

企業システムの進化と権力の形成(下)

谷 本 寛 治

1. はじめに
2. 基本メカニズム
3. 資本制企業の成立
4. 労働者の包摂
5. 資本の包摂(以上前号)
6. 市場の包摂(以下本号)
7. 科学技術の包摂
8. 国家の包摂
9. 株主の包摂
10. 結びにかえて

6.市場の包摂

企業は資本の自己増殖の勢いとして、資本の包摂を進める。生産と資本の集積・集中化の進展は競争によって促進され、その結果少数の巨大企業による市場の寡占化をまねく。企業主体は、市場を(部分的に)支配し、市場支配力を獲得することになる。これは「資本による市場の包摂」といわれる現象である。ところで一般に市場とは、分離独立した多数の生産者と消費者を結び付ける場所である。ここでの仮定は、完全情報をもった各自律的決定主体が自由に市場へ参入・退出できることにある。つまり各主体の多元的な選好が市場機構を通して合成され事後的に均衡作用が働く場所であるとされる。しかしながらこの市場が資本によって包摂される結果、自律的・分権的な各主体間の自由競争、多元的選択の可能性などの「市場の論理」は「資本の論理」にとって代わられる⁽¹⁾。これは企業側からみるならば、企業内部での生産過程のみならず、企業外部のすなわち市場における流通・消費過程までも企業の計画化の範囲に(部分的に)取り込み、市場操作、価格の主導権を握ることを意味する。それは次の2つの領域においてみられる。(a) 消費者の行動・選択の制御。(b) 必要とする資本、有効な情報(知識・技術)、特殊な労働力や原材料、中間生産物などの安定的な入手。

すなわちこれらを全く自由市場に任せることは現実的にはリスク・コストも大きく困難であ

(1) 都留重人「“資本”による“市場”包摂」都留監修『新しい政治経済学を求めて2』勁草書房、1968、11~15ページ、また『公害の政治経済学』岩波書店、1972、第4章、参照。

って、安定的な調達・供給の計画化が必要になってくる。⁽²⁾ (労働力や資本の調達の内部化—計画化についてはすでに取り上げた) それには2つの方向がみられる。

(1) 市場の独占化・寡占化という方向。

(2) 企業内・企業間において内部的な市場を形成する方向 {とくに (b) に関して}。

前者(1)の方向について。「生産と消費の間に介在する市場 (それは生産物市場のみならず生産要素市場を含む) を除去するために⁽³⁾ 生産レベル・販売レベルでの垂直的・水平的 (また産業間を越えた多角的) な合併を通して市場の包摂を行う。その結果市場は独占化・寡占化していくが、このような方向によって計画化された市場では、生産者・消費者の自律的・分権的な自由競争はなく、市場支配力を持った生産者=企業が市場を通して消費者や他企業 (原材料、中間製品の供給者) を一方的に制御する関係が形成される。とくに市場での情報に関して企業と消費者は全く非対称的となり (消費者側の情報不足と企業側の情報操作) , 自由な多元的選択は不可能となるため、消費者の選好は市場を通して反映されにくくなる。企業は大量生産とそれにとまなう大量消費の体制を確立していくために、言い替えれば消費者を自己の計画化の体制の下に取り込んで行くために、その支配構造を市場領域に広げその強化を進めていく⁽⁴⁾ (さらにその足りないところを、後段見るように国家の権力に依存するという構造が形成される)。

このように企業が流通・消費過程を包摂することによって、独占価格形成力を獲得するにいたり、それに基づいて究極的に消費生活を企業の戦略的支配のもとにおき、市場において消費者に対する権力を得ることになる。そこでは消費者の選考が市場機構を経て企業にひとつの制御情報を与えていくようなシステムではなく、消費者が企業の再生産システムに組み込まれることを意味する。企業は提供する新しい財・用役や、それにとまなう諸マーケティング活動を通して、消費生活のパターンや価値観を変えたり、ひいては文化・生活様式までも影響力を与える社会的な権力を持つに至るといえる。⁽⁵⁾

後者(2)方向について。これは企業内・企業間における内部市場 (市場と内部組織の中間組織) の形成をさすが、この方向における計画化とは (外部) 市場を通して (不確実な情報の伝達の中) 価格や取引量の決定を行うのではなく、企業あるいは企業グループがその内部に市場を形成し、自らの意思決定によって (外部) 市場における不確実性、非効率性から生じるノイズを

(2) Galbraith, J. K., *The New Industrial State*, (3rd ed.), Houghton Mifflin Co., 1978, p. 24. (都留監訳『新しい産業国家』TBSブリタニカ, 1980, 34ページ)。

(3) 宮崎義一『寡占—現代の経済機構—』岩波書店, 1972, 219ページ。

(4) 谷本寛治「企業権力の機能—その経済サイバネティック分析—」『産業と経済』(奈良産業大学開学記念論文集) 1985. 11, 184~185ページ参照。

(5) エプスタインはこれを企業の“社会・文化に対する権力”とよぶ。Epstein, E. M., “Dimensions of Corporate Power” Pt. 1, *California. Management. Review*, Vol. 16. No. 2, 1973, pp. 16~19.

排除し、一方的に直接的にその内部で決定することを目的とする。これは、(外部)市場が企業にとって効率的な資源配分を行えないとき、取引・契約のコストや情報交換のコスト・効率性の点から、内部に市場を形成し自己のコントロール下におくものと説明される。⁽⁶⁾

一般に市場の制御には前回にみた企業主体間の結合から、〔1〕緩やかな結び付き、〔2〕より強い結び付き(内部市場の形成)、の2つの方向が考えられる。

〔1〕緩やかな結び付き：同一市場に属する企業主体が交渉によって競争制限を目的としたカルテル協定を結び、あるいは機能的なレベルでの提携―協同化し、利害の調整を行い、市場の部分的・一時的な制御を行なおうとすること。⁽⁷⁾

情報の交換や市場分割協定の容易な産業部門においては、合併・系列化のような内部化ではなく、製品の販売価格・条件・地域・量などに関して、あるいは生産自体に関して相互に交渉し協定を結び、競争を制限し独占利潤を確保する方法をとる場合がある。これはまた、企業間でとくに明確な協定を結ばず、紳士協定ないし暗黙の協定によってカルテル同様の効果を果たす場合もある(管理価格制ないしプライス・リーダーシップなどもそうである)。ただカルテルは経済的な効率性を生まず単に独占的弊害を生むだけである。またこのように交渉による緩やかな連結は、利害を真に調整する権限は成立しにくく、基本的な利害の対立―駆引きから、また交渉の非効率性という点から、常に分裂の危機を含んだものである。⁽⁸⁾さらに他企業との提携事業や合併事業においては、内部市場が形成されている企業内のケースとは違って、情報の内容・範囲に関して何らかの取り決めあるいは信頼関係でもない限り、独自の(優位性ある)情報の独占的所有が危険にさらされる恐れ(消散リスク)が常に⁽⁹⁾ある。⁽¹⁰⁾従ってこの結び付きはあくまで部分的・一時的であって、これにより市場の不確実性・外部性を克服することは難しい。

〔2〕より強い結び付き：これは企業内・企業間において内部市場を形成し、企業主体にとってのインプット・アウトプットの諸要素を内部的決定に従わせようとする方向(従って意思決定の集権化)である。企業内での内部市場とは、先にみた企業内部の労働市場のほか、企業合併によって形成された垂直的・多角的な統合をつうじてのもの、複数の事業部単位間のもの、また多国籍企業における親会社―子会社間のものなどがみられる。企業間における内部市場は合併→包摂化というような強い結び付きよりはより緩やかな(生産レベル・販売レベルでの)垂

6) 今井賢一・伊丹敬之・小池和男『内部組織の経済学』東洋経済新報社、1982、参照。

7) 前稿「企業システムの進化と権力の形成(上)」『産業と経済』第1巻 第2号、30ページ参照。

8) Johansen, L., "The Bargaining Society and the Inefficiency of Bargaining", *Krklos*, Vol. 32, 1979.

9) 今井・伊丹・小池、前掲書、128ページ。

10) Rugman, A. M., *Inside the Multinationals*, Croom Helm, 1981. (江夏・中島・有沢・藤沢訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房、1983).

直的な統合（例えば系列化）、水平的・多角的な統合（例えば企業集団化）をつうじての企業グループの形成にみられる。

このような内部市場を形成するグループ化には前段みたように次の2つのタイプがみられる。1つは、上位主体によって下請け系列会社を厳格に調整する中央集権的な企業グループ形態。このような企業グループにおいては下位の企業主体は上位主体から与えられた集団的目標のために統合されるため、各々の主体の自律性はその範囲内で制限され、親会社が強力な権限（リーダーシップ）をもった明確な支配階層の中で利害の調整が効率的に行なわれる。もっともこれは支配企業側からみれば企業内部に全く包摂してしまうものではなく、（すなわち内部化するのではなく）、下請けとして外部化したシステムであるためより緩やかな結合（間接的な制御）形式をとるが、下請け系列会社においては「役員派遣のみではなく、ミドルの出向等も行われて、本社との情報伝達の密度は高く内部組織であった場合と同じ情報が入る……他方、下請けや系列は市場環境に応じて生産量や在庫の調節にもある程度応じるのであって、市場と内部組織の両方の長所を持つ中間組織として機能している⁽¹¹⁾」といえる。

もう1つはより緩やかなネットワークシステムで、典型的には企業集団形態である。ここでは明確な支配主体（権限）はなく、相対的に自律性を持った各企業主体が主として金融機関・商社を中心に（資本関係・取引関係において）先にみたような中間組織を形成しており、緩やかな相互支配関係の中で利害の調整が行われる⁽¹²⁾。このようなシステムでは、基本的に自律化した企業主体がネットワークを維持する範囲内で集団的目標のために統合されるが、各主体は自律化したものであるからその結合はルーズなものである。

企業内・企業間において形成される内部市場では、企業主体は資本、有効な情報、特殊な労働力・原材料、中間生産物などのインプットあるいはアウトプットをかなりの程度制御できるので、ウィリアムソンの言うような（外部）市場における「限られた合理性」、⁽¹³⁾「機会主義」、⁽¹³⁾「不確実性・複雑性」（主体間における「駆引き」も含む）、「情報の偏在」といったマイナス面（不完全性）を克服でき、取引・契約の安定化、情報の正確かつ適切な伝達が可能となる。すなわち市場が包摂—内部化されることによって、1）取引される財・用役の特性や取引がおこなわれる場の特性によって変わってくる取引コストが節約できる。2）市場での取引主体のゲーム論的行動における情報操作—駆引きがなくなり⁽¹⁴⁾、さらに市場・取引・製品・技術などに

(11) 今井賢一「現代企業組織と内部組織の経済学」東洋経済 近代経済学シリーズ (52)『日本型企業組織の解明』東洋経済新報社、1980、18～19ページ。また今井・伊丹・小池、前掲書、40ページ。

(12) ゆるやかなものではあるが、このグループ内では「集目的目標を中心とする地位と役割体系」が形成されているといえる。（今井・伊丹・小池、前掲書、128ページ）

(13) 同上書、57ページ。

(14) Williamson, O. E., Market and Hierarchies, Free Press, 1975. (浅沼万里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社、1980、第2章)。

関する情報の偏在も解消できる。従って企業内部に入ってくるノイズをその範囲内で抑えることができる。

ただしそれは流通・消費の全過程を包摂するというわけではない。またその過程での活動に伴う社会的費用をも全て包摂するものでもない。企業主体・グループ毎の私的な生産計画の利害の範囲内でのみ部分的に包摂するのであるがゆえに、商品の流通・消費に伴う社会的費用を外部に放置し、さらに市場における社会的生産と消費の分業と通信のネットワークを分断する。

この点わが国の大企業体制と金融系列を分析した後藤氏も次のように指摘している。⁽¹⁵⁾ 少数の巨大企業を中心とする企業グループの権力は明確であり「子会社を従えた大企業によって市場がグループ化されているという「日本的」な大企業体制」ができています。企業グループによって市場が分断されるとグループに入らない企業はますます高い市場を利用するコストを負担せざるをえず、(とくに中小企業は長期の資本市場への接近は実質的に閉ざされているので、グループに参加することでコストを切り下げ存続をはかる場合もみられる)、また新規企業の参入もますます困難となってくる。

以上のように企業内、企業系列グループ内、企業集団内において垂直的、水平的または多角的な内部市場(私的・個別的な分業ネットワーク—そこにおける権限の中央集権化あるいはネットワーク化)が形成されることによって、「市場の無政府性の部分的修正」と呼ばれる現象が進展する。このような内部市場においては(外部)市場におけるノイズ、すなわち企業間の取引に関わるリスク—コストをかなりの程度排除—制御でき、資本・人的資本・原材料・中間生産物などの効率的な配分や情報交換が行いえる。しかしこの市場の修正—制御も個々の企業主体・グループ・集団レベルで個別に分断されているため、各々の内部における不確実性の減少→資源配分の効率化は図れても、その外部はあくまで制御の外部でしかない。従って主体間・グループ間の相互調整(コミュニケーション)が事前がないのであれば、複合主体間における競争が従来とは新たな次元で展開されることになり、社会的レベルでの公平な資源配分—情報交換を達成することは期待できない。

(もし全過程を包摂するならば、諸企業は社会的に計画化された分業体制のなかで協同化して一つのシステムを形成し、生産—流通—消費の全過程を社会的目的・利益にしたがって管理していかなければならないであろう)

7. 科学技術の包摂

ところで企業が以上のような市場支配力をえるためには、内的発展条件としてそれにみあう生産力をもっていなければならない。これまでは外的発展契機として(外部経済として)新し

(15) 後藤 晃「大企業体制と金融系列」『季刊中央公論経営問題』1980, 234~245ページ。

い技術という有効情報を環境から獲得—包摂し、また商品化体制に乗せるために開発・改良といったレベルにとどまっていた。しかしながらこの段階に至って企業は、競争インパクトのなか技術進歩を先取りするために、技術の基礎となる科学までも包摂するようになる。都留氏はこの現象を次のように言われる。「“資本”は（外部経済的・筆者）諸要因を与件として利用しながら、最大限の自己増殖をはかることを有利としてきたが、その後の生産力の発達につれて、“資本”内部で私有化の対象となる“技術”だけでなく、基礎的な“科学”までも取り込むことに自己の利益を見いだすようになった⁽¹⁶⁾」と指摘され、科学の業積をも自己の計画下におく時代を「科学＝産業革命時代」と呼ばれている。すなわち技術を外部経済として獲得すると言うことだけではなく、その基礎となる「科学」までも包摂・内部化し、自らが新しい技術の開発の担い手になり、情報の創造—（技術イノベーション）→環境の形成（innovative control）を組織的・計画的におこなう体制をつくっていくことを意味する。（後にみるようにそのためには国家との協力を要請し、さらに大学・研究機関との密接な関係をも形成していくことになる）

都留氏はこの体制の特徴を次の6点にまとめている。⁽¹⁷⁾（1）科学の「費用化」。（2）基礎科学における真理探求を行う科学者が私的資本の支配下に包摂される。（3）そこで私有化された技術革新は、特許の形をとるよりノー・ハウとして企業の秘密扱いを受ける。（4）科学＝産業革命は独占的または寡占的な大規模企業に有利に働く。（5）資本はますます系列化され、かつ無国籍化される。（6）科学＝産業革命のおかげで労働過程も変貌する（この点は第4章で触れた）。

とくに注意しておかねばならないことは、各企業が私的・個別的な基準によって科学＝技術を開発—私有化することによって〔上記（2）との関連〕、そしてその情報—技術を秘密化（＝私的情報障壁の形成）することによって〔上記（3）との関連〕、当然開発コストや成果の利用に関して重複や無駄が生ずることになり、社会的なロスとなるという点。さらに企業はあらゆる科学をあるいは特定の科学を全体として包摂するのではなく、直接経済的利益に関連する範囲内で包摂し利用・開発する（自己の利益に直接結び付かない外部経済は包摂されない⁽¹⁸⁾）点である〔上記（1）との関連〕。技術開発にしても生産性原則、営利性原則の基準に従うものが中心に進められるため、社会的利益とは必ずしも一致しない。さらにまた直接生産過程に関連する技術の開発が優先されるため、例えば公害防止などの社会関連技術は直接生産過程とは関連しないので何らかの社会的規制でもないかぎりその開発は遅れがちになるといえる。⁽¹⁹⁾

(16) 都留重人、前掲論文、7ページ。

(17) 都留重人「現代資本主義分析のために」都留監修『新しい政治経済学を求めて1』勁草書房、1966、13～19ページ。

(18) 宮本憲一『社会資本論』（改訂版）有斐閣、1976、81ページ、163ページ。

(19) 公害防止機器の生産—販売が一つの産業となってくると、またその需要を狙って技術開発、市場開発が進められる。ただしその産業の成功、生産の進展はGNP指標においては生産上プラスに評価されるが、それで公害の問題が解決されるというものではない。

さてこのような体制において、企業は技術イノベーションのイニシアチブを持つようになる。まさに技術に対して広範な権力 (technological power) を持ちうる。これは経済的な領域(とくに生産—労働過程・組織に対する影響)のみならず、社会的・文化的な領域にまで、時間的にも(短期・長期)、空間的にも(地域的・国際的)多様かつ大きな影響力をもつことになる。ここではそのような経済的、社会的な分析を行うことが主題ではないので、技術に対する権力についてエプスタインの示す次の五つの局面をみておくことにとどめよう。⁽²⁰⁾ (1) 企業は技術変化の方向、時期を決定するのに重要な役割と権限を持っている。(2) 企業の技術的権力とは、経済全体に対する企業の技術的活動の結果である。(3) 国家の技術兵器庫としての企業の地位は、公共政策に影響を及ぼす能力をもたらす。(4) 合理的な計画に対する企業の技術的要求が企業の内部組織や性格までもかえていく。つまりテクノストラクチャが力を持ち、計画化を要請するようになるということである。(5) 生活の質への技術的権力の影響は甚大なものがある。例えば自動車、トランジスター、コンピューター等の新製品の出現は生活様式をかえ、生活文化をかえていく。

8. 国家の包摂

企業システムが発展・進化していく過程は、その経済的・政治的環境の不確実性を減少させより高い秩序性・安定性を持った環境を形成していく過程でもある。それはいわゆる「計画化体制」を完成させていこうとする過程であるともいえよう。それはさきにみた市場の包摂—支配化による部分的な制御=内部市場化が企業内・企業間で(資本、労働力、原材料、情報などに関して)進められていくことにもみられる。しかしながら私的・個別的なレベルでの(部分的な)制御ではカバーしきれない問題は当然多い。例えば生産体制のマクロレベルでの安定化への要求、外部経済を取り込むことや情報創造における(とくに先進的な領域において)リスク—コストの負担の問題や内部不経済・外部不経済の外部化にともなう社会的費用負担の問題などがクローズアップされてくる。このような企業の私的・個別的レベルを越える領域は国家の援助に依存しようとする傾向がある。つまり企業は安定性・安全性をもつ環境を積極的に形成していくために、国家の広範かつ持続的な協力、さらに進んでその包摂化(とくに行政機能—制度の)が必要になってくる。これは都留氏のいう「行政」の包摂であり、⁽²¹⁾ 国家はまさにガルブレイスのいう「計画化体制にとっての道具」⁽²²⁾ となってくる。

(20) Epstein, E. M., "Dimensions of Corporate Power" Pt. 2, California Management Review, Vol. 16 No. 4, 1974, pp. 32~35.

(21) 都留重人「“資本”よる“市場”包摂」都留監修『新しい政治経済学を求めて2』勁草書房, 1968, 7~8ページ。

(22) Galbraith, J. K., op. cit., ch. 26, 同訳書, 第26章, 参照。

この国家の包摂を引き起こす基本的な要因は次の4点にまとめられる。(1) 先進的な技術分野における研究開発投資のリスクコストを国家に依存。(2) 総需要の規制や社会的共同生産手段の一方的利用, などに関する公共投資への依存。(3) 生産活動に伴う社会的費用の負担の国家への依存。(4) 経済的・政治的環境秩序の安定化とその維持。以上基本的な問題点を順に考えていこう。

まず第一に, 企業は巨大な計画・プロジェクト, 先進的な技術分野における研究開発投資などを行う際, 個々の企業の能力を越えるリスクコストの負担の回避のため国家の援助を要請する。科学者や技術者の養成自体も企業内で全てを行うのではなく, 国家の負担に依存している。さらにいわゆる産官学共同による研究開発の要請が強く, そこで企業は個別単位レベルを越えた巨大なプロジェクトを設定し利潤機会を得ることが可能となる。

第二に, 個別の企業内部での生産計画自体は制御可能であるが, 市場における総需要の変動が激しいようでは安定した企業運営—計画化体制は維持できない。そのためガルブレイスのような総需要の効果的な規制が必要となってくる。⁽²³⁾ 国家は公共支出を持続的に高水準に保つことによって総需要をコントロールし, 企業はそのような包括的な計画機能の一部として機能する形をとる。(アメリカではとくに典型的に公共支出のうち軍事支出の占める割合が大きくその経済的・政治的意味も大きい)⁽²⁴⁾

さらに企業の公共投資への依存関係は, 社会的共同資本の部分的・一方的利用にみられる。この場合もさきの市場や科学技術の包摂の場合と同様に, 企業活動の利益に関連する範囲内で包摂し利用する点を忘れてはならない。企業は公共投資におけるいわゆる社会的共同資本をすべて包摂し制御するわけではない。あくまで企業が利用する社会的な共同生産手段(例えば産業用地, 産業排水設備, 産業道路, 運輸・通信手段など)の企業の利益の範囲内での一方的利用である。これらは企業側にとって都合のいい形で整備されることになる。従って同時にこれを支える国家による社会資本政策の歪みも指摘される。これは宮本氏が従来から主張されているように, いわゆる国家独占資本主義といわれる体制においては, 企業の生産効率・利潤率をたかめるために, 企業の利用する社会的共同生産手段への公共投資に重点が置かれ, 直接生産過程に関係のない市民が共同利用する生活手段=社会的共同消費手段(例えば上下水道, 清掃業務, 街路, 教育, 文化施設, 医療衛生施設等)への公共投資は節約あるいは後回しされる傾向がある。⁽²⁵⁾ しかしまた企業は, 本来企業が賄うべき労働力の再生産のために必要な福利厚生・

(23) *ibid.*, ch. 20, 同訳書, 第20章, 参照。

(24) 「軍事支出は同時に巨大企業及び金融組織の力と特権を脅かすことなく, 経済的な拡大を刺激するのに十分な総需要を生み出す方法」といえる。(Greenberg, E. S., *Serving The Few: corporate capitalism and the bias of government policy*, John Wiley & Sons, Inc., 1974. 下森義広訳『巨大企業と国家』光和堂, 1979, 304ページ)

(25) 宮本憲一, 前掲書, 第4章, 参照。

労務費関係の社会的共同消費手段までも部分的に包摂し利用している側面もみられる。企業はこのように、その拡大再生産を順調ならしめる環境条件を形成し、都市や地域における外部集積利益を独占的に獲得していく傾向があることを指摘できる。

第三に、国家を包摂した企業のもう一つの側面として、社会的損失の費用負担の社会化という傾向もみられる。「企業は設備投資を直接生産過程に集中し、間接生産過程については公共投資に委任したり、できるだけ節約しようとする⁽²⁶⁾」。このような体制のもとでは、企業活動にともなう社会的損失は体制的損失としての性格をもち、その「費用の負担は社会化し、具体的な現実の中では（企業のものか国家のものか）区別しにくくなる⁽²⁷⁾」のは当然である。中小企業にあって社会的関連費用を十分に負担する能力がない場合に、国家が援助することは考えられるが、「しかし加害の度合が明確であり、負担能力もある独占的大企業までもが公権力に寄生していることは現代の特徴⁽²⁸⁾」であると宮本氏は指摘される。すなわち独占利潤を獲得している企業にあっては、公害防止の技術開発投資、社会関連費用の支出は可能であるにもかかわらず、外部から激しい批判・公的規制でもないかぎり、外部費用は内部化されず、国家に肩代りさせるか、また市場を通して結局は労働者・市民に負担させることになる⁽²⁹⁾。（費用負担の社会化）

第四に、以上の結果企業にとって経済的環境の安定化が計られるが、さらに政治的環境（とくに市民的秩序）の安定化のために「福祉国家」的な諸活動が拡大される。例えばアメリカにおける30年代初期のあるいは60年代半ばの労働者・市民による国内暴動は、企業の地位・特権に対するラディカルな脅威となり、それらの運動から企業を守っていくための政治的対応として社会福祉の拡大化がみられた。しかし暴動の衰退—無秩序化への脅威の減退と共に社会福祉費用の縮小化が行われたことをピヴン＝クロワードが指摘している⁽³⁰⁾。

以上のように企業が行政を部分的に包摂し、企業の私的計画化と国家の公共政策との相互関連は、「協調的」資本主義体制として制度化していく。そこでは「大企業の意志に国家が（行政を部分的に、すなわち産業政策・公共投資でのかなりの部分において…筆者）従事し、さらに国家の運営そのものが（この領域内において…筆者）企業的運営を行う傾向⁽³¹⁾」をもつようになる。このような体制においては、企業は地域レベルでも中央レベルでも広範な政治的権力（political power）を獲得していくことになる。それは株式会社が成立した当初の企業とは比較にならないほど広範囲かつ強大なものになっている。

(26) 庄司 光・宮本憲一『日本の公害』岩波書店、1975、13ページ。

(27) 宮本憲一、前掲書、206ページ。

(28) 同上書、207ページ。

(29) 同上書、第3章、参照。

(30) Piven, F. F. & Cloward, R. A., *Regulating the Poor*, Pantheon Books, 1971. (cit. in. Greenberg, E. S., op. cit, 同訳書、287～293ページ参照)。

(31) 庄司 光・宮本憲一、前掲書、61ページ。

企業の政治権力に対してはさまざまな規定が与えられるが、ここでは次のエプスタインによる規定をみておけば十分である。⁽³²⁾ (1) 政府活動に接近しその意思決定に影響を及ぼすこと。

(2) この活動をとうして他の社会的利害関係集団との関係で自己の地位を最大化しようとするものである。ジャコビーも企業の政治的権力とは、究極的に政治を動かす力であって、ロビー活動や経済団体に加入することによって自己に適した政治環境を形成して行く権力、と規定している。⁽³³⁾

企業と政府の接近、公共政策の意思決定過程への影響力という点においては、例えばアメリカにおける企業行動への規制委員会（州際通商委員会、連邦商業委員会、連邦通信委員会など）や産業諮問委員会などのメンバーやその行動をみれば典型的である。すなわち委員会は規制されねばならない当該企業—産業界に密接な利害を持つ人々やその代表者から構成されており、その運営自体も企業制度そのものの変革ではなしに、現体制の枠内でいかに企業活動を有効なものにしていくか、政府側としては企業との信頼関係の維持に最大の努力が払われる。グリーンバーグはこの点に関して次のように指摘している。このような「委員会は、資金の合理的な使用、十分な利潤、他の政府機関及び一般社会からの保護などに関心づけられながら、企業経営の別の構成分子となりがちである」⁽³⁴⁾。すなわち「委員会は、産業的寡頭制の主要な擁護者と化し、また、産業的な経営の重要な一部となっている」⁽³⁵⁾と。行政機関における政策形成過程においても、企業—産業界の代表者と密接に関わりその利害や現実認識が色濃く反映されるのである。このような状況はまさにマッコネルのいう「企業の自己規制」の仕組みといえる。

企業が政治的権力を獲得—行使することの背景には、経済的環境や政府や社会的利害関係集団が圧力となる危険をはらんだ政治的環境の中で自己に都合のよい状況を形成していこうとすることがある。企業がこのような政治的な支配能力をもつことは、古典的民主主義における権力の均衡化（立憲主義—機能主義—多元主義の権力バランスが社会においてみられるのは、古典的・小規模企業が散在している社会システムにおいてのみである）を破壊することを意味する。

もっとも現代のような企業社会システムにおいては、企業が労働者・市民における政治的権力への正当性を全く無視して権力を直接的・一方的に行使するということは少ない。またすでにみたように、企業はその計画化体制を補完・援助するために国家を取り込む、あるいは国家

(32) Epstein, E. M., op. cit., p. 38.

(33) Jacoby, N. H., Corporate Power and Social Responsibility, Macmillan, 1973, ch. 7 (経団連事務局訳『自由企業と社会』産能大出版部, 1975, 第7章).

(34) Greenberg, E. S., op. cit., 同訳書, 105ページ。

(35) ibid., 同訳書, 106ページ。

(36) McConnel, G., Private Power and American Democracy, Vintage, 1966, ch. 8.

の協力をえる形での相互依存関係を形成している。従って現実には両者の関係は一方が他方を制御するという明確なものではなく、相互の境界線は曖昧化している。そこではまさに両者はお互いの利益のために「相携えて存立していく」体制を定着させようとしているといえよう。⁽³⁷⁾

なお企業による国家の包摂も部分的であり、企業＝国家となるわけではない。従って企業はあらゆる政治的過程において主導権を行使するものではない。マッコネルは、「ビジネスエリートは特別な例を除いて、政治的支配力を非常に限られた目的と時間のためにしか行使しない」と言うように、⁽³⁸⁾ 個々の企業（あるいは企業グループ）の政治的権力は、自己に有利な経済的環境、政治的環境を形成するために獲得、行使されるものであって、それを積極的にも消極的にも過大評価することには注意しなければならない。企業は自己の企業目的に直接・間接に関係する範囲内での政治的行動をとる。言いかえると、企業は政治的利害において非常に偏狭で、企業活動と関わる接点でしか政治的行動を行わないと言える。

9. 株主の包摂

以上みてきたように現代企業は多様な権力を獲得し、その権力構造は初期の株式会社企業のそれとは比較にならないくらい拡大している。それと同時に、株式の所有者は株式会社形態の発達にともなって法人化し、その結果企業の支配関係において株主から相対化された経営者は企業権力の行使に際して比較的自律化していく。すなわち企業の権力基盤は、巨大法人企業間での相互所有・支配のネットワークが形成されてくることによって、機能的には「株主」による支配力は顕在的なものから潜在的なものに変わり、経営者による企業権力の行使は、株主の影響から相対的に独立化・自律化していく。その結果、企業権力の基盤およびその行使に関しては「会社それ自体」として相対化・安定化していくといえる。⁽³⁹⁾ 以下この関係をもう少し考えていくことにしよう。

まず株式会社形態が発達するに従って一般に企業の所有主体と所有対象は変化していく。その基本的な展開は第1表のようにまとめられる。

株式会社の成立で、資本家が所有する資本が私的・個人的資本から社会的に結合された資本の形態となる（資本の個人性の止揚→社会化⁽⁴⁰⁾）。株式会社が発達してくる過程で、社会的資本

(37) 「それぞれの組織が他の組織にとって重要であり、組織の構成員は日常の仕事を入りまじって行い、一方の組織は他の組織の目標を受け入れるようになり、お互いに他方の目標に自分を適合させる。」(Galbraith, J. K., op. cit., p. 325, 同訳書, 427ページ)

(38) McConnel, G., op. cit., p. 254.

(39) 前稿、第5章にみたようにもちろんそれには内部留保の増大傾向という要因も働いているが、ここでは相互所有・支配のネットワーク化に起因して、(企業を代表する) 経営者が企業権力を行使する際に株主の影響から相対的に独立するという側面を捉えていくことにする。

(40) マルクス, K., 『資本論』大月書店, 1968, 第3部 第5編 第27章, 556～563ページ。

第1表

企業形態	所有主体	所有対象
古典的個人企業	個人資本家 (=自然人)	個人的資本
近代的株式会社	個人株主 (=自然人) (株式分散→少数支配化)	「社会的」資本
現代的株式会社	(私的) 法人株主	「社会的」資本

を所有する主体が個人（自然人）から法人へと変化する。法人による社会的資本の協同所有という社会的性格の強い形態をとるようになっている（もっとも非個人ではあるが私的法人による所有であることには変わりがない）。

ところで初期の株式会社では、企業を運営する経営者は資本家から委託された代理人であり企業に対する資本家（株式所有者）の個人的・直接的影響は強かった。株式会社が発達し株式が分散してくると一般個人株主の持株比率は極端に低下する一方、少数大株主による支配が進展する（株主の地位における“寡占”的現象）。ここでも株主（資本家）の個人的・直接的影響は強く残っている。しかし近年、日米の企業において典型的にみられるように法人（非金融企業・銀行・保険会社など）による株式所有の割合が増大してくると、株主の個人的・直接的な企業への影響は一般には殆ど少ないものとなってくる。少なくともそこでは法人たる企業は多数の個人株主をまさにその支配下に包摂したといえる。すなわち法人所有化が進み所有関係が企業間関係（金融機関を含む）の中に協同化されていくにつれ、いわゆる「資本家」を個人または一企業に特定化することはむつかしくなり、まさに企業への個人的・直接的支配は少なくなっていく。この段階では個人に変わって法人企業による所有—支配関係が前面に現れる。そこでは経営者の自社に対する地位と権力が相互所有—相互支配のマトリックスの体系の中で、お互いに与えあう・信認しあう関係が作られる。⁽⁴¹⁾まさに法人所有に基づいた「経営者」支配の体系が形成されるのである。

そのような関係を背景として企業主体は企業と銀行、銀行と他金融機関との間における物的ネットワーク、情報ネットワークの中に位置する。すなわち企業主体は取引関係、融資関係、株式の所有関係、人的結合関係（役員兼任）、またそこからもたらされる情報のコミュニケーション経路の緊密化による直接的あるいは潜在的な影響を常に及ぼし合う相互制約的な関係の中に存在している。⁽⁴²⁾

(41) 奥村 宏、『法人資本主義—「会社本位」の体系—』御茶の水書房、1984、195～196ページ。

(42) Blumberg, P. I., *The Megacorporation in American Society*, Prentice-Hall, 1975 (中村監訳『巨大株式会社』文眞堂, 1980), Zeithin, M., "Corporate Ownership and Control : The Large Corporation and the Capitalist Class", *American Journal of Sociology*, Vol. 79 No. 5, 1974. Herman, E. S., *Corporate Control, Corporate Power*, Cambridge U. P., 1981, 参照。

企業間における結びつきは様々でありうるが、このような物的ネットワークや情報ネットワークを通して、双方がお互いに共通目的（より優れた経済的業績をあげ利益を上げる）を達成するために相互に影響を与えあっているのである。いわば諸企業、諸金融機関などいくつかの利害関係主体による潜在的な協同支配のネットワーク（control through constellation of interests）が形成され⁽⁴³⁾、企業はそのような協同性と制約性の中に存在していると言える。もっともその相互制約性には顕在的な拘束力はなく、企業＝株主であるから基本的にはその利害は一致しており、企業権力の基盤は企業相互の関係の中で強化されることになる。従って通常業績悪化、経営危機の状態にでもないかぎり、株主たる企業、金融機関による直接的な経営への介入・干渉という行為は見られず、それらの間においては相互に信認しあう関係が維持される。（危機に直面した場合には、潜在的支配potential controlから現実的支配active controlへ転化しうる）

この様な段階に至っては初期の株式会社形態においてデザインされた株主総会は、形式的にも実質的にもそのチェック機能を形骸化させており、経営者は株主による直接的な支配・権限関係から自由になる。例えばわが国の場合、株主総会が形骸化した結果、経営者は大株主懇談会やそれ以前の段階において大株主たる法人企業への根回しを進める⁽⁴⁴⁾。しかしその根回しも形式化しつつあり、何らかの経営危機状態の場合を除いて、経営者は大株主（＝法人企業）の存在を無視して企業権力の行使を決定しえる。第2表参照。

要約すると、株式会社制度の発達により現代の企業体制においては、企業間、企業—金融機関間に

第2表

企業形態	意思決定の所在	Management Powerの根拠	企業行動への内的制約	企業行動への外的制約
古典的個人企業	個人資本家（＝事業家）	直接所有に基づく	個人的倫理	市場
近代的株式会社	株主	株主からの授権に基づく （代理人mandator）	株式会社デモクラシー（三権分立） 株主総会 取締役会 監査	市場・政府
現代的株式会社	経営者	企業間の相互所有—支配のネットワークに基づく	株式会社デモクラシーの崩壊 （法人株主の潜在的制約力） 経営者の倫理	市場・政府 労働者・市民 （ただしこれらの制約力は相対的に弱体化）

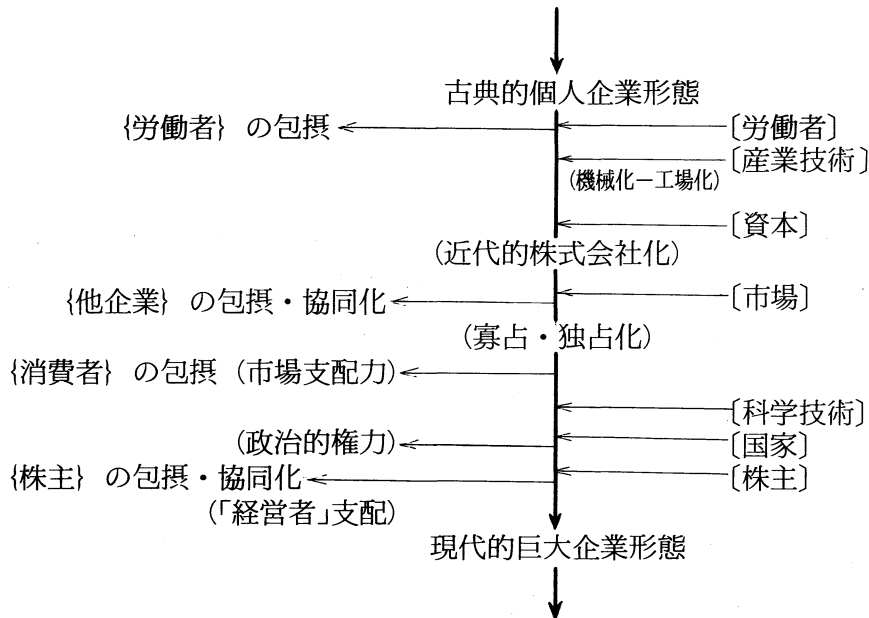
(43) Scott, J., Corporations, Class and Capitalism, Hutchinson, 1979（中村・植竹監訳『株式会社と現代社会』文真堂, 1983）.

(44) 平田光弘『わが国株式会社の支配』千倉書房, 1982。

おける協同所有のネットワークの中で相互支配の体系が形成され、支配を与えあうことによって通常法人株主からの直接的な支配関係は顕在化しなくなる。その結果企業は、一般個人株主や中小法人株主を包摂—制御し、さらに（一定の制約のもとにあるものの）大株主の直接的な支配—制約関係から自由となり、経営者の企業権力を行使する権限は相対的に自律化していく。いわば株式所有の法人化を基盤とした企業間の所有一支配のネットワークの中で企業の権力基盤は企業自体にとって安定化—自律化していくといえる。

10. 結びにかえて

以上企業システムが経済的・政治的環境と相互作用を行う中で古典的個人企業から現代的巨大企業に歴史的に発展・進化し、権力を獲得していく過程を素描した。そのプロセスを要約的に示すと次のようになる。



企業システムは成長・発展していく過程であるいはその結果、多様な権力を獲得するが、その内容を企業内部・外部に区分して示すと第3表のようになる。

企業内部権力 (internal corporate power) : 生産単位としての決定主体である企業は、はじめにもみたようにその生産過程に関わる組織の設定、生産—投資の決定、成果の配分に関して自律的である。そこでは生産過程における情報を一方的に取得しており、同過程に対する制御関係は一方的である。

企業外部権力 (external corporate power) : 自己の発展・進化に必要な範囲内で外部環境から有効情報を取り込む、他主体を包摂あるいは協同化する、また経済的・政治的制度を包摂し、自己に都合のよい経済的・政治的環境を形成しようとする。ただし外部環境における情報、他主体、制度の包摂—内部化はその全側面にわたるものでなく、あくまで自己の利益に関わる範囲内であり、従って部分的・個別的である。当然それは個別企業レベルを越えた社会的な利

第3表

	企業主体内部 (主に生産過程にかかわる)	企業主体外部 (主に消費生活過程にかかわる)
経済的権力	○生産・投資の計画決定権 ○組織における権限 ○系列・下請企業への支配力	○市場支配力 ○市場外への様々な影響力 ○地域経済への様々な影響力
社会的権力	組織階層における管理の支配的側面 (労働者に対する権力)	法人市民としての社会成層・社会文化への影響力
技術に対する権力	生産技術導入・設置の決定権	技術革新・発展方向への影響力 (教育機関・制度への影響力)
環境に対する権力	(職場環境は、上記の社会的権力と技術に対する権力によって一方的に決定される)	企業活動による地域の生活環境への影響力
政治的権力	企業市民化への影響力 (「会社人」としての忠誠心、一体感の形成)	国家・政府機関との依存関係・影響力

益・計画の合意に基づいているわけではなく、私的・個別的な分業ネットワークは社会的な分業のネットワークを分断してしまう。企業がその権力を外部にまで拡大していくことは、ますます企業の社会的性格を増大させていくが、それは基本的には企業内部の論理の外延が伸展するだけであって「社会化」とはあくまで内部化の拡大を意味するに過ぎない。(もっともその発展過程で—とくに60年代以降—社会的コンフリクトに直面し「社会性」をある程度考慮していかなばならなくなったことは十分強調する必要はある) このような企業内部権力・外部権力による支配構造に対して労働者・市民は生産過程において、また消費生活過程において経済的・政治的に対抗関係にある。そこから企業権力への社会的制御の方向性を探っていくことが次の課題となる。