〔書　評〕

谷口明丈著『巨大企業の世紀――二〇世紀アメリカ資本主義の形成と企業合同』

森　杲

はじめに

昨年（二〇〇二年）一二月七日、当研究所の第三一回経済史研究会における本書の書評会で、私が冒頭の報告をおこなった。報告内容を文章にしたものを参加予定の方々にあらかじめ配布して、当日は短時間につづめて話す仕方をとったのであるが、もとの文章というのがA四判二六頁と、本誌［書評］欄に載せていただくにはいくらなんでも長すぎる代物である。そこで思い切って主な論点だけを取りだして再構成することにした。

以下には、書物の構成や内容を説明する紙幅があまりない。といって、本書を読んでいない方が何のことやらわからない書評であってはならない。もうひとつ私としては、本誌の性格からしてもアメリカ経済史の研究者だけでなく、他の分野で研究をしておられる方々に読んでいただくことを期待している。だからたとえばアメリカ研究史における本書の貢献のうち、これまでだれも書いていない個別事例を発掘した――アメリカ本国にも同じテーマでこれだけ緻密な研究はない――といった面には、あまりふれない。ここではアメリカ大企業の成立と展開にかんして本書がどんな新しい観点や論点を打ちだしているかにしぼって、できるだけ平易にのべるよう努める。

一　企業合同運動のアメリカ的な特質

一九世紀末から二〇世紀初頭にかけてのごく短い期間に資本と生産の大企業への集中が一挙に進んで世界がいわゆる独占資本主義の時代に入ったという「常識」を、私たちの多くがもっている。そうした常識のもともとの出所は、たとえばレーニンの『帝国主義論』であり、あるいはヒルファーディングの『金融資本論』であったが、じつはレーニンでもヒルファーディングでも、集中によって大企業が生まれたそのことの記述は、ドイツとアメリカにおける事例にかぎられているのである。イギリス、フランス、ロシア、日本等々の「列強」の場合、この世紀転換期が特別な企業集中と大企業台頭の時期であったかといえば、答えはなかなか微妙なのではないかと思う。

その事実が本書の冒頭、序章において四つの図などで示される。つまり著者は、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桁外れに大きな、突出した現象であったかを提示することから、本書を説き起こす。とくに注目さるべきは、企業合同の件数の多さだけでなく、一件の企業合同に参加して消滅した企業数の多いことである。当時の合同では同じ業界の二企業、三企業が結合するというケースがむしろ少なくて、一〇企業、二〇企業、さらには七〇企業、一〇〇企業……もが合同に参加して一挙に全国規模の大企業になったというケースがひじょうに多い。本書が抽出した一八八〇―一九〇四年の企業合同三五一件の一件あたり参加企業数は九、五企業と計算されており、一一企業以上の参加による合同が全体の四分の一を占めている。

この時期に独占企業を生んだもう一方の代表国ドイツの場合は、筋道がまったく異なる。アメリカのように企業合同が新たな段階にすすむ決定的な方策になったのではない。ドイツ独占資本の中核をなす石炭＝鉄鋼大企業は、「石炭から鉄へ」「鉄から石炭へ」といった生産の垂直統合をすすめる各有力企業が、生産量、製品の販路、価格などにかんして他社とカルテル協定を結びそれを強化することで独占の実を得ようとした。会社の生産物の種類が多くなると、一会社が多数のカルテルに参加するのがむしろ普通だった。化学大企業の場合にはカルテル協定とは区別される利益共同体方式をとったが、いずれにしろこれらの協調戦略は、アメリカのように企業合同として統計に現われ

るものでない。カルテルや利益共同体は、それだけでは永続性を保証されない不安定なものであるから、ドイツがこの方式をとって「市場秩序」を強めていくためには、国家権力、産業団体、銀行、産業構造、その他の諸条件がそれぞれにアメリカと違う役割を演じなければならなかったと思われる。従来の研究史で、アメリカ、ドイツを始めとする大企業の生成を類型化する試みのなかで、そこまで踏みこんだ上での比較を意識したものは、ごく少なかったのではなかろうか。

本書において、アメリカ大企業の生成史が世紀転換期の企業合同運動の全容を観察することから始められるのには、このような意味がこめられている。それゆえにその観察は、自ずから大企業生成のアメリカ的な特徴を浮かび上がらせる。従来の研究に照らして、本書が析出したとくに重要な特徴点は次の四つではないかと思われる。

第一は、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という問題にかかわる。従来、世紀転換期の資本集中の原因としては、一九世紀末の世界的な長い大不況が生き残りをかけての企業集中を招来したとか、ほぼ同じ時代に産業構造が鉄鋼と石炭を基幹とする重工業的な構造に転換しいわゆる規模の経済性が一挙に高まったとかいう一般論以上のことが、あまり語られなかったように思われる。この説明はどちらかと言えばドイツの史実に沿ったものであって、アメリカにそんな説明をするのはかなり無理がある。本書の著者は、一九世紀末のアメリカがむしろ急速な経済の拡張期だったという認識に立っており、そのなかで生き残りをかけて激しい企業合同が始まるのは、別な意味での市場条件の大変化からだと考えている。つまりそれは、一九世紀の長い期間にわたって各地で進展した産業革命――やがてこの国の生産システムを特徴づけることになる標準製品の「マス・プロダクション」への傾向を伴った工業の展開――と、鉄道網、通信網の整備などを条件にして一挙に現出した「全国市場」とがもたらした、新たな激しい競争条件のことである。世紀転換期のドイツ企業が輸出の志向を強めながら巨大化していったのと対照的に、アメリカでは国内（全国）市場の形成が企業集中の契機となった。だからこそ、これまで各地の市場を対象にしてきた同質の何十もの企業が一挙に合同して、全国企業としての様態をととのえなければならなかったというのである。したがってこの時期に、異業種企業間の合

同はごくわずかだったことが実証されている。

第二に、企業集中の契機や動因にこのようなアメリカ的特質を見る本書では、巨大企業成立の技術的基盤として第二次産業革命とさえ呼ばれる大規模な技術革新があったと見ることに否定的である。上述の、世紀末大不況から企業集中を説き起こす論には、この同じ時期に鉄鋼の量産技術、電気の動力化と電機工業の台頭、内燃機関の発達、有機化学の展開等々といった技術革新の大波が押し寄せ、そうした新しい技術をわがものとしつつ大不況を克服していった大企業こそが次の時代を支配するのだという筋書きが多くみられるが、本書の構成はそれと異なる。世紀転換期のアメリカに巨大企業を生んだ生産システムの変化はあくまで一九世紀産業革命の進展の帰結であり、その進展が全国市場を舞台とするものにまでひろまったことにつきるのである。いわゆる第二次産業革命の技術群は、世紀転換期に成立した大企業がその後の内実強化の長い過程で徐々に導入されるのだと、本書の著者は考えているようである。

第三に、この時期のアメリカにおける企業合同が「すべての産業」に及んだこと、そのことの意義を著者はとりわけ強調している。大企業の形成を「重工業」中心に説いてきた従来の通説には、たとえば鉄鋼業独占体の成立事情を克明に分析すれば世紀転換期の企業集中と独占形成の契機、その内実、形態、利害関係、成果などが基本的にわかるといった前提があった。したがってかつては、独占形成や金融資本の成立にかんする研究といえば、ドイツについてもアメリカについても鉄鋼業ばかりが主役を演じてきた。もっともその後、国際比較の関心が強まるにつれて、同じ大企業体制といっても、たとえばドイツでは鉄鋼、化学などもっぱら生産財部門の大企業が上位を占めるのにたいして、アメリカでは食品など消費財部門に生まれた大企業が生産財部門のそれとならんで上位を占める（さらにイギリスは食品・嗜好品、繊維など消費財部門の大企業の比重がもっと高い）といった対比もなされるようになった。しかし本書の実証からすれば、アメリカの特徴は巨大企業が生産財と消費財の双方に及んだというよりむしろ、（上にのべた企業合同の契機からして）すべての産業に及んだことだとすべきなのであろう。

じっさいアメリカでは、早くも一八八〇年代から砂糖、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、基礎鉄鋼製品、……と、まことにさまざまな産業で企業合同（トラスト運動）が始まった。従来の研究では鉄鋼業界における一九〇一年のU・S・スチール・トラストの形成を合同運動のいわば到達点に位置付け、それに十数年も先だって始まった上のような雑多な産業部門での合同を「早期トラスト」などと呼んで、主役登場までの前座だったような扱いをしてきたけれども、本書からすればそのような区別は不要なものだということになるだろう。

第四は、アメリカにおける産業株式会社とその証券市場の特質にかかわる。もともとアメリカの証券取引所とりわけウォール街における金融支配の原型は、一九世紀後半の鉄道証券の発行と取引をつうじてできあがった。ニューヨーク証券取引所とは大鉄道の証券の取引所だったといって過言でなく、アメリカ独特の投資銀行による取引所の支配も、大鉄道との関係を通じてのものであった。そうした市場に産業証券が入り込むには、その証券が投資家によって鉄道証券と比較秤量されたうえで選好されることが条件となる。そのような産業証券とは、極言すれば多数企業の合同から生まれたトラストの証券以外になかった。かくして世紀転換期の企業合同期は、産業証券が（広義の）トラスト証券という形態をとって一挙に市場化される時期ともなったのである。

このことはまた、アメリカ産業証券の機能上の特徴につながる。トラスト証券とは基本的に、合同される企業群が持ち寄った旧証券を合体して、それに見合う新証券として発行されたものである。旧証券との交換が主体であるかぎり、新証券発行に新たな資金を調達する機能はほとんど働かないことになり、支配集中の機能がもっぱら前面に押し出される。アメリカの産業大株式会社にその発端から自己金融の志向が強く見られ、株式発行が資金調達の役をあまり果たさなかったことは、従来から一部の論者によって指摘されてきたが、その事実は上のような文脈から理解できる。

企業合同時の投資銀行の主要な役回りも、資金の融通・調達というより、むしろそのトラスト証券が大鉄道証券に遜色ない優良な投資対象だと保証して投資家を誘引する（またそれを条件にして企業に合同参加をうながす）ことであったといえよう。そのかぎりで証券市場に君臨する大投資銀行の産業証券にたいする態度はかなり慎重で保守的

だったともいえ、むしろ彼らと別に独立プロモーターと呼ばれる多数の機関や人が投機的利益の追求も含めて企業合同に群がったのである。従来の研究では鉄道証券市場で金融界の地位を確固たるものにした投資銀行が、そのまま企業合同運動の牽引者になったかのような説明を多く施してきたが、それが事実に反することを本書は説得的に実証している。

二　合同以後の大企業
――戦略展開と事業システムの構築

アメリカ巨大企業成立にかんする多くの先行研究が、企業合同をもって主要な記述を終えるのと違って、本書は合同企業のその後の展開により多くのページをあてているところに大きな特徴がある。合同そのものは激しい競争に適合するとりあえずの生き残り策で、その合同企業の実態には雑多な組織の寄せ集めにすぎない性格が伴っていた。それが真に巨大企業として二〇世紀を生き抜く力をつけるかどうかは、むしろ合同後どのように企業としての実態を整えていったかにかかっていた。すなわち「膨大に集積された事業単位群を再編成し、管理機構を創設し、トップ・マネジメントを確立し、ミドル・マネジメントを構築し、安定的な労使関係を形成する必要があった」（本書一五一頁）。このような内実に立ち入った追跡こそ、まさに本書の独壇場といえよう。

本書ではその内実が産業のグループ別に克明にのべられているが、ここではグループの違いにこだわらず大まかに四つのレベルの対応としてまとめておく。

第一のレベルは、これは企業合同の直接の動機でもあったわけだが、競争を排除したことによる価格維持政策、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である。と同時にこのレベルの対応には、不採算商品や重複商品の製造停止を含む製品群の整理、不採算工場の廃棄を含め事業体の統廃合や地理的分布の調整、合同時の過大資本化を反映した株価下落にたいする防衛策など、守りの政策も伴っていた。

第二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、参入障壁を強化しようという垂直的統合の戦略であろう。著者はこの垂直統合も当初は排他的独占を主眼に追求された意味合いが濃く、統合による企業全体の効率アップという課題

に沿っての追求はむしろ希薄だったと解している。つまりこの戦略も性格を変えながら長期に追求されることになる。

第三のレベルで、合同企業はいよいよ真にひとつの企業として、しかも一九世紀の企業と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。新技術導入による製品差別化と、垂直統合を契機とする販売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。そしてこのレベルの取組みで著者が最も重視するのは、それら全体を統括し管理運営する事業システムの構築である。成立した当座の合同企業の多くはまだ、旧来の経営者がそれぞれに旧来の企業単位の経営を取りしきっているような、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、階層的な管理機構の形成にまでいたる過程は、通常考えられてきたよりずっと困難で長い年月を要したことが、本書によって実証される。

第四のレベルもこの階層的な管理機構を構築する問題にかかわるが、これはもはや企業内部での課題追求を大きく超えた、社会全体の動きに対応する企業システムの整備ということになる。世紀転換期に成立した合同企業は、一旦は業界における図抜けた地位を獲得するが、むしろその後に二番手、三番手の企業の台頭によってシェアを落としていったものが多い。すなわち一九一〇年代、一九二〇年代と、新たな企業間関係のもとで競争と協調の戦略が模索され、そうしながら今日の巨大企業の実態に近づくのである。そんな企業の社会関係・企業間関係のなかでも、本書が最も立ち入って考察するのが、トップ・マネジメント、ミドル・マネジメントの管理階層を個々の巨大企業が育て上げて、それを社会全体の階層構造にまで押し広げていく過程である。あわせて企業内の労使関係も、もはや企業の個別の交渉からでなく全産業的、社会的な交渉や運動から決せられるものになってくる。

この第四レベルの対応にかんする研究への関心は、これまでなかったわけではないが、企業合同運動から説き起こす巨大企業の発達史のなかで取り上げる構想は、本書独自のものである。とりわけ大企業のなかにミドル・マネジメントの厚みが次第に増し、そこからトップに昇進する道もひろがり、それとともにアメリカ的な会社忠誠心、会社主義が社会に浸透し始めるというくだりは、今後の研究に大きな示唆を与えている。この点にかんする本書の検証は、

ふつうならちょっと手がだせない根気を要する作業だったにちがいなく、その成果に敬服せざるをえない。

三　チャンドラー・モデルを超えて

これまで敢えてふれないできたが、世界的にいってもいまアメリカ経営史の研究に最も強い影響力をもっているのは、A・D・チャンドラーJr・の書物でありモデルである。そしてじつは、本書の著者は、日本のアメリカ経営史学者のなかでもチャンドラー学説に強い共感を示してきた研究者の一人である。したがって本書にたいする評価には、本書の実証と理論がどの点でチャンドラーと異なるかという問題が当然に含まれなければならない。その問題は、本書全体にわたり著者自身によって意識されている。

チャンドラー学説の中身にここで立ち入る余裕はないが、その特徴を極端につづめていうなら、企業の歴史を、経済史がおこなってきたような資本設備＝技術、労働力、資源や資金といった生産要素中心の説き方でなく、あるいはかつての経営史のように企業家の個人特性またはその類型化や一般化から説くのでもなく、代表的な企業の戦略と組織の展開を中心に段階づけたところにあった。

企業合同から説き起こしその合同企業が真に巨大企業としての内実を身につける過程をたどるという本書の構成は、チャンドラーとは異なるものであるが、しかし戦略と組織の関係を企業変革の中心に据える点では、本書の視角も同様だといえよう。その上で著者は、幾多の点でチャンドラーの所説に異をとなえ、異なる企業発展の動力を叙述に盛り込もうとしている。それは大きく二つのグループに分けることができるだろう。一つは企業合同の観察範囲をチャンドラーよりも広くとることによって、チャンドラーの説く「大量生産と大量流通の統合とそれに伴う管理機構の高度化」という大企業システムの生成のほかにもさまざまな筋道があった事実を析出し、したがってまた、チャンドラーが一九一七年つまり第一次世界大戦時までに上のような統合企業＝巨大企業の内実が完成したとみなすのに反して、多くの大企業がそれにふさわしい組織能力を身につけるのにはもっと後までの長い過程が必要だったとする、そのような実証群である。

もう一つは、方法上の問題にもっとかかわる。「ひとたび階層的な管理組織が形成され、管理的調整機能を成功裏に遂行するようになると……近代企業は〝それ自身の生

命〟を獲得」するというチャンドラー・モデルをもってしては、二〇世紀巨大企業の生成と発展の次に現実のものとなった「衰退」を説明できないというのが、著者の強い思いである。「衰退」まで視野に入れることのできる分析枠組みが提示される。それは著者によって「生産力システム―社会関係モデル」と名付けられた、つまり個別の大企業を企業内部の組織＝管理の合理性という側からだけでなく社会関係、企業間関係のなかにある個別企業という側からも観察し規定しなければならないとするモデルである。本書評の第二項で第四のレベルとして言及した、トップ・マネジメントとミドル・マネジメント、労使関係の変容などは、まさにこの「社会関係」の側からの分析を意図したものだったのであり、チャンドラーのどの著述にもなかった論点であった。そのような記述が本書本文のほぼ三分の一を占めていることにも、チャンドラー・モデルを超えようという著者の意気込みがうかがわれる。

おわりに

もともとの私の原稿では、本書から私が新しく学んだこと、いくつかの点にたいする私の疑問などにも数ページの紙幅をさいたが、割愛する。多少批判がましいことを書くよりも、ここでは何よりアメリカ大企業の成立と展開にかんする研究史に、本書がどれほど重要な貢献をしたかを紹介したいと考えたからである（この「もともとの原稿」は当研究所の許可をえて、アメリカ経済史研究会が今年六月に刊行する予定の『アメリカ経済史研究』第二号に収録されることになった。参照くだされば幸いである）。ただしお断りするが、以上のように整理した論点には私の読み込みや私ふうの表現が入っており、アメリカ史の研究者でもこれとかなり違う力点を読み取る方がおられるだろうとも予想される。弁解めくが、それだけ広がりと深さをもった実証研究だということである。本書を新しい起点にして、フレッシュな議論とさらなる検証が展開されることを期待する。

谷口明丈著『巨大企業の世紀――二〇世紀アメリカ資本主義の形成と企業合同』（有斐閣、二〇〇二年刊、A五判、五〇三頁、本体七六〇〇円）

（もり　たかし・札幌大学経営学部教授）