



## ニックリッシュによる「商科大学での商業学の展開」 についての一考察

牧 浦 健 二

**概要** ニックリッシュは、1911年に『商科大学における商業学の展開』(Nicklisch H.: Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911.) を出版した。彼は、この著で、商科大学と、そこでの中心科目としての商業学に対する見解について述べた。具体的には、『商科大学における商業学の展開』を構成する各節に従って、1で、「商科大学に対する商業学の意義」、2で、「商科大学の設立時(1898年から1911年)の状況」、3で、「商科大学の商業学の講義についての疑問」を検討する。特に、国民経済学に対する商業学の独自性、利益の概念に対する彼の検討、商科大学の教育内容と社会的使命について論証した。

**キーワード** ニックリッシュ、商業学、商科大学

**原稿受理日** 2010年8月30日

**Abstract** H. Nicklisch published a book in 1911, which had the title "Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen", in English, "The Development Commercial Sciences on the Commercial Colleges". This book gives his view on commercial colleges and the commercial sciences, which must grow into the core knowledge. He had edited his view with his sections, which had title "the significance of commercial sciences on commercial colleges", "the circumstances, under that commercial colleges started up between 1898 and 1911" and "how to lecture about commercial sciences in commercial colleges". He made clear what difference there are between commercial sciences and national economic theories. He discussed how to make the concept of profits. He suggested the educational plan and the social functions of commercial colleges.

**Key words** H. Nicklisch, Commercial Sciences, Commercial College

## はじめに

ニックリッシュ (Nicklisch, H.) といえば、主著『経営経済』(Die Betriebswirtschaft, Stuttgart 1929/1932.) が思い出され、経営経済学の「体系化」で有名である。しかし、本稿で紹介するような小冊子『商科大学における商業学の展開』(Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911.) も出版している。内容は、1911年に彼が教授として就任した、マンハイム商科大学での1911/12年の冬セメスターのための公開講演であり、本文は22頁である。しかし、商科大学の設立目的が企業経営に必要な専門知識と技能を有する人材、つまり、ビジネスマン (Kaufmann) の育成にあったことや、企業経営のための合理的な管理原則に基づく知識体系を形成して、既存の科学、特に、国民経済学とは別の独立した科学を商科大学が有することを目指していることを証明しようとしている。以下、ほぼ全訳の形で紹介する。

## I 商科大学に対する商業学の意義

1898年にライプツヒで、大学と商業会議所がドイツの商科大学 (Handelshochschule) が活動を始めるのを支援して以降<sup>(1)</sup>、非常に広い社会層で、新しい制度 (Einrichtung) が、その存在理由を証明できるのかについて非常に不安視されてきた。また今日 (1911年) でもこのような懐疑者 (Zweifler) はなお存在している。だが、この事実にもわれわれは不安になる必要はない。新たな活動が展開された所でも、たとえ、長期間に互って物事 (Ding) の発展により方向転換させられていても、また、存在理由を否定してきた、新しい制度が、活動し、必要であることを、長期間に互って、発展過程において示されてきたとしても、否定から脱却できない、頑固な保守主義者の階層は存在している<sup>(2)</sup>。

また、商科大学は、過去10年間の経過で、このような証明をしてきたし、商科大学の問題について審査し、決定すべき、専門家会議 (sachverständige Versammlung) の日程は、新しい単科大学の本質 (Hochschulart) が、このような活動能力があり、必要なものであるのか否かという証明にはもはや係わっておらない<sup>(3)</sup>。

(1) ニックリッシュとシュマーレンバッハはライプツヒ商科大学の第一期生であった。

(2) Vgl. Nicklisch, H.: Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911. S.7.

(3) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.7.

このような証明は全く簡単にはできない。証明は二重である。一方で、商科大学は、他の単科大学、特に、大学の専門分野を、ビジネスマン（Kaufmann）に対する特殊な応用で奨励してきた（pflegen）という、解決すべき課題を有してきたし、有している。更に、19世紀の、いわゆる、商業学（Handelwissenschaft）から、商業についての有効な科学を展開し、これらを教授するという課題を有してきたし、有している。最初に指摘された課題の解決は比較的簡単である。すなわち、国民経済学（Nationalökonomie）、法律学（Rechtswissenschaft）と他の科学から、ビジネスマンにとりわけ関心のある、部分を特殊なものに整理すべきであり（ausgestalten）、このような研究の成果は商科大学の講義で利用されるべきである。ここ〈【筆者補足】既存の科学の知識を、ビジネスマンの教育という限られた分野に便宜的に応用すること〉から、このような領域で商科大学が提供した、〈真理に対する無前提の研究をせずに、ビジネスマンという特定のグループに利益を追求させるための「金儲け論」を身に付けた〉ビジネスマンに対する鋭い批判（Zuspitzung）が生じている<sup>(4)</sup>。

しかし、この課題の解決のみでは、独立した商科大学の存在能力を証明したことにはならない。この課題は、この科学が所属している単科大学や大学により、非常に簡単に、たぶんより良く、かつ、より障害なしに（segensreich）解決できる。特殊な単科大学が、実践との関係をより誠実に、より活発に生成できる状態になっていると人は批判できる。私〈ニックリッシュ〉は、このような状況を、特殊な単科大学が、実質上、この最初の課題を解決しても、承諾できない。大学での経済諸科学の擁護者（Vertreter）は、長期に亘って、実践と法学（Jurisprudenz）と一緒に、良い、有益な指導を模索し、常に、より多くのものを見つけてきた。さらに、このような独立した研究機関（Anstalt）はどのようなメリットをもたらしうるのか<sup>(5)</sup>。

これ以外の他の課題を有しない、商科大学は、ビジネスマンのために、大学を拡張したもの（eine university extension）以外の何ものでもない。このような商科大学は、また、財務資金と教授手段で常に整備されているとしても、自らには、派生した活動のみを有し、全く独立した活動を有せず、独立した現存（dasein）のための基礎がこのような商科大学には欠けている。すなわち、商科大学は、まず第一に、このような大学に特有の、科学の奨励施設（Pflgestätte）になるべきである。商科大学にとり、独立した活動は、商業学を基礎にしてのみ可能になる。商業学は新しい構成体（Gebilde）の核心（Kern）であり、

---

(4) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.7-8.

(5) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.8.

あるべきである。この新しい構成体の周りで、商科大学で更に奨励されるべき、専門分野が、グループとしてまとめられ、商科大学を補完し、純粋な私経済的な物事を超えて、われわれの古い単科大学、大学で、求められた、最高の目標、すなわち、完全な人間の教育 (Bildung des ganzen Menschen) にまで、導くべきである<sup>(6)</sup>。

第二の課題の解決は大きな困難に結び付いている。なぜなら、最初の商科大学が設立されて以降、商業学はまだ存在しないからである。商科大学は、商業学により、初めて展開させられるに違いない<sup>(7)(8)</sup>。

商科大学の展開の最初の10年間の終わりでも、既に、第二の課題の完成した解決を期待することは、疑わしい要求であった。確かに、このような解決時点の出現には、ビジネスマンに関連した、古い科学の部分の整理 (Ausgestaltung) よりも、長く待たなければならない。しかし、解決の準備はなされており、展開の進路もはっきりしており、従えば解決がより広く成し遂げられる、要素も見つけられている。商業のための科学への、いわゆる商業学の展開が可能であることは、もはや疑えない。商業学は可能であり、既に良好な経過の途中にあり、目下のところ、非常に急速に成し遂げられている<sup>(9)</sup>。

この第二の、本質的な課題の解決の最初の部分的な達成は商業学の文献の領域でも、既にわれわれの手元にある。私は、これを、次の2つの著作に認める。すなわち、

ヘラウァーの『世界貿易論』(Hellauer, J.: System der Welthandelslehre, ein Lehr- und Handbuch des internationalen Handels, 1. Band: Allgemeine Welthandelslehre, von der 1. Teil, Berlin 1910.)

シェアーの『一般商業経営学』(Schär, J. F.: Allgemeine Handelsbetriebslehre, 1. Band, Leipzig 1911.)

であるが、この内、前者は1910年に、後者は翌年に出版された<sup>(10)</sup>。

(6) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.8-9.

(7) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.9.

(8) なお、ドイツの経営学は、「商業学」(Handelwissenschaften)の名称下で始り、その後、「私経済学」(Privatwirtschaftslehre)となり、続いて、経営学(Betriebslehre)と経営科学(Betriebswissenschaft)を経て、急速に普及した「経営経済学」(Betriebswirtschaftslehre)の名称になった。このような名称変更の過程は内部の発展の経緯を反映している(Vgl. Nicklisch, H.: Vom Studium der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1921. S.1-2.)。

(9) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.9-10.

(10) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.10.

## II 最近10年間での展開

今までの叙述で、最初の単科大学、ライプチヒが創立されて以降、商業学では都合が悪いことが指摘された。この名称で理解されるものは、複数の専門知識の混合、特に、法律 (Recht) と国民経済学の断片の混合であり、この間に、純粋な商業学の要素は存在している。商業学の文献は、取引論 (Handelslehre) の教科書から構成され、上記された材料の混合、簿記、いわゆる、勘定科学 (Kontorwissenschaft) と、商事文通 (kaufmännische Korrespondenz) — あらゆる異種の不純物を無視すれば、ある種の要素的な営業技術 (Geschäftstechnik) と — 商事計算 (kaufmännisches Rechnen) の混合とみなされたが、全体として、商業補習教育学校と商業中等学校 (Handelsfortbildungs- und Handelsmittelschulen) 〈商業のための教育機関〉の授業の要請と、『独学』 (Selbstunterricht) のために、調整された (zuschneiden)。承認できない一般化の広い範囲の中に、商業学の文献は、十分な科学的な準備がなされておらないという不備 (Mangel) を含んでいた。また、実際に、特定の事業部門の状況の非常に深い、かつ、包括的な事実認識から始められた所では、このような経験を、共通して、商業に直接的に適用するという過ちを犯してきた。一つの部門 (Banche) のみを取り扱いながら、共通した見出しを選択し、商業一般での状況よりも、既知で、叙述された、特殊な状況について語っていた<sup>11)</sup>。

このような著述家 (Schriftsteller) にとっては、たとえば、商品の特徴と、企業の組織に対する商品の関係は、完全に同様な効力があるものだった。機械の販売と、うがい薬の販売が彼らには完全に同様なものとみなされ、存在する差異は調査 (Untersuchung) に値しなかった。彼らは、機械の販売の技術を、このような〈限定された〉ものとしてではなくて、むしろ、共通した商品販売の技術として、叙述した。そして、彼らが行った、材料の取り扱いにおける学問であること (Wissenschaftlichkeit) に対する、唯一の譲歩は、彼らが共通した解説を — それが機械の販売についての解説であっても — 書き留めたとき、『たとえば、機械業界でも物事はこのようである』と続けることであった<sup>12)13)</sup>。

そこでは、人は、全く一面的な経験に基づいて、どのように業務を管理し、処理すべき

11) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.10-11.; 参照。田島莊幸『ドイツ経営学の成立』森山書店 1973. 4頁

12) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.11.

13) つまり、特定企業の実務経験者は、その企業の特異なビジネスモデルや職場慣習を、業界一般で通用するものとして、説明していた。

かについて提案するという研究 (Arbeit) に着手した。彼らの固有の課題、つまり、特殊な状況の叙述に背を向けた研究、そして、彼らの固有の課題の代わりに、〈普遍化された立場で研究するという〉困難な (unmöglich) 課題を解決しようとした<sup>14)</sup>。

商業学にとり、他の側から指摘されているような『処方箋』(Rezeptschrift) の代わりに、企業と部門を特殊研究として取り扱うこと (monographisch to behandeln) を提案することは、非常に良いことであった<sup>15)</sup>。

商業学の資料 (Material) のこのような加工は、もちろん、著述家たちの本来の方針に逆らうだけではなくて、しばしば、それ自体、多くの商人 (Kaufleute) の事業で起こった重要でない物事と過程を、事業秘密 (Geschäftsgeheimnis) として取り扱うという当時の彼らの非常に特徴があった慣習にも逆らうものであった。アメリカの事業家は、これについては、平均して、異なる考えであり、ドイツの事業家よりも、事業秘密を、少ししか適用しておらない<sup>16)</sup>。

商業学の疑問 (Frage) を特殊研究として取り扱うことは、ドイツの商科大学の創立まで、ほとんど専ら、大学の国民経済学と政治学 (Staatswissenschaft) の研究室 (Seminar) により提供され、また、今後も、商業学の顕著な研究 (Arbeit) はこのような研究室から生れるであろう。国民経済学は、一般的な研究のための基礎としての個別経済学 (Einzelwirtschaftslehre) のこのような準備作業として必要であるが、そこで何も見つけられなければ、自分でなんとかしなければならない<sup>17)</sup>。

しかし、ここから、経済的に考える人 (Kopf) に、総ての研究が国民経済学の領域に帰属するという見解が生じた。つまり、2つの科学の間での境界は曖昧になった。このため、商業学が展開されるべき、科学の核心 (Kern) としての、商業学に含まれる、非常に多くのものが国民経済学の領域の中にあった<sup>18)</sup>。

14) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.11-12.

15) この点、当時、このような普遍化された立場〈で研究するという困難な (unmöglich) 課題〉を克服した、著述も存在した。とりわけ、簿記に当てはまった (Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.12. Fußnote 1.)。

16) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.12.

17) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.12.

18) この点、ニックリッシュは、1922年に出版した『経済的経営学』で、テーラーの科学的管理論を検討しているが (Vgl. Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre, 5.Aufl., Stuttgart 1922. S.89-104.), ドイツの企業について、満足できる資料や文献を収集できないという苦悩を抱えていた。

19) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.12.

20) ニックリッシュも、1903年に『貿易収支と経済的均衡——国民経済学的研究』(Nicklisch, H.: Handelsbilanz und Wirtschaftsbilanz, nationalökonomische Studien, Magdeburg 1903.) を出版し、その冒頭に55の先行研究を掲げた。

21) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.13.

少なくとも、いわゆる、商業学を1つの科学にまで、実際に、展開させることは不可能であると説明する、懐疑者が当時現れることができたことは、ここ〈国民経済学の領域〉からでは説明できなかった<sup>22</sup>。

しかし、その間に、状況は基本的に変更された。転換は商科大学により引き起こされた。商業学のための大学教員は、自らの研究室の制度（Seminareinrichtung）により、商業と工業での個別経済の状況を科学調査（erforschen）するための、研究（Arbeit）に着手した。工業経営と商業経営、経営の分業（Betriebsabteilung）と経営制度（Betriebseinrichtung）についての一連の造詣のある、正確な、体系的な、個別的な記述が現れた。その後、これらの基礎に基づいて、研究の結果を選別し、整理し、比較し、その影響範囲を調べながら、個々の商業学の疑問についての調査（Untersuchung）が積み重ねられたが、この調査は、商業と工業の領域での私経済的な活動での関係について興味を起こさせた（nachgehen）<sup>23</sup>。

総てのこのような研究の結果の使用が、大学の授業（akademischer Unterrichte）では、既に成果の大きいものとして証明されてきた<sup>24</sup>。

このような展開では、他の場所では既に目立っていたように、ある意味では、大雑把なやり方（großer Stil）での、2つの統合された研究（Arbeit）〈取引論（Handelslehre）と商業経営論（Handelsbetriebslehre）〉の出現により、暫定的な結末が見つけれられたため、今日では、この方向でより詳細に取り扱うことは、誤りではないと考えられている<sup>25</sup>。

この叙述では、

- 1 出発点
- 2 過程（Weg）
- 3 商業学の領域の区分

に分けるべきである<sup>26</sup>。

## 1 出発点

商業学の展開は、唯一の出発点を有し、商業（Handel）からのみ開始できる。このため、商業学が研究する、商業の概念をどのように把握するのが非常に重要である<sup>27</sup>。

---

<sup>22</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.13.

<sup>23</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.13-14.

<sup>24</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14.

<sup>25</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14.

<sup>26</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14.

<sup>27</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14.

有効なものともみなされる、定義は以下のようなものである。すなわち、商業は、利益のための、営業上での財の交換である<sup>28)</sup>。

商業の私経済学にとり、この概念規定の特殊な意義は、『営業上での (gewerbsmäßig)』と『利益のための (zum Zweck des Gewinns)』という構成部分にある<sup>29)</sup>。

既に、一見して、ここには、ある範囲に冗語句 (Pleonasmus) があることが分かる。商業の営業上での形式は、一定の法律上と経済上の関係を含むが、これにより利益が獲得されることを前提にしている。このような利益がなければ、営業上での商業経営はできない。利益がどのような種類であるのか、利益が価格格差にあるのか、手数料にあるのかは全く問題にはならない<sup>30)</sup>。

しかし、『利益のために』という概念構成は、『営業上での』概念構成より広範囲に及ぶ。また、営業上で営まれない商業、つまり、臨時の商業 (Gelegenheitshandel) も存在する。従って、定義はこれにも妥当すべきである。というのは、商業学は、職業上での商業 (berufsmäßiger Handel) に関係するだけではなくて、むしろ、商業全般 (Handel überhaupt) と関係すべきである<sup>31)</sup>。そして、商業の個別経済の理論 (Lehre) として商業学が語られるときに、その中に、「専らもしくは圧倒的に商業を営む、個別経済 (Einzelwirtschaft) で」という基本的な制限は示されるべきではない。もちろん、「専らもしくは圧倒的に商業を営む個別経済で」という基本的な制限が、商業学上での関心の大部分に要求されるときには、むしろ、主に商業を営み、専業か兼業か、規則的か例外的かにかかわらず、商業を行う限り、すべての経済に当てはまるべきである<sup>32)</sup>。

このため、『営業上での』という構成要素は、誤解を予防するために、省き、より広範な『利益のための』という構成要素のみを維持することが、好まれる。というのは、後者の『利益のための』という構成要素は、どのような形式で商業がまた営まれるとしても、すべての商業に妥当するからである<sup>33)</sup>。

商業の定義の中での利益の概念に反対して、最近改めて、重要な攻撃が向けられている。攻撃は、出版物で、「われわれの商業概念の真髄 (Quintessenz) は、また、この概念により、商業から、利益追求の欠陥 (Makel) を一掃し、経済的な有機体 (wirtschaftlicher

<sup>28)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14.; Vgl. Nicklisch, H.: Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Leipzig 1912. S.37.; 参照。岡本人志著『経営経済学の形成』森山書店 1977年 86頁

<sup>29)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14-15.; Vgl. Nicklisch, H. 1912. S.37.

<sup>30)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14-15.; Vgl. Nicklisch, H. 1912. S.37-38.

<sup>31)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.14-15.; Vgl. Nicklisch, H. 1912. S.38.

<sup>32)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.15.

<sup>33)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.15-16.; Vgl. Nicklisch, H. 1912. S.38.



Organismus)における有用な肢体(Glied)に仕上げ、商業に没頭するか、忠実と信頼の道(Weg von Treu und Glauben)で管理することにある』<sup>64)</sup>と主張する<sup>65)</sup>。

このような所感(Bemerkung)に関係している、商業の新しい概念は、次のように定式化される。すなわち、「商業は、合目的性(Zweckmäßigkeit)と経済性(Wirtschaftlichkeit)という基本原則に従って組織される、世界経済の個々の肢体の間での財交換であり、〈このような肢体として、世界で生産する個別経済と消費する個別経済が認められるべきである。〉商業は、所有権の移転〈購入と支払い〉、場所の変更〈流通〉と、他人の需要のために製造された財の貯蔵形成〈在庫〉などにより行われる』<sup>66)</sup>と定式化される<sup>67)</sup>。

ここでは、利益(Gewinn)の概念は閉め出され、その代わりに、2つの異なるもの、すなわち、合目的性(Zweckmäßigkeit)と経済性(Wirtschaftlichkeit)が引用される。このような操作が、これにより、意図したように、利益の概念が削除されないで、むしろ、隠蔽され、隠されるため、不成功であることが後で示めされる。しかし、われわれは、とりあえず、極端な差異の事実の確認により満足すべきである<sup>68)</sup>。

利益のための営業上での財交換としての伝統的な商業の概念に留まれば、利益に商業のすべての弊害(Auswuchs)が場所を占めるため、利益の概念は削除された。商業の実行において、だれかが偽装し(betrügen)、損をさせて儲け(übertreiben)、信用できないように操作し、偽造しても、彼は、利益を獲得するため、商業を営むことになる。結果は、法学にとってだけではなくて、むしろ、同程度に、商業学にとっても重要な、『忠実と信頼の維持』という商業での最高の中心思想(Leitmotiv)と、『品行方正なビジネスマン(ordentlicher Kaufmann)』という概念は、このような商業概念から引き出されないことになる<sup>69)</sup>。

実際には、物事をこのような側面から正視すれば、商業についてまず最初に与えられた概念の把握は不十分である。商業により財の交換が配慮されるとき基準である、利益は、その規模において、制限されるべきである。利益のどのような金額で、誰かに損をさせた儲け(Übertreiben)や、完全な偽装(Betrüge)が始るのかを、明らかにすべきであ

<sup>64)</sup> Schär, J. F.: Allgemeine Handelsbetriebslehre, 1. Band, Leipzig 1911. S. 70.; 参照。大橋昭一著『ドイツ共同経営体論史』中央経済社 1966年 15頁; 田島壯幸 1973. 8頁; 岡本人志 1977. 21-22頁

<sup>65)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S. 16.; Vgl. Nicklisch, H. 1912. S. 38.

<sup>66)</sup> Schär, J. F. 1911. S. 55.; Vgl. Nicklisch, 1912. S. 38.; 参照。吉田和夫著『ドイツの経営学』同文館 1995年 50頁

<sup>67)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S. 16.

<sup>68)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S. 16-17.; Vgl. Nicklisch, 1912. S. 38.; 参照。岡本人志 1977. 87頁

<sup>69)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S. 17.; Vgl. Nicklisch, 1912. S. 38-39.; 参照。田島壯幸 1973. 100-101頁

る。現実には、このような限界は存在し、限界を表わしておらないことが、商業の最初のわれわれの定義の不備 (Mangel) である<sup>40)</sup>。

購入 (Kauf), つまり、商業の基本事業 (Grundgeschäft) は、交換 (Tausch) に還元されるべきである。商品の所有者は、自己の商品より、他者の商品に自らにとりより多くの価値を付けるときに、自己の商品を他者の商品と交換する用意がある。評価におけるこのような価値の差異がなければ、交換は不可能である。貨幣の所有者は、また〈他者の商品以外の他の商品も〉欲するため、獲得したい〈他者の商品以外の〉他の商品よりも、それ自体としては〈他の種類や他の起源の〉他者の商品に関する自己の欲求を考慮して、貨幣総額においてより高い価値を帰属させないときに、貨幣と引き替えに、〈他者の〉商品を購入する用意がある。ここにもまた、価値の差異が現れる。ただ、価値の評価にとり、反対側の商品はもはや基準ではなくて、むしろ、共通した交換手段、つまり、貨幣が、基礎として役立つ<sup>41)</sup>。

交換、つまり、購入を仲介するために、参加者の間に、第三者、つまり、ビジネスマンが現れれば、この価値の差異よりも、より多くの報酬 (Entgelt) を自らのためには、要求することは許されない。そこでは、ビジネスマンが、利益を引き出せるときには、一方での差額、両側で、儲けを引き出すことが可能ならば、両側での差額の合計が、報酬になる。この範囲で、ビジネスマンの利益の請求は、交換もしくは購入に対する刺激を失わさせるように、事業を締結し、全体として利益を獲得する可能性を彼自身からなくするように、既に作用している。従って、利益は、彼の要求 (Forderung) では、この限界の下に留められるべきである。そして、これを上回って取り出されるものは、誰かに損をさせた儲け (Übervorteil) や、完全な偽装 (Betrüge) の概念に含まれる<sup>42)</sup>。

商業の以前に与えた概念は、対応して、修正されるべきである。すなわち、商業は、『このような価値の差異の一部に関連して利益を見つけるために』、ビジネスマンが財を、交換手段〈貨幣〉と比較して、より小さい価値を有する者の手元から、同一の基準で考慮して、より高く評価できる者の手元に運ぶという購入や販売により、財の交換を、最終ラインでは生産と消費の間で、引き起こす<sup>43)</sup>。

利益という言葉には、それ自体には、不道德なものや、その他の非難すべきものはないし、中立である。しかし、前者〈不道德なもの〉や後者〈その他の非難すべきもの〉の意

40) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.17.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.39.; 参照。岡本人志1977. 87頁

41) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.17-18.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.39.; 参照。岡本人志1977. 88頁

42) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.18.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.39-40.

43) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.18-19.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.40.

味が、この利益という言葉にある種のニュアンスで存在することに慣れた場合には、最後の定義が、まさに、——存在するもしくは展開でしようとしている——この付帯する意味を排除するという良さを有する。そして、『忠実と信頼』と『品行方正なビジネスマン』の概念を商業の概念に体系的に結び付けることに対しては、障害はもはや存在しない<sup>44)</sup>。

今までの叙述のこのような結果によれば、概念の公式化での総ての差異が、実際に、公式化〈表現上〉の差異であること、このため、以前に言及した攻撃が効果のないままであることが指摘されている<sup>45)46)</sup>。

## 2 過程

出発点から中心、つまり、商業学の重要な部分（Herzgegend）への過程（Weg）が論議される。ここでは、意見の差異は、商業の概念の雑多な公式化〈表現〉と関係している。商業概念から出発した者は、商業での利益志向（Gewinntendenz）のために言葉を見つけ、収益性（Rentabilität）の概念を超えて、内部に進む。これに対して、財の交換の合目的性（Zweckmäßigkeit）と経済性（Wirtschaftlichkeit）の概念の過程を採った者は、経済原則（ökonomisches Prinzip）を超えて進む。2つの決定のどちらでも、これら2つの過程は本質上では異ならず、両者は同じである。ただ、意見は分裂しているように見えるため、これが証明されるべきである<sup>47)</sup>。

経済原則、すなわち、手段の一定の費消（Aufwand）で最大可能な効果（Wirkung）を目指すことは、一般的に通用する。目的を達成するために、力と物質（Materie）が投入される至る所、また、スポーツ、遊びでも、そうである。優れた本での詳しい章で行わ

44) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.19.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.40.

45) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.19.; Vgl. Nicklisch, 1912. S.40.

46) なお、以上の記述では、シェアーと同様に、ニックリッシュの利益の概念に対する批判的な姿勢が感じ取れるが、1912年の『一般商事経営学』では、利益の概念を堅持するために、唐突に、次の文章が続いている。すなわち、「もちろん、別の観点では、このような相違（Verschiedenheit）は重要である。他の場所では既に指摘されている（Vgl. Hellauer, J. 1910. S.1.）。経済性（Wirtschaftlichkeit）の概念は、自らの言葉により、経済原則（das ökonomische Prinzip）、最高の活動規則、従ってまた、私経済的な創造の原則をあらわす。この経済性の概念は、個別企業の活動の泉（Born des Lebens）に、直接、位置している。しかし、われわれの利益の概念は非常に遠く離れて位置しているのではない。利益の概念は経済性の概念を包括している。利益から経済原則、そして、私経済（ここでは、商事の）活動の経済原則に関連した問題に至ることは困難ではない。そこで、私は、利益の概念を商業の概念から削除する必要性をこの関連では全く見つけられない。これに反して——私は考えるが——利益の概念を堅持する、不可欠の根拠がある。われわれの中心問題、収益性の問題では、利益なしには、やりくりできない。経済性の概念のみでは、収益性は説明されない。上への、つまり、収益性の概念への輪郭では、利益の概念によってのみ充たされる、空白が常に残される」（Nicklisch, 1912. S.40.; Vgl. Schönflug, F.: Betriebswirtschaftslehre, 2.Aufl., Stuttgart 1954. S.169.; 参照。大橋昭一・奥田幸助訳『経営経済学』有斐閣 1970年 152頁）と述べている。

47) Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.19-20.

れるように、国民経済性の原則 (volkswirtschaftliches Prinzip) よりも経済原則と呼び、これを本来の私経済性の原則 (privatwirtschaftliches Prinzip) と対比することはできない。経済原則は、国民経済と同様に、個別経済を支配している。これら両領域の1つ〈同一事象〉に対するその効果は、もちろん、一方の他方への方向で異なるが、本質ではなくて、むしろ、範囲によるのみである<sup>48</sup>。

工企業 (Industrieunternehmung) では次のように現れる。すなわち、個々の生産プロセス、加工プロセスにおいて、投入される価値と獲得される価値の間での差異〈利益〉ができる限り大きくなるように、力と資材 (Material) は投入されるべきである。純粋な商企業 (Handelsunternehmung) では次のように現れる。すなわち、商品が、最も安い所で購入され、これらと引き替えに最高の金額に換えられる所で売却されるべきであり、これにより、費消される、資本と労働の代わりに、各個別事例と同様、また全体でも、最高可能な利益が獲得される<sup>49</sup>。

国民経済学の領域に移ると、商業のための経済原則 (das ökonomische Prinzip) は、次のように書き換えられるべきである。すなわち、生産から消費への財の過程は、資本と労働の最少の費消を必要とするように、組織されるべきである。そして、商業の国民経済上での展開に対するこの原則の影響は、発生する各状態が、消滅した状態に比べて、常に、利益をもたらすように、そして、財交換の国民経済上での機能が最も安く行われるのではない、商業のすべて状態が、この法則 (Gesetz) の力により、死滅を言い渡される。そうであるから、国家とその他の者は、できれば、無理矢理、この方針に抵抗するような内容となる<sup>50</sup>。

国民経済での経済原則の効果は、個別経済での効果を通して、現れる。というのは、私経済の法則としては、経済原則は個々の企業内でのみ、国民経済の法則としては国民と更に上回る、全体の経済活動において作用するからである。経済原則は、前者に対して作用するのと同様に、後者に対してコントロールする。すなわち、個別経済が、その給付能力において、国民経済上での意義での経済原則にもはや一致しないとき、費消される手段が価値に関して示すよりも、多くをもちや個別経済が生産しないときに、労働と資産が個別経済においてうまく組織されない限り、これら個別経済は無慈悲に排除される。良く組織されない企業は、より良いモノを給付するか、その活動の原価を削減することを適宜に着

<sup>48</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.20.

<sup>49</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.21.

<sup>50</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.21.

手できないときには、非常に速く、かつ、容赦なしに、排除される。国民経済では、経済原則は個別経済での選択プロセスをもたらす。詳細にこのような効果を追求し、観察し、科学調査（erforschen）することは、国民経済の本分（Sach）である<sup>50</sup>。

これに反して、個別経済は儲けなければならない。個別経済は、その中で個々の事業において経済原則に従って行動するとき、これを最高可能な程度で行う。個別経済がより多くを儲けなければ、このような状態を引き起こした、原因が調べられる。その際、全く改良されておらないこと、作業されたことによる費消が、その金額において、補償されないことが示されれば、個別経済は排除されるべきであると言い渡される。しかし、費消が、企業の活動にかかった原価の金額よりも、少なく行なわれるか、同じ原価でより良い品質が創られることが示さされれば、個別経済は救われる。このような観察と研究が、商業学者（Handelwissenschaftler）の本分である<sup>50</sup>。

このような叙述から、商業学の研究の過程、この過程は、商業の概念から始り、個別企業の利益と収益性の概念に導くか、経済での経済性と経済原則の概念に導くが、本質で見れば、全く同じであることと、表現での差異は、現在でも、商業学の研究の統一された方向をベールで隠していることが明らかになる<sup>53,54</sup>。

### 3 商業学の領域の区分

商業学は観察者に展開での非常に広い路線（Richtlinien）を示す。かなり内容豊かな知識の材料（Wissensstoff）は、これについて研究されている間に、無定型のかたまり（amorphe Maße）が区分され、形成される点、つまり、結晶点として認識される程、広く組織されている<sup>55</sup>。

商業学の

1. 勘定科学（Kontorwissenschaft）とビジネスマンの文通（kaufmännische Korrespondenz）
2. 簿記（Buchführung）

---

<sup>50</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.21-22.

<sup>52</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.22.

<sup>53</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.22-23.

<sup>54</sup> なお、ニックリッシュは、1912年の『一般商事経営学』では、商業の概念から収益性や経済性の概念を演繹するという構想は認められず、自己維持の法則を導入して、たとえば、「個別経済にとり、最高の命令（das oberste Gebot）は自己維持（Selbsterhaltung）の命令である。経済原則、つまり、特定の給付に対する最少の費消は、『規則』（Regel）であり、また、私経済での組織と活動にとり、これ以外のものは全くない」（Nicklisch, 1912. S.44-45.）と述べる。

<sup>55</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.23.

3. ビジネスマンの計算 (kaufmännisches Rechnen)

4. 取引論 (Handelslehre), 最近は奇妙な商業経営論 (Handelsbetriebslehre) と呼ばれるが,

への, 商業中等学校 (Handelsmittelschule) で普通である, このような区分は, 科学的な調査の結果の圧力下で, 放棄され, その場所に, 他の区分が現れた。すなわち,

1. 商業経営論と簿記
2. 取引き技術 (Verkehrstechnik)

もしくは,

1. 商業経営論
2. 簿記
3. ビジネスマンの算術 (kaufmännisches Arithmetik)

である。両区分は, 本質上では, 一致している。差異はただ上辺のみである。前者での商業経営論と簿記の総括は, 他では区分して列挙される。至る所で, この2つの科目 (Disziplin) は, 今や, その総括が1つの番号で適切にあらわされるように, 取り扱われている<sup>56)</sup>。

ビジネスマンの算術は, 第二の区分では, 番号3であげられるが, 最初の区分での番号2の取引き技術に一致している。既に行われた科学的研究の結果の影響下で, 授業科目 (Unterrichtsfach) は, 至る所で, 古い名称が長期間に互って狭くなるように, 改組され (umgestalten), 改造されてきた (ausbauen)。しかし, ある単科大学, ケルンで初めて, このような改組と再編 (Um- und Weiterbildung) を上辺で特徴付けるように, 変更された。だが, そこで見られた, 取引き技術という名称には, 外見上では, 僅かな支持 (Anklang) のみが認められる。その他の商科大学は, 講義目録 (Vorlesungsverzeichnis) のこの部分に今まで〈1911年〉適切な名前を与えることにまだためらっている<sup>57)</sup>。

今日〈1911年〉, 商業経営論 (Handelsbetriebslehre) は, すべての商科大学で, 統一されて把握されている。つまり, 商業の成長途上にある個別経済学 (Einzelwirtschaftslehre), 商業と工業での企業の私経済学 (Privatwirtschaftslehre von Unternehmung) として, 把握されている<sup>58)59)</sup>。

それにもかかわらず, 商業学の領域には, 今日, 根本では, 常に, より多くを包括する

<sup>56)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.23-24.

<sup>57)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.24.

<sup>58)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.24.

<sup>59)</sup> この点, われわれは, この記述により, 1912年に出版された, 『一般商事経営学』(Nicklisch, H.: Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Leipzig 1912.) が, 書名において括弧付きで「工業の」と記載された理由が

傾向がある、二区分が示されている。この展開の目標は、取引論（Handelslehre）と商業経営論（Handelsbetriebslehre）への区分であったが、両者は、国民経済学の手本に従って、一般と特殊に更に区分された。この場合、取引論は、ケルンで取引き技術（Verkehrstechnik）と呼ばれるものを1つとして完結し、経営論（Betriebslehre）は簿記に合併された<sup>60</sup>。

商業学は、企業内で起こる出来事を対象として、取引論は、商業に参加する総ての企業の相互作用から生ずるもの、ある経済と他の経済の間での給付の交換に役立つ過程を、対象として有する<sup>61</sup>。後者（取引論）と同様に、前者（商業学）でも、国民経済の立場ではなくて、むしろ、私経済の立場から示され、国の境界内の経済の全体の立場ではなくて、むしろ、個別経済の立場から示される<sup>62</sup>。

今や、ドイツ語圏のすべての商科大学の商業学の研究は、この方向で動いている。しかも、ほとんど総ての講義目録は、多かれ少なかれ、過ぎ去った時代の名残（Rest）をなお示している。講義目録は、このような事実をほぼべールで覆っているが、それにもかかわらず、このような事実は存在する。文献上では、このような事実は、ヘラウアーとシェーアの既に言及した2つの著書に強く現れており、両著の内、後者（シェーアの著）は、前者（ヘラウアーの著）を包括する擁護者の特殊な方向にある。特殊なこのような理由から、両著により、両著が商業の完全に展開された私経済学への過程での最初の部分成果（Teilabschluss）を示していると主張されている<sup>63</sup>。

今まで言及したことは、商業学の展開が最良の過程であること、商業学が、自立した商科大学に固有の科学として、上記で記載した意味での授業プログラム（Lehrprogramm）の核心（Kern）を形成するのに適していることを指摘している<sup>64</sup>。

---

を想像できるが、隠された事実として、「価値の流れ」と「組織の問題」の内、組織の問題が、商業よりも工業ではるかに重要な課題をもたらすが、十分に言及できなかった、ニックリッシュの苦悩が隠されていると考える（Vgl. Schönplflug, F. 1954. S.156.; 参照。大橋昭一・奥田幸助訳1970. 140頁）。

<sup>60</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.24-25.

<sup>61</sup> Vgl. Hellauer, J.: System der Welthandelslehre, ein Lehr- und Handbuch des internationalen Handels, 1.Band: Allgemeine Welthandelslehre, von der 1. Teil 1910, S.10.

<sup>62</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.24-25.

<sup>63</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.25-26.

<sup>64</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.26.

### Ⅲ 商科大学での商業学の講義についての疑問

また、商業学での大学の講義は一連の問題 (Problem) を提示している。まず第一に、目標は何であるべきかという疑問 (Frage) がある。目標は教育 (Bildung) である。しかし、このような優位な実質上 (materielle) 〈判断材料を集めるもの〉か、形式上 (formale) 〈体系を保ったもの〉の特徴はあるのか。このような疑問は他の疑問を更に呼び起こす。すなわち、商業学は、形式上での〈体系を保った〉教育を伝える (vermitteln) 能力があるのか、一定量の知識の材料 (Wissensstoff) のみを与えるのか。結果として、われわれの主要な疑問は、伝えられるべき、材料の単純な区分により、簡単に答えられるのか<sup>65)</sup>。

実際、10年前は、確かに完全に共通した意見であり、簿記を除いて、確かに不当とは思わずに、当時は商業学と呼ばれていたが、ただあらゆる可能性のある領域からの知識の材料の寄せ集めに反対していた。また、今日でもまだ批判家 (Kritiker) は存在し、彼らは単科大学の授業計画 (Lehrplan) でのビジネスマンの育成と教育に対する商業学の意義を同様に規定するかもしれない。しかしもはや正当ではない<sup>66)</sup>。

それにもかかわらず、商業学は幾分異なったものになっている。つまり、商業学は、今や、個々の事業分野の私経済的な状況についての科学調査 (Erforschung)、ビジネスマンとして事業 (kaufmannische Geschäft) を締結する、人の私経済上での活動での関係についての調査 (Untersuchung) を意味し、商業学は、個々の企業と事業部門での、事業管理 (Geschäftsführung)、事業政策 (Geschäftspolitik) の過程、このような政策により引き起こされた、原因と結果の相互関係を、これら企業の立場から、調らべ、批判する。商業学は、個別的な科学調査がもたらした、帰結 (Resultat) を比較し、個々の部門に対して統括した結果に到達する。商業学は、このような統括した結果を比較する学問 (Studium) により、統括して、取引総論と商業経営学総論 (allgemeine Handelslehre und allgemeine Handelsbetriebslehre) をもたらした<sup>67)68)</sup>。

そこで、商業学は、今日、十分に、「定義する思考 (definierendes Denken)」と「論理

<sup>65)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.26.

<sup>66)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.26.

<sup>67)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.27.

<sup>68)</sup> 現在の日本の大学教育で、商業経営学総論は会計を内包した経営学 (総論)、取引総論は商学と呼んでいるものに相当する。



的な思考 (logisches Denken)」のための機会、具体的には、特定の事実の状況 (Tatsachenbestand) を確定し、言葉で書き留め、正確に記述するという必要性による「定義する思考」のための機会と、観察された過程と状態に基づく矛盾のない結論、つまり、観察と経験が設定する、前提から結論 (Folgensatz) への正しい演繹の必要性による「論理的思考」のための機会を提供する<sup>69)</sup>。

商業学の教育の価値は、伝統から、——また、若干の専門家 (Fachleut) により、——簡単に過小評価される。多くの材料の特徴 (Einprägung) に救いを見つけ、このため、実習 (Übung) の講義材料の総てを期待させる、商業学の極小さなグループ〈事例研究の集積〉の見解が説明されるべきである。しかし、学徒 (Studierende) の実質上の〈判断材料を集める〉教育ではなくて、形式上の〈体系を保った〉教育が上位に置かれるべきである——商業学でもそうである。彼らに能力を付けることよりも非常に重要なことは、彼らにとっては、現代の経営の複雑なメカニズムを良く見抜けるように、視線を鋭くすることであり、結果として、企業の全体の成果に対して貢献する、個々の要素を認識し、観察し、これら要素を相互作用において追求し、調査し、正しく判断できるように彼らをするのである。そこでは、全く、学徒は、身近に見ている、私経済的な状況から、最善のものを創れる状態になる<sup>70)</sup>。

本質上では、講義の目的についての疑問は、すべて、否応なしに、純粋な実務家 (Praktiker) が単科大学の考え方に対して示し、部分的に持ち込む、商業学の領域での理論と実践の間での矛盾と関係している。実務家は、円熟した商人 (Kaufleute) を養成すること (fertige Kaufleute heranzubilden), 『円熟した商人を無理強いから守る (aus der Pistole zu schießen)』ことを、商科大学が課題とみなすことを、承諾している。これに対して、また、ここでは、ドイツの単科大学での商業学の擁護者がビジネスマンの実践と完全に意見が一致していること、ビジネスマンの慣習 (kaufmännische Routine) 〈現場の知識〉が学校の腰掛けに座ったままでは、獲得できないこと、学校、特に単科大学が、ビジネスマンの修業期間 (kaufmännische Lehrzeit) を補充できないことが指摘されるべきである。この修業期間は、完全な時間上での延長でなければ、補充されない<sup>71)</sup>。

どこに商人 (Kaufleute) において単科大学の研究の成果 (Erfolg) は認められるのかについて、実務に就いている卒業生でのアンケートの結果に基づき、ケルン研究所 (Kölner

<sup>69)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.27.

<sup>70)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.27-28.

<sup>71)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.28-29.

Anstalt)の最初の10年間の報告書は伝えているが、その中で、彼らは、避けられない機械的な〈反復〉労働をより速く、より容易に克服できることと、単科大学の学問(Hochschulstudium)により、事業で新たに生じた疑問と新しい部門での精通(Einarbeit)が彼らには非常に容易になったことがある<sup>72)</sup>。

商業学での大学の講義の目標についての疑問の答えから、商業学の講義(Vorlesung)と実習(Übung)の間での関係が明らかになる。後者の実習は、通常では、補足(Ergänzung)、個々のケースでは、また、講義の予習(Vorbereitung)や継続(Fortsetzung)を意味する。実習は以下のことに役立つ<sup>73)</sup>。すなわち、

1. 講義で提供された、されるものの例解(Veranschaulichung)
2. 必要な思考の材料(Denkmaterial)の定着(Befestigung)
3. 特定の疑問と課題の解決である種の慣れ(Geläufigkeit)の獲得

商業と工業での過程についての例解のための実習は——例外を無視すれば、——最も良く、対応する講義で採用される。通常では、2〜3種類の実習が相互に関連している。これらは、講義目録で特に列挙して、示されるものである。これら実習に対して過大な時間が使われるならば、〈たとえば、企業での体験学習と称して、無目的に、長期に亘って、現場での作業労働を繰り返すならば〉、すぐに、軽率にあるものを過度に強調した実質上の〈判断材料を集める〉教育と、ある種の習熟のための訓練(Ausbildung)をもたらし、大学の講義の主要目標のためには極僅かな時間しか残されない<sup>74)</sup>。

また、〈たとえば、簿記実習で先行事例に基づく例外処理をできる能力を習得するために多大な時間を使うような〉、いわゆる模範形式(Musterkontor)での疑問の解決はこのような思考過程にある。模範形式という表現は自ずとそれ自体に〈制裁的な〉先例判決(Verurteilung)を身につけている。このため、この制度を実習形式(Übungskontor)と呼ぶように変わってきた。1900年以降に創立された単科大学はこのような形式(Kontor)の制度を完全に断念した。それらは、実習(Übung)のみを有する。このような状況は、確かに、疑問が既に解決されており、このため、われわれはもはや係わる必要がないことを示している。しかし、むしろ、概念〈つまり、実習という考え〉は、われわれに、全体として、もう一度他の〈上記の3つの〉意義で再現したので、われわれには概念を喜んで採用することが簡単にできる<sup>75)</sup>。

<sup>72)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.29.

<sup>73)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.29.

<sup>74)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.29-30.

<sup>75)</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S.30.

〈だが、〉実習形式（Übungskontor）という古い理念は、単科大学の理念に対する実務家の反感に大きく関与しているかもしれない。というのは、このような偽装組織（Scheinorganisation）での作業により修業期間を補充をすることが有効であるとみなされているという印象を、実務家に実際に呼び起こすからである。

商業学の調査の場所としての研究室（Seminar）の意義は知られており、商業学での上で記載した教育の理想の方針では有効な手段である。特にここでは、われわれに関する限り、単科大学での総ての研究の目標、つまり、総ての人間の節度のある能力向上教育（harmonische Heraufbildung）をともに奨励するために、人材教育（Kraftbildung）に励むことが重要である<sup>76</sup>。

## お わ り に

ニックリッシュは、1912年に、『商業と（工業）のための私経済学としての一般商事経営学』（Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Leipzig 1912.）を出版して、主著『経営経済』（Die Betriebswirtschaft, 1929/1932.）に繋がる、経営経済学の体系化を開始する。しかし、1912年には、ワイヤーマンとシェニッツと、ブレンターノやエーレンベルヒの間で、第一次の私経済学論争が開始される<sup>77</sup>。

本稿で、検討した、小冊子『商科大学における商業学の展開』は、もちろん、この方法論争に係わる前、1911年に出版されており、われわれは、ニックリッシュの商科大学における私経済学（商業学）に対する率直な抱負を読み取ることができる。この点、たとえば、自らの構想を、シェアーの著から展開しているという告白などは、微笑ましいし、シェアーの影響を受けて、採用した、利益概念に対する真摯な検討は、私経済学論争以前に行われた、ニックリッシュの自主的な検討として評価できる<sup>78</sup>。また、ドイツの商科大学が、創立以降、常に、講義と実習の間での役割分担の問題、実務重視か理論重視かという授業内

<sup>76</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1911. S30.

<sup>77</sup> Vgl. Weyermann, M. R. u. Schönitz, H.: Grundlegung und Systematik einer eisen-schaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fachhochschulen, Karlsruhe 1912.; Brentano, L.: Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre, Bank-archiv. XII.Jahrg., 1912.; Ehrenberg, R.: Keine "Privatwirtschaftslehre"! Bank-archiv. XII.Jahrg., 1912.; 参照。大橋昭一1966. 24-31頁；古林喜楽著『経営学方法論序説』三和書房 1967年7-8頁；田島莊幸1973. 65-70頁；岡本人志1977. 34-39頁 58-61頁 75-76頁 100-101頁；吉田和夫1995. 77-80頁

<sup>78</sup> Vgl. Nicklisch, H. 1912. S12-13.; 参照。岡本人志1977. 86頁

容の問題など、現在の高等教育機関での課題を常に抱えてきたことが分かり、われわれには興味深いものである。

なお、ニックリッシュが、国民経済学と経営経済学の関係や、経営経済学が金儲け論という攻撃を受ける可能性を持っているという苦悩は、大著『経営経済』を1929/32年に出版しても、解消されなかった<sup>79</sup>。しかし、本稿で、1912年に出版された、『一般商事経営学』の最も古い起稿部分とその目的を明らかにできた意義は大きいとわれわれは考える。

#### 参 考 文 献

- 1) Nicklisch, H.: Handelsbilanz und Wirtschaftsbilanz, nationalökonomische Studien, Magdeburg 1903.
- 2) Nicklisch, H.: Die Entwicklung der Handelswissenschaften an den Handelshochschulen, Leipzig 1911.
- 3) Nicklisch, H.: Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie), Leipzig 1912.
- 4) Nicklisch, H.: Vom Studium der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart 1921.
- 5) Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre, 5.Aufl., Stuttgart 1922.
- 6) Nicklisch, H.: Die Betriebswirtschaft, Stuttgart 1929/1932.
- 7) Nicklisch, H.: Profitlehre ?, Berlin 1934.
- 8) Brentano, L.: Privatwirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre, Bank-archiv. XII. Jahrg., 1912.
- 9) Ehrenberg, R.: Keine "Privatwirtschaftslehre" ! Bank-archiv. XII.Jahrg., 1912.
- 10) Hellauer, J.: System der Welthandelslehre, ein Lehr- und Handbuch des internationalen Handels, 1.Band: Allgemeine Welthandelslehre, von der 1. Teil, Berlin 1910.
- 11) Schär, J. F.: Allgemeine Handelsbetriebslehre, 1.Band, Leipzig 1911.
- 12) Schönplflug, F.: Betriebswirtschaftslehre, 2.Aufl., Stuttgart 1954.; 参照。大橋昭一・奥田幸助訳『経営経済学』有斐閣 1970年
- 13) Weyermann, M. R. u. Schönitz, H.: Grundlegung und Systematik einer eissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fachhochschulen, Karlsruhe 1912.
- 14) 大橋昭一著『ドイツ共同経営体論史』中央経済社 1966年
- 15) 岡本人志著『経営経済学の形成』森山書店 1977年
- 16) 古林喜楽著『経営学方法論序説』三和書房 1967年
- 17) 田島莊幸『ドイツ経営学の成立』森山書店 1973年
- 18) 吉田和夫著『ドイツの経営学』同文館 1995年

---

<sup>79</sup> Vgl. Nicklisch, H.: Profitlehre ?, Berlin 1934.