

ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

河 内 満

(受付 2015年 5月 27日)

はじめに

ビジネス教育の課題として、現代が混沌とした時代であるからこそ、ビジネスとは何かという本質論やビジネスに関する理論についての学習が求められる。ビジネス教育を学ぶにあたり、現代の我々を取り巻く経済社会環境のなかでビジネスを身近な存在として感じ取る方法として、二つのアプローチが考えられる。まず、ビジネスを実体験することによって、ビジネスとは何かを学ぶアプローチであり、もう一つは、ビジネスの歴史を遡りビジネスの原点を探る中からビジネスとは何かを学ぶアプローチである。

現実のビジネスにまず触れて、ビジネスがどのようなものかを体験することによって、ビジネス教育の導入とすることは、ビジネス教育の実践のなかでインターンシップや学校デパート実習等で数多く取り組まれているが、ビジネスの歴史を遡ることによってビジネスの本質を探るというアプローチの実践例はほとんどない。

ビジネスについて学ぶということは、教科書や参考書・問題集に書かれているビジネスの事象やテクニックを単に知識や技術として受け入れることではない。また、ビジネスに関する歴史的な事実をただ知識として受け入れることでもない。ビジネスに関する史実から、なぜそのようなことが行われたのか、それに対応するビジネスの諸活動の特徴とは何か等について疑問を持つことは、主体的にビジネスを学ぶ方法として重要な示唆を与えるはずである。

ビジネス教育においてビジネスの歴史を検証することは、ビジネスの原

点について考えることでもある。その思考訓練のなかから自分のもっている知識や体験をとおして、現実のビジネスを理解することに結びつけていく教育が求められる。日本の歴史にビジネスという光をあて、そこに映る写像からビジネスの本質を学ぶ学習を新たに組み立てることは、ビジネス教育の新しい分野を切り開くことになるのではないか。

1. ビジネスの歴史の分析軸

(1) ビジネスを主体的に学ぶ

ビジネスを主体的に学ぶとは、自らと現代の経済社会におけるビジネスとの関わりを考えながら、自分自身が経験したことや自分の持っているビジネスに関する知識、技術、倫理観を確認・修正することによって、ビジネスの本質を自分なりに描き出そうとすることである。この思考訓練を通してビジネスを主体的に学ぶということを身に付ける為には、どのようなビジネスに関する教材が有効なのであろうか。

ビジネスに限らず、現在あるものは様々な歴史的経緯を経て現在に至っている。その歴史的経緯のなかにビジネス取引の原点を探り、ビジネスの源流から史実を踏まえながら、現代に滔々と流れるビジネスの潮流をたどる学習方法を構築するにはどのようにすればよいのか。

ビジネスの歴史を学ぶことは、シンプルなものから徐々に拡大し、枝分かれをし、複雑化してきたビジネスの歴史をたどることでもある。しかし、ビジネスの歴史を遡るといっても、どこまで遡ればよいのかという問題がある。現代社会のビジネスの香りの漂う起点とは、歴史上のどの辺りであるかについて、ビジネスの歴史を総体的、全体的に把握する必要がある。ビジネス取引に関する知識、技術、ビジネス倫理観等は、それぞれ別個に発達したというより、一体となってビジネスの諸活動を形作っているからである。

ビジネスの起源やビジネスの歴史についての学習は、現代のビジネス感覚で史実と向き合うことによって、どのような経緯を経て現代のビジネス

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

に引き継がれてきたのか、その原因を推測するという学習方法を取ることになる。なぜなら、史実としての歴史は様々な経過を経て生き残り、後世に伝えられたものであるからである。例えば、史実として^{おほらめ}大原女という用語が教科書に登場する。その記述については、「この時代、^{れんじやく}連雀商人や^{ふりうり}振売とよばれた行商人の数も増加していった。これら行商人には、京都の^{おほらめ}大原女（炭や薪を売る商人）・^{かつらめ}桂女（鵜飼集団の女性の鮎売り商人）をはじめ、魚売り・扇売り・豆腐売りなど女性の活躍がめだった¹⁾。」であるが、この教科書の記述をビジネスの諸活動という視点で捉えると、なぜ、そのような販売形態や販売方法を取ったのか、または取らざるを得なかったのか、その時代背景はどのようなもので、史実として残っているということはビジネスとして成り立っていたことを意味している等を考えることによって、当時のビジネスの諸活動に迫ることができる。史実として残されているビジネスの諸活動について、その原因を探る教育を念頭に置くことによって、ビジネス教育の主体的な学習教材となるのである。

高等学校学習指導要領解説地理歴史編（以降、解説書と略称する。）は、生徒に自覚させる学習課題としての指導上の配慮事項として、以下の6点をあげている²⁾。

- ① どういうことか（事象の意味・内容）
- ② いつから・どのようにしてそうなったのか（事象の起点・推移の過程）
- ③ 何・だれがそうしたのか（事象の主体）
- ④ なぜそうなったのか（事象の背景、事象間の因果関係）
- ⑤ 本当にそうだったのか・何によって分かるのか（事象の信憑性、論拠）
- ⑥ 他の地域や時代とどういう違いがあるのか（事象の特殊性・普遍性）

1) 石井 進（ほか12名）『詳説日本史 改訂版』山川出版、2013年3月、p. 126。
2) 文部科学省『高等学校学習指導要領解説地理歴史編』平成21年12月、第2章第4節3（6）。

(2) ビジネスの諸活動

ビジネスの諸活動は、二つの論理が貫徹する。まず、ビジネスの論理である。ビジネスの論理とは、損益計算（収益－費用＝利益）を意識することである³⁾。次に、資本の論理である。資本の論理とは、事業に投下された資本は資本の自己増殖（利潤追求・利潤の極大化）を求めるということである⁴⁾。

ビジネスの諸活動を行う主体を主体としてのビジネスとよぶことにする。主体としてのビジネスとは、ビジネスの諸活動を行う主体を1つの財務単位として捉え、ビジネスの目的を達成するために個人であれ事業体であれ、収入と支出を自らの責任で行っているものをいう⁵⁾。また、主体としてのビジネスは、極めて単純で合理的な行動をとるという特性を持っている。それは、不易（時代や社会体制によって変化しないもの）としてのビジネスの論理、資本の論理が貫徹するということであるが、そのビジネスの論理、資本の論理は流行（時代や社会体制によって変化するもの）として、販売してもよい商品や費用を低減させる具体的な方法、利潤追求の奨励又は利潤追求の制限等は時代によって、社会体制によって異なっている。

ビジネスの諸活動は、理論としてのビジネスの論理、資本の論理が実際に貫徹する不易という側面とその時代に適合するために形を変え貫徹する流行という側面とを併せ持っていることを理解することによって、その時代、その社会におけるビジネスの特徴を明らかにすることができる。その為のツールとなる理論がビジネスの論理と資本の論理である。

史実という結果として表れている事象に対し、ビジネス教育はビジネスであるかどうかの判断を下さなければならない。ビジネスの諸活動である

3) 河内 満「ビジネス教育におけるビジネスと人間観」『修道商学』第48巻第1号、2007年9月、pp. 123-128。

4) 河内 満「ビジネス教育と利潤追求」『修道商学』第55巻第1号、2014年9月、pp. 202-208。

5) 河内 満「ビジネス教育における主体としてのビジネスとビジネス取引」『修道商学』第50巻第2号、2010年2月、pp. 247-248。

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

と判断するためには、当事者が意識していたか、意識していなかったのかは別として、ビジネスの論理、資本の論理が貫徹していたという結果がなければならぬ。そうでなければ、経済外的な強制による行為であるか、又は、単なる施しによる行為であるか、それらの片務的な行為はそもそもビジネスではないのである。また、あまりに単純化してビジネス取引を扱うとビジネスについてそれぞれの個別性はなくなり、すべてのビジネス取引が古代の物々交換にまで遡ってしまう。

(3) 労働の価値

ビジネス取引の成立要件には様々なことが考えられるが、平時で特別な事情がない限り、究極的にはお互いの交換取引の対象物が、自らが投下した労働量に見合うかどうかということが重要な判断材料となる。物々交換においては、交換しようとする対象物について、自分の持っているモノにかけた自らの知識・技術・労働量と取引相手が持っているモノを自らが制作するとしたら投下するであろう自らの知識・技術・労働量とを比較して、自らに有利であると判断した場合に取引に応じる。ただ、この合理性の認識には個人差がある。知識や技術を含め労働力を発揮する場合の労働の質や量等に個人差があるからである。ビジネス取引には当事者の意識のなかで、自らが制作することの是非、モノやサービスの必要性、代替品があるかどうかの検討、緊急度、交換機会の喪失等のことが、それぞれの立場からの状況判断が求められ、結果としてお互いがメリットを見出すことによってビジネス取引が成立する。

詐欺や犯罪行為は別として、モノやサービスを無償で提供する譲渡や利益を念頭におかないボランティア活動等はビジネス取引ではない。善意に基づいたボランティア活動等は、労働の対価たる交換価値の認識を放棄したもので一方的な使用価値の提供であるからビジネス取引ではない。また譲渡は、モノやサービスを提供する者と受け取る者との合意はあるが、モノやサービスを提供する側に商品という認識はなく対価を求めないので、

自らに有利に取引しようというビジネス取引の要件を備えていない。従って、ビジネスの論理が貫徹していない譲渡やボランティア活動等は、労働を含め無償提供という善意に支えられており、ビジネス取引の範疇に入らない。

(4) 広義のビジネス取引（ビジネスの論理）

ビジネス取引⁶⁾の起源をどこまで遡るかということについて、広義のビジネス取引と狭義のビジネス取引とを区別して検討する必要がある。

広義のビジネス取引とは、ビジネスの論理（収益－費用＝利益）に基づいて行われる^{あいたい}相対交換取引である。ビジネス取引の原点はモノやサービスを商品と認識するところからはじまる。モノやサービスの交換取引は、物々交換するモノを持ち合わせず、モノを受け取る代わりに労働を提供するということがあり得るが、ここでは単純化するために、モノとモノとの交換を前提にした物々交換を取り上げる。

相対交換取引は、お互いのモノの使用価値を認識する者同士が少しでも自らに有利になるようにしのぎを削り交渉するビジネス取引である。ビジネス取引の前提は、お互いの合意・納得のもとで交換取引⁷⁾を行うことであり、その結果取引が成立する場合もあるし成立しない場合もあるという自由が前提になければならない。つまり同じ立場で同じ条件のもとで当事者が相対し、交換取引が成立するか成立しないかの意思決定の自由が保障されていなければビジネス取引とはならない。

ビジネス取引の中心には使用価値と交換価値の認識がある。モノの交換当事者は、お互いに利害関係が正反対に現われるゼロサムゲームであるから、安易に譲ることはできない。ビジネス取引過程は、お互いに商品の使用価値を認め合い、その使用価値にふさわしい交換価値の認識の開きを埋

6) 河内 満、前掲書「ビジネス教育と利潤追求」pp. 196-197。

7) モノとモノを交換する場合は物々交換であり、モノと貨幣を交換する場合は売買取引となる。

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

める作業でもある。従って、ビジネス取引のなかで取引が成立するということは、結果として、お互いにメリットを見出したということであり、ビジネス取引の正常な姿である。

広義のビジネス取引は、使用価値の認識と交換価値の一致という合意過程を含むものであり、とりわけ売買取引では交換価値（売買価格）の評価に当事者の意識が集中する。いくらで売れたのか、いくらで買ったのか、このことがビジネス取引の中心的な課題である。

(5) 狭義のビジネス取引（ビジネスの論理+資本の論理）

狭義のビジネス取引は、ビジネスの論理に加えて、主体としてのビジネスがビジネスの諸活動を行うために投下した資本に対し、結果として元の投下資本を上回る資本の回収が求められる。資本の論理は、投下した資本の自己増殖を目指す再投資を行うことを前提としており、多額の利益を得たとしてもその利益を再投資しない場合、例えば、ビジネス以外の贅沢品やビジネスの諸活動に不要な屋敷等に利益を使い切る行為は資本の論理に反することである。

狭義のビジネス取引では、実際に資本を投下する場合は、資本の自己増殖、しかも利潤の極大化をもとめる資本の論理が貫徹している。主体としてのビジネス（個人でも、事業体でもよい）は、家や事業体の内と外を区別し、ビジネスの専門部分がビジネス取引を行うことによって成り立っているものをいう。事業体が店を構える等、ビジネスとして実際に資本を投下する場合には、投下した資本そのものが資本の自己増殖という意志を持ってしまい、常に、利潤の追求や利潤の極大化が一人歩きをしてしまう危険性を秘めている。従って、狭義のビジネス取引では、利潤の極大化をもとめる資本の論理が貫徹し、その制御は困難を極める。このことは、ビジネス教育の過去、現在、未来にわたる永遠のテーマとなっており、商業道徳、ビジネス倫理観の育成という教育テーマがビジネス教育から外れることはない。

狭義のビジネスとは、広義のビジネスの論理に資本の論理を重ね合わせたビジネスの諸活動を行うことを指している。本稿において、現代のビジネスから見たビジネスの歴史を遡る起点は、ビジネスの諸活動を行う主体としてのビジネスが、ビジネスの論理と資本の論理を合わせて認識したものが史実として日本の歴史に登場することをもって判断する。

(6) ビジネス倫理観の不易と流行

ビジネスの歴史を考えると、ビジネス取引に影響を与える一番大きな外部環境要因は、ビジネスを取り巻く社会体制や政治体制である。

ビジネス取引の不易の側面は、ビジネスが個人の自由に委ねられている限り売買取引において商品の売り手側はできるだけ高く売り抜けることによってより多くの収益を確保しようとし、買い手側はできるだけ安く買い叩くことによって、費用の低減に努めることである。売り手側、買い手側のいずれも、より多くの利益を確保しようとするビジネスの論理がまず働く。さらに、資本の論理は、営利目的で投下された資本は事業の維持・発展のために利潤追求・利潤の極大化に努めることにむかう。ビジネス取引である以上、消費者ニーズに応えなければならないし、取り扱う商品の価格と質についての競争が生まれることは不易（不可避）である。

ビジネス取引の流行の側面とは、ビジネスの歴史を遡れば、ビジネス取引に対する何らかの社会的規制や逆にビジネス取引の奨励がその時代の特徴として表れてくる。流行の一番の変更要素は、社会制度や政治体制の違いであり、封建社会と資本主義社会ではビジネスの諸活動は異なってくる。ビジネス取引における流行とは、不易としてのビジネス取引を遂行する具体的な方策の移り変わりであり、それはビジネス倫理観としてビジネスの外部環境を形作り、主体としてのビジネスが行うビジネスの諸活動に制限を加える。その何らかの制限が反映されたものがビジネスの流行である。

ビジネス倫理観は、同じ日本でも江戸時代と現代では異なる。身分制度が社会の基軸となった社会と自由と平等を志向する現代社会では消費者に

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

についての捉え方が異なり、そのことが取扱商品や売買方法の違いとなって現われる。また、どのような社会制度であれ、ビジネスに対し、何の規制やルールもなく自由にビジネス取引が行われる社会はむしろ稀である。

ビジネスの歴史を通して、ビジネス取引を理解する有効な分析方法として、社会体制や政治体制という枠組みのなかで、ビジネス取引の不易と流行について考察することが浮かび上がってくる。とりわけ、流行は時代を反映する。その流行の変遷が具体的に表れているのが、その時代のビジネス倫理観であり、ビジネス倫理観として特に強調されていることそのものが、その時代のビジネスの諸活動の問題点である。このことは、江戸時代の商家の家訓に如実に現われている。商家の家訓については、改めて検討する機会を設けなければならない。

(7) 現銀、安売り、掛け値なし

封建社会では、社会の基幹である身分制度を揺るがしかねないビジネスは禁止されるし、現代社会では人の自由と平等に反するビジネスは成り立っていない。これらのことは、結果として、ビジネス倫理という形に収束され、社会体制に反するようなビジネスは社会に受け入れられない。ビジネス倫理と社会は太い絆で結ばれているのである。

ビジネス倫理にも不易と流行がある。ビジネス倫理は、業界団体に都合の良いものもあれば、都合の悪いものもある。都合の良いものとは、業界のビジネス倫理を守ることが同業者の共同の利益に貢献することであり、都合が悪いものとは消費者の利益に貢献することであっても同業者の共同の利益を損なうものである。競争が厳しくなることやコストアップにより利益を十分に確保できないからである。

現代に通じる不易のビジネス倫理の例として、三井八郎兵衛高利の越後屋の繁盛ぶりをみてる。越後屋が掲げ実行した「現銀、安売り、掛け値なし」という引札ひきふだの効果によって客が殺到し、『誹風柳多留』に「駿河丁はいふうやなぎだる」するがちょう

(越後屋の所在地)、暈の上の人通り」と詠まれるほどであった⁸⁾。しかし、三井八郎兵衛高利の新商法は平坦な道を歩んだわけではなかった。越後屋は、呉服商仲間から様々な妨害を受け、さらに奉行所に訴えられたのであるが、消費者の支持があり奉行所はこの訴訟を取り上げなかった⁹⁾。

封建社会の秩序を守るために同業者と足並みをそろえるビジネス倫理と消費者に安く良いものを提供するというビジネス倫理は必ずしも一致しない場合がある。どちらのビジネス倫理が社会体制に受け入れられるかは、その社会の成熟度によって異なってくる。三井八郎兵衛高利の場合は、新商法が庶民にすでに受け入れられており、奉行所もその影響を無視できない社会状況が成立していたことを意味している。そうでなければ、高等学校の日本史の教科書に載ることはなかった。

そもそも封建社会と現代では、社会構造も社会が目指す目的も異なっているなかで、掛売りを止めて現金売りのみで商売をすることには大きなリスクがあったに違いない。当時の商習慣では掛売や掛値が一般的に行われていたからである。そして、このことが商品の価格が高くなる原因でもあった¹⁰⁾。封建社会という社会環境のなかで、安くてより良い品物を提供し薄

8) 加藤友康(ほか2名)『高等学校日本史B 改訂版』清水書院、平成25年2月、p. 146。

9) 土屋喬雄『日本経営理念史』麗澤大学出版会、平成14年、p. 117。

「越後屋はこの試練にも耐えることができた。また呉服商たちはたびたび奉行所へも訴訟した。その訴訟の趣旨は、『無法に商仕、江戸中の邪魔を致、迷惑仕候』ということであったが、『薄利多売』は買主一般に対する利益であり、したがって『御屋敷方、買人衆中』一般の指示があったので、奉行所も越後屋に対し新規商法の取り止めを命じなかったのである。」

10) 同上書、p. 115。

「当時までの商習慣として、掛売(月末や盆暮の支払い)や掛値が一般に行われていたが、これらは非合理的な取引方法で、結局商品の価格を高からしめるものであった。何となれば、掛売りという方法には、貸し倒れの危険も伴うし、金利の負担ということもあるので、商品の値段は多かれ少なかれ高くならざるを得ない。また、掛値が行われる場合には、商人と買主とが店頭で商品を前に掛け引き

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

利多売を実行することは、現代のビジネスとは比べ物にならない障害があったはずである。まず、独自の商品仕入れルートを持っていなければ、供給ルートを止められ、すぐに頓挫してしまう。なかでも呉服商仲間のビジネス倫理（暗黙の合意）に背くことは、そのまま封建社会体制に背くものであると見做されると、高利はすべてを失い、場合によっては命の危険にさらされたはずである。このことは、社会体制、政治体制を抜きにしたビジネスの学習では、先人の偉大さを十分に伝えられないことを意味している。

2. ビジネスの黎明期

(1) 基本的な資料の選択

日本のビジネスの歴史を遡る教材として何を基本的な資料とすれば良いのか。特に史実として取り上げるべきか否かの判断基準をどこに設定すればよいのか。客観性をもち得る史実とは何か。これらの疑問について、どのように応えればよいのであろうか。

まず考えなければならないのは、ビジネス教育の教育対象をどこに設定するかということである。金融ビジネス等の専門的なビジネス分野の歴史を学問的に研究する大学院生の場合と高等学校教育のなかでビジネスの歴史を学ぶ生徒の場合では教育対象が異なる。教育対象が異なれば、教育内容も異なるし、教育方法も異なってくる。

史実については、様々な解釈があり得る。基本的にどの見解を中心に据え、どの資料を裏付けとして用いればよいのか。このことについて、全く手がかりがないわけではない。教育対象を高等学校の生徒に設定すれば、具体的な教育内容や教育方法はおのずから決まってくる。本稿で取り扱うビジネスの歴史は、特殊的・専門的な分野のものではなく、一般的なビジネス教育におけるビジネスの歴史である。このことを前提とすれば、その

※ をしたり、値切問答を繰り返さなければならず、時間と神経をいたずらに費さなければならぬこととなり、その無駄も結局は商品の値段を高いものにするわけである。」

基本的な見解や資料は、高等学校の日本史の検定教科書からビジネスの歴史を抽出し構成していくことが適切である。

高等学校学習指導要領が示す日本史Bの時代区分は、原始・古代、中世、近世、近代、現代という区切りである¹¹⁾。また、同解説書によれば、それぞれの時代の区切りは、原始・古代は旧石器文化の時代から平安時代まで、中世は鎌倉時代から戦国時代まで、近世は安土桃山時代から江戸時代まで、近代はペリー来航から明治時代末期、現代は第二次世界大戦終結以降となっている¹²⁾。

社会体制によって制約条件等ビジネスを取り巻く環境が変わってくることはすでに述べた。社会体制を中心に日本史をみれば、古代の律令国家制の成立は、日本では7世紀半ばから形成され、奈良時代を最盛期とし、平安初期の10世紀頃まで続いた¹³⁾。中世は12世紀後半から武士による政権が生まれ、武士は各地で荘園・公領の支配権を貴族層から奪い、しだいに武家社会を確立していった¹⁴⁾。封建制度との関連においては、武士による幕藩体制の成立期と一致し、中世と近世の時代区分は、古代の氏族・奴隸制社会と近代の資本主義社会との中間にある封建制度を基底とする社会である¹⁵⁾。

日本史Bで行っている時代区分は、社会体制の変化によるものが基本であるから、原始・古代、中世、近世、近代、現代というこの時代の区切りはビジネスの流れと一致するはずである。なぜなら、ビジネスの外部環境として一番影響を与えるのが社会体制、政治体制の変化であるからである。ビジネスの黎明期は、広義のビジネス取引が行われていた原始・古代であ

11) 文部科学省『高等学校学習指導要領』平成21年3月、第2章 第2節 第2款 第4。

12) 文部科学省、前掲書『高等学校学習指導要領解説地理歴史編』第3章 第4節 2。

13) 新村 出編『広辞苑第四版』岩波書店、1991年、p. 2687。

14) 石井 進(ほか12名)、前掲書『詳説日本史 改訂版』、p. 78。

15) 新村 出編、前掲書『広辞苑第四版』、p. 2332。

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

り、また、日本における狭義のビジネス取引の起点は武士が社会を支配した中世、近世の封建社会が対象となる。

(2) ビジネス取引の起点

日本史における原始・古代の学習の要点は、解説書によれば、日本の原始・古代は、旧石器文化の時代から奈良時代までを扱っており、その時代を古代国家の推移という観点で捉えれば、国家体制の諸地域における土地と人々に対する支配体制の動揺が公領の変質をもたらし、荘園が拡大するなかで武士が登場してきたことであり、その背景にあるのは、摂関政治の展開や院政の成立などによって律令体制の再編と変質が起ってきたことである。この歴史の流れを通して、古代社会の変化のなかに中世社会の萌芽がみられたことを考察させるとしている¹⁶⁾。

日本の歴史のなかで原始・古代におけるビジネス取引は、自給自足と等価交換の時代といえる。確かに、日本に古代国家の政治組織である律令体制が成立し、主要産業である農業を担う農民は、戸籍・計帳に登録され、国家より口分田が与えられ、その代わりに租庸調の税を納め雑徭ぞつようや兵役などを負担していた¹⁷⁾。このような社会体制のなかでは、自己消費する以外の農作物は租税として徴収される対象であり、農民が農民自身の判断によって自由なビジネス取引を行う素地があったとは言い難い。

余剰農作物と生活必需品・道具の物々交換について代理や委託による商業といえるものが当時からあったと思われるが、日本史の教科書いちに市の記述が出てくる例としては、畿内やその周辺では十日ごとに月三回開かれる定期市さんさいいち（三斎市）が出現するようになったことや全国の各地域においても荘園と荘園の境界や河原などに市が立つようになったのは中世になってか

16) 文部科学省、前掲書『高等学校学習指導要領解説地理歴史編』第3章 第4節 2。

17) 宮原武夫（ほか16名）『高校日本史B』実教出版、平成25年1月、pp. 32-36。

らである¹⁸⁾。

古代に市にあたるものがあり、広義のビジネス取引が行われていたとしても、教科書に記述がないことは、市にあたるものが史実として確認できないか、市が公に統制又は育成を図るところまでに至っていないと判断した結果である。また、物々交換取引があったとしてもこれは広義のビジネス取引であり、原始・古代は基本的に自給自足を前提とした社会であったことを示している。現代のビジネスの起源として古代は、狭義のビジネス（ビジネスの論理+資本の論理）が成立するまでの要件を備えていなかったといえるのである。

中世について解説書は、中世の日本の時代区分は中世国家の成立から戦国時代までを扱うとして、地域社会において武家権力が伸張するなかで荘園制などの社会の仕組みが変化し、その変遷について考察させるとある¹⁹⁾。現代ビジネスの起点を求める場合、史実としての宋銭の流入による貨幣経済の発達や諸産業と流通によって地域経済が発達し、庶民が台頭してきたことが挙げられる²⁰⁾。これらの史実によって、この時代に主体としてのビジネスの萌芽が生まれたといえる。ここで重要なのは、中世から近世までの社会体制は封建社会であるということである。

18) 同上書, p. 67。

19) 文部科学省, 前掲書『高等学校学習指導要領解説地理歴史編』第3章 第4節 2。

20) 山本博文(ほか11名)『日本史B』東京書籍, 平成25年2月, pp. 110-111。

「陸上交通・水上交通の要所や寺社の門前には、生産物の取り引きが月に3回定期的に開かれる三斎市さんさいいちが開かれた。また、中央と地方の間を移動して商売を行う商人の活動もみられるようになった。遠隔地を結ぶ商業取り引きがさかになり、港などの交通の要衝に拠点をもち、商品の保管・運搬・委託販売を専門に扱う問丸とまるが大きな役割を果たした。また、平安時代末期より大量に流入するようになった宋銭そうせんが、貨幣経済の発展をうながした。そのため遠隔地の取り引きのための為替かわし(割符さいふ)の制度が発達し、金融業をいとなむ借上かしあげの活動が活発になった。」

(3) ビジネスの起点の要件

現代のビジネスの起点として、日本の歴史のなかでビジネスの成り立ちと認めるには、以下の3つの要件を備えていなければならない。

まず、主体としてのビジネスの当事者がビジネスの論理、資本の論理を認識していることである。ビジネスの論理、資本の論理を認識しているということは、事業を行う上でビジネスの論理（収益－費用＝利益）、資本の論理（資本の自己増殖・利潤の極大化）を念頭におきビジネスの諸活動を行っていることである。次に、主体としてのビジネスの実体があるということである。主体としてのビジネスの実体があるということは、一つの事業体として、自己の責任で収入と支出を管理・運営していることで、具体的には会計帳簿を用いてビジネスを行っていることが推測できることである。そして、3つ目は、その事業体としてのビジネスが公に認められているということである。公にビジネスと認められているかどうかの判断は、事業体（主体としてのビジネス）に対して公的に収益事業として課税されているということである。この3点を基軸として現代のビジネスの視点に立ってビジネスの歴史を遡っていくことは、日本の歴史の流れとビジネスとの関連性をみてゆくことでもある。

ここで大きな問題に直面する。そもそも、日本の歴史を概観してビジネスとしての関わりでどのように時代を区分すればよいのかということである。ビジネスとしての一つの区切りは、その時代のなかでビジネス取引が広義のビジネス取引の状態であるか、狭義のビジネス取引の状態になっているかということである。しかし、この分類では、ビジネスの歴史は広義のビジネスの時代と狭義のビジネスの時代の二つの区切りしかないことになる。しかも、時代としての期間・年数ではなく、ビジネスの取引内容で区分すると、圧倒的に内容の少ない広義のビジネス取引の時代と圧倒的に内容が多い狭義のビジネス取引の時代の2区分となってしまう。

現代社会でのビジネスの諸活動からその歴史を遡りビジネスの原点に至るには広義のビジネス（ビジネスの論理）のみでは、自給自足の時代、物々

交換の時代しかカバーできないことになる。また、広義のビジネス取引が主流の時代では、ビジネスが成立する 3 要件を備えておらず、ビジネスの起点とはいえない。

ビジネス教育において、歴史上のビジネスの起点となるには、狭義のビジネス取引（ビジネスの論理+資本の論理）が社会に必要不可欠の存在として日本史の教科書に記述されていなければならない。この場合、単に教科書に記載されていればよいのではなく、主体としてのビジネスが事業体として成りたち、ビジネスの論理と資本の論理を認識し、独立した財務単位として収入と支出の管理を会計帳簿を用いて記載されていると推測され、社会的に収益事業として無視できない存在として課税されている、という 3 点要件を備えていなければならないのである。

3. 封建社会とビジネス

(1) 封建制とは

中世の日本にビジネス取引の萌芽をみるということは、中世から近世に至る社会体制である日本の封建制とはいかなるものであったのかについての分析が求められる。ビジネスは社会体制や政治体制に大きく影響されるからである。

封建的な諸関係について、マックス・ウェーバーは「封建的」な諸関係を大きく (一)「徭役貢納義務的」封建制、(二)「家産制的」封建制、(三)「自由な」封建制の三つに分類している。そのなかで日本の封建制は (三)「自由な」封建制のなかでも (a)「従土制的」(b)「僧祿的」(c)「知行的」(d)「都市領主的」に区分しているなかの「従土制的」と分類している²¹⁾。

21) マックス・ウェーバー 浜村 朗訳『家産制と封建制』みすず書房、昭和32年、pp. 134-135。

「そこで、よりひろい意味で『封建的』な諸関係を、つぎのように分類することができる。(一)『徭役貢納義務的』封建制。屯田兵、国境守備兵、特殊な防衛義務のある農民 (持分地保有者 Kleruchen, ラエティ laeti, 国境守備兵 limitanei, ↗

このウェーバーの指摘が適切であるかどうかについて、ここでは取り扱わない。

そもそも、封建制の概念規定についてもさまざまな見解がある。また、日本の封建制の成立について、如何なる時期に、如何にして成立したのか、様々な見解がある。「封建制の成立に関する考察に際して、つねに問題となるのは、『封建制』の概念を如何に規定するかということであろう。ここに『日本封建制の成立』についての研究史を述べようとするとき、やはり『封建制』の概念規定の問題が前面に横たわり、その概念規定についての整理が必須の前提となる。日本における封建制度が如何なる時期に、如何にして成立したか、あるいは日本の封建制が如何なる特質をもつかなど、封建制をめぐる諸問題は、過去における研究のおびただしい累積にもかかわらず今日も依然として学会の重要問題の一つとしての地位を失っていない²²⁾。」

コサック騎兵) がそこに含まれる。——(二)『家産制的』封建制。すなわち、(a)『荘園領主的』には、土着農民の召集軍（たとえば、市民戦争時代におけるローマの貴族、古代エジプトのファラオにみられる土着農民の召集軍）が、これにあたる。—(b)『體僕領主的』には、奴隸（古代バビロニアおよびエジプトの奴隸軍、中世におけるアラビアの私兵軍、マメルック人）がこれに属する。—(c)『氏族制的』(gentilizisch)には、私兵としての世襲的被護者（ローマの貴族）があげられる。——(三)『自由な』封建制。すなわち、(a)『従士制的』(gefolgschaftlich)には、荘園領主の権利をさずけられず、ただ私的な忠誠関係によるだけのもの（日本の侍の大部分、メロヴィング王朝のトゥルスティス trustis）が、それにふくまれる。—(b)『僧祿的』には、私的な忠誠関係がなく、ただ封與された荘園および租税給付によるだけのもの（トルコの知行をふくめて、近東諸国）が、これにあたる。—(c)『知行的』には、私的な忠誠関係と知行とがむすびついたもの（西欧）があげられる。—(d)『都市領主的』(stadtherrschaftlich)には、個々人に割り当てられる荘園領主的な戦士の分け前にもとづく、戦士の仲間団体よるもの（スパルタ型の典型的なギリシアの都市国家）がふくまれる。

22) 安田元久「『日本封建制度の成立』に関する研究史」『学習院史学』第1号、1965年1月、p.16。

ここでは、日本の封建制とは何か、という迷路に迷い込まないために、日本史としての歴史区分におけるのと同様に、社会的・一般的に受け入れられている封建制については文部科学省の検定教科書の記述に求めることにする。

(2) 封建制度の定義と封建関係

封建制度とは何かを明らかにするには二つのアプローチ・立場がある。封建制度の本質の解明として、法制史的立場を取るか、経済史的立場を取るのかという議論である。法制史的立場を取るか、経済史的立場を取るかによって、封建制の定義づけが異なってくるからである。

法制史的立場を取るならば、封建制度とは領主層相互間の階層的な支配関係を基調として成立している法的秩序として把握される。このことにより、封建制の基礎としての主従制や恩給制などの概念が生まれてくる。また、経済史的立場で封建制度を把握すると、封建制度とは、領主とその支配下の農民との対抗関係に基軸を置くことになり、領主とは封建的土地所有者であり、農民は農奴と規定される。従って、封建制度とは領主の農民に対する経済外的強制による支配と収取が行われている社会体制ということになる²³⁾。

検定教科書は法制史的立場を取っており、御恩と奉公についての説明は、御恩とは、将軍が御家人の所領を保証（本領安堵）したり、彼らを新たに

23) 安田元久、前掲書『日本封建制度の成立』に関する研究史』p. 19。

「前者すなわち法制史的立場にあつては、『封建制』(feudalism, Lehens wesen)を『土地領有者層—(領主層)—の相互の間における、階層的な支配関係を基調として成立している法的秩序』として把握する。従つてその封建制の基礎としての主従制・恩給制などの概念が生まれるのである。また後者の経済史的立場においては、封建制とは、『領主と支配下の農民との対抗関係に基軸を置き、領主の農民に対する経済外的強制による支配と収取とが実現している社会体制』をさす。この場合、領主とは封建的土地所有者であり、農民は農奴と規定される。従つてこの封建制社会とは、経済構造の上から言うならば農奴制社会とも言えるわけである。」

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

地頭職じとうしきに補任ぶにんする（新恩給与）などを行うことによって、御家人の在地領主としての権利を公的に保障した將軍の御恩に報いることである²⁴⁾。また、奉公とは、御恩に報いる為に、御家人が戦時の軍役や平時の京都大番役・鎌倉番役などに励むことをいう²⁵⁾。このように、所領（土地）を仲立ちにした主従関係を封建制という法制史的立場を取っているため、どの教科書の索引をみても、農奴という用語は出てこない。

日本史Bの教科書による封建制や封建関係についての説明は、それぞれの教科書で表現は多少異なるにしても統一見解といえるものがある。そもそも封建制は、少数の武装能力者が社会を支配することであり、その支配構造である²⁶⁾。さらに、封建制は一つの権力分割を意味しており、その分割は権力機能の分割ではなく、相似形の支配形態の単なる量的な分割である²⁷⁾。このことをまとめると、封建制とは、武力を背景とした支配者が、武士以外の人々（被支配者）を支配することによって成り立ち、その支配

24) 加藤友康（ほか2名）、前掲書『高等学校日本史B 改訂版』、p. 63。

「將軍は御家人の所領を保証したり（本領安堵）、彼らを新たに地頭職じとうしきに補任するなどし（新恩給与）、御家人の在地領主としての権利を公的に保障した。こうした將軍の御恩に対して御家人は奉公にはげみ、戦時に軍役を平時には京都大番役や鎌倉番役などの番役（警固役）をつとめた。このような、所領（土地）を仲立ちにした主従関係を封建制度という。」

25) 宮原武夫（ほか16名）、前掲書『高校日本史B』、p. 59。

「頼朝は鎌倉殿として御家人たちと主従関係をむすび、先祖伝来の領地の支配を認めたり（本領安堵）、敵方没収地など新たに領地を与える（新恩給与）などの御恩を施した。御家人は、戦時の軍役、平時の京都大番役・鎌倉番役などの奉公にはげんだ。ここに、鎌倉殿（將軍）と御家人との土地を媒介にする主従関係、すなわち封建制が成立した。」

26) マックス・ウェーバー 世良晃志郎訳『支配の社会学 2』創文社、昭和61年、p. 391。

「一切の形態の封建制は、少数者——武装能力者——の支配である。」

27) 同上書、p. 334。

「封建制は一つの『権力分割』を意味している。但し、それはモンテスキューの権立分割とはちがって、ヘル権力の分業的・質的ではなく、単に量的な分割である。」

構造は、支配者層と被支配者層の相似形のピラミッド組織の多重構造となっている。

また、封建関係とは、所領支配を通じて成立する主従関係のことであり、鎌倉時代以降の武家権力体制の骨格となったものであると説明している²⁸⁾。従って、このような封建関係によって成り立つ封建制度とは、土地の給与を通じて、主人と従者が御恩と奉公の関係によって結ばれる制度のことで、支配階級内部の法秩序を封建制度ということが出来る²⁹⁾。

支配組織の仕組みは、領主を一つの頂点とした支配組織であるが、ある一定以上の規模になると細胞分裂を起こし、領主の下に領主を一つの頂点とした相似形の支配組織が臣下の中に複数生まれる。この場合、領主と臣下との関係は保たれたままで、それまでの臣下が独立した領主となる。組織が大きくなればなるほど、一つの領主の下に多数の臣下が細胞分裂し、かつて臣下であった者が新しい細胞では新たな領主として、元の領主の下に自らの臣下を引き連れて就いたり他の組織から加わったりする多層関係である。この関係が最も動的に表れたのが戦国時代である。このような見解に立てば、天下の統一とは、この細胞分裂を終息させ、一つのピラミッド組織に安定化させることを意味している。

28) 山本博文（ほか11名）、前掲書『日本史B』、p. 99。

「所領支配を通じて成立する主従関係を封建関係とよぶ。封建関係は、鎌倉時代以降の武家権力の体制の骨格となるものであった。」

29) 石井 進（ほか12名）、前掲書『詳説日本史 改訂版』、p. 91。

「このように土地の給与を通じて、主人と従者が御恩と奉公の関係によって結ばれる制度を封建制度というが、鎌倉幕府は封建制度にもとづいて成立した最初の政権であり、守護・地頭の設置によって、はじめて日本の封建制度が国家的制度として成立した（注）④。」

「（注）④封建制度は、土地の給与を通じて主従のあいだに御恩と奉公の関係が結ばれるという支配階級内部の法秩序をいう。」

(3) 被支配者像とビジネスの主役

封建社会は、武士という少数の支配者と武士以外の大多数の被支配者によって成り立つ社会であり、その支配形態はピラミッド型の相似形・多重形・多層形の社会である。武士はその頂点である将軍以外は、必ず組織的に上司より直接支配を受けている³⁰⁾。

封建制の定義の中に、主従関係についての記述はあるが被支配者の記述はない、ないというより、法制史的な歴史観では、法的な無権利者は被支配者というだけで、それ以上の記述は必要ないからである³¹⁾。しかし、日々のビジネス取引を行っているのは支配者層だけではない。封建体制下で、人々の消費生活に必要な衣・食・住に関する生産活動を行っているのは、被支配者層の人々である。

封建社会において日々のビジネスの諸活動を行っているのは被支配者層であり、ビジネス教育の立場は、実際のビジネスの諸活動を行っている者がビジネスの歴史の主役でなければならない。経済社会は、衣・食・住に関する実物財の供給なくしては、立ち行かないのである。ビジネス教育としてビジネスの歴史を遡ることは、この点に焦点を当てるなかでビジネスの本質を探らなければならない。

ビジネス教育としてビジネスの歴史を遡る学習は、人々の日々の生活をビジネス取引の視点で明らかにすることを教育内容とすることによって、

30) 同上書, p. 73。

31) マックス・ウェーバー 世良晃志郎訳, 前掲書『支配の社会学2』, p. 134。
「商人や手工業者が政治的に無権利であっただけでなく、広汎な農民層もそうであった。農民は、ヘルたちのために租税を納入するために存在していたのであり、彼らにあっては、少なくとも部分的には、——租税義務との関連からして——〔耕地の〕新割替 *Neuunteilung* の原理が存在していた。村落は、村落外で生まれた者に対しては、嚴重に閉鎖されていた。けだし、農地への緊縛の義務には、日本においても、農地を要求する権利が照応していたからである。水呑（農地の要求権をもたない他所者）は、村落内では無権利であった。共同保証の制度（五人組）が実施されており、村の長の地位は氏族カリスマ的に世襲された。」

ビジネスの意義や役割を再認識することである。ここにビジネス教育の新しい分野としてのビジネスの歴史が成り立ち得る理由があり、ビジネスの歴史を教育内容とする意義がある。

封建社会といっても時代が変わり、為政者が異なるとその内容が変わってくる。為政者の封建制に対する考え方が変わったのではなく、自らの権力基盤を強化し、より盤石な支配体制を構築する様々な施策の実行が、その為政者の時代の封建社会を形作っていったのである。封建社会の確立という目的の実行に当たり、信長、秀吉、家康ではその実施方法が異なりそれぞれの時代の封建社会が形作られていったと解釈できる。

4. 封建社会と主体としてのビジネス

(1) 経済主体と主体としてのビジネス

封建社会を構成するものは、支配者である武士と武士以外の被支配者の農民、商人・職人等であり、中世から近世における主要な産業は農業であった。

武士層、農民層、商人・職人層を現代の経済主体との関係で高等学校商業科の『ビジネス基礎』の教科書にある「経済主体と経済の循環」³²⁾、「経済のしくみ」³³⁾を参考に、経済主体にあてはめてみると³⁴⁾、経済主体としての「政府」(以降、「政府」と略称する。)にあたるのが武士であり、経済主体としての「家計」(以降、「家計」と略称する。)にあたるのが農民であり、経済主体としての「企業」(以降、「企業」と略称する。)にあたるのが商人・職人ということになるが、これでは封建制度下の主体としてのビジネスを正しく表したことにはならない。封建制度は、現代社会とは根本的に社会構造関係が異なっているからである。ビジネス教育が社会制度を重視するのは、そもそも社会制度を抜きにした社会科学はありえないから

32) 片岡 寛・清水啓典『ビジネス基礎』実教出版、平成23年、pp. 26-27。

33) 小松 章『ビジネス基礎』東京法令出版、平成23年、p. 53。

34) 河内 満、前掲書「ビジネス教育と利潤追求」pp. 197-200。

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

である。

「政府」（領主）と「家計」（農民）とがビジネス取引関係があると仮定した場合、「政府」（領主）は外部からの侵略を防ぎ領内の「家計」（農民）に対し安全を確保する。「家計」（農民）は、「政府」（領主）から安全性というサービスの提供を受けることと引き換えに「家計」（農民）はその代価としての年貢を納めているということになる。しかし、領主と農民という支配者と被支配者という関係で、サービスに対する対価の支払いというビジネス取引が成立するのであろうか。気をつけなければならないのは、現代社会と封建社会とでは社会体制が異なるということである。「政府」（領主）と「家計」（農民）との関係では、年貢を拒否する自由がないという経済外的な強制関係があり、武士と農民の年貢のやり取りはビジネス取引が行われているとはいえないのである。

ビジネス教育は、形式的には同じようにみえる史実も、主体としてのビジネスが行うビジネスの諸活動が、その行動原理とするビジネスの論理、資本の論理と社会体制との関連性に言及することによってビジネス取引が成立しているかどうかを常に問いかけることにより、その社会の特徴を明らかにするというビジネス教育独自の教育内容をもつことになる。社会体制、政治体制が異なればビジネスの諸活動の意味や役割、社会に与える影響は大きく異なるからである。

(2) ミクロの「家計」とマクロの「家計」

経済主体としての「家計」は、家を最小単位とするミクロとしての「家計」と、ミクロとしての「家計」の束を総唱するマクロとしての「家計」とを区別して考える必要がある。

それぞれの武士集団、農民集団、商人・職人集団等は、一つ一つの家（ミクロとしての「家計」）によって構成されている。封建社会においては、家は家族とは限らない。武家や商家などのように一つの事業体を家と呼ぶ場合がある。マクロとしての武士集団は、武士という支配者集団として軍

事、治安、司法、立法、行政等のすべての社会権力を一手に納めていると同時に、ミクロの「家計」としての武士は、それぞれの家・家族を持っている。

同様にマクロとしての農民集団は、領地全体の農業生産を担う存在であると同時に、ミクロの「家計」としての農民は、それぞれ家・家族を持っている。また、商人・職人集団においてもマクロとしての商人・職人集団は商業や手工業等のそれぞれの生業によって生産活動や流通活動に従事しているが、ミクロとしての「家計」はそれぞれ家・家族に属している。

「政府」、「家計」、「企業」は、それぞれ目的を持ってビジネスの諸活動を行っている。「政府」は社会体制を維持・発展させる為の行政単位として、「家計」は消費単位として労働力の再生産を行い、「企業」は生産単位としてモノやサービスの生産・流通活動を行いそれぞれビジネスの諸活動を行っている。

ミクロの「家計」としての主体としてのビジネスは、武士、農民、商人・職人を区別することなく横断的に、家・家族としての消費単位であると同時に労働力の再生産を行っている。消費単位としての主体としてのビジネスは、それぞれビジネス取引を行っており、大根 1 本買うにも安くてより良いものを求めるミクロの「家計」（家・家族）と大根を提供する側のミクロの「企業」（家・家族）はしのぎを削りビジネス取引が成り立っている。そこにはビジネスの論理が働いているし、ミクロの「企業」（家・家族）が事業体の場合はさらに資本の論理が働いている。このことは「政府」が「企業」から商品を適正な価格で納入させる場合にもあてはまる。

マクロとしての主体としてのビジネスは、「政府」武士集団、「家計」農民集団、「企業」商人・職人集団それぞれの独立した主体としてのビジネスの諸活動の束としてビジネスの諸活動を行うのであり、主体としてのビジネスとしてはミクロ（個別）を中心に、経済主体としてはマクロ（個別の束）を中心に把握する必要がある。

(3) 領主と農民との関係の変化

封建制度下の領主と農民の関係は年貢を仲介として、収奪する側と収奪される側の関係であり、ビジネス取引の要件がそろっていない。領主にとっては農民と耕作地は一体のものであり、領主の収入にあたる年貢の取り立ては、領地という意味のなかに農民と耕作地が内包されている。領地という土地そのものに意味はなく、その土地を生産手段として農民が作り出す農作物に意味がある。

封建社会の経済基盤は農業であったから、ビジネス取引の最大のモノと貨幣の流れは、年貢に関するものであり、米という商品流通に関するビジネス取引が成立する。しかし、年貢を徴収するという行為の性格は、それが「年貢」である限り、支配者が被支配者から強制的に徴収する非経済的行動である³⁵⁾。従って、この非経済的行動が、社会における物や貨幣の流れの源泉である限り、封建社会においては領主と農民との間に、労働とその対価に関する関係が成立せず、ビジネス取引があるとは言えないという矛盾した関係となる。

封建社会において、領主の行動や判断は、自らの権益の確保に向けられ、ビジネス取引が成立するには被支配者としての農民の地位が問題となる。

ビジネス教育の対象は、マクロとしては見えにくいミクロの一つひとつのビジネス取引である。歴史を学ぶビジネス教育の目的は、ビジネスという光をあてることによって浮かび上がってくるビジネスの諸活動の中にその時代とビジネスとの関係を見出し、その本質を明らかにしてゆくことである。

(4) ビジネス教育としての歴史学習

「政府」と「家計」や「政府」と「企業」との税金の納付関係については、不易の側面を持っている。現代社会においても国民には納税の義務（日本

35) 速水 融・宮本又郎『経済社会の成立』岩波書店、1988年、p. 37。

国憲法第30条)があるし、封建社会においても領主からの年貢の取り立てを拒否できない。一見すると両方とも、一方通行の強制に思えるが、現代社会が志向する国民主権の社会制度と支配者と被支配者の関係に基づく封建社会では、社会制度として根本的な相違がある。封建社会の武士と武士以外の人々とは支配者と被支配者との関係にあり、税金としての年貢の使い道についてチェックする仕組みそのものが社会制度として組み込まれていない。

封建社会のビジネス取引から「政府」という経済主体をみると「政府」は特殊な存在と映る。現代社会においても「政府」と「家計」、「政府」と「企業」との税金の徴収関係については、行政サービスと税金の徴収額との直接的な関係はなく、消費税一つとっても住民から選ばれた政府の政治判断によっているという間接的な関与である。

主体としてのビジネスの「家計」(所得税)や「企業」(法人税)にとっては、税金は所与のものであり選択・交渉の対象とはならず、主体としてのビジネスを維持・運営するための経費であり「政府」とのビジネス取引とはいえない。「政府」が徴収する「家計」や「企業」からの税金は不易であるが、どのようなビジネスの諸活動からいくら徴収するかは流行の部分である。その時々々の社会体制、政治課題によって変化するこの流行の部分に主体としてのビジネスを取り巻く社会環境の変化を理解するヒントが隠されている。

封建制度下の領主(支配者)と領民(被支配者)との関係は、「政府」(領主)の封建制維持という行動目的として現れる時、その時代独自のビジネスのあり方を生み出してくる。ビジネス教育としては、まず封建制度という社会制度が基盤としてあるビジネス取引であることを十分に理解しておかなければ、ビジネスの歴史を正しく学ぶことにはならない。

(5) 武士の位置づけ

経済主体としての「家計」(武士、農民、商人・職人)は、消費単位の

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

「家計」の側面であることは同じであるが、「企業」の生産単位の側面は農民、商人・職人にはあるが、武士については生産単位としての「企業」の側面にあたるものはない。武士は「政府」の行政単位の側面として灌漑工事や城下町の整備等の公共工事が考えられるが、武士は「政府」の官僚として計画や指示することはあるが、実際の作業等は農民や商人・職人が行い、武士は直接自らが作業をする立場にない。

経済主体としての農業や商業・手工業に携わるものは「家計」, 「企業」の側面を持ち、農民は経済主体の「企業」の側面として米作りや手工業の原材料の供給を行い、商人・職人は経済主体の「企業」の側面として生産と流通という社会的な機能を担いそれぞれビジネス取引を行っていた。

封建社会にあっても不易として、ビジネス取引が成立するには代価に見合うモノやサービスの提供と消費についての費用対効果の検討を行い、ビジネス取引としてのビジネスの論理、資本の論理が貫徹していなければならぬ。

主君と家臣の関係は、家臣は主君から知行³⁶⁾として与えられた石高により、有事には定められた人数を率いて従軍する義務が課せられていた。この軍役に役という労働義務を課せられた税の一種と取れなくはないが、主君から見た家臣は平時においては税金を徴収する対象ではなく恩給を支払う対象であった。武士は、全人口の10%にも満たない存在³⁷⁾であったが、この身分は、上は将軍や大名から下は足軽まで幅広い格差があり、武士のなかでもそれぞれの家柄などにより処遇に差がつけられていた³⁸⁾。

このような視点で封建社会での武士を「家計」の側面からみると、武士

36) 竹内 誠編『徳川幕府事典』東京堂出版、2010年、p. 55。

「知行とは、本来、ある職務を執り行うことを意味し、やがて、その職務から生ずる得点を得ることを意味するようになった。」

37) 宮原武夫（ほか16名）、前掲書『高校日本史B』、p. 115。

「秋田藩の身分別人口構成は、百姓76.4%、武士9.8%、商人・職人7.5%、神官・僧侶2.0%、その他4.3%であった。」

38) 加藤友康（ほか2名）、前掲書『高等学校日本史B 改訂版』、p. 116。

は、領地の管理・運営を行う行政の仕事を行うという行政官僚としての仕事を行うがビジネスの諸活動という視点からは、戦乱の世が終わった時代においては、生産活動に携わらない多くの武士は社会にとって大きな負担と映ってしまう。

(6) ビジネスの歴史を動かすもの

石高制とは、それまでの複雑な土地の所有関係を単純化することにより中間の収奪を一掃し、領主が直接耕作者に耕地の保有権を保障することによって年貢納入の責任を負わせ、村の石高に応じて年貢の額が決められたものをいう³⁹⁾。

このいわば定額の石高制と農業生産力の上昇が封建社会の地盤を揺るがすことになる⁴⁰⁾。生産の中心である米の多くは年貢として領主に取り立てられ農民たちは自給自足の苦しい暮らしを強いられていた⁴¹⁾。そのような中で、農業生産力を拡大させるには、耕作地を拡大させるか農業生産性を向上させるかの2つの方法が考えられる。当初、農業生産力の増大はもっぱら新田開発に求めるという耕作地の量の拡大であったが、次第に、限られた耕地のなかで肥料などを使って集約化するという質の拡大の方向に移っていった。その原動力となったのは技術開発である。農業技術では水

39) 宮原武夫(ほか16名), 前掲書『高校日本史B』, p. 103.

「複雑な土地の所有関係を単純化して中間の収奪を一掃し、直接耕作者に耕地の保有権を保障して年貢納入の責任を負わせた。こうして、近世の村は検地帳に登録された農民を中心に構成され、村の石高に応じて年貢の額が決められた。また石高は、諸大名や家臣団への領地の配分や軍役負担の基準とされた。」

40) 速水 融・宮本又郎, 前掲書『経済社会の成立』, p. 38.

「そもそも石高制は、土地の生産性が長期的に一定であることを前提として組み立てられた制度であり、実際、それ以前の農業生産を知る者にとって、生産性は、長期的には一定であるとするのは何ら不思議ではなかった。」

41) 石井 進(ほか12名), 前掲書『詳説日本史 改訂版』, p. 184.

「生産の中心である米の多くは年貢として領主に取り立てられ、農民たちは自給自足の苦しい暮らしを強いられた。」

河内：ビジネスの歴史を主体的に学ぶ分析軸とは何か

車の利用や用地池の整備、牛馬耕や鉄製農具の普及などめざましいものがあつた⁴²⁾。

農業における生産力の向上は様々な変化をもたらした。石高制により、年貢は一定量であるから、農業生産力の向上は余剰生産物の増加をもたらすことになる⁴³⁾。また、自給自足を基本とする農家であっても、すべて自給できるわけではなく、手工業品・塩・農具や自給できない産物を購入しなければならなかつた⁴⁴⁾。

農業の生産力が急速に高まると余剰米を商品としたり、販売を目的とした商品作物を裏作として栽培することによって、収益を得ようとする者も現れてきた。木綿が衣料として普及すると河内や尾張では綿の栽培が盛んになり、農民は商品作物を生産・販売することによって貨幣を得る機会が増大した。多くの村々ははしだいに商品流通というビジネス取引に巻き込まれるようになっていったのである⁴⁵⁾。

お わ り に

ビジネス教育として、ビジネスの歴史を遡る教育が必要ではないか。ビジネスの歴史の起点を探ることにより、ビジネスから派生的したものが削ぎ落とされ、ビジネスの原型に近づくことができる。現代社会からビジネスの歴史を遡るとしたら、ビジネスのはじまりをどこに設定すればよいのか、ビジネスの諸活動をどのように捉えればよいのか、ビジネスの歴史に

42) 同上書, p. 125。

「水車などによる灌漑や排水施設の整備・改善により畿内では二毛作に加え、三毛作もおこなわれた。また、水稻の品種改良も進み、^わせ^なか^て ^おく^て 早稲・中稲・晩稲の作付けも普及した。肥料も刈^{かり}敷^{しき}・草^{そう}木^{もく}灰^{ばい}などとともに下肥が広く使われるようになって地味の向上と収^{こう}穫^{とく}の安定化が進んだ。また、手工業の原料として^お苧^お（からむし）・桑^{こう}・楮^ち・漆^{うるし}・藍^{あい}・茶^あ・麻^まなどの栽培も盛んなり、農村加工業の発達により、これらが商品として流通するようになった。」

43) 速水 融、宮本又郎、前掲書『経済社会の成立』, p. 38。

44) 同上書, p. 272。

45) 石井 進（ほか12名）、前掲書『詳説日本史 改訂版』, p. 184。

ついでに教材開発を行う場合に理論的に押さえておかなければならないものは何か、ビジネスを取り巻く社会環境はどのように作用したのか、様々な検討すべきことが浮かび上がってくる。

主体としてのビジネスは、不易としてのビジネスの論理と資本の論理で動いていると同時に、ビジネスの諸活動は流行として社会体制、政治体制に大きく影響される。主体としてのビジネスは、社会体制、政治体制との調和を図りながら生き抜き、ビジネスの論理と資本の論理を貫いてきた。収益性やコスト意識を持たないものはビジネスの範疇には入らないからである。社会体制や政治体制とビジネスの諸活動のすり合わせは、ビジネスの命運を左右する。社会体制、政治体制の目的に反するビジネスの諸活動は社会から葬り去られるからである。

封建社会は、単純再生産と世襲を前提にした社会である。そして、封建社会の枠組みを着実に守っていけば封建社会は永遠に続くはずであった。少なくとも、武士層の上層部はそう考えていたはずである。しかし、永続できなかった。その原因はビジネスが求める自由闊達なビジネスの諸活動と封建社会の閉鎖性とが合い入れなかったからである。

社会体制は、ビジネス取引を行う上で一番大きな生存環境である。反面、人間の生活に密着しているビジネス取引は、社会体制がどうであれ人間社会と共にある。ビジネスの合理性、効率性は自由闊達なビジネスの諸活動によって維持される。ビジネスの歴史は、ビジネスが封建社会そのものと対峙し、そして、ビジネスの諸活動が封建制を突き崩してゆく歴史であるかもしれない。この点については、さらなる検証がもとめられる。

ビジネスには、時代を変えていくパワーがある。そしてビジネスの諸活動のなかに創造的な発想力と実行力を放つ発信力が備わっている。