経済調整システムと企業内調整(二) —O. E. ウイリアムソン「取引費用アプローチ」を中心として—

野下保利

目次

1 はじめに
2 学説的連接
3 取引費用アプローチの基本性格
   3-1 分析視角と基礎概念（以上第59号）
   3-2 分析の枠組と内部組織代替論（以下本号）
       補論『市場と企業組織』における内部組織論（以下続稿）
   3-3 小括—ウィリアムソン分析視角の性格
4 現代階層組織論
5 経済調整システムと企業内調整
6 むすび

3-2 分析の枠組と内部組織代替論

(1) 分析の枠組

① 組織の失敗の枠組

以下では、ウィリアムソンにおける市場調整機構の限界、及び企業＝内部組織等の非市場組織内調整機構への代替根拠を導出するための理論装置を検討しよう。ウィリアムソンは、市場及び企業＝内部組織という両調整機構それぞれの限界＝失敗を導出するための基礎的な分析の枠組を新たに構築しようとする。『市場と企業組織』(Market and Hierarchies, 1975) において、「組織の失敗の枠組」と名付けられたものがそれである。

「組織の失敗とは、市場にも非市場的組織にも適用できるように意図して設
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

けられた対照的な用語である。したがって、取引が市場から企業内に移されるのが観察される場合では、市場の失敗を推定することが正当化されるが、移されない取引（市場で仲介され続ける取引）については、内部組織の失敗を推定することが正当化されるのである。私が行なうような初期条件の選び方（「はじめに市場があった」……筆者）は、市場で仲介され続ける取引に比べて、前者の種類の取引にハイライトを当てる傾きをもつ。しかしながら、もし、初期条件を逆にして、「はじめに中央計画があった」とすれば、全体の分析は、あたかも内部組織の失敗にばかり心を奪われているように見えることとなろう。どちらの場合にも、同じ組織の失敗の枠組が用いられ、同じことに焦点がおかれる（すなわち、取引費用を節約するような仕方で企業と市場に経済活動を割り当てることに焦点がおかれる）、企業と市場の間に究極的には同一の取引の配分が観察されるはずである」（Williamson, 1975, 16ページ）この引用句とともに、ウイリアムソンがKornai(1971)など比較体制論者を新制度学派にかぞえている点（op. cit., 31ページ）は、組織の失敗の枠組の性格を捉えるに際して止目しておかねばならない。すなわち、組織の失敗の枠組とは、取引契約の調整機構（＝ガバナンス・ストラクチャー）としての市場「組織」の限界および企業＝内部組織の限界の両方を取引費用節約の観点から同時に把握するために構成されたもっとも基礎的な要因からなる理論装置なのである。これによって、市場の失敗と内部組織の失敗をもたらす原因を共通な基礎的要因から導き出せるようになる。取引費用をキー概念とする比較制度論的視角が、操作可能性を持ちえたのである。

組織の失敗の枠組は、次の諸要因から構成されていた。

1. 環境の諸要因  ①不確実性・複雑性  ②多用性
2. 人間の諸要因  ①限定された合理性  ②機会主義
3. 情報の偏在

これら諸要因相互の関係は、図示すれば、図1のようになる。

組織の失敗は、人間の諸要因と環境の諸要因が絡みつくことによって生じ、市場取引と各内部組織内取引の契約の効率性を説明する（Williamson, 1975,
経済調整システムと企業内調整 (二) （野下）

図1 組織の失敗の枠組

人間の諸要因 ＋ 環境の諸要因

限定された合理性 → 不確定性
不確定性 → 依存性
依存性 → 機会主義
機会主義 → 少数性

[出所] Williamson, 1975, 65ページ

16ページ）。情報の偏在は、機会主義と少数性が同時に存在する場合ににおいて市場、内部組織の相対的失敗の原因となりえる。情報の偏在は、それ自体としては、独自に市場の相対的失敗の原因となりえない要因として位置付けられている。ウィリアムソンは、環境の諸要因の作用上の意義をたんにその存在のみで評価しない。むしろ、環境の諸要因が人間の諸要因と結合される場合に取引契約、より正確には契約を遂行する際に適応行動に依存面の障害を生じさせる。彼は、このような立場を行動主義的解釈と呼ぶ。そして、経済理論の行動仮定において限定された合理性の意義が不十分であるとはいえ従来から強調されてきたことに対して、機会主義の意義と諸帰結が不完全にしか展開されていない点を指摘し、両者を一組の行動仮定として分析枠組へ導入をはかったことを自己の取引費用アプローチのメリットとして強調している（Williamson, 1975, 14ページ。新古典派経済学の行動仮定である均衡予定的な利己的行動にかえて機会主義を導入する意義については、注2を見よ）。

ここで、市場や内部組織といった経済組織の調整機関＝ガーバナンス・ストラクチャーとしての限界を規定しているのが人間一般の行動属性に置かれている点及び機会主義の強調は、ウィリアムソンの市場調整の限界論、内部組織論
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

を外部性、環境的不確実性の次元で市場の失敗を把握する論者と対比して市場システムの不確実性認識（動態的視点）の深化を示すものとしている。だが、他面、経済体制規定的コンフリクト（企業内・外）の分析枠組への導入については不徹底なままにとどまらせることにもなった（McGuinness, 1987, pp. 57-59）。

② 人間の務要因と資産の特異性（Asset Specificity）

近著 The Economic Institutions of Capitalism（1985）では、組織の失敗、したがって取引契約上の困難をもたらす基礎的要因は、変更されることになった。すなわち、分析枠組の構成要因が変更されたのである。人間の諸要因である①限定された合理性、②機会主義は不変だが、環境の要因として③資産の特異性が強調されることになった（ウィリアムソンの解釈によれば、資産の特異性はA. マーシャルが準地代の発生条件として取り上げものに照応し、それ以来M. ボランニー、J. マルシェッによって研究されてきた。だが、アルシャンをはじめとする契約及び経済組織問題の研究者に重要性が評価されてきたのは

表1 人間行動と取引契約

<table>
<thead>
<tr>
<th>機会主義</th>
<th>限定された合理性</th>
<th>欠如する場合</th>
<th>存在する場合</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>欠如する場合</td>
<td>至福状態</td>
<td>「一般的条項」での契約</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>存在する場合</td>
<td>包括的契約</td>
<td>深刻な契約上の困難</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


表2 契約プロセスの諸属性

<table>
<thead>
<tr>
<th>合意される契約</th>
<th>項目</th>
<th>仮定</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>資産の特異性</td>
<td>機会主義</td>
<td>限定された合理性</td>
</tr>
<tr>
<td>①</td>
<td>0</td>
<td>+</td>
</tr>
<tr>
<td>②</td>
<td>+</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>③</td>
<td>+</td>
<td>+</td>
</tr>
<tr>
<td>④</td>
<td>+</td>
<td>+</td>
</tr>
</tbody>
</table>

注 0は当該要因の欠如を、＋は存在する場合を示す。
[出所] Williamson, 1985, p. 31, Table I-I

— 146 —
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

最近になってからである。Williamson, 1985, p.53 及び Alchian, 1984。資産の特異性の定義については注6を見よ。複雑性及び少数性といった環境要因は消失し、取引契約の調整機構＝ガーバナンス・ストラクチャーの諸形態選択の決定に際して④不確実性⑤取引頻度の2環境要因が考慮されることになるが、それらはウイリアムソンの論理構成において事実的役割にとどまる。人間の諸要因である限定された合理性と機會主義及び環境の諸要因としてあらたに強調されることになった資産の特異性の3要因からなる構成に、取引契約の調整様式の限界＝失敗の分析枠組みが単純化されている点に新著の特徴が存している。この枠組みにおいても、人間の行動性の諸要因が主導的役割を果たし、環境要因と相結合することによって経済組織の失敗をもたらすという論理が、ウィリアムソンの基本的立場であることに関わらずない（行動主義的解釈の堅持）。ウィリアムソンによれば、この人間行動の2つの属性が共に存在するときにのみ、取引契約に困難が生じる可能性が生まれると考えられているからである。冗長時に欠如する場合には将来いかなる事態が生じようとも契約上の摩擦が発生する可能性はない。また、どちらかが欠如するときには、将来起こりうる偶発事態に対処しうる包括的契約を行うかどうか、契約障害の発生に対して当事者の間の協調的行動を想定できる一般的条件での契約を行なうことによって「深刻な契約上の困難」が生じることなく、取引契約の調整機構の選択が問題とされることはないのである（表1）。

分析枠組の3要因と取引契約の調整様式の性格との関係は、表2に整理されている。

①合理性が限定付けられていなければ、事前的な契約段階で全てがかたずき、契約は計画的な性格を持つ、②機会主義が存在しなければ契約上の問題が生じたとしても協調的な修正が可能であり、契約は約束・信頼関係が基調を成し、なんらの困難も生じない。③取引される資産に特異的でなく汎用的であれば、取引当事者相互に継続的契約を続ける必要なくスポット的な市場契約で十分である。ウィリアムソンは、その場合、競争プロセスが支配し、市場契約で十分に取引を効率化できと思考している。④しかし、「限定された合理性，
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

機会主義、そして資産の特異性が結合する時、3つのやり方のそれぞれが失敗する。（限定された合理性のために）計画は必然的に不完全となり、機会主義のために）約束・信頼の可能性は破壊される。また、（資産の特異性のために）取引当事者の双方の一体化の必要性が問題となる」（Williamson, 1985, p. 32）。限定された合理性、機会主義及び資産の特異性の両者が同時に存在する場合、伝統的新古典派経済学が想定している市場での個別独立的な標準的契約方式（オークション・マーケットでの取引契約）では契約を調整する上での困難（取引費用の上昇）が生じてくるため、市場とは異なるガーバナンス・ストラクチャーの形成・選択問題が生まれてくるのである。

ウイリアムソンにあっては、取引を効率的に調整する経済組織の選択問題は以上の3要因の相互作用から生み出されるものと理解されている。新著においては、人間の2要因の作用によって市場契約に困難がもたらされるという旧著と同一の視角が貫かれており、また市場調整の限界導出の論理構成が明確化したことになった。だが、資産の特異性は技術と同様に外部的条件として把握されており、経済組織選択における資産の特異性の意義の強調によって、ウイリアムソン経済組織選択論の非体制的性格は新著において深まることになったと評価せざるをえない。

③ 単純契約シェーマー−資産の特異性の意義−

ウイリアムソンは、資産の特異性を考慮した時、取引契約がどのような性格を帯びをするかについて「単純契約シェーマ」というデザイン・ツリーを使って説明している（図2。Williamson, 1985, pp. 32-35）。このシェーマは、資産の特異性の程度と価格および契約方式との相互関係についての基本モデルをなており、各種ガーバナンス・ストラクチャー選択問題は、このシェーマの拡張として位置付けられることになる。市場調整機構の限界、及び取引契約の調整機構＝ガーバナンス・ストラクチャー選択における資産の特異性の意義をより明確に把握するため、この「単純契約シェーマ」について検討しておかなければならない。

財・サービスが2つの代替的技術によって供給されると仮定する。一方は、
汎用的用途の技術であり、他方は特定用途をもった技術である。特定用途の技術は、他の取引用途に転用しえない性格を持つ耐久資産の投資を必要とし、その資産は取引が停止されることなく一定水準の需要状況に対して稼働しつづける時が効率的である。ウィリアムソンは、このような意味における資産の特異性を考慮に入れた場合、3つの価格及び契約方式の形態を考えることができるとする。以下では、①供給者はリスク中立的である、②どちらかの技術での供給を行なおうとしている、③損得のないと期待される限り供給者はどの様なリスク防御条件（セーフガード）も受け入れる、という仮定を置いた上で議論を展開する（図2）。kは取引における資産の特異性の程度の尺度である。したがって、汎用的用途の技術を使用する取引は、k = 0 と表記され、特定用途の技術を使用する取引は、k > 0 と表記される）。

ウィリアムソンは、k = 0 か k > 0 であるかによって契約形態が異なることになると考える。k = 0 の場合、汎用性を持つ資産を使用して財・サービスが供給されるため、取引契約当事者は新古典派経済学で想定されているような個別
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

独立的な条件の付かない契約、すなわち標準的契約で取引を効率化しえるのに対し，k > 0 の場合，特異性をもった資産がリスクをもって投下されるとの契約当事者は，この種の取引への投資のリスク回避をするため契約になんらかのセーフガードを付与するかどうかが問題となる（付与された場合には非標準的契約に転化する）。k > 0 であるような取引の場合，取引関係の双方の継続性が必要とされ，取引契約が期待されたよりも早期に終結してしまうと，投資された資産の生産的価値が犠牲とながらざるをえないからである（そのセーフガードの程度を s とすると，s = 0 の条件は，いかなるセーフガードも付与されない取引契約であり，s > 0 は，セーフガードが付与されていることを意味する。このようなリスク防御的なセーフガードは，①適切なインセンティブの配置，②紛争を依託した解決するための特定のガーバナンス・ストラクチャーの形成，③契約の継続関係を維持する取引の規則性の契約条項への導入，という 3 つの形態の 1 つ以上を含んだものである。）。したがって，資産の特異性を考慮した場合，考えられる契約形態は A, B, C でしめされる契約のどれかであることになる（p₁, P, P は，A, B, C の各契約形態における契約当事者相方が損得のないように想定された場合の期待価格水準である）。

各契約形態及び期待価格は，次のような性格をもっている。

A で示される契約は，通例の市場取引価格 p₁ が期待されている汎用的な技術による供給の場合である。B で示されている契約は，特異性をもった資産で供給されかつセーフガードが契約に付与されていない場合である。期待される損得のない価格は供給側のリスク負担の増大によって上昇し，この場合 P である。

C での契約は，特定用途の技術・資産を使用するが，この場合，買い手は供給者に対して契約にセーフガードを付与する。その場合の期待価格 P は，セーフガードが付与されているため P よりも低くなる。

以上の議論を行った上で，ウリアムソンは，資産の特異性の契約方式への作用について総括し，次のように整理する。

①汎用的用途の資産が投資された取引の場合，リスク防衛的な措置は必要と
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

それゆえ、個別独立的な市場での標準的約束、したがって市場調整で十分である（ウィリアムソンは、この場合が競争の世界に対応するとしている）。②特定用途の資産への投資がなされた取引の場合、当事者が、双方の結締約に取引行為をおこなう必要がある取引である。③しかし、セーフガードが付与されていない場合、期待価格は相対的に高くなりがちである。契約は不安定化する。それは、汎用性の技術に転換してAが示すような契約に変えるか、あるいはCが示す契約に変わらなければならない。④Cにおける契約はセーフガードが導入された非標準的契約であって、供給者リスクの障害に対して防御されることになり、取引は効率的に行なわれる。⑤契約の事前条項と契約が実施されるやり方、投資された資産の性格と取引がおこなわれる契約方式、すなわちガーバナンス・ストラクチャーに応じて変化することになる。

以上のようにウィリアムソンの分析枠組においては、資産の特異性は契約当事者に取引関係の双方の結縋性をももとく要因として位置付けられ、契約方式、ガーバナンスストラクチャーの選択問題を提起することになる。取引の結縋的関係は市場の標準的契約方式では人間の諸要因の作用のため維持することが相対的効率面で困難となり、そこに市場調整の限界が設定されるとともに、非標準的契約方式としての非市場的調整機構、とくに内部組織が形成・選択される根拠があるとされる（セーフガードの付与の仕方の相違が、非市場的調整機構の各形態を規定することになる。次には、この点を詳しく検討しよう。

（2）内部組織代替論

① ガーバナンス・ストラクチャーの諸形態と内部組織

⑴ 取引の性格分類＝ディメンション＝＝ナリゼーション＝

市場調整の限界についての分析枠組を使用して、ウィリアムソンは、各種の取引がおのおののもっと性格に対応した最も効率的な契約方式、したがってガーバナンス・ストラクチャーの形態はなにか解明しようとすると。そのことは、市場というガーバナンス・ストラクチャーから内部組織等の非市場的ガーバナンス・ストラクチャーへの代替を取引当事者が選択する基準・条件を見出すことを意味している。しかし、その問題の検討作業を行う前に、各種取引の性格が
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

### 表3 取引タイプ

<table>
<thead>
<tr>
<th>取引頻度</th>
<th>投資の性格</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>オケイショナル</td>
<td>非特異的性格</td>
<td>混合的性格</td>
<td>特異的性格</td>
</tr>
<tr>
<td>反復的</td>
<td>規格化された設備の購入</td>
<td>注文生産設備の購入</td>
<td>プラント設備の建設</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>規格化された資材の購入</td>
<td>注文生産の資材の購入</td>
<td>地域的に特化化されている連続工程における中間財の移転</td>
</tr>
</tbody>
</table>

[出所] Williamson, 1985, p. 73, Figure 3-1

把握されておかなければならない。

ウィリアムソンは、各種の取引はいくつかのタイプに分類（ディメンショナルライズ）できるという。取引性格を規定する主要因は、先述した環境の諸要因である①資産の特異性、②不確実性、③取引頻度にほかならない。これら要因は、人間の行動上の要因である限界された合理性及び機会主義と結合することによって取引を効率的に行なうのを困難とする契約上の障害を生じさせることになるし、その障害を解決するガバナンス・ストラクチャーの選択を決定することになる。その際、先述したように、ウィリアムソンの見解において、資産の特異性がもっとも重要な取引性格規定要因として位置付けられている（Williamson, 1985, p. 52）。

ウィリアムソンは、不確実性については連続的な適応行動を必要とする程度に存在していると仮定した上で、資産の特異性と取引頻度の②要因のみから取引の性格分類をおこなっている。取引頻度は、3つのランク（1度だけ、オケイショナル、反復的。しかし、ウィリアムソンは、経済的に意味を持つ取引は一度だけの取引であることはないし、また一度だけの取引とオケイショナルな取引との相違は不明確であるとして、取引頻度についてはオケイショナルと反復的の2次元で分類している）に分けられ、資産の特異性も3ランク（非特異的、混合的、特異的。資産の性格が混合的であるとは、特異性の程度が非特異的資産と特異的資産の中間レベル的性格を持っていることを意味してい
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

の。なお、資産の性格に関連して、規格的という言葉を非特異的と同義に使っているが、規格的の原語は Standard である。本稿では Standard を、契約方式に関わる場合には標準的と、資産の性格に関しては規格的と訳している）に分類されている。また、議論を単純化するため、次の諸仮定を置いている。
①供給者と購入者は継続的に事業を行おうとする意図している、②購入が必要な財・サービスの潜在的供給者は数多である、③取引速度の程度は市場での購入者の活動に規定されている、④投資性格の供給者によって投資された資産の性格に規定されている（Williamson, 1985, p.72）。

ウィリアムソンは、資産の特異性の程度と取引速度の程度の2つの尺度を使って取引を6タイプに分類している（表3）。

取引タイプの相違に応じて契約方式の形態、したがって契約を事前的事後的に効率的に完結させる調整機構＝ガーバナンス・ストラクチャー形態（市場や企業といった経済組織）も変化してくる。取引が効率的であるためには、取引タイプに応じた特有な契約形態（ガーバナンス・ストラクチャー）において取引が行なわれなければならないからである。では、なぜ、市場調整＝マーケット・ガーバナンスでは、取引は効率的に遂行できなくなるのか。別言すれば、6タイプの中で取引がどのような性格をもっている場合、効率的ガーバナンス・ストラクチャーとして非市場調整機構、とくに内部組織が選択されるのだろうか。特に市場と内部組織との関連に注目して、各種ガーバナンス・ストラクチャーが選択される根拠についてウィリアムソンの見解を検討しよう。

（6）効率的ガーバナンス形態と内部組織

（i）効率的ガーバナンス・ストラクチャー

ウィリアムソンは、ガーバナンス・ストラクチャーを、①マーケット・ガーバナンス、②トリラテラル・ガーバナンス、③ピラテラル・ガーバナンス、④ユニファイド・ガーバナンスの4ストラクチャーの形態に分類していた。前二者のガーバナンス・ストラクチャーが取引当事者相互の継続的取引関係を維持することが必要でないか、あるいは維持するための特別な装置をもちえないのに対して、後者の2種のガーバナンス・ストラクチャーは、取引当事者の取
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

引関係の双方的継続性を維持しうる契約上の措置を含んだガーバナンスである点、前2者から根本的な転換が生じた組織形態としてウィリアムソンにおいて位置付けられている（Williamson, 1985, p. 75。マクネイルは、契約方式を3つの契約形態に分類している（Macneil, 1978）。①クラシカル・コントラクティング、②ネオクラシカル・コントラクティング、③リレーションナル・コントラクティングである。ウィリアムソンは、マーケット・ガーバナンスはクラシカル・コントラクティングに、トリアテラル・ガーバナンスはネオクラシカル・コントラクティングに、そしてバイラテラル・ガーバナンスとユニファイド・ガーバナンスはリレーションナル・コントラクティングに照応すると把握している。したがって、各ガーバナンス・ストラクチャーの狭義の契約方式上の特徴は、マクネイルの3つの契約形態がそれぞれ示すことになる。なお、新古典派経済学における市場調整に対応する個別独立的な契約方式を意味していた標準的契約方式は、クラシカル・コントラクティングに照応しており、したがって、マーケット・ガーバナンス・ストラクチャーは新古典派経済学の市場調整機構を意味している。また、リレーションナル・コントラクティングに含まれる2ガーバナンスストラクチャーのうち、バイラテラル・ガーバナンスが取引当事者の所有を維持したままであるのに対し、ユニファイド・ガーバナンスは、所有統合が行なわれ取引が単一の所有内部でおこなわれる調整機構、すなわち内部組織を意味している。これらの各ガーバナンス・ストラクチャーのどれが選択されるかは、対象となる取引のタイプによって決定される。取引タイプの相違に応じて取引契約の調整を最も低費用で行なうガーバナンス・ストラクチャーが異なってくると、ウィリアムソンは考えている。

取引の性格とガーバナンス・ストラクチャーとの関係について、結論的に言えば、次の３命題に整理される（表4）。①投資性格が非常に規格化されている（非特異的）取引は、取引頻度がオケイショナルであろうと反復的であろうと非市場的ガーバナンス・ストラクチャーを必要とせずマーケット・ガーバナンス（クラシカル・コントラクティング）が選択される、②取引頻度が反復的であり、資産の性格が特異的である取引の場合、特殊化された非市場的ガーバナンスが選択される。
表4 取引と最適ガーバナンス・ストラクチャー

<table>
<thead>
<tr>
<th>投資の性格</th>
<th>非特異的性格</th>
<th>混合的性質</th>
<th>特異的性質</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>取引頻度</td>
<td>オケイショナル</td>
<td>マーケット・ガーバナンス</td>
<td>バイラテラル・ガーバナンス</td>
</tr>
<tr>
<td>反復的</td>
<td></td>
<td>(クラシカル・コントラクティング)</td>
<td>(リレーショナル・コントラクティング)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>ユニファイド・ガーバナンス</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

[出所] Williamson, 1985, p.78, Figure3-2

ンス・ストラクチャー（ユニファイド・ガーバナンス＝リレーショナル・コントラクティング）を必要とする。また、オケイショナルであっても特異性が非常に高ければ、ユニファイド・ガーバナンスが選択される。③特異性が混合的な資産への投資がなされた取引の場合、オケイショナルな時は、トリラテラル・ガーバナンス（ネオクラシカル・コントラクティング）が選択され、取引頻度が多い場合は、バイラテラル・ガーバナンス（リレーショナル・ガーバナンス）が選択される。両ガーバナンスは、マーケット・ガーバナンスとユニファイド・ガーバナンスの中間的・混合的形態として位置付けられる。

まず、ガーバナンス・ストラクチャーとして市場が選択される根拠からウィリアムソンの見解をみてみよう。

(ii) 非特異的取引と市場ーマーケット・ガーバナンス・ストラクチャー

マーケット・ガーバナンス・ストラクチャーとは、個別独立的な契約によって特徴付けられ、契約上の障害は公式に書かれた契約条項の規定によって法廷で法律にしたがって解決されるような契約方式（クラシカル・コントラクティ
経済調整システムと企業内調整 (二) (野下)

ング)を持つように組織された取引調整機構である。新古典派経済学において通常考えられている市場調整機構（オーケーション・マーケット）に照応している。表4で示されているように、マーケット・ガーバナンスは、取引頻度がオケイショナル及び反復的である非特異的な取引の場合、ガーバナンス・ストラクチャーとして選択される。ウイリアムソンは、その理由として次の点を指摘している（Williamson, 1984, p.74）。①偶発事態の発生により契約上の障害が生じてきた時適応行動を行なう必要が生じるが、契約当事者は、交換関係を継続するか変更費用がほとんどかからずに他の業者に変えるかの意思決定に際して、取引頻度が反復的である場合には取引を完了するにはどちらか効率的か経験的に知っているし、取引される財・サービスが規格化されておれば代替的な購入や供給の手配は容易になしえるだろうから、市場の下で最も効率的な適応行動を行える。②投資資産が規格化されている（非特異的）がオケイショナルな取引の場合は、適応行動を行なう際、機会主義に対して取引をセーフガードするために反復的な場合のように直接に経験に依拠することはできない。しかし、見積りをさせたり他の購入者の経験を照らし合わせることができる。財やサービスが規格化されているならば、見積りは公式であろうと非公式であろうと契約当事者に機会主義的行動を避け、責任を持った行動を行わせるインセンティブを与える。したがって、この場合においてもマーケット・ガーバナンスによって適切な適応行動を行うことができ、取引を最も効率的に完遂できる。

以上のように、規格化された資産への投資を必要とする取引タイプの場合、ガーバナンス・ストラクチャーとして市場（クラシカル・コントラクティング）が選択される。その場合のみ、個別独立的な契約という伝統的新古典派経済学者のパラダイムが成立することができる。取引形態が変動した結果、人間の諸要因の作用によって契約上の障害が生じたとしても、その解決・適応は、契約に公式に記載された条項に沿って、法律の適用によって行われるのである。なぜなら、取引の双方の継続性が価値を持たないため、取引関係を維持する必要がないからである。

—156—
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

図2 特異的資産と市場調整の限界一トリラテラル・ガーバナンス・ストラクチャー

取引頻度がオケイショナルであり、特異性の程度が混合的である取引の場合とオケイショナルであるが特異性の程度が非常に高い取引の場合、トリラテラル・ガーバナンスが選択される。トリラテラル・ガーバナンスは、取引を遂行するに際して契約上の障害を法廷による解決によって行なうのではなくて、第三者機関による調停に委ねるように工夫された契約方式（ネオクラシカル・コントラクティング）をもつ取引の調整機構である。具体的には、労務取引におけるミスカレーション条項などがそれにあたる。このような性質を持つ取引の場合、マーケット・ガーバナンス、すなわち市場調整は限界を持つことになる。市場調整の限界についてのウイリアムソンの見解を要約すれば次のようになる（Williamson, 1985, p.75）。

特異的性質を持った資産を投資する必要のある取引の場合、代替的使用ができる投資よりも機会費用がずっと低い投資が行なわれたばかりでなく、それら資産の他の供給者への移転に際しても資産価値評価上の困難をもたらす。したがって、取引当事者は、いったん契約に入れば、契約が完了するまで契約関係を維持しようとする強いインセンティブを持つことになる。このような契約関係の双方の継続性についての当事者の関心は、取引の特異性が非常に高ければ特に大きくなる。しかし、取引関係の双方の継続性は市場調整（クラシカル・コントラクティング）では、問題を生じる。市場調整は、契約を個別独立的に締結し、自己清算しうる点に適応行動における優位性を持っていた。したがって取引関係の継続性が要求された場合、市場調整のメリットは消失する。これに市場調整の限界が設定される。

双方の継続を持った取引関係が必要とされる場合、以下で述べるように環境変化に対して逐次的かつフレキシブルな適応行動を行いうる内部組織内調整が最も効率的に取引を調和する。しかし、特異的性質の取引のための特別なガーバナンス・ストラクチャーの設立費用はオケイショナルな取引においては回収することができない。そのため、取引を内部化することは、効率的ではなく、

—157—
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

選択されない。このようなディレクテントを解決するためにトリラテラル・ガーバナンス（ネオクラシカル・コントラクティング）が選択されるとウイリアムソンは主張する。

「一方においてそのような（特異的な）取引を維持するためのクラシカル・コントラクティング（マーケット・ガーバナンス—筆者）の限界が与えられており、他方，（双方的な性格の）特異性をもった取引のガーバナンスの設立が禁止的なほど高費用であるとすれば、中間的取引形態が明らかに必要とされる。ネオクラシカル・コントラクトの法的体系が必要とされる性質の多くをもっている。したがって、裁判所の命令のかわりに第３者のアシスタント（調停一筆者）が、争いを解決しパフォーマンスを評価するために使用される」（Williamson, 1985, p.75）

以上のように、トリラテラル・ガーバナンスの形成は、資産の特異性がもたらす取引関係の双方的継続性の必要性が市場調整の限界を導出することを根拠としている。しかし、トリラテラル・ガーバナンスは、取引頻度がオケイショナルであり設立費用がちかねないため取引主体の自律性を廃棄しないのであり、調整機構としては独自な経済組織を持たないという意味で市場機構の補完的性格の枠内にとどまることになる。

（iv）非市場的調整機構＝ユニファイド・ガーバナンス・ストラクチャー

取引頻度が反復的でありかつ投資性格が混合的である取引と非常に特異性の強い資産への投資を必要とする取引の場合、市場調整機構ではなく限界を持ち、市場とは異なった特別なガーバナンス・ストラクチャー（リレーションナル・コントラクティング）が考案されなければならないとウイリアムソンは主張する。この場合、取引が特異的性を持った取引交換関係の双方の継続性が確保されることが不可欠となり、さらに取引頻度が反復的性格であるため市場とは異なる特別なガーバナンス・ストラクチャーの設立費用を回収することを許容するので、マーケット・ガーバナンス・ストラクチャーとは根本的に異なった取引調整様式を持ったガーバナンス・ストラクチャーが採用されなければならないし、また採用可能となる。ウイリアムソンは、このような「特殊な」ガーバナンス
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

スペクトラルとして、2タイプのガーバナシス・ストラクチャーを区別している。契約当事者の所有が一応維持されているバイラテラル・ガーバナシス・ストラクチャー（具体例としてはフランチャイズや顧客取引などの相対型取引関係がある）と取引が市場から切断され取引当事者の所有が単一の所有に統合され階層関係に転化されている、したがって企業内部で取引が行なわれるユニファイド・ガーバナシス・ストラクチャーとである（具体例としては垂直的統合企業が挙げられる）。両者とも、取引契約の調整方法として市場調整的性格ではなく、経営管理的統御プロセス（Williamson, 1975, 17ページ）を基調とした調整的性格を持っている。

ところで、後述のように、非常に特異的な取引は、生産に必要とされる物的・人的資産が特異的性格をもっているため、取引当事者の統合化が選択される。それに対して、投資性格が混合的である場合、資産が十分に特異的でなく完全な統合化は効率的とならないため中間的ガーバナシス・ストラクチャーが選択される。この中間的ガーバナシス・ストラクチャーが、バイラテラル・ガーバナシスである。ウィリアムソンが固有の重要性と最近における研究の進展について言及しているにもかかわらず（Williamson, 1985, p.76）、またバイラテラル・ガーバナシスは取引頻度が対象であるため市場とは異なるガーバナシス・ストラクチャー設立費用を回収可能であるが、非市場的ガーバナシス・ストラクチャー選択問題についてユニファイド・ガーバナシスの適用問題にとどまる。したがって、以下では、ユニファイド・ガーバナシスに焦点を当てて、ウィリアムソンの非市場組織選択の根拠論を検討してみよう。

ウィリアムソンは、投資が非常に特異的である場合、次のような理由で、ユニファイド・ガーバナシス＝内部組織が選択されるようになると考える（Williamson, 1985, p.76）。市場調整の限界導出の基本論理はトリラテラル・ガーバナシスとの関連で取引に及ぼしたものと同一であるが、ここでは内部組織内調整の特殊性と対照させてみてみよう。

市場調整（マーケット・ガーバナシス・ストラクチャー）の場合、費用節約・管理のインセンティブ・メカニズムは強力であり、内部組織のようにヒエラル
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

キ－から起因する資源配分上の歪みの制限を行なうことができる優位性を持っています。しかし、環境変化による不慮的事態に対する適応行動と適応行動にともなって必要となる契約関連費用を考慮しなければならない場合、市場機構による調整では効率的でなくなる可能性が生ずる。内部組織による内部的適応が命令によって迅速かつ契約改訂費用をかけないで適応行動を行なえるのに対し、市場でのクラシカル・コントラクティングの場合、限定された合理性のために適応行動について事前に契約に記載することは不可能かつ禁止的に高くつくことになるからである。また、適応行動に際して契約当事者相互の事後的な協定が必要とされる場合、取引当事者間的要求は多様であり、機会主義のために容易に調整できないからでもあった。ここで問題となっているように資産の特異的性格が大きく、取引の双方の継続性が必要とされる取引タイプの場合、以上のような市場における取引調整の問題点が現実化してくる。すなわち、不慮な事態が生じた時、一方では、取引当事者達は、特異的性格を持った資産を犠牲にすることを避けるため取引関係を維持しようとするが、他方、事前に適応行動を規定した完全な契約は不可能であるばかりでなく、当事者それぞれが個々異なった収益基盤を持っており契約を事態適合的にする提案に容易に応じるとは予想できない。そのため、クラシカル・コントラクティングでは適応行動を効率的に行なえない。市場調整ではデイレンマに陥ることになる。

このデイレンマの解決のためには、当事者双方が信頼を置くような条件でフレキシビリティを持った適応行動を規定したなんらかの契約方式の導入が必要とされる。内部組織は、環境変化に対して逐次的意志決定を取引当事者間のコンフリクトなしに行うことができるので、フレキシブルな適応行動を可能とする。

また、資産の特異性が存在するような取引タイプの場合、数量調整のほうが、価格調整に比べて適している。数量調整と相対して価格調整はゼロ・サム的性質を持ち、価格調整の提案は、双方的継続的取引の必要性の下では反対者が双方独占の下で自らに有利なように契約条項を変更するのと同じリスクを含むことになるからである。いままでもなく、内部組織では資源配分の調整は
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

数量調整によって通常行われ、価格調整に伴いがちな機会主義に起因するリスクを回避できる。

結局、ユニファイド・ガードナンス＝内部組織は、フレキシビリティーをもった適応行動を可能とし、もっぱら数量調整が内部取引において使用されるので市場が持つインセンティブによる費用管理効果を上回って取引費用を節約することになり、非常に特異的な取引を調整する最適の経済組織として選択される。ウィリアムソンが内部化（internalization）の標準モデルとする垂直統合企業に例をとってみれば、内部組織の適応行動の優位性は明らかである。垂直的に統合された企業内取引は、企業間の協定を行うことも、契約を事前に完全にしておく必要も改訂する必要もなく逐次連続的に適応行動を行い得える。統合された結果、単一の所有主体によって取引が内部的におこなわれることになるので、結合利潤最大化も保証され機会主義が入り込む余地がない。また垂直的に統合された企業においては数量調整が主に行なわれるばかりでなく内部的移転価格調整は、企業間交換の場合より完全に実行可能である。

さらに、ウィリアムソンは、特異性が高まることによって規模の経済性が減じ、市場取引の内部化を促進することについても指摘している。「取引が次第に特異的になるにしたがって、交換へのインセンティブは減じることになる。人的及び物的資産がより単一の用途に特殊化するにつけ、したがって他の用途に転化できなくなるにつれ、規模の経済性は、外部の供給者と同様に購入者によっても実現されることができるからである。そのような条件下において通常垂直的統合があらわれる」（Williamson, 1985, p.78）。

このように投資資産の特異性が非常に大きい場合、市場調整の効率性は著しく低減し、取引頻度がオケイショナルな場合であっても、ユニファイド・ガードナンス・ストラクチャーが選択される。それは、高度な適応能力を持っており、限定された合理性及び機会主義に起因する取引費用の相対的上昇という市場調整（クラシカル・コントラティング）の限界を克服しうるからである。

以上、ガードナンス・ストラクチャー諸形態の選択根拠について検討した。この選択根拠論によって、マーケット・ガードナンス（クラシカル・コントラ
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

クティング）のほか考慮しえない新古典派ミクロ理論に対し、ウィリアムソンは、非市場職の実際、特に内部職をも理論枠組に組み入れたのである。ところ
で、ウィリアムソンの市場調整機構の限界論、及び取引の最適調整機構としての組織経済選択論は、資産の特異性が重要な役割を果たす論理構造になっている。
すなわち、資産の特異性は、取引当事者に双方的関係的な取引関係の必要
を迫り、そのことはマーケット・ガバナンスによっては適応行動に限界を生
じさせることになる。人間の行動属性の2要因が作用するからである。したが
って、取引頻度とガバナンスストラクチャー設立費用との関連を拾うとす
れば、ウィリアムソンにあっては、資産の特異性が大きくなるにつれてマー
ケット・ガバナンス・ストラクチャーは、トリラテラル・ガバナンス、バリ
テラル・ガバナンスへ道を譲り、資産の特異性が非常に大きい場合ユーニ
ファイド・ガバナンス・ストラクチャー（内部組織）によって取引が調整さ
れることになるのである。結局、ウィリアムソン「取引費用アプローチ」からす
る経済組織論においては、資産の特異性の程度に沿って市場を含む全経済組
職、制度が整然と位置付けられることになる。

② 内部組織選択基準の定式化—ガバナンス・コスト曲線—

(i) ガバナンス・コスト曲線

(ii) 市場の優位性と限界

ウィリアムソンは、取引が市場調整で行なわれの場合（マーケット・ガバ
ナンス・ストラクチャー）から企業＝内部組織内調整で行なわれる場合（ユニ
ファイド・ガバナンス・ストラクチャー）への移行の条件を定式化している
(Williamson, 1985, pp. 90–95)。この定式化は、『市場と企業組織』に見られ
なかったばかりでなく、前項で検討してきた市場取引の内部化の基準を精密化
している。

以下では、この定式化を検討しておこう。

市場と内部組織それぞれが調整過程において持つ費用効果について、ウィリ
アムソンは次のように整理することから始めている。

市場と内部組織との費用効果における相違点は、次の3点である。①市場は

—— 162 ——
経済調整システムと企業内調整(二) (野下)

費用節約インセンティブを持ち、内部組織に比べてヒエラルキーに起因する歪みをより効率的に規制することができる(費用管理効果)。②市場は需給統合化機能をもち、それによって規模と範囲の経済性を実現する(規模と範囲の経済性効果)。③内部組織は独自な取引調整装置をもち、特異的特性の取引を効率的に調整できる(効率的適応効果)。

市場と内部組織とが、以上の三つの効果をそれぞれ持つとした場合、財・サービスの取引を市場調整で行うか内部取引に移管するかの意思決定の選択基準としてどのような条件を定式化し得るかどうか。ウィリアムソンは、ここでも彼の内部化論において標準モデルとしての意義を持つ垂直的統合の例をとって定式化を行っている。

(ii) 選択基準の定式化

まず、市場がもつ規模と範囲の経済性効果を拾取し、調整に関わる費用に焦点を絞って定式化をおこなっている。その場合、市場騰し自企業生産の意思決定において、①市場が持つ費用管理効果と②内部組織が持つ効率的適応行動を行なう容易さを比較考慮することが課題となる。なぜなら、市場インセンティブは一側面をもっており、一方では費用管理を厳格化するが、他方取引当事者間の継続的な依存関係が形成されるに連れて、適応行動の容易さを損なうことになるからである。後者の作用は、資産の特異性が深まるに連れて顕著になる。ウィリアムソンは、このような比較を相対ガーバナンス・コスト曲線として定式化し、取引が市場で行われるか内部組織で行われるかの決定基準を示している（図3）。

kを資産の特異性の指標とした時、β(k)は内部組織によって取引が行われた場合の調整にかかる費用（ガーバナンス・コスト）を表わし、M(k)はそれと同種の取引を市場で行われた場合の費用（マーケット・ガーバナンス・ストラクチャーの下でのガーバナンス・コスト）を表わすとする。市場は費用管理効果をもつため、β(0) > M(0)を前提することができる。ΔG = β(k) - M(k)とすればΔGの軌跡は図3のようにある。ΔGが正である限り、マーケット・ガーバナンス・ストラクチャーが選好され、ΔGが負の領域においては
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

図3 相対ガーバナンス・コスト曲線

[出所] Williamson, 1985, p.91, Figure4-1

ユニファイド・ガーバナンス・ストラクチャーが効率的になる。すなわち、内部組織内調整が選択される。

このように両調整機構の調整費用が定式化されるならば、市場調整か内部組織内調整かの選択は次のように決定される。取引における最適な資産の特異性のレベル（\( k^* \)）が\( \bar{k} \)よりも低ければ市場が選好されるが、資産の特異性の程度が高くなり、\( \bar{k} \)点を越えれば（\( k^* > \bar{k} \)）内部組織が選好されるようになる。このことは、特異性がわずかであれば適応行動は容易であり市場の費用管理効果が優越的に作用するが、他方特異性が大きくなるに従って生じる双方的継続的な依存関係の深化は逐次的・連続的な適応行動を困難にし、市場でのガーバナンス・コストを高めることになるからである。市場調整か内部組織内調整かの選択の転換点は\( \bar{k} \)点である。

（a）規模と範囲の経済性の導入

以上の議論では、規模と範囲の経済性効果は捨象されていた。市場及び内部組織の費用管理効果及びガーバナンス・コストのみが比較の対象とされている。
た。しかし、市場は規模と範囲の経済性を実現できるのであるから、両ガーバンス・ストラクチャー総体の効率性の比較基準としては、規模と範囲の経済性の作用を受ける生産費用についても考慮されていなければならない。ウィリアムソンは、上述した相対ガーバンス・コスト曲線の定式化に規模と範囲の経済性効果を導入して市場調整と内部組織内調整との選択基準モデルをさらに完全なものとしている（図4）。

\(\Delta C\) は、定常的（適応行動を必要としない）状態における市場購入した場合と取引を内部化し自企業生産を行なった場合の生産費用の差額を示す。\(\Delta C\) を \(k\) の関数とすると、市場の経済性効果のため \(\Delta C\)は全領域で正であるが、資産の特異性が高まるにつれて市場の規模と範囲の経済性効果は減少するので減少関数として表わされる。したがって、資産の特異性の最適レベルが前提とされていれば、ある取引が市場調整でおこなわれるか、内部組織内調整でおこなわれるかの選択基準は、\(\Delta C + \Delta G\)（取引がマーケット・ガーバンス・ストラクチャーで行なわれる場合とユニファイド・ガーバンス・ストラクチャーで行なわれる場合における生産費用とガーバンス・コストとの総和の差額）の水準が正であるか負であるかとなる。\(\Delta G + \Delta C\) が正であれば、市場で取引を行なうほうが総費用が低くなり、\(\Delta G + \Delta C\)が負ならば内部組織内で取引をした方が効率的になる。\(\hat{k}\)点を境として\(\Delta G + \Delta C\)は負になるので、それより左の領域（\(k^* > \hat{k}\)）においては市場調整が、右（\(k^* > \hat{k}\)）においては内部組織内調整が取引を行なう際に選ばれる。規模と範囲の経済性効果をモデルに導入した場合、ガーバンス・コストのみの比較の場合に比して市場（内部組織）が優位化する領域は資産の特異性のレベルに対して拡大（縮小）することになる（\(1)\)。
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

図4 相対・生産費用・ガーバナンス・コスト曲線

が効率上有利である。②資産の特異性が\(\hat{k}\)点を越える場合、内部組織内調整が優位性を持ち、選択される。市場の経済性効果が弱まるだけでなく、資産が非常に特異的である時には市場調整では適応行動面に相対的効率性の点で障害がもたらされるからである。したがって、\(k^*\)が大きいほど内部組織内調整が優位である。③資産の特異性が中間段階であり、\(\hat{k}\)の近傍である場合、両調整機構の総費用差はわずかであり、混合的ガーバナンス・ストラクチャーが現われる。④企業内部は市場に対して生産費用の側面においては常に不利であるから（\(\Delta C > 0\)）、企業は生産費用のみを考えることを除合を行なうことはない。契約上の困難が生じガーバナンス・コストが上昇する条件が存在する場合にはのみ市場か企業内生産のどちらが有利かの比較を行なう。⑤企業の産出量が大きくなればなるほど市場の経済性効果は減じることになるので、大企業であればあるほど生産部門の統合化が起こり、企業規模が小さければ小さいほど逆の事態が起こる。⑥多数事業部制（M型）企業は階層組織として効率的に内部取引を調整することができガーバナンス・コストが低くなるので、多数事業部制（M型）
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

企業であればあるほど取引を内部化する傾向が強く、内部調整の効率性向上能力が相対的に劣る職能別組織を取る单一型（U型）企業では逆の傾向をもつになる（Williamson, 1985, pp. 93–95）。

以上の定式化からウィリアムソンの市場調整の限界、内部組織内調整機構論の論理構造が生産費を含めた広義の取引費用の比較問題としてより明確に理解しろうようになる。彼においては、市場調整の限界は、資産の特異性を基盤として人間行動の属性が作用することによって発現する適応行動の障害＝ガバナンス・コストの上昇が市場の費用管理効果、経済性効果を越える時設定される。逆に言えば、適応行動面で優位性をもつ内部組織のガバナンス・コストの削減が市場の費用管理効果、経済性効果による費用削減を上回る時、内部組織が調整機構として選好されると考えられているのである。すなわち、彼の経済組織選択理論においては、各経済組織の選択は①費用管理効果・規模と範囲の経済性効果②ガバナンス・コスト3要因の比較考慮によって決定されることになり、図の横軸で示された資産の特異性のレベルが各経済組織が順序よく並ぶことになかならない。企業、経済組織の成立、史的変化をもたらす様々な要因は資産の特異性の座標軸へ写像され、資産の特異性のレベルの問題としてのみ取り扱われることになった。そこには、各経済組織成立の体制的性格（企業内・外コンフリクトの導入）もなければ、市場組織を形成・選択する固有の歴史的条件、根拠も消失してしまうため。

注
① 環境の諸要因の一つとしての不確実性は、いわゆる「環境的不確実性」、「1次的不確実性」と呼ばれるものに照応し、人間の計画的意志決定を不可能とする客観的条件の存在を意味している（Williamson, 1975, 41ページ。環境的不確実性及び1次的不確実性については、野口, 1974, 28ページ、及び青木, 1970を見よ）。ナイトの分類におけるリスクとは区別される不確実性の意味では、各所で「変動する環境」、「変動する市場状況」（1975, 19ページ、43ページ）を強調するにもかかわらず明確な定義が存在しない。むしろ環境的不確実性が限定された合理性と結びつける時、市場では対応しえないナイトの意味における不確実性が発生すると考えられている（不確実性の行動主義的解釈）。複雑性とは、意志決定を行うにあたって意志決定項目が想像もできないほどの数であるような状態の存在を指している（ibid.,
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

40ページ）。少数性とは、少数主体間交換の存在を意味しており、それは、事前的な少数性と事後的な少数性とに分けられている。詳しくはWilliamson（ibid.、48-49ページ）を見よ。

(2) ウィリアムソンにおける限定された合理性、機会主義は、次のように定義されている。限定された合理性：「限定された合理性とは、「合理的であると意思が得られるが、限られた程度ではいかに合理的であれえない」人間行動のことを指している（Simon, 1961, p. xxv）。限定された合理性は、一方においては神経生理学的な譜限界にかかわり、他方においては言語の譜限界に関わっている」(Williamson, 1975, 37ページ)。ウィリアムソンは、一見、限定された合理性を人間の認識能力（情報・計算能力の限界）との関連のみで定義しているように見えるが、不確実性の行動主義的解釈として限定された合理性を捉えている点を考慮すれば、むろしこれは商品経済の非計画的性格を反映した概念とみなさねる。他方、機会主義について、ウィリアムソンは次のように定義している。「機会主義とは、経済主体は自己の利益を考慮することによって動かされるという伝統的な仮定を、戦略的行動（strategic behavior）の余地をも含めるように拡張したものである。戦略的行動とは、自己の利益を悪賢いやり方で追及することに関わっており、種々の代替的な契約上の関係の中から選択を行う問題に対して、深い含意を持つものである」(ibid., 44ページ)。また、ウィリアムソンは機会主義が伝統的行動と著しく相違する点をロマーマンの見解を挙げつつ次のように述べる。「機会主義は、管理責任的行動（stewardship behavior）からも、また、代理人的行動（instrumental behavior）からも見られるべきである。管理責任的行動は、当事者の言葉をそのまま彼の約束としてもよいような信託関係に関わるものであるが、これに対して、代理人的行動は、当事者の利益をなんらかの種類の問題によって増進できるという自己を必ずしもとる必要、より立約的な様式である(Goffman, 1969, p. 88)。機会主義的行動が両者から異なっているのは、それが、個別の利益を実現しようすることを期待して「虚偽の、ないしは実体をもとれない、すなわち自分でも信じていない、仮または約束」を行なうことをも含んでいる点にある（Goffman, 1969, p. 105）としている(ibid., 44ページ)。つまり、他者の犠牲において利潤増を許容した利己的行動仮定(Baumol, 1986, p. 280)である。このように機会主義の新古典派におけるルールの枠内にとどまる利己的行動という伝統的仮定の均衡論的価格を批判することを意図して設定された仮定であり、方法的個人主義の立場に立っているため経済体制的意義をはぎとられているとはいえ、資本制経済の競争過程の現実をよりリアルスティックに反映している。ところでウィリアムソンは、機会主義にかかえてモラル・ハザードを使用することについて批判している（Williamson, 1985, p. 50)。モラル・ハザードが保険契約問題に限定される傾向が強いことに加え、それが契約の事前の側面のみしか考慮し得ないことが批判点をなしている（リスク・アサーチ
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

ジョンが事後の側面をなす、モラル・ハザードやリスク・アバージョンとの関連で契約形態、経済組織を検討する研究としては、Cheung（1969, 1983）及びStiglitz（1974, 1975）を挙げよう。

３ 情報の偏在は、「一つの取引、ないしは関連する一組の取引に対して関連性のある真の基礎的な諸条件が、１人以上の当事者には知られているが、他の当事者達が認識しうるか、ないしは知られるるためには、費用がかかえるという場合には、存在する」（Williamson, 1975, 52ページ）と規定されており、情報の非対称性と同義に用いられている。ウィリアムソンは、交渉時に存在する事前の情報の偏在と契約の実施過程で発展する事後的な情報の偏在を区別している。情報の経済的意義の解釈におけるウィリアムソンの特徴は次の点にある。「情報の偏在は、一つの発生的な条件である。それは、主として不確実性と契約主義から生じるのであるが、限定された合理性とも関係している」（Williamson, 1975, 51ページ）。この点はコース等をはじめとする経済組織選択に対する情報の偏在の関係についての通説の見解と対立している（情報の経済学的分析視角のサーベイについては、野口、1974及び1975を挍.sun）情報についてのこのような把握は、最近の研究においてもとられており、ウィリアムソンにおいて重要な論点をなしている。

４ ウィリアムソンは、以上の要因のほかに組織全体のシステム調整要因として「雰囲気」を挙げている。「雰囲気」は、その意義を次のように規定されている。「経済学が他の社会科学に比べて力を持つ大きな原因は、たえず現実性の分析を強調する点にある。ばいえ、問題をあまりに狭く解釈しないように注意を払う必要がある。もし実際には相互作用があって、それを考慮に入れるべきであるにもかかわらず、現実は特定の取引だけについて計算してしまうならば、問題をあまりに狭く解釈していことになる。この状況は、技術的分離不能性（technological nonseparabilities）という問題のコンテクストにおいて、完全にお鉄染めのものである。そこで、このような相互作用効果が実際にあるのに、それを考慮に入れないことを怠ると、部分最適化がもたらされることである。私がここに強調したいことは、たとえ技術的分離可能性があるとしても、それは必ずしも態度に関する分離可能性（attitudinal separability）があることを意味しないということである。ここで、雰囲気について論じるのは、態度に関する相互作用と、それにともならシステム論的帰結を、「本書の議論の中に導入するためである」（Williamson, 1975, 61ページ）。中村は、ウィリアムソンが経済組織選択の問題において雰囲気要因を導入している点について興味ある評価をおこなっている。「ウィリアムソンが注意深く付け加えているように、市場とか組織とかいう取引様式の選択に際して、取引費用と共に、「雰囲気」と彼が呼ぶ要因、すなわち個々の取引メンバーが取引様式に対して与える価値付けが選択基準の一つとして含まれているという点である。もっとも、この「雰囲気」の概念は必ずしもその内容が明確にされているわけではないが、取引費用の大
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

小で示されているような効率性基準とは異なるものの存在を指摘しているという点は注目しておいてよい。なぜならば、内部組織化の要因が、効率性とは異なる要因によって規定されているという点がとどまらず、非効率性の存在と組織とが分かれがたく結び着く可能性をも、われわれは、見出すことができるからである」（中村，1977，132ページ）。確かに、ウィリアムソンにおいて雰囲気要因は、経済組織の選択問題を効率性基準のみで説明するという視点を克服し得る可能性を持ったものだったといえよう。しかし、雰囲気は、『市場と企業組織』における市場の限界を克服する様々な経済組織の位置づけようとする課題と取引費用アプローチという分析手法との不一致に起因する幾分未整理なアプローチの副産物であったと考えられる。取引費用に焦点をあてた効率性基準による経済組織分析にこそウィリアムソンの見解の本質的特徴が存在しており、事実、取引費用アプローチが資本の特異性の下で洗練されるようになった新著においては、雰囲気要因は組織のシステム的調整機能を持つものとしての重要性を失ってしまうことになる（その代わり、組織を生み出す第三の人間要因として尊厳（dignity）が導入される）。McGuiness，1987, p.45）。

⑤ 行動主義的解釈について、次のようにウィリアムソンは述べている。「わたしは市場の失敗をひきおこすものは、不確定性ないし多様性あるいは、その両方ではない、これらの要因が、一方では、確定された合理性と、また他方では機会主義と結びつくことが、交換のうえに諸種の困難を引き起こすのであるということを強調する」（Williamson, 1975, 14ページ）。この考え方では、Williamson（1985）においても貫かれている。機会主義の強調とともにウィリアムソンの市場調整機構の限界論、経済組織選択論の特徴点かつ評価点をなすが、同時に問題点をなしている。

⑥ 資産の特異性は、Williamson（1975）においては職務の特異性として取り扱われていた要因とほぼ同義に使用されている。だが、旧著においては内部労働市場形成要因である少数性導入契約であったのに対して、Williamson（1985）では経済組織選択の環境側要因の決定的契約としてその意味内容及び意義が拡張されている。ウィリアムソンにあっては、資産の特異性は、ある取引に投じられた資産（物的、人的）の代替可能性及び他用途への再転換可能性として一般的に定義されており、4タイプに分類されている。①場所的特異性：在庫や運送費を節約するためにお互いに非常に近接した場所に位置している連続した部門への投資された資産が持つ非可動性。②物的資産の特異性：特殊な製品を作るために必要な特定用途の物的資産。③人的資産の特異性：実務を通じての学習によってのみ獲得される人的資産。④ディテイティック・アセット：特別の顧客に大量の製品供給を予定しておこなわれる汎用的生産能力への個別的投資。

⑦ 資産の特異性を強調する論者として、他に、ボーマル等のコンテスタビリティー・セオリーが存在する（Baumol／Willig, 1981及び Baumol／Panzer／Willig, 1982。
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

彼らにおいては、資産の特異性はサック・コストと参入条件の問題として捉えられている。しかし両者は、資産の特異性の産業組織への作用について対極的視点からのアプローチを行っている。ウィリアムソンが非標準的契約を資産の特異性によって説明するのに対し、ボームールらは、サック・コストの高低で参入の容易さを説明しようとする。コンテスタブリティー・セオリーとウィリアムソンとの相違点については、Williamson (1985) p. 31, Baumol (1986) pp.283-4を見よ。また、産業組織研究におけるコンテスタブリティー・セオリーの位置付けについては、Spence (1983)を見よ。

⑥ ウィリアムソンは、資産の特異性の4タイプについて資産の特異性とガーバナンス・ストラクチャーとの一般的関係を述べている。この一般的関係を前もって述べれば、その要点は次のように整理できる。①場所的特異性：連続した生産段階が相互に近接している時生じる特異性は、資産の非可動性によって説明され、それは設置費用と再配置費用が高額化することを意味する。したがって、いったんそのような資産が設置されると、契約当事者は資産の利用期間に渡って双方の交換関係において運営される必要が生じ、所有統合が優位となる。②物的資産の特異性：資産が可動的であり、特異性が物的特徴にのみ起因するのであれば、市場購入は特異資産の所有を購入者に集中し、事業を入札に掛ければ、市場購入は可能となる。しかし契約上の困難が生じれば購入者が特異資産改良し、再入札を行なうから、固定化の問題は回避される。そのような特異性の資産を必要とする取引は、事後的競争が効果的であり取引の内部化は必要とされない。③人的資産の特異性：人的資産の特異性を生み出すさまざまな条件が本章を通じての学習、人的資産のチーム配列は、内部的雇用関係を有利とする。人的資産の特異性が深まるに連れて、連続した生産段階の共有所有が有利となる。④デジタル・アセット：デジタル・アセットへの投資は、特別の購入者のための現在プラントの拡張を含んでいる。このように場合において、交換上の障害は認められるが、契約関係をシンメトリカルな効果を生むように拡張することによって緩和され、共同所有はまれである（Williamson, 1985, pp. 95-96）。

⑨ マクネイルは、契約形態を①クラブカル・コントラクティング、②ネオクラブカル・コントラクティング、及び③リレイショナル・コントラクティングに3分類している（Macneill, 1978）。これらを、ウィリアムソンは①マーケット・ガーバナンス、②トリテリアル・ガーバナンス、③バイラテリアル・ガーバナンス及びユニファイド・ガーバナンスに対応させ、各ガーバナンスの契約特性を示すものとして位置付けている。マクネイルの見解は、ウィリアムソンのガーバナンス・ストラクチャー論の理解にとって決定的にもいえる重要性をもつため、少し長くなるが各契約形態の特徴を確認しておく必要がある。各契約形態の特徴は次のように整理できる。

（1）クラブカル・コントラクティング：クラブカル・コントラクトティングは、
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

契約の個別独立性を高め、事前の契約提示の意義を強調することによって交換を促進する点に特徴を持つ。クラシカル・コントラクティングは、次の３つの仕方で契約の個別独立性と契約提示の意義を強化する。①取引当事者の一体化は取引に必要なものとして取り扱われる。この点に関して、伝統的経済学における理想的な市場取引に正確に対応している。②契約当事者間の協定は慎重に事前に定められており、公式な契約条項と非公式な条項が問題となる時は、公式な条項での規制が支配する。③契約行為の保証規定については、狭く厳密に規定されており、もし最初に提示された契約が成果をもたらさなかったとしても、その結果について幅広い解釈を許さない。以上のように、クラシカル・コントラクティングの法的体系は、立法上の規則、公式文書、自己清算法が特徴を成している。

(2) ネオクラシカル・コントラクティング：不確実性の下での長期の契約においては、クラシカル・コントラクティングにおけるように、完全な事前の契約提示は不可能ではないにもかかわらず、高つぎがもできない。なぜなら、①適応行動が必要とされる将来の全ての偶発事態を最初から予想することはできない、②状況が実際に発生するまで多くの偶発事態に対する適切な適応行動が明確とはならず、事前に適応行動についての規定を契約に込める、③自営的かつ分業当事者間における厳密にされた契約締結は、新状況の出現によって要求が生じた場合、深刻なコンフリクトを生むことになるからである。クラシカル・コントラクティングの限界に対してつぎの代替的体系が存在する。①その他の取引をすべて規めるか、②その取引を市場から内部組織へ移すか、③市場交換は維持するが何万もの調整装置を規定した契約方式を考案することである。最後のものが、ネオクラシカル・コントラクティングと呼ばれるとされる。すなわち、ネオクラシカル・コントラクティングにおいては、第三者としての調停者が取引当事者間の契約上の問題を調停することになる。この点が、クラシカル・コントラクティングの法廷による問題解決手法と相違している。ネオクラシカル・コントラクティングの法的体系は、現実世界の複雑性と協定の非完全性及び当事者間が紛争解決機構を信頼していないとすれば契約はけっして達成することはないとその認知によって特徴付けられる。

(3) リレーションナル・コントラクティング：取引の双方の親密関係を維持する必要性は、多くの契約をクラシカル・コントラクティングの法的体系とネオクラシカル・コントラクティングの法的体系から逸脱させることになる。契約の親密関係の拡張と複雑性の増大は、ネオクラシカル・コントラクティングの調整プロセスに変えて親密的な管理的統御プロセスの調整過程に取って変わることになる。これにより、リレーションナル・コントラクティングである。クラシカル・コントラクティングの個別独立性は、ある種のノルムを含む固定的関係に置き代わり、純粋な固定関係の下においては、ネオクラシカル・システムと対照的に適応行動は時間がたつと共に発展するものとなり、契約締結当初の協定条項を含んでいないか、含んでい
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

るとしてもその協定と大幅に相違するようになる。
⑥ このことは、内部組織内調整の性格を数理調整と捉える青木（1978）とウィリアムソンが同一の見解であることを意味しない。ウィリアムソンの立場は、数理調整が適応行動のフレキシビリティーを高めることを主張するにとどまる。他方、特殊な条件を満たすば、特異的性格を持つ取引においても、価格調整が効率的かつ機能する場合があることをウィリアムソンは指摘している（Williamson, 1985, p. 77）。
⑦ ウィリアムソンは、取引数値の変化とガーバナンス・ストラクチャー選択との関連について次のように定式化している。$X$: 取引数値 $(X > 0)$, $I(k)$: 效率的適応行動単位当たりのユニファイド・ガーバナンス・コスト $(I(0) > 0)$, $M(k)$: 效率的適応行動単位当たりのマーケット・ガーバナンス・コスト $(M(0) = 0)$ とするとき、$\beta(k, X) = I(k)X, M(k, X) = M(k)X$ が仮定しようれば、$DG = (\beta(k) - M(k))X$ となる。したがって、$\beta$ の値は $X$ から独立である。すなわち、ガーバナンス・ストラクチャー選択の基準点の位置と取引数値は無関係である（Williamson, 1985, p. 94）。
⑧ U型企業、M型企業については、Williamson (1975) 第 8 章及び (1986) ch. 11 を見よ。
⑨ 不確実性とガーバナンス・ストラクチャーとの関連について、ウィリアムソンの見解を検討しておかなければならない。以上の議論において、取引タイプを規定する際、不確実性は継続的適応行動を必要とする程度に存在するとしてのみしか考慮されていなかった。不確実性の増大と経済組織の選択との間にはどのような関係があると考えているのか。ウィリアムソンは、不確実性がガーバナンス・ストラクチャーの選択に及ぼす影響を 3 タイプの取引について検討している。第 1 の場合、取引の双方の継続性はほとんど価値を持たない。したがって、不確実性の増大は、市場での逐次的な個別独立的契約を容易に締結しえるという状態を変えることはないから、どのような不確実性取引も不確実性がどうであろうとマーケット・ガーバナンスが選択される。第 2 の場合は、資産が特異性を持つため、契約関係の双方の継続性が必要となる。その場合、不確実性の程度が高まるほど市場とは異なったガーバナンス・ストラクチャーの内部で取引を組織することが不可欠となる。リスク防御的なガーバナンス・ストラクチャーによって特異性の性格を持つ取引を支持しない場合、費用のかかる紛争が生じると、また誤った適応に帰結する。第 3 の場合、取引の選択には、ガーバナンスを支援するようなガーバナンス・ストラクチャーが考案されなければ、市場か内部組織のどちらか、不確実性の程度に応じて選択される。
⑩ ウィリアムソンは、取引費用アプローチを取るにもかかわらずガーバナンス・アプローチと異なった視点を持つメジャーメント・アプローチからする経済組織論の存在を見抜いている。このアプローチについては、次稿で検討したい。
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

〔参考文献〕

（注）

①この参考文献リストは、前号の拙稿と本稿における参考文献をリストアップしてい
る（一部次稿引用文献も含む）。前稿には、掲載の都合上参考文献リストは掲載で
きなかったので、前稿検討の際には本参考文献リストを参照ねがいたい。

②以下の各雑誌は次のように略記する。
American Economic Review: A. E. R.
Journal of Political Economy: J. P. E.
Journal of Economy Literature: J. E. L.
Journal of Law and Economics: J. L. E.
Quarterly Journal of Economis: Q. J. E.
Economic Journal: E. J.

③本文中のページ数は、特にことわられていない限り邦訳のなされている文献について
は邦訳のページ数を掲げている。

Aglietta, M. [1979]: A Theory of Capitalist Regulation—The US experience,
Translated by Fernbach, NLB.
58, June.
———[1959]: “Cost and Output,” in M. Abramovitz et al., The Allocation of
Economic Resources: Essays in Honor of Bernard Francis Haley, Stanford
University Press.
———[1965]: “The Basis of Some Recent Advances in the Theory of Manage-
ment of the Firm,” Journal of Industrial Economics, 14, December.
———[1969]: “Corporate Management and Property Rights,” in H.G. Manne,
ed., Economic Policy and Regulation of Corporate Securities, American
Enterprise Institute for Public Policy Research.
———[1979]: “Some Implications of Recognition of Property Right Transac-
tions Costs,” in K. Brunner, ed., Economics & Social Institutions, Martinus
Nijhoff.
———[1984]: “Specificity, Specialization, and Coalitions”, Journal of Economic
Theory and Institutions, 140, March.
Alchian, Armen, and H. Demsetz: “Production, Information Costs, and Economic
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）

33, March.

青木，昌彦[1970]：『組織と計画の経済理論』岩波書店。
——[1978]：『企業と市場の模型分析』岩波書店。
——[1984]：『現代の企業』岩波書店。

——[1964]：“Control in in Large Organizations,” Management Science, 10, April.
——[1971]：Essays in the Theory of Risk-Bearing, Markham.
——[1974]：The Limits of Organization, W. W. Norton (村上泰男訳『組織の限界』岩波書店，1976年)。

渋沼万里[1983]：『取引様式の選択と交渉力』経済論叢131(3)。
馬場正雄，岩崎晃[1974]：『独占・企業規模及びX非効率性—新しい競争政策のために』週刊東洋経済・近総シリーズ，No. 29。


Bain, J. [1956]：Barriers to New Competition, Harvard University Press.

Barnard, Chester [1938]：The Functions of the Executive, Harvard University Press (fifteenth printing, 1962)。


Bator, F. M. [1958]：“The Anatomy of Market Failure,” Q. I. E., August。

Baumol, W. J. [1959]：Business Behavior, Value and Growth, Macmillan (伊連邦春・小野俊夫訳『企業行動と経済成長』ダイヤモンド社，1962年)。

—175—
経済調整システムと企業内調整(二)（野下）

——[1986]：“Williamson's The Economic Institutions of Capitalism”, Rand Journal of Economics, 17, No.2, Summer.


——[1960]：“The problem of social cost.” J. L. E., 3, October.


— 176 —
———[1970]: *The Economics of Collective Action*, University of Wisconsin Press.
De Alessi, Louis [1983]: “Property Rights, Transaction Costs, and X-efficiency,”
*A. E. R.*, 73, March.
Director, A. and E. Levi [1956]: “Law and the Future: Trade Regulation,”
百々和 [1986]: 「監訳者あとがき」、百々和監訳『なぜ経済学は科学ではないか』
日本評論社。
Earl, P. E. [1986]: 「経済学者の行動の経済理論」、百々和監訳『なぜ経済学は科学
ではないか』日本評論社。
海老塚明 [1986]: 「資本主義認識の革新ーレギュレーション理論の紹介と検討ー」『思
想』, No. 739, 1月号。
和監訳『なぜ経済学は科学ではないか』日本評論社, 1986年).
Furbohn, E., and S. Pejovich [1972]: “Property Rights and Economic Theory:
A Survey of Recent Literature,” *J. E. L.*, 10, December.
訳『新しい産業国家』第二版訳, 河出書房新社, 1972年).
Goffmann, E. [1969]: *Strategic Interaction*, University of Pennsylvania Press.
後藤晃 [1978]: 「制度としての企業：企業理論の新展開」『季刊現代経済』30号.
Groves, T., [1976]: “Information, Incentives, and the Internalization of Produc-
tion Externalities,” in S. A. Lin, ed., *Theory and Measurement of Economic Ex-
ternalities*, Academic Press.
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）


池尾和人 [1984]：『日本の金融市場と組織—金融のミクロ経済学』東洋経済新報社。

今井賢一，伊丹敬之，小池和男 [1982]：『内部組織の経済学』東洋経済新報社。

今井賢一，宇沢弘文，小宮隆太郎，根岸隆，村上泰亮 [1971]：『価格理論 I 』岩波書店。

岩崎晃 [1976]：『独占とX非効率』荒巌治郎他『経済学(3)産業組織論』有斐閣。

Kirzner, I. M. [1973]：Competition and Entrepreneurship, University of Chicago Press.

Knight, Frank H. [1941]：“Review of Melville J. Herskovits 'Economic Anthropology','” J. P. E., 49, April.

Knight [1965]：Risk, Uncertainty and Profit, MacGrawhill.

小林健一 [1981]：『市場の失敗の経済理論』白桃書房。


Leijonhufvud, A. [1968]：Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory, Oxford University Press。（根岸隆訳『ケインジアンの経済学とケインズの経済学』東洋経済新報社，1977年）。


Marris, R. [1964]：The Economic Theory of Managerial Capitalism, Free Press（大川勉訳『経済者資本主義の経済理論』東洋経済新報社，1971年）。

—178—
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）


宮本光晴 [1978]: 「企業組織論の基礎」村上泰亮, 西部俊編『経済体制論（II）』東洋経済新報社.

———[1987]: 『人間と組織の社会経済学』東洋経済新報社.

宮崎義一 [1983]: 「企業組織一新しい大企業体制」都留重人編『サムエルソン経済学講義(上)』岩波書店.

宮沢健一 [1981]: 『通論経済学』岩波書店.

———[1978]: 『現代経済の制度的機構』岩波書店.


松村司司 [1979]: 『多角化企業論』釧書店.


中村達也 [1977]: 『市場経済の理論』日本評論社.

———[1983]: 「混合経済の性格付け」都留重人編『サムエルソン経済学講義(上)』岩波書店.

中村 敏 [1981]: 『入門マクロ経済学』日本評論社.

野口悠紀雄 [1974]: 『情報の経済理論』東洋経済新報社.

———[1975]: 「経済分析と情報」『季刊現代経済』18号.

野下保利 [1983]: 「戦後米国におけるマークアップ・ビヘイビールーと産業支配」九州大学『経済学研究』第49巻, 第3号.

———[1984a]: 「企業合併と資本積蓄」九州大学『経営学研究』第50巻, 第3・4合併号.

———[1984b]: 「企業合併と金融市場」九州大学『経済学研究』第50巻, 第5号.


Radner, R. [1968]: “Competitive equilibrium under uncertainty,” Econometrica,

—179—
經済調整システムと企業内調整（二）（野下）

36, January.

——[1985]: “The Internal Economy of Large Firms,” E. J., 96, Supple-

ment.


R., 60, May.


Robertson, D. H. [1924]: Control of Industry, Nisbet.

Posner, R. A. [1979]: “The Chicago School of Antitrust Analysis,” University


E. R., 63.

——[1977]: “The Determination of Financial Structure: The Incentive

Signaling Approach,” Bell Journal of Economics, 8, Spring.

酒井泰弘 [1982]: 『不確実性的経済学』有斐閣.


Schumpeter, J. A. [1942]: Capitalism and Socialism and Democracy (中村伊知朗

他訳『資本主義・社会主義・民主主義』東洋経済新報社, 1962年).

Scitovsky, T. [1943]: “A Note on Profit Maximization,” Review of Economic

Studies, Vol. 11.

瀬地山敬 [1986]: 『経済分析における「時間」の重要性』『経済セミナー』.

Sheshinski, E. and Y. Weiss [1977]: “Inflation and Adjustment Costs,” Review

of Economics Studies, 54.

Simon, Herbert, A. [1957]: Models of Man, John Wiley & Son.

———[1959]: “Theories of Decision Making in Economic and Behavioral


———[1978]: “Rationality as process and as product of thought,” A. E. R.,

68, May.

———[1983]: Reason in Human Affairs, Stanford University Press.


Interest, Spring.

———[1971]: “Some Implications of Alternative Criteria for the Firm,” in

R. Mariss and A. Wood, ed., The corporate economy: Growth, competition

and innovative potential, Harvard University Press.

Spence, A. M. [1983]: “Contestable markets and the theory of industry structure:

A review article,” J. E. L., 21, September.

— 180 —
経済調整システムと企業内調整（二）（野下）


Stigler, George J. [1963]: “United States v. Loew’s Inc.: A note on black booking,” Supreme Court Review.


高須賀義博 [1987]: 「経済的「三位一体展式」の解剖」『経済研究』第38巻，第1号。


都留 康 [1986]: 「訳者解釈」，ポールズ／ゴードン／ギンタス著『アメリカ衰退の経済学』東洋経済新報社。


—— [1985]: The Economic Institutions of Capitalism, Free Press.


[本研究は昭和六一年度文部省科学研究費総合研究(A)による研究成果の一部である]