

〔 論 文 〕

株式会社支配論 －支配者の特定方法に関する一考察

竹 中 啓 之

- I. はじめに
- II. 従来の支配論における支配者の特定方法
- III. コーポレート・ガバナンス論からの支配者の特定
- IV. 株式会社の支配者特定方法の一つの試案
- V. おわりに

I. はじめに

バブル経済の崩壊後、日本経済は未曾有の不況に陥り、多くの企業が現在も回復のきっかけを模索している最中である。そのような状況の中、企業を舞台とした様々な事件、不祥事が新聞等で報道されることが目に付くようになってきている。いまだにバブルの後遺症が直りきっていないということなのかもしれないが、その一方で、現在の状況を抜け出すには、従来の日本的な経営方式、終身雇用や年功主義を見直し、アメリカ型のような能力主義の考え方を導入しなければならないという指摘も行われている。

また、このような状況と呼応するようにコーポレート・ガバナンス論が盛んに取り上げられるようになっている。このような議論の高まりは、それだけ企

キーワード：株式会社支配論，コーポレート・ガバナンス論，支配者の特定方法，「入口論」と「出口論」，所有者支配，経営者支配

業行動に対して関心を示していることを表しているといえる。

そこで本稿では、企業行動を解明する方法として、企業支配者の特定に関する考察を行うことにする。いったい誰が企業的意思決定をしているのか、誰が企業的意思決定を支配しているのかを特定することによって、企業の行動原理の一端を明らかにすることができると考える。

Ⅱ．従来の支配論における支配者の特定方法

株式会社支配の問題は古くから数多く議論されているが、今日においてもいまだに議論されている問題に、所有と支配の分離の問題があげられている。株式会社が大規模化する前世紀末までは、支配形態は所有者（株主）＝支配者という構図で描かれてきた。ところが、今世紀に入りこの関係が妥当しない現象が現れてきた。一つは必要資本量の増大による所有者（株主）数の増加とこれに伴う、株主一人当たりの持株比率の減少傾向である。もう一つは企業経営自体の高度化・複雑化による高度な専門的能力の必要性である。一般に多くの所有者は、かかる専門知識を持っていない。そこで彼に代わって、株式会社の支配者となるべくかかる能力や知識を持つ機関としての専門経営者が登場することになる。

1. 古典的な経営者支配論

このような所有と支配の不一致現象を明らかにしたのがバーリ＝ミーンズの研究であった。彼らの研究が契機となって、株式会社における支配の問題が数多くの論者によって取り上げられ、株式会社の支配者は誰であるのかという論争が引き起こされるのである。ここでは、この問題に結論を出すのではなく、これまでこの論争の中で取り上げられてきた、株式会社支配の定義を拾い上げ、支配者を特定する方法がどのようなものであったのかを整理することにする。そのような作業の中で、これまでの支配者の特定の方法に関する問題点あるいは疑問点を明らかにしてみたい。

まず、この論争の原点であるバーリ＝ミーンズの支配の定義はこうである。

「支配は、取締役会を選出する法律的権限を動員する一つまり、直接に、または、或る法律的手段によって、議決権の過半数を統御する一ことか、或いは、取締役会員の選出を左右する圧力を働かすか、によって、取締役会（または過半数の取締役）を選出する実際の権限を持った個人、または、集団の掌中に存する」⁽¹⁾ と。つまり、彼らは支配を取締役会、あるいは取締役の任免権を行使する権力を持つことと定義したのである。この支配の定義を前提として彼らは株式会社の支配形態を五つに分類し、その中にこれまでの株式会社の所有者支配という概念とは異なる、経営者支配の概念を提起することになるのである。

取締役（会）の任免権を支配の条件とした場合、株式会社の制度上では過半数の株式を所有している株主に支配権があることは当然の帰結といえる。バーリ＝ミーンズによってこの問題が提起される以前は、株式会社には過半数の株式を所有する株主が存在すると考えられており、それ故に株式会社の支配の問題があらためて取り上げられることがなかったのである。したがって、彼らの定義自体は目新しいものではなく、従来の考え方にそったものだといえる。重要なことは、過半数を所有していると考えられてきた所有者＝株主が存在していないことを彼らが指摘した点なのである。支配者たるべき所有者が存在しない状況において、株式会社の支配者は誰であるのか。彼らはその答えを、経営者に求めたのである。

では経営者の支配の基盤とは何であろうか。先に述べた五つの支配形態の中で、所有者支配に分類されるものをバーリ＝ミーンズは「法律的支配」と分類しているが、これは上でも触れた観点から容易に理解できる。残りの二つの分類を彼らは「事實的支配」として、株式所有による法律的な支配ではなく、実質的に株式会社を支配している状態を指しているとしている。そしてその支配の源泉は、「所有権の大きさ、経営への参与、または、企業の指揮に重要な外部的事項などによって確保された戦略的地位に基づいている」⁽²⁾ としている。

(1) Adolf A. Berle, JR. and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, 1932 p. 19 (北島忠男訳『近代株式会社と私有財産』文眞堂 1958年 23頁)

(2) *Ibid.*, p. 80 (同訳書, 100頁)

所有権の大きさによる支配の源泉が不十分あるいは見出せない状況では、経営への参与や外部的事情による支配の源泉が取り上げられることになるのである。そしてまさにこのような源泉によって支配者の地位を獲得したのが、経営者であるとバーリ＝ミーンズは考えたのである。

同様の考え方として、R. A. ゴードンのビジネス・リーダーシップ論があげられる。彼の問題意識は、当時の経済機構において株式会社制度が重要な地位を占めており、従ってそこでの指揮の役割がきわめて重要であるという点にあった。経営指揮者の役割には、企業の経済活動に参加する人々を調整することや、消費者が要求するものを効率よく生産・販売すること、また社会的な要求である雇用機会を生み出すことなど多くの重要なものが含まれる。かかる機能を誰が果たしているのかを明らかにすることが彼の研究の目的であった。したがって彼は具体的には、「大会社における経営指揮者は誰か。そしていかなる状態の下で彼らはそのリーダーシップ機能を果たしているか」⁽³⁾ という問題を設定したのである。

彼のいうビジネス・リーダーシップとは、「企業を組織し指導する職能であり、経営の諸活動の進路を規定するところの諸決定をなす職能」⁽⁴⁾ と定義される。これはバーリ＝ミーンズ等が定義している、「取締役会の任免権」という支配定義とは異なっており、株式所有によって実質的所有を行っていたとしても、現実的に支配力を持っているかどうかは疑わしく、また株式所有によって必然的に株主集団が取締役ないし経営担当者を実際に選任すること、あるいは主要諸決定に大幅に参加することは意味していないことを指摘している⁽⁵⁾。ゴードンは支配的株式所有者にたいしてその支配力の行使に対して懐疑的な考えを持っていたのである。彼は、単なる株式所有による支配ではなく、実際に企業内で諸決定を行うことができることを重要と考え、その能力をビジネス・

(3) R. A. Gordon, *Business Leadership in the Large Corporation*, California, 1945 p. 3 (平井泰太郎・森昭夫訳『ビジネス・リーダーシップ—アメリカ大会社の生態—』東洋経済新報社 1954年 3頁)

(4) *Ibid.*, p. 5 (前訳書 5頁)

(5) *Ibid.*, p. 44 (前訳書 48頁)

リーダーシップと呼び、誰がその職能を行使しているかを解明しようとしたのである。その結果彼は、ビジネス・リーダーシップの担い手は、多くの場合経営者であると結論づけ、さらに単に最高経営者だけではなく、彼らから権限を移譲された下級経営担当者をも実質的にその職能を手中に握っていると考えたのである。

ゴードンの考えは、バーリ＝ミーンズの経営者支配を強力に擁護し、その以後の支配論争に大きな影響を与えることになる⁽⁶⁾。しかしこれに対して、彼の結論は当たり前すぎるのではないかとの批判がある。たとえば三戸公氏は、次のようにいわれる。「リーダーシップは本来集団の先頭に立ってリードすることに関わる概念であると考えたとき、ビジネス・リーダーシップは、企業のトップにたつ経営者が掌握しているということは至極当たり前のことであり、経営者の集団化は企業の大規模化を考えてみればこれまた自明のことである」⁽⁷⁾と。

バーリ＝ミーンズ、ゴードンと初期の経営者支配論の支配の定義について概観してきたが、これら定義に関して我々は以下のような点を問題にする。それは彼らの支配論の定義では、確かに株式会社の支配を行うために必要な能力あるいは条件は何であるのかという点に関しては十分に理解することができる。しかし、それはあくまでも会社支配のための必要条件であって、果たしてその条件が満たされていることによって本当に支配を行っているのかどうか、十分条件となっているのかどうかに関しては曖昧な部分が残っているのではないだろうか。

バーリ＝ミーンズの支配論に関しては、彼ら以前の支配論が所有論的アプローチであったため、彼ら自身もそのアプローチ方法によるものであることは仕方のないところであるのかもしれないが、株式所有は支配力の行使の一つの手段を示しているに過ぎない。この点はゴードンが指摘しているとおりでである。その所有による支配手段が見出せなくなるあるいは消滅することによって、新た

(6) このような指摘には、雲嶋良雄『経営管理学の生成』同文館 1964 年等を参照

(7) 三戸公『アメリカ経営思想批判』未来社 1966 年 79 頁

な支配手段、経営への参与による支配が行われるという主張も、支配手段が変更されたことを指摘しているに過ぎず、実際にその手段によって支配が行われているかどうかは示されていないのである。

ゴードンの主張はこの点に関して、あらかじめ自らのビジネス・リーダーシップ概念の定義によって、意思決定をおこなうことが実質的な支配と考え、それを担っているのは経営者集団としている。確かに、日々の企業活動においてこのような職能を果たしているのは経営者に他ならず、この点に関して異論を唱えることは難しいことである。しかし、彼の定義から考えると、支配者としての資格を持ちうることはできるのは経営者以外にはあり得ず、たとえ株主や外部利害集団がそれ以外の支配手段によって意思決定に参加しようとしても、それは影響力の範囲を超えることはないのである。この点は三戸氏が指摘しているとおりである。このように考えていくと、我々が先に述べた疑問点である、果たして経営者であることがイコール支配者であると直接的に考えて良いのかという点に関して、バーリ＝ミーンズやゴードンの主張は明確に答えているといえるのであろうか。

株式会社の定義を、「取締役会の任免権」あるいは「経営に関する重要な意思決定を行うこと」とした場合、形式的には次のように考えるのが一般的である。株式会社の取締役会の任免権は法律上は株主総会によって決定される事項であり、この点に関して少なくとも株主がその決定権を持っていることは明らかである。また、経営に関する重要な意思決定を行うことも、このような行動は企業内の日々の業務に関する決定をしている経営者を通じて行われるしか方法はなく、この場合も形式的には経営者が意思決定権を持っているといわざるを得ない。支配論で問題にしているのはこのような形式的な支配力の所在を問題にしているのではなく、実質的な支配力の行使が誰によって行われているのかということである。バーリ＝ミーンズやゴードンは、支配力を行使することができる可能性がある者を吟味する方法は明確に示しているが、支配者の特定に関しては支配手段の獲得にたいしてもっとも可能性の高い者を支配者として考えている。しかし、これは形式的に考えた場合、あるいは一般的に自明のこ

ととして捕らえた場合には適合するかもしれないが、実質的な支配力を十分に考慮しているとはいえないのではないだろうか。この論点に関しては後の部分で改めて取り上げることにする。

2. 所有者支配論

株式会社支配論のもう一つの立場である所有者支配論において、支配の定義はおおよそ次のように考えられている。バーリ＝ミーンズの経営者支配論に対するもっとも有力な反論とされている、「臨時国民経済委員会報告書（TNEC 報告書）」では支配概念を、「会社を指導する広範な政策を決定する力」と規定している。あるいはまた、所有者支配論から発展した形である金融支配論もしくは銀行支配論の代表的なものとして、「パットマン委員会報告書」やD. M. コッツの支配論をみると、前者の支配の概念は、「企業を導く広範な諸政策を決定する力」⁽⁸⁾と規定されており、さらに「銀行が一企業の株式をその種類を問わず5%以上所有することが、当該企業に対して実質的影響力ないし支配力を持っていると判断する主要な決め手とした」⁽¹⁰⁾としている。またコッツも、支配とは「会社を指導する広範な政策を決定する力」⁽¹¹⁾と規定している。

このような支配概念の定義は、「取締役会の任免権」と比較すると概念的に広く曖昧な印象を与える。本来所有者支配論は、支配＝所有という構図であり、所有なき支配は考慮されていないのが原則といえる。株式会社における所有者とは株主以外には考えられず、もっと明確に支配の定義を行っても良いはずである。初期の頃の所有者支配論は、バーリ＝ミーンズの株式分散に対して、その調査そのものを否定し株式の分散はあまり進んでいないことを証明しようとしている。しかし、現実には年を経るごとに支配的所有者、過半数以上の株式を所

(8) Staff Report for the Subcommittee on Domestic Finance of Committee and Banking and Currency, House of Representative, *Commercial Banks and Their Trust Activities : Emerging Influence on American Economy*, Washington, 1969, Vol. 1, Letter of Transmittal, p. 22 (志村喜一訳『銀行集中と産業支配—パットマン委員会報告—』東洋経済新報社 1970年 198頁)

(10) *Ibid.*, p. 22 (同訳書 198頁)

(11) David M. Kotz, *Bank Control of Large Corporation in the United States*, Berkeley, 1978 p. 15 (西山忠範訳『巨大企業と銀行支配』文眞堂 1982年 18頁)

有している株主はごく少数になりあるいはほとんど消滅しており、このことは多くの実証研究によって明らかにされている⁽¹²⁾。その状況の中で所有者支配論者たちは、単なる所有による支配ではなく、所有を軸とした他の支配の源泉による会社支配の概念を考え出すようになるのである。たとえばコッツは三つの支配源泉、① 株式所有による支配力、② 外部資金の提供者としての役割からの支配力、③ 取締役の兼任による支配力をあげている⁽¹³⁾。これらの支配源泉による支配を認めるために上記の支配の定義を採用せざるを得ないのである。

しかし、このような支配の定義による支配者の特定の方法もまた、先の1.で述べたような問題点を抱えているのである。つまり、株式所有を源泉とした支配も、その他の支配源泉に基づく支配も、あくまでもそれらの源泉を持っている者が株式会社の支配の手段を持っていることを明らかにしただけであって、実際に支配力を行使しているかどうかはわからないのである。仮に過半数の株式を所有している株主が存在していたとしても、それは彼がその株式所有による支配力を行使できるもっとも有利な立場にあることを示しているだけであり、その支配力を行使する可能性を示しているだけなのである。仮に彼が全く支配に無関心であれば、彼を支配者として特定することはできないはずである。実質的に彼が支配者であるかどうかは、彼がその支配力を実際に行使したことを示す必要があり、最低限として彼にその意思があることを確認する必要があるはずである。これは、所有以外の支配源泉による支配者の特定方法に関しても同じことがいえるのである。

3. 最近の経営者支配論

初期の経営者支配論から発展してきた現在の経営者支配論は、支配の概念をさらに詳細に規定している。たとえば、H. S. ハーマンは、支配を「文字通りの支配」と「抑止力」とに区別している。前者は、「会社の主要な意思決定－製品や主要な市場や投資の量・方向や重要な商業上・政治的戦略の選択、及び、

(12) R. J. ラーナーなどの研究はその代表的なものである。

(13) Kotz *Ibid.*, pp. 19-22 (前訳書 22～24 頁参照)

最高幹部職員の選任を含む一を下す権力」とし、後者は「若干の意思決定の選択権を制限する権力—新しい設備に費やす金額や配当に支払う金額の上限の設定や人事に対する拒否権のようなもの」と定義している⁽¹⁴⁾。また支配力についても、「現実的支配力」と「潜在的支配力」とを区別している。

このように現在の経営者支配論は、単に経営者がすべての権力を握って支配を行ってののではなく、会社経営が順調であり、他の利害関係者にとってその状態が良好であると判断された場合は、経営者による支配が認められるのである。しかし、深刻な経営危機の状態に陥った場合には、「潜在的支配力」を持っている利害関係者によって支配力が行使され、経営者の支配者としての地位は揺らぐことになるのである。

このように、支配力を二つに分類し会社の状況によって支配力の所在が変化するという考え方はわれわれに多くの示唆を与えてくれる。単に支配力の所在を示すのではなく、その支配力がどのような条件において行使されるのかという視点は、繰り返し述べている支配手段の保持の可能性を示すことだけでは不十分であることを認識し、その支配力が実際に行使される状況を明確にすることが重要なのである。

Ⅲ. コーポレート・ガバナンス論からの支配者の特定

従来の株式会社支配論における、支配者の特定方法に関して概観してきたが、このことによって以下のことが明らかになったのではないだろうか。これまでの支配者の特定の方法は、まず支配の源泉が何であるのかを規定し、その源泉を保持している者を特定している。そしてその源泉を保持している者を支配者として考えているのである。しかし、この特定方法には問題点があることも同時に指摘しておかなければならない。それはどのような形で支配の源泉を規定しようとも、その支配源泉を保持していること自体は、即支配者として認めることはできないという点である。支配力を持つ者が支配者として行動するかど

(14) Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power*, New York, 1981, p. 18

うかは、さらに別の検証が必要とされるはずである。それぞれの支配論者が規定した支配の源泉を持つことによって、支配者として特定されるのはその論者にとっては当然のあるいは自明のことなのであると考えているのであろうが、その前提が正しいかどうかの判断は、もっと客観的な視点が必要ではないだろうか。その視点を我々は現在盛んに議論されている、コーポレート・ガバナンス論に求めてみることにする。

現在のコーポレート・ガバナンスを巡る議論は、① 会社は誰のものであり、② 誰が支配または統治し、③ 誰に貢献するのかという問いかけを含んでいる⁽¹⁵⁾。①②はこれまででも会社支配論で盛んに議論されてきたテーマであるが③の視点はこの議論の目新しい部分である。この論争にこのような視点が加えられているのは、コーポレート・ガバナンスが最近積極的に取り上げられるようになる経緯と併せて考えると理解しやすい。

一般的にアメリカでこの議論が取り上げられるようになったのは、次のように説明されている。アメリカでは元来経営者は株主を重視し、株主も自分たちの利益をいかに拡大するかということを常に考えてきた。しかし、このような考え方によって株主が行動することを背景として、1980年代、株式市場の原則を利用した敵対的 M & A とそれに対する経営者の防衛的行動が、アメリカ企業の競争力の低迷を招いたとされている。それに加え、機関投資家による株式保有量が増大し、いわゆるウォール・ストリート・ルールによる株式の売却が簡単に行うことができない状況にあるともいわれている。機関投資家の株式売却は株価の低迷を招き、彼らはよりいっそうの不利益を被らなければならないほどの立場に立たされているのである。そのことによって株主は、これまでの資本投下によって高利益を生み出す企業を資本市場で探すのではなく、積極的に自分たちが保有している株式を発行している会社の意思決定に参加する道を選び、自分たちの利益を獲得することに関心が移行したのである。

これに対して日本では状況が異なっている。もともと日本の企業では、経営

(15) 井形浩治『株式会社組織とコーポレート・ガバナンス』星陵論苑 第20号 1頁

者は株主の意向を考慮することはほとんどなく、また株主も企業経営には興味はなく、株式配当にすら関心はなかったのである。株主の利益は、株価上昇によるキャピタル・ゲインによって得られる、投機的な要素の強いものであった。したがって株主は株価が常に上昇している限りは、ほとんど経営者が行っている行為自体に興味を持つ必要はなかったのである。このような状況の中で、経営者は半ば自律した存在として企業経営に従事してきたのである⁽¹⁶⁾。しかし、バブル経済の崩壊と株価の急落、さらに次々と明らかにされる企業経営者の不祥事や乱脈経営によって、企業経営のあり方に対して問題点が指摘されるようになってきた。株主代表訴訟や企業情報のディスクロージャーの要請、あるいは今までほとんどチェックされることのなかった経営者の行動に対して、監査役会の機能の回復、社外取締役の設置を含めた取締役会の充実などが問題にされ、経営者の自律した存在にたいして疑問が投げかけられるようになるのである。このような流れの中で、日本ではこの議論が盛んに行われているのである。

両国において、議論の出発点や経緯は異なっているが、ここに共通してみられる部分がある。それは株主を中心とした株式会社を取り巻く利害関係者が、積極的に企業経営に関心を持ってきたという点である。企業が誰のものであり、誰が支配しているのかは、日米での認識は異なっていると考えられているのが、一般的である。しかし、コーポレート・ガバナンスの議論の関しては、企業は誰に貢献するのか、誰のために企業活動を行うことが必要なのかという観点がもっとも重要な論点として捕らえられている。この観点は、実際に企業が誰のものであるのか、誰の支配なのかと密接に関連している問題として捕らえることもできるが、別の見方を行えば、誰が企業活動を支配していても、利害関係者にとっては関係はないともいえるのである。すなわち、結果として企業活動が、利害関係者にとって有益なものとして、あるいは合理的なものとして捕らえることができることが重要なのであって、その行為の担い手に関しては誰でもあっても関係はないとも考えることができるのである。

(16) 海外事業活動関連協議会編『米国コーポレート・ガバナンスの潮流』、商事法務研究会、1995年、4頁参照

このような考え方は極端に過ぎるのかもしれないが、このことは前節で述べた従来の支配論での支配者の特定の方法と比較することによって、新たな支配者の特定方法を見いだすことができるのである。先に述べた支配論での支配者の特定の方法は、企業支配者となりうることが考えられる個人あるいは集団を特定することであった。しかし、このような可能性のある者の特定はいわゆる形式論的な発想になる危険性があるのではないか。可能性はあくまで可能性であって、支配者としてのもっとも可能性が高いことを示すことができたとしても、そのことによって彼をあるいはその集団を支配者として特定することは形式的には可能であっても、実質的には不十分ではないだろうか。

では実質的な支配者を特定する方法はあるのだろうか。実際の企業内での意思決定プロセスの内容を詳細に吟味する方法も考えられるであろうが、このような意思決定は経営者のあるいは経営者の権限を移譲された中間管理者が行使している。現在の企業組織を考えた場合、たとえ誰が支配者であると仮定しても、通常の企業活動ではこの方法でしか効率的に行動することはできないと考えられる。したがって企業内の意思決定プロセスを詳細に分析したとしても、そこには形式的にも実質的にも、経営者による支配力の行使しか見えてこないのではないだろうか。そこで、「誰のために貢献しているのか」という観点から、企業活動によって結果的にもっとも利益を得ることができた人あるいは集団の意向が、会社に対して強い支配力（あるいは影響力）を与えたと考え、彼らを支配者として特定する方法があるのではないだろうか。

コーポレート・ガバナンス論によって提起された問題領域から、株式会社の支配者をこれまでとは異なった視点によって捕らえることができるようになるのである。

IV. 株式会社の支配者特定方法の一つの試案

この章ではこれまでの議論を要約し、株式会社の支配者を特定する方法を整理することにする。

上で述べてきたように、従来の支配論における支配者の特定方法は支配者と

して可能性を持っているものを探し出すことに重点が置かれている。その一方でコーポレート・ガバナンス論によって問題提起された指摘によって、結果的に株式会社が行った行動が誰のための利益になったのか、その点を明らかにすることによって支配者を特定する方法が存在することを我々は示した。そこで我々はこれらの考え方の違いをわかりやすく表現するために、これを株式会社の支配者を特定する「入口論」と「出口論」と仮に名付けることにする。

支配者の特定方法の「入口論」とは、従来の支配論における特定方法を指している。ここではもっとも重要となる概念は、支配力の源泉とは何であるのかという点である。代表的なものとしては、株式の保有比率や企業経営に関する能力の有無、あるいは実際に意思決定を行う地位についているかという点が問題にされる。支配者として特定されるためには、これらの支配源泉を、他の支配者の候補よりどれだけ多く持ちうることができるのかが重要となってくる。いわゆる支配者としての資格がどれだけあるのかということの問題にしているのである。したがって、支配者の特定方法のプロセスは次のようになる。

支配源泉の特定→支配者の候補者の選定→各候補者が保有している支配源泉の評価→支配者の決定

もちろん支配源泉を保有しているものが支配者として認識されるのは当然であろうが、その以外のものも全く支配源泉を持っていないものを除けば、何らかの支配の可能性を持っていることになる。この場合は支配者に対する、制約あるいは影響力の行使者であると考えことになる。

これに対して「出口論」はコーポレート・ガバナンスの論争によって示唆を受けた支配者特定の方法である。ここでは支配源泉は重要ではなく、企業行動によって社会全般に与えられた影響が問題にされる。例を挙げれば、企業活動によって得られた利益の分配方法である。従業員に対して厚く利益が分配されたのか、あるいは株主なのか経営者なのか、このような違いによって企業行動に対する評価は大きく異なるはずである。あるいは企業が提供した製品に対す

る社会的な評価なども含まれる。この方法による支配者の特定のプロセスは次のようになる。

企業活動→その企業活動に対する社会的な評価→その評価によって利益を受けた個人あるいは集団の抽出とそれらの相互比較→もっとも利益を受けたものの特定＝支配者の特定

「入口論」では、支配源泉の特定が出発点となるが、「出口論」では実際の企業行動が支配者特定の最初の手がかりとなる。したがってこの方法では、これまで以上に企業行動を精密に捕らえなければならない。そのためには企業情報のディスクロージャーがよりいっそう必要となることになる。また次の段階である社会的な評価に関しても、企業行動に無関心であればそのような評価自体を行うことが困難になってしまうのであり、我々は注意深く企業行動を監視することが要求されるのである。そして、社会的な評価を基準として、企業活動によって利益を得たものを相互比較し、その中でもっとも利益を受けたものを特定し、結果として企業活動をもっとも有効に活用したとして支配者として特定するのである。この場合、その特定された支配者が意図したものであるのかあるいはどのような方法を用いて利益を得たのかは、支配者を特定した後で分析することになるのである。

また、「入口論」と「出口論」は実際は両者で補完的な側面を持っているのである。「入口論」における問題点は、支配の資格を保有しているものが必ずしもその支配力を行使するかどうか不明な点にある。この点を明らかにするには、「出口論」の考え方が必要となる。つまり実際にその支配力を行使し、それが企業活動にどのような影響を与えたかということを明らかにしなければならないのである。これに対して「出口論」では、実際の支配者を企業活動を手がかりにして特定することができたとしても、その特定された支配者がどのような方法を利用して支配力を行使したのかは明らかににはならない。これは、従来の支配論で論じられてきた支配源泉あるいは支配の手段とは何かといった、

「入口論」で培われてきた技法が必要となるのである。したがって、両方の理論を融合させることによって、より企業の実体を反映した、支配者の特定が可能になるのである⁽¹⁷⁾。

V. おわりに

一般的にコーポレート・ガバナンス論は、会社支配論と比べその問題領域は広いものとして捕らえられている⁽¹⁸⁾。それは支配論が支配者の特定を最終目的としているのに対して、コーポレート・ガバナンス論はその問題を取り上げるのと同時に、企業行動は誰のために貢献しているのか、さらにはその行動がどこまで正当性を持っているのかを取り扱っているためである。しかし、これらの後者の問題を解明するためには、まず企業の支配者を特定する必要があるはずである。支配論における支配者の特定方法は、バーリ＝ミーンズ以降めざましい進歩を遂げたが、いまだに支配者を特定できたかどうかは、我々は疑問を

(17) 本文で述べた「入口論」と「出口論」に関連して、経営学における企業の存在の二つの考え方に触れておく。一つは、企業を誰かの所有物あるいは手段と考える企業手段説あるいは企業用具説がある。この考えでは企業が株主のものであることは当然のこととなる。したがって支配株主がどのように企業を扱うかは、株主の意向によって決めることができるのである。この考え方は「入口論」における発想では容易に理解できるものである。「入口論」においては、支配者たる資格が重要であり、その資格の条件さえ満たしておけば支配者として位置づけられ、彼らの行動自体に関しては問題にされない。しかし、企業手段（用具）説が、現在のような大規模化した企業を把握することに限界があることが指摘されているように、単なる資格を有していることによって支配者として認識することにはやはり限界があるのではないだろうか。

もう一つは、企業を社会的制度として見なす企業制度説という考え方がある。この考え方では、企業は「社会の公器」であり、社会的な役割を積極的に果たしていくことが望まれると同時に、企業として健全に発展しなければならない。この考え方は、我々のいう「出口論」の発想に近いものである。企業を社会の公器として捕らえるのは、単なる経営者あるいは支配者の独善的な判断にゆだねられるものではない。社会全体として企業をどのように評価するのかということが必要となる。これはまさに、「出口論」で述べた支配者特定のプロセスと同じ判断が必要なのである。

経営学において前者より後者の企業感を支持しているものが多い現状を考慮すれば、会社支配論に関しても「入口論」よりむしろ「出口論」によって支配者をまず特定し、その支配者の支配プロセスを解明するための手段として「入口論」の考え方を取り入れる方が自然ではないだろうか。

加護野忠男「経営学の視点からみた企業のガバナンス」『ジュリスト』No. 1050 pp. 88-89 参照

(18) 正木久司「会社支配論から会社統治論へ」『同志社商学』第45巻第2・3号、130頁参照。

抱いている。単なる所有者支配対経営者支配の構図では、十分に問題を把握することはできなくなっている。もっと精緻な考え方が必要になっているのである。

その一つの考え方として、本稿では企業活動そのものを手がかりとして支配者を特定する「出口論」を提唱した。従来の支配論を「入口論」とし、これと対立する概念ではなく、両者を補完的なものとして捕らえ、それぞれの観点から支配者を特定することを目指すべきであるとするのである。

しかしこの「出口論」に関してもこれから理論的に整備される必要があることは当然の課題である。たとえば、企業活動の社会的な評価に際してどのような基準を設定するのか。また金銭的評価のような物質的な評価だけではなく、従業員や顧客の満足感というような精神的な評価をどのように扱い比較するのかといった点は、今後の課題として残されているといえるのである。

(1996. 7. 1)