われることなどを取り上げられる。このエアバス事業は、1965年フランスとドイツ両国政府の出資を基盤として、これに1972年にスペインのCASA (Construcciones Aeronauticas S.A.) が、さらに1979年にイギリスのBAe (British Aerospace, PLC.) が資本参加し、主要構成メンバ

ーとなっている。しかし、開発機体により、欧州域内企業が準構成メンバーとして参加している。業務はマーケティング、セールス、契約業務、販売融資などに特化され、開発・生産に関してはエアバス構成各社により担われている。また、欧州政府は開発・生産資金の大部分を低利に融資し、欧州諸国の政策的支援がエアバス事業の成功における大きな原動力になっていることを物語っている。笠原伸一郎『グローバル企業の史的展開』中央経済社、1995年、196-200ページ。

2 『日本経済新聞』1992年4月1日。

3 米国における企業間提携に対する反トラスト法の規制緩和については、宮田由紀夫『共同研究開発と産業政策』勁草書房、1997年を参照されたい。

規制だけではなく、競争政策の国際的運用をめぐる、その進展が見られない要因を理解するためには、単に法的規制だけではなく、その運用と適用の実態を考察することが有効である。特に、米国とEUは今後競争政策の国際的調整プロセスで、多大な影響力を発揮するだろうので、両者の競争政策の運用実態を見ることは、競争政策の今後を予測するという意味でも非常に重要である。

本研究では、上記の問題を取り上げるにあたって、大型M&Aおよび提携を規制すべきだということ論じるつもりはない。また、競争政策のあり方やその理論的背景を問題視するものでもない。むしろ、今日の競争政策が、必ずしも厳格な経済学的思想に基づくものでもなく、しかも弱者保護、または公平な市場競争を促進するとも限らないという点に対して問題提起を行おうとするのである。結局、こうした分析を通じて、国境を超える大型M&Aおよび提携に対する法的規制（競争政策の国際的調和）が不完全であり、かつ自国産業の保護のため、競争政策の適用そのものにも、多くの問題点があるということが明らかにされるだろう。

以下では、まず、大型民間航空機産業の特徴および競争状況を概略し、ボーイングとMDの合併をめぐる米国、EUおよびボーイングの政治的交渉過程と問題点を明らかにしていくことにする。そして、企業活動のグローバル化にともない、競争政策の国際的運用と調和の問題が台頭されている中、競争政策の国際的運用が先進諸国の政治的影響力に大きく左右される可能性も合わせて考察する。

## 2 大型民間航空機産業の特徴と競争状況

前述したように、現在、大型民間航空機産業では、米国のボーイングとエアバスの2社が事実上市場を分割している。当該産業がほぼ独占に近い産業構造となった主な要因は、恒常的に新製品を開発しなければ存続できない上に、その開発・設計コストが常に上昇しているからである。例えば、大型航空機の次世代目標とも言われる1,000人乗りの超大型機の場合、エアバスの「A3XX-100」

は国際線仕様で555席、国内線仕様850席で、開発費用は100～120億ドルもかかるという<sup>4</sup>。この金額を、米国航空宇宙産業の総売上高の内、航空機全体の売上高710億ドル（1997年度）、日本の航空宇宙産業総売上高110億ドル（1997年度）<sup>5</sup>と比較してみれば、開発コストおよびリスクの巨大さは一目で分かる。しかも、新世代エンジンの開発費用や設計費用などを合計すると、世界的な巨大企業さえも、年間売上高の数倍の開発費用を投入しなければならないとも言われている。

航空機産業は研究開発費用だけではなく、マーケティング・コストも極めて高い。航空会社（air line）が就航する世界のどの地域においても、航空機メーカーは必要な部品・サービスを供給する必要がある、こうしたグローバル供給体制と安定的な営業体制（グローバル・マーケティング体制）を確立するためには、膨大な費用が必要である。また、現在世界のジェット旅客機の3割程度が、航空会社によるリース（lease）で、さらに5割まで拡大されるだろうという<sup>6</sup>。こうしたリース販売は開発投資費用の回収という面で、圧倒的な財務的優位性がないと不可能であり、リース販売の仕組みが定着していることも1つの参入障壁を形成し、寡占化を促進する要因になっていると考えられる。

この種の巨大投資に見合う利益を得るためには、同じ機種をかなり長期的に製造し、規模の経済と習熟効果をフルに利用したコスト削減が重要な経済原理となる。また、開発コンセプトを決定するまでに長時間が必要であり、一度開発されても、開発された製品が最初に市場に出荷されるまでにさらに4～5年が必要である。しかも、1つの製品開発プロセスが黒字に転換するまでに、10～12年も必要とされている<sup>7</sup>。このような産業の構造的特徴もあり、当該産業は着実に寡占化が進み、大型民間航空機メーカーは、世界的に事実上2社しか存在しない状況となってしまったのである。

膨大な研究開発費用、市場のグローバル化への対応は、一方で早い時期から国際的協力体制の構築をもたらした。というのは、いかなる民間航空

4 杉浦一機『21世紀の航空新常識88』中央書院、2000年、184ページ。

5 徳田昭雄『グローバル企業の戦略的提携』ミネルヴァ書房、2000年、124-125ページ。

6 杉浦一機、前掲書、144ページ。

7 ティモシー M コリンズ・トーマス L ドーリー 著・監査法人トーマツ戦略コンサルティング部門訳『グローバルアライアンス戦略の実際』ダイヤモンド社、1993年、60ページ。

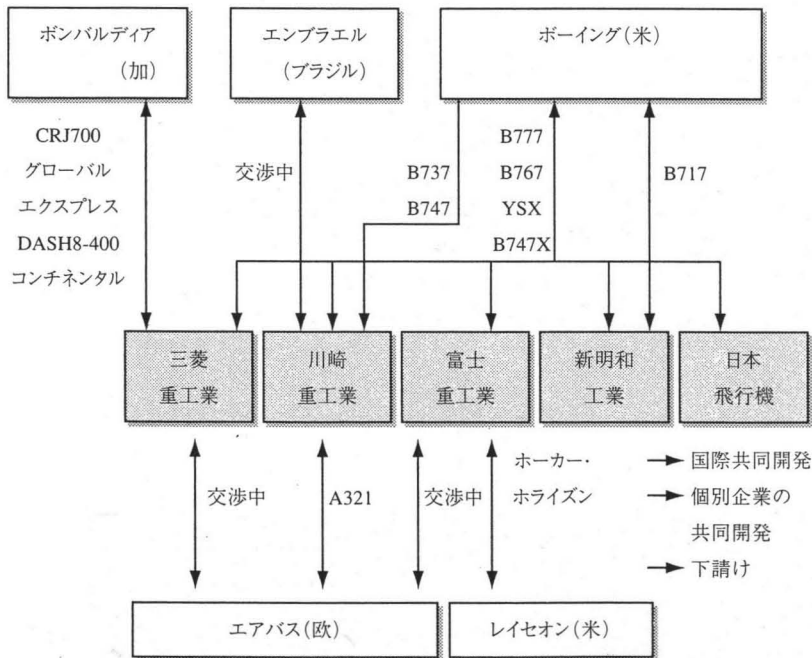
機企業も1社のみでは、前述したリスクを負担できないため、ほとんどの民間航空機、エンジン開発は、何らかの共同事業で行われてきた。また、貿易障壁および国防産業との関連性などの政治的な影響も、当該産業における国際的な共同事業がかなり以前から発達してきた要因となっている。当該産業における資本の集約が、ボーイングとエアバスの2社にほぼ集約されたこともあり、両社を頂点とした関連企業が垂直的に統合され、価値連鎖活動に沿った垂直的統合体（緩やかな垂直的提携<sup>8</sup>ネットワーク）間の競争形態を見せている。

つまり、製品構成の拡充、熾烈な販売競争、巨額の開発コストおよび販売におけるリスク・ヘッジング（risk hedging）の手段として、両者はパートナー（提携企業）を求めており、競争の様相が提携企業を求める競争として具現化されている。例えば、1990年から始まった350人乗りのB777の開発にあたっては、ボーイングが日本企業やカナダ、韓国、オーストラリアなどの企業と、コス

ト・シェアリング方式の提携を結び、その開発が行われている。同プロジェクトでボーイングは、5,000億円の初期開発コストの内、20%強を日本企業から引き出すことができた<sup>9</sup>。また、同プロジェクトにおいて、日本企業の機体全体に占める生産分与率が21%にも及び、国際分業が一層進展していることを表している<sup>10</sup>。しかし、図1で見ても分かるように、最近、三菱重工や川崎重工が、ボーイングと提携関係のない機材セグメントでエアバスとも提携関係を形成している。

とはいえ、国際的提携ネットワークの主導者がボーイングとエアバスであることには間違いはない。ボーイングのCEO（最高経営責任者）であるコンディット氏は、“今後日本企業が他の企業と提携関係を強化するならば、彼らはボーイングか、それとも他の競争相手か、選択しなければならない”と強調した<sup>11</sup>。このことは、国際的提携ネットワークにおいて、垂直的統合者として、ボーイングが提携ネットワークを主導し、しかも、

図1 民間航空機分野における国際提携



出所：金子憲治「ボーイング 空の王者、コストで勝つ」『日経ビジネス』1999年9月20日。

8 垂直的提携とは、最終組立メーカーと部品メーカーなどに見られるように、互いに異なる価値連鎖活動、例えば川上、川下活動に従事する企業間に行われる提携である。こうした提携タイプに関しては安田洋史「戦略提携の実際と具体的留意点～半導体事業を例として～」『Business

Research』1999年8月を参照されたい。  
 9 徳田昭雄、前掲書、133-134ページ。  
 10 杉浦一機、前掲書、198ページ。  
 11 金子憲治「ボーイング 空の王者、コストで勝つ」『日経ビジネス』1999年9月20日、41ページ。



その提携ネットワークに参加している企業が、ボーイングの利益に合致しない路線を選択する場合、ボーイングはそれらの企業との提携関係を解消することを示していることである。結局、ボーイングは垂直的提携ネットワークを構築し、そこで多大な影響力を発揮するだけでなく、その統合者としての交渉力をてこにして、他の潜在的競争相手や新規参入などを牽制しようとする思惑も浮かうことができる。

このように、大型民間航空機産業に見られる競争の特徴は、機体メーカーを頂点として、エンジン、部品およびコンポーネンツ・メーカーを垂直的に組織化した国際的共同開発が構造化されているという点である。デュサウジらは、内部化(internalization)の程度により、航空宇宙産業における提携のタイプを4つに分類したが、大型民間航空機産業における提携は、「本業中心の共同事業型(business-based joint venture)」にあたると言える(図2参照)。これは、強力で支配的な企業が、複数の別々の共同事業を構築し、当該事業全体を統括する提携タイプである<sup>12</sup>。つまり、ボーイングとエアバスの価値連鎖活動に沿って関連企業が調整・統合されていることであり、この点が、民間航空機産業における競争および提携の特徴として浮き彫りにされている。

一方、ボーイングは1983年以降、航空機メーカー別受注シェアの推移(商用ジェット航空機)で、市場の過半数前後を制し、圧倒的な競争力を保持してきた。しかし、1994年エアバスが民間航空機の売上高でボーイングを上回り、それ以降

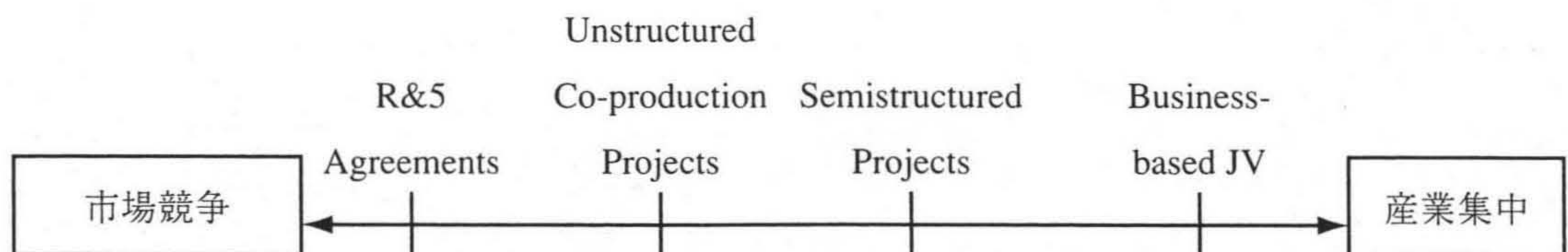
ボーイングが市場トップを取り戻すものの、1999年にエアバスがボーイングを販売機数および売上高で再び逆転してしまった<sup>13</sup>。このように、停滞している市場争奪をめぐる、両社による競争圧力が非常に高まっている中で、1997年ボーイングとMDが合併を発表した。したがって、自国産業の国際競争力を最優先的な政策課題として取り組んでいる米国やEUが、この問題に敏感に反応し、極めて政治的なプロセスへ事態が進展していたことも十分に納得がいくものがある。

### 3 ボーイングとMDの合併をめぐる米国とEUの対立

1977年7月1日、米国の連邦取引委員会(FTC)は、世界最大手航空機メーカー、ボーイングとMDの合併を認める方針を決定した。承認の理由として、MDは長い間業績不振に陥り、1996年の航空機の新規受注シェアがわずか4%にまで低下していたため、反トラスト法に照らしても問題がないということを取り上げた。両者は、世界の航空宇宙産業分野で1位と3位の企業であり、両者が合併すれば、そのシェアは2位のエアバスを2倍以上超えることになる<sup>14</sup>。

ボーイングとMDの合併により、超大型企業が出現すれば、ボーイングとライバル関係にあるエアバスへの影響は極めて大きい。したがって、エアバスを抱えているEU諸国がボーイングとMDの合併に反対することも無理ではなかった。しかし、ボーイングとMDが合併すれば、公正な市場競争が阻害されるとして、両者の合併構想に基本的に反対していた欧州委員会が条件付きで両者の

図2 内部化程度による提携のタイプ



P. Dussauge, and B. Garrette, "Determinants of Success in International Strategic Alliances : Evidence from the Global Aerospace Industry," *Journal of International business Studies*, Vol.26, No.3, 1995, p.518.

12 P. Dussauge, and B. Garrette, "Determinants of Success in International Strategic Alliances: Evidence from the Global Aerospace Industry." *Journal of International Business Studies*, Vol.26, No.3, 1995, pp.518-

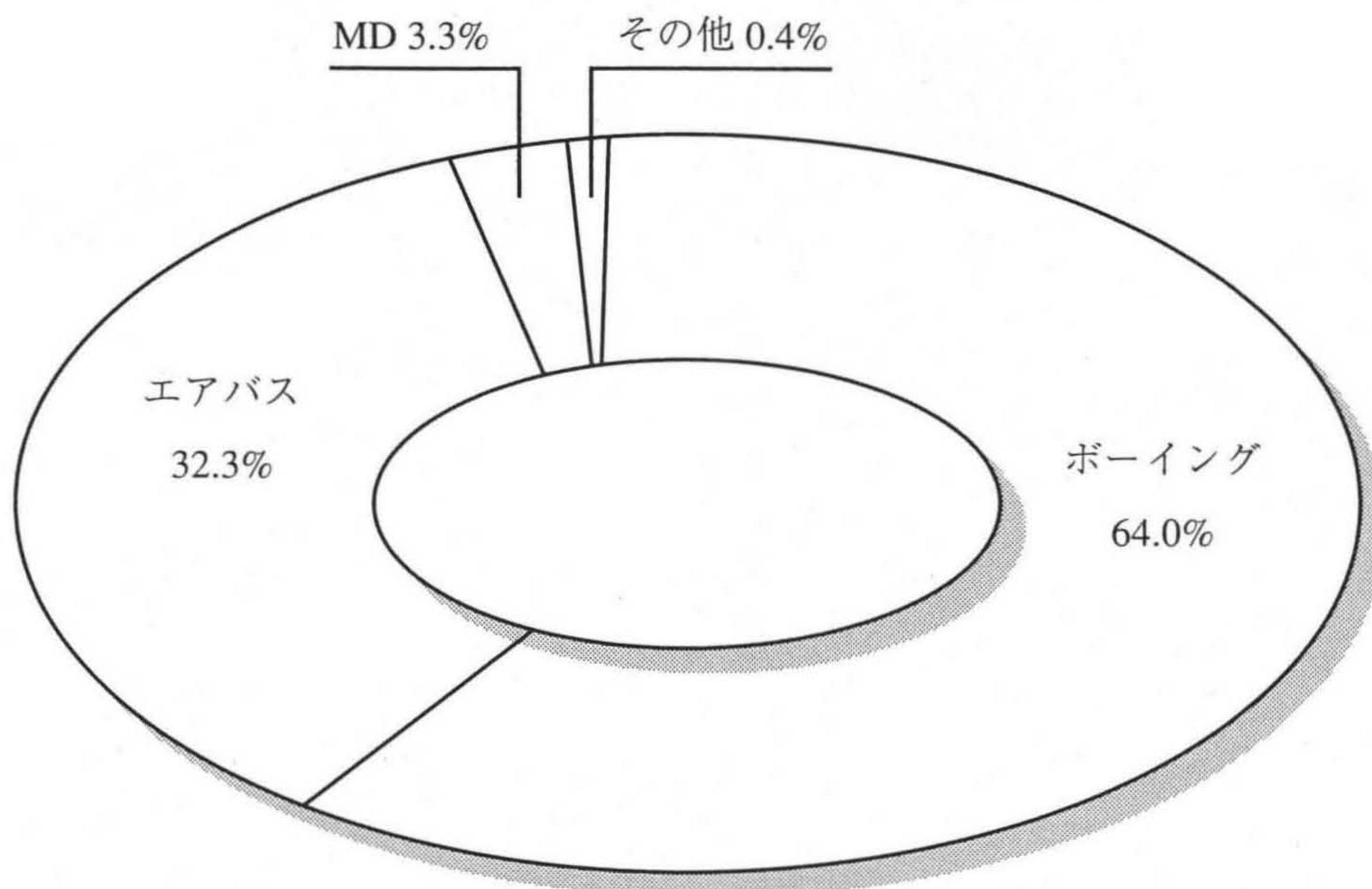
519.

13 杉浦一機、前掲書、196ページ。

14 『日本経済新聞』1997年7月1日および、7月2日。



図表1 世界の民間航空機の受注シェア



出所：『日本経済新聞』1997年7月24日。

合併を承認しようという意見もあり、欧州委員会内での調整作業に入るなど、当初から極めて政治的な方向で事態が進展していた<sup>15</sup>。

一方、新生ボーイングの最大の顧客となる米国の国防総省も連邦取引委員会に続いて、ボーイングとMDの合併は、国防市場に過度な集中をもたらさないと公表し、両者の合併を全面的に支持する見解を示した。このように、米国の政策当局は当初から両者の合併構想に賛同する方針を明確に打ち出していたため、最大の焦点はEUの対応次第となった。しかし、ここで注目すべき点は、EUの対応が明確な経済学的な理論や思想に基づいて行われたというよりも、政治的な妥協により問題を解決しようとしたということである。EUの競争政策を担当する欧州委員会は、民間航空機市場の競争を制限するとして、ボーイングとMDの合併に対して、当初明確な反対意見を公表した。そして、欧州委員会の反対にもかかわらず、両者が合併を強行すると、欧州委員会は制裁金を課するなどの措置に出ることも検討していた<sup>16</sup>。

EUの競争法によると、欧州委員会は企業の買収・合併の内、EU域内と全世界で合計売上高が一定規基準を超える場合には審査する権限があ

る。また、欧州委員会の承認なしに合併を強行した場合には、総売上高の10%を上限とする課徴金を課したり、EU内での企業活動を制限したりすることもできる。しかし、フランスのスネクマ(SNECMA)をはじめとして、多くの欧州企業が部品供給などでボーイングと深い関係をもっているため、強硬策には欧州域内からの反発も予想されていた<sup>17</sup>。したがって、競争政策を担当する欧州委員会も、域内企業や米国との力関係を考慮し、この問題に対応せざるを得ない状況に追い込まれることとなった。特に、強硬策に伴う諸問題を考慮すれば、ボーイングとの妥協を通じて、この問題が解決されるだろうという観測が強まる中で、ボーイングは、妥協のために焦点となっていた、米国航空会社3社との旅客機の長期的な独占供給契約を見直す可能性も見せはじめた。

しかし、こうした観測も一転して、欧州委員会は、7月16日にボーイングとMDの合併構想の反対を再度通告した。特に、ボーイングが米国の航空会社3社と交わした旅客機の長期独占供給契約は、欧州のエアバスを排除することにあたり、反競争的だということが主な理由であった。これに対して、ボーイングはMDとの合併構想の修正案

15 『日本経済新聞』1997年7月2日。

16 『日本経済新聞』1997年7月24日。

17 『日本経済新聞』1997年7月2日。



を再度検討し、合併の承認を認めるようにEUに促していた<sup>18</sup>。しかし、ここで事態は再び一転し、反対していた欧州委員会がボーイングとMDの合併計画に関して、EUの公正競争規定を満たすとして基本的に承認することを発表し、7月30日に正式に承認したのである。この背景には、ボーイングが新しい譲歩案を提示し、それを欧州委員会が承認する形で、妥協が成立したからである<sup>19</sup>。特に、ボーイングと欧州委員会との妥協案には、前述した米国の航空会社3社との長期的な独占供給契約を行使しないことや、米国政府の支援でMDが開発した軍事技術の特許をエアバスなどの競合企業にも公開することなどが盛り込まれた。

以上のように、ボーイングとMDの合併は当事者であるボーイングはいうまでもなく、米国およびEUの利害関係が複雑に絡み合い、極めて政治的な色彩を帯びながら、妥協に達することになった。特に、ボーイングとMDの合併の場合、米国およびEUの関心が、自国（域内）企業が優越的な市場地位を維持・強化するところに置かれ、双務的な交渉を展開したことが大きく浮き彫りにされている<sup>20</sup>。以下では、ボーイングとMDの合併をめぐる米国、EU、そしてボーイングの交渉と妥協の過程から、競争政策の国際的調和や運用にともなう諸問題を見てみよう。

#### 4 ボーイングと欧州委員会の妥協と競争政策の国際的調整における諸問題

ボーイングと欧州委員会が交わした基本的合意条件は次の通りである<sup>21</sup>。

- ①米国政府出資の契約、または政府の補助金で開発し、民間航空機でも使える特許を他社にも非独占的かつ適切な使用料で供給する。
- ②政府出資契約から生じた現在有効な特許に関する年次報告書および、政府出資による非機密の航空宇宙関連研究開発プロジェクトに関する年次報告書を、10年間にわたり、EUに提出する。

- ③ボーイングは、同社のサプライヤーと他の民間航空機メーカーとの間の既存および、将来の提携関係に不当に干渉しない。
- ④顧客サポート活動を航空機の新規受注に利用しない。
- ⑤MDの民間航空機部門を10年間独立法人組織とする。
- ⑥2007年まで他の航空機メーカーが同様の提案をしない限り、顧客との間で独占供給契約を結ばない。

ボーイングと欧州委員会の妥協過程で、ボーイングが譲歩した妥協案を欧州委員会が受け入れ、上記のような条件付きでボーイングとMDの合併は承認された。しかし、それ以上に交渉打開の決め手となったのが、米国の政治力だったという見解が強い。当初からボーイングの代理人として、EU各国の首脳に対して個別説得を続けていた米国政府の努力が多大な役割を果たしたのである。当時米国のクリントン大統領は、欧州の首脳に電話攻勢を通じて、圧力をかけており、しかも、米国の下院は大統領に強硬姿勢を求める決議案を可決し、EUに対する政治圧力を一層強める役割を果たしていた<sup>22</sup>。

このように、ボーイングとMDの合併問題は、単に企業間の合併とそれをめぐる競争政策の運用における意見対立とは根本的に異なるものがあつた。自国企業の国際競争力を強化するために自国政府が強力な味方となり、積極的に当該企業を支援する。そして、それに反対する他国（地域）に対しては、政治力を行使してでもその意図を貫こうとする。特に米国は、米国の競争政策における運用の基準が他国とは異なる場合、その政治力を利用して、自国の思想や論理を貫徹しようすることを明確に見せている。このことは、今日における競争政策の国際的調和と運用が、必ずしも厳格な基準や思想に基づいて行われているとは言い難い、という側面を端的に示しているものではなからうか。

18 『日本経済新聞』1997年7月17日。

19 『日本経済新聞』1997年7月24日。

20 J. M. Finger, and A. Castro, "Trade Policy and Competition Law: Issues for Developing Countries," G. Boyd, and J. H. Dunning, (eds.), *Structural Change and Cooperation in the Global Economy*, Edward Elgar, 1999, p.204.

21 合意条件の内容に関しては、次の文献を参考にして要約・整理したものである。五十嵐収「欧米における企業結合規制の最近の動き」『公正取引』No.563・'97・9、23-26ページ、徳田昭雄、前掲書、130ページおよび、『日本経済新聞』1997年7月24日。

22 『日本経済新聞』1997年7月24日。

ボーイングとMDの合併をめぐる一連のプロセスから、競争政策と関連して焦点となる問題を整理して見ると、次の3点を指摘することができる。第1は、競争政策の国際的調和・調整の難しさである。第2は、厳格な理論と思想に基づいて運用されるべき競争政策が、政治的判断や交渉・妥協により大きく左右されかねないという点である。第3に、競争政策よりも産業政策が重要視されやすいという点である。

第1の焦点は、独占禁止政策の解釈や公正な市場取引の判断基準に関連する問題である。米国は、反トラスト法の成立背景からみても、公正な市場取引の判断基準として価格への影響を重視する。つまり、トラストやカルテルなどが価格引上げや品質低下につながり、消費者の厚生が低下しないようにするところに政策の重点がある。これに対して、欧州委員会は企業間の競争条件の均衡力に力点をおく。すなわち、公正な取引ができるような産業構造自体を問題視する。

しかし、企業活動のグローバル化が急速に進展しているにもかかわらず、各国の競争政策を調整する国際的な仕組みは未だに形成されていないのが現状である。例えば、WTO（世界貿易機構）の規則には独占禁止法に関連する基準がない。また、OECD（経済協力開発機構）においても、独占禁止法の国際的調和について検討を進めてきたが、作業は難航している状況である<sup>23</sup>。しかし、独占禁止政策に関する米国と欧州の視点の違いでも見たように、競争政策の国際的調和・調整は簡単ではなく、しかも、こうした視点の相違は、どこかの政治的な交渉と妥協を通じて調整が行われる必要性を生み出すことになる。このことは、ボーイングと欧州委員会の交渉過程で見たように、独占禁止政策の国際的な調和・調整が厳格な理念論争よりも、政治的な影響力に大きく左右される方向へ進展する可能性をうかがわせる。

第2の焦点は、競争政策を国際的に調整するにあたって、必要以上に政治的な交渉プロセスが介在されやすく、国内においても政治的な判断や政策の変化により、独占禁止政策の趣旨が後退する恐れがあるという点である。企業間の共同行為や

結合に関していえば、世界的に独占禁止法の規制緩和が進んでいる中で、特に、米国は経済的効率性を重視し、前述したボーイングとMDの合併をはじめとして、その他の大型M&Aや国際的寡占企業間の提携を次々と容認している。しかも、反トラスト法（シャーマン法）成立のきっかけとなり、解体された旧スタンダード系石油会社が再び合体する動きさえ容認している状況にある<sup>24</sup>。

こうした巨大企業のM&Aや提携を寛容に容認することに関して、米国の法曹界では経済的効率性を理由に市場寡占を正当化し、米国企業の国際競争力を強めるのが狙いだとして、規制緩和や寛容的な反トラスト法の解釈に反対する声も多い<sup>25</sup>。このことは、独占禁止政策が、厳格な運用方針や理念ではなく、その場その場の理解関係や政治的な判断により解釈されてはならないことを主張していることに他ならない。

しかし、無限競争時代（mega-competition）ともいわれる今日の国際経済事情を考慮すれば、自国産業の国際競争力の強化を最優先的な政策課題としている各国が、競争政策の厳格な運用よりも、目先の経済的効率性や自国産業の競争力強化を最優先的に追求するのは、むしろ当然な成り行きかもしれない。いずれにしろ、大手企業間のM&Aや提携に対する独占禁止政策は、今後もその規制が一層緩和されていくことは確かであろう。

もう1つは、国境を超える企業活動に関して、諸国間の利害関係が一致しない場合、または外国との対立において、産業政策と競争政策が衝突する場合、極めて政治的な妥協を行ないやすいという点である。このことはボーイングとMDの合併に関して、欧州委員会が当初反対していたにもかかわらず、米国との通商問題や域内企業の利害関係を考慮し、ボーイングおよび米国政府と政治的妥協を行なっていたことでも端的に表れている。言い換えれば、通商政策、または産業政策と独占禁止政策との境が崩れつつあるということである。

特に、米国の一部では、最近の寛容な反トラスト法の適用を批判し、反トラスト政策において交渉はありえなく、厳格な法の適用があるだけだと

23 『日本経済新聞』1997年7月24日および7月25日。

24 石油産業において国際的な大手企業の買収・合併の現状とその動機に関しては、奥村皓一「グローバル市場競争下の国境を超えるM&A（買収・合併・提携）（上）」

『関東学院大学経済経営研究所年報』第21集、1999年3月を参照されたい。

25 『日本経済新聞』1997年6月2日。

指摘する声も多い。つまり、自国産業の保護と育成を通じた競争力の強化を目的とする産業政策と、公正な市場競争を維持し、品質低下と価格上昇を防ぎ、消費者を保護すべき反トラスト政策とは無縁であるということである<sup>26</sup>。しかし、ボーイングと欧州委員会、そして米国の一連の交渉過程は、産業政策と競争政策を1つとして関連づけ、結局、競争政策そのものを交渉と妥協の対象として扱ってしまったのである。

さらに問題は、政治的な影響力の小さい諸国が競争政策の国際的調和の過程で、どの程度交渉力を発揮できるかである。前述したように、米国のクリントン大統領が、電話でEUの首脳に承諾を促したり、米国議会がEUに対して強硬姿勢に臨むように議決したりして、米国は当初から政治的な妥協を図るべく、様々な圧力をEUにかけていた。単一ヨーロッパを形成し、国際社会で大きな政治力を発揮しているEUでさえ、ボーイングとMDの合併問題に関しては、米国の政治力に大きく揺さ振られていたという印象を払うことができない。もし、こうした事態が多国間の対立ではなく、2国間の対立であり、しかもその相手が米国と政治力の小さい途上国であれば、今回のような競争政策をめぐる事態の帰結は、容易に想像することができるだろう。

第3の焦点は、自国産業の国際競争力の強化を優先している国際経済事情もあり、競争政策よりも産業政策を優先する風潮が多く、経済的効率性を理由に競争政策の趣旨が後退する傾向が強いということである。それは、ボーイングとMDの合併をめぐる、米国やEUが選択した決定を見ても分かる。こうした傾向は、企業間の提携においても同様である。米国において企業間提携に対する規制緩和の背景に、経済的効率性と自国産業の国際競争力の強化が大きな動機となった。つまり、企業間提携に対する規制緩和は、産業政策を競争政策よりも優先した国家政策によるものである。そして、一旦緩和された法的規制を再び強化することは、容易ではないことも明白であり、今後も、先進諸国の大手企業間の大型M&Aや提携が一層増加することは間違いないだろう。

特に、国際次元での競争政策の運用が、産業政策および通商政策と絡み合っている場合、競争政

策の趣旨が後退する可能性が非常に高い。また、競争政策の国際的調整過程においては、先進諸国の交渉力により、一部の有力諸国の意図が大きく反映されることは間違いなく、今後、競争政策の国際的調和や運用において、途上国に不利となる恐れも十分にあると考えられる。

## 5 結び

企業活動のグローバル化が一層進展している状況の中で、国境を超える企業間のM&Aや提携に対して、それをつかさどる競争政策が不完全であり、その調和と運用においても有力諸国の政策的意図が強く反映されやすい状況となっている。しかも、競争政策の国際的調和と運用が、必ずしも厳格な経済学思想や理論的論争に基づいているとも限らなく、その国際的運用においては、産業政策、または通商政策が競争政策に優先される可能性すら非常に高いのである。

競争政策の国際的運用における恣意性の増加が一層浮き彫りにされる要因としては、自国産業の国際競争力の強化という狙いが背後にあることは再三いうまでもない。こうした競争政策の恣意的運用は、一部の先進国、または巨大企業の論理により国際的ゲーム・ルールが浸透・形成され、一方では先進国と途上国、有力企業と中下位企業間の新しい対立関係を生み出す可能性も十分にあると言えよう。

## 参考文献

- P. Dussauge, and B. Garrette, "Determinants of Success in International Strategic Alliances: Evidence from the Global Aerospace Industry," *Journal of International Business Studies*, Vol.26, No.3, 1995.
- J. M. Finger, and A. Castro, "Trade Policy and Competition Law : Issues for Developing Countries," G. Boyd, and J. H. Dunning, (eds.), *Structural Change and Cooperation in the Global Economy*, Edward Elgar, 1999.
- 五十嵐収「欧米における企業結合規制の最近の動き」『公正取引』No.563・97・9,23-26ページ。
- 金子憲治「ボーイング 空の王者、コストで勝つ」



『日経ビジネス』1999年9月20日。

笠原伸一郎『グローバル企業の史的展開』中央経済社、1995年。

宮田由紀夫『共同研究開発と産業政策』勁草書房、1997年。

『日本経済新聞』1992年4月1日。

『日本経済新聞』1997年6月2日。

『日本経済新聞』1997年7月1日。

『日本経済新聞』1997年7月2日。

『日本経済新聞』1997年7月17日。

『日本経済新聞』1997年7月24日。

『日本経済新聞』1997年7月25日。

奥村皓一「グローバル市場競争下の国境を超える M & A & A (買収・合併・提携) (上)」『関東学院大学経済経営研究所年報』第21集、1999年3月。

杉浦一機『21世紀の航空新常識88』中央書院、2000年。

ティモシー M コリンズ・トーマス L ドーリー III 著・監査法人トーマツ戦略コンサルティング部門訳『グローバルアライアンス戦略の実際』ダイヤモンド社、1993年。

徳田昭雄『グローバル企業の戦略的提携』ミネルヴァ書房、2000年。

安田洋史「戦略提携の実際と具体的留意点～半導体事業を例として～」『Business Research』1999年8月。