
わが国産業社会における「成長神話」の崩壊と 「新価値体系」の創造について

高 梨 幸 男

日本の産業は、いままさに四面楚歌、これまでに経験したこともない苦境の真只中に立たされている。戦後から早くも半世紀の節目を迎えようとしているが、この五十年の間、われわれは「右肩上がり」といわれる成長路線を、多くのハードルを飛び越えながら、ひたすら走りつづけ、今日の経済大国をつくり上げてきた。

しかし、ここへきて経営資源であるヒト、モノ、そしてカネの限界に突き当たり、その成長パターンにいち頓挫をきたしている。加えてバブルの後遺症にも悩まされ、その反動による内需の落ち込みを輸出でカバーしようとするれば、忽ち円高に見舞われてしまう。新たな成長への方程式を探ってはいるものの、なかなか見つけ出すことができずに苦しんでいる。さらに衆知のごとき政治の不安定さ。最大の課題である米国との経済摩擦も、これといった適切な解決策を見出せないまま、問題を先送りしているだけである。いうなれば「内憂外患こもごも至る」といったきわめて困難な状況を呈している。

そこで本稿では、わが国産業の「社会構造」にメスを入れることによって、この行き詰まりの本質を明らかにするとともに、そこからの脱出をはかる活路ともいべき「新しい価値体系」について、若干の検討を加えてみたいと思う。

1. 産業の成長パターン——「イノベーション」と「有効需要」

この半世紀におけるわが国産業の発展ぶりは「世紀の奇跡」とまでいわれているように、他に類例をみない、きわめて目覚ましいものであった。それは戦争によって完膚なきまでに打ちのめされたにもかかわらず、灰燼のなかから不死鳥のように甦り、いわばゼロからスタートして、今では名実ともに世界の一、二を競う経済大国の地位を築くに至ったからである。

戦後の物資不足と悪性インフレに見舞われていた47年、まず有沢広巳教授の提唱にかかる「傾斜生産方式」を導入し、重点的に石炭産業と鉄鋼産業の生産拡大を行い、見事に基幹産業の復興に成功した。続いて米ソの冷戦構造によりその防波堤としての日本の自立が要請され、さらに朝鮮動乱の勃発に伴い米軍の兵站基地としての日本の産業が見直されるなど、外的要因も加わって、その成長が一段と加速された。

なかでも決定的であったのは、消費ブームの到来である。55年から70年にかけての15年間の長きにわたり、俗に「神武景気」、「岩戸景気」そして「いざなぎ景気」と呼ばれる波状型の景気に乗っ

て“高度成長”を成し遂げたのである。産業界では技術革新ブームとなり、投資が投資を呼ぶといった好景気を招来せしめ、この間多年の夢であった「欧米に追いつけ」というキャッチアップも実現、さらに「追い越す」という大変な勢いをみせた。ここにわが国産業の成長パターンは完全に定着したと云ってよからう。

その後二度にわたる石油ショックが襲うが、これもまたクリアー、エネルギー多消費型の素材産業に代わって、自動車、機械などの組立加工産業が輸出の花形となり、日本経済の牽引車となった。

資源のないわが国は貿易立国を目指し、輸出に力を入れざるをえなかった。ために鉄鋼、繊維、家電、自動車、さらには半導体と、つぎつぎに輸出先のアメリカと貿易摩擦を惹き起す。その度ごとに「自主規制」によって、なんとかその場をしのぎながら、低成長とはなったものの、一応の伸びを達成することができた。

「平成」に入って「いざなぎ景気」に比肩するほどの長い「平成景気」を迎え、これが90年になって過熱化、ついに頂点に達した。貯蓄志向の高いわが国はどうしても金余りを生ぜしめる。財テク時代などといわれ、この余剰資金が不動産に流れ込む。なかには本業を忘れて投機にはしる企業も続出。その結果、狂乱的な土地高、株高、債券高を招き、経済全体が異常な様相を呈してきた。しかしそのバブルも長続きはせず、あっという間にはじけてしまった。山高ければ谷深しの譬どおり、いままでにない長い「平成不況」に見舞われることとなる。ここにこれまでの成長パターンはついに幕を閉じることとなったのである。

もっともこうした成長路線も決して平坦なものではなかった。この五十年の間に循環的に訪れた不況の谷間を数えてみると、実に十指に及ぶ。すなわち、戦後間もない悪性インフレによる不況に始まり、ドッジ・ラインによるデフレ、スターリン暴落といわれた株式不況、神武景気後の引締によるなべ底不況、オリンピック後の証券不況、ニクソン・ショックによる不況、第一次、第二次と二度にわたるオイル・ショック不況、プラザ合意による円高不況、そして今回のバブル後の平成不況である。

わが国産業はこうしたいくつもの不況の洗礼を受けながら、これを乗り越え、乗り越え、その度ごとに一段と強く成長していったのである。

これは別図1に示した国民総生産の推移を見てもわかる通り、不況期をすぐ脱出して右肩上りの上昇気流に乗って伸び続けてきたのである。

こうした好・不況を繰り返しながら山を登っていくような成長パターンについては、オーストリアの経済学者シュンペーターが夙に指摘しているところであった¹⁾。かれによれば、資本主義の発展は循環の形態をとり、不況から好況への要因は、企業のイノベーション（革新）であって、それが旧来の経済を打破し、新たな発展の路を切り開いていくと説く。そしてそのイノベーションとは「新製品あるいは新品質の製品の登場」「新生産方式の導入」「新しいマーケットの開拓」「材料、半製品の供給源の確保」「新組織の採用」などであるという。これまでのわが国の成長パターンは、まさにこの理論をそのまま地でいったような典型を示している。いわばシュンペーター流の成長なのである。

しかし成長について、民間のこうした革新バイタリティーのみを高唱すれば、恐らく多数派のケ

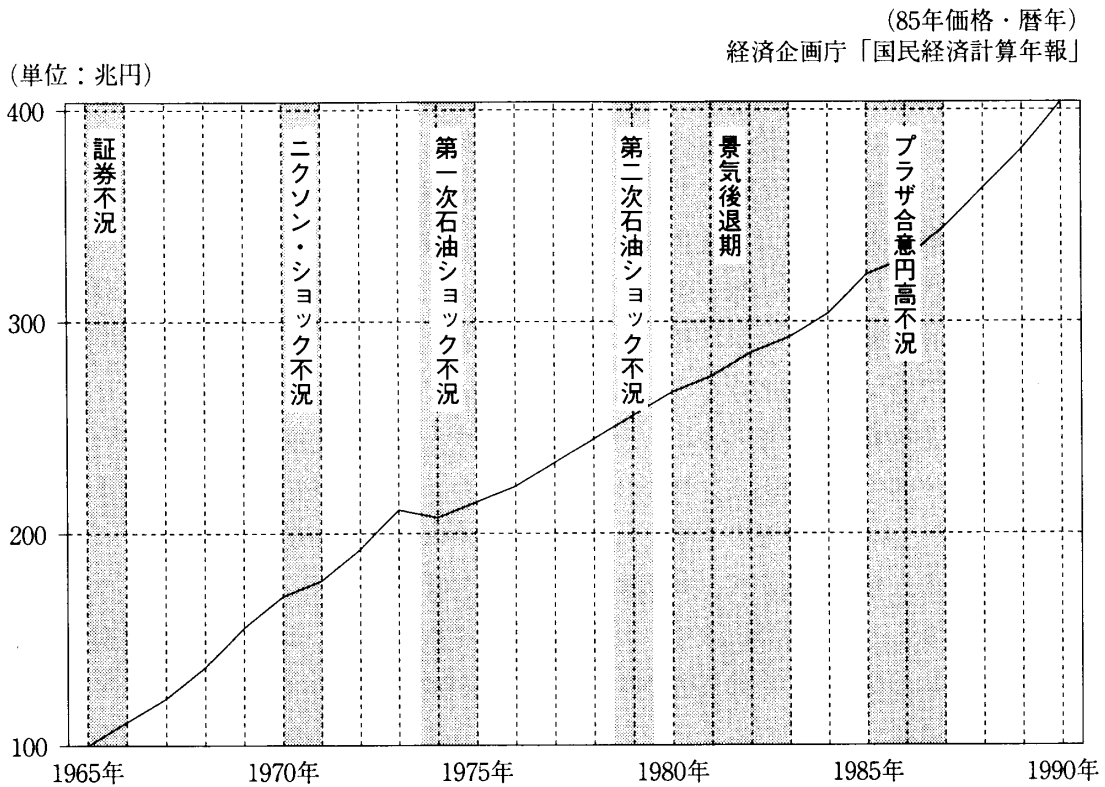


図1 不況をクリアーして伸びつづけた国民総生産 [実質]

インジアンたちから反論を浴びせかけられるに違いない。確かに国が打ち出す不況対策の需要拡大策についてもこの際、公平な評価を下しておかねばならないであろう。イギリスの経済学者ケインズは、失業を生まないようにするために、金融・財政政策によって、景気変動をできるだけ小さく抑えながら高度成長を持続させるべきであると説いた²⁾。供給が需要を上回るような不況期にあつては、政府が公共投資を拡大したり、金利を低目に誘導、民間の投資意欲を刺激したりして、需要の増大を図るべきであると主張した。まさに不況打開の「福音書」でもあった。かれは「供給は自ずから需要を創造する」というこれまでの通説を否定、「供給は需要によって限定される」といういわゆる“有効需要”の原理を樹立し、自由放任といった古典派の政策では経済の調和的發展は約束しえないとして、「消費」と「投資」から成り立つ「需要」を積極的に拡大しようとする、いわゆる「ケインズ革命」と呼ばれる理論を展開したのである。

わが国政府もこれを不況脱出の妙薬としてしばしば愛用し、成功を収めてきた。したがって国はケインズ流の景気対策で、民間はシュンペーター流の革新努力で、両者が互いにうまく機能し合つて、これまでの不況を乗り越え、成長路線をひた走りに走ることができた、とするのがもっとも的を得た評価であろう。

2. 「成長神話」の崩壊——経営資源の限界

成長期においては「拡大即利益」という神話が罷り通る。「大きいことはいいことだ」という合言葉のもとに、産業はそれぞれ拡大競争に走る。それは恰も天井知らずの膨張宇宙をみるかのように膨れ上がり、つぎつぎに巨大な投資を行い、最新鋭の設備を導入、量産体制を整えていく。産業社会全体に「今日にとどまる者は敗者である」という拡大思想が蔓延する。

毎月定例的に「経営会議」や「営業会議」が開かれる。議題の中心は販売実績について一報告資料は数字ばかりでぎっしりと埋め尽くされている。売上金額、売上数量、そして売上利益、さらにそれぞれの対前年比、対前期比、対前月比、そして対予算比である。さらには全国比でみてどうなっているか、業界でのシェアがどうなっているか。プラスであれば可、マイナスであれば責任が問われる。こうして企業戦士は尻を叩かれ、一路、右肩上がりの成長路線を突き進んでいった。

しかし物事にはすべて限界がある。無限の宇宙とは違い、地球上のものはすべて有限である。日本の産業もこの例外ではあり得ない。需要にも限りがあれば、供給にも限りがある。この限界に突き当たったとき、ようやく成長がストップする。まず経営資源のヒト、モノ、そしてカネ、それぞれについてみると、既に限界にきていることがはっきりと判る。モノの限界を最初に思い知らされたのは、忘れもしない例の石油危機の時であった。わが国の産業は、戦前、戦後を通じてエネルギー源を石炭に依存していた。ところが安くて、しかも使い易い石油がいくらでも手に入るので、次第に石炭を見放し、石油にかえていった。これをわれわれは「エネルギー流体革命」と呼んでいる。先にも述べたように、わが国は55年から70年にかけて高度経済成長を遂げたが、この時期に石炭と石油の逆転劇が起きている。55年の時点で1次エネルギーの中に占める比率をとってみると、石炭が約半分の49%で第1位、水力が21%で第2位、石油は僅か20%で第3位であった。それが70年には石油が69%で7割を占め断然トップ、逆に石炭は20%まで落ち、水力は僅かに6%にとどまっている。

まさに「現代は石油の上に浮いている」といわれる所以である。しかもわが国の産油量はきわめて微量で、99%以上を海外に依存せざるをえない状況にある（平成3年の統計によれば新潟等で採れる原油は僅か年産87万 kl 、輸入原油は2億4,269万 kl ）。73年10月、突如中東戦争が勃発。わが国産業界全体がオイル・ショックに見舞われ、これまで湯水のごとく消費していた油が入手困難となって、油価も三倍、四倍とハネ上がり、恐慌状態を呈した。世界の石油はあと30年で枯渇するなどという噂まで飛び交い、後で誤報であることが判明したが、確かに石油が有限であることだけは間違いなかった。

一次製品の国際価格の安定が産業の成長にとっては大前提である。それが一挙に四倍となつてはショック死する産業が出てこない方が不思議である。電力を食うアルミニウム産業、合金鉄産業は撤退を余儀なくされ、石油化学の代表である化学繊維産業、化学肥料産業なども大打撃を蒙った。これまで日本経済の成長を支えてきた鉄鋼、セメントなどの素材産業も、資源多消費型であるため成長をストップ、その座を自動車などの組立加工産業に譲らざるをえなかった。

資源が有限で、簡単には代替品がないとなると、資源保有国にも欲が出てきて、大切な資源だからもっと高く売りたいと値上げを要請してくる。資源ナショナリズムが抬頭し、天然資源に対して

の主権を主張，そこに国家統制を加え，さらに国際カルテルまで結び，価格操作を試みるようになる。こうなると原料輸入国ではこれまでのように，安く，いくらでもというわけにはいかなくなってくる。さらに発展途上国は原材料のままではなく，付加価値を高めてから輸出したいと要求してくる。やむを得ずその工業化に協力をする。繊維のブーメラン現象，合板の現地生産などがいい例である。いうならばこれらは追い上げというよりはむしろ日本への挑戦でもある。外から安い資源を得て，これを国内で加工，そして輸出するというわが国の貿易の構図が完全に覆されてしまう。それでは…というので，発展途上国への援助を増やし，円満な関係を築いておこうとするのだが，相手もまた疑り深い。東南アジアのある識者が語っている。

「先進工業国は，発展途上国に与えている援助額よりも遥かに上回るものを，これら途上国から吸い上げている。そしてかれらは世界的に枯渇しつつある資源をふんだんに集めては浪費している。全世界の人口が50億とすると，そのうち欧米と日本の数億の人間だけで世界の資源の殆どを食いつぶしている。アメリカ人と同じ生活水準を維持しようとするれば，全世界は5億人を養うのが精一杯。残された大多数のひとびとは，かれらの贅沢を拱手傍観していなければならないのだろうか。特に日本のように資源を持たず，全部を他国に依存しているところは問題である。資源が手に入らなくなったとき，かれらはその贅沢を改め，昔の質素な生活に戻れるのであろうか^③。

資源保護の運動は世界的な広がりを見せている。わが国の「安い資源をふんだんに」という夢ははかなく破れ去ってしまう。このようにモノが手に入り難くなったということだけではない。最近ではさらにモノが造り難くなってきたのである。製造業というものは，元来，大量の廃棄物と大量のガスを排出するものなのである。それが宿命といった方が当たっているかも知れない。しかし，昨今では廃棄物の受入先が見つからず，その処理が次第に困難になってきている。またガスも公害問題から厳しい制約が課されるようになってきた。公害問題は一国にとどまらず，国境を越えて，地球規模にまで拡大されていく。オゾン層の破壊，酸性雨，海洋汚染，森林の破壊と砂漠化など地球環境問題がクローズアップされる。こうした動きが成長一辺倒できたわが国産業の前面に，大きく立ちだかったのである。

もっとも，これまでのようなテンポで成長が続くとしたなら，一世紀を経ずして，世界の資源は食いつぶされ，環境は破壊し盡くされ，人類の生存すら危いと言うのでは，成長にブレーキがかかったことは，われわれ人類にとってはむしろ幸いであつたのかも知れない。

さらに経営資源のヒトについても同じく限界がみえてきたように思われる。成長期のような，安い，豊富な，しかも忠誠心にあふれた労働力は昔話となってしまふであろう。今回のバブルで初めて経験したことであるが，売れば売るほど利益が減少していくという「拡大即利益」と全く相反する奇妙な現象に遭遇した。ここにその実例を披露しておきたい。

あのバブルの時期は，モノを造れば造っただけ直ちに全部売れてしまうという，製造業者にとっては願ってもない，というよりはむしろ異常な時代であつた。いくら造っても足りないという。消費者は先を争って買い漁る。手に入らないとなると，もっと欲しくなるのが人情である。小売店はすぐに売切れになるから仕入れを増やす。そうなるや卸問屋の方でも品切れを起こさないように在庫を積み増す。日本の場合，こうした中間流通経路が複雑で，業者の数が多いから，かれらが一斉

に在庫を増やすとなると莫大な量が必要となってくる。こうして実需に結びついていない仮需—いくなればバブルであるが—こうした無駄な中間在庫が山積みにされたのである。最後の頃になると、モノを保管する場所さえなくなり、倉庫はどこも満杯。製造工場内も身動きができないくらい山のような製品在庫を抱えた。

加えてモノを動かす物流手段が完全に麻痺してしまった。まず輸送の中核をなすトラックの数が不足。運輸省管轄下の許認可でがんじがらめになっているから、臨機応変に増やすことができない。道路が混んでいて動けないからこれまでよりも輸送量が減る。車もなければ運転手もいない。いくら金を出しても集まらない。もっと楽な仕事がほかにいくらでもあるからである。船舶による輸送はさらにひどかった。S B方式 (scrap & build) といって、船を造る場合、同じトン数分の古い船をスクラップにしなければならない (零細船主を保護するために、船腹の増加を認めない船腹調整事業) という取り決めがある。このため輸送量が増えているのにもかかわらず、船腹不足が慢性化している。ブームがくれば大混乱をきたすことは目に見えていた。バブルの時は日本全国探し歩いても、空船が一隻も見当たらなくなってしまった。金に糸目をつけず探しても全く集まらない。やむを得ず、最後には外国航路に就いている近海船を引き抜いて、これを内航船として投入したほどである。しかしそれでも船員が足りなくなる。内航船には船員の定員が法律で決められていて、必要もないのに多くの船員を乗せなければならないことになっている。昨今では船で寝泊りをしなければならない船員になり手がいないので、船員探しにまた一苦勞する。こういう状況であるから、陸上運賃も、海上運賃もみるみるうちに急騰する。

売れば売るほど、物流コストは幾何級数的にハネ上がる。売上は大幅に増えているのだから、これまでの損益分岐点を遙かに越え、当然利益も量の増大に比例して上昇しているはずであった。ところが一定の量を越えたところで、物流がネックになり、変動費が急上昇、損益分岐点を押し上げ、売れども売れども利益が出ないという「利益なき繁忙」に陥ってしまったのである。すなわち損益分岐点比率が上昇、売上増でカバーできなくなっていたのだ。こうした傾向は特に数量の嵩む鉄鋼、セメント、石油等の基幹産業の物流において顕著であった。バブルが教えてくれた貴重な教訓でもあった。

昼夜を分かたず運送しなければならないようなきつい職場での労働者は今後も不足する。日本の就労人口、特に若年層が次第に減っていくことは、人口統計の予測をみても明らかである。さらに老齢化は急ピッチで進んでいる。これまでのような若くて安い労働力、そして豊富な労働力を期待することは不可能になった。これからの産業にとってヒトは大きなネックとなる。

最後に経営資源の一つであるカネについてであるが、これも成長をとめる主な要因となってくる。成長期には設備資金、運転資金がいくらあっても足りない。本来、健全経営であるならば、キャッシュフロー (利益と原価償却分) の範囲内で投資するのが建前である。しかしそれだけでは成長に乗り遅れてしまう。そこで増資か借金かということになるが、日本の税制上、借金の方が有利になっている。というのは、増資となるとまず配当がまっている。しかもそこでは高い税金を払わされる。それが借金となると、利息も経費として落とせるから、どうしても「借金経営」の方を選択することになってしまう。

ところが、これ以上に有利な方法があった。証券会社からのいれ知恵もあって時価発行という株式の公募方法を考え出したのである。これは含み資産をちらつかせ、額面の何十倍にもなっている時価で株式を発行する。その差額が懐に入り込む。配当は額面にしたがって雀の涙であるから、銀行借り入れの金利よりも遥かに低くて済む勘定だ。89年度には約26兆円にもものぼる大量のカネが市場から調達された。こうした濡れ手に粟のカネが経営のディシプリンを弱め、過度の設備投資、財テク投資へと向かわせ、バブルを招いたのである。株が暴落したいまとなっては経営者も株主に会わせる顔がなくなっている。日本の株主はおとなしいからいいが、これが訴訟大国アメリカであったなら詐欺ということで訴えが続出、大変なことになっていたであろう。しかしこれからは、日本の株主も騙されてばかりはいない。それ相応の配当をしないような会社にはあっさり見切りをつけ、縁を切れればいいからだ。これからはカネもいままでのように簡単には集まらなくなってきたとみるべきであろう。

他方、金融機関の方でも最近では安心して貸し出せるところが少なくなって困っているという。これまでは、「土地本位制」などといわれていたように、土地を担保に貸し出すことが多かった。土地さえおさえおけば値上がり期待で、十分な担保になると考えられていたからである。いわゆる「土地神話」に基づく金融である。バブルのときは土地投機に走る企業につぎつぎと大金を貸し込んでいった。ところがそのバブルがはじけ、土地、株、債券のトリプル安である。92年末の国民総資産（6,925兆円）のうち、土地だけとってみても、一年前に比べ233兆円も減っている。土地の減少額だけでも国民総生産（GNP）の半分が吹き飛んだ勘定になる。銀行は当然大ヤケドをした。いまもってその後遺症から完全には抜け出せないでいる。ある意味では自業自得というものかもしれない。貸出し基準を「社会のためになるカネか否か」というごく当たり前のところにおきさえすれば、このような目にはあわずに済んだはずである。金融業界ともあろうものが、こうした一片の哲学も持ち合わせていなかったとは、情けない限りである。これからは企業の目的、収益性、将来性を十分見極めたうえでなくては貸出せないであろう。

企業はこのようにカネについても大きな壁に突き当たってしまった。これまでのように株主を無視して低利の金を集め、効率の悪いところにまで投資を押しつけてゆくこともできなくなった。他方、金融機関から融資を受けたくても、土地、株、債券などの資産が大幅に目減りしているのだから、担保が十分でなくこれ以上借り増しはできなくなっている。

以上のように、経営資源であるヒト、モノ、そしてカネすべてが、限りあるものであるという限界の壁に突き当たり、ここにわが国産業の「成長神話」も脆くも崩れ出してきたのである。造れば売れるという時代は去り、大きいことはいいことだという拡大思想も過去の遺物となってしまった。安い労務費、安い資源、そして安い資金で勝負しようとする産業はもはやわが国では存立しえなくなったのであるから、発展途上国にその席を譲る以外に途はあるまい。これからはむしろ適切な規模を模索し、環境を破壊することなく、貴重な諸資源を効率的に活用し、資本提供者にはそれなりの配当をして報いる一というのがわが国における産業のあるべき将来像になってきたのである。

3. 「成長神話」が遺した日本型経営システム——陳腐化した経営家族主義

「成長神話」が崩壊しても、この神話のもとに半世紀をかけてつくられてきた産業社会の意識様式、行動様式、そして規制様式が依然遺されている。本来ならば、こうした諸様式・制度は、その基礎を失ったことから、当然崩壊するはずのものである。しかしこれらは産業社会の縦糸、横糸となって、堅牢、かつ複雑怪奇に入り組んで織りなされているのでそう簡単には崩壊しない。しかも日本の文化ともいえる思想や行動と微妙に関わりをもっているからなおさらのことである。

たとえば「和」という東洋的な発想、「相互扶助」という家族主義的な博愛精神、「共存共栄」という集団主義的思考などは日本型意識構造の典型である。この意識のうえにさまざまな行動様式や規制様式が造られている。すなわち生涯雇用や年功序列などの日本型経営システム、大企業を中心とした系列システム、特約店などの流通システム、保護、補助を主目的に動く業界システム、その業界を指導すべく蜘蛛の巣のように張りめぐらされた行政システム、政・官・財の癒着システム、入札では常識となっている建設業界の談合システム、金融業界で特に著しい護送船団システム、輸入障壁となっている複雑な関税システム等々、日本的商慣行まで入れたなら、とても数え切れないほどである。その善悪は別として、これらはすべて社会的拘束力として個々人を支配する。好むと好まざるとにかかわらず、個々人はこの巨大な日本型システムのるつぼの中へ投げ込まれてしまうのである。

アメリカの社会学者マッキイバーは社会の構造を分析し、社会は「神話」Myths と「技術」Techniques によって支えられていると論じている⁴⁾。多元論者であるかれは、家庭であれ、学校であれ、企業であれ、教会であれ、はたまた国家であろうと、ありとあらゆる社会はすべて、それぞれの「神話」と「技術」によって構成されているという。

たとえば現代の国家についてみると、まず「民主主義」という「神話」によってその基礎を確立している。これに基づいて、個人の自由、平等という理念が標榜される。この意識構造のうえに、これが実現のためいろいろな行動様式や規制様式がつくられていく。これらがいわゆる民主主義社会を支える「技術」なのである。ここに選挙制度が発明され、議会制度が考案され、多数決原理という議決の技術が産み出されてくる。そして司法、立法、行政の三権分立のシステムが創られ、司法は裁判制度で、行政は官僚制度で、それぞれ専門的に執行、民主主義の「神話」が実現されるのである。こうした構造は企業社会でも、また企業の集団である産業社会でも全く同じである。

問題はこれまでの「成長神話」が崩れ去ったいま、遺された諸々の社会システム、いわば「技術」が、新しい時代と齟齬をきたしているという点である。これまでの社会の指導者たち、企業にあっては経営者たち、その多くが拡大路線の夢を追って過去の成功体験からなかなか抜け出せないでいるという、頭の切り換えが遅れていることも障害となっている。今後も何度となく好景気がやってくるに違いない。しかしこれまでのようにどの産業にもという総花的な景気ではなく、選別された産業にだけ景気が訪れるのである。そのとき波に乗れるのは、過去を清算した、新しい「神話」に、新しい「技術」をつくり上げたところの企業、産業に限られる。新しい酒は新しい皮袋に盛られなければならないからである。

「成長神話」によって育て上げられてきたこれらの諸制度の検討に入るまえに、その分析を理解し

易くするため、ここにドイツの社会学者テンニースが展開した社会概念を借用したいと思う。かれは人間の意志を「本質意志」Wesenwille と「選択意志」Kürwille とに分け、本質意志を基礎として構成される社会を「ゲマインシャフト」Gemeinschaft（共同社会）と呼び、選択意志を基礎として構成される社会を「ゲゼルシャフト」Gesellschaft（利益社会）と名づけ、社会の発展を前者から後者への推移とみてかれ独自の社会理論を樹立した⁶⁵。この説に従えば、「家族」といった血の繋がりでできている運命共同体は「ゲマインシャフト」の代表であり、「会社」のような利益を目的として構成され、効率を追求してやまない打算的な社会は、「ゲゼルシャフト」の典型であるといえるだろう。もちろん現実には両概念が純粋に別個に存在するのではなく、多くは混在しているといった方が当たっているが、理論的には両者を分けて別々の概念として理解することとしたい。

さて、こうした二つの概念をふまえたうえで問題の解明に入ることとしよう。

日本型経営といえば、まず最初に挙げられるのが「経営家族主義」である。企業というところは有限な資源を効率的に活用して、株主から預かった貴重な資本を増やしていくという、いわば打算的な目的を達成するために、労働者を有効に、能率的に働かせる場所であり、そのためには合理的な冷たい管理をしなければならないはずである。ところがそれを血の通った温かい家族的処遇を以て管理しようとするのである。いうならば、経営というゲゼルシャフト（利益社会）へ家族というゲマインシャフト的（共同社会的）な管理手法を取り入れるということになる。したがって「経営」「家族」主義とは読んで字のごとく両概念の混合型なのである。

アメリカの経営学者アベグレンが58年に日本の工場を視察して廻り、その報告書をまとめたが⁶⁶、その中で「生涯雇用、年功序列、企業内組合」の三つを特徴としてとらえ、以来このような家族主義的な管理を「日本型経営」と呼ぶようになってきたのである。

これらは企業が成長期において必要があったために採用した管理制度であり、経営家族主義といった立派な理念が先にあって、これに基づいて、意図的に創られたものではない。むしろ必要があったからこそ、自然に日本的土壌の中で育てられてきた、といった方が当たっている。

「生涯雇用」とは、企業が労働者を一度採用したならば、定年まで雇用関係をつづけ、退職時には退職金を贈り、生涯面倒をみるということである。これは経営側が労働力安定のためにとった処遇の一つである。経営側にとって、労働力の横断的移動は好ましいものではなかった。成長期にはとくに労働力が不足し、労働者の引抜きが横行する。技術革新下においては技術者養成に多額の金がかかる。企業としてはもとをとるためにも、できるだけ長く、できれば生涯、このまま雇用関係を継続して貰いたいという要請が強かった。家族主義に基づくというよりはむしろ、「成長神話」のもとにおける雇用関係安定策だったのである。

また「年功序列」も同じく「成長神話」に基づき、経営側の必要によって出来上がった制度である。これは家族における「長幼序あり」という東洋思想に基づくエスカレーター方式の管理形態である。企業が大きくなれば、組織も大きくなり、従業員の数も膨らむ。こうしてポストが増えている間は年功によって順送りに昇っていくことができる。年功と熟練との整合性もある程度は認められるから、こうした序列は定着する。「成長神話」が産んだ昇進・昇給制度なのである。

しかしこうした日本型経営システムは、すでに30～40年も昔の技術革新華やかかなりし高度成長の

とき、若年層の台頭により、真正面から挑戦を受けていたのである。私は当時「技術革新下の労働と労働法」の序論においてこの点を次のように指摘した。

「年功序列を中心とした現行制度のもとにおいては、若年層が恵まれない存在になっている。技術革新によって若年層が生産の新しい“担い手”となり、“熟練”を中心に構成されていた従来の職場社会における価値体系というものを根底から覆してしまった。それにもかかわらず、古い価値を前提に“年功”を中心とした昇格制度、役付制度、昇給制度など種々な規制様式が依然としてこの社会を拘束している…

若年労働者の払底が、その労働力の横断的移動を可能ならしめ、企業における定着性を失わしめているので、かれらにとっては生涯雇用や年功序列を中心としたいわゆる経営家族主義も陳腐なものとしてしか受け取れず、“この会社がわれわれの生涯の生活根拠だ”というような意識、すなわち帰属意識も醸成されてこないわけである…」⁷⁾

さらに当時「流動する労使関係」においても日本の特異性をつぎのように指摘しておいた。

「家族主義を中心とした年功制度や生涯雇用制度、あるいは福利・厚生といった労務管理諸制度が、日本的な一種独特な型で設けられてきている。そしてこれらは、明治・大正・昭和を通じ、わが国の政治・経済上の封鎖的な施策に助けられ、海外の影響を受けることなく、かなり長期間日本的土壌の上に育てられてきた。そして今日、海外のそれと比較すると奇型とまでに思われるほど特異な管理方式に発達してきている。しかし若年層の意識は、こうした経営家族主義思想やそれに支えられた諸制度に真正面から挑戦してきている。制度は安定した集団意識の上にもみ初めて安定せしめられるのであるから、現在のような不安定な意識の上におかれる制度は、つねに動揺を続けざるをえないのである」⁸⁾。

このように当時から問題とされながら、今日まで依然として生き続けてこられたのは、いうまでもなく「成長」のお陰なのである。「成長」が「生涯雇用」を可能ならしめ、「年功序列」を維持せしめてきたのである。しかし「成長神話」が崩壊した今日、経営側にももはやこれを温存し続けるだけの余裕はなくなったというのが真実であろう。これまでのように不況期が短く、すぐ好況の波が押し寄せてきてくれるのならば、余剰人員を抱えてもいられようが、不況が長引けば背に腹はかえられなくなる。効率を求めて最小限の人員配置を考える。そこで早期退職勧奨という名の解雇、すなわち「肩叩き」が行われる。また年齢を重ねただけで、給与を上げ、上位職につけさせるということもできなくなってくる。むしろ一定の年齢に達したら、給与を引き下げるという合理化も余儀なくされてくる。結局は職務と成績に見合った給与がより徹底されてくるようになる。逆にいえば、企業が欲しい人物には年功に関係なく、十分な報酬が払われることとなる。要するにゲゼルシャフトの世界にゲマインシャフト的管理を導入しうるのは、「成長」という余裕があったからであり、これからは厳しい、合理的な管理、すなわち「ゲゼルシャフトはゲゼルシャフトらしい管理」でなければやっていけないということになる。要すれば経営家族主義は成長期の遺物にすぎないのである。

4. 「成長神話」が遺した日本型業界システム——改革迫られる系列システムと同業者システム

前節では企業内の「経営システム」そのものを取り上げたが、本節では企業外の「企業間システム」について観察することにしよう。すなわち縦の関係の「系列システム」、横の関係の「同業者システム」について触れてみたい。

まず「系列システム」であるが、日米構造問題協議においてその閉鎖性と不透明性がアメリカ側から強く指摘され、“Keiretsu”として一躍海外でも有名になった日本独特の縦の企業組織である。この協議の最終報告書にはつぎのように述べられている。

「系列関係の存在は、一定の経済的合理性を有するとの側面もあるが、同時にグループ内取引を 선호させ、対日直接投資を阻害し、また反競争的取引慣行を生起させる側面を有するとの見方もある。政府としてはこのような懸念に対し、系列関係をより開放的かつ透明なものとするよう努めることとし、その目的に向けて所要の措置を講ずる」⁹⁾。

われわれは一般にこの関係を親子になぞらえ、「親会社」と「子会社」の関係と呼んでいる。ゲゼルシャフトである冷たい社会をゲマインシャフトという温かい関係に置き換えたもので、家族主義を企業内ばかりでなく、一回り大きくして、企業間で血の繋がりをもたせたものである。「和」を以て競争原理を排除し、得意とする集団志向で大同団結していく。

こうした系列システムもまた「成長神話」の産物であり、これを支えるための「技術」であったといていいだろう。成長期にあっては、企業はすべてを拡大していかなければならない。量産のために本体作業に専念し、それ以外の付随的業務—部品製造や販売業務などは、できるだけ切離し、別会社とするか、あるいは下請会社に委託する、という対策をとるのである。ここにいわゆる「生産系列」と呼ばれるものと「流通系列」と称されるものができるわけである。

親会社は子会社を専属にしておくために、子会社は親会社に忠誠のあかしのために、血の繋がりを以て関係を深めていく。それはヒト、モノ、そしてカネによって結ばれる。またその量によって、血の濃さが決まってくる。親会社は系列会社へヒト、すなわち経営者や技術者を派遣する。またカネすなわち資本の提携を行う。さらに生産系列にあってはモノ、すなわち原材料や半製品の供給・買取りを独占的に行う。流通系列にあっては、モノすなわち製品を市場へ流す際、特定のチャンネルを設定、強い絆の専門問屋、特約店制度などを構築していく。子会社の方も、「寄らば大樹の蔭」、その傘下に入ると経営が安定するメリットがある。子会社ばかりでなく、親会社の方のメリットも大きい。さきにも述べたように、なによりも量産効果である。親会社を中心に子会社、孫会社とつぎつぎに協力会社が増えていくのであるから一大戦力となる。つぎに信用である。ヒトまで派遣しておけば、一心同体、子会社の内容は手に取るようにわかる。また価格操作も臨機応変にできるメリットがある。親会社も利益が上がっている間は部品などを市場価格より多少高く買い取り、面倒をみておき、儲からなくなった時は下請け企業存立のギリギリの線まで協力させる。さらに企業機密を他に漏らさず共有できる便宜さがある。技術供与もむろん無料である。また新製品などの技術開発の協力体制も容易に確立できる。特にモチは餅屋で、それぞれの専門分野で効率的に活躍して貰えるメリットは大きい。

以上のように成長期には長所ばかりが目につくが、ひとたび不況期に入ると、子会社の企業体質

の脆弱さから赤字へ転落、親会社の足を引っ張るケースが続出する。さらに怖いのは系列会社に蔓延する「大企業病」である。大企業ならまだ諦めもつくが、中小企業が大会社なみの病気に侵されるとあっては始末が悪い。いわば「親方日の丸」で、赤字になっても自分たちでやらなくとも、親会社がなんとか面倒をみてくれるだろうという他人任せになってしまう。こうなると親会社は大きな荷物を背負わされることになる。

最近では親会社の方から子会社の自立を要請するところが増えてきた。親会社が海外から安いモノを調達し、子会社からは買わなくなったという事例も出てきている。反対に子会社の方でも親会社からの材料供給を断り、海外の安い材料を仕入れるという造反組も目立ってきた。流通の方でも専門問屋や特約店が、安い他系列のものや海外製品を買い付けるようになってきている。そうしなければ、コストを引き下げられず、生き残れないからである。

こうした動きはゲマインシャフトの限界を示すもので、やむをえず、本来のゲゼルシャフトの利益打算に流れを変え、それぞれの途を歩き出したのである。成長がとまれば余裕がなくなってくるから義理とか人情とかの前近代的な絆は断ち切らざるをえなくなってしまう。そして経済原則に従って高いものは敬遠され安いものが勝つ。このような流れは、その流通を利用しようとするアメリカのもっとも期待するところでもある。「成長神話」の下で育てられてきた「ケイレツ」組織もいまや大きく変貌を遂げようとしている。

つぎに横の関係の「同業者組織」であるが、元来、同業者は互いにライバル関係にあり、かれらが定期的に一堂に集まって親睦を図るということ自体、アメリカなどからみると確かに異様に思われるに違いない。しかしそれがわが国では常識となっており、各業界には「組合」や「協会」が必ずといっていいぐらい結成されている。その目的も表面的には決まって「親睦」であり、「相互扶助」である。

この集団も、「和を以て尊しと為す」ところの家族主義的共同社会なのである。最初のうちは情報交換などにとどまっているが、ひと度不況が到来するとなると、「不況業種」としての指定を受け、数量調整や価格調整の免罪符をとりつけ、あるいは補助金などの交付を受ける団体と化す。このため幹部は政界工作、官界工作で走り回る。こうした事態に備え、常日頃から政治献金を忘れず、大企業では官僚の天下りを受け入れておく。政・官・財の癒着ではあるが、こうすることにより、ことはすべてスムーズに運ばれる。

この団体の中に下部組織として問題ごとに特別委員会や専門委員会などが設けられ、実務者同士の会合がもたれる。ここは、しばしば秘密会となり、建設業界で問題となっている公共事業の入札に際しての「談合」の場となることもあり、さらに「点取表」などというものが作られ、全国の物件が順番に落札されるような調整の場ともなる。かくして競争を避け、仲良く利益を収めようという日本型の親睦団体となっているのである。成長期にあってはこうしたメカニズムが罷り通り、かりに個人が異を唱えても、組織の力で抹殺されてしまう。いわば個が埋没している集団であって、欧米におけるような個の集合体である集団ではないのである。

このように本来なら単なる親睦団体であるべき集団に、自由経済の根幹をなす競争条件を制約させるような機能を持たせること自体に問題があろう。ここはゲマインシャフトという仲好しクラブ

に過ぎないので、利益追求のゲゼルシャフトの世界ではないということを十分認識して貰わねばなるまい。

またこの種の業界団体は、わが国特有のムラ意識が強く、参加したインサイダーはその既得権を守ろうとし、アウトサイダーを差別化し、後からの市場への参入を極力抑えようとする。業界団体の要求によって、政界がこれを立法化してしまうこともあれば、行政官庁が許認可制度を活用して、その利権を守ることもある。こうなると監視役の公正取引委員会も「眠れる獅子」とならざるをえなくなる。この許認可の件数が一万一千件にも達し、日米構造協議でも問題となっている。わが国のアウトサイダーや後発組が容易に参入できないで苦しんでいるのに、ましてや海外からの参入など、とても覚束ないというのが実態である。

成長期にあっては、過剰な競争を制約することによって市場を安定せしめ、価格の低落を防ぎ、その業界ばかりでなく、広くわが国経済にプラス効果をもたらしたことも否めない。しかしいまやこうした過剰な保護が逆に産業を弱体化せしめているばかりではなく、これから新規に参入しようとする多くのビジネスチャンスをつぶしている。こうした規制は、消費者のためになる食品の安全基準とか、公害規制など、ごく限られた分野にとどめ、その他はすべて撤廃し、原則自由とすべきなのである。行政主導型経済から自由市場型経済への転換が必要なのである。

石油も、電力も、ガスも、日本は世界一高い。規制、規制で競争が行われないうちで、こういう結果になってしまう。エネルギーは産業のコメである。産業は安いところを求めて海外へ移転してしまう。国内は空洞化、結局、高値を貪っているうちに自分で自分の首を締めてしまう結果にもなりかねない。その意味からも早急に内外の価格差を埋めておかねばなるまい。民営化が遅れた通信業界にあっては長らく独占にあぐらをかいていたため、国際的にみて通信費がまだまだ高すぎる。業界最大の組織である農協団体も圧力団体と化し、過剰保護に走りすぎ、農産物そのものを駄目にしてしまったそしりを免れまい。

所詮、温室育ちは外からの風雨にはとても耐えられない。温室に入っている間はゲマインシャフトはきわめて理想的に機能しているが、ひとたび外の競争社会に出ると、ゲゼルシャフトの風は冷たく、いままでの過保護による脆弱性が忽ち暴露されてしまう。しかし好むと好まざるとにかかわらず、今日のボーダレス時代には温室という保護の障壁は多少の痛みは覚悟のうえで取り壊さざるをえない。すなわち、日本型のケイレツ組織も、業界組織も、これまでのようなやり方は根本から改めていかねばならないのである。

5. 新価値体系の創造——日本型脱皮の自由主義と個人主義

「成長神話」によって創られてきたさまざまな制度が、ここへきて「制度疲労」を起こしている。制度というものは社会的拘束力を以て、その社会の構成員を一つの目的に向かって強制するが、それはその人々の信ずる「神話」に支持されていなければ力を発揮することはできない。崩れ去った「神話」や時代から取り残された「価値」を基礎として創られた旧い制度は、疲労し、無力化する。代わって、新しい神話、新しい価値に基づいた、新しい制度が創られてくる。

わが国の産業が、内外ともに厳しい局面に立たされている今日、これまでのような成長をいつま

でも続けていけるなどという甘い神話を信ずるものはなくなった。企業内でも家族主義的な管理手法が合理的だとは誰も思わなくなってきた。それどころか経営側でこれを維持していけるような余裕さえなくなってしまった。業界においても、これまでのように政界、官界に働きかけ、不況のたびごとに国の保護を受けるといったパターンを繰り返しているだけでは、徒に競争力を失い、これからの時代を乗り切っていけないことに気が付き始めた。長期継続的取引に基づくケイレッツ組織にしても、親会社も、子会社も、お互いにドライに割り切った考え方に立たざるを得ないように変わってきた。また日本的な「和」の精神を以て、すべて話し合いでことを決め、競争を排除しようというシステムも、不公正であるとして世の非難を浴び、これを改めるべきであるという認識に立つ人々が大勢を占めてきた。要するに、これまでの成長を支えてきた日本型の甘い制度が、その基礎を失い、新しい時代にそぐわなくなってきたのである。

しかしながら、これまでのこうした制度をすべて罪悪であるかのように酷評し、これを護持してきた官僚をバッシングするという最近の風潮は、いささか行き過ぎの観がなくもない。これまで成長を支えてきた役割、成果については、それなりの評価を与えるのが筋というものである。一般に発展途上国は、必ずといっていいぐらい国を挙げてその工業化を目指す。しかしながら国外には虎視眈々として狙っている先進工業国がいる。これらとまともに勝負はできない。国家はその産業が一人前になるまでの間、保護、援助するのが通例である。ただこうした保護政策も、発展途上にある間に限られるのであって、わが国のように先進国を追い越してしまっても、国と一体となって保護を続けていたのではクレームがつくのも当然である。したがって発展途上の成長期にあっては輸入障壁や輸出奨励策も適切な措置であったというべきで、わが国はそれを取り外すのに少々時間がかかり過ぎた、といった方が当たっているのかもしれない。とくに先進工業国の仲間入りを果たしているにもかかわらず、いつまでも発展途上国の仮面をかぶっているわけにもゆくまい。

そうはいうものの、アメリカ人の中にも日本型システムを高く評価する者さえあらわれてきた。ヴォーゲルは日本型経営手法を絶賛、その集団主義、共同体意識を見習うべきものとし、官僚の業界指導、これに整然として従う民間企業の団結機構が日本の成功の秘訣であるとして、「アメリカも日本の官庁と業界の癒着ばかり非難していないで、真似してみてもどうか」とさえ提案している⁽¹⁰⁾。多少おもはゆい思いがしないでもないが、「成長期に限って」みれば的を射ている議論であろう。

しかしながら昨今ではアメリカもいつまで経っても一向に貿易赤字は減らず、日本の貿易黒字ばかりが膨らんでくるのに業を煮やし、つぎつぎに「日本異質論」を以てわが国に揺さ振りをかけてくる。従来の楽観的な対日観に警鐘を鳴らすリビジョニスト（見直し論者）たちが「日本封じ込め」を主張する—いまや冷戦も終わって、これまでのように日本に気を使うこともなくなった。かれらをライバルとしてみなければいけない。日本はアメリカとは全く異質な国であり、価値観も異なる。資本主義とは名ばかりで、実態は統制経済、国がすべてを指導しており、輸出ばかりに力を入れ、輸入はあらゆる障壁を設けて阻止、市場を閉鎖するというきわめてアンフェアな国である。アメリカも日本と同じように日本製品の輸入を禁止、日本を「封じ込め」てしまうべきである—という。いささか極端には過ぎるが、これもまた的外れといって片付けにくい議論である。

ボーダーレス時代を迎え、しかも貿易立国を目指すわが国が、最大の需要家であるアメリカから、

異質の国、価値観の異なる人種と非難されては立つ瀬がない。これからの産業はこの対米貿易摩擦をなんとしてもクリアしなければつぎの展望が開けてこない。

確かに、欧米における個人主義、自由主義は、かれらが17・8世紀に血と汗によって自らの手で勝ち取った理念であり、理論的にも検証されている伝統的な神話である⁽¹⁾。これにひきかえわが国におけるそれは欧米から輸入した、いわば移植した個人主義であり、自由主義である。しかもまだ一世紀の歴史しか記していない。明治維新により、はじめて個人主義、自由主義がとり入れられ、封建主義が崩壊した。しかし当時はまだ農業国家であり、家族主義が根強く支配し、個人主義も修正されたものとならざるを得なかった。しかも度重なる戦争によって自由は抑制され、これもまた統制的な、制約されたものに修正されてしまったのである。やがて決定的な敗戦を迎え、軍国主義が崩壊し、再び個人主義、自由主義が標榜されたが、これまでみてきたように、またもや家族主義、集団主義のまえに「修正個人主義」となり、統制主義、保護主義によって「修正自由主義」とならざるをえなかったのである。伝統ある欧米の思想と、日本の修正されたこうした思想とを較べれば、相手からみれば確かに、異質にみえようし、価値観も外観だけ同じで実質は異なるものというかも知れない。

そこで問題は、この修正された個人主義、自由主義を再修正して、普遍的な、世界のひとびとと共有できる価値観に戻すことができるかどうかにかかっている。私はこれはさして難しい問題ではないと楽観的に考えている。というのは、この二つの大思想は、わが国においても政治・経済における基本理念であって、「成長期」の間だけ、経済を建て直すために一時、日本的なものとして修正され、その機能をやや弱めていただけに過ぎないと考えたいからである。

「成長神話」が崩れた今日、これまで眠らされていた個人主義、自由主義を復活、これらを前面に押し出して、新たな諸制度を創り上げていけば問題は解決されるはずである。この場合、日本的に修正を加えたところを再修正して、普遍的な価値をもった、いわば原点に戻った個人主義、自由主義を掲げ、これに基づいた新たな「神話」を創っていく必要があるだろう。いうなれば、ゲゼルシャフトの理念をゲマインシャフト的に修正してしまわないことである。もっとはっきりいってしまえば、西欧思想を東洋思想で歪曲しないことである。日本の文化であり、東洋の文化であるという主張のもとに、捨て難い愛着を示す論者も多いが、それは共同社会において発揮すべき文化であって、利益社会においては通用しないものなのである。自由経済社会は東洋的な共同社会ではなく、西欧的な利益社会だからである。日本人は明らかに共同社会志向型であり、しかも多元的社会観に慣れていない民族であるから、「企業社会」を短絡的に直ちに「家族社会」と混同し、それが日本の文化であり、理想であると思いがちなのである。この混同を明確に分け、まず原点に立ち戻らなければなるまい。

「神話」が変われば「技術」も変わってくる。これからの社会の意識様式、行動様式、そして規制様式は、すべて個人主義と自由主義とに照らしてみても、これにもとる点があってはならない。日本経済の強さの秘密が、実はその修正した所にあり、異常さにあるというのでは、世界が許すまい。ともすれば過去の成功体験から抜け出せず、旧来の体制の拘束力に負け、改革が潰されてしまうこともある。ここは少し強めに引き戻さないと惰性にやられてしまう恐れもある。家族主義、集団主

義、保護主義、統制主義、これまでの成長を支えてきた、みんな馴染み深い日本的なものばかりである。しかし役目はもう終わったのである。この際、これら古い意識様式とは、はっきりと別れを告げねばなるまい。

最後にこうした新しい社会の様式を創っていくという「創造プロセス」は、純粹に個人的なものであることを強調しておきたい。企業にあつては、経営者個人、労働者個人が、こうした新しい意識に目覚め、その上に行動、規制のパターンを創っていくのである。国という社会でも同じで、政治家も、官僚も、市民も、個々人がこれを創っていくのである。一度出来上がった制度は、個人を超越して個々人を拘束する社会的なものとなるが、創るのはあくまで個人なのである。したがって、指導者は個人の創造力を十分発揮できるように、その活躍の場を与えてやるように努力しなければならない。政治の場でも、行政の場でも、産業の場でも、これは同じである。日本はこうして個人の力で新しい路を切り開きながら、21世紀に向けてのステップを雄々しく踏み出していくべきなのである。そこには、集団主義よりも個人主義が、規制主義よりも自由主義が、さらに生産者中心主義よりも消費者中心主義が、それぞれ優先されるような、新しい価値体系が創られてこなくてはならない。

こうした新しい価値観、すなわち新しい意識様式のうえに、新しい行動様式、新しい規制様式が創られ、新しい社会が産まれるのである。これらが世界の人々に受け入れられる普遍的なものであつて、ここにはじめて日本は世界と同質性を保ちながら、次の発展の途を切り開いて行くことができるようになるのである。

最後にマッキンバー教授の含蓄あるつぎのことばを引用して本稿をしめくくることにしよう。

「現在の関係を維持している神話は、その関係を産んだ当初の神話とはしばしば違ったものとなっている。社会というものを理解するためには、この点に留意することが重要である。ひとたび新しい路が切り開かれると、多くの人々はその路に従って進んで行く。最初に創られたときの神話は、人々から忘れ去られてしまう。たとえ当初の神話が生き長らえることができたとしても、それは変わったものになっている。関係は慣習となり、慣習は制度となる。慣習と制度は時を経るとともに正当性を帯びてくる。新しい価値や新しい利害が、これまでにつくられてきた古いもののまわりを取り巻く。新しい解釈が新しい説得力を与える。これまでにつくられてきた古いものは、ついには忌避されるようになる。この新しい諸条件が、この新しい神話のために、古い神話と対決する機会をつくってくれるのである」⁽¹²⁾。

(たかなし・さちお 産業情報学科)

注

- (1) Joseph A. Schumpeter, Business Cycles, A Theoretical Historical, and statistical Analysis of the Capitalist Process, (MacGraw-Hill) 1939.
- (2) John M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money, (MacMillan and Co., Limited) 1936.

- (3) 拙著「ブンガワン・ソロの国」(学生社) 1991年, 26-7頁参照。
- (4) Robert M. MacIver, *The Web of Government*, (Mac Millan Company) 1948, 3-11頁参照。
- (5) Ferdinand Tönnies, *Gemeinschaft und Gesellschaft, Grundbegriffe der reinen Soziologie*, 1887. 杉野原寿一訳「ゲマインシャフトとゲゼルシャフト」(岩波文庫) 1957年。
- (6) James C. Abegglen, *The Japanese Factory, Aspects of its Social Organization* (MIT Press) 1958. 占部都美・森義昭訳「日本の経営」(ダイヤモンド社) 1958年。
- (7) 拙稿「技術革新下の労働と労働法」(日本評論社) 1962年, 14-5頁参照。
- (8) 拙稿「流動する労使関係」(日刊工業新聞社) 1964年, 201頁参照。
- (9) 通商産業調査会編「日米構造問題協議最終報告」(同調査会) 1990年, 104頁参照。
- (10) Erza F. Vogel, *Japan as Number One, Lessons for America*, (Harvard U. P.) 1979. 広中和歌子・木本彰子訳「ジャパン・アズ・ナンバーワン」(ブリタニカ社) 1979年。
- (11) 拙著「自然法と民主主義の思想構造」(日本評論社) 1962年, 111頁以下参照。
- (12) Mac Iver, *Ibid.*, 5-6頁参照。

On the Destroying of “Myth of Growth” and the Creating of “New Value System” in the Japanese Industry

Sachio Takanashi

The Japanese industry has made rapid progress in this half century. The people has believed “the greater, the better”, and this “Myth of growth” has sustained and reinforced the industry.

But there is a limit to everything. It has become hard for the industry to gather amount of resources without limits and at low costs. Thus, “Myth of growth” lost the brightness.

Many social structures that established by this myth are survive. They are typical of Japan, consist of familism, group behavior, mutual aid, and peaceful coexistence.

As they avoid wasteful competitions, they are very useful for the growth. But they are doubtful of managed economy. Some American began to bash Japan, “Japanese systems are anticompetitive, protective, Japanese are unfair, heterogeneous”.

We must clear up these doubts. We should remember that free economy is not “Gemeinschaft”, but “Gesellschaft”.

Therefore, “New myth” must be consist of liberalism and individualism, and “New value system” must be universal. They should lead to more efficient, open and competitive markets.

Key Word: myth, growth, familism, individualism, liberalism