

## 流通チャネルにおける取引コスト分析の展開（1）

林 美 玉

### I はじめに

本稿は、流通チャネルにおけるメンバー間の関係に対し、取引コスト分析（Transaction Cost Analysis：以下、TCA と略す）に基づく実証研究の展開を辿ることを通じて、今後の TCA をベースにする流通・マーケティング研究の体系化の方向性を示すことを目的とする。

アパレル大手企業のワールドは、WP2（World Production Partners）プロジェクトを立ち上げ、原糸・生地メーカー・縫製業者などの協力サプライヤーを同社のホームページで募集している。この WP2 の狙いは、これまで需要調整のバッファー役であったサプライヤーを組織化し、川上との情報共有化を通じて、正価消化率を引き上げ、リードタイムの短縮などによって機会ロスを削減することである。また、ファイブフォックスは、三井物産や三菱商事に素材調達から製造・物流までのプロセスを一括委託し、店頭在庫や売上のデータを開示することで、品切れや作り過ぎを防ぐ仕組みを構築している<sup>1)</sup>。こうした企業間の協調的關係における仕組みは、理論的にいかに説明できるのか。取引コストの観点からその答えを導きだすことが、本研究の根底をなす問題意識である。

日本の流通チャネル研究においては、チャネル・メンバー間のパワーの格差による統制や管理の問題が主たる課題として取り上げられた。多くの場合、大

1) 『日経流通新聞』2001年3月1日付。『日本経済新聞』2001年2月9日付。『日経産業新聞』2000年12月21日付。

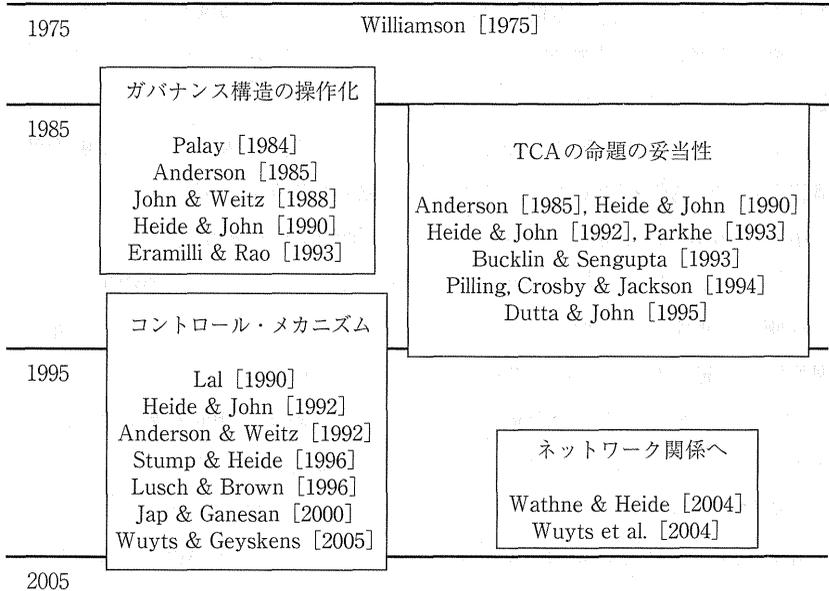
きなパワーをもつチャンネル・リーダーの製造業者が、パワーをさほどもたないチャンネル・メンバーを一方的にコントロールすることが支配的であった。しかし、製造業者から小売業者へのパワーのシフト、あるいは両者のパワーの均衡・拮抗化の下で、パワーによる統制や管理を可能にした流通系列化が崩れるとともに、一方的な統制ではなく互いに自立し、双方が相手にとって魅力的な情報力を有する存在であるという認識から協調的關係へと移行する。

尾崎 [1998] によると、日本における協調的關係の研究では、パートナーシップを知識・情報の獲得や創造の手段としてイノベーションの創出を可能にする側面が重視され、他方、アメリカにおける流通チャンネル・メンバー間の協調的關係の研究は、TCA や組織間学習を中心に展開され、取引コスト削減やコンピタンス形成による競争優位の獲得という戦略的な側面を強調する。とりわけ、アメリカにおける TCA の実証研究や測定尺度の操作化は、マーケティング研究者に大いに託されてきた (Rindfleisch and Heide [1997]) が、日本の流通チャンネルにおける TCA の適用は限られ、ましてや Williamson [1975], [1985] 以降の理論・実証研究の展開に関する議論は皆無と言っても過言ではない。

このような状況を踏まえ、本稿では、TCA の基本枠組みを提示し実証可能にした Williamson [1975], [1985] 以降、米国の実証研究の展開を中心に考察する。文献レビューは、製造業者と小売業者の関係、製造業者とサプライヤーの関係のみならず、全ての流通チャンネル・メンバー間の関係を取り上げる研究を対象にする。

初期の実証研究は、Williamson の基本枠組みを確認する作業に向けられる。つまり、提唱された行動仮説や次元により取引コストがかさみ、そして取引コストの負担が増すと垂直統合や中間様式を通じてガバナンスする、といった基本命題を検証するものであった。その後、中間様式における企業間関係を対象として、ガバナンス問題をコントロールするメカニズムを究明する研究へと流れは一変する。こうした変化は、企業間関係での取引コスト削減による競争優

## 第1図 流通チャネルにおける TCA の展開



位の獲得という戦略的な側面が強調されるためである。なおかつ、TCAの分析単位であるダイアドの関係のみに着目することは、ネットワークを構成する他の取引との関係による影響を捨象することになり、ネットワークの中で変化し続ける企業間関係の分析にあたって十分であるとは限らない。こうした問題意識をベースに、分析の範囲を垂直的ネットワークまたは水平的ネットワークにまで拡張する実証研究が試みられる<sup>2)</sup>。

したがって、本稿は以下の5節から構成される。次の第II節では、TCAの

2) 注意しておきたいことは、勿論、ダイアド関係をネットワーク関係へと拡張する研究は、統計的な手法における限界のゆえ、統計ソフトの開発とともに実行可能になり、新たな流れとして注目に値するが、他の3つの流れの時期は重なり合いつつ検討されてきた。コントロール・メカニズムに関する研究は、一見新たな流れとして捉えられやすいが、概念の操作化や妥当性を検討する研究の中でも絶えまなく意識されてきた。新たな流れのポイントは、個々のメカニズムの働きはもとより、相互のメカニズムの働きをも検証すべきであるという問題意識から、複数のメカニズムを総合するところにある。

前提条件にかかわる論点を簡単にまとめた上で、ガバナンス構造の概念を操作化する実証研究を考察する。第Ⅲ節では、TCA のロジックと取引コストの増加により内部組織もしくは中間様式のガバナンス構造が選択されるとする Williamson の命題の妥当性を検討する実証研究を概観する。第Ⅳ節では、中間様式における様々なコントロール・メカニズムを考察し、第Ⅴ節では、分析の範囲をダイアド関係からネットワーク関係へと拡張する実証研究の試みを紹介する。第Ⅵ節では、問題点を指摘し今後の方向性を示す。

## II ガバナンス構造の操作化に関する研究

初期の実証研究は Williamson の基本枠組みを基に、ガバナンス構造の操作化や取引とガバナンス構造を結びつける命題の妥当性を検証する作業に取り組む。本節では、まず TCA の前提条件、いわば機会主義、限定された合理性、資産特定性、環境不確実性、行動不確実性に関する議論をまとめることからガバナンス構造の操作化を試みる実証研究の考察をはじめめる。命題の妥当性についての実証研究の検討は、次節に譲る。

### 1 前提条件をめぐる議論

#### 1) 機会主義 (opportunism)

まず、行動仮説 (behavioral assumption) の1つである機会主義は、資産特定性ととも取引コストを発生させる要因として前提条件の中でも最も異論の多いものである。議論のポイントは、信頼 (trust) の方が企業間取引関係における行動をより正確に表現するのではないかという点にある。Chiles and McMackin [1996] は、真の意味での信頼と信頼を装った行動 (trust-like behaviors) を区別すること、つまり表面上類似な行動を信頼と表現することで機会主義との区別を難しくすると指摘する。真の意味の信頼とは、社会的規範を通じた関係を基にした社会的概念であり、互惠関係 (reciprocity) や個人関係 (personal relationships) などがそれに属する。他方、信頼を装った行動

は、経済的な計算の上で成り立ち、関係指向の行動を促すことで、機会主義を抑制するインセンティブ構造として説明される。協調的關係とはいえそれは単に自己利益や打算の上で決まることを示唆する。

TCAの基本的な前提は、全ての社会の主体が機会主義的な傾向であると仮定しているのではなく、ある一部の主体のみ機会主義的な行動をとる。そして、ここでの主体とは経済的主体を指し、事前的に機会主義的主体を識別することは難しくコストがかかることを強調する。さらに、近年のTCAでは、機会主義は不変的で固定した状況であるより、内生的な変数という認識が強い。なぜなら、人間は常に機会主義の側面を合わせもつが、それが行動として現れない場合も存在するからである。しかし、行動として現れると、取引における次元と負の相乗効果を発揮し、コストを上昇させてしまう。なお、John ([1984] p. 287) は、「機会主義は長期継続的關係におけるある先行条件によって引き起こされる内生的変数である。言い換えれば、いくらそのような行動が可能な状況であるにせよ、常に機会主義的に行動するのではない。同意事項の履行を拒むことや意図的に虚偽の陳述をすることは日常茶飯事のことではない。むしろ、他の要素によって誘発される」と指摘する。

## 2) 限定された合理性 (bounded assumption)

もう1つの行動仮説である限定された合理性は、殆ど実証的評価は行われていないものの、次の2つの論点は注目に値する。まず、限定された合理性は、しばしば経済主体の愚かさを測るバロメーターとして解釈される。しかし、意志決定者は意図的に合理的であろうとしても、限定的でしかできない存在であるとしたSimon [1961]の定義から考えると、これは正しい解釈ではない。限定された合理性は、ただ情報処理能力における人間の物理的限界を意味するものである。次に、初期の基本枠組みでの限定された合理性とその後の文献(Williamson [1991a])の中で表現されたfarsightedness(先見の明ある)という概念の間には、一見矛盾が潜んでいるように見える。つまり、farsightedness、将来の交換状況を予測できる能力は、認識的限界に焦点を当てる限定された合

理性とは、矛盾する意味として捉えがちである。ところが、farsightednessは、資産特定の投資によって作り出される依存度の状況を予測する能力のみにかかわり (Williamson [1993] p. 461), 事前に完璧な決定を識別できる能力を意味するものではない (Williamson [1975] p. 23) ため、限定された合理性とは区別される。

### 3) 資産特定性 (asset specificity)

TCA の前提条件の中で最も独創的なものは、言うまでもなく資産特定性である。資産特定性は、常にサンクコスト (sunk cost) やロックイン (lock-in) の問題とともに語られる。汎用性の低い特定の資産に投資してから取引先を代替する場合、投資の相当な部分が埋没する恐れが生じる。つまり、取引相手をスイッチする費用およびリスクが大きくなり、その取引関係に閉じ込められることになる。とはいえ、ロックインは否定的な効果だけではない。片方の要求に応じて特定の資産への投資を行い、一方的にロックインされると、取引相手との関係を維持することのモチベーションを減少させる結果になる (Heide [1994])。ところが、両方共にロックインされる状態においては、お互い新たな取引先への代替的な選択は困難になり、片方の機会主義的行動は、相手だけではなく当事者にもリスクを負わせる。したがって、取引関係における双方向的なロックインは、機会主義的行動によるリスクを減少させる効果を発揮するのである (Wathne and Heide [2004])。

### 4) 不確実性 (uncertainty)

まず、環境不確実性 (environmental uncertainty) は、測定尺度を定める上で大きな問題を抱える概念であり、未だ確たる結論には達していない。その理由としては、環境不確実性を構成する概念は無数に存在し、取引コストに与える影響もまちまちであることが考えられる。環境不確実性は、主に予測不可能性 (unpredictability) や複雑性 (complexity)<sup>3)</sup> という2つの側面から操作化

3) Klein ([1989] p. 257) は、不確実性のダイナミズムを「環境における変化が起こる割合」として、環境の複雑性を「環境 (変化の要因) が単純なのか複雑なのかに関する回答者の認知」

されてきた。環境の予測不可能性を中心に、環境の変動や新規事業参入へのリスクと関連づけ尺度化したのは、Anderson [1985], [1988] である。そして、Heide and John [1990] も、環境不確実性を予測不可能性として概念化するものの、数量 (volume) と技術 (technological) の不確実性を区分し尺度化に用いる。その結果、数量の不確実性とは違って、技術における不確実性は、陳腐化が懸念されるがゆえに、企業間関係に否定的な影響を与えることを示唆する。さらに、Klein, Frazier and Roth [1990] は、予測不可能性に複雑性を加え、2つの不確実性がガバナンス構造に相異なる影響を与えることを提示する。つまり、予測不可能性と企業の組織のメカニズム形成との間にはポジティブな関係がある反面、複雑性とは反対の効果を有する。

TCA の基本枠組み (Williamson [1975]) では、適応は特定の資産を伴う場合のみ問題になる。たとえば、取引相手が無理な値切りや強引な要求など特別な待遇を要求してくる。その取引に特定の資産が存在しないならば、適応の問題は既存の取引相手を切り替えることで簡単に解決できる。環境不確実性と資産特定性の相互効果を仮定する理由はここにある。ところが、2つの相互効果を立証する実証研究は殆どない。TCA の概念的枠組みと実証研究の間に矛盾が生じることについては、幾つかの解釈がある。まず、単に相互効果の確認に失敗した (Shelanski and Klein [1995]) という見方である。より納得できる解釈としては、相互効果と個別効果に高い相関が存在し、両方の効果を相殺する標準誤差の増加をもたらしたという見方である (Klein, Frazier and Roth [1990])。

いずれにせよ、環境不確実性から発生する問題には、新規の取引先を用いるより、既存の取引相手との間を適応しやすい関係にすることで効率的に対処できる。つまり、内部組織や計画ガバナンスの諸形態は、新しい情報の処理や反応の側面で、そもそも市場ガバナンスより優れる (Williamson [1991b])。完全統合の場合は、命令や権限を通じて適応の問題は解決でき、統合されていない

---

「水準」として定義する。

場合でも、緊密な関係を維持することで市場ガバナンスより効率的に適応できる<sup>4)</sup>。

次に、行動不確実性 (behavioral uncertainty) は、他の前提条件と比べさほど議論されることなく、取引相手が契約通りに実行したか否かを測る直接尺度として持ち込まれる。

## 2 ガバナンス構造の操作化

こうした行動仮説や次元によって区別された取引をガバナンス構造と結び付けるのが TCA の狙いであったが、制度の変化は短期間で観測されるものではなく、実証のためのデータを入手することは極めて困難である。それゆえ、TCA における初期の実証研究は、ガバナンス構造、つまり市場、内部組織、中間様式を質的データとして分けし操作化することに焦点がおかれる。

まず、基本枠組みのガバナンス構造に従い市場と組織を対抗概念として2分類する方法は最も一般的に用いられる。すなわち、部品や原材料を外部のサプライヤーから調達するのか、それとも自社工場で生産するのかということを問題にする場合や販売において販売代理人を利用するのか、直接販売網を立ち上げるのかということを問題にする場合には、それぞれの前者のケースを市場として、後者のケースを内部組織として捉え2つに分けし操作化される (Anderson [1985])。

次に、市場と内部組織の概念を断絶するものとしてではなく、連続線上において測定する方法がある。たとえば、John and Weitz [1988] は、企業が用いる直接販売の割合を基準として、流通チャネルを連続線上における3つの形態に分類する。その割合が5%未満の場合を市場チャネル (market channel)、5%から95%の間を中間チャネル (intermediate channel)、95%より大きい場

4) しかし、Scott [1987] は、公式的な組織を通じて維持可能な不確実性の量には限界があることを示唆する。極端に不確実な環境の下では、莫大な情報処理の問題をもたらす市場ガバナンスが好ましくなる。そして、ある類の不確実性 (たとえば、技術的陳腐化の脅威や外国市場の流動性など) は、内部組織より柔軟性の高い市場ガバナンスで対処しやすいと指摘する。

合を統合チャネル (integrated channel) に分け、それぞれのチャネル形態は資産特定性や不確実性の増加に伴い、市場から内部組織へシフトすると主張する。

最後に、中間様式の間ガバナンス構造を操作化するには多様な方法が用いられる。外国市場へ参入するための合併事業の展開を1つの中間様式の間ガバナンス構造として取り上げ、専門物流業者と自社販売系列支店を区分け、それぞれを市場と内部組織の形態として捉える (Erramilli and Rao [1993])。他に、より直接的な方法として、Palay [1984] は、鉄道運送会社と荷主の間ガバナンス関係について、中間様式の関係的契約を実証する。彼らの契約関係の評価には、強制手段、環境変化への適応、調整形態、長期的計画の有無など5つの要素が用いられる。また、Heide and John [1990] は、バイヤーとサプライヤーの関係における共同活動の程度、継続性、資格付与の努力を評価し中間様式の1つである双務的ガバナンスを測定する。

### III TCA の命題の妥当性に関する研究

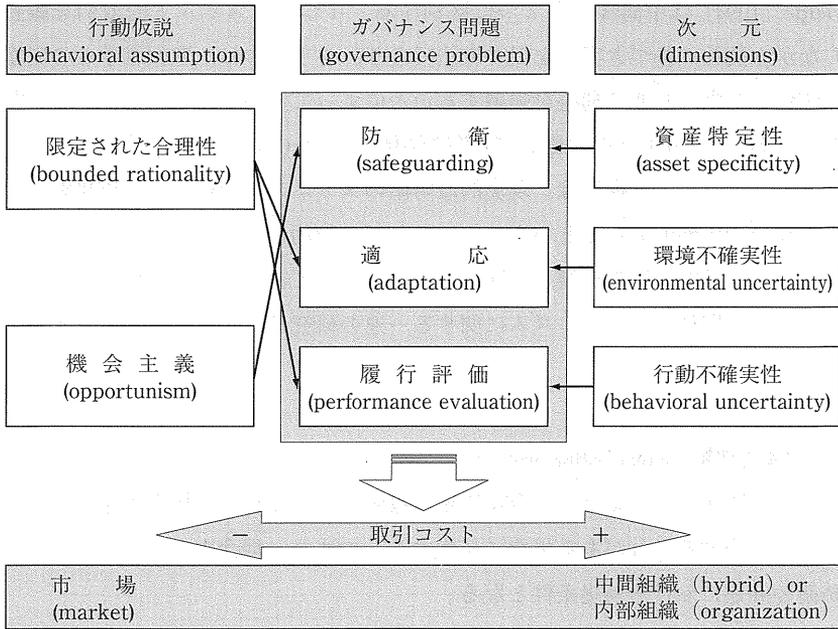
ガバナンスの問題が生じた場合、垂直統合や中間様式の間ガバナンスを選択するとした TCA の命題が妥当であるかどうかを検証する研究が、ガバナンス構造の操作化とともに遂行される。本節では、TCA のロジックを理解した上で、命題の妥当性を問う実証研究を概観する。

#### 1 TCA のロジック

基本的に、TCA におけるガバナンス構造は、2つの行動仮説と3つの次元によって取引の属性を区別し、3つの代替的ガバナンス構造、市場・内部組織・中間様式の中から、効率性に依存し選択される。

そして、ガバナンス構造の選択は、ガバナンス問題から発生するコストで決まる。すなわち、防衛、適応、履行評価のためのコストが全くかからないか、非常に少ないのであれば、経済主体は市場でのガバナンスを好む。逆に、その

第2図 TCA のロジック



コストが市場の生産コスト便益を遥かに超えるのであれば、企業は内部組織を選択する<sup>5)</sup>。

このように、初期の Williamson の基本枠組みでは、ガバナンスを内部組織と市場交換の間の不連続する選択の問題として捉えるが、所有権や完全垂直統合に頼ることなく、内部組織のメリットは達成できる。というのは、企業間取引に限らず、従業員のモニタリングコスト、管理費用、官僚政治の非効率性など内部組織にもコストが発生するため中間様式のガバナンスによる取引コスト

5) 本稿では、中間様式のガバナンス構造に焦点を当てることになるが、取引コストを最小化する内部組織の特性は、次のように説明される。第1に、組織は、市場より統制やモニタリングの面で優れている。成果だけではなく、その行動や活動までを測定し報いる企業の能力は、機会主義を見分け容易に適応可能にする。第2に、組織は長期にわたる報酬を提供する。このような長期的な報酬制度は、機会主義的行動を抑制する効果をもつ。第3に、ある企業ならではの社風や一体化プロセスは、構成員の間に共感できる目標を作り出し、事前に機会主義を防ぐことができる。

の節約も可能であることを指摘する (Williamson [1991b], [1996])。そして、Heide [1994] は中間様式を2つに区別する。1つは、スポット的取引を維持しながら契約に基づき実行を促す方法であり、もう1つは、取引相手との緊密な関係を育成し共通の利益を強調することによって実行を促す方法である。前者は片務的 (unilateral) 様式、後者は双務的 (bilateral) 様式と呼ばれる。この2つのガバナンス構造は、現実的な防衛のメカニズムを提供し、市場取引や垂直統合に代替的であるといえよう。そして、契約に基づく公式的なメカニズムから、日常的な情報交換や共同プロジェクトなど非公式的なメカニズムに至るまでの中間様式のメカニズムに関する一連の研究は、それを裏付けるものである<sup>6)</sup>。

## 2 防衛の問題 (safeguarding problem)

防衛の問題は、ある企業が資産特定の投資を行い、相手が機会主義的にその投資を搾取する恐れがある場合に発生する。つまり、機会主義と資産特定性は、防衛の問題における前提条件となる。

コンビニエンス・ストアと加工食品、米飯・調理パン、惣菜など主要商品を担当する供給業者との間では、配送の多頻度化、短いリードタイム、小ロット発注、ゼロ欠品状態、納品時間帯の指定など、コンビニエンス・ストア業界の特殊な状況へ対応すべく、チェーンの店舗網に隣接した生産・配送拠点の設置、受注端末機の導入、デジタル・ピッキング・システムの導入など、他の取引に転用することで相当な損失を被る、いわゆる資産特定の投資が含まれる (矢作 [1994] 30ページ)。しかし、その供給業者が自己利益を追求し、契約通りの供給条件を守らない恐れが生じる場合、コンビニエンス・ストア側は特殊化された投資を防衛すべくガバナンスの問題が起こるのである。

すなわち、取引当事者間の機会主義的行動に対する危惧のため、高い水準の

6) 契約に基づくメカニズムの研究には Joskow [1987] を、共同プロジェクトによるメカニズムの研究には Palay [1984] を参照のこと。

資産特定性は、契約上の同意事項を防衛するためのコストを増加させることになる。

まず、Bucklin and Sengupta [1993] によると、マーケティング部門の提携を図る際、資産特定性の高い投資が存在する状況においては、その関係に排他的な取引、金銭的インセンティブ、退出障壁を築き上げるための公式的契約を通じてパワーの不均衡を減少させる。それとは対照的に、Heide and John [1992] は、売手と買手の関係に柔軟性、情報交換、結束などの関係的規範が存在する場合、買手は売手の意志決定過程を統制し機会主義の危険を減少させ売手との間に緊密な関係を作り出すことで、資産特定の投資への防衛を可能にすることを示す。さらに、Dutta and John [1995] は、市場を独占的に支配するサプライヤーの場合、多数の競合他社と市場を共有するサプライヤーより値上げに乗り出す可能性が高いことを実証し、少数間の交渉（取引）が機会主義的搾取をもたらすとした Williamson [1985] の主張を裏付けている。取引関係における機会主義の程度に関する異論はあるものの、機会主義の存在が成果にネガティブな影響を与えることは確かである (Parkhe [1993])。

以上の通り、TCA によれば企業は垂直統合を通じて機会主義的行動の可能性から特定の資産を防衛する。さらに、企業は準統合 (quasi-integration)、取引相手の選抜プロセス、関係的規範の育成のような片務的・双務の中間様式におけるメカニズムを通じて、特定の資産を防衛することは可能である。

### 3 適応の問題 (adaptation problem)

企業の意志決定者が限定された合理性の故、外部環境の変化に応じて契約上の同意事項を変更することが困難な場合に、適応の問題が生ずる。すなわち、限定された合理性と環境不確実性は、適応の問題における前提条件になる。

ある産業内で予期せぬ変化が急速かつ頻繁に起こると、事前に交わした契約を変更する可能性は高くなる (Williamson [1996])。消費者ニーズの急激な変化や競合他社による予期せぬ新製品の開発など、環境の変化はビジネスの至る

所で起こり得る。ところが、企業の意志決定者は限定された合理性の存在であり、契約の前に将来に起き得る全てのことを予測し、契約書に明記することも、取引の最中で環境の変化に応じ全体の契約を修正することも不可能であるため、部分的な修正によって、その変化への対応を試みる。しかし、このような部分最適行動は全体のパフォーマンスに悪影響を与えると同時に取引コストを増加させる。

適応の問題については、限定された合理性の概念を取り入れず、環境不確実性のみにも焦点を当てる実証研究が多い。Williamsonの基本枠組みによると、環境不確実性の水準が高いと、契約上の同意事項に適応するためのコストが増加する。それに対して、環境不確実性を仮定する実証研究は基本的な理論の主張とは相異なる結果を示す。

Pilling, Crosby and Jackson [1994]の研究によると、環境不確実性は新規の取引相手を開拓するための事前コストには強い正の影響があるものの、モニタリング活動に使われる事後コストには全く影響しない。さらに、不確実な環境に適応する必要性が生じた場合、企業は垂直統合を通じて取引コストの最小化を追求するというのが仮説であったが、その仮説の影響も定かではない。環境不確実性が垂直統合や中間様式のガバナンスにポジティブな影響を与えることを支持する研究はそれほど多くない。

結局のところ、環境不確実性への適応の手段としてのガバナンス構造の役割は対立する結果を示す。その理由としては次の2点が考えられる。まず、環境不確実性には様々な要素が混在し、各々の要素が相異なる効果を示すためではないか。そして、企業は、経営環境の不確実性や技術的な陳腐化のリスクを伴う場合、内部化による解決を躊躇うのではないか。

#### 4 履行評価の問題 (performance evaluation problem)

履行評価の問題は、企業の意志決定者が限定された合理性の故、取引相手が契約上の義務や同意事項を誠実に遂行しているか否かを評価することが困難な

場合に発生する。したがって、限定された合理性と行動不確実性は、履行評価の問題における前提条件である。しかし、適応の問題の場合と同じく、履行評価の問題においても行動不確実性のみを議論することになる。

つまり、行動不確実性の水準が高いと、取引相手の行動を評価するためのコストが増加する。そして、企業は垂直統合のメカニズムを通じて、取引相手の履行を評価するためのコストの最小化を試みる。この履行評価の問題をガバナンス問題として取り上げる研究は最も少ない。しかし、TCA で仮定したガバナンス構造への影響は、相当な妥当性を有する。

まず、Anderson [1985] は、行動不確実性が高いと、企業は販売代理人より直営販売網を採択する意志決定をし、垂直統合とも正の関係にあることを示唆する。そして、垂直統合に対する整合性ととも、中間様式のガバナンスを通じて、企業は行動不確実性から起因する履行評価のコストを削減する。さらに、Heide and John [1990] によると、行動不確実性の問題を抱える企業は、そのサプライヤーの技術力や製造能力を評価するなど、サプライヤーの資格条件を設ける。

#### 参考文献

- Achrol, Ravi S., Torger Reve and Louis W. Stern [1983] "The Environment of Marketing Channel Dyads: A Framework for Comparative Analysis," *Journal of Marketing*, 47 (Fall), pp. 55-67.
- Anderson, Erin [1985] "The Salesperson as Outside Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis," *Marketing Science*, 4 (Summer), pp. 234-254.
- [1988] "Transaction Cost as Determinants of Opportunism in Integrated and Independent Sales Forces," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9 (May), pp. 247-264.
- Anderson, Erin and Barton A. Weitz [1992] "The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels," *Journal of Marketing Research*, 29 (February), pp. 18-34.
- Antia, Kersi and Gary L. Frazier [2001] "The Severity of Contract Enforcement in Interfirm Channel Relationships," *Journal of Marketing*, 64 (October), pp. 36-51.

- Bradach, Jeffrey L. [1997] "Using the Plural Form in the Management of Restaurant Chains," *Administrative Science Quarterly*, 42 (June), pp. 276-303.
- Bradach, Jeffrey L. and Robert G. Eccles [1989] "Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms," *Annual Review of Sociology*, 15, pp. 97-118.
- Bucklin, Louis P. and Sanjit Sengupta [1993] "Organizing Successful Co-Marketing Alliances," *Journal of Marketing*, 57 (April), pp. 32-46.
- Chiles, Todd H. and John F. McMackin [1996] "Integrating Variable Risk Preferences, Trust, and Transaction Cost Economics," *Academy of Management Review*, 21 (January), pp. 73-99.
- 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.
- DiMaggio, Paul J. and Walter W. Powell [1983] "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields," *American Sociological Review*, 48 (April), pp. 147-160.
- Dutta, Shantanu and George John [1995] "Combining Lab Experiments and Industry Data in Transaction Cost Analysis: The Case of Competition as a Safeguard," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11 (1), pp. 87-111.
- Dutta, Shantanu, Mark Bergen, Jan B. Heide and George John [1995] "Understanding Dual Distribution: The Case of Reps and House Accounts," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11 (1), pp. 189-204.
- Erramilli, Krishna M. and C. P. Rao [1993] "Service Firms' International Entry-Mode Choice: A Modified Transaction-Cost Approach," *Journal of Marketing*, 57 (July), pp. 19-38.
- Granovetter, Mark S. [1992] "Problems of Explanation in Economic Sociology" in *Networks and Organizations*, eds. by N. Nohria and R. G. Eccles, Boston, Harvard Business School Press, pp. 25-56.
- Gulati, Ranjay [1995] "Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances," *Academy of Management Journal*, 38 (February), pp. 85-112.
- Heide, Jan B. [1994] "Inter-organizational Governance in Marketing Channels," *Journal of Marketing*, 58 (January), pp. 71-85.
- Heide, Jan B. and George John [1990] "Alliances in Industrial Purchasing: The

- Determinants of Joint Action in Buyer-Seller Relationships," *Journal of Marketing Research*, 27 (February), pp. 24-36.
- Heide, Jan B. and George John [1992] "Do Norms Matter in Marketing Relationships?," *Journal of Marketing*, 56 (April), pp. 32-44.
- Jap, Sandy D. and Shankar Ganesan [2000] "Control Mechanisms and the Relationship Life Cycle: Implications for Safeguarding Specific Investments and Developing Commitment," *Journal of Marketing Research*, 37 (May), pp. 227-245.
- John, George [1984] "An Empirical Examination of Some Antecedents of Opportunism in a Marketing Channel," *Journal of Marketing Research*, 21 (August), pp. 278-289.
- John, George and Barton A. Weitz [1988] "Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (Fall), pp. 121-139.
- Joskow, Paul L. [1987] "Contract Duration and Relationship-Specific Investments: Empirical Evidence From Coal Markets," *American Economic Review*, 77 (March), pp. 168-185.
- [1988] "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (Spring), pp. 95-117.
- Klein, Saul [1989] "A Transaction Cost Explanation of Vertical Control in International Markets," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 17 (Summer), pp. 253-260.
- Klein, Saul, Gary L. Frazier and Victor J. Roth [1990] "A Transaction Cost Analysis Model of Channel Integration in International Markets," *Journal of Marketing Research*, 27 (May), pp. 196-208.
- Lal, Rajiv [1990] "Improving Channel Coordination through Franchising," *Marketing Science*, 9 (4), pp. 299-318.
- Lusch, Roberts F. and James R. Brown [1996] "Interdependency Contracting, and Relational Behavior in Marketing Channels," *Journal of Marketing*, 60 (October), pp. 19-38.
- Milgrom, Paul and John Roberts [1992] *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall. (奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳 [1997] 『組織の経済学』NTT 出版)。
- Mols, Niels Peter [2000] "Dual Channels of Distribution: a Transaction Cost

- Analysis and Propositions," *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 10 (July), pp. 227-246.
- 尾崎久仁博 [1998] 『流通パートナーシップ論』中央経済社。
- Palay, Thomas M. [1984] "Avoiding Regulatory Constraints: Contractual Safeguards and the Role of Informal Agreements," *Journal of Legal Studies*, 13 (June), pp. 265-287.
- Parkhe, Arvind [1993] "Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation," *Academy of Management Journal*, 36 (August), pp. 794-829.
- Pilling, Bruce K., Lawrence A. Crosby and Donald W. Jackson Jr. [1994] "Relational Bonds in Industrial Exchange: An Experimental Test of the Transaction Cost Economic Framework," *Journal of Business Research*, 30 (July), pp. 237-251.
- Rangan, V. Kasturi, E. Raymond Corey and Frank Céspedes [1993] "Transaction Cost Theory: Inferences From Clinical Field Research on Downstream Vertical Integration," *Organizational Science*, 4 (August), pp. 454-477.
- Rindfleisch, Aric and Jan B. Heide [1997] "Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications," *Journal of Marketing*, 61 (October), pp. 30-54.
- Scott, Richard W. [1987] *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*, 2nd ed., Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- Shelanski, Howard and Peter G. Klein [1995] "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 11 (2), pp. 335-361.
- Simmel, Georg [1950] "Quantitative Aspects of the Group" in *The Sociology of Georg Simmel*, ed. By Kurt H. Wolff, New York, The Free Press, pp. 87-177.
- Simon, Herbert A. [1961] *Administrative Behavior*, 2nd ed., New York, MacMillan.
- Stump, Rodney L. and Jan B. Heide [1996] "Controlling Supplier Opportunism in Industrial Relationships," *Journal of Marketing Research*, 33 (November), pp. 431-441.
- Uzzi, Brian [1997] "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness," *Administrative Science Quarterly*, 42 (March), pp. 35-67.
- 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.
- Williamson, Oliver E. [1985] *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.
- [1991a] “Strategizing, Economizing, and Economic Organization,” *Strategic Management Journal*, 12 (Winter), pp. 75-94.
- [1991b] “Comparative Economic Organization: An Analysis of Discrete Structural Alternatives,” *Administrative Science Quarterly*, 36 (June), pp. 269-296.
- [1992] “Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation,” *Journal of Economic Behavior and Organization*, 17 (May), pp. 335-352.
- [1993] “Calculativeness, Trust, and Economic Organization,” *Journal of Law and Economics*, 36 (April), pp. 453-486.
- [1996] *The Mechanisms of Governance*, New York, The Free Press.
- Wuyts, Stefan and Inge Geyskens [2005] “The Formation of Buyer-Supplier Relationships: Detailed Contract Drafting and Close Partner Selection,” *Journal of Marketing*, 69 (October), pp. 103-117.
- Wuyts, Stefan, Stefan Stremersch, Christophe Van den Bulte and Philip Hans Franses [2004] “Vertical Marketing Systems for Complex Products: A Triadic Perspective,” *Journal of Marketing Research*, 41 (November), pp. 479-487.
- 矢作敏行 [1994] 『コンビニエンス・ストア・システムの革新性』日本経済新聞社。