

基調講演

「企業家学の意義」

宮本 又郎 (Matao MIYAMOTO)

大阪大学大学院経済学研究科

企業家研究フォーラムの創立総会にあたり、「企業家学の意義」というテーマで基調講演を行うことを要請された。私の専門分野は経営史や経済史であって、「企業家学」などという方法論的なことをあまり本格的に考えたことがないが、企業者活動の歴史には関心もあり、少しは仕事もやってきたので、主としてその立場からお話ししたいと思う。

1. 企業家研究フォーラムへの期待

最初に、本企業家研究フォーラムへの期待から話を始めたい。まず実践的課題としては、今日の日本の閉塞状況を打破するために、企業者活動、企業者精神への期待が非常に高まっていることが挙げられる。

これはよく紹介されるデータであるが、日本では最近、事業所の開業率が低下している。すなわち、高度経済成長時代の1966～69年ごろには日本の開業率は6～7%であったが、それ以降傾向的に低下して1980年代には5%以下に落ち、さらに1994～96年には4%以下に落ち込んでしまった。他方、廃業率は1966～69年に3%強だったが、80年代に上昇して4%台、91～94年には5%近くとなり、94～96年には4%以下となっており、開業率よりも高くなっているという状態である。つまり、現在の日本では生まれてくる企業よりも、消滅していく企業の方が多いことになる。

他方、アメリカの方を見ると、アメリカは元来、開業率、廃業率とも日本より遙かに高い国で、1980年代前半では開業率は13～15%、廃業率は11～13%であった。これが80年代後半から90年代初めのアメリカ経済の低迷期には、開業率が13%を切り、廃業率は13%近くまで高まったが、その後はアメリカ経済の回復を反映して、96年には開業率は14%弱に、廃業率は12%を切るようになっていく。

こうしたことから近頃よく言われることは、日本の企業者精神は衰えてしまったのではないかということである。さらに、これに関連して、日本はどうもベンチャーが育ちにくい国ではないかという意見すら聞かれる。しかし、歴史をひもとけば、決してそうではないことが分かる。

かつて日経ビジネス編『会社の寿命』(1984年)は1896年～1982年の間の9時点について、総資産もしくは売上高によって鉱工業会社の100社ランキングを作成した。表1は各時点の上位100社の業種別内訳をみたものである。90年の間に、それぞれの時代の主導産業が大きく変わったことがわかる。1896年には、上位100社のうち実に57社が繊維工業であった。また、水産・食料品や鉱業、窯業のウエイトも高かった。繊維工業は戦前は一貫して主導的地位を占めたが、それでも戦争中の1943年になると、機械、鉄鋼、化学などの重化学工業が躍進している。戦後は1950年頃までは、繊維、鉱業が盛り返すものの、高度成長から1970年以後はその比重はぐっと低下し、代わって機械、化学、石油、土木・建設が主導産業となった。とくに1970年代以降、土木・建設で二桁以上の会社が100社ランキング入りしていることは、ゼネコン大国を表しているようで興味深い。要するに、この90年間で、産業構造は急激に変化したということだ。日本は決して、新陳代謝の遅い国ではないのである。

この『会社の寿命』では、同時に1896～1982年の間の10時点について、会社総資産を基準に100社ラン

表1 鉱工業上位100社ランキングへの業種別登場企業数

| | 1896 | 1911 | 1923 | 1933 | 1943 | 1950 | 1960 | 1972 | 1982 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 鉱業 | 7 | 10 | | 9 | 5 | 15 | 8 | | 1 |
| 金属工業・金属製品 | 2 | 2 | 2 | 3 | 7 | 5 | 4 | 6 | 6 |
| 鉄鋼 | 1 | 2 | 4 | 8 | 11 | 6 | 12 | 7 | 6 |
| 輸送用機械 | 2 | 6 | 9 | 5 | 10 | 8 | 16 | 16 | 15 |
| 電気機器・一般機械 | 1 | 1 | 21 | 8 | 19 | 3 | 11 | 17 | 20 |
| 石油 | 1 | 3 | | 2 | | 4 | 7 | 7 | 10 |
| 化学 | 4 | 6 | 13 | 9 | 15 | 17 | 7 | 10 | 11 |
| 窯業 | 7 | 8 | 13 | 8 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| 紙・パルプ | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 7 | 4 | 2 | 2 |
| 繊維 | 57 | 31 | 30 | 27 | 15 | 21 | 17 | 8 | 4 |
| 水産・食料 | 10 | 23 | 3 | 16 | 8 | 9 | 10 | 9 | 6 |
| 土木・建設 | 1 | | | | | | | 13 | 14 |
| 印刷 | | | | 1 | 1 | | | 2 | 2 |
| 皮革 | | 1 | | | | 1 | 1 | 1 | 1 |
| その他 | 3 | 3 | 1 | | 1 | | | 1 | 1 |

(出所)：日経ビジネス編『会社の寿命』日本経済新聞社，1986年。
1911年以前は総資産によるランキング，1923年以降は売上高によるランキング。

キングを作成している。各時点について100社，計10時点だから，延べ1000社がこのランキングに登場したことになるが，実際には，413社がこのランキングに登場した。つまり会社によっては，複数回，このランキング入りしたことになる。413社が何回，ランキング入りしたかを見たのが表2である。10回すべての時期にランク入りしたのはわずか3社，413社の約半数の194社は1回だけのランク入りである。平均すれば，この413社は約2.5回，ランク入りしていた。つまり，各期インターバルは約10年だから，いったん上位100社に入っても，その地位にとどまるのは平均すれば約25年だったということになる。要するに，上位100社にとどまることができるのは，1世代以内ということであって，ここから『会社の寿命』は，「企業の生命=30年説」を唱えたのである。逆にいえば，ニュービジネスが継起的に登場したのが日本近代であったということになる。

だいたいにおいて，マクロ経済の大変動期には，ミクロでも大きな変化が生じるものである。私はかつて幕末開港以前の1849年の「長者番付」に載った長者が，その後1902年までのいくつかの「長者番付」においてどの程度生き残ったのかを追跡したことがある(宮本，1999)。それによると1849年の長者番付に掲載されていた231家は1864年の長者番付では，半分以下の102家しか残らなかった。この間に日本は鎖国から転じて開港(1859年)したわけだが，閉鎖体系から開放体系への移行が商家経営に大きな影響を与えたといえる。次の1875年の長者番付では，89家が残った。この間には，王政復古という政治的大事件が起こっているのだが，意外に影響は小さかったと考えられる。ところが，これが1888年の長者番付では一挙に34家に減ってしまう。1875年と88年の間には，1881年ごろから数年間続いた松方デフレ期があり，この間に急激に資産家の淘汰が進んだことが分かる。さらに次の1902年ごろまでは日本の産業革命期というべき時代であるが，このときの減少は比較的軽微で，1902年には20家が生き延びた。

表2 総資産額上位100社ランキングへの登場回数(1896~1982)

| | 社数 |
|----------|-----|
| 1期のみ | 194 |
| 2期ランク入り | 73 |
| 3期ランク入り | 54 |
| 4期ランク入り | 29 |
| 5期ランク入り | 23 |
| 6期ランク入り | 16 |
| 7期ランク入り | 12 |
| 8期ランク入り | 7 |
| 9期ランク入り | 2 |
| 10期ランク入り | 3 |
| 合計 | 413 |

(出所)：日経ビジネス編『会社の寿命』日本経済新聞社，1986年。

結局、1849年から1902年までを通してみれば、231家の長者が半世紀後には10分の1以下の20家しか残らなかったのである。また開港後のインフレ期や、1880年代のデフレ期の淘汰が激しかったことが分かる。マクロ経済の大変動期には、ミクロの経済主体がその地位を長らく維持していくのは困難であったことが分かるが、逆にいえば、こうした時期にはニュービジネス、ベンチャーの旺盛な参入があったといえる。

以上に見たように、歴史をみれば日本は決して企業者精神の乏しい国ではなかった。いや、19世紀の半ば以降、近代国家への仲間入りを目指して1世紀半、いまや日本は世界有数の経済大国となった。これはやはり偉業であったというべきである。外来文明のたんなる受容や模倣だけではこれは不可能だった。そこには、人々の変革への勇気、果敢な行動力、創意工夫があった。

歴史をみればこのように、企業者精神が旺盛であったにもかかわらず、現在の日本経済はどうしてこんなに沈滞してしまったのか。これについては、2つの見方がある。一つは、国の規制や制度的制約が強すぎて、民間の自由な企業者活動が抑えられている、したがって、産業振興のためには、構造改革、規制緩和しなければならないという意見である。もう一つは、逆に、このように民間活力が失われているときこそ、国が積極的に産業政策をとるべきだし、制度的にもバックアップしなければならないという意見である。この両者は極端に主張するのならば、両方とも間違いであろう。日本で官の助けがなければ、ベンチャーが育たないことはないし、構造改革、規制緩和をすれば直ちにニュービジネスが出てくるというものでもない。民間の旺盛な企業者活動を喚起するような自由な経済社会を構築しなければならないと同時に、制度や政策の面で、企業家輩出の条件を整備していく必要もある。いずれにせよ、官民のどのようなコーディネーションのもとで、企業者精神の復活をはかるか、これは今日、喫緊の経済問題の一つである。近年、日本では企業家に関する本が非常にたくさん出版されている。経営史の分野だけでも、宇田川勝編『日本の企業家活動』（宇田川、1999）、宇田川勝編『日本の企業家史』（宇田川、2002）、佐々木聡編『日本の企業家群像』（佐々木、2001a）、佐々木聡編『日本の戦後企業家史』（佐々木、2001b）、宮本又郎『企業家たちの挑戦』（宮本、1999）、宮本又郎編『日本をつくった企業家』（宮本、2002）などを挙げるができる。企業家への関心が高まっていることを示すものであろう。本研究フォーラムもまた、このような実践的課題に取り組むことを期待されていると考える。

2. 経済学・経営学における企業家論

●企業家論の系譜

第二に、経済学・経営学のなかにおける企業家論の意義について、言及したい。経済学において「企業家」という概念に重要な役割を与えた最初のひとはR. カンティヨン（Cantillon）という18世紀のフランスの学者であったとされている（ヘバート＝リンク、1984、およびカンティヨン、1943、池本、1984）。経済学において通常、「企業家」の原語としてアントルプルヌール（entrepreneur）というフランス語が使われているのはこの理由によるものであろう。経済学では通常、土地（自然資源）・労働・資本の3つを本源的生産要素と呼んでいる。土地、労働、資本が増えれば生産は増加するし、これらが減少すれば生産が縮小するというわけである。しかし、現実にはこの3つの生産要素が存在しただけでモノが生み出されるわけではない。この生産要素を使って、どのような方法で、どのような労働力の配置で何を作るのか誰かが決めなければ生産は行われぬ。誰がそれを決定するかで、作られるモノも違うだろうし、生産高も異なってくる。つまり経済活動を行うためには、3つの生産要素を結合させる人間の役割が不可欠だということになる。カンティヨンはこうした生産要素を結合させる主体のことを「企業家」

と呼び、経済活動の上できわめて重要だと指摘したのであった。「先見の明をもち、危険を進んで引き受け、利潤を生み出すのに必要な行為をとるもの」というのが、カンティヨンの企業家に関する定義であった。

このような重要な提起があつたにもかかわらず、その後の経済学の流れのなかでは、企業家は分析対象から捨象できるものだと考えられるようになった。例えば、American Economic Associationの第80回年次大会では、「企業家」をテーマとするセッションが設けられ、企業者史研究のA. H. コール、経済学者のW. J. ボーモル、経済発展論のH. ライベンシュタイン、経済史家のJ. H. ソルトウらがディスカッションに参加したが、そのなかでボーモルは次のように述べている。

「企業家は、経済分析のテーマのなかで最も興味深いと同時に、最も扱いにくいものである。企業家は企業の意思決定ハイラーキーの頂点に位置し、それゆえ、自由企業社会が活力をもつか否かに対して重大な責任を負っている主体と考えられてきた。企業家はその形態や機能について明確な定義づけを与えられていないぼんやりとした存在ではあつたけれども、経済学の古典においてはしばしば登場してきた。(中略)ところが、近年では、その役割の重要性がいよいよ明白なものとして認められるようになったにもかかわらず、企業家は経済理論の文献から事実上姿を消してしまった。」(Baumol, 1968)

ライベンシュタインもまた「標準的な競争理論においては、企業者職能は必要とされていないように思われる。もしすべてのインプットとアウトプットが市場で取引され、それらの価格が既知であり、かつインプットとアウトプットとを一意的に関係づける一定の生産関数があれば、あるインプットからアウトプットを生み出すことによる利潤はつねに予測することができる。正の純利潤があれば、それはこの市場への新参入のシグナルとなる。資源の動員問題や、それをアウトプットに変える問題は些末な問題となってしまう。この立場では、企業者職能の欠如など生じるはずはないのである。しかし、実際にはしばしば企業者職能の欠如が起こる。標準的な競争理論では、企業家のバイタルな役割が隠蔽されてしまっているからだ」と書いている (Leibenstein, 1968)。

経済史家のソルトウも「経済成長に関するいかなる仮説も、意思決定を行う人間主体(企業家)を考慮にいれなければならないとされているにもかかわらず、近年の経済史の文献のなかで企業家が無視されてきたのは、パラドキシカルなことだ」と述べている (Soltow, 1968)。

このように経済学の主流のなかでは、企業家の役割は次第に軽視されていった。それは一つに企業者活動というものが人間の行動にかかわるものであり、質的なもので量的に定式化しぬくいという性格をもっていたためである。土地、労働、資本という生産要素にも質的なものが含まれるが、土地は面積で、労働は人数や時間で、資本は機械などでも金額で、ある程度計測することができる。一方、人間的・主体的な企業者活動についてはその大小を測定するのが困難である。したがって、経済学は長らく、経済活動にあたっては人間というものは、与えられた経済資源を最も効率的に使うものだという前提にたつて分析をおこなってきた。事業活動を行うにあたっては利潤極大化をめざし、消費行動においては効用(満足度)を極大にするという人間、すなわち「経済人」(ホモ・エコノミクス, homo economics)が仮定されてきたのである。逆にいえば、これは同じ生産要素ならば、誰が使っても同じ量の生産になることを意味している。つまり、先に引用したライベンシュタインの文章でも述べられていたように、3つの生産要素と所与の技術と、同質の消費者と企業、完全な情報と参入の自由さえ確保されていれば、ある均衡が成立する。その均衡が成立したところで定常状態となる。定常状態が続くと、利潤率が傾向的に低下し、利潤獲得を目的とする資本家の事業欲に支えられてきた資本主義経済は活力をなくし、やがて社会主義に道を譲るとマルクスは予言したのである。

●シュンペーター

しかし、こうは考えなかったのがJ. A. シュンペーターであった。体制としての資本主義と社会主義の優劣が盛んに論じられていた1940年代に、シュンペーターは、資本主義の歴史において、人口の増加とか資本の供給の増大といった生産要素の増加がないときでもなぜ経済は停滞しなかったのか、また競争があるにもかかわらずなぜ利潤が消滅しなかったのであろうかと問い、それは「企業家」によって生産要素の結合のしかたが変えられ（「新結合」と呼ぶ）てきたからであった。シュンペーターはこのような行為を「革新」（イノベーション）「創造的破壊」（クリエイティブ・ディストラクション）となづけ、それを5つに分類した。すなわち、(1)新製品あるいは新品質製品の生産、(2)新生産方法の導入、(3)新市場の開拓、(4)原料あるいは半製品の新しい供給源の獲得、(5)新しい組織の実現、である。

シュンペーターはこのような「革新」を遂行する「企業家」はそのことによって創業者利潤を手にすることができるとした。この利潤は革新が模倣されるにつれ、消滅することになるが、こうした革新が不断に連続する限り、利潤は存在し、資本主義経済は発展することが可能となる。逆にいえば、「革新」をもたらす「企業家」こそが資本主義的経済発展の原動力となる（シュンペーター、1977）。

このようにシュンペーターは経済発展における人間の主体的役割に着目することによって経済のダイナミックな動きを説明することに成功したが、彼が経済発展の原動力として注目したのは「革新」の遂行者としての「企業家」であり、単なる「資本家」「事業家」「経営者」ではなかった。そして、この「企業家」が「革新遂行者」である以上、既存の秩序や慣行に対する破壊者、逸脱者とならざるをえない場合が少なくない。通常の事業家がおこなっているのと同じやり方では、新しい製品や新しい生産方法は生まれない。「非連続」「創造的破壊」が必要なのである。長らく経済学が前提としてきた「経済人」は彼を取り巻く経済環境について完全な情報を持ち、それに基づき、利潤極大化、効用極大化を目指して行動する計算合理的な人間である。一方、「企業家」は不確実な世界で意思決定しなければならないので、この意味での綿密な計算合理性は働かない。さらに「企業家」の行動の動機は利潤動機ではない場合もある。シュンペーターは(1)私的王国や自己の王朝を建設しようとする夢想と意志、(2)勝利者意志、すなわち闘争意欲や成功そのものの獲得意欲、(3)創造の喜びなどを「企業者」の動機として挙げている。いずれにせよ、シュンペーターにおける「企業家」は「経済人」の範疇ではとらえがたい特性をもった人々なのである（瀬岡、1980、榎本、1990）。

●様々な企業家論

その後、さまざまな企業家論が登場した。そのいくつかを紹介しておこう。シュンペーターは企業家の本質を、均衡を破壊する革新行為に求めたが、カンティヨンやF. H. ナイトは不確実性のもとでの危険負担行為にその本質を求めた。シュンペーターの場合、事業に必要な資金を提供するものは企業家ではなく、信用創造者としての銀行とされている。したがって、シュンペーター的企業家はリスク負担の主体ではない。これに対して、カンティヨンやナイトは危険負担に企業家の大きな役割があると考えたのである（ヘバート＝リンク、1984、ナイト、1959、池本、1984）

また、均衡破壊を重視したシュンペーターに対して、I. M. カーズナーは均衡を破壊するのではなく、不均衡が現在あることを発見し、均衡に向かう調整行為をすることこそが企業家の本質であると考えた。すなわち、カーズナーにおいては「不均衡とは、市場に登場する売手と買手との間の不整合、あるいは未だ認知されずにいる利潤機会の存在を意味している。そして企業者とは、この種の不整合や未利用の利潤機会をいち早く発見し、素早く行動に移す者」（カーズナー、1973）である。企業家の本質は商人であると述べたA. マーシャルや、ライベンシュタインのX非効率仮説、すなわち何らかの経営上の非効率があつて、それを改善する人が企業家だという説も、この考えに近い。安部悦生氏は、シュンペーター的企業家は生産可能曲線を移動させるというタイプの革新を遂行する者、カーズナー的企業家は生

産フロンティア内部のある点から最適フロンティアへ移動させる行為を遂行する者と捉えている（安部，1995）。

また、カーズナーにおいては、「企業家活動の重要な特徴は日常性と決別する能力ではない」。革新的な企業家というよりも、管理者とか経営者がイメージされているといえる。また、シュンペーターの企業家は基本的には個人であったが、カーズナーやマーシャルでは個人だけではなくて、経営者組織も含んでいる。それに、シュンペーターの企業家は市場メカニズムの外にいる存在であったが、カーズナーでは市場メカニズムに内在的な存在である。企業家にとって必要な資質というのは、市場をどれだけ知っているか、生産方法をどれだけ知っているか、消費はどんなものか知っているかといった、知識とか指導力、調整力である。動機はシュンペーターのいうような非合理的なものではなく、経済合理性である。このようにカーズナー、マーシャル流の企業家はシュンペーター流の企業家と相当に異なるのである（池本，1984）。

●ハーバードの企業家史研究センター

企業家研究の系譜のなかで、忘れられてならないのは、シュンペーターがいたハーバード大学に1948年に設けられた「企業家史研究センター」（Research Center in Entrepreneurial History）の活動である。この研究組織は*Exploration in Entrepreneurial History*という機関誌も発行し、一時は企業家研究の世界的センターとして機能した。この組織が設立された背景には、第二次大戦後、経済学の関心が一部、短期の問題から長期の問題、すなわち経済成長や経済発展に移ったということがあった。経済成長や経済発展の原動力は何かという点に経済学者の関心が高まるにつれ、シュンペーター理論が脚光を浴びることになったのである。いま一つの背景は実践的要請にあった。第二次大戦後、西側資本主義陣営の盟主となったアメリカは対外援助政策を大々的に展開したが、当初においてはその政策は「ドルと道具」の供与といわれたように、被援助国に資金と技術さえ与えれば経済成長が起るとの信念に基づいて立案されていた。しかし、多額の資金と先進技術を被援助国につき込んでも、芳しい成果をえられないという現実が次第に明らかになった。資金や技術、そして労働力をうまく結合させて使う人的資源、なかんずく企業家の役割に人々の関心が集まることになったのである。

企業家史研究センターが設立されてまもなくシュンペーターは急死し、コール、T. C. コ克蘭、L. H. ジェンクスなどの学者がそれを継承していったが、その結果、確立されることになった「企業家史学」はシュンペーター理論を軸としながらも、それを拡張するものとなった。

第一は、シュンペーターにおいて「革新者」と定義されていた「企業家」概念を拡張したことである。新しい事業が起り、普及するにあたっては、通常、発明家があり、その発明を事業化する革新者が現れ、模倣者がそれに追従するというプロセスをたどることが多いが、経済発展の原動力としてシュンペーターによって着目されたのは革新者であった。しかし、現実には最初の革新者は失敗することが少なくないし、模倣者あるいは二番手以降が成功し、これが実際には経済発展にとってより重要な意義をもつことが多い。あるいはイノベーションが導入されても、その後における小さな改善の積み重ねこそ重要な経済的意味をもつことがある。つまり、新しい事業を「創始する」ことだけではなく、それを「拡大」「維持する」こともきわめて重要な企業家活動である。それゆえ、「革新者」だけでなく、「経営者」「管理者」もまた「企業家」のなかに含められなければならない。これがコールらの企業家概念となった（A. H. コール，1965）。これは企業家の非連続的・飛躍的側面ばかりにではなく、連続的・漸進的側面の重要性に着目することである。経済学の言葉でいえば、発展は「均衡」から「不均衡」（創造的破壊）をつくりだすことのみによって生まれるのではなく、「不均衡」から「均衡」に向かうプロセス、すなわち「競争」によっても担われるということである。こうした考えはさきに引用したカーズナーをは

じめ、経営学者W. J. アバナシー, A. D. チャンドラー, M. ポーターらによってさらに発展させられ、革新をシュンペーター流の「根本的革新」(あるいは「構築的革新」)と日常的な改良・改善である「漸進的革新」(「通常の革新」)に分け、その両者に積極的な意味づけを与えようとする今日の支配的な見解を生み出すもとなった(安部, 1995, 米倉, 1986)。

●企業者活動と文化・社会構造

コール, コ克蘭などによるハーバード大学企業者史研究センターの企業者史学の第二の特色は、文化・社会構造と企業者活動との関連に多大の関心を払ったことであった。コールは、「企業者について研究することは、経済学における中心的人物を研究することである」といい、企業者史研究は、経済学と経営学の枠内にとどまることなく、歴史学や社会学、行動科学、心理学など、いろいろな学問分野が学際的に協力して遂行されなければならないと主張した。企業者活動を人間主体的な側面と、社会的・構造的な側面、両面から研究しなければならないとしたのである。

このような人間的・主体的・文化的要素の規定性を重視するハーバード大学企業者史研究センターの方法は、1964年に設立された日本の経営史学会にも大きな影響を与え、発足後の10年間ぐらいは、この種の企業者史研究が同学会のメインテーマの一つとなった。しかしながら、人間的・主体的・文化的要素を科学的な分析のなかに取り込んでいけるかどうかに関しては懐疑的な意見もあった。これに対して、同学会の有力な研究リーダーであった中川敬一郎氏は次のように述べている。「人間的・主体的なものが、常に、全く必然のない単なる偶発的現象としてしか現れないならば、我々はそれを科学的研究の対象とすることはできない。……しかし、(それが)特定の社会に一定の傾向をもって現れるとするならば、我々は、そこに何らかの科学的説明を施しうる筈である。すなわち、それぞれの社会に特有な思考・行動様式というようなものが一つの客観的なものとしていわば社会に『制度化』されているとすれば、我々はそうしたいわゆる『文化構造』(cultural structure)によって個々の企業者活動における人間・主体的なものを充分説明しうる筈である」(中川, 1981)。

そして中川氏は文化構造あるいは文化的諸要因を分析する視座として、次の4つのカテゴリーを挙げた。

- (1) 目的あるいは目標の体系 (goal, objective)。
- (2) 価値体系 (value system)。
- (3) 社会的格付け (social ranking)。
- (4) 行動の形式 (pattern of conduct)。

(1)はそれぞれの社会において人々が究極的にどのような「目的」あるいは「目標」をもって生活しているのか、これがその社会の企業の意思決定に重要な影響を及ぼすという考え、(2)は社会の成員の行動を規制する指導的な「価値」が、例えば、「堅実」か、「安定」か、「調和」か、「流動」か、「積極」か、「冒険」かなどによって、その社会の企業者活動に様々な差異をもたらすという考え、(3)は、それぞれの社会は社会的地位の格付けにおいて、権力か、富力か、威力かなど異なる基準をもって、これが企業者の地位、職業の具体的あり方に対して影響を与えるという考え、(4)は社会において既知となっている「行為の形式」が、その社会の企業家の「行動の形式」に影響を及ぼすという考え、である。

こうした立場から企業者史研究センターで進められた研究の一部を紹介しておく、例えば、B. F. ホゼリッツらは、マイノリティ・グループや異教徒、異端派からしばしば革新的企業家が出現したことに着目し、こうした社会的にマージナル(周辺の)な位置にいる人々ほど、既存の秩序や既存の社会的価値に抵抗しがちであり、それが革新の源泉になるという「マージナル・マン」仮説を提示した。このような考えに対して、コール, コ克蘭らは逆に社会に支配的な文化的価値が企業者活動に影響を与

えると考える。企業者活動の源泉は何かという点に関心をもっていたかれらにとって、シュンペーターのようにそれが偶然的に起こると考えるのは不満であった。かれらは、社会の文化構造がその社会における企業者活動を活発にしたり、沈滞化させる、あるいは企業者活動の特性を規定すると考えたのである。こうした考えに導かれて、例えばD. S. ランデス、J. E. ソーヤーはフランスにおいては企業の家族的性格が行動を保守的、非革新的なものとし、またフランス人に特有の個性的消費が大量生産体制の確立にとって阻止的要因となり、これらが相乗効果をもって、フランス経済の停滞を招いたとしている。これに対して、経済的個人主義や開拓者精神を尊重し、営利活動を肯定するプロテスタンティズムの影響が強いアメリカではビジネスに適合的な風土があり、それが旺盛な企業者活動への強い刺激剤となったとされる（瀬岡、1980）。

こうした社会の文化構造の企業者活動への規定性を重視するコール、コ克蘭らの見解は、ある宗教的信仰や伝統的習俗を守るために、近代工業化を拒否しつづける社会が存在することを想起すれば、一定程度首肯できるものであろう。また同じ様な経済環境の下で、アメリカと日本の企業家が異なる行動をとるのはなぜかといった問題に対しても、コール、コ克蘭流の考えは有用な視座を与える。

しかしながら、この見方にあまりに固執すると、文化構造によって企業者活動が旺盛な社会と、沈滞的な社会とが存在するのだという宿命論に陥ってしまうことになる。現実には、文化・社会の諸要素が企業者活動にとって適合的な国でいつでも活発な企業者活動があったとはいえないし、逆に企業者活動にとって不利な国でも、そうした状況を突破して革新を遂行する企業者も出現したのである。さらに社会の文化的要因そのものも固定的なものではない。経済状況の変化、あるいは時としては少数の企業者の逸脱的行動が発火点となって、その社会の文化構造、価値体系が大きく変貌する場合もあるのである。このように考えるならば、文化的要因の企業者活動に与える規定性は認めなければならないにしても、それにも増して、それに抗って活動する生き生きとしたシュンペーター=ホゼリッツ流の企業者にも十分に光をあてなければならないということになる。

ところで、ハーバードの企業者史研究センターの活動は、残念ながらやがて停滞することになった。日本でも一時流行した企業者史学はやがて下火となった。それには3つぐらいの要因があったと考えられる。やはり1つは、文化的・社会的要因の分析が非常に難しいということであった。ちょうど1960年代になると、アメリカでは数量経済史という「新しい経済史」が流行することになったが、エコノメトリックスを取り入れたそれに比べて、計量化が難しい企業者史学は何となく科学性に欠ける印象を与えた。第2に、個々の人間主体を重視するという方法に陥穽があったと思われる。経済活動が経済の自然法則のままに営まれるという素朴な決定論と同じように、すべてが人間次第と断じることバランスを失っている。企業者活動の側面から経済の歴史を見るということは、けっして企業家という人間が歴史を動かす万能の力をもっていると主張することではないのだが、特定の人間を重視するあまりに、議論が感性的なものになってしまった傾向があったことは否めない。第3に、企業者史ではどうしても、研究は特定企業家のケース・スタディとなるが、特定ケースがどれほど一般性を持ちうるか、一般化や類型化を導く有力な視座を開発できなかったことが挙げられる。

●チャンドラー

こうして、アメリカでも日本でも、その後の経営史研究では企業者史研究は下火となり、代わって、A. D. チャンドラー、Jrらが唱えた組織論的経営史が主流となっていった。しかしながら、チャンドラーの学説ももとをただせば、ハーバードの企業者史研究センターの研究と密接に関係して形成されたといえることができる。

コールらの企業者史研究のいまひとつの特徴は、企業者活動が個人ばかりでなく企業者チームによっ

て遂行されると考えたことである。すなわち、シュンペーターが想定したのは先にも述べたように、類いまれな才能やアイデア、そして英雄主義的な精神をもつ個人としての企業者であった。しかし、企業者の最も重要かつ決定的な機能は意思決定であるが、通常、個人企業においてさえ事業主個人でそれがなされるのはまれであり、原案作成や実行過程においては直属部下やスタッフの助けを借りて行われる。まして会社企業になると、社長を含むトップ・マネジメントが組織化され、これが意思決定チームとなっている。このようにコールらにおいては企業者概念は企業者チームにまで広げられたのであるが、さらにミドルまで含めて経営者組織の役割を明確に定式化したのがチャンドラーであった。

チャンドラーは19世紀後半以降アメリカで台頭した大量生産・大量販売体制を可能ならしめた要因は何であったかと問い、アメリカ大企業の組織の変遷を丹念に追った。その結果かれが見出した解答は次のようなものであった。現代大企業は、それ以前の企業が一つの工場や営業所しかもたず、また生産のみとか販売のみとか単一の職能しかもたなかったのに対し、複数の工場や営業所を擁し、また単に生産にたずさわるだけではなく販売や原料・中間財の調達も自らおこなっている複数事業単位企業、複数職能企業となっている。そしてこのように複数事業単位と複数職能をもつがために、企業内部においてモノ、カネ、ヒトが流れるようになっていく。したがって、この企業内部における経営資源の流れを統括し、調整し、監視する組織が必要となる。こうして現代大企業においては専門俸給経営者 (professional salaried manager) によって組織される階層的経営者組織 (managerial hierarchy) が成立したのであり、この意味での「経営者企業」 (managerial enterprise) の出現こそがアメリカの経済発展を支えたのである (チャンドラー, 1979)。

その後、チャンドラーはアメリカ・イギリス・ドイツのおよそ100年におよぶ企業発展を比較史的に研究する方向に進み、1990年に『スケール・アンド・スコープ』と題する大著を著した (チャンドラー, 1993)。ここで、かれが見出したのは、経済発展にとって最も重要であったのは「革新」それ自体よりも「投資」であったという命題であった。すなわち、新製品や新製法が経済過程に導入されるにあたっては発明家やそれを事業化するパイオニア (革新者) が必要である。しかし、パイオニアがいつでも成功したとは限らなかった。革新が企業的に成功し、一国の経済や産業に大きなインパクトを与えるようになるためには、その後において生産過程や流過程に投資して原材料の調達から製品の販売までの過程を企業内に統合しなければならなかった。さらに統合の結果生じた複雑な管理職能を円滑に遂行するために、マネジメントに大規模な投資を実施し、企業の「組織能力」 (organizational capability) を高めなければならなかった。つまり、チャンドラーは一回こっきりの「革新」よりも、その後における「組織能力」の向上こそが (これを実現した企業を「一番手企業」 = first mover という) 重要な意味をもつとしたのである。

このような「経営者企業」「組織能力」を軸に現代資本主義のダイナミズムをとらえようとしたチャンドラーの学説は、近代から現代にいたる大企業体制の展開を明快に説明するものとして、世界中の経営史研究に最も影響力のある指導理論となった。新製品や新製法の開発、事業化、その改善・改良が大企業の長年にわたる大がかりな研究開発体制のなかから生まれてくることが多い現代経済の状況とも、この学説は適合的である。個人主義的意思決定よりも集団主義的意思決定が尊重されてきたとみなされる日本についても、チャンドラー的見方は企業者活動の分析に有用な視座を提供しているといえるかもしれない。

しかし、チャンドラー的見方にしたがえば、個性に満ちたシュンペーター的企業者の資本主義経済における役割は自ずから後景に退くことになり、それはもはやシュンペーターからコールへと展開してきた「企業者史学」から抜け出たものとなっているのではないかとは思われるであろう。確かにチャンドラー的経営史では、組織が中心となり、顔の見える生き生きとした企業者個人はあまり出てこなくなる

かもしれない。しかし必ずしもそうではない。経営者組織といえども、それは無機的な動きをするものではない。それはあくまで人間の集団である。組織を動かすのは人間である。同じような経営者組織でも、企業が異なればそれぞれの特徴があり、異なる戦略が打ち出される。同じ企業でもトップが変われば、戦略が変わることが少なくない。大企業では組織の慣性の力が大きくなったとはいえ、人間の主体的行動が状況を変えることはいぜんとして多い。経営者組織の重要性を認めながら、チャンドラー自身も叙述では経営者組織の営みそのものよりも、それを構成している少数の個人企業家に大きなウェイトをさいているのである。これらの意味で、チャンドラー理論も「企業者史学」の系譜と無縁ではないのである。

また、チャンドラー的企業者が歴史上においてはもちろん現代においても、すべてを覆っているのではないことにも注意しなければならない。経済発展あるいは企業成長の初期局面ではやはりシュンペーター的個人企業家の活躍の場が大きいのであり、それが後の段階になると、チャンドラー的経営者組織の役割が大きくなるのである。さらに、アメリカのシリコン・バレーに代表される今日のベンチャー・ビジネスは明らかに、シュンペーター的個人企業家たちによって生み出されている。他方で、チャンドラー的経営者組織はいわゆる大企業病にかかり、硬直化して企業家精神を失ってしまっていることが多い。それがゆえに、今日の日本に典型的に見られるように、状況を打開するリーダーや社内ベンチャーの出現が期待されているのである。もはやチャンドラーの組織論的経営史の時代ではなく、ふたたび個人企業者史に回帰すべきという経営史家もいる。そこまで極端にいうことはさておくとしても、企業者活動の歴史を見る場合、個人としての企業家、組織としての企業家双方に光があてられなければならないことは確かであろう。

3. 企業家研究フォーラムの課題

以上、大急ぎで経済学・経営学における企業家論の系譜を紹介してきた。一口に「企業家」といっても、シュンペーター的企業家、ナイト的企業家、カーズナー的企業家、コール的企業家、チャンドラー的経営者組織などさまざまな企業家像が存在することがご理解いただけたのではないかと思う。後にパネル・ディスカッションに登場される米倉誠一郎氏は、企業家のタイプとして「企業家的企業家」「技術志向的企業家」「市場志向的企業家」「経営管理者的企業家」の4つを挙げている(米倉, 1998)。いうまでもなく、この企業家研究フォーラムが研究対象にしようとしているのは、これらすべての「企業家」である。決して、「起業家」だけではないし、シュンペーター的な革新的企業家だけではなく、経営者、管理者も含まれる。

さらに、本学会は名称を「企業家研究フォーラム」としているが、これは決して、人間としての企業家、いわんや固有名詞のついた企業家のみを研究対象としていることを意味していない。設立趣旨に、「『企業家』ないし『企業者活動』についての研究」を掲げたのは、企業者活動を支える社会の仕組み、制度や技術、教育、ファイナンスの仕組みなど企業家活動の基盤や環境についての研究を視野に入れていることを意味している。また、ハーバードの企業者史研究センターは挫折したが、このセンターが目指した非経済的要素、文化的・社会的要素を取り入れた学際的研究もまた継承すべきものと考えられる。本研究フォーラムの設立にあたり、経済学・経営学のみならず、歴史学や社会学、民族学の分野の方々にも広く参加を呼びかけたのはその理由からである。

さらに、企業家研究には、実務界からたえず新鮮な情報、知識が提供されることがきわめて重要である。幸いにして本フォーラム設立にあたり、多くの企業が賛助会員として協力して下さった。また、個人の資格でも産業界から多数の方々が入会された。本フォーラムが、学術研究者と実務家の交流の場、

知識・情報交換の場として機能し、大阪企業家ミュージアムとともに、企業家研究の世界的センターとして発展することを祈念して、基調講演の結びとしたい。

【参考文献】

- 安部悦生「革新の概念と経営史」（由井常彦・橋本寿朗編『革新の経営史』所収）、有斐閣、1995年。
- 池本正純『企業家とはなにか——経済学における企業者像』有斐閣、1984年。
- 宇田川勝編『日本の企業家活動』有斐閣、1999年。
- 宇田川勝編『日本の企業家史』有斐閣、2002年。
- 榎本悟『アメリカ経営史学の研究』同文館、1990年。
- I. M. カーズナー、田島義博監訳『競争と企業者精神』千倉書房、1973年。
- R. カンティヨン、戸田正雄訳『商業論』日本評論社、1943年。
- A. H. コール、中川敬一郎訳『経営と社会』ダイヤモンド社、1965年。
- 佐々木聡編『日本の企業家群像』丸善、2001年。
- 佐々木聡編『日本の戦後企業家史』有斐閣、2001年。
- J. A. シュンペーター、塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳『経済発展の理論』上・下巻、岩波書店、1977年。
- 瀬岡誠『企業者史学序説』実教出版、1980年。
- James H. Soltow, "The Entrepreneur in Economic History", *The American Economic Review*, Vol. 58. No. 2, May, 1968.
- A. D. チャンドラー、鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代』上・下、東洋経済新報社、1979年。
- A. D. チャンドラー、安部悦生ほか訳『スケール・アンド・スコープ』有斐閣、1993年。
- F. H. ナイト、奥隅栄喜訳『危険・不確実性および利潤』文雅堂、1959年。
- 中川敬一郎『比較経営史序説』東京大学出版会、1981年。
- 日経ビジネス編『会社の寿命』日本経済新聞社、1984年。
- R. F. ヘバート、A. N. リンク 池本正純・宮本光晴訳『企業家の系譜—18世紀から現代まで—』ホルト・サウンダース・ジャパン、1984年。
- William J. Baumol, "Entrepreneurship in Economic Theory", *The American Economic Review*, Vol. 58. No. 2, May, 1968.
- 宮本又郎『企業家たちの挑戦』日本の近代11、中央公論新社、1999年。
- 宮本又郎編『日本をつくった企業家』新書館、2002年。
- 米倉誠一郎「企業家精神の発展過程」（小林規威ほか編『現代経営辞典』所収）、日本経済新聞社、1986年。
- 米倉誠一郎「企業家および企業家能力—研究動向と今後の方針—」『社会科学研究』第50巻第1号、1998年9月。
- Harvey Leibenstein, "Entrepreneurship and Development", *The American Economic Review*, Vol. 58. No. 2, May, 1968.