

コースの企業本質論とマルクスの企業本質論（上）

——「取引費用」説の一内在的・批判的検討——

小 松 善 雄

はじめに
——新古典派のパラドックス
コース企業本質論の意味するもの

マルクス企業本質論の理論的再構成
おわりに
——“プリンシパル・エージェント問題”の
揚棄にむけて

[以上, (上)]

[以上, (下)]

I はじめに

——新古典派のパラドックス

21世紀の人類社会、少なくとも先進資本主義国の経済社会はどのような歩みを展開するであろうか。この問題をややロング・スパンで考えるとき、想起されるのは19世紀後期に入った1864年9月、第1インターナショナル＝国際労働者協会設立のさいマルクスによって執筆された「国際労働者協会創立宣言」である。マルクスはそこで中間階級の経済学＝「需要供給の法則の盲目的な支配」を肯定する「所有の経済学」(political economy of property) に対し、労働者階級の経済学＝「社会的先見によって管理される社会的生産」をめざす「労働の経済学」(political economy of labour) との二つの経済学のあいだの「抗争」(『マルクス＝エンゲルス全集』第16巻、大月書店、9 10ページ) についてふれ、イギリスの労働者階級による労働時間の法律的制限を定めた工場法の獲得とその拡大という「勝利」に次いで「より大きな勝利」(9ページ) として労働者が自力で創立した協同組合工場の実験に象徴される協同組合運動の発展を宣揚している。

それではその後、二つの経済学の変遷はどうなったのか。行論との兼ね合いで、労働者階級運動と関連させつつ、二つの経済学の動向を概観しておこう。

第1インターナショナルによるヨーロッパ・北米における労働組合運動・協同組合運動・労働者政党の組織化を歴史的画期としてその後、先進諸国は「労働の経済学」の承認とみなせる各種社会政策を制度化させ福祉国家の道を歩むことになる。とりわけ20世紀に入り1917年のロシア革命はソ連型「社会主義」を誕生させ、そのインパクトが福祉国家の発展をも促すことになる。

他方、「所有の経済学」は、第1インターナショナルの活動期間、アダム・スミス、リカー

ドウの労働価値説を完全に放棄し限界効用にもとづく主観的価値説を理論化した「限界革命」がジェボンヌ、ワルラス、メンガーによって提唱される。そのうちでもワルラスの一般均衡理論は私的個人の利己心 (self interest) にもとづく合理的行動が自然価格 = 均衡価格に落ち着き、資源の最適配分がもっとも効率的におこなわれるとするアダム・スミスの「神の見えざる手」による予定調和の神話を証明したのものとして新古典派経済学 (Economics) のパラダイムとして定着することになる^{1) 2)}。そしてこのパラダイムは他のいかなる人の状態を悪化させる

1) 私的個人の利己心 (self-interest) にもとづく合理的行動が自然価格 = 均衡価格に落ち着くとするアダム・スミスの「見えざる手」の論理 = 「予定調和」説の哲学的起源に関しては「哲学的研究を導き指導する諸原理 天文学の歴史によって例証される」、「哲学的研究を導き指導する諸原理 古代物理学の歴史によって例証される」、「哲学的研究を導き指導する諸原理 古代論理学と古代形而上学の歴史によって例証される」からなるスミスの『哲学的主題に関する論文集』(水田洋訳『アダムスミス哲学論文集』, 1993年, 名古屋大学出版) 参照。

とくに天文学史を辿った第1論文では、ニュートンの物理学体系が激賞されており、最高の到達点を示す哲学原理とされている。

「アイザック・ニュートン卿の体系で、その諸部分はすべて、他のどの哲学的仮説の諸部分よりも厳密に結合されている。彼の原理である引力の普遍性と、それが距離の平方の増加に比例して減少することを認めれば、彼がそれによって結びつけるすべての現象は、必然的な帰結として導かれる。(.....)

彼の体系は今や、すべての反対を押し去り、哲学においてこれまで確立された最も普遍的な帝国の獲得にまで至った。彼の諸原理が、他のどんな体系に探してもむだな程度の堅固さと確実さをもってゐることは、認められねばならない。どんな懐疑的な人でも、この感情をさけることはできない。(.....)

したがって、以下のことは、それほど驚くにはあたらないのである。すなわちその体系が人類の一般的で、全面的な是認を獲得したということ、そして今や想像上で天空のできごとを結合するひとつのくわだてとしてではなく、人類によってこれまでになされた最も偉大な発見、すなわち、われわれが毎日その現実性を経験しているひとつの主要な事実によってすべてが密接に結合されている、最も重要で最も崇高な諸原理の、広大な鎖の発見とみなされていることだ」(101-103ページ)。

ここでみる限り、スミスの『国富論』の哲学的基礎・パラダイムはニュートン力学にあったといえる。これに関しては只腰親和『天文学史』とアダム・スミスの『道徳哲学』(多賀出版, 1995年) 参照。

ちなみに、スミスの時代にあつては化学は、パラダイムはおろかメタファーとしても使用できる状態にはなかつたことは、以下のスミスの言が語っている。

「なぜ、化学哲学がすべての時代にいつのまにか忘れられ、人類一般からこれほど無視されてきて、他方ではそれより有用でもなく経験に適合してもいない他の諸体系が、あらゆる時代を通じて普遍的な驚嘆をえてきたのだろうか。化学の結合諸原理は、人類一般がそれに関して何も知らず、めったに見たこともなくそれに精通したことが決してないようなものである。したがってそれは、彼らにとっては一見ばらばらな二つの対象間の想像力の移動を円滑にすることができないものなのである。塩、硫黄、水銀、それに酸とアルカリは、炉のまわりで生活している人々にとってのみ、事物を円滑にしようとする諸原理である。しかし彼らのごく通常の諸作業も、人類の大部分にとっては、化学者が諸原理によって結合しようとする二つの事象とも同じくばらばらに見える」(27ページ)。

また生物学も同断であつて、スミスは『エディンバラ評論』への寄稿文』においてビュフォンの『自然誌』に対して、次のように述べている。

ことなくある人の状態を改善させる「パレード最適」の状態をもたらすとされる。

しかし1929年世界恐慌の勃発後、先進資本主義国は大量失業に対するスペンディング・ポリシー（有効需要政策）のために金本位制＝兌換制から不換制に移行する。それはまた「供給はそれ自らの需要をつくりだす」というセー法則の破綻を明らかにし、不完全雇用均衡の経済学——ケインズ経済学を成立させるにいたる。

第2次世界大戦後、東アジアにまで広がったソ連型「社会主義」の世界体制化による冷戦の開始以降、先進国の政府は保守・リベラルを問わず完全雇用を経済政策の第1目標にかかげ、「東西経済成長」競争を繰り広げ、1955年-1975年の期間、“資本主義の黄金時代”が現出する³⁾。そしてその頂点であった1960年代には福祉国家も成熟を遂げる。そしてこの時期、サミ

「植物の形成、動物の発生、胎児の形成、感覚の発達などについての推理的で哲学的な部分は、ピュフォン氏によるものです。たしかに、この紳士の体系は、ほとんどまったく仮説的なものと考えられるかもしれませんが、そのような発生の諸原因にかんしては、その体系についてなにかひょうにはっきりした観念を形成することはほとんどできないと考えられるかもしれません」（325ページ）。

2) 田中正司氏は『アダム・スミスの倫理学 道徳感情論と国富論』（上巻、下巻、御茶の水書房、1997年）において近來のアダム・スミス研究史の到達点と自己の研究成果を踏まえて新古典派のスミス観——“完全競争”の想定、極大化原理、資源の有効配分などにみられるスミス把握はスミス『国富論』の原像とは異なるものであることを、以下のように指摘している。

「スミスの理論は、完全競争モデルを前提するものではなく、『完全な自由』の存在しない現実のなかでも、偶然・自由＝作用 目的の論理が貫徹し、デザインはおのずから実現されるとするものであった。スミスは、正義さえ守られれば、市場における各人の私益追求が自由な競争関係のもとではおのずから必然的に公益につながるとしていたのであるが、こうしたスミスの楽観主義の根拠をなす見えない手、意図しない帰結の必然性は科学的には説明しえない。競争市場が私益を公益に合致させる必然性はどこにも存在しない」（下巻、24ページ）。

「スミスは、人間の行動原理を効用や所得の極大化にではなく、観察者の同感・是認に求めている。（…）効用を唯一の判断原理とする純粹の経済人は、スミスのそれではなく、スミスは同感を人間の作用様式（modus operandi）と考えていたのである。（Cf. Choi, Y. B.: *Smith's View on Human Nature: A Problem in the interpretation of The Wealth of Nations and The Theory of Moral Sentiments*, ASCA, . pp. 141 145.）」（同、38ページ）。

「スミスの見えない手、自己規制市場、意図しない帰結の理論は、個人的行為の意図しない帰結を神の摂理に帰した神学思想の世俗版であるというコモンスの解釈の正統性が改めて想起されるべきであろう。Cf. Commons, J. R.: *Legal Foundations of Capitalism*, New York 1924, esp., pp. 137, 204.」（同、44ページ）。

「『国富論』は、一般に資源の有効配分競争市場体系とされ、競争価格と競争市場の分析が自由放任論の理論的根とされてきたが、競争市場の価格分析は自然的自由の体系の主要な分析的特徴をなしていない（Cf. Brown, V.: *Adam Smith's Discourse, Canonicity, commerce and conscience*, London 1994, pp. 166 7）」（同、46ページ）。

これらの指摘のうちでもスミスの自然神学思想が市場における「私益 公益」論の前提となって楽観主義を支えているという氏の検証は重要である。

3) この“資本主義の黄金時代”という呼称はS・マーグリン/J・ショア編『資本主義の黄金時代』（*The Golden Age of capitalism*, 1990年。磯谷明徳/植村博恭/海老沢明監訳『資本主義の黄金時代』、東洋経済新報社、1993年）による。この資本主義の黄金時代がなぜ現出し衰退したかについてはレギュラシオン学派の“フォーディズム”アプローチ、ラディカル派政治経済学の“社会的蓄積構造”アプローチが提出されているが、ここではとりあえず両者のアプローチの統合をはかったS・マーグリ

ユエルソンによって体系化された総合 新古典派経済学とケインズ経済学との「新古典派総合」が一世を風靡する。しかしこの“資本主義の黄金時代”は生産性上昇 高賃金上昇の好循環に支えられたものであったが、60年代後期に入るとまずアメリカにおいて生産性上昇の鈍化と賃金上昇の加速化がもたらした「完全雇用利潤圧迫」によって支えられなくなっていく。それと同時に主としてベトナム戦争の財政赤字がもたらしたインフレーションに加えて1974年の第1次石油危機とともにスタグフレーション（不況下の物価高）が広がり、ケインズ経済学が失墜し、新古典派総合は解体、新自由主義・新保守主義が台頭をみる。

そして1980年代、サッチャー、レーガン、中曽根政権のもとで“小さい政府”・“規制撤廃”、“民営化”を掲げた新自由主義的経済政策が展開される。それはアダム・スミスの“見えざる手”の神話を至上命題とするだけでなく「労働の経済学」が獲得してきた労働権・社会権の剥奪を意図する「所有の経済学」のもっとも攻撃的な反動であるがゆえに、ウルトラ新古典派ともいべきフリードマンのマネタリズム、サプライサイドの経済学、合理的期待形成学派らの経済理論に支えられたものであった。だが、それらにもとづく政策はことごとく失敗、末期レーガン政権は国際収支と財政収支の“双子の赤字”を残して退場する。

そこで一つの疑問が湧き上がってくる。というのは理論通りでいえば、本来、新古典派経済学が主流となっている国のほうが、そうではない国より経済パフォーマンスはよいはずである。しかし、1973年の第1次石油危機以降のいわゆる低成長期下の新古典派主流国と非主流国との

ンの同書第1章『戦後資本主義の黄金時代の教訓・概観』の解釈を採用する。本文との関係でいえば、マーグリンもソ連型「社会主義」の世界体制化が西側諸国にとって経済成長への「政治的圧力」をもたらす黄金時代の現出に一役買ったとしている。

「ソビエト連邦の威信が高まってきたことの側面が、戦前の資本主義の陰鬱な失業の記録とソビエト社会主義のパフォーマンスとの著しい対照であった。その結果、亜ヨーロッパの民主主義諸国は、産出量と雇用が民間部門の確信の動揺によって規制される事態を阻止しなければならないという大きな政治的圧力を受けることになった」（8ページ）。

またマーグリンは黄金時代における生産性上昇 賃金上昇の好循環が崩れ、衰退に向かった基本的契約については「失業コスト低下」説を採り、以下のように述べている。

「生産性上昇のスローダウンと賃金上昇の加速化双方にとっての失業コスト低下の重要性は、なぜ失業コストが低下したのかという当然な疑問を呼び起こす。

その答は、他の職を見つけることの難易度、および転職にともなう所得損失という失業コストの2つの構成要素のビヘイビアのなかにある。

大不況の記憶およびふたたび大不況が襲ってくるのではないかという恐怖のために、しばらくのあいだ労働者は従来どおりの行動を続けたが、1950年代を通して、そして1960年代に入っても低水準の失業率が維持するにともなって、解雇するぞという脅しは徐々にその効力を失っていった。大不況の記憶は色あせ、そして、フォード社が雇用量を減少させたとしても、GM社の労働者は職を失うことを心配する必要はなくなった。同時に、福祉国家はますます失業にともなう生活の困窮を緩和し、低失業率の影響を強化した。その結果、1960年代の終わりまで、失業コスト、そしてより重要なことだが、このコストを実際に感じる度合いは低下し続けた。そのために、生産性上昇率は打撃を受けるようになり、賃金上昇圧力は増大した。現在の生産システムは、資本と労働の利害の基本的な対立に立脚しているが、この生産システムのなかで作動している既存の相互調整ルールは、それが有する労働力からの労働の抽出効果を喪失したのである」（23ページ）。

経済パフォーマンスとをみるとそうはなっていない。むしろ非主流国のほうがパフォーマンスは良好であるという奇妙な事態が生まれている。

いま D・M・ゴードンの「対立と協調，再分配と効率性の必要性を経験的な観点からみる」(I・O・オリン・ライト編，S・ボウルズ/H・ギンタス『平等主義の政治経済学』1998年，遠山弘徳訳，大村書店，2002年所収) という論文によって，両者のパフォーマンスをみてみよう。この論文でゴートンはまず主要先進資本主義国を「対立的労使関係」労働・経営システムをとる国と「協調的労使関係」労働・経営システムをとる国とに区分し，前者を「対立的経済」，後者を「協調的経済」と呼ぶ。このうち「対立的経済」にアメリカ，イギリス，カナダ，「協調的経済」にドイツ，日本，ノルウェー，スウェーデンが属する。この「対立的経済」，「協調的経済」は，正確に新古典派主流国と非主流国に対応している。そこで両者のパフォーマンスをみると第1表のようになっている。これで見ると1973年-1989年の期間，新古典派主流国「対立的経済」は新古典派非主流国「協調的経済」に対し，すべての指標——生産性上昇率(民間セクター)，生産性上昇率(製造業)，設備投資比率(GDPに占める投資比率)，資本労働比率(資本集積度)，インフレ率，失業率で劣っていることがわかる。とりわけ生産性上昇率(民間セクターおよび製造業)はその経済システムの相対的な効率性を表わすが，新古典派主流国＝「対立的経済」は理論に相異して「協調的経済」に対し効率性においても劣っていることになる。

ところで新古典派主流国＝「対立的経済」は労働・経営システムにおいて「監督強度」を示す総雇用に占める経営・管理的従業者数比率が高く，したがって一般管理費＝指揮・監督労働費が高い(第1図，第2図)。反対に新古典派非主流国＝「協調的経済」は「ボス」が少なく，一般的管理費＝指揮監督費が低い。つまり新古典派主流国＝「対立的経済」は指揮・監督という剰余労働からの控除，したがって「空費」に属する不生産的労働が多く，必須労働を超える

第1表 協調的経済と対立的経済
年平均率(パーセント)，1973-1989

	協調的	対立的
生産性上昇率，民間セクター	1.9	1.1
生産性上昇率，製造業	3.4	2.2
GDPに占める投資比率	14.2	10.8
%変化，資本-労働比率	3.3	2.2
インフレ率，GDPデフレーター	5.8	8.0
失業率	3.7	7.6

注：「協調的」経済はドイツ，日本，ノルウェーおよびスウェーデン
「対立的」経済はアメリカ，イギリスおよびカナダ。
グループ平均は各国の当該期間の加重平均ではなく算術平均である。

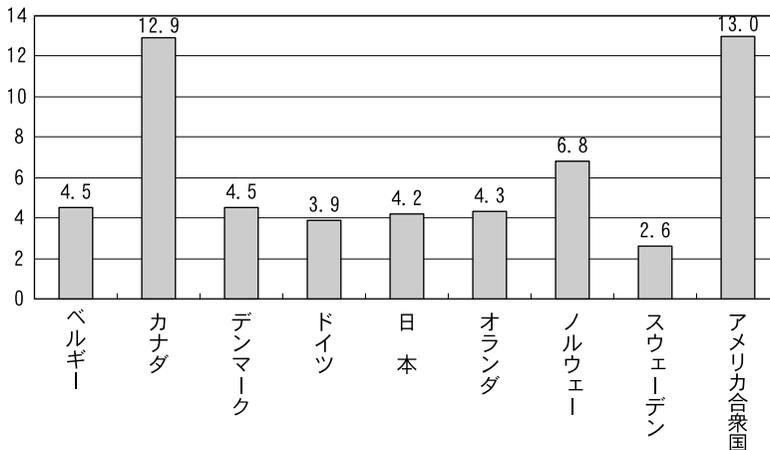
出所：製造業の生産性上昇率は US 労働統計局(1995)，表1。
その他の指数はすべて OECD(1995)，歴史統計局からのものである。

剰余労働を生む生産的労働が少ない。しかも新古典派主流国 = 「対立的経済」より新古典派非主流国 = 「協調的経済」のほうが——イギリスの外れ値を除くと——製造業の生産的労働者の実質賃金上昇率も高いのである（第3図）。

そこで集約すると、新古典派主流国 = 「対立的経済」は一般管理費 = 指揮・監督費という不生産的労働が多くても生産的労働の抽出が不十分であるがゆえに資本蓄積率が低く、不生産的労働の重荷が多い分、現場労働者の実質賃金上昇率も鈍くなっている。これに対し新古典派非主流国 = 「協調的経済」は一般管理費 = 指揮・監督費という不生産的労働が少なくても労働の抽出は比較的順当であるがゆえに資本蓄積率が高い。これは生産的労働が剰余価値率を高めつつ、同時に実質賃金をも高めるといふ労働 経営システムを創り出している。

第1図 官僚主義的負担を比較する

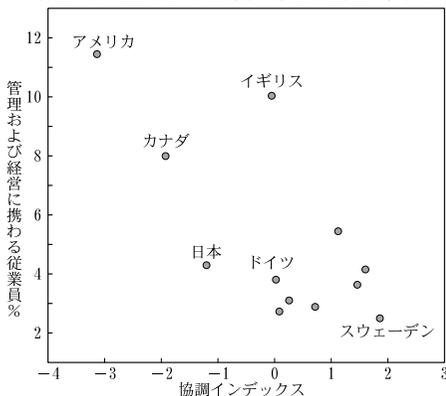
総雇用（農業を除く）に占める経営および管理的従業員数の百分比 1989年



出所：ILO, Year of Labor Statistics, 1994

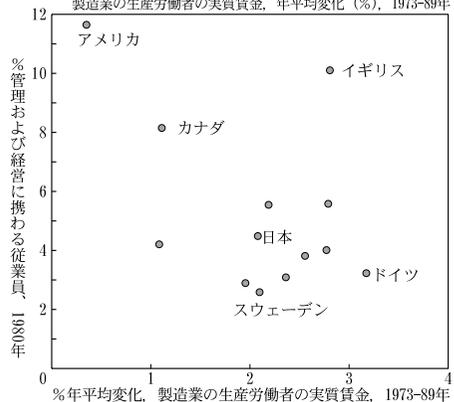
第2図 協調が進めば進むほどボスは減少するのか？

管理および経営に携わる従業員の百分率と協調インデックス



第3図 企業の官僚主義と実質賃金上昇率

管理および経営に携わる従業員の百分率、1980年 製造業の生産労働者の実質賃金、年平均変化(%)、1973-89年



それゆえ、ここには“新古典派のパラドックス”というべきものが存在する。

そうしたところから1973年以降、いわゆる近代経済学はウルトラ新古典派とネオ・ケインズ経済学に分解する。その先蹤は1970年代初頭のJ・ロビンソンの現実遊離という“経済学の第2の危機”警告であるが、以降、新古典派の前提そのものについての研究の蓄積が積み重ねられ、ワルラス・モデルにおける「競売人」の仮定の妥当性、情報コストの無視、複数均衡解の可能性などの論点が明らかにされるなか、1990年代に入りポール・オルメロッドにより「経済学は死んだ」(The Death of Economics)という宣告さえ出されるにいたる。とはいえ、他方では新古典派を標準経済理論とみなし、それを補完・補強し、新古典派との新たな統合をめざすR・コースの経済理論への寄与に依拠する新制度派経済学が提唱されるにいたる⁴⁾。

他方、「労働の経済学」＝マルクス経済学は、レーニンの『帝国主義論』が第一次世界大戦の歴史的必然性を説明するとともに、第二次世界大戦の必然性をも予見することによって勢威を克ちえたものの、1930年代以降のスターリン主義確立以降、本来のマルクス・エンゲルス理論と乖離する「マルクス・レーニン主義」の教義の拘束衣によって自由な学問的検討の自由が奪われ停滞に落ち入る。もっとも1956年のソ連共産党第20回大会でのフルシチョフによるスターリン批判以降、レーニンの原典研究、さらにさかのぼってマルクス・エンゲルスの原典研究が志ざされ、後者は『マルクス・エンゲルス全集』の刊行となったが、その不備を解消するため、現在、正確なテキスト・クリティークにもとづき全著作を歴史的に編纂する『新マルクス・エンゲルス全集』(新MEGA)の刊行がなされつつある。まさにマルクス・エンゲルスの精神的遺産はいまようやく明らかになるうとしている。

そしてそうした遺産を正しく理解することから再出発しようとするマルクス原理派が生まれつつある。

さらに、欧米ではスターリン主義に対し、ホルクハイマー、アドルノ、ハーバマスらによって「ネオ・マルクス主義」が提唱され、アルチュセールらの構造主義的マルクス主義が polemique を引きおこしていく。そうした風潮を受けた1970年代前期の西欧のマルクス・ルネサンス以降、マルクス理論のトレーニングを受け、新古典派批判のうえに新古典派とマルクスを超える経済学を志すラディカル・エコノミクス、ホジソンらの現代制度学経済学、トニー・ローソンらの超越論的実存論など異端派経済学も一定の支持をえつつある。

4) 新制度派経済学はヴェブレン、コモنزらの旧制度学派に対し、コースの取引費用論を何らかの形で理論的基礎にすえて現実分析にとりこんでいる学派の呼称であるが、S・エッゲルトソンは『制度の経済学 制度と経済行動』(Economic Behavior and Institution, 1990年・竹下公規訳、(上)、(下)晃洋書房、1996年)において、一口に新制度派経済学といっても新古典派の中核要素＝極大化原理という「合理的選択モデル」を認めて理論展開をはかろうとする「新制度派経済学」(Neo Institutional Economics)とH・サイモンの「限定合理性」概念を受け入れ満足化原理に傾く「新しい制度派経済学」(New Institutional Economics)との二つの潮流があるとする(同(上)、38ページ)。

しかし事態の進展はきわめて複雑で激変に富んでいる。すなわち、1989年の東欧「社会主義」、1992年のソ連「社会主義」の相次ぐ崩壊、1990年代後半における「IT革命」がらみの「ニューエコノミー」論の盛行は新古典派の復活につながったものの、20世紀最後の年の2000年におけるアメリカの景気後退をともなうエンロン、ワールド・コムの破綻は新古典派信奉に対する猛省を促している。

そのなかでも日本は1980年代のバブル崩壊後、ウルトラ新古典派がジャーナリズムの主流となるなか、かつて左翼社会民主主義＝総評労働運動に支えられた日本の経営にみる「協調的経済」はリストラ野放しの「対立的経済」に移行するが、日本のウルトラ新古典派の政策提言はことごとく裏目に出て1990年代全体にわたって長期不況・長期停滞をよぎなくされることになる。

こうした潮流の浮沈のなか、現在、企業組織の経済学、法と経済学という新たな学問領域を切り開いたとされる新制度派経済学はすでに一定の強固な地歩を占めつつあり、他面、これに批判的なラディカル・エコノミクス、現代制度学経済学、超越論的实在論らの異端派経済学への関心も高まりつつある。

そこで本稿では、まず、新制度経済学の源流の位置を占めるコース理論のうち、その企業本質論についてその内在的・批判的検討を試みたい。

II コース企業本質論の意味するもの

「取引費用」説の評価

1991年にノーベル経済学賞を受賞したコースの経済学的業績についてはすでに定評を得ている。その業績のいかなる点が高い評価をえているか、代表的な見解をみておこう。まず経済史家 M・ブローグは『ケインズ以後の100大経済学者 ノーベル賞に輝く人々』(*Great Economists since Keynes: An Introduction to the Lives and Works of One Hundred Modern Economists*. 1985年. 中矢俊博訳, 同文館, 1994年)の「コース R・H」の項で、以下のような評価を与えている。

「彼の名声を確かなものにしたのは、わずか2篇、すなわち初期に出版された論文「企業の本質」『エコノミカ』(1937年11月号)と「社会的費用の問題」『ジャーナル・オブ・ロー・アンド・エコノミクス』(1960年10月号)である。企業の本質に関する論文は、以前には一度も問われなかった無垢な疑問、すなわち『一体、企業は、何故、存在するのか』を提起し、純粹に演繹の過程を踏むことによって、一連の驚くべき含意を引き出している」(43ページ)。

また M・H・マッカーティは『ノーベル賞経済学者に学ぶ現代経済思想』(*The Nobel laureates: How The World's Greatest Economic Minds shaped Modern Thought*. 2001年. 田中浩子訳, 日経BP社, 2002年)においてブローグより内容に立ち入りつつ同様の評価を与え

ている。

「コースがとりわけ大きなやりがいを感じたパズルは、よく知られた二つの事実を結ぶ経済理論がどうみても矛盾している事例だった。一つは、自由市場は中央政府の統制がなくても、国の資源を効率的に配分するように調整するという事実、もう一つは、そのような調整を行なうために、個々の企業は中央の統制を必要としているという認識である。

中央の統制はなぜ、国全体ではなく一企業レベルで必要なのか。コースはそこに疑問を感じた。「取引費用（transactions costs）」という経済理論における全く新しい概念は、まさしくこの『パズル』への挑戦から生まれたのである。（……）

取引費用の研究によって、コースは経済理論の根幹へ大きく貢献することとなった。その業績を簡単にまとめると次のようになる。企業の成長によって生産量が増加するのと一緒に取引費用も上昇するなら、規模拡大によって得られる企業の便益は、取引費用の上昇分を下回ってしまうこともあるだろう。企業の規模を拡大することからもたらされる便益と費用の典型的な動きを考えれば、企業にはそれ以上成長すべきでない、ある一定の効率的な規模の上限が存在するのかもしれないということだ」（113 115ページ）。

みられるように「以前には一度もなかった無垢な疑問」を解決し、「経済理論の根幹に大きく貢献」したという点に注目が集まっている。別言すれば、ミクロ経済学の基礎的ユニットである企業を「取引費用」で説明したオリジナリティが賞讃されているわけである。

それでは日本での評価はどうか。この点に関してはコースの代表的論文を集成した著書『企業・市場・法』（“*The Firm, The Market and The Law.*” 1988年．宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳，東洋経済新報社，1992年）の「訳者あとがきと略解」において、宮沢健一は、経済学史上のコースの位置を簡明に整理されているので参照しておこう。

「ロナルド・H・コース（Ronald Harry Coase, 1910）の長いアカデミックな経歴のなかで、彼の名を不朽にしたのは、基本的には、本書に収められている二つの論文、『企業の本質』（1937）と『社会的費用の問題』（1960年）によってである。しかも、その貢献は、経済学の特定分野や経済分析の特定手法を切り開いてみせたという型のそれではなくて、経済分析の根底にある、従来見逃されがちであった全般にわたる見方・方法に対して、新たな地平を切り拓いたところにある。（…）

彼の初期の論文『企業の本質』は社会の資源配分の調整システムとして中核的な役割を果たすと伝統的に考えられてきた『市場』のほかに、もう一つ、『組織』の役割があることを演繹的に抽出し、その意味を位置づけたところに最大の貢献がある。ここに組織とは、市場で取引にコストがかさむとき、その費用を節約するために、市場取引の一部を内部に取り込んで、組織内決定する活動としての位置を占める。『企業』は、そのために生まれる。いままでほとんどまったく問われることのなかった無垢な問題——『そもそもなぜ企業は存在するのか？』に対して、コースの与えた解答がこれである。伝統理論の企業は、インプットをアウトプットに

変換する装置でしかない。管理的決定の機構を内包する『組織としての企業』として、これを位置づけ直す必要がある。(…)

コースの革新的なアイデアは、『市場利用の費用』への焦点づけにある。市場での契約の選択、およびその成立には費用を要し、情報と探索、交渉と意思決定、契約の実施や監視など、すべてにコストがかかる。伝統理論では、取引コストはゼロであると暗黙のうちに想定され、この想定のために、資源配分に関わる以上のもろもろの重要な諸側面がまったく無視されてきた。しかし、この要因こそ、経済活動の性格を解く鍵を与えるものであり、また、問題を見る眼を大きく開く」(243-244ページ)。

ここでも「経済分析の根底にある、従来見逃されがちであった全般にわたる見示方法に対して、新たな地平を切り拓いた」オリジナリティとその画期性が称揚されている⁵⁾。

それではコース自身はこの論文をどう位置づけているであろうか。まず当該論文「企業の本質」の結びにおいて、この論文を「定義と明確化という比較的単純な仕事」(58ページ)と位置づけているが、前記著書に収録された第3章「産業組織論——研究についての提案」(1972年)では「産業の組織の決定因を分析することを可能にさせる理論」(69ページ)とされ、また前記著書に新たに加えられ自己の経済学的立脚点を表明している序論的論文——第1章「企業、市場、そして法」においては「企業について根本的な説明を与え、企業がのりだす活動の領域を決定する要因を示すこと」を「目的」(8ページ)とするものであったといわれている。

このように、コース自身、企業の本質に「根本的説明」を与えたものとして自己の論文にきわめて高い評価を与えている。

だが、コースは当該論文ではたして、真実、企業の本質について「根本的説明」を与えたとみなしうるであろうか。すなわちコースの言い回しを借りていえば、知の航海において本当に大西洋を渡って目的地 china (中国) に到達したのであるか。これが問題である。

「取引費用」説の概要

それでは論文「企業の本質」で位置づけられた目的をはたすためにコースが解明しようとしたことは何であったか⁶⁾。この点からまずみてみよう。

5) 1992年にわが国でコースの『企業・市場・法』の邦訳が発刊されて以降、コースの研究過程とコース理論をめぐる研究・論争を精力的にフォローしている代表的研究者に中村竜哉氏がいる。氏の論稿としては「R・H・コースによる企業の理論についての一考察(1),(2)——経営学研究のための企業の経済学——」(小樽商科大学『商学討究』第50巻第2・3合併号,第4号,2000年)、「コースの定理と企業組織——企業の経済学と経営学、コーポレートファイナンスの関連」(『商学討究』第47巻第4号,1997年)、「コースの定理は本当に成立するのか(1),(2)——法律上の責任ルールと財産権ルールの区別」(『商学討究』第53巻第4号,2003年,第54巻第1号,2003年)などがある。

小論の以降の論及においても中村氏のリサーチに負う部分が少なくない。

6) コースの“ツインタワー”と呼ばれる業績のうち、小論では「企業の本質」論文だけを主題的に考察し、戦後、「企業の本質」論文が再評価され脚光を浴びるに至った機縁をなし、「コースの定理」が

それは、この著者の第1章でいわれているように「現代の経済理論」= 主流派の新古典派経済理論の企業理論に対し、取引費用概念を考慮しないでは経済システムの作用を理解できず、したがって適切な政策決定をなしえていないということに尽きる⁷⁾。

「現代の経済理論における企業とは、生産要素を生産物に変換する組織である。なぜ企業が存在するのか。何が企業の数を決めるのか。何が企業の行動（企業の購入する生産要素と販売する生産物）を決めるのか、といった論点は、大方の経済学者が関心を示す問題ではない。（…）現在の経済理論は取引費用の概念を大方欠いているが、私の主張するところは、それでは経済システムの働きを理解し、その諸問題を有用な方法で分析し、あるいは政策決定の基礎を確立するのは不可能である、というにある」（89ページ）。

このようにコースは新古典派 = 「現代の経済理論」 = 「標準的な経済理論」に批判的である。それではコースの経済理論はどういうものであろうか。前掲『企業・市場・法』の「第1章 企業、市場、法」、第4章「限界費用論争」によってその内容をあらかじめみておこう。コースは新古典派 = 「現代の経済理論」 = 「標準的な経済理論」に批判的であるが、しかし、「選択の分析」を「本質的性格」（4ページ）としてもつ「標準的な経済理論を放棄する必要はない」（32ページ）とする。コースの批判するのは「分析対象から切り離された」（5ページ）、意思決定主体たる現実の人間が登場しない、黑板の上でのみ有効な「黑板経済学」（black-board economy）とコースが呼ぶ「アプローチ」（21ページ）であって、コースはこのアプローチを「捨て去る」ことを要求する。

展開されているとされる「社会的費用の問題」の検討は割愛する。シュテグラール George J. Stigler, *The Theory of Price*, 3rd ed., 1966, 113. (内田忠夫・宮下藤太郎訳『価格の理論』全2冊、有斐閣、1974-76年) によって「コースの定理」と命名された理論の研究史を概観したものとしては前掲中村竜哉「R・H・コースによる企業の理論のための一考察 (2)」および「コースの定理は本当に成立するのか (1), (2) —— 法律上の責任ルールと財産権ルールの区別」参照。

コースの定理に関して一言だけ述べておくと、中村氏が指摘しているように、そこには、それがよってたつ前提的認識に関して黙過しえない論点がある。すなわち、その一つは、コースは「社会的総生産物」（158ページ）= 生産物価値、つまりは GDP 最大化を経済政策の第一義的目標および判定基準としているが、今日時点にたつて考えるとき、それでよいのかという点、第二には、いかなる場合にも当事者 A = 加害者だけでなく当事者 B = 被害者にも責任があるというコースの外部性の二重性把握は実際の適用に際しては「道徳的・倫理的制約」があるという批判があるが、この批判は妥当であるということである。

7) 新古典派の企業理論の概観については、ローリンソンの『組織と制度の経済学 ゲームの進化論から多国籍企業まで』（*Organisation and Institution*, 1997年、水口雅夫訳、文真堂、2001年）の「新古典派の企業理論」の項（16-20ページ）参照。そこでは「アダム・スミス以後、そしてもちろんカール・マルクス以降、企業の内部組織に向けられる関心は研究の中心から次第に遠ざけられていった」（17ページ）事情として新古典派が企業を「ブラック・ボックス」・「生産関数」としてのみ論ずるにとどまったこと、「そこで明らかになるのは、新古典派の価格理論は、実際のところ、企業理論を提供しようとは全くしていない、ということである」（19ページ）という評価が与えられている。

それゆえコースは「企業の本質」でも「限界主義」(marginalism)は支持しているとはいえず効用最大化にもとづく限界収入 = 限界費用という費用曲線アプローチに懐疑的であったが、現在では「経済理論に登場する合理的な効用最大者は、普通の人々とは似ても似つかぬものである」(5ページ)といい、このアプローチに否定的である。それではコースはどのような「論理的基礎」(18ページ)にたつのかといえば、機会費用論にたつ費用価値観の立場をとっている。すなわち「ある製品に対して支払われた金額は、その生産に用いられた生産要素の他の用途での価値、あるいは他の使用者にとっての価値、と等しくなければならない。ところで、ある製品の生産に用いられた生産要素の他の用途での価値、あるいは他の使用者にとっての価値とは、その製品の費用にほかならない。なじみ深い重要な結論、かくしてわれわれは、すなわちある製品に対して支払われる金額は、その費用に等しくなければならない、という結論にたどりつく」(91-92ページ)⁸⁾。

8) ただしコースの経済学的位置づけに関しては、なお評価は定まっていなくてよい。とりわけ「社会的費用の問題」でコースが提起した契約理論に関しては、評価が割れている。たとえばエグゲルトソンは、前掲『制度の経済学』において「ある意味で、コースの定理は見えざる手に関する『Adam Smithの定理』の言い換えであり、そして『真の』コースの定理は、取引費用が高いとき責任の所在が重要であると、読まれるべきである」((上), 126ページ)と述べている。

これに対し、M・ローリンソンは前掲『組織と制度の経済学』において、「コースは、時々描かれるようなレッセ・フェールの経済政策の擁護論者であるとされるべきではない」(50ページ)と反対の評価を加えている。つまりエグゲルトソンはコースを新古典派の擁護者とみるのに対し、ローリンソンは新古典派の批判者とみているわけである。このことはエグゲルトソンが新制度派経済学(NEO Institutional Economics)の立場をとるのに対し、ローリンソンが新しい制度派経済学(NEW Institutional Economics)の立場をとることからくる相違とみられるが、この評価をいかに判定したらよいであろうか。

この点で参考になるのは黒木亮氏の「ロナルド・コースの産業組織論——シカゴ学派との関係を手掛かりに——」(九州大学『経済論究』第112号, 2002年)である。そこで黒木氏はコースの「思想的立場」を確定する周到な作業をおこない、以下の諸点を明らかにしている。(1)「コースの研究テーマを一言でいえば、それは『生産活動の制度的構造(The Institutional structure)』分析を可能にする経済理論の構築」である。多種多様な生産活動とそれを取り巻く他種多様な生産組織を制約し、同時に、生産活動や生産組織の相互作用によって生まれ、改変・淘汰されていく『制度的構造』の分析を通じて、経済システムに対する理解を深めるだけでなく、この作業を可能にする理論を構築する、これこそコースが徹頭徹尾追求してきたテーマであった」(91-92ページ)。(2)ピグーの「『社会的費用』概念に依拠した『課税・補助金アプローチ』が抱える決定的な弱点」を指摘して「『政府は有能であるという前提の下で市場に積極的に介入することによって生じる政府の失敗の方がもっと重大な問題である。』というシカゴ学派の思想的コアに理論的基礎を与えた人物がコースであったこと」(107-108ページ)。(3)そうだとすると、「コース自身の思想的立場とシカゴ学派のそれとの関係」に関していえば、「コースとシカゴの研究者が『市場の失敗よりも政府の失敗の可能性を強調すべきだ。』との現状認識を1960年代初頭に共有していたとしても、だからといってコースが、必ずしも、新シカゴ学派の市場主義思想や方法論には与していない。…価格メカニズムの限界を明示し、克服方法を模索するという基本的な問題意識は、むしろピグーに近い。(4)『産業構造の制度分析』に取り組んできたコー

それではコースは企業についての「根本的説明」をいかに与えようとしたであろうか。

これまで企業の本質を導き出すコースの演繹過程について必ずしも厳密な検討が加えられてきたといえないと思われる節があるので、『企業、市場、法』の第2章に収載されている「企業の本質」(The Nature of the Firm)によって、以下、煩をいとわず、その導出過程に内在してその根本的説明をみてみよう⁹⁾。

ちなみに、この論文は「1 資源配分の2つのルート」、「2 市場利用の費用、組織化、企業規模」、「3 分業、不確実性との関連」、「4 費用曲線、複数財生産との関連」、「5 法的関係、現実との対応性」の5つの節からなりたっているが、取引費用論の基本論理が展開されているのは「1 資源配分の2つのルート」と「2 市場利用の費用、組織化、企業規模」、そのうちでもとくに後者の「市場利用の費用、組織化、企業規模」で提示されているので、この節を中心にみていくことにする。

コースはまず冒頭で、この論文の構えに関して、つぎのように述べて論述を始めている。

「経済理論はこれまで、その仮定を明確にし損なったことによって受難をうけてきた。理論を構築しようとする経済学者は、その理論が組み立てられている土台の検討をしばしば怠ってきたのである。しかし、仮定を検討することは、基本的なことである。それはたんに、理論の基盤となっている仮定についての知識が欠けていることから生ずる誤解や無用な論争を避けるために重要であるばかりでなく、さらに、互いに競い合う一連の仮定のなかから正しいものを

スにとって、望ましい経済政策とは、人々のインセンティブを阻害しないような『生産活動の制度的構造』を模索し、市場・企業・政府・裁判所といった制度機構が円滑に機能するように注意を払いつづけることにほかならない」(110-111ページ)。

この黒木氏のコース理論把握によるならば、コースはケインズ主義退潮の理論的切口を与えたといえ、フリードマンやスティグラーら新シカゴ学派——ウルトラ新古典派と一線を画していること、そして取引費用論によって価格メカニズムの限界を明示し、「生産の制度的構造」分析を可能にする理論の構築を旨とした点において、なお、新古典派パラダイムの基盤にたつとはいえその内在的批判者であったといつてよいであろう。

この内在的批判者という位置づけに関していえばコース自身の「企業の本質：起源」(The Nature of the Firm: Origin *Journal of Law, Economics, and Organization* vol. 4, no. 1 Spring 1988)での述懐——1929年から31年にかけてロンドン・スクール・オブ・エコノミクス (LSE) に在学中、一時、Socialist (社会主義者) を自認していたこと、社会主義思想を抱懐しながらも指導教授 A・プラントから「シカゴに行く必要がないほど」新古典派理論を習得したこと、しかし、にもかかわらず新古典派の自動調節的価格メカニズムへの疑問から取引費用を構想するにいたったこと、こうした学問形成過程も視野に入れておいてよいであろう。

- 9) わが国のコース理論関連論議にあってはその理論の画期性ご関説したものは多々あるとはいえ、批判的検討を加えたものは寥寥たる有様という状況にある。そうしたなか、批判的視点を提起したものに名和隆央氏の「生産システムの制度的構造」(『立教経済学研究』第56巻第1号、2002年)がある。氏はその論稿の「1, R・コースの企業論の意義」において(1)企業成立の根拠に関連して企業利潤が発生するとすれば、コースの場合、差額利潤でしかないこと、(2)市場における企業の発生以前に市場がなぜ生まれ、拡大したのが問題にされていない非歴史的な理解が問題にされている。

選択する判断が、経済学にとってこのほか重要であるからでもある」(39ページ)。

すなわち経済学を受難は「理論が組み立てられている土台」にある「仮定」の検討を怠ってきたことから生ずるがゆえに、「仮定」の「検討」こそ「経済学にとってこのほか重要である」という。この構えはきわめて正当であって、およそ理論的思考をこころがける者の旨とすべきものといえる。

そこでコースは従来から検討が怠られてきた「仮定」として「企業」という用語を挙げ、「企業という言葉に明確な定義を与えること」の「必要」(同)を提唱する。それでは、この問題にどのようにアプローチしたらよいか。

コースは考察方法としてロビンソン夫人 ジョーン・ロビンソンがその著書 *Economics is a serious Subject* (1932, p. 12) で述べている疑問を充たしうる「扱いやすいと同時に現実的」な仮定をおき、マーシャルの分析道具——「限界における代替」という概念にかなう定義を得ようとする¹⁰⁾。

「ジョーン・ロビンソン (Joan Robinson) は次のように述べている。『経済学における一連の仮定については、2つの疑問が發せられるべきである。すなわち、それらは取り扱いやすいか。そうして、それらは現実の世界と対応しているか』。ジョーン・ロビンソンが指摘しているように、『ある一連の仮定は扱いやすいが、他の一連の仮定の方が現実的だ、という場合が多い』。しかし、仮定が扱いやすいと同時に現実的でもある理論の分野も存在しよう。本章で、私は次のような企業の定義が得られることを望んでいる。それは、現実の世界で企業という言葉で意味されているものに対応する点で現実的であるのみならず、マーシャルによって開発された経済分析における最も強力な2つの分析道具、すなわち限界の概念と代替の概念、およびこの2つをあわせた限界における代替という概念によって取り扱うことができる、そうした企業の定義である」(39-40ページ)。

そこでコースは「1 資源配分の2つのルート」において企業の定義を得るため、まず既存のポピュラーな経済学者の定義を吟味する。

10) コースは「企業の本質：意味」*The Nature of the Firm: Meaning Journal of Law, Economics, and Organization* vol. 4, no. 1 Spring 1988 で、ロビンソン夫人 ジョージ・ロビンソンの1932年の著書を取り上げたのは自らの「方法論的観点」(p. 23)を明らかにするためであったとし、コースの「方法論的観点」は1930年代以降、現在に至るまで現代の経済学者——たとえばフリードマンが『実証経済学の方法論』(1953年) [佐藤隆三・長谷川啓之訳 『実証経済学の方法と展開』富士書房、1977年、所収]で主張した立場——「仮定のリアリズムがまったく不適切であるのに、予測の正確さにもとづく理論を選択すべき」だという立場を採っていないこと、「企業の本質」論文の議論を解釈するにあたっては、その目的が(現実的仮定)を発見することにあつたことに留意(p. 24)されたといっている。

コースの採用した仮定がそれだけ「現実的仮定」といえるかという疑問は残るが、「現実的仮定」によって新古典派を内在的に批判しようとする理論的姿勢は明瞭である。

「企業の定義を求めるとは、経済システムを、通常、経済学者が取り扱っているような形で検討してみることに始めるのが都合がよいであろう。まず、サー・アーサー・ソルター (Sir Arthur Salter) による経済システムの描写から検討してみよう。『通常の経済システムはひとりで機能している。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、自動的で弾力的で敏感に反応する過程によって調整される』 (“*Allied Shipping Control*” 1921, p.16 17)」(40ページ)。

すなわち通常の「経済システム」= 価格メカニズムは「ひとりで機能する」自動調節作用をもつものと捉えられてきたとする。

だが、経済システムにはそれ以外にも「経済計画に類似したもの」として企業が存在している。「われわれの経済システムのなかにも計画は存在しており」、「それは通常、経済計画とよばれているものに類似している」(41ページ)。すなわち、当時、盛名のあった D・H・ロバートソンの表現を借りれば「バターミルクの桶のなかで凝固しつつあるバターの固まりのような意識的な島々」ともいうべき企業という組織が存在する。「D・H・ロバートソン (D. H. Robertson) が指摘しているように、われわれは、『バターミルクの桶のなかで凝固しつつあるバターの固まりのような、無意識の共同作業の大海のなかの、意識的な力という島々』 (*The Control of Industry*, 1928, p. 85) を見いだすことができる」(同)。

だが、そこから次の疑問が生じてくる。

「調整は価格メカニズムによってなされると通常論じられているという事実からみると、なぜ、そのような組織が必要なのであるのか。なにゆえに、これらの『意識的な力という島々』が存在するのであるのか。企業の外部では、価格の変動が生産を方向づけ、それは市場における一連の交換取引を通じて調整される。企業の内部では、このような市場取引は排除され、交換取引をとまなう複雑な市場構造に代わって、調整者としての企業家 (entrepreneur) が生産を方向づける。これが、生産を調整するもう一つの方法であることは明らかである。とはいっても、もし生産が価格の変動で調整されるなら、生産はいかなる組織なしでも遂行されるであろうという事実からみて、当然、次のような疑問が寄せられよう。なぜ、組織が存在するのであるのか」(同)。

この疑問は、さらにつぎのような問題設定としてまとめることができる。

「経済学者は価格メカニズムを調整の手段として取り扱う一方で、『企業家』の調整機能をも認めているという事実からみて、以下のことを問うことが、確かに重要なことになってくる。それは、なぜ、ある場合には価格メカニズムが調整を行ない、また別の場合には企業家がこれを行なうのか、という点である」(42ページ)。

そしてそれとともに解くべきパズルも明らかになる。

「本章の目的は、2つの仮説、すなわち資源は価格メカニズムという手段によって配分され

るという(いくつかの目的のために立てられた)仮説と、この配分は調整者である企業家に依存してなされるという(前とは異なる他の目的のために立てられた)仮説との間の、経済理論におけるギャップを埋めることにある。われわれは、現実においてこの両者の間の選択を決定する基盤を説明しなければならない(42-43ページ)。

このパズルに対してコースが「2 市場利用の費用 組織化 企業規模」で与えた解答は、同質的な交換取引を仮定した場合、「価格メカニズムを利用するための費用」=「生産を価格メカニズムを通じて『組織』することにもなう費用」——いわゆる取引費用が存在するので企業の設立が有利になるというものである。この解答部分はコースの擬似発生史的方法をとって企業を成立・生誕させる説明を与えている最重要な部分なので、もう少し詳しくその論旨の運びをみておこう。

「企業を設立することがなぜ有利かという主要な理由は、価格メカニズムを利用するための費用が存在する、ということにあるように思われる。生産を価格メカニズムを通じて『組織』することにもなう費用のうち明白なものは、関連する諸価格を見つけだすための費用である。この費用は、この情報を販売する専門家が現われることによって削減されようが、完全になくなってしまわない。また、市場で生ずる各々の交換取引に際し、それぞれについて交渉を行ない契約を結ぶための費用も考慮されなければならない。ここでも、たとえば農産物の取引所のようなある種の市場では、このような契約費用を最小にとどめるための方法が工夫されるが、しかし、この費用が完全になくなるわけではない。これは間違いのないところだが、企業が存在する場合には、契約はなくなるのではないが、大幅に減少する。生産要素(あるいはその所有者)は、同じ企業のなかで協働する場合には、この協働(co-operation)が価格メカニズムの作動の直接の結果としてなされる場合に当然に必要となる一連の契約を、他の生産要素との間に結ぶ必要はない。この一連の契約は、一つの契約に置き換えられる。この段階で重要となるのは、企業のなかで雇用される生産要素が結ぶ契約の性格に注目しておくことである。その契約とは、生産要素がある範囲のなかで、ある報酬の対価として(それが固定給であれ変動給であれ)企業家の指示に従うことに同意する、というものである。この契約の本質は、企業家の権限の範囲を明確にしさえすればよいという点にある。その範囲のなかでは、それゆえ、企業家は他の生産要素に命令することができる(44ページ)。

ここでは商品・サービスがすでに生み出され市場に提供されていることを前提として取引費用として二つのものが挙げられている。すなわち買い手=購入者側からみた価格探索費用=「関連する諸価格を見つけだすための費用」と契約費用=「市場での交換取引のさいに交渉を行ない契約を結ぶための費用」である。

このうち重要なのは後者の「契約費用」である。というのは市場では契約費用として「一連の契約」が必要であるからである。そこでこれらの一連の費用に「代替」して報酬の対価として企業の指揮・命令にしたがう生産要素の所有者——実際には労働力という生産要素の所有者

と「一つの契約」(労働契約)を結べば契約費用は最小化するという論理が出てくる。ここにコースの取引費用論の原型が提示されている。

ここにみられるのは「各々の交換取引」が問題にされているが、事実上 (de facto) は市場での一連の購入費用 vs 企業での生産費用との比較という論理である。したがってこの論理は端的にいえば外製 (contacting out) = 外部生産か、内製 (contacting in) = 内部生産かの論理である。マーシャルの分析道具の言葉でいえば、このことの実質は価格メカニズムの「限界」を企業によって「代替」するということである。

さらに一步を進めると、この外製か、内製かの論理からすれば、契約を何回も結ぶ短期契約より一回結ぶと継続する長期契約のほうが有利であるということが導かれる。

「ところで、このほかにも価格メカニズムを利用することにもなう不利益——あるいは費用——が存在する。ある種の品物ないしサービスの供給については、長期契約を結ぶことが望まれよう。その理由は、もし短期の契約を何度も結ぶかわりに長期にわたる契約を一回結ぶと、契約を結ぶ度ごとに発生するある種の費用を回避することができる、という事実によるものであろう。あるいは、関係する人々の危険に対する態度の故に、短期よりは長期の契約が好まれるのかもしれない」(44ページ)。

しかし他方、短期契約に比べ長期契約では一連の不確実性が発生する。

「将来を予測することは困難であるため、商品やサービスの供給の契約の期間が長くなるにつれて、買手側にとっては契約の相手側がなすべきことを特定することは困難となり、また実際のところ、そうすることは買手にとって望ましくないものとなろう。サービスや商品を供給している人 (person) にとっては、いくつかの一連の行動のうちどれをとるかはどうでもよい、ということはあるうることもかもしれないが、そのサービスや商品の買手にとっては、そうでない。しかし買手は、これらの一連の行動のうちどれを供給者に選んでもらったらよいかは、わからないであろう」(44 45ページ)。

そこで契約は一般的なフォームでなされ後日、清算されるというしくみがつくられることになる。つまり完備契約は締結できず、不完備契約となる。

「それゆえ、提供されるサービスは一般的な形で述べられ、正確な詳細は後日にまわされる。契約のなかで述べられていることは、商品やサービスを供給している人が行なうと期待されることの範囲がすべてである。供給者に期待される事柄の細目は、契約に述べられているのではなく、買手によって後日、決定される。資源配分の方がこのような形で (契約の範囲内で) 買手に依存するようになるとき、私が『企業』と呼ぶ関係が成立する (obtained)。それゆえ、企業は、非常に短期の契約が不十分であるときに出現する傾向がある。それがいっそう重要性をもつのは、明らかに、商品を購入する場合よりも、サービス——労働——の場合においてである。商品の場合には、主要な事項は事前に指定することが可能であり、後に決定される細目は些細なものとなろう」(44 45ページ)。

ここで注目されるのは、ここでも労働契約が特記され一般商品より労働のほうが長期契約になる場合、労働力の購入と労働の抽出の分離可能性が問題になるとみていることである。

そこでこうみえてくると、コースは外部購入に対する内部生産の有利性と短期契約に対する長期契約の有利性にまつわる二重の契約費用という観点から企業の成立を説いているといえる。

しかし、契約費用を主要費用とする取引費用というのは流通費を問題とする交換過程・流通過程からのアプローチであり、流通主義にたつものといえる¹¹⁾。

また、ここで成立する企業は経済組織一般と同一視され、独立した自営業者といった個人企業も含みうるかのようであるが、労働契約が重視されているところからすると、実質上は資本主義企業が想定されているといえる。

こうした展開を踏まえて一応の要約が与えられる。

「この説の議論を次のように要約することができよう。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・監督をある権限をもつ人（『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か節約することができる。企業家はその機能を果たすにあたっては、企業家は自らがそれにとって代わった市場での取引よりは低い価格で生産要素を入手できるという点を考慮にいれると、より低い費用でその機能を果たさねばならな

11) コースの取引費用が「流通主義」にたつ規定であることはマシューズによっても確認されている。すなわちマシューズは“The Economics of Institutions and the Sources of Growth,” *Economic Journal* 96 (December): 1986. において以下のようにいう。

「取引費用の基本的アイデアは、取引費用が事前に契約を取決め、事後的にそれを監視・執行する費用からなり、契約を実行する費用である生産費用に対置されるものであるということ、である。」(p.906)

とはいえ「取引費用の明快な定義は混在しない」（エゲルトソン、前掲『制度の経済学』（上）、11ページ）といわれているように、コースの「取引費用」概念はきわめてあいまいである。コース自身もその後、その概念を取引費用を購買だけでなく販売も含む交換品程一般に拡大し内容が変化してきている。それだけに論者によって様々な意味で用いられることになる。中村竜哉氏は「取引費用の定義について」（『商学討究』第55巻第1号、2004年）において、1937年の「企業の本質」公表以降の60年余の文献をサーベした結果、取引コストの定義は5つの定義があるという。すなわち「狭義なコース流の定義」、「最広義な（コース流の）定義」、「アローによる定義」、「ウィリアムソン流の定義」、「新・財産権アプローチの定義」である。このうち中村氏は「狭義なコース流の定義」を「不完全情報を原因として生じる模索と情報、交渉と意思決定、監視と強制といった諸活動に使われた資源」（167ページ）、最広義な（コース流の）定義を「価格システムを使うときのあらゆる活動に費やされた資源」（同）と規定している。それでも、これら5つの定義には「一つの共通点」があるといわれ、それは取引費用の以下のような把握を共有しているところにあるとしている。

「最も広い意味において、取引コストはロビンソン・クルーソーの経済、つまり1人の経済では存在しえないすべてのコストである。」(S. N. Cheung (1992) “On the New Institutional Economics” in L. Werin & H. Wijkander (eds.) *Contract Economics*, Blackwell, p. 51); (同上)。

しかし取引費用の概念がこのような広漠たる概念であるということになると、はたして概念的に有意義なものかどうかの疑問が湧いてこよう。

い。というのは、企業がこれに失敗するときはいつでも、公開の市場をふたたび利用することができるからである」（45ページ）。

すなわち市場利用費用の節約が企業の成立・誕生の要件であり、資本の指示・監督の権限をもつ人＝企業家の任務はこの節約をどれだけ果たしうるかにあるとされている。

したがって企業は以下のように規定される。「企業は、資源配分の方向づけが企業家に依存している場合に生まれる諸関係のシステムから構成される」（46ページ）

コースはこのように企業を成立・生誕させてから、つぎにこのアプローチは「企業規模の大小がなぜ起こりうるか」についての説明論理を与えるメリットがあるという。

「ここでスケッチしたアプローチは、企業が規模を大きくしたり小さくしたりすることについて、科学的な意味を与えることを可能にする意味で、利点をもっているように思われる。企業は、企業家が追加的な取引（それは価格メカニズムを通じて調整される交換取引でもありえた）を組織化することにより大きくなり、あるいは、企業家がこのような取引の組織化を放棄することによって小さくなる。ここで起こってくる問題は、企業の規模を決定するさまざまな力を研究することが可能か、という点である。なぜ企業家は、今よりももう一つ取引の組織化を減らさないのであろうか。あるいはもう一つ取引を組織化して増やさないのであろうか」（47ページ）。

この論点は換言すれば「もし、組織化することである種の費用を排除し、生産費を実際に低減させることができるのなら、いったい、なぜ、市場取引がそもそも存在しているのだろうか。なぜ、すべての生産は、巨大な一企業によって行なわれてしまわないのだろうか」（同）という疑問でもある¹²⁾。

これに対しては、以下のような説明が与えられている。

「第一に、企業が大きくなるにともない、企業家の機能に関して収穫逨減が働くかもしれない。すなわち、追加的な取引を企業内に組織化するための費用が増加するかもしれない。当然のなりゆきとして、企業内にさらに取引を組織化するための費用は、公開市場で取引を実行することにもなう費用、ないしは、他の企業家はその取引を組織化した場合の費用と、等しくなる点に達するに違いない。第二に、企業内に組織化しされる取引が増加するにしたがって、企業家は生産要素をその価値が最大となるように配置することに失敗するかもしれない。すなわち、生産要素を最も有効に利用し損なうことがあるかもしれない。ここでも、資源の浪費に

12) コースの前掲「企業の本質：起源」で、ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス（LSE）在学中、社会主義者を自認していたこともあってレーニンが唱えた「一國＝一工場論」——正確には『国家と革命』における「一國＝一國家 [シンジケート]」論（角田安正訳、ちくま学芸文庫、『レーニン全集』第5版を底木。190ページ）——に強い関心をよせていたことを語っている（p. 68）。「なぜ、すべての生産は巨大な一企業によって行なわれてしまわないのだろうか」という疑問はこれに由来しているといえる。

もとづく損失が、公開市場での交換取引にともなう市場利用の費用、ないしは、取引が他の企業家により組織化される場合の損失と等しくなる点に達するであろう。最後に、一つないしはいくつかの生産要素の供給価格が上昇するかもしれない。というのは、小企業が有する『その他の優位性』が、大企業のそれより大きいからである。もちろん、実際に企業の拡張が止まる点は、上述した諸要因の組み合わせによって決定されよう。これらのうち、おそらく最初の二つの理由は、経済学者のいう『経営管理についての収穫逡減』に最もよく対応しているといえよう」(48ページ)。

ここでの論述はいわば「資本の集積」に相当する問題であるが、みられるように企業の拡張が無限に続かない理由として3点が挙げられている。第1は、「企業内に組織化するための費用」が増加し「公開市場で取引を実行するにともなう費用」ないしは「他の企業家はその取引を組織化した場合の費用」と等しくなる点があること、第2は、企業内に組織化する費用が増加する場合、企業内の生産要素の利用に失敗する可能性が高まること、別言すれば「企業内の資源の浪費」が「公開市場での交換取引にともなう市場利用の費用」ないし「取引が他の企業家により組織化される場合の損失」と等しくなる点があること、第3は、「一つないしはいくつかの生産要素の供給価格」が上昇し「小企業が有するその他の優位性」が、大企業のその他の優位性を上回ることである。

このうち「最初の二つの理由」は「経営管理についての収穫逡減」に対応する。

ちなみに第3の「一つないしはいくつかの生産要素の供給価格」が上昇し「小企業が有するその他の優位性が大企業その他の優位性を上回るということの意味されているのは「人というものは、大企業の一部門の長となるよりは、小さくとも独立した企業の長となる方を好むので、組織化能力の供給価格は、企業規模の増加とともに上昇する。(……)大規模な組織単位のほうがより効率的であろうが、しかし小企業の企業家の独立心のゆえに、合理化で達成されるより高い効率性によってより高い所得を表現できるのにもかかわらず、独立していることを選ぶ」(62ページ)がゆえに労働価格が上昇するという現象が考えられている。

この三つの理由の関連について、コースは「『経営管理における収穫逡減』と生産要素の供給価格の上昇との、どちらがより重要であるかをいうのは困難である」(50ページ)というが、次のパラグラフでの「ポイント」とされているものをみると、前2者の『経営管理における収穫逡減』が主要理由とされているというべきであろう。

さて、次のパラグラフでは資本の集積を前提にして統合(integration) = 垂直的統合による「資本の集中」が起こる理由が説き明かされる。

「ここでのポイントは次の点にある。企業の拡張が進められるのは、次のところまでであろう。すなわち、追加的な取引を自らの企業内に組織化するために費用が、その同じ取引を公開市場で交換という手段で実行するための費用、もしくは他の企業のなかに組織化される際の費用と、等しくなるところまでである。しかしながら、もし企業がその拡張を、公開市場で市場

を利用する費用よりも低い点で、かつ、他の企業のなかに組織化される費用と等しい点で止めた場合には、以下のことが意味されることになる。つまり（「結合」（“combination”） 水平的統合 の場合を除いて）多くの場合、これら二者の生産者の間には市場取引が存在し、両者のいずれもが実際の市場利用の費用よりも低い費用で自社内に組織化できる、ということである。このパラドックスはいかにして解決されるであろうか。次のような一つの例を考えることによって、その理由は明らかになる。いまAがBから製品を買っており、AもBも共にこの市場取引を現在の費用以下で自社内に組織化できるとしよう。仮定として、Bは生産の一過程ないし一段階だけを組織化しているのではなく、いくつかの過程ないし段階を組織化している。もし、Aが市場取引を避けようとするなら、それゆえ、Bが支配している生産の全工程を買収しなければならない。Aが生産の全過程を買収するのでなければ、売買される製品には違いが生ずるものの、依然として市場取引は残ることになるからである。ところで、われわれは先に、各生産者は規模を拡大するのに従って非効率的になると仮定した。現在よりもさらにもう一つ取引を組織化するための追加的な費用は逡増するのである。そこで次のことは十分可能となる。つまり、これまでBによって組織化されていた取引をAが自社内に組織化するための費用が、Bが同じことを行なう場合の費用よりも大きい、ということはある。それゆえ、Aは、次の場合にのみ、Bの組織全体を買収するであろう。それは、Bの仕事をAが自社内に組織化するための費用が、公開市場で交換取引を実行するための費用に等しい額よりも、Bの費用を上回ることがないかぎりにおいてである。しかし、いったん市場取引のほうが経済的になれば、各企業において追加的な取引を組織化する費用が等しくなるように生産を分割することが、また有利となるのである」（48-49ページ）。

このように、コースは企業規模の大小を規定する要因を——「資本の集積」の場合にしる「資本の集中」の場合にしる——自企業組織化費用と市場利用費用——実際には他企業組織化費用との費用格差に求めていることがわかる。ここでも製品を内製するか、外製するかの問題の延長線上で解決を求めていることがわかる。

この要因分析はすでに企業の成立・生誕の論理としても用いられていたことからすると、コースの企業本質論とは結局のところ内製・外製問題に着目して“自企業組織化費用と市場利用費用 = 他企業組織化費用との比較・選択”論によって構成されたものということになる。

実は自らの取引費用説の内実がそのようなものであることはコース自身の証言からも確認される。すなわち、コースは「企業の本質：起源」（*The Nature of the Firm : Origin, Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 4, No. 1 Spring 1988）において、以下のようにいつている。

「取引が企業の内部で組織されるか（[1932年12月1日付のファウラー宛ての]手紙の用法でいえば統合に当たる）、あるいはそれが独立の契約者によって市場に運び出されるかどうかは、市場取引に持ち出される費用と企業という組織の内部でこれらの取引を実行する費用との比較

に依存する」[Whether a transaction would be organized within the firm (in the terminology of the letters, whether there would be integration) or whether it would be carried out on the market by independent contractors depended on a comparison of the costs of carrying out these market transactions with the costs of carrying out these transactions within an organization, the firm.] (p. 17)¹³⁾

叙上でみてきたもの、これがコースの議論のエッセンスであるが、その理論には随次、指摘してきたような問題点が存在していると思われる。

「取引費用」説へのこれまでの批判

コースの「企業の本質」論文は発表当初注目を引かなかったが、1970年代に入りアルチャン & H・デムセツ、O・ウィリアムソン、M・C・ジェンセン & W・H・メックリンクらが、この論文に注目し、その批判・修正によって新制度派経済学が形成されていくなかで、確固たる地位を占めていく。そこで、引き続きわれわれの批判に入る前に、これまでこの論文に対してなされた諸批判を中村竜哉氏が「R・H・コースによる企業の理論についての一考察 (1)」(小樽商科大学『商学討究』第50巻第2 3合併号、2000年)において整理したものによってみておこう。

「R. H. コースの分析によれば、ある財・サービスの取引を市場で行うときの取引コストが、これを組織内で取り引きするときの組織化のコストよりも大きいときに、企業は存在することになる。しかし、彼は、いつ、このような状況が生じるかという問題について検討していないという批判がある。これが第1の批判である。

R. H. コースは第1の批判に対して次のように述べている。『企業の本質』を執筆してこれを発表した目的は、『なぜ、企業が存在するかを単に説明することであった。このためには、最近是一般に取引コストと称されているような情報によって回避できるコストの存在を示すことで十分であった。もちろん、生産要素の活動を調整する際に、この回避されたコストが、企

13) コースの「企業の本質」論の生誕の秘密はコースがLSE在学中、価格の自動メカニズムを前提しても、なぜ、「結合」(integration)が生ずるのか、いかなる場合に垂直的統合がなされ、いかなる場合に水平的統合がなされるのかという疑問に端を発する。

「企業の本質：起源」によると、コースはこの疑問を解くため、当時、イギリスの最大の労働組合であった運輸・一般労働組合の書記長をつとめていたA・ベヴァン [のちアトリー内閣での外相、著書『恐怖に代えて』(1952年・山川菊枝訳、岩波書店、1953年)で知られる]の紹介でイングランド銀行のブルース・ガードナーと会い、ガードナーのアメリカのビジネスマン宛の紹介状をたずさえてアメリカにいき、ユニオン・カーバイト、ゼネラル・モーター、フォード、フィッシャー・ボディ、A・O・スミス社などの会社を訪問、関係者から数多くのインタビューを試みている。そしてそれによって得られた実務的知識を下敷きにW・レオンチェフと交わした双方独占に内在するリスクについての討議から「ついには企業の本質のテーゼを導出することになった研究の線が始まった」(p. 12)としている。したがってここで引用したように企業の本質を市場取引費用と企業内部の組織化費用との比較からアプローチする視角が生ずることになったといつてよいと思われるのである。

業の負担するコストよりも大きいときにのみ、企業を組織することが利益をもたらすであろう。私は、いつ、これが生じるかを決定する要因については説明するつもりはなかった。」(“The Nature of the Firm : Influence” *Journal of Law, Economics and Organization* 4, p. 40) つまり、R. H. コースは、第1の批判についてこれを認めている。

実際に、第1の批判が指摘した問題、つまり、いつ、取引コストが組織化のコストを上回るかという問題を検討してR. H. コースの企業の理論を発展させたのは、O. ウィリアムソンである。この意味において、O. ウィリアムソンの企業の理論は取引コスト理論 (transaction cost theory) と呼ばれる。

第2の批判は、なぜ、企業組織を利用することは便益をもたらすかという問題をR. H. コースが分析していないというものである。R. H. コースのアイデアを利用してこの問題を検討した分析の流れの1つが、A. アルチャン & H. デムセツ (“Production, Information Costs, and Economic Organization” *American Economic Review* 62(5), 1972) やB. クレイン, R. クロフォード & A. アルチャン (1978) の分析である。彼らの企業の理論は契約理論 (contract theory) と呼ばれる。

また、M. C. ジェンセン & W. H. メックリング (1976) もR. H. コースのアイデアを検討して同様の問題を分析している。彼らの分析によれば、企業の経営者は企業の関係者 (例えば株主や債権者、銀行といった資金調達に関する関係者と従業員や取引先企業、地域住民といった関係者) から経営を委託されており、彼らの代理人 (agent) であるとみなされる。彼らの企業の理論はエージェンシー理論と呼ばれる。1986年にS. グロスマン & O. ハート (S. Grossman & O. Hart) が『所有のコストと便益：垂直的統合と水平的統合』(*The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*) を、O. ハートが1988年に『不完備契約と企業の理論』(*Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*) を、1989年に『企業の理論に関する経済学者の展望』(*An Economist's Perspective on the Theory of the Firm*) を、そして1990年にはO. ハート & J. ムーア (J. Moore) が『財産権と企業の本質』(*Property Rights and the Nature of the Firm*) を発表し、なぜ企業組織を利用することが便益をもたらすかという問題を分析している。彼らの分析では、財・サービスにうまく財産権を設定できないときには市場取引が困難になるか高価になるので、企業内取引が利用されるという。彼らの企業の理論は財産権の理論と呼ばれる。

第3の批判は、企業家による調整を想定したR. H. コースの理論は個人企業のみにも適用され、株式会社のようなもっと複雑な企業組織には適用できないというものである。R. H. コースは、企業家という言葉を経済システムに代わって資源の配分を決定する人あるいは企業内で権限をもつ主体という意味で使っており、『企業の本質』を執筆した当時のイングランドではこのような意味で利用されることが一般的であったと反論している (R. H. Coase (1998) “The Nature of the firm : Meaning” *Journal of Law, Economics and Organization* 4, pp. 58-59)。

第4の批判は、B. クライン、R. クロフォード & A. アルチャン (1978) による次のような批判である。『我々は、しばしば、企業内取引と市場取引の区別が単純すぎると感じる。(例えばフランチャイズのような) 多くの長期契約は市場と企業の線引きを曖昧にしてしまう。』(B. Klein, R. Crawford & A. Alchian (1978) “Vertical Integration, Appropriable Rents, And the Competitive, Contracting Process” *Journal of Law and Economics* 21, p. 326)。この批判に対して R. H. コースは3つの反論を行う (R. H. Coase (1988) “The Nature of the Firm: Meaning” *Journal of Law, Economics, and Organization* 4, pp. 27-28)。第1に、フランチャイズは1950年代になって知られるようになった資源配分方法であるという事実である。第2に、『企業の本質』では、取引は企業内取引と市場取引にはっきりと分類されるとは言及されていないということである。R. H. コースは、生産要素に命令をする権限の力は契約の範囲内にあり、その外側にあるものは市場取引によって統治されると指摘している。フランチャイズのような資源配分では、生産要素の所有者とその利用者である企業との関係はそれら2つが混じり合った関係である。ゆえに、R. H. コースの分析が曖昧であるとはいえないという反論である。

R. H. コースは、企業とは企業家によって資源配分の方向付けがなされる関係のシステムであると定義している。第5の批判は、このような企業の定義はトートロジーであるというものである。なぜならば、このような企業の定義は企業家が存在することをあらかじめ想定しているからである。R. H. コースの企業の定義がトートロジーであるという指摘は、現在、認められている事実である¹⁴⁾。しかし、S. N. S. チュン (S. N. S. Cheung) (1992) が言うように、それだけで彼の分析がすべて無駄になるわけではないことも同様に認められている (S. N. S. Chung (1992) “On the New Institutional Economics” in L. Werin and H. Wijkander (eds.) *Contract Economics*, Basil Blackwell, p. 55) (172-175ページ。中村氏は “The Nature of the Firm” の Nature を「特性」と訳されているが、ここで邦訳での通例の訳語の「本質」に改めてある)。

さて、それではこうした批判をどうみるべきであろうか。まずいえることはこれらの諸批判はコース理論から生まれた取引費用経済学、契約理論、財産権学派ら——いわゆるコース主義者 (coasian) のいわば内部批判であることである。第一の、取引コストがいつ組織化コストより大きくなるかが明らかでないという批判、第二の、なぜ、企業組織は便益をもたらすかという批判はいずれもコースの取引費用論の補強・厳密化にかかわるものであるといえる。また

14) コースの「企業の本質」の演繹過程が「トートロジカル (同義語反復的)」であることを最初に指摘したのは、中村氏の引用にみえるアルチャンとデムセツの1972年論文——「生産・情報費用・経済組織」 (“Production Information costs and Economic Organization” p.783) である。この点は O・E・ウィリアムソン『市場と経済組織』(*Markets and Hierarchies*, 1975年。浅沼萬理・岩崎晃記, 日本評論社, 1980年) でも確認されている (9ページ)。

第三の株式会社にも適用できるかという批判、第四の企業内取引と市場取引の区分の不明明性という批判も部分的不整合にかかわる指摘であり、その限りでは取引費用論の土俵に立っての批判にとどまるといえる。

しかしそれでもコースの論理は企業家が存在することをあらかじめ前提にして企業の定義をおこなっているがゆえにトートロジー（同義語反復）であるという批判は重要である。しかしコースの論理のトートロジー（同義語反復）性はこれに尽きるものではなく、実はもっとも根本的な「仮定」においてもトートロジー（同義語反復）になっているのであって、この点をこそ問題にすべきであったのである。

そこで、以下では、この問題性をさらに掘り下げておこう。

取引費用説へのもう一つの批判

さて、取引費用説を新たな角度から批判的に取り上げるとき、まず明らかにしておくべきはコースが問題としたのは企業の経済活動のどの領域なのかという論点である。マルクス経済学では、個別資本の経済活動は資本の一般的定式 $G - W (P_m, A) \dots P \dots W' - G'$ で総括されているので、これにしたがって考察しよう。そうするとコースはまず当初から $P =$ 生産過程の部面において企業を定義するアプローチを否認しているので度外視される。つぎに新古典派 = 標準経済理論の「供給はそれ自ら需要をつくりだす」というセー法則によっているので販売の困難は問題にならないので販売の部面 $W' - G'$ も捨象される。したがって残るところは購買の部面ということになる。実際にもコースが問題にしているのはこの部面であって、そこでは生産手段——労働手段・労働対象を市場で買うか、自企業で内製するかが取引費用の比較から決定され、内製すると決定された場合、労働力が雇用されることになる。

そうであるとするコースの取引費用説というのは企業の運動過程の全局と関連させてみるときわめて狭い一部——購買過程の購買費用のみを抽象して論立てがおこなわれていることがわかる。

しかし購買過程の購買費用への着眼は狭い一部の断面にすぎないとしてもまさに新古典派 = 標準経済理論の盲点であったのであって、それゆえにブロークが「以前には一度も問われなかった無垢な疑問」という所以であり、マッカーティが「経済理論の根幹へ大きく貢献」したという賞賛を送る機縁にもなったのである。

とはいっても叙上のようにみてきたかぎり、コースの演繹過程はきわめてシンプルで一見、論理と論理の連鎖は間然とすることがないかにみえる。しかし新古典派 = 「標準的経済理論」のパラダイムにとらわれることなく科学的論証の妥当性という見方からみると、ここにはコースのこの論文の冒頭でいう「その理論が組み立てられている土台」における「仮定」においてコースの理論自体にも決定的な欠陥があると考えられる。その第一は、市場という以上、いうまでもなく売り手と買い手が存在する。そしてその売り手と買い手は何らかの経済組織でもあ

りうるはずである。そうであるとすれば、そこでは——政府の存在をカッコにくくると——「大流通」=企業と企業との交換取引にしる「小流通」=企業と家計との交換取引にしる、すでに企業の存在が前提され、それによって構成されていることになる。したがって市場の先在性を仮定して企業を導出するという擬似発生史的方法によるかぎり企業を前提にして企業の生成を説くというトートロジー（同義語反復）=循環論法にならざるをえない¹⁵⁾。そして実際にもコース自身、上掲の引用にあっても短期契約に対する長期契約の有利性を説くさい——いまだ「人」といわれ「企業」と呼ばれていないにしる——すでに「商品の買い手」と「消費やサービスを供給する人」を想定しており、企業を成立させてのちに企業規模の大小を論ずるさい、この「商品やサービスを供給する人」が「他の企業家」であることを明白に語っている。このように企業を前提にして企業の生成を説くという論法によっては企業の生成の論理は必然的にそのもの自体の考察にもとづく第一次的論証ではなく、そのものを前提とする比較考察という二次的論証にとどまることになる。そのことはコースが経済システムのうち唯一残された領域である市場と企業のインターフェイス=接触断面でのみ企業生成を説いているところからもいえる。

第2はコースはその論証手続きを、「市場 取引費用 企業」の線でおこなっているが、現実の本質的基盤から引き出しうる合理的抽象という観点に立つならば、論証手続きは逆に「企業 市場 取引費用」でなければならないということである。というのは直接生産者の必須生産物を越える剰余生産物の存在という本質的基盤のうえにはじめて市場は成立するのであって、

15) コースの企業の本質の導出の論理——取引費用と組織化費用との比較から企業を成立させるとともに企業規模の限界を組織化費用が取引費用を上回る点に求める論理が実はトートロジー（同義語反復）であることを取引費用論を是認するエコノミストは緘黙しているが、コース自身「企業の本質：意味」論文の書き出しの部分において認めている。

「企業は、もし市場を通じてなされる同一の取引がこうむるであろう費用よりも企業の内部で組織される取引のほうがより少ない費用で可能になるならば、経済システムにおいて一つの役割をもつことになる。企業の規模の限界はその操業の範囲が企業の内部で追加的な取引をする費用が、市場、または別の企業を通じて同一の取引がなされる費用を超える点まで拡充されるときに、画されるであろう。この言明は、「トートロジー（同義反復）」と呼ばれてきた。それは人びとをして明瞭に正しい命題をつくらせる批判である」[A firm had therefore a role to play in the economic system if it were possible for transactions to be organized within the firm at less cost than would be incurred if the same transactions were carried out through the market. The limit to the size of the firm would be set when the scope of its operations had expanded to the point at which the costs of organizing additional transactions within the firm exceeded the costs of carrying out the same transactions through the market or in another firm. This statement has been called a "tautology." It is the criticism people make of a proposition which is clearly right.] (*Journal of Law, Economics, and Organization* vol.4, no.1 Spring 1988, p.19.)

したがって本文におけるコースの演繹過程についてのもう一つの批判における論証過程は正当であったことになる。

企業は剰余生産物を商品として恒常的に提供することによって制度としての市場をつくり出すという関係にあるからである。この点からすれば「供給はそれ自ら需要をつくり出す」というセー法則ですら一面の真実の核をもつといえる。なぜなら剰余生産物の供給なくしては事は始まらないからである。それゆえ取引費用が企業を成立させるのではなく、まず企業が存在し市場を生み出すことにより取引費用が派生するのである。

そこで、ここでの関係把握は「企業 取引費用」であって「取引費用 企業」というのは転倒しているということになる。

第3に、事柄の真実がこうであってみれば、コースもその論理のうちに、当初、不充分とされた「企業とは生産要素を生産物に変換する組織である」という規定を忍び込ませる仕儀になっていることである。つまり、この規定は正面の扉から追い出されたのであるが、それでも窓から入ってきているのである。それゆえ、先の引用文でも企業を「生産要素の協働」とみる見方が表白されていたが、行論中には先の規定そのものといえる「製品を自ら生産している企業」（46ページ）という表現さえ使用されている。

すなわちここには典型的な論点先取の虚偽 [Petitio Principii] ——証明を必要とする命題を前提とする背理が見出されるのである。

なお付言すると、コースは叙上の演繹過程では市場から企業を導出させるのであるが、他方、「市場の成立は、企業家の行動によるものであり、長い歴史をもっている」（10ページ）ともいっていることにかかわる。すなわち擬似発生史的方法をとるさいは「市場 企業」の方向をとったとはいえ、本来の発生史は「企業（家） 市場」と逆方向の歴史的過程を認めている。

そこでそれではいずれを理論的機軸におくべきかという問題が生じていることもいっておかなければならない。

事情がこうであってみれば、この論文において企業の本質が明らかにされたとはいえ、企業について「根本的説明」を与えたということもできないといわざるをえないであろう。のみならず、企業家を前提として企業の定義を説く程度のトートロジー（同義語反復）ではまだしも「分析のすべてが無駄になるわけではない」といえるにしても、企業を前提にして企業の定義をおこなうとあってはもはや使用に耐えうるものではないというべきであろう。

たしかにコースは「扱いやすさと同時に現実的」な仮定という自らが立てた要請にしたがって「現実の世界で考えられている企業をかなりよく表わしているもの」（58ページ）を提供している。しかしその「現実の世界」から抽象した定義は内製＝内部生産か、外製＝外部生産かの比較・選択という現実の世界の表層的な一側面に依拠したものにすぎず、しかもそこにあって市場＝他企業の集合を前提として企業の生成を説くところから救いがたいトートロジー（同義語反復）に陥っているといわざるをえないものであった。

とはいえ、コースの「企業本質」論は新古典派＝「標準的経済理論」の立場からすれば、その理論的進化を促すにあたって大きな貢献をおこなったことも認められよう。

すなわち、その第1はコースが費用価値論から「取引費用」概念を提起したのは、コース自身の立場からして内的必然性があったこと、そしてその「取引費用」概念ははまだ流通費の範疇にとどまるとはいえ、「正の取引費用の存在を経済分析のなかに明示的にとりくむこと」(17ページ)は現実の世界の研究を進めるにあたって一定の理論的進歩であるといえることである。なぜならまさしく「取引費用を考慮に入れない理論は貧しくなる」(32ページ)といえるからである。そしてそれとともに、労働価値説を採るマルクス経済学とは大きな径庭があるとはいえず、ともに費用を基軸範疇とする限りにおいて、両者の対話可能性の素地もなくはないといえよう。

その第2は、コースの「企業の本質」論文が新古典派のパラダイムの帰結とされる「パレード最適の状態」へ疑惑を投げかけ、その間隙を穿ったことは確かであり、そしてこの確認はしだいに広く認められつつあることである。それゆえ、ローリンソンは前掲『組織と制度の経済学』で、つぎのようにいうにいたる。

「もし、組織と制度が存在すること自体がまさにパレード最適の必須条件を欠いていること、あるいはそれに反していることの証明だとするならば、組織と制度を、いくらかでもパレード最適だという意味で効率的なものとして特徴づけることは、ごく控えめに言っても問題だということの意味する」(141ページ)。「ジェームズ・マルコムソン (James Malcomson) は、ウィリアムソンの著作を一般的、好意的に批評するなかで、パレード最適の基準と取引費用経済学とが相いれないということを詳しく述べた」(同)。「もしあらゆる市場が初めから効率的であるならば、つまりもし取引費用がゼロであるならば、なされた選択は『常に効率的であろう』(D・ノース『制度・制度変化・経済成果』1990年、竹下公視訳、晃洋書房、2001年、10ページ)。しかしながら組織が存在するという事実が示すように、完全市場の条件がひとたび破壊されるならば、市場のもたらす結果は、個々の行為者の主観に規定された効用の最大化によって効率的であるとの前提をおくことはもはやできない」(143ページ)。

しかし、それでも、こういわなければならないであろう。たしかにコースの取引費用にもとづく企業本質論は、新気運をもたらし新制度学派経済学という広野を切り拓く理論的基盤になったとはいえ、科学的論証としてはきわめて問題含みのものであった、と。したがってコースは、その知の航海においてコロンブスと同様、China (中国)ではなく、サン・サルバドルに到達しただけであったのである。