

第6章

イランにおけるファミリービジネス研究に向けて

：問題の所在を考察する

岩崎葉子

要約

従来のファミリービジネス論では、経済成長や産業発展の道筋に沿って家族経営企業が事業を拡大し、数世代にわたって継承していくことを前提として、その所有と経営の分離や階層組織的経営のあり方が注目されてきた。先行研究において指摘されたイランの企業行動パターンに鑑みれば、少なくともイランのファミリービジネスは産業の成長を前提としない条件下における「家産保全」策、もしくは経営体のレジリエンス（弾力性）を確保するための制度としての意義がきわめて大きいと考えられる。

キーワード

同族経営、企業形態、法人化

Ⅰ ファミリービジネス研究の視座とイラン

1. 企業の発展モデル

欧米の「近代産業企業」の制度的発展パターンにかんする代表的著作にチャンドラー（1993）がある。同書は、Berle and Means (1932)が論じた、最初は企業の「個人所有」があり、それが株式所有権にとって代わられることにより「経営者支配」へと発展する、という近代企業の発展モデルを踏まえ、アメリカ、イギリス、ドイツ企業の19世紀から20世

紀にかけての夥しい事例研究に拠りながら、これらの国々の企業がモデルにそった形で複雑な企業の組織能力を備えていった経緯を詳細に検証したものである。従来のファミリービジネス研究の主要な論点には、チャンドラーが示した見方をめぐる、企業の経営分析的な問題関心が通底してきたように思われる。チャンドラーの議論は必ずしも同族経営企業だけに焦点を絞ったものではないが、同書のなかで彼がイギリスにおける「個人資本主義」的な企業経営を論じた部分には、俸給経営者に経営をゆだねることに積極的でなかったイギリスの多くの同族経営企業が数多く登場する。チャンドラーは（いくつかの例外はありながらも）こうしたイギリス企業の性向が結果として国際的な市場における競争能力の創出の失敗につながったことを豊富な例証でもって論じている。そこから発せられるメッセージは、当初企業は個人所有すなわちファミリービジネスとして出発するも、次々に市場に参入する後続企業と伍し、競争していくためには階層組織的な経営が不可欠であり、したがって成功企業の所有と経営とはいずれ分離されざるを得ないという確固とした発展史観とも言えるものである。

これに対し、欧米型の企業発展モデルにたいするアンチ・テーゼとして、とりわけ制度面でも実質面でも市場が未発達である後発工業化諸国において、工業化の担い手として重要な役割を果たしてきたファミリービジネスにかんする研究も多く著わされた。そこでは持株会社をつうじての同族支配や、企業内部での人材育成の工夫などによって、後発諸国のファミリービジネスが、経営と所有とを分離しないまま、事業継承と規模の拡大を実現し経済発展に寄与した事例が論じられた。星野（2004）や末廣（2006）も、開発途上国の工業化期にファミリービジネスが重要な役割を果たし得た理由を、既存の研究では手薄であったアジアやラテンアメリカなどの事例をもとに検証したものである。しかしその一方で、それらの企業が1980年代以降の保護主義的政策の終焉や金融のグローバル化によってより競争的な環境へと追い込まれた結果、淘汰・進化を経て市場に生き残るものはやはりチャンドラーらの論じた「経営者企業」に近い形態をとりつつあることも論じられており、ファミリービジネスの未来に経済発展の主役としての役割をもちや見出しにくいことが示唆されている。

いずれのアプローチにおいても、立場の違いはあれ競争市場において生き残るためにはたして「経営者企業」という企業形態が不可避であるのか否かという問題関心が共有されている。もとよりチャンドラーの議論は欧米の事例をもとにした歴史的アプローチであったが、欧米型の市場経済制度が世界化した今日において、その見方が他の国々にも敷衍され得るかに注目が集まるのは必然といえる。

2. ファミリービジネス研究の近年の動向

他方、上述の問題関心を底流に残しながらも現実のファミリービジネスが直面する諸課題にたいし研究の方向性は細分化してきた。Matherne（2013）によれば、2000年代のファ

ミリービジネス研究において、主要な学術誌上で最も頻繁に取り上げられたテーマは「コーポレート・ガバナンス」「経営指導権と所有権」「継承」などであり、上場企業として操業し続けるうえでの個々の企業の経営戦略に直結するものが多い。1997年のアジア通貨・金融危機の際に、アジア各国の上場大企業のコーポレート・ガバナンスの脆弱性が注目を集め、その背景としてファミリービジネスの存在が指摘された [末廣 2006, 9] こともこうした研究潮流と無縁ではないだろう。

さらに Matherne は、この間にあまり取り上げられなかった重要なテーマについても言及している。それは経済的な意味もしくはそれ以外の意味における事業の「目標」にかんするものであり、いわば「なぜファミリービジネスが存在するのか」という根本的な問いである。従来、「利他主義 (altruism)」「社会情動的な富 (socioemotional wealth)」といった概念がファミリービジネスの行動を決定する重要な動機として考慮されてきたにも拘わらず、近年の研究ではこうした分野は相対的にはあるが取り上げられることが少なくなった [Matherne 2013, 27]。こうした動向を踏まえれば、「経済発展の牽引役」としての影響力が逡減しつつあるファミリービジネスにかんする研究の中心はもっぱら「経営者企業」への転換プロセスにおける創業者家族と経営陣との成功裡の交代や資産保全の在り方などに移行しているとも見られる。これは経済・金融グローバル化の帰結として、ファミリービジネスであっても「経営者企業」への戦略的転換は不可避であるという見通しが共有されたことによって、伝統的なファミリービジネスの類型や存在意義を問う視点が失われつつあることを示唆しているのかも知れない。

ちなみに近年、イラン企業を事例にした「ファミリービジネス研究」が散見されるようになってきている。たとえば「企業の事業継承問題」を取り上げた Zahrani (2014) や「ファミリービジネスにおける信頼」にフォーカスした Azizi & Bidgoli (2017) など、大規模な工業団地でのアンケート調査などをもとに先行研究における知見を検証するというかたちをとったものである。しかしいずれも上述のような個別のトピックにたいして定式化された方法論を用いて機械的にアプローチしているもので、イランの文脈においてそれがいかなる意味を持つのかは明らかにされていない。そもそもイランのファミリービジネスとはどのようなもので、いかなる固有の歴史的発展経緯のなかに存在してきたのかという視点が欠落しているため、調査の意義や背景が不明でファミリービジネス研究としてははなはだしく言葉足らずなものとなっている。

こうしたいわば「形式的」なアプローチの前に、イランのファミリービジネス研究においてあり得べき論点は何かを考察する必要がある。以下では、イランにおける企業・産業研究の先行研究を俯瞰しながらこの課題に向き合ってみたい。

3. イラン・ファミリービジネス研究の可能性

これまでイランにおける企業・産業研究は、近代化期以降の経済発展の過程で注目され

た繊維などの軽工業と、オイル・ブーム以降に興隆した石油化学およびその関連分野における大規模重工業とに焦点をあてながら、主としてそれらのマクロ経済上の役割を論じたものが中心であった [Baldwin 1967][Bharier 1971][Rabizade 1975][Karshenas 1990][岩崎 1993][後藤 2002]。

これらは企業を関心の中心に置くものではなかったが、2000年代に入り、繊維・アパレル産業を事例としたイラン国内企業を産業組織のあり方という視点から取り扱った岩崎(2004)やIwasaki(2017)などが著わされ、個別の企業の経営戦略と経済環境との関係が論じられるようになってきている(これらの研究はファミリービジネス固有の経営問題への関心と直接に結びついたものではないが、分析対象となった中小零細企業の多くは同族経営と考えられる)。そこで明らかにされたイランの産業組織の特徴として、継続的な事業遂行による経営拡大があまり追求されず、経営者が企業を「大きくしない」傾向を持つという事実が挙げられる。この結果、中小零細規模の企業がマジョリティを占め、しかも、それらの垂直・水平統合がほとんど見られない。個々の企業はひとつの事業から得られた収益を再度その事業に投資して拡大再生産を図るのではなく、資源をまったく別の事業に振りむけることによって、不安定な経営環境におけるリスクを分散させている。

たとえば全体の9割以上を「就労者数10人未満」の零細企業が占めるテヘランの繊維・アパレル製造企業では、父祖の代から事業を継続している、または子供にその事業を継がせようと考えている経営者はきわめて限られる。その一方で、少なくない経営者がアパレル関連事業とは別に不動産事業などに投資をし、子供に医者・弁護士などの資格取得のための学歴を付けさせるなど、事業継続を前提としない資産管理が行われている⁶⁶。

現在のイランにおけるマジョリティを占める中小零細企業群は、その多くが創業者とその近親者が経営するファミリービジネスと考えられる。イラン企業のなかで特定の事業に固執する経営者は、エスニック・マイノリティなど限られた社会集団には存在するが、一般的にはむしろ「多角的」な事業展開、資産運用が好まれ、したがって企業経営者は自分の子供を事業の後継者として育てることに熱心でない場合が多い。

一方で「ファミリー」(これを、姻戚を含むどの程度にまで広げることが適切かは判断を保留するとして)をひとつの「経営体」として捉えるならば、イラン企業は事業の多角化をその経営戦略の中心に据え、構成員による多様な収入源の確保をつうじて中長期的な資産保全を図っていると考えることもできなくはない。イラン近世および近代史研究の最近の成果を見ると、地方の「名望家」ファミリーによるこの種の多角化戦略を具体的に見ることができる[阿部 2009, 2010][山口 2013]。もちろん現代にいたってもこうした傾向が維持されているか否かについては留保が必要であり、また大土地所有者のような支配階層と一般の市民とを同列に扱うことも適切でない。しかし小さな単位であっても家族構成員

⁶⁶ 岩崎(2004)(2015)などを参照。

間での人材の一極集中を避け、より柔軟な経営を目指す姿勢は共通して観察される。

このようなイラン企業の人員構成や企業行動パターンはユシーム (1986) が類型化した「家族資本主義」を一末廣がユシームの議論を指して「家族資本主義の本質を、家族の財産 (家産) の保全とみなし、さらに企業経営を家族の致富手段と捉えている」と述べたように[末廣 2006, 28]一髣髴させる。企業と資産規模の差はあれど、いわゆる発展途上国のファミリービジネスは多少ともこうした側面を持っていると言えよう。

一方でユシーム、末廣のいずれもその先の関心は、かかるファミリービジネスが資本主義の発展段階に応じて経営者企業へと「脱皮」し、あるいは工業化の担い手として「主体的組織者」となっていく過程にある。ファミリービジネスは家族的経営を拡大し企業グループを形作りながら一国の産業発展に大きく寄与する存在として分析対象となっているのである。しかしイランのファミリービジネスにそうした役割を求めてアプローチすることはあまり意味のある試みではない。というのも、以下に示すとおりきわめて不安定なイランの経営環境におけるファミリービジネスの存在意義は、多くの先行研究に共有される企業の発展モデルにおける段階論とは分けて考えるべきだからである。

中東有数の産油国として知られるイランの 20 世紀以降の経済発展は、広範な国内産業の勃興に支えられたものではなかった。第二次世界大戦前後まではまがりなりにも「輸入代替工業化」路線が採られ、政府による重点産業への挺入れやインフラ整備が進められてはいたものの、1951 年の石油国有化を契機として国の産業政策は一貫性を失い紆余曲折を辿る[岩崎 2000]。石油という潤沢な財源が、各種融資や社会福祉政策、公共部門拡大による雇用創出、政府の出資する大規模工業プラントなどに注入される一方で、膨れ上がる国内需要に応えるため欧米から大量の工業製品が輸入された。政権基盤の脆弱であったパフラヴィー朝は工業化の課題よりも国内支持基盤の強化に執心した。民間部門主導を謳いながら実際には自立的な産業振興が行われたとは言えない。1979 年のイラン革命後には旧政権によって不当に優遇されたとみなされた民間「大企業」の接収・国有化が行われ、また国際社会での孤立やイラン・イラク戦争によってきわめて統制的・保護主義的な経済政策が実施されたため、イラン企業は国際的市場から一挙に遠のいた。財政負担の増加を背景として 1990 年代半ばにはこうした政策は次第に緩和され、革命政府によってふたたび国際競争力の強化が叫ばれるようになったが、グローバル化の波のなかで海外企業と競合する分野におけるイラン企業の苦戦は言うまでもない。

すでに見たとおり従来のファミリービジネス論では、経済成長や産業発展の道筋に沿って家族経営企業が事業を拡大し、数世代にわたって継承していくことを前提として、その所有と経営の分離や階層組織的経営のあり方が注目されてきた。一方、イランのファミリービジネスにおいてははたして、この「拡大」が字義通りの「事業の拡大」を意味し、「継承」が「事業の継承」を意味しているのかは自明でない。先行研究において指摘されたイランの企業行動パターンに鑑みれば、少なくともイランのファミリービジネスは産業の成

長を前提としない条件下における「家産保全」策、もしくは経営体のレジリエンス（弾力性）を確保するための制度としての意義がきわめて大きいと考えられることから、イランにおける「継承」の定義を問い直すことが有益ではないか。

II イランにおけるファミリービジネス研究の端緒として

1. アプローチのポイントと方法論

先行研究における議論の趨勢、およびそこから導かれるイランにおけるファミリービジネス研究の可能性に鑑み、本研究では当面以下の諸点を明らかにすることを通じ実態にアプローチすることとしたい。

第一に、イランの経営者は一般にいかなる企業形態を採用しているかを法的枠組みの観点から検討する。これはイランにおける企業活動をとりまく一般的な条件を明らかにすることを目的としている。

第二に、特定の企業形態の採用が経営上のメリットをもたらしているか否かを検討する。それをつうじて事業の拡大および継承について、経営者が想定するリスクおよびデメリットを分析する。

これらの課題に取り組むことは、イランのファミリービジネスが置かれている環境とそれへの対応の方策、またその経営体としての特質ばかりでなく、非同族経営企業の経営戦略をも同時に明らかにすることになる。

また本研究では、従来東アジア、東南アジア、ラテンアメリカなどの地域を対象に行われてきた「ファミリービジネス」研究のアプローチや手法（有価証券報告書や登記資料による所有権構造の把握、紳士録や伝記などを使った家系図の作成など）を用いた特定のリーディング・カンパニー研究は行わない。この背景には、そもそもイランにおける株式市場の未発達や情報公開の遅れという具体的な制約があることは言うまでもない。しかしそればかりでなく、前節で論じたとおり本研究は工業化や経済発展をけん引する主体としてのファミリービジネスの経営戦略にではなく、むしろマジョリティを占める中小零細企業が不安定な経営環境に対峙するためにいかに戦略的にファミリービジネスという形態を利用しているかに焦点を当てているためでもある。ちなみに、例えば **MEED** による 2013 年版「中東におけるトップ 100 社」にランクインしているイラン大企業（および企業グループ）はすべて近年に設立された国有企業、もしくは民営化された元国有企業であることから、ファミリービジネスの事例対象としては不適切であることを申し添えておく。

したがって、本研究の議論の中心には中小零細企業を据え、各種業界団体等の統計データおよびマクロ経済指標を用いた分析を行うほか、繊維・アパレルや食品加工などいくつかの産業分野の企業群からモデル・ケースとなるような企業を選び出し、経営戦略にかかわる個別具体的な問題をも明らかにしたい。本研究会の中間報告である本稿では、以下に

において、企業形態をめぐる法的な枠組みの概略と、聞き取り調査をもとにした作業仮説を提示する。

2. 企業活動の法的な枠組み

目下、イランにおける法人企業の形態は商法 (qānūn-e tejārat) によって7種類に規定されている。商法第20条は会社 (sherkat) の種類として「株式会社 (sherkat-e sahāmī)」「有限責任会社 (sherkat bā mas'ūliyat-e mahdūd)」「合名会社 (sherkat-e tazāmonī)」「合資会社 (sherkat-e mokhtalet-e gheir-e sahāmī)」「共同出資株式会社 (sherkat-e mokhtalet-e sahāmī)」「有限会社 (sherkat-e nesbī)」「協同事業組合 (sherkat-e ta'āvonī-ye toulīd va masraf)」を定めている。

残念ながらこれらの企業形態ごとに設立登記された企業数を示すデータはなく、イランの企業活動の全貌を知ることは容易ではない。しかし次に挙げる理由から、全国の企業総数は300万を上回らないことは確実と言えよう。現在のイランには生産系・流通系・サービス系を含む国内のすべての商工業事業者が営業許可をとるために加盟を義務付けられている「同業者組合 (ettehādīye-ye senfī)」という組織がある。2017年現在、全国でおよそ8300の同業者組合が結成され、その下に300万余りの事業者(事業所)が組織されている[岩崎 近刊予定]。同業者組合は、制度上は事業所(企業)の規模に拘わりなくすべての事業者を網羅しているため、少なくとも営業許可を得て事業に従事している者(所)の数がどのくらいであるかを知ることができる。この組合に加盟する事業者のなかには、法人化していないいわゆる「個人事業主」も相当数含まれるとみられ、したがってその割合は不明であるものの、上記300万のうち小さくない一部分が、商法に基づく「会社」登記をしている事業所と推測できる。

イラン国内企業の経営相談などに従事する産業経営研究所 (sāzmān-e modirīyat-e san'atī) の試算によれば⁶⁷、イラン全体の企業の構成を見た場合にはこのうち有限責任会社が大部分を占め、かつ同族経営企業の大半は有限責任会社もしくは協同事業組合として設立される。有限責任会社のうち7割近くは流通・サービス業であり、協同事業組合として設立される企業は主として農村部における生産事業である。

それぞれの会社形態についての商法の規定は資料1、2のとおりである。

3. 企業形態の選択基準

前節でみたように、イラン企業が採用する形態で最も一般的なふたつの会社、有限責任会社と協同事業組合の法的な性格に鑑みるに、その採用の利点として考慮されている可能性のある点として、以下を指摘することができる。

⁶⁷ 2018年10月4日聞き取り。

<設立登記>

有限責任会社は2名から、協同事業組合は7名から設立が可能(協同事業組合法第6条)で、いずれも独立した法人格を有する。会社の場合には会社登記法 (qānūn-e sabb-e sherkat-hā) にもとづいて登記し、定款を公示する必要がある(商法197条)。共同事業組合は組合の目的や事業内容などを明記した規約 (asās-nāme) を作成し共同事業組合省 (vezārat-e ta'āvon) の承認を受ける。産業経営研究所によれば、家族経営企業の場合には株式会社の設立よりも手続きがはるかに容易であるこの二形態が選択されることが多く、とりわけ後者は農村部において地域ぐるみの農産物生産事業などを起業する際に採用されるという。

<資金調達>

聞き取り調査⁶⁸によれば、有限責任会社の場合が多くがとくに外部からの融資を受けることなく当初の出資者だけで事業を進めている。ただし生産系の有限責任会社の場合には工場の建設などで初期投資に外部資金を利用する。この場合は比較的審査の厳しい銀行を避け、民間の信用金庫や個人のスポンサーを見つけ出して出資させることもある。協同事業組合の場合是一般の会社とは異なり、協同事業組合省(および関連の金融機関)からの低利融資が受けられる。いずれにせよ事業規模があまり大きくないことが多いため、資金調達そのものが著しい障害になることはない。

<解散>

有限責任会社は商法第94条に定められるとおり出資者が「自身の資本額の範囲まで会社の借款や保証に責任を負う」ため、メンバーの死去や資本金の過半を保有するメンバーの決定によって解散することは比較的容易である。聞き取り調査⁶⁹によれば、実態上は主たる経営者とその近親者などで構成される理事会が多く、その場合は出資も形式的であるので、会社の解散で紛糾することはない。メンバーの死亡によって相続が発生した場合には、相続人の持ち分を他メンバーに売却して事業を継承するか、事業そのものを第三者に売却するか、事業を止め資産整理するか、の選択になる。協同事業組合の解散については調査中である。

4. 事業のリスク管理としての企業形態選択

上記に挙げた「設立登記」「資金調達」「解散」は、これまでの聞き取り調査の過程で経営者の企業形態選択に大きく影響することが指摘されている点である。「解散」のしやすさが視野に入っているということは、すなわち事業継承が前提とされており最初からいわずに出口戦略が考慮されていることを意味し、注目に値する。

設立が容易で、多額の資金調達を必要としない事業にとって、家族を形式的にメンバー

⁶⁸ 前出の産業経営研究所(2018年10月4日)、G法律事務所(同年10月1日)、アパレル流通D社(同年9月30日)への聞き取りに拠る。

⁶⁹ 同上。

に組み込んだ有限責任会社はもっとも使い勝手が良い制度である可能性はある。また「雇用創出のための自助組織」(協同事業組合法第1条)として位置づけられている協同事業組合は、行政からの営業支援がなされるという点で、イランの不安定な経営環境に左右されずに家族を単位とした小共同体がなしうるもっともリスクの低い事業形態であると考えられよう。

一方聞き取り調査⁷⁰では、事業継承問題に焦点を当てた場合、また別の企業形態が選択されがちであることも同時に指摘されている。両替商や貴金属商など事業の資金規模が大きく、かつ事業の継承が最初から予定されている場合には、「合同会社(sherkat-e tazāmonī)」が作られることが多い。扱う商品がセンシティブであるため父・息子や兄弟姉妹といった同族経営が主流で、全メンバーが会社全体に対して相互に責任を持ち合うという形をとる。また、そうした業種でなくとも事業の継続と拡大が期待されている場合には、3人以上の株主がいれば設立できる「株式会社(sherkat-e saḥāmī-ye khās)」を設立することも一般的である。事業が継続されることが決まっている場合には、誰か一人が亡くなるとその相続人たちが話し合いを通じて一人の代表者を決め、その人が経営に関わるようにすることが多い。もちろん大きな企業になれば、いわば経営陣(これも株主)が事業を継続し創始者の相続人たちは企業内で強い影響力を持たなくなることが普通である。

いずれの企業形態であっても、事業に法人格を持たせている以上、そこに資産の分散を避けるという意図を読み取ることができる。メンバーの死亡と同時に分割相続⁷¹の必要性が生じて事業が廃されることがないようにするためである。

興味深いことに、これまでの聞き取り調査において、所得に対して課される税の減免や縮減を考慮して企業形態が選択されるという事実は指摘されていない。イランの現行の直接税法(qānūn-e māliyāt-hāye mostaqīm)によれば、協同事業組合にたいする一部減免措置を除いて、あらゆる法人の所得については一律の規定(直接税法第105~118条)が設けられている。この点は徴税時の運用実態を詳細に調査する必要があるが、当事者たちの問題関心として租税回避が大きな比重を占めていないことが窺われる。

5. 今後の課題

以上の議論から、次のような問題が設定される。

イラン企業が事業を、糊口を凌ぐ当面の手段として位置づけ、事業そのものの拡大・継続に強い関心を寄せず、事業の整理にあたってもっとも有利に「家産の保全」がなされるための経営戦略を持っているものと仮定しよう。また、事業はあくまでも創業者による、

⁷⁰ G 法律事務所(2017年10月11日)聞き取り。

⁷¹ イラン民法における相続システムは故人の配偶者や親・子供たち・きょうだいに優先的な相続権がある点は日本民法と同様だが、妻よりも夫、母方よりも父方の親族が有利である点は異なっている。

もしくは家族の構成員による小さな単位で行われているとする。

上述した法的な枠組みを考慮すると、有限責任会社および協同事業組合はそれぞれ(1) 設立・解散のしやすさ(2) 分割相続による廃業の回避、を主たる動機として選好されている企業形態のように見える。この場合、あえて企業の法人化を選ばず個人事業主にとどまる事業者と、法人化する事業者との間にどのような経営条件の違いが存在するのであるか。また法人化する事業者のなかでも、上記二者以外の(よりハードルの高い)企業形態を選択する者には、どのような異なる条件が存在するのであろうか。

筆者はこれらを検討するにあたり、以下のような点にも着目したい。

(ア) 事業の資本規模と属性

(イ) 事業者の教育的バックグラウンド(経営学的リテラシー)

(ウ) 資金調達における事業者の社会的ネットワーク(同郷者・親族・宗教・その他)

(エ) 事業者の経営上の「信用」の所在

一見短期間での事業の入れ替えや流動性だけを追求しているかに思われるイランのファミリービジネスも、不安定な経営環境の下で家族の生計を担い、中長期にわたってなんらかの事業活動を通じた収入の方途を得る必要があることは言うまでもない。そこではたとえば、企業形態の選択が事業そのものの実績よりも事業者の社会的信用のシグナルとして認知され、それがじつは経営の柔軟性を確保している可能性もある。

本研究ではイラン革命後から現在にいたる時期に焦点をあて、引き続き法制度・税制度の詳細な検討、企業を対象としたアンケート調査、半構造化インタビューをつうじた事例研究などを行う予定である。イランの中小零細事業者にとっていずれの企業形態がもっとも望ましいと考えられているか、そしてそれは何故か、をさまざまな側面から検討することを通じて、イランのファミリービジネスが置かれている社会経済的状況とその特質を理解することができるものとする。

文献リスト

<日本語>

阿部尚史[2009]「財産と相続からみた18—19世紀タブリーズのナジャフコリー・ハーン・ドンボリー一族」『西南アジア研究』70

———[2010]「19世紀イランの地方社会の有力者による「財産保有」策—ファトフアリー・ハーン・ドンボリーの二通の遺産目録を手がかりに」『東洋学報』92

岩崎葉子[1993]「イラン繊維産業概観—19世紀初頭からイスラム革命までの歴史的発展」『現代の中東』15

———[2000]「イラン「開発」史—石油国有化とパフラヴィー朝の開発戦略」『現代の中東』28

- [2004]『テヘラン商売往来—イラン商人の世界』アジア経済研究所
- [2015]『「個人主義」大国イラン』平凡社
- [近刊予定]「イランにおける同業者組合制度—競争制限的な事業者団体の不在についての一考察」『アジア経済』
- 後藤晃 [2002] 『中東の農業社会と国家—イラン近現代史の中の村』お茶の水書房
- 末廣昭 [2006] 『ファミリービジネス論—後発工業化の担い手』名古屋大学出版会
- 星野妙子編 [2004] 『ファミリービジネスの経営と革新—アジアとラテンアメリカ』アジア経済研究所
- Rabizade, M.M. [1975] 加藤九作訳『20世紀30年代のイラン工業における資本主義的企業の発展』アジア経済研究所
- 山口昭彦[2013] 「後期サファヴィー朝有力家系の戦略的資産形成—ザンギャネー族の「財産目録」を手がかりに」『アジア・アフリカ言語文化研究』86

<外国語>

- Azizi, M. & M.S. Bidgoli, A.S.Bidgoli. [2017]“Trust in family business: a more comprehensive empirical review,” *Cogent Business & Management* 4:1359445.
- Baldwin, G.B. [1967] *Planning and Development in Iran*, The Johns Hopkins Press.
- Berle, A.A. & G.C. Means [1932] *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan.
- Bharier, J. [1971] *Economic Development in Iran, 1900-1970*, Oxford University Press.
- Chandler, A. D. Jr. [1990] *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press (安部悦生ほか訳『スケール・アンド・スコープ—経営力発展の国際比較』有斐閣、1993年)
- Iwasaki, Y. [2017] *Industrial Organization in Iran: The Weakly Organized System of the Iranian Apparel Industry*, Springer.
- Karshenas, M. [1990] *Oil, State, and Industrialization in Iran*, Cambridge University Press.
- Matherne III, C.F. and B. J. Debicki. and F.W. Kellermanns. and J.J.Chrisman.[2013] “Family Business Research in the new Millennium: an Assessment of Individual and Institutional Productivity, 2001-2009.” in *Handbook of Research on Family Business, Second Edition*. ed. K.X.Smyrniotis. and P.Z.Poutziouris. and S. Goel. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Useem, M. [1984] *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, New York: Oxford University Press (岩城博司・松井和夫監訳『インナー・サークル—世界を動かす陰のエリート群像』東洋経済新報社、1986年)
- Zahrani, M.A. & S. Nikmaran, M. Latifi. [2014]“Impact of family business characteristics on succession planning: a case study in Tehran industrial towns,” *Iranian Journal of Management Studies* 7(2).

資料1 商法第3款第1章 第2節 有限責任会社（1932年制定） 試訳

第94条

有限責任会社とは、商業的活動のために2人から数人によって設立される会社であり、持ち分において資本を分割することなく、いずれの出資者も会社のなかで、ただ自身の資本額の範囲まで会社の借款や保証に責任を負う。

第95条

会社の名称には「有限責任」の語を付さねばならない。さもなければその会社は、第三者に対して合名会社とみなされ、その諸規定に従うこととなる。

会社の名称には、いずれの出資者の名も含んではならない。さもなければ会社の名称にその名を使用された出資者は、第三者に対して合名会社における保証人の出資者として裁きを受けることになる。

第96条

有限責任会社が設立された場合には、すべての現金資本を支払い、かつ非現金の出資者持ち分についても算定のうえ提供されなければならない。

第97条

定款には、非現金の出資者持ち分がそれぞれどのような額に算定されたかを明記しなければならない。

第98条

出資者は、会社の設立時に非現金の出資者持ち分として確定された金額について、第三者に対する相互保証の責任を負う。

第99条

上の諸規定から生じた係争の時効は、会社の設立の日付けから10年とする。

第100条

第96、97条に反して設立された有限責任会社はすべて無効であり、信用の格付けから除外される。しかし出資者は、第三者に対してこの無効を立証する権利を持たない。

第101条

前条項の立証によって会社の無効が命令された場合には、無効の原因となる行為を行った出資者（ら）、無効の原因が発生したとき、あるいはその直後にその任にあったにも拘わらず義務を果たさなかった監督・取締役会は、無効によって他の出資者および第三者の被った損害について、相互保証の責任を負う。

時効は無効の原因の発生した日付から10年とする。

第102条

出資者の持ち分は、記名・無記名・その他を含む譲渡可能な商業的証券のかたちに成すこ

とはできない。出資者持ち分は他者へ移転することはできない。ただし少なくとも資本の4分の3が彼らに属するような出資者の数名、もしくはその大多数の同意があった場合はこの限りではない。

第103条

出資者持ち分の移転は、公正証書をもってのみ、なされるものとする。

第104条

有限責任会社は、出資者もしくは外部から、限られた・もしくは無限定の期間任命された、一人ないし複数名の責任ある重役によって、経営される。

第105条

会社の重役(ら)は、会社の代表権と経営にかんして必要とされるすべての権利を有する。ただし、規約にこれ以外の手続きが定められている場合はこの限りではない。重役の権利にかんする、規約にそれが規定されていないいかなる取り決めも、第三者にたいしては無効である。

第106条

会社についての諸決定は、大多数、少なくとも資本の半分(の同意)によって採択されねばならない。もし一回目の会合にこの大多数が出席しなかった場合には、すべての出資者を再び招集し、このようにして出資者の大多数(の同意)をもって(たとえ、この大多数が資本の半分に満たないとしても)諸決定が採択されるようにしなければならない。会社の規約には、上の状況と異なる手続きが規定され得る。

第107条

出資者のいずれも、自身が会社に持っている持ち分の割合に応じて、票を持つ。ただし規約に他の手続きが定められている場合はこの限りではない。

第108条

出資者同士の関係は規約に則る。もし規約に、利害の分割にかんする特別な定めがない場合には、その分割は出資者(ら)の資本(額)の割合に応じるものとする。

第109条

出資者の人数が12名以上の有限責任会社は、監督委員会を置き、少なくとも年に一回の出資者総会を開催せねばならない。監督委員会は選出されたのち直ちに、第96、97条の指示が遵守されているかを調査し、確認せねばならない。

監督委員会は上の総会の開催のために出資者(ら)を招集することができる。有限責任会社にかんする第165、167、168、170条の規定にも則るものとする。

第110条

出資者らは、票決による場合以外には、会社の属性を変更することができない。

第111条

規約にかんするその他の変更はいずれも、少なくとも資本の4分の3を持つ大多数の出資

者（の合意）によるものとする。ただし規約において異なる定義の大多数が定められている場合はこの限りではない。

第 112 条

いかなる場合においても、大多数の出資者が、ある出資者にたいしてその持ち分を増資するよう強制することはできない。

第 113 条

本法の第 57 条の内容は、有限責任会社における準備資本にかんしても適用される。

第 114 条

有限責任会社は以下の場合に解散される。

1－第 93 条 1、2、3 項の場合。

2－その出資者持ち分が会社の資本の半分以上である出資者らの決定があった場合。

3－損害の発生によって会社の資本の半分が滅失し、出資者のひとりが解散を要求して裁判所がその理由を正当と認め、他の出資者らにその用意がなく、解散に際して彼に帰属する持ち分を払って彼を会社から退出させた場合。

4－（規約にそれが明記されていれば）出資者のうちの一人が死去した場合。

第 115 条

以下の個人は詐欺師であるとみなされる。

1－事実に反するにも拘わらず、すべての現金の出資者持ち分の支払い、非現金の出資者持ち分の算定・提供が、会社の登記の際に提出を義務付けられている証券・書類に申告されている、機関や重役ら。

2－その非現金の出資者持ち分を、不正な方法によって、実際の価格よりも多く算定した者。

3－財産目録のないまま、もしくは詐欺的な財産目録に基づいて、出資者の間で仮想の利益を分割した重役ら。

資料 2 商法第 3 款第 1 章 第 7 節 生産・消費協同事業組合（1971 年制定・後日改正）

試訳

第 190 条

生産協同事業組合は、さまざまな技術を備えた者たちによって設立される会社であり、出資者らは自身の職業を物品の生産と販売に利用する。

第 191 条

生産協同事業組合において、もし出資者らの一部が恒常的に会社での仕事に従事しない、あるいは会社の実施する事業の対象である職業に従事していない場合には、会社の経営者の少なくとも 3 分の 2 を出資者のなかから選び、かかる職業に従事させねばならない。

第 192 条

消費協同事業組合は以下の目的のために設立される会社である。

- 1 ー出資者らが制作し、購入する物品もふくめ、生活上の消費のために必要な物品の販売。
- 2 ー出資者それぞれの購入（額）に応じた、出資者の間での利害の分割。

第 193 条

生産、消費いずれの協同事業組合も、株式会社の諸原則に基づいて、もしくは出資者らの合意のもとに定められた特別な規定に則って、設立することができる。しかしいずれの場合においても、第 32、33 条の内容を遵守しなければならない。

第 194 条

生産もしくは消費協同事業組合が、株式会社の諸原則にもとづいて設立される場合には、資本（もしくは各資本）は少なくとも 10 リヤールでなければならず、出資者のいずれも、株主総会において一票しか持たないものとする。