

19 - 20 世紀転換期の企業合同にかんする研究方法と実証

— 谷口 明丈『巨大企業の世紀』に寄せて —

森 杲*

2002 年 12 月 7 日、大阪経済大学の日本経済史研究所「第 31 回経済史研究会」は谷口明丈氏の原著『巨大企業の世紀 20 世紀アメリカ資本主義の形成と企業合同』(有斐閣、2002 年 3 月刊)の合評会にあてられ、私が評者の役をつとめたが、そのために書いたかなり長い書評文をあらかじめ参会者に配布して、当日はその内容をつづめて話すという仕方をとった。以下はそのさいに用いた書評文である。(なお上記の日本経済史研究所の紀要『経済史研究』第 7 号には、のちにこれと別に書いた短文の書評と、谷口氏からの応答が掲載されるので参照いただきたい。)本誌の創刊号でも、私はもともと書評として書いた拙文を《論点をめぐって》欄に掲載させていただいたが、2 号でまた編集委員会のご高配でこの欄に載ることになった。記して感謝する。

1 はじめに

本書は、19 世紀末(ほぼ 1880 年代)から 20 世紀初頭(1910 年代)までのアメリカ企業合同と、その企業合同を通して成立した大企業

体制の内実にかんする、圧倒的な量と質をもった実証研究です。「量」という点では、従来の研究が少数の代表的産業だけをとりあげて全体を推し測っていたのと違って、本書での検証はほとんどすべての産業に及んでいます。たとえば 1880-1904 年だけで 351 件、3327 企業の合同がおこなわれた、その全領域に目配りがなされているのです。といて企業合同の総計数値の動きを追うのでなくつねに個別事例を吟味してすすめられるこの実証は、著者によって「中量観察」と称されていますが、このように広くかつ具体的な記述をともなった研究は、アメリカ本国においてもこれまでなかったでしょう。

「質」の面からいえば、本書の実証は、幾多の点で従来の研究で説かれていた理論的枠組みやアメリカ大企業の特徴づけの水準を越えており、またいくつもの通説に修正をせまっていると思います。この、「従来の研究」というとき、最近ですと多くの読者が、A.D.チャンドラーJr.の著作を通説として真っ先に思い浮かべるのではないのでしょうか。じっさい本書の刊行いらい各地でおこなわれた合評会・研究会等では、チャンドラー・モデルとの比較に議論の多くがあてられたように仄聞しています。著者じしんにも、チャンドラー学説を超えようという意識が強いことが全編からうかがえます。

しかし私はここで、あえてもうひとつの「従来の研究」から見た本書への評価に、かなりの紙幅を割きたいと思っています。それはわが国に

* 森 杲 (Takashi MORI) : 札幌大学経営学部教授。北海道大学大学院経済学研究科修了。『アメリカ資本主義史論』ミネルヴァ書房、1976 年;『アメリカ職人の仕事史』中公新書、1996 年;〔訳書〕ウォルター・リクト『工業化とアメリカ社会』ミネルヴァ書房、2000 年など。
mori-t@sapporo-u.ac.jp

における金融資本・独占資本研究の系譜のことで、本書 366-368 頁（序章の注 26）で著者は、「日本の研究史を回顧」して六つの所説をあげていますが、その注の記述は「…巨大企業に焦点を当ててこの時期の画期性を明らかにしようとする試みは、チャンドラーの影響を受けた楠井と塩見らを除けばほとんどみられない」と結ばれていて、それ以上に本文のなかで論点への言及がありません。しかしこれは私の持論なのですが、日本の研究者がアメリカ大企業を分析するさいにはわが国での研究史を踏まえたいわば持ち味があるに違いなく、その持ち味とは、ひとつにヒルファードニング、レーニン、宇野理論、大塚史学などの理論や分析視角が実証に大きな影響を及ぼしたことからきたものであり、もうひとつに（上の影響を反映して）、アメリカ人によるアメリカ大企業分析にやや希薄な国際比較（ある種の共通尺度をもとにした国ごとの類型把握）の関心が日本における研究に強かったことに関連するでしょう。著者がどのくらい意識しているかはわかりませんが、本書がもし英文になおされて合衆国で刊行されたとして、その場合にはやはりこれまでの日本における研究を咀嚼した上での到達点であることが、特徴となり独自の強みになるのではないかと考えるのです。

2 日本のアメリカ研究史の中における谷口氏の研究

そこで私は、今回の討論の材料になることを期待して、日本で世紀転換期のアメリカを研究する流れの中から、谷口理論がいかにしてどのような独自性を次第に打ち出すようになったのかという、私の解釈を述べることから始めます。おそらく以下の解釈には不十分さと誤解が混じっているでしょうから、その点は著者じしんに補正をお願いします。

（1）独占資本＝金融資本研究で析出されたアメリカ的特質

谷口氏より一回り年長の私がアメリカ独占資本の形成について勉強し始めた時代には、レーニンの『帝国主義論』、ヒルファードニングの『金融資本論』で与えられた諸命題がアメリカ分析にあたっての前提でした。レーニンとヒルファードニングとでは理論的な枠組みは同じでなく、それにわが国では宇野弘蔵氏が『経済政策論』の「金融資本の諸相」で説いたアメリカ類型というものが加わって（大塚史学のアメリカ研究者が独占資本段階に手をつけるのはもっと後のことです）、日本における方法論議はこの三つを拠り所にして行われていたといつてよい。それらのどこに拠るかによって析出された「大企業成立のアメリカ的特質」も同じにはなりません、ここであえて細かな相違点には触れず、ほぼ共通して認められた特徴点をあげれば、次のようになるでしょう。

まず 19 世紀末の大不況と生産の集積の進行とから世界の工業国におしなべて企業集中とその結果としての大企業（独占企業、金融資本、金融寡頭制）の成立が見られるが、アメリカではそれがトラスト形態をとっておこなわれたということが、大きな特徴とされました。イギリスでは団体＝法人観の成立に沿って経済的な概念となったトラスト（信託）という用語が、それを輸入したアメリカでは企業集中の形態を指すものに焼きなおされて、ご存知のようにこの国でトラストといえは広義には独占を意味するようにまでなったわけです。そのことに関連したさらなる特徴としては、アメリカでは株式会社のもつ支配集中機能が最大限に活用されドイツなどと較べて巨大設備投資をまかなう資金調達機能の面があまり前面にでなかったこと（一貫して自己金融の性向が強かった）、トラスト形態での集中にあたっては合同企業に過大資本化がともなうことが多く、プロモーターや大株主

に水増し利得が入る余地があったこと(企業合同じたいにそうした投機目的が随伴した),その動きを主導したプロモーターのなかでも一時代前の鉄道集中で資本市場での支配を確たるものにして投資銀行家の力は図抜けたものであり,アメリカで金融資本といえば産業大企業と大投資銀行との「融合・癒着」(マネー・トラスト)がその代表だったこと,などが説かれました。また,他国と同じように産業構造の重工業化(固定資本の巨大化)が生産の集積・集中の基礎にあると想定されましたから,鉄鋼業界における1901年のU.S.スチール・トラスト形成が合同運動全体のいわば到達点とみなされ,それに十数年も先だって始まった雑多な産業部門での合同を「早期トラスト」と呼ぶことも,ごく一般的でした。

これらは総じてアメリカ大企業そのものの特徴ということになるでしょうが,さらに研究の方向は,アメリカ大企業が誕生した当時の経済環境として,工業国のなかで例外的に後々まで中央銀行制度が成立しなかった特殊事情,単一銀行制度によって全国に数万行もある銀行から資金をニューヨークなど金融中心地に集めて活用した独特のメカニズム,鉄道建設を機にイギリス投資家の資本が流入しウォール街がアングロ・アメリカン資本市場という性格を濃くしたこと,強い州権と弱い連邦権限を反映して生まれたさまざまな制度的特徴(会社法が州別に異なることを含む),さらには世界史の帝国主義段階におけるアメリカの「門戸開放型帝国主義」としての特徴,などに着目してきました。

ほかにも工業化と並行して「世界の農場」ともなったアメリカ農業の独特の意義,大量の「新移民」の流入による社会の構造変化,それらを反映した労働問題,といった論題もありますが(他方,不思議なほど取り上げられなかったのが,当時のマス・プロダクションと大衆消費社会状況の台頭だったように思います),それは本書の

議論からかなり離れるのでここでは省きます。

以上に挙げたのは,本書の巨大企業の世紀云々という表題を見たときに,一時代前のわが国の研究者なら多くが予想したであろう主要論点にほかなりません。そしてもちろん本書の構成は,そんな予想とは大いに異なっています。それだけでなく,谷口氏は以上のような論点のかなりの部分に,事実としても,またその意義についても少なからぬ疑問をもっているように思えます。この拙文の「はじめに」でのべた理由で,そのことをあとでもう少し立ち入ってみるつもりです。

(2) 堀江英一氏の「結合工場論」からの展開

私とは世代が違うとはいえ,もともとは谷口氏も上の研究状況の流れを継いでアメリカ大企業の研究を始められたのでしょうか。しかし本書の「あとがき」に著者がふれているように,その流れの受け継ぎ方には,氏が在学していた京都大学経済学部という研究環境からの強い影響が働いたのです。それは一口にいって,京大の堀江英一氏が唱えた「結合工場論」のことです。堀江氏は当時,「19世紀資本主義の生産様式が機械体系を中心に編成された分業にもとづく協業の構造である“工場”を単位として成り立っていたのにたいして,20世紀のそれは“異種工場の結合(コンビナート)”を単位とするものである。現代資本主義論はこの結合工場を根底において理論化されなければならない」と主張しました。私見では結合工場としてのコンビナート論はもともと第1次大戦後のソ連の社会主義建設において,資本主義段階よりも高度な生産力であるべき社会主義経済の基礎構造をめぐる議論のなかで新しい位置づけがはかられたものですが,堀江理論はそれを現代資本主義の生産力構造の問題に移し変えたといえるでしょう(ほかにも当時さまざまな論者のコンビナート評価が生まれました)。堀江氏のこの主張がま

とまったかたちで私たちの目にふれたのは、**1970 年から 73 年**にかけて「経済論叢」に発表された一連の論文によってであり、それはちょうど谷口氏が大学生時代のことでした。

その後、堀江門下の俊才たちがこの問題提起を受けて、さまざまな国の現代巨大企業の研究に立ち向かうことになります。最も早くその観点から著作をまとめたのが坂本和一氏でしょう。氏の第1作『現代巨大企業の生産過程』が出版されたのは**1974 年**のことです。結合工場から出発して現代巨大企業の構造全体を描きだそうという坂本氏の試みはその後多くの著作に結実しますが、全著作をつうじて一貫していることは、**19 世紀の工場**と本質的に異なって**20 世紀の結合工場**では、作業機構とならんで結合されている組織全体の「管理」の意義が決定的に高まったという考えです。つづめていえば**19 世紀の工場**の生産力は作業組織（協業と分業、機械の水準）によって決せられたが、**20 世紀の結合工場**は高度化した作業組織とそれに対応する管理機構の双方から決せられるという把握、これが「結合工場を根底におく理論構築」の出発点に据えられたのでした。そこにいう管理機構とは当初いわば生産単位レベルの管理のことを指していたように思われますが、やがて氏の理論はそこから上向して、現代巨大企業を、生産単位レベル、事業単位レベル、企業レベルの三重的な組織構造をもつものとして総括することになります。企業全体の「組織」の問題が経営の前面にでてきたわけです。

坂本氏から少しおくらせて**1978 年**に塩見治人氏が『現代大量生産論』を上梓しました。同書はこれまでわが国で主題に取り上げられることがごく少なかった大量生産体制の成立史をたどることによって、**20 世紀巨大企業の結合工場**による大量生産体制が**19 世紀の機械制工場**による「大量」生産と質的・段階的に異なることを明かにしました。では「質的・段階的」にどう

異なるかという、塩見氏では**19 世紀の工場**にも作業機構と管理機構はあるが、**20 世紀の結合工場**は**19 世紀工場**のそれを原理的に変革した「独自のな…作業機構と独自のな…管理機構」によって構成される独自の生産力構造を基盤」とするものになったと、対置したのでした。

（同書にはまだ、生産単位レベルを越える企業全体の組織や管理への言及はほとんどありません。）

こうして坂本氏も塩見氏も、現代巨大企業を結合工場の協業・分業システムから説き始めるときに、**19 世紀の工場**になかった「管理」と「組織」の問題を大きな柱に据えることになったわけです。先に谷口氏の本書から引用した、「（日本におけるアメリカ研究史では）巨大企業に焦点を当ててこの時期の画期性を明らかにする試みは…ほとんど見られない」という文章は、私たちの世代で昔からアメリカ独占企業分析を志してきた者にはピンとこないところがあります。主観的には巨大企業の成立をテーマにしてその画期性を明らかにしようとしてきたのですから。しかし谷口氏がいう「巨大企業に焦点」を当てるとするのは、上のような視角による研究のことなのでしょう。

結合工場から発したこうした研究がわが国ですすんでいた時期に、アメリカでチャンドラーのかの“Visible Hand”（**1977 年**）が出版されて話題を呼び、日本では『経営者の時代』という表題で**1979 年**に出版されました。もちろんチャンドラーにはこの著作以前にも『経営戦略と組織』（**1962 年**）という名著があり、日本でも良く読まれてきましたが、その時点でのチャンドラー理論が堀江理論と切り結んだ形跡はあまりないように思います。しかし Visible Hand におけるチャンドラーの次のような結論部分の記述は、堀江門下の研究者が模索を通じて身につけつつあった大企業成立史のイメージと、きわめて多く重なっていたといえるでしょ

う。

「経済学者たちはまた、管理的調整という問題を企業の理論に関連づけるうえでも、しばしば誤りをおかした。たとえば、資本設備あるいは労働者数で表される生産あるいは流通単位の規模の増大から生ずるよりもはるかに大きな経済性が、生産と流通の過程を通ずる流れの綿密な調整から生ずるのである。企業を単なる1工場あるいは多数の工場と定義し、したがって管理的調整の役割を考慮しない企業理論は、いずれも現実からほど遠いものである。」(原書 490 頁, 邦訳 839 頁)

「企業を単なる1工場あるいは多数の工場と定義」して分析対象とするという点では堀江理論もそのひとつとして出発したわけですが、門下の研究者たちによる実証と理論の掘り下げのなかから、チャンドラーの上の記述ときわめて近い企業観に到達していたのだと、私は考えます。次に取り上げる塩見氏らの共著や今度の谷口氏の著書にたいして、それらが所詮チャンドラー理論の枠組みのなかで書かれているという批評をこれまでも何度か聞かされましたが、じつはほんらい違う道をたどってきた独自の研究が、結果としてきわめて接近してきたということなのではないでしょうか。それだけにこの接近は、現代巨大企業の把握に組織、管理の視点がいかに重要であるかを示唆しているでしょうが、同時に私が最初にいった、一見チャンドラーと類似していても違いがあるそのことのなかに日本の研究史からでた独自性を読み取りたい、その意味での違いがもっと強調されてよいのではないかという考えのもとにもなっているのです。

(3) 塩見・谷口・溝田・宮崎『アメリカ・ビッグビジネス成立史』(1986年)

堀江理論による研究史の「持ち味」のことは、当然ながらこれらの著者たちにも意識されており、その立場からチャンドラーの所説に批判的に言及した記述を、私はこれまでいくつか目にしてきました。その論旨は大まかにいってふたつに分けられるように思われます。一つは、チャンドラーの説く巨大企業のシステムは、大量生産と大量流通を垂直統合したものに管理機構が伴った統合体として枠づけられているが、現実の巨大企業のシステムは垂直統合以外の多様な道筋(多角化、地理的外延化、管理的調整の精緻化…)を通して形成されたものであり、もっと広がりをもった歴史的な追跡が必要だというもの。もう一つは、チャンドラー理論からみて「完成された大企業」はいわば永遠の生命を獲得したことになってしまい、1980年代以降のアメリカ大企業の衰退を説くことができないというものです。しかし自説とのそんな程度の区別ですと、前者では、「要するにこれはチャンドラー理論の地平に立って、その領域をもっと広げようとするものだ」という読みかたをされる可能性があり、後者では、「1980年代以降はともかくとして、19世紀末～1960年代ころの大企業システムにはチャンドラー理論があてはまった」と読まれる可能性があるわけです。ほんとうの意味でわが国の研究史の持ち味を発揮した対比になっていないと私には思われます。

いま上に二つあげたうちの前者を意識しながらアメリカ大企業の成立過程を実証した労作が、1986年に刊行された『アメリカ・ビッグビジネス成立史』で、この共著に谷口氏が登場します(谷口氏にはその前にアメリカの初期トラストにかんする実証論文が数編あり、1984年に『アメリカ初期トラストの研究』という単著にまとめられています。貴重な実証ですが、理論的な新しさをそれほど押し出したものでは

ありません。)

同書は 4 人の研究者が 8 つの産業における大企業形成史を個別に詳述したもので、今なおアメリカ経済史研究者の必読文献ですが、その序章と結論部分で、叙述の全体的な枠組みが提示されています。その骨格は次のようなものです。

19 世紀末のアメリカ経済の高度成長（世界史では 1870 年代以降の「大不況」が企業合同・巨大企業形成の引き金になったという解説が多いのですが、アメリカはむしろ未曾有の高度成長があったことを著者たちは強調します）と鉄道・電信など全国的規模でのインフラストラクチャーの形成による全国市場の出現という条件のなかで、新しい性格を帯びたはげしい企業間競争が展開される。その競争のなかでアメリカの企業者たちがとった「生き残りのための経営戦略」は三つに分類される。第 1 は価格競争によって相手に打ち勝つ戦略、しかしこれは通常、破滅的な値下げ競争を招来した。第 2 はカルテルをつくって協調と共存を追求する戦略、だが高度成長下のアメリカ産業のなかでは協定破りやアウトサイダーの参入によってこれも長続きしない。そして第 3 が「会社の企業システムそのものをグレード・アップして競争企業を出しぬく」戦略です。

「この第 3 の道こそ、1929 年に至る 60 年間のアメリカにおける産業発展で、一貫して追求されたダイナミックな戦略であり、欧米の他の国ではほとんど微弱であったという意味では、アメリカに独自の、かつ先駆的な戦略であった。」(同書 6 頁)

「欧米の他の国」たとえばドイツでは、重工業を中心に多くのカルテルが形成され、なかでも強固なカルテルはシンジケートという特殊機関まで設けて経営の全般を長期的に統制するものになり、それが大銀行との密接な関係をもつ

ことで社会全体に「組織された資本主義」という表象さえも生みだす。それにたいしてアメリカでは、代表的な会社が自己の「企業システムそのものをグレード・アップ」して生き残りの条件をつくった、というわけです。

ここで「企業システム」とは、事業単位と管理機構から構成されている企業全体の体系のことです。事業単位の面では、生産、購買、販売、物流等々の単位を統合してシステム化する過程が「グレード・アップ」の内容となります。管理機構の面では、事業単位のシステム化に対応して、監視、調整、資源配分などを行う全社的な仕組みの創出がグレード・アップにほかなりません。こうして、購買、製造、販売などを統合しそれを機能別管理機構で管理的に調整する全国企業が、主要産業に 1920 年代までに出揃った、というのです。

ビッグビジネス成立史をこのような枠組みでとらえる構想の提示とともに、筆者たちはこれまでの日本における独占資本研究に次のような批判をくだして訣別を宣します。

「従来の研究は、20 世紀初頭をもって“絶対的で鉄壁・磐石の独占”が成立したという歴史意識で軌を一にしており、それ以後の時期については、このような独占による“支配と抑圧の体系”をより精緻に解明する現状分析に委ねられてきたといえよう。本書は、そのような伝統的なパラダイムからほとんど自由な立場にたち、20 世紀末の現時点から過去を照射することによってはじめてみえてくるアメリカ産業発展の軌跡にふくまれる高成長とそれを支えた制度上の飛躍を考察しているのである。」(同書「まえがき」iii 頁)

従来の研究は 20 世紀初頭に独占企業が成立したところで話が終わってしまうが、同書ではむしろそこから「グレード・アップ」に向けての大企業の取組みに、分析と叙述の重点を置く、

というわけです。他方、チャンドラーの所説にかんしては、前述のように、チャンドラーがいわば事業単位のグレード・アップの内容として垂直統合だけを取り上げるのは狭すぎるというのが、著者たちによる批判です。

同書のなかで谷口氏が担当したのは、モルガン商会と投資銀行、U.S.スチール社と製鉄業、スタンダード・オイルと石油産業、アメリカン・タバコ社とタバコ産業という四つの章です。各章が上にのべた分析の枠組みに沿って記述されているといっていいいでしょうが、その枠組み論じたい(序章)は谷口氏によって書かれたものでありませんから、序章の方法提示に完全に沿っているかどうかは確言できません。(とくに「モルガン商会と投資銀行」と題された章は、同書のなかでやや異質な感じがしますし、谷口氏の今度の著書『巨大企業の世紀』にどうつながるのか、ちょっと疑問があります。それは後に少し触れます。)それが、やはり共著ではありますが、次に挙げる書物になると、谷口氏じしんの分析枠組みがもっと鮮明に語られることになります。

(4) 湯沢・谷口・福應・橘川『エレメンタル経営史』(2000年)

この本は、イギリス、アメリカ、ドイツ、日本の研究者4人によって四つの国の経営史を集成した共著で、谷口氏がアメリカにかんする部分すべてを担当しています。同書の出版は上の書物から14年たっており、そしてこれから2年もたたずに『巨大企業の世紀』が出版されるわけで、つまり『アメリカ・ビッグビジネス成立史』以降の谷口氏が前著の分析視角や枠組みを独自にどう発展させて『巨大企業の世紀』に到達したのか、それをうかがうのに好都合です。

同書で谷口氏はまず、ビッグ・ビジネスの形成を招来する、19世紀末の条件(環境)をふたつ挙げます。ひとつは鉄道網、電信・電話網

の建設、新聞・印刷物の大量流通等々のおかげで、多分に分散的だったアメリカの商品流通が「全国市場」に一举にまとめあげられたこと。もうひとつは、南北戦争後の技術革新によって産業全体におよぶ生産の自動化と連続化が進展したこと。このふたつの条件から規模の経済が産業発展の中心動力になったということです。これは先の『アメリカ・ビッグビジネス成立史』で書かれていた19世紀末の条件とやや違っており、とくに19世紀全般にわたる技術革新を一方の条件としたところに新しさがあるといっていいいでしょう。この新たな着眼が『巨大企業の世紀』にも引き継がれることになります。

続いて、こうした条件と環境の変化のなかで、19世紀末に巨大なビジネス・チャンスと激烈な企業間競争が生ずる、それにたいする「生き残りのための経営戦略」が三つ挙げられます。そこまでは先の『アメリカ・ビッグビジネス成立史』と同じですが、三つの内容が違う、そこが谷口氏の大きな工夫です。第1は「競争優位戦略」と表現され、新技術の採用、垂直統合などをふくめて他企業がやっていない方策を他に先んじてとり優位性を得ようという戦略です。これは先の本の第1、「価格競争によって相手にうち勝つ戦略」を修正したもので、ここではチャンドラーの新著『スケール・アンド・スコープ』(1990年)がしきりに使う「一番手企業」の概念が採られています。チャンドラーは各産業の一番手企業は競争優位を獲得したあと他にたいする参入障壁を高めるがそれでも市場や技術が急激に変化しているときには挑戦企業の台頭を防げないといっていますが、19世紀末はまさにその条件下にあったわけで、谷口氏も、この第1の生き残り戦略はかえって激しい競争戦をもたらしたと結論づけています。結果としては先の本の価格競争戦略と同じことです。

第2はプール(カルテル)をつくって協調と共存をはかる戦略。これは先の本の第2とまっ

たく同じといってよいでしょう。これがカルテル破りやアウトサイダーの出現でほとんど長続きしなかったという評価も、先の本と同じです。

谷口氏による最も大きな重要な修正が、第3の「生き残り戦略」です。先の本ではここに「大企業が自らの企業システムそのものをグレード・アップする」という戦略を配していました。谷口氏は、この「グレード・アップ」はむしろ19-20世紀転換期に三つの戦略が採られたあとの主要な課題だと解し、グレード・アップの内容にかんする話は章を改めて別に論ずることにしています。ではグレード・アップに先立つ三つ目の戦略とは何か。それが「企業合同」です。「（上のふたつの戦略はいずれも）激しい競争を終息することはできなかったので、多くの産業で最後にとられた手段は競争企業を一つの企業に合同してしまうことであった」（同書65頁）というのです。

先の本ではグレード・アップ戦略が「アメリカに独自の、かつ先駆的な戦略であった」と位置づけられました。それを発展させた谷口氏の構想では、この「最後にとられた手段」としての企業合同、すなわちアメリカで現実にほとんどの大企業が多数企業の合同によって出現したということに、まずアメリカ巨大企業の独自性を見ようというのです。

氏が到達したこの考えが、『巨大企業の世紀』の構成を決めることとなります。『アメリカ・ビッグビジネス成立史』が大企業の成立・展開の長い過程を企業システムのグレード・アップの過程としておさえようとするのにたいして、谷口氏は独自に企業合同によって大企業が成立するそのことに、分析の多くの筆をさき、しかる後に、いわばグレード・アップの内容を吟味しようとするのです。こうした構想に達したことを『巨大企業の成立』に先だって明確に示したのが、ここで取り上げた『エレメンタル経営史』での氏の構図だといえるでしょう。

3 本書の構成と論点

（1）課題と視角——序章

序章と終章を含めて九つの章からなる『巨大企業の世紀』は、その序章において、まず四つの図と一つの表の掲示から始まっています。この図と表の意味を一言でいうと、世紀転換期アメリカの「企業合同」が、アメリカ史にとっても国際比較上もいかに突出した現象であったかを簡潔に示し、おしなべて20世紀型のアメリカ大企業がこの企業合同を通して出現したことを分析の出発点におくところにあります。

図1と2は、これまでアメリカに企業合同運動の大波が4回あったこと（これはすでによく知られていますが）、しかし各時代の経済活動にとっての企業合同のインパクトは第1回目（19-20世紀転換期）が第2、第3の波を圧して大きかったことを示しています。次の図3と表1は、世紀転換期にはどの国にも企業合同の大波があったとふつう理解されているけれども、アメリカの企業合同だけはそんな一般論ではとらえきれない、桁外れに大規模なものだったことを示します。ここでとくに注目すべきは、企業合同の「件数」の多さだけでなく、1件の企業合同に参加して消滅する企業数が他国に比較して圧倒的に多いことです。巻末付表（354-362頁）に詳細が表示されていますが、当時の企業合同では同じ業界の2企業、3企業が結合するというケースがむしろ少なく、10企業、20企業、さらには70企業、100企業もが合同に参加して一挙に全国規模の大企業になるケースがひじょうに多い。1880-1904年の企業合同351件の1件あたり参加企業数は9.5企業と計算されており、11企業以上の参加による合同が全体の4分の1を占めています（29、31頁）。参加企業の範囲や数という点からいえば、ほかの国々に見られた折々のカルテルに対応させることもできるかもしれません（アメリカでもまずカルテル化の動きが生じたがカルテル結

成はシャーマン法違反になるので代りに企業合同が選択されたのだと説いている書物がありますが、そんな表面的な理由では説ききれないでしょう)。最後に図4は、アメリカで産業証券が、この合同運動で成立した新企業の証券をもって一挙に市場化された——ウォール街を始め証券市場で広く取引されるようになった——ことを示します。それまでアメリカでの全国規模の証券市場といえば鉄道証券の取引が圧倒していたので、このときから産業証券が鉄道証券と肩を並べるようになったこと、しかもその産業証券が企業合同で生まれたトラスト証券にほかならなかったことが、図からうかがえます。

この序章でもうひとつ重要なのが、本書全体の構成のもとをなす、巨大企業の分析枠組みにかんする著者独自の考えです。ここで谷口氏は、巨大企業を次のような企業システムとおさえます。一方でそれは20世紀的な生産システムとそれに対応する管理機構とからなる事業システム、すなわち20世紀的な生産力のシステムである。しかし同時に、その生産力システムを包含する巨大企業は、企業内部の人間関係や企業外部との人間関係、つまり特有の社会関係・企業間関係によって存在のあり方が規定されている。巨大企業の把握は、かかる生産力システムと社会関係・企業間関係との両面からの分析をもってなされなければならない。この方法を谷口氏は「生産力システム—社会関係モデル」と名付けるのです。

このモデルに、先にのべてきた堀江理論からの展開と、チャンドラー理論と自説との違いを明確にしたい谷口氏の工夫が、凝縮して示されているといえるでしょう。生産力システムのうちの「生産システム」というレベルでは、20世紀型大企業は19世紀の技能＝熟練中心のシステムから自動化・連続化・労働の単純化などの追求を通して現代大量生産のシステムをつくりあげてきた。これは塩見氏が『現代大量生産体

制論』で解き明かしたのと、ほぼ同じ内容だと思われます。次の「事業システム」では、先に挙げた『アメリカ・ビッグビジネス成立史』がまさにこのレベルでの解明を志向したのですが(同書ではそれを事業システムでなく「企業システム」と呼んでいました)、と同時にこのレベルの企業論はチャンドラー理論の枠組みをもなしており、『アメリカ・ビッグビジネス成立史』で塩見氏や谷口氏が「企業システムそのものをグレード・アップする」道を追跡したのと、チャンドラーが「生産・流通・マネジメントへの三つ又投資」の道を論じたのとは、共にこの「事業システム」というレベルでの現代企業への接近だったといえます。だから両者の方法は類似したものを受け取られたわけです。

谷口氏はそこに「社会関係・企業間関係」という、チャンドラーでは事実上、分析の枠外におかれていた側面を加えて正面に据えることで、本書の独自性を示すとともに、チャンドラーが解明できなかったこと、すなわち現代大企業の動揺・衰退の要因をただ外部環境によって説明するのではなく大企業そのものにどう内在するかの問題にせまろうというのです。企業の社会関係といえば、取引先、消費者、地域、政府などとの関係もみな社会関係に入りますが、本書では対象をしばって、企業内部における人間関係の変化が社会全体の階層・階級関係の時代的な変化を背後におきながら考察されます。中味をごくつづめていうと、第1にトップ・マネジメントの構成と性格がいわゆる所有と経営の分離や経営専門能力の高度化を通じて大きく変わってくる、第2にミドル・マネジメント層が企業内でも社会的にもかつての資本：労働力と異質の社会階層を形成し、それが専門経営者の広範な供給源になってくる、第3に資本・労働関係そのものも巨大合同企業の成立を契機として労働市場の内部化や労使関係の社会化といった新しい構造や関係のなかに位置づくように

なること、などです。(この三つと違う面から「企業間関係」の中味にも序章で言及——協調的寡占体制の構築として——がありますが、本書でそれを主題にした章や節はなく、叙述全体のなかに溶解されているものと解されます。)

(2) 企業合同にかんする産業別分析——第 1～3 章

この書評の始めにのべたように、本書では(産業分類の 3 桁＝部門と 4 桁＝業種のレベルで)ほとんどすべての産業における合同運動が考察の対象にされています。アメリカの全産業におよぶ企業合同をとりあげた研究ではラルフ・L・ネルソンの *Merger Movements in American Industry, 1959* が代表的なものです。そのネルソンの著作といえども、全体の趨勢にかんする考察が主で産業内の個別的な企業合同に立ち入った分析はありません。谷口氏はその課題を、当時のコマーシャル・アンド・クロニクルの記事、合衆国センサス、会社年鑑、会社の年次報告書、社史、ムーディの *The Truth about the Trusts* 等々、信頼できる資料と書物を渉猟して独自の手法で整理し解き明かしたのであって、その実証の密度と精度はアメリカ本国での研究を含めたなかでも比類のないものといえましょう。

第 1～3 章の 120 頁余におよぶ紙幅のなかで、かくも広範な目配りをしたがゆえに始めて明らかになった当時のアメリカ企業合同運動の特徴はたくさんあると思いますが、そのなかからとくに通説との対比でここに書きとめたいのは次の 3 点です。それぞれ後にのべる私の感想や批評につながるものです。(谷口氏じしんの論点整理は第 2, 3 章の小括、および終章第 1 節)。

第 1 に、19 世紀後半～末の「全国市場の形成と産業革命の進展」という条件が、あらゆる産業における企業に「合同を最後の手段」としてとらせたことの強調は、すでにのべたようにアメリ

カ巨大企業成立史の他国との違いをきわだたせる意味があり、すでにして谷口氏の独自性を映していますが、それにとどまらず、そこには次の二つの論点も含まれていると思われます。まず、「19 世紀後半の産業革命の進展」が条件になったというのは、巨大企業を生んだ生産システム・レベルの変化(高度化)があくまで 19 世紀技術革新の帰結だという著者の主張につながっていて、そのことはとくにわが国の多くの研究者がいただてきた、いわゆる第 2 次産業革命(電化、化学革命、内燃機関等々)が巨大企業成立の技術的基礎をなすとするイメージを、否定している意味があります。もう一つは(これは本書のなかで必ずしも明言されていませんが)、「19 世紀技術革新」の内容をどう見るかに関することで、アメリカの場合はその技術革新の本流を、軽工業(繊維など)から重工業(鉄鋼業など)重心への発展として説く者、いわゆるアメリカ的生産システムの発展史として説く者、地域的にはニューイングランドが産業革命の発祥でそれが中西部重工業地帯に重点を移してきたと説く者、そうでなく地理的に 2 条、3 条の産業発展の系譜があったと説く者、とさまざまです。しかし谷口氏はどうもそのいずれにも加担しないで、どこの地域のどんな技術特性をもったいかなる産業であれ、大まかにいってみな「自動化、連続化、労働の単純化」を目指すような生産システムの高度化をとげた末に、企業合同運動に突入したのだと説いているように読み取れます。

第 2 に、全産業を考察対象にして始めて明かになったこととして、どの産業でも「最後の手段」として企業合同に向わなければならなかったとはいえ、それまでにとった戦略、そこから合同にいたった道筋はけっして一つでなくさまざまだったということがあります。谷口氏はその多様性を強調するとともに、合同への道筋を大まかに四つのグループに分けます(第 2 章の

2, 3, 4, 5節)。そのような検証結果は、二つの方向における従来の研究への批判につながります。一つの方向とは、総じて大量生産化を指向した産業だけが(複数の大規模・資本集約的企業の台頭→死活をかけた企業間競争の結果として)企業合同運動を展開したと理解する(N.R ラムルーらの)系譜です。谷口氏の分析では、じつは大量生産戦略が困難だった産業、また大量生産でなくむしろ性能・品質・サービスなどの差別化を主要戦略とした産業でも、等しく活発な合同運動が起こったことが示されます。もう一つ批判の対象になるのは、世紀転換期に大量生産ばかりでなく注文生産・少量生産に重点をおく産業も大きな比重を占めていたことを重視する研究方向(P.スクラントンら)です。これはたしかに上の大量生産型産業偏重の議論を修正することにはなっているが、それら産業でもまた合同運動によって巨大企業が成立した事実が看過あるいは軽視されていると、谷口氏は指摘しています。

第3に、この全産業におよんだ合同運動において、投資銀行がどれだけの役割を果たしたかという点にかんする検証です。谷口氏が他の書物から引用(147頁)している、「こうした両者[産業企業と銀行企業]の利害が一致したところから投資銀行家をプロモーターとする企業合同が普遍化した。1904年、かのUSスチールを含め産業トラストと呼ばれた企業は318を数えたが、その70%以上が1898年以降に成立したもので、そのほとんどに投資銀行が何らかの形で関与していた」といった説明が、従来まかり通っていました。モルガン商会が鉄鋼業界の大合同を主導してUSスチールの形成にいたったという合同運動史上で最も有名なきごとが、他の産業へのさしたる吟味もなしに普遍化された気味があり、そんな俗説がいまだにアメリカ人の書いた書物にも見え隠れしていますが、とりわけ産業独占体と大銀行との融

合・癒着あるいはとくに鉄鋼業の独占体を分析の中心におこうとするわが国の研究史でその傾向が強かったといえましょう。(そういう思い込みのゆえにたとえば石油独占体の意義などもしばしばないがしろにされました。)谷口氏の実証では、産業全体に及んだ企業合同のなかで投資銀行が関与したケースはひじょうに限られていたこと、金融利害ではむしろ独立プロモーターやその他の証券業者などのほうが総じて積極的な役割を果たしたこと、しかしそれらを考慮しても企業合同の主要な動力は産業資本自らの利害であって(わが国でよくいわれたような)金融機関の利害ではなかったこと、を明らかにしています。

(3) 成立した巨大企業における事業システムの構築——第4章

第3章までの、世紀転換期の合同運動にかんする綿密な記述を読めば、どの産業でおこった企業合同にもとりあえずの生き残り策としての性格が濃く伴っており、トラストが真に「巨大企業」としての実態を身につけ20世紀を生き抜く力をつけたかどうかはむしろその後の企業システムの構築にかかっていたということが容易に首肯できるでしょう。そうした問題提起こそ上掲『アメリカ・ビッグビジネス成立史』いらいの谷口氏を含む研究者グループの業績を特徴づけていたわけですが、本書第4章はまさにその問題で各産業に具体的に立ち入った末に全体としての「総括」を与えている点で、従来の研究を大きく抜いていると思われます。

第3章までの分析で企業合同にいたる道筋は大まかに四つのグループに分けられましたが、この第4章でもその四つのグループ別に、合同後の対応(戦略展開)が追跡されています。しかしその対応はグループごとに明確な特徴をもって区別できるほどではありませんから、詳細な個々の実証をまとめることは至極むずかしい。

したがってここではグループの違いにこだわらず私なりに、大まかに四つのレベルの対応が多く産業でとられたというふうに解釈したいと考えます。

① まず企業合同の直接の動機や方策をなお継続し繰り返すというか、すなわち合同によって価格暴落をふせぐ「高価格維持政策」、そのためにさらなる企業買収を続ける「水平的結合戦略」など、いわば当座の「攻め」の対応がさまざまなトラスト企業によって追求されました。「独占」企業という呼称にもっともふさわしい、おなじみの方策です。だがこれと同時に、成立したトラスト企業が寄せ集め軍団にすぎず財務体質も劣悪であることを意識した、「守り」の政策もとらざるをえない。たとえば不採算工場の廃棄を含む工場の統廃合、同じく不採算商品や重複商品の製造停止を含む製品群の整理、地理的分布の適正化、合同時の過大資本の「水抜き」や株価防衛の政策、などです。しかしこれらは当座的に問題のごく一部を解決したにすぎず（過大資本の処理を株価操作でやろうとしてかえって失敗し危機におちいった例なども生まれます）、多くが企業の全体の効率性をたかめる長期の取組みに吸収されていくことになります。

② 次のレベルの対応として多くの産業にひろがったのが、原料供給あるいは販売部門を企業内に統合し、そういうかたちで他企業への参入障壁を強化しようという「垂直的統合」の戦略でしょう。これはチャンドラーがとくに重視した点ですが、谷口氏はこの垂直統合も当初は排他的独占を目的にして追求された意味合いが強く、統合による企業全体の効率アップという課題に沿っていく性格はむしろ希薄だったと解しているようです。つまりこの戦略も次第に性格を変えながら長期的に追求されることになります。

③ 第3のレベルで、トラスト企業はいよいよ真にひとつの企業として、しかも19世紀の

企業と明確に異なる生産と事業のシステムをもった企業として、構築されていくことになります。「グレードアップ戦略」の展開です。生産技術面では、動力の電化、内燃機関の普及、化学的手法と装置の重要性など、いわゆる第2次産業革命の新技术の話が、このレベルで企業分析に入ってくるといってよいでしょう。もっと広く言うと生産全般への「科学」の適用であり、それに関連して大企業のなかに研究所も出揃ってきます。このような新技术導入による製品差別化と、垂直統合を契機とする販売＝マーケティング活動の強化などを反映して、製品戦略としては多角化が次第に前面にでてくる。そして何より重要だと谷口氏が考えているのは、それら全体を統括し集中的に管理運営する事業システムの構築です。合同で成立した当座のトラスト企業の多くは依然として昔の経営者がそれぞれに昔の企業＝工場単位の経営を担っているような、ばらばらな管理の集合体にすぎなかった、そこから単一の機能別の管理組織、トップ・ミドル…の階層的な管理機構で意思決定と実行にあたる企業組織にいたる道程は、通常考えられてきたよりもずっと困難で長い年月を要しました。「通常考えられてきた」という中には、この場合、チャンドラーまで含まれます。谷口氏は、「チャンドラーは、大量生産と大量流通の統合と、両過程を管理する階層的な管理機構の創出は1917年までに完了したと考えているが、それは明らかに過大評価」（218頁）だと批判し、20世紀を代表することになる大企業群がそれにふさわしい組織能力を身につけるには、もっと後までの長い過程が必要だったことを強調しています。

④ この事業システムの構築に対応する第4のレベルの変化は、各産業のなかにおける企業間関係の再構成だといってよいでしょう。巨大企業が織り成す新たな社会関係は本書では第5章以降の研究課題となっていますが、それに先

立つこの第4章でも、各企業の事業システム構築を規定した要因として、この側面にふれないわけにはいきません。なかで最も重要なのは、新技術の出現、多角化戦略の展開、事業システム構築の遅れなど、さまざまな理由から大企業が不安定な状態で経過していたことを反映して、多くの産業で2番手、3番手の企業が台頭したり新企業が生まれたりしたことで、企業合同が行われた世紀転換期よりも単一企業のシェアが後退し、寡占的な産業構造が形成されてきたということです。そうした産業構造のなかでの、新たな企業間関係(競争と協調の戦略)が展開されることになります。

(4) 専門経営者の階層的な管理機構の形成 —第5～7章

上述したように、本書において20世紀の巨大企業は、生産システムと事業システムとの面にとどまらずその社会関係・企業間関係まで含めてみなければ変転する時代における各々の生命力も測れないものとされていました。その「社会関係・企業間関係」を論じようというのが、第5～7章です。

しかし一口に企業の社会関係といっても、じつに広い範囲の事々が考えられます。そのなかから何を特別に重要な社会関係として論題にするか、あるいはアメリカ巨大企業の特性につながるものとして取り上げるかは、研究者によって必ずしも同じでないでしょう。谷口氏の場合には、第1～3章の企業合同と第4章の「グレードアップ戦略」で論じた文脈のいわば延長上で、階層的な管理機構の社会性(社会的な意義)という面から問題を取り上げたのだと解せられます。

第5章では、企業所有者の立場が次第に後退して専門経営者が意思決定力を発揮するようになってくる次第と実態が検証されます。この検証は、従来の研究の二つの系譜それぞれにたいする批判を伴っているといえるでしょう。ひと

つはかのバーリ＝ミーンスの「株式分散→少数持株支配→経営者支配」という構図で、もっぱら株式所有の分散という指標から専門経営者支配を導出する手法です。この手法にたいする批判的な実証研究はすでにたくさんありますが、谷口氏の場合は、専門経営者の現実の権能を吟味することなしに株式所有の分散度から経営者支配を云々するような仕方を批判しているわけです。もうひとつはチャンドラー流の、

(株式所有の分散と無関係に)階層的な管理機構の形成そのものを経営者支配の成立と読みかえる系譜です。谷口氏は、形成されたように見える階層的な管理機構のなかにも現実には旧所有者や金融機関やさまざまな利害関係者が相当程度含まれていることを示し、企業的意思決定が真に専門経営者に取り仕切られるようになるのはもっとずっと長期の過程だったと述べています。

私じしんの関心からいうと、この章でいちばん興味をもって読んだのは合同後の企業が証券発行をどういう目的でどんな具合に行ったかをのべた部分(第6節)でした。じつはそれは第4章のグレードアップ戦略の中で展開してほしかった問題でもあります。私のような年代の研究者が昔、アメリカ独占形成期を勉強し始めたことには次のようなイメージが伴っていたように思うのです。まず企業合同で成立したトラストの多くが過大資本化されており、そのために合同後の操業を開始したトラスト企業は、実質的な資産価値を反映して株価が短期間に低落せざるをえないという問題をかかえていた。それをうまく装って高値で一般株主に売りつけるのがいわばプロモーターの腕の見せ所で、金融機関の役割や発言力もそれにかかわっていた。すばやく売りぬけた旧所有者やプロモーター、その他トラストの受託関係者などが「水増し利得」を獲得する。アメリカでは証券の一般株主への分散はかかる収奪をともなって実現されていたというわけです。谷口氏の実証をふまえた

きに、これらのことをどの程度一般化できるでしょうか。もしある程度一般化できるのだとしても、さらにそれ以降のことで、株価低落をもって水増し資産の「水抜き」は完了したわけでないから、後の企業財務には——新株の発行であれ、社債類の発行であれ、あるいは減資、証券の転換なども——そのこととの関連が常についてまわっただろうということが予想されます。たとえば本書には、合同後の企業が「普通株の発行によって資金調達をすることはきわめてまれであった」と書かれ、多くの証券発行に資金調達以外の目的が伴っていたことが示されていますが、それは上のことと関連するのか、またそういうことはアメリカだけの特徴だったのか、それが当時の証券市場の運動にどんな意味を与えていくのかなどは、もっと知りたいところです。第5章に掲げられた多くの表は私にとって興味ぶかいものでしたが、谷口氏の場合はほぼそれを金融機関が企業支配にどれだけかかわったかという面だけで用いていて、ちょっともったいない感じがしました。私が勝手に考える谷口理論の体系からすれば、このあたりはもっと展開できそうな気がしています。

階層的な管理機構の形成とはミドル・マネジメントの増大にほかならないわけですが、第6章では、そのミドル・マネジメント層の厚みが増すとともにそこからトップ・マネジメントに内部昇進する割合が増加してきた次第が示されます。合同企業ごとに何十人もいる取締役の出身を調べ、さらにそのうちの内部昇進者の経歴をたどってミドル・マネジメントからトップへの道程を検証するというのは、ふつうはちょっと手がだせない膨大な時間と精力を要する作業だと思いますが、本書がそれをやり遂げたことに敬服せざるをえません。年功序列・内部昇進制やそれに基く会社忠誠心の醸成（会社主義）はけっして日本の専売特許でなくアメリカにはアメリカ的なメカニズムがあることが近年強調さ

れるようになってきましたが、本書の実証はその発生史を明かにしたものといえましょう。もっとも、課題をそう設定すれば、そこにはゆうに1冊の書物を必要とするほど多くの解明すべき問題があつて、25頁ほどの第6章のスペースはいかにも小さい。この章は、今後の本格的な分析への手がかりとして読まれるべきかもしれません。

著者自ら「補論的考察」と副題を付した第7章にも似たようなことがいえそうです。紙幅の関係もあつて、ここでは内容に立ち入らないことにします。

4 本書から私がとくに学んだこと

本書における実証の範囲と密度がこれまでの研究に比して桁はずれたものであるだけでなく、随所に従来の通説や思い込みへの批判・修正を伴っていることを、これまでのべてきました。その批判や修正の多くが私にも同意できるものです。そうした論点との重複をできるだけ避けながら、この項では、私じしんが本書を読みながらとくに教えられたり考えたりした重要な方法上の問題を以下に4点書いておきたいと思います。

① 19世紀末-20世紀初頭の世紀転換期における社会経済構造の変革をどうとらえるか（いわゆる第2次産業革命、大衆消費社会、帝国主義、独占資本主義等々の表象の総括）という問題を近年私は考えているのですが、アメリカにおいて企業合同運動がいかに重要な役割を果たしたか、転換期の記述では他国とくらべてアメリカの企業合同運動には特別な比重を与えられなければならないことを、本書を読んで痛感しました。大企業のほとんどが多数企業の合同をつうじて一挙に出現し、その体制が1950～60年代まで基本的に持続したところから、さまざまなアメリカ的な特質が派生したでしょう。大企業の組織のあり方や管理的調整をめぐ

る諸理論がかくもアメリカで発生し発展してきたのも、そのことと無縁でないに違いありません。そう考えて従来のアメリカ企業合同に坎する研究史をふりかえって見たとき、幾多の修正が必要なことを感じます。まず、従来は鉄鋼業のような重工業における独占体の成立を「ほんらいのトラスト」とする観点から砂糖、綿実油、亜麻仁油、ウィスキー、タバコ、コンスターチ、顔料、石油…と展開してきた合同運動を「早期トラスト」として扱ってきたけれども、そのような区別をやめた方がよいのではないか。また成立した大企業のラインナップをみるとたとえばドイツでは生産財部門の企業がほとんどなのにアメリカでは消費財関連産業の企業がかなりの比重を占めるといった国際比較がなされてきた(チャンドラー、ユルゲン・コッカ…)が、消費財産業というよりアメリカの企業合同がおおよそ「すべての産業」におよんだことの方が特徴的ではなかったのか。さらに企業合同後の管理的調整の課題と範囲がかくも大きかったことの認識が従来の研究で微弱だったという反省はいうまでもありません。

② いま国際比較のことにちょっとふれましたが、これにもう少し立ち入ってみます。チャンドラーは『スケール・アンド・スコープ』(1990年)で20世紀の産業資本主義(Industrial Capitalism)というものを、アメリカ型＝「競争的経営者資本主義」、ドイツ型＝「協調的経営者資本主義」、イギリス型＝「個人資本主義」の三つに類型化して示しました。この類型化はそれぞれの国の特徴をするどくついているとはいえ、20世紀資本主義の総体把握としては私には同意できないものです。といって従来のわが国での金融資本の類型把握にも弱さがあった。谷口氏の著書の範囲にしばってこの問題を考えたとき、とくに大企業のふたつの代表国であるドイツとアメリカとの対比がかなり表面的だったことを感じます。もっと重視すべき

であった対比をごくつづめていうと、ドイツの場合、産業革命が複数の地帯から興りかなりあとも多数の邦のばらばらな経済圏を残しながら、政治的には強力な国家(ドイツ帝国)による国民統合、経済的にはルール地方重工業の吸引力とが「国民経済」(ドイツ金融資本)形成の牽引力になった。対するにアメリカでは、ドイツ以上にばらばらに発展している経済圏を国民経済にまとめあげるのに、国家権力の役回りがほとんど機能しない。また鉄鋼業などを見ても、ずっとあとも鉄道建設との関連が圧倒的で、鉄鋼業が産業のコメとして全工業の基幹の位置につくのはドイツと較べてもずっと後のことです。そういう状況のなかでアメリカの「国民経済」とか一国産業構造をまとめあげてくる経済力として、鉄道システムや通信システムの重要性は他国に比してきわだったものだったし、その延長上に巨大企業の体制が出現することにも特別な意義があったのではないか(ドイツにおける「組織された資本主義」、アメリカにおける「ビジブル・ハンド」という表象の対比もここから説かれるべきではないか)。ここで私は、世紀転換前後のアメリカにおいて「システム」という用語がおおよそ産業のあらゆるレベルで頻繁に用いられるようになったことに注目したいと思います。企業内部では機械(マシン)というものをシステムとして表現し、その上に事業のシステムを考え、さらに社会のまとまりようも〇〇システムとしてつかむ…。じつは谷口氏もそういう流れのなかにおいて、ですから本書にはシステムという用語が幾層ものレベルで生産力・企業・社会を現す概念として用いられます。私としては谷口氏がこの概念を通じてアメリカ大企業体制の特質にせまる意味を、どこかでもっと明確にしてほしかった気もするのです。

③ アメリカの企業合同が広義のトラストという形態をとっておこなわれたことの意義を私はこれまでいろんな面から模索していたのです

が、本書を読んで認識がかなり深まったと思います。アメリカの企業合同ひいては金融資本の形成史にとりわけて証券操作や投機性格が随伴していたことは従来からいわれてきましたが、その記述の多くは鉄道時代らしい詐欺や投機のエピソードの羅列で、理論的にしっかりおさえられていたとはいえません。また企業合同の動機に投機性があったというとすぐプロモーターや投資銀行の利害の優先と解される傾向もありました。19 世紀末のアメリカでトラストがかくも隆盛をきわめたのは、新たなビジネス・チャンスをめぐる熾烈な企業間競争と「生き残りのための経営戦略」が大規模な企業合同運動に帰着した、そのことの内実として説かれなければならないことを、本書は示しています。そのような企業合同であったがゆえにトラスト形態が採用され、そのトラストをつうじて産業証券が市場化したことがさらに他の企業合同の誘因になったであろうことを、本書の実証からうかがうことができるのです。投資銀行やプロモーターの動機や役割はその筋書きのなかで説かれるべきことでしょう。

④ 企業合同によって 20 世紀初頭に誕生した独占体がその後の事業展開をつうじてむしろ各産業でのシェアをおとし寡占的な競争関係が優勢になってくる、その理由をどう考えたらよいか。その変化は事実として誰もが認めることでありながら、その解明を明確に意識した実証研究はきわめて少ない（巨大企業の世紀に入ってからなぜ中小企業が増え続けるかという研究の弱さと双璧をなすともいえます）。前述のように塩見・谷口氏らの『アメリカ・ビッグビジネス成立史』がその問題を正面に据えたわけですが、同書の研究はそれを産業別に追って事実として示す方法をとりました。一方チャンドラーの『スケール・アンド・スコープ』では、生産・流通・マネジメントへの三つ又投資を最初におこなった一番手企業がその後もずっと主導企業として

存続するが、しかしその三つ又投資や管理の集権化が迅速・十分におこなえなかった産業ほど競争企業が誕生しやすかったという筋書きのなかで、いずれにしても完全独占はありえないのでどの産業も寡占競争が展開される構成になっています。本書はこうした業績を十分意識した上で、とくに第 4 章で個別ケースと全体的な趨勢を描出し、合同の成果の程度がさまざまだったことを根底においた解明を試みています。そこにはチャンドラーへの批判も含まれており、

（チャンドラーとちがって）第 1 次大戦まで「調整期は終了しておらず、合同の成功と不成功はまだ決着がついていなかった。支配的な企業は、20 年代をくぐり抜けることによって選ばれることになるのである」（218 頁）と結ばれていますが、そのことは私にも貴重な示唆をあたえてくれました。

5 残された問題をめぐって

この書評を書きすめながら、私の関心にひきつけた読み込みが次第に谷口氏じしんの構想とのギャップを生みつつあるかもしれないという気がしています。書評にあたっての私の基本的な姿勢はつぎのようなものでした。本書はわが国で長年おこなってきたアメリカ巨大企業形成にかんする研究の金字塔というにふさわしい労作です。一部の研究者は本書を主に、これまで誰も書かなかった膨大な個別事例を発掘した実証の書としての面から評価するかもしれませんが。また他の少なからぬ読者は、最初へのべたように今ではアメリカ経営史の標準テキストであるチャンドラー学説（戦略と組織の発展史）との比較で本書の価値を云々するでしょう。私はそのいずれでもなく、19 - 20 世紀転換期に始まる時代変革の意味を巨大企業体制の成立をテーマに描いた書物として読みました。本書をもつばらチャンドラーの枠組みに引きつけて評価する人々と同じくくらいの強引さで私流に読み

込んでいくと、そこにチャンドラーとはまったく異なる本書の独自の体系が浮び上がってきます。前節で「本書から私がとくに学んだこと」と題して書いた論点は、本書の目的や構成をそうした面から評価しようという意図を含んでいました。いま「谷口氏じしんの構想とのギャップを生みつつあるかもしれない」と書いたのは、そんな意図のことです。いいかえれば、本書をそのように読む読者が、とくに古くからのアメリカ研究者のなかにいる可能性を、著者にも知ってほしかったのでした。

「巨大企業に焦点をあててこの時期の画期性を明らかにする」目的で書かれた本書は、私の読み方からすれば、最終的にはいわゆる経営史の枠内で解明が終わるのでなく、社会経済史的な歴史記述と切り結ばざるをえないはずです。谷口氏は企業の生産システムと事業システムを合わせて「生産力システム」と呼び、「しかし20世紀巨大企業の特徴は、このような生産力的側面にとどまらない」がゆえに、巨大企業のもうひとつの側面すなわち「社会関係」に目を向けようとしています。その社会関係なるものの具体的な内容は、企業のトップ・マネジメント、ミドル・マネジメント、労使関係の構成や動きでした。生産力と社会関係という用語をこのような内容に用いて両者を対応させるのは、チャンドラー流に企業を管理と組織の枠組で描く発想に引っ張られているのかとも、あるいはオールド・マルキスト風に生産力と生産関係を一体のものとしてとらえようという意図なのかとも、考えてしまいます。いずれにしても私には疑問が残ります。

われわれが巨大企業を個別にとりあげてその内実をつぶさに観察するのは、その巨大企業が市場における単なる「点」ではなくてその存在じたいが市場のなりたちや動きを規定するからにはかならない。社会経済史が研究対象にする各時代の経済情勢は、同時代の大企業にとっての

単なる外部環境ではなく、大企業がその経済情勢の重要な規定要因でもあるわけです。巨大企業にとっての「社会関係」とはそういう関係のことではないでしょうか。トップ・マネジメント、ミドル・マネジメントや労使関係の変容ももちろんその関係のなかに含まれるでしょうが、それはごく一部をなすにすぎないのではないかと。こういう面からの分析だけでたとえば1920年代経済の「ブーム」の性格や大恐慌にかんする研究と呼応する展望はなかなか得られません。本書終章における「展望」でも、1920年代の巨大企業はひたすら管理的調整の機構を整備し続けたことになっており、大恐慌はそれと関係なく生じた外因にすぎず、アメリカの大企業がそれじしんの弱点を露呈して衰退に向うのは1970年代以降という筋立てです。これが「生産力システム—社会関係モデル」ということになるでしょうか。

「社会関係」にかんする論点をもう少し個別にのべてみます。まず、なぜアメリカでかくまで大規模、高水準の企業合同運動が展開されたのかを考えてみましょう。本書ではそれが、19世紀後半における全国市場の形成と産業革命の進展という2要因によって、至極あつさりとして説明されているにすぎません。その「なぜ」を解明することが本書の目的ではないのですから、それはそれでよいとしても、社会経済史の専門研究者からみればそうした説明にはかなり不満が残ると思います。

谷口氏が用いる産業革命という概念は独特のもので、主要な産業や地域を特定せず、工業化の長い過程全般に置きかえられているようです。全国にちらばるさまざまな産業が鉄道・通信網などインフラの整備や人口の西漸などから一挙に全国規模の市場という土俵にあがったというのですが、しかしおそらく市場と産業のアメリカ的特質をそんなふうだけにとらえるのは狭すぎるでしょう。前近代的な遺制をもたず生活関

連の労働の成果が早くから商品化する傾向、工業化の初期段階からその産業内部の分業化が進展する、地域産業といっても伝統的な固有の地域性をもつものがなく均質な商品が多くて市場の地理的拡大に容易に対応しえた、等々といったこともアメリカ的特質として思い浮かびますし、D.A.ハウンシュエルがかの『アメリカン・システムから大量生産へ』で正面から問題にしたこと——19 世紀段階の工業化を特徴づけたアメリカン・システムと世紀転換期の大量生産システムとの間には、連続性だけでなく飛躍があったとする実証——も、合同運動に先立つ産業と市場の性格を論ずるのに欠かせないと思います。谷口氏の記述ではどうも 19 世紀産業革命がそのまま進展して大量生産システムに到達しただけのように読み取れます。

これとは別の論点として、アメリカのビッグ・ビジネス生成史をたどるときに「最初のビッグ・ビジネス」としての鉄道業をどんな角度からおさえるかという問題もあるでしょう。谷口氏は、鉄道は「工業」ではないし、また世紀転換期の企業合同運動に先だって大企業になった部門だという事情からも、鉄道業を考察対象からはずしています。直接の対象からはずすことに異存はないのですが、問題は 19 世紀にほとんどもっぱら鉄道が巨大企業というものの原型をつくり、証券市場の性格をも決めたことが、世紀転換期の合同運動とその後の企業活動にどんな意味をもったかということです。たとえば各種の株式と社債の登場とその使い分け。内部組織の規則・原則や専門経営者の権能。鉄道証券が支配する証券市場に産業証券が入っていく、そのために産業企業に求められた課題の数々。なかでも本書の記述との関係で最も重要なのが、投資銀行を始めとする金融機関のおさえ方でしょう。少なくとも鉄道段階において、資本市場の支配者として投資銀行の地位と役割は決定的なものがありました。そこから発してアメリカ

には商業銀行や生命保険会社をも含んだ「金融集団」の支配という表象が生まれてきます。その商業銀行による投資子会社設立ブームが 1920 年代に展開され、株式ブームの火付け役になり、新たな企業合同も展開される…。じつは谷口氏が実証した、世紀転換期の工業分野の企業合同に投資銀行が部分的な役割しか果たさなかったことは、明言しないまでも一部の研究者が実証のなかで感じていたことです。また私の実感からすれば、わが国で呉天降『アメリカ金融資本成立史』に代表されるような、あるいはアメリカでもこれまで数々書かれてきたような、金融集団支配説は実態からずれた過大評価を含んでいると思います。にもかかわらずもう一方で、投資銀行の支配的役割や、金融集団という表象が生じたことをアメリカ経済史から消し去ることはできない。谷口氏のように合同企業のトップ・マネジメントにたとえば投資銀行家がどれくらいいたかといったことはかるだけでは、彼らの地位や役割はごく小さなものになってしまい、巨大企業の世紀における位置を定めたことにならないのではないのでしょうか。

この論点はまた、本書のようにすべての産業を対象にして各々の実態を検証したあとに、何を基本的な方向、代表的な産業として取り出すかという課題につながるでしょう。すでにのべたように従来の研究は多分に、鉄鋼業独占体を代表的な産業と前提してしまい、したがってそこで投資銀行が演じた役割なども一般化されてしまったところがありました。ひろい産業への目配りによってそうした通説に幾多の修正をせまった点は、本書の重要な功績です。しかしこれだけひろく産業にかんする資料・文献を渉猟したあとに、やはりそこから基本的な方向、その方向を代表する（あるいは牽引する）産業と企業を剔出する課題があるのではないのでしょうか。じつは谷口氏じしん、先に紹介した『エレメンタル経営史』では、「ビッグ・ビジネスの出

現」の項でU.S.スチール社(鉄鋼)とスタンダード・オイル・トラスト(石油)を、また「ビッグ・ビジネスの展開」の項で自動車、鉄鋼、石油産業をとりあげて、その変化をもって時代を代表させているのです。このように、社会経済史と切り結ぶためには産業のグループ分けにとどまらず、やはり「基幹的」産業や代表企業をしばりだし、それが何故に産業の動態にとって基幹的であるのかを説かなければならないと思います。

もうひとつ、別の論点を加えておきます。谷口氏は世紀転換期に巨大企業を生んだ生産システム面での変化はあくまで「19世紀産業革命の進展」の帰結であって、いわゆる第2次産業革命とは無縁であることを強調しています。電化と動力革命、内燃機関、化学と装置産業の台頭などを先頭にした新技術群は、その後の「グレート・アップ戦略」の展開のなかで各産業に導入されるという筋書きです。しかし本書では「巨大合同企業の展開」を扱った第4章をはじめとして、そのような生産面での変化のことはほとんど書かれていませんから、たとえば電力産業、電機産業の成長の叙述も或るグループの一部を占めるにすぎませんし、化学産業はむしろ停滞産業グループに属するだけのことになり、またもちろん合同企業でない自動車産業の出現などはまったく叙述の対象にはなりません。これで「巨大企業の世紀」の原型がおさえられたことになるのでしょうか。もともと「結合工場」論以降、谷口氏らの研究グループが作業機構や作業システムの分析に強みを発揮してきたことを考えると、

その面の考究がほとんど置き去りにされて管理的調整のほうにばかりウェイトがかけられているのは、やや残念な気がします。たとえば世紀転換期の国際比較のことを考えて先の『エレメンタル経営史』を見ると、ドイツの章ではこの時期に「第2次産業革命をリードするドイツ」という項目が立てられ、さらに「石炭＝鉄鋼大企業：垂直統合の完成」「電機産業の巨人：ジーメンス vs アー・エー・ゲー」「化学大企業：利益共同体(IG)による世界独占」などによって代表的な産業と企業がとりあげられているのです。ここにはやはり第2次産業革命と呼びたくなるような技術面の変化が、巨大企業出現にかかわらせて説かれているわけです。19世紀末いらいのアメリカ産業合同運動の契機に第2次産業革命の新技術が直接作用しなかったのはそのとおりだと思いますが、それを強調するあまり本書は新たな技術革新の意義を軽視しすぎているといえないでしょうか。

巨大企業に焦点をあてて徹底的に内部の機構と変化を書き切る目標をもって書かれた本書は、以上のような社会経済史的な論点と触れ合うことをあえて禁欲したようにも読みとれます。その意味ではこの節で私がのべたことは、本書にかぎっては無いものねだりにすぎないかもしれません。私も本書にこうした論点がすべて含まれるべきだというつもりはなく、以上のような視角と展望を含めて本書を読んだ、また過去の研究史をふまえてそのように読まれてほしいという希望をのべたのでした。本書をめぐって活発な議論が展開されることを期待します。