慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	現代社会における大企業
Sub Title	Big business in our age
Author	青沼, 吉松
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1959
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.52, No.10 (1959. 10) ,p.831(1)- 845(15)
JaLC DOI	10.14991/001.19591001-0001
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19591001-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

書評及び紹介

真実一男著
『機械と失業――リカァドゥ機械論研究――』……井村喜代子（九一）

T・シトフスキー著
『経済理論と西欧経済の統合』……原豊（九七）

現代社会における大企業

青沼吉松

はしがき

「第一次世界大戦当時には、……最も産業化されていた諸国においてさえ、産業の代表的単位は、家族が所有し、家族が経営している中規模の工場であり、五百人以下の労働者を雇っているにすぎなかった。[1]」ところが、大量生産の原則が産業に適用されるようになると、企業規模は飛躍的に大きくなった。それに伴って、企業運営に必要な固定資本量が増大した結果、資本調達の便宜からして、株式会社制度が発展した。

「株式会社制度（corporate system）は、私的又は封鎖的会社が本質的に違った形態たる準公共的会社（quasi-public corporation）にとってかわられた時にのみ出現する。」「準公共的会社はしばしば投資大衆（investing public）と呼ばれる投資者集団から資本の供給を受ける。」これからして、企業は新しい性質、即ち多数所有権（multiple ownership）という性質を付与される。「この形態においては、所有者が多数になるということによって、所有権と支配との分離（separation of ownership and control）が起っている。[2]」この分離は、生産手段に対する物理的支配力がこの財産から生み出される利得を受け取る法律的権利から分離されるということを意味する。ここで、問題とされている株式会社は、見せかけだけの、実質的には、個人企業のようなものではなく、その株式が公開市場で売買されるような大企業を指しているのは、いうまでもない。

「物理的資産を支配するという意味での経済力は、求心力に従って、少数の会社経営者（corporate management）の手に益々集中される傾向がある。同時に、利得所有権（beneficial ownership）は遠心的であり、分割・再分割されて、いよいよ小さな単位に分れ、人から人へと自由に移転する傾向がある。換言すると、所有権は継続的に益々分散されるようになるのに、以前、それと結合していた権力はいよいよ集中されるに至る。このような次第で、会社制度はより堅固に樹立される。[3]」株式会社制度が発展し、確立された

段階においては、所有権の分散を背景として、集中された経済力を内容とする大企業が出現し、産業社会の中核となる。

「経済力の象徴としての銀行家の勢力が弱まると、彼の地位は巨大な産業会社によってとってかわられる。[4]」この大企業の比重は、それ自体としても、大きいのみでなく、それは中小企業の多くをその支配下におさめている。その権力を制限するものはなくはないが、現代の産業社会で、大企業は絶対君主的な地位を占めているといっても、それほどの誇張にはならない。

(1) Peter F. Drucker, The New Society, 1951, Introduction, p. xii.
(2) Adolf A. Berle, Jr., and Gardiner C. Means, The Modern Corporation and Private Property, 1935, pp. 5, 17.
(3) Ibid., p. 9.
(4) John Kenneth Galbraith, American Capitalism, 1952, p. 115.

一　アダム・スミスの株式会社論

アダム・スミスが取り上げているのは、「王の特許状、でなくば、議会法によって設立される株式会社（joint stock company）[1]」であるが、その本質は現代のものとほぼ同じである。即ち「資本を合同して事業をなし、各員はこの資本の持分に比例して、共同の損益を分割するときは、これ等の組合を株式会社と呼ぶ。[2]」

「野蛮にして未開の国民と貿易しようとすれば、その特殊な商業部門は、異常の保護を必要とする。[3]」即ち「その貿易の相手方たる国において堡塁または守備隊を維持」しなくてはならない。株式会社がこれらを維持しえた「例が乏しくない。[4]」この理由として、スミスは二つをあげているが、そこで、彼は株式会社の他の企業形態に対する利点を指摘している。

第一の理由に関連して述べられているのは、株式会社の規約組合（regulated company）に対する利点である。「資本を合同して事業をやるのではなく、いやしくも一定の資格をもち、一定の料金を支払ひ、その会社の規則に服することを約するならば、さういふ人は、誰であらうと、入会を許さなくてはならぬ会社を、規約組合といふ。[5]」「かかる堡塁や守備隊を維持するのはこの組合の一般的貿易の繁栄を計るためであるのに、規約組合の重役達はそれには何等特別の関心をもたない。否、かくの如き一般的貿易が衰へる方が、会員の私的貿易にとって利益な場合すらある、といふのは、さうなれば、彼等の競争者が減り、彼等はヨリ安く買ひ、ヨリ高く売ることができるやうになるかも知れないからである。これに反して、株式会社の重役は、彼等の経営に委かされている共同資本（common stock）から得られるべき利潤について自分の持分をもっているだけで、会社の一般的貿易の利害とは異なった彼自身の私的貿易なるものをもたない。彼等の私的利害は、会社の一般貿易の繁栄と、従ってまたその防禦に必要な堡塁及び守備隊の維持と結合してゐる。それ故に、彼等は、その維持にどうしても必要な、継続的な注意深い配慮をヨリ多くもち得るであらう。[6]」

「第二に、株式会社の重役達は、常に一大資本、会社の合本資本（joint stock）を有っている。……しかるに、規約組合の重役は、管理すべき共同の資本をもたない。[7]」大資本をもちうるという点では、株式会社は規約組合のみならず、私的合資組合（private copartnery）よりもすぐれている。共同の資本をもっているのでは、私的合資組合は株式会社と同じである。しかし前者では、「組合の同意なくしては彼の持分を他人に譲渡」できないのに、後者では、その持分を市場で自由に売買できる。更に、「私的の合資組合においては、各組合員はその組合の契約した負債について彼の財産の全額までその義務を負はねばならぬ。これに反して、株式会社においては、各組合員は彼の持分の限度においてのみその義務を負ふ。」「それ故に、かくの如き会社は、如何なる私的合資組合の及びもつかぬほどに大きな資本を吸収する。[8]」

前述の二つの利点からして、株式会社は共同の大事業をなすのに適当しているが、それにも拘らず、致命的欠陥をもっているから、極く限られた事業にしか、それは適用されえないと、スミスは結論する。所有権と支配とが分離するのが、株式会社の根本的な欠点である。「株式会社の営業は、常に重役会によりて経営せられる。尤もこの会は、多くの点において、しばしば、株主総会の統制を受ける。けれども、これ等株主の大部分は、会社の業務について知らうと敢て望むやうなことは、殆んどない。そして、特に彼等の間に党派心が漲らない限りは、自ら進んで会社の事務に干渉することなく、重役が彼等に対して適当と考へてなす半期もしくは一年毎の配当を受領して満足してゐるのである。……かくの如き会社の重役は、自己の貨幣ではなく、むしろ他人の貨幣の管理者であるから、彼等が私的合資組合の組合員が彼等自身の貨幣を注意深く監視すると同じやうに熱心な不眠の努力を以て監視するとは考へられないのである。……それ故に、多少の怠慢と金使ひの荒さとは、かくの如き会社の事務の処理には免れない。そして外国貿易を営む株式会社が個人的冒険者との競争に耐へることが殆んどできなかったのも亦、この理由によるのである。そこで、これ等の会社は独占的特権なしでは殆んど稀れにしか、成功しなかった。いな、それをもってゐてさへ往々にして失敗した。[9]」

独占が許容されることはあっても、それは一時的なものでなくてはならない。そうであるのに、「株式会社といふものは、独占権をもたずに、久しい間外国貿易をやって行くことのできぬものである。[10]」「独占権がなくとも、株式会社でやって行くことのできさうに思はれる事業……として、第一には、銀行業、第二には、火災、水難、戦時の捕獲に対する保険業、第三には、可航堀割又は運河の開鑿及び維持の事業、第四には、大都市への給水に関する右と類似の事業

を、あげることができる。」「以上四種の事業の外には、株式会社設立を妥当とするに必要な三つの条件の凡てを、同時に満たすような事業を、私は考へ及ばない。」三つの条件の第一は、「経営が極めて簡単にして平易なもの」、その第二は、「事業そのものが、普通の商工業の大部分に比して(10)ヨリ大きいヨリ社会的な有用性をもつこと」、その第三は「私的合資組合では容易に集め得ないほどに巨額な資本金を心要とするものであること」である。(11)

競争場裡で、生き残るには、不撓不屈の努力と注意とが必要である。「少数の所有者から成り、その資本金額の少い株式会社は、その性質において私的合資組合に近づき、それとほぼ同程度の不眠と注意とをなし得る(12)」から、それは成功する可能性がある。しかし多数の所有者からなる、大規模な株式会社は、ごく限られた事業でしか、成り立たないという。何故ならば、「思慮深き産業活動と利潤との間に確立せらるべき皆のかの自然的比例……は、一国産業全体にとっては、何にもまして最大にして最有効な奨励物なのである(13)」からだ。つまり、スミスは利潤動機（profit motive）を産業活動の鍵としているのである。支配が所有権と分離している場合には、利潤は、少なくとも、直接的には、産業活動の動機とはなりえない。

所有権と支配とが合致する時にのみ、人間の自利心は効果的に発揮されうるという信念を、スミスは抱いていた。「彼自身の利益を追求することにより、彼が真に社会の利益の増進を意図する場合に比して、それをヨリ有効に増進することが多い。」彼自身の利益の追求を自由活動に委ねれば、「見えざる手（invisible hand）に導かれて彼の思ひ設けない目的を達する役に立つのである。(14)」この命題において、スミスが産業の偉大な調整者としての競争を讃美した時に、彼が考えていた産業単位は小規模な私的企業であった。

このような古典的な株式会社論は、もはや、通用しえなくなっている。株式会社制度は、スミスによって設けられた狭い檻から脱出して、産業の諸部門で発展し、現代産業社会の主軸となっている。この発展は少数大企業による経済力の集中を意味し、産業の調整者としての競争の作用はひどく弱まっている。競争にかわって、何らかの形態の計画が産業社会に導入されている。私的小企業は、社会の利益を実現するために、淘汰にさらされているのに、「大企業は崩壊することを許されない。(15)」大企業は現存体制と癒着している。

（1）Adam Smith, The Wealth of Nations. 大内兵衛訳「国富論」㈣一〇四頁。
（2）Ibid., 邦訳㈣八七―八八頁。
（3）Ibid., 邦訳㈣八四頁。
（4）Ibid., 邦訳㈣九六頁。
（5）Ibid., 邦訳㈣八七頁。
（6）Ibid., 邦訳㈣九六―九七頁。
（7）Ibid., 邦訳㈣九七頁。
（8）Ibid., 邦訳㈣一〇四―一〇六頁。
（9）Ibid., 邦訳㈣一〇五―一〇六頁。
（10）Ibid., 邦訳㈣一三二―一三四頁。
（11）Ibid., 邦訳㈣一三五―一四一頁。
（12）Ibid., 邦訳㈣一一一頁。
（13）Ibid., 邦訳㈣一四一頁。
（14）Ibid., 邦訳㈢五一―五二頁。
（15）Drucker, op. cit., p. 21.

二　所有権と支配との分離
――合わせて、企業の社会性について――

株式会社について論ずる時に、スミスは、一方では、共同の大事業を遂行しうる点で、その長所を認めたが、他方では、所有権と支配との分離が利潤動機に及ぼす好ましくない影響を指摘した。彼は株式会社制度のこの長短を考慮して、ごく限られた産業部門、即ち銀行・保険・交通・公共事業のような業種においてのみ、それは採用さるべきであるとした。株式会社制度の創世紀には、株式会社形態をとる企業はこのような業種にほぼ限定されていたが、その発展につれて、殆んどあらゆる産業部門において、株式会社が主動的な企業形態となってきた。この段階においては、所有権と支配との分離が深刻な問題となると同時に、この分離と絡み合って、企業活動の動機として、利潤以外の原理が追求されるようになる。企業が利潤以外の原理に立脚すべきであるとされると、その社会性が問題となってくる。

1　所有権と支配との分離

「株式会社制度は、以前には、所有権に付着していた諸機能の分離を発展させる傾向がある。」「企業の問題を議論する際、三つの諸機能を区別することが可能である。即ち企業に利害（interest）をもつ機能、それに対して権力（power）をもつ機能及びそれに関して活動する（acting）機能である。」「産業革命前には、所有者たる労働者（owner-worker）が、これら三つをすべて遂行していた。(1)」ところが、株式会社制度が発展してくると、これら三つの機能、特に所有権の利害（interest of ownership）と支配の権力（power of control）との分離が問題となってきた。この分離に注目することによって、「会社革命(2)（corporate revolution）」が指摘される。

注意しなくてはならないのは、支配と経営との区別である。「会社の活動に対する指揮は取締役会によって行使されているから、実際的目的のためには、支配は取締役会を選任する現実的な権力をもっている個人又は集団が握っているといってよい。(3)」A・A・バーリーとG・C・ミーンズのこの見解を支持して、R・A・ゴードンは「支配を積極的リーダーシップとしてではなく、経営者を選任、ないし改任する権力の所有と定義して差支えないであろう(4)」と述べている。積極的リーダーは、経営者、厳密にいえば、企業活動の指揮権を握る最高経営層(5)である。所有権は経営と分離しても、なお、それを支

配しうる。この場合の経営者は所有者の意のままに動く、単なる雇われ経営者（hired manager）にすぎない。このような経営者はかなり早くから出現していた筈である。

経営者支配（management control）においては、経営者は支配権力をもその掌中におさめる。彼は所有者の自由になる、単なる雇われ経営者ではない。所有権と支配との分離においては、このような経営者が問題とされる。「株主の増大と彼らの未組織的分散は、政治的ボスに類似している媒介的集団（mediary group）を殆んど必然的に生ぜしめる。」[6] 正式の権力なくして、政治的ボスが政治を支配する権力を握るのと同様に、経営者は、法律上の根拠なくして、企業を支配する。支配から分離されると、所有権は麻痺させられるが、この反面、自らを選任する権力を掌中におさめた経営者は、代理人たる地位にとどまらず、独自の勢力となる。

一九三〇年のアメリカにおいて、二百の非銀行業の最大会社（the two hundred largest non-banking corporations）は、すべての非銀行業会社の富の約半分を支配しており、残りの半分は三〇万以上のより小さい会社によって所有されていた。[7] 大会社が中小会社を子会社又は下請としてその勢力下に置いていることを考慮に入れると、その比重は更に大きなものになる。これら大会社についての究極的支配（ultimate control）は、バーリーとミーンズによって、次のように推定されている。[8]

	会社数	富
経者営支配	四四％	五八％
法的手段（legal device）	二一％	二二％
少数者支配（minority control）	一三％	一四％
多数者支配（majority control）	五％	二％
私的所有権（private ownership）	六％	四％
係争財産管理人の手にあるもの	一％	極少
（in hands of receiver）	一〇〇％	一〇〇％

二百の大会社では、殆んど完全な所有権による支配たる、私的所有権による支配は、会社数の六％、富の四％を占めているにすぎない。その他の四つの支配形態は、程度の相違こそあれ、所有権と支配との分離を意味している。多数持株支配は両者の分離の第一段階である。この場合、少数所有者は支配力から引き離される。少数者所有権が分散的に存在している時には、この引き離しはほぼ完全に成就される。法的手段による支配は、実質的には、少数持株支配であるといってよかろう。これら二つは所有権と支配との分離の第二段階である。「所有権と支配との分離は、実質的な少数持株者の利害（substantial minority interest）すら存在しない時に、殆んど完全なものになる。」[9] 多数の小株主が分散的に存在していて、少数者支配すら出現しえなくなっている場合に、経営者支配が成立する。これが両者の分離の最終段階である。所有権と支配との分離を厳密な意味に解すると、それは経営者支配を指す用語とされる。

所有権と支配との分離の第一段階をなす、多数持株にもとづく支配は、私的所有権によるそれと並んで、僅少である。大会社の大部分において、この分離はより以上に進んでいる。分離の第二段階たる少数者支配と法的手段による支配との合計は、会社数では、その最終段階たる経営者支配に匹敵するが、富での比重では、後者の方が大分多い。二百の大会社の富の六割近くが、経営者支配の下にある。これからして、支配からの所有権の分離はかなりの程度に進行しているという結論が下される。

経営者支配に現われているような、株主、特に分散的な小株主の支配力の弱体化は、委任状による議決権の信託と共にはじまるといえる。この委任状を集めるのに、経営者は会社の費用と組織とを利用しうる地位にあるから、委任状制度は彼の立場を有利にする。「委任状機構（proxy machinery）は、株主が企業の経営者に対して権力を行使する主要な手段の一つではなくて、株主の権力が彼から分離される、主要な手段の一つになっている。[10]」法的に擁護されている、株主の支配力は弱体化し、経営者の事実上の権力が強化され、支配は法律上の地位に依存しなくなる。

通常、少数者は、分散株主から過半数の議決権を集める核心となった場合にのみ、支配権を握りうる。この際、委任状機構が利用されることからして、「有効な少数者支配にとっての経営の重要性」が強調されなくてはならない。[11] かくて共同支配（joint control）が問題となる。「時としては、事実上の支配（factual control）は単一の集団によって握られていないことがある。支配する少数者（controlling minority）は経営者の協力に依存しており、支配する経営者は、その支配を維持するために、強力な少数者の要求をいれることがある。……少数者と経営者とは、支配者として結合しうる。このような場合には、支配は分割されており、共同支配たる状況にあるといいうる。[12]」従ってこの場合には、少数者支配と経営者支配とを区別する線は明確なものであるとはいえない。

「究極的な支配においては、少数者と経営者とによって、共同的に支配されている会社は、半分は少数者が支配する会社として、半分は経営者が支配する会社として分類される。五つの会社のみが、このようなやり方で、細分割されねばならなかった[13]」と、バーリーとミーンズは述べている。ここでは、少数者と経営者との共同支配の事例が意外に少ないことに、気が付く。有力な株式利害（dominant stock interest）が八〇％以上を私的所有権による支配、五〇％以上八〇％未満を多数者支配、二〇％以上五〇％未満を少数者支配、五％未満を経営者支配とし、五％以上二〇％未満を少数者と経営者との共同支配として、彼らは処理した。この分類に確実な根拠がないことは彼ら自身も認めており、「分類の過程において、ある恣意的判断（arbitrary judgments）がなされたにちがいなかった[14]」といっている。この事情からして、少数者と経営者との共同支配は、二百社のうちの五社というほどには、異例的なものではなかろうといった疑問が生ずる。

現代社会における大企業

バーリーとミーンズの所論からして、支配から常に分離されるのは、投資大衆のそれであることを理解しうる。何故ならば、それは分散的であり、未組織であるからだ。彼らの支配形態の分類においては、会社に対して債権者的立場に立つ銀行などの利害集団(interest group)による支配が考慮されていないことも注意しなくてはならない。

2　企業の社会性

株式会社制度の発展は、経済力の集中をもたらす。集中された経済力たる大企業は、注目の的になっている。現代社会における法律的・経済的・社会的諸問題のうちで、「最大なものは（今日、産業的富の大部分を代表している）巨大な準公共的株式会社が誰の利益のために運営されるべきかという問題である。」[15]

法律上及び私有財産の伝統的論理からすれば、株式会社は株主の利益のために運営されるべきである。つまり、経営者の権力は株主から信託されたものであり、それは株主の利益のためにのみ行使されるべきである。しかるに、今日、株主の多くは生産手段に対する支配を放棄し、資本の単なる供給者、単純な危険負担者になっている。小企業においては、企業から利得をうる機能と企業を運営する機能とは結合しているが、大企業においては、両者が分離し、株主は寄生的になる傾向がある。それでも、なお、大企業は株主の利益のために運営されなくてはならないのだろうか。

P・F・ドラッカーは、大企業に限って、「新しい規則の適用」を提唱する。「投資者は支配の法的権利を放棄しているのである」から、「投資者の所有権という法的擬制」は廃止した方がよい。「投資者が獲得する資格があるのは、経済的報償である。政治的・社会的、つまり経営者的機能は、企業が社会の経済的機関として遂行する客観機能にのみ立脚されうる。」「最善の解決は既成の状態を法制化するだけでよい。大企業での投資者は所有権という法的資格ではなくて、経済的報償に対する要求権のみを獲得すべきである。」このための操作は、「議決権のない株式(share without voting rights)という考案」でやれる。この株式は議決権をもたないが、それをもつ株式と同じ基礎で配当を受けられる。この場合、株主は社債所有者と同じ地位に立つことになる。つまり、現代大企業の株主は所有者的地位を去って、債権者的存在になるべきであるというのが、ドラッカーの主張である。[16]そうなると、大企業は利潤をあげるためにではなくて、その客観的機能に応じて運営されうる。

ドラッカーは株主を債権者的地位に棚上げしているが、J・バーナムの主張はより急進的である。「所有権の意義は支配だ。したがって、支配なければ所有なしだ」[17]と断定する。所有権は、支配から分離し、寄生化することによって、その存在の理由を失う。この論理的帰結は生産手段の国家所有である。[18]前者は支配と分離した所有権を債権として消極的に肯定しているのに、後者はそれを断乎として否定する。バーナムのこの見解からすると、分離した状態において、所有権を支配と共存させるバーリーとミーンズの考え方には、矛盾

が存在するということになる。

「経済生活の新局面にとっての最も根本的なものは、株式会社組織に集中されているような実業的企業(business enterprise)の新しい概念であるにちがいない。」[19]「近代株式会社は所有者又は支配者のみではなくて、全社会に奉仕する」[20]というのが、この新概念である。大企業の権力は株主のためのみではなく、全社会のために信託されているものであるという考え方が現われてきている。

かつての小企業は私的所有物であったが、今日の大企業は社会制度の一つになっている。大企業がその社会的責任をとらなければ、経済生活への国家の介入が避けえなくなる。権力がその生命を持続するには、それに服従する人々の支持が必要である。これが権力についての民主主義的理解である。バーリーとミーンズは次のように述べている。「株式会社制度が生き延びうるとするならば、巨大な株式会社の支配は、純粋に、中立的なテクノクラシー(technocracy)として発展し、社会（community）における種々な集団による様々な要求を均衡させ、私欲（private cupidity）よりも公共政策(public policy)にもとづいて、所有の流れを各人に分配しなくてはならない。」[21]

「企業に対する支配の、所有権からの分離は、いたるところで、ほぼ完成している」[22]という認識からして、ドラッカーは同じような事柄をよりはっきりと主張する。「この分離は、企業が株主・労働者又は消費者といった集団のいずれか一つの利益にもとづいてではなく、社会の利益にもとづいて運営されうるし、そうしなくてはならないという考え方を明白に表現する。」[23]この考え方は一般の人々によっても支持される。「今日、われわれが奴隷制の下での人身売買をながめていると同じように、未来の人は人間の生産組織の支配が金銭で売買されうるという考え方をながめるだろう。」[24]

（1）Berle and Means, op. cit., p. 119.
（2）Ibid., pp. 3, 67.
（3）Ibid., p. 69.
（4）R. A. Gordon, Business Leadership in the Large Corporation, 1948. 平井泰太郎・森昭夫訳「ビズネス・リーダーシップ」四〇頁。
（5）「経営者は、法律では、会社の事業及び資産に対する支配力を行使する義務を正式に引受けている人々の一団として定義されうる。……一般に、アメリカの法律制度では、経営者は取締役会及び会社の高級役職者からなる。」(Berle and Means, op. cit., p. 220.) この法律上の経営者の責任・権限が下位者に委譲されると、経営者の範囲が拡大され、彼らの間に、階層化が生ずる。これによって、最高・中間・下級といった、経営層の区別が出てくる。バーリーやミーンズ及びゴードンが問題としている経営者は、最高経営層である。これに対して、ドラッカーがセクレタリアートの一員としてあげている部門経営者（branch manager）

は、中間以下の経営層である。元来、セクレタリアートは中間階級を指しているが、最高経営層はむしろ支配階級のなかに入れられる。

(6) Berle and Means, op. cit., p. 232.
(7) Ibid., p. 28.
(8) Ibid., p. 94.
(9) Ibid., p. 4.
(10) Ibid., p. 139.
(11) Ibid., p. 83.
(12) Ibid., p. 89.
(13) Ibid., p. 94.
(14) Ibid., p. 93.
(15) Ibid., p. 333.
(16) Drucker. op. cit., pp. 320-322.
(17) James Burnham, The Managerial Revolution, 1941. 長崎惣之助訳「経営者革命」一一五頁。
(18) Ibid., 邦訳一四六頁。
(19) Berle and Means, op. cit., p. 352.
(20・21) Ibid., p. 356.
(22) Drucker, op. cit., p. 9.
(23) Ibid., p. 17.
(24) Ibid., p. 320.

三　社会化への道

株式会社制度に立脚している大企業が生き延びるためには、その社会化が要請される。社会化の基礎を提供しているのが、所有権と支配との分離である。この分離を否定する見解は、社会主義的方向に多くの機会を与えているようである。[1] 社会主義は社会化への幅広い道を用意しているが、ここでは、その問題を取り上げない。

1　三つの道

資本主義と社会主義とを超越する方向に、社会化を実現しようとするものとして、バーナムとドラッカーをあげることができる。[2] この方向において、到来しつつある新しい社会を、バーナムは「経営者社会」(managerial society) と名づけている。ドラッカーは、それについての適当な名称を見出しえないで、それをただ「新しい社会」と呼んでいる。これら二人とは違って、バーリーは資本主義という名称を用いている。しかし資本主義の現段階でのその内部変化の重要さに着目して、彼は「二十世紀資本家革命」(the 20th century capitalist revolution) を指摘している。これら三人はすべて、所有権と支配との分離を一つの事実と認めて、それを基盤として、夫々独自な見解を展開している。

三人の見解の相違は、ニュー・ディールをどうみているかにおいて、かなりはっきりと出ている。

「レーニンがその力にみちた遣り方で発表することをつねとしたのは、経営者が工場における独裁者でなければならないことだった」[3]と、バーナムはいっている。彼はソ連を経営者社会の典型とみている。これに次ぐのがナチス・ドイツであり、アメリカはこれらよりもおくれている。彼はニュー・ディールに反対してはいないが、そこでの経営者革命の過程が「いずれの他の大国民国家よりもすこしの距離しか進行していない」[4]とする。つまり、彼にとっては、ニュー・ディールは生温いのである。

ドラッカーのニュー・ディールに対する態度は、バーナムのそれとは全く反対である。後者はそれを生温いとし、それに前進せよというのに、後者はそれを行き過ぎだとして、それに後退せよという。「ルーズヴェルト大統領が設置した経済復興局が試みたような、国家的規模の産業カルテルによる集権的計画立案は、プロレタリア独裁による集権的計画と同様好ましいものではない。[5]」

バーリーは彼のいう資本家革命を「平衡力の概念[6] (concept of countervailing power)」に立脚させている。このことは彼がニュー・ディールを支持していたことを意味する。この概念に照合すると、ニュー・ディールの政策はよく理解される。そして二十世紀資本家革命は、ルーズヴェルトが大統領に就任した頃から発展したアメリカ資本主義の変革を指している。

ニュー・ディールをどうみるかについての相違は、経済と政治との関連、計画についての考え方のそれにおいて、具体的に現われてくる。

経営者社会においては、生産手段を所有し、支配するのは国家である。この国家で指導的地位を占めているのが、経営者である。バーナムがいう経営者は、単に産業のそれのみならず、政治・軍事におけるものをも含んでいる。「現代政治家……は実際上現代の経営者と異なるものではない。かれらが民衆を指導する方法は経営者が生産の指導につかう方法と類似している。[7]」この社会では、経済と政治とは融合して、一体をなしている。「国家は政治と経済とのとけあった一装置たる無制限国家である。[8]」この国家によって、中央集権的計画が実施される。[9]

「政府と経済との体制が全く結合するときに生ずる暴政のおそろしい危険[10]」を回避しようとする点では、ドラッカーはバーリーと同じ意見をもっている。更に、両者は共に経済の政治に対する優位を主張する。「われわれはなお産業社会の基本的問題を体制 (system)、即ち政治組織という上部構造を変えることによって解決されうる問題として考え、かつ語っている。しかし真の問題は企業の中にある。[11]」かなり控え目にではあるが、バーリーは同じようなことを述べている。「近代株式会社は単に社会組織の一形態としてではなく、潜在的には（いまだ、現実的ではないとしても）、近代世界の主動的制度としてみることができる。[12]」「将来においては、現在、株式会社によって典型的に現われている経済組織が、国家に匹敵する水準に達するのみでなく、おそらく、社会組織の主動的形態としてそれにとってかわりさえするだろう。[13]」

両者は共に企業の主動性を尊重しているが、その程度においては、違いがある。この主動性を強調すると、国家の役割はそれだけ減退する。相違は計画についての考え方に現われている。

ドラッカーは「多元的、自律的かつ分散的」な計画を支持している。計画は不可避ではあるが、それは大企業の各々によって担当されるべきである。中央機関は諸企業の分権的・自治的計画立案を調整し、均衡を図り、指導する役割を果さなくてはならないが、同時にこの「分権的計画立案の多様さ、独立性と相互の競争を奨励しなければならない。」彼は、経済の自己調整作用を信じながら、「協同的競争こそが真の秩序なのである」という。[14] 彼が企業組織の理想とした連邦的分権制（federal decentralization of authority）と同じことが、ここで述べられている。

ニュー・ディールでは、政府がカルテルの結成を助けて、産業の資本家的組織化を促進した。このような国家的規模の産業カルテルによる集権的計画立案に、ドラッカーは反対している。これに反して、バーリーはこの計画立案を支持する。前者が競争の原理に固執するのに、後者はこれにかわる原理を平衡力に求めている。バーリーはカルテルについて次のように述べている。しばしば、カルテルの産業計画が近視眼的であるのは、カルテル制度の罪ではなくて、カルテル経営者の責任である。非カルテル化「に代る真の道は競争ではなくて社会主義である。」[15]

新しい社会の契機となった「大量生産原則は機械的原理ではない。……それは社会的原理――人間組織の原理である。」[16] この組織の中核となっているのは、専門的職員（professional employee）である。「専門職員には、専門技能者（professional specialist）と専門経営者（professional manager）の二つの種類がある」[17]が、彼らはいずれも「自分の技術によって決定を下したり、自分で判断しそれにもとづいて行動をする立場にある人たち」[18]である。前者は、そのなかに技術職員をも含み、何らかの特殊領域の知識に習熟した人々である。後者はこれらの特殊部門を統合する人々である。

「企業の出現は、六〇―七〇年前には存在していなかった二つの新しい階級、即ち重役（executives）や労組指導者という支配集団と新しい中流階級をつくり出すことによって社会の様相を急変させた。」[19] この新中流階級がセクレタリアート（secretariat）であり、「この階級は近代社会において、最も急速に成長している階級である。」「歴史の不可避的展開は、プロレタリアートの勝利ではなく、セクレタリアートのそれに向っている。」[20] 経営者革命の主体は支配を実質的に掌握している経営者であり、支配階級のなかに入れられる。更に、バーナムは経営者のなかに専門技能者を含めない。従って経営者社会に比べて、新しい社会はより大衆的な基盤の上に、構築されているといえる。バーリーのテクノクラシイとしての株式会社制度とドラッカーのいう企業の客観的機能に応ずるセクレタリアートとを照合すると、両者の考え方には、かなりの近親性があるように思われる。しかしバーリーは、資本主義革命における革命の手

段は社会主義的組織ではなく、近代的巨大会社であるとするだけで、[21] 新しい階級には論及していない。

2 平衡力の理論

ドラッカーは大企業の利益と社会のそれとが調和しうるという楽天観をもっているようである。これに反して、J・K・ガルブレイスが提唱する平衡力の理論は、両者の背馳を前提として、大企業の強大な力に対抗しうる力の必要性を説いている。[22] バーリーは、ドラッカーと対立して、この理論を支持している。

経済力の集中が進行するにつれて、大企業の権力が強大となる。この権力は若干抑制されているが、だいぶ絶対的である。この権力の行使をほしいままにしておいては、この権力自体が滅亡する。従って大企業の自己抑制が必要となるが、抑制を大企業からの恩恵としてではなく、権利として受け取るためには、大企業権力に対抗する平衡力がつくられなくてはならない。

「すべての場合に、社会的に望ましい行動の誘因（incentive）は競争者によって齎らされた。経済学者が経済の自己調整機構（self-regulatory mechanism）を求めたのは、市場の同一の側、従って競争にであった。[23]」ところが、独占によって、競争が調整力を失うと、大企業の権力の抑制者は、「市場の同じ側にではなくて、相対する側に、つまり、競争者の間にではなく、顧客と供給者との間に現われた。この競争にかわるものを、……平衡力と呼ぶ。[24]」

「平衡力を組織する困難に照らして、政府の援助が、この仕事において、求められるのは驚くに当らない。……平衡力の発展に対する国家援助を用意することは……政府の最も主要な機能になっている。最近二〇年間の国内立法の多く、特に、ニュー・ディールのそれは、このことに照合した時にのみ、十分に理解されうるようになる。[25]」「労働者は平衡力を求め、ワグナー法が労働組織に与えた保護と援助において、それを受け取っている。農家はそれを求め、彼らの市場に対する連邦政府の価格支持、即ち市場力（market power）の直接的補助の形態で、それを受け取った。未組織労働者はそれを求め、最低賃金立法の形態で、それを受け取っている。……。これらの諸方策は、ニュー・ディールの最重要な法令のなかにふくまれている。[26]」「平衡力の作用は、それが最も十分に発達している労働市場において、最もはっきりと看取される。[27]」

ニュー・ディールの諸政策、特に、ワグナー法・農事調整法・最低賃金法は、平衡力の発展をもたらした。これによって、以前、市場力で不利な立場にあった労働者及び農民は、その立場を改善しえた。その反面、大企業はその市場力を減殺された。大企業がニュー・ディールを歓迎することができないのは、この事情からして、むしろ当然である。しかし平衡力は大企業の権力と対立するが、両者は共存しうる。平衡力の概念は諸権力が相互に抑制し合うべきだというアメリカ政治の原則を経済の領域に導入したものだといえる。そこでは、同一性を内容とする調和ではなく、相対立するものの調停が内容となっている。

平衡力が行使されず、更に、大企業の自己抑制が十分でないならば、公衆の怒りは政治的権力として表現される。その結果として、経済の全面的政治統制、その計画化が出てくる。大企業の時代においては、平衡力は現存体制に対する一種の安全弁としての役割を演じうる。平衡力の形成に助力を与える限りにおいては、政府の経済への干渉は直接的な形態をとることはない。平衡力は、競争にかわって、経済の自己調整作用を可能にするものであると考えることができる。ここに、資本主義の新しい段階が指摘されうる。

（1） 証券取引所委員会（SEC）が臨時全国経済委員会（TNEC）の委嘱を受けて実施した調査の結論を支持して、スウィージーはバーリーとミーンズの結論に反対している。つまり、経営者支配ではなく、所有者支配が一般的であると、彼はいう。（Paul M. Sweezy, The Present as History, 1953. 都留重人監訳「歴史としての現代」五四―五五頁）

（2） 「産業社会は資本主義と社会主義とを越えている。それは両者を超越している新しい社会である」（Drucker, op. cit., p. 332）と、ドラッカーは述べている。経営者社会として、ソ連とナチス・ドイツ及びアメリカを並列させているバーナムにとっては、資本主義と社会主義との区別は第二義的重要性しかもっていなかったようである。

（3） Burnham, op. cit., 邦訳二七二頁。

（4） Ibid., 邦訳一二三頁。

（5） Peter F. Drucker, The Landmarks of Tomorrow, 1957. 現代経営研究会訳「変貌する産業社会」七〇頁。

（6） ガルブレイスは彼の著書「アメリカの資本主義」の副題を「平衡力の概念」としている。

（7） Burnham, op. cit., 邦訳一九六頁。

（8） Ibid., 邦訳一五三頁。

（9） Ibid., 邦訳一六四―一六五頁。

（10） Adolf A. Berle, Jr., The 20th Century Capitalist Revolution, 1954. 桜井信行訳「二十世紀資本主義革命」日本版への序言viii頁。

（11） Drucker, The New Society, p. 10.

（12） Berle and Means, op. cit., p. 356.

（13） Ibid., p. 357.

（14） Drucker, The Landmarks of Tomorrow. 邦訳七〇―七四頁。

（15） Berle, op. cit., 邦訳一〇四―一一〇頁。

（16） Drucker, The New Society, Introduction, p. xv.

（17） Drucker, The Landmarks of Tomorrow. 邦訳九四頁。

（18） Ibid., 邦訳八一頁。

（19） Drucker, The New Society, pp. 22-23.

（20） Ibid., p. 8.

（21） Berle, op. cit., 邦訳一四一頁。

（22） Ibid., 邦訳四二、五八頁。

（23） Galbraith, op. cit., p. 117.

（24） Ibid., p. 118.

（25） Ibid., p. 133.

（26） Ibid., p. 142.

（27） Ibid., p. 121.

むすび

バーリーとミーンズとが提起した所有権と支配との分離、換言すると、経営者支配という結論は、大企業の社会化を合理化する手掛りとなる。経営者支配という考え方を最も率直に、徹底的に展開したのはバーナムである。しかし彼の主張はアメリカ的ではない。計画経済、特に、国家による中央集権的計画化が嫌悪されるアメリカでは、彼の言い分を通すのは困難である。しかも、彼の主張は余りにも荒削りであり、そこに、幾つかの欠陥を見出すのはむずかしくない。

マルクス主義的階級観を否定して、社会の担い手として、セクレタリアートをもってくるドラッカーの所説には、一種の花やかさと革新的な雰囲気が認められる。しかしこの議論の背後には、現存体制の動向についての楽天観、新しい装いをつけた保守主義が存在している。一九三〇年代に、既に、所有権と支配との分離を問題にしながら、大企業の社会化について、バーリーはより深刻な見解を表明している。彼は絶大な権力の保持者たる大企業の自己抑制に期待をかけている。更に、進んで、彼はガルブレイスの平衡力の理論を高く評価し、大企業の独占的権力に対抗する権力の必要性を認める。バーリーやガルブレイスの所説には、ドラッカーのような新奇さはないが、理想に走りすぎないで、現実を直視しようとする態度が現われているようである。

見えざる手に導かれて、私的利益の追求が社会的福祉を実現しうるのは、小企業の世界においてである。企業の規模が拡大し、私的な市場力が出現すると、私的利益の追求は反社会的となる。大企業が社会からの報復を免れるためには、自己の権力の行使を抑制しなくてはならない。大企業の公共性、その社会的責任の認識が必要となる。この抑制が内的なものから外的なものへ移行すると、恩恵として与えられていたのが権利として要求されるようになる。バーリーは内的な自己抑制を、ガルブレイスは大企業の独占的権力に対抗する権力という形態での外的抑制を強調する。平衡力の理論では、この対抗権力、典型的なものとしては、組織労働者のもつ権力は、競争にかわって、経済の自動的な自己調整作用を復元するものとされる。それは階級対立を孕むものではなく、社会主義への傾斜を阻止する役目を割り当てられている。