

## 〔論 文〕

## 組織間関係論再考（3・完）

### －組織原理と市場原理の捉え方を中心に－

#### 金 容 度

#### 目 次

はじめに

1. 組織間関係論の系譜の概観
2. 交換視点の研究
3. 資源依存視点の研究
4. 組織セット視点の研究
5. 政治経済視点の研究（以上、56巻2号）
6. 組織間フィールド視点の研究
7. 個体群生態学視点の研究
8. 協働戦略視点の研究
9. 制度化視点の研究（以上、56巻4号）
10. 取引コスト視点の研究
11. 「新しい経済社会学」視点の研究

結び

参考文献（以上、本号）

#### 10. 取引コスト視点の研究

取引コストという概念から組織間関係にアプローチする有力な研究もある。取引コスト視点の研究である。この取引コスト視点の研究はこれまでみてきた他の組織間関係の研究とは違って、経済学の研究であり、いわば「新制度学派」経済学の流れを汲んでいる。

その代表的な研究者はウィリアムソン（Oliver Williamson）である。ウィリアムソンの研究領域は必ずしも組織間関係に限らないものの、主に、企業間取引や階層組織に焦点を合わせて、その理論化を進めていることから、1990年代以降、企業間関係の理論として多くの注目を集めてきた。そこで、ウィリアムソンの

研究を中心に取引コスト視点の組織間関係論を検討するが、ウィリアムソンに大きな影響を及ぼしたのがコース（Ronald Coase）の研究であることから、コースの理論の問題提起とウィリアムソンの研究との関連について検討した後で、ウィリアムソンの研究を詳細に検討していこう。

#### （1）コースの問題提起<sup>1)</sup>及びウィリアムソンの研究との関連

コースの理論が登場するまで、経済学は、主に、市場に関心を集中し、組織を理論化する研究は少なかった。しかし、20世紀に入ってから大企業が台頭し、先進国で大企業が経済の有力な主体になった現実を目の当りにして、コースは「なぜ企業が生まれるか」、具体的に、なぜ専門化された交換経済において企業がそもそも生まれて、なぜ資源配分が価格メカニズムによって直接なされないのかという質問を立てる<sup>2)</sup>。本稿の概念定義によれば、市場原理の代わりに組織原理が働く理由を問うているのである。

それへの解答の手がかりを、コースは取引を分析単位にする<sup>3)</sup>ことから探りはじめ、この取引にコストが伴うことに着目する。コースによれば、従来の経済学では取引の際に「摩擦」がまったく存在しない。摩擦に伴う取引費用が存在しない世界を想定しており、そのため、その世界では企業が存在する経済的理由もないとみる<sup>4)</sup>。しかし、現実の市場での取引では摩擦が存在し、「市場利用の費用」（marketing cost）が発生する。コースはこれを取引コストと呼ぶ<sup>5)</sup>。

この市場利用の費用には、取引にあたっての

情報収集や値段の交渉、不正取引の監視の費用などが含まれるが<sup>6)</sup>、企業の誕生は主として、この市場利用の費用が存在することによる<sup>7)</sup>。というのも、取引費用の節約を図り、企業組織を形成し、ある権限をもつ人（企業家）に資源の指示監督を与えることによって市場利用の費用を節約できるからである。取引費用という単一の尺度から市場と組織は代替関係にあると主張するのである。

しかし、コースによれば、いつも市場取引より企業内取引の取引コストが低いとは限らない。そのため、市場取引がすべて企業という組織によって代替されるわけではないという。すなわち、「価格メカニズムを通じて交換取引を実行するための費用は、これらの取引を企業内に組織化する費用と同様に、ケースごとに大きく異なり」、「必然的に、価格メカニズムを通じてなされる交換取引も存在する」。「企業規模の限界は、取引を組織化する費用が、それを市場を通じて実行する場合の費用と等しくなるところである。このことが、企業が何を買い、生産し、販売するかを決定する」。よって、現実では市場取引と企業が共存する。

また、市場取引には短期契約（価格メカニズム）だけでなく、長期契約もある。ある種の品物ないしサービスの供給については、短期契約という価格メカニズムを利用することに伴う不利益（あるいは費用）が存在し、長期契約を結ぶことが望まれるためである<sup>8)</sup>。

ただし、長期契約にも限界がある。例えば、「商品やサービスの供給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」、長期契約は「買い手にとって望ましくないものとなる」。従って、非常に短期の契約が不十分であるときに長期契約ではなく、企業が出現する傾向がある。コースは、市場取引の短期契約も長期契約も、企業という契約に比べれば副次的であり、企業が存在する場合には、[市場取引]契約はなくなるのではないものの、大幅に減少するとみる<sup>9)</sup>。要するに、コースは、長期契約、短期契約（価格メカニズム）、企業の3者が代替関係をもちつつ、共存し、時代的には企業組織が

より重要になる傾向があると考えている。

こうしたコースの考え方を発展、精緻化したのがウィリアムソンの理論である。それゆえ、両者の間には一定の連続性、共通点が見出せる。まず、取引を分析の基本単位にする上、取引に伴うコストの存在を重視する点で、ウィリアムソンはコースを継承している。また、企業組織の出現に焦点を合わせるコースの議論に引張られ、ウィリアムソンも特に、初期著作で階層組織が選択される理由についての説明に力を注いでいる。さらに、階層組織と市場が代替関係にあるとみる点、また、企業が市場と共存するとみる点でも、ウィリアムソンとコースの認識は共通である。こうした共通点をもっているため、ウィリアムソン自身がいつているように、取引コスト経済学の原点は、コースの論文が登場した1930年代まで遡れる<sup>10)</sup>。

しかし、ウィリアムソンのコース批判で示されるように、両者間の違いも少なくない。ウィリアムソンによれば、コースの研究では取引コストの大きさを決める要因が明らかになっておらず、なぜ組織される取引の形態が多様になるかについても説明されない。さらに、取引コスト概念を操作可能にすることにも失敗している<sup>11)</sup>。そこで、ウィリアムソンは、ガバナンス（統御）機構という概念枠組みをもって、多様な企業間取引形態が存在する理由を説明する課題に挑戦していく。

## (2) 取引コスト視点研究の特徴

ウィリアムソンによれば、取引コスト視点の研究の特徴は次ようになる。第1に、ミクロ分析的であり、第2に、行動科学上の仮説をより意識し、第3に、資産特殊性の経済的重要性を導入、発展させている。また、制度との関連で、第4に、比較制度論的分析により大きく依存しており、第5に、企業をガバナンス機構としてみる上、第6に、法定による秩序（court ordering）より私的秩序（private ordering）に注目し、契約の事後的制度に大きなウェイトを置く<sup>12)</sup>。

第2と第3の特徴は、取引コストによって企業間取引を説明するための仮定及び次元に関

わるので、(3)で詳しく検討することにして、ここでは、第4から第6までの特徴について検討しておこう。

これらの特徴はいずれも制度を重視することに関わっており、それゆえ、ウィリアムソンは取引コスト経済学を「New Institutional Economics」の研究伝統の一環であると位置づける<sup>13)</sup>。彼が取り上げる制度は主に経済組織であり、制度としての経済組織は何を主たる目的としているのかを問う。後述するように、初期著作では、市場と階層組織という二つの制度に主に関心を集中しているが、その後、「関係的契約」など市場と組織の間にある組織形態、例えば、財産権、関係的市場 (obligational markets)、管理的な契約 (administered contracts)、関係的交換 (relational exchange) などにも分析のメスを入れる<sup>14)</sup>。さらには、あらゆる形態をとる経済組織、例えば、産業組織、労働、国際貿易、経済発展、家族組織、比較制度、金融などを「取引コスト経済学という製粉所の穀物」にする<sup>15)</sup>。

まず、取引コスト視点の研究の第4の特徴について、ウィリアムソンは、「取引コスト経済学は、いつでもどこでも、実行可能で、かつ、代替関係にある制度間の比較制度分析の試み」とする。例えば、企業と市場組織の代替的な制度

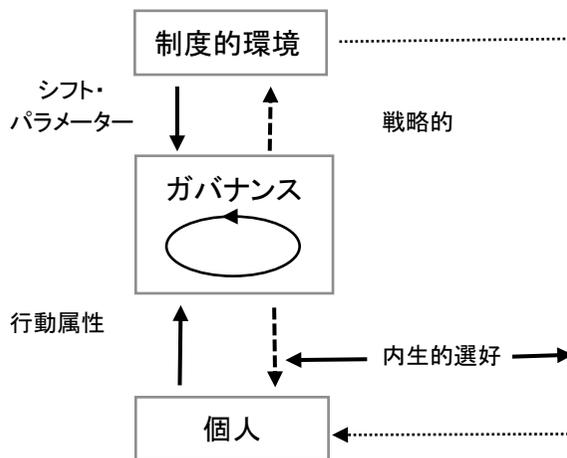
について比較組織論的視点と効率的な契約論から接近する<sup>16)</sup>。

ウィリアムソンによれば資本主義の諸制度の主な存在理由及び影響は取引コストの節約にあるが、一般的に複合的な制度は多様な存在目的をもつことを認める<sup>17)</sup>。多くの場合、異なる制度のコストを定量化することは困難である。しかし、取引コストは常に契約の一形態が別の形態と比較される制度間比較で評価されるため、こうした困難は軽減される。取引コストの絶対的な大きさだけを重視する視点とは大きく異なるのである<sup>18)</sup>。

こうした比較制度分析は、実際と関係ない仮説的な理想ではなく、制度の非効率性のテストによって解決可能方法の1つを提示する<sup>19)</sup>。つまり、理想としての制度ではなく、機能面で問題も抱えている現実の諸制度を取り扱い、かつ、その変化可能性を常に意識するのである。

第5の特徴について、ウィリアムソンは企業、企業間契約、省庁、非営利組織などの組織をガバナンス組織とみており、このガバナンスは秩序を確保する手段であることに同意する<sup>20)</sup>。その上で、取引コストの経済性が機能する3層構造のガバナンス制度枠組みを提示する(図1)。図1で示されるように、ガバナンス制度は、上方の制度的環境と下方の個人に区分され、上か

図1 取引コスト経済学における3層ガバナンス構造



出所：ウィリアムソン (1997), 9 ; Williamson (1995), 28。

らの制度的環境と下からの個人によって囲まれている。

制度的環境はシフト・パラメーター（つまり、市場、ハイブリット組織、ヒエラルキーの総体的費用）<sup>21)</sup>の軌跡であり、制度的環境とガバナンス制度の二領域は、制度的環境をシフト・パラメーターの軌跡として解釈することによって結合される<sup>22)</sup>。

制度的環境は上から、個人は下からガバナンス組織に影響（主要効果）を与え、逆に、ガバナンス制度は制度的環境と個人へ、また制度的環境は個人へとそれぞれ2次的効果を与える。制度的環境がガバナンス組織に与える影響はシフト・パラメーターをシフトさせるような変化として扱われ、個人が下からガバナンス組織に与える影響は行動属性である（図1）。

第6の特徴について、契約についての従来の見方が主に事前的契約制度を重視することを批判し、契約の事後的制度に大きなウェイトを置くことを主張する。さらに、契約前と契約後のコストは影響し合っているため、この両者を順次ではなく同時に分析に取り扱わなければならないとする<sup>23)</sup>。

### (3) 仮定及び次元

上記の第5の特徴を表す3層構造のガバナンス制度枠組み（図1）の中で、ウィリアムソンは、取引コスト視点の研究の第2と第3特徴を具体化する。彼の初期著作によれば、市場で取引コストが発生する根拠を、組織分析の枠組みに表れる人間の諸要因と環境の諸要因に求める。すなわち、複雑な契約を市場を介して作成し実施するコストは、一方において、その取引にかかわってくる意思決定者としての人間の諸特性に応じて変動し、他方において、その市場の客観的諸特性に応じて変動するとみる<sup>24)</sup>。

そこで、ウィリアムソンは個人の行動特性についての仮定を設定すると共に、制度的環境からガバナンスへのシフト・パラメーターも特定する。前者の人間行動に関しては限定された合理性と機会主義の二つの仮定が設定され、後者の取引環境に関する次元（dimension = 取引コストの環境的発生要因）としては、不確実性、

少数性（a small-number of condition）、資産特殊性の三つを挙げる。そこでこの二つの仮定と三つの次元についてみておこう。

#### ① 人間の諸要因についての仮定：限定された合理性と機会主義

ウィリアムソンは、「意思決定者としての人間の基本的な諸特性の帰結について、もっと自覚的な注意を払う必要がある、その基本的な諸特性の一つが機会主義で、いまひとつは限定された合理性」とする<sup>25)</sup>。人間の要因（human nature）について、限定された合理性と機会主義の二つの仮定を明示的に導入するのである。この二つの仮定から、制度の維持コストを最小化するように取引制度が決められるとする。もし、この二つの仮定が存在しなければ、すべての弊害は霧消し、複雑な契約や階層の形態のほとんどは要らなくなる<sup>26)</sup>。

まず、機会主義とは狡さ（guile）を含めた自己利害の追求であり、付け込み行動として表れる。したがって、人間についての性悪説に立って、機会主義による付け込み行動が起こらないようにすることが制度作りの基本であると考えられる。つまり、ウィリアムソンは、取引コスト理論は付け込み行動を防ぐコストの少なさという視点から、どのような取引制度が生み出されるかを説明しようとする<sup>27)</sup>。

次に、ウィリアムソンは人間の行動特性についての第2の仮定として限定された合理性を提示する。限定された合理性は、一方においては神経生理学的な諸限界にかかわり、他方では言語の諸限界にかかわる。生理学的諸限界は、情報を誤りなく受け取り、貯蔵し、とりだし、処理することについての諸個人の能力が、速度と貯蔵容量のうえで限界をもつことである。言語の諸限界とは、諸個人が彼らの知識や感情を、言葉、数、図表などによって他人に理解できるような仕方で明確に表現する能力をもたないことを指す<sup>28)</sup>。

#### ② 取引環境に関連する次元：少数性、取引頻度、不確実性、資産特殊性

他方で、ウィリアムソンは、取引分析を基本

単位として、ガバナンス構造の違い、つまり、各取引形態の相違の原因をなす主要な次元を特定する<sup>29)</sup>。

ウィリアムソンが設定する取引環境関連の次元は、1970年代の著作と79年以降の著作の間で異なる。70年代に、ウィリアムソンは取引環境関連の次元として不確実性と少数主体間の交換関係(=少数性)の二つをあげている。そのうち、少数性は時間が経つことによって形成される次元である。すなわち、最初の時点では多数主体間交換という条件が成立するが、契約履行中に、また契約更新時に、第1に、契約の実施に伴う特異性をもった経験、第2に、人的資本の市場と物的資本の市場の失敗に基づき、少数主体間交換関係に変わる<sup>30)</sup>。

しかし、その後の著作では、この少数性の次元がなくなる代わりに、新たに資産特殊性(asset specificity)と取引頻度(frequency)という2つの次元が入ってくる。それに、不確実性が加わって、この3つが取引環境の次元として設定される<sup>31)</sup>。

不確実性の次元は、限定された合理性をもつ人間が将来のことを事前に予想してそれに対応する契約を行うことができない状況を想定しているものである。取引頻度は、文字通り、取引がどれほど頻繁に行われるかが取引形態に大きく影響することを想定して、次元として取り入れられている。

しかし、ウィリアムソン自身によれば、最も重要な次元は資産特殊性である<sup>32)</sup>。資産特殊性とは資産が代替的用途に、また、代替的使用者によって、生産的価値を失わず転用しえない程度のことである。つまり、特定取引において価値を持つが、他の取引に利用すると価値が低下する性質を指すものであり、この資産特殊性によって取引主体間の相互依存性が生まれる。ウィリアムソンによれば、この資産特殊性は多様な形態をとる。例えば、(1)場所特殊性、(2)物的資産特殊性、(3)人的資産特殊性、(4)特別目的の資産で、特定の需要家のためになされる、汎用目的の工場での固有の投資、(5)ブランド資産、(6)時間的特殊性の6種類の資産特殊性があげられる<sup>33)</sup>。

### ③ 仮定と次元の関連、及び次元間の関連

ウィリアムソンは設定された仮定と次元間、あるいは、次元間の結合によって、多様なガバナンス形態・取引形態の可能性を説明する。

まず、仮定と次元の結合について、不確実性の次元と限定された合理性の仮定が組み合わされることが取引形態を説明する上で重要であるという。また、少数性の次元が機会主義仮定と結びつくことも重要であるが<sup>34)</sup>、例えば、取引主体が多数であれば(多数性の条件が)機会主義を抑制するという。つまり、競争的な(すなわち多数主体間の)交換関係が支配的であれば、機会主義的な傾向は、さしたるリスクを提起するものではない<sup>35)</sup>。逆に取引主体の数が少なければ、機会主義は抑制しにくいことになる。

次に、次元間の結合について、ウィリアムソンは、不確実性、少数性、資産特殊性という3つの次元の結合を強調する。すなわち、不確実性の次元が一般的になっている場合、とりわけ、少数性の条件がそこに加われば、契約は複雑で費用がかかるようになる。少数性の次元と資産特殊性の次元が相互促進的な関係をもつためである。すなわち、取引関係が続く中で特定の取引相手のための資産への投資が行われ、その資産が当該主体間の取引において高い価値を持ち、取引相手の変更が難しくなり、このことが「少数主体間の交換関係」を導く。

### (4) 市場取引と階層組織の代替関係

こうした仮定及び次元の設定に基づき、ウィリアムソンがまず解明しようとしたのは、なぜ市場が多い世界から階層組織が登場し、さらに広がっていくのかであった。この問いは、前述したコース以来の新制度学派経済学に共有されたものであり、組織による市場の代替を想定している。つまり、ウィリアムソンは、資源調達のコストに関して市場と組織が相互選択の関係にあり、組織と市場をどちらも制度であるとして並べ、両者のあいだの代替関係に絞点を合せているのである。企業・階層組織と市場はまったく同じ取引を処理する代替的な組織形態、契約様式であり、どちらが選択されるかは、効率上の評価によるとみなされる<sup>36)</sup>。

こうした代替関係はスペクトラム上の両極端にそれぞれ市場と組織があるという発想からくるものである。すなわち、一つの極に市場及び完全な単発的取引が存在し、反対の極に内部における命令系統によって動く企業組織が位置し、その間の連続線上に多様な取引の形態があるとみる<sup>37)</sup>。市場原理、組織原理だけが働くガバナンス形態が別々に存在し、両者が代替的な関係にあり、両者が絡み合うことは想定されていないのである。

市場と組織の代替関係の上で、市場の失敗が起こる場合、市場は、取引コストを基準にする効率性でより優れている階層組織へ移行される<sup>38)</sup>。市場原理が強い世界から組織原理が強い世界へ変化することに分析の焦点を合わせているといえる。

この市場の失敗を引き起こす重要な仮定が機会主義であり、この機会主義が市場の失敗の究極的な理由で、階層組織の存在理由である。というのも、機会主義が契約の不完全性に付け込もうとして、市場取引を妨げるからである。前述したように、機会主義は「少数主体間の交換関係」を導き、取引主体間の駆け引きが交渉コストを生み出し、とりわけ、市場取引には契約の作成と実施の両面で取引費用がかかり、「機会主義的行動」が市場取引の障害となる。

さらに、ウィリアムソンは、市場から階層組織への移行を、前述の仮定及び次元の組み合わせからも説明する。そもそも、1970年代までのウィリアムソンの問題意識は、なぜ市場の代りに組織が生まれるかというコース以来の問いに集中してただけに、どのような人間行動特性の仮定と制度環境の次元が結合すれば、市場での交換が妨げられ、市場から組織へ移行するに焦点が合わせられた。

第1に、機会主義の仮定と少数性の次元が組み合わせられれば、相手をだしめぬ駆け引き的行動である機会主義的行動がとられやすく、これを回避するためには、市場取引よりは内部組織が選択される。また、機会主義と少数性の次元に限定された合理性という仮定が組み合わせられる状況では、内部組織は、契約を市場で行うという形態に比べて優位性を享受し、市場から

階層組織への取引の移行が起こりうる<sup>39)</sup>。

第2に、資産特殊性の次元と機会主義の仮定が組み合わせられると、階層組織が作り出される。ウィリアムソンによれば、取引に特有の資産への投資、つまり資産特殊性の必要性は統合化への動きを強める傾向をもつが、このような状況で、投資がいったんなされると、供給企業は特定の買い手にロック・インされ（閉じ込められ）、さらに、このような投資が特定の供給企業によってのみなされるとすれば、買手もロック・インされる。この状況で機会主義的な駆け引きを避けるため、需要企業は供給企業の一部として統合しようと望む<sup>40)</sup>。

第3に、ウィリアムソンによれば、既存の経済学者達も、不確実性や少数性の次元は市場の失敗の原因として馴染んでおり、これら不確実性と少数性の次元が重なると、市場の失敗で市場から組織への取引移行が起こる<sup>41)</sup>。

当然ながら、このように市場から階層組織、あるいは内部組織へ移行することは、内部組織が提供する利点があるからである。具体的に、ウィリアムソンは、内部組織では、さまざまな誘引と統制の手法を目的とするカタログ、それに関連する仕事の場の雰囲気とが、潜在的に利用可能となるという。また、階層組織の暗黙の契約法は認容の法理であるため、階層組織は最終的裁定をなし得る。よって、市場ではできないのに、企業は取引をマネージするのに命令を行使できる<sup>42)</sup>。

ウィリアムソンが市場から企業組織への移行、あるいは組織による市場の代替を考える際は、市場の失敗が組織によって矯正可能であることを前提にしている。つまり、市場の取引コストを節約するとは市場の失敗に対処することである<sup>43)</sup>。より広く言えば、複数のガバナンス機構間の代替によって、元のガバナンス機構による問題点を矯正できる。すなわち、「一つの組織形態に伴う諸種の摩擦が、その取引を他の代替的な形態に移すことによって緩和されうる可能性がある程度においてのみ、一つの失敗が存在する」。したがって、「矯正可能な摩擦であるということが、それに関心を置くための条件となる」<sup>44)</sup>。

しかし、市場から組織へ変わっても、機会主義がなくなるわけではない。つまり、取引が市場から企業に移すときにも、これ以上は減らせないある程度の機会主義が存続する。こうした機会主義による費用の多くはすぐには表れてこない<sup>45)</sup>。

また、市場だけでなく組織の失敗も生まれうる。例えば、取引が市場から内部組織に移行する過程においてフレキシビリティが犠牲になることがあるし、官僚主義的な欠陥も生じうる。内部調達、内部組織の膨張、既存のプログラムへの固執等に伴う偏向が発生することがあり、内部組織のコミュニケーションの歪曲のため、重大な目標の歪みも起こりうる<sup>46)</sup>。

市場の失敗と同様に、こうした組織の失敗も、仮定と次元の組み合わせによって説明される。例えば、ウィリアムソンは機会主義という仮定が少数性の次元および情報の偏在という次元と結びついて、内部組織の欠陥の原因となるという<sup>47)</sup>。

このように、組織の失敗もあるため、市場がすべて組織によって代替されるわけではなく、市場も共存するとみる。これは前述したように、コースが論じたことと同様である。実は、ウィリアムソンは、「はじめに市場があった」ことを強調する<sup>48)</sup>。取引が市場から企業内に移されることで市場の失敗の推定が正当化されるように、逆に、移されない取引（市場で仲介され続ける取引）が存在することで、内部組織の失敗を推定することも正当化できる。市場の失敗の諸源泉を認識するのと同様に、内部組織の取引上の諸限界をも認識する必要があるという<sup>49)</sup>。そこで、ウィリアムソンは、市場取引と階層組織を比較考量して企業の境界が決まるとみる。ここに比較制度論の思考が表れているのである。

## (5) 中間的形態の取引・ガバナンスの分析

### ①初期著作でのスタンス

以上でみたように、特に1970年代までの著作では、ウィリアムソンは、市場と組織間の代替関係に焦点を合わせていたため、市場と組織

の両面の性格をもつ、いわばハイブリッド形態のガバナンス及び取引についての深い分析は行わなかった。組織間関係が主にこのハイブリッドのガバナンスに含まれる以上、組織間関係はウィリアムソンの周辺の研究対象にとどまっていたといえる。例えば、71年の垂直的統合に関する論文で、ウィリアムソンは、調達様式について、長期契約、反復的短期契約、内部組織の三つの代替的な取引契約様式を検討したが、結局は、反復的短期契約と垂直的統合との比較に主たる力点が置かれた<sup>50)</sup>。長期契約では、(1)効率的な供給に、特殊目的の耐久的な設備への投資が必要で、資産特殊性があるか、(2)当初契約を勝ち取った業者がコスト的優位を獲得して、双務的依存を生むかのいずれかの条件がある場合には、深刻な不完全性問題が発生しうるからである。

また、ウィリアムソンは、1975年の著書で、検討する代替的な組織形態は企業と市場だけであり、ハイブリッド・モード(hybrid mode, 混合型)はあくまで分析上選択の問題であると言いつける<sup>51)</sup>。この混合型は持続しにくく、不安定であるためである。ウィリアムソンは取引形態の分布としては二峰性分布、正規分布、単一形態という三つの選択肢がありうるが、そのうち二峰性分布が最も現実に近く、そのため、中間形態の取引に組織されるのは難しく、不安定になると考える。すなわち、ハイブリッド形態の取引が存在する場合、ルール(rule)によって機会主義的行動が抑圧されるが、このルールが硬直的であるため、変化に対応できず、結局は市場か組織に分解されてしまうと考える<sup>52)</sup>。

この時期、ウィリアムソンが長期契約など中間形態の取引を真正面から取り上げなかったもう一つの理由として、分析上の難しさもあったように思われる。最近、ウィリアムソン自身が述懐しているように、彼の初期の研究で、「市場と階層組織を支える機構」は「明瞭であった」ものの、「長期契約を支える機構は掴まえ所がないもの」であり、取引コスト理論での説明が難しい典型的な例が長期継続取引であった<sup>53)</sup>。

## ② 1980年代以降の中間形態取引分析の重視

しかし、1980年代以降、ウィリアムソンは見方を変え、中間形態の取引を重要な分析対象として積極的に取り上げる。85年の本で、ウィリアムソンは、中間領域の取引へのより大きな関心は、複雑な経済組織の理解を明らかにするのに役立つ、さらに、この中間領域にある取引がかなり一般化されるまでになったことを説得すべきであるとさえ主張する。ウィリアムソンにとって、長期取引等、経済組織の非標準的な様式がより重要な分析対象になったのである。

ただし、中間形態、あるいはハイブリッドの取引を、取引当事者の自立性の程度を基準にするスペクトラムの中に位置づけるという発想は、1970年代と変わらない<sup>54)</sup>。つまり、取引当事者間に拘束的な契約関係が発生する度合いを基準に、市場取引から企業内命令システムまでのスペクトラムの中で各取引を類型化する<sup>55)</sup>。

ウィリアムソンは、企業と市場と共に、中間形態の取引としての関係的契約<sup>56)</sup>を重要な分析対象にし、この関係的契約を取り入れることによって、一方の極端な個別市場取引から他方の集中化された階層組織に至るまでの取引形態の全領域をカバーすることができるという<sup>57)</sup>。中間形態の取引・ガバナンスの代表的な例は長期取引契約であるが、ネットワーク、中間組織、フランチャイジング、規制、その他の非標準的なガバナンス構造まで含まれる<sup>58)</sup>。

## ③ 中間形態取引の存在を説明する論理

そこから、ウィリアムソンは、取引・ガバナンスの形態が多様であることに着目して、なぜ取引形態の多様性が生まれるかという問いへの解答を求め始める。こうした多様な取引形態の理由として、ウィリアムソンは二つをあげる。一つは取引の特性であり、もう一つは代替的ガバナンス様式のコストと能力である。各々の取引の特性とガバナンスのコスト・能力の組み合わせで、取引形態が多様になるとみるのである。その特性において異なる各取引は、主として取引コストの節約の成果を得るために、そのコストと能力において異なる各ガバナンス構造に調合されると考える<sup>59)</sup>。

多様な取引・ガバナンス形態の中でも、混合的組織形態は市場と階層組織の単なる合成ではなく、それ自体の堅固な存在理由をもつと想定する。その際、中間形態の典型は、長期継続的な取引であった。そこで、なぜそのような中間形態の取引・ガバナンスが存在するかを問う。「なぜ企業は、特定の相手方と取引を、長期にわたって継続しようとするのか」という問いに対する合理的な説明の提供を図ったのである<sup>60)</sup>。

この中間形態取引の存在理由を説明するために、彼は、前述した人間行動の諸仮定と取引環境の諸次元を動員する。

まず、次元に関連しては、資産特殊性の次元によって中間取引形態が存在しうるといふ。具体的に、特定の取引のための長期的な投資（関係特殊的投資）が行われ、この投資が他の取引に利用できないときに、資産特殊性は作られ、契約関係が継続になるとされる。前述したように、ウィリアムソンは、資産特殊性が垂直統合をもたらすとみたが、しかし、それだけでなく、同じ資産特殊性という次元が非市場性を作り出し、特異な取引を生むともみるのである<sup>61)</sup>。単一の次元を導入するだけでは、必ずしも一つの取引制度・形態に限らないことが示唆される。

ウィリアムソンは、簡単な契約シェーマを仮定した上で、資産特殊性次元が三つの保護的防御を通じて、買手と売手間の長期契約で結合利益を最大化する二者間双務的交換（bilateral governance structure、いわば双方独占）をもたらすと説明する。まず、反復的な契約の当初の査定段階では、しばしば多数間の競争が起るが、その後、取引特殊のコストのために、買い手と売り手との間の取引関係が速やかに双方独占に転化されるという。この際、ウィリアムソンは、この取引特殊な資産が三つの保護的防御を働かせるという。すなわち、第1、インセンティブ面を再編し、第2に、紛争を一任し解決を図る特殊な統御機構を作り、なおかつ、それを用い、第3に、継続性の移行を堅持しかつそれを知らせる規則性を導入し、結果的に、片務的交換から二者間の双務的取引（時には多面的取引）、あるいは、双務的依存関係へと拡大す

る<sup>62)</sup>。

また、ウィリアムソンは、中間的な取引が行われることには、雰囲気 (atmosphere) という次元も影響すると考える。雰囲気という次元は、態度に関する相互作用と、それにとまなうシステム論的な帰結であり、この雰囲気の次元を導入することによって中間形態の取引の可能性が与えられる<sup>63)</sup>。

こうした個別の次元だけでなく、次元間、次元と仮定の結合によっても、中間形態の取引の存在理由が説明される。第1に、機会主義の仮定は特に資産特殊性次元と結合することによって関係の取引をもたらす<sup>64)</sup>。第2に、資産特殊性の次元と不確実性の次元が結合しても、長期契約という中間形態の取引が選択されうる。つまり、取引の不確実性が中程度でしかも取引特定の投資が中程度の場合、長期契約、双方独占取引という中間形態が選択される<sup>65)</sup>。

第3に、不確実性の次元と限定された合理性の仮定が結合しても、中間形態取引が生まれうる。不確実性と人間の限定された合理性のもとでは、あるべき状況に応じた契約内容を定めるに膨大なコストがかかり、契約は不完全なものとならざるをえない。その結果、不完全な契約を前提にする中間形態の取引が生まれる可能性が高くなる。

第4に、制限された合理性のために必ず計画は不完備なものとなり<sup>66)</sup>、機会主義のため、約束は破棄され、資産特殊性のため、当事者双方の身元が重要となる<sup>67)</sup>。それゆえ、制限された合理性に、機会主義、資産特定性が結びつくと、階層組織でもなく、市場取引でもない中間形態の取引が行われる可能性が高くなる。

#### ④ 中間形態取引の非効率可能性と対応

このように、ウィリアムソンは諸次元と仮定の組み合わせから中間形態の取引の存在可能性を正当化している。しかし、一方では、長期取引は合理性を妨げる難点を孕んでいるともみる。例えば、双方向的制御構造の際に、取引当事者が価格について交渉するために多大の資源を費やす傾向をもつ上、適応を必要とする提案が相手方によって行われる場合は、かれらは何等

かの増分の処理を戦略的に交渉しなければならない<sup>68)</sup>。それに対応する厳格なルールはなく、不確実性に適応し、機会主義を抑制できる機構を備えるべきだとする<sup>69)</sup>。

#### (6) 取引コスト視点研究の評価

ウィリアムソンの取引コスト理論は、組織文化、国際経営、資本主義、サービス業、労使関係、企業戦略、合併企業、など広い実証領域で多くの研究者によって応用されていった<sup>70)</sup>。それだけ、取引コスト理論が魅力のある理論であり、説得力があるからであろう。影響力が大きいたことが示唆される。

その魅力の一端は、ガバナンス機構という制度の多様性を認め、その上で、その多様なガバナンス機構を数量的な基準ではなく、取引コストという単一の相対的、定性的な基準と比較できることにある。特に、仮定、次元の組み合わせで、論理的な一貫性をもってハイブリッドガバナンス形態の発生・維持の理由を理論化しており、多様な形態の組織間関係の存在理由を説明できる強みがある。さらに、取引コスト経済学は、競争的論理の過剰にも、独占的論理の過剰にも適用しうる強みをもっている<sup>71)</sup>。

しかし、その影響力が大きかっただけに、ウィリアムソンの研究についての批判も様々な角度からなされた。

ウィリアムソンが定義する取引コストの概念自体が明確でないとの批判をはじめ<sup>72)</sup>、ウィリアムソンが提示した人間行動の仮定と取引環境の次元が非現実的であり、その仮定の背景には人間についての偏ったイデオロギー・認識があることが批判される。また、ウィリアムソンは、新古典派経済学の仮定を受け入れて制度が経済効率性による適者生存の論理で決まるとみているが、そうした仮定は現実の説明に当てはまりにくく、当てはまる場合も、現実についての逆の説明になったりするという批判もある<sup>73)</sup>。

批判が集中されるのは主に機会主義仮定についてである。まず、機会主義は姿勢と行動という二つの側面をもつにもかかわらず、ウィリアムソンは機会主義の二つの側面を区分しないし、機会主義とその実現との区分もしていない

と批判される。また、機会主義を仮定することは、人々の間あるいは組織間の協力、相互依存、信頼などの側面をあたかも理論化の不純物のように扱い、一切排除していると批判する論者も多い<sup>74)</sup>。

仮定と次元の組み合わせで、市場から階層組織へ移行する（垂直統合する）というウィリアムソン説明についても批判が寄せられる。例えば、機会主義的行動のために統合化が進むという主張は誇張されすぎており、ウィリアムソン自身も認めたように、階層組織へ移行しても機会主義は残る上、限定された合理性の問題もそのまま残り、必ずしも正しい意思決定が行われるわけではなく、階層組織の強みが過大評価されているという批判、市場と組織の違いが誇張されているとの批判などがある<sup>75)</sup>。

さらに、組織間関係における市場原理と組織原理の絡み合いを重視する本論文の立場から、ウィリアムソンの取引コスト視点の組織間関係研究は以下のような問題点、課題をもつと思われる。

第1に、本論文の11で詳細に検討するグラノヴェッターも指摘するように、社会的な文脈が経済行動に与える説明が欠かせないが、ウィリアムソンの取引コスト視点の研究では、企業間取引などの行為がその背景にある社会構造に影響される側面を無視している。グラノヴェッターの概念を借りると、経済行為を過少社会化されているものとみているのである。そのため、ウィリアムソンは経済行為の社会への埋め込みが企業間取引ではどのように表れているかを問わない。こうした問題点はウィリアムソン自身の分析の中でも表れている。例えば、導入された同じ次元や仮定が、ある時は、市場から階層組織への移行の要因になり、ある時は、中間形態の取引の要因になったりしている。行動についての仮定、取引環境についての次元を設定するだけでは、どのようなガバナンス機構が選ばれるか、なぜ同じ形態であっても異なる機能をするかが分からない。市場原理と組織原理の絡み合いの分析が抜けていることによる説明の問題である。

こうしたウィリアムソンの研究の限界は、関

係の契約理論からも批判されるところである。例えば、関係の契約理論を提唱したマックニールは、「取引コストアプローチは、[中間形態の取引としての] 関係的取引形態を分析するにはその出発点からあまりにも非関係的である」([ ]の中は引用者)<sup>76)</sup>とする。取引関係を外在的に考察することにより、規範意識など人間行動を規定している重要な内在的要因が視野から排除されてしまう<sup>77)</sup>。

ウィリアムソンが中間形態の取引の分析を二者間の関係だけに限定することも、経済行動を社会的な文脈から離して試みていることにつながったと考えられる。ウィリアムソンは、主に二者間関係に分析を集中し、より広い社会関係への埋め込みを分析に取り入れられないのである<sup>78)</sup>。こうした二者間関係分析への偏りは企業間取引と深く関わるネットワークの分析への進展を妨げる。前号の拙稿<sup>79)</sup>で述べたように、制度化視点研究のパウエル(1990)が第3のガバナンス形態としてネットワークガバナンスを打ち出したのは、ウィリアムソンへの批判からであった。

第2に、ウィリアムソンは、なぜ中間的な取引が存在しうるかを説明するための理論化に終始しており、どのように取引が行われるかの分析には立ち入らない。つまり、ウィリアムソンは、彼が設定している仮定と次元の組み合わせによって、長期取引、関係的取引契約など中間的な取引形態がなぜ存在するかを説明する理論を提示するにとどまる。代替関係にある市場原理と組織原理がどのように絡み合っているかの具体像まで説明する手がかりは与えていない。プロセスの分析のための理論化は手づかずのままである。

第3に、第2とも関連するが、すでに今井が指摘しているように、ウィリアムソンの理論は市場取引と企業内取引という既存の選択肢の中から最良の組織形態を選択するというスタティック(静学的)なものとなりがちな欠点も持っている<sup>80)</sup>。つまり、ウィリアムソンが描く取引の形態は市場、あるいは組織、あるいは両者の原理をそれぞれ表す市場原理と組織原理が静学的に単純結合したものである。多様な取引・

ガバナンスがなぜ、どのように変化するかを分析することへの関心は希薄である。そのため、時間に沿った変化に焦点を合わせる歴史分析に馴染みにくくなる。特に、歴史的な経路依存性が分析の視野から外れる問題は大きい。前述した社会的な文脈と共に、過去の経験や初期条件によって現在の取引が影響される側面をウィリアムソンの研究は排除しているのである。この点は、同じ新制度学派経済学者のノースも指摘している。ノースは、「ウィリアムソンは、進化する制度枠組みにおける経路依存性の特性を認識できなかった…歴史では非公式的な制約条件を変えにくいから、[経路依存性を特徴とする]この歴史がその後の効率的な行動だけでなく、非効率的な行動を促進したり、縛ったりする形で大きな役割を果たす」という<sup>81)</sup>。必ずしも現実の企業や個人が効率的な行動だけをとるわけではないにもかかわらず、ウィリアムソンは、効率性重視の人間行動の仮定だけを取り入れ、また、そうした行動に影響する歴史的な経路依存性を無視して、静学的な分析に終始している。

その意味では、すでに述べたように、ウィリアムソン自身が自分の研究を比較制度的なものであると位置づけていることも正確であるとはいえない。というのも、一般的に、比較制度分析では時間的な変化を考慮するし、経路依存性が極めて重要になっているからである<sup>82)</sup>。

最後に、ウィリアムソンは市場と階層組織が代替関係にある中で、市場の失敗と組織の失敗がありえて、それが既存のガバナンス機構が組織へ、または市場へと変わっていく要因になると理解しているが、こうした理解も現実説明力を弱める理由のように思われる。多様なガバナンス機構、取引形態が存在する理由は、市場原理、組織原理のいずれかの1つだけでは、(よく機能するか、悪く機能するかは別として)現実のガバナンス機構を説明できないためである。その意味では、市場と失敗と組織の失敗はある一時期だけに限らない。常に市場は失敗しており、常に組織も失敗している。したがって、現実のガバナンス機構では、市場を存続させる原理としての市場原理、組織を存続させる原理としての組織原理が常に絡み合うしかない。両者

間の単なる代替だけでは組織間関係の実態の論理は解明できないのである。

## 11. 「新しい経済社会学」視点の研究

新しい経済社会学(New Economic Sociology)という視点から組織間関係にアプローチする一群の社会学者もいる。この視点の代表的な研究者はマーク・グラノヴェター(Mark Granovetter)とブライアン・ウッジ(Brian Uzzi)である。そこで、最後に、市場原理と組織原理のとらえ方に焦点を合わせて、グラノヴェターとウッジの組織間関係の研究を検討するが、その前にまず「新しい経済社会学」の特徴についてみておこう。

経済社会学は、主流の経済学が経済行為の合理性のみを強調すると批判して、経済行為を規範や価値、制度、ネットワークなどとの関連の中からとらえようとする社会学の一分野である。しかし、経済社会学は、1960年代と70年代に、経済の体系的な理解に向かわず、組織、階層、労働と職業、開発、文化など社会学の異なる専門領域に特化して、必ずしも経済現象と非経済的事象の関連を総体的に解明したとは言えない面があった。

そういう問題から、社会ネットワーク分析を取り入れた社会学の研究パラダイムが提唱され、「新しい経済社会学」(New Economic Sociology)と総称される。この新しい経済社会学では、組織内の社会ネットワークや組織間ネットワークが組織の経済的な面を含めた行動に対して構造的な影響を与えるとみる。ホワイトの市場の社会学研究(White (1981)), スティンチコムの研究(Stinchcombe (1983)), 後述するグラノヴェターの研究(Granovetter (1985))などがその初期の例である<sup>83)</sup>。

「新しい経済社会学」の「新しさ」は、「埋め込み」という概念を精緻化し、経済行為と社会との関連の分析をより深めようとしたことにあった<sup>84)</sup>。本論文での定義によれば、経済行為に働く組織原理と市場原理が、社会事象に働く組織原理に「埋め込まれる」とみている。したがって、「新しい経済社会学」の研究は、組織原

理と市場原理の絡み合いの様態を解明しようとするものであるといえる<sup>85)</sup>。

こうした「新しい経済社会学」の研究は10でみた、ウィリアムソンの取引コスト視点の研究と整合的な面をもつ。何より、新制度学派経済学が提起する疑問、つまり、市場と階層組織の代替関係の認識の上で、現代資本主義社会のどの取引が市場で行われ、どの取引が階層組織内に包摂されるかという疑問は、「新しい経済社会学」の埋め込みの議論と重なる<sup>86)</sup>。また、長期継続的な取引についての新しい経済社会学の問題関心もウィリアムソンのそれに近い。例えば、人が継続的な関係を持つ個々人は、将来の取引を阻害しないように、信頼できる人と見られたいという経済的動機をもつこと、継続的な経済関係は、純粋な経済的動機から離れて、しばしば信頼への強い期待と機会主義の抑制を促す社会的内容を帯びてくることなどは、ウィリアムソンの取引コスト論と整合的である<sup>87)</sup>。

しかし、「新しい経済社会学」は新制度学派経済学との違いもあり、前者はこの違いを中心に後者を批判する。例えば、グラノヴェッターは、ウィリアムソンが組織形態の存在を説明する際に効率の選択メカニズムを過度に強調し、過小社会化の説明の問題に陥っており、1940年代から60年代までの構造機能主義社会学と類似な問題点があると批判する。すなわち、グラノヴェッターによれば、新制度学派経済学の主な目的は、制度の分析を社会学、歴史学、法学の議論から逸らせ、代わりに制度がもたらす、経済問題の効率的な解決策として生じることを示すことであり、こうした新制度学派経済学の目的、そして一貫した機能主義は、社会構造についての詳細な分析を妨げるという<sup>88)</sup>。

### (1) グラノヴェッター (Granovetter) の研究

前述したように、「新しい経済社会学」の代表的論者はマーク・グラノヴェッターである。ここで主に検討する彼の研究成果は1985年の論文であるが、73年、92年、2005年の論文にも組織間関係と関連する議論が展開されている。そこで、グラノヴェッターの85年の論文を中心に他の論文も交えて、彼の組織間関係の分析につい

て検討しておこう。

#### ① 過小社会化及び過剰社会化に対する批判

グラノヴェッターは経済学と既存の社会学研究に対して、過少社会化 (oversocialized) と過剰社会化 (undersocialized) であると批判した上で、埋め込みの概念を持ち出し、ネットワークの組織間研究を分析する。

まず、グラノヴェッターは、経済学が不完全競争の問題を取り扱うに際して、経済行動を過剰社会化されたものとみるか過少社会化されたものとみていると批判する<sup>89)</sup>。グラノヴェッターによれば、古典派及び新古典派経済学は、人間の経済行為と意思決定が完全に自立的に行われ、結果的に、過少社会化するとみる。彼らは社会関係を競争市場を妨げる摩擦抵抗 (frictional drag) と見做し、市場化された経済において個人や組織が経済的な取引を行う場合、社会関係が与える影響を無視する。その結果、利益追求行動以外の行動を合理的行動の外に放逐してしまう<sup>90)</sup>。

グラノヴェッターも、社会関係を重要に取り上げる経済学者達<sup>91)</sup>がいることを認めるが、しかし、彼らは人間の経済行為を過剰社会化されたものとみる、誤った認識をもっていると批判する。グラノヴェッターがいう過剰社会化とは、経済行動が社会の道徳や倫理、価値観に完全に支配され、経済主体が社会関係に自動的に、かつ、一般的に反応する状態である。こうした過剰社会化批判は、タルコット・パーソンズなど旧来の社会学研究に対するロング (Dennis Wrong) の批判的論考<sup>92)</sup>を受け継いだものである。ロングは過剰社会化された行為とは、人々が慣習や規範を内面化し、それらに自動的に、かつ、無条件に従うものと定義する<sup>93)</sup>。

グラノヴェッターによれば、過小社会化の説明では、自己利益を追求する狭い功利主義が経済主体の原子化をもたらすのに対して、過剰社会化の説明では、社会関係の影響が行動パターンに内面化された結果、逆説的に社会関係の変化は行為者に周知的、副次的な影響しか及ぼさない<sup>94)</sup>。

さらに、グラノヴェッターは、こうした過剰社

会化と過小社会化は、どちらも原子化された行為者による行動、意思決定であるという点で共通しているとみる。つまり、過小社会化と過剰社会化は、行為者が社会的脈絡によって直接に影響されず原子化される共通点をもつ<sup>95)</sup>。従って、グラノヴェターの問題意識は、社会関係と経済主体の行動の関連性を認めた上で、前者から後者への影響をどのように具体化するかにあったといえることができる。

そして、社会関係に組織原理が強く絡んで、経済主体の経済行動には市場原理が強く絡んでいると仮定すれば、グラノヴェターが批判する過剰社会化は組織原理のみを、過少社会化は市場原理のみを強調する論理とみることができる。それゆえ、グラノヴェターが過剰社会化と過少社会化を批判することは、組織原理と市場原理の絡み合いを重視する立場につながると解釈することができる。

## ② 経済の社会的埋め込み

グラノヴェターは過剰社会化と過少社会化への批判の上で、導入される概念装置が経済の社会的「埋め込み」(social embeddedness)である。経済行動が既存の具体的な社会関係システムに埋め込まれているとみる。経済現象とそれを取り巻き、支え、動かしている社会制度の動きを一体化してとらえる<sup>96)</sup>。

具体的に、経済の社会的埋め込みは、非経済的な内容、目標、過程である行為及び制度に連結されるか、依存する程度であり、経済活動と非経済活動が混在する場合、非経済活動が経済活動のコスト及び利用可能技術に影響を与えていることである<sup>97)</sup>。こうした埋め込みによって、組織間、個人間の交換行為の動機として、経済的合理性よりもむしろ、「社交性、是認、地位、勢力」が影響する<sup>98)</sup>。

元々この埋め込みの視点は、経済人類学者のカール・ポランニーが経済現象への社会構造のインパクトを説明するために提唱したものである。グラノヴェターは、このポランニーの埋め込みの概念を精緻化して、現代の市場に適用したが<sup>99)</sup>、しかし、ポランニーの概念をそのまま適用しているわけではない。ポランニーが考え

た埋め込みとの違いがある。第1に、ポランニーは市場の発達していない前近代的な社会においては、経済の社会的埋め込みの傾向が強くみられるのに対して、近代化するにつれて経済の分離が進むとした。前近代と近代の断絶を強調しているのである。しかし、グラノヴェターは、社会構造や文化などの経済への影響は社会ネットワークを媒介にした形で一定程度、どこにもみられるとした<sup>100)</sup>。歴史的な連続性を認めているのである。第2に、社会関係が経済行動に埋め込まれる影響はポランニーが考えたより小さいとみる。つまり、グラノヴェターは近代市場社会において、組織行動、交換の自由度はかなりあると考える<sup>101)</sup>。

社会行動に組織原理が、経済行動に市場原理と組織原理が強く作用しているとみれば、グラノヴェターが想定している現代社会での埋め込みは、市場原理と組織原理が絡み合っている中で、各原理が相対的な自由度ももつという見方であると解釈できる。

## ③ ネットワークと埋め込み

グラノヴェターにとって、経済活動に影響を与えるのは、社会ネットワークの関係や構造である<sup>102)</sup>。経済の社会的埋め込みは、ネットワークを介して行われるのである。具体的に、社会ネットワークを通じて市場での経済交換が社会に「埋め込み」をされ、組織はネットワークを介して社会と相互作用を行い<sup>103)</sup>、社会のもつ価値、文化、規範、行動パターンの在り方を共有する。ここに組織間関係が関わるが、グラノヴェターは、特に企業間ネットワークの文脈において経済活動に対する強力な効果を明らかにした<sup>104)</sup>。社会ネットワークの構造特性を切口に、資源交換や情報コミュニケーションの構造的交換の面から企業間関係を積極的に検討し、組織間の社会ネットワークが継続的取引関係やそこでの関係的契約を社会的に統制するメカニズムとして重要な役割を果たすという<sup>105)</sup>。

こうした組織間関係は紐帯の形で表れる。グラノヴェターによれば、社会ネットワークでの埋め込みの影響は、組織間の紐帯に関わる二つの面があるという。「関係的埋め込み」と「構造

的埋め込み」である。前者は「行為者の二者間の関係」への埋め込みで、後者はこれらの二者間の社会関係を含む、広範なネットワーク全体の構造への埋め込みである。前者では二者間の関係が重要であり、個別紐帯の内容・質の全体的な平均特性が焦点になるのに対して、後者では多組織間の関係が重要であり、紐帯構造形態の特性とそこでの社会的行為者の位置づけの影響が焦点になる<sup>106)</sup>。いずれにしても、社会ネットワークを介して経済が社会的に埋め込まれる中で、(個人間、組織間の)社会的紐帯が機能するとみているのである。

#### ④ 紐帯と埋め込み

グラノヴェターは、紐帯を個人間のマイクロネットワークとマクロをつなげる「架け橋(bridge)」と捉える。元々グラノヴェターは紐帯の概念を個人間関係についてのものとして提唱した。すなわち、1973年の論文で、彼は、各個人の経験がより大きいレベルの社会構造と絡んでおり、個人のほとんどの行動が人的ネットワーク(interpersonal networks)によって強く埋め込まれるといった。この人的ネットワークが紐帯であり、この紐帯が小規模レベルをより大規模あるいは不定形のレベルの現象につなげるという。したがって、この人的ネットワーク過程、紐帯を分析することでマイクロとマクロの架け橋を提供できるとみる<sup>107)</sup>。具体的に、小規模の個人間相互作用の制限された側面、つまり個人間紐帯の強度を観察することによって、そうしたネットワークが、普及(diffusion)、社会的移動、政治組織、社会的凝集性など、より一般的で多様なマクロ現象とどのように関連するかが見えるという<sup>108)</sup>。

グラノヴェターによれば、弱い紐帯は、個人の機会、コミュニティへの個人の統合に不可欠であるのに対して、強い紐帯は全般的な断片化(overall fragmentation)をもたらす<sup>109)</sup>。それゆえ、弱い紐帯が強い紐帯より異なる小グループのメンバー達をよりよくつなげられるため、弱い紐帯に強みがあると見た<sup>110)</sup>。

こうした紐帯についての認識を、グラノヴェターは経済の社会的埋め込みにも拡張してい

く。グラノヴェターの1985年の論文によれば、紐帯が弱いか、強いかを決めるのは社会的交換ネットワークである。すなわち、社会的交換ネットワークは、経済行動におけるビジネス・チャンスや動員できる経営資源の大きさに強く影響するだけでなく、紐帯の強度にも影響する<sup>111)</sup>。

社会的交換ネットワークが組織間紐帯の強度を決め、企業間関係を含む紐帯の強さの度合が個別組織の活動に影響を与え、とりわけ、弱い紐帯が個別組織の高いパフォーマンスを作り出すという<sup>112)</sup>。弱い紐帯は弱い組織間協調と資源移動の自由度の高さを表わしていることから、組織原理より市場原理が強く働いている状況であるといえる。すでにふれたように、グラノヴェターの埋め込みの議論は、市場原理と組織原理がそれぞれ相対的に自由度をもちつつ絡み合っていることを想定しているが、それに加えて、ある一定の条件下では、市場原理が組織原理より高いパフォーマンスに影響することを示唆しているのである。

## (2) ウッジ(Uzzi)の研究

新しい経済社会学の埋め込みの視点から組織間関係を実証しているのがノースウェスタン大学のプライアン・ウッジである。ウッジは、継続的な経済的取引ネットワークの検討を行うことによって埋め込みの意味がよく分かるとし、ネットワークにおけるサプライヤーとの協力関係を中心に組織間関係の実証に取り組んでいる(Uzzi (1996), Uzzi (1997))。

### ①埋め込みのタイプ分けと構造的埋め込み

制度化視点の社会学者、ズーキンとディマジオの埋め込み分類<sup>113)</sup>を借用して、ウッジは、社会構造及び社会的事情が「埋め込み」によって個人と組織の経済行動に影響する仕方を4つに分類する。認知、文化、政治(政治制度)、社会構造の4つのタイプの埋め込みがそれぞれである<sup>114)</sup>。そのうち、認知的、文化的、政治的という三つの埋め込みはマクロなとらえ方であり、社会構造的埋め込みはよりマイクロなとらえ方である。

まず、認知的埋め込みは、認知面において個

人や組織がネットワークの共有する見方や価値観に影響され、経済合理性が制限されることを指す。第2に、文化的埋め込みは、経済的な目的や行動に関する価値や信念などの経済文化が、ネットワークを通じて個人や組織の経済行動に影響を与えることを指す。この文化的埋め込みは、経済に対する文化のインパクトとの関連で、主に文化社会学者が研究しており、文化を構成的 (constitutive) 形態と規制 (regulative) 形態に分ける。第3に、政治的埋め込みは、よりマクロで、政治的な勢力関係や意思決定が経済的な制度や意思決定に影響することを指す。この政治的埋め込みは、主に、組織社会学、比較社会学、歴史社会学の研究者が分析している。第4に、構造的埋め込みは、社会ネットワークの構造形態が経済行動に直接に影響することである。構造的埋め込み理論は、組織間の社会ネットワークの関係構造の特性、例えば、構造形態、プロセス、価値や文化、ネットワーク資源の在り方などが組織行動に直接に影響することを明らかにしようとしている<sup>115)</sup>。構造社会学者の分析が多く、グラノヴェター (Gronvetter (1992)) によって提唱された<sup>116)</sup>。

グラノヴェターの問題意識を継承しているウッジもこの構造的埋め込みに分析を集中している。構造的埋め込みには、グラノヴェターが指摘したように、個別の二者間関係に関わる狭義の「関係的埋め込み」と、広範なネットワーク全体に関わる「構造的埋め込み」がある。ウッジは狭義のものを分析の中心にしつつ、関係的埋め込みも統合した構造的埋め込みで企業間関係を分析する。

## ②ネットワーク、紐帯の捉え方

グラノヴェターと同様に、ウッジも構造的埋め込みはネットワークを通じて行われるとみる。それゆえ、ネットワークが重要になるが、ウッジはネットワークを経済的取引としての紐帯から構成すると捉える。また、ネットワーク、あるいは紐帯を市場、契約、垂直統合の階層組織とも異なるものとみる<sup>117)</sup>。この点で、ネットワークを市場、企業と異なる第3の調整形態と捉える、パウエル、リチャードソン、中間組織

論者と似通っている<sup>118)</sup>。

ウッジによれば、経済的な取引関係である紐帯は、埋め込みのレベルによって二つに分けられる。一つは、「距離を隔てた紐帯」(arm's length ties) で、容易に解消可能な取引関係である。もう一つは、「埋め込まれた紐帯」(embedded ties)、あるいは埋め込み紐帯で、継続的な取引関係である<sup>119)</sup>。この「距離を隔てた紐帯」と「埋め込まれた紐帯」はそれぞれ「市場関係」と、「密接で特別な関係」を表わしており、後者は利益とコストなどビジネス関係だけでなく、個人的な関係までも含む。それゆえ、市場原理が強く働く紐帯と組織原理が強く働く紐帯が存在することを想定しているといえる。

その上で、ウッジは紐帯からなるネットワークを3タイプにモデル化する<sup>120)</sup>。すなわち、距離を隔てた過少埋め込みネットワークと過剰埋め込みネットワークに加えて、統合ネットワークの3タイプのネットワークをモデル化する。過少埋め込みネットワークでは、焦点企業を中核とする1次ネットワークだけでなく、焦点企業の2次ネットワークまで距離を隔てた紐帯によって構成される。過剰埋め込みネットワークでは、焦点企業の1次ネットワーク、2次ネットワークが共に埋め込み紐帯からなっている。統合ネットワークは、焦点企業を中核とする1次ネットワークは主に埋め込み紐帯によって構成されるが、2次ネットワークは異なる二つの紐帯タイプの統合になっている。

## ③グラノヴェターとの違い及び埋め込みの要素

このように、ウッジが過少埋め込みと過剰埋め込みをネットワークのタイプにすることは、前述したように、グラノヴェターが経済学、社会学の先行研究を過剰社会化と過少社会化と批判することを連想させる。ウッジの研究とグラノヴェターの研究の連続性を表わしているといえる<sup>121)</sup>。

しかし、両者の研究の違いもある。グラノヴェターは埋め込みの概念化に力を注いだのに対して、ウッジはその埋め込みの具体的な内容の解明を図った。実は、ウッジはグラノヴェターの研究を評価しながらも、社会的関係、社会的紐

帯，ネットワークによる埋め込みが具体的にどのように経済的交換及び経済成果に影響を及ぼすかを解明していないと批判している<sup>122)</sup>。こうした問題意識から，ウッジは，埋め込みの特性，機能，源泉を明確に分けられる分析枠組みを提示した上で，この枠組みに沿って反論可能な示唆点を導き出すと共に，その実現可能性を検証しようとする<sup>123)</sup>。つまり，ウッジが実証によって埋め込みの概念に具体的な内容を与えようとしたことに，グラノヴェッターの埋め込み論との違いがある。

こうした具体的な実証作業のために，ウッジが取り組んだのが埋め込みの要素を確認，抽出することであった。この埋め込みの要素を確認することによって，埋め込みが組織的，経済的成果をもたらす機構を明らかにしようとする<sup>124)</sup>。

ウッジが抽出した埋め込みの要素は，信頼(trust)，きめ細かい情報伝達(fine-grained information transfer)，問題解決のための共同協定(joint problem-solving arrangements)という相互独立した三つであった。交換の埋め込みロジックでは，第1の要素の信頼が主要なガバナンス機構として機能し，計算リスクと監視システムはあくまで副次的な役割を果たすにすぎない。第2の要素の情報伝達は，純粋な市場取引所の典型的な価格データよりもきめ細かく，暗黙的で，全体的な情報に関わり，第3の要素としての共同の問題解決協定は退出より発言を促進する<sup>125)</sup>。

#### ④実証分析の対象，方法，命題・仮説

抽出した埋め込みの要素をもとに，ウッジの研究は埋め込み関係が企業，あるいは企業間ネットワークの競争優位に与える影響に向かう。分析対象は，ニューヨークの女性下着のファッション産業の23社であった<sup>126)</sup>。同産業は，参入障壁が低く，創業資金規模が小さい上，市場調査費用もそれほどかからず，代替可能な小規模小売店が多いため，原子論的交換，あるいは競争市場のモデルに近い。この競争的市場における発注企業と外注企業の企業間取引関係<sup>127)</sup>が分析の焦点であった。

分析方法として，ウッジはインタビューとフィールド観察を通じて，企業のデータを取り，取引相手全体から構成されるネットワーク及び紐帯の特性を測定した。

96年の論文で<sup>128)</sup>，ウッジは次のような仮説を設定する。

仮説1：競争力のある生産市場は，個別企業の原子的な集団ではなく，組織ネットワークの埋め込みによって特徴づけられる。

仮説2：埋め込み紐帯を通じてネットワークパートナーに結び付けられた組織は，距離を隔てた紐帯と対照的に，紐帯が組織の生存可能性を高める。

仮説3：埋め込み紐帯によって形成された企業グループネットワークにつながると，組織の生存可能性が高まる。この仮説1～仮説3の三つの仮説は，企業間協力を含める緊密な組織間関係の高い経済成果を描いているということから，組織原理の作用を表わすといえる。

仮説4：焦点企業が取引しているネットワークが，隔てられた紐帯と埋め込みされた紐帯の統合型になっていくにつれて，組織が生き残る可能性が高まる。この仮説は，市場原理を強く表す隔てられた紐帯が，組織原理を強く表す埋め込みされた紐帯と統合する状況を想定することから，組織原理と市場原理の絡み合いを表わすといえる。

さらに，97年の論文で，ウッジは分析のための命題を提示しているが<sup>129)</sup>，これらの命題のいくつかも市場原理及び組織原理と関わる。

命題1a：情報を抽出する価格の能力が弱ければ，より多くの組織が埋め込み紐帯の形をとる。この命題は，価格が資源移動指標として機能する市場原理と，組織構成員間の緊密な関係と協力で機能する組織原理の間に代替関係があることを示す。

命題4a：一般化される評判あるいは価格が，製品，あるいは交換相手の特性についての信頼できる情報を提供する程度が弱ければ，より多くの組織が埋め込み組織形態をとる。この命題4aも命題1aと同様に，市場原理と組織原理の代替関係を示す。

命題7b：距離を隔てた紐帯と埋め込み紐帯を

統合したネットワーク構造は、潜在的な組織成果を最適化する。つまり、二つの紐帯の中で一つだけをとるネットワーク構造は潜在的な組織成果を減らす効果を果たす。この命題は、後述するように、実証分析によって明らかになるが、市場原理と組織原理の絡み合いを示す。

## ⑤分析結果

こうしたアパレル産業の組織間関係についての実証分析によって、ウッジは組織原理及び市場原理と関わる多くの研究結果を生み出す。

まず、ニューヨークアパレル産業で、ネットワークの紐帯強度と企業生存率の間に逆U字型（企業倒産率との間にはU字型）の相関関係が観察された。すなわち、横軸の左側に距離を隔てた紐帯、右側に埋め込み紐帯をそれぞれおいて、縦軸に企業の生存率をおけば、逆U字型のグラフが描かれる結果が得られた。アパレル企業における外注企業との間に、短期的に切り替えられる取引関係（距離を隔てる紐帯）と継続的な取引関係（埋め込み紐帯）の構成比率を調べ、双方のバランスがとれている企業が生き残りやすいとする。つまり、純粋な距離を隔てた紐帯と純粋な埋め込み紐帯より、両タイプの紐帯の混合型である場合に、良い経済的結果、高い企業生存率が得られたのである。別の言い方をすれば、ネットワークの埋め込みの割合が高まっていけば、あるいは、距離を隔てた紐帯の性格が強くなっていけば、ある一定の閾値までは経済成果が良くなるものの、その臨界値を越えると、経済成果は悪くなる<sup>130)</sup>。

但し、距離を隔てた紐帯は頻度の面では多いものの、逆に、企業の成功と事業規模への影響という面の重要度では、埋め込みの紐帯が距離を隔てた紐帯より高かった。その理由は、前述した埋め込みの3要素と絡む。

信頼という第1の要素について、アパレルメーカーが相手に貢献しようとする努力が互酬的に交換される場合に長期的な信頼が形成され、信頼のある取引ネットワークを一定程度もっていると、倒産しにくく、生き残りやすくなった。整備された情報伝搬という第2の要素については、仲介者が多く介在するネットワー

ク構造で高い質の情報が循環することによってそこにいる企業が有利になった。第3の要素、共同の問題解決協定については、よりミクロの行動レベルで、経済行為者が長期協力の紐帯を醸成することが重要であった。

これらの三つの要素は「埋め込まれた」継続的な取引関係を作り出すことによって、変化への適応能力を高め、製品をより速く市場に投入できるようにし、消費者の需要と生産を適合させるメカニズムを提供する。つまり、埋め込まれた紐帯が信頼、情報伝搬、協同の問題解決という利益をもたらし、企業間の調整と資源の共有を促進した<sup>131)</sup>。従って、以上の3要素共に、組織原理の作用を促進し、プラスの経済成果をもたらすということができよう。

埋め込みの紐帯では、構成企業が自分の短期的な自己利益をもとめるのではなく、閉じられた条件下の少数企業間取引で長期にかけて協調的になる誘因と期待が作用した。組織原理が強く働いたのである。その結果、学習、リスク分担、投資、および市場への速い製品投入が促進された。つまり、組織原理が時間の経済、統合的合意、配分効率上のパレート改善、協調的で複合的な適応などを促進した<sup>132)</sup>。

しかし、ウッジの分析結果は埋め込みと経済成果がリニアな正の相関関係ではなく、U字の関係にあったことを示す点にも留意する必要がある。すなわち、埋め込みが経済パフォーマンスにプラスの影響のみならず、マイナス影響をも与える可能性<sup>133)</sup>が示される。例えば、長期的、継続的な環境にある企業とだけ取引をしている企業は、マンネリとなりイノベーションを起こしにくくなるので、倒産しやすい<sup>134)</sup>。いきすぎた埋め込みの問題点ともいえよう。

こうして、ウッジが出した結論は、最適なネットワークは、すべて埋め込み紐帯からなる、あるいは、すべて距離を隔てた紐帯からなるネットワークではなく、その2つを統合したネットワークであるということである<sup>135)</sup>。すでに触れたように、グラノベッターは過剰社会化と過少社会化を批判して埋め込みという見方を打ち出したが、それと極めて類似な論理に基づき、ウッジは、(構造的)埋め込みのレベルにも過小化と

過剰化の両方の問題があることを実証から明らかにしたのである。ウッジによる、いわば「U字型」の分析結果はグラノヴェッターの過剰社会化及び過少社会化の批判と論理的な相似性をもつといえよう。

その上で、ウッジは、理念的には望ましいと考えられていた継続的ネットワークを多く持ちすぎると、倒産確率が高まるため、一定程度の新規取引をもつ方がよく、イノベティブな製品作りには「容易に解消可能な」、つまり、短期的で浅くなりがちな取引関係も多数持つ必要があると主張する。継続的ネットワークや埋め込み紐帯が組織原理を強く反映しており、短期的な取引関係や距離を隔てた紐帯が市場原理を強く反映していることから、市場原理と組織原理が絡み合うことによって、高い経済成果が生み出されることを主張しているのである。

### （3）市場原理と組織原理の捉え方についての評価

グラノヴェッターが批判する過剰社会化は主に組織原理のみを、過少社会化は主に市場原理のみを強調する議論とみることができる。したがって、グラノヴェッターの批判は一つの原理のみに偏る分析に向かっていったといえる。その上で、グラノヴェッターが経済行動の社会への埋め込みと主張することは、経済行動に働く組織原理と市場原理が、社会的な事象に働く組織原理に埋め込まれていることから、組織原理と市場原理の絡み合いの解明を重視している見解と評価できる。こうした埋め込みが社会ネットワーク、紐帯を通じて行われるが、この社会ネットワークや紐帯は組織間関係を含めており、それゆえ、組織間関係も埋め込みの一部を形成している限り、市場原理と組織原理の絡み合いの影響を受けることになる。

また、グラノヴェッターは、ポランニーの埋め込み論と違って、社会に埋め込みされる経済行動が社会関係に対して一定の自由度をもつことを認めている。これは、市場原理と組織原理が絡み合う中でも、その絡み合いの度合いが弱い場合もある可能性を示唆している。弱い紐帯と強い紐帯を区分することも、組織原理と市場原理の絡み合い度合いが多様であることを前提に

する。組織間競争と資源移動の自由度の高さから市場原理の作用を表わす弱い紐帯を、強い組織間協調と資源移動の制限から組織原理の作用をそれぞれ表わすためである。

ウッジは、グラノヴェッターの埋め込みの議論、紐帯の類型化をさらに具体化し、個別産業の企業間関係を対象に、市場原理と組織原理の絡み合いの様相を実証した。具体的に、市場原理と組織原理の補完関係を認める仮定を取り入れた上で、組織原理と市場原理が代替関係にありながら、他方では、絡み合うことを命題の形で提示する。その上で、ニューヨークアパレル産業で、市場原理が強く働く距離を隔てた紐帯と、組織原理が強く働く埋め込み紐帯を抽出して、両者間の経済成果を測り、市場原理と組織原理が絡み合うケースでより高い経済成果があったことを明らかにしている。

### 結び

一連の論文で検討してきたように、これまで組織間関係については様々な視点、問題意識、手法から多様な研究がなされてきた。

いくつかの基準で、組織及び組織間関係をなぜ、どのように見るかを分けてみれば、まず、組織の目標と特性を基準にして、私的・営利組織を対象にする研究、公的・非営利組織を対象にする研究、特定の組織ではなく抽象的な組織一般を対象にする研究の三つに分けられる。本論文で取り上げた研究の中では、2番目の公的・非営利組織を対象にする研究と、3番目の組織一般を対象にする研究が多かったのに対して、企業など私的・営利組織を対象にする研究は協働戦略視点と取引コスト視点の二つのみであった。もちろん、3番目の研究群にも企業を含めて研究しているものもあるが、組織間関係についての研究全体の流れからいえば、企業間関係を分析する研究はそれほど多くなく、多様な目標や特性をもつ組織を広く取り上げる研究が多数派であったといえる。

次に、組織の主な事業、その事業が複数の組織間にどのように関係するかを基準としてみれば、同業の競争関係にある企業群のみを想定す

る研究と、異業種間の取引関係にある企業群のみを想定する研究、両者の区分のない、あるいは両方の組織間関係を想定する研究の3つに分けられる。そのうち、ほとんどの研究は3番目の両方の組織間関係を想定する研究であった。同業の競争関係にある企業群のみを想定する研究は交換視点、異業種間の取引・関係にある企業群のみを想定する研究は資源依存視点と取引コスト視点のみである。つまり、組織間の競争、取引、提携など特定の側面だけを切り取って分析する研究は少数派であった。逆に、組織間の多様な関係を共に分析する研究が多数派であった。

対象にする組織数を基準にみれば、ほとんどの組織間研究がネットワークを含む多数の組織をカバーする。二者間の関係に限定する研究は取引コスト視点の研究のみである。以上で、取引コスト視点の研究は組織間関係としては極めてユニークであることが分かるが、これは、取引コスト視点の研究が唯一経済学的アプローチであることとも関連するように思われる。

こうした研究が市場原理と組織原理をどのようにとらえるかを検討してみれば、極めて興味深い事実が浮び上る。

まず、本稿で市場原理と組織原理を分ける基準としたのは(1)資源がどのように配分されるかという資源配分と、(2)主体間の関係という二つであった。前者は、また二つに分けて、①何を中心に資源配分が行われるか(資源配分の指標・手段)、②どのように行われるか(資源移動の自由度)を基準にした。①については、市場原理では価格(あるいは価格に準ずるシグナル)で、組織原理では計画、命令によって資源配分が行われると定義した。②の資源移動の自由度については、市場原理では自由であるのに対して、組織原理では制限されると設定した。

(2)の主体間の関係の中では、①主体間の競合の度合い、②利害関係、③各主体の行動の独自性、④関係の距離及び密接度を基準にした。この4つの基準から、市場原理は競争関係、利害一致、各主体の独自行動、遠い関係で特徴づけられるのに対して、組織原理は協調、利害一致、協働行動、近くて密接な関係で特徴づけら

れた。

こうした定義に沿って見た場合、ほとんどの組織間研究は、市場原理のみ、あるいは、組織原理のみをとらえるわけではなく、両者間の絡み合いをとらえている。ただ、その分析視点の特性上、交換視点と協同戦略視点は組織原理に分析の重きをおくのに対して、また、資源依存視点、個体群生態学視点は市場原理に分析の重きをおく。

市場原理と組織原理がどのように絡み合っているかについては、諸研究の捉え方に多様性が見られたが、最も多かったのは、両者が代替関係をもちつつ共存していることを描くにとどまる研究であった。また、組織間関係や戦略の類型化を図り、その上で、特定の類型に市場原理あるいは組織原理が強く働くか、両者が絡んでいることを描く研究もある。しかし、いずれも、両原理の絡み合いの分析としては限界が大きく、今後、実証による具体的な分析が求められる。

一部の研究では、両者間(市場原理と組織原理)の埋め込みの関係、あるいは、両者間の補完関係、あるいは、市場原理がより根源的な位置にある中での両原理の補完関係と捉えていることが興味深い。しかし、これらの研究においても、両原理の絡み合いの変化及びプロセスはブラックボックスのままである。ここにも、組織間関係についての実証的な分析の蓄積の必要性を見出せるのである。

## 参考文献

### (1) 日本語

青木昌彦(1992)『日本経済の制度分析—情報・インセンティブ・交渉ゲーム』筑摩書房。

青木昌彦(2001)『比較制度分析に向けて』NTT出版。

青木昌彦、奥野正寛編(1996)『経済システムの比較制度分析』東京大学出版会。

アプナー・グライフ(岡崎哲二・神取道宏監訳)(2010)『比較歴史制度分析』NTT出版。

イアン・マクニール(デヴィッド・キャンベル編、池下幹彦・東繁彦約)(2015)『関係的契約理論』日本評論社。

- 今井賢一 (1989) 「企業グループ」今井賢一・小宮竜太郎編『日本の企業』東京大学出版会。
- 内田貴 (2000) 『契約の時代—日本社会と契約法』岩波書店。
- オリバー・E・ウィリアムソン (浅沼万里・岩崎晃訳) (1980) 『市場と企業組織』日本評論社。
- オリバー・E・ウィリアムソン (1989) 『エコノミック・オーガニゼーション—取引コストパラダイムの展開』晃洋書房。
- オリバー・E・ウィリアムソン (1997) 「第1章 経済におけるヒエラルキー, 市場, および権力: ある経済学的見方」クロード・メナード編『取引費用経済学—最新の展開』文真堂。
- オリバー・E・ウィリアムソン (2017) 『ガバナンスの構造—経済組織の学際的研究』ミネルヴァ書房 (原文は williamson, Oliver E. (1996) .*The Mechanism of Governance*, Oxford University Press)。
- 加護野忠男他 (2008) 『取引制度から読みとく現代企業』有斐閣。
- 金容度 (2020) 「組織間関係論再考 2- 市場原理と組織原理の捉え方を中心に」『経営志林』56 巻 4 号。
- 遠山正朗 (2002) 『情報通信技術と取引コスト理論』白桃書房。
- 富永健一 (1997) 『経済と組織の社会学理論』東京大学出版会。
- 宮沢健一 (1988) 『業際化と情報化—産業社会へのインパクト』有斐閣リプレ 20, 有斐閣。
- 山倉健嗣 (1993) 『組織間関係—企業間ネットワークの変革に向けて—』有斐閣。
- リチャード・ラングロウ (2011) 『消えゆく手』慶応技術大学出版会。
- ロナルド・H・コース (1992) 「企業の本質」(『企業・市場・法』東洋経済新報社の第2章 (Coase, R. H. (1988), *The Firm, The Market, and The Law*, The University of Chicago Press; Coase, R.H. (1937). “The Nature of the Firm,” *Economica* Vol.4)。
- 若林直樹 (2006) 『日本企業のネットワークと信頼—企業間関係の新しい経済社会学的分析』有斐閣。
- 若林直樹 (2009) 『ネットワーク組織論—社会ネットワーク論からの新たな組織像』有斐閣。
- 渡辺深 (2015) 「「埋め込み」概念と組織」『組織科学』Vol. 49 No.2。
- (2) 英語
- Aoki, Masahiko (1988). *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press.
- Bradach, Jeffrey L. & Eccles, Robert G. (1989). “Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms,” *Annual Review of Sociology*, Vol.15 No.1.
- Burt, Ronald S. (1992). *Structural holes: the social structure of competition*. Harvard University Press.
- Cole, Robert (1979). *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Collin, Sven-Olof Yrjö & Larsson, Rikard (1992). “Beyond Markets and Hierarchies: A Swedish Quest for a Tripolar Institutional Framework,” *International Studies of Management & Organization*, Vol.23 No.1.
- Commons, John R. (1934). *Institutional Economics*. New York: Macmillan.
- Dugger, W.M. (1983). “The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?,” *Journal of Economic Issues*, Vol.17 Issue1.
- Goldberg, Victor P. (1980). “Relational Exchange: Economics and Complex Contracts,” *American Behavioral Scientist*, Vol.23 No.3.
- Granovetter, M. (1973). “The Strength of Weak Ties,” *American Journal of Sociology*, Vol.78 No.6.
- Granovetter, Mark (1985). “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” *American Journal of Sociology* Vol. 91 No.3.
- Granovetter, Mark (1992). “Problems of Explanation in Economic Sociology,” Nitin Nohria and Robert G. Eccles eds., *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Cambridge: Harvard Business School Press.
- Granovetter, Mark (2005). “The Impact of Social Structure on Economic Outcomes,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No. 1.
- Hart, Oliver & Moore, John Hardman (1990). “Property Rights and the Nature of the Firm,” *Journal of Political Economy*, Vol.98 No.6.
- Johanson, Jan & Mattsson, Lars-Gunnar (1987).

- “Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction-Cost Approach,” *International Studies of Management & Organization*, Vol. 17, No. 1.
- MacNeil, Ian R. (1974). “The Many Futures of Contracts,” *Southern California Law Review*, Vol. 47.
- Macneil, Ian R. (1978). “Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law.” *Northwestern University Law Review*, Vol. 72.
- Marsden, Peter (1981). “Introducing Influence Processes into a System of Collective Decisions,” *American Journal of Sociology*, Vol. 86 No. 6.
- North, Douglas (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Perrow, Charles W. (1986). *Complex Organization: A Critical Essay (Third Edition)*. Newbery Award Record, Inc. New York.
- Sako, Mari (1992), *Price, Quality and Trust*, Cambridge University Press.
- Stinchcombe, A. (1983). *Economic Sociology*. New York, Academic Press.
- Sumantra, Ghoshal & Moran, Peter (1996). “Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory,” *Academy of Management Review*, Vol. 21 No. 1.
- Uzzi, Brian (1996), “The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect,” *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 4.
- Uzzi, Brian (1997). “Social Structure and Competition in Interfirm networks: The Paradox of Embeddedness” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42 No. 1.
- White, R. (1981). “Where do Markets Come from?,” *American Journal of Sociology*, Vol. 87 No. 3.
- Williamson, O. E. (1991). “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives,” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36 No. 2.
- Williamson, O. E. (1971). “The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations,” *American Economic Review*, Vol. 61 issue 2.
- Williamson, O. E. (1981). “The Economics of Organizations: The Transaction Cost Approach,” *American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3.
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press.
- Williamson, Oliver (1995). “Hierarchies, Markets and Power in the Economy,” *Industrial and Corporate Change*, Vol. 4 No. 1.
- Wright, Dennis (1961). “The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology,” *American Sociological Review*, Vol. 26 No. 2.
- Zukin, Sharon & DiMaggio, Paul (1990). *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press.

## 注

- 1) 本稿で取り上げるコースの研究は1937年の論文 (Coase (1937). “The nature of the firm,” *Economica* Vol. 4, 386-405) である。同論文はCoase (1988) に転載されており、その翻訳本がコース (1992) であるため、本論文では、この92年の本を中心にコースの研究を検討する。
- 2) コース (1992), 43, 46.
- 3) コモンズ (John R. Commons) のような法学の研究では、取引を分析の基礎単位にするという発想は1934年から提示された (Commons (1934), 4-8)。
- 4) コース (1992), 15.
- 5) コース (1992), 8。コースは取引コストの概念を、「価格メカニズムを利用するための費用」、「公開市場で交換という手段で取引を実行するための費用」などと混用している。その後、コースの取引費用の性格については、いろいろな解釈が加えられているが、例えば、ラングロウは、コースが取引費用を不確実性から生じるコーディネーション費用ととらえ、フランク・ナイトが提示した見解に近いとみる (ラングロウ (2011), 19)。
- 6) その後、取引費用の内容についても精緻化が図られてきた。例えば、サコーによれば、取引費用には調査費用、交渉費用、在庫費用、監視費用、信頼形成費用、調整費用が含まれるとする (Sako (1992))。

- 7) コース (1992), 48。
- 8) コース (1992), 45, 49-50。
- 9) コース (1992), 44-45。
- 10) Williamson(1985),xi。
- 11) Williamson(1985),4。
- 12) Williamson(1985),180; ウィリアムソン (1989), 217。
- 13) Williamson(1985),xi,16。
- 14) Williamson(1985),16 ; Goldberg(1980), 337-338, 342。
- 15) ウィリアムソン (2017), 69。
- 16) ウィリアムソン (2017), 28。
- 17) Williamson(1985),1, 17。
- 18) Williamson(1985),21-22。
- 19) Williamson(1995),27。
- 20) ウィリアムソン (2017), 12。
- 21) ダグラス・ノースの政治的および法的制度, 法律, 慣習, 規範に該当する (North(1991))。
- 22) ウィリアムソン (1997), 10; ウィリアムソン (2017), 138。
- 23) Williamson(1985),21。
- 24) ウィリアムソン (1980),16。
- 25) ウィリアムソン (1980),10。
- 26) ウィリアムソン (2017),15; 加護野他 (2008),291-292。
- 27) 加護野他 (2008), 291-292。
- 28) ウィリアムソン (1980), 37-38。この場合, 人間は実演してみせることや, 実行による学習など別のコミュニケーション手段に頼るとする。なお, この限定された合理性の仮定は, サイモンの概念からきたものであるが, 組織による市場の代替に関心をもっているウィリアムソンは, サイモンが, どのような形態が「組織」によって置き換えられるのかを明確にしていなると批判する (ウィリアムソン (1980), 37)。他方, ウィリアムソンが人間の行動仮定として尊厳も提示していることを強調する研究者もいるが (遠山 (2002), 13, 17), ウィリアムソンの諸著作を合わせて見る限り, この尊厳という仮定を入れない場合が多い。
- 29) ウィリアムソン (2017), 12, 449。
- 30) ウィリアムソン (1980), 17, 48。
- 31) ウィリアムソンがなぜ, 取引環境の次元から少数

性を外したかは詳らかでないが, 資産特殊性と取引頻度が少数性と深く関わっていることから, 少数性の次元を想定しなくても, 資産特殊性と取引頻度を取引環境の次元として取り入れることによってガバナンスの形態を説明する変数として十分であると判断した可能性が高い。あるいは, 資産特殊性によって少数性が派生されると思い, 少数性を取引環境の次元から外したかもしれない。あるいは, 前述のように, 他の次元と違って, 少数性の次元は時間の経過によって形成されるものであるため, 概念操作に向いていない次元と思われたかもしれない。

- 32) ウィリアムソン (1989), 128; ウィリアムソン (2017), 29。ただ, ウィリアムソンは, 資産特殊性アプローチだけでは, 説得力が弱いことも認めている。すなわち, 「もっぱら, 資産特殊性の検討をベースに, 市場やヒエラルキーといった取引形態の選択を行う」という論じ方は, 「イノベーションの導入によって, 複雑化してしま」い, 「急速なイノベーションのレジームにおける経済組織の研究は, より困難な問題に直面することになる」とする (Williamson(1985),143)。
- 33) ウィリアムソン (2017), 68-69。
- 34) ウィリアムソン (1980), 17。
- 35) 機会主義的な傾向で市場が欠陥をもっている場合, 少数性の条件が支配的となっていることが必要である。もし, この条件がなければ, 多数の入札者のあいだの競争によって機会主義的傾向は無力化されるとする (ウィリアムソン (1980), 46)。
- 36) ウィリアムソン (2017), 28 ; ウィリアムソン (1980), i, 416; 富永 (1997), 206, 217-218。ただし, ウィリアムソンも市場と階層組織間の共生関係までまったく否定するわけではない。例えば, 「内部組織と伝統的資本市場の諸力とは代替物であるばかりでなく補完物でもあり, 両者は相互に共生関係を保って共存していく」とみる (ウィリアムソン (1980), 263)。
- 37) Bradach & Eccles(1989),98 ; 内田 (2000), 284。
- 38) ウィリアムソンは, この点から, 市場の失敗はより一般的な概念である取引コストに包摂されるとする (ウィリアムソン (2017), 427)。
- 39) ウィリアムソン (1980), 49, 54; 山倉 (1993), 55。

すでにふれたように、ウィリアムソンは1970年代の著作では、短期契約だけでなく、長期契約も市場取引に含まれると見る。そこで、長期契約も階層組織と代替関係にあるとみる。この長期契約で、限定された合理性という仮定と不確実性の次元が組み合わせられると、内部組織が表れるという(ウィリアムソン(1980), 18)。

- 40) 青木(1992), 223。
- 41) ウィリアムソン(1980), 17, 418。
- 42) ウィリアムソン(1980), 134; ウィリアムソン(2017), 30。
- 43) 今井(1989), 134。
- 44) ウィリアムソン(1980), 35。
- 45) ウィリアムソン(1980), 211。
- 46) ウィリアムソン(1980), 65-66, 201。
- 47) ウィリアムソン(1980), 209。ウィリアムソンによれば、情報の偏在という次元は、不確実性という次元と、機会主義という仮定によって導出される次元であり、逆に、情報の偏在が少数性の次元を作り出す関係にある。
- 48) ウィリアムソン(1980), 35。
- 49) ウィリアムソン(1980), 16, 35-36。
- 50) Williamson(1971), 116; ウィリアムソン(2017), 442。
- 51) ウィリアムソン(1980), 11。
- 52) ただし、ウィリアムソンは初期の著作においても、市場と組織それぞれの中での多様な形態については分析する必要性を認める。すなわち、市場と階層組織の間の選択には、特定タイプの市場と特定形態の内部組織という観点から取り組む必要があるという(ウィリアムソン(1980), 410)。
- 53) ウィリアムソン(2017), 429; 加護野他(2008), 292-293。
- 54) Williamson(1985),83。
- 55) 内田(2000), 284。
- 56) Williamson(1985), 83-84。単発的契約と関係的契約の対比は、イアン・マクニールなどの関係的契約理論が詳しい。関係的契約理論については、イアン・マクニール(2015);MacNeil(1974);Macneil(1978)を参照されたい。
- 57) Williamson(1985),16。また、企業間取引の分析に関して、ウィリアムソンは最終生産物に加えて、中間生産物市場、労働市場、資本市場に関連する諸取引を集中的に研究することが必要であり、主として中間製品の取引に関心をもつという(ウィリアムソン(1989), 128; ウィリアムソン(1980), i)。なお、ウィリアムソンによれば、中間財市場における取引契約では、価格、資産特殊性、契約のセーフガードの3要素が同時決定される(ウィリアムソン(1997), 17-18)。
- 58) ウィリアムソンによれば、アローが提起する保険の問題、雇用関係、垂直統合および資本市場における競争の問題、価格差別問題としての公共財の問題なども、中間形態の取引に含まれるとみる(ウィリアムソン(1980), 12)。
- 59) ウィリアムソン(2017), 12, 28, 449; Williamson, (1985), 18。
- 60) Williamson(1985),84; ウィリアムソン(1989), 220; ウィリアムソン(2017), 138; 内田(2000), 284。
- 61) ウィリアムソン(1989), 133; 内田(2000), 284; 加護野他(2008), 292。
- 62) ウィリアムソン(1989), 48, 134, 227-228; ウィリアムソン(2017), 29。
- 63) ウィリアムソン(1980), 35, 61, 63, 416-417。
- 64) Williamson(1985), chapter 7 and chapter 8。
- 65) Williamson(1981),87; 山倉(1993), 56。
- 66) 人間の能力の限界で完全な予測ができないため、事前の契約は不完全にならざるをえないのであれば、一般的に契約は不完全なものとみることができる。こうした立論から契約の問題を法学の領域で取り上げるマクニールの関係的契約理論では、事後の諸状況を契約時点に盛り込むことを「現在化」というが、彼らは、契約ではこの「現在化」が不完全であるため、関係的契約が状態化されるとみる。
- 67) ウィリアムソン(1989), 223。
- 68) ウィリアムソン(1980), 48; ウィリアムソン(1989), 135。
- 69) Williamson(1985),203-205。
- 70) Collin & Larsson(1992),3。
- 71) ウィリアムソン(2017), 428。
- 72) Perrow(1986)。
- 73) Dugger(1983); Granovetter(1985); Perrow(1986)。
- 74) Johanson & Mattsson(1987);Bradach &

- Eccles(1989); Granovetter(1985); Uzzi(1997)。ハート＝ムーアのように、機会主義行動を抑えられるメカニズムが具体化されていない点を批判する研究もある (Hart & Moore(1990))。
- 75) 青木 (1992), 223; Perrow (1986); Johanson & Mattsson(1987), 42-43; Granovetter(1985), 494-495, 499, 503-4。
- 76) Macneil(1985), 496。
- 77) 内田 (2000), 285-286。ウィリアムソン自身も、こうした社会的な文脈の重要性を認識しているようにはみえる。例えば、「信頼できる行動の規範 (Norm) が市場にも及んでいる場合があり、評定のシステムによって強制される」(ウィリアムソン (1980), 179) とし、規範などを含む雰囲気というシステム関連の次元を分析の枠組みの中に取り入れようとする。しかし、ウィリアムソンの研究では、社会的文脈をどのように分析に取り入れ、どのように位置付けるかに迷いがあり、それがどのような分析上の有効性があるかも不明瞭であることは間違いない。
- 78) Granovetter(1985), 495。
- 79) 金 (2020)。
- 80) 今井 (1989), 159。
- 81) North(1990)。
- 82) 比較制度分析及び歴史制度分析については、藤原・青木編 (1996); 青木 (2001); グライフ (2010) を参照されたい。
- 83) 渡辺 (2015), 30; 若林 (2009), 194。
- 84) 若林 (2009), 193。
- 85) 富永によれば、経済社会学にとって、組織も市場も社会的交換システムであり、組織の一部が市場に転化したり、逆に市場の一部が組織に転化することが起こるのに不思議はないという (富永 (1997), 280)。
- 86) Granovetter(1985), 483。
- 87) Granovetter(1985), 490; ウィリアムソン (2017), 277-278。
- 88) Granovetter(1985), 505。
- 89) Granovetter(1985), 489。
- 90) Granovetter(1985), 481-510; 内田 (2000), 285。
- 91) グラノヴェッターが言及するこれらの経済学者は、信頼に基づく「普遍的な道徳性 (generalized morality)」の存在を重視するアロー (Kenneth Arrow), 「誠実さ」 (honesty) の概念を取り入れるアカロフ (George Akerlof), その他、ライベンシュタイン (Harvey Leibenstein), ベッカー (Gary Becker) などである。
- 92) Wrong(1961)。
- 93) 渡辺 (2015), 31。
- 94) グラノヴェッターが述べているように、過小社会化、過剰社会化への批判はロナルド・バートの問題提起に近い (Granovetter(1985), 487)。例えば、グラノヴェッターがいう過小社会化、過剰社会化は、バート (1982) の「原子論的」 (atomistic) アプローチと「規範的」 (normative) アプローチにそれぞれ該当する。同様に、グラノヴェッターが過小社会化と過剰社会化の間の埋め込みアプローチをとっているが、この埋め込みはバートの「構造的」アプローチと似通っている。ただし、グラノヴェッターは、その具体的なモデルの展開などではバート (1982) の研究との相違点があることも強調する (Granovetter(1985), 487)。
- 95) Granovetter(1985), 485; 渡辺 (2015), 31。
- 96) 若林 (2009), 192。
- 97) Granovetter(1985), 482, 487; Granovetter(2005), 35; 渡辺 (2015), 30。異なる社会的接近における不均等が情報の非対称性と各種ボトルネックをもたらし、結果的に、特定社会集団に相当な利益を与える代わりに、他の集団は不利な状況に置かれる (Granovetter(1985))。
- 98) Granovetter(1992), 82; Granovetter(1985); 若林 (2009), 193-94。この点で、グラノヴェッターに類似な視点に立つ社会学研究として、コールマン (Coleman(1979)) の集会的な行動及び意思決定の理論を拡張するマースデン (Marsden(1981)) を挙げられる (Granovetter(1985), 487)。マースデンは、集団行動及び集団的意思決定の理論を、社会的関係 (social connection) が純粋な原始的な状況を変化させる様態の解明に応用している。
- 99) 渡辺 (2015), 29。
- 100) 若林 (2009), 193。
- 101) Granovetter(1985), 482; 若林 (2009), 204。
- 102) Granovetter(1992)。
- 103) グラノヴェッターは、行為者が良い社会関係を得ようとする非経済的、かつ、社会的な動機で行動するので、社会構造がネットワークを通じて、交換

- 行為に規範的文脈を与えると考える(渡辺(2002):55-56; 若林(2006), 94, 167-168)。この点, 社会的交換理論の考え方と対照的である。すなわち, 交換理論は, 「効用最大化」のために交換を行い, 全体としては競争的交換における一般均衡として社会構造が形成されるとみる(富永(1997), 83-86)。
- 104) Granovetter (1985)。
- 105) 若林(2006), 35, 76。「新しい経済社会学」は, 関係的契約での暗黙の理解や具体的な実現においては, 組織間関係を支える社会ネットワークが重要な役割を果たすと考える(Uzzi(1996); 若林(2006), 76)。
- 106) Granovetter(1992)。グラノヴェターは, 直接的なネットワークだけでなく, 異なるタイプのネットワーク間の諸関係と, それらの関係を調整できる行為者の特別な位置まで視野に入れて, カップリングとデカップリングという概念の有効性を提唱する(Granovetter(1992); 渡辺(2015), 33)。
- 107) Granovetter(1973),1360, 1376-1377。
- 108) Granovetter(1973),1361。
- 109) Granovetter(1973),1376, 1378。
- 110) グラノヴェターは弱い紐帯の強みを転職者についての実証研究にも適用し, 転職情報のように新しく異質な情報が, 強い紐帯よりも, 弱い紐帯で良く伝搬するとして, 革新的な情報伝搬における「弱い紐帯の強み」を明らかにした。
- 111) Granovetter(1985); 若林(2006), 95。
- 112) バート(1992)もネットワークの各部分が連結される方式が重要であることに着目して, 弱い紐帯の議論を拡張, 再構成し, 「構造的空隙(structural hole)」を理論化する。すなわち, バートは複数のネットワークの橋となるブローカーの行動に社会的利益があり, またその行動が経済的競争にも有利であるという(Burt(1992); 若林(2006), 69)。
- 113) Zukin & DiMaggio(1990),15。
- 114) Uzzi(1996),675;Uzzi(1997),36。
- 115) Uzzi(1996),675; 渡辺(2015), 32-33; 若林(2006), 69; 若林(2009), 206-207。
- 116) そのため, グラノヴェターの埋め込み概念は, 文化, 政治, あるいは, マクロレベルの社会構造との関係が無視されていると批判する研究者もいる(渡辺(2015), 32)。
- 117) Uzzi(1997),37;Uzzi(1996),676。
- 118) パウエル, リチャードソン, 中間組織論者の組織間関係論については, 前号の拙稿(金(2020)を参照されたい。社会の対応システムは市場による調整, 組織による調整, ネットワークによる調整の三つがあり, ネットワークを市場と組織の中間組織というよりは, 市場と組織をつなぐ第3の社会調整システム, 「連鎖型組織」とみる宮沢もウジラのネットワークの捉え方と類似であると言える(宮沢(1988), 58, 95)。
- 119) 若林(2009), 204。
- 120) Uzzi(1997),60。
- 121) グラノヴェターの議論を応用する研究は多岐にわたる。例えば, 研究集積及び産業集積の形成, マーケティングチャンネル, 企業家活動及び移民企業家, 貸し出しをめぐる関係, 立地決定, 企業買収, 組織適応などの研究テーマにグラノヴェターの埋め込みの議論が応用されてきた(Uzzi(1997),35)。
- 122) Uzzi(1997),35;Uzzi(1996),674。
- 123) Uzzi(1996),674。
- 124) Uzzi(1997),35。
- 125) Uzzi(1997),42, 61。
- 126) Uzzi(1997),35, 38-39, 61。この23社の売上高は50万ドル～10億ドルに分布していた(Uzzi(1997),38)。
- 127) Uzzi(1996),675;Uzzi(1997),38。企業間取引を行う企業群は別のグループに属する場合が多かった。例えば, 製造メーカー経営者はイタリアンかユダヤ人が多く, 受注企業は中国系が多かった。
- 128) Uzzi(1996),683-685
- 129) Uzzi(1997),50-59。
- 130) Uzzi(1996),675, 693。
- 131) Uzzi(1997), 43-44, 46, 61; 若林(2009), 51, 92, 205; 渡辺(2015), 33。
- 132) Uzzi(1997),35, 63。Uzzi(1996),693
- 133) Uzzi(1997),35;Uzzi(1996),694。
- 134) Uzzi(1996); 若林(2009), 199。
- 135) Uzzi(1996),694。

