

2025 年度 学士論文

# 中小企業研究の黎明

—— 後進国日本の経済に対峙した研究者たち ——

慶應義塾大学 総合政策学部

西 大成

# 目次

序論	3
忘れられた英傑たち / 現代の中小企業研究 / 研究対象 / 本書の構成	
第一章 二つの「前近代性」認識	12
『日本資本主義分析』 / 中小商工業者のエートス / 絶望と希望の狭間で	
第二章 山中篤太郎	26
学問領域の誕生 / 中小企業研究の公理 / 矛盾主観化論法の錬成 / 社会正義の実現のために	
第三章 村本福松	38
日本経済への危機意識 / 企業経営の倫理化と科学化 / 適限経営 / 健全なる日本社会を目指して	
第四章 藤田敬三	49
下請制工業の本質 / 日本敗北の不可避性 / 日本特殊性を打破する方法 / 限界と現代的意義	
第五章 藤井茂	61
貿易理論の弁証法 / 過度競争問題 / 解決策としての組織化 / 日本のための理論	
第六章 黎明期中小企業研究の到達点	73
『中小企業の合理化・組織化』 / 問題の所在 / 低生産性の要因分析 合理化の方途としての組織化 / エートスという根本問題 / 継承されなかったもの	
結論	95
黎明期中小企業研究 / 社会科学の模範 / 中小企業研究の将来	
補論 いわゆる「本質論」について	106
あとがき	114
参考文献	117

## 序論

黎明期中小企業研究とは何だったのか。

これからの中小企業研究はどこへ向かうべきか。

第一の問いを足場に、第二の問いに取り組むことを、本書の目的とする。

### 忘れられた英傑たち

敗戦直後から高度経済成長前夜にかけて、当時の日本を代表する経済学者や経営学者が共同研究を組織した。試みに、特に優れていた四人のメンバーを簡単に紹介する。

- 山中篤太郎。1901年に生まれ、1981年に没す。中央労働基準審議会や雇用審議会など労働問題にかかわる政府委員会で委員を歴任し、一橋大学の学長も務めた。
- 村本福松。1890年に生まれ、1973年に没す。日本人として初めてハーバード経営大学院でMBAを取得し、アメリカ経営学の先駆的紹介者として活躍した。
- 藤田敬三。1894年に生まれ、1985年に没す。日本の経済学が理論の輸入や統計分析に専念していた時代に、フィールドワークから理論を構築する道を切り拓いた。
- 藤井茂。1908年に生まれ、2000年に没す。国際貿易理論の専門家として頭角を現し、イギリス系の純粋経済学とドイツ系の国民経済学を理論的に総合した。

彼らは「中小企業研究」を自称した。山中篤太郎は、この共同研究について次のように書いている。「わたしたちは、中小企業を主たる研究対象にしている。しかし、それは、中小企業だけしか見ないということとは違う。中小企業を通じて、あるいは企業経営理論を、あるいは、資本主義展開の法則を、あるいは、経済政策の論理を、さらには、日本経済の構造的分析を目ざしている<sup>1)</sup>」。

なんと野心的な共同研究だろうか。きっと素晴らしい成果を生みだしたに違いない。しかし残念なことに、彼らの共同研究の成果は、現代ではほとんど忘れられている。

<sup>1)</sup> 山中篤太郎[編] (1963) 『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 2。

忘却されたのは、共同研究の成果だけではない。共同研究が行われたという歴史的事実そのものが、すでに語られない過去となっている。この共同研究には、ここで紹介した四人の他にも、経済学者としては田杉競や美濃口時次郎、磯部喜一、小田橋貞寿など、経営学者としては高宮晋や末松玄六が参加していた。いずれも、先の四人に劣らない第一線の研究者である。ところが、これほどの研究者が集結したにもかかわらず、彼らの共同研究は日本の経済学史においても経営学史においても言及されないのである。

ここに謎が生じる。敗戦直後から高度経済成長前夜にかけて、なぜ「中小企業研究」に日本を代表する経済学者や経営学者が集結したのか。当時の研究者たちは何を考えていたのか。そして、なぜ共同研究は、その存在も含めて忘却されたのか。

## 現代の中小企業研究

当時の共同研究の痕跡がまったく残っていないわけではない。

21世紀の日本では、それに由来する「中小企業研究」が細々と続けられている。日本中小企業学会は、山中篤太郎を初代会長として1980年に発足した。そのときの副会長には、かつての共同研究に参加していた小田橋貞寿、藤田敬三、末松玄六の三名が就いた。この人員構成を見るに、日本中小企業学会はかつての共同研究の正統な後継と考えてよいだろう。21世紀に入ってから、この学会から毎年出版される論文集には10本前後の論文が継続的に掲載されている。

しかし、中小企業研究が現代まで続いていると言っても、それは外見上の継承であり、内容的には完全に断絶している。かつての共同研究が「中小企業だけしか見ないということとは違う」ものだとすれば、現代の中小企業研究は「中小企業だけしか見ない」ものである。学会からは、もはや「日本経済の構造的分析を目ざしている」というような問題関心は失われた。敗戦直後と比べて、たしかに方法論的には洗練され、また学際色や国際色を豊かにしたかもしれないが、そもそもの問題関心において著しく貧困化しているのが現代の中小企業研究と言えよう。

同じ中小企業研究の名を称していても、問題関心の異なる研究は参照されない。参照されない研究は、引用されない。そして、引用されない研究は忘却される。学問が人類の集合的営為であり、引用の体系である以上、これは必然の論理である。

かつての共同研究が忘却された要因は他にもある。現代の中小企業研究には、過去の研究成果を軽視する雰囲気が醸成されている。すなわち、研究内容の断絶を否定的ではなく肯定的に把握する歴史観が、中小企業学会に浸透している。

学会では、断絶以前の研究が「問題型中小企業認識」と総称され、断絶以後の研究が「貢献型中小企業認識」と総称される。それぞれの中小企業認識の具体的な内容については敢えて触れないが、中小企業研究が「問題型」から「貢献型」へと転換したことは学会の常識である。筆者の感覚としては、1960年代にはまだ「問題型」が主流だったが、1980年代になると「貢献型」が主流を占めるようになる。

この転換についてのナラティブの典型として、植田浩史の記述を参照したい。植田は、「多くの中小企業が事業を展開し、層として存在していることで日本経済や社会の活性化と発展に貢献したことを考えれば、従来の『問題型』は現実から乖離した考え方であり、問題があったことは明らかである」としたうえで、「われわれが中小企業を見る基本的な視座は『貢献型』でなければならないだろう」と述べる<sup>2</sup>。このナラティブの特徴は、中小企業研究の基本路線に「貢献型」を据えることと、過去の「問題型」を強く否定することである。筆者はここで植田の立場を批判したいわけではなく、あくまで学会に浸透している歴史観の典型として植田の記述を示しているに過ぎない<sup>3</sup>。

過去の研究が「現実から乖離した考え方」に基づいていると認識されているならば、過去の研究が積極的に参照されないのは当然のことである。ただし、過去の研究を参照しないままに否定的なイメージが先行している場合が少なくないと思われる。

さらにもう一つ、かつての共同研究が忘却された要因を指摘したい。中小企業研究における最大にして正式な歴史書である『日本の中小企業研究』（有斐閣、1985年）に、共同研究の歴史的事実が記載されていないのである<sup>4</sup>。

『日本の中小企業研究』は、たしかに浩瀚なレビュー研究である。しかし、膨大な研究が分野別に縦割りで整理されているために、分野を超えた共同研究の居場所が存在しない。戦前から1980年までの研究群が、まず総論的研究と各論的研究に分けられ、総論的研究はさらに7つの細目に、各論的研究はさらに15の細目に分けられる。そして、それ

<sup>2</sup> 植田浩史（2004）『現代日本の中小企業』岩波書店、p. 12。

<sup>3</sup> 植田は同上書のあとがきで、次のように述べる。「現在のように、さまざまな分野から中小企業に対して関心を持たれ、研究が行われるという状況は、中小企業研究の発展と中小企業にとって好ましいことであるが、一方で問題意識と視角が拡散し、中小企業研究で何を問題にするのかという点での共通認識が失われているように思われる（p. 212）」。これは、筆者の本書における問題意識と重なる。

<sup>4</sup> 滝沢菊太郎[編集代表]（1985）『日本の中小企業研究 第一巻 成果と課題』有斐閣。

それぞれの細目のなかで研究の発展経緯と現在位置が描かれる。この構成は、共同研究の成果を論じるのに向いていない。かつての共同研究は、分野を超えた問題を設定し、分野を超えた議論を通して結論を探った。しかし、この歴史的事実は、分野別の学説史が構成されることによって見えなくなってしまう。

このレビュー研究の目的は、日本の中小企業研究の現在位置を示すことにあった。その目的に照らせば、中小企業研究を分野ごとに区切って現在位置を示す方法にも一定の妥当性がある。しかし、その構成によって過去の共同研究が隠されてしまったこともまた事実である。『日本の中小企業研究』を読んで学説史を学んだ研究者たちがかつての共同研究を知らないのも、無理からぬことと言わざるを得ない。

さて、ここに奇妙な事態が浮かび上がる。現代の中小企業研究は、かつての共同研究に由来しながら、その内容を忘却し、その存在すら記憶していないのである。

これを例えるなら、親を見失った子どもである。遊園地で親を見失った子どもが迷子になるように、ルーツを忘却した中小企業研究は自らの存在意義を見失ってしまう。これは行き過ぎた比喻だろうか。筆者には、そうは思えない。

## 研究対象

本研究の対象は、敗戦直後から高度経済成長前夜にかけての中小企業研究である。本書では、これを「黎明期中小企業研究」と呼ぶことにする。

黎明期中小企業研究の始点は、1948年に設定される。これは日本学術振興会第118委員会が発足した年であり、また山中篤太郎の『中小工業の本質と展開』が出版された年でもある。かつての共同研究は、第118委員会という場において、山中の該当書を基礎として行われた。歴史的対象の始点の設定から恣意性を排除することはできないが、1948年というタイミングには十分な妥当性があると考えられる。このことは第二章で改めて検討するので、そちらも併せて参照されたい。

黎明期中小企業研究の終点は、1950年代の末頃に設定される。これには二つの理由がある。第一に、1960年頃に中小企業研究が一つの学問領域として確立すること。第二に、研究者たちが対峙した問題系が、高度経済成長のなかで霧散すること。以下で、それぞれについて説明する。

学問領域としての中小企業研究は、1960年頃に確立したと見てよい。その根拠は、教科書と歴史書の成立である。まず、教科書としては、1956年に山中篤太郎による『中小企業論』（全国地方銀行協会）、1957年に伊東岱吉による『中小企業論』（日本評論新社）、1959年に北沢新次郎による『中小企業論』（ダイヤモンド社）、1960年に池内信行による『中小企業論』（法律文化社）、同年に伊東岱吉を中心とする研究グループによる『講座中小企業』（有斐閣）が、相次いで出版された。そして学問領域の歴史書としては、1963年に山中篤太郎による『中小企業研究二十五年』が出版された<sup>5</sup>。教科書の成立は、研究者に共有される定説の成立と研究者が再生産される機構の成立を意味する。また、歴史書の成立は、学問としての権威の獲得を意味する。1960年頃に中小企業研究が確立するならば、それ以前を「黎明期中小企業研究」と呼ぶのは自然なことだろう。

黎明期中小企業研究は、後進国経済としての日本経済に対峙していた。日本は経済的な後進国だという前提に立って、共同研究が進められていたわけである。たとえば藤田敬三は、1954年に次のように書いている。「日本中小工業が当面の研究対象となる限り、それは、日本資本主義の特殊性、すなわち、わが資本主義の封建性と後進性を離れては考えられない<sup>6</sup>」。しかし、その前提は高度経済成長のなかで霧散する。1970年代以降の先進国日本における研究は、1950年代以前の後進国日本における研究と接続せず、研究史上に問題関心の断絶を作り出すことになる。これこそが、1950年代の末頃に「黎明期」の終点を設定するもう一つの理由である。

かくして、1948年から1950年代末頃にかけての「黎明期中小企業研究」が、本研究の対象として設定された。これが、日本を代表する経済学者や経営学者による共同研究の組織であったことは、先に言及したとおりである。

もっとも、このような対象が本研究の初期段階から構想されていたわけではない。筆者が黎明期中小企業研究という対象を獲得するには、人類学のフィールドワークのような手探りの文献探索が必要であった。

筆者はまず、『日本の中小企業研究』で言及されている著作を手当たり次第に読んでみた。旧字体と歴史的仮名遣いに面食らいながら、どうにか議論を理解しようとしたが、過去の研究者たちが何を問題にしていたかが掴めないばかりか、用いている概念すらよく分

<sup>5</sup> 山中篤太郎の『中小企業研究二十五年』では、中小企業研究の始点が1937年に設定されている。筆者との見解の相違については第二章で説明しているので、そちらを参照されたい。

<sup>6</sup> 藤田敬三（1954）「日本中小工業と下請制の本質」、p. 131。所収は、藤田敬三、伊東岱吉[共編]（1954）『中小工業の本質』有斐閣。

からなかった。背景知識の致命的な欠如、すなわち歴史的な文脈と理論的文脈についての無理解のために、過去の研究群は解読不能なものとして感じられた。

ここから、背景知識を身につけるための旅が始まった。戦前から高度成長期にかけての経済史と政治史の基礎知識をインプットしたうえで、さまざまな分野の研究を読んだ。例を挙げると、総力戦体制研究、福祉国家研究、戦後思想研究、経済思想史研究、日本共産党研究、文学史研究、大衆文化史研究といったところである。この探索によって、筆者は高度成長以前の「後進国日本」のイメージを獲得した。

筆者は続いて、時代の一次資料を読み進めた。戦前の経済学者たちが学んだ理論としての、アダム・スミス、デヴィッド・リカード、カール・マルクス、カール・ビュッヒャー、ルドルフ・ヒルファディング、ウラジーミル・レーニン。日本の経済学の黎明期を支えた人物としての、河上肇、河田嗣郎、福田徳三、河合栄治郎、上田貞次郎、左右田喜一郎、大内兵衛。その他には、民俗学者の柳田国男、農政学者の東畑精一や近藤康男、社会学者の高田保馬や福武直、戦時中から戦後にかけて政府中枢で活躍した有沢広巳や中山伊知郎。加えて、日本資本主義論争に関わる著作群、1930年代に流行した統制経済研究の著作群、戦時下に商工省が出版した統制経済の解説書群、敗戦直後に氾濫した経済再建や経済民主化を論じる著作群。この探索によって、筆者はかつての議論を理解するための意味体系を獲得した。

この長い探索を経て、筆者は、後進国日本で書かれた経済学の文献をスラスラ読めるようになった。そこで改めて『日本の中小企業研究』で言及されていた著作を読んでみると、その内容が手に取るように分かるのである。

それに勇気づけられた筆者は、さらに文献の探索を進めた。この段階における探索対象は、中小企業研究に携わった研究者たちの、中小企業研究には属さない著作である。たとえば、第118委員会の初代委員長を務めた山中篤太郎は、『労働組合法の生成と変転』（同文館、1929年）や『労働組合と社会政策』（経営評論社、1948年）など、労働組合運動や社会政策についての研究を多く残している。また、第118委員会の三代目の委員長を務めた藤井茂は、『外国貿易の理論』（巖松堂、1942年）や『経済発展と貿易政策』（国元書房、1958年）など、国際貿易理論や貿易政策論についての研究を多く残している。これらの文献は、中小企業研究の歴史書では言及されない。しかし、中小企業研究に携わった研究者たちの学問を理解しないまま、かつての中小企業研究を真に理解することはできない。筆者は国立国会図書館のデジタルコレクションを活用しつつ、第118委員会に参加し

た研究者たちの、それぞれの学問の核心を探し求めた。

そして、文献探索の最終段階に至って、ようやく「黎明期中小企業研究」と呼ぶべき対象が浮かび上がってきた。その対象に実体性があるわけではもちろんないが、一つの固まりとして扱ってよいほど凝集性があり、かつ明確な始点と終点を定めることが可能な歴史的対象として、黎明期中小企業研究という概念が獲得されたのである。

この意味で、黎明期中小企業研究は、本研究の対象ではなく結果だと言えることができる。あるいは、最初から黎明期中小企業研究を対象としていたが、そのことが判明したのは研究の最終段階に至ってからだった、と言うべきかもしれない。

## 本書の構成

黎明期中小企業研究は、現代とはかけ離れたコンテキストのなかで展開された。筆者が黎明期中小企業研究を理解できたのは、時間と労力をかけて、その歴史的な文脈と理論的文脈を把握したからである。そのような対象を、どのように論述すべきだろうか。

本書の目的は、中小企業研究のルーツを再定義したうえで、これからの中小企業研究について読者とともに考えることである。そのためには、読者が黎明期中小企業研究の具体的なイメージを獲得できるように、本書を構成する必要がある。通読することによって、いつの間にか黎明期中小企業研究のコンテキストを把握し、その共同研究の成果を会得できる構成。具体的なイメージを立ち上げるのに十分な情報が伝達でき、かつ読み手にとってストレスになるような過剰な情報を排除した構成。本書の目的を達成するには、このような構成が必要不可欠である。

そこで筆者は、まるで日本家屋を建てるように、本書を構成することにした。日本家屋の建設は、まず土台を固め、次に柱を組み、そして屋根を載せるという順序で進む。屋根は柱があることによって成立し、柱は土台があることによって成立するため、この順序には必然性がある。屋根が載せられた段階で全体を俯瞰すると、すでに日本家屋の形ができている。土台と柱と屋根は、いずれも不可欠な構造体として日本家屋を支えている。このようなメタファーを用いて本書を構成すれば、読者は黎明期中小企業研究のイメージをうまく建設できるのではないか。

黎明期中小企業研究のイメージの建設は、まず土台を固め、次に柱を組み、そして屋根

を載せるという順序で進む。土台に相当する第一章では、黎明期中小企業研究の知的背景を描写する。次に、柱に相当する第二章から第五章では、それぞれ黎明期中小企業研究を支えた重要な研究者に焦点を当てる。そして、屋根に相当する第六章では、共同研究を通じて黎明期中小企業研究がどのような結論に到達したかを論じる。最後に、結論で全体を俯瞰すると、黎明期中小企業研究のイメージが立ち上がる。

各章の具体的な内容は、以下の通りである。

第一章では、黎明期中小企業研究の「土台」を論じる。ここでの課題は、われわれが敗戦直後の研究者たちと世界観を共有することである。当時の研究者たちは、日本の経済をひどく前近代的なものだと考えていた。その前近代性とは、第一に経済構造の前近代性であり、第二に精神構造（エートス）の前近代性である。そこで本章では、まず前者を理解するために、そのパラダイムを決定づけた山田盛太郎の『日本資本主義分析』（岩波書店、1934年）という著作を読解する。そして後者を理解するために、戦前の商工官僚や知識人たちが中小商工業者を論じた言説を俯瞰する。本章を通じて二つの前近代性という認識を共有することで、われわれは黎明期中小企業研究の世界観に没入することができる。要するに、本章はタイムマシンの役割を果たす。

第二章から第五章では、黎明期中小企業研究の「柱」を論じる。序論の冒頭で紹介した四人の研究者、山中篤太郎、村本福松、藤田敬三、藤井茂に、それぞれ章が割り当てられる。ここでの課題は、研究者ごとに視点や関心が異なる中小企業研究を、それぞれの研究者の学問や思想との連関において理解することである。これらの人物各論を通じて、われわれは黎明期中小企業研究の多様性と包括性を把握すると同時に、それらの根源的な統一性を観取する。なぜ黎明期中小企業研究に日本を代表する経済学者や経営学者が集結したのか、という問いへの解答も、人物各論のなかで暗示される。そしてまた、ここで紹介する研究者たちは、現代の中小企業研究者にとってのロールモデルになる。かつての研究者たちの知的格闘は、われわれに研究のインスピレーションをもたらすだろう。

第六章では、黎明期中小企業研究の「屋根」を論じる。ここでの課題は、われわれが継承すべき黎明期中小企業研究の到達点を見定めることである。その到達点は、第118委員会が出版する中小企業叢書シリーズの第六冊、『中小企業の合理化・組織化』（有斐閣、1958年）に示されている。この論文集は、現代の中小企業研究ではほとんど無視されているが、かつての共同研究の成果を記録するものとして極めて重要である。本章では、この論文集を、独立した研究の集合体としてではなく一つの巨大な研究として読解することを

試みる。日本の中小企業の生産性が低いのはなぜか、中小企業の生産性を向上させるにはどうすればよいかという問いに、黎明期中小企業研究はいかなる解答を与えたか。

結論では、建設された黎明期中小企業研究のイメージを俯瞰する。ここでの課題は、黎明期中小企業研究とは何だったのかという問いに答えたいうえで、これからの中小企業研究はどこへ向かうべきかについて示唆を与えることである。こうして、結論において本書の目的が達成される。

なお、最後に補論を設け、いわゆる「本質論」的研究について論じた。

本書を通読する読者は、筆者が黎明期中小企業研究を過度に高く評価していると感じるかもしれない。それは一面で正しい。なぜなら筆者は、われわれが継承すべきものを黎明期中小企業研究のなかに見出そうとしたからであり、またわれわれには誇るべきルーツがあることを示そうとしたからである。そのため本書では、過去の文献や研究者を性急に批判するのではなく、当時のコンテキストに内在したうえで、文献や研究者の最高の部分を再現することに努めた。われわれが為すべきは、黎明期中小企業研究をただ批判することではなく、その最高の部分を継承したうえで、それを乗り越えることである<sup>7</sup>。

---

<sup>7</sup> この記述は、小熊英二（2002）『〈民主〉と〈愛国〉』新曜社、にインスパイアを受けた。小熊は序文の最後で、次のように述べる。「本書のめざすところは、こうした『戦後思想』の姿をよみがえらせ、その継承すべき点を評価するとともに、その限界と拘束を越えることである。そのため本書では、戦後思想を現代の言葉から性急に批判することよりも、まず当時においてそれが表現しようとしていた心情を明らかにし、その最高の部分を再現することに努めた。ある思想の限界を越えるにあたり、その最低の部分を批判することではなく、その最高の部分を再現しつつ越えることによってこそ、その拘束から解放されることが可能になるからである（p. 26）」。これはまさしく、筆者が本書で目指したことである。

## 第一章 二つの「前近代性」認識

かつて、日本は後進国であった。

21世紀の日本に生きるわれわれの世界観に内在するかぎり、黎明期中小企業研究を本当の意味で理解することはできない。かつての研究者たちが真剣にふるまうほど、そのコンテキストを共有しない他者にはそれが滑稽に見えてしまう<sup>1</sup>。われわれがかつての研究者たちの真剣さを誠実に受け取るには、こちらも彼らと同じ世界観に没入する必要がある。そのため本章では、黎明期中小企業研究を生みだした知的背景を再現したい。

日本は1930年代から1940年代にかけて、世界恐慌、戦争、敗戦、そして占領を経験した。この時代、日本経済の危機をいかにして乗り越えるべきかという問いが、多くの学者や官僚によって問われた。彼らが下した診断は多岐にわたるが、その根底には一つの共通した問題意識が横たわっていたように思われる。すなわち、日本の「近代化」は不完全であり、その不完全性こそが危機の根源である、という認識である。

この「不完全な近代化」という認識は、さらに二つに分けることができる。一つは、日本経済の「構造」に残存する前近代性に対する問題意識であり、もう一つは、経済を担う人々の「エートス」に残存する前近代性に対する問題意識である。

本章の前半では、日本の経済構造に対する前近代性認識を明らかにするため、当代随一の日本経済論として後世に大きな影響を与えた山田盛太郎の『日本資本主義分析』を読解する。山田が描き出したのは、近代的な軍需工業が、前近代的な「半農奴制」的農村に依存することでしか成立しえないという、歪で脆弱な再生産の軌道であった。『分析』で展開された日本経済論は、1950年代まで日本の経済学を規定することになる。

本章の後半では、人々のエートスに対する前近代性認識を明らかにするため、知的エリートたちの言説を分析する。ここでは、吉野信次、柳田国男、美濃部洋次、丸山真男、大塚久雄の五名を取り上げる。彼らは、立場や時代状況は異なりながらも、一貫して中小商

---

<sup>1</sup> 真木悠介は次のように述べる。「自分の知らない曲のオーケストラ演奏などが、音声を消しているテレビジョンの画面に映っていると、指揮者の身の動きがこっけいに気狂いじみてみえる。音楽と全身的に感応し合っているすぐれた指揮者であればあるほど、動作や表情は喜劇的に奇怪なものとなる」。「オーケストラの指揮者がこっけいに気狂いじみてみえる分だけ、われわれの音楽体験は貧しいように、彼らが痴者であるのは、それをながめているわれわれの視力がとどざされているからである。それはわれわれ自身の側の、感覚の限界線の陰画像である」。出典は、真木悠介（2003）『気流の鳴る音』筑摩書房、p. 76-77。

工業者の「前近代的」なエートスを批判した。自己の短期的な利益のみを追求し、国家的・公共的な視点を欠いた中小商工業者の行動様式が、いかに経済秩序を混乱させ、国家を危機に陥れたと考えられていたかを論じる。

日本は未だ近代化を完遂していないという認識、あるいは、日本経済にしぶとく残存する前近代性が日本の前途に暗雲をもたらすという危機感を共有したならば、黎明期中小企業研究は具体的な手触りをもってわれわれの前に立ち上がってくるだろう。

## 『日本資本主義分析』

1930年代から1950年代にかけて、山田盛太郎の『日本資本主義分析』（1934年）は圧倒的な影響力を持っていた。これはマルクス主義に基づいた日本経済論だが、マルクス主義に与しない経済学者たちにも広く読まれ、日本経済論（日本資本主義研究）のスタンダードとしての地位を確立したのである。戦後日本を代表する経済学者の有沢広巳は、1957年の東京大学最終講義で『分析』について次のように語った。

日本資本主義研究は、大正年代の終りごろから盛んに行われるようになりました。多くの研究が発表され、個々の問題については確かにすぐれた研究もありました。しかし山田盛太郎君の「日本資本主義分析」があらわれるまでは、すべての日本資本主義研究は日本資本主義がその上に立ち立てられている岩盤にせいぜい接近しようとする努力であったにすぎなかったのであります。山田君の「分析」はその岩盤に穴をうがった。そうしてわれわれに日本資本主義の基底をのぞきうる可能性をつくりだしたのであります。むろん「分析」においてとられている視点や解釈が、ことごとく妥当だということではありません。[...] けれども日本資本主義研究として、この「分析」が岩盤を突き破って前人未到の深部に達するボーリングであったということは、これは認めなければならないのであります。このボーリングによって、その後多くの新たな研究がひきつづき行われたことは、周知のとおりであります<sup>2</sup>。

ここでの言及に、誇張は少しも含まれていない。『分析』は紛れもなく「前人未到の深部に達するボーリング」であり、それ以前と以後で日本の経済学が明確に区分されるほど

---

<sup>2</sup> 有沢広巳（1957）『学問と思想と人間と』毎日新聞社、p. 243-244。

の画期的業績であった。

山田盛太郎は、『分析』に何を書いたのか。その内容は、次の三つに分けられる。第一に、日本の産業革命のプロセス。第二に、日本経済の構造。第三に、日本の将来展望。日本独自の産業革命のプロセスによって日本独自の経済構造が形成され、その構造によって日本の将来が規定される。三つの論点は、このように連関している。

第一の論点、すなわち日本の産業革命のプロセス。巻頭序言の「本書においては、産業資本確立の過程を規定することに、ひとつの重要な力点がおかれている」という宣言が、これを証明する<sup>3</sup>。日本経済の歴史を俯瞰するとき、明治維新とそれに続く社会変革によって、封建制（＝前近代）から資本制（＝近代）へと急速に移行したことは明らかである。1920年代末頃から1930年代にかけて、日本の経済学者たちは、この急速な移行がどのようなプロセスで進行したのかを問題にした。「日本資本主義発達史」や「日本資本主義論争」と呼ばれる分野がそれである。この意味で、第一の論点には、山田盛太郎のオリジナリティは希薄だと言わざるを得ない。

第二の論点、すなわち日本経済の構造。巻頭凡例の「本書は、産業資本確立過程基調の再生産軌道を規定することを、要となしている」という宣言が、これを証明する<sup>4</sup>。この再生産軌道という概念が、経済構造を意味している。経済構造は、静的にはなく、動的に把握しなければならない。つまり、産業分野の種類や規模を示すのでは不十分である。むしろ、各産業分野の機械や原料や労働力がどこから来るのか、各産業分野の産出物がどこへ行くのか、国内通貨や外貨がどのように循環しているのか、このような「軌道」がいかにして日本経済を総体として「再生産」しているか、というダイナミクスを把握する必要がある。言うまでもなく、これは困難な問題である。しかし、これに正面から取り組んだのが『分析』という研究であり、ここにこそ山田盛太郎のオリジナリティがある。

第三の論点、すなわち日本の将来展望。巻頭序言の「その基礎分析によって、日本資本主義の基本構造＝対抗・展望を示すことは、本書の主たる課題とする所である」という宣言が、これを証明する<sup>5</sup>。第三の論点は、さらに二つに区分される。一つは、日本経済が客観的に強えられる危機の分析であり、もう一つは、共産主義革命の戦略の分析である。大きな比重が置かれているのは言うまでもなく後者で、いわゆる「基本線」の分析がこれに

<sup>3</sup> 山田盛太郎 ([1934] 1977) 『日本資本主義分析』岩波書店、p. 7。

<sup>4</sup> 同上書、p. 12。

<sup>5</sup> 同上書、p. 7。

当たる。治安維持法の言論統制に苦慮しながら、極めて回りくどい表現で、労働者や農民を革命勢力として組織化する戦略が述べられている。しかし、一般の読者の関心はここにはなかつたろう。むしろ、再生産軌道から論理的に帰結する危機の分析こそ、読者の関心に応えるものだった。

本章では、山田盛太郎の意図に沿った『分析』の読解ではなく、同時代の経済学への影響に沿った『分析』の読解を試みる。そのため、第一の論点（日本の産業革命のプロセス）と第三の論点の半分（共産主義革命の戦略）は捨象され、日本の経済構造と危機に焦点が当てられる。同時に、主語は、山田盛太郎ではなく『分析』そのものとなる。

『分析』は、どのような経済構造を提示したのか。有名なのは、本文中で繰り返される「軍事的半農奴制的」という規定である。しかし、この規定そのものは、日本経済の再生産軌道を説明していない。せいぜい、肥大化した軍需工業部門と前近代的な農業部門とが、奇妙にも並存しているというスナップショットを示しているに過ぎない。われわれが注目すべきは、日本経済が総体として再生産されるダイナミクスである。

ダイナミクスの端緒をつかむため、まずは外貨の運動に注目しよう。日本は何を輸入しなければならないか。まず第一に、高品質な工作機械である。工作機械とは、「機械をつくる機械でありまた同時に軍器をつくる機械」であって、軍備増強と産業発展の双方に必須の生産手段だが、日本では高精度のものを製造できないゆえに輸入に頼るほかない<sup>6</sup>。第二に、銑鉄と鋼材である。軍器や機械を製造するためには、工作機械で鋼材を加工する必要があるからである。日清戦争後に官営八幡製鉄所が操業を始めたとはいえ、増大する軍需と民需をまかなうには到底足りず、1920年代には鋼材需要の4割を輸入に頼った<sup>7</sup>。軍事的にも経済的にも列強の後塵を拝する日本は、キャッチアップと自国防衛のために軍器と機械を急ピッチで製造しなければならないが、そのための生産手段と原料さえも列強からの輸入に頼らざるを得ないことの皮肉。

輸入のための外貨を、日本はいかに獲得するか。第一に綿業、第二に絹業である<sup>8</sup>。まず、綿業については加工貿易の形態をとった。すなわち、海外産の安価な綿花を輸入し、国内で紡績工程と綿織工程を通過して、綿織物を輸出するのである。次に、絹業については、国内での一貫生産体制がとられた。すなわち、農村で養蚕が営まれ、製糸工程を経て

---

<sup>6</sup> 同上書、p. 159。

<sup>7</sup> 同上書、p. 145。

<sup>8</sup> 同上書、pp. 34-35。

生糸がそのまま輸出されるか、あるいはさらに絹織工程を経て絹織物が輸出された。ここで注目すべきは、紡績業、綿織業、養蚕業、製糸業、絹織業がいずれも労働集約的な産業だということである。資本集約的な製品や技術集約的な製品を輸入し、労働集約的な製品を輸出するという、典型的な後進国型の貿易構造がここに見られる。日本の国際競争力は、安価で豊富な労働力にあった。

これで外貨の運動については把握された。しかし、外貨獲得の要となる安価で豊富な労働力はどこから来るのか。安価な労働力というのは、裏を返せば、劣悪な労働条件ということである。たとえば紡績業では「植民地＝インド以下的な労働賃銀と肉体消磨的な徹夜業」が一般的であり、製糸業では「半隷奴的労働条件＝特殊労役制度」が一般的であるにもかかわらず、なぜ、これらの産業に豊富な労働力が供給されるのか<sup>9</sup>。

なぜなら、そうでもしなければ農家の生計が成り立たないからである。まず、紡績業、綿織業、製糸業、絹織業に労働力を供給するのは貧農である。この貧農とは、地主に土地を借りて耕作する小作農を意味する。貧農は、生計が成り立たないほどの高い小作料を負担するがゆえに、娘を女工として送り出し、そのうえで母が賃織に従事しなければならない。逆に、貧農に農業外での収入があるゆえに、地主は高い小作料を徴収することが可能になる。「半隷農的小作料支出後の僅少な残余部分と低い賃銀との合計でミゼラブルな一家を支えるような関係の成立<sup>10</sup>」。一方、養蚕業の場合、従事するのは中堅自作農である。自作農と言えども、過酷な養蚕業を営まないことには生計が成り立たない。養蚕業は、「中農上層部分を、破綻から救い支える唯一の柱たる所の、『老女婦女ノ微弱ナル労力ヲモ利用』する所の、生計補充用副業」なのである<sup>11</sup>。

ここに、一つの逆説が成立する。前近代的な半農奴制的零細耕作の広範な残存こそが、近代的な軍需工業部門を成立させている。農業だけでは生計が成り立たないために、繊維産業に労働力が供給され、繊維産業による外貨の獲得が軍需生産を可能にしている。これが、日本資本主義の逆説の、第一の回路である。

軍需生産に必要なのは、外貨だけではない。労働力と原料と資本が必要である。そして、これらのいずれもが、前近代的な半農奴制的零細耕作に立脚している。まず、軍事工廠の単純労働者は農村から流入している。次に、原料については、たとえば炭鉱や金属鉱

<sup>9</sup> 紡績業については、同上書、p. 47。製糸業については、同上書、p. 64。

<sup>10</sup> 同上書、p. 89。

<sup>11</sup> 同上書、p. 73。

山で採掘され、鉄道や船で輸送されるわけだが、この炭鉱夫や鉄道敷設労働者、港湾労働者も農村から流入する。これらの労働者は、「囚人労働形態の再出にほかならぬ所の監獄部屋、納屋制度＝友子同盟＝人夫部屋の形態の普遍化」のもとで、囚人的に充用される<sup>12</sup>。すなわち、繊維産業で確認された「半隷農的小作料と半隷奴的労働賃銀との相互規定」は、軍需工業とその基礎部門にも貫徹している<sup>13</sup>。最後に、軍需工業に投下される巨大な資本については、農村から徴収される地租に少くない部分を負っている。これらが、日本資本主義の逆説の、第二、第三、第四の回路である。

日本の軍需生産は、外貨、労働力、原料、資本の四側面において、農村に基礎をもっている。しかし、これは軍需生産に焦点を当てたときの再生産軌道の表現であって、異なる表現をとることもできる。裏を返せば、日本の農村は、農業だけでは成り立たぬ生計を補充するために、繊維産業や炭鉱労働、港湾労働を必要としているのである。それらの労働需要を生みだしているのは軍需生産に他ならない。あるいは、次のようにも言えるだろう。軍需生産が少しでも遅滞すれば、日本の独立は守られなかった。戦争の時代において、国家の独立は第一義的に重要であり、国家の独立が保たれているからこそ農村が存続している。同時に、農村が国家の独立を支えている。

こうして、一つの巨大な循環構造が立ち上がる。こうして農村は維持される。こうして軍需生産は継続される。こうして日本の独立は保たれ、日本経済の総体は再生産される。これこそが、日本資本主義の再生産軌道である。

『分析』によれば、この独特な再生産軌道は、日清戦争と日露戦争を経過した頃に確立した<sup>14</sup>。日露戦争の講和条約が結ばれたのは1905年のことである。1853年の黒船来航から起算すると、わずか半世紀で列強諸国への軍事的なキャッチアップを完了し、国内的には封建制から資本制への移行を遂げたことになる。この軍備増強と産業発展とが、いかに驚異的な速度で遂行されたことか。

しかし、ここで日本は行き詰まる。日本資本主義の独特な再生産軌道ゆえに、日本は行き詰まらざるを得ない。まず原理的な問題として、労働の追加投入と強化には限界がある。日本の産業発展を牽引したのは、資本の投入による労働生産性の向上ではなく、労働の追加投入と強化による労働量の拡大であった。前述した「半隷農的小作料と半隷奴的労働

---

<sup>12</sup> 同上書、p. 115。

<sup>13</sup> 同上書、p. 88。

<sup>14</sup> 同上書、p. 7。

働賃銀との相互規定」が、そのエンジンとして機能した。しかし、すでに最低水準の限界に達した労働条件を、さらに低下させることは不可能である。

この原理的な問題に加えて、二つの危機が表面化する。一つは国家独立の危機であり、もう一つは農村解体の危機である。すでに行き詰まった日本資本主義は、二つの危機を乗り越えることができない。

国家独立の危機。遠からず、日本は列強諸国の軍事的圧力に対抗できなくなる。その要因は、大きく三つある。第一に、優れた生産設備が軍事工場にしか存在しない<sup>15</sup>。そのため、戦車や軍艦といった軍器の建造に専念すべき軍事工場で、水道管や鉄橋材料、鉱山器械、商船用タービンを製造している。第二に、日本の金属機械工業の労働者数は、列強諸国と比較して圧倒的に少ない。ドイツやイギリスでは200万人、アメリカでは300万人が金属機械工業で働いているのに対し、同時代の日本では40万人にも満たない<sup>16</sup>。第三に、資源の窮乏である。国内ではほとんど鉄鉱石がとれないために満州と朝鮮が生命線になっているが、その産出量もアメリカやドイツと比較すると圧倒的に少ない<sup>17</sup>。これらの状況を総合すると、日本の海陸装備と軍事生産力の脆弱性は決定的である。列強諸国との戦争に勝てるはずのないことが痛切に把握される。

農村解体の危機。絹業と綿業が、それぞれ打撃を受ける。まず、絹業の場合、主要な需要地がアメリカだったため、世界恐慌の影響が直撃した。中堅自作農の生計を補充していた養蚕業は、繭の価格が半分に落ちるといふ惨状<sup>18</sup>。製糸業についても、生糸の価格は半分ほどになり、製糸工場での賃金不払いが頻発する<sup>19</sup>。次に、綿業の場合、日本製品の主要な需要地だった中国とインドで、現地の紡績業と綿織業が勃興しつつある<sup>20</sup>。さらに、絹業と綿業に共通する問題として、力織機の普及が進むにつれて、旧来の手織機を用いる零細経営や副業賃織が淘汰されつつある<sup>21</sup>。これらの総合的な進行により、農村への貨幣流入が狭隘化する。農家の生計はいよいよ成り立たなくなる。日本資本主義の再生産軌道を下から支えていた農村が崩壊する。

さて、以上が『分析』の読解である。

<sup>15</sup> 同上書、p. 170。

<sup>16</sup> 同上書、p. 167。

<sup>17</sup> 同上書、pp. 150-151。

<sup>18</sup> 同上書、p. 78。

<sup>19</sup> 同上書、p. 84。

<sup>20</sup> 同上書、p. 86。

<sup>21</sup> 同上書、pp. 80-82。

この経済構造分析には、後進国の宿命に対する絶望感が凝縮されている。遅れて出発したがゆえに跛行的な経済発展を強いられ、そのことに起因する特殊な経済構造が発展の障害となる、ということの無念。後進国状態を脱しようとするほどに、まるで底なし沼のように後進国状態に囚われることの皮肉。『分析』が広く読まれたということは、その心情もまた広く共有されていたことを意味する。

この絶望感は、「日本資本主義の特殊性」あるいは「日本特殊性」という概念によって表現された。この概念は、黎明期中小企業研究を理解するための鍵になる。

## 中小商工業者のエートス

日本経済の前近代性は、経済構造の面だけに表れているものではなかった。経済構造のなかで経済活動を遂行する人々の精神構造（エートス）もまた、前近代的な遺制に囚われていた。少なくとも、日本の知的エリートたちはそのように考えていた。

中小商工業者は、いつでも自分自身の利益のために動いた。合理的な計算ができる業者もできない業者もいたが、どちらにせよ、自分さえ儲ければよいというエートスを示した。そこには、近代国家の国民に備わるべき健全なナショナリズムと経済道徳が決定的に欠けていた。国家の危機を案ずる知的エリートからすれば、中小商工業者の前近代的なエートスほど腹立たしいものはなかった。世界恐慌、戦時下、敗戦直後とコンテクストが変化するなかで、知的エリートたちは一貫して中小商工業者を批判し続けるのである。

戦前の商工官僚、吉野信次は、1930年に次のような文章を書いている。

中小工業者は自己の仕事に対して確固たる信念を有せず目前の利益にのみに走って、儲けがあるうちはあくまでもこれを貪って何ら事業の改善に金を投ずることはしない。けれども儲けがなくなると前後の分別もなく法外に品物の品質を悪くし値段を売り崩すのである。品物の鑑別に対しては値段の相違に対するほど一般の消費者は鋭敏ではないからこれがため真面目な大工場の経営者が禍いされることが多い。実際において中小工業が大工業に対して所謂獅子身中の蟲たるの非難を受けることが甚だ少なくない。それゆえに中小工業に対しては国家権力の発動の方法によって規律統制を与

えるの要あることは勿論である<sup>22</sup>。

1930年というのは、世界恐慌による景気後退が日本を直撃した年である。商工官僚としては、物価の崩落を喰い止め、経済秩序を保つことが課題となる。この状況で、物価の崩落を主導し、経済を混乱させていたのが中小商工業者であった。少なくとも吉野はそのように認識していた。なお、吉野はこの文章で「中小工業者」を主語にしているが、当時は問屋制工業（問屋の商業資本によって支配された工業）の全盛時代なので、中小商工業者についての言明だと解釈すべきである。

世界恐慌の煽りを受けて景気が停滞すると、中小商工業者は目先の利益を求めて在庫を売り飛ばし、さらなる物価下落を招く。加えて、低下した物価でも利潤を確保するために粗悪品を濫造し、これが経済の混乱を招く。これと同様の事態が、輸出産業でも生じる。すなわち、「我国の商人側が争って売り崩しをなす状況」のために、貿易商と零細工場が疲弊するばかりで、上手くやれば獲得できるはずの外貨を獲得できない<sup>23</sup>。市場動向を見据えた合理的配慮ではなく、自分自身さえ儲かればよいという利己的な近視眼こそが、商工業者の行動を支配していた。大恐慌のなかで国家存亡を案ずる商工官僚にとって、中小商工業者はまさに「獅子身中の蟲」であり、「国家権力の発動の方法によって規律統制を与える」べき対象であった。

中小商工業者のエートスに苛立ちを感じていたのは、商工官僚だけではない。民俗学者の柳田国男もまた、1931年に出版した『明治大正史：世相編』のなかで、商工業者の様子を次のように語っている。

ひとのしとげた事業をいち早く倣うという以上に、むしろ多くの者のともに向かう生産に、ただ一足だけでも先へ出る必要があった。単に各自が大量生産の利を願うだけでなく、一般製造家は心を一にして、その産額を過剰にしていたのである。国の工業がこれほどまでに隆盛になっても、ひとり特殊の新しい生産に進む者はただわずかで、のこりの大部分はみな同じことを考えて、ひさしく重複生産品の溢流のなかに、自ら陥ってあえいでいた<sup>24</sup>。

柳田が描写しているのは、恐慌という供給過剰状態においてなお、それを顧みずに「重

<sup>22</sup> 吉野信次（1930）『我国工業の合理化』日本評論社、pp. 202-203。

<sup>23</sup> 同上書、pp. 189-190。

<sup>24</sup> 柳田国男（[1931] 2023）『明治大正史：世相編』KADOKAWA、pp. 502-503。

複生産品の溢流」を生み出す人々の様子である。

近代社会で実現すべき市場経済は、諸個人の合理的な計算に基づく。人々は、市場の様子をよく観察し、需要に対して供給が不足している物の生産を増やすとともに、供給が過剰な物の生産を減らさなければならない。諸個人の営利的行為の相克によって社会的厚生が最大化されるためには、市場の観察に基づいた高度な利潤計算が必要となる。しかし、柳田が描写しているように、当時の日本の経済主体は、このような高度な計算とは無縁であった。高度な計算の代わりに、中小商工業者は流行への追従のみを仕事とした。すなわち、人々はただ製造の流行に便乗し、市場の要求を超えて生産を行うために、社会的な粗製乱造状態が恒常化していた。社会的厚生を最大化するはずの市場原理は、経済主体の近代的なエートスの欠如によって、むしろそれを損なう方向へと作用する。

商工省にいた吉野とは異なり、すでに官職を辞していた柳田は、国民経済の運営に責任を持たない。そのため、柳田がもたらすのは怒りではなく嘆きである。「いわゆる実業家はこれがためにまず苦しみ、ついで世間もまた少なからぬ迷惑を受けている」という嘆息に、当時の知的エリートたちのやるせない感情が集約的に表現されている<sup>25</sup>。

時代が下り、1930年代の末頃になると、異なるコンテキストで中小商工業者が批判されるようになる。日中戦争が本格化し、戦争遂行のために経済統制が敷かれていくなかで、商工業者は経済秩序を擾乱する主体として立ち現れる。そこで知的エリートが批判の対象とするのは、やはり商工業者のエートスなのである。

統制経済の要点は、限られた資源を最大活用するために、一般消費用の生産を制限し、軍需生産と輸出生産を最大化することにある。たとえば綿業であれば、外貨獲得のための輸出生産を最大化しつつ、綿糸や綿織物が国内消費に回らないような仕組みを作る。すると、国内市場では、需要に対して供給があまりにも不足した状態になり、市場原理で価格は高騰する。統制から逃れた製品は「ヤミ」で流通し、ヤミ価格が高騰しているために、商工業者に大きな利益をもたらす。つまり、合理的な戦争遂行のための統制経済が、利己的な商工業者によって掘り崩されてしまう。統制経済のこの矛盾は、戦局の悪化とともに統制が拡大されていくほど苛烈になっていった。

商工省で綿統制を主導した美濃部洋次は、綿織物をはじめとする国内流通品の物価高騰の背景に「商人の思惑」があると見て苦言を呈する。日中戦争が泥沼化していった1939

---

<sup>25</sup> 同上書、p. 504。

年の文章である。

この騰貴の原因は一体奈辺にあるかというに一つの大きな原因は極端なる輸入抑制による需給の不均衡であり、他の大きな原因はその間における商人の思惑である。従って単に繊維製品ばかりでなくその他の商品についても現在の価格はたとえ現在における物資の需給関係が相当窮屈なものであるにしても思惑の要素を加味している程度において不当であると言いうると思う。この点、国策上より見て、また業者今後の発展という見地に立って、深く反省を要することと思う<sup>26</sup>。

ここで美濃部が「国策上より見て」「深く反省を要する」と述べていることに注目したい。国家存亡の危機にあって、すべての国民が戦争遂行に協力すべき時局にもかかわらず、商工業者は自らの利益を追い求めることに夢中になっている。自らの行動によって経済が混乱することなど気にもかけない。前述の吉野の表現を借りれば、まさしく「獅子身中の蟲」である。このような状況に対して、経済の統制化を主導した商工官僚がどれほど苛立ちを覚えていたかは想像に難くない。

もちろん、商工業者を腹立たしく思っていたのは官僚だけではなかった。後に戦後思想を牽引することになる政治学者の丸山真男は、太平洋戦争末期の1944年に「国民主義の「前期的」形成」という論文を書き、そのなかで商工業者の「賤民根性」を批判した。ただし、強力な思想統制と言論統制のなかで、直接的な時局批判が不可能だったため、この論文は徳川封建制と明治維新の研究という体裁をとっている。丸山は、太平洋戦争下の時局を徳川封建制に重ね合わせ、後者を批判することで間接的に前者を批判した。

それでは農民について庶民の主要な構成分子たる都市の商人はどうかといえば、農民が封建的生産者としてまだしも表面上尊重されたのに対し、商人は周知のごとく被治者の中でも最下位の価値秩序が指定されていた。彼等は〔…〕一切の公共的義務意識を持たずひたすらに個人的営利を追求するいわば倫理外的存在とされた。〔…〕そうして町人の側でも彼等に指定された価値秩序をそのままに受取り、己れは倫理の外に追放された存在なるが故に、私欲の満足のためには一切が許容されているという賤民根性に身を委ねた。〔…〕ここにも政治的秩序を自らのものとして積極的に担う自覚

<sup>26</sup> 美濃部洋次（1939）『綿統制：重要物資統制読本』商工行政社、pp. 188-189。

的な意思は全く見出されなかった<sup>27</sup>。

丸山が用いる表現には驚かされる。商人は「ひたすらに個人的営利を追求するいわば倫理外的存在」であり、「私欲の満足のためには一切が許容されているという賤民根性」をもつ、と断言されている。ここで丸山が念頭に置いているのはヤミ商人だが、ヤミ商人の背後にはヤミ工場があるので、ここでの問題も中小商工業者の全体である。

統制経済とは、生産力と資源に劣る日本が戦争を遂行するための必要悪であった。極限まで国内消費を抑制する統制経済は、国民の「公共的義務意識」によって支えられねばならなかった。しかし、その要請は、前近代的なエートスをもつ商工業者によって裏切られる。近代的な国民に備わるべき「政治的秩序を自らのものとして積極的に担う自覚的な意思」は、商工業者には全く見出されない。商工業者は、徳川封建制の時代の前近代的なエートスから脱皮することなく、統制経済を破綻に導いていく。丸山は、太平洋戦争末期の時局をこのように描き出した。

1945年の夏に敗戦を迎えると、さらにコンテクストが変化する。言説のモードは、戦争の合理的遂行から新しい日本の建設へと移った。そこでは、敗戦の反省を踏まえながら、新しい日本のあり方が提言された。

戦後思想を牽引した経済学者の大塚久雄は、1946年の「近代的人間類型の創出」という論文で、次のような問いを設定する。「わが国民衆が低い近代以前のエートスを捨て去って、近代的・民主的人間類型に打ち出されるということはどのようにして可能だろうか<sup>28</sup>」。この問いの前提にあるのは、国民のエートスが前近代的だったがために戦争に負けた、という状況把握に他ならない。要するに、大塚の問題意識は、大恐慌期の吉野信次や柳田国男、戦時下の美濃部洋次や丸山真男の問題意識と、完全に接続している。

大塚は、日本の敗戦の原因を、列強諸国と比較したときの生産力の劣位に求めた。そのため、日本再建の方向性として、生産力の強化が提言される。そして、それは国民のエートスの近代化によって果たされなければならない。

民衆は自己の人格的尊厳を内面的に自覚するにいたらねばならない。そして近代「以前」的な自然法のごときを外側から与えられずとも、みずから自律的に前向きの社会

<sup>27</sup> 丸山真男 ([1944] 2003) 「国民主義の「前期的」形成」、pp. 232-233。所収は、丸山真男 (2003) 『丸山真男集 第二巻』岩波書店。

<sup>28</sup> 大塚久雄 ([1946] 1985) 「近代的人間類型の創出」、p. 172。所収は、大塚久雄 (1985) 『大塚久雄著作集 第八巻』岩波書店。

秩序を維持し、もって公共の福祉を促進していきうような「自由な民衆」とならねばならない。こうした「自由な民衆」によってこそ民主主義は真底から創出されるであろうし、また経済の民主的再建の物質的基礎である生産力もまた自主的に創出されるであろう。いな、こうした「自由な民衆」こそ近代生産力の決定的要因であり、近代生産力それ自身である<sup>29</sup>。

大塚の言う「自由な民衆」が、吉野信次や丸山真男が批判したところの中小商工業者とは対極の存在だということが把握されるだろう。明治維新から始まる日本の「近代化」は、確かに日本に産業革命と重化学工業をもたらしたが、商工業者のエートスを近代化させるまでには至らなかった。前近代的なエートスの広範な残存によって、日本の生産力は十分に発達することができず、戦争にも敗れた。だからこそ、日本を再建するために「近代的人間類型」を生み出すことが要請される。

ここまで、大恐慌期から敗戦直後にかけて、知的エリートたちが中小商工業者のエートスを問題視しつづけてきたことを見てきた。それは、山田盛太郎が分析した日本資本主義の構造的脆弱性と、いわばコインの裏表の関係にあった。日本経済の構造と精神、この両面における「前近代性」こそが、1930年代以降の日本を覆った危機の根源であると、彼らは考えていたのである。

## 絶望と希望の狭間で

ここまで見てきたように、1930年代から1940年代にかけての日本を覆っていたのは、構造と精神の両面における「前近代性」に対する底知れぬ絶望であった。山田盛太郎が描き出したのは、近代的な軍需工業のために農村や軽工業が前近代性的水準に固定されるといふ、出口のない再生産の軌道であり、吉野信次や丸山真男が憤ったのは、公共性を欠いた商工業者の「賤民根性」であった。日本は近代化の努力を重ねれば重ねるほど、むしろ後進国という宿命の泥沼に深く沈み込んでいくかのように見えた。

しかし、この絶望が極点に達したとき、予期せぬ形で希望が訪れる。それが1945年の敗戦と、それに続くGHQによる一連の戦後改革であった。

GHQによる占領は、日本の知的エリートたちが自力では成し遂げ得なかった「構造の破

---

<sup>29</sup> 同上論文、p. 172。

壊」を断行した。財閥解体、農地改革、そして軍需工業の解体。これらは、山田が論じた日本資本主義の特殊な再生産軌道を、物理的に、かつ根底から切断したのである。「半農奴制的零細耕作」という岩盤は砕かれ、日本の経済発展を阻害していた「日本特殊性」の回路は、少なくとも一定程度は強制的に解除された。

加えて、戦後の民主化の波は、人々のエートスをも変容させるのではないかという期待を生んだ。大塚久雄が「近代的人間類型の創出」に日本再建の望みを託したように、戦後という出発点は、日本が「日本特殊性」を脱して「正常な近代」へと舵を切るための、唯一無二の好機として立ち現れた。

黎明期中小企業研究は、まさにこの「絶望と希望の狭間」において誕生した。それは、戦前日本の絶望的な経済構造が解体されつつある跡地に、いかなる新しい国民経済を築くべきかという問いへの応答であった。確かに目の前の現実はまだ過酷であり、前近代的な遺制はあちこちに顔を覗かせていた。しかし、研究者たちの眼差しは、もはや後進国の宿命への諦念にはなかつた。彼らは、日本が「正常な近代」へと到達するという希望を胸に、新しい日本経済の設計図を描こうとしたのである。

1948年4月、日本学術振興会第118委員会が発足する。その設立趣旨には「日本経済の再建はこれら中小産業の活動にまたなければならぬ」と記されている<sup>30</sup>。

黎明期中小企業研究は、ここから始まる。

---

<sup>30</sup> 山中篤太郎[編] (1963) 『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 30。

## 第二章 山中篤太郎

本章では、黎明期中小企業研究の最大の功労者として、山中篤太郎（1901-1981）に焦点を当てる。山中は、日本学術振興会第118委員会（産業構造・中小企業委員会）の委員長を、1948年の委員会発足時から自身が亡くなるまで務めた<sup>1</sup>。また、この委員会から1953年から1984年にかけて15冊の「中小企業叢書」が刊行されたが、最後の1冊を除く14冊にはすべて、山中による序文が掲載されている<sup>2</sup>。この二つの事実が示すように、山中は、30年間以上にわたって中小企業研究のリーダーであった<sup>3</sup>。

しかし、1948年の時点で山中が中小企業研究のリーダーとなったことには、やや奇妙な印象を受ける。まず一つは、年齢の問題である。1901年生まれの中中は委員会発足時でも50歳になっておらず、山中よりも年長の委員が二人いた。第三章で紹介する村本福松と、第四章で紹介する藤田敬三である。そしてもう一つ、専門分野の問題がある。村本の専門が経営学、藤田の専門が工業経済論だったのに対し、山中の専門は労働法だった。もちろん労働法研究と中小企業研究の関係が浅いわけではないが、経営学や工業経済論と比べると距離がある印象は否めない。これらのディスアドバンテージがあるにも関わらず、山中はこの学問分野のリーダーとなったのである。

そこで、端緒の問いを、次のように設定する。なぜ、山中篤太郎が中小企業研究のリーダーとなったのか。この問いを導線にして、多様なディシプリンを横断する中小企業研究が一つの学問領域として成立する原理を明らかにするとともに、山中篤太郎の学問と思想に迫ることを、本章の課題とする<sup>4</sup>。

<sup>1</sup> 小田橋貞寿（1984）「山中篤太郎 人と学問」、pp. 341-342。所収は、水野武、松本達郎、磯部浩一[共編]（1984）『産業構造転換と中小企業』有斐閣。

<sup>2</sup> 最後の一冊は、前掲の『産業構造転換と中小企業』であり、これは「山中篤太郎先生追悼論文集」として出版された。そのとき序文を寄せたのは、委員長を引き継いだ藤田敬三であった。また、15冊のシリーズの他に、叢書の別冊として山中篤太郎[編]『中小企業研究二十五年』有斐閣、が刊行されている。

<sup>3</sup> 序論で言及したように、日本中小企業学会の初代会長も山中篤太郎であった。

<sup>4</sup> 山中篤太郎が中小企業研究のリーダーとなった要因として、山中が上田貞次郎の門下生だったことが考えられる。学振第118委員会の前身である第23小委員会の初代委員長は上田貞次郎であった。たしかに、上田の門下生が委員長を継承したという発想は自然である。しかし、第118委員会には、山中の他にも、美濃口時次郎や小田橋貞寿、末松玄六という三名の門下生がいた。そのため、山中が上田門下であったことを委員長就任の理由とするのは、いささか不十分である。

## 学問領域の誕生

この問いを考えるにあたって重要な前提は、中小企業研究という学問領域の誕生が、まさしく第118委員会の発足によるものだった、ということである。つまり、山中篤太郎は、既存の学問領域のリーダーを継承したのではなく、新たな学問領域の初めてのリーダーになったのである。

とは言え、中小企業研究の誕生をいつと見るかには議論の余地がある。たとえば、山中が編集した『中小企業研究二十五年』（1963年）では、1937年が中小企業研究の始まりとされている<sup>5</sup>。1937年というのは、第118委員会の前身に相当する第23小委員会（中小工業委員会）が実質的な活動を開始した年である。つまり、この第23小委員会についての解釈が、中小企業研究の誕生年を規定する。

筆者は、第23小委員会の活動を中小企業研究とは解釈しない。なぜなら、この小委員会の研究は、確かに「中小工業」を共通の対象としてはいたが、一つの体系的な学問を立ち上げようとはしていなかったからである。だとするならば、第23小委員会の目的は何だったのか。1937年は、日中戦争が勃発した年であり、統制経済が本格化した年でもあった。戦争遂行のためには、軍需品の生産を拡大し、外貨獲得のための輸出品を増産し、統制経済によって悪影響を受ける中小工業者を救済しなければならない。この時局の要請に応えるために、第23小委員会が組織されたのである<sup>6</sup>。しかし、個別研究をいくら集めても、その全体は体系にならない。そのため、この小委員会の活動は、中小工業を対象とした研究群ではあっても、一つの学問領域として確立し得る基礎を有していなかった。

もっとも、研究が時局の要請に従っているうちは、学問領域の体系化は求められない。なぜなら、戦争遂行という絶対正義によって研究活動に正統性が付与されるからである<sup>7</sup>。だからこそ、戦争が終結し、時局の要請が解消してもなお、改めて共同研究の委員会が組織されたことに注目すべきである。これはつまり、中小企業を対象にした体系的学問の正統性を、学者の側から提示したことを示している。この意味で、中小企業研究の学問領域としての確立は、1948年の第118委員会の発足に求めることが妥当である。

<sup>5</sup> 山中篤太郎[編] (1963) 『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 1。

<sup>6</sup> 第23小委員会の設立趣旨には、「現下戦時態勢の下にありて、生産力拡充、軍需品の製造、輸出品の増大その他有効な経済政策を樹立遂行するに当り、中小工業を最も有効に活用することが絶対に必要である」と書かれている。出典は、同上書、p. 5。

<sup>7</sup> ライト・ミルズの表現を借りれば、第23小委員会は「道徳的に自律している」のではなく「他の人の道徳に従属している」状態であった。このことについては、結論で改めて言及する。出典は、C・ライト・ミルズ[著]、伊奈正人、中村好孝[共訳] (2017) 『社会学的想像力』筑摩書房、p. 298。

これは解釈の問題である。しかし、このように解釈することで、山中篤太郎の貢献がより明確になる。なぜなら、体系的な中小企業研究の可能性を提示した人物こそ、山中篤太郎だからである<sup>8</sup>。

体系的な中小企業研究とは何か。少なくとも、個々の研究成果が互いに関連し、全体として一貫性を持った集合知を形成することが求められるだろう。そのためには、すべての個別研究の基盤となる公理を定めなければならない。その公理とはすなわち、「中小企業研究とは何か」、「中小企業研究という学問の果たすべき役割は何か」という問いへの回答である。そのような公理を定めれば、あらゆる個別研究が同一の研究指針に準拠することになり、相互の参照や批判を繰り返しながら集合知を積み重ねることができる。中小企業研究が一つの学問領域として確立するには、共通の準拠枠となる公理が必要である。

よって、ここで問うべきは、山中篤太郎はどのような公理を提示したか。中小企業研究という学問の果たすべき役割をどのように規定したか。これである。

## 中小企業研究の公理

山中篤太郎が中小企業研究の公理を示したのは、『中小工業の本質と展開』（1948年）においてである。この研究は、後の学説史でも、戦後の中小企業研究の基礎となったと評価されている<sup>9</sup>。

この著作では、タイトルが示す通り、「中小企業」ではなく「中小工業」が分析されている。しかし、本著で示される中小工業研究の公理は、そのまま中小企業研究の公理として通用するものである。そして実際、山中自身も1950年代には中小企業研究を称するようになる。そのため、以下の説明では、「中小工業」ではなく「中小企業」の語を用いることにする。ただし、引用文に限っては元の表記を維持する。

<sup>8</sup> 山中篤太郎は、1948年の著書で次のように述べる。「私見によれば中小工業の本質分析は今日まで諸家によって試みられ、その堆積は決して少しとしないが、その把握の方法は著しく分散的であってその統一が困難である。概略して云えば、中小工業のみを他のあらゆる経済的諸現象から抽象してその内面のみで分離理解し、機械的公式論的ないわゆる大工業支配の線において中小工業を規定しようとする。著者はこうした言わば分離理解的な諸傾向に対して、中小工業論の体系化の一の試を行った」。ここで「著しく分散的」と言われているものが第23小委員会の研究群であることは言うまでもない。出典は、山中篤太郎（1948）『中小工業の本質と展開』有斐閣、p. 1。

<sup>9</sup> 滝沢菊太郎は、レビュー論文で次のように述べる。「第2次大戦後における中小企業本質の研究は山中の研究をいわば基礎として展開されたといっても過言ではない（p. 16）」。滝沢菊太郎（1985）「『本質論的研究』」。所収は、滝沢菊太郎[編集代表]（1985年）『日本の中小企業研究 第一巻 成果と課題』有斐閣。

ここで、もう一つ注意を促すべきことがある。中小企業研究の公理という表現は、山中篤太郎が用いた表現ではなく、筆者の表現である。山中の果たした知的貢献を示すためには、この表現が最適だと考えた。以下は、『中小工業の本質と展開』の行論において暗黙的に示された中小企業研究の公理を、明示的に再構成する試みである。

筆者は、中小企業研究の公理を二つに整理した。ここで改めて、公理の意義について一言する。公理とは、論理体系の出発点となる仮定である。この仮定は証明されることはないが、それが共有されることによって論理的な集合知を生み出すことができる。あらゆる論理体系には公理が必要不可欠であり、それゆえに、あらゆる論理体系から恣意性は排除することができない。つまり、公理とは恣意性の宣言である。このことを前提したうえで、中小企業研究の第一公理と第二公理を示す。

第一公理。中小企業とは何か。中小企業とは、国民経済構造の矛盾が主観化された概念である。ここでは、個々の中小規模事業者ではなく、中小企業という概念そのものが認識論的に問われている<sup>10</sup>。

この公理の意味は、理想的な市場経済を仮定することで、背理法的に理解される。もし理想的な市場経済が成立していたならば、そこには企業の大も小も意味を有さない。確かに、相対的に規模の大きな企業もあれば、相対的に規模の小さな企業もあるだろう。しかし、労働力市場や資本市場が均衡しているために、企業規模の大小による質的な差異は存在しない。企業規模が小さいからと言って、労働者の賃金水準が相対的に低いことはなく、特別に経営が苦しいこともなく、また資本の調達にも特段の不便はない。すべてが最適規模にして最大効率の企業である。よって、理想的な市場経済においては、「中小企業」という概念が生まれるはずがない。しかし、現実には「中小企業」という概念が人々に用いられている。これはどういうことだろうか。

ここでは背理法を用いた。仮定から導かれる論理的な帰結が現実と異なるのであれば、最初の仮定が誤っていることになる。つまり、現実には理想的な市場経済が成立していないのである。たとえば下請制工業を見れば、下請側が不当に不利な取引条件を強いられている。あるいは、婦女子の内職労働力に依存する産業では、不当に劣悪な労賃水準が常態

---

<sup>10</sup> このような認識論的アプローチは、左右田喜一郎との接触によってもたらされた可能性がある。山中篤太郎は、上田貞次郎だけでなく、左右田喜一郎にも師事した。左右田は、ドイツから新カント派の認識論的哲学を日本に紹介した経済哲学者である。山中は、「私は一代の哲学者としての博士のその道での門下ではない。しかし、専門の道での恩師上田貞次郎先生と並べて自分免許ながら左右田博士を第二の恩師と考えている」と述べた。出典は、山中篤太郎（1975）「人としての左右田博士」、p. 231。所収は、左右田博士五十年忌記念会[編]（1975）『左右田哲学への回想』創文社。

化している。そして、不況の波に襲われるたび、相対的に規模の小さな事業者ばかりが憂き目を見る。要するに、理想的な市場経済が成立せず、国民経済構造に矛盾があるために、企業規模が小さいということが、単に「小さい」以上の切実な意味を有する。それゆえにこそ、人々のあいだに「中小企業」という概念が生じる。

このメカニズムを、山中篤太郎は「矛盾の主観化」や「問題性の意識化」と呼んだ。中小工業と呼ばれる事業者は、現実には異質的かつ多元的なものであり、「かかる多元的な群を一体として理解せしめる鍵は、概念形成の基本にさかのぼり、単に中とか小とかいうことではなしに、『問題性』そのものの意識化によるのである<sup>11</sup>」。換言すれば、「中小工業の形成は資本制国民経済構造矛盾としての意識の上に依存する<sup>12</sup>」。人々は、国民経済構造の矛盾を直観的に感じとることによって、中小企業という概念を形成しているのである。

ところで、この「矛盾」とは何か。山中は、マルクス主義からこの概念を借りている。しかし、マルクス主義の内部でも一致した定義はなく、山中も積極的な定義を与えずにこの概念を用いている。そのため、山中の文脈から意味を推測するほかない。そこで、次の文をヒントにしよう。「矛盾として概念構成が行われるがゆえに、中小工業の形成あるところ、当然かかる矛盾への対応が要求せられ、汲みとられる矛盾としての中小工業本質把握の深浅に応じて中小工業を対象とする経済政策が広くあるいはせまく形成される<sup>13</sup>」。この文から、矛盾とは、社会意識に働きかけ、人間集団に何らかの対応を迫るものだということが分かる。逆に言えば、これ以上の具体性を山中は与えていない。「問題性」も、これと同じ意味で用いられている。

なぜ、山中は「矛盾」概念を具体的に規定していないのか。なぜなら、矛盾は、経済構造の歴史的な発展に応じて、変化するものだからである。日本経済を例にしても、明治初期と第一次大戦期と第二次大戦期では異なる矛盾があっただろう。国民経済が資本制に従って運動する以上、その内部構成は不断に変化し、それに依って矛盾も変化する。それだけでなく、人間集団がその矛盾を解消しようと動くことによって、矛盾が変化する。そのため、矛盾一般については規定しようがない。

同時に、矛盾の主観化であるところの「中小企業」概念についても、普遍的な定義を与えることはできない。「国民経済構造矛盾たる限り、中小工業の概念構成は国民経済構造

---

<sup>11</sup> 山中篤太郎 (1948)、前掲書、p. 1。

<sup>12</sup> 同上書、p. 1。

<sup>13</sup> 同上書、p. 2。

の歴史性によって歴史的に展開される<sup>14</sup>。つまり、中小企業という概念がどのような含意を持つかは、国民経済の歴史的状況に依存するのである。第一公理の「中小企業とは、国民経済構造の矛盾が主観化された概念である」という命題は、中小企業の定義を示したのではなく、むしろ認識論的なメタ定義を示したものだと言えよう。

以上が、第一公理の内容である。繰り返しになるが、公理とは、それ自体は証明されることのない仮定である。そのため、この内容を証明する試みも反証する試みも、すべては失敗に終わる。そして、この第一公理を前提としつつ、新たな恣意性を導入するのが、以下に示す第二公理である。

第二公理。中小企業研究とは何か。中小企業研究とは、中小企業という概念の背景にひそむ国民経済構造矛盾を分析し、その矛盾を解消する方法を探る営みである。ここでは、個々の論文の意義ではなく、中小企業研究という集合的営みの意義が問われている。

中小企業研究は、中小規模の企業を対象にした研究ではない。なぜなら、中小企業という概念が指し示すものは、単なる中小規模の企業ではなく、国民経済構造の矛盾だからである。山中の言葉を借りよう。「国民経済構造そのものの一つの具体的な顕現として中小工業は把握される。対象は単なる中小工業ではなくて、中小工業の姿にひそむ国民経済構造そのものなのであらねばならない。この意味で、中小工業論は、国民経済構造把握の一步たる意味を担い、また担わねばあり得ない<sup>15</sup>」。つまり、中小企業研究は、中小企業という窓を通して、国民経済構造を見ようとする学問である。

そして、中小企業研究の課題は、国民経済構造矛盾の分析にとどまらない。把握された矛盾をいかに解消するか、この方法を科学的に提示することが求められる。その方法は必ずしも政策に限らないが、しばしば経済政策の形をとる。つまり、中小企業研究は、中小企業という窓を通して、あるべき経済政策を提言する学問である。

なぜ、中小企業研究は、経済政策を提言しなければならないか。なぜなら、政策当局による矛盾主観化の過程は、しばしば矛盾の表層的な把握に陥り、その本質を見逃すからである。このことは、病気の診断を比喻にすると理解しやすい。たとえば、発熱や頭痛、関節痛を訴える患者がいる。この患者に、解熱剤や鎮痛剤を処方するのは、病気の症状に対するアプローチであり、すなわち矛盾の表層的な把握によるアプローチである。これに対して、優れた医者は、科学的な手続きによって、この患者の病気の原因をインフルエンザ

---

<sup>14</sup> 同上書、p. 2。

<sup>15</sup> 同上書、p. 2。

ウイルスと特定し、抗菌薬ではなく抗ウイルス薬を処方する。こちらが、病気の原因に対するアプローチであり、すなわち矛盾の本質的な把握によるアプローチである。この優れた医者役割を、中小企業研究は果たさなければいけない。ゆえに、国民経済構造矛盾を分析するだけでなく、その解消方法を提言することが求められる。

山中の言葉を借りて補足する。政策は、国民経済構造矛盾が主観化されることによって形成される。しかし現実的には、「理論的矛盾のすべてが政策への矛盾として意識化されるのではなくて、かかる矛盾のあるものが政策矛盾としてとり上げられる<sup>16</sup>」。そのため、政策当局における「かかる矛盾意識化の過程は単なる理論的な矛盾の把握の過程と一致しない<sup>17</sup>」。しかしながら、それは「究極において理論分析における矛盾意識化と合致すべき」である<sup>18</sup>。よって、理論的に把握された国民経済構造矛盾に基づく政策の提言こそが、中小企業研究の役割である。

以上が、第二公理の内容である。繰り返しになるが、この第二公理は、人類の集合的営為としての中小企業研究の意義を示している。そのため、中小企業研究に属するすべての論文が、このような政策提言を果たす必要はない。個々の論文の内容としては、個別の産業構造の分析や、地域経済のフィールドワーク、先行研究を集約する総説的研究、経済政策の思考実験などが考えられる。そして、それらの集合的な作用として、「中小企業という概念の背景にひそむ国民経済構造矛盾を分析し、その矛盾を解消する方法を探る営み」が実現する。

かくして、中小企業研究は山中篤太郎によって二つの公理を与えられた。研究対象の認識論的定義（第一公理）と、学問の社会的使命の定義（第二公理）である。独自の矛盾主観化論法による公理系の提示こそが、中小企業研究を一つの学問領域として確立させ、山中をそのリーダーたらしめた知的貢献の核心であった。

驚くべきは、この公理系の柔軟性と頑強性である。第一に、この公理系は、中小企業という概念の意味内容を問わない。第一公理がメタ定義であることによって、経済発展によって中小企業という概念の意味内容が大きく変化したとしても、集合知を蓄積しつづけることができる。第二に、この公理系は、用いられる学問的方法を問わない。国民経済構造矛盾を把握するためであれば、マルクス主義経済学や近代経済学、経営学、社会学など、

---

<sup>16</sup> 同上書、p. 4。

<sup>17</sup> 同上書、p. 4。

<sup>18</sup> 同上書、p. 4。

あらゆるアプローチが受け入れられる。第三に、この公理系は、研究の動機となる問題意識の内容を問わない。あらゆる問題意識が、主観化された矛盾として許容される。以上の特質をもつこの公理系は、中小企業研究の出発点として有意義であるのみならず、領域横断的な社会科学の公理系の模範として高く評価されるに値する。

しかし、山中篤太郎は、どのようにしてこの公理系を生みだしたのだろうか。公理系の核心にある矛盾主観化論法は、少なくとも同時代的には独自性が高い。本章の冒頭に提示した「なぜ、山中篤太郎が中小企業研究のリーダーとなったのか」という問いに十分な解答を与えるためには、矛盾主観化論法の錬成課程にも目を向けるべきだろう。

## 矛盾主観化論法の錬成

矛盾主観化論法の原型は、戦時中の研究に見出される。山中篤太郎は、戦時下の言論統制のなかで政府の経済政策を批判するために、矛盾主観化論法を編み出した。

戦時下の言論統制についてここで詳述することはできないが、戦争や軍部、政策を批判する文章はすべて取り締まられたと言っても過言ではない<sup>19</sup>。それは経済学者の論文であっても例外ではなかった。そのため、良心的な経済学者は、時局への建設的な提言という形式で、婉曲に戦争や統制経済を批判したのである。

戦時下の政策批判は、どのように遂行されたのか。大前提として、国家の政策意図そのものを批判することは許されない。あらゆる政策は戦争遂行のために実行されるため、その政策意図を批判することは、戦争批判を意味する。ゆえに、政策批判は、政策意図の正しさを認めることから始まる。そして、続く部分で、実際の政策の不完全性や逆機能を指摘し、どうすれば政策意図が実現されるかを論じる。そのうえで、終始、戦争に協力的な態度を示す。これが、言論統制のなかで政策を批判する方法だった。

ところで、矛盾主観化論法はこの方法と相性が良い。第一に、国家の政策意図の正しさを認めることができる。ここでは、国家は主観化すべき矛盾を主観化している、という論理が用いられる。第二に、実際の政策を批判することができる。ここでは、国家は確かに矛盾を主観化しているが、矛盾の本質を充分には主観化していない、という論理が用いられる。第三に、政策意図を実現するための提言を生み出すことができる。ここでは、理論

---

<sup>19</sup> 戦時中の言論統制の苛烈さについては、小熊英二（2002）『〈民主〉と〈愛国〉』新曜社、の第一章を参照されたい。当時の知識人たちがいかに追い詰められていたかが描写されている。

的に把握された矛盾の本質をどのようにして解消すべきかが考察される。以上の三段階によって、時局批判にならないギリギリのところまで議論を展開できるのである。

その象徴的な実例を、次の引用にて示そう。これは第23小委員会による『転失業問題』（1941年）の一節である。山中は、時局下の経済状況を要約し、戦時経済が行き詰まりつつある理由を推定したうえで、次のように問う。「然らば、以上の如き、推論の結果と、現実の政策における矛盾の主観化とは、十分に吻合し、合致するであろうか。換言すれば、[...]かかる推論によって得た矛盾の本質を、これより動かされ来たった政策の意識化活動の内容は、十分に主観化し、汲み取っているだろうか<sup>20</sup>」。この問いが、前述の第二段階に相当することは言うまでもない。

山中は、さらに凝縮された表現として、「政策にとっては、矛盾を皮相的にのみしか主観化しないことは、許され得ないはずである」とも書いている<sup>21</sup>。この表現は二重性を持つ。すなわち、政策批判の前提として、たとえ皮相的であっても政策は矛盾を主観化している、という肯定が示されている。この肯定があるからこそ、山中は言論統制のなかで政策批判を展開することができた<sup>22</sup>。

もちろん、ここで用いられた矛盾主観化論法は、あくまでも戦時下の「転失業問題」という具体的な政策課題に対応したものであった。しかし、骨格となる論理を保持したまま、対象を「中小企業」に移すことで、前述の公理系が成立する。中小企業研究の公理は、山中によって戦時中から準備されていたのである。

しかし、これはまだ結論ではない。矛盾主観化論法の本質と呼ぶべきものに注目すると、その起源を、山中の初期の研究にまでさかのぼることができる。冒頭で述べた通り、山中は労働法研究からキャリアを始めた。その労働法研究のなかに、すでに矛盾主観化論法の本質を見出すことができる。

その精神を明らかにするため、山中の処女作である『日本労働組合法案研究』（1926年）を見よう。この著作では、日本の労働組合法案という具体的な対象が、労働組合運動による社会改良という普遍的な歴史法則から照射されている。資本制社会の矛盾を鋭く指摘しながらも、決して革命論には陥らず、フェビアン協会的な社会改良主義の立場を貫く

<sup>20</sup> 山中篤太郎[編]（1941）『転失業問題』有斐閣、p. 14。

<sup>21</sup> 同上書、p. 24。

<sup>22</sup> これに対して、山中篤太郎はマイナーな経済学者だったから言論統制の網を逃れることができたのではないか、という批判があり得る。しかし、戦後に外務省の特別調査委員会（1946年に『日本経済再建の基本問題』を出版）に参加していることを考慮すれば、むしろ山中は同時代における最高の経済学者の一人だと言える。そもそも第23小委員会も、政府の資金で戦争遂行のために活動していたのである。

ところに、師匠の上田貞次郎の影響が色濃く感じられる<sup>23</sup>。

資本制社会において、労働階級は、物質的な貧困を強いられる。「労働階級の生活は、産業の華やかなる進展にも関わらず、終始重い石をかけられたままその沈鬱と陰影とから浮かび上がることはできない<sup>24</sup>」。それと同時に、労働階級は、人格的な貧困をも強いられる。「工場内の労働者は、その人格を労働力のなかに吸い込まれて単純な商品になってしまう<sup>25</sup>」。しかし、その原因は、労働階級の側にある。労働者たちは、失業を避けるべく、絶望的な雇用獲得競争に参加せざるを得ない。階級内部の孤立と競争が、労働階級の貧困を運命づけているのである。

この矛盾を、いかにして乗り越えるか。矛盾の本質が労働者たちの孤立と競争にあるのだとすれば、言うまでもなく、労働者たちの組織と連帯によって乗り越えるほかない。それこそが労働組合運動なのである。山中篤太郎は次のように語る。

この矛盾を内在せしめる制度の上に立って資本主義的経済組織の車輪は進展する。その進展の栄光に取り残され、その包蔵する矛盾の十字架を負わされたる労働階級が、何時までもその苦痛に対して無感覚でいられるであろうか。かくてこの矛盾に対する感覚は労働階級に一つの動向を与える。何とかしてこの矛盾より離れんとする意欲である。この意欲を動機とする多くの試みの中、最も合理的な方向に進みたる運動の一つ、すなわち労働組合運動である<sup>26</sup>。

労働階級は、苦痛に刺激されて矛盾の存在を感じとる。労働者たちは、しばらくは皮相的な理解にとどまるかもしれないが、「何とかしてこの矛盾より離れんとする意欲」に導かれ、やがて矛盾の本質を把握するに至る。そして、「最も合理的な方向に進みたる運動」として、必然的に労働組合運動が発生する。すなわち、労働者は、組織と連帯によって矛盾を乗り越えようとする。これはまさに、矛盾主観化論法の本初形態である。ここにはすでに、矛盾主観化論法の本質が宿っている。

矛盾主観化論法の本質とは何か。それは、社会正義への執念である。まず、われわれは現実社会に必然的に生じる矛盾を乗り越えようとしなければならない。次に、矛盾の皮相

<sup>23</sup> 上田貞次郎の思想は、上田貞次郎（1927）『新自由主義』同文館、に凝縮されている。ここで「新自由主義」と言われるものは、“neo-liberalism”ではなく“social liberalism”である。古典的な自由主義を固持するわけではなく、しかし社会主義にも与せず、その双方を止揚した思想である。

<sup>24</sup> 山中篤太郎（1926）『日本労働組合法案研究』岩波書店、p. 7。

<sup>25</sup> 同上書、p. 8。

<sup>26</sup> 同上書、p. 9。

的な把握を脱して、矛盾の本質把握へと進まなければならない。そして、現実において、矛盾を乗り越えなければならない。最後に、この全過程の循環によって、社会は発展しなければならない。このような社会正義への執念が、山中篤太郎の全学問を貫いている。

これでようやく、中小企業研究の公理系の由来が明らかになった。原初には、社会正義への執念があった。その執念は、しばらくは労働法と労働組合運動の研究に向けられていたが、戦時下になって矛盾主観化論法へと凝固した。それは、言論統制のなかで政策批判を展開するためのギリギリの方法であった。やがて戦争が終わると、社会正義への執念は、「中小企業」という概念そのものにひそむ矛盾を捉えた。こうして誕生したのが、中小企業研究の公理系であり、中小企業研究という学問領域なのである。

## 社会正義の実現のために

本章では、「なぜ山中篤太郎が中小企業研究のリーダーとなったのか」という問いを導線に、議論を展開してきた。その結果、山中によって設定された中小企業研究の公理系が把握され、さらに山中の学問の核心が把握された。以上で、本章の目的は十分に果たされたと考える。よって、以下は補足である。

改めて、中小企業研究の公理系を示す。

- 第一公理：中小企業とは、国民経済構造の矛盾が主観化された概念である。
- 第二公理：中小企業研究とは、中小企業という概念の背景にひそむ国民経済構造矛盾を分析し、その矛盾を解消する方法を探る営みである。

この公理系は、骨格を保持したまま、他の研究分野へと移植することができる。たとえば、「中小企業」の代わりに「非正規雇用」を当てはめても、同様に公理が成立する。これは非正規雇用研究の公理である。あるいは、「限界集落」や「発達障害」でもよいだろう。この場合は、第二公理の「国民経済構造矛盾」を「社会構造矛盾」へと置き換えるべきかもしれないが、これは些細な問題に過ぎない。中小企業研究の公理系が「領域横断的な社会科学の公理系の模範」だと前述したのは、この意味においてである。

矛盾主観化論法の普遍性は、その根底にある山中篤太郎の学問的動機、すなわち社会正義への執念に由来する。山中篤太郎にとって、研究対象が「中小企業問題」であるか「労

働問題」であるか、あるいは「転失業問題」であるかは、二次的な問題に過ぎなかった。本質的な課題は、社会の構造的矛盾によって苦しんでいる人々の存在を直視し、その矛盾を解消するための合理的な道筋を探求すること、その一点にあった。

山中が中小企業研究のリーダーとなったのは、単に優れた公理系を提示したからだけではない。その根底に、社会の不正義を見過ごすことのできない学者の魂、すなわち社会正義への執念が燃えていたからである。この執念こそが、彼を一つの学問領域の創始者たらしめた原動力であった。

山中は、決して「学問のための学問」に陥らない。なぜなら、彼の問題意識はいつでも社会の現実に接触していたからである。敢えて称すれば「社会正義のための学問」であろう。われわれは、彼の姿勢から多くを学びとらなければならない。

## 第三章 村本福松

中小企業研究はさまざまな学術的方法を許容するが、主要な方法は経済学と経営学の二つである。本章では、経営学の方面から黎明期中小企業研究に多大な貢献を果たした人物として、村本福松（1890-1973）に注目する。

村本福松は、日本の経営学史における重要人物である。まず、彼は日本人として初めて、ハーバード・ビジネス・スクールでMBAを取得した。第一次世界大戦が終結して間もなくの、1919年の卒業であった。HBSでは当時からケース・メソッドが行われていたようで、村本は討論の準備に苦労したことを回想している<sup>1</sup>。また、彼は日本経営学会の創設時における常務理事の一人であった<sup>2</sup>。1926年に創設されたこの学会は、創設100周年となる2026年現在でも活発に活動している。この二つのエピソードから、日本の経営学史における村本福松の重要性を推察することができよう。

村本は、中小企業研究との関わりも深い。中小企業研究の本拠地だった学振第118委員会では、1948年の発足当初から委員を務めている<sup>3</sup>。その時点ですでに60歳近くと高齢であったが、委員会に大きな貢献を果たした。その第一は、積極的な研究報告である。1950年の「百貨店の繊維部門の経営分析」、1954年の「産業構造と Human Relation」、1959年の「欧米のコンサルタントについて」など、幅広いテーマを扱っている<sup>4</sup>。第二は、委員会の論文集の編集である。その論文集の一つ、『商業の展開と問題』（1962年）は、村本によって編集された。これらの貢献が評価され、同様の論文集、『中小企業の経済・経営・労務』（1962年）は「村本福松先生古稀祝賀記念論文集」として出版された。

本章は、村本福松がどのように中小企業を論じたかを主題とする。しかし、その主題に到達するには、あらかじめ村本の経営学について明らかにしておく必要がある。そのため本章では、まず村本の経営学を問い、そのうえで村本の中小企業研究を問う。

<sup>1</sup> 村本福松（1949）「ハーバード大学の思い出」。経営評論社『経営評論』、1949年4月号、pp. 44-47。

<sup>2</sup> 日本経営学会[編]（2017）『日本経営学会史』千倉書房、pp. 32-33。

<sup>3</sup> 山中篤太郎[編]（1963）『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 33。

<sup>4</sup> 同上書、pp. 39-53。

## 日本経済への危機意識

村本福松の経営学は、日本経済への危機意識を核心としている。まず、このことが極めて重要である。

村本は、1917年から1919年にかけてアメリカのハーバード・ビジネス・スクールで学び、その直後から1920年にかけてイギリスのバーミンガム大学で学んでいる。このときに村本は、英米の圧倒的な経済力を目の当たりにした。マディソン推計に基づいて1913年の一人当たり実質GDP（1990年国際ドル基準）を比較すると、日本が1,387ドルであるのに対して、イギリスは4,921ドル、アメリカは5,301ドルとなっている<sup>5</sup>。つまり、日本に対して、英米はおよそ4倍の経済的な豊かさを誇っていたわけである。1910年代末期のアメリカで、すでにフォードの大量生産システムが確立していたことは、先進諸国の圧倒的な工業力を象徴している。

英米の経済力を知る村本の眼に、日本経済の姿はどのように映ただろうか。彼自身は直接の回答を残していないので推測に頼るほかないが、自分自身さえ儲かればよいと考える人々を苦々しく思っていたことは間違いない。第一章で描写しておいたように、戦前の日本経済は、中小商工業者によって常に擾乱されていた。商工業者はまさに「一切の公共的義務意識を持たずひたすらに個人的営利を追求するいわば倫理的な存在」（丸山真男）である。この表現は、戦時下の極限状況を反映している。とは言え、知的エリートのような問題意識は、戦時下に限定されるものではなく、第二次世界大戦以前には一般的に共有されていた。これは、村本福松であっても例外ではない。

日本経済の課題は、イギリスやアメリカに追いつくことである。圧倒的な経済力の差を埋めるには、日本国民が一丸となって経済発展に努力しなければならない。さもなければ、経済力の差はさらに拡大し、日本は永遠に後進国の地位に甘んずることになる。

しかし、現実はどうなっているか。日本国民は一丸となっているか。否である。むしろ反対に、日本国民は相互に泥沼の競争を繰り広げている。誰もが目先の利益を求めて、粗悪品を濫造し、売価を切り下げ、労働力を買いたたく。その結果として、日本経済は発展するどころか、国民経済全体が疲弊していく。生活に余裕のない人々は、さらなる消耗戦に参加せざるを得ないために、これは悪循環となる。この悪循環が続けば、遠からず国民

---

<sup>5</sup> アンガス・マディソン[著]、金森久雄[監訳]（2004）『世界経済2000年史』柏書房。日本の数値は、p. 252。イギリスとアメリカの数値は、p. 220。

経済は破綻するだろう。これこそが、村本福松の危機意識である。

ゆえに、村本の学問的探究は、国家の存亡を賭けた挑戦となる。いかにして、国内の不毛な消耗的競争を終わらせ、国民経済全体が発展する道を切り拓くか。村本経営学は、この見地から把握される必要がある。

## 企業経営の倫理化と科学化

村本福松は、企業に対して二つの要請をする。経営の倫理化と科学化である。倫理化は、自分自身さえ儲かればよいという経営態度への批判として主張され、科学化は、会計機能や計画機能の不在による非効率的経営への批判として主張された。この二つの要請の統一として、村本経営学はある。

なお、以下で示す村本経営学の内容については、基本的に『商工経営経済論』（1929年）に準拠する。村本は、1920年代から1970年代にかけて、多数の著作や論文を執筆しているが、その主張の原型はすべて該当書で提示されているからである<sup>6</sup>。

まずは、倫理化の主張について掘り下げる。経営の倫理化とは、「企業経営者が社会の公僕たる観念により支配されること」を意味する<sup>7</sup>。経営者の責務は、利潤の最大化ではなく、事業を通じた社会への奉仕なのである。この態度は、「一切の公共的義務意識を持たずひたすらに個人的営利を追求する」ことの対極に位置する。つまり、公共的義務意識に基づいて社会的価値を創造することが、企業経営のあるべき姿である。よって、経営者が「公僕」として覚醒することが、経営の倫理化の第一歩である。

すると、利潤はどのように解釈されるのか。村本によれば、利潤とは、経営の目的ではなく、経営の結果である。「企業経営者の取得するところの企業利潤は、企業経営者が、企業を通じ社会に対する奉仕の結果、その奉仕に対する報償として取得を許されるべきものである<sup>8</sup>」。換言すれば、社会への奉仕が大きいほど、大きな利潤の取得が許される。また、もし企業が社会的価値を生みだしていないのであれば、その企業経営者は、利潤を取得する権利を持たない。「奉仕なき場合、報償もまた存せしめざることをもって本則とす

<sup>6</sup> 村本福松の主張の一貫性は、高田馨（1977）「村本福松：アメリカ経営学の導入と精練」においても確認されている。所収は、古林喜楽[編]（1977）『日本経営学史 第2巻』千倉書房。

<sup>7</sup> 村本福松（1929）『商工経営経済論』文雅堂、p. 22。

<sup>8</sup> 同上書、p. 21。

べきである<sup>9)</sup>。こうして、社会に奉仕する企業だけが利潤の取得を許され、経営の継続が可能になる。これが、倫理化された経営における利潤の解釈である。

では、社会への奉仕とは、具体的には何を意味するか。その内容は、三つに大別される。第一は、従業員への奉仕である。従業員に正当な賃金を支払うことは前提として、人格的な配慮が求められる。たとえば、「企業経営者たるものが、その従業員の才能を利用し、これが練磨発達を企図することは、企業経営者の道徳的義務と見るべきである<sup>10)</sup>」。また、従業員に「創造の快樂と完成の誇りを有せしめること」も、人格的な配慮の一つである<sup>11)</sup>。要するに、経営者は、従業員の幸福と人格的成長に資する経営をしなければならない。第二は、業界や関係企業への奉仕である。製品の規格や標準を遵守することは業界全体への奉仕となり、原材料の仕入先に正当な対価を支払うことは関係企業への奉仕となる。要するに、自社だけではなく、周囲まで含めて発展するような経営をしなければならない。第三は、顧客への奉仕である。経営者は、「有形無形の商品の需要者に対する福祉の考慮」を義務とする<sup>12)</sup>。要するに、顧客にとって本当の意味で役に立つ商品やサービスを提供しなければならない。これらの奉仕が、すべて「社会の公僕たる観念」に基づいて行われることは言うまでもない。

以上が、村本福松の主張する経営の倫理化である。村本は、自由競争の原理そのものは否定しない。そのため、利潤の取得は否定されない。ただし、その意味は倫理化されている。経営者は、事業の経営を通じて社会へと奉仕することによって、その報償として利潤の取得を許される。また、社会へと奉仕する限りにおいて、企業は存続を許される。国内の企業の経営がことごとく倫理化されれば、不毛な消耗的競争は停止するだろう<sup>13)</sup>。

しかし、どれほど優れた倫理があろうとも、倫理では飯は食えない。経営者自身が生活するため、また、従業員に十分な賃金を与えるために、きちんと儲ける必要がある。利潤を経営の目的にしてはいけないが、利潤がなければ元も子もない。そこで要求されるのが、経営の科学化である。

---

<sup>9)</sup> 同上書、p. 21。

<sup>10)</sup> 同上書、p. 16。

<sup>11)</sup> 同上書、p. 24。

<sup>12)</sup> 同上書、p. 24。

<sup>13)</sup> 村本福松は、このような考え方を「新経営主義」と名づけた。この名称は、村本は明言していないが、上田貞次郎の「新自由主義」にインスパイアされているものと思われる。上田の新自由主義は、イギリスのフェビアン主義に近いもので、“neo-liberalism”ではなく“social liberalism”である。実際、村本が「新経営主義」として主張する内容は、上田の「新自由主義」に類似している。村本が上田を強く意識していたことは、村本福松（1961）『経営の論理』産業経済社、の序文から推測される。また、上田の新自由主義については、上田貞次郎（1927）『新自由主義』同文館、を参照されたい。

経営の科学化を、村本は次のように表現する。すなわち、「行う前にまず正しく考える」ことである<sup>14</sup>。経験と勘、どんぶり勘定による経営から、事実と論理、計画による経営へと移行する必要がある。確かに、正しく考えることによって、経営の速力は失われるかもしれない。しかし、求められるのは「速力よりも正確の尊重」である<sup>15</sup>。正確な経営判断こそが、社会への奉仕を最大化させ、賃金と企業利潤の原資をもたらす。

正確な経営判断は社会への奉仕を最大化させる、ということの意味を、もう少し掘り下げよう。工業の場合、原材料の加工というプロセスが必然的に存在する。ここで、少ない労力で効率的に加工できる方法を考えだすことができれば、従業員の負担が軽くなると同時に、原価低減により販売価格を下げるができる。労力軽減は従業員への奉仕、価格低減と数量増加は需要者への奉仕となり、これらの奉仕によって経営者はさらなる利潤を取得できる。また、商業の場合、どの商品を仕入れるべきか、という判断が必然的に存在する。ここで、さまざまな商品の需要量を事前に把握していれば、売れない商品を在庫として抱え込まなくて済む。需要と現物商品を結びつけることに商業の意義があるため、適切な量と種類の商品を供給することそのものが社会への奉仕であり、これを上手く遂行するほど企業利潤は大きくなる。工業においても商業においても、きちんと儲けるためには「正しく考える」ことが必要なのである。

ここで村本は、アメリカ経営学を導入する。工業的活動の科学化にはフレデリック・テイラーの科学的管理法が応用され、商業的活動の科学化にはマーケティング理論が応用される<sup>16</sup>。科学的管理法とマーケティング理論の両者に共通するのは、経営活動の「計画」と「実行」を峻別したうえで、いかに計画するべきかを説くことである。つまり、これらは「行う前にまず正しく考える」ことの具体的な方法を示している。しかし、これらがアメリカ経営学の紹介である以上、この部分に村本の独自性は少なく、かつ現代では一般的に知られている内容なので、ここでは立ち入らないことにする。

以上が、村本福松の主張する経営の科学化である。科学的な経営は、企業利潤と賃金の原資をもたらすだけでなく、それ自体が倫理的な経営である。なぜなら、儲かるということは、それが詐欺的商売や無鉄砲な乱造乱売によるものでなければ、正しく社会に奉仕して

<sup>14</sup> 村本福松（1929）、前掲書、p. 29。

<sup>15</sup> 同上書、p. 29。

<sup>16</sup> 科学的管理法は、村本福松（1937）『生産管理』千倉書房、で体系的に紹介された。また、マーケティング理論（村本はコンシューマー・エンジニアリングと呼んだ）は、村本福松（1934）『新販売工作十講』千倉書房、で体系的に紹介された。つまり、世界恐慌からの回復期において需要創出の方途を説明し、日中戦争が始まるタイミングで生産力拡充の方途を説明したわけである。

いることを意味するからである。

こうして、経営の倫理化と科学化を二つの柱とする村本経営学が打ち立てられる。繰り返すが、村本の経営学の核心は、日本経済への危機意識であった。それ自体として非効率な企業が互いに潰し合うような消耗的競争をしているという現状の二重苦に対して、個々の企業経営に倫理と科学を導入することで、国民のエネルギーを国民経済全体の健全な発展へと向かわせることができる。この確信のもとで展開されたのが、村本福松の経営学なのである。

さて、ようやく本章の主題を論ずるところまで到達した。村本福松は、どのように中小企業を論じたか。国民経済の健全な発展を願い、企業経営の倫理化と科学化を信条とする村本の眼に、現実の中小企業はどのように映っただろうか。

## 適限経営

村本福松は、現実の中小企業と向き合った結果、「適限経営」という概念を生み出した。この「適限」は "optimum" の訳語である。ここでは、この概念を軸にして、村本が中小企業を論じるときの姿勢を明らかにしたい。

ここであえて「姿勢」と表現したのは、次のような理由がある。筆者は、適限経営という概念そのものには現代的意義があるとは考えていない。この概念は、村本の知的格闘が生み出した、いわば空中楼阁である。しかし、その知的格闘の過程には、現代の研究者や政策立案者が学ぶべきものが多く含まれている。経営を専門とする身でありながら、常に国民経済的な視野を保っていた村本は、その知的格闘の「姿勢」において、一つの模範になり得るのである。

まず、村本の知的格闘の時代背景を共有しておこう。高度経済成長を迎える前の日本では、中小企業（その大部分は零細自営業である）は基本的に困窮していた。そこでは、極めて収益力の高い財閥系大企業の一群と、常に自転車操業をしている自営業的零細経営の大群とが、分断されていたと言ってよい<sup>17</sup>。

この分断と中小企業の困窮を、同時代の経済学者は盛んに取り上げた。たとえば、第二章で論じた山中篤太郎は、1948年の著書で次のように述べている。「経済社会を動かし、

---

<sup>17</sup> いわゆる中堅企業なる存在が目されるのは1960年代中盤以降であり、いわゆるベンチャー企業なる存在が目されるのは1970年代初頭以降である。

支配する資本主義原則の行わるる面によって圍繞され、これによって受動的に動かされている広範にして雑軍的な存在、これが中小工業なのである<sup>18</sup>。「いわゆる『窮乏』ないし『低労賃』の問題も、それが問題性の基本をなすというよりは、かかる『窮乏』なり『低労賃』の地盤としてその再生産の条件となる隷属性こそが重要なのである<sup>19</sup>」。ここで山中は、困窮問題の本質を、経済構造的な「隷属性」に求めている。このような記述から、戦前や敗戦直後の中小企業がいかに悲惨な経営状況を強いられていたか、そして当時の中小企業労働者がいかに悲惨な生活状況を強いられていたか、推測できよう。

村本福松も、同時代を生きたゆえに、中小企業の困窮という問題に取り組まざるを得なかった。しかし村本は、山中篤太郎とは異なる視点から問題を捉える。山中が、中小企業の困窮を経済構造の問題として把握したのに対し、村本は、経営の非効率性の問題として把握した。中小企業の困窮は、たしかに経済構造的な不利に起因する部分もあるかもしれないが、それ以上に、非効率的な経営に起因する。そのため、いかにして中小企業の経営を改善するかが、村本にとっての問題となる。

この問題意識は、村本の経営学と接続する。村本経営学において、利潤とは、事業を通じた社会奉仕の報償として、経営者が取得を許されるものであった。ここで、経営の困窮は、事業の経費の大きさに対して、社会奉仕の大きさが不足している状態として解釈される。ゆえに、経費と奉仕の逆転状態を解消し、ある程度の利潤を取得することは、経営者の倫理的な義務となる。そして、それは経営の科学化を通して達成される。つまり、村本は、困窮する中小企業に対して経営の科学化と倫理化を要求することで、自分自身の経営学を貫徹させる。

同時に、この問題意識は、日本経済への危機意識と接続する。本章の冒頭で述べたように、村本は、日本の経済力が列強諸国と比べて圧倒的に弱いことを肌で理解していた。日本資本主義は、諸国に遅れて出発したために、資本の蓄積量が相対的に少ない。だからこそ、限られた資本を最大活用することが求められる。換言すれば、国内のあらゆる経営において、投下資本利潤率を最大化する必要がある。しかし、現実の中小企業を見ると、投下資本を有効に扱えていないために、赤字経営となって困窮している。このような中小企業の困窮は、国民経済的な資本運用の非効率を意味するのであり、すなわち日本経済の発展に対する障壁なのである。

<sup>18</sup> 山中篤太郎(1948)『中小工業の本質と展開』有斐閣、p. 31。

<sup>19</sup> 同上書、p. 59。

では、どうすれば中小企業の経営を改善できるだろうか。個別の企業ではなく、中小企業というカテゴリ全体の経営を改善するには、いかなる方法が有効か。

この問いに答えるため、村本が生み出したのが「適限経営」という概念であった。村本の知的格闘は、『小売商困窮の意味と困窮原因の所在』（1937年）に始まる。この著作で「適限経営」という概念が示されてから、『経営経済の道理』（1942年）、「適限経営の認定基準」（1950年）、「適限経営設定の条件」（1967年）と、この概念の検討が続けられた。村本の中小企業研究は、適限経営をめぐる知的格闘であった。

しかし、結論から言えば、この問いは未解決のまま現代に残されている。「適限経営」という概念は、最後まで有効な解決策につながらなかったのである。この失敗を乗り越え、中小企業の経営を改善する方法を探ることは、現代に生きるわれわれに残された課題と言えよう。だからこそ、われわれは、村本の失敗から学ばなければならない。

村本によれば、適限経営とは、「資本、労力、費用、その他一切の経営諸要素間の均衡が完全に維持せられて、経営目的の最高度の実現を保障する如き発展状態における経営」を意味する<sup>20</sup>。この経営目的については、次のように説明される。「社会的責任を果すということが、企業経営として実現すべき最高目的であり、これを実現するものこそ、最良の結果をもたらすものとして、オプティマムの名に相応しい<sup>21</sup>」。要するに、倫理化と科学化が達成された状態の経営が、適限経営と呼ばれているわけである。

この適限経営は、経営の指導原理として構想された。中小企業の経営を改善するためには、公的な経営指導を広く実施するほかない。そのような経営指導を実施するうえで、あらかじめ理想的な経営状態を定めておくのがよいのではないか。業種や地域ごとに理想的な経営の型を設定することによって、膨大な中小企業の経営を、システムティックに指導できるのではないかと村本は考えた。「経営適限性の正確なる把握こそ経営の助成と指導の目的に対して最も肝要でなくてはならない<sup>22</sup>」。

業種や地域ごとの適限経営の型は、どのような基準によって設定されるべきか。何ををもって「適限」とするか。ここでは、総資本利益率が基準となる。「企業経営が、全体としてそのために投下されたる総資本に対する利益率が最高であることこそ、適正とか適限の

<sup>20</sup> 村本福松（1967）「適限経営設定の条件」、p. 79。所収は、末松玄六、滝沢菊太郎[共編]（1967）『適正規模と中小企業』有斐閣。

<sup>21</sup> 同上論文、p. 79。

<sup>22</sup> 村本福松（1937）『小売商困窮の意味と困窮原因の所在』同文館、p. 45。

名によって示されるに相応しい<sup>23</sup>」。なぜなら、第一に、利潤の大きさは社会奉仕の大きさを示すからであり、第二に、日本経済が発展するためには限られた資本を最大活用する必要があるからである。限られた資本から最大の利潤を生み出すことこそ、あらゆる企業が果たすべき使命なのであって、それをもっとも端的に表すのが総資本利益率であるから、これが適限経営の基準となるのは当然である。

ここまでの論理展開に失敗は見当たらない。第一に、適限経営は、倫理化と科学化が達成された状態である。第二に、適限経営は、経営の指導原理として機能する。第三に、適限経営は、最高の総資本利益率をもって基準とする。いずれにおいても、国民経済の健全な発展を願う経営学者として、一貫した思考を示している。

問題は、この先である。村本は、総資本利益率を左右する独立変数を、経営の規模とした。つまり、業種や地域といった条件を統制すれば、投下資本の大きさによって利益率が規定される、と仮定したのである。すると、総資本利益率が最大化される規模の経営が「適限経営」だ、ということになる。これが、村本の失敗であった。

村本は、30年間にわたって、経営の最適規模を追究した。1937年には、「適限経営規模が各種の経営類中であって、如何なるところに、如何なる形態において存在するかを発見することは、経営の助成と指導とにおいて不可欠のものである」と主張し、関西地域の薬局経営における資本規模と収益性の関係を統計的に調査している<sup>24</sup>。1942年には、適限経営という指導原理を、「必要以上に過大経営を実現し、または必要以下に過小経営をもつてすることの愚を避けしめんとするの意図に出でたるもの」と説明している<sup>25</sup>。そして、1950年の論文と1967年の論文では、「適限経営あるいは適正規模」という表現が繰り返されており、適限経営と適正規模という二つの概念が同義として用いられている<sup>26</sup>。村本の適限経営研究は、その端緒から、最適規模の研究へと横滑りしていたのである。

このとき、村本の念頭には、中小企業に関する二つの問題意識があったと思われる。第一に、金融機関からの信用を得られないために、必要な運転資金や投資資金を調達できずに苦しむケースが少なくなかったこと。第二に、勢いに乗った経営者が経営の規模を過剰に拡大し、かえって経営状態を悪化させ、倒産するケースが少なくなかったこと。前者で

<sup>23</sup> 村本福松（1967）、前掲論文、p. 78。

<sup>24</sup> 村本福松（1937）、前掲書、p. 61。

<sup>25</sup> 村本福松（1942）『経営経済の道理』文雅堂、p. 136。

<sup>26</sup> 村本福松（1950）「適限経営の認定基準」。所収は、村本福松[編]（1950）『適正規模経営』国元書房。加えて、村本福松（1967）、前掲論文。

は、資金を融資する「助成」が有効である。後者では、経営規模を抑えるような「指導」が有効である。これらの問題意識から、適限経営は規模と結びつけられ、「経営の助成と指導とにおいて不可欠」という主張を生んだと考えられる。

では、最適規模に基づいた経営指導に、現代的意義があるだろうか。村本は、業種や地域ごとに最適な資本規模があると仮定する。筆者は、この仮説に三つの疑問を呈する。

第一に、この仮説は、すべての経営者の能力に差異がないことを、暗黙の前提としている。たしかに、投下資本が一定の運動法則に従うならば、収益性は資本規模の関数になるだろう。しかし、現実的には、経営者や従業者の能力は企業ごとに大きく異なる。すると、収益性を左右するものは、むしろ企業を構成する人々の能力ではないか。

第二に、この仮説には、どのように業種や地域を区分すべきか、という問題も付きまとう。事業環境に即した最適規模を算出するためには、どこまでも業種や地域を細かく区分していくほかない。すると、結局のところ、個別の企業ごとに最適規模があるという宣言に落ちてしまうのではないか。あるいは、低解像度で最適規模を算出しても、それは実際の経営指導には活用できないのではないか。

第三に、事業環境は不変ではないため、ある時点での最適規模が測定されたとしても、それは刻々と変化する。ある時点での最適規模は、次の瞬間にはもはや最適規模ではなくなっているかもしれない。すると、最適規模の設定によって、むしろ誤った経営指導が促される危険性があるのではないか。

これらの疑問のため、筆者は、最適規模に基づいた経営指導に現代的意義を見出さない。適限経営という概念が、实际的に経営問題の有効な解決策に繋がらなかった理由も、ここに求められる。

しかし、だからといって、村本の取り組んだ問題の重要性が失われるわけではない。どうすれば中小企業の経営を改善できるか、すなわち、「中小企業」というカテゴリー全体の経営を改善するにはいかなる方法が有効かという問題そのものは、現代に生きるわれわれにとっても、きわめて重要な問題なのである。国民経済的な視野を持って、この問題に正面から取り組んだ村本の姿勢から、われわれは多くを学ばなければならない。そして、村本の失敗を乗り越え、この問題に有効な解答を与えることこそが、現代の中小企業研究に残された課題だと言えよう。

## 健全なる日本社会を目指して

ここまで、村本福松の経営学と中小企業研究について論じてきた。これを要約すれば、次の通りである。

経営学について。村本福松の経営学は、日本経済への危機意識に導かれた知的格闘であった。英米の後塵を拝する日本経済が発展するにはどうすればよいか。村本は、企業に対して、経営の倫理化と科学化を要請する。経営の倫理化とは、経営者が「社会の公僕」として覚醒し、事業を通じて社会へと奉仕することを意味する。経営の科学化とは、生産管理やマーケティングなどの「正しく考える」機能を発揮して、きちんと儲けることを意味する。倫理化と科学化は、矛盾しているわけではなく、利潤が社会奉仕の報償として理解されることによって統合される。村本は、あらゆる企業が経営の倫理化と科学化を実現すれば、日本の国民経済は健全に発展すると考えた。

中小企業研究について。村本福松の中小企業研究は、中小企業の経営改善を目指した知的格闘であった。中小企業の困窮は、国民経済における資本運用の非効率を意味する。村本は、業種や地域ごとに理想的な経営の型を定め、それに基づいて経営の指導や助成を実施すべきだと考えた。その理想的な型は「適限経営」と名付けられ、総資本利益率がその判断基準となった。しかし、利益率は投下資本の規模に依存するという仮定により、「適限経営」は最適規模の問題へと横滑りしてしまい、中小企業の経営改善という課題に対して有効な解決策を生み出すことは叶わなかった。この課題は、未解決のまま現代に生きるわれわれに残されている。

村本は、経営学を専門としていたが、その眼差しは常に国民経済へと注がれていた。彼の経営学と中小企業研究は、いずれも国民経済的な問題意識から出発していたのである。そして、国民経済の発展を願いつつも、貨幣的な側面のみに囚われることはなく、人格的な側面にも関心を向けた。企業の社会的責任が強調されていることや、経営者の義務として従業者への人格的配慮が挙げられていることは、その好例である。

すると、村本が目指していたものを「健全なる日本経済」と表すことは、やや不当だろう。それよりも、「健全なる日本社会」という言葉のほうが、彼の学問の意義をよく示している。われわれの課題は、村本の知的格闘を乗り越え、残された問いと向き合いながら、健全なる日本社会を構想することにある。

## 第四章 藤田敬三

かつて中小企業研究には、下請制研究と呼ばれた分野が存在した<sup>1</sup>。本章では、下請制研究のパイオニア、藤田敬三（1894-1985）に注目する。

藤田は、山中篤太郎や村本福松と並んで、黎明期中小企業研究の重要人物である。藤田は、戦時下に活動した学振第23小委員会の発起人の一人であり、下請制工業の研究で指導的役割を果たした<sup>2</sup>。戦後は、第23小委員会を継承した第118委員会の副委員長となり、山中委員長を支えた<sup>3</sup>。具体的な人間関係に基づくならば、研究者集団の関東方面のリーダーが山中であり、関西方面のリーダーが藤田だったと言えるだろう。なお、1981年に山中が亡くなると、藤田が二代目の委員長となり、1985年に自身が亡くなるまで委員長を務めた<sup>4</sup>。これらの事実が、中小企業研究における藤田の重要性を示している。

藤田の学風を一言で述べるなら、現場主義である。大半の経済学者が外国の理論や経済統計を相手にしている時代に、藤田は工業地帯を歩き回った。自分自身の五感を使って情報を集めるからこそ、統計には表れない現実を描写することができる。しかし、現場の情報だけでは射程の大きな理論を構築できない。そのようなデータを支える理論的な基盤が必要である。藤田は、それを山田盛太郎の『日本資本主義分析』に求めた。『分析』については第一章で詳述したため、そちらを参照されたい。

本章の課題は、藤田理論を思想的に読解することである。藤田理論は、時代を超えて説得力を持つ理論ではなく、まるで示準化石のように、特定の歴史的時期にのみ説得力を持つ理論であった。だとするならば、藤田理論はどのような歴史的文脈によって生みだされ、どのような歴史的変化によって解体されたのか。これが明らかになれば、われわれは、黎明期中小企業研究の正体に一步近づくことになる。

<sup>1</sup> ここでは敢えて挑戦的な表現を採用した。この記述は、渡辺幸男（2013）「下請・系列企業」で行われた研究レビューに準拠している。渡辺は、次のように断言する。「中小企業研究の中の現状分析としての下請・系列企業研究の極端な縮小。ないしは事実上の消滅である（p. 479）」。この強い表現には、長年にわたって下請制研究に携わってきた渡辺の感傷も含まれていると思われる。論文の所収は、三井逸友[他編]（2013）『日本の中小企業研究 2000-2009 第1巻』同友館。

<sup>2</sup> 山中篤太郎[編]（1963）『中小企業研究二十五年』有斐閣、pp. 1-4。

<sup>3</sup> 同上書、p. 34。

<sup>4</sup> 小林靖雄、滝沢菊太郎[共編]（1996）『中小企業とは何か』有斐閣、pp. 226-227。

## 下請制工業の本質

まずは、藤田理論の概略を示そう。ここでは、あえて理論の時代性を希薄化させて記述する。その時代性については、本章の次節以降で論じる。

藤田理論は、下請制工業についての理論である。下請制というのは、たとえば、ある工場が自社だけで製品の加工を完結させず、別の工場に部品加工を発注するような場合を指す。このとき、発注した側の工場は「元方」や「親工場」と呼ばれ、受注した側の工場は「下請」や「下請工場」と呼ばれる。下請工場と一口に言っても、そこには金属の旋盤加工を主とする町工場や、多数の織機を保有する織物業のマニファクチュア、家族規模で経営されている陶器工場など、さまざまな形態があり得る。また、下請が多重構造をなして、その親子関係が多くの工場に広がっている場合もある。このように、下請制工業という概念には、多様な企業間関係が含まれている。

藤田敬三は、下請制工業が日本経済の重要な特徴だと直感し、その本質を見極めようとした。つまり、下請制工業とは何か、という問いに答えようとした。しかし、ここには厄介な問題がある。下請制は、工業で一般的に見られる外注や原料調達から、いかにして区別されるか。

下請と外注と原料調達の区別について、少し考えてみる。下請は、外注の一つの形式である。しかし、すべての外注が下請と呼ばれるわけではない。二つのケースを比較してみよう。まず、自社が受けた注文をピンハネして他社に流す場合、この外注は下請と呼ぶにふさわしい。それに対して、特定の工場にしか作れない部品があり、別の工場がその工場に部品の加工を依頼した場合、この外注は下請とは呼べないであろう。同じような混乱が、原料調達においても生じる。下請は、原料調達の一つの形式である。工場が製鉄所から鋼材を購入するのは、ただの原料調達である。しかし、工場が別の工場から部品を購入する場合には、それは下請になり得る。結局のところ、カネやモノの動きを見ているだけでは、下請と外注と原料調達とは、区別できそうにない。純粹経済的な次元では、外注や原料調達が「下請」となる基準は積然としないのである。

しかし、下請制と呼ぶべき企業間関係は、現実に歴然と存在している。藤田は、そこに支配と従属の関係性を見出した。外注や原料調達が、対等な企業間関係に基づくならば問題ない。そうではなく、非対等な企業間関係に基づいて外注や原料調達が行われるとき、そこに「下請」が発生する。工場間取引の場合、支配する側が親工場となり、従属する側

が下請工場となる。

親工場は、下請工場を支配することによって、資本負担とリスク負担を回避しながら、より大きな利潤を獲得することができる。「下請制における元方は、自己の資本の一部を労働者の雇用や設備、機械等に充当することなしに、すなわち下請工場の製品を加工または部品購入の形式で入手し、これをそのまま、あるいは自家製品の一部として転売するという意味において、産業資本的ではなく、商業資本的に、すなわち単に流通面で機能する資本と同様の役割を果たすだけで産業資本的危険と責任を回避しつつ、産業資本の他の部分と同様またはそれ以上の利潤にありついているのである<sup>5</sup>」。つまり、自社で機械を購入するのではなく下請工場の機械を利用することによって資本負担を回避でき、景気変動のクッションとして下請工場を利用することによって事業リスクを回避でき、下請工場の低賃金労働力を利用することによって大きな利潤を獲得できる。

当然、下請工場から見れば、これとは逆の現象が生じる。すなわち下請工場は、親工場に従属することによって、資本負担とリスク負担を押し付けられ、より小さな利潤に甘んずる。多重下請の場合は、このような収奪関係が幾重にも形成される。こうして、部品や製品の取引を媒介に、利潤が上へ上へと吸い上げられていく構造が出来上がる。

藤田は、このような企業間関係を、「商業資本的支配」と呼んだ。これは、産業資本的支配と対比される概念である。産業資本は、企業の内部で商品を生産することによって利潤を生みだすが、商業資本は、商品の売買差益によって利潤を生みだす。換言すれば、モノを安く買って高く売るのが商業資本の運動法則である。そして、そのような運動が支配と被支配の関係性に基づいているとき、商業資本的支配が成立する<sup>6</sup>。

工業における商業資本的支配、というのは奇妙な響きだが、藤田はこれを下請制工業の本質だと規定した。つまるところ、下請制工業とは、商業資本的支配が成立している状態の工業を意味するのである。

ただし、これを企業間関係の問題としてのみ把握すると、問題のもう一つの重要な側面を見落とすことになる。その側面とは、企業と労働者の関係である。「資本対資本の収奪関係を無視することはできないが、重点がむしろ資本対労働の問題にあることを忘れては下請制の重要性は見失われる恐れがある<sup>7</sup>」。つまり、下請制工業において収奪されている

<sup>5</sup> 藤田敬三（1965）『日本産業構造と中小企業』岩波書店、p. 31。

<sup>6</sup> 藤田は、この発想をマルクスの『資本論 第三巻』から得ているが、ここでは詳述しない。

<sup>7</sup> 同上書、pp. 31-32。

のは、下請工場である以上に、一般労働者である。すなわち、下請工場で製造された部品や製品が親工場に買い叩かれているとき、本当に買い叩かれているのは、双方の工場で働く人々の労働力なのである<sup>8</sup>。

ここまでの要点を三つにまとめる。第一に、下請制工業とは、優位資本による劣位資本の商業資本的支配である。第二に、下請関係は幾重にも形成されることがあり、そこでは利潤が上へ上へと吸い上げられる。第三に、収奪構造の最底辺に位置するのは労働者一般であるから、下請制工業は究極的には資本対労働の問題として把握される。以上が、藤田理論の概略である。

このように整理するならば、藤田理論は時代を超えた普遍性を有するように見える。しかし現実として、この理論は忘却されて現代に至る。だからこそ、われわれは次のように問わなければならない。なぜ、藤田理論は忘却されたのか。藤田理論はどのような歴史的変遷によって生みだされ、どのような歴史的変化によって解体されたのか。

## 日本敗北の不可避性

藤田敬三は、1937年の論文「軍需工業における下請制を主題として」において、初めて「商業資本的支配」という言葉を用いた<sup>9</sup>。藤田は、1936年から1937年にかけてゼミナールの学生たちとともに、京浜、中京、阪神の工業地帯を歩き回り、その結果をこの論文にまとめている。

この論文は、日本の下請制工業についての最初の実証的研究である。そのため、藤田はまず、下請制と呼ばれる企業間関係の実情を紹介する必要がある。民間の軍需工業において、親工場と下請工場の現場は、それぞれ以下の通りである。

親工場の実情としては、(1)下請管理担当者の人事、(2)下請商品は「精度の低い部分品等が大部分をなしている」こと、(3)下請工場の選択方法、(4)数十から数百にも及ぶ下請工場編成の規模感、(5)親工場が発注価格をほぼ一方的に決定すること、(6)下請工場を振り回すような納期の設定、(7)下請商品に対する厳格な検査の実施、(8)加工賃を支払う早さは「当事者間の連関の程度と力の均衡との問題」に依存すること、(9)下請工場との資本関係は希薄な場合が多いこと、(10)下請工場への技術指導も希薄な場合が多いこと、(11)資本関係や

<sup>8</sup> この認識は、マルクス主義の理論よりも、フィールドワークで得た実感に由来すると思われる。

<sup>9</sup> 藤田敬三 ([1937] 1965) 「軍需工業における下請制を主題として」。所収は同上書、第二章第一節。

技術関係ではなく「縁故関係、親子関係その他の観念的な連繋が重視される」こと、が紹介されている<sup>10</sup>。

それに対して、下請工場の実情としては、(1)親工場の無計画な発注によって経営に著しい繁閑が生じること、(2)景気変動のクッションとして利用されるために経営の計画性と確実性を獲得できないこと、(3)仕事の繁閑を調節するために「再下請、仕事の融通（同業者間における）等を行うと同時に数個の元方に連繋をつける」こと、(4)受注獲得のための入札が加工賃の際限なき下落を招くこと、(5)短納期を強いられることによって経営の混乱や労働条件の悪化が生じること、(6)下請工場間の競争ゆえに組合などの共同組織が成立しにくいこと、(7)一般に労働条件は極めて悪いこと、(8)全労働者の三割から四割を占める徒弟は「縁故関係その他に拘束せられ、家族従業員等に伍しつつ、一日十数時間の労働に服し、しかも月一、二円を超えざる小遣金の支給に甘んじつつ徴兵検査期に至る数年にわたってあらゆる肉体消磨的な力役に奉仕しつつある」こと、(9)一般に金融難に苦しんでいること、(10)第一次の下請工場は資金需要と信用が釣り合わないために金融難を痛切に感じていること、が紹介されている<sup>11</sup>。

この実情は、企業間の支配関係を端的に示している。大資本は、下請工場を支配することで、資本固定化のリスクを負担せずに繁閑に応じ、また自家雇用の規模を遥かに超える大量の低賃金労働力を支配できる。一方、中小資本は、技術的な低水準と資本規模の低水準により、下請受注に依存せざるを得ない。こうして、「精度の低い部分品等」の売買に基づく支配関係、すなわち商業資本的支配が成立する。「いわゆる下請の本質は、大産業資本の資本固定化への警戒と低コスト追求の視点からする中小工業の商業資本的支配すなわち低賃金労働力の迂回的支配と一応規定され得る<sup>12</sup>」。

ところで、この調査は、大工業地帯の民間軍需工業を対象としていた。藤田は、この調査を皮切りに、さまざまなフィールドワークを進めていく。そして、重工業に限らず、一般に下請制の本質が「商業資本的支配」にあることの確信を深めていくのである。主要な調査を三つ、以下に示す。

1937年、大阪市大正区における機械器具工業の調査<sup>13</sup>。ここで藤田は、全数調査によって、下請工場の規模別労働力構成（職工、徒弟、家族従業員の区別）や規模別賃金水準、

<sup>10</sup> 同上書、pp. 41-44。

<sup>11</sup> 同上書、pp. 44-46。

<sup>12</sup> 同上書、pp. 50-51。

<sup>13</sup> 藤田敬三（[1939] 1965）「大阪市機械器具工業における下請制」。所収は同上書、第二章第二節。

下請工場経営者の前職を、統計的に把握した。そのデータは、下請制の現実を映し出す。企業規模が小さくなるほど賃金水準が下落することは言うまでもない。さらに残酷なこととして、職工や徒弟が生活の向上を目指して独立しても、業界下層の下請工場にしかならず、労働環境も生活水準も以前より低下する、という典型的なライフコースが判明する。加えて、データには表れない現実として、下請工場で作られる工作機械はたいいてい精度が悪いこと、また、そのような粗悪品を購入して独立する職工や徒弟が多いことを、藤田は指摘している。要するに、商業資本的支配の貫徹によって、下請工場や労働者が隷属的な地位に固定されるとともに、生産力の発展が阻害される。

1940年、愛知県知多半島における綿織物工業の調査<sup>14</sup>。ここで藤田は、下請綿織物工場の悲惨な経営状態を見た。なぜ、下請綿織物工場は窮乏化するのか。まず、当時の綿織物工業は、業界全体として収奪される立場にあった。紡績資本は綿糸価格を吊り上げ、貿易資本は綿織物を安く買い叩くため、綿織物工業は前後から商業資本的支配を受ける。そして、そのうえで綿織物工業の内部に下請制が成立する。その結果、二重化された商業資本的支配の構造が、綿織物工業の下請工場を窮乏化させる。同時に、紡績と貿易の巨大資本は、綿織物工業の労働力を間接的に搾取し、超過利潤を獲得するのである。

1941年、福井県における人絹織物工業の調査<sup>15</sup>。人絹とは、人造絹糸すなわちレーヨン指す。ここで藤田は、破綻しつつある地域経済を見た。その様子を詳しく描写する紙幅はないが、知多半島における綿織物工業と同様に、人絹織物工業が地域の労働力を吸い尽くし、労働力の再生産が不可能な状態に陥っていた。

さて、このような下請制工業の現実とは、何を意味するだろうか。

時代背景を考慮するならば、その意味は一つしかない。すなわち、大日本帝国は、現下の戦争に勝てない。大阪で、愛知で、福井で、下請制工業の現場を歩き回った藤田は、ついに日本の敗北を悟ってしまった。あらゆる産業において商業資本的支配が貫徹する日本は、イギリスやアメリカを相手に勝てるはずがないのである。

一般に、利潤の追求は生産力の発展を促すとされる。しかし、それは資本が産業資本的に機能する場合にのみ妥当する。産業資本は、利潤追求のために、追加的な設備投資によって労働生産性を高めることができる。それに対して、商業資本は、不等価交換を激化させるしかない。つまり、商業資本的な利潤追求は、生産力の発展に寄与しないのである。

<sup>14</sup> 藤田敬三 ([1942] 1965) 「知多綿織物業における下請制」。所収は同上書、第三章第一節。

<sup>15</sup> 藤田敬三 ([1942] 1965) 「福井人絹織物業における下請制」。所収は同上書、第三章第二節。

このことを、藤田は現場感覚として熟知していた。機械工業では、粗悪な工作機械をもつ零細工場が群生し、資材と労働力を浪費している。これでは、まともな陸海軍装備を整えることができない。繊維工業では、地域の経済基盤そのものが掘り崩され、労働力の再生産軌道が破綻している。これでは、輸出産業による外貨が途絶えてしまう。こうして、商業資本的支配の経済構造が、日本の敗北を運命づける。

しかし、戦時下には厳しい言論統制が敷かれていたため、日本の敗北を直接的に論じることはできなかった。そこで藤田は、欧州経済史の論文を書き、そのなかに本音を忍ばせた。1943年の「フロレンスの毛織物工業における商業資本」という論文である。

フロレンス（フィレンツェ）の毛織物工業は、14世紀から15世紀半ばにかけて隆盛したが、16世紀にはイギリスの新興毛織物工業に敗北した。それはなぜか。端的に言えば、フロレンスでは商業資本家が毛織物工業を牽引したのに対し、イギリスでは産業資本家がそれを牽引したからである。「フロレンス毛織物工業の先頭に立って、原料の購入と製品の販売との線に沿って小生産者を隷属せしめたものは、織元なる商業資本家であった<sup>16</sup>」。

「完成された織元の商業資本の支配は生産力に対する桎梏となり、やがて自らを逆に危殆ならしめる<sup>17</sup>」。「フロレンスの毛織物工業が、産業資本の代表者たる英国毛織物工業の前に敗退したのも、ここに根本的一要因を持っていたのである<sup>18</sup>」。

この論理は、そのまま日本の敗北を説明する。日本の機械工業や繊維工業における下請制は、商業資本的支配の貫徹を意味する。完成された商業資本的支配は生産力に対する桎梏となり、やがて日本経済そのものを危機に陥れる。それに対して、産業資本の代表者たるイギリスやアメリカは、生産力を自由に発展させていく。だとするならば、対英米戦争で日本に勝ち目は無い。

この認識の上に組み立てられているのが、藤田理論なのである。下請制工業の現場を歩き回った藤田は、日本の敗北が不可避であることを肌で感じていたに違いない。藤田理論は、下請制工業についての洞察である以上に、祖国の運命についての洞察として読まれるべきであろう<sup>19</sup>。

<sup>16</sup> 藤田敬三（1943）「フロレンスの毛織物工業における商業資本」、p. 24。所収は、藤田敬三[編]（1943）『世界産業発達史研究』伊藤書店。なお藤田は、本書の序文で「各国産業発展史の正しき研究は、各国経済・世界経済、引いては世界政治の将来への発展に対する科学的理解の親鍵を与える（p. 1）」と述べる。これは婉曲に、フロレンスの毛織物工業の歴史が日本の将来と重なることを伝えている。

<sup>17</sup> 同上論文、p. 21。

<sup>18</sup> 同上論文、p. 25。

<sup>19</sup> 中小企業研究の学説史では、しばしば「藤田・小宮山論争」なるものが言及される。ここで小宮山の下請制工業論について詳述する紙幅はないが、筆者は、小宮山理論の本質は藤田理論と変わらないと考えて

## 日本特殊性を打破する方法

1945年の夏に、日本はポツダム宣言を受諾する。藤田が予見していた通り、日本は、アメリカの圧倒的な経済力に敗れた。

しかし、この敗戦によって下請制が解消されるわけではない。下請制が日本の産業発展の桎梏となっていることは、戦時中のみならず戦後においても重大な問題として表れる。将来的に国際貿易に復帰するのであれば、それまでに国際経済競争に耐えうる程度まで国内の産業を発展させることが求められる。また、国民の生活を向上させていくためにも、工業全体の生産力の発展は欠かせない。そのためには、工業生産における下請制を、何としてでも解消しなければならないのである。

では、どうすれば下請制は解消されるか。この問題を考えるためには、下請制をさらに広い視野から把握する必要がある。すなわち、下請制の本質を商業資本的支配として把握するだけでは不十分で、その商業資本的支配がなぜ日本資本主義において広範に成立するに至ったか、という歴史的かつ構造的な把握が求められる。

ここで藤田は、山田盛太郎の『日本資本主義分析』（1934年）を参照する。第一章で詳述したように、『分析』は日本資本主義の歴史的かつ構造的な把握を打ち立てた。そして藤田は、自身の現場感覚を『分析』に接合することで、日本経済のミクロとマクロを同時に視界に収めたのである。以下は、藤田の1954年の論文から引用したものだが、この文章から藤田が『分析』に依拠していることがよく分かる。

日本中小工業が当面の研究対象となる限り、それは、日本資本主義の特殊性、すなわち、わが資本主義の封建性と後進性を離れては考え得られない。すなわち、農業部門での資本主義化の長きに渡る阻止と、これに照応する工業部門での急速な畸形的な発展は、日本資本主義をしてその封建性を残したままの、性急な後進性脱却の努力の裏にその世界史的に異例な矛盾を展開させたのであり、まさにこのことが、日本中小工

---

いる。小宮山は、「商業資本的支配」や「産業資本的支配」という概念こそ用いていないが、藤田と同様に、工業生産力の発展を阻害するものとして下請制における商業資本的支配の貫徹を問題視した。藤田と小宮山は、基本的な主張は共有していたが、論文上の表現には若干の差違があった。藤田は「商業資本的支配」の批判にとどまったが、小宮山はより積極的に「産業資本的支配」を称揚し、日本の工業は産業資本的支配を実現するべきだと主張した。しかし、これはあくまで表現上の違いに過ぎない。藤田と小宮山は、対立などしていなかったのである。だとするならば、いわゆる「藤田・小宮山論争」とは何なのか。筆者から見れば、それは子どもの喧嘩を神話化したようなものである。少なくとも、学説史としてまともに取り合うべき対象ではない。ここで筆者の主張を詳細に論じることはできないが、本書の補論を読んでもいただければ、主張はおおむね伝わるものと考えられる。小宮山の下請制工業論については、こちらを参照されたい。小宮山琢二（1941）『日本中小工業研究』中央公論社。

業にその宿命的な特殊性を刻印するに至ったのである<sup>20</sup>。

『分析』を貫くのは、日本資本主義の特殊性、すなわち「日本特殊性」という発想である。日本資本主義は、欧米列強に大きく遅れて出発した。そのため、急速な軍備増強と産業発展による列強諸国へのキャッチアップが至上命題として掲げられ、実際に1930年代には、重工業の先端部分は列強諸国に比肩する技術水準に達した。しかし、この強引なプロセスの背後で、取り返しのつかない犠牲が払われていた。その犠牲とは、前近代的要素の広範な残存である。日本資本主義は、前近代的要素の解消を通じてではなく、その残存と搾取を通じて発展したのであり、これは搾取の限界が産業発展の限界となるような経済構造を帰結する。要するに、日本資本主義は、急激なキャッチアップの代償として産業発展の袋小路へと自ら突き進んだ。こうして、本来であれば生産力を自由に発展させるはずの資本主義という仕組みが、日本においては逆向きに作用するに至る。

このような日本特殊性の具体的な顕現として、藤田は下請制工業を把握する。下請制の下層には、前近代的生産様式が広範に残存している。下請制という仕組みは、それらの零細工場や家内労働を淘汰することなく、むしろ残存させることによって、利潤を上へ上へと吸い上げる。そのため、搾取の限界が生産力発展の限界となる。このように、『分析』で提示された日本特殊性は、まさしく下請制工業に具体化されているのである。

だとするならば、下請制の解消は、日本特殊性の打破によってのみ実現される。工業における下請制の広範な成立は、日本特殊性の側面の一つでしかないからである。日本特殊性を打破すること、すなわち、歴史的に形成された日本資本主義の宿命的な構造を打破することが、経済発展の袋小路からの脱出に欠かせない。

もちろん、それは極めて困難な要求である。日本特殊性の打破とは、日本の経済構造を抜本的に改造することを意味する。そのようなことが、一朝一夕で達成されるはずがない。また、小手先の経済政策で達成されるはずがない。日本経済の改造は、長期的かつ戦略的な政策アプローチによって初めて可能になる。そのようなアプローチが針穴に糸を通すようなものであることは言うまでもないが、しかし、そうでもしなければ日本経済は宿命的な特殊性に閉じ込められたまま静かに破綻へと向かうことになる。

では、針穴に糸を通すにはどうすればよいだろうか。ここでは、長期的かつ戦略的な政

---

<sup>20</sup> 藤田敬三（1954）「日本中小工業と下請制の本質」、p. 131。所収は、藤田敬三、伊東岱吉[共編]（1954）『中小工業の本質』有斐閣。

策アプローチの具体的な内容ではなく、そのようなアプローチが成立する条件に注目したい。藤田はそれについて体系的に説明しているわけではないが、彼の業績を俯瞰するに、次の二つを重視していた<sup>21</sup>。

条件の一つは、日本経済の改造を支持する国民世論が醸成されることである。肯定的な世論なくしては、長期的な政策アプローチは必ず挫折する。日本特殊性の問題は、「専門的な研究に基づいた慎重な検討を経て一步一步段階的に解決されるほかはないのであり、とりわけ国民全体のこれに対する深い理解の下に実践に移されることが肝要である<sup>22</sup>」。国民全体に、この問題を理解させることは決して簡単ではない。しかし、それが長期的な政策アプローチの絶対条件であるからには、学者はそのために尽力しなければならない。

そしてもう一つは、大企業が、商業資本的支配の姿勢を反省することである。下請制は、短期的に見れば大企業に超過利潤をもたらすが、長期的に見れば大企業の基盤である国民経済そのものを停滞させる。「個々の大資本にとって利益として現われている下請制そのものが、結局は総資本のためにも労働者全体のためにも大きなマイナスとなっている<sup>23</sup>」。「この個別の利害を離れた産業構造上の欠陥に対する大企業の関心の飛躍なしには、日本経済における当面の壁は打破できないであろう<sup>24</sup>」。そう簡単に大企業が日本特殊性の恩恵を手放すはずもないが、日本経済の抜本的な改造が「絵に描いた餅」にならないためには、これが絶対条件となる。

藤田は、1958年の論稿で、「日本産業構造における好ましからぬ特殊性を一日も早く清算するよう努力することが、当面の日本中小企業問題研究者の課題だと信ずる」と述べている<sup>25</sup>。藤田の研究活動は、この言葉通りのものであった。彼は一人の中小企業問題研究者として、国民経済の最大の問題と対峙したのである。

<sup>21</sup> ここで筆者は、意図的に「民族資本論」に関する議論を無視している。藤田は、1950年代前半に次のような主張を展開した。日本の民族資本家である中小企業者は、労農階級と連携して共産主義革命を起こさなければならない。中小企業者は、アメリカの独占資本主義＝帝国主義の手先となった日本の独占資本に対抗し、世界平和と国家独立のために戦わなければならない。このような主張は、1950年代前半の国際情勢と、当時の日本共産党の武力闘争路線に対応したものであった。しかし、1950年代後半になると藤田は「民族資本論」の主張を事実上撤回し、それ以降は一切言及しなくなる。そのため、ごくわずかな期間に主張された「民族資本論」を根拠に、藤田を狂信的なマルクス主義者だと断ずるのは不当である。この時期の主張の詳細については、次の二つを参照されたい。藤田敬三[編] (1953)『民族資本と労農階級』創元社。藤田敬三、金持一郎[共編] (1955)『日本の中小企業』日本評論新社。

<sup>22</sup> 藤田敬三 (1965)、前掲書、p. 317。

<sup>23</sup> 同上書、p. 240。

<sup>24</sup> 藤田敬三 (1958)「中小企業問題の日本の特殊性」、p. 75。所収は、毎日新聞社[編] (1958)『この貧しさは？ 日本経済の構造的矛盾』毎日新聞社。

<sup>25</sup> 同上論文、p. 76。

## 限界と現代的意義

われわれは本章の冒頭の問いに帰還する。強固な現場感覚と理論的基盤に支えられた藤田理論は、なぜ忘却されたのか。どのような歴史的変化がそれを解体したのか。

その答えは、ただ一つ、高度経済成長の実現である。

藤田理論の根幹は、工業における下請制が生産力発展の桎梏となる、という主張であった。下請制＝商業資本的支配＝日本特殊性は、生産力の発展に対する桎梏となり、日本経済の健全な発展を阻害する。それゆえに、日本は太平洋戦争に敗北し、今度は国際経済競争にも敗北しようとしている。この構造を抱えたままでは、日本経済は産業発展の袋小路から抜け出せず、国民生活は永遠に豊かにならないはずであった。

しかし、1960年代の日本が世界に示した現実、その正反対であった。日本の製造業において、下請制の支配従属関係は清算されず、むしろ企業系列化という形式で強化された。にもかかわらず、日本経済は爆発的な成長を遂げ、生産力は飛躍的に発展した。それに伴い、国民生活は、少なくとも物質的側面においては劇的に豊かになった。1968年には、日本のGNPは西ドイツを抜いて、アメリカに次ぐ世界第二位となった。このことは、藤田理論にとって致命的な矛盾であった。日本特殊性を打破しなければ発展はないと信じた藤田の診断は、現実の圧倒的な産業発展によって覆されたのである。

藤田は、日本経済が発展できない理由を説明し、日本の敗戦を予見した。だが、皮肉なことに、日本経済が発展する理由を説明することはできなかった。これこそが、藤田理論が忘却された理由である。日本が急激に先進国化したことによって、藤田理論は、かつて日本が後進国だった時代の示準化石となった。

最後に、藤田理論の現代的意義について述べる。筆者は、三つの意義を主張したい。

第一に、藤田理論は、現代日本の経済停滞を説明し得る論理を提供する。日本経済は、バブル崩壊から停滞を始め、2020年代には「失われた30年」という言葉が用いられるようになった。藤田理論は経済停滞の理由を説明するものであるから、その論理は現代日本にも適用し得る。このとき、藤田理論は、新自由主義的な経済診断に対するオルタナティブとして意義を持つ。なぜなら、新自由主義が対等な取引関係を前提するのに対し、藤田理論は非対等な取引関係を理論に組み込んでいるからである。

第二に、藤田理論は、工業だけでなく、さまざまな産業の理解に応用できる。藤田は、工業における「商業資本的支配」の成立を主張した。しかし、同様の現象は、たとえば建

築業や配送業、受託開発ソフトウェア業においても観察することができる。あるいは、コンビニエンスストア・チェーンの業界構造も、本部と加盟店による商品売買を通じて利潤が本部に集約される仕組みであるため、商業資本的支配の一種と言えるだろう。このように、商業資本的支配の概念は、日本や世界におけるさまざまな取引関係を説明することができる。

第三に、藤田理論は、現代の研究者にとっての模範になり得る。藤田は、現場を歩き回りながら、日本経済全体への視線も失わなかった。また、学者の果たすべき役割を自問し、国民のための学問に人生を賭けた。常にミクロとマクロの両方を視界に収め、学者としての使命に生きた姿勢は、現代の研究者が模範とすべきものである。

今こそ、藤田理論は永い眠りから目覚めるべきではないか。藤田敬三は中小企業研究に大いなる財産を遺したと、筆者は考えるのである。

## 第五章 藤井茂

国民経済を論じるためには、国際貿易にも目を向ける必要がある。藤井茂（1908-2000）は、国際貿易や貿易政策の観点から議論を展開し、ドメスティックな議論になりがちであった黎明期中小企業研究の視野を広げた。

藤井茂と中小企業研究の関わりは長い。藤井もまた、山中篤太郎（第二章を参照）や藤田敬三（第四章を参照）と同様に、戦時中の学振第23小委員会のメンバーであった<sup>1</sup>。戦争遂行のためには外貨が不可欠であり、その外貨は主に中小工業の生産物によって獲得されていたため、輸出品に関連する中小工業の研究が要請されたのだった。戦後の第118委員会では、1950年代後半から始まる貿易自由化や、1970年代初頭のニクソン・ショックなど、貿易環境が目まぐるしく変動するなかで時事分析を提供しつづけた<sup>2</sup>。このような貢献が評価され、藤井は第118委員会の三代目委員長に任命されたのだった<sup>3</sup>。

しかし、藤井茂の最大の業績は、何と言っても貿易理論の研究である。藤井は、1948年に『国際貿易論』を出版し、これを学位論文として翌年に博士号を与えられた<sup>4</sup>。41歳の経済学博士号取得は、当時としては異例の若さであった。藤井はさらに理論的研究を進め、1958年に『経済発展と貿易政策』、1968年に『貿易政策』を出版する。この三つの著作では、いずれにおいても、先人の理論が丹念に吟味されたうえで、既存理論を活かしつつ不備を補うように独自の主張が展開されている。この意味で、藤井は優れた理論紹介者であり、かつ優れた理論構築者であった。

貿易理論の専門家は、現実の中小企業に何を思っただろうか。われわれは以下の検討を通して、黎明期中小企業研究の多様性を把握すると同時に、多様性を超えた統一性を観取するだろう。

<sup>1</sup> 山中篤太郎[編]（1963）『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 5-7。

<sup>2</sup> 同上書、p. 39-53。1962年以降の研究経過については、小林靖雄、滝沢菊太郎[共編]（1996）『中小企業とは何か』有斐閣、pp. 231-267。

<sup>3</sup> 小林靖雄・滝沢菊太郎[共編]（1996）、前掲書、p. 269。

<sup>4</sup> 藤井茂（1972）「藤井茂博士略歴・著作目録」。神戸大学経済経営学会『国民経済雑誌』、126巻、2号、pp. 145-154。 <https://da.lib.kobe-u.ac.jp/da/kernel/00171556/>

## 貿易理論の弁証法

まずは、藤井茂の貿易政策論の概略を示す<sup>5</sup>。ここでは、国際経済学に不慣れな読者を想定し、体系的な説明ではなく弁証法的な説明を試みた。これは筆者の説明方法であるのみならず、藤井の思考方法でもある。

一般的に、貿易政策論では二つの立場が拮抗している。すなわち、自由貿易論と保護貿易論である。自由貿易論者は、可能なかぎり関税を低く抑えることによって最良の結果がもたらされると主張する。一方、保護貿易論者は、適切な関税をかけることによって最良の結果がもたらされると主張する。この二つの立場を架橋し、あるいは総合することが、藤井にとって最大の理論的課題であった。

この問題が難しいのは、どちらの立場にも理論的根拠と現実的根拠があるからである。自由貿易論は、18世紀後半から19世紀初頭にかけてイギリスで展開された古典派経済学に依拠し、19世紀後半のイギリスの経済的繁栄がこれを現実的に説得する<sup>6</sup>。一方、保護貿易論は、19世紀から20世紀初頭にかけてドイツで展開された国民経済学（ドイツ歴史学派）に依拠し、19世紀後半のアメリカや19世紀末のドイツにおける経済発展がこれを現実的に説得する<sup>7</sup>。よって、どちらかの立場だけが正しいわけではない。

しかし、関税について対立する二つの立場が、どちらも正しいということは可能なのか。ここで藤井は、弁証法的に思考する。弁証法とは、認識の対立を契機として高次の認識へと至る方法である。例を示そう。ある物体について、誰かがそれを「円形」と主張し、別の誰かが「三角形」と主張するとき、彼らは互いの主張を吟味することによって、その物体が本当は「円錐形」であったことを発見する。このとき、円形の主張と三角形の主張は、確かにどちらも正しいが、その正しさは部分的な水準に留まっている。同様に、自由貿易論者と保護貿易論者は、貿易の異なる側面を見ているゆえに、主張を対立させている。だとするならば、その対立を契機として、貿易についての高次の認識に到達できるはずである。すなわち、自由貿易論と保護貿易論を、どちらも正しいと認めつつ、どちらも乗り越えて、より包括的な貿易政策論を提示することができるはずである。

では、自由貿易論と保護貿易論は、それぞれ貿易のどのような側面を見ているのか。端

<sup>5</sup> ここでは、藤井茂（1948）『国際貿易論』国元書房、藤井茂（1958）『経済発展と貿易政策』国元書房、藤井茂（1967）『貿易政策』千倉書房、の三つを総合的に参照している。

<sup>6</sup> 藤井茂（1967）、前掲書、pp. 71-87。

<sup>7</sup> 同上書、pp. 111-133。

的に言えば、自由貿易論は、貿易が国民経済の「循環」に影響を及ぼす側面に着目し、保護貿易論は、貿易が国民経済の「構造」に影響を及ぼす側面に着目する。以下で、それぞれの視角について説明する。

貿易は、国民経済の「循環」を拡大させる。国民経済の循環とは、「年々の生産物が生産され、消費にもたらされる財の流れと、購買力としての貨幣が反対の方向に流れる過程」である<sup>8</sup>。貨幣の流量を測定したものが所得であるから、国民経済の循環の規模は国民総所得によって測定される。ここで、閉鎖経済の場合と開放経済の場合を比較すると、後者のほうが国民総所得が大きくなることに注目したい。なぜなら、開放経済の場合は、自国が得意とする産業に集中してその生産物を輸出し、不得意な産業の生産物を輸入することを通じて、自国の労働力や資本を効率的に用いることができるからである。

この循環面での貿易の効果を最大限に享受する方法こそが、自由貿易なのである。相手国が関税をかけた場合、自国の生産物は相手国において価格が関税分だけ上乗せされるため、相手国での需要量が減少し、それだけ輸出量が減少する。すると、自国は得意産業への資源集中の度合いを低めなければならない。また、自国が関税をかけた場合、同様のメカニズムによって、それだけ輸入量が減少する。すると、自国は不得意産業へ資源を分配しなければならない。これと同じことが、相手国においても生じる。このように、関税は貿易を縮小させ、自国と相手国の双方の国民総所得を減退させる。

しかし、この議論は国民経済の「構造」を考慮の外に置いている。国民経済の構造とは、「消費されない部分の所得が資本の形で貯えられる場」である<sup>9</sup>。具体的には、生産を支える機械設備や生活を支える耐久消費財、そして生産と生活の両方を支えるインフラストラクチャーの蓄積が、「構造」概念によって把握される。そして、構造の高度化を目指すならば、自由貿易は必ずしも最良の結果をもたらさないことが明らかになる。

多数の工業国（先進国）と多数の農業国（後進国）が貿易する場合を考える。自由貿易の理念に従えば、前者が工業生産に特化し、後者が農業生産に特化することによって、これらの国々の国民総所得の総量が最大化される。しかし、その代償として、農業国のグループは自国工業の発展可能性を喪失することになる。工業の発展は、機械設備やインフラストラクチャー、技術的人材の蓄積によってもたらされるが、農業生産への特化はそのような蓄積を生みださない。

---

<sup>8</sup> 藤井茂（1958）、前掲書、p. 57。

<sup>9</sup> 同上書、p. 58。

ここに、保護貿易の正当性が認められるのである。関税は、たしかに貿易参加国の国民総所得を減少させるが、後進国の経済構造が発展する余地を生み出す。工業生産物に関税をかけることで、輸入される工業生産物の価格が上昇し、自国工業の採算性が改善される。やがて工業が発展すれば、関税が不要なほどに国際競争力を持つに至るだろう。

さて、自由貿易論と保護貿易論のそれぞれの視角が把握された。前者は、経済の循環面を見ている。後者は、経済の構造面を見ている。この二つの視角を弁証法的に統合すると、どのような洞察が得られるか。

前提として、国民経済の循環面と構造面は、次のように連関している。まず、国民経済の具体的な構造が生産力を規定し、その生産力に基づいて経済の循環が始まる。「生産力は一方において構造の最終に位置し、他方において循環の始点に立つものとして、経済の構造と循環とを連ねる結節点ともいべきものである<sup>10</sup>」。循環過程において、所得と生産物の大部分はそのまま消費に回されるが、一部は新資本として蓄積される。「これが既往の資本に加わって具体的な投資場面を見出し、経済の構造を質的に高め量的に拡大していく<sup>11</sup>」。こうして新資本が経済構造を高度化させた結果、国民経済の生産力が高まり、国民総所得が拡大される。このような構造面と循環面の相互依存関係によって、国民経済は発展するのである。

そして、貿易は国民経済に次のような効果を及ぼす。まず、循環面を見ると、比較優位原理に基づく輸出入は国民総所得を増大させる。これは古典派経済学が論じた内容である。それに加えて、輸出入は構造面にも影響を与える。輸出は、「構造面において形成される潜在的輸出能力を顕在化させるという作用を通じて構造面にはたらきかけ、具体的には輸出向生産に対する投資機会を増し、かくて構造そのものを高度化または多面化する<sup>12</sup>」。それに対して輸入は、消費財と中間財と資本財とに区分される。消費財の輸入は国内消費の実質的内容を満たし、中間財の輸入は国内生産の実質的内容を満たす。そして資本財の輸入は、「構造面において生じた投資機会を実物的にみだし、かくて構造の高度化または多面化を実物的に裏づけ、潜在力としての生産力や輸出能力を創出する<sup>13</sup>」。こうして、貿易は循環面にも構造面にもポジティブな効果を与え得る。

ポイントは、循環面への恩恵と構造面への恩恵が、相乗的かつ矛盾的だということであ

---

<sup>10</sup> 同上書、p. 59。

<sup>11</sup> 同上書、p. 59。

<sup>12</sup> 同上書、p. 60。

<sup>13</sup> 同上書、p. 61。

る。貿易によって拡大された国民総所得の一部が新資本となって構造面の発展を促す、という視点に立てば、二つの恩恵は相乗する。しかし、特定の消費財や資本財が輸入されることによって特定分野での新資本形成が妨げられる、という視点に立てば、二つの恩恵は矛盾する。貿易が国民経済に大きな影響を及ぼすからこそ、これらの相乗関係と矛盾関係は、国家によって調整されなければならない。

ここに、国家の意志としての貿易政策が存立する。貿易政策の課題は、貿易がもたらす循環面への恩恵と構造面への恩恵を調整し、可能なかぎり調和させることである。ここでは、科学的な解決ではなく、政治的な解決が求められる。政治的解決の目標をあえて概念化するなら、国民経済の均衡的發展と言えよう。「貿易政策の対内的課題は、一言にしていえば、国民経済の均衡的發展をはかることにある<sup>14</sup>」。

しかし、貿易政策は、対内的課題だけでなく対外的課題をも有する。その対外的課題とは、貿易の前提となる政治的環境を整えることである。これまでは貿易の経済的な側面に注目してきたが、そもそも国家間で貿易が行われるためには政治的な調整が欠かせない。貿易は、自国と相手国の主権が衝突するところで行われるため、「その安固と恒常性を確保するためには、相手国との間に基本的な合意が必要である<sup>15</sup>」。国家の意志に基づく対外的調整が行われることによって、貿易の恩恵が現実化する。

ここまでの内容を要約しよう。

藤井は、自由貿易論と保護貿易論（あるいは古典派経済学と国民経済学）の主張の対立から議論を始め、その対立を弁証法的に乗り越えることで、貿易と貿易政策についての包括的な把握へと到達した。貿易は、国民経済の循環面と構造面に、相乗的かつ矛盾的な恩恵をもたらす。貿易政策は、そのような恩恵を調和させることと、貿易の前提となる政治的合意を結ぶことを主要な課題とする。そして、これらの課題に取り組むことにより、貿易政策は国民経済の発展に奉仕する。以上が、藤井経済学の概略である。

## 過度競争問題

すでに見たように、藤井茂は、国民経済が発展する基本原理に着目した。この背景には、日本経済が発展するためにはどのような貿易政策が必要か、という問いが存在する。

---

<sup>14</sup> 藤井茂（1967）、前掲書、p. 40。

<sup>15</sup> 同上書、p. 36。

藤井もまた、村本福松や藤田敬三と同じように、国民経済の発展を考えていた。

そのような思考が現実に向けられると、必然的に、経済発展のボトルネックが問われることになる。すなわち、何が日本の経済発展を妨げているのか、という問いである。村本は、経営学の立場から、中小企業の経営の非効率性をボトルネックと捉えた。藤田は、工業経済論の立場から、工業における商業資本的支配の貫徹をボトルネックと捉えた。では、貿易政策論を専門とする藤井は、何をボトルネックと捉えたか。

それは端的に、輸出中小企業の「過度競争」である。藤井は、この現象を研究生涯にわたって問題視した<sup>16</sup>。以下で、過度競争について説明する。

まず、過度競争とは何か。過度競争とは、適切な水準を超えて業者間競争が行われ、いわゆる売り崩しにまで至る現象である。「供給者が相対的に過剰であるために、一人の供給者は自分の隣の供給者の供給価格よりも下値で供給しようとする結果、価格が次々に崩れていく場合を過度競争と名づけ、この場合の価格を過度競争価格と呼ぶことにする<sup>17</sup>」。自由競争価格が売手集団と買手集団の全体的な交渉の帰結として実現するのに対して、過度競争価格は売手集団の内部における販売競争の帰結として実現する。戦前の商工官僚が「我国の商人側が争って売り崩しをなす状況」を問題視していたことを第一章で紹介したが、まさに同じ現象を藤井も問題視したわけである。

なお、藤井が念頭に置いているのは、重工業ではなく軽工業である。高度成長を迎える前の日本では、綿織物や絹織物といった繊維製品、そしてブラシやゴム靴といった雑貨類が、輸出の主要品目であった。そのような繊維製品や雑貨類は、中小規模や零細規模の工場で労働集約的に生産され、中小の貿易商社によって輸出されていた。輸出中小企業とは、このような製造業者と貿易商社を包括した概念である。

過度競争は、なぜ問題なのか。その理由は、国内的な悪影響と国外的な悪影響に大別される。国内的には、輸出中小企業の利潤率が低下する。国外的には、対日輸入制限措置の原因となる。これらはいずれも、国民経済の発展を阻害する。

第一に、国内的な悪影響について。貿易は本来、経済循環を拡大させ、新資本形成を促

---

<sup>16</sup> 藤井茂の門下生、村上敦は二つのことを報告している。第一に、藤井が1930年代に、いわゆる日本の「ソーシャル・ダンピング」を問題視していたこと。第二に、1972年に行われた藤井の最終講義のテーマが「輸出秩序の確立について」だったこと。つまり藤井は、1930年代から1970年代にかけて、日本の輸出価格を問題視していた。村上敦（1972）「藤井先生：人と学問」、p. 129。所収は、神戸大学経済経営学会『国民経済雑誌』、126巻、2号、pp. 120-144。 <https://da.lib.kobe-u.ac.jp/da/kernel/00171555/>

<sup>17</sup> 藤井茂（1972）「過度競争と日本の輸出」、p. 34。所収は、小島清、松永嘉夫[共編]（1972）『世界経済と貿易政策』ダイヤモンド社。

す。しかし、輸出において過度競争が生じると、たしかに貨幣の流れは拡大するものの、それが新資本形成に結びつかず、むしろ既存の資本を毀損する方向に作用する。なぜなら、経済循環の拡大と新資本形成を媒介するものは利潤であって、もし利潤がマイナスとなれば、構造面の既存資本が循環面へと逆流するからである。貿易商社は、運転資金を食い潰すことによって過度競争を耐え忍ぶ。また、貿易商社と取引関係にある輸出品製造業者は、既存の機械設備を償却することなく、あるいは設備投資のための準備金を食い潰すことによって、これを耐え忍ぶ。こうして、過度競争は経済発展のプロセスを逆回転させるのである。

第二に、国外的な悪影響について。輸出における無秩序な価格競争は、貿易相手国から「ダンピング」として批判される。これは、不当な価格での大量輸出が、相手国の市場や産業を攪乱していると思なされるからである。この結果、貿易の政治的な前提（相手国との基本的な合意）が破壊され、貿易相手国は自国産業を保護するために、輸入制限措置や高関税の賦課といった対抗手段を講じる。あるいは、そのような対抗手段の口実を与える。こうして、過度競争は国際貿易の前提をも掘り崩し、政治的な力学による貿易の量的縮小と質的停滞を招くことになる。

では、このような過度競争は、なぜ生じるか。ここで藤井は、山田盛太郎の『日本資本主義分析』に依拠する。『分析』は、日本経済構造の特殊性を明らかにした。藤井は、それこそが過度競争の原因だと述べる。「根本的にいって、過度競争の原因は日本経済構造の特殊性の中に見出される<sup>18</sup>」。

日本経済は、その資本主義的発達の後進性のために、人口の相対的過剰と資本の相対的欠乏を宿命的な与件とする。そのため、総量としても過少な資本が多数の人口に分散され、資本力に乏しい零細企業が大量に群生する。このような零細企業は、資本財と労働力の価格差に基づいて労働集約的な軽工業部門に存立し、低廉な労働力が比較優位となって輸出産業を形成する。しかしながら、実際に輸出が行われるときには、国内の貿易商社を経由し、さらに海外の輸入業者を経由する。このとき、圧倒的多数の中小零細工場と比較的少数の国内貿易商社が対応し、そのうえで圧倒的多数の国内貿易商社と比較的少数の海外輸入業者が対応することになる。そのため、中小零細工場は相互の販売競争を激化させる傾向を示し、国内貿易商社もまた相互の販売競争を激化させる傾向を示す。つまりとこ

<sup>18</sup> 藤井茂（1955）「ダンピングと日本の輸出価格」、p. 273。所収は、国際経済法研究会[編]（1955）『国際不正競争の研究』有斐閣。

ろ、日本資本主義の特殊性を背景として零細企業が群生している状態こそが、過度競争問題の根本原因なのである。

しかし、過度競争が一度始まってしまえば、それは根本原因の日本特殊性から切り離されて悪循環に至る。藤井はこのことを、神戸の貿易商社を対象とした実態調査を通じて熟知していた。まず、貿易商社のカネ詰まりなどの些細なきっかけで、商品が売り崩されて販売価格が下落する。すると、貿易商社の販売利益率は低下する。「販売利益率が低下すれば、同額の経費を賄うためにもより大なる取扱高を必要とする。かくて自らの専門の取扱分野や輸出市場分野に晏如たることを得ないで、専門外の分野や市場にまで活動を拡張して取扱高を増そうとする。勢いの赴くところ競争の激化となって、さらに販売利益率が低下する<sup>19)</sup>」。このような悪循環によって、国内の貿易商社や輸出品生産者が苦しみ、また国外の輸入業者や生産者が苦しむ。そして結局、日本の経済発展が阻害される。

過度競争が日本特殊性に起因するのであれば、その解消は難しいと言わざるを得ない。しかし、過度競争は、輸出中小企業の利潤率を低下させ、また貿易相手国の不信を招いている。ゆえに、過度競争問題の解決は必須である。「外国に対して日本品の輸入を制限する口実を与えないためにも、価値に応じた価格を実現して輸出を堅実化するためにも、過度競争阻止の方策を有効化することが喫緊の要事であるといわなければならない<sup>20)</sup>」。

## 解決策としての組織化

輸出中小企業の過度競争は、いかにして解消されるか。

過度競争の対策として、大きく二つの方向性が要請される。一つは貿易相手国との政治的交渉であり、もう一つは国内的な調整である。これらの対策は、藤井経済学における貿易政策の二つの課題、すなわち対外的課題と対内的課題にそれぞれ対応する。

政治的交渉の目的は、貿易相手国に日本製品をより多く受け入れさせることである。日本特殊性を解消するためには、人口の水準にまで資本を蓄積する必要がある、そのためには経済循環の拡大が求められる。貿易相手国が日本の低廉な輸出品を恐れて制限措置をとるならば、日本はいつまでも構造矛盾から脱することができず、過度競争問題は永遠に解決されないだろう。藤井は、次のように述べる。

<sup>19)</sup> 同上論文、p. 275-276。

<sup>20)</sup> 藤井茂 (1967)、前掲書、p. 270。

日本経済の構造的矛盾が過度競争を惹きおこし、構造的矛盾解決のために輸出の促進が不可避であるとするならば、過度競争の防止のためには海外市場がより拡大されることが必要となる。従って、日本輸出を低価格なるがゆえに不公正なりとしてこれが輸入を外国側で阻止するならば、日本経済の構造的矛盾はいよいよ激化して過度競争を顕在化する結果となる。いわんや国内の技術向上や創意工夫や勤勉努力によって、正当に輸出競争力をもつ輸出をも阻止される場合には日本経済は不当に困難に陥らざるを得ない。この点に鑑みて、海外の諸国は日本輸出に対し不当に門戸を狭めないよう理解ある態度を示されることが望まれる<sup>21</sup>。

貿易量の拡大による過度競争問題の解決は、短期的な因果ではない。まず、貿易量が拡大すると、日本の経済循環が拡大し、国民総所得が増大する。その増分を消費ではなく投資に回すことで、国民経済の総資本が少しずつ増大し、相対的過剰人口と相対的過少資本という日本特殊性が緩和されていく。日本特殊性が緩和されることによって、労働集約的な零細企業の群生が解消され、やがて過度競争問題が解決されるに至る。この長期的かつ漸進的な見通しを、日本は欧米諸国に理解してもらう必要がある。

しかし、日本側の過度競争によって貿易相手国が被害を受けていることは事実である。過度競争価格の成立を理由に、あるいは口実に、諸外国は輸入制限措置や高率関税を設けて自国産業を保護している。だとするならば、輸出拡大を目指す政治的交渉の不可欠な前提として、過度競争の国内的な対策が求められる。

藤井は、過度競争の国内的対策として、輸出品を製造する中小工業の組織化を提案する。中小工業の群生が過度競争の直接的な原因だとするならば、そこに価格調整組合のような機構を設けるほかない。多数の中小工業を一つの巨大な工場のように運営しよう、というわけである。

過度競争阻止のための自主的方策として、中小工業の組織化とこの組織による価格安定方策が考えられる。問題は、いかにしてその実現を期すかである。価格安定のためには、生産の調整が可能でなければならず、そのために過剰生産物の棚上げや減産または休業に対する補償方法も考えられねばならぬ。また、組合による調整については常にアウトサイダーの問題がつきまとう。国家権力に基づかないで、これらの問題を

---

<sup>21</sup> 藤井茂 (1955)、前掲論文、pp. 279-280。

処理し得るためには、業界の自覚と協力が不可欠である<sup>22</sup>。

このような組織化をするうえで、最も困難な障壁が「業界の自覚と協力」にあることは言うまでもない。しかし、調整組合が現実的に機能するためには、業界人たちの積極的な参画が求められる。業界の有力者は、過度競争問題が日本の経済発展を左右する重大な問題であることを自覚し、業界全体に調整組合への協力を呼びかけるべきだろう。貿易拡大を目的とした政治的交渉の成功は、結局、この調整組合がどこまで過度競争を阻止できるかにかかっているのである。

輸出中小企業が組織化されれば、それ自体が過度競争の発生を防ぐ機構となる。そして、過度競争が阻止されれば、政治的交渉の後押しを受けて日本の貿易量は拡大し、資本が蓄積されていく。やがて総人口に見合う総資本が蓄積され、日本特殊性が解消されれば、過度競争の基盤そのものが融解する。それと同時に、日本特殊性の解消は、日本経済のさらなる発展可能性をもたらす。

藤井の貿易理論研究は、ここに結実する。自由貿易論と保護貿易論の対立を契機として貿易の包括的把握に至った藤井は、そのレンズで日本経済の現実を捉え、まるで綱渡りのような経済発展の経路を見出した。後進国が先進国に追いつくという無理難題を、どうにかして解こうとしたのが藤井茂なのである。

## 日本のための理論

藤井は、誰よりも深く貿易理論を理解していた。ただ理論の内容を把握しているのみならず、理論の主張を帰結する根本的な動機をも丁寧に把握し、その理論の含意を汲みつくすとともに冷静に限界を見定めた。

アダム・スミスやデヴィッド・リカードによって形成された古典学派経済学は、その数学的な形式から普遍理論のように見えるが、あくまでも18世紀から19世紀にかけてのイギリスの文脈が生み出したものだった。

古典学派における個人の自由活動を裏付ける理論と、これを実現せんとする政策とは、当時の歴史的地盤に適合し、とくにイギリスの事情に適合していた。[...] とく

<sup>22</sup> 藤井茂 (1954) 「輸出中小工業の基盤とその問題」、p. 321。所収は、藤田敬三、伊東岱吉[共編] (1954) 『中小工業の本質』有斐閣。

に、イギリスにおける工業の発展は、一方において食糧および原料の輸入の必要を、他方において、工業製品の輸出市場の必要を加え、かくて、他国に先んじて産業革命を経過したイギリスでは、自由貿易によって自国の工業が他国の競争によって脅かされるおそれはなく、しかもこれによって必要な食糧や原料は低廉にこれを入手することができた。加えて、自由貿易を鼓舞することによって、ヨーロッパ大陸諸国をはじめ、他の国々にも同様の政策をとらせることは、イギリスの工業製品の市場を拡大し、世界の工場（factory of the world）としてのイギリスの地位を高める途でもあったのである<sup>23</sup>。

同様に、フリードリヒ・リストの国民経済学もまた、19世紀のドイツの事情に即して展開されている。イギリスの後を追いかけていたドイツの状況は、たしかに20世紀中頃の日本とよく似ているが、しかし本質的には異なる文脈に基づく。

自由貿易の下においてリストの見出した後進国の困難は、将来発達の見込みのある産業でも、先進国の強力な産業の競争によってその発達を阻まれる点にあった。[…]  
幼稚産業に将来の発達の機会をえさせるためには、少なくとも一時的に、これと競争の地位にある外国品に対して輸入税を課し、その価格を高め、もって、国内の幼稚産業を育成すべきであるという。このために一時、課税品の国内価格は騰貴するが、この犠牲を忍ぶときは、この産業が生育し、遂にその生産物を低廉に供給しうようになる。かようにして、一時の犠牲は将来の利益によって償われることとなるから、国民は将来の利益のために一時的犠牲を忍ばなければならないというのである<sup>24</sup>。

言うなれば、理論には「国籍」がある<sup>25</sup>。古典派経済学にはイギリスの国籍があり、国民経済学にはドイツの国籍がある。だからこそ、日本にも日本独自の理論が求められる。藤井は、このような使命感を抱いて、日本のための貿易政策論を展開したのであった。

日本のための貿易政策論は、既存の理論を存分に活用しつつも、独自の課題としての日本特殊性と対峙しなければならない。そして、日本特殊性がもたらす災禍を緩和させ、かつ日本特殊性そのものを解消に向かわせることを通じて、日本経済が発展する途を切り拓

<sup>23</sup> 藤井茂（1967）、前掲書、p. 82。

<sup>24</sup> 同上書、p. 116。

<sup>25</sup> 門下生の村上敦は、藤井茂の学問について、次のように述べる。「国際経済学者藤井先生の学問には明らかに『国籍』がある。日本の経済、日本の貿易政策、先生は常にそこから問題を汲み上げられ、その問題を真剣に解こうとされた」。村上敦（1972）、前掲論文、p. 132。

かなければならない。相対的過剰人口を抱える当時の日本にとって、経済発展は文字通りの意味での死活問題だったのである。

藤井経済学の現代的意義は、理論構築や政策提言の内容ではなく、むしろ学問の態度に求められるだろう。現代日本の諸問題を解決するために、われわれは藤井の姿勢から多くを学ばなければならない。

## 第六章 黎明期中小企業研究の到達点

本章の目的は、黎明期中小企業研究の到達点を示すことである。

序論で述べたように、筆者は、1948年から1950年代末頃までの10年間ほどを中小企業研究の「黎明期」としている。1948年というのは、学振第118委員会という共同研究の組織が発足した年であり、また山中篤太郎の『中小工業の本質と展開』が出版された年でもある。ここから経済学者や経営学者による共同研究が始まったのだが、それは「日本特殊性」という共通の問題認識に基づいていた。しかし、日本特殊性という問題認識は高度経済成長を背景に衰微していくため、中小企業研究はその時期を境に断絶することになる。1950年代末頃をもって黎明期の終わりとするのは、これが理由である。

高度成長を境とした中小企業研究の断絶は、21世紀の中小企業研究者にはほとんど意識されていない。あるいは、そもそも中小企業研究という学問領域がかつて「日本特殊性」と対峙していたことすら知られていないかもしれない。しかし、この断絶によって失われたものはあまりにも大きい。何が失われたのかは、以下の行論を通して明らかになるだろう。中小企業研究の将来は、われわれが黎明期中小企業研究から何を学びとるか、何を継承するかに懸かっている。

なお本章では、引用箇所の識別性を高めるために、視覚的な工夫を凝らした。引用箇所は、細いゴシック体、グレーの文字色、グレーのアンダーラインで表記されている。本章の論旨だけを把握したい読者は、引用箇所を読み飛ばすことができる。あるいは、黎明期中小企業研究の雰囲気を知りたい読者は、引用箇所だけを追って本章の論旨を把握することもできる。各人の興味に合わせて、お楽しみいただきたい。

### 『中小企業の合理化・組織化』

黎明期中小企業研究の到達点は、第118委員会が1958年に出版した論文集、『中小企業の合理化・組織化』に示されている。まさに高度経済成長が本格化する直前、すなわち問題関心の「断絶」の直前である。

この論文集には、16人の研究者による19本の論文が収録され、第118委員会の当時の主要メンバーがほとんど全員参加している<sup>1</sup>。その目次は以下の通りである。

第一部 合理化・組織化の理論

第一章 合理化と中小企業 / 山中篤太郎

第二章 組織化と中小企業 / 山中篤太郎

第三章 中小企業における経営管理の近代化 / 高宮晋

第二部 中小工業における合理化・組織化

第一章 組織化対策としての協同組合 / 磯部喜一

第二章 過剰生産能力の除去と調整組合 / 末松玄六

第三章 調整組合制度の展開と合理化 / 小田橋貞寿

第四章 中小工業と系列 / 酒井安隆

第五章 系列化と組織化 / 小林靖雄

第六章 下請の合理化・組織化と生産性向上問題 / 藤田敬三

第七章 中小工業の経営合理化 / 小林靖雄

第八章 中小企業における合理化・組織化と中小企業者の「経済人」的性格 / 滝沢菊太郎

第三部 中小商業における合理化・組織化

第一章 小売商業の組織化原理と方法 / 松井辰之助

第二章 小売商組織化と百貨店 / 荒川祐吉

第三章 中小商業における調整組合の可能性 / 村本福松

第四章 輸出における企業間関係の組織化 / 藤井茂

第四部 中小企業金融と合理化・組織化

第一章 中小企業の合理化・組織化と金融 / 細野孝一

第二章 合理化資金の需要と充足 / 小田橋貞寿

第五部 中小企業労働と合理化・組織化

第一章 中小工業の低賃金と合理化・組織化 / 美濃口時次郎

第二章 中小企業における労働の合理化 / 田杉競

この目次を見るだけで、議論の包括性と体系的に驚かされる。中小工業、中小商業、中小企業金融、中小企業労働についてのさまざまな議論が、「合理化・組織化」というテーマのもとに体系的に展開されている。

しかし、この論文集の最大の価値は、これらのすべての論文が特定の結論を共有していることである。すなわち、16人の研究者がそれぞれ論文を寄稿しているにもかかわらず、論文集の全体が一貫した思考パターンを有している。一般的に、複数の著者が寄稿した論文集は、たとえ共通のテーマを論じていたとしても結論の統一性に乏しい。それぞれの研

---

<sup>1</sup> マルクス経済学的中小企業研究のリーダーだった伊東岱吉は、海外留学のため参加していない。

研究者の方法論や対象の違いから、結論は分散することが普通だからである。このことを踏まえると、『中小企業の合理化・組織化』が多様な方法論と対象を扱いながら全体として一つの結論を提示していることは、真の驚嘆に値する。

その秘密は、論文集の形成過程にある。第118委員会の研究者たちは、数多くの研究報告と討議を重ねることによって、共通の結論的所見を醸成したのである。「昭和三十年半ば頃から三十二年半ばまで十回余に及ぶ全員研究会議で研究報告と討議とを重ね、特に、三十年末の会議においては、三日間にわたる全員の集中連続討議を行った。この報告討論の間、われわれは本書の主題についての研究成果の共有化を深め、その共通の地盤の上で、最後に、各分担課題についての報告を執筆した<sup>2</sup>」。このような共同研究の努力が、論文集全体の統一を生み出したのである。

したがって『中小企業の合理化・組織化』は、出版時期だけではなく内容においても、黎明期中小企業研究の到達点とするに相応しい。該当書は、個々の研究者が何を考えていたかを示すと同時に、高度成長前夜の第118委員会が全体として何を考えていたかを示すからである。

ところで、該当書の全体を貫く結論は、それとして明示されているわけではない。編者の山中篤太郎も、「積み重ねた共同報告と討議とは、おのずからの過程で、かつあらわに見えぬ色調をもって、全篇の底に一つの『統一』を結果として作り出していると、編者はひそかに信じている」と、控えめに言及するに過ぎない<sup>3</sup>。論文集という形式をとるからには、個々の論文がそれ自体の主題に集中し、全体を貫く結論が散発的に暗示される程度にとどまることは当然だと思われる。

だからこそ、筆者はここで『中小企業の合理化・組織化』の全体を一つの研究として読解する。個々の研究者ではなく第118委員会を主語として論文集を読み解くことで、黎明期中小企業研究の到達点を示し、また「断絶」によって失われたものを明らかにしたい。

## 問題の所在

『中小企業の合理化・組織化』の全体を貫く問いは何か。

それは端的に、日本の中小企業の生産性が低いのはなぜか、中小企業の生産性を向上さ

<sup>2</sup> 山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣、p. 2。

<sup>3</sup> 同上書、p. 3。

せるにはどうすればよいか、という問いである。山中篤太郎いわく、「原則的に且つ著しく生産性が低い中小企業をどうするか、その低い稼ぎ高がなぜ存立するのか、そしてそれはどうしたらあまりひどい差等のないところ、せめて英米位（米国の規模差は大体英国なみである）の水準まで大規模に対する水位を均すことができるかが、大きな問題になるといわねばならない<sup>4</sup>」。

生産性とは、インプットに対するアウトプットの比率を意味する。インプットとアウトプットにはさまざまな指標を用いることができるが、ここでは労働生産性が意識されている。日本の中小企業において、労働力のインプットに対して付加価値額のアウトプットが少ないこと、すなわち単位労働力あたりの付加価値額が小さいことが問題視され、その原因と解決方法が問われているわけである。

さて、ここでいくつかの疑問が生じる。まず、日本の中小企業の実績は本当に低いのか、たとえ企業規模と生産性に相関が見られるとしても、その本質は企業規模ではなく産業による差異なのではないか、という疑問。そして、中小企業の実績が低いというのは日本に固有の問題なのか、それは資本制社会における一般的な現象なのではないか、という疑問。これらの疑問は要するに、「日本の中小企業の実績が低いのはなぜか」という問題設定の妥当性に向けられている。正しく問題を設定することは共同研究において何より大切なポイントであるから、これらの疑問を解くことから始めよう。

産業ごとに労働生産性が異なるという現象は、日本とイギリスに共通している。1950年頃の日英の工業統計を比較すると、労働生産性の高位に化学工業や第一次金属工業が位置し、低位に衣料品工業や木製品工業が位置するという経済構造は共通しているのである。最高位と最低位の産業の実績性格差を比較すると、イギリスは5割弱であるのに対して日本は7割強であるから、産業ごとの実績性格差は日本のほうがやや大きいと言えるが、ここに日本独自の問題があると声高に主張するほどではない<sup>5</sup>。

日本とイギリスの経済構造の差異は、全産業を「企業規模」という切断面から見たときに鮮鋭に表れる。1950年頃の工業統計を用いて規模別労働生産性を比較すると、日英ともに従業員規模が小さい事業所ほど労働生産性が低下する傾向にあることは共通しているが、その低下の具合がまるで異なっている。イギリスでは、1,000人を超える事業所と50人未満の事業所を比較しても、その労働生産性は1割弱しか変わらない。それに対して日本

<sup>4</sup> 山中篤太郎（1958a）「合理化と中小企業」、p. 19。所収は同上書。

<sup>5</sup> 同上論文、pp. 6-10。

では、50人未満の事業所の労働生産性は、大規模事業所の半分以下であり、10人未満の零細事業所に至っては3割ほどしかない。すなわち、イギリスでは規模別生産性格差が小さいのに対して、日本におけるそれは極めて大きいのである<sup>6</sup>。

日英の比較分析によって、中小企業の生産性が著しく低いという現象は、資本制社会に一般的な現象ではないことが把握された。そして、この現象がイギリスでは見られないということこそが、高度成長前夜の研究者たちにとって重要であった。なぜなら、彼らは「日本資本主義の特殊性」というパラダイムを共有していたからである。

日本資本主義の特殊性、あるいは日本特殊性の含意は論者によって一定ではないが、最大公約数的に、日本の資本主義は不完全な発達を遂げたという感覚が共有されていた。イギリスの資本主義は、長い時間をかけて前近代的社会関係を解体しながら発達することができたが、日本資本主義は、前近代的社会関係を残存させた状態での発達を強いられた。この意味で日本資本主義は不完全な資本主義であり、その不完全性はさまざまところに表出するが、その最たるものは企業規模別の生産性格差である。だとするならば、日本資本主義の不完全性を解消するために中小企業の生産性を向上させなければならない、というのは自然な発想であろう。

また、労働生産性の高低はほとんどそのまま賃金水準の高低を意味するため、労働者の福祉を考えるうえでも中小企業の生産性を向上させるべきという発想が生じる。付加価値額は価値分配の原資であり、ここから人件費や減価償却費、営業利益、税金などが分配される。実際に日英の規模別賃金を比較すると、イギリスでは大規模事業所と小規模事業所で2割弱しか違わないのに対して、日本では6割強もの格差がある<sup>7</sup>。日本の労働者の生活を向上させるためには、もちろん日本全体の労働生産性を高めることが重要だが、とくに中小企業の労働生産性を高めることが求められる。

以上の検討によって、「日本の中小企業の生産性が低いのはなぜか」という問題設定の妥当性が示された。日本特殊性を打破するためにも、労働者の生活を向上させるためにも、日本の中小企業の生産性を高める必要がある。そのためには、そもそもなぜ中小企業の生産性が低いのが分析されなければならない。

なお、当該書では生産性の向上が「合理化」と呼ばれている。もっとも、論者によって合理化の含意に多少のブレはあるが、生産性向上はその最大公約数である。この概念を用

---

<sup>6</sup> 同上論文、pp. 17-18。

<sup>7</sup> 同上論文、p. 17。

いると、解くべき問題は次のように表される。何が日本の中小企業の合理化を阻止しているのか、そして、どうすれば日本の中小企業を合理化することができるか。第118委員会は、この問題に共同研究で挑んだのである。

## 低生産性の要因分析

中小企業の低生産性の要因は、もちろん一つではない。第118委員会のメンバーはさまざまな要因を提示したが、筆者はそれを以下の六類型に整理した。内部要因としての(1)経営の小規模性と(2)経営管理の前近代性、業界要因としての(3)過度競争と(4)収奪的取引、外部要因としての(5)金融上の困難と(6)安価な労働力である。

### (1) 経営の小規模性

一般に、資本主義経済では「規模の経済」が働く。すなわち、同じ業種であれば、経営規模が大きいほど収益性は高まる。この法則が働くところでは、経営の小規模性はそれ自体で生産性の低下要因となる。

小田橋貞寿いわく、「中小企業が資本主義社会において競争上劣弱の地位に立たされるのは、その規模の中小なることによることが大きい。これは別に事新しく申し立てるまでもないが、現代は大規模利益の時代であり、大量に生産すれば一個当たりの生産費は少なく、大量に購入すれば一個当たりの価格は安くなり、大量に販売すれば一個当たりの販売費は少なくて済む<sup>8</sup>。要するに中小企業は、スケール・メリットを十分に享受できないゆえに生産性が低いのである。

### (2) 経営管理の前近代性

企業の生産性は、その企業における経営管理の巧拙にも依存する。巧みな経営管理は企業の生産性を向上させ、稚拙な経営管理は生産性を低下させるだろう。

高宮晋いわく、「一般的にいて、中小企業の経営者は、経営を管理する仕事をしていると同時に、また直接に作業的業務を行っている。〔…〕その結果、肝腎の管理の仕事がお留守になっているという傾向がある。あるいは、管理という仕事の性質なり、その重要性に

<sup>8</sup> 小田橋貞寿 (1958a) 「調整組合制度の展開と合理化」、p. 138。所収は前掲書。

たいする認識が不足で、そのために管理の仕事を軽視しがちである<sup>9</sup>」。そのために、中小企業の経営管理は前近代的水準にとどまっている。経営管理の近代化が、中小企業の生産性向上には不可欠なのである。

第三章で扱った村本福松も、中小企業の経営管理の前近代性を問題視していた。村本は、中小企業の経営を「科学化」するために、アメリカ経営学の科学的管理法やマーケティング理論を紹介したのであった。

### (3) 過度競争

ここで問題にされている生産性とは、物的生産性ではなく価値生産性であるから、企業の取引面にまで目を向ける必要がある。たとえ工場での物的生産性が高くても、何らかの理由で原料調達価格が高騰したり商品販売価格が低落したりした場合には、価値生産性は低下するからである。

企業の取引面に目を向けたとき、同業者間の過度競争も生産性の低下要因であることに気づく。過度競争が生じると、商品販売価格が次々と低落して企業の稼ぎ高が減少することになる。藤井茂が輸出局面における過度競争を問題視したことはすでに第五章で詳述したが、過度競争を問題視したのは藤井だけではなかった。

中小工業の過度競争の要因の一つは、中小工業が総体として過剰な生産能力を有していることである。過剰生産能力は、必然的に価格競争を激化させ、中小工業を窮乏化させる。末松玄六いわく、「本質的な問題として注意せねばならない過剰生産能力というものは、短期的な生産能力の過剰ではなくて、好景気の場合ですら過剰となるような永続現象としての過剰生産能力なのである<sup>10</sup>」。つまり、中小工業の過度競争を抑えるためには、市場取引面ではなく生産面へのアプローチが求められる。

中小商業の場合も、同様の過度競争要因が存在する。小売商の過剰存在が、小売商を窮乏化させる。松井辰之助いわく、「選挙の場合に票が散りすぎると誰もが得票限界点に達しないのと同様に、小売商困難化の社会的原因は小売総売上金額の平均一店当たり額の過度分散という現象がおこり、一般的に小売商の營養不良が生じると同時に、通常、経営職能力のすぐれたものが、そうでない弱小小売店の犠牲になりやすいのである<sup>11</sup>」。

<sup>9</sup> 高宮晋（1958）「中小企業における経営管理の近代化」、p. 66。所収は前掲書。

<sup>10</sup> 末松玄六（1958）「過剰生産能力の除去と調整組合」、p. 104。所収は前掲書。

<sup>11</sup> 松井辰之助（1958）「小売商業の組織化原理と方法」、p. 262。所収は前掲書。

これらの問題が、終局的には日本資本主義の特殊性に基づいていることに注意されたい。資本主義の後進性のために不十分にしか蓄積されなかった総資本が膨大な人口に薄く広く分散された結果、商業分野でも工業分野でもわずかな資本に基づく零細経営が群生し、零細経営間の過度競争が生じるのである。

#### (4) 収奪的取引

過度競争が問題視されるのと同様の論理で、下請制などの収奪的取引も問題視される。工賃や卸売価格の一方向的な切り下げは、それだけで価値生産性を低下させるからである。

第四章では、藤田敬三が下請制工業における収奪的取引を問題視したことを論じた。その内容を概略するに、下請制とは優位資本による劣位資本の商業資本的支配であり、優位資本は全体としての労働生産性を向上させないままに不等価交換の激化によって利潤を拡大させる。このような下請制が日本の工業全体に貫徹しているかぎり、遠からず日本の経済発展は行き詰まるだろう、と藤田は論じた。この下請制工業論は、おもに戦時中のフィールドワークに基づいていた。

戦後になると、生産性向上を伴わない下請制が残存する一方で、それとは異なる新たな下請制も見られるようになった。それが「系列化」や「企業系列」と呼ばれる現象である。大企業の系列に組み込まれた下請工場は、親工場から積極的な技術指導や設備投資支援を受けて生産性を向上させる。この点で、系列化は、藤田が論じたような下請制の限界を超えているように見える。

しかし、たとえ系列化によって生産性が向上したとしても、その果実は下請工場ではなく親工場のものとなる。親工場による技術指導や設備投資支援は、下請工場の従属性を増大させるように作用し、その権力関係が不等価交換を激化させるからである。酒井安隆いわく、『『系列内』の中小工業は経営の『安定』とひきかえに『自立性の放棄』を強要され、しかも、このような『安定』すら『系列』の外にある中小工業の存立を危殆に瀕せしむるような形態においてのみ維持されるという『系列』支配の本質は、それが戦前にもまして『大工業による中小工業の支配形態』であることを強く示している<sup>12)</sup>。結局のところ、系列化によって向上するのは下請工場の物的生産性であって、価値生産性はむしろ低下することさえあるのである。

<sup>12)</sup> 酒井安隆（1958）「中小工業と系列」、p. 165。所収は前掲書。

ところで、収奪的取引は工業だけの問題ではない。取引関係にある企業間に圧倒的な権力差が存在するのであれば、どのような業界であっても収奪的取引が生じる。商品の流通局面における百貨店と中小卸売業者の関係は、まさにこれである。

荒川祐吉は、朝鮮戦争終結後のデフレ不況において、「百貨店が相互競争に打克つ最大の武器として、購買力の窮乏した消費大衆に最も強く訴求する廉価販売のための道具、否むしろその前提条件として、仕入価格の抑圧に最大の努力を傾注し、あたかも戦乱後弱体化し恐慌状態に追込まれていた中小卸売商業資本を、唯一最大の且つ安定的な顧客先としての自己の優越性を利して、文字通り前期的な形態において搾取していった」ことを指摘している<sup>13</sup>。このような収奪的取引が、中小卸売業者の価値生産性を低下させ、同時に百貨店の価値生産性を向上させることは言うまでもない。

過度競争が水平的な場から生じる問題だとするならば、収奪的取引は垂直的な場から生じる問題と言える。水平的な場と垂直的な場のいずれにおいても、中小企業の価値生産性は低下圧力を受けるのである。

##### (5) 金融上の困難

工業やその他の装置産業の場合、生産性向上には巨額の設備投資が伴うことが少なくなない。そのための長期資金を調達できなければ、生産性は停滞することになる。

細野孝一いわく、「生産性向上を目途とする合理化、それは内容的には実質付加価値の増大となるものであるが、そうした合理化のための金融はまずその技術面に向けられるであろう。金融的には、それは設備資金の供給となる。中小企業の老朽化した設備を更新する時、またはその設備を拡充しようとする時には、それに必要とする資金を確保しなければならない。さらに、技術の進歩のために現存施設が陳腐化すれば、是が非でも施設の近代化のための置換が行われねばならない<sup>14</sup>」。このように、中小工業の生産性向上のためには設備金融が欠かせないのであるが、それがまさにボトルネックになっている。「わが国における中小企業の設備金融の現状は不満足なものだといわねばならない」のである<sup>15</sup>。

過度競争や収奪的取引は、中小企業の価値生産性を低下させるように直接的に作用する。それに対して金融上の困難は、直接的には価値生産性に作用しないけれども、その向

<sup>13</sup> 荒川祐吉（1958）「小売商組織化と百貨店」、p. 304。所収は前掲書。

<sup>14</sup> 細野孝一（1958）「中小企業の合理化・組織化と金融」、p. 369。所収は前掲書。

<sup>15</sup> 同上論文、p. 370。

上を阻害することによって間接的に作用する。誤解を恐れず簡略化して表現すれば、過度競争や収奪的取引は企業の損益計算書に対して作用し、金融上の困難は企業の貸借対照表に対して作用すると言えよう。

## (6) 安価な労働力

中小企業の低生産性は、中小企業における低賃金労働と密着している。生産性が低いから賃金が切り詰められるのか、安価な労働力を用いるから生産性が低いのかは定かではないが、現実として中小企業の生産性が低い水準を示すからには、広範な低賃金労働がそれを支えている。

ここでは、中小企業の低生産性の要因としての安価な労働力に着目する。美濃口時次郎いわく、「中小工業の賃金が大工業のそれよりも低いのは、〔…〕高い質の労働者を必要とすることが大工業の場合よりも少ないために、中小工業の労働者の質が大工業のそれよりも一般により低いことにもとづいていると見なくてはならない<sup>16</sup>」。質の高い労働力の生産性は高く、質の低い労働力の生産性は低い。そのため、質の低い低賃金労働力に依存せざるを得ない中小企業の生産性は必然的に低いのである。

安価な労働力が中小企業の生産性を低下させるメカニズムはそれだけではない。田杉競いわく、「低賃金に頼るときは、それによって生産費を切り下げることが可能であるだけに、設備の改善や、生産管理、品質管理、在庫管理、販売管理のごとき種々の経営技術の改善に対する努力が怠りがちになる<sup>17</sup>」。自由競争市場で生存するためには、本来であれば、設備の改善や経営技術の改善を通じて労働生産性を絶えず向上させていくことが求められる。しかし、安価な労働力をいくらでも利用できる場合、さらには賃金を切り詰めることができる場合には、労働生産性が停滞したまま競争が行われることになる。

ここでも敢えて簡略化すれば、前者のメカニズムは損益計算書に関わり、後者のメカニズムは貸借対照表に関わる。もちろん、損益計算書（企業のフロー的側面）と貸借対照表（企業のストック的側面）は相互作用しているため、双方のメカニズムが同時に作用して中小企業の生産性を低位に固定するのである。

<sup>16</sup> 美濃口時次郎（1958）「中小工業の低賃金と合理化・組織化」、p. 404。所収は前掲書。

<sup>17</sup> 田杉競（1958）「中小企業における労働の合理化」、p. 428。所収は前掲書。

## 合理化の方途としての組織化

前節では、中小企業の低生産性の要因を六つに類型化した。それらの要因は複合的に作用して中小企業の価値生産性を停滞させる。本節では、それぞれの要因に対応する合理化の方途を論じる。

合理化の方途も六つに整理されるわけだが、すべてに共通する基本線は「組織化」である。あらゆる合理化は、組織化を通じて実現される。

組織化とは、山中篤太郎によれば、「経済原則に基づいて経済発展——収穫逡増の実現——をあらしめるように経済諸要因を組織的に組み合わせること」である<sup>18</sup>。経済原則というのは、インプットに対するアウトプットの比率を最大化すること、すなわち生産性を最大化することを意味する。一定の費用によって最大の効果を生み出すため、あるいは一定の効果を生み出すために、経済諸要因を最適な方法で組み合わせる必要がある。これが企業単位で達成されると、その企業は発展する。また、これが国民経済単位で達成されると、その国民経済は発展する。つまり組織化こそが、あらゆる経済発展の基本的な推進力なのである。

経済諸要因の組織化には、さまざまな形態がある。工場制手工業は、大量の労働力を分業の法則に従って組織化している。工場制機械工業は、生産設備と労働力を組織化している。商社や卸売業者は、商品流通を組織化している。小売店における商品陳列も、一定の店舗面積や運転資本をもって収益を最大化しようとしている点で、一種の組織化と言えるだろう。これらは個別企業における組織化だが、個別企業を超えた組織化として、たとえば戦略的提携が挙げられる。工業団地における共同研究開発や、異業種交流によるイノベーション創出も、個別企業を超えて経済諸要因を組織化する営みである。このように見ると、組織化が経済発展の基本的な推進力だということにも納得できる。

生産性の高低は、組織性の高低である。山中篤太郎いわく、「産業革命以来、矛盾をふくみつつ、否み難い人類の共通遺産としての経済展開をとげたのは、資本制経済の形で、過去の長い時期と比べものにならないほど経済における『組織』を前進させたからであり、それは、経済諸要因を経済原則を貫く方向に『組み合わせ』たからである<sup>19</sup>」。従って、もし中小企業が生産性を向上させるのであれば、中小企業の組織性を向上させなければな

<sup>18</sup> 山中篤太郎 (1958b) 「組織化と中小企業」、p. 35。所収は前掲書。

<sup>19</sup> 同上論文、p. 39。

らない。組織化は中小企業に限られた課題ではないが、大企業に比べて中小企業の生産性が一般に低いため、中小企業の組織化がクローズアップされる。

では、中小企業を合理化するために、どのような組織化が必要か。六つの低生産性要因に対応する組織化の方策を論じる。

### (1) 経営の小規模性の克服

中小企業は、その経営の小規模性ゆえに、スケール・メリットを十分に享受できない。スケール・メリットを享受して生産性を高めるには、共同生産や共同販売、共同仕入、共同研究といった形式で、疑似的な大企業的組織体を出現させる必要がある。

小田橋貞寿いわく、「謂わば中小企業が単独の力で為し能わないところを共同の力で実現するのであって、換言すれば中小企業が自らの規模の中小性を克服して大規模利益の追求を可能ならしめるものが協同組合だといえることができる<sup>20</sup>」。

また、磯部喜一いわく、「この矛盾を解消し、壁を突き破る道は、わずかに同種ないし近似の中小工業との連携を介しての、協同的な、実質的大工業を出現させることである。協同的な大工業は、大工業そのものではない。各中小工業は、企業としての中核的活動を自らが保持しつつ、協力によって大工業の実を形成するのである。大工業的実を形成する協力態勢は、インター経営体の組織化以外のなにもものでもない<sup>21</sup>」。

しかし、組織化によるスケール・メリットの追求は決して簡単ではない。複数の中小企業による共同事業がうまく運営されるためには、その必要性の認識に基づいた強固な団結が必要である。しかし、小田橋が指摘するように、「団結の困難なところに中小企業のもつ宿命がある<sup>22</sup>」。利害関係の微妙な絡み合いや、経営者の性格、組織運営能力の不足などにより、こういった組織化はなかなか成功しない。

結局のところ、これは中小企業経営者のエートスの問題である。ここでは性格や能力などの人間的要素をエートスと呼んでいるが、これが組織化を妨げている。松井辰之助いわく、協同組合的な組織化の成功条件は様々あるが、「素質のすぐれたものが組織の主導力になり、その他の構成員がそれに続いてゆく努力・熱心の持ち主であることだけは必要である<sup>23</sup>」。つまり、優れたエートスを備える経営者の集団だけが、事業の組織化によるスケー

<sup>20</sup> 小田橋貞寿（1958a）、前掲論文、p. 138。

<sup>21</sup> 磯部喜一（1958）「組織化対策としての協同組合」、pp. 84-85。所収は前掲書。

<sup>22</sup> 小田橋貞寿（1958a）、前掲論文、p. 139。

<sup>23</sup> 松井辰之助（1958）、前掲論文、p. 257。

ル・メリットを実現させるのである。

## (2) 経営管理の前近代性の克服

経営管理とは、企業内部の経済諸要因を組織化することである。中小企業は、経営管理を近代化することによって、経済諸要因の組織性を高度化させる必要がある。

近代的経営管理の基本は、目標や計画に基づく管理である。高宮晋いわく、「目標、計画の設定、権限の委譲、報告制度の確立、統制という方式が管理の中心になるのである。

〔…〕経営者は人的に部下を管理するというよりも、目標なり計画なりをしっかりと設定し、報告制度を確立し、これに基づいて統制してゆくというところに最大の努力を払うべきである<sup>24</sup>。目標を設定し、計画を立てて、権限と責任を切り分けることによって、会社全体の組織性を高めることができる。

また、目標や計画に基づく管理を実現するには、会計の整備が欠かせない。小林靖雄いわく、「この利益計画樹立のためには、陳腐ながら経営計算制度の確立が不可欠である。

〔…〕ただいかなる形態にせよ、損益計算だけは必ず整備しなければならない。それは税務のためでも、金融のためでもなく、第一に企業の利益計画の資料を得るためである。

〔…〕それによって企業は、個別的活動の合理化を、企業全体的合理化にまで高めるための手段を得るのである<sup>25</sup>。つまり、社長や社員たちが会計を理解し、会社の目標や現状を会計的に把握できて初めて、会社全体の活動を単一の目標と計画において組織化することが可能になる。

しかし、このような経営管理の近代化もまた、決して簡単とは言えない。それが簡単ではないからこそ、前近代的な経営管理が広範に残存しているのである。経営管理の近代化を阻んでいるのは何かと問えば、それは結局、経営者のエートスが問題なのだということになる。合理化への意思が欠けているか、合理化の能力が欠けているか、あるいはその両方によって、中小企業の経営管理は一般に前近代的水準に留まっている。

## (3) 過度競争の克服

過度競争を克服する方法をめぐって、当時の第118委員会は二つの発想に割れている。一つは中小企業を生産制限協定や価格協定のもとに組織化するという発想であり、もう一

<sup>24</sup> 高宮晋（1958）、前掲論文、p. 68。

<sup>25</sup> 小林靖雄（1958a）「中小工業の経営合理化」、p. 195。所収は前掲書。

つは自由競争を促進して淘汰作用を引き起こすという発想である。

第五章で紹介したように、藤井茂は前者の発想に立つ。日本特殊性がある限り、自己資本に乏しい零細経営が群生することは宿命であるから、競争を促進しても零細経営は淘汰されずに雑草のように生き残る。むしろ、過度な競争によって値崩れが生じることの方が輸出のうえで都合が悪いため、「業界の自覚と協力」のもとで競争制限を行うべきだ、と主張する。村本福松も、こちらの発想に近い<sup>26</sup>。

藤井茂いわく、「輸出価格の値崩れの問題は戦前においても外国でいわゆるソーシャル・ダンピングの名の下に問題とされたものであり、わが国の側においてもその対策が考究されたものである。〔…〕 そのためには輸出貿易を単に自由競争原則に立たしめるだけでは不十分である。否、日本経済は自由競争の名の下に実は過度競争に陥っているのであって、独占の弊害をおそれるのと同じ理由で過度競争の弊害をもおそれなければならないのである<sup>27</sup>」。たしかに貿易政策としては、競争制限措置が妥当だろう。

一方、末松玄六や松井辰之助は後者の発想に立つ。前節でそれぞれの論文から引用したように、末松は工業における過剰生産能力の解消を目指し、松井は小売業における過剰販売能力の解消を目指している。そのためには、自由競争によって非効率的な企業が淘汰されていく必要がある。業界全体で足並みをそろえるのではなく、むしろ業界のなかで格差を作り出し、優良企業だけを生き残らせることが、過度競争を克服する方法である。

松井辰之助いわく、「現在の小売商問題を解決の方向へ近づけるには、企業数を整備して平均一店当りの売上高を増加させることによって平均規模の拡大を結果させるか、平均規模を拡大することによって売上高の偏傾を促進しておのずから企業数的整備をもってゆくか、いずれかでなければ問題の解決へは近寄らない<sup>28</sup>」。「小売商問題の解決への接近策は、全体の小売商を対象として、一面で引上策であると同時に、他面で淘汰作用の不可避免的な容認でなければならぬことになる<sup>29</sup>」。「小売商問題の解決接近策は手品でも奇術でもないから、医師が潰瘍に爛れた胃を摘抉するように、なるだけ病患やアクを抜かねばならぬ<sup>30</sup>」。こちらの発想に立てば、競争制限は問題の先送りにほかならない。

二つの発想は、真っ向から対立する。これは、どこに高度な組織性を生みだすかの対立

<sup>26</sup> 村本福松（1958）「中小商業における調整組合の可能性」。所収は前掲書。

<sup>27</sup> 藤井茂（1958）「輸出における企業間関係の組織化」、p. 348。所収は前掲書。

<sup>28</sup> 松井辰之助（1958）、前掲論文、p. 260。

<sup>29</sup> 同上論文、p. 262。

<sup>30</sup> 同上論文、p. 270。

である。前者の発想では、業界の企業間関係に高度な組織性を生みだそうとする。後者の発想では、一つの企業の内部に高度な組織性を生みだそうとする。この意味で、どちらの発想も組織性の高度化を志向している。どちらの発想をとるにせよ、膨大な零細経営が無秩序に競争する状態からの離脱を目指すことは共通しているのである。

現実的なルートとしては、双方の折衷案になるだろう。非効率的な零細経営を淘汰しつつ、競争のなかでも生存できる効率的な中小企業を組織化することで、過度競争問題は克服される。経営の効率化においても、企業間関係の組織化においても、経営者のエートスが重要になることは言うまでもない。

#### (4) 収奪的取引の克服

下請工場や系列工場が価値生産性を向上させるには、親工場に対する交渉力を高める必要がある。一般的に、下請工場や系列工場の低生産性は、親工場との圧倒的な権力差に由来するからである。

交渉力は、下請工場を組織化することによって獲得される。労働者が団結して労働組合を組織するように、下請工場もまた下請組合を組織することで、親工場への対抗力を高めることができる。小林靖雄いわく、「総じて下請工場ないし系列化にある工場に対しては、中小工業者の自主的団結による大資本との公正妥当な取引関係の確立こそ、その合理化対策として最も重要なものだといわねばならない<sup>31</sup>」。

ただし、団結しさえすれば交渉力が高まるわけではない。とくに系列工場の場合、設備や技術を親工場に依存しているために、親工場に対しては文句を言えない立場に置かれる。酒井安隆が指摘するように、系列工場では「設備・技術の近代化と引きかえに当該企業の経営の『自立性』を著しく喪失するのが通例」である<sup>32</sup>。そのため、下請工場や系列工場は、団結して親工場に対抗すると同時に、設備や技術を親工場に依存しない体制を作り上げ、経営の自立性を回復しなければならない。

藤田敬三は、下請組合の好例を報告している。「例えば『日立製作所下請工業協同組合』の如きは下請組織化が或る程度合理化の目的を達した場合として挙げるに足るであろう。〔…〕 主な事業としては納入代金の一括受取、材料の共同裁断、技能者養成、納品検査

<sup>31</sup> 小林靖雄 (1958a)、前掲論文、p. 208。

<sup>32</sup> 酒井安隆 (1958)、前掲論文、p. 161。

等を行っており、員外理事一名、職員七十一名がこれらの業務に当たっている<sup>33</sup>」。親工場から納入代金を一括受取することは、団結そのものによる交渉力の獲得である。労働組合が集団で公正な賃金を交渉するように、この下請組合は集団で公正な加工賃を交渉している。それに対して、材料の共同裁断と技能者養成は、生産の効率化と技術の高度化を下請組合のなかで実現することによって親工場への依存を軽減する方策である。これらの方策によって、下請工場は親工場への対抗力を高め、経営の自立性を回復することができる。

しかし、藤田の報告する事例はあくまでも例外的であって、現実的にはほとんどの下請工場や系列工場で価値生産性は停滞している。団体交渉や経営努力による交渉力の獲得は、やはり経営者のエートスの問題によって妨げられる。

小林靖雄は、福井地方と桐生地方の輸出人絹織物工業を調査して、次のように述べる。「下請機業者たちが今なすべきことは、先に述べた公正な原価計算にもとづく適正加工賃の要求である。ところが産地の下請機業者のなかから洩れきこえる声は、問屋の力に対する因習的な隠従心、自己の低い生活水準に対するあきらめの声であった。かかる前時代的感覚をすてて、下請業者が組織の力によって、妥当な要求を産地問屋や人絹メーカーに対して行い、ともども産地製品の価格を海外市場に通す努力をしない限り、決して中小機業者の繁栄は望みえないであろう<sup>34</sup>」。

経営者たちが下請としての現状に甘んじて、状況の改善を諦めているかぎり、中小工業の価値生産性は向上しない。現状を打破する「組織の力」は、それを支えるエートスがあって初めて実現する。

中小商業においても、たとえば百貨店と卸売業者の取引を考える場合は、下請工場と同じ発想による組織化が有効である。百貨店が圧倒的な権力差を背景に理不尽な取引条件を強いるのであれば、卸売業者は団結して対抗するほかない。このときも、やはり卸売業者のエートスが組織化の成否を分けるのである。

##### (5) 金融上の困難の克服

金融上の困難を克服するための方策は、大きく三つに分けられる。組合による共同借入の実施、経営管理の合理化、専門金融機関の整備である。

中小工業は、合理化のために設備投資を必要としているが、そのための資金調達に困難

<sup>33</sup> 藤田敬三（1958）「下請の合理化・組織化と生産性向上問題」、p. 183。所収は前掲書。

<sup>34</sup> 小林靖雄（1958b）「系列化と組織化」、pp. 177-178。

がある。その困難を打破するためには、信用協同組合を組織して共同で長期資金を借り入れることや、あるいは事業協同組合で長期資金を借り入れることが有効である。小田橋貞寿いわく、「組織化によって金融の途をつけることは、その組合の方針と結束の強弱によって難易を生ずるけれども、個々の企業が金融に対処するよりも比較的容易な場合が多い。殊に我国のように商工組合中央金庫によって組合に対する特別の金融を行うところでは、組合による金融は個々の企業による金融よりも恵まれた地位にある<sup>35</sup>」。

しかし、中小企業の組織化における最大の障害はエートスである。小田橋は続けて述べる。「ただ我国における中小企業の組合連帯の意識は決して進んでいるとはいえ、殊に連帯して融資を受ける等のことを躊躇する向きが多いので、組合金融が中小企業の金融全体の中に占める地位は低く、更にそれが設備金融として比較的長期の連帯になると組合の力は一段と低くなるのが常である<sup>36</sup>」。

藤田敬三が紹介していたような下請組合の事例であれば、組合単位で長期資金を調達して共同生産のための設備を導入することもできるだろう。スケール・メリットの追求、親工場への対抗、金融難の克服は、いずれも「組合連帯の意識」が強固である場合にのみ達成される。しかし、それがあくまで例外的な事象でしかないところに、中小工業の一般的な困難がある。

長期資金を調達するためには、経営管理を合理化することも求められる。経理が確立していなかったり、事業計画が不明瞭だったりする企業が長期資金を調達できないのは当然である。小林靖雄いわく、「一般に『受信体制の不備』といわれる。しかしそれは形式的な『帳簿の整備』といった簡単なものではない。もちろん経理の確立も重要な条件ではあるが、しかし要は、かかる計数を使って自己の事業計画なり資金計画を相手に十分納得せしめる確信にあることは、忘れてはならない<sup>37</sup>」。

前述したように、経営管理の合理化とは企業内部の組織性を高めることである。事業計画のもとに長期資金を合理的に運用する能力があり、またその事業計画を明晰に説明する能力があつてこそ、設備資金の借入が可能になる。それらの能力が、根本的には会計の知識に依存していることは言うまでもない。

そして最後に、中小企業自身ではどうにもならないことではあるが、専門金融機関を整

<sup>35</sup> 小田橋貞寿 (1958b) 「合理化資金の需要と充足」、p. 389。

<sup>36</sup> 同上論文、p. 389。

<sup>37</sup> 小林靖雄 (1958a)、前掲論文、p. 209。

備する必要がある。細野孝一いわく、「中小企業金融は大企業のそれとは本質的に異なる。小口であり、長期に亘ること以上に、それに伴う危険はさらに大きく、金融の必要はそれにも劣らず切実である。こうした特殊性を持つ中小企業金融は、個々の一般的な一般金融機関のよく堪え得る所ではない。ここに中小企業者の組織化と同様に、その金融機関側の組織化の必要を痛感する。中央銀行の背景を持たぬ相互銀行、信用金庫および信用組合は、その組織化に頼らずして何処に最終的に依存しようとするのであろうか。本来的には、中小金融専門機関は全体的に組織化さるべきものであろう<sup>38</sup>」。

以上の三層の組織化、すなわち企業内部の組織化、企業間の組織化、金融機関の組織化によって、中小企業の金融上の困難は克服されるであろう。

#### (6) 安価な労働力の克服

中小企業の低生産性を支えているのは、低賃金労働力の膨大な存在である。価値生産性は賃金の原資でもあるため、賃金水準が低ければ価値生産性が低くても経営上は大きな問題は生じない。

この問題が難しいのは、安価な労働力を調達できるかぎり、中小企業経営者には生産性を高めるメリットがないことである。経営者の対応は、あくまでも後手にとどまる。先に労働者の賃金水準が高くなることによって、経営者は高い賃金を支払うために労働生産性を高める努力を始める。そのため低賃金問題については、中小企業の経営者が主体的に動くべきことはない。むしろ、労働者や国家が解決に向けて動くべきである。

中小企業の賃金を高めるためには、美濃口時次郎によれば、「中小工業の労働者が組織化されることによって、また労働者の組織化を行ない得ない場合には最低賃金制度の実施によって企業者の合理化の努力を刺激すること」が必要である<sup>39</sup>。一般に中小企業の労働組合の組織率は高くないが、労働組合が結成されて賃金交渉が行われれば、経営者は合理化に取り組まざるを得なくなる。また、最低賃金制度の実施もこれと同じ効果をもたらす。最低賃金制度とは、労働者を国民経済単位で組織化することに等しい。このように経営者が安価な労働力に依存できない状況を作り出すことで初めて、中小企業の低生産性は解消に向かうだろう。

この状況において、経営者に求められるのは、労働力調達に対する意識の革命である。

<sup>38</sup> 細野孝一（1958）、前掲論文、p. 384。

<sup>39</sup> 美濃口時次郎（1958）、前掲論文、p. 413。

確かに、安価な労働力が中小企業の存立条件であることは疑えないが、それは中小企業の発展を妨げる障害でもある。田杉競いわく、「中小企業みずから低賃金が中小企業の進歩発展のための強みではなく、弱点であることを認識して、この状態から早く脱却する努力をしなければならない<sup>40</sup>」。

もちろん、高い賃金を支払うためには生産性を高める必要があり、そのためには前述のような一連の組織化政策が求められる。経営の合理化や企業間関係の組織化こそが、低賃金労働力への依存から脱却するための鍵なのである。

## エートスという根本問題

ここまで、日本の中小企業が生産性が低いのはなぜか、それはどうすれば改善されるのか、という問題を検討してきた。六つの低生産性の要因に対応する組織化の方策が分析されたうえで、新たに浮上してきたのは中小企業経営者のエートスの問題である。

企業内部の組織化にしる、企業外部の組織化にしる、その鍵を握るのが経営者のエートスであることは言うまでもない。経営を合理化するには、まず経営を合理化する意思が必要であり、さらに経営を合理化する能力が必要である。同様に、事業協同組合を作るには、まず同業者を組織化する意思が必要であり、さらに組合を運営する能力が必要である。そのため、中小企業の合理化と組織化における終局的な問題として、中小企業経営者のエートスが立ち現れる。

経営者のエートスが未熟なままで外部から組織性を導入しても、それは適切な効果を生みださない。山中篤太郎いわく、「組織化といっても、できてくる『形』である組織が重要なのではなく、組織『化』、いいかえると、中小企業によって作られてくる組織への歩み、が生命なのである<sup>41</sup>」。「借りものの組織性では地に着かないのであって、内部から生まれ出てきて、内部から支えられた組織性にして初めて組織性として真実の意味で役に立つのである<sup>42</sup>」。「われわれが中小企業に対しては、大体組織性導入ということが大筋の対策だ」というときは、一々の場合の中小企業がその合理的存立を可及的に保障するために、自分の意思、選択、能力によって、大小、長短、それぞれの形や機能の組織化を考え出して、

<sup>40</sup> 田杉競 (1958)、前掲論文、p. 429。

<sup>41</sup> 山中篤太郎 (1958b)、前掲論文、p. 43。

<sup>42</sup> 同上論文、p. 43。

これを自分の力で実行するということを含む組織性をいっているのである<sup>43</sup>」。

中小企業の内部の組織化、すなわち経営の合理化の方策ははっきりしている。個々の企業によって状況が異なるとはいえ、会計制度の整備や事業計画の策定、生産工程の改善、顧客満足の上向といった基本的な方策は変わらない。にもかかわらず経営の合理化が遅々として進まないのであれば、結局のところはカテゴリーとしての「中小企業経営者」のエートスがそれを阻んでいると言うほかない。

事実として、中小企業では然るべき努力が行われていない。工業について、美濃口時次郎いわく、「生産、販売、仕入、労働などの企業活動の各分野にわたって合理化を行って生産性を増進する余地が非常に大きいにも拘らず、実際にそのように合理化を行って生産性を増進するための努力が行われていることが少い<sup>44</sup>」。また商業について、松井辰之助いわく、「小売商のためにもっとも強く要望せられることからは、消費者の選考（preference）を自己に集めるということではなければならぬ。店舗を選択することは顧客の自由であるという命題は、現代の小売商にとって第一の認識でなければならぬ<sup>45</sup>」。

中小企業の企業間関係の組織化についても同じことが言える。適切な組織化政策がとられれば中小企業の状況は改善するが、ほとんどの中小企業でそうっていないのであれば、経営者と呼ばれる人々全体の意欲や能力に問題があると言わざるを得ない。実際、組織化の成否を分けるのは経営者のエートスなのである。

磯部喜一いわく、「中小企業は、四六時中協同への努力をつづけていかなければならぬ<sup>46</sup>」。松井辰之助いわく、「組織化の出発点は、意識であり、理解であり、知識であり、情熱と執着と努力とでなければならぬ<sup>47</sup>」。末松玄六いわく、「中小企業は他力本願的な一面的な組織化によっては救われない。もし組織化が効果があるとすれば、それは国家統制による強制カルテルの結成によってではなくて、自主的な、自発的な組合結成による真の団結が出来上がったときだけである<sup>48</sup>」。

では、中小企業経営者のエートスを停滞させているのは何かと問えば、それは「諦めの精神」と呼ぶべきものである。そもそも経営者が収益性の改善を諦めていたならば、合理化や組織化の意欲は生じ得ない。そして、意欲ないところに能力は芽生えない。山中篤太

<sup>43</sup> 同上論文、p. 44。

<sup>44</sup> 美濃口時次郎（1958）、前掲論文、p. 431。

<sup>45</sup> 松井辰之助（1958）、前掲論文、p. 269。

<sup>46</sup> 磯部喜一（1958）、前掲論文、p. 85。

<sup>47</sup> 松井辰之助（1958）、前掲論文、p. 248。

<sup>48</sup> 末松玄六（1958）、前掲論文、p. 125。

郎いわく、「中小企業とは企業の収益性でもその内部の人々の所得でも低いのが当たり前とする必然観が存在するということは、合理化への刺激になるどころでなく、却ってこれを抑止する作用をもつ<sup>49</sup>」。それゆえ、「中小企業における『諦め』の精神の排除」がエートス改革の出発点となる<sup>50</sup>。

滝沢菊太郎は、このことを「中小企業における合理化・組織化の効果を十分に実現するためには、中小企業者自身が『経済人』(homo economicus)として成熟していなければならない」と表現する<sup>51</sup>。経営者が利潤の追求を目指さないかぎり、合理化や組織化の推進力は生まれてこない。

それゆえに、中小企業政策の基本として啓蒙教育が要求される。滝沢菊太郎いわく、「第一は、中小企業者に対する啓蒙教育を活発に行うことである。即ち、『惰性』や『賭博者の態度』で経済活動を行ったり、『諦め』や『一国一城主』的な感覚をもつことのないよう、そして、合理主義的な考え方を出来るだけ身につけさせるような啓蒙教育であるが、方策としてはこれが基本的なものであることは言うまでもない<sup>52</sup>」。中小企業経営者のエートス改革は、あらゆる中小企業政策の前提なのである。

さて、われわれは『中小企業の合理化・組織化』という論文集の結論に到達した。中小企業の合理化を進めるためには中小企業の組織化が必要であり、さらにそのためには経営者のエートス改革が必要である。高度成長前夜の第118委員会は、あらゆる角度から中小企業問題を検討した挙句、結局のところは中小企業者のエートスをどうにかしなければいけないという認識に行きついたのであった。

結論だけ見れば、それはたしかに凡庸である。しかし、当時の一流の経済学者や経営学者が、さまざまな統計資料やフィールドワークを踏まえて議論を尽くした結果、やはりエートスが問題なのだという共通認識に至ったのであり、このプロセスが結論に大きな価値を与えている。第118委員会は、経済構造、企業間関係、経営、金融市場、労働市場といった社会科学的な対象をすべて分析し尽くしたがゆえに、その残余としてのエートスを見出さざるを得なかった。これこそが、黎明期中小企業研究の到達点なのである。

<sup>49</sup> 山中篤太郎 (1958b)、前掲論文、p. 25。

<sup>50</sup> 同上論文、p. 29。

<sup>51</sup> 滝沢菊太郎 (1958)「中小企業における合理化・組織化と中小企業者の「経済人」的性格」、p. 214。所収は前掲書。

<sup>52</sup> 滝沢菊太郎 (1958)、前掲論文、p. 244。

## 継承されなかったもの

最後に、断絶によって失われたものを三つ示したい。

第一に、黎明期中小企業研究の知見である。中小企業の価値生産性が大企業と比較して大幅に低いという現象は、当時に限ったものではなく、現代においても見られる。黎明期中小企業研究は、さまざまな角度から低生産性の要因を分析し、対策を模索したうえで、結局のところは中小企業経営者のエートスを改革するしかないという結論に到達した。この結論は、現代においても十分に通用するものであり、少なくとも批判的に継承されて然るべきものである。しかし、これが現代の研究者から参照されている事例を筆者は見たことがない。過去の研究者に報いるためにも、車輪の再発明に陥らないためにも、現代の研究者は過去の知見を積極的に活用するべきだと思われる。

第二に、共同研究の姿勢である。これは、単に一つのテーマを全員が論じるということではない。全員で議論したうえで解明すべき問題を特定し、その問題についてさらに議論を重ねて共通の結論を出そうとする努力が、黎明期中小企業研究を成立させていた。その最高到達点が『中小企業の合理化・組織化』である。このような努力がなければ、中小企業研究は、ただ中小企業を対象にしている点が共通するだけの雑多な研究の集合体になってしまう。果たして雑多な研究の集合体が社会科学の一つの領域を形成できるだろうか、筆者は疑問に思う。

第三に、中小企業研究のアイデンティティである。黎明期中小企業研究は、日本資本主義の特殊性に対峙することと、日本国民の生活水準を向上させることを、その存在意義としていた。国民の生活水準の向上を阻むものが日本特殊性であったから、二つの存在意義は結局一致していたわけである。しかし、高度成長によって日本特殊性という問題系が忘却されると、中小企業研究は新たな存在意義を確立できずに拡散してしまう。中小企業研究はそもそも何を目的とする社会科学なのか。中小企業研究の社会的責任は何か。現代において、改めて検討されるべきだと思われる。

われわれは、黎明期中小企業研究から多くを学ぶ必要がある。日本の構造的な問題に正面から立ち向かう社会科学を、ふたたび立ち上げねばならない。

## 結論

黎明期中小企業研究とは何だったのか。

これからの中小企業研究はどこへ向かうべきか。

第一の問いを足場に、第二の問いに取り組むことが、本書の目的であった。

### 黎明期中小企業研究

改めて、黎明期中小企業研究を俯瞰しよう。

根底には、日本経済をめぐる理想と現実の葛藤があった。かつて後進国だった時代に、理想は「近代」という概念で、現実には「前近代」という概念で表象された。

山田盛太郎が前近代的な「半農奴制的零細耕作」を日本経済の基底としたのも、丸山真男が現実の商人を江戸時代の商人と重ね合わせて「私欲の満足のためには一切が許容されているという賤民根性に身を委ねた」と批判したのも、その葛藤に基づいている。後進国として出発した日本は、先進諸国に追いつかなければならない。そのためには、経済構造のなかの前近代的要素は解体されるべきであり、また国民経済は人々の近代的なエートスによって支えられるべきである。にもかかわらず、日本経済は前近代的要素を基底として存立し、また経済主体は前近代的なエートスから脱しなかった。理想としての「近代」、現実としての「前近代」という構図は、高度経済成長が本格化する前の日本では、知的エリートたちに広く共有されていたと言ってよい。

満州事変から始まる十五年戦争の時代には、理想と現実の葛藤は、常に理想の敗北に終わった。すなわち、理想はあくまでも理想であって、それが現実化するとは考えられていなかった。戦前の商工官僚だった吉野信次や美濃部洋次は中小商工業者のエートスに憤怒し、民俗学者の柳田国男は嘆息したが、それは中小商工業者のエートスの近代化が想定されていなかったことの裏返しである。山田盛太郎も、日本の経済構造が近代化するとは想定していなかった。そのため山田は、日本の特殊な経済構造ゆえに急進的な共産主義革命が可能になる、という論理の飛躍に希望を託さざるを得なかった。ここには、理想と現実

との距離を冷静に見定めながら現実を理想に近づけようとする、という健全な知性の働きが見られない。知的エリートの憤怒、嘆息、論理の飛躍は、いずれも理想の敗北に由来する。理想と現実との距離が絶望的なまでに大きかったのである。

そして、理想の敗北を決定づけたのが敗戦であった。ついに日本は、「近代」を実現することができなかった。日本の「前近代」は、連合国の「近代」に敗れた。

しかし、まさに敗戦によって、日本の現実が理想へと一歩近づくことになった。GHQによる一連の戦後改革を通じて、「軍事的半農奴制的」という後進国日本の宿命的な経済構造はある程度まで解体された。加えて、戦後の民主化の波は、人々のエートスが近代化するのではないかという知的エリートの期待を生んだ。大塚久雄の『『自由な民衆』こそ近代生産力の決定的要因であり、近代生産力それ自身である』という宣言は、戦前にはあまり見られなかった素直な希望の表現である。

ここにきて、日本経済をめぐる理想と現実とは、健全な緊張関係を示すようになる。現実を理想へと近づけることは不可能ではないはずだという確信が、研究者たちに活力をもたらした。そして、戦後日本の出発とともに、黎明期中小企業研究が誕生する。

山中篤太郎が設定した中小企業研究の公理は、理想と現実の健全な緊張関係をそのまま言語化したものであった。『中小工業の本質と展開』が敗戦直後に出版されたことの歴史的意義はここにある。黎明期中小企業研究の公理を改めて示す。

- 第一公理：中小企業とは、国民経済構造の矛盾が主観化された概念である。
- 第二公理：中小企業研究とは、中小企業という概念の背景にひそむ国民経済構造矛盾を分析し、その矛盾を解消する方法を探る営みである。

理想的な経済においては、「中小企業」という概念は生じない。理想経済においても相対的に大規模な会社や小規模な会社はあるかもしれないが、製品市場や労働市場が均衡しているために、規模が相対的に小さいということが特段の弁別性を持たない。しかし、日本では現実として「中小企業」という概念が生じている。このことは、理想と現実ギャップがあることを意味する。国民経済構造に何らかの矛盾があるから「中小企業」という概念が意識化されるのであって、その矛盾は解消されなければならない。それに奉仕するのが中小企業研究である、というのがこの公理の意味である。

この公理は、用いられる学問的方法を問わない。国民経済構造矛盾を把握するためであれば、あらゆるディシプリンが歓迎される。かくして、黎明期中小企業研究に集まった研

研究者たちは、それぞれの視角から「中小企業」の背景にひそむ国民経済構造矛盾（理想と現実の緊張関係）を論じ、現実を理想に近づける方途を探った。

村本福松は、企業経営における緊張関係に着目した。日本資本主義は、その後進性ゆえに資本の蓄積が少ない。日本経済が先進国に追いつくには、限られた資本を最大効率で運用することが求められる。そのため、企業単位で見れば、資本収益率の高い経営が理想的である。しかし、現実の中小企業は資本を有効に活用できず、窮乏に苦しんでいた。このギャップを解消するために、村本は企業経営の「倫理化」と「科学化」を提唱し、また中小企業における「適限経営」の実現を目指したのであった。

藤田敬三は、工業経済における緊張関係に着目した。理想的な工業とは、生産過程で生じる剰余価値が生産資本に再投資されることで、生産力が持続的に発展していく工業である。それに対して日本の下請制工業では、生産過程で生じる剰余価値が「親工場」や「問屋」に収奪されてしまうために、生産力が低水準のまま停滞していた。このギャップを解消するために、藤田は下請制工業のメカニズムである「商業資本的支配」を解消しようとし、また下請制工業の背景にある「日本特殊性」を打破しようとした。

藤井茂は、国際貿易における緊張関係に着目した。国際貿易は、経済循環を量的に拡大させるとともに、経済構造を質的に変容させる。敗戦直後の日本にとっては、軽工業品を積極的に輸出しつつ、食料品や資本財を輸入することで、生活水準と生産力を同時に向上させることが理想であった。しかし現実的には、輸出中小企業が「過度競争」を繰り広げているために、貿易相手国が日本からの輸入を敬遠していた。このギャップを解消するために、藤井は「業界の自覚と協力」による輸出の秩序化を求めた。

彼らの問題意識は、いずれも「公」と「私」の二重性を帯びている。中小企業の窮乏は、国民経済的な資本運用の非効率の問題であると同時に、中小企業経営者や中小企業労働者の生活苦の問題でもあった。下請制工業における商業資本的支配、および輸出中小企業の過度競争も同様である。「公」と「私」の両面において理想と現実が鋭く対立していたことが、黎明期中小企業研究に活力を与えていたのである。

研究者たちは、それぞれの問いを掘り下げるだけでなく、共通の問いに基づいた共同研究も行った。共通の問いは、必然的に、さまざまな視角の交点に生じる。1950年代後半の第118委員会では、中小企業の労働生産性の低さが問われることとなった。

労働生産性とは、労働者一人当たりの年間付加価値額である。これは、四つの意味で優れた着眼点であった。第一に、「公」と「私」の両面を視界に収めている。マクロでは国

民経済の生産力を表すと同時に、ミクロでは賃金水準を表すからである。第二に、生産と取引の両面を視界に収めている。企業内部における生産効率や管理水準と、企業間関係における権力勾配が、同時に考慮されるからである。第三に、日本の労働市場の問題性を暗示する。低水準の労働生産性は低水準の賃金によってしか支えられないため、中小企業の低生産性を問うことは日本の労働市場の構造を問うことに直結するからである。第四に、労働生産性は数値で表せる。明確に数値化できるからこそ、規模別や産業別といった軸で比較でき、また時系列比較や国際比較も可能になる。このような特性があったからこそ、日本の中小企業の生産性が低いのはなぜか、中小企業の生産性を向上させるにはどうすればよいか、という問いのもとに共同研究が成立したのである。

この共同研究では、中小企業の低生産性の要因がさまざまに分析され、それぞれの要因に対応する生産性向上の方策が模索された。しかし、あくまで努力すべき主体は経営者である。そのため、結局のところは中小企業経営者の意欲や能力、すなわちエートスが改善されなければならない。これが黎明期中小企業研究の到達点であった。

エートス問題は、決して新しい問題ではない。1930年代にはすでに、吉野信次や美濃部洋次、柳田国男らが中小商工業者のエートスを批判していた。また、エートス問題は、決して古い問題ではない。現代日本でも、一定程度はこれが妥当するはずである。国民経済の問題も企業経営の問題も、根本要因を突き詰めていくと最終的には「人間」の問題に到達する、というのは一つの真理であるように思われる。

黎明期中小企業研究は、一貫して理想と現実の緊張関係の上に存立していた。企業規模が特段の弁別性を持たない理想経済と、企業規模によって労働生産性が大きく異なる現実経済。その変奏として、優れた意欲と能力を備える人々によって経営される理想の中小企業と、それらを欠く人々によって経営される現実の中小企業。このような理想と現実の対立は、やはり「近代」と「前近代」の対立として表象された。日本は未だ完全な近代化を遂げていないという感覚、あるいは、中小企業は日本経済の前近代的要素だという認識のうえで、日本経済から前近代的要素を払拭しなければならないという意志が集合的に発生したとき、それが黎明期中小企業研究として結晶化したのであった。

それゆえに、高度経済成長によって現実が「近代」に接近すると、黎明期中小企業研究は存立基盤を喪失する。1950年代までの日本の経済学を規定していた「日本資本主義の特殊性」というナラティブが1960年代以降に説得力を失ったのは、現実が「前近代」ではなく「近代」として把握されるようになったからである。理想と現実の緊張関係が弛緩し

たことによって、黎明期中小企業研究は推力を失ったのである。

これを総括するに。

黎明期中小企業研究は、日本経済をめぐる理想と現実が健全な緊張関係を保っていた時代の産物であり、その緊張関係が「中小企業」という概念を媒介に結晶化したものであった。十五年戦争期には、理想は常に現実に敗北した。高度成長期には、現実が理想に近づきすぎた。それゆえに、黎明期中小企業研究は、敗戦直後から高度成長前夜にかけての時限的な知的営為として成立した。そして、理想と現実の対立が「近代」と「前近代」の対立としてイメージされていたならば、研究者たちの注目が中小企業に集中するのも当然であった。なぜなら、中小企業こそが日本経済の「前近代」的な要素だったからである。日本国民の生活を向上させるために日本経済の前近代性を払拭しなければならないという集合的意志が、かつての共同研究の核心であった<sup>1</sup>。

## 社会科学の模範

繰り返しになるが、黎明期中小企業研究の特徴を挙げるとすれば、それは次の二つに集約される。第一に、理想と現実の緊張関係のなかで研究を進めていたこと。第二に、異なるディシプリンに属する研究者たちが共同研究を組織したこと。この二つの特徴によって、黎明期中小企業研究は社会科学の模範としての意義を備えている。

社会科学に「理想」などという価値前提を持ち込んでよいのか、と一部の読者は考えるかもしれない。あらゆる科学は事実認識と価値判断を峻別するところから始まるのだ、という古典的な客観性信仰に基づくならば、黎明期中小企業研究は社会科学とは言えない。科学の役割は事実認識までで、価値判断は政治の役割である、云々。

しかし、古典的な客観性信仰は、あらゆる事実認識が価値判断を前提としていることを無視している。そもそも何かを「認識する」という作用は、不定形のカオスに恣意的な分割線を引いて、強引に秩序を持ち込むことなのである。不定形のカオスをそのまま認識することはできない。虹の色がいくつかという問いに答えるためには、特定の文化圏の恣意

---

<sup>1</sup> 社会学者の見田宗介は、戦後日本の歴史を三つに区分する。敗戦直後から1950年代末までの「『理想』の時代」、1960年代から1970年代前半にかけての「『夢』の時代」、1970年代後半以降の「『虚構』の時代」の三つである。筆者の定義する黎明期中小企業研究は、見田宗介の言う「『理想』の時代」の産物であった。「『理想』の時代」の意味は、理想的に良かった時代ということではなく、人々が理想を求めてきた時代ということである。出典は、見田宗介（2006）『社会学入門』岩波書店、pp. 70-95。

的な価値前提に準拠するほかない。認識は常に、恣意性とともにある。

たとえ社会科学であろうと、認識の恣意性から逃れることはできない。だからこそ、われわれは認識の恣意性を自覚的に選びとる必要がある。完全な世界地図があり得ないゆえに、角度の正確性を求める人々はメルカトル図法を選び、面積の正確性を求める人々は正積図法を選び、距離と方位の正確性を求める人々は正距方位図法を選ぶ。つまり、認識は目的に依存する。いかなる目的で対象を認識するか、という価値前提こそが、事後的に認識対象を作り上げるのである。

黎明期中小企業研究は、日本経済の前近代性を払拭するという明確な目的を持っていた。すなわち、「近代」こそが実現されるべき理想であり、そのためにわれわれは研究するのだ、という価値前提を持っていた。それゆえに、日本経済の前近代性を象徴する対象として「中小企業」という概念が作られ、中小企業を存立させる前近代的な経済構造や、中小企業の経営の前近代性が論じられた。これに対して、近代的な中小企業も存在するではないかと批判することは、メルカトル図法における面積の歪みを批判することと同様に、全くもって意味がない。それは、認識の目的ではないからである。

社会科学において、価値前提が存在しないかのようにふるまうことは、むしろ不誠実な態度と見るべきである。研究者が自身の価値前提に対して自覚的であろうとなかろうと、あらゆる認識の背後にはそれが存在するからである。1974年にノーベル経済学賞を受賞したグンナー・ミュルダールは、次のように述べる。

価値前提は明示的に述べられるべきであり、暗黙裡の想定として隠されてはならない。価値前提は、実体の価値評価に必要とされるに十分なほど、明確、かつ具体的に、事実に関する知識の形で述べられなければならない。それらは、事実のみに基づいているとか「当然のこと」(nature of things) のみに基づいているとして先験的に自明のものとか一般的に有効であるとかいうことはできないので、目的意識的に

(purposefully) 選択されなければならない。このように、価値前提は、研究における意思選択的 (volitional) な要素であるが、それはあらゆる目的的活動に必要とされるものなのである<sup>2</sup>。

あらゆる目的的活動には価値前提が必要とされる。社会科学の研究が目的的活動ではな

---

<sup>2</sup> G・ミュルダール[著]、丸尾直美[訳] (1971) 『社会科学と価値判断』竹内書店新社、p. 101。

い、ということが果たしてあり得るだろうか。もちろん、論文の作成が自己目的化しているようなケースはあるだろうが、そこからは優れた論文は誕生しない。優れた論文は、何らかの意味で、人類や特定の社会にとって重大な問題の解決を志向している。そこでの問題設定の仕方と解決の方向性は、論者の価値前提に導かれることになる。

このような問題提起をするのはミュルダールだけではない。社会学者のライト・ミルズは、すでに古典となった『社会学的想像力』のなかで次のように述べる。

社会科学者が、価値の選択を引き受けず、自分の研究全体に価値が入り込まないようにする方法は存在しない。社会科学の問題は、公的問題や私的問題と同様、期待される価値の危機に関係するのであり、その価値を認識せずにはっきりと定式化することは出来ない。しだいに官僚的・イデオロギー的目的のために調査が使われ、社会科学者が使われる。こういうわけで、人間と社会を研究する者は個人としても専門家としても次のような問いに直面している。自分の研究の使用法と価値を自覚しているかどうか。それを自分がコントロールしているかどうか、またはコントロールしようとしているかどうか、である。[...] つまり社会科学者として、彼らは研究において、(a) 道徳的に自律しているのか、(b)他の人の道徳に従属しているのか、(c)道徳的に漂流しているのか、という問いである。[...] いまや社会科学者は、これらのきわめて重大な問いに実際に向き合わねばならない<sup>3</sup>。

ミルズの言う「期待される価値の危機」とは、まさしく理想と現実の緊張関係のことである。理想が現実において実現されていないからこそ、そこに社会科学で扱うべき問題が生じる。これこそが山中篤太郎の矛盾主観化論法の意味であった。

ここでミルズが打ち出した三つの類型、すなわち「(a)道徳的に自律しているのか、(b)他の人の道徳に従属しているのか、(c)道徳的に漂流しているのか」の区別は、中小企業研究の歴史を考えるうえで極めて示唆に富む。戦時中の学振第23小委員会は、戦争遂行という国家の目的に従属していた。黎明期中小企業研究は、「近代」の実現という価値のもとに道徳的に自律していた。高度成長期以降の中小企業研究は、目的を見失って漂流するようになった。やや乱暴ではあるが、このように整理すると見通しが良くなる。現代の中小企業研究は、道徳的な自律を回復しただろうか。

<sup>3</sup> C・ライト・ミルズ[著]、伊奈正人、中村好孝[共訳] (2017)『社会学的想像力』筑摩書房、p. 298。

優れた社会科学研究は、理想と現実の緊張関係から生まれる。このことは十分に説得されたと思う。そこで、話題を共同研究の必要性へと転換する。

たとえ研究が理想と現実の緊張関係から出発していたとしても、単一の分析視角に基づくのであれば、それは豊かな研究にはならないだろう。むしろ、複雑な問題を過度に単純化して把握する恐れがある。現代社会の問題は概して複雑であるから、その問題に対して適切な解決策を考えるためには、複雑な問題を過度に単純化せずに捉えること、少なくとも平面的ではなく立体的に捉えることが必要である。

ここでは、単なる共同研究ではなく、ディシプリンを越えて組織される共同研究が要請されている。学術的な分析は、まるで、超高解像度でありながら設置角度や焦点距離を調節できないカメラのようなものである。それは単体ではあまり意味をなさない。しかし、異なる角度や焦点距離を持つ複数のカメラを適切に組み合わせると、現実を精細に映し出すことができる。そして、その効果は、特性の違いの大きなカメラを組み合わせるほど顕著になる。ディシプリンを越えた共同研究の意義はここにある。

もちろん、異なるディシプリンを「適切に」組み合わせることは容易ではない。あらゆるカメラに映るような被写体を設定しないことには、共同研究は機能しないからである。黎明期中小企業研究の場合、被写体には中小企業の労働生産性が選ばれた。1958年の『中小企業の合理化・組織化』では、中小企業の低生産性の要因が立体的に分析されている。その被写体設定がいかに優れていたかは前述のとおりである。われわれは黎明期中小企業研究の到達点から、適切に組織された共同研究の威力を知るのである。

社会科学はいかにあるべきか。この問いに真剣に答えようとする、知的活動の組織化について言及しないわけにはいかない。社会科学の知を横断しながら「世界システム論」を構築したイマニュエル・ウォーラーステインは、次のように述べる。

必要だと思われるのは、組織のフロンティアを変更しようとする試みではなく、現今の学問分野別境界線に関係なく、知的活動の組織化を拡大しようとする試みである。歴史的であることは、結局は、歴史家と呼ばれる人たちの独占的権限ではない。社会学的であることは、社会学者と呼ばれる人たちの独占的権限ではない。それはあらゆる社会科学者の義務である。経済問題は経済学者の独占的権限ではない。経済問題は、およそすべての社会科学的分析にとって中心をなす。歴史の専門家が、歴史的説明について、社会学者が社会問題について、経済学者が経済変動について、他

の現役社会学者より多くを必ずしも知っているわけでは絶対はない。要するにわれわれは、知恵の独占者がいるとは信じていないし、特定の学位を持つ人たちのために取っておかれた知識圏があるとも信じていない<sup>4</sup>。

ここで要求されるのは、他のディシプリンを侵害しないという意味の謙虚さではなく、自己のディシプリンの絶対性を放棄するという意味の謙虚さである。前者は傲慢さの裏返しであるのに対し、後者はしなやかな知性の表出である。黎明期中小企業研究の生命は、研究者たちのしなやかな知性だったのではないか。中小企業研究が卓越性を失っていったのは、もちろん「前近代」から「近代」へという時代の変化も大きな要因ではあったが、それ以上に、しなやかな知性が失われたことが背景にあるのではないか<sup>5</sup>。

黎明期中小企業研究が今日において「社会科学の模範」であり得るのは、それが対象としての「中小企業」の記述に成功したからではなく、むしろ「社会科学はいかにあるべきか」という問いかけに実践で応じたからである。第一に、明確な価値前提を携えて、理想と現実の緊張関係から出発したこと。そして第二に、しなやかな知性を携えて、ディシプリンを越える共同研究を組織したこと。この二つの模範的特徴こそが、黎明期中小企業研究の現代的意義である。われわれが中小企業研究を名乗るのであれば、かつての研究者たちに恥じない社会科学であらねばならない。

<sup>4</sup> イマニュエル・ウォーラーステイン[著]、山田鋭夫[訳] (1996) 『社会科学をひらく』藤原書店、pp. 179-180。

<sup>5</sup> しなやかな知性が中小企業研究から失われたことを象徴する出来事を二つ紹介する。第一は、ベンチャー企業論を牽引した清成忠男が、1981年の論文で、過去の研究蓄積を強い言葉で非難したことである。それを引用すると、「筆者は、わが国の中小企業論の多くが中小企業『問題』論として展開され、中小企業が消極的にしか評価されてこなかったところに限界があると考えている。中小企業論のこうした傾向は、多分に事実認識の欠如と方法論上の誤りに起因しているものと思われる。中小企業『弱者』論の方が無難であり、あえて真実の追求に挑戦しない方が楽であるのかもしれない (p. 324)」。これはもはや、批判ではなく誹謗であり、他者の考えに耳を貸さない傲慢な態度の表明である。第二は、マルクス経済学的な中小企業論の研究者だった尾城太郎丸が、1974年の論文で、自身も属するマルクス経済学的研究の教条性と硬直性を批判したことである。尾城は、マル経陣営の中小企業研究が現実社会に応答していないことを指摘したうえで、「マルクス経済学の中小企業論における問題意識、その基本的発想のあり方、その社会的責任性が、改めて問い直される必要があるように思う (p. 89)」と呼びかけた。筆者は、尾城の呼びかけを真摯な問題意識に基づいたものだと評価する。しかし、尾城の呼びかけは、マル経陣営には黙殺された。このような呼びかけが黙殺されてしまったことが、しなやかな知性の不在を意味するのである。この二つの出来事は、1970年代以降の中小企業研究が、黎明期中小企業研究とは根本的に異なるものだという暗示を示している。自己の見解の絶対性を拒否し、他者の見解に耳を傾ける姿勢こそ、かつての共同研究を成立させていたエートスであった。しかし、何らかの要因によって（おそらくは研究者の世代交代に伴って）、その尊いエートスは学問領域から失われたのである。第一の出来事について、出典は、清成忠男 (1981) 「八〇年代中小企業の展望」。所収は、中村秀一郎[他著] (1981) 『現代中小企業史』日本経済新聞社。第二の出来事について、出典は、尾城太郎丸 (1974) 「日本的中小企業論の社会的責任について」。所収は、慶應義塾経済学会 『三田経済雑誌』、67巻、10号、pp. 88-104。

## 中小企業研究の将来

われわれは、黎明期中小企業研究の成功から学ぶべきである。その成功要因をすべて挙げることはできないが、筆者は以下の三つを主要なものとする。

第一に、理想についての共通理解が存在したこと。敗戦直後から高度成長前夜にかけては、国民生活の向上と経済構造の近代化が、表裏一体の「理想」として機能していた。国民生活の向上は、「飢餓からの脱却」と言い換えたほうが実態に即している。当時の社会科学者にとって、日本国民にいかにお飯を食わせるか、というのは何にも勝る絶対正義であった。この強固な価値前提があったからこそ、異なる学問的背景を持つ人々が、同じ理想に向かって知を結集させることができた。

第二に、現実についての共通理解が存在したこと。日本経済が「後進的」だと言われていた時代には、山田盛太郎の『日本資本主義分析』が、日本経済論のコモンセンスとして機能していた。研究者たちが「日本資本主義の特殊性」というパラダイムに内在していたからこそ、さまざまな経済問題や経営問題がそれとの関連性で捉えられ、多様な議論が展開されながらも統一性が保持された。

第三に、共同研究の訓練が行われていたこと。第118委員会の前身である第23小委員会が、いわば共同研究の「道場」として機能した。山中篤太郎は、1963年の文章で、第23小委員会について次のように述べる。「委員は必ずしも委員会参加以前に相知らず、また共同研究に慣れていなかったにもかかわらず、以上のような共同研究がとくに中小工業研究上極めて有益であることを体得し、そこに現在にまで続いているわれわれの委員会運営の基本形式と態度とが確立されたのである<sup>6</sup>」。共同研究の成果は、それに参加する研究者たちのエートスに大きく左右される。先に言及した「しなやかな知性」も、共同研究のなかで会得されたものだろう。黎明期中小企業研究が優れた成果を生みだせたのは、研究者たちが「訓練」を通じてエートスを陶冶していたからなのである。

優れた研究は、理想と現実の緊張関係から出発する。理想と現実の双方について共通理解が存在しているとき、知的な緊張関係も広く共有される。しかし、それだけでは共同研究は成立しない。訓練されたエートスがあって初めて、知的活動の組織化が可能になる。黎明期中小企業研究は、理想についての共通理解、現実についての共通理解、共同研究の訓練という三つの条件のもとで、かろうじて成立していた。

---

<sup>6</sup> 山中篤太郎[編] (1963) 『中小企業研究二十五年』有斐閣、p. 7。

われわれは、この三つの条件を回復しなければならない。第一に、共通の理想を建設すること。その理想は、十分に魅力的で、かつ十分に現実的である必要がある。第二に、共通の現実を把握すること。かつての『日本資本主義分析』のような、説得的な日本経済論が求められる。第三に、共同研究の訓練を進めること。ディシプリンを越えた共同研究が容易ではないからこそ、対話を通じて合意を生み出す訓練が要請される。これらの条件が回復されたとき、中小企業研究はふたたび模範的な社会科学として輝く。

もちろん、社会科学の模範たること、それ自体は目的ではない。たしかに黎明期中小企業研究は模範的な社会科学であったかもしれないが、それはかつての研究者たちが模範性を意図していたことに基づくのではなく、日本経済の構造的な問題に正面から対峙したことに基づく。国民経済の問題を自分自身の使命と責任として引き受ける誠実さこそが、かつての中小企業研究のアイデンティティであった。

われわれは何のために研究するのか。中小企業研究が果たすべき使命と責任は何か。われわれが中小企業研究を名乗りつづけるかぎり、この問いから逃れることは許されない。中小企業研究という炎は、使命と責任をめぐる議論によって絶えず息を吹き込まれなければ、やがて消えてしまう。しかし、われわれの努力次第では、この炎を大きく燃え上がらせることもできるはずである。炎が大きくなるほどに、中小企業研究は多様な知を呑み込みながら、時代を動かす巨大なうねりへと変貌を遂げていくだろう。

## 補論 いわゆる「本質論」について

ここでは、黎明期中小企業研究の「その後」について、手短かに論じたいと思います。これは、なぜ中小企業研究が凋落したのかという問いに向き合うことでもあります。私が黎明期中小企業研究を「光の巨大」として描き出すほど、確立期以降の中小企業研究は「闇の巨大」として示唆されてしまう。そうでなければ、この学問が凋落したことの説明が付きません。「光の巨大」を描き出したからには、それを打ち消すに足る「闇の巨大」を説明することも、私の果たすべき責務でしょう。

しかし、これほど気の進まない仕事はありません。学術的に厳密な記述を心掛けるほど、過去の研究をネチネチと批判することになってしまいます。それは中小企業研究にとって必要な仕事かもしれませんが、私としても読者としても気分のよいものではありません。私は、学術的に意義のある文章を書きたいと思っていますが、それと同じかそれ以上に、読んでいて楽しい文章を書きたいと思っています。

ですから、ここでは厳密な議論ではなく、大雑把な議論を展開することにしました。文体に「です・ます」調を採用しているのもそのためです。実は、最初は「だ・である」調で書いていたのですが、どうしても過去の研究者を断罪している気分になってきて、筆が止まってしまったのです。読み返してみても、あまりに神経質で、とても読めたものではない。そこで試しに「です・ます」調で書いてみると、心なしか雰囲気は柔らかくなって読みやすい。それに、ある程度の論理の飛躍があっても、「です・ます」調だと何となく読めてしまうのです。これは、細々とした議論を避けたい私にとって都合がよい。そういうわけで、ここでは「です・ます」調で大雑把な議論をします。

そしてもう一つ、どれほど厳密性に気を遣ったとしても、歴史は「物語」です。あらゆる出来事を語り尽くすことはできませんから、どうあがいても、語られる歴史には内容の恣意性が生じます。また、人間の認知機能は複雑な情報を単純化して理解しようとするから、自覚的か無自覚的かを問わず、歴史にはストーリーラインが混入します。だとするならば、中小企業研究の歴史を自覚的に「物語」として語るほうが誠実でしょう。文体としては、「だ・である」調よりも「です・ます」調のほうが、物語らしい感じがします。この補論で「です・ます」調を採用することの、もう一つの理由です。

さて、黎明期中小企業研究の「その後」を論じる前に、整理しておかねばならないことがあります。それは、「本質」という概念の意味についてです。私たちは、ふだん何気なく「本質」という概念を用います。しかし、その意味内容は一定ではありません。その概念には、おおよそ、次の三通りの意味内容があり得るのではないのでしょうか。

1. 帰納的本質（カテゴリーのすべての要素に共通する弁別的特徴による規定）
2. 演繹的本質（モノゴトの背後にある法則や原因による規定）
3. 目的論的本質（モノゴトに介在する人間意思による規定）

帰納的本質、演繹的本質、目的論的本質というのは、私がつけた呼び名です。もっと適切な呼び名があるかもしれませんが、本稿ではこれで行きたいと思います。

帰納的本質とは、カテゴリーのすべての要素に共通する弁別的特徴による規定です。たとえば、「優れた経営者の本質は、自己修養を怠らないことである」という命題は、帰納的本質についての言明です。この命題では、まず「優れた経営者」とそれ以外の経営者がカテゴリーとして弁別されます。そして、前者の共通項であり、かつ後者は満たさない特徴として、「自己修養を怠らないこと」が提示されます。あるカテゴリーの帰納的本質を見定めるには、カテゴリーに含まれる要素の共通項を抽出するだけでは不十分で、その共通項が他のカテゴリーとの弁別性を持っている必要があります。「優れた経営者の本質は、会社を経営していることである」という命題がナンセンスなのは、「会社を経営していること」という特徴が経営者一般にも当てはまるからです。帰納的本質は、特定のカテゴリーを他のカテゴリーから弁別する共通項によって定義されます。

演繹的本質とは、モノゴトの背後にある法則や原因による規定です。たとえば、「木からリンゴが落ちることの本質は、万有引力である」という命題は、演繹的本質についての言明です。万有引力は、観察することができません。いくらリンゴが落下する様子を観察しても、観察できるのは「リンゴが落ちた」という事実だけで、万有引力そのものを見たり聞いたりすることはできません。それは、あくまでも仮定されるだけです。万有引力の存在を仮定すれば、リンゴが木から落ちることも、地球の周りを月が回ることも、等しく説明できるのではないか。このような発想形態が演繹的本質です。演繹の出発点となるのはいつでも仮定ですから、これは仮説演繹的本質と呼ぶべきかもしれません。

目的論的本質とは、モノゴトに介在する人間意思による規定です。たとえば、「先端技術の開発を支援する政策の本質は、日本の経済安全保障を確固たるものにすることであ

る」という命題は、目的論的本質についての言明です。この命題では、「日本の経済安全保障を確固たるものにすること」という目的に、「先端技術の開発を支援する政策」という具体的な手段が従属しています。経営者が「わが社のミッションは世界を幸せにすることである」と語るのも、目的論的本質についての言明と捉えてよいでしょう。モノゴトを何らかの目的に従属させて語る時、そこでは目的論的本質が語られているのです。

これら三つ以外にも、「本質」概念の意味内容は存在するのではないか。たしかにその通りかもしれません。しかし本稿では、それはどうでもよいことです。帰納的本質、演繹的本質、目的論的本質の三類型をとりあえず区別しておくこと、これこそが中小企業研究の歴史を俯瞰するうえでは決定的に重要なのです。

ところで、三つの本質規定には、それぞれ固有の弱点があります。やや前置きが長いですが、どうかご辛抱ください。この後、すぐに本題に入りますので。

帰納的本質の弱点は、日常言語の一般名詞には適用できないことです。これは言語哲学者のルートヴィヒ・ヴィトゲンシュタインによって明らかにされたことですが、私たちは概念を帰納的本質に従って運用しているわけではありません。たとえば「中小企業」という概念を考えてみましょう。中小企業は、言うまでもなく「大企業」と弁別される概念です。そのため、中小企業の帰納的本質を探ろうとすれば、あらゆる中小企業に共通し、かつ大企業が持たないような特徴を探ることになります。しかし、そのような特徴など存在しないのです。中小企業は、法律では量的に区分されていますが、少なくとも日常的には、弁別的な共通項によって「中小企業」と呼ばれるわけではありません。そうではなく、いくつかの「中小企業らしい特徴」を備えている企業が、中小企業と呼ばれます。そのような特徴は、いくらでも列挙することができます。たとえば、オーナー企業であること、地場企業であること、売上規模が小さいこと、経営者と従業員の距離が近いこと、メガバンクではなく地方銀行や信用金庫と付き合いがあること、経営者が中小企業家同友会に参加していること、従業員の賃金水準が低いこと、新卒採用ではなく中途採用でやっていること、取引先の大企業に頭が上がらないこと、などなど。しかし、そのような特徴のすべてを備える中小企業は存在しません。「中小企業らしい特徴」のうちのいくつかを備えている企業が、さまざまな文脈に応じて「中小企業」と呼ばれているにすぎないので。この性質を、ヴィトゲンシュタインは「家族的類似」と呼びました。親戚一同が集まったとき、全員に共通する特徴があるわけではないが、全体を「家族」として一括りにできるような、ぼんやりとした「類似」のネットワークが広がっている。遠い親戚のよう

な、家族だか何だかよく分からない人たちもいる。日常言語の一般名詞は、このようなものなのです。中小企業という概念も、家族的類似によって成立しています。ですから、中小企業の帰納的本質を探ろうとしても徒労に終わるのです<sup>1</sup>。

演繹的本質の弱点は、了解可能性を、演繹の前提となる公理や世界観に依存していることです。公理や世界観を共有しない相手とは、モノゴトの本質を共有できません。自然科学の世界観に馴染みのある私たちは、「木からリンゴが落ちることの本質は、万有引力である」という命題を受け入れることができます。しかし、古代ギリシアの世界観に馴染んでいる人であれば、その言明に異を唱えるでしょう。アリストテレスは、「リンゴが木から落ちることの本質は、リンゴが『土』の元素でできているために、『土』が本来あるべきところに戻ろうとしていることである」と言うはずです。この説明は、私たちの自然科学的な世界観から見ると、少々馬鹿らしく思えます。しかし、私たちがアリストテレスの説明を馬鹿にするならば、それと同じ程度に、アリストテレスは私たちの説明を馬鹿にするでしょう。世界観が異なると相互理解できないのが演繹的本質なのです。

目的論的本質の弱点は、人間意思が介在しないモノゴトには適用できないことです。ナイフの本質は「切る」こと、椅子の本質は「座る」こと。人間が意図をもって作り上げた道具には、目的論的本質の説明を当てはめることができます。モノゴトの目的論的本質を説明することは、そのモノゴトを何らかの目的に対応する手段として認識することだからです。しかし、たとえば地球は、人間が意図して作り上げたものではありません。ですから、地球の目的論的本質は何かと聞かれても、私たちは困ってしまいます。モノゴトの目的論的本質を問うことは、そのモノゴトの背後にある人間意思を問うことなのです。

これでようやく、準備が整いました。黎明期中小企業研究の「その後」を、私なりの方法で整理してみたいと思います。

\*\*\*

中小企業研究の歴史は、通常、「本質論」的研究の歴史として語られます。「本質論」的研究というのは、中小企業の本質をめぐる議論、すなわち「中小企業とは何か」という問

<sup>1</sup> ここでは、ヴィトゲンシュタインの「言語ゲーム」論を参照している。『哲学探究』にはさまざまな訳本があるため、出典はあえてページ番号ではなく節番号で示す。ルートウィッヒ・ヴィトゲンシュタイン [著]、鬼界彰夫 [訳] (2020) 『哲学探究』講談社、第 65-67 節。

いをめぐる議論のことです。なぜだか分かりませんが、この「本質論」的研究が中小企業研究のメインストリームだということになっています。

中小企業の本質をめぐって、どのような議論があったのでしょうか。『日本の中小企業研究』（有斐閣、1985年）によれば、1970年代には主に三つの立場が存在したようです。第一に、もっとも由緒正しい「問題性型中小企業本質論」。この立場は、山中篤太郎の『中小工業の本質と展開』（有斐閣、1948年）に依拠し、国民経済構造の矛盾が中小企業に共通の問題性を与えるからこそ中小企業を論じる必要があるのだ、中小企業の本質は問題性なのだ、と主張します。第二に、「マルクス経済学型中小企業本質論」。この立場は、中小企業の本質を、独占資本と労働者一般を媒介することで効率的な価値収奪を可能にするパイプだと主張します。第三に、1970年代に入って急激に勢力を伸ばした「積極評価型中小企業本質論」。この立場は、中小企業は日本経済の活力の源泉なのだ、中小企業は発展可能性をもつ多数派だ、と主張します。とても議論が噛みあっているようには見えませんが、正式な歴史書にこのように書いてあるのだから仕方ありません<sup>2</sup>。

この錯綜した議論を整理します。それぞれの立場が等しく「本質」を論じているように見えても、その意味内容はすべて異なっているのです。

第一の立場は、中小企業研究の目的論的本質を論じています。なぜ、わざわざ中小企業を論じる必要があるのか、という議論です。中小企業は日常言語の概念ですから目的論的本質を定めることはできません。しかし、中小企業研究は人間が組織的に営む活動ですから、その目的を語るすることができます。山中篤太郎の『中小工業の本質と展開』も、本書の第二章で詳説したように、中小企業研究（中小工業研究）の目的と意義——何のために中小企業を研究するのか——を示したものとして画期的だったのです。そのため、この立場を「問題性型〈中小企業〉本質論」と呼ぶことは、厳密には正しくありません。本来的には、「問題性型〈中小企業研究〉本質論」などと呼ばれるべき立場だったのです。

第二の立場は、中小企業の演繹的本質を論じています。マルクス経済学の世界観のなかで中小企業はどのように規定されるか、という議論です。マルクス経済学では、あらゆる経済現象が「資本と労働の対立」という観点から解釈されます。純粹理論的には、成熟した資本主義では、大資本と労働者群が直接的に対立します。しかし日本の場合、大資本と労働者群のあいだに中小資本が存在するために、まず中小資本が労働者群を搾取し、そし

<sup>2</sup> 滝沢菊太郎（1985）「「本質論」的研究」。所収は、滝沢菊太郎[編集代表]（1985）『日本の中小企業研究 第一巻 成果と課題』有斐閣。

て大資本が中小資本を搾取するという迂回的な構造になっています。このような世界観では、中小企業は日本経済の「収奪のパイプ」として規定されるのです。ですから、中小企業の本質が「収奪のパイプ」だというのは、現実の中小企業を説明した言説ではなく、むしろマルクス経済学の世界観を説明した言説ということになります。

第三の立場は、中小企業の帰納的本質を論じています。あらゆる中小企業に共通する特徴は何か、という議論です。先ほどヴィトゲンシュタインを援用して説明したように、この問いに答えることはできません。しかし、この立場は勇敢にも、すべての中小企業は日本の社会活力の源泉なのだと宣言します。1970年代から1980年代の前半にかけては、日本人が自国経済に圧倒的な自信を持っている時期でした。他の先進諸国と比べて日本経済のパフォーマンスが優れていたことと、他の先進諸国と比べて日本経済に中小企業が多いことを、安易に結びつけた主張が勢力を拡大するのも無理はありません。積極評価型中小企業本質論の立場が論じていたのは、研究者や官僚が日本経済のパフォーマンスに斟酌するなかで生じた幻想の帰納的本質だったのです。

このように整理すると、中小企業の「本質」をめぐる三つの立場が「議論」などしていなかったことがよく分かります。そもそも、同一の対象を論じていないのです。いわゆる「本質論」的研究の領域には、中小企業研究の目的論的本質を論じる立場、マルクス経済学の世界観における中小企業の演繹的本質を論じる立場、日本経済の優れたパフォーマンスを背景として中小企業の帰納的本質を論じる立場が、さも同一の対象を議論しているかのように併存しています。もはや馬鹿らしいとしか言いようがありません。

三つの立場は、無意味な批判の応酬を繰り返します。問題性型本質論は、中小企業研究の存在意義を「中小企業の本質」という言葉で表現したために、他の立場から中小企業の演繹的本質や帰納的本質を論じているものと誤解されました。積極評価型本質論は、問題性型本質論の主張に対して、すべての中小企業が問題性をもつわけではないと批判しましたが、ここでは中小企業研究の目的論的本質と中小企業の帰納的本質が錯綜しているわけです。マルクス経済学型本質論は、演繹的本質の弱点をもろに露呈しました。マルクス経済学の世界観を共有しない相手には、議論がまったく伝わらないのです。積極評価型本質論は、日常言語の一般名詞の帰納的本質を論じようとしたために、「家族的類似」の罠にはまります。すべての中小企業が「社会活力の源泉」だというわけではないだろうという批判に、積極評価型本質論は有効な回答を与えることができませんでした。このような批判の応酬は、誇るような歴史ではありません。議論という営みは、参加者が互いに目的や

前提を共有しているときに、はじめて成立します。目的や前提を共有しないままに自己の立場を正当化したり相手を批判したりするのは、議論ではなく殴り合いです。

結局のところ、この殴り合いに勝利したのは積極評価型の立場でした。本書の序論で言及した歴史観、すなわち「問題型中小企業認識」から「貢献型中小企業認識」への転換という歴史観は、このことを指しています。こうして1990年代以降の中小企業研究は、積極評価型の空気感に支配されることになりました。中小企業は社会活力の源泉であり、大企業にはない独自の貢献性や発展性を備える存在である——このように中小企業を論じないといけないような雰囲気、中小企業研究を覆ったのです。

しかし、積極評価型の立場は、自らの勝利によってむしろ窮地に立たされます。なぜなら、この立場は、中小企業を積極的に研究すべき理由を提示できないからです。中小企業は独自の貢献性や発展性を備える存在である——よかろう、ではどうして中小企業を研究する必要があるのか。もともと積極評価型本質論は、既存の問題性型の立場やマルクス経済学型の立場を批判することによって存立していました。だからこそ、自らの勝利によって批判の相手が消滅すると、自らも存立できなくなります。

そしてもう一つ、積極評価型の立場は、「家族的類似」の罫と真剣に向き合わなければいけなくなりました。中小企業の多数派が「社会活力の源泉」だということは認めるにしても、経済発展の足を引っ張るような停滞的な中小企業が存在することは否定できない現実であって、そのような中小企業とどう向き合うのかが問われたのです。大企業ではないという弁別性そのものを除けば、あらゆる中小企業の共通項など存在するはずがないのですが、それを追い求めたのが積極評価型の立場ですから、必然的に行き詰まります。

こうして、いわゆる「本質論」的研究は、2000年代には事実上消滅しました。補論の冒頭で、確立期以降の中小企業研究の歴史を「闇の巨大」と呼んだことの意味が、十分に伝わったことと思います。非論理的な「殴り合い」の結果、何も残らなかった——これが中小企業研究のメインストリームと言われている議論の正体です。

\*\*\*

不毛な「殴り合い」の歴史は、中小企業研究の神話となって、現在でも私たちに呪縛しています。中小企業研究の論文や教科書では、しばしば「問題型から貢献型へ」という歴史観が語られ、自らが「貢献型」に属していることが表明されます。

これは、中小企業研究のアイデンティティが失われたことの裏返しです。中小企業研究の存在意義は何かという問いに、もはや誰も答えることができません。アイデンティティを問われると、とりあえず中小企業研究の歴史を語り、自らがその最先端に位置することを示してお茶を濁します。「殴り合い」の歴史を、あたかも「議論」と理論的發展の歴史であるかのように偽装して、権威ある学問体系を演じます。そうでもしなければ、アイデンティティ・クライシスが露呈してしまうからです。

しかし、繰り返しになります。確立期以降の中小企業研究の歴史は決して誇れるようなものではありません。もちろん、個々として優れた研究はありますが、総体としてはあまりにお粗末です。アイデンティティを歴史に依存する限り、中小企業研究はいつまでも冴えない三流の社会科学にとどまるでしょう。

私たちのような応用社会科学の分野は、何のために研究するのかという目的をアイデンティティにするべきなのです。わざわざ複数のディシプリンを横断して中小企業を論じなければいけない理由は何か。学際的事であること、それ自体に意味はありません。学際性それ自体を目的にしたり、誇示したりすることは、やってはいけないことです。学際性は、それを要請する研究目的との関わり合いのなかで、はじめて有意義なものになります。中小企業研究のミッションは何か、中小企業研究はいかなる価値を実現するための組織なのかという問いに、私たちは正面から向き合わなければならないのです。

黎明期中小企業研究は、本書で明らかにしたように、「近代の実現」という明確な目的論的本質を有していました。私たちにとって、これ以上のロールモデルはありません。私たちは、黎明期中小企業研究から何を学び、どのような中小企業研究を作るのか。過去の延長線上を慣性に任せて進むことは、もはや許されません。いわゆる「本質論」の神話から、私たちは解放されなければなりません。

中小企業研究は、過去ではなく、未来に立脚する社会科学です。

私は、これを宣言するために筆を執ったのです。

## あとがき

---

本書の「中小企業研究の黎明」というタイトルは、もちろん本研究の対象である黎明期中小企業研究を指している。しかし、それと同時に、本書が中小企業研究の新たな夜明けを告げる鐘声となればいいな、という想いが込められている。

ここで私が目指したのは、中小企業研究の古典を生み出すことであった。ある種のスキヤンダルとして瞬間的に消費される文章ではなく、それ自体の魅力によって何十年も読み継がれる文章を書くこと。研究者たちに靈感を与え続けるような、具体的な生成力をもった骨髄としての古典。読み手をたえず挑発し、冒険へと誘い出す英雄物語としての古典。森のなかで道に迷ったとき、向かうべき方角を教えてくれる北極星としての古典。この試みが成功したかどうかは、いずれ分かることだろう。

はじめて山中篤太郎の『中小工業の本質と展開』を読んだとき、文章が放つ異様な迫みに圧倒された。表紙は和紙で作られていた。旧字体と独特の語法にまごつきながらも、どうにかして読了した。内容はあまり理解できなかったが、何か凄まじいものを受け取ってしまったと感じた。これが、本研究の直接の原体験である。

その迫力の正体を突き止めるのには、ずいぶんと骨が折れた。未探索の洞窟を手探りでマッピングするような、あるいは、濃い霧のなかを目的地も分からぬままに歩き続けるような日々が続いた。だからこそ、おぼろげながらも「黎明期中小企業研究」というイメージが浮かび上がってきたときの感動は忘れられない。それは、遙かな時を越えて先達の生き様に触れるという、かけがえのない体験であった。

\*\*\*

とくにお世話になった五名の方々に、感謝を述べたい。

### ■ 西順一郎氏

西順一郎氏は私の祖父である。氏が1976年に開発した「マネジメントゲーム (MG)」なくしては、私は中小企業に興味を持つことはなかったし、高校在学中に中小企業診断士試験に合格することも不可能であった。

MGを通じて多くの経営者の方々と交流したことは、本書の第六章の論調に大きな影響を与えている。MGのコミュニティには「V字回復」や「第二創業」を実現した中小企業が少なくないが、それらはすべて経営者のエートス改革を起点としたものであった。経営者の方々の話を聞き、また実際に足を運んで自分の眼で現場を見て回ったことで、かつての研究者たちの議論が、抽象的な論理ではなく具体的な実感として獲得された。私を歓迎してくれた経営者の方々にも、あわせて感謝を述べたい。

#### ■ 琴坂将広氏

琴坂将広氏は、経営戦略の専門家である。氏はつねに理論と実践を往復する。氏のゼミで大企業やスタートアップの経営（私のよく知る中小企業の経営とはまるで違う！）を叩き込まれたことは、私にとって大きな財産になった。また、一時期の私はマルクス主義に傾いていたが、氏のおかげでバランスを取り戻した。余談だが、複数のゼミを掛け持ちできるSFCは、素晴らしい大学だと思う。

本書は、新制度派組織論における制度的実践（institutional work）という概念から着想を得た。中小企業研究という制度に対して制度的実践を仕掛けたわけである。氏のゼミで新制度派組織論を学ばなければ、本研究はまったく違う形になっただろう。

#### ■ 牧野邦昭氏

牧野邦昭氏は、日本の経済思想史の専門家である。氏の『戦時下の経済学者』（中央公論新社、新版2020年）と『経済学者たちの日米開戦』（新潮社、2018年）は、黎明期中小企業研究の時代背景を理解するのにたいへん役立った。

氏は、とつぜん訪ねた私を暖かく迎えてくれた。そして、本書の構想を面白そうに聞いてくれた。このことに、どれほど私が勇気づけられたか。外山滋比古の『思考の整理学』には「ホメテヤラネバ」と題された一節がある。人は褒められて伸びる。けなされると意気消沈する。たとえ根拠なしに褒められていても、その気になればウソからマコトは生まれる。ほんとうにその通りだと思う。

#### ■ 寺岡寛氏

寺岡寛氏は、日本中小企業学会の会長（第12期）を務めた研究者である。氏の著作を読んだ私は、衝動のままにメールを送り、そこから交流が始まった。

氏のおかげで、私は孤独ではなくなった。研究について雑談できる相手がいるのは素晴らしいことである。山中篤太郎や藤田敬三といった「あの時代」の研究者に着目していたのは、私の他には氏だけだったのではなかろうか。また、氏は優れた批評家でもあった。私が最初に本書の構成案を示したとき、氏は「意欲的だが、美しくない」と評した。痛いところを突かれたと思った。実際、それは正しかった。そこから私は、黎明期中小企業研究のイメージを彫琢し、構成を刷新した。本書の全体構成が成功しているならば、それは氏の助言によるところが大きい。

#### ■ 小熊英二氏

小熊英二氏は、近現代日本の歴史社会学を専門とする研究者であり、本研究の指導教授である。私は、慶應義塾高校の在学中に、氏の『〈民主〉と〈愛国〉』に出会った。その本は、圧倒的な分厚さによって、高校の図書館の本棚でひととき目立っていた。鈍器のような本を読むことがカッコいいと思っていた私は、吸い込まれるようにそれを手にとった。そして読了したとき、氏のもとで論文を書くことを志した。もしかしたら私は、その瞬間から本研究を直観していたのかもしれない。

氏はいつでも、静かに私を見守っていた。氏は、多くを教えなかった。だからこそ、私は氏からあまりに多くを学んだ。氏は私を信じてくれた。その信頼に、私は必死に応えようとした。幾度となく、心が折れかけた。そのたびに私は『〈民主〉と〈愛国〉』を本棚から取り出して、行くべき道を確認したのであった。

氏は、ほんとうに優れた師であった。もし、いつか私がゼミを受け持つようなことがあれば、そのときは氏のゼミのようなところになりたいと思う。

\*\*\*

この鐘声は届いているか。

2026年1月30日

## 参考文献

---

- [1] アンガス・マディソン[著]、金森久雄[監訳] (2004) 『経済統計で見る 世界経済 2000 年史』 柏書房
- [2] C・ライト・ミルズ[著]、伊奈正人、中村好孝[共訳] (2017) 『社会学的想像力』 筑摩書房
- [3] G・ミュルダール[著]、丸尾直美[訳] (1971) 『社会科学と価値判断』 竹内書店新社
- [4] イマニュエル・ウォーラーステイン[著]、山田鋭夫[訳] (1996) 『社会科学をひらく』 藤原書店
- [5] ルートウィッヒ・ウィトゲンシュタイン[著]、鬼界彰夫[訳] (2020) 『哲学探究』 講談社
- [6] 有沢広巳 (1957) 『学問と思想と人間と：忘れ得ぬ人々の思い出』 毎日新聞社
- [7] 荒川祐吉 (1958) 「小売商組織化と百貨店」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [8] 磯部喜一 (1958) 「組織化対策としての協同組合」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [9] 上田貞次郎 (1927) 『新自由主義』 同文館
- [10] 植田浩史 (2004) 『現代日本の中小企業』 岩波書店
- [11] 大塚久雄 (1985) 「近代的人間類型の創出」(大塚久雄 (1985) 『大塚久雄著作集 第八巻』 岩波書店)
- [12] 小熊英二 (2002) 『〈民主〉と〈愛国〉：戦後日本のナショナリズムと公共性』 新曜社
- [13] 尾城太郎丸 (1974) 「日本的中小企業論の社会的責任について」(慶應義塾経済学会 『三田経済雑誌』、67 巻、10 号、pp. 88-104)
- [14] 小田橋貞寿 (1958) 「合理化資金の需要と充足」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [15] 小田橋貞寿 (1958) 「調整組合制度の展開と合理化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [16] 小田橋貞寿 (1984) 「山中篤太郎 人と学問」(水野武、松本達郎、磯部浩一[共編] (1984) 『産業構造転換と中小企業』 有斐閣)
- [17] 清成忠男 (1981) 「八〇年代中小企業の展望」(中村秀一郎[他著] (1981) 『現代中小企業史』 日本経済新聞社)
- [18] 小林靖雄 (1958) 「系列化と組織化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [19] 小林靖雄 (1958) 「中小工業の経営合理化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [20] 小林靖雄、滝沢菊太郎[共編] (1996) 『中小企業とは何か』 有斐閣
- [21] 小宮山琢二 (1941) 『日本中小工業研究』 中央公論社
- [22] 酒井安隆 (1958) 「中小工業と系列」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [23] 末松玄六 (1958) 「過剰生産能力の除去と調整組合」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [24] 高田馨 (1977) 「村本福松：アメリカ経営学の導入と精錬」(古林喜楽[編] (1977) 『日本経営学史 第2巻』 千倉書房)

- [25] 高宮晋 (1958) 「中小企業における経営管理の近代化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)
- [26] 滝沢菊太郎 (1958) 「中小企業における合理化・組織化と中小企業者の「経済人」的性格」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)
- [27] 滝沢菊太郎 (1985) 「「本質論」的研究」(滝沢菊太郎[編集代表] (1985) 『日本の中小企業研究 第一巻 成果と課題』有斐閣)
- [28] 田杉競 (1958) 「中小企業における労働の合理化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)
- [29] 日本経営学会[編] (2017) 『日本経営学会史』千倉書房
- [30] 藤井茂 (1948) 『国際貿易論』国元書房
- [31] 藤井茂 (1954) 「輸出中小工業の基盤とその問題」(藤田敬三、伊東岱吉[共編] (1954) 『中小工業の本質』有斐閣)
- [32] 藤井茂 (1955) 「ダンピングと日本の輸出価格」(国際経済法研究会[編] (1955) 『国際不正競争の研究』有斐閣)
- [33] 藤井茂 (1958) 『経済発展と貿易政策』国元書房
- [34] 藤井茂 (1958) 「輸出における企業間関係の組織化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)
- [35] 藤井茂 (1967) 『貿易政策』千倉書房
- [36] 藤井茂 (1972) 「過度競争と日本の輸出」(小島清、松永嘉夫[共編] (1972) 『世界経済と貿易政策』ダイヤモンド社)
- [37] 藤井茂 (1972) 「藤井茂博士略歴・著作目録」(神戸大学経済経営学会 『国民経済雑誌』、126巻、2号、pp. 145-154) <https://da.lib.kobe-u.ac.jp/da/kernel/00171556/>
- [38] 藤田敬三 (1943) 「フロレンスの毛織物工業における商業資本」(藤田敬三[編] (1943) 『世界産業発達史研究』伊藤書店)
- [39] 藤田敬三 (1954) 「日本中小工業と下請制の本質」(藤田敬三、伊東岱吉[共編] (1954) 『中小工業の本質』有斐閣)
- [40] 藤田敬三 (1958) 「下請の合理化・組織化と生産性向上問題」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)
- [41] 藤田敬三 (1958) 「中小企業問題の日本の特殊性」(毎日新聞社[編] (1958) 『この貧しさは？ 日本経済の構造的矛盾』毎日新聞社)
- [42] 藤田敬三 (1965) 「大阪市機械器具工業における下請制」(藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』岩波書店)
- [43] 藤田敬三 (1965) 「軍需工業における下請制を主題として」(藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』岩波書店)
- [44] 藤田敬三 (1965) 「知多綿織物業における下請制」(藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』岩波書店)
- [45] 藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』岩波書店
- [46] 藤田敬三 (1965) 「福井人絹織物業における下請制」(藤田敬三 (1965) 『日本産業構造と中小企業』岩波書店)
- [47] 藤田敬三[編] (1953) 『民族資本と労農階級』創元社
- [48] 藤田敬三、金持一郎[共編] (1955) 『日本の中小企業』日本評論新社
- [49] 細野孝一 (1958) 「中小企業の合理化・組織化と金融」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』有斐閣)

- [50] 真木悠介 (2003) 『気流の鳴る音』 筑摩書房
- [51] 松井辰之助 (1958) 「小売商業の組織化原理と方法」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [52] 丸山真男 (2003) 「国民主義の「前期的」形成」(丸山真男 (2003) 『丸山真男集 第二巻』 岩波書店)
- [53] 見田宗介 (2006) 『社会学入門』 岩波書店
- [54] 美濃口時次郎 (1958) 「中小工業の低賃金と合理化・組織化」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [55] 美濃部洋次 (1939) 『綿統制：重要物資統制読本』 商工行政社
- [56] 村上敦 (1972) 「藤井先生：人と学問」(神戸大学経済経営学会 『国民経済雑誌』、126 巻、2 号、pp. 120-144) <https://da.lib.kobe-u.ac.jp/da/kernel/00171555/>
- [57] 村本福松 (1929) 『商工経営経済論』 文雅堂
- [58] 村本福松 (1934) 『新販売工作十講』 千倉書房
- [59] 村本福松 (1937) 『小売商困窮の意味と困窮原因の所在』 同文館
- [60] 村本福松 (1937) 『生産管理』 千倉書房
- [61] 村本福松 (1942) 『経営経済の道理』 文雅堂
- [62] 村本福松 (1949) 「ハーバード大学の思い出」(経営評論社 『経営評論』、1949 年 4 月号、pp. 44-47)
- [63] 村本福松 (1950) 「適限経営の認定基準」(村本福松[編] (1950) 『適正規模経営』 国元書房)
- [64] 村本福松 (1958) 「中小商業における調整組合の可能性」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [65] 村本福松 (1961) 『経営の論理』 産業経済社
- [66] 村本福松 (1967) 「適限経営設定の条件」(末松玄六、滝沢菊太郎[共編] (1967) 『適正規模と中小企業』 有斐閣)
- [67] 柳田国男 (2023) 『明治大正史：世相編』 KADOKAWA
- [68] 山田盛太郎 (1977) 『日本資本主義分析』 岩波書店
- [69] 山中篤太郎 (1926) 『日本労働組合法案研究』 岩波書店
- [70] 山中篤太郎 (1948) 『中小工業の本質と展開』 有斐閣
- [71] 山中篤太郎 (1958) 「合理化と中小企業」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [72] 山中篤太郎 (1958) 「組織化と中小企業」(山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣)
- [73] 山中篤太郎 (1975) 「人としての左右田博士」(左右田博士五十年忌記念会[編] (1975) 『左右田哲学への回想』 創文社)
- [74] 山中篤太郎[編] (1941) 『転失業問題』 有斐閣
- [75] 山中篤太郎[編] (1958) 『中小企業の合理化・組織化』 有斐閣
- [76] 山中篤太郎[編] (1963) 『中小企業研究二十五年』 有斐閣
- [77] 吉野信次 (1930) 『我国工業の合理化』 日本評論社
- [78] 渡辺幸男 (2013) 「下請・系列企業」(三井逸友[他編] (2013) 『日本の中小企業研究 2000-2009 第1巻』 同友館)