

**論 説****マーシャルにおける自由貿易論と企業論**

—自由貿易・株式会社・経済騎士道—

井 上 義 朗

**I. はじめに**

アルフレッド＝マーシャル (A. Marshall) の生涯において、最も基本的な課題と考えられていたのは、次の二点ではなかったかと思われる。一つは、国内における貧困問題、より正確には所得分配格差の是正問題。但し、マーシャルの場合、これは公的扶助等による慈善的・恩恵的な制度に依ってではなく、あくまでも労働者の自立心、独立心を損なわない施策に依るところの生活水準の向上、端的に言えば、生活必需財の供給力向上と価格低下による実質賃金の向上策を（都市、住宅環境の整備と共に）指向するものであった。マーシャルの価格理論、物価安定政策、課税・補助金による一種の産業介入政策等は、全てこの分配関係の是正を目的にして主張されたものと解するべきであり、この視点を欠いたまま、現在の経済学流に、静態的な生産効率（資源配分効率）の観点からのみ解釈してしまったのでは、マーシャルに関する限り、的外れになると言わざるを得ないであろう。

マーシャルが取り組んだもう一つの課題は、イギリス経済の対外競争力をいかにして回復させるかという問題であった。マーシャルの時代、すなわち、19世紀半ばから20世紀初頭にいたる時代は、ヴィクトリア後期という名に象徴される、繁栄の絶頂期を思わせる側面を一方に持ちな

がら、それは同時に、大量生産技術を背景としたアメリカ、ドイツの経済的脅威が決定的となった時期でもあり、マーシャルに限らず、現実的感性に優れていた人々は、大英帝国の栄華が危機に差し掛っていることを敏感に感じ取っていた。特にマーシャルは、この段階で既に、イギリスがアメリカ、ドイツに対して、鉄鋼を中心とする重工業部門において、その技術水準に遅れを取り始めていたことを明確に自覚していた。イギリスがかつてのように、アメリカ、ドイツその他の国々を大きく引き離し、絶対的な優位を誇ることでできた時代はもはや過去のものになったとしても、少なくとも、アメリカ、ドイツと対等の技術水準だけは身につけ、かつ維持してゆくこと、これだけは早急に成し遂げなければならない。これがマーシャルの（表現はいつも控えめながら）第二の基本的な課題であったろうと思われる。つまり、内における貧困問題の撲滅と、外に対する競争力の回復。この二つを矛盾なく実現させる方策があるか否か、これが、マーシャル経済学の全体を貫くライトモチーフではなかったかと思われるのである。

その方策の中心に、マーシャルが「自由貿易」という一つの政策を置いていたことは明らかであろう。マーシャルの抱えていた問題は、彼に限らず、当時の知識人、政治家、財界人にも多かれ少なかれ共有されていたものであり、それぞれの立場からそれぞれの議論が展開されていた。各々の主張する意見には、共通するところも無論多いが、それぞれの利害を反映して、常に微妙な相違が残存し、単純な類型分けを行なうことは、大きな誤解を招く危険性があると言う<sup>1)</sup>。

それでも強いて分けるとすれば、代表的なものは次の三つとなる<sup>2)</sup>。

---

1) A. W. Coats, "Political Economy and the Tariff Reform Campaign of 1903", *Journal of Law and Economics*, vol. 11, 1968.

2) 伊東光晴「展開・政策体系としての理論の確立—現代への進展とケンブリッジ学派—」(内田義彦他編『経済学史』, 筑摩書房, 1970年所収)。

すなわち、一つはチェンバレン (J. Chamberlain) 的保護貿易政策、一つはマンチェスター学派的自由貿易政策(賃金抑制策)、そして最後がこれとは別の自由貿易政策であった。マーシャルが、この第3のタイプの自由貿易政策にいかに強い信念をもっていたかは、1903年のいわゆる「関税改革問題」をめぐる一連の動向に明らかであろう<sup>3)</sup>。この件についてここで詳論することはできないが、この問題は「専門家としての経済学者」という存在が、初めて注目を集めた出来事であったと言ってよく、その専門家としての意見が、初めて公衆から要求された問題でもあった。この時、経済学者のすくなからぬ割合、特に「経済理論」というものに懐疑的であった、アシュリー (W. J. Ashley)、ヒューインズ (W.A.S. Hewins)等のイギリス歴史学派の立場に立つ多くの論者を始め、フォックスウェル (H.S. Foxwell) 等のマーシャルに極めて近い位置にいた人々でさえもが、チェンバレン的保護貿易政策に同調して行ったのだが、マーシャル、ピグウ (A.C. Pigou)、エッジワース (F.E. Edgeworth) 等の人々は、自由貿易政策をあくまでも堅持した<sup>4)</sup>。

さて、ここから我々の問題が始まる。今述べた自由貿易派の人々も、自由貿易をよしとするその根拠には各々独自のものがあって、したがって自由貿易を原則にするという以外には、容易に意見の一致を見ること

---

3) Coats, *op. cit.*

4) Coats, *op. cit.*そして、この間のいきさつが、ピグウの教授選出、ケインズ (J.M. Keynes) のケンブリッジ帰還に何らかの影響を及ぼしたのではないかという点を巡る議論については、Coats, *op. cit.*の他、R.H. Coase (1972), "The Appointment of Pigou as Marshall's Successor: Comment", A.W. Coats (1972), "The Appointment of Pigou as Marshall's Successor: Comment", T.W. Jones (1978), "The Appointment of Pigou as Marshall's Successor: the Other Side of the Coin" reprinted in J.C. Wood (ed), *Alfred Marshall: Critical Assessments*, 1982. 斧田好雄「マーシャルの後継者任命をめぐる」, 弘前大学『文化紀要』, 1984年等を参照。

はなかった。それはいわゆる「マニフェスト」<sup>5)</sup>に対するマーシャルの懐疑的姿勢にも表れている。では、今マーシャル一人に話を限定するとして、この自由貿易の主張は、マーシャルのいかなる理論的あるいは思想的根拠に基づいていたものなのか。この点が当然問題になってくるであろう。

例えば、リカード (D. Ricardo) の継承者を以て任じた彼であるから、比較生産費説にそのまま従ったのだとも考えられるが、果たしてそうなのかどうか。そしてさらに、この自由貿易政策の展開によって英国経済の建て直しを図ろうという彼の姿勢が、今度は逆に、彼自身の理論体系に、新たな課題を課してくることはならなかったかどうか。予め論点を提起しておけば、自由貿易の推進は、いきおいイギリスにおける株式会社制度の積極的普及を必要不可避のものとしたはずなのであるが、これは、マーシャルの理論体系の根幹を揺るがす問題であったとは言えないか。すなわち、マーシャル体系において、その根幹に据えられていた企業像は株式会社であったかどうか。もしそうではなかった場合、それは、理論体系を崩壊させることなく、言わば前提条件の一部変更のよ

---

5) 「マニフェスト (Manifesto)」とは、1903年8月15日、*Times*紙上に掲載された自由貿易派の声明文で、マーシャル、ピグウ、エッジワース、ボウレー (A.L. Bowley)、キャンナン (E. Cannan) 等、自由貿易を支持する14人の経済学者の署名が付されている。これは、同紙、6月から9月にかけて、“An Economist” (これはW.A.S. Hewinsであったことが判明している)からの寄稿という形で掲載された、保護貿易を説得する16本の論文に対する反論として書かれたものであり、主にエッジワースが起草したものであるらしい。マーシャルはこの草案が書かれた時にはドイツに行っており、草案の作成に直接には関わっていない。そしてマーシャルは結局は連名の署名を承諾しはしたものの、その分量、論点等に必ずしも納得していなかったらしい。Coats, *op. cit.*, H.M. McCready (1955), “Alfred Marshall and the Tariff Reform, 1903: Some Unpublished Letters”, reprinted in Wood, *op. cit.* 参照。

うな形で、株式会社形態と取り換え可能なものだったのか。それが理論的に困難な事柄であるとする、マーシャル理論を部分均衡理論の基礎として、言わばそのまま用いている今日の市場理論の現実妥当性はいかなるものと言わざるを得なくなるか。

本稿では、こうした諸問題について、筆者なりの観点から検討を加えてみることにする。まず第II節で、マーシャルが自由貿易政策によって狙っていたものが何であったかを、『原理』<sup>6)</sup>を中心とする、彼の理論体系との関連から検討する。そしてその結果要求されてくる企業形態上の条件について、マーシャル体系との整合性という観点から第III節で検討する。すなわち、本来マーシャルが前提にしていた企業形態はどのようなタイプのものであり、それがどのような形で、彼の理論内容を制約しており、そのことに十分な自覚を持っていたと思われるマーシャルが、株式会社形態に対していかなる考察と評価を行なっていたか、それを明らかにしたいわけである。そして最後に、以上を総括して、マーシャルがこれらの問題に対して取った姿勢が、今日の経済学にどのような問題点を提起しているかについて整理する。本稿で取り上げる事柄は、言わば、もう一つの「マーシャルのジレンマ」なのである<sup>7)</sup>。

## II. アメリカ旅行の影響

マーシャルの生涯にいくつかの画期を求めるとすれば、彼の経済学方法論と取り組むべき課題の双方に大きな影響を及ぼしたものとして、1875年のアメリカ旅行は、その最も重大なものの一つと言えるであろう。『原理』第9版の編者であるギルボー (C.W. Guillebaud) に依れば、

---

6) A. Marshall, *Principles of Economics*, 1890, 8th, 1920. (永澤越郎訳『経済学原理』1～4, 岩波ブックセンター信山社, 1985年)。以下, P.E.と略す。

「アメリカ旅行までのマーシャルは、英語を数学に翻訳していたが、アメリカ旅行から帰って後の彼は、数学を英語に翻訳するようになった」<sup>7)</sup>という。同時に、この旅行によって彼は、イギリスの今後採るべき方向が、やはり自由貿易の堅持にあるということを確認するに至ったらしい。ところが、そのことの必然的帰結が、彼の生涯において、ある意味で最も困難な課題を彼に課すことになったのではないか。これが本稿で明らかにしたい問題の一つである。

さて、彼は何故自由貿易の堅持を確認したのか。

「1875年に、私は保護貿易の問題を、その現地で研究するためにアメリカへ渡った。私は保護政策に関して何人かの指導的論者と議論を交わし、ファーストクラスに入る殆ど全ての都市の工場を見学し、その労働者と母国の労働者とをできるかぎり比較検討した。そしてア

7) 「マーシャルのジレンマ」とは、収穫逦増法則を認めることと、競争的市場構造とが両立しないという、広い意味でとらえられることもあるが、この問題を最初に指摘したP. スラッフアの議論は、本文でもすぐに触れるように、この矛盾を回避するためにマーシャルが採った想定、すなわち収穫逦増現象は、各企業内部の事情（技術革新等）による内部経済によるものではなくて、産業全体の規模に由来する、したがって産業内の全ての企業が等分にその恩恵を享受できる、外部経済に依るものとしたことが、外部経済は他の産業にも何らかの影響を及ぼさないとは考えがたいことから、マーシャルの部分均衡論の定義に違反するのではないかという問題提起であった。この論争をめぐっては枚挙にいとまない程の文献が存在するが、論争の基礎となった、P. Sraffa, “Sulle Relazioni fra Costo e Quantita Prodotta”, *Annali di Economia*, II (1925), “The Laws of Returns under Competitive Conditions”, *Economic Journal* (1926). (両論文とも、菱山泉・田口芳引訳『経済学における古典と現代—新古典学派の検討と独占理論の展開—』, 有斐閣, 1956年所収), 同訳書訳者解説, D.H. Robertson, P. Sraffa and G.F. Shove (1930), “Increasing Returns and the Representative Firm. A Symposium”, in Wood, *op. cit.* を参照。

8) C.W. Guillebaud (1961), “The Variorum Edition of Alfred Marshall’s *Principles of Economics*”, in Wood, *op. cit.*

アメリカの主要な街々を行き来しながら、次のように自問自答していた。

『自由貿易がこの国で採用され、当初の混乱が収まったら、この企業はより発展するだろうが、こちらはダメだ……』<sup>9)</sup>。

過去50年の間に、アメリカの経済力、就中、工業技術力は飛躍的な進歩を遂げた。少なくとも1875年のこの段階で、アメリカの技術水準はイギリスのそれに追い付いており、最早イギリスの絶対的優位の時代は過去のものとなった。この技術力の源はどこにあるのか。それは明らかに、保護貿易政策の下で育まれた、大量生産技術の発展にある、とマーシャルは見ていた。すなわち、「規模の経済性」の追及こそがアメリカの（そして同様にドイツの）経済力を支える柱であることを、マーシャルは身を以て知ったわけである。

つい50年前までは、アメリカは「経済の国」からはほど遠かった。この国に、自立的な産業を興すため、保護貿易政策は止むを得ざる選択であった。マーシャルは自由貿易原則を固持した人物であったが、幼稚産業育成のための保護政策には意義を認めており、そこに古典派経済学の一つの限界があったことも認めていた<sup>10)</sup>。この保護政策の結果、特に19世紀半ば以降の鉄道ブームが牽引車となって、アメリカは、鉄鋼を中心に「規模の経済性」を全面展開させ、瞬く間にイギリスに追い付いてきたのである。

しかしながらマーシャルは、アメリカがこのまま保護貿易政策に甘んじ続けるのであれば、早晚、その対外競争力を喪失するに至るであろうと主張する。仮に、高関税によって、外国製品を制限することができたとしても、完全にシャット＝アウトするのではない限り、国内産業の保護

---

9) A. Marshall (1890), "Some Aspects of Competition", reprinted in A. C. Pigou (ed), *Memorials of Alfred Marshall*, 1925, p. 262.

10) Marshall, *ibid.*, p. 258.

は永続的なものにはなり得ないと言うのである。というのは、1860～70年代のアメリカが、外国へ依存していた財は多々あるけれども、イギリスとの関係で特に重要であったのは、鉄道のレールであった。これはイギリスにおいても、規模の相違こそあれ、収穫逦増の法則に従う財である。制限を受けるとは言え、アメリカへの輸出が可能であれば、費用逦減によって、関税による価格上昇はその一部が相殺され、アメリカ側が期待するほどには、イギリス財の高価格を維持することはできない。ここにさらに技術革新が加えられてくればどうなるか。つまり、アメリカ工業が保護関税のみに頼って、技術革新の積極的導入を怠ってしまったならば、いずれは国際競争力を失うに至るであろう。アメリカは最早、保護育成措置の必要のないところまで来ている。よってこれから先は、自由貿易を選ぶことが正しい選択と言えるであろう、というのがマーシャルのアメリカに対する見解であった<sup>11)</sup>。

しかし、全く同じことがイギリスについても言えるのではなかろうか。マーシャルの見解は、むしろイギリスの方により妥当するもののように思われる。確かに、イギリスは自由貿易を現状では維持している。しかし、これを保護貿易政策に切り替えることで何故利益を得られないか。マーシャルのアメリカに対する見解からすれば、彼が最も恐れていたのは、これによって、イギリスの企業家達の間には、技術革新意欲の喪失が出てきはしないかという点にあったことは明らかであろう。既にアメリカとドイツは、イギリスと五分のところまで追い付いてきている。つまり技術革新のスピードでは、イギリスは既に、アメリカ、ドイツに遅れを取り始めていると見る必要がある。そのような状況下であるからこそ、自由競争の刺激と脅威が必要なのである。ここで保護政策を採れば当座の利益は守れよう。政・財界にとってはそれが死活の問題であったかも

---

11) Marshall, *ibid.*, pp. 260～263.



しれない。しかしその結果は、長期における、取り返しのつかない供給力の喪失であろう。危機の時代であればこそ、そして未だ完全に遅れを取ったのではなく、五分の競争力は残っている段階であればこそ、自由貿易の痛み、競争の脅威にイギリス産業をさらす必要がある<sup>12)</sup>。これは、アメリカ旅行によって、マーシャル自身が受けた脅威でもあったのかもしれない。

技術革新の積極的導入によって、対外的にはその国際競争力を強化し、その効果が直接・間接に賃金財に及べば、独立心を損なうことなく、労働者の実質賃金水準を向上させることができる<sup>13)</sup>。

したがって、マーシャルの二大課題を解決してゆく鍵は、畢竟、この技術革新の導入如何にあったと言える。そしてそのためには、自由貿易体制の維持が基本要件となるのである。マーシャルの自由貿易論は、このように技術革新の推進契機という動態的な観点から理解すべきものであって、比較生産費説の単なる適用というような、静態的観点のみから押さえてしまってはならないものなのである<sup>14)</sup>。

但し、『原理』における叙述のみからマーシャルを理解しようとする立

---

12) J.C. Wood (1980), "Alfred Marshall and the Tariff Reform Campaign of 1903", in Wood, *op. cit.*

13) 最も、技術革新の導入による労働節約効果が、資本蓄積率のさらなる上昇によって相殺される必要があるが、この点についてマーシャルは、やはり楽観的である。P.E., 邦訳第4編第9章参照。

14) A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, 1923. 本書の特に付録Jなどは、静態的理解の最たるもののように思われるが、これはその殆どが、彼の最初期の作である *Pure Theory of Foreign Trade* 1879. の再録である点に注意する必要がある。尚、比較生産費説は、国際分業体制の確立をその本来の目的とするものであり、マーシャルにも、英語圏内におけるこの種の構想があったらしいことを付記しておく。藤田暁男「A. マーシャルの国際経済研究とイギリス帝国主義」『経済論集』（金沢大）、第19巻、1982年参照。

場からは、当然次のような疑問が提起されるであろう。すなわち、マーシャル体系においては、技術革新は議論されていない。これは彼の用語に従えば、「内部経済」に属するものである。内部経済に依存した規模の経済性の追求は、必ずや限界企業を淘汰し、市場を集中化させ、彼の競争的市場理論が前提とする市場構造（＝原子論的市場構造）の維持を困難たらしめてしまうであろう。マーシャルはこのことを十分に理解していたから、収穫逓増は内部経済に依るものではなく、産業全体の規模の成長に伴う、何らかの外部経済に、主として依存するものと仮定したのだ、（しかし、外部経済は当該産業にのみその効果を及ぼすものとは通常考えがたいから、この想定は、彼の部分均衡論という前提と矛盾するに至る）と言うのが、スラッフア（P. Sraffa）による批判以来の定説ではなかったかと<sup>15)</sup>。

この批判は確かに強力なものであると思う。筆者個人としては、『原理』体系が内部経済を軽視していたという解釈には疑問を感じるし<sup>16)</sup>、そもそも『原理』の言わんとするところは、長期においては需要よりも供給の条件の方が、価格の水準に対してより決定的となること、したがって、価格を究極的に規定するのは供給力、つまりは技術の水準であることを示すことにあったという点を併せ考慮すれば、マーシャルが技術革新を議論の傍系に置いていたという見解には疑問を禁じ得ないのであるが、今の批判は、この程度の疑問提示によって覆せるものでは確かでない<sup>17)</sup>。

しかし、仮にスラッフア批判を承認するとしても、尚次のような疑問が残されると思う。すなわち、マーシャルが技術革新を軽視していたとは思えないにも拘らず、彼の叙述の中に、今のような解釈、つまり内部経済よりも外部経済を重視するような文言があったとすれば、それには

---

15) 注. 7 参照。

16) P.E., 邦訳第 4 編第 9 章参照。

何か理由があったのではないかということである。つまり、内部経済よりも外部経済を重視するという姿勢は、マーシャル体系の基本的性格に関わる大きな問題なのであるから、それは、競争的価格理論との整合性を保つための「苦肉の策」というような一工夫に過ぎないものではなくて、やはり、マーシャル特有の、何らかの現実的基礎の上に立った経験的内容を伴っていたものなのではないかという疑問なのである。

所謂「マーシャルのジレンマ」に関する論争にやや不満を感じるのは、このような観点からの検討が殆ど見られず、専らマーシャル理論の不整合的な側面ばかりが強調されたきらいがあったからなのであるが、このような観点からこの問題をさらに掘り下げてゆくためには、次のような順序で、議論を進めてゆく必要があるであろう。

①内部経済の十全な展開が前提されないのは何故か。つまりこれを何らかの意味において阻んでいる要因は何であるのか。その要因にも種々のものがありえようが、筆者がここで最も重視したいのは、『原理』が暗に前提している「企業形態」が何であったかということである。これがいかなるものであるか、そして『原理』がその企業形態想定にいかほど深く規定され、かつ制約されていたか、さらに、これが最も重要な点であるが、そのような形態を前提ないし典型として採用していたのは何故かということがまず明らかにされなければならないであろう。これは、理論上の問題以上に、マーシャルの思想と深い関係がある問題であって、

- 
- 17) スラッファ批判は、マーシャル体系を、今日的定義によるところの「部分均衡理論」であると規定したところに、議論の全てがかかっている点に注意する必要がある。筆者は、マーシャル体系を、一般均衡論への包摂を予定する概念である部分均衡論と等置するところにそもそも疑問を持つものであるが、一市場分析と部分均衡論との異同という問題は極めて大きな問題であるから、ここでは立ち入らないことにする。この点は、マーシャルと古典派経済学(特に、J.S.ミル)との関係という点も含めて、改めて別の機会に論ずることにした。

この思想面を欠いた理解をしてしまうと、マーシャルの姿勢は、矛盾を含んだ、ただの時代遅れの経済学としてしか見えて来ないであろう。

②その基本姿勢に対して、自由貿易論の帰結が要求したものが何であったか。自由貿易論の帰結、すなわち19世紀末の段階における、技術革新の積極的導入が要求してくる条件は、大型固定資本の導入に耐え得る企業形態の選択であろう。より直接的に言えば、株式会社の全般的導入が、技術革新導入のための、先行条件とならなければならないはずである。しかし、この形態は①で明らかにされた形態と矛盾しないかどうか。この点が、我々の、そして誰よりもマーシャル自身にとっての大きな問題となろう。そしてこれらの検討を通して、我々は、そこにある意味でより根底的な「マーシャルのジレンマ」があったことを知るに至るであろう。

### III. マーシャルにおける基本的企業像とその修正

#### (1) 予備知識・19世紀末英国の経済・企業事情<sup>18)</sup>

我々は、マーシャルの自由貿易に対する強い信念の由来を問うた結果、この問題がマーシャルの理想的とする企業像に何らかの修正を要求することになったのではないかという仮説に逢着した。そこで、マーシャルに即してこの問題を検討してゆく前に、やや回り道ではあるけれども、彼の理論の素となっている、当時の現実経済の姿について、ごくごく簡単に整理しておくことにしよう。経験主義的姿勢を固持したマーシャル経済学の内容・前提を研究してゆく場合には、彼の直面していた現実について、ある程度の予備知識を持つておくことが是非とも必要であると

---

18) 本節(1)の叙述は、中川敬一郎『イギリス経営史』(東京大学出版会、1986年)に負う。

思うからである。

周知の通り、英国経済史上、19世紀末特に1873～1897年に至る約四半世紀の期間は、「大不況」の時期として知られている。ヴィクトリア治世の後期と重なるこの時期は、今日の我々の目から見ると、大英帝国の最も栄えた時代であったように思われるのだが、それは、先駆的資本主義国家として、絶対的な優位を誇り得た時代がいよいよ終わりを迎え、代わってアメリカ、ドイツといった後発の国々が、経済的主導権を握ろうと乗り出してきた時期でもあった。この時期、産業の主役は、繊維から鉄鋼へ移ろうとしていた。当然この切り替えに成功した国が、次代の覇者となりうるわけであるが、英国はここで、米・独に遅れを取ってしまう。なぜか。マーシャル体系における企業と理論との関係を考える場合にも、この間の事情は極めて重要な意味を持つのである。

そもそもイギリスにおけるこの「大不況」の切っ掛けとなったのは、アメリカにおける「鉄道恐慌」であった。1870年代前半までのイギリス製鉄業は、主として海外市場に依存しており、世紀中葉以来のアメリカにおける鉄道建設ブームは、その主たる販路であった。それがブームにありがちな投機熱を帯びてくるに従い、遂に1873年、一斉に採算割れを始めたのである。イギリス製鉄業は、70年代末以降は、国内に興隆してきた造船、機械工業にその主たる販路を転換してゆくが、とにかく、アメリカ鉄道恐慌は英国経済にとって大きな画期を与えるものとなった。

もう一つ、この時期に重要なこととして、主に需要される鉄の種類が、それまでの錬鉄から鋼鉄に切り換わったということがあった。これも周知のごとく、鋼鉄生産は1856年、ヘンリー＝ベッセマー(H. Bessemer)による転炉製鋼法の発明によって可能となったものであるが、その発明から30年にしてようやく、採算に合う形での生産が可能になった。したがって、この19世紀末という時期は、従来からの錬鉄と、新たな鋼鉄との主導権争いの時期でもあったわけであるが、当時の主たる用途が鉄道

のルールであったことを考えれば、耐久性に優れる鋼鉄が勝利するのは、その価格が錬鉄に比して余程割高とならないかぎり、明らかであった。そしてまた、アメリカへの錬鉄輸出が減退したことの今一つの要因が、アメリカ国内での錬鉄生産の増大にあったことも考慮すると、イギリス製鉄業がその地位を維持、発展させてゆくことができるか否かは、つとに、鋼鉄生産の一般的普及を実現できるか否かにかかっていたと言うことができよう。ところが、イギリスはこれに失敗してしまうのである。

理由は無論一様ではない。考えられる要因自体はいくつもあり、それらが複雑に絡み合って歴史の転換というものは遂げられてゆくのであろう。例えば、この時期、英国における鋳床では既に枯渇の傾向が見え始め、一方アメリカではより豊かな鋳床の開発が始められるようになったということも、重要な理由の一つであるには違いない。しかし、それ以上にやはり重要なのは、英国において鉄鋼生産を容易に普及せしめなかった経済的・社会的要因、特に「規模の経済性」を十分に備えた、したがって国際競争力の強化上、最も有利な方法であったはずのベッセマー鋼法の普及に歯止めをかけてしまった要因が何であったかということであろう。

その理由にも種々のものが考えられるであろうが、就中最も重要な要因はやはり次の点であろう。すなわち、英国においては、錬鉄生産に適合していた小規模事業形態と、これを所有し、かつ経営するところの個人・合名会社形態が、遂に、1920年代に至るまで、その支配的地位を維持し続けていたということであろう。すなわち、マーシャルの時代において支配的であった企業形態は、個人・合名ないし同族内での合資会社であったわけである。ここで注意しなければならないことは、この当時、英国においてJoint Stock Companyと呼ばれたのはこのような形態のものであって、今日的な、一般公衆から資金を集める株式会社とは異なるものであったという点である。よって、この時期のJoint Stock Company

を「株式会社」と訳すことには本来問題があるのである。今日的な「株式会社」に当たる語は、Limited Liability Company（有限責任会社）である。マーシャルを読む場合にも、この点を承知しておかないと、基本的企業像を誤って理解することになる。

個人・合名・合資会社であるならば、意思決定はその所有者に統一されているわけであるから、冒険心に富む企業家がこれを所有していた場合には、様々な困難を承知の上で、新たな技術、新たな事業機会に果敢に挑戦して行ったであろう。しかし、この形態は事業規模の拡張という点に関しては、管理能力の制約にすぐ突き当たるという限界を他方で持つ。それ故に、生産単位の大規模化を必要とするベッセマー鋼法は、英国において本格的な普及を得られなかったのである。常に漸進的な進歩、発展を遂げてきた英国において、この軽工業型の企業形態が保持されてきたこと自体は想像に難くないことではあるけれども、この形態が中心であったということが、鉄鋼の時代への対応に、第一の足枷となったことは否定できない事実であろう。

「鍊鉄業は手工業的生産過程がその主体をなし、したがって労働者の技術的熟練に依存するところが多く小規模生産を有利とする。しかるに鋼鉄生産での成功は一にかかって生産の大規模性と熟練した冶金技術の能力による。新しく鉄鋼国として成長したドイツやアメリカにあっては、最初からこの鋼鉄生産に適した生産設備と経営組織を急速に採用することができたが、イギリスでは鍊鉄時代に建設された龐大な生産設備とそれに適合した生産構造の重圧が新しい技術的発明の十分な活用を不可能たらしめたのである」<sup>19)</sup>。

しかし、英国においてこの種の小企業形態が残存したのには、他にも無視できない理由がある。まず第一に、19世紀末英国市場の地域的分散

---

19) 中川，同書178ページ。

性ということがある<sup>20)</sup>。先にも触れたように、1870年代末以降の英国製鉄業は、外国市場への依存の度合いを低め、代わって国内の造船、機械、電機、建設業等に主たる需要源を求めようになっていたが、これら諸産業も、今述べた企業形態上の制約もあって、米、独のように、全国的規模の産業へ発展してゆく傾向を見せなかった。すなわち、英国はいくつかの局地的市場圏に分けられていたのであって、したがって各製鉄企業としても、最寄りの市場に適した規格、品質の鋼材を提供できればそれでよかった。つまりアメリカのように標準化された製品を全国規模で供給する必要はなかったのである。これでは、規模の経済性を追求しようという強い誘因が働くはずもなく、よって事業規模も小規模の方が有利ですらあったわけである。

第二に、当時の英国経済における商社の強さということがある<sup>21)</sup>。すなわち製鉄企業が販路を、特に海外における販路を求める場合、自ら必要な情報を集めるということは、企業規模の点から言っても困難であった。そこで製鉄会社は、生産物の販売に関しては、国の内外を問わず、これを大幅に鉄鋼商社に委託していたのである。鉄鋼商社は製鉄会社に代わって販路を開拓し、新しい需要や要求を探知してはこれを製鉄会社に伝え、価格変動の大半も自ら負担していたと言う。つまり、製鉄会社は鉄鋼商社から言われる通りに製品を作り、それを（直接、需要者にではなく）商社に納め、決まった代金を受け取るという形になっていたわけである<sup>22)</sup>。

したがって、いわゆる市場リスクに相当するものは、この時期、事実

---

20) 中川、同書186～187ページ。

21) 中川、同書193～195ページ。

22) このような生産者と商社との関係は、限界原理に基づく生産量決定理論に、一定の現実的基礎を与えた背景事情の一つであろうと思われる。



上全て鉄鋼商社が負担していたのであって、このことによって、一方で商社の生産企業に対する優位性が確立されるとともに、他方で生産者間の合併、連合が極力抑制されることになったわけである。生産企業の規模が抑制されていたのは、こうした事情にも一部由来することなのである。そしてまた同時に、市場あるいは需要に関する知識を有するものと、技術的な知識を有するものとが分離していたために、技術革新は必然的に、停滞性を帯びることになったのである。

第三は、財務上の特徴である<sup>23)</sup>。株式会社形態が、個人・同族会社にとって代ってゆく背景には、必要資本の調達困難を打破するためということが当然存在するわけであるが、この当時の企業は、その規模が小さかったということもあって、必要な事業資金の調達に困るということはあまりなかったのである。また仮に不足を感じた場合であっても、行なわれたのは短期借入が殆どであって、長期債券や株式の発行による、一般からの資金調達は殆ど行なわれることがなく、そもそも銀行自体が、この当時においては、産業界への長期資金融資という業務を行なっていないか、行なっていたとしても消極的であった。英国において勅許によらない、自由な株式会社の設立が法的に規定されたのは1862年であるが、この頃の株式というのは、その殆どが同族内で消化される、いわゆるプライベート＝カンパニーの形態を採っており、それで事実間に合っていたわけである。さらに、株式会社は70年代、大不況のあおりを受けて相次いで倒産しており、投資家は株式会社に対して一様に警戒、不信の念を抱いていた。株式会社の導入が遅れたことの背景には、このような株式会社にとって極めて不利な状況が重なっていたわけである。

以上、19世紀末の英国経済事情について大まかに整理した。そして、マーシャルがその経済学体系を構築してゆく上で参照しえた状況とは、

---

23) 中川、同書252～254ページ、276～279ページ。

まさしくこのようなものであったということをここで改めて確認しておこう。マーシャルが『原理』において、企業組織に関する叙述を展開したのは、主に第4編であるが、この部分は、度重なる『原理』改訂において、最も手の加えられることが少なかった個所である。したがって、こと『原理』に関する限り、ここで我々が整理した時代環境がその背景事情をなしていたと見てさほど無理はないであろう。我々はこうした予備知識を参照しながら、マーシャルにおける企業像について、より検討を加えてゆくことにしよう。

## (2) 『原理』における基本的企業像の確認

では、こうした背景の下で形成されたマーシャル体系、特に『原理』における基本的企業像とは一体どのようなものであったのか。それは、自由貿易政策を今後（19世紀末以降）とも採りつづけてゆく上で、特に、技術革新の積極的導入を図ってゆく上で必要とされてくる企業形態上の条件を満たし得るものであったのか。

結論から先に述べよう。少なくとも『原理』に関する限り、そこで想定されている典型的企業像は、彼の理論体系形成期の現実がそうであったように、個人・合名・合資会社形態であって、（所有と経営の分離を必然とするところの、有限責任会社たる）株式会社形態ではなかった。そして、さらに注意すべきことは、『原理』体系を崩壊させずに、この基本的企業像を個人会社形態から株式会社形態へ転換することは、理論的に見てやはり不可能だということである。

確かに、かつてショーヴ（G.F. Shove）が指摘したように、

「木々の成長について述べたことは、企業の成長においても、停滞することはあっても死亡することのない最近の大株式会社の発展以前には、一般原則として作用した」<sup>24)</sup>

という『原理』第6版において挿入された一文は、彼の基本的企業像が

株式会社形態へ転換を遂げたことを明らかに示しているように思わせる。もしそうであるならば、そしてそのような転換が可能であったならば、先の自由貿易論からの帰結は、マーシャルに対して、何ら困難を与えることはなかったろう。株式会社制度の普及を通して、規模の経済性の追求を推進してゆけばよいということになる。ところが、この第6版以降においても、いわゆる「森と木のアナロジー」を思わせる文言は随所に散見される<sup>25)</sup>。したがってやはり、この一文だけをもってして、マーシャルの基本的企業像の転換を断言することは危険であると言わなければならない。基本的企業像の確定は、これをマーシャル体系の理論内容、さらには思想内容と照らし合わせて行なわなければならないことであろう。

何故、マーシャル体系における基本的企業像は個人会社でなければならないか。まずはじめに、理論的な側面から検討してみよう。ここでは特に、市場構造の安定性という側面について検討してみることにする。この問題は、先にも触れた、スラッフアによるマーシャル批判を、ある意味でより掘り下げることにもなるであろう。

先にも触れたように、収穫逦増現象は、企業の内部経済にではなく、外部経済に依るものであるという想定は、収穫逦増法則と競争的市場理論との両立をはかるための、言い換えれば原子論的市場構造を維持するための、一つの「工夫」であったというのがスラッフアの解釈であったわけであるが、今このスラッフアの解釈を認めるとしても、我々はこれを単なる「工夫」として裁断してしまう前に、この想定には、マーシャルの理論の前提条件、特に、採用できる技術水準、設備量を規定する前提的企業像を反映した、一種の現実的基礎があったのではないかと、少なくともその可能性について考えてみる必要がある。

---

24) G.F. Shove, *op. cit.*, P.E., p. 316. 邦訳第2分冊263ページ。

25) 例えば, P.E., pp. 285~287, 298~300. 邦訳第2分冊220~223ページ, 239~242ページ。

確かに、このマーシャルの想定は、市場構造の維持という点と無関係ではなかろう。しかし、そうではあっても、これは市場構造の維持を図るために、後から、言わば帳尻合わせのようなものとして、何の現実的根拠もないまま仮想されたものではなくて、これは前節で整理したような現実の中から抽出してきた企業像が、市場構造を安定的に保つような性格のものであったということ、したがって、上の想定は、「工夫」というよりはむしろ、その「結果」として押さえるべきで事柄ではないか、マーシャルの経験主義的方法論や彼の（理論体系構想期に）直面していた現実の企業の形態から見ても、このように考えて別段不自然なことはないように思うのである。

すなわち、内部経済による収穫逓増法則は必然的に市場を集中化させると言っても、それは、（一方で市場そのものの規模に依存すると同時に）それだけの生産規模を実現させうる企業規模の実現があつて初めて可能となることであろう。ところが、個人・合名会社形態は、所有者たる個人なり、数名のパートナーなりに経営管理機能が集中しているから、雇用人数、工場・生産規模に対して、大きな柔軟性を要求することが頗る困難であるという天性を持つ。株式会社形態のもとで所有が分散し、彼らとは別に経営者層が形成されてくれば、経営管理責任は必ず（所有者である）少数の特定の人物に集中化させなければならない理由もなくなり、管理機構の分限化と分散化は、内部組織上の発展と共にいくらかでも可能になってくるだろう。しかし、個人・合名会社形態を採り続ける限り、管理能力限界による企業規模制約から免れることは不可能であり、したがって、この形態下では、仮に市場独占が可能となるような「規模の経済性」を持った技術と、それに対応した組織構造が仮想されたとしても、それが多量の人員、工場規模を要求するものである場合には、企業規模の方がついてゆけないという理由でその採用は困難となり、市場構造の集中化も事前に抑止されることになるのである<sup>26)</sup>。

個人・合名会社の規模抑制要因は、無論以上に尽くされるものではない。調達しうる資金の規模、そして「森と木のアナロジー」が本来意味しているところの、会社の生存期間の有限性ということも、市場構造の集中化を阻む大きな要因である<sup>27)</sup>。しかし、ここではさらに、次の点にも注意を払っておきたい。

すなわち、今日的株式会社においては、超過的に上げられてくる利潤は、その大部分が再投資、したがって事業・企業規模の拡張のために用いられることになるであろう。その結果は、当該産業に対する需要成長率が、この投資による供給増加率を上回っているという偶然がない限り、限界企業を淘汰して、市場の集中化をもたらすであろう。

マーシャルがこうした傾向を取り合えず例外的となしえたのもその企業像に由来すると言える。すなわち、個人・合名会社においては、利潤の処分の仕方が基本的に異なるのである。個人・合名会社は、その規模拡張を至上とするようなものではなく、言わば、所有者が経済的成功を得るために用いる「道具」のようなものであるから、獲得された超過利潤は、大体において所有者・出資者の間で分配されてしまって、再投資のためにその殆どが内部留保されるというようなことは、原則的にはないと言ってよい。そして新しく投資を行なう場合には新たに起債を行な

---

26) 今の議論は、設備増設、企業規模成長の如何を問題としているから、これは一応長期に属する議論と考えるべきであるが、これを短期における費用曲線の逓増形の理由としても論じたのが、E.A.G.ロビンソンであった。短期における生産規模の制約という問題も、結局は、市場構造の安定性につながる重要な問題なのではあるが、ここでは市場構造に直接関係する企業規模の問題に論点を限定しておいた。

E.A.G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry*, 1931., "The Problem of Management and the Size of the Firm", *Economica*, June, 1934.

27) (注)25., D.C. Hague (1958), "Alfred Marshall and the Competitive Firm", in Wood, *op. cit.*

い、市場ではその時の利子率を主たる目安に、その吸収が図られるのである（貸付資金説の背景）。

つまり、個人・合名会社等、古典的企業世界の下では、利潤再投下による一方的企業規模の拡大は、いまだ至上命令にはなっていなかったのであり、それ故、原子論的市場構造を、現実的近似性をもって、しかも長期にわたって安定しているものとして想定し得たわけである。原子論的市場構造下における競争均衡理論というマーシャルの世界とは、古典的企業像によって、その基底部分が支えられている構造になっているということを理解する必要があるのである。或いは次のように言うこともできよう。マーシャル体系というのは、このように、古典的企業像を前提にして、初めて説得力を持つものなのであり、これを株式会社に置き換えてしまうと、企業規模制約がはずされることによって、市場集中化を二義的事項として処理することができなくなってしまう。つまり、原子論的競争均衡理論をあくまでも基軸にして、独占、不完全競争的認識については若干の言及で済ますという姿勢を、市場構造変化を例外視できない状況下で採ることはできないわけである。これは、マーシャル経済学の歴史的制約として承知しておかなければならない事柄であろう。だから、この点を無視して、これをそのまま現在の経済原論の、いわゆる部分均衡理論として用いているということは、今日経済の市場理論でありながら、株式会社を例外視しなければならないという奇妙な想定の上に、実は立っているということになるのである。

しかしながら、マーシャルにとって「企業」が果たしている意義について考える場合には、以上のような理論的側面のみからの考察では不十分と思われる。確かに、マーシャルの時代、特に、彼がその経済像を培った1860～70年代においては、前節でも触れたように、典型的企業像として古典的企業形態を採ることは自然であるし、これを無理なく想定できたればこそ、その後の市場理論の構築も可能となったのであろうが、マー

シャルは株式会社の止め得ない浸透を一方ではっきりと自覚しており、彼は当時の知識人の中では、かなり株式会社に対して前向きの姿勢を示していた存在だったのである。

しかし、にも拘らず、彼は基本的企業像としてはあくまでも個人・合名会社を採っていたのであり、ある面では固執している感すら与えるほどの言明を残している。これは何故であろうか。市場構造維持のためという理論的理由だけで、このことは説明できるものであろうか。筆者は、マーシャルのこの姿勢は、経済合理性の追求の反面で、日々失われてゆくように彼が感じ取っていた、そしてこちらの追求こそが、彼の経済思想の中心でもあった、「経済倫理」という側面から考える必要のあることであると思う。

マーシャルにとって事業を興すという行為の究極的目標は、利潤という名の貨幣を獲得することにあるのでは、あるいはあってはならないのであって、「企業」とは、自ら資本を集め、リスクを引き受け、成功するにせよ失敗するにせよ、いずれも己れ一人の責任において事を為すという、市民道徳の自己教育を図る機構という役割を担って初めて、その存在意義が認められるものであった。利潤の大きさとはい、その活動の適正さを示す、一つの指標にすぎないものとされていたのである。

すなわち、マーシャルにとって「企業」とは、社会的には、財を生産し、効用の享受を可能にし、富を創造してゆく「生産機構」であると同時に、一人一人の市民にとっては、人間の持てる知力の全てを發揮し、ある時は慎重に、ある時は果敢に、そして事業の過程を通して、市民としての義務と責任を自覚し、それを遂行する能力と深慮を培い、さらには、自己が自己に課した目標を達成してゆく喜びを学び育てる「場」としての道徳的機能を果たす役割を担ったものとして考えられていたわけである<sup>28)</sup>。

こうした実業観は、一つの理想として、英国知識人の間に少なからず

共有されていたものであったが、マーシャルは、この「企業者精神」と「市民倫理」とを合わせた概念として、後年「経済騎士道」という言葉を使うようになった<sup>29)</sup>。競争的経済環境の有する意義は、この企業者精神と市民倫理を失った者は、或いは技術水準の遅れによって、或いは信用の失墜によって早晩、市場から淘汰されるということ、そして、これを監視する特定の存在がなくとも、各人の自己目的追求がこのメカニズムを維持し、かつ日々これを再生産してくれるという点にあった。アダム・スミス (A. Smith) 以来の伝統は、マーシャルの中にも脈々と受け継がれていたわけである。

それはともかく、こうしたマーシャルの企業観を実践してゆく上で、所有と経営が一致し、かつ事業の全てに渡って、経営者が全ての知識を持っているということは、いわば最低の条件であると、少なくともマーシャルには思われたに違いない。自己の決断は自己の財産に結果してくる、つまり基本的には全て自己の責任になり、またその範囲内に止められればこそ、思いきった決定、信用への配慮ということが否応なしに要求されてくる。ところが所有と経営の分離が生じてしまい、経営者といえども、一時的な預かりものとして会社に接するようになれば、この種の倫理性への配慮は変質せざるを得なくなるにちがいない。特に、当時の英国が必要としていた、技術革新への積極的取組に対して、消極的な姿勢が出てこないと果たして言い切れるものかどうか。マーシャルはこの点を非常に警戒したのであり、このことが、マーシャルをして古典的企業像にある意味で固執せしめた、より根本的な理由ではなかったと思われるのである。それ故に、自由貿易論が一方で要求してくる規模の経

---

28) P. E., pp. 5~10., 297~298. 邦訳第1分冊7~14ページ, 第2分冊237~239ページ。

29) A. Marshall (1907), "Social Possibilities of Economic Chivalry", in Pigou, *op. cit.*



済性の必要ということと、その実現契機たる株式会社の普及化ということが、彼の理論・思想両面に渡るジレンマとなって、彼の前に立ちはだかることになったのではないかと思われるのである。しかし、それでは、マーシャルは株式会社に対してそのマイナス面のみしか見ていなかったかどうか、つまりはこのジレンマに対して彼は如何なる取り組みを見せたか、それは何らかの解決をもたらしたものであったか、最後にこの点について検討してみなければならない。

### (3) マーシャルの株式会社論

マーシャルの株式会社に関する叙述は『原理』では主に第4編第8～13章、またより一層深められた議論は、『産業と商業』<sup>30)</sup>(以下、『産業』と略す)第2編全体がこれに該当する。そもそも、『原理』と『産業と商業』との関係も色々に議論可能であろうが、検討対象という観点からみる限り、『産業と商業』は、この『原理』第4編の大幅改訂と見ることもあながち不当ではないように思われる。但し、『原理』と比較して、『産業と商業』では、株式会社に対する批判的トーンが著しく弱められている点に、彼の企業観における微妙な変化を見て取ることもできるかもしれない<sup>31)</sup>。

さて、マーシャルの株式会社に対する評価も極めて多面的なものであり、一言で要約することは決して容易な作業ではない。しかし、これま

---

30) A. Marshall, *Industry and Trade*, 1919, 4th, 1923. (永澤越郎訳『産業と商業』1～3, 岩波ブックセンター信山社, 1986年)。以下, I.T.と略す。

31) R.A. Gonc (1982), "Alfred Marshall on Industrial Organization: From *Principles of Economics* to *Industry and Trade*", in Wood, *op. cit.* 出見世信之「A.マーシャルの株式会社論」, 『明治大学大学院紀要』, 第26集, 1989年。同「マーシャルの株式会社論の再評価」, 同第27集, 1990年。橋本昭一「マーシャルの産業組織論—『原理』第4編第8～13章の構成」, 関西大学『経済論集』, 第40巻第2号, 1990年。

での我々の検討視点に照らして、敢えて整理すれば、大略次のようになるかと思われる。すなわち、今しがた検討したような理由により、マーシャルは経済騎士道の実践に有効な企業形態としては、個人・合名会社形態をその基本に考えていたわけであるが、この形態にもそれ固有の欠陥がいくつか存在する。

まず第一に、これは既に論じてきたように、この形態では、事業規模、採用技術の大きさに自ずと制約が課せられる。倫理的観点からは、このことが逆に利点として生きてくるが、経済合理性の観点からすれば、この形態で、19世紀末以降の技術革新に対応してゆくことにはやはり無理がある。株式会社形態はこの限界を克服するために生まれてきたようなものであり、マーシャルが株式会社のある程度の普及は止むを得ないと考えた理由もここにある。

第二の点は、経済倫理と直接関係のある、中産階級以下の人々の生活向上に関わる問題である<sup>32)</sup>。但し、ここでは古典的企業が経済倫理に対して持つ限界の方が問題とされる。それは一言で言えば、個人会社形態は、大抵の場合、親譲りの財産を既に有する者に、事業を興す機会を限定してしまうものであり、その他一般大衆が、事業を通して市民的道德を身につけてゆく機会を却って抑制してしまっているということなのである。すなわち、マーシャルの厚生経済思想からすれば、貧困層の解消は、彼らに対する単なる金銭付与によるのではなしに、彼らの自覚と自力によって自己の生活の再生産を可能にする施策によるのでなければならない。とすれば、この貧困層の人々こそ、自ら事業を企て、富と人格の形成に参加できなければならない。しかしながら個人会社形態では、それ相応の資本をすでに手にしている者以外では企業を興すことは困難である。ここに株式会社の持つ大きなメリットがある。株式による外部資金

---

32) P.E., p. 298. 邦訳第2分冊239ページ。

の獲得に道が開けてくれば、例え資本家の家系に生を受ける幸運を得られなくとも「企業経営に関する先天的な才能を持っている人々に対して、きわめて大きな機会」<sup>33)</sup>が提供されることになるからである。

そしてまた第三に、いささか付随的な事柄ながら、当時の個人会社に平均的に見られた世襲制は、往々にして、創業者に比べて、知力においても胆力においても、どうしても劣りがちな二世、三世の手に会社を委ねる結果を生んでいた<sup>34)</sup>。

いずれにしても、個人会社形態に固執し続ける限り、この種の欠陥から免れることはできないと言ってよい。そして、株式会社形態が、事業規模の面においても、創業機会の面においても、経営陣の刷新という面においても、より有利な形態であることは明らかであろう。さらにまた、『産業』においては、これらに加えて、株式会社の持つ利点として次のようなものが指摘されている<sup>35)</sup>。すなわち、①採用技術の大規模化が可能になることから、より科学的な成果を導入した技術の採用が容易になる。②そうした科学的技術の研究は、それ自体は知識のための知識という、実業家からは本来好まれないものであるにも拘らず、その成果の多くが産業界に吸収されるようになるにつれ、科学研究への偏見が除去されるようになってくる。(最も、その結果、企業が科学を内に包摂するようになってくると、科学知識の私有化—今で言う産業機密—の問題も生じてくるわけであるが、マーシャルの時代においては、株式会社の資本を背景とした科学の促進は、むしろ希求されてしかるべきものであった。)

しかしながら、マーシャルはこうした利点、しかも彼の政策思想を実現させてゆく上で是非とも必要な条件を、株式会社が多く持つものであ

---

33) P.E., p. 302. 邦訳第2分冊245ページ。

34) P.E., pp. 299~300. 邦訳第2分冊239~242ページ。

35) I.T., pp. 325~326. 邦訳第2分冊187~188ページ。

るにも拘らず、この制度の普及に対して、尚危惧の念を捨てきれなかった。繰り返しになるけれども、その理由はやはり次の二点に集約されるであろう。

ひとつは、やはり競争的市場の維持ということであろう。規模の経済性の発揮が自由となれば市場の集中化はまず避けられない。その結果が価格に及ぼすであろう影響、特にそれが分配関係に及ぼすであろう影響を考えると、株式会社の導入に問題なしとはできない。マーシャルのこの問題意識が、『産業』第3編における独占市場論を形成していることは今更言うまでもないことであろう。彼にとっての市場構造問題は、分配問題の一環なのだということをここでは十分に注意しなければならないのだが、株式会社という企業形態そのものに対するマーシャルの姿勢を考える場合には、この形態に直接関係する次の問題の方が、より重要ではないかと思う。

それは、やはり前節で強調した経済倫理との関係、特に、株式会社形態の下における「所有と経営の分離」が、その経済の活力、倫理性に与える効果である。このことに関して、『原理』では例えば次のように述べている。

「株式会社は大きな弾力性を持っており、遂行される仕事が広範な領域を提供する時には、際限なく拡大することができる。また殆どあらゆる方向に進出している。しかし、主要な危険を引き受ける株主の側が、企業の十分な知識を欠いているという点では、一つの重大な弱点の源泉が存在する」<sup>36)</sup>。

「少数の大株主はしばしば何が起りつつあるかを見いだすために努力し、企業の経営の全般に対して有効で賢明な支配を行なうことができ

---

36) P.E., p. 303.邦訳第2分冊245ページ。

るが、株式会社の株主の大集団は、少数の例外的な場合を除いて、これらのすべての問題において殆ど無力である」<sup>37)</sup>。

或いは、『産業』においては、

「会社の上級職員は下級職員を監視するかもしれない。また取締役は上級職員を監視するかもしれない。しかし、重役たちは一般に特別な創意心を示すことがないとしても、忠実に、着実に仕事をすることによって彼らの地位を保つことができ、しばしばそれをもって自らも満足している」<sup>38)</sup>。

こうした株式会社に対する、いささか厳しすぎる感のある危惧感は、イギリスの経験に依ることもさることながら、ここでも我々は、彼のアメリカ旅行での見聞が大きな影響を及ぼしていたことを看過してはならないであろう。

「一部には気質の相違を反映して、しかしそれ以上に両国（イギリスとアメリカ引用者）における富の分配と制度上の相違によって、アメリカでは、イギリス以上に、個人的動機が経済行動における動機を説明するものとなっているようである。ここでは、莫大な資産を有する者のうち、事業に直接携わっている者は殆どいない。彼らは大抵、自分の資本の安全な投資先ばかりを探し求めている。一方で、事業に携わっている中産階級の殆どの人間は、自分が今有している財産を失わないように心掛けており、これを、危険を犯してでも増大させようなどとは考えていないようである」<sup>39)</sup>。

すなわち、所有と経営の分離によって、所有者はなるべくリスクの少ない、効果的な「資産運用」を考えるようになり、経営者も、資産を預

---

37) P.E., p. 303. 邦訳第2分冊246ページ。

38) I.T., p. 317. 邦訳第2分冊177～178ページ。

39) A. Marshall, "Some Aspects of Competition", in Pigou, *op. cit.*, p. 266.

る者の義務として、次の経営者に確実に会社を引き継がなければならない以上、一か八かのような、あまりに思いきった冒険的事業は差し控えるようになる。またミドル以下の管理職も、自己に与えられた職分をそつなくこなすことが、一つの職業倫理として定着してゆくことになる。

株式会社のこのような特性を、何故それほどまでに問題にする必要があるのか。ここで先の自由貿易論を想起する必要がある。マーシャルが自由貿易を主張したのは、技術革新への刺激を企業に与えるためであった。しかし、その結果必要とされた株式会社という企業形態は、その組織上の特性によって、各人に保守的傾向を生じさせ、今最も必要としている果敢な冒険精神、進取の気性から企業家をますます遠ざけてしまうことになりかねない。しかし、そうなっては元も子もないのであって、ここにマーシャルの生涯に渡る大きなジレンマがあったと思われるのではない。

そしてこの種の保守的傾向というのは、各々は各々に与えられた分限だけを消化できるだけの、言わば組織の一部品に過ぎないのだという諦念から発するものであり、この種の諦念こそが、マーシャルの言う経済騎士道にとって最も大きな脅威なのであった。経済活動というものは、全ての間人が必ず毎日実践するものであるという点に、その最大の特徴を持つ。しかしその選択の余地のない参加が、同時に各人の独立心と責任意識を日々更新させることになるというのが、マーシャルの抱いた市民社会の姿であった。ところが、株式会社制度の導入は、この「自己教育システム」を必ずしも維持するものではない、少なくともマーシャルにはそのように見えたのであり、このことが、市場構造の維持という問題よりも、マーシャルにとってはより基本的な性格を有する問題であったと、筆者には思われてならないのである。

言うなれば、経済合理性と経済倫理性とのジレンマ、これがマーシャルの抱えた最も大きなジレンマではなかったか。そして、マーシャルは、

このジレンマに対して最終的な解答を与えることなく終わった。以上が、自由貿易（政策）→規模の経済性（理論）→経済騎士道（思想）という一連の考察から導き出すことのできる、マーシャル経済学の一つの側面であろうと思われるのである。

#### IV. 総括

以上、本稿では、マーシャルの自由貿易論と株式会社論という、一見無関係に思われるふたつの議論が、マーシャルの現実理解と理論との間の厳しい葛藤という一点において、深く結びついたものであったことを明らかにした。無論、これは、一人マーシャルにおける矛盾ではなくして、19世紀末のイギリスそのものが抱え込んでいた現実の矛盾なのであり、マーシャルがこの種の困難を抱え込むに至ったのも、彼の議論の現実近似性の証しと、あるいは言えるかもしれない。

しかし、我々は次の点にくれぐれも注意を払う必要がある。今も触れたが、マーシャルの抱えた矛盾とは、一言で言えば、経済合理性と経済倫理性の矛盾ないし葛藤であったとすることができる。貧困問題の解決、対外競争力の回復といった、時代の課題を解決してゆく最も効果的な方法は、規模の経済性の導入であり、これを可能にする株式会社形態の採用であった。経済合理性の観点から見る限り、これは事実であった。しかし、マーシャルも、そしてその当時の多くの知識人達も、この合理性からの結論に無条件に追随することはしなかった。確かに政財界の人々がこれに消極的であったのは、多くは既得権益の擁護のためであり、また一部は反産業的なジェントルマン思想のためであり、そしてそれらに共通するのは、変化に対する漠たる不安であったろう<sup>40)</sup>。

こうした人々と違い、一步退いて見る余裕を持ち得たマーシャルの場合には、その立つ地平は少しく異なるものであったろう。彼は経済合理

性の観点からは、株式会社制度の導入が不可避のものであることを十分に自覚していた。当時の風潮にも拘らず、彼が『原理』その他において、株式会社に対して前向きの姿勢を崩さなかったことは、このことをよく反映しているであろう。しかし、彼は経済倫理の実現を最終目標としたが故に、株式会社の完全是認には至らなかったのである。マーシャルが下し得た暫定的結論は次のようなものにならざるを得なかった。

「私的企業が株式会社に転換することは、それに直接関係している人々にとってはときに不可避であり、またしばしば便宜でもあるが、国民的な繁栄と産業上の指導的地位に対して、往々にして不利に作用するということである」<sup>41)</sup>。

資本主義勃興期、全ての企業が小企業であった時代は、経済合理性と経済倫理性とは両立し得るものであったろう。すなわち、事業を成功に導くため、経済合理性を追求しようとするれば、それは、経済倫理を守り、企業者精神を大いに発揮してゆく以外に道はなかった。そして、そうした行動が、社会的に集計された結果が、まさしく資本蓄積という現象に他ならなかった。古典派経済学が、議論の焦点を資本蓄積に定めていたことは、こうした観点から見ても、やはり正しい選択であったと言える。

しかし、19世紀半ば以降の近・現代資本主義においては事情が異なる。経済合理性の追求は経済倫理性の犠牲を招く危険を常に持つものとなった。これは、近・現代経済学が抱え込まなければならない宿命的課題であると言えるかもしれない。少なくともマーシャルは、「こうすればより豊かになれる」ということが明らかに分かっている場合でも、これに「待

---

40) M. J. Wiener, *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850 ~ 1980*, 1981., chp. 7. (原剛訳『英国産業精神の衰退—文化史的接近—』, 勁草書房, 1984年)。

41) I. T., pp. 327~328. 邦訳第2分冊190ページ。



て」をかけた存在であった。この、言わばもう一つの「マーシャルのジレンマ」を、最早時代遅れの錯覚と言いきれる程、我々がこの種の問題に積極的に取り組んできたとは言えないのではないか、筆者にはそのように思われてならないのである。