

# シュンペーターの「企業」・「企業家」についての一考察

関西外国語大学英語キャリア学部教授

滝川 好夫

## 【要旨】

現在の日本では、アベノミクス（安倍晋三首相の経済政策）の名のもと、潜在成長率を高めるために生産性の向上が叫ばれているが、シュンペーター[1928-a]によれば、生産性を向上させるための最重要要因は「個人の多くが経済的経験および実証ずみの慣れたルーティン以上のものを求め、それぞれの現状の経済生活の中で新しい可能性を認識し、その実現を要求することから生ずる推移」であり、一言でいえば「革新」である。シュンペーターにおいては、「企業＝革新」であり、本論文ではシュンペーターの「企業」・「企業家」についての見解を検討する。

- 1 はじめに
- 2 経済的变化についての分析：適応的反応 vs. 創造的反応
- 3 企業・企業家に関する3つの区別
- 4 企業家の存在意義と企業家の4つのタイプ
- 5 企業家機能と企業家利益
- 6 企業家のタイプと選抜：競争経済 vs. トラスト化経済
- 7 おわりに

## 1 はじめに

シュンペーター[1928-a]は、国民経済発展の要因として、次の3つを挙げている。

- (1) 人口増加、生産された生産手段の増加：継続的増加による推移
- (2) 自然界の異変、社会的変動、政治的介入：経済外の出来事でありながら経済に影響を与えうる事象
- (3) 「個人の多くが経済的経験および実証ずみの慣れたルーティン以上のものを求め、それぞれの現状の経済生活の中で新しい可能性を認識し、その実現を要求することから生ずる推移」（訳書 p.31）

現在の日本では、アベノミクス（安倍晋三首相の経済政策）の名のもと、潜在成長率を高めるために生産性の向上が叫ばれているが、シュンペーター[1928-a]によれば、生産性を向上させるための最重要要因は「個人の多くが経済的経験および実証ずみの慣れたルーティン以上のものを求め、それぞれの現状の経済生活の中で新しい可能性を認識し、その実現を要求することから生ずる推移」であり、一言でいえば「革新」である。シュンペーターにおいては、「企業＝革新」であり、本論文ではシュンペーターの「企業」・「企業家」についての見解を検討する<sup>1</sup>。

## 2 経済的变化についての分析：適応的反応 vs. 創造的反応

シュンペーター[1947]は、経済的变化についての分析が、次の2つの意味で、いまままで無視されてきたと指摘し、経済の歴史家と理論家が共同で取り組めばよい研究分野であると提案している。

- (1) これまでの研究は、経済的变化をもたらすであろう要因のみを挙げていて、それらの要因の作用の仕方（modus operandi）を論じていない。
- (2) これまでの研究は、経済的变化をもたらすであろう要因のみを挙げているが、それらの要因は増大（上昇）、減少（下落）のいずれの影響を与えるかが必ずしも一義的ではなく、要因の機能メカニズムを論じていない。

シュンペーター[1947][1949]は、要因の変化に対する経済的反応（要因の機能メカニズム）を「適応的反応」と「創造的反応」に大別している。

### (1) 要因の変化に対する経済の「適応的反応」

要因の変化に対し、たとえばある産業が既存事業の拡張によって対応する場合は「適応的反応」と呼ばれている。

---

<sup>1</sup> シュンペーター[1928-a]は、(1) (2) も新しい可能性が生まれるきっかけになると指摘している。

## (2) 要因の変化に対する経済の「創造的反応」

要因の変化に対し、たとえばある産業が既存の慣行を超える何かを行う場合は「創造的的反応」と呼ばれている。

シュンペーターは、資本主義社会における経済的变化をもたらすであろう要因に対する「創造的反応」の特性として以下の3つを挙げている。

- (1) 創造的反応は、既存事実から推理する普通の方法では予測できない。
- (2) 創造的反応は、新たな経済状況を恒久的に生じさせる。
- (3) ビジネスにおける創造的反応の研究は、企業家活動 (entrepreneurship) の研究と密接に関連している。

シュンペーターは、資本主義社会における経済的变化のメカニズムは企業家の活動を軸として機能すると論じている。シュンペーター[1949]によれば、経済の変化（経済進歩）と企業家の活動の間に存在する関係の分析的モデルは、次の4つから構成されている（訳書 pp.128-129）<sup>2</sup>。

- (1) 動機づけの図式で補足された行動パターン
- (2) 経済的变化の過程で共に変化する法律的・社会的制度に内在する可能性を実現するための方法
- (3) 産業構造に対して企業家の活動が及ぼす影響
- (4) 常に繰り返されてきた破壊・再建の過程

### 3 企業・企業家に関する3つの区別

シュンペーター[1928-a]は、企業を「外見的には独立しており、明らかに自律的で、基本的に自立した、直接的に自分自身の利益のみを追求する単位組織」と捉え、「社会主義経済 vs. 資本主義経済」の対立軸の中で、そのような企業は社会主義経済下では存在しないが、資本主義経済下では存在すると指摘している。そして、資本主義経済下の企業は「互いに絡み合い、それぞれの位置におさまることを強いられ、それができなければ経済的没落の憂き目が待ち受けている」（訳書 p.4）ので、両主義経済のいかにかわらず、社会的生産プロセスは無政府状態にはならないと論じている。

シュンペーターは、社会主義経済を「流通のない経済」「需要充足経済」、資本主義経済を「流通のある経済」「営利経済」とそれぞれ呼んでいるが、ここで「流通経済」とは市場経済のことである。シュンペーターは、社会主義経済下の意図した経済計画、資本主義経済下の意図しない経済計画は意図の有無という重大な相違はあるものの、

<sup>2</sup> シュンペーター[1949]は「歴史的な過程には因果の連鎖といったものは原則的に存在せず、あるのは互いにはっきりと区別される要素の相互作用のみ」（訳書 p.127）と述べている。

「外見的に独立した単位組織（企業－引用者注）の行動に対するこの原理的拘束は、社会主義的共同体において単位事業組織をその中央指導部の発する指示に結びつける拘束と本質を同じくするもの」（訳書 p.4）と述べ、次の3つの理由から、両経済の結果は類似していると論じている<sup>3</sup>。

- (1) 社会全体が企業に社会的経済プロセスの運営を全面的に委ねることは決してない。
- (2) 企業には私経済的な性質の拘束がある。
- (3) 企業は仕入・販売の分野において支配権を掌握している。

シュンペーター[1947]は、企業の分類方法として、以下のものを挙げている。

(1) 制度的形態による企業の分類

合資会社、株式会社などは制度的形態による企業の分類であり、シュンペーターは制度的形態の形成力（つまり企業形態の形成）と企業家活動の膨張力の相互作用は重要な研究課題であると指摘している。

(2) 活動分野による企業の分類

商業、工業、金融業などは活動分野による企業の分類である。

(3) 「新しい事を行う」による企業の分類

シュンペーターは、企業家を定義づける特徴として「単に新しいことを行ったり、すでに行われてきたことを新たな方法で行うということ」を指摘し、「新しい事を行う」による企業の分類として、『『新しい』商品を導入する企業』、『『古い』商品の生産に新技术を導入する企業』、『製品のための新市場や原料の新たな供給源の開発などの新たな商業的組み合わせを導入する企業』、『独占などによってひとつの産業を再編する企業』などを挙げている<sup>4</sup>。

シュンペーター[1947]は、企業家を定義づける特徴として「革新」、つまり「単に新しいことを行ったり、すでに行われてきたことを新たな方法で行うということ」（訳書 p.90）を指摘し、「企業 vs. 経営」、「企業家の機能 vs. 資本家の機能」、「企業家 vs. 発明家」を概念的に区別しなければならないと論じている<sup>5</sup>。すべての者が新しい事を行ったり、すでに行われてきた事を新たな方法で行うことができるわけではなく、「たい

<sup>3</sup> それゆえ、シュンペーター[1928-a]は、資本主義経済下の企業について、「集団行動は常に、つまり『リベラルな時代』においてさえも、第一義的なもの、本来的なものとしてとらえられ」（訳書 p.6）と述べ、社会主義経済と資本主義経済の類似性を指摘している。

<sup>4</sup> シュンペーター[1947]は、独占について、「独占的地位を生じさせるような企業が、独占利益の確保だけを目的に経営される場合、しばしば反社会的なものになるが、その総合的影響は必ずしも常に反社会的であるとは限らない。」（訳書 p.105）と述べている。

<sup>5</sup> シュンペーター[1949]は経済学説上の企業家概念を整理している。

ていの場合、新たな可能性を見出し、慣習から逸脱した行動が常に遭遇する抵抗や困難に対処することができるのは、一人ないしきわめて少数の者だけである。成功した場合に大きな利益が得られ、失敗した場合に損失を被ったり、浮き沈みに翻弄されるのはそのためである。これらのことは重要である。」(訳書 p.92) と述べている。シュンペーター[1949]は「企業家とは新しい事を成し遂げる人物であり、必ずしも新しい物を作り出す者である必要はない」(訳書 p.135) と述べている。

#### (1) 企業 vs. 経営

企業 (enterprise) は「新しいアイデアを具体化する事業を起こす」(訳書 p.91)、経営 (management) は「ゴーイング・コンサーンの管理を指揮する」(訳書 p.91) として区別される<sup>6</sup>。

#### (2) 企業家の機能 vs. 資本家の機能

企業家の機能は既存企業の組織内における昇進によって果たすことができる、資本家の機能は資本 (資金) の所有によって果たすことができるとして区別される<sup>7</sup>。

#### (3) 企業家 vs. 発明家

発明家は「アイデアを生み出し」(訳書 p.91)、企業家は「『事』を行う」(訳書 p.91) として区別される。

シュンペーター[1949]は「歴史の問題として、企業家は資本家でもあり発明家でもある場合がほとんどである。しかし、分析は、企業家にとってどちらの能力も不可欠なものではないことを示している。」(訳書 p.135) と述べている。

### 4 企業家の存在意義と企業家の4つのタイプ

シュンペーター[1928-a]によれば、経済主体としての「企業家」を、17世紀の学問は「企業家 vs. 資金提供者」の対立軸の中で、18世紀の学問は「使用者 vs. 物的資本の所有者」の二面性の中でそれぞれとらえ、19世紀の学問は企業家の個人的な業績とそのために必要とされる特別な適性からとらえている。シュンペーターは、あらゆ

<sup>6</sup> シュンペーター[1949]は「企業家の場合、新結合を考えることばかりを一生続けているというケースは想像するのさえ難しい。特に、産業家がまったく新しい組織や制度を創設すると、次には、単なる管理的な仕事に身を落ち着けてしまい、年をとるにつれその傾向が一層強まっていくというのが、典型的なケースである。」(訳書 p.122) と述べている。同様に、シュンペーター[1949]は「企業家は、最終的には資本家階級の一員になるのだと言えるかもしれない。その際、まずは概して最も活発なグループに属し、次にもう少し不活発なグループから、最終的には衰退グループに落ち着くようである。」(訳書 pp.140-141) と述べている。

<sup>7</sup> シュンペーター[1947]は、「起業 (企業) vs. 市場」について、起業には事前的な資本の所有は不要であるので、「起業家予備軍は、創業できないからではなく、単に他の方法のほうがよいと考えているため、自分で企業を設立しない。」(訳書 p.104) と述べている。

る種類の継続的管理作業は企業家独自の仕事ではなく、企業家の機能は「生産要素を生産物に結集する機能」（訳書 p.24）、「生産的能力の所有者と消費者の間の仲介者」（訳書 p.25）であると述べている。シュンペーターは、「企業家の機能は単に企業を営むことでなく、企業を創出することによってのみ発現される。」（訳書 p.25）と述べ、シュンペーターにおいては、「企業＝革新」であるので、企業家の機能はつまり革新を起こすこととみなすことができる。

シュンペーター[1928-b]は、学問に要求されている仕事ではないが、企業家に対する評価を鮮明にする必要があると指摘している。そして、企業家に対する評価のポイントとして、以下の2点を挙げている。

#### (1) 企業家と経済的成功

シュンペーターは、経済的成功の定量化は可能であり、経済的成功の尺度として以下の2つを挙げている。

##### (i) 所得総額

シュンペーターは、“おそらく”という注釈をつけながら、資本主義的経済生活に特有な景気循環が顕著となった時点から、所得総額は増えたと指摘している。

##### (ii) 所得総額の各所得層への分配

「富者はますます富み、貧者はますます貧する」、「格差の是正へ向かう傾向がある」といった正反対のことが指摘されているが、シュンペーターは「税による介入を別にすれば、所得総額の各所得層への分配は奇妙に一定しており、資本主義時代の内ではどの国においてもどの時期にもだいたい同じバランスであることを知っている。」（訳書 p.57）と述べている。

#### (2) 企業家に対する風潮

企業家に対する風潮の善し悪しがあり、それはシュンペーターによれば「異論を受け付けられない感情と利害の学問的論争である。」（訳書 p.58）シュンペーターは、企業家は資本主義経済プロセスの中心に位置する存在であるので、企業家に対する風潮の善し悪しを判断するには経済プロセスの中における企業家の機能の分析が必要であると論じている。

シュンペーター[1928-a]は、企業家のタイプとして、次の4つだけを挙げている（訳書 pp.34-38）。

- (1) 「多くの異種の機能を自分一人で抱え込み、それらを彼の個性の中で一つの統一されたスタイルにまとめる」タイプ：工場主、商人
- (2) 「自分の会社の経営政策の一般的な方向づけを行うだけ」のタイプ：社長、管理

的監査役、上級管理職

- (3) 「高い職業的業績という理想、専門家としての同僚・利害関係者・世論からの賞賛、個人的名声に対しては特に強い志向がみられる」タイプ：雇用契約により就任した役員
- (4) 「新しい可能性を見出す上では制約を受けており、個々の経営との継続的な関係をもっていない社会的故郷喪失者」タイプ：創業者

(1) のタイプは金銭的利益、(2) のタイプは成功、(3) のタイプは金銭的利益と成功の中間をそれぞれ目標にしている。シュンペーターは、(4) のタイプは「往々にして社会的、道徳的に低いステータスにある（中略）特に経済的な『リーダー』として彼を認めることには、実務派、理論派ともに抵抗をもっている」（訳書 p.38）が、企業家の本来の役割をもっともよく果たしていると論じている。

## 5 企業家機能と企業家利益

シュンペーター[1928-a]によれば、社会生活においては「率いる者」と「率いられる者」がいて、両者は個人の能力の違いに起因している。シュンペーターは、個人の能力の差異は第1に意志の強さ、第2に知的資源にもとづいていると論じている。

シュンペーターは、企業家の機能は、経済の分野におけるリーダー機能であると指摘し、リーダーであるか否かは、要求される仕事の対象が何かという問題ではなく、他人に影響を与えるか否か、他人を支配するか否かで判断されると論じ、「リーダーシップは既存の経験やルーティンに従って処理すべき事柄ではなく、何か新しくこなさなくてはならない事柄がある時にのみ発揮される。」（訳書 p.27）と述べている。

シュンペーターは、経済的リーダーシップの課題は以下の5つのものであると整理している。

- (1) 新しい生産物または生産物の新しい品質の創出と実現
- (2) 新しい生産方法の導入
- (3) 工業の新しい組織の創出（たとえばトラスト化）
- (4) 新しい販売市場の開拓
- (5) 新しい買い付け先の開拓

シュンペーターは、企業家が直面する中心課題は「新結合」であり、そのためには次の2つを克服しなければならないと指摘している。

- (1) 新しい道を行くための客観的・主観的困難：正確なデータ入手の困難、ルーティンとなっている習慣からの解放
- (2) 新しい道へ進むことに反対する社会の抵抗

シュンペーター[1947]は、時間の経過とともに「企業家機能（新たな機会を感知する能力、社会環境が変化に対して示す抵抗を打破するのに十分な意志の力—引用者注）は低下する」（訳書 p.99）、すなわち、ひらめきや勘による行動が熟慮に基づく行動によって取って代わられるようになると論じている。

シュンペーター[1928-b]は、企業家機能は個人的なものであり、国民経済の中の企業家の本質的機能として、次の4つを挙げている。

- (1) 何か新しいことを実行する。
- (2) 新しい生産方式を採り入れる。
- (3) 新しい商品を作って売る。
- (4) 新しい市場を開拓する。

シュンペーターは、企業家の本質的機能に結び付いた利益を「本来的な企業家利益」と呼び、「（企業家の本質的機能を果たしている者は—引用者注）当初しばらく競争の圧迫を受けずに済む。もちろんまもなく後続が現れるが、競争が始まる前にすでに異例の、時として非常に大きな利益が、成功ケースに結び付いた成果となり終えている。」（訳書 p.70）と述べている。

シュンペーター[1947]は、「通常のビジネス活動に対する報酬 vs. 企業の成功による利益」の対立軸の中で、企業家利益つまり企業家の活動に対する報酬の経済的性質を検討している。

シュンペーターは、「通常のビジネス活動に対する報酬」とは、イギリスの古典派経済学でいう「利潤」、すなわち J.S.ミルが経営陣に対する賃金、リスクに対するプレミアム、自己資本に生じる利子というように分析した「利潤」のことであり、「企業の成功による利益」を単に企業家利益または利潤と呼んでいる<sup>8</sup>。

シュンペーターは、「企業家利益がそれが生じた産業部門全体の利益でないのも明らかである。新製品や新たな製造方法の影響は、『旧』企業に対して利益を減少させる方向で作用する。実際、費用曲線の大幅に低い者との競争は、最終的には産業を刷新するような真に効果的な競争となる。」（訳書 p.98）と述べている。また、シュンペーター[1949]は、「企業家利益は通常、経常利益自体には存在しないし、いかなる場合にも、必ず存在するというものではない。（中略）企業家利益を構成するのは収益ではなく、むしろこうした資産価値の増加であり、産業の富は通常こうして形成される。」（訳書 pp.124-125）と述べている。

---

<sup>8</sup> シュンペーターは、企業が外部資金を調達した場合には、利息はつねに企業家利益から支払われると指摘している。



## 6 企業家のタイプと選抜：競争経済 vs. トラスト化経済

シュンペーター[1928-b]は、「競争経済 vs. トラスト化された経済」の対立軸の中で、トラスト化経済について、次の3点を指摘している。

- (1) 技術進歩は大規模企業を前提条件とし、自由競争を前提条件としていたような多数の比較的小規模な企業では実現できない。
- (2) 生産方式が同じならば、独占価格は競争価格より原則高い。しかし、大規模企業の内（トラスト内）でしか可能でないような技術進歩の故に、競争体制の下で手に入る生産方式による競争価格よりも独占価格のほうが安い。
- (3) 大規模企業、つまりトラスト企業は、企業家機能の本質を変えることはないが、意思形成の機械化と官僚化している。

シュンペーター[1928-b]は、「競争経済 vs. トラスト化された経済」の対立軸の中で、企業家のタイプと選抜について、次の2点を指摘している。

- (1) 企業家のタイプ：競争経済 vs. トラスト化経済

トラスト化経済には競争経済にない課題があり、巨大な組織体（トラスト企業）は部分からなっており、それらの協働が確保されなければならない。トラスト化された経済下の企業家のタイプは「行動における手腕」、「グループや個人の扱いにおける確実性」、「政治的状況への理解」である。

- (2) 企業家の選抜：競争経済 vs. トラスト化経済

競争経済下の企業家の選抜においては企業家の成功と企業の成功は同義語であるが、トラスト化された経済下の企業家の選抜においては企業家の成功と企業の成功はもはや同一ではない。

## 7 おわりに

シュンペーター[1928-a]は、企業・企業家に関する次の3つの問題を設定している（訳書 pp.39-42）。

- (1) 「自分自身の利益と生産手段の私的所有は、企業家機能を成功裏に果たすために、どの程度に不可欠な原動力であり、前提条件であるのか？」
- (2) 「私企業の公的企業に対する優越性は何に基づくものであるか？」
- (3) 「企業家の機能の重要性は上がる傾向か下がる傾向か？」

上記3つの中で、本論文にとりわけ関係があるのは(3)であり、これについて、シュンペーターは、社会全体が経済プロセスにおいてつねに新しいものに慣れてくるにしたがって、企業家の重要な任務として克服しなくてはならない困難がだんだん消滅していく傾向にあるので、企業家の機能の重要性は低下していると論じている。

### 【参考文献】

- Schumpeter, J.A., “Unternehmer” (Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 1928) (清成忠男編訳『企業家とは何か』(第1章) 東洋経済新報社、1998年12月)。
- Schumpeter, J.A., “Der Unternehmer in der Volkswirtschaft von heute” (Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft, Erster Band, 1928) (清成忠男編訳『企業家とは何か』(第2章) 東洋経済新報社、1998年12月)。
- Schumpeter, J.A., “The Creative Response in Economic History” (Journal of Economic History, Nov. 1947) (清成忠男編訳『企業家とは何か』(第3章) 東洋経済新報社、1998年12月)。
- Schumpeter, J.A., “Economic Theory and Entrepreneurial History” (Harvard University Research Center in Entrepreneurial History, Change and the Entrepreneur, 1949) (清成忠男編訳『企業家とは何か』(第4章) 東洋経済新報社、1998年12月)。