

論文

日米経済紛争の背景 —電電公社を事例として—

羽 瀧 貴 司

目次

はじめに

1. 電電公社の随意契約方式と日米交渉
2. アメリカの電電公社批判
3. 電電公社と日米経済紛争の背景

おわりに

はじめに

1952年8月1日に設立された日本電信電話公社（以下、電電公社と略称）は、民営化により1985年4月1日に株式会社に改組され「公社」としての歴史に幕を閉じた。

電電公社改革の中心人物であった橋本龍太郎は、「橋本私案」(1983年9月6日)提出後に「当初、臨調の論議は三公社挙げて、分割と同時に民営化していく方向に固まっていた。しかし、正直言ってその実現性に首をひねっていたが、アメリカの国防総省がATTとIBMの間にはいって、世界の通信網、情報網の整備にかかる。一方では資材調達におけるアメリカ側の圧力もあり、私の時代認識もだんだん変わり、臨調答申を受け入れるとするなら積極的に、より将来にとって有利な方向に向けていこうという発想に変わった」(全国電気通信労働組合、1988、242ページ、傍線筆者、以下同様)との談話を発表した¹⁾。

1973年9月にガット東京ラウンド（多角的貿易交渉）がスタートし、政府調達に関する国際規約作りが進められたが²⁾、1978年春には電電公社を協定対象に含めるかが問題となった³⁾。アメリカ側は電電公社の全ての調達を協定対象にするように要求したが、日本側は電気通信設備の調達に競争入札の原則を全

面的に適用することは難しいと主張したのであった（加田・高村・江口，1982，22ページ）。

（電電公社副総裁の）北原〔1979b〕は，電電公社の資材調達問題が日米間の政治問題にまで発展した一般的な理由として，以下の点を挙げる。

- ①全ての政府機関を対象としても，日本のオファー額はアメリカやECのオファー額と比べても少なく，政府関係機関を含めないとバランスがとれないこと。
- ②電電公社は，調達額が大きい政府関係機関であること⁴⁾。
- ③電気通信は，21世紀情報化社会の基盤となる最先端分野であり，且つ市場の将来性が極めて高いこと。
- ④日米間の巨大な貿易不均衡の主な原因として，アメリカ側は日本市場の閉鎖性をあげ，電電公社をその閉鎖性のシンボルとみなしたことなどである（北原，1979b，9ページ）⁵⁾。

-
- 1) 第一次『ジョーンズ・レポート』は，対日圧力について「日本は事実上電気通信システムの“国産品購入政策”をとって，国際市場を競争から守り，一方で電気通信機器を米国その他の国に輸出している。この政策は中止すべきである。さもなければ，我々は報復措置をとらなければならない。」と述べている（米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告，1979，77ページ）。
 - 2) 東京ラウンドで政府調達協定が発効されるまで，政府調達はガットの基本原則「内国民待遇」「無差別原則」の適用外とされていた。各国の政府調達が，外国供給業者の競争機会を妨げ，その結果国際貿易を妨げることが懸念されていたにも関わらず，その規制手段をガットは持っていなかった（三宅，1985，162ページ）。
 - 3) 政府調達協定は協定本文と付属書からなり，協定対象機関は付属書に記載される。交渉過程において，（中央省庁のみを対象とする，対GNP比を同じにするなどの）協定対象の基準を統一化する議論もあったが，アメリカなどから「輸出関心のある機関が対象とならないのでは意味がない」との主張により，相手国機関を要求する方式が採用された（日本経済新聞社，1979，58ページ）。
 - 4) 1978年の段階で，STR（通商特別代表部）の関心は電電公社の調達額にあったが，1978末から1979年初頭にかけては高度技術機器の購入に移っていった（ティモシー・J・カラン，1982，265ページ）。

しかしながら、北原 [1979b] は、「上述の理由はそれなりに理解できるが、しかしアメリカの通信政策の流れを歴史的に分析してみると、むしろその裏面にふせられた大きな問題のあることを指摘したい」と述べる⁶⁾。本稿の目的は、日米経済紛争の「裏面にふせられた大きな問題」の解明にある。政府調達開放を求めた『ジョーンズ・レポート』は第一次（1979年1月）と第二次（1980年11月）があるが、本稿では第一次『ジョーンズ・レポート』を中心に検討する⁷⁾。

以下、第1章で電電公社の随意契約方式を、第2章で第一次『ジョーンズ・レポート』の電電公社批判の内容を検討する。最後に、日米経済紛争の火種が、当時の電気通信産業の構造変化と密接に関連していたことを明らかにする。

1. 電電公社の随意契約方式と日米交渉

1.1 随意契約方式の歴史的背景

明治時代から大正時代までの電電公社の電気通信設備の調達方式は、主に一般競争入札を採用していた。しかしながら、購入価格の急変、納期の遅延、不良品の発生など様々な問題を抱えていたため、大正11年（1922年）に随意契約制度を設け、昭和以降は随意契約方式と指名競争入札の範囲を拡大させた⁸⁾。電電公社発足（1952年8月1日）の前後は、随意契約方式の適用範囲が大幅に拡大されたが、その理由は以下の点にある。

第1に、電電公社以外に電気通信設備の需要がほとんどなく、物品コストの

5) 電電公社問題が日米間で政治問題化した背景には、「日本市場の閉鎖性のシンボル」に祭り上げられてしまったことによる（小倉，1982，66ページ）。日本市場の閉鎖性のシンボルとして電電公社が狙い撃ちされたという見解は、当時は一般的であった。

6) 電電公社をめぐる日米対立の発生要因を、「結局、当該関連産業が本来的に重要であったために発生した訳ではなかった」との見解については、ティモシー・J・カラン [1982]，299ページを参照されたい。

7) 本稿では、資料調達をめぐる日米経済紛争の背景に限定して検討を行う。なお、第一次『ジョーンズ・レポート』及び「ブリーフィング資料」、その他加田・高村・江口 [1982]，北原 [1979b] 等々は、原資料の文脈・論理展開を示すため、多少冗長的だが可能な限り原資料を掲載した。煩雑となるため「」は付けず、引用箇所的重要箇所を傍線で示した。原資料は適宜削除・変更した。

低減と調達期間の短縮を図るためには、大部分の電気通信設備を物品ごとに同一の製造業者に対して安定的な発注が必要とされた。

第2に、電気通信設備のうち市販の物品が極めて少なく、電電公社自身が製造業者とともに製品開発を行い、その業者から製品を調達するよりなかった。

第3に、電気通信網の早期再建を求められながらも製造業者の技術レベルは低く、電電公社自らが電気通信産業を育成し、生産体制を構築する必要があった。

戦後、電電公社は開発・製造を含む随意契約方式を中心に資材調達体制を構築してきたのであった（加田・高村・江口、1982、25ページ⁹⁾）。

1977年出版の『日本電信電話公社社史』は随意契約方式を採用してきた理由を、以下のように説明する。

第1に、電気通信設備の多くは、電電公社仕様による特注品であり、電電公社以外の販路がなく、競争入札で調達する場合、メーカーは受注保証が得られず、計画生産のメドが立てにくく、設備稼働のロス、落札できない場合のリスク負担を抱えることとなり、結果として長期的にみると価格が高くなり、また納期遅延・品質低下の恐れが生じる。

第2に、全国的な電気通信網を形成する電気通信用設備は、高度の信頼性が要求されるとともに同一品種を長期継続購入する必要があるが、電電公社が製

8) アメリカの随意契約方式の始まりについては、来海・中島 [1967] を参照のこと。ベルシステムの傘下に入ったWE社がベル系電話会社に対する資材供給契約を最初に結んだのは、フィラデルフィア・ベル電話会社との間の物品購入と倉庫保管の契約（1901年8月）に始まるが、この契約が、ベル系電話運営会社に対する資材の製造・購入及び供給を一元的に行う、WE社の役割を確立する端緒となった（来海・中島、1967、83ページ）。

9) 電電公社の随意契約方式はメーカーとの共同開発方式とセットで運営されてきた。戦後、短期間で全国に通信網を確立するためには、技術開発と機器製造の両面で、電電公社と通信機・線材メーカーなどとの協力関係が不可欠であった。この協力関係を推進したのが共同開発と随意契約であった。共同開発により実用化された機器を電電公社が購入する場合の資材調達方式が随意契約方式なのである。契約にあたり競争入札が原則とされるものの、実際には随意契約による調達が大部分を占め、共同開発に参加したメーカーに優先的に発注が行われてきた（毛利、1981、117ページ）。

造業者の技術力・経営規模等に応じて発注を行うことにより、生産の標準化、マンパワー、設備の有効利用が図られ、結果として長期的にみて原価の低減化が進み、国民経済的にも好ましい。

第3に、電気通信事業は技術革新のテンポが速く、新製品の発注は技術開発力のある製造業者に行うが、新技術の普及・定着化に伴い、随意契約方式のもとで一般業者に参加機会を広げることは可能であり、中小企業育成の面からもその効果は絶大である。

第4に、電気通信用設備の新規開発に際して、製造部門を持たない電電公社は、研究開発段階から技術力のある製造業者を参加させて製品化する必要があるので、随意契約方式が適切である（日本電信電話公社二十五年史編集委員会、1977, 259ページ）。

以上の論拠が日米交渉においても繰り返されることになる。

1.2 日米交渉における随意契約方式の論拠

1978年12月に入り、カーター大統領は大平首相に親書を送り、日米間の貿易不均衡を速やかに改善するように要望を出し¹⁰⁾、電電公社の調達問題がよりクローズアップされてきた。

それまで、外務省を通じて電電公社の主張をアメリカ側に伝えてきたが、技術に詳しい専門家同士が話し合うことで、電電公社は自らの正当性を説明できると考えていた。アメリカとの会談は電電公社本社の会議室で1978年12月8日に行われ¹¹⁾、電電公社は随意契約方式を採用する論拠を6点に整理して会談に挑んだ¹²⁾。

第1に、競争入札では、電電公社の要求する統一された物品調達・建設・保守が難しく、しかも故障時の取り換え装置の経費が増大し、世界最高水準の通信サービスの維持ができなくなる。

第2に、調達期間が長くなり、建設工事がスムーズにいかない。

10) 1977年1月20日にアメリカ大統領に就任したカーター大統領は、選挙中の1976年10月16日にマサチューセツ工科大学のブル教授に宛てた手紙のなかで、「現在国の通信政策の法的根拠となっている1934年通信法」の見直しが必要と訴えていた（佐川、1978, 39ページ）。

第3に、電電公社の設計思想と違う機器が通信網に混じると、新サービスを始めるうえで問題が生じる。

第4に、1日当たり百数十件に及ぶ契約を国際競争入札で処理するには、膨大な人員と経費がかかる。

第5に、メーカーは適切な生産計画を立てられなくなり、生産コスト高を招く。

第6に、競争入札では、同一業者からの長年にわたる部品の供給を期待できない(大前, 1981, 112~114ページ)¹³⁾。

日本側は、競争入札に加えて「国際競争入札」により問題がより深刻化すると主張したのであった。会談後、アメリカ電子機械工業会のJ・ソドルスキー副会長は、日本経済新聞社との会見で「電電公社の考え方については非常に失望した¹⁴⁾。こんな考え方をするのは電電公社が独占的企業であるためではないか。随意契約のメリットは認めるが、公開入札にしても失わずにすむものも多い」と語った(日本経済新聞: 1978年12月15日)¹⁵⁾。

11) アメリカ側は、大手通信機業者6名、アメリカSTRから1名、駐日米国大使館から2名の計9名が訪れ、電気通信の技術、施設担当者と話し合った(日経産業新聞: 1978年12月14日)。会談の詳細な内容については、大前 [1981], 121~130ページを参照のこと。なお、1978年10月4日、アメリカの訪日輸出開発使節団の事務処理機械グループは、郵政省を訪れ、日本の公衆電気通信法や電電公社の物資調達の実情などについて、郵政省事務当局や資材局の担当者らと話し合った。席上、対日輸出を希望するアメリカ側は特に電電公社の随意契約の実態、新規参入に必要な手続きなどについて集中的に質問し、電電公社との取引に強い関心を示した(日経産業新聞: 1978年10月5日)。

12) その他の論拠に、電電公社は政府の管理下にはないため政府調達の適用対象ではないとの主張も考えていたが、この主張は電電公社が郵政省の監督を受け、予算も国会の承認が必要とのことから、採用されなかった(大前, 1982, 112ページ)。

13) アメリカの電気通信事業の資材調達方式をみると、AT&Tの資材調達は、全体額の8割をAT&T傘下のWE社からの随意契約で調達していた(加田・高村・江口, 1982, 25ページ)。なお、日米の調達方式の違いとして、アメリカは集権型で日本は分権型という点については大前 [1982], 60~63ページを参照されたい。

2. アメリカの電電公社批判

第一次『ジョーンズ・レポート』及びジョーンズ氏の訪日前の「ブリーフィング資料」（民主主義研究会, 1980, 101～106ページ）における電電公社批判の内容を検討する。

2.1 第一次『ジョーンズ・レポート』

第一次『ジョーンズ・レポート』の「序論」で報告書提出の経緯が述べられる。

「牛場・ストラウス共同声明」（1978年1月13日）における日米間の貿易不均衡の解消を目指した合意事項が忠実に実施されているかを監視し、日米貿易の諸問題に助言するため、貿易小委員会は1978年初めに米日タスク・フォース（対日監視委員会）を設置し¹⁶⁾、タスクフォースは日米貿易に関する中間報告書を1978年中に二回提出した（米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告, 1979, 1ページ¹⁷⁾）。帰国後にジョーンズ氏は『米下院歳入委員会貿易小・対日監視委員会報告』（1979年1月）を議会に提出したが、これが第一次『ジョーンズ・

14) 電電公社との会談前に、アメリカ側の「産業諮問委員会」はすでに1978年12月、電電公社と直接接触していた。これより先、通商特別代表部当局は、電電公社がその閉鎖的入札制度を守ろうとして持ち出していた技術論の幾つかに、なかなかうまく反論できずに苦労を重ねていた。このため、通商特別代表部当局は通信機業界から代表団を日本に派遣し、電電公社と接触するよう求めた」（ティモシー・J・カラン, 1982, 259ページ）。電電公社との会談をアメリカの通信機業界は強く求めていたのであった。電電公社とアメリカ側の双方が積極的に会談を希望していたと思われる。冒頭の「産業諮問委員会」については、大前[1981], 38ページを参照のこと。

15) 資材調達開放をめぐり度々電電公社の経営形態が批判された。臨調発足以前の電電「公社」批判を受けて、橋本龍太郎の「時代認識」も徐々に変わっていったと、筆者は考えている。

16) 1978年1月13日及び1979年6月2日の牛場・ストラウス共同声明については、米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告[1980]の付録C（178ページ）と付録D（182ページ）を参照されたい。

レポート』と呼ばれるものである。

第一次『ジョーンズ・レポート』が、東京ラウンド交渉で残された主要問題は、電電公社を新政府調達国際規約の政府機関リストに含めるかどうかにある、と述べているように（同上, 43ページ）、電電公社の資材調達問題が特に重視されていた。電電公社に言及されている主な論点は、以下の点である。

①随意契約方式

先進国の中で日本は、最も抑制的な政府調達政策を採用している国の一つである。政府調達は高度に集権的なプロセスであり、最末端の事務官段階に最大の権限が与えられている。つまり、政府調達は各官庁事務所を通じて行われ、これらの事務所は外国企業を近づけず、“昔ながらのコネ”で入札していることを意味する¹⁸⁾。多くの場合、入札は非公式で口頭による漠然たる基準とか、法律によらない“行政指導”の基準によるものである（同上, 43ページ）。

アメリカ側も随意契約方式を採用してきたが、日本側の「昔ながらのコネ」入札が原因で外国企業が参入できない、ここに非関税障壁があると指摘している。

17) 「牛場・ストラウス合意」草案（1978年1月13日午後2時40分発表：於東京）には、「政府調達制度のもとで外国供給者にも機会を増大するよう政府決定する」とある（米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告, 1979, 94ページ）。なお、二回の中間報告については、二回目は1978年8月9日と日付が明記されているが、一回目については「対日監視委員会は前後三回にわたって米国政府要人と非公式の会談を行った。」（同上, 80ページ）との記述のみで、日付の記載はない。

18) すでにみたように、同様にアメリカも随意契約方式を採用してきた。WE社は、1872年にウエスタンユニオン電信会社のスチーガー社長とオートン副社長が創立した企業である。当時のWE社はウエスタンユニオンの電信機器の製造を一手に引き受けており、電信機器製造に関してアメリカ最大の企業であった。WE社は、電話機器に関する多数の特許を持ち、WE社の電信機器以外にも、ベル系・独立系電話会社にも電話機器を提供してきた（来海・中島, 1966a, 47ページ）。なお、日本の政府調達における各省庁の役割は、小島・小宮 [1972], 第6章を参照されたい。

②経営形態

電電公社側は、準政府機関であるため日本の諸官庁や政府機関に適用される調達規制に拘束されないと主張する。しかし電電公社は郵政省の監督下にあり、その予算は国会で承認されている。郵政省が電電公社はもっと開放的な調達政策をとると示唆したが、電電公社は法的にはそれに拘束されない(同上, 44ページ)。

電電公社の予算は国会承認が必要なのに、日本政府が電電公社に命令をする関係にはないため、郵政省の言うことは当てにできない、という意味であろう。

③販売ネットワークと技術規格

日本におけるアメリカの通信機器の販売問題は、1) 電電公社の主要ネットワークへの販売、2) 電電公社の補助的機器またはネットワーク以外の機器販売、3) 関連市場の電電公社以外への販売、の三つに分けられる。

電電公社ネットワークに直接売り込むことは難しい。他国と同様に日本は、通信システム機器に対して細心の品質管理を行っており、その納品を一定の国内メーカーに指示しているからである(同上, 44ページ)¹⁹⁾。

アメリカのメーカーが日本政府の認可をとるには、その機器がどこまでの技術の基準に達していたらよいか正確な情報が入手しにくい(同上, 44～45ページ)²⁰⁾。

第一次『ジョーンズ・レポート』は、電電公社は技術規格を盾に外国企業を排除していると批判したのであった²¹⁾。

19) その他、将来的には研究開発ネットワークにも参画したいと述べていた(米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告, 1979, 44ページ)。

20) 品質的に重要でない分野であれば、すぐにでも開放できだろうと批判している。「電電公社への補助機器やネットワーク以外の機器の販売分野は、電電公社の主要通信システム機器の品質には重要でない機器(例えば、コンピュータ、研究開発用実験機器など)が含まれるから、今すぐにも外国メーカーに開放できる分野だ。日本政府と一流の準政府機関である電電公社は、この分野の機器を外国から購入するのを増やし、貿易不均衡の縮小に誠意をみせることができる」(米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告, 1979, 44ページ)。

④日米間のコミュニケーション問題

われわれと電電公社首脳部との会談は最も失望すべきものだった。電電公社側は日米両国間の深刻な貿易危機を認識せず、電電公社の調達政策が二国間貿易の最も重要なポイントの一つであることも理解していないようだ。彼らは“バイ・ジャパニーズ”政策の転換計画を検討するとか、また電電公社以外の関連分野に進出しやすくするといった努力の兆しもみられなかった。電電公社首脳との会談は、われわれの日本訪問中の失敗の一コマであった(同上, 45ページ)²²⁾。

2.2 ブリーフィング資料

ブリーフィング資料は、1978年秋のジョーンズ下院議員の訪日前に作成された。同資料は、①「政府調達に関する資料」②「電電公社について」からなる。①の「政府調達に関する資料」には〈論点〉とあり、②の「電電公社については」には〈論点〉と〈背景〉とある。先と同様、資料中の傍線は筆者による。

(1) 政府調達に関する資料

〈論点〉

21) 電電公社は、競争入札によって生じる技術的諸問題を強調し、政府調達から電電公社を除外すべきと主張し続けた(北原, 1979a, 2ページ)。しかしながら、1978年11月にジョーンズ氏とフレンツェル氏が来日した際、たまたま総裁不在のため北原副総裁が対応したが、これまでの技術論で片付く問題ではないと感じたという(同上, 3ページ)。

22) 第一次『ジョーンズ・レポート』の第二次中間報告書で、次のように電電公社を批判した。「牛場・ストラウス共同声明の他の面に関しても、同様に話し合いの段階にとどまっている。例えば今年(1978年)の始めに日本政府当局者が語ったところでは、日本の準政府的な電信独占事業体である電電公社は、一月の内閣指示で外国の競争者に調達の門戸を開放することになろう、といていた。ところが、日本の新聞の信頼できる筋によると、5月17日の電電公社の秋草総裁と福田首相の会談で秋草氏は“電電公社は国産設備しか使用しないし、今後もその方向でいきたい”と語ったという。」(米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告, 1979, 83ページ)。

- ①1978年1月に日本は外国供給業者に政府調達を開放するための努力はみせたが、たいした成果は生んでいない。
- ②コードの手続きと実施に関して、日本以外のメンバーとは第一段階としての重要問題はほぼ解決された²³⁾。
- ③日本がオファーした調達開放機関のリストは、アメリカが現在提出している連邦政府の調達リストに到底マッチしているとはいえない。(伝えられるところでは)日本の調達開放機関のリストに電電公社と電源開発公社が追加されることで改善されるかもしれないが、それでも日本のオファーはわずかなものに留まるだろう。

日本は世界で最も厳しい調達制度を維持しており、国内で入手可能な品目は外国から購入しない。コード案の透明化を日本が受け入れるのであれば、日本の伝統的な商売のやり方を完全に転換させることができるだろう。われわれが落札業者の公表という未解決問題を欧州勢に吞ませることができれば、交渉の実施と手続きの面で日本を孤立させることができるだろう。

日本は調達市場を開放しようと努力しているかもしれないが、たいした売上にはなっていない。アメリカから車一台、コンピューター一台を買っただけである。

わが国は日本に141の政府機関の開放を要求した。しかしながら、今日まで日本がオファーした約30の機関はわれわれの期待を遥かに下回るものである。上述の機関の他に、日本国有鉄道、日本航空が重要な追加となるだろう（民主主義研究会, 1980, 101～102ページ）。

(2) 日本電電公社について

〈論点〉

日本のメーカーは対米輸出とアメリカ国内の工場施設によって、アメリカの電気通信施設と消費者向けエレクトロニクス商品の市場に自由に接近できる²⁴⁾。

23) 東京ラウンドにおけるアメリカの目的は、調達過程の全段階で透明かつ非差別的慣行を採用させるとともに、アメリカにとって輸出可能性の大きいヨーロッパ、日本、カナダの政府調達市場において、アメリカ企業が対等の立場で外国政府との契約を求めて競争できるようにすることにあった（米国下院歳入委員会, 1987, 156ページ）。

他方、電電公社の制限的な調達政策はアメリカの製品と部品を市場の重要部分から排除している。さらに、アメリカ企業はデータ通信その他の目的での電電公社の回線利用など、装置の接続、割当の面で制約を受けてきた。

電電公社は全面的に政府に所有されている公共政策企業体として、その予算と年間事業計画は国会の承認を受けねばならず、明らかに日本政府機関であるから、対米輸入を増加させるという日本政府の公約に従うべきである²⁵⁾。

アメリカの電気通信装置の対日販売の機会を拡大するためにも、電電公社は積極的措置を取るべきである。

われわれはTFC（貿易円滑化委員会）を通じ、電電公社に売り込みを図ったアメリカ企業が直面した問題点を示したうえで、電電公社の方針・手続の緩和に向けた提案を提出するであろう²⁶⁾。われわれはまた来年初め、電電公社及び電電公社の下請に売込むという重大目標のもと、有力な電気通信・エレクトロニクス部品メーカーの代表を含む使節団を日本に派遣する計画である。われわれは同使節団の成功の地ならしをするため、電電公社に協力を求めている。

以下、一中略一。

〈背景〉

1978年8月と10月に開催されたTFC上級審査委員会の会合（ワイル商務次官補が共同議長）にて、電電公社は、研究所での使用を除き、外国製装置を開

24) 当時の日本のエレクトロニクス企業のアメリカ進出の実態については、佐々木・絵所編 [1987] を参照されたい。

25) ジョーンズ氏らは、訪日前は日本政府が電電公社に命令できると考えていたようだが、訪日後はその認識は改められたと思われる。「郵政省が電電公社はもっと開放的な調達政策をとると示唆したが、電電公社は法的にはそれに拘束されない。」（米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告，1979，44ページ）。

26) 1975年以来、アメリカは大幅且つ慢性的な対日貿易赤字を記録し始めた。この問題を解決するために、TFC（日米通商円滑化委員会）と下院の歳入委員会貿易小委員会の下に日米貿易問題作業グループが設けられた。TFCは電電公社問題を専門的に扱った（ティモシー・J・カラン，1982，250～253ページ）。TFCの活動内容については、米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告 [1980]，37～43ページを参照されたい。

発・テストに使う計画はないことを明らかにした。電電公社は、日本の電気通信装置市場の約65%を占めているので、その制限的な調達制度はアメリカの製品と部品を市場の主要部分から締出すことになる。

そのうえアメリカ企業は、電電公社の回線の利用、接続、割当において、さらに制約を受け、残りの35%の装置とサービスの民間市場の開発においても制約を受けている。

アメリカが日本から輸入する電話、電信機器は1977年には4560万ドル台に達したが、日本の対米輸入は450万ドルにすぎなかった（その大部分も駐日米軍用）。要するに、日本は保護主義的な防壁を構築しているのである。日本メーカーは輸出とアメリカ国内の生産工場への投資の双方によって、アメリカの電気通信と消費者向けエレクトロニクス機器市場に自由に接近できる。アメリカ企業は直接販売において、日本市場に対して、それと見合う接近ができない。

アメリカが日本から購入している電気通信・消費者向けエレクトロニクス機器類は、アメリカ市場（約39億ドル）の10%以上を占めている。当該分野の大幅な貿易不均衡はアメリカの電話、電信、データ通信および関連機器などの対日売込みによって部分的に埋めることができよう。

われわれはアメリカの電気通信・消費者向けエレクトロニクス企業が電電公社の相当な市場に接近することを、TFCを通じて追及すべき重要目標と見なす。この問題に関してわれわれは、日本政府に圧力を加え続けていくが、その一環としてジョーンズ議員は訪日した。この点は、すでにストラウス大使によって牛場対外経済相に、クレブス商務長官によって日本政府高官に、ワイル商務次官補によって秋草電電公社総裁に、また日米合同次官会議の米代表によって日本側に伝えられている（民主主義研究会, 1980, 103~106ページ）。

3. 電電公社と日米経済紛争の背景

このようなアメリカ側の主張に対して、電電公社の当事者たちはどのように考えていたのであろうか。電電公社の副総裁であった北原安定（北原 [1979b]）、加田（資材局国際調達室長）、高村（技術局調査役）、江口（国際局調査役）の三者による論考（加田・高村・江口 [1982]）及び営業局市場開発室市場調査部門担当 [1980] の論考より、資材調達問題の背景を検討する。主に加田・高村・江口 [1982] は日本国内の要因から、北原 [1979b] はアメリカ国内の要因か

ら、営業局市場開発室市場調査部門担当〔1980〕は、電電公社のマーケティング活動と資材調達問題を論じている。

3.1 加田・高村・江口〔1982〕の検討

加田・高村・江口〔1982〕は、論文タイトル「国際調達の2年目を迎えて」とあるように、国際調達の開始以降に、なぜ資材調達開放は必要だったのかとの観点から以下のように論じている。

ガット東京ラウンドの政府調達交渉や電電公社の電気通信設備の調達に関する日米交渉で求められてきたことは、①電電公社の資材調達に、内外の企業が自由に参加できるようにすること（公平性）、②電電公社の調達方法、調達機構、調達の予定・結果、調達物品の内容等資材調達に関連する事項について、外部の者にも知りやすいようにすること（透明性）、であった（加田・高村・江口、1982、26ページ）。

これらの電電公社の資材調達に関する新規の要請は、直接的には世界の経済環境・日米の貿易の不均衡に起因したものであるが、一方で電電公社を取り巻く社会環境の変化や電電公社自身の変容という面から、次のように捉えるべきと主張する。

電電公社の資材調達に関して、公平性・透明性が求められるようになった原因として、

①内外の製造技術レベルの向上及び供給者層の拡大

世の中の技術が未熟で、電気通信設備の製造をできる企業が少数しかなかった時代にあつては、まず技術の蓄積や製造能力の整備等が先決で、電電公社の資材調達の公平性や透明性は現在ほど強く要請される状況にはなかった。

しかしながら、電気通信技術の普及及び高度化により、国内外の多くの製造業者が電気通信設備の製造が可能となり、自営機器なども増加してくると競争が激化し、それらの結果電電公社の調達に対しても、より公平でより透明な手続きを求められるようになってきたものと考えられる（加田・高村・江口、1982、26ページ）。

②電電公社の事業内容の変化

二大目標達成に向けて突き進んでいた時代とは異なり、現在は次代の高度な電気通信サービスの提供へ向かって踏み出そうとしている時代である。このためには、従来にも増して財務基盤の確立や競争力の強化が求められ、また、広く国民の合意のもとに次代の電気通信網を形成していくためには、開かれた電電公社のイメージの確立も必要になってきている。これらの課題を達成するために、競争入札の拡大や随意契約の競争性強化などにより、更に経済的な調達を指向するとともに、公平かつ透明な調達が要請されることとなった。

③電電公社の社会的責任の増大

日本の社会の中での電電公社の立場を考えると、電電公社は約33万人の職員と約6000万台の電話機を擁し、政府全体の調達額に匹敵する規模の調達を行う大企業となった。電気通信の資材調達が社会に与える影響力も、従来とは比較にならないほど大きくなってきている（同上、26～27ページ²⁷⁾。

こうして資材調達の公平性・透明性に対する強い要請が生じてきたが、他方で、これらの要請を受容できる素地も形成されてきており、加田・高村・江口[1982]は以下の二点をあげた。

①電電公社以外の電気通信機器需要の増大

電気通信が発展し広く社会に浸透した結果、電電公社以外にも専用設備、自営設備等電気通信設備の需要が発生し、これらの物品については、電電公社主導で安定供給体制を確保し、コストダウンを図る必要がなくなってきたものも多くある。

②市販品の増加とレベルの向上

製造業者の技術レベルの向上と電電公社以外の需要の増加により、従来電気通信設備を製造していなかった製造業者も独自に製品開発を行い、これらの市販品が自営市場などに多く出回るようになった（同上、27ページ）。

27) その他の要因に「日本の国際的地位の向上」も挙げられている。

3.2 北原 [1979b] の主張

「はじめに」でもみたように、北原 [1979b] は、電電公社の資材調達をめぐる日米経済紛争の背景には「その裏面にふせられた大きな問題」があると指摘する。以下、北原 [1979b] の主張を確認しておく。

アメリカの電気通信政策の歴史は独禁法違反訴訟の歴史でもある。アメリカの電気通信政策の基本は、「自由競争こそが進歩の源泉」と考え、アメリカのみが民営のもとで発展してきた²⁸⁾。しかしながら、民営のもとで他地域の企業の併合を進めるため、独占化・巨大化していくのは必然である。これがAT&Tへの独禁法訴訟となって現れ、このような自由競争思想は、AT&Tの資材調達開放に対する要求にも現れる²⁹⁾。例えば、1934年にはFCC（連邦通信委員会）がWE社の経営を非難して競争入札制度を採用するよう求めた。それに対してAT&Tは「現実から目をそらした絵空事」とFCCを批判した。その後もFCCはAT&TからWE社を分離することを求める独禁法訴訟と併せて、WE社系列外の企業からもより多くの資材を調達するように要求した。FCCの要請に対して、AT&Tは資材調達部門を新設するなどして対応する姿勢は見せつつも、競争入札による調達ではコスト・サービスの面から難しいと反論した（北原, 1979b, 10ページ）³⁰⁾。

28) AT&Tは1978年より部門別組織からサービス志向型組織への転換を図るために、大がかりな組織改正を進めた。1978年10月のAT&T本社の組織改正を皮切りに、1979年にかけては各電話会社にまで組織改正が実施された（若杉, 1980, 60ページ）。アメリカ国内の競争政策によってAT&Tや通信機器業界に輸出動機が高まってきたとも言えるし、競争政策以前にAT&Tが自ら積極的に競争に乗り出すことによって、競争政策を生み出したとも言える。この点については別の機会に検討する予定である。

29) 北原 [1979b] は、アメリカ国内の競争政策の他に、電電公社の成立事情にも言及している。

30) 北原 [1979b] が論文を執筆していた当時、アメリカ議会では「1978年通信法案」が提出されていた。同法案は、電気通信事業分野の産業構造の変革、規制の大幅な撤廃と競争導入を盛り込んだ内容であったため、AT&Tをはじめとする既存電気通信事業者は反対、競争通信事業者は賛成に回った（関, 1983, 178～179ページ）。

以上のアメリカ国内の歴史的背景から、北原は「その裏面にふせられた大きな問題」について、次のように述べる。

アメリカ政府は一貫して「自由競争こそ進歩の源泉」として競争の導入をAT&Tに迫っている。すなわち、WE社をAT&Tから分離し、二つ以上の企業に分割すること、必要な機器を競争市場から購入することなどである。このようなアメリカ国内における通信政策の論議は、そのまま国際間の問題であるガット東京ラウンドの政府調達問題に対するアメリカ政府の基本方針に大きな影響を与えることは当然といえる。アメリカが国内政策として「開放」しているにも関わらず、「日本及びその他の主要国」が「電気通信設備は除く」ことは難しい。ストラウス代表が強行に日本市場の開放をせまったのもここに起因すると思われるし³¹⁾、今回の貿易摩擦は、アメリカの国内問題解決に国際間の問題解決をたくみに融合させたものと言うべきであろう（同上、1979b, 12ページ）³²⁾。

3.3 営業局市場開発室市場調査部門担当 [1980] の主張

電電公社の営業局市場開発室市場調査部門担当 [1980] は、電電公社のマーケティング活動と資材調達との関連について論じている。

これまで電電公社の事業に対するインパクトは、1971年の公衆電気通信法の改正によるデータ通信事業以外の分野では微々たるものであった。PBXやビジネスホンあるいは装飾電話機等の分野での競争はあったが、あくまでも電電公社の直営が中心であり、電電公社のサービス提供が及ばない領域を自営に任せるという考えが、電電公社・自営業界における常識であった。しかしながら、最近の自営業界の競争に対する取組みは、非常に活発になってきた。その理由として、

31) ストラウス代表については、さしあたり宮里 [1989] を参照されたい。

32) この点を鍋嶋 [1979] は、①アメリカの端末機器市場の開放に伴い、すでに1,000社以上の端末機器関連の企業が活動していると言われているが、今後はメーカーの数が更に増えるとともに、輸出意欲も強くなり、日本への進出を目指してくるであろう。②WE社の独占的シェアが減少するなどして、輸出努力を強化する必要に迫られる事態になれば、日本への進出を目指してくるであろうと指摘した（鍋嶋, 1979, 48ページ）。

- ① 自営メーカーの技術力が向上し、新しい電気通信機器を開発する基礎を築き上げたこと。
- ② 電電公社への機器納入に限界が見えてきたので、新しい市場の創造が必要となってきたこと。
- ③ 一方、生活意識の個性化・多様化の進展に伴って、これにマッチした、個性的な電気通信機器が求められたこと。
等のほか、とくに、
- ④ ガット東京ラウンドの一環として、電電公社の資材調達等が日米間の重要交渉案件となり、1981年1月までに何らかの形で市場開放が避けられない見通しとなってきたこと。

が大きな原因と指摘する（営業局市場開発室市場調査部門担当，1980，36ページ）。

アメリカ側の要求は、電電公社の資材調達市場に参入するだけでなく、宅内機器市場への参入をも求めており、これが実現したならば、電電公社・自営メーカー・外国メーカーの三者間の競争が激しくなることが想定される、と述べる（同上，36ページ）。

それ故に電電公社は、「国内電気通信サービスの独占的経営主体として業界の競争秩序をどのように維持していくべきか」という問題と競争激化に伴う電電公社のマーケティング活動の在り方が問われている。例えば、電電公社は顧客志向の経営を目指すと言うが、その具体的内容は何か、電電公社はどの範囲まで直接サービスを提供すべきか、等々である（同上，37ページ）。

加田・高村・江口〔1982〕や北原〔1979b〕が日米経済紛争の背景を論じる一方で、営業局市場開発室市場調査部門担当〔1980〕は、競争市場の激化の結果、電電公社はどう対応すべきかを論じたのであった。

おわりに

以上、電電公社の資材調達開放をめぐる日米経済紛争の背景について検討してきた。以下、明らかとなった点について述べる。

1. 資材調達問題の背景

第1に、AT&Tの積滞解消は1954年、電電公社の積滞解消は1977年に達成したが、積滞解消以降は、両社とも積極的にマーケティング活動を展開した（羽瀨，2019，8ページ）。アメリカではAT&Tのマーケティング活動と競争政策が並行して実施されてきたが、電電公社では経営形態と随意契約方式は現状維持のままであった。電電公社の事業展開は、経営形態と事業範囲に加えて（羽瀨 [2000]），戦後の随意契約方式の枠内で行われてきた。この経営方式が、電電公社のマーケティング活動と競争入札制度が結合することで、電電公社の市場環境はより競争的になると見られていた（営業局市場開発室市場調査部門担当 [1980]）。

第2に、積滞解消以降、高度な電気通信サービスの提供に踏み出そうとしていた頃に資材調達問題が政治問題化された（加田・高村・江口，1982，26ページ）。電電公社内部からみれば、競争入札の拡大が避けられない状況下で、電電公社のマーケティング活動の在り方が議論されたのであった（営業局市場開発室市場調査部門担当，1980，36ページ）。積滞解消以降の情報通信産業の構造変化が資材調達問題の基盤であった。

第3に、資材調達開放の要求過程で、電電公社の経営形態が問題視されるようになってきた点である³³⁾。アメリカ側は「競争入札を認めないのは独占企業だからではないか」といった類の批判を度々行っていた。一方、電電公社内でも「このままマーケティング活動を拡大すれば、電電公社のもとで競争秩序はいかに維持されるべきか」との課題意識が共有されていた。アメリカと電電公社の双方からみても、電電公社の経営形態が桎梏となってきたとの認識は一致していたと言える。より正確に言えば、①資材調達問題をめぐる日米対立の結

33) 日米交渉の初期段階で日本政府は、なぜ電電公社を含めたオファー・リストを提示しなかったか。ティモシー・J・カラン [1982] によれば、基本的な理由は、日本政府が全ての公企業に対して直接的なコントロール機能を欠いていた点にある。この点は、アメリカの当局者たちには理解しがたいことであった。アメリカ人の目に、形式論的な日本政府と電電公社との関係は単純なものに映った。しかしながら、日本では法的な権威が常に現実のコントロール能力を意味しているわけではない。法的権威のみで郵政省が電電公社を有効にコントロールすることは不可能であった（ティモシー・J・カラン，1982，243ページ）。

果、アメリカ側から随意契約方式に固執する独占体制と批判される一方で、②電電公社内では積極的な事業展開の結果、自身の経営形態が桎梏となってきたと認識されたのであった。

第4に、第一次『ジョーンズ・レポート』に対する評価であるが、当時の日本側の論調は、アメリカ側は日本の事情を理解していない、誤解に基づいた批判との見解が主流であった³⁴⁾。しかしながら、電電公社の当事者たちは、日米経済紛争の真っ最中に本音を書くことが難しかったという事情もあったかもしれないが、基本的には第一次『ジョーンズ・レポート』に理解を示しており、アメリカ国内の問題解決を国際間の問題解決に融合させたものと考えていた（北原, 1979b, 12ページ）。電電公社の当事者たちは、日本政府の対応の不味さが原因で自分たちが狙い打ちされたとは考えていなかったのである。

第5に、北原〔1979b〕の議論の評価である。北原は、資材調達問題の背景をアメリカ国内の競争政策に求める。アメリカの電気通信政策の基本「自由競争こそが進歩の源泉」との考え方から競争政策が展開され、この競争政策から生じてきた問題を電電公社への圧力によって解決を図ろうとしていると主張したが、他方で、積滞解消以降の情報通信産業の構造変化とマーケティング活動については言及されていない。筆者は、「裏面にふせられた大きな問題」を三つの論考の全ての論点、「アメリカの競争政策—情報通信産業の構造変化—マーケティング活動」を包摂して捉える必要があると考える。情報通信産業の構造変化→電電公社とAT&Tのマーケティング活動の展開→アメリカ国内における競争政策→日米貿易摩擦という一連の流れのなかで分析すべきである。

最後に、「はじめに」でみた橋本龍太郎の「時代認識」についてである。資材調達問題と電電公社民営化については、全電通の小森（当時の役職：全電通中央本部書記長）も次のように述べている。

「私が橋本先生（橋本龍太郎）や武藤先生（社会党代議士会長）と電電公社

34) 例えば、第一次『ジョーンズ・レポート』が、電電公社の資材調達が伝統的に外国企業を締め出す日本の政府調達の典型的事例と指摘していることに対して、電電公社は「公社としては極めて重要なレポートと受け止めているが、いくつかの誤解に基づいていることは遺憾である」と、世間向けには「誤解」を強調していた（日本経済新聞社：1979年3月8日）。

の改革、民営化問題では話し合うようになったのは、1980年頃と記憶しております。この頃、ちょうど電電公社の資材調達問題が日米間の貿易摩擦となって大きな議論になった時であり、加えて第二次臨調の発足が話題になった時でもありました。」(小森, 1988, 80～81ページ)。

橋本龍太郎や全電通の小森は、第一次『ジョーンズ・レポート』から約1年後には電電公社の民営化問題を話し合っていた。彼らが意識していたかどうかは別として、積滞解消以降の情報通信産業の構造的変化及び電電公社やAT&Tの積極的なマーケティング活動が、彼らの「時代認識」の底流にあった。アメリカ国内のAT&Tの改革と資材調達問題をめぐる圧力を契機として、それが日本国内の臨調発足と合わさり、民営化問題が話し合われたのであった。逆に、電電公社内部ではマーケティング活動や資材調達問題をリアルに認識しつつも、立場上言えなかった事情もあるかもしれないが、そこから民営化論が展開されることはなかった³⁵⁾。

以上、AT&Tと電電公社は積滞解消以降にマーケティング活動を実施したが、日本では随意契約方式と経営形態は変更されてこなかった。それに対して、アメリカでは競争政策によりAT&Tの競争力が弱まった結果、輸出動機が生まれた。情報通信産業における競争入札問題とは、情報通信産業の構造変化とAT&Tと電電公社の双方の歴史が絡み合いながら浮上してきた問題であった。

2. 電電公社民営化研究の分析枠組みと資材調達問題

最後に、本研究の分析枠組みと電電公社の資材調達問題との関連において、言及しておきたい。

第1に、本研究の分析枠組みは、「新自由主義イデオロギー—政治過程—経営形態—企業組織—技術革新」の五要素から分析する点に大きな特徴がある(羽瀧 [2015])。電電公社の「一部分」だけを分析したとしても、電電公社民営化の「全体像」は解明できない。電電公社の資材調達問題の「全体像」解明のためには、対日市場開放という「一部分」だけでなく、電電公社の五要素とAT

35) この点は「内的イデオロギー」と「外的イデオロギー」の発生経路に関わる問題であるが、電電公社内部から抽象的なイデオロギーが発生してこない点については、羽瀧 [2017a] を参照されたい。

&Tの五要素からの検討が必要と考えるが、本稿では資材調達問題の背景を論じずに過ぎない。

第2に、本研究で最も重視していることは、積滞解消以降の情報通信産業の構造変化と「マーケティング活動」(羽渕 [2000])である。資材調達問題の背景もまた、積滞解消を契機とした情報通信産業の構造変化と電電公社とAT&Tのマーケティング活動が日米経済紛争の根底にあると考える。電電公社をめぐる日米経済紛争も情報通信産業の変化を踏まえて説明されるべきある。

第3に、本研究の分析枠組みである五要素を別の観点からみると、上部構造である「新自由主義イデオロギー—政治過程—経営形態」と下部構造である「技術革新」を企業組織で繋ぐことで、五要素を有機的に捉えることができる。社会構成体に企業組織を組み合わせているので「企業構成体」と呼ぶこともできるが(羽渕 [2017b])、この企業構成体は資材調達問題を契機として次のように展開されることになる。

①電電公社という企業構成体が国際舞台・世界市場に登場したという意味である。

ア) 下部構造である技術革新は、積滞解消以降の世界的な情報通信産業の構造変化を意味した。

イ) 積滞解消以降のAT&T、電電公社、ブリティッシュテレコム等々のマーケティング活動及び企業組織改革も世界的な現象である(羽渕 [2019])。

ウ) 情報通信産業の国際化に伴って、政治過程の領域で日米経済紛争が起き、経営形態が問題視された。

エ) 最後に新自由主義イデオロギーであるが、その出発点はアメリカ国内の競争政策に求められる。新自由主義イデオロギーというと、アメリカから直接「考え方」がやってきたイメージが強いが、少なくとも情報通信産業の分野での経路は、アメリカ国内の競争政策→通信機器業者の参入→AT&Tの弱体化→日本への輸出動機の高まり、という流れが基底にあると言える³⁶⁾。新自由主義イデオロギーに対する認識には下部構造的視点が重要である。

②電電公社を企業構成体として捉えるのであれば、AT&Tも同様に企業構成体として捉える必要がある。例えば、AT&Tの五要素を「競争政策(イデオロギー)—政治過程—経営形態(民営)—企業組織—技術革新」と捉

えることができる。そのため、資材調達問題を単なる貿易摩擦や外交上の対応の不味さに還元するのではなく、企業構成体間の相互浸透・相互対立の観点から把握する必要がある。企業構成体間の相互浸透とは、電電公社の調査チームがAT&Tのマーケティング活動を調査し、電電公社内部に市場意識が生成してきたような事象を指す（羽渕 [2019]）。あるいは、資材調達問題は電電公社の営業局に「競争激化」「国際競争」を意識させ、マーケティング活動の強化の必要性を認識させる契機となったが（営業局市場開発室市場調査部門担当 [1980]）、これも相互浸透の事例の一つと言える。一方、相互対立とは、文字通り日米経済紛争の事象を指す。総じて、日米の企業構成体間の相互浸透・相互対立も含めた競争構造の分析が必要と考える。

③電電公社の企業構成体は、矛盾を媒介として捉えなければならない。電電公社の下部構造における矛盾とは、「電電公社の事業展開と経営形態の矛盾」（羽渕 [2000]）を指すが、同様にAT&Tも「AT&Tの事業展開と経営形態（民営）・競争政策との矛盾」を抱えていた。これら双方の矛盾が国際政治の舞台における対立として現象するのである³⁷⁾。

④橋本龍太郎の「時代認識の変化」のようなぼんやりとした意識の状態を、情報通信産業の構造変化から説明する試みも企業構成体論の視点である。

最後に、資材調達開放問題と新自由主義イデオロギーの分析枠組みについて、簡単に触れておく。

第1に、新自由主義イデオロギーの発生経路の問題である。電電公社民営化における新自由主義イデオロギーの発生経路は、①学者の理論が「理念化」して降りてくる経路、②現実の政治過程において（「行政改革の理念」のように）

36) 日本の「行政改革の理念」の形成過程については、神原 [1986] 第IV章を参照のこと。なお、臨調において「行政改革の理念」を最初に体系的に論じたものが、「臨時行政調査会第一専門部会報告（第一専門部会長 木内信胤）」（昭和五十六年六月二十二日）の「行革の理念とビジョンとは、どのやうに構想し、どのやうに発表して行くべきか」と思われる。同文書は、市政専門図書館所蔵の臨時行政調査会の会議資料に収められている。

37) 電電公社のマーケティング活動とAT&Tのマーケティング活動との関連性については、羽渕 [2019] を発展させたうえで、より詳しく検討する予定である。

「理念化」して降りてくる経路, ③現実の過程から「理念化」することなく発生してくる経路の三つがある(羽測, 2017a, 3 ページ)。資材調達問題を契機に, 新自由主義イデオロギーの発生経路に「国際」要因が加わることになる。

第2に, 新自由主義イデオロギー以外の四要素である「技術革新—企業組織—経営形態—政治過程」の経験的事実は, 「通信自由化(技術革新)—要員合理化(企業組織)—民営化(経営形態)—行政改革の理念(政治過程)」というように経験的事実と新自由主義イデオロギーの二重の過程で現れる。電電公社民営化における新自由主義イデオロギーは, 政治過程と事業展開の経験的事実に媒介されて「具体的なもの」に現象する(羽測 [2019])。資材調達問題における新自由主義イデオロギーは「(国際)競争入札(日米経済紛争)」として現象するのである。

第3に, 新自由主義イデオロギーも, その他四要素も, それらの間の内的連関も, 全て歴史的なものである。新自由主義イデオロギーが四要素に現象する展開過程は, 必然的に歴史的な性格を帯びるため, 電電公社民営化における新自由主義イデオロギーの発生史を辿る必要が出てくる(羽測 [2019])。資材調達問題における新自由主義イデオロギーを分析するためには, 日米双方の新自由主義イデオロギーの歴史的展開を踏まえておく必要がある。

最後に, 新自由主義イデオロギーが「具体的なもの」へ展開する過程で生じる対立・矛盾についてである。本研究では, 電電公社と民営化との関係を電電公社民営化における「基本矛盾」と呼ぶ。民営化が実現するならば電電公社が否定され, 電電公社が維持されるならば民営化は実現しない, そのような関係を矛盾関係と捉える(羽測 [2019])。新自由主義イデオロギーが民営化として現れ電電公社との矛盾を引き起こしたように, AT&Tについても新自由主義イデオロギーが競争政策となって現れFCCとAT&Tとの対立が生じることになる。先の「事業展開と経営形態の矛盾」が下部構造における矛盾とすれば, 電電公社と民営化の矛盾は上部構造における矛盾である。資材調達問題における新自由主義イデオロギーを分析するためには, ①電電公社民営化とAT&Tの企業分割における下部構造と上部構造の矛盾の分析, ②電電公社とAT&Tの双方の矛盾を媒介とした現象間の連関を分析することが必要となる。日米経済紛争における新自由主義イデオロギーは, 日米の企業構成体である電電公社とAT&Tの対立・矛盾の相互作用との関連で検討しなければならないのである。

参考文献

- I.M.デスラー＝佐藤英夫編（丸茂明則監訳）〔1982〕『日米経済紛争の解明』日本経済新聞社
- 営業局市場開発室市場調査部門担当〔1980〕「1980年代の電気通信サービスのマーケティング」『電信電話経営月報』第366号，12～37ページ
- 大前正巨〔1981〕『ねらわれた電電公社―日米摩擦の深層―』TBSブリタニカ
- 小倉和夫〔1982〕『日米経済摩擦』日本経済新聞社
- 加田五千雄・高村充・江口景三〔1982〕「国際調達の2年目を迎えて」『電信電話経営月報』第390号，22～34ページ
- 神原勝〔1986〕『転換期の政治過程―臨調の軌跡とその機能』総合労働研究所
- 北原安定〔1979a〕「ガット東京ラウンドにおける電電公社問題」『電信電話経営月報』第358号，2～8ページ
- 北原安定〔1979b〕「ガット東京ラウンドにおける電電公社問題とアメリカの通信政策」『電信電話経営月報』第358号，9～13ページ
- 北原安定〔1980〕「電気通信における競争政策」『電信電話経営月報』第375号，2～7ページ
- 来海清・中島彰三〔1966a〕「アメリカ電話電信会社（ATT）の経営と組織(1)」『電信電話経営月報』第201号，27～52ページ
- 来海清・中島彰三〔1966b〕「アメリカ電話電信会社（ATT）の経営と組織(2)」『電信電話経営月報』第201号，14～58ページ
- 来海清・中島彰三〔1968〕『アメリカ電話事業論』東京出版センター
- 小島清・小宮隆太郎編〔1972〕『日本の非関税障壁』日本経済新聞社
- 小森正夫〔1988〕『今だから語ろう 電電民営化の舞台裏』合同通信社
- 佐川謙輔〔1978〕「欧米諸国の電気通信」『電信電話経営月報』第340号，38～51ページ
- 佐々木隆雄・絵所秀紀〔1987〕『日本電子産業の海外進出』法政大学出版
- 佐々木隆雄〔1997〕『アメリカの通商政策』岩波書店
- 関秀夫〔1983〕『巨人AT&Tの全貌と戦略』官業労働研究所
- 全国電気通信労働組合編〔1988〕『全電通労働運動史』全国電気通信労働組合
- 田代穰次・土屋守之助〔1982〕「公社の国際協力活動について」『電信電話経営月報』第390号，22～34ページ
- ティモシー・J・カラン〔1982〕「高度技術をめぐる貿易紛争―日本電電公社問題」
- I.M.デスラー＝佐藤英夫編（丸茂明則監訳）〔1982〕『日米経済紛争の解明』日本経

済新聞社, 第5章所収。

遠山嘉博 [1987]『現代公企業総論』東洋経済新報社

鍋嶋道三 [1979]「本格的競争時代を迎えた米国の電気通信業」『電信電話経営月報』第358号, 35～51ページ

日本経済新聞社編 [1979]『80年代の貿易ルール—東京ラウンドのすべて—』日本経済新聞社

日本電信電話公社二十五年史編集委員会 [1977]『日本電信電話公社二十五年史 (下巻)』(社)電気通信協会

羽瀨貴司 [2000]「電電公社の経営戦略」大阪市立大学経営学会『経営研究』第50巻第4号, 79～101ページ

羽瀨貴司 [2015]「電電公社民営化の分析枠組み構築と研究史の構造的統合」『神戸国際大学経済文化研究所年報』第24号, 13～33ページ

羽瀨貴司 [2017a]「新自由主義イデオロギーの「意識諸形態」の発生経路」『龍谷大学経営学論集』第57巻第1号, 1～13ページ

羽瀨貴司 [2017b]「新自由主義イデオロギーの自己分裂」『神戸国際大学紀要』第92号, 1～21ページ

羽瀨貴司 [2019]「電電公社の市場意識の生成過程」『神戸国際大学紀要』第97号, 1～12ページ

羽瀨貴司 [2023]「電電公社民営化の政治過程—「橋本私案」を中心に—」『駿河台経済論集』第32巻第2号, 43～57ページ

米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告 [1979]『ジョーンズ・レポート』ハイライフ出版

米下院歳入委貿易小委・対日監視委報告 [1980]『第2次ジョーンズ・レポート—米国会議の対日貿易分析』日本貿易振興会

米国下院歳入委員会編 (福島栄一監訳) [1987]『米国の通商関連法』ジェトロ

松下満雄 [1983]『日米通商摩擦の法的争点』有斐閣

三宅正太郎編著 [1985]『貿易摩擦とガット』日本関税協会

宮里政玄 [1989]『米国通商代表部 (USTR) —米通商政策の決定と代表部の役割』ジャパンタイムズ

(社)民主主義研究会 [1980]『電々公社開放交渉にみる米政府の対日政策決定プロセス』報告書

毛利保弘 [1981]「半導体集積回路 (IC) 及び電電公社資材調達問題」『興銀調査』(二〇七), 85～129ページ

横山太蔵 [1979]『アメリカ合衆国特別通商交渉代表部 (STR)』教育者

日米経済紛争の背景

若杉和男 [1980] 「欧米諸国における電信電話の動向」『電信電話経営月報』第369号, 52
～64ページ