

取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 明治大学政治経済研究所 公開日: 2013-05-24 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 武田, 巧 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/10291/15020

取引費用節約原理から考察する 日本型経済諸制度

武 田 巧

《論文要旨》

本稿は、コース (R. H. Coase, 1937) によって提起され、ウィリアムソン (O. E. Williamson) が発展させた新制度派経済学、狭義では取引費用節約原理の考え方を、過去 20 年間停滞し続ける日本経済に適用することで、日本経済が低迷する構造的要因の一つに迫っている。

結論を先に述べるならば、系列、終身雇用、メインバンク制といった日本型経済諸制度は市場での取引費用を節約するために工夫されたものと解釈できるが、その諸制度は市場での取引費用の高かった時代には有効に機能し得たものの、近年の情報通信技術の革新、市場経済の拡大、新興国の台頭などにより推進される経済のグローバル化による取引費用低下により、その有効性を低下させているのではないかと。そして、それにも拘わらず経済諸制度の移行が進まないことが、日本経済の停滞に繋がっているのではないかと。こうした問題意識は直感的な説明としてはしばしば耳にするものの、その多くが理論的基盤を欠いている。これに対して取引費用節約原理の考え方は、日本型制度の誕生とその優位性の変化について、そして低迷する日本経済について解釈するうえでも、一貫した理論的基盤を提供してくれるように思われる。ただし、以上の点をどのように実証するかは、今後の課題となる。

キーワード：取引費用、新制度派経済学、制度、日本型経済制度、限定合理性、機会主義

はじめに

コース (Ronald H. Coase) が 1937 年に発表した「企業の本質」(“The Nature of the Firm”) は、新古典派経済理論がそれまで検討を怠ってきた問題点を提起することで、企業を定義しようと試みたものである⁽¹⁾。提起された第一の問題は、なぜ企業という組織が市場とは別に存在するのかという点であった。そして第二は、企業の規模、あるいは企業と市場との境界はどのように決定されるのかという点であった。以上のコースの問題提起と彼自身がそこで提示した解答は、後にウィリアムソン (Oliver E. Williamson) によって精緻化され、「新」制度派経済学の誕生に繋がっている⁽²⁾。

本稿では、上記のコースによる問題提起を出発点としてウィリアムソンが牽引してきた新制度派経済学、より狭義には取引費用節約原理を基盤とする考え方を応用することで、日本経済が過去 20 年間停滞し続けている構造的理由の一つに迫っていきたい。結論を先に述べるならば、終身雇用、系列、メインバンク制といった日本型経済諸制度は市場での取引費用を節約するために生まれたと解釈できるが、その諸制度は市場での取引費用が高かった時代には有効に機能しえたものの、近年の情報通信技術の革新、市場経済の拡大、新興国の台頭などによる経済のグローバル化による市場での取引費用低下により有効性を失いつつあるのではないかと、そして、それにも拘わらず経済諸制度の移行の進んでいないことが、日本経済の停滞に繋がっているのではないかと。こうした見解は直感的な説明としてはしばしば耳にするものの、以下で取り上げるコースとウィリアムソンの知見を日本型制度に当てはめることによって、理論的な整合性が増すと考えられる。ただし、以上の指摘はあくまで本稿が導く一つの仮説に過ぎず、この仮説の検証は別の機会に譲ることとしたい。

以下、1ではコースの提起した問題について、2ではウィリアムソンの取引費用アプローチについて、3では経済諸制度とグローバル化の影響について概観した後、グローバル化が日本型諸制度ひいては日本経済に与えている影響について考えていきたい。

1. コースの問題提起

まず、コース（1937）が提起した問題点を、その意味するところとともに、あらためて確認しよう。彼は経済学、とりわけ新古典派経済学がその理論の基盤としているはずの企業という組織を必ずしも明確には定義してこなかった点に批判を加え、同時に、経済学で仮定する企業という概念が現実性を欠いていると指摘する。そして、限界と代替の概念というまさに新古典派経済学の分析手法を用いて、現実と整合的な企業という組織の定義を自ら試みるのである。

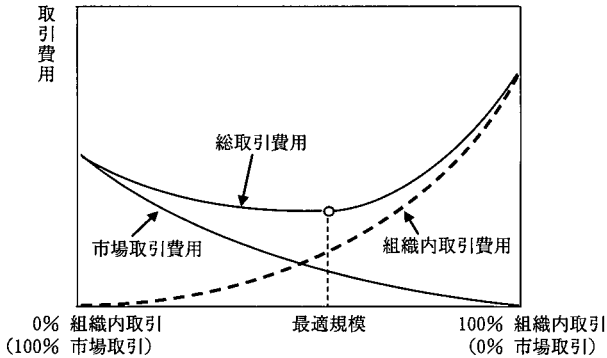
なぜ企業は存在するのか。唐突な質問にも聞こえるが、新古典派経済学が想定する世界を突き詰めるならば、当然の質問であるかもしれない。コースが引用しているA.ソルター（Arthur Salter）による経済システムの描写は次の通りである。「通常の経済システムはひとりでに機能している。その経常的な運行に、中央による統制も中央による監視もなんら必要としない。人間の活動と人間の必要のすべての領域にわたって、供給は需要に、生産は消費に、自動的に弾力的で敏感に反応する過程によって調整される」（Coase, 1937: 387）⁽³⁾。コースも指摘する通り、資源配分が直接、価格メカニズムに依存し、「経済システムは『ひとりでに機能している』」（Coase, 1937: 387）⁽⁴⁾ごときである。敢えてこの世界に企業の存在を見出そうとすれば、それは、唯一資源配分メカニズムを担う市場を構成する経済人として擬人化され、組織としての広がりを持たない。この経済人が何らかの財を生産しようとする

ならば、価格メカニズムに従って、生産活動に必要な労働、資金、技術などのあらゆる資源を、必要な時に必要なだけ日々市場から調達することになる。明らかに、コースの言う「普通の人」(Coase, 1937: 386)⁽⁶⁾が見る企業はそこには存在しない。現実の世界では、市場が価格メカニズムを通じて資源配分を担う一方で、広がりをもつ組織としての企業が多数存在し、企業の内部では企業家あるいは経営者が市場に代わって代替的な資源配分メカニズムを担っているのである。

質問を繰り返そう。それではなぜ、企業は存在するのか。コースに従えば、それは「価格メカニズムを利用するための費用が存在する」(Coase, 1937: 390)⁽⁶⁾ことに起因する。必要とする資源の価格を見つけだしたり、取引の際に交渉をしたり、契約を結ぶために生じる諸費用を、コースは具体例として挙げている (Coase, 1937: 390-391)⁽⁷⁾。後にウィリアムソンが取引費用と名付けた費用である (Williamson, 1975: 3)⁽⁸⁾。取引費用は存在しないとすると完全競争の前提が、ここで崩れることになる。

市場での取引のみならず、企業内での取引にも費用が掛かる。そして、市場と企業組織とを代替的な資源配分メカニズムと見なすならば、企業の存在理由は容易に理解できる。何らかの財が生産されるとして、必要な資源が企業を組織して生産・調達するよりも市場から安価に入手できるのであれば、市場からの外部調達が選択される。反対に、企業という組織を設立して内部で生産・調達するほうが安価に入手できるのであれば、企業内での生産・調達が市場に取って代わる。つまり、市場での取引には費用が掛かるため、企業を設立することが時として有利になるのである。ここに、企業の存在する理由を見出すことができる。コースは「市場が機能するには、なんらかの費用が発生する。そして組織を形成し、資源の指示監督を、ある権限を持つ人(『企業家』)に与えることによって、市場利用の費用をなにほどこか節約することができる」(Coase, 1937: 392)⁽⁹⁾と述べている。本稿では、後に明らか

図表 1 最適企業規模



出所：菊澤研宗『組織の経済学入門』18頁を一部修正。

になるように、経済制度の形成される理由を取引費用節約のためと捉えているが、その意味では、企業という組織もまた、経済制度の一つを構成することになる。

以上を受け入れるならば、コースが自ら発した第二の質問にも容易に答えることができる。第二の質問は、企業はどこまで規模を拡大するのかという、企業の規模、換言すると、企業と市場との境界に関わる問題である。この点については菊澤（2006：18）による概念図（図表1）⁽¹⁰⁾と磯谷（2007）の説明が適確である。

「企業の境界がどこで画されるのかといえ、それは、企業が徐々に取引を組織化して節約できる市場取引費用の減少分と組織化によって発生する組織内取引費用の増加分が等しくなる点においてである。言い換えれば、市場取引費用と組織内取引費用の合計である総取引費用が最小になる点まで、企業は取引を内部組織化し、規模を拡大する」（磯谷、2007：161）⁽¹¹⁾のである。ここで組織内取引費用が規模の拡大に伴って逡増的に増加するのは、組織の肥大化に伴う非効率の発生による。後にライベンシュタイン（H. Leibenstein, 1976, 1977）が指摘するX-非効率性である⁽¹²⁾。なお、企業が複数の

財を生産している場合には、生産する個々の財について企業規模拡大に伴う市場取引費用の減少分と組織内取引費用の増加分とが等しくなる必要はなく、生産するすべての財を合算した値が等しくなれば良い、とコースは指摘している (Coase, 1937: 18-19)⁽¹³⁾。

以上のように、コースはそれまでの経済理論に対して問題を提起するとともに、提起した問題に自ら解答を与えることで、「企業の本質」に迫ったのである。経済理論が新たに採り入れるべき「取引費用節約原理」がここに誕生し、後の新制度派経済学の誕生する土台を用意したのである。

2. 取引費用とウィリアムソン

市場を利用する際に取引費用が生じるのはなぜか。この点についてコースは必ずしも明確ではなかったが、ウィリアムソン (Oliver E. Williamson) がこの作業を受け継ぐことになる。ウィリアムソンはコースの基本的考えを発展させ、精緻化することで、市場か企業かという二元論的アプローチに代わる多元論的アプローチを展開し、市場と企業の間位置する多様な取引形態、例えば系列などが生まれる可能性にも道を拓くことになる。ウィリアムソンはまた、ミクロ経済学に依拠し、伝統的な分析を補完することを目指す制度派経済学を「新」制度派経済学と命名することで、結果として、ヴェブレン (Thorstein Veblen) を始祖とする従来の制度派経済学に「旧」の冠を与えることになるのである。

(1) 機会主義と限定合理性

まず取引費用とは何か。ウィリアムソンは取引費用を「物理学における摩擦を経済に置き換えたもの」(Williamson, 1985: 19) と表現している。それでは、取引費用の生じる理由をどのように捉えるのか。ウィリアムソンは

1937年のコース論文について、「一つの根本的な問題を早い時点において非凡な洞察力をもってとりあつたものであり、それ以上論を深めなかったという理由で非難することはできない」(Williamson, 1975: 4)⁽¹⁴⁾とし、「私は、コースがこの画期的な論文でうちだしたよりもいっそう完全な企業と市場の理論をつくりあげるためには、意思決定者としての人間の基本的な諸特性の帰結について、もっと自覚的な注意を払う必要があり、その基本的な諸特性の一つは機会主義 (opportunism) で、いま一つは限定された合理性 (bounded rationality) だと考える」(Williamson, 1975: 4)⁽¹⁵⁾と述べている。つまり、人間の基本的な特性である機会主義と限定合理性とが、市場での取引費用を発生させる根本的要因と捉えるのである。

まず機会主義の意味を確認しよう。ウィリアムソン自身は「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」(Williamson, 1975: 26)⁽¹⁶⁾と述べている。つまり、標準的経済理論が想定する効用最大化の仮定を拡張し、そこに「自己の利益を悪がしこいやり方で追求する」戦略的行動を加えていることになる。

市場での取引が取引相手による機会主義に晒される危険性があるとしても、潜在的取引相手が多数の場合には取引相手の変更は容易であり、そのことが機会主義的行動を抑止できよう。ただし、取引が少数間に限定されると、双方がだまされないようにと駆け引きを始めることになる。例えば取引相手を調査しあったり、詳細に及ぶ契約書を交わすことでお互いを法的に拘束したり、契約後もその履行をお互いが監視しあったりすれば、結果として、当然費用が発生する。これが取引費用である。そして、こうした取引費用が高くなる場合に、市場に代わって企業内部で取引を代替することが機会主義の危険に晒される度合いを減らし、取引費用の節約に繋がることにもなる。加えて取引の不確実性や複雑性が高まるほど、契約は想定されるあらゆる事態に

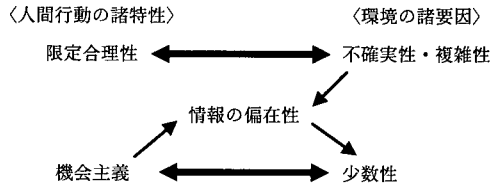
備える必要が生じ、そのことが取引費用を更に高め、市場の失敗を招きかれない。他方で企業内部での取引に移行すれば、「適応的で逐次的な仕方では不確実性・複雑性に対処することを可能ならしめる」(Williamson, 1975: 25)⁽¹⁷⁾のである。

次の限定合理性は新古典派経済学で仮定されてきた完全合理性に対置する概念である。ウィリアムソンは「限定された合理性は、一方においては神経生理学的な諸限界にかかわり、他方においては言語の諸限界にかかわっている。生理学的な諸限界のほうは、情報を誤りなく受けとり、貯蔵し、とりだし、処理することについての諸個人の能力が、速度と貯蔵容量のうえで限界をもつという形をとる。…(中略)…言語の諸限界とは、諸個人が彼らの知識や感情を、ことばや、数や、図表などによって、他人に理解できるように仕方で明確に表現する能力をもたないことを指す」(Williamson, 1975: 21-22)⁽¹⁸⁾と述べている。ウィリアムソンは新古典派経済学の仮定してきた完全合理性を否定し、サイモン(Herbert Simon, 1961)が指摘するように、「複雑な問題を定式化し解くための人間の頭脳の能力は、現実世界において客観的に合理的な行動をとるために解くことを要求される問題のサイズにくらべて非常に小さい」(Simon, 1957: 198)⁽¹⁹⁾がゆえに、人間行動は「合理的であろうと意図されてはいるが、かぎられた程度でしか合理的ではありえない」(Simon, 1961: xxiv)⁽²⁰⁾ことを認める。つまり、人々は限定合理性の制約下で、可能な限り合理的に行動しようと努めていることになる。

それまで標準的経済理論が想定していた効用最大化と完全合理性に代わって、人間行動の基本的特性を機会主義と限定合理性として捉えたと、市場での取引は幾多の困難に遭遇することになる。取引相手にだまされないように駆け引きが生じるが、その駆け引きは、取引相手や将来などに対する不完全な情報に基づく限定合理性の下で、進めていかざるを得ない。ここに取引上の無駄が発生し、市場での取引費用が高まってしまうのである。

取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

図表 2 取引費用の生じる要因



出所：Williamson, *Markets and Hierarchies*, p. 40. を一部修正

機会主義と限定合理性のほか、取引費用を発生させる要因としてウィリアムソンが挙げるのは、環境的諸要因としての不確実性・複雑性、取引の少数性、情報の偏在性である。図表 2 は市場での取引費用が生じる要因をまとめたものだが、そこでは、人間の諸特性としての限定合理性と環境的諸要因としての取引の不確実性・複雑性が結びつくと、お互いが相互に補強しあい、取引費用を高め得ること、また、人間の諸特性としての機会主義と環境的諸要因としての取引の少数性が結びつくと、こちらもお互いが相互に補強しあい、取引費用を高め得ることを示している。また、情報の偏在性に関しては、取引の不確実性・複雑性により生じ、機会主義により増幅されるが、情報の偏在性自体が取引の少数性を促進することで機会主義的行為の発生する余地を広げ、取引費用を高めていくことを表している (Williamson, 1975: 40)⁽²¹⁾。

(2) 資産の特殊性と取引費用

以上のように市場での取引費用が高まっていくと、企業は取引費用を節約するために、市場での取引を継続するのか、あるいは取引の対象となる財やサービスを自ら内製化するのかについての選択を迫られることになる。ただし、機会主義も限定合理性もその程度を計測することはどちらも困難である。そこで、ウィリアムソンが取引費用を増減させる具体的指標として代替的に

採りあげるのが、取引される資産の特殊性、取引の不確実性とその頻度の3要因になる。

資産の特殊性とは、取引される財やサービスの標準化の度合いに直結する。取引される財やサービスを生産するために標準化されていない特異な設備を必要としたり、特異な作業工程を必要としたり、取引当事者間での反復的な接触を通じてお互いが取引を相互に調整することなどを必要としたりすれば、資産の特殊性は高まり、市場で取引する場合の取引費用も高まっていかざるを得ない。現在よりも製品差別化が著しかった自動車生産の例を取り挙げるならば、数多くの自動車部品は特定の組立メーカーの特定の車種に限定して採用されることが多かった。そのときの組立メーカーと部品メーカー間の取引はまさに資産特殊性の高い取引である。仮に契約が成立し、部品メーカーが特定メーカーの特定車種にしか採用されない部品を生産するための設備をひとたび設置してしまうと、部品メーカーがその投資を回収するためには、その特定組立メーカーとの取引を長期間続けるしかなくなる。取引が途切れてしまえば、部品メーカーは回収不能な埋没費用に苛まれることになりかねない。このとき組立メーカーが機会主義的行為に走れば、部品メーカーの特殊な投資により形成された特殊な資産を「人質」(Williamson, 1983)⁽²²⁾とし、部品メーカーに対して取引の打ち切りをちらつかせることで、法外な要求を突きつけることも考えられる。こうした事態を避けるために、組立メーカーと部品メーカーとの契約をめぐる交渉には両者の駆け引きが錯綜するとともに、契約成立後も契約の履行状況を監視しあうことにもなりかねない。このように取引の対象となる資産の特殊性の度合いが高くなると、当事者間に駆け引きや交渉、更には相互監視を必要とするようになり、市場での取引費用が上昇してしまうのである。

第二の取引の不確実性は取引相手の情報に関わる。取引相手の素性が分からなければ、取引の不確実性が高まり、取引当事者は限られた情報の下で取

取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

引相手にだまされないように慎重にならざるを得ない。相互に駆け引きをする場合もあろう。つまり、ここでも取引の不確実性が高まるほど、市場での取引費用が上昇することになる。法律が整備されていなかったり、整備されていても事実上執行が不十分であったりする途上国経済においては、取引が親族、親戚、友人の間でしか広がりを見せない場合も散見されるが、こうした事例は取引の不確実性の高さが市場での取引費用を高め、市場取引の広がりを抑制する典型例と言えるのではないか。

第三は取引の頻度である。取引が1回限りであれば、取引相手の情報を相互に蓄積することは難しく、限定合理性の下、取引が当事者双方ないしはどちらか一方の機会主義に苛まれる可能性も高くなる。つまり市場での取引費用は高くなる。身近な例では、旅行者が旅先で高額な料金を吹っ掛けられたり、まがい物をつかまされたりする例はしばしば耳にする。反対に購入側の機会主義を遮断するのが「一見さんお断り」であろう。取引が繰り返されるにつれ取引相手の情報を相互に蓄積することができれば、機会主義的行為は抑制され、取引費用も低くなる。

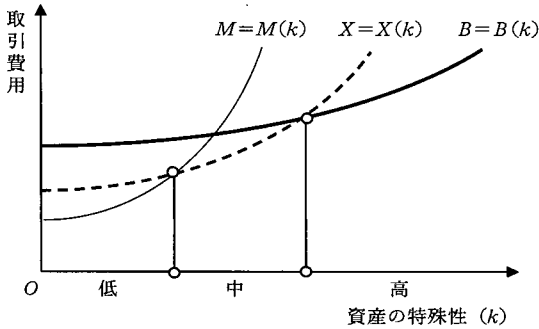
以上の資産の特殊性、取引の不確実性、そして取引の頻度のうち、ウィリアムソンが特に重視したのが資産の特殊性であり、図表3は資産の特殊性の度合いと取引費用との関係を示している。ウィリアムソンは市場 (M)、組織（企業内）(B)、そして市場と組織の中間組織的な取引形態であるハイブリッド型 (X) のそれぞれの取引費用を資産特殊性 (k) の関数とし、それぞれの場合の取引費用の変化を表している。

市場での取引費用 $M = M(k)$

組織での取引費用 $B = B(k)$

中間（ハイブリッド）での取引費用 $X = X(k)$

図表3 資産特殊性と取引費用



出所：Williamson, *The Mechanisms of Governnace*, p. 108.
を一部修正。

尚、上記関数式及び図表3では、それぞれの取引費用に影響を与え得る資産特殊性以外の取引の不確実性や頻度を含むその他の要因を外生変数として一定、調達量ないし生産量も一定と見なすとともに、資産特殊性 (k) がゼロの場合の取引費用を $0 < M(0) < X(0) < B(0)$ 、導関数を $M'(k) > X'(k) > B'(k) > 0$ と仮定している (Williamson, 1996: 106-108)⁽²³⁾。

図表3が意味するのは、資産特殊性が高い取引であればあるほど、市場での取引は面倒な交渉や不必要な駆け引きを招く可能性が高まり、取引費用が高くなるということである。この場合、取引費用を節約するには、市場取引を企業内部で内製化するのがより効率的となる。反対に、資産特殊性の低い場合には駆け引きも抑制される一方、たとえ駆け引きが生じても取引相手の変更が容易であるので、市場取引がより効率的となる。ウィリアムソンがコースの指摘した市場と企業あるいは市場と組織という二元論的アプローチから離れて、多元論的アプローチへの道を拓いたのは市場と組織の中間的取引形態であるハイブリッド型取引の存在を示したことによる。ハイブリッド型取引とは、取引相手との関係がある程度固定的で継続的な場合であるが、ある程度自由に取引相手の変更もできる取引形態である。日本型経済諸制度の一

取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

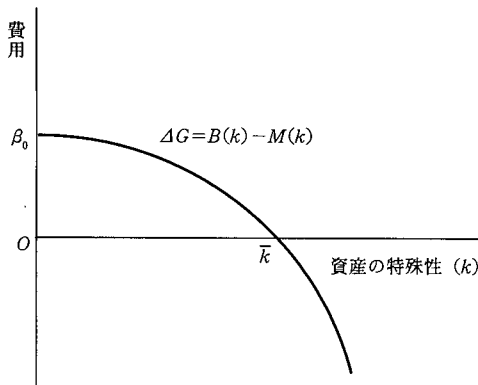
つと見なされる系列取引はこの一例であり、資産の特殊性が中程度の場合に、市場でもない企業内組織でもない、ハイブリッド型取引がより効率的な取引形態となる。系列取引は資産特殊性が中程度の場合に、市場の失敗と同時に組織の失敗を回避する取引形態であると言うことができよう。

ウィリアムソンは更に、市場と企業内組織に限定して、資産特殊性と取引費用との関係のみならず、生産費用との関係、そして取引費用と生産費用とを合わせた総費用との関係を導いている。図表4は取引される資産の特殊性の度合いに応じて、取引対象となる財ないしサービスを市場で調達しないで内製する場合の組織内取引費用 $B(k)$ と市場から調達する場合の市場取引費用 $M(k)$ との差であるガバナンス費用 ΔG が、どのように変化するかを表している。図表3から直接求めることもできよう。ここでも、それぞれの取引費用に影響を与え得る資産特殊性以外の要因を外生変数として一定、生産量ないしは調達量も一定と仮定している。その他の主な仮定は次の通りである。

$$B(0) > M(0) > 0$$

$$M'(k) > B'(k) > 0$$

図表4 相対的なガバナンス費用



出所：Williamson, *The Mechanisms of Governance*, p. 67.

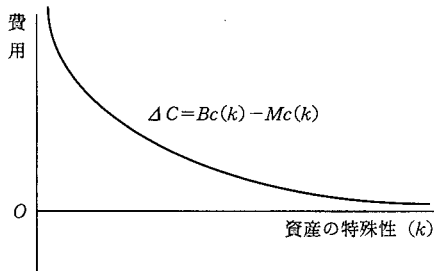
資産特殊性が低い場合には、潜在的供給者が多く、不必要な交渉や駆け引きが抑制されるため、市場を通じた取引費用 $M(k)$ は小さくなる一方で、このような財やサービスを内製化するならば管理費や間接費をいたずらに膨らませるため、 ΔG は正の値となる。ところが資産の特殊性が高まるにつれ、市場での調達には面倒な交渉や駆け引きが横行し始めるとともに、内製の利点が機能し始めるため、 ΔG が \bar{k} でマイナスに転じている。したがって、取引費用を節約するには、 \bar{k} よりも資産の特殊性が低い場合は市場取引が、 \bar{k} よりも資産の特殊性が高い場合は企業内部での生産がより効率的となる。

それでは資産特殊性と生産費用との関係はどうか。図表5は取引対象財を内製する場合の生産費用 $Bc(k)$ と別の企業から市場で調達する場合の調達先企業の生産費用 $Mc(k)$ との差を ΔC として、 ΔC が資産の特殊性の度合いに応じてどのように変化するかを表している。ここでも、それぞれの生産費用に影響を与え得る要因は資産特殊性のみとし、それ以外は外生要因として一定、生産量ないしは調達量も一定と仮定している。その他の主な仮定は次の通りである。

$$Bc(0) > Mc(0) > 0$$

$$Mc'(k) > Bc'(k) > 0$$

図表5 相対的なガバナンス費用



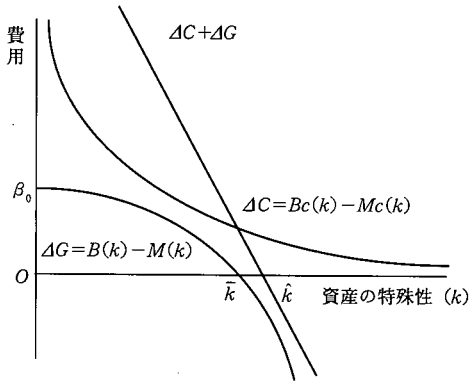
出所：Williamson, *The Mechanisms of Governance*, p. 67. 菊本『組織の経済学入門』27頁。

図表5は、資産特殊性の高低に拘わらず、あらゆる取引は市場を通じて調達するほうが安くなっているが、資産の特殊性が高まるにつれ、 ΔC は小さくなっている。ただし、 ΔC は漸近的にゼロに近づくものの、マイナスになることはない。これは、資産の特殊性が低い取引の場合には、生産者は不特定多数の企業から類似した財やサービスの注文を受けやすく、規模の生産性を発揮できるため、 $Mc(k)$ が小さくなり、 ΔC が大きくなる一方で、資産の特殊性が高くなると、注文先が限定され、規模の経済がそれほど機能しなくなるため、市場からの調達のメリットが薄れていくことを示している。ただし、 ΔC がマイナスにならないのは、資産の特殊性が高まり注文が特定企業に限定される場合でも、生産者が外部からの注文をある程度は束ねることができるため、組織内部で自社のためだけに生産するよりは生産費用を安く抑え得ると、ウィリアムソンが考えるからである。この点はウィリアムソンが垂直統合のメリットに懐疑的であることを示している (Williamson, 1996: 68-70)⁽²⁴⁾。

それでは、市場と内部組織との取引費用および生産費用の差を合わせた総費用の差と資産特殊性との関係を、図表6の $\Delta C + \Delta G$ によって示す。資産特殊性が低い場合は市場による調達が総費用の節約に繋がり、資産特殊性が高くなると自社で内製するほうが総費用を節約できることを示している。ここでもやはり、資産特殊性が低いほど市場取引が有利になり、資産特殊性が高くなるにつれ、その有利性は低下している。ただし、取引費用のみならず総生産費を考慮するならば、市場からの調達がより有利になる範囲が拡大すると指摘できる ($\bar{k} < \hat{k}$)。

以上のように、ウィリアムソンは、コースが必ずしも明確にしなかった市場での取引に費用が生じる理由を人間行動の諸特性としての機会主義と限定合理性に求め、こうした諸特性が環境的諸要因である取引の不確実性や複雑性、取引の少数性、そして派生的要因としての情報の偏在性によって増幅す

図表6 相対的なガバナンス費用と生産費



出所：Williamson, *The Mechanisms of Governance*, p. 69.

ることで、市場取引に不必要な交渉や駆け引きが生まれ、市場での取引費用が高まっていく可能性を明らかにした。加えて、市場での取引費用を増減する具体的指標としてとりわけ取引される資産の特殊性を重視し、取引費用のみならず生産費用の面でも、取引される資産の特殊性が低い場合は、市場取引つまり市場からの調達に費用の節約に繋がり、資産の特殊性が高くなるにつれ、市場からの調達ではなく、自ら企業内部で内製化することが費用節約に繋がる可能性を明らかにしたのである。特殊性の低い資産を企業が自ら内製することは組織の失敗に繋がり、市場での取引に依存する一方で、特殊性の高い資産を企業が市場から調達することは反対に市場の失敗に繋がるため、自ら生産することが有利になることを示している。同時に、市場と企業ないしは組織という二元論的アプローチから離れ、日本型経済諸制度と見なされる系列取引といった市場と企業との中間に位置する取引形態を含む多元論的アプローチへと新たな道を拓いたのである。

(3) 取引費用節約原理と多様な経済諸制度

コース、ウィリアムソンと続く取引費用節約原理の考え方は、市場での取引費用の高さが市場の失敗を生み、そのことが取引を市場から組織内に移すことで企業を誕生させるとともに、その規模拡大にも結びつくことを説明する。同時に、市場に代わる企業ないし組織の規模拡大が管理費や間接費の増加、非効率性の招来などによる組織内取引費用（ガバナンス費用）の上昇に繋がる可能性もあり、そのことが今度は組織の失敗を招くため、企業内部での取引拡大を抑制するとともに、取引を組織内から市場に戻す、とも解釈できる。機会主義や限定合理性といった人間行動の諸特性や、少数性、不確実性・複雑性、情報の偏在性といった取引の環境的諸特性に対処しながら、市場の失敗のみならず、組織の失敗をも回避するように、取引は行なわれることになる。そして、そこにおいては、当然限定合理性下ではあるが、取引費用ひいては総費用を下げるための様々な工夫が模索されることになる。このような様々な工夫が経済諸制度の萌芽に繋がり、それぞれの制度の下で、取引費用が節約され、取引が効率化されるのである。市場もひとつの制度であり、企業ないし組織も同じく制度を構成するが、取引費用を節約する制度は市場と企業にとどまらず、多様な型態が存在する。

図表7は、取引される資産の特殊性の度合いと取引の頻度に応じて、ウィリアムソンが取引費用の節約との観点から導いた複数の取引形態を示している（Williamson, 1985: 79）⁽²⁵⁾。取引される資産の特殊性が低いほど、取引相手の機会主義に晒される危険が少なくなるため、取引頻度に拘わらず、スポット的契約（図表7では古典派的契約と命名されている）が効率的になる。反対に取引される資産の特殊性が高いほど、潜在的取引相手が少数となり、機会主義を招きやすくなる。潜在的取引相手にすれば、汎用性の低い資産を設置しなければならないほど、取引が中止になった場合の埋没費用は高まり、

図表7 効率的ガバナンス

		投資特性		
		非特殊の	中間的	特異的
取引頻度	低い	市場ガバナンス (古典派的契約)	第三者的ガバナンス (新古典派的契約)	
	高い		双務的ガバナンス (関係的契約)	統合的ガバナンス

出所：Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, p. 79.

安定的かつ継続的な取引を明示的に保証する契約を求める必要が高まり、取引費用節約のために、潜在的取引相手を垂直統合するといった統合的ガバナンスも選択肢となる。資産の特殊性がそこまで高くはなく中間的であれば、取引頻度の増加とともに、取引当事者間で何らかの関係性が生じる可能性がある（双務的ガバナンス）。ただし取引頻度が少ないと、機会主義が横行し、市場ないし取引当事者間で解決策を見出せない場合が生じるかもしれない。その場合には、司法を含む第三者の仲介と調停を制度化した取引形態が必要となる。こうした取引形態を、ウィリアムソンは第三者的ガバナンスと名付けている（Williamson, 1985: 72-78）⁽²⁶⁾。

ウィリアムソンが強調しているのは、市場だけが唯一の取引形態ではないし、市場だけが唯一の効率的資源配分を実現する取引形態でもないという点である。現実世界には多様な取引形態が存在し、人間行動の諸特性や環境的諸要因に応じて、効率的な取引のあり方は異なっているということになる。

3. 経済諸制度とグローバル化の影響

以上のコース、ウィリアムソンと続く取引費用節約原理から日本型経済諸制度を改めて解釈するならば、日本型諸制度の存在意義がより明確になる。

同時に、日本経済が停滞する理由にも示唆を与えてくれる。以下、取引費用と経済諸制度とを簡単に再定義した後で、日本経済が停滞する理由に迫ってみたい。尚、系列、終身雇用、メインバンク制といった日本型制度の詳細については拙稿（1993, 1994ab, 2002, 2003）を参照されたい。

(1) 取引費用

既に述べたように、ウィリアムソンは取引費用を「物理学における摩擦を経済に置き換えたもの」（Williamson, 1985: 19）と表現しているが、具体的には「交換を交渉し、測定し、執行する費用」（Yeager, 1999: 26-27）⁽²⁷⁾となる。交換を交渉する費用とは、コースに抛れば、「交渉をしようとする相手は誰であるかを見つけ出すこと、交渉をしたいこと、および、どのような条件で取引しようとしているのかを人々に伝えること、成約にいたるまでにさまざまな駆け引きをおこなうこと、契約を結ぶこと…」（Coase, 1988: 6）⁽²⁸⁾である。

次の測定費用は、交換の対象である財やサービスの属性を測定する費用である。アカロフ（G. Akerlof）は売り手と買い手の間に存在する情報の非対称性に着目して、買い手が「レモン」を掴まされる危険性のあることを指摘したが、売り手と買い手双方が把握している情報が対称的であったとしても、情報が少なければ、更なる情報の獲得に費用を掛けて財やサービスの属性を測定する必要に迫られる場合もあろう（Akerlof, 1970）。

最後の執行費用が生じるのは、取引が契約通りに行われない可能性が常に存在するからである。そのために契約違反を罰したり、違反を思いとどまらせたりする執行メカニズムが必要となる。仮に契約を順守することが法律によって義務付けられているにしても、法律自体が有名無実化していて執行されなければ、あるいは執行費用が高ければ、取引のリスクは高まることになる。

また、取引の生じる時間的経過に従い、かつ上記の交渉費用、測定費用、執行費用を細分化すると、次のような定義も可能になる（鈴木，2006：37）。

① 取引前費用

- a) ふさわしい取引相手の探索
- b) 値段交渉，契約交渉
- c) ドラフティング，契約作成等

② 取引後費用

- a) （契約内容が守られているか）モニタリング，監視
- b) （相手側による契約不履行の際）契約条項の発動
- c) （契約違反の場合）クレーム，訴訟等

この場合、線引きは必ずしも明確ではないが、交渉費用は取引前費用として、取引相手の探索や契約作成に関わる費用などを含み、測定費用は取引相手の信頼度とともに契約の履行度合いなどを測定する費用として、取引前の探索費用と取引後の監視費用に分化し、執行費用は取引後費用のすべてを含むと考えられる。

以上の理由からも、市場での取引には、新古典派経済学の想定とは異なり、費用の存在することが明白である。取引費用が高いとき、仮にその取引によって売り手と買い手双方が利益を得る見込みがあったとしても、取引は必ずしも実行に移されない。つまり新古典派経済学の期待する効率性が達成されないことになる。

(2) 経済諸制度

次に、本稿で扱っている経済諸制度とは「社会におけるゲームのルール」（Yeager, 1999: 9）であり、「経済活動を行ううえで使われているさまざま

な仕組みの総称であり、これまで伝統的な経済学が採り上げてきた市場メカニズムだけでなく、ひろく法的な制度や慣習、組織、規則、約束事など、われわれが日々経済活動を行なう上で前提となり、経済活動を規制するものすべてを含んでいる」(奥野(藤原), 滝沢, 1996: 6-7)。大雑把に言えば、何をどれだけ、どのように生産し、かつ所得をどのように分配するかといった選択が、そこで規定され、その集合こそが、一国経済全体としての資源配分、生産関数、所得分配のあり方を決めている。そして、それがゆえに、「諸制度というものは…(中略)…経済成長のエンジンを強めることも弱めることもある。諸制度の欠陥は経済成長への重大な欠陥なのである」(Stiglitz, 1995: 51)⁽²⁹⁾ といった認識にも繋がるのである。

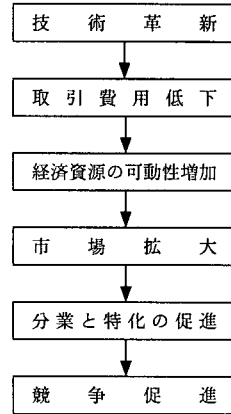
取引費用と経済諸制度との関係については、拙稿(2003)が既に指摘しているものの、本稿で改めてウィリアムソンと向き合うことで、過去の分析の理論的整合性を高めることができたのではないかと考える。それは、市場での取引費用の高さに起因する市場の失敗を回避する制度面での工夫を具現したものである。同時に、組織の規模拡大に伴う組織内取引費用の増加に起因する組織の失敗を回避する制度面での工夫を具現したのもでもある。後者は特に系列において顕著と思われる。部品メーカーと資産特殊性の高い取引を続けていた自動車産業において、日本の自動車組立メーカーが、ウィリアムソンの言うハイブリッド型取引ないしは双務的ガバナンスの一形態である系列取引を通じて内製化率を低めに維持し、分業の利益を謳歌する選択をした一方で、米国自動車組立メーカーがかつては部品メーカーを次々に買収することで垂直的統合を進め、内製化率を高めていったのとは、極めて対照的である。この場合、日本の組立メーカーは市場の失敗とともに組織の失敗を回避したのに対し、米国組立メーカーは市場の失敗は回避したものの、組織の失敗に躓いたと言えるかもしれない(Hart, 1995: 29-33)⁽³⁰⁾。

(3) グローバル化の進展

絶えざる技術革新は取引費用に変化をもたらしている。技術革新の果たす役割は図表8のように概念化することが可能であろう(武田, 2002: 41)。つまり技術革新は一般に取引費用を下げ、経済資源の可動性を高め、市場を拡大し、分業と特化を促進し、競争を激しくする、といった役割を果たしている。近年では情報通信革命がそうである。情報通信技術の飛躍的進歩は探索可能範囲を地球規模まで広げるとともに、探索費用はもとより、少なくとも交渉費用を下げているのは容易に想像できよう。

21世紀の到来を前にして起きた冷戦終結と社会主義諸国の市場経済への参入といった体制変化は、市場を地球的規模にまで拡大し、市場参加者を劇的に増やしている。近年のアジアだけでも、1970年代末から改革・開放政策に転じ92年から「市場経済化」を掲げた中国、86年から「ドイモイ(刷新)」の旗を掲げその後を追うベトナム、88年に外資規制の大幅緩和に乗り出し開放姿勢を一段と鮮明にしたインドネシア、91年にソ連型の計画経済を放棄したインドと、この時点でも、アジアでざっと25億人が社会主義から市場経済へ、閉鎖経済から開放経済へと転向したことになる。更にアジア域外に目を転ずれば、BRICSを構成するブラジル、ロシア、南アフリカも新興国として躍動している。このように巨大化する市場では、高成長を背景に所得水準が急速に向上しており、市場の拡大は、図表8での下方向の矢印で示したように、新たな国際分業と特化を可能にし、競争を更に激しくする

図表8 技術革新による影響



出所：拙稿「大競争時代の日本型経済システム」41頁。

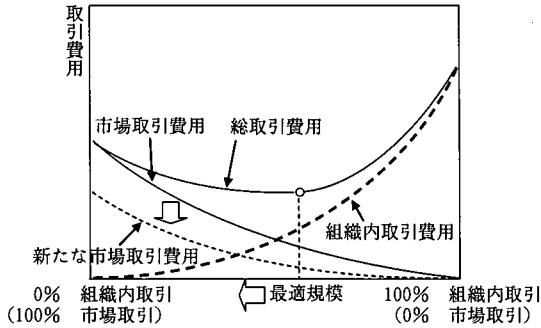
ばかりではなく、同時に上方向へも向かい、経済資源の可動性を高め、取引費用の一層の低下にも繋がっていると考えられる。

以上のようなグローバル化の進展は日本型経済諸制度にいかなる影響を与え得るのか。取引費用を計測するのは困難ではあるが、既述の通り、仮に市場での取引費用が実際に低下しているとすれば、それは効率的な資源配分のあり方に変化を及ぼさざるを得ない。図表 9 は先の図表 1 にグローバル化の進展に伴い想定される新たな市場取引費用を加えている。下向きの矢印が示すような市場での取引費用の低下により、図表では明示していないが、総取引費用も低下し、企業の最適規模はより小さくなる（左向きの矢印で示される）と予想される。つまり市場からの調達をより増やすとともに、組織内での取引をより少なくすることが取引費用の節約に繋がることを示唆しているのである。製造部門を持たずに躍進を続ける米国アップル社や液晶 TV の企画と設計に特化して米国市場で販売シェアを伸ばしている米国 VIZIO 社などは、新たな企業像を体現しているのかもしれない。

更に先の図表 3 を用いて、資産特殊性と取引費用の新たな関係を探ってみよう。図表 10 では、図表 3 と同じ仮定の下、資産の特殊性に対する市場での取引費用は下方にシフトしている。 $Mg = Mg(k)$ がグローバル化の進展に伴う市場での取引費用の低下を表している。 Mg の下方シフトは市場を通じた取引が有利となる範囲を資産特殊性が中程度の領域にまで拡大し、ハイブリッド型と組織内取引費用が一定の下、系列などのハイブリッド型取引が有利となる領域を狭めることに繋がるのである。

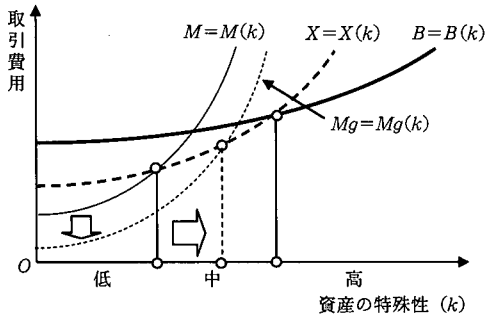
仮に以上のような事態が実際に起きているのであれば、日本型諸制度の優位性は低下し、新たな制度的枠組を構築していく必要が生まれる。それは従来よりも市場取引に重きを置く制度ということになる。ウィリアムソンは環境的諸要因の変化と、それによって影響を受ける人間行動の諸特性に合わせて、取引の形態を見直す必要性を以下のように強調する。

図表9 グローバル化の進展による影響



出所：菊澤研宗『組織の経済学入門』18頁を参考に筆者作成。

図表10 変化する資産特殊性と取引費用との関係



出所：Williamson, *The Mechanisms of Governance*, p. 108.
を参考に筆者作成。

「最初取引を企業内部でおこなうことが選ばれたにせよ、あるいは市場を介しておこなうことが選ばれたにせよ、この選択を固定的なものとみなすべきではない。企業も市場もときがたてば変わるのであり、企業ないし市場に対する取引の最初の割当てが不適切になるかもしれない。問題としている取引にともなう不確実性が減少することもありうる。市場が成長して多数の供給者を存続させることができるようになることも

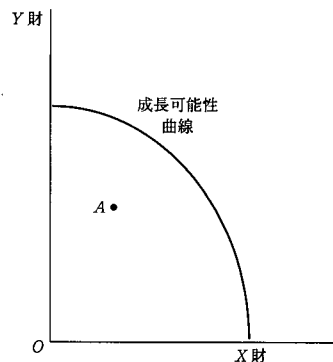
取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

ありうる。また、当事者間の情報上の非対称性も、しばしば縮小する。それにまた、情報処理技術の変化がおこって、限定された合理性のもつ諸限界があてはまることなく程度が改まり、最初に択ばれたのとはちがったふうに諸活動を市場と階層組織に割り当てるのが適切となるかもしれない。したがって、取引を他の形態ではなくある特定の形態で完遂することの効率性を、周期的に評価する必要があるのである」(Williamson, 1975: 10)⁽³¹⁾。

(4) 停滞する日本経済

それでは諸制度を改めなければどうなるのか。拙稿(2010)が既に示唆しているように、閉塞状態から脱しきれず、低下しつつある潜在成長率にも到達しない日本を単純な生産可能性曲線を用いて表すならば、その位置は生産可能性曲線上ではなく、その内側に存在するいずれかの劣位解(図表11の例えばA点)にあると考えられよう。貿易を考慮すれば、A点は国内生産点であり、到達可能な消費点そして効用水準を制約せざるを得ない。日本が劣位解にあるのは、資源の最適配分がなされていないからである。制度の移行の進まないことが、静態的観点から、資源の最適配分を妨げ、死重的厚生損失を招いている。そして、動態的観点からも、生産可能性フロンティアの右上方へのシフトを狭め、経済成長を抑制しているのである。しかも、より大きな問題は日本経済が劣位解に「閉じ込められている(locked-in)」ことかもしれない。それがゆえに、劣位解からフロンティア上の競争解に移動する

図表11 日本経済と成長可能性曲線



ことも、フロンティアの右上方へのシフトを加速することもできないのではないか。IT革命、地球的規模での市場拡大とグローバル化の進展、新興国の急追といった国際環境の変化に加えて、少子高齢社会の到来、財政赤字の肥大化、市場の成熟といった国内環境の変容に対して、日本は従来の制度的枠組を改めていくことが求められているにも拘わらず、そうした要請に十分に応えることができていないのではないのか。

それでは、なぜ経済諸制度を改めることができないのか。まず、制度を規定するルールの多くは慣習や文化に根付いているインフォーマルなものであるがゆえ、一朝一夕に変更することは難しい。習慣は私たちの行動様式に埋め込まれており、たとえそれを改めることが必要だと認識していても、変更は容易ではない。今日まで日本経済を発展させてきた諸制度との訣別は、とりわけそれがうまく機能していたがゆえに、困難に直面することになる。

その他、拙稿（2010）が指摘しているように、「経路依存性（Path-dependence）」の高さ、「転換費用（Switching Cost）」の高さ、更には既得権益化したレントと、それを手放すまいとするレント・シーキングという要因も加わることになる。年金支給額の減額と支給開始年齢を遅らせることなど、社会保障の持続可能性を見据えた見直しは現役世代のレント・シーキングを招き、負担を若年層や次世代に押し付けているように思える。また、終身雇用を維持しようとする正社員のレント・シーキングは新卒者の就業機会を狭め、非正規雇用の増加に繋がっているようにも思える。以上はいまや日本社会に横行するレント・シーキングのごく一例に過ぎないが、いずれもこの国の経済諸制度の移行を難しくしているのではないのか。

むすびにかえて

本稿は、コース、ウィリアムソンと続く取引費用節約原理の考え方を振り

返りつつ、その知見を日本型経済諸制度に当てはめることで、日本型諸制度が優位性を失いつつあることの説明を試みたものである。日本型制度はもはや時代に合わないといった意見はしばしば聞かれるが、その多くが理論的背景を欠いている。コース、ウィリアムソンの取引費用節約原理の考え方とその応用は、日本型諸制度が過去においてなぜ機能し得たのか、そして現在ではなぜ機能しなくなっているのかを明らかにするうえで、取引費用概念という一貫性のあるアプローチを展開することを可能にしてくれる。本研究を進めるうえでは、同アプローチは今後多くの示唆を与えてくれるに違いない。

しかしながら、同アプローチは数多くの課題も併せ持っている。最大の問題は取引費用の測定が困難という点であろう。そのため、例えばグローバル化の進展が取引費用を下げていと推測はできても、それを実証することは難しい。結果として、本稿での主張は仮説の粋を出ないのである。この点が今後の大きな課題であることは間違いない。

《注》

- (1) Coase (1937). 同論文は Coase (1988: 33-55) でも再掲載されている。
- (2) Williamson (1975: 1) での原文は “new institutional economics”。浅沼、岩崎訳『市場と企業組織』5頁では「新しい制度の経済学」と翻訳されている。
- (3) Coase (1988: 34) でも掲載。(宮沢、後藤、藤垣訳『企業・市場・法』40頁)。原文は次に収録。Salter, J. A. (1921). *Allied Shipping Control*. Oxford: Clarendon Press, 16-17.
- (4) Coase (1988: 34) でも掲載。原文は “The economic system works itself.” (前掲『企業・市場・法』40頁)。
- (5) Coase (1988: 33) でも掲載。原文は “plain man”。(前掲『企業・市場・法』39頁)。
- (6) Coase (1988: 38) でも掲載。(前掲『企業・市場・法』44頁)。
- (7) Coase (1988: 38) でも掲載。(前掲『企業・市場・法』44頁)。
- (8) Williamson, 1975: 3). (『市場と企業組織』9頁)。取引費用という言葉に落ち着くまでの経過は Coase (1988: 6) に詳しい。Coase (1937) は当初, “the

cost of using the price mechanism” (1937: 390, 1988: 38, 『企業・市場・法』44頁では「価格メカニズムを利用するための費用」), あるいは“marketing cost” (1937: 392, 1988: 40, 『企業・市場・法』44頁では「市場利用の費用」)等と表現し, Coase (1959) では“the costs of market transactions”などと表現を改めている。

- (9) Coase (1988: 40) でも掲載。(前掲『企業・市場・法』45頁)。
- (10) 菊澤 (2006: 18)。なお, 図表1左下の「100% 市場取引」は菊澤 (2006: 18) では「0% 市場取引」と表記されているが, 明らかな誤植である。図表1ではその部分を「100% 市場取引」と修正している。尚, 菊澤 (2006: 19) も指摘しているが, 企業の最適規模は市場取引費用曲線と組織内取引費用曲線の交点ではなく, 両曲線の接線の傾きの絶対値が等しくなる点で表される。
- (11) 磯谷 (2007: 161)。同文献はコース, ウィリアムソン以後の新制度派経済学についても簡明にまとめている。
- (12) Leibenstein (1976, 1977) は, 組織の肥大化と競争の欠如は労働モラルを低下させ, X-非効率性を発生させると考えた。
- (13) Coase (1988: 51-52) でも掲載。(前掲『企業・市場・法』55-56頁)。
- (14) Williamson (1975: 4)。(前掲『市場と企業組織』9頁)。
- (15) *Ibid.*, 4。(前掲『市場と企業組織』10頁)。
- (16) *Ibid.*, 26。(前掲『市場と企業組織』44頁)。
- (17) *Ibid.*, 25。(前掲『市場と企業組織』42頁)。
- (18) *Ibid.*, 21-22。(前掲『市場と企業組織』37-38頁)。
- (19) Simon (1957: 198)。ルビは原文のまま。
- (20) Simon (1961: xxiv)。ルビは原文のまま。
- (21) Williamson (1975: 40)。(前掲『市場と企業組織』65頁)。
- (22) 「人質」に関する分析はWilliamson (1983) に詳しい。「退出障壁」とも表現される。Kagono, Tadao and Takeo Kobayashi (1994: 89)。
- (23) Williamson (1996: 106-108) では $B = B(k)$ を $H = H(k)$ と表記。 H は Hierarchy の頭文字。本稿では図表4, 5, 6, 9, 10 との整合性を保つため, H ではなく, Business の頭文字である B を用いている。
- (24) *Ibid.*, 68-70。
- (25) Williamson (1985: 79) では図表7の市場ガバナンスは Market Governance, 古典派的契約は Classical Contracting, 第三者的ガバナンスは Trilateral Governance, 新古典派的契約は Neoclassical Contracting, 双務的ガバナンスは Bilateral Governance, 統合的ガバナンスは Unified Governance, 関係的契約は Relational Contracting と表記されている。

- (26) *Ibid.*, 72-78.
- (27) Yeager (1999: 26-27). (青山訳『新制度派経済学入門』35頁)。
- (28) Coase, (1988: 6) でも掲載。(前掲『企業・市場・法』8-9頁)。
- (29) 制度が静学的に資源配分の効率性に影響を与えるとともに、動学的に経済成長に影響を与える概念図は Yeager (1999: 36, 48) が分かりやすい(前掲『新制度派経済学入門』46, 62, 65頁)。
- (30) Hart (1995: 29-33) では、米国で1920年代に発生したゼネラル・モーターズ社(GM)とGMに車体を供給していたフィッシャー・ボディー社との間の交渉が頓挫し、結局、GMが買収し、フィッシャーボディー社の事業を統合していく過程が示されている。
- (31) Williamson (1975: 10). (前掲『市場と企業組織』19頁)。

参考文献

- Akerlof, George A. (1970). "The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty, and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 84: 488-500.
- Coase, R. H. (1937). "The Nature of the Firm," *Economica* 13: 386-405. (「第2章 企業の本質」宮澤健一, 後藤晃, 藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 1992年, 39-64頁)。
- _____ (1960). "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics* 3: 1-44. (「第5章 社会費用の問題」宮澤健一, 後藤晃, 藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 1992年, 111-178頁)。
- _____ (1988). *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press. (宮澤健一, 後藤晃, 藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 1992年)。
- David, Paul A. (1985). "Clio and the Economics of QWERTY." *American Economic Review, Papers and Proceedings* 75(2). 332-337.
- Hart, O. D. (1995). *Firms, Contracts and Financial Structure*, Oxford: Oxford University Press.
- 磯谷明德 (2007)「第6章 制度と進化の経済学」根井雅弘編『わかる現代経済学』朝日新書。
- Kagano, Tadao and Takeo Kobayashi (1994). "The Provision of Resources and Barriers to Exit," in Imai, Kenichi and Ryutaro Komiya, eds., *Business Enterprise in Japan: Views of Leading Japanese Economists*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.

- Kennett, David (2001). *A New View of Comparative Economic Systems*. Orland, FL: Harcourt.
- 菊澤研宗 (2006) 『組織の経済学入門』有斐閣。
- Leibenstein, H. (1966). "Allocative versus X-Efficiency." *American Economic Review* 56: 392-415.
- _____ (1976). *Beyond Economic Man*. Cambridge: Harvard University Press.
- Milgrom, Paul and John Roberts (1992). *Economics, Organization & Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. (奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳『組織の経済学』NTT出版, 1997年)。
- 宮澤健一『制度と情報の経済学』有斐閣, 1988年。
- 奥野(藤原)正寛, 滝沢弘和 (1996) 「いま, なぜ『比較制度分析』なのか」『経済セミナー』日本評論社, 3月, 6-12頁。
- Simon, Herbert A. (1957). *Models of Man*, New York: John Wiley & Sons Inc.
- _____ (1961). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Process in Administrative Organization*, 2nd ed., New York: Macmillan.
- Stiglitz, Joseph E. (1995). "Social Absorption Capability and Innovation," in *Social Capability and Long-Term Economic Growth*, ed. by Bon Ho Koo and Dwight H. Perkins (New York: St. Martin's Press).
- 鈴木泰 (2006) 『開発政策の合理性と脆弱性——レント効果とレント・シーキングの研究』晃洋書房。
- 武田巧 (1993) 『『日本型産業システム』の合理性を巡って』『和光経済』和光大学社会経済研究所 25(2) : 107-127頁。
- _____ (1994a) 「生産系列下での長期継続的取引の合理性を巡って」『和光経済』和光大学社会経済研究所 27(1) : 39-54頁。
- _____ (1994b) 『『系列』の合理性を巡って』『和光経済』和光大学社会経済研究所 26(3) : 73-93頁。
- _____ (2002) 「大競争時代の日本型経済システム」和光大学経営教育研究会編『21世紀の企業経営と経営教育』学文社, 29-57頁。
- _____ (2003) 「新制度派的接近による日本型制度と制度変化の方向性」『政経論叢』明治大学政治経済研究所 71(3・4) : 177-213頁。
- _____ (2010) 「レントとレント・シーキング理論の再定義」『政経論叢』明治大学政治経済研究所 79(1・2) : 85-132頁。
- Williamson, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: The Free Press. (浅沼万里, 岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980年)。

取引費用節約原理から考察する日本型経済諸制度

- _____ (1983). "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange," *American Economic Review*, 73: 519-540.
- _____ (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press.
- _____ (1996). *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
- ウィリアムソン, O. E. (1989) (井上薫, 中田善啓監訳) 『エコノミック オーガニゼーション — 取引コストパラダイムの展開 —』 晃洋書房。
- Yeager, Timothy J. (1999). *Institutions, Transition Economies, and Economic Development*, Boulder, Colo.: Westview Press. (青山繁訳『新制度派経済学入門 — 制度・移行経済・経済開発 —』 東洋経済新報社, 2001年)。