

# 「新制度経済学」学派の企業理論の 基本的性格と特徴

—— アルチャンとデムゼッツ，ジェンセン，ウイリアムソン ——

高橋由明

## 目次

1. はじめに
2. 財産・所有権論に基づく企業組織観とエイジェンシー理論の特徴  
——アルチャンとデムゼッツ，およびジェンセン——
3. ウイリアムソンの「新制度」の意味とコモンズらの制度概念
4. ウイリアムソンの取引コスト経済学の基本的性格
5. ウイリアムソンの「取引コスト」と各種組織間関係の説明
6. ホジソンのウイリアムソンへの批判  
——不確実性，制度，企業，効率——
7. おわりに

## 1. はじめに

オリバー・ウイリアムソンは、『市場と企業組織』（1975年）の「第1章「新しい制度の経済学をめざして」で、「最近，経済学者の中に『新制度経済学』といえるものに言及する基礎的関心が広く展開されている」，「しかし，現在のグループは，初期の制度学派と異なり，折衷主義的傾向がある。新制度経済学者たちは，ミクロ経済学に依拠するとともに，たいていの場合，伝統的な分析にとって代わると見做すよりは，むしろそれを補完すると見做すのである」（Williamson, 1975, p. 1, 浅沼他訳，5頁）と述べている。この新制度経済学に関心を示す研究者として，ウイリアムソンは，注

で、Alchian and Demsetz (1972, 1973), Arrow (1969, 1973), Davis and North (1971), Doeringer and Piore (1971), Nelson and Winter (1973), Ward (1971) などの名前を挙げ、脚注に彼らの業績を掲載している (Williamson, 1975, p. 1, 浅沼他訳, 1980, 31頁)。

しかし、旧制度学派のヴェブレンやコモنزの位置づけについては、1996年の著書で旧制度学派が新古典派正統経済学に対抗したのに対して、ウィリアムソンの主張する新制度学派の立場は、正統派マイクロ経済学とは対抗せず補完すると、述べているだけである。したがって、不確実性問題に対処するためサイモンの限定的合理性の前提を組み入れてはいても、市場参加者は効用を極大化する目的で行動するという正統派経済学の立場を堅持している、といえるのである。

A. チャンドラーは、1990年代初期にヨーロッパ経済学会の大会で、What is a firm? A historical perspective という論題で報告し、新古典派理論、エイジェンシー理論、取引コスト論における企業観について批判をしている。最初の新古典派経済学が想定する企業については、その企業家は、完全情報の取得、利潤極大化の実現が可能であることが前提とされ、企業の組織はブラック・ボックスとされている、ということである。多くの論者により指摘されてきたように、新古典派経済学では、企業は、他の外部の市場参加者と同様に企業家個人の行動と考えられ、企業内の組織構成員間の垂直的・水平的分業関係など、組織内の考察は対象外とされていることについての批判である。

エイジェンシー理論については、プリンシパル・エイジェンシー (委託人と代理人) 理論の提唱者が、所有者に関心に向け、情報の非対称性、成果の測定、インセンティブについて論じている。しかし、この理論では、企業を法的な事業体と考え、企業と外部のサプライヤー、ディーラー、金融機関との関係、さらに内部の労働者と管理者との関係は、すべて契約関

係で成り立つと考えられている。そこでは、企業の日常的収益性や将来の安全性と関係する機械など物理的装置、人間の熟練、さらにその結果として生ずる収益問題については、取り扱われていない（Chandler, 1992, pp. 488-489）、と批判している。

このエイジェンシー理論は、アルチャンとDEMゼッツの財産権・所有権理論に基づいており、企業内の雇用者と被雇用者の関係においても、企業の経営者が外部市場の取引相手と結ぶ契約関係と同じく、「継続的契約関係」が成立することが前提とされている。つまり、企業に入社し一定期間勤務し何らかのスキルを取得した従業員がなんらかの理由で解雇ないし辞職をした場合、経営者はそれと同じスキルをもった他の被用者を絶えず継続的に外部市場から雇用が可能であるという前提に立っているということである。「継続的雇用関係」（sequential spot contract, 浅沼他訳では「逐次的雇用関係」と訳されている）が、企業外部市場の取引相手との間でももちろん、企業内部市場の取引相手との間でも可能であるということは、当該企業と外部取引者との間での社会的分業関係と、企業内での雇用者と被用者間の企業内分業関係が同等であるとの視点に立っており、財産権・所有権論は、こうした視点から立論されている。つまり、企業内の組織は「契約関係の束」であるという考え方に基づいている。本稿では、エイジェンシー理論を検討する前に、財産権・所有権に基づくアルチャンとDEMゼッツの理論を批判的に検討する。

チャンドラーの、ウイリアムソンの取引コスト論からは学ぶ点はあるが、ウイリアムソンの企業概念の位置づけと、チャンドラー自身の企業概念は異なるとして、企業の発展を説明する上で、彼のキー概念としている「組織能力（organizational Capabilities）」の視点からの議論を展開している。すなわち、「ウイリアムソンの基礎的分析単位は取引コストであり、私（チャンドラー）の分析単位は企業である」。ウイリアムソンにとっての

問題は、「企業が高度の特別な調査・学習に基づき使用する物的装置や熟練した人的能力、〔すなわち特殊資産—引用者（以下も〔 〕内引用者）〕への投資を行う場合、企業により実行される取引コストが、市場（契約同意による）に依存したほうが低いのか、それとも企業に内部化したほうが低いかにある」（Chandler, 1992, p. 489）。当然ながら、多くの場合、新しく物的機械や購入するよりは、既存のそうした装置や熟練を装備する企業を併合し内部化したほうが、取引コストは安くなる。

しかし、チャンドラーによると、ウイリアムソンの分析単位が、「取引コスト」であり、取引が外部市場に依存するかそれとも内部化するかを説明する中心概念が、「制限された合理性」と「機会主義（opportunism）」に基づいているため、「組織能力」に基づいた産業ごとの違いを分析できない。それは、ウイリアムソンにおいては、意思決定の基準が、企業か市場かの視点にのみに依拠しているからである。一般的に、「組織能力」の視点からの分析によれば、新しい資本集約的産業企業は配給組織を内部化するのに対して、労働集約的産業企業はそれをしないと行った相違が見られる。しかし、ウイリアムソンの制限された合理性と機会主義に基づく取引コスト論の視点からは、その差異を分析・発見できないし、企業の歴史的発展についての分析もできないのである（Chandler, 1992, pp. 489-490）。以上が、チャンドラーによる、エイジェンシー理論、取引コスト論への批判である。

本稿では、第2節の1）でチャンドラーにより提起されたエイジェンシー理論に基づく財産・所有権理論のうち、アルチャンとデムゼッツの企業組織観について検討し、2）では、財産・所有権理論に基づくジェンセン等により主張されたエイジェンシー理論の枠組みと、株主と経営者の関係で主に何が問題となっているのかその内容について検討する。第3節では、ウイリアムソンが、自己の立場を「新制度学派」の経済学と位置づけ

るが、その制度の内容を正しく位置づけるために、旧制度学派のヴェブレン、さらにウイリアムソンのミクロ経済学の中心概念を形成する動機となったコモنزの制度概念を省察する。そして、おもにウイリアムソンの1996年の著作『ガバナンスのメカニズム』から、彼が初めて本格的に「制度」に関して自分の意見を開陳した内容について紹介し、コモنزとの比較においてコメントする。第4節では、ウイリアムソンの「取引」、「取引コスト」を展開する理論的枠組みを紹介し、さらに取引コストと「中間生産物市場と垂直統合」に関する実証研究を紹介し、さらに「コングロマリッド組織」についての彼の見解を検討し、ウイリアムソンの企業経済学の基本的特徴と問題点を指摘することにする。さらに、5節では「現代制度学派」を自称する、ジョフリー・M. ホジソンによるウイリアムソン「取引コスト経済学」に対する批判を覚書風に紹介する。

## 2. 財産・所有権論に基づく企業組織観とエイジェンシー理論の特徴

——アルチャンとDEMゼッツ、およびジェンセン——

### 1) アルチャンとDEMゼッツの市場と組織

財産・所有権論に基づき市場と組織について展開した代表的著作は、アルチャンとDEMゼッツの1972年の論文（Alchian and Demsetz, 1972, pp. 777-795）である。この論文の冒頭で、通常の市場的交換と企業組織内での資源配分との間にはなんらの根本的差異はないという主張がなされている。彼らによると、「資本主義社会を標章する特徴は、諸資源が企業、家計といった非政府組織と諸市場により、所有され配分されることである。諸資源の所有者は、協業的専門化により生産性を増大し、このことが経済諸組織の需要を満たし、協業を促進するのである。ある木材工場が棚製造職人を雇うときは、企業内で専門家間での協業が成し遂げられるし、棚製造職

人が木材屋から木材を購入するときは、協業が市場間（企業間）で行われるのである」（Alchian and Demsetz, p. 777）。

この場合、2つの重要な問題が、経済組織の理論に生ずるのである。すなわち、専門化と協業的生産からの利得が、企業のような組織内から取得することが有利か、それとも横断的外部市場から取得するほうが有利かどうか、を決定する条件を説明することになる。つまり組織の構造を説明する問題に直面するのである。

「一般的に共通に考えられているのは、企業は、命令、権限により問題を処理する力をもつとか、ないしは監督の行動をとる上位者により従来の市場を役立てるということである。しかし、このことは妄想的思い違いである。企業は、その投入要素の全てを所有していない。企業は、命令する力、権限をもっていないし、さらに2人の人々の間で取り交わされる通常の市場契約と少々の違いのある監督的行動をとることもない」（Alchian and Demsetz, p. 777）。

アルチャンとデムゼッツは、市場について議論をするとき、横断的な社会的分業の市場と企業内分業を基礎とする内部市場を区別するのは妄想的思い違いであると強調する。それでは、ここで想定されている労働者を種々の課業で管理し配置する力とは何か？ 小さな消費者が、乾物屋を種々の課業で管理し配置する力と同じである。消費者は、雇用者のように、乾物屋がその配給に失敗し、適切な値段で配給できないときは、購入を中止することにより、乾物屋との取引を解消することができる。「労働者を種々の課業で管理し、指揮し、配置する〔力をもつという〕ことを主張することは、雇用者が両当事者に了解できるその期間に、継続的に再交渉が可能であることの覚書を交わしているなら、人を惑わせるものなのである」（Alchian and Demsetz, p. 777）。かくして、彼らにとっては、「雇い入れた秘書にあの資料をファイルするのではなくこの手紙をタイプしてくれ

というのは、乾物屋にあのパンではなくこのツナ缶を売ってくれというのと似ている」(p. 777) ことになる。

しかし、アルチャンとデムゼッツにとっては、企業組織の説明にあたり難解な問題がある。それは、チーム労働において、チームで達成された生産性を測定し、かつ個人の労働者にいくら支払うかという問題である。つまり、チームの生産プロセスとはどのようなものであり、契約形態はどのようなものかということである。アルチャンらは、スポーツ競技ではコーチとキャプテンが必要で、この2人は、チーム生産では、生産現場の監督者と検査係にあたるが、アルチャンらはこれらをモニターと呼ぶ。利得の報酬を受け取る専門家は、チーム・メンバーのモニター（特に投入要素の協業的使用を管理すること）となる。モニターは、利得を獲得するが、それは要素投入者である所有者に支払いを約束する価格によってだけでなく、これらの投入要素を監視し、それらの行動と使用を指揮することによってである。チーム生産で利用される方法を管理し検査することは、チーム生産からの産出物に対する個人の投入の限界生産性を測定するひとつの方法なのである」(p. 994)。

しかし、企業所有者と被用者の関係において、優位的権限をもつものは無く、完全に平等であるといえるのは、両者間に不断の再交渉 (continuous renegotiation) が可能であるという通常の雇用契約では一般的でない前提がなされているからである。彼らの説明をさらに続けると、チーム生産においても、チーム・メンバー各自と企業所有者の関係は、まさに共に相互に代償を得るという契約関係にある。「それぞれは、購入と販売を行う。被用者は、チームの所有者に代償を支払うよう『命令』することができるし、同じ意味で雇用者はチーム・メンバーにある行動を遂行するように指示することができるのである。被用者は、雇用者と同じように契約を終了できるし、したがって、長期契約は、企業では本質的に考えられない

のである。この企業概念と効率に関係すると考えられる、権威主義的、独裁的、命令的属性は存在しないのである」(p. 783)。

ところで、アルチャンとデムゼッツは、企業は「投入情報を収集し、照合し、納得させる専門化された市場制度」である、と主張する。「利益をもたらすチーム生産の見込みを考えると、諸資源を外部から投入するよりは企業内にすでに存在する投入物によるほうが、より経済的で正確であることは確実である。投入要素の有利な結合は、企業外部から新しい諸資源(諸資源についての知識)を獲得することによってよりは、組織内ですでに使用されている諸資源からのほうがより経済的であることが確認され、実施されてきた。「諸投入に関する潜在的かつ実際の生産活動に関する知識の正確性が大きければ大きいほど、高い生産性をもつとされる諸資源を新しく購入するよりは、企業に(投入要素の割り当てに)より高い利益をもたらすのである」(pp. 793-794)。こうした理由から、彼らは、企業外部との取引よりも企業内部の取引が有利と考え、脚注でつぎのような解釈を示している。

われわれの解釈では、企業は投入要素をチームで使用する市場の特殊な代理物である。企業は、異種の諸資源に関して知識を集合し照合するのに有利な(コストが安い)のである。企業内で集散的投入要素のパフォーマンスについての知識を比較・照合することが多ければ多いほど、比較・照合活動の現在費用は大きくなる。それゆえ、企業(市場)が大きくなればなるほど、モニター統制への注目は大きくなる。この強さを考慮して、企業は、これの費用を節約する方法として事業部化し、その市場を専門化するのである。われわれが確認するかぎり、他の理論は企業に関する推論でこのようなインプリケーションは示してはいない。

日本では、従業員は習慣により彼らの全生涯をひとつの企業で働き、



企業もそれに同意し期待をしている。企業は、大規模化しコングロマリット化し、広い範囲で投入要素の修正を可能にする傾向がある。それぞれの企業は、事実上は、国内、国外の取引で小規模経済を実施している。類似的には、アメリカ人は、自分の全生涯を合衆国で費やそうとしており、諸資源の多様性という観点からは、国が大きければ大きいほど、味覚や環境の変化に適応しやすい。日本は、その終身雇用により、大規模のコングロマリット企業の特質をよりもつべきであろう。推測的には、企業が同規模であるなら、投入要素に関する特別な知識の伝達は——企業の事業部間の伝達は他の企業との市場間にまたがる場合と同様に——費用が高くつきそうである（Alchian and Demsetz, p. 794）。

この説明は、企業外部との取引よりも企業内部での取引のほうが有利な理由は、投入要素に関する特別な知識を得やすいということである。しかし、なぜ特別な知識が得やすいのか、企業内部で形成される特殊資産について注意が向けられていない。他方で、事業部組織と、コングロマリット組織では、規模が大きいため企業内部から特別な知識を取得するのは、その費用比較の視点から有利か否かについて、確信できないとしている。

この論文が書かれた1972年とは、日本経済が平均10パーセント近くの高成長を遂げ、世界の目が「日本の経営」に向けられたときである。当時の日本の自動車などの組立産業の強さが、重層的部品供給構造に依拠したものであり、ポータなどが垂直的準統合の政策に注目していた時期である。アルチャンとデムゼッツの所有権理論（組織は契約の束である）と後述するウィリアムソンの取引コスト論は、このような日本の組立産業の強さを彼らの理論に組み入れることを念頭に展開されたことは、否定できないであろう。

ともあれ、アルチャンとデムゼッツは、この論文の最後の結論として、

「企業は、特殊な投入要素の一大集合の生産的特性についての情報がいまやずっと安価に入手可能な効率的市場の性質をもつことになる。……企業は私的に所有する市場となりうる、もしそうなら、企業と通常の市場は、市場に関して競合的タイプとなる。すなわち私的に占有された市場と公共ないし共同体的市場が競合していると考えられる。そうであるなら、価値ある諸資源を組織し効果的に使用することにおいて、〔企業外部の本来の〕市場〔での取引〕は、共同体的所有・財産権の欠陥から痛手をこうむることにならないであろうか？」(Alchian and Demsetz, p. 795), と述べている。

以上、アルチャンとデムゼッツの主張を紹介したが、彼らが、社会的分業がなされている企業間市場での取引と企業内分業での資源の配分を、同一視することができるのは、彼らが、「所有者や雇用者」と「被用者」はいつも継続的に再雇用契約が可能であるという前提を設定しているからである。しかし、本稿の後半で検討するウイリアムソンも自己の取引コスト論を展開するにあたり、アルチャンらの主張するいつでも実施可能な「逐次的契約」について、「彼らの議論には、暗黙のうちに、被用者の交代にともなう遷移費用 (transition costs) は無視できる程度のものだという仮定が含まれていると、私は考える」(Williamson, p. 67, 浅沼他訳, 115頁)と批判している。「課業が無視できない程度の特異性をもつところでは、労働者と雇用者との関係は、もはやふつうの食料品店主と顧客と関係と契約的に等価でなくなり、逐次的現物契約方式の実現可能性はくずれてしまう」、というのが、ウイリアムソンの批判である。労働者は、ある程度の期間その企業で働くと特別のスキルなどを取得し、この労働者と同じ程度のスキルをもつ者と逐次的に雇用契約が可能という前提には、無理があるというのである。

「現代制度学」派を自称するホジソンは、雇用関係は、労働過程にともなう不確実性と複雑性が高いために、そのすべての特徴にわたって実質的

かつ詳細なとりきめを行うことは適当でないというのが本質的特徴である（Hodgson, 1988, p. 198, 八木他訳, 211頁）。したがって、「労働力（作業する能力）と労働（作業活動）についてのマルクスの区別が重要であることの理由である。雇用契約における取り決めは、労働力が賃貸しをされ、労働者が権威的關係に入り、経営者が必要なときに作業のパターンと性質を定めることのできるような権威關係に労働者が従うということである。そのような代替的取り決めが必要とされるのは、事前の完全かつ明示的な契約はまさに不可能だからである」と述べ、この節の冒頭で引用したアルチャンとテムゼッツによる資本主義社会の特徴づけとは違い、「資本主義経済は、この問題の解決法として、企業内部で、経営者が、事前には特定されていないような形で、労働を指揮することを可能にするような範囲の広い雇用契約の形態を発展させた」（Hodgson, p. 198, 八木他訳, 211-222頁）というのである。しかも、巻末の第9章の注（4）で、ハーバード・サイモンも限定的であるがこの方向で雇用關係のモデルを展開している、と指摘しているのである（Hodgson, p. 299, 八木他訳, 229頁）。

アルチャンとテムゼッツにおいては、資本主義の標章的特質は、企業によって所有される諸資源が、企業が接合する市場によって配分されるが、その場合、市場には外部市場と内部市場があるとしても、企業経営者と外部からの被用者と内部からの被用者との間で結ばれる雇用契約關係は同等であるとの立場が表明されたのである。アメリカであれ、日本であれ、雇用者と被雇用者の雇用關係の現実をみるなら、ホジソンとアルチャンとテムゼッツどちらの説明が現実の労働市場を反映しているかは、自明といえるのである。

## 2) ジェンセンのエージェンシー理論の基本的性格

### i) エージェンシー理論の立論の目的

エージェンシー理論は、ジェンセンとメッケリングの1976年の論文により初めて世に知られた理論である。エージェンシー (agency) とは、「代理する」ことである。彼らによると、会社における株主と経営者は、契約関係により株主が依頼人 (プリンシパル, principal)、経営者が代理人 (エイジェント, agent) という関係にある。つまり、本来なら所有者である株主が経営を行いその成果である利益を得るはずであるが、企業が大規模化されると、株主は自分だけでは企業の運営をできないので、代理人である経営者に経営の実践活動を全面的に依頼する。この経営者は株主から経営することを委託された代理人であるので、株主のために利益をあげなければならない。したがって、ジェンセンのエージェンシー理論で想定する企業の目的は、株主の利益を反映するものであり、代理人の経営者は、依頼人の株主の目的を実現するために、その任務を果たさなければならない関係にある。

この論文が発表された1976年といえば、アメリカのコーポレート・ガバナンス論の新しい動きをもたらす最大の要因となったといわれる1970年6月に生じた「ペン・セントラル鉄道の倒産」(出見世, 1994, 109-111頁, 高橋由明, 1998, 131-132頁) や、ラルフ・ネーダーを信奉する若い4人の弁護士を中心に市民を巻き込んで展開された1970年の「ゼネラル・モーターズに責任をとらせる運動 (GM キャンペーン)」の6年後である。さらには、2年後の1978年にはアメリカ法律協会が初めて「コーポレート・ガバナンス原理—分析と勧告」の報告書の作成 (「試案7」まで発表され、1992年最終報告書がまとめられた) に着手した2年前である<sup>1)</sup>。

---

1) 1970年代のアメリカにおける大企業の社会的責任やコーポレート・ガバナンスに関する市民・学界・実業界の動きや議論については、高橋由明, 1998

アメリカの経済の展開を振り返ると、1929年恐慌の後遺症から長期間回復できずその完全な回復は、第二次世界大戦開始による戦時好況まで待たなければならなかった。そんななかで、1932年バーリーとミーンズにより、『近代株式会社と私有財産』（Berle and Means, 1932）が出版され、当時の非金融会社最大200社の株式所有状況を分析し、個人株主が株式の最大20パーセント以下のケース（44.1%）が、個人株主が20パーセント以上を所有している4つのケースに比べ多かったため、当時の200社では所有と経営は分離しており、経営者支配が成立していたことを、明らかにした。その後、ゴードンが、1962年に『投資と企業評価』（Gordon, M., 1962）を出版し、経営者の社会的責任について言及した。

他方で、新古典派経済学の流れにあるミクロ経済学者が、ディーンを皮きりに、『経営者のための経済学』（Dean, J., 1951）の成果を出版している。ポーモルは『企業行動と経済成長』（Baumol, W., 1962）を出版し、経営者は売上最大化を企業目標とすること、マリスは『経営者資本主義の経済理論』（Maris, M., 1964）を著し、経営者は企業資産の成長率を企業目標とすることを主張した。ウィリアムソンは、「合理的経営者行動のモデル」をサイアートとマーチの『企業の行動理論』（Cyert R. M. and J. G. March, 1963）を寄稿し、経営者は、長期の企業目的を実現するために適切な投資が行われなければならない、管理者・スタッフへの支出に留意することから、その支払部分が報告利潤から差し引かれるため、企業目的としての利潤極大化は制限されることを主張した。そしてサイアートとマーチは、企業体が経営者、従業員、株主、供給者、顧客などの構成員からなり、企業目標は、構成員間の交渉により決定される、と主張していた<sup>2)</sup>。

---

年、129-139頁を参照されたい。

2) 1950年代以降に出版された「投資決定論」, 「経営者のための経済学」については、高橋由明, 2013年, 3-28頁を参照されたい。

こうした背景で、ジェンセンとメックリングは、エイジェンシー理論を展開したのである。1976年の論文で、これを発表する意図について、つぎのように述べている。「この論文では、(1) 財産・所有権、(2) エイジェンシー、(3) 所有構造の理論を発展させるため企業財務の最近の発展を描いている。この3つの領域それぞれの諸要素を結びつけることに加え、この分析は、企業の定義、『所有と支配の分離』、企業の『社会的責任』、『会社の目的関数』の定義、最適資本構成の定義、借入契約の内容の明細、組織の理論、市場完全性の供給サイドの問題といった専門的かつ大衆の文献で取り扱われている種々の諸問題について、新しい光を当てその結果を示している」(Jensen and Meckling, 1976, pp. 305-306)。この叙述が示唆しているように、この1976論文は、伝統的企業概念に疑念を提示し、バーリーとミーンズの『経営者支配論』の出版後、社会的責任を意識した経営者の役割を重視し Managerial Economics を展開したミクロ経済学者に対して、企業目的は株主のための利益であるとする対抗理論として展開されたのである。ジェンセンは、「新しい企業理論を構築しようとする多くの試みが行われてきた」として、その試みを行った研究者として Williamson (1964, 1970, 1975), Marris (1964), Baumol (1959), Penrose (1975) の名前を注で挙げているからである。

さらに、この1976年論文や他の論文をも含め、ジェンセンは、単著『企業の理論—ガバナンス、残余請求権、組織形態』(Jensen, 2000) を出版して、企業の目的を株主価値の最大化であると積極的に主張するようになる。「(株主) 価値極大化の基準は、社会のパイの大きさを極大化する会社の目的である。残余請求権の危険負担者である株主は、会社を支配する権利をもち、会社の価値を極大化する動機をもっているものであり、彼らがこの支配権の多くを取締役に権限を委譲し、この取締役会が最高経営者(CEO)を雇用し解任し、少なくとも報酬を決定している」と明確に述べ

るようになる（Jensen, 2000, p. 2）。

そして、2002年には、*Business Ethic Quarterly* 誌に「価値の極大化、ステークホルダー理論、および会社の目的関数」をタイトルにした論文を寄稿し、「目的のある行動は、単一の価値の目的関数の存在を要求する」、ステークホルダー理論が要求する「多目的は無目的である」（Jensen, 2002, p. 237）と、ステークホルダー理論に対立する主張を展開したのである。ジェンセンは、この論文の注で、「ステークホルダー理論は、多くの専門的組織、特殊利害集団、現在のイギリス政府を含む政府組織によって是認されている。この同意は、ランド・テーブル〔アメリカの経営者団体〕によってもされており、その承認はアメリカの38州の法律とファイナンシャル・タイムズによってもなされている」。「このようなステークホルダー理論は、合衆国の裁判所と州議会に対して、ポイズン・ピルの法制化と株主国家統制法（state control shareholder acts）の法制化による敵対的買収の制限を実施するよう説得する意味で重要な役割を果たした」（Jensen, 2002, p. 237）と述べている。この叙述からも判断できるように、彼のエイジェンシー理論は、1978年以降アメリカ法律協会によりコーポレート・ガバナンスの原則に検討され、各試案が発表され始め、1983年にはミネソタ州が、その州法で企業の構成員や地域住民に重大な損害をもたらすM&Aを制限する条項を設け<sup>3)</sup>、その後こうした条項を規定する州が多くなり、アメリカの経営者団体もこのステークホルダー理論を支持せざるを得ない状況にあった。こうした時期に、ジェンセンの理論は、それらに対抗する理論としては出版されたのであった。ここに、ジェンセンが、エイジェンシー理論を立論する目的があったのである。

---

3) こうしたアメリカでのポイズン・ピルに関する州法規定化の動きについては、高橋由明、1998年、139-143頁参照。

## ii) エイジェンシー理論の枠組み

ジェンセンらによると、エイジェンシー理論は、所有権に基づいて展開される。「個人の権利の明確な詳述が、組織への参加者の間での費用と報酬をどのように配分するかを決定する」からである。この場合、「個人の権利の明確な詳述は、一般的に契約（明示的ないし暗示的であれ）することによってもたらされるから、経営者の行動を含む組織内の個人の行動は、これらの契約の性格に関係している。(Jensen and Meckling, 1976, pp. 305-306)。それゆえ、たとえば、所有者と経営者との間の契約で明確に詳述される所有権に含まれる含意が検討されなければならないという。

いま、エイジェンシー（代理）関係を、1人ないし複数の依頼人（principals）が他の代理人（agents）と契約関係を結び、依頼人が自分の意思決定権限を代理人に委譲し、この代理人が委譲された意思決定権限により依頼人のためにサービスを代行することと定義する。この場合、この関係においての両者は、それぞれの効用を最大化することを目標とするため、代理人（たとえば経営者）は、依頼人（たとえば株主）の利益を最大化する行動をつねにとるとは考えられていない。「依頼人（株主）は、代理人（経営者）が株主に対して利益（配当）を保証するという役割からの逸脱を制限するために、代理人（経営者）への適当なインセンティブを与えること」もあるし、また依頼人（株主）は、代理人（経営者）が逸脱した行動をとることを抑えるために取締役会や監査役会などを設置するのに必要なモニタリング費用を設定することもできる。

また、依頼人（株主）は、代理人（経営者）が依頼人（株主）に損害を与える行動をとらないことを保証するために、たとえば、代理人が不正を犯さないという契約を結ぶとか、代理人を監視する外部取締役を受け入れるとか、経営者を拘束するために組織の資源を費用として支出するとか（拘束コスト、bounding cost）、代理人がそのような行動をとったときにはそれ



を賠償で埋め合わせることができる。しかしながら、依頼人（株主）にとっても代理人（経営者）にとっても、依頼人の立場から代理人が最適な意思決定を保障した状態であるエイジェンシー・コストをゼロにすることは不可能である。

多くのエイジェンシー関係では、依頼人も代理人も積極的モニタリングとボンディング費用（金銭的であれ非金銭的であれ）を負担するが、代理人の意思決定と依頼人の幸福を最大化する意思決定の間には不一致が存在する。この不一致によって、依頼人が受ける富（welfare）の減少に等しい金額は、エイジェンシー関係におけるコストである。ジェンセンらは、これを残余ロス（residual loss）と名づける。したがって、エイジェンシー・コストは、つぎの3つである。

- ① 依頼人によって支出されるモニタリング・コスト、
- ② 代理人によって支出されるボンディング（拘束）・コスト、
- ③ 残余ロス、である（Jensen and Meckling, p. 308）。

ところで、ジェンセンらによると、会社の株主と経営者の関係は、まさに純粋なエイジェンシー関係にそのまま当てはまり、株式所有が分散している現代のアメリカの株式会社における「所有と経営の分離」から生ずる株主と経営者の関係は、エイジェンシー関係に一般的に当てはまる。代理人・エイジェント（経営者）が依頼人・プリンシパル（株主）の富の極大化するように行動するということは、当然であり一般的であるというのである。すでに、「エイジェンシー理論の立論の目的」でみたように、1929年の恐慌後、すでに上記でみたように、バーリーとミーンズの『現代株式会社と私有財産』が出版され、経営者の役割に注目されて、ポーモル、マリスなど「経営者のための経済学」が展開されたときに、さらにアメリカで、企業の社会的責任と関連して「コーポレート・ガバナンス」が議論し始められたときに、ジェンセンは、企業の所有者は株主であり、企業の目

のは株主価値の最大化であることを宣言したのである。

### iii) エイジェンシー理論における組織観

それでは、ジェンセンらは、企業の組織をどのように理解し把握しているのだろうか。ジェンセンらによると、多くの組織は「擬制法人 (legal fiction)」であり、その組織は諸個人間での一連の「契約関係」の束として活動する。「エイジェンシー関係は、すべての組織や企業の経営管理のあらゆるレベルの共働的取組に存在するし、大学、相互会社、協同組合、政府公共機関と部局、組合など、通常エイジェンシー関係として分類できる組織に存在する」。しかし、彼らは次のような脚注をつけて釈明せざるを得なかった。「エイジェンシー・コストは組織のあらゆるレベルで生じる。しかし、不幸にも、これらのより一般的な組織要件の分析は、『所有と支配』の分析よりはるかに難しい。なぜなら、当事者間の契約上の義務と権利は異なっており、一般的には契約上の取り決めは明白に規定できないからである。とはいえ、それら〔種々の組織のあらゆるレベルでのエイジェンシー・コスト〕は存在するし、われわれ〔ジェンセンら〕は、この方向での分析を拡大し、実行可能な組織理論の生産的な洞察を組み込むことができると思っています」(Jensen, 1979, p. 309の注10参照)と述べている。

しかし、すでにアルチャンとデムゼッツの理論で検討したように、財産権・所有権論に基づけば、たとえば、企業内組織の経営者・管理者と現場従業員の雇用、被雇用関係は、株主総会で選出された取締役会メンバーの互選で選ばれる経営者(社長)との契約関係は、明らかに異なるのである。したがって、彼らが、あらゆる組織のレベルでエイジェンシー関係が存在し、エイジェンシー関係を「実行可能な組織理論の生産的な洞察を組み込むことができると思っています」と述べても、筆者はこれをにわかに信じることはできない。むしろ、このエイジェンシー理論は、企業目的が、株主価値最大化であること、したがって、これまで彼らからすると「経営者

のための経済学」の行き過ぎた大企業における経営者の役割を否定し、経営者はあくまでも株主の利益のために行動しなければならないことを、エイジェンシー理論として理論化することに大きな眼目があったとさえいえるのである。なぜなら、ジェンセンは、この後、Famaと共著で、「所有と支配」(Fama and Jensen, 1983a)と「エイジェンシー問題と残余請求権」(Fama and Jensen, 1983b)という論文を書くが、そこでも雇用者(所有者・経営者)と被雇用者(従業員・労働者)の雇用契約関係については、全く論じることがなかったからである。企業目的に従業員が関わっているという「ステークホルダー理論」を、「多目的は無目的である」という、極めてイデオロギーの強い主張をすることになる。したがって、『金融の経済化とアメリカ経済』(Orhangazi, Oe, 2008)の著者、オーハンガジィにより、「エイジェンシー理論の出現と発展は、コーポレート・ガバナンスのパラダイムの転換に理論的基礎を提供した」と特徴づけられたし、ラゾニック(Laozonick, W)とオーサリバン(M. O'Sullivan)によって、ジェンセンにより積極的に主張された企業目的が株主価値最大化であるということは、「コーポレート・ガバナンスについてのニュー・イデオロギー」であると特徴づけられたのである。

エイジェンシー理論を信奉する研究者は、その後も、企業内の経営者と従業員、サプライヤーなどのステークホルダーなどの契約関係については明確に説明しておらず、所有者(株主と債権者)と経営者との関係を主に分析しているのである。したがって、彼らの理論は、従来の「経営者のための経済学」を展開した企業目的について、ボーモルは売上高極大化、マリスは企業資産の成長、ウイリアムソンはスタッフに対する支出(販売費、研究開発費、サービス関係)の重視、サイアートとマーチは企業内構成員の相互の交渉と合意による目標形成を主張したのに対して、企業目的としての株主価値の最大化を対置し、それに反対すること。さらに、1970年代の

半ばごろから機関投資家が増大し、1980年代のアメリカで始まる大幅な金融規制緩和のなかで、株主と経営者の契約関係について主に議論し、取締役会のモニタリング・コストや、経営者に株主への配当を保証させるためのインセンティブとして、ストック・オプションをその代償として与える正当性を議論することにより、経営者を株主の側に取り込む意味をもっていたともいえるのである。2008年の世界金融危機をもたらす原因となった金融の経済化現象（直接にはサブプライム・ローン問題）は、産業企業だけでなく金融機関の企業目的を、株主価値最大化にすることから惹起させられたといえる。経営者の指針である企業目的を株主価値最大化であると主張することは、株価を上昇させる短期的方策で、企業運営することが「正当」であるという理論的基礎を提供したともいえるのである。

ダイナミック・ケイパビリティ論の主張者デビット・J. ティースは、彼の著書の「日本語版への序文」で、「エイジェンシー理論は、経営者の機会主義を強調するものの、それ以外はほとんど問題にしていない。これは、企業家精神、リーダーシップ、あるいは企業文化や内部組織の構築といった要素が果たす有効な役割を、あまねく否定しているのに等しい。この点で、エイジェンシー理論は重大な欠陥をもつといわざるをえない」と結論づけている（Teece, 2009, 谷口和弘他訳, xxxiv 頁）ことも、最後に付け加えておこう。

### 3. ウィリアムソンの「新制度」の意味とコモنزらの制度概念

#### 1) 「旧制度学派」の制度と「新制度学派」の制度の内容の相違

i) 「新制度学派」のコースとウィリアムソンの「旧制度学派」への対応  
 アメリカの組織論研究者の W. リチャード・スコット (W. Richard Scott) は、「私は研究者生活の初めからずっと制度主義者であり続けた」と自称しているが、彼は、ロナルド・コースの1983年の論文「新制度経済学」を

引き合いにだして、「新制度経済学」の名付け親はコースであった、と述べている。しかし、筆者がこの論文の冒頭で紹介したように、ウィリアムソンは、1975年の代表的著作『市場と組織』の1章で、「最近、経済学者の中に『新しい制度の経済学』とでも呼びうるものに対する基礎関心が、近年広範に高まりつつある」。「しかし、現在のグループは、初期の制度学派と異なり、折衷主義的傾向がある。新制度経済学者たちは、ミクロ経済学に依拠するとともに、たいていの場合、伝統的な分析にとって代わると見做すよりは、むしろそれを補完すると見做すのである」（Williamson, 1975, p. 32）と記述している。コースの論文の出版は1983年であり、ウィリアムソンの著作は1975年であるから、誰が最初に「新制度経済学」の言葉を使用したのかについて、スコットの、コースがその「名付け親」とする、言及が適当なのかは、ここでは留保することしよう。

「新制度学派」と名づけるなら、ヴェブレンやコモンズなど旧制度学派の制度概念と比較し、新制度学派の意味を説明しなければならないのに、ウィリアムソンは、コモンズの「取引」という言葉を借用し、「取引コスト」論を展開し、それを新制度と名付けているのである。さらに、財産・所有権論と取引コスト論の関係についての言及も明確ではない。したがって、筆者からすれば、「新制度学派」に属するか否かについての基準を何に求めているかについては、不明と言わざるをえない。多分、ウィリアムソンのいう「新制度学派」の経済学者は、各経済主体が効用を最大化するという経済人を前提とした新古典派の正統派経済学の立場を堅持しながら、「経済人」仮説の完全合理性をサイモン「限定的合理性」の概念で補完する立場を総称して呼んでいるのかもしれない。ウィリアムソンの場合、旧制度学派のコモンズの「取引」の用語を借用していることにより、自分の立場を「新制度」と名づけたのかもしれない。常識的には、少なくとも「新制度」であるから、「旧制度」の概念の違いを説明しなければな

らないと思われる。ウィリアムソンは、1996年に出版された著書『ガバナンスのメカニズム』（Williamson, 1996）で簡単に、旧制度学は正統派経済学と対立するが、新制度学派は対立していない、という違いを初めて文章として表記し、自己の「制度」の意味する内容を初めて具体的に記述することになる。それゆえ、ウィリアムソンの制度概念の特質を明らかにするために、ヴェブレン、コモنزによって主張された「旧制度学派」の制度概念の内容を検討することにする。

## ii) 「旧制度学派」の制度概念

### A) ヴェブレンの制度概念

ヴェブレンが、「制度」について定義をしている著作の箇所のひとつは、『有閑階級の理論—制度の進化に関する経済学的研究—』の第8章「産業からの免除と保守主義」にある。注意しなければならないのは、この著作の副題が、1899年の原典では「制度の経済学的研究」となっており、高訳では「制度の進化に関する経済学的研究」となっているが、アメリカにおける有閑階級 (leisure class) の発生の歴史を制度の発展・進化によって説明しようとしていることである。ヴェブレンによると、「制度とは、……個人や社会の特定の機能に関する広く行きわたった思考習慣なのである。したがって生活様式、つまり、あらゆる社会の発展過程の一定の時と所で効力をもつ諸制度の全体を構成するものは、心理学的な面からみて、広く行きわたった精神的態度や人生観だ、とおおよそ特徴づけることができよう。このような精神態度や人生観の一般的特徴は、究極的には、広くいきわたったタイプの形質という用語に還元可能なものである」(Veblen, 1899, p. 190, 高訳, 214頁)。ところが、この制度は、「人間生活が営まれる社会の成長や制度の変化とともに漸次変化してきた、環境に対する諸個人の強制的な適応の過程と最適な思考習慣の自然淘汰に帰する」のである。「したがって、変化する制度は、つぎの機会に淘汰をもたらし要因になる」ので

あり、「次の機会に最適な気質に恵まれた諸個人をさらに選び出すのに役立つだけでなく、新しい制度の形成をつうじて、個人の気質や習慣を、変化しつつある環境によりいっそう適応させるのにも役立つのである」（Veblen, p. 188, 高訳, 212頁）。

こうしたヴェブレンの叙述から判断するなら、制度とは、人間社会一般に広がる思考習慣であり、この思考習慣は、社会の変化にともない変化し、人々の新しい思考習慣を形成するが、また諸個人の志向習慣の変化が集団としての志向習慣に影響を与え制度を変化させる可能性がある。だが、ある時代の「今日の制度」、つまり「現在受け入れられている生活図式」は、その時の状況に完全に適合しているわけではないが、注意しなければならないことは、「現在の志向習慣は、環境が変化を強制しないかぎり、無限に持続する傾向をもっていることである」（Veblen, p. 191, 高訳, 215頁）。

さらにヴェブレンによれば、「あらゆる共同社会は産業的または経済的メカニズムと見做しうるが、その構造は経済的な制度と呼ばれるものから構成されている。このような制度は、社会が物質的環境と交わりながらその生活過程を遂行する、習慣的な方法である」（Veblen, p. 193, 高訳, 217頁）。そのため、「人口が増加し、自然を管理する人間の知識と技能が拡大してくると、集団構成員の間の習慣的な関係の仕方や集団全体としての生命活動を遂行する習慣的な方式がもはや従来と同じ結果をもたらさなくなるだけでなく、結果的な生活諸条件の配分や割当も、さまざまな構成員間で、従来と同じ方式でなされたり、同じ効果をもったりしなくなる」（Veblen, p. 194, 高訳, 218頁）。「人口、技術および知識などが変化した状況のもとでは、伝統的な図式に従って実現される生活の容易さが従来のものより低くならないということももちろんあり得ようが、しかし、変化に適合するように図式が変更された場合に低くなる、という可能性もつねに存

在する」(Veblen, p. 194, 高訳, 218頁) ことになるのである。

このように、ヴェブレンは、制度、特に経済制度は、人口、技術、知識の発展、変化により、従来の制度の習慣的思考方法や図式が変化することを強調しており、しかもその経済制度を変化させる要因を人間が自然を管理する技術や知識であることを強調している。つまり、人間の自然への働きかけが制度を変化させ、古くなった制度が、人間に対して新しい技術や知識を生み出す要因となる、と考えているといえる。ここで明確に認識すべきは、制度の変化・進展は、社会的共同活動(経済活動)をする人間によって生みだされ、制度がまた人間の活動に反作用を与えるということである。しかし、ヴェブレンは、他の研究者が述べているような制度を維持するための具体的規則と規範とは定義せず、あくまでも制度を社会に広くいきわたった集団や個人の「思考習慣」と定義している。

## B) コモンズの制度概念

### コモンズの制度概念の概要

コモンズは、制度を「個人行動を統制する集団行動の方式(Formular)である」と定義している。「経済学は活動の科学であるべきである。個人行動を統御するための集団行動の方式が制度であるが、その方式は、研究の精神的用具と適用、変化に富んだ無数の現代の活動における類似性と相違性を提示するものである」(Commons, 1950, p. 34, 春日井訳, 39-40頁, 部分的に引用者により改訳している。以下同じ。)と記述している。また別の箇所で「私はいまや『制度』を集団行動において個人行動を統御するものと定義する。規則(rules), 規制(regulation), 会社規則(bylaw)を、私は、『行動規則(rules of action)』もしくは『集団行動の運営規則(working rules of collective action)』と名づける」(Commons, p. 29, 春日井訳, 31頁)と述べている。

さらに「個人は入職し退職するが、企業は、ある形態でなければ他の形



態で継続する。それゆえ、わが『制度』は、現実的には、継続事業体 (going concern) であり、制度は、その実態において、一つの継続事業体である。この継続事業体は一つの組織である」(Commons, p. 34, 春日井訳, 40頁)と述べ、制度とは、具体的には継続事業体として組織の形態をとり、その維持・運営のための規則、規制などを意味することを、明言している。このように、コモンズは、ヴェブレンと違い、制度の具体的内容として、継続する事業体の規則、規制、事業体規則としている。

ところで、コモンズは、制度を「集団行動の規則」としているが、彼における「集団行動」の意味は何か？ これを正確に理解するためには、彼の晩年の最終的なまとめの著作『集団行動の経済学』の章別構成から集団行動の位置づけが理解できる。この大作は、第一部「経済活動」、第二部「単純化された仮定」、第三部「相対性」(研究の方法、評価—経済学者の価値論、経営管理の戦略、調停と制限)、第四部「経済問題の公行政」から構成されている。第一部「経済活動」は、序論、「集団行動」(第1章)、「個人行動」(第2章)、「取引」(第3章)、「資本主義」(第4章)の構成となっている。その内容と各章の関係は次のように理解されるべきであろう。

2頁足らずの「序論」で、コモンズはつぎのように述べている。経済学は、「富の生産と収益の分配から起こる諸問題に関心をいだくものである」。その場合、「人間の意志が経済生活の中心であり」、「人間活動は行動主義的行動における人間意志である。その結果として経済活動における戦略的關係は、人間意志が合致する場所である。この意志の合致は取引 (transaction) という用語で分析されうる。取引とは二面的なものであり、それは共同行動である。取引における履行条件が同意される。すなわち、履行は以前に確立されたあるいは合意を得た行為準則によって実施される」(Commons, p. 21, 春日井訳, 25頁)。「このように、経済学理論は、取引と活動の役割、組織の諸問題、集団行動が事業体に組織されるに至る道

程の分析を中心的問題とするのである」(Commons, p. 26, 春日井訳, 26頁)。コモンズは別のところで、「私は取引を経済科学の単位とする」(Commons, p. 57, 春日井訳, 67頁)とも述べていることに注意しなければならない。コモンズは、序論を以下の言葉で締めくくっている。「もし経済的研究が、自由、安全、正義、平等あるいはその他大きな目標に対する人類の探求すべき手段であるなら、経済学者は、それによって価値が個人の手に入り、そして確保されるようなこれらの政治的、経済的、社会的関係を分析しなければならないと思われる」(Commons, p. 22, 春日井訳, 26頁)。コモンズは、経済学研究は政治経済学であるべきと考えている。

#### コモンズの集団行動

コモンズは第1章の冒頭で、「今日は集団行動の時代である」。それは、「大抵のアメリカ人は、生計を立てるために、組織された企業のなかの参加者として、集団的に活動しなければならない。この集団的過程において、人は集団的に契約する。……労働関係の場合においては、集団契約とは、二つの組織、労働組合と資本家の代表が対等に顔を合わせ、双方の全個人を支配することになる行為準則に同意することを意味する」(Commons, p. 23, 春日井訳, 27頁)。集団的契約において「諸個人の意思が合致し、集団意志の一部となる」と述べている。そしてコモンズは、「20世紀における三種の主な集団経済行為は、会社、労働組合および政党である」(Commons, p. 23, 春日井訳, 27頁)と主張する。この主張は、旧来の経済学者が、自由取引は個人契約であると主張していたが、いまや集団契約である一種の取引が出現したことを根拠としている。「以前には、個人契約に存在した個人の平等性があると考えられていたところに、私どもは二つの個々人の組織の間の契約の均等性を達成するように努めた。そして二つの組織の間に集団的同意を得た契約は、財貨の交換ではなく、行為準則の構成であった。これらの準則は、賃金、労働時間、契約期限、休暇、先任

制、『歩合制による所得』、その他の紛争の起こり得る諸点に関し、職長と労働者との間の『任免』の全個人契約を支配するものとして意図された」(Commons, p. 29, 春日井訳, 34頁, 以上, 「第1章, 集団行動」)。

#### コモンズの個人行動——実行, 不行為, 回避

もうすでに理解できることであるが、集団行動と個人行動の関係は、個人の要求は集団行動を通じて実現される。「すべての組織は、集団行動の統合された力に方向を与えるべき権威を委任された個々人を通じて行動しなければならない。それは、組織の『役員』(officials of organization)である」(Commons, p. 40, 春日井訳, 47頁)。それでは、コモンズの個人ないし個人行動についての理解はどのようなものか。「19世紀の初期の経済学者は、法廷が発展させていたところの人間意志の意欲活動の科学の代わりに、物理学および化学などの物的科学を彼らの研究領域とした」。この経済理論を物質力においた経済学者は、財貨の評価について、生産費に執着し、その論拠を20世紀の基盤である人間意志の科学に、ほとんどあるいはまったくおこうとしなかった。彼らは、意志は個人においても集団組織においても勝手気ままに働くと思じた」(Commons, p. 36, 春日井訳, 42頁)。コモンズのこの叙述は、新古典派の個人の効用に基礎をおいた人間行動の分析に対する批判といえる。

コモンズによると、経済学が考察すべきは、行動の意志の二つの次元に対する両面への考察である。人間の意志は「行動における意志」であるが、ある側面では、人が生計費を稼いだり、富を得たり、あるいは損失を避けたりする行動をとるかどうかであり、もうひとつはとられるべき行動のすべての選択においてつねに二者択一の選択に直面することである。その選択は、ある行動ないし方向をとるか別の行動ないし方向をとるかの選択だけではない。その選択は、二者択一的目的との間での選択であり、またどの行動であれその実行において実際の二者択一的選択に使用された権

力と統制の程度に関する選択でもある」(Commons, 1950, p. 36, 春日井訳, 42-43頁, 但し筆者による改訳がなされている)。

コモンズは、この二者択一的経済行為を分析する場合、もうひとつの科学、法学の分野で発展してきた「慣習法」の成果を重視しなければならないとする。いまみたように、人間個人の活動の意志としての経済行為では、二者択一的力の程度を選択をし、二者択一的行動の方向を選択によりひとつの方向を選択しなければならない。コモンズは、その選択における実際的人間行為は、法廷で発展させられた3つの用語で説明できると考える。すなわち、個人行動を統御する力の方向とその程度は、「実行 (performance)」、 「不行為 (forbearance)」、 「回避 (avoidance)」によって最もよく表現されるということである。実行は、何かをすることであるが、それが自発的であれ、他者との合意によるものであるかもしれない。しかし、彼の実行は、回避もしくは不行為という2つの方法により制限されるかもしれない。不行為は実行の方向に関するものであり、回避は行使された力の程度に関するものである。こうしてコモンズは、「実行と不行為の適用を法廷の判決へ拡大するなら、直ちに「合理的価値」として知られているものに到達することができ、それはすでに慣習法でいきわたっている価値の一種なのである。……財貨の『自由競争価値』の容認、あるいは、19世紀の経済学者の生産費学説への固執ではなく、実行、不行為、回避を通じて『合理的価値』に到達することができる」(Commons, p. 39, 春日井訳, 45-46頁, 一部改訳)。したがって、「自由放任」は放置されるべきではなく、いまや、ひとつの選択にあたっては、各個人が直面している力の程度に依存することが明白となっている。以上のように、人間の経済行為は、実行、不行為、回避という態度で示され、それと相互影響力関係にあるのが集団行動であるということである。

つぎに、さまざまな種類の集団行動が個人の行動(実行、不行為、回避)

を統御するさまざまな程度の関係が説明される。さまざまな種類の集団行動とは、何人かの集団の道徳力、経済力、物理的な圧力、影響、制裁の種類により分類される。これらの集団行動は、個人の行動に、すなわち特定の実行や、不行為、回避の選択の意思に対して、影響を与える。それは、友愛的忠告から生活を奪うとか、暴行を加えるといった段階まで考えられる。その場合、組織は、その「役員」に集団行動の統合された力に方向を与える権威を与え、組織は、この役員を通じて行動しなければならない。組織の個人の要求は、たとえば組織の他の個人が組織の行為準則に違反したということで、この役員に訴えることができる。この関係は、原告と被告の関係であり、それに対して、各組織の規則により審判が下される。

#### 主権と財産権の関係

さらに、主権 (sovereignty) と財産 (property) の関係が説明される。コモンズによれば、主権と財産とは切り離し得ないものである。なぜなら、財産をして財産であらしめるには主権による承認が必要であるからである。集団行動で、個人を規則に服従させるために用いられる「制裁」には、世論の道徳的制裁、物理的力による肉体的制裁のほかに、財産の略奪という経済的制裁がとられる。であるから、主権の承認なしには、財産の安全は確保されない。それにもかかわらず、英国および米国においては、私的財産は個人の自然かつ根本的な権利であり、人為的かつ不当に財産に干渉するかもしれない主権とは別なものであるという仮定のもとに、財産を主権から切り離し、経済学は開始されたのであった。

さらにコモンズは、従来の経済学者の財産権の理解では、「財産の対象が労働の生産物であり、……自然の物質に有用性を与えることにより、彼の労働を生産物に具体的に体现化した者に属するものであるという論拠の上に正当化された。(しかも) 彼自身の生産物を所有する自然権をもつので、彼はそれを他の労働者の生産物と交換する権利をもった」(Commons,

p. 41, 春日井, 48頁)。こうして、彼の生産物は「交換価値」を獲得した。しかし、19世紀の経済学者は、個人が所有する私有財産を研究することなしに、当然のこととして前提にしていた。その場合、財産の種類は、「有形」財産で、土地と労働の生産物である物的商品であり、その所有権であった」(Commons, p. 41, 春日井訳, 48頁)。「その売買は、ある品目の物的財産と他の品目の物的財産との『任意的交換』に過ぎなかった」(Commons, p. 43, 春日井訳, 50頁)。

しかし、株式会社、労働組合が発展するに従い、経済学の法的根拠は変化した。交換される商品は、物的財貨に限られなくなった。こうして、コモنزの主張する特有な「取引」の概念についての詳細な検討が必要となるのである。

#### コモنزの取引概念

第3章の「取引」では、従来の物的商品の交換の概念では経済の活動が説明できない。なぜなら、「会社はいまや市場で評価される莫大な有形財産を所有し、個人は会社の株式や社債を所有し始めている。……労働者は、組織を作って会社や個人所有者と集団的に契約する法的権利を獲得した。政党は組織となり、その組織によりこれらの経済学の法的根拠を維持し、または変更されるようになった」(Commons, p. 43, 春日井訳, 50頁)からである。

こうして、コモنزは、従来の「個人による物的財貨の任意的交換」ではなく、3つの「取引」形態が、新しい状況での経済活動を説明するものと主張する。それは、「割当取引 (rationing transaction)」、 「経営取引 (managerial)」、 「売買取引 (bargaining)」である。

「割当取引」とは、組織の「政策決定者」——すなわち会社の取締役、もしくは同様な労働組合や行政的政治統治の指導者——によるもので、運営規則の設定の際に行われるものである。「経営取引」とは、富の生産に

における優位者と劣者との間で、主に下位の賃金取得者と上位者の給料取得者との間で行われるものである。「売買取引」とは、有形財産および会社の社債や株式という新種の無形財産の所有権を譲渡する市場における取引を意味する。この3つの形態の取引は、多様な内容で同時に行われる。経済活動では、この3つの取引形態のひとつの形態も排除されることなく、一定のバランスで行われる。歴史的には、「経営取引」が一番古く、「割当取引」も古くからあったが、後に会社、組合、政府の活動を通じて主要なものになっており、最近最も顕著になったのが「売買取引」である（Commons, p. 43-44, 春日井訳, 50-51頁）。

コモンズによれば、個人間の自由な売買取引は、初期の経済科学の法的基盤であった。しかし、契約者がこれらの取引において「交換した」ものは、正確には何であったかは、経済学者によって明らかにされてこなかった。「商品」の交換には、一面で法廷が意図した所有権の獲得と譲渡という所有の意味であり、他面で経済学者によって使われる所有物の生産、運送および引渡しにかんする技術の意味である。「財産の所有を移し、また所有の正当な資格を与えるのは、……所有者ではない。それは、主権 (sovereignty), すなわち、数世紀に亘って「慣習法」の形態で法廷の判定で仕上げられた国家の法律 (the law of the land) である。実業経済学は、……『取引』と『交換』とを明白に区別してきた。この区別は法廷で作られてきた区別に一致する」(Commons, p. 45, 春日井訳, 52頁)。「私 (コモンズ) は、取引を経済学の単位 (unite of economic science) とする」(Commons, p. 57, 春日井訳, 67頁)。

このように、コモンズは、伝統的経済学で前提とされて市場での商品・財貨 (commodity) の交換では、所有権の委譲・譲渡の側面が分析の視野に入っておらず、所有権の問題を視野に入れれば、主権、法律といった制度の側面の視点から分析しなければならないことを強調するため、「取引」

を経済学の分析単位とし、取引を3つの形態に分けたのである。

#### 資本主義と集団行動

第4章の「資本主義」では、集団行動の階層組織は、ロシアの共産主義、イタリアのファシズム、ドイツの国家社会主義、そして大英帝国、米合衆国の資本主義で、異なった権力の最高点に達している。コモンズは「われわれは、米国を資本主義の最高峰におき、その集団行動の支配形態を有限責任の会社、労働組合、政党として要約する。どの国においても、集団行動は全メンバーのわずか5ないし10パーセントの少数のリーダーで組織される。それは合衆国においては、『経営者 (management)』、『労働組合のリーダー』、『政党の執行幹部 (machine)』として知られる」ことを強調している。

この引用文の直後に、合衆国においてこうした情勢を、会社の経営者と政党の間の情勢として、「最も完全に要約した研究者は、法律家A. A. バーリーと経済学者ガーディナー・C. ミーンズである」として、1931年出版の『社会科学百科事典』と両者による1932年出版の『近代株式会社と私有財産』からの引用頁をそれぞれ提示し、英文で13行（日本語翻訳ので小文字で6行）の彼らの主張を引用している。その内容を要約すれば、近代株式会社の発展は経済集中力を高め、近代国家のとの間で、経済力と政治力が対抗しうる関係になっている。国家は会社を規制しようとするのに対して、力を強めている会社は国家から独立しようとしている。そして会社組織は国家と対等の地位を勝ち得、社会組織の支配的制度として、国家に代わるかもしれず、それは不可能ではない、といったことである。

コモンズによれば、バーリーとミーンズの2人は、「近代国家」を「政治勢力」と評価しているが、「国家を抽象的なものではなくむしろひとつの活動と考えるなら、それは物理力を統御する政党の集団活動である。そうであるなら、政党自体は会社と労働組合との存在に権利を与える主権の



物理的力の管理者である」と理解すべきであると主張している。コモンズは、1945年に82歳で没するが、1950年に出版された『集団行動の経済学』に、コモンズの意向を受け、付録1としてバーリーとミーゼスの『近代株式会社と私有財産』と、彼が1924年に出版した『資本主義の法律的基礎』とを比較した論文「経営者による経済政府」[“Economic Government by Corporate Management; A Research Proposal based upon a comparison of *The Modern Corporation and Private Property with Legal Foundation of Capitalism by the Author*”] (Commons, pp. 297-335) が掲載されているが、バーリーとミーゼスが『近代株式会社と私有財産』で主張した、所有と経営の分離のもとでみられた経営者支配 (control by management) の現象での、所有者との関係について、支配権 (control right) と主権 (sovereignty) との相違ないし同等性については論じられてはいない。すでにこの論文でも紹介したように、コモンズは、組織の役員は組織の運営に主権を委任されている人である。アメリカの1970年代から、会社内の統治が誰に委託されているか、だれが統治を担っているかで、コーポレート・ガバナンス論について議論されるが、コモンズにとっては、会社、労働組合、国家（政党）の関係が問題であったので、そこに目を向けることはできなかったと思われる。

### iii) ウイリアムソンの「制度」概念

ウィリアムソンが、制度についての説明に重い腰を上げたのが1996年に出版した『ガバナンスのメカニズム (The Mechanisms of Governance)』においてである。しかし、制度について説明したわずか1頁半で、Douglass North 他5人の研究者の制度概念を引き合いに出しての説明である。その主な内容の紹介は、ノース (North) のものである。ノースによる制度とは、「人間が考案した制約で、政治的、経済的、社会的な相互行為を組み立てるものである」(North, D., 1997, p. 97)。そのほか、ノースは、「制度

は、規則の形式で行動を制約する一連の装置であり最終的には、一連の道徳的規範、倫理的規範かつ行動規範の装置であり、それを輪郭付けるものであり、規則と規制が個別的に指定された、強制が実行される方式を制約するものである」(Douglass, 1984, p. 8) と説明していることを、ウイリアムソンは紹介している。

これに対して、ウイリアムソンによると、この制度の定義は、「主に制度の環境 (Institutional environment) のレベルで作用しており、いわゆるゲームのルールである。第2のよりミクロ分析の制度経済学が作用するレベルは、ガバナンスの制度 (institution of governance) のレベルにおいてである。この著作では、主にガバナンスの制度 (市場、ハイブリッド領域、組織、官僚) に関係して議論をする」(Williamson, 1996, p. 5)<sup>4)</sup>と、初めて具体的な説明がなされる。ウイリアムソンにとって、制度の環境とガバナンスの制度の間の顕著な相違は、前者が主に後者の制度を(制約するものとして)定義することができることである。「私(ウイリアムソン)が焦点を合わせるのは、ガバナンスの制度であり、私は、制度の環境を所与のものとして取り扱う」(Williamson, 2005, p. 5)。両者の第2の違いは、分析レベルが大きく違う。ガバナンスの制度は、個別の取引のレベルで作動するのに対して、制度の環境は、より活動の複合したレベルに関係する(それはありふれた質問で、自動車製造に使用される構成部品を外部から購入するかそれとも部品企業を買収するかどうか、また病院が活動を外部の患者と家庭への健康サービスに拡大するかどうか、といったガバナンスのレベルで生起する問題である。対照的に、複合した経済成長や所得分配は、制度の環境での疑問に関心の対象が向けら

---

4) ウイリアムソンは、1975年の著作では、「説明の便宜上『はじめに市場があった』と仮定する」(浅沼他訳, 35頁)と述べ、市場については特別な説明をしていない。2005年の著作では、「ガバナンスの制度」の構成要素として、市場、ハイブリッド領域、組織、官僚を挙げているのである。

れそうである）。

第3の相違は、この2つは、意図的な関係で異なった作用をする（Williamson, 1996, p. 5）。彼は、ガバナンスの制度については、括弧して、「市場、ハイブリッド領域、組織、官僚」と書いているが、その内容については、具体的には説明していない。制度のガバナンスについては、ここでは、部品を調達するのに外部から供給するか、買収し統合し内部から調達するかなどのマイクロ視点から企業の方策の例が挙げられ、また制度の環境については「経済成長や所得分配」といったマクロの経済状況に関心が向けられ、これを所与とするのである。ノースのように、「規則」とか「規制」という言葉は使用されていない。

さらにウィリアムソンは、「制度の環境もガバナンスの環境も、両者は、進化的起源をもっているが、それぞれ分岐して異なっている」と述べているが、どのような意味で進化論的なのかは説明していない。続けて、「制度の環境を所与とするなら、経済行為者は、経済結果を効率化するために、その取引をガバナンスの構造と調整する。そうすれば、多くの論破できるインプリケーションの源になり、多くはデータが補強する」（Williamson, p. 5.）と述べている。ウィリアムソンの関心は、ガバナンスの制度（市場、ハイブリッド領域、組織、官僚）に向けられ、制度の環境を所与として取り扱う。制度の環境からガバナンス制度へ反作用があったり、またガバナンスの制度からの制度の環境への作用も存在しない。なぜなら、制度の環境を変化しない制約要因とするからである。こうした姿勢は、個人の最大効用を求めての取引レベルの行動を分析対象に絞りこむことにより、なんとかして数量分析での操作可能性を確保したいことを示していると思われる。

#### 4. ウイリアムソンの取引コスト経済学の基本的性格

##### 1) ウイリアムソンの「取引」

すでにこの論文の冒頭で紹介したように、ウィリアムソンは、『市場と企業組織』の第1章で、初期に制度派と違い新しい制度学派はミクロ理論に依拠し、これを補完する立場であると述べた直後に、「本書は、こうした新しい制度派の思考に著しくそった精神で書かれている」と断り、複雑な現代法人企業の市場の発生と機能を理解できるようにしたい。そのため、「取引」に焦点をおき、一つの制度形態 (institutional mode) によって取引を完遂することにもなう費用が他の制度形態による場合のそれと、どのように異なるかを比較することに焦点をおく」(Williamson, 1975, pp. 1-2, 浅沼他訳, 5-6頁)と述べている。

ウィリアムソンは、先行文献に触れたところで、コモンズが「取引が経済学研究の根源的な単位であると考えたので、彼は法的統制権の移転と契約の有効性とを彼の研究の焦点においた」(Williamson, p. 3, 浅沼他訳, 7-8頁)と述べ、コモンズが、希少性の存在が利害対立を引き起こすが、効率が実現されるために必要とされる程度の協同は、利害の予定調和から生じるのではなく、対立のなかから秩序を生み出すような制度を発明することから生じる、と考えたことを紹介している。その場合、秩序とは、「集団行動の運営ルールであり、そのスペシャル・ケースが『正当な法の手続きである』」と定義されたことも、1934年出版の *Institutional Economics* から引用して紹介している。そして、第1章の要約で、「私がコモンズに負っている (my debts to Commons) ことは、主として、彼が経済問題を私と非常に似かよった精神で定義したところにある。私は彼の分析からそれ以上細かい点を借りていないが、それは、彼の分析がきわめて個性的な独特な分析であること、過去40年簡に経済学と組織論の文献において重要な

発展があり、それはより適切なものである」（Williamson, p. 6, 浅沼他訳, 13頁, 但し一部改訳）と述べている。筆者は、この叙述から揚げ足をとるつもりはないが、ウイリアムソンは、コモنزが、取引（「売買」、「経営」、「割当」の各取引）の範囲を図表で示す理由は、「私は取引を経済学の単位にする」からである、と述べている箇所から、「取引」の用語だけを借りてきて、「彼が経済問題を私の精神と非常に似かよった精神で定義した」と書いているのは、ご都合主義のそしりを免れないであろう。なぜなら、コモنزは、取引の分析には、所得権、主権、法律といった制度の視点から分析が必要なことを強調していたのである。それに対して、ウイリアムソンは、「ひとつの制度形態によって取引を完遂することにもなう費用が、他の制度形態による場合のそれと、どのように異なるかを比較することに焦点をおく」としているが、外部の市場から buy する制度、または内部化して make する制度、結局は、彼のいう取引コストが比較されるべきそれぞれの Institutional Mode の内容については、なんら具体的な説明をしていないのである。

## 2) ウイリアムソンの「取引の効率」と「組織の失敗の枠組」

ウイリアムソンの研究が、企業内部の組織のミクロ的分析に中心が置かれ、企業外部の市場からの取引と企業内部での取引との比較に焦点が当てられていることは、よく知られている。他方で、ウイリアムソンは、自分の理論の核心概念として「取引コスト」を位置づけながら、「取引コスト」について定義をしていないと批判されてきた。ウイリアムソンが、取引コスト（費用）や取引の効率について簡潔に言及しているところは、第1章の「『組織の失敗の枠組』の予備的な提示」のところである。「本書〔1975年の『市場と企業組織』〕で用いられる一般的な接近方法は、次のように要約できる」。① 市場と企業と関連する取引は、取引を完遂するためのど

ちらかを選ぶための用具である。②一組の取引が、市場を介して実施されるべきか、それとも企業内部で実施されるべきかについては、各形態 (each mode) [市場によるか企業内部で行うか] の相対的効率性に依存する。③市場を介しての [取引のための] 複雑な契約を作成し実施する費用は、その取引にかかわっている意思決定者としての人間の諸特性に応じて変動し、他方においてその市場の客観的諸特性 (properties) に応じて変動する [強調はウィリアムソンによるもの]。④企業間での (市場を介して) の交換を妨げる人間の諸要因と環境の諸要因とは、企業内ではやや違った表れ方をするが、どちらの場合にも同一の諸要因の組み合わせがあてはまる。したがって、取引 (trading) を対称的に分析しようとするならば、市場の失敗の諸源泉 (sources) を認識するのと同様に、内部組織の取引上の諸限界 (limits) をも認識する必要がある。「このような比較分析にとって基本的ことは、つぎの命題である。すなわち、市場 (marketplace) における取引の効率性を評価する際に市場構造が問題になるのと同様に、内部組織を評価する際に内部構造が重要な問題となる」(Williamson, p. 8-9, 浅沼他訳, 16頁, 引用者による若干の改訳)。

「市場と階層組織」という接近方法を採用するのは、複雑な条件つき請求権の契約を作成し、実施し、履行を強制することが高くつくような状況を説明する一組の環境の諸要因と、関連する一組の人間の諸要因と識別しようとすることに関心があるからである。

「単純かつ不安定な条件つき請求権の契約がもたらすリスクを考慮すれば、企業は市場を回避し、組織の階層的形態 (hierarchical modes) に頼ろうと決定するかもしれない。こうして、そうでなければ、市場で処理されたかもしれないような取引が、それにかかわって内部的に遂行され、経営管理プロセスによって統御されることになるのである」(Williamson, p. 9, 浅沼他訳, 17頁, 強調は引用者)。ウィリアムソンが主張したいことは、企業

外部の市場での取引の効率と企業内部の市場との効率を比較し、外部企業を統合 (buy) することよりは、内部で生産 (make) するほうが、効率が高いことが多いことに注意を向けさせたかったのである。それは、自動車、電気産業で、アメリカで工業の衰退が始まりかけており、日本企業の高生産性が注目され、そのひとつの要因として日本の組立産業での部品供給制度に、世界から多くの目が向けられていたときであったのである。

### 3) 取引効率の分析のための用具（不確実性、少数主体間の交換関係、機会主義）

ウィリアムソンは、市場の失敗がもたらす環境の諸要因は、不確実性と、少数主体間の交換関係 (small-numbers exchange relation) であるが、「このような環境諸条件は、もし関連する一組の人間の諸要因と結びつかなければ、かならずしも市場での交換を妨げるとはかぎらない」（強調、ウィリアムソン）。こうして、彼は、不確実性の概念にサイモンの「限定された合理性」を組み入れ、さらに、少数間交換関係を、ウィリアムソンの特有の解釈による機会主義と結びつけることにより、取引効率ないしコストを説明できるとしたのである。「機会主義」という用語は、チェスター・バーナードの経営学においても重要な概念であるが、ウィリアムソンに比べかなり異なった意味で使用されている<sup>5)</sup>。ウィリアムソンによる、「機会

---

5) バーナードでは、より良好な意思決定をする際に分析すべき戦略的要因と考えられている。彼はこの「戦略的要因」という言葉は、J. R. コモンズから借りてきたものであることを断り書きをしている。機会主義的要因の分析とは、人が意思決定をする場合、設定した目的の実現を制約する環境や技術的要因を分析し、その制約要因を見つけ出すことをいう。経営者の場合、目的を達成するため人的、物的、社会的要素を分析しそこから戦略的（制約的）要因を見つけ出し、それを克服するか、目的を修正し意思決定をするのである。

主義とは、経済主体は自己の利益を考慮することによって動かされるという伝統的な仮定を、戦略的行動の余地を含めるように拡張したものである。戦略行動とは、自己の利益を悪がしこいやり方で追求することにかかわっており、種々の代替的な契約上の関係のなかから選択をおこなう問題にたいして、深い合意をもつものである。「機会主義は、管理責任者の行動 (stewardship behavior) からも、また代理人的行動 (instrumental behavior) からも区別されるべきである。管理責任者の行動は、一当事者のことばをそのまま彼の約定と受け止めてよいような信託関係にかかわるものであるのに対して、代理人的行動は、より中立的行動で、一当事者の利益をなんらかの種類の種類によって増進できるという自覚をかならずしもともなわないものである」。機会主義行動とは、この2つの行動とは違い、「個人的利益を実現しうることを期待して『虚位の、ないしは実体をともなわない、すなわち自分で信じていない、脅しまたは約束』を行うことをともなっている」。「情報を戦略的に操作したり、意図的にいつわって伝えることは、機会主義であるとみなされる」(Williamson, pp. 26-27, 浅沼他訳, 44-45頁)。ウイリアムソンによると、競争的な多数主体間の交換関係が支配的であるかぎり、機会主義的な傾向は、さしたるリスクは提起するものではないということである。

#### 4) 資産特殊性

資産特殊性とは、すでに本稿の第2章で紹介した、アルチャンとデムゼッツが企業外部の取引と企業内部の上司と部下の関係とが同じとする見解について、ウイリアムソンが、「継続的逐次雇用関係」が存在しないかぎり妥当しないと批判したことと関係する。

アルチャンとデムゼッツでは、企業所有者と被用者の関係において、優位的権限をもつものはなく、完全に平等で不断の再交渉が可能であるとい



う前提がなされていたが、この場合は、雇用者は、雇うべき従業員の労働の内容が、いつでも外部から雇用できるほど一般的な作業内容であり、特異でないことが前提とされている。ウィリアムソンは、この連続的スポット契約（逐次的現物契約, sequent spot contracting）は、特殊資産が存在するところでは、妥当しない。ウィリアムソンは、「特異の課業」〔現物資産〕についてつぎのように説明している。①設備の特性、設備が標準化されていないため特別の熟練が必要である、②作業工程の特異性、労働者が特定の作業コンテキストで作りだしたものであるため、③メンバーの変更による集団の成果が損なう、④暗黙知のようなコミュニケーションの特異性である（Williamson, 1975, p. 62, 浅沼他訳, 107頁）。こうした特に異なった課業では、連続的スポット契約は不向きであり、アルチャンらの雇用関係についての議論は修正を要すると批判したのである（Williamson, 1975, p. 58, 浅沼他訳, 101頁）<sup>6)</sup>。資産の特殊性とは、基本的には、このような内容であり、こうした特殊な資産は、特定の企業内部で形成されるため、外部市場での取引からでは購入できず、統合化し内部化することが望まれるのである。

##### 5) ウィリアムソンによる「取引コスト」の定義

ウィリアムソンは、1985年の著作『資本主義の経済制度（Economic Institution of Capitalism）』で、アローの著作から「経済システムを走らせるための費用」（Arrow, 1969, p. 48）を引用し、「取引費用は、物理学的シス

---

6) ウィリアムソンは、サイモンの1951年論文「雇用関係の定式的理論」(Simon, 1951, 稲川訳, 第11章, 341-359頁)（基本的には、バーナードの誘因を考慮しての従業員〔構成員〕の権限を受容する範囲を数量的に提示したものを）を検討し、やはりサイモンの理論も「特異の課業」を考慮しておらず、限界があることを指摘している（Williamson, 1975, pp. 71-72, 浅沼他訳, 119-122頁）。

テムにおける摩擦の経済学的等価である」(Williamson, 1985, p. 19) と述べるが、ホジソンは、これは定義ではないと批判している<sup>7)</sup>。

こうした批判を意識してか、ウイリアムソンは、1996年の著作では、取引コストの定義を、これまでよりは明確にすることで、重い腰をあげている。やはり、アローの定義「経済システムを走らせるための費用」を引用した直後の文章で、「契約の観点から経済システムを注意深くみると、取引コストは、契約のための費用と考え得る」(Williamson, 2005, p. 5) と一行述べている。そして、続けて、「取引コストの測定は手におえないほど困難である。この困難は、ガバナンスの要件を比較し考察することにより救済される」と述べるだけで、具体的には説明されない。しかし、取引コストの測定は、比較適合か不適合の問題であると述べているだけである。彼の抽象的叙述をできる限り正確に翻訳し引用しよう。「取引コストの差異の区別は、先の尖ったものを切断するようなものである。これらのコストの主要なものは不適合の費用である。今ある契約が、予測できない障害の理由により不適合になったなら、契約当事者たちにとって簡単なのは、他の契約に転換することにより救済を求めることなのか、両者とも問題を一緒に受けて契約を作動させる必要があるのか、どちらかである。もし後者なら、ガバナンス構造は、その信用を促進するのを支援するか、また

---

7) ホジソンは、ウイリアムソンが「取引コスト」を定義しないことから、多くの批判があることを紹介している。たとえば、スタンレイ・フィッシャーは、「取引費用は、理論的考案としては、価値があるにせよ悪名高い。というのは、取引費用を含む問題の解決法は、しばしば費用のとり形態に敏感であり、また、取引費用の概念にうったえることによってほとんどすべてのことが合理化されるのではないかという懸念があるからである」(Fischer, 1977, p. 322) とコメントしていること。さらに、カール・ダールマンは、「価格機構について特定しない形で関連をほのめかす何でもござれの言い方になっている」(Dahlman, 1979, p. 144) とコメントしていることを、ホジソンは、紹介している (Hodgson, 八木他訳, 214頁)。

は、両者は、多くの危険 (hazard) のプレミアムを担うのか？ 不適合の危険から費用効果的救援を提供するために、ガバナンス構造を処方することが、頻発する主命題となる。より一般的には、ガバナンスの研究は、契約上の危険 (ハザード) の全ての形態を確認し、解説し、軽減することに関与することなのである」(Williamson, 2005, p. 5)。以上の叙述から、取引コストとは、契約の摩擦・不適合から生じ、それを処理するうえで、ガバナンス構造上の処方が中心的問題となる、ということである。

## 5. ウイリアムソンの「取引コスト」と各種組織間関係の説明

### 1) 垂直統合と取引コスト

ウィリアムソンは、第5章「中間生産物市場と垂直統合」の冒頭で、ある最終生産物が、技術的に分離可能な一連の工程に分割できるものと仮定すると、①技術的に分離可能な単位によって生産される部品が、中間生産物の市場を介して交換されるのではなく、企業内で交換されるのは、どのような場合か、また②そうした内部取引は、どのように組織されるかという問題である。いいかえると、どの部品を外部から購入し、どれを内製するか、また内製の場合には組織をどのようにするかという問題である。これは垂直統合の問題である。ここでは、相互様式〔買収〕(inter-mode [acquisition]) と内部様式〔組織の形態〕(intra-mode [organization form]) の両者のうち、どちらが資源を効率的に利用できるかを比較する問題として提起されると説明している (Williamson, p. 83, 浅沼他訳, 139頁)。

このウィリアムソンの問題提起は、新制度学派の人々から関心が向けられ、いくつかの実証研究が行われた。それらは、モンテヴェルデとティースの論文「自動車産業におけるサプライヤー変更の費用と垂直統合」(Monteverde and Teece, 1982) であり、ウォルカーとウェーバーの論文「部

品の内製化か部品購入かか意思決定に関する取引コストによるアプローチ」(Walker and Weber, 1984) などである。これらの論文により、自動車や電機などの組立産業のケースで、ウイリアムソンの垂直統合と取引コストに関する問題提起を受けて、自動車部品企業での調査に基づき、ウイリアムソンの指摘が、実際に妥当し資源の効率的配分に寄与することが実証されたのである。

このうち、後者の内容を簡潔に紹介すると、以下のものである。ウォーカーとウェーバーは、つぎの8つの仮説を設定している。H1「量が不確実なら、外部から購入するよりは内製化する」、H2「技術的不確実性は、同様に外部から購入するよりは内製化する」、H3「供給先の生産費競争優位が高ければ高いほど、企業は部品を内製化するよりは外部から購入する」、H4「供給市場の競争は、内製化よりは供給先の生産費の優位性を増大させる」、H5「供給先市場の競争が大きければ大きいほど、外部からの購入を増大させる」、H6「ある部品を生産した経験のある部品購入者は、供給先の生産費の優位性を低いとみる」、H7「ある部品を生産した経験がある部品購入者は、外部からの購入の意思決定を増大する見込みがある」、H8「部品購入者の部品生産の経験は、部品と関係する技術的な不確実性を少ないと考える」(Walker and Weber, pp. 373-391)。彼らは、アメリカの大規模部品製造企業の部品部門で3年間以上にわたり、関連部門の経営者により実施された60ケースの意思決定について上記の8つの仮説の相関関係を精査し、つぎの結論を導きだした。それは、内製化か外部からの部品購入かのいずれを採用するかは、両方のケースの「比較された生産費(高低)が内製化か外部購入かの意思決定に最も強い影響を及ぼすと予言しており、量的不確実性と供給市場の競争状況の両者について影響は小さいが、重要な効果をもたらす」ということであった。「発見結果は、部品の複雑性と意思決定に責任をもつ経営者間のコミュニケーションと影

響関係において説明される」としている。

以上のことは、取引コスト論に基づき、自動車などの技術的関連（資産特殊性）の強い産業では、部品の内製化か外部購入かの決定において、取引費用の高低の比較が重要であることを示した。しかし、それよりも極めて常識的なことであるが、部品製造を内部化するための実際的生産費用と、部品を外部から購入する場合の長期的費用とを比較し、両者のいずれにするかが、make-or-buyの意思決定に影響を及ぼす最大の要因であったことは、留意されるべきことであろう。当然、部品製造の内部化については将来何年間製造を継続するのかを計測し、また部品の外部購入を何年間続けるかとの比較において、資源の効率的運用、利益の計測がなされるはずである。その意味では、ウイリアムソンの取引コストとは、従来の古典派経済学で無視された取引費用の存在を指摘したことにおいては大きな意義があったが、その概念を実際に適用し測定するのは極めて困難なのである。それは、ウイリアムソン自身が「取引コストの差異の区別は、先の尖ったものを切断するようなもので、……これらのコストの主要なものは不適合の費用である。今ある契約が、予測できない障害の理由により不適合になったなら、契約当事者たちにとって簡単なのは、他の契約に転換することにより救済を求めることなのか、両者とも問題を一緒に受けて契約を作動させる必要があるのか、どちらかである」（本稿226頁）と述べているからである。

## 2) コングロマリットの効率性

1975年の著作『市場と企業組織』の章別構成とその内容を詳細にみると、第5章、第6章、第7章までは垂直統合について検討され、垂直統合の諸問題と取引関連事項に関する議論がなされている。しかし、第8章「多数事業部制」、第9章「コングロマリット組織」では、ウイリアムソン

による各組織形態についてのミクロ経済的立場からの分析がなされている。たとえば、第8章の「多数事業部制」の議論は、ウイリアムソン流に、各種組織をU型、H型、M型、X型など手際よく分類しているが、多数業部制組織の本質的で重要な部分は、チャンドラーが『組織と戦略』(Strategy and Structure)と『経営者の時代』(The Visible Hand)で展開した事業制組織の歴史的展開と理論化部分と、相当に重なる内容といってよい。したがって、事業部制と取引コストないし取引の効率的運用については直接的に関連させて議論してはいない。さらに、コングロマリット組織についても、取引コストとは関連してはいない。ウイリアムソンがコングロマリット組織を取り上げて検討している最大の動機は、「コングロマリット肯定論の理論的根拠を、伝統的ミクロ理論にもとづいて、説得力のある形で提示するような議論はまだ現れていない」(Williamson, p. 155, 浅沼他訳, 257頁) ことにあった。

ウイリアムソンによれば、「コングロマリット型法人企業組織とよばれる構造的現象は……量的に重要性を増しはじめ、広く人々の関心を集めるようになったのはここ10年間〔1965年から1975年間〕にすぎない」。しかし、彼には、コングロマリットに対するポピュリスト的な批判者は、コングロマリットの欠陥を批判してきたとして、その代表的なものはソーローの主張を忠実に紹介している。ソーローの1972年の文章「Solo, Robert, "New Maths and Old Sterilities" (新しい草刈と古い不毛)」からのものである<sup>8)</sup>。「たとえば、株価操作によって利得をつくりだす専門家たちがひきおこした1960年代のコングロマリット合併運動のように、真に危険な現象に直面すると、独占禁止の経済学者たちは沈黙を守る。この現象は、おそらく何世代にもわたって管理の有効性と組織の論理的な根拠を台なしにす

---

8) Solo, Robert A. (1972), New Maths and Old Sterilities, *Saturday Review*, January 22, pp. 47-48.

るであろうが、現代企業のその他の現実的側面の場合と同様、彼らの概念的枠組のなかには収まらないのである」(Williamson, pp. 155-156, 浅沼他訳, 257-258頁)。

また、ウイリアムソンが5年前の1970年に出版した『会社統制と企業行動』(Corporate Control and Business Behavior, 翻訳は『現代企業の組織革新と企業行動』)の第9章「多数事業部制形態の仮説の適用」のところで、「コングロマリッド」組織をとりあげ、コングロマリッドを否定的評価する伝統的な見解と、それを限定的に理解し、それに代わってコングロマリッドを擁護しようとするウイリアムソンの見解を展開している。ウイリアムソンによれば、アンソフとウエストンは、1962年に「合併と組織構造 (Merger and Organization Structure)」<sup>9)</sup>という論文を書き、水平的および垂直的合併を、コングロマリッド合併を比較し検討している。アンソフとウエストンは、水平的・垂直的合併では経済性と市場力で補完性があるという「合成効果」を生み出すが、コングロマリッドではこうした合成効果はなんら生みだされない、と主張している。さらに、この2人は、合併の各類型に適した統制手段について検討し、「包括的な統制方法が、水平的ないし垂直的結合の利益を実現するのが不可欠であるが、コングロマリッド組織においては、『財務的目標』が有効に利用されうるすべてであることを指摘している」(岡本・高宮訳, 177-178頁)。したがって、ウイリアムソンからみても、「コングロマリッド化の利益はきわめて小さいものとして棄却されるかもしれない」(岡本・高宮訳, 176頁)のである。

だがウイリアムソンにとっては、「代わる見方」が存在する。ウイリアムソンは、コングロマリッド合併の内容は種々ケースがあって、たとえば統制過程の内容など特定化されずに議論されている。だから特定化して議

---

9) Ansoff, H. I. and J. F. Weston (1962), *Quarterly Review of Economics and Business*, August, 1962, 2, pp. 49-58.

論をすすめれば、そこからコングロマリットの組織の効率性が発見できるというのである（岡本・高宮、176頁）。つまり、先のソーローの場合も、包括的に非難はしているが、コングロマリット現象の特有な危険が具体的に示されていない。ポピュリスト的批判者たちは、主流派のミクロ理論家と同様に、「資本市場の代替物としての内部組織の資源配分にほとんど注意を払っていないことは、指摘する価値がある。……コングロマリットに対して〔それには多様な目的があるので〕全面的攻撃を加えるよりも、選択的に攻撃を加える必要がある」（Williamson, 1975, p. 156, 浅沼他訳, 258頁）というのである。

それでは、ウィリアムソンによる特定化されたコングロマリット組織とは何か。それは、「コングロマリットという M 型変種に限られる」ということである。「すなわち、M 型形態の組織構造が発展しないようなコングロマリット合同（ないし拡張）の活動に関し、特別な効率上の要求を検討することはないし、またそういった意図ももっていない」（岡本・高宮訳, 176-177頁）。もちろん M 型形態の組織構造とは、「事業部制を採用していて、かつ業務的（operating）決定と戦略的（strategic）決定の分離がおこなわれており、また必要な内部統制の機構が組み立てられ系統的運営されている企業である」（Williamson, 1975, p. 152, 浅沼他訳, 250頁）。

ウィリアムソンにとっては、検証されるべきは、M 型組織構造を採用し、コングロマリットの名に値するだけの十分な多角化されている企業で、投資上の利益および業務上の効率の諸特性が適切に反映されているかどうかである。まず彼は、投資効率について、生産の組織化の方法が異なる 2 つの代替的経済を考えることが有用である。2 つの経済とは、M 型組織構造が、一方の経済では企業が専門化しており（商標あるいは地理的範囲にしたがって事業性がとられており）、他方の経済において企業は、多数市場を志向する組織となっていることである。そして、コングロマリット



は、後者の多数市場を志向することで、前者の専門化することに比べ高い収益をあげているのではないか、という推定を行い、もしそうなら、その理由はなんであろうかと問う。ウイリアムソンは、コングロマリットが「多数市場を志向する」ことの意味を説明していない。しかし、通常のM型組織は、製品別に市場を開拓するか、地域別に市場を開拓するが、コングロマリットは、異業種企業を統合するので、従来の事業部制を採用する企業に比べ、コングロマリット型事業部制を採用する企業は、製品別にも地域別にも市場を多く開拓しなければならないことを指しているものと思われる。

議論を戻そう。コングロマリット企業は、多数市場を志向し、従来の専門化に依拠する事業部制企業に比べ、高い収益を上げているのはなぜか、という問題である。その解答は、利益留保額が高い傾向にあるかどうかにある、とウイリアムソンは考える。つまり、専門化されているM型企業の利益留保と、多数市場を志向するM型企業の利益留保が、つぎの2つの条件のいずれかないし両方の条件に好ましいと仮定するとして、つぎの2つの条件を提示する。

- ① 株主が再投資する場合に必要な相当額の取引費用、さらに配当についての課税上の違った扱い。
- ② 資本市場における乗っ取りにともなうかなりの摩擦に関して生まれる経営者の積極的な留保額の選好。

ウイリアムソンは、この2つの理由のいずれかのため、「利益留保について何らかの偏向した考えが存在するなら、さらにそれらの源泉に現金の流れを割当てては、しばしば重大な投資制約になりうる〔投資に大きな影響力を及ぼす〕から、コングロマリットの線に沿って組織された経済は、専門化された企業からの経済よりも優越した利益をうけとることであろう」（岡本・高宮訳、177頁）と推定する。ウイリアムソンにとっては、上

記の2つの条件のいずれかまたは1つが満たされ、利益留保について何らかの偏向した考えがあるなら、 congromaritt組織の経済は、高い利益を得られるということである。しかも、 congromaritt企業の経済では、資金の配分が、予想収益に基づいて行われる。「この点において congromarittは、小型の資本市場として機能する。すなわち congromarittは、資本市場に通常与えられた資金の測定機能、ボーモルが分析し欠陥があるとみた伝統的機構を果たしている機能を内部化している」（岡本・高宮訳、177-178頁）と、ウイリアムソンは主張する<sup>10)</sup>。

ボーモルに関する下記注のところで、「ここで進めた主張が正しければ、M型の congromarittは、上述のような〔ボーモルらの挙げている数字〕平均水準より大きな内部留保収益率を得るはずである」（岡本・高宮訳、191頁）と述べている。それゆえ、「投資効率の観点からすれば、高収益を生み出す活動への資源移動を期待させる、M型形態の congromaritt化がもたらす諸効果を評価することは十分に考慮に値する」。「水平的、垂直的合同に対し重くのしかかっている現在の反合同政策を考慮すれば、小規模のU形態の企業がM形態の組織構造を支えるに必要な規模を素早く獲得し、それによって規模の経済性を実現する決定的な道は、 congromaritt合同を行うことであろう」（岡本・高宮訳、178-179）と、ウイリアムソンは、この congromaritt合併を推奨しているのである。

しかし、筆者からすると、この行論の進め方にはいくつかの疑問がある。ウイリアムソンの設定した第1の「経営者が株主の立場を考慮し、利

---

10) ウイリアムソンは、W. J. ボーモルらの調査メモ「利益留保、新規資本および企業成長率」に依拠し、この研究では、組織構造の代替的な型と多角化を区別していないと断り書きし、留保収益率の変化、新規負債の収益率、新規自己資本の範囲の増大の数字を挙げているが、筆者（読者）には意味が分からない。

益留保を増やすであろう」、第2の、「乗っ取りを意識して、経営者は利益留保を選好する」、の2つの仮説は、多数市場を志向するコングロマリットのみに妥当することであろうか。従来のM型の専門化に基づく企業の経営者にも妥当する、と筆者は考える。当時のアメリカの非金融企業の利益留保の多さは特筆されるべきで、筆者が別の論文で示したように、1960年から1965年までの5年間でも、余剰現金は2倍以上になっている。もちろん新規投資も2倍までは行かないが1.5倍近く増大している（高橋由明、2013年、37頁）。それに対して、ウイリアムソンは、コングロマリット形態の組織を採用する企業でのほうが利益留保が高いという傾向が強いという仮説を設定をしているにすぎない。

さらにコングロマリット組織では、資金の配分を「予想収益」に基づいて配分されるとしているが、この予想収益とは、株式市場での多数の株主による予想で、株価に反映される「予想収益」を意味しているのであろう。しかも、「コングロマリットは、小型資本市場として機能」し、「コングロマリットは、資本市場に通常与えられた資金の測定機能」があり、筆者からすればポーモルが正しく欠陥があるとみた「伝統的機構」が果たしている機能を「内部化している」と主張していることには、率直に驚きの念を禁じえなかった。ウイリアムソンは、1985年に出版した『資本主義の経済制度』でもコングロマリットに言及している。1987年のブラックマンデーの2年前である。彼は、正統派経済学の立場を堅持したいと考えていたとしても、アメリカの資本市場が、正常に資金運用の効率化に機能し、資金最適配分をはたしていると信じていたのか、という驚きである。

もうひとつの疑問は、事業部制の定義に関することである。事業部制組織は、アメリカの企業の歴史的事実として、経営史研究者チャンドラーが入念に分析したように、1920年代の半ばごろデュポンとゼネラル・モーターズ（GM）で開発・確立されたものである。そこでの事業部制は、ウイリ

アマソンがM型事業部制組織を定義したように、①本店の戦略決定機能と各事業部の業務的決定の分離、②各事業部は利益責任単位として、本社による予算管理による内部統制が実施されている。しかし、③事業部化は、チャンドラーにおいては、製品別事業部か、地域別事業部化のみが想定されていた。チャンドラーの分析したGMスローン事業部制化にはこの2つしかなかった。しかし、ウイリアムソンは、コングロマリットの事業部化について、多数市場志向であるという新しい概念を加えている。これは、理論的にいえても、事実として正常に機能しうるかという問題がある。本店における事業の統制可能範囲（事業部の数や規模）については、歴史的事実として検証されなければならないのに、ウイリアムソンは、論理的可能性からの判断で、こうした事業部化（コングロマリット事業部化）まで概念を拡張したのである。垂直的、水平的合併を経ての事業部化と、コングロマリット合併による事業部化は、筆者からみると、マネジメントの可能性からみても性格が異なる印象を受ける。問題は、コングロマリット統合・合併による事業部化の具体的な分析こそが、成功か失敗かの原因を探りあてると思われる。株価収益率に依拠し、大が小を飲み込むといった敵対的買収のケースのほとんどは、経営を焦土化させ、失敗に終わったといえる。

資本市場の測定機能、最適資金配分機能に関するウイリアムソンの見解について述べるなら、ウイリアムソンがコングロマリット統合を論じた1965年～1975年の時代は、アメリカ企業経営、さらにアメリカの産業経済の黄金時代が終わろうとしていたが、銀行資本市場と資本市場は、1934年制定の銀行法（グラス＝スティーガル法）で厳密に分離されていた。少なくとも大銀行が資本市場に乗り込み横暴をはたらくことはなかった。銀行法で、銀行は州を越えて子会社を設置することが禁止されていたからである。とはいえ、証券（株式）投機により引き起こされた1929年大恐慌を教

訓に設定された銀行法のもとであっても、ウィリアムソンは、将来とも資本市場の自由競争のもとで、古典派経済学が想定していた、各資本所有主体が利益を求めて行動すれば資金が最適に配分されると、本当に信じていたのか。ブラックマンデーは1987年に起きたのである。コングロマリットを評価する姿勢は、正統派経済学の域を出たくないという理論家の性なのであろうか？

チャンドラーは、1989年に、つぎのような事実について記録している（『組織は戦略に従う』、有賀裕子訳、ダイヤモンド社、2004年の「序言」に掲載されたものである）。

M&Aの件数は、1965年には2,000件あまりしかなかったが、69年には6,000件を超え、72年には2,861件までに減っている。チャンドラーは、1963年から72年までに行われたM&Aのうち4分の3は既存事業とは無関係な製品多角化を狙った異業種との合併であり、1973年から77年にかけては、全体のM&Aの半分は異業種との合併であったという。しかも、「撤退・売却〔の件数と全体の〕M&Aの比率は、1965年には1対11であったのが、69年にはM&Aが急増して6,000件を超えたにもかかわらず、その比率は1対8程度であった。そして1970年には1対2.5となる。1974年から77年にかけて、撤退・売却件数は、M&Aの件数の半分に上った」と述べている。こうした異業種企業との合併による事業部の数の増大は40を超えた（多い場合は50を超えた）ことから、従来のGMやデュボンで開発された事業部制における本社トップによる統制方法とは、異なったマネジメントを必要とする事態がもたらされた。すなわち、投資利益率による予算管理の方法だけでは不十分であり、本社は、従来の事業に比べ異業種事業部であり、かつ事業部の数が異常に増大していたから、従来とは異なった管理階層（権限・委譲関係）の設置や情報が必要となり、失敗するケースが多く、それが売却・撤退の主な理由であったことを明記している。

ウィリアムソンの立場を代弁すれば、撤退・売却件数が M&A 全体の件数の半分近くになっても、M&A の残りの半分は撤退・売却を回避できており、その中にはコングロマリット合併による事業部化事業も存在していたという主張である。しかし、どのようなケースが成功したのかを、理論的だけでなく、歴史的事実として分析し理論化する姿勢が必要に思われる。ウィリアムソンのコングロマリット擁護論の主張で、最も大きな欠陥は、統合の際に合併企業の経営者、主要株主間で、相互間で話し合いがもたれたか、友好的合併であったか、敵対的合併であったか、の具体的分析が欠けていることである。マネジメントの科学は、実践科学であり、実践のなかから普遍的事実を集め関係付け、一般化され理論化されたものである。ウィリアムソンの姿勢は、正統派マイクロ経済学者に欠けていた企業内の組織分析を補完する意識が先行し、それも事実による分析でなく、思考上の理論化（関係付け）の側面が強く空論の傾向が表れている、といっは、ノーベル経済学賞を授与された研究者に対しては、失礼であろうか。

## 6. ホジソンのウィリアムソンへの批判<sup>11)</sup>

——不確実性、制度、企業、効率——

### 1) 不確実性、制度、企業

ジョフェリー・ホジソンは、ウィリアムソンが、企業外部の市場と企業の内部市場を分析するにあたり、制限された合理性と機会主義ですべて説

---

11) ウィリアムソンは、1996年の著作、*Mechanism of Governance* のV部「論争と展望」で、つぎのように述べている。「取引経済学と新制度学派経済学は正統派経済学からだけでなく、「論争領域」を占有する他の動きからの大きな抵抗に直面している。制度経済学の対抗様式(form)がその一例(Geoffery Hodgson, 1988)である。ラディカル・エコノミストと取引経済学は、階層組織の寄与する目的について異なった解釈をしている」(Williamson, 1996, p. 345)。

明できるとすることに、疑問を提示する。たとえば、仕掛品の取引契約について、ある人が約束を裏切る可能性があることを考える。契約の一方の側にとって、他方が約束を違えることが不確実であるという事実が存在する。その場合、他方の側が機会主義的で、私利心が強いかもしれないしそうでないかもしれない。それは副次的問題である。この人間（彼または彼女）は利己的な理由からではなく、たとえばアパルトヘートの犠牲者に連帯を表明したり、毛皮販売に抗議したりして、契約を破るかもしれない。この場合、機会主義の問題ではなく、その要点は、契約が完遂されるかどうかについて不確実性が存在することを意味する。

ホジソンは、「確率論的計算が排除されるような不確実な世界においては、規則 (rule)、ノルム (norm)、制度 (institution) が、意思決定、予想、そして信念の基礎を提供するという機能的役割を果たす」(Hodgson, 1988, p. 205, 八木他訳, 219頁) ことを強調し、不確実性の問題に対する企業内部での制度的「解決」は、市場での解決と同じではない、と主張する。両者の間には少なくとも二つの大きな差異が存在する。「① 市場制度は、相対的に自律的な取引者相互間の、典型的には長期にわたる拘束関係の無い相互行為を通じてノルムを生み出し、それを正統化する。それに対して、企業は、より恒常的基盤の上に他のコンベンションやルール（たとえば忠誠心）を生み出す社会制度である。② 市場のノルムやコンベンションは、もっとも枢要な点では、価格に関する事項に関係している。しかし、企業の内部では、行動主体がそれに関連付けを求めるような価格ノルムないしコンベンションの単一の数量的表現は存在しない」(Williamson, p. 206, 八木他訳, 219-220頁)。ホジソンは、ウィリアムソンが「最初に市場があった」と書いているが、市場はそれ自体として社会的に成立した手続きやノルムを含んでいるから、そのような初めは存在せず、市場は、一つの社会制度であると主張する。

ホジソンによると、一般的な見方は、市場は、何も先行する制度的枠組みのない個々の行為者の一種の総体であり、また、価格情報は、ノルムの創出と調整の不断の過程によって得られるものではなく、新古典派の線に沿って均衡の重力によって得られるとされている。しかし、「企業の内部では需給の市場意的調整はおこらないのであるから、ルールとノルムの理論無しで企業の内部の活動を説明ないし解釈することは困難である。これらの活動が説明されるのは、主として価格や費用といった用語によってではなく、管理や統制の構造や方法といった用語によってであろう」(Williamson, p. 207, 八木他訳, 220頁)。ここでは、取引を行う場合のコストに関係させて、企業と市場を比較した「計測問題」が存在することになる。

この計測では、「単に行為者は企業の中では不確実性に直面するというだけでなく、そこでは費用と便益の合理的な計算が、比較的について、より不適当になっていることである。それゆえ、企業の機能は、明らかに取引費用を極小化することではなく、まさに費用計算が他に取り替えられる制度的枠組みを提供することになるのである」(Hodgson, p. 207, 八木他訳, 220頁, この部分は、引用者により改訳, 強調は原典ではイタリック)。

## 2) 比較されるべき企業の効率

ホジソンが問題にしているのは、企業での諸費用に関しては、コースやウイリアムソンのように市場と企業の均衡状態（マーシャル的部分的均衡比較・比較静学）で想定された「費用」を論じているわけではない。「競争と交換の過程は、技能を伝達し、生産を進行させる習慣やルーティンに対して潜在的に破壊的な性質があり、企業の存在は部分的には、こうしたルーティンを制度的枠組みで保護しその内部に維持する能力から説明することもできることにも留意すべきである」(Hodgson, p. 208, 八木他訳, 222頁)ということである。



ホジソンによれば、企業は、1回限りの取引を求めて自由市場におもむくよりは、忠誠心をともなう伝統的な絆に依拠し、財や資源のパーソナルな（個人的、私的）交換をすることがある。取引関係のある企業の株式を所有するとか、他の手段を用いて企業は協力し合い、他の企業の経営政策に影響をおよぼすことがある。忠誠心や信用にも依拠しているロナルド・ドーアの「関係的契約」という用語で知られているように、こうした忠誠的取引の絆の源泉を過去の伝統の痕跡に求めるのではなく、一部は新しい技術と作業の関係が展開されるなかで、高品質と製品の柔軟性を維持できることの重要性が高まっていることに求められるべきである（Hodgson, p. 209, 八木他訳, 222頁）。したがって、一般的にいて、ドーアらが示唆していることは、「企業は、市場諸関係の海のなかに単純に存在しているのではなく（もしそうなら、企業はあの効率性をもたないであろう）、部分的には自分自身が構築した既存の契約的諸関係の絆の力強いネットワークのなかに存在しているということである」（Hodgson, p. 209, 八木他訳, 222頁）。「企業がそもそも機能しうするためには、ある程度の信頼が不可欠である。階層的で非参加型の企業でも、行為主体の間にはある程度の信頼が存在する」。しかし、その信頼を詳細に監視できるのが一部だけであるのは、生産過程の複雑性のために、監督者がそれをコード化し評価することが難しいからである（Hodgson, p. 210, 八木訳他, 223頁）。

ホジソンは、「もし信頼と協調が企業の効率性を高める機能を果たしているとするれば、それが促進される形態の組織や体制（regime）は、その成果において優れているはずである……したがって、たとえば、より参加型の組織形態が高生産性をもたらすという証拠〔Hodgson 1984, Jones/Svejnar 1982, Stephan 1982の業績はその証拠となる〕は、企業の成果と効率性がある程度そのメンバー間の協調と信頼の水準と正の相関関係あることを示している」と述べ、企業内のメンバーがウイリアムソンのいう機会主義的

行動にとらわれない事実を示している。そして、ホジソンは、つぎのように結論的叙述を提示している。「企業の本性を理解する鍵の一つは、……忠誠心と信頼が高まるように人間の選好と行動を形づくるその能力である。それに対して、ウイリアムソンは、社会学者の個人主義的伝統にしたがって、個人的な人間性のモデル（すなわち機会主義）を提出し、躊躇なしにこれはきわめて異なった制度構成のもとで等しくあてはまるとする。とりわけ市場と企業の双方であてはまる、としている。〔ウイリアムソンにおいては〕制度的環境が行動と信念を形づくるのに作用をもたらすことについては、まったく認識されていない」（Hodgson, p. 221, 八木他訳, 224頁）。

そこでウイリアムソンは、「職務が無視できない程度の特異性をもつときは、内部労働市場が展開する理論的根拠を、主に制限された合理性の節約と機会主義の緩和の観点から展開しようとする」。ここでのウイリアムソンは、企業を分析する際に取引コストの視点からのみ分析しようとしているから、制限された合理性と機会主義（契約者の希少性と、取引における率直さと正直さの欠如に関係しており、欺瞞的言動をもって私利を追求することを含んでいる）の分析用具で、雇用契約関係で特異の職務を担う従業員の継続的雇用を保障するため企業の内部化の費用計算のみが問題となる。しかも、ウイリアムソンにおいては、企業のような「資本主義の経済制度は、取引費用を節減する効果を主要目的としている」ので、取引コストが低いかどうかのみ関心が向けられている。とはいえ、彼は、市場自体（外部市場）と外部市場でない制度としての企業（内部市場）の概念的差異は意識されている（Williamson, 1985, p. 1）。

しかし、彼の「市場」への立場は、「私（ウイリアムソン）は、説明の便宜上、『はじめに市場があった』と仮定する」と述べていることからわかるように、外部市場を制度としては把握していない。

### 3) 参加型企業は不効率か

ホジソンは、ウイリアムソンや他に追随し、資本家的企業が、その企業数、企業規模の双方において優勢的に成長しているからといって、労働者生産協同組合とか労働者参加型企業のような数少ない組織形態に比べ、効率性で凌駕しているとするのは、誤りであると主張する。それは、ある与えられた社会的・経済的・政治的環境の文脈のもとで、相対的に効率を発揮したにすぎない、と考えられるべきである。「現在の金融制度の構造、政府の政策、判例法などは、明らかに伝統的な企業の味方である。こうした環境が変わるとすれば（それも起こりうるのだが）、その時には、まったく他の組織形態の方が『優越』していることの『証拠』を発見できるようになるかもしれない」。「結論として、通常の資本家的企業の数が優越しているという現実世界の『証拠』は、その比較効率性の普遍的高さの証拠として解釈されてはならないということである。どんな数量でも単にそれが存在するというだけで、文脈や環境に照合されることなしに、普遍的効率であると言うべきではない。このことに注目することに失敗を犯すなら、経済理論は、形式的洗練度がどれほど高くなったとしても、またもや、現状の保守的反映にすぎないものに留まることになる」（Hodgson, p. 216, 八木他訳, 216頁）。

### 4) 新制度学派からの脱却

しかし、ホジソンは、ウイリアムソンの取引コストの経済学は、正統派学派の均衡アプローチに基づいているが、このアプローチを根本的に拒絶するなら、嗜好、技術も休止することなく継続的に変化しているがゆえに所与とすることはできない。静態的アプローチに代えて経済学が動態的なものであろうとするなら、生産の制度と目標や嗜好の形成について注目し考察しなければならない、と主張する。すなわち、嗜好や技術、そして社

会・社会制度を構成する他の諸要素が相互に作用しあう過程を精査する必要がある。こうして、ホジソンは、現代制度学派ともいえる進化経済学に立脚し、「制度的アプローチは、静態的・均衡論的なものではなく、過程指向的・進化論的である」(Hodgson, p. 242, 八木他訳, 258頁)と宣言する。

以下、現代制度学派(進化経済学)の主要論点を覚書風に紹介し、新制度学派(ジェンセン、ウイリアムソン)の研究方法についての問題点を指摘しよう(八木他訳, 第11章「今後の研究方向と政策的意味づけ」257-290頁, 第1章「導入と概説」, 3-24頁)。

- ① 経済研究の実証面と規範の間を区別し、さらに目的から手段を切り離して価値判断の問題を研究の対象としないという功利主義(新古典派理論)のような立場を拒否する。いかなる社会科学においても、事実判断と価値判断は相互に作用しあうという見解を受け入れることが、より現実的でありかつ開かれたアプローチである(Hodgson, p. 243, 八木他訳, 258頁)。
- ② 規範的な問題を受け入れるとしたなら、人々のニーズと厚生についての基礎的問題の考察が必要である。正統派経済学者たちは、ニーズと欲望を何ら区別せず、もっぱら後者だけに言及する。しかしながら、通常の言語ではその二つは区別される。たとえば、欲望というのは気まぐれとか思いつきだけを示すことが多い。対照的に「ニーズ」という単語は、同じ立場にいる誰にもあてはまる状態にまつわる一般的な必要条件を指している。ニーズは、このように客観的普遍化できるものであるのに対して、欲望はそうでない。こうしたことを考慮するなら、だれもが、合理的な行動をする経済人を想定することはできない。なぜなら、嗜好と選好を選択することが可能になる前に、衣食をまかない、休息をとり健康を維持しなければならないという、「基本的ニーズ」(マズローの「物質的ニーズ」)が満たされていなければな

らない。しかし、このような経済主体の存在にとっての物質的な前提条件が、正統派経済学のアプローチでは、含まれている場合もあれば、無視されている場合もある。

- ③ ホジソンは、心理学に基づいたマズロー欲求の5段階説を意識しさらに発展させた、ドールとゴフが、食物を得ようとする「基本的な人間ニーズ」とともに、その社会の全構成員のための食物を生産し分配できる経済システムに対する「社会的ニーズ」があることを指摘した見解を紹介する。そうして、一方に、すべてのニーズは主観的であるという命題があり、他方には、全知で慈愛深い政党か専制君主によってニーズが決定可能であるという命題があるとすれば、この両極を回避することが必要である。ホジソンは、「ニーズの決定は・評価・審査する制度は、個々人の主張と開かれた討論の両者に対して柔軟かつ敏感でなければならない」と主張する。本書で採用する分析の立場は、ニーズの本質と評価が、問題となるニーズのタイプによって変化することを認めることである。そして、一般的ニーズについて分析しその評価が動的で開放的で、その一部は個人の教養や自己認識に依存していると考えれば、全面的に参加型の政治経済システムに対する社会的ニーズが存在することになる。その結果、参加型の民主主義は、単なる手段ではなく目的になる。それは制度的枠組みの一タイプとして必要なのであって、その枠内で人々は、自分のニーズについて教育を得るとともに、自己認識ができるようになるのである。
- ④ ホジソンは、企業を一つのシステムとして把握する。企業は、外部から多様性に適応するため、水平もしくは垂直型の組織分化をとともなう。また、企業が成長し市場支配力を高めるため、他企業を合併・吸収をはかる。こうなると企業のシステムの一部である構成員は、それぞれのニーズをもち多様性をもっているから、<sup>a</sup>教育と訓練によっ

て、変化した企業の構造に適応をしていく方式と、⑥構成員が企業に対して影響力・支配力をもち、構成員による民主的管理を増大する方式がある。すなわち、産業民主主義と労働者参加の拡大である。こうした企業システムの一部である構成員の影響力を増大させる解決方法は、嗜好と技術の両者が外生的であり所与とする正統派経済学者による想定的基础を効果的に破壊していることに注目すべきである。

- ⑤ システム論の見方からすると、正統派経済学は、その理論的分析を交換と資源配分、それに随伴する意思決定に限定し、社会的・経済的状况によって個人の嗜好が型にはめられていく過程や、生産的技術が時間を通じて絶えず変化していく過程の分析を無視している。正統派経済理論は、個人の嗜好と選好が形成され型にはめられる過程を分析することを視野外においている。それは、ハイエクが意識的な行為の源泉を解明する課題は「経済学や何か他の社会科学ではなく、心理学に向けられた事柄である」と述べているが、結果的にそれと同じ立場に陥っていることになる。

## 7. おわりに

ウィリアムソンの理論の意義は、従来のマイクロエコノミクスが考慮しなかった企業組織内での資産特殊性（特異の課業）に注目し、企業内部の取引コストに目を向け分析したことにある。そして、企業内部の取引コストと外部市場での取引コストと比較し、投資決定の際に、新規投資の方法か、既存企業の統合・合併の方法かの選択の道があることを提起したことといえよう。しかし、それはあくまで、マイクロ経済学を補完する視点からであり、したがって、①行為主体の欲求に基づく嗜好や選好という効用を最大化するという効用関数の均衡という視点からの分析に限定されている。②その場合、サイモンの限定された合理性を採用するが、あらゆる

経済主体は合理的に効用の最大化を実現する行動をとり、経済主体としての個々人の行動に相違がないことが前提とされる。③ 経済・社会は変化しないことが前提とされ、経済主体は共通の社会諸現象を認識する。したがって、その経済主体や他の主体の行動の合理的最大化の認知は制限された合理性であるが、その取引では深刻な不確実性は存在しないと考えられている。④ 歴史的時間のなかで進行する個々人や他者の変化の連続の分析には焦点をあてず、同質の動きの均衡状態、あるいは、それに向かう機会主義的行動の理論にのみ焦点を合わせるという考え方に立脚している。

デビッド・ティースは、ダイナミック・ケイパビリティ論の立場から、エイジェンシー理論と取引コスト経済学についてコメントをしている。「エイジェンシー理論と取引費用経済学はいずれも、市場機会が識別されてきたという仮定とともに、必要なケイパビリティが働き、すでに所得を生み出しているという仮定を暗に設けている。どちらも、事業環境の変化に応じた企業の存続について多くを語っていない。それに対して、ティースの立場のDCF（ダイナミック・ケイパビリティ・フレームワーク）は、顧客のニーズの特徴、それを満たすための技術の開発・利用の仕方についての識別と予測、それによって収益を得るための組織やビジネスモデルの構造化、そして競争優位の持続・改善に向けた組織活動の再編が、会社の意思決定に主体にとって経済的目標となることを、DCFは認める。要するに、ケイパビリティ論は、価値創造と価値獲得を扱っているのに対して、取引費用経済学は価値保護、エイジェンシー理論は価値分配に関心を向けている」（Teece, 2007, 谷口和弘他訳, xxxii 頁）というのである。

#### 参 考 文 献

Alchan, Armen. A. and Harold, Demsetz. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *The American Economic Review*, December.

- Ansoff, H. I. and J. F. Weston (1962), Merger Objectives and Organization Structure, *Quarterly Review of Economics and Business*, August, 1962, 2, pp. 49–58.
- Chandler, Alfred. D. (1992), What is a firm? A historical perspective, *European Economic Review*, Vol. 36, Nos. 2/3 April, pp. 483–492.
- Commons, John. R. (1950), *The Economics of Collective Action: Edited with Introduction and Supplementary Essay by Kenneth H. Parsons* (この著作の初版は1950年である。春日井薫・春日井敬訳『集団行動の経済学』, 文雅堂書店, 1958年).
- Dahlman, C. J. (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22(1), pp. 141–162.
- Fischer, S. (1977), Long-Term Contracting, Sticky Prices and Monetary Policy: A Comment, *Journal of Monetary Economics*, 3, pp. 317–323.
- Hodgson, M. Geoffery (1988), *Economics and Institution: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, London, 1988 (八木紀一郎・橋本昭一・家本博一・中矢俊博訳『現制度学派経済学宣言』, 名古屋大学出版会, 1997年).
- Jensen, M. C. and W. H. Meckling (1976), Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, 1976.
- Jensen, M. C. (2000), *A Theory of the Firm; Governance, Residual Claims and Organization Forms*, Harvard University Press, Massachusetts.
- Jensen, M. C. (2002), Value Maximization, Stakeholder Theory and Corporate Objective Function, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12., Issue 2, pp. 235–256.
- Monteverde, Kirk, and David, J. Teece (1982), Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry, *The Bell Journal of Economics*, Vol. 13, No. 1, (Spring), pp. 206–213.
- North, Douglass (1991), Institution, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5 · Number 1 · (Winter); pp. 97–112.
- (1984), Transaction Cost, Institution, and Economic History, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (March); pp. 7–17.
- Simon, H. A. (1951), A Formal Theory of the Employment Relation, *Econometrica*. Vol. 19, July 1951, 後に *Models of Man: Social and Rational*, John Wiley & Son, Inc. New York, 1957 (宮沢光一監訳『人間行動のモデル』, 同文館, 1970年, 稲川和男訳, 第11章, 341–359頁).
- Solo, Robert, A. (1972), New Maths and Old Sterilities, *Saturday Review*,



- January 22, pp. 47-48.
- Teece, David, J. (2009), *Dynamic Capability & Strategic Management; Organization for Innovation and Growth*, New York: Oxford University Press (谷口和弘・蜂巢旭・川西章弘・ステラ・チェン訳『ダイナミック・ケイパビリティ戦略』, ダイヤモンド社, 2013年).
- Veblen, Thorstein. (1899), *The Theory of The Leisure Class; An Economic Study of Institution*, With The Addition of A Review By William Dean Howells, Prints of Economic Classics, August M. Keller, Bookseller, New York, 1965 (高哲男訳『有閑階級の理論—制度の進化に関する経済学的研究』, ちくま学芸文庫, 1998年。1899年の原典では, 副題が「制度の経済学的研究」となっているが, 高訳では「制度の進化に関する経済学的研究」となっている。).
- Walker, Gordon, and David, Weber (1984), A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 29, No. 3 (Sep.) pp. 373-391.
- Williamson, O. E. (1975), *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust*, The Free Press, A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. (浅沼万里・岩崎晃訳『市場と企業組織』, 日本評論社, 1980年).
- (1970), *Corporate Control and Business Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall (岡本康雄・高宮誠共訳『現代企業の組織革新と企業行動』, 丸善株式会社, 1975年).
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York, Oxford.
- チャンドラー (有賀裕子訳, 2004) 『組織は戦略に従う』, ダイヤモンド, 「序言」。
- 高橋由明 (2013) 『企業経済学の基礎—企業目的, 歴史と理論, 方法』, 中央大学出版部。
- 高橋由明 (1998) 「持ち株会社解禁とコーポレート・ガバナンス—アメリカの会社の会社ガバナンス論の動向と関連させて—」, 長谷川廣『日本型経営システムの構造転換』(企業研究所研究叢書), 中央大学出版部, 1998年, 第5章, 114-152頁。
- 出見世信之 (1994) 「1970年代における“Corporate Governance” 論争の展開」, 亜細亜大学『経営学紀要』, 第1巻2号 (通巻42号, 109-111頁)。
- 土屋守明 (1974) 「GMを震撼させた1000日」, 『季刊中央公論』, 1974年9月号, 298-320頁。

