

「内部化理論」の限界有効性

安室 憲一*

問題提起

アルフレッド・マーシャル (Marshall, 1890) は、規模の経済に関して、次のような疑問を提示した。「少なくとも工業に於いては殆ど総ての個人企業は、経営良好な限り、大きくなればなるほど強固になる傾きがあり、従って我々は、即決的に大工場が多く産業部門から小競争者を完全に駆逐し去ると期待するかもしれないが、なお事実においてそうならないのは何故によってであるか。」と¹。このマーシャルの問いかけは、企業の適正規模論へと発展した²。いま、同様の疑問を、われわれはコース＝ウィリアムソン (Coase, 1937; Williamson, 1975, 1985, 1986) をはじめとする取引費用説 (transaction theory) に対して発することができる。「市場の失敗」が組織の生まれる原因であるのなら、なぜ経済活動は唯一つの組織に集約 (内部化) されないのか。つまり、組織が取引費用を節約する手段であるなら、なぜ今日でも市場が存在し、個人商店や零細企業が多数存続しているのか。なぜ中小企業は多国籍企業によってすべて垂直的に統合されないのか。こうした疑問を抱けば、取引費用説 (ないし「内部化」理論) に関する「限界有効性」を想起せざるを得ない。本稿では、まず、この基本的な疑問から出発する。

われわれは、ここで「組織の適正規模」を論ずる意図はない。そうではなくて、「内部化」理論が、実質的な有効性を持っていたとしても、それには限界があると論じたい。これを多国籍企業論に敷衍して述べると、国境を跨ぐ垂直統合型組織

を前提とした多国籍企業の有効性は、ある限られた範囲内ではしか成立しない (限界有効性)。この論点に立つと、今日のフラット化した世界で、古典的多国籍企業の理論 ('classic theory' of MNE) が、なぜ一般妥当性を失ったかが理解できるのである。

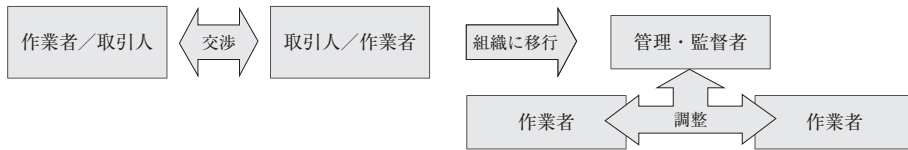
I 垂直統合は取引費用を節約するか

コース＝ウィリアムソンの取引費用説では、市場の不完備 (imperfection) のため、市場を通じた取引には固有のコストが必要であると主張する。古典派および新古典派の経済学のパラダイム (市場は完全にスムーズでコストがかからない) からすると、これは奇怪な発想といえるが³、アメリカの中古車販売の事例などを示されると、なるほどと思わせる説得力がある。彼らは、古典派や新古典派の経済学が想定するような「完全にスムーズな市場」は存在が困難で、市場はさまざまな理由から、期待されたようには機能しないと主張する。「市場の失敗」(取引相手の詐術や機会主義的行動から生ずる損害) という命題こそ、それを補う制度、すなわち組織の誕生を意味する。「市場の失敗」は取引者にとって、予想外の取引費用発生を意味する。この取引費用を節約ないし取り除く手段が、組織の形成というわけである。すなわち市場を通じた取引の組織への「内部化」(取り込み) によって、「市場の失敗」から「取引」を守るのである。このように、コース＝ウィリアムソンでは、「市場は失敗する」という命題が出发点となっている⁴。

コースの定理を発展させたウィリアムソンには、

* やすむろ けんいち 兵庫県立大学経営学部教授

図 1 取引費用と一般管理費の代替関係
取引費用 \geq 一般管理費



もう1つの論点があった。それは、垂直統合型組織の擁護である。同一業種内の水平統合は、市場独占の危険がある。したがって、独占禁止法の規制対象になる。それでは、大規模な垂直統合は独占禁止法の対象にならないのか。多業種に跨る垂直統合（産業の川上から川下までの統合、とくに大規模な場合）は、水平統合と同様に、市場独占の危険を孕んでいる。この潜在的危険がある限り、垂直統合も独占禁止法の対象になりうる⁵。この疑問に対して、ウィリアムソンの「取引費用説」は明確な解答を与えている（とくにWilliamson, 1986）。組織の垂直統合は、市場の失敗から発生する取引費用を節約し、経済を効率化する（経済厚生を高める）ので、有効である。したがって、垂直統合は独占禁止法の対象とはならないのである。ウィリアムソンは、取引費用という観点を提示することにより、水平統合は独占（ないしは寡占）の危険があるが、垂直統合はその危険がないだけでなく、経済効率を高めるので「善」であると主張した。この主張こそが、多国籍企業（国を跨る垂直統合）の存在に正当性を与えるものである。

ここで、本質的な疑問を提示しなければならない⁶。取引費用を節約ないし取り除く手段としての組織の形成（管理階層に基づく命令体系：administrative fiat）は、費用がかからずに作られるものなのか、である。確かに、市場を通じた取引を組織に内部化すれば、市場の失敗による「取引費用」は削除される。しかし今度は、組織の費用が発生する。つまり、バランスシートの貸方に「取引費用」を記載したのなら、今度は借方に「組織の費用」を記帳しなければならない。エネルギー保存の法則ではないが、市場から費用が消えても、組織内では別の費用が発生しているのである⁷。

取引費用学派の1つの特徴は、市場取引を組織に内部化することで、「取引費用」が節約（市場

の失敗の排除）されることだけに注目し、組織の形成による「組織の費用」の発生を無視（ないし軽視）することである。このことは、じつは、驚くべきことである。なぜなら、この片務的理論によれば、組織は無限に市場を内部化してしまうことになるからである⁸。

一般に、「管理のコスト」は、「間接費」とか「一般管理費」と呼ばれ、経営学や会計学ではおなじみの概念である。これは、一般に管理者に支払われる給与その他（組織の調整費用）と考えてよいだろう。市場を通じた取引でも、組織内の結合生産においても、直接費（モノ作りにかかる労働コスト）は同額だけ必要である。したがって、このさい「直接費」を除外して考える。すると、費用論の観点からは、取引の内部化とは、「取引費用」が「一般管理費」に姿を変えるプロセスと言えるだろう。経済の効率が高まる（節約される）ためには、「取引費用」 \geq 「一般管理費」でなければならない。この関係を示したのが図1である。

ここで成立する一般式は

$$\text{取引費用} \geq \text{一般管理費} \quad (1)$$

このとき、市場の取引は組織に「内部化」される。それ以外の条件下では、組織は経済的に不効率な手段となる。しかし、大規模な垂直統合は業界の支配を通じて、何がしかの超過利潤を生むだろう。寡占による効果が加わる（超過利潤）とすれば、(1)式は次のように修正される。

$$\text{取引費用} \geq \text{一般管理費} - \text{垂直統合による超過利潤} \quad (2)$$

多国籍企業論の創始者であるハイマー（Hymar, 1970, 1976）は、内部化理論の創始者とも言われるが、彼は多国籍企業を独占として批判したラジカル・エコノミスト（国有化を正当としたアメリカのマルクス主義者）である。ハイマーは、多国籍企業を水平統合（M&Aによる海外の同業者の統合）による独占形成として捉えたので、独占批判を強

めた。その点が、「取引費用説」による多国籍企業の正当化と異なる点である⁹。本稿では、垂直統合による寡占形成にも、超過利潤が発生すると考えた。ただし、国境を越えた大規模な垂直統合(多国籍企業)が「独占」であるか否かは、まだ論争に決着がついていない。以上の限定を置くと、多国籍企業論の観点からは、次の(3)式が成り立つ。

$$\begin{aligned} & \text{取引費用} + \text{垂直統合による超過利潤} \\ & \geq \text{一般管理費} \end{aligned} \quad (3)$$

理論的には、この条件が満たされると、垂直統合型組織が形成される。この(3)式を見てわかるように、垂直統合は、取引費用の節約のためだけではなく、取引の系列化による超過利潤(社会経済的には垂直統合によって経済厚生が損なわれる可能性)を志向する場合にも、市場取引の組織内部化が行われることを意味する¹⁰。つまり、「市場の失敗」は、「一般管理費」(経営管理者に支払われる巨額の報酬)を正当化するほど、大きいのかという疑問なのである。つまり、ことの道理として、内部化理論の提唱者は、市場の失敗を過大(overrated)に、組織の費用(一般管理費)を過小(underrated)に評価する傾向にある。これを先ほどのバランスシートの例で言うならば、取引費用の数字を大きく、一般管理費を小さく記入したこととなる。じつは、取引費用論者が軽視した「垂直統合の超過利潤」のなかに、これから述べる「組織の失敗」の種が隠されている。この「組織の失敗」を正当に評価し、双方の費用を「過大」でもなく、「過小」でもない、適切な数字で評価することが、あるべき理論の姿といえるのである。

以上の論述から、冒頭に上げた疑問、「なぜ市場は唯一の組織に代替されてしまわないのか」に答えることができる。(3)式を検討すれば、「市場の失敗」のために市場が際限なく組織に代替されることも、垂直統合型組織が無限に拡大して、あらゆる市場取引を飲み込むことも、起こりえないことがわかる。ましてや、昨今の企業犯罪(不正経理や賞味期限の改竄などの軽微なものから、エンロン事件のような大規模なものまで)をみれば、「組織の失敗」による社会的被害は「市場の失敗」を上回るといわざるを得ない状況にある。つぎに、「組織の失敗」について考察することにしよう。

II 「市場の失敗」と「組織の失敗」

今までの議論で明らかなのは、内部化理論を唱える研究者は「市場の失敗」を「過大に評価」(overrated)する、ということである。常識的に考えると、「市場の失敗」よりも、「組織の失敗」の方が、社会に深刻な打撃を与える。今日の「企業の内部統制」の目的も、もとを正せば「企業犯罪」の防止にある。もちろん、内部統制の費用も「組織の費用」の一部をなす。内部統制の趣旨は、「市場の目」(衆人環視の監視体制)を企業の内部まで届かせ、意思決定プロセスに含まれる不正や権利の濫用を防止する仕組みといえる¹¹。このパラダイムでは、ウィリアムソンとは逆に、市場は組織よりも公平・公正と考えられている。

市場での取引は衆人環視の下で行われる。バビロニアの時代から、取引契約は公証人の下で厳格に管理されてきた。契約通りに履行された否かは、第三者(公証人、市場の管理人、役所の官吏、同業者、顧客など)によりチェックされた。とくに、企業や公的機関との取引は、過去の実績のチェック(信用)とともに、職務が契約通り履行されたかどうか、決められた手続きによって厳密に検査される。取引の継続を望む業者は、取引履行の失敗による信用失墜を極度に恐れる。彼らは、契約相手が満足しなければ、次の契約は取れないことを熟知しているからである。

つまり、1回限りで終わらない、継続的な商取引の場合、取引者が詐術や機会主義的行動をとるチャンスは著しく制約される。とくに、生産財市場における取引(例:部品業者とアッセンブル会社との継続的取引)では、計画的生産によるルーチン化で、当事者間の交渉は取り除かれている。つまり、われわれが「市場」と呼んでいる商取引の場は、元来が同業者や顧客からなるネットワークであり、詐術や機会主義的行動が入り込む余地が少なくなるようにデザイン(コミュニティ化)されている。コミュニティは、その本来の機能として、社会生活を通じて信用を維持し、詐術や機会主義(通常はよそ者が持ち込む)を排除する。グラノヴェッター(Granovetter, 1985)は、市場取引に内在する人間関係のネットワークを「埋め込

み」(embeddedness)として概念化している。この取引に「埋め込まれた」人間関係の絆は、しばしば「商業道徳」と呼ばれている。

商業道徳が健在な社会では、めったなことでは詐術や機会主義的な行動をとるビジネスマンはいない。人々が同業の「株仲間」や顔見知りの「土地の人間」である限り、取引費用はゼロに等しい(コトバの約束だけで、契約書は不要)。取引は市場を通じて行われ、組織(管理の階層)に内部化される必要はない。したがって、「市場の失敗」が起こるのは、商業道徳が失われ、人間同士が信頼できないような状況、つまり「社会」(コミュニティー)が崩壊した状態でなければならない。この状況こそ、トーマス・ホッブスが描いた「リバイアサン」の状況であり、「原始状態」にほかならない。このホッブス主義の伝統(功利主義)が、古典派を含む経済学の原点であった(Granovetter, 1985)。

こう考えると、コース＝ウィリアムソンを中心とした取引費用説、それをベースにした「内部化」理論が、市場を詐術や機会主義的行動が渦巻く「人間不信の場」と考える理由がわかる。つまり、「市場」が、バラバラに原子化したヒトの集合ということの意味は、人間どうしの絆や信頼が崩壊した状態にほかならないのである¹²。

このように、「市場の失敗」の根拠は、経済学が市場を「利己主義者による駆け引きの場」と想定したことが起源といえよう。経済学の描く市場では、「商業道徳」は死滅していて、商取引は絶えず詐術の危険に晒されている。市場で「騙されない」ためには、コストをかけて自己を防衛しなければならない。はたして、それは事実であろうか。事実である場合も、そうでない場合も、存在するであろう。しかし、市場取引は「見える」ため、悪事に走るビジネスマンは長くビジネスを続けることはできないだろう。

われわれが「経験的に知っている」市場とは、グラノヴェッター(Granovetter, 1985)の言う、社会生活の中の人間どうしの営みであろう。その場合、取引費用はたいして大きくはない。さらには、社会生活が同じ文化を基盤にした、血縁や宗教などを共有するコミュニティーの場合、取引費用は限りなくゼロに近づくだらう¹³。つまり、市場が社会生活に裏打ちされていれば、「市場の失敗」

は防がれ、取引を組織に内部化する動機(経済合理性)が減少すると考えられるのである¹⁴。

他方、「組織犯罪」は、規模も被害の額はるかに大きい。市場取引を組織に内部化することによって、「見える」取引は、「見えない」内部のルーチン業務に転化する¹⁵。組織が不正を行っているかどうかは、外部からは「見えない」。組織犯罪が検挙され、犯罪として訴訟の対象になっても、経営者の犯罪性を立証することはたいへん難しい¹⁶。ましてや、企業ぐるみの犯罪(確信犯)の場合、その発生を防止する手立ては限られるだろう。このように、「市場の失敗」を重視するならば、それと同等の関心を「組織の失敗」に払わなければならない。市場と組織のバランスシートに、「企業犯罪」による「組織の失敗」という社会的費用を記入するのなら、「内部化理論」の効用は、さらに小さくなるだろう。

III 市場の確実性と不確実性の谷間

市場は質量を持たないフレキシブルな個々人の集合、組織は質量(固定費)を持った「重たい」存在であるので、両者は不確実性に対するリスク耐久力に大きな違いがある。概念的には、(1)確実性が高い取引では市場が有利になる。(2)中程度の不確実性に対しては組織が有利になる。(3)不確実性の程度が高いとき、市場が有利になると考えられる¹⁷。

(1)の場合は、取引費用がかからないので、組織を形成する意味がない。(2)の場合は、取引を内部化することで、管理組織の調整能力を働かせ、不確実性を統御できる(中程度の不確実性)。(3)の場合は、環境が変化しやすく、予測が不可能な場合は、1回ごとに更新が可能な契約関係がリスク回避の上から望ましい。したがって、市場の不確実性が小さい(確実性が高い)取引を組織に内部化するとコストが高くなり、環境が不確実(不確実性が高い)な状況で取引を内部化すると、組織のコストは高くなる。内部化が有効なのは、組織の費用曲線が、組織の有効曲線(凸型)より下の部分にある範囲である。図2は、この関係を示している¹⁸。

問題は、「市場の失敗」にかかわる(1)と(3)の条

図2 不確実性の程度と組織の成立する範囲

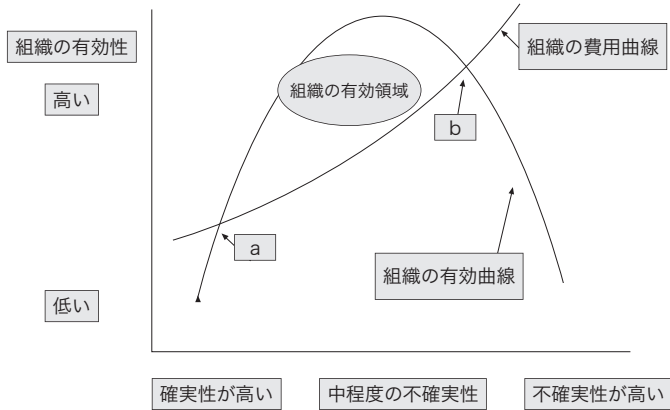
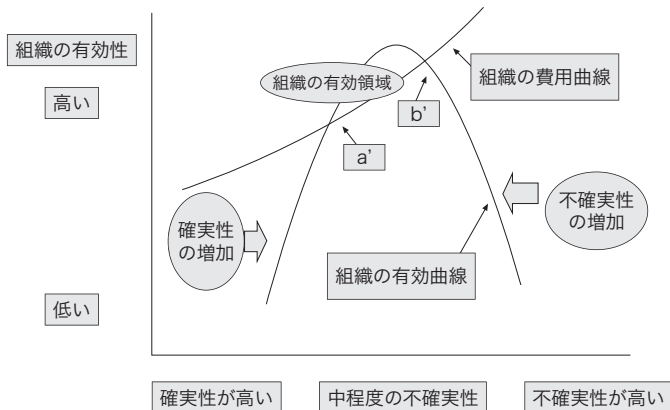


図3 市場の確実性と不確実性が高まった時の組織の有効領域の縮小



件性である。(1)の条件、つまり、市場が確実であるほど、組織の有効性は低い(組織の費用は市場の費用よりも高くなる)。この場合、2つのケースが考えられる。1つは、市場における信頼を意図的に破壊することで、市場の不確実性を高め、組織の有効範囲を拡張する「A戦略」。もう1つは、市場取引を社会関係の中に「埋め込む」ことで市場を安定化させ、組織の有効範囲を狭める「J戦略」である。A戦略は、「市場の失敗」を招くために、多くの弁護士と組織内での職務の肥大化による雇用増加をもたらす。つまり、取引費用だけでなく、組織の費用も増大する。J戦略は商業道徳を浸透させ、市場の失敗を防ぐとともに、組織の肥大化を回避して、経済の効率化を志向する。つまり、A戦略とJ戦略の違いは、商業道徳を経済財として活用(取引費用節減の手段)するか、それを破壊して組織に代替させるかの違いである。他方、(3)の不確実性が高い場合、組織は固定費

を招き、リスクに晒される資産(エクスポージャー)を大きくする。J戦略を志向する企業は、往々にして、組織内の人間関係を重視するため、組織の外部化(切り離し・売却)や解体(レイオフ・廃業)を回避しようとする。このため、環境変化に対応できず、膨大な損失(組織の失敗)を招くことがある。また、「窮すれば貪す」の例えにあるように、組織の窮状を救うために不正経理や偽装事件に走ることも考えられる。他方、A戦略は、手早く事業から撤退し、組織の解体により、市場関係に早や変わりするだろう。

結局、組織の有効性は、中程度の不確実性、すなわち管理階層により統御可能な範囲内に留まる。A戦略が、組織の有効性の範囲が広いのは、市場の信頼性が低いからである。また、J戦略が高い不確実性に対する適応性が低いのは、組織を市場に還元する能力(外部化)に欠けるからであろう。

図3は、①市場における確実性が高まったとき、

② 市場の不確実性が高まったとき、組織の有効領域の縮小について示したものである。①は、「確実性」の領域が拡大することによって、組織の有効曲線が圧迫されると同時に組織の費用曲線が上に押し上げられ、組織の有効領域が縮小している（図2のa点→図3のa'点への移動）。②は、「不確実性」の領域が拡大して、組織の有効曲線を圧迫すると同時に組織の費用曲線を上に押し上げ、組織の有効領域が縮小することを示している（図2のb点→図3のb'点への移動）。この結果、組織の有効性の領域a～bは、領域a'～b'へと縮小する。つまり、市場の確実性の高まりと、市場の不確実性の高まりの双方の力が働く場合、「内部化」の有効領域が縮小する。この現象を本稿では、内部化理論の「限界有効性」と呼ぶことにする。

結び——新しい理論に必要な視角

それでは、①なぜ市場の確実性領域が拡大するのか。②なぜ市場の不確実領域が拡大するのか、について簡単に言及しておこう。

①に大きく関わっているのが、情報技術（IT）とくにインターネットの発達である。詳述は次の論稿に譲るが¹⁹、インターネットのWeb2.0と総称されるバーチャル・コミュニティーの形成（Surowiecki, 2004）などが考えられる²⁰。仮想空間の中に「信頼関係に基づく」取引のコミュニティーが形成されれば、取引費用はゼロに近づくだらう。現実には、まだ取引費用はゼロにはなっていない（ネットワーク上の機密保持や詐欺が排除できていない。それを防止するための技術への投資や維持管理が「ネット取引の費用」を構成する）が、他方で、バーチャルな国際商取引市場でさえも、完全市場に近いスムーズさで機能している例（航空券の取引市場、デルのコンピュータ販売など）も多く見受けられる。

他方、不確実性の増加に関して言えば、研究開発やソフトウェア開発は、単独の企業では手に負えない規模と金額に膨れ上がっている。こうした活動を1社が行うことはリスク負担の上からも困難であり、戦略的提携やコラボレーションの機会が増えている。これらは、市場と組織の中間形態

というよりも、市場の新しい姿と考えるべきであろう（長谷川, 1998）。

②に関しては、新技術製品の立ち上げは、デファクト標準のような1社独占はもはや困難であり、それに代わる「コンセンサス標準」が一般的となった（梶浦, 2007；新宅・江藤, 2008）。この場合、研究開発から製品の生産と販売を、すべて内製化した垂直統合型企業は大きなリスクを抱えることになる。これは典型的には「スマイル・カーブ」として知られる、付加価値別の工程分業へと分解・発展していく（原田・古賀, 2001, 33頁；安室, 2003, 73頁；関下・中川, 2004, 3-41頁）。このように、垂直統合型組織の解体は、一方で市場の確実性領域が拡大したこと。他方で、環境の不確実性領域が拡大し、固定費の大きな組織がリスクに晒される率が高くなったことが原因と考えられる。

以上、述べたように、内部化理論の有効性は狭まっている。この事実認識に基づいて、多国籍企業の新しいパラダイムを開拓すべきであろう（諸上・藤沢・嶋, 2007）。内部化理論の「限界有効性」の考察は、今まで気づけなかったような重要課題の発見に、我々を誘うことだろう。

【謝辞】 ドラフト段階で伊田昌弘氏（阪南大学教授）、藤沢武史氏（関西学院大学教授）、山口隆英氏（兵庫県立大学教授）に目を通していただき貴重なご意見を頂戴した。記して感謝したい。

注

- 1 Marshall (1890) 邦訳, 第2分冊, 242頁。マーシャルは生物学のアナロジーを経済学に持ち込んだと言われるが、そのモデルはダーウィンの進化論よりも、スペンサー (Herbert Spencer) の「弱肉強食」の考え方であったと言われている (Hodgson, 1993a, pp. 99-101)。この問題性は、あとで「市場の概念」とともに論ずることにしたい。
- 2 佐竹 (2008) 第3章「中小企業の存立と適正規模」79-93頁参照。
- 3 これは、筆者が初めて（今から30年以上も前）、ウィリアムソンの『市場と組織』（原書）を読んだ時の印象である。当時、筆者は組織論を学んでいた（私は典型的なバーナード主義者、つまり共同体信奉者だった）ので、ウィリアムソンの考え方の中には、その用語の難解さと同時に、人間に対する根深い不信感があることを知り、

驚愕した思い出がある。とくに彼が、市場を詐術と機会主義に満ちた経済闘争の場と捉えることに納得がいかなかった。これは今日も同様である。そののち古典派および新古典派の経済学を読み返し、この考え方の根源がホブズ流の市場観、「市場」をバラバラの原子のような個人の集まり、「万人の万人による闘い」と見る功利主義の伝統にあることに気がついた。功利主義者は「万人の万人による闘い」を、人間が社会を形成する以前の「原始状態」とみるが、文化人類学の観点からすれば、とんでもない誤解である (Lévi-Strauss, 1962)。有史以前から人間は社会秩序を形成し、調和の取れた社会関係の中で経済活動を営んできた。これをグラノヴェッター (Granovetter, 1985) は「埋め込み」(embeddedness) 概念で表している。経済学における「市場」の概念そのものに「人間不信」が埋め込まれていたのである。その意味で、コース=ウィリアムソンは経済学の伝統の継承者であった、といえる。

4 厳密に言う、コース (1937) とウィリアムソン (1975) では、その論点にかなりの違いがあり、通称されるような「コース=ウィリアムソンの理論」と概括するには問題がある。ここでは紙面が限られるので、稿を新たに論じたい。

5 ハリウッドの映画産業では反トラスト法によって、制作部門と配給部門が分離されている (垂直統合の解体)。1918年、ハリウッドを代表する2大映画会社の Motion Picture Patents Corporation (MPPC) と General Film Company (GFC) が解体された。それ以降、ハリウッドの映画産業が衰退したと言われている。(Hauptert, 2006, p. 95)

6 多くの論者が市場と組織の中間形態に関心を集中することで、市場取引の組織内部化は、組織のコストを発生させるという論点を見逃してしまった。それは、彼らが、この世の中にはすでに、市場と組織が存在すること。垂直統合型組織以外にも、多様な中間形態があり、それが有効に機能することを重視しすぎたためであろう。コースの定理から出発すれば、この世には市場しかなく、組織は存在しなかった。市場の失敗を防ぐ手段として、組織が生まれるのである。こう考えれば、取引費用は、組織の費用に形態を変化させただけであることがわかる。組織の費用が取引費用を上回れば、組織は作られないか、市場に解体されるはずである。組織学者の最大の欠点は、組織の費用を研究しなかったことである。組織の費用とは、経営学や会計学ではよく知られた「一般管理費」のことに過ぎない。つまり、コースの定理は、取引費用が一般管理費を上回る場合、組織が問題解決の手段になりうるに過ぎないのである。

7 コース (Coase, 1937) は、内部組織自体がコストを発生させることを認識していた。彼は次のように言う。「企業内部で発生する特別の取引を組織化するコストが、それと同じ取引を自由市場での交換手段を利用したときのコストないし、他の企業でそれを組織化したさいのコ

ストと等しくなる」(p. 341) まで、企業が拡張すると、市場と企業とのバランスは崩れる、としている (Williamson, 1986, 邦訳, 171頁)。したがって、ウィリアムソン自身もこの点を認識していたが、バランスが崩れた後にどうなるかは、あまり関心が持たれなかったようである。むしろ、この認識の違いが、コースとウィリアムソンの相違点ではないか。

8 その極端な例が、ソヴィエト連邦の「社会主義計画経済」だった。市場取引を統制経済で代替し、すべての生産を国家 (組織) の管理下に置いた。その結果、マネジメントが複雑化し、一般管理費が無限大に増大した。その結果、国家 (組織) は破綻し、解体されて市場が形成された。

9 この点は、じつは重要な意味を持っている。1990年の多国籍企業研究会世界大会 (東京) で、歴史に残る論争、「バックリーと小島論争」があった。小島は、バックリー=カソン=ダニングの内部化理論 (優位) に対し、「それは独占の擁護である」として批判した。それに対し、バックリーは、「内部化は取引費用を節約するので合理的である」と反論した。両者の違いは、垂直統合を「独占」とみなすかどうかであった。垂直統合の意図は「黒に近いグレー」であろう。この論争はまだ決着していない。この点については、安室 (2008) の脚注3を参考されたし。

10 これは、取引が完全にアームスレングス (市場価格) で行われる場合よりも、垂直的に統合された組織内部での取引によって、超過的な利潤が発生しうる、という仮定に基づいている。この場合、それがマネジメントによる効率化の結果なのか、社会の厚生にマイナスの効果が及ぶ独占効果なのかは、議論の分かれるところなのである。

11 町田 (2008)、國廣・五味・小澤 (2007) 参照。

12 この文脈から、今日のアメリカの金融制度の崩壊は、「功利主義」哲学に基づく近代経済学の限界、とくにフリードマンを中心とする金融資本主義の学説にあることが、読み取れる。

13 近代的な経済制度ができる以前、血縁、地縁、宗教などが商取引の基盤を形成していた。宗教世界では、イスラム教とビジネスは密接な関係にあるし、クエーカー教徒やモルモン教徒は信者のネットワークを通じた堅牢なビジネスを築いている。つまり、これらの社会的な要素は、遠くに離れた人々との間の商取引にまつわる取引費用を節約する効果を持っている。もし、誰かが契約違反をすると、信者グループからの追放を意味していた。信徒やキンシップ (血族者)、あるいはインドのカーストにとつて、コミュニティからの排斥は即死を意味するほど、厳しい処罰であった。日本の「村八分」はそれに比べれば緩やかな処罰といえよう。商業道徳はこうしたコミュニティの掟によって、裏打ちされていた。

14 同じ経済活動量をもつA国とJ国があったとしよう。A国では商業道徳が崩壊し、取引には常に取引費用がか

かり、垂直統合型組織が不可欠になっている。J国は商業道徳が機能し、取引費用が少ないので、組織は小規模でフラットである。どちらの国の経済の効率が高くなるか。もちろん、取引費用の少ないJ国である。つまり、一国の経済の効率は、商業道徳の有効性に左右される。商業道徳は信用という経済財である。近代以前の経済では、商業道徳を補うものとして、キンシップ（血族）や宗教の信徒集団が、取引費用を除く機能を果たしていた。以上の議論は、1990年に筆者がレディング大学の客員教授として滞した折に、ジョン・ダニング、マーク・カソン、ピーター・バックリー、ジョン・カントウエル、ジェフリー・ジョーンズと議論したテーマである。これらの論点については、安室（2000,2004）を参照。

15 チャンドラー（Chandler, 1977）は、『ビジブル・ハンド』で、「神の見えざる手」から経営者による「見える手」への転換が、近代経営の成立であるといったが、この主張には疑問がある。いちど市場取引が組織に内部化され、「業務」に転換されると、外部からは「見えない」（企業秘密）からである。犯罪は、「見える」場所よりも、「見えない」場所で起こりやすい。市場原理の導入は、組織の「見える化」にはかならない。

16 筆者の手元には、齋藤憲監修の『企業不祥事典』がある。ここには、代表事例として150件が記載されている。しかも、大事件だけで、この多さである。エンロン事件などは、経済社会に与えた損害は計り知れない。今回のアメリカの投資銀行の崩壊も、その類に属するだろう。「組織の失敗」は、しばしば「市場の失敗」よりも社会的費用が大きい。

17 制度経済学の観点から、以上の仮定を整理するならば、次のようになるだろう。ホジソン（Hodgson, 1993b, p. 256）は次のように言う。「知識の階層の成文化が可能なものほど、適応性の程度が大きくなり、その知識の内容の変化も大きなものとなる。その結果、技術的知識、価格、あるいは政府と法律に関する情報の変化は社会経済的発展の場所と方向に対して、より劇的な変化となりがちである。それに対して、成文化できないスペクトラムから発するもの、例えば慣習やルーチンに深く埋もれているようなものは、より段階的な、そして長く続く変化になりがちである。」これを我々の命題に引き当てるならば、次のようになる。社会生活に「埋め込まれた」慣習やルールは市場を安定化させ、取引費用を削減する効果が高い。他方、ルーチン化が困難な技術的知識や政治変動などは不確実性の源泉となり、変化への適応は、しばしば組織の調整能力を上回る。

18 現実性の高い取引とは、国際的に標準化がなされ、スペックや性能が法的に定められたコモディティ財など、また米や味噌のような伝統的な商品、OSのソフトのように誰にでも中身や用途が知れているデファクト財などが考えられる。この場合は、取引を内部化する意義は少ない。他方、カントリーリスクのような制御不能のリスクがある場合、組織を作り、固定費を抱える（エク

スプोजャーを持つ）ことは不利である。この場合は、価格が高くても、1回ごとの取引を繰り返すことが有利となる。この結果、組織が有効なのは、当該組織が管理可能な不確実性の範囲に限定される。

19 近刊予定の論稿、安室（2009）を参考されたい。

20 Web2.0の基本命題は、バーチャル空間内に、社会生活を模した「コミュニティ」を立ち上げられるか、それをリアルなコミュニティと同じように機能させられるか、であろう。それが「できる」というのが答えであれば、「完全市場」に近いコモン・マーケットが形成可能となる。コメント機能のついた取引サイト、例えばアマゾンや楽天は、この先駆形態と考えられる。

参考文献

- 梶浦雅巳編（2007）、『国際ビジネスと技術標準』文眞堂。
國廣正・五味祐子・小澤徹夫（2007）、『内部統制とは、こういうことだったのか』日本経済新聞社。
齋藤憲監修（2007）、『企業不祥事典——ケーススタディ150』日外アソシエーツ。
佐竹隆幸（2008）、『中小企業存立論』ミネルヴァ書房。
清水隆雄（1998）、『海外直接投資の理論——決定要因の生成と発展』時潮社。
新宅純二郎・江藤学（2008）、『コンセンサス標準戦略』日本経済新聞社。
関下稔・中川涼司（2004）、『ITの国際政治経済学』晃洋書房。
長谷川信次（1998）、『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館。
原田保・古賀広志（2001）、『EMSビジネス革命』日科技連。
藤沢武史（2000）、『多国籍企業の市場参入行動』文眞堂。
町田祥弘（2008）、『内部統制の知識』日経文庫。
諸上茂登・藤沢武史・嶋正（2007）、『グローバル・ビジネス戦略の革新』同文館。
安室憲一（2000）、“Transnational Enterprises and the Global Linkages between Local Economies: A New Perspective of Eclectic Paradigm,”『神戸商科大学創立70周年記念論文集』1-20頁。
安室憲一（2003）、『中国企業の競争力——「世界の工場」のビジネスモデル』日本経済新聞社。
安室憲一（2004）、「グローバリズムを越えて——多文化主義と反グローバリズムの未来」兵庫県立大学『研究年報』第35巻、39-52頁。
安室憲一（2008）、「巻頭の辞」『多国籍企業研究』Vol. 1（創刊号）、1-8頁。
安室憲一（2009）、「多国籍企業の新しい理論をめざして」『多国籍企業研究』Vol. 2（近刊）。
Chandler, A. D. Jr. (1977), *The Visible Hand*, Harvard University Press. (鳥羽欽一郎・小林袈裟次訳『経営者の時代』上・下、東洋経済新報社。)
Coase, R. H. (1937), “The Nature of the Firm,” *Economica*, 4. reprinted in G. J. Stigler and K. E. Boulding, eds.,

- Reading in Price Theory*, Richard D. Irwin, 1952.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510.
- Hauptert, M. (2006), *The Entertainment Industry*, Greenwood Press.
- Hodgson, G. M. (1993a), "The Mecca of Alfred Marshall (Ch. 7)," in Gernot Grabhar, ed., *The Embedded Firms: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge.
- Hodgson, G. M. (1993b), "Bringing Life Back into Economics (Ch. 16)," in Gernot Grabhar, ed., *The Embedded Firms: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, Routledge.
- Hymer, S. (1970), "The Efficiency (Contradictions) of the Multinational Corporation," *American Economic Review*, Vol. LX. No. 2, pp. 44-448. (宮崎義一編訳『多国籍企業』岩波書店, 1978年, 所収。)
- Hymer, S. (1976), *The Institutional Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press. (宮崎義一編訳『多国籍企業』岩波書店, 1978年, 所収。)
- Lévi-Strauss, C. (1962), *La Pensée Sauvage*, Librairie Plon. (大橋保夫訳『野生の思考』みすず書房, 1976年。)
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, Macmillan. (大塚金之助訳『マーシャル経済学原理』改造社, 1928年。)
- Surowiecki, J. (2004), *The Wisdom of Crowds, why the many are smarter than the few and how collective wisdom shapes business, economics, societies, and nations*, Random House Inc. (小高尚子訳『「みんなの意見」は案外正しい』角川書店, 2006年。)
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press. (浅沼萬里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980年。)
- Williamson, O. E. (1985), *Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press.
- Williamson, O. E. (1986), *Economic Organization*, Wheatsheaf Book Ltd. (井上馨・中田善啓訳『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』見洋書房, 1989年。)

[付記]

本研究は、平成20年度科学研究費補助金（萌芽研究；研究代表者・安室憲一）、研究課題：「制度設計の失敗による誤ったインセンティブ——なぜ経営者は法律の目的を読み違えるのか」（課題番号：19653033）に基づいている。

2009年1月29日、碩学ジョン・H・ダニング（John H. Dunning）先生がご逝去されました。謹んで哀悼の弔意を表すとともに拙稿を捧げます。