HOKUGA 北海学園学術情報リポジトリ
学校法人北海学園
北海学園大学
北海商科大学

タイトル	イノベイティブ企業理論の陥穽 ― 解読William Lazonick and Jang-Sup-Shin (2020). Predatory Value Extraction ―
著者	河西，勝; KASAI，Masaru
引用	北海学園大学経済論集，73(1): 25-36
発行日	2025-07-30

Hokkai-Gakuen Organization of Knowledge Ubiquitous through Gaining Archives.

《論説》

イノベイティブ企業理論の陥穽

── 解読 William Lazonick and Jang-Sup-Shin（2020）. Predatory Value Extraction ──

河　西　　勝

（一）　シュンペータリアンの挑戦

ラゾニック＆シンはいう。シュンペーターは，1911 年に，28 歳で，『経済発展の理論』（八木・荒木訳 2020）を公刊した。そこで，資本主義は，イノベイションが常に市場交換の一般均衡を攪乱する経済システムとして概念化されなければならない，と主張した。イノベイションは，まさしく「経済発展の根本的現象である」。その数十年後，シュンペーターは，『資本主義，社会主義，民主主義』（1942. 中山・東畑訳 1995）において，巨大化するビジネス企業の成長は，「進歩の最強力なエンジン」であることを認めた。「われわれは進んで次のことを認めなければならぬ。すなわち大規模企業は，個々の場合や個々の時点を取ってみれば，極めて［生産］制限的にみえるその戦略にもかかわらず，その戦略を通じて相当な程度にまで，経済進歩の，とりわけ総生産量の長期的増大の最も強力なエンジンとなってきたということである（Lazonik & Shin 2020. p14-5. シュンペーター 1942. 中山・東畑訳 1995.）

ラゾニック＆シンによれば，シュンペーターの経済学者としての最大の強みの一つは，「理論と歴史を統合する必要性の認識」である。そのことが，巨大株式会社の台頭と支配に関する実証的な研究の場合に，それを単に事実の列挙には終わらせない，という成果をもたらした。このような研究を行うことにおいて，経済学者は，巨大法人企業の支配への台頭を理解できる企業成長の理論を組み立てる「歴史的経験」とシュンペーターが呼んだものを，獲得することができる。（Lazonik & Shin 2020. p15）しかしながら，ここで，「理論と歴史を統合する必要性の認識」という場合に，ラゾニック＆シン（2020）は，「理論と歴史を統合する」その実際の理解に関して，シュンペータ（1912）とシュンペーター（1942）との認識の間には，根本的と言っていいほどの大きな相違が認められることに気付くことも，また，その相違の背景には，特に，一次大戦前後という歴史上の大転換があることを問題にすることもなかった。

シュンペーター（1912）『経済発展の理論』の公刊は，少なくとも 99 年間も続いたパックス・ブリタニカを終らせた一次大戦勃発の 1914 年 8 月の一年半ほど前である。18 世紀以来の「夜警国家」のもとでのレッセフェール・レッセ・パッセ（行くにまかせよ，なすにまかせよ）とそれを基本とする 19 世紀末葉のワルラスやマーシャルの「完全競争と一般均衡」論には，何の瑕疵もないと考えられていた時代である。19 世紀末葉の株式会社の普及，国際的金本位制，証券市場のインターナショナリズムと共に，一般均衡 equilibrium の世界が実現し（Michie 2006），世界市場経済が大いに繁栄していた。シュンペーター（1912）評価に関して，このパックス・ブリタニカの世界史的背景を無視することは許されないはずである。実際にシュンペーター（1912）では，ワルラスの静態経済学と

シュンペーター自身の動態経済学は協働で原理論を構成するものとされた。また，固定資本用益の形成とその商品化を意味する「新結合」は，資本市場の発展を伴う国民経済発展上の，つまり段階論上の事態とされ，原理論とは明確に区別して，議論された。シュンペーター流の（1912）の原理論・段階論標準が提示されていた。

一次大戦前は普通であった国際的金本位制にもとづく帝国主義的自由貿易およびインターナショナリズム証券市場による一般均衡の世界は，一次大戦と一九三〇年の大不況を経て，統制経済とブロック化の結果としての二次大戦とともに，完全に崩壊した。英米 vs. 日独の二次大戦は，新世界秩序形成を目的にしていた。シュンペーター（1942）は，この歴史的大転換をむろん相当に認識していたであろう。シュンペーター（1912.）のイノベイティブ企業「原理」と国民経済発展史とを意識的に区別する「第 7 章 国民経済の全体像」は，すでに，その一次大戦後の改正版（1926，塩野・中山・東畑訳 1977）で，全面的に削除された。ブレトンウッズ体制によって一応の世界政治経済秩序 equilibrium が確立するまでには，さらに数年を要する時代である。さらに，この極めて人工的な固定為替相場体制を，基軸通貨ドルによる変動為替相場制が押しのけ，貿易と資本の自由化によって一般均衡 equilibrium の新しい世界政治経済的秩序が現実的に登場するのは，ようやく 1980 年代以降のことである（Michie 2006）。

そんなわけで，シュンペーター（1942）が次のように言うのも，無理なかったかもしれない。「一次大戦以前における L. ワルラスや A. マーシャルなど新古典派の完全競争と一般均衡に関する理論(注 1)は，「それ以後の分析に照らしてみれば，…そのヴィジョン中にどれほどの真理が含まれていようとも，やはりボール紙の家のように見える」（中山・東畑訳 1995. 119 頁）。シュンペーター（1942）はまた，「資本主義は純経済的には崩壊する内的原因をもたず，そのすばらしい成功こそが資本主義崩壊の諸条件をつくり出していく」と主張した（同. 39-40 頁）。一次大戦以後，「イギリス資本主義の衰退に代わって世界経済の指導者の地位に付いたアメリカ資本主義のなまなましい発展力を把握したものこそシュンペーターのビジョンにほかならなかった」(注 2)。

(注 1)「高度に選択された集団が，完全競争のもとで自己の利潤動機に強制されて，生産量の極大化と費用の極小化とに全神経を集中することから」「あらゆるものの生産量が極大に達し，あらゆる生産要因もまた完全に利用された均衡状態が存在する」（中山・東畑訳 1995. 121 頁）。

(注 2) 内外の新市場の開拓および手工業の店舗や工場から U.S・スチールのごとき企業にいたる組織上の発展は，不断に古きものを破壊し新しきものを創造して，たえず内部から経済的構造を革命化する産業上の突然変異…の同じ過程を例証する。この「創造的破壊」（Creative Destruction）の過程こそ資本主義についての本質的事実である（中山・東畑訳 1995. 130 頁）。

シュンペーター（1942）は，一次大戦以降の「大転換」に関連して，「初版 1912」からワルラスの静態経済学を措いて，自前の動態経済学のみを抜き出し，それを，資本主義のより根本的本質をなすものとして，二次大戦に至る合衆国経済発展の歴史に「統合」した。およそ 70 年後，ラゾニック＆シン（2020）は，シュンペーターの動態経済学をイノベイティブ企業の理論に発展させた。ここで彼らは，シュンペーター（1912）は，「イノベイションは，市場交換の一般均衡を攪乱する経済システムとして概念化」した，と大きくミスリーディングした。シュンペーター（1912）の動態経済だけが経済学上の課題であり，ワルラスのいう「完全競争と一般均衡」は，異業種間の企業競争として重要な意味を持つことは，全く理解されなかった。ここに，イノ

ベイティブ企業の理論（あるいはイノベイション理論ともいう）が生まれた。それは，一種の論理＝歴史説として，それぞれ，合衆国の 19 世紀末葉以来の巨大株式会社の発展の分析に，一次大戦以後の経営者革命の継続の分析に，さらに 1930 年代以後の福祉国家に対応する「留保・再投資」レジュームの分析に，適用された。1980 年代以降，新自由主義・エイジェンシー理論による激しい福祉国家 1.0〜2.0 への攻撃に対して，徹底的な擁護を試みるのである。

ここにおいて，シュンペーター（1912）流の原理論・段階論は，シュンペータリアンによって，全面的に否認された。ワルラスとマーシャルなど新古典派の「完全競争と一般均衡」論，そして宇野の原理論・段階論・脱資本主義分析，従ってまた証券市場のグローバリズム（一般均衡）展望は，完全に払拭された。一方で，イノベイション理論は，新古典派のワルラスが，あるいはわれわれの原理論が論じる異業種間の「完全競争と一般均衡」の意味を全く誤解させた。独占と生産性を競う同一業種内の企業競争の視点に偏向する余り，重大な「落とし穴」を伴ったのである。

（二）　イノベイティブ企業であるための「三つの社会的条件」

ラゾニック＆シン（2020）は主張する。エコノミストは，より高度な生産性を可能にする「独占の出現を説明するためには，その産業において，独占者が競争者から自分自身をどのようにして差別化しうるか」を，明確にしなければならない。新古典派は，独占的企業と完全競争企業の両方が，与えられた技術上および要素市場上の条件から導き出される同じコスト構成に従って最適化する，と主張する。しかし，ここには，独占者を完全競争者から区別するものは，企業の機構と運営の意味において，絶対的に何もない。このような条件のもとで，独占者はいかにして，独占者になり得るか。（Lazonik & Shin 2020. p19）

以上のような「新古典派の非論理が自らの経済思考に課した難問は，イノベイティブ企業の理論によって解消される。」すなわち企業は，生産物をイノベイテブに生産する場合に生じる高固定費（固定資本用益費用＝固定資本金額×一般利子率…引用者）構成を，同じイノベイテイブな生産プロセスで，低単位コスト構成に転換することによって，大きく成長する。イノベション・プロセスの結果としての生産性増進によって，イノベイティブ企業は，いわゆる完全競争下で稼働している非生産的企業を打ち負かす。シュンペーターがまさしく主張したように，確かに，完全競争は劣っている。理想的な効率性モデルの資格を，なんら持たない。（Lazonik & Shin 2020. p20〜21.）

要するに，独占のもとでより高い生産性を可能にする高固定費は，そのイノベイション・プロセスの結果としての生産性増進による市場シェアの拡張と大量の低単位コストへの分散転嫁を通じて，自動的に回収される。しかし，独占・生産性⟶高固定費の低単位コストへの転換⟶競争勝利⟶独占・生産性の回復，という自律的論理は，イノベイティブ企業に関する独占の循環論法的定義付けにすぎないのではないか。定義は論証とか実証とは異なる。この一種のトートロジーから脱出するためには，われわれは，「独占的企業と完全競争企業の両方が，与えられた技術上および要素市場上の条件から導き出される同じコスト構成に従って最適化する」と主張する新古典派の（ラゾニック＆シンが拒絶する）「完全競争と一般均衡」論を前提にしなければならない。

ところで，ラゾニック＆シンにとっては，「イノベイティブ企業の社会的 social 条件」の視点とは，企業は，戦略的コントロールの

遂行により，いかにして，そして如何なる条件の下で，特有な競争上の成功の根拠となり得る，集合的過程の利用とそして累積的経路にそう，成長の追及を保証しうるか，を問うことである。企業が，そのイノベイティブ戦略の遂行上，投資する技能基盤こそが，知識集約型産業上可能能力の累積と形質転換にとって，最も重要である。(Lazonik & Shin 2020. p23.)

戦略的コントロール 1；ある特定の産業を際立たせる特徴は，その特定の技術，市場，そして同業他社との競争から派生する。(Lazonik & Shin 2020. p23.)。その結果として，リソースをイノベイティブ戦略に配分するいずれの経営者も，その戦略の最終的な成功に関して，技術上，市場上，競争上の不確定性に直面する。企業の戦略意思決定者は，コスト増大を経験することによって，初期投資戦略の限界を理解する。かれらは，その知識をもって，一つの戦略意思決定としての高固定費戦略—コスト増大の原因をなす変動要因を戦略的にコントロールする目的で，追加的な新投資をする—を採用する。この戦略は，最初は，単位コストを増大させるが，もし成功すれば，コスト増大の変動要因の開発と利用を内面化することになるので，単位コスト低下という結果をもたらす。(損益分岐点を超えて生じる超過利潤を高固定費から差し引く，と解する…引用者。)(Lazonik & Shin 2020. p24.)

戦略的コントロール 2；イノベイティブ企業は，その生産物を，それに対して支払う意思を持ち，支払うことができる買い手に売る場合にのみ，イノベイティブとして自らを成立させる。イノベイティブ過程の動態は，それゆえ，生産物コストのみならず，生産物需要の漸進的変化にもよっている。その二つは，まさしく相互補完的である。なぜなら，低単位コストの達成は，企業がアクセスする市場の程度に依存しており，企業がアクセスできる市場の程度は，その企業が発展させる生産物の品質に依存しているからである。どんな時点においても，買い手の所得と欲求の両方に依存する物財またはサービスが存在している。しかしながら，イノベイティブ企業は，これらの市場—その販売力，分配およびサービス機関，広告，ブランデングへの一般的に相当な，かつ持続的な投資を伴うプロセスにアクセスしなければならない。

イノベイティブ投資戦略の固定費に追加されるこれらの投資は，その生産物が，潜在的な買い手の特別な欲望や必要性を満足させる代替的な物財やサービスよりも事実においてより高品質であることを，これらの潜在的な買い手に伝え確信させる必要がある故にである。正しくその売却努力を通じて，イノベイティブ最中の企業は，しばしば，実際的なそして潜在的な購入者から，何が，その生産物をより高品質生産物にさせるかを学ぶであろう。これらの市場へのアクセスになされる投資は，買い手が与えられた価格で需要する生産物の数量を増大させることによって，その企業の生産物需要カーブを移動させることができる。ある程度において，この需要は，買い手が企業の生産物をその競争者のものよりもより高品質であるとみるようになれば，より「献身的」になろう。つまり，買い手は—今や「顧客」とか「お得意さん」とか呼ばれて—その企業のブランドにプレミアム価格を支払おうとするであろう。そのより高い品質についての購買者の認知が価格上昇への対応において，さもなければ要求される数量を減らすはずであったよりもその数量減をより少なくさせるので，市場投資は，また企業の生産物に対する需要の価格弾性を形成できよう。(Lazonik & Shin 2020. p26)

組織上の統合：イノベイティブな戦略の遂行は，組織を必要とする。組織をイノベーションに変換しうる社会的条件は，組織上の統合である。異なった階層上の責任と機能上

の能力を持つ人々が戦略的目的のために彼らのスキルや尽力を提供する上でインセンテイブを創り出す諸関係のセット。組織上の統合の必要性は，ここでの投資の高固定費が低単位コストに転換されるべきだとすれば，イノベイティブな投資の高レベルでの活用を保証するその責務と結びつくイノベーション過程の複雑さから導き出される。仕事の満足度，プロモーション，報酬，便益，参加型マネジメントの形態における報酬・賃金様式が，個々人を組織に統合する上で重要な手段になる。しかしながら，イノベイションを生み出すためには，報酬・賃金様式は，従業員を引き込み維持することによって労働市場を単純に管理するだけでは済まされない。それは，またイノベイションの本質であるラーニング過程を管理する報酬システムの一部でなければならない。特に，報償システムは，共同的ラーニングに携わる個人として従業員を動機付けしなければならない。（Lazonik & Shin 2020. p22.）

金融コミットメント；技術上の変換と市場アクセスは，戦略と組織だけでなく，また金融を必要とする。イノベイティブ最中の企業にとっては，生み出す収益は，その成功を維持するために重要であり得る。イノベイテイブ最中の企業が，収益を生み出すときには，多くのやり方で配分されうる金融上のリソースを持つ。もしイノベイションから得られる利得が，十分であれば，企業の収益は，自己金融の可能性を生み出す。企業は，金融部門とのその関係や金融の必要によりながら，この金融を有利な条件で債券で保証される負債や銀行負債によって，レバリッジするかもしれない。金融上のリソースは，イノベイティブ最中の企業の新投資に資金を運用するのみならず，また企業がそのラーニング組織を完全なまま維持することを可能にする。企業は，イノベイティブ企業の利得を，彼らのスキルと努力を技術と市場アクセスに変換することに対して，その従業員に報償するために使うことができる。（Lazonik & Shin 2020. p27.）

イノベイティブな企業の利得をその従業員と共有することの結果として，企業が支払う賃金は，労働市場によって決定されるよりもより高いということもあり得る。だが，イノベイション過程から結果する生産物の供給・需要カーブの変化の程度に依存してあるが，その利潤は，そのより高い賃金のゆえにより高いかもしれない。イノベイティブ最中の企業がその従業員と共有する企業の利得は，そのイノベイティブ投資戦略の遂行において彼らの協働をうるための重要な誘因でありうるからである。そのイノベイティブ最中の高賃金は，競争優位を生み出すその「動態的な可能性」への統合であるかもしれない。（Lazonik & Shin 2020. p27.）

{国家社会とイノベイティブ企業}

もし，イノベイションが，ある特定の国家において，一定の持続的期間にわたり成功する場合には，その国家のイノベイティブ企業を特徴づけるタイプの，戦略コントロール，組織的統合，金融的責務が，イノベイティブ企業の独特な社会的条件を構成する。しかしなぜ，イノベイティブ企業のその社会的条件は，ある一つの国の内部では，それらの企業が，様々産業に従事する場合に，諸企業の間において，類似の特徴を誇示することになるか。そして，なぜ，ある一つの産業を仮定する場合には，そのイノベイティブ企業の社会的条件は，諸国家間において，異なるのか。

その両方の設問に対する答えは，歴史的に，諸国家はその諸制度において異なるということである。これらの諸制度は，いかなる時点でも，企業の活動を可能にしたり，禁止したりできるし，一方で，これらの諸制度の独特の要素が，企業が機能するように，長い時間をかけて，制度に組み込まれる。イノベイティブ企業の社会的条件に影響を与える上で

特に重要な点は，ガバナンス，雇用，投資に関連する経済的諸制度である。ある国家のイノベイティブ企業の，戦略的，組織的，金融的な活動が，歴史的な過程をつうじて，これらの経済的諸制度の特徴を形成する。しかしながら，これらの諸制度はまた，「社会的機構（Societal Institution）」（その国の企業の社会的関連において経済的活動に適用される国家の規範とルール）の一部として，企業からは独立に存在しまた存続する(注)。（Lazonik & Shin 2020. p28-9.）

（注）生命科学，航空学，集積回路の場合の事例によって示されるように，20 世紀初頭以来のハイテク産業における合衆国の成功は，R & D に支出される上でのビジネスと政府との相互作用・交流（これは，政府，市民社会，特に，大学とビジネスの複合体によって実行された）に依存してきた。National Science Foundation によって 1953-2016 年に集められたデーターによれば，21 世紀の最初の十年では，合衆国 R & D スペンデイング支出総額の GDP 比は，歴史的な標準では高止まりであった。そして，ビジネスファウンドの R & D は，政府ファンドの R & D よりもスペンデイング総額のより大きな部分を構成していた。…最近の数十年における合衆国のハイテク知識ベース投資に問題があるとしても，それは，R & D スペンデイング統計上，明らかではない。とはいえ，合衆国経済において持続的な繁栄を達成するうえでの根本的な問題は，価値創造の恩恵を刈り取る上で，また，R & D 投資の生産性を弱体化させるプロセスにおいて，略奪的価値抜取り者たちの権力が増大していることに関連している Lazonick & Shin 2020 p39-40。なお Kattel, Wolfgang and Erkki（2022）参照。

イノベイション理論が対象とする企業競争経済では，「完全競争と一般均衡」の世界は，完全に失われている。イノベイティブ（生産性）の度合いを競う国際的国内的な同一業種内競争以外に，利潤率最大化を求めて互いに競争し結果的に平均利潤としての一般均衡を実現する国際的国内的な異業種間競争は，不完全であれ完全であれ，ぜんぜん存在していない。これは経済学史上からみても異常事態ではないか。より高度な生産性による高品質で安価な生産物の供給がその生産物の需要を喚起するという。同一業種内上の企業競争に関する重要な指摘ではあるが，しかしそれは，異業種間企業競争がもたらす生産物それぞれの需要＝供給の「均衡」とは何の関係もない。限界価値であれ労働価値であれ，価値法則に無関心なラゾニック＆シンのイノベイションの論理＝歴史説は，われわれにとっては，反面教師を意味する。同一業種内の企業競争と異業種間の「完全競争と一般均衡」との関連解明こそが，経済学原理論に本来的な課題をなすということ。そして，この異業種間の「完全競争と一般均衡」を最終的に保証する私有制そして固定資本用益・労働用益の形成ならび商品化に関しては，国民経済発展上のつまり段階論上の課題になるということ。この原理論・段階論は，一次大戦後の「所有とコントロールを分離する」脱資本主義的マネジリアリズム企業分析のために一つの標準を提供するということ。

（三）　シュンペーター（1912）流の原理論・段階論

ラゾニック＆シン（2020）は，シュンペーター（1942）に従っていう。シュンペーター（1912）では，「資本主義は，イノベイションが常に市場交換の一般均衡を攪乱する経済システムとして概念化されなければならないと主張した」と。これは，イノベイティブ企業が担う動態経済だけが経済学上の課題であり，新古典派のいう「完全競争と一般均衡」は，課題にはならない，と宣言するに等しい。しかし，シュンペーター（1912 年）自身は，「第 7 章 国民経済の全体像」において，原理論領域と段階論領域を明確に区別しつつ，前者における動態経済学と静態経済学との併存をとうぜんのことと考えていた。

「同じ事象を対象にした二つの課題がある。第一の課題は，諸国民の経済的発展の個別的

具体的な内容にかかわるものであるが，第二の課題は，いわばその形式を問題にしている。何が起きているかが第一の課題にとって問題であるのに対して，その経過の様式が第二の課題にとっての問題である。第一の課題は記述の問題であり，第二の課題は理論の問題である」（シュムペーター 1912. 邦訳 2020. 429 頁）。第二の課題では「経済発展が特別な現象として存在し，それがとりわけ純粋に経済的問題として」「一般的原理的」に「把握される」。「この理論（動学）は，現実に対して，静学とまったく同様に向かい合っている。私たちは，静学の完成のために数世紀にわたる奮戦でなされたことを，動態の理論のために繰り返さなければならないのかもしれない。」（同 446 頁）

要するに，ラゾニック＆シンが，シュンペーターの「最大の強みの一つ」とみた「理論と歴史を統合する必要性の認識」とは，シュンペーター（1912 年）では，宇野のいう原理論・段階論と同様に，原理論・純粋資本主義と国民経済発展史との分離・統合を意味した。これを少しだけ深読みすれば，シュンペーターのいう「新結合」とは，私有財産制度の確立のもとにおける資本市場を通じる固定資本用益の形成であり，労働用益の形成とともに，市場原理の断層上の国民経済的発展の解明としての段階論を意味する。一方で，その形成される固定資本用益ならびに労働用益の商品化によって，はじめて，資本主義的（法人）企業の，同一業種内上ならびに異業種間上の完全競争集合として，純粋資本主義・原理論世界が成立する。その原理論・段階論は，世界市場的発展上で，国際収支＝ゼロや多角決済システムや各国の産業連関表によって，実証可能である。それはまた，あらゆる社会形態の存続の根拠をなす経済原則を，「私有制と価値法則」により，そしてまた，証券市場のグローバリズムによる一般均衡を通じて実現するものとして，一次大戦後の世界政治経済分析のために，一つの標準を提供する。

ラゾニック＆シンによれば，イノベイティブな投資戦略は，三つの不確実性リスクに直面する。イ。技術的な不確実性，すなわちより高品質産物の生産に失敗する可能性，ロ。市場不確実性，すなわち生産過程で要する高固定費を低単位コストに転換できる，十分に大きな市場アクセスに失敗する可能性，そして，ハ，競争上の不確実性，すなわち技術を転換し，市場へのアクセスに成功する場合でも，すぐ続いて，（国内外の）同業他社が，さらに競争力のある，より高品質，より低単位コストの生産物を供給する可能性。それゆえ，ラゾニック＆シン（2020）にとっては，シュンペーター（1912）の静的・動的な完全自由競争の前提と異なって，イノベイティブ企業の発展は，その企業の社内取締役 CEO が，従来の資本家株主の代理人としての社外取締役に代わって主導する，企業経営における三つ社会的条件 A. 戦略的コントロール B. 組織上の統合；C. 金融上の責務；（市場原理的統制でなく，チャンドラーのいう「神の見えざる手に代わる経営者の見える手」…引用者）によって可能になる。（Lazonik& Shin 2020. p27. p21-2.）。

シュンペーター（1912）においては，「経済恐慌の本質」は，固定資本用益市場における需要・供給の均衡を，景気循環を通じて，自動的に回復する点に見いだされる。経済発展上それまでの好況を中断させ，発展の進行を上昇軌道から不況へと，自己強制的に大転換させることにある。この恐慌の本質的な理由を，シュンペーターは，個々の企業者による「新結合の遂行」（固定資本用益の形成と商品化—引用者）が「ばらばらに現れ，その後，突然群れになって現れること」に求める。先駆者による「新結合」の遂行を「模倣」することは容易で，それが群がって，過熱する不均衡（A 固定資本用益の供給＞固定資本

用益の需要）がさらに拡大する。恐慌は，この過大にむかう不均衡の一点突破による克服である。（シュンペーター 1912. 邦訳 2020. 396～7 頁）。以上のように経済恐慌の本質については，いかなる「社会性」も排除されている。

宇野の恐慌論は，B. 労働用益の供給＜労働用益の需要による A 資本過剰，つまり利潤率の低下，C 貨幣供給＜貨幣需要，つまり貨幣利子率の高騰を論じる。それで概ねはよいのであるが，より正確を期せば，B は同時に A であり，かつ C であることを明確にする必要がある。このように，同一業種内競争の集合をつうじて景気循環をもたらす「自動調整市場」は，異業種間の「完全競争と一般均衡」の実現に対応している。宇野（1962）は強調する。この自律的な純粋資本主義は，あらゆる社会形態の存在根拠をなす経済原則（＝生産と消費の一般均衡）の実現の論理として，初めて成立する。経済法則の解明は，同時に経済原則の解明である。一方で段階論上では，私有制に基づく国民経済上の固定資本形成と商品化は，価値法則による経済原則の実現を根拠づける。それと共に，一次大戦に至るまでの証券市場のインターナショナリズム（リソースの最適配分）による一般均衡の実現を実証する。さらにこの原理論・段階論構成は，一次大戦以降の脱資本主義分析のために，一つの標準を提供する。

シュンペーター（1912）のイノベイション論理は，固定資本用益の形成と商品化を担う奇特な企業者の自由主義的決断から始まる。ここでは，宇野のいう市場原理上の「私的社会性」以外の如何なる「社会性」も排除されている。彼にとっては，周期的なパニックに帰結するイノベイティブ企業の理論は，ラゾニック＆シンによって，「三つの不確実性リスク」を克服する「三つ社会的条件」プラス国家の役割に関する理論に置き換えられる。イノベイションに伴う不確実性のリスクは，社会性（歴史性）によって最小化され，あるいは克服される，というのであれば，イノベイション上のリスクなど存在しないに等しい。あるいはリスクを伴わないイノベイションなどあり得るものか，疑問がうまれる。

独占・生産性—＞高固定費の低単位コストへの転換—＞競争勝利—＞独占・生産性。この循環論法は，けっきょく，シュンペーター（1912）の「恐慌の本質」の拒絶を反映するもので，論理＝歴史（社会）説として，同義反復にならざるをえない。そもそも独占＝生産性を，いかに定義し，そして論証しうるのか。この点は，「完全競争と一般均衡」を，事実上，同一業種内競争に矮小化するラゾニック＆シンにとっては，全く不明のままである。異業種企業間の完全競争は，社会的分業の進化によって，一般的にすべての産業部門で労働生産性を高める，という A. スミスの分業テーゼを忘れてしまったようである。ラゾニック＆シンは次のように主張する。

企業の新古典派理論は，市場における完全競争を偶像崇拝し，企業における戦略，組織，金融を矮小化する。理想的な会社とは，技術上および市場上の制約に従い，利潤の最大化のために，限界収入を限界コストに一致させて最適化する会社である。「企業者」は，これらの制限を克服するために，戦略を考案したりはしない。代わりに，彼らは，技術および市場における外因性の変化の結果としての，特定産業における利潤機会の出現に対応する，その特定産業における生産のためのリソース配分を想定している。ある産業への投資は，その利潤最大化の産出選択を意味する。企業のマネジメント活動は，エコノミストが「条件付き最適化」と呼ぶ単なる「マージン置き換え」にまで縮減される。このことはまさしく，この「最適な」新古典派的成果を達成するために本質的な，生産の内的組織化に対するコントロールの喪失を意味する。また，生産的リソースを収益的な生産物に転換するための金融は，全く問題にならない。というのは，新古典派理論は，企業は，いつでも，支配的なマーケット・レートで資金を借りることができ，金融コストをカバーしながらその生産物をすべ

て売却できることを想定するからである。（Lazonock and Jang -Shin（2020）p16）

世界市場上の主権国家群（段階論）を前提とする純粋資本主義においては，一般均衡の実現としての「市場における完全競争」は，けっして「偶像崇拝」ではない。それは，価値法則と共に，資本主義がその自律的な一つの社会として存在しうる経済原則的均衡を論証している。それ故にこそ生まれる「偶像崇拝」であると言ってよい。新古典派理論やシュンペーター（1912）が想定する資本主義的（法人）企業においては，同一業種内競争と異業種間競争との二側面的な競争は，当然の前提である。「完全競争と一般均衡」とは，新古典派経済学にとっては，あるいはより一般的にわれわれの原理論上では，異業種間の企業競争における　限界支出＝限界収入，おなじく支払い絶対地代＝受け取り平均利潤，を意味する。いずれの産業部門でも，生産物の需要・供給の一致のために不可欠な存在とみなされる限界企業（限界支出＝限界収入）には，平均利潤がもたらされる。すなわち平均利潤は限界企業の存在の証明をなしている。

一方で，同業種内競争においては，制限され独占されうる自然力（労働生産性）としての固定資本用益において，その限界企業を超える固定資本利用の独占性（優良企業）において，平均利潤を超える超過利潤がうまれる。超過利潤とは，支払い差額地代の回収である。支払い差額地代＝受け取り超過利潤は，限界企業を上回る労働生産力の利用により節約される労働時間の支払い労働賃金分である。たとえば，限界企業では，中間財を含めて，生産物単位量当たりの生産に X 時間労働を要し，賃金として α が支給されるとする。優良企業では，生産物単位当たりの生産に X－x 時間を要するとすれば，賃金支払いの節約は，$\alpha \div X \times x$ である。これが　支払い差額地代＝受け取り超過利潤　である。

こうして資本家的企業社会は，論理的には，生産物の需要と供給を一致させる上で，労働生産性のより高い優良企業による供給を優先させる極めて効率的社会といえる。ただしこれも，あらゆる社会形態に通じる経済原則—労働生産力の増進—の特殊資本主義的実現であることに変わりない。（日高晋のいう「供給の論理」，あるいは収穫逓減法則＝市場価値法則）。要するに，ラゾニック＆シンは否定したが，新古典派が言うように，「独占的企業と完全競争企業の両方が，与えられた技術上および要素市場上の条件から導き出される同じコスト構成に従って最適化する」（注）。この原理論を拒否するかぎり，ラゾニック＆シンの主張する　独占性＝生産性　は論証できないし，それが意味するところ—経済原則に基づく経済的効率性の実現—も理解できない。同じく，ラゾニック＆シンのいうイノベイション理論における「独占性＝生産性」の循環論法を克服することもできない。

（注）同一業種内・異業種間競争において，均衡価格 p×生産・販売数量 Q＝労賃 wL ＋中間財費 gHQ，＋平均固定費 rS。ただし，平均固定費は，支払い絶対地代を意味し，受取り平均利潤に等しい。均衡価格 p＝単位生産費 c　なので pQ＝cQ，である。生産物を生産し供給しうる企業だけが，労働時間の節約により，り高い生産性を実現するものとして，支払い差額地代 α の回収としての超過利潤 α を生み出す。

（四）「留保・再投資」から「ダウンサイズ・分配」への移行

以上の原理論・段階論標準に従えば，所有とコントロールを分離し，後者を社内取締役 CEO が担うマネジリアリズム企業においても，ちょくせつ生産性を競う同業種内競争ならびに異業種間の「完全競争と一般均衡」を，利潤率の均等化やインターナショナリヅム証券市場によるのではないとしても，何らかの特殊形態をつうじて実現することは，当然の課題である。実際に，1970 年代初頭までの

ブレトンウッズ体制のもとでは，「留保・再投資」レジュームが，そしてそれ以後の新自由主義の時代には，「ダウンサイズ・分配」レジュームが，それぞれ，同一業種内競争および異業種間の「完全競争と一般均衡」の実現を追求した。その両面競争を，世界政治経済上で，関税政策やカルテルなどをともなうとしても，いかにしても「追求せざるを得ない」，と言い換えるべきかもしれない。というのは，いずれのレジュームにとっても，生産性を競う同―業種内競争とそして需要と供給を一致させる異業種間の完全競争とをどう実現するか（特に「ダウンサイズ・分配」レジュームでは，グローバリズム証券市場による equiliburiam の実現）と問うことは，あらゆる社会形態に通じる経済原則の特殊な実現形態の解明を意味するからである。

さて，このレジュームの「移行」に関して，ラゾニック＆シンは次のように述べる。

典型的には数十年にわたり価値創出能力を蓄積してきたビジネス企業に対して，略奪的な価値抜取りが，これらの蓄積能力が使い果たされる以前に，多数年にわたり，ある場合には，十年，二十年にわたり，行われる可能性がある。略奪的価値抜取りの対象となってきた最大会社ーエクソンモービル，IBM，マイクロソフト，シスコ，ヒューレット・パッカード，ファイザー，メルク，その他多数―では，価値創出能力が蓄積される「留保―再投資」と事前に創出された生産能力によって生成されるその価値が抜取られる「ダウンサイズ・分配」との間に，中で間段階が存在する。われわれはこの中間段階を「支配的・分配的」段階と呼ぼう。この期間は，会社が，「留保・再投資」段階で支配的になったその生産物セグメントから相当の収入と利潤を生み出し続けるのであって，「長期に」わたる可能性がある。

大企業にとって，「支配・分配」期間は，十年，二十年と続くかもしれないが，最終的にその生産物セグメントの支配は，衰退する。大企業を将来的に維持するできる規模で，イノベイティブ生産物のための投資に成功しない場合には，大企業は，「ダウンサイズ・分配」段階に突入する。この段階では，合衆国で流行する株主価値最大化（MVS）志向の機関的枠組みのもとで，労働者と納税者としての家族世帯が，「ダウンサイズ」の負担を担う一方で，経営幹部，ヘッドファンドマネージャ，そしてウオール街の銀行家といった略奪的価値抜取り者たちが，「分配」の儲けを刈取ることになる。Lazonock and Jang-Shin（2020）p163.

しかし，「留保・再投資」から「ダウンサイズ・分配」へのレジューム移行とは，前者で創造された価値を，後者で外部者・内部者が横奪することを意味するわけではない。それは，同一業種内における両レジーム間の直接的な独占・生産性をめぐる競争が，異業種間の「完全競争と一般均衡」を通じて，生産性がより高い企業のもとに収斂した結果である。ラゾニック＆シンによる「中間」段階の説明は，より正確なものに訂正するとすれば，次のようになる。

異業種間の「完全競争と一般均衡」を通じて形成される限界企業の生産物単価・均衡価格 p は，A「留保・再投資」レジュームでは，p1 であり，B「ダウンサイズ・分配」レジュームでは p2 である。世界政治経済上の「完全競争と一般均衡をつうじて，p1－p2＝＋X が形成される。A あるいは B レジームでは，企業は，同業種内競争を通じて，独占・生産性にもとずく超過利潤 α を得ることができる。A レジュウムでは，超過利潤は A α であり，B レジュームでは，B α である。中間段階に入ると，A，B のレジュウム間の競争が起こる。p1－p2＝X の労働生産性が増進すると共に，A α は，縮小し，B α は増大する。最終的には，中間段階の終わりには，A レジームは市場からの退出を完了させ，B レジュウムは市場への独占的参入を確立する。

ある特定の産業部門における，より独占・生産性の高い企業の存在は，供給曲線と需要曲線の交点としての均衡価格 p1 のもとで獲得される超過利潤によって示される。均衡価

格 p1 から p2 へと右下方に移動する，一般的な労働生産力増進の「中間期間」において，超過利潤を獲得するより独占・生産性の高い企業は，その特定の産業部門における競争を通じて入れかわる。A 群，B 群を問わず，ある企業は，その同一業種内競争において，固定資本用益の形成を通じて独占・生産性を増進させ，より低下した均衡価格 p2 のもとで超過利潤を獲得する競争優位の地位に駆け上る。またある企業は，かつては超過利潤を得ていたのに，十分な独占・生産性増進のための固定資本形成に失敗し，より低下した均衡価格 p2 のもとで平均利潤さえ獲得できず，破産する憂き目にあう。

まさにいわゆる中間期間をつうじて一挙に，経済全体の「創造的破壊」が起こる。そこでは，一般的な一定の労働生産力にもとづき，生産物それぞれの需要・供給の均衡を維持することにおいて，より独占・生産的な企業群が参入すると同時に，より独占・生産的でない企業群が退出する。また逆も真なりで，参入は退出であり，退出は参入である。シュンペーターのいう「創造的破壊」も，異業種間の「完全競争と一般均衡」を通じる労働生産力の一般的増進の意味において，理解するべきである。ラゾニック＆シンは，需要＝供給の均衡を無視して，企業競争を単に直接的な独占と生産性を競う同一業種内の生存競争と誤解したためか，エイジェンシー理論の主張者ミカエル・ジェンセンを次のように揶揄する。

ジェンセンの 1993 年アメリカ協会議長演説，「現代産業革命，退場，内的なコントロールシステムの失敗」が，そのタイトルが述べるように，新投資への「参入」に関してではなく，すべて，撤退する産業投資に関することであったのも，驚きではない。ジェンセンは，ジョセフ・シュンペーターの「創造的破壊」の観念を「効率的退場」，すなわち「破壊」とさえ解釈する。実際には，シュンペーターの全体的理論的方向性は，企業家精神とイノベイションを通じての「参入」条件に対して，向けられた。つまり，そのキャッチフレイズの「創造的」部分，古いやり方の陳腐化（シュンペーターの「破壊」はそれに言及した）を要求するその部分に対してである。市場への参入を理解するためには，まさしくエイジェンシー理論に欠落しているもの，つまりイノベイティブ的企業の理論を必要とするのである」。（Lazonik & Shin (2020). p189-190）。

ここにおいて，ラゾニック＆シンの「イノベイション理論」が含む錯誤は明らかである。その理論の例証となるものは，「留保・再投資」レジームではない。むしろ，同業種内および異業種間の両方の競争に勝利する「ダウンサイズ・分配」レジームの側である（注１）。MSV イデオロギーも，その勝利に根ざしていよう。まさしく株主価値最大化とは，よく言われるように，「重厚長大から軽薄短小へ」のイノベイティブ時代である。要するにイノベイション理論の錯誤に関しては，その論理＝歴史説の，あるいは独占・生産性の循環論法の「落とし穴」を，シュンペーター（1912）の原理論・段階論の復活と強化によって，克服する必要がある。それ以外に，ラゾニック＆シン（2020）の全体にわたる豊富で貴重な内容を保存し，さらに発展させる術はない（注２）。

（注１）より具体的に言えば，多角経営法人企業から LBO アソシエイション・パートナーシップ企業への移行である。前者では，CEO・法人ヘッドクオターが複数のビジネスユニートを管理するが，後者では，パートナーシップ・ヘッドクワーターが，それぞれが株式証券を発行し負債をおう複数の LBO を管理する。いわば独立採算を徹底するビジネスユニット LBO の視点から見れば，巨大法人企業に比較して，明らかに「ダウンサイズ・分配」企業である。とは言え無限責任の比重が高く，負債・資本比率が高い分，所有からの経営者コントロールの分離はさらに進んでいる。株式は非公開であるが，非公開株式市場も発展している。なお，パートナーシップ企業など非法人企業の勃興は，税制の影響も含めて，巨大株式会社の犠牲の上に起こった事態である。（河西 2017）。

(注 2) ラゾニック＆シンはいう。「留保と再投資」から「ダウンサイズと分配」への移行を正当化するために，1970 年代，80 年代に生まれた経済イデオロギーは，伝統的な経済分析を支持する，経済的効率性の理想としての「非生産的企業」に関するばかげた理論に基づいて，会社は，すぐれた経済的パホーマンスのために，株主価値最大化 MSV を目的に，運営されるべき，と考える。MSV イデオロギーは，イノベイティブ企業の理論を欠いているので，ビジネス法人企業を，「市場不完全」と見る。「市場不完全」とは，われわれが「留保と再投資」と呼ぶものに従事する結果として，会社は，最も効率的に使用するために再分配すべき労働と金融を内部にため込んでしまうことである。それゆえに，会社の労働力をダウンサイズし，会社の現金を株主に分配せよ，こうして，労働と金融の市場は，これらのリソースをより大きい効率性の達成のために分配することになるであろう，というのが，「ダウンサイズと分配のロジック」である。a しかし問題は，MSV イデオロギーを信奉するエコノミストが，これらリソースのより効率的な利用が，いかに現実のものになるかの理論を欠落していることである。要するに。全く不条理に，高度に非生産的な企業を理想的と仮定する理論に根ざす国民経済の運営と実績に関する見解によって，彼らは，イノベイティブ企業の理論の構築を放棄してしまうのである（Lazonik & Shin (2020). p7～8)。

しかしながら，ラゾニック＆シンによるエイジェンシー理論の「ダウンサイズと分配のロジック」批判は正しいとは決して思えない。ラゾニック＆シンが提示する資料（Fig 1.1. Lazonik & Shin (2020). p2）は，上の文章の下線 a でいう「ダウンサイズ・分配」レジュームにおける「リソースのより効率的な利用」を正に実証している。つまり，一九四八年から一九七五年までは，時間当たり賃金および純生産性の成長率は，重なりあっている。そして，「ダウンサイズ・分配」が支配的となるとされる一九八〇年代から二〇一七年までは，低迷する「時間賃金」成長率に対する「純生産性」成長率の大幅な乖離が見られる。しかしこの乖離は，固定資本用益と労働用益の協働による「生産性」増進の結果によるものである。まさか，株主価値最大化のもとでの労働所得の収奪によるものとはいえないだろう。ともかくラゾニック＆シンの「留保・再投資」を例証とするイノベイション理論は，知識集約型産業における知識労働上のコスト定義にもとづく「独占・生産性」の循環論法によるものである。それ自身，正確な論証も実証もなんら含んでいない点に，注意すべきである。

参 考 文 献

- William Lazonick and Jang ── Sup Shin（1920）Predatory Value Exraction. Oxford
- William, Lazonick （2021); Maximizing SharehoderValue as Ideology of Predatory Value Extraction.
- 中野剛志（2021）『変異する資本主義』ダイヤモンド社
- 柴田努（2020）『企業支配の政治経済学』日本経済評論社
- トマ，ピキテイー（2019 山形浩正・森本正史訳 2023）『資本とイデオロギー』みすず書房
- マリアナ・マッカート（2013. 大村昭人訳 2023）『企業家としての国家』経営科学出版
- ウイリアム・ラゾニック/ヤン-ソプ・シン（2020。中野剛志解説，鈴木正徳訳 2024）『略奪される企業価値』（東洋経済新報社）
- Randald C. Michie（2006）The Global Securities Market.A History. Oxford
- 河西勝（2017）『宇野理論と現代株式会社』社会評論社
- 瀬尾崇 2015「景気循環論をめぐるシュピートホフとシュンペーター」（金沢大学経済論集 35 巻 1 号）。
- 瀬尾崇 2015「シュピートホフ景気理論と宇野恐慌論」（金沢大学経済論集 36 巻 1 号）
- 宇野弘蔵（1962）『経済学方法論』
- J. シュンペーター（1926. 塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳 1977）『経済発展の理論上・下』岩波書店
- シュンペーター（1912，八木紀一郎・荒木詳二. 2020）『経済発展の理論（初版)』日本経済新聞出版
- レオン・ワルラス（1874-７. 久武雅夫訳 1983）『純粋経済学要論』岩波書店
- マルクス，K.（1867，1885，1894）岡崎次郎訳『資本論』岩波書店