

## 米加自動車貿易の実像(下)

——「ビッグフォー」の市場支配と企業内国際取引の拡大——

関 下 稔

### (C) 新車用自動車部品

今度は上でみた乗用車、トラック、バス等の新車を組立てる際に使用される部品——これを新車用自動車部品 (original equipment parts) と呼ぶことはさきに述べた通りである——の生産、消費、貿易についてみてみよう。第15表はそのうち生産と消費の動向をみたものであるが、分析にはいるまえに二、三注意しておこう。ひとつはこの表の数値は部品という性格から金額表示になっているが、この金額の表示は国際貿易委員会 (ITC) が自動車メーカーにたいして行なったアンケート調査の回答にもとづく実際の移転額によっている。部分的には ITC の推計によるものもあるが、自動車メーカーが自社グループ内での取引において採用する移転価格と独立系の部品メーカーから購入する際のアームスレングス価格とを分けて集計してあるのももうひとつの特徴である (この点についてもさきに述べた)。したがってここでは自動車メーカーの行なう部品生産と独立系の部品メーカーが作る部品生産を区別して表示してある。

早速第15表をみてみると、まず第一に全体としての部品生産はこの15年間に3.36倍伸びたが、そのなかにおける自動車メーカーと独立系部品メーカーとのそれぞれの比率は55%と45%のままほとんど変化なく推移してきている。第二にカナダにおける生産はこの15年間に9.41倍も増加し、アメリカの生産に比較してはるかに伸び率は高い。そのため、全体のなかでのカナダの比率は60年の2.5%から協定の成立以後5%をこえ、70年代には7%以上にまで増大してきている。第三にこのカナダでの部品生産は上の全体の

第15表 米・加両国における新車用自動車部品の生産と消費の推移：1960-1975.6

(単位：100万ドル，%)

暦年	I カナダ			II アメリカ		
	生産量		③合計			⑥合計
	①自動車メーカー	②独立系商品メーカー	(①+②)	④自動車メーカー	⑤独立系部品メーカー	(④+⑤)
1960	51(21.8)	183(78.2)	234(100.0)	4,718(51.9)	4,374(48.1)	9,092(100.0)
1961	51(22.8)	173(77.2)	224(100.0)	5,678(55.9)	4,488(44.1)	10,166(100.0)
1962	67(22.0)	238(78.0)	305(100.0)	7,065(55.8)	5,589(44.2)	12,654(100.0)
1963	85(20.9)	321(79.1)	406(100.0)	8,209(56.4)	6,353(43.6)	14,562(100.0)
1964	85(18.4)	377(81.6)	462(100.0)	8,465(56.1)	6,629(43.9)	15,094(100.0)
1965	137(21.4)	504(78.6)	641(100.0)	<b>10,839(55.7)</b>	<b>8,628(44.3)</b>	<b>19,467(100.0)</b>
1966	258(30.1)	598(69.9)	856(100.0)	10,645(56.3)	8,247(43.7)	18,892(100.0)
1967	285(29.4)	686(70.6)	971(100.0)	9,461(56.3)	7,347(43.7)	16,808(100.0)
1968	402(30.0)	939(70.0)	1,341(100.0)	11,222(57.7)	8,242(42.3)	19,464(100.0)
1969	461(31.7)	<b>992(68.3)</b>	<b>1,453(100.0)</b>	<b>11,973(57.7)</b>	<b>8,791(42.3)</b>	<b>20,764(100.0)</b>
1970	488(36.5)	850(63.5)	1,338(100.0)	9,472(55.5)	7,586(44.5)	17,058(100.0)
1971	698(40.7)	1,018(59.3)	1,716(100.0)	13,037(58.1)	9,421(41.9)	22,458(100.0)
1972	859(41.6)	1,207(58.4)	2,066(100.0)	13,799(56.9)	10,454(43.1)	24,253(100.0)
1973	<b>928(40.8)</b>	<b>1,348(59.2)</b>	<b>2,276(100.0)</b>	16,002(54.7)	<b>13,233(45.3)</b>	<b>29,235(100.0)</b>
1974	896(40.7)	1,307(59.3)	2,203(100.0)	<b>16,176(55.5)</b>	12,962(44.5)	29,138(100.0)
1975.1~6	400(37.2)	676(62.8)	1,076(100.0)	7,807(51.5)	7,363(48.5)	15,170(100.0)
1974/1960	17.57	7.14	9.41	3.43	2.96	3.20
1974/1965	6.54	2.59	3.44	1.49	1.50	1.50

III 合計 (I+II)				生産量		消費量		
⑦自動車メーカー		⑨独立系部品メーカー		⑪総計		⑬アメリカ、カナダ両国における消費量		
(①+④)	⑧うちカナダの比率(①/⑦)	(②+⑤)	⑩うちカナダの比率(②/⑨)	(⑦+⑨)	⑫うちカナダの比率(③/⑪)		⑭うちアメリカ	⑮うちカナダ
4,769(51.1)	1.1 %	4,557(48.9)	4.0 %	9,326(100.0)	2.5 %	9,326(100.0)	8,787(94.2)	539( 5.8)
5,729(55.1)	0.9	4,661(44.9)	3.7	10,390(100.0)	2.2	10,390(100.0)	9,867(95.0)	523( 5.0)
7,132(55.0)	0.9	5,827(45.0)	4.1	12,959(100.0)	2.4	12,954(100.0)	12,251(94.6)	703( 5.4)
8,294(55.4)	1.0	6,674(44.6)	4.8	14,968(100.0)	2.7	14,958(100.0)	14,037(93.8)	921( 6.2)
8,550(55.0)	1.0	7,006(45.0)	5.4	15,556(100.0)	3.0	15,537(100.0)	14,560(93.7)	977( 6.3)
<b>10,976(54.6)</b>	1.2	<b>9,132(45.4)</b>	5.5	<b>20,108(100.0)</b>	3.2	<b>20,051(100.0)</b>	<b>18,781(93.7)</b>	1,270( 6.3)
10,903(55.2)	2.4	8,845(44.8)	6.8	19,748(100.0)	4.3	19,678(100.0)	18,283(93.0)	1,373( 7.0)
9,746(54.8)	2.9	8,033(45.2)	8.5	17,779(100.0)	5.5	17,678(100.0)	16,170(91.5)	1,508( 8.5)
11,624(55.9)	3.5	9,181(44.1)	10.2	20,805(100.0)	6.4	20,695(100.0)	18,696(90.3)	1,999( 9.7)
<b>12,434(56.0)</b>	3.7	<b>9,783(44.0)</b>	10.1	<b>22,217(100.0)</b>	6.5	<b>22,121(100.0)</b>	<b>19,804(89.5)</b>	<b>2,317(10.5)</b>
9,960(54.1)	4.9	8,476(45.9)	10.1	18,396(100.0)	7.3	18,211(100.0)	16,206(89.0)	2,005(11.0)
13,735(56.8)	5.1	10,439(43.2)	9.8	24,174(100.0)	7.1	23,997(100.0)	21,607(90.0)	<b>2,390(10.0)</b>
14,658(55.7)	5.9	11,661(44.3)	10.4	26,319(100.0)	7.8	26,131(100.0)	23,853(91.3)	2,278( 8.7)
16,930(53.7)	5.5	<b>14,581(46.3)</b>	9.2	<b>31,511(100.0)</b>	7.2	<b>31,232(100.0)</b>	<b>28,118(90.0)</b>	3,114(10.0)
<b>17,072(54.5)</b>	5.2	14,269(45.5)	9.2	31,341(100.0)	7.0	30,985(100.0)	27,217(87.8)	<b>3,768(12.2)</b>
8,207(50.5)	4.9	8,039(49.5)	8.4	16,246(100.0)	6.6	16,125(100.0)	14,172(87.9)	1,953(12.1)
3.58		3.13		3.36		3.32	3.10	6.99
1.56		1.56		1.56		1.55	1.45	2.97

(注) 価額はアンケート調査からの回答による移転額。

(資料) ibid., Table 80-84より作成。

傾向とは逆に独立系部品メーカーの比率が高く、自動車メーカーの比率は40%以下である。しかしながら協定の成立を契機にして自動車メーカーの部品生産は急速に増大し、65年に21.4%だった比率は70年代には40%を超えるところまで増大した。このようにカナダにおいては独立系部品メーカーのほうが優勢であるとはいえ、自動車メーカーの生産拡大は急ピッチであり、その差は次第に減少してきている。これは協定の成立を機にカナダでのビッグフォーを先頭とするアメリカのメーカーの子会社による乗用車、トラック、バスの生産が急速に拡大したのと連同して、そのための部品生産もまたこれら自動車メーカーによって生産されるようになったことを物語っている。ただし全体としてのカナダでの部品生産の拡大はそこでの自動車の最終組立活動の拡大に追いつかないため、自動車メーカー、独立系部品メーカーの双方の部品供給だけでは不十分であり、のちにみるようにアメリカからのかなりの量の部品の輸入がもたらされている。第四にこれとは対照的にアメリカにおいては自動車メーカーと独立系部品メーカーとの間の比率はだいたい55%対45%のままほとんど変化なく推移してきている。最後に両国における生産のサイクルをみてみると、アメリカでは65、69、73の各年をピークにして変動しているのにたいし、カナダでは69と73の両年をピークにしている。これまで乗用車やトラック、バスのところでみてきたようにだいたい65、69、73の各年がそれぞれピークであった。だがここではアメリカでの生産のパターンはこのパターンに合致しているが、カナダにおいては69年と73年は合致するが、65年についてはピークとはなっていない。このことは65年の協定成立によってカナダでの部品生産が急速に拡大しはじめ、それ以後69年までその上昇傾向が続いたことを意味しており、カナダでの急速な生産拡大を物語っている。しかもカナダのなかでも自動車メーカーの生産は73年まで一貫して増大を続けている。上で述べたようにカナダでの自動車メーカーがみずから行なう部品生産の急増がこのことのなかにも示されている。このように両国における部品生産のサイクルはある程度の同時性はあるものの、カナダでの急速な生産拡大はアメリカでの生産パターンとの連同性をこえて独自

に増大する傾向をもっており、とりわけそれは自動車メーカーの場合に強い。

つぎに、消費の面についてしてみると、アメリカの比率が圧倒的に高いが、60年代末から次第に低下してき、74年には87.8%となっている。これはそれと対照的なカナダでの消費の急増に対応したものである。カナダでの消費は60年にはわずか5.8%ほどであったが74年には12.2%にまで増大している。また消費量と生産量を比較してみると、アメリカにおいては一貫して生産量が消費量を上回っているが、カナダでは反対に消費量が生産量を一貫して上回り、しかもその差が大きい。これは後にみるが、アメリカからカナダへの部品輸出となって現われる。最後に消費のサイクルはここでもアメリカの場合は65、69、73の各年をピークに変動しているが、カナダでは69、71、74の各年をピークとしている。ここでは72年における減少と74年における増大が異質である。前者についてはその分だけ73年の増大によってカバーされている。いずれにせよ、ここでもアメリカに倍するカナダでの急速な消費増加率によって特徴づけられる。

今度は第16表によって両国間の新車用自動車部品の貿易をみてみよう。この場合の第一の特徴は乗用車やトラック、バスと違ってアメリカ側の出超が続いていることである。このことは上でみたようにカナダの消費がその生産を上回り、かつまたアメリカでの消費がその生産を下回っている以上、当然の結果ではある。とはいえ、乗用車やトラック、バスはカナダで生産されたものがアメリカへ輸出されるのにたいし、そのための組立部品はアメリカからカナダへ輸出されているということは、アメリカの自動車メーカーの米加両国にまたがる企業内国際分業の展開をみてとることができよう。このことは貿易収支の中味をみてみると、自動車メーカーの貿易収支の黒字のほうが、独立系部品メーカーのそれをはるかに上回っていることのなかに端的に示されていると思われる(独立系部品メーカーの場合は70年代にはいってアメリカ側の入超にすらなっている)。つまり自動車メーカーはアメリカからカナダへと新車用自動車部品を猛烈に輸出しているのであり、それはカナダでの部品生産を自動車メーカーが急速に拡大しているにもかかわらず、自動車の最

終組立需要の拡大に追いつかない以上、アメリカからの部品の供給によって補充されなければならないことを意味している。第二にこれと関連して米加両国とも自動車メーカーのほうが独立系部品メーカーよりも輸出活動が活発であるということである。これはアメリカにおいて特に顕著であり、先にみた生産のレベルでは自動車メーカーと独立系部品メーカーとの間の比率は55%対45%であったが、輸出の面ではだいたい70%対30%の比率になっている。このように自動車メーカーがアメリカからの輸出活動を主導している。同様にカナダからの輸出においても自動車メーカーと独立系部品メーカーの比率は協定成立以後だいたい同程度であり、生産レベルでの両者の比率40%対60%(70年代)に比べると自動車メーカーの輸出活動の活発化がわかろう。第三にこのことをより明確に指標④と⑩の輸出志向度でみると、全体としてはアメリカからの出超であるにもかかわらず、カナダからアメリカへの輸出志向度のほうが、アメリカからカナダへの輸出志向度よりもはるかに高い。すなわち、前者の輸出志向度は協定成立以前はわずか数パーセントであったが、66年以後急速に上昇しはじめ70年代には70%を超えるほどにまでなった。一方、後者の輸出志向度も協定成立以後漸増しているが、74年によろやく10%に到達したばかりである。なかでも自動車メーカーの輸出志向度は部品メーカーのそれよりも高く、カナダからの場合は80—90%とほとんどが輸出され、またアメリカからの場合も69年以後10%を超えていて、独立系部品メーカーの5%前後よりも大幅に高い。第四に指標⑤と⑪で輸入依存度をみると、カナダでの消費にたいするアメリカへの輸入依存度は60年当初からすでに50%を超えていたが、協定成立を機により一層進み、70年代には80—90%にもなっている。これにたいしアメリカでの消費にたいするカナダへの輸入依存度はまだ5—6%の低さである。このことをより厳密に国内で組立てられた自動車にたいする相手国からの部品供給率、すなわち新車組立の部品輸入率(指標⑥と⑫)でみるとカナダの場合は60年代の40%台から70年代には60%台に上昇し、一方アメリカの場合は70年代にはいっても4%台である。以上の諸指標が示しているものを要約すれば、米加自動車

第16表 アメリカとカナダの新車用自動車部品貿易の推移：1960—1975.6(単位：100万ドル，%)

暦年	I アメリカからカナダへの輸出							
	①自動車メーカー	②独立系部品メーカー	③合計 (①+②)	④アメリカでの生産にたいするカナダへの輸出の比率	⑤カナダでの消費にたいするカナダへの輸出の比率		⑥カナダで組立てられた自動車にたいするカナダへの輸出の比率	
					うち自動車メーカー	独立系部品メーカー		
1960	217(70.9)	89(29.1)	306(100.0)	3.4 %	4.6 %	2.0 %	56.8 %	44.7 %
1961	212(70.9)	87(29.1)	299(100.0)	2.9	3.7	1.9	57.2	44.8
1962	286(70.6)	119(29.4)	405(100.0)	3.2	4.0	2.1	57.6	44.3
1963	375(70.4)	158(29.6)	533(100.0)	3.7	4.6	2.5	57.9	44.6
1964	388(69.6)	171(30.6)	559(100.0)	3.7	4.6	2.6	57.2	44.5
1965	495(68.8)	224(31.2)	719(100.0)	3.7	4.6	2.6	56.6	42.6
1966	558(68.1)	261(31.9)	819(100.0)	4.4	5.2	3.2	59.7	46.9
1967	644(69.5)	283(30.5)	927(100.0)	5.5	6.8	3.9	61.5	49.4
1968	936(71.2)	378(28.8)	1,314(100.0)	6.8	8.3	4.6	65.7	53.8
1969	1,205(72.7)	453(27.3)	1,658(100.0)	8.0	10.1	5.2	71.6	56.3
1970	1,102(69.4)	485(30.6)	1,587(100.0)	9.3	11.6	6.4	78.4	62.4
1971	1,408(74.6)	479(25.4)	1,887(100.0)	8.4	10.8	5.1	77.9	59.3
1972	1,578(73.5)	568(26.5)	2,146(100.0)	8.8	11.4	5.4	92.1	61.2
1973	1,809(70.4)	760(29.6)	2,569(100.0)	8.8	11.3	5.7	81.0	62.2
1974	2,247(71.8)	881(28.2)	3,128(100.0)	10.7	13.9	6.8	81.1	64.0
1975.1~6	1,119(70.3)	472(29.7)	1,591(100.0)	10.5	14.3	6.4	79.9	63.7
1974/1960	10.35	9.90	10.22					
1974/1965	4.54	3.93	4.35					

暦年	III 貿易収支 (I - II)		
	⑬自動車メーカー (①-⑦)	⑭独立系商品メーカー (②-⑧)	⑮合計 (⑬+⑭)
1960	217	88	305
1961	212	86	298
1962	286	113	399
1963	375	140	515
1964	388	126	514
1965	474	155	629
1966	364	153	517
1967	416	120	536
1968	593	65	658
1969	822	41	863
1970	662	5	667
1971	772	△ 98	674
1972	797	△155	642
1973	993	△155	838
1974	1,503	62	1,565
1975.1~6	794	83	877
1974/1960			
1974/1965			

(注) 価額はアンケート調査からの回答による移転額。(a)…500台未満，(b)…0.05%未満。  
(資料) ibid., Table 85—89より作成。

II カナダからのアメリカの輸入							
⑦自動車 メーカー	⑧独立系部品 メーカー	⑨ 合 計 (⑦+⑧)	⑩ カナダでの生 産にたいする カナダからの 輸入の比率			⑪ アメリカでの 消費にたいす るカナダから の輸入の比率	⑫ アメリカで組 立てられた自 動車の輸入の 比率
			うち自動車 メーカー	独立系部品 メーカー			
(a)(11.9)	1(88.1)	1(100.0)	0.4 %	(b) %	0.5 %	(b) %	(b) %
(a) (4.0)	1(96.0)	1(100.0)	0.4	(b)	0.6	(b)	(b)
(a) (0.2)	6(99.8)	6(100.0)	2.0	(b)	2.5	(b)	(b)
(a) (0.3)	18(99.7)	18(100.0)	4.4	(b)	5.6	0.2	0.1
(a) (0.1)	45(99.9)	45(100.0)	9.7	(b)	11.9	0.3	0.2
21(23.3)	69(76.7)	90(100.0)	14.0	15.3	13.7	0.5	0.4
194(64.2)	108(35.8)	302(100.0)	35.3	75.2	18.1	1.6	1.2
228(58.3)	163(41.7)	391(100.0)	40.3	80	23.8	2.4	1.8
343(52.3)	313(47.7)	656(100.0)	48.9	85.3	33.3	3.5	2.4
383(48.2)	412(51.8)	795(100.0)	54.7	83.1	41.5	4.0	2.9
440(47.8)	480(52.2)	920(100.0)	68.8	90.2	56.5	5.6	4.2
636(52.4)	577(47.6)	1,213(100.0)	70.7	91.1	56.7	5.5	3.9
781(51.9)	723(48.1)	1,504(100.0)	72.8	90.9	59.9	6.2	4.3
816(47.1)	915(52.9)	1,731(100.0)	76.1	87.9	67.9	6.1	4.2
744(47.6)	819(52.4)	1,563(100.0)	70.9	83.0	62.7	5.6	4.4
325(45.5)	389(54.5)	714(100.0)	66.4	81.3	57.5	5.0	4.1
35.43	819 11.87	1563 17.37					

協定の成立は双方の自動車の輸入関税を免税とすることによって、自動車製品の両国間での貿易を促進したが、それはビッグフォーを先頭とするアメリカの巨大自動車メーカーのデトロイト＝ウィンザーへの生産設備の集中化、とりわけカナダでの最終組立作業の急増とその結果できあがった完成車のカナダからアメリカへの輸出を急速に拡大した。それはこれら巨大自動車メーカーの企業内国際分業を促進し、その展開の結果として現われた。このことは同時に、アメリカからカナダへの自動車部品の輸出を急増させ、カナダで組立てられる自動車のアメリカへの部品依存率（あるいは部品輸入率）をきわめて高いものとした。だからカナダで組立てられる米加型車の六割以上がアメリカで作られた部品からなるのであり、したがって貿易のレベルで見ればアメリカから部品を輸出してカナダで組立てた完成車をカナダからアメリカへ輸出するというのが両国間での自動車生産における典型的な形態として現われることになる（ただし、これは無制限に行なえるものではなく、*letters of undertaking* においてカナダでの付加価値額を一定比率以上に維持しなければならないという規定があり、この範囲内においてアメリカからの部品輸入に依存することになる。なおこれについては後に詳述する）。しかもこのことがこの米加型車を支配しているものがアメリカのビッグフォーであり、またアメリカからカナダへの部品の輸出の七割以上が自動車メーカー（つまりビッグフォー）であり、なおかつアメリカの部品生産のカナダへの輸出志向度はこれら自動車メーカーのほうが独立系の部品メーカーよりもはるかに高いことなどからみて、ビッグフォーの企業内の分業戦略として、つまり米加二国間での企業内国際分業として展開されているということができよう。このことはまた私がこれまでアメリカ貿易の実証分析の結果ひきだした結論でもあり、<sup>22)</sup>ここではこの結論が間違っていないことがより一層裏付けられたことになる。

22) たとえば拙稿「現代アメリカ貿易構造の諸特質」『世界経済評論』1979年3月号、35頁、あるいは『70年代のアメリカ貿易——U. S. Merchandise Trade Exports and Imports-1965-1976, Classified by BEA End-Use Categories をもとにして——』（下）『山口経済研究叢書』第17集、p. 13。



だが、ここでの以上の分析から導きだされるものはそのことだけに留められるべきであろうか。あるいはビッグフォーの企業内国際分業のもつ意味をそれだけに限定すべきではないのではなかろうか。私はさきの『70年代のアメリカ貿易』のなかでそうした疑問を次のように述べた。

「私はさきにアメリカとカナダとの間の自動車における部品を輸出して完成車を輸入するパターンを多国籍企業の企業内世界分業の現われと特徴づけたが、事態の推移はそれほど単純ではないようである。部品の輸出はなるほど多いが、部品の輸入もまたかなりであり、成長率からいうとむしろ輸入の方が高いくらいである。また、完成車の輸入は多いが、完成車の輸出もまた急速に増大しており、成長率からいえば輸出の方が断然高い。このようにアメリカにある親会社とカナダにあるその子会社との間では、従来からの部品を輸出して完成車を輸入するというパターンに加えて、部品を相互に輸出し合う(たとえば807.00のように部品をカナダに輸出して加工したものを再びアメリカに輸入するといった形)場合や、完成車が輸出され合う場合など様々な形態がとられていることを物語っている。それはそれでアメリカの多国籍企業の企業内世界分業が進展していることを示している。だがそうした複雑な様相の解明は、こうした貿易統計の検討だけでは不可能であり、米加自動車協定そのものの詳細な分析が必要となる<sup>23)</sup>」

ここでも述べているように貿易収支というレベルからみればアメリカから部品を輸出して、カナダから完成車を輸出するという形になっているが、その実態は部品や完成車の米加相互間での移動こそが最も基本的な現象であり、しかもそれが同一メーカーのアメリカの親会社とカナダの子会社によって行なわれているのである。そして、ここでの分析から明らかなように完成車はカナダ側の出超ではあるが、アメリカのカナダへの輸入依存度は低く、逆にカナダのアメリカへの輸入依存度は極めて高い。また部品はアメリカ側の出超ではあるが、アメリカのカナダへの輸出志向度は低く、逆にカナダのアメリカへの輸出志向度は極めて高い。これらのことが意味しているものは

23) 拙稿『70年代のアメリカ貿易』(下) 前掲, p. 13。

市場規模の小さいカナダではアメリカからの完成車のほんのわずかの輸入によっても市場はたちまち飽和状態になるということであり、またアメリカへの部品のほんのわずかの輸出でも国内生産のほとんどを占めることになるということである。そしてビッグフォーは両国の生産、販売および貿易のほとんどを支配しているのであり、そのことからいえば両国市場を開放し、単一市場化——より正確にはカナダのアメリカへの吸収化——することこそその基本的な戦略であるといえるだろう。両国の自動車市場を単一化し、その生産、販売、貿易のあらゆる部面において完全に両国市場を支配するという基本戦略のうえで、現時点でのカナダでの急速な生産拡大がアメリカからの部品輸出と完成車のアメリカへの輸出となって典型的には現われるということであり、そのようなものとしての企業内国際分業であるとみななければならない。その意味ではもっぱら生産上の拠点であっても販売上の拠点とはなりえないという途上国向けのオフショア型の多国籍企業の企業内分業戦略とは明確に異なり、また現地での販売のために生産拠点を作るという先進国向けの分業戦略とも異なる。ここでは両国市場を単一化して、デトロイト（アメリカ）＝ウィンザー（カナダ）を中核とする生産の地域的集中化によって生産の合理化をはかり、規模の経済の利益を享受して、単一化された巨大な両国市場をビッグフォーの米加型車によって完全に席捲することこそが最大の目的となっている。カナダはそのための一分肢、「分工場」として生産の拠点の一方であると同時に、販売市場の一部をも構成しているのである。だからこれは在来的な国民経済の枠をこえたアメリカ企業の大陸的規模での展開が、ついには国境をこえたトランスナショナルな広がりをもって拡大したことの現われであり、カナダ市場のアメリカ市場への内包化過程——同質化過程であるといえよう。したがってこれは先進国へのアメリカ企業の進出が対外直接投資を通じてアメリカの外にもうひとつのアメリカを作るという形で現われるのとは異なり、まさにアメリカそのものがその延長、一分肢として陸続きの地に拡大されるのであり、カナダ市場は経済的には強力なアメリカ市場に急速に合体、吸収され同一化されていく。つまり米・加＝アメリカ市場と

なるとみることができないのではないだろうか。

ところでここでみた新車用自動車部品が第三国からアメリカへ極めて少ない税率で輸入され（通常）、またそれがカナダへ免税で輸入されることはありうる。しかし全体的にみればこうした第三国からの輸入はごくわずかである（アメリカへの第三国からの輸入は1962年よりはじまり、カナダへのそれは1970年に開始されたが、いずれも最近は減少している）。この少ない第三国からのカナダへの輸入のかなりの部分はフォードがLAやヨーロッパのその子会社で作らせたトランスミッションやエンジンである<sup>24)</sup>

また新車用組立部品として両国の一方から他方へ免税で輸入されながら、その後それ以外のものに転換されるケースがある。その場合には当然に追加の関税支払いや報告を怠った場合にはペナルティーを課せられることになる。しかし実際にはその全てがU.S. Customs Servicesに報告されるとは限らない。そのため国際貿易委員会は各メーカーへのアンケート調査によってこのことの正確な情報を知ろうと考え、第17表のような回答をえた。この表によれば別のものに転換された新車用自動車部品は67年の100万ドルから74年の630万ドルほどに約6倍ほど増加している。そのために支払われた関税は67年の8万ドルから74年の30万ドルに約3.5倍ほど増大した。だがこうした転換された部品の輸入新車用自動車部品に占める比率は1%以下ときわめて低い。この転換された部品の大部分は当初はトラックの組立て用部品として輸入されながら、実際はダンプトラック、クレーン車、医療車、雪除車、けん引車などの部品やシャシとして使用されたもので、これらの車は協定のなかにはいっていないため、アメリカの関税にしたがうことになる。カナダの場合も同様の規定があるが、実態はわかっていない<sup>25)</sup>

24) United States International Trade Commission Report on the United States-Canadian Automotive Agreement: Its History, Terms, and Impact, op. cit., pp. 126-127.

25) ibid., pp. 115-117.

第17表 カナダからアメリカに免税で輸入後、非新車用に転換された新車用部品の推移：1967～1974  
(単位：1,000ドル,%)

暦年	① 後に転換された部品の免税輸入額	② 転換品の関税支払額	③ 後に転換された輸入を含む新車用部品の免税、輸入総額	④ = ① / ③
1967	1,006	84	391,000	0.3 %
1968	1,454	122	656,000	0.2
1969	2,888	197	795,000	0.4
1970	3,589	227	920,000	0.4
1971	2,921	189	1,213,000	0.2
1972	4,257	264	1,504,000	0.3
1973	6,114	282	1,731,000	0.4
1974	6,298	295	1,563,000	0.4
1974/1967	6.26	3.51	4.00	

(注) 価額はアンケート調査からの回答によるもの  
(資料) ibid., Table 90 より作成。

#### (D) 小 括

以上みてきた米加型乗用車、トラック・バス、それに新車用自動車部品の両国における生産、消費（販売）それに貿易の実態を総括的に簡単にまとめてみよう。第18表は乗用車、トラック・バス、新車用自動車部品の両国における生産を俯瞰したものである。この表はこれまで品目別にみてきた際に用いていた台数表示ではなく（部品だけは移転額だったが）、全て ITC がアンケート調査の回答からえた移転額で表示されている。それによるとこれまでみてきた三品目のなかでは乗用車の比率が最も高い。60年には46.8%を占めていたが、その後最高48.8%、最低46.7%までの間で60年代は推移している。だが70年代にはいろいろぶん比率は低下し74年には40%を割っている。それにつぐのは新車用自動車部品であり、その比率はだいたい40%—43%である。以上の二品目に比べるとトラック・バスの比率は大幅に少なく60年代前半には10%をわることもあったが、70年代にはいつて次第に増大してき74年には16.9%にまで増大した。したがっておおまかにいうと、60年代はだいたい乗用車48%、部品42%、トラック・バス10%、そして70年代にはいつてその比率は44—45%、41%、14—15%に少し変化してきている。

第18表 米・加型乗用車、トラック・バスならびに新車用自動車部品の  
アメリカ・カナダにおける生産推移：1960-1975.6

(単位：100万ドル，%)

暦年	I カ ナ ダ				II ア メ リ カ			
	①乗用車	②トラック バス	③新車用品	④合 計	⑤乗用車	⑥トラック バス	⑦新車用品	⑧合 計
				(①+②+③)				(⑤+⑥+⑦)
1960	532(57.9)	153(16.6)	234(25.5)	919(100.0)	10,198(46.4)	2,700(12.3)	9,092(41.3)	21,990(100.0)
1961	533(59.8)	135(15.1)	224(25.1)	892(100.0)	11,278(47.6)	2,262(9.5)	10,166(42.9)	23,706(100.0)
1962	732(60.0)	183(15.0)	305(25.0)	1,220(100.0)	14,326(48.3)	2,688(9.1)	12,654(42.7)	29,668(100.0)
1963	977(61.0)	219(13.7)	406(25.3)	1,602(100.0)	<b>16,394</b> (48.1)	3,109(9.1)	14,562(42.7)	34,065(100.0)
1964	995(57.9)	262(15.2)	462(26.9)	1,719(100.0)	15,809(46.2)	3,315(9.7)	15,094(44.1)	34,218(100.0)
1965	<b>1,378</b> (59.2)	309(13.3)	641(27.5)	2,328(100.0)	<b>21,486</b> (48.0)	3,802(8.5)	<b>19,467</b> (43.5)	<b>44,755</b> (100.0)
1966	1,365(52.4)	382(14.7)	856(32.9)	2,603(100.0)	20,390(47.0)	<b>4,057</b> (9.4)	18,892(43.6)	43,339(100.0)
1967	1,448(50.8)	430(15.1)	971(34.1)	2,849(100.0)	18,102(46.8)	3,798(9.8)	16,808(43.4)	38,708(100.0)
1968	1,902(50.3)	541(14.3)	1,341(35.4)	3,784(100.0)	<b>22,739</b> (48.5)	4,695(10.0)	19,464(41.5)	46,898(100.0)
1969	<b>2,299</b> (52.3)	<b>644</b> (14.6)	<b>1,453</b> (34.1)	<b>4,396</b> (100.0)	22,375(46.2)	<b>5,307</b> (11.0)	<b>20,764</b> (42.9)	<b>48,446</b> (100.0)
1970	1,993(51.4)	550(14.2)	1,338(34.5)	3,881(100.0)	17,238(44.0)	4,872(12.4)	17,058(43.6)	39,168(100.0)
1971	2,552(52.1)	629(12.8)	1,716(35.0)	4,897(100.0)	24,585(46.0)	6,364(11.9)	22,458(42.1)	53,407(100.0)
1972	2,720(48.8)	786(14.1)	2,066(37.1)	5,572(100.0)	26,734(45.2)	8,112(13.7)	24,253(41.0)	59,099(100.0)
1973	3,155(49.3)	975(15.2)	<b>2,276</b> (35.5)	6,406(100.0)	<b>30,511</b> (43.4)	10,556(15.1)	<b>29,235</b> (41.6)	<b>70,302</b> (100.0)
1974	<b>3,713</b> (52.3)	<b>1,177</b> (16.6)	2,203(31.1)	<b>7,093</b> (100.0)	24,711(38.1)	<b>11,003</b> (17.0)	29,138(44.9)	64,852(100.0)
1975.1~6	1,795(44.3)	703(17.4)	1,076(26.6)	4,048(100.0)	12,343(38.0)	4,959(15.3)	15,170(46.7)	32,472(100.0)
1974/1960	6.98	7.69	9.41	7.72	2.42	4.08	3.20	2.95
1974/1965	2.69	3.81	3.44	3.05	1.15	2.89	1.50	1.45

暦年	III 合 計 (I + II)							
	⑨乗用車		⑩トラック・バス		⑬新車用品		⑮ 総 計	
	(①+⑤)	⑩うちカナダ の比率 (①/⑨)	(②+⑥)	⑬うちカナダ の比率 (②/⑩)	(③+⑦)	⑬うちカナダ の比率 (③/⑬)	(⑨+⑩+⑬)	⑮うちカナダ の比率 (④/⑮)
1960	10,730(46.8)	5.0 %	2,853(12.5)	5.4 %	9,326(40.7)	2.5 %	22,909(100.0)	4.0 %
1961	11,811(48.0)	4.5	2,397(9.7)	5.6	10,390(42.2)	2.2	24,598(100.0)	3.6
1962	15,058(48.8)	4.9	2,871(9.3)	6.4	12,959(42.0)	2.4	30,888(100.0)	3.9
1963	17,371(48.7)	5.6	3,328(9.3)	6.6	14,968(42.0)	2.7	35,667(100.0)	4.5
1964	16,804(46.8)	5.9	3,577(10.0)	7.3	15,556(43.3)	3.0	35,937(100.0)	4.8
1965	<b>22,864</b> (48.6)	6.0	4,111(8.7)	7.5	<b>20,108</b> (42.7)	3.2	<b>47,083</b> (100.0)	4.9
1966	21,755(47.4)	6.3	<b>4,439</b> (9.7)	8.6	19,748(43.0)	4.3	45,942(100.0)	5.7
1967	19,550(47.0)	7.4	4,228(10.2)	10.2	17,779(42.8)	5.5	41,557(100.0)	6.9
1968	24,641(48.6)	7.7	5,236(10.3)	10.3	20,805(41.1)	6.4	50,682(100.0)	7.5
1969	<b>24,674</b> (46.7)	9.3	<b>5,951</b> (11.3)	10.8	<b>22,217</b> (42.0)	6.5	<b>52,842</b> (100.0)	8.3
1970	19,231(44.7)	10.4	5,422(12.6)	10.1	18,396(42.7)	7.3	43,049(100.0)	9.0
1971	27,137(46.5)	9.4	6,993(12.0)	9.0	24,174(41.4)	7.1	58,304(100.0)	8.4
1972	29,454(45.5)	9.2	8,898(13.8)	8.8	26,319(40.7)	7.8	64,671(100.0)	8.6
1973	<b>33,666</b> (43.9)	9.4	11,531(15.0)	8.5	<b>31,511</b> (41.1)	7.2	<b>76,708</b> (100.0)	8.4
1974	28,424(39.5)	13.1	<b>12,180</b> (16.9)	9.7	31,341(43.6)	7.0	71,945(100.0)	9.9
1975.1~6	14,138(39.2)	12.7	5,662(15.7)	12.4	16,246(45.1)	6.6	36,046(100.0)	11.2
1974/1960	2.65		4.27		3.36		3.14	
1974/1965	1.24		2.96		1.56		1.53	

(注) 価額はアンケート調査からの回答による移転額。

(資料) ibid., Table 91-94より作成。

この比率はアメリカではだいたい踏襲されているが、カナダにおいては少し異なり、乗用車の比率が72—3年を除いては50%を超えている。ただしその傾向は漸減してきている。これにたいし部品は60年には25%だったが協定の成立以後急増しはじめ30%をこえ、72年には最高37.1%まで上昇した。最後にトラック・バスは変動はあるがだいたい15%前後で推移してきている。このようにカナダでの生産はとりわけ協定成立以後部品生産の拡大が急速である。しかしながらカナダでの部品生産はまだその他の二品目に比べると立ち遅れており、全体に占めるカナダの比率が最も低い(74年で乗用車の13.1%、トラック・バスの9.7%に比べて部品は7.0%)。したがってまた現状ではアメリカからの輸入にあおがざるをえなくなる。さらに生産のサイクルはこれまでみてきたように、65年、69年、73年をピークにしているが、トラック・バスの場合は66年と74年がピークになっていることと、カナダの場合は65年はピークではなく69年まで拡大が続き、またその次のピークは73年ではなしに74年になっていることがそれとは異なるところである。以上簡単に全体の概観を行なったが、どの指標から判断してもカナダでの生産の急増はめざましく、協定の成立がこの過程を一層進めたことは明らかであり、輸入関税の免税措置によって乗用車、トラック・バスのカナダからアメリカへの輸出と自動車部品のアメリカからカナダへの輸出が急速に拡大し、それらを通じてビッグフォーの米加両国市場のほぼ完全支配と企業内国際分業戦略が広範かつ急速に展開されたことは確かである。

#### (四) その他の諸問題

##### (A) 企業内国際取引とトランスファープライシング

前節では米加両国における自動車とその部品の生産、販売(消費)、貿易の実態を詳論し、一定の結論をひきだしたが、本節ではこれらの結論を補充し、さらに展開するためにいくつかの問題について特にとりだして論じてみたい。

まず第一は本稿の最初でも述べた米加両国の自動車貿易の価額表示に関するデータソースによる違いの問題である。第 19 表はその違いを示したものである。すなわち、ITC が自動車メーカーへのアンケート調査からえられた実際の移転額によるものと、センサスビューローが公表する公式のアメリカの輸出入統計によるものと、アメリカとカナダのそれぞれの輸入統計を利用した大統領の年次報告によるもの（第 2 回と第 3 回の年次報告の場合はアメリカとカナダの輸入統計をそのまま使ったが、第 4 回の報告以後はそれに一定の修正を加えて移転額に近いものに調整したものを使っている。このことについてはさきに(一)で述べたところである）の三種類の方法にもとづく価額を表示してある。これら三つの方法の利点と欠点はさきに述べた通りであるが、実勢を最もよく反映している移転額に比べると輸出入ともに大統領報告、センサスビューローの公式統計は価額が大きい（大統領報告の場合は(注)に書いたように雪上車が含まれているので、それを除けば多少誤差は少なくなる）。そのため貿易収支面でみると、かなりの差がでてくる。たとえば 68 年は移転額では 2,200 万たらずの入超にすぎないが、センサスビューローの公式統計では 1 億 5,500 万ドルもの入超であり、大統領報告では反対に 3 億 4,100 万ドルもの出超と記録されている。このように大量の誤差が生じると、われわれが公式の貿易統計からえられた結論に一定の修正を加えなければならなくなる。つまりさきに私が公式の貿易統計にもとづいて米加間の自動車貿易について検出した数値よりも、実際の貿易額はかなり少なく、とりわけ入超幅はその半分以下であることがわかる。こうした誤差は米加間の自動車貿易はその大部分がアメリカの親会社とカナダの子会社との間の企業内国際取引 (intra-firm international trade) として行なわれ、そこで採用される振替 (移転) 価格 (transfer pricing) が通常のアームスレングスプライスとかなり違うことに起因しており、そのことが通常貿易統計によってはえられないからである。その意味でここにある移転額は ITC の努力によってえられた貴重なものであり、米加間の自動車貿易の本質に迫る価値あるデータである。そしてここにあるデータをみて特に注目に価するのは、上にのべた 68—69 年に移





II カナダからのアメリカの輸入											
E 乗用車			Fトラック・バス			G 新車用部品			H 合計 (E+F+G)		
⑬移転額	⑭大統領報告	⑮センサスビュロー報告	⑯移転額	⑰大統領報告	⑱センサスビュロー報告	⑲移転額	⑳大統領報告	㉑センサスビュロー報告	㉒移転額 (⑬+⑯+⑲)	㉓大統領報告 (⑭+⑰+⑳)	㉔センサスビュロー報告 (⑮+⑱+㉑)
3			(a)			1			4		
2			(a)			1			3		
2			(a)			6			8		
2			(a)			18			20		
22	18	19	(a)	4	(a)	45	49	88	67	71	107
59	69	77	13	19	12	90	139	159	162	227	248
302	316	365	113	135	81	302	360	458	717	811	904
689	692	824	187	228	164	391	474	588	1,267	1,394	1,576
1,091	1,114	1,349	295	369	257	656	783	957	2,042	2,266	2,563
1,511	1,537	1,827	431	560	349	795	959	1,208	2,737	3,056	3,384
1,452	1,474	1,806	380	564	319	920	1,080	1,331	2,752	3,118	3,456
1,909	1,924	2,397	431	587	428	1,213	1,481	1,692	3,553	3,992	4,517
2,060	2,065	2,593	546	713	443	1,504	1,795	2,146	4,110	4,573	5,182
2,237	2,272	2,763	641	789	393	1,731	2,172	2,750	4,609	5,233	5,906
2,535	2,595	3,090	665	887	556	1,563	1,997	2,552	4,763	5,479	6,198
1,370		1,682	370		285	714		1,160	2,454		3,127
845						1563			1190.75		
42.97	37.61	40.13	28.46	46.68	46.33	17.37	14.37	16.05	29.40	24.13	24.99

(注) (1)アンケート調査からの回答によるもの (2)大統領報告には雪上車を含むが、そのためのタイヤとチューブは含まない。その雪上車の金額は輸出( )内は輸入で示すと、64年0(300万)、65年1.2万(800万)、66年4.5万(2,000万)、67年13.9万(3,700万)、68年300万(6,100万)、69年600万(1億1,100万)、70年1,200万(1億4,100万)、71年2,200万(1億2,400万)、72年3,300万(1億400万)、73年3,000万(6,600万)、74年3,300万(3,500万)ドルである。(3)商務省の公式統計。

(a)…50万ドル未満。

(資料) ibid., Table 95-103より作成。

転額では入超なのに、大統領報告では出超になっていることや、70—73年の入超額がセンサス統計の場合、移転額の3倍以上もあることに加えて、74年には逆に移転額や大統領報告では出超なのにセンサス統計では入超になっていることである。このことを探ってみると、新車用部品の貿易収支の黒字額が70年以後、移転額とセンサス統計では2倍以上の開きがあることがわかる。その原因は新車用自動車部品のカナダからの輸入額が移転額とセンサス統計とではかなりの差（後者のほうが大）があることにありそうである。とするとカナダからの部品輸入は公式の貿易統計で示されるよりも実際はかなり低い価格で供給されているということであり、つまりカナダの子会社からアメリカの親会社に輸出される際の振替価格はアームスレングス価格よりもかなり低いことが推定できる。ということはアメリカの親会社はカナダの子会社から意識的に部品を安い価格で仕入れているということになり、部品貿易におけるアメリカ側の大幅出超という前節でつかんだ事実は、その内実からすればアメリカからの大量の部品供給ということよりも——もちろんカナダからの部品の輸入量よりもアメリカからの部品の輸出量のほうが多いことはアームスレングスプライスでとらえた公式のセンサス統計が出超になっていることからみて明らかであるが——むしろトランスファープライシングにもとづくカナダの子会社からの意図的な低価格での部品入手ということにあると考えられる。これは企業内国際分業戦略にもとづく価格操作の典型例であろう。そしてまたこのことは部品の供給部面において振替価格が最もよく現われるということの意味している。

つぎにこれに関連して企業内国際取引を表わしている二つの表を示しておこう（第20, 21表）。ITCは各メーカーにアンケート調査表を配布した際、詳細な各社のバランスシートを提出するよう依頼したが、各社から戻ってきたものはありきたりの営業報告であって、企業内の国際取引を示したものはなかった。ここに示した二つの表はそのなかで唯一例外的に企業内国際取引（ここではアメリカの本社とカナダの子会社の間の取引）を表示してあるものである。まず第20表はフォードのカナダの子会社の販売、利益、資産、投

第20表 フォードのカナダの子会社の各種指標推移：1960—1974<sup>(1)</sup>

(単位：100万カナダドル,人,%)

会計年度	A 販 売 高			④合 計	B 税引後純利益高		⑦合 計
	①カナダ国内	②アメリカ親会社	③海 外	(①+②+③)	⑤カナダ国内	⑥海 外	(⑤+⑥)
1960	—	—	—	543.7	—	—	20.6
1961	324.1(61.3)	—	205.0(38.7)	529.1(100.0)	7.2(69.9)	3.1(30.1)	10.3(100.0)
1962	391.2(58.1)	—	282.4(41.9)	673.6(100.0)	18.3(53.5)	15.9(46.5)	34.2(100.0)
1963	477.9(59.9)	—	319.4(40.1)	797.3(100.0)	15.0(61.5)	9.4(38.5)	24.4(100.0)
1964	555.7(60.5)	—	362.3(39.5)	918.0(100.0)	8.5(114.9)	△1.1(△14.9)	7.4(100.0)
1965	631.8(60.8)	42.9(4.1)	364.2(35.1)	1,038.9(100.0)	6.2(40.3)	9.2(59.7)	15.4(100.0)
1966	665.3(47.9)	343.1(24.7)	380.3(27.4)	1,388.7(100.0)	8.8(52.4)	8.0(47.6)	16.8(100.0)
1967	671.2(41.8)	505.2(31.5)	427.7(26.7)	1,604.1(100.0)	13.1(41.5)	18.5(58.5)	31.6(100.0)
1968	863.4(41.0)	811.3(38.6)	428.9(20.4)	2,104.1(100.0)	30.7(61.2)	19.5(38.8)	50.2(100.0)
1969	817.4(34.1)	1,056.5(44.1)	523.3(21.8)	2,397.2(100.0)	39.0(53.9)	33.3(46.1)	72.3(100.0)
1970	754.6(31.6)	1,038.5(43.4)	597.2(25.0)	2,390.3(100.0)	32.2(46.4)	37.2(53.6)	69.4(100.0)
1971	886.1(35.9)	1,009.5(40.9)	572.2(23.2)	2,467.8(100.0)	53.4(70.4)	22.4(29.6)	75.8(100.0)
1972	1,092.4(35.4)	1,286.1(41.7)	705.9(22.9)	3,084.4(100.0)	90.5(89.1)	11.1(10.9)	101.6(100.0)
1973	1,301.5(36.2)	1,432.8(39.9)	860.0(23.9)	3,594.3(100.0)	102.1(78.1)	28.7(21.9)	130.8(100.0)
1974	1,700.8(39.9)	1,519.9(35.7)	1,038.7(24.4)	4,259.4(100.0)	127.5(82.6)	26.8(17.4)	154.3(100.0)
1974/1960				7.83			7.49
1974/1965	2.69	35.43	2.85	4.10	20.56	2.91	10.02

会計年度	C 資 産			⑩合 計	D 投 資		⑬合 計	E 雇 用 者 数(人)		⑯合 計
	⑧カナダ国内	⑨海 外	(⑧+⑨)	⑪カナダ国内	⑫海 外	(⑪+⑫)	⑭カナダ国内	⑮海 外	(⑭+⑮)	
1960	220.9(66.3)	112.4(33.7)	333.3(100.0)	—	—	—	—	—	—	
1961	241.6(70.6)	100.6(29.4)	342.2(100.0)	—	—	—	—	—	—	
1962	246.6(61.9)	151.8(38.1)	398.4(100.0)	—	—	—	11,123(53.5)	9,675(46.5)	20,798(100.0)	
1963	274.4(63.2)	159.8(36.8)	434.2(100.0)	109.4(55.8)	86.7(44.2)	196.1(100.0)	12,702(43.2)	16,671(56.8)	29,373(100.0)	
1964	276.0(56.9)	209.0(43.1)	485.0(100.0)	172.7(62.5)	103.5(37.5)	276.2(100.0)	13,769(53.9)	11,783(46.1)	25,552(100.0)	
1965	361.3(58.6)	255.5(41.4)	616.8(100.0)	177.0(62.5)	106.3(37.5)	283.3(100.0)	13,794(52.5)	12,480(47.5)	26,274(100.0)	
1966	420.8(60.3)	276.5(39.7)	697.3(100.0)	184.2(63.1)	107.6(36.9)	291.8(100.0)	14,839(53.3)	13,002(46.7)	27,841(100.0)	
1967	442.5(63.5)	254.1(36.5)	696.6(100.0)	192.2(61.0)	122.9(39.0)	315.1(100.0)	14,855(52.2)	13,619(47.8)	28,474(100.0)	
1968	463.1(63.2)	269.2(36.8)	732.2(100.0)	218.4(61.9)	134.4(38.1)	352.8(100.0)	15,451(53.1)	13,631(46.9)	29,082(100.0)	
1969	497.8(60.0)	332.1(40.0)	829.9(100.0)	248.1(60.4)	162.5(39.6)	410.6(100.0)	16,183(23.3)	<sup>(2)</sup> 53,343(76.7)	(69,526)(100.0)	
1970	493.8(55.3)	399.9(44.7)	893.7(100.0)	273.5(59.0)	190.0(41.0)	463.5(100.0)	17,054(49.6)	17,054(50.4)	34,382(100.0)	
1971	534.0(54.1)	453.0(45.9)	987.0(100.0)	283.8(55.2)	230.6(44.8)	514.4(100.0)	17,341(49.4)	17,780(50.6)	35,121(100.0)	
1972	620.4(55.9)	488.7(44.1)	1,109.1(100.0)	342.0(58.1)	247.0(41.9)	589.0(100.0)	17,702(47.8)	19,348(52.2)	37,050(100.0)	
1973	703.3(55.8)	556.1(44.2)	1,259.4(100.0)	415.6(60.8)	268.1(39.2)	683.7(100.0)	17,830(45.3)	21,517(54.7)	39,347(100.0)	
1974	828.8(56.7)	633.5(43.3)	1,462.3(100.0)	480.1(61.7)	297.4(38.3)	777.5(100.0)	16,102(42.3)	21,983(57.7)	38,085(100.0)	
1974/1960	3.75	5.64	4.39							
1974/1965	2.29	2.48	2.37	2.71	2.80	2.74	1.17	1.76	1.45	

(注) (1)会計年度末は12月末日

(2)この数字は明らかに誤植と思われる。

(資料) idid., Table 129より作成。

資、雇用を国内ならびに海外別に示したものである。これでもともまず販売高の推移は65年の協定の成立とともに親会社への販売(一般には本社への逆輸入といわれている)が開始され、しかもそれが急速に拡大している。その結果69年にはカナダ国内での販売を凌駕するようにならなっている。このように米加自動車協定の成立はカナダでの現地生産を拡大するとともに、この拡大された生産は主に現地で販売されずに、アメリカの本社へ送られるようになっており、協定の成立が子会社から親会社への企業内国際取引をいかに拡大しているかがこの一事によっても明らかであろう。そして65年から74年までの10年間に親会社への販売が35倍以上増大するという驚異的な伸び率を示していることも上のことを一層証明する指標となるだろう。しかし第二に、このように親会社ならびに海外への販売がこのように急速に拡大したにもかかわらず、そしてまたその結果海外の比率の方がカナダ国内での販売よりもはるかに多いにもかかわらず、税引後純利益は海外での比率が極めて少ない。これは資産や投資、さらには雇用者数に占める海外比率と比較しても極めて異常である。このことが意味しているものは子会社の販売活動は親会社を中心とする海外が主力であるにもかかわらず、この利益は親会社に多く吸収されてしまい、意図的に海外での収益を低くさせられているとしか考えられない。つまりもっといえば、子会社は親会社との関係ではマイナスの収益つまり欠損をだすように操作されているということである(海外の中心が親会社との取引にあることはAの販売高からいっても明らかである。)このことは上でのべたようにトランスファープライシングを操作してアメリカの親会社はカナダの子会社からかなり低い価格で部品を購入しているということが、部品にとどまらずその他にもあり、しかも意図的に本社に収益を集中させ、カナダの子会社は親会社との関係では欠損をだすことをも辞さないほどの操作を行なっていることをはからずも証明する形となっている。もちろん以上のことは推定には違いないが、極めて確度の高い推定であるといえよう。つぎに第21表はトラック・バスの生産、販売においてはG.M. フォードにつぐシェアを占めていたこともあるインターナショナルハーベスターのA

第21表 インターナショナルハーベスターの国別販売高推移：1960—1974<sup>(1)</sup>

会計年度	A. アメリカ本社の販売高 <sup>(2)</sup> ④合計				B. カナダ子会社の販売高 <sup>(3)</sup> ⑧合計			
	①アメリカ国内	②カナダ	③その他の国	(①+②+③)	⑤カナダ国内	⑥アメリカ	⑦その他の国	(⑤+⑥+⑦)
1960	1,190.8(70.7)	142.7(8.5)	349.7(20.8)	1,683.2(100.0)	134.0(85.7)	21.3(13.6)	1.0(0.6)	156.3(100.0)
1961	1,123.6(69.7)	126.1(7.8)	362.2(22.5)	1,611.9(100.0)	123.2(85.9)	17.1(11.9)	3.1(2.2)	143.4(100.0)
1962	1,344.7(73.2)	124.9(6.8)	367.6(20.0)	1,837.2(100.0)	129.7(84.4)	22.9(14.9)	1.1(0.7)	153.7(100.0)
1963	1,420.5(72.6)	139.9(7.1)	397.0(20.3)	1,957.4(100.0)	149.8(85.9)	22.9(13.1)	1.7(1.0)	174.4(100.0)
1964	1,568.6(70.9)	157.6(7.1)	485.3(21.9)	2,211.5(100.0)	170.1(87.1)	22.6(11.6)	2.7(1.4)	195.4(100.0)
1965	1,674.7(72.7)	174.1(7.5)	487.9(20.9)	2,336.7(100.0)	187.6(87.4)	25.0(11.6)	2.1(1.0)	214.7(100.0)
1966	1,929.5(74.7)	187.4(7.3)	466.1(18.0)	2,583.0(100.0)	201.5(81.8)	42.6(17.3)	2.2(0.9)	246.3(100.0)
1967	1,890.3(74.4)	182.4(7.2)	469.2(18.5)	2,541.9(100.0)	193.8(77.5)	53.7(21.5)	2.5(1.0)	250.0(100.0)
1968	1,905.9(75.0)	158.7(6.2)	477.7(18.8)	2,542.3(100.0)	170.7(75.9)	51.7(23.0)	2.5(1.1)	224.9(100.0)
1969	1,981.7(74.7)	172.2(6.5)	498.9(18.8)	2,652.8(100.0)	187.0(71.0)	74.5(28.3)	2.0(0.8)	263.5(100.0)
1970	2,031.3(74.9)	150.9(5.6)	429.3(19.5)	2,711.5(100.0)	161.6(64.1)	<b>88.7(35.2)</b>	1.9(0.8)	252.2(100.0)
1971	2,287.9(75.9)	199.6(6.6)	528.8(17.5)	2,016.3(100.0)	204.1(72.7)	74.2(26.4)	2.6(0.9)	280.9(100.0)
1972	2,631.6(75.3)	269.1(7.7)	592.6(17.0)	3,493.3(100.0)	269.4(73.5)	93.0(25.4)	4.0(1.1)	366.4(100.0)
1973	3,022.3(72.1)	338.8(8.1)	531.4(19.8)	4,192.5(100.0)	340.7(72.6)	125.2(26.7)	3.3(0.7)	469.2(100.0)
1974	3,447.4(69.4)	407.9(8.2)	1,080.6(21.8)	4,965.9(100.0)	401.4(73.4)	145.2(26.4)	3.4(0.6)	550.0(100.0)
1974/1960	2.90	2.86	3.09	2.95	3.00	6.82	3.40	3.52
1974/1965	2.06	2.34	2.21	2.12	2.14	<b>5.81</b>	1.62	2.56

(注) (1)会計年度末は10月31日

(2)100万ドル

(3)100万カナダドル

(資料) ibid., Table 133-134より作成。

アメリカの本社とカナダの子会社のそれぞれの販売高を示したものである。価額表示が米ドルとカナダドルであるため正確には照応できないが、だいたいの対照はできる。また本社がカナダに販売するものおよび子会社がアメリカに販売するものは、それぞれ子会社と親会社に向けたものであると確定することはできないが、これまでの経過からみてそうみてさしつかえないだろう(ともかくここではそう考えることにする)。この会社の場合、子会社の販売はフォードの場合ほどには親会社向けが協定成立以後急増していない。とはいえ65年までは12%程度だったその比率は67年以後20%を超え、70年には最高35.2%にまで増大しており、またこの間の増加率も65年以後5.81倍と最大である。したがってこの会社の場合も協定の成立が親会社への企業内国際取引を拡大させる契機となったとあって良いであろう。一方、親会社の販売活動は国内が中心であり、ついではカナダを除くその他の国々であって、子会社向けの比率は極めて低く、しかもこの間にその比率は変化していない。その意味では子会社から親会社への比率は高まってきているが、親会社から

子会社へのルートはあまり進展していないといえるだろう。あるいは親会社と子会社の販売活動を全体としてみれば、親会社はその国内(アメリカ)での販売、子会社はその国内(カナダ)での販売を中心におき、それに加えて海外への販売は本社が担当し、親会社と子会社との間の企業内国際取引は比率のうえでは子会社から親会社へ向けての方が多いいえ、貿易上のバランスでは親会社からの出超になっている。だからこの会社の場合は協定の成立によって子会社から親会社への販売は確実に増大しはじめたが、全体の主力はそれぞれの国内での販売であり、企業内国際分業のネットワークを利用した企業内国際取引の拡大やそのためのトランスファープライシングの操作はこの表でみるかぎり、前出のフォードほどには活発ではないといえるだろう。そのことがあるいはこの会社の最近の停滞、もしくはビッグスリーの後塵を拝するようになった要因のひとつかもしれない。

### (B) 国際収支に与える影響

第二に上の貿易に関するデータは自動車に関連する全ての要因を含んでいるものではなく、ここから簡単に国際収支上の効果を云々することはできない。たとえばこのなかには engineering や tooling といった技術指導料の受払や投資収益等が考慮にいれられていないからである。したがってここでは米加自動車協定が国際収支に与えた効果について考えてみよう。ここでは統計上の制約からビッグフォーに関するデータだけしか利用できないが、国際収支(特に経常収支)上の効果を考えるためには、①自動車製品貿易、②原材料および自動車関連品(機械や設備等)の貿易とサービス収支、③投資収益の三つのデータが必要である。このうち①に関してはすでに論じたので、②についてまず考えてみよう(第22表)。上でみた自動車製品の生産には当然にそのための原材料や生産設備・機械等が必要であり、その貿易がおこなわれる。これをみてみると、原材料はカナダから購入し、生産設備や機械を輸出している形になっている。これに自動車生産のための技術指導料やその他のサービスの受払いの出超を合わせると合計では一貫して黒字を記録して

第22表 ビッグフォーの対カナダ原材料、生産設備等の貿易収支推移<sup>3)</sup>：  
1964—1974

(単位：100万ドル)

暦年	A 原 材 材			B 生産設備機械			C そ の 他 <sup>(1)</sup>			D 合 計 (③+⑥+⑨)
	①輸出	②輸入	③貿易収支 (①-②)	④輸出	⑤輸入	⑥貿易収支 (④-⑤)	⑦輸出	⑧輸入	⑨貿易収支 (⑦-⑧)	
1964	4.1 <sup>(2)</sup>	48.7 <sup>(2)</sup>	△44.6	41.9 <sup>(2)</sup>	1.1 <sup>(2)</sup>	40.8	54.7 <sup>(2)</sup>	4.7 <sup>(2)</sup>	50.0	46.9
1965	6.8 <sup>(2)</sup>	60.4 <sup>(2)</sup>	△53.6	41.4 <sup>(2)</sup>	1.5 <sup>(2)</sup>	39.9	50.0 <sup>(2)</sup>	7.4 <sup>(2)</sup>	42.6	28.9
1966	4.8 <sup>(2)</sup>	57.2 <sup>(2)</sup>	△52.4	61.8	0.8	61.0	83.6	15.0	68.6	77.2
1967	3.6 <sup>(2)</sup>	55.0 <sup>(2)</sup>	△51.4	54.5	1.4	53.4	103.3	36.7	66.6	68.7
1968	3.7 <sup>(2)</sup>	67.7	△64.0	58.9	1.7	57.2	91.6	25.7	62.9	56.1
1969	7.9 <sup>(2)</sup>	46.4	△38.5	10.3	3.8	6.5	128.3	43.6	84.7	52.7
1970	5.5	66.8	△61.3	45.2	2.9	42.3	133.6	22.1	111.5	92.5
1971	16.9	86.2	△69.3	13.0	0.7	12.3	107.6	12.9	94.7	37.7
1972	23.8	51.9	△28.1	5.3	0.3	5.0	136.5	15.3	121.2	98.1
1973	26.7	87.6	△60.9	11.5	0.8	10.7	215.0	18.8	196.2	146.0
1974	34.6	95.8	△61.2	21.4	0.8	19.6	295.0	31.7	263.3	221.7
1974/1964	8.44	1.97		0.51	0.73		5.39	6.744		
1974/1965	5.09	1.59		0.52	0.53		5.9	7.28		

(注) 1) 技術指導料(tooling and engineering charges)を含む。 2) 部分的推定値。

3) アンケート調査からの回答によるもの。

(資料) ibid., Table 113-114より作成

いる。その額は最低65年の2,890万ドル、最高74年の2億2,170万ドルであり、年平均になおすと8,420万ドルである。ここでの特徴のひとつは、60年代はBの生産設備や機械の出超額とCのサービスの受取超過額がだいたい同額であったが、70年代にはいると後者の受取超過額がはるかに多くなっていることである。このことはカナダにある子会社での生産が拡大するにしたがい、生産設備を直接子会社に売り込むことが次第に少なくなり、それよりも技術指導料等の技術特許料収入の獲得に力点が移動し、しかもますますそれが増大してきていることを物語っている。これは一般にアメリカ多国籍企業(特に製造業)の対先進国進出の際の共通の特徴でもある。またもうひとつの特徴は子会社から生産設備等を輸入することはほとんどなく、機械の提供者はもっぱら親会社であるということと、これとは反対に技術指導料等はクロスライセンス方式によって子会社から吸収すること(つまりサービスの支払)が着実に増大しているということである。だがこの後者も子会社からの技術特許料収入の拡大には及ばないことはもちろんである。

つぎに③の投資収益の受取りであるが、この際64年以後のビッグフォーのカナダでの新投資は全て子会社の留保利潤から行なわれ、アメリカの親会社からの新規資本流出はまったくなかった<sup>26)</sup>ことを予め注意しておこう。したがって長期資本の流出入はまったく考えないですみ、問題は投資収益の受取り額にある。それを表わしているのは第23表である。カナダでの純投資(上で注意したようにカナダの子会社の留保利潤によってファイナンスされた)は64—66年の3年間は毎年1億ドル以上もなされたが、その後は70年を除いては1億ドルを突破することはない。これは1965年の米加自動車協定の締結以前の1962年11月にカナダ政府がカナダの会社(アメリカのカナダにある子会社も該当する)がカナダでの自動車生産を拡大する目的で輸入するエンジンやトランスミッションに支払う関税を一定の割合で免税とする決定をおこない、またその後それが全自動車製品にも拡大されていったことと関係している<sup>27)</sup>ただしこれには条件があり、自動車製品輸出に占めるカナダの割合を基準期間における割合よりも、増大させるかぎりにおいてである。この輸出促進計画にもとづく免税の恩恵に浴するためにはできるだけはやくカナダでの投資を拡大する必要があり、また65年の米加自動車協定によって

26) *ibid.*, p. 159. この点では最近取り沙汰されているわが国自動車メーカーの対米進出もほとんどがこの方式が採用されていることに一脈通じる。

27) カナダ政府は1960年に V. W. Bladen 教授をコミッショナーに任命して「カナダの国内市場と輸出市場での自動車生産における雇用促進」のための勧告を行なうよう Royal Commission on the Automotive Industry にたいして命じた。その直接の目的はカナダでの自動車生産の不振と自動車製品貿易の赤字解消にあった。教授は1961年4月14日に報告書をまとめたが—— The Bladen Report ——, そのなかでカナダの会社は自動車とその部品を免税で輸入することが許されるが、その際それを使った自動車製品の生産コストに占めるカナダの付加価値額を一定比率以上に維持することが条件づけられた。また輸出されるカナダ製の自動車製品もこのカナダの付加価値額を一定比率維持できる。こうして輸入関税の免除が輸出を促進することになると結論づけた(なおこの The Bladen Report の勧告は全部で7つあるが残りの6つは上の勧告を補完している)。この勧告にもとづいて、ここで述べたような輸入免税計画がたてられ、拡大していった。これにたいし、アメリカから免税でカナダに輸入された部品を使ったカナダ車がアメリカに輸出されればアメリカ側は不利になるからカナダ車のアメリカへの輸入にたいして25%の対抗関税を課すべきであるという議論がアメリカの部品メーカーを中心にしておこった。これらの事情が米加自動車協定の締結の前史としてある。 *ibid.*, pp. 74-77.



1965 モデル年が基準年とされ、この年の生産量が「カナダでの付加価値」額の要件や letters of undertaking の公約ともなったため、この年前後にできるだけカナダの子会社の生産能力を拡大しておく必要があったからである。したがって協定が成立した後にカナダでなされた主な投資はアメリカの独立系の部品メーカーのものである<sup>28)</sup>だから第23表のビッグフォーの設備投資をみると、アメリカでの投資は1964—68年の5年間の年平均よりも69—74年の6年間の年平均のほうが大きい、カナダでの投資はその反対である。また両国全体での総設備投資は平均してみると64—68年の5年間と69—74年の6年間でほとんど変化していない。したがってカナダの比率は64—68年は10.1%であったが、69—74年には5.2%に減少している。これらの数字は上でみた64—66年におけるビッグフォーのカナダでの重点的な戦略的投資を証明している。ところがカナダからの投資収益の受取りはその反対

第23表 ビッグフォーの米・加両国における固定資本投資ならびに投資収益<sup>(3)</sup>  
推移：1964～1974

(単位：100万ドル，%)

暦年	①アメリカでの純投資	②カナダでの純投資	③ 合計		⑤カナダからの投資収益受取り	⑥カナダへの投資収益支払い	
			(①+②)	④うちカナダの比率(②/③)			
1964	1,314.3	125.3	1,439.6	8.7 %	12.3	} NONE	
1965	1,961.6	194.2	2,155.8	9.0	50.6		
1966	1,420.4	140.6	1,561.0	9.0	83.1		
1967	1,245.0	90.0	1,335.0	6.7	18.7		
1968	1,127.9	49.5	1,177.4	4.2	18.6		
1969	1,484.9	71.8	1,556.7	4.7	12.7		
1970	1,285.4	114.2	1,399.6	8.8	50.5		
1971	1,244.2	56.5	1,300.7	4.4	60.1		
1972	1,257.9	49.6	1,307.5	3.8	36.1		
1973	1,711.0	73.9	1,784.9	4.1	104.8		
1974	1,880.9	92.5	1,973.4	4.7	123.3		
1964～1968年平均	1,188.3	119.9	1,533.8	10.1%	36.7		
1969～1974年平均	1,477.4	76.4	1,553.8	5.2	64.6		

(注) (1)カナダの子会社からU. Sの親会社への税引後配当所得。ただし tooling and engineering services charges を除く。

(2)U. Sの子会社からカナダの親会社への税引後配当所得、ただし tooling and engineering services charges を除く。

(3)アンケート調査からの回答によるもの。

(資料) ibid., Table 111—112より作成。

であり、64—68年よりも69—74年のほうがはるかに多い。とりわけ73—4年には1億ドルを超えている。

以上をまとめた全体としてのビッグフォーの対加貿易収支ならびに経常収支は第24表の通りである。全体としての経常収支は65—68年の黒字、69—72年の赤字、73—74年の黒字の波動を繰り返している。これにあわせてここでは65—68の第一期、69—72年の第二期、そして73—74年の第三期に分けて論じてみよう。第一期は自動車製品貿易の大幅出超によって特徴づけられ(その主要な内容は部品等の出超)、そのため原材料や自動車関連品、それにサービス収入や投資収益の受取りの出超によって経常収支は黒字を維持していた。ところが67年頃から自動車輸入が急増し、部品等の出超ではその入超をカバーできなくなったため、68年にはわずかではあるが自動車製品の貿易収支は入超に転じた。ただし68年はこの自動車製品の入超をサービス収入や投資収益がカバーしえたために経常収支を維持しえた。ところが69年から72年までの第二期においては自動車製品の入超額が急増したため、サービス収入や投資収益の受取りによってはカバーしきれなくなり、経常収支も赤字に

第24表 ビッグフォーの対加自動車製品、同関連品、サービスの貿易収支ならびに経常収支推移<sup>③</sup>：1965—1974

(単位：100万ドル)

暦年	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1974/1965
(1)カナダへの輸出											
(a) 自動車 ①	126.7	296.1	633.5	682.5	868.9	756.2	1,105.2	1,364.3	1,825.5	2,221.2	17.53
(b) 部品等	688.5	798.1	925.9	1,288.8	1,528.1	1,553.2	1,910.4	2,088.9	2,493.3	2,923.8	4.25
小計	815.2	1,094.2	1,559.4	1,971.3	2,397.0	2,309.4	3,015.6	3,453.2	4,318.8	5,145.0	6.31
(2)カナダからの輸入											
(a) 自動車	51.2	408.7	866.5	1,362.4	1,896.2	1,779.4	2,280.5	2,543.7	2,776.6	3,084.2	60.23
(b) 部品等	83.2	252.6	349.8	628.3	765.8	885.5	1,180.5	1,457.9	1,673.2	1,495.3	17.97
小計	134.4	661.3	1,216.7	1,990.7	2,662.0	2,664.9	3,461.0	4,001.6	4,449.8	4,579.5	34.07
(3)貿易収支 ((1)-(2))	680.8	432.9	343.1	△ 19.4	△ 265.0	△ 355.5	△ 445.4	△ 548.4	△ 131.0	565.5	
(4)原材料ならびにその他、 自動車関連品サービスの 貿易収支②	28.9	77.2	68.7	56.1	52.7	92.5	37.7	98.1	146.0	221.7	7.67
(5)カナダからの投資収益の 受取り(ネット)	50.6	83.1	18.7	18.6	12.7	50.5	60.1	136.1	104.8	123.3	2.44
(6)経常収支 ((3)+(4)+(5))	760.3	593.2	430.5	55.3	△ 199.6	△ 215.5	△ 347.6	△ 314.2	119.8	910.5	

(注) ①移転額ベース ②第20表のD欄 ③アンケート調査からの回答によるもの。  
(資料) ibid., Table 115

転落してしまった。このように第二期は自動車製品の入超によって特徴づけられるが、その主な内容は自動車の巨額の輸入である。しかしこの経常収支の赤字は73年以後再び黒字に転じる。この第三期においては、自動車製品における部品の出超、自動車の入超という基本傾向は変わらないが、自動車輸出が急増したため後者の入超幅が減少し、他方部品輸出も急増したため前者の出超幅が増大して、全体としての自動車製品を出超に戻した。そのためサービス収入や投資収益の受取りの着実な増加と相まって経常収支は黒字に転じたのである。65年にはじまった米加自動車協定は自動車製品の両国間での貿易を免税とすることによって、部品をカナダに輸出して、カナダで組立てた自動車をアメリカに輸出するというビッグフォーの米加両国間での企業内国際分業を促進した。65年から68年までの第一期はこの企業内国際分業が作動しはじめた開始段階であり、ここでは当然に部品の供給が先行し、またカナダでの自動車生産が十分に成熟しないためカナダ市場の支配強化も含めてアメリカからの自動車輸出もそれに並行した。だが69年以後の第二期にはいるとカナダでの自動車生産が急速に拡大し、アメリカへの自動車輸出が急増して貿易収支はたちまちのうちに入超に転じた。だからこの時期は企業内国際分業の展開段階といえよう。だがこの過程は無制限に拡大するものではない。73年の「オイルショック」とも重なって74年には逆に自動車製品貿易は黒字に転じた。先述したように部品輸出の拡大と自動車の入超の減少である。したがってこの第三期は企業内国際分業の展開に一定の修正と変化がおきた転換期とみることができよう。と同時に、技術特許料収入を中心とするサービス収入と投資収益の受取り、一言で要約すれば対外直接投資の果実は着実に増大をとげ、今や貿易収支の黒字に迫る勢いをしめしてきた。これもまたひとつの指標となろう。いずれにせよ「オイルショック」以後はこれまで述べてきたビッグフォーの企業内国際分業が米加自動車協定にもとづく自動車製品の輸入免税措置を最大限に利用しながら、確立し展開されてきた過程にひとつの転機をもたらしたことは事実である。これがどのような方向をたどるかは今後をみななければ判断できない。

(C) 雇用ならびに賃金

雇用に関するデータは第25表である。これで見ると自動車産業におけるアメリカでの雇用はカナダでのその15倍もの大きさであるが、しかしカナダの雇用はこの間に急速に拡大してきている。たとえばアメリカでの雇用は協定成立以前の60—64年の5年間では年平均69.9万人、協定成立以後の65—74年の10年間では年平均86.6万人であり、この間に23.9%増大している。これにたいしカナダでの雇用は60—64年は年平均3.3万人、65—74年は年平均5.7万人であり、この間の伸び率は実に72.9%である。したがって両国全体に占めるカナダの比率も60年の4.0%から74年には6.6%にまで増大してきている。同様のことは生産労働者だけを取りだしてもいいうる。このように協定の成立は両国での生産を拡大させたが、とりわけ急速に増大したのがカナダであったように、生産の増大にともなって両国での雇用をも増加させたが、とりわけカナダでの雇用を急速に増加させたといえる。こうした急速な雇用増加は最近にいたってもなお続いている。この表では年平均の雇用であるため月々の雇用の推移はわからないが、詳細に月々の推移をみる

第25表 ビッグフォーの米・加両国における年平均雇用推移：1960—1974

(単位：1,000人,%)

暦年	① カナダ			④ アメリカ			⑦ 合計		
	②うち生産労働者	③同比率 (②/①)		⑤うち生産労働者	⑥同比率 (⑤/④)		(①+④)	⑧うち生産労働者 (②+⑤)	⑨同比率 (⑧/⑦)
1960	29.5(4.0)	21.2(3.8)	71.9%	708.0(96.0)	531.9(96.2)	75.1%	737.5(100.0)	553.1(100.0)	75.0%
1961	28.8(4.4)	20.6(4.3)	71.5	632.0(95.6)	462.9(95.7)	73.2	660.9(100.0)	483.5(100.0)	73.2
1962	31.2(4.4)	23.0(4.3)	73.7	688.8(95.6)	512.8(95.7)	74.4	720.0(100.0)	535.8(100.0)	74.4
1963	35.0(4.7)	26.4(4.7)	75.4	720.2(95.3)	538.3(95.3)	74.7	755.3(100.0)	564.7(100.0)	74.8
1964	38.6(5.0)	29.1(5.0)	75.4	744.1(95.0)	555.1(95.0)	74.6	782.8(100.0)	584.2(100.0)	74.6
1965	44.8(5.1)	34.3(5.1)	76.6	843.3(94.9)	641.0(94.9)	76.0	888.1(100.0)	675.3(100.0)	76.0
1966	<b>58.4</b> (6.3)	43.8(6.3)	75	<b>863.7</b> (93.7)	652.3(93.7)	75.5	<b>922.1</b> (100.0)	696.1(100.0)	75.5
1967	55.0(6.1)	41.5(6.2)	75.5	843.4(93.9)	635.0(93.8)	75.3	898.4(100.0)	676.5(100.0)	75.3
1968	55.5(5.9)	41.8(5.8)	75.3	887.4(94.1)	675.5(94.2)	76.1	942.9(100.0)	717.3(100.0)	76.1
1969	<b>58.8</b> (6.1)	44.8(6.1)	76.2	<b>912.2</b> (93.9)	694.9(93.9)	76.2	<b>971.0</b> (100.0)	739.0(100.0)	76.1
1970	50.5(6.0)	37.1(6.0)	73.5	791.0(94.0)	583.6(94.0)	73.8	841.5(100.0)	620.7(100.0)	73.8
1971	<b>58.3</b> (6.5)	45.2(6.4)	77.5	854.9(93.5)	655.2(93.6)	76.6	913.2(100.0)	700.4(100.0)	76.7
1972	57.9(6.3)	44.9(6.4)	77.5	863.0(93.7)	657.0(93.6)	76.1	920.9(100.0)	701.9(100.0)	76.2
1973	<b>60.1</b> (6.1)	47.4(6.2)	78.9	<b>932.8</b> (93.9)	717.8(93.8)	77.0	<b>992.9</b> (100.0)	765.2(100.0)	77.1
1974	58.9(6.6)	46.8(6.9)	79.5	833.2(93.4)	627.9(93.1)	75.4	892.1(100.0)	674.7(100.0)	75.6
1974/1960	2.00	2.21		1.18	1.18		1.21	1.22	
1974/1965	1.31	1.36		0.99	0.98		1.00	1.00	

(注) アンケート調査からの回答によるもの。

(資料) ibid., Table 116—117より作成。

とアメリカでの雇用の最大のピークは今までのところ 1973 年 10 月の 75.5 万人 (生産労働者) であり、それ以後は減少してきている。これにたいしカナダでは 74 年 11 月に 5.3 万人 (同じく生産労働者) の最大のピークに達している。このようにカナダでの雇用増加は「オイルショック」以後も続いている。

したがって両国での雇用増加、とりわけカナダでの急増が協定によってもたらされたものだといいうる。ところでさきにみたように、デトロイトとウィンザーは湖をはさんで対岸にあり、したがってカナダ側からアメリカ側へ、あるいはその反対にアメリカ側からカナダへと毎日通勤可能であり、そうした労働者が多くいるのではないかと想像できる。しかしながら両国政府は毎日通勤のために相手国に行くことを奨励しておらず、委員会の調査によってもそうした人々は少ないと述べている。デトロイトの人口は 150 万人であるが、デトロイトにあるビッグフォアの工場で働いているカナダからの通勤者は 211 名、一方ウィンザーの人口は 20 万人であるが、そのうちカナダの自動車工場で働いているアメリカ人通勤者は 60 人 (うちビッグフォアの雇用者 52 人) にすぎず、いずれにおいても人口の 1% 以下である。このように国境を越えて定期通勤している (cross the-boder commuting) 人間は極めて少ない。<sup>29)</sup> その意味で両国政府は労働力の移動にたいする厳重なチェックをもうけているといいうる。それと同時に、こうした急速な雇用増加はそれによって失業その他の不利益をこうむった人々にたいする調整援助問題を現出させる。1965 年の自動車製品貿易法 (Automotive Products Trade Act of 1965) の 302 条は米加自動車協定の実施によって雇用調整援助を必要とする企業および労働者を規定している。関税委員会 (U. S. Tariff Commission) は申請を受けてから 50 日以内に(1)企業または労働者のグループの配転が生じたか生じるおそれがあるか、(2)その企業またはその企業の下部部門が生産した当該自動車製品等がいくぶん減少したか、(3)それと競合するカナダの自動車製品のカナダからの輸入が多少増大したか、あるいはそれのアメリカからの輸出

29) *ibid.*, pp. 164-165.

がいくぶん減少したか、そしてまたこの輸出の減少がカナダでの生産の減少よりも大であるかの三つの要件についての当否を調査して大統領に報告しなければならない。そして大統領は配転が協定の実施に主としてよるものでないことを積極的に肯定できない以上は調整援助を企業または労働者に保証しなければならない<sup>30)</sup> 実際にはこの間に調整援助を申請したのは第26表にある通り21の労働者グループだけであって、企業側からの申請は一切なかった。21件のうち14件が適当であると認定されたが、それは協定の実施が労働者の配転の主要な原因またはその恐れがあるとされたからである。認定14件の労働者数は2,493人であるが、そのうち1,943人にたいしては調整援助金の支払いが妥当であると判定された。その支払い額は第24表の通りである。州別ではデトロイトのあるミシガン州が最も多い。

この条項は1968年6月30日に満了し、その後は1975年4月2日までは1962年の通商拡大法(Trade Expansion Act of 1962)の301条の(C)(1)項が適用され、それによって調整援助の必要が認定された労働者は3,074人(うち2,000人はクライスラーのロスアンジェルス工場)であった<sup>31)</sup> また75年4月2日からは1974年通商法,(Trade Act of 1974)の222条に取って代わられた。75年4月2日から同年の11月30日までにこれによって調整援助の必

第26表 自動車製品貿易法にもとづく調整援助：1965.1~1968.12

	主 な 州 <sup>①</sup>			その他の州	合 計
	ミシガン	ウィスコンシン	オハイオ		
提出申請件数	7	2 <sup>②</sup>	2	10	21
認定件数	6	2	1	5	14
認定された労働者数	1,253	315	400	525	2,493
要件に合致した労働者数	969	235	340	399	1,943
再訓練手当(1,000ドル)	4.4	2.5	8.8	45.0	60.7
再配置手当(1,000ドル)	0.7	0	0	0	0.7
週給付金支払(1,000ドル)	1,710.4	467.4	556.3	1,048.1	3,782.2
労働者1人あたりの平均支払額(ドル)	1,770	2,000	1,662	2,740	1,978

(注) ①その他ニュージャージー州1, ニューヨーク州1, アラバマ州1が認定された。

②ミルウォーキーとケノシャのAmerican Motorsを含む。

(資料) *ibid.*, P167より作成。

30) *ibid.*, pp. 165-166.

31) *ibid.*, pp. 168-169.

要を認められた労働者は 18,720 人 (うち 18,000 人はクライスラーのミズーリとミシガンの工場の労働者) であった。しかし 33,250 人は申請はしたが認定を拒否された (うちクライスラー社の労働者 23,000 人)。さらに全米自動車労組 (UAW) は 75 年 12 月 18 日に G. M, フォード, クライスラーの労働者 30,000 人がカナダからの大型車の輸入増大によって配転されたという申請を行ない, また G. M とフォードの労働者 48,000 人がカナダからの小型車の輸入増大によって配転されたという申請を行ない, 現在これらについて労働省が調査中である (決定は 76 年 2 月に行われる予定)<sup>32)</sup>

一方, カナダ側の調整援助はこれよりもずっと少なく, 613 社の援助適用企業のうち 112 社が援助を実際にうけただけであり, 残りの 501 社は自動車会社ではないという理由によって拒否された。援助を用請した 6,162 人のうち 3,113 人が支払いを認定された。1 人 1 件ずつと仮定すると, この数は 1965 年のカナダの自動車産業での雇用の 3.8% を占めることになり, それだけの比率が協定によって影響をうけたことになる<sup>33)</sup>

以上のことが意味しているものは, 協定成立以後カナダでの雇用が増加したが, それはさきにもみたように輸送手段の改良などもあってもデトロイト=ウィンザーを中核とする周辺 500 マイルの地域への生産設備の集中化をもたらし, その結果米国内に従来散在していた各種組立工場のスクラップ化を促進した。そのために閉めだされた労働者にたいする雇用調整援助が協定成立以後次第に増加するようになり, とりわけ 70 年代にはいって近年その数が急増するようになっていっているといえるだろう。その原因は主にデトロイト=ウィンザー地域への集中化と両国市場を支配するビッグフォーの米加両国間で企業内国際分業の展開にあるといえ, 「オイルショック」による小型車志向と日本からの輸入急増にもいくぶんの原因はあろう。

つぎに両国における賃金の差について述べてみよう。両国における組立加工作業における時間あたり平均収入の推移は第 27 表に示した通りである。自

32) *ibid.*, pp. 169-171.

33) *ibid.*, p. 171.

自動車の組立作業においてもあるいは自動車部品や付属品の組立加工作業においてもアメリカのほうがカナダよりも賃金は高いが、その差は急速に縮小してきており、とりわけ協定成立以後においてめざましい。すなわち、自動車の組立てでいえば、60年にはアメリカが2.89ドル、カナダは2.27ドルであり、後者は前者の78.6%だった。これが68年には3.99ドルと3.26ドル、後者が前者の81.7%と八割を超え、さらには70年代にはいると90%を超えるようになった。72年には4.92ドルと4.45ドルであり極めて接近してきている。自動車部品ならびに付属品の分野ではまだそれほどには接近しておらず、72年でもアメリカの5.05ドルにたいしカナダは4.31ドルであり、後者は前者の85.4%である。これは62年から68年までカナダでのこの部門の賃金がアメリカの70—73%という低位のままに推移したことに多分に影響されて

第27表 自動車・自動車部品ならびに付属品産業の米加両国における平均時間収推移<sup>(1)</sup>: 1960—1974

(単位:ドル,%)

暦年	(A) 自動車			(B)自動車部品及び付属品		
	①アメリカ	②カナダ	③両国の比較 (②/①)	④アメリカ	⑤カナダ	①両国の比較 (⑤/④)
1960	2.89	2.27	78.6%	2.76	2.13	77.2%
1961	2.95	2.27	77.0	2.82	2.13	75.5
1962	3.08	2.31	75.0	2.95	2.08	70.5
1963	3.20	2.43	75.9	3.07	2.18	71.0
1964	3.31	2.50	75.5	3.19	2.31	72.4
1965	3.44	2.66	77.3	3.33	2.42	72.7
1966	3.54	2.72	76.8	3.44	2.45	71.2
1967	3.64	2.87	78.9	3.54	2.57	72.6
1968	3.99	3.26	81.7	3.89	2.83	72.8
1969	4.21	2.47 <sup>(2)</sup>	82.4	4.11	3.04	74.0
1970	4.38	4.02	91.8	4.18	3.49	83.5
1971	4.92	4.45	90.5	4.65	4.04	86.9
1972	5.32	4.91	92.3	5.05	4.31	85.4
1973	5.66	N A	N A	5.41	N A	N A
1974	6.16	N A	N A	5.81	N A	N A
1974/1960	2.13			2.11		
1974/1965	1.79			1.74		

(注) (1)時間給者のみを含む。

(2)3.47ドルの誤植か？

(資料) ibid., Table P 122より作成。



いると思われるが、しかし70年代にはいってその差は徐々に縮小しはじめてきている。このように米加自動車協定の成立は両国間における同一部門の賃金差を急速に縮小させてきたといえるが、まだ依然として一定の差が存在することもまた事実である。

最後に両国における労働生産性の違いを比較してみよう。この場合、第28表は生産労働者の時間あたりの付加価値額を米加両国において比較したものである。これで見ると自動車組立作業の場合は67年から72年までの期間、アメリカのほうがカナダよりも労働生産性は急速に拡大し、そのため両国間の差は拡大しているのにたいし、自動車部品及び付属品の場合は逆にカナダのほうがアメリカよりも急速に上昇し、そのため両国間の差は縮小するという対照性を示している。とりわけ前者においては、67年の78.8%から69年の84.0%までその差が縮小していたが、70年代にはいり逆に70.9%—64.8%と拡大してきている。このことの意味は正確にはつかめぬが、部品生産の場合、70年代にはいってカナダでの生産が小規模のものから大規模なものに移転中であり、その結果カナダからアメリカへ部品が輸出される傾向も近年強まってきている<sup>34)</sup>ことなどを反映したものと考えられる。

第28表 自動車組立作業ならびに自動車部品及び付属品の米加両国における時間あたり付加価値額推移：1967—72 (単位：ドル、%)

暦年	(A)自動車組立作業			(B)自動車部品及び付属品		
	①アメリカ(1)	②カナダ(1)	①両国の比較 (②/①)	④アメリカ(2)	⑤カナダ(2)	⑥両国の比較 (⑤/④)
1967	14.02	11.05 (3)	78.8 %	9.37	6.26 (3)	66.8 %
1968	15.59	12.35	79.2	10.12	6.81	67.3
1969	15.39	13.34	84.0	11.31	7.77	68.7
1970	16.02	11.36	70.9	10.92	7.87	72.1
1971	20.38	13.45	66.0	12.84	9.53	74.2
1972	20.04	12.99	64.8	13.16	10.43	79.3
1972/1967	1.43	1.18		1.40	1.67	

(注) (1)アメリカの場合はSICの3711と3712の乗用車ボディ産業を含み、カナダの場合はSIC323  
(2)アメリカの場合はSICの3714、カナダの場合はSICの325 (3)カナダドルは、USドル1ドルに対して、1967=1.08ドル、1968=1.08ドル、1969=1.07ドル、1970=1.07ドル、1971=1.01=1.01ドル、1972=1.01ドル

(資料) ibid., Table 123より作成。

34) ibid., p. 174.

だから以上、賃金ならびに労働生産性についていえることは、賃金、労働生産性ともにアメリカのほうがカナダよりも高いが、賃金の差のほうが労働生産性の差よりも小さく、部門別では自動車の組立作業では両者の賃金差は極めて小さくなってきているにもかかわらず労働生産性の差はむしろ拡大してきており、自動車部品ならびに付属品の場合は賃金差ほどには接近していないが、労働生産性の差も次第に縮小してきているということである（とはいえまだカナダはアメリカの八割程度にすぎない）。

#### (D) 自動車製品価格

米加自動車協定の目的は特化と大規模生産の利益を享受することによって自動車製品のためのより広い市場を作ることであり、そのために両国間の輸入関税を免税とすることによって市場力が有効かつ経済的に作用するような条件を整えるというものであった。したがって協定のこの目的が達成されれば、両国間における自動車製品の価格差はなくなるか、なくなるまでも極端に小さくなるはずであった。しかし現実の乗用車価格は同一モデルカーにおいても第29表にみられる通り、両国間で一定の差があるままに推移している。もちろんある程度の価格差の縮小は生じてはいる。事態を仔細にみてみよう。まず工場渡し価格の両国間における差は64—69年の間に次第に減少してきている。たとえば、Aの4ドア、6気筒セダンのスタンダードサイズ車 (Plymouth Valiant) の場合64年型では両国の工場渡し価格はカナダの方が205ドル、率にして9.6%高かった。しかしこれは69年型の場合は99ドル、4.2%にまで減少している。このことはBの4ドア、8気筒セダン・スタンダードサイズ車 (Ford Custom) の場合も、あるいはCの2ドア、8気筒ハードトップ、スタンダードサイズ車 (Buick Riviera) の場合も同様である。その意味で、乗用車の工場渡し価格、つまりは生産価格はカナダでの方がアメリカでよりも高いが、その価格差は協定成立以後、60年代は次第に減少してきたといえる。ところが第二にこれは70年代にはいると75年型を除いては逆に価格差が増大するようになる (D参照)。しかも70年代の特徴は工

場渡し価格の差とメーカー小売指示価格の差とが次第に拡大するようになったことである。たとえば2ドア6気筒クーペの場合、65年型では工場渡し価格の差は9.5%、メーカー小売指示価格の差は9.9%でほとんど差がなかったが、74年型では前者の12.4%にたいし後者は22.8%もの差に開いている。これは70年代にはいってアメリカの消費税が廃止されたことに多く起因している。第三にこれらの価格差はA、BよりCにおいて大きく、そのことはより大型で高級な車ほど価格差が大きいことを意味している。たとえば2ドア、8気筒ハードトップのスタンダードサイズ車の場合、両国の価格差が64—67年型の場合は25—30%もある。ただしこれは68年型以後は急速に価格差が減少してきている。このことは協定成立直後のカナダでの生産・販売の主力が大衆車に置かれ、したがってその価格差は少なかったが、60年末より次第に高級車にも重点が置かれるようになったため、その価格差が縮小してきたのではないかと推測される。第四に以上の特徴を補足するものであるが、両国における価格差はそのほとんどが工場渡し価格、つまり生産価格に起因しており、両国での輸送費や諸税にはあまり差がないことを物語っている。それどころか、ディーラーの配送、荷役費はカナダのほうがアメリカよりも少額であるほどである。ただしさきにもみたように70年代にはいるとアメリカの消費税が廃止されたため、71年以後は課税の有無も両国の価格差の大きな要因になってきた。第五にこれは直接にこの表からひきだしうることではないが、実際の小売価格はここに示されたメーカー小売指示価格からの一定ディスカウントやリベートがあり、一般にはメーカー小売指示価格以下であるとみられる（ごくわずか例外的にこのメーカー小売指示価格で売られることもある）<sup>35)</sup> その意味ではこの表に示されている両国の価格差は現実の価格差ではなく、現実の価格差を考える際の主要な指標になるということだけである。以上みてきた同一モデル車にたいする両国での価格差は本来、協定の目的とした両国市場を統一した自動車製品のための広大な単一市場の形成によって急速に縮小ないしは消滅するはずのものであった。しかしながら現実

35) *ibid.*, p. 71. および p. 154.

(4)

第29表 米・加両国における乗用車同一モデルにたいする価格差

(単位：米ドル，%)

	(A) 4ドア6気筒セダン・スタンダード				(B) 4ドア8気筒セダン・スタンダード			
	①アメリカでの価格	②カナダでの価格	③両国における価格差 (②-①)ドル(%)		①アメリカでの価格	②カナダでの価格	③両国における価格差 (②-①)ドル(%)	
1964年型		(1)				(1)		
(I)工場渡し価格	2,137	2,342	205	9.6	2,529	2,762	233	9.2
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	176	204	28	—	199	234	35	—
(III)ディーラーの配送・荷役費	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,338	2,569	231	9.9	2,768	3,033	265	9.6
1965年型								
(I)工場渡し価格	2,147	2,353	206	9.6	2,539	2,773	234	9.2
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	178	205	27	—	200	235	35	—
(III)ディーラーの配送・荷役費	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,350	2,581	231	9.8	2,779	3,045	226	9.6
1966年型								
(I)工場渡し価格	2,197	2,356	159	7.2	2,579	2,769	172	6.6
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	130	205	75	—	146	235	89	—
(III)ディーラーの配送・荷役費	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,352	2,584	232	9.9	2,783	3,041	258	9.3
1967年型								
(I)工場渡し価格	2,242	2,394	152	6.8	2,639	2,806	167	6.3
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	133	208	75	—	149	238	89	—
(ディーラーの配送・荷役費	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,400	2,625	225	9.4	2,828	3,081	253	8.9
1968年型								
(I)工場渡し価格	2,337	2,470	133	5.7	2,734	2,894	160	5.9
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	139	234	95	—	154	261	107	—
(III)ディーラーの配送・荷役費	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,501	2,727	226	9.0	2,928	3,192	264	9.0
1969年型								
(I)工場渡し価格	2,384	2,483	99	4.2	2,868	3,027	159	5.6
(II)販売税・消費税 <sup>(2)</sup>	141	235	94	—	159	271	112	—
(III)ディーラーの配送・	25	23	△ 2	—	40	37	△ 3	—
(IV)メーカーの小売指示価格 <sup>(3)</sup> (I+II+III)	2,550	2,741	191	7.5	3,067	3,335	268	9.0

(C) 2ドア8気筒ハードトップ・スタンダード					(D) 米加両国の価格差(%)		
①アメリカでの価格	②カナダでの価格	③両国における価格差(②-①)ドル(%)			2ドア6気筒クーペ	4ドア8気筒セダン	2ドア8気筒ハードトップ
3,995	5,209	1,214	30.4	1965年型			
309	398	89	—	工場渡し価格	9.5	9.2	30.6
70	65	△ 5	—	メーカー小売指示価格	9.9	9.6	29.8
4,374	5,672	1,298	29.7	1971年型			
				工場渡し価格	10.1	10.6	13.0
				メーカー小売指示価格	13.6	13.9	16.2
4,026	5,256	1,230	30.6	1972年型			
312	400	88	—	工場渡し価格	12.1	12.5	15.2
70	65	△ 5	—	メーカー小売指示価格	15.7	16.2	18.4
4,408	5,721	1,313	29.8	1973年型			
				工場渡し価格	11.2	11.5	14.1
				メーカー小売指示価格	21.2	21.1	23.4
4,127	5,145	1,018	24.7	1974年型			
227	349	122	—	工場渡し価格	12.4	12.2	14.7
70	65	△ 5	—	メーカー小売指示価格	22.8	21.9	24.4
4,424	5,559	1,135	25.7	1975年型			
				工場渡し価格	4.6	4.6	6.3
				メーカー小売指示価格	14.6	13.7	15.4
4,169	5,184	1,015	24.3	(注) (1)0.925USドルを1カナダドルに公式レートで換算した(1964-1969年)。(2)カナダの販売税は1964-67年は11%、68-69年は12%、アメリカの消費税は1964-65年は10%、66-69年は7%。(3)メーカーの小売指示価格には工場渡し価格、販売・消費税、ディーラーの配送、荷役費は含まれるが、 <b>destination charge</b> 州税・地方税、 <b>licences and title fees</b> は含まれない。(4)データソースはA、B、Cは、第2回ならびに第3回の大統領報告、Dはアンケート調査からの回答によるもの。 (資料) <i>ibid.</i> , Table 107-110より作成。			
230	352	122	—				
70	65	△ 5	—				
4,469	5,601	1,132	25.3				
4,283	4,655	372	8.7				
236	395	159	—				
70	65	△ 5	—				
4,589	5,155	526	11.5				
4,510	4,960	450	10.0				
247	416	169	—				
50	37	△13	—				
4,807	5,413	606	12.6				

には60年代末に価格差が減少はしたが、依然として存在しており、70年代には逆に拡大すらしている。この場合価格差は主に両国における工場渡し価格の差によって生じている。またこれら両国の自動車製品市場を支配しているのはアメリカのビッグフォーである。これらの事実を突き合わせてみると、両国での価格差はこれらビッグフォーの市場支配のための戦略と結びついていると考えざるをえない。彼らはデトロイト＝ウィンザーへの生産設備の地域的集中化によって最小コストでの生産を行なえる能力を身につけているのであり、しかもそれを両国にまたがる企業内国際分業を駆使して行なえる以上、生産価格は本来的には同一もしくはそれに近い数値をだすことが可能であるはずである。あるいは最低の生産コストのところに生産を集中させることができるはずである(ただし後にみるが letters of undertaking におけるカナダでの付加価値額を一定比率以上維持しなければならないという規定があるためこのことは完全には貫徹しないが、それは主要な要因とはならないだろう)。しかし実際にはカナダでの価格をアメリカでのそれよりも高くし、しかも高級車になるほどその価格差は拡大している。このことはここに示されている工場渡し価格がカナダで割高に販売することを容認させるための手段であると考えられなくもない。そうでないとしても両国での工場渡し価格の差が恒常的に存在しているということは、これらビッグフォーが完全に両国市場を支配しているため、両国で別々の独占価格を設定し、しかもそれをある程度長期的に固定化することに成功しているからであるとみてよいであろう。そうでなければ低廉なアメリカ車が大量にカナダに輸出されねばならなくなるからである。だからビッグフォーは実際の生産価格がここに示されているようにカナダでのほうが割高だとしても、カナダ市場を完全におさえられているため、この割高な自動車をカナダで販売できるのであり、わざわざアメリカから低廉な車を輸入する必要はないということになる。いずれにせよ、両国における同一モデル車の価格差の継続的な残存と70年代における拡大という事実は、両国市場を開放し、同一化することによって生産の合理化をはかり、生産コストをさげ、したがって販売コストをさげながら両国市場の

単一化、つまりは同一価格化をもたらすという協定の謳った目的とは違って、現実には両国市場を完全に支配するビッグフォーのもとで、生産の合理化がすすみ生産コストはさがったとはいえ、販売価格は彼らの意図的な価格設定によって両国での価格差が固定化され、あるいはつりあげられていると考えたほうが妥当であろう。そしてこのことをむしろ合法化したものが次で述べるカナダでの付加価値を一定比率以上維持しなければならないという *letters of undertaking* の規定であり、これによってビッグフォーは割高なコストで車をカナダにおいて作ることを許容されている。そうでなければ上の価格差の存在は解けないであろう。

#### (E) カナダでの付加価値額

米加自動車協定の目的はしばしばのべたように両国での輸入関税を免税とすることによって市場を開放し、広大な単一市場を作ることであったが、これをカナダ側からみれば、アメリカからの一方的な自動車の輸入市場になりさがることを避け、実体的にはアメリカのビッグフォーによる市場支配ではあっても、形のうえではカナダにあるこれらビッグフォーの子会社の現地での生産を拡大して輸入の代替を行ない、あわよくばカナダからアメリカへの輸出を逆に増大させようとするものであった。つまり一言でいえば、ビッグフォーの在カナダ子会社を利用して輸入代替から輸出志向型産業へと自動車産業を成長させることであった。このために設けられた措置が協定の付録Aの規定ならびにそれにもとづいてカナダ政府とビッグフォーを先頭とするアメリカのメーカーの在カナダ子会社との間でとりかわされた *letters of undertaking* である。具体的にはこれらカナダにあるアメリカのメーカーの子会社が協定成立以後もカナダでの生産を拡大し、その付加価値額を一定比率以上に維持し拡大するということを公約したものである。これはなるほど、一面ではそれによってカナダでの一定比率以上の生産が各企業に義務づけられ、したがって足枷として作用したという側面ももつが、同時に他面ではすでに協定以前からカナダに進出し、地歩を築いていたビッグフォーにとって

は、これによって逆に後発メーカーのカナダ進出を索制し、また協定成立時での優位をそのまま恒常的に維持するための合法的な手段となったという側面をもっているものであり、事態の推移からするとむしろこの後者の側面の方が強く作用していると思われる。たとえば、第30表はビッグフォーが letters of undertaking のなかで約束した「カナダでの付加価値額」と実際に彼らが遂行したものとの差額の推移をみたものであるが、この表のVIをみれば、彼らが大幅に超過達成していることがわかるだろう。ついでまでに述べれば、先述したように付録Aの規定ではカナダの製造業者になるためにはカナダでの付加価値額が毎年(=モデル年)、基準年(=1964モデル年)以上になることが求められたが、主要メーカーがカナダ政府と取り交わした letters of undertaking での付帯的な公約ではそれ以上に①毎年(=モデル年)のカナダ

第30表 ビッグフォー(カナダ)の“letter of undertaking”の条件の実施推移<sup>③</sup>：  
1965-1975 (単位：100万ドル)

モデル年	1964基準年 絶対額	1965	1966	1967	1968
I 市場の成長(基準年をこえる増加分)					
(i) 乗用車	1,038.3	98.5	201.1	213.8	393.7
(ii) トラックバス	198.4	18.9	71.7	72.6	113.8
小計	1,236.7	117.4	272.8	286.4	507.5
II “要求された”カナダの付加価値額 (成長する場合の増減率)					
(i) 乗用車(60%)	—	59.1	120.7	128.3	236.2
(ii) トラック、バス(50%)	—	9.5	35.9	36.3	56.9
小計	—	68.6	156.6	164.6	293.1
III 基準年をこえて要求された追加ドル額					
小計	—	—	—	—	①221.9
IV 要求された総カナダの付加価値額 (II+III)		68.6	156.6	164.6	515.0
V コンポ部品の輸出を含むビッグフォー によるカナダの付加価値額の実際の増 加	726.0	162.4	330.9	336.1	②973.9
VI ビッグフォーによるカナダの付加価値 額の超過分(不足分) 要求された額と実際の額との差 (V-IV)	—	—	—	—	458.9

(注) ①0.925米ドル=1カナダドルで米ドルにかえた。②1965-1968年の総カナダの付加価値額によって達成された1968年の全体の公約は、1965年93.8百万ドル、1966年174.3百万ドル、1967年171.4百万ドル、1968年534.3百万ドルで総計して973.9百万ドル。③アンケート調査からの回答によるもの。

(資料) *ibid.*, Table 106より作成



市場の増加分 (つまり、基準年に比べての各モデル年の増加分) の乗用車の場合は 60%以上、トラック・バスの場合は 50%以上カナダでの付加価値額を増加させ、②さらにそれに加えて 1968 年 (=モデル年) に総額でもカナダの成長分を凌駕しなければならず、以後もそのために必要とされた額を維持するというものであった。いまこれを第 28 表でみれば、I が基準年を超えた年々の増加分であり、II がそこから要求される乗用車 (60%) とトラック・バス (50%) のそれぞれのカナダでの付加価値額分である。そして III が 68 年に必要とされる追加のカナダでの付加価値額分である (この額はそれ以後も年々要求される)。IV は全体として要求された総カナダでの付加価値額分であり (つまり II と III の合計)、これにたいし V は実際に達成した分である。そして VI がうえでみたようにその超過分である (つまり V - IV)。これをみてもカ

1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1975/1665
462.1 134.4	280.1 137.8	326.5 138.0	613.2 304.8	1,185.5 477.7	1,486.2 724.2	1,879.6 995.9	19.08 52.69
596.5	417.9	464.5	918.0	1,663.2	2,210.4	2,875.5	24.49
277.3 67.2	168.1 68.9	195.9 69.0	367.9 152.4	711.3 238.9	891.7 362.1	1,127.8 498.0	19.08 52.42
344.5	237.0	264.9	520.3	950.2	1,253.8	1,625.8	23.70
221.9	221.9	221.9	221.9	221.9	221.9	221.9	
566.4	458.8	486.8	742.2	1,172.1	1,475.7	1,847.7	26.93
782.4	832.3	936.3	1,331.2	1,641.2	1,719.4	1,971.4	12.14
216.0	373.4	449.5	589.0	469.1	243.9	123.7	

ナダ市場全体の成長は70—71年と停滞があるが、ビッグフォーの実際の増加額は68年に極端に突出した以外は年々着実に増大している（68年についてはこの年が公約の全体としての達成年であったことと関連していると思われる）。その意味でビッグフォーのカナダでの生産増加はカナダ全体のそれをはるかに凌駕しており、したがってカナダ市場にたいする支配力も年を経るごとにより強固になってきているといえよう（この後者についてはすでに前節において証明した）。だからこの付帯的な公約は一時的なものであり、68年をもって終了するだろうという意見が当初はアメリカ内においてもあったが、この判断はITCも認めているように明らかに誤りであり<sup>36)</sup>、現在に至るまで引き続いて存続している。そして64年以前にすでにカナダでの生産の地歩を固めていたビッグフォーにとってはひきつづきカナダでの生産を拡大することは市場支配の観点からしても当然の目標であり、したがって付帯的な公約を履行することはたやすい。ところがそれ以外の少数のメーカーにとっては市場が拡大基調をもった時はともかく、停滞気味になったときはかえってこの公約の履行が桎梏となる可能性が大である（ビッグフォーの場合は在庫調整その他の諸手段によって切り抜けられうる）。だからこの付帯的な公約が有効であることによってビッグフォーはカナダでの生産を拡大し、その市場支配を強めていくことになる。一方カナダ経済にとってはカナダでの生産拡大によって輸入超過が減少し、そればかりではなく急速な生産拡大はたちまちのうちに生産過剰となり、今度はカナダからアメリカへの出超を生み出すことになった。ここからITCは「カナダによって実施された協定は自由貿易協定ではなく、主にカナダ経済を利した<sup>37)</sup>」とさえ述べている。だが実体的にはこの協定によって主として利益をえたのはビッグフォーのカナダの子会社であり、したがってビッグフォーが米加両国市場を完全にその支配下におき、その支配力をますます強めたということこそ、われわれが認識しなければならない根本の事実である。その分析を行なわずただ形式的なカナダからの出

---

36) *ibid.*, pp. 96-97.

37) *ibid.*, p. 51.

第31表 カナダの自動車メーカー<sup>①</sup> のカナダでの付加価値額および総コスト推移<sup>②</sup>  
 : 1964—1975 (単位: 100万ドル)

モデル年	1964	1965	1966	1967	1968
I カナダの関税品目950ごとに計算された全自動車メーカーによってなされた総“カナダの付加価値額”					
(i) 乗用車	593.4	671.1	719.0	616.6	668.8
(ii) トラック、バス	97.8	119.2	145.6	140.0	147.3
小 計	691.2	790.3	864.6	756.6	816.0
II 全自動車メーカーによってカナダで販売された自動車の総コスト					
(i) 乗用車	1,038.3	1,136.8	1,239.4	1,252.1	1,432.0
(ii) トラック、バス	198.4	217.3	270.1	271.0	312.2
小 計	1,236.7	1,354.1	1,509.5	1,523.1	1,744.2
III 自動車部品の輸出を含む全自動車メーカーによる“letters of undertaking” の実施のための総“カナダの付加価値額”	726.0	888.4	1,056.9	1,062.1	1,260.3

1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1975/1964
753.1	749.7	773.5	891.7	967.9	1,044.0	1,182.7	1.99
177.2	164.8	160.3	211.9	248.9	299.2	386.4	3.95
930.3	914.5	939.2 <sup>③</sup>	1,103.6	1,216.8	1,343.2	1,569.1	2.27
1,500.4	1,318.4	1,364.8	1,651.5	2,223.8	2,524.5	2,917.9	2.81
332.8	336.2	336.4	503.2	676.1	922.6	1,194.3	6.02
1,833.2	1,654.6	1,701.2	2,154.7	2,899.9	3,447.1	4,112.2	3.33
1,508.4	1,558.3	1,662.3	2,057.2	2,367.2	2,445.4	2,697.4	3.72

(注) ①GM、フォード、クライスラー、AMC。②アンケート調査からの回答によるもの

③合計があわない。

(資料) ibid., Table 105より作成。

第32表 カナダの付加価値額と米加型自動車移転価額推移： (単位：100万ドル,%)  
1963—1974

	①カナダの付加価値額 <sup>(1)</sup>	②米加型自動車移転額 <sup>(3)</sup>	③=①/②
1963 <sup>(2)</sup>	726	20,699	3.5 %
1964	888	20,381	4.4
1965	1,057	26,945	3.9
1966	1,062	26,194	4.1
1967	1,260	23,778	5.3
1968	1,508	29,877	5.0
1969	1,558	30,625	5.1
1970	1,662	24,653	6.7
1971	2,057	34,130	6.0
1972	2,367	38,352	6.2
1973	2,445	45,197	5.4
1974	2,697	40,604	6.6
1974/1963	3.71	1.96	
1974/1965	2.55	1.51	

(注) (1)輸出部品のなかのカナダの付加価値額を含む。(2)カナダの付加価値額はモデル年、移転額は暦年。(3)アンケート調査からの回答によるもの。

(資料) *ibid.*, Table 104より作成。

超をもってカナダ側の利益を結論づけた ITC の認識は皮相なものといわざるをえない。

なお第31表はカナダでの付加価値額の推移をみたものであり、第32表はそれと移転額との比較を行なったものである。第32表でもカナダでの付加価値額の比率が全体のなかで増大してきていることがわかり、それは全体に占めるカナダの生産のシェアの増大を意味している。協定成立以後のカナダでの急速な生産拡大がほかならぬアメリカ巨大自動車メーカー（ビッグフォー）のカナダの子会社によって担われたということこそ、われわれがここから引き出しうる唯一最大の結論である。

## おわりに

以上米加自動車協定の内容とその実態について検討してきた。分析を終了するにあたってこれまでの分析結果を簡単に総括し、米加自動車貿易の意義について述べてみよう。

まず第一に、はじめの課題設定のところで述べた米加自動車貿易の特異性はここで分析してきたように「米加自動車協定」の性格に起因していることがわかった。この協定は両国で生産された「米加型」車ならびにそのための「新車用自動車部品」の輸入関税を免税とすることによって、両国の自動車製品市場を単一化することに成功した。この単一化された自動車市場を支配するアメリカの自動車メーカー、ビッグフォーはこの協定の成立を契機に両国市場の支配を一層強国にし、デトロイト＝ウィンザーを中核とする生産の集中化と合理化と最新設備による装備を行ない、規模のメリットの恩恵を最大限に享受した。そして免税措置を利用して両国間での製品や部品の移動を自由に行なった。すなわち一言でいえば彼らの企業内国際分業戦略を行使した。その結果はカナダにおける急速な生産拡大とそれにつづく自動車（完成車）のアメリカへの大量の輸出である。つまり、アメリカのビッグフォーの力をかりてカナダの自動車産業を輸入代替工業から輸出志向型産業へと転換させることであった。この戦略はある意味では成功を取めたといえる。協定以前には自動車貿易収支の持続的な入超に悩んでいたカナダは68年以来一転して大幅出超に転じた。アメリカから部品を輸入しながらカナダで組立てられた完成車は大量にアメリカへ輸出されていく。それは市場規模の小さなカナダでは生産設備を新鋭化すればたちどころに生産過剰に突きあたり、隣国アメリカの巨大な市場へのはけ口を見出さずにはおられない以上当然の帰結であろう。協定による免税措置はこうしたカナダからアメリカへの完成車輸出をおおいに促進する効果をもったことは事実である。

だがこの成功は一時的なものにすぎなかった。73年以来、自動車貿易収支は再びカナダ側の入超に転じたのである。これは一言でいえば完成車輸出を

部品輸入が上回ったためである。ビッグフォ어의カナダ市場の支配は主に最終組立工場の新鋭大規模化によって行なわれており、部品工場は圧倒的にアメリカ側の方が優勢であり、協定成立以後もアメリカからの、しかもメーカーの部品工場からの輸出が圧倒的に多かった。もちろん letters of undertaking での公約もあり、ビッグフォ어はみずからの手でカナダでの部品生産を拡大しようと努力はしている。しかしながら米加での部品生産の優劣は現状ではアメリカからの圧倒的な入超に終始せざるをえない。他方ではカナダからの完成車輸入はカナダ市場の大きさとカナダでの生産能力との関係によって大きく左右されている。協定成立直後のカナダからの圧倒的な完成車輸入はこの両者のギャップが極めて大きかったことを物語っている。だが70年代にはいつてのカナダ市場の成長は他方におけるカナダでのビッグフォ어의新規設備投資の鈍化と相まって両者のギャップを縮小させた。その結果、カナダからアメリカへの完成車輸出の伸びを鈍化させ、アメリカからのカナダの完成車輸出を増加させて両者の完成車貿易収支のカナダ側の出超を減少させた。その結果が自動車貿易収支でのアメリカ側の大幅改善から黒字への転回をもたらしたとみることができる。だからカナダでの部品生産の水準をアメリカ並をに引上げるか、最終組立工場の設備更新を不断に行なわれないうかぎり、カナダ側の貿易収支の黒字を作り出すことはむずかしいし、少なくとも協定成立後から70年代初頭にかけてのように恒常的かつ大幅の黒字を続けることは至難であろう。そしてそれを行なうかどうかはビッグフォ어의アメリカ本社の戦略にかかっている。

しかもこのことはまだ自動車製品の貿易収支レベルでみただけのことである。經常収支レベルでみれば、投資収益や技術特許料収入のカナダの子会社からアメリカの親会社への流入が最近年増大してきており、全体としてアメリカ側の確実な黒字となってきた。こう考えてくれば、ビッグフォ어의手を借りて輸入代替から輸出志向型産業にカナダの自動車産業を成長させ、それによって雇用促進と国際収支改善をはたそうとするカナダ側の狙いは一時的には成功したものの、今後恒常的に続けることは極めて困難であり、むしろ

反対に国際収支上はカナダ側の赤字が続くことの方が一般的な傾向とさえ考えられる。

第二にこれと関連して両国市場を支配しているビッグフォーは協定における免税措置その他を巧みに利用しながら、彼らの排他的支配力をより一層強化したばかりでなく、企業内国際分業戦略とその企業内国際取引におけるトランスファープライシングを活用しながら利益の集中、陰蔽、操作を行ってきた。このことは公式の貿易統計や大統領報告と ITC がアンケート調査の回答によってえた移転額との違いのなかに端的に示されている。子会社からの購入にあたって極めて低い移転額で入手している点や親会社との関係で子会社の収益を意図的に過少化させるといった親会社の巧妙な操作は、いわば米加自動車協定を手玉にとってみずからの利益のみを追求していることの現われである。そしてそれは公式の貿易統計のもつ限界性を白日のもとに曝した。さらにいえばこうした巨大な自動車メーカーの企業戦略こそが基本であり、そして彼らによって米加自動車貿易もそしてまた両国の自動車の生産、販売その他一切も支配されている以上、伝統的な<sup>ナショナルインテレスト</sup>国民経済的利益なるものはおよそ虚語に等しいものとならざるをえなくなる。公式的な国際収支上の効果としては協定成立前はアメリカ側の黒字、そして協定成立以後 72 年まではカナダ側の黒字、さらに 73 年以後は再びアメリカ側の黒字と順次変化しようが、その内容はただひとつ両国市場を支配するビッグフォーの巨大な利益の集積であった。彼らは米加自動車協定に寄生してみずからを養い、肥大化したのである。だから米加自動車協定とはビッグフォーにより両国自動車市場の排他的、独占的支配を合理化するための最上の手段であったと結論づけることができよう。だが、この排他的、独占的支配は両国にまたがる結合生産 (U.S-Canadian combined automotive production)<sup>38)</sup> を唯一不可欠の前提としたかぎりにおいて成立するものであり、つまりは「米加型」車のなかにおいてのみ適用されるものであって、これ以外のところではおのずと事態は違ってくる。たとえば最近における低廉な日本からの小型車のアメリカへの

38) *ibid.*, p. 43.

大量の輸入はその好例である。その意味では全体的にみれば、彼らの支配は絶対的なものではない。だがここでみた「米加型」車においてはその支配は絶対的である。そしてまたこれが本稿において米加二国間にのみ限定されたという意味で「企業内国際分業」戦略と名づけた所以でもある。まったく他に例をみない特異な企業内分業戦略である。

最後に以上の分析を通じてえられたカナダ経済の位置づけの問題である。アメリカ企業の「分工場化」しているという意味で Branch Plant Economy と規定したり、製造業部門のほとんどをアメリカ資本に明け渡しているという意味で De-Industrialization と呼んだりすることが最近のカナダ経済をみる際のひとつの新しい流れともなっている<sup>39)</sup>そのことの当否は別として、カナダ経済はアメリカ資本を抜きにしては考えられないほどにその資本の支配の程度と範囲からいって深い連関をもっていることは事実である。本稿で分析した自動車産業に限っていえば、そのことは何よりも妥当する。しかも自動車が製造業部門でカナダが対米出超をとげていた唯一といつてよい部門であることを考えれば、その内容がアメリカ企業の子会社によって作られたものである以上、カナダ経済のアメリカへの依存度は極めて高いといわざるをえない。貿易構造でみるかぎりカナダはアメリカへの資源供給国（それも一定の加工を施した一次品形態での）であり、自動車を唯一の例外とする製造業品の輸出市場である。そしてこれら資源のほとんどがアメリカ資本によって支配されている。その意味ではカナダはアメリカ資本の直接の支配下であり、国全体がアメリカの一種の新型の「植民地」を形成しているといつてもけっして過言ではないように思われる。少なくとも米加の貿易構造を分析し、米加自動車協定の実態を検討したかぎりにおいてはそう感じられる。しかしながらそうした断定をくだすには分析があまりに不足し過ぎている。ここではカナダ経済にたいするより全面的な分析を将来の課題とすることを述べて、ひとまず筆をおくことにする。 (1980年8月15日成稿)

39) たとえばカナダ経済の位置づけにたいする最近の新しい潮流を紹介したものに長部重康「カナダ資本主義の構造的特質——あるいは従属の歪み——」『経済志林』第47巻第2号、1979年7月がある。