

ワルター企業経済学の基本的性格

田島壯幸

- 一 序
- 二 応用科学としての企業経済学
- 三 企業維持と利潤追求
- 四 「経営」の概念と経済性の管理
- 五 実質的な企業維持
- 六 結

一 序

スイスのドイツ語圏において、ドイツの経営経済学と同様の経営学が発達し、ドイツ経営学との間に学問的交流が行なわれていることは周知の事実である。ここに取り上げるアルフレッド・ワルター (Alfred Walthor 1886—1955) はこのようなスイス経営学界において今次大戦中から戦後にかけて指導的な地位にあった経営学者である。す

ワルター企業経済学の基本的性格

なわち、かれは一九四〇年にテンデュリイ (Hans Töndury) のあとを受けて、ベルン大学における経営経済学の主任教授 (Ordinarius) に就任して以来、一五年の間、この大学において研究と教育とに従事し、その間に「ベルン学派 (Bernier Schule)」⁽¹⁾ と呼ばれる経営学派を形成したのである。このベルン学派の特徴は、経営学の対象を企業に求め、企業維持 (Unternehmungserhaltung) をその指導原理として措定するとともに、「企業現象を「企業」と「経営」との二群に分けて研究するところに求められる。そして、それがそのままワルター経営学の特徴をなしていることは申すまでもない。本稿において、われわれはワルターの著書「企業経済学概論 (Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung)」⁽²⁾ に即して、こうした問題を中心として、「ワルター経営学の基本的性格を考察してみたい。」⁽³⁾

(1) ヘルン学派の研究成果はワルターの編集になる叢書「企業と経営 (Unternehmung und Betrieb)」に示されている。その叢書に含まれる著作は、ワルターの没した一九五五年に五〇巻を数えていた。なお、「ベルン学派」については、つきを参照せよ。H. Ulrich, Die «Bernier Schule» der Betriebswirtschaftslehre, Die Unternehmung, Jahrg. 2, S. 32~39.

(2) 「企業経済学概論」は第一巻「経営 (Der Betrieb)」(一九四七年)、『第二巻「企業 (Die Unternehmung)」(一九五三年)の二巻より成る。以下においては、第一巻を「Einführung I. 第一巻」第二巻を「Einführung II. 二巻」と略記する。

(3) ワルターについては、かれの弟子ウルリッヒが「商学研究誌 (Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung)」に載せた追悼文に簡単な紹介がある。Vgl. Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 1956, S. 75 ff.

二 応用科学としての企業経済学

「われわれは、経営経済学を、経済諸科学のうちに独立の地位を要求しうる応用科学 (angewandte Wissenschaft) であつて、確定された課題を託され、独自の方法をもつて研究するものであるとみる。」(Einführung I, S. 1) ワルターはこの言葉をもつてかれの著書「企業経済学概論」を始めている。この言葉から明らかのように、ワルターの企業経済学は経済科学の一種であり、また応用科学であることをその特質としている。そしてまた、それが経済科学の一種として独立の地位を占めうるためには、確定された独自の課題をもち、また独自の研究方法をもたなければならぬのである。そこで、われわれは、まずこの節において、それらの点を明らかにすることに努めたい。

さて、ワルターは、「経営経済学」という名称よりも、「企業経済学」という名称をより適當であるとする。⁽¹⁾それは研究対象が企業に求められることによる。それでは企業経済学の対象としての企業はどのように理解されるのであるうか。

ワルターによると、応用科学としての企業経済学は従来多種多様な実践的諸問題を取り扱ってきた。だがそれらの諸問題はすべて経済的給付生産を営む具体的な経済構成体に関連している。この経済構成体は様々な名称をもつて呼ばれている。しかしそれらは二つの特徴を共有している。その第一は、第三者のために経済的給付を生産することであり、第二は、その給付生産にあつて費用を超える収益を追求する傾向を有することである。ここに経済的給付生産とは、たんに技術的のものを作ることを意味するものではない。それは調達に始まり作られた給付がその経済構成体外の第三者に受け取られるまでの過程を包摂する。それ故に、経済的給付とは稀少かつ有用であつて、第三者の必要とするものでなければならぬ。さらに、給付生産にあつて費用を超える収益を追求するという特徴は、こ

うした収益の追求なしにはその経済構成体が存続しえないことに由来する。すなわちこの特徴は、「自己を持続的に維持する傾向」にその源泉を有するのである。そして、こうした持続的な自己維持の傾向は、それらの経済構成体の有する設備や組織などが経済構成体の存続を前提してのみ理解されうるような性質を有するところに認められる。そこで、企業経済学の実践的諸問題と関連を有するものは、一時的な事業ではなくて、自己を持続的に維持しようとする傾向を有する経済構成体である。さらに、企業経済学の諸問題は個々の独立の経済構成体と関連を有する。こうした特徴を有する経済構成体は「持続的維持を志向する生産的個別経済 (die produzierende Sonderwirtschaft)」とも称せられる。そして、それは企業経済学の経験対象 (Erfahrungsbjekt) をなしているのである。

ところが、企業経済学の認識対象はこうした生産的個別経済そのものではない。それはこうした生産的個別経済における諸関係および諸過程 (die Beziehungen und Abläufe) あるいは「経営経済的諸関係 (die betriebswirtschaftlichen Beziehungen)⁽²⁾」である。ワルターはそれをつぎのように分析して企業概念を規定する。

まず、給付生産を行なうためには人間労働力の投入が必要であり、また諸種的手段および貨幣の存在も欠くことができない。それら諸手段を貨幣価値において把握したものおよび貨幣が合して財産 (Vermögen) を構成する。そこで、この財産を処分しうることが給付生産にとって必要となる。また、給付生産の過程は統一的に管理されなければならぬ。それ故、そこには、統一的な管理の下に人間労働力が経済的給付生産のために財産を利用するところの経済構成体が成立する。この構成体は給付生産によって生ずる財産の消費分を給付の販売から生ずる売上げを通じて、回収するように努めることによってのみ存続しうる。ところが、そうした努力は管理者の創意と冒険的な行為すなわ

ち企業者の活動を要求する。この点を考慮するとき、企業経済学の認識対象はこれを企業と名づけることが適當であろう。かくて、企業は「第三者のために経済的給付を生産し、財産を処分し、統一的に管理される持続的な独立の人間労働力の結合 (eine dauernde, wirtschaftliche Leistungen für Dritte erstellende, über Vermögen verfügende, einheitlich geleitete, selbständige Zusammenfassung menschlicher Arbeitskraft)」(Einführung I, S. 6) であると定義される。⁽⁹⁾

さて、このようにワルターによって規定された企業概念をみると、そこに営利目的が含まれていないことをその一つの特徴と考へうであらう。そして、この特徴はワルター企業経済学を私経済学から区別せしめる独自の性格と関連している。

ワルターによると、私経済学は私企業をその所有者ないし企業者の立場から考察し、企業者の利潤をその中心問題とする。ここに企業者とは一方で自己の資本を危険にさらして企業の所有者となるとともに、他方ではシムペター (J. Schumpeter) が典型的に示しているような新結合を遂行する経済主体、すなわち資本危険の負担ないし企業の所有と革新的な管理機能とを併せて担当する経済主体を意味する。これに対して、企業経済学は企業を独立の経済構成体として考察する。したがって、その企業の所有者がだれであるかは企業経済学にとって第一義的な重要性をもつものではなく、企業経済学は企業現象を説明するにあたっては私企業についても企業者を必要としない。こうした考へ方の根拠はつぎのところにある。すなわち、私企業においても、被傭経営者 (angestellter Direktor) が存在するのみで企業者の存在しない企業がみられることから明らかなように、企業と企業者とは二つの別個のものであって、こ

れらを切りはなすことのできない一体をなすものとみる必要はないのである。かくて、企業経済学は企業者の利潤を中心問題とはしない。企業経済学の立場がこのように私経済学の立場と異なるが故に、企業経済学にとっては、その考察の領域を私経済学におけるよりも拡大することが可能となる。すなわち、そこには私企業のみでなく企業者と無関係な協同組合企業 (genossenschaftliche Unternehmung) および公企業 (öffentliche Unternehmung) もまた包摂されることになる。⁽⁴⁾そして、そこに企業経済学の一般的性格が認められる。この企業経済学の立場からつぎのような発言も行なわれる。「自明のことながら、経営経済学は人間に内在する『利潤追求 (Profitstreben)』をも小さく評価するものではない、しかし、それはたとえ非常に重要なものであろうとも一つの事実にすぎない、利潤はすべての企業を包摂する一般的経営経済学の実践的目的ではありえない」(Einführung I, S. 60.)と。

かくて、ワルターは、企業をその所有者の観点から切りはなし、それ自体を独立の経済構成体ないし経済主体とみることを通じて、所有者と結びつく利潤目的から企業経済学を解放する。そして、こうした企業経済学の立場に対応する認識対象として、営利目的を含まない企業概念が規定されることになったわけである。ただ、われわれはここで、企業経済学が企業概念から追放したものは、企業の所有者と直結する利潤である点に注意しておくべきであろう。というのは、生産的個別経済には費用を超える収益を追求する傾向がみられたのであるが、ワルターはそれを持続的な自己維持の傾向に由来するものとなし、したがって企業の持続性に意味的に含ませているからである。

この企業を認識対象とする企業経済学は、第一に、経済科学だとせられる。そして、企業経済学が経済科学たりうるのは、それが一つの統一的な経済的観点 (ein einheitlicher, wirtschaftlicher Gesichtspunkt) を有し、経済的な

め (das Wirtschaftliche) のみを取り扱うことによる。この特質によって、企業経済学は技術的なもの (das Technische) から人間のなもの (das Menschliche) さらには経済的なものに至る多様な問題を取り扱う経営科学 (Betriebswissenschaften)⁽⁶⁾ から区別されることになる。だが、ワルターは、そうした経済的観点がどのような内容を有し、また経済的なものがどのようなものであるかを説明していない⁽⁷⁾。かれにあっては、それらは自明のものとせられているわけである。

企業経済学の第二の特質は、それが応用科学であるところに求められる。ワルターによると、企業経済学は応用科学であるから、理論的目的 (ein theoretisches Ziel) と実践的目的 (ein praktisches Ziel) とを有する。理論的目的はあらゆる科学とひとしく「研究対象に関する真実な認識をえること」に求められる。すなわち、企業に関する経済的な事実の認識を追求することが、企業経済学の理論的目的をなすわけである。こうした研究の成果は企業経済的認識ないし企業経済的理論をなす。ワルターの弟子ウルリッヒ (H. Ulrich) によれば、こうした理論的研究を行なうことによってはじめて、企業経済学は「たんなる技術論 (bloße Kunstlehre)」から脱却して科学となりうる⁽⁸⁾。この理論的目的に対して、企業経済学の実践的目的は、「企業に対して、企業自身を持続的に維持することを可能とさせるような手段・方法を提供する」ところに求められる。そして、それ故に、より簡単には、企業経済学の実践的目的は企業維持である、とも言われることになる。

このようにして、企業経済学は、一方で理論的認識をえるために理論的研究を行なうとともに、他方で企業維持のための手段方法を究明することに努める。それでは理論的研究と実践的目的を達するための研究とはどのような関係

にあるのであろうか。

ワルターは、ひとしく経済科学の一種をなす国民経済学と企業経済学との相違を、前者が国民経済を構成するすべての個別経済の総合作用 (Zusammenwirken) を対象とし、国民厚生の上揚 (die Hebung des Volkswohlstandes) を実践的目的とするのに対して、後者が持続的存続を志向する生産的個別経済を対象とし、その維持を實踐的目的とするところに求めている⁽⁹⁾。そして、こうした見解に基づいて、かれは国民経済的理論と企業経済的理論との関係についてつぎのように述べている。「経営経済学が国民経済的理論の成果を個々の企業に应用するとき、経営経済学は応用科学としてのその課題を果しうると考える国民経済学者は、われわれの考えでは誤っている。

国民経済学は、経営経済学がそれについて実践に対して答えなければならぬような問題を全く取り扱わない。それ故、これに答えるためには、経営経済学は独自の理論を必要とするのであって、理論的国民経済学の成果を用いることはできない。国民経済学がそうした理論を作るならば、それは経営経済学を営んでいるのにほかならない。」(Einführung I, S. 61.) ここでワルターは企業経済学が国民経済的理論と異なる理論をもつべきことを強調している。その理由は、企業経済学が独自の理論をもたなければ実践から課せられた問題を解決しえず、したがってまたその課題を果しえないことに求められる。すなわち、企業経済学において追求される理論は実践的問題の解決のために応用される理論をなすのである。それでは企業経済学は実践から課せられる課題にどのように答えるのであろうか。企業経済学は企業維持のための手段方法を提供することをもってその最高の課題とし、また実践的目的とする。したがって、実践から提起される様々な問題はこの実践的目的と関連を有するかぎりでのみ、企業経済学が取り上げて解決を

はかりうるものとなる。換言すれば、企業経済学は実践から提起された諸問題に対して、企業維持のためにそれらを処理すべき手段方法を提供するという形において答えうる。そして、その手段方法を提供する場合に必要とし、応用されるものが企業経済学に独自の理論をなすわけである。それ故に、その理論はそれらの手段方法を科学的に裏づけける理論でなければならぬ。ところで、企業経済学の提供する手段方法は、それらが、企業維持を最高目的として科学的に究明された目的・手段の体系の内に位置づけられることによって、科学的に裏づけられた企業維持のための手段・方法となりうるかと解せられる。それ故に、企業経済学における理論はそうした目的・手段の体系を科学的に裏づけけることを必要とする。それは企業経済学における理論的研究が企業維持活動としての企業活動の因果論的研究であり、その成果が企業活動の因果的関連の理論的認識であることによって可能となる。ただし、因果関連の認識は目的手段関連を裏づけけるからである。こうした関係から、企業維持のために応用される理論は企業維持活動の研究からのみ獲得されうることとなる。そして、このように、企業経済学の提供する手段・方法が理論的認識の応用によって科学的に裏づけられるところに、それが応用科学たることの意味があるものと解せられる。ワルターは、この応用に関して、例えば、原価計算という方法が原価理論という企業経済的理論の応用によってえられるとなして⁽¹⁰⁾いる。⁽¹¹⁾

以上要するに、応用科学としての企業経済学は、その固有の経済的観点の下で生産的個別経済の経済的諸関係を抽出して企業という認識対象を形成し、それに関する理論的研究を行なうとともに、そこでえられた理論的認識を応用して企業維持のための手段方法を究明することを目指す科学である。

(1) もっとも、ワルターは本書において経営経済学という言葉と企業経済学という言葉とを同義に用いている。そこで、本稿においても、両者はこれを同義に用いることにする。

(2) Vgl. Einführung I, S. 27.

(3) Vgl. Einführung I, S. 2~6.

(4) Vgl. Einführung I, S. 54~56 u. Einführung II, S. 1~5.

(5) ワルターは経営科学が多様な問題を扱うが故に、それを複数の経営科学 (Betriebswissenschaften) と呼ぶ。(Vgl. Einführung I, S. 65.)

(6) ワルターは、企業経済学が経済科学であることを理由として、それを経営社会学とも區別している。Vgl. Einführung I, S. 62~66.

(7) もっとも、ワルターは、別のところで、「経済的」という言葉について、つぎのように説明している。「経済的」という表現はきわめてまぎらわしい。それは「経済行為 (Wirtschaften)」という言葉が、一方において、行為の目的が稀少な財貨の調達にあることを意味し、他方において、行為が経済原則 (ökonomisches Prinzip) にしたがって行なわれることを意味する、というように二重の意味 (ein zweifacher Sinn) を有することに由来する。すなわち、ここでは、かれは「経済的」という表現が行為の目的および方法のいずれの特質を表現するためにも用いられることを明らかにしている。しかし、企業経済学の「経済的観点」という場合の「経済的」が、そのいずれか一方を意味するのか、それともそれらとは別個の第三の概念を意味するのかが明らかでない。なおかれは、別のところでは、物量に対する価値量を経済的な量と呼び、物量的な思考に対する価値的な思考を経済的思考とも考えている。Vgl. Einführung I, S. 306~307, S. 68 u. S. 314.

(8) なお、ウルリッヒは、自らの学説がワルターのそれに基づいていることを明言している。そして、ここで注目するべきは

とは、ワルターもウルリッヒもともに、企業経済学において「理論」と「政策」とが分化するとともに、その科学化を著せつらるとみられる点がある。Vgl. H. Ulrich, Betriebswirtschaftliche Organisationslehre, Bern 1949, S. 38 u. S. 42; Einführung I, S. 61.

(9) Vgl. Einführung I, S. 57~58.

(10) Vgl. Einführung I, S. 42 u. Einführung II, S. 195.

(11) メトロヴィッチもまた、経営経済学における理論の応用について、同様な見解を示している。Vgl. K. Mellerowicz, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 8 Aufl., Berlin 1954, III Band, S. 7.

なお、ウルリッヒは、原価計算論が原価の本質を究明し、その応用部分が原価を左右する手段を明らかにする、と説いてゐるが、ここに最も明確な応用の例がみられるであらう。Vgl. H. Ulrich, Nationalökonomie und Betriebswirtschaftslehre, Bern 1944, S. 31.

三 企業維持と利潤追求

ワルター企業経済学は企業活動を理論的に研究するとともに、この理論的研究の成果を応用して企業維持のための手段・方法を企業に提供することをその実践的目的とする。それでは、企業維持とはなにを意味するのであろうか。われわれはこの節においてその点を究明しなければならぬ。そこでわれわれは、まず第一に、ワルターがどのようなにして企業維持を導き出すかをみることにしたい。

ワルターによると、企業はなんらかの財産の消費ないし財産減少(Vermögensabgang)を伴って給付生産を行な

うのであるが、その場合すべての企業はできるだけ経済的に、すなわち経済性(Wirtschaftlichkeit)の原則にしたがって行爲しようとする。すなわち、一定の給付をできるだけ少ない財産の消費で生産しようと努める。そこで、企業経済学はまずそのための手段・方法を提供することを目的とする。他方、こうした財産の消費を通じてえられる給付の価値は財産増加(Vermögenszugang)をなすのであるが、その大きさは最終的にはその給付の販売によって決定される。そして、企業経済学はこの財産増加を大きくすることを第二の目的とする。ところが、ワルターによると、財産増加を大きくするという努力をどの程度まで行なうかは個々の企業において異なり、結局各企業の所有者の意志によって決定される。そこで、あらゆる利害の観点と無関係で客観的な科学である企業経済学は、財産増加を大きくするというこの努力が個々の企業においてどれほど広範に行なわれるべきであるかとか、あるいは行なわれうるかとかいうことを指示する課題をもたない。この点について、企業経済学が行なうことができ、かつ行なわねばならない一般的性質の唯一の発言はつぎのことである。すなわち、企業は第三者のための給付生産というその課題を果すこと⁽¹⁾によって、かえって自己の存立を不可能にすることがあってはならないから、給付生産から生ずる財産増加は少なくとも給付生産のための財産減少と同じ大きさでなければならぬ、というのがそれである。これが企業維持の最低要求(Mindestforderung der Erhaltung der Unternehmung)にはかならない。換言すれば、企業経済学は企業維持の最低要求のみを一般的に要求しうるのである。ワルターによれば、それは即事的理性的な考慮の結果えられるが故に、そうした企業維持の原理を公準(Postulat)として提唱することは、主観的な倫理的価値判断を含むものではない。したがって、企業経済学は自らの客観性を失なうことなしに、それを提唱することができるのである。⁽¹⁾この場合、

即事的な考慮がなにを意味するかは必ずしも明らかではない。ただ、ワルターは企業経済学の実践的諸問題と関連する生産的個別経済が持続的存立を前提とする構成体をなすことのうちに、それが自己維持の傾向を有することを認めている。そのような経験的存在である生産的個別経済のうちに、客観的に自己維持の傾向を認めたことが、いわゆる即事的考慮の内容をなすものと考へうるであろう。

このようにして、ワルターの企業維持の原理は、企業維持の最低要求の実現を要求する原理であり、それに応えるための手段方法を提供することが企業経済学の実践的目的となる。それでは、この企業維持の最低要求が満たされた場合に、そこで維持されるものはなんであろうか。

ワルターは、第二巻の最初の部に「企業の維持 (Erhaltung der Unternehmung)」という一章を設け、そこで「われわれが企業経済学の実践的目的とみるところの企業維持の問題」(Einführung II, S. 1)を取り上げる。この「企業の維持」と題する章においてワルターの論じているところは、具体的には、「企業が維持されている」ということはなにのうちに認められるか、ならびに、企業が維持されるためにはいかなる条件が満たされなければならないか (Einführung II, S. 53) という問題である。すなわち、ここでかれは企業が維持されているか否かを判定する基準 (Kriterium) および、企業が維持されるための条件 (Bedingung) について論じているわけである。したがって、われわれは、そうした論述のうちに、企業維持とはなにを意味するかを窺知しうるであろう。ところで、企業が維持されているか否かは、企業をして企業たらしめている特質が維持されているか否かによって判断されうる。そこで、かれは企業維持の基準を、企業にとって無条件に存在しなければならぬ企業の構成的特質 (die konstruierenden

Merkmale)に求め、企業維持の条件を、その特質を維持するための条件に見出すことになる。

企業維持の構成的特質の第一は、ワルターによると、独立性(Selbständigkeit)である。独立性は「企業の管理者が第三者に相談することなく、自身の裁量にしたがって決定を下しうること」のうちにみられる。例えば、ある企業がカルテルに加入した場合には、その企業の行動は一定の分野で制限を受ける。しかし、その企業がカルテル契約を破棄しうるかぎり、その企業は独立性を失なうものではない。これに対して、ある企業が決定的な資本参加あるいは他の方法を通じて他の企業を支配するときは、企業経済的には、後者は前者の一部となるのであり、もはやその独立性は維持されないのである。要するにこれは、企業管理者が最終的な決定を自律的に行ないうるか否かという点のうちに独立性の有無を見出し、このような独立性が存在しない場合には、企業経済的には、企業は存在しないものと考えられるわけである。

企業の構成的特質の第二は、第三者に対する給付生産である。これはなんらかの給付が第三者のために生産されていることを意味する。そして、その給付に関しては、第一に給付の種類を特定することはできず、第二に生産されるべき給付の量を特定することもできない。すなわち、その量の多少を問わず、また特定種類に限定されない一般的な給付生産こそが企業の構成的特質をなすのである。そこで、こうした一般的な給付生産が行なわれていない場合には、もはや企業は存在しないこととなる。

これらの二つ、すなわち独立性と給付生産とが企業の構成的特質をなし、したがってそれらはまた企業が維持されているか否かの判断基準ともなるのである。

企業は給付生産を行なうことを必要とする。この給付生産を行なうために、企業は財産を用い労働を投入する。ところが、それらの財産および労働を調達し処分しうるためには貨幣が必要とせられる。この貨幣の調達は財務(Finanzierung)をなす。この財務を通じて企業は貨幣の提供者に対して債務を負う⁽²⁾。そして、企業はこの債務を果すかぎりでのみ、財産を自由に処分することができる。そこで、この債務を果すことが給付生産の維持、したがってまた企業維持の条件をなすことになる。

さて、企業が貨幣の提供者に対して負う債務は資本(Kapital)に表現される。この資本は大別して所有者資本(Inhaberkapital, Eigenkapital)と借入資本(Schuldkapital, Fremdkapital)との二種のものから成っている。この場合、ひとしく資本に包括されているが、両者は全く異なった債務をなす。借入資本は契約された利子を規則的に支払うこと、ならびに提供された貨幣額を一定期限において償還することを内容とする債務であり、その額はつねに確定している。そこで、この借入資本に関する企業維持の条件は契約にしたがう利子を支払うこと、ならびに提供された貨幣を一定期限において償還することに求められる。この条件を満たすためには、企業はそのための支払準備に万全を期することが必要とせられる。これに対して、所有者資本は財産から借入資本相当額を控除した残額に対する請求権(Ansprüche)の量を意味するにすぎない。しかも、財産の大きさはつねに固定しているわけではない。そこで、所有者資本の額もまた変動的である。さらに、それは企業が解散されなにかぎりこれを償還する必要はなく、またそれに対して利子を支払うことも絶対的には必要とせられない。このようにみると、所有者資本に関しては、具体的な条件が規定されないようにも思われる。ところが、企業経済学はこうした所有者資本に関する条件にも具体的な内容

を与え、少なくともそれが満たされたときにのみ企業維持の条件が満たされるものと考ええる。こうした所有者資本に
関する条件の第一は、「企業の終末に所有者によって投下された名目貨幣額を償還すること (Rückzahlung des von
den Inhabern eingeleisten nominellen Geldbetrages am Ende der Unternehmung)」(Einführung II, S. 57) だ
ある。⁽⁴⁾ だが、こうした条件が満たされたか否かは、企業が清算されてはじめて明らかとなる。しかも、企業経済学は
存続している企業を考えるのであって、清算される企業を考えるわけではない。それ故に、この条件はそのままでは
具体的な条件とはなりえない。そこで、かれは、この第一の条件を、好況の時に利潤を獲得して積立金として留保し
なければならぬという実践的要求と結びつける。そして、この条件がそうした要求によって考慮されているものと
なすのである。こうして、かれは、所有者資本については、投下名目資本が維持される傾向にあることを、その第一
の条件となすわけである。つぎに、所有者資本に関する第二の条件は、つぎのように示される。すなわち、「実際の
所有者資本に対して通常の利子を支払うこと——少なくとも数年を平均して——は、その実現が企業経済学の実践的
目的と考えられねばならぬところの最低要求 (Mindestforderung) であると、われわれには思われる」(Einführung
II, S. 58) と。かれは別のところでつぎのように主張している。すなわち、企業の立場に立つ企業経済学の見地より
すれば、所有者の資本もまた企業の負っている債務である。そして、この債務には、貸付資本 (Leihkapital) に通用
している利子率で利子を支払うことも含まれている。そこで、企業の利潤はこの利子に相当する部分が除かれたのち
にはじめて生ずる。したがって、一定率の所有者資本利子はこれを給付生産に伴なう財産減少の一部とみななければな
らない、と。⁽⁵⁾ 所有者資本に関する第二の条件がこうした見解に対応していることは申すまでもない。もっとも、この

場合に必要とせられるのは、そうした利子の支払を可能にするだけの財産増加の獲得であって、それが実際に配分されるか否かは別問題だとせられる。ところで、ワルターによると、こうした所有者資本に対する通常の利子は、経営計算において原個計算上の利子に算入されて、⁽⁶⁾原価の構成要素となる。そこで、経営計算における経営成果(Betriebsergebnis)の正・負は、この条件が満たされたか否かを示すものである。⁽⁷⁾

こうして、所有者資本に対しては、投下された名目資本額の維持および実際の所有者資本に対する通常の利子相当額を賄ないうる財産増加の獲得が、企業維持のために満たされるべき最低条件(Minimalbedingungen)として措定されることになる。だが、ワルターによると、企業の事実上の維持(die tatsächliche Erhaltung)にとっては、第一に、所有者資本に対する利子支払は必要ではなく、第二に、所有者資本の名目額を維持することも絶対的条件であるとは云いえない。そこで、ワルターの見解においては、これら両条件は事実上の維持とは区別される企業経済学上の、いわば「理論的維持」の条件をなすものと考えられる。

要するに、「企業の維持という実践的目的は、企業が第三者に対する給付を生産し、……所有者資本が名目額において維持され、そして数年を平均した年度余剰が所有者資本に対する通常の利子支払を可能にするかぎり、企業が独立しているならば達成される。」(Einführung II, S. 59) こうした見地から、ワルターは、不況時に生ずる損失を填補するために、好況時に利潤を獲得して留保しなければならぬと主張しつつも、利潤自体は企業が維持されているか否かの基準ではなく、またその維持のための絶対的条件でもないことを強調する。⁽⁸⁾

このようにして、ワルターは企業維持の基準と条件とを分けて説明している。だが、ワルターのいわゆる企業維持

の基準は満たされるけれども、かれのいわゆる企業維持の条件は満たされないという場合が容易に考えられる。そうした場合には、ワルターの見地からは、その企業が維持されていると云うことはできないであろう。すなわち、企業維持の基準と条件とは、それらすべてが満たされてはじめて企業維持が達成されていると解せられるべき性質のものである。そのかぎり、いわゆる企業維持の条件もまた企業が維持されているか否かの理論的な判断基準であると考ええるべきであろう。ところが、企業経済学においては、企業維持の条件が満たされている場合には少なくとも給付生産の維持はそれによって可能にせられていると考えられている。そこで、企業経済学が存続しようとする企業を考えるかぎり、給付生産の維持は、いわゆる企業維持の条件のうちに意味的に包摂されているものと考えうるであろう。さらに、所有者資本に対する利子支払を可能にする財産増加の獲得が達成される場合には、投下名目貨幣額の維持という条件もまた満たされているものと解しうる。そこで、企業が維持されているか否かを理論的に判断する基準は、結局、所有者資本利子の支払を可能とする財産増加の獲得および独立性の維持に限定されることになるであろう。

ところで、ワルターは、上述の如き企業維持が、企業の自力によってではなく、国家や地方公共団体などの補助金を受けてはじめて達成されうるような場合を、企業の表見的維持 (*Scheinhaltung*) と名づけ、それを自力による維持である独立的維持 (*Selbsterhaltung*) から区別するべきことを主張する。そして、その理由は、企業経済学の明確な実践的目的が後者にあつて前者にはないことにある。⁽⁶⁾このようにして、企業が維持されているか否かを理論的に判断する基準のうちに同時に、企業経済学が実践的目的として志向するべき内容が示されているのである。したがって、企業経済学が第一に志向するべきことは、所有者資本利子の支払を可能とする財産増加の獲得および独立性の維

持⁽¹⁰⁾に求められる。しかも、後者は前者が満たされることによってその基盤を与えられることが忘れられてはならない。そしてこの前者、すなわち所有者資本利子の支払を可能にする財産増加の獲得、したがってまた、そこに包摂される投下名目貨幣額ないし投下名目資本の維持は、いわゆる企業維持の最低要求が満たされた場合に達成されるものにはかならないと解せられる。換言すれば、企業維持の最低要求、したがってまたいわゆる企業維持の原理は、こうした企業維持の判断基準に達することを要求するものと解せられるのである。⁽¹¹⁾

この企業維持の判断基準に関してワルターは、それが利潤と無関係であることを強調するものであった。ところが、ワルターが経験的な生産的個別経済について認めたものは費用を超える収益を追求する傾向ないし利潤追求の傾向であり、その傾向が生産的個別経済の自己維持の傾向に由来するとせられたのである。したがって、そうした生産的個別経済の自己維持の傾向から客観的に企業維持の原理が導き出される場合には、それは利潤追求の傾向を内包しうるものでなければならぬ。それではこの点はワルターにおいてどのように考えられているのであろうか。

ワルターはこの点を企業の危険の問題と関連させて解決しようとする。この場合、危険とは、かれによると、損失ないし財産喪失(Vermögensverlust)の発現可能性であるが、企業はそれが固く結びつけられている市場に起因する本来の危険をはじめとして、種々の危険に曝されている。企業が維持されるためにはそれらの危険に対処することが必要である。そのための方法として種々のものが考えられる。だが、企業は本来危険を冒して活動するところにその本質を有している。したがって、いかなる方法をもってしても、企業がその危険を全面的に除去することはできない。⁽¹²⁾そこで、すべての企業は財産の喪失を予期してそれに対して備えねばならない。そして、「そこには、企業のためにそ

の維持を確保するただ一つ的手段、すなわち積立金が存在するのみである。」(Einführung II, S. 24) かくて、企業に本質的に危険が随伴するかぎり、自己の維持を考慮するすべての企業は、将来発生する可能性のある損失を填補するために、積立金を形成しておくことを強制される。しかも、積立金は、利潤を獲得したときのみ、これを設けることができる。「そこで、利潤の追求はすべての企業の本質に属する」(Einführung II, S. 25) ことになる。もとより、こうした利潤追求は、企業が自己を維持しようとするかぎり、公企業たると私企業たるとを問わず、すべての企業がこれを行なわねばならないのである。⁽¹³⁾

さらに、ワルターは、別のところで、つぎのようにも述べている。「外部のおよび内部的諸力が企業の維持をつねに危険に曝しており、またとりわけ不況の時期には外部の諸力は企業を維持するという管理者の意志よりも強いことがあるから、別の好況な期間に余剰(Uberschuss)(＝利潤——田島)を獲得して不況のときのために備えねばならない。それ故、余剰の追求はすべての企業に存在しなければならないのであって、この追求は長い間には(auf die Dauer)企業維持の最低要求とけっして矛盾しない。

経営経済的思考にとって、財産の減少と増加とがつねに静態的に均衡するという可能性を信じるより以上に危険なことはないであろう。」(Einführung I, S. 10)

このようにして、ワルターは、企業にとって利潤追求が必要であることをはっきりと是認する。それは、企業が現在において追求し獲得する利潤は、将来における損失を填補し、結果において企業維持の最低要求を満たすために必要なるが故である。すなわち、ここでは、財産減少にひとしい財産増加の獲得という要求が短い期間についてはな

く長い間について考えられ、そのために、短い期間においてはその要求を超えると思われる利潤追求が、危険の存在を理由として承認されるわけである。それは、ワルターが、一方において、いわゆる企業維持の基準と条件とが利潤と無関係であると主張しつつも、他方において、企業の終末において投下名目資本の回収を可能とするために積立金の形成、したがってまた利潤追求の必要性を主張するのと軌を一にする。要するに、長い間には危険が存在するが故に、利潤追求は企業維持の最低要求を満たし、投下名目資本を維持するための手段となる。それ故に、利潤追求の必要性を主張することは、企業維持の最低要求のみを企業経済学の客観的に主張しうる唯一の公準だとする立場と矛盾するものではない、と考えられているわけである。ところで、この場合には、「長い間には」という限定は危険が存在するということと同じことを意味し、したがって、「長い間には」という限定の下において考える考え方は、つねに将来に向って考える考え方であると解しうるであろう。ただし、危険は将来に向ってのみ考えられるものだからである。換言すれば、「長い間には」という限定は、有限な「長期」を考えるものではけっしてない、と解せられるのである。

ワルターは、企業維持の最低要求のみを公準とする立場から、企業に危険の随伴することを理由として、企業にとって利潤追求が必要であることを強調する。ところが、企業にとっては危険はつねに存在しうるものであって、それがいつ現実化して損失を発生せしめるかはこれを予見しえないとともに、発生する損失の額がどれほどであるかを予知することもできない。したがって、そうした危険に備えるための積立金の必要額を理論的に限定することはできず、また利潤追求の努力にも理論的に一定の限界を設けることはできないであろう。しかも、損失を発生させない最善の

方法が利潤獲得の努力を行なうことにあるのを考えるならば、利潤追求には不断に最大の努力を傾注することが、企業に対して要求されざるをえないであろう。そこで、ワルターの論法にしたがえば、利潤がすべての企業を包摂する企業経済学の実践的目的ではありえないとしてそれを排除し、それに代えて企業維持を実践的目的として措定するワルターの見地は、企業に対して利潤追求のための最大の努力をも要求しうることになる。したがって、企業経済学もまたそうした利潤追求のための手段方法を提供することをその実践的目的となしうることもなるであろう。

ところで、ワルターは、企業の利潤を、それが把握される時点に関連して二種に分けている。全体利潤 (Totalgewinn) と期間利潤 (Periodengewinn) とがそれである。前者は、企業がその生存期間の始めから終りまでにおいて、全体として獲得した利潤であり、後者は、継続している企業活動を一定期間に区切り、その期間について確定される利潤である。前者はこれを存続する企業について確定することが不可能であり、その意味においてはそれは理論上の概念にすぎない。したがって、実際には後者のみが把握され、これが実際に利潤と呼ばれる。しかし、期間利潤は、それがいかに正確に把握されても、実際に全体利潤の一部であるかそれともやがて損失によって再び取り崩される運命にあるかは不明である。そのかぎりでは、全体利潤のみが「実際の」利潤であって、期間利潤は「理論上の」利潤であるとも言いうるのである。⁽¹⁴⁾

こうした分類にしたがえば、ワルターの立場から要求しうるものは、まず期間利潤の追求であろう。なぜなら、ワルターが企業経済学の実践的目的として措定するものは利潤と無関係な企業維持であり、そこで利潤追求は企業に伴する危険に備えて積立金を形成するために承認されるのであるが、そうした論理から要求される利潤は期間利潤に

ほかならないからである。すなわち、期間利潤の追求は、いわば全体損失 (Totalverlust) とも言うべきものの発生を防ぐために必要とせられるわけである。

これに対して、ワルターは、全体利潤の獲得がかれの立場からみて望ましいものであるのか否かについては、なんの見解をも示していない。だが、もしそれが望ましいものであるとするならば、企業経済学は全体利潤の獲得をもその実践的目的の内に含むべきであろう。しかも、そうした全体利潤は、理論的には、所有者の利潤にほかならない。

したがって、この場合には、第一に、期間利潤と全体利潤とのいずれの追求をも企業経済学は企業に要求することとなり、企業から営利目的を排除する立場と矛盾するとともに、第二に、所有者の利潤が企業経済学の実践的目的たりえないとする立場とも矛盾するように思われる。それでは、全体利潤の獲得は望ましくない、と積極的にその存在合理性を否定しうるであろうか。われわれは、そうした断定もまたワルターの立場からは行ないえないと考える。ワルターはあらゆる企業に共通な企業維持の最低要求をもって企業経済学の実践的目的となし、それによって企業経済学はすべての企業をその考察の範囲に包摂しうるとする。もとより、かれは営利目的を有する所有者が支配する企業の存在をも認め、それをも考察範囲に入れる。ところが、いま、全体利潤を望ましくないものと断定するならば、その立場は営利目的を有する企業を排除せざるをえない。そして、それはもとより企業経済学の立場と矛盾する。

このようにして、ワルターの企業経済学は全体利潤の存在合理性を積極的には認することもまた否認することもできない、という奇妙な状態におかれざるをえないように思われる。そして、その原因は、ワルターがいわゆる企業維持の最低要求をあらゆる企業の形式的な共通点に即して把握したことに求められる。すなわち、ワルターは、各企

業の実質的な目的が企業所有者の意図にしたがって別様に規定されることを前提として、それらの形式的な共通点として企業維持の最低要求を導き出した。だが、各企業の目的が企業所有者の意図によって一義的に規定され、しかも、各企業を支配する所有者の意図が実質的に異なるとき、そこには実質的に異なる目的としたがってまた指導原理とを有する諸企業が存在することになる。そこで、形式的な共通点に即して把握された企業維持の最低要求は、それら諸企業のいずれにも妥当する実質的な指導原理とはなりえない。こうした理由の故に、企業経済学は全体利潤の存在合理性についても断定的な解答を与えることができないのだと解せられる。

ところが、ワルターが危険の存在を理由として企業に対して不断の利潤追求の努力を要求し、しかも、「長い間には」という限定の下につねに危険を含む将来に向けて考えようとする場合、その利潤追求の努力は論理的には企業維持の最低要求ではなく、かえって全体利潤の極大化につながるものと考えざるをえない。すなわち、ワルターは、所有者と結びつく営利目的を否定し、これに代えていわゆる企業維持を企業経済学の実践的目的として措定するのであるが、その企業維持の立場から要求される利潤追求の努力は、論理的には全体利潤の極大化、したがって所有者の利潤の極大化につながるものと解せられるのである。

このように解する場合、第一に、いわゆる企業維持の判断基準は、もはや、個々の期間における企業活動の努力目標たりえず、したがってまた企業経済学の実践的目的ともなりえないであろう。そして、第二に、企業経済学が応用科学として企業維持のための手段方法を提供するという場合、その企業維持がいつ果てるとも分らない「長い間」についていわゆる企業維持の基準を満たすことだ、というもので十分であるか否かが問題となる。けだし、企業維持が

そのようにのみ理解されるならば、そのための手段方法を提供することはもはや不可能だと思われるからである。現に、ワルターの主張する利潤追求がそうした企業維持に対して一義的な目的手段の関係にあることは、これを承認しうるところではない。それ故に、応用科学としての企業経済学において理解されるべき企業維持は、より具体的かつ一義的なものでなければならぬであろう。このように考えてみると、われわれは、ワルターのつぎのような主張に注目せざるをえない。

第一に、ワルターは期間利潤の算定が企業の管理に必要であることを主張して、つぎのように述べている。「商法 (Handelsgesetz) および税法 (Steuergesetz) が企業に対して一年の期間内における定期的な決算を命じていること、および企業の所有者——人びとは社員 (Gesellschafter) または株主を考えれば良い——が年度利潤の分配を要求し、それはなんらかの方法で算定されねばならないことを度外視しても、企業管理者はかれらの企業がどんな状態であるか (wie es um ihre Unternehmung steht) を時々確かめるといふ要求を有する。それ故、かれらはいかなる場合にも、毎年、期間利潤を確定せねばならず、大抵かれらは利潤をそれよりも短期に監視しようとするであろう。」(Einführung II, S. 33~34) 第二に、かれは期間利潤計算の一方法としての経営計算について、「それ(＝経営計算——田島)は経営成果(＝給付利潤——田島)を詳細にわたって算定すること、ならびにそこから企業の将来に関する推論を行なうことを可能にする」(Einführung II, S. 36)とも述べている。第三に、かれは別のところで、「この総資本利润率に基づいてのみ、人びとは企業の繁栄を判断しました期間的にそれを追求することができるし、またそれに基づいてのみ異なる企業をその成果に関して実際に相互に比較することができる」(Einführung II, S. 125)とも述べ

ている。すなわち、ワルターは、期間利潤、就中給付生産から生ずる給付利潤 (Leistungsgewinn) ならびに総資本利潤率が企業の現状および将来を判断する指標として、企業を管理する上に不可欠のものであることを主張しているのである。そして、それが企業の状態を示す指標として用いられることは、企業活動がその指標を上昇させることを目指して行なわれねばならないことを意味する。換言すれば、ワルターは企業がそうした指標を上昇させることをその努力目標となすことを要求するわけである。そして、また、ワルターの企業経済学も、実質的には、そうした利潤追求のための手段方法を提供することを中心として構成されている。かくて、われわれは、第一に、企業経済学において利潤追求は企業のたんなる手段ではなくて、かえって目的と解されると考えざるをえない。そして、第二に、ワルターの企業経済学の実践的目的において理解されるべき企業維持は、「長い間に」企業維持の最低要求を満たすことではなくて、より具体的に上述の指標によって判断されうるような企業の状態ないし繁栄を維持することにあると考えざるをえない。

それでは、そうした指標によって表現される企業維持とはなにを意味するであろうか。われわれはつきにその点を考察しなければならぬ。だが、それに先立って、次節においては、ワルター企業経済学における「経営」概念について考察しておきたい。

(1) Vgl. Einführung I, S. 8~9.

(2) Vgl. Einführung II, S. 65.

(3) ワルターは第一巻において *Fremdkapital*, *Eigenkapital* の名称を用いるが、資本はいずれも企業にとって債務であ

るといふ考えから、第二巻においては *Inhaberkapital*, *Schuldkapital* という名称をより適切であるとして、そのみを用いている。そこで、われわれはこのワルターの意を汲んで、自己資本、他人資本という訳語を避けた。Vgl. *Einführung II*, S. 68~69.

(4) ワルターにおいては、利潤の留保によって形成される積立金は所有者名儀のものであり、したがって、それは所有者資本の一部をなす。だが、ここで維持されるべきだといわれる投下名目貨幣額ないし投下名目資本には、積立金は含まれないものと解するべきであろう。ただし、ここでは企業の終末までの全生存期間について考えられて居り、そのときには積立金もまた全体利潤の一部として利潤をなすのである (Vgl. *Einführung II*, S. 33) が、維持されるべきものは利潤を含まない投下名目貨幣額ないし投下名目資本だからである。

(5) Vgl. *Einführung II*, S. 40.

(6) この利率率として、ワルターは、長期的工業信用に通用している率を適當とする。それは当時のスイスにおいては四〇程度と云われている。Vgl. *Einführung I*, S. 159.

(7) このワルターの説明には疑問がある。ワルターの財産と資本の分類は下に示すようなものであるが、経営計算において利子が附せられる対象は経営財産のみであるのに対して、ここで条件として要求されているものは、借入資本の実際の利子十所有者資本に対する通常の利子である。したがって、経営計算上の利子は、ワルターが別のところで述べているように、ここにおける条件と必ずしも一致するものではない。Vgl. *Einführung I*, S. 156~163.

(8) Vgl. *Einführung II*, S. 52~59.

(9) Vgl. *Einführung II*, S. 60.

ワルター企業経済学の基本的性格

財 産	資 本
主要財産	所有者資本
経営財産	払込資本
貨幣財産	積立金
資本参加	借入資本
副次財産	

(10) なお、独立性に関するワルターの説明がきわめて形式的であることは否定されえない。企業が自律的な意志決定をなしうるか否かは、ワルターのいわゆる第三者の意味をどのように解するかによって異なり、それは企業の支配の問題と関連して複雑な問題を提起する。だが、われわれは、ここにそうした問題がありうることを認めつつも、本稿ではその点に立ち入ることを断念せざるをえない。

(11) 以上の論議においては、給付生産から生ずる財産減少および財産増加のみが問題とせられた。だが、もとより企業における財産減少および財産増加には給付生産と関係のないものもあり、したがって、企業の名目資本はそれらの影響をも考慮しなければ維持されない。ここでは、ワルターは、前者のみが本来の企業活動と関連するところから、そのみを問題としたのだと解せられる。そこで、われわれもまたワルターの所論にしたがっていわゆる経営外損益はこれを一応度外視して議論を進めた。

(12) Vgl. Einführung II., S. 9 u. S. 21~24.

(13) Vgl. Einführung II., S. 25.

(14) Vgl. Einführung II., S. 26 u. S. 33~39.

四 「経営」の概念と経済性の管理

ワルターの企業経済学は企業維持のための手段方法を提供するという実践的目的から出発するのであるが、企業維持にとって利潤追求が不可欠の手段であることを承認することによって、結局は利潤を獲得するための手段方法の研究にその重点がおかれることとなる。その研究のためには、もとより利潤がどのような要因に規定されるかを知ることが必要となる。ワルターは、利潤の発生を理解するために、利潤を、給付生産から生ずる給付利潤 (Leistungse-winn) と給付生産とは無関係に発生する経営外利潤 (betriebsfremder Gewinn) とに分けて考察する。このうち、経営外利潤が企業の第一次的に追求する利潤でないことは申すまでもない。企業は第一次的には給付生産を通じて利潤を追求するのであり、給付利潤の追求が企業活動の中心になる。この給付利潤は、基本的には、企業の市場向け給付生産によって発生する財産減少と給付の売上げの形でそれに対応する財産増加との差額として生ずる。そして、ワルターによると、その大きさはつぎの五つの要因に依存している。すなわち、(a)、調達市場における価格、(b)、生産された給付の販売価格、(c)、給付生産の量、(d)、経営の準備度と操業度、(e)、給付生産の経済性、がそれぞれである。ところが、かれは、これら五つの要因のうち、給付生産の経済性を他の四つの要因と異質のものとする。すなわち、他の四つの要因は企業がその外部、すなわち調達市場および販売市場と関連する分野において規定されるものであるのに対して、経済性は、外部との関係には一応無関係に、企業に属する人びとの内部的な行為によってのみ規定されるものと考えられるのである。(4)

るし、またそうすることが合理的であると考える。そして、そこに、ワルターが「経営」概念を形成する理由がある。ワルターによると、企業活動に伴なう財産増加および財産減少は、ともに、企業に属する人びとの行為ならびに企業外に存在する人びとの行為によって影響される。まず、企業外に存在する人びとは、一方で、調達市場における物的手段の価格、賃金、利子などに作用して給付生産に伴なう財産減少に影響を及ぼし、他方で、企業が生産した給付の販売価格に作用して財産増加に影響を及ぼす。企業外に存在する人びとのこうした行為は企業に作用する外部諸力(äußere, auf die Unternehmung einwirkende Kräfte)と考へうるが、これに対して、企業管理者の行為が対抗する。この両者の関係から成立するものが企業の外部諸関係(die äußeren Beziehungen der Unternehmung)である。これに対して、企業に所属する人びとの行為は、外部諸力と無関係に、そうした意味において独立して行なわれうる。それは企業に属する人びとの内部的行為であり、そこから企業の内部諸関係(die inneren Beziehungen der Unternehmung)が成立する。

このように分けられる外部諸関係における行為と内部諸関係における行為との間には相違が認められる。すなわち、前者は処理(Disposition)のみである。この処理は、企業内外の状況に関する判断(Beurteilung)およびそれに基づく決定(Entscheidung)を前提として、企業活動を開始させることを意味する。企業管理者は判断し、決定し、それに基づいて企業活動を遂行させる。そして、企業管理者のこの処理に基づいて行なわれる処理以外の行為が企業所屬者の内部的行為である。この処理以外の行為は広い意味における技術者(Techniker in weitem Sinne)の行為である。けだし、それらの行為はすべて、加工技術、販売技術、通信技術、簿記技術などの行為方法の技術にしたがって、

与えられた目標を達成しようとするものだからである。この内部的行為と外部諸関係における企業管理者の行為との関係はこれをつぎのように例示することができる。購入するべきか否か、販売するべきか否か、どこで購入し、また販売するべきであるか、さらにいかに (How) 購入し、また販売するべきであるかという決定はすべて企業管理者の問題であり、購入、販売およびそれに伴う広告の具体的活動は内部的行為に属する。

要するに、外部諸関係における企業管理者の行為は、企業活動の具体的な目標を定め、それを命令の形で与えることにその特質を有するのに対し、内部的行為は与えられた目標の達成を志向することをその特質とする。後者は目標達成のためのいわば手段としての行為であり、そこでは行為の方法のみが問題とせられるが故に、一種の技術者の行為として理解されるのである。

このように二種に大別された企業所屬者の行為は、給付生産に伴う財産減少および財産増加とどのような関係を有するであろうか。まず、給付生産から生ずる財産増加の大きさは販売において決定される。したがって、それは外部諸関係において決定され、ここでは企業管理者の処理が大きな役割を演ずる。⁽⁵⁾これに対して、給付生産の際の財産減少の大きさも、第一に調達市場における価格によって規定される。したがって、それもまた処理に依存するわけである。しかし、給付単位当りの財産減少についてみると、その大きさは調達価格によって一義的に決定されるものではない。そこには、給付生産のための手段の利用が経済的に行なわれたか否かという事情、すなわち、処理によって与えられた目標の達成を志向する行為の方法が経済的であるか否かという事情が、一つの影響要因として反映される余地がある。ここで経済的とは行為の方法に関するのであって、この意味においては、一定の給付をできるだけ少な

い財産減少で、あるいは一定の財産減少でできるだけ多くの給付を生産するような給付生産が経済的だと言われる。そして、それは内部諸関係にのみ関連し、したがって給付生産の方法が経済的であるということは、それだけでは財産増加になんらの影響をも及ぼしえず、財産減少の低減を結果しうるのみである。

企業の諸関係が、このように外部諸関係と内部諸関係とに二分されるとき、財産余剰ないし利潤は外部諸関係における巧みな処理と内部諸関係における経済性の高揚とに依存する。そこで、企業管理者にとって、給付生産の経済性を知り、それを高めることが重要となる。ところが、経済性は内部諸関係にのみ関連する。したがって、給付生産の経済性を吟味するためには、財産減少に対する外部諸関係からの影響をすべて除去することが必要である。そのため
に作られたのが、「経営」の概念である。すなわち、経営とは「経済性の観点から考察される企業の給付生産 (die unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit zu betrachtende Leistungserstellung der Unternehmung)」
(Einführung I, S. 12) ⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾である。

要するに、ワルターは全体としての企業からその一部、すなわち経済性の観点にしたがって行なわれる行為から成る内部諸関係を抽出し、それを経営と呼ぶ。そして、全体としての企業の残りの部分は外部諸関係であり、かれはそれを「企業」と呼ぶ。こうした概念構成にしたがって、企業経済学は「経営」において内部諸関係を経済性の観点から考察し、「企業」において、経済性を一定とした上で、外部諸関係を営利性 (Rentabilität) ⁽⁸⁾ないし利潤の観点から考察する⁽⁹⁾。この関係は、これをつぎのように示すことができるであろう。

計算は、一定の基準にしたがって、実際の財産減少および財産増加をできるだけ正確に把握しようとする。すなわち、両者は、第一にその取り扱う範囲を異にし、第二に同じ対象についてもその評価基準を異にする。そこで、財産減少および財産増加は、企業簿記上では費用と収益、経営計算上では原価と給付価値と名づけられて、両計算上の概念が区別される。ここに費用は「企業簿記に記入され、なんらか貨幣単位で評価しかつ表現されたすべての財産減少」(Einführung I, S. 20)、「収益は「企業簿記に記入され、貨幣単位で評価された一期間のすべての財産増加」(Einführung I, S. 24)であり、原価は「給付生産によってひき起され、給付生産の経済性管理を考慮して同一の客観的準則にしたがって評価され、経営計算に表示された財産減少」(Einführung I, S. 21)、「給付価値は「給付生産から生じ、経営計算において原価に對置されるべき、同一の客観的準則にしたがって評価された一期間の財産増加」(Einführung I, S. 25)である。そして、収益と費用の差は利潤 (Gewinn) または損失 (Verlust)、「給付価値と原価との差は経営成果 (Betriebsergebnis) をなす。

こうして、経済性測定には原価が用いられ、その原価の把握のために経営計算が行なわれる。この経営計算は、設備計算 (Anlagenrechnung)、「賃金・給料計算 (Lohn- und Gehaltsrechnung)」、「原材料計算 (Materialrechnung)」、「経営計算表 (Betriebsabrechnungshogen) および経営成果計算ないし成果源泉計算 (Betriebsergebnisrechnung oder Erfolgquellenrechnung) から成り⁽⁸⁾、⁽⁹⁾」のじぎのような課題を有する。すなわち、経営費用 (Betriebsaufwand) の原価への転換、原価場所に対する間接費の配賦、実際の原価計算率 (Kalkulationssätze) の算定、原価負担者に対する直接費の配分、給付群別原価 (Leistungsgruppen-Kosten) の計算ならびに給付群別の経営成果の算定がそれであ

(11)

このように、経営計算は実際原価を正確に把握することによって、間接費の計画原価比較、直接費の比較、期間比較および経営相互間原価比較の資料を提供し、「経済性管理の準備」を行なう。だが、それはもとより準備であつて経済性管理ではない。ワルターによると、給付生産の経済性管理は経済性の程度を消極的に確定するのみでなく、その改善のための積極的施策の導入をも意味する。すなわち、経済性の程度を確定するのみでは給付生産がいかに展開されているかを眺めるにすぎず、それでは企業維持という目的の達成を望みえない。そこで、たんなる経済性の確定およびそのための測定手段の形成に止まらず、積極的に善後策を講じなければならぬ。ところが、そのためには、さらに、低い経済性を齎らした原因をつきとめる必要がある。そして、そこに、経営比較、就中原因比較 (Kausalvergleich) が重要となる理由がある。かくて、経済性管理においては、第一に、経済性の程度が適切な比較によって確定され、第二に、不十分な経済性の原因が明らかにせられ、第三に、それに基づいて経済性の維持改善のための施策が導入されねばならない。(12)

このようにして、経済性管理は適切な比較尺度によって実際の原価を測定し、それによって経済性の程度を確定することから始められる。そして、そうした経済性管理をワルターは「経営経済的管理 (betriebswirtschaftliche Kontrolle)」として取り上げる。ところで、その場合にワルターは二種の経済性を区別するべきことを主張する。現存する設備の利用の経済性と技術的方法の経済性とがすなわちそれである。そして、前者は経営内原価比較の方法を通じて、また後者は方法比較の方法を通じて管理されることになる。(13)

ワルターによると、経営内原価比較にも二種のものがある。その第一は、考察される期間の数値を対応する過去の期間の数値あるいは過去数期間の平均値と比較する方法であり、期間比較 (Zeitvergleich) をなす。第二は、原価計画を設定し、計画された規範 (Soll) としての原価と実際の原価とを比較するものであって、計画原価比較 (Plan-Kostenvergleich) をなす。

期間比較は比較すべき数値を経営計算のみから入手するという特徴を有する。しかし、この期間比較は、第一に異なる諸期間の数値を比較することがしばしば不可能となるという点に、第二に当該期間が以前の期間よりも経済的であるか否かは明らかとなるが、それが最適の経済性を達成したか否かは明らかにならないという点に、欠点を有する。この第二の欠点は重大である。そして、それは過去の数値が規範性を有しないことに由来する。そこで、この方法に代って計画原価比較が取り上げられることになる。

計画原価比較の導入には、経営を原価集計場所ないし原価場所 (Kostensammelstellen, Kostenstellen) に分けることが前提となる。ただし、経営を全体として監督しよう (überwachen) とするならば、原価に関する必要な洞察をえることができず、また非経済性の責任の所在を明らかにして改善策を講じさせることもできないからである。そこで、まず、原価場所が設定され、そこに間接費が集計される。そして、それが計画原価比較の対象となる。

この場合、直接費は原価負担者別に集計・管理される。すなわち、直接賃金については事前原価計算における原価負担者別直接賃金が、また直接原材料料費については指図書 (Rezepte) によって確定される原価負担者別の計画原価がそれぞれ尺度をなすのである。⁽¹⁵⁾ もっとも、直接材料費について計画原価と実際原価との間に生ずる差異は、価格の

変動に由来する部分と消費量の変化によって生じた部分とに分けられ、後者のみが経済性の問題となる。こうして、直接費についても経済性の測定が行なわれるわけであるが、この方法をワルターは直接費の比較と呼ぶ。

原価場所別の計画原価比較の基礎は間接費予算の設定、すなわち計画原価⁽¹⁶⁾の確定である。ここで設定される計画原価については、原価責任者の努力目標として達成可能なものであること、経営の変化に適應するために年々検討されるべきこと、工場管理者から原価場所の責任者に至るまでの人びとの共同作業によって設定されるべきことが注意されている。そして、別のところでは、計画原価は原価要素の価格の変動をも考慮して設定されるべきことが注意されている。それは、諸原価要素の価格の変動が必ずしも一様でなく、したがって単位当り最低原価を達成するためには単位当り諸原価要素の割合を、技術的に許される範囲内で変えるという必要が生ずるためである。⁽¹⁷⁾ こうして設定された計画原価は管理の基準となる。まず、経営計算によって把握される実際の間接費と計画原価との比較が行なわれる。この比較は前者で後者を除することによって行なわれ、そこに経済性の度合 (Wirtschaftlichkeitsgrad) が明らかとなる。この比較は、第一に、すべての原価場所で行なわれるべきである。第二に、計画操業度と実際操業度との相違に由来する差異に注意を払う必要がある。ただし、操業度の変動は「企業」における処理によってひき起されるので、それによって生じた原価の増減は経済性とは無関係だからである。第三に、原価計算上の原価、すなわち利子原価および減価償却費はこれを管理する必要がない。その理由は、それらの原価が原価場所の責任者によっては左右しえないものであり、実際と計画との間に差異が生じえないところにある。⁽¹⁸⁾

このような比較を通じて、各原価場所の経済性が明らかとなる。工場管理者はこれに基づいて事実を検討し、つい

で、原価場所の責任者に欠陥を指摘する。そして、後者によって導入された改善策を注意深く見守る必要がある。このようにして、経済性の管理が行なわれるわけであるが、この方法は警察的管理 (Polizeikontrolle) であってはならず、なによりもまず従業員の責任意識を高めるための手段をなすのである。

ところで、ワルターは、経済性の改善ならびに維持が主として組織的課題 (eine organisatorische Aufgabe) であるとも述べ、経済性を高めるための手段・方法を示すためには経営経済的組織論に包摂される諸問題を深く研究する必要があるとも主張する⁽¹⁹⁾。だが、かれは、この著書においては組織の問題を取り上げていない。

以上要するに、ワルターは経営内原価比較による経済性管理を、工場管理者がそれぞれの原価場所の責任者を介して行なう管理、その意味において間接的管理だと解しているわけである。

ワルターによると、以上のような経営内原価比較による経済性管理は存在する手段をできるだけ節約して利用し、できるだけ多くを給付することを目的とする。これに対して、方法比較は一定の給付のための可及的改善の手段の選択に仕える。すなわち、それは代替的諸製造方法あるいは代替的諸販売方法の選択に用いられる。その場合、それら諸方法の比較はそこから生ずる給付単位当り計画原価の比較を通じて行なわれる。もとよりこの比較に当たっても、原価が操業度に依存することが考慮されねばならない。ただし、高操業度を前提とすれば一方が有利であるにもかかわらず、低操業度を仮定すれば他方が有利となることがありうるからである。⁽²⁰⁾

要するに、方法比較は経営内原価比較において前提となる生産方法ないし手段自体を問題とするわけである。給付生産の経済性は、まず、生産方法ないし生産手段の選択によって規定され、さらにその生産方法によって行なわれる

生産活動の方法ないし与えられた手段の利用方法によって規定される。そこで、経済性の管理はこの両局面において行なわれることが必要である。そして、第一の局面において方法比較による管理が、第二の局面において経営内原価比較による管理が経営経済的管理として提唱されているわけである。そして、それら両局面においては問題とされる対象が異なるが故に、二種の経済性を区別すべきことが説かれるのである。ところで、ワルターは、こうした経営経済的管理を技術的管理 (technische Kontrolle) から区別するのであるが、われわれはこの経営経済的管理の特徴を、原価を基準とする管理であることに求めうるであらう。

それでは、こうした経営経済的管理から区別される技術的管理とはどのようなものであろうか。われわれはつきにそれを簡単にみておきたい。

技術的管理において、ワルターは、品質管理、数量管理、動力および熱消費の管理、機械設備の管理、労働者時間および機械時間の管理、ならびに製造期限の管理を取り上げる。品質管理においては、給付の質を一定水準に保つため原材料および加工に関する技術の見地よりする管理の必要性が、数量管理においては、給付の量的管理および給付生産を円滑に進めるための部品と原材料の量的管理の必要性が、動力および熱消費の管理においては、適当な器具によってそれらの消費量を管理する必要性が、また機械設備の管理においては、機械設備の技術の見地よりする保全の必要性が、それぞれ指摘される。さらに、労働者時間および機械時間の管理においては、労働者、とくに補助労働者および事務労働者の時間の管理、および設備の利用時間、棚卸財産の滞留時間、一定給付の総加工時間の管理を重視するべきことが説かれる。そして、最後に、製造期限の管理においては、総加工時間が製造期限と関連し、後者が販

売とも関連するところから販売と製造との間の調整の必要性が強調される⁽²¹⁾。このように、技術的管理においては様々なものが雑多に羅列されている。そして、それらはいずれも、それぞれの対象に即した実体的な観点から、技術的性質あるいは技術的な量を問題とするものであるが故に、技術的管理に一括されているものと解せられる。

この技術的管理に関して、われわれはつぎの諸点に注意しておきたい。その第一点は、この技術的管理にも相互に區別されるべき二種のものが含まれていると考えられることである。例えば、ひとしく機械設備に関する技術的管理ではあっても、いわゆる機械設備の管理と機械時間の管理とはその質を異にすると考えられる。すなわち、前者は個々の機械の保全の問題であり、後者は個々の機械の利用を、全経営活動のうちにかに位置づけるかの問題である。ワルターは、機械設備の利用時間に精通することが、組織の重大な欠陥および設備投資の失敗を発見するための手掛りを与えることを指摘している。そのことは、機械時間の管理が経営活動の組織的な管理につながることを意味しているものと解せられる。要するに、ワルターのいわゆる技術的管理には、技術的な見地よりする個々の生産要素の管理の問題と、諸生産要素を結合して一つの組織的活動に形成する場合の管理の問題とが包摂されているのである⁽²²⁾。第二点は、数量管理に関する。ワルターによると、生産される給付の量が多すぎる場合には販売されえない危険を生じ、そのことが経済性を圧迫するが故に、数量管理においては、生産される給付量が多すぎることにないよう管理が行なわれねばならない。こうしたワルターの説明によると、経済性はいわゆる外部関係に属する販売によっても左右されることになる。第三点は、「場ちがいの節約(Sparen am falschen Ort)」のことである。ここによつても左右されることになり、つぎのような事情を意味する。すなわち、設備の修繕費、維持費の経営経済的管理によつてそ

これらの節約を過度に行ない、そのためにかえって作業の中断、加工の失敗などを惹起し、あるいは、安価な器具材料を使用することによって同様な事態を惹き起し、さらにはまた、賃金を低くすることによって能力の低い労働者を雇うることになり、それによってかえって不経済性を齎らすなどの事情がそれである。ワルターはこうした事情が経営経済的に興味のある問題をなすと述べているのであるが、どのような意味において興味があるのかを明らかにしてない。われわれにとっては、こうした事情が、第一に、経営経済的管理の限界を示していると考えられ、第二に、こうした場ちがいの節約を避けることが企業的に必要だと考えられるが故に、この問題は大きい関心をそそるわけである。

ところで、ワルターは、経営経済 (Betriebswirtschaft) が給付生産の技術と密接に結びついているが故に、給付生産の経営経済的管理は製造 (Fabrikation) の技術的管理との緊密な関連においてのみ実際的な成果に達することを主張する。そこで、かれによると、上述の如き技術的管理はすべて経営経済的意義を有しているのである。⁽²³⁾ このように、ワルターは経営経済的管理が技術的管理と緊密に結びついているのみ効果的な管理が行なわれうることを強調している。だが、それにもかかわらず、ワルターの企業経済学はそうした技術的管理の問題をその体系の内に包摂することはできないものと解される。けだし、ワルターが経営経済的管理から技術的管理を区別した理由は、後者が技術的観点によって指導される技術的問題だと考えられるところにあると思われるが、そのかぎり、技術的管理は統一的な経済的観点を有し経済的なもののみを取り扱う企業経済学の問題とはなりえないからである。したがって、経済科学としての企業経済学の取り上げうる経済性管理は経営経済的管理ないし原価を基準とする管理のみとなる。

このように解するとき、経営経済的管理においてワルターの提供するものが、経済性測定の方法であることは注目されねばならない。経済性測定の方法は、まだ経済性の維持・改善を意図する経済性管理の準備の技術をなすにすぎないものと解せられる。そして、ワルターの経済性管理論、就中経営経済的管理論が経済性測定方法論に終始していることは、かれのいわゆる企業経済的理論の応用によってえられる手段方法が、少なくとも経営においては、原価測定的手段・方法につきることを意味するものと思われるのである。換言すれば、企業経済学がその経済的認識を応用して経済性管理のために提供する手段方法は、経済性管理の準備の技術をなすのである。

ただ、われわれは、ワルターが、経済性の維持・改善を主として組織的課題だとなしていたことを忘れてはならないであろう。ただし、経済性の測定の方法を超えて、維持・改善のための手段・方法を提供することは専ら経営経済的組織論の課題である、とするのがワルターの見解だとも解せられるからである。だが、このように解する場合には、技術的管理の一部、すなわち組織的な技術的管理の考察を企業経済学から追放することはできないであろう。というのは、組織的な技術的管理はいわゆる組織論の問題であり、したがって、ワルターのいわゆる経営経済的組織論と無関係ではありえないと思われるからである。

さて、ワルターは経済性管理を容易ならしめるために「経営」概念を形成し、それを「企業」から厳密に分離する。しかし、経済性管理は「経営」、したがって内部諸関係のみの問題だと言っているのであるか。われわれはこの点に疑問を抱かざるをえない。

第一に、われわれは販売部門について考えてみよう。ワルターによれば、販売においてどこで、なにを、どれだけ、

いくらで販売するかという決定は企業管理者の処理の問題であるが、それを除外すれば販売活動もまた経営に属するものであり、したがって経済性管理の対象となる。ところで、いま、企業管理者の処理を通じて販売価格および販売量を決定された販売目標が販売活動の結果達成されず、しかも、販売活動のための原価は計画されただけ要した場合を考えてみよう。この場合、販売活動そのものは計画されただけの原価を要したのであるから、経済性の見地からみて非難されるべき理由がない。それ故、販売目標が達成されなかった責任は、企業管理者の処理にのみ負わされることになる。ところが、実際には、目標を下まわる販売量が管理者の処理の誤りによるのか、それとも、販売活動が非合理的であることによるのか、必ずしも明らかでない。それにもかかわらず、ワルターによれば、販売量は販売価格との関連においていわゆる外部諸関係に属し、処理によってのみ左右される。したがって、販売部門の原価を販売量と関連させて管理することは、経済性が外部諸関係によって左右されることを意味することになり、それはワルターの論理からは行なわれえない。そして、それは「経営」——内部諸関係——経済性を外部諸関係から厳密に分離する方法に起因する。

第二に、われわれは方法比較の問題を取り上げなければならない。経営内原価比較と方法比較とは、一方が現存の機械設備を前提とした上で給付生産における行為の方法を問題とするのに対して、他方が機械設備そのものを包摂する給付生産の方法を取り上げる、という相違点を有する。だが、それらは、両者ともに給付生産という行為の方法の合理化をはかるものである点においては、軌を一にする。そして、こうした行為の方法が取り上げられるかぎり、両者ともに経営の領域に属する問題であると解せられる。ところが、方法比較に基づく合理化においては、そうした合

理化によって給付単位原価の引き下げ、したがって、経済性の高揚を実現しうるか否かは、新しい機械設備の導入に要した資金がどのように回収されるかによって、大きく左右される。そこで、方法比較に基づく管理が行なわれるためには、新しく導入される機械設備の経済的な使用期間がどれほどであり、その間における経済的給付生産可能量がどれほどであるかに関して判断を下すことが必要となる。そして、他方では、そうした合理化に要する資金をどのように調達するかも問題となる。だが、これらの要因はいずれもはや経営の範囲内の問題ではなく、「企業」における処理に関連する問題となる。しかも、この処理によって規定されるのは給付生産活動の目標ではなく、給付生産の行為方法である。したがって、給付生産の行為方法、それ故にまた給付生産の経済性は、外部諸関係における処理によっても左右されることになるわけである。われわれはここにいわゆる外部諸関係と内部諸関係との交錯がみとめられると考える。そして、「経営」—技術的行為—経済性、「企業」—処理—営利性と明確に区別する方法においてこうした処理の問題が十分に取り上げられうるか否かに疑問をもたざるをえない。

- (1) 経営外利潤としては、例えば、製造企業が土地や有価証券の売却によってえた利潤があげられる。
- (2) ワルターは企業が給付生産を行なう場合に経過する状態を、能力、準備、操業に区別する。そして、それらを同じ単位で測定し、^{準備}能力を準備度、^{操業}能力を操業度と呼ぶ。Vgl. Einführung I, S. 230~236.
- (3) Vgl. Einführung II, S. 27.
- (4) ウルリッヒによると、ワルターは、別の論文において、企業利潤の額に影響する諸要因をつぎのように分類している。
 - (a) 「外部的」要因

① 原価要素の価格

② 生産された財貨に対してえられた価格

③ 需要されるいは販売されるところの、生産された財貨の量、操業度に対する原価の依存関係

(b) 「内部的」要因

① 経営の経済性 (Vgl. H. Ulrich, a. a. O., S. 75.)

(5) ワルターによると、販売においては、なにが (was) どのように (wo) どれほど (wieviel) なる価格で (zu welchem Preis) 販売されるべきかが問題となり、それらの問題は、企業管理者が企業における計画 (Planung) ならびに販売政策におおつて取り上げるべき処理の問題をなすのである。Vgl. Einführung II, S. 193.

(6) ワルターはこの経営を企業の下位概念 (Unterbegriff) あるいは企業経済学の第二次的な認識対象 (ein sekundäres Erkenntnisobjekt) と呼ぶ。

(7) Vgl. Einführung I, S. 10~18.

(8) ワルターによると、営利性は大別して二種の意味をもっている。その第一は、企業が利潤を獲得するという事実を意味し、「企業」と「経営」との区別を行なう場合には、この意味において用いられる。そして、その第二は、資本利潤率である。

(9) ワルターの著書が、第一巻「経営」、第二巻「企業」に分けられているのもこうした見解に由来する。

(10) この場合「企業簿記は貸借対照表 (Bilanz) と損益計算 (Gewinn- und Verlustrechnung) とから成ると云われる。

Vgl. Einführung I, S. 352.

(11) この経営計算において行なわれる原価場所への間接費の配賦、原価計算率の算定などの諸方法は、原価計算論 (Kalkulationslehre) において明らかにされる。

- (12) Vgl. Einführung I, S. 308~310.
- (13) ワルターは、経営経済的管理において経営間相互比較についても説明している。だが、われわれは当面それを取り上げる必要がないので、ここではそれによれなく。
- (14) ワルターによると、原価場所は原価計算における間接費の正確な把握および経済性の管理のために重要である。そこで、その設定に当っては、一方で、原価把握の観点から原価発生の態様を異にするところはそれぞれ別個に取り扱われるように（異種原価の原則 Prinzip der Kostenverschiedenheit）、他方では、管理の観点から、発生した原価に関する責任を明確にならしめなければならない（責任の原則 Prinzip der Verantwortlichkeit）配慮をねねばならぬ。Vgl. Einführung I, S. 183~184.
- (15) もっとも、出来高給の場合にはむしろ単位当り時間（Stückzeit）の比較管理が行なわれねばならない。
- (16) ワルターは計画原価と標準原価（Standardkosten）とを同義に用いている。
- (17) Vgl. Einführung II, S. 99.
- (18) この点、ワルターの論述には矛盾がある。ただし、利子原価は、時間の浪費が経済性の低下を意味するという理由で、経済性管理のために導入されたものであり、それが経済性の変化をならか示しえないならば、無意味となるからである。Vgl. Einführung I, S. 156ff.
- (19) Vgl. Einführung I, S. 53.
- (20) Vgl. Einführung I, S. 319~335.
- (21) Vgl. Einführung I, S. 311~318.
- (22) 管理のこのような分類に関しては、つきを参照のこと。藻利重隆「経営管理総論」（新訂版）昭和三十一年、三二〇頁以下。
- (23) Vgl. Einführung I, S. 311.

五 実質的な企業維持

ワルター企業経済学の実践的・方法的な目的は企業維持のための手段・方法を提供するところに求められる。この企業維持がなにを意味するかを、われわれは第三節において考察した。だが、その結果、企業経済学の実質的に目指す企業維持を、ワルターのいわゆる将来にわたって名目資本を維持することに求めることはできないという結論に到達した。そこで、この節においては、企業経済学において実質的に維持されるべきだと考えられているものは何か、を考察してみたい。それは、ワルターが企業維持のために提供する手段・方法の内に理解されるであろう。そこで、われわれは、こうした考察を、まず、レゼルベンに関するワルターの所論の検討から始めることとしよう。

通常、企業は各種の積立金を有する。その積立金は一般にはレゼルベン (Reserven) と呼ばれる。だがワルターは、レゼルベンという言葉の意味を考えると、それらの積立金をレゼルベンと称するのが適当であるか否かに疑問を抱き、その点を検討する。

まず第一に、かれは法定積立金 (ordentliche Rücklagen) を取り上げる。ワルターによると、株式会社に対してはいずれの国においても積立金の形成が法定されているのであるが、スイスにおいては、積立金が払込資本 (Grundkapital) の二〇%に達するまでは年度利潤の一〇%を積立てるべきこと、ならびに、株式の割増発行 (Emission von Aktien über Par) の際の割増金も、積立金に加えられるべきことが規定されている。⁽¹⁾ところで、この法定積立金の用途を、スイス商法は損失の填補 (Verlustdeckung) に限定している。だが、積立金による損失の填補は帳簿上の操

作による計算上の填補にすぎない。そこで、こうした商法の規定に関しては、「積立金は使用しうるレゼルベンではないから、積立金を形成していれば企業は安泰である (es könne einer Unternehmung nichts passieren)」と「うのは恐るべき誤まりである」(Einführung II, S. 173)と云わねばならない。ただ、法定積立金の形成ならびに用途が法定されているが故に、それは企業に自己金融を強制することになる。そして、自己金融は借入資本提供者に対する企業の依存度を小さくし、企業の安全性を高めることになる。そこで、ワルターは法定積立金の意義を、主として、それが自己金融を強制するところに認め、損失発生の際直ちに払込資本が蚕食されるのを防ぐというその機能には、副次的な意義を認めるにすぎない。

法定積立金はその用途を法律によって限定されている。そこで、企業はそれと並んで各種の任意積立金を設けるのが一般である。そこで、かれは、つぎに、この任意積立金を取り上げる。第一は配当平均積立金 (Dividendenrücklagen) である。それは期間利潤の変動にかかわらず一定の配当を保証するために設けられる。だが、実際に配当を平均化するためには、必要な場合に十分な流通手段が手許に存在することを要する。それ故、たんに積立金が存在するのみでは配当の平均化に役立つものではない。しかも、その目指すところは、実は、秘密積立金を利用する利潤操作によって、これを十分に果すことができる。ついで、かれは工場拡張整備積立金を同様な見地から検討した後、特別の目的を有する積立金を公示することは不必要である、と断定する。⁽²⁾

このように、ワルターは任意積立金を重視しない。その理由の第一は、任意積立金によって意図される目的の達成には、借方にもその目的のために利用しうる形で財産が保有されねばならないということにある。そして、これは積立

金がレゼルベンではないといふかれの主張につながる。そして、第二の理由は、公開積立金 (offene Rücklagen) よりも秘密積立金 (stille Rücklagen) を重視することにある。

秘密積立金は企業の実態を対外的に隠蔽する。そこで、それを設けることの是非については種々論議が交わされる。だが、ワルターによると、秘密積立金が私企業のみならず公企業および協同組合企業にもみられることは、すべての企業が部外者 (Unbethefener) にその営業の秘密、就中財産および利潤の実情を知られたくない、という要求を有することを示す⁽³⁾。そこで、ワルターは、企業が公表する年度貸借対照表の作成に当って秘密積立金の形成を断念しようものではないことを承認する。そのみではない。かれは、一般的には、秘密積立金の利益は企業および株主にとってもその不利益よりも大きいとさえ考える。それ故に、秘密積立金は企業が自己を維持せんとするとき必要であり、しかも許された偽装であるとして、その意義が強調されるのである。ところが、この秘密積立金が公開積立金と異なるところは、それが利潤の公表以前にその一部をかくすことよって形成される点、ならびに、後者が払込資本を公示する資本会社にのみ存在しうるのに対し、前者がすべての形態の企業において設けられる点にのみある。そして、それら両種の積立金は自己金融によって生じた所有者資本をなすという点に関しては、なんの相違も有しない。したがって、それらは所有者資本ではあるがレゼルベンではないのである⁽⁴⁾。

このようにして、ワルターは貸借対照表においてレゼルベンと称せられる積立金が真にレゼルベンの名に値するものではないと主張する。そして、それは、積立金が所有者資本を示すにすぎないものであって、実際にはなんらかの目的に利用しうる財産ではないからである。すなわち、かれのいわゆるレゼルベンは財産として、したがって貸借対

照表に示されるとすれば、その借方に存在しなければならぬのである。

ワルターによると、一般にレゼルベンで考えられるものは必要な場合に役立てうるものである。例えば、戦闘において、司令官が予備軍を有すると、その予備軍を適時戦闘に参加させることによって決定的な戦果をあげることが考えられる。この場合の予備軍がレゼルベンにほかならない。企業もまた激しい経済戦の中におかれており、それを乗り切るためには軍隊の予備軍に相当するものを必要とする。そして、それが企業のレゼルベンすなわち予備財産 (Reserven, Einsatzreserven) である。⁽⁵⁾ それでは、予備財産はいかなる形で存在しなければならないであろうか。それを明らかにするために、かれはまず予備財産が必要とされる場合を考察する。だが、われわれはここでワルターによる財産の分類にふれておく必要がある。

ワルターは企業の財産を果すべき役割にしたがつぎのように分類する。

企業財産

主要財産 (Hauptvermögen)

経営財産 (Betriebsvermögen)

設備、権利価値、棚卸品

貨幣財産 (Geldvermögen)

支配的資本参加 (Konzernbeteiligungen)

副次財産 (Nebenvermögen)

この分類において、主要財産と副次財産との区別は、当該財産の存在が企業経済的に合理的に説明されうるか否かに
よる。また、支配的資本参加は他の企業に影響を及ぼし、自己に有利な活動を行なわせる意図をもって行なう資本参
加であり、貨幣財産は現金、預金、有価証券などを含み、経営財産は給付生産に直接用いられる財産部分を意味する⁽⁶⁾。

さて、予備財産は損失の発生を防ぐこと、あるいは、利潤の獲得を可能にするために役立つ。その例として、かれ
はつぎのような場合をあげる。まず、販売価格が原価以下に低下した場合、企業が予備財産を有するために支払を悪
化させることなく価格の好転を待つことができるならば、その企業は損失の発生を避けることができる。また、予期
しなかった新しい合理的な生産方法が出現する場合には、企業はその新しい機械を調達しえなければならぬ。その
ためには積立金ではなく予備財産が存在しなければならない。こうしたいわば防禦が問題となる場合に加えて、創始
者の利得 (Anfangserlöse) をえるために予備財産を使用するという、いわば攻撃の場合もある。この場合には、企
業が他に先んじて新結合を行なうわけである。これらの例は、いずれも「企業維持のための企業の戦い」以外のなに
ものでもない。要するに、経営財産および支払準備のために必要な貨幣財産は、それが損失によって弱体化された場
合には再び補充されねばならないのみならず、経営財産は、企業が有利な機会を見出した場合には、外部の援助をう
けずにすみやかに強化されなければならないのである。

ただ、損失によって失なわれた財産を補充するという機能については、企業が全体として受けた損失は補充財産と
いえどもこれを実質的に填補することはできないことが注意されねばならない。予備財産によって補充されるのは、
企業財産のうち予備財産以外の部分である。そして、それは、ワルターによると、経営財産および支払準備に必要な

貨幣財産である。そこで、予備財産は、第一に、経営財産の形では存在しえない。そして、第二に、支払準備に予定された貨幣財産の形でも存在しえない。しかも、第三に、それは迅速に支払手段として利用可能でなければならぬ。こうした見地からすると、予備財産は、第一に、貨幣財産のうち企業の経常的な支払準備に予定されていない部分として存在しうるし、第二に、容易に流動化しうる副次財産として存在しうる。⁽⁷⁾⁽⁸⁾ そのいずれの場合にせよ、予備財産は経常的な企業活動から切り離され、しかも、容易に流動化しうる財産として保有されねばならない。そこで、企業財産の余りに多くの部分を予備財産として保有することは企業の営利性を低下させる恐れがある。そこで、ワルターは、補充財産が自己目的ではなく、それを使用することが有利と思われるときには積極的にそれを役立てることの必要性を強調する。そうしないときは、安全性を要求することが営利性を害し、それによってかえって安全性が害せられることになるからである。このように、ワルターは、予備財産が営利性を低下させる作用を有することを承認しつつも、なお、有効に活用することを前提として予備財産を設けることは、それを設けたことによって生ずる営利性の低下を償って余りあると考えるわけである。⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾

以上のようなワルターの所論において、特定目的のための任意積立金の形成が不必要だという極端な所説は、これをとることができない。だが、われわれは、当面、積立金の損失填補機能に関するワルターの説明に注目しなければならぬ。既述のように、ワルターは、企業に随伴する危険を理由として、将来発生する損失を填補し将来にわたって名目資本を維持するための手段として、積立金の形成、したがってまた利潤追求を認めただけである。ところが、ここでは、そうした損失填補の機能が積立金によって果されるにもかかわらず、なお、そうした填補は計算上の操作

にすぎないとして企業の安泰化に対するその効果が否定される。一体それはなにを意味するのであろうか。われわれはその意味するところを予備財産の機能を検討することによって知りうるであらう。ただし、予備財産は積立金に代って企業を安泰にするものとせられているからである。

さて、予備財産が果す機能の第一、すなわち失なわれたものを補充するという機能は、予備財産が経常的な企業活動、就中給付生産活動を損失を、蒙むる以前の状態において維持することを意味する。そのことは、ここで企業を安泰にするために維持されるべきものが企業の名目資本ではなくて、企業が給付生産に必要とする財産であることを意味する。すなわち、企業の実体的な財産を維持し、それによって企業の給付生産能力が損失のために必然的に縮小させられるのを防ぐことが、企業を安泰にするゆえんだと考えられているわけである。そして、このように企業の安泰化が実質的な財産の維持によってのみ達成されるとすれば、積立金による計算上の損失の填補は、それだけではなんの意味をももたえないわけである。このようにして、損失填補に関する積立金と予備財産との相違は、前者が計算上の損失填補を通じて投下名目資本の維持をはかるのに対して、後者が給付生産に必要な財産の実体を維持し、その機能の低下を防ぐとするとところに求められる。したがって、ここで積立金よりも予備財産を強調するワルターの見地は、給付生産に必要な財産の実体の維持を志向するものと言わねばならない。ところで、予備財産の果すべき第二の役割は、有利な機会が見出された場合にそれを利用して著しく有利な機会を捉えうることになる。その結果として齎らされるものは、高い利潤にはかならないであらう。この場合の予備財産の役割は、直接的には企業が給付生産に必要とする財産

の実体を強化することであるが、その実体の強化は企業の利潤獲得能力の強化と直結する。したがって、予備財産の役割は必要に応じて企業の利潤獲得能力を強化することに求められるわけである。この役割と関連させて考えるとき、財産実体の維持という第一の役割は、企業の利潤獲得能力の補充・維持であると考えられることができる。したがって、予備財産の全体としての役割は、必要な場合に企業の営利的給付生産能力を補充・維持・強化することにあると解しうる。そして、そのことは、企業を安泰にする途が、営利的給付生産能力の強化に求められることを意味する。そして、そうした意味の企業の維持こそが「企業維持のための企業の戦い」において要求されているのである。このようにして、われわれは、積立金による損失填補の効果をめぐって、二種の企業維持の見地から異なる見解が示されているものと解せざるをえない。一方は、将来にわたって名目資本を維持するという見地からその効果を是認し、他方は、企業の営利的給付生産能力を維持せんとする見地からその実質的な効果を否認する。しかも、こうした二つの見地は、前者が企業の債務としての資本の側から提起されたのに対し、後者が企業活動に即して捉えられたという相違に根ざしているのである。

それでは後者の見地からみると、積立金はどのような意義を有するのであるか。われわれは、その点を、減価償却と設備更新との関係ならびに自己金融⁽¹⁾に関するワルターの所論にしたがって考察してみよう。

ワルターによると、企業簿記における費用と経営計算における原価との不一致を齎らす一つの大きな要素は両計算における減価償却の考え方の相違である。そこで、両者を区別するために、かれは、企業簿記上の減価償却を貸借対照表上の減価償却 (Bilanzabschreibung)、経営計算上のそれを原価計算上の減価償却 (kalkulatorische Abschrei-

bung) となる。

後者においては、使用による消耗、技術的進歩による陳腐化および時の経過に伴って生ずる物理的・化学的な減耗を減価原因として考慮して設備の耐用期間を定め、その期間内に設備に投下された貨幣額を原価に転化し、回収していくことが意図される。すなわち、ここでは、設備に投下された貨幣の回収を、期間的に規則的に配分することが意図されているわけである。⁽¹²⁾⁽¹³⁾これに対して、貸借対照表上の減価償却においては、減価原因としてさらに需要の変動・喪失などの要因も考慮されねばならない。すなわち、そうした要因は設備の使用可能性を失なわせる危険を意味するのである。だが、その危険は未だ減価を意味するものではない。しかも、企業はそうした危険を考慮せねばならない。そこで、企業は減価を償却するのみでなく、危険を考慮してできるだけ早く多額の償却を行なわねばならない。こうした貸借対照表上の減価償却の性格の故に、それをいかに行なうべきかは企業管理者の裁量の問題となる。そこで、それが厳密に規制された方法にしたがって行なわれるように要求することは、企業の本質に反する。企業経済学は「企業の貸借対照表上の総減価償却は原価計算上の減価償却よりも小さくしてはならない」(Einführung I, S. 147)ことを要求しうるのみである。⁽¹⁴⁾

ところで、貸借対照表上の減価償却においてできるだけ早く償却が行なわれるためには、もとより、期間毎に、原価計算上の減価償却よりも多額の償却を行なうという方法がとられねばならない。だが、ワルターが貸借対照表上の減価償却に対して認める役割は、このように償却を速めることのみではない。かれはここでは調達価値以上の償却、すなわち超過償却が行なわれることを認めているのである。⁽¹⁵⁾そして、これらの理由から、貸借対照表上の減価償却は

秘密積立金を形成し、自己金融を行なうための政策的な手段となるわけである。

企業が存続するためには、企業は減耗した設備を更新していかなければならない。ワルターによると、この設備の更新に関して、古い設備が償却された範囲で新らしく設備を調達する、という考えがしばしば行なわれている。しかし、かれはそうした考えが誤解を生じ易いとしてこれを批判する。すなわち、この考え方は、企業が新らしく調達しようとするだけ毎年度償却している場合には正しいが、原価計算上の減価償却において償却されるだけ年々支出するという場合には誤まりである。けだし、後者の考え方は、調達価格が不変でしかも技術の進歩がないという仮定に基づいているのであるが、競争において先頭に立っていくためには、一般には新らしくかつ高価な機械設備による更新が要求され、それを行なわない企業は競争において後退せざるをえないからである。⁽¹⁶⁾さらに、ワルターは、再調達価格に基づく減価償却を主張する見解に対する批判において、廃棄される対象を同じもので取替えるという考え方を批判している。すなわち、われわれは減価償却の最も重要な原因が技術的進歩による設備の陳腐化にあることを忘れてはならないのであって、それを考慮すると、廃棄される設備はこれをより良いもので取替えねばならず、そのためにはより多く支払うことになる可能性が強いのである。⁽¹⁷⁾設備更新に関するワルターのこうした主張は、なによりも技術的進歩に設備を適応させることの重要性を認めることに由来する。けだし、「技術的進歩とともに前進することは、経営経済的にみると、未だなんらの改善でもなく競争能力(Konkurrenzfähigkeit)の維持に『必要な』(Erfahrung I.S. 151)からである。

要するに、企業を存続させるためには、技術的進歩に企業の設備を適応させ、企業の競争能力を維持することが必

要である。しかも、そのためには原価計算上の減価償却によって回収される資金を超えるものが、企業維持のための設備更新に必要とせられるのである。こうしたかれの見解にしたがえば、「企業が新らしく調達しようと考えただけ償却している」場合には、実質的には、超過償却が行なわれていることになる。すなわち、設備更新と結びつけられるならば、貸借対照表上の減価償却はまさに超過償却とならざるをえない。だが、かれは、ここでは、貸借対照表上の減価償却において、設備の更新に必要なだけ償却されている場合のありうることを認めているが、それが必要だとは主張していない。それは、かれが減価償却と設備更新とは別個の問題だとなし、設備更新に必要な資金の調達は財務の問題だと考えることによる。だが、われわれは、貸借対照表上の減価償却が自己金融の手段として用いられるとき、それがすぐれて財務的性格を有することを忘れてはならない。

このようにして、われわれは、ワルターが維持せんとするものは企業の実体ないし実体資本であり、それによって確保されうる競争能力であることを知ることができる。しかも、それは原価を回収するのみでは果されない。そこで、これとの関連において、自己金融の問題を考察しなければならぬ。

ワルターは、自己金融が株主の不利益になるか否かという問題を取り上げる。これに対するかれの解答は、それが株主の不利益になるとは多くの場合主張しえない、ということである。その理由は、株主が企業的全利潤を処分し、それをすべて分配することができるならば、株主にとっても安全を意味する企業の安全がそのために害われ、その結果かれらの利益がかえってひどく害われるであろう、というところに求められる。すなわち、ワルターは、企業の安全にとって必要な利潤の留保は株主の不利益になるものではなく、かえって利益になると考える。そこで、株主に対

する自己金融の影響を考へることは、それが企業の安全にとって必要であるか否かという問題に移される。そして、かれは自己金融の効用について、つぎのような検討を加へている。

自己金融によつて果される目的は二つある。その一つは、能力を維持しつゝ借入資本を返済することであり、他の一つは、資本市場に頼ることなく企業を拡大することである。

留保された利潤が第一の目的に用いられる場合には、企業の利子負担は小さくなり、その分だけ利潤が大きくなる。そこで、この場合には、株主は一時的に利潤の分配を断念することを後悔することはない。⁽¹⁴⁾

しかし、留保利潤が主として用いられるのは第二の目的である。この場合は、さらに、第一に能力の拡大、第二に新しい外部事情および新しい技術上の事実⁽¹⁵⁾に財産を適応させることの二つに分けられる。

まず、この第二の場合について、ワルターはつぎのように主張する。「鉄道会社がその安全設備を近代化し、それによつて旅客および従業員の安全性を高めるとき、あるいは旅客の快適さを増すことを配慮するとき、また、ホテルがそうしないとお客が来ないであろうから、すべての部屋に湯水の栓を設けると、あるいはまた、よりよく設備された競争相手に対抗してなお存続していくために、機械工場が新しい機械を調達するとき、これらの企業は厳密には何物をも獲得しないのであつて、ただ何物をも失ななかつたにすぎない。この新投資が『利潤を齎らす (rentieren)』とは云われない。それは大抵損失を回避するのを助けるのみである。そうした目的のために外部から貨幣を調達しなければならぬとすれば、それは重苦しい負担である。そして、ここでは、分配されない『利潤』からの『自己金融』が必要となる。そのことは、公示された利潤の一部が多くの場合利潤ではなく計算額 (eine Rechnungsgröße) にす

ぎないこと、および、そうした場合には自己金融が問題ではなく事情によっては多くの期間に配分されるところの、利潤を削減する費用が問題であることをわれわれに示すのである。」(Einführung II, S. 139~140) ここにいわゆる新しい外部事情ならびに技術上の事実¹⁾に財産を適應させることが、減価償却に関する所論において、企業の競争能力の維持と言われたものに相当することは明らかである。しかも、そうした競争能力の維持は、附加的な利潤を齎すものではなく、たんに損失の発生を防ぎうるにすぎない。すなわち、ここでは、競争市場における企業の地位の相対的な現状維持が果されるのみである。そこで、ワルターは、そのために必要な資金を自己金融で賄うべきことを主張する。そのみではない。企業維持にとってのその必要性からみると、そのような競争能力維持に用いられる利潤部分は、自由に処分されうる利潤ではなく、むしろ費用と考えられ、それだけ利潤が減少されるべきであるとさえ主張されている。ここでワルターが競争能力の維持において例示しているものの中には、設備の改良の問題と新しい優秀な設備による更新の問題とが含まれているものと解せられる。だが、そのいずれの場合にも、それに要する支出は、一般的には、いわゆる資本的支出とみられ、それだけ設備財産が増価したものと考えられる。したがって、それをいわゆる収益的支出として、利潤を減少させる費用と直結させることはできないはずである。したがって、われわれはこうした主張をそのままに受け入れることができないように思われる。要するに、利潤のうちには、企業がその競争能力を将来にわたって維持していくために必要な、いわば将来的な企業存続のための費用をなすものが含まれている。そこで、それを指摘することによって、全利潤を分配してしまうことが企業的に不可能であるゆえんを強調するのが、ワルターの真意であると解せられる。かれは、減価償却に関する所論においては、技術の進歩に設備を適應

させていくことを、必ずしも自己金融と結びつけてはいなかった。だが、ここでは、その結びつきをむしろ積極的に主張しているわけである。こうして、自己金融は、将来に向けて企業の競争能力を維持するための手段として、企業の存続に積極的な役割を果すものと考えられているのである。

つぎに、第一の能力の拡大についても、二つの場合が分けて論ぜられる。

まず、ワルターは、正常な能力の拡大について、つぎのように主張する。「その範囲の限られた正常な能力の拡大は、できれば自己金融をもって行なわれるべきであろう。……この貨幣はなるほど儲けられたものではあるが、分配可能な利潤と考えられてはならず、その場合に株主はその配当請求権が害われたとは主張しえない、と云うことができる。」(Einführung II, S. 140)ここで、ワルターは、正常な能力拡大を賄うべき利潤部分が分配可能な利潤ではないことを主張する。だが、それがなぜであるかは、これを説明していない。しかし、元来、利潤がすべて分配されるときは企業の安全が害われるが故に、自己金融を認めるのがワルターの見解であった。そこで、この場合には、正常な能力拡大を賄うべき利潤もまた企業の安全を確保するために必要なのだと解せられる。換言すれば、競争市場において、その地位の相対的な現状維持をはかるのみでなく、発展的な維持をも志向することが企業の将来的な安全の維持にとって必要だとせられるわけである。ここにいわゆる正常な能力拡大がどの程度のものの意味するかは、これをワルターの所論から具体的に知ることができない。それは個々の具体的な場合によって異なるであろう。ただ、ワルターにおいては、それが外部の事情および技術的な変化に対する適応を超えるものであり、それが将来にわたる企業維持にとって必要であり、そしてさらに、それを賄うこともまた自己金融の役割であると考えられていることを、

われわれは明らかに知りうるのである。

さらに、ワルターは、株式会社が多額の利潤を獲得し、しかもその多くを分配せず、著しい拡大に利用する場合についても、それによって軽率な拡大が行なわれる可能性を認めつつも、なお、自己金融による拡大が企業の発展を齎らす点を重視して、それが企業の利益になるという見解をとっている。⁽²⁰⁾

このようにして、自己金融は企業の競争能力の維持・発展に用いられる。ところで、「……自己金融によって生じた新しい財産が正しく利用されるとき、附加的な利潤が生ずるに違いない。この利潤がまたくり返して留保されるならば、好況を前提するとき、利潤は幾何学的に上昇する。」(Einführung II, S. 137)ここに財産が正しく利用されるとは、それがいわゆる競争能力の維持・発展に資するように利用されることを意味するであろう。したがって、競争能力の維持・発展は利潤獲得能力の維持・発展を意味するものにはかならない。そして、それはまた自己金融が企業の利潤獲得能力の維持・発展に必要とせられることを意味するわけである。したがって、積立金は、たんに将来の損失を計算上填補するという消極的な理由からよりも、むしろ企業財産の実体を拡充し、それによって企業の利潤獲得能力ないし競争能力を維持・発展せしめるためにこそ必要とせられるのである。そして、こうした見地からすれば、企業が利潤を獲得することはこうした意味における企業の実体を維持するために必要とせられ、企業維持の条件とも解せられるのである。

このようにして、われわれは、レゼルベン、設備更新および自己金融に関するワルターの所論のうちに、きわめて漠とした「長い間に」企業維持の最低要求を満たすという、いわゆる実践的目的とは異なった、具体的な企業維持への

志向を認めうるのである。われわれは、それが企業経済学の実質的に志向する企業維持であり、かつ実質的な企業活動に即して把握されたものだと考えるが故に、これを実質的な企業維持と呼ぶことができるであろう。

この実質的な企業維持は企業の利潤獲得能力の維持を意味する。この利潤獲得能力は、具体的には、企業が獲得する利潤に表現される。それ故に、こうした意味における企業維持の見地から企業の状態を判断するためには、利潤の正確な把握が不可欠となる。そして、ワルターが、企業を管理するために期間利潤、就中給付生産から生ずる給付利潤の算定が不可欠であるとなした理由もここにあると解せられる。換言すれば、ワルターが期間給付利潤を介して判断しようとした企業の状態は、企業の利潤獲得能力の状態を意味するわけである。ところで、企業の利潤獲得能力は企業の行なう利潤追求活動が合理的であればあるほど大きいものと考えうる。それでは、企業の利潤追求活動の合理性はなにによって判断されるであろうか。ここで、われわれはいわゆる経済原則を想起せざるをえない。ただし、それは人間の合理的行為を一般的に規制するものとも云われるからである。その内容は、一般には、最小の手段で最大の成果を、と表現されるのであるが、これを企業の利潤追求に即して考えるならば、企業にとっての成果は総利潤（借入資本利子をも含む）であり、それをえるために投下する手段は総資本にほかならないであろう。したがって、企業の利潤追求活動の合理性、したがってまた企業の利潤獲得能力は総利潤対総資本比、すなわち総資本利潤率に表現されるであろう。そこで、ワルターが総資本利潤率を指標として判断するものは企業の利潤獲得能力であり、その指標を高めることを努力目標とすることは利潤獲得能力の強化をはかることにほかならないと解しうる。そして、いわゆる経済性の高揚もまた総資本利潤率を高める重要な要因として考えることができるのである。われわれは、第三節に

おいて、ワルターが具体的に維持せんとするものが、期間的には、給付利潤あるいは総資本利潤率によって表現されるような企業の能力であることを推論したのであるが、それがこの節において究明された企業の利潤獲得能力にほかならないことはや明らかであるう。

ただ、われわれは、ワルターのいわゆる競争能力維持の見地を、期間的には総資本利潤率極大化の見地と同一であると、単純に断定することができないと考える。例えば、ワルターは、秘密積立金と関連して、すぐには利潤をもたらしえない長期的な目的を追求することが、企業にとっては必要であると述べている。だが、そのような目的の追求あるいはまた予備財産の設定は、将来の企業の利潤獲得能力の維持には必要だと考えられるものの、期間的な総資本利潤率極大化の見地よりすれば、必ずしもこれを是認しうるものではないであろう。ここに、総資本利潤率極大化の要求が必ずしも企業維持の見地と一致するものではないという一つの例が示されているように思われる。そのような両者の不一致を、われわれは、以下、ワルターのいわゆる経済性管理の問題について考察しておきたい。

さて、藻利重隆教授によれば、単種製品生産企業において一期間の生産量が販売量にひとしい場合、総資本利潤率を極大化するための企業の努力はつぎの三点に向けられることを要する。すなわち、単位原価の切下げ、売上量の増大、ならびに、資本回転率⁽²¹⁾の低下を防ぎ標準的な一定水準に維持することがそれである⁽²²⁾。このうち、単位原価の切下げは、一方において、売上量の増大を通じて達成されるとともに、他方において、企業の給付生産の合理化によって達せられる。そして、ワルターの場合、前者は販売価格との関連において販売政策の問題をなすものと解せられるのであるが、後者はまさに経済性管理の問題をなす。ワルターのいわゆる経営経済的管理、就中計画原価比較に基づく

管理は経済性の高揚をはかるのであるが、それは期間的に計画原価を基準として原価の切下げを行なうことによって達せられる。そして、それはまさに単位原価の切下げを目的としているのである。したがって、それが総資本利潤率極大化の見地を原価に関して具体化したものと考えても、誤まりではないであろう。ところが、そうした原価の切下げを至上命令とする経営経済的管理は、必ずしもつねに、持続的な競争能力維持の見地とつながるものではない。その端的な例を、われわれは、ワルターのいわゆる「場ちがいの節約」⁽²³⁾に求めうるであろう。すなわち、場ちがいの節約を避けることは持続的に競争能力を維持するために是非とも必要とせられる。しかし、経済性の高揚をはかり、ひたすら原価の切下げを要請する経営経済的管理は、そうした場ちがいの節約を阻止する原理を自らのうちに有するものではない。それは場ちがいの節約をもあえて行なわせる傾向をすら有するのである。そして、こうした傾向は、一般に経営経済的管理が原価を基準とする管理であるかぎり、本質的に避けることのできない性格であると解せられる。ただし、原価を基準とする管理は原価の切下げを指導原理とする管理だからである。

ところで、企業維持が企業の持続的な競争能力の維持であるかぎり、企業経済学が要求する経済性の高揚はたんなる一期間についての一時的なものではなく、持続的な経済性の高揚でなければならぬ。だが、こうした持続的な経済性の高揚の見地はいわゆる経営経済的管理、就中経営内原価比較による経済的管理のうちには内在化せしめられていないのである。ところで、いわゆる「場ちがいの節約」において、そうした誤まりを阻止するものが、ワルターによって技術的管理に求められていることは注意を要する。なぜなら、そのことは持続的な経済性の高揚が、技術的管理によって、はかられることを示しているからである。換言すれば、経営経済的管理、特に経営内原価比較に基づく

管理が、経済的管理であることによって期間的な原価の切下げのみをはかり、長期的に経済性を高揚することを志向しうるものではないのに対し、技術的管理は一応原価をはなれた実体的な観点から行なわれるが故に、かえって長期的な経済性の高揚をはかりうることとなるのである。そのことは、技術的管理の観点をも包摂しうるような管理こそが企業維持の要請するところを真に満たしうることを意味する。それ故に、われわれは、こうした技術的管理をも経済的問題として取り上げねばならないと考えるのである。だが、第一に、ワルターの企業経済学がいわゆる経済科学であるかぎり、第二に、その考察方法において「経営」——経済性が絶対化せられるかぎり、それをワルターの企業経済学に求めることはできないであろう。

要するに、総資本利潤率極大化の見地から要請される原価切下げの観点は、必ずしもつねに企業の利潤獲得能力維持の要求と一致するものではない。そして、それは、前者が短期的な見地であるのに対して、後者が長期的に将来にわたる企業の利潤獲得能力の維持を志向するものであることによる。企業の競争能力ないし利潤獲得能力を維持せんとする見地は、一時的に利潤の極大化をはるかのみで満足するものではなく、長期的にあるいは将来にわたって利潤を獲得し利潤獲得能力を維持することを意図する。総資本利潤率は、企業活動の短期的な成果の表現として、企業の利潤獲得の合理性したがってまた利潤獲得の合理的な能力を示すが故に、一応将来の企業活動を予測させるものとして意味をもつ。だが、それはけっして絶対的なものではないのである。短期的な総資本利潤率の見地は、時には、より長期的な企業の必要によって犠牲にせられることがありうるのである。このようにみると、企業活動は現在において利潤追求を行なうとともに、将来にわたっても利潤追求を継続するための配慮を行なうものと云うことができる。

そして、それがつねに将来にわたる利潤追求活動の継続を配慮するものであるとき、それは「長い間には」いわゆる企業維持の最低要求の達成に連なるものでは決してなく、かえって、いわゆる全体利潤の極大化にこそ連なるものと言わねばならない。そして、この場合、全体利潤は、原理的には、所有者の利潤をなすことが忘れられてはならない。かくて、ワルターの実質的企業維持は、競争能力維持ないし利潤獲得能力維持として、営利原則の企業的具体化であると解しうるであろう。そして、それは、資本主義体制においては、いわゆる私企業の原理をなすのみならず、いわゆる協同組合企業および公企業においてもその自律的な指導原理をなすものと解せられるのである。

(1) ワルターは、この割増金が法律上利益からの積立金と同じに取扱われていることに対して、否定的見解を示している。その理由は、前者が資本であって利益ではないという点にある。Vgl. Einführung II, S. 175~176.

(2) Vgl. Einführung II, S. 170~178.

(3) この場合外部者には一部の株主も含めて考えられる。ただし、企業管理者は、株主の実際の利益のためにも、すぐには利潤をたらさない長期的な目的 (weigesteckte Ziele) を追求しうる状態におかれねばならないのであるが、それは、秘密積立金を利用して株主の食欲を抑えてのみ行なわれうるからである。Vgl. Einführung II, S. 181.

(4) Vgl. Einführung II, S. 178~185.

(5) Vgl. Einführung II, S. 185~186.

(6) Vgl. Einführung II, S. 74~83.

(7) もっとも、こうした形の副次財産が、「企業経済的に合理的に説明しえない財産」という副次財産の定義に該当するか否かが疑問とならう。

(8) ワルターは、予備財産がつねに企業の財産として既存のものである必要はないとして、緊急予備財産 (Eventualreserve) をあげている。そこには、個人企業の所有者の財産、未払込株式資本、広い意味における企業の信用などがあげられる。だが、それらはもはや予備財産とは云えないであらう。Vgl. Einführung II, S. 191.

(9) Vgl. Einführung II, S. 185~191.

(10) トイヤーは、ノヤマンに関する著書の内に、「安全性と営利性との争う (Die Kontroverse zwischen Sicherheit und Rentabilität)」という一節を設けて、予備財産をめぐる両者の矛盾についてあげている。そしてその中でかれは、「このように予備財産の有効性を擁護している。かれによると、予備財産の必要性を否定する人びとは、一般に、企業の本来的「ゼレン」を積立金に認めて、予備財産が営利性の低下をもたらず以外にはなんの効用をも有しないと考えている。しかし、予備財産の役割が積立金によつては果されえないことが認識されてくるにつれて、予備財産の必要性、有効性も認められてきている。そして、予備財産によつては、営利性と安全性との矛盾という問題が存在するにもかかわらず、その有効性は失なわれるものではない。Vgl. M. Meyer, Die Reserven als theoretisches Problem der Unternehmenswirtschaftslehre, Bern 1952, S. 52—59.

(11) この自己金融とは利潤の留保を意味する。

(12) Vgl. Einführung I, S. 128~142.

(13) ワルターは原価を発生させる減価原因として、このほかに目的の完了 (Ablauf des Zweckes) 及び権利有効期間の満了 (Ablauf von Rechten) をあげているが、それらは特殊の場合をなすのみ、このことはあげなかつた。Vgl. Einführung I, S. 131 ff.

(14) Vgl. Einführung I, S. 145~148

ワルター企業経済学的基本的性格

- (15) Einführung I, S. 153.
- (16) Einführung I, S. 150.
- (17) Einführung I, S. 152.
- (18) Einführung II, S. 139.
- (19) Einführung II, S. 139.
- (20) Einführung II, S. 140~141.
- (21) ここに資本回転率とは^{総費用}を^{総資本}である。
- (22) 漢利重隆「経営学の基礎」(改訂版)、森山書店、昭和三七年、三二〇頁以下。
- (23) 本稿二二〇—二二二頁を参照のこと。

六 結

以上、われわれは、ワルター企業経済学において実質的に維持されるべきだと考えられているものが、企業の利潤獲得能力にほかならず、それは當利原則の具体的な把握と考えられることを明らかにしてきた。そのかぎり、われわれはこうした企業維持論を高く評価しなければならぬ。ところが、このように解せられる実質的企業維持は、ワルターが企業経済学の実践的目的としていわば形式的に措定する企業維持の内容とは一致しないように思われる。それはどのような理由によるのであろうか。われわれは、ここで、ワルターが企業維持を企業経済学の実践的目的として

措定するに至った過程に立ち返って、その点を考察しておきたい。

ワルターは企業経済学が企業を独立の経済構成体として考察するものであることを主張し、企業経済学が企業を考察するに当っては、その所有者がだれであるかは第一義的な意味をもつものではないことを強調する。そして、その立場から、かれは企業経済学の認識対象として所有者の営利目的と無関係な企業を規定し、その実践的目的が企業維持のための手段方法を提供することないし企業維持にあることを主張する。その場合、企業維持という実践的目的、かれは、企業経済学の取り扱う実践的諸問題の発生基盤たる生産的個別経済がすべて自己を維持する傾向を有するという経験的事実から導き出す。そして、そうした生産的個別経済の性格の故に、かれのいわゆる企業は「持続的」性格を有するものとせられ、また企業維持の原理が客観的に主張しうる公準であると主張されるのである。したがって、ここにみられるワルターの立場は、経験的な企業活動に即してその意味を客観的に把握しようとする立場だと考えられる。ところが、企業維持の内容としていわゆる企業維持の最低要求を措定するに当っては、ワルターは、それを、各種企業の所有者の有する多様な諸目的のいわば最大公約数として、きわめて安易に導き出す。しかも、それは、最低要求とせられるけれども、同時にいわば最大公約数としての性格を有するが故に、企業経済学はそれのみの達成を目的とせざるをえないものとせられる。その故に、ワルターは、利潤追求を企業維持の手段として認める場合にも、それが「長い間には企業維持の最低要求と矛盾するものではない」と特に断わらねばならなかったのである。この企業維持の最低要求は、企業活動に即して把握されたものではなく、したがって、それを唯一の客観的な要請とする立場は、企業を経済主体とみてその活動の意味するところに即して企業維持を提唱する立場とは異なる。そして、この

ことは、また、ワルターがいわゆる企業維持の基準と条件において企業経済学の実践的目的を規定するやり方についても妥当する。ただし、ここでは、企業活動に即してそれに必要な財産の実体について必要条件が究明されたわけではなく、債務としての資本についてきわめて常識的に必要条件が定められたにすぎないからである。

このように、ワルターは企業維持に関する所論において互に異なる見地を混在せしめていると考えられる。そして、われわれは、ここにこそワルター企業経済学が企業維持に関して二つの異なる内容を含むに至った理由を求めようと考える。すなわち、ワルターは、企業の所有者の個人的目的を考慮する見地から、いわゆる企業維持の最低要求を企業経済学の実践的目的として措定し、その実践的目的から生産的個別経済にみられる利潤追求の傾向を説明するため、「長期的には」利潤追求がその実践的目的と矛盾するものではないのみでなく、かえってその目的を達成するために必要であると説く。ところが、そうした利潤追求の手段方法を考えるためには、企業経済学は所有者の見地や債務としての資本の側にのみ止まることができない。ここでは、企業活動の実質的な考察が必要とせられるのである。そこで、企業維持の手段・方法を具体的に展開するに当っては、企業経済学は再び企業活動に即して企業の必要とするところを把握しようとする立場に戻ってくる。そして、そこに展開される手段方法のうちに理解されるものが、実質的な企業維持なのである。われわれは実質的な企業維持が「企業維持のための企業の戦い」のうちから、すなわち企業活動に即して把握されたものであることを忘れてはならない。さらにまた、われわれは、ワルターが企業経済学の出発点とする生産的個別経済の共有していたものが給付生産に当って利潤を追求する傾向であり、それを、ワルターが、企業の自己維持の傾向に内包せしめたことを看過してはならない。ただし、それは、すべての生産的個別経済

にみられる自己維持の傾向が、それ自身で、いわゆる企業維持の最低要求を意味するものではない、ということを示すからである。このようにして、われわれは、いわゆる企業維持の最低要求を企業経済学の主張しうる唯一の公準であると見る見地を、ワルターの出発点とも、また、かれが実質的に展開しているところとも相容れないものと考えざるをえない。

ところで、ワルターがそのように企業維持の内容を規定するに至った理由は、ワルターの企業経済学が応用科学であるということと無関係ではないであろう。すなわち、応用科学としての企業経済学は手段・方法を提供することをその課題とするのであるが、それを科学的に行なうためには、一方においてその提供する手段・方法がたんなる経験的知識の寄せ集めに止まることなく、理論的認識の応用によってえられたものであることを必要とするとともに、他方において手段・方法の仕えるべき目的が実質的に一義的に確定していることを必要とする。この後者の条件を満たすためには、企業経済学はいわゆる企業維持の意味内容を、企業活動に即して具体的に究明し、実質的に一義的に確定しなければならぬ。それは企業維持活動としての企業活動を実質的に統一している原理を明らかにすることを意味する。そして、企業活動が諸種の手段・方法を用いて営まれる複雑な活動をなすかぎり、そうした原理の把握は、企業の用いる諸種の手段・方法の意味関連を理解することなしには果されえない。ところが、いわゆる応用科学としての企業経済学における理論は、その応用によって諸種の個別的な手段・方法がえられるとせられていることから明らか如く、企業における経済的諸関係の個別的な因果的把握をその内容とする。したがって、それは企業活動を統一している原理の把握をなしえないと考えられる。それ故、企業経済学はその理論の性格のために企業維持の実質的

意味内容を企業目的として意識的に確立することができない。それにもかかわらず、手段・方法の提供のためには目的を一義的に規定することが必要とせられる。そこで、ワルターはきわめて形式的かつ常識的に企業維持を規定せざるをえなかったのだと考えられる。このように考えるとき、われわれはワルターのいわゆる応用科学に一つの限界を認めないわけにはいかない。そして、ワルター企業経済学の実質的に意味するところを生かし、展開するためには、いわゆる応用科学の枠を脱して、企業活動に即して企業維持の実質的意味内容を把握しようような理論の確立を志向しなければならないであろう。