

〈翻 訳〉

取引対相互作用、特異性対拡散効果および結束した行為者のレーゾンデートル

——組織の経済学の構想の新しい志向を求めて*——

I. ピエス (Ingo Pies) 稿

宮 城 徹 訳

「取引は分析の基本的単位である」

Williamson (1985 ; p.41)

「資産の特異性が取引コストの経済学に対してもつ重要性を誇張するのは骨が折れる」

Williamson (1985 ; p.56)

「取引コストの経済学は経済組織の問題を契約の問題として提起する」

Williamson (1985 ; p.20)

目 次

I 序文	120
II 反応分析と相互作用分析の「間の」取引分析——相互作用分析による組織の経済学の問題の厳密な規定を求めて——	124
III 特異性対拡散効果——相互作用分析による組織の経済学の本質的カテゴリーの厳密な規定を求めて——	135
IV 結束した行為者のレーゾンデートルとしての一方的契約の適性	

——相互作用分析による組織の経済学の問題解決策の代替案の厳密な規定を求めて——	140
V 総括	152

I 序文

オリバー・ウィリアムソンの研究は経済学の認識進歩に向かう画期的な仕事である。取引コスト・アプローチを組織の経済学の基礎にしようとする彼の試みは研究プログラムになっている。そして、このプログラムはきわめて生産的であることがすでに証明されている。このような研究プログラムの問題提起、とりわけ、問題解決の方法をまず第一に経済学の主流に対して考え出さざるを得なかったのである。このため経済学の主流に距離を置く必要があった。すなわち、ウィリアムソンは伝統的な価格論のいつもながらの行動仮定から自分は関係ないと距離を置くのであった。つまり、彼は、個人の選択ではなく、取引を考察の前面に押し出したのである。そして、彼は組織の経済学の、すなわち、比較制度分析の道具ではなく、特に理論的カテゴリーの問題にかかわりを持ちたかったから、自説を軽率に形式化したいというプロの熱望（および同業者の陣営の圧力）に抵抗したのである。

ウィリアムソンはすでに早くも1960年代にこういった方法の転轍に出会ったのである。そして、彼は、それ以来、とりわけこのような転轍に非常に粘り強く固執したから、彼のさまざまな著作の研究プログラムの連続性が出てくるのである。その間に、ウィリアムソンは、自分が最近、経済学の主流の近くにいるということを強調することにますます細心の注意を払っているのは明白である。⁽¹⁾

そこでウィリアムソンは限定された合理性という仮定についての自分の主張

注（1） たとえば、ウィリアムソンの経済学的帝国主義に関する明白な告白については次を参照。Williamson (1993, 1996 ; p.252)。

を非合理性ではなく、とりわけ認知と情報の制限を篤と考慮することだ、とみなして欲しいと言う。しかし、このような主張は「満足化」モデルを取らざるを得ないということを含意するのではない。それどころか、研究のプラグマティックな理由で、および研究プログラムの理由で、「最大化」モデルの方をよしとしてよい、と言う。そして、結局、上のような限定された合理性という仮定は経済学特有の分析志向を弱めるよりも強めることに関心を寄せる、と言う。というのは研究の観点の焦点を次のような問題に合わせるからである。すなわち、行為者は、自分の知識の限界を最初から考慮に入れるために、限定された合理性をどのように合理的に処理するのだろうか、すなわち、推定できない状況に先見の明をもって適応するために、どんな制度的手段を用いるのだろうか、という問題である。⁽²⁾

ウィリアムソンは、伝統的な価格論とは正反対に、機会主義を顕現的な行動仮定として使用せざるを得なかった。それは何のためかと言えば、単なる約束はオートマチックに信用性を有するものではないということを指摘するためである。また、もっと正確に言えば、ルールを守ることと遵法をインセンティブと両立させるためにサンクションのパターンが必要だということを指摘するためである。ウィリアムソンはここで距離を置いたのである——というよりはむしろ、距離を「置かざるを得なかった」と言ってもいいくらいである——。それは何のためかと言えば、同時代の主流を特徴づけている制度的空白の個所に内生化的戦略 (Endogenisierungsstrategie)、すなわち、研究プログラムを立てるためである。この研究プログラムには「問題の」見方がある。そして、この「問題の」見方から代替的な制度、すなわち、問題の代替的な「解決策」を理論的にテーマとすることができる。

しかし、同時に、組織の経済学の研究プログラムが新古典派経済学、すなわち、モデルに基づいた経済学に反対の態度をとる必要が今日でもなおあるかど

注(2) 次を参照。Williamson (1990, 1996 ; p.36f.), (1989, 1996 ; p.55ff.), (1993, 1996 ; p.253) および (1991, 1996a ; p.309ff.)。

うかという点は問題である。この問題が重大になるのは新古典派内部における二つの一層の進展である。第1に、経済学の主流は今日ではかなり拡張されたすぐれた用語を使って研究している。すなわち、伝統的な価格論は狭い意味の経済財とそれに相当する貨幣価格に固定させられていたのに対して、現代価格論は個人的利益と不利益の予測をモデル化する際、一般的な「影の価格」という概念を使って研究している。そして、この概念は社会的生活のすべての範囲に応用されるので、個人的効用を最大化する物質的・非物質的な要因を対称的に考慮に入れる。^③今ではこのような合理的選択アプローチの応用領域は市場の活動範囲だけでなく、組織の活動範囲をもカバーしている。この意味で、新古典派経済学は領域を越える個人的利益追求のモデル分析であることを示している。第2に、数学の道具がさらに進展したのである。このような経済学は、特に、ゲームの理論の分析技術を取り込んで、今では社会的相互依存性をはっきりモデル化できる。この種の相互依存性をパラメトリックにモデル化した、伝統的な反応分析は戦略的状況の相互作用分析に拡張されたのである。そして、そのような状況で行為者は自分の行為が他の人たちに及ぼす影響がどんな遡及効果を産み出すかを考慮に入れる。しかし、そのような遡及効果を最初から考慮に入れなくてはならない。代表的な行為者のモデルを用いる反応分析は——これは社会的相互依存性の戦略的側面をすべて無視するだろう——相互作用分析の特例だと解釈される。これで伝統的な経済学の主流の多くの成果は、今日では、相互作用分析を基礎として、厳密に規定されしかも修正されることになったのである。しかし、このような理論的進歩は、新しい答えに現れているだけでなく、とりわけ、その理論的進歩のおかげで、新古典派経済学、すなわち、モデルに基づいた経済学は、新たな問題を提起したり、問題を新しい様式で提起できる点にも現れている。

このような理由で、このような理論的進歩が貢献する主たるテーゼの内容は

注(3) これに関する道しるべとなる研究は次のような研究に始まる。Gary S. Becker (1976, 1982), (1996a) および (1996b). 概説については次を参照。Pies und Leschke (1998).

次のとおりである。すなわち、上のような新古典派がモデルを作るテクニックで二つの一層の進展を遂げたために、ウィリアムソンが独創的に——また独創的資格がある！——新古典派経済学に距離を置くのは退行的になる、ということが起こるかもしれないということになった、というのである。ウィリアムソンのアプローチをつけこみの原因となる相互作用の安定性という問題に——テーマ的ではなく、体系的に——向けることが垂直的統合の現象に彼のアプローチを徹底的に向けることに取って代わる。そのような理論的カテゴリーの再編成は、問題提起だけでなく、問題解決に対しても、影響が広く及ぶ。これらの結果は、組織の経済学の研究プログラムが前進するチャンスに有益な影響を及ぼす。

上のようなテーゼは次のような3段階の議論で展開される。第1段階では、反応分析と対照的に、相互作用分析によって制度的合意をコンセンサスに基づいて理解できる。そのため、ウィリアムソンが個人的行為の分析を使ってそれを経済的取引の分析に向ける重要な動機は無効になった、ということが詳しく述べられる。それどころか、ウィリアムソンの取引分析は反応分析の遺産の下で苦しむが、徹底的な相互作用分析によるアプローチは組織の経済学のパラダイム問題を厳密に規定するのに役立つということが明らかにされる。第2段階では、特異性というウィリアムソンの組織の経済学の本質的カテゴリーも反応分析のカテゴリーだとみなされることを強調する。これこそ取引分析では不精密さを招くが、特異性を拡散効果 (Brisanz) という相互作用分析のカテゴリーで厳密に規定すると、このような不精密さは避けられる。次に第3段階では、相互作用分析が新たに参入する場合の理論的付加価値を解明する。この場合、とりわけ問題になるのは次の点である。すなわち、比較制度経済学のレリバンタな代替案を徹底的な相互作用分析で規定するような外観を呈している、ウィリアムソンのアプローチの盲点に対して一般の関心を呼び起こして目に見えるようにすることである。

II 反応分析と相互作用分析の「間の」取引分析——相互作用分析による組織の経済学の問題の厳密な規定を求めて——

(1) ウィリアムソンは組織を理解するために反直観的に近づく方法を探し求めている。彼は統治構造を権力現象としてではなく、コンセンサスの現象として作り直そうとしている。そのために彼は、C. バーナード (Chester Barnard) の初期の認識によって導かれている。バーナードは、すでに1938年にさまざまな企業のヒエラルヒーの権限を権力現象として説明するのは皮相的すぎるということに、注意を向けさせたのである。すなわち、「バーナードは、権限とは調整と適応という複雑な問題の解決法であり、しかも相互の^{コンセント}合意から生じる、と主張した。……バーナードは、……権限は部下の受容、すなわち、^{コンセント}合意に基づいている、とあくまで主張するのであった」。⁽⁴⁾ このような基本的な主張の内容は次のとおりである。すなわち、従業員は、指示に縛られてはいるが、上司が企業のヒエラルヒーによって指示する権限に無条件に従うのではなく、従業員が任意に結ぶ役務提供契約の範囲内で従う、というのである。従業員が受け取る給料は指示に従わなければならないという厳しい要求に対する補償を含んでいる。自分自身の行為の自主性を——ほどほどに——断念すると、企業内部の問題を解決するのに役立ち、従って生産的になるので、このような補償が支払われる、と言ってよい。結局、上司の権限はみかけに反して強制執行しうるのではなく、同意を頼りにしている。というのはつまり、従業員は受け容れられない命令を実行することをいつでも拒むことができるからである。

ウィリアムソンは上のようなコンセンサスの観点を組織の経済学のアプローチの際立った特徴だとみなしている。すなわち、「諾成権限という考え方——より一般的に言って、諾成契約という考え方は経済組織の研究を概念的に説明し直す際にもものすごく影響力が大きかったのである」。⁽⁵⁾ つまり、組織を理解

注(4) Williamson (1990, 1996 ; p. 32)

注(5) Williamson (1990, 1996 ; p. 33)

するために分析的に近づく方法は、解決すれば生産能力——この生産能力に基づいて制度的合意が同意できるようになるから——を発揮してくれるような問題をテーマとすると出て来る。ウィリアムソンはこの問題を取引問題として概念化したのである。彼はインセンティブの原因となる経済活動を行なうことを考察の前面に押し出す。だからこそ、彼は経済学の主流に距離を置くのである。ウィリアムソンは本質的な研究対象という意味での彼の言う主たる対象は個人ではなく取引である、と飽くことなく強調し続ける。このように距離を置いているのは、主として、反応分析による経済学の主流が何を成し遂げることができるのだろうか、とりわけ、何を成し遂げることが「できない」のだろうか、ということを目の前で想定して見ると、より深く理解しやすくなる。

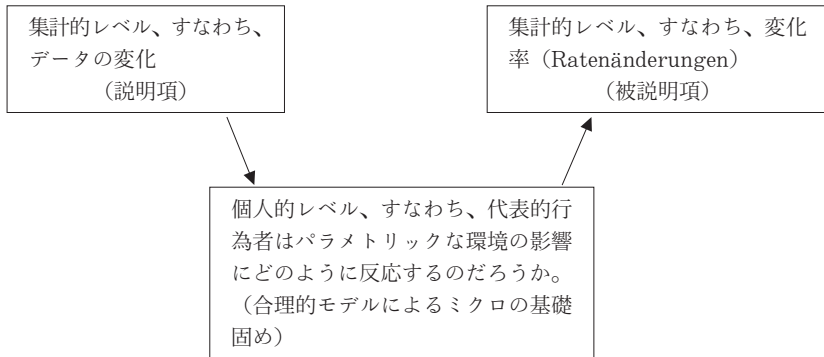
(2) 経済学の反応分析の基本モデルとは、限られた手段で最適に達成しようとする目標があると思われる、代表的な個人の基本モデルである。効用最大化が条項の下でモデル化される。^⑥これは比較静学的分析の枠組みで行われる。このような分析は、いちど得られた行動のバランスが外生的ショックで乱されると、どんな行動の変化を予期しなければならないかを検討するのである。^⑦

ここでの根本的な問題は、明らかに、個人の理論的本質ではなく、社会の理論的本質にある(2-1図)。反応分析によるモデル化は、個人のまれなケースではなく、行動に全体として関心を寄せる。結局、社会的なデータの変化から社会的な変化率を推定することに関心を寄せるのである。典型的な問題の内容は次のとおりである。すなわち、社会保険負担を上げると、失業率はどのように変わるのだろうか。解雇保護が撤廃されると、企業における摩擦的失業率はどのように変わるのだろうか。利子が上がると、貯蓄率はどのように変わるの

注(6) 反応分析のパラダイムでは利潤最大化は経営者の効用最大化の特例だと解釈される。

注(7) このような方法の詳細な説明およびこの方法が、現れている変則例を生産的に処理して、理論的認識進歩に貢献する可能性については次を参照。Pies (1993; S. 90-116)。私のこの1993年著書はまた、方法的にコントロールされた複雑性の縮減と解釈してよい、反応分析による理論構築の可能性と限界!を適切に理解する際、じゃまになることの多い、最も重要な偏見と判断の誤りをも考察している。

2-1 図 反応分析によるミクロの基礎固め

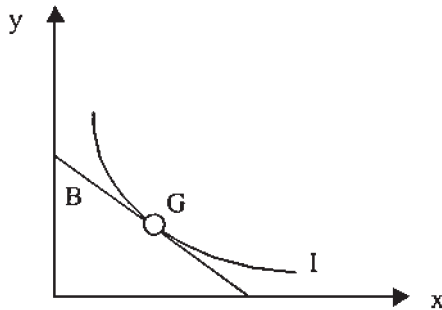


だろうか。国民が長期にわたって減税を予期すると、消費率はどのように変わるのだろうか。航空運賃が高くなると、海外旅行者の割合はどのように変わるのだろうか。同じように、狭い意味での経済部門を越えて、天候はドイツの総選挙の投票率にどんな影響を及ぼすのだろうか。個人の教育投資が国家による保証で市場のように信用されると、大学で勉学を始める者と止める者の割合はどのように変わるのだろうか。家庭と職業がより適切に両立して、子育てに関連した権利を放棄しなくなると、結婚率、離婚率および出生率はどのように変わるのだろうか。社会福祉を減らすと、あるいは給与所得のような合法的なものに重税を課すると、あるいはまた国家が警察によるパトロールに多額の金を使うと、犯罪行為率はどのように変わるのだろうか。

説明項も被説明項も社会的な集計的レベルにある。しかし、説明項と被説明項は、直接的ではなく間接的に、すなわち、レベルを集計的レベルから個人的レベルに変えて組み合わせられる。社会的なデータの変化が代表的な個人の合理的予測にどのように影響を及ぼすかを検討して、然る後に、個人の行動の変化を集計して社会的な変化率を推定する。

このような個人の行動の合理的モデルによる社会科学的なミクロの基礎固めは社会的な複雑性を減らすための非常に生産的な道具である。ただし、反応分析によるモデル化は、それにまつわる問題に基づいて、個人の置換手続きに焦

2-2 図 個人の消費均衡



点を合わせるので、そのために別問題にとって重要なたくさんの側面が次第にぼんやりするのは当然だということを心に留めてよい。このような当然のことは個人の行動のバランスを概念的に説明する方法に非常にはっきりと現れる。このような行動のバランスを代表的な消費者を例にとって解明しよう（2-2 図）。

個人は、できるだけ大きな効用を得るように、与えられた予算を二つの財（の束）、 x 財と y 財に分配しようとする、と仮定しよう。つまり、この予算が、従ってこの予算で買える財が行為のあらゆる可能性の範囲を表す。行動のバランスは次のような（a）と（b）の場合に生ずる。（a）総予算を十分に利用すると同時にまた（b）使った予算を別の財の組み合わせのために新たに専用にすると、もう今以上の効用増を伴うことはあるまい、という場合である。これはまさに、置換しようとする主観的な「意欲」——無差別曲線（I）で示される——と置換する客観的な「能力」——予算直線（B）で示される——がかりうじて均衡に達するような状況で当てはまる。つまり、無差別曲線と予算直線が接する所で、従って同じ勾配を示す所で当てはまる。これはG点で当てはまる。

これに関連して、個人の目的と手段の合理性にかんする反応分析によるモデル化は、次のような興味をひく二つの特徴を示している。第1に、このモデル化で制度の重要性が次第に小さくなる。厳密に言えば、理想的に機能する制度

体系が自由に使えるし、この制度体系は個人の予算が問題なく財に使われるための然るべき準備をする、と仮定される。というのは価格、数量および品質に関する完全契約が申し分なく承認されるからである。このように仮定するという理由だけで社会的コンフリクトが無視され、個人のあらゆる環境はパラメトリックにモデル化される。その結果、社会的コスモスはもっぱら価格と価格変動で表されることになる。第2に、このようなモデル化はまさしく手段はと言えば個人的利益のために禁じられていない、という考えを暗示している。予算直線が外側へより広く移動するほど、達しうる効用水準はますます高くなる。逆に、このようなモデルのアプローチでは、選択の範囲を狭める場合は個人的に有益になるだろう、ということを暗示しない。これは偶然ではない。というのはつまり、このようなモデル化は、行為の抑制を制度的問題解決策として個人的に同意できるようにするような、ほかならぬあのすべての社会問題を無視しているからである。選択による注視の方向がほめかされると、最大行為の自由に対する個人の関心が生じる。

(3) その点では、ウィリアムソンが1970年代の初めに反応分析から自分は関係ないと距離を置いて、その代りに取引を考察の主要な対象にする必要に迫られたのは驚くに当たらない。彼はコンフリクトに対して一般の関心を寄起こしたかったのであるが、個人の行為の自由を制度的に制限することをコンフリクトの解決策として使うことができた、従って機能的でしかも諾成的であるとみなすことができた。しかし同時に、このような願望を相互作用分析で押し通すことができる。つまり、反応分析から相互作用分析に移行すると、全般的な希少性の観点をコンフリクトの観点に変えて、然る後に制度的合意というコンフリクトの解決策の特徴をモデルで検討することができるだろう。このようにして、確固たる新制度派経済学は相互作用分析を基礎として維持される。⁽⁸⁾

このことは社会的ジレンマの状況を新制度派経済学的に分析すると非常に明らかになる。ぶつかり合う行為の利益が共通のルールに基づく利害関係になるような状況を社会的ジレンマと言う。その特徴は次のとおりである。すなわち、現在のインセンティブの下では、個人の合理的行動は集団それ自体に損害を与

えることになる、ということである。また、新たなインセンティブはお互いを優遇することになるであろう、ということである。そして、すべての当事者はそのような優遇から利益を得るので、そのような優遇に同意する、ということである。このようなことはすべて非常に単純な社会的ジレンマを使いながら最も簡単に説明される。文献ではこのような社会的ジレンマを一方的な囚人のジレンマと言う。⁽⁹⁾

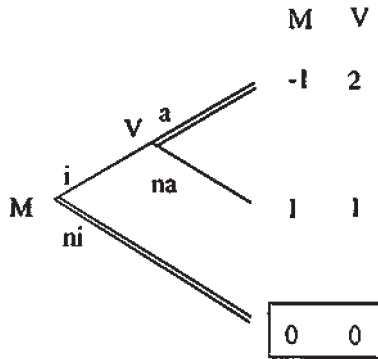
一方的な囚人のジレンマは次のような一般的な構造（2-3図）をしている。それは上司（V）と部下（M）の間の状況を表現している。部下（M）は自分の職務に投資すべきかどうかを選択しなければならない。戦略「ni」は「投資しないこと」を表している。戦略「i」は「投資すること」を表している。逆に、上司（V）は、たとえば部下の事前の成果を部下自身の成果以外のものと称して、部下に報いないで、部下の事前の成果につけこむべきかどうかを選択しなければならない。戦略「a」は「つけこむこと」を、戦略「na」は「つけこまないこと」を、表している。利得は二人のプレイヤーが彼らの意思決定から起こりうる結果をどのように評価するかということを示している。

こういった利得が与えられれば、このようなゲームには一義的な解決策がある。この解決策は逆帰納法（Rückwärtsinduktion）で見出される。上司は選択を突きつけられると、部下に対して権力を行使して部下の事前の成果につけ

注（8） 誤解を避けるために、ここで相互作用分析の道具はいろいろな問題に使われるし、実際また使われている、ということをはっきりと指摘しておこう。ゲームの理論は意思決定の論理的な認識関心に則るが、新制度派経済学の根底に横たわっているのは状況の論理的な認識関心である。前者は、合理的な行為者がどのように行動したほうがよいのだろうか、という問題を追求する。すなわち、ゲームの最適な手に関心を寄せる。後者は、合理的な行為者の行動がどのように方向づけられるのだろうか、という問題を追求する。すなわち、機能的なゲームのルールに関心を寄せる。これでゲームの理論的モデルはトリビアルだがやはり新制度派経済学にとって根本的な重要性を帯びることになる。この点に関しては以下においてまた取り上げるとしよう。社会的ジレンマの構造が経済学（および経済学の方法）に対しても根本的な重要性については次を参照。Homann und Suchanek (2000)。

注（9） たとえば次を参照。Kreps (1990)。

2-3 図 一方的な囚人のジレンマ

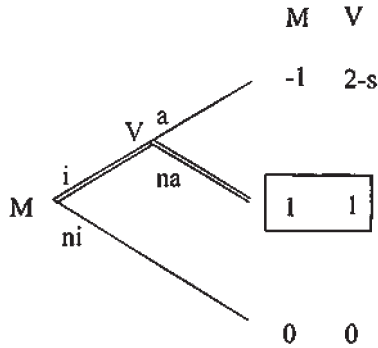


こむと合理的になる。彼は戦略「a」を選択するが、二重線がその戦略の特徴である。このような意思決定で部下にとってレリバントな選択肢の数は以前の三つから二つに減る。部下は今や利得ゼロか利得マイナスのどちらかを選択しなければならない。従って、部下にとっては上司の権力の掌中にあるような状況へ決して向かわないほうが合理的である。彼は戦略「ni」を選択して職務をやめるであろう。すなわち——いっそうすさまじくなると——内部の契約を打ち切ることになるであろう。今度は二重線がこのことをまた表している。このようなゲームの結果は利得のペア (0、0) という特徴をもつ。

このモデルは相互作用問題について「診断」するだけではない。このモデルはこのような問題がどんな「治療」で解決されるのだろうかということをも明らかにしてくれる。

考察の出発点は問題は本当の社会的ジレンマということだということをはっきりさせることにある。上のような実現された結果——利得のペア (0、0) ——は、利得のペア (1、1) と比べて、パレート劣位の解決策となる。原則として、これで「二人の」当事者をもっと優遇するのは十分に可能であろう、ということになる。従って、パレート劣位の現状は勝利—勝利の状況まで達する (2—4 図)。すなわち、上司がつけこみの選択権を放棄して信用性を有するということになると ($s > 1$)、二人の当事者は利益を得ることができる。ここにいたっ

2-4 図 $s > 1$ の時の一方的な囚人のジレンマの克服



て、制度的合意は個人の行為の自由を制限するけれども——厳密に言えばまさしくそれゆえに——生産的になる。というのは、相互作用の当事者は、さもなければ行われぬままでおれるようなことをするようにと励まされるからである。⁽¹⁰⁾

結局のところ、これで経済学の投資概念が拡大される。つまり、反応分析は異時点間の投資、すなわち、利子次第の収益率を自由に使えるようにするような一時的な消費の自主規制しか知らない。それに対して、相互作用分析はいわば対人的投資、すなわち、インセンティブが生産的になるような制度的合意への投資さえもありうるという補足的な検討を惹起するのである。どちらの場合も、高く評価した利益を手に入れるために、個人の権利を放棄することになる。きょう節約する者は、あす、より多くの金を自由に使える。また、逆機能的な行為の自由を断念する者は協調して成功する可能性を広げることになる。その限りにおいて、実物資本への投資と社会資本への投資は個人的合理性と同じ論法についていく。

(4) 社会的ジレンマの相互作用分析は制度的合意をコンセンサスに基づいて理解することを——それはウイリアムソンが彼の言う取引分析で求めた例のものである——まさに可能にするという証拠は、相互作用分析が取引分析より

主要な利点を伴うということが論証されない限り、確かにまだたいして手に入れられまい。このために、コンセンサスを確立する生産性を検討するというよりはむしろ、制度的合意を再答弁する必要がある。もっと正確に言えば、相互作用分析はどの点で取引分析より優れているかを明らかにしなくてはならない。

この点で第1に指摘しておかねばならない点は組織の経済学の問題と関連がある。ウイリアムソンにとって組織の経済学の問題とは、限定された合理性をもものともせず、一貫した取引を完結するために、起こりうる事後的な機会主義の危険を有効に防止するような具合にどんな統治構造を選択するかということである。しかし、社会的ジレンマの観点からいえば、組織の経済学の根本問題

注(10) 新制度派経済学の見解によれば、個人の行為の自由を制度的に制限するのは——(自発的な)一方的契約の形をとるのであれ、(たとえば合法的な)第三者の関与の形をとるのであれ——そこに介在している個人にとって同意できると言うのである。このような見解は次のようにゲームの理論で再構成される。すなわち、2-3図を部分ゲームAと、2-4図を新しい「展開ゲーム」の部分ゲームBと、みなす。そこでは行為者Vはどちらの部分ゲームをしたいのかという選択を突きつけられる。行為者Mはどちらの部分ゲームをしたいのかという選択を突きつけられるなら、熟考するのは同じである。合理的行動を前提とすると、二人のプレイヤーは部分ゲームBを選択するだろう。というのは、彼らはここにいたって部分ゲームAと比べてより大きな個人の利得を収めるからである。つまり、生産的な合意という一般的なコンセンサスの能力はゲームの理論で十分に証明されるだろう。そうではあるけれども、社会的ジレンマという制度の改善を要する上のような勝利-勝利の可能性をゲームの理論で系統立ててモデル化するのは、ほとんど研ぎ澄まされていないので、二つの部分ゲームの分析と同じくらいトリビアルだ、と言えよう。すなわち、意思決定論的にはつまらない、ということになる。それにもかかわらず、こういった初歩的なモデルは、新制度派経済学にとって実に根本的に大切な、フォーマルでありインフォーマルでもあるルールに関する合意の機能性をとくに検討している。このような理由で、Kreps (1990) に対するWilliamson (1991, 1996 b; pp.151-158) の批判については次のように多様な立場がとられる。すなわち、問題は本当は一方的な囚人のジレンマというゲームの理論を使っていることに対する(正当な)批判ということである。それでもやはり、ウイリアムソンはこのような批判によって自分の取引分析アプローチを正当化していると、彼は相互作用分析の道具という新制度派経済学の可能性を見失う。つまり、角をためて牛を殺したくなければ、ゲームの理論による社会的ジレンマの分析と新制度派経済学による社会的ジレンマの分析とを区別する必要がある。

はいわば1階下にある。比較制度分析の種の問題は、「どうして」潜在的に生産的な相互作用が成立するののかということではなく、このような相互作用が成立する「かどうか」ということである。⁽¹¹⁾

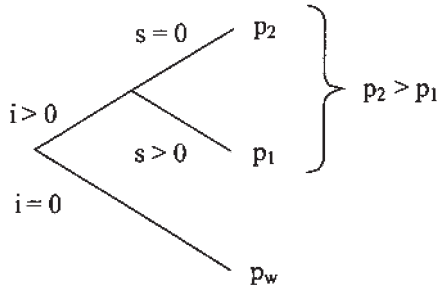
このような生産的な相互作用のやっかいな安定性——相互作用をやめる可能性——は取引分析の視野からはずれていく。というのは、取引分析は相互作用分析にテーマを与えるが、相互作用分析の道具を取得していないからである。それどころか、ウィリアムソンのアプローチは依然として反応分析の道具にかなりとらわれている。これで組織の経済学の本当の根本問題が次第に小さくなる。この点はウィリアムソンが多くの出版物においてそれを使って研究している簡単な契約のシェーマに基づいて非常にはっきりとわかる(2—5図)。⁽¹²⁾

上のようなシェーマは三つの状況を区別していく。第1の状況では一貫した取引を行うためには特異な投資をすることはあるまい($i=0$)。そうなれば競争価格 P_w が現れる。第2の状況では特異な投資を要するであろう($i>0$)。そ

注(11) 興味深いことだが、このような議論は組織の経済学の研究プログラムが始まる早々にWilliamson(1971)に対するコメントでもちだされた。すなわち、McKean(1971)は「2」段階の論証を取引分析の基礎にするように勧めている。その際、第1段階は生産的な相互作用の安定性の問題をテーマとし、第2段階で初めて制度による問題の解決策の代替案を比較するのがよい。そうすれば、マッキーン(McKean)の第1段階の見地から次のように解釈できる。すなわち、「垂直的統合がなかったら、わずかな取引コストで相互のためになるような取引があるが、取引コストが高いために実現されないような取引がある。また不必要に高い取引コストでしか実現されないような別の取引がある。……取引コストがゼロならば、……潜在的に有利なそれらの合意はすべて結ばれることになる」(McKean 1971; p.124)。そして論証の第2段階の見地から次のように解釈できる。すなわち、「次に垂直的統合がこういった取引コストをある程度まで切り詰めることができるさまざまな方法を誰でも説明するだろう。そして垂直的統合で追加的交換が経済的になり、また古くからある交換がわずかなコストで可能になる」(McKean 1971; p.124)。マッキーンの推奨には依然として広範にわたる影響はなかったが、ウィリアムソンのアプローチには同時に若干の短所があるが、それは相互作用分析による組織の経済学の新しい志向に取りかかると体系的に直される、ということを示している。

注(12) たとえば次を参照。Williamson(1985; p.33)あるいは(1989, 1996; p.63)。

2-5 図 ウィリアムソンの簡単な契約のシェーマ



ればかりでなく、機会主義的なつけこみに対して安全装置を与えてくれるような ($s > 0$)、制度的予防策を自由に使える。この場合、取引は価格 P_1 で行われる。第3の状況は特異な投資が予防策を講じられない ($i > 0$ 、しかし、 $s = 0$)、と特色づけられる。投資家はこのような場合の損失をそれに相当する高い価格 P_2 で補償させるであろう、とウィリアムソンは解する。つまりこの点で、相互作用分析による安定性の問題は反応分析のパラメーターにされる。ウィリアムソンの取引分析は P_2 が体系的に P_1 以上になるであろう、という理論的予想に通ずる。そのために、信用性が不十分だということは高い契約価格を迫られるであろうから高くつく、ということが示唆される。それと対照的に、相互作用分析で行けば次のように認識することになる。すなわち、信用性が不十分だということが高くつくのは、つけこみの原因となる投資とかかわるような契約当事者を最初に見つけることは決してできないからである、という認識である。あるいはゴードン・タロック (Gordon Tullock) の言葉を借りれば、「(割賦払済の立場にある) あなたが非協調的解決策を選択するならば、あなたと非協調しようとする人などいない、ということがわかる」。(13)

Ⅲ 特異性対拡散効果——相互作用分析による組織の経済学の本質的カテゴリーの厳密な規定を求めて——

相互作用分析のアプローチが優れていることを明らかにしなければならない第2の重要な点は、特異性のカテゴリー、すなわち、ウィリアムソンのアプローチが組織にとって重大な取引の属性を特徴づけるための本質的概念と関連がある。⁽¹⁴⁾

第1に目立っているのは、ウィリアムソンは特異性という用語の輪郭をはっきりと示すのが危うくなると、自分を非常に抑えている点である。ウィリアムソンが彼のいう定義の試みを表明する際、あるいは正確に表現すれば、厳密な定義を避けようとする際、「資産の特異性とは、どの程度まで資産が代替的な用途に転用されるのか、しかも代替的な使用者が生産価値を損わずにどの程

注 (13) Tullock (1985 ; p.1081)。ウィリアムソンが彼の言う取引分析によるさまざまな契約についての理解をどういうふうの特徴づけているかを綿密に調べると啓発されるところが多いだろう。彼は、自らのパースペクティブを考えて、さまざまな契約について「不完全契約の全体」と言う。従ってこの論点は、彼は理論的な目を「不測及的な不完全契約を結ぶ」現象に向けてもらいたいと思っている、と解するのが一番よいかもしいない。さらにこれに関して次のような解明を読み取る。すなわち、「不完全契約の全体とは名辞矛盾だと思われるかもしれないが、そうではない。第1の部分（不完全契約）はメカニズム・デザインの仕組みを無効にするにすぎない。…第2の部分（契約全体）は、契約の当事者たちは不測及的な歪曲を認識しているであろうから、（1）インセンティブを再調整する必要性および（2）欠陥を補い、誤りを正し、しかも予期せぬ侵害にもっと有効に適応するような統治構造を精密に造る必要性を認識しているであろう、という意味である。こうして、不測及的なインセンティブと統治の必要性を予期したあとに「織り込む」であろう」(Williamson 1988, 1996 ; p.174)。ウィリアムソンはさらにそれに関して脚注で次のように補足して述べている。すなわち、「とりわけ、織り込むということは計画された将来の影響を締め出すであろう、ということを含意する。……私が「簡単な契約のシェーマ」と称したのはこの議論の例である」(Williamson 1988, 1996 ; p.174 脚注5)。取引分析に反応分析が残存しているということはおそらくほとんどははっきりと示されないだろう。つまり、戦略的相互作用の安定性の問題はパラメトリックに概念的に説明される。

注 (14) この節における考察は次に拠っている。Pies (1993 ; S. 227-242)。

度までその資産を転用できるのか、ということに関係がある。この点はサンク・コストの考えと関係がある」⁽¹⁵⁾、と定義を下すのはあいまいさの典型である。

第2に目立っているのは、ウィリアムソンが特異性概念をはっきりさせようと努力する時点でとりわけクライン＝クロフォード＝アルチャンの1978年論文 (Klein, Crawford and Alchian 1978) に同意しながら繰り返しそれを引きあいに出している点である。そこでウィリアムソンからたとえば「資産の特異性が重要だということを感じこんでいる論者にはクライン＝クロフォード＝アルチャンがいる。彼らは「専有できる準レント」と言う状況のなかでその議論を展開している」(Williamson 1985, 1990; 脚注13, p.64)。つまり、ウィリアムソンはクライン＝クロフォード＝アルチャンの論証は彼の論証と実質的に同一である、という見解を率直に述べて言い換えているだけである。⁽¹⁶⁾

上のような論証は次のような外観を呈している。クライン＝クロフォード＝アルチャンは次のように主張している。たとえば、個々の買い手の特殊なニーズに合わせてデザインされているマシンという特化された資産の B_1 、 S および B_2 という三つの価値を区別しなくてはならない、と言う。すなわち、第1に、買い手が自分に合わせた特殊なマシンの性能に支払うと約束する金額を B_1 、第2に、マシンのスクラップとしての価値を S 、第3に、最初の相互作用が合意に反して解消されるということになると、別の買い手と合意することもあり得る金額を B_2 とする。クライン＝クロフォード＝アルチャンは、 $B_1 > B_2 > S$ といういかにもありそうな仮定の下で、 B_1 と S の差額を準レントと言ひ、 B_1 と B_2 の差額をこの準レントにつけこむことのできる部分、と言う。⁽¹⁷⁾

その背後には次のような考慮が控えている。すなわち、買い手は、自分の約束に反して、撤退するぞとおどして、合意した支払い金 B_1 を減らそうとすることができよう、ということである。その一方で、投資家の方は、それに応

注 (15) Williamson (1989, 1996; p.59).

注 (16) この点でウィリアムソンによると「マーシャル的に言えば、資産の特異性が提起した契約問題は「潜在的に専有できる準レント」に起因する」(Williamson 1987; p.810).

じて、撤退する選択の自由を実行に移すこともあり得るという水準に B_2 が届くまで価格を譲歩する必要に迫られるだろう、ということである。

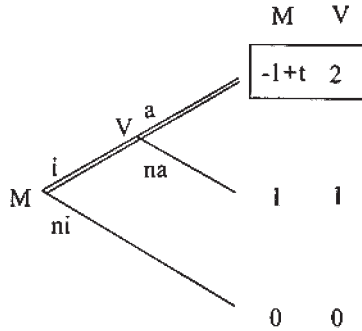
つまり、ウィリアムソンのアプローチも専心している、特異性と機会主義の関係はそのように論証される準レント概念で見事に確立される。すなわち、「特異な投資が行われ…準レントが生み出された後で、機会主義的行動の可能性が非常に現実的になる」⁽¹⁸⁾。投資家は、最初からつけこみを予期しながら、彼の準レントを、ちゃんとした予防策、たとえば、契約の種類によって、機会主義的なつけこみから守ろうとするだろう、と評価する場合でさえも、合意は成り立つ。⁽¹⁹⁾ここにクライン＝クロフォード＝アルチャンは垂直的統合の現象を経済学的に説明する基礎を洞察している。すなわち、「最重要な仮定はこうである。つまり、資産がもっと特異になり、しかも一層専有可能になるにつれて、準レントが生み出される（だからこそ機会主義的行動から起こりうる利得が増える）ということ、契約のコストはたいてい垂直的統合のコスト以上に増えるであろう、ということである。だからこそ、その他の条件が等しければ、垂直的統合が更に見受けられがちになる」⁽²⁰⁾

このような論証の欠陥は、準レント概念が反応分析の残存物だ、という点にある。この残存物は戦略的意思決定にとって重大な検討対象を間違った方向へ

注 (17) クライン＝クロフォード＝アルチャンは次のようにはっきりと述べている。すなわち、「資産の準レント価値とは資産価値が資産のスクラップとしての価値を上回る分、すなわち、別のレンターにとっては資産を次善に使用する場合の資産価値である。潜在的に専有できる特殊な準レント分とは、たとえあったとしても、第2に最高に評価する使用者の準レント価値を上回る分である」(Klein, Crawford and Alchian 1978 ; pp.298-302, p.298, H.i.O.)。アルチャン＝ウッドワードも同様に「準レントとは資源の現在のサービス・フローを続けるに足る収益を上回る分である。そのためにサック・コストを回収することになる。複合的な準レントとは、その他のいくつかの特異な資源と絶えず結びつくことに依存しているので、収奪に弱い準レントの分である」(Alchian and Woodward 1987 ; p.113)。

注 (18) Klein, Crawford and Alchian (1978 ; p.298)

注 (19) アルチャンはきわめて明示的である。すなわち、「準レントを収奪できることを予期することは投資する前に保護契約による合意をモチベートするであろう」(Alchian 1984 ; p.37, H.i.O.)

2-6 図 $t > 1$ の時の一方的な囚人のジレンマの克服

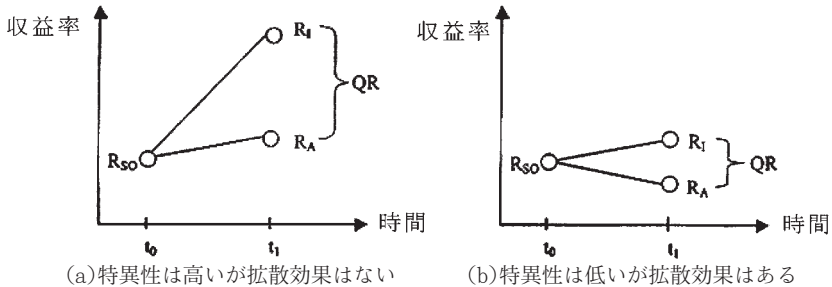
導いていく。というのはつまり、投資家が自分の投資の期待収益をちゃんとした制度的合意で機会主義から守ることで必要とするのは投資の特異性ではなく、投資の拡散効果だからである。さてこの点を説明しなければならない。その際に、2-6 図は一方的な囚人のジレンマの新しい変種にプラスになる。

個人が投資予測する際に本当に重大な代替案とは何かをこのモデルで明らかにすることができる。すなわち、投資がつけこまれるかどうかという点は投資が成立するかぎでは「ない」。むしろ、つけこみが予期され得る場合に、投資家の利得が投資をやめることによって収めることのできる利得より高いか低いかどうかという点が決定的になる。2-6 図では、準レント概念とは潜在的投資家の高い利得と中程度の利得の差額であるが、拡散効果という概念は高い利得と低い利得の差額を調整する。

以上のような特異性に関する従来どおりの理解と相互作用分析で厳密に規定された拡散効果という概念の決定的な相違は2-7 図を使ってさらに説明され

注 (20) Klein, Crawford and Alchian (1978 ; p.298, H.i.O.)。さらにクライン＝クロフォード＝アルチャンは次のように論じていく。「垂直的統合は特化された資産による準レントを機会主義的な連中によって専有する場合のリスクを避けるコストを節約する手段として検討される」(ibid., p.299)。あるいは言い換えれば、「ある資産にはその他いくつかの特定の資産に大いに依存している準レントのかかなりの部分があるならば、一方の当事者が両方の資産を押し込め込む傾向があるであろう、と主張する」(ibid., p.300)

2-7 図 特異性対拡散効果—時点概念対期間概念—



る。すなわち、特異性と準レント (QR) に関する従来どおりの理解の根底に横たわっているのは「時点」概念である。この「時点」概念は—— t_0 時における投資決定との関連で—— t_1 時における二つの事後的な好都合を、つまり、相互作用の当事者がつけこむつけこまないで収める投資収益率 (R_A と R_1)を互いに比較する。それと対照的に、「拡散効果」は「期間」概念である。この「期間」概念は t_0 時における事前の安全な好都合 (R_{so}) を t_1 時における事後の最小の好都合 (R_A) と比較する。⁽²¹⁾

「事後の好都合が事前の好都合より少ないと拡散効果がある」。こうして拡散効果概念は相互作用のもろい安定性に焦点を合わせる。そしてこのような相互作用の生産性は依存性を伴う。しかし、この依存性は相互作用の当事者が時間の経過とともに悪い態度をとる危険を伴う——それですまず個人の合理的予測にとって決定的な視点は拡散効果概念となる——。その二つの概念の相違を強調するために、2-7 a図は準レント概念という意味での非常に特異な投資 ($R_1 \gg R_A$) を示している。投資家の目から見れば、収益率の潜在力を彼のためになるように十分に利用するのが、つまり、できるだけ R_1 の近くに到達するのが、確かに望ましいだろうが、それでも非常に特異な投資はあまり拡散的ではない ($R_{so} < R_A$) のでそのような投資を行なうこともまた危なくない。そうではあるけれども、投資家はどうかと思ったら R_A で満足することさえある

注 (21) (簡単に解決できる) 割引問題を便宜上無視しておこう。

だろう。というのは、彼は自分の投資決定の重大な代替案を比較して見ると確実に優遇されるからである。⁽²²⁾逆に、2-7 b 図は特異性はわずかしかないが ($R_I - R_A \sim 0$)、しかし拡散効果がある ($R_{SO} > R_A$)、という投資を示している。その他の条件が等しければ、このような投資は行われまい。というのはつまり、合理的な行為者は投資に投資の拡散効果が現れるような制度による保護を自由に使える場合に初めて投資を始めるだろうからである。

以上のような考察は次のような暫定的結論に達する。すなわち、今や意味論的には二つの可能性がある。それは次の二つのうちのいずれか一方である。その1つは、概念的には、投資の特異性が高まるにつれて投資の準レントにつけこむことのできる部分が高まるということにとられる。その場合には、特異性はもはや組織の経済学の本質的カテゴリーとしてちゃんと機能しない。他の状況では、本質的カテゴリーとしての特異性概念にとられる。その場合には、確かに特異性を拡散効果として概念化せざるを得ない。ここでどう決着をつけようか次のようになる。二つの場合には、拡散効果という相互作用分析の概念は組織の経済学の本質的カテゴリーを厳密に規定することになる。潜在的に生産的な相互作用の安定性という種の問題は（つけこむことのできる）準レントの大きさの問題ではなく、拡散効果の問題である。従って、制度的合意は実際また経済的依存状態の生産能力を——他の状況では事実上永続的である——十分に利用するのに貢献することになっている以上は、このような拡散効果の問題を解決しないとだめである。

IV 結束した行為者のレーゾンデートルとしての一方的契約の適性 ——相互作用分析による組織の経済学の問題解決策の代替案の 厳密な規定を求めて——

相互作用分析が新たに参入する場合の優位性を立証する、第3の点であり最

注 (22) この点は2-6図でまさにあからさまになるはずである。

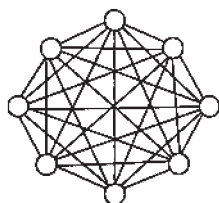
も重要である点は組織の経済学の研究対象と関連がある。ここでもまたウィリアムソンのアプローチには反応分析の残存物が証明される。つまり、ウィリアムソンは——ちなみにクライン＝クローフォード＝アルチャンさえも——コースに続いて、⁽²³⁾取引は「市場で」完結されるのだろうか、あるいは「企業で」完結されるのだろうか、どうかという点を問題にする。企業は、企業家あるいは経営者が経済的取引を統合するか分解するかのいずれかについて判定を下して外生的なコスト変動に反応するので、企業家あるいは経営者の立場に置かれる。その際に、企業が存在するとみなされる。しかし、企業の存在は説明されない。そればかりか、組織のレーゾンデートルに関する問題は答えられないだけではない。ましてやその問題は突き止められまい。テーゼとして強調して述べておくが、ウィリアムソンの「組織の経済学」は、厳密に言えば、組織するという事（Organisieren）の経済学ではあるけれども、組織（Organisation）の経済学ではない。

徹底的な相互作用分析の方法を取っている組織の経済学の手続きを次のような六つの段階で示すことができる。以下の説明は適切な思考アプローチを例証するのに役立つ。説明はわざと簡潔に行なわれるが、とりわけ、取引分析がカテゴリーによって限定された欠陥を示すという例の側面を強調する。

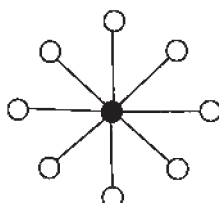
(1) 第1段階では、組織を結束した行為者として概念化する。自然な行為者と結束した行為者の違いは企業家と企業の違いと関連している。さらに、企業家と企業の違いは、自然人と法人の区別——この区別の基礎としてドイツ法学の慣行を用いる——に似ているが、自然人と法人の区別と同一ではない。さてまた、法学の用語法から離れて定義すると次のようになる。「契約」とは、給付と反対給付を交換する、権利の主体間の合意、ということである。「制度」とは、権利の主体間の合意が新しい権利の主体によって生じる、ということである。従って次のようになる。結束した行為者は、制度によって生じて、然る

注 (23) 次を参照。Coase (1937, 1988) およびサーベイとしては次を参照。Pies und Leschke (2000)。

2-8 図 契約のネットワーク対契約の中心的当事者



(a)契約のネットワーク



(b)契約の中心的当事者

のちに、契約の当事者となりうる。このような理由で、組織の経済学のテーゼの内容は次のとおりである。すなわち、「結束した行為者のレーゾンデートルを正当化するのは契約の当事者としての結束した行為者の特異な特徴である」。

それに関する根本的な問題は次のように例証される。2-8 a図は、相互作用の当事者8人の契約のネットワークであり、これらの当事者はそれぞれ双方向的合意で互いにつながっていることを示している。

2-8 b図は、契約の中心的当事者となるような9番目の行為者が活動し始めると、このような契約のネットワークは完全に単純化されるということを示している。⁽²⁴⁾そうではあるけれども、組織の経済学にとって決定的な問題はこのような考察によってはまだ影響を受けて「いない!」というのはつまり、双方向的契約は、自然な行為者たとえば企業家によってであれ、結束した行為者たとえば企業によってであれ、定量的に減少するのにも大いにある得ることだからである。従って、自然な行為者と契約の当事者としての結束した行為者の「定性的な」違いがどこにあるのだろうか、という問題を突き止めないとだめである。

(2) 第2段階では、上のような問題にはまず第一に、結束した行為者を制度によって構成することに参加するような、ほかならぬそういう行為者の見地

注 (24) 契約のネットワークでは、相互作用の当事者 n 間の契約の数は公式 $0.5n(n-1)$ で算出される。さて、契約の中心的当事者となる行為者が1人新たに現れると、行為者 $(n+1)$ の契約の数は n に減る。

から見て答えてよい。つまり、ある組織のメンバーシップであることはどんな利点を提供してくれるのであろうか。なぜかなり多くの行為者は結束した行為者という契約の当事者となることに満足しないで、その代わりに、結束した行為者という制度に参加したいと迫るのだろうか。

二人の行為者が互いに相互作用して信用取引を完結したいという例を使って、こういった問題に対する体系的な解答を考え出すのがおそらく一番よい。債務者は、長期的投資を行なうために、マネーを必要とする。その一方で、債権者は、マネーの流動性過剰のために、利益を生む投資の可能性を探し求める。今や原則として、このような潜在的に有益な相互作用を成立させるために、次のような二つの選択権を自由に行使できる。第1に、二人の行為者は信用取引を行なって成功することによって相互の利益を見事に一番よく増進するような、ほかならぬそういう信用合意を考えられる一連の契約から選択できる。しかし第2に、二人の行為者は彼らの契約関係を制度関係で増進できる。彼らは借主となる結束した行為者を制度によって組み入れることができる。そうすれば、貸主には次のような有利な点がある。すなわち、組織のメンバーとしての彼に、事後的な意思決定にかかわる共同決定の既得権が、信用を利用するために、付与される。これで次のような結果になる。すなわち、貸主の利益を制度によってさらに保護すればほとんどコストのかからない信用合意を取り交わすことができる。⁽²⁵⁾

このような理由で次のように一般的に述べて差し支えない。すなわち、ある組織のメンバーシップであることは、結束した行為者という制度に参加するという意味で、集団による意思決定の（委譲することのできる）共同決定権を構成する要素となる。このような共同決定権は生産的投資を事後的な機会主義から守るために行使されうる。共同決定権はつけこみの原因となる相互作用に投資の拡散効果が現れるための手段である。このような保護をもっぱら契約だけで保証すると、禁止的に高くつくと思われるような状況では、おおよびもっぱら契約による保護が契約と制度のコンビネーションほど効率的ではないような状況では、結束した行為者は、自然な行為者と比べて有利な契約の当事者となり、

それで、合成組織 (verfasste Organisation) としての契約のネットワークと比べて優れた統治構造となる。⁽²⁶⁾

(3) 第3段階は企業論の問題を解決することである。企業の内部と外部を区別して研究するという企業の現象学的な理解がある。それで、従業員はたいてい「企業の中に」置かれ、買い手や供給業者はたいてい「企業の外に」置かれる。しかし、企業を契約のネットワークとして概念化するさまざまなアプローチは、このような直観的な理解を——このような理解は通常用語法を規定することさえある——それらのアプローチの理論的カテゴリーで繁殖させることができない、という問題をしょいこんでいるのは周知のことである。企業を契約のネットワークと解釈すると、とりわけ、企業のどんな境界線も定められない。買い手や供給業者と同様に、従業員は契約で企業に結びつけられている。それではその違いはどこにあるのだろうか。

この論文で提唱された相互作用分析による組織の経済学のアプローチは企業の境界線を定める問題に一義的であると共に反直観的な解決法を提案する。企業を結束した行為者と定義すると、さまざまな企業の境界線は組織のメンバー

注 (25) 完璧を期するために、結束した行為者は資本抛出の形をとって支持されることさえありうる、ということを指摘しておこう。従って、このような相互作用は契約の範囲内ではなく制度の範囲内で繰り上げられるであろう。だからこそ次のことが成り立つ。つまり、契約と制度は、代替的にも補完的にも用いられうるので、統治構造としては機能的に同等のものである。契約と制度は互いに取って代わられることもある。それからまた、契約と制度は互いに相補うこともある。二つの選択権は扇状に幅広く広げられた現代社会の制度体系を(歴史的発達を)十分に理解するには根本的に大切である。二つの選択権がウイリアムソンの原文で公平に取り扱われないのは次のような理由によるものである。すなわち、ウイリアムソンのアプローチによって非常に一貫して選択された徹底的な相互作用分析による組織の経済学の根本原則を図解によって解明するのはプラグマティックだという理由だけによるものである。

注 (26) 興味深いことだが、Vanberg (1982) は共同出資のモデルを使って組織を分析的に一層よく理解しようとしているが、それは上のような側面を無視している。彼は、主として、集団による意思決定を「問題」だとしてテーマとして扱っけれども、ともかく非常に拡散的である相互作用を保護する問題の「解決法」だとしてテーマとして扱わない。

と非メンバーの間にある。前者には制度によって集団による意思決定に対して共同決定権があるが、後者にはない。だからこそ、定款によるメンバーの地位を除いて、必要な条件を欠く契約の当事者は組織に属さない。解決法の一義性はこれだけである。それで、このような解決法は、契約に則って企業に拘束された外部の買い手や供給業者と同様に、契約に則って企業に拘束された従業員の位置を突き止める、という反直観的な結果を招くのである。確かに、共同決定権が有益か不利益かどうかという点——共同決定という標語——を、いずれまもなく後で、論じなければなるまい。ここではまず、組織の経済学の一連の考えを伝えるのが特に重要である。まずは現象学的な用語法を借用するのが得策だとわかるので、企業に照らして、買い手や供給業者との外部関係および従業員と関連がある内部関係について述べるのが得策だとわかる。このような現象学を組織の経済学によって構成し直すことについては後で述べるとしよう。

(4) 第4段階は市場と組織をもはや対立物と把握しない、という理解をもつことである。特に、市場は自由圏であるが、組織は命令と服従が支配するような、ほかならぬそういう強制圏である、という広く行きわたった考え方に立ち向かう必要がある。そうではあるけれども、組織の経済学は、強権的な権限がさまざまな企業から成るヒエラルヒーの「内部事情」において上司と部下の間で任意に結ばれる役務提供契約に基づく、ということを指摘すること——それは確かに重要だ——にとどまってはならない。組織の経済学はまた市場を配分メカニズムと解釈するような理解にとどまってはならない。さて、このような理解を解明しなければならない。

相互作用分析的に構成し直すと、市場は互いに調和した協調関係と競争関係のインセンティブを機能的にコントロールするための制度的合意となる。⁽²⁷⁾ 供給業者と需要者の間には垂直的協調という意味での双方向的協調が促進される。逆に、供給業者の間では互いに、また同時に需要者の間では互いに、水平的協調という意味での多角的協調が阻止され、それどころかカルテル形成に対抗措

注 (27) これに関する詳細は次を参照。Pies (2000 ; S. 52-62)。

置を取るために競争が促進される。このようにして、お互いを優遇するという市場らしい生産能力を發揮させられる。確かにこのような市場らしい生産能力は法の支配によるインフラストラクチャーを前提とする。水平的な競争プロセスというインセンティブを社会的な協調の役務につけるためには、競争法が必要である。また、垂直的協調をインセンティブと両立させるためには、練り上げられた契約法が——および練り上げられた組織に関する（憲法に適合した）法は言うまでもなく——必要である。その限りにおいて、国家の組織は市場関係の統治構造と解釈できる。

さて、さまざまな企業から成るヒエラルヒーという組織の「内部構造」を同じ相互作用分析の観点から考察すると、ここでも垂直的協調関係と水平的競争関係を区別できる。垂直的協調関係の代表的な例は部下と上司間の関係である。この場合、つけこみの可能性は非対称的に配分されているのが通例である。こうして、一方的な囚人のジレンマ（2—3図）のタイプから相互作用問題が生じる。結束した行為者は、部下ばかりでなく上司の契約の当事者として、両者にフォーマルな、とりわけインフォーマルなタイプの組織文化的拘束を与える。組織はインセンティブというインフラストラクチャーを自由に使わせる。そして、部下と上司という行為者はこのインセンティブを使って彼らの垂直的協調の社会的ジレンマを克服できる。たとえ上司と部下が互いにどんな契約をも結ばないとしても、部下は自分の事前の成果が上司からつけこまれないということを信頼する。というのは組織文化が上司を十分に拘束することに備えているからである（2—4図）。このために、それに適切な予防策は、「さまざまな企業内部の」コンフリクト解決の組織文化に根ざした原則を含めて、職務記述書に始まり、不服申立て権、モニタリングのやり方および上司によって客観化された部下に対する評価のルーチンを経て、部下による上司に対する評価に至るまでにわたる。

従業員間の状況は水平的競争関係の代表的な例である。この場合、つけこみの可能性は対称的に配分されているのが通例である。こうして、双方向的な囚人のジレンマのタイプから相互作用問題が生じる。この件に関しても、組織文化

は制度による予防策のインセンティブの形をとって解決法を提案する。こういったインセンティブは、「さまざまな企業内部の」競争圧力を高め、維持することをねらうので、企業の成果という共通の目標にとって適切な就業規則で雇うことをねらっている。これで従業員間の一貫した協調形態を確かに相互の利益に反するものだとしてやめろと告げることもある。このために用いられる手段は適切な専門的能力が部分的に重なることに始まり、同時並行的なプロジェクトを経て、キャリアのチャンスを個人の成果につなぐことに至るまでにわたる。このような手段は、特に、さまざまな企業から成るヒエラルヒーにおいて——やっと目的にかなった——昇進のチャンスを与えるのに有効である。「プロフィット・センター」や企業内部の競争市場もまた企業の「中で」競争を機能させようとする試みである。

以上のような考察から、あらゆる組織は機能的には統治構造に類似するという意味でいわば小規模国家である、というテーゼになる。つまり、組織は——フォーマルであれ、インフォーマルであれ——法的・文化的インセンティブというインフラストラクチャーを与えてくれる。そして、このようなインセンティブによって社会的ジレンマを制度によって多様に乗り切ることができる。望ましい相互作用を安定させるのは問題になるし、ちょうど正反対に、望ましくない相互作用を不安定にさせるのは問題になるが、こういった相互作用を得策の検討に向ける。市場で法の支配による予防策が、互いに有益な交換手続きの可能性を最適に十分利用できるように、カルテルが形成されないままでおれる、ということを保証するのと同じように、「企業内部で」組織文化による予防策は、部下と上司の間の信じて疑わない協調という意味での垂直的協調を従業員間の水平的競争と同様に共同の市場動向にうまく利用する、ということを保証する。以上のような制度的「選択によって」信頼「と」不信任、競争「と」協調、相互作用の安定「と」不安定を論じるのが組織を理解する場合と同様に、市場を理解する場合に根本的に大切である。それにもかかわらず、このような検討に挑戦しても——そして、とりわけ「組織内部の」競争プロセスがあるということやその機能性を検討することに挑戦しても——チームの理論的アプロー

チの場合も、企業を契約のネットワークと解釈するアプローチの場合も、オリバー・ウィリアムソンの取引分析的アプローチの場合と同様に、ほとんどむだであろう。⁽²⁸⁾

(5) 第5段階は、自然な行為者と契約の当事者としての結束した行為者の定性的な違いはどこにあるのだろうか、という根本問題を新たに取りあげることである。さて、このような問題には、一般に企業の「外に」置かれる、という例の行為者の見地から見て答えてよい。それではなぜ買い手や供給業者は、自然な行為者と契約を結ぶのではなく、それどころか組織の非メンバーとなり、その結果、彼らの契約による請求権を獲得するための定款による共同決定権を放棄する場合でも、できたら結束した行為者と契約を結ぶ方を選ぶのだろうか。

次のような二つの権限委譲の問題が完全に解決されたとすると、上のような問題に、すなわち、それぞれ優位性のカテゴリーの同一視に体系的に答えやすくなる。たとえば、方法論的個人主義の観点から言えば、結束した行為者とは、厳密に言えば、フィクションによる行為の主体である。そして、こういった結束した行為者は自然な行為者の意思決定と行為によってはじめて存在するようになる。その際に次のように2段階に区別してよい。第1段階では、組織のメンバーは、自分たち自身の陣営から選出した代表者に、特別な意思決定権を委譲する。この場合、権限は制度に基づいて委譲される。第2段階では、組織の

注 (28) このような組織論の文献のいつもの欠陥の重要な例外は Breton = Wintrobe (1982) および Breton (1996) の研究である。これらの論文で（企業のおよび国家の官僚制に類似している）組織内部の競争プロセスの機能的重要性を特に強調している。その他については、文献一般では、特にゲームの理論では通例、社会的ジレンマをどのように「克服」できるかという問題提起が支配的である、ということをごここでは指摘しなくてはならない。新制度派経済学の観点から言えば、このような問題提起は一方的であるという点でまったく不十分である。つまり、有効競争は双方向的囚人のジレンマのタイプの状況の構造を作りあげ、長期的に維持することである。現代社会において社会的ジレンマを適切に確立することは、社会的ジレンマを適切に克服することと同様に、制度体系の重要な機能である。こういった二つの問題を対称的に概念的に説明するアプローチが必要である。この点で、この論文で提唱した相互作用分析によるアプローチは、文献の欠陥を指摘し、建設的に仕立て直すのに適している。

非メンバーもまたこういった代表者を自分たちの利益の代理人に立てる。この場合、権限は契約に基づいて委譲される。⁽²⁹⁾両方の権限委譲の問題が完全に解決されたとすると、結束した行為者を事実上単独で行為能力のある行為者と解釈できる。それで、結束した行為者自体は、自然な行為者に比べて、次のような二つの顕著な特質を持っており、それによって有利になりうる。

第1に、結束した行為者は、自然な行為者とは異なって、原則的には果てしなく続く時間の地平を持っている。そのことによって結束した行為者はたとえば名声へ比較的長期的に投資することができる。第2に、結束した行為者は自分たちの「性格」を制度や文化によって決定づける——しかもコントロールして変える！——ことができるので、簡単に（法的に）拘束されうる。結束した行為者は非常に確固たるこれといった目標だけを追い求めることはできない。しかし、この点は自然人の資格ではあり得ることである。⁽³⁰⁾結束した行為者は手段を選択する場合も非常に多くきっぱりと——それで部外者には透明に——

注 (29) ちなみに、このように構成し直すと、なぜ役務提供契約の当事者はほとんどそのように「企業内部に」置かれるの反して、買い手や供給業者という契約の当事者はそのように「企業外部の」カテゴリーに入れられるのが多いのだろうか、ということもわかりやすくなる。前者は第三者に対して組織の利益を代表する代理人となるのに反して、後者は自己責任で自分の利益のために行動するので——相違点は特に自分の利益という点にある——自分の名で行動する。このようにはっきりさせると、反直観的という印象を与える組織のメンバーと非メンバーの区別が有益であれ、不利益であれ、原文では当分の間未解決にして波風の立たない問題を今こども新たに取りあげることができる。つまり、このような反直観的という印象を与える区別は有益である。というのはつまり、職場内の共同決定と企業の共同決定の違いに役立つからである。前者は機能的になっているので、従業員を人的資本投資で励ますために、企業によって任意に認められる。後者は逆機能的になることもあり得るので、企業の抵抗に逆らっても実現されざるを得ないのが通例である。民主化のいつまなごらの要求は、経済を現象学的に評価して、労資の形式的な均一化をねらうがゆえに、相互作用分析で問題志向的に出されることもあり得る。それ以外の点では、拡散効果を減らすと高くつくと思われるような状況では、資本は共同決定を適切に考察するのに役立つ。以上のようなアプローチの志向の特別な力は、まさに、通俗的な直観を方法的にコントロールして改めることができる、という能力から出てくる。

注 (30) 次を参照。Mayntz (1997).

制限されることもある。ここに人的資本と社会資本の顕著な違いが現れる。すなわち、個人の「性格」と組織の「性格」——これをコーポレート・アイデンティティと称するのも妥当である——の顕著な違いが現れるのである。⁽³¹⁾

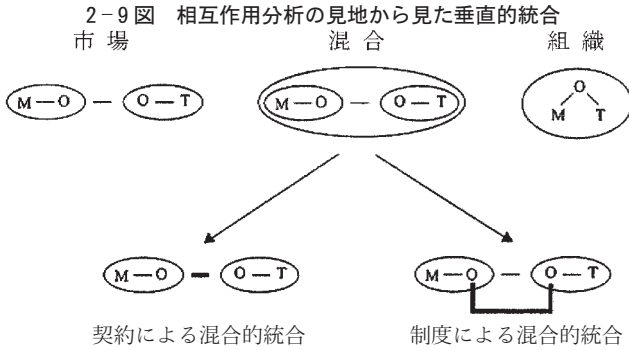
以上のような考察から、結束した行為者は自然な行為者に比べて一方的契約の適性をかなり持っている、というテーゼになる。しかもまさにこの点に組織が存在するレーゾンデートルはある、というテーゼになる。このような洞察はウィリアムソンの「組織の経済学」ではまったく顧慮されないままであり、しかもその上、認識されないままである。⁽³²⁾

(6) 第6段階では、ウィリアムソンのアプローチととりわけそのアプローチの反応分析の残存物の違いをはっきりと浮かび上がらせるために、徹底的な相互作用分析による組織の経済学の観点から垂直的統合の問題に今取り組むとしよう。

ウィリアムソンは、垂直的統合の問題を組織の問題としてではなく、組織するということの問題として概念的に説明している。彼は、原則として、経済的取引の履行を保証するために、企業家あるいは経営者に売買契約を結ぶか、それともまた役務提供契約を結ぶか、のいずれかを選択することを突きつけたと思われる。この場合、垂直的統合とはそれにふさわしい請負人を契約によって

注 (31) 興味深いことだが、Coleman (1979) はすでにこういった二つの側面をテーマとして扱っている。ただし彼はその著書では、組織はこういった有利な点によって抵抗できなくなる。だからこそ個人の自由をおびやかすものになることがあり得る、という観点で扱っている。しかし今この論文では逆に、自然な行為者は結束した行為者を介して——その一方では一般的にはたとえば制度的合意で——相互作用問題を解決し、その結果、彼ら個人の自由を拡大できる、ということに目を向ける。

注 (32) 企業倫理の文献では、結束した行為者が責任を負うのは比較的難しいと考えられている。それに対して、道徳の経済理論は相互作用分析による組織論に基づいて正反対の結論を下すことができた。次を参照。Pies (1999)。つまり、結束した行為者がみずから(法的に)拘束されるのは比較的簡単である。だからこそ、結束した行為者は相互作用関係を別格のやり方でちゃんと結ばないとだめである。このような相互作用関係はこういった結束した行為者という当事者には依存関係に匹敵する。この場合、責任を取るということは、この種の相互作用が一方的契約によって拡散効果を現わすということになる。



企業の「中へ求めること」である。

相互作用分析の観点は 2-9 図で説明するのが一番良い。(a) まず市場の場合は、たとえばウィリアムソンが市場らしい取引の完結と称していることは二人の自然な行為者MとTの相互作用と構成し直される。MとTは異なった組織(O)に雇用されているので、その結果、MとTの行動は異なった統治構造——楕円形で表される——によって支配される。それに相応する契約関係は線で記号化されている。(b) ところで組織の場合は、たとえば垂直的統合とは1つの組織がMともTとも役務提供契約を結ぶので、MとTという両方の相互作用の当事者に直接に統一的な統治構造を備え付ける、ということになる。(c) それと対照的に、市場の解決策に参加した二つの組織が共通の統治構造に支配されるということになると、垂直的統合の混合形態が存在する。これに対して原則として次のような二つの選択権を自由に行使できる。

第1の選択権は組織間の長期的(非標準的)契約を結んで、然るのちに、このような契約がMとTの相互作用に有利な影響を及ぼすようなインセンティブを展開する——二人の立場によって定款による権限委譲や契約に応じた権限委譲を手に入れる——ということを示すことにある。第2の選択権は定款による統合という立場で統合して、然るのちに、二人の結束した行為者が——たとえば共通のホールディングの屋根の下で——調整した意志形成は、結局、役務提供契約の当事者に影響を及ぼすので、この方法でMとTの望みどおりの協調を

保証する、ということを示すことにある。

以上のような考察から次のような結論に達する。すなわち、垂直的統合の問題は、取引分析の見解と対照的に、契約の問題では「ない」というのはつまり、互いに契約をまったく結ばない二人の自然な行為者MとTの相互作用が常に問題になるからである。考えられる統治構造の連続体を広げるようなあらゆる場合には、問題の相互作用は望みどおりのインセンティブを組織文化によって成立させることに常に依存している。この件に関する適切な出発点を契約のレベルだけでなく、制度のレベルでも見出すことができるということが、混合的組織の二つの代替的形態で非常に明らかになる。上の論点を分類学的に見落としているのがウイリアムソンのアプローチの重大な欠陥である。

V 総括

この論文の意見は総じて次のようになると言えよう。すなわち、オリバー・ウイリアムソンの組織の経済学のアプローチには、彼に付きまわっているあらゆる認識進歩にもかかわらず、次のような三つの重大な欠陥がある。しかし徹底的な相互作用分析の（新たな）志向はこういった欠陥を直すことができる。たとえば、（1）ウイリアムソンは、そもそも相互作用というものが成立するかどうかという主要な問題を省いて、従って解決されたものと黙示的に仮定する、という理論的アプローチを選んでいる。ウイリアムソンがこの主要な問題を処理するようなたぐいの方法に反応分析の残存物が目立つのである。根本的な相互作用問題の解決策は凝縮して価格パラメーターになる。（2）同じ方法で、第2の欠陥さえも反応分析の残存物によるものだとして認めてよい。この第2の欠陥は依存性と生産性の緊張関係と関連がある。取引分析アプローチでは特異性と拡散効果を混同しているために、統治構造を使って解決されねばならない（相互作用の）問題が間違って概念的に説明される、ということを示すことができる。たとえば、投資家が統治構造を使って身を守ろうとするのは、特異性ではなく、拡散効果である。（3）第3の欠陥の背後にさえも反応分析の残

存物が控えている。この点では狭められた比較志向についてコースの後継者と言って差し支えない。このようにもの見方を狭めると、次のような結果になる。すなわち、ウイリアムソンは、経済的に組織するというこの問題だけをテーマとして扱っているので、経済組織の問題をますます突き止めない、ということになる。方法論的個人主義というテストに耐えた原則にどのように一貫して従うのかということは、結束した行為者の理論を拡張するために、この論文で提唱した組織の経済学ともいうべき相互作用分析の重要な優先事項となっている。

* Ingo Pies : *Transaktion versus Interaktion, Spezifität versus Brisanz und die raison d'être korporativer Akteure—Zur konzeptionellen Neuausrichtung der Organisationsökonomik*, in : Ingo Pies und Martin Leschke (Hrsg.) (2001) : *Oliver Williamsons Organisationsökonomik*, Tübingen : Mohr Siebeck, S.95–119.

引用文献目録

- Alchian, Armen A. (1984) : Specificity, Specialization, and Coalitions, *Journal of Institutions and Theoretical Economics* 140, pp. 34–49.
- Alchian, A.A. / Woodward, S. (1987) : Reflections on the Theory of the Firm, in : *Journal of Institutional and Theoretical Economics – Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Nr. 143, 1987, S. 110–136.
- Becker, Gary S. (1976, 1982) : *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*, übersetzt von Monika und Viktor Vanberg, Tübingen.
- Becker, Gary S. (1996a) : *Accounting for Tastes*, Cambridge, Mass.
- Becker, Gary S. (1996b) : *Familie, Gesellschaft und Politik – Die ökonomische Perspektive*, übersetzt von Monika Streissler, hrsg. von Ingo Pies, Tübingen.
- Breton, Albert (1996) : *Competitive Governments. An Economic Theory of Politics and Public Finance*, Cambridge u.a.O.
- Breton, Albert und Ronald Wintrobe (1982) : *The Logic of Bureaucratic Conduct. An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations*, Cambridge u.a.O.
- Coase, Ronald H. (1937, 1988) : *The Nature of The Firm*, in : ders., *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago und London, pp. 33–55.
- Coleman, James S. (1979) : *Macht und Gesellschaftsstruktur*, übersetzt und mit einem Nachwort von Viktor Vanberg, Tübingen.

- Homann, Karl und Andreas Suchanek (2000) : *Ökonomik. Eine Einführung*, Tübingen.
- Klein, Benjamin, Crawford, Robert G. und Armen A. Alchian (1978) : Vertical Integration, Appropriable Rents, And The Competitive Contracting Process, in : *Journal of Law and Economics* 21, pp. 297–326.
- Kreps, David M. (1990) : Corporate Culture and Economic Theory, in : James E. Alt and Kenneth A. Shepsle (ed.) : *Perspectives on Positive Political Economy*, Cambridge u.a.O., pp. 90–143.
- Mayntz, Renate (1997) : *Soziale Dynamik und politische Steuerung*, Frankfurt–New York.
- McKean, Roland N. (1971) : Discussion, in : *American Economic Review* 61, pp. 124–125.
- Pies, Ingo (1993) : *Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus*, Tübingen.
- Pies, Ingo (1999) : *Ökonomische Theorie der Moral – Optionen ethischer Theoriestrategie am Beispiel der Verantwortung von Unternehmen*, Diskussionsbeiträge der Katholischen Universität Eichstätt, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Ingolstadt, Nr. 1 24.
- Pies, Ingo (2000) : *Ordnungspolitik in der Demokratie. Ein ökonomischer Ansatz diskursiver Politikberatung*, Tübingen.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (1998) (Hrsg.) : *Gary Beckers ökonomischer Imperialismus*, Tübingen.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (2000) (Hrsg.) : *Ronald Coase' Transaktionskosten – Ansatz*, Tübingen.
- Tullock, Gordon (1985) : Adam Smith and the Prisoners' Dilemma, in : *Quarterly Journal of Economics* 100, Supplement, pp. 1073–1081.
- Vanberg, Viktor (1982) : *Markt und Organisation. Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns*, Tübingen.
- Williamson, Oliver E. (1971) : The Vertical Integration of Production : Market Failure Considerations, in : *American Economic Review* 61, pp. 112–123.
- Williamson, Oliver E. (1985) : *The Economic Institutions of Capitalism*, New York.
- Williamson, Oliver E. (1985, 1990) : *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*, aus dem Amerikanischen übersetzt von Monika Streissler, Tübingen.
- Williamson, Oliver E. (1987) : Vertical Integration, in : *The New Palgrave*, Bd. 4, pp. 807– 812.
- Williamson, Oliver E. (1988, 1996) : *Corporate Finance and Corporate Governance*,

in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York–Oxford, pp. 171–194.

Williamson, Oliver E. (1989, 1996) : *Transaction Cost Economics*, in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York–Oxford, pp. 54–87.

Williamson, Oliver E. (1990, 1996) : *Chester Barnard and the Incipient Science of Organization*, in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York–Oxford, pp. 29–53.

Williamson, Oliver E. (1991, 1996a) : *Strategizing, Economizing, and Economic Organization*, in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York – Oxford, pp. 307–321.

Williamson, Oliver E. (1991, 1996b) : *Economic Institutions : Spontaneous and Intentional Governance, and Economic Organization*, in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York–Oxford, pp. 145–170.

Williamson, Oliver E. (1993, 1996) : *Calculativeness, Trust, and Economic Organization*, in : ders., *The Mechanisms of Governance*, New York–Oxford, pp. 250–275.