

# 「新制度経済学」の思想的基盤と 新自由主義

高橋由明

## 目次

はじめに

1. 「新制度経済学」の性格を析出する方法
2. 「新制度経済学」の名づけ親と、新制度学経済学の研究対象と内容
3. 「旧制度学派」と「新制度学派」における「制度」概念の相違
4. ウイリアムソンの「取引費用」の定義と計測方式
5. アルチャンとデムゼットの財産・所有権理論と組織観
6. ジェンセンのエージェンシー理論の立論目的と問題点
7. 取引コストと垂直統合およびコングロマリット統合
8. 「ノーベル記念経済学賞」、モンペルラン協会、新自由主義
9. 新制度経済学の思想基盤

おわりに

## はじめに

筆者は、前稿で「新制度経済学の基本的性格」と題して、アルチャンとデムゼットの財産・所有権理論、ジェンセンのエージェンシー理論、ウィリアムソンの取引コスト論、垂直・コングロマリット統合論の内容とその性格について考察した。本稿の目的は、上記三つの理論の核心的特徴を検討することによりその思想的基盤を明らかにすることである。すなわち、上記の新制度経済学の諸理論は、後に触れる1938年の「リップマン・シンポジウム」や1947年に組織されたモンペルラン協会の主張である、「自

由市場で機能する価格メカニズムのみが生産手段の最良の利用と人々の欲望の最大限の充足，を可能にする生産組織を実現する」(権上，13頁；西川，62頁)という新古典派の経済学の基本的主張を基礎に展開され，新たに組織の経済学を展開することによりそれを補完することを意図していた。市場情報の全知者であるという従来の経済人仮説は，サイモンの「制限された合理性」の導入により修正されてはいるが，パーリーとミーンズによって主張された「所有と経営の分離」論が当時の多くの経営者や経営学者によって受け入れられ，権限・責任に基づく「伝統的経営管理組織論」，経営者の意思決定行動を分析した「近代的組織論」，さらに経営者のための経済学者によって展開された利潤極大化を否定し，それに代えて売上極大化(ポーモル)，資産の成長(マリス)などを追究する経営者の行動を分析するマネジリアル・エコノミクス論が展開されたのに対して，新制度経済学はそれに対抗する理論として展開された。それは企業組織の理解の仕方にみられた。従来の企業組織論では組織内の人間関係は上司・部下の権限委譲関係と捉えられていたが，それを契約関係と捉えなおし，企業内の権限関係を否定し外部からの雇用契約関係と同一視する理論を展開することにより，新古典派経済学を補完しようとした。こうした理論の展開は，新古典派の経済学を新しい組織の経済学により補完し，その具体的内容は，新自由主義政策の一方策を形成していたのである。

具体的には，1929年の大恐慌以降，政府の財政支出により公共事業を増やし雇用を生み出し，有効需要を増やすというケインズ主義を否定し，小さな政府で財政支出を削減し，市場での自由競争に任せ，市場に参加する個々の人間の欲望は，自由市場での価格メカニズムに基づく取引の結果として実現され，さらに社会的均衡も達成されるという新自由主義の思想を基盤に展開されているということである。本稿の基本的目的は，こうした思想基盤をもつ新制度経済学の業績は1970年代に出版され始め本格的に展

開されるが、1970年代までの経営学理論の発展、さらに社会・経済的な背景を考察しながら、これらの新制度経済学理論が、実は1979年に成立するイギリスのサッチャー政権、さらに1980年のレーガン政権により推進される新自由主義的経済政策に理論的基礎を提供したことを論証することである。

以下、本稿では、1章で、「新制度経済学」の基本的性格を分析する方法、2章で、誰が「新制度経済学」と名づけたのか、新制度経済学者が考察している研究対象と内容、3章で、「新制度」と「旧制度」の違いを検討し、新制度の内容が新古典派を補完可能なものでなければならなかったこと、4章で、ウイリアムソンによる取引の意味と取引費用の定義・計測方式について検討し、5章で、財産・所有権論者は何を中心問題と考えたのか、6章で、エイジェンシー理論の立論目的と問題点、7章で、ウイリアムソンの垂直・コングロマリット統合論、さらに8章で、ハイエク、フリードマンなどにより新自由主義的思想を広める役割を果たしたモンベルラン協会について説明し、9章で新制度経済学の思想的基盤が新自由主義であることを考察し、「おわりに」で、新制度経済学の思想的基盤の視点から、新古典派経済学を基礎に組織の経済学として主張された先の三つの理論の内容が、新自由主義経済政策に親和的であり理論的基礎を与えたことを指摘する。

本稿の意義は、わが国における従来の新制度経済学についての研究では、アメリカ経営学の発展において新制度経済学がどのような位置にあるかを考察せず、しかも新古典派経済学に立脚した組織の経済学が展開されたことの意味、さらにその思想基盤について言及した業績は皆無であった。その意味で、こうしたわが国の従来の新制度経済学の研究者の姿勢に対する批判が含まれており、一定の意義があるものと信ずる。

## 1. 「新制度経済学」の性格を析出する方法

筆者は、ある経営学説の性格の特徴を析出するには、①その理論が発表された時代までに展開されたほかの経営学説の理論構造との比較、さらに②その理論が展開された社会・経済的背景の分析、③そして最後に、その理論の社会・経済に与えた影響の分析によって可能となると考える。以下、この視点から新制度経済学の性格、さらに思想的基盤について考察する。

### 1) 新制度経済学は1970年代に発表されている

新制度経済学の主要な問題点である取引費用について最初に触れたロナルド・コース (Coase, R. H, 1937) の論文「企業の性質 (The Nature of the Firm)」を除き、本稿で考察するアルチャンとデムゼッツ、ジェンセン、ウィリアムソンの主要な業績はつぎに示されるように1970年代に最初に世に出て、さらに自己の理論を補完・修正する、ないし詳論される視点から1990年代～2000年初頭出版されている。

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

Demsetz, H. (1967), Toward a Theory of Property Rights, *The American Economic Review*, Vol. 57. No. 2. Papers and Proceeding of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1967). pp. 347-359.

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.
- 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).
- Williamson O. E. (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).
- Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York; Free Press.
- Williamson O. E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York, Oxford.

これらの理論が展開される理由は、コースが、従来の主流である新古典派経済学の考え方においては、「そのほとんどの場合、企業と市場は存在するものと仮定されており、それ自体は分析の対象とはなっていない」(宮沢他訳, 7頁) ことを指摘していたこと。さらにジェンセンが上記の1976年の論文で、「投入と産出に関する限界条件、それにともない利潤極大化を達成するのに、企業は“ブラック・ボックス”とされていた」新古典派の企業論を補完することにあつたのである。この企業のブラック・ボックスとしてみる考え方の限界は、アダム・スミスやマーシャルの企業理論に端を発している (Jensen and Meckling, 1976, pp. 306-307)。

バーリー・ミーンズの『株式会社と私有財産』(1931年)で所有と経営の分離が主張された以降、経営者の行動の分析が「経営者のための経済学」として展開されるのも、それまでの企業の概念が点として把握され、企業組織内の構成員の行動の分析は無視されブラック・ボックスと考えられてきたからである。

## 2) 新制度経済学以前の伝統的経営組織論と近代的組織論

アメリカ経営学の発展をたどると、いま触れたバーリーとミーンズが

『近代株式会社と私有財産』を出版し、企業が大規模化し資本所有が分散化され、所有者が直接に経営活動を管理・統制するのではなく、株主総会で選出された経営者が特定の株主集団から制約されることなく、株主だけでなく企業の利害構成員を考慮した経営政策を採用することが可能になったとする議論が展開されるようになった。ディーンに始まる経営者のための経済学がそうであり、ゴードンなどにいたっては、経営者の社会的責任を強調するようになった (Gordon, R. A., 1961, pp. 327-328)。

他方で、ファョールの経営管理論を発展させる伝統的管理・組織論や近代的組織論の発展もみられた。アーヴィン・ブラウンは *Organization of Industry* (1947)、クーンツとオードンネルは *Principle of Management: An analysis of managerial function* (1955)、ウイリアム・ニューマンは *The Process of Management* (1960) を出版し、伝統的経営管理原則論を展開した。これらの議論は、プラグマティズムの思想に基づく道具としての経営管理技術を発展させたものであり、これらの諸理論は、適用される条件を考慮し一部を修正すれば、体制を超えて利用できると考えられた。

さらに、バーナードの *Function of Executive* (1938) での近代的組織論やサイモンの *Administrative Behavior* (1945) などの意思決定論では、経営者の意思決定行動が分析された。伝統組織論や近代的組織論では、新古典派のように企業組織をブラック・ボックスとは考えず、経営者のとるべき行動を規範的な管理原則論として展開するか、あるいは経営者の行動を記述的に分析し、経営者は必ずしも企業の利益ないし株主の利益のためにのみ行動していないことを明らかにした。

### 3) 新制度経済学が展開される社会・経済的背景

アメリカ経済と経営学は、1950～1970年の20年間に黄金の時代 (golden age) を迎えた。それは、国民の貯蓄率の向上や経営者・従業員の企業活

動における努力により得られたものであった。歴史を振り返るなら、アメリカ経済は1929年の大恐慌の後、未曾有の不況に陥り、1930～1940年の平均失業者は800万人、1933年には、失業者が1,300万人（4人に1人）に達していた。GDPも1929年の額に比べ、1933年には3分の2まで落ち込んでいた。金額ベースの生産高は、第二次世界大戦の特需により1941年にやっと回復した、という経過をたどっていたのである（Galbraith, J. K., 1954, 村井訳, 28-30頁）。

T. ピケティは、米国の1950～1970年代は、富の分配の格差が縮小した時代であったことを強調している。1910～1920年代に、トップ10位の人々は、国民所得の45～50%を手に入れていたが、それが、1940年代に30～35%に下がり、1950～1970年代には横ばいであったというのである（ピケティ, T. (2015), 山形・守岡・森本訳, 26頁）。

しかし、1975年頃からアメリカでは食料、航空機、化学産業を除けば工業の衰退が始まり、貿易赤字が増大し1990年代には1,000億ドルを超えるようになる。他方で、1974年にERISA「退職年金法」が制定され、年金加入者が増大し、機関投資家の所有株式の2分の1は年金基金によるものとなった。機関投資家の勢力の増大は、企業の成果を実物投資の投下資本利益率でなく、擬制資本の株価収益率により測定する方法を普及させることになる。さらに、1960年代から始まる企業内の余剰資金による、敵対的買収の増大は1980年代に頂点を迎えることになる。

こうした経済背景のなかで、1979年英国でサッチャー政権が誕生し、ケインズ政策（財政支出）による福祉国家政策が放棄され、公共企業の民営化、減税、私的企業家のイニシアティブの奨励など新自由主義的政策が推進される。さらに、1980年米国でもレーガン政権が誕生し、預金金利の自由化（レギュレーションQの廃止）など金融の規制緩和、政府支出の削減（小さな政府）など新自由主義政策が進行するのである。こうした、イギリ

ス経済やアメリカ経済が新自由主義的経済政策の方向に大きく舵をとるときに、新制度経済学が展開されているのである。

## 2. 「新制度経済学」の名づけ親と、新制度経済学の 研究対象と内容

アメリカの制度主義的組織論研究者の W. R. スコット (W. Richard Scott) は、「ロナルド・コースの1983 [1984 (以下〔 〕内引用者)] 年の「新制度経済学」という3頁の手稿を引き合いに出して、「新制度経済学」の創始者 (godfather) はコースである」と述べている (Scott, R., 1995, p. 5. 河野・板橋訳, 8頁, 訳書では「名付け親」となっている)。しかし、だれが「新制度経済学」という用語を最初に使用したかということ、それはウイリアムソンである。雑誌の表紙にドイツ語の *Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft* と英語の *Journal of Institutional and Theoretical Economics* の両方のタイトルが掲載されている、学術雑誌の1984年3月の140巻1号では、「新制度経済学, シンポジウム」が特集され, Furuboton, E. G. と Richter, R. の手で編集・出版された。その雑誌の末尾に、このシンポジウムに参加した、コースが「新制度経済学」と題しこの会議に対する3頁のコメントを寄せている。ここでコースは、「『新制度経済学』の用語は, Rudolf Richter [このシンポの編集者の1人] が用いたが, これは Oliver Williamson からのものである」と明記している。したがって、コースは創始者といえるかも知れないが、「新制度経済学」の名づけ親はウイリアムソンである。

それは、ウイリアムソンが1975年の『市場と企業組織』の冒頭で「『新しい制度の経済学 (new institutional economics)』とでもよびうるものに対する広範な基礎をもった関心が、近年高まりつつある」と述べているからである。しかし、ウイリアムソンによると、この新制度経済学派は、初期の

制度学派〔ペブレン、コモンズ等〕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〔正統派的〕新古典派の分析を放棄するのではなく、「むしろそれを補完すると見做すのである」（Williamson, 1975, p. 1-2, 浅沼他訳, 5頁）と記述している。新制度学派経済学が取り扱う経営学的研究対象は、「制度」の意味、取引費用論、財産・所有権理論、エイジェンシー理論、ということとで、議論を進めてよいであろう。

### 3. 「旧制度学派」と「新制度学派」における「制度」 概念の相違

#### 1) 新制度経済学と名づけたウイリアムソンの「制度」の定義における 迷走

ウイリアムソンは、新制度経済学と名づけながら、新しく提案した「制度」の意味を最初から明確にしていたわけではない。1975年の著作では、取引が外部市場から内部市場で行われる傾向性を説明する際にそれぞれの市場を「institutional mode (制度様式)」という用語を使用し、1985年の著作ではそのタイトルで『資本主義の経済制度』を使用しているが、「制度」そのものを正面にとりあげて説明をしていなかったし、「取引費用」についても明確に定義していなかった。

それに対して新制度経済学の祖のコースは、「制度」と「取引費用」について説得的に明確に説明している。コースは、「制度」とは「企業と市場であり、これらが一緒になって経済システムの制度的構造を構成している」（Coase, 1988, 宮沢他訳, 7頁）。従来の経済理論の主流をなす考え方においては、「そのほとんどの場合、企業と市場は存在するものと仮定されており、それ自体は分析の対象とはなって」（宮沢他訳, 7頁）いなかった。従来の経済学だけでなく、新制度経済学と名づけたウイリアムソンでさ

え、1975年の著作で、説明の便宜上「はじめに市場があった」(Williamson, 1975, p. 20, 浅沼他訳, 35頁)として、しかも外部市場と内部市場の違いを明確に述べることを避け、さらに「取引費用」の概念も明確にせず、両市場の取引コストの比較の論議に移ってしまっていたのである。

以下、旧制度学派と新制度学派の「制度」の意味について検討しよう。

## 2) 旧制度学派の「制度」概念

旧制度学派の祖ヴェブレンが、「制度」について彼の見解を展開したのは、1899年に出版した『有閑階級の理論』の第8章においてである。「あらゆる共同社会」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、その生活過程を遂行する、習慣的な方法である」(Veblen, 1899, p. 193, 高訳, 217頁)。だが、「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、「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」ことが生じる(Veblen, 1899, p. 194, 高訳, 218頁)と述べる。ヴェブレンにおいては、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。ヴェブレンの理解では、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。この場合、ヴェブレンは、「制度」を社会や個人の「思考習慣」と定義している。

こうした理論を展開した理由は、ヴェブレンが、クラーク、マーシャルなど新古典経済学とマルクスの業績の方法に疑問をもち、批判的に観ていたからである。新古典派(限界効用)理論の問題点は、「過去2世紀の技術的進歩——第一に重要——を気に留めず」、さらに「文化的骨組みの要素、制度、そしていかなる制度的現象も……否定し説明を省いていた」(Veblen, 1919 (Third Printing, 2003), pp. 231-233) からであり、「限界効用の理論は完全

に静態的性格をもっていた」からである。

コモンズも、「取引」に注目し、従来の経済学者は、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ているのです、それは制度的取引となったと主張する。彼は、『『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。さらに、彼は、「規則 (rules), 規制 (regulation), 会社規則 (bylaw) を、『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, 1950, p. 29, 春日訳, 31頁)。

さらに、コモンズによると、経済学は「富の生産と収益の分配」を研究対象とするが、その場合、「人間の意志が経済生活の中心であり」、この意志の合致は取引 (transaction) という用語で分析される。経済学理論は、取引と活動の役割の他に、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 (Commons, 1950, p. 21, 春日井訳, 25-26頁)。コモンズは、「私は取引を経済科学の単位とする」(Commons, p. 57, 春日井訳, 67頁)と述べているが、経済学者は、取引の行なわれる「経済的、社会的関係を分析しなければならない」(Commons, 1950, p. 22, 春日井訳, 26頁)とし、経済学研究は、政治経済学であるべきと考えている。

### 3) コースの「制度」と「取引費用」の概念

これからみるように、コースの「制度」概念と「取引費用」の概念は、ウィリアムソンの複雑な分りにくい説明に比べれば、単純明快である。すでに紹介したように、コースは、「制度」とは「企業と市場であり、これらが一緒になって経済システムの制度的構造を構成している」(Coase, 1988, 宮沢他訳, 7頁)と理解する。従来の経済理論の主流をなす考え方においては、「そのほとんどの場合、企業市場は存在するものと仮定されており、それ自体は分析の対象とはなっていない」(宮沢他訳, 7頁)ことが

問題であったのである。

コースは、『企業、市場、法』（1988）を出版するにあたり、第1章に新たに「企業、市場、法」の論文を掲載するが、そのなかで、制度とは企業と市場であり、企業の生まれてくる理由として「取引費用」をあげ、その関係についての説明をしている。コースによれば、「現代の経済学理論における企業とは、生産要素を生産物に変換する組織」と主張されながら、「なぜ企業が存在するのか、何が企業の数を決定するのか、何が企業の行動（企業の購入する生産要素と販売する生産物）を決定するのか」という点については、問題にしていない。なぜ企業が存在するのか、企業がどのような活動を行なうのか、の理由の説明をしたのが、コースの最初の論文「企業の本質」（1937年）であり、「取引費用」として企業内部の費用と外部の費用があることを、所有権と関連させて説明した論文が「社会的費用の問題」（1960年）であった。だが、「とりわけシカゴ大学の経済学者たちが私〔コース〕の最初の論文を読み私の論文は誤っていると考えた」（宮沢他訳、14頁）。そのために、コースは1960年の論文での詳細な説明が必要であった、と述べている。コースは、「なぜ企業は存在するのか」の理由として、「価格メカニズムを利用するための費用」、「市場利用の費用」という概念を導入した。そして1960年の「社会的費用の問題」の論文で「取引費用」という言葉を使用したのであった。「市場取引を実行するためには、……交渉しようとする相手がだれであるか見つけ出すこと、交渉したいこと、およびどのような条件で取引しようとしているのかを人々に伝えること、成約にいたるまでさまざまな駆引きを行なうこと、契約を結ぶこと、契約の条項が守られているかを確かめるための点検を行なうこと、等々のことがらが必要となるのである」（宮沢他訳、8-9頁、131頁）。

すなわち、「模索と情報の費用、交渉と意思決定の費用、監視と強制の費用」が、取引費用の内容を構成するものである。企業はなぜ成立するの

か。コースはその理由をつぎのように説明する。「生産は個人間の契約という手段によってまったく分権化した方法でなされるが、その生産物の取引に入るや、なんらかの程度の費用が発生する。そのため、市場を通じて取引を実行するための費用に比べて、それで少ない費用ですむときには、市場でなされていた取引を組織化するために企業が生まれるのである」（宮沢他訳、9頁）、というのである。企業を組織化する費用のほうが企業外部での取引費用に比べ小さいときは、その組織化は継続し企業の規模が大きくなるのである。また、企業が何を購入し生産し販売するかを決定する基準が、「取引費用」ということになる。

それでは制度としての「市場」について、コースはどのように説明しているか。「市場とは交換促進するために存在する制度である。つまり市場は、交換取引を実行する費用を減ずるために存在している」（宮沢他訳、10頁）。だが、従来（新古典派）の経済理論においては、市場は果たすべき機能をもっておらず、「交換を促進する社会制度」としての市場については完全に無視されている。市場は歴史的に古くから存在したが、取引が正常に行なわれるため、規則やルールがつくられ、違反しないようにしていた。今日存在している市場が正常に機能するためには、売買がなされる物理的施設を準備するだけでは十分でなく、そこで取引を行なう人々の権利や義務を律する司法的なルールを必要とする。取引所が法的ルールを設定する場合、取引所のメンバーに同意をとりつけ、ルールを執行し、ルールに違反する者には罰則を与える形式が制度化されていなければならない。こうして制度としての市場は交換を促進できるのである。

1960年の論文「社会的費用の問題」では、経済システムが働くことに対する法律の影響の問題、所有権と取引費用の関係など詳しく検討されている。いまある工場が、有害物質が含まれる汚水を川に放出し、近隣住民の健康に被害を及ぼすとき、ピグーの厚生経済学に立脚するなら、それは国

家が罰則として、その企業に汚水を流さない方策を採るよう命令するとか、その企業に課税をすとか、国家がその被害を緩和するための医療費を負担するなど対処できるとしてきた。最初は、住民への被害の損害額と課税額が同じでも、その工場の近隣に住む住民の数が増大していくなら、被害・損害額も大きくなり、企業が負担する場合は、その対策費や、国家の課税額も大きくなり内部費用も膨大になるであろう。国家もさらに増加する医療費を負担するなら財政支出も膨大なものになるであろう。したがって、「政府の直接規制のほうが市場や企業によって問題が処理される場合に比べ、より好ましいということは必ずしも主張できない」（宮沢他記、134頁）。こうしたこれまで想定できなかった社会的費用の発生解決には、最終的に裁判所による法的な裁定がなされるが、企業の所有主体の権利を明確に定義する必要がある。従来は企業の使用する生産要素は、1エーカーの土地、1トンの肥料（物的実体）として捉えられており、その実体・実物の利用やその遂行に関する権利としては捉えられてこなかった。生産要素を権利として把握するなら、汚水を放出する工場主の権利を制限する方式で法律的裁定も可能なのである。さらに、その場合、経済が効率的に運営されているかどうかの判断基準として、企業外部で発生する費用負担と内部での管理費用などの費用負担を比較する取引費用の概念が重要となるのである。このように、コースは、制度としての企業と市場、企業の発生の理由を外部からの購入（buy）費用に比較し内部での製造（make）費用が低いことによる、と明快に説明しているのである。

#### 4) ウイリアムソンの制度概念

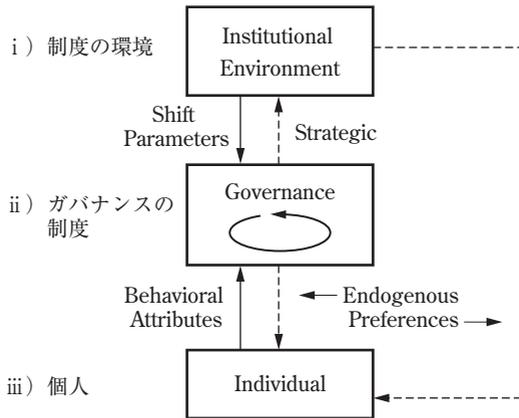
それにくらべ、ウィリアムソンの「制度」に関する説明は複雑で分かりにくい。1975年の著作では、制度についての説明はなく、「制度様式（institutional mode）」という用語を用いていた。これは「市場」を意味して

いた。彼が制度の説明に関して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』においてである。ウィリアムソンは、ノースを引き合いに出して、ノースの制度とは、「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。制度は、非公式の制約（制裁、タブー、習慣、伝統、行動準則）と公式の規則（憲法、法律、財産〔所有〕権）の両者から成っている」（North, D., 1991, p. 97）。さらに「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、……、規則と規制が個別に特定化され、執行（enforcement）が実施されるやり方を制約するものである」（North, 1984, p. 8）としている。

ウィリアムソンの理解によると、このノースの制度の定義は、主にウィリアムソンの理解する「制度の環境（institutional environment）のレベルで作用するものであり、〔ウィリアムソンが中心的な関心である〕ミクロ分析の制度経済学が作用するのは、ガバナンスの制度（institution of governance）のレベルにおいてである」。両者は、分析レベルが違い、制度の環境はゲームのルールであり、ガバナンスの制度では、制度経済学が作用し、個別経済主体が取引行為として作動する（Williamson, 1996, pp. 4-5）。

ウィリアムソンは、別な箇所でも3層の図（図1）を示し、この i）制度の環境と、ii）ガバナンスの制度の関係を説明するにあたり、iii）個人が、それぞれ i）と ii）にどう関係するかを説明しているがその説明は十分とはいえない。筆者の解釈では、最上段の制度の環境には、社会・経済に関する法律だけでなく外部市場もふくまれるであろう。さらに中間のガバナンスには、内部化すべきか否かを考慮する外部市場と内部市場が含まれるであろう。そして下段の個人は上段の制度の環境と中断ガバナンスから制約されて、中段のガバナンスのなかで行動しメカニズムの内容を構成するはずである。しかし、筆者が理解できないのは、点線で strategic と書かれていることで、個人が機械主義的に行動するのは、ガバナンスのな

図1 階層図 (A layer schema)



出所：Williamson, E. O. (1996), p. 326

かのはずである。筆者がこうした解釈を書かざるを得ないのは、ウイリアムソンが分かりやすく十分な説明をしていないことに原因があるのである。この図はウイリアムソンの制度の説明において大きな意味をもっていない。どのような意図でこのような図を掲載したのであろうか。

ガバナンスの制度は、法律、外部市場と内部市場でのゲームのプレイヤー行動の分析であり、制度の環境はプレイヤーの行動を制約し、プレイヤーがゲームを行なう一定の枠組みで、ウイリアムソンにおいては変化せず所与のものである。彼においては、制度の環境はガバナンスの制度を制約することがあっても、ガバナンスの制度（組織内の取引行為）から制度の環境への反作用はなく、制度の環境が変化することは考えられていない。制度の環境を所与・一定とすると明言しているからである。

その意味でも、ウイリアムソンの「制度」理解は、同じ新制度学派のノースとも異なり、また旧制度のヴェブレンとコモンズとも、異なるといえる。最大の違いは、旧制度学派では制度は社会の変化に応じて変化するの

に対して、ウイリアムソンでは、制度は変化せず一定であるということである。ウイリアムソンのこうした姿勢は、最大効用を求めて行動する経済主体の取引レベルの行動を分析対象に絞りこむことにより、数量分析での操作可能性を確保したいという姿勢が強く現われているということができよう。

#### 4. ウイリアムソンの「取引費用」の定義と計測方式

##### 1) ウイリアムソンの「取引」の意味

ウイリアムソンは、コモンズの *Institutional Economics* (1934) から引用して、彼が「取引が経済学研究の根源的な単位であると考え」、「彼〔コモンズ〕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, 1975, p. 3, 浅沼他訳, 7-8頁)。コモンズの場合は、希少性の存在が利害対立を引き起こすが、……対立の中から秩序を生み出すような制度が発明されることから生じると考えた。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』」と定義されたことを紹介している

そして、ウイリアムソンは、「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〔ウイリアムソン〕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からである。それにたいして、私〔ウイリアムソン〕は、過去40年間に経済学と組織論の文献において、企業の本性についてコースが企業と市場の問題を直接的に提起したこと、彼が取引費用と契約関係を研究されるべき決定的な要因として識別したことの両方の点で、有益である」(Williamson, p. 6, 浅沼他訳, 13頁) ので、これを考慮したと述べている。この意味は、コモンズの制度ではなく、コースが社会的費用を問題にし、

企業と市場の関係を、取引費用と契約の関係として提起し、その内容を明確にしたことが(宮沢他訳, 111-178頁), ウイリアムソンに、「取引」の分析にあたりコモンズとは違った分析方法を採用させる動機を与えたということであろう。しかし、「制度」についての定義に関して無視し、コースが、企業と市場を「制度」と理解していたことには、触れていない。多分的意識的に無視し、企業と市場を制度と考えたくなかったのであろう。

ウィリアムソンにとっての最大の関心は、「ひとつの制度様式 (institutional mode) によって取引を完遂することにもなう費用が、他の制度様式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」であり、外部の市場から buy する様式と、内部化して make する様式での取引コストを比較することなのである。その場合、本来なら外部市場と企業内部市場の内容の違いを説明しなければならないのに、ウィリアムソンは、説明の便宜上「はじめに市場があった」(Williamson, 1975, p. 20, 浅沼他訳, 35頁)として、両者の市場の違いを明確に述べることを避けて、単なる両市場における取引コストの比較の論議に移ってしまうのである\*。

\* ウィリアムソンは、「はじめに市場があった」とし市場について定義していないことに、ホジソンなどから批判を受けていたので (Hodgson, M., 1988, 八木他訳, 220頁), 1996年の著作では、「議論がされるように組織は市場があるよりはより複雑な構造の様子を呈する」と釈明している。フリードリッヒ・ハイエクが書いているように、「それを理解することなし偶然出会った後に、価格システムは人間が利用することを学習する形式のひとつである」。取引を管理する自然な方法が、権限(組織)を通じて実施されるなら(ウィリアムソンが仮定した)「はじめに市場があった」という仮定は撤回しなければならない。権限は、人々が直接に経験し考えるものである。相対的に市場はとらえがたいものとなる、と加筆している (Williamson, 1996, p. 13)。

## 2) サイモンと違うウィリアムソンの人間観

既述のように、ウィリアムソンの取引費用の経済学では、従来の市場情

報の全知者でありつねに合理的行動をとる経済人仮説を修正するため、サイモンの「制限された合理性」を導入し不確実性を考慮するとともに、彼独特の「機会主義」の概念を導入している。ウィリアムソンの機会主義での人間観は、自己の利益を獲得するためには狡猾で相手を陥れることも辞さない人間である。これに対して、サイモンは、「政治問題における人間の性格—政治科学についての心理学との対話」(Simon, 1985) という論文を書き、人間の合理性に関して、現代の認識心理学から適用されている「手続き的に制限された合理性 (procedural, bounded rationality)」と「経済学に適用されるグローバル的実質的に制限された合理性 (substantive, bounded rationality)」とを区別している。この手続きと実質的の区別は憲法用語からきており、前者は過程の手続きの問題であり、後者は結果それ自体の問題となる。人間の行動は目的志向的で通常は合理的行動をとるが、他により重要な目的が生じたり、他に考慮すべき要素を無視したり、また将来の行動の予測を誤ったり、予測が不確実であったりすると、非合理的行動が現われるのであり、こうした人間の本質を「制限された合理性」と考えるのである (Simon, 1985, pp. 294, 297)。サイモンは、この論文の最後でマジソンの叙述を引用する形式で、彼自身の総括的人間観を説明している。サイモンは、人間はある程度用心深く疑うという邪悪さをもっているが、他方である程度尊重することや理性に基づき信用するという性質をもっている。であるから、現実の人間を、人間の理性は限定的でありかつ動機や分別に意志薄弱性がありそのバランスをとっていると理解する (Williamson, 1996, p. 224; Simon, 1985, p. 303)。ウィリアムソンでは邪悪さ (depravity) の程度が違い、相手を陥れる策略をもっても自己の利益を追求すると考えられている。このサイモンとウィリアムソンの人間観の相違こそ、サイモンをして、組織における人間行動でみられる権限受容、制裁、説得、さらに従業員の忠誠心といった行為の現象を分析させているのである。ウィリア

ムソンでは、機会主義的に行動する人間は、自己の利益のみ追求する狡猾な特性をもっており、組織内人間の相互関係では、狡猾的戦略の程度の相違は存在しても両者は効用を最大化する取引関係として現れるのである。しかも、その行為の結果は、需要・供給の関係として、価格・費用の問題として処理可能と考えられているのである。これは正統派経済学から離れたいくつかの姿勢の現われといえよう。

しかし、ウィリアムソンの場合は、ノースがいうように取引行為を執行(enforcement)するさいの経営者のパワー、そこで生じる拘束やサンクションなどの問題はまったく考慮されず、相手を陥れることも含む機会主義に依拠している(執行は不完全であると想定している)のである(North, 1990, pp. 54-55, 竹下訳, 73, 81頁)。

### 3) 1996年の著作『ガバナンスのメカニズム』での「取引費用」の定義と計測方式

1975年の著作では、自分の理論の核心的概念として「取引費用」を位置づけながら「取引費用」について定義をしていないとの批判がなされた。ウィリアムソンは、1996年の著作では、重い腰を上げ、取引コストの定義を、これまでよりは具体的に叙述し始める。「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る」(Williamson, 1996, p. 5)と。これまでに比べると明確な定義であるが、わずか1行の説明である。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」。取引コストの測定は、比較し釣り合いがあるか、不釣り合いか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になるのか、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、または、両者は、多くの危険 (hazard) のプレミアムを担うかのどちらかになる。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、くり返し主命題となるのである。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, 1996, p. 5)。

以上の叙述から、取引コストとは、契約の摩擦・不適合から生じる費用で、それを処理するということが、ガバナンス構造上の処方の中心的問題となる、ということである (Williamson, 1996, p. 5)。ウィリアムソンにとっては、取引コストの比較とは、契約上の危険の比較である。しかし、彼においては、ガバナンスの環境は所与であり一定である。現実においては、制度の環境は変化しているにもかかわらずこれを考慮しない。したがって、ウィリアムソンにおいては、取引費用の計算は、サイモンの「制限された合理性」に依拠する不確実性、彼特有の意味をもつ「機会主義」を基礎になされる、経営者の効用に基礎をおいた選択に基づく行動 (ガバナンス構造のもとでの選択的行動) であり、それは釣り合いをはかるという問題、となる。実際に、垂直統合の場合、たとえば外部から部品を購入 (buy) するか垂直統合 (内部化) し部品を自社で製造 (make) するかの計測が実際に正確にできるのか、現実に垂直統合する場合、この取引費用 (契約コスト) の計測にのみ基づいて実際に行なっているかは吟味されなければならないはずである。

## 5. アルチャンとデムゼットの財産・所有権理論と組織観

### 1) 私的所有権の強調と内部化の可能性

デムゼットは「財産・所有権の主要な機能は、より多く外部性を内部化する誘因を導くこと」であると考える。その場合、デムゼットは、共同所有社会の企業・組織と、私的所有社会での企業・組織の意思決定過程を比べるなら、前者では共同している当事者間での交渉が必要なため相対的にコストが多くかかるのに対して、私的所有の企業・組織での行動は完全に独立しており外部との交渉の必要もなく、個人が独自に意思決定をすることができるので、自由に外部性を内部化することが可能となり効率性が高まると主張している (Demsetz, 1967, pp. 354-356)。

この理解はコースの主張に依拠している。いまある工場から排出される煙が近隣の住民の財産に損害を与える場合、多くの経済学者は、工場所有者に被害者の損害を賠償させるなど、国家の規制による解決の利益を過大評価してきた。しかし、工場所有者が与える損害、被害者の受ける損害、それを解決するための政府規制に必要な費用の比較の視点からの分析が必要であり、最終的には国家規制を縮小すべきという主張である (Coase, 1988, 宮沢他訳, 111, 135頁参照)。この場合のコースであれ、デムゼットであれ、財産・所有権を確保した個人こそが効用を極大化する行動をとりうるのであり、こうした効用極大化の行動をとる経済主体間の効率の均衡が、経済行動の解決をもたらすという見解の立場にある。つまり、財産・所有権をもつ個人こそが、その福祉について最善の判断をくだすことができるという新古典派経済学の立場にある。サイモンの制限された合理性を導入し経済人仮説の欠陥である不確実性問題を補完したとしても基本的にこの立場に立っている。

先に指摘したとおり、従来の正統派経済学では、企業組織はブラック・

ボックスであると考えられてきた。アルチャンとデムゼッツは、1972年の論文（Alchian and Demsetz, 1972, pp. 777-795）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なんら根本的差異はないという主張をしている。彼らによると、「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。この引用文で、企業所有者（雇用者）と被用者の関係が、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 = 両者が平等に同じ条件でいつでも交渉）が可能であるという前提がなされているからであるが、それは通常の雇用契約では一般的に存在しないのである。

ウィリアムソンも、この見解には、「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」（Williamson, 1975, p. 67, 浅沼他訳, 115頁）と批判している。従業員は一定期間雇用されれば、その期間に特定のスキル（特殊資産）を取得するのが一般的で、継続的な再交渉は不可能なのである。ホジソンも、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ついて実質的かつ詳細な取決めをするのは困難という本質的特長がある（Hodgson, 1988, p. 198, 八木他訳, 211頁）と反論している。

## 2) 新制度経済学の重要な柱としての財産・所有権理論の主張の理由

ウィリアムソンは、新制度経済学は、種々の風味を加え種々に定義されるが、財産・所有権の経済学は、コース、アルチャン、デムゼッツにより展開された。だが、それは経済組織への技術的アプローチに対抗するもの、組織の諸理論へのライバルとして進化発展したもので、取引費用を効率化するときに必要な（Williamson, 1996, p. 222）と述べている。すなわち、財産・所有権理論は、新制度経済学とは違うアプローチを採用す

る従来の伝統的経営組織論や経営管理論のライバルでありそれに対抗する理論として発展したというのである。

ウィリアムソンは、この所有・財産権の定義に関しては、Eirik Furubotn と Sveozar Pejovich (1974, p. 4) によるものが適切であり広く知られているとつぎの3条件をあげている。a) 財産を使用する権利, b) 財産からの収益を充当する権利, そして, c) 財産の形式や実態を変更する権利 (Williamson, 1996, p. 222) である。

だが、1970年代になり、新制度経済学として、なぜ財産・所有権を理論化し主張しなければならなかったか。その最大の理由は、1932年にパーリーとミーンズが『現代株式会社と私有財産』を出版し、非金融業の最大200社で、所有と経営が分離していると主張した。そのため所有権者が経営の支配権を失ったとする理論を否定し、新古典派の所有権者の経営に対する権利を回復することであった。パーリーなどの主張は、私的所有権を基礎に企業家を含む経済主体が市場での交換価格の均衡を通じて社会が均衡化し社会の安寧が図られると考えていた新古典派経済学の立場にある学者にとっては、その存立基盤を脅かすものであった。そのため、それに対抗する理論を「新制度経済学」として展開しそれを補完しなければならなかったのである。しかも、この章の冒頭で紹介したように「財産・所有権の主要な機能は、外部性のより多くを内部化することを達成する誘因を導くこと」であり、そのことは、1980年代のアメリカのレーガン政権やイギリスのサッチャー政権が効率性の達成を理由に促進した従来の政権の住宅供給などの公共事業（外部性）の民営化（内部化）を図ることの「合理性」に対する理論的基礎を提供していることになるのである。

## 6. ジェンセンのエイジェンシー理論の立論目的と問題点

### 1) エイジェンシー理論の概要

エイジェンシー理論は、1976年の共同執筆論文において世に知られた理論である。エイジェンシー (agency) とは「代理する」ことである。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。だから、代理人の経営者は依頼人である株主のために利益をあげなければならないが、それに反するかもしれない。株主も経営者も自己の効用を最大化することを目的として行動するからである。それを防ぐために、代理関係にともなう費用=エイジェンシー・コストを主に分析の研究対象にしたのが、彼らの理論である。エイジェンシー関係では、依頼人は① モニタリング・コスト、代理人は② ボンディング・コスト (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効用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、依頼人がうける富 (welfare) の減少に等しい金額は、エイジェンシー関係における③ 残余ロスとするのである。この場合、ジェンセンの理論で想定される企業目的は、株主の利益の最大化であり、代理人である経営者の役割は企業構成員の利益 (ステークホルダー) の利害を調整することではない<sup>1)</sup>。

---

1) ノースは、1976年の論文を、監視、監督、およびエイジェントの怠業にかかわるエイジェンシー・コストを精緻化したことに触れながらも、プリンシパル/エイジェントの監視にかんする議論で、「われわれは、プリンシパルはエージェントを罰するパワーを、それゆえ契約を執行するパワーをもつと、想定する。同様に、エージェントはプリンシパルを監視し、彼ないし彼女の契約の目的を執行できる。執行は相手からの報復から生じうる。それはまた内的に執行される行為コード〔拘束〕から、あるいは社会的サンクションないし強制的第三者 (国家) によって生じうる」(竹下訳, 43, 47頁) と述べている。対等な契約関係は外部市場にはあっても、企業内部の契約関

企業目的が、企業価値の最大化でなければならないことを、ジェンセンはハイエクによるアダム・スミスの「見えざる手」（市場交換における価格メカニズムによって導かれる）などの言及を含めて3度にわたり引用している。たとえば、ステークホルダーの各経済主体を小さな集団の群れ「マイクロコスモス」と呼び、このルールを野放図にマクロコスモスに適用すればマクロコスモスを破壊する。「市場のような情報収集制度によって、……超個人的なパターンを形成することができる。かかるパターンに基づく制度や伝統が進化した後では、人々は（小さな集団におけるような）単一目的についての合意を求めて奮闘する必要はなくなる。なぜなら、広く分散した知識と技能は、いまや容易に種々の目的のために活用しうるからである」(Hayek, 1988, p. 18, p. 14. 渡辺幹雄訳, 21-22, 17-18頁; Jensen, 2002, pp. 243-244)。

ジェンセンは、企業（株主）価値の最大化こそが、市場で決定されるマクロコスモスであり、ステークホルダーの主張する価値はそれぞれ小さな集団の価値でマイクロコスモスであるというのである。さらに啓発された価値の最大化 (enlightened Value Maximization) と啓発されたステークホルダー (enlightened stakeholder) について説明されているが、長期的価値の最大化をめざせば、各ステークホルダーの利害が満たされるから、ステークホルダーは短期の利害の誘惑に惑わされてはならないということを述べているにすぎない (Jensen, 2002, pp. 245-246)。しかも、資産・企業成果の測定を「バランス・スコア」を用いるのも一つの方法であることを提案している。

しかし、ジェンセンが議論しているのは、資本市場の株価による評価であって、株主価値最大の成果を、ステークホルダーにいかに関与的に配分

---

係、雇用関係には存在しないといえるのである。

するか議論は全く提示されていない。サイアートとマーチは、企業は組織連合体であり、企業（連合体）全体の利益と各利害集団の組織の利益は異なっているから、連合体の企業目的は「要求水準」できまり、あとは、各利害集団間の交渉により決める方式を提案しているが（Cyert, R.M. and J.G. March, pp 10-55, 松田・井上訳, 13-55頁）、こうした方式のほうが、利害集団の利害が満たされるしまた納得のいく方法といえる。

## 2) エイジェンシー理論の立論の背景と目的

ジェンセン等は、この論文で「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の企業財務の最近の発展を描いている。……この分析は、企業の定義、『所有と経営の分離』、企業の『社会的責任』、『会社の目的関数』の定義など、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的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, 1976, pp. 305-306）。そして、ジェンセン等により専門的文献としてあげられたのは、所有者の最大利潤ではなく、それと違った経営者の裁量範囲の行動を分析したウイリアムソン（1963, 1970）、経営者は成長率を重視すると主張したマリリス（1964）、売上極大化を強調したポーモル（1959）、ペンローズ（1975）の業績で、ジェンセン等はこれらの理論に対抗する姿勢を明言している。ジェンセンは、2000年に単著『企業の理論—ガバナンス、残余請求権、組織形態』を出版し、「企業目的は、残余請求権の危険負担者である株主」のための「株主価値最大化」であるべきこと主張する。そして2002年に、*Business Ethic Quarterly* 誌に「価値の極大化、ステークホルダー理論、会社の目的関数」のタイトルの論文を寄稿し、「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の要求する「多目的は無目的である」（Jensen, 2002, p. 237）、と批判した。

しかも、ジェンセンは、注で「ステークホルダー理論は、……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。ランド・テーブル〔アメリカの経営者団体〕によってもなされており、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是認されている」。「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。アメリカでは1970年代後半から企業の社会的責任を意識し、コーポレート・ガバナンス原則を明確化、従業員、地域住民の重大な損害をもたらす M&A を法律により制限する動きがあったときに、それらに対抗する理論として出版されたのである。そうしたことから、「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与えた」(Orhangazi, 2008, p. 35) とか、「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」(Lazonick, W. and M.O'Sullivan 2002, p. 17) と特徴づける研究者も現われたのである。

ダイナミック・ケイパビリティ論を展開している D. J. ティースは、「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。企業家精神、リーダーシップ、企業文化や組織や内部組織の構築といった要素が果たす役割をあまねく否定しているに等しい。この点で、エイジェンシー理論は重大な欠点をもつ」と結論づけている (Teece, 2009, 谷口他訳, xxxiv 頁)。

### 3) エイジェンシー理論における組織観

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かわか。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。こうした理解は、財産・所有権理論と同じであり、この理論に依拠しているといえる。彼らによると、「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。しかし、彼らはずぎのような脚注をつけて釈明せざるをえなかった。「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、それらは存在するし、我々〔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信じている」(Jensen, 1979, p. 309の注10参照)と述べている。

しかし、財産権・所有権論に基づけば、組織内のすべての人間関係は契約の束の状態にある。しかし、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とその互選で選ばれる経営者（社長）との契約関係とは、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信じている」と述べても、読者はこれをにわかに信じることはできない。彼らは、経営者と従業員の関係についての契約関係、組織関係をそれ以降の論文でも論じていないのである。

その意味で、ジェンセンも財産・所有権論に依拠し、権限・責任関係を中心に論ずる経営組織論、管理論に対抗し、企業の内部組織を市場取引における契約関係、契約費用の問題として説明しようとした。しかも株主、債権者などの資金提供者とそれを利用する経営者の間の契約関係のみを、エイジェンシー・コストで説明し、組織構成員間の契約関係と契約コスト

の関係を説明できずに失敗に終わったといえるのである。

## 7. 取引コストと垂直統合およびコングロマリット統合

### 1) 垂直統合論

ウイリアムソンは、1963年に『*The Economics of Discretionary Behavior* (裁量行動の経済学)』を出版して、経営者・管理者が、資本所有者とは独立して裁量範囲をもっていることを分析した。それは、「資本と経営の分離」の状況を前提とした理論であった。1970年の著作でもその姿勢はかわらなかつた。しかし、1973年頃から市場と組織、取引費用に関する論文を発表し始めている。このウイリアムソンの取引コストの研究への移行は、1970年代の中頃から、自動車、電気産業分野などでアメリカの工業の衰退が始まり、それに代わり日本企業の高生産性が注目され、その一つの要因として日本の組立産業での部品供給制度が、世界から注目され始めたことと無関係ではないであろう。こうした経済状況の変化が彼の研究姿勢に影響を与えたと思われる。さらに、1966年から1969年にかけて、反トラスト法に関するエコノミストとして、米国法務省に勤務した経験から垂直統合とコングロマリット統合の分析に着手し、垂直統合について、1970年の著作では多数事業部制(M型)組織の視点から、さらに1975年の著作では、資産特殊性概念を含む取引コスト論の視点を導入し、アメリカでの垂直統合が反トラスト法に抵触しないという理由を主張した。

ここで注意しなければならないことは、1975年の著作『市場と組織』の英語原典の副題が「分析と反独占の意味すること (Analysis and Antitrust Implications)」となっていること。さらに翻訳版の435頁のうち、垂直統合、コングロマリット統合、独占、寡占に関する叙述が3分の2を占めているにもかかわらず、わが国のこれまでの研究では「取引費用」のみが論議されて、統合論、反独占についてはあまり言及されてこなかったことであ

る。

その核心的命題は、「独禁法を垂直的統合に適用する場合には、垂直的統合のための独占的部分に限定して適用すべきである」ということである。工程Ⅰ〔組立親企業〕の主要企業は反トラスト法により〔組立工程Ⅰをもつ〕大企業に分類される他社を統合できないが、工程Ⅱ〔後方または前方〕をもつ比較的小規模の企業を統合する場合は、取引コスト節約する目的で行なわれるもので、その産業の市場占有率にそれほど影響しないことから、独禁法の対象とすべきでないとする見解である。トーマス・カリアーは、『ノーベル経済学賞の40年』の著作で、「垂直的統合が実現されるか否かは資産の特殊性に左右される」が、取引コストの比較により、統合か、長期契約か共有化を選ぶという「アイデアが公共政策に大きな影響を及ぼし」たことをスウェーデンの王立委員会は評価し、彼にノーベル記念経済学賞を与えたと述べている。カリアーによると、「アメリカの独禁政策では『企業が統合する主な目的は効率性の改善であり、垂直的統合の環境では特に効率性が高く』なることが認識され」、反トラスト感情を和らげたことで評価された、というのである。しかし、カリアーは、「現実世界では、企業の合併には様々な理由があり、取引コストの節約もその一つにすぎない。だから公共政策は、合併の決断によって生じる結果を、取引コストだけでなく、合併が競争相手に及ぼす影響まで含め、すべて知っておく必要がある」と述べ、マイクロソフトの垂直統合がすべてを抱えこみ効率が悪くなったことを指摘している<sup>2)</sup>。

サイモンも1991年の論文で、「ゼネラルモーターズは、なぜ長年の間自社で工具を設計したが、最近になり、そのほとんどを外部と契約することとなった。規模と合理的競争市場に対する収益が不変のもとでは、多くの

2) Karier, Thomas (2010), *Intellectual Capital*, Cambridge University Press. 小坂恵理訳『ノーベル経済学賞の40年（下）』, 筑摩書房, 2012年, 250-252頁。

製造状況、つまり内部で製造か、それとも外部から購入するかの意思決定は曖昧なものとなる。市場と組織の境界は国ごと時代ごとに大きく異なる」(Simon, H., 1991, pp. 28-29)と批判している。さらに、合併の地域社会、従業員へ及ぼす影響も考慮しなければならないのに、ウィリアムソンの企業統合の分析は、正統派経済学の立場を堅持したいという姿勢が強く、必ずしも公平な分析をしているとはいえないと筆者は解釈している。

## 2) コングロマリット統合論

この点からすると、ウィリアムソンのコングロマリットの分析は、決して評価のできるものではない。すでに知られているように、1960年代から1970年代初期までにアメリカでは反トラスト法から逃れるため異業種企業間での統合(コングロマリット合併)が急速に増大した。多くの企業は余剰資金を抱えている場合は買収、余剰資金が十分でなくとも株価収益率を高めるため株式公開買い付けにより会社乗っ取り屋(コーポレーター)による敵対的買収が実施された。これに対して、R. ソーロー(1987年、ノーベル財団の経済学賞取得者)は「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」<sup>3)</sup>合併運動と批判し、アンソフとウェストンが「財務目標」だけを考慮した合併と批判をした<sup>4)</sup>。ウィリアムソンは、ソーローをポピュリストと呼び、これらの人は、「従来の主流派のミクロ理論家と同様に資本市場に代わって内部組織の資源配分効果にほとんど注意を払わな

---

3) Solo, Robert, A. (1972), *New Maths and Old Sterilities*, *Saturday Reviews*, January 22, pp. 47-48. ウィリアムソンの引用による。浅沼他訳『市場と企業組織』257-258頁。

4) Ansoff, H. I. and J. F. Weston (1962), *Merger Objectives and Organization Structure*, *Quarterly Review of Economics and Business*, August, 1962, 2, 45-48. ウィリアムソンの引用による。岡本・高宮訳『現代企業の組織革新と企業行動』, 175-176頁。

かった」と批判し、チャンドラーの多数事業部制組織を彼なりに解釈し、総合本社がM型組織をとっている場合は、資源を効率的に配分できるから、コングロマリットを一括的に反トラスト法の網にかけろべきではないと主張している。

しかし、ウィリアムソンのM型組織に関する理解が、一面的で形式論理的で、現実を考慮したものではない。チャンドラーは、デュポン、GM、スタンダード・オイル、シアーズ・ローバックなどを分析し事業部制と職能別組の区別を、①事業別（自動車の場合部品別、銀行、デパートの場合地域別）、②本社の戦略決定、事業部の業務的決定の区別、③さらに事業部の準独立性（利益単位制、チャンドラーにおいてはGMの分析では事業部の利益率は深く意識されたが、他の3社の分析では明確に示されていない）が、その条件としてあげられている。

ところが、ウィリアムソンは、M型組織は、2つの経済、①企業は専門化しており（商標あるいは地理的範囲において事業部制がとられており）、②企業は、多数市場を志向する組織となっている。②の経済（コングロマリット）は、①の経済よりは高い成果をあげることができる。その理由として、i)株主にとって再投資する場合に相当額の取引費用の節約、ii)資本市場における乗っ取りを防衛するための経営者による積極的な内部留保への選好をあげている。このウィリアムソンの事業部制に関する理解が、チャンドラーと異なっている。さらにウィリアムソンにとっては、株主が経営者の良否を判断するには、株価収益率を基準とした乗っ取りが実施されるかどうかという判断は、「ウォール・ストリート・ルール」（企業経営の方式が不十分で株価を下げるような場合は乗っ取りにより経営者を交代させる）による資源配分が効率性をあげると理解されている。こうした形式的論理的な分析から、たとえ総合本社がM型組織をとっており財務的に各事業部を管理できたとしても、たとえば、各事業部の数について、チャンド

ラーが想定した以上に事業の数が圧倒的に多くなり、またコングロマリットの場合は、総合本社が異業種のため事業の管理統制に慣れていないという理由で、現実には多くのコングロマリットは失敗し撤退を余儀なくされたのである。

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件あまりでしかなかったが、1969年には6,000件を超え、1972年には2,861件にまで減っている。チャンドラーは、1963年から1972年までに行なわれた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1977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。しかも、「撤退・売却〔の件数と全体の〕とM&A全体の数の比率は、1965年には1対11であったのが、1969年にはM&Aが急増し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1977年にかけて、撤退・売却件数は、M&Aの件数の半分に上った」（チャンドラー、xviii-xx頁）と述べている。撤退の理由は、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やデュポンで開発された事業部制における総合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からである。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、記録している。さらに、会社の合併により株価が上昇しているかぎり問題は発生しなかったが、株価の下落により撤退、さらに分割売却をせざるをえなくなっ

たのである。

ウイリアムソンのコングロマリット分析の最大の欠陥は、この時代のコングロマリット合併の全体の分析をすることなく、また形式論理的にM型組織は取引コストを節約するから、だからコングロマリットが独占禁止法に抵触しないはずだと、特別のケース以外は反トラストから回避させるべき、という彼の立場を正当化させていることである。しかも、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全くない。ウイリアムソンのコングロマリット擁護論の主張では、統合の際に合併企業の経営者、主要株主の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のである。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それを関係づけ、一般化され理論化されなければならない。ウイ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（関係づけ）の側面が強く、空論の傾向が現れているといつては、「ノーベル記念経済学スウェーデン国立銀行賞」が授与された研究者に対しては、失礼であろうか。

## 8. 「ノーベル記念経済学賞」、モンペルラン協会、新自由主義

1896年に没したアルフレッド・ノーベルは、ダイナマイトの発明により莫大な財産を残した。独身で子供もいなかったため遺書に慈善事業として賞を設定することを明記した。物理、化学、生理学・医学、後に文学、平和のノーベル賞が設定され、1901年に最初のノーベル賞が授与された。ノーベル賞は、研究領域の前に「ノーベル」がつき「ノーベル物理学賞」などと呼ばれている。だが経済学賞は最初からは設定されなかった。最初のノーベル賞の授与から67年後の1968年に、ノーベル財団は、スウェーデン

国立銀行からメダルと賞金は銀行が自己負担するとの条件で経済学賞の設置を提案された。賞金も他のノーベル賞の金額に劣るものではなかった。しかし名前は、「ノーベル記念経済学スウェーデン国立銀行賞」とされ、ほかの「ノーベル賞」とは区別された。また、他のノーベル賞が「人類に貢献をした」と賞賛されるのに対して、経済学賞の理由が明確でないとの批判も聞かれた。トーマス・キャリアは、『ノーベル経済学賞40年(上)、(下)』(2010年、翻訳2012年)のなかで、経済学賞は再編を迫られている、と述べている。1日1～2ドルの生活苦にある主婦などに、小口の資金を貸し付けて生活難を救済するとか、小さなビジネスの発展に資金を融資するグラミン銀行を提案しそれを実現させ成長させたのは、バングラディッシュのムハマト・ユヌスであった。彼は、経済学賞でなく「ノーベル平和賞」を受けた。また、シカゴ学派の新古典派の立場になかったが、社会矛盾を取り上げ鋭く批判的分析し多くの業績をあげたジョン・K. ガルブレイスやジョン・ロビンソンは、推薦から漏れた。それは政治的理由か、社会批判が強すぎたからか、キャリアは、経済学賞が、他のノーベル賞と同じく真に社会貢献した業績に与えられているかに疑問を提示しているのである\* (Karier, 2010, 小坂訳〔下〕, 256-264頁)。

\* 1997年の受賞者マイロン・ショールズとロバート・マートンは金融工学の業績であったが、フェッジ・ファンドのLTCMの取締役で、後の被告としての裁判で脱税に関与したことが判明した(そのときの原告側証人は、経済学賞授与者のステアグリッツであった)。

サイモン(行動主義者, 1978年)は、ノーベル賞決定日の記者会見で2, 3の質問に答え、「これから講義が始まる、私は、そのために雇われているのだから」。後日、「ノーベル賞なんて忘れてくれ。たいしたことじゃない」と語った。また、トービン(ケインジアン, 1981年, 国際通貨市場のすべての取引税金を課し、投機取引を抑制する案を主張)の妻のエリザベスは、「夫はイェール大学に通うのにシアーズ社の3段ギアの自転車通勤するのが習慣であったが、春に大事な自転車が盗まれ、それができなくなった。それがやっとならなくなった」と語ったという。11月には、18万ドルを1人で取

得てきたからである。トービンは、学生に人気があり、ゼミの学生が「q」の印をつけたTシャツを着た。トービンのqを示したいからであった。

サイモンは正直で誠実な人である。彼の伝記『学者人生のモデル (Models of My Life)』（1996、安西祐一郎・徳子訳、岩波書店、1998年、157-168頁）には、1969年経済学賞設置以来、周りから候補者といわれたこともあり、かなり気になったこと、おかげで、自分の研究関心が、経済学に向けられたことを告白している。

それよりも、1977年、サイモンがアメリカ経済学会（AEA）の記念講演に招かれたときに、招待者のジャッシュア・マーシャックが座長の予定だったのが、突然フリードマン（1976年経済学賞）に変更され、フリードマンと論争になったことが書かれている。フリードマンは、いつもと違い、節度ある態度で臨んだのは、王立委員会の選考関係者が会場に居たのかも知れない、と皮肉っている。サイモンは、人間観を含め、新古典派の「経済仮説」に最後まで、疑問を提示した。サイモンは、つぎに触れる「モンベルラン協会」とは無縁で、ジョンソン大統領（民主党）のときに、大統領科学顧問委員会（PSAC）の委員に招請を受け承諾し委員になる。その課題の一つが、ベトナム戦争でのホーチミンルートを遮断する方法を検討することであったが、委員会のメンバーはベトナムの農民や兵士の行動を分析すると遮断は不可能と考えた。だが、キッシンジャーや関係者は、PSACからの干渉を嫌った。サイモンは、アメリカはベトナムから撤退すべきと考えていたこともあり、この問題では、個人的貢献をしていないと明言している。PSACで環境問題のパネルを復活させ、彼が議長で、1967年に貴重な報告書を出したことに触れている。

彼は多忙ななかで、自分の娘と婿も、1968-69年の大学紛争に参加していたこともあり、大学教授として、コラムに何度も投稿し、学生に節度ある行動をとるべきことを書いている。サイモンも世界の一流の学者ではあったが、大学教員として誠実に活動したことがよく分かる（安西訳、405-418頁）。

モンベルラン協会とは、1947年スイスのジュネーブに近いモンベルランで、ハイエク、レプケ、フリードマンなど米、英、仏、独など国際的に有名な経済学者、社会哲学者が中心に会合をもち組織された協会である。ハイエクの名前で、58人の欧米の研究者・知識人に招待状が出され、全員から賛同を得たが実際に参加したのは39名であった。筆者のこれまでの知識から知りえた参加者の氏名をあげれば以下のとおりである。オイケン（フ

ライブルグ), フリードマン (シカゴ大学経済学部), ハイエク (LSE, ロンドン経済大学, 会長), ナイト (シカゴ大学), ルッツ (プリンストン大学), マツハルupp (ジョン・ホプキンス大学), ポラニー (マンチェスター大学), ポッパ (LSE) シュティグラー (ブラウン大学, ロードアイランド), ブキャナン等であった。後にこの協会の会員になった者にスティグラー (会長), ベッカー (会長), モーリス・アン (会員), ロナルド・コース (会員, 新制度経済学創始者), ヴァーノン・スミス (会員) がいた。

ハイエクが開会の報告を行なったが, その主要議題は, i) 「自由企業と競争秩序」, ii) 「近代歴史学と政治教育」, iii) 「自由主義とキリスト教」, iv) 「ドイツの将来」, v) 「ヨーロッパの連邦問題」で, 議論の主要論点は自由競争市場を確保し政府の介入を防ぐことであった。会合の終わりにハイエク, オイケンら6人の趣意書が起草されたが, 中心的論点は以下の点にあった。「個人の自由は, 競争市場が経済活動の主要な媒介機能を果たす社会においてのみ維持される」。この会合の議題には「経済的自由は, 自由(競争)市場で機能する価格メカニズムによってのみ, 生産手段の最良の利用と人々の欲望の最大限の充足が可能になる組織がえられることを基本公準として受入れる」(権上, 2006, 39頁)ということであった。さらに, 「政府の活動は, 可能なかぎり法律の規定によって制限されるべきである」とされた。

このモンペルラン協会の設立の9年前の1938年に米国の政治ジャーナリストのリップマンとハイエクが協議し, リップマンの『よい社会 (The Good Society)』のフランス語訳『自由な国』の出版を機会に, パリで「リップマン・シンポジウム」が組織された。当時は, 世界的に全体主義的思想傾向が強く, 自由主義を防衛したいというレプケ, ハイエク, さらにオイケンとともに公正な自由市場を維持するための国家の役割を説いた「新自由主義」の思想をもつリュストウ (Ruestow, Alexander, トルコ国籍)

など、フランス人13名を中心に25名が集まり、「新自由主義のアジェンダ」をテーマに議論された。このシンポジウムでは、自分たちの立場を明確にするため「新自由主義」や「建設的自由主義」の名称を使用すべきか論議されたが、特別な名称は決定されなかった。しかし、オイケンらは、ドイツにおいて公正な市場を維持するためには国家の介入も認めるべきという「社会的市場経済」の思想を保持していたことから、積極的に「新自由主義」者と自称していた。

この両方の会議で活躍したのはハイエクであったが、ケインズの有効需要政策は政府支出により支えられるものであるから反対であった。ハイエクの考えでは、生産の集積に基づく規模の拡大化は、技術や組織の発展によるものであるから経済の発展には好ましいことであると位置づけられたが、団結した強力な労働組合は政府がそれを認可したことにより生じたのであるから反対であったのである。それゆえ、このモンベルラン協会の思想は、リップマン・シンポジウムで議論された「自由主義アジェンダ」と同じく、「新自由主義の」の端緒といわれる。

モンベルラン協会は、米、英、仏、独などの国際的に著名な経済学者、社会哲学者などを中心とする小規模な閉鎖的な組織で、隔年開催の年次会議は非公開で、現役の政治家やビジネスマンが招かれることはほとんどなかった。協会の役割は、直接大衆に働きかけその意識を変えるのではなく、当時優勢であったケインズ主義やフェビアン主義者の主張を論破できる知的エリートを育成し、新自由主義の思想と世界観を彫琢し、それを世界の知的エリートに広めることであった。その普及の手段は、Frankfurt Allgemeine, Le Monde, Neue Zeitung Zuercher Zeitung, Financial Times など世界的なビジネス紙への執筆にかぎられた（高田太久吉，2014，3頁）。現在までにモンベルラン協会のメンバーは物故者も含めて1,025名が確認されており、そのうち43%が米国出身者であるが、残りはヨーロッパ、南

米、アジア、東ヨーロッパ、カリブ海域、オセアニア、アフリカ、日本(41名)など世界にまたがっている(高田, 4頁)。

また、先にふれたノーベル記念の経済学賞がスウェーデンの国立銀行からの提案と資金に基づき設置されているが、その銀行関係者がこのモンペルラン協会の主要メンバーであることと、過去にこのモンペルラン協会のメンバーや関係者から10名を超える経済学賞受賞者が出ていることとは無関係ではないことが指摘されている(Milowski & Plehwe, 2009; 高田, 2014, 4頁)。

モンペルラン協会は、新自由主義の復権のために、「新しい思想と世界観の生産とこれを担当する知識人の再生産という重要な任務を担当した」。そして協会の成果である新しい思想と世界観を実際に世界各国の知的エリート層に伝達・普及する役割は、この役割にふさわしい知的エリート(ハイエクとフリードマンの言葉では大学教授、政治家、ジャーナリストなどの「思想の商人」)の組織(シンクタンク)と、その国際的ネットワークに委ねられた。現在では、世界に6,305箇所(北米1,912箇所, 30%, ヨーロッパ1,750箇所, 28%, アジア1,183箇所, 19%, その他1,460箇所, 23%)あるとされているが、1980年から新自由主義政策を推し進めた英国首相マーガレット・サッチャー(1979年5月に選出)とロナルド・レーガン米国大統領(1980年に選出)の政策が、これらのシンクタンクのスタッフからの強力な支援のもとに立案された。シンクタンクの設立は、ハイエクの意向によるものであった(高田, 4頁)。

1945年アントニー・フィッシャー(後にモンペルラン協会のメンバーとなり英国の保守党の政治家となる)は、ハイエクの『隷従への道』を読み感激し当時ロンドン経済大学に勤務していたハイエクを訪れ、政府の介入と社会主義の勢力を阻止するため政治家になる意志を伝えるが、そのときハイエクは、同じ目的を達成する方法としてシンクタンクの設立を勧めた。そし

て10年後の1955年にフィッシャーは、ロンドン・経済問題研究所（IEA）を設立した。この研究所は、フリードマン、ブキャナンをはじめとするアメリカの保守党派経済学者とロンドン経済学などヨーロッパの保守党派経済学者との交流の機会を提供した。保守党党首に選ばれたサッチャーとハイエクを引き合わせたのも、同研究所の計らいであった。同研究所の運営資金はシティーを含む財界からの定期的寄付金に依存していた（高田、5頁）。

サッチャーの新自由政策は、この研究所のスタッフによる立案に依拠しており、ケインズ主義を放棄することと、1970年代のイギリスのスタグフレーションに対処するためマネタリズムに基づいたサプライサイド的解決をはかる政策（規制緩和と減税政策を重視し民間企業の活動を活性化させ経済成長を図る）を推し進めた。具体的には、1945年以来確立された社会民主主義国家（福祉国家）の諸制度と方法を解体し、労働組合の力と対決すること、自由競争を妨げるあらゆる社会的連帯を攻撃し、公営住宅をはじめとする公共企業体の民営化、減税、特に日本からの外国投資を誘致し企業家のイニシアティブを奨励することなどであった。サッチャーは「社会などというものは存在しない。存在するのは男、女という個人だけだ」、そして「家族だ」と発言し、あらゆる形態の社会的連帯を拒否し、個人主義、私的所有、個人責任、家族の価値に代置させる方策を採用した（Harvey, D., 2005, 渡辺治監訳, 36-37頁）。

アメリカのシンクタンクで、ハイエクの思想を基礎にレーガン政権の新自由主義的政策の立案に深く関わったのは、ヘリテージ財団（1973年）とケイトー研究所（1977年設立）であった。ヘリテージ財団は、ビール会社 Coors の経営者から資金が提供され2人の共和党系会議のスタッフによって設立された。ヘリテージ財団の特色は、共和党とのきわめて親密な関係と、米国の新自由主義の拠点であるフリードマンなどシカゴ学派の経済学

者との強固な結びつきであった。同財団は、1980年のレーガンの大統領選挙の際、新政権が取り組むべきほとんどあらゆる分野の問題について政策提言を網羅した1,000頁を超える資料『リーダーシップへの付託 (Mandate for Leadership)』を作成した。この文章を「ワシントン・ポスト」紙は「レーガン政権の移行チームのバイブル」と呼んだということである。さらに、同財団は、大統領選挙から政権発足までの期間、レーガン政権の移行チームに11名のスタッフ送り込み、「共和党の幹部会は、事実上、ヘリテージ財団と共和党の会議メンバーを結び付ける導管になっている」といわれた。ヘリテージ財団が成功をおさめた重要な要因は、同財団とフリードマンに代表されるシカゴ学派との密接な関係である。フリードマンは、同財団の発足以来、最高の指導者であり支援者であった(高田, 9-10頁)。

ハイエクが深く関わったケイトー研究所は、モンペルラン協会の主要メンバーの1人(Chaines G. Koch)によって設立された。ハイエクは、研究所の特別上級研究員に任命され、ワシントンにある同研究所の本部には、ハイエクの名前を冠した大講堂が設けられ、壁にはハイエクの肖像画が掲げられている。同研究所は、14名のモンペルラン協会の会員が、理事会メンバー、フェローその他の重要なポストを占め、運営されている。

こうして、1979年民主党のカーター政権での連邦準備制度理事会議長のポール・ボルカーは預金金利の自由化(レグレーションQの廃止)を開始し、それを端緒に1981年に新しく選出されたレーガン政権は、ヘリテージ財団のスタッフの考案による新自由主義的政策の採用を促進する。具体的には住宅ローンだけでなく商業ローンジャンク債を含む債券投資を認める金融規制緩和、法人税、所得税の減税と政府予算の削減、労働組合や職業団体への攻撃を開始し、マネタリズムに基づくサプライサイドの経済政策を促進する。

こうした政策の採用にもかかわらず、1986年にMITのスタッフを中心

とする産業調査団が組織され、アメリカ国内および日本、ヨーロッパに派遣され、アメリカ産業の再生を願い調査し3年後の1989年に『Made in America』としてまとめられ、再生のための諸政策が提言されるが、工業の衰退化は押し留められず、経済の金融化が急速に促進されるのである。

## 9. 新制度経済学の思想基盤

### 1) 新制度経済学の性格を分析する視点

すでに、第1章で簡単に説明したように、経営学説史研究において、ある学説の基本的性格を抽出するには、その理論が立論された経済・社会状況（背景）との関係、さらにその学説の理論構造とその学説が展開される以前に発表された経営学説の理論構造との比較が必要であろう。そうすることにより、その新しい学説の基本的性格が明らかになり、その理論の社会に与えた影響（貢献であったり否定的であったり）が明らかになると思われる。社会科学である経済学・経営学の場合は、人間に関わる問題を研究対象としており、人間が所属する社会や組織に対して採用される経済・企業政策は、それぞれの人間集団の利害に直接に影響を及ぼし、その政策がある集団にプラスに貢献しても、他の集団にはマイナスに作用する場合もあるのである。その意味では、研究者が立脚する視点は、必然的に党派性をもつことになるのである。

### 2) アメリカ経済の発展経過と1965年以降の日本企業の発展

アメリカ経済の展開を振りかえると、1929年の大恐慌は、1933年の失業者が1,300万人（4人に1人）に増大し、GDPも1929年の額に比べ、1933年には3分の2まで落ち込む重大な影響をもたらした。このGDPが、1929年以前の金額に回復したのは、1941年で第二次世界大戦の特需により可能となったのである（Galbraith, J. K., 1954, 村井訳, 28-30頁）。こうした辛い経

濟不況から脱出できたのは、アメリカ国民の努力と企業経営者の努力によるものといえた。経営システム・技術の発展をみると、ティラー・システム、フォード・システムの世界的普及、GM、デュボンで開発された複数事業部制を基礎に展開された近代的全般的管理の普及などは、アメリカ本国の企業経営と経済発展に寄与したことはいうまでもない。第二次世界大戦後日本生産本部を中心に、経営者をアメリカに派遣しアメリカ経営学を学びその経営技術を戦後の日本企業の活動に持ち込み、日本経済の驚異的高度成長にも寄与したのであった。

アメリカ経済や経営学は1950年から1970年の20年間にゴールデン・エイジを迎えたといわれた (K. and W. Hopper, 2009, p. 220)。第二次世界大戦直後の世界におけるアメリカ経済の優位性は、つぎのような強さに支えられていた。① アメリカの市場が広大であり、戦争の被害を受けた第2位のヨーロッパの国の市場よりも8倍も大きかった。アメリカ経済は規模の経済を満喫し、自動車や鉄鋼産業の生産単位あたりコストは外国よりはるかに下回っていた。② 戦争によりヨーロッパの科学研究機関が破壊されたのに対して、アメリカの高い技術を基礎にアメリカ企業の競争力は高く、飛行機産業はその最たるものであった。③ アメリカでは初等・中等のマスプロ教育の普及で教育水準が高く労働者の熟練度も高かった。そうした科学と教育の高さが、1960年代に人類を月に送ることを可能にした。④ アメリカ人の1人あたりの所得は日本の8倍も高く、かつ日本に比べ企業は労働者1人あたり2倍の投資を行っていた。⑤ アメリカの企業経営者は世界で最も優秀であった。ヨーロッパでは優秀な大学卒業生は、行政官になるが、アメリカの企業は部課長クラスの優秀な管理者を容易に雇用することができた (『Made in America』草思社、1990年、55-56頁)。しかし、1970年代には日本のソニーのウォークマンに象徴されるように、最初は電器産業、さらに他の産業でも日本やドイツに追いつかれ、アメリカの工業

での衰退が始まったのであった。他方でそれをカバーするため株式市場を利用した企業目的の達成を株価収益率で測定するという経営政策が一般的となっていくのである。

1949年にアメリカ占領軍が、戦犯追放後の東京と大阪の通信・電器企業の若き経営者に実施した CCS 講座の責任者と講師は「西側からの 3 人の賢人」と呼ばれた。彼らは、自国アメリカの電器産業等の生産現場でオン・ザ・ジョブ・トレーニング (OJT) 方式により、労働者を指導・監督したのであり、その経験を踏まえて日本の経営者を指導したのである。日本の経済成長の初期には、ティラー・システム、フォード・システムの技術と思想は採用され、日本流に良好に機能していたのである。日本の経営者は、GHQ の民間通信局へ派遣されてきた生産現場の一流の技術者・監督者から教育・指導を受けたのであるから、日本における「現場主義」的管理の手法の一部は、間違いなくアメリカの技術者から学んだものである。その後、近代的トップ・マネジメント機構の導入、近代的予算管理による事業部制の展開、さらにデミングなどによる品質管理の普及など、近代的全般管理の導入により、1965年頃から世界に類をみない高度経済成長を記録するようになるのである。

### 3) アメリカ経営学の発展経過

他方で、アメリカ本国での経営学の発展をみると、1932年に出版されたバーリーとミーンズの『近代株式会社と私有財産』で明らかにされた「資本所有と経営の分離」の事実が企業経営者により受入れられ、デーンの『経営者のための経済学』（1951年）を皮切りに、最大限利潤獲得を否定し、売り上げ極大化、成長（資産形成）の最大化を求める経営者の行動の分析や、経営者の社会的責任の役割を強調するミクロ（経営者のための）経済学が展開され、さらにサイアート・マーチの利害関係者によって構成される

連合体的企業理論，さらにドラッカーなどによる「企業は社会的公器」とする思想のマネジメントが普及した。アメリカを源流とする品質管理が日本企業により洗練化され，日本的経営が注目されはじめていた。こうした時代状況で，本稿で分析した財産・所有権理論，エイジェンシー理論，さらに取引コスト論の多くの論文は，アメリカ経済の黄金時代が終わる1970年代に執筆・出版されているのである。この1970年代とは，アメリカでの工業の衰退が始まる時期である。

ウィリアムソンが，対抗意識をもって「経済的組織への技術的接近」方法と呼んだ理論とは，すでに紹介したように（本稿406頁），ブラウンの *Organization of Industry* (1947)，クーンツとオードネルの *Principle of Management: An analysis of managerial function* (1955)，ニューマンの管理過程論 (1960) など，伝統的経営管理原則論などを指していると思われる。アメリカでは，バーナードの *Function of Executive* (1938) での近代的組織論や，サイモンの *Administrative Behavior* (1945) などの意思決定論では，経営者の意思決定行動が分析されていた。ウィリアムソンによると，新制度経済学は，これらの理論へのライバルとして展開されたというのである (Williamson 1996, p. 222)。また，ミクロ経済学では，経営者の意思決定に寄与する分析が重視され，経営者行動の役割を強調する「経営者のための経済学」の著作が，ポーモル，マリス，サイアートとマーチ等によって出版されていたのであるが，ジェンセンのエイジェンシー理論は，それに対抗する理論として，また株価収益率による敵対的買収を躊躇させる当時のイギリス政府やアメリカの経営者団体が支持するステークホルダー理論に対抗する理論として展開されたのである。

#### 4) 新制度経済学の性格——新制度経済学は社会に貢献できたのか

アルチャンは，「財産・所有権の主要な機能は，外部性のより多くを内

部化することを達成する誘因を導くこと」と述べているとおり、財産・所有権理論の目的は外部性を内部化することにある。これは、まさにレーガンの新自由主義政策の一つである効率をあげるために低・中間所得層の近隣住民に寄与してきた公共企業を民営化させることの理論的基礎といえるものである。また、財産・所有権理論では、雇用者としての経営者と被雇用者間の雇用関係において、常に同等の条件で同質の労働力を雇用できるという非現実的な条件を設定して議論が展開される。さらに、企業構成員間ないしその担う職務間の関係が、均質な契約関係と把握し、組織（職務と職務の関係）は「契約の束」と定義される。そこでは、伝統的組織論や近代的な組織論で考察された権限委譲論（法的権限説）や権威の受容、制裁（sanction）といった問題は無視される。組織内の人間関係の分析において、唯一「取引コスト」の概念を持ち出し、危険（ハザード）を処理する費用の比較として処理しようとしている。

エイジェンシー理論では、株主と経営者（最高経営者 CEO）の関係をエイジェンシー関係（依頼・代理関係）として把握するが、この関係が組織のあらゆるレベルに存在すると考える。しかし、結局は、株主価値最大化を実現するために株主ないし債権者と、その代行者である経営者の関係しか説明できずに終わっている。経営者と従業員の関係は、依頼・代理関係ではなく、労働法に規定された雇用・被雇用関係であり、その性格は異なっているからである。さらに、株主と、株主総会で選出される取締役（経営者）との関係は依頼人・代理人の関係におけるエイジェンシー・コスト、さらにボンディングコストとして分析されているが、権限委譲関係の視点を考慮しなくてもよいのか。また経営者と中間管理者、下級管理者、さらに下級管理者と現場従業員との関係に、同じエイジェンシー関係（依頼・代理関係）が存在するのことは、具体的に論議できずに終わっているのである。一般的には、エイジェンシー理論の最大の「功績」は、特に金融業界

等にみられた社会的責任を忘れ高額な報酬を手にする狡猾な経営者を生み出す株主価値最大化を企業目標とする理論的基盤を与えたことである。しかしその企業目的を達成するためには、結局は収益株価率を高めるために賃金を切り下げ、株価で報酬を評価するストック・オプションを普及させ、株主の収益と経営者の報酬を両者間で山分けする理論的基盤を提供したといえるのである。

ウイリアムソンの取引コスト論では、外部市場から雇用する人材と、企業内部から雇用する従業員では、後者の場合特殊資産性をもつので、その違いは区別された。企業内で一定期間勤務した従業員はその企業特有の課業の特異性（設備の特異性、作業工程の特異性、チームの特異性、コミュニケーションの特異性）に関するスキルを取得しているの、その人材をいつも同じ条件で雇用することは困難であるという「資産特殊性」による区別である。しかし、ウイリアムソンは、説明の便宜上「はじめに市場があった」として、外部市場と内部市場の違いを明確に述べることを避けて、それぞれの市場での取引コストの比較の論議に始終している。

一般的に考えても外部市場での取引と内部市場での取引には、つぎのような異なる3点にわたる明確な差異がある。①外部市場での取引は、相対的に自律した取引者間での拘束関係のないものと仮定されている。それに対して企業内での経営者と従業員関係は、極端な場合は独裁関係であるとか、良好なチーム関係が形成されるとか、忠誠心などが生み出される濃密な場合もある。それは一種の文化のもとでの企業内社会関係ともいえるものである。②外部の市場における人間関係は市場の価格を通じて現われる。それに対して、企業内には、効用の最大化を求めての行動が価格メカニズムにより均衡するといった関係は存在しない。③外部市場での活動は、主として価格や費用といった用語で説明されるのに対して、企業内での活動の内容は、経営者の従業員に対する管理と統制の構造や方法とい

った用語によって説明されるものであろう（Hodgson, 1988, 八木他訳, 219-220頁）。しかし、ウィリアムソンは、それを、外部から buy するか内部で make するかの場合にかかる両者の費用の比較のみの問題の考察に限定し、しかも実際の取引コストの計算では「先の尖った部分を切断する」ような困難さを伴うものであり、結局は釣り合いの問題とするのは、現実を説明する理論として、かなりの問題を孕むものといえよう。このような問題を孕むウィリアムソンの取引コスト経済学は、あくまでも正統派経済学を補完する立場で、静態的均衡の立場から、数量分析を確保したいという姿勢が全面に現われたものといえよう。

#### おわりに

本稿の目的は、「はじめに」でふれたように、新制度経済学（財産・所有権理論、エイジェンシー理論、取引費用論と垂直・コングロマリット統合論）の核心的主張の特徴を検討することにより、それが新古典派経済学の思想的基盤と同一であることを明らかにし、さらに、この新制度経済学理論での具体的主張は、実は1979年に成立するイギリスのサッチャー政権、さらに1980年のレーガン政権により推進される新自由主義的経済政策の一部に対して理論的基礎を提供したことを論証することであった。本稿ではつぎのことが明らかにされた。

新制度経済学の代表者のウィリアムソンの「制度」概念を、ヴェブレン、コモنزの旧制度経済学での「制度」概念を比較検討した。ウィリアムソンの制度概念は明確ではなく制度概念を確定するのに迷走を続けたことを指摘した。しかし、最終的には、旧制度学派の制度が、経済活動をする人間により創造され、さらに社会の発展により進化・発展するのに対して、ウィリアムソンの制度は変化せず一定であり、取引活動を行う経済主体間での取引費用の比較が主要な研究対象になっていることである。ヴェ

ブレンは、限界効用理論が経済・社会の歴史的発展を研究対象にしていな  
いと批判をするが、この批判は同様にウイリアムソンにも妥当する。ウイ  
リアムソンは、企業組織をブラック・ボックスとしていた新古典派経済学  
を補完することを優先したため、制度が変化せず一定と定義せざるをえな  
かったのである。

ウイリアムソンの「取引費用」の定義とその測定方法を検討したが、垂  
直統合、コングロマリット統合の合理性を説明するものではなく、最後は  
結局経営者の感覚的な釣り合いの問題と告白せざるをえなかったことをみ  
た。それよりも、ウイリアムソンの「貢献」は、一般的には、垂直統合で  
は、たとえば自動車の場合組立大（親）企業が小規模の部品企業を統合す  
るさいに「取引費用」の理論を基準にして実施され、さらにこうした統合  
は市場を独占するものでないから反トラスト法から免除すべきと主張した  
ことにあるとされている。これに対して、現実の垂直統合では、実物資産  
（工場、機械、従業員など）の統合であるので、そこでは吸収・合併される  
側の実物（機械、設備、経営者と従業員間での協業で取得された熟練）の原価計  
算などが具体的に検討されなければならないのに、こうした議論は全く無  
視され、単に統合し内部化するかそれとも長期取引を継続するかの取引費  
用の比較の分析で終わっているのである。

さらにコングロマリット統合の場合は、取引費用の計算にあたり、資本  
市場で株価収益率が決める株価の計算に基づく取引費用の計算を疑いない  
ものとして受け入れているのである。新古典派経済学を基礎に自由競争の  
保持こそ社会均衡を達成することができることを信ずる経済学者は、実物  
資本と擬制資本の区別なしに議論することに疑いをもっていない。ウイリ  
アムソンもその例外ではない。コングロマリット合併に対して、R. ソー  
ロー（1987年ノーベル財団の経済学賞取得者）は「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」合併運動と批判し、アンソフとウェ

ストンが「財務目標」だけを考慮した合併と批判したのに対して、ウイリアムソンは、ソーローをポピュリストと呼び、これらの人は、「従来の主流派のミクロ理論家と同様に資本市場に代わって内部組織の資源配分効果にほとんど注意を払わなかった」と批判したのである。株価収益率に基づく資源配分において彼の主張する資産特殊性や従業員に熟練の取得といった現象は、どのように測定されるのであろうか。ウイリアムソンにとっては、取引費用論の展開の目的は、垂直統合すべきか（内部化 = make）否か（外部からの長期契約による購入の継続 buy か）の費用を比較することの他に、反トラスト法の緩和を実現することであった。その意味でもウイリアムソンの取引費用、垂直統合・コングロマリット統合での主張は、レーガン政権の新自由主義政策に親和的といえるのである。

アルチャンとデムゼッツの財産・所有権論は、すでに指摘したとおり経営学分野で一般化されていた「所有と経営の分離」の考え方に対して、私有権が保障された状況のもとでのみ外部費用を内部化することが容易となると主張した。どちらかというところ貧困所得・中間所得層に寄与した公共事業の重要性を否定し、小さな政府の視点から企業経営の効率性を高めるためには民営化すべきとする新自由主義政策の実現に理論的基礎を提供し寄与したといえるのである。

ジェンセンのエイジェンシー理論は、「所有と経営の分離」論以降、ボーモル、マリス、ウイリアムソンなどが、企業の構成員としての経営者行動の分析をし、企業目的が、利潤極大化ではなく、売上極大化、資産長率の増大、企業成長の増大となっているという主張に対抗して、企業目的が株主価値の最大化であるという主張した理論である。企業は、それぞれ違った利害で効用を追求するステークホルダーの構成体と主張するサイアートとマーチの『企業行動の理論』（1963年）の第9章に、ウイリアムソンは「合理的経営者行動のモデル」という論文を寄稿している。さらに単著

『裁量行動の経済学—企業理論における経営者の目的』（1963年）を出版し、経営者が独自の行動をとることを分析している。ところが彼は、1973年頃から「取引費用」に関する論文を書き出し、1975年に『市場と組織』を出版し、企業組織を市場の用語で説明し始める。これは一種の思想転換であり、企業組織を説明するにあたりサイアート、マーチ、サイモンの手法から距離をとり始めるのである。ウイリアムソンにいかなる理由が生じ、新制度経済学を主張し始めたのであろうか。

1970年代に展開された、アルチャンとDEMゼッツの財産所有権論、ジェンセンのエイジェンシー・コスト理論の思想基盤について検討してきた。ハイエク、フリードマンがその設立に強い影響力を発揮した、英国の場合ロンドン経済学研究所のスタッフ、アメリカの場合はヘリテージ財団のスタッフが、サッチャーとレーガンの新自由政策を具体化するのを援助したが、アルチャンとDEMゼッツの財産・所有権論で主張された外部経済を内部化するほうが効率的であるという主張は、ケインズ政策の一つの柱である公共事業は非効率であるから内部化（民営化）すべきという主張に対する理論的根拠を与えたといえる。さらに、ジェンセンのエイジェンシー理論は、1980年代から開始されるアメリカでの大幅な金融規制緩和の推進により資本市場を拡大し、企業の目的を疑いもなく「株主価値の最大化」とし、そのなかでコングロマリット合併の形式で、収益株価率が高くなるか低くなるかを基準に事業体（企業）それ自体を商品のように買収するか売却するか（M&A）対象とする政策の採用に理論的根拠を与えたといえるのである。その意味で、オーハンギーのいうように、アメリカのコーポレート・ガバナンス観の転換に強力な理論的基礎を与えたといえる。最近の若い留学生が、ジェンセンの論文を深く読むことなく、それぞれの国の文化の影響を受けた企業組織の構成員間の関係を、契約に基づく委託・代理関係でない関係を説明するにあたりエイジェンシー関係と呼んだり、新興

国での財閥大資本家が経営者を意のままに操り、群小資本の利益を損ねている関係を別な「エイジェンシー関係」が生じていると呼んだりしている傾向は、その使用仕方の適否はおくとしても、エイジェンシー理論の影響力を示したものといえよう。

日本でのウィリアムソン研究では、取引コストの紹介に焦点がおかれ、垂直統合論、コングロマリット統合論に関するウィリアムソンによる理論展開を詳細に検討してきたとはいえない。しかし、すでに本稿で検討したように、ウィリアムソンの両統合に関する議論は、チャンドラーの多数事業部制に関する不正確な理解（M型組織）など、独自の解釈が多く、形式論理的な展開に始終している印象が少なくない。ウィリアムソンの『市場と組織』や後に出版された著作を検討するかぎり、取引費用論の理論的展開と垂直統合とコングロマリット統合の因果関係の説明はそれほど説得的ではない。たんに両統合方式に対してアンティトラスト法を適用すべきでないことを強調し、新自由主義的政策を支持する提言を行なったことは間違いないといえる。

1980年代後半から、新自由主義的政策の一環としてアメリカの金融規制緩和は歯止めもなく推進された。1933年の銀行法は改定され、州内での営業のみ制限されていた銀行は、州を越えてしかも預金・貸付業務だけでなく、子会社を組織化し証券、信託、投資ファンドの業務をすることが可能になり、銀行の巨大化を図ってきたのである。しかも、2008年の100年に一度の世界金融危機の際には、「to big to fall」（巨大化すぎて倒産させるには影響が出すぎる）として、税金が投入され救済政策がとられたのである。

本稿は、新制度経済学の思想基盤とその社会に与えた影響について分析を試みた日本で初めてのものといえる。この分野の研究に一定の貢献をするものであることを願っている。

## 参照文献

- 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. 45-48, ウイリアムソンの引用による。岡本康雄・高宮誠訳『現代企業の組織革新と企業行動』, 175-176頁。
- 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。
- Coase, R. H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, n. s. 4. November, pp. 386-405.
- (1988), *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago, Illinois, USA. 宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳『企業・市場・法』, 東洋経済新報社, 1992年。
- Cyert, R. M. and J. G. March (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Inc., New Jersey. 松田武彦・井上恒夫訳『企業の行動理論』, ダイヤモンド, 1967年。
- Dahlman, C. J. (1979), The Problem of Externality, *Journal of Law and Economics*, 22 (1), pp. 141-162.
- Demsetz, H. (1967), Toward a Theory of Property Rights, *The American Economic Review*, Vol. 57. No. 2. Papers and Proceeding of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May). pp. 347-359.
- Fischer, S. (1977), Long-Term Contracting, Sticky Prices and Monetary Policy: A Comment, *Journal of Monetary Economics*, 3, pp. 317-323.
- Eirik Furubotn and Sveozar Pejovich (1974), *The Economics of Property Rights*, Cambridge, MA: Ballinger.
- Galbraith, J. K. (1954), *The Great Crash 1929*, Houghton Mifflin Haccourt Publishing Company through, Tuttle-Mori Agency, Inc. 村井章子訳『大暴落1929』, 日経BP社, 2008年。
- Gordon, R. A. (1961), *Business Leadership in Large Corporation*, California, University Press.
- Harvey, D. A. (2005), *Brief History of Neoliberalism*. 渡辺治監訳, 森田成・木下ちがや・大屋定晴・中村好孝訳『新自由主義』, 作品社, 2007年。

- Hayek, F. A. (1988), *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*, Routledge, London  
渡辺幹雄訳『致命的な思い上がり』, 春秋社, 2009年。
- Hodgson, M. Geoffrey (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。
- Hopper K. and Hopper W. (2009), *The Puritan Gift: Reclaiming the American Dream amidst Global Financial Chaos*, L.B. Tauris & Co. Ltd.
- 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.
- (2002), Value Maximization, Stakeholder Theory and Corporate Objective Function, *Business Ethics Quarterly*, Vol. 12., Issue 2, pp. 235-256.
- Karier, Thomas (2010), *Intellectual Capital*, Cambridge University Press. 小坂恵理訳『ノーベル経済学賞の40年（下）』, 筑摩書房, 2012年, 250-252頁。
- Lazonick, W. and M. O'Sullivan (2002), Maximization Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance, Lazonick and O'Sullivan, ed *Corporate Governance and Sustainable Prosperity*.
- Mirowski, P. and Plehwe, D. (2009), *The Road From Mont Pelerin*, Harvard University Press, Cambridge.
- 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 (1984), Transaction Cost, Institution, and Economic History, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (March) pp. 7-17.
- (1990), *Institutions, Institutional Change and Performance*, Cambridge University Press 1990. 竹下公視訳『制度, 制度変化, 経済成果』, 晃洋書房, 1994年。
- (1991), Institution, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5 No. 1 (Winter) pp. 97-112.
- Orhangazi, Oe. (2008), *Financialization and US Economy*, Edward Elgar, MA, USA.
- Scott, W. R. (1995), *Institutions and Organizations*, Sage Publications, Inc, Thousand Oaks, London, New Delhi. 河野昭三・板橋慶明訳『制度と組織』, 税務経理協会, 1998年。

- 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。
- (1985), The Dialogue of Psychology with Political Science, *The American Political Science Association*, Vol. 79, No. 2.
- (1991), Organizations and Markets, *The Journal of Economics Perspective*, Vol. 5, No. 2.
- 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・蜂巣旭・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。
- (1919), *The Place of Science in Modern Civilization*, Viking Press, New Material Copyright by Transaction Publisher, New Brunswick, New Jersey, Third Printing 2003.
- 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. (1963), A Model of Rational Managerial Behavior, in; Cyert, R. M. and J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Inc, New Jersey, Chapter 9.
- (1963), *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Inc., New Jersey.
- (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。
- (1975), *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust*, Implications 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。

—— (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York ; Free Press.

—— (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, New York, Oxford.

*Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft, Journal of Institutional and Theoretical Economic.*

権正康男編著 (2006) 『新自由主義と戦後資本主義』, 日本経済評論社, 3-58頁。

高田太久吉 (2011) 「新自由主義イデオロギーと『思想の商人』—保守財界系シンクタンクの役割」, 『経済』, 2011年12月号, 高田太久吉ホームページ (<http://takuyoshi.sakura.ne.jp>), 本稿は, ホームページの原稿に依拠している。モンペラン協会とシンクタンクの関係については, 高田稿に多くを負っている。ここに記して感謝したい。

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—」, 長谷川廣編著『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, 第5章, 114-152頁。

—— (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。

西川純子 (2006) 「ウォルター・リップマンと新自由主義」(権上, 同上, 第2章) 59-89頁。

ピケティ, トマ (2015) 山形浩生・守岡桜・森本正史訳『21世紀の資本』, みすず書房。

