

当該学位申請論文では、近年 Hart (2009)によって提示された新しい所有権理論・不完備契約理論アプローチに基き、分析を行った。Hart (2009)は、事後の再交渉の非効率性の観点から、最適資産所有権構造、組織構造を議論する数少ない研究である。事前の非効率性に注目する標準的所有権理論は、過少投資問題のみに頼った所有権構造の説明を批判されているが、Hart (2009)は異なる説明を与えている。また、事後の非効率性による組織構造の説明は、Williamsonらの取引費用経済学の問題意識であり、Hart (2009)はより取引費用経済学に近い理論モデルの構築に成功している。

Hart (2009)は新しい魅力的なグランドセオリーを提供しているが、後続理論研究は、本稿の分析を除き、筆者が知る限り存在しない。当該学位申請論文では、Hart (2009)のモデルをいくつかの点で拡張したモデルを使って分析を行い、Hart (2009)のアプローチを理論的に深化させ、応用可能性を高めている。

当該学位申請論文の第1章では、企業の境界についての所有権理論以前の理論、標準的所有権理論、再交渉が非効率な状況を議論する近年の不完備契約理論を時系列に沿って概観し、当該学位申請論文の意義付けを明らかにした。第2章以降では、再交渉が非効率な場合について不完備契約理論アプローチを用いて分析を行った。第2、第3章では、標準的な所有権理論や Hart (2009)と同様、事後取引に関する初期契約や資産所有権配分は、事前の社会余剰を最大化するように選択される状況を分析している。これに対し、第4章では、取引参加者たちが自身の利得を高めるため初期契約について事前に交渉を行う状況を分析している。したがって、事前の交渉の結果、社会余剰が最大化される契約が結ばれるとは限らない。さらに、再交渉の非効率性の程度は第2、第3章では外生的に与えられるが、第4章では、内生的に決定される場合を考察する。

第2章以降の各章の概要については、以下の通りである。第2章では、任意人数の取引参加者が任意の交渉力を持つ状況を分析できるモデルを構築し、事前余剰を最大化するような最適資産所有権配分の形状を議論した。買い手と売り手の2人が対称交渉力を持つ Hart (2009)のモデルは、この特殊ケースに該当する。交渉ゲームの解概念としては、Hart (2009)が用いた Nash 交渉解ではなく、一般化 Nash 交渉解を用いる。主な結果は以下の通りである。第1に、事後利得に不確実性がある参加者がただ1人の場合、その参加者が全ての資産を保有することが最適であることを示した。Hart (2009)は、2人の取引参加者のどちらか一方のみが事後取引時の利得に不確実性を持つ場合、その参加者に全ての資産を保有させることが最適であることを示した。第1の結果は、Hart (2009)の命題が、利得に不確実性がない参加者の人数の増加や、参加者間の交渉力の変化に対して頑健であることを示している。第2に、利得に不確実な参加者の交渉力が増加した場合、社会余剰が増大することを示した。最後に、Hart (2009)の命題は、利得に不確実な取引参加者の増加に対しては頑健ではないことを示した。特に、利得に不確実性がある2人の参加者と利得に不確実性がない1人参加者が存在する状況下で、利得に不確実性がない取引参加者による全資産所有が一意的な最適資産配分となる例を示した。

第3章では、1人の経営者が2人の労働者と賃金契約を結ぶモデルを用いて、分析を行い、労働者の技術的補完性の変化が再交渉による期待損失に与える影響を議論した。労働者間の技術的補完性をモデル化するため、第2章とは異なり、交渉ゲームの交渉解として Shapley 値を用いた。結果は以下の通りである。第1に、最適な賃金契約の形状を詳細に特徴づけた。これに対し、第2章や Hart (2009)の分析では、最適な支払契約の形状については明示的に分析されなかった。第2に、最適な賃金契約の下での社会余剰は、労働者間の技術的補完性が高いほど減少することを示した。したがって、もし技術選択が可能であれば、より労働者の技術が代替的になるような技術を選択することで、賃金交渉を通じた非効率性を減少させることができる。

第4章では、これまでの章とは異なり、取引参加者達がより高い期待利得を求めて初期契約を事前交渉する状況が分析される。事前の契約交渉と、事後の契約交渉の結果は、どちらも一般化ナッシュ交渉解に従う。さらに、これまでの章とは異なり、一方の参加者が自身の期待利得を最大化するように再交渉の非効率性を操作する状況を分析した。得られた結果は以下の通りである。まず、再交渉の非効率性を操作できる取引参加者が、再交渉の非効率性を高めることで、再交渉が効率的に行われる場合よりも、高い事前利得を得ることに成功するための条件を明らかにした。再交渉は非効率になるが、均衡上では再交渉は起きず、再交渉の非効率性は有利な契約を勝ち取るための信憑性のある脅しとして働く。その結果、再交渉の非効率性の高まりにより、取引参加者は自身の交渉力よりも高い割合の事前余剰を獲得することに成功する。さらに、一方の取引参加者が再交渉の非効率性を選択するという仮定を変更し、両取引参加者が交渉して再交渉の非効率性を選択する状況を考察した。その結果、もし上述の条件を満たす参加者の投資がより重要であれば、再交渉の非効率性をあえて高めることでその参加者の投資インセンティブを引き出し、過少投資問題が緩和されることを明らかにした。