

ウィルソン政権下でのナショナル・シティー・バンクの対外進出

— 金融の国際化と国内摩擦（I） —

松 尾 隆

目 次

- I はじめに
- II ナショナル・シティー・バンクの対外進出の背景
 - 1 経済的繁栄と外国貿易
 - 2 国内の諸利害と戦争勃発
 - (1) 外国貿易と経済的諸利害
 - (2) 外国貿易推進派と戦争勃発
 - 3 ウィルソン政府の支援策
- III 金融界の反応とヴァンダーリップの諸戦略
 - 1 金融界の消極的態度
 - 2 ヴァンダーリップの諸戦略
- IV ナショナル・シティー・バンクの国際業務への進出
 - 1 ナショナル・シティー・バンク
 - 2 ナショナル・シティー・バンクの子会社
 - (1) インターナショナル・バンキング・コーポレーション
 - (2) アメリカン・インターナショナル・コーポレーション
- V むすびに代えて

I はじめに

金融の分野で、国際化が叫ばれて久しい。これらの状況を受けて、この分野でも、国際化または今日ではグローバル化に関する理論的および実証的な分析も数多く見られようになった。そしてまた国際化に向けて多くの問題や課題などが提

示されているように思われる。

そうではあるが、視座を変えると問題が残されているように思われる。金融の国際化の制度的背景やそれが現実に生み出すと思われる摩擦等に関しては必ずしも問題とされてはこなかったからである。国際化は、国民生活と決して無関係ではなくて、直接・間接にそれぞれに異なった影響を個々人に及ぼしてくるであろう。そうであるが故にまた、これが国内での摩擦の大きな要因となるのは必至であるはずである。もしそうであるならば、制度上の問題とも関連づけながら、金融の国際化の過程を考察することは、残された諸課題のひとつであると、思われるのである。

もっとも本稿は、今日の日本における金融の国際化に伴う制度上の問題を直接扱うものではない。そもそも、それだけの力量を持ち合わせていない。そのためここでは、アメリカでの金融の国際化の過程に、すなわち、歴史に学びつつ、この問題に少しでも接近したいと思う。

ところで、現在言われている金融の国際化とは同じ次元では捉えられないであろうが、類似したという意味で、アメリカ国内で商業銀行は国際業務に積極的に進出すべきであるという声がかかったのは、第1次大戦勃発前夜のことであった。この様な大きな波の背景には、当然にそれを醸成することになった国民経済的状况があったことはいうまでもない。そしてこの運動は、加盟銀行の海外支店業務や手形引受業務を認める連邦準備法の成立という銀行制度改革を実現することにもなったのである。ところが、当事者である加盟銀行のほとんどはこの業務への進出には消極的であった。この様な状況にあって、一握りの加盟銀行が積極的に対外路線を突き進むことになるのであるが、なかでも特にその先陣となったのが、ナショナル・シティー・バンク (National City Bank) であったのである。

そこで、以下では、ナショナル・シティー・バンクの対外業務への進出の過程を、それを推進した当時のアメリカ国内の諸利害やそれが生み出した摩擦などと絡めながら、探ってみたいと思う。

II ナショナル・シティー・バンクの対外進出の背景

1 経済的繁栄と外国貿易

第1次大戦の勃発はアメリカ国民の外国貿易についての認識を大きく変えることになった。それまでとは異なって、国民のおおくが外国貿易の重要性を認識しそして支持することになったのである。次の言葉が当時の状況を物語っている。「学会における10年におよぶ議論よりも1週間の戦争が、外国貿易は米国の繁栄にとっては死活要因である、とアメリカ国民に認識させた。」これは全国外国貿易評議会（National Foreign Trade Council）議長ファレル（J. T. Farrell）が1914年の年次総会にて述べた言葉であった¹⁾。

そうはいつても、このことは従来アメリカ国民が外国貿易に全く無関心であったということを意味しない。むしろ、多くの国民が何らかの意味で関心を示してきていたのである。とりわけ実業界の一部の関心は高く、しかもそれを促進するという意味で積極的であった。それはかれらの経済活動に伴う体験に根ざしての主張であった。すなわちかれらは、繰り返し発生する激しい恐慌とそれに続く厳しい不況とに悩まされてきていたのである。この経験を繰り返すなかで、かれらは恐慌の原因を過剰生産に求めるようになってきた。従って、その解決策として硬直化した国内信用制度の改革を要請する一方で、外国貿易の拡大の必要性が声高に叫ばれることになったのである。すなわち、アメリカの産業は、工業製品を輸出することによって、言い換えれば、今までのような国内市場への依存を低めることによって、不況を切り抜けることができるようになる。さらには拡大した市場を持つことで、新たな設備投資が可能となる。その結果として、外国貿易はアメリカ経済全体にとって利益をもたらすというのが、かれらの主張であった²⁾。

同時に、このような主張が一定の社会的な影響を持ち得るようになったのであるが、それにはそれなりの経済的な背景があった。これを理解するためには、まず産業の構造変化という事実を避けて通れない。アメリカでは、世紀転換期を画期として、企業合同運動の波が大きくなうねりとなって経済社会を襲ってきた。そしてこの荒波の中で、大きく産業構造も転換するところとなったのである。とりわけ、食品加工業、繊維産業や鉄鋼業などの産業部門では巨大企業が出現するこ

とになって、いわゆるこれらの巨大企業が経済活動の根幹的部分を掌握するようになったのである。別な見方をすれば、国内総生産額にしめる工業生産が農業生産額を上回ることになり、国内産業の重心が農業から工業へと急速に移動することになったのであった。当然にこの変化はアメリカの対外経済関係にも影響を及ぼさずにはいなかった。

アメリカは、世界貿易にしめる割合では、1913年にはイギリスおよびドイツに次いで第3位の地位を占めるまでになっていた。それも貿易構造を急激に変質させつつそれを実現したのである。すなわち、輸入品では完成品が減少して、原料や中間工業製品の比重が高まった。他方で、輸出品の中心であった小麦等や食肉加工品はその比重を大幅に低下させる一方で、原綿は引き続き最大の地位を維持するなかで、工業製品はその比重を著しく高めていった。また地域的に貿易関係を見ると、輸出相手国としては、ヨーロッパ地域が引き続き最大の貿易相手先であったが、しかしその地位は低下する傾向にあった。それは小麦や食肉加工品などの輸出と完成品輸入がともに減少する傾向にあったからであった。その一方で、カナダ、ラテン・アメリカおよびアジアの比重が大幅に高まってきていた。同地域への完成品の輸出と原料等の輸入が増加したからであった。それらを総括するならば、アメリカの外国貿易の構造は1890年代以降急速に変化を遂げて、先進工業国のそれに類似してきたということである³⁾。このことがまた、工業製品のための外国市場を巡るイギリスやドイツなどの他の先進工業諸国との競争を熾烈化させることになったし、同時に諸外国との間での新たな摩擦の火種となってきたのである。

とりわけ、ラテン・アメリカ地域は、国際収支の観点からも、注目された地域であった。なるほど貿易額の点では、同地域は20世紀になって急激に増大してきていた。ところが、アメリカの貿易相手の大半はメキシコとカリブ海の島国であって、アルゼンチン、ブラジル、チリというような主要国の貿易は相変わらずイギリスおよびドイツの支配のもとにあったのである。また、ヨーロッパ地域との貿易関係では、アメリカは貿易収支は大幅な黒字であったが、この地域との関係では大幅な赤字であった。加えて、ヨーロッパ諸国のラテン・アメリカ地域との取引関係は著しく輸出超過であったからである⁴⁾。

このことは、当然に実業界の関心をひかざるを得なかった。そしてかれらは入

超が様々なものに起因すると認識したのである。たとえば、海運業ひとつをとってみても、アメリカは独自に外国貿易を支援できるだけの船舶を保有していなかった。アメリカ船舶は1860年には自国の輸出入貨物のほぼ3分の2を輸送していたのであるが、その比率はその後急激に落ち込んで、1890年には1割を下回り、第1次大戦前夜までその状況が続いていたのである。それは南北戦争以降の工業化の過程で、資本が高い利潤を求めて国内の輸送や原料資源の開拓に投資されたことから、資本が海運業へ流入するどころかむしろひきあげられた結果でもあった⁵⁾。すなわち、実業界は、海外市場の拡大との関連で、国内の制度上の問題を認識させられたのであった。

また諸外国の政策や制度も阻害要因として認識されてきていた。そのひとつが諸外国の設けた高い関税障壁であった。しかしそれだけではなかった。後述するように、一部実業界は、イギリスおよびドイツの金融的支配もアメリカの外国貿易、特に工業製品の輸出の制約要因として作用していると認識してきていたのである。ヨーロッパの列強国はラテン・アメリカの資源開発に必要な資本を供給してきたが、融資したプロジェクトの場合に、ヨーロッパの製品使用が促される関係が見られたからであった。

このような状況で、とりわけラテン・アメリカ地域との貿易が実業界の主要な関心となり、その拡大が意識にもぼることになったのである。これを反映して、この問題が20世紀にはいるとアメリカの対外政策における中心的テーマになり、そして海外市場と対外投資機会に関する調査が行われるようになってきたのであった。しかしながら、何らかの輸出促進のための努力が組織的に図られてきたかといえ、ウィルソン（W. Wilson）政府以前にあっては、政府や実業界の内部にあっては、必ずしもそうとはいえなかった。むしろ、都市部の製造業者や輸出業者が海外市場を巡ってお互いの中で競争を繰り広げてきていたし、たとえ地域的な組織を形成しても、それらはしばしば競争関係にあったのであった⁶⁾。

2 国内の諸利害と戦争勃発

(1) 外国貿易と経済的利害

実業界の一部では、海外市場の開拓という気運が急速に盛り上がってきかっていた。しかしながら、直ちにこの運動によって国民的合意が形成され、それが国民的政策課題となったのではなかった。むしろ、様々な要因が海外市場を拡張をもくろむ動きにとっては制約として働いていた。その最大のものが経済界の異なる利害を背景とした反応であった。

そもそも対外経済関係のあり方の点では、国内の経済界内部で、これまでも繰り返し摩擦が生じてきていた。概して言えば、「東部」と「中西部」の対立であった。東部、特にウォール街では、大企業や投資銀行などの大金融業者がその経済的活動の中核をなしていたのであるが、外国貿易やヨーロッパ諸国からの資本輸入と不可分な関係のもとに成長を遂げてきたこともあって、かれらにとってはこれらの国との協調的な対外的関係を維持するということが経済的利害であった。これが、いわゆる「国際協調派」と呼ばれる主体の思考習慣の経済的背景であった。これに対して中西部の経済的基盤を構成した中堅企業および彼等と結びつく新興金融業者達は国内資本の対外投資ではなくて、国内投資による経済発展を重視する立場をとってきたのである。このような経済的利害はとかく「孤立主義」の立場を通じて反映されてきていたのである⁷⁾。外国貿易に消極的な実業家の主張は、アメリカの国民総生産に占める外国貿易の割合が極めて小さいという認識から、国内市場に工業製品のはけ口を見いだせるというだけでなく、さらには工業製品輸入を削減すると同時に国内製造業者が輸入代替品の生産を行うべきであるというものであった。たとえこれほど孤立主義的傾向が強くなくとも、すべてのものがアメリカの輸出競争力に信頼を寄せていたわけではなかった。また確かに多くの実業家は商品を海外で販売することが経済的に必要であると認めつつも、自ら行動し、そして自らの資金をつぎ込むという具体的行動になると、距離をおいていたのであった⁸⁾。

この点では、輸出依存度の高い農業諸州の自営農達の間にあっても、事情は複雑であった。綿花、タバコ、小麦等の農産物は当初から輸出を意図して生産が行われていたのであるから、その生産の担い手であった南部諸州の自営農達が、海

外市場に無関心でおれるはずがなかった。むしろ、かれらの利害にとって特にヨーロッパ市場は決定的であった。しかしこれを理由にして、かれらが、海外販路の拡大を主張する東部などの経済的利害集団の全面的な支持者であったかという点、決してそうではなかった。この点で無関心な自営農も決して少なくはなかった。そもそも、農産物は摩擦をはらむ工業製品とは事情を異にしていた。その理由は、ヨーロッパ諸国がそれを熱心に望み、輸出に金融しそして輸送してきたことから、かれらは実際の取引過程やそれに関連した諸問題に携わる機会がなかったからである。そのようなかれらも、確かに輸入されるヨーロッパ工業製品の関税引き下げには賛成しても、ラテン・アメリカからの農産物の関税引き下げには消極的であったのである。それだけでなく、とりわけ南部以外の農業諸州の議員のなかには、孤立こそはアメリカを外界のいかなる紛争にも巻き込まれない最良の保障であるという考えの下にある議員も、少なからず存在していたのである⁹⁾。

ましていわんや、第1次対戦前夜という時期は国内では革新主義の改革運動が総仕上げの時期にあたり、国民の主要な関心は、あくまでも、アンチ・マネー・トラスト運動や革新主義の改革諸立法に示されるように、国内問題であったのである。すなわち、東部の巨大な企業、投資銀行や商業銀行などの独占体が、自営農や中小企業などの組織化されていない個々独立の市民を抑圧または搾取しているという理解から、南部の自営農達や銀行家達も含めて、中小企業、新興商業銀行や自営農民等の間では、東部の独占体に対して根深い不信感が存在していたのである¹⁰⁾。

このようにして、第1次大戦前のアメリカの対外政策に関しては、地域的利害、自営農達の利害、また各資本家集団間の利害等が相互に入り乱れ対立し、摩擦を生み出していたのである。それ故に、外国貿易に利害を持つ大企業などが要求する積極的な外国貿易拡張策が、そのまま国民の心を掴み、浸透し、そして国民的な合意にまで至ることはなかったのである。

(2) 外国貿易推進派と戦争勃発

ところで、国際派と目される経済主体が、かかる国内の消極的態度に手をこまねいて、座視することはなかった。かれらは、外国貿易の拡大を実現するために、自らの力を結集して様々な組織を形作っていったのである。たとえば、1907年に

はアメリカ輸出入協会 (American Exporters and Importers Association) が、1911年にはアメリカ製造業者輸出協会 (American Manufacturers Export Association) が組織され、そしてさらに1912年には米国商工会議所 (United States Chamber of Commerce) が活動することになったのである。そしてかれらは、これらの組織を通じて、自ら海外市場の開拓を図るとともに、とりわけアメリカの商業銀行による金融的支援を繰り返し要求したのであった。

たとえば13年に開かれたアメリカ製造業者輸出協会の総会で、同協会の会長代理スミス (W. O. Smith) がもっとも重要な問題として採り上げたものがまさに諸外国でのアメリカの商業銀行による海外支店開設問題であった。また参加者の多くが同様な問題提起と議論をおこなったのであった。海外支店網の拡充が議論の焦点となったわけは、かれらに次のような認識があったからであった。すなわち、ヨーロッパ列強の銀行の海外進出と外国貿易の関連に関する研究から、それらの間には直接的な関係が存在するし、またヨーロッパの輸出業者達はアメリカの輸出業者との海外市場を巡る競争においてひとつの強力な武器として自国の銀行を利用できるであろう、という認識であった¹¹⁾。実は、このような認識などは、銀行制度改革という形を採りながら、自らの目的の制度化に結びつくことにもなったのである。

連邦準備制度として具体化することになった銀行制度改革は、当時の最大の国内的懸案のひとつであった。抽象的に述べるならば、この改革は、世紀転換期を画期としたアメリカ社会経済の新たな段階への移行という現実認識を背景に醸成されてきた経済的利害集団の運動の必然的な帰結であった。巨大企業が支配する社会にあっては、もはや19世紀のように他律的で暴力的な市場メカニズムは、かれらの行動にとって障害であるから、内部化されるべきものとなった。すなわち、巨大企業社会の長期的発展に適合するように諸利害の間で調和が図られなければならない、そしてその場合に連邦準備制度は巨大企業の間での協力に基づく資金配分の司令部たるべきものでなければならなかったのである。

従来、国法及び州法銀行制度という個別的で独立的な銀行制度の下で、アメリカは厳しい恐慌を繰り返し経験してきた。しかし恐慌が、たとえば物価の崩壊を伴うことなど、大企業の巨額の固定資本投資に伴う長期の収益性の予測を困難ならしめることなどの理由から、かれらは長期の政治的経済的安定が持続する

ことを強く望むようになってきていたのである。そして恐慌については、かれらは、ニューヨークをピラミッドの頂点とするコルレス関係に基づいて集中された季節的余剰資金が、個別的な銀行の短期的思惑の下に株式市場で投機的に運用されることと無関係ではないという認識を持つに至っていたのである。それ故にかれらの思考は、恐慌との関連で言えば、連邦準備制度を軸点に、権限と貴金属の集中の下で、通貨供給の弾力性を獲得した公定歩合によって国際的金移動を操作することで、「科学的に」恐慌を管理することに傾くことになったのであった。と同時に、割引市場を育成することで、それまでは株式市場に投機的に運用されていた余剰資金を、外国貿易や国内での資金需要へと振り向けることによって、大企業の生産的活動に取り込むことになったのである。

ところで、この改革運動が、私的市民のレベルでの、そしてかれらの利害を反映するかたちで、政治的なレベルでの利害の対立や摩擦をはらむ課題であったことは、改めて述べる必要はなかろう。そういうなかにあって、とりわけニューヨークなどの大都市部の製造業および商業関係の諸団体は、制度改革に積極的に関与することで、国民に自らの利害を受け入れさせそして政策に反映させていったのである。しかも、この制度改革を国民的合意として推進するために、これらの団体は、国民教育のための全国公民連盟（National Citizens' League）を組織して、また大学人やマスコミなどもこの運動に取り込みつつ、全国的に制度改革の必要性を訴えていったのであった。かくして1913年に連邦準備法案が議会を通過することになったのであった¹²⁾。

制度改革によって、加盟銀行の海外支店の開設や手形引受業務が認められることになった。そのため制度上では、輸出をもくろむ製造業にとっては資金需要が容易に満たされることから、設備投資計画が容易となりうることを意味した。しかしながら、後により詳しく述べるが、この点で金融界は消極的であった。よって、実業界の海外販路拡大の運動はその後も続くのであった。そしてこの運動は14年のアメリカ製造業者輸出協会、アメリカ・アジア協会（American Asiatic Association）および汎米協会（Pan American Society）の指導者達による全国外国貿易評議会の創設によって最高潮に達することになる。この評議会は、外国貿易に従事している国内の主要な貿易業者や製造業者の利害を強く反映したもので、既存の諸組織の上位に位置するだけでなく、ただちにもっとも影響力を持つ組

織となったのである。ちなみに、この評議会の指導原理は、「大いなる外国貿易による大いなる繁栄(Greater Prosperity through Greater Foreign Trade)」であった¹³⁾。

まさにこのように運動が盛り上がるなかで、ヨーロッパで戦争が勃発したのであった。この戦争は、多くの国民の外国貿易に関する認識を大きく変える契機となったのである。それを表現するものが冒頭に引用したファレルの「死活要因」という言葉であった。そもそも南部の自営農達にあっては、前述のごとく、外国貿易についてはとかく無関心であった。しかしながらかれらも、戦争のために船舶が調達できず、荷揚げ場で腐る棉収穫物等を目の当たりにしては、外国貿易の現実を認識せざるを得なかったのである。また非軍事物資を製造・輸出するアメリカの製造業者にとっても、ヨーロッパの船舶はもっぱら軍事物資の輸送にもちいられたことから、状況は同様であった。これは直接的には特に中小企業に与える影響が大きかったと想像される。なぜならば、スタンダード石油(Standard Oil)とかユナイテッド・フルーツ(United Fruit)などの大企業の場合には自ら船舶を保有してきていたからである。

さらには為替状況などもそれらに追い打ちをかけたのであった。戦争の勃発に起因するヨーロッパ地域での金融・証券市場の混乱に伴う主要証券取引所の閉鎖や外国為替市場の混乱などは、ニューヨーク株式取引所の閉鎖、国際金融業務の混乱、銀行取り付けの恐怖などニューヨーク金融市場をも巻き込むほどのもので、ロンドンを介した貿易金融や国際的な決済が今や不可能になったのである。この状況の実物の世界への影響は避けられず、一時的ではあれ戦争勃発後アメリカの輸出は急激に減少することになったからである¹⁴⁾。

戦争という異常な状況のなかで、実業界ではますます商業銀行の国際業務への進出要請は高まることになったのであった。だが理由はそれ以外にもあった。それは在外支店に対する様々な役割を期待してのことであった。ドル建て引受手形を利用できることによって手数料を削減できることから、それに見合う輸出商品の価格の引き下げを実施することで、価格上の国際競争力を高めることができると認識していた。加えて、海外での資金需要を満たすだけでなく、海外の輸出入業者の情報を提供し、また外国銀行を通じた情報漏洩や差別から国内の輸出業者や製造業者の権益を護ってもらうことや、商品の盗難、受け取り拒否にともな

う輸送費負担や裁判など、様々の役割が商業銀行の海外支店には期待されたのであった。平均的な輸出業者は海外販売人とか代理店を持つことの必要性を認識してはいたが、巨大で裕福な企業、たとえばスタンダード石油、USスチール(U. S. Steel)、インターナショナル・ハーヴェスター(International Harvester)、レミントン・タイプライター(Remington Typewriter)等を除けば、それを独自に行うほどの能力を持ち合わせてはいなかったからである。この点では後述するように、確かに国務省とか商務省もその様な機能を代行するために組織の改革等を遂行しつつあった。だが、利潤追求というインセンティブの下に効果的に行動する銀行に対する期待は政府に対するそれよりもはるかに大きかったのである¹⁵⁾。

このように戦争が勃発すると直ちに、実業界では、外国貿易の支援策の必要性が認識され、切実に求められることになった。とはいえ、実際多くの実業家にとって、戦争は必ずしも外国貿易の障害ではなかった。戦争が新たな機会を与えたからである。特に、ラテン・アメリカ地域での実業界の利害は非常に大きく、かれらは、ラテン・アメリカの金融的混乱を指摘したり工業製品のための市場調査の必要性を要求し主張したのである¹⁶⁾。そして全国外国貿易評議会もまた、積極的に外国貿易の拡大という国民的合意を造り上げるために、ヨーロッパでの戦争を利用していったのである。それは、実業界の幅広い支持を欠いては、外国貿易にとって不可欠であると考えた政府支援、アメリカ独自の海運業の構築およびアメリカの商業銀行による海外支店網の拡充という自らの要求を実現できないと認識したからであった¹⁷⁾。このこともあって、アメリカ国内では、戦争のためにヨーロッパによっては供給できない商品とサービスを提供する義務があるという状況が生み出されていくことになるのである。

3 ウィルソン政府の支援策

実業界に渦巻いていた新たなフロンティア、すなわち海外販路の拡大という考えは、政府においても程度の差こそあれその内部の心を掴んできていた。

たとえば、スペイン戦争前後から約10年間にわたって、アメリカはラテン・アメリカ、特にカリブ海諸国を中心にした領土的拡大という極めて侵略的な対外政策を掲げてきた。その後には、ルーズベルト(T. Roosevelt)大統領の「モンロー

主義」拡大解釈に示唆されるように、ラテン・アメリカからヨーロッパ諸勢力を排除して、アメリカの特権的地位を確立しようところみることになった。いわゆる「ドル外交」という名の下に、ラテン・アメリカ諸国の金融的財政的独立性を制限することになったのである。そしてその後もこの地域での商業的拡張は引き続き政府にとっては中心的テーマであった。

ところが1912年11月に民主党から大統領選に出馬したウィルソンは、革新主義運動を背景に、勝利をおさめたが、これは、実際経済界、特に巨大企業および大銀行家たちの利害とは抵触するものがあつた。たとえば、かれは、アメリカ銀行協会を前にして、本国の発展よりは自らの利潤のみを追い求めているという理由から、銀行家たちを公然と批判したりもしていたからである。さらに経済界の不安は、ウィルソンが国内的には「マネー・トラスト」に対する攻撃を強め、銀行制度改革でもオールドリッチ案よりはグラス案に見られるように政府の権限を強化する態度をとったし、また対外的には関税の引き下げを推進し、タフト(W. H. Taft) 政権が推進してきた対中借款のためのコンソーチアムをとり止めるなど、その対外政策の態度を変えたこともあって、一層つものることになったのである¹⁸⁾。

確かに、このように、ウィルソン政府と経済界の指導者達との間には政策において大きな摩擦がみられたのも事実であつた。しかしながら、海外での販路拡大という点では、ウィルソン政府も、タフト政府の政策を継承したのである。ウィルソン自身、大統領就任以前から外国貿易の拡大の重要性を公表してきていた。それは、かれが、国内のフロンティアが消滅したことから、それに伴う恐慌を避けるためだけでなく、さらに国内経済の安定と繁栄のためには、余剰な工業生産物や資本に海外市場という活路が切り拓かれなければならない、という考えの持ち主であつたからである¹⁹⁾。このような立場は、財務長官マッカードー(W. G. McAdoo)や商務長官レッドフィールド(W. C. Redfield)など、他の政府閣僚たちにも共有されていた。

レッドフィールドはもとアメリカ製造業者輸出協会の会長職を歴任していた。このこともあって、製造業界は自らの利害を代表する商務長官としてのこの人選を強く支持していた。その前歴からも窺えるように、かれは、余剰生産物ののはけ口の鍵として海外販路の拡大に着目し、その重要性を訴えてきていたのである。そのかれが海外販路として特に注目していた地域はラテン・アメリカであつた。

そして具体策として、かれは国内製造業者の国際競争力を信じる立場から関税引き下げを支持しただけでなく、外国貿易促進のための組織改革の必要性を強く認識し、また実践していったのである。商務省にはそれまで外国貿易を推進するための人材も資金も欠いていたことから、かれは長官に就任するや直ちに商務省の内外通商局（Bureau of Foreign and Domestic Commerce）の改組と規模拡大にとりかかった。その他、統計局を介して国際的に情報の収集を行い、そうした情報を経済界へ提供するとともに、対外的には、基準局を利用して国内工業製品の品質をチェックすることで、アメリカ製品に対する国際的な信用を高めるための活動を行ったのである。かれの活動は決して商務省内部にはとどまっていたはいなかった。ヨーロッパの製造業者と比較した場合に国内の製造業者の海外市場に関する認識が甘いという考えから、経済界に対しても積極的に、彼らの中での協力関係や政府との協力関係を強化する必要があると、呼びかけたのであった。そして既に述べた、全国外国貿易評議会の創設に当たっても、大いにこれを歓迎しまた尽力したのであった。また、かれは、海外販路拡大のために、他の政府組織との、特に財務省との関係の強化にも努めたのであった²⁰⁾。

財務長官マッカードーは、政府が積極的に輸出促進策を採るべきという点で志をいつにしていたが、就任直後は銀行制度改革に追われていた。そのために、レッドフィールドの行動を積極的に支援できる状況にはなかった。それが可能となったのは、連邦準備制度が形を整えることになった後のことで、ときに戦争勃発後のことであった。戦争勃発が特にラテン・アメリカでの貿易拡大の絶好の機会であると認識したかれは、財務省がいかなる支援を提供できるかを議論するために、8月に実業家と金融家を召集したのである。この会議にはレッドフィールドに加えて、農務長官ヒューストン（D. F. Houston）や他の議員も招待された。そしてこの会議で明らかになったことは、アメリカがラテン・アメリカでイギリスおよびドイツを排除して、かれらの地位に就くには、独自の海運業と国際金融制度を構築する必要があるということであった²¹⁾。

前述のように、アメリカの船舶によるアメリカの輸出入のシェアは1割以下に落ち込んできていたことから、まずマッカードーは独自の海運業とそれに付随する海運保険機構の構築のための立法化を精力的に推し進めることになった。そして次のステップとして、かれは、ラテン・アメリカ諸国との金融的関係を強化す

るための討論を行うために、財務省による汎米金融会議（Pan American Financial Conference）の開催をウィルソンに提案したのであった。

レッドフィールドもこの提案を強く支持した。かれ自身、戦争勃発後直ちに、南部商業議会（Southern Commercial Congress）、米国商工会議所および全国外国貿易評議会の代表も含めてラテン・アメリカとの貿易の拡大のために実業界や金融界との意見交換を行ってきていたのである。そしてそこからかれらが引き出した共通の認識は国際的な金融危機が貿易にとっての主要な障害となっているということであった。そして彼等の解決案は、またラテン・アメリカ諸国のロンдонへの依存を取り除くためにも、国内での手形割引市場の創設によるドル為替手形の確立が必要であるということであった。したがって、レッドフィールドの課題は、連邦準備局が直ちにこの問題で行動をとるようにすることであったし、同時にアメリカの銀行家がラテン・アメリカでの金融活動に積極的に進出するように仕向けることであった²⁰。

1915年5月には、汎米金融会議が、ラテン・アメリカの18国からの約200人の代表とアメリカの政財界からの代表を交えて、開催されることになったのであった。席上ウィルソンを初めとして、國務長官ブライアン（W. J. Bryan）、レッドフィールド、マッカードー達の政府高官は、両大陸間の相互理解と密接な経済的結びつきの重要性を訴えた。また連邦準備局理事ハムリン（H. C. S. Hamlin）は、連邦準備制度の制度としての健全性と同時に、同制度として外国貿易を支援するという態度を表明した。またワーバーグ（P. M. Warburg）も、同制度を代表して、戦争勃発を原因に生じたラテン・アメリカ諸国での金融的混乱と絡めて、これらの国々が全面的にイギリスへ金融的に依存することの危険性を指摘した。そしてたとえイギリスにアメリカが取って代わって世界の銀行家にはなれないにしても、その負担の一部は担えるとして、かれらがアメリカとの金融的結びつきを強化するように訴えそして要請したのであった。かくして、会議では外国貿易の拡大のためには、海運業を直ちに構築すること、およびラテン・アメリカに対する十分な信用を供与するということが、見解の一致を見たのであった。そしてこれを実現するためには統一的な法律上の整備等が必要であるという認識から、これらを協議し実現するための場として、各国の財務長官によって構成される国際高等委員会（International High Commission）が設けられることになったので

あった²⁹⁾。概して、汎米金融会議はアメリカの思惑を実現する形で成功裏のもとに閉会した。そして16年にはブエノスアイレスで最初の同委員会の会議が開催され、そこで貿易拡大のための包括的なプログラムが示されることになった。すなわち南北アメリカ間の海運網の構築、ラテン・アメリカでのアメリカの銀行によるファシリティーの拡充、汎米貿易の基礎としてのドル為替の採用、大陸間鉄道の完成、ラテン・アメリカでのラジオなど情報網の改善がうたわれただけでなく、その実現に向けて行動に入ったのであった²⁹⁾。

ところで、戦争勃発後の政界および実業界の動きは、外国貿易の拡大との関連で、如何にかれらがラテン・アメリカを重視していたかを物語っていた。だからといって、かれらがヨーロッパ市場に関心を持たなかったということでは決してなかったのであって、引き続き関心を持っていたのである。それだけでなく、かれらは中国、フィリピンのような極東地域も視野に入れていたのである。

- 1) R. S. Mayer, *The Influence of Frank A. Vanderlip and the National City Bank on American Commerce and Foreign Policy, 1910-1920*, 1987, p. 14.
- 2) *Ibid.*, p. 1.
- 3) 当時のアメリカの外国貿易の構造については、中西弘次「アメリカ独占資本主義と対外経済関係」鈴木圭介編『アメリカ経済史Ⅱ』東京大学出版会、1988年を参照。
- 4) B. I. Kaufman, *United States Trade and Latin America : The Wilson Years*, *Journal of American History*, no. 58, 1971, p. 344., たとえば、1911年6月から1912年6月までの間のアメリカの対ラテン・アメリカ輸出額は132百万ドルであったが、一方輸入額は215百万ドルにも達し、貿易赤字額は巨額のものであった (Kaufman, *ibid.*, p. 344)。
- 5) ハロルド・U・フォークナー著、小原敬士訳『アメリカ経済史(下)』至誠堂、1969年、703-704頁。
- 6) Kaufman, *ibid.*, p. 345.
- 7) 南北戦争以降の時期のアメリカ国内における利害集団間の対立関係については、楠井敏朗「独占形成期の金融構造」鈴木圭介編『アメリカ独占資本主義』弘文堂、1980年を参照。
- 8) Mayer, *op. cit.*, p. 6.
- 9) チュランド著、宮崎駿介訳『アメリカ独占資本主義史』慶應書房、1941年、232-251頁。
- 10) 鈴木圭介編『前掲書』、335, 406-7頁。
- 11) Mayer, *op. cit.*, pp. 8, 80-81.

- 12) 以上、連邦準備制度の成立に絡む大企業の利害と運動については、J. Livingston, *Origins of the Federal Reserve System: Money, Class, and Corporate Capitalism, 1890-1913*, 1986, およびP. M. ウァールバーグ著、浅田恵一訳『米
国正貨準備制度の本質』内外書房、1932年を参照。
- 13) Mayer, *op. cit.*, pp. 7, 80-81, Kaufman, *ibid.*, p. 350. またこの時期になると、これらの組織の活動を補完するものとして、外国貿易の重要性を訴えそしてその
促進へ向けての国民的合意形成のために、既存の雑誌等に加えて新たに種々の雑誌等
が創刊されることになったのである。
- 14) Mayer, *ibid.*, pp. 10-12.
- 15) *Ibid.*, pp. 83-86, 90. さらに、これらによって、資本輸出にとっての制約を取り払
いたいという思惑もあったといわれる。戦前のアメリカの国際収支状況について見る
と、確かに貿易収支は黒字であったが、地域的にみればアメリカはラテン・アメリカ
地域については赤字であったし、さらに特にはヨーロッパに支払われる多額の海上運
賃や保険料によるサービス収支の赤字、対外的な利子・配当、送金手数料支払など
のために、これらは絶えず国内の金が対外流出する要因として作用していたのである。
従って、実業家達は、ラテン・アメリカとの貿易収支が逆転し金流入が生じるよう
になったときに、貿易外収支でも改善されるならば一層、アメリカの金融的地位が改善
され、それを基礎に資本輸出が行えるようになるであろうし、それに導かれた商品輸
出が更なる国内繁栄に帰結する、と理解していたのである (*ibid.*, pp. 91-92)。
- 16) Kaufman, *op. cit.*, pp. 351-352.
- 17) Mayer, *op. cit.*, p.14.
- 18) *Ibid.*, pp. 48-52. ウィルソン政府は、コンソーチアムが中国政府の負担のもとに特
定の銀行家たちを富ませるだけでなく、政府の直接的介入が長期的には中国との摩擦
を生み出すことになると、理解した。そのために政府は中国のナショナリズムを支援
することで両国の関係を改善して、その結果として両国間の貿易関係の拡大を図った
のであった。また政府内部の人事によっても、特に東部の金融界の不安は掻き立てら
れた。たとえば、ポピュリストの影響もあり東部の金融界とは見解を異にするブライ
アン (W. J. Bryan) が国務長官に就任したからである。
- 19) Mayer, *ibid.*, p. 4.
- 20) *Ibid.*, pp. 54-57, Kaufman, *op. cit.*, pp. 349-351.
- 21) Kaufman, *ibid.*, pp. 352-353.
- 22) *Ibid.*, pp. 355-357.
- 23) *Ibid.*, pp. 357-361, *Federal Reserve Bulletin*, vol. 1 no. 3, 1915, pp. 132-141.
- 24) Kaufman, *ibid.*, p. 361.

Ⅲ 金融界の反応とヴァンダーリップの対外戦略

1 金融界の消極的態度

このように実業界と政府内部では、特に戦争勃発を直接的契機として、海外での販路拡大を推進するためには、商業銀行が積極的に対外進出すべきであるという気運が大きく盛り上がることになったのであった。しかしながらすぐに、金融界全体が政界と実業界の要求に同調し、そして積極的に国際金融業務に携わることになったかと言え、必ずしもそうではなかったのである。当事者である商業銀行の反応にはむしろ鈍いものがあった。

そもそも、金融界では、手形引受業務や海外支店開設を織り込んでいた連邦準備制度の成立過程においても、製造業界とか商業界ほどの運動は見られなかった。確かに、共和党上院議員オールドリッチ(N. W. Aldrich)の改革のためのインナーサークルにはアメリカ銀行協会(American Bankers Association)会長でシカゴのコンチネンタル・ナショナル・バンク(Continental National Bank)のレイノルズ(G. Reynolds)、ニューヨークの金融家ワーバーグ(P. M. Warburg)やナショナル・シティー・バンクのヴァンダーリップ(F. A. Vanderlip)などが参加して、改革案の作成に積極的に参加していったのであった。そのなかで改革に精力的に従事したワーバーグにあっても、対外金融業務の意義やその重要性については認めつつも、現実にこの業務に進出できる銀行は、海外業務に携わるに十分な資本を有する最大級の銀行、特にニューヨークの大銀行に限られるであろうという認識のもとにあったのである。他方で他の地域の商業銀行は必ずしも海外支店業務を必要としていたのではなかった。たとえば、カリフォルニアの銀行家たちが制度改革を求めたのは、外国貿易金融に絡む問題からではなかった。かれらはこの点に関しては外国の銀行とのコルレス関係が十分に機能しているという立場であった。むしろかれらにとって切実な問題とは国内取引であったのであって、この問題を解決する手段として割引市場の創設を含む制度改革を求めたのである。また、南部や農業地域の地域の小規模の商業銀行の間には、改革の必要性それ自体は認めつつも、ウォール街による支配に脅威を感じ、改革に対する警戒心も渦巻いていたのであった。そして、改革におけるかれらの強い要求は

「マネートラスト」を批判することであったし、また何らかのかたちでの農業信用に関する条項を獲得することにあった。したがってこのように、制度改革の問題では、金融界には様々の利害が錯綜して、かれらの態度は決して一枚岩ではなかったのである¹⁾。

このような状況であったがために、インナーサークルや大企業を中心とした実業界は、金融界での制度改革に対する合意形成に努めざるを得なかった。そのため、実業界は、前に述べたような改革のためのキャンペーンでも国内の反発を恐れて、ニューヨークからではなくて、あえて意識的にインディアナ州から始めたのであった。またインナーサークルも1911年には根本的な銀行制度改革を望まない大銀行家達を説得するために、国内の有力銀行家たちやアメリカ銀行協会の代表を交えて、意見交換を行ななかったのであった。これらも効を奏して、同年末頃までにはアメリカ銀行協会もオールドリッチ案支持の態度を鮮明にするようになってきたのであった²⁾。

だが、改革へ向けて高まってきた機運も、1912年に民主党のウィルソンが大統領に選出され、かれの政権の下に制度改革が推進されると、新たな局面を迎えることになった。金融界は、グラス(C. Glass)とオウエン(R. Owen)を中心とした民主党案が明らかになると、この案に反対の立場を採ったのである。だが銀行家たちは銀行制度改革の運動の一部分を代表していたにすぎなかった。オールドリッチ案を同様に支持していた実業界は、むしろ直ちに民主党案を支持する立場を表明したのである。結局は、グラス達が実業界やワーバーグ達の見解を受け入れることで、1913年末頃までには金融界の態度も同案を受容する方向へと変わり、連邦準備法案が成立することになったのであった³⁾。

既に述べたように、商品生産やその流通に携わる大企業家たちは、外国貿易も含めて、国内の余剰資金を自らの活動に取り込もうとして積極的に制度改革を押し進めてきたのであった。それに対して金融界の反応は、必ずしも一枚岩ではなく、いわんや海外金融業務への積極的な進出をもくろんで制度改革を推進したのでもなかったのである。この点で、銀行家たちが消極的または無関心であったことは、14年の全国外国貿易評議会に参加した銀行家の数からも窺える。この評議会は、前述のように、政府と実業界が一体となって海外販路拡大のために組織したものであった。にもかかわらず、この会議に参加した銀行はわずか3行にすぎ

ず、しかもヴァンダーリップも含めて、かれらの総てがニューヨークの銀行の代表者であったのである。その後も商業銀行の海外業務に対する消極的態度には変化が見られず、翌年の全国外国貿易評議会の総会でも、銀行家に対する実業界に渦巻いていた不満が噴出する有り様であった。この点については、ニューヨーク、ボストン、ピッツバーグおよびシカゴ所在の一部の巨大銀行は支店業務を行うに十分な能力を備えているにもかかわらず、銀行家たちの間の利害からそうできないでいる、というかれらの間での認識などに基づくものであった。それ故に、シカゴの缶詰業者、ミネアポリスの製粉業、ピッツバーグの製鉄業、南部の綿関連産業などは、自らの外国貿易を金融的に支援してくれる銀行を創設するという戦略にでたのであった。具体的には地域の商業銀行が共同してかかる銀行を創設するというものであった。そのためには、銀行法の改正は避けて通れず、その改正を要求したのであった。かかる案には、政府も賛同し、またその実現に向けて支援したのであった⁴⁾。

もっとも、金融界が海外支店設置に消極的ならざるを得ない理由もいくつか存在していた。まずは、ニューヨークの銀行家たちも含めて、かれらの一般的立場として、数えるほどの巨大銀行を除けば、海外支店設置に必要な十分な資本を欠いていた。またそもそも海外支店設置による国際業務からの収益性には疑問を抱いていたのである。海外支店設置という形態での対外進出に踏み切るためには、収益を保証するだけの十分な貿易の存在が前提条件であった。そのために、金融が貿易を牽引するとする実業界とは考えを異にして、外国貿易が金融の先行者であることから、まずは実業界が外国貿易拡張のイニシアティブを採るべきである、という立場をとったのであった。いまひとつは、長い歴史の過程で彼らがヨーロッパの銀行家たちとの間で構築してきた関係に起因していた⁵⁾。確かに戦争勃発はアメリカの商業銀行が対外業務を拡張するに絶好の機会を与えてくれるであろうと理解しつつも、アメリカの商業銀行は、イギリス銀行と競争するには余りにも規模が小さすぎるし、そもそもこの分野で多くの経験を積んできたイギリスなどの銀行等に比較してあまりにも経験に乏しかった。またかれらは、戦争という好機は一時的なもので、戦争の終結とともにイギリスの銀行が再びその金融的地位を取り戻すであろう、と考えていたのである。したがって、ニューヨークの銀行家たちは、特にモルガン商会（J. P. Morgan & Company）系の商業銀行

は、ロンドンとの露骨な競争を避け、同時に自らの地位を守るためにニューヨーク以外の銀行による国際金融業務への参入を牽制する行動を採ったのである⁶⁾。

このように一般的に大銀行は、ニューヨークの商業銀行も含めて、海外支店の設置による対外進出には極めて消極的態度を貫いていたのである。とはいえ、かれらが全くこの業務に関心を示さなかったということではなかった。むしろ関心を持っていた。ただかれらはこの業務分野で自らリスクを犯してまで先駆者としての役割を果たす意図がなかつただけであった。積極的な商業銀行の結果を見届けた後に、自らの態度を決めるという立場であった。そしていくつかの積極的な銀行のひとつが、ヴァンダーリップ率いるナショナル・シティー・バンクであったのである⁷⁾。

2 ヴァンダーリップの諸戦略

ナショナル・シティー・バンク社長ヴァンダーリップは交友関係も広く、時の有力銀行家は述べるまでもなく、政界とも深いつながりを持っていた。多くの上院下院議員がかれのアドバイスをウォール街の声と見なしていたほどで、たとえば、上院議員オールドリッチなども銀行制度改革の立案等ではかれの見解に傾聴したことは、前述のごとくである。国務省や商務省も外国貿易問題についてはこの分野の専門家と理解し、かれの意見を尊重していたのである。そもそも、ナショナル・シティー・バンクと政府との間には、ヴァンダーリップも含めて、2人の副社長が元政府高官であったように、密接な人的関係が存在していた。加えて、ナショナル・シティー・バンクは政府預金を預かっていたのである⁸⁾。

しかしながらウィルソンが大統領の椅子に腰掛ける頃には、他のニューヨークの銀行家たちの例外に漏れず、政府とナショナル・シティー・バンクの間の溝はすでに深まっていたのである。そもそも発端は大統領選に出馬するとともにウィルソンが反銀行の立場にたつ言動とったことにもたどることができた。さらにはウィルソンが大統領に就任し、この政権の下で財務長官マッカードーが政府預金に2%の利子支払いを商業銀行に要求したことが、政府と銀行の間の関係をさらに悪化させることになった。ナショナル・シティー・バンクなどの銀行は政府証券購入を拒絶することで対抗したするという有り様であった⁹⁾。

問題は両者の間の経済社会についての認識の相違でもあった。ウィルソンのアンチ・トラスの態度は、対外関係を通じたアメリカの経済的繁栄の実現という点でも、ウォール街に対して抱いていた不信を反映していたからである。かれは、外国市場での競争ということでは、実業家達の視野は狭くそして経験は浅いという理解であったが、巨大銀行家たちに対してはむしろ外国貿易を妨げている、と認識していた。具体的には「トラス」が健全な競争を制限して、価格を引き上げ、海外市場での商品販売を制限することで、外国貿易促進のための妨げとなっていることから、この組織を壊すべきであり、そのためにはアンチ・トラス法の強化が必要である、と主張したのであった¹⁰⁾。この点でヴァンダーリップはウィルソンとは見解を異にしていたから、当然に大統領候補ウィルソンにたいする不支持の立場をとったのであった。

しかしながら両者の間に全く共通点がなかったかと言えば、必ずしもそうでもなかった。アメリカの経済的繁栄は外国市場の拡張にかかっているという認識の点では両者には共通するものがあつた。ただし、ヴァンダーリップは、たとえば銀行制度改革の場合の政府との摩擦に示されるように、決して政府による企業の規制ではなくて、企業による自主的な規制を支持していた。そしてまたこの主張はかれの社会発展観とも無関係ではなかった。

かれはアメリカン・システムの根強い信奉者であつた。かれの考えによれば、貨幣はそれが資本として投資されるならば富を生み出すことから社会全体にとって有益である。その場合に貨幣を社会的に集中し、その社会的配分によって共同体に利益をもたらすのが銀行家である。このことから、銀行家はこのシステムの頂点に位置する。しかしながら、根底にいる市民の儉約を欠いては銀行の運用できる資金は生まれぬから、市民は頂点にいる銀行家としてのシステムにとって基本である。この意味では、全員がこのシステムに参加している。しかもこのシステムが繁栄することによって個々人にも便益が行き渡ることになる、というものであつた¹¹⁾。

もっとも、かれにあつても、資本主義制度になんら問題点がないわけではなかつた。だが、問題の解決は資本主義の放棄に求められるべきではなくて、その構成要因が調和して機能するようによりよい制度に構築されるべきであつた。この構築に向けて、すべての集団が、特に労働者が協力すべきものであつた。しかもこ

の制度がさらに拡張するためには、言い換えれば社会の繁栄を増すためには、その最善の策として市場を拡大することであった。ところが、すでに国内ではフロンティアの消滅とともに拡張の余地がなくなっていた。にもかかわらず、工業は成長し、工場は拡張しつつある。余剰生産物を売る場はない。これらが景気循環と社会的困難の原因である。従って、かれにとって、経済社会が繁栄を続けるための解決策は海外市場という新たなフロンティアを開拓することであった¹²⁾。

このようにアメリカの繁栄にとって海外市場が不可欠であるという点では、ヴァンダーリップもウィルソンと考えを同じくしていた。ただ問題はその実現の方法であった。ウィルソンはトラストを批判した。他方はヴァンダーリップは、トラストが進化的展開のなかで生み出されてきたもので、アメリカン・システムに不可欠の部分であり、外国市場の拡大にとってもトラストが重要な役割を担うと理解していた¹³⁾。このようなウィルソンとヴァンダーリップの考え方の違いが両者の関係を遠ざけることになったのであった。しかし戦争が勃発する頃までには、この悪化した関係も改善されることになった。それはヴァンダーリップが政府の巨大銀行に対する敵対心を認識していたにも関わらず、海外販路の拡張という点ではウィルソンと仲直りする必要があると痛感していたからであり、他方政府側も外国貿易の促進は銀行家たちの支援を欠いては実現できないと理解していたからであった。かくして、ヴァンダーリップと政府の間関係は改められ、ヴァンダーリップは再び政府の助言者となるとともに、本来共和党支持のウォール街とウィルソンの間でも再び協力関係が取り戻されることになったのであった¹⁴⁾。

なかでもヴァンダーリップ率いるナショナル・シティー・バンクは、他の投資銀行や商業銀行よりも、ウィルソン政府内部ではおおきな期待がよせられていた。なるほどウォール街では、国際業務に精通したモルガン商会などの投資銀行家達も活動していた。だが、かれらはヨーロッパの金融業者達との緊密な協力関係のもとにその業務を営んできていたことから、政府にとっては、親独的關係は言うまでもなく、親英的關係が、アメリカ独自の対外戦略を追求する上で、障害になりかねないと理解していたのであった。同時にまた政府は、国内の民衆のウォール街に対する感情も無視できなかった。既に述べたように、引き続き中西部や南部では、マネー・トラストがアメリカ経済を牛耳っているという考えから、東部金融界において受け入れ難いものの象徴としてモルガン商会を見なしていたから

であった。しかも戦争の勃発はこの感情をさらに逆撫ですることになったのである。かれらは、モルガン商会などが戦争熱をあおっているだけでなく、軍需品調達で大儲けをしている、という考えに持つに至ったからである¹⁵⁾。この点でナショナル・シティー・バンクは風当たりが同商会ほどには大きくはなかった。またそれにも増して同行はアメリカ人支配の銀行であり、その利害もウィルソン政府の独自路線にそうものがあつた。したがって、政府は、海外販路の拡大のための独自の海外銀行支店網の拡充という政策の実現のために、積極的に同行に働きかけたのである。

これに応えるかのように、ナショナル・シティー・バンクは、積極的に海外へと進出していったのであつた。しかしながら、同行の積極的で攻撃的な行動は、当時同行が置かれていた状況と切り離しては、理解することはできないのである。

戦争が勃発する頃までには、ナショナル・シティー・バンクも、モルガン集団に見られるように、巨大な金融集団に属していた。この集団には、そのほとんどがニューヨークに拠点を置く9つの国法銀行と信託会社によって構成され、その規模は巨大なモルガン集団に及ばないにしても、それに次ぐ規模を誇っていた。集団は相互に緊密な資本上のまた人的な連携関係を維持していたのであるが、なかでもナショナル・シティー・バンクが集団では中核的な位置と役割を担っていたのであつた。そのナショナル・シティー・バンクは、1912年はすでに、その資産額は176百万ドルを越え、アメリカで最大でしかももっとも影響力を持つ巨大銀行のひとつに成長してきていたのであつた¹⁶⁾。

ナショナル・シティー・バンクの人的および資本的關係は金融機関に限られるものではなかつた。他の産業部門ともその様な關係は見られ、同行は鉄道会社、製造会社や公益事業会社等に役員を派遣するだけでなく、同時にこれらの大企業から同行の重役として多くを迎え入れていたのである。しかもこれらの多くは外国との利害關係を持つ大企業であつた。なかでも同行とスタンダード石油会社關係者、とくにロックフェラー（Rockefeller）一族との關係は特別のものであつた。そもそも同一族は1918年以前にあっては同行の最大の株主であつた。また一族の息子と同行の前社長スティルマン（J. Stillman）の2人の娘達は結婚していたのである。このような人的・資本的關係だけでなく、同行は必要なら常にスタンダード石油の預金を預かる關係にあつたのであつた¹⁷⁾。

とはいっても、スティルマンは同行の筆頭株主であり、かれの権限は依然として絶大であった。そのスティルマンが社長の座を退くにあって、ヴァンダーリップをその後継に推したのであった。かくして1909年にヴァンダーリップが同行の社長の椅子にすわることになると同時に、スティルマンは新たに設けられた会長の職に就くことになった。なお、スティルマンの権限が絶大であったとはいえ、かれは年間の多くをパリで過ごし、また取締役会議にも出席しなかったことから、同行の経営はヴァンダーリップにゆだねられることになったのであった¹⁸⁾。ところが、ヴァンダーリップが同行の経営に取り組む社会経済的な環境は大きく変わろうとしていたのである。

従来とは異なって、行内ではますます株主以外の経営者が意志決定を行うようになってきていた。またその業務においても、たとえば証券業務を行う場合に、それまではスティルマンの経済界の有力者との個人的な関係が重要な役割を果たしていた。だが、このような人的関係はその役割を終えつつあった。その一方で一般の個人投資家やコルレス銀行などの金融機関の役割が高まってきていた。よって、同行は、証券業務においては、スティルマンのクーン・ローブ (Kuhn, Loeb) 等との人的依存関係を重視した戦略から、他の商会、金融機関などとの同行の関係の強化や自らの顧客の開拓という戦略を重視せざるを得ない状況にあったのである¹⁹⁾。

ところで、ナショナル・シティー・バンクは、クーン・ローブ商会の証券発行業務に伴う金融やさらには証券の共同引受を通じて、資本市場における地位を高めてきていた。だが環境変化のなか、さらに一層地位を強化するためには、同行は他の投資銀行との関係の強化を図る必要があったのである。その要がモルガン商会との関係の強化であった。1907年恐慌以降、同行はモルガン商会主宰のシンジケートのオリジネイト・グループの正規メンバーに参加を許されるようになり、また販売手取金の一部分を預金として預かるようになった。これと関連してモルガン商会がナショナル・シティー・バンク株を保有することにもなった。このような関係の構築によって、ナショナル・シティー・バンクは、モルガン集団から資金的支援を得られるようになっただけでなく、共同で他の敵対的な金融的勢力に対処できるようになったのである²⁰⁾。

同時にナショナル・シティー・バンクは証券業務の拡大に見合うだけの顧客の

開拓を迫られることにもなった。その場合にヴァンダーリップが着目したのが地方の商業銀行とのコルレス関係の拡充であった。かれらは同行に預金勘定を維持するというだけでなく、第2線準備として証券を保有してきていたからであった。さらにはかれらが自らの顧客に保有証券の再販売を行い始めるようになったからでもあった。かれの積極的な戦略の成果もあって、ニューヨーク市外のコルレス銀行数は著しく増加することとなり、その数は1905年の1230行から12年には1889行に達したのであった。また一方で、かれは、ナショナル・シティー・バンク自らによる投資家の掘起こしも図ったのであった。そして、12年頃には、その成果には満足するものがあつた、といわれる²¹⁾。

このようにしてナショナル・シティー・バンクは、1907年恐慌以降その預金と企業に対する融資を著しく増加させ、12年にはニューヨーク市所在銀行の中で産業に対する最大の貸し手に躍り出て、戦争勃発前夜には同行は投資銀行業務でも銀行業務でも主導的地位を占めるまでになっていた。当然にかかる業務の展開は同行の収益構造にも変化をもたらすことになった。11年10月末の同行の収益は最高額の7百万ドルに達した。また収益の半分近くが証券投資や引受等の証券業務に関わる収益であった。言い換えれば、同行は、証券関連の収益を欠くことにならば、危機に陥ることになる、といことであつた²²⁾。そのために、同行にとってモルガン商会などの投資銀行との関係は維持されるべきものとなつたのであつた。

業務拡大や収益の増大にも関わらず、ヴァンダーリップにとって、州法のもとに認可された商業銀行や信託会社との競争は大きな脅威であつた。これは制度と深く結びついていた。とりわけ、国法銀行に対して要求される25%という準備率に対して、州法銀行のそれは15%であつたから、ナショナル・シティー・バンクに比較して、州法銀行は預金者によりよいサービスと高い利子を支払うことができたのである。さらに州法の下では支店を開設することが、また信託会社の場合には海外においても支店を開設することが認められていたことから、ニューヨーク市所在の信託会社などは国法銀行に比較して急速な成長を遂げてきていたのであつた。したがって、ヴァンダーリップの関心事は、制度上不利な立場にありながらも、この競争に如何に対処するか、ということであつた。そしてかれの結論はラディカルで攻撃的な戦略の採用ということであつた²³⁾。その場合に連邦準備

制度の成立はひとつの転機を画するものであった。同制度は国法銀行に様々の新たな権限を付与する法律でもあり、ヴァンダーリップの戦略を実行に移すための条件を整備するものでもあったからである。

銀行制度改革は様々な部面に影響を与えることになったが、なかでもコルレス関係はもっとも影響を受けた部面のひとつであった。連銀の創設とともに、3年という過渡的措置が採られたにしても、地方の加盟銀行が準備市や中央準備市の加盟銀行に預けている預金は準備としては認められなくなった。それだけではなく、同制度が国内の送金、決済や額面での取立という貨幣取引に絡むサービスを提供することになった。これはナショナル・シティー・バンクなどのニューヨーク所在の国法銀行等にとって二面性を持っていた。一面では、その多くのコルレス残高を失う潜在性を、またそれまでコルレス関係を通して地方の商業銀行のために営んできた貨幣取引に伴う手数料を失う潜在性を意味した。事実かれらは危惧したのであった。だが他面では、これは、大都市の商業銀行に新たな市場を開拓するための機会を提供するものでもあった。加盟銀行は、保有手形の再割引によって流動性の圧力が軽減されることになっただけではなかった。当座預金や定期預金に対するそれぞれの準備率の設定と同時にまた準備率の引き下げが行われることになったからである。このことは、さもなければ手許に保有しなければならない準備金を貸付準備金に振り替えることを意味した。追加的な貸付可能な貨幣資本は利子収益を増し、これを基礎にコルレス預金残高への対抗的な利払が可能となったのである。この利払いはコルレス残高を巡って州法銀行と激しい競争関係にあった都市所在の国法銀行にとっては強力な武器となったのである。それだけではなかった。連銀が提供する額面での決済・取立サービスは、大都市の加盟銀行にとって、全国の地方商業銀行と同等の条件で貨幣取引に従事できることを意味した。すなわち、かれらにとって地方への参入の条件整備がなされたことを意味したのである。加えて対外的には、連邦準備法は外国貿易を拡大するために、外国貿易に関連する手形の引受業務だけでなく、加盟銀行には海外支店を保有する権限を認めることになった。ニューヨーク市所在の巨大国法銀行などにとっては、支店設置を禁止する国法に風穴があげられることになったし、また直接海外進出することが制度上は可能となったのである²⁰⁾。

ヴァンダーリップも、このような制度改革を積極的に利用して、攻撃的な戦略

を推し進めた。そのひとつが、全国規模での銀行業務の展開であった。かかる戦略に討ってでるにしても、かれには問題がないわけではなかった。これは国内のコルレス銀行と顧客を巡る競争を意味したからである。すなわち、露骨な競争は同行のコルレス関係を通じた証券業務を危険にさらし、またコルレス残高を失う可能性をはらんでいたからであった。ヴァンダーリップはこの摩擦を危惧しながらも、全国の法人との銀行取引関係を拡充する戦略にでたのであった。もっとも新たなターゲットは、大企業というよりは、中小企業であった。ひとつには既に巨大企業とは一定の取引関係があったからであった。加えて、かれらの勘定は同行の成長の要因となれないと理解したからであった。すなわち、大企業の資金調達はますます証券市場に頼ることになるであろうから、かれらとの取引に留まってもモルガン商会とかクーン・ローブ商会には決してとって代われず、ナショナル・シティー・バンクはせいぜい良くて2番手にとどまるであろう、と理解していたからである。それよりも独自に中小企業の小口ではあるが、数多くの預金を掻き集めることによって、同行の地位の強化を図ったのである。その結果は努力が効を奏して、中小企業の勘定数が12年9月の2,250から16年7月までに4,300へと増加し、預金もほぼ倍増することになった。同時に与信業務でも、特に戦争の勃発もあって、急成長することになった。同行の商業貸付は14年6月の66百万ドルから17年6月の213百万ドルへと顕著な増加を示したのであった。それは、企業が、戦争による原料価格の急激な上昇や不確実な海運の状況に対処して、直ちに在庫を積み増ししたからでもあった²⁶⁾。

いまひとつのヴァンダーリップの戦略は、モルガン商会が参入しないような分野を開拓し、そしてこの分野に躍り出ることであった。これは、かれらとの直接的な摩擦を避けるという意味では、一定程度の住みわけの戦略でもあった。前述のように、同行は、同商会との関係を強めることで証券業務の分野での地位を確保していたことから、モルガンとの密接な親交を保つことがスティルマンとヴァンダーリップの基本的立場であったのである²⁷⁾。

ヴァンダーリップの戦略は、後の1915年12月に自らの考えをスティルマンに伝えているが、「もっとも強大で、もっとも便利な、そしてもっとも卓越した世界的な金融機関」²⁸⁾にナショナル・シティー・バンクを改革し、そして仕上げることであった。しかしながら、スティルマンは、海外支店の設置による国際金融業

務への参入には、必ずしも積極的ではなく、むしろ用心深かった。それは、スティルマンがファーマーズ・ローン・アンド・トラスト・カンパニー (Farmers' Loan & Trust Company) のロンドンおよびパリ支店の開設を通じた経験から海外業務の難しさを認識していたからであった²⁰⁾。加えて、ナショナル・シティー・バンクは海外コルレス網の拡充を図ってきており、それほど多くない政府と輸出業者の要求には、コルレス関係で十分に対応できている、という認識の下にあったからである。これに対して、ヴァンダーリップは、国際金融業務の分野は新たなフロンティアであり、収益の潜在性は無限大であると同時に、国際業務が拡大するにつれてコルレス関係では十分には同行の要求を満たすことができなくなるであろう、という認識の下にあった。たとえば、外国証券発行に際して、情報入手の遅れなどのために海外業務を喪失することになるであろうと考えた。それだけでなく、他の商業銀行との競争に打ち勝つためには、顧客が同行を選好するような他の銀行の真似ることのできないサービスを提供する必要性があるとして、海外支店の設置を考慮したのであった²¹⁾。

すでに述べたように、政界と実業界からは、ナショナル・シティー・バンクに対して、強い要請の声が寄せられていた。実際、金融界としては珍しく、ヴァンダーリップは、全国外国貿易評議会への参加に示されるように、積極的に実業界との交渉を持ってきていた。特に大企業の要求と提案は、ヴァンダーリップを動かした重要な要因であった。そのなかでも最たるものは、USスチール社社長ファレルのそれらであった。

ファレルは当初、アルゼンチンでの鉄道建設に必要な貨幣・金融業務の提供をその取引先銀行であるファースト・ナショナル・バンク (First National Bank of New York) に求めたのであった。しかしながら、同行はかかる国際銀行業務に消極的であった。そのために、かれは、海外支店設置も含めたかかる業務の提供を、この分野で積極的であったヴァンダーリップに要請したのである。そしてこの見返りとして、かれはヴァンダーリップに外国の顧客との取引の機会を与え、同社が巨額の預金を預けることを約束したのである。しかしながら、ヴァンダーリップへの要請は同社のみではなかった。その他にも、チリに工場を創設していたデュポン (Du Pont)、ラテン・アメリカで海運、繊維及び砂糖業で経済的利害を持っていたグレース (W. R. Grace and Company)、ラテン・アメリ

カの地域顧客に販売するために海外支店による融資を必要としていたインターナショナル・ハーヴェスター、アルゼンチン工場からヨーロッパへ牛肉輸出を行っていたアーマー(Armour Company)、同行と強い人的関係のあるスタンダード石油など、多くの大企業が、従来イギリスの銀行や地場の銀行を介して得ていた海外での在庫金融、輸送への金融などの貸付取引や送金という貨幣取引に関わるサービスを、ナショナル・シティー・バンクに要請することになったのである³⁰⁾。

ところで、ヴァンダーリップの対外進出という戦略は、一度はすでに試みられていた。ナショナル・シティー・バンクは、連邦準備制度成立以前には制度的条件からみずからは対外進出できなかつたが、国法に制約されない独立の法人を創設すれば、国法との抵触という問題を潜り抜けることができたからである。事実1911年にかれば、タフト政府と実業界の後押しもあって、特にラテン・アメリカでの外国銀行業務の拡張を支援するために、ニューヨーク州法人ナショナル・シティー・カンパニー(National City Company。以下NCCと略す。)を銀行持株会社として創設したのである。創設とともに直ちにこの法人は、10百万ドルの資本金を用いて、従来ナショナル・シティー・バンクの支店のような地位にあったニューヨーク州外および市内所在の銀行の株をスティルマンなどから受け継ぐことで、多くの銀行を取得したのである。しかしながら同社の取得した株式に国法銀行株が含まれていたことが、すぐに連邦法と抵触しないかが問題となったのであった。結局は、NCCは法律上の裁決を待つことなく、同年末にはこれらの株を処分したのであった³¹⁾。

このような経緯もあったが、当初の意図にもかかわらず、ヴァンダーリップはNCCを海外支店の設置のために利用することはなかつた。それは、ラテン・アメリカ支店は十分な利潤をもたらさないであろうという同行内部の報告を受けていたからであった。その他にも国際的な競争が激しく、これに太刀打ちできる人材もいなかった。そのため結局は踏みとどまったのであった。これとともに、ヴァンダーリップはその後NCCを内外証券の販売に利用していったのである³²⁾。

この様に一旦挫折したにしても、対外進出に関心を持ってきていたヴァンダーリップにとって、前に述べたような、大企業からの要請とその見返りはその触手を刺激するものであった。しかも、戦争勃発前であって、ファレルが「もしナショナル・シティー・バンクが躊躇するならば、顧客は別の銀行を探す」と述べ、ヴァ

ンダーリップを揺さぶったことは、かれにステイルマンを説得して、14年に最初の海外支店開設へむけて具体的行動を採らせるひとつの直接的契機となったのであった³³⁾。

- 1) Livingston, *op. cit.*, pp. 200-204.
- 2) *Ibid.*, pp. 209-210.
- 3) *Ibid.*, pp. 222-225.
- 4) C. P. Parrini, *Heir to Empire: United States Economic Diplomacy, 1916-1923*, 1969, pp. 104-109, Mayer, *op. cit.*, p. 95.
- 5) 従来アメリカの外国貿易は特にロンドン国際金融市場に依存していた。とは述べても、諸外国の銀行が直接にアメリカ国内に進出してきていたのではなかった。シカゴのモントリオール銀行 (Bank of Montreal) の活動に見られるように、カナダ経済と深いつながりのあったいくつかの州を除けば、他の州では全般的に外国銀行を排除したり、業務を厳しく制限していたのである。比較的に外国銀行が進出してきていたカリフォルニアにおいても、1909年には外国銀行による支店保有が禁止され、13年にはさらに規制が強化されることになった。そのためにこれ以降外国銀行はフルバンキングが不可能になったのであった。

制限という点では、ニューヨークも同様で、預金受け入れや貸付など支店業務は禁止されていた。それでも1914年現在州法の下に20の外国銀行が代理店関係を維持していた。そのうち10行がロンドンに本店を置く、いわゆる外国銀行及び植民地銀行であった。しかしながら、上海香港銀行 (Hongkong and Shanghai Banking Corporation) 除けば、イギリスの4大銀行を初めとして世界の10大銀行にはいるような銀行は、その中に名を連ねてはいなかった。それは代理店では十分な業務ができないという理由からであった。それよりはイギリスの株式銀行はそれぞれアメリカの多くの商業銀行とコルレス関係を維持することを選択したのであった (M. Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, 1989, pp. 456-469)。

一方、アメリカの金融機関の場合は、モルガン商会等の投資銀行の国外系列支店などを除くと、1913年でも、26の在外支店を保有するにすぎなかった。その内訳は、後述するインターナショナル・バンキング・コーポレーションとパナマ・コンチネンタル・バンキング・トラスト・カンパニー だけで20支店を占め、残りは国内業務と並行して外国進出を図ったファーマーズ・ローン・アンド・トラスト・カンパニーとギャランティー・トラスト・カンパニー等の4信託会社のもつ6支店にすぎなかったのである (鈴木編著『アメリカ独占資本主義』, 336-338頁)。

- 6) Parrini, *op. cit.*, pp. 106-107, Mayer, *op. cit.*, pp. 95-97. 当時のニューヨークの金融界のスポークスマンでありまたモルガン系バンカーズ・トラスト・カンパニー

の副社長であったケント(I. Kent)は、アメリカは対ヨーロッパ債務国であるという立場にありながら、同時に南米で融資することは危険であり、その様な複雑で非経済的な商業関係に基づく支店は必ず失敗すると述べ、さらにそもそも、ラテン・アメリカが必要にしているのはモルガンなど投資銀行等を介した長期資本であって、商業銀行の短期信用ではないと、主張したのであった(Parrini, *op. cit.*, p. 106)。もっとも、一方でモルガン商会のストレイト(W. Straight)は、戦争が勃発するとただちに、イリノイの製造業者を前にした公演で、アメリカが外国貿易の展開に必要な銀行ファシリティーと資金をもち、しかも戦争に参加しない唯一の国であるとして、ラテン・アメリカにおけるアメリカの優越性を指摘していたのである(Kaufman, *op. cit.*, pp. 351-352)。このように金融界には見解の相違があったとも考えられる。しかしながら、バンカーズ・トラスト・カンパニーが従来積極的に国際業務に従事してきたことを考慮すれば、ロンドンとの協調関係の維持ということだけではなくて、他面では、地方の商業銀行による国際金融業務への進出を牽制するという意図も含んだ発言であった、と考えられうるのである。

7) Mayer, *ibid.*, p. 97.

8) *Ibid.*, pp. 32-36.

9) *Ibid.*, pp. 36-40. なかでも、政府とナショナル・シティー・バンクの関係は、マッカードーが通貨監督官としてヴァージニアの銀行家ウィリアムズ(J. K. Williams)を指名したことから、ますます微妙なものになったのである。その理由は、ウィリアムズが利害を持つ鉄道会社をヴァンデーリップが吸収合併していたことから、ヴァンデーリップはこれを報復人事と理解したからである(*ibid.*, p. 40)。

10) *Ibid.*, pp. 35-38.

11) *Ibid.*, pp. 26-27.

12) *Ibid.*, pp. 28-30.

13) *Ibid.*, p. 38.

14) *Ibid.*, pp. 41-42.

15) K. Burk, A Merchant Bank at War: The House of Morgan 1914-18, in P. L. Cottrell and D. E. Moggridge (ed.) *Money and Power*, 1988, pp. 158-159, R. Chernow, *The House of Morgan*, 1990, p. 202.

16) 呉天降【アメリカ金融資本成立】有斐閣, 1977年, 317-318頁。

17) Mayer, *op. cit.*, pp. 33-34.

18) *Ibid.*, pp. 33-34, H. van B. Cleveland and T. F. Huertas, *Citibank 1812-1970*, 1985, p. 55.

19) Cleveland, *ibid.*

20) 呉天降, 前掲書, 319頁。しかしながら、当然にモルガンとの関係強化は他の投資銀行との摩擦を生むことにもなった。クーン・ローブ商会の場合にも例外ではなくて、ナ

ショナル・シティー銀行との関係が危うくなったが、ヴァンダーリップはこの関係の修復を図ったのであった(Cleveland, *ibid.*)。

- 21) Cleveland, *ibid.*, pp. 57-58.
- 22) *Ibid.*, p. 58.
- 23) *Ibid.*, pp. 58-59.
- 24) *Ibid.*, pp. 72-74. このことはまた、地方の比較的小規模の商業銀行と都市部の巨大な商業銀行との間の激しい摩擦を引き起こすことにもなったのであった。
- 25) *Ibid.*, p. 75-76. 在庫投資が如何に急増したかは次の数字にも示されよう。すなわち、14年末から16年末までの間に、大製造業の資産は年率13%の割合で上昇したのに対して、在庫の場合には年率で24%であった (*ibid.*, p. 76)。
- 26) スティルマンは1915年にヴァンダーリップに次のように書き送っている。「J.P.モルガンと親交を保ちたまえ。わたしはいまこのことを書く特別の理由を持っており、現在よりも将来に多くを求めている」(V.パーロ著、浅尾孝訳『最後の金融帝国』合同出版、1978年、215頁)。
- 27) Cleveland, *op. cit.*, p. 88.
- 28) *Ibid.*, p.78.
- 29) Mayer, *op. cit.*, pp. 109-110.
- 30) Cleveland, *op. cit.*, pp. 76-77.
- 31) *Ibid.*, pp. 62-63, 67, W. N. Peach, *The Security Affiliates of National Banks*, 1941, pp. 63, 143-145. だが、ヴァンダーリップは投資銀行業務と外国銀行業務については放棄する意図はなくて、非金融法人と外国銀行株は売却せず、保有したのであった。
- 32) Mayer, *op. cit.*, pp. 110-113.
- 33) *Ibid.*, pp. 118-119, Cleveland, *op. cit.*, pp. 76-79.

IV ナショナル・シティー・バンクの国際業務への進出

1 ナショナル・シティー・バンク

ヴァンダーリップは最初の海外支店の開設場所をアルゼンチンのブエノスアイレスに決定した。そして14年9月にその認可が連邦準備局よりおりて、かれは11月に国法銀行による最初の海外支店を開設したのであった。しかしながら、いざ具体的な支店開設となると、ヴァンダーリップは直面している様々な問題に取り

組まなければならなかったのである。

進出地の決定では、かれ自身、地域的にはラテン・アメリカという認識があった。それは、ラテン・アメリカにあつてはアメリカがヨーロッパの商品と資本に取って代わることができる、と理解していたからである。だが、問題はどの国に進出するかであった。この場合、かれの選択の基準のひとつは、同行による融資を必要とするプロジェクト、たとえば重工業とか鉄道の建設を行っている国である、ということであった。この点で、前述のファレルの提案はヴァンダーリップの決定において重要な要因として働いたと思われる。しかしながら問題はそれだけではなかった。むしろ、取引額は収益の観点から避けて通れない問題であった。だが、それにも増して重要なことは、革命などの恐れのない政治的および社会的に安定した国でなければならなかった。この点では、ウィルソン政府の役割は決して小さくはなかった。

政府の諸政策が、特にラテン・アメリカ諸国の場合にあつては、それらの国々の経済運営に大きな影響を及ぼしてきたことは改めて述べるまでもない。具体的にどのような手段を採っていたかと言え、これも軍隊の派遣および占領から、条約の締結による特権の取得、関税や債務の全般的な管理などまで及び、実に多種多様であった。また国によっても大きく異なり、これらが組み合わされたかたちで、政府の対外政策は遂行されていたのであった。もっとも、対外政策の影響を一般化して述べることは困難である。ただ政治的および軍事的介入が異常なまでの利潤とか経済的利益をアメリカにもたらしたとは必ずしもいえないといわれる。しかしながら、これらの政策がさもなくばアメリカに閉ざされ続けたであろう市場を、また大企業や巨大銀行の対外進出のための機会を、切り拓くことになったことは、看過できないのである。それは、政府が政治的な支配や軍事的な介入によって政治的社会的安定を維持し、そしてまたラテン・アメリカ諸国の財政や関税政策に介入することで、アメリカ人の生命や財産を保護し、またアメリカの債権者の権利を守ったからである²⁾。

ヴァンダーリップが抱える難問のいまひとつは、拡張する支店網のために必要な経験を積んだ有能な人材をいかに確保するか、ということであった。かれは海外支店の設置に当たって国内だけでなく海外の金融関係者からも広く人材を求めたが、現実にはそれを実現できなかったからである。この現実からかれの学んだ

結論は自ら人材を育てることであった。特にイギリスおよびドイツの銀行が人材問題をどのように解決しているかを学ぶなかで、かれはイギリスおよびドイツがその豊富な人材を基礎に戦争終結とともに再び強力な競争相手としてラテン・アメリカで台頭すると認識させられたのであった。と同時に、人材育成の重要性を痛感させられたのであった。このことからかれは、ドイツに類似した制度の導入を望み、大学教育を重視して、14年には直ちにニューヨークやハーバードなど多くの大学との連携の下、学生のための銀行での実践的な訓練を通じた外国銀行業務に関するプログラムを実践したのであった。だがこれにも限界を感じたかれは、15年にはナショナル・シティー・バンクでの訓練ファシリテイを拡大したのであった。このような努力もあって、18年頃までには徐々に同行の訓練コースは人材を送り出すことができるまでになったのであった³⁾。

ところで、最初のブエノスアイレス支店の業績は、ヴァンダーリップの当初の危惧を払拭するに余りあるものであった。すぐに同支店は20万ドルもの利潤もたらしたからである。これにはいくつかの理由があった。まず、同支店は、地場最大の銀行(Banco de la Nacion)との関係を介して、地域に溶け込んでいたのであった。また前述のアメリカの大企業等は約束通り同支店に預金勘定を開設し、加えて地場企業もそれに追随したのである。しかも戦争はイギリスおよびドイツの銀行との競争を取り除き、同支店に外国貿易に関わる業務を提供したのであった。その結果、14年末までに、同支店は16百万ドルの預金額を保有するアルゼンチンで8番目に大きな銀行となったのである⁴⁾。

このような思いがけない成果は、ナショナル・シティー・バンクの他のラテン・アメリカ諸国への、なかでもとりわけキューバへの進出とその展開の大きな契機ともなった。当初、同行はハバナの銀行(Banco de la Habana)を取得することで同国への進出を図ったが、1914年に新キューバ・ペソが実質的にドルとの交換性を維持されることになると、すぐに多くの支店を開設していった。そして同行は、支店を通じて急速にその業務を拡大させたのである。特に、与信業務では砂糖産業の設備投資、それに関連した鉄道建設、および砂糖貿易などに融資を行っていったのである⁵⁾。

それ以降も、ナショナル・シティー・バンクの海外支店は急速に増加することになった。たとえば、15年にラテン・アメリカに6支店が新たに設置されたので

あった。さらに、16年にはイタリアも含め4支店、17年にロシアなど3支店、18年にも2支店が新たに開設された。相変わらずラテン・アメリカでの支店数の増加には著しいものがあった。とはいえ、16年頃になるとヴァンダーリップの関心が、ヨーロッパへも向くようになってきていたことも事実であった。この地理的拡大は当初のヴァンダーリップの支店開設の目的が幾分か変化していたことを意味していた。かれはもはや支店をただ単に国内法人顧客を惹きつけるための手段としてはみなしてはいなかった。すなわち、海外支店はかつて見たこともない世界最大の銀行を構築するための基盤であると認識し、この戦略を追求し始めたのであった⁶⁾。

しかしながら、海外支店を介した業務がすべて順調に推移したのでもなかった。むしろ、ロシアの場合には、ナショナル・シティー・バンクは手痛い損失と挫折を経験した。従来、同行はロシア帝国政府との緊密な関係を構築してきたし、戦争勃発後同行はロシア政府のアメリカでの軍事物資調達のための預金を預かるようになっていた。その後もロシアの発展を睨んで、ヴァンダーリップは、同行の顧客であるインターナショナル・ハーヴェスターやスタンダード石油などがロシアに進出していたこと、加えてドイツの銀行との競争を回避できたことから、ロシア帝国中に同行の支店網を構築することをもくろんだのであった。それによって諸外国の顧客にサービスを提供でき、さらにまた戦後にあってもロシアの貿易と開発の金融で卓越した地位を維持できると、考えていたからである⁷⁾。

さらにウィルソン政府も同行のロシアでの活動を積極的に支援していた。早くも14年には商務長官レッドフィールドが支店設置を提案していた。それには政府の思惑も働いていた。国際金融業務に従事する他のアメリカの投資銀行などはヨーロッパに関連会社をもつことから、これら外国の関連会社が政府の政策に影響を及ぼすことを恐れていたからであった。特に国務省はモルガン商会が戦時中、イギリスの関連会社を通じて、アメリカの利益に反する行動を採っている理解していた。そのために国務省は完全にアメリカ人支配のナショナル・シティー・バンクと強く手を携えて行動することを望んでいたのであった⁸⁾。

政府の要請もあって、ヴァンダーリップは16年にはロシア調査を行い、ただちに7支店の開設の認可を連邦準備局に求めたのであった。そして17年1月には最初の支店がペテログラードに開設された。すぐさま生じた政治的不安定の状況に

もかかわらず、かれはロシアの将来には楽観的であった。業務の縮小を考えるとはなかったし、むしろ支店業務は極めて良好な状況にあると認識していた。ただし、与信業務にあつては、流動性が高く短期の低収益のロシア政府債に投資するなど、安全性を重視したのであった。この間ウィルソン政府がドイツに抗してロシア政府に信用供与し続けていたので、政府債が不履行になることは考え難いことであつたからでもあつた。しかしながらこれも裏切られることになった。11月にはボルシェヴィキによる革命が起こり、これを機に銀行の国有化が行われたからである。同行の損失は巨額のものであつた。ロシア政府債5百万ドルと銀行貸付2百万ドルが無価値化しただけでなく、アメリカ企業の現地法人の預金払い戻しなどを行わなければならなつたからである⁹⁾。

確かに、ロシアのケースもあつたが、全般的にはナショナル・シティー・バンクの海外支店網は急速に充実し、そしてそれに伴う業務も成長していったのである。たとえば、14年6月から17年末にかけて、ナショナル・シティー・バンクの総資産は352.4百万ドルから970百万ドルへと年率で34%増加を示し、一方利潤は5.1百万ドルから8.4百万ドルへ急増した。なかでも戦時という特殊な状況下で、海外支店の資産と利潤は同行の大きな部分を占めることになつたのである。16年には海外支店は50万ドルの利潤を本店に送金したのであつた¹⁰⁾。

にもかかわらず、同行は、戦時の貿易金融業務では、モルガン商会などに大きく引き離されていた。その理由のひとつは、同商会がイギリスとフランスの両政府の戦時物資の買い付け代理店として活動していたからであつた。さらに、同商会の関連銀行であるギャランティー・トラスト・カンパニー (Guaranty Trust Company) は、州法銀行であることから、連邦準備法成立以前から海外支店を保有し、引受業務を行うなど、貿易金融業務の分野では長い経験を持っていたからである。このこともあつて、ナショナル・シティー・バンクは引受業務が急増したとはいえ、引受手形市場では小さなシェアしか占めることができず、16年末で6.5%を数えるにすぎなかつたのであつた¹¹⁾。

また、この状況はヴァンダーリップの認識の甘さでもあつた。それは、世界で3位というアメリカの巨額の外国貿易額が同行の業務を十分に支えると理解して、これらの外国貿易が一部の大企業によって独占的に掌握されていることを十分に認識していなかつたからである。たとえば、13年の工業製品輸出額の6割は石

油、鉄、農機具で構成されており、他の5%はタイプライター、キャッシュレジスター、自動車が占めていた。しかも鉄鋼輸出と石油輸出の場合にはほぼ9割をそれぞれUSスチールとスタンダード石油が、そして農機具の場合はインターナショナル・ハーヴェスターがその大部分を支配していた。そしてその他の工業製品の輸出の場合にも同様の状況にあったのである。そして、問題は、これらの巨大法人の多くが同行の提供するサービスを必ずしも必要としていなかったことにある。かれらは外国貿易では経験を積んでおり、自らの事務所と販売代理店を海外に保有していただけて、さらに、スタンダード石油を除けば、かれらの大部分は、ナショナル・シティー・バンクではなくて、モルガン商会を主要な取引先としていたからである¹²⁾。

ヴァンダーリップの戦略は、新たな顧客としての国内の潜在的な輸出業者の掘起こしであった。これらの大企業とは異なって自ら海外事務所等を保有できないような小規模の輸出業者に、彼等の必要としている貨幣・金融サービスを提供することで、活路を切り拓く戦略を採ったのであった。そのために、自行の雑誌(The America)、その他種々の統計書の発行も含めて、外国市場に関するキャンペーンを大々的に開始するとともに、中小企業などに行員を派遣して外国市場や同行の提供する様々なサービスについて説明を行ったりした。またこれらを遂行するためにナショナル・シティー・バンクの組織替えも行ったのである¹³⁾。

これらの努力は効を奏したと推測されるが、もちろん戦争の勃発という対外的な要因も大きかった。戦争勃発によってロンドン金融市場が閉鎖されたことから、アメリカからの戦時物資への支払のために交戦諸国はドル残高が必要となっただけでなく、その他の多くの国々も一時的にニューヨーク国際金融市場を利用せざるを得なくなったからである。このようにしてドルがポンドにとって代わるにつれて、必然的にニューヨーク所在の銀行の預かるドル残高は急激な膨張をとげることになった。ナショナル・シティー・バンクも例に漏れず、拡大する外為業務の結果として、多額のそして急激にドル残高を吸収していったのである。たとえば、同行に預けられた外国銀行の残高は14年6月の22.7百万ドルから17年6月の175.1百万ドルへと増加しただけでなく、17年6月には同行の国内預金総額の30%近くに達したのである。しかも貨幣取引だけでなく、同行は、外国銀行に対する融資も増やした。たとえばポンド為替相場維持を目的とした15年のイングリ

ド銀行に対する貸付やイギリスやフランスのコルレス先銀行に引受手形や前貸しを通じて、対外的な信用供与を行ったのである。また戦争勃発とともに、引受業務を利用して、従来の綿貿易に対する融資に加えて、あらゆる商品の特に対ヨーロッパ輸出に融資していった。その結果、同行の引受総残高は17年6月までに20百万ドルに増加したのであった¹⁴⁾。

このように戦争勃発後のナショナル・シティー・バンクの国際金融業務の分野での趨勢は拡張であった。しかも特に戦後の海外支店の増加は劇的であった。19年だけで33支店（このうち、22支店がキューバ、2支店がブラジル、2支店がアルゼンチン）が、そして20年には11支店が新たに開設されたからである。かかる急激な支店網の拡充は、ヨーロッパ諸国の銀行が卓越した経験と知識をもって再び世界市場に復帰して、同行との競争を始める前に、世界的な支店網の構築によって、この競争に対処しようとする試みの現れでもあった¹⁵⁾。もっとも、同行は、この戦略のために、戦後恐慌で手痛いダメージを受け、戦略の根本的な変更を迫られることになるのである。

2 ナショナル・シティー・バンクの子会社

(1) インターナショナル・バンキング・コーポレーション

当初ヴァンダーリップはナショナル・シティー・バンクの本店とその支店で十分に総ての金融業務を取り扱えると考えた。しかしながら、戦争はかれの思惑以上の機会を提供した。すなわち、戦争勃発がアジア地域でもイギリスや他のヨーロッパ諸国の銀行の業務に大きな影響を与えたことから、この地域へ進出する機会を与えたからである。当然にかれはこの地域への進出を企てたのである。ただし、ラテン・アメリカの場合とは異なって、かれは、極東地域、とくに中国では、同行による支店設置という形態ではなくて、子会社インターナショナル・バンキング・コーポレーション(International Banking Corporation。以下ではIBCと略す。)を通じて国際金融業務の領域を切り拓いていったのであった。

IBCは、コネチカット州法のもとに、極東との外国貿易促進のために、1901年に創設された金融機関であった。翌年には最初の支店がロンドンに開設され、続いて上海、シンガポール支店が開設されていった。そして14年には、IBCはニュー

ヨークの本店を基軸に、ロンドン、パナマ、サンフランシスコ、そして中国、日本、その他の極東諸国に16の支店網を保有するまでになっていた。IBCは、戦争勃発以前海外支店を保有する数少ない米国人保有の、そしてもっとも成功している最大の金融機関であったのである。ヴァンダーリップがIBCを支配することになったのは、1915年のナショナル・シティー・バンクを通じた株式の取得によるのである。これによって同行は、実質的にアメリカ以外の世界の中心地に支店を保有することができたし、また規模的には最大級の国際的銀行の地位に躍り出ることができたのである¹⁶⁾。

ところで、IBCは同行に吸収されることはなかった。すなわち、IBCという社名が変更されることはなかった。また支店はひとつも同行に移されることはなかったし、人材もそのまま雇用されたのである。むしろ、IBCは同行からは独立の組織として意識的に維持されたのであった。これにはいくつかの理由が考えられた。国内的要因としては、マネー・トラストに対する批判に見られるような革新主義の運動との摩擦を回避するという意図があった。また対外的な要因もあった。従来、同行は諸外国の銀行との競争やアメリカの銀行に対する差別に悩まされてきていた。この点で、IBCのスタッフの大部分はイギリス人とスコットランド人であったことから、アメリカの機関としての印象を弱めることができた。もっとも既に述べたように、アメリカ国内には人材がいなかったのではあるが。またより積極的にはヨーロッパの諸銀行との競争を避けるためであった。そのために、ヴァンダーリップはIBCの株式の一部を、特にクレディ・リヨネ(Credit Lyonnais)、ロイズ(Lloyds)、ミッドランド(Midland)、ロンドン・シティー(London City)などのヨーロッパの主要銀行に提供したのである。すなわち、かれは、自らの資金とヨーロッパの経験を結合することで、ヨーロッパの銀行利害との露骨な競争を避けながら、自らの国際的地位の強化を図っていったのであった¹⁷⁾。

他方で政府にとっても、中国はその巨額の貿易額と4億という人口のために魅力的な市場であったにもかかわらず、アメリカの中国の外国貿易にしめるシェアは、ヨーロッパ列強諸国や日本の間での市場の分割が障害となって、極めて低いものであった。そのために歴代のアメリカ政府は、中国市場におけるアメリカの貿易拡大を図って、様々な政策を実施してきていた。ウィルソン政府も例外ではなかった。すなわち、同政府は、一般的にはアジアにあっては既存の列強国の影

響下にある地域に参入してアメリカ産業の足場を構築するために、門戸開放政策を追求していた。そしてこの政策の実現に向けて、ウィルソン政府はナショナル・シティー・バンクをひとつの手段として活用しようとした。この点で、ヴァンダーリップも、ラテン・アメリカの場合には、イギリスからの独自路線を追求する政界と実業界の対外金融業務への進出要求を背景にして、積極的にその対外戦略を推し進めたのであった。この意味では、ヴァンダーリップに導かれた同行は政界と実業界の政策の金融部面からの推進者であった。しかしながら、同行の対中進出についてみれば、状況は必ずしもラテン・アメリカの場合とは同じではなかった。

ところで、戦争の勃発は中国市場の状況を一変させることになった。列強国間の力関係が変化するなかで、ヨーロッパ諸国が後退し、それと表裏の関係で日本が台頭したからであった。この状況を脅威と認識したウィルソン政府は、日本に門戸を開放させ続けるための政策を追求したのである。すなわち、政府は、中国政府の日本への依存を断ち切るために、銀行家たちに中国支店を開設し、中国政府への借款を行うように要請したのであった。その場合にウィルソン政府が着目した銀行が、唯一15年現在中国に5支店を保有するIBCの親会社であるナショナル・シティー・バンクであった。ところが、IBCの組織はイギリスのスタッフの下にあり、アメリカナイズされていなかった。しかもその業務は為替業務と地域の実業家へのわずかなローン（コマーシャルペーパーの取り扱い）に制限されていた。これは、アメリカの貿易を促進するような中国の内的発展を支援した地域産業のニーズに応えるという政策を追求していた政府の立場からは、決して満足行く業務内容ではなかった。そのために商務省も国務省もナショナル・シティー・バンクにIBCをアメリカナイズするように圧力を同行にかけただけでなく、同行による積極的な進出を望んだのであった¹⁸⁾。

しかしながら、ウィルソン政府の強い要請にもかかわらず、ヴァンダーリップの立場は極めて否定的であった。かれが政府の政策に必ずしも追随しないことには、それなりの理由があった。まずなによりも、既存の英国人スタッフにとって代われる人材がいなかった。また中国は積極的な金融を行うには余りにも危険であった。日本の軍事力を背景とした力に抗することはできないし、アメリカの軍事力を行使するには地理的に余りにも離れていたからであった。したがってかれ

が関心を示した融資先とは、有形の資産をともしなうもので、中国から手を引かなければならないときに即座に処分することでリスクを回避できるものでなくてはならなかったのである。かれは、同行が消極的であればアメリカの中国との外国貿易が危険にさらされるとする政府の主張にも関わらず、結局は政府の意に添うような行動には出なかったのである¹⁹⁾。

このような政府との摩擦をはらみながらも、IBCは急成長を遂げることになり、ナショナル・シティー・バンクに巨額の利潤をもたらすことになった。たとえば、16年の同行支店による利潤の送金額は50万ドルであったが、これに比べてIBCの海外業務からの利潤は約2百万ドルにもものぼるものであった。それはナショナル・シティー・バンクの収益の実に20%近くを占める額であった。ちなみに、17年末のIBCの海外資産は177百万ドルで、同行の総資産の5分の1近くに当たるものであった²⁰⁾。

(2) アメリカン・インターナショナル・コーポレーション

ヴァンダーリップは、以上見てきたようなナショナル・シティー・バンクとIBCの業績に満足することはなかった。むしろ、かれはこれらを戦争という状況下で生み出された一時的な成果と理解していた。よって、かれは、戦争終結後外国銀行との失地の回復めぐる競争に対処する必要性から、既存の取引を維持するための策を講じる必要性を痛感していた。それが1915年のアメリカン・インターナショナル・コーポレーション（American International Corporation。以下ではAICと略す。）の創設でもあった²¹⁾。

そもそもAICはヴァンダーリップの発案ではなかった。発案者は、鉄道建設業者であって、彼自身自らの悩みを抱えての提案であった。すなわち、当時アメリカ国内での鉄道建設は飽和状態にあるという理解から、かれは新たな活路をラテン・アメリカや中国など海外での鉄道建設に求めていたし、そのための長期資本を必要としていたのである。ところがアメリカの証券市場に目を向けると、戦争による特殊な状況ということにくわえて、アメリカ国民が外国証券に必ずしも親しんでいなかったため、外国証券発行を通じた建設資金の調達も困難な状況にあった。従って、かれはその打開策としてヴァンダーリップに投資信託の創設を提案したのであった。しかも環境は投資信託会社の活動に有利に作用していた。戦争

のために外国企業の株価が下落しており、外国企業の買収を容易に行える状況にあったからである²⁰⁾。

また実業界でも資本輸出に強い関心が寄せられつつあった。資本輸出が、海外販路を拡大してアメリカの過剰な製造品にはけ口をあたえ、外国貿易を促すだけでなく、戦後にあっても確保し維持することになるであろう、と理解されるようになっていたからである。たとえばこの点に関しては、ファレルが16年の全国外国貿易評議会の席上で、今後对外投资が増加しないならば、戦時中に拡張してきた外国貿易は、戦争が終わり、平和が取り戻されたときに失われるであろう、と述べて、对外投资の重要性を訴えるまでになるのである。すなわち、輸出業界の指導者達は、対外長期投資をアメリカ独自の外国貿易制度全体を資金面から統合する要因と見なし始めていたのであった。このような背景もあって、AICは一般投資家と銀行・製造業の利害を結びつける媒介物として受け入れられたのであった²¹⁾。

一方、ヴァンダーリップもAICを自らの思惑に惹きつけていた。ひとつには、スティルマンの反対にもかかわらず、AICを創設することで、しかも同社の重役会の議長に就任することで、ナショナル・シティー集団内部における自らの権限の強化をはかれるという意図があった。だがこれだけでなかった。そのわけは、ヴァンダーリップが、新たなプロジェクトの推進と諸外国の企業等を支配するために、アメリカの資本が発展途上地域に投資されることになれば、これが誘因となってアメリカ商品の輸出が増加し、その結果としてナショナル・シティー・バンクに利潤をもたらすことになる、と理解していたからである²²⁾。

また、既に述べたように、ナショナル・シティー・バンクはモルガン商会などとの協調関係を維持することで、その証券業務の拡大を実現しまた維持することが可能であった。ところが、逆にこの関係が同行の独自の行動を制約してもいたのである。この点で、ヴァンダーリップにとって、別組織であるAICとは、行動する自由が与えられることから、それだけ大きな利潤を獲得する機会を与えるものであった。そうはいっても、ヴァンダーリップが全くモルガン商会などを無視したわけではなかった。それは、かれがAICの支配権は維持しつつも、他の銀行や投資商会、たとえばモルガン、クーン・ローブ、キダー・ピーボディー商会(Kidder Peabody Company)等に株式配分を行ったからである。加えて、その

業務の拡大もあって、AICの重役会には、主要な銀行、製造業者、建設業者や輸出業者などから多くの重役を迎え入れたのである。もっともこの点では、ヴァンダーリップもアンチ・トラスト法に抵触しないか恐れたのであった。ところがかれの危惧に反して、ウィルソンや商務長官は、この点を追求することなく、反対にAICを積極的に支持したのであった²⁶⁾。

さて、ヴァンダーリップがAICを介してもくろんだ事業は、アメリカ商品の世界的な輸送販売網の構築と投資機会の開拓であった。投資機会の開拓という点では、イギリス法人の購入の機会、ヨーロッパ大陸での再建に際してのアメリカ商品の販売や企業の取得などの機会について、またラテン・アメリカ地域では、砂糖産業、鉄道、公共事業等の機会の開拓の可能性などについて、すぐさま調査を行った。さらにロシアや極東でも同様な活動を行い、たとえば中国では鉄道建設などのためにAICは中国政府に1億ドルの借款をおこなった。またこれらの契約が新たな需要を生み、AICは事業遂行のために新たな会社の取得をせまられるという状況であった²⁶⁾。

そのようななかで、とりわけヴァンダーリップが力を注いだのは海運業であった。既に述べたように、戦争はアメリカの海運業の脆弱性を露見させ、独自の海運業構築の必要性を実感させるものであった。実際ヴァンダーリップは、ただちにAICを通じて、ヨーロッパ地域、アジア地域、ラテン・アメリカとロシアなどを活動拠点としていた海運会社を取得し、また自ら設立したのであった²⁷⁾。

また単にヴァンダーリップは海運会社を取得するのみならず、戦争は船舶を急速に破壊していたことから、その大きな利潤の機会を見込んで、造船業へと進出していった。特に16年の海運に関する法律（Merchant Marine Act）の通過は転機となった。ウィルソン政府が立法措置までして海運業を支援したのは次の理解からであった。独自の海運業を保有することは、海外の海運トラストによって高く維持されている運送費を引き下げることになる。その結果、輸出商品の価格は下落するから、輸出が増加する。これが結局は国内の繁栄をもたらす、と理解していたからである。ところで同法律は、政府に船舶を保有管理し、運賃やサービスを規制する権限を与えるものであった。しかも同法に基づく政府系企業（Emergency Fleet Co.）の設置はAICに絶好の機会を与えるものであった。船舶の契約が政府との間で結ばれるのであるが、その場合に造船に伴う費用や損失は

政府が負担することになっており、手数料は保証され、安定した利潤をもたらすものであったからである。したがって、AICは造船業へ参入する目的で直ちに造船会社（American International Shipbuilding Co.）を創設したのであった。さらにそれと関連して製鉄所を所有することにもなったのであった²⁸⁾。

かくて、AICは戦時中にアメリカの外国貿易の急増とともに急成長を遂げることになった。たとえば、17年末までにAICは外国貿易に従事する17の会社を取得し、また自ら組織した。さらに19年には、AICは238の海外支店や事務所と2000人の従業員を抱えるまでになっていたのである。これに伴って、AICの資産は激増し、そこから生み出される利潤も、戦後恐慌に巻き込まれるまで、急増していったのである²⁹⁾。

- 1) Mayer, *op. cit.*, pp. 117-118.
- 2) J. W. Angell, *Financial Foreign Policy of the United States; A Report to the Second International Studies Conference on the State and Economic Life*, 1965, pp. 76-84.
- 3) Mayer, *op. cit.*, pp. 119-122.
- 4) *Ibid.*, p. 126, Cleveland, *op. cit.*, pp. 78-79.
- 5) J. T. W. Hubbard, *For Earch, the Strength of All: A History of Banking in the State of New York*, 1995, pp. 182-183.
- 6) Cleveland, *op. cit.*, pp. 81, 84.
- 7) *Ibid.*, p. 99.
- 8) *Ibid.*, pp. 99-100, Mayer, *op. cit.*, p. 174.
- 9) Cleveland, *ibid.*, pp. 100-101.
- 10) *Ibid.*, pp. 83-84.
- 11) *Ibid.*, p. 82.
- 12) Mayer, *op. cit.*, pp. 136-137.
- 13) *Ibid.*, pp. 138-140.
- 14) Cleveland, *ibid.*, pp. 82-83. もっとも、これ以前にあっても、一部の小口の外国取引についてはドル決済も行われていた。
- 15) Mayer, *op. cit.*, pp. 122-123.
- 16) Cleveland, *op. cit.*, pp. 80-81.
- 17) Mayer, *op. cit.*, pp. 123-126.
- 18) *Ibid.*, pp. 169-175.
- 19) *Ibid.*, pp. 170-176. 結局ヴァンダーリップを説得できなかった政府は、他の銀行に

中国進出を要請することになった。政府の要請もあって、ギャランティー・トラスト・カンパニーの子会社アジア・バンキング・コーポレーション（Asian Banking Corporation）は中国での調査行うことになったが、結局は進出を断念した。またアメリカン・フォーリン・バンキング・コーポレーション（American Foreign Banking Corporation）は19年に支店を開設したのであるが、すぐに閉鎖に追い込まれたのであった。

- 20) Cleveland, *op. cit.*, pp. 83-84.
- 21) Mayer, *op. cit.*, pp. 135-136.
- 22) *Ibid.*, pp. 140-142.
- 23) Parrini, *op. cit.*, pp. 109-112.
- 24) Mayer, *op. cit.*, p. 140.
- 25) *Ibid.*, pp. 142-145.
- 26) *Ibid.*, pp. 146-148.
- 27) *Ibid.*, pp. 145-146. 具体的には、ヨーロッパ地域を中心に活動していたアライド・マシナリー・コーポレーション（Allied Machinery Corporation）、アジア地域を活動拠点としていたホーン・カンパニー（Horne Company, Ltd.）の関連会社を取得した。ラテン・アメリカについては17年にユナイテッド・フルーツ・カンパニー（United Fruit Company）の株式を取得し、またロシアについてはグレース・ロシアン・カンパニー（Grace Russian Company）を創設した。
- 28) *Ibid.*, pp. 151-153. AICは、15年には造船会社を取得したが、現実には22年まで政府との軍艦契約で満杯のために、新たに船舶を造れる状況にはなかった。それ故、確かに新たな造船会社を建設するという方法もあったが、これは、巨額の資本の投資を伴うことから、躊躇せざるをえなかったのであった。このような問題に解決の道筋を与えたのが16年の法律制定であったのである。
- 29) *Ibid.*, p. 155.

V むすびに代えて

以上見てきたように、第1次大戦がヨーロッパで勃発する頃までには、アメリカの経済制度それ自体が質的な変化を遂げてきていた。すなわち、19世紀末から20世紀初めになると、それまでの自由競争を前提とした市場経済から、大企業が全体を支配する経済へと移行してきていた。この移行とともに、大企業は、巨大企業の支配に適合した市場経済システムの調整問題を掲げ、そして制度の変革を要求することになったのであった。その核が銀行制度の改革で、短期利益を巡っ

て競争を展開する孤立的な銀行制度を改変して、大企業の長期的投資計画を可能ならしめるようにすることであった。とりわけ実業界の積極的な行動は、季節的余剰資金を、株式市場での投機的運用から、生産活動の分野へと経路を変える制度としての準備制度を構築するのに成功したのであった。そしてまたこの過程で、一部実業界の要求を反映して、対外的な販路の拡大と絡んで、商業銀行の引受業務や海外支店の設置などが、制度改革に織り込まれることになった。

だが、制度改革がなされたから、商業銀行が直ちに外国業務への進出を試みたかと言えば、必ずしもそうではなかった。かれらのほとんどが極めて消極的であった。そもそも制度改革それ自体が金融界においても多くの摩擦をはらむものであった。そして外国貿易という点に限っても、カリフォルニアの場合がそうであったように、地方の銀行は外国貿易にはそれほど関心を示してはいなかった。またそうでないにしても、そのほとんどがそれを行えるだけの資本も持ち合わせていなかったのである。期待されたニューヨークなどの大都市の巨大商業銀行などにあっても、かれらはヨーロッパの銀行との関係を無視できる状況にはなかったのである。

結局、状況を一変させ、そして拍車をかけたのがヨーロッパでの戦争勃発であった。これが外国貿易の機構に無関心であった国民にも、外国貿易がアメリカ経済発展のための「死活要因」であると認識させたのである。これと表裏の関係で、ヨーロッパ列強国からは自立した自らによる海外販路の拡大のための組織化の必要性を痛感させたのであった。そしてまたウィルソン政府も、実業界の認識と相呼応するかのようになり、かれらの運動を積極的に推進するというかたちで、行動を起こすことになったのであった。

かかる政界と実業界の強く切実な要求にもかかわらず、相変わらず金融界の反応には鈍いものがあった。そのような状況で、少数の商業銀行が対外業務に進出していったのであるが、なかでも、ナショナル・シティー・バンクを中核とした同集団が、この分野では中心的役割を担ったのであった。

この進出も実は国内的要因に大きく規定されていた。すなわち、ナショナル・シティー・バンクは、証券業務ではモルガン商会との関係を維持しつつ、その一方で自らの地位を強めそしてさらなる躍進を遂げるためには、同商会との露骨な競争を回避したかたちで、新たな分野への攻撃的参入を図らざるを得ない状況にあっ

た。ところが別の柱である銀行業務では、制度的有利性を利用した州法銀行の展開が目覚ましく、かれらは同行を脅かす存在となっていた。このような状況から、ヴァンダーリップは大企業の海外業務を、またそれ以上に中小企業の内外取引を金融的に支援するというに、その新たな活路を求めたのであった。時にこの戦略は、実業界や政府の意向にそうものであったといえる。しかしながら、必ずしもそれは、政府および実業界のイギリスと対抗的意味あいをもつ独自路線と同じくしていたわけではなかった。確かに、ラテン・アメリカにおいてはその傾向は強いものであった。だが同行は、それ以外の地域では政府の対外政策と必ずしも表裏一体的な行動を採っていたのではなかった。同行独自の悩みから、特に中国においてそうであったように、これらの地域ではイギリスと露骨に対抗することなく、むしろ協調関係を維持しつつ、自らの活動領域の拡張を図ったのである。しかも独自の国際金融網の構築とは言っても、その地域はラテン・アメリカや極東など比較的イギリスやドイツの権益の弱い地域に限られていた¹⁾。

ところで、ヴァンダーリップも戦争終結後の1919年6月にはナショナル・シティー・バンクを退くことになった。これは、同行内での路線の対立とかれの地位の低下とも無関係ではなかった。ヴァンダーリップは、戦争終結とともに、戦後世界でまず行うべきは、賠償よりは復興であるとして、アメリカによる巨額の借款などを主張したのであった。すなわち、ヨーロッパ問題への積極的なアメリカの介入を支持したのであった。だが、これが同行の一致した立場ではなかった。スティルマン(J. A. Stillman)やロックフェラーなどは、対ヨーロッパ支援については否定的であった。これによってあまりにも急速な復興がヨーロッパでもたらされることにでもなれば、このことが戦前に直面したようなアメリカの製造業との熾烈な国際競争関係を生み出すことになる、と恐れたからであった。この観点から、スティルマンは新たな信用供与を行う前に、まずは戦争債務の返済を行うべきであると主張したのであった。このような見解の相違もあって、結局はヴァンダーリップは辞職に追い込まれることになったのである²⁾。

それにしても、ヨーロッパ問題に関する見解の相違はナショナル・シティー・バンクの内部に限られた問題ではなかった。実際これは、政財界全体を巻き込んだ議論であった。これらは、ともに戦後如何にアメリカの経済的繁栄を維持するか、という課題に直面した国内の対外政策上の路線の対立でもあった。もとよ

り、ヨーロッパ問題への積極的介入という立場は、金融的な独自路線をもってしては、アメリカの経済的繁栄には限界があるという認識に基づいていた、といえよう。かかる思考にはそれなりの経済的根拠があった。戦争中のアメリカの著しい経済的繁栄は、商業銀行の短期対外金融というよりは、政府借款によって構築されそして牽引されたヨーロッパ諸国との経済関係を基軸にして、実現されていたからであった。かれらにとってはむしろ長期資本輸出が重要であった。言い換えれば、新たな国際的な経済関係の中で、ニューヨーク国際金融市場の内容とその位置づけの問い直しが行われたのであった。

- 1) この点に関して、山本教授は、モルガン商会のイギリスとの協調路線との比較で、独自路線を強調される（山本栄治著『基軸通貨の交替とドル』有斐閣、1988年）。ちなみに、フュータスは、アメリカの多国籍銀行業務のを性格づけて、1914年から1960年の間を海外進出は例外的でコルレス関係を通じて業務を行っていた「ローカル」期、そしてそれ以降を対外進出が原則となった「グローバル」期と呼んでいる（T. F. Huertas, *US multinational banking : history and prospects*, in G. Jones, (ed.), *Banks as Multinationals*, 1990）。
- 2) Cleveland, *op. cit.*, pp. 98-99, 102, Hubbard, *op. cit.*, p. 180. ヴァンダーリップの退職との関連で今少し述べるならば、それ以前にヴァンダーリップの同行での地位はすでに弱まってきていた。そして、スティルマンの強い影響力のために、ヴァンダーリップ自身ナショナル・シティー集団を完全には支配できなかったことから、17年初め頃には銀行での自分の仕事に対する情熱が衰えていた、といわれる。かれは、むしろ自由公債のキャンペーンとか、17年9月には財務長官の要請で戦時貯蓄委員会（War Savings Committee）の議長に就任するなど、同行の経営以外の活動に情熱を傾けて行くことになった。このこともあって、同行の経営はスティルマン（フランスから帰郷）が担当することになっていった。しかも18年3月にスティルマンが死亡して、彼の息子（J. A. Stillman）が議長に就くとともに、ヴァンダーリップの地位は一層不安定となっていた。しかもイギリスとの対抗関係にあったロックフェラーや他の経営者はヴァンダーリップの路線と摩擦を生みつつあったのである（Cleveland, *ibid.*）。

【付記】本研究は、平成6年度熊本県立大学・地域貢献事業の助成による共同研究「経済国際化と地域開発」の成果の一部である。