

企業目的と経営者行動 : 「伝統的企業理論」批判をめぐって

その他のタイトル	Managerial Behavior and the Objective of the Firm
著者	稲村 毅
雑誌名	関西大学商学論集
巻	16
号	2-3
ページ	259-288
発行年	1971-08-25
URL	http://hdl.handle.net/10112/00021458

企業目的と経営者行動

——「伝統的企業理論」批判をめぐって——

稲 村 毅

I

最近の経営学研究におけるひとつの特徴的な動向として、伝統的企業理論批判のうえにたった新しい企業理論確立の試みが盛んである。市場における企業の行動を企業家＝所有者の「利潤極大化」行動として分析する企業理論が、現代企業の行動を説明するものとして、あるいは現実の経営実践に指針を提供するものとしては非現実的であり無力であるとする批判は、1930～40年代以降このかた一貫してくり返されてきたことは周知の事実であって、多くの人びとのなかに「利潤目的否定論」としていわば常識化さえしている。

企業理論批判の内容は多岐多様にわたっており一律に論ずることはできないが、そこにみられる共通の特徴はつぎのようなものである。すなわち、一方では、現代企業は市場経済メカニズムへの盲目的な従属を克服して主体的計画的な経営活動による「環境適応」ないし「環境支配」をなしうる「自由」を獲得しているにもかかわらず、企業理論では企業の行動選択はそのときの市場諸力ないし競争条件によって自動的に決定されるものと想定されているという点への批判と、他方では、現代企業における支配構造の変化のゆえに、企業行動を企業家行動として分析することは事実をゆがめるものであり、むしろ経営者の行動として分析されねばならないという経営者支配論を前提とする観点からの批判とが、たがいにいりくみつつ一体となっているということである。すなわち、企業理論批判とその修正ないし代替の諸理論は、「経営者支配論」を前提とした「独占企業」の行動分析であると捉えて誤りはないであろう。市場への従属にかわる市場支配、価格や生産量の imperso-

nal な決定にかわる personal な決定＝計画化，利潤極大化のみを目的とする所有者支配にかわる目標選択の自由をもつ経営者支配といった一組の問題意識が，明示的にしろ暗黙のうちにしろ，ほとんどすべての論者に共通するところとなっている。

小論の目的は，企業行動を経営者行動として把握し現代独占企業の行動様式に「より現実的な」分析を加えようとする一連の試みが「利潤極大化」行動からのいかなる「変化」を見出してきたかを概観し，いうところの変化なるものが資本主義企業の本質とどのような係わりにおいて理解さるべきか，企業目的の概念と経営者行動の関係は何かといった問題を考察してみることである。

II

まず，伝統的企業理論に対する批判が，これまでどのような形で行われてきたかを簡単にみておくことから始めよう。

企業理論の説くところでは，企業（企業家）の目的は「利潤極大化」であって，これは限界収入（MR）と限界費用（MC）とが等しくなる点に価格・生産量を決定することによって達成される。ところで，Boulding にしたがえば，⁽¹⁾企業理論批判は二つのグループに分けて考えることができる。すなわち，(1)企業理論には企業行動を規定するいくつかの重要な変数が欠如しているがために非現実的であるとする批判と，(2)「利潤極大化」仮定そのものが企業の行動動機として非現実的であるとする批判である。(1)は，企業の目的が利潤であるか否か，利潤であるとしてもいかなる意味においてか，また利潤のみが企業の目的であるかといった議論であって，企業目的の質的内容に対する修正と代替にかんするさまざまな提案を生み出したものである。(2)の批判は，利潤目的の重要性は否定しないが，その「極大化」ということを企

(1) K. E. Boulding, "Implications for General Economics of More Realistic Theories of the Firm", *American Economic Review*, 42 (1952), p. 35. Also, see his "The Present Position of the Theory of the Firm," in K. E. Boulding and W. A. Spivey (eds.), *Linear Programming and the Theory of the Firm*, 1960, pp. 1-17.

業が実際に行っているか、また行いうるかといった観点から、企業理論における「合理性の仮定」と「限界原理」に対して加えられた批判である。まず本節では、(2)に属するものを検討する。

「合理性の仮定」に対する経済学者からの最初の批判は、企業家は実際に「限界分析」に基いて行動決定をしていないという経験的観察結果によって提起された。⁽²⁾ 1939年、Hall-Hitchは、企業家とのインタビューに基いて調査した価格決定の実態報告のなかで、企業は「フル・コスト原則」によって価格を設定しており、MRとMCを等しくするような努力は何ら行っていないし、価格の変更も需要の弾力性変化に応ずるものとはなっていないとして、限界分析に対する疑問を投げかけた。これは近代経済学における「限界原理」に反省をうながしたものとしてよく知られているが、⁽³⁾同様の批判は、1946年、雇用量決定にかんするアンケート調査によって、賃金雇用問題に限界分析は適用されていないことを明らかにしたLesterによっても提出され⁽⁴⁾た。これらの経験的研究は、その後いわゆる“marginal controversy”を中心として、「利潤極大化」原理に対する多くの批判と弁護をよび起したものである。

1950年代の末までに「利潤極大化」否定の見解は続々と登場する。Oliver, Alchian, Enke, Anthonyなどの「極大化不可能」論、⁽⁵⁾Simon, Gordon, Cyert-March, Margolisなどの「満足化」論、⁽⁶⁾およびReder, Hague, Dean, Spencer-

(2) R. L. Hall and C. J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour," Oxford Economic Papers, No. 2 (1939), pp. 12-45.

(3) 末永隆甫, 競争と独占, 講座「近代経済学批判」II, 昭31, p. 126 参照。

(4) R. A. Lester, "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems," American Economic Review, 38 (1946), pp. 63-82.

(5) H. M. Oliver, Jr. "Managerial Theory and Business Behaviour" American Economic Review, 37 (1947), pp. 375-383, A. A. Alchian, "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory," Journal of Political Economy, 58 (1950), pp. 211-221, S. Enke, "On Maximizing Profits: A Distinction between Chamberlin and Robinson" American Economic Review, 41 (1951), pp. 566-578., R. N. Anthony, "The Trouble with Profit Maximization," Harvard Business Review, 38 (1960), pp. 126-134.

Siegelman などの「利潤制限」論が、⁽⁷⁾その主なものである。

理論が指示する「極大化」行動と経験的行動との間の乖離の認識は、多くの論者をして「限界原理」そのものの非現実性批判へとかりたてた。たとえば、Oliver の見解によると、限界理論の限界を示す経験的証拠はあっても、その有効性を示す経験的証拠はないし、利潤を極大化しようとするれば、必ず MR と MC にかんする計算を行わなければならないという論理的必然性も経済的必然性もない。⁽⁸⁾ Enke は企業家は限界分析の論理について無知であり、関連するすべての関数を知りそれを相互に関連させることは事実上不可能であり、そして将来の結果にかんする不確実性の支配下では「利潤極大化」動機が行動選択の唯一の基準とはなりえないという理由で、「利潤極大化」仮定は全く不合理であると主張した。⁽⁹⁾ Alchian も、不確実性のもとでは、各行為の可能的諸結果はたがいに重複した部分を含んで分布しているから、「利潤極大化」⁽¹⁰⁾はどの行為を選ぶかの選択基準としては無意味であると述べている。

(6) H. A. Simon, *Administrative Behavior*, 1947 (2nd ed. 1957), "A Behavioral Model of Rational Choice," *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1955), pp. 241-256, "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science," *American Economic Review*, 49 (1959), pp. 253-280, R. A. Gordon, "Short-Period Price Determination in Theory and Practice", *American Economic Review*, 38 (1948), pp. 265-287, J. G. March and H. A. Simon, *Organizations*, 1958. R. M. Cyert and J. G. March, "Organizational Factors in the Theory of Oligopoly," *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1956), pp. 44-63, J. Margolis, "The Analysis of the Firm—Rationalism, Conventionalism, and Behaviorism," *Journal of Business*, 31 (1958), pp. 187-199.

(7) M. W. Reder, "A Reconsideration of the Marginal Productivity Theory," *Journal of Political Economy*, 55 (1947), pp. 450-457, D. C. Hague, "Economic Theory and Business Behaviour," *Review of Economic Studies*, 16 (1949-1950), pp. 144-157, J. Dean, *Managerial Economics*, 1951 (田村市郎監訳「経営者のための経済学」I~IV, 昭33)。M. H. Spencer and L. Siegelman, *Managerial Economics—Decision Making and Forward Planning—*, 1959. (佐竹・永沢・渡辺訳「経営経済学入門」(上)(下), 昭38)。

(8) H. M. Oliver, *op. cit.*, pp. 375-380.

(9) S. Enke, *op. cit.*, p. 567.

(10) A. A. Alchian, *op. cit.*, p. 212. もっとも、Alchian や Enke は、激しい競争

さらに Anthony によると、経営者が「利潤極大化」を試みないのは $MR=MC$ にかかわる諸々の計算が困難にすぎるとい理由によるほかに、企業に利害あるすべての当事者の利益を考えねばならない経営者にとっては、「利潤極大化」は「非道徳的」(immoral) であるからであるといい、「経営者は極大化したいと思ってもできないし、またできるとしても、しようとは欲しない」と論じている。⁽¹¹⁾

主として情報処理と予測にかんする人間能力の限界を理由とする「極大化」批判は、企業理論で無視された不完全知識のもとでの意志決定の問題を解決しようとする二つの理論的方向の共通の出発点をなしている。一つの方向は、企業理論に不確実性の問題を組みこむことで、企業理論をより現実的なものに、企業意志決定にとってより有用なものに修正・拡大することができる⁽¹²⁾と考える方向であって、統計的決定理論（数学的プログラミングとそれに関連した OR 技法）およびゲームの理論の方向であり、多くの場合、ビジネス・エコノミックスないしマネジリアル・エコノミックスが採用した「規範的」方法である。ここでは、状況の違い（リスクと不確実性）に応じて企業における最適意志決定はいかに行われるべきかが追求され、「極大化」仮定そのものはその基本において放棄されない。これに対して、もう一つの方向は、いうまでもなく「満足化」論の方向であり、近代的組織論、「企業行動理論」がとった方向である。

「満足化」論の基本的特徴は、人間の知識力の限界を問題にただけではなく、また組織における情報の形成・伝達の過程を問題としただけではなく、さ

条件のもとでの「自然淘汰」において、偶然や僥倖(luck)の作用によって、“viable”な適者として選ばれる企業 (survivor) は、長期的観点からすれば、意識的にしろ無意識的にしろ完全な予測力をもって正しい行動選択をしたかのごとき外観を呈するから、その限りでは、企業理論の仮定は妥当するという“viable analysis”を提唱する限りにおいて、伝統理論の妥当性を認めている。(cf. Alchian, op. cit., pp. 213-214, Enke, op. cit., p. 577.)

(11) R. N. Anthony, op. cit., p. 132 ff.

(12) cf. I. Horowitz, Decision Making and the Theory of the Firm, 1970, p. 327.

らに進んで、本来人間が欲する合理性は決して「極大化」や「最適化」にあるのではないと考へた点にある。限られた情報と制約された予測を問題にしたことによって「不可能論」をその部分として含みつつ行動選択にあたっての、固定的に所与とされてきた評価基準＝「極大基準」を非固定的・変動的な評価基準＝「満足基準」＝「欲求水準」によって置き代えるところに、「満足化」論の本質的独自性が主張されているのである。「全知的合理性」と「極大化」行動に代る「制限された合理性」と「満足化」行動においては、 $MR=MC$ なる均衡に達するまでの価格・生産量調整（「利潤極大化」）に代って、利潤の最低許容水準での満足と経験・学習による最低許容水準そのものの変動・調整とが現われる。だから、「満足化論」の主張はつぎのように要約することができる。「企業の目的は満足水準での利潤を達成すること」⁽¹³⁾であり、「満足利潤の指標は、利潤そのものが増加するにつれて上昇する。なぜなら欲求水準は利潤が増加するにつれて上昇するからである。」⁽¹⁴⁾ もっと簡単な要約は、「経営者はより多くの利潤 (more and more profits) を達成しようと望むという現実的な仮定」という表現によって与えられる。⁽¹⁵⁾⁽¹⁶⁾

最後に、基本的には「利潤極大化」目的を承認しながら、ただ経営者の利潤政策上の制限的配慮が「利潤極大化」からの逸脱を生みだしているとする「利潤制限」論をみておかねばならない。企業がかなりの独占的地位を占める競争状態でのみ可能になった経営者の一定の自由裁量が、そのような制限を許しているというのがこの論者たちに共通の考えである。

その代表的論者である Dean の所説をみると、かれは価格決定の実態 (Hall-Hitch のいう「フル・コスト原則」) を例にとり、「多くの企業、とくに大企業は、限界収益と限界収入の観点からの利潤極大化原理に基いては経営しておらず、むしろ適正利潤 (reasonable profits) という標準や目標を設

(13) 拙稿、サイモン意志決定論の特質 (1), 「関大商学論集」14巻1号, 昭44, p. 30 ff. 参照。

(14) R. M. Cyert and J. G. March, op. cit., p. 47.

(15) J. Margolis, op. cit., p. 190. cf. Cyert and March, A Behavioral Theory of the Firm, 1963, Chap. 3.

(16) J. Margolis, op. cit., p. 189.

定する」と解し、企業が極大利潤ではなしに、「限定された利潤」を目的とする政策的諸理由をつぎのように列挙している。すなわち、長期利潤を極大にするために短期利潤を制限しよとする理由として、①競争的考慮（参入阻止）、②パブリック・リレーション（世論や反トラスト法への考慮）、③労資関係（組合の賃金要求の抑制）、④顧客関係（good-will の維持）、経営者自身の利益を極大にするために利潤を制限する理由として、⑤支配力の維持（流動性への要求、負債の回避、発展への保守的態度）、⑥非金銭的快感（安全性や個人的野心の追求、社会的責任の遂行⁽¹⁷⁾）。また Spencer-Siegelman は、「利潤極大化は企業が経済政策を樹立する基本的前提」であるとしながらも、「何らかの形で寡占的市場構造が支配的である大多数の企業においては、利潤極大化への動機は、しばしば収益力の減少に導く他の目的によって修正され、それらとの妥協が行われている」からして、「極大化原理を留保なしに受け入れることはできない」と述べ、Dean のものと同様の利潤制限要因をあげている⁽¹⁸⁾。

Dean や Spencer-Siegelman の所説はつとに周知であるが、かれらによってあげられた利潤制限の諸理由は、それまでに出されていた企業目的の質的内容にかんする諸議論を「極大化」原理に関連づけて整理したものである。同様の議論は彼らに先立っても、たとえば Reder による「支配力維持を制約条件とする利潤極大化」の理論や、Hague による“worry avoidance”の理論⁽¹⁹⁾のなかにみることができものであるし、またのちにみるような利潤以外の要因も経営者の行動を規定していることを強調する論者たちが事実上主張していることでもあることは強調しておく必要がある。「利潤制限」論は利潤目的否定論の一帰結なのである。

以上に概観したのは、伝統的企業理論の「利潤極大化」仮定に対して加え

(17) J. Dean, op. cit., pp. 28-33 (邦訳, pp. 49-57.)。

(18) M. H. Spencer and L. Siegelman, op. cit., pp. 125-126 (邦訳, pp. 193-196.)。

(19) M. W. Reder, op. cit., p. 454 ff.

(20) D. C. Hague, op. cit., pp. 154-157.

られた批判的議論のうちで、その「極大化」側面に焦点をあてた諸部分である。それは近代経済学の基礎理論にかかわる最も基本的な批判に属すると考えられるから、伝統的企業理論の擁護者たちからはげしい反論を受けずにすまされなかったのは当然である。Machlup, Friedman, Earley, Bodenhornなどにその代表的な反批判をみることができる。⁽²¹⁾しかし、ここでのわれわれの関心は、企業理論を擁護することではなく、企業理論批判のなかから生じた企業目的論の内容と性格をみとどけることにおかれているから、この論争に深く立入ることは避けよう。

とはいえ、これらの擁護論のなかにつぎのようないくつかの論点を見出すのは、当面の課題にとって興味あることである。その第一は、経済理論は企業の市場行動の予測という目的にとって合理的な仮定、それによって経済理論に論理的な首尾一貫性をもたせうるような仮定、を設けるのであるから、その仮定は必然的に抽象的なものであって、理論の仮定に「記述の正確性」を見出せないからといって批難するのは当たらないという反論である。⁽²²⁾これは、修正理論が経済理論の目的（特定の状況変化に対する理論的企業の行動変化の予測）とは別個の目的（個別企業の意志決定の過程と方法）をたてていることの確認につながる。この確認はまた、批判論者たちからはげしい攻撃にもかかわらず、擁護論者たちによって、それが企業理論に重大な打撃を与えるものとは考えられていないこと⁽²³⁾の理由であり、修正理論が一定の問題に対しては有効な貢献をなしうることおよび修正理論と企業理論との「平和的

(21) F. Machlup, ④ “Marginal Analysis and Empirical Research,” *American Economic Review*, 36 (1946), pp. 519–554, ⑤ “Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial,” *American Economic Review*, 57 (1967), pp. 1–31, M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, 1953, J. S. Earley, ④ “Marginal Policies of ‘Excellently Managed’ Companies,” *American Economic Review*, 36 (1946), pp. 519–554, ⑤ “The Impact of Some New Developments in Economic Theory: Expectation and Evaluation,” における報告, *American Economic Review*, 47 (1957), pp. 330–335, D. Bodenhorn, “A Note on the Theory of the Firm,” *Journal of Business*, 32 (1959), pp. 164–174.

(22) M. Friedman, op. cit., p. 15.

(23) cf. D. Bodenhorn, op. cit., p. 169.

共存」が可能であることを認める余裕を擁護論者たちに与えている事実の理由ともなっている。⁽²⁴⁾ 第二点は、うへの点を補強するものであって、「満足化」論は市場行動の観点からは、「利潤極大化」仮定と有意に異った予測に導くとは考えられないという指摘である。満足解の探索と満足水準の変更という手続きは、結局ある数の behavior alternatives をその時どきの満足基準に照らしてテストし、最も高い利潤を生むものを選択するということのくり返しであり、「より多くの利潤」を求めるということであるとすれば、「利潤極大化」行動ということと何ほどの違いがあろうかというのである。⁽²⁵⁾ 第三の論点は完全知識の批判にかんするものである。擁護論者たちは、現実の企業が主観的な不完全な情報に基いて行動することを少しも否定してはいない。Machlup は理論的抽象概念としての企業と経験的概念としての企業との区別、状況についての情報（主観的情報）と状況の変化（たとえば賃金率や税率の変化）⁽²⁶⁾ についての情報客観的情報との区別を強調している。Bodenhorn は、企業理論を「企業は完全な知識という条件下で均衡解を選択すると仮定する」ものと解することは、理論よりも「ワラ人形」を相手にすることではないかと疑っている。⁽²⁷⁾ Earley もまた「企業行動は企業の限られた情報源と計

(24) cf. F. Machlup, 註(21)の⑥, p. 31. 批判論者の側においても、経済理論の基礎的部分に対する重大な挑戦を提出しておきながら、経済理論の全体系の放棄を要求する声が決して聞かれないのは奇妙なことではなかろうか。たとえば Cyert-March のつぎの言葉に、この点を意識した弁明を看取しうるにすぎない。「企業の意志決定行動にかんする新しい理論は、市場にかんする理論の基礎として使いうるかもしれないが、少なくとも短期的には、われわれは、一方における徹視的行動の理論と、他方における総体的経済行動の理論に適した徹視的仮定とを区別すべきである。」ここでは、「利潤極大化」仮定は、企業の市場行動を扱う経済理論には適しているが、「企業行動理論」の基礎としては採用されないこと、将来はこの新しい理論も経済理論の基礎となりうるかもしれないが、現在のところはそこまでは主張しないということが、「慎重深く」表明されている。(R. M. Cyert and J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, 1963, p. 16. 松田・井上訳「企業の行動理論」, 昭42, p. 21.)

(25) cf. D. Bodenhorn, op. cit., pp. 171-174, F. Machlup, op. cit., pp. 25-26.

(26) F. Machlup, 註(21)の④, p. 521 f. ⑥, p. 24 f.

(27) D. Bodenhorn, op. cit., p. 172.

算能力とを十分認識している」と強調している。⁽²⁸⁾

さて、「極大化不可能」論、「満足化」論および「利潤制限」論は、伝統的企業理論における「利潤極大化」仮定に対する批判としてうちだされたものであった。そこでは、企業が利潤を極大化するかしないか、極大化しようと努力するか否かが、企業理論における $MR=MC$ なる限界分析にかかわる諸問題をめぐって議論されていることは、うえにみたとうりである。「極大化」否定論は、あくまでも伝統的企業理論における演繹的・絶対的な極大値が現実の個別企業において達成されるか否かという問題設定に拘束されている。もちろん、「極大化」否定論が絶対的「極大化」の非現実性を主張したことは企業理論批判として一定の積極的な意味をもつし、また否定論が「極大化」否定それ自体を目的とするものでないことは承知しておくべきである。しかしながら、企業目的としての「利潤極大化」ということが、このような限界分析をめぐる諸問題に還元されてしまっていることのうちにこそ、換言すれば、「極大化」原理が「限界原理」と全く等置されていることのうちにこそ、「極大化」否定論の限界と根本的誤りがひそんでいるといわざるをえない。

われわれの見解では、「利潤極大化」原理が資本主義企業の根本原理であるということは、企業が利潤のある抽象的・演繹的・絶対的な極大値に向って行動するということでもなければ、企業の市場行動の予測にとって合理的であるという理由に基くそのような行動の仮定を意味するものでもない。企業の行動、現実の経営諸現象そのものが、そのあらゆる細部にわたって、また個別企業間の差異をのりこえて、最大限利潤の追求であり利潤の極大化努力にはかならない。現実の企業行動、現実の経営政策とその遂行過程を離れて「利潤極大化」行動が存在するわけではない。「利潤極大化」とは、資本の価値増殖機構としての企業の内的本性であり、つねにそのようなものとしての個別企業のおかれた立場と条件のもとで実現可能な最高の利潤の追求なのである。かくいうことの意味は、伝統的企業理論における「利潤極大化」が資本主義企業の歴史的・社会的な本質把握に基いた企業目的としてうちだされたものではなくて、本来、抽象的行動主体の一種の「心理学的仮定」を企業

(28) J. S. Earley, 註(21)の④, p. 334.

家に移しかえたものでしかなかったという事実が、「利潤極大化」原理の真の理解を妨げているということである。したがって、「利潤極大化」否定論の誤りはいわば二重的なのである。

だから、たとえば、満足しうる利潤目標の設定と実行可能な行動選択、利潤目標の変更と新たな行動選択ということが企業意志決定の現実の動態的過程であるとすれば、それはとりもなおさず企業における「利潤極大化」行動の現実の様式であり最大限利潤追求の経営者の実行形態である。⁽²⁹⁾⁽³⁰⁾「満足化」論の意義はしたがって、「利潤極大化」原理を否定しえたことにあるのではなくて、かえてこの原理の経営者の貫徹過程に対する「記述的正確性」をもった描写を与えたことにこそあるのである。同様に、経営者が長期的利潤のため短期的利潤を犠牲にするとか、利潤以外の多くの要因にも考慮を払うとかいうことが経営政策的事実であるとしても、それが意味するものは決して「極大利潤」からの乖離や逸脱ではなくて、そのような政策的配慮を通してしか存在しえなくなった「極大利潤」の追求そのものである。「利潤制限」論の意義はしたがって、「利潤極大化」からの逸脱を論証したことにあるのではなくて、「利潤極大化」政策の変化を示唆したことこそなければならない。「利潤極大化」原理については次節以下でさらに検討するが、ここでは Baran-Sweezy が Earley に対するコメントのなかで述べたつぎのような言葉につけ加えることは何もない。「会社（個人企業でも株式会社でも変りはない）は、つねに一定の歴史的地位におかれ、情勢の変化にかんするかぎられた知識をもつ。このような関連において、会社はその利潤の地位を改善すること以上には、なに事もなしえない。実際、最大限利潤の追求は、与えられた状況の中で可能である利潤の最大限の増加の追求となりうるだけである。⁽³¹⁾」

(29) この観点からは、「企業行動は、利潤極大化という古い公理とサイモンの『満足利潤』とのあいだのどこかにおちつく。」という Earley の一見説得的にみえる命題も、正確には誤りといわねばならない。(J. S. Earley, op. cit., p. 334.)

(30) 武村氏は、「動機としての利潤」、「過程としての利潤」および「結果としての利潤」を区別され、極大利潤説にいう目的は「動機としての利潤」であって、満足利潤説は「過程としての利潤」を企業の最高目的と見誤ったものであると、適切な批判をされている。(武村勇「科学としての経営学」, 昭44, pp. 157-161.)

(31) P. A. Baran and P. M. Sweezy, *Monopoly Capital*, 1966, p. 27. (小原敬

III

「利潤極大化」原理に対する批判がより本質的な意味をもつのは、単なる「極大化」という量的・形式的側面においてよりも、「利潤」という質的・内容的側面においてである。問題は、「極大化」するか否かではなくて、「何を極大化」するか否かであり、企業の目的は何かである。企業理論が利潤動機にのみ基づく行動主体を仮定するのは企業行動にかんする「過度の単純化」(oversimplification) の誤りを犯すものではないかという疑念は、「極大化」をめぐる問題と密接に結びつきつつ、さまざまな形で提出されてきた。

企業理論内部においては、企業の行動変数にかんするより現実的な修正への最初の試みの一つとして Scitovsky の見解に触れるのが普通のものである⁽³²⁾。彼は、現代の企業家は profits と leisure との適当な組み合わせからくる満足⁽³³⁾を極大化しようとするものであって、貨幣所得の極大化が満足の極大化と一致するのは、資本主義の初期に考えられたような理想的企業家についてのみいえる特殊な場合であると主張することによって、企業理論に利潤動機以外の非金銭的要因を組みこむことの必要性と可能性を示唆した。しかしながら、企業目的としての利潤動機に対する批判のうえで、最も影響力の大きかったと思われるのは Berle-Means の見解であって、Scitovsky 以降の企業理論内部における修正の諸説や近代的組織論者による企業理論批判には、Berle-Means が提起した「所有と支配の分離」が企業行動にどのような変化をもたらすかという問題を、それぞれの立場で説明するという課題がつきまわっていることが知られるのである。

「所有と支配の分離」に基づく「経営者支配」を実証的に論じた Berle-Means は、近代株式会社企業において利潤動機がもはや指導の原理とはなりえないことを、大要つぎのように主張した。(i)利潤の伝統的論理によれば、企業は

士訳「独占資本」, 昭42, p. 36.

(32) T. Scitovsky, "A Note on Profit Maximization and its Implications," *Review of Economic Studies*, 11 (1943), pp. 57-60.

(33) cf. J. W. McGuire, *Theories of Business Behavior*, 1964, p. 75, J. Horowitz, *op. cit.*, p. 293.

最大限の利潤追求に専念することによって、社会的利益に最もよく貢献することができる。また、利潤は資本所有者の手に帰すべきであるという財産の伝統的論理は、この利潤の論理の效果的貫徹を補強する。これらの論理は、所有と支配が一致した自由競争時代のふるい個人企業には完全に妥当した。(ロ)しかし、所有と支配が分離し、経営者支配となった近代株式会社においては、企業利潤の分配をめぐる支配者と所有者の利害関係は離反し、支配者集団は自分自身の利益のために行動することが可能となった。経営者支配への移行は、同時に所有者の利益のための企業経営という長い伝統が、支配者集団の利益のために打破されたことを意味する。しかも、これと関係なく進行する経済力の集中という事実は、支配者集団に巨大な権力が集中することを物語る。(ハ)しかしまた企業経営の所有者利益への専一的従属からの解放と支配者集団への権力の集中は、支配者集団の利益の択一的要求権の基礎となるものではない。利潤および財産の論理が今度は支配者のために作用することになっただけとするならば、彼は企業の存続自体を危くする。権力の集中は権力の統制への社会的圧力を発展させた。経営者支配は、むしろ、支配者と所有者のみならず、労働者や消費者などすべての利害関係者の諸要求に対して道を開いたものである。(ニ)したがって、経営者支配は、種々の利害集団の諸要求の間に均衡をとりながら、私的貪欲よりもむしろ公共的政策に基づいて利益を分配する中立的 *technocracy* にならねばならず、またならざるを⁽³⁴⁾えない。

ここには、企業理論の修正論者や近代的組織論者が、資本の支配から解放された経営者の目的や意志決定を問題とする場合の理論的前提(ロ)、近代的組織論にみられる「利益共同体」的な企業概念(ハ)が提示されているばかりでなく、最後の規範的命題(ニ)のうちに、「責任ある株式会社」(responsible corpor-

(34) A. A. Berle and G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, 1932. 北島忠男訳「近代株式会社と私有財産」, 昭33, 第1篇第6章 (pp. 147-154.) および第4篇 (pp. 423-451) 参照。

(35) H. Maurer, *Great Enterprise: Growth and Behavior of the Big Corporation*, 1955, p. 68 ff. (柳下勇訳「大企業」, 昭35, p. 95 ff.)

(35) ation) や「良心ある株式会社」(soulful corporation) (36) の概念をはじめとする「社会的責任」論の最も明確な原型が含まれている。

経営者支配論は企業目的論に新たな観点を提供した。すなわち支配者としての経営者は株主としての所有者とは異った行動動機をもち異った行動様式を示すかもしれない。経営者にとっては、所有者の要求は与件であって、これを最低限みたす限りにおいて、経営者自身の行動動機に従った行動選択をとりうる自由裁量をもつ。企業目的はいまや所有者の目的ではなくて、経営者の目的であり経営者によって形成され選択されると考えられる。

このような観点から、「利潤極大化」目的を否定して他の目的でおきかえることを主張する諸見解は、便宜上、これを二つのグループに分けて考えることができる。第一は、経営者の多様な行動動機を利潤以外のある一定の変数に関連づけることによって、何らかの一義的な企業目的として定式化しようとする諸見解である。ここでは、経営者行動に対する行動科学的な接近が援用されつつも、伝統的企業理論における「極大化」思考が継承される。これは、Williamson のいう“realism in motivation” (37) の流れに属するとともに Machlup のいう「marginalism と managerialism の結婚」(38) をもたらしたものであって、しばしば「企業の経営者理論」(managerial theory of the firm or enterprise) と呼ばれる。その第二は、同じく経営者の多様な行動動機を問題としつつも、一義的な企業目的に定式化することを意図しない諸見解である。ここでは、企業目的は文字どおり多目的であることが強調されるとともに、限界分析的な極大化思考は拒否され、「満足化」論が採用される。Williamson のいう“realism in process” の流れ、したがってまた「企業行動理論」ないし「企業行動科学」と呼ばれるものがこれに属するが、それ以外にもたとえば Drucker や Galbraith の見解のなかにも多目的論的思考を認めることができる。もちろん、両グループの区別は全く相対的なものである。たとえば、前者に

(36) C. Kaysen, “The Social Significance of the Modern Corporation,” *American Economic Review*, 47 (1957), p. 314.

(37) O. E. Williamson, *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of The Firm*, 1963, p. 11.

(38) F. Machlup, 註(21)の④ p. 29.

においても「満足化」論的な思考は導入されているし、後者においても“realism in mativation”が追求されているし、また前者が単一目的論で後者が多目的論と区別することも必ずしも適当でない。むしろ、両者に共通した一般的特徴を表わす総称が「利潤目的否定論」であり「経営多目的論」であると考えるのが妥当とさえみえるほどである。なぜなら、企業目的を経営者目的で置き換える限り、一義的に規定される企業目的なるものも、経営者が追求する多様な目的の共通分母的な達成手段と考えられているにすぎないからである。

以下では、第一のグループに属する Baumol の「売上高極大化」説⁽³⁹⁾、Williamson の「効用関数極大化」説⁽⁴⁰⁾、および Marris の「成長率極大化」説⁽⁴¹⁾をとり上げて検討する。

Baumol は現代大企業の目的は利潤の極大化ではなくて、「売上高」(sales) または「総収入」(total revenue) の極大化であると主張する。⁽⁴²⁾彼の観察によると、現代の「寡占的企業」では、利潤は売上高促進のうえでの一つの制約条件の役割しか果たしていない。経営者は最低許容水準の利潤を確保しえたならば、利潤を犠牲にしてでも売上げを増やそうとする。この許容水準のもとで、利潤目的は売上目的に従属する。そこでは、売上高の促進は、利潤に対する手段ではなくて、むしろ「それ自体」が目的であり「究極目的」となっている。Baumol によると、この最低許容水準は、株主を満足させ会社成長の金融をまかなうに十分な高さ（必要な配当と必要な留保利潤の合計）であればよいという。では経営者が売上高に関心をもつのはなぜか。彼によると、第一に、経営者は売上高を高め、企業規模を拡大することによって、逆の場合と較べて、製品イメージ、外部金融、流通関係、労資関係、企業の市場地位などのうえで大きな利益を得ることができる。第二に、売上高の増大と企業規模の拡大は経営者の個人的利益（経営者の俸給は利潤よりも売上高と密接な関係があるから）にもなり、また株主にとってもよい徴候である。経営

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

(40) O. E. Williamson, *Ibid.*

(41) R. Marris, *The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism*, 1964. (大川・森・沖田訳「経営者資本主義の経済理論」, 昭46)

(42) 以下は、Baumol, *op. cit.*, pp. 27-33, 45-52. による。

者は、一定の利潤が確保される限り、これらの理由によって売上高の極大化を目的とするというのである。

Baumol の見解には、一見して明らかなように、組織論者や Drucker などに共通する「満足利潤」の概念がみられるが、これに対しては、「最低許容利潤」の水準をいかにして決定するかという点で困難があるという基本的な批判がある⁽⁴³⁾。そのほかに、われわれは、経営者の意識にあらわれる目的意識をただち企業の最高目的と同一視する見方に対する根本的疑念をもつが、その点は後に考察する。

Williamson の「効用関数極大化」説の特徴的内容は、「費用選好」(expense preference) の概念と経営者の「効用関数」の導入⁽⁴⁴⁾にある。Williamson によれば、経営者はすべての費用項目に中立的な態度をとるのではなくて、経営者自身の個人的な目的の満足に貢献するような費用項目に特別の選好性を示すという。彼は経営者の個人的目的ないし行動動機を Gordon などの諸研究から、(1)俸給、(2)安全性、(3)優越性（地位、権力、威信）、(4)職業的美徳の4つにまとめている。経営者はこれらの金銭的および非金銭的な個人的目的を達成する手段として、つぎの三つの費用項目を選好するとされる。(1)スタッフ (staff)、(2)役員特別報酬 (emoluments)、(3)可処分利潤 (discretionary profit)。スタッフは大体において一般管理費および販売費（研究開発費を含む）に相当するとされるが、経営者がこれを選好するのは、スタッフの拡大は企業規模の拡大を通じて昇進機会を増やし、俸給や優越性、さらには安定性や職業的美徳などすべての個人的目的の満足につながる可能性を生み出すからである。つぎに、役員特別報酬は「経営者の俸給と特別手当 (perquisites) のうち経営者の自由裁量になる部分」であって、いうまでもなく物質的満足の源泉であり、地位や威信の間接的源泉となる。また、経営者は一般に俸給形態の方を好むが、税金や株主あるいは労働者に対する対策上、特別手当の形態（交際費、役員手当など）も選ばれると Williamson は指摘する。また、可処分利潤は、利潤のある最低限の許容水準を越える留保利潤部分であって、

(43) 前田英男「企業行動の理論」大阪府立大学経済研究叢書第20冊、昭41、p. 57.

(44) 以下は、O. E. Williamson, op. cit., pp. 28-37 による。

経営者がこれを選好するのは、それが経営者の自由裁量 (discretion) を通じて再び個人的諸目的に貢献するからである。かくして、Williamson はスタッフ、役員特別報酬、および可処分利潤を構成変数とし、最低許容利潤を制約条件とする経営者の「効用関数」を構成し、その極大化がすなわち現代企業の目的であると考えられるわけである。

見られるように、Williamson の理論は徹頭徹尾経営者弁護論的な思考に貫かれている（もっとも、この点では他の諸説も全く同じだが）。Williamson に言わせれば、「個人は自分自身の私利 (self-interest) を追求する」という経済学の基本的な合理性仮定を、所有者にではなくて、一定の独占的地位にある経営者支配企業の経営者に適用したにすぎないということになるのであるが、彼の理論が「利潤極大化」原理を何ら否定し得るものではなく、かえって逆にこれを証明しているようなものであることは、その利潤概念の分析によって明らかとなるであろう。なお、Williamson に類似した見解として、Monsen-Downs の「生涯所得 (life-time income) の極大化」説があるが、⁽⁴⁵⁾ 詳細は省くことにする。⁽⁴⁶⁾

つぎに、Marris の「成長率極大化」説をみてみよう。⁽⁴⁸⁾ Marris もまた従来の諸研究を参照しつつ、経営者動機の分析から始め、これを心理学的、社会的、および経済的な動機に分類している。そしてこれらの動機を満たすものとして成長と安全の二つの次元からなる経営者的効用体系を仮定する。成長は総資産の成長率で表わされ、企業規模と結びついたすべての欲求の満足を示す尺度となる。すなわち、Marris によれば、俸給、ボーナス、権力、

(45) Ibid., pp. 55, 59.

(46) Williamson の理論については、井上氏による詳細な分析と批判がある。井上宏、ウィリアムソン『企業行動理論』批判、「名城商学」16巻4号、昭42、pp. 231-253.

(47) R. J. Monsen, Jr., and A. Downs, "A Theory of Large Managerial Firms," *Journal of Political Economy*, 73 (1965), pp. 221-236. Monsen-Downs の見解の特徴点は、「生涯所得の極大化」をはかる各階層の管理者は、それぞれ上司を喜ばす行動選択を旨とするため、長期的にはその累積的效果として、利潤極大化行動からの組織的逸脱をひき起す、という主張にある。

(48) 以下は、R. Marris, *op. cit.*, pp. 46-47 (邦訳, pp. 43-99) による。

地位、業績向上衝動、企業への同一化、職業的能力の優秀性などの諸動機が成長率の増大によって満足されると考えられる。安全性として Marris が意味するのは、他企業による「乗っ取り」の防止である。経営者にとって、当該企業における経営者としての雇用地位を守ることは最低限の必要条件であるから、安全性は成長に対する最小限の制約条件となる。また安全性動機をみたくことは、経営者がもっている「株主志向の良心」をもみたくすものだ、Marris はいう。安全性は、「市場評価率」(market valuation ratio) すなわち、株価の資本帳簿価額に対する比率の維持・増大によって確保される。かくして、市場評価率によって測られる安全性を最小限の制約条件とする成長率の極大化が、Marris のいう現代「経営者資本主義」企業の目的となる。

Marris の理論も、株主の目的とは独立した経営者の私利が企業行動に対して、新たな様式を与えていると考え、経営者効用の極大化を論ずる点で、Williamson の理論と全く同じタイプに属するといえる。また、成長に対する制約条件としての市場評価率は、株式の市場価格を通じて収益と配当に関連し結局は株主を満足させる一定の利潤量を前提するものであるから、利潤は Marris においても制約条件として位置づけられているわけである。

なお、「テクノストラクチャ」支配論を展開する Galbraith の企業目的論⁽⁴⁹⁾も、成長を重視する点で Baumol や Marris の見解に近い側面をもっている。彼は、「安全確実な収益水準と、必要な投資資金を確保しうる範囲での極大成長率」がテクノストラクチャの二つの基本的な目標であるとしているが、他方では、最低限の収益が確保されている限りにおいては、「売上高で測った最大可能な成長率の達成」が第一義的な目標であると考えている。⁽⁵⁰⁾

(49) J. K. Galbraith, *The New Industrial State*, 1967, chap. 15. (都留重人監訳「新しい産業国家」, 昭43, pp. 196-218.)

(50) しかし、Galbraith の見解はつぎの点で独得のものをもっている。すなわち、かれにおいては、テクノストラクチャは、自己の金銭的利殖を求めるとも、むしろこれを抑制するものであり、成長目標は、Williamson や Marris におけるように、個人的効用の極大化のためではなく、社会の目標との「一貫性の原則」に基づくものである、と考えられている。(Ibid., pp. 123-124, p. 165 ff., 邦訳, pp. 142-143, p. 189 ff.) また、成長目標を Baumol や Marris のようにはっきり定式化することには慎重である。最低限利潤が確保される限り、成長がすべての目標に優

以上、Baumol, Williamson, および Marris の企業目的論を概観してきたが、これらの見解に対しては、まずつぎの点が問題となる。すなわち、かれらが「利潤極大化」に對置する企業目的なるものが、利潤とどのような関係にあるか、利潤追求行動とはたして矛盾・對立するものであるかどうか。もし、そのような関係が見出ないとすれば、これらの理論がもつ意味は何か。要するに、これら利潤目的否定論における利潤概念が問われねばならない。

まず、「売上高極大化」説から検討してみよう。売上高を促進し、企業規模を拡大するには、いうまでもなくその拡張資金を要する。この資金は、内部金融（留保利潤）によるしる外部資金に依存するにしろ、結局は利潤以外にその源泉をもたない。外部資金の容易さと量さえも企業の収益に依存するものであるから、これは自明の理である。Baumol がこの自明の理を見逃がすはずはなく、かれ自身これを十分認めているところである。⁽⁵¹⁾にもかかわらず、利潤を制約条件におしこめた理由は何であろう。Baumol は「短期的には必要利潤は外生的に所与と思われ⁽⁵²⁾る」という理由をあげている。この場合の必要利潤は、株主を満足させるにたる必要配当額であって、長期的には、資本市場における利子率によって決定され、発行株数が一定とすれば、短期的には所与として計算⁽⁵³⁾できる。しかしながら、Baumol が考える「最低許容利潤」という制約条件には企業の成長資金をまかなうに十分な留保利潤が含

先するが、その範囲内で、テクノストラクチャは技術的優秀性をはじめその他の第二義的な諸目標——かれらが「同一化」あるいは「適合」したいと欲するすべての諸目標——をも追求する、という多目的性を強調するところに、Galbraith の特徴がある。(Ibid., pp. 180-182, 邦訳, pp. 204-206.) このことは、かれの Marris に対するつぎのコメントからもうかがい知ることができる。「目標として成長を重要視する点では私も彼と同じ意見である。しかし、たとえ理論的にやや不満足になっても動機はもう少し曖昧な形にしておいた方がよかったのではないかと思う。利潤極大化に拘束されることから解放されたとしても、われわれは、ここでも、あまり性急に事態を別の一般の原則によってけりをつけるわけにはいかないからである。」(R. Marris, op. cit., 邦訳, J. K. ガルブレイスによる序文, p. V.)

(51) W. J. Baumol, op. cit., pp. 49-50.

(52) Ibid., p. 50.

(53) Ibid., p. 50 f. footnote 10.

められているのであって、この部分は決して外生的に所与というものではなく、⁽⁵⁴⁾ 企業の長期的およびそれに規定された短期的な経営計画に依存する。したがって制約条件としての最低必要利潤は決して外的に所与として一義的には決定されえないものである。そこでこれを解釈するに、経営者が経営計画をたてる時点で、必要な配当額と必要な留保利潤額を見積もり、その和を獲得しうる最低許容利潤として前提し、その上でこれを越える限りでの最大限取入拡大をはかる（広告費の投入、生産の拡大等）という事態を想定することによって、そのいわんとするところが理解できると思われる。このような意味での最低許容利潤を経営者が目標として設定することは、「フル・コスト原則」の「発見」以来、「満足化」論者がことさら強調してきたところであり、一般に「利益計画」の常識として知られているものであるが、Baumol がこれを目標としてではなく達成しうる制約条件としてしか考えないのは、「寡占的企業の意志決定の論理」⁽⁵⁵⁾ を問題とするかれにとっては当然のことなのである。最低許容利潤がうえのような性質のものとなればこれもまた経営者にとってあまりにも当然のことにすぎない。ある計画時点である目標利潤額を設定し、これを達成しさらにはこれを越えるべくあらゆる販売努力を傾ける。つぎの計画時点では、その間の実績に照らして目標利潤額を上げる。経営者にとっては、これは何ら特別の理論を必要としない実践の知恵であろう。こうして、利潤を犠牲にするかにみえる販売促進も、結局は利潤を高めるための政策手段にすぎない。「寡占的企業」においては、その市場支配力のゆえにこの最低利潤は目標ではなく制約にすぎないとみなされるとしたところで、この関係は何ら変ることはない。利潤制約はたえずその水準が高められるためのみ認識されねばならないのである。Baumol は、「寡占的企業」においては「売上高極大化」が利潤のための手段ではなく「究極目的」であるとまで断言しているが、真相は全く逆である。より大きな価値実現に狂奔する「寡占的」⁽⁵⁶⁾ 経営者の日常的意識に幻惑された顛倒も甚だしい見解といわねばならない。

(54) Ibid., p. 49.

(55) Ibid., p. 32.

(56) かれは、かれの仮説に対する「印象主義的」だが「強力」な証拠として、つぎ

つぎに、Williamson の「効用関数極大化」説であるが、効用関数の三つの構成要素と利潤の関係をみてみよう。スタッフについてのモデル分析はつぎのことを示すという。経営者はスタッフの「限界効用」がゼロになるまでスタッフを拡大し、「利潤極大点」を越える（したがって「利潤極大化」を目的とした場合よりも少い利潤量しかあげない）生産量と企業規模を生ずる。⁽⁵⁷⁾しかし、このことが利潤極大化志向に何ら影響するものではなく、むしろ長期的利潤極大化のための政策手段にすぎないことは、Baumol の場合と同様である。可処分利潤と役員特別報酬に至っては、利潤そのものである。Williamson は、モデルを分析したのち、「企業は実際の利潤の一部分を役員特別報酬として吸収する。その量は税率に依存する。したがって、報告利潤は経営者によって rent として差引かれた量だけ極大値よりも小さくなる。」⁽⁵⁸⁾（傍点一引用者）という結論を得る。実際、貴重な結論ではある（いわば「粉飾決算」の基礎理論が語られている点で）。だが、「利潤極大化」目的否定論としては意味をなさない。彼の仮説はむしろ、経営者は最低許容利潤を制約条件として利潤を極大化する。あるいはもっと簡単に、経営者は利潤を選好するという同義反復的な命題にほぼ等しかったことになる。ただかれがこのような命題を「利潤極大化」否定論として展開しえた必然性は、客観的には「利潤選好」とでもいうべきものにすぎないものを「費用選好」とみなしえた必然性によるのである。Williamson によって費用とみなされ効用関数の構成要素とされている役員特別報酬や可処分利潤はいうに及ばず、一般管理費や販売費としてのスタッフ費用さらには経営者の俸給や特別手当の類は、利子、配当、地代、租税などと共に、すべて利潤、より正確には剰余価値からの分配諸部分であり、⁽⁵⁹⁾控除諸部分であることは経済学上明らかなどころである。ひとたび利潤

のような体験を引き合いに出している。(i)経営者に「景気は如何」とたずねると、まず売上高について話し、利潤については思い出したようにしか話さない。(ii)「青年社長会」の会員資格が売上高 100万ドル以上となっていて経営状態は問わないらしい。(Ibid., P. 47.)

(57) O. E. Williamson, op. cit., p. 43.

(58) Ibid., p. 50.

(59) 詳しくはたとえば、岡部利良，残余利潤としての企業利益論，京都大学会計学

として得られたものでありながら、それを財源としてそこから控除さるべきすべての諸部分を費用と観念する資本家的・経営者の費用観・利潤観のみが、いうところの「費用選好」と「効用関数極大化」を「利潤極大化」否定に結びつけることができるのである。

経営者の企業規模に関連したすべての欲求の満足を促進する「成長率の極大化」という Marris の見解についても、上の二つの場合と同様に「利潤極大化」と何ら矛盾するものでないことは明らかである。経営者が、売上高にしろ効用関数にしろあるいは Marris における総資産にしろ、企業規模の指標の拡大から大きな満足を引出しうるのは、その満足が金銭的な場合はもちろんのこと非金銭的なものであっても、利潤ないし利潤獲得能力の裏づけがなくしてはありえないことは詳言を要しない⁽⁶⁰⁾。ただ注意すべきは、Marris においても Williamson の場合と同様、経営者効用の物質的基礎となるものを利潤とはみなしていないという点である。Marris によれば、「伝統的資本家」、「新古典的経営者」、あるいは株主は、利潤極大化をめざすのに対して、経営者支配企業の経営者は安全すなわち「乗っ取り」防止の範囲内で、株主の利益を犠牲にしてでも成長を優先する⁽⁶¹⁾。ところで、成長は経営者効用の極大化のために要求されるのであり、この効用は権力や威信とともに俸給や賞与を含むのである。Marris に語ったというある経営者の正直な心情は何を意味するだろうか。「私が成長を望む理由は、まったく率直に⁽⁶²⁾いって、私と私の同僚のすべてがより多い金を手にすることができるからだ。」かれが手

研究室編「企業利潤論」、昭43, pp. 263-278 所収、遊部久蔵他編「資本論講座」5, 昭39, pp. 90-110 参照。

(60) この意味で、Penrose が「経営者は企業そのものへの投資から引出される長期利潤を最大にしようとする」のであり、その限りで「投資活動の目的を『成長』といおうが『利潤』といおうが問題ではない」と述べているのは正当である。(E. T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, 1959, pp. 29-30.)

(61) Marris の全理論体系については、村田氏によるすぐれた分析・批判の労作をみられたい。村田稔、経営者支配と企業行動——マリスの所論の検討——、(上)「中央大学八十周年記念論文集」、昭40, pp. 339-362, (下)「商学論纂」第9巻1号, 昭42, pp. 65-92.

(62) R. Marris, op. cit., p. 101. (邦訳, p. 92)

にすることのできる金は、いうまでもなく剰余価値の分配部分であり利潤の分け前なのである。利潤動機に経営者効用を対置させるうえで重要な役割を演じているのは、ここでも利潤に対する誤った非科学的な観念である。

かようにして、企業目的としての「利潤極大化」、すなわち企業行動の原動力としての利潤動機を否定しようとする試みは、いずれの場合においても成功しているとは到底みなしえないのである。いずれの論者も、現代企業の目的を企業規模に結びつけた要因に関連させているが、規模の拡大はつねに利潤の極大化＝資本の蓄積によってのみ可能である。経営者が企業の成長を経営政策の第一の目標とすることは誰も否定するところではない。だがそれは、利潤目的からの逸脱や変化を意味するものでは決してなく、逆に利潤目的に規定された最大限利潤獲得の経営者の政策手段以外のなにもものでもない。

経営者が経営実践において表象に浮かべる行動目標＝政策目標がすなわち企業目的なのではない。政策目標は経営者の私利＝「経営者効用」から見れば最高目的であるという仮象を生ずるが、それをただちに企業目的とみることとはできない。むしろ、それは本来の企業目的に対する単なる手段にすぎないというべきである。企業目的の本質は「経営者効用」のなかにあるのではなく、企業の特異・歴史的な性格、資本主義企業としての資本主義的性格のなかにこそある。「経営者効用」に基く政策目標は、この体制的に規定された企業目的達成のための不可欠で現実的な媒介的手段にすぎない。実際、目的と手段のこの連鎖をとり違えるならば、企業目的は経営者の主観的かつ打算的な政策判断に応じて様ざまに規定することができるのはけだし当然である。⁽⁶³⁾ 利潤目的否定論に共通するひとつの特徴は、最大限利潤の追求過程における手段を、経営者の意識に従って目標として受け取り、これをあたかも企業の最高目的であるかのように描き出すこの顛倒的性格である。⁽⁶⁴⁾

(63) Machlup は、「極大化」の対象として利潤に代るものが従来14種類提案されていることを示して、そのリストはまだいくらかでも長くできると付言している。(F. Machlup, op. cit., p. 23.)

(64) 利潤目的否定論における「企業目的」と「経営目標」の混同を指摘される竹村氏の見解（武村勇，前掲書，pp. 180-186.）に筆者は全く同感である。また古林氏

つぎに問題とすべきは、これら利潤目的否定論と経営者支配論との関連である。企業目的を論ずるに経営者の政策目標をもってし、目的と手段とを顛倒させることの根底には、現代企業に対する経営者支配の構造把握が横たわっていることはすでに示唆したとおりである。

Williamson は、Cyert-March や Simon の見解に従って、企業を経営者、労働者、株主、仕入先、顧客から成る一つの「連合体」(coalition) として理解し、どの構成員も企業の存続にとって不可欠であるという意味で「平等」(equal) であるとみなしたうえで、経営者の地位をつぎのように論じている。すなわち、企業の存続がさし迫った問題とならない「正常な状態」のもとでは、「調整と主導の代行者」としての役割を担い、情報を最もよく知っている経営者が、「支配的な地位」をもつ「主要な構成員」として現われる。この場合われわれは「他の構成員の諸要求（賃金、利潤、製品など）を与件とみなし、何らかの最良の意味での企業運営を経営者の自由裁量に委ねるのが全く妥当である。」⁽⁶⁵⁾ また Marris は現代資本主義を「経営者資本主義」(managerial capitalism) と規定し、これをつぎのように特徴づけている。『経営者』資本主義は20世紀中葉における北アメリカおよび西ヨーロッパの経済制度、すなわち生産が大株式会社の手に集中している制度に対する名称である。

は、さまざまな利潤目的否定論は目的（利潤追求＝第一次収益性）と手段（明示されていない）の間の「中間項」としての「政策・方針」(経済性や社会的サービス等々＝第二次収益性)を問題とするものであると指摘されている。（古林喜楽、「経営労働論序説」, 昭42, pp. 60-63. および「経営学方法論序説」, 昭42, pp. 47-50.）これは深い洞察に基くものであるが、ただこの見解に従うと、「売上高極大化」や「成長率極大化」がどこに位置づけられるかが必ずしも明確にならないように思われる。「第二次収益性は、第一次収益性の目的を達成するための利潤追求である」という規定から、もし「中間項」に位置づけられるという推測がなりたつとすると、手段を合理化するための、資本家的経営者のイデオロギーと考える方がより適切と思われるような「政策」と、具体的な行動目標として展開される「売上高極大化」などの「政策」との間の区別が必要ではないかという疑問が生じる。また、もしそれらが手段に位置づけられるとすると、利潤目的否定論は、氏のいわれるような種類にのみ限定されてはいないということになる。

(65) O. E. Williamson, op. cit., p. 37.

経済活動の多くの分野で、古典的企業家は事実上姿を消してしまった。……その結果、現代企業における企業家の地位は卓越した経営者にとってかわられた。かれらの職能は伝統的な従属者すなわち『単なる管理者』の職能とは種類を異にする。これらの人々は必ずしも株式を所有せず、また利潤の分け前にもあずからず、危険を負担することもなしに、かなりの権力をふるうことができる⁽⁶⁶⁾と考えられている。」 Baumol には経営者の地位にかんする詳しい論述は見られないが、同様に経営者支配論を前提していることは随所から明らかである。

ところで、Williamson によれば、「企業の選好関数はその最も影響力の大きい構成員の合成物である⁽⁶⁷⁾」だから、かれは経営者の個人的目的、個人的効用をなによりも問題とする。したがって、たとえば株主と企業目的との関係はつぎのように理解される。「社外大株主は、かれらの満足を得るのにあれこれの方法から選択するという必要はない。より大きな利潤が明らかにかれらの関心事である。しかし、企業の経営活動との密接な接触がないために、経営諸決定を評価したりこれに影響を与えるには比較的不利な立場にある。せいぜい、指標線を提示し、全体的実績を評価しうるに過ぎない。この意味で、かれらは、利潤への注意を増す⁽⁶⁸⁾ことはできるが、利潤を企業の全体目的たる地位にまで高めることはできない。」

われわれは、Williamson によって語られている内容の真の意味はさしあたり問題外として、経営者支配論を前提とした場合の企業目的論の基礎につぎのような図式が横たわっているのを見ることができる。つまり、企業目的は企業支配者の目的であり、企業支配者の変化に応じて変化する。所有者支配の企業には所有者の目的＝利潤が、経営者支配の企業には経営者の目的＝利潤以外のものが対応する。利潤は所有者＝株主に帰属し、経営者には帰属しない。経営者は、他の構成員の諸要求をも満たしながら自己に帰属しうる何らかの効用を求めて行動する。したがっていまや企業の目的は利潤追求である必然性はなにもない。このような思考が、さきにもみた Berle-Means の

(66) R. Marris, op. cit., p. 1, 邦訳 p. 3.

(67)(68) O. E. Williamson, op. cit., p. 24.

見解と同じ線上にあることは明らかであろう。

もっとも、かかる図式化は、「利潤極大化仮定は、完全競争の仮定から必然的な結果として生じた⁽⁶⁹⁾」とされるもう一つの思考側面を無視するならば、過度の単純化を犯すことになる。つまり、競争が激しく、市場への影響力をもたないような企業規模のもとでは、個別企業は利潤追求以外の目的をもちえなかったのに対して、独占的・寡占的地位を獲得した現代大企業においては、利潤によって必ずしも支配されず、利潤以外の多様な目的が企業の選好関数に入りこむ余地が生じた、ともされるのである。したがって、利潤目的否定論が、企業目的の変化、企業の行動様式の変化を、企業の支配構造の変化によって説明するのか、企業の独占的地位によって説明するのかは、決して一義的に明らかではない。むしろ、経済現象をすべて自然的な「与件」として合理化する傾向をもつ独占資本家・経営者の習性に従って、これらの論者は、現代大企業の独占的地位とそこにおける経営者支配を同等な「与件」として受けとっているように思われる。

利潤目的否定論のかかる基本的図式は、Galbraithによって最もよく代弁されていると思われる。すなわちかれは、「競争の企業はその目標について選択の余地がなかった。……〔しかし〕市場への従属、ならびに市場が伝える命令への従属は今や消滅した。したがってもはや、利潤極大化がテクノストラクチュアの目標であるとみる理由は先験的には存在しない。それが目標となりえないというのではないが、そうであるとすれば、そのことは証明されなければならない。」と述べて、さらに、テクノストラクチュア支配のもとにおいて、もし経営者が利潤を極大化しようと努めるとするならば、それは「企業から遠く離れた無力で無名の株主たちのため」であり、経営者は「自分が極大化する利潤を、自分は受取らない」ということになるとして、経営者がこのような「是認された矛盾⁽⁷⁰⁾」をおかす訳がない、と論じている。要す

(69) O. E. Williamson, p. 17.

(70) J. K. Galbraith, op. cit., Chap. 10, pp. 117-137. (邦訳, pp. 135-152.) ちなみに、「テクノストラクチュア」は経営者上層部を頂点とする管理機構に組み込まれた知的エリートの集団であるが、ここでは、経営者と置きかえて何らさしつかえない。

るに、独占企業の成立と、そこにおける経営者支配および経営者利害と所有者利害の不一致が利潤目的否定論の一組の論拠をなしているのである。

かかる思考の基礎には、利潤概念にかんする資本家的・経営者的歪曲がひそんでいることはうえに指摘した。ここでは、企業における経営者の地位、経営者と所有者の利害関係が問題となる。

いうまでもなく、現代独占企業において、いわゆる「所有と経営の分離」は最高度に発展しており、「資本を所有しない単なる管理人」が経営活動の前面に立っている。それは、本来、株式会社企業が資本の所有と機能を分離することによって、資本機能すなわち価値増殖＝利潤追求をより効果的に遂行するための制度であることの必然的帰結である。そこでの経営者の役割は、所有から分離した資本機能＝管理機能を最も合理的・効果的に代行することにある。利潤目的否定論者は、かかる事態のうちに、一方では所有と支配の分離、経営者の所有者からの自律性を見出し⁽⁷¹⁾、他方では経営者利害と所有者利害の背反・対立を見出すのである。

しかし、第一に、「所有と経営の分離」を「所有と支配の分離」と同一視することは全く容認されえない。所有から分離した経営は資本機能のそれだけ純粋な遂行であり、価値増殖を志向する資本運動の現実的形態そのものであり、資本の論理の貫徹形態にはかならない。そして資本の機能は、所有のための機能であり、所有から遊離した機能ではありえない。機能は所有の支配下でのみその自由な活動領域を保証されるのである。株式会社企業におけるこの支配力が、群小株主を支配する大株主（支配株主）——個人、集団、機関のいずれであれ——に集中されていることはいうまでもない。

(71) ただしわれわれの論じている利潤目的否定論者は誰も、経営者が所有者からの絶対的な自律性をもつとは考えていない。たとえば、Williamson は、「かれらは普通、利潤がある最低許容水準以下に下った場合に、力を発動しうる立場にあるだろう」といい (op. cit., p. 36.); Marris も「もちろん、経営者はつねに取り換えうるものである」(op. cit., p. 16, 邦訳, p. 17.) と考えるからこそ、安全性を問題にしているのである。だから、ここでいう自律性は、株主の目的とは別に、経営者自身の目的を企業の目的となしうる地位にあると考えられている点にかかわるものである。

したがって第二に、経営者の利害は所有者の利害でなければならず、より正確には大株主の利害でなければならない。経営者支配という言葉が意味をもちうるのは、営業者の自律性においてではなく、むしろ経営者の大株主への忠実な従属においてのみであろう。両者の間に「是認された矛盾」などはありえない。もっとも、経営者の使命は資本の増殖そのものであり、しかも継続的かつ累積的な増殖であるから、経営者の観点は、企業内部への資本の蓄積、企業拡大によるより大きな価値増殖への衝動を生み出し、この限りでは、株主に対する配当への抑制的態度が生ずることは事実である⁽⁷²⁾。しかし、これとて所詮、利潤分配をめぐる大株主と群小株主との間の対立に結びつくにすぎず、経営者利害と所有者利害の対立という一般化を許す性格のものでは決してない。利潤目的否定論者が、利潤を最低許容利潤なる制約条件として扱うのは、大株主と経営者の支配集団の立場からみた、この点の反映とみなすことができる⁽⁷³⁾。

(72) この点はすでに Hilferding によって、株式会社のすぐれた特徴の一つとして、詳しく明らかにされているところである。「資本機能からの資本所有の分離は、経営の運転にも影響を及ぼす。能う限り大きく且つ速い利潤の獲得に対する所有者の関心、すべての資本家精神のうちにまどろむ濫掘衝動、それは、株式会社の経営者にとっては、経営上の純粋に技術的な諸要求の背後に、ある程度まで後退しうる。経営の装備、旧式設備の近代化、また新領域征服のための競争戦の遂行を、彼らは個人企業者のなす以上に精力的に追求し、彼らの要求の満足が株主に払わせる犠牲を顧みないであろう。他人資本の管理にあつては、より精力的な、より大胆なより合理的な個人的顧慮からより自由な運転が貫徹されうるのである。かような政策は、通例、支配的な大株主の同意をうるのであるから、なおさらそうである。」(R. Hilferding, *Das Finanzkapital*, 1910, 岡崎次郎訳「金融資本論」, 上, p. 219.)

(73) われわれが検討した利潤目的否定論に対して、その経営者支配論にかかわる諸点を批判する見解は、たとえば Baldwin と Nichols にみることができる。Baldwin は、Baumol と Marris をとり上げ、かれらがどのような動機をもった経営者がその思うように企業を運営する自由があるとすれば、利潤極大化行動とは異った結果を生むであろうが、現実には、経営者は外的な制約、たとえば、社外取締役や支配株主の圧力、機関投資家の圧力、乗っ取りの脅威、株主に対する受託関係など、のもとで行動するから、経営者の行動は、大きな矛盾なしに利潤という組織目的に向けられようとして論じている。(W. L. Baldwin, "The Motives of Managers, Environmental Restraints, and the Theory of Managerial Enterprise," *Quarterly Journal of*

IV

以上において、現代独占企業に対する「より現実的」な分析を標榜する諸理論の内容とその特徴を概観してきた。現代企業における利潤の「極大化」をめぐる、あるいは「利潤」目的に対する代替をめぐるこれらすべての諸議論は、一口にいえば、資本主義企業の行動原理を、企業経営者の「心理学的仮定」、主観的「効用」において把え、資本主義企業の資本主義的性格において法則的に把握しないことに由来する。「体制の性格がその成員の心理を決定するのであって、その反対ではない」という点への全くの無理解に由来する。この意味では、修正理論に猛然と反対し「利潤極大化」目的の妥当性を主張する伝統的企業擁護論者も同じ制約をまぬがれてはいない。

独占企業の成立による市場支配力と経営者支配への認識に基く「利潤目的否定論」は、現代企業の行動を経営者行動として分析するにあたり、経営者の種々の個人的動機や目的を分析してみせてくれる。実際、ある論者のいうように、それによって企業目的は「人生における人間の⁽⁷⁴⁾大抵の目的をすべて包み込むようなものになったように見える。⁽⁷⁵⁾」経営者がこれらすべての目的を追求することはおそらく事実であるかもしれない。しかし、そのことは、経営者が少しでも利潤追求目的から解放されたことを決して意味しない。

資本家・経営者の私的な計画と統制が支配する資本主義的な企業活動は、価値増殖を客観的内容とする資本運動の現実過程であり存在形態であって、資本家・経営者がこの運動の内部において果している機能は、人格化された

Economics, 78 (1964), pp. 238–254.) また Nichols は、ビジネス・イデオロギーの社会学的分析の一環として、Williamson と Marris の理論をとり上げ、株主の利害と経営者の利害を、専ら両者間の関係に即してのみ評価するならば、明らかに同一ではないが、社会の他の構成員の利害に即してみるならば、両者は明らかに重複しており、対照的とはいえないと論じている。(T. Nichols, *Ownership, Control, and Ideology*, 1969, Chap. 9, pp. 94–111.)

(74) P. A. Baran and P. M. Sweezy, op. cit., p. 42, 邦訳, p. 55.

(75) J. Dean, op. cit., p. 28, 邦訳, 第一分冊, p. 49. Marris は、「狭義」の経済的動機に、俸給などとともに call girls を並べることができたくらいである。(R. Marris, op. cit., p. 63, 邦訳, p. 58.)

資本、意識的・統制的な資本そのものとしての機能である。資本主義企業の目的は、資本主義的生産の内在的法則によって規定されているのであって、個々の資本家・経営者が有する主観的な経営理念、あるいは彼らがおかれた社会経済的諸条件や彼らの人格的な特性に多かれ少かれ結びついた野心や倫理感といったものから生ずる行動上の目的観念は、企業の目的そのものには何ら影響しないばかりでなく、むしろ、資本主義的生産の内在的法則が、個別資本間の競争過程を通じて個々の資本家・経営者に対して「外的な強制法則」としてあらわれる現象形態にすぎないのである。換言すれば、資本家・経営者の経営実践上の意図や目的観念の諸形態から企業目的の変化を論ずることはできず、逆に企業目的によって資本家・経営者の意図や目的観念のあらゆる形態変化が規定されているということを認識しえぬところに、総じて両者を混同するところに、「利潤的否定論」の発生基盤が形成されるのである。

このことは、われわれがみたような「経営者効用」にかんする議論の内容から汲みとるべきものがもしあるとすれば、それは企業目的の変化ではなく、資本主義的生産一般を貫徹する内在的法則が「競争の強制法則」として現われる現代独占段階における形態変化であることを物語る。利潤目的を否定しようとする主観的意図とは別に、そこには客観的には、利潤目的の現代における追求の様式、最大限の独占利潤を求める現代独占企業の経営政策＝資本蓄積様式にかんする精緻な理論展開をみることができる。ただ、その理論的性格が基本において顛倒的であり、経営者支配を前提とする経営者行動の分析が、現代企業の目的の変化、ひいては資本主義の変貌を論証することには何ら有効でないというにすぎないのである。そしてこの顛倒的性格は、資本の価値増殖、蓄積のための蓄積を自己目的とする資本主義的生産そのものの顛倒的性格への認識を欠くことに起因するのである。