

# 近代的企業家の輩出プロセスと類型

## —幕末・明治期企業家 46 人のキャリアパス分析—

山田 友理 ・ 稲葉 祐之

日清紡テキスタイル株式会社 ・ 国際基督教大学上級准教授

### I 近代的企業家輩出のプロセス

本論文では、「江戸社会に生まれながらも、幕末・明治維新の大きな社会変動に対応し革新を起こした近代的企業家は、どのようなプロセスで輩出されてきたのか」について論じる。

幕末の開港とそれに続く明治維新は、近世から近代へと時代をつなげながらも、それまでの日本経済と社会に大きな変化をもたらした。経済分野においては、旧来の年貢米市場の縮小、貨幣制度の変更、株仲間の解散、御用金や大名貸の不良債権化、新政府からの御用金賦課などで、旧来の商家の多くが疲弊しあるいは倒産した。その一方で、これらの大きな環境変化を活かして、それまでにない近代的な事業を興したり、革新的な経営を取り入れた企業家が多く誕生している。本研究では、これらの革新的企業家の輩出を、彼らの経たキャリアパスに注目して分析する。

明治維新後の工業化過程における企業家の研究は、ヒルシュマイア (J. Hirschmeier) (1966) 以後、経営史の分野で議論されてきた。ヒルシュマイアに続く近代企業家研究は、出自などの社会的属性の特徴から、企業家・経営者の供給源と社会移動を整理し、社会的背景やその精神を解き明かすものであった (経営史学会, 1985)。特に企業家の出身階層は、明治期企業家がどのようにして大きな環境変化を乗り越えたのかを検討する際に重要であるため、厚みのある研究がなされてきた。

一方で伝統的社会からの近代的企業家の輩出や、それら企業家の革新的企業家活動を検討するためには、従来の出自についてだけでなく、企業家的地位にいたるまでのキャリアパスの分析も必要であると考えられる。そこで本論文では、その出自から企業家としてのキャリアパスにおいて起こった事柄、とりわけ企業家になることを決定づけた要因について検討する。

本論文の構成は以下のとおりである。次の第Ⅱ節では本論文のテーマに関わる先行研究を検討する。第Ⅲ節は本論文で行う調査や使用するデータを示し、第Ⅳ節で企業家 46 名の個別データ分析と企業家輩出に共通する要素の考察を行う。第Ⅴ節では各企業家の幼少期から企業家として活動す

るまでのキャリアパスの分析を行い、発見事実を提示する。さらに第Ⅵ節では、第Ⅳ節と第Ⅴ節で提示したデータからそれぞれの企業家輩出の類型に共通する要素について考察を行い、近代的企業家が誕生する過程で重要となる要素を示す。最後の第Ⅶ節では、本論文のインプリケーションと貢献を示す。

## Ⅱ 先行研究の検討

本節では、江戸幕末期の封建体制下に生まれ育ちながらも近代に入り革新を起こした企業家の輩出過程に関わる既存研究を概観する。とりわけ近代企業家の出自、企業家的地位への進出過程、そして企業家の受けた教育に着目して論じてゆく。

### 1 企業家の出自について

前節に述べた通り、従来の研究では企業家の出自が企業家輩出に関する論議の大きな課題となっていた。明治期の企業家の出自については、商人主流説、武士主流説、均等説、限界階層説などいくつかの学説が存在する（宮本，1999）。近年一般的な説となっているのが、企業家の供給源に特定の階層を見出さないとする均等説であり、各階層内でも経済的に中産的な層を出自とすることが多いとされている（浅野，1979；鳥羽，1988；ヒルシュマイア＝由井，1977）。とりわけこの説の第一人者であるヒルシュマイア（1966）は、1894～95（明治27～28）年以前に活躍した50名の著名な企業家を社会的特徴で分析し、その階層に偏りが見られないと論じる。また、ヒルシュマイア＝由井（1977）では、幕末期の流動的になった身分制度と関連付け、近代企業家の出自は、従来の士農商の階級区分に必ずしも当てはまらない「限界的な階層」であるとした（限界階層説）。これらの「限界的な階層者」は、一定の知識水準、強い向上心を持っており、世襲的身分の価値を絶対視せず、能力と業績を尊重する価値観を持っているとされている（ヒルシュマイア＝由井，1977）。

このヒルシュマイア＝由井（1977）の説は、浅野（1979）によってさらに裏付けがなされている。浅野は、それまでの近代企業家研究が政商、財閥を中心としており、さまざまなタイプの企業家については考察が及ばないと指摘したうえで、1868～90年辺り（明治初年～20年代）の実業家の概念に基づく幅広い階層から選んだ212名の実業家の分析を行った。その結果、出身階層には確定的なものは見られず、各階層のなかで「身分的に中流、経済的には中産と表現される人物」が多いことが分かり、「限界者層」説を根拠づけるものとなった。

つまりこれらの先行研究からは、近代企業家の出自となる階層は企業家になるうえでの絶対的な要素ではなく、階層以外の諸要素も大きな影響を与えていると考えられる。

### 2 出自と企業家的地位への進出過程について

均等説および限界階層説は、出自と企業家の誕生には決定的な関係は見られないことを示したが、企業家の出自は、企業家としての成長過程にどの程度の影響力を持つのであろうか。萬成・遠藤

(1963)は、明治初期の著名な企業家から20名を選び、その企業家的地位への進出過程において身分ごとに特色がみられるのか、武士と商人との間の違いに着目し分析を行っている。その結果、武士出身者の企業家的地位への進出過程の特徴として、高い教養を身に付けていること、明治以前に西洋科学に接していることが挙げられた。武士出身者は、これらの西洋学問教育によって新しい洞察力を身に付け、過去との断絶を行って実業界に進出した(萬成・遠藤, 1963)。一方、商人出身者の教育は手習いを寺子屋で教えてもらう程度であった。むしろ商人出身者が企業家的地位へ移動した契機については、受けた教育のみならず商人としての洞察力が優れていたこと、革新に対して高い意欲を持っていたことが挙げられている。

また企業家活動の動機は、商人出身の企業家に比べて、武士出身者は金銭的収益に動機づけられることが少なく、富国強兵のような公共的投資を行う意思が強かった。さらに武士出身者は、managerやorganizerとしての特色を持っていた。

つまり萬成・遠藤(1963)の研究は、出自によって企業家の輩出過程が異なることを示唆している。出自は企業家輩出過程に全く無関係というわけではなく、企業家が誕生するプロセスにおいて一定の影響を持っていることを示したのである。加えて、この研究では、武士出身者は高い教育を受けている者が多く、こうした高い教育は、新しい視点を生む上で重要であったことも示されている。

### 3 教育と企業家的地位への進出について

では、教育は企業家輩出過程にどの程度の影響を持つのであろうか。企業家輩出過程と教育の関係については、産業界の指導者を「ビジネス・エリート」として、教育水準や職業経歴の特性を分析したアベグレン(J.C. Abegglen) = 萬成(1963)の研究がある。そこでは、1880年代と1920年のビジネス・エリートが受けた教育が以下のように論じられる。1880年代のビジネス・エリートは平均して1845年生まれであり、教育水準に関しては、従来の伝統的な教育を受けた者が多く、政界、文化界といった他の業界のエリートに比べ高等教育を受けている割合が低い。つまり、明治初期に産業界の指導者として活躍した者は近代科学教育を受けた人々ではなく、伝統的な読み書きと徒弟訓練のうえに、新しい企業家活動を発展させていった人々が多くを占めていた。一方、1920年のビジネス・エリートは、平均して1868年(明治維新)生まれであり、伝統的な教育から西洋方式の教育へと転向した明治近代教育を受けた最初の世代である。しかし、小学校卒以下の人も30%おり、依然としてビジネス・エリートの教育水準は他分野のエリートと比べ低い傾向にある。

つまり、アベグレン = 萬成(1963)からは、高等教育あるいは近代教育は企業家輩出に大きな影響を持っているものの、そのような教育を受けることが出来なくても、企業家が輩出される可能性は十分にあり得たといえよう。

以上の先行研究の検討から、近代社会形成下で革新を起こす近代的企業家がどのようにして誕生したのかという問いに対して、以下の点が判明した。

- ① 特定の階層から企業家が輩出されるわけではなく、階層を超えた諸要素が企業家になるうえ

で大きな要因となっている。

- ② しかし一方で、出自は企業家の輩出プロセスに関して一定の影響を持つ。そのため、企業家輩出プロセスにおいて、出自と関連する諸要素が存在すると考えられる。
- ③ 高等教育を含む近代教育も企業家輩出に大きな影響を与えた。しかし、そのような教育を受けることが出来なくても、企業家が輩出される可能性は十分にあり得た。特に、1845年生まれを平均とする1880年代に活躍したビジネス・エリートに見られる教育の影響はそれほど大きくない。

上記のなかでも、とりわけ、① 出自が絶対的ではないことと、③ 近代教育を受けていない企業家の存在に注目すると、企業家輩出に重要な諸要素は、出自に関わるもの／関わらないものも含め複数あると考えられる。そのため、企業家輩出パターンも複数存在することが想定される。

加えて、企業家となるまでのプロセスと企業家活動の内容の関係性についても注意しておきたい。角田(2014)は「企業家には、他の人にはない固有の思考特性や精神状態があり、その特性が固有の起業機会(ビジネス・チャンス)の発見につながる。そしてそれは企業家の生まれ育った環境や地域、業界のなかの地位、家族や地域に伝えられた家訓や理念、教育による影響を受けながら育まれる」(46頁)として、企業家が輩出されるプロセスに注目する。このことから、企業家的地位への進出および、その企業家活動を分析するためには、出自に加えて企業家として成長するまでの個別のキャリアパスを検討することが重要となると考えられる。

### Ⅲ 調査方法

先行研究を検討した結果、本論文では企業家輩出プロセスには複数のパターンがある、という前提のもとに論を進める。本論文では、革新的企業家の誕生やその企業家活動には、出自だけでなく企業家となるまでのプロセス、具体的には、(出自のみならず)生まれ育った環境、教育、海外経験などの影響が大きく、これらによって企業家への成長過程ならびに企業家活動は変わってくると仮定する。その上で、こうした企業家輩出に関連する諸要素を検討し、輩出プロセスの成立条件を考察する。以下に、詳しい調査の内容と使用するデータについて記す。

#### 1 調査の概要

本研究は、仮説探索型の比較事例研究である。本研究では、以下の3つの調査を行い、発見事実をもとに先行研究の理論的空隙を埋める。

(1) 企業家輩出プロセス 明治初期の革新的企業家としてあげた46名の、企業家となるまでのキャリアパスを、論文、自伝、伝記、社史、事典などの情報から記述する。その上で企業家輩出プロセスや企業家活動にどのような特徴があるかを分析する。

(2) 企業家輩出プロセスの形成要素 上記で見られた企業家輩出プロセスの主要な特徴が、どのような条件・過程によるものなのか、企業家の幼少期から社会に出るまでの過程を詳しく見る

ことによって探っていく。

(3) 企業家輩出プロセスの比較 上記の、(1)企業家輩出プロセスの検討、(2)企業家輩出プロセスの形成要素の結果を用いながら、複数の輩出プロセスを超えて共通する要素があるかどうかなどを考察する。

## 2 調査対象となった企業家

本論文では、アベグレン = 萬成 (1963)、萬成・遠藤 (1963)、ヒルシュマイア (1966)、ヒルシュマイア = 由井 (1977)、浅野 (1979) らを踏まえつつ、対象となる企業家を検討する。これらの先行研究は、少ないもので 20 名、多いもので 200 名程度の事業家・企業家を扱い、それぞれ世代的にも 20 年前後の幅を持っていた。本論文では 1843~1867 年生まれで、近代日本に革新的な事業をもたらし企業家と認識される企業家たちを取り上げる。1843~1867 年という生年は、アベグレン = 萬成 (1963) を参照した。前述した研究より、幕末期に生まれ明治期以降に活躍した近代的企業家という条件に該当するのが 1843~1867 年生まれ世代にあたると考えられるためである。また企業家のキャリアパスを調査するうえで、資料が入手可能な十分な数のケースを集めるためにも、ある程度の幅を持たせることが必要であった。

一方で社会環境と企業者活動の関係性について言及した間 (1963) は、パーソナリティ形成期にとって重要な少年期・青年期を封建社会の儒教道徳を中心に育った世代と明治意維新後の欧米の文化に触れる機会を持った世代の間には大きな断層があり、1843 年から 1867 年の間にも次の 2 つの世代があると指摘する。すなわち、① 明治維新中派 (1843~1853 年生まれ)、② 維新後第 1 期 (1854~1866 年生まれ) である。そこで、本論文においてはこの世代の違いについても注視する。

調査で取り上げた企業家は、高橋 (1986) など教科書的な書籍に言及された革新的と考えられる企業家 100 名ほどの中から 1843 年~1867 年の生年で絞った 46 名である (表 1 参照)。いずれも一般に経営史上著名な革新的企業家と考えられ、またそれ故に彼らのキャリアパスに関して、伝記や社史、またその他の史料や既存研究からも情報が入手しやすい。本論文では彼ら 46 名を、ハーバード大学企業家史研究センターの「企業家」の定義に基づき、事業を創始、拡大、維持する役割を持った革新的企業家の事例と見なす (コール (A. H. Cole), 1965; 宮本, 1999)。すなわち、近代的な財・サービスを生産する事業を興した企業家、経営上問題を抱える企業を再生させ、近代的な事業を担う企業として成長軌道に乗せた事業家、明治期の工業化を進展させる上で新たな経営管理手法の導入に成功し革新的企業の成長を担った経営者、などである。その上で、彼らのキャリアパスと近代的な事業の構築との関わりについて分析してゆく。

注意すべき点は、これら 46 名は革新的企業家として顕著な功績を残した企業家の中から事後的に生年によって選択されているため、当時の企業家層全体を代表したものではなく、また成功者のバイアスがかかっている可能性が高いことである。一方で生年の範囲を限定したため、企業家として著名な一部の人物 (たとえば岩崎弥太郎 1835 年生まれ、渋沢栄一 1840 年生まれ) は除外されている。



表 1 事例調査を行った企業家 46 名

No.	姓名	生年	出自・出身地	No.	姓名	生年	出自・出身地
1	弘世 助三郎	1843	商・滋賀	24	磯野 計	1858	士・岡山
2	馬越 恭平	1844	医・岡山	25	團 琢磨	1858	士・福岡
3	松本 重太郎	1844	農・京都	26	御木本 幸吉	1858	商・三重
4	大谷 嘉兵衛	1844	農・三重	27	波多野 鶴吉	1858	農・京都
5	雨宮 敬次郎	1846	農・山梨	28	内藤 久寛	1859	士・新潟
6	荘田 平五郎	1847	士・大分	29	小菅 丹治	1859	農・神奈川
7	奥田 正香	1847	士・愛知	30	日比 翁助	1860	士・福岡
8	伊庭 貞剛	1847	士・滋賀	31	大川 平三郎	1860	士・埼玉
9	近藤 廉平	1848	医・徳島	32	服部 金太郎	1860	商・東京
10	浅野 総一郎	1848	医・富山	33	根津 嘉一郎	1860	農・山梨
11	福原 有信	1848	医・千葉	34	和田 豊治	1861	士・大分
12	益田 孝	1848	士・新潟	35	中橋 徳五郎	1861	士・石川
13	佐久間 貞一	1848	士・東京	36	長瀬 富郎	1863	商・岐阜
14	阿部 泰蔵	1849	医・愛知	37	藤山 雷太	1863	士・佐賀
15	安川 敬一郎	1849	士・福岡	38	矢野 恒太	1865	医・岡山
16	朝吹 英二	1849	農・大分	39	郷 誠之助	1865	士・岐阜
17	片倉 兼太郎	1849	農・長野	40	森永 太一郎	1865	商・佐賀
18	山辺 丈夫	1851	士・鳥根	41	金子 直吉	1866	商・高知
19	山葉 寅楠	1851	士・和歌山	42	池田 成彬	1867	士・山形
20	豊川 良平	1852	医・高知	43	白石 元治郎	1867	士・新潟
21	田中 源太郎	1853	商・京都	44	鈴木 三郎助	1867	商・神奈川
22	中上川 彦次郎	1854	士・大分	45	武藤 山治	1867	農・岐阜
23	鈴木 藤三郎	1855	商・静岡	46	豊田 佐吉	1867	農・静岡

(出所) 個人データ(生年, 身分, 出身地)は, 社団法人日本工業倶楽部(2003), その他の辞典, 伝記, 社史などから収集。

#### IV 企業家 46 名の個別事例分析と企業家輩出プロセスの類型

本節では, 近代的企業家 46 名の起業や革新的な経営にいたるプロセス, 企業家活動について事例を分析する。

##### 1 分析結果の概要

企業家輩出プロセスの検討のために, 1843~1867 年生まれの企業家 46 名の事例を以下の内容を中心に調査した。

- (1) 家庭状況(父親の職業や兄弟数, 家庭の裕福さ)。
- (2) 教育状況(最終学歴)。
- (3) 企業家にいたる経緯。
- (4) 革新の内容(各企業家の代表的な企業家活動)。
- (5) 企業家活動の種類——関連した業界・業種, 担った役割によって, ①財閥の指導者, ②財閥創始者, ③専門経営者, ④一企業主, ⑤投資家的経営者, ⑥地域産業推進者, ⑦同一産

業推進者，⑧ 個人的企業主，⑨ 商人，⑩ 技術者，⑪ オーガナイザーと名前を付け，分類を行った。

企業家の氏名，出身，出自を先の表1に示した。46名の概要は以下の通りである。まず，出身地は24都府県から1～4名ずつ出ており，有力な地域は存在しなかった。最も多かったのが，大分の4名であった。出自に関しては，士族が最も多く，農民，商人，医者を出自とする者は15～22%であった。学歴に関しては，慶應義塾を卒業した者が最も多く，その次に寺子屋，塾（私塾・家塾を含む）を卒業した者が多かった。なお，中退した者も，入学した最終教育機関の集計に含めた。

## 2 発見事実1——企業家輩出プロセスの4つの類型

各企業家の事例調査を基にどのような企業家輩出プロセスが存在するかを分析した。その結果，企業家輩出プロセスには，ドミナント・パス（主要経路）があることが判明した。またそれらは，以下のように大きく4種類に類型化することができた。すなわち，(1)ネットワーク型，(2)地域振興型，(3)商人型，(4)技術型，である。

1つ目のタイプには「ネットワーク型」と名付けた。これは，企業家の地位にいたる契機として政府・経済界要人から紹介・勧誘されるという共通点が見られるためである。2つ目のタイプには，「地域振興型」と名付けた。このタイプの共通点として，江戸時代から地域の中心にいる人物であり，企業家になる契機として地域振興のために産業を起こしたことが挙げられたためである。3つ目のタイプが「商人型」である。この類型は，もともと商人として活動してきた人々が近代的企業家となったものである。最後の類型には，「技術型」と名付けた。このタイプは，企業家になるまでの経緯に優れた技術を持つという共通項が見られるためである。以下にそれぞれの詳しい説明と特徴を記していく。

### (1) ネットワーク型

#### ① ネットワーク型とは

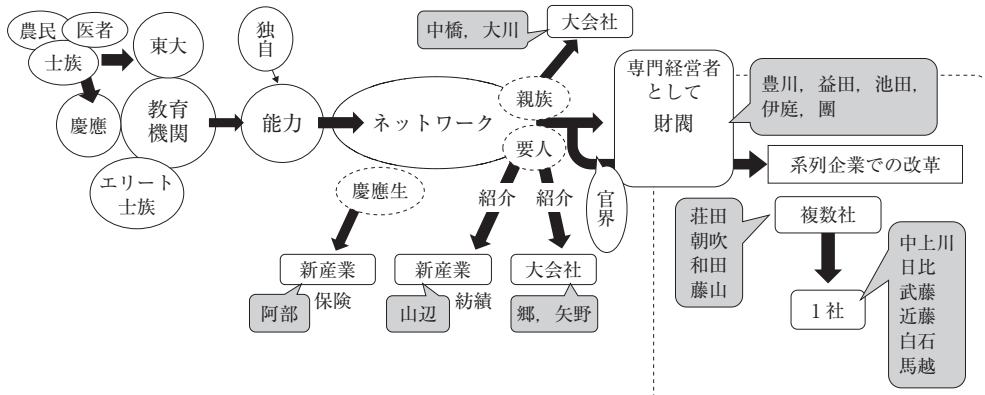
ネットワーク型の企業家は，慶應義塾や現東京大学（時期によって名称が変わるためこのように表記する），海外の大学など当時評判が高かった教育機関を卒業した者，あるいは独自に能力を身に付けた者がその能力を政府・経済界の要人，親戚に買われ，要人・親戚が持つネットワークを活かして企業家となる。ほとんど場合，既存の企業に専門経営者として参加し，企業家的活動を行う（図1の(1)参照）。

ネットワーク型には，以下の3種類が見られた。まず，i) 政府要人とのネットワークである。これは，井上馨の知遇を受けて官界入りをし，その後再び井上の紹介により山陽鉄道や三井銀行入りをした中上川彦次郎や，井上との知遇により三井物産を創設する益田孝に見られる。

続いて，ii) 経済界要人とのネットワークが挙げられる。例えば，山辺丈夫は日本に大型の紡績工場を作ろうと画策していた財界の要人，渋沢栄一とのつながりから，大阪紡績の創設に至っている。そのほか，上記の中上川彦次郎が行った三井銀行大改革の際に，大量に採用された慶應義塾生たち（朝吹英二，和田豊治，藤山雷太，日比翁助，波多野五郎，武藤山治，鈴木梅四郎，池田成彬，藤原

図 1 4 種類の企業家輩出プロセス

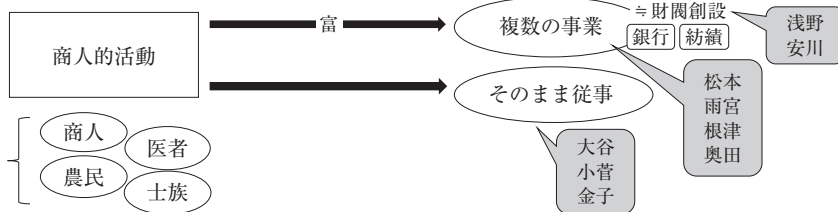
(1) ネットワーク型



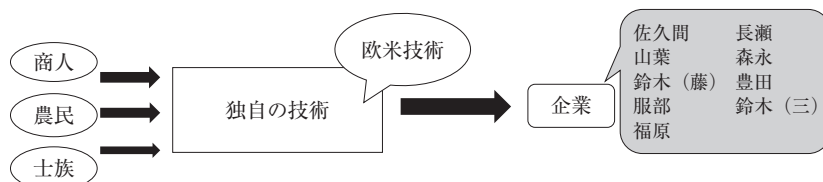
(2) 地域振興型



(3) 商人型



(4) 技術型



(出所) 筆者作成。



銀次郎など)に見られるような、先に財閥の要人となった学校卒業生とのネットワークも、この経済界要人とのネットワークに加えられる。慶応義塾生のネットワークに関しては、明治生命創始者の阿部泰蔵が日本初の生命保険会社を創設する際にも、生命保険制度の社会的認知活動に一役買うなど、その働きが見られる(木下, 2012)。

最後に、iii) 親族間のネットワークが挙げられる。これは、叔父が住友財閥の要人であった伊庭貞剛や、従兄が三菱財閥の創始者、岩崎彌太郎である豊川良平、岳父が大坂商船社長、田中市兵衛であった中橋徳五郎などに見られる。親族のつながりといっても、彼らの前職での活躍から考えると縁故採用として捉えるよりも、その能力を買われての採用であると考えられる。

## ② ネットワーク型の特徴

ネットワーク型の企業家の特徴として、移籍・転職が多いことが挙げられる。これは、経営難に陥っている企業に、その能力を認められている者が企業家として派遣され、経営者としての才能を開花させることが多いためである。例として、大日本製糖を再建した藤山雷太が挙げられる。藤山は、中上川に三井財閥に招かれた後、複数の会社の重役として活動していた。ある時、渋沢栄一に説得され、経営難に直面していた大日本製糖の社長に就任する(森川, 1981)。そして、渋沢らの期待に応じて同社の整理・再建に成功する。

また複数の会社を転々としながらも、最終的にある一社の改革に従事する場合も見受けられる。例えば、「ビール王」として知られる馬越恭平は、益田孝との知遇を経て、三井物産で活躍し重役になるが、事業再建のために三井から日本麦酒に送り込まれた後、三井物産を辞め日本麦酒の経営を担うことになる。

ネットワーク型の企業家の企業家活動として、ハード面・ソフト面を合わせた事業の合理化、近代化が挙げられる。特に、ソフト面に関しては労務管理の改革を行うことが多いという特徴がある。例えば、荘田平五郎は、三菱長崎乗船所の支配人として赴任した際、設備拡充といったハード面に加え、複式簿記、職工救護法・傭使人扶助規則導入など労務管理の実施などソフト面での改革も行っている(三島, 1981)。

## (2) 地域振興型

### ① 地域振興型とは

地域振興型の企業家とは、江戸時代から、幕府の公金取扱い業や村の庄屋として地域の中心を務めていた者、つまり地域の有力者が地域や国家のために自ら企業家となり、金融業や紡績業などの新しい事業を地域で起こすタイプである(図1の(2)参照)。地域振興型の例として、内藤久寛が挙げられる。内藤は代々村長を務める家の次男として生まれる。一時は家が没落寸前までに陥るなどの苦難があったが、その後、家が再建された後に戸長会会長、新潟県会議員となる(高橋, 1998)。新潟県議になった頃、隣村で石油が採掘されたことをきっかけに日本石油会社を創設し、社長に就任、その後は近代的な油田開発に取り組んでゆく。

なお彼らの出自のほとんどはいわゆる地方名望家であるが、地方名望家の中でも特に近代的な事業を興すことで地域の発展に貢献するタイプの企業家であり(一般的な地方名望家は旧来のその地方

の伝統的産業などに従事する者も多かった)、一般の地方名望家と完全にイコールというわけではない。そこで、本稿では経営史で論じられる地方名望家とは異なる概念としてこのような地域振興型の企業家を検討する。

## ② 地域振興型の特徴

地域振興型の企業家の特徴は、最初は父の手伝いから始め、次に村の戸長など地域の公職に就き、その後、企業家として地域に根差した活動を開始することである。企業家活動の特色としては、時代の流れに沿い、地域からの要望に対応した新事業を起こすことが挙げられる。例えば、弘世助三郎は、1876年の国立銀行条例の改正によって不換紙幣の発行の許可や金禄公債を資本金に供することが可能になったことを契機に、地域の発展のため彦根銀行創設に関与し、また田中源太郎は、1882年の政府の紙幣政策の遂行により悪化した景気の挽回策として京都取引所の創立にいたっている。

## (3) 商人型

### ① 商人型とは

商人型とは、江戸期から商人的な活動を行っていた商人、農民、医者が、維新後もそのまま商売の道を進むタイプである(図1の(3)参照)。商人型にはさらに細かく3つの種類が存在する。まず i) 幕末の動乱を機に富を手に入れて様々な事業(特に資本が必要な業界、銀行業や紡績業など)の創設・経営に関与し、利益を得る投資家タイプ、次に、ii) 複数の事業を創設することによって財閥を形成する財閥創設タイプである。最後は、iii) そのまま1つの事業で成長を続けるタイプである。

投資家タイプの例として、雨宮敬次郎が挙げられる。雨宮は、15歳の頃から商人となり卵や生糸の行商を始めた(三輪, 2003)。26歳で横浜に出て相場を始めると、数年のうちに財をなし「投機界の魔王」と呼ばれるようになる。そして、36歳で電鉄や鉄鋼業の経営に関係し、42歳では甲武鉄道を初めに、北海鉄道の大株主になって経営に参画するほか、大小さまざまな会社に株主となって関わっていった(社団法人日本工業倶楽部, 2003)。

財閥創設タイプには、浅野総一郎が該当する。浅野は医者の子として生まれたが、商人として様々な事業を行い、軍需利益を得る。それ以後、政府の保護を得てセメント事業を拡大し、1918年には浅野同族会社を設立、1920年末で直接関係会社36、傍系会社50といわれる浅野財閥を形成した(社団法人日本工業倶楽部, 2003)。

また1つの事業に従事する企業家として「茶業王」と称される大谷嘉兵衛が挙げられる。彼は、生家が茶葉栽培を副業としていたことから製茶貿易に縁を感じ、22歳頃から茶商を営み、次第に製茶貿易に携わっていく。そして、生涯を製茶貿易の発展に尽くした。

### ② 商人型の特徴

投資家タイプの商人型企業家の特徴として、雨宮敬次郎の「相場で一時的利を追うよりも事業を経営し、事業を盛り立ててその利益を享受することにせよ」(神奈川県立図書館, 2012, 48頁)という言葉に現れているように、株式投資と新規事業による利潤追求を目標として企業家活動を行っていることが挙げられる。

財閥創設タイプの商人型の特徴としては、浅野財閥、安川財閥に見られるように、石炭・鉄鋼・重電事業などの利益から産業財閥を形成する点がある。

#### (4) 技術型

##### ① 技術型とは

技術型の企業家は、江戸期に商人、農民、武士階層だった者が技術の習得・発明によって、それらの技術を中核に置く会社を起こし、一企業の長として活動する（図1の(4)参照）。このタイプの例として、商人活動をする中で渡米して製菓技術を身に付け、日本で西洋菓子店を開いた森永太郎が挙げられる。森永太郎の森永製菓に見られるように、山葉寅楠のヤマハ、佐久間貞一の大日本印刷、服部金太郎のセイコー、福原有信の資生堂、長瀬富郎の花王、豊田佐吉の豊田自動織機など現代でも名高いメーカーの祖の多くがこのタイプに属している。

##### ② 技術型の特徴

技術型の企業家の特色は、それまで日本になかった技術・製品の発明や導入を行い、当該事業に従事することである。技術開発の契機には、国内・国外での欧米技術との出会いを基にする場合が多い。一例として、日本初の国産オルガン製造に成功し、日本楽器製造株式会社を創設した山葉寅楠が挙げられる（山葉寅楠翁銅像建設事務所、1929）。山葉は、修理工として働いていたが36歳の時に、壊れたオルガンを直して欲しいと依頼されたのをきっかけに外国から輸入されたオルガンと出会う。そして、オルガンの国産化ができれば高価な外国産を輸入せずにすみ、国益になると考え、その壊れたオルガンで構造の研究を始め、以後、オルガン・ピアノの国産化に従事した。

また他の類型と異なる技術型の特徴として、間（1963）の指摘する、i）明治維新中派（1843～1853年生まれ）、ii）維新後第1期（1854～1866年生まれ）の2世代間に違いがあることも挙げられる。他類型では、この2世代の人数はほぼ同数であったが、技術型においては圧倒的に後者世代の者が多い。

以上、革新的な企業家による起業や革新的経営の過程に着目した。その結果、企業家輩出には、4種類のパターン（(1)ネットワーク型、(2)地域振興型、(3)商人型、(4)技術型）が見られることがわかった。加えて、それぞれのタイプの企業家たちには複数の出自が存在し、各類型に応じて、企業家活動の特色や革新の内容が異なることも示された。つまり企業家輩出には、出自のみならず、企業家になるまでのキャリアパス上の出来事の影響が大きく、また、それらの出来事が企業家活動に影響していることが判明した。

## V 企業家輩出プロセス形成過程およびキャリアのコア要素の分析

本節では、第IV節に見た4つの企業家輩出プロセスの形成要因について事例調査を行う。ここまで本論文では、出自と教育、キャリアパスに着目して、革新的企業家の輩出プロセスを記述してきたが、その輩出プロセスにおいて、企業家のタイプや方向性を決定付けることとなった要素を「キ

キャリアのコア要素」と呼ぶこととする。

以下では企業家の幼少期から社会に出るまでの過程を詳しく見ることによって各キャリアのコア要素がどのような条件や過程の下で作られたのかを探っていく。また、従来の研究で行ってきた出自の要素も考慮し、改めて出自と企業家輩出の関係性を検討する。

### 1 分析結果の概要

対象となった企業家 46 名について、家庭環境・生き立ち、教育を中心に、企業家としてのファースト・キャリアを歩むまでの過程を 4 類型ごとに詳細に調査した。企業家 46 名の輩出類型ごとの概要は次の通りである。

まず、各類型内での出自の内訳に関しては、それぞれ優位となる出自が異なるという結果になった(図2参照)。(1)ネットワーク型は士族が最も多く、(2)地域振興型は農民層と商人層が同等で士族層よりも多かった。(3)商人型では、農民層が一番多いという結果が見られた。(4)技術型は、商人層が一番多かった。

教育に関しては、ネットワーク型に慶応義塾、現東京大学を卒業した者が多かった(表2参照)。そのほかの企業家輩出プロセスでは、初等教育まで(すなわち表2の寺小屋以下)とするものが多か

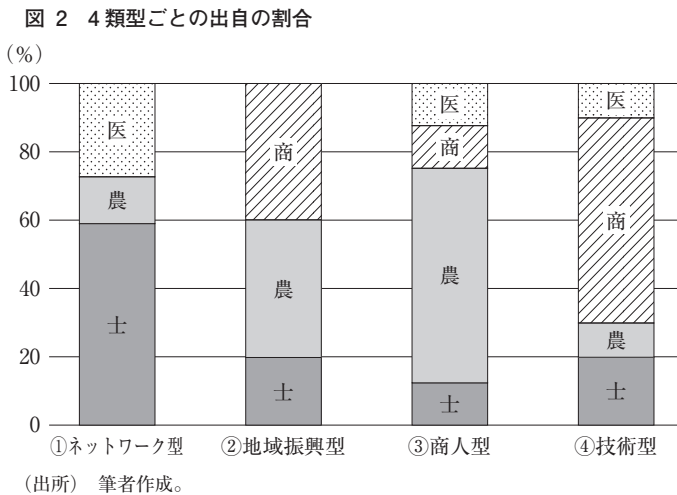


表 2 類型ごとの学歴 (単位:人)

教育	①ネットワーク型	②地域振興型	③商人型	④技術型
慶應義塾	11	0	1	0
現東京大学	6	0	0	0
塾	4	2	1	2
寺小屋	0	1	5	5
なし・不明	0	0	1	1
小学校	0	0	0	1
その他	1	2	1	1
計	22	5	9	10

(出所) 筆者作成。

った。

## 2 発見事実2——各企業家輩出プロセスのコア要素

事例調査を基に、各タイプの企業家の幼少期から社会に出るまでの過程におけるキャリアのコア要素を探った。結果は以下のとおりである。

### (1) ネットワーク型

出自に関わらず、全員が幼少期から青年期に高い教養を身に付けている。とりわけ、洋学・英語を学んでいるものがほとんどである。このタイプの多くが慶應義塾、現東京大学の卒業（あるいは入学）者であるが、彼らはこうした近代教育を行う教育機関に入学する以前から、洋学・英語を学習していた。

洋学への接近理由として、このタイプに士族出身者が多いことが挙げられる。莊田平五郎の伝記に「洋学奨励の布告が出て、諸藩は漢学一辺倒を改め子弟を長崎や大阪の洋学塾で勉強させるようになった。」（成田，2004）と記されているように、藩の方針をきっかけに洋学の修行に出る者もいた。さらに、益田孝、團琢磨のような旧幕府の要人を務めた士族出身のエリートたちは、高い教育を受けたほか、遣欧使節団に随行して欧州を見て回った。

士族の次に医者の家から出た者が多いが、藩医であり士族に近い存在であった者や、それ以外の場合でも、親が息子も医者にさせようと勉強させたため、士族同様に高い教養を身に付けることとなった（図2参照）。

農民出身者は、少数であったがいずれの場合も高い教育を受けていることが多い。理由として、豪農や庄屋の出身者であり家が裕福であったことが挙げられる。

幼少期教育後の慶應義塾や現東京大学への入学に関しては、将来の社会での活躍を見据えて入学するのではなく、それまでの勉学の延長線上にあるものとして捉えられていた。この傾向は、実業家を育てることを目的としていた慶應義塾でも同様であった。民間初の鋼管製造会社を創設した白石元治郎の伝記（伊東，1938，46頁）に、「（慶應義塾は、）社会に立って早く実業に役立つ人間を造るのが目的であった。故に慶應義塾の卒業生は、社会の階層に涉って評判が良かった」と記されているように、そこでは実社会向けの教育が行われていたが、入学者のほとんどは、藤山雷太の「英文・英語の勉強をするため」に見られるように、将来実業界に進むために勉強するというよりも英学、洋学の勉強を目的とする場合がほとんどであった。同様の傾向は、今回調査した11名の慶應義塾生中で最年少の武藤山治（1867年生）より以後に生まれた慶應義塾生たちの伝記からも伺えた（阿部房次郎，1868年生；福沢桃介，1868年生；久原房之助，1869年生；藤原銀次郎，1869年生，の計4名）。

彼らの伝記から、家業や地域の影響により商業を志す者以外は、入学前から実業界を志した者はほとんどおらず、大部分の者が勉学向上のために慶應義塾に進んでいることが判明した。そのため彼らが社会に出て、実業界に入ろうと思ったきっかけとして政府・経済界の要人、親族とのネットワークが果たした役割は大きいと考えられる。



以上の結果から、ネットワーク型は士族層が多く、洋学に接している者が多かったことが分かった。一方、医者・農民層を出自とする者たちも、高い教養を身に付けた者が大多数を占めており、勉学を目的として慶應義塾や現東京大学で学び、その結果、政府・経済界とのネットワークを得るようになったと考えられる。

## (2) 地域振興型

地域振興型の出自は、商人、農民、士族と分かれているが、キャリアパスの第一歩として、父の“公”でない仕事を受け継ぐ、または、別の仕事を行うなどしている。そのように働く中で従来の家が持っていた信頼に加え、当事者自身への信頼も得ることが多く、その後、地元から推されて戸長や、県会議員となって地域をまとめる公の役目を得ている（表3参照）。また途中で実家が窮乏した内藤久寛を除き、比較的裕福であったことから、幼少期から青年期にかけて、高い教育を受けている傾向がある。

地域振興型は、公の役目に就いている際に、時代の変化に対応するために地域産業を起こす活動をすることが多い。つまり、「地域の中心」という要素に加えて、時代の流れを察知する力／機会と愛郷心があって企業家になると考えられる。

時代の流れを察知する力は、その人脈に源泉があったと考えられる。例えば、日本石油株式会社を創設した内藤久寛は、新潟県会議員になった際に、県の有力者が50人ほど集まり、産業振興や資源開発の意見交換を行う殖産協会の会合へ出席していたのをきっかけに「殖産興業の志」を抱くようになった（高橋、1998）。このように公の仕事に就いている地域振興型は、そのような公職の場

表3 地域振興型の家庭状況とキャリア

姓名	生年	出自	親の仕事と生まれ	キャリア
弘世 助三郎	1843	滋賀商	幕府の勘定方、藩の公金を扱う。	紙問屋の家業を引き継ぐ（25歳） 第百十三銀行設立に参画（20代） 滋賀県議員（43歳）
片倉 兼太郎	1849	長野農	豪農の長男として生まれる。	農民生活（20歳） 川岸村の副戸長（21歳） 坐繰製糸を始める（22歳） 垣外製糸場の開設（27歳）
田中 源太郎	1853	京都商	亀山藩御用達の商家の次男として生まれる。藩の会計方を務める。	父の仕事を引き継ぐ（21歳） 追分村戸長（21歳） 追分村北町総合会議委員（26歳） 京都取引所創設（31歳）
波多野 鶴吉	1858	京都農	大庄屋を務める家に生まれ、9歳のときに波多野家に養子に行く。	貸本や塾を開く（20歳ごろ） 小学校の教員（24歳） 何鹿群蚕糸業組合長（28歳）
内藤 久寛	1859	新潟士	藩の年貢・金融を取り扱いに加え農林漁業から海運業まで行う、大金持ちの資産家の家次男として生まれる。また、代々里正（村長）をつとめる家でもあった。	家業に専念（16歳） 戸長（21歳） 新潟県議（26歳） 日本石油会社創立（29歳）

（出所）筆者作成。

で広く情報を得ることができ、またそれが愛郷心とつながったと考えられる。

さらに、日本生命創始時の弘世助三郎の事例は、地域振興型の企業家活動のあり方を示す（企画広報部社史編纂室、1992）。弘世は、保険に関する知識を同郷の知人、森八男から入手した。森は帝国生命の社員から新事業であった帝国生命の成り立ちやその組織を詳しく聞いたことがあり、その合理的な濟世事業の制度に深く共鳴していた。そこで、近江への帰省時に弘世を訪ねて、この情報を伝えて関西にもその制度化が必要であると力説したのであった。このように地域からの厚い人望を得ることによって、地域振興型の企業家は、新たな情報を得て時代の流れを敏感に察知していた。

以上、家庭状況や教育、キャリアパスの出来事をもとに地域振興型の分析を行った。地域振興型は従来からの「地域の役割」に加えて、まず仕事に従事して個人の信頼を勝ち得ることが必要となっていた。信頼を得ることで、議員などの公の仕事に就くこととなり、広く情報を得ることができた。そして、それが愛郷心と結びついた結果、企業家となる。そのようにして、企業家になった後は、さらに地域での人望が増し、新たな情報を得るというサイクルが生み出されていたと考えられる。

### (3) 商人型

このタイプには、年少時に寺子屋などで字の読み書きを習い、10代前半で丁稚奉公や行商に出て商売の実務に関わるものが多い。特に商人型の中でも、投資家タイプと財閥創設タイプの者は、独立心が強く、丁稚奉公ではなく自分の手によって金銭利益を得る、行商や相場から始める傾向がある。例えば、雨宮敬次郎、浅野総一郎、根津嘉一郎が最初にビジネスに関わったのは、行商・相場師としてであった。

商人型の教育に関しては、読み書きそろばんができる程度までであり、洋学を学ぶまでにはいたらなかった者が多い。一方で、質屋で奉公するかたわら、ありとあらゆる本を読んだという金子直吉のように自学として本を読み勉強する者もいた。

発見事実の一つに、商人型は農民層を出身とする場合が多いことがあげられる（図2参照）。商売に携わる動機として、「家」の興隆、家業の発展、金銭的目的といったものがあつた。農民層出身の企業家は、「家」を興し名声を手に入れるため、あるいは、独立のために商売に携わつた。例えば、松本重太郎の例が挙げられる。松本は、農家の次男として生まれた。近くの寺で庶民教育を受けた後、10歳になると、郷土を出て身を立て、家声を興こすべきだと考えて父を説得し、京都の呉服商菱屋勘助方で丁稚奉公を始める。

以上、キャリアパスの出来事を中心に商人型の分析を行った。商人型は農民層を出自とする者が多く、「立身出世」への強い想いがあつて、商業の道を選び、企業家となつていくケースが多いことが考察される。

### (4) 技術型

年少時に読み書きを習った後、徒弟に入り実地で技術や実務を学ぶ。4類型の中で最も早くから商業に関わるのが技術型である（表4参照）。その理由として、商人層を出身とする者が多く、早くから実地に入り商業を学ぼうとすることが挙げられる。

表 4 技術型のファースト・キャリア

姓名	生年	出自	キャリア	
			10代	20代
福原 有信	1848	医		大学東校の中司薬雇 (21 歳)
佐久間 貞一	1848	士		椎茸製造で成功 (23 歳) 物産業や旅館を経営
山葉 寅楠	1851	士	時計商の徒弟 (17 歳)	
鈴木 藤三郎	1855	商	家業手伝い (11 歳) 家督を継ぐ・相場に関わる (19 歳)	
御木本 幸吉	1858	商	家業手伝いと行商 (13 歳)	
服部 金太郎	1860	商	洋品雑貨問屋に丁稚奉公 (12 歳)	
長瀬 富郎	1863	商	若松屋 (塩・荒物問屋) に奉公 (11 歳)	
森永 太郎	1865	商	行商を始める (13 歳)	
豊田 佐吉	1867	農	父に従って大工仕事 (10 歳)	
鈴木 三郎助	1867	商	米酒醤油問屋へ見習 (12 歳) 家へ帰り家督を継ぐ (16 歳)	

(出所) 筆者作成。

また、こうした商人層を基としていることが、技術を発達させた一因でもあると考察できる。なぜなら、明治初期の商人が、すでに商業の基盤がある中でさらに成長しようと製品・技術を追求し、それが欧米製品・技術の導入からも影響を受けた結果、技術革新が生まれたことが事例から伺えるためである。前節で述べた技術型に維新後第 1 期 (1854~1866 年生まれ) 世代が多い理由も、商人が取り扱う舶来品の数が増えてきたことと関係があると考えられる。

一例として、セイコーの創業者服部金太郎の事例をあげる。服部は 1860 年、古物商を営む父の長男として生まれた。8 歳から 11 歳まで寺子屋で習字、算盤、漢籍などを学んでいたが、すでにこの間、服部は子供心にも志を商道に立てている (平野, 1968)。そのため 11 歳の時に父に頼み、洋品雑貨問屋辻町に丁稚奉公に上がることとなった。そして 13 歳の時、近くの時計店が雨天で客足が少ないときでも店員は時計修理に励む様子を見て、商品販売だけでなく修理でも利益が得られることから時計で身を立てることを考える。

時計店に入店して実地で時計の修理や販売を身に付け、21 歳で「服部時計店」を創業した。当時、時計の卸商品は、横浜や神戸など開港地区にある外国商館から仕入れなければならなかった。服部は商館からの信頼が厚く、次第に最新モデルなどを優先的に入手できるようになり、一躍評判を高めるようになった (平本, 2010)。そして 1887 年には銀座に出店する。こうした舶来時計の輸入販売で得た資金を元手に服部は 1892 年、目標であった時計の国産化実現のため、時計製造に着手する。時計製造工場には、「精巧な製品」により、欧米に負けない時計事業を日本に興すという覚悟から「精工舎」という名前を付けた (平本, 2010)。

また、服部は自身の信条と当時のことを振り返って、以下のように述べている (セイコーミュージアム, 2017)。

「自分は、他の人が仲間同志で商売をしているときに、外国商館から仕入れを始め、他人が商館取引を始めたときには、外国から直接輸入をしていた。他人が直輸入を始めたときには、こちらはもう自分の手で製造を始めていた。そうしてまた他人が製造を始めたときには、他より一歩進めた製品を出すことにつとめていた。」

以上のことから、服部が国産時計製造に着手したきっかけは、もともと商人として活動していたなかで、さらに一歩進んだ結果であったことが伺える。また、「精工舎」の由来からも欧米への対抗意識があったことが分かる。こうした、欧米への対抗意識は、技術型企業家の全体の傾向として存在しており、技術型の多くが、「国産の良いものを作り、高額な外国製品の輸入を減らすことで国の役に立とう」という志を持っていた。

商人活動を背景にして活躍する者がいる一方で、士族出身の者もいた。彼らは、商売が今後の時代において必要となることを察知し、明治維新を機に商人に転じ、偶然出会った欧米の技術・製品の知識などを基に技術を身に付けていく。例えば幕臣の子として生まれた佐久間貞一は、幕府瓦解後、函館で物産業や旅館を営んだ後、欧州の活版技術に出会い、日本での普及を目指して秀英舎（現、大日本印刷株式会社）を発足させ、自らも活字拾いを行った。

なお国外製品の影響ばかりではなく、鈴木三郎助の「味の素」のように、国内で発明した技術・製品を用いて企業を起こす者、資生堂創設者で医者の家系に生まれた福原有信のように、身分の役目に沿って知識や技術を身に付け官営施設で働いたのちに民間に下って、技術を用いた商売を行う者もいた。

以上、キャリアパスの出来事を中心に技術型の分析を行った。技術型は、商人層を出身とする者が多く、商売の一環として自らの技術・製品を研鑽し、それが結果的に新たな技術・製品を生み出す大企業へと成長していくケースが多いことが考察された。

事例から、幕末・明治初期の革新的企業家は、主に、①当時の経済界の人的ネットワークに加わり事業に関わる、②地域の有力者として新規事業に関わる、③商人として時代に即した事業を始める、④獲得した技術を元に新規事業を興す、というプロセスを通じて事業を産み出していったことがわかる。そのうえで、上記の4つのドミナント・パスの分析から読み取れる各類型の形成にかかわるキャリアのコア要素は、以下のとおりである。

① ネットワーク型に関しては、幼少期以降に高い教養を身に付けていることがそのような起業ネットワークに加わるための要素であった。② 地域振興型では、従来の地域における役割の他に、自身が地域から信頼を得て公職についていたことが、起業や革新的経営の契機となる情報を入手する機会を創出していた。③ 商人型については、「立身出世」や「独立心」が彼らを商人活動に導いていた。④ 技術型に関しては、商人活動をしている者たちの経営努力による技術・製品研磨が技術型プロセスを創る要素として存在した。

これらの各コア要素は、特定の出自と関連する傾向が見られた。そのため、企業家輩出において

出自は絶対視されるものではないが、その輩出プロセスは出自とある程度の関連性を持つことになるのである。

## VI 革新的企業家輩出に関わる特定情報とドミナント・パス

本節では、各輩出プロセスの事例から企業家がキャリアの中で接する情報と企業家の持つ資源・機会を分析し、革新的企業家の輩出の説明を試みる。第Ⅳ節と第Ⅴ節から、各キャリアパスにはそれぞれ「近代的企業家活動に必要な特定情報」にアクセスする機会があったことが考察される。つまり、企業家はそのような情報の入手をきっかけに、革新を起こす機会を得ていったのである。

① ネットワーク型に関しては、高い教育を受けたことにより、当時まだ一般的ではない、西洋の情報を得る機会が多分にあった。例えば、1868（明治元）年前後の慶應義塾では、米国の教科書を用いて経済学や自然科学の授業が行われていた（丸善株式会社，1980）。

こうした学問を含めた西洋知識という特定情報を得たことや合理的精神を身に付けたことにより、専門経営者として財閥・大会社・新産業からの需要が増し、企業家になっていった。（図3の①参照）。

② 地域振興型は、地方名望家としての出自が多いことから地域からの信頼も厚く、公の職務に就いていたため、広く情報を得る機会があった。地域の有識者や有力者から情報を得ることにより、地域の有力者から企業家になった（図3の②参照）。例えば前述のように、日本石油会社創始者の内藤久寛や日本生命創始者の弘世助三郎は、新しい事業についての知識を持っていた者と、政治的・地域的関係から接触したことを契機に、新規事業を起こすこととなった。

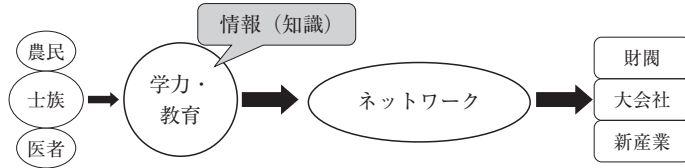
③ 商人型は、常に商機を逃すまいと情報入手に余念がなかった。意外にも、商人型の企業家の出自は「立身出世」を目標とした農民層が多かった（第Ⅴ節参照）。彼らは、事業で成功することに強く動機づけられていた。そして、「ビジネスチャンスに関わるいち早い情報」という特定情報を入手し活用することで、巨利を手に入れ、商売の拡大・成長を可能とし、一商人から企業家へと移行していったのである（図3の③参照）。例えば、大阪財界の立役者である松本重太郎には、京都に断髪令が出るという噂を聞いて、急いで長崎に向かい帽子や襟巻を買って京都の商人に売ったというエピソードがある（黒羽，2007）。このようにして「いち早い情報」を入手し活用することで、巨利を手にし、その後の銀行・紡績・鉄道などの様々な分野への参画を可能とした。

④ 技術型に関しても上記の3類型と同様に特定情報の入手が見られる。興味深いことに、技術型は商人層を出身とする者が多かった（第Ⅴ節参照）。そのように商人として活動する中で「欧米製品・技術」という特定情報を入手する場面があった（図3の④参照）。そして、「欧米製品・技術」から独自の技術を生み出し、一職人あるいは一商人から企業家となった例が多い。例えば、佐久間貞一の印刷技術、山葉寅楠のオルガン製作、服部金太郎の国産時計製造、長瀬富郎の石鹼製造、森永太一郎の西洋菓子技術習得などは、良質・高度な欧米製品・技術から刺激を受け、独自に技術開発を行って会社を興した例である。

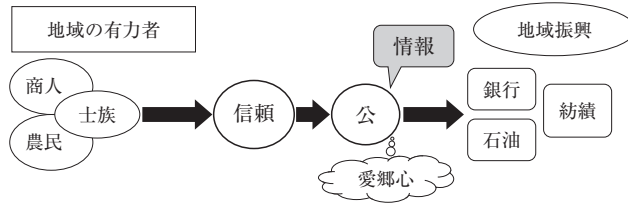


図 3 企業家輩出類型ごとの情報入手

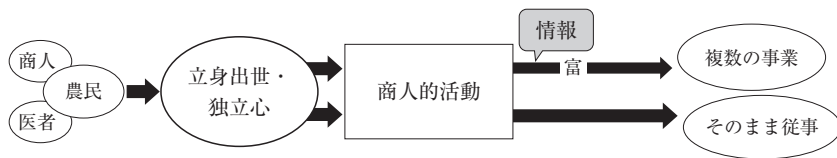
① ネットワーク型の情報入手



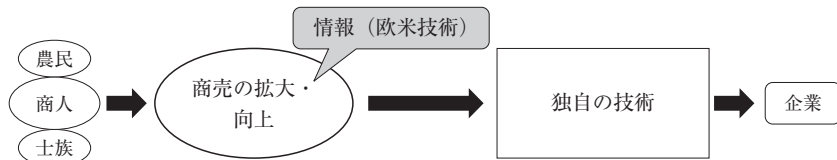
② 地域振興型の情報入手



③ 商人型の情報入手



④ 技術型の情報入手



(出所) 筆者作成。

以上から、革新的企業家が誕生する際の重要な要素として、これら特定情報へのアクセスがあることがわかる。本論文のこれまでの議論から、これらの特定情報には以下の共通点が見られた。すなわち、

1. 教育を受けた時期や企業家を目指すキャリアの中で獲得し、起業機会へとつながっている、
2. それらは起業や革新につながる、必ずしも完全にクローズドではない（むしろオープンな）情報である、
3. 企業家のもつ機会・資源（出自、教育機会、本人の能力・意思）と組み合わせられることで、当時の革新的企業家というキャリアへのドミナント・パス（ネットワーク型、地域振興型、商人型、技術型）が形成されている、

という点である。

一方、企業家の持つ機会・資源によって、有効な特定情報は異なっていることがわかる。各ドミナント・パスによって、①ネットワーク型の企業家は、専門経営者として必要な欧米の合理的な精神や経済学の知識、②地域振興型は、地域に必要な産業に関する情報、③商人型は、情勢に即した起業機会に関わる情報、④技術型は、日本にはまだ普及していない製品・技術の情報、がそれぞれ有効な特定情報であった。総じて各類型に応じたこれら特定情報の入手が、企業家輩出の一つの重要な鍵となっていたのである。

## Ⅶ 結 論

本論文の問いは、「江戸社会に生まれながらも、幕末・明治維新の大きな社会変動に対応し革新を起こした近代的企業家は、どのようなプロセスで輩出されてきたのか」であった。従来の企業家研究では、これら明治期の企業家について、その出自との関係を中心に厚みのある研究がなされてきた。本論文は、既存研究がこれまであまり注目してこなかった企業家のキャリアパスに注目し、当時の革新的企業家輩出過程の中で重要な要素は何かという視点から分析を行った。その結果、発見事実として、これらの時代背景のもとで革新的な企業家が生まれるキャリアパスには、4つのドミナント・パス、そしてそれらの経路から帰納される4つの類型があることがわかった。すなわちこれらのドミナント・パスは帰納される類型によって、①ネットワーク型、②地域振興型、③商人型、④技術型と名付けられる。これら4つの企業家輩出プロセスを形成する要因と出自には一定の関係が見られ、ネットワーク型は士族出身者、地域振興型は地方名望家出身者、商人型は農民出身者、技術型には商人出身者が多いなど、興味深い事実も発見された。

また本研究では、アベグレン＝萬成（1963）をもとに幕末期に生まれ明治期以降に活躍した近代的企業家を1843～1867年生まれ世代とし、更に間（1963）にしたがって、その期間を、①明治維新中派（1843～1853年生まれ）、②維新後第1期（1854～1866年生まれ）に分けて、各企業家のキャリアパスを分析した。その結果、技術型の企業家は明治維新中派に比べ維新後第1期の時期にはるかに多く輩出していたが、それ以外の類型では大きな差は認められなかった。

さらに、これらの4つの類型には共通して「近代的企業家活動に必要な特定情報の取得」という点があることがわかった。つまり、当時の日本での起業や革新的経営は、キャリアのコア要素に関わる特定情報を入手する機会があった者によってなされた。これらの特定情報は必ずしもクローズドなものというわけではなかった。そしてそれらの情報は、各企業家の持つ機会や資源と結びつくことで、革新的企業家のキャリアパス形成に貢献するのである。

以上を要約すれば、本論文の貢献は、「幕末・明治初期に生まれ革新をもたらした近代的企業家は、主に、①当時の経済界の人的ネットワークに加わり事業に関わる、②地域の有力者として新規事業に関わる、③商人として時代に即した事業を始める、④獲得した技術をもとに新規事業を興す、というキャリアパスを通じて、それぞれの経路で起業に必要な特定情報へのアクセスを確保し、自らの持つ機会や資源と結びつけて活用しつつ、近代的な事業を興していった。」という仮説

を提示したことにある。

一方、本論文には一定の限界も存在する。まず企業家の選出条件と選出数が挙げられる。第Ⅲ節でも述べたとおり、本論文では革新を伴う近代的企業家とされる企業家のプールの中から1843～1867年生まれ企業家46名を抽出した。そのため成功者のバイアスがかかっている可能性については、注意する必要がある。またこれらの事例だけでは、企業家の全体像を明らかに出来るものではないことに加え、事例数に限度があり、また十分に客観的なデータとまではいかないものもある点にも注意が必要である。

第二に、調査に使った自伝、伝記、研究書の信頼度においても課題が残る。こうした文献は、出版された当時の社会情勢で書き換えられたり、解釈が変わるものでもある。そのため、起業の動機が本来のものよりも、より社会的なものとなっているなどの内容の改変が考えられる。これらの点は企業家史研究における長年の課題であるが、本論文でも克服することはできなかった。

今後の調査の展望として、まず、事例数を増やした企業家輩出プロセスの分析が考えられる。特に本論文では、地域振興型の事例が少なく、十分な傾向を調べることが出来なかった。今後はこの類型の事例についてさらに分析を重ねる必要があろう。あるいは、革新的企業家輩出のより詳細な定量的把握も必要となろう。革新的企業家だけを扱った研究ではないが、明治期における実業家422人について調査した石川（1977）のような統計的観察手法は、革新的企業家の輩出プロセス分析においても多くの示唆をもたらすものと考えられる。

なお奥田正香、安川敬一郎といった一部の企業家には、長期にわたるキャリアの中でこれら4つのタイプのうち、部分的にはあれ複数を経験する重層的なキャリアパスを歩むものもいた（鈴木他、2009；中村、2010）。たとえば安川敬一郎は、本論文では財閥を形成した商人型のキャリアパスに区分されているが、士族出身で慶應義塾で教育を受け、またそのキャリアの中で多くの実業家たちとのネットワークを築く中で革新的な企業家として活動しており、その活動は出身地である筑豊地域を中心とするなど、他のタイプの要素をも部分的に包含している（中村、2010）。紙幅の制約から本論文は革新を伴う近代的企業家輩出プロセスの4種類の発見と分析にとどまり、このような複数の類型を横断する重層的なキャリアパスの分析までは扱うことができなかった。しかし今後の企業家輩出プロセスの研究では、このような重層的なキャリアパスの分析も必要となろう。その意味で、このテーマの研究には、今後の長期的な取り組みが求められるのである。

謝辞　本論文の投稿にあたり、担当編集委員の廣田誠先生（大阪大学）と匿名のレビューアーの先生方から大変貴重なコメントを賜りました。記して感謝します。また本稿のもとになった論文に懇切な講評を下された岩井克人先生（国際基督教大学）、本研究を発表した企業家研究フォーラム2017年年次大会および第8回アントレプレナーシップ・コンファレンスでコメンテーターとして多くの示唆に富むコメントを下された澤井実先生（南山大学）、江島由裕先生（大阪経済大学）、中村尚史先生（東京大学）に感謝申し上げます。

本稿は、日本学術振興会科学研究費補助金・基盤 C（課題番号：26380476 および 18K01763）の研究成果の一部です。

#### 参考文献

- 浅野俊光（1979）「明治〔実業家文庫〕よりみた企業家の分析―出身背景と行動様式の一考察―」『経営史学』第 14 卷 3 号，87-115 頁。
- アベグレン，J.C. = 萬成博（1963）「日本の産業指導者と教育」『中央公論・経営問題』昭和 38 年冬季号，180-199 頁。
- 石川健次郎（1977）「明治期における企業者活動の統計的観察」『大阪大学経済学』第 23 卷第 4 号，85-118 頁。
- 伊東憲（1938）『鋼管王白石元治郎』共盟閣。
- 大西理平（1939）『福澤桃介翁傳』福澤桃介翁傳記編集部。
- 神奈川県立図書館（2012）『社史と伝記にみる日本の実業家―人物データと文献案内―』，[https://www.klnet.pref.kanagawa.jp/information/pdf/jitsugyouka/jitsugyouka\\_biographies.pdf](https://www.klnet.pref.kanagawa.jp/information/pdf/jitsugyouka/jitsugyouka_biographies.pdf)（2017. 7. 29. 閲覧）。
- 企画広報部社史編纂室編集（1992）『日本生命百年史』日本生命保険。
- 木下なつき（2012）「近代日本におけるアソシエーションと生命保険ビジネス―交詢社と明治生命の関係の検討を軸に（1880-1920）―」『生命保険論集』180 号，93-118 頁。
- 熊川千代喜（1940）『阿部房次郎伝』阿部房次郎伝編纂事務所。
- 黒羽雅子（2007）「企業勃興を牽引した冒険的銀行家―松本重太郎と岩下清周一」『ワーキングペーパー』No. 38，法政大学イノベーション・マネジメント研究センター。
- 経営史学会（1985）『経営史学の二十年―回顧と展望―』東京大学出版会。
- コール，A.H.（1965）『経営と社会―企業者史学序説―』中川敬一郎訳，ダイヤモンド社。
- 社団法人日本工業倶楽部（2013）『日本の実業家―近代日本を創った経済人伝記目録―』日外アソシエーツ株式会社。
- 鈴木恒夫・小早川洋一・和田一夫（2009）『企業家ネットワークの形成と展開』名古屋大学出版会。
- セイコーミュージアム（2017）「創業者服部金太郎について」，<http://museum.seiko.co.jp/history/founder/index.html>（2017. 1. 4. 閲覧）。
- 高橋芳彦（1998）『春風秋雨録―解説内藤久博の生涯―』国書刊行会。
- 高橋芳郎（1986）『ゼミナール 日本の企業家―その成功の群像史―』ぎょうせい。
- 土屋喬雄（1966）『創業者小菅丹治』伊勢丹。
- 角田隆太郎（2014）「企業家の輩出と活動」宮本又郎・加護野忠雄／企業家研究フォーラム編『企業家学のすすめ』有斐閣，第 II 部。
- 鳥羽欽一郎（1988）「日本における企業家・経営者の研究―私の履歴書』掲載 176 人のサンプルを中心として―」『産研シリーズ No. 18』早稲田大学産業経営研究所。
- 中村尚史（2010）『地方からの産業革命』名古屋大学出版会。
- 成田誠一（2004）「莊田平五郎（上）」『マンスリーみつびし』2004 年 11 月号，三菱広報委員会，<https://www.mitsubishi.com/j/history/series/man/man07.html>（2017. 7. 30. 閲覧）。
- 間宏（1963）『日本的経営の系譜』日本能率協会。

- 久原房之助翁伝記編集会（1970）『久原房之介』日本鉱業株式会社。
- 平野光男（1968）『精工舎史話』精工舎。
- 平本厚（2010）『世界を驚かせた技術と経営』芙蓉書房出版。
- ヒルシュマイア, ヨハネス（1966）『日本における企業者精神の育成』土井喬雄・由井常彦訳, 東洋経済新報社。
- ヒルシュマイア, ヨハネス = 由井常彦（1977）『日本の経営発展—近代化と企業経営—』東洋経済新報社。
- 丸善株式会社（1980）『丸善百年史—日本近代化のあゆみと共に—』上巻, 丸善。
- 萬成博・遠藤惣一（1963）「明治期初期の企業家の社会的性格」『社会学部紀要』関西学院大学社会学部, 第6号, 53-74頁。
- 三島康雄（1981）『日本財閥経営史 三菱財閥』日本経済新聞社。
- 宮本又郎（1999）『企業家たちの挑戦』中央公論新社。
- 水谷啓二（1954）『藤原銀次郎傳』日本財界人物傳全集第4巻, 東洋書館。
- 三輪正弘（2003）『近代を耕した明治の起業家・雨宮敬次郎』信毎書籍出版センター。
- 森川英正（1981）『日本経営史』日本経済新聞社。
- 山葉寅楠翁銅像建設事務所（1929）『山葉寅楠翁』山葉寅楠翁銅像建設事務所。

投稿日：2017年9月30日

掲載決定日：2020年3月5日



## The Typification of Modern Entrepreneurs and Their Emerging Processes in Japan: An Analysis of 46 Innovative Entrepreneurs in the Bakumatsu and the Meiji Era

Yuri Yamada and Yushi Inaba

This paper focuses on emerging processes of entrepreneurs who made business innovations during the Meiji era, when the modern society was formed, from the perspectives of entrepreneurial history and business history.

The individual data (home situation, educational background, processes to entrepreneurship, and types of innovation) of 46 entrepreneurs were analyzed, and common factors in their emerging processes were sought. As a finding, there were four types in the emerging process: (1) network type, (2) regional development type, (3) merchant type, and (4) technology type.

As for the network type, entrepreneurs utilized advantages of networking with government/ business leaders/ relatives to acquire advanced western knowledge (i.e. unique information for venturing) which was necessary for modern organization management. Regarding the regional development type, the entrepreneurial activities have characteristics of developing regional industries suitable for the times. Those entrepreneurs, who were mainly local elites playing official and influential roles in their regions, utilized information required for venturing that contributes to regional development (i.e. unique information for venturing) from local and political experts.

As for the merchant type, entrepreneurs were engaged to their merchant activities connected with opportunities for new innovative businesses. Those who became such merchants came mainly from farmers who aimed successful career and independence. In their works as merchants, they succeeded in business by acquiring the earliest information (i.e. unique information for venturing). Finally in the technical type, entrepreneurs raised a business by using technologies acquired through skill acquisition and invention. This type often came from merchants, and as a part of management efforts, they aimed at the creation and invention of new products or technologies that had not existed in Japan so far. Here information on new western product/ technologies (i.e. unique information for venturing) played a crucial role.

Access to such information for venturing above was a key for entrepreneurs who successfully created new modern businesses.

---