

Essays on Formal Transaction Cost Theory
(要 旨)

CD101008 Yusuke Mori

本論文の目的

企業は生産活動に必要な中間投入財を外部調達すべきだろうか(市場取引)、それとも自社生産すべきだろうか(組織内取引)。この問題は企業の境界問題と呼ばれ、組織の経済学の中核をなすテーマの1つとなっている。

企業の境界問題の起源はCoase (1937)まで遡ることができる。コースはこの古典的論文において、企業を“市場取引(価格メカニズム)とは異なる手法(権限)で資源配分をコーディネートする仕組み”として再定義するとともに、“価格メカニズムを利用する費用”の存在を指摘することで企業の存在意義を説明した。コースの議論はその後、ウィリアムソンの一連の研究によって精緻化され(e.g., Williamson, 1985, 1996)、取引費用の経済学(TCE)として知られることとなった。

TCEが提供する予測・仮説(後述)は多くの実証研究によって強力に支持されている一方、そのほとんどは記述的な議論にとどまっており、未だ満足な理論モデルの構築には至っていない。以上の現状を踏まえ、本論文はTCEの定式化を試みる。

各章の要約

Chapter 1. Introduction

第一章では、TCEの議論・現状を概観するとともに、以降の章で扱う具体的なトピックを提示する。

取引に先立って、買い手・売り手(取引主体)は価格・数量・納期その他の取引条件を契約として纏め上げる。しかしながら、我々人間は完全合理的ではないので、将来起こりうる事象を事前の段階で網羅的に予測することも、契約の意図を第三者(例えば、裁判所)に完璧な形で伝達することも難しい。そのため、事前に規定される契約内容には穴やあいまいさが残ることになる(不完備契約)。すると、契約内容の穴埋めや解釈を巡って、契約の事後的な修正・適応(以下、事後適応)が必要となる場合がある。TCEは事後適応に注目することで、企業の境界を議論する。

TCEは、事後適応が市場取引において非効率的な取引価値の分配再交渉(以下、事後分配)を招きうると指摘する。つまり、買い手と売り手は事後適応に乗じて、取引価値の奪い合いを展開し、交渉力向上を狙った資源の浪費(レントシーキング)や交渉コスト(合意の遅れ、取引関係の崩壊)といった非効率性を生み出してしまうのである。これら事後分配に伴う非効率性は、不完備契約の問題が表面化した時点において、買い手と売り手が互いに他の取引相手を見つけ出すことが難しいほど(取引の関係特殊性が高いほど)、深刻化する。

TCEは市場取引における事後分配の非効率性を垂直統合によって緩和できると主張する。なぜならば、内部組織における事後適応・分配が権限関係(命令)に基づいて行われるためである。

上記の議論を所与とすれば、全ての取引を1つの巨大組織に統合することが最適となるように思われる。しかしながら、組織内取引には固有のコストである「官僚制コスト」が存在するため、取引の内部化が必ずしも最適になるとは限らない。官僚制コストは、権限にまつわる非効率性と、インセンティブの低下の大きく2つに分類できる。前者には、権限保有者の過剰介入によって生じる非効率性や部下が権限保有者に取り入って便宜を図ってもらおうとするために生じる非効率性が含まれる。一方、後者は組織内の互惠主義的傾向が組織内の馴れ合いを導き、市場取引における厳しさ・インセンティブが失われてしまうことを指す。

市場の問題はもちろん、組織の問題・非効率性も関係特殊性が高いほど深刻化するが、組織内の問題は市場の問題に比べて、関係特殊性の影響を相対的に受けにくい。そのため、TCEは企業の境界問題について、取引の関係特殊性が上昇するほど、垂直統合が選択されやすくなるとの主張を展開する。この主張は多数の実証研究によって強力に支持されている一方で、満足

な定式化の機会には未だ恵まれていない。

本論文はTCE(とりわけ、事後分配)の定式化を目指して、以下の3つのトピックについて分析を行う。

- (1)事後分配に伴う種々の非効率性(取引費用)の相互関係はどのようなものか。
- (2)TCEにおいて暗黙に仮定される、権限・命令の有効性を裏付ける理論的根拠は何か。
- (3)企業がしばしば非統合(市場取引)と統合(組織内取引)を交互に採用するのはなぜか。

Chapter 2. A Formal Theory of Firm Boundaries: A Trade-Off between Rent Seeking and Bargaining Costs

上記のように、事後分配に伴って複数の非効率性が生じることが知られているが、既存研究においてそれらは独立に議論されてきたため、互いにどのように関係しているのかについては未だ不明な点が多い。そこで第二章では、事後分配に伴って生じる2種類の非効率性(レントシーキングコスト、交渉コスト)に焦点を絞り、両者を統一の枠組みの下で分析する。

レントシーキングは事後分配における、交渉力あるいは利得そのものの向上を狙った資源の浪費を意味し、市場・組織を問わず発生しうる。例えば、市場取引において、交渉力を向上させるためだけに(実際には行使されない)外部機会への投資を行うことや組織内において、権限保有者に取り入って便宜を図ってもらおうとする行為がこれに該当する。一方の交渉コストは交渉を通じて事後分配を行う市場取引に固有のもので、合意形成の遅れや取引関係の崩壊などを指す。

モデルにおいて、市場取引・組織内取引の下での事後分配、レントシーキングコスト・交渉コストは以下のように描写される。市場取引の下では、取引主体間の交渉による事後分配を基本とし、交渉が決裂した場合のみ、訴訟で決着をつける。訴訟は決着までに時間がかかるため、交渉が決裂すると決着に遅れが生じる(交渉コスト)。加えて、各取引主体は交渉前に投資を行う(例えば、有能な弁護士を雇う)ことで、訴訟を有利に進めることができる(レントシーキングコスト)。一方、組織内取引の下では、第三者のボスが各取引主体への事後分配を決定する。ここで、各取引主体はボスによる分配決定前に投資を行う(例えば、ボスに取り入る)ことでボスの決定を自身にとって望ましい方向へ誘導できる(レントシーキングコスト)。以上から明らかのように、第二章において、市場取引と組織内取引との違いは事後交渉の有無のみで描写される。

分析の結果、レントシーキングと交渉コストの間にトレードオフの関係があることが明らかになった。つまり、市場取引は事後分配において、組織内取引ならば回避できる交渉コストを被る一方、レントシーキングによる資源の浪費を組織内取引よりも低く抑えることができる。この結果は以下の2つの議論に基づくものである。第一に、市場取引におけるレントシーキングが訴訟の結果(外部機会)に影響を与えることで「間接的に」利得を向上させる一方、組織内取引におけるレントシーキングは権限保有者の決定に影響を与え、「直接的に」利得を左右する。レントシーキングの利得への影響が間接的である分、市場取引では組織内取引よりも各取引主体のレントシーキングへのインセンティブが下がる。

第二に、市場取引の下でのみ生じる事後交渉は各取引主体に譲歩の機会を与える。例えば、交渉において、取引相手が強硬な姿勢を崩さないであろう目算が高い場合を考えよう。このとき合理的な取引主体にとって、自身も強硬に振舞って決着の遅れを招くリスクを冒すよりも、相手に譲歩してでも早々に決着をつける方が望ましい場合がある。取引主体のいずれか一方でも譲歩すれば交渉は妥結するため、訴訟は生じない。すると、いずれの取引主体も(均衡上で生じない)訴訟を有利に運ぶために資源を浪費しようとは思わなくなる。一方、組織内取引の下では交渉がそもそも行われなため、譲歩を通じたレントシーキング抑制も期待できず、各取引主体の資源浪費を抑えることができない。

この結果は、なぜ内部組織において政治活動が問題になりやすいのかということを理論的に

説明すると共に、TCEの既存研究において、非効率性の源泉としか認識されてこなかった事後交渉のプラスの側面を明らかにする。

Chapter 3. A Formal Behavioral Model of Firm Boundaries: Why Does Authority Relation Mitigate Dispute over Trade Value?

TCEは組織固有のコーディネーション機能である、権限・命令を根拠として、事後分配における内部組織(垂直統合)の優位性を主張する。この主張の背後には「内部組織における権限・命令が絶対の有効性を持つ(部下は上司の命令に決して逆らわない)」という暗黙の仮定が存在する。この暗黙の仮定が現実的か否かという点については議論の余地があるにも関わらず、TCEは当該仮定に対する理論的な裏づけを提供してはこなかった。そこで第三章では、部下が上司の命令を拒否する可能性を織り込んだ上で改めて市場取引と組織内取引のどちらの方がより効率的に事後分配を決着に導くことができるか(事後分配を迅速に決着させることができるか)を分析する。

第三章では参照点依存型選好、自己奉仕的バイアス、報復行動の3つの行動経済学的仮定が重要な役割を果たす。参照点依存型選好は、我々人間が物事の結果を評価する際に結果そのものだけでなく、結果と自身の判断基準(参照点と呼ばれる)との対比も判断材料とすることを反映した議論である(e.g., Kahneman and Tversky, 1979)。自己奉仕的バイアスとは、物事を自身にとって都合に解釈する人間の傾向を指す(e.g., Babcock et al., 1995)。報復行動は他者からの不公平な取り扱いに対する仕返しを意味する(e.g., Hart and Moore, 2008)。

これらの行動経済学的な仮定はモデルにおいて以下のように描写される。各取引主体は事後分配に先立って、自分が取引価値のうちどれくらいの分け前を得られるかについての期待を形成する。この期待は実際の分配結果の判断基準(参照点)として利用されるが、各取引主体の期待には偏りがある。具体的には、取引に先立って行われる売り手の投資について、買い手は「売り手が投資費用を全て負担すべき」だと考える一方、売り手は「自身の投資費用は補填されてしかるべき」だと考えており、両者の参照点にズレを生むこととなる。各取引主体は事後分配の結果が期待していた結果(自身の参照点)よりも劣る場合、参照点と実際の結果の落差に応じて、取引相手の効用を下げる報復行動をとる。

第三章では、市場取引と組織内取引における各取引主体の参照点の違いに注目して、事後分配における組織内取引の優位性を示す。市場取引の場合、各取引主体は互いに独立であるため、取引相手の事後分配についての提案に不満があれば、拒否することは当然の権利とみなされる。つまり、各取引主体は取引相手が自分の分配提案を拒否しうることを認識しているので、分配提案の拒否が提案の送り手の厳しい報復行動を誘発することはない。すると、提案の受け手は気兼ねなく提案を拒否できることとなり、事後分配の決着にも遅れが生じやすい。一方、組織内取引の場合、明確な権限関係が存在し、組織の構成員にとって自分より上位の者の指示・決定(命令)に従うことが原則となる。すると、部下は命令拒否が招く上司の報復から逃れようと命令を受け入れやすくなり、事後分配の迅速な決着も実現しやすくなる。

ここで、組織における「部下は上司の命令に従うものである」といった期待・規範は事後分配を迅速な決着へと導くプラスの効果を持つ一方で、部下の心理的なコストを上昇させるマイナスの効果をも併せ持つ。したがって、ガバナンス構造の選択に際しては、合意の遅れと心理的コスト(および、それに起因する仕返し行動の死荷重)とのトレードオフを十分に考慮する必要がある。

Chapter 4. A Dynamic Model of Firm Boundaries: Why Do Firm Boundaries Waver?

TCEは静学的な企業の境界分析を主とするアプローチであるため、動学的な分析には不向きであるとの指摘がある(Dow, 1987, Langlois and Robertson, 1995)。実際、既存のTCEの枠組みでは、企業がなぜしばしば非統合と統合を交互に採用するのかを(外部の環境変化に頼ることなく)説明することは難しい。そこで第四章では、多世代モデルを用いることで時間を通じた企

業の境界の変化を分析する。具体的には、現役世代が過去の各世代の制度選択(非統合・統合の選択)の履歴と直前の世代の利得(ガバナンスコスト)を所与として、制度選択を行う状況を定式化する。

第四章において、非統合(市場取引)と統合(組織内取引)との違いはガバナンスコストの違いとして描写される。まず、非統合の下では事後適応に伴う非効率的な事後交渉(ホールドアップ)が生じる恐れがある。ホールドアップは必ず発生するわけではないが、取引の関係特殊性(買い手と売り手の相互依存度の水準)が高いほど発生確率は上昇し、非効率性(以下、ホールドアップコスト)の規模も増大する。一方、統合においては組織の利用に伴う官僚制コストが不可避免的に発生する。官僚制コストも取引の関係特殊性に依存して増大するが、限界的な変化の度合いはホールドアップコストよりも小さい。したがって、取引の関係特殊性が低い(高い)状況では非統合(統合)を選択することで、ガバナンスコストを期待的に最小化できる。

ここで、現役世代は制度の選択にあたって、取引の関係特殊性の水準と過去の各世代の制度選択の履歴は観察できるものの、過去の制度選択の真意については必ずしも理解できないと仮定する。例えば、第 $t-1$ 世代が非統合から統合へと制度を変更した場合を考えよう。このとき、第 $t-1$ 世代の利得には官僚制コスト(統合のガバナンスコスト)は反映されるものの、ホールドアップコスト(非統合のガバナンスコスト)は反映されない。つまり、第 t 世代は第 $t-1$ 世代の利得を観察しても、非統合の下でホールドアップが生じるかどうかを推測できない。加えて、各世代は一定の確率で機械的に直前の世代とは異なる制度選択を行いうるものとする(例えば、前の世代との違いをアピールするため)。すると、第 $t-1$ 世代の非統合から統合への制度変更の目的がホールドアップコストを回避するためだったのか、それとも実際にはホールドアップコストなど生じていなかったにも関わらず、機械的に制度変更しただけなのかを第 t 世代は完全には判断できない。

上記の環境の下で、第 $t-1$ 世代が統合を選択している場合を考えよう。もし関係特殊性が十分高ければ(低ければ)、非統合の下でホールドアップが生じる確率が極めて高い(低い)ため、たとえ過去の各世代の制度選択の真意を完全に把握できなかったとしても、第 t 世代(合理的)は迷うことなく統合(非統合)を選択できる。このとき、ガバナンスコスト最小化も高確率で実現する。しかしながら、関係特殊性の水準が中程度である場合、期待的には非統合が望ましくても、実際には(非統合の下でホールドアップが生じているため)統合が最適であるような状況が生じやすい。すると、第 t 世代が期待的に望ましい非統合を選択した後、第 $t+1$ 世代(非統合の下でホールドアップが生じることを理解している)が再び統合を選択しなおすといった形で企業の境界の変遷に揺らぎが生じうる。

この結果は、なぜ制度変更がしばしばトップマネジメントの交代直後に観察されるのか、そして統合状態が非効率であるにも関わらず、垂直分離しない企業が観察されるのはなぜかについて理論的な説明を与える。

Chapter 5. Conclusion

第五章では、前章までで得られた結果を概観するとともに、本論文で扱えなかったトピック(移転不可能な関係特長的資産、ハイブリッド)について簡単に議論する。

参考文献

- Babcock, Linda, George Loewenstein, Samuel Issacharoff, and Colin Camerer. 1995. "Biased Judgments of Fairness in Bargaining." *American Economic Review*, 85(5): 1337-1343.
- Coase, Ronald. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, 4(16): 386-405.
- Dow, Gregory K. 1987. "The Function of Authority in Transaction Cost Economics." *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8(1): 13-38.
- Hart, Oliver, and John Moore. 2008. "Contracts as Reference Points." *Quarterly Journal of Economics*,

123(1): 1-48.

Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica*, 47(2): 263-292.

Langlois, Richard N., and Paul L. Robertson. 1995. *Firms, Markets, and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*. Routledge.

Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Williamson, Oliver E. 1996. *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.