

Title	G.C.ミーンズの「企業理論」について：「会社革命論」を中心として
Sub Title	The Theory of the Firm in G.C. Means's Economics-in relation to his theory of corporate revolution-
Author	十川, 廣國(Sogawa, Hirokuni)
Publisher	
Publication year	1972
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.15, No.1 (1972. 4) ,p.75- 100
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19720430-03958882">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19720430-03958882</a>

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.

# G.C. ミーンズの「企業理論」について

——「会社革命論」を中心として——

十 川 広 国

## 1. はじめに

本稿は筆者が研究の目的とする「現代企業理論」の理論的なフレームワークを模索するための基礎的研究として位置づけられるものである。先にコモنزの「企業理論」を吟味・検討することにより、<sup>(1)</sup>意義ある示唆を得ることができた。しかし、その吟味・検討によって、コモنز理論には具体的な諸点において不明確なところのあることが明らかにされた（例えば、価格、賃金の適正さをどのような基準で判断するのかといった問題）。このために、本稿では、かかる問題についての解決の糸口を求めべく、ミーンズ理論の研究が課題として位置づけられることとなった。もちろん、これら理論から得られた示唆を基礎にしての理論的な総合化、具体化は次段階の研究によって逐次行われなければならない課題である。

この意味において、本稿ではミーンズ理論をもっぱら「企業理論」という点に限定しながら、吟味・検討が行われることとなる。

なお、本稿で吟味・検討の対象とされるミーンズの所論は、従来一側面（管理価格の概念をめぐる論争に限られ、企業の本質論にふれられていない）のみ検討されているにすぎないものといってよい。したがって、ミーンズの経済分析の問題意識の中心が、本論で述べるように、近代株式会社および経済システム内で作用する他の要素とそれとの関連の研究にあると考えられる限り、ここで意図する「企業理論」的側面からのミーンズ理論の検討の意義は大なるものといえよう。

さて、その具体的な吟味・検討の手続は、次のとおり行われる。まず、ミーンズの基本的思考を把握することによって、具体的な吟味のための予備段階とする。次に、「企業理論」的側面に焦点を合わせ、具体的にミーンズ理論の吟味につとめる。最後に、ミーンズ理論の学説的な再吟味を行い、さらに理論的主張の中心点と思われる諸点に検討を加え、今後の研究のための橋渡しとしたい。

(1) 十川広国稿「コモنزの『企業理論』について—ゴーイング・コンサーン論を中心として」三田商学研究 第14巻第1号。

## 2. ミーンズ理論のフレームワーク

先に、コモンズ理論の吟味・検討を行ったと同じように、本稿においても、ミーンズ理論にみられる基本的な思考のフレームワークの概観を行うこととする。このような考察は、本稿で意図されるミーンズ理論の「企業理論」的側面についてのより明確な理解のために必要と考えられるからである。

さて、ミーンズ理論は、コモンズ理論等々と並んでアメリカ経済学の典型的な理論として位置づけることができる。すなわち、第一次大戦後の1920年代においては、アメリカの資本主義は、産業合理化の方法によってさらに高次の発展を遂げたが、同時に大規模な企業の発達、農村の慢性的不況、技術的失業の発生等々に関連して種々の社会経済問題の発生を回避することができなかった。かかる情勢を反映して、その問題解決のために経済学の分野では、コモンズ、ミッチェル、ミーンズ等々による研究が行われ、アメリカ経済学は一層その現実的・実践的性格を強化するに至ったと考えられる<sup>(2)</sup>。したがって、それら理論のもつ実践的性格という点からは、いずれの理論も共通点をもつものといえる。

しかし、ミーンズ理論にあっては、株式会社、そしてそれにかかわりをもつ経済現象に分析の焦点を合わせているのが特質とみられる。コモンズ理論においては、資本主義社会を構成している種々のゴーイング・コンサーン(集団行動)の一つの形態として株式会社が取り扱われていた<sup>(3)</sup>。後に示すように、ミーンズが、集団行動、利害調整といった点を問題とする限りにおいて、彼の理論は先駆たるコモンズの理論的な成果を援用しているものとみてよいであろう。

さて、ミーンズの理論はバーリとの共著で示された株式会社研究<sup>(4)</sup>において、その基盤が一応大成されたものと考えられる。そこでは経済力の集中、それに伴う大株式会社の「所有と経営の分離」の進行が主張された。ところで、このような「所有と経営の分離」論の先駆は、すでにヴェブレンの云う「不在所有制」にみられるとも考えられる。だが、両者には基本的に大きな相違があることに注意せねばならない。すなわち、ヴェブレンは「所有と経営の分離」の契機を生産技術の発達自体に求めるのに対して、バーリ・ミーンズは株式の高度分散に求めている。そのため、ヴェブレン<sup>(5)</sup>にあっては、経営者は生産過程に直接従事する技術者として規定された。

このように、ミーンズの理論はヴェブレン、コモンズといった制度派経済学の先駆的な見解に全

(2) 小原敬士著「アメリカ経済思想の潮流」昭和36年、10頁。

(3) 十川広国「前掲稿」、J. R. Commons, *Institutional Economics*, 1934, *The Economics of Collective Action*, 1951.

(4) A. A. Berle, Jr. and G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, 1932.

(5) 十川広国「前掲稿」、Thorstein Veblen, *Absentee Ownership*, 1923.

面的に依拠しているとはいえない。むしろ、「ヴェブレン、コモンスおよびミッチェルの業績とは異なる新たなアプローチがその経済分析の中には存在している<sup>(6)</sup>」ものと考えられる（先駆的研究との関連は最終節で改めて論じる）。その特質を明確に示すために、ミーンズの理論を管理的経済学 (administrative economics) と称することもある。このことは、ミーンズ自身の理論が、これら先駆の制度主義的な思考の成果を採用しているが、時代の変化が新たな経済現象、異なった科学的興味を喚起したためと考えられる。それには、1929年に始まった株式会社の大規模化、それに伴う価格現象の新局面(非弾力的価格)が、大きな要因としてあげられよう。すなわち、特に当時の大不況期において、経済政策の転換が迫られたことがあげられる。「……政府は競争と独占とのあらゆる色調を含んだ市場価格構造によって経済のある種の誘導と統制を行う以外とるべき方法がなかった<sup>(7)</sup>」といわれるように、ニュー・ディール政策(工業面では全国産業復興法—N. I. R. A. の実施)に代表されるような公共的計画の導入がみられ、「自由企業体制 (free enterprise system)」を改善・維持するための理論的基盤が一変されるに至ったのである<sup>(8)</sup>。ミーンズの主張の基盤は、このような経済の資源の配分という緊急問題の解決に対する興味から出発しているものといえよう。

次に、少しく具体的にミーンズ理論全体のフレームワークを概観することとする。

すでに述べたように、ミーンズは株式会社研究から出発し、具体的には、そこにおける所有関係のパターンの変化、利潤の論理、価格現象といった側面について、経済学的解釈の一般的なフレームワークが修正される必要があると考えた。彼は現代経済における株式会社の本質・役割を明らかにし、またその結果もたらされる諸問題を明確にし、新たな分析のための理論体系を提示しようとした。すなわち、ミーンズによれば、新古典派経済学者の思想のパターンは、レセ・フェール、19世紀経済活動の解釈にとってのみ妥当し、したがって、現代経済の問題を処理するためには、この分析のオーソドックスなパターンを拒否する必要があるとされる<sup>(9)</sup>。そして、このような拒否を行うことは、解釈のフレームワークにおける変化だけではなく、かかるフレームワークが選択される基本的な仮説におけるいくつかの変化をも含むものであることは云うまでもない。かくて、ミーンズは大企業によって支配される経済に適切な新たな仮定にかなりの考慮をばらうこととなるのである<sup>(10)</sup>。すなわち、彼の解釈のフレームワークとは、競争の本質を変化させてきた少数の大企業単位からなる現代産業における現実を承認することなのである。

若干議論が前後するが、今少しミーンズ理論の基盤が形成された経済事象の特質について要約し

(6) A. G. Gruchy, *Modern Economic Thought—The American Contribution*, 1967 (Reprints of Economic Classics), p. 478.

(7) フォークナー著、小原敬士訳「アメリカ経済史(下)」昭和44年、822頁。

(8) A. D. H. Kaplan, *Big Enterprise in a Competitive System*, 1954, G. C. Means, *Economic Concentration*, in *American Society*, Inc. edited by Maurice Feitlin, 1970.

(9) A. G. Gruchy, *ibid.*, p. 476.

(10) *Ibid.*, p. 477.

ておくことが重要と思われる。かつて、ミーンズを中心として報告された国家資源委員会 (National Resource Committee) のレポート「アメリカ経済の構造」<sup>(11)</sup>にそのような特質が要約されている。

本レポートによれば、1930年代のアメリカ経済は、四つの組織的影響力によって、維持・運営されているとされる。すなわち、(1)市場機構、(2)管理的調整、(3)嚮導的諸規則、(4)一般的目標の四つである。市場機構、管理的調整とは、後者が企業を中心とする組織体の大規模化によって市場機構がその機能を失しつつあることを示すもので、その結果として、市場の自動調整機能に代って、計画的な調整が強化されてくることを表わしている。これは、経営者による個人行動の計画的な調整をも示すものであり、また例えば、後に詳述する企業の価格設定行動に如実に反映されているといえる。

次に嚮導的諸規則とは、個人の行動に影響する法律、規則、慣習といった個人行動を制約し、方向づける諸条件が確立して来たことを表わすものである。これもまた個人行動の調整の一つの手段であると考えられる。最後に、一般的目標とは、共通目標の容認が組織的調整を可能にするということである。

以上四つは、いずれも個人行動の調整の方法であるが、ミーンズは、経済理論はこれらすべてを考慮にいれなければならないとする。この四要因のうち、古典的な経済理論は市場機構に調整機能を限定していたわけであるが、前述のように、そのみが調整手段ではなく、他の三つの要因が大きく作用するようになって来たと考えられる。すなわち「近年、管理的調整は、市場機構の影響範囲をせばめ、法律、規則、習慣を自らの特定の目的に合うように形成し、経済、社会、政治的、社会的目標を狭隘な商業化された目的に一致するように形成する動きが高まった」<sup>(12)</sup>とされる。

まさに、このような点に古典的な経済分析では解決しえない問題が存在していることを確認し、制度論的な先駆の研究をとり入れ、しかも独自の理論を展開しようとしたのが、ミーンズにほかならないのである。彼によれば、経済制度 (economic institution) における主要傾向は、資源の完全利用と完全雇用を維持するのに必要な経済的調整をもたらす自動的な市場諸力に依存していた「レセ・フェール」<sup>(13)</sup>の政策システムの崩壊を反映しているとされる。しかも、彼はアメリカにおける経済制度の1930年代の発展は、大不況によって、そして経済的な潜在力と経済的なパフォーマンスとの間の明白な乖離によって象徴的に表わされていたという見解をとっている。<sup>(14)</sup>

ここに、ミーンズは、経済の計画的な調整をはかりながら、公共の利益に役立ちうるような経済理論の展開を必要と考える。

(11) G. C. Means, ED., The Structure of the American Economy, part I. Basic Characteristics, 1939, pp. 97~98.

(12) A. G. Gruchy, *ibid.*, p. 490.

(13) G. C. Means, 'Economic Institutions', The American Journal of Sociology, May, 1942. Vol. XLVII p. 941.

(14) *Ibid.*, p. 941.

そして、現実にこのような問題提起をなしたのが、バーリとの共同研究たる株式会社研究であつた。<sup>(15)</sup>ここでは「所有と経営の分離」が進行していることが明らかにされ、経済力の集中化が株式会社制度をして国家および個人の経済生活を左右するが如き力をもつに至らしめ、経済における最も基本的な要因たらしめるに至ったことが重視される。このようにして、株式会社が社会的制度として認識されることとなるのである。ここに株式会社の制度的な特性、それから起因するところの利潤の伝統的論理への批判、新たな企業の行動の論理といった問題提起が行われ、企業目的の変革についての認識が喚起されるべきだと主張されたのである。このようにして、社会的制度としての株式会社制度の分析視角が確立されたのである。そして特に、ミーンズ自身は、このような株式会社観に立ちながら、前述のように、さらに国民経済的な視野に立って資源の有効配分→公共の利益という問題を中心として理論の構築を行おうとした。つまり、彼は、国民経済的な目的たる経済的厚生を達成するために、基本的には市場価格機構の崩壊、非弾力的価格の出現といった諸点に焦点を合わせ、市場メカニズムに代る同様の機能をもった経済調整のための体制を模索することによって、ゴーイング・コンサーンたる経済全体の改善・維持をはかろうとするのである。

次節以下において、このような全体的なフレームワークをもつミーンズ理論を「会社革命論」と称される所論に焦点を合わせ、「企業理論」的側面からの吟味を行うこととする(本稿で以下に論じられる諸点が総称して「会社革命論」とされるものであるため、本稿では「会社革命論」と称する節はもうけられていない)。

### 3. ミーンズの「企業理論」

前節では、ミーンズ理論全体の背景、その特質について一応の概観を加えた。ここでは、より具体的にミーンズ理論を「企業理論」という側面に焦点を合わせ、吟味しようとするところに主要な課題がある。

ミーンズ理論は本来、1930年代を中心とする経済事象を背景として、その緊急問題の解決という実践的な要請から登場して来たものであった。しかし、そこで確立された理論的基盤は、近年の彼の著作においても一貫して展開せられている。それは、大企業の本質、非弾力的価格のもつ問題等々に焦点をおいて展開されている。彼は、このような現象を総称して「会社革命」として論じてい<sup>(16)</sup>る。

かかる問題をどのように受けとめ、どのような観点から、ミーンズ理論の展開が試みられている

(15) A. A. Berle, Jr and G. C. Means, *ibid.*

(16) 会社革命があったわけではなく、マリスが経営者革命を位置づけていると同じように、経済組織の漸次的な発展によってもたらされたものといえる (R. Marris, *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, 1967, p. 1).

のかを「企業理論」という点から吟味することとしよう。

まず、ミーンズが基本的に経済社会をどのように把握し、その中において株式会社をどのように位置づけているかを明らかにせねばならない。この点を明らかにすることによって、ミーンズの示唆する新たな企業概念、その行動の論理、問題解決のための試論についての吟味を正しく行うことができるものと考えられる。

したがって、本節では、ミーンズの考える多元的経済観、社会における企業といった点について吟味することから始められることとなる。

### (1) 企業制度の変革と経済理論——多元的経済観

ミーンズによれば、すでに明らかなように、経済の多元化をもたらした主役、その中でとりわけ重要なのは、株式会社にはかならない。彼によれば、現代経済において、株式会社が重要な役割を演じ、しかも、それが主として経済理論の前提を破壊したと考えられる。すなわち、彼は、近代株式会社は量子論が20世紀の初頭に古典的な物理学の根本を浸蝕し去ったと同じように、効果的に古典的経済理論の前提の根本を浸蝕し去ったと述べている。<sup>(17)</sup>そしてミーンズは、このような状況に対応して、経済理論のシステムティックな再構成を行うことが肝要であるとする。かかる目的を果すためには、特に企業制度の変革と経済理論との関連を明確にせねばならないこととなる。彼は企業制度の変革がどのように経済理論のうちに反映されて来たかを中心として検討する。このことによって、現実と理論との乖離がどれほどのものであるかを明らかにし得るものと考えられているからである。ここに、ミーンズの「企業理論」の構想があるものといえるし、このような点の吟味から、彼の多元的経済観をも窺い知ることができよう。

さて、このような基本的な立場は、アメリカ経済学の実践的性格から生じていることは先に指摘したとおりである。また、それは、理論が各時代における歴史的な事情、社会的・制度的条件を反映して構築さるべきものである限り、本質的な態度であるといえよう。<sup>(18)</sup>

ミーンズによれば、理論とは曲線と想定される現実とタンジェントの関係に立つものでなければならぬとされる。<sup>(19)</sup>しかしながら、彼の言を借りるまでもなく、それが完全に現実にフィットすることを期待するのは、複雑な社会経済事情をその対象とする限り、自ら限界のあることを知らなければならぬであろう。これらの点について、少しく具体的にミーンズの見解をみてもみることにしよう。

彼は、まず人間行動の中での理論の役割とは如何なるものであるかを考える。<sup>(20)</sup>彼によれば、人間

(17) G. C. Means, *Corporate Revolution*, 1962, p. 47.

(18) H. A. Davenport, *The Economics of Enterprise*, 1913, pp. 19~23.

(19) G. C. Means, *Corporate Revolution*, p. 48.

(20) *Ibid.*, p. 47.

とはシステムティックな動物であって、しかも自らの行動を方向づける思想のシステムに依存しながら、生活をしている。つまり、かかる思想のシステムが人間にとって指針とならない限り、人間は効果的な生活をおくることはできないと考えられる。しかし後に述べるように、ミーンズは、人間性つまり人間行動の本質を解明しようとするのではなく、その態度は、彼の理論がより実践的目的を志向することから生じるものといえよう。それであればこそ、一層変化する現実に対応した理論の構築が必要とされるのである。

ミーンズによれば、明らかなように、現実世界は、それが十分に把握されるにはあまりにも複雑であって、理論というものはせいぜい大ざっぱに現実にフィットしうる思想のシステムでありうるにすぎないと考えられる。<sup>(21)</sup> すなわち、理論は絶えず変化する現実に対する近似物として役に立つものであるとされる。

ミーンズは、そこでいわゆる価格理論の領域にみられる伝統的な立場、つまりかの競争のモデルが依然、その理念型として主張せられていることに対して批判の目を向ける。彼のこの主張の根拠は「社会実体は変化するので、ますます理論は現実から遊離する」<sup>(23)</sup> というところにある。

そこで、ミーンズは、このような論拠を明らかにするために、企業に焦点を合わせ、企業制度の変化を中心として位置づけながら、かかる社会実体の変化と理論がどのような相互作用を示しているのかを明確にすることを、まず第一の中心的な課題とするのである。

ミーンズによれば、「社会理論の『直線的』な特徴は一定の理論の基本的な仮定から生じる」<sup>(24)</sup> と考えられる。それは、このような理論は仮定のもつ限界によって拘束されるにほかならないからである。そして、彼は基本的に、このような方法論に立ち、企業制度の変化、そこにおける「生産手段の支配と理論」という点に中心を置きつつ、生産手段の支配の形態如何が経済理論の変化とどのようなかわりをもっているのかを検討しようとする。このような彼の立場は、「偉大な制度、つまり近代株式会社は、伝統的な経済学の基盤を提供している小私的企業 (small private enterprise) とは、根本的に異なっている。経済的思考の根源にさかのぼってみるならば、いかにそれが異なっているかをもっと明確に知ることができる」<sup>(25)</sup> とする主張の中に如実に反映されているものといっ

よいであろう。<sup>(26)</sup> ミーンズは、生産手段の支配の形態を大きく四つの歴史的な段階区分をもってとらえている。

(21) Ibid., p. 48.

(22) 次項「管理的競争」についての論述を参照されたい。

(23) G. C. Means, Corporate Revolution, p. 48.

(24) Ibid., p. 48.

(25) G. C. Means, Pricing Power and the Public Interest, 1962, p. 167, ミーンズ著、伊藤長正ほか訳「企業の価格決定力と公共性」昭和37年、157頁。

(26) G. C. Means, Corporate Revolution, pp.49~51, G. C. Means, Pricing Power and The Public Interest, pp. 167~172, 「邦訳書」157頁~161頁, G. C. Means, 'Collective Enterprise and Economic Theory', in die Konzentration in der Wirtschaft, Dritter Band, Herausgegeben von Helmut Arndt, 1960, SS. 1524~1527.



第一段階としては、生産者、労働者、所有者、消費者、経営者が単一の経済実体として理解できる段階が考えられる。そこでは「生産政策や生産の用具は、消費者、労働者、所有者そして経営者という利害の結合する単一体によって支配されている」<sup>(27)</sup>ため資源配分の問題が生じなかったとされる。

次に第二段階として、上記四つの機能のうち、生産と消費が別個の人格に分離して機能されるようになった時代を考える。これは産業革命がかなり進行する以前の状態として位置づけられ、アダム・スミス理論の背景となった時代とされる。この段階では企業単位は、例えば肉屋、パン屋といった一人企業 (one man enterprise) であった。すなわち、スミスは徒弟、雇用労働者の存在を認めたけれども、そのような人々には大して関心を示さなかったし、彼が労働という時には、従業員ではなくて、所有者自身の労働に関心をはらっていたと考えられる<sup>(28)</sup>。そして、そこでは、生産手段、生産政策の支配は、労働者＝所有者＝経営者の機能の結合した一個の企業家たる人格によって確保されていた。生産の組織化は、このような構成単位、つまり一人企業によって構成される市場によってとり行われていたものと考えられる。ミーンズによれば、「自らの経済モデルにおいて、スミスは数多くの小一人企業が相互に競争し、非常にその数が多いこと、それほど強力ではないために、<sup>(29)</sup>どの生産者も価格に対して大きな力を及ぼさない」という状態を描いていたとされる。しかも、消費者の利害は市場力に依存しており、市場を通じて、生産に影響を与えうるにすぎない。そして市場力という「見えざる手」が作用して、企業家の個人的利益追求が消費者の利益、ひいては公共の利益をも実現させた。

次に第三段階として考えられるのは、生産手段の支配から労働者が分離された時代、つまり産業革命後における工場制企業 (factory enterprise) 出現の時代である。この企業の支配は所有経営者によって行われていたが、分離された労働者は消費者がなすと同じように、市場を通じて生産に影響を与えるにすぎない。したがって、ここでも理論上は、アダム・スミス理論で確立された競争のモデルが適応される。つまり労働者もまた労働を売る一個の企業として考えられ、その賃金は競争的市場によって決定されると考えられた。コモンズ同様ミーンズも、このような賃金決定の理論を称して「労働の商品論」と名づける (もちろん、このようなミーンズの立場は、後にみるように、コモンズのような人間的側面からの考慮から生じたものとはみなしがたい)。ミーンズによれば、この段階で体系化されたものが、完全競争論たる精緻なモデルであると考えられる。それは、後年マーシャル理論にも基本的に踏襲されていると考えられる古典的な「企業理論」の基礎を形成しているものである<sup>(30)</sup>。

(27) G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1524.

(28) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 168. 「邦訳書」158頁。

(29) *Ibid.*, p. 168., 「邦訳書」158頁。

(30) マーシャル著、馬場啓之助訳「経済学原理」第Ⅱ巻、昭和42年、312頁。

ところが、第四段階として考えられるのは所有権が分散している企業、つまり現代の「代表的企業」が中心とされる段階であって、そこにおいては、労働者および消費者だけでなく、所有者も、生産政策、生産手段の支配から分離され、しかもその企業規模は巨大で、ビッグ・スリー、ビッグ・フォーといった少数の大企業によって市場が支配されている。すなわち、経営者がその支配の中心に位し、産業は寡占化しているということにほかならない。このようにして、企業の性格は現段階においては大きく変化し、産業はいわゆる市場の自動調整機構に従わない競争の新局面を呈することになる。ここに、ミーンズの問題提起が行われる根拠、経済の多元化の主張される所以が存するものといえよう。

そこで、ミーンズがこれら現代経済のもつ特質をどのようにとらえているかを次の二つの項において吟味することとなる。

## (2) 管理的競争 (administrative competition)

前項で明らかにされたように、ミーンズの問題の中心は、大企業の出現、それに伴う経済の多元化の故に、古典的な競争の論理が現実に適応しえないところにおかれているものといえる。古典的な経済理論は、企業を購買者、生産者、売手としてみなし、労働が商品として扱われる原子経済を基本的には想定しており、それは企業者たる人格の利潤最大化を前提としているわけである。

「分配の理論」という点から、<sup>(31)</sup>現代の競争の性格について、ミーンズは次のようにその見解を明らかにしている。古典的な分配の理論は、企業の伝統的な理論に基づく、価格、市場機構を中心とする完全雇用を前提とする理論にほかならない。このような理論は、<sup>(32)</sup>チェンバリン、ロビンソンによって修正が行われてきたが依然基本的にはその域を出るものではないと考えられる。つまり基本的には完全雇用の仮定、単一の所有主あるいはパートナーシップに結合された所有と支配の一致した「代表的企業」、労働を商品として扱い、需給関係によって決定される弾力的価格の仮定が行われていると考えられるからである。

ミーンズによれば、そのような仮定がマーシャルの「代表的企業」ではなく、近代株式会社において妥当するか否かが問題とされなければならないのである。すでに彼の見解を明らかにしたように、近代株式会社は、巨大規模となり、所有と経営が分離し、賃金決定においては労働組合と企業側とのバーゲニングによって決定されるため、労働は人間の集団として考えられ、主要な価格は需給によって決定され<sup>(33)</sup>ない。そこで、分配の公正といった問題が主要な関心事となってくる。このよ

(31) G. C. Means, *Corporate Revolution*, pp. 66~67.

(32) チェンバリン、ロビンソンの両者は右下りの需要曲線を考え、完全競争モデルを修正したが、究極的には限界原理に基づいている。(E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933, J. Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, 1933.)

(33) G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, SS. 1532~1534.

うな問題の解決のためには、古典的な理論では十分な解答は準備せられない。この点の根拠を明らかにするためには、特に企業の価格設定問題を中心とする現代における競争の特質についてのミーンズの見解を明確にせねばならない。

すでに明らかにされたところであるが、現代の市場においては、企業が大規模であるため、各企業が市場に及ぼす影響力が大きく、産業政策は、もはや市場価格機構によって形成され得ない。企業は市場に適応的に行動するのではなく、企業自らが価格設定の自由裁量の余地をもつに至った。そしてもはや公式的な利潤最大化原理に基づくマージナル・コスト・プライシングを企業はとりえず、平均原理に基づく価格設定法をとらざるを得ない。しかも、このようにして設定される価格はある期間変更されないままの状態にとどまる。したがって、それは古典的な競争と需給法則により決定される価格から区別するために、中性的な用語としての「管理価格」と称される。この用語はミーンズによって初めて使用されたのであるが、それは決して一義的に過度の独占を表わすものとして使用されるのではなく、その語が「中性的用語」とされているように、本来的には企業自ら価格を管理するという行動を示す語として使用されている<sup>(34)</sup>。このようにして、現実の市場における競争は、企業自ら市場を管理もしくは計画化するという要素を内含しているため「管理的競争」と称される<sup>(35)</sup>。

明らかのように、現代においては市場価格機構はその機能を失し、企業自体が価格設定の自由裁量の余地をもっていることが大きな特質とされる。それは競争が存在していても価格に及ぼす大企業の力があるためである。私見によれば、現代企業がこのようにある程度の価格支配力をもつことは認めなければならないものといえる（この点は最終節で付言する）。ただし、特に当該産業への新規参入を阻止する高い参入障壁が存在するとき、少数企業間の競争は、競争的収益率をかなり上回る利潤を生む可能性があることには注意を向けなければならない。

しかし、ミーンズによれば、多くの論争に見うけられるように、大企業が利潤を最大化しようとするかどうかは、寡占的競争においては問題とされない。ホール・ヒッチの研究が示したように利潤最大化は、価格設定における目的とはなり得ないのである。近年、伝統的な理論の擁護者は、これをもって、短期利潤の最大化から長期利潤の最大化へと企業がその目的を変えて来たと主張する。しかし長期的利潤の最大化が、何がしかの重要な意義をもつかどうかは疑わしい<sup>(36)</sup>。

ミーンズによれば、実証的な調査で示された価格設定法は、伝統的な利潤最大化方式、つまり限界収益＝限界費用という概念で価格を設定する方式とは全く異なるとされる。それは「平均原理」

(34) G. C. Means, Pricing Power and The Public Interest, p. 11, 「邦訳書」11頁。

(35) ガルブレイスの云う計画化は、より包括的な概念と考えられるが、彼もまたこのような現象に注目していることは否定し得ない。(J. K. Galbraith, The New Industrial State, 1967, ガルブレイス著, 都留重人監訳「新しい産業国家」昭和43年)。

(36) G. C. Means, Collective Enterprise and Economic Theory, SS. 1529~1530.

に基づいて行われるのである。そして最も一般的に使用されているのが、目標価格設定と呼ばれる方式である<sup>(37)</sup>とされる。

企業は、価格設定に際して、目標収益率をまず定め、標準操業度の下でその目標収益率を生むために見積費用（標準原価）に照らして、どの価格が必要かを計算する。その手続は、具体的には次のとおりである<sup>(38)</sup>とされる。

1. 目標収益率の選択—公共性、新規企業の参入、労働組合との交渉等々の問題を考慮して定められる。
2. 費用計算のための標準操業度を決定する。
3. この標準操業度での生産費（標準原価）を推定する。総費用か平均費用かが問題とされ、限界費用は問題とされない。
4. 標準操業度に等しい売上高で、目標収益率をあげるために課すべき価格を計算する。
5. 最後に需要が考慮され、目標価格の修正および決定が行われる。

このようにして、現代企業は伝統的な利潤最大化原理に基づいて行動しないことが明らかにされる。そして、ミーンズによれば、このような価格設定法は、市場価格機構の存在しない現在、今日の経済の本質的な部分であるとされ、また巨大産業はかかる価格設定法なくしては運営できないと<sup>(39)</sup>される。

ところで、かかる現代企業の価格設定行動から明らかのように、企業は産業政策に直接に影響しうる力を持っているとよい。そこで、ミーンズは、現代においては、産業政策と企業政策を区別して考えなければならないと主張する。前に明らかにしたように、自由放任の原理の作用すると考えられるところでは、産業政策は、多数の独立単位の企業政策の市場における相互作用から構成される<sup>(40)</sup>。しかし、今日では上記のように、産業政策は市場によって形成されるのではなく、個別企業によって行われる。このような事実が、企業が利潤最大化行動をとりえないとはいえ、公共の利益という点から、経営者の人格とは無関係に誤った産業政策を遂行させる危険を内含しているもの<sup>(41)</sup>と考えられる。すなわち、当該産業への参入障壁の高い場合、特に価格維持、生産制限といった政策をとる危険があると考えられるからである。問題の焦点は企業の利潤最大化から、価格の中に含まれる目標収益率の高さという点に変化しているとするところに、ミーンズの主張の力点がおかれる。

(37) このような事実はカプラン等によっても指摘されている（カプラン、ダーラム、ランチロッチ著、武山泰雄訳「ビッグ・ビジネスの価格政策」昭和35年）。

(38) G. C. Means, *ibid.*, SS. 1530~1531.

(39) *Ibid.*,

(40) G. C. Means, *Corporate Revolution*, p. 92.

(41) *Ibid.*, p. 92.

かかる意味において、ミーンズは社会政策に関して基本的な選択がせまられると主張する。つまり今日の管理的調整は、市場の実効性を阻害する危険がある。そこで効果的な経済の確立が行われるべきならば、次の二つの代替案の間で選択を行うことが必要であるとする。<sup>(42)</sup>その代替案とは(1)非弾力的な管理価格が消滅し、自由市場が効果的な調整者になりえる点まで、管理的単位(administrative units)を原子化すること、(2)制度的な調整法をとることの二つである(この点についてのミーンズの見解は次項以下で吟味される)。

ミーンズは、このような問題に答えるために、現代企業の論理についての吟味を行う。

### (3) 集団企業 (collective enterprise) とその論理

ミーンズは、前項に述べたように、「管理的競争」における主役と考えられる現代の代表的株式会社の特質を次のように述べている。株式会社は、非常に多数の労働者、株主、消費者との関連を有している。しかし三者とも企業の経営に関して支配力を行使することはなく、トップ・マネジメントは自己永続体化している。またトップ・マネジメントはわずかの富を所有しているにすぎない。かくして所有者が自ら事業を営む私企業という伝統的な概念とは本質的に異なる<sup>(43)</sup>。そして、このような特質をもつ企業を集団企業と名づけるのである。

ミーンズによれば、このような企業が「管理的競争」を、そしてそれが内含する諸問題を出現させたのであるが、その一方でそれは、現代経済における生産のエンジンたるものと考えられる。すなわち、生産活動を行う場合、集団企業は古典的な企業よりもずっと生産的な機械を使用しており、また多額の資本が生産の技術によって必要とされる場合、集団企業は中規模な企業よりもずっと生産的<sup>(44)</sup>であると考えられるからである。

このような主張の背後には、ミーンズがどのような基準が規模の経済を測定するのに妥当するのに関心をもっているのではなく、「経営の技術の改良、経営者の日常及び複雑な意思決定を処理する機構及び電子設備が改良されるにつれ、集団企業の役割がしっかり確立されるように思われる<sup>(45)</sup>」と述べているように、集団企業が現代経済において演じる適切な役割があると仮定しているからである。

しかし、そのことは、単なるビッグネスの讚美とは異なるものである。先に示したように、「管理的競争」のもつ問題を解決するためには、古典的な競争の論理に代って、新たな秩序を確立する必要があるとされる。すなわち、ミーンズは、集団企業のもつ生産的な役割を公共の観点—資源の

(42) Ibid. p. 95.

(43) A. A. Berle, Jr. and G. C. Means, *ibid.*

(44) G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1538.

(45) *Ibid.*, S. 1538.

有効配分一から論じようとするものにほかならない。

ミーンズによれば、初期の段階においては、大規模企業による生産性向上が必ずしも、利潤追求の衝動と結びつかなかったが、大企業が発展するにつれ、生産性向上が利潤追求の衝動と結びつく潜在性が問題となって来たとされる。つまり、先に価格設定の方式の吟味の折に述べたように、「価格決定力が公共の利益に反して行使される可能性、まさに蓋然性が生みだされた<sup>(46)</sup>」と考えられるからである。このようにして、ミーンズが「管理的競争」と名づけた現代経済において、改めて集団企業の論理を問題とする必要が生じてくるのである。

大企業、つまり集団企業が公共の利益に貢献しえてこそ、「自由企業体制」の改善・維持が可能とされる。そのことのために、ミーンズによれば、従来より二つの相互に矛盾する理念が主張せられて来ているとされる。一つは古典的な利潤追求を重視する理念であり、他方は経営者の社会的責任を重んじる理念である<sup>(47)</sup>。しかし、彼によれば、これら二つの理念は、いずれも完全に満足のものではないとされる。「自由企業体制」を維持するために、以上の理念のうちから、そのいずれかの選択をせまられたとしても、そのような選択をなすことは困難であるとされる。しかしミーンズによれば、「私的利潤追求の理念が内含する搾取の危険も、社会的責任を重視する理念がもつあいまいさと複雑さをもたない第三の選ぶべき道<sup>(48)</sup>」を集団企業の論理それ自身の中にみつけたことが可能であると考えられる。ここに、前項に示した大企業単位の細分化による原子経済への復帰は否定され、制度的調整と呼ばれる代替案の提示が行われる<sup>(49)</sup>。

ところで、ミーンズの集団企業の特質の理解からして、まず第一に問題になるのが利潤をめぐる問題である。つまり集団企業はだれの利益のために運営され、だれが利潤を得るのかという問題にほかならない。伝統的な理論においては、企業の所有者が所有と経営とを行い、利潤は(1)危険負担、(2)経営の両機能への報酬という二つの側面を合わせもつものであるとされる<sup>(50)</sup>。この論理によれば、集団企業においては、その特質からして、二つの報酬は別々の集団に帰属すると考えられる。つまり利潤機能が分派したと考えられる。

さて、伝統的な財産の論理によれば、株式会社は所有者すなわち株主のために経営されるもので、利潤は所有者のものとされる。したがって、この論理を集団企業に適用すると、経営者は所有者の委託者としてみなされるのである<sup>(51)</sup>。他方において、経済学者は、利潤の伝統的な論理の中で私的企業の正当性を主張して来たと考えられる。それによると、私企業の利潤の擁護の経済的な正当化は

(46) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 252, 「邦訳書」238頁。

(47) *Ibid.*, p. 253, 「邦訳書」239頁。

(48) *Ibid.*, p. 253, 「邦訳書」239頁。

(49) 大企業の細分化は、規模の経済性等のメリットを抹殺し去るからである。

(50) G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1528.

(51) *Ibid.*

(1)利潤追求企業において個人をして自らの富を危険にさらさせ、(2)自らの企業を収益的たらしめるに際して最高の技能を發揮させるとする利潤追求の力に基づいているとされる<sup>(52)</sup>。かくして、ミーンズによれば、所有と経営が一致する場合、利潤の論理が財産の論理を強化するものと考えられる。

しかし、集団企業においては、すでにみたように、この二つの論理は一致をみない。伝統的な財産の論理を適応することは、根本的に集団企業の特質と矛盾する。また伝統的な利潤の論理を適応すると資本供給を誘因するに必要な競争的収益率に等しい利潤は株主に、そしてそれを超える残余の利潤は経営者に帰属するものと考えられる(近年、経営者利潤の概念として主張されているものは、基本的にはこのような論理に基づくものといえる)。この場合、ミーンズによれば、経営者の利潤追求衝動は、経営の改善への刺激となると考えられるが、それが公共の利益に役立つという保障は与えられないとされる。そのことは、前項でみたように、もはや古典的な競争の論理は作用しえないし、利潤の論理は明らかなように古典的な競争によってコントロールされる企業に適用さるべく発達したものであって、「管理的競争」は、このような論理の適応の根拠を薄弱化してしまっているからだ<sup>(53)</sup>し、また集団企業の性格からも否定されなければならないからである。

そこで、ミーンズは、次のように主張する。企業の価格設定行動のもつ特質から明らかなように、利潤最大化原理の適応は、長期、短期のいずれにせよ否定されるものだが、企業の利潤追求衝動がそれ自体果して効果的な社会的手段になるか否かが問題となる<sup>(54)</sup>とする。すなわち、企業が価格設定力を有しているため、利潤追求衝動を放任しておく、公共の利益に奉仕しえない危険が生じるからである。

ミーンズは、かかる問題を解決し、しかも集団企業のもつメリットを生かしながら、公共の利益にかなった方向に集団企業の行動を志向させる第三のアプローチが必要であるとする。そのために、まず古典的な競争で期待されると同じような成果が「管理的競争」においても期待しうるか否かが検討される必要があるとする。もし企業が利潤をあげるために経営されると、どの程度まで目標価格設定が公共の利益に役立つかということを考えてみる必要があるとされる。このことは現代市場において利潤追求行動が不合理なものであることを示す根拠を与えるものと考えられるからである<sup>(55)</sup>。

ミーンズは、その際、古典的な競争が公共の利益に奉仕し得た主な点を四つあげる<sup>(56)</sup>。(1)原価と価

(52) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 259, 「邦訳書」244~245頁。

(53) *Ibid.*, pp. 259~263, 「邦訳書」244~248頁。

(54) *Ibid.*, p. 264, 「邦訳書」244頁。

(55) ミーンズは、目標価格設定は次の意味においても重要とする。すなわち、その価格設定手続から明らかなように、目標収益率と標準操業度がトップによって決定されると、具体的な手続は下位に委譲される。そして下位部門の操業をチェックする手段となる。例えば標準原価が達成されているか否かといったチェックに役立つ。このように目標価格設定は管理の手段としても有効とされる。(G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1532)。

(56) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 265, 「邦訳書」250頁。

格の合理的な関係、(2)貢献に応じた所得の分配、(3)資源の最適利用、(4)技術改善を促進する圧力の四つである。

ミーンズによれば、これら四つの点は「管理的競争」では次のようになるものとされる。<sup>(57)</sup> すなわち、(1)については、市場への参入が困難で、利潤追求衝動のもとで目標価格設定によって収益率が定められる場合には、価格は公共の利益に合致する水準以上に定められる可能性が出てくる恐れがあるとされる。(2)については、利潤追求衝動のもとでは、目標価格設定は所得の分配をゆがめる。(3)については、利潤追求衝動は企業内での浪費をおさえるように働くことはあっても、資源の最適利用を生むとは考えられない。(4)については、技術発展にあずかって力のあることは認めるが、ともすれば、高い目標収益率をもたらす利潤追求衝動は新たな技術採用を緩慢にさせることもありうるとされる。

このようにして、集団企業が社会的制度としての基本的な機能を果たすためには、新たな制度的方法による調整が必要とされる。というのは、前に述べたように、伝統的な論理が適応されるには、需給法則を作用させるために原子経済に復帰させる必要があり、集団企業の細分化を要求し、そのような行為は集団企業のもつ種々のメリットを抹殺し去ることになると考えられるからである。

#### (4) 問題解決のため試論——利潤からパフォーマンスへ

ミーンズは集団企業が生産のエンジンであることを認める。そこでは、いわゆる公式的な利潤最大化原理の適応が否定される。だが、前項で吟味したように、企業自体が価格決定力をもつがために——それが著しいものとなる限り——公共の利益との衝突をもたらす可能性があると考えられる。そこで集団企業の論理を考えると、利潤追求衝動は、真の指導的な力となり得ないと考えられた。かくして、ミーンズは経済の原子化の主張、社会的責任論に代って、集団企業の経営の支配者たる経営者の権力をコントロールする第三のアプローチを志向することとなる。

このような問題に対処するためには、例えば、経営者は株主の受託者としてではなく、公衆の受託者としてその職能を行使すべきであるとする見解もあるが、ミーンズによれば、経営者に「変わらぬ社会的責任感」<sup>(58)</sup>を信頼することは適切ではないとされる。

集団企業の論理では、経営者を公衆の受託者としてはみなさない。ミーンズによれば、経営者とは、利潤最大化ではなく、競争的収益率を手段として用いて、資源の利用を最適化し、利害諸集団の仲裁者 (arbitrator) <sup>(59)</sup>でなければならないとされる。このような職能を経営者が果たすことによって公共の利益に奉仕しうるとされる。

(57) Ibid., pp. 265~273, 「邦訳書」250~260頁。

(58) Ibid., p. 277, 「邦訳書」262頁。

(59) G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1541.



しかし、資源の利用を最適化するためには、次のような基本的な原則の適応が前提とされなければならないとされる。<sup>(60)</sup>つまり(1)経営者は自らのためになるように集団企業を経営するだろうし、またそうあるべきである、(2)経営者が自らのためになるように集団企業を経営する場合に、公共の利益に役立つような条件を整備することが可能だし、またそうでなければならないとされる。

かくして、ミーンズは、この二つの原則が集団企業の場合に作用してはいけないという理由はないとする。つまり利潤最大化に代って、競争的収益率を中心にして、経営者の狭い私益に基づく行動を公共の利益にも役立たせるための条件を設定しようということにほかならない。<sup>(61)</sup>

そのためには、価格設定行動の吟味において明らかにされたが、——集団企業の論理からも——経営者の企業利潤最大化の動機が現実にも、その作用力が弱まっていることを確認しておく必要があるとする。したがって、まずこの論拠を明らかにするために、ミーンズは経営者の企業経営の動機について検討する。彼によれば、経営者の企業経営のための中心的な動機としては、主に次の五つがあると考えられる。<sup>(62)</sup>すなわち(1)権力を求めようとする衝動、(2)名声を得ようとする衝動、(3)仕事をうまくやり遂げることにより得られる衝動、(4)公共の福祉に対する関心、(5)個人的利益を得ようとする衝動、以上五つである。

ところで、すでに明らかなように、集団企業が、その健全な経営のために必要な利潤——競争的目標収益率——をあげることは当然のこととして認めなければならないことは云うまでもない。さもなければ、集団企業の健全な運営のための拡大資金も調達し得なくなるであろう。したがって、競争的収益率を達成することによって、経営者の先の五つの動機が満たされる条件がそなわるものと考えられる。すなわち「権力も名声も、不健全な会社の経営によっては得られない。仕事をうまくやり遂げることによって得られる満足も、公共の利益に奉仕することによって得られる満足もともに、健全な集団的企業の運営から引き出されうる」<sup>(63)</sup>と考えられるからである。かくして、ミーンズによれば、個人的な利益もまた、仕事をうまく行うことによって生ずるのであって、利潤自体を稼得するのが問題なのではないと考えられる。

問題となるのは、すでに明らかなように、超過価格決定力に伴う競争的収益率を超える超過利潤 (premium profit) の稼得なのである。このことが公共の利益をゆがめることになると考えられるからである。

しかし、ミーンズによれば、先の経営者の五つの動機のうち、(1)～(4)までは超過利潤の稼得にかかわりをもつものではないとされる。また、(5)の動機については、企業利潤の最大化との関係はか

(60) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 277, 「邦訳書」262頁。

(61) まず経営者の利害を保証することが前提とされる。また、このような主張からも、最終節で指摘するように、人間心理についてのミーンズの研究が欠如していることを知ることもできよう。

(62) *Ibid.*, pp. 278～279, 「邦訳書」263～264頁。

(63) *Ibid.*, p. 279, 「邦訳書」264頁。

なり希薄になっていると考えられるが、経営者に対する一定のボーナス・システムと結びつけられる場合に、問題とされなければならないとされる<sup>(64)</sup>。

このために、ミーンズは、次に経営者に対する現行のボーナス・システムの検討の必要性をとく。現在、アメリカ産業では企業内で二つのボーナス・システムがとられているとされる<sup>(65)</sup>。すなわち、(1)トップ・マネジメントは利潤に関連するボーナスを受けとる(株式購入権)、(2)より低い階層に属する管理者層は、例えば、原価低減、製品の改良、能率増進といったパフォーマンスに対するボーナスを受けとる。第一のタイプのシステムが経営者に対してとられている限り、経営者は、株主の受託者と同じく、企業の利潤の追求に関心をいただくことになって、それが企業の価格決定力と結びつくとき、公共の利益との衝突を惹起することになると考えられる。

そこで、ミーンズは、新たなボーナス・システムとしてパフォーマンスに基づくボーナス・システムが公共の利益に役立つものとする(この点は後述する)。しかし、たとえ、そのようなボーナス・システムが適応され、自身の利益のために経営者が行動すべきとされても、仲裁者としての経営者の職能を無視することはできないとされる。

ミーンズによれば、公共的観点からは、集団企業は、生産のエンジンであり、労働と資本という社会の資源を、社会の必要を満たすために利用する。これら企業が経済的な効率をあげ、しかも関係諸集団すべてにとって公正に経営されるのは、公共の利益に合致することとされる<sup>(66)</sup>。そして経済的効率とは、古典的競争によって実現される成果として置きかえることができるとされる。つまり古典的な競争によって実現された成果を集団企業の行動目標として使用しようとするにほかならない。そのためには、前述したように、次の点で公共の利益と合致させる必要があるとされる。<sup>(67)</sup>すなわち、

- (1) 価格が原価に対して合理的な関係にある。
- (2) 生産活動から生じる収益が、労働と資本にそれぞれの生産に対する貢献度に応じて与えられる。
- (3) 資源ができる限り最適に活用される必要がある。
- (4) 原価を引き下げて、製品を改良し、新しい製品を導入する技術的進歩があること。

このような経済的効率に加えて、公共の利益は、経営者が直接利害関係をもつ諸集団(投資家、従業員、供給者および顧客)のいずれにとっても、経済的な公正さをもって企業を運営すべきであることを要請するとされる。かくして、経営者は、その権力の性質上、仲裁者の地位にあると考えられ

(64) Ibid., pp. 281~286, 「邦訳書」266~270頁, G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, SS. 1536~1537.

(65) Ibid.

(66) G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, p. 286, 「邦訳書」271頁。

(67) Ibid., p. 286, 「邦訳書」271頁。

<sup>(68)</sup>る。この意味において、利潤と結びつくボーナス・システムは、株主の利害に片寄り、公正を失するものとして批判されることとなる。

もちろん、集団企業たる性格からして、現実にも利害調整の役割はかなり強化されて来ているものといえる。<sup>(69)</sup>所有者への報酬、労働者の賃金、作業条件、製品の品質・価格等々について、経営者には圧力がある程度かけられ、経営者の力が制限されることは明らかである。例えば、(1)収益が低きにすぎたり、危険が非常に高い場合には資本の供給は行なわれまいだろう、(2)賃金面での労働組合との関係、(3)消費者の意志が、企業の価格設定の自由裁量の余地を制限しそうに思われる。そして、このような限界内で、経営者は、現実にも仲裁者となっている。また、企業の目標が資源の適正利用に求められるなら、利害者の圧力はかなり軽減されると期待することはできる。しかし生産性上昇の収益が、各種利害者の間にいかに配分されるかという問題は未解決のまま残るわけで、この意味において、より一層経営者の仲裁者としての職能が重視されるとともに、本項冒頭に述べられた原則の適応が、公共の利益実現のための重要な補完的条件として強調されることとなる。

さて、ミーンズによれば、公共の利益に奉仕するための条件は、次のような点に求められることになる。<sup>(70)</sup>

(1) 超過利潤によってよりも、むしろ資本の原価に近い目標収益率によって、経営者が価格を決める。

(2) 経営者に与えられるボーナスが、パフォーマンスを改善することの報酬であり、利潤をさらに大きくすることに対する報酬ではない。以上二つの条件であるとされる。

(1)については、ミーンズによれば、すでに今日大企業によって行われている目標価格設定の方式があるとされる。この際超過価格設定力によって高い目標収益率が設定されてはならないとされる。

そのために、ミーンズはこのような超過利潤に対して法律的なチェックを行い、また目標収益率の水準の規制を提案する。<sup>(71)</sup>

しかし、これも経済的パフォーマンスに結びつく経営者のボーナス・システムを制度化することによってこそ実現されるものとされる。そのようなボーナス・システムは下位の管理者層に現在行われているシステムの拡大適応をすることである。つまり、原価引き下げ、製品の改良、労働関係の改善といったパフォーマンスに対する評価を行い、これに対してボーナスを与えるべきだとする。このことこそが、集団企業の論理によって要請される場所のものであるとされる。

以上ミーンズの提言は、基本的には、経営者のボーナス・システムの改善→経営者の仲裁者的役割の強化によって、集団企業をめぐる問題、「管理的競争」のもつ問題の解決をはかり、ゴーイ

<sup>(68)</sup> Ibid., p. 287 「邦訳書」 272 頁。

<sup>(69)</sup> G. C. Means, *Collective Enterprise and Economic Theory*, S. 1540.

<sup>(70)</sup> G. C. Means, *Pricing Power and The Public Interest*, pp. 288~289, 「邦訳書」 273 頁。

<sup>(71)</sup> Ibid., 「邦訳書」 参。

ング・コンサーンたる全体経済（自由企業体制）の改善・維持をはかろうとするところに特質があるといえる。

#### 4. ミーンズの「企業理論」の検討

前節までにおいて、かなり詳細にミーンズ理論の特質を吟味して来た。本節では、これらをふまえて、その理論の検討を行うこととなる。その際検討は、主として二つの側面に関して行われる。すなわち、まずミーンズ理論が制度派の先駆の理論とどのようなかかわりをもっているのかを若干検討する。そしてミーンズが自らの「企業理論」において提言した点に焦点をあてながら、その試論のもつ問題点を検討する。なお、このような検討は、本論を要約、補完するプロセスをとりながら行われる。

##### (1) 制度派の先駆的理論との関連

ミーンズは、株式会社の発展が経済の多元化をもたらし、それが産業政策に直接影響力を与えるに至ったことに注目する。すなわち、自由放任の原理が支配的であったころには、産業政策は多数の独立単位の企業政策の市場における相互作用によって形成された。しかし現代に至っては、企業は大規模化し、産業政策は市場における相互作用によって形成されることなく、個別企業によって形成される。しかし、かかる企業は私的企業とは異なり、集団企業と称される特質をもつに至っている。そのことは、企業にともすれば、公共の利益と合致しない産業政策の遂行を可能にせしめる危険性を与えるものと考えられる。したがって、集団企業の本質を考慮して、ゴーイング・コンサーンたる全体経済の改善・維持をはかるためには、企業の行動を公共の利益に合致させるように志向させる必要があると考えられた。このために、ミーンズの経済研究の目的は、大きく集中化された産業を分割しようとするのではなく、大規模生産の利益を犠牲にせず適切な調整をはかろうとしたところに大きな特質がある。まさに、そのような試みは、<sup>(72)</sup>「企業理論」の再構成をなそうとするものにはかならない。

このように、ミーンズの立場は、古典的な競争のメカニズムが機能しえなくなったことに焦点を合わせたという限りでは、ヴェブレン、コモنزといった制度派の先駆と何らかのかかわりをもつものと考えられる。

第一節で述べたように、ヴェブレンとは、ミーンズが株式会社研究に力点をおいたという点で共通性をもつものと考えられる。他方、コモنزとは次のような点に類似性をもつものといえる。すなわち、ゴーイング・コンサーンたる全体経済の維持をはかるために、ミーンズは、株式会社とい

(72) G. C. Means, *Corporate Revolution*, p. 61.

う集団行動の効果的運用に焦点を合わせ、コモンズもまた株式会社等々の集団行動の運用を通して、全体経済の維持をはかろうとしていたことである。

しかし、注意せねばならないのは、ヴェブレンとコモンズの理論に相違がみられたように、<sup>(73)</sup> ミーンズはかかる先駆の研究をそのまま継承しているものではないということである。以下若干この点について付言しておく。

まず、ヴェブレンとの関連について述べることにする。ヴェブレンは資本主義経済の欠陥を企業の原理と経営の原理の対立に求め、株式会社における不在所有制に注目した。しかし、ミーンズは、ヴェブレンが注意をはらわなかった問題、特に非弾力的価格の意義、企業資産の所有と支配の分離といった点に焦点を合わせていた。ヴェブレン、コモンズそしてミーンズも「不完全競争の弊害」の出現に注目したわけであるが、周知のようにヴェブレンの理論は、1890年代から1920年初期にかけてのアメリカ経済を基礎として樹立され、コモンズ理論では、1920年前後のアメリカ経済が理論基盤とされていたといえる。一方ミーンズは1929年以後特に経済力集中が問題とされるに至った産業界を対象として理論的基盤を確立したと考えられる。

そして、ミーンズは特に大規模経済活動に伴う価格問題の一層徹底した研究を行うことによって、株式会社の分析を改善したといえよう。しかも、ヴェブレンは社会の厚生に合致するように私企業体制を変革する方法にあまり興味を示さなかったのに対して、すでに明らかのように、ミーンズは現代企業体制（自由企業体制）の維持を可能にするような方向で株式会社研究をすすめた。この意味において、現代株式会社のミーンズの研究は、ヴェブレンによって呈示された批判のための批判、<sup>(74)</sup> 革命的な分析よりもずっと広く公衆にアピールするともいわれるのである。他方、ミーンズは、アカデミック・エコノミストとしてではなく、よりよい人間生活のための用具として経済学を使用するというプロフェッショナル・エコノミストとして特色づけられるともされる。<sup>(75)</sup>

さて、次に若干、コモンズ理論との関連についてみてみることにしよう。ミーンズは、株式会社という集団行動が支配的となった事実をとらえ、それに妥当するような理論を求めようとした。この限りではコモンズの理論と同じ方向を示すものといえるが、コモンズは集団行動を株式会社のみ限定せず、あらゆる社会の組織を対象としていた点に相違がみられる。ミーンズの分析は、株式会社制度自体に中心をおいており、しかもコモンズ等々が力点をおいた人間心理の側面についてはほとんど注意がはらわれなかった。つまり集団行動として株式会社をとらえるにしても、ミーンズ理論では、その集団行動内での人間の相互作用についての吟味は行われていないといつてよいであろう。この意味において、ミーンズは伝統的な経済理論の心理学的な公準に満足していないが、集団

(73) 十川広国「前掲稿」, Thorstein Veblen, *ibid.*, J. R. Commons, *ibid.*

(74) A. G. Gruchy, *ibid.*, p. 492.

(75) *Ibid.*, p. 492.

行動が多くの方法で個人行動を統御せねばならない経済に妥当な人間行動の解釈についてはほとんど研究を行っていないといえる。<sup>(76)</sup>したがって、彼の理論にはコモンズがなしたような「経済人」に対する基本的、批判的な論述はみられないのである。

このような点を指摘して、近代経済生活の心理学的基盤の包括的な方法による研究を行わなかったことは、経済学の異説を唱える多くの論者のように、ミーンズが正統な経済理論のシステムティックな修正よりも、特定の経済問題に関心をもっていたという事実<sup>(77)</sup>に注意をはらうことによって、一部説明がつくだろうといわれる。これは、ミーンズ理論が形成された時代が1929年の大不況以後、経済力の集中化に伴う問題が顕在化し、資源配分が緊急問題として呈示された時代であったことによるものと考えられる。そして「ミーンズのオーソドックスな経済理論の批判は、経済学の再構成に主として興味をもつよりも緊急の経済問題への研究の副産物<sup>(78)</sup>であった」ともいわれるのは、このためである。しかし、いずれにせよ、かかる経済的現実を背景として、経済力集中化に伴う問題が、この時期にアプローチされ、例えばチェンバリンの「独占的競争の理論」が世に出たことから明らか<sup>(79)</sup>のように、ミーンズが非弾力的価格の問題についての理論基盤を形成したのも、決して単なる緊急問題解決のための副産物として過少評価することは正当とはいえないであろう。

## (2) ミーンズの試論についての検討

最終項である本項においてはミーンズ理論が目ざす「伝統的企業理論」の修正、現実的な提案について検討を加えることとなる。ミーンズは、すでに明らかにしておいたように、現代の「混合経済」にあって、その中心的な位置を占めると考えられる集団企業の行動規範、そのための制度的条件を確立し、「自由企業体制」の維持・改善をはかることを目的としていた。そのために、19世紀時代の競争経済に対してのみ妥当する仮説に代って、新たな基本的な仮説を作り上げる必要<sup>(80)</sup>を感じ取っていた。そしてコモンズと同じく、現代資本主義の研究は法律と経済との関係の理解なくしては果せないとし、しかもそれによってより広く経済学の分野を拡大しようと試み、究極的には、経済生活を組織化する要素として公共あるいは国家の目標を吟味しようとした。かくして、ミーンズの経済学の中心は、最も効率的な方法で、種々の生産活動に従事している実業家にあるのではなく、むしろ現在の個人目標と公共目標を合致させ、希少な経済資源を処理する仕事に従事している社会もしくは国家におかれているとみることができる。

さて、以下において、ミーンズの「企業理論」的な試論が主張する中心的な諸点について検討す

(76) Ibid., p. 532.

(77) Ibid., p. 532.

(78) Ibid., p. 532.

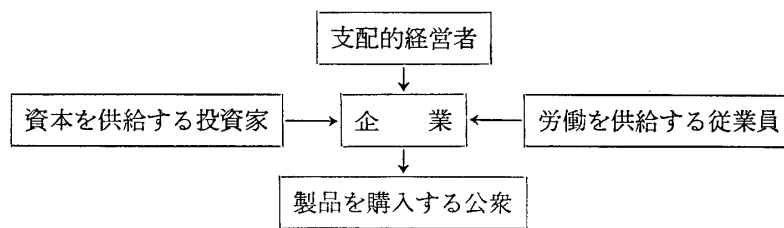
(79) J. Dorfman, *The Economics Mind in American Civilization*, 1959, pp. 745~746.

(80) A. G. Gruchy, *ibid.*, p. 530.

ることとなる。すでに明らかなように、集団企業の価格設定行動、つまり目標価格設定の方法に、ミーンズの検討の中心がおかれていた。すなわち、いかにすれば、企業の価格決定力と公共の利益との合致を実現しうるかということにはほかならない。そのアウト・ラインについては要約したので、ここでは具体的な点を中心として要約しながら検討することとする。

すでに述べたように、企業の価格決定力はこれを否定することはできない。否、ミーンズによれば、古典的な競争の論理の作用しない今日、目標価格設定法は、今日の大企業の経営には不可欠、本質的なものとされる。しかし、この場合、超過利潤が価格の中に含まれるか否かという問題が生じるわけである。つまり価格と原価とのギャップが著しくなる限り、それは公共の利益に反する結果を生じるからである。

そこで、ミーンズは、この問題解決のために、一方で集団企業の実態についての吟味を行う。つまり集団企業は、次のような仕組みをもつものと考えねばならないとする。<sup>(81)</sup>



このように企業は各種の利害集団と関係をもつものであり、しかも企業活動の効率性は所有者からではなく、企業を実際に支配している経営者から生じるものと考えられる。したがって、このような経営者には、各種の利害集団の仲裁者としての職能が重視されることとなる。もちろん、現実にも上図から明らかなように仲裁者としての経営者の職能は遂行され、価格設定の自由裁量の巾を制限していることは事実であるが、経営者の「変わらぬ社会的責任感」に頼ることは、真の問題の解決にはならないとされる。

つまり、価格決定力をもつ大企業にあっては、特に当該産業への参入障壁が高い場合、目標収益率を著しく超える水準に価格を設定する可能性を生む。このようなことは、価格と原価のギャップを拡大することとなり、公共の利益に反することとなる。このようにして、目標収益率を公正な水準に定めるべく、制度的な方策が必要とされる。

ミーンズは、経営者の企業経営のための刺激が企業利潤に結びつけられていた側面に注目し、さらに現実に経営者の利潤動機が薄弱になって来たことをあげ、集団企業の論理からして、利潤を刺激とすることは公共の利益に反するものであるとした。そして現行の経営者に対する利潤刺激に代って、パフォーマンスに対するボーナス・システムの適応を行うことによって、経営者の動機を

(81) G.C. ミーンズ著、利部脩二訳『価格設定力と公共の利益』386頁、米国上院反トラスト委員会編、独禁政策研究会訳、昭和42年、所収。

満足せしめ、公共の利益にも奉仕させようとする。このようにすれば、経営者はもはや目標収益率を高く定める必要はなく、それは公正な水準に落ち着くだろうとされる。このためには、法律的な制度を整備し、さらに超過利潤を認めないような制度的規制が有効な作用を果すものとも考えられた。すなわち、まず制度的な整備をなした上に経営者の利害を守ることによって、経営者による仲裁的役割が円滑に行われるものとされる。

以上がミーンズ理論の中心部分の要約である。そこで、次にかかる理論の問題点と思われる諸点について検討することとする。

ミーンズは、利潤の論理、財産の論理という観点から、企業利潤について検討していた。利潤は、従来危険負担機能と経営機能とに対する報酬という二つの機能を合わせもつものである。したがって、集団企業にあっては、危険負担機能に対する報酬は株主に、経営機能に対する報酬は経営者に帰属するものとみなされる。しかし、集団企業の本質的な性格からして、競争的収益率を超過する利潤を経営者利潤とすることには問題がある。また、経営者が利潤刺激を求めて行動しても、古典的競争の作用しない現在、効率の原理とは合致しえないとされた。そして経営者の動機からして、利潤刺激は無意味であるとされた。この見解から明らかなように、ミーンズは残余利潤をめぐる問題を重視する。残余利潤が経営者利潤として位置づけられることは、ミーンズの提言を待つまでもなく、今日の企業の性格からいって正当であるといえない。

しかし、ここで次に留保される問題が存在すると考えられる。つまり残余利潤の帰属とその存在ということである。そこでこの問題を検討するために、次に目標収益率の設定について検討する必要がある。

ミーンズによれば、目標収益率とは資本家たる株主への危険負担利潤つまり資本コストとしてみなされる。したがって、それはボーモルのいう必要最低限利潤<sup>(82)</sup>としての意味をもつものである。私見によれば、そのような利潤は企業自体の立場からすれば、当然資本コストとしてみなされなければならない。そして、このような必要最低限利潤をミーンズは競争的水準(これは法規制されている公益事業における収益率に少し危険負担を見込んだもの)に設定されるべきとする。さらに、この手続を有効に作用させるため、超過利潤の存在の有無をチェックし、それが存在する場合、超過利潤税を課すとする。その結果、彼によれば、のれん (goodwill) も認められないこととなる。この点のミーンズの主張と先程留保した問題が関係をもつものといえる。すなわち、著しい価格決定力に伴う超過価格の設定が行われるとすれば、これは超過利潤の存在が確認されるものとして規制されなければならない。しかし、生産活動による競争的水準を超える余剰 (もはやそれが利潤と呼びえない性格のものにせよ) の存在は否定されるべきものではないであろう。むしろ、それは集団企業の性格からすれば、協働活動によるグッドウィルの反映としてみなされなければならないであろう。超過価格の設定を問

(82) W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, 1959.



題としていたとはいえ、そのことがグッドウィルの否定にまで結論させることは、問題があるといえよう。

では、何故このようなミーンズ理論における不明確と思われる論理の展開が試みられているのであろうか。その原因は本質的には次の点にあるものと考えられる。すなわち(1)ミーンズは資本コストとして、株価収益率を本来的に主張していると考えられること、(2)彼の理論が前述のような緊急問題の解決を目的として形成され、人間行動の本質といった点にまで考察を加えなかったということ、(3)彼は古典的競争の論理は否定するが、そのような競争によって実現される成果を厳格な基準として考えているということ、以上三点に要約できるものと考えられる。これらは、それぞれ単独では考えられえないものであるが、一応順を追いながら、私見を述べることにする。

ミーンズが株価収益率を基本として考える限り、企業の利潤はすべて株主の所有物と考えられ、企業に利潤が留保されれば、著しく目標収益率たる資本コストの水準を上昇させることとなる<sup>(83)</sup>。そして、株価収益率を資本コストの基礎として(利潤は本質的に所有権と結びつくものとする限り正当とはいえる)考える限り、特別利潤たる余剰もまた株主に帰属することとされ、彼の主張する集団企業概念と矛盾するものと考えられる。逆に、このようなことが、余剰をすべて一義的に超過価格設定力に基づく利潤の先取り部分として規定し、グッドウィルをも否定し去ることとなったものと推論できる<sup>(84)</sup>。

ここで、筆者が特別利潤ないし余剰と仮称しているものは、ミーンズも指摘しているように、原価引き下げによる価格低下、賃金上昇、作業条件の改善、経営者報酬という形で分配されるべき性格のものである。したがって、かかる特質をもつものである限り、かかる余剰部分は、もはや伝統的な意味で利潤と呼びうる性格のものでないことは否定し得ない。だがそのことの故に、グッドウィルが否定されるべきものとされることには疑問を提示せざるを得ない。

グッドウィルとは、本来コモンズが指摘したように利害調整による協働的活動の成果である<sup>(85)</sup>。それによって生じる余剰部分が公正に分配される限り、それは企業の超過価格設定力と結びつくものではないであろう。したがって、グッドウィル一般を企業の著しい独占的要素を内含した超過収益力として一義的に規定することは正しくないといえよう。真のグッドウィルこそ、近代企業の財産概念であり、利害調整の結果、協働体制が確保され、個人のエネルギーを生産の能率向上に向かわしめるものであるといえる。このようにして、ミーンズが——緊急問題の解決のために、超過価格設定力を問題としたとはいえ——余剰をすべて超過価格設定力に帰すことは、人間行動の本質

(83) この点についての議論、研究は別の機会に行う。

(84) ミーンズが超過利潤をプレミアム・プロフィット (premium profits) と表現し、超過価格設定力とその意味を結びつけていることは読みとることができる。

(85) 十川広国「前掲稿」, J. R. Commons, *Industrial Goodwill*, 1919.

についての理解、考察の欠如にあるものといえる。<sup>(86)</sup>

そして、特に第三の理由と関連して次のような点に留意しておかねばならないであろう。すなわち、経済の効率的な維持がなされるためには、(1)経済的革新の導入による生産費の低下や、品質の改善が実現される保障が与えられているか否か、(2)このような経済的な成果が、一般公衆の生活水準の向上となって反映されうるか否かという二つが重要な基準と考えられる。<sup>(87)</sup>(1)の基準を実現するためには、ミーンズの云うように大企業の存在を認めなければならないし、目標価格設定の方法も不可欠といえる。しかも、技術開発・導入のための努力は通常大きな費用を必要とし、これらの行為には危険や不確実性が伴うため、資金調達能力、ある程度の市場支配力、それに伴う「特別利潤」がある期間保証されるものでなければならない<sup>(88)</sup>(かかる余剰は経済的革新の導入のための誘因と考えられる)。そして(2)の基準の実現のためには、価格と原価との公正な関係が保持されなければならない。もちろん、それは近似的な関係であって、両者の厳密な一致を要求するものではない。そのためには、ミーンズの云うように目標収益率が公正な水準に設定されると同時に、余剰の分配の公正が期されねばならない。この点については、ミーンズが目標収益率の問題を中心においたことは、意義大なるものといえる。しかし、彼が云うように真のグッドウィルまでが排除されてしまう限り、競争の誘因が失せられてしまうかも知れないであろう。その理由についてはすでに述べたが、それらに加えて、ミーンズが古典的な競争によって実現される成果を厳格な基準として考えているということも一因であると考えられる。すなわち、古典的な競争によって実現される成果には、それが均衡状態にある競争のため、余剰は存在しないと考えられる。そのことが、ダイナミックな競争およびその誘因を、ともすれば否定し去る結論を、ミーンズをして引き出させたと推論できるからである。

このようにして、ミーンズ理論は問題点をもつことが指摘される。それは本項で明らかにし、また前項においても述べたように、彼の理論が人間行動の本質についての研究が欠如していることを第一の現われとして、要するに伝統的な経済理論についての体系的、包括的な研究が行われていないためといえるであろう。

しかし、このことによって、ミーンズ理論を価値のないものと考えすることは誤謬であろう。先に指摘したように、利潤にかかわる論議は問題点をもちながらも、ミーンズが焦点を合わせ、提起した問題は重要な意義をもつものといえる。本論で示したように、今日、企業は平均原理に基づく価格設定法をその経営の必然的な用具とせねばならない。したがって、ミーンズは、企業が長期、短

(86) ミーンズは「労働の商品論」として伝統的な経済理論を批判しながらも、単に労働を集団としてみなすのみで、その根本的な点にまで理論の展開が行われていない。このために、そのことが集団企業概念をめぐる論議を不明確化してしまうのである。例えば、労働者を具体的に一利害集団としてどのように位置づけるかといった点である。

(87) 中西寅雄、鍋島達編著「現代における経営の理念と特質」昭和40年、参。

(88) E. S. Mason, *Economic Concentration and the Monopoly Problem*, 1959, p. 356.

期いずれの利潤を最大化するか否かは大きな意義をもち得ないとし、目標収益率の水準の問題に焦点を合わせたのである。このようにして、ミーンズが、より現実的、基本的な問題に「企業理論」修正の根拠のあることを、その多元的経済観から展開しているところに、彼の理論の価値を認めなければならない。コモンズの理論にあっては、人間行動の本質という点については多くの示唆に富む見解がみられたが、その理論が目ざす「合理的実践」、「合理的価値」という点では、拙稿において指摘し、またE・V・ロストウが指摘するように、例えば賃金、価格の適正を判断する基準を示唆するものでなかったといえる。<sup>(89)</sup>これに反して、ミーンズ理論は現代企業の価格設定の問題に焦点を合わせることによって、「合理的価値」の模索をなそうとしたわけである。そして、彼が単なる経営者の社会的責任論では現実の問題解決にはなり得ないと考えていることにも注意を向けねばならない。最後に、ミーンズが経営者のボーナス・システムとして、利潤からパフォーマンスへとする提案は、その測定の問題は残されるが、今日の企業の性格を考慮する限り、重要な示唆となり得るであろう。

## 5. む す び

以上、不十分な点はあるが、ミーンズ理論の「企業理論」的側面よりする検討を行ったこととなる。最終節の検討の段階で指摘されたように、ミーンズ理論が意義ある示唆を与えるものであるが、同時に欠陥をも合わせもつものといえる。より具体的に「伝統的企業理論」の検討・批判を展開しながらも、体系的、包括的でない側面のあることが指摘された。特に、コモンズ理論にみられたような人間行動の本質についての考察が欠如していることが大きな欠陥とも云える。

しかし、ミーンズ理論には具体的に、企業目的、企業の行動規範についての示唆がみられたわけで、次の研究段階としては、これまで筆者が吟味・検討して来たコモンズ理論等々と合わせ(補完しつつ)理論的な基礎として、企業目的論、利潤論等々の形で、総合的、具体的に展開することが課題となる。この過程において、近年における諸企業理論の吟味・検討も行われることとなる。

<sup>(89)</sup> Eugene V. Rostow, To Whom and for What Ends is Corporate Management Responsibility. p. 66. in The Corporation in Modern Society, ed. by E. S. Mason, 1970 (Seventh Printing).