

初期の取引コスト分析の展開

林 美 玉

I はじめに

日本においては、チャネル・メンバー間の関係を議論する際、長い間、パワーの格差による統制に焦点が当てられてきた。大きなパワーをもつチャネル・リーダー、多くの場合製造業者が、パワーをさほどもたないチャネル・メンバーを一方的にコントロールすることが支配的であった。ところが、製造業者から小売業者へのパワーのシフト、あるいは両者のパワーの均衡・拮抗化の下で、こうした見方は崩れ、一方的な統制ではなく互いに自立し、双方が相手にとって魅力的な情報力を保持する存在であるというパートナーシップ論へと移行する¹⁾。

尾崎 [1998] によると、こうした流通チャネルのパートナーシップに関する議論では、日本においては、パートナーシップを知識・情報の獲得・創造の手段として捉え、イノベーションを創出させるものであり、コミュニケーションの双方向性・対等性という観点が強い。他方、アメリカにおいては、取引コスト分析や組織間学習を中心に展開され、取引関係の属性を区別することやコンピタンスの形成による競争優位の獲得という戦略的観点が強調される。

その中でも、取引コスト分析 (Transaction Cost Analysis: TCA) に基づく測定尺度の操作化や実証研究は、アメリカにおいては、マーケティングの研究者を中心に進められている²⁾ のに対し、日本においては、皆無と言っても過

1) 尾崎 [1998] 15ページ。

2) Rindfleisch and Heide [1997] p. 30.

言ではない。

本稿の目的は、チャンネル関係およびチャンネル戦略の変化に対する分析ツールとして取引コスト分析を取り上げ、その基本枠組を理解するところにある。

そのため、まず、次の第Ⅱ節では、取引コストとは何かを Coase の論文「企業の本質」と Rindfleisch and Heide [1997] を中心に考察する。そして、第Ⅲ節では、Coase の概念を実証可能なレベルにした Williamson の基本枠組、すなわち、行動仮説や次元、効率的ガバナンス構造について近年の研究を踏まえ概観する。最後の第Ⅳ節では、本稿の意義を述べる。

Ⅱ 取引コストとは

経済学のみならず、産業組織論やマーケティング論でもしばしば目にする「取引コスト」なるものの実態はどのようなものであろうか。それは、「企業の本質」という論文を世に送り出し、1991年のノーベル経済学賞を受賞した Coase [1937] に始まる。

まず、取引が経済分析の基本単位であるという命題が、Commons [1934] によって提示される。彼は、取引を「経済研究の根源的な単位」とし、『『受け渡し』という物理的な意味での『商品の交換』ではなく、社会の集団的行為準則によって決定されるような、物理的事物の将来の『所有権』の諸個人間における譲渡と取得』と定義する。

そして、その取引概念を Coase [1937] は「企業の本質」の中で、より明確に企業と市場の関係において提起する。

それまでの経済学では、企業活動を考察する際、その活動を構成する最小単位として、労働、土地、資本（建物と機械）といった生産要素を想定する。インプットとアウトプットの関係に基づく生産関数によって、これら生産要素は財やサービスを生み出す。さらに、経済学で想定する完全競争市場では、市場交換に関する完全情報が仮定され、かつ将来の不確実性の存在は除去される。

こうした需要曲線と供給曲線を中心としたマイクロ経済学では、消費者効用や

生産者利潤の最大化という仮定を基に、どの生産要素を用い、どの製品やサービスをどれだけ生産し販売するかを決定することはできても、そもそもなぜ企業が存在し、どの取引が市場を介して行われ、どの取引が組織に持ち込まれ集権的管理の下で行われるか、それは何によって決定されるかという問題を論ずる理論的な基礎が欠けていた。

Coase [1937] は、企業が存在するのは、「(市場での) 価格メカニズムを利用するためのコストが存在する」からであるとする。すなわち、情報と探索、交渉と意志決定、契約の実施や監視など、市場での契約の選択、およびその締結には費用を要する。企業の外部では、価格の変動が生産と流通の企業活動を方向付け、市場における競争原理を通じて企業間での一連の取引が調整される。他方、企業の内部では市場での取引は排除されて、その代わり、計画・指令・調整・慣習による組織としての計画原理が作動して、生産流通活動を調整者たる企業者が方向付ける。この両者を分かちもの、それが取引コスト³⁾である。

だとすると、どこまでを市場に委ね、どこから先を企業内部の取引に取り込むのか。その境界線の決定は、取引コストと組織化コストとの比較にかかる。企業拡大のレベルと限界、すなわち企業の規模を決める要因もまたここに起因するが、もし取引コストがゼロであるならば、ヒト、モノ、カネの全てをその都度必要に応じて市場から調達すればよいのであって、企業組織という存在は必要なくなる。しかし、市場から調達する際の取引コストより、企業内部で生産や雇用をするコストが安くなる場合、企業組織が選択されるのである。

かくして、取引コストは、システムの運用コスト (costs of running the system) であり、契約の選択や交渉のための事前コストとモニタリングや同意事項の強制のための事後コストを含むものであると Coase は定義する。

その後、取引コストそのものに関してはさほど議論されることなく、近年に

3) 今井・金子は、取引コストは、「市場で行われる財・サービスの交換をまとめるために必要な人的資源、時間、取引の駆け引きのために失われるロスなどを総称する概念である」と定義する。今井・金子 [1988] 145ページ。

第1図 取引コストの要因と類型

		取引コストの要因		
		資産特定性	環境不確実性	行動不確実性
取引コストの類型	直接コスト	防衛の費用	意思伝達, 交渉, 調整の費用	事前: スクリーニングや選抜費用 事後: 測定費用
	機会コスト	生産的資産への投資の失敗	不 適 応	事前: 適正なパートナーの区別に失敗 事後: 調整による生産性ロス

出所: Rindfleisch and Heide [1997] p. 46.

至っている。取引コストそのものに関する研究の必要性が強調される最中、Rindfleisch and Heide [1997] は、取引コスト分析に基づく実証研究のレビュー論文の中で、取引コストを発生させる要因 (sources) や類型 (types) をまとめ取引コストの概念を整理する。取引コストは、資産特定性、環境不確実性、行動不確実性という要因によって、直接コスト (direct cost) と機会コスト (opportunity cost) に類型化される。

まず、資産特定性により防衛の問題が発生する。相手の機会主義を抑制するための情報を獲得するには直接コストがかかる。そして、適正な防衛が行われないと、企業は事後的に搾取 (expropriation) されるリスクが生じ、事前的には資産特定の投資の失敗によって生産性のロスを被ることになる。たとえば、メーカーは、小売業者の機会主義を抑制するため小売業者が提供する顧客情報のみに頼らず、自ら顧客情報を獲得する手段を講じると、そこには直接コストがかかる。もし機会主義の防衛に失敗する場合、メーカーの市場開発の努力は台無しになり、生産性のロスが生じ投資自体が難しくなる。

次に、環境不確実性により適応の問題が発生する。環境不確実性は、新しい情報の交換、同意事項の再交渉、環境の変化に対応する活動のため、直接コス

トを発生させる。さらに、適応への失敗は不適応の機会コストを発生させる⁴⁾。たとえば、OEM 企業が最終製品を構成する部品のデザイン変更を余儀なくされる場合、その生産にかかわる外部のサプライヤーを説得し動機付けるためには相当なコストが必要となる。もしデザイン変更に失敗した場合、OEM 企業は競合他社に比べ競争的優位性を失うことになる。

最後に、行動不確実性は履行評価の問題をもたらす。相手の履行に関する情報が正確でない場合、それを測定するためには直接コストがかかる。Ouchi [1979] は、履行の測定にコストをかけるのは機会主義的搾取を防ぐためだけでなく、当事者間の報酬を公平に分配するためでもあると指摘する。つまり、報酬が公平に配分されなければ、当事者は努力しなくなる恐れがあるからである。そして、履行測定の失敗は、生産性ロスの機会コストを発生させる。たとえば、企業が販売区域におけるフリーライダーを監視・統制することに失敗した場合、流通業者は当該企業の商品の販売に消極的になり、企業は大きなダメージを受けることになる。

III Williamson の基本枠組み

上述のように、取引コスト分析における Williamson の基本枠組みは Coase に大いに影響される⁵⁾。Williamson の意図は、生産または流通にかかわるコストへの通常に関心を、職務完遂のための計画や適応、モニタリングなどにかかわるコストと代替的なガバナンス構造の間の比較研究に置き換えるところにある。とはいえ、生産コストなくして取引コストのみを強調するものではない。むしろ、取引コストの節約は生産コストをも含む広いフレームワークの中に位置付ける必要があり、その間のトレードオフ関係を認識すべきであると指摘する。

4) Malone [1987] pp. 1317-1332.

5) Williamson の基本枠組みは、Commons や Coase はもとより、「限定された合理性」の概念を提示した Simon、そして Macneil の契約論など、様々な研究が基礎をなす。取引コスト分析の先行研究に関して詳しくは、Williamson [1985]、もしくは遠山 [2002] を参照のこと。

彼の試みは、現実に存在するそれぞれ異質な取引を区別する属性と取引を組織化する代替的なガバナンス構造を明らかにし、取引コスト節約の方法で、ガバナンス構造と取引を適合させることにある。取引コスト分析は、異質な取引の属性を明確にするため、行動仮説と次元という切り口から、企業と市場、そして中間様式という3つの代替的ガバナンス構造と取引を適合させる制度比較である。本節では、取引コスト分析における2つの行動仮説および3つの次元について概観し、取引の属性によってどのようにガバナンス構造と対応するかを議論する。

1 行動仮説 (behavioral assumption)

まず、取引コスト分析における行動仮説⁶⁾は、「我々が知っている人間の本性」により自己意識を向け、現実性が追加された点で、新古典派経済学のそれとは区別される。取引コスト分析が依拠する行動仮説は、人間は限定された合理性の下にあるという認識と少なくともあるものは機会主義的であるという前提に立っている。

限定された合理性 (bounded rationality)⁷⁾は、限り無く合理的である「経済人」とは区別されるものの、非合理性を意味するものではない。限定された合理性の下では、複雑な問題の公式化や解決、情報処理 (受信、蓄積、訂正、発信) に限界が生じるが、他方で意図的に合理的であろうと試みる。

契約を交わす際、意志決定者が限り無く合理的であるなら、将来に生じ得る

6) 初期の取引コスト分析のフレームワークには、3つ目の行動仮説として、リスク中立 (risk neutrality) が含まれている。しかし、他の2つの行動仮説に比べその注目度は低く、経験的な研究においても理論的な妥当性は得られなかった。従って、本稿では、限定された合理性と機会主義、2つの行動仮説に注目する。

7) 社会心理学では、人間を非合理的な存在として扱っている一方、経済学では、人間を情報収集能力や情報処理能力などに関して万能であるほど合理的である経済人として扱っている。これに関して Simon [1961] は、「全部が合理的ではないとしても、少なくとも、大部分は合理的であることが意図されている」、そして「組織と管理の純粋な理論が存在できる余地は、人間行動が合理的であるよう意図されているからが、しかし、ただ限定された範囲でのみ合理的であるような領域にこそ、まさしく存在する」と述べ、人間を、非合理的な存在でもなく、完全な合理性をもつ存在でもない、限定された合理性の存在として主張する。

全ての事態を予測し、あらゆる状況に対応可能な完全な契約を事前に結ぶことができる。しかし、限定された合理性が所与であるため、組織の意志決定者は、限定された認知能力や合理性しか持たない存在であり、意図的に合理的であろうと試みても、不完全な情報かつ不完全なコミュニケーション能力のゆえ、あらゆる契約事項における複雑性を扱うことが困難になり、不完全契約に至る結果となる。

機会主義が存在しないなら、不完全であるとしても契約は実行可能である。すなわち、限定された合理性の下にあっても、お互いが十分信頼できるため、予期せぬ事態が発生した場合、契約を修正することで実行可能になる。一方、機会主義が存在するなら、そのような方策は機能しないのである。

機会主義 (opportunism) とは、意志決定者は悪知恵を働かせて自己利益を追求 (self-interest seeking with guile) する存在であり、事前に信頼できるものか否かを判別することは困難であるという仮説である⁸⁾。機会主義は、組織の意志決定者は、経済人より計測能力の面では劣るとしても、モチベーションの面ではより複雑であることを主張するものである。契約の際には、不法行為をしたり、不誠実であったり、誰にも知らせず個人的に有利な立場で手抜きしたり、証拠を隠したりなど、契約を一層複雑にする。同じく、限定された合理性が存在しないなら、機会主義は問題にならない。つまり、合理性の下では、相手の機会主義的行動を見抜くことが可能であるため、問題は生じないのである。

例えば、一旦流通業者の人的トレーニングに投資したメーカーは、既存の流通業者を新規業者へ置き換えることが容易ではない。そのため、既存の流通業者はメーカー側により多くの価格引下げやリベートを要求するなど、機会主義的な行動を取る。その結果、市場性の欠如とともに機会主義を制約することが不可能になり、資産特定の投資を防衛せざるを得ないという問題が発生する。

8) Barney [1990] pp. 382-393.

2 次元 (dimensions)

1) 資産特定性 (asset specificity)

資産特定性は、ある取引を支える資産の転移あるいは譲渡可能性である。そして、資産特定性が発生する状況は、立地特定性 (site specificity)、物的資産特定性 (physical asset specificity)、人的資産特定性 (human asset specificity)、ブランド名資本 (brand name capital)、専用資産 (dedicated assets)、時間特定性 (temporal specificity) の6つに分類される⁹⁾。資産特定性は、巨額の固定投資が存在するか否かという問題より、そのような投資が特定の取引に対し特殊化されているか否かを問題にする。汎用性のある部品の場合、買手は代替的な売手を見つけ出すことが容易であり、同じく売手も難なくその部品を他の買手に販売することができるので問題にならない。他方、特定性の高い部品は、特定の買手または売手に特殊化されているため、代替的な取引相手を探し出すことは極めて困難である。言い換えれば、特定性の高い資産は、本来の用途以外の取引に用いた場合、殆ど価値を持たないサンクコスト (sunk cost) になることを意味する。

資産特定性が重要な意味を持つのは、お互い取引相手にロックイン (lock-in) されるからである。ロックインにはポジティブな側面とネガティブな側面が存在する。資産特定の投資というのは、取引関係の継続を条件として価値を持ち行われるものであるため、ポジティブな側面として、その取引関係を維持しようとするインセンティブをもたらす。一方、取引継続のインセンティブが働く前に、両側の資産特定性に不均衡が生じた場合には、ネガティブな側面として、特定性の弱い側による機会主義的行動の恐れが生じることになる。

2) 不確実性 (uncertainty)

確実性の下では、機会主義を含め、将来に生じ得る事態を予測することができるため、深刻な問題は発生しない。ところが、不確実性の存在により、状況は複雑性を増し、将来に発生し得ることを予測することは難しく問題の原因と

9) Williamson [1996] pp. 105-106.

なる。但し、不確実性下においても人間が合理的、または非機会主義である場合に問題は発生しない。また、資産特定性が存在しない場合でも問題は生じない。資産に市場性が存在し、取引継続性が価値を持たなくなり市場によるガバナンスで効率的な取引の調整が可能になるからである。

不確実性には、環境不確実性 (environmental uncertainty) と行動不確実性 (behavioral uncertainty) がある。まず、環境不確実性は、取引を取り巻く環境の予期せぬ変化¹⁰⁾である。環境不確実性の主たる帰結は、環境の変化に応じ契約を修正することの困難さによる適応の問題である。例えば、メーカーが製品デザインの変更に伴い、その最終製品を構成する部品の変更を余儀なくされる場合、事前にサプライヤーとの間で、将来のデザイン変更および取引に関する具体的な契約上の明記がなかったなら、メーカーは問題の再交渉のため相当なコストを負担することになる。

一方、行動不確実性は、取引相手が契約通り履行しているか否かを監視・評価することが困難であるため問題になる¹¹⁾。例えば、メーカーにとって、小売業者が消費者向けのキャンペーンや店頭キャンペーンなどの販促活動を誠実にやっているか否かを評価することは困難である。しかも、小売業者の実行を測定できる手段があるとしても、その情報の収集や操作には莫大なコストがかかる。

3) 取引頻度 (transaction frequency)

Williamson¹²⁾は、効率的なガバナンス構造を構築するためにかかるコストは反復的に繰り返される高い取引頻度により容易に回収できるとした。取引頻度が高いということは、企業が内部組織のガバナンスを選択するインセンティブを提供する¹³⁾。

10) Noordewier [1990] p. 82.

11) Williamson [1985].

12) *Ibid.*, p. 60.

13) 取引頻度は、一回限りのスポット的取引と反復取引を区別する概念である。但し、企業間取引関係における反復取引は、重要な前提になる。

第2図 効率的ガバナンス

		投資の属性		
		非特定の	混合的	特定の
取引頻度	スポット的	市場ガバナンス (古典的契約)	三者的ガバナンス (新古典的契約)	
	反復的		二者間ガバナンス (関係的契約)	統合ガバナンス

出所：Williamson [1985] p. 79.

3 効率的ガバナンス (efficient governance)

上述のように、取引の属性を区別するための次元には、資産特定性、不確実性、取引頻度がある。取引の属性によって、どのようなガバナンスが効率的であろうか。

まず、議論を単純化するため、不確実性の次元は適応的であり、一連の意志決定の必要条件を満たす効率的水準であると仮定し、資産特定性と取引頻度の2次元を取り上げる。資産特定性および取引頻度は、それぞれ3つのレベルが考えられる。すなわち、取引頻度には1回限り (one-time)・臨時 (occasional)・繰り返し行われる反復 (recurrent) の3つのレベルが、資産特定性には非特定の (nonspecific)・混合的 (mixed)・特定の (idiosyncratic) の3つのレベルが想定される。しかし、現に1回限りの取引と臨時の取引の区別は明確ではない¹⁴⁾ ため、1回限りと臨時の場合を1つに束ねてスポット的取引とし、反復的取引と区別する。なお、議論を単純化するために、次の仮説を想定する。第1に、無責任な企業行動によるハザードを除外するため、買手と売手による

14) Williamson (*Ibid.*, p. 72) によると、たとえば、外国の離れた地域の小売商から地酒を購入することは、その行動が繰り返されるとは考えられないものの、ほとんどの取引はその都度完結されるものではないとする。

ジネスは継続的である。第2に、与えられた必要条件を満たすべく潜在的売手は多数存在する。したがって、特定の資源の所有権の事前的独占は存在しないことになる。第3に、取引頻度の次元は、買手によって行われる市場での活動として見なす。第4に、投資は、売手によって行われる特定の投資として見なす。

さらに、それぞれの次元で分類される取引を Macneil [1978] が定義した3つの契約、古典的契約・新古典的契約・関係の契約と対応させ、次のような側面を示唆する。第1に、製品やサービスの標準化の水準が高い取引は、特定のガバナンス構造に向かない。第2に、反復的取引のみ特定のガバナンス構造を持続させる。第3に、標準化されていない製品やサービスのスポット的取引では、取引特定のガバナンス構造を維持することは困難である。つまり、古典的契約は取引頻度に関係なく全ての標準化された取引に対応し、関係の契約は反復的で標準化されていない取引に、新古典的契約はスポット的で標準化されていない取引に対応することになる。

ここで3つの契約を後述するガバナンス構造にあてはめると、古典的契約は市場ガバナンスに、新古典的契約は三者間ガバナンスに、関係の契約は双務的(二者間)ないし統合ガバナンス構造に近似する。

1) 市場ガバナンス (market governance)

市場ガバナンスは、取引がスポット的か反復的かにかかわらず、非特定の取引に対する主なガバナンス構造である。特に、市場は反復的な取引に効果的である。というのは、過去の取引経験というのは、取引を継続するか、それとも切り替えるかを定める際に限って必要となるし、スイッチングコストを伴わず取引を切り替えることができるからである。このような場合の財やサービスは標準化されたものであり、代替的な購買や売手の調整は容易である。

非特定のでスポット的な取引は、機会主義から取引を防衛するための過去の取引経験は必要としない。同じ製品を取り扱う売手に関する情報は容易に入手可能である。もし製品やサービスが標準化されたものである場合、公式的であ

るにせよ、非公式的であるにせよ、そのような売手に関する情報は、売手が責任をもって行動せざるを得ないインセンティブとして働く。

離散 (discrete) 契約パラダイムの仮定は、市場が主なガバナンス・モードとして作用する取引により適切である。特定性は無視してよいとともに、本質的な内容は公式的な契約によって決まり、法的ルールが適用される。そして、機会主義は訴訟によって解決される。このような取引は関係によって評価されるものではないゆえ、関係を維持するための努力は必要にならない。

2) 三者間ガバナンス (trilateral governance)

三者間ガバナンスは資産の属性が混合的、あるいは特定のなスポット的取引に対応する。たとえば、代替されることで機会費用の損失を被る特定の投資の転用は、資産価値を著しく低下させるため、一旦取引の契約を結んでしまうと、契約の満了まで関係を維持せざるを得ない強いインセンティブとして働く。特に、そのインセンティブは資産特定性が高くなるにつれ一層強くなる。

この場合、市場のガバナンスは限界を露呈し、取引特定のガバナンス構造の初期費用はスポット的取引では回収できない。そのため、仲介する制度的形態が必要となる。問題が発生した場合、即座訴訟に持ち込んで解決するのではなく、仲裁といった第三者 (third-party assistance) によって紛争を解決し、成果を評価するのである。

市場ガバナンスで用いる訴訟とここでの仲裁との大きい違いは、今後の取引の継続を望んでいるか否かにある。つまり、仲裁は継続的な取引が前提になるが、訴訟の選択によってその前提を維持することは難しい。

3) 二者間ガバナンス (bilateral governance)

取引特定のガバナンスは、混合的または特定の投資によって維持される反復的取引に対応する。取引の非標準的な性質のゆえ、市場ガバナンスを危険にさせる一方、取引の反復的な属性が特定のガバナンスの初期費用の回収を可能にする。2つの取引特定のガバナンス構造が考えられる。1つは、当事者間の自立性が維持される二者間の双務的構造であり、もう1つは、取引が市場から排

除され権限によって企業内部へ組織される統合的構造である。

まず、二者間ガバナンスにおける特定の取引は、生産のため幅広く特殊化された人的・物的資産が要求され企業間取引から生まれる規模の経済は存在しない。取引が混合的であるため、資産特定性の水準は完全ではない。したがって、規模の経済を考慮する上では部品の外部調達が好ましい。

垂直統合（統合ガバナンス）と比べると、外部調達に依存する強力なインセンティブが維持されるし、組織内部の官僚的歪曲も制限される。しかし、適応性や契約の費用を考慮すると、市場調達は問題になる。内部調整は命令によって支配されるが、外部調整は市場全体を想定した適応性が問われるのである。最初の段階で適応への必要性が予想できず、厳密な契約に基づく明示的な準備がなかった場合には、二者間の同意にのみ依存して実行される。適応のため調整を試みる際、両側の利益が一致しない限り、苦しい状況になるのは一目瞭然である。双務的・独占的取引の隔たりの中で多様な機会主義的なハザードが存在し、自己利益のための調整を提案するリスクも否定できない。

しかし、両側は取引特定性から生み出される付加価値の犠牲から免れるため取引関係を継続するインセンティブをもつ。しかも、交換の特定の性質を想定すると、買手は売手の変更を疑う理由は皆無である。したがって、買手は他の売手を追求することも、製品用途を変えることもしない。なぜならば、新たな売手のためにはスイッチングコストがかかるし、特定の製品はユーザーや用途において代替不可能になるからである。同じく売手も資産特定性のゆえ、供給を中断することは難しい。

当初の予定変更のためには数量が用いられる。長期的な関係が結ばれた後の数量の変更への提案は、ホールド・アップ問題が排除されているため、追加の利益を得ることは困難である。結果として、数量変更には、他意が介入しにくく、外因的（exogenous）な問題として認識される。ここにおいて機会主義的行動は存在しにくい。関係の終了まで継続するインセンティブが働く。他方、価格変更の提案は、相手の自己利益のための機会主義的行動の余地を払拭しき

れないが、次の条件を満たす場合、問題は生じない。原料費の高騰など外因的な理由による変更、価格調整幅との因果関係が明確な場合、検証可能である。

4) 統合ガバナンス (unified governance)

統合ガバナンスは、特定のかつ反復的な取引に対応する。特定性が高くなるにつれ、取引に対するインセンティブは減少する。人的・物的資産の特定性は、次第にある取引相手に特殊化され、それ以外のユーザーへの代替性が低下する。そのため、企業間取引における規模の経済は困難になり、外部との取引は誘因をなくすことになる。通常、垂直統合は、組織モードへの選択が優れた適応性を発揮できるような環境の下で現われる。

垂直統合のメリットは、取引企業間の同意を求め事前の交渉や事後の変更を行う必要はなく、組織化による所有権の統合のため、連続した (sequential) 立場から全体の行動が決まるところにある。命令に基づく調整は、結合利益の最大化を可能にする。とともに、垂直的に統合された企業における価格調整は企業間のそれより完全なものである。内部のインセンティブが調整不良ではないという仮定の下で、量の調整は、取引頻度に関係なく、結合利益を最大化するために実行される。特定の取引の特徴は、価格や量の両面での優れた適応性にある。市場契約は資産特定性が増加するにつれ、統合契約にとって変わる。

IV おわりに

本稿では、取引コスト論の初期の展開について、Coase [1937] と Williamson [1975], [1985] を中心に考察した。需要曲線と供給曲線で説明される経済学に、企業の内部組織という概念を初めて登場させ新たな企業理論を生み出す契機を与えたのが Coase である。彼の最も基本的な問題意識は、企業という境界の内側で行われる取引がより効率的であるのは、どのような状況であるのか、すなわち、スポット的な市場での調整より、官僚的な統制や調整が、取引においてより効率的であるのは、どのような状況であるのかということにあった。そして、市場での価格メカニズムを利用するためにかかるコスト、諸

価格の発見、交渉、契約の書き下ろし、検査、紛争に備える取り決めの設定など、いわゆる取引コストを提案した。

その後、Coase の概念は Williamson によって、行動仮説と次元という実証可能なものとして補綴化される。彼は取引の属性を区別するため、限定された合理性と機会主義といった行動仮説や資産特定性、環境不確実性、行動不確実性といった次元を設ける。つまり、行動仮説や次元の説明変数が、ガバナンス構造という目的変数に影響を与えるという取引コストとガバナンス構造の間の関係を明らかにしたのである。Williamson のもう 1 つの貢献は、内部組織への垂直統合によって取引コストが節約されるといった Coase の命題に、垂直統合のみならず、中間・混合様式 (hybrid) の二者間ガバナンスにおいても可能であるという命題を加えたところにある。

本稿の意義は、日本において企業間関係を分析する 1 つのツールとしてさほど重要視されてこなかった取引コスト分析の基本的な概念および枠組みを考察することで、今後の流通チャネルにおける取引コスト分析の展開を理解しやすくするところにある。

参考文献

- Barney, Jay B. [1990] "The Debate between Traditional Management Theory and Organizational Economics: Substantial Differences or Intergroup Conflict?," *Academy of Management Review*, 15 (3), pp. 382-393.
- Coase, Ronald H. [1937] "The Nature of The Firm," *Economica N. S.*, 4, pp. 386-405.
- Commons, John R. [1934] *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*, Macmillan.
- 今井賢一・金子郁容 [1988] 『ネットワーク組織論』岩波書店。
- Macneil, Ian R. [1978] "Contracts: Adjustments of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law," *Northwestern University Law Review*, 72, pp. 854-906.
- Malone, Thomas W. [1987] "Modeling Coordination in Organizations and Markets," *Management Science*, 33, October, pp. 1317-1332.

- Noordewier, Thomas G., George John, and John R. Nevin [1990] "Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships," *Journal of Marketing*, 54, October, pp. 80-93.
- 尾崎久仁博 [1998] 『流通パートナーシップ論』中央経済社。
- Ouchi, William G. [1979] "A Conceptual Framework for the Design of Organizational Control Mechanisms," *Management Science*, 25 (9), pp. 833-848.
- Rindfleisch, Aric and Heide, Jan B. [1997] "Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications," *Journal of Marketing*, 61, October, pp. 30-54.
- Simon, Herbert A. [1961] *Administrative Behavior*, 2nd ed., New York, Macmillan, (Original publication, 1947).
- 遠山正朗 [2002] 『情報通信技術と取引コスト理論』白桃書房。
- Wathne, Kenneth H. and Jan B. Heide [2004] "Relationship Governance in a Supply Chain Network," *Journal of Marketing*, 68, January, pp. 73-89.
- Williamson, Oliver E. [1975] *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.
- [1985] *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.
- [1996] *The Mechanisms of Governance*, New York, The Free Press.