

## 提携に関する理論における説明可能性の考察：取引費用理論を中心とした整理，検討

高口，鉄平

<https://doi.org/10.15017/3000433>

---

出版情報：経済論究. 131, pp.37-65, 2008-07. 九州大学大学院経済学会  
バージョン：  
権利関係：

# 提携に関する理論における説明可能性の考察

—取引費用理論を中心とした整理，検討—

高 口 鉄 平

1. はじめに
2. 提携に関する諸理論の比較
3. 取引費用理論の整理・検討
4. 取引費用理論にもとづく提携の説明
5. 提携の評価基準
6. おわりに

## 1. はじめに

本稿の目的は、取引費用理論による提携の説明可能性について考察することである。具体的には、①提携に関する諸理論と取引費用理論との比較、②取引費用理論のフレームワークと、そのフレームワークのなかでの提携の位置づけ、③提携を説明するために必要な発展的解釈、④取引費用理論にもとづく、提携の評価に関する視点、⑤取引費用理論による提携の説明に関する限界、といった点について考察が進められる。

本稿の構成はつぎのとおりである。第2節では、先行研究を概観することで提携に関する諸理論を整理し、資源ベース理論と取引費用理論が提携を説明する有力な理論として検討されていることを示す。さらに、諸理論のなかでも資源ベース理論についてまとめることで、本稿で取引費用理論を検討する重要性をより明確にする。第3節では、取引費用理論のフレームワークについて、Williamsonの研究を中心に整理、検討する。第4節では、取引費用理論を応用することで提携を説明してきた先行研究について検討し、それらの問題点をふまえたうえで、発展的な解釈を試みる。第5節では、前節までで検討・解釈された取引費用理論からみた提携の説明をもとに、提携の成果をどのように評価すべきかについて考察する。最後に、本稿をまとめ、取引費用理論が説明しうる提携の限界についてあきらかにする。

## 2. 提携に関する諸理論の比較

### 2.1. 提携に関する諸理論

「企業はなぜ提携をおこなうのか」ということについては、経営学を中心にさまざまな理論による説明が試みられている。当然、提携にはさまざまな形態や内容が存在する。したがって、提携の捉え方の違いによって多くの理論が提示され、説明が試みられることもまた当然のことといえる。しかしながら、現時点で「提携理論」として確立された理論はない。先行研究においても、理論・実証両面か

らそれぞれの理論に関する比較・検討がおこなわれている。

提携を説明する理論の分類方法は、先行研究によって異なる。石井（2003）は、提携を説明する理論を大きく①取引コスト理論、②戦略行動論、③組織間学習論に分類し、それぞれの理論について批判的に検討を加えている。

Chen and Chen（2003）は、提携を説明する理論として①資源ベース理論と②取引費用理論を取り上げ、台湾企業を対象とした実証分析により両理論が説明可能な提携について分析をおこなっている。

Hoffmann and Schlosser（2001）は、①取引費用理論、②資源ベース理論、③知識ベース理論という分類により、中小企業を対象にしたアンケート調査にもとづき、マネジメントについて分析をおこなっている。

安田（2006）は、前述のChen and Chen（2003）、Hoffmann and Schlosser（2001）を含むいくつかの先行研究をサーベイしながら、①資源ベース理論と②取引コスト理論の2つの理論について検討している。

Ramanathan, Seth, and Thomas（1997）は、提携のなかでもジョイント・ベンチャーを中心に考察をおこなっている。Ramanathan, Seth, and Thomas（1997）は、①取引費用理論、②所有権理論、③エージェンシー理論、④プロスペクト理論、を取り上げ、なぜ企業は完全に事業を所有するのではなくジョイント・ベンチャーを形成するのかに関して、それぞれの理論が主張する点についての比較をおこなっている。

山倉（1993）は、提携を含むより広い組織間関係について研究をおこなっている。このなかで、組織間関係を説明する理論として①資源依存理論、②組織セット理論、③共同戦略理論、④制度化理論、⑤取引コスト理論を取り上げ、それぞれについて考察している<sup>1)</sup>。そのなかでも山倉（1993）は、資源依存理論を中心に考察をおこなっている。

松行・松行（2002）は、理論的に明確には分類していないものの、提携の有効性として①外部資源の利用による自社能力の拡張、②組織間学習による企業変革能力の習得、③取引コストの引き下げ、の3点について言及している。

以上のように、それぞれの研究ごとに、さまざまな分類から提携を説明する諸理論が検討されている。そのなかでも、多くの研究が提携を説明する理論として検討しているのが、資源ベース（資源依存）理論と取引費用（取引コスト）理論である。とくに、経営学を基盤とした理論として、資源ベース理論は有力な理論である。そこで、以下では、まず資源ベース理論について整理する。

## 2.2. 有力な理論としての資源ベース理論と取引費用理論

### 組織内部に注目した資源ベース理論

資源ベース理論は、分析の中心を企業の内部環境におく。そして、企業の内部環境をみることにより、その企業の競争優位性を見出すことができるとする理論である。資源ベース理論は、それまで主

1) 山倉（1993）では、「ものの考え方」という点を強調するために、「理論」ではなく「パースペクティブ」という用語を用いている。ここでは、他の研究と比較する観点から「理論」という用語を用いた。

流であった、Porter (1980) をはじめとした分析の中心を企業の外部環境におく理論に対応するなかで、発展してきた理論である (Wernerfelt1984, 高井2001)。

資源ベース理論が発展する以前、企業の競争優位性は、企業の外部環境 (産業特性) によって影響を受けるという考え方が主流であった。しかし、Schmalensee (1985), Rumelt (1991), McGahan and Porter (1997) による実証研究では、企業の収益性を決定する要因として、外部環境 (産業特性) は7%から20%にすぎないということが示された。このような研究結果を背景として、企業の競争優位性を分析するには、企業の外部要因だけではなく、内部要因にも目を向けなければならないという考え方が重視されている。そこで、分析の中心を企業内部におく資源ベース理論が注目されるようになった。

### 資源ベース理論の前提

資源ベース理論は、分析の中心を企業の内部環境におく理論であると前述した。これは、具体的には、資源ベース理論は、企業はそれぞれ独自の資源の組み合わせを所有しておりそれぞれの企業は根本的に異なるということを前提として、企業の競争優位性を見出しているという構築された理論であるということである (Collis and Montgomery1998)。

また、資源ベース理論は、Porter (1980) などの企業の外部環境を重視した理論に対応する形で注目された理論であると述べた。しかし、山倉 (1993) によれば、資源ベース理論の基礎はPfeffer and Salancik (1978) によって70年代に確立されている。Pfeffer and Salancik (1978) は、企業 (組織)<sup>2)</sup> をつぎのように捉えている。

「組織は、生存するために資源を必要とする。一般的に、資源を獲得するという事は、組織は獲得したい資源を支配している他の組織と互いに影響しあわなければならない。その意味において、組織は自身の環境に依存している。組織は自身が必要とする資源を支配できないために、それらの資源の獲得は達成しがたく不確実である場合がある。それらの資源を支配している他の組織は、とくにそれらの資源が乏しいときには、信頼できないかもしれない。組織は必要な資源に関して他の組織と取引をおこない、そして、組織を超えた力によって、他の組織に供給する資源を超えた支配をおこなう。組織の生存は、部分的には環境の偶然性に対処する能力—必要な資源を継続的に獲得するための交換の交渉が多くの組織行動の焦点である—によって説明される。(p.258, 筆者訳出)」

このPfeffer and Salancik (1978) による企業の捉え方では、企業内部にはそれぞれ異なった資源が「所与として」存在していることが前提とされている。さらに、企業が生存し続けるためには、自身がすでに有している資源のみでは十分ではなく、他の企業が有している資源が必要であることも前提となっている。

この前提のもとづくると、他者の資源を獲得するためには、企業は、自身が必要とする資源を有している企業と取引をおこなわなければならない。このとき、取引の際の交渉能力によって、取引の相手に支配力を持たれてしまう場合や、あるいは、取引の相手に対して支配力を持つ場合がある。Pfeffer

2) Pfeffer and Salancik (1978) では、企業という単位ではなく、組織というより広い単位で考察をおこなっている。

and Salancik (1978) は、この支配力が生存に関わると捉えている。

Pfeffer and Salancik (1978) の説明からわかるように、資源ベース理論は、企業はそれぞれ異なった資源を本来的に有しているという前提に立っており、企業を均一なものとして捉えていない。この意味で、資源ベース理論は経営学的アプローチによって構築された理論である、ということができる。なぜなら、(新古典派) 経済学的アプローチでは、経営学的アプローチと異なり、企業を「さまざまな生産要素を使用して財貨・サービスを生産し販売して、利潤を獲得することを目的とする人的組織(今井ほか1971, p.97)」として抽象的・均一的に捉えているからである。新古典派経済学では資源ベース理論と対照的に、それぞれの企業が誕生したときにどのような資源を有していたかということについて、深く立ち入って考察しない。

また、他の企業が有している資源を獲得するため取引をおこなうことについて言及する際に、その取引を、自身と、獲得したい資源を有している「特定の」企業とのあいだの「1対1の交渉」として捉えている点も、資源ベース理論が、経営学的アプローチをとっていることを明確に示しているといえる。なぜなら、新古典派経済学では、「一つの産業で生産される財が、需要者たちに販売される場(今井ほか1971, p.166)」である市場で、財の同質性・多数の売り手と買い手・情報の完全性・自由な参入と退出といった条件の下で成立する完全競争がおこなわれることが理論の出発点となっているからである。この点においても、資源ベース理論の前提は経済学的前提とは大きく異なっている。

#### 日本における研究動向と資源ベース理論

この経営学的アプローチによる資源ベース理論は、近年のわが国における組織論におおきく反映されている。近年の日本における組織に関わる課題、具体的には「選択と集中」として表現される事業再編や、競争力強化、成長戦略といった課題に関する多くの研究が、企業自身が有する「資源」に注目している。

加護野 (2004) は、それぞれの企業が有するコア事業の重要性を示している。加護野 (2004) は、コア事業を有している多角化企業は高い経営成果をあげているとし、このことから、ただの事業整理としての「選択と集中」は効果的でなく、企業の命運を握り、市場において強固な競争力を持つコア事業に資源を集中し、育成することが必要であるとしている。

上野 (2004)、菊谷・齋藤 (2006) は、企業が抱える複数の事業について、それぞれの事業の重要性に注目することで、企業の事業集中・多角化の動向を実証的に分析している。上野 (2004) は、近年<sup>3)</sup>の日本企業は事業の集中化と多角化の二極化の動きがあることをあきらかにしている。ただし、多角化の動きは既存主力事業を維持しながらの多角化であり、また多角化の方向も関連型の多角化が主流であることを示している。菊谷・齋藤 (2006) は、近年<sup>4)</sup>の企業行動において、本業と関連性が低い事業からの撤退と、本業と関連性が高い事業への進出が同時に進行しているということをあきらかにしている。

3) ただし、上野 (2004) は2000年におこなった調査結果にもとづいて分析している。

4) ただし、菊谷・齋藤 (2006) は1995年から1999年、1999年から2003年までのデータを用いて、それぞれ比較、分析している。

これらの研究は、コア事業、主力事業、本業という、企業が有する「資源」を分析の基準に置き、企業の事業再編を分析している。これらの研究からは、近年のわが国における事業再編の研究は、資源ベース理論と関連が深いことがうかがえる。

### 資源ベース理論からみた提携

前項でみた研究の分析対象は、「自社の事業をどう構成するか」という事業再編であった。そして、事業再編に関する研究においては資源ベース理論の視点が反映されていることが示された。一方で、提携は、財・サービス<sup>5)</sup>を取引する具体的方法であり、事業再編の下位に位置する対象（概念・単位）である。そこで、本項では、提携が資源ベース理論によってどのように捉えられているのかを、資源ベース理論にもとづき提携について詳細に検討しているDas and Teng (2000) をもとにみる。

Das and Teng (2000) は、提携を分類することで、提携が指向される状況について詳細に考察をおこなっている。ここでDas and Teng (2000) は、資源ベース理論にもとづき、資源を基準に提携を分類している。具体的には、提携を①企業の有している資源の特徴、②相手企業の有している資源の形式、③相手の資源との関係における位置づけ、の点から分類している。

はじめに、①企業の有している資源の特徴についてみる。Das and Teng (2000) は、企業が有する資源の重要な性質として不完全な移動性、不完全な模倣性、不完全な代替可能性の3点を挙げている。そして、これらの性質が顕著になるほど、提携が指向されるとしている。

つぎに、②相手企業の有している資源の形式についてみる。Das and Teng (2000) は、資源を所有権が法的に明確であるもの（所有権ベースの資源）と、ノウハウや熟練などの無形のもの（知識ベースの資源）の2種類に分類している。そして、この分類にもとづき、自身にとって重要な資源と相手にとって重要な資源がそれぞれ所有権ベースの資源か知識ベースのどちらの資源か、という点に注目する。つまり、資源の2分類と2主体による4パターンの状況を想定し、それぞれのパターンに適した提携の形態を考察している。

Das and Teng (2000) によれば、自身にとって重要な（獲得したい）資源が所有権ベースの資源で、かつ、相手にとって重要な資源が知識ベースの資源であるときには、相手企業はジョイントベンチャー設立による提携を指向する。逆の場合、つまり自身にとって重要な資源が知識ベースの資源で、相手にとって重要な資源が所有権ベースの資源であるときには、ジョイントベンチャーではなく、相手企業は少数の（子会社化に至らない程度の）資本提携を指向する。また、両者にとって重要な資源が知識ベースの資源であるときには双務的契約（共同生産、共同配送）による提携を指向し、両者にとって重要な資源が所有権ベースの資源であるときには一方による契約（ライセンス供与、下請けなど）を指向するとしている。

つぎに、③相手の資源との関係における位置づけについてみる。ここでは、資源を、自身の資源と相手の資源の類似性と資源の利用度の2つの点から分類している。そして、類似性（類似的or異質的）と利用度（完全or不完全）からみた4パターンによって考察している。具体的には、自身の資源と相

5) あるいは、前項の文脈で言えば「事業全体」の取引も考えられる。

手の資源が類似的で資源が完全に利用されている場合（これを補遺 (supplementary) と呼んでいる）、自身の資源と相手の資源が異質的で資源が完全に利用されている場合（これを相補 (complementary) と呼んでいる）、自身の資源と相手の資源が類似的で資源が完全には利用されていない場合（これを過剰 (surplus) と呼んでいる）、自身の資源と相手の資源が異質的で資源が完全には利用されていない場合（これを浪費 (wasteful) と呼んでいる）の、4 パターンである。そして、相手の資源との関係が補遺、相補、過剰のパターンである場合は提携の効果は明確であるが、浪費のパターンである場合は提携の効果は否定的なものとなるとしている。

以上、Das and Teng (2000) の研究について整理したが、Das and Teng (2000) において注目すべき点は、企業の生存にとっては他者が有している資源が決定的に必要であるという点である。これは、まさに Pfeffer and Salancik (1978) が確立した資源ベース理論の前提に立った認識である。さらに、他の企業が有している資源と自社の資源との関係性が重視され、この関係性が提携の形成につながっているという点も重要である。

### 3. 取引費用理論の整理・検討

#### 3.1. 取引費用理論の前提

##### 経済学的アプローチとしての取引費用理論

前節では、提携を説明する有力な理論のひとつとして資源ベース理論を整理した。さらに、資源ベース理論からみた提携の捉え方についても検討した。これをふまえ、本節では、本稿の中心的な対象である、取引費用理論について整理・検討する。取引費用理論の整理・検討をおこなうにあたり、取引費用理論が資源ベース理論といかに対照的な理論であるかを明確にし、取引費用理論について整理・検討することの重要性を示す。

取引費用理論を資源ベース理論と比較した場合、両理論の相違点は大きく2点ある。

はじめに、資源ベース理論が経営学的アプローチを基盤として構築されてきた理論であるのに対して、取引費用理論は経済学的アプローチを基盤にして構築されてきた理論であるという点で、両理論は大きく異なる。前述のように、経営学と経済学では、企業の基本的な捉え方が根本的に異なる。取引費用理論は、理論構築の出発点としては、企業を、生産要素を使用して財貨・サービスを生産する主体として捉えている。そして、この企業の捉え方を発展させることにより、組織の存在理由をあきらかにする。

つぎに、資源ベース理論が企業の有する「資源」を分析単位として構築されているのに対し、取引費用理論は「取引」を分析単位として構築されている点においても、両理論は異なる。ただし、この分析単位の違いは、企業の捉え方が異なっていることによる必然的な帰結である。なぜなら、資源ベース理論によると企業は本来的に異なった資源を有している存在である一方で、取引費用理論の企業観は経済学的な企業観であり、企業が本来的に異なる資源を有しているとは捉えていないと考えられるからである。

前節でみたように、企業が「自社の事業をどう構成するか」ということを考えるうえでは、自社が有する資源が決定的に重要である。この意味で、事業再編の研究において、組織内部に注目する資源ベース理論が反映されていることは妥当である。

しかしながら、提携は事業再編の一手段である。つまり、提携は財・サービスを取引する具体的方法であり、提携について考察する際には、資源に加え「取引」という要素が重要となる。これは、前節における資源ベース理論にもとづいた提携に関する研究において、資源の内容だけでなく自身と相手の資源の関係性が検討されていたことからわかる。この関係性についての検討は、まさに取引について注目した検討である。このように、提携が資源に加え取引が重要な要素となることを考えると、取引を分析単位とした取引費用理論による考察が、提携の理論的考察に関して新たなインプリケーションを与える可能性は十分に考えられる。

一方で、取引費用理論は、経済学的なアプローチであることから、提携をはじめとした経営学の対象に適用することに関して資源ベース理論のように十分に研究に反映されているとはいえない。そこで、以下では、取引費用理論の基本的な考え方をふまえたうえで、取引費用理論で提携を説明することを試みている先行研究を批判的に検討する。さらに、先行研究の知見を発展させることで、さらに詳細に提携を説明することを試みる。

### 取引費用理論の端緒

取引費用理論は、Coaseによって概念が提起され、その後Williamsonを中心として理論化が進められた、新古典派経済学の応用に位置づけられる経済学的アプローチによる理論である。Coase (1937) は、なぜ企業は存在するのかという根本的な問題意識から出発し、新たな費用概念を提起した。それは、価格メカニズム、すなわち市場を利用するためには価格を見つけ出す費用や交渉や契約の費用がかかるという費用概念である。そして、Coase (1937) は、これらの費用を企業という組織を形成することで節約するという考え方から、企業の存在理由を説明した。

Coaseの研究を受けて、Williamson (1975) は、この市場を利用するための費用を「取引費用」として精緻化した。取引費用理論は、企業が費用を最小化することを考えるとき、新古典派経済学が考える財の生産費用だけではなく、市場を利用する費用である取引費用を考える必要があることを示した。

### 新古典派経済学的仮定

ところで、ここまで取引費用理論は経済学的アプローチによる理論であると述べてきた。ここで経済学的アプローチというのは、具体的には、「経済人」を想定した新古典派経済学の考え方のことを指している。つまり、取引費用理論は新古典派経済学の考え方を基盤とした理論といえる。しかし、注意しなければならない点は、取引費用理論は新古典派経済学の想定（理論構築のために設けられる仮定）をそのまま踏襲しているということではないという点である。取引費用理論は、新古典派経済学が想定する「経済人」の仮定を置き換えることで、Williamson (1975) が示した「取引費用」という新たな概念を提起し、理論展開をおこなったのである(井上1994)。したがって、取引費用理論につい



で検討するにあたっては、新古典派経済学との相違点について認識しておくことが重要である。そこで、ここでは取引費用理論が新古典派経済学の仮定をどのように置き換えたのかをみる。

はじめに、新古典派経済学が想定する「経済人」について整理する。Simon and March (1958) は、経済人は「高度に特定化され、明確に定義された環境の中で、「最適の」選択を行なう (邦訳p.208)」とし、その特徴としてつぎの 4 点を挙げている<sup>6)</sup>。

1 点目は、経済人は意思決定状況において代替的選択肢の全ての集合を所与のものとして認識している、という点である。つまり、選択肢の集合を獲得した方法等については何も考えられていない、ということである。

2 点目は、経済人は代替的選択肢のそれぞれについて、選択の結果の集合を認識している、という点である。ここで、Simon and March (1958) は既存の理論を 3 つの理論に分類している。1 つ目は確実性の理論であり、選択の結果について完全な知識を持っていると仮定する理論である。2 つ目はリスクの理論であり、選択の結果についての確率分布の知識を持っていると仮定する理論である。3 つ目は不確実性の理論であり、選択の結果が起りうる全ての結果<sup>7)</sup>の部分集合であることは認識しているが、それぞれの結果に確率を付与できないと仮定する理論である。このように、選択の結果についての認識については種々の仮定があるものの、選択の結果の集合については認識しているという点が重要な点である。

3 点目は、経済人は選択の結果を順位づける「効用関数」、「選好序列」を有している、という点である。これは、経済人の、自身についての認識についての想定である。

4 点目は、経済人は選択の結果に関して最も好ましい集合が得られる選択肢を選択するという点である。これは、2 点目、3 点目の想定から導き出される想定である。2 点目については 3 つの理論に分類されていることから、それぞれの理論により選択の様子が異なる。確実性の理論に従えば、明確な選択がおこなわれる。リスクの理論に従えば、選択の結果の好ましき (効用) を結果の発生確率で加重平均した期待値によって選択がおこなわれることになる。ただし、不確実性の理論に従えば、Simon and March (1958) は合理性の定義に問題があるとしている<sup>8)</sup>。

以上のように、新古典派経済学が想定する経済人は、知識・合理性に関して「完全な」人間像を想定している。これに対して、取引費用理論はこの経済人の仮定を置き換えることから理論を構築する。

### 限定された合理性

取引費用理論の出発点は Coase (1937) であるが、取引費用理論を精緻化し、「理論」として発展させたのは Williamson (1975) であると述べた。Williamson (1975) は、取引費用理論を精緻化させるうえで、経済人の仮定を置き換えた。具体的には、「限定された合理性」と「機会主義」の 2 つの仮定を、自身の理論構築に導入した。

6) 井上 (1994) においても、経済人の説明について Simon and March (1958) が依拠されている。

7) この、起りうる全ての結果の内容については認識しているというのが「経済人」の前提である。

8) 不確実性の理論に従う場合の選択方法のひとつとして、Simon and March (1958) はミニマックス・リスク (それぞれの選択結果の集合のなかで、最悪のものを基準とする考え方) を提案している。

Williamson (1975) は、経済人の合理性の仮定に関して、現実には人間は「限定された合理性」しか有していないとした。この「限定された合理性」という概念は、Simonの研究をもとに導き出された概念である。

Simon (1975) は、人間の実際の行動には、経済人の仮定には示されない多くの要素を含んでいるとし、具体的に3点を挙げている。

1点目は、知識の不完全性である。実際の人間は、自身の行為を取り巻く状態について部分的な知識しか持っておらず、その部分的な知識から将来の結果を導き出すための洞察についても十分ではないとしている。

2点目は、予測の困難性である。実際の人間は、瞬間的には選択のすべての結果を完全に捉えることができない。このため、それらの結果の評価を不完全にしか捉えることができないとしている。

3点目は、行動可能性の範囲に関する制約である。実際の人間は、さまざまな選択肢を選択した場合に起こるすべての代替的行動のなかで、一部の行動のみしか可能性を見出すことができないとしている。

Simonの研究をもとにして、Williamson (1975) は、合理的であろうと意図されてはいるが、限られた程度でしか合理的ではありえないという「限定された合理性」を理論構築の基盤とした。Williamson (1975) は、この「限定された合理性」が市場プロセスのモデルに明示的に導入されている研究は少なく、経済組織の研究において考慮されることはさらに少ないとしている。

## 機会主義

Williamson (1975) は、限定された合理性に加え、機会主義という仮定を導入した。機会主義とは、新古典派経済学における利己的個人の仮定を、戦略的行動を含める範囲まで広げたものである。

Williamson (1975) は、この機会主義の仮定をSchelling (1960)、Goffman (1969) などの研究をもとに導き出している。Schelling (1960) は、自身の研究をコンフリクトの戦略と位置づけている。Schelling (1960) は、コンフリクトという状態を、例外的な状況としてではなく常に存在するものとして認め、さらに、コンフリクトにおける当事者たちが相手に勝つために理性的、意識的、そして狡猾に行動することを前提に分析を進めている。また、Goffman (1969) は、自身の研究を戦略的相互作用と位置づけ、ゲーム理論をもとに自身と他者との相互的な影響を研究している。この研究のなかでのひとつの重要な要素として、他者の、自身に対する言明の「信頼性」を挙げており、他者の言明が信用に足らない可能性について考慮しなければならないことを分析している。

Schelling (1960) やGoffman (1969) の研究では、人間は相手に対して「狡猾に」行動し、「信頼できない」言明をおこなう可能性があることを仮定している。Schelling (1960) やGoffman (1969) の仮定から、Williamson (1975) は、人間（経済主体）は、選択的、歪曲的な情報を開示する可能性があり、さらに、将来の行動に関する契約に関してこれを破棄する可能性があるとした。

Williamson (1975) の仮定する機会主義は、伝統的経済学が仮定する利己的個人とは異なる。伝統的経済学が仮定する利己的個人とは、「単に自らの利益のためにずるく利己的に行動するというものではなく、各個人の自利心行動の背後には誰がみても納得のゆく第三者の立場になって考えた上での同

感をふまえた上での社会的客観的に是認できる行為（井上1994, pp.21-22）」をおこなう個人である。機会主義の仮定は、より狡猾に自己の利益を求めて行動することを意味する。

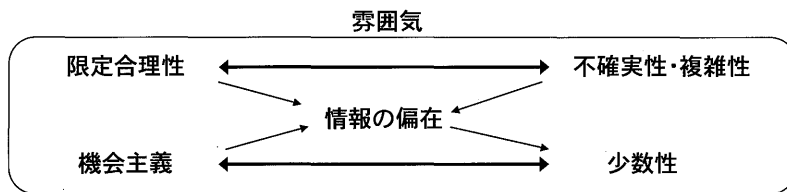
ただし、注意しなければならない点は、この機会主義の仮定はすべての人間が機会主義的行動を必ずとることを仮定してはいない点である（Douma and Schreuder2002）。人間のなかには機会主義的行動をとる可能性があるものが存在し、その人間を、機会主義的行動をとらない人間と区別して認識することが困難であるということである。

### 3.2. Williamsonによる基本的なフレームワーク

#### Organizational Failures Framework

以上では、Williamson (1975) が、限定された合理性と機会主義という人間に関する新たな仮定を導入したことを示した。Williamson (1975) は、これらの仮定が特定の環境要因と結びつくときに市場での取引に費用がかかる、つまり、取引費用がかかるとし、組織が存在する理由を説明する枠組みを「Organizational Failures Framework<sup>9)</sup>」として提示した（図1）。

図1 Organizational Failures Framework



(出所) Williamson (1975) をもとに筆者作成<sup>10)</sup>

Organizational Failures Frameworkでは、限定された合理性が「不確実性・複雑性」という環境要因と結びつくとき、また、機会主義が「少数性」という環境要因と結びつくときに、取引費用が発生することを示している。さらに、派生的な条件として「情報の偏在」という環境要因を、人間の態度に関する相互作用を枠組みに導入するために「霧囲気」という環境要因を挙げている。以下では、それぞれの環境要因についてみる。

#### 不確実性と複雑性

Williamson (1975) は人間の限定された合理性を仮定として導入した。ただし、Williamson (1975) は、人間に限定された合理性が存在するという点だけでは、市場で取引することが困難になることにはつながらなかった。なぜなら、単純で明確な取引であれば、合理性が限定されていても市場で

9) Organizational Failures Frameworkは、日本語では「組織の失敗の枠組み」と訳されるのが通常である。しかし、この枠組みは、組織の失敗を示す枠組みではなく、むしろ市場での取引に比べて組織での取引が優位になることを示す枠組みである。このことから、本稿では英語のまま使用する。

10) Williamson (1975) では、限定された合理性から情報の偏在への矢印が無いが、考察のなかでは言及されているため、追加した。なお、矢印は結びつきの方向を示している。

容易に交渉・契約が可能であるからである。

Williamson (1975) は、「合理性の諸限界が興味をひくのは、この合理性の諸限界が到達される程度において一すなわち、不確実性および・あるいは複雑性の条件のもとにおいて一である (邦訳p.38)」とした。つまり、事前に明確な行動の組み合わせについて記述することが不可能なような不確実性・複雑性が存在する場合に、市場での取引が困難になるということである。

このように高い不確実性・複雑性が存在する場合、市場での取引が困難となるために、組織の存在意義が明確になる。Williamson (1975) は、組織が「適応的で逐次的な決定プロセス (邦訳p.42)」であるため、「限定された合理性を非常に節約する (邦訳p.42)」とした。組織内部での取引の場合、事前にさまざまな行動の組み合わせを記述し、価格を設定する必要が無く、「事象がしだいに展開していくことが許される (邦訳p.42)」のである。

また、Williamson (1975) は、組織における取引では、取引に関するさまざまな事象を効率的に要約できるような特異なコード (体系だった符号・記号) が発展しやすく、限定された合理性を節約できるとした。さらに、組織における取引では、取引参加者間において、変動する市場の状況などに対する期待が似たものに収束してくるため、取引の決定に関して生じる不確実性が緩和されるとした。

### 少数性

限定された合理性が、そのみをもって市場での取引の困難性を意味するのではないのと同様に、機会主義も、特定の環境要因と結びつくときに市場での取引を困難にする。機会主義と結びつく環境要因は、取引の候補となる相手が少ないという、「少数性」である。

Williamson (1975) は、少数性という環境要因が存在しなければ、多数の取引相手の間で競争が起こり、競争の結果、機会主義的行動が意味を持たなくなるとした。なぜなら、機会主義的行動により利益を得ようとする人間がいる場合でも、同じように取引を望む多くのその他の人間が提示する取引契約との比較が可能であり、機会主義的行動をとった人間の提示した取引条件が相手にとって不利な条件であることがあきらかになるからである。

一方で、少数性が存在する場合、Williamson (1975) はその最も極端な場合として双方独占の取引を挙げているが、この場合は、それぞれの人間が自身に有利な取引契約を結ぼうと機会主義的行動をとることになる。したがって、少数性が存在する場合、お互いが機会主義的行動をとろうとするために、市場取引に困難性が生じる。ここに、組織の存在意義が見出される。

ただしWilliamson (1975) は、少数性について注意すべき点として、少数性には、事前の少数性と、事後的な少数性があるという点を挙げている。事前の少数性とは、まさに取引をおこなう時点ですでに取引の財を少数の人間しか有していない状況である。これに対し、事後的な少数性とは、最初取引をおこなう時点では多数の人間における取引が可能で成立していても、経験を通じて取得した情報などによる「先発者の優位性」が生じるために、事後的には少数の人間の間の取引に変わってしまうという状況である。Williamson (1975) がとくに重要視しているのは、事後的な少数性である。

### 情報の偏在, 雰囲気

環境要因としての不確実性・複雑性と少数性は、それぞれ人間の限定された合理性と機会主義という要因に結びつくことで、取引費用が大きくなる要因となった。さらに、これらの環境要因、人間の仮定と関連して取引費用に影響を与える派生的な要因として、情報の偏在が挙げられている。情報の偏在は、とくに不確実性と機会主義から生じ、また、限定された合理性とも関係している要因である。

情報の偏在とは、経済学をはじめとして一般的に認識されている「情報の非対称性」に近い概念である。しかし、情報の偏在は、情報の非対称性と同義の概念ではなく、より広い概念であるといえる。Williamson (1975) は、情報の偏在として捉えるべき理由として、つぎの点を挙げている。

第 1 の点は、情報の偏在の問題は情報の非対称性自体にあるのではなく、情報の対等性を獲得するために大きな費用がかかるという点である。情報の対等性を獲得するために大きな費用がかかる場合、取引参加者が機会主義的行動をとることにより、十分な情報にもとづいた、自身に不利とならない取引を市場で成立させることが困難となる。

第 2 の点は、情報の偏在の問題は、当然、最初から情報格差がある場合には生じやすい問題であるが、たとえ取引参加者が同一の情報を持っている場合でも生じうる問題であるという点である。さらに、これら取引参加者における情報の分布は、少数主体間の取引において、つまり、少数性の条件が成立する場合に、とくに重要な問題となる。仮に、取引参加者が同一の情報を持っていたとしても、限定された合理性のためにその情報がどの程度正確で十分かを把握するのは困難であり、取引相手が機会主義的行動をとってきた場合には、それを見分ける費用がさらにかかるからである。

以上のように、情報の偏在は情報の非対称性よりも広い概念であり、この情報の偏在が存在すると、取引費用が大きくなるため、ここに、組織の存在意義が見出される。

最後に、取引に関わる背景的な要因として、雰囲気が挙げられている。雰囲気とは、取引参加者が非金銭的満足のために金銭的利益を犠牲にする場合があることを示す要因である。取引参加者は、特定の取引の形態・プロセス自体に価値を見出し、そこから非金銭的な満足を得る可能性があることを Williamson (1975) は指摘している。

### 3.3. 取引費用と組織化の費用

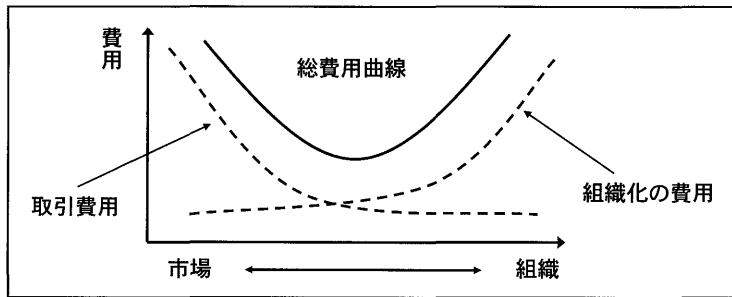
以上では、Williamson (1975) が示した取引費用が発生する基本的な枠組みを示した。Williamson (1975) は、取引費用が発生する枠組みを示すことで、市場での取引には市場という資源配分メカニズムを利用するための費用がかかることを詳細に論じた。ただし、このとき、市場の対極にある組織もまた、ひとつの資源配分メカニズムであるということに注意しなければならない。

資源配分メカニズムとしての市場の対極に位置するものが、まったく市場を介さない資源配分メカニズム、すなわち組織である。Williamson (1975) が論じたように、各主体は取引をおこなうとき、資源配分メカニズムとしての市場を利用する費用を考えなければならない。しかし、これは同時に、組織内の資源配分メカニズムを利用する費用（組織化の費用）も考えなければならないことを提起することでもある。つまり、取引費用理論に従って取引を検討するということは、生産費用に加え資源

配分メカニズムを利用するためにかかる総費用を考えるとということを意味する（菊澤2006）（図2）。

取引費用理論は、資源配分メカニズムを利用するには費用がかかることを示している。この資源配分メカニズムには、市場だけではなく組織もある。したがって、取引費用理論は「市場か組織か」を選択する基準を提示した理論であるといえる。

図2 資源配分メカニズムを利用するための費用



出所：篠崎（2003）、菊澤（2006）をもとに筆者作成

### 3.4. 取引費用の決定要因

#### 取引費用の大きさ

ここまで、Williamson (1975) による取引費用が生じる枠組みを示した。そこでは、取引費用という新たな費用概念が提出された。しかし、実際に取引費用がどのような状況のもとでどれほどの大きさになるか、といったことについては詳細には論じられなかった。では、この取引費用の大きさはいかにして決定されるのであろうか。Williamson (1979及び1989) は、取引費用という概念が提示されたことを受け、取引費用の大きさを決定する要因について考察した。そして、取引費用の大きさを決定する要因として、資産特殊性、不確実性、取引の頻度の3点を挙げた<sup>11)</sup>。本節では、これらの要因についてみる。

#### 資産特殊性

資産特殊性とは、取引に際し取引当事者たちがおこなわなければならない投資において、他の取引に転用できない特殊な資産が生じている程度を示している（Milgrom and Roberts1992、丹沢2000）。取引当事者がおこなった投資の資産特殊性が大きい場合、特定の取引相手以外への転用が困難になる。したがって、取引相手の機会主義的な行動を考慮しなければならないため、取引費用は大きくなる。

さらに、Williamson (1989) は、資産特殊性を立地資産、物的資産、人的資産、特定の顧客のための捧げられた資産、ブランド名資産の特殊性という5種類に分類している。

11) このなかで、とくに資産特殊性が重視されている（明石 1993）。

立地資産の特殊性とは、ある工場に近接して立地することなどによる特殊性である。ある工場に近接して立地するための投資は、その工場以外に転用することが困難となる。

物的資産の特殊性とは、ある部品を製造するための特殊な鋳型のような投資の特殊性である。この場合、特殊な鋳型は特定の部品の製造以外には転用が困難となる。

人的資産の特殊性は、経験や学習によって生じる。特定の業務を経験し、学習して得たノウハウは、その業務以外へ活用することが難しい場合がある。この場合、ノウハウを持った技術者等の人的資産は転用が困難となる。

特定の顧客のための捧げられた資産の特殊性とは、転用可能な設備であるものの、特定の相手の要請でなされた投資のことであり、分割不可能であったり投資したものを処分する際に損失が生じたりする投資を意味する。

ブランド名資産の特殊性とは、評判や信用といった資産である。これは他者と取引できる性質の資産ではなく、あきらかに転用が困難である。

### 不確実性

不確実性とは、限定された合理性のために、企業が取引をおこなう財についての将来の需要や、取引相手についての情報を完全に把握することができない程度のことである。不確実性が大きい場合、将来の市場に関するあらゆる状況や取引相手の機会主義的行動の可能性を考慮した取引の契約を事前に締結するには非常に大きな取引費用が発生するため、市場での取引が困難になる。

この不確実性については、Williamson (1975) が提示したOrganizational Failures Frameworkのなかで環境要因のひとつとして示された、不確実性・複雑性の概念が援用されている。

### 取引の頻度

取引の頻度とは、特定の相手と取引をおこなう頻度のことである。ある相手との取引が1回限り、あるいは非常に頻度が低い場合、相手はその取引でできる限り利益を得ようとするところから機会主義的行動を取る可能性が高くなる。また、相手についての知識が十分でない場合は、さらに可能性は高まる。

逆に、特定の相手と頻繁に取引をおこなう場合、取引を繰り返すにつれて相手についての知識が得られ、相手の機会主義的行動を抑えることができる<sup>12)</sup>。

---

12) 菊澤(2006)は、相手についての知識が得られないまま取引の頻度が高まると、逆に相手の機会主義的行動の可能性が高まることを指摘している。

## 4. 取引費用理論にもとづく提携の説明

### 4.1. 提携＝中間組織の導入

#### 二者択一理論からの発展

前節では、取引費用の大きさを決定する要因として資産特殊性、不確実性、取引の頻度を挙げた。このなかでは、取引に必要な投資の資産特殊性が高く、取引に際し不確実性が大きく、取引の頻度が低い相手との取引の場合、取引費用が大きくなるということが示された。取引費用が大きいということは、市場での取引が困難であることを意味する。

ここで、重要な問題は、取引費用が大きく市場での取引が困難な場合は、「すべて」組織内で取引を完結することが取引費用を小さくする最適な手段か、ということである。Coase (1937) にはじまり Williamson (1975) によって精緻化された取引費用理論は、企業が取引をおこなうとき「市場か組織か」を選択する基準を提示した。この段階における取引費用理論は、市場と組織の二者択一の理論である。しかし、現実には、提携のように、完全な市場でも完全な組織でもない、中間的な形態が存在する。そこで、本節では、取引費用理論がこの中間的な形態を「中間組織」として捉え、理論的説明を展開した研究について整理し、考察する。

#### Williamson (1996) のモデル

取引費用理論を中間組織に展開させる研究として、Williamson自身の発展的な考察がある。Williamson (1996) は、取引費用の大きさを決定する要因のなかで、資産特殊性に注目し、市場、組織に加えて中間組織についても言及している。

Williamson (1996) は、資産特殊性が高くなるにつれ取引費用が小さくなる取引形態は市場、中間組織、組織へと変化していくことを示した。図3は、資産特殊性の程度と取引費用の関係を示したものである。ここで、資産特殊性が  $a$  以下である場合は市場が、 $a$  から  $b$  の間であれば中間組織が、 $b$  以上であれば組織が、取引費用が最も小さくなる取引形態であることを示している。

#### 今井・伊丹・小池 (1982), Imai and Itami (1984) のモデル

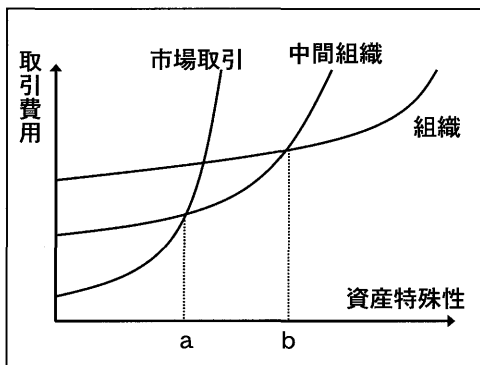
日本においても、取引費用理論を基盤にした中間組織の説明が展開されている。今井らは、取引を参加者の決定原理と参加者のメンバーシップという2点から分析し、市場、中間組織、組織を特徴づけた (今井・伊丹・小池 1982, Imai and Itami 1984)。

参加者の決定原理は、具体的には、市場における取引の場合は、参加者が価格やそれに準じたシグナルを情報媒介とし効用最大化を原理とした自由な交換をおこなうという特徴をもつ原理となる。そして、組織における取引の場合は、参加者が権限による命令に従うという特徴をもつ原理となる。

参加者のメンバーシップは、具体的には、市場における取引の場合は、自由な参入、退出という特徴をもつメンバーシップとなる。そして、組織における取引の場合は固定的、継続的關係という特徴



図3 資産特殊性と組織形態の関係



出所：Williamson (1996) をもとに筆者作成

をもつメンバーシップとなる。

今井らは、この参加者の決定原理とメンバーシップがどちらも市場の特徴をもつものが純粹市場であるとした。反対に、決定原理とメンバーシップがどちらも組織の特徴をもつものが純粹組織であるとした。そして、現実には決定原理とメンバーシップが純粹な市場、あるいは純粹な組織の特徴を持ってない状況が多く存在するとし、これを中間組織とした。

図4において①、②はそれぞれ決定原理とメンバーシップを示す。M<sub>1</sub>、M<sub>2</sub>は市場 (Market) の特徴をもっていることを示しており、O<sub>1</sub>、O<sub>2</sub>は組織 (Organization) の特徴をもっていることを示している。ここでは、原理、メンバーシップのいずれかが市場と組織の中間的な特徴をもった領域にある状況が中間組織とされている。

図4 決定原理とメンバーシップによる中間組織の位置づけ

② \ ①	M <sub>2</sub>	M <sub>2</sub> +O <sub>2</sub>	O <sub>2</sub>
M <sub>1</sub>	純粹市場		
M <sub>1</sub> +O <sub>1</sub>		中間組織	
O <sub>1</sub>			純粹組織

出所：今井・伊丹・小池 (1982)

残された問題点

以上に示したとおり、取引費用理論は、「市場か組織か」という二者択一の説明から、現実中存在す

る提携などの中間組織を説明する理論へと展開されてきた。中間組織の説明にあたっては、Williamson (1996) は資産特殊性に注目し、今井ら (今井・伊丹・小池 1982, Imai and Itami 1984) は取引参加者の決定原理とメンバーシップに注目した。これらの研究は、取引費用理論を基盤とした発展的な考察として、中間組織の説明に貢献してきたといえる。

しかし、これらの研究は中間組織の説明について十分にあきらかにしたとはいえない。具体的には、「取引費用の発生要因を単一の要因に限定し、市場、中間組織、組織を連続的に位置づけ、説明をおこなっている」という問題が残されている。

Williamson (1996) は、取引費用概念をさらに詳細に考察し、資産特殊性が最適な取引形態の決定に重要な影響を与えることを指摘した。ここでは、中間組織は市場と組織の単純な「中間」的位置づけとして捉えられている。しかし、中間組織が市場と組織の「中間」であると単純に捉えることに関しては、以下の点が問題となる。

まず、中間組織が適切な取引形態となるのは資産特殊性が (図3で示したように) 「中程度」であるときのみであるとすれば、現実の提携をはじめとした中間組織が成功しているかどうかは、慎重に検証しなければならないという点である。企業は、取引をおこなうとき (自身が考えられる限りにおいて) 最適な形態を選択する。Williamson (1996) の説明に従えば、企業は、資産特殊性について「(図3でいえば a, b と比べて) どの程度か」を考えて、どの取引形態にするかを決定するということになる。

ところが、取引費用理論が仮定する人間の「限定合理性」に従えば、企業が資産特殊性に関して市場、中間組織、組織のどれが最適な取引形態であるかを正確に把握することは難しい (限界がある)。しかし、現実においては、企業は特定の組織形態を決定しなければならない。したがって、この理論的説明にしたがい、企業が取引形態の決定に関する判断を誤っている可能性を検証しなければならない。

さらに、企業が取引形態の決定に関する判断を誤っている可能性を検証するとしても、資産特殊性による客観的な計測の可能性について問題がある。これは、とくに中間組織という取引形態を選択した場合の妥当性を検証する場合に問題となる。Williamson (1996) の理論的説明では、中間組織が最適な取引形態かどうかは資産特殊性が「(大きくも小さくもなく) 中程度か」ということにかかっている。しかし、資産特殊性は質的性質であり、その程度を正確に把握することはできない。したがって、資産特殊性を客観的に計測し分析することは困難である。

また、提携をはじめとした中間組織を理論的に説明するにあたり、資産特殊性だけではない取引形態の選択基準を用いた説明を試みなければならないという問題もある。前述した検証に対する実際上の困難性もあり、資産特殊性のみによって中間組織を説明する理論は十分に検証されていない。理論が妥当であると検証されていない以上、検証方法を探ると同時に、理論的に資産特殊性以外の要素を含めた説明を試みることも重要である。

実際、現実には起こっている提携を見る限り、企業が提携という中間組織の取引形態を選択したという判断を、資産特殊性のみから説明するには限界があると考えられる。近年、提携は企業にとって重要な戦略となり、活発におこなわれるようになってきている (公正取引委員会2002, 石井2003, 高口2008)。

取引形態の選択基準が資産特殊性にのみ関わっているのならば、近年の提携の活発化に対する説明は「近年行われている取引は、資産特殊性が中程度の割合が高まっている」ということになる。産業構造や技術の変化によりどの程度そのような傾向になっているかは検証すべきであるが、取引の資産特殊性が中程度に集中しているという説明は現実的に妥当ではない。このことから、「なぜ企業が(市場でも組織でもなく)提携を選択するのか」ということについて資産特殊性以外の要素を含めた検討が必要である。

以上の問題は、検証の必要性に対するその困難性の問題にしても、説明の妥当性にしても、「取引費用の発生要因を単一の要因に限定し、市場、中間組織、組織を連続的に位置づけ、説明をおこなっている」ということから生じている。よって、取引の形態に関する説明をより多面的におこなう必要がある。

ここまで、Williamson(1996)をもとに問題点を導出したが、これらの問題は、今井らの研究によっても解決されたとはいえない。今井らは、決定原理とメンバーシップの2点から取引形態を考察している。しかし、決定原理が市場的特徴をもちメンバーシップが組織的な特徴をもつということ(またその逆)は原理的にありえないことが示されている(Imai and Itami 1984, 篠崎 2003)。したがって、実際には、今井らの研究は取引形態を(図4に従えば)対角線上で考察していることになる。これはWilliamson(1996)が資産特殊性で考察したのと同様に、「なぜ企業が(市場でも組織でもなく)提携を選択するのか」ということについて明確な説明が困難であることを示している。

### 先行研究における発展的考察①

Williamson(1996)の資産特殊性のみによる考察は、前述のとおり十分とはいえない。ただし、Williamson(1996)では、資産特殊性の程度による最適な取引形態の分析に加え、これに不確実性の視点を加えることにより、さらに発展的な考察もおこなっている。図5は、資産特殊性に不確実性の程度を加え、最適な取引形態の変化を示したものである。これによれば、提携(中間組織)は資産特殊性が中程度であるだけでなく、取引に関する不確実性が低いときに最適な取引形態となる。この考察から、提携は不確実性が高くなるほど取引形態として適切でなくなるという、市場と組織とは異なった特徴をもつものとして捉えることができる。

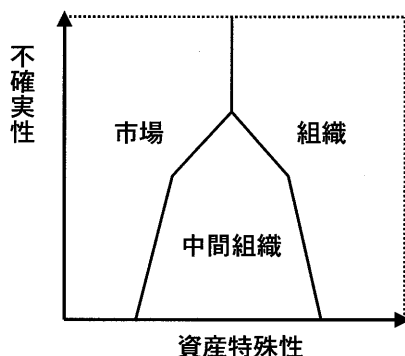
### 先行研究における発展的考察②

Aubert, Rivard, and Party(1996)は、資産特殊性、不確実性に、取引の頻度を加えた3種の要因による考察をおこなっている。

Aubert, Rivard, and Party(1996)はまず、資産特殊性が低い場合は他の要因に関係なく市場取引が適しているとした。そのうえで、資産特殊性が高い場合は、不確実性が低ければ長期的な完備契約(complete contract, long-term)が適しているとした。また、資産特殊性が高く不確実性も高い場合は、そこに取引の頻度を要因として加え、取引の頻度が低い場合は関係の組織管理(relational governance)、高い場合は内部組織管理(internal governance)が適しているとした(図6)。

Aubert, Rivard, and Party(1996)では前述までの研究と取引形態の捉え方、表現が異なっている

図5 不確実性，資産特殊性と最適な取引形態



出所：Williamson (1996) をもとに筆者作成

が、关系的組織管理を提携として捉えれば、提携を特徴付けるものは不確実性の高さ，資産特殊性の高さに加え，取引の頻度の低さであるといえることができる。

図6 資産特殊性，不確実性，取引の頻度と取引形態

		資産特殊性		
		低	高	
不確実性と 測定困難性	低	市場取引	完備契約(長期的)	
	高		关系的組織管理	内部組織管理
		時々	頻繁	
		取引の頻度		

出所：Aubert, Rivard, and Party (1996) をもとに筆者作成

#### 4.2. 不確実性についての考察

##### 取引費用理論の精緻化

以上では、取引費用理論をもとに中間組織として提携を説明する場合、取引費用を単一の要因から説明するために市場や組織と明確に区別した説明がおこなえない問題が生じるということについて述べた。また、その一方で、より多面的に取引費用の要因をみることで、中間組織の説明を明確におこなうことを試みている研究もあることを示した。ここでは、不確実性について詳細に考察し、不確実性に関してさらに細分化した枠組みを提示することで提携の新たな説明可能性を検討、提示する。不確実性について細分化した枠組みを提示することで、提携を、市場と組織の単純な「中間」的存在としてではなく、市場とも組織とも異なった特徴をもつ存在として捉えることができる可能性がある。さらに、不確実性を細分化することで、経済学において議論されている「情報の非対称性」と取引費用理論に

おける「不確実性」、「情報の偏在」との関係性がより明確になる。

取引費用理論の基本的枠組みにおいて示したように、Williamson (1975) 以来、不確実性は常に取引費用理論における重要な概念として提示されてきた。しかしながら、不確実性の内容について細分化・系統化して考察をおこなった研究は少ない。その理由のひとつとして、取引費用理論の精緻化の対象が資産特殊性に集中した点が挙げられる。

資産特殊性は、Williamson (1989) 等により、取引費用の大きさを決定する要因として提示された。そして、具体的には、この資産特殊性はさらに立地資産・物的資産・捧げられた資産・人的資産・ブランド名資本のそれぞれ特殊性に細分化され、考察が進められた。

不確実性は、Williamson (1975) においてすでにOrganizational Failures Frameworkのなかで提示され、Williamson (1989) においても取引費用の大きさを決定する要因として取り上げられている。一方で、取引費用理論において、不確実性の内容については資産特殊性ほど研究が進んではいない。また、Organizational Failures Frameworkにおいて提示された「情報の偏在」はWilliamson (1989) では明示されていないが、不確実性と深く関わっているものと考えられる。不確実性の内容についての検討とともに、不確実性と情報の偏在の関連についても明確にする必要がある。

### 不確実性概念の再検討

不確実性について詳細に検討するために、再度、先行研究における不確実性についての認識を整理しておく。Williamson (1975) では、不確実性は、複雑性と一括して述べられている。そして、不確実性・複雑性を「環境の条件 (邦訳p.38)」としている。この環境要因に関する複雑性の程度が高いと、条件つき請求権の契約を締結するための「完全なデシジョン・ツリー (邦訳p.38)」を記述することができないという意味で、不確実性が存在するとしている。このWilliamson (1975) の考察からは、Williamsonは不確実性および複雑性を、環境に関する不確実性とみていると捉えることができる。

不確実性を環境に関する不確実性とする捉え方は、取引費用理論について整理・検討している他の研究においても確認される。井上 (1994) は、不確実性の具体的内容として、商品価格・需要量、気候・人口の変化、科学技術の変化、価値観の変化などを挙げている<sup>13)</sup>。

また、Williamson (1975) のOrganizational Failures Frameworkでは、不確実性・複雑性から派生する取引費用を発生させる要因として、「情報の偏在」を挙げている。この情報の偏在について注意すべき点は、偏在している情報は不確実性・複雑性についての説明で言及された環境に関する情報だけでなく、むしろ、取引相手との関係において扱われる情報を示しているという点である。Organizational Failures Frameworkの説明において示されたように、情報の偏在の問題は、取引相手が自身の情報をもとにいかなる主張をするのかについて、確実に把握できない点にある。この意味において、情報の偏在は「取引相手の行動に関する不確実性」とも捉えることができる。

13) 井上 (1994) は不確実性について、経済モデルにおける内生変数に関わる不確実性 (商品価格・需要量など) と、外生変数に関わる不確実性 (気候・人口の変化、科学技術の変化、価値観の変化など) に分類することを試みている。同時に、Williamsonがこうした分類をせず一括して不確実性として扱っている点について言及している。この、不確実性をさらに分類しようとする問題意識は本稿も共有している。ただし、本稿では井上 (1994) とは異なった分類を試みる。

情報の偏在に関しては、Williamson (1989) においては、取引費用の決定要因としては挙げられていない。しかし、これは挙げられていないというよりも、むしろ、不確実性のなかに概念的に包含されたとみることができる。実際、Williamson (1989) は不確実性の説明において、取引当事者が戦略的な情報隠し・偽装・情報の歪曲といった行動をとることは避けられず、行動上の不確実性について認識することが重要であるとしている。この不確実性は、まさにWilliamson (1975) において取引相手の行動に関する不確実性として捉えられた情報の偏在にほかならない。

この、不確実性を取引相手の行動に関する不確実性とみる見方は、他の研究においてもみられる。菊澤 (2006) は、不確実性についてWilliamson (1989) の枠組みに従い、「取引相手の情報がほとんど得られないような不確実で錯綜した取引では、取引当事者はともに限定合理的であり、相互に機会主義的にだましあいをする可能性がある (p.21)」としている。

以上、不確実性について詳細に検討すると、不確実性は「環境に関する不確実性」と「取引相手の行動に関する不確実性」の2種類に分類できることがあきらかとなる。以下では、この2分類にもとづき考察をおこなう。

### 産業組織論における「情報の非対称性」

以上では、取引費用理論における不確実性を「環境に関する不確実性」と「取引相手の行動に関する不確実性」の2種類に分類した。そこで、はじめに「取引相手の行動に関する不確実性」について、産業組織論等で議論される「情報の非対称性」との関連性を検討する。

丸山 (2005) によると、自分が所有している、他の主体の持っていない情報のことを、私的情報という。そして、それぞれの主体が私的情報を持っている状況、つまりそれぞれの主体が異なった情報条件に置かれている状況を、不均衡な情報という。この不均衡な情報のもとで、特定の事象についてある主体が他の主体よりも多く情報を持っている程度が、「情報の非対称性」である。さらに、情報の非対称性は、それぞれの主体が他の主体の知らない知識を持っている場合の「隠れた知識」と、それぞれの主体が他の主体の行動を観察できない場合の「隠れた行動」に分けられるとしている。

産業組織論においては、情報の非対称性が存在するときは市場が成立しない可能性があり、効率性を損なうという観点から議論が進められる。情報の非対称性のなかで、隠れた知識により引き起こされる問題は逆選択、隠れた行動により引き起こされる問題はモラルハザードと呼ばれる。

逆選択の問題については、保険や中古車市場の例が頻繁に用いられている<sup>14)</sup>。保険や中古車市場では、保険の売り手側および中古車の買い手側は、相手に関する知識（保険の加入者、中古車の質）を持っていない。この状況において、価格（保険料、中古車価格）を一律に設定された市場では、相手（保険加入者、販売される中古車）が質の悪い（リスクが高い保険加入者、不良品の中古車）に偏ってしまう。結果として、保険の売り手側および中古車の買い手側は採算が合わなくなり、最終的には市場が成立しなくなる。

一方で、モラルハザードとは、隠れた行動のために他者が取引する財の品質を偽ったりするなどの、

14) 丸山 (2005), 長岡・平尾 (1998), 小田切 (2000) など。以下の説明はこれらの文献を参考にした。なお、多くの文献で用いられる中古車市場（レモンの市場）の例は、Akerlof (1970) がもともになっている。

他者の利益を犠牲にして自己の利益を追求しようとする行動のことである。相手の行動に関する情報が無いために、このような行動が成立する。

逆選択にせよ、モラルハザードにせよ、産業組織論の観点からは社会的な効率性を損なうことから問題にされてきたが、これらの問題はまさにWilliamsonが示した不確実性の一部であり、本稿で「取引相手の行動に関する不確実性」と定義した不確実性にほかならない。逆選択の問題により市場が成立しなくなるというのは、取引費用理論の文脈で言えば、隠れた知識が存在するなかで市場取引をおこなおうとすれば非常に大きな費用がかかる、ということになる。また、モラルハザードが他者の利益を犠牲にして自己の利益を追求しようとする行動であるというのは、取引費用理論における機会主義の行動仮定から導かれるものである。

実際に、Milgrom and Roberts (1992) は、産業組織論における「情報の非対称性」を取引費用理論との関連で論じている。Milgrom and Roberts (1992) は、逆選択の問題を「契約前の機会主義 (邦訳p.161)」の問題、モラルハザードの問題を「契約後の機会主義 (邦訳p.181)」の問題としている。また、産業組織論においては、逆選択やモラルハザードの問題を解決するために、適切なインセンティブの設計などが有効であることが論じられており、Milgrom and Roberts (1992) においても検討されている。一方で、Milgrom and Roberts (1992) は、適切なインセンティブを設計するためには、交渉費用としての取引費用がかかることを指摘している。

### 不確実性の分類と取引形態

単一概念としての不確実性が高い場合、市場での取引には大きな取引費用がかかるということは、Williamson (1975) 以来、示されてきた認識である。ただし、前述のように、市場での取引に代わるものとしては、組織内での取引だけでなく、提携による取引がある。ここでは、前述した不確実性の2分類を用いて、取引費用を小さくするために、提携が選択される場合と組織が選択される場合を明確に区別することを試みる。

ここまで、Williamsonが提示した不確実性の概念は2種類の不確実性に分類できることを示した。それは、ひとつは「環境に関する不確実性」であり、もうひとつは「取引相手の行動に関する不確実性」であった。このうち、「取引相手の行動に関する不確実性」は、「情報の非対称性」に接近した概念として捉えることができることを示した。

ここで、「取引相手の行動に関する不確実性」を「情報の非対称性」として捉えた場合、逆選択やモラルハザードの問題は、市場の不成立と同時に、提携の困難性も示しているとみることができる。なぜなら、提携も取引相手が組織外に存在するという点では市場と同様であり、逆選択やモラルハザードの問題が存在するからである。したがって、取引相手の行動に関する不確実性が高い場合には、組織内での取引が選択されると考えることができる。

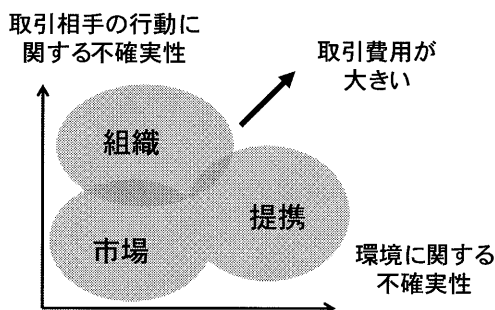
一方で、「環境に関する不確実性」は、商品価格・需要量、気候・人口の変化、科学技術の変化、価値観の変化などを予測することが困難である程度を示している。したがって、環境に関する不確実性が高い場合は、取引相手の行動に関する不確実性が高い場合と同様、市場での取引は困難である。さらに、環境に関する不確実性が高い場合は、同時に組織内での取引も困難であると考えられる。なぜ

なら、取引費用を大きくする原因が将来的な需要量、技術、社会の価値観等の変化にある以上、組織内で取引をおこなったとしても、これらについてより詳細な情報が容易に入手できるわけではないからである。

したがって、環境に関する不確実性は高いものの、取引相手についての不確実性が低いのであれば、提携が選択されると考えることができる。提携を選択することは、環境についての情報を容易に入手できるわけではないのは組織と同様である。しかし、取引の相手を外部に求めることでリスクをすべて自身で抱える必要がなくなり、Simon and March (1958) が示した、選択の結果についての確率分布の知識を持っているリスクの理論における取引費用の「期待値」を低下させる可能性があるからである。

以上の考察の結論として、本稿は取引形態の選択基準について、つぎの基準を仮説として提示する。「企業が取引に関して不確実性に直面している場合、その不確実性のなかでも取引相手の行動に関する不確実性が相対的に小さいときに、提携が選択される」(図7)。

図7 不確実性の分類による取引形態の選択基準



出所：筆者作成

## 5. 提携の評価基準

### 提携の「要因」と「成果」

前節までは、取引費用理論によって提携を中間組織として説明することを検討してきた。ただし、前節まででなされた検討は、あくまで理論的・概念的検討にすぎない。したがって、この理論的・概念的検討が妥当性を有するか否かは、現実の企業行動をもとに検証されなければならない。そうであるならば、理論的・概念的な提携の説明を提示することのみをもって取引費用理論の検討とすることは不十分であり、理論的・概念的検討を検証する方法についても検討する必要がある。そこで本節では、取引費用理論における提携の説明に関する妥当性を、いかに検証すべきかを検討する。

取引費用理論における提携の説明に関する妥当性を検証するとき、具体的に理論をどういった方向から検証するかによって、方法は異なる。取引費用理論は「企業がどういう状況のときにどのような



取引形態を選択するか」を説明する理論であることから、検証する内容としては、提携という取引形態を引き起こす「要因」と、企業が提携という取引形態を選択した結果としての「成果」の大きく2点に分けられる。

提携という取引形態を引き起こす「要因」とは、企業がいかなる状況のもとで提携という取引形態を選択するのか、ということである。したがって、「要因」に関して取引費用理論の妥当性を検証するためには、取引費用理論から論理的に導かれる提携の選択要因と実際の企業行動の関連をみる必要がある。前述のとおり、取引費用の決定要因である、資産特殊性、不確実性、取引の頻度についてあきらかにし、それらの要因と企業の提携という行動が取引費用理論の枠組みのとおりに関連しているかを検証することが求められる。

一方で、取引費用理論にもとづいた、提携という取引形態の選択に関する「成果」を検証することについては、より詳細に検討しなければならない。なぜなら、成果について検証するためには、検証の前提として「成果とは何か」をあきらかにする必要があるからである。そこで、以下では「成果」について検証することについて検討を加える。

### 企業の目的と成果指標

取引形態の選択に関する成果とは何か、さらに、提携という取引形態の選択に関する成果はどのような指標に現れるかをあきらかにするためには、取引費用理論が前提とする企業の目的と、取引費用そのものについて検討する必要がある。

はじめに、取引費用理論が前提とする企業の目的について検討する。企業の目的についてはBaumol (1959) による売上高最大化、Marris (1964) による成長最大化など、さまざまな目的が提示されている。しかしながら、取引費用理論は、新古典派経済学の応用に位置づけられる理論である。新古典派経済学の想定する経済人の仮定を緩めることで企業の存在理由をあきらかにする理論であるとはいえ、出発点は新古典派経済学である。したがって、取引費用理論が前提とする企業の目的は、利潤最大化と捉えるのが妥当であるといえる。

利潤最大化が企業の目的であるとする以上、取引費用理論からみた提携は利潤に貢献しなければならない。では、提携の成果を検証する場合、指標として利益（営業利益、経常利益）を用いるのみで十分であろうか。この点に関して重要なことは、利益は取引形態によってのみ規定されるものではないということである。また、提携が利益に直接的に貢献しているのか、間接的に貢献しているのかについての区別も重要である。例えば、新古典派経済学の理論に従えば、企業は競争的な状況よりも寡占的・独占的な状況にあるほうが大きな利潤を得られる。提携と企業利潤に何らかの関連が見られる場合、利益指標をみるのみでは、提携が取引費用を抑制したことによる利潤なのか、提携により企業がおかれている状況が変化し、その変化が利潤を導いたのかの区別が困難である。

さらに、取引費用理論においては利潤で評価するうえでの問題点も指摘されている。万仲 (1990) は、取引費用理論はあくまで費用節約に注目しており、取引から獲得される予想収益や、どのような事業分野で活動するかという戦略的決定の問題が扱われていないと指摘している。取引費用理論は「当該取引」に注目した理論であり、この意味からも企業の利潤、とくに長期的利潤で評価することは困

難である。

また、費用関数などの新古典派経済学的な費用概念で評価することも困難である。取引費用は実際に計測されることはなく、財務指標などに明示される費用ではない(宮本1987)。また、Milgrom and Roberts (1992) も、生産費用と取引費用を明確に分離することは難しいことを指摘している。

### 提携の成果としての生産性

以上では、取引費用理論にもとづく提携の成果を単純な利益指標、あるいは費用関数といった新古典派経済学に従った費用概念で捉えることは困難であることを示した。そこで、企業が提携によって取引をおこなうと考えられる財に着目することで、提携の成果として妥当な捉え方、成果指標を提示することを試みる。

取引費用理論にもとづけば、企業が提携という取引形態を選択するという事は、そこで取引される財は市場では「取引費用が大きい」財、すなわち、資産特殊性が高く、不確実性が高い財であるということになる<sup>15)</sup>。具体的には、特定の場所(取引相手に隣接した場所)に立地した工場、ある部品を製造するためだけの設備、特殊なノウハウをもった人材、評判・名声、などである。これらは、現実の共同研究開発、共同生産で取引される財を考えても適格的である。

これらの、提携によって取引がおこなわれる財についてみた場合、取引がおこなわれた結果として共通して評価できる基準として、本稿では「資本、労働、原材料といった生産要素を画一的に扱った場合の、これらの投入では説明できない生産への貢献」を提示する<sup>16)</sup>。ノウハウをもった人材であれば、それは単に「労働者」の投入だけでなく、技術進歩としての貢献があるだろう。特定の場所への立地、特殊な設備であれば、単に「資本」の投入だけでなく、材料や労働者の移動効率性や特定製品の生産に貢献するだろう。近接した立地が密接なコミュニケーションを生み、それが士気を高め生産へ貢献することも考えられる。また、評判・名声の貢献が生産要素の投入では説明できないことはあきらかである。

当然、人材、特定の立地、名声等を細分化して、各貢献を異なる指標で評価できれば、さらに詳細な分析ができる。しかし、現実の共同研究開発、共同生産ではこれらが複合されたものである。また、例えば、「共同生産のうち何パーセントがノウハウの取引か」といったことを把握することは不可能である。したがって、これらの貢献を総合的に生産の貢献とすることは、実際の分析上、妥当であると考えられる。

以上の考察の結論として、提携の成果は、画一的に捉えた各生産要素の投入では説明できない生産への貢献としてあらわれることが導かれる。したがって、本稿ですすめてきた取引費用理論にもとづ

15) 市場で取引が困難である場合、当然、提携だけでなく「組織」を選択することが考えられる。ここでは、提携と組織の違いについては第4節で仮説として示した取引相手の不確実性に帰着するという考えに従って検討を進めている。財については「市場で取引が困難なもの」という性質を共有しているという仮定のもと検討を進める。

16) これは、TFP、ソロー残差として扱われる概念に近い。TFPは「計測可能な投入要素全体」の生産性指標であり、ソロー残差は収穫一定、利潤最大化、完全競争の仮定のもと成立する指標である。また、これらは通常成長会計分析で計測される。ソロー残差とTFPについては現在でも議論がおこなわれており、両者の使用については慎重な検討を要する。したがって、本稿はより単純な概念の段階であり、両者の使用については言及しない。TFP、ソロー残差(また両者の混同)に関する議論は中島(2001)参照。

いた提携の評価を検証するためには、生産への貢献をみることが必要である。

## 6. おわりに

### 本稿のまとめ

本稿では、提携に関する諸理論と取引費用理論の関係、取引費用理論のフレームワークと提携の位置づけ、提携を説明するための発展的解釈、取引費用理論にもとづく提携の評価、について検討をおこなった。

本稿の検討で示された主要な結論は、つぎのとおりである。

- 提携を説明する諸理論のなかで有力な理論は、資源ベース理論と取引費用理論である。このうち、資源ベース理論は、企業内部を分析対象とする経営学的アプローチによる理論であり、多くの研究で検討されている。
- 取引費用理論は「取引」を分析対象とする理論であり、提携を説明する有力な理論であるものの、経済学的アプローチによる理論であることから、資源ベース理論ほどには検討が進んでいない。
- 取引費用理論は、新古典派経済学の仮定する経済人から、より現実に近い人間を仮定するために、限定された合理性、機会主義といった行動仮定を導入し、「取引費用」という概念を提示した。
- 取引費用理論にもとづけば、提携は市場と組織の中間組織として説明される。提携を市場とも組織とも異なった特徴を持つ取引形態として説明する研究も存在するが、十分にあきらかにしたとはいえない。
- 取引費用理論における不確実性概念を、環境に関する不確実性と取引相手の行動に関する不確実性に分類することで、提携を、取引相手の行動に関する不確実性が小さいときに選択される取引形態として特徴付けることができる。
- 取引費用理論にもとづく提携の検討について検証をおこなう場合、提携の成果をみる指標として、生産性への貢献を用いることが適切である。

### 取引費用理論の限界

最後に、本稿の検討であきらかになった、取引費用理論にもとづく提携の説明に関する限界、また、本稿の検討であきらかにできなかった、取引費用理論に関する内容について、今後の課題としてまとめる。

はじめに、取引費用理論にもとづく提携の説明に関する限界についてまとめる。取引費用理論におけるもっとも重要な問題点は、万仲（1990）が示しているように、取引費用理論が、該当取引の費用にしか注目していない点である。本稿の検討において、取引費用理論にもとづく提携の成果として、利益指標ではなく生産への貢献をみることが妥当であるとの結論を得た。この結論が「妥当」であるとするれば、取引費用理論にもとづけば、提携は必ずしも利潤につながらないということになり、利潤最大化を企業の目的とすることに矛盾する。

これは、基本的な取引費用理論では企業の「将来的な成長」、「長期的な戦略」といった点について

説明できない理論であることが原因である。現実の企業は、現時点では損失であっても、将来的には損失を補って余りあるほどの収穫がある場合、提携をおこなう場合があるだろう。ところが、取引費用理論は当該取引の費用に注目するという、あくまで短期的な概念にもとづく理論である。したがって、より正確には、利潤最大化の目的と矛盾するというよりは、長期的な企業目的について説明できないということがいえる。

つぎに、取引費用理論に関して本稿で詳細に検討できなかった点についてまとめる。本稿の検討において詳細に検討できなかった取引費用理論の概念として、取引の頻度が挙げられる。取引費用理論にもとづけば、取引の頻度については機会主義的行動との関連が指摘されているが、それぞれの研究によって捉え方が異なる。また、取引の頻度が高いということは、長期的な取引を意味する。この点は、前述の取引費用理論が長期的な企業目的について説明できないという限界とどのように関連しているのか、詳細な検討が必要である。

### 参 考 文 献

- 明石芳彦 (1993) 「取引費用理論と産業組織論：論理構造の検討」『季刊経済研究 (大阪市立大学)』15 (4), pp.1-25.
- Akerlof, George A. (1970) "The Market for "lemons": Quality Uncertainty and The Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.84, pp.488-500.
- Aubert, Benoit A., Rivard, Suzanne and Party, Michel (1996) "A transaction cost approach to outsourcing behavior. Some empirical evidence", *Information & Management.*, 30, pp.51-64.
- Baumol, William J. (1959) *Business Behavior, Value and Growth*, Harcourt Brace Jovanovich.
- Chen, Homin and Chen, Tain-ty (2003) "Governance structures in strategic alliances: transaction cost versus resource-based perspective", *Journal of World Business*, 38, pp.1-14.
- Coase, Ronald H. (1937) "The Nature of Firm", *Economica*, Vol.4, No.16, pp.386-405. (宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳 (1992) 『企業・市場・法』東洋経済新報社, 所収)
- Collis, David J. and Montgomery, Cynthia A. (1998) *Corporate Strategy: A Resource-Based Approach*, McGraw-Hill. (根来龍之・蛭田啓・久保亮一訳 (2004) 『資源ベースの経営戦略論』東洋経済新報社)
- Das, T. K. and Teng, Bing-Sheng (2000) "A Resource-Based Theory of Strategic Alliance", *Journal of Management*, Vol.26, No.1, pp.31-61.
- Douma, Sytse and Schreuder, Hein (2002) *Economic Approaches to Organizations* (3<sup>rd</sup> ed), Pearson Education. (丹沢安治・岡田和秀・渡部直樹・菊澤研宗・久保知一・石川伊吹・北島啓嗣訳 (2007) 『組織の経済学入門 (第3版)』文真堂)
- Goffman, Erving (1969) *Strategic Interaction*, University of Pennsylvania Publications.
- Hoffman, Werner H. and Schlosser, Roman (2001) "Success Factors of Strategic Alliances in Small and Medium-sized Enterprises: An Empirical Survey", *Long Range Planning*, 34, pp.357-381.
- Imai, Kenichi and Itami, Takayuki (1984) "Interpenetration of organization and Market: Japan's Firm and Market in Comparison with the U.S." *International Journal of Industrial Organization*, Vol.2, No.4, pp.285-310.
- 今井賢一・伊丹敬之・小池和男 (1982) 『内部組織の経済学』東洋経済新報社
- 今井賢一・宇沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮 (1971) 『価格理論 I』岩波書店
- 井上薫 (1994) 『現代企業の基礎理論』千倉書房
- 石井真一 (2003) 『企業間提携の戦略と組織』中央経済社
- 加護野忠男 (2004) 「コア事業をもつ多角化戦略」『組織科学』Vol.37, No.3, pp.4-10.
- 菊谷達弥・齋藤隆志 (2006) 「事業がバナンスとしての撤退と進出一どのような事業から撤退し、どのような事業に進出するか」『組織科学』Vol.40, No.2, pp.15-26.

- 菊澤研宗 (2006) 『組織の経済学入門—新制度派経済学アプローチ—』有斐閣
- 高口鉄平 (2008) 「わが国電気機械産業における提携に関する考察—1990年代以降の時系列的動向を中心に—」『産業学会研究年報』第23号, pp.91-101.
- 公正取引委員会 (2002) 『業務提携と企業間競争に関する実態調査報告書』
- 万仲脩一 (1990) 『現代の企業理論』文眞堂
- Marris, Robin L. (1964) *The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism*, Macmillan.
- 丸山雅祥 (2005) 『経営の経済学』有斐閣
- 松行康夫・松行彬子 (2002) 『組織間学習論』白桃書房
- McGahan, Anita M. and Porter, Michael E. (1997) “How Much Does Industry Matter, Really?”, *Strategic Management Journal*, Vol.18 (Summer Special Issue), pp.15-30.
- Milgrom, Paul and Roberts, John (1992) *Economics, Organization, and Management*, Prentice Hall. (奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳 (1997) 『組織の経済学』NTT出版)
- 宮本光晴 (1987) 『人と組織の社会経済学』東洋経済新報社
- 長岡貞男・平尾由紀子 (1998) 『産業組織の経済学—基礎と応用—』日本評論社
- 中島隆信 (2001) 『日本経済の生産性分析』日本経済新聞社
- 小田切宏之 (2000) 『企業経済学』東洋経済新報社
- Pfeffer, Jeffrey and Salancik, Gerald R. (1978) *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Harper and Row.
- Porter, Michael E. (1980) *Competitive Strategy*, The Free Press, A Division of Macmillan Publishing. (土岐坤・中辻萬治・服部照夫訳 (1982) 『競争の戦略』ダイヤモンド社)
- Ramanathan, K., Seth, A. and Thomas, H. (1997) “Explaining Joint Ventures: Alternative Theoretical Perspectives.”, In P. W. Beamish and J. P. Killing (Eds.), *Cooperative Strategies: Vol.1, North American Perspectives*, pp. 51-85, New Lexington Press.
- Rumelt, Richard P. (1991) “How Much Does Industry Matter?”, *Strategic Management Journal*, 12(3), pp.167-185.
- Schelling, Thomas C. (1960) *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press.
- Schmalensee, Richard (1985) “Do Markets Differ Much?”, *American Economic Review*, 75(3), pp.341-351.
- Simon, Herbert A. (1975) *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 3<sup>rd</sup> edition, The Free Press. (松田武彦・高柳暁・二村敏子訳 (1989) 『経営行動』ダイヤモンド社)
- Simon, Herbert A. and March, James G. (1958) *Organizations*, John Wiley & Sons. (土屋守章訳 (1977) 『オーガニゼーションズ』ダイヤモンド社)
- 篠崎彰彦 (2003) 『情報技術革新の経済効果』日本評論社
- 高井透 (2001) 「企業間学習による価値協創」寺本義也・中西晶編『知識社会構築と理念革新—価値創造—』日科技連出版社
- 丹沢安治 (2000) 『新制度派経済学による組織研究の基礎—制度の発生とコントロールへのアプローチ—』白桃書房
- 上野恭裕 (2004) 「日本企業の多角化経営と組織構造」『組織科学』Vol.37, No.3, pp.21-32.
- Wernerfelt, Birger (1984) “A Resource-based View of The Firm”, *Strategic Management Journal*, Vol.5, pp.171-180.
- Williamson, Oliver E. (1975) *Markets and Hierarchies*, The Free Press. (浅沼萬里・岩崎晃訳 (1980) 『市場と企業組織』日本評論社)
- Williamson, Oliver E. (1979) “Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *The Journal of Law & Economics*, Vol.22 (2), pp.233-261.
- Williamson, Oliver E. (1989) “Transaction Cost Economics,” Ch.3, R. Schmalensee and R. D. Willing (eds.) *Handbook of Industrial Economics*, North-Holland. (和田哲夫訳 (1998) 「取引費用の経済学」『郵政研究所月報』1998年5-6月号, pp.131-149, pp.107-129)
- Williamson, Oliver E. (1996) *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.
- 山倉健嗣 (1993) 『組織間関係論』有斐閣

安田洋史 (2006) 『競争環境における戦略的提携』 NTT出版