

企業権力の機能

—その経済サイバネティック分析—

谷 本 寛 治

1. 序
2. 所有と権力
3. 権力の機能
4. 権力の形態
5. 企業内部権力
6. 企業外部権力
7. 結

1. 序

本稿の目的は、経済的・社会的・政治的機関である現代企業の権力（power）の機能、形態そしてその制度化の問題をサイバネティック・アプローチによって情報と制御の視点から考えていくことにある。

従来の経済学では企業権力の分析の視点はみられない。ミクロ経済学では経済人の合理的行動モデル、マクロでは市場での分配の効率性や社会的厚生の問題が論じられ、権力の視点は入らない。マルクス経済学でも、階級理論に基づく支配関係が論じられるが、企業の権力の機能分析はなされない。また70年代以降経営学では組織論、規範論、制度論の各アプローチから経営者の社会的責任論が説かれるものの、その背後にある企業権力による支配構造の分析はなされていない。社会的責任論では基本的に、企業環境の変化・主体化現象にいかに対応するかという経営戦略の視点が中心にある。問題は経営者の責任論ではなく、なぜそこで問われるような社会的コストが生じたのかその基本的原因であり、またそれらを批判し責任を問う労働者・市民の企業に対する権力的対抗関係＝コンフリクトの論理メカニズムである。

そこで権力の概念をよりどころとして、企業内部・外部関係をトータルに企業システムとして捉える視点の重要性が説かれる。本稿ではその一つのステップとして、権力の機能を明確にしておこうと思う。まず経済主体間の関係を形成する権力を考える出発点として、所有関係との関わりを考える。次に権力の機能を制御と捉え、それを受容させるあり方によって変ってくる権力の形態を考える。そして企業の内部・外部で権力が具体的にどのように機能し制度化していくかを概観する。本来それは企業システムの発展プロセスから権力の形成過程を理論的に分析した上で

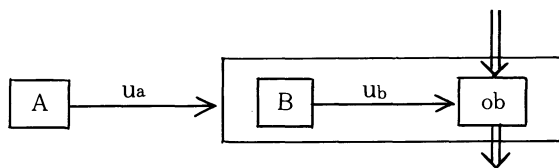
なされなければならないが、^①本稿では企業システムにおける権力の機能を示すことに主眼が置かれるため、若干の企業内部権力、企業外部権力の機能形態を示すにとどめる。

2. 所有と権力

権力という概念は広く様々な現象に対して使われ、政治学・社会学においては様々なアプローチによって分析されている。これらの論争は無視できないが、本稿ではこれらの分岐をサーベイし、権力概念の分類・整理をなすことが目的ではない。経済活動にかかわって現われる経済主体間の関係を形成する機能の1つとして権力を捉え、とくに企業システムの活動の中で企業と他主体間で働く権力の基本的機能を考えることを目的としている。

そこでまず経済システムを基本的に特徴づけるものとしての所有関係＝物の所有をめぐって現われる経済主体間の関係を考え、その関係を形成する具体的機能としての権力を考える。そこで権力とは、所有の本質的機能＝決定をめぐって主体Aが他主体Bに行使する社会的に何らかの形でサンクションされた力、と規定しておきたい。決定する権力をもっているということは、主体Aが主体Bの情報変換を制御（＝control）する能力のあることを意味する。ただし所有と制御の概念はイコールに結びつくわけではない。この点については、特に飯尾[15]の考え方が参考になる。^②（第1図参照）

（第1図）



まず主体Bが物obを制御するということは制御主体Bと制御対象obとの関係である。Bがobを所有するということは、obをめぐってBとAとの関係（人と人との関係）が問題になる。すなわちB→obのあり方に対してAが承認あるいは不承認するというサンクション関係（人が人を制御する関係）が含まれる。obの制御について、Aの行動 u_a がBに対してサンクション行動となる場合、 u_b はサンクションされた行動となる。このAがBを制御するというA B間の関係（社会関係）が基底となり、人間が人間を制御する関係を含む人間相互でのサンクション連関が社会的に形成され一定の情報集合となったものが社会規範となってあらわれる。

生産手段の所有関係によって規定される経済システムのメカニズムとその論理にかかわる社会規範は、経済諸主体が経済活動を営む際の情報交流→制御関係のあり方が定着していく中で形成される。従ってこの所有関係を基礎として現われる制御関係、すなわち経済システムを構成する経済主体間の権力を媒介に現われる支配関係を考えるには、主体間の情報コミュニケーションの構造・意思決定の構造を捉えていかねばならない。

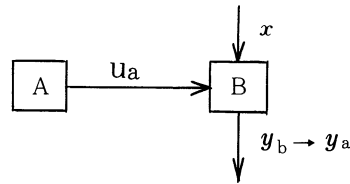
そこで次節では、権力の機能を制御と捉えてその基本的なメカニズムを考えていくことにする。

3. 権力の機能

一般に主体Aが主体Bに対して権力をもっているということの機能的な意味は、AがBに働き

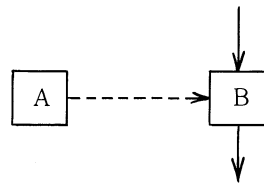
かけること＝ u_a によってBの状態をAにとって望ましいものとする（＝制御）である。それ

(第2図)



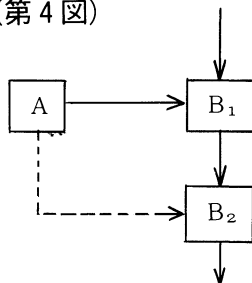
によって本来Bのinput x は y_b なるoutputを生むところが、 u_a によって y_a に変化させられる（第2図参照）。その現象を権力という。従ってBの方向変化がAの望み通りになる場合のみAの権力行使は成功したといえる。^③

(第3図)

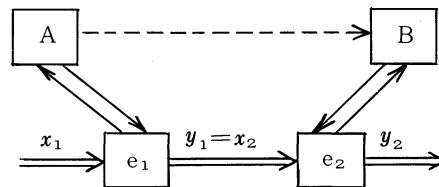


ところでAからBへの制御行動 u_a は、上図のように直接的なコミュニケーションによって働きかける明確な方向性をもつものばかりではない。第3図で示すようなinactionなケースもみられる。つまりAは直接決定を行っていないのに（non-decision）、Bの行動変化をもたらすケースである。次の2つの場合が考えられよう。

(第4図)



(第5図)

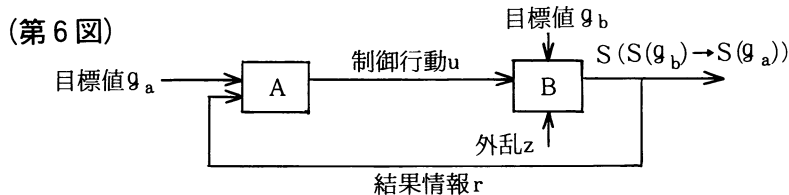


(注)

- 直接的な情報交流
- .-> 間接的な情報交流
- ⇒ 物的交流
- x : 物的投入
- y : 物的産出

第4図は明確である。Aは B_1 に直接的な制御行動をなすが、 B_1 と B_2 の結びつきから間接的にAの影響が B_2 に及んだもの。第5図は、A、Bはなんらかの物的交流関係を媒介として繋がっており、Bのそれへの依存度が強い場合である。ここでは、このような関係が圧力となり、その物的関連とは直接関係のない何らかの情報内容について、AからBへ直接コミュニケーションがない場合においても、間接的な制御関係が生じることがある。^④

いずれにおいても（第2図、第3図）、AがBに権力をもって働きかけるということの意味は、AがBの本質的変数の安定域を（強制的にあるいは自発的合意に基づいて…この点については次節で考える）変えるあるいは誘導することである。このプロセスは、Aの行動からみると、Bに対する最適制御過程として捉えることが可能である。最適制御システムのフレームは概ね次のように示すことができる。^⑤（第6図参照）



Aは自己の目標 g_a に基づいて行動 u を決定し、Bに対して制御しようと働きかける。Aは自らの評価関数(=目標達成の利得とそのためのコストとの評価基準)に従って特定の目標を選び出している。ところでBは自らの目標 g_b をもっており、本来 $S(g_b)$ なる行動をoutputしている。さらにBは外部環境から外乱 z によっても影響を受けている。従ってAが g_a に基づいて制御行動 u をoutputしても、Bの目標や外乱によってBの行動 S はAの期待通りに変化するとは限らない。 S の結果情報 r がAにフィードバックされ、そこではじめの制御行動 u を修正してBに改めてoutputしていくという行動が繰り返される^⑥(そのプロセスは繰り返される中で情報として蓄積されAのメモリーとなる=学習機構)。(ここで問題になるのは、Bが u によって g_a を受け入れるか、受け入れないか。受け入れるとすれば、なぜ、どのように受け入れるかということである。この点については、次節で扱う。本節では、Bの g_a の受容は無条件と仮定しておく。)

従ってA B間の情報と制御の関係は次のように示せる。

Bのoutputたる S は u_t によって $S(g_b)_t$ から $S(g_a)_{t+1}$ に変わる。

$$S(g_a)_{t+1} = k_t(S(g_a)_t, u_{t+1}, z_t, g_{bt})$$

Aの目標値は、

$$g_{at+1} = f_t(g_{at}, z_t, g_{bt})$$

g_a はBの行動、外乱によって変わりうる。従ってAは r と g_a を比較して結果 S が g_a に近づくように u を修正しながら行動する。^⑦ u の許容集合を U とすると、そこから最適な制御変数が選ばれる。

$$u \in U$$

デシジョンのためのデータとして、

$$O_{t+1} = p_t(g_{at+1}, u_{t+1}, S(g_a)_t, g_{bt}, z_t, o_t)$$

デシジョン関数は、

$$u_{t+1} = D(O_{t+1})$$

もっとも z は確率ベクトル—確率分布の関数($z_0, z_1, \dots, z_n | \theta$)—であるから、そのパラメータ θ によっても D は変わりうる。

$$H = (D, \theta)$$

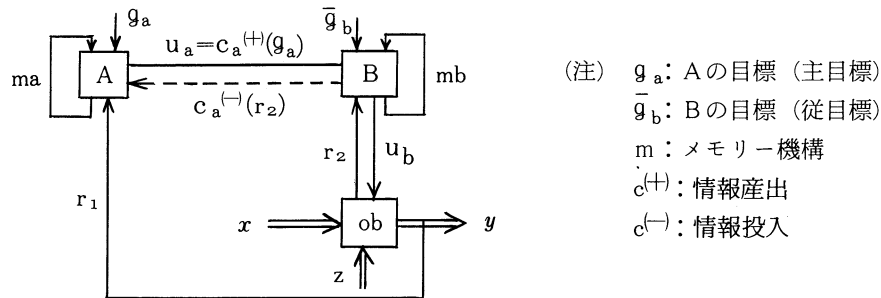
(z の確率ベクトルに関して、1つの数学的期待値を使うことによって、Aの最適決定のモデル(optimal adaptive control system)がたてられるが、本稿ではその展開には立ち入らない)

以上最適制御システムのフレームで、AがBを制御するプロセスを概観した。次にAがBの物的対象 ob に対する行動を一方的に制御する関係をA B間の情報の交流の中で示しておこう。^⑧

(第7図参照)

今Bはobに対して必要な物的投入 x を得て、それに対する制御行動 u_b によって y を物的産出としているとする。そこでの u_b は自らの目標 g_b に従って制御された自律的行動である。

(第7図)



そこにAがBの行動を制御する関係が入ってくる。Aは g_a を含む制御情報 $u_a=c_a(+)(g_a)$ をBに一方的に与え、Bはその情報に従って自らの行動 u_b を調整する。Bは g_a (主目標) に対立しない限りで自己の目標 \bar{g}_b (従目標) をもちえるが、それは自律性をもちえない。

まとめるとA、Bの行動を行動を示す決定関数は、

$$u_a = D_1(g_a, r_1, ma)$$

$$u_b = D_2(g_b, r_2, mb)$$

しかしBの目標はAの制御行動によって変化する、

$$g_a = (g_a, \bar{g}_b)$$

従って、

$$u_b = D_2(g_a, \bar{g}_b, r_2, mb)$$

つまりAは物的産出 y についての情報 r_1 、Bからの報告情報 r_2 を受け取り、 $Ca(+)$ を調整し、制御行動 u_a を決定する。

以上のように権力によって制御するということは、本質的には情報を変換・処理するシステム (=広義のデシジョン・システム) を自己のものとするものである。グレニエフスキーも指摘するように、情報の伝達 (communication) は、AがBに何らかの意味で制御しようとするためになされる。^⑨ 従って社会経済システムにおける権力の問題とは、誰が誰を制御するために、どのような情報をどのように伝達するのか、というところに問題があるといえる。

4. 権力の形態

前節ではAの制御機能をみるために、Bの g_a の受容は無条件と仮定していたが、問題になるのはA B間の権力関係において、A側はなぜ、どのようにBを支配するのか、またB側はなぜ、どのようにAの支配下に組み込まれるのか、というところにある。AからBへの制御 u_a のあり方によって権力の手段・形態は変ってくる。そこで権力関係におけるA、Bのかかわり方について考えてみよう。

まず第1に、A B間の相対的権力関係。経済的権力資源 (Economic Power Resources) の差異に基づくA B間の権力 (P_A, P_B) の相対的關係によって支配関係は変ってくる。^⑩ 単純には $P_A > P_B$, $P_A = P_B$, $P_A < P_B$ の3形態がありうる。

第2には権力のコストと利得の問題。^⑪それはA B両サイドで測られる。(1)AがBを支配する(Y_1 なる給付を与えることによって X_1 を実行させる)ことの純利得(=粗利得 X_1 —コスト Y_1)(a)。(2)BがAに服従する(X_2 なる行為をしてもあえて Y_2 なる給付をえる)ことの純利得(=粗利得 Y_2 —服従によるコスト X_2)(b):これは後段みるようにBがAの権力を受容(authorization)する根拠, 一体化(identification)する動機となる。(b)の決定はさらに, (i)Bが自律的な行動(Aに依存しない)によってその目標を達成しえる程度(c), (ii)BがAの支配下で目標を達成しえる程度(d), の相対的評価[$b = \delta(c, d)$]に基づく。Bは $d > c$ ならばAの支配下に入るであろうし, $d < c$ ならば拒否するであろう。もっともこのような積極的な行動ばかりではなく, コスト(負の効用)回避のネガティブな行動もみられる。すなわちAの権力行使によるB側の(i)制裁を被ることによる損失(e)と(ii)服従することによる損失(f)の相対的評価[$b = \rho(e, f)$]に基づく行動である。そこでBにとって $e < f$ ならば, あえてAの支配下に入らないであろうし, $e > f$ であればAの支配下に入ることになる。いずれにせよ, Aの支配下に入ったBはAの目標を受け入れ, Aの権力に対して正当性(legitimacy)の信念が何らかの形で形成させられることになる。

このようにA, B各々にとっての目標達成によるコストと利得の評価が権力関係にかかわる1の直接的な効率基準となる。その効率は $\lambda(a, b)$ の最適化となろう。

しかし問題はこのBが真に自律的な判断によって行動しているかどうかにある。つまりBはどのような情報によって, どのような条件の下で決定を行ったのか。現実にはBの「合理的」な期待(b)に基づく「一体化」行動は, 自律的に行なわれる場合だけではない。

独立した主体が正当な情報に基づいて自律的(autonomous)に決定をなしえるならば, Bはcとdの相対評価によってdが高ければ自発的にAの支配下に入ろう。そこでは基本的には敵対的な利害対立はない(no conflict of interest)。しかしながら問題は(とくに企業権力では), AからBへの説得によって支配されることのメリットを意識させる操作が行なわれることである。すなわちBに g_a を受容させるために, 説得操作を行う中で, Aは自己に都合のいい形でbを形成しBに受容させ自己の支配下に組み込むことがなされるのである。

そこで形成されたAの権力に対する「正当化」とは, 長岡[23]の示すように,^⑫ A B間に存在する利害の対立よりはむしろ稀薄な(実際の結果においてむしろ多分に幻想的にすぎない)共通利害の方が強調され, 物的サンクションによって形成される枠の中で部分的に成立せざるを得ない共有価値とこの枠の中での合理性に訴えることによって成り立っているといえる。このように「共通」の利害・目標が明確化された枠の中では, たとえ幻想的ではあっても, 権力の行使の正当性は認められることになる。正当性への信念がBにおいて形成されることによって支配関係は定着し, 制度化していく。^⑬

以上のようにA B間の関係が権力のあり方を決めることになる。そこで以下ではこのような視点から権力形態について考えていこう。

まずこれまでの内容から(広義)権力には, (1)no conflict of interest, (2)conflict of interest,

の2つの状態が含まれる。(1)では両者に利害対立がなく、Bが g_a を自発的に受容する（自発的合意）、(2)ではAがBに対し何らかの強制、操作といったサンクションによって g_a を受容させる＝（狭義）権力。この場合利害の対立は、潜在的な状態（latent）と、顕在的な状態（observable）がみられる。

そこでAがBに g_a を受容させるあり方には基本的には次の2つが考えられる。(1)環境操縦型制御（environmentally-manipulative control）、(2)情報経路型制御（information-channel control）。これらはAにとっては（広義）説得の方法（→権力基底）^⑭であり、BにとってはAの権力を受容する、あるいはせざるをえない根拠となる。(1)は、「AがBになんらかの物的環境条件に変化を与え、あるいはまたBの物的環境になんらかの便益とか物理的強力といった投入を加えることにより、BがAの目標情報 g_a を受け入れざるを得ないようにしてAがBを制御する場合」^⑮、(2)は「Aがたんに状況に関する情報や知識——虚偽のものや不正確なものをふくみうるが必ずしも虚偽や不正確なものとはかぎらない——をBに与え、Bがそれを意思決定関数に算入する有効情報として受け入れることにより、AがBを制御する場合」^⑯をさす。

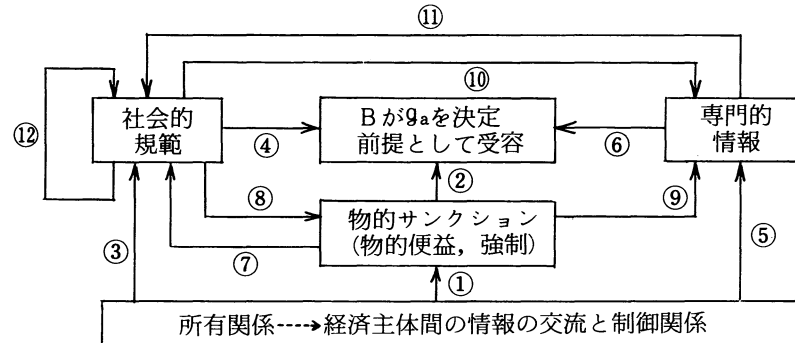
(1)の物的サンクションは、(i)報酬的権力（remunerative power）・物的便益、(ii)強制的権力（coersive power）・物的強制、に区分できる。French＝Raven〔8〕は、(i)はAがBに対して正の誘意性（valence）をもたらし能力および負の誘意性を除去あるいは減少させる能力としている。^⑰とくにBlau〔3〕は、報酬の提供者Aに対する受容者Bの継続的・一方的な依存関係がある場合、その提供が中断されることの脅威に制裁の効果（deterrent effect）を認めている。^⑱従ってこの権力の大きさは、Aの提供する報酬がBにとって重要であればあるほど増大する。(ii)はBがもしAに同調しないならば、処罰が適用されるあるいはその適用の脅威によって成立する。従ってBがAからの脅威と感じる処罰のもつ負の誘意性の大きさと、同調することによって処罰を避けられると認知する確率との積によって決まる。^⑲

次に(2)は、情報や知識に基づく権力である。これは(i)利害対立関係において、虚偽を含む情報→操作（manipulation）、(ii)利害対立のない関係において、正当な情報→自発的受容＝（狭義）説得（persuasion）、に区分できる。いずれの場合においてもこの権力は、BのAの権力に対する信念（belief）の形成を基礎として成立する。すなわち、Aは自己のイデオロギー、価値体系への引きつけ＝内面化（internalization）を引き起こす目的をもち、BにとってはAへの一体化への意思を表わす根拠となる。^⑳ここでは(i)規範的権力（normative power）、(ii)専門的権力（expert power）が区分される。もっともこれらは操作にも（狭義）説得にも用いられることに注意する必要がある。まず(i)はEtzioni〔8〕によると、^㉑リーダーへの登用、マス・メディアの操作、評価と威信の象徴の配分、儀式の実施、「受容」および「肯定的反応」の分配に対する影響力などを通じての象徴的報酬および損失の分配と操作によって成立する。とくにこの権力の正当性とその資源の十分さについては、Bの主観的評価（信念）をいかに形成しえるかという点に依存する。^㉒(ii)の専門的権力は、Bがある目標を達成するために必要な専門的な情報をAが自由に操作できる場合に成立する。従ってAは情報優位の状態にあり、情報の操作可能性を通してBの依存度を高め

ることができる。

そこで以上のAの権力基底とBがAの g_a を決定前提として受容することの相互関係を、Kirsch [17]の考え方²³を参考にしてまとめると第8図のようになろう。

(第8図)



①→② 物的サンクション。物的便益，強制に基づく。

③→④ 社会的規範に基づく一体化。特に所有関係によって規定される経済活動にかかる社会規範は，経済主体間の情報交流→制御関係のあり方が定着していく中で，Bに社会的必然性として内面化され（正当性の信念が形成され），Bの経済行動に対して強いあるいは弱い影響力として現われる。

⑤→⑥ 専門的情報に基づく。

⑦↔⑧ 社会的規範自体が物的サンクションによって正当化され（規範に従わないこと＝負のサンクションの期待），またサンクション行使が規範の対象となる。

⑨ 専門的情報の受容は物的サンクションによって形成される枠内でより正当化され効果を示しえる。

⑩↔⑪ 専門的情報の受容も社会的規範によって正当化され，また専門的情報が社会的規範を正当化する。

⑫ 社会的規範自体がより高い規範によって支持される可能性を示す。

また権力の形態をLukes [19] の考え方²⁴ 参考にしてまとめると第9図のようになる。

(第9図)

		(広義) 権 力	
		利害の対立がある	利害の対立がない
		顕在的	潜在的
環境操縦型 制 御	物的強制	物的報酬	(狭義) 権力 影響力
情報経路型 制 御		操 作	(狭義) 説得
	権		威

ここで（狭義）権力と影響力（influence）の差異は、前者が基本的に利害対立のあるA BにおいてAが（広義）説得の方法に基づいてBに g_a を含む情報を流し一方的に制御するのに対し、後者は利害対立のある場合もない場合も含みAがBに直接サンクションを伴って一方的に制御するのではなく、Bの決定前提、過程またBに及ぶ社会的決定に対して何らかの影響を及ぼす（affect）ものである。また権威（authority）とは、正当性を与えられた権力（legitimate power）である。これは利害対立のない場合、Bの自発的動機を基礎としたAの権威への信念によって機能するが、利害対立のある場合、Blauのいう「無条件的自発的服従」²⁵（unconditional willing obedience）によって成立する。すなわちBの所属する集団に受容され各成員に要請される規範によってAの権威の受容が求められている場合である。

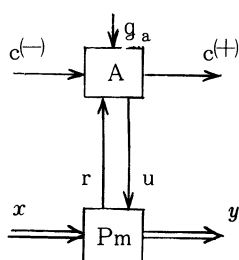
5. 企業内部権力

以上権力の機能と形態をみてきたが、本節と次節においては、企業において具体的にどのような形で権力が機能、制度化するかを概観することになろう。ここでは主に生産過程の場である企業組織内部で機能する企業内部権力（internal corporate power）と、主に企業組織外部における消費生活過程の場で機能する企業外部権力（external corporate power）とを区分する。前者では企業組織における労働者が、後者では市場における消費者、地域社会における住民が、企業システムといかに関わるかをみていくが、まず企業内部での権力構造を素描しよう。

5.1. 生産手段の私的所有

資本制労資関係の基本型を考えるにあたって、まず生産手段の私的所有の機能を考えてみよう。それは本稿第2節、第3節より次のように規定できる。生産手段 P_m の使用・処分に関してその所有主体Aが排地的なデシジョンをもちうることである。その関係は第10図のように示せる。

（第10図）



〈A, P_m 〉 Aは目標 g_a ，決定関数Dを自らのものとして内部にもって，制御対象 P_m を制御しうる。その制御行動は， $u = D(g_a, c(-), r)$ と示せる。

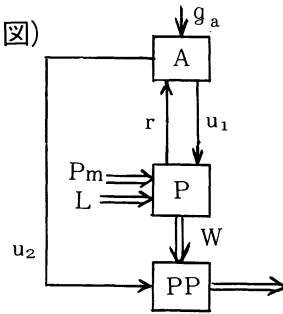
5.2. 生産過程

次に生産手段を私的所有している所有者＝生産者Aが，生産を行う過程を考えよう。²⁶

$$\langle A, P \rangle = u_1, \quad u_2 = D(P_m, L)$$

まずAは生産活動に関する決定 u_1 を行い，それに必要な生産手段 P_m と労働力Lが準備される。Aは P_m とLの使用・処分に関しては排他的デシジョンをもちうるので，生産過程PはAによる P_m ，Lへの制御過程とも言える。

(第11図)



$\langle P, PP \rangle, \langle PP, \infty \rangle$

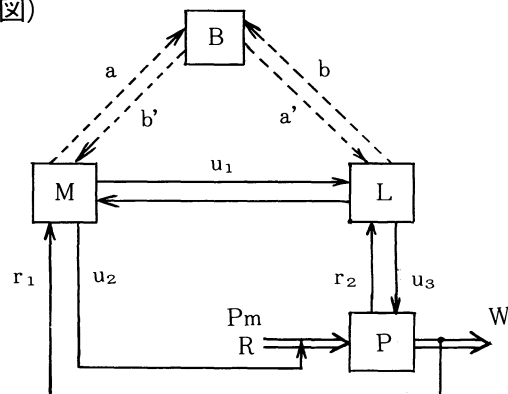
Pの物的産出としての生産物Wが配給過程PPから市場に送られる。

Aはこうに、生産、配給過程において自律的決定主体としてあらわれる。Aが生産方法、生産物の処分についての自律的決定権をもっており、生産組織内部における情報構造の一方的制御権をもっているのである。

5.3. 労働者の包摂

さてこの過程に賃労働者が包摂された場合の権力関係を考えよう。高度に発達した商品経済社会において、二重の意味で自由な労働者Lは、企業側を代表する経営者Mと契約交渉Bにおいて（ここで各々の条件・要求a, bが調整される）、自己の労働力（労働力処分権）を一定期間売

(第12図)



却し (b'), 企業側は労働力という商品を価値通りに購入し、その対価として賃金を支払う (a')。この労働市場における雇用契約は自由で対等を前提として成立する。しかし労働者は経営者の指図（制御情報 u_1 ）に従って労働力を行使し (u_3)、生産過程Pにかかる。 $\langle L, P \rangle, \langle P, L \rangle$ の過程は労働者にとっては、生産手段 P_m を媒介に生産対象と直面する労働過程をあらわすが、労働者のPへの制御行動 u_3 は経営者の制御行動 (u_1, u_2) に従属したのになっており、自律的なものではない。すなわち

$$u_3 = D(g_M, \bar{g}_L, r_1, r_2)$$

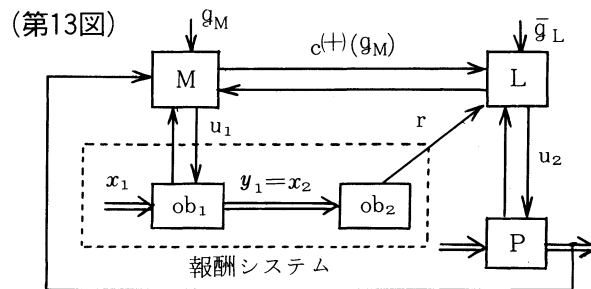
但し、 g_M ：経営者の目標（主目標）、 g_L ：労働者の目標（従目標）、 r ：結果報告（生産、販売に関するフィードバック情報）、メモリーは除いた。

このように生産過程にかかわる情報構造は経営者側によって操作され、労働者への情報投入は労働者の自律的決定にとっては有効な情報とはなりえない。

ところで労働力という特殊な商品は、生産過程で価値＝剰余価値を生むが、その剰余生産物

(利潤という形態)は企業側が一方的に取得する。企業側はより多くの剰余生産物を実現、獲得するために(広義)説得を通して相対的にも絶対的にも生産の強度を高める。この過程において、労働者は自己の労働力の処分権を賃金を対価として譲り渡しており(b'----> authorizationの第1段階),その支配に従わざるをえないのであって、もし従わなければ賃金をえることはできない。そこに企業側の専制的な支配と賃労働者側の絶対的服従が生じ、階級的な関係を形成する。

報酬に基づく一方的制御関係を示すと下図のようになる。²⁷⁾ 経営者Mが労働者Lに物的報酬



($y_1 = x_2$)を与えたという情報 r がLに伝わり、LはMの目標 g_M を受容する。

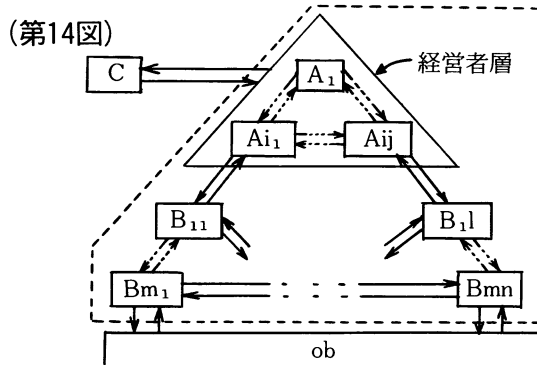
ところで契約交渉を通して両者の利得が調整され、労働者は物的サンクションによって企業システムの支配構造に包摂されるが、労資間での利害対立が顕在的であったり、また権威主義的な一方的制御の管理方式は、支配にとって有効ではありえない。そこで企業側は労働者に対してさらに情動的サンクションによって、企業との一体化を強め利害の共通化、価値の共有化をはかろうとする。すなわち物的サンクションによって形成された労資関係の基本的枠組を前提として、生産活動を行なう中で機能的に生じる経済的合理性を追求することや、企業内・外における競争へ労働者を意識的・無意識的に参加させる中で、企業との「共通」利害の意識を形成していく。とくに日本の企業組織において典型的にみられるような労働者個人・集団間での激しい競争、生産性向上の徹底化運動や企業内福祉政策の充実などによる帰属意識の高揚化という組織環境の中で、労働者は「共通」価値を消極的に受け入れている、あるいは積極的にその形成の主体ともなっているのである(authorizationの第2段階)。以上のように企業側からの労働者の包摂の度合いは、企業権力に対する物的サンクション、情動的サンクションを駆使する中で強まっていくと言えよう。

5.4. 組織化された権力

以上みた労働者に対する権力は組織化される。企業内部権力による支配関係の形成原理²⁸⁾さらに経済的合理性追求の原理に基づいて、より効率的な支配構造として典型的に階層組織(hierarchical organization)が形成される²⁹⁾。権力はこの階層組織の中で各ポジションに分割される(=権威:公式化された権力)。古典的企业では、資本所有者=生産者がその組織の主体(mandator)であって組織をコントロールする権力をもつが、現代企業ではこの公式化された権力は経営者(employed managers, directors)グループに委譲・分割される。従って経営者層は、階層組織の戦略的ポジションに付与された権力を行使することになる。³⁰⁾これに対してかかる権力に関与し

ない労働者グループは、被制御主体としてあらわれる。^{③①}

以下ではこのような階層的権力システムの基本型だけを示しておくことにする。^{③②} (第14図参



照) Hankenは階層組織の制御機能として次の4点を挙げている。^{③③} (i)組織目標をA (経営者グループ←外部主体Cとの関係^{③④}) のコントロールの範囲内でB以下に分割する (decomposition), (ii)内部化に基づく支配関係の形成 (compliance), (iii)上位階層から与えられた目標の範囲内で行動の最適化をはかる。ここには行動の自律性はない (local suboptimization), (iv)情報のフィードバックの中で部門間のアンバランスが調整される (iteration)。

このような階層組織の中でBは、組織目標に従った行動をとることを要求され (制御—被制御), そこに先にみた物的サンクション、情動的サンクションによるAの権力の受容メカニズムが働いているのである。

6. 企業外部権力

次に企業組織外部の消費生活過程でかかわる領域 (市場内・外) において、企業と諸利害関係集団 (労働者、他企業、消費者、地域住民、政府・地方行政当局、株主など) の間にどのような権力関係が機能しているかを考えよう。

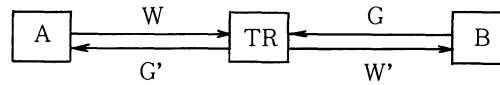
企業社会システムは、企業主体を中心として諸利害関係集団との間に誘因—貢献関係が成り立ち、一般的システム均衡が保たれているように見える。^{③⑤} しかしながら、決して自由平等に均衡関係が形成されているわけではない。企業主体が経済的権力資源 (労働力、資本、市場、技術、行政) を包摂し発展する過程でまたその結果、外部主体たる諸利害関係集団を企業の利害にかかわる範囲内で部分的に (意図的・非意図的に) 包摂する。その包摂する程度・範囲内で当該主体に対して (広義) 権力を獲得し企業システムが形成される。^{③⑥} なぜ包摂—支配するのか、また被支配主体はなぜその関係を消極的にも (あるいは積極的に) 受け入れ制度化していったのか、という点については企業システムの発展過程の中で検討されねばならない。ここでは簡単にならざるをえないが、市場における消費者、地域社会における住民が企業権力にいかにか支配されているか、その企業外部権力の機能を概観しよう。

6.1. 消費者に対する権力

自由競争市場では、企業 (生産者=供給者) Aと消費者 (需要者) Bは、相互独立し自由・平

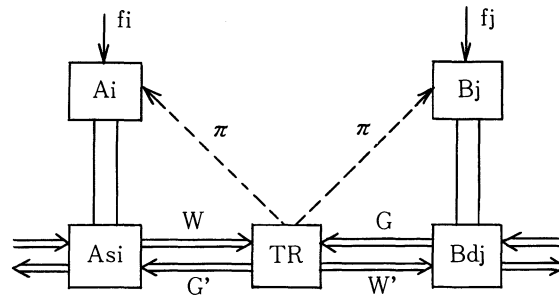
等な関係で取引(TR)をしていた。

(第15図)



市場TRにおいて企業の商品W（各種の財・用役）の供給に対して消費者は自律的選択によってその対価Gを支払い購入する。この関係をさらに第16図の飯尾モデルでみてみよう。³⁷⁾供給シス

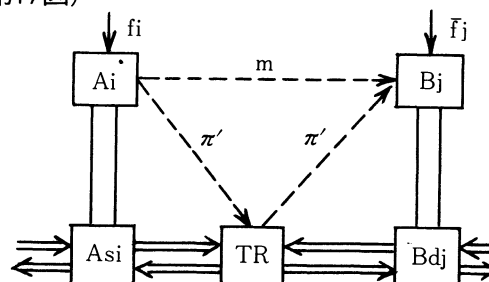
(第16図)



テム As_i ($i = 1, 2, \dots, n$), そのデシジョン・システム A_i , 需要システム Bd_j ($j = 1, 2, \dots, n$), そのデシジョン・システム B_j とする。全体の供給・需要で価格 π がTRにおいて決定する。その価格情報が A_i, B_j に伝わり自らのデシジョン関数に従って、各々の選好 f_i, f_j の各便益（効用, 利益）を最大にする新たな供給・需要の決定を行う。これを As_i, Bd_j に伝え最終的にTRで商品Wと貨幣Gが交換される。

しかしながら企業が成長・発展し、独占・寡占段階に達した時、自由競争市場のバロメーターとしての価格が機能しなくなる。市場でのA B間の対等関係は陥れ、企業による消費者の支配関係が確立する。第17図にみるように、³⁸⁾企業の $A_i \rightarrow TR$ の管理価格 π' による需要操作 \rightarrow 消費者の選択決定の制御、さらに $A_i \rightarrow B_j$ のマーケティング活動 m （強力な市場販売力や流通経路支配力を

(第17図)



通した情報投入) によって、消費者意識・行動への影響力 \rightarrow 大量消費社会の中における消費に対する「共有」価値の形成がなされる。消費者側は、商品の購入に際し自らの情報収集によって選択・決定を行っているように見えるが、独占化・寡占化した市場では特に製品開発・価格設定に関しては企業主導であり、消費者の得る情報は大部分特定企業のマーケティング活動を通して提供されるものに限られる。消費者は市場での学習機会を奪われ、すなわち自らの欲求と財の使用価値の適合性を保障するための学習条件³⁹⁾が作動しないため、企業のマーケティング政策下での

選択・決定を行うしかない。従って消費者の決定構造は間接的に企業に制御された性格をもってくる。

6.2. 地域住民に対する権力

地域住民への権力といっても、経済的・政治的・社会的領域に多方面にかかわるが、ここではいわゆる企業城下町化した地域での公害政策への影響力を例にとって考えよう。

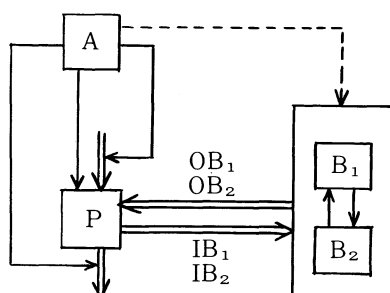
一般に企業城下町（a one company town）の特徴は、1つのあるいは複数の大企業にその地域社会の政治・経済がかなりあるいは全面的に依存している点にある。地域の行政当局は企業に対して行政上・税制上の優遇をはかり、大きな財源を確保しようとする。地域の住民の大部分は、何らかの形で同企業の経済活動にかかわりをもっている。このような場合住民は、政治的・経済的に企業の意図的・非意図的な（広義）権力に支配され、例えば公害問題が生じた場合企業のinactionな権力が働き（第3節参照）、公害規制政策が進まないことがよくみられる。

Crenson〔5〕は、企業権力と公害運動に対する地域比較研究の中で興味深い事例を出しているので、それを参考にこのような権力関係を考えよう。

インディアナ州ゲリー市はU S スチールの大工場があり、その政治的・経済的な影響力は大きくまさに企業城下町化している。市政は民主党1党が実権を握っており、同社への全面的な受け入れ体制によって大きな経済的利益を得ることを優先している。しかし同工場設置以来の大気汚染の問題に対しては、双方とも積極的な対策をとろうとしなかった。市当局は公害規制の強化は経済的利益を生まないとして公害議論を正面から取り上げなかったし、公害反対運動も消極的で、U S スチール側もそれに対しては黙っており何ら積極的行動をとらなかった。従って大気汚染の進行とは逆に公害議論は発展しなかった。

ここで問題なのは、U S スチールは公害に対し何ら直接的な政治行動をとらなかった点、さらに市当局や市民はU S スチールの経済活動との関わりが強すぎ、公害問題はそれに従属し、無視されていた点である。^{④〇} Crenson の言うように、政治的権力は政治に直接かかわる人々にのみ属するということはあてはまらない。^{④一} U S スチールは公害政策には直接何も関与しなかったのであるが、間接的に同政策に（無意識的・意識的に）影響を及ぼし、市民の政治的決定範囲を限定し政治的意識を制約したのである。ここではまさに何もしなかったということが、何かしたということより市の公害政策にとっては重要な結果をもたらした。^{④二} 意思決定活動が非意思決定過程によって経路づけられ制約されたといえる。^{④三} (inactionな権力、第5図参照)。この企業権力の関係を簡単な説明図で示しておこう。

（第18図）



（注） A：企業 P：生産活動

B₁：地域行政当局

B₂：地域住民

OB₁：社会的共同生産手段への投資・税制上の優遇政策等

OB₂：労働力

IB₁：税金等

IB₂：賃金

経済的利益

AからB (B_1 , B_2)には生産活動を通して経済的権力が働いているが、破線矢印はAからBに対してinactionな権力(政治的影響力)が及ぶことを示す。AはBの政治的決定に対して何ら直接行動をしていないのに、市民主権・政治的自由に強い影響力を及ぼしている状態である。

7. 結

はじめに触れたように、企業権力の機能を考えるには企業システムの発展プロセスから権力の形成過程を分析した上でなされねばならないのであるが、本稿では企業システムを考えるにあたって、権力の概念が重要なこと、情報と制御の視点から分析することでその機能と構造がより明確になることを考えてきた。

企業主体はなぜ、どのように制御するのか、他主体はなぜ、どのように制御されるのか、その相互作用の中で権力の機能は規定される。すなわち企業という社会経済システムの権力の問題は、どのような主体関係において、どのような目的で、どのような情報を伝達するのか、ということが重要であった。

次のステップとして、企業主体の発展過程・構造的変動過程を明らかにした上で、権力によって形成される他主体との制御関係の連関＝企業システムを捉え直し、企業システムにおける情報構造、決定構造、所有構造を分析し、さらに企業主体と労働者・市民との権力的対抗関係＝コンフリクト→企業権力の社会的制御の方向をどう捉えるか考えていきたい。

[注]

- ① この点については博士課程経過論文、「企業権力の社会的制御の分析視角」(神戸大学)1984で素描しているが、近く別の機会で発表する予定にしている。
- ② 飯尾 [15] pp.1-6, [16] pp.97-102.
- ③ Lukes [19] pp. 39-41.
- ④ その具体的なケースは第6節で触れる。
- ⑤ Greniewski [11] pp. 85-125, 飯尾 [14] pp.155-166, [15] pp. 47-55, [16] pp. 9-14, 参照。
- ⑥ Blauは、権力とはBに対してAの意思を「繰り返して」押しつける能力、つまり権力の形成は持続的な社会関係のうちにみ出される、としている。(Blau [3] p.117, 訳p.105)
- ⑦ この過程は、先にみたAにとっての評価関数の決定過程となる。つまり目標達成度＝Sを g_a に近づける度合いとコストの最適な組み合わせである。
- ⑧ 飯尾 [16] pp. 37-38, 参照。
- ⑨ Greniewski [11] p. 52. Hanken [12] も、コミュニケーションとは、AがBに影響を及ぼすためあるいは影響しようとするための手段と捉えている (p.40)。またPettigrew [25] は、組織のコミュニケーション構造を流れる情報のコントロールが権力の源泉になると指摘している (pp. 188-189)。
- ⑩ 経済的権力資源の内容とその相対的差異に基づくコンフリクトの問題に関しては、谷本 [26] を参照。
- ⑪ Barry [2] 参照。
- ⑫ 長岡 [23] p.114.
- ⑬ その意味からも西部氏のように、「経済活動にみられる権力は、まず政治的側面に関する総合機能という点で評価されねばならない」。(西部 [24] p.233)
- ⑭ AがBに権力を行使する際のAが自由に処分できる全ての資源＝権力基底 (power base) と規定される。
- ⑮⑯ 飯尾 [15] p.39. (なお飯尾では D_1 , D_2 の記号が用いられているが、統一のためA, Bに変えている) またHanken [12] pp.54-59, 参照。

- ⑰ French=Raven [9] p. 263.
- ⑱ Blau[3] pp.117—118, 訳p.106.
- ⑲ French=Raven [9] p.263.
- ⑳ Hanken [12] pp. 54—59.
- ㉑ Etzioni [8] p. 5, 訳p.13.
- ㉒ Bが正当性を認めるということは、Aの権力行使に対してBが支持的な態度をもっているということである。
- ㉓ Kirsch [17] ss. 213—215. 宮城 [21] p. 150.
- ㉔ Lukes [19] p. 32.
- ㉕ Blau [4] p. 41.
- ㉖ 飯尾 [15] pp. 8—9, 参照。
- ㉗ 飯尾 [16] p. 39.
- ㉘ これらの権力が労働者に取して、具体的にどのような手段でどう行使されるのかという点は労働組織における重要な問題であるが、ここでは大枠を示すだけで詳細な議論には入りえない。
- ㉙ ウェーバーの理想型における階層組織的秩序の機能としてAbellは次の8点を挙げている。(i)認知的機能(タスクの分割),(ii)分業機能,(iii)調整機能,(iv)統制機能,(v)正当化機能,(vi)差別的給与の基準を与える機能,(vii)キャリア志向の基準を与える機能,(viii)選択と昇進の基準を与える機能。(Abell [1] p.155)
- ㉚ そこでは組織において権力を行使している個人に、自分自身が権力を所有・行使しているのだという幻想が生まれる。(Galbraith [10] pp. 69—71, 訳pp. 102—104)
- ㉛ 企業組織内部における階層的権力関係とコンフリクトの概略に関して、長尾 [22] 参照。
- ㉜ Mesarovich et al. [20] 訳pp. 30—61.
- ㉝ Hanken [12] pp. 64—68.
- ㉞ 現代の企業権力においては特に企業間関係を無視しては考えられないが、本稿では立ち入れない。さしあたってZeitlin [27] 参照。
- ㉟ 例えばDavis=Blomstrom [7] の見解を参照。
- ㊱ 注①をみよ。
- ㊲ 飯尾 [14] pp. 111—113.
- ㊳ 同p. 122.
- ㊴ 飯尾 [15] pp. 231—243.
- ㊵ Crenson [5] p. 170.
- ㊶ Ibid., pp. 69—70.
- ㊷ Ibid., p. 171.
- ㊸ Ibid., p. 178.

(引用文献)

1. Abell, P., "Hierarchy and Democratic Authority", in Burns, T. R. and Buckley, W. (eds.), Work and Power, Sage, 1979.
2. Barry, B., "Power: An Economic Analysis", in Barry, B. (ed.), Power and Political Theory, John Wiley, 1976.
3. Blau, P. M., Exchange and Power in Social Life, John, Wiley and Sons, 1964. (間場, 居安, 塩原訳, 『交換と権力』, 新曜社, 1974)
4. ———, On the Nature of Organizations, John, Wiley and Sons, 1974.
5. Crenson, M. A., The Un-Politics of Air Pollution, John Hopkins Press, 1971.
6. Dahl, R., "The Concept of Power", Behavioral Science, Vol. 2, 1957.
7. Davis, K. and Blomstrom, R. L., Business, Society and Environment: Social Power and Social Response, McGraw-Hill, 1971.

8. Etzioni, A., A Comparative Analysis of Complex Organizations, Free Press, 1961. (綿貫譲治訳,『組織の社会学的分析』培風館, 1966)
9. French, J. R. P. Jr. and Raven, B., "The Bases of Social Power", in Cartwright, D. and Zander, A. (eds.), Group Dynamics ; Research and Theory, 3rd ed., Evanston, 1968.
10. Galbraith, J. K., The Anatomy of Power, Hamish Hamilton, 1983. (山本七平訳,『権力の解剖』, 日本経済新聞社, 1984)
11. Greniewski, H., Cybernetics without Mathematics, PWN, 1960.
12. Hanken, A. F. G., Cybernetics and Society, Abacus Press, 1981.
13. 飯尾 要, 『市場と制御の経済理論』, 日本評論社, 1970
14. _____, 『経済サイバネティクス』, 日本評論社, 1972。
15. _____, 「所有と情報障壁」, 『経済理論』 第171号, 1979, 9.
16. _____, 『産業の社会的制御』, 日本評論社, 1981.
17. Kirsch, W., Entscheidungsprozesse, Bd.3: Entscheidungen in Organisationen, Wiesbaden, 1971.
18. Lehman, E. W., "Toward a Macrosociology of Power", American Sociological Review, Vol. 34 No.4, 1969.
19. Lukes, S., Power : A Radical View, Macmillan, 1974.
20. Mesarovic, M. D. et al., Theory of Hierarchical, Multilevel, Systems, Academic Press, 1970.
(研野和人監訳,『階層システム論』, 共立出版, 1974)
21. 宮城 徹, 『企業の政治理論序説』, 税務経理協会, 1983.
22. 長尾周也, 「組織体における権力的統制とコンクリート「経営」を中心として一」, 『国民経済雑誌』第150巻第5号, 1984, 11.
23. 長岡克行, 「経営労働と組織」, 経営労働論研究会編『経営労働論の展開』, 千倉書房, 1983.
24. 西部 邁, 『ソシオ・エコノミックス』, 中央公論社, 1975.
25. Pettigrew, A. M., "Information Control as A Power Resource", Sociology, Vol.6 No.2, 1972.
26. 谷本寛治, 「企業権力と社会的コンフリクト」, 『証券経済』 第147号, 1984, 3.
27. Zeitlin, M., "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class", American Journal of Sociology, Vol. 79 No.5, 1974.