

〈論文〉

市場-階層アプローチからガバナンス構造アプローチへ —ウィリアムソンの方針転換についての批判的検討—

米 川 清

目次

はじめに

I. 市場-階層アプローチは、なぜ、方針変更となったのか

II. 取引費用経済学の新しい展開

II.1. ウィリアムソンの3層図式

II.2. 1990年以降のウィリアムソンの諸問題

おわりに

はじめに

オリバー・ウィリアムソン (O.E.Williamson) の思考の軌跡には、重要な方針変更がある。比較的初期の主著(1975, 『市場と企業組織』(以下 MH と略))では、市場-階層アプローチによって、市場と階層は構造的相違を持つ両極として、比較検討が行われた。1990年代に入ると、「階層は、別の手段による市場関係の延長である」(1996, 『ガバナンスの機構』(以下 GM と略), p.95, 訳書 109 頁)へと変わった。

本稿では、第1に、市場-階層アプローチは、なぜ、方針変更がなされたのかについて検討する。ついで、第2に、取引費用経済学の総合を目指したウィリアムソン考案の3層図式を概観する。その上で、急速なイノベーションや組織学習といった戦略経営の動的側面について、語るべき内容を何も持たなくなった方法論上の限界や問題点について、検討する。

I. 市場-階層アプローチは、なぜ、方針変更となったのか

コース(R.H.Coase)によって始まり、ウィリアムソンによって発展した市場-階層アプローチでは、「最初に市場が存在していた」と想定することにより、企業の出現が導かれる論理構成であった。ウィリアムソンの主著(MH)では、人間の諸要因(限定合理性と機会主義)と環境の諸要因(不確実性と少数性)の結びつき方次第で「情報の偏在」に至ると、市場と階層の相互転換の枠組みが提示され、階層の内実や形態について独創的な叙述がなされた。尚、ウィリアムソンの内部組織という言葉は、ピアグループを原初形態として、単純階層、垂直統合、M型組織、コングロマリットにまで広がり、自在を極める。本稿では、階層という言葉を用いて内部組織と同義語として使用する。

ウィリアムソン(MH, p.20, 訳書 35-6 頁)は、コースと同様に、「説明の便宜上、はじめに市場があった」という前提をおいている。また、組織の失敗とは、「市場にも非市場的組織にも適用できるように、意図して設けられたシンメトリックな用語」だという。市場も階層も、ともに組織であるとの含意からであろうが、主として、市場の失敗のための提案として理解してよい。図 1.に、示そう。

しかし、組織の失敗の枠組みは、ハイブリッド様式を射程に入れると、成立しなくなる。それは、市場-階層アプローチの蹉跎として捉えられる。議論の順番として、はじめに市場があったという特異な前提をおいた問題構成に沿って、時間軸で不成立に至るプロセスを示し、論点整理を行おう。

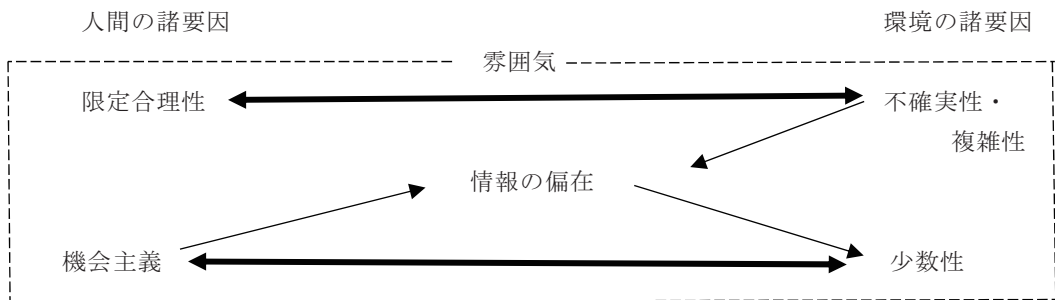


図 1. 組織の失敗の枠組み

第 1 に、はじめに市場があったという基本前提は、他には何も存在しない市場のみの状態を想定している。第 2 に、市場取引に失敗すれば、情報の偏在に至り、市場に変わって階層が出現する。そして、取引費用概念によって、ガバナンス様式の選択が説明された。第 3 に、悩ましいことに、ハイブリッド様式は、市場と階層の 2 つの性質を併せ持つ中間の形態であった。従って、第 1 の基本前提の市場モデルから、階層を導き出す組織の失敗の枠組みの論理では、ハイブリッド様式の出現や本質的な特徴が、説明できない。以上が、市場-階層アプローチが不成立になる大筋である。

行間を補足しつつ、議論を詳細化したい。先ず、第 1 は「本来であれば、経済システムは、階層なしに市場だけで営まれるはずである」というメタ前提である。コースの引用したメタファーによれば、「無意識の共同作業の大海」である市場が、予めすべてを市場一色に覆い尽くして広がっている状態である。もちろん、フリー(F.C.v.N.Fourie)が指摘するように、あらゆる生産は企業でなされ、市場自体は何も生産しないので、市場は個々の自営生産者の労働を調整する仕方として暗黙に想定されている。はじめに市場があったという基本前提は、コース的な雇用契約によって組織された資本主義企業が、いかにして出現するかという問題設定のためだと理解するのが、妥当だろう。

第 2 は、コースが「企業の特質は、価格メカニズムにとって代わることであり」と指摘した企業生成の理論の精緻化である。人間の諸要因と環境の諸要因の結びつき方によって、比較費用の結果として「情報の偏在」に至ると、市場の失敗が生じる。その時、市場にとって

代わり、出現した階層は、取引費用概念により、ピアグループを原初形態として、単純階層、複合階層、コングロマリット、多国籍企業など、ガバナンス様式は多種多様に変化する。つまり、取引費用の相対効率により、ガバナンス様式は選択される。もちろん、市場取引に失敗しない限り、市場モデルのメタ前提には変化は生じない。ここで注目しておきたいのは、大海の中で「意識的な力という島々」であった浮島のような企業が、この文脈のメタファーで言えば、島が隆起し、かつて海だったところが陸地となり、大海である市場と2分するほどの領域を占めることになったことである。

第3に至り、長期的取引を取り扱うハイブリッド様式が出現する。ハイブリッド様式とは、系列、下請、戦略的提携、供給者ネットワークなどが代表例である。これらの取引は、市場を通じないことから組織的であると同時に、商品交換であることから市場的でもある。企業間の非市場的な契約関係である。たとえば、総合商社の企業間関係は、組織間の資源と情報の交換を目的として構築されるが、市場の調整や階層の調整と較べ、互いに自律し、しかも異なる目的を持ちながら、相互依存する関係として捉えられる。また、下請の場合では、支配的企業が、下請企業のネットワークをある程度まで管理下に置くが、2つの企業間の所有権の法的移転を伴う商品交換の1形態である。

ここに至り、市場・階層のアプローチは行き詰まる。ウィリアムソン(1985,『資本主義の経済制度』(以下 EIC と略), p.83)では「2つの様式を持つ中間取引は、組織化がむつかしく、不安定であるというのが当初の見解だった。しかし、中範囲の取引がより一般的になった現在、(その事実)に説得された」と記された。そして、1990年代前後には、市場と階層という2分法は棚上げされて、次頁の図2.(GM, p.117, 訳書136頁)のように、市場、階層、ハイブリッドの関係性や境界に焦点が当てられる。それと引き換えに、取引費用の増加によって組織の失敗が現出した時に、「情報の偏在」という境界を軸として、市場から階層(あるいは階層から市場)への代替置換が生じるというロジックは、不成立となる。かくして、調整手段の異なる市場と階層は同一地平に並置され、それらの中間様式としてのハイブリッドの議論も可能となった。

図2.の攪乱の頻度とは、不確実性と読み替えてよいだろう。不確実性が極端に高くなければ、資産の特殊性が少なければ、市場のガバナンスが適し、資産の特殊性が k_1 の中程度になるとハイブリッドに移行し、 k_2 を超えて資産の特殊性が高くなれば、階層が適するという見方を示している。ハイブリッドというのは、市場的調整(誘因)と階層的調整(管理)の中間機能を有するという意味からの命名であろう。いずれにせよ、ウィリアムソンは、長期契約関係に取引の安定性を見出した。また、長期契約関係は、少なくとも法的実体として別個の企業Aと企業Bの2者間(下請企業のネットワークなら複数者)の企業間関係であり、単一の企業でもなければ、市場での匿名的な短期取引でもない。契約面でも、市場・階層の中間的性格である。

しかし、ハイブリッドなどという特殊な用語を捻出せずとも、企業間取引は、長期契約によって、双方でさまざまな取り決めを結びあうことによって、公開市場の苛烈な競争から自らを保護する緩衝地帯を形成している。主要取引先への忠誠心という持続的な紐帯で結ばれた財ないし資源の私的交換は、我が国では、よくある商慣習である。契約の取り決めでは明

記されなかった付加された横の絆は、取引関係の中で育まれた信頼や親密感のような非契約的要素によって、維持されている。

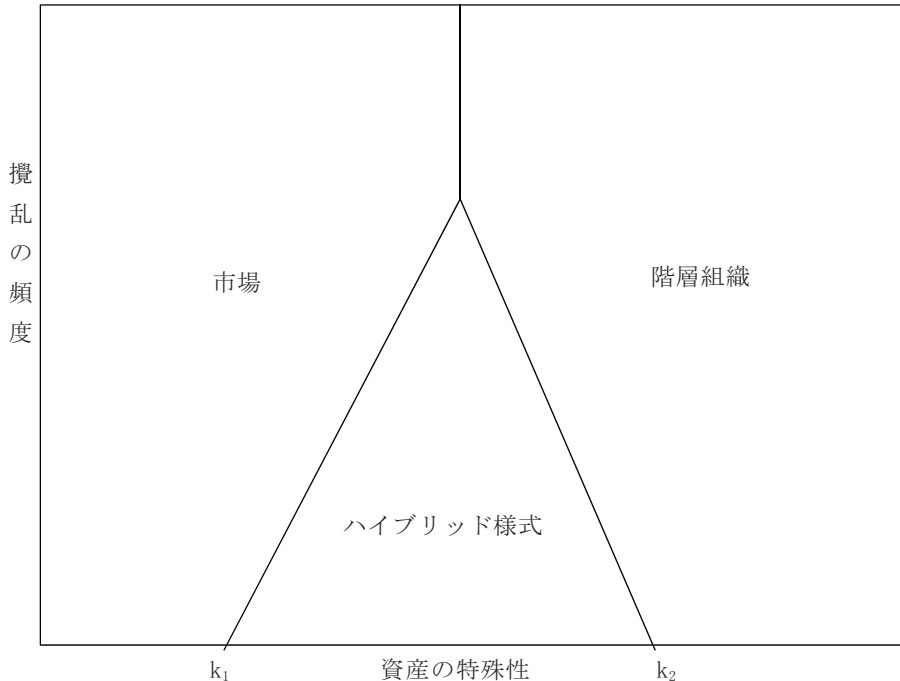


図 2. 攪乱頻度と組織形態の関係

ウィリアムソン(GM, p.93, 訳書 107 頁)は、この経緯について、「取引費用経済学は、中間的な、ハイブリッド形態を無視するために、市場と階層を対極の形態として扱った」という理由で批判に晒されてきたと記している。実際、1970 年代のウィリアムソンは、不確実性の増大により、合意形成に手間を要するハイブリッド様式は、やがて廃れるとの見解であった。ウィリアムソンは機会主義に拘泥するあまり、悲観的に過ぎた。

サイモン(H.A.Simon, 1991, p.219)は、火星人が遥か地球を眺望し、市場取引は赤い線で結ばれ、企業内部や企業間取引は青白い線で結ばれている寓話を提出した。ウィリアムソンもまた、より高次の制度的環境をメタ前提として、市場そのものが、ガバナンス構造の 1 部として包摂されていると、認識せねばならなくなる。

即ち、「階層は、別の手段による市場関係の延長」として捉え、ウィリアムソンの指向する組織の科学(GM, p.274, n.27, 訳書 332 頁)では、統一的な方法によって、市場、ハイブリッド、階層、官僚制等を、全く同じ取引を組織化する代替的なガバナンス構造として扱う視点に立つ。そして、サイモンが追求した管理の科学は、階層にのみ専念しているとして、市場包括的な経済学的接近を欠くと指摘した。実は、ここが問題含みとなる。もし、階層が手段の異なる市場の延長であるなら、階層の特徴づけは、具体的にはどのようなものかという、まさに管理の問題となる。この点は、企業文化や戦略経営との関連から、II.2.で検討する。

Ⅱ．取引費用経済学の新しい展開

Ⅱ.1．ウィリアムソンの3層図式

新制度経済学では、ゲームのルールの次元に着目したマクロ分析的な制度的環境からのアプローチと、取引を分析単位としたミクロ分析的なガバナンス構造からのアプローチが、分裂して進展してきた。前者の代表がノース(D.C.North)であり、ウィリアムソンは後者の代表だった。

既述のように、市場-階層アプローチの2分法を捨てたウィリアムソンは、ガバナンス構造(市場、ハイブリッド、階層)を中枢として、制度的環境(憲法、法、所有権、慣習、伝統、行動規範)と接続した3層の図式を考案している。図3.に示し、3層図式のおおよそを見ておく。

制度的環境は、最上位のマクロレベルに位置づけられ、憲法、法、所有権、慣習、伝統、行動規範などが配置される。これらの変化がガバナンス構造に影響を及ぼす。こうした場合、通常、ガバナンス構造の再配置が促される。

個人の行動仮説は、最下層に位置づけられ、ミクロレベルの鍵概念は、限定合理性（人間的属性）と機会主義（行動的属性）である。ウィリアムソンによれば、機会主義は好ましくない行動的前提ゆえに、一般受けが悪い。それに対して、自利追及の善意の解釈としてサイモンの「動機と理性の脆弱性」を採り上げ、温和な表現だが、経済学の伝統では、善意に取り扱うと概して有害であるという。取引している相手が、機会主義的であるのが察知された以上、機会主義には機会主義で応酬するように、マキャベリが王子に忠告した挿話と引照している。自らを拘束する理由がなければ、契約を破棄しても罪にはならない心得を説く事例であった。しかし、ウィリアムソンもまた、この種の機会主義的対応は契約を近視眼的に見た短絡であり、機会主義を緩和する事前のセーフガードを設け、遠望の利いた契約へ接近することによって、信頼を取り戻すことができると述べる。

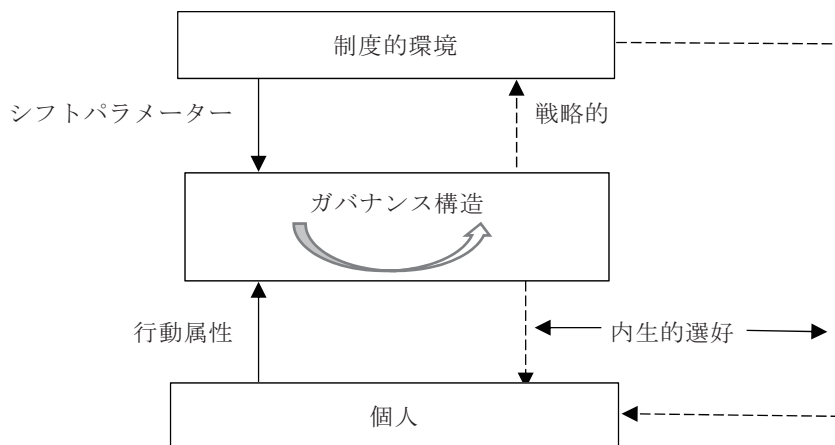


図3. 3層図式

ガバナンス構造は、3層図式のメゾレベルであり、市場、ハイブリッド、階層などが配置されている。ウィリアムソンの離散構造分析のエッセンスは、全てこの層にある。市場と階層の相互代替・転化という2分法は取り払われ、市場、ハイブリッド、階層は横並びである。図3.の弧を描く矢印(GM, p.11, 訳書11頁)は、「組織にはそれ自体の生涯がある」という命題であり、しばしば暗黙知の形で便益をもたらすという。

ウィリアムソンによれば、ガバナンスのプロセスでもっとも重要なものは、根本的変容と選択的介入の不可能性である。根本的変容とは、多数の市場の売買参加者の競争から、特殊資産が必要になると、少数性に変換される議論である。

また、選択的介入の不可能性とは、どうして階層は、小企業の集合と同じこと、もしくはそれ以上のことがなしえないのかの問いである。階層が市場を模倣するだけなら、市場に劣るはずがないと仮定すれば、階層が期待利益を見込める時にだけ選択的介入をして、それ以外は、市場を模倣すれば、階層はいつも市場を凌駕するはずである。だが、実際はそうならない。何故か？

その理由(EIC, p.91, p.149)は、市場のコスト削減の熾烈な競争にある。高度に統合された階層は、必然的に弱い誘因となる。また、選択的介入をすると、権威の同意を取り付ける官僚制のコストが生じる。官僚制のコストは、「複雑性を管理し、誤謬を許容し、互酬のような助け合いを助長する傾向を持つ」ことから生じる。それは、善意から生じた予期せぬ難題のコスト、許容のコスト、互酬が変型したもたれ合いのコストなどから構成される。かくして階層は誘因劣化から市場を模倣できないし、逆に、階層での指揮・監督は市場では存在しないため、市場もまた階層を模倣できない。

根本的変容は、市場取引での技術革新に伴う再契約のリスクであり、選択的介入の不可能性は、階層がいつも市場に打ち勝つとは言えない規模の限界である。

ウィリアムソン(GM, p.225, 訳書271頁)によれば、ガバナンス構造から制度的環境へのフィードバックには2種類がある。たとえば現行法と契約の実務に齟齬をきたせば、制度的環境への道具的フィードバックを用いれば、契約法の改善が見込まれる。また、機会主義的な保護貿易論者による輸入障壁などは、戦略的フィードバックとして論じられている。

II.2. 1990年以降のウィリアムソンの諸問題

ここでは、II.1.で概観したことに関連して、方針転換をした1990年以降のウィリアムソンの問題点を以下の3点に絞り、異議を交え論じる。

II.2.1. 制度的環境とガバナンス構造の分裂

新制度経済学では、2つの側面の研究課題(制度的環境とガバナンス構造)が、分裂して展開されてきたとの批判がある。この両者の分裂は克服できるかという総合化について、ウィリアムソン(GM, p.93, 訳書107頁)は問題提起を行った。しかし、結論的には、制度的環境については与件として扱い、新制度派総合は見送られた。

ウィリアムソンの場合、制度という言葉は、しばしば組織と代替可能なものとして混同し

て用いられている。1990 年以降の彼の基本概念では、制度は制度的環境であり、組織はガバナンス構造であった。どうして、このような混同が生じたのか。この点を糸口にして、彼の思考の変遷を辿る。

C.ピテリス(C.Pitelis, 1993, p.26)は、『資本主義の経済制度』(EIC)では、資本主義と制度のどちらの定義にも失敗している」と指摘している。確かに、3 層図式のメゾレベルのガバナンスについては、「ガバナンス構造」の呼称の他に、折々に「ガバナンスの制度」や「ガバナンスのメカニズム」が用いられ、文脈に依存して変化している。新制度派組織論の社会理論家たちのような「制度とは何か」という切り詰めた問いは、ウィリアムソンにはない。彼自身(GM, p.230, 訳書 277 頁)も、「正しい議論は、制度的環境は重要であり、取引費用経済学は、ガバナンスに専念したあまり、制度的環境を軽視してきたという議論もある」と記した。

まず、市場・階層アプローチ時代のウィリアムソンから、順を追って見てゆこう。彼は M 型組織革新を強調するが、M 型組織の普及の説明に、「自然選択」の概念に訴えたものがある。

「自然選択」を引き合いにだすなら、自然選択は実際に存在する形態の中から選択され、もし U 型組織が拡大による情報の集中という規模の不経済に陥るとすると、企業規模の限界により減びるのであり、競争に成功するのは、組織革新を行った M 型企業ではなく、より小規模な特化企業でなければならない。ウィリアムソンは、M 型組織革新が何故選択されるのかの進化論的な説明を怠っている。

だが、上記のような環境からの選択や組織の環境適応を思案するうちに、ウィリアムソンは、デイビスとノースの論文に逢着する。デイビスとノース(Davis&North, 1971)の制度的環境と制度的取り決めの相互作用では、制度的環境が制度的取り決めに制約を与え、逆に、新たな制度的取り決めが現れ、制度的取り決めに動因が生じれば、制度的環境にも変化がもたらされるというものだった。

ウィリアムソンの概念構成(GM, p.111-2, 訳書 129 頁)は、デイビスとノースからの丸ごとの借用だが、用語では、制度的環境とガバナンスの制度に読み替えている。ほどなく、ガバナンスの制度という表現よりも、ガバナンス構造という言葉が主となり、制度的環境とガバナンス構造は、概念上、境界を持つものとして再構成された。かくして、「非常に大きな歴史的キャンバスを描く」マクロ分析的な制度的環境(憲法、法、所有権、慣習、規範)と「比較実行性に焦点を当てた」ミクロ分析的なガバナンス構造(市場、ハイブリッド、階層、官僚制)は、どうにか架橋されたかに見えた。それが、図 3.の 3 層図式である。

しかし、ウィリアムソンには、ノースや新制度派組織論の影響を受けた制度的環境への違和感が残った。彼(GM, p.246-7, 訳書 297-8 頁)は、クリフォード・ギアツの民族誌的な事例を引用し、難解な議論を展開している。即ち、バリ島の闘鶏では、功利的な個人により、非合理的な賭け金に吊り上がると、自分の種族や村を応援する人々のアイデンティティが醸成される。そして、社会的圧力が生まれ、互角の賭け率へと導かれる。この社会的圧力こそ、制度的環境からの制約である。だが、ウィリアムソンの結論は、日常的現実の断片を社会的に意味構成し、全体として一般化する制度的環境の研究は、馬鹿げたこと(≒不要な日常の習慣的行為)だった。制度的環境の中核的要件を分析することは、実のある分析にはならないと

いう。「理念的」性質と「拘束的」性質を併せ持つ制度についての社会理論には、関心が薄かったようだ。

当初の市場-階層アプローチの構想では、第1に、契約論アプローチから、制度的環境では雇用契約と販売契約の差異が問われ、第2に、取引費用アプローチから、ガバナンス構造では、各ガバナンス様式の比較実効性が問われた。ウィリアムソン(GM, p.29-30, n3, 訳書 32-3 頁)が唱導した初期の組織科学には、制度的環境とガバナンス構造の両者が包含され、法学が顕著な制度的環境よりも、経済学と組織論に深く関連したガバナンス構造に力点が置かれた。経済学と組織論が共通の基盤であり、そして法学が補完する形で参加するのが、基本的なスキームであった。

「経済学と社会学は健全な緊張関係の域に達した」(GM, p.219, 訳書 264 頁)と述べながら、鬬鶏の例に見られるように、彼が社会学を敬遠した感は否めない。組織が制度的環境の重要な部分であることを認識していたはずだが、新制度派組織論の制度的環境の議論は、退屈であったように思われる。

最終的には、ウィリアムソンは、ノースの制度的環境を所与として受け取ることにして、自らは、ガバナンス構造の離散構造分析だけに焦点を当てると宣言する。かくて制度的環境とガバナンス構造の分裂の克服は見送られた。ノースや新制度派組織論の理念的性質の議論をすべて制度的環境に封印し、ウィリアムソンは、経験的実在であるガバナンス構造の側に立つ。分裂の克服には失敗したが、大胆な割り切り方は、一つの見識といえなくもない。この帰結は、取引のマイクロ分析やガバナンス構造からの議論の限界であると同時に、到達点でもあった。

大観すれば、ノースの関心は、社会理論を包摂した制度的環境にあり、ウィリアムソンの関心は、市場と階層の関係性や境界にあった。

II.2.2. 方法論的個人主義

バーナード(C.I.Barnard)やサイモンが企業文化について自在に語るのに対し、ウィリアムソンのアプローチでは、企業文化や学習プロセスの問題が扱えない。たとえば、バーナード(1938)は、「組織の存続は、それを支配している道徳性の高さに比例する」とし、個人の「組織人格になりきる能力」を増長させることの美德を説いた。サイモン(1957)も、習慣や組織ルーティンを論じ、「他の人間とコミュニケーションする人間の能力は、学習過程を短縮する助けになる」と述べ、「組織は成員を訓練し教育する。それは組織の影響力の内面化である」と説いた。企業文化が論じられないならば、由々しい問題である。

1980年代に入ると、企業文化がブームになる。企業の重要な特徴は文化だとされた。しかし、企業文化の定義は、しばしば曖昧にして多様である。ここでの解釈は、ホジソンを手掛かりとしよう。曰く、「企業文化は、単なる情報共有以上のものである。それは、慣行と思考習慣を共有することを通じて、学習の方法や文脈、価値観、言語を提供し、集団の能力と個人的能力の両者に進化をもたらす」(J.M.Hodgson, 1996, p.255)ものである。

即ち、今日の階層は、ヴェブレン的に言えば、「生産の複雑な方法や手段について蓄積された習慣」という無形資産を保有している。階層は、組織ルーティンの貯蔵庫である。ウィン

ター(S.G.Winter, 1982, p.76)は、「組織的記憶の内容が、個人メンバーの記憶の痕跡という形でのみ貯蔵されていたとしても、個人に貯蔵された断片は、他のメンバーにより貯蔵された断片によって提供される文脈を取り除くと意味をなさなくなるという点で、学習の経験は、やはり組織的知識なのである」という。

従業員の学習は組織的枠組みの内部でのみ生じ、多くの場合、その知識は個人的に持ち運ぶできない。かくして、組織学習する過程を通じて、個人の目的や能力、価値観は変化していく。当然ながら、個人の選好は変化せねばならない。

ウィリアムソンの説明では、市場は自発的に変化し、階層は意識的、計画的に変化するという。市場については、ハイエクの論文「社会における知識の使用」から、しばしば引用されている。ハイエク(F.A.Hayek, 1945, p.528)曰く、「価格システムは、人間がそれを理解せずに躰いた後、(相変わらず、その最善な使用を学ぶことからほど遠いが)その活用を学んだものであり」、即ち、「価格システムの真の機能は情報伝達のメカニズムであり、(略)市場の個々の参加者たちは正しい行動をとるために、必要な知識の量は少なく済む」(p.526-7)であった。市場の有する変化は、「ハイエクの自生的」適応として述べられた。

少し留意しておきたいのは、ウィリアムソンのハイエクからの引用は、著名な AER 論文「社会における知識の利用」がほぼ全てであり、この時代のハイエクの spontaneous の含意は、市場における個人間の自発性を論じたものであり、後年の自生的な意味ではないことだ。ただ、ウィリアムソンの場合は、自生的な意味で使用している。いずれにせよ、市場は変化し、適応する。

他方、階層の変化は、バーナードの主著の公式組織の「意識的で、計画的で、目的をもつような人々相互間の協働」(1938, p.4, 訳書 4 頁)として説明された。階層は、意識的且つ計画的に適応する。こうして、ウィリアムソンは、市場や階層の状況変化に対する適応問題を正しく認識している。だが、彼は、階層の変化・適応は認めても、個人の選好の変化は主流派同様に、認めない。何故か？

議論の前に、ウィリアムソンが、自らのアプローチの限界を認めていたことも記すべきだろう。ウィリアムソン(GM, p.223, 訳書 268 頁)は、選好関数を含めフィードバックについて「取引費用経済学の構築では、未発達である」とし、現実世界の個人的な選好は内生的だと認める。内生的選好への影響は、3 層図式では、破線で示されている。しかし、別な論文(1993, p.104)で、「内生的選好の想定は問題を複雑にし、しかも本質的な問題ではない。実行可能な単純化は日常的に使用されているので、外生的選好だけで十分である」と記している。実行可能性という道具的な言葉の強調によって、偽りの想定の外生的選好を正当化してしまった。

ウィリアムソンは、やはり、方法論的個人主義の伝統から脱却できなかった。個人の選好は時間を通じて変化しないという想定のもとに、選好は変化し、形成されるものであるということを否定した。同じロジックで、企業文化が個人の目標や行動に、部分的に影響を与えることも考慮しない。選好はもとより、個人の内部からミステリアスに生じるだけではない。経済や社会との相互作用によって、形成される。結局、所与の個人を分析の出発点とすれば、発展的で再構成的なプロセスである学習の議論は、不毛である。

かくて、取引費用経済学(GM, p.118, 訳書 138 頁)では、組織的枠組みでの学習(learning-

by-doing)が不可欠な場合、即時の要請に対応できず、新たな手法の開発が必要であるという。

また、バーナードの非公式組織を1例に採り上げ、企業文化(GM, p.269, 訳書 325-6 頁)は自生的性格と意図的性格の両面を持っているとも記した。しかし、企業文化は制度的環境に制度的信頼(「企業文化的-信頼」)として埋め込まれているとして、ガバナンス構造から切り離してしまった。

一方、1990 年以降、徐々に新古典派と距離を置き始めたノース(2005, pp.45-6, 訳書, 73 頁)となると、主流派モデルが想定する外生的選好の仮定は、個人行動の変化を考慮しないと明快に言い切る。2000 年代のノースは明らかに反新古典派的だが、ウィリアムソンの場合は、現実主義的な不満は述べても、主流派の基本仮定の外生的選好を捨てるほどの覚悟はない。彼が主流派に左袒しているのは明らかである。

II.2.3. 比較静学アプローチの限界

近年、戦略経営の時代となり、ウィリアムソンの比較静学アプローチの限界が、主に、イノベーションと関連して表面化した。彼は多数の論文の中で、自らのアプローチを比較静学の1つであると、繰り返し述べている。

3層図式的设计思想では、第1に、取引費用は、ガバナンス構造の様式に応じて変化すること、第2に、取引は制度的環境に埋め込まれ、制度的環境が一定であれば、取引は、(各契約法によって)示唆されたガバナンス様式に収斂することであった。こうした均衡的配置が制度的環境の攪乱に応じて、どのように変化するかを考察するのが、比較静学のアプローチである。ウィリアムソン(GM, p.248, 訳書 300 頁)は、制度的環境を一連のパラメーターの集合として扱い、その変化が比較ガバナンス費を変化させるという手法を提案した。

静学的な効率から動学的な効率への状態遷移は、彼の理論に包含されないことを自らも認めている。即ち、「急速なイノベーション体制の経済組織の研究は、ここで述べられたことよりも遥かに困難な問題を提出している。(略)組織とイノベーション間の関係について、もっと多くの研究が必要である」(EIC, p.143-4)と記した。イノベーションの支援は、短期的には静学的非効率性を高めるからである。

1990 年代以降、グローバル経済が進展し、オープンエコノミーでの市場志向型企業の戦略経営が求められる時代となる。ウィリアムソンは、市場に於いてイノベーションを促進し、維持することは難しいことを認識していた。他方で、階層は長期的な研究開発を遂行するセーフティネットを提供すると見ていた。

急速なイノベーションは、殆ど不可避な経路依存性を覆すことを可能にする。しかし、このイノベーションは静学的なマイクロ分析の枠組みでは論じることができない。実際、ウィリアムソンは、新技術を活用する企業家的経営者や均衡破壊的な技術を生み出すベンチャービジネスについては、語っていない。たとえば、研究開発投資では、研究開発の機会を見きわめて、資源を動員し、資産編成などを考慮することになる。研究開発の結果は、直ちに獲得できるものではなく、未来の技術の成否も不確実である。不確実性の問題は、時間的文脈が重要となるが、比較静学では動学とは異なり、時間の幅は存在しない。この点は誰もあえて触れないが、指摘されるべきである。従ってウィリアムソンの枠組みでは、戦略的経営の多

くの側面が無視されることになった。

また、長期的発展の文脈では、個人的選好は所与とはならない。階層は、学習の積み重ねによる組織ルーティンに頼る場合がままある。なにがしかの収穫逡増が生ずる場合には、階層内の学習や模倣の累積メカニズムを通じた経路依存性を考慮せねばならない。もとより、学習は絶えず過去を土台として、その上に累積的に積み重ねられていくものである。技術変化に学習が中心的な役割を果たしていけば、経路依存プロセスは必然となる。つまり、歴史がものをいうわけである。

ウィリアムソン(GM, p.240, 訳書 289-90 頁)は、「階層を苛む官僚制問題も、経験の産物であり、歴史が重要であるという命題をよく示している。」としながら、「歴史が重要であるということは、歴史だけが重要であることを意味するわけではない。(略)技術的な経路依存性は、研究が示唆するほど、重要だとは思えない」としている。そして、ポール・デイビッド(P.David)の QWERTY を例外として扱い、「是正可能な非効率性は、めったに立証できない」(GM, p.233, 訳書 281 頁)と記した。

経路依存を分析の枠組みに組み込むために、ノース(1990, p.7, 訳書 8-9 頁)が「制度が効率的であるという見解を放棄した」のに対し、ウィリアムソンは、市場競争による淘汰を通じて、ますます効率的な形態のみが生き残るとの主張を堅持している。その主張を貫き通せば、経路依存性は、所詮、非効率なものに過ぎず、受容されない。まして時間の幅を持たない比較静学分析に於いては、歴史的過去に規定され、現在に至る経路依存性の議論は、望むべくもない。

おわりに

ウィリアムソンは、バーナードやサイモンの組織科学の系譜に自らを顕彰しているが、実のところ、方法論的個人主義と比較静学の均衡分析によって、取引費用の最小化効率を専らとした正真正銘の経済学者である。バーナードやサイモンには、ウェーバーへの異論や再評価が明らかに読み取れるが、彼らとは異なり、ウィリアムソンには、ウェーバーの影響は殆ど感じられない。「バーナードとサイモン、そしてセルズニックを加えれば、主流派組織論の良書の大凡をカバーできる」(1990, p.4-5)かのような筆滑りもあった。また、階層が果たす枢要な役割も熱心には論じない。

彼は、内生的選好の排除や動的イノベーションへの消極的態度によって、バーナードやサイモンの延長上で、経営学の濃度を著しく希薄にして、市場と階層という別種のガバナンス様式を画一的に捉え、効率性基準の経済学の濃度を高めた。ティースらの能力アプローチは、組織を経済学的収斂へと導くウィリアムソンの試みに待ったをかけ、機会主義とは距離をおいた経営学への揺り戻しとして評価されてよい。

また、ウィリアムソン(GM, p.53, 訳書 3 頁)は、ノース(1991, p.98)論文から、「経済史は、壮大な経済学の失敗物語である」という結論のみを照射し、対照的に、取引費用経済学の物語は、成功を凝視していると自画自賛している。

制度とは何かという多くの議論は、とにかく理念的な性質の議論が多く、観念的でもある。

ウィリアムソンは、試行錯誤はあったものの、制度的環境については所与と捉え、非介入の論理に立ち至った。経験的な実在であるガバナンス構造に照準を絞ったことは、それはそれで、見識であろう。

しかし、ウィリアムソン(GM, p.7, 訳書 5 頁)が、「取引費用経済学は、企業をガバナンス構造として記述する」と本気で考えるなら、管理の科学に専念しなければならない。現在までのところ、その所産は見つけられない。

参考文献

- Barnard, C.I.(1938), *The Function of the Executive*, Harvard University Press.(山本安次郎・田杉競・飯野春樹訳『経営者の役割』新訳 42 版ダイヤモンド社, 1991 年。)
- Fourie, F.C.v.N.(1993), “In the Beginning There Were Market?,” pp.41-65, in C.Pitelis, ed., *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Blackwell.
- Hayek, F.(1945), “the Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review*, Vol.35, pp.519-30.
- Hodgson, G.M.(1996), “Corporate Culture and the Nature of the Firm,” In J.Groenewegen, ed., *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer.
- (2015), *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future*, The University of Chicago Press.
- Kay, N.(1993), “Markets, False Hierarchies and the Role of Asset Specificity,” pp.244-261, in C.Pitelis. ed., *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Blackwell.
- North, D.C.(1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press.(竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』晃洋書房, 1994 年。)
- (1991), “Institutions,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol.5, pp.97-112.
- (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
(瀧澤弘和・中林真幸監訳『ダグラス・ノース制度原論』東洋経済新報社, 2016 年。)
- Pitelis, C.(1993), *Market and Non-market Hierarchies: Theory of Institutional Failure*, Blackwell.
- Rowlinson, M.(1997), *Organizations and Institutions: Perspectives in Economics and Sociology*, Macmillan.(水口雅夫訳『組織と制度の経済学 - ゲーム的進化論から多国籍企業まで-』文眞堂, 2001 年。)
- Simon, H.A.(1957), *Administrative Behavior*, Macmillan.(松田武彦・高柳暁・二村敏子訳『経営行動』ダイヤモンド社, 1965 年。)
- (1991), “Organization and Markets,” pp.217-240, in H.A.Simon, ed., *Models of Bounded Rationality Empirically Grounded Economic Reason*, Vol.3, The Mit Press.
- Teece, D.J.(2009), *Dynamic Capabilities & Strategic Management*, Oxford University Press.(谷口和弘・蜂巣旭・川西章弘・ステラ・S・チェン訳『ダイナミック・ケイパビリティ戦略』ダイヤモンド社, 2013 年。)

- Teece, D.J. and Pisano, G.(1994), “The Dynamic Capabilities of Firms:An Introduction,” *Industrial and Corporate Change*, Vol.3, No.3, pp.537-556.
- Veblen, T.B.(1919), *The Place of Science in Modern Civilisation*, Russel&Russel.
- 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。)
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press.
- (1990), “Introduction,” in O.E.Williamson ed., *Organization Theory:From Chester Barnard to the Present and Beyond*, Oxford University Press.
- (1993), “Contested Exchange Versus the Governance of Constructual Relations,” *Journal of Economic Persepectives*, Vol.7, No.1, pp.103-108.
- (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.(石田光男・山田健介訳『ガバナンスの機構 経済組織の学際的研究』ミネルヴァ書房, 2017年。)
- (2000), “The New Institutional Economics:Talking Stock, Looking Ahead,” *Journal of Economic Literature*, Vol.38,No.3(September), pp.595-613.
- (2007), “An Interview with Oliver Williamson,” *Journal of Institutional Economics*, Vol.3, No.3(December), pp.369-386.
- Winter, S.G.(1982), “An Essay on the Theory of Production,” pp.55-91, in S.H.Hymans, ed., *Economics and the World Around it*, University of Michigan Press.
- 盛山和夫(1995), 『制度論の構図』創文社。

<本稿は、経営学史学会第25回全国大会自由論題発表『オリバー・ウィリアムソンの批判的検討-機会主義の盲点と市場の失敗の挫折-』を全面的に改訂し、大幅な加筆を行ったものである。>

From Markets-Hierarchies Approach to Governance Structure Approach -Critical Studies about Williamson's Conversion-

Kiyoshi Yonekawa

In his *Markets and Hierarchies* (1975), O.E. Williamson advocated the precedence of markets over hierarchies and the interchangeability between them. However, since 1990, he changed his stance; instead of the dichotomy of markets and hierarchies, he adopted a 'hybrid mode' of markets and hierarchies on the ground that trades outside the markets have not only an organizational aspect but also the aspect of markets where commodity exchange is conducted. The present writer points out that Williamson's initial assertion that "hierarchies are essentially different from markets" has been gradually retracted.

The second point: Through trial and error, Williamson, taking the Institutional Environment as a given condition, comes to focus on the discrete structural analysis of the Governance Structure. However, 'methodological individualism' and 'comparative statics', which are cardinal points in Williamson's governance structure approach, cannot readily cope with rapid innovations and organizational learning, much less a breakthrough to the strategic management.