



Title	二つの世界大戦と実業界の対応 : 米国軍産複合体の制度的枠組の成立
Author(s)	村山, 裕三
Citation	大阪外大英米研究. 1999, 23, p. 125-140
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/99223
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

二つの世界大戦と実業界の対応 —米国軍産複合体の制度的枠組の成立—

村 山 裕 三

はじめに

第34代大統領アイゼンハワーは、1961年1月にその職を去るにあたり、巨大化しつつある軍需産業がアメリカ社会に与える影響について、以下のような演説をおこなっている¹⁾。

大規模な軍組織と巨大な兵器産業の結合は、アメリカの経験にとって新たなものである。その総合的な影響—経済的、政治的、精神的な影響さえも—が、都市、州議会、そして連邦政府の省庁のいたるところで感じられるようになってきている。われわれは、このような発展の裏には、避けがたい必要性があることは認識している。しかし、このような事態が持つ重大な意味への理解を怠ってはならない。われわれの労苦、資源、生活のすべて、すなわち社会の構造そのものが関わっているのである。政府機関においては、この軍産複合体による正当化できない影響力の獲得—それが故意のものであるかどうかにかかわらず—、から自らを守らなければならない。間違った勢力が破壊的に力を得る潜在性は存在するし、それは将来にわたり持続するのである。

このように、アイゼンハワー大統領は、軍組織と軍需産業が結び付き始めた事態に危機感を感じ、これを軍産複合体 (Military-Industrial Complex) と呼び、そのさらなる増殖に警告を発したのである。しかし、このアイゼンハワ

一の警告にもかかわらず、アメリカの軍産複合体は、冷戦を背景にしてその後も増大を続け、経済分野における連邦政府の役割、技術発展の方向性、産業組織、などのアメリカ経済の特質に多くの影響を与えた。

軍産複合体制の特殊性のひとつは、両者の間で交わされる契約にある。少数の選ばれた企業との交渉、契約獲得企業へのコストの前払い、設備投資への補助、コストに利益を上乗せする支払、などは、いずれも通常の自由市場で結ばれる契約とは異なる。このような軍需契約の特殊性が、1970年代以降、兵器開発の遅延、コスト超過、などのさまざまな問題を引き起こし、さらには、600ドルの灰皿、640ドルのトイレ台、などが調達されている事実が明らかになり、いわゆる軍需スキャンダルにまで発展するのである³⁾。

本稿の目的は、このような特殊な軍需契約の制度的な枠組みが、どのようにして生まれたかを歴史的にみる点にある。軍産複合体制は、アイゼンハワーの演説により注目を集めたことも手伝い、それが第二次世界大戦後に成立したと思われるがちである。しかし、そのルーツをたどると、第一次世界大戦前の時期にまでさかのぼらなければならない。まず次節では、第一次世界大戦前の海軍近代化と鉄鋼業の関わりを探ることにより、戦争により軍と実業界の関係がどのように発展していったかみる。第2節では、第一次世界大戦後の動きを、軍需産業に対する「死の商人」批判と産業動員の必要性の両側面から検討し、戦間期が軍産複合体制の成立において果たした役割をみる。そして、第三節では、第二次世界大戦の産業動員の必要性が、どのようにして軍産複合体制の制度的枠組みの成立に結びついていったかをみることにする。

1. 平和主義と軍需生産のはざま

アンドリュー・カーネギー、このアメリカが生み出した世界の「鉄鋼王」と、軍需生産の関係はあまり知られていない。カーネギーは、1848年、13才の時に家族とともにスコットランドからアメリカに移民するが、家族を支えるために、すぐさま紡績工場の糸巻工として働き始める。その後、カ

ーネギーは、電報配達、電信技師、鉄道会社の監督責任者、などの職を経て頭角を表し、1860年代の終わりには独自のビジネスにまで手を出し始めている。そして、1870年代に入って鉄鋼業に本格的に進出し、これがアメリカの鉄鋼産業の隆盛の時期と重なり、カーネギーの会社は急成長を遂げた。そして、彼の会社は1880年代にはアメリカを代表する「ビッグ・ビジネス」にまで発展し、彼自身も大富豪の地位を揺るぎないものとしたのである。このようなカーネギーの成功物語は、いわゆる「アメリカン・ドリーム」を実現した人物として描かれる場合が多い³⁾。

カーネギーのもうひとつの顔は、慈善家としての側面である。彼は1901年に、傘下の全企業をJ. P. モルガンに売却し、その後の人生を慈善事業に捧げた。一般教育財団、カーネギー教育振興財団、カーネギー・メロン工業大学などを次々と設立して教育、社会事業を積極的に行うとともに、1910年には戦争根絶を促進する趣旨のもと、国際平和基金を設立した。この他にも、さまざまな分野で寄付を行い、その晩年を、「富の蓄積よりもはるかに難しく重大な任務である富の分配」に捧げたのである。

カーネギーが持っていたこの「富の蓄積」と「富の分配」の二つの顔については多くが書かれてきた。しかし、このカーネギーに第三の顔があったことは意外に知られていない。実は、カーネギーは、アメリカ海軍の近代化のための軍需生産を行い、結果的にアメリカにおける軍産複合体制の始まりを提供したのである。

この背景には、19世紀後半のアメリカ海軍が、ヨーロッパと比べて立ち遅れていた事情があった。アメリカは19世紀の中頃には、互換性部品を使った小銃の生産で世界のトップ水準の技術を確立したものの、19世紀後半にはそのリードを守ることができずに、兵器生産一般で競争力を失いつつあったのである。この原因は、19世紀後半を取り巻くアメリカの社会・経済環境に求められる。南北戦争後のアメリカは、戦争の反動も手伝い、社会の関心が急速に経済分野にシフトした。国内市場の統合は、アメリカの大きな関心であったし、そのためにテクノロジーをいかに有効利用するかが重要な

関心事であった。このような風潮を反映して、ビジネスマン、政治家、一般市民の間に平和主義が浸透し、「いったい誰がわれわれと戦うことを望んでいるのか？」という疑問が投げかけられ、全般的に安全保障の側面は軽視される傾向にあったし、そのために政府の資金を投入することは難しい環境にあった⁴⁾。

このような傾向がもっとも顕著に表われたのが、南北戦争後の軍事費の大幅削減とこれに伴う産業動員解除である。南北戦争中は、国営兵器工場を中心に民間企業を巻き込み兵器の大量生産が行われ、戦争当初こそヨーロッパ製の兵器に依存したものの、戦争が終わるころには、北部の工業力は高品質の兵器を大量生産できることを証明した。しかし、南北戦争後にこれらの軍需産業は解体を余儀なくされた。この背景には急激な軍事費の削減があり、1865年には10億ドルに上った軍事費は、翌年には2億8400万ドルに削減され、その額は1870年には5700万ドルあまりにまで落ち込んだ。実に、5年間で95%近い額の軍事費削減である。このため、南北戦争中に兵器生産を行っていた企業は、兵器市場からの離脱を余儀なくされ、南北戦争中に48社存在した兵器メーカーは1870年には11社にまで減少している⁵⁾。

このような状況は、小銃、大砲、銃弾、などの分野だけではなく、海軍力の立ち後れにも影響を与えた。1878年にアメリカの海軍力の現状を調査した下院委員会は、144隻の軍艦の中で（南北戦争時には600隻以上存在）、実際に戦場での使用に耐えうるのは43隻のみで、それらでさえヨーロッパ製の第一級の装甲艦の前では、簡単にうち負かされてしまう、と結論している⁶⁾。事実、軍艦の技術進歩ではヨーロッパが先行しており、その先頭を走るイギリスでは、1870年代にはすでに鋼鉄製軍艦の時代に突入していた⁷⁾。アメリカがこのような趨勢に危機感を持ち始めたのは、ようやく1880年代に入ってからであるが、その後の鋼鉄製の軍艦建造を柱とした海軍近代化への動きも、決して迅速に進んだとは言えなかった⁸⁾。

カーネギーは、当初、このようなアメリカの状況を好ましいものと考えて

いた。彼はその著書の中で、「よりよい目的のために金を使い、軍艦と呼べるものは何も持たないことがアメリカの主要な栄光の一つである」と述べ、アメリカ政府が時代遅れの海軍しか持たないことを称賛していた¹⁰⁾。この裏には、国際平和基金を自ら設立したことからもうかがえるように、カーネギー自身が熱心な平和主義者であったことが反映されていた。

事実、鋼鉄製軍艦建造でヨーロッパ諸国に立ち遅れていたアメリカ海軍が、1886年にカーネギーの鉄鋼会社に装甲鋼板の生産可能性を打診した際、カーネギーは、当時の海軍長官に手紙を書き、「現在われわれのビジネスは好調であり、本当のことを言うと、どんな種類のものであっても破壊目的のために我が国の金が使われることには、今までにもまして反対しています」と述べ、「もし、カーネギー兄弟会社が平和目的のものを作って生計を立てられないならば、戦争のために生産するより餓死を選ぶでしょう」とまで答えている¹¹⁾。しかし、興味深いのは、もし彼のビジネスのパートナーが、装甲鋼板の生産を行うことを決めた場合は、これを見做することはできないだろう、ということと同じ手紙の中で付け加えている点である。これは明らかに、将来の海軍向けの装甲鋼板生産に含みを残したものである。その後も、カーネギーは海軍長官に、彼の会社で軍需向け生産が可能であることを知らせる手紙を書き送ったりしているが、最終的に、海軍向けの生産は、「コストが超過し、報酬が少なく、頭痛の種が多すぎる」として、1887年の入札には参加しなかった¹²⁾。

しかし、カーネギーは1890年になると、海軍向けの生産をおこなう決断を下している。この翻心の背景には、ビジネス・パートナーからの圧力と国が直面する必要性に迫られたものと、カーネギーは後に述べている。しかし、他のところで「わが社にとって兵器は何百万ドルもの売上になるかもしれない」と語っているように、その真の理由はどうも会社の経済利益にあったようである¹³⁾。

カーネギーの自伝などからも明らかであるが、彼が家族を重視し、友人を大切にするとヒューマニストであったことは間違いない。そして、戦争の根絶

に向けて多くの寄付を行っていたことから明らかなように、カーネギーが平和主義者であったことも間違いがないであろう。しかし、このような側面とともに、海軍向けの軍需生産を引き受けるなど、「カーネギーの平和主義が混乱していた」¹³⁾背景には、その平和主義と会社の経済利益の間に心の葛藤があったように思われる。というのは、13才の時に両親に連れられてアメリカに移住し、アメリカ経済の底辺の仕事を行って家族を支えなければならなかった境遇が、経済的な側面の重要性を教えこんだ要素も、カーネギーを考える場合、重要なのである。そして、このような側面がカーネギーをして、経営者の立場にある限りは、会社の利益を優先させる行動に向かわせたのではないだろうか。

いずれにしても、1890年に海軍と契約を結ぶにあたって、カーネギーは、会社側の利益を守るために激しい交渉を繰り返した。カーネギーは徹底してその主張を押し通し、会社には他にも多くのオーダーをかかえているため、「もし海軍が兵器生産からわれわれをはずしても、こちらはそんなに落胆しないだろう」などと述べるなど、条件が合わない場合は契約しないこともあり得ることを匂わせながら激しい交渉を繰り返した。この交渉の主要な争点は、その契約価格にあったが、カーネギーは会社の立場を押し通し、最終的にカーネギー側の希望した価格での契約に成功している¹⁴⁾。

この1890年の契約を皮切りにして、カーネギーの鉄鋼会社は積極的に政府契約を獲得した。そして、1890年代を通じてライバルのベツレヘム・スチールと政府契約を分け合い、海軍向けの2大鉄鋼メーカーとなって、米国海軍の近代化に貢献していったのだ¹⁵⁾。

2. 「死の商人」批判と産業動員のはざま

1914年に第一次世界大戦が勃発すると、アメリカの鉄鋼メーカーはヨーロッパの同盟国向けの軍需輸出を始めた。この頃までには、アメリカの鉄鋼業の技術力は、ヨーロッパに対抗できるまでになっており、戦争によりヨーロッパにおける鉄鋼需要が急増して価格も急騰したため、アメリカの鉄鋼

メーカーは大きな利益を手にした。ベツレヘム・スチール、U. S. スチール（モルガンがカーネギーの鉄鋼会社を買い取って設立した会社）、ミッドベール・スチールの軍需用鋼板の生産高合計は、1915年には戦前の水準を50%近く上回り、利益も同様に50%近い伸びを示している¹⁶⁾。これは、実際に参戦していない国が、同盟国への軍需輸出により戦時利益を得た典型的なケースといえる。

しかし、1916年に入ると、アメリカでも戦争の準備が行われ始め、その際の軍需生産をどのようにするかが論議され始めた。大規模な産業動員は、アメリカにとって初めての経験であり、軍需生産の国営化案なども含めて議論されたが、1917年4月にアメリカが参戦するころまでには、既存の民間企業に軍需生産を行わせる方向性が打ち出された。この方針は鉄鋼の軍需供給についても適用され、アメリカの参戦後、鉄鋼業界とどのような取り決めに結ぶのかについて論議された¹⁷⁾。

最終的に、最高価格を設定する形で価格統制を行い、鉄鋼を民間企業から買い取る方式が決定されたが、ここでも最後に問題となったのが具体的な買い取り価格である。1917年9月にこの問題について政府側と業界側の話し合いが持たれたが、業界側は政府が提示した買い取り価格を不満として会議は決裂した。その後、会議が再開されて政府側と業界側は合意に達するが、その価格は業界側、特に大メーカーにとっては有利な価格設定となった。この背景には、政府側が戦争に必要な十分な鉄鋼の供給を確保しようとして、価格よりも供給量を優先させた事情があった。また、この価格は、アメリカ政府向けの鉄鋼供給だけでなく、同盟国への供給についても同一の価格を適用することが決定されたため、価格を低く設定すると、アメリカの鉄鋼の海外流出を招く恐れもあったのである。そして、政府側は、もし鉄鋼メーカーが過剰利益を上げて、戦争終結後に過剰利益に対する税金を課せばことは済む、という発想も働いたようである¹⁸⁾。

いずれにしても、このような取り決めにより、アメリカの鉄鋼メーカーは莫大な戦時利益を得ることになった。フランシス・マリオン大学のヨハネ

ス・リスチカ教授の試算によると、三大鉄鋼メーカーの戦時の利益率は18-36%に上っており、同時期の産業平均を大きく上回る率を残した。なお、リスチカ教授によると、この数字は低めに見積もった率であり、実際の利益率はこれをさらに上回っている可能性がある¹⁹⁾と指摘している。このようにアメリカの鉄鋼メーカーは、政府との厳しい交渉を通して戦時その利益を守りぬくのであるが、皮肉なことに、戦後、この高利益体質が大きな批判にさらされることになった。

1934年、米国上院議会は軍需産業特別調査委員会を設立した。いわゆるナイ委員会（ナイは中心となった上院議員の名）である。このナイ委員会は、第一次世界大戦にからんだ軍需産業を調査するために設けられた委員会²⁰⁾で、1934年から36年にかけて合計93回の公聴会を行い、その調査対象となった軍需関連企業は50社にのぼった²¹⁾。ナイ委員会は、1) 戦争で兵器を供給した企業が戦争の原因を作り出した、2) 兵器メーカーがその国際的なネットワークを使って寡占的な活動を繰り広げ、米国の国益に反する活動を行った、3) 戦争を利用して暴利を貪った、ことなどを中心に、軍需産業批判を繰り広げた²²⁾。その批判は主として、世界的な火薬メーカーのデュポンや戦争中に多くの軍艦を建造した造船業界、などに向けられたが、鉄鋼業界もその調査対象となった。

1936年初頭に開かれた公聴会では、カーネギー、ベツレヘム、ミッドベール・スチールの代表者が尋問されている。ここでは、委員会側が、カーネギーの軍需契約の利益率が40%を越えていた点を指摘し、会社側に事実の確認を迫っている。これに対して、カーネギー側は、「驚くほど高い利益率」という指摘を認めるとともに、このような利益率は典型的なものであったことを述べている²³⁾。

ナイ委員会の軍需産業批判は、外国における戦争への介入を避けようとする孤立主義の色彩が濃く、また、第一次世界大戦の原因を軍需産業に求めようとするなど、急進的な側面が多分にあったことは否定できない。しかし、ここで重要なのは、このナイ委員会による調査が、当時のひとつの重要な時

代の潮流を表していた点である。すなわち、第一次世界大戦ではアメリカが戦勝国とはなったものの、ヨーロッパでの戦争に関わった反省も手伝い、戦後は平和主義が広がりを見せた。そして、その戦争に協力した大企業が過剰ともいえる利益を上げた一方で、アメリカは1930年代に入ると大恐慌の時代に突入した。すなわち、戦争で利を得た大企業と、恐慌により落ち込んでゆく庶民の生活のコントラストが際立ち、これがナイ委員会のような平和主義をベースにした軍需産業への批判に結びついていったと考えることができるのである²³⁾。

このような平和主義と軍需産業批判が世論の支持を得る一方で、第一次世界大戦は、産業動員を計画したものに大きな課題を残した。というのは、自由競争の強い伝統を持つアメリカ経済を、短期間の間に戦時経済へと変身させることは、決して簡単な仕事ではなかったからである。これは、アメリカの国民総生産の20%を軍事分野に振り向けるという問題に加えて、自由競争経済を政府の干渉が大きい統制経済へと移行させることを意味したのである²⁴⁾。それでも、海軍の場合、産業動員を取り巻く環境は比較的恵まれていた。これは、先にみたように、海軍がその近代化のために民間企業を巻き込んだ協力体制を、戦前から作り上げていたからであった。しかし、陸軍では、海軍と比べて民間企業との関係は薄く、このような体制は整っていなかった。このため、戦争が近づくにつれて、陸軍内部で産業動員に関する議論は行われはしたが、1917年4月にアメリカが参戦した時点においても、産業動員のシステムは出来上がっていなかった²⁵⁾。

その後、急いでシステム作りが行われるのであるが、ようやくそれが機能し始めたのは、1918年の半ば以降であり、戦争はその年の11月には終結してしまうのである。産業動員の視点からみると、まさに戦争が「早く終わりすぎた」のだった²⁶⁾。事実、1917年12月半ば以前に軍との間で契約が結ばれた兵器の中で、実際に納入されたのは3%以下という惨憺たる状況だった。このため、ヨーロッパに送られたアメリカ兵士は、外国製の兵器で戦わざるを得ない状況に追い込まれていたのだった²⁷⁾。

このように、戦間期のアメリカは、平和主義の台頭に裏打ちされた軍需産業批判と緊急時の産業動員の必要性、という相反する二つの課題を抱えながら、次の世界大戦へと進んでゆくのである。すなわち、一方ではナイ委員会に代表される孤立主義の広がりにより、米議会は1935年に中立法を成立させ、交戦中の国に対する兵器の輸出を禁じる措置をとることになった。そして、この中立法は、1936年と37年の改正を経て、その内容はさらに強化されていった²⁸⁾。他方、第一次世界大戦の反省から、1920年の国家防衛法では、戦時の産業動員に関する条項が書き入れられた。そして、1930年には、第一次世界大戦で産業動員に関わった人々が中心になり、初めて正式な産業動員計画が作成された。さらには、この産業動員計画は、その後1936年と39年の二度にわたり改正されている。この産業動員計画は、必ずしもアメリカ経済を戦時経済体制に移行させる性格のものではなかったが、第一次世界大戦で産業動員に関わった人々の間では、その反省から、産業動員体制を整備する必要性は明確に認識されていたのである²⁹⁾。

3. 第二次世界大戦と軍産複合体制の誕生³⁰⁾

1939年9月、イギリスとフランスがドイツに宣戦布告し、第二次世界大戦の幕が切って落とされた。そして、その翌年にドイツが、ノルウエー、デンマーク、オランダ、ベルギーを征服し、6月にフランスが降伏すると、アメリカは、産業動員の必要性に迫られることになった。しかし、実業界は、このような動きに反して、再び軍需生産に乗り出すことには消極的であった。1940年10月に、フォーチュン誌が実施した実業界向けの世論調査によると、対象となった経営者の59%が、再軍備に関わる仕事を手掛けることには及び腰であった。このような実業界の消極姿勢の裏には、1930年代に繰り返し広げられた「死の商人」批判が存在していた。1936年に実施された世論調査によると、調査対象となった人の82%が、企業利益のために兵器を生産、売却することを禁止すべきと考えており、このような環境のもとで企業が軍需生産に乗り出すと、さまざまな不都合が生じると考えられたの

である。

その第一は、軍需生産を行っても、利益が規制されたり、過剰利益税がかけられるなどして、利益を上げることができない可能性である。これは、第一次世界大戦後の軍需企業に対する批判の強さから、実業界が当然いなく懸念であった。さらには、これに、時のルーズベルト大統領がニューディール政策などを通じて示してきた、反ビジネス的な政治姿勢も加わり、このような懸念を増幅していた。

また、より現実的な問題として、多くの企業では1930年代の大恐慌により、過剰設備がかえる状況であり、このような状態の下で、いつ終わるかわからない戦争のために追加的な設備投資を行うことには、大きなリスクが伴っていた。仮に、政府が設備投資の資金を融通してくれても、これを機にして政府が業界への干渉を高めたり、戦後に政府が設備を接収する可能性などもあったのである。このため、1940年の時点で、アメリカの実業界が軍需生産を始めることは、あまりにも不確実性が多く、リスクが高いことだったのである。

しかし、このように実業界が軍需生産に及び腰であっても、参戦の可能性が近づくにつれ、政府が産業動員体制を整備しなければならないことには変わりはなかった。ここで政府側がとった解決策は、実業界に有利な体制を作り上げて企業利益を保障し、これにより企業を軍需生産に引き入れるというものであった。まず、1940年6月28日と7月2日に議会を通過した法律により、戦時品の調達を公開された競争入札によらずとも、一部の企業との交渉により契約を結ぶことが可能になった。これにより、調達の規程が価格から、経営陣の信頼性や協調性、高品質の製品を迅速に引き渡す能力、研究開発施設の充実度、などに移り、法律通過前の1年間は13%にすぎなかった交渉による契約の比率は、その後の8ヶ月では74%にまで急増した。

そして、同じ法律により、コストに一定の利益を上乗せするC P F F (Cost Plus Fixed Fee) 契約を結ぶことも可能になった。この契約は、第一次世界大戦中に実施された利益がコストに連動するC P P C (Costs Plus a

Percentage of Costs) 契約に比べると利益水準が押さえられるはずであったが、さまざまな抜道が設けられ、実質的にはC P P C契約と変わらないものとなった。これにより、軍需生産の利益が確実に確保される枠組みが出来上がったのである。そして、さらにはこの法律は、契約価格の30%までの前払いも認めたのであった。

続いて、軍需生産に有利な方向に税制が改革されていった。1940年10月8日に制定された法律では、戦時用の緊急を要する施設については、通常20年間の減価償却期間を5年に短縮することが可能になった。これにより、軍需生産用に投資を行なうとみかけの利益が押さえられる結果となり、企業の税額は実質的に低下する結果となった。もちろん、戦時の過剰利益を押さえるために、過剰利益税は導入されたが、これも多くの抜け穴が存在し、実質的に骨抜きとなった。いずれにしても、この加速度償却制度が呼び水となり、企業は設備投資に走り、戦争が終結するまでに70億ドル以上の設備投資がこの適用を受けることとなった。

この加速度償却の制度に加えて、政府自体が設備投資を行って工場を建設し、これを企業が生産に使用するG O C O (Government Owned, Company Operated)方式も導入された。このG O C O方式を利用すると、企業は設備投資資金なしでも、生産を行なうことができるようになった。そして、最終的に1940年7月から45年6月に行われた製造業分野の設備投資の内（合計258億ドル）、政府資金によるものがその約2/3、すなわち172億ドルにまで上る結果を招いた。

このように、1940年の6月から年末にかけて、交渉による契約授与制度、コストに利益を上乗せする契約方式、前払制度、企業に有利な税制の改正、設備投資に対する援助などが矢継ぎ早に実施された。この結果、例えば、企業が交渉によりコスト・プラス利益方式で契約を結び、G O C O方式で生産を行うと、「工場への設備投資の資金を負担せず、運転資金が政府から供与され、まったくリスクを負うことなく、一定の利益が保障された」のだった。これは、この制度の成立過程を詳細に分析したロバート・ヒグズが言う

ように、まさに「資本家にとっての夢」の実現だったのである。そして、第二次世界大戦の産業動員に関する陸軍の公式報告書をまとめたエルバートン・スミスも認めているように、「第二次世界大戦はアメリカの産業にとって多くの利益が得られた」状況となったのである。このようにして、第二次世界大戦を契機にして、企業は軍需生産に引き入れられるのであるが、ビジネス側に有利な制度が作り上げられた結果、アメリカのビジネスの権益は戦時中も確実に守られたのだった。

おわりに

興味深いのは、ビジネス側に有利な制度的枠組みが作られた背景には、偶然性が働いていた点である。ヒグズが指摘するように、アメリカが真珠湾攻撃の前に、このような制度が確立されたタイミングがきわめて重要であった。というのは、真珠湾攻撃の後で政府が産業動員のための制度作りを行っていたとすると、政府が大統領令によりなかば強制的に企業に軍需生産を行わせていた可能性が高い。この場合、ビジネスの権益が守られていたとは考えにくいし、逆に国家の緊急事態ということで、利益を無視した生産を強要されていた可能性さえもあったといえる。すなわち、アメリカが参戦する前で、ビジネス側が軍需生産に乗り気でなかったタイミングで、制度的な枠組みが作られたため、これがビジネス側に有利な制度的枠組みをもたらしたのである。これにより、ビジネスの権益が守られるとともに、戦後の軍産複合体制の制度的な基礎がここに誕生をみたのである。

少数の大企業との交渉による契約、コストに利益を上乗せする契約方式、前払い制度、GOCO方式による軍需生産、などはいずれもその後も存続し、冷戦期の軍需生産の基礎を提供した。これらの特殊な制度は、ソ連からの安全保障上の脅威が存続していた間は、これがもたらす研究開発や生産現場の緊張感も手強い、それなりの効率性をもって機能した。しかし、1970年代に入ってソ連との緊張緩和が進み、民生技術が軍事技術をリードする時代を迎えると、この制度にはころびが出始めた。軍需生産では、コスト超過や

納期の遅れが恒常的になり、アメリカの兵器開発の効率性は低下し、多くの問題が顕在化した。一方、軍事技術は民生技術の急速な進歩に立ち後れ、両者の技術格差は広がった。そして、この遅れを取り戻そうとする、半導体分野のVHSIC計画のような政府プロジェクトも失敗に終わり、政府の技術政策自体も混迷期を迎えた³¹⁾。

このようにして、1940年に成立した制度的枠組みは、その後、50年間にわたりアメリカの技術開発に影響を与え続けたのだった。この意味では、冒頭でみたアイゼンハワー大統領の危惧は現実化したといえる。そして、アメリカが二つの大戦により形作られた制度的な呪縛から開放され、新たな制度の模索を始めるまでには、冷戦の終結、そして、情報通信革命の進展、という二つの大きな出来事を待たなければならなかったのである³²⁾。

注

- 1) Dwight D. Eisenhower, "Farewell Radio and Television Address to the American People, January 17, 1916," in Carroll W. Pursell, Jr., Ed., *The Military-Industrial Complex*, New York: Harper & Row, 1972, p.206.
- 2) Thomas L. McNaughter, *New Weapons, Old Politics*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1989, pp.78-79; William H. Gregory, *The Defense Procurement Mess*, Lexington: Lexington Books, 1989, pp.87-103 を参照。
- 3) カーネギーについては、彼の自伝、Andrew Carnegie, *The Autobiography of Andrew Carnegie*, Boston: Houghton Mifflin, 1920 が詳しい。
- 4) Benjamin F. Cooling, *Gray Steel and Blue Water Navy*, Hamden: Archon Books, 1979, pp.16-17.
- 5) Merritt Roe Smith, "Military Arsenals and Industry before World War I," in Benjamin F. Cooling ed., *War, Business, and American Society: Historical Perspectives on the Military-Industrial Complex*, Port Washington: Kennikat Press, 1977, pp.35-36.

- 6) Cooling, p.18.
- 7) Ibid., p.20.
- 8) Ibid., Chapters 1 and 2.
- 9) アンソニー・サンプソン、大前正臣、長谷川成海訳、『新版 兵器市場：「死の商人」の世界ネットワーク』TBSブリタニカ、1993年、70－71頁。
- 10) Cooling, pp.72-73.
- 11) Ibid., p.73.
- 12) Ibid., p.93 及び サンプソン、71頁。
- 13) サンプソン、70頁。
- 14) Cooling, pp.94-98.
- 15) Cooling, Table 2 in p.223.
- 16) Johannes R. Lischka, “Armor Plate: Nickel and Steel, Monopoly and Profit,” in Cooling, *War, Business, and American Society*, p.55.
- 17) Daniel R. Beaver, “The Problem of American Military Supply, 1892-1920,” in Cooling, *War, Business, and American Society*, p.78.
- 18) Bernard M. Baruch, *American Industry in the War: A Report of the War Industries Board*, Washington: Government Printing Office, 1921, Chapter 2 and Grosvenor B. Clarkson, *Industrial America in the World War: The Strategy Behind the Line, 1917-1918*, Boston and New York: Houghton Mifflin, 1923, Chapter 18.
- 19) Lischka, pp.53-56.
- 20) 横井勝彦『大英帝国の「死の商人」』講談社、1997年、195－201頁。
- 21) Anne Trotter, “Development of the “Merchants of Death” Theory,” in Cooling, *War, Business, and American Society*, p.94.
- 22) Matthew W. Coulter, *The Senate Munitions Inquiry of the 1930s: Beyond the Merchants of Death*, Westport: Greenwood Press, 1977, p.119.
- 23) Trotter 論文を参照。
- 24) Gerald Gunderson, *A New Economic History of America*, New York: McGraw-Hill, 1976, pp.462-63 and Robert Higgs, *Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the*

- Growth of American Government*, New York: Oxford University Press, 1987, Chapter 7.
- 2 5) Beaver, pp.78-79.
- 2 6) Ibid., pp.87-88.
- 2 7) Ibid., p.88.
- 2 8) Thomas G. Paterson, J. Garry Clifford and Kenneth J. Hagan, *American Foreign Policy: A History since 1900*, Lexington: D.C. Heath and Company, 1991.
- 2 9) Allan R. Millett and Peter Maslowski, *For the Common Defense: A Military History of the United States of America*, New York: Free Press, 1984.
- 3 0) このセクションの産業動員のための制度作りは、Robert Higgs, “Private Profit, Public Risk: Institutional Antecedents of the Modern Military Procurement System in the Rearmament Program of 1940-41,” in Geoffrey Mills and Hugh Rockoff Eds., *Sinews of War : Essays on the Economic History of World War II*, Ames, Iowa : Iowa University Press, 1993 による。
- 3 0) Adam Yarmolinsky, *The Military Establishment: Its Impacts on American Society*, New York: Harper & Row, 1971, p.288.
- 3 1) V H S I C 計画の詳細については、村山裕三『アメリカの経済安全保障戦略：軍事偏重からの転換と日米摩擦』PHP 研究所、1996 年、56－64 頁を参照。
- 3 2) 1990 年代に入り、軍事分野と民生分野を統合して軍需産業を再編しようとする新たな制度的な枠組みの模索が始まっている。詳細は、村山裕三「米国防衛産業の軍民転換と冷戦後の武器輸出市場」『国際政治』第108号、1995 年3月、27－41 頁を参照。