

戦略的提携と不完備契約パースペクティブの関係性

——監査複雑性との関連性を踏まえて——

大 沼 宏

The Association between Strategic Alliance and Incomplete Contract Perspectives: Based on the Relationship with Audit Complexity

Hiroshi ONUMA

This paper gives an overview of the incomplete contract perspective and examines what characteristics of incomplete contracts have influence on audit complexity. An incomplete contract is a contract in which the parties to the contract have a wide range of interpretations of the contract terms, and important statements are missing or ambiguous. As a result, some requirements, duties, performance obligations and responsibilities faced by the contracting parties are often not clearly stated in advance.

As with a traditional example of incomplete contracts, this paper deals with strategic alliance, which have the advantage of being able to effectively, efficiently and flexibly utilize management resources inside and outside the organization to carry out cutting-edge operation. But due to insufficient contract provisions, uncertainty and management risks related to incomplete contracts are expected to emerge during the financial statement auditing phase. Therefore, this paper focuses on the difficulty of financial statements auditing when client companies conclude incomplete contracts. While the current audit framework is based on a risk approach, it is unclear why dealing with incomplete contracts becomes complicated when auditing procedures are based on a risk approach. Here, this paper clarifies the mechanism by using the concept of audit complexity, which Demirkan and Zhou (2016) indicate as a clue. Furthermore, after considering which of the risk approaches the audit complexity is rooted in, this paper posits some hypotheses related to the impact of audit complexity on audit fees and market valuations.

Key Words : incomplete contract, audit complexity, strategic alliances, risk approach

I 序 論

なぜ不完備契約には複雑な処理・作業が必要となるのか。本稿のリサーチクエスションは、この基礎的な論点に集約される。本稿は Christensen et al. (2016, 以下 CNW (2016) と略述) の論稿を基に、不完備契約パースペクティブを概観した上で、不完備契約の持つ

複雑性がどういった特質に根差したのか検討する。不完備契約の詳細については後述するものの、Mansor and Rashid (2016) によれば、不完備契約とは契約当事者間で契約条項の解釈に幅があり、重要な記述が欠けていたり曖昧な条項を含む契約となる。このため、契約当事者が直面するあらゆる不確実な事象に対するある程度の要件、履行義務および責務について事前に明確な記述がなされていないことが多い。結果として契約を締結しても、その後追加的な作業や再交渉が必要となり、契約当事者のモラルハザードや逆選択が生じるリスクが高い。

この特質を備えた不完備契約の典型例として、本稿は戦略的提携 (strategic alliance) を取り上げる。戦略的提携とは、最低2社以上の法的に独立した企業体がいくらかの経済資源を蓄積させて相互に有益な目的を達成するための共同のパートナーシップ契約をいう (e.g., Baum et al. 2000; Bakker et al. 2002)。

戦略的提携は組織内外の経営資源を有効、効率的かつ柔軟に活用してマーケティングや製品開発、技術開発などの先端的業務を遂行できるという利点の一方、契約規程が不十分なことから不完備契約になりやすい。不完備契約に関わる不確実性や経営リスクが問題となるのは、財務諸表監査の局面と予想される。そこでクライアント企業が不完備契約を締結している場合の財務諸表監査の困難性に本稿は注目する。

現行の監査フレームワークはリスク・アプローチに基づく。その一方で、リスク・アプローチに基づいた監査手続を取ると、不完備契約を扱うのがなぜ複雑になるのかは不透明である。そこで本稿は Demirkan and Zhou (2016, 以下 DZ (2016) と略述) が注目する監査複雑性 (audit complexity) という概念を手掛かりにそのメカニズムを明らかにする。さらに、監査複雑性がリスク・アプローチのいずれに根差す要因なのかを検討した上で、監査複雑性が監査報酬および市場評価に与える影響に関わる検証課題を提示する。

以上のように、戦略的提携という不完備契約は、リスク・アプローチに基づく財務諸表監査においての監査リスクの一要因となりうる。しかし監査リスクは監査報酬の決定要因として主に議論されるものの、もう少し広範な影響を有する可能性はないのか検証が待たれる。本稿では実証的アプローチに基づく検証は行っていないものの、その手掛かりとしての仮説立脚を一つの結論としている。

以下、本稿は第Ⅱ節において不完備契約パースペクティブと戦略的提携の関連性について検証する。第Ⅲ節では監査フレームワークと戦略的提携との関係性について検討する。第Ⅳ節ではそれまでの議論を基礎に検証仮説を提示し、第Ⅴ節は結論とする。

II 不完備契約パースペクティブ

1. 不完備契約理論について

本稿の主眼とする戦略的提携の組織構造を分析するための理論として、不完備契約理論 (incomplete contract theory or perspective) についてまず触れておきたい。不完備契約についての議論は、主に Klein et al. (1978), Grossman and Hart (1986), Hart and Moore (1990), および Hart (1988) らによって始められた¹⁾。

CNW (2016) によると、契約とは本来不完備なものであり、契約の当事者はあらゆる将来の状況を予測することも、明示的に示すことなどできないというものである。ここから CNW (2016) は、不完備契約理論とは主に負債契約における会計情報はじめとするさまざまな情報の役割や効率性向上による利得がどのように実現するかを示すメカニズムの記述ツールとする²⁾。

Tirole (1999) によると、不完備契約は3つの特徴を持つと説明する。第1に、予見不能な偶発事象の存在、第2に契約条項を詳述するコストの必然的発生、第3に内容が不確実であるにもかかわらず契約条項を強制的に遂行しなければならないというコストが必然的に発生してしまうというものである。CNW (2016) の言葉を借りると、第1の特徴とは将来の経済状況は時に複雑で、契約に記載するのは困難であるということである。第2の特徴は将来を予見したり、将来の不確実性の中で生じる可能性のあるものの長文リストを当初の契約に盛り込んだりすることは、途方もないくらい法外な高額費用が必要になるということである。第3の特徴は不確実な状況の中には実行可能な選択肢もあるものの、これらは第三者の検証が困難な情報に基づいて行動しなければならないということである。

結果的に将来見通しがある程度明確になった時に、なされるべき方針に対してコント

1) 不完備契約理論は Coase (1937) の偉大な業績を基礎とするが、彼は市場メカニズムが高コストであることを論じ、その理由として、価格は発見されなければならないものであり、包括的長期契約は交渉が必要であることを主張した。さらに、長期契約では契約当事者がお互い将来期待するものが何かを一定限度しか特定できないので、詳細な行動結果は後になってみないと分からないことを、彼は主張した。だからこそ、市場メカニズムに代わる代替的な調整メカニズムとして、「権限」「意思決定権限」に対する要望を生み出した。これが企業の存在する正当性を表す。その一方で、契約の不完備性が問題となる例として、資金借入契約において借り手が貸し手からの妥協を引き出すために、脅しとして、資産代替を時として主張することがある。これは契約が不完備であるからこそ生じる問題の好例である。

2) CNW (2016) は、上記の状況への解決策を検出する目的を踏まえて、不完備契約理論の主要なアイデアは、「完備された契約」の締結および強制の難しい環境におけるコントロール権の売却ないし割り当てにより得られる経済的便益の分析と指摘する。

ロール権をいかに割り当てるかを契約の再交渉において改めて考慮する。我々は限定合理性の範囲内で意思決定を行うことから、不完備契約締結に当たり将来的な契約再交渉を進めるのは必然的である (Milgrom and Roberts. 2000)³⁾。

こうした記述に基づいて考えると、不完備契約は第2と第3の特徴に起因するコストを必要とし、かつ第1の特徴である将来の多大な不確実性を内包することから、契約締結を考える当事者に強い不安感を抱かせる。

この強い不安感の原因となる最も顕著な問題がホールドアップ問題といわれるものである⁴⁾。ホールドアップ問題とは、契約当事者が契約の不完備性のために、契約条項に記載された条項を遂行できなくなることである。特に契約が将来状況に対する一連の行動を規定できないために、事後的な再交渉が機会主義的な形で行われる場合に、交渉力の強い方がレントを引き出すことが出来てしまう。

不完備契約理論によれば契約当事者の一方が機会主義的に行動しないよう、このようなホールドアップ問題を改良するメカニズムは、契約関係における意思決定権限、すなわちコントロール権⁵⁾を事前に当事者へ割り当てることであると示唆される。コントロール権はこの将来の契約再交渉においてのみではないものの、契約当事者互いの条件維持に資するものであり、それ故契約当事者間での利益分配に影響を及ぼす。コントロール権の配分を決定するための重要な原則は、契約当事両者の利得を増やすことに強く貢献する方の当事者にコントロール権を付与すべきである。

例えば、この原則を金融契約に適用すると、借り手も貸し手も契約コントロール権を価値最大化の意思決定を行うインセンティブを持つ団体の方へ付与するよう合意すべきという示唆が得られる。借り手と貸し手が金融契約を巡って紛争する際に解決に向けて提案さ

3) この時重要な想定は、将来の不確実な状況の多くは最初の契約に盛り込まれておらず、それ故契約は将来の再交渉で修正されるというものである。

4) Williamson (1971) によると、石炭鉱山の近くに強いコスト意識に基づく発電所を設置するインセンティブを発電業者が持つとする。発電所の建設は埋没投資になるものの、石炭鉱山を前にして発電業者は双方独占の状況にあることに気づく。発電業者は発電所建設の前に石炭鉱山と石炭の独占供給契約を締結することが可能である。ところが発電所が建設された後、石炭鉱山も発電業者に高い価格で石炭を買い取ってもらえるよう、契約を再検討ないし契約の再交渉を求めるインセンティブを持ちうる。発電業者が、もしこの「ホールドアップ」状況に直面することを予測するなら、発電所建設投資を控えようとするであろう (他に Klein et al. 1978, p. 301)。買い手と供給業者の関係に根差した契約関係に特化した投資が必要となる場合、そうした投資は埋没コストになるので、投資当事者、例えば売り手は投資後、撤退することも出来ず、利得は悪化する。結果として、買い手には機会主義的な再交渉の余地が生まれることになる。ホールドアップ問題に関しては他に Aghion and Holden (2011) 参照。

5) コントロール権の代わりに、「意思決定権限」「財産権」も使われる。

れる不完備契約理論からの一般的なアプローチは、コントロール権を価値創造により重要な役割を果たす方の団体へ委譲するというものである。これを資金を必要とする起業家の例で検討すると、収益性の高い投資機会を起業家が入手可能であるなら、貸し手によるレント・エクストラクションを回避するように、コントロール権は起業家が持つべきである⁶⁾。とはいえ、不完備契約は契約締結時のみならず契約再交渉が欠かせないことから、当事者にとって検証可能な情報と当事者の機会主義的な行動を防ぐ手立てが必要である。

2. 戦略的提携について

不完備契約の課題に対処する際に重要なのは、契約関係におけるコントロール権を効率的に事前に当事者へ割り当てることである。それにもかかわらず、コントロール権の割り当てが効率的に進まない不完備契約の最も顕著な例として、戦略的提携（strategic alliance）がある。戦略的提携とは、最低2社以上の法的に独立した企業体がいくらかの経済資源を蓄積させて相互に有益な目的を達成するための共同的パートナーシップ契約をいう（e.g., Baum et al. 2000; Bakker et al. 2002 他）。一般に戦略的提携は製品の設計、生産、マーケティング、流通において資源を共有することを目的とした複数の会社間の長期契約であり（Yoshino and Rangan. 1995; Digman. 1999）、提携関係を構築することで、企業は自社の中核的なスキルや能力に資源を集中させる一方で、市場にない他の要素や能力を獲得することが出来る（Chan et al. 1997）。

6) これを融資契約の文脈で考えると、資金の借り手は契約段階では特に言い出さなかったが、契約が締結されたのち予想外の高リスクプロジェクトを始めるといって、資金の貸し手を脅かすケースが想定される。そしてこの脅しを利用して、貸し手から妥協を引き出そうとする（Dewatripont and Maskin. 1995）。それとは対照的に、Aghion and Bolton (1992) は裕福な投資家からの資金を求める裕福ではない起業家のケースを想定している。プロジェクトについて、起業家には将来状況に基づく行動が求められる。この行動と経済状況の両方に関し、将来を推察できても「検証可能性」(verifiability) の不足から不完備契約になるため、簡単に投資家は出資契約を締結できない。起業家と投資家の目的は調和しない。投資家は将来キャッシュフローにしか興味がないし、これに対して起業家は金銭的リターンと非金銭的「私的ベネフィット」の両方からのリターンを求める。起業家は貸し手からの早期の返済を心配するかもしれない。プロジェクト完遂前に貸し手から貸付金の繰上げ返済を求められたり追加の貸付金または返済期間の延長を拒む場合も考えられる（Dewatripont and Maskin. 1995）。この利害対立はどのように解決するのがよいのか。この問題についてAghion and Bolton (1992) は2つの解答を用意する。① 起業家と投資家の両方のインセンティブが連携するような方法で契約する。この解決法は、エージェントが金銭的報酬スキームで対処する場合のエージェンシー理論から示唆されるものである。② キャッシュフロー獲得権利とコントロール権を分離して、独立した契約としてこれらを利用することである。事前のインセンティブ連携が不可能なケースでは、意思決定権限を配分することで契約による成果は改善する。この議論の詳細はAghion and Bolton (1992)、Aghion and Holden (2011) 参照。

図1 戦略的提携のタイプ

研究開発における戦略的提携	
1	ライセンス契約
2	クロス・ライセンス契約
3	技術交換
4	技術者派遣
5	人的交流
6	共同研究開発
7	技術獲得（目的の）投資
製造段階における戦略的提携	
8	OEM 供給
9	セカンド・ソーシング
10	部品規格協定
11	製品組立および検査の協定
マーケティング・販売における戦略的提携	
12	購買契約
13	販売代理契約
14	サービス契約
全般的目的による戦略的提携	
15	規格調整
16	ジョイント・ベンチャー

出所) 富田 (2007)

Chan et al. (1997) や Teng and Das (2008) らは、戦略的提携の形式を、主に JV (ジョイント・ベンチャー)、少数資本提携、共同研究、共同販売、強化されたバイヤーサプライヤーによる取り決めを含む、さまざまな構造をとると説明する。これについて、富田 (2007) は戦略的提携を図1の通りに分類する。

3. 戦略的提携などの不完備契約の特徴

本稿の問題意識は、戦略的提携のような不完備契約が何故監査手続に複雑性を加えるのかを検討することにある。この点に関して、DZ (2016) は戦略的提携が監査手続に及ぼす影響に着目する。

DZ (2016) は不完備契約理論に基づくと、戦略的提携には2つの問題が含まれることを指摘する。一つは検証不能性という問題である。標準的な提携契約と違い、戦略的提携は観察不能、ないし検証困難な規程がしばしば契約条項に盛り込まれる。提携当事企業はあらゆる偶発事項を予測することも、契約に盛り込むことも難しいため、検証可能な情報であったり確定規程が存在しないことが多い。しかし、監査の時点で、監査人がこうした戦略的提携に関する情報を評価する時に「検証可能な形式」での情報や何らかの基準（規

準)がないと、監査そのものが進まない(Arens et al. 2017)。現行の監査フレームワークの下では、監査契約は検証可能な情報に沿って進められることが前提となっている。しかし、戦略的提携については、偶発事象が不十分にしか特定されないため、現行の監査フレームワークの下では不確実性が強すぎる。ここから戦略的提携を交わす企業は、不完備な性格が契約に存在するが故に、監査に係る複雑性が増すと予想される。

いま一つの問題は、エイジェンシー問題である。戦略的提携の当事企業は互いを監視し、コントロールしようと試みる(Otley, 1994)。透明性を確保するという見地に立つと、提携企業同士は互いの行動について何も隠蔽しないことがある種当然になっている。しかし、提携企業が自らの行動の情報についてすべてを包み隠さず開示し、かつ当該情報を伝播させるのは実際には難しい。戦略的提携は技術供与やクロス・ライセンスのような高度な技術移転が関わることが多い。このため、提携当事企業間で協調の困難性が生じうる。さらに提携当時企業の機会主義的行動の可能性もあり得る(Masulis et al. 2011)。提携当事企業間でのさまざまな情報の非対称性があるが故に、提携企業は互いに提携事業から生まれる利益を出し抜いて独り占めを試みることも、任務懈怠(shirking)を試みることも、過少投資(underinvestment)に陥ることも考えられる。こうしたエイジェンシー問題を原因とした弊害により財務報告に誤謬が生じやすくなり、監査も複雑になりがちである。

ただ戦略的提携はその案件によって問題点は異なる。詳細な契約規程をすべて観察することは難しいことから、DZ (2016) は Mayer and Teece (2008) のケーススタディに基づいて戦略的提携と監査複雑性の関係について説明する。

Mayer and Teece (2008) はジェットエンジン開発に関わった主要航空企業についての15の提携契約と11の参加企業を分析して、対価の支払い条件や特定のエンジン開発コストの負担責任、収益分配、間接費配賦、Aero Corp社と提携企業との費用弁済契約などから複雑な会計システムが必要となることを明らかにした。Mayer and Teece (2008) は以下の5つの条件が監査複雑性という問題を引き起こすと説明する。第1が複雑な契約条件である。提携に関する契約規程が長文なのに、供給契約規程はぐっと短い。第2が会計上の見積要素の多さである。エンジン各部分の価格はすべての供給契約では特定されるのに対し、提携契約では触れられない。価格の代わりに、パートナー企業は見積製造目標原価(MTC)についての合意事項が述べられている。第3が、契約規程の頻繁な修正である。契約では製造を要する部品は特定されているものの、それに係る間接費がどのくらい付加されるか、あるいは技術革新や別の事象が生じることでより多く(もしくは少なく)の部品を製造しなければならなくなる。最後が、監査条項の存在である。間接費配賦とMTC決定の議論は、後の提携契約に外部監査人による監査を含めるかどうかという議論に行き

つく。監査を許容するということは、第三者の介入を要するという議論を押しとどめようとするのであり、もし付け加えるなら監査範囲は狭められたものとなる可能性が高い。これらは監査の時点における追加的確認事項の発生を意味する。

Dagdeviren and Robertson (2013) はガーナ (Ghana) の都市水道サービス事業における民間事業者参入契約 (private sector participation) について不完備契約パースペクティブに基づく分析を進める⁷⁾。ガーナ水道事業会社は都市水道サービス事業を効率的に運営するために、不採算事業を切り離した上で、① 収益とならない水道を年間で最低 5% 減少、② 水道料金の回収率向上、③ 化学処理費用と電力消費量の減少、④ 顧客対応の改善、⑤ 公的機関の水道消費抑制、⑥ 水質の向上、を達成するために民間事業者の参入と民間運営移管を目標としていた。

これらの目標を達成するために、ガーナ水道事業会社は都市水道サービス事業の改革を進めたものの、捗々しい結果は得られなかった。その原因として、第 1 に多くの事業の基礎データが十分に用意されず、民間業者が参入するのに数か月かかるという状況だった。第 2 に、契約書内にいかようにも解釈できる曖昧な規程が多く含まれていた。第 3 に、民間業者が参入後目標とする改善事項を達成できなかった場合、契約に基づいて民間業者に支払われる運営費用とは別個の財務ペナルティが設定されており、逆に達成されればインセンティブ支払いを受けられる契約が規定されていた。しかし、実際民間業者が上記のインセンティブ支払いを受けることはなかった。加えてペナルティ支払い規程の運用にあたり、ガーナ水道事業会社の機会主義的な処理が頻繁に行われていたことから、民間業者のやる気を削ぐことになってしまった。

Mansor and Rashid (2016) はプライベート・ファイナンス・イニシアティブ (Private Finance Initiative; PFI) という公的機関がプライベートセクターから資金を調達するスキームを題材に、各国での契約の不完備性が公共事業に及ぼす問題を説明する。

こうしたケース分析から示唆されるのは、契約規程の曖昧さと契約規程の解釈に差異が生まれる危険性、結果として事業収益の見通しの不透明性である。いずれも第 II 節で指摘した不完備契約の特性を備えている。

7) Dagdeviren and Robertson (2013) のケースは戦略的提携の例に該当するかどうかは議論の余地はある。しかし、ガーナ水道事業会社と民間事業者の間での民間事業者参入契約は提携契約の一種であり、その契約条項からも不完備契約の典型と考えられる。

Ⅲ 現行の監査フレームワークにおける戦略的提携の扱い

1. リスク・アプローチの概要

今日の監査は監査基準に則して、リスク・アプローチに基づいて行う。この節では南・中里・高橋（2018）を参考に、財務諸表監査に戦略的提携が大きな影響を及ぼすメカニズムについて検討する。

財務諸表監査におけるリスク・アプローチとは、重要な虚偽表示が生じる可能性の高い事項について重点的に監査の人員や時間などのリソースを充てることにより、監査を効果的かつ効率的なものとする事が出来る監査の実施方法を意味する。また、監査リスク（audit risk; AR）は監査人が財務諸表の重要な虚偽表示（material misstatements）を看過し、誤った意見を形成する可能性を意味する。つまるところ、監査リスクとは誤った監査意見を形成することによる監査失敗の可能性を意味する。

監査人は監査リスクを許容可能な低い水準に抑えるために、限られた時間や費用等の監査リソースを効果的かつ効率的に配分するためにリスク・アプローチを利用する。一般的に監査リスクは重要な虚偽表示リスク（risk of material misstatement; MMR）と発見リスク（detective risk; DR）の積で表される（ $AR=MMR \times DR$ ）。重要な虚偽表示リスクとは、監査が行われない場合に、財務諸表に重要な虚偽表示が存在するリスクをいう。また重要な虚偽表示リスクは、固有リスク（inherent risk; IR）と統制リスク（control risk; CR）から構成され、概念的には固有リスクと統制リスクの積として表される。このため、一般に監査リスク＝固有リスク×統制リスク×発見リスク（ $AR=IR \times CR \times DR$ ）と表される。

監査手続を進めていく中で、監査人は監査リスクを許容可能な低い水準に抑制する必要がある。上記のモデルを組み替えると、発見リスク（ DR ）＝監査リスク（ AR ）／重要な虚偽表示リスク（ MMR ）と表されることから、監査人は評価された重要な虚偽表示リスクに則して発見リスクを算定する。監査人は推計された重要な虚偽表示リスクから算定された発見リスクのレベルに応じて、実証手続の水準を決定する。重要な虚偽表示リスクが低ければ発見リスクは高く算定されることになるものの、これは監査人が実証手続を簡略化することで実際の発見リスクを高めることが許容されることを意味する。反対に重要な虚偽表示リスクが高ければ発見リスクは低く算出される。これは監査人が実証手続を強化することで実際の発見リスクを低くすることが必要となることを意味する。

このように、リスク・アプローチは、重要な虚偽表示のリスクの水準に応じて監査リソースの配分方法を決定する考え方であって、監査業務の有効性と効率性を追求することを主目的とする。

リスク・アプローチを基に監査を行う場合、経営者は重要な虚偽表示を防止・発見・是

正する立場から、内部統制というフィルターを構築して、重要な虚偽表示を看過する可能性を低くする責任を持つ。一方、監査人は内部統制を以ってしても見逃してしまった重要な虚偽表示を看過しないように、実証手続というフィルターを設定して監査を行う。それでも重要な虚偽表示を看過してしまった場合、監査人は誤った意見を形成することとなり、監査が失敗してしまうことになる。その可能性が監査リスクということである。

このような事態を防御するために、経営者による内部統制と監査人による実証手続という二段構えで対処する。

2. 具体的な監査手続——リスク評価手続とリスク対応手続

監査基準委員会報告書 315『企業及び企業環境の理解を通じた重要な虚偽表示リスクの識別と評価』および 330『評価したリスクに対応する監査人の手続』では監査手続を「リスク評価手続」と「リスク対応手続」とに区分する。リスク評価手続は、内部統制を含む企業および企業環境を理解することを通じて、重要な虚偽表示リスクを識別し評価する手続である。識別された重要な虚偽表示リスクについて、財務諸表の個別項目に関わるもの（アサーション・レベル）でどのような虚偽表示になるかを判断し、虚偽表示の発生可能性と重要性を検討することを通じて重要な虚偽表示リスクを評価する。

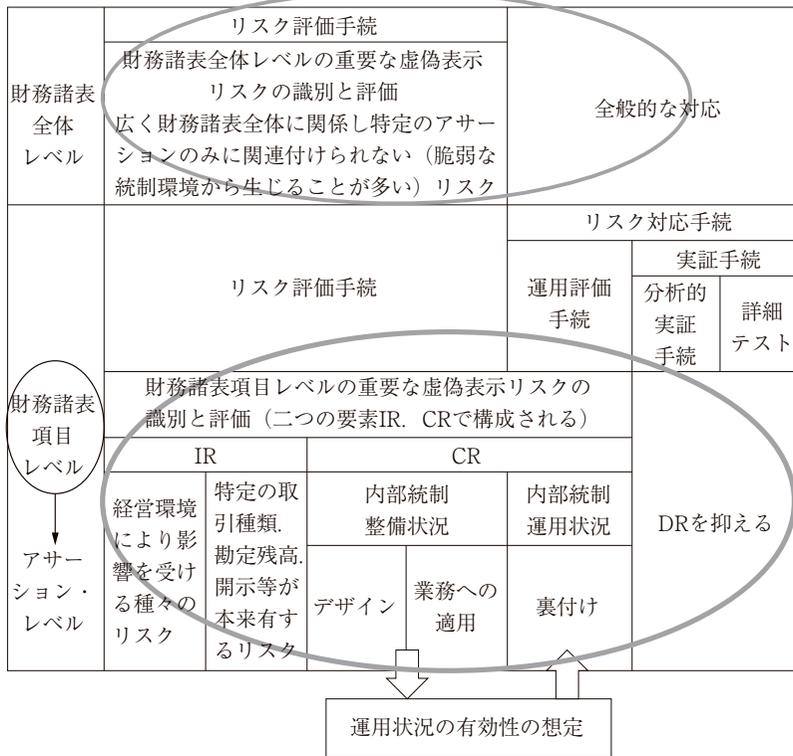
識別し評価したアサーション・レベルの重要な虚偽表示リスクに対応して監査計画を立案し実施する監査手続をリスク対応手続と呼ぶ。リスク対応手続は運用評価手続と実証手続から構成される。

こうして識別された重要な虚偽表示リスクは広く財務諸表全体に関係するものと、アサーション・レベル（財務諸表項目）の2つのレベルで重要な虚偽表示リスクを評価することを平成17年の監査基準から求められることになっている。つまり重要な虚偽表示は財務諸表全体レベルでのリスク評価手続とアサーション・レベルでのリスク評価手続から構成される。

以上の関係性を踏まえ、南・中里・高橋（2018）はリスク評価手続の構造を図2のようにまとめる。

現行の監査フレームワークの下では、監査契約は検証可能な情報に沿って進められることが前提となっている。しかし、戦略的提携のような不完備契約を交わす企業については、偶発事象を不十分にしか特定できない。それ故、通常の監査手続を戦略的提携締結企業に当てはめるのは難しい。図2に則して考えると、戦略的提携に関する情報は、組織構造を変化させるという意味で、財務諸表全体レベルに重要な不確実性をもたらす。さらにアサーション・レベルでも投資有価証券の評価、持分法投資損益の確定などでも不確実性をもたらす。つまり、戦略的提携に関する情報は、財務諸表全体とアサーションレベルの

図2 リスク評価手続構造



出所) 南・中里・高橋 (2018), 14 頁

両レベルでの重要な虚偽表示のリスクをもたらし、2つの楕円で囲まれた領域を注視しながら、監査人は監査範囲を決定する。

戦略的提携を交わす企業は、不完備な事象が監査対象に存在するが故に、収集すべき監査証拠も増えることになり、監査に係る複雑性が増すと予想される。財務諸表全体レベルにおいても、アサクション・レベルにおいても、監査証拠を通常よりも多く収集し実証手続を充実させる必要が高まる。戦略的提携契約を事業に含む企業は、通常の企業と比較して2つの局面での監査リスクが高まるため、必要となる実証手続ないし求められる内部統制の水準が上昇というリスク対応手続がより必要となる。これによって監査に要する時間は戦略的提携を実施しない企業と比較してより長くなると考えられる。戦略的提携の存在が監査に要する時間とコストを増加させ、監査費用（監査報酬）は上昇することが予想される。これらが、戦略的提携がクライアント企業にもたらす監査複雑性の本質である。

IV 監査複雑性と検証仮説の設定

矢澤（2012）は、監査報酬は監査に係る直接監査コストと間接監査コストに業務利益を上乗せして決定されると説明する。この直接監査コストは、監査に直接携わった会計士の人数に職位（パートナー、マネジャー、シニア、ジュニア）ごとの報酬係数（チャージレート）と監査時間を乗じ、さらにその他の必要経費を加えて算出される。間接監査コストは法人の保険料支払総額を監査契約規模で按分した保険料や保険料以外の本部経費などである。また監査報酬算定における特に重要な要素が、監査時間の見積もりである。監査時間の見積もりにあたっては、被監査企業（クライアント）の規模、複雑性、リスクを加味して、監査リスクを最小化させるために必要とされる監査時間が推定される。こうした図式に従って監査報酬が決まるとすれば、DZ（2016）が主張する監査複雑性によって監査報酬が上昇するという議論が的確であることが分かる。また Simunic（1980）は監査報酬（監査費用）がクライアントの規模、複雑性、リスクの水準によって決定されることを数理的に示し、実証的に検証する。いくなれば、監査の複雑性が増すとリスク対応手続がより必要となる。これによって監査コストは上昇し、それに連動する形で監査報酬が上昇するという仕組みになっている。そこで次の仮説が想起される。

仮説 1：被監査企業が戦略的提携を交わすと、監査人は監査複雑性の増大に対応して監査報酬を上昇させる。

当該仮説は戦略的提携契約の不完備性が監査報酬に与える影響に着目した仮説であるが、戦略的提携事態の持つ監査リスクが市場評価にどう影響を与えるかは、Chan et al.（1997）や Lee et al.（2013）など国外での実証結果は得られるものの、我が国においてはさらに検証すべき実証命題と考えられる。そこで仮説 1 を発展させて次の仮説も提起する。

仮説 1-1：被監査企業が戦略的提携を交わすと、監査複雑性の増大に対応して企業価値に毀損を与えるリスクを踏まえ、市場はネガティブに評価する。

Gomes-Casseres（2006）は、戦略的提携の特徴を踏まえて、戦略的提携契約を個々の企業が不完備契約で結び付く組織形態と定義する。なぜなら提携契約は典型的な開放型契約であり、不完備契約に特有の不特定な領域を含むからである。提携におけるパートナー企業はそれぞれ別々の利害を抱えるものの、DZ（2016）によれば契約関係にある当事者

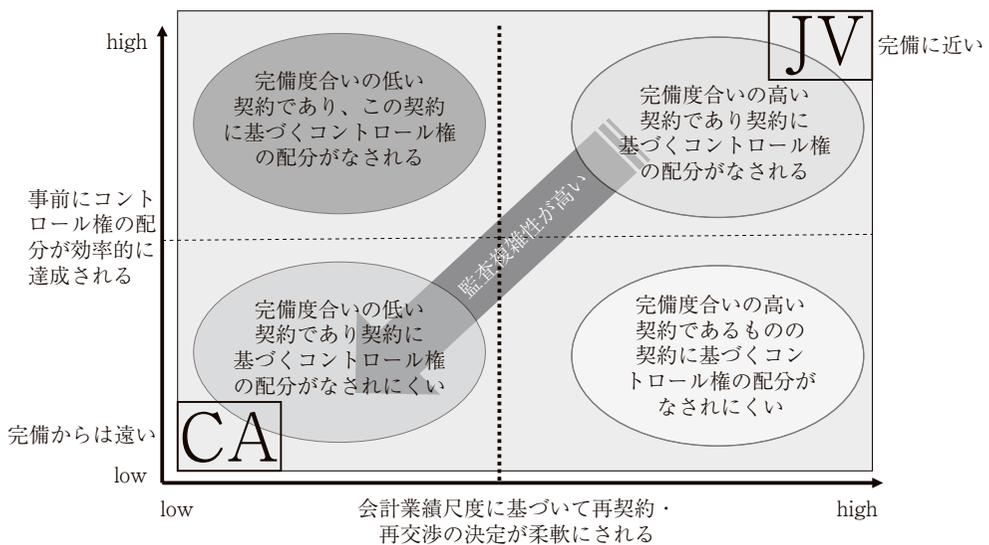
同士による共同意思決定によって、予見不能な偶発事象に対処することが出来るようになる。その意味で、戦略的提携は知識を意思決定の権限と整合させ (Jensen and Meckling, 1995)、組織の柔軟性を提供することによって参加企業の企業価値を増加させる (Jensen, 1993; Chan et al. 1997)。

その反面、戦略的提携における契約当事企業は将来のすべての不測の事態を予測することが出来ず、戦略的提携契約は不完備なものになる (Das et al. 1998)。このため、戦略的提携契約には検証や観察が不可能な条項が含まれ (Robinson and Stuart, 2007)、パートナー企業が機会主義的行動をとる可能性がある (Teng and Das, 2008; Chan et al. 1997)⁸⁾。

不完備契約理論に基づいて戦略的提携を概観すると、契約の完備度合いに応じて、監査複雑性に相違が生まれることが分かる。DZ (2016) は戦略的提携をJVと戦略提携および業務提携を含む契約提携 (contractual alliance; CA) との大きく2タイプに分け、それぞれがもたらす監査複雑性には微妙な相違があることを指摘する。この相違が監査報酬にも反映されると考える。さらに、CMW (2016) は不完備度合いの強弱はコントロール権の配分に影響を与えると指摘する。

その関係を図示すると図3のように説明できる。例えば、完備度合いが高いとされる

図3 戦略的提携と完備度合いの関係



8) したがって、戦略的提携を行おうとする企業は信頼できるパートナー企業を探し出し、機会主義的行動を抑制する契約やその他の結合メカニズムを設計し、提携相手の行動を監視するコストを負担することになる (Teng and Das, 2008; Chan et al. 1997)。

JVは、ガバナンスシステムも事前に決めた中で契約締結に入るため、事前コントロール権の配分が非常に効率的と考えられる。一方で、契約提携や業務提携は事前コントロール権の配分が明確でないこともあることから、完備度合いは比較的低いと考えられる。

そこで次の仮説が想起される。

仮説2：被監査企業が意思決定権限を事前に配分するJVのような契約形態ではなく、CAのような事前の契約効率性が達成されない契約形態に従事している場合、監査人は監査複雑性の増大に対応して監査報酬を上昇させる。

仮説2もDZ(2016)に準拠して、契約の不完備性が監査報酬に及ぼす影響に着目している。しかし監査複雑性は監査リスクに根差したものと考えられることから、より広範な影響も予想される。そこで、仮説2を発展させた以下の仮説も検証すべきと考える。

仮説2-1：被監査企業がJVのような契約形態ではなく、CAのような事前の契約効率性が達成されない契約形態に従事している場合、市場は監査リスクの高まりに対してネガティブに評価する。

V まとめと課題

本稿は不完備契約が監査手続をなぜ複雑にするかを明らかにするため、DZ(2016)の記述を基にして、DZ(2016)において特に取り上げる監査複雑性が何かを調査した。

不完備契約パースペクティブによると、契約が不完備であるということは、第1に予見不能な偶発事象の存在すること、第2に契約条項を詳述するコストの必然的発生、第3に内容が不確実であるにもかかわらず契約条項を強制的に遂行しなければならないというコストが必然的に発生してしまうという特性を意味する。こうした不完備契約の代表的形態として、本稿は戦略的提携を取り上げた。

戦略的提携とは、最低2社以上の法的に独立した企業体がいづらかの経済資源を蓄積させて相互に有益な目的を達成するための共同的パートナーシップ契約をいう。DZ(2016)によると、戦略的提携は不完備契約パースペクティブに基づく、検証不能性とエイジェンシー問題という2つの問題を抱える。この問題が現行の監査フレームワークの下では、財務諸表全体レベルおよびアサーション・レベル(財務諸表項目レベル)という2段階でのリスク評価を必要とする。結果として、この2段階にわたるリスク評価手続が、追加のリスク対応手続を必要とし、このリスク評価手続の複雑性が監査複雑性の原因になると推測する。

とはいえ、監査複雑性が監査リスクになるとして、これが監査報酬に与える影響や市場評価に及ぼす影響は実証的に検証してみる必要がある。今後の課題は第IV節で設定した仮説を実証することである。

謝辞 本稿は中央大学大学院修士課程の講義での議論が元になっている。本稿執筆にあたって文献の収集に貢献してくれた中央大学大学院商学研究科博士課程の藤田健人氏および実証研究のヒントをくれた同じく中央大学大学院商学研究科博士課程の石黒武秀氏には多大なる尽力を頂いた。ここに記して感謝申し上げたい。なお、本稿における誤りはすべて筆者の責に帰すことはいうまでもない。

参考文献

- 監査基準委員会報告書 315 2019『企業及び企業環境の理解を通じた重要な虚偽表示リスクの識別と評価』(日本公認会計士協会監査基準委員会)
- 監査基準委員会報告書 330 2019『評価したリスクに対応する監査人の手続』(日本公認会計士協会監査基準委員会)
- 富田健司 2007 製薬企業における戦略的提携の効果的マネジメント. 『医療と社会』, 第17巻第3号, 285-314 ページ <https://doi.org/10.4091/iken.17.285>
- 南成人・中里拓哉・高橋和則 2018 『財務諸表監査の実務(第3版)』(中央経済社)
- 矢澤憲一. 2012. 監査報酬評価モデルの研究 I—内部統制監査の導入に焦点を当てて(2007-2011) 『青山経営論集』第47巻第1号, 81-97 ページ
- Aghion, P. and P. Bolton. 1992. An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting. *The Review of Economic Studies*. 59(3), 473-494. <https://www.jstor.org/stable/2297860>
- Aghion, P. and R. Holden. 2011. Incomplete Contracts and the Theory of the Firm: What Have We Learned over the Past 25 Years? *Journal of Economic Perspectives*. 25(2), 181-97. <https://doi.org/10.1257/jep.25.2.181>
- Arens, Alvin A., Elder, Randal J., Beasley, Mark S., and Chris E. Hogan. 2017. *Auditing and Assurance Services*. Global Edition, (16th edition), Pearson Publishing.
- Bakker, G., Gibbons, R., and K. J. Murphy. 2002. Relational Contracts and the Theory of the Firm. *The Quarterly Journal of Economics*. 117(1), 39-84. <https://doi.org/10.1162/003355302753399445>
- Bakker, R. M. 2016. Stepping in and stepping out: Strategic alliance partner reconfiguration and the unplanned termination of complex projects. *Strategic Management Journal*. 37(9), 1919-1941. <https://doi.org/10.1002/smj.2429>
- Baum, J. A. C., Calabrese, T., and B. S. Silverman. 2000. Don't go it alone: Alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology. *Strategic Management Journal*. 21(3), 267-294.
- Chan, S. H., Kensinger, J. W., Keown, A. J., and J. D. Martin. 1997. Do strategic alliances create value? *Journal of Financial Economics*. 46(2), 199-221. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(97\)00029-9](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(97)00029-9)
- Coase, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Christensen, H. B., Nikolaev, V. V. and R. Wittenberg-Moerman. 2016. Accounting Information in Financial Contracting: The Incomplete Contract Theory Perspective. *Journal of Accounting Research*. 54(2), 397-435. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12108>
- Dagdeviren, H. and Simon A. Robertson. 2013. A Critical Assessment of the Incomplete Contracts

- Theory for Private Participation in Public Services: the Case of the Water Sector in Ghana. *Cambridge Journal of Economics*. 37, 1057–1075. <https://doi.org/10.1093/cje/bet007>.
- Das, S., Sen, P. K., and S. Sengupta. 1998. Impact of Strategic Alliances on Firm Valuation. *Academy of Management Journal*. 41(1), 27–41. <https://doi.org/10.5465/256895>
- Demirkan, S. and N. Zhou. 2016. Audit Pricing for Strategic Alliances: An Incomplete Contract Perspective. *Contemporary Accounting Research*. 33(4), 1625–1647. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12213>
- Dewatripont, M. and E. Maskin. 1995. Credit and Efficiency in Centralized and Decentralized Economies. *The Review of Economic Studies*. 62(4), 541–555. <https://doi.org/10.2307/2298076>
- Digman, L. A. 1999. *Strategic Management: Concepts, Processes, Decisions* (5th ed.). Dame Pubns.
- Gomes-Casseres, B. 2006. *The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry* (2nd ed.), Harvard University Press.
- Grossman, Sanford J and Oliver D. Hart. 1986. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*. 94(4), 691–719. <https://doi.org/10.1086/261404>
- Hart, O. D. 1988. Incomplete Contracts and the Theory of the Firm. *Journal of Law, Economics, and Organization*. 4(1), 119–139. <https://www.jstor.org/stable/765017>
- Hart, O. and J. Moore. 1990. Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*. 98(6), 1119–1158. <https://doi.org/10.1086/261729>
- Jensen, M. C. 1993. The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems. *The Journal of Finance*. 48(3), 831–880. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1993.tb04022.x>
- Jensen, M. C. and W. H. Meckling. 1995. Specific and General Knowledge, and Organizational Structure. *Journal of Applied Corporate Finance*. 8(2), 4–18. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.1995.tb00283.x>
- Klein, B., Crawford, R. G., and A. A. Alchian. 1978. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics*. 21(2), 297–326. <http://www.jstor.org/stable/725234>
- Lee, Hyunchul, Kim, Dukyong, and Minkyoo Seo. 2013. Market valuation of marketing alliances in East Asia: Korean evidence. *Journal of Business Research*. 66, 2492–2499. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.05.040>
- Mansor, Nur Syaimasyaza and Khariuddin Abdul Rashid. 2016. Incomplete Contract in Private Finance Initiative (PFI) Contracts: Causes, Implications and Strategies. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 222, 93–102. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.193>
- Masulis, Ronald W., Pham, Peter K., and Jason Zein. 2011. Family Business Groups around the World: Financing Advantages, Control Motivations, and Organizational Choices. *Review of Financial Studies*. 24(11), 3556–3600. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1363878>
- Mayer, K. J. and D. J. Teece. 2008. Unpacking strategic alliances: The structure and purpose of alliance versus supplier relationships. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 66(1), 106–127. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2007.06.007>
- Milgrom, Paul and John Roberts. 2000. *Economics, Organization and Management*. Prentice-Hall. 奥野正寛 (監訳)・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫 (翻訳) 1997『組織の経済学』(NTT 出版)
- Otley, D. 1994. Management Control in Contemporary Organizations: Towards a Wider Framework. *Management Accounting Research*. 5, 289–299.
- Robinson, D. T. and T. E. Stuart. 2007. Financial Contracting in Biotech Strategic Alliances. *The Journal of Law and Economics*. 50(3), 559–596. <https://doi.org/10.1086/519811>
- Simunic, D. A. 1980. The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence. *Journal of Accounting Re-*

- search*. 18(1), 161-190. <https://doi.org/10.2307/2490397>
- Teng, B. and T. K. Das. 2008. Governance structure choice in strategic alliances: The roles of alliance objectives, alliance management experience, and international partners. *Management Decision*. 46(5), 725-742. <https://doi.org/10.1108/00251740810873482>
- Tirole, J. 1999. Incomplete Contracts: Where do We Stand? *Econometrica*. 67(4), 741-781. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00052>
- Williamson, O. 1971. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*. 61(2), 112-123. <https://doi.org/10.1179/102452907X166845>
- Yoshino, M. Y. and U. S. Rangan. 1995. *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Harvard Business School Press.