

# 日本における株式会社制度の導入と「信用」の根拠

—— 結社の原理をめぐって ——

鈴木 良 隆\*

## Abstract

The joint-stock company, which was promoted by *Eiichi Shibusawa* as an excellent way of raising capital for industrial enterprises, saw an enormous increase after the *Meiji* Restoration. However, as was always the case throughout the world, it was not successful in raising capital extensively from potential investors across the market. Capital supply in Japanese joint-stock companies continued to be limited within local and family communities. The *Zaibatsu* was the one, and the so-called 'community-linked financial structure', which depended on local and family ties, was the other. Though the joint-stock form was an ideal institution, it needed trust and reliance on the part of the potential investors.

*Shibusawa* was not contented with such a situation. *Ryūmon-sha*, a meeting which had spontaneously been held by students of Commercial High School who lived with *Shibusawa*, was set up in 1886 for ethical advancement of the people in business. Members of this Society were required verification of their moral and economic conduct. Membership verification of *Ryūmon-sha* helped potential investors in the market to invest in the companies which were founded and operated by the members of *Ryūmon-sha*.

## 1 株式会社制度と信用

株式会社は考え抜かれた制度である。それは2つの仕組みが結びついてできている。一つは株式を発行して広く資金を集め、資金を必要とする事業者と、お金を持っている多数の資産家を結びつける仕組みである。いま一つは株式を証券化して流通させる仕組みであり、それによって、出資者は必要ならば株式を売却してお金を回収でき、他方、事業者は事業資金が引き揚げられることなく資本として永続的利用ができる。

しかしながら株式会社制度を支えるこの仕組みは、歴史上、その狙いどおりには働かなかっ

た。必要な資金を広い範囲から得るためにも、株式が証券として流通するためにも、その事業に対する信用、あるいは事業者に対する信頼が必要である。しかしそうした信用や信頼は株式会社制度自体からは出てこない。株式会社は、しばしば投機を呼び、泡沫会社を叢生させて破たんを導いたかと思うと、その反対に、危険を冒したくない資産家を事業から遠ざけてきた。今日の資本市場は、信用や危険を計る手段を自ら備えている。しかし導入期の株式会社は、信用や信頼を外部の手段に頼るほかなかった。

会社は「結社」である。結社の本質は、同志への信頼あるいは仲間からの信用にある。信頼や信用には何らかの根拠が必要であり、また何らかの動機に支えられている。会社は営利活動を行う結社である。その会社が営利達成のため

\* 一橋大学名誉教授／元・東北大学経済学部教授

の合理的な手段である、という信用が必要であり、その信用は構成員の何らかの動機に支えられている。この論文は、歴史上の株式会社に見られた特徴や機能における差異が、こうした信用の根拠、さらには信頼の動機の違いからきていたことを明らかにしたい。

本論文はまた、日本における株式会社の主唱者が、結社と営利という問題をどのように解決しようとしたかについて扱う。日本の株式会社は、ある時期以降、事業資金を株式によらず、銀行借入によって調達してきた。しかし株式会社を理念どおりに実現しつつ、営利目的を達成しようとした動きもあった。渋沢栄一（1840-1931年）は、株式会社制度の普及を図り、「商工業に依るには如何にしても合本組織が必要である。而して合本組織を以て会社を經營するには、完全にして鞏固なる道理に依らねばならぬ」<sup>1)</sup>と述べて、会社理念を支える「道理」の推進を試みた。渋沢の周辺には、その思想に共鳴する人びとによって「竜門社」という集まりがつけられた。竜門社は、儒教思想を重んじる実業人を中心とする結社であった。本論文は、竜門社の会員の職業履歴をとおして、渋沢の考える株式会社が、どのような信頼の動機に支えられて実現されていったかについても考察したい。

## 2 株式会社の普及とその課題

### (1) 株式会社制度の導入

近代的な会社知識は、幕末に渋沢らによって日本に伝えられた。渋沢栄一『立会略則』（1871年）や福地源一郎『会社弁』（1871年）は、会社の「合本」、「結社」、「力をあわせる」といった側面を説きつつ、株式会社制度を紹介した。渋沢は株式会社について紹介しただけでなく、

じっさいに生涯に500もの会社設立に関わったと言われている。しかも渋沢の会社設立は非常に早い時期から始まっており、1890年代以前にその数はすでに100近くに達していた。渋沢や福地以前にも、福沢諭吉『西洋事情』（1866年）が、株式会社について株券譲渡制と有限責任制を含めて紹介していた<sup>2)</sup>。渋沢や福沢がもたらした株式会社は、それ以前の日本にはない制度であった。他方で、合名会社や合資会社も「会社」であり、それらに類する組合や仲間制度はそれ以前の日本にも見られ、そこにはすでに、共同で出資するという行為、慣行、意識などが見られたことが指摘されている<sup>3)</sup>。

株式会社をめぐる法律上の整備は、1870年代末から90年代半ばにかけて進んだ。1878年には株式取引所条例が出され、翌1879年に東京株式取引所が開業し、冒頭に指摘した株式会社の第2の仕組みを実現しやすくするための制度も備わった。あわせて株式会社有限責任制も導入された。こうして国立銀行をはじめとする株式会社の設立が進み、会社数は1882年には3,336社に達した。しかし誕生したばかりの会社は、直後における景気後退によって破綻が相次ぎ、1884年にはその数は1,298社にまで減少した。出資の大半が失われ、会社は一転して世間からうとまれる存在となった<sup>4)</sup>。こうした曲折を経て、1880年代後半からは第1次の、1890年代半ばには第2次の企業勃興を迎え、

1) 渋沢栄一「道徳経済合一説」（講演記録、1923年）。

2) 株式会社が日本に紹介された経緯、および初期の会社に関しては、以下の諸研究が明らかにしている。由井常彦「明治初年の会社企業の一考察」、所収、大塚久雄他編『資本主義の形成と発展』（東京大学出版会、1968年）；宮本又郎・阿部武司「明治期の資産家と会社制度」、所収、宮本又郎編『経営革新と工業化』（岩波書店、1995年）；高村直助『会社の誕生』（吉川弘文館、1996年）；宮本又郎『日本企業経営史研究』（有斐閣、2010年）、146-207。

3) 高村、26-8。

4) 高村、56。

新たに鉄道、綿紡績、銀行などの分野で多数の会社企業が誕生した<sup>5)</sup>。これらの企業勃興を経た1895年の会社企業を見ると、株式会社が会社数にしてその46パーセントを占め、合資会社（limited partnership）の45パーセント、合名会社（unlimited partnership）の9パーセントを上まわった。

急速な産業発展のためには、会社組織による資本の集中は効果的な手法であった。そのなかでも、株式会社はより広い範囲から資金を集める方法として有効と考えられていた。しかし株式会社制度を導入し、証券取引所が出現し、有限責任制を取り入れただけでは、広い範囲から資金を集めるのは難しかった。株式会社制度導入の初期に起こった多くの企業破綻も、株式会社は危ないという印象を与え、資産家をこの仕組みから遠ざけることになった。

## (2) 資金調達の実態

19世紀末以降、新会社設立においては合名会社が増え、1911年には合資会社と合わせると、株式会社以外の会社形態が全会社の60パーセントを越えた。こうした背景には、たしかに、小規模企業の増加があった。しかしそれだけでなく、合名会社は鉱山・冶金、重機械などを営むいわゆる財閥にも及び、歴史を下るとともにかえって増加した。合名会社は三井に、合資会社は鴻池に、それぞれ先駆的な例を見ることができるが、いずれも事業を始めるためにつくられた組織というよりも、一族の資産を管理しやすくするための改組の産物であった。そこには事業目的のために広く資金を募るとか、同志による結社といった側面は見られない。

一方、証券取引所の数は全国で14に達したが、証券取引所での取引は鉄道株が中心であり、それ以外の株式は場外取引で取引され、取引所

での取引も投機的な性格を帯びていた、とされている<sup>6)</sup>。この時期の株式市場には、発行市場引受も、売り出し機関もなかった。すなわち株式は、発起人の個人的引受と、資産家への直接的勧誘によって売り出されていた。株式は部分払込みによって購入され、事業の必要に応じて随時、株主は未払込み部分の払い込みが求められた。増資も既存の株主への新株割当によってなされていた。

20世紀初頭の日本の株式会社の資本構成について集計されたデータによると、総資本のうち、資本金が約60パーセントを占め、自己資本の割合は85パーセントに達していた。前段落でもふれたように、当時の株式発行は部分払込みによって募集され、事業の進展による資金需要に応じて、未払い込み部分の払い込みを株主に求めるという方式であった。各社の決算表を見ると、株式の未払込み部分も資本金に入っており、資産の側には未払込み株が計上されていた。これが自己資本を——名目的に——ふくらませていた。未払い込み部分を引き去った後の自己資本の比率を見ると、その値は全会社平均で約70パーセントとなる。それでもこれは、1930年代半ば以降の趨勢に比べると著しく高いといえる。大企業に限れば、この水準は1930年代まで変化することなく続いている。この間の上位100社（資産、あるいは売上）に入るような大企業を見ても、紡績会社を別として、この傾向ほぼと合致することが判明する<sup>7)</sup>。そしてこの点は、資金の大半を外部負債に依存するという——1930年代半ばに始まって今日まで続いている——日本企業の特徴とは、大きく異なっている。こうして日本において株式会社は、その制度が普及を始めた比較的早い時期に、株式を発行することによって必要

6) 伊牟田, 2, 96。

7) Yoshitaka Suzuki, *Japanese Management Structures, 1920-80* (London: Macmillan, 1991), 60-1.

5) 伊牟田敏充『明治期株式会社分析序説』（私家版, 1976年）, 28-9。

な資金を調達する、という本来の機能を十分に活用していたかに見える。そしてこの特徴は、たしかに後に失われることになったが、第二次大戦以前の時期をとおして続いたかのようにも見える。そのことの意味が何であるか、という問題は残されている。しかしその問題を考える前に、それ以前の株式会社における、株式による資金調達の実態にふれておかなければならない。

伊牟田敏充『明治期株式会社分析序説』（1976年）は、この時期の株式会社について、その特徴を次のように記している。1889年には、約4,000社の株式会社があったが、1社当りの株主数は平均55人だった。そのなかには、少数出資者小企業型の在来産業企業や、数人でいどの出資者からなる新分野の企業もあった。また、組合のように多数出資者企業も見られたが、それらはいずれも地縁・血縁をとおして30人でいどの株主を集めたものであった。これに対して、綿紡績、鉄道、銀行、保険などの近代産業企業においては、異系列の出資者が均等に出资日期、有力者による多角的出資と役員兼任が顕著に見られた。すなわちそこでは株主は、地元の複数の有力者と、それぞれの人脈に連なる資産家によって構成されていた。出資にさいしての信用の根拠は、会社の大株主が地元の有力者だ、ということに置かれていた。

その1例に硫酸製造会社（大阪）がある。同社は、1879（明治12）年、22人の株主によって発足した。発起人が多数株を持ち、それに大阪の有力者たちが均等出資してできた会社であり、異系列の財界人の共同出資による共同支配のかたちをとっていた。事業の展開につれて、関連業界の薬種商なども株を取得した。同社の株式は、場外での取引で動き、一定の範囲内で流通したとされている。

伊牟田の研究は、株式会社の決算書の側からだけでなく、当時の銀行の貸付内容にも目を向け、資金調達の実態にさらに迫るものである。

伊牟田によると、20世紀初頭の全国各地の銀行の貸付先には個人が多く、法人は少ない。しかし個人貸付の抵当を見ると、株券がほぼ半分を占めていることが判明するという。銀行側から見ると、貸付残高の4割が株券担保貸付となっている。そしてさらに、その株式を担保にした、日本銀行による手形割引も見られる。この背景として、株主のなかに、未払い込み株式について払い込みを求められたとき、資金がないなどの理由で所有する株式を担保に銀行から融資を受け、それによって払い込みを行った人びとがいたこと、そしてその割合が無視できないほど高かったことが考えられる。こうして、払込み済みの資本357百万円のうち、130百万（37パーセント）が株式担保金融によって、すなわち株主が株式を担保に銀行から借り入れて、調達した資金によるものだったとされる<sup>8)</sup>。このように、企業の追加的資金需要、すなわち未払い込み株式の払い込みを求められたとき、その資金は直接には株主から来たが、その源泉は株主の銀行からの借入金によって充当されていた。株式担保金融による資金が株式資本に占める割合が37パーセントだったとすると、株主の自己の資金が総資本に占める割合は40パーセントでいどにまで低下することになる。それでもこれに他の自己資本を加えた値は55-60パーセントでいどとなり、後の時代の自己資本比率に比べて高いことはたしかである。しかしこうした事実は、事業資金の大半が株主の資金によって調達されていた、とは必ずしもいえないことを示している。

株式担保金融による資金調達については疑問も残る。株式担保金融は、動産担保の融資であり、銀行にとっては通常の不動産担保の融資以上に危険が大きい。とりわけ、株式のもつ信用性そのものが問われていた時代のことである。銀行はなぜ、不動産を担保にとって、直接に企

8) 伊牟田、42。

業なり、個人なりに貸し付けなかったのか。融資の担保とする株式に関して、どのような審査が行われていたのか。このような融資はしないようにとの通知を出した銀行もあったが、それでも危険を伴うようなことを、多くの銀行はなぜ行っていたのか。これらの点についての説明が必要である。

しかし、おそらくこれが当時の株式会社における資金調達の実態であろう。こうして資金調達の構造から見ると、20世紀初頭の日本の会社について2つのことがいえる。一つは、株式会社形態以外の会社、すなわち合資会社や合名会社が多く、しかもそれらが増える傾向にあり、資金が依然として限られた範囲から調達されていた、という点である。いま一つは、株式会社は鉄道、銀行、綿紡績などの近代産業分野に普及したが、その資金は、地元の有力財界人を発起人に並べ、それぞれを起点とした血縁、地縁、同業者仲間とおしてたぐり寄せる性格のものであった、という点である。渋沢が中心となって1882（明治15）年に設立された大阪紡績も、前田家などの華族の資金をもとに、大阪の藤田伝三郎や松本重太郎、東京の薩摩治兵衛など有力な実業人を発起人とし、大阪と東京の関係者から残りの資金を調達していた。伊牟田はこうした出資の特徴を、「共同体的資金連鎖構造」<sup>9)</sup>と呼んでいる。有力者とそれに連なる人脈に沿って資金の連鎖がつくられた、という伊牟田の指摘は鋭く、興味深い。しかも、株式会社は部分払込みによって発足したが、株主は未払い部分の払い込みが求められたとき、株式を担保として銀行から融資を受け、それによって払い込みをすることが見られた。いわば見かけ上の自己資本によっていた。

以上のような資金調達は、広い範囲から出資を募るという株式会社の本来の狙いとは異なる。しかしながら、そこに観察される「資金の

連鎖」の特徴を「共同体的」と呼ぶとき、その「共同体」とはどういう意味であろうか。おそらくそれは、資金調達が血縁や地縁といった人的関係に依存していたという事実を指しているのであろうが、それは共同体的なのか、そうでないばあいは共同体的ではないのか。この点については、結社の原理との関連で、次項において考えたい。

一方では、資金は保守的な商人や地主や華族の手にあり、他方で、能力や企業心を備えた人びとは資本を持たなかった。「臆病な資産家と資金を必要とする産業家」を結びつけるための仕組みが必要であった。その仕組みは、地縁や同業者仲間といった伝統的な信頼関係にもとづいて、既存の枠を出ない狭い範囲で成り立っていた。株式会社の思想を日本に導入した渋沢自身も、一方ではこうしたやり方に依存したが、株式会社の理念を推進するには異なった手法によってこの障害を乗り越えなければならなかった。

### 3 結社の原理と、信用ないし信頼の根拠

#### (1) 結社とその思想的系譜

はじめに指摘したように、会社は結社である。会社という語は、「立会結社」あるいは「会同結社」という言葉からきているとされているが、どちらにしても、そこには結社という語がついている。しかし結社そのものは、幕末・維新时期に新しく外国から紹介されて入ってきた考えではなかった。日本には、会社に先立って各種の結社があり、「社」という呼称もあった。社は、「血縁」によるつながりであるとされ、「血縁」、「地縁」といった既存のつながりを超越したものと考えられていた。社に類する団体として、ほかに、「仲間」や「組」があり、このうち「仲間」が個人単位であったのに対して、「組」は制度的で集合的であった、とされる。たとえば、若者仲間と若者組について、前者は気のあった

9) 伊牟田, 93。

仲間で寝食を共にする集まりであったが、後者は明治期になると農村では組合へと進む性格をもっていた。現実の「組」や「仲間」には、結社の性格とともに、共同体の性格が見られたともいわれる<sup>10)</sup>。

以上のような説明が、もとなっている事実の認識において正しいとする。その説明の背後には、結社は「心縁」によるものであり、心縁と対立する原理が「血縁」や「地縁」による共同体である、なぜなら心縁は、血縁や地縁を断ち切ってつくりだされる関係だからである、といった理解があることが判明する。先に挙げた伊牟田のばあいも同じであるが、結社は血縁や地縁を断ち切った関係だとして、それは共同体とは相容れないものなのであろうか。

江戸期には「詩社」、すなわち漢詩の結社のような世俗的結社もあったが、社は宗教的な団体に多く見られた。たしかに結社は、歴史をさかのぼればさかのぼるほど、宗教的色彩を強くする傾向をもつように思われる。西欧においても、結社は過去において宗教と深く関係していた。トレルチ (Ernst Troeltsch, 1865-1923) は、キリスト教会の歴史に絶えず登場し、とりわけ近代に至って大きな影響をもつようになった宗教的小集団を、「信団 (Gruppe)」と呼び、また「ゼクテ (Sekte)」とも呼んで、制度として確立した既成の教会 (Kirche) と区別した<sup>11)</sup>。

10) 福田アジオ編『結衆・結社の日本史』(山川出版社, 2006年), 56-80。

11) トレルチの「信団」は、大著 Ernst Troeltsch, *Die Soziallehren der christlichen Kirchen und Gruppen* (Tübingen: J. C. B. Mohr, 1912) において扱われている。本書は、古代教会、および中世教会に関する部分が高野晃兆訳により教文館から刊行されている。また『トレルチ著作集』全10巻(ヨルダン社, 1980年-)、VIII (1984年)、およびIX (1985年)には、プロテスタンティズムに関する叙述が部分的ではあるが収録されており、そのうちIXにはゼクテに関する章が収められている。

信団あるいはゼクテは、宗教上の確証を経た者だけに加入が認められる結社であり、生まれながらにしてだれもが会員である既成のキリスト教会とは異なっていた。たしかに結社の姿は、このゼクテにおいて純粹に近いかたちで見られる、といえよう。そこでは構成員はしばしば平等であり、平等でないばあひもそこで重んじられたのはカリスマ——預言や予言や癒しの賜物など——の担い手であって、世俗の地位・身分ではなかった。

こうした宗教的結社は、世俗生活にも影響を及ぼしてきた。ウェーバー (Max Weber, 1864-1920) は、「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の『精神』」の前半部分(第1章)を発表した直後の1904年にアメリカを訪れたが、そこで宗教的小集団の一員であることが社会的にも大きな影響力をもっていることを目撃して衝撃を受けた。この体験は帰国後、『教会』と『セクト』という小論に著されたが<sup>12)</sup>、この小論でウェーバーは、そのようなゼクテの一員であることが転じて、世俗的にも正直な信用できる人物であることの確証となり、逆に、事業を始めるためにそうした確証を得る目的で宗教的小集団に加わる人がある、という事実を紹介している。そしてこうした結社の影響力は、宗教的熱狂が醒め、宗教が形骸化した後に、かえって全面的に姿を現してくることに注意を促している。ウェーバーによれば、このような確証にもとづく信用こそが、生成期の近代西欧のビジネス、すなわちそこでの取引関係の形成や会社の結成にとって、一つの重要な役割を果たしたのである<sup>13)</sup>。

12) 1906年に『フランクフルター・ツァイトウング』誌上に発表された小論“Kirchen” und “Sekten”については、安藤英治訳「教会」と「セクト」『政治経済論叢』14 (1964), 144-56。

13) 中村貞二訳「プロテスタンティズムの教派と資本主義の精神」『ウェーバー宗教・社会論

周知のように、日本において結社が盛んになるのは幕末・維新期のことであった。幕末期には、尊皇攘夷を掲げて脱藩し、郷土を出て草莽した人びとが相次いだことはよく知られるとおりであり、こうした志を同じくする人たちによる、身分、地位、帰属など既存の秩序を越えた結社が各地に見られた。これらの結社は、その理念への共鳴と、同志への信頼にもとづくものであった。加入するには、同志からの信認が必要であった。結社の盛り上がりは維新後も続き、むしろ広がった。土佐には1870年に九十九商會が設立されていたが、これは藩士の組合の性格をもっていた。1873年には森有礼が知識人の結社を提唱して「明六社」がつくられ、翌1874年には土佐に立志社がつくられた。1880年代は「結社の時代」といわれ、多様な「社」が出現した<sup>14)</sup>。たしかにそこには、志を同じくするという意味での結社の精神が見られた。

九十九商會の事業を引き継いだ三菱では当初、従業員を「社員」と呼んでいた<sup>15)</sup>。三菱の社員には、武士身分の出身者が多かったが、農民出身もいた。入社の際に「士族」「平民」といった肩書がついてはいたが、みんな社員と呼ばれていた。出身地も土佐に限られなかった。現実には、三菱の前身となる三ツ川商會が

1871年に設立されたときから、その資産はすでに岩崎弥太郎のものとなり、会社は岩崎家の家産となっていた。しかし背後には、会社というものが志を同じくする社員の結びつきである、という九十九商會以来の思想の片鱗を見ることができた。このことは、現実の会社に関して、お金を出した者の団体であるという意識と、理念を同じくし信頼しあう同志の集まりであるという意識とがあったことを示すものである。このように、一つの会社についても、結合の動機も、結合を支える根拠も、一様でないことがわかる。後の1894年に、商法によって三菱のような合資会社においては「社員」という呼称が出資者に限られるようになったとき、それまでの「社員」は「使用人」(サーバント)になってしまった。たしかにそれまでの社員は、同志ではあっても出資者ではなく、また「使用人」という呼称も三菱でつくられたものではなく商法の文言によるものであったが、同志から簡単にサーバントになってしまうような結社だった、ともいえる。

以上の点は次の2つに整理することができる。第1に、結社は、構成員の間に信用ないし信頼の根拠を必要とし、それらは何らかの動機にもとづいている。しかし、その根拠や動機は必ずしも一様ではない。同志であるという信頼を動機としていることも、合理的な計算を動機としていることもある。地元の有力者であるといった既存の信用が、結社の動機となっていることもある。第2に、以上のように、現実の会社はいわば「結社の場」であって、それが単一の「結社の原理」によって成り立っているとは限らない。そこには複数の結合の動機が同時に見られる、という点である。

こうした結合の動機については、すでに社会学の古典的書物によって扱われてきた。やや煩雑であるが、この点にふれておく必要がある。

---

集』(河出書房、1968年)、83-114。これはいわゆる「ゼクテ論文」の中心的な主張であるが、ウェーバーがアメリカ旅行から帰ってから執筆した「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の『精神』」の後半部分(第2章)においても、再洗礼派から生じた諸教派やメソヂスト派について、同じような作用を述べている。梶山力訳/安藤英治編『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の《精神》』(未来社、1994年)、272-92。

14) 福田、162-202。

15) 「三菱会社規則」(1875年)。三菱史料館所蔵。初期の三菱では、社名が目まぐるしいほどに変わっているが、ここではすべて「三菱」としておく。

## (2) 結社の原理と動機

会社も社会も、フランス語ではソシエテと呼ばれ、ドイツ語ではゲゼルシャフトと呼ばれる。ソシエテあるいはゲゼルシャフトは、ある共通目的をもってつくり、何らかの正当性意識に支えられた秩序である。会社は、合理的な計算にもとづく構成員の間での利害の一致をその存立要件としており、その目的に対して手段が合理的である、という正当性意識に支えられている。しかし社会にも会社にも、これとは異なった正当性意識に支えられたものが見られるのではないか。一例として、「愛着にもとづく一体感」といった意識に支えられた人間集団を考慮することができるが、これは、その目的に対して手段が合理的であるという正当性意識に支えられた結合とは、明らかに異なるものである。これは社会あるいは会社ではあっても、ソシエテあるいはゲゼルシャフトとはいえない。「構成員の間での合理的な計算にもとづく利害の一致」と「愛着にもとづく一体感」とでは、秩序を支える正当性の根拠、あるいは秩序に対する構成員の動機が異なっている。そして、ある人びとにとってあたりまえの秩序は、他の人びとにとっては受け入れがたいものとなりうるのである。結合の原理を異にする社会が存在しうるのである。ここでの議論の対象である会社に関しても、それを支える信頼、あるいは信用について、その正当性意識、あるいは動機の違いがありうる。会社は、ソシエテでもありうるし、「愛着にもとづく一体」でもありうる。そして以上に見られるような違いと、「結社」であるということとは、どのような関係にあるのだろうか。

社会の結合原理において、こうした違いが存在することを端的に指摘したのは、テンニエス (Ferdinand Tönnies, 1855-1936) であった。テンニエスは、社会を人間の結合ととらえ、社会の違いをその結合の仕方の違いに求めた。その著『ゲマインシャフトとゲゼルシャフト』は、「ゲ

マインシャフト」を実在的有機的な生命体、「ゲゼルシャフト」を観念的機械的な形成物とよび、2種類の結合があることを提示した（このうちゲマインシャフトは「共同社会」、ゲゼルシャフトは「利益社会」と訳されることがある。英語では、一方は‘community’、他方は‘association’とされる）。そしてゲマインシャフトの例として、「親密な水入らずの共同生活」を、ゲゼルシャフトの例として「公共生活」や「世間」を挙げている<sup>16)</sup>。あるいは別の個所では、ゲマインシャフトは、血縁や地縁に根ざした結合であり、これに対してゲゼルシャフトは、もともと別個の存在が人為的に結合したものである、とテンニエスは説明する<sup>17)</sup>。

テンニエスの議論は、われわれの直感に訴えてもっともであると感じさせるところが多い。しかしそれは、必ずしも論理の積み重ねや、それに対応した事実にもとづいた議論ではなく、その直截的な言明には、一歩踏み込むとあいまいな点があることがわかる。たとえば、ゲゼルシャフトの例として——日本語訳の訳語ではあるが——「世間」が挙げられている。しかし「世間」は、テンニエスのいう「もともと別個の存在が人為的に結合した」という定義からは説明できそうにない。それは、「世間というものが存在する」と思っている人たちが、他人にもその存在を押しつけようとするものにほかならない。そもそも世間というようなものは存在しないと思う人びとには、そのようなものは存在しない。いずれにしても、それは「人為的な結合」ではない。

しかしより重要な問題は、ゲマインシャフトとゲゼルシャフトの違いの説明に見られる混乱にある。テンニエスは一方で、両者の違いはもともと存在したか、それとも人為的につくられ

16) フェルディナント・テンニエス著／杉之原寿一訳『ゲマインシャフトとゲゼルシャフト』上 (岩波書店, 1957年), 35-36。

17) テンニエス, 上, 41, 91。

たか、といった「結合の仕方」の違いにあるとする。しかし他方で、2つの社会の代表例として、ゲマインシャフトについては「共同生活」を、ゲゼルシャフトについては「公共生活」を挙げる。しかし共同生活が親密さによって成り立っているとは限らないし、公共生活に地縁が入り込まないとも限らない。共同生活と公共生活の違いは「場」<sup>18)</sup>の違いであって、結合の仕方の違いではない。テンニエスは、ゲマインシャフトは「場」を超えて働くとも述べながら、その点を自ら無視し、「結合の仕方」あるいは「結合原理」にそくして説明すべき異質性を、「場」の違いから説明している。ここでいう「結合の原理」と「結合の場」は、どちらも現実の社会を説明するうえで重要である。そのためには両者を分けて考察したうえで、両者の組み合わせや相互浸透を考えていくことが有効であろう。

この点に関して、「結合の原理」という側面をより明確にさせたのはウェーバーであった。ウェーバーは、違いが現実の社会そのものではなく、その秩序の構成原理にあることをはっきりさせるために、「ゲマインシャフト」、「ゲゼルシャフト」という語をそのまま使うことはせず、「ゲマインシャフト関係(共同社会関係)」「ゲゼルシャフト関係(利益社会関係)」という語を用いた。ゲマインシャフト関係とは、メンバーの主観的一体感にもとづくような社会的関係であり、これに対してゲゼルシャフト関係とは、合理的な動機による利害の均衡や一致にもとづ

く社会的関係である<sup>19)</sup>。ウェーバーは、社会そのものではなく、人間間につくられる関係に焦点を当てる。ウェーバーはこれに続けて、ゲマインシャフト関係の代表例として、信仰で結ばれた仲間、恋愛関係、信頼関係、民族共同体、そして、最も適切な類型として家族共同体を挙げる。そしてこれらはいずれも、メンバーの主観的一体感という原理でつくられている点において共通している、とする。他方、ゲゼルシャフト関係の例としては、市場における、自由な契約による合理的な交換、会社のような自由な契約による目的団体、価値合理的動機による信仰団体を挙げる。ゲゼルシャフト関係は、いずれも合理的動機という点で共通している、とされる。こうしてウェーバーにおいては、同じ「信仰団体」に関しても、その結合の動機、ないしは結合の原理には違いがあり、「信仰で結ばれた仲間」はゲマインシャフト関係、「価値合理的動機による信仰団体」はゲゼルシャフト関係であるとされる。

では、前述のゼクテはどちらなのだろうか。そこには結社の原理が純粹に近いかたちで見られた。トレルチはその著において、古今の多数のゼクテを扱っているが、トレルチの解明した事実によれば、それらの多くが「信仰で結ばれた仲間」であることがわかる。そうだとすると、ゼクテはここでいうゲマインシャフト関係にあてはまることになろう。じっさいそのような集団では、仲間を互いに「兄弟姉妹」と呼び合っている。このばあい、「結社」は共同体なのである。他方、「価値合理的動機による信仰団体」に該当すると思われるゼクテも存在する。それには、特定の信条や信仰告白に同意するメンバーによって成り立つ集団や、特定の宣教目的をもった団体が考えられる。カルヴァン主義の思想をくむ独立教会や、イエズス会などを想起

18) 「場」という考え方を最初に展開したのは、おそらくレヴィン (Kurt Lewin, 1890-1947) であろう。猪俣佐登留訳『社会科学における場の理論』(誠信書房, 1956年)。今井・伊丹らは、「場」の議論を、組織と市場に関して行っている。今井賢一・伊丹敬之・小池和男『内部組織の経済学』(東洋経済新報社, 1982年), 137-8。本論文は、この今井・伊丹らの議論を、会社、とりわけ株式会社について応用しようとするものである。

19) マックス・ウェーバー著/清水幾太郎訳『社会学の根本概念』(岩波書店, 1972年), 66。

することができよう。このように、「信仰で結ばれた仲間」と「価値合理的動機による信仰団体」という区別は、違いが明快であるように見える。しかしそれは、じっさいに両者がどう違うかを説明しているだろうか。信仰を共にする、という点ではどちらも同じである。他のメンバーを「兄弟姉妹」と呼ぶ点は、「価値合理的動機による信仰団体」のばあいも同じである。これは既存の血縁関係がそのまま持ち込まれたのではないが、血縁的な観念から抜け出していない。両者の違いは、「価値合理的動機による信仰団体」では、信仰は客観化された体系を持つ信条となっており、その信条に同意した者が、信条を介して結びついた団体をなしているのに対して、「信仰で結ばれた仲間」においては、信仰は主観的であり、感情や体験を直接に仲間と共有している、という点にある。しかし以上の説明から、純粋に近い結社といえども、共同体の性格を備えていることがわかる。

ところでウェーバーにもまた、テンニエスと同じ混乱が残っている。ウェーバーは「会社」を、自由な契約による目的団体として、ゲゼルシャフト関係に含めている。しかし、会社は信仰団体と同じように「場」であって、現実の会社をつくりあげている原理がゲゼルシャフト関係であるとは限らない。会社は、文字通りゲゼルシャフト（＝会社）の性格を強く帯びるばあいも、ゲマインシャフト関係の性格を濃くもつばあいもありうる。その違いは、そこでの人びとの秩序に対する正当性意識の違いによっても異なってくるし、既存の正当性意識を打破しようとする人びとの存在いかんによっても異なってくる。同じことは、会社でなくとも、他の種類の関係においてもあてはまろう。これは経済的条件のの違いだけでなく、人びとがそのようなやり方に共感したり、それを正当と感じたりするかどうか、に依存するからである。

メンバーの正当性意識、すなわち一体感や合理的動機に注目する方法は、社会をその構成原

理から、すなわち社会的関係の特徴から説明することを可能にする。会社についても同じことがいえる。そしてそのような意味で、たしかに社会は存在し、しかも異なった社会が存在する。しかし次のような疑問も浮かんでくる。人びとの主観的意識や動機が消えるところには、社会はもはや存在しないのだろうか。あるいは現実に存在したはずの会社はなくなってしまうのであろうか。たとえばA社は、人びとがその会社に対して一体感を有したり、あるいは利害関係の動機を持ったりするときのみ存在するのだろうか。こうした疑問にはいくつかの答えが可能であるが、テンニエスの議論に垣間見られる「場」——ただし先にも述べたように、テンニエスは「結合の原理」と「結合の場」を区分していないのだが——に注目することが便利であろう。次項では、「場」を議論の中心に据えて、正面から「会社」における違いの説明を試みたい。

### (3) 「場」としての株式会社

「合本思想」は、ゼクテの原理の世俗版といえよう。19世紀のフランスでは、アソシアシオン（しばしば「連帯」と訳される）と呼ばれる思想が影響力を有していた。この思想は、サン・シモン（Claude-Henri de Saint-Simon, 1760-1825）が唱えて、当時の市民階級を巻き込んでいた。サン・シモンは教科書などには「空想的社会主義者」と記されてきたが、この語はエンゲルス（Friedrich Engels, 1820-95）が使った「ユートピア社会主義者」の訳語である。エンゲルスは、この訳語の語感から想像されるのとは異なって、「サン・シモンには天才的な視野の広さが見いだされ、この視野の広さのおかげで彼の思想には、厳密に経済的な思想ではなかったけれども、後代の社会主義者たちのほとんどすべての思想が萌芽としてふくまれる」<sup>20)</sup>

20) ユートピア社会主義について、エンゲルスは敬意を込めて、「空想の覆いの下からいたる

と賛辞を送っている。サン・シモンの思想は、たしかに社会主義であったが、それ以上に、お金を集めて特定の事業に振り向けるということを考えていた点で、きわめて資本主義的であった。じっさい、サン・シモン主義者のペレール兄弟 (Péreire, Émile, 1800-75; Isaac, 1806-80) は、1852年、クレディ・モビリエ (Société Générale de Crédit Mobilier = 動産信用総合会社) を設立し、広い範囲から資金を集め、それを傘下の事業に多角的に投資した<sup>21)</sup>。社会のすみずみから資金を集め、それを広範囲の産業や公共目的に投資して産業を振興し、生活を豊かにする、というのがアソシアシオンという理念にもとづく彼らの目標であった。

会社も社会も、「場」としてはどちらもソシエテであるが、どちらも、「原理」としてはメンバーの主観的な一体感によることもあり、メンバーの合理的な目的達成のための結合であることもある。会社には、その意味でお金の結合という側面がある。渋沢栄一はこれを「合本(がっぼん)」と呼んだ。

渋沢は、1867年から翌年にかけて、将軍の名代としてパリ万国博覧会に派遣され、そのまま当地に留学する予定になっていた徳川昭武(1853-1910年)の随員として、パリに滞在し、ヨーロッパ各地を回った。渋沢の役目は「御勘定格」であったが、西欧の文物についての知識を吸収してくることも期待されていた、といわれている。渋沢は職務上、パリの銀行にしばしば出入りし、銀行家フロリヘラルドの知遇を得

ところで顔を出しているあの俗物たちの目には見えない天才的な思想の萌芽や思想」としている。大内兵衛訳『空想から科学へ』(岩波書店、1946年)、63。

21) サン・シモン主義にもとづくクレディ・モビリエについては、鈴木良隆「ソーシャル・アントルプルナーの源流——ロバート・オウウェンとサン・シモン＝ペレール——」, 所収、鈴木良隆編『ソーシャル・エンタプライズ論』(有斐閣、2014年)、183-204による。

た<sup>22)</sup>。渋沢はまた、不足しがちな一行の路銀をまかなうために、それを運用してパリのブウルス(証券取引所)で鉄道会社の社債を購入している。

渋沢がパリでサン・シモン主義やクレディ・モビリエの思想に触れたかどうかは明らかではない。『滞佛日記』として渋沢の残した文書は職務上の記録であって、ときにパリをはじめとするヨーロッパ各地での発見や感想が記されてはいるが、渋沢個人の行動や思想まではわからない。渋沢の自伝に相当する「雨夜譚」<sup>23)</sup>からもパリで何を学んだかは明らかでない。渋沢が多く銀行や事業会社を設立していったという事実は、クレディ・モビリエの影響を想起させる。渋沢が意識すると否にかかわらず、パリをはじめとする大陸ヨーロッパの影響があったことは否定できない。渋沢は、「私が合本組織を主張したと云ふのは、敢て仏蘭西の民主的な空気に刺激された事のみが動機となったのではないけれども、彼の地に於て感じた此空気に少からず動かされた事は事実である」<sup>24)</sup>と述べている。大陸ヨーロッパでは、産業発展と同時に、鉄道、ガス、水道などの公共事業や鉱山等、事業を起こすにはパートナーによる出資だけでは量的に不十分な分野が発展を始め、広く資金を

22) 日本史籍協会編『渋沢栄一滞佛日記』(日本史籍協会、1928年;復刻:東京大学出版会、1967年)。銀行家フロリヘラルド(フロリヘラルトとも記される)は、この日記の随所に登場する。

23) 渋沢栄一伝記資料刊行会『渋沢栄一伝記資料』全58巻(竜門社、1955-71年)、別巻第五(1968年)、440-522。同巻に収録されたその後のヒヤリングにおいて、渋沢は職務があったのでパリでは勉強する余裕はなかったとしている。質問者たちは、渋沢が帰国後に手がけたことについて、国内の状況との関係を問うばかりで、渋沢がパリで学んだこととの関係については興味を示していない。

24) 『渋沢栄一伝記資料』, 別巻第五(1968年)、713。

募る必要があった。たしかに渋沢が企画した第一国立銀行は、制度的にはむしろ伊藤博文が紹介したアメリカの国法銀行にのっとっていた。しかしこうした課題の解決は、アメリカの国法銀行には必ずしも求められていなかった。

サン・シモン主義のアソシアシオン思想は、「これまで個人的、孤立的に向けられた努力を統一し、人間の欲求を満たすためにあらゆる活動を有効に組み合わせる」とする。クレディ・モビリエははっきりと、「臆病な貯蓄家と資力のない産業家とを仲介する」とうたった。一方には、事業を行うために、お金が必要な人びとがいる。他方、社会には資産を持っているが、それを眠らせている人びとがあまねくいる。この両者を結びつける。広く資金を集めるには、それを訴える理念が必要である。それがアソシアシオンの思想である。しかしそこには信用も必要である。知らない人をどうして信用するのか。資金を必要とする側は、どこから、どういうふうにしたら調達できるのか。資金を出す側は、誰に出したらいいのか、それは一体どういうふうにしたら安全なのか。クレディ・モビリエは「持株会社」というものを考案した。そしてそれによって、アソシアシオンという理念と、出資という利害の両者を満たした。

なぜ持株会社のような組織が必要となったのだろうか。事業に必要な資金を調達するためならば、もともと株式会社という制度があった。株式会社は、広い範囲から資金を集め、集めた資金を資本として永続的に利用するために株式を流通させる制度である。しかしながら現実には、株式会社制度は、資金を必要とする事業と広範囲の資産家とを結びつけるという目的に成功したことはほとんどなかった。西ヨーロッパや日本において、鉄道や電力など初発から多額の資金を要する事業についても、その株式を購入したのはその地域一帯の資産家にかざられることが多く、それを越えた広域の資産家ではなかった。一般の商工業のばあいには、出資の範

囲はもっと狭く、地元資産家有志や親族などにかざられた。株式会社本来の、広範囲からの資金の集中や、有価証券としての流通といった機能は働かなかった。株式投資には、事業の確実性や事業者の信用が前提となるが、それらを満たしたのは地縁や血縁といった既存の関係であった。それは、現実には商工業の事業規模が大きくなるまでなく、こうした限られた範囲内で必要資金がどうにかまかなわれることも多く、そのかぎりでのこのような限界も事業の設立にとって大きな制約にはならなかった、ということでもあった。その限りで、こうした既存の、狭い関係に依存する資金調達でも間に合ったのである。これに対して、産業が地域内で供給可能な資金を越えて大がかりに起こるようなばあいには、株式会社は、地縁や血縁を越えた資金の供給を必要とする。いよいよ広範囲から資金を集めるという株式会社制度の役割が期待されるときに、株式会社制度は大きな制約に直面する。

クレディ・モビリエは、こうした産業発展を自覚的に創り出そうとしていた。いま、大がかりな産業発展を始めようとしているとする。一方で、事業者には既存の仕方ではまかなえないような、まとまった資金が必要である。他方では、多数の資産家が広い範囲に分布し、自分の資産の一部を産業に投じてよいと思っている。しかし資産家には、個々の事業について投資の前提となるような情報や知識を得ることは難しい。事業が大規模だというだけでは、信用できることにはならない。その事業の技術がどういう可能性を持つかも判断は難しい。製品の市場性についても、中間製品などではわかりにくい。事業者が信用できるかどうかもわからない。こうした情報の非対象から生じる投資への障害を取り除くために、事業者と資産家とを仲介するいろいろな仕組みや手段がとられてきた。いずれにしても資産家は、信用できるならば投資してよいと考える。持株会社という仕組みは、こうした株式会社制度のもつ限界を解決

する一つの手法である。

持株会社は、次のようにして、投資家の信用を確かなものとした。持株会社は、投資家の資金を一手に集め、それを複数の事業会社に投資する仕組みであるが、投資先事業会社の株式の過半数を有しているのので、投資先事業会社について一般の投資家が持ちえないような情報を得ることができる。持株会社はその情報にもとづいて、投資家から集めた資金を傘下の事業会社間に配分することができる。この点に関して持株会社は、通常の投資会社や投資信託よりも、さらに強い立場にある。また持株会社においては、各事業会社は独立して事業を行い、独立した会計単位をなしており、事業会社間でリスクがおのずと分散する仕組みとなっている。投資家が出資するのは持株会社であるから、その傘下の一事業会社がうまくいかなくても、うまくいった他の事業会社によって相殺され、直接に投資家に及ぶことはない。そして——あくまでも一般に、であるが——、全体の規模が大きければ大きいほど、また、各事業会社が独立していればいるほど、さらに事業相互の関係が薄ければ薄いほど、リスクはより分散することになる。こうしてクレディ・モビリエは、持株会社という仕組みによって、先にも指摘したように、広く資金を集めて広く産業に投資するというアソシアシオンの理念と、出資のリスクを軽減するという資産家の利害とを達成することを可能にした。

渋沢の思想は、合本主義から出発した。渋沢の合本主義は、アソシアシオンの思想とぴったりと重なる。渋沢の果たそうとした役割は、クレディ・モビリエのそれに非常に類似している。しかしそれを推進するやり方は異なっていた。パートナーシップも株式会社も、たしかに「合本」である。パートナーシップでは、出資者相互の信用が必要であり、それはそれですむ。これに対して、渋沢が広めようとした株式会社においては、出資者の経営者に対する信用が必要

である。渋沢は株式会社の経営について、「財産の管理においては自己の所有物を愛護すると同一の精神をもちふべきこと、法律およびその会社の規則を守る、改進をはかる」<sup>25)</sup>としている。それがないと、資産家は出資をためらう。経済道徳合一主義を実践する経営者を創り出すことが、この課題を解決するために必要であった。この役割は竜門社が担うことになった。

#### 4 竜門社と会員の職業履歴

##### (1) 結社としての竜門社

竜門社は渋沢栄一の周辺の、渋沢の思想に共鳴する人びとによってつくられた結社である。渋沢邸に書生として寄宿していた東京高等商業学校の——正確には、「東京」がつく前の、高等商業学校の——生徒たちの「学業ヲ講論ス」る場に、寄宿生以外の人びとが加わって1886（明治19）年に始まったとされている。「竜門」が後漢の李膺の塾にちなんだ登竜門から来ていることは推測がつくが、竜門社が実業人のために必要な倫理や知識を研修する会として始まったことは興味深い。竜門社では、メンバーは「社員」と呼ばれており、1907（明治40）年の社則でも社員となっている。後の規約（1909年）によってその名称は「会員」に変わるが、社員の呼称はその後も使われている<sup>26)</sup>。

竜門社は、儒教思想を重んじる実業人を中心とする結社として発展する。結社は、理念を同じくする同志によって、新しく人為的につくられる結合であり、それは既存のつながりを断ってつくるものであるから、既存のつながりを最

25) 『竜門雑誌』140（1900年）、4-5。『竜門雑誌』は1886年（旧号）に始まり、1889年からはほぼ毎月刊行されていたが、主な内容は、渋沢や外部の講師による講演の記録、会の活動記録、会員の短歌などで、個々の会員による寄稿は見られない。

26) 『渋沢栄一伝記資料』XLII（1962年）、368。

も重視する正統的儒教の家父長原理や祖先崇拜とは根本から対立するものである。また竜門社が理想とする専門の実業人も、正統的儒教の理想とする全人的な教養人から見ると卑しい存在であり、これまた儒教の理念とは根本から対立する。しばしばこうした矛盾を無視して、渋沢の「経済道徳合一主義」が無前提に唱えられ称賛されるが、竜門社もその理念も、このパラドックスを抱えていたことを忘れてはならない。こうしたパラドックスが、かえってダイナミズムの原因となったというような説明は、論証なしにはレトリックに過ぎない。儒教思想を重んじる実業人の結社がどのようにして成立しうるか、儒教思想は実業をどのように正当化するか、といった矛盾に満ちた問題に対しては、渋沢自身からも渋沢研究者からもいまだに答えはない。

竜門社は、1909年に『規約』を作り、参加資格を定めた。そのさい、社の目的は「社交的集合たるを廃し、一定の主義を有するの団体とし、商工業者の知識を開発し、その道徳を進め、人格を高尙にする」<sup>27)</sup>、とはっきりとうたわれることになった。メンバーには、会員と準会員の2種類が置かれ、準会員として参加が認められ、その後、会員に認められることになっていた。また『規約』には、会の目的として、渋沢の唱える主義、すなわち経済道徳合一主義にもとづき、商工業者の智徳を進め人格を高尙にすることが掲げられた。渋沢の思想が、合本主義から経済道徳合一主義へと展開したことと、軌を一にしている。

当時の入会者は、会員となる過程を、まず会誌を購読し、その後、準会員、ついで会員となっていた、と回顧している<sup>28)</sup>。竜門社の(正)

会員となるには、渋沢の薫陶を受けたか否かの審査を経なければならなかった。竜門社の趣旨に賛同するだけでは、準会員であった。こうして竜門社は、結社としてその志は一つであったが、会員は対等な同志であるとは限らなかった。一会員によれば、「加入の許否は仲々厳重で、役員が無記名投票で決する、と定められていた」。また、会の目的と反する行動をとった会員が除名された記録も残されている。

このようにして、竜門社は内部規律を確立することをとおして、その会員は経済道徳合一主義を体現した、信用のできる人物である、という外部の評価を得るようになっていった<sup>29)</sup>。竜門社がこうした社会的評価を高めていったことは、第1表に現れているように、19世紀末から20世紀初頭にかけての会員、とりわけ準会員(ただし当時は準社員と呼ばれていた)の数が急増していることから、うかがうことができる。

第1表 竜門社会員数の推移(人)

	正会員	準会員	計
1888年	32	49	81
1899年	122	188	310
1909年	367	407	774
1920年	436	543	979
1931年	506	1,035	1,541

出典：『竜門社名簿』1888, 1899, 1909, 1920, 1931の各年による

## (2) 竜門社会員の職業履歴

竜門社は毎年、名簿をつくっている。『竜門社名簿』には会員の職業が記され、職業欄から各会員の所属先と職責がわかる。第1表で見た

27) 『竜門雑誌』140(1900年), 249, および, 149(1909年), 1-29。

28) 渋沢史料館『青淵先生, 想い続けて100年——竜門社の歩み——』(渋沢史料館, 2006年), 50。

29) 竜門社がその目的を明確にしていく過程は、評議員会や総集会の様子を『竜門雑誌』から編集・収録した『渋沢栄一伝記資料』XXVI(1959年), 404-6, 445-60, および, XLII(1962年), 335-690の各所に見ることができる。

5つの時点の延べ3,685人についても、一部の会員を除くほぼ全員の職業を、『竜門社名簿』から知ることができる<sup>30)</sup>。たしかにそれは、たまたま調査した5つの時点の記録に残された会員とその職業に関するものであり、2つの時点の間におけるできごとがすべてわかるわけではないが、以下の目的のためにはこれで十分といえよう。

延べ3,685人の会員の内わけは以下のとおりである。そこには少数ながら、公務員、専門的知識を要する職業（プロフェッション）、社会事業家なども含まれているが、大半は実業にたずさわっていた。そして、この延べ3,685人のうち、1,303人は名簿に登場するのが一度だけである——うち826人は1931年に初めて登場する——ため、職業上の履歴をたどることはできない。ただし改姓や改名を掌握できない例がそのなかに含まれているかもしれない。残りの延べ2,382人、実数では928人が、上記の5つの時点の2つ以上に登場している。ここで検討可能なのは、1931年までに名簿に2度以上登場した928人についてである。

この928人のうち、会員であった期間に職業や所属先を変えたのは、298人であった。残りの630人については、名簿に現れるかぎり、職業や所属先に変化は見られない。すなわち約3分の1の会員が、10年間、あるいは20年間のうちに、職業や所属先を変えたということである。注目すべきは、職業や所属先を変えたこの3分の1である。

その前に、928人のうち所属を変えていない630人について見ておくと、107人が同じ会社内で昇進しており、残りの523人については職業の変化は見られない。同じ会社内で昇進した例は、第一銀行や東京貯蓄銀行など、渋沢と関係の深い会社で多く見られた。以上のほか、5

30) 『竜門社名簿』1888, 1899, 1909, 1920, 1931の各年。名簿は、『竜門雑誌』の別冊として、年1回編集されている。

人は、同じ会社内において昇進し、さらに会社を移って地位を高めているが、これらの例は次の所属を変えた298人に含めて検討する。

一方、所属先を変えた298人について、移動と職業上の地位との関係について内訳を示すと、第2表のようになる。

第2表 移動に伴う職業上の地位の変化（人）

	1899-1909年	1909-1920年	1920-1931年
地位の変化なし			
従業員	18	32	28
所有者	-	8	6
地位が上昇した			
従業員として昇進	4	17	14
俸給経営者へ	11	39	25
所有経営者へ	9	38	49

出典：『竜門社名簿』各年より算出

この298人について、移動以前と移動後の地位を調べた。298人のうち269人は、最初に名簿に登場したときは、従業員であった。従業員としてキャリアをスタートさせたと考えられる。その大部分は、各時点で名の通った会社であった。名の通った会社の従業員であることは、そうでない会社にいるのと比べて、竜門社に加わる有力な条件となっていたのかもしれない。一方、残りの29人は、自営業者、あるいは会社経営者として、最初に名簿に登場している。

298人のうち、78人は別の会社の従業員となっており、しかも地位の上昇はない。いわば横に移動するか、地位を下げるかしている。横に移動した理由は、それぞれの会社名をつき合わせて、状況から推測するほかないが、国外、ないし本土以外から、本土の会社へ（4人）、東京や大阪など大都市の会社から、出身地の会社へ（7人）、同じ資本系列の他会社へ（22人）といった例がめだつ。しかし、こうした理由からは説明できない移動も、残り半数に及んでいる。地位の上昇をとまなわない移動については、同じ資本系列への移籍——渋沢系といわれる

銀行間の移動が大半を占める——を除いて、その理由や動機ははっきりしない。このほか14人は、もともと自営業者や経営者であった者が、別の会社の経営者となった例である。

298人のうちの残り206人は、移動して会社内での地位や役職を上昇させている。地位や役職の上昇の割合は、移動しなかった630人のばあいと比べて著しく高い。これらの上昇について、筆者は当初、いわゆるヘッドハンティングか出向によるものと考えた。移動先の会社の上司や役員に、竜門社の会員がいた例は、判明したかぎり206人のうち54人であった。移動先での地位を見ると、従業員としてより高い地位に就いたのは206人のうち35人であった。残りの171人は、移動にともなって役員に就任している。

すなわち、会社を移動したうちの70パーセント近くが、移動によって地位を向上させていた。また、移動したうちの、じつに60パーセントが、移動にともなって会社の役員になっていたことが判明する。この役員就任についても、竜門社の会員は実業人として有能であるので、他社から役員として招かれたのではないかとの推測が成り立つ。明らかにそのように判断される「雇われ経営者」も、171人中75人見られる。

以上をふまえて、これらの移動した人びとが有能と評価されることと、彼らが竜門社の会員であることとの間には、何らかの関係があると考えた。それは、彼らが竜門社の会員であることが、社外からも実業人として有能あるとか、信用できるとかみなされたのか。それとも、もともと有能な人物が、竜門社のような組織の会員になろうとするのか。いずれにしても、竜門社の会員であることと、社外における評価との間には、相関関係があると考えた。

たしかに以上のような相関関係は、容易に推測でき、それにもとづく説明は、一応、もっともでもある。それに合致するような事実もある。しかしながら、半面、こうした説明はきわめて

平板で、あたりまえのことを言っているに過ぎない。そのようなことはいつでも、どこでも起こりうることである。そうした説明は、移動後に会社内での地位が上昇していることと、竜門社の理念やその会員であることとの間にあるかもしれない深い内的関連に迫るものではない。

## 5 竜門社による確証と会社設立

しかしこうした説明では理解できない例が、少なからず存在する。まず、206人の移動先の会社のうち、その規模がもとの会社よりも大きかった例は18にとどまっていた。これに対して、資本金額においてもとの会社よりも小さい例が188にのぼり、移動先の90パーセント以上を占めていた。移動先の会社における地位の上昇をともないつつ、より小規模な会社に移動する例は、たしかにあって当然と考えられるが、その割合が9割を超えている、という点には留意しなければなるまい。

さらに、前項で述べた「雇われ経営者」ではなく、役員として就任した会社に対して自ら出資をしている例が96人にのぼる、という点である。それらの例について、逐一、可能なかぎりその事情を調べていくと、次のような事実が判明する。96人のうち7例は、家業を引き継ぐために他の会社から移動したものである。また26例については、役員として就任した会社の資本金や職制自体がはっきりせず、自営業の域を出ていない疑いがある。これに対して残りの63の会社はいずれも、設立後まもない会社であり、各社の代表発起人は、役員に就任した当の竜門社の会員がなっていることが判明する。要するに、これらの63社は、竜門社の会員が中心となって起業した会社である。

この63社は、役員に就任した竜門社の会員が以前にいた会社の多くが、名の通った、一定の規模をもった会社であったことに比べて、いずれも規模は小さい。単純に資本金で平均規模

を比べて見る。もといいた会社の平均規模より大きな会社は4例に過ぎない。この4例を除くと、移った先の会社の平均規模は、もといいた会社の0.22倍となる。63社のうち、もとの会社と事業内容が直接に関係していることが明らかな例は14社であり、資本的あるいは地域的に関連している例が7社ある。

代表発起人となった竜門社会員は、新会社の株式のどのくらいの割合を出資したかについては、詳細な記録がなく算出できない例も少なくない。判明したかぎりでもばらつきがあるが、一つのタイプは、代表発起人が2割ていどを出資し、他の数人の役員を含めて全体の半分から7割ていどを出資する、というものである。他の役員はほとんどのばあい、竜門社の会員ではなかった。役員以外の一般の出資者についてはわからないが、おそらく役員以上に、竜門社会員以外が多かったのではないかと考えられる。出資者の総数が必ずしも多くなかったということは、このばあい、広く資本市場から資金を調達しなかったということそのまま意味はしない。出資は有力者やその人脈に限定されたものではなかった。そして代表発起人の信用は、血縁や地縁にもとづくものではなかった。一般の出資者は、必ずしも代表発起人をよく知っていたわけではない。そのようなばあい、代表発起人が竜門社の会員であるということ以外に、一般の出資者が発起人を信用するに値する人物であると判断するうえでの決め手はない。渋沢自身も、かつて大阪紡績を設立したときには、出資を地元有力者の人脈に頼っていたことを考えると、ここには大きな変化が見られる。

これらの代表発起人は、もといいた会社を出て、自分で会社を設立し、事業を起こした。そのときに、あの人物は竜門社の会員だから信用できる、だから自分も出資しようという人たちが出てきたのである。あの人は竜門社の会員である。竜門社の会員になるためには資格審査があり、簡単には会員になれない。最初は雑誌を購読し、

次に準会員になって、最後に役員の投票を経て会員になる。その人物が、道徳的にも人間としても信用できるかどうか、また竜門社の理念を理解して実践できるかどうか、という審査を経て会員になる。そしてこのことは、すでに広く知られている。竜門社は、「今では実業界に於ける一大勢力なりと、世の中から認識せらるゝに至った」<sup>31)</sup>のである。

ここで、この過程が逆に作用する。すなわち、竜門社の会員ならば信用できる。信用する側のほうは、竜門社の会員とは限らない。会員以外でも、あの人は竜門社の人だから信用できると考えている。こうした竜門社会員への信用は、1890年代の会社発起ブーム破綻をくぐってつくられてきた。そして20世紀に入る頃には、「我々青年の考へた所では、実業界の人材は皆渋沢門下から輩出する」<sup>32)</sup>、あるいは「将来立派な実業家になるには、どうしても竜門社加入以外にない」<sup>33)</sup>、と思われるようになっていた。

竜門社も、渋沢の株式会社も、その後の日本において、けっして数のうえでのメインストリームにはならなかった。渋沢はしばしば「日本資本主義の父」と呼ばれるが、それは誤りである。日本という語がつくかぎり、メインストリームは財閥であり、あるいは銀行である。しかし、歴史が大きく変わるとき、その転軸手の役割を果たすのは常に少数派であった。そしてそれはまだ起こっていない。

## 6 結 論

株式会社制度は、資本市場がそこに登場する各株式会社についての信用を判断する機能を自ら備えるまでの非常に長い間、広い範囲からの資金の調達と株式の証券化による流動化という所期の目的を達成することはできなかった。こ

31) 『渋沢栄一伝記資料』XXVI (1959年), 96。

32) 『渋沢栄一伝記資料』XXVI (1959年), 94。

33) 渋沢史料館, 50。

うした株式会社制度の利点を享受するためには、それに必要な信用や信頼を自ら創り出すほかなかったのである。この論文は、そうした信用を創り出した各種の仕組みや、それを支えた人びとの動機を取り上げ、それらを理解するために、結社とその原理、日本における株式会社とその背景、および先行するフランスの例に言及し、フランスとは異なった解決策を試みた渋沢と竜門社の役割を解明した。以上から明らかになった点をまとめて結びとしたい。

この論文は、会社が「結社」であること、また、株式会社が「合本」にもとづく結社であることから出発した。結社は、特定の理念や目的に共鳴し、それを実践しているという確証を経て加えられた人びとによって構成され、同志あるいは仲間の間での信用や信頼にもとづいていることを特徴とする。

従来、結社は、共同体と対立するものであるとされてきた。しかし結社の定義に最も合致すると見られるゼクテ（信団）は、そのほとんどが、メンバーの間に見られる共同体的な関係によって支えられていることが判明した。そこでは共同体的な意識が、互いの信頼を支えていたのである。結社は、血縁や地縁を断った関係であるともされてきた。しかし信用の根拠を、地縁に求める株式会社もあった。そこでは人びとは、会社の目的や理念に共鳴して出資するというよりも、有力者、あるいはそれに連なる人脈に信頼の根拠を置き、ときには地縁や人脈そのものを目的としていた。

現実の株式会社は、結社の原理そのものでは

なく、結社が行われる「場」である。そこには異なった原理が並存していたことが判明した。株式会社は、合本によって成り立つ出資者の結社であるが、同時に、それが、従業員が志を同じくして会社に一体感をもつ場となることもあり、その意味で従業員にとっての結社でもありえた。ここには営利目的という面と、一体感という面とが見られる。

株式会社は資金を広い範囲から株式によって調達することを目的とする仕組みであるが、そのためには事業やその担い手に対する信用ないし信頼が必要であった。「広い範囲」のためには、地縁とか有力者の人脈といった制約を越えるものでなければならなかった。それを創り出すためにも、外的な仕組みが必要であった。そのばあい、信用ないし信頼の根拠は必ずしも一様とはならなかった。合本の理念を掲げつつ、現実には起こりうるリスクを分散する持株会社のような制度を用いることによって、信用を確保しようという資金調達もあった。そこでは理念と利害とが両全されていた。あるいは、事業の担い手が信用するに足る人物であることを、竜門社のように、信頼を確立した別の結社のメンバーであることによって確証することもあった。そこでは理念が利害を牽引することができた。このように、導入期の株式会社は、出資に対する信頼を支えるために、外的な仕組みを必要とした。そして、そうした仕組みが主流とならなかったところでは、あるいは旧来の関係に頼ったところでは、株式による広い範囲からの資金調達は容易に進まなかったのである。