

ビジネス・エリート補充の国際比較

——経済成長要因の社会学的分析——

万 成 博

問題の提起

経済成長における能動的要因は、資本を調達し、技術を開発し、組織を管理する人間である。工業化への前進の方向と速度は、産業社会のなかでリーダーシップをとる集団によって左右せられる。ビジネス・エリートを補充するうえに、高度工業国家はいかなる方法をとってきたか。イギリス、アメリカ、日本のビジネス・エリートの階級の背景および経歴の歴史的変遷の考察を通じて、三つの国のビジネス・エリートの社会構造の特性を究明することが、この論文の目的である。

企業家および経営者は工業化の前進のための主導的な力であり、国民社会のなかで、高い威光と権力的地位をともなう資本家階級あるいは経営者階級をそれ自体で構成している。しかしこれらビジネス・エリートの内容は、かれらの社会的出身とくに階級の背景の点で同質ではない。いうまでもなく、国民経済の発達のためにも、また個別企業の発展のためにも、企業および産業界の指導的地位の補充は、その企業内および社会内のすべての地位にある人々の能力を活用する必要がある。ビジネス・エリートの構成が一つの階級および家族に限定（すなわち世襲化）されているばあいには、社会内の潜在的なベスト・タレントは登用されないばかりか、これは社会および政治的不安定の原因となる。

明治いらいの工業化の過程において、日本はどのような社会階級より、企業家あるいは経営者としてのビジネス・エリートを補充してきたか。近代化の過程において、どのような機構によって、封建的・農業本位の社会体制より、工業社会の体

制に移行したか。とりわけ大規模な社会移動を遂行する過程において、その指導的地位を、どのようにして補充してきたかの問題は、日本のデータを他の国のデータと比較することによって、いっそう明白となる。この論文においては、日本の1880年（明治13年）、1920年（大正9年）、1960年（昭和35年）のビジネス・エリートの社会階級の背景と職業経歴をアメリカおよびイギリスの同種の調査報告の内容と比較することによって、日本のビジネス・エリートの社会的性格を解明する。

- 註 1) 日本のビジネス・エリートの社会的出身のデータは、筆者と James C. Abegglen 博士と協同して蒐集したものであり、エリート・サンプルの選択その他調査方法および調査結果の詳細は、英文および邦文の単行本として出版を準備している。既刊の参考文献 James C. Abegglen and Hiroshi Mannari, "Leaders of Modern Japan; Social Origins and Mobility," *Economic Development and Cultural Change* Vol. IX, No. 1 (October 1960) pp. 109—134.
- 2) イギリスのデータは Charlotte Erickson, "Social Origins of the Steel Manufacturers," *British Industrialists* (London: Cambridge University Press, 1959) pp. 9—49.
- 3) アメリカのビジネス・エリートのデータは、つぎの二つの調査報告にもとづく。Frances W. Gregory and Irene D. Neu, "The American Industrial Elite in the 1870s — Their Social Origins," in William Miller (ed.), *Men in Business* (Cambridge; Harvard University Press, 1952), pp. 193—211; and Mabel Newcomer, *The Big Business Executive* (New York; Columbia University Press, 1959), pp. 52—63.

イギリスのビジネス・エリート

英国の産業界の指導者の補充の歴史的変遷を、

はじめに考察してみる。大企業のトップ・マネジメントの包括的な研究がないので、イギリスの鉄鋼産業のトップ・マネジメント層(1850-1950)の研究をもって、イギリスの産業界の指導者を代表させることにする。この業種は1850年以降重要な技術革新を経験し、多額の資本を必要とする企業となった。いうまでもなく、イギリスの国民経済は最初に産業革命を経過し、世界の工業化の歴史において、もっとも高い年令を示している。ロストウによれば、¹⁾イギリスの国民経済は、1780-1800のあいだに離陸を経過し、1850年に成熟期に入り、1935年に高度大衆消費の時代に突入している。

経営者の資質は、土地、資本、労働とともに生産の一要素を形成し、生産性の向上のための戦略的要因であるが、イギリスの産業家は、どのような社会階級によって占められているか。工業化の初期の企業家および経営者の社会的構成が、時の経過と共にどのようにその体質を変容してきたか、とくに大企業のリーダーシップにおける創業者と世襲者が減少するにつれて、どのようにして中間層および下層階級が、徐々にあるが、産業界のエリートの地位に、イギリスにおいて登場してくるかに注目する。19世紀の中葉より、現代までのあいだに、イギリスは古典的な資本主義社会より、労働党の支配する社会福祉国家に変化してきたが、経営エリートの出身階級もそれにつれて変質してきているか。

第1表はイギリスにおける産業界の指導者の父親の職業の時代的推移をしめす。第1の階級は有産あるいは上層階級であり、ブルジョアジー、貴族、専門職、マネジャーの階級よりなっている。第2の階級は、プチ・ブルジョアージとしての小売商、ホワイト・カラーおよび自営職人のグループより構成せられている。古典的な工業化の過程をたどったイギリスの産業家の社会階級の背景の変遷は、明白なパターンを形造っている。まずはじめに1865年の時期のビジネス・エリートの階級構成を考察する。企業主、商人、銀行家の息子は全部で、全体の60%をしめていた。地主、専門職などをふくめると全体のほとんど90%にたっている。中産階級より鉄鋼業の指導的地位に達した

第1表 英国ビジネス・リーダーの父親の職業
(1865~1953)* (%)

父 親 の 職 業	1865	1875~ 1895	1905~ 1925	1935~ 1947	1953
I 企業主業務執行者 (父子同一会社) 企業主・業務執行者 (父子会社異)	28 19 13	31 15 8	36 15 4	28 8 6	21 8 5
商人・銀行家	13	8	4	6	5
地主・農民	13	13	7	10	7
専門職	14	15	19	23	15
マネジャー	2	4	6	5	6
	89	86	87	80	62
II 小 売 商 事務員・販販員・ 職長	3 2	3 4	2 4	3 7	2 13
自 営 職 人	2	4	3	1	5
	7	11	9	11	20
III 熟 練 工 半・未熟練工	3 1 4	1 2 3	2 2 4	8 1 9	14 4 18
合 計	100	100	100	100	100
実 数	63	151	178	146	138

* Charlotte Erickson *British Industrialists* (London: Cambridge University Press, 1959) p. 12.

者は全体の9%にすぎず、さらに労働者階級より鉄鋼業の指導的地位に達した者は4%となっている。(ちなみに1867年にマルクスは資本論の第一巻を出版したことを指摘しておく。)

この階級的分布は1885年および1915年にもほとんど変わっていない。すなわち、企業主・業務執行者の世襲は1865年の28%よりも、1885年に31%、1915年に36%と増加している。(この事実はアメリカ、日本との比較において意義が明瞭となるので、のちに考察する。) 専務取締役の地位もまた世襲化せられている事実に注目しなければならない。企業主や業務執行者の息子の他産業の指導的地位への進出もまた、同じ期間に19%から15%を占めており、企業家階級の重要性が明瞭である。しかし同じ期間に商人あるいは銀行家の息子は13

%より4%に減少している。初期には商人の新製鋼業への投資が大であったが、時の経過と共に株式市場を通じて資本が調達せられるようになり、商人投資家の影響が減少したのである。地主は貴族階級の出身者をふくみ、13%より7%に減少している。公務および専門職は14%より19%に増加している。上級管理職の地位よりのエリートの補充は2%より6%に増加している。

小売商、ホワイト・カラー、自営職人の階級よりは、7%から9%のエリートが輩出している。労働者階級よりの産業界の指導的地位への進出は、3%から4%にとどまっている。

第一次大戦終了後までの80年のイギリス重工業界のトップ・マネジメントの階級的構成は、ほとんど90%までが、イギリスの上層階級の出身である。全体の60%から55%までが、いわゆるブルジョア階級で占められ、世襲的に企業あるいは経営者の地位を継承した者も、28%より36%に達していた。したがってイギリスのビジネス・エリートは、階級的見地より、上層階級の独占集団といえる。強いブルジョア階級の支配と、その他の上層階級の産業界への影響力が認められる。

イギリスの産業家の社会的体質は、第一次大戦と第二次大戦のあいだに変化をはじめ、さらに第二次大戦後の1953年までに重大な変貌をとげている。すなわち、ブルジョア階級の支配は減少し、世襲も減少している。中産階級および労働者階級よりのエリートの地位にたいする進出が明瞭である。イギリスのような社会体制のなかで、実業家の息子たちが父親や祖父の地位をつぐことができなくなり、他の職業に転出したことは、いかなる理由によるのであろうか。主要な理由は時の経過と共に企業の官僚制的経営者が増加したことにもとづいているが、これはのちに考察する。

産業家補充のパターンの変化を結論するまえに、イギリス社会の全体人口の職業分布の変化を考慮する必要がある。第1階級（企業主、地主、専門職、管理職）および第2階級（小売商やホワイト・カラー）は、1851年の18.3%より徐々に増加し、1921年には23.3%に達している。²⁾ 産業家の輩出比率は、全体人口のなかで5分の1ないし4分の1を占める上中階級よりは減少していつて

おり、全体人口のなかで5分の4から4分の3を占める労働者階級は時と共に増加している。

一般的にいつて、イギリスのビジネス・リーダーの補充は第一次大戦までは有産階級によって独占せられており、固定した産業家の補充のパターンが形成せられていた。しかし第一次大戦後は、このパターンは弱まり、上層階級の出身者の減少は、労働者階級およびホワイト・カラー階級の息子たちによって、補填せられている。イギリスの社会は過去一世紀にわたり、全体社会体制が職業分布の点よりみれば、重大な変化がないにもかかわらず、各社会階級のビジネス・リーダーの輩出にたいして占める割合は異なってきた。ホワイト・カラーおよび労働者階級は徐々に多くなり、階級状況もまた変貌しつつある。

つぎにイギリスのビジネス・リーダーは、どのような職業経歴をへて、トップ・マネジメントの地位についているかをみよう。第2表は、1865年より1953年にいたる英国の産業界の指導者の経歴のタイプを示している。鉄鋼業における企業を創設する機会は20世紀に入り著るしく減少し、第一次大戦以降はきわめて少くなっている。

第2表 英国ビジネス・リーダーの経歴 (%)

経歴のタイプ	1865	1875~ 1895	1905~ 1925	1935~ 1947	1953
企業創設者	56	35	15	5	3
世襲	30	37	51	41	40
雇用経営者	11	24	30	41	49
専門経営者	3	4	4	13	8
合計	100	100	100	100	100
実数	70	160	184	130	73

Erickson, p. 51.

トップ・マネジメントの地位の世襲は、1905年—1925年をピークにして減少をはじめているが、全期間を通じて、もっとも安定した高い数字を示し、イギリス産業界の家族縁故の重要性をうかがわしめている。この点について英国の経済学者アルフレッド・マーシャルは、イギリスにおける世襲の後継者の存在の理由を、つぎのように説明している。

「新しい方法の重要なアウト・ラインが確立すれば、人は誰でもかなりうまく統制できる。そのとき以降、強力な独立的なエネルギーは、詳細な規定によってかわる。製造業主の息子は、仕事のやり方、管理の仕方を父親から習う点で有利である。これに反して、下積から企業に入る青年は革命の時期よりも著るしく不利である。」³⁾

英国の鉄鋼業のような大企業において、企業主や経営者が自己の子弟を、その企業経営の後継者として養成する制度が、現在も重要な役割を果たしていることは驚くべきことである。この方法はアメリカやさらに日本においては、どの程度採用されているかを知らなければならない。

雇傭経営者 (salaried administrator) は、経営革命の結果である。その数は恒常的に増加しており、現在ではほとんど半数にたっている。雇傭経営者は、企業創設者およびごく最近では、企業世襲者の地位を徐々に替わっていることが明瞭である。今日イギリスの理想的な経営者は、19世紀の経営者に要求せられる資格を考えてはならない。かれらは部下の忠誠と協同をうるために説得を用いる一種の外交官である。政府や労働組合と接渉し、株主の欲求をみたし、会社にたいする市民の評判を高める能力が、経営者に要求せられる。業務執行における責任の委譲および上から下への一連の明白な権威の確立が、すぐれた経営者の資格となっている。

産業の外部より、専門職の資格で、トップ・マネジメントの地位に任命される人がある。官吏、軍人、弁護士、経理士などの経験者である。その数は一般的に言えば増加して行っている。

イギリスの産業界の指導者の階級的背景および経歴の特性を以上に叙述したが、それらの経営者補充にたいしてもつ意味は、アメリカや日本の同種のデータと比較することによって、より明白となるので、のちに検討することとする。

アメリカのビジネス・エリート

イギリスに比べて、アメリカの経済成長の段階は、やく50年から60年におくれ、1860年に離陸を完了し、また1910年に成熟期を経過している。しかし1920年代の前半にすでに英国にききかけて大衆消費の時代に突入している。われわれが考察するアメリカのビジネス・エリートは、以上の経済諸段階に対応する役割を、企業および国民経済の活動において果している。

アメリカのビジネス・エリートの出身についての実証的研究は多い。「貧乏な移民の成功」という一般のイメージに反して、すべての調査は、アメリカの大企業主および経営者の大多数が上層階級の出身者によって占められていることを報告している。¹⁾ここではアメリカの階級構造がビジネス・エリートを補充するうえに、より開放的になって行っているか、あるいはより閉鎖的となっているかに注目する。

C. ライト・ミルズは1870年から1879年のあいだに生れたアメリカのビジネス・エリートの出身階級を調べ、かれらが絶対数においてもまた全体人口と比較しても、上層階級の出身が大多数(63.7%)であり、下層階級は10.4%にすぎず、25.9%が下層の中産階級の出身であると結論している。一般の常識に反して、かれらは全体人口にくらべて高い教育をうけ、企業家の息子が典型的(40.4%)であるといっている。かれの調査によれば、「アメリカの歴史のなかで、貧しい家に生れ、産業界で成功しようという野心にみちた青年が、かれらの志望を達成できた最適の期間は、1835年前後に生れた人々で、19世紀の終りごろまでに活動した人である。それ以降は実業家の数が増大したにもかかわらず、明白に機会が減少している」²⁾と述べている。

第3表の第1欄は、1870年代の米国織物、鉄道、製鋼業における194名の会長と社長の出身を調査したグレゴリーとニュの研究における父親の職業の分布である。かれらは当時のビジネス・エリートの社会的出身と経歴を以下のごとく結論している。「インダストリアル・エリートは都市の

註 1) ロストウ著「経済成長の諸段階」(木村健康その他訳)(東京、ダイヤモンド社、1961年) p. 15

2) Erickson, *Op. cit.*, pp. 233—235.

3) A. Marshall, *Industry and Trade* (London: Macmillan, 1919), pp. 358—9.

第3表 米国ビジネス・リーダーの父親の職業
(1870～1950) (%)

父 親 の 職 業	1 1870	2 1900	3 1925	4 1950
企業主, 業務執行者 (父子同一会社)	51	8	13	12
その他の企業主		41	35	41
専 門 職	13	21	21	17
官 公 務 管 理 者	3	2	3	1
	67	72	72	71
事 務 員・販 売 員	—	1	4	6
自 営 職 人	—	3	3	3
		4	7	9
熟 練 工	—	2	3	5
半・未熟練工	—	1	3	2
	8	3	6	7
農 業	25	21	15	13

合 計 100 100 100 100
実 数 194 308 320 861

1. Frances W. Gregory and Irene D. Neu, "The American Industrial Elite in the 1870s—Their Social Origins," in William Miller (ed.), *Men in Business* (Cambridge; Harvard University Press, 1952), pp. 193—211; 2, 3, 4, Mabel Newcomer, *The Big Business Executive* (New York; Columbia University Press, 1959), pp. 52—63.

出身者であり、企業家の家庭および相対的に高い社会的身分の家に育っており、平均して18才の時にビジネスの世界に入り、厳格な徒弟教育によるよりも、全体人口よりも遙に高い学校教育をうけている⁴⁾と述べている。19世紀のアメリカ実業家は明らかに上層階級の刻印をおび、また実業家となるように、その職業経歴が方向づけられている。

ニューカマーは、1900年、1925年、1950年の三つの時期における鉄道、公益企業および各種製造工業の会長と社長の社会的背景および経歴を調査した。第3表の三つの欄は、その研究におけるビジネス・リーダーの父親の職業の分布を示している。イギリスのデータと比較して、大企業におけ

る地位の世襲は少く、また企業家族出身のビジネス・リーダーは、全体の約半数であり、過去80年のあいだにその割合はほとんど一定である。専門職および官公務管理者よりのビジネス・リーダーの出身が、わずかながら減少している。

自営職人のリーダーの輩出は全然かわっていないが、事務員、販売員などのホワイト・カラーよりは、だんだんと多くのビジネス・リーダーが出るようになっていく。労働者とくに熟練工の息子もまた、ビジネス・リーダーを輩出する割合が多くなっている。農業よりのビジネス・リーダーの輩出が規則正しく減少しているのは、全体人口のなかで農業人口の占める割合が減少していることに比例していると思われる。労働者の全体人口のなかで占める割合は増加しているが、この階級よりするビジネス・エリートの急増は認められない。

以上を要約すれば、企業主、専門職よりのリーダーの輩出は圧倒的に多く、ホワイト・カラーや労働者よりのリーダーの増加は農民よりのエリートの輩出の減少をおぎなう程度である。ホワイト・カラーおよび労働者階級の抬頭は、徐々にしか存しない。ビジネス・エリートを補充するうえの各社会階級の機能は、アメリカとイギリスを通じて基本的には一致していることが分る。しかし世襲者の割合はイギリスにおいて顕著に高く、またイギリスは階級状況が変化してきている事実が存するが、アメリカの社会は農民の減少を除いた都市職業構造の不変化と安定性を否定するわけには

第4表 米国ビジネス・リーダーの経歴(1900～1950)
(%)

経歴のパターン	1900	1925	1950
創 設	30	16	6
世 襲	5	14	14
投 資	20	15	7
他企業における成功	13	12	18
企業内よりの昇進	18	37	51
そ の 他	14	6	4

合 計 100 100 100
実 数 309 320 829

Newcomer, p. 102.

ゆかない。

第4表は米国のビジネス・リーダーの経歴の変化を示すものである。米国においても企業を新しく創設することによってトップの地位につく機会が減少している。創設よりも、1925年および1950年は世襲の機会が多くなっている。創設者の減少の傾向はイギリスもアメリカも同じであるが、世襲者の占める割合は、アメリカよりもイギリスの方が顕著に多い。投資による企業の所有者の企業の指導的地位への就任も、はじめは重要な手段であったが、1950年には著しく減少している。反対に、他企業における成功をかわれて会長あるいは社長の地位につく機会は増加している。しかしトップ・マネジメントにたいするもっとも主要な補充は、いまでは企業内の昇進の方法によっている。しかもニューカマーは、企業の規模が大きくなるほど、トップの補充が社内昇進によって行われていることを明らかにしている。

アメリカの大企業のトップ・マネジメントの補充における世襲と自己業績についての歴史的傾向について、ニューカマーは世襲者が大企業中の比較的小さい規模の会社に多く、巨大企業においては世襲者は著しく少なくなり、企業内昇進者が多くなっていることを示している。さらに1900年には富裕な家庭の出身者は、そのトップの地位に達する期間が、貧しい家庭の出身にくらべて著しく短くなったが、1950年にはその差が一年にすぎず富裕な階級の出身者の経歴上の有利さは、今では減退している事実を指摘している。⁵⁾

アメリカのビジネス・エリートの補充は、階級的背景が過去80年のあいだに重要な変化をしていないにも拘らず、エリートの地位に達するうえの経歴のパターンに重大な変化があらわれていることが特色である。この事実はイギリスのビジネス・エリートのあいだにも見出されたが、今日のアメリカのビジネス・リーダーは、他企業で管理者として成功をおさめた者かあるいは企業内の昇進者のなかから任命されている。この変化はおそらく、企業における技術革新の導入が既存の事実新しい活動を附加する形式をとり、経営者の危険負担の責任が限定せられている現代では、官僚制的経営者あるいは専門的経営者が、もっともト

ップ・マネジメントとしての資格を具備しているという理由によっていると思われる。

- 註 1) Seymour M. Lipset and Reinhard Bendix. *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 1959), pp. 128—143.
 2) C. Wright Mills, “The American Business Elite: A Collective Portrait,” *The Journal of Economic History*, December 1945 pp. 20—44.
 3) Mills, *Op. cit.*, p. 44.
 4) Frances W. Gregory and Irene D. Neu, “The American Industrial Elite in the 1870s” in William Miller (ed.), *Men in Business* (Cambridge: Harvard University Press, 1952), p. 204.
 5) Mabel Newcomer, *The Big Business Executive* (New York; Columbia University Press, 1955), pp. 83—94.

日本のビジネス・エリート

日本の工業化への発達の時期は、西欧の諸国にくらべて、さらにおくれている。ロストウは日本の経済成長の離陸期を1878～1895年、成熟期を1920～1940年、大衆消費の時代を1950年と分類している。したがって、われわれの選択した1880年（明治期）の指導者は、日本の経済成長の離陸の時にトップの地位におり、離陸に先行する期間およそ20年間を重要な活動期とした人たちである。1920年（大正期）の指導者は平均して日本の離陸の段階に生長し、日本の工業体系が成熟期に突入した1900～1920年をその主要な活動期としている。現在（1960年）のエリートは、日本が技術的な成熟期を経過したのちの指導者である。

経済成長における初期の階級的状況のなかり、どのようにしてビジネス・エリートが出現してきたかについては、これまで多くの見解が提出せられているが、日本の工業への発展を指導したのは、どんな人たちであったか、また変革の時期を通じて指導者の変化は事実、革命的な性格のものであったかどうかということについては、まだ統計的方法による検証は試みられていない。

ここには日本の工業化の過程における3つの時点における産業界の指導的地位についている人た

ちは、いかなる社会階級の出身であるかを調べ、過去80年の工業化の進行にともなう、産業界のエリート補充の型式に、いかなる変化が生じているかについて考察する。また日本のビジネス・エリートの補充のパターンは、イギリスやアメリカのそれと比較してどの点で異なるかについて検討する。

日本のビジネス・エリートの父親の職業の変化は、第5表に示されている。はじめに1880年代明治13～23年のビジネス・エリートは、1885年には平均年令40才に少し足りない若さであった。平均して明治維新に先立つ20年ぐらいの生れである。すべての家族は士農工商の身分的制約のもとにあった。日本の工業化の第一世代のビジネス・エリートは旧商人の出身か、農民の出身か、それとも封建期の支配階級であった同じ武士の出身者によって占められていたか。第5表に示されているわれわれの調査結果は、旧商人層より一番多く(50%)の企業経営者が輩出している。²⁾ これまでの経営史家による研究が、日本の初期の企業家の出身を旧武士層であると主張³⁾ しているのと、わ

れわれの調査結果は著るしく喰違っている。われわれのデータによれば、身分の高下がさまざまである武士層よりは、4分の1(23%)たらずのエリートが出てきている。武家制度の最終的に崩壊した時期(明治4年の廃藩置県)に、士族は40万家族、200万人口であり、当時の人口の6%弱を占めていた。⁴⁾ したがって、全体人口にくらべて旧武士層より著るしく多くの初期の企業家があらわれていることには重要な根拠があることを認めなければならない。

明治のはじめに全体で80%前後を占めていた農民より、1880年代には22%のビジネス・リーダーがあらわれている。当時大多数を占めていた自小作農民よりは少数のエリートしか出ておらず、少数の地主階級よりほとんどのエリートがあらわれている。都市商工階級は徳川期には10%ないし15%を占めていたと推定できるが、当時その中で大多数を占めていた職人階級よりは、エリートはほとんど出ておらず、大中小の商人階級より例外なくエリートは輩出している。

したがって明治期のビジネス・エリートの出身を要約すれば、かれらは旧商人層を主とするが、3つの異った階級の出身者によって構成せられている。しかし商人と農民の階級のなかでは上層の階層に属したが、封建社会の支配階級であった武士層よりは上士、下士をとわず、ビジネス・エリートの地位に進出している。⁵⁾ これらのデータは明治初期の全体社会の階級構造とその後の変動の性格を反映していると思われる。

つぎに大正期および現代のビジネス・エリートの階級構成の変化をみてみよう。明治以降の日本の全体社会の職業構造、国民経済の規模、政治体制の重大な変化にもかかわらず、各職業的背景よりする指導的地位にたいする補充の恒常性と安定が明白である。3つの時期を通じて、やく半数が企業の出身者によって占められている。初期には小企業主が多く、大企業主が少かったのは、当時は大企業は少く、そして小企業より大企業を興す機会の大であったことを示している。しかし1920年と1960年のあいだには重要な変化は存しない。

農民の出身もやく4分の1弱が1880年と1960年の両時期に存している。地主対自小作は3対1で

第5表 日本のビジネス・リーダーの父親の職業
(1880～1960) (%)

父 親 の 職 業	1880 s	1920	1960
大企業主、管理者 (父子同一会社)	10	20	18
大企業主、管理者 (父子会社異)	9	12	15
小 企 業 主	31	17	19
	50	49	52
地 主	17	15	18
自 小 作 農	5	1	6
	22	16	24
ホワイト・カラー、 その他	2	2	9
官 公 務 管 理 者	—	7	9
専 門 職	3	7	5
武 士	23	19	1
	28	35	24
合 計	100	100	100
実 数	200	200	207

ある。ここにも不思議と安定が存する。ただし1920年に農民の出身は減少している。農民出身のビジネス・リーダーの一時的減少の理由は分らないが、おそらく都市の住民にくらべて、農村の人々は、明治以降の新しい高等教育の恩恵より、しばらくとりおくれたのではないと思われる。大正期に農民出身のビジネス・リーダーが減少しているにもかかわらず、1960年には1880年の水準に復帰していることに注目しなければならない。

第3のグループは、ホワイト・カラー、官公務管理者、専門職および武士より構成されている。武士は封建時代の軍事、行政の職についていたので、ここに一括したわけである。また武士階級は明治以降主として都市ホワイト・カラーの職業に移っていたからである。エリートの4分の1から、3分の1が、この職業グループの出身であり、この階級のエリートの輩出状況も、変化より是不変化が支配的である。

これらのデータよりする結論は、各職業グループを総括してみれば、日本の産業界の最高指導者層は、明治初期より今日まで、ほとんど同じ職業階層の出身である。この事実は過去80年のあいだに身分および職業構造を大幅に変化させた事を念頭におけば、より重要な意味をもつ。たとえば、1880年代には日本の労働力の4分の3以上が農業に従事していた。1960年にはこの比率は3分の1である。全体人口の減少にもかかわらず、農民の出身は4分の1弱をコンスタントに維持している。小企業主、大企業主および管理者は、明治初期には、全体人口のなかで7%，1920年には12%，現在では11%を占めているが、この階級よりビジネス・エリートの輩出はやく2分の1で、不変である。さらに顕著なことは、全体人口のなかで1880年代には10%以下（推定）を占め、1920年には4分の1を、1960年には3分の1を占めている、労働者階級よりは、一貫してビジネス・エリートは輩出していない。

以上より明白なことは、日本においては労働者階級は少くとも現在までは、ビジネス・リーダーとなる道はとぎされていた。この階級はこれまで息子に高等教育をあたえる機会が存しなかったと思われる。それに反して、ホワイト・カラー、地

主、専門職、企業主や管理者は、高等教育の拡大につれて、息子に高等教育を与えることによって、階級および職業構造の変化に対応した。とくに武士の息子や子孫が、企業主や経営者に転化したのは、武士階級が明治になって、かれらの子弟の教育を新設高等教育機関で、多くがうけさせたことに基いている。

ビジネス・リーダーの職業経歴のパターンを第6表によって、つぎに考察する。1880年代には半数以上が、企業の創立によってトップの地位に達しているが、1960年には10%のみがこの方法で、トップの地位に達している。地位の世襲は23%より18%に減少しているが、明治期にはその半数以上が小企業より大企業に成長させることに成功した者である。創設者と小企業より大企業に拡大させた人を合計すると、実に70%が自己努力によってエリートの地位を達成したわけである。明治のエリートのうち80%までが、企業の創設あるいは世襲によってその地位についている。それ以外に、軍人や官僚あるいは番頭より、企業の指導的地位についた者は20%にすぎなかった。

第6表 日本のビジネス・リーダーの経歴
(1880～1960) (%)

経 歴 の パ タ ー ン	1880	1920	1960
企 業 の 創 立 者	57	32	10
地 位 の 世 襲	23	24	18
(大企業の地位の世襲)	(10)	(20)	(18)
(小企業の地位の世襲)	(13)	(4)	—
専門的官僚制的経営者	20	44	72
合 計	100	100	100
実 数	200	200	207

大正期になると、企業の創設者はやく3分の1に減じてくる。それを補うのは明治の企業家の二代目である。5人に1人は世襲者である。この時期の最大の増加は、創設および世襲のいずれにも基づかない専門的・官僚制的経営者である。大学あるいは旧制高専において法律学、経済学あるいは工学を修め、会社に入り、企業内の地位を昇進して、トップ・マネジメントの地位に達した人々である。その数は1920年にはすでに44%を占めて

いる。

現在の経営エリートは、その3分の2以上が官僚制的な経歴を経てトップの地位に任命されている。3つの時期を通じて出身階級の安定性に対して、エリートの経歴に示された変化の方が著るしい。今後は企業を創設する機会はますます減少し、また世襲によるトップ・マネジメントは稀にしかおこらないようになると思われる。おそらく、ビジネス・エリートの地位の開放は、創設と世襲の機会の減少につれ、大学教育をうけた企業の高等職員のあいだにより広汎になって行くという方法をとるであろう。

国 際 比 較

これまでイギリス、アメリカ、日本の産業界の指導者の階級的背景および経歴を考察してきたが、三国のビジネス・エリートの父親の職業を比較検討してみる。第7表はそれを示す。一番は最初の時期には、三国とも共通して、半分ないしそれ以上が、企業家の息子によって占められていることである。いうまでもなく経済発展の段階は、三者のあいだにロストウの指摘するように大きな隔りがあった。工業化のもっとも進んだイギリスにおいて企業家の背景がもっとも大であった。しかし、その後今日にいたるまで、日本とアメリカではビジネス・エリートの企業家の背景の占める割合は変わっていないが、イギリスのみは最近になって、このグループよりのビジネス・エリートの輩出が著るしく減少していることが分る。

イギリスおよびアメリカと比べると、日本における農民の息子の産業界の指導的地位にたいする移動のパターンは特異である。1880年代には日本とアメリカの農民の息子の占める割合は同じである。したがって農業人口の減少にともないアメリカではこの職業よりのビジネス・エリートは著るしく減少している。イギリスでははじめから農民

註 1) W. W. ロストウ, *op. cit.* p. 15

2) 萬成博・遠藤惣一「明治初期の企業家の社会的性格—社会階級と動機づけ」『社会学部紀要』第6号 pp.53-75.

3) たとえば、菅野和太郎著「日本会社企業発生史の研究」東京・岩波書店、昭和6年、土屋喬雄著「日本資本主義の経営史的研究」東京・みすず書房、昭和29年。

4) 総理府統計局保管、明治4年大政官戸籍寮調。

5) 日本の明治期の企業家の出身の詳細は、1963年6月米国のコロラド州エステスパークで、ウィリアム・ロックウッド教授を委員長として、日米英の社会学者23名の出席のもとに開催せられた「日本の経済近代化セミナー」において討議せられた。James C. Aegglen and Hiroshi Mannari "Japanese Business Leaders, 1880—1960." Memographed Paper for the Conference.

第7表 ビジネス・エリートの出身—日本・アメリカ・イギリス (1870~1960) (%)

	企業主・管理者の息子			農民の息子			専門職・官公務管理者の息子 (日本は武士を除く)			ホワイト・カラー労働者の息子		
	日本	米国	英国	日本	米国	英国	日本	米国	英国	日本	米国	英国
1870~1889	50	51	57	22	25	13	7	16	19	2	8	11
1890~1909		49			21			23			7	
1910~1929	49	48	57	16	15	7	14	24	25	2	13	11
1930~1949			45			10			28			17
1950~1960	52	53	36	24	13	7	14	19	21	9	15	36

Sources: United States data from Frances W. Gregory and Irene D. Neu, "The American Industrial Elite in the 1870s—Their Social Origins," in William Miller (ed.) *Men in Business* (Cambridge; Harvard University Press, 1952), pp. 193—211; and Mabel Newcomer, *The Big Business Executive* New York; Columbia University Press, 1955), pp. 52—64.

United Kingdom data from Charlotte Erickson, *British Industrialists: Steel and Hoisery 1850—1950* (London: Cambridge University Press, 1959).

の息子がエリートの中で占める率は低かったが、英国経済の中で農業の占める役割が低下するにつれて、更に少くなっている。しかし日本では農業人口の減少にもかかわらず、ビジネス・リーダーの割合は減少しなかった。詳細な理由は分らないが、日本の農民、主として地主は、工業化に対する伝統の固執者として阻止的な役割をとることなく、進んで工業化の指導的地位に自己を適応させて行ったことは明らかである。

専門職と官公務管理者の息子の国際比較において、日本の場合には官公務管理者の息子の割合が高いことを指摘しておかなければならない。アメリカでは官公務管理者は、公務自由業の10分の1にすぎないが、日本では3分の2を占めている。イギリスの両者の割合はデータに明確にされていないが、英米にくらべて、日本では専門職よりの産業界の指導的地位への移動は少いようである。

日本ではホワイト・カラーや労働者のような下層階級の息子は、イギリスやアメリカにくらべて著るしく低い割合しか占めていない。これは全人口のなかで占める割合の少いことにひとつには基因している。しかし現在でも労働者の息子は、日本ではエリートの地位より排除されている。イギリスでは、ビジネス・エリートへのこの背景よりの進出が目立って多くなっている。これは経済の成熟につれて、実業家の息子の指導的地位を占める率は減少し、ホワイト・カラーや労働者の息子がだんだん有利になることを示している。

三つの高度工業国家におけるビジネス・エリート層の補充の比較の結果は、マルクスのいうように、いずれか特定の階級（資本家階級）が経済的な指導的地位を独占するという事実を裏付けていない。階級間の障壁は越えることができないというマルクスの仮定は現実ではなくて、イギリス、

アメリカ、日本のいずれのビジネス・エリートの階級も、たえず別な階級に属する家族の成員によって、どの時期にも補充されていた。この点でわれわれの調査結果は、「階級はいつも満員のしかも常に別の客でみたまわっているホテルまたはバスのようなものである」¹⁾というジョセフ・シュンペーターの社会階級の移動性の理論を支持している。ビジネス・エリート層の交替の速度は、国により、また時代によって異なることがわかった。

すべての階級の人々がその能力と自己努力によって、エリートの地位に達する機会が平等に存するかどうかという問題にたいしては、いずれの国も上層階級、中層階級および下層階級のあいだに重大な差があることが分った。日本の労働者階級のように、エリートの地位から排除されている国もある。これは工業化の歴史が若く、労働者階級の未発達に一部には源泉がもとめられる。全体的には、各国のビジネス・エリートの階級的背景は、工業化の成熟の程度に応じて規制せられている。イギリスが、経済発展における社会移動および人的資源の活用に、より成功をおさめているということはできないが、イギリスは階級構造の見地より工業化のもっとも先進的なパターンを示しており、日本は後進的なパターンを示している。さいごに以上のデータはビジネス・エリートの開発や育成の観点より評価されなければならないことを附言しておく。²⁾

註 1) ジョセフ・シュンペーター著「人種的に同質である環境内の社会階級」「帝国主義と社会階級」(都留重人訳)(東京・岩波書店) p. 205

註 2) この問題については、拙稿「日本の産業界指導者の学歴」別冊中央公論経営問題冬季号昭和38年および「新しい後継者の育成」別冊中央公論経営問題夏季号昭和39年に詳しい。