

In April 2022, Osaka City University and Osaka Prefecture University merge to Osaka Metropolitan University

Title	取引費用理論と産業組織論：論理構造の検討
Author	明石 芳彦
Citation	季刊経済研究, 15 卷 4 号, p.1-25.
Issue Date	1993-03
ISSN	0387-1789
Type	Departmental Bulletin Paper
Textversion	Publisher
Publisher	大阪市立大学経済研究会
Description	
DOI	

Placed on: Osaka City University

Osaka Metropolitan University

取引費用理論と産業組織論：論理構造の検討*

明 石 芳 彦

- | | |
|-------------------|-----------------|
| I はじめに | IV 産業組織論と取引費用理論 |
| II 取引費用の概念と取引費用理論 | V 結びに代えて |
| III 取引費用理論の論理構造 | |

I はじめに

近年、企業間関係における（暗黙の）長期契約、もしくは取引関係の継続性が注目され、その有力な説明手段として「取引費用理論」が用いられることが多い¹⁾。取引費用の節減は経済成果の効率をもたらす一方、「緊密な」企業間関係が競争の減殺を招いたり「不公正な」取引方法など独占の弊害を伴っているのではないかとみる向きもないではない。だが、そもそも取引費用の節減を生じさせる要因は何であり、そうした企業間関係が「伝統的産業組織論」の観点からいかなる性格を持ち、その評価基準が何かを整理する必要がある²⁾。

本稿では、R. コースが着目し、デムゼッツ、アロー、O. ウィリアムソンらが「復活」さ

[キーワード] 取引費用、産業組織論、資産特殊性、長期取引、市場。

* 本稿の基本的な構想は、オリバー・ウィリアムソン教授との討論により啓発されたものが多い。また、ポール・シアード教授との討論も有益であった。残されている過誤はすべて筆者に帰する。

1) ウィリアムソンらは近年、取引費用の経済学 (TCE; Transaction Cost Economics) と呼んでいるが、Williamson [1974] [1975] p.11 [1981a] などでは基本的に取引費用アプローチ、do. [1979b] [1981b] [1985] [1986b] ch. 9 [1989] [1992a] などでは取引費用の経済学である。

経済理論における1つの学派・アプローチゆえ、本稿ではTCEではなく取引費用理論、取引費用アプローチと呼ぶ。後述のとおり取引費用理論は新古典派経済理論と補完関係にあると捉えられるし、またその理論体系の完成度を考慮すれば、取引費用理論と総称してよいだろう。

2) わが国でも、今井・伊丹・小池 [1982]、宮澤 [1988]、伊藤・松井 [1989]、浅沼 [1992] などに、①既存理論（価格理論、企業・組織の理論、市場の理論など）との関係、②日本の企業間関係の分析との関連から、取引費用アプローチの有効性や位置づけが検討されている。本稿ではこれらの研究を踏まえ、できる限り③「産業組織論」との関連に限定しそれに議論を集約させたい。

せた取引費用概念、取引費用理論の論理構造を主に伝統的産業組織論との全体像の対比という観点から検討する。

II 取引費用の概念と取引費用理論

1 取引費用概念の登場

伝統的見地において、市場は企業間の効率的な交換取引関係を統御する上で、当てにできるものと見なされてきた。ところがコースは市場取引にも少なからぬ費用がかかり、この市場取引費用と組織内取引・管理費用などとの比較から、「市場取引による生産の組織化とそれによって代わるものとしての企業内部化」を検討した。それは資源配分が価格メカニズムに依拠しているだけでなく、「取引の組織化」を企図した「企業」の内部でも行われていることに基づく。コースは同時に、市場と企業の代替関係だけでなく「長期契約が望ましいこともある」し、その際、長期契約の内容がときには、なすべきことを特定するのは難しく、望ましくもない (Coase [1937] p. 386; do. [1960] pp. 16-17) と考えていた。

取引費用とは何か。コース [1937] は市場利用の費用（価格メカニズムもしくは公開の市場を利用するための費用）の例として、取引に関連する諸価格を見つけだすための費用、1回ごとの交換取引について交渉を行い契約を結ぶための費用、その他説明事例として、取引税の回避などを挙げている。市場での取引には、取引相手の決定（それに伴うサーチ・コストの発生）等のプロセスとコストを要する。このコストは総称して「取引費用」と呼ばれる。ただし、取引費用概念も幅広い。「市場の失敗」の一因としての情報の不完全性に対応するコストから、輸送・契約手続きなどに関するコストも含むからである。

取引費用には2つあり、事前的コストとしての契約文書作成、商議、契約書の保証等のコストと、事後的コストとしての契約履行の監視、紛争発生時の契約修復、紛争解決機構の開設・管理、安定関与 (commitment) をもたらす固縛 (bonding) 等のコストである (Williamson [1985] pp. 20-21)。別の視点からそれらを要約すると、1) 取引に必要な価格情報の収集・解析に伴うコスト、2) 取引相手に関する情報の収集・解析に伴うコスト（取引先のサーチ、スクリーニングおよび評価のコストなど）、3) 取引先との交渉・契約手続きに伴うコスト、4) 取引先の管理またはモニタリングコスト、および取引先の変更に伴う「調整コスト」などとなる。

取引費用アプローチは、「取引（または交換）に関する総費用の最小化」の観点から、市場と企業という制度的装置のいずれを選択するかを分析枠組としている (Williamson [1975])。市場取引（スポット市場取引）の分析は内部組織化（または垂直統合）や長期契約などのさまざまな取引形態へ拡充されていく。ある取引がその中でなされる明示的・暗黙的な契約上の枠組（市場、企業やその混合形態など）を統御機構 (governance structure) と呼ぶならば

(Williamson [1981b] p. 1544), いずれの取引形態においても, 取引を遂行するための総費用を最小化するような取引統御機構の選択を「制度選択・設計理論の基礎」(Joskow [1988] p. 98)として分析できる。当初, コースもそう考えた³⁾。

取引費用理論をごくおおざっぱに言い表せば, 企業間関係を規定するメカニズム, つまり企業間の分業関係, 統合化・分離の要因等を解明する「企業組織化」理論となるだろう。もっと具体的にいえば, 取引費用理論または取引費用分析は後で詳しくみるとおり, もっぱら技術(technology)に規定される狭い意味での生産費用よりも取引費用に着目し, 市場における取引費用の大小により, 企業間取引関係を統御・組織する様態やメカニズムを説明しようとする。これはコース[1937]がいう「組織(化)と費用の結合」理論である。ゆえに, こうして組織化された企業は, 市場という匿名でかつ1回ごとの取引(契約)関係を選択しつづけるかどうかの意思決定を迫られるのである。この場合, 市場という場を利用することに伴うコストの節減に企業組織の発足目的があるから, 企業組織への求心力は高い費用がかかる市場取引を回避しようとする意図に起因する。一方, 取引を企業の内部に組織化する費用が公開の市場を利用する費用以上の場合には, 企業組織の「縮小」, 市場の利用が選択される。この種のコスト・便益分析, 費用節減の着想が取引費用アプローチの1つの特徴である。そして, 市場における調整コスト(coordinating cost)を節減しようとする点で, カルテルさえも正当化されかねない解釈を導くが, 後で検討するようにこの解釈は誤りである。

2 取引費用理論と伝統的価格理論

伝統的価格理論は分析の一般的なフレームワークを提供し, 価格メカニズムがうまく働かならば, いかなる帰結が生じるかを説明する。伝統的価格理論はその理論体系の中核に完全競争理論を据えている。完全競争はその成立要件として, 1) 企業数が十分に多いこと, 2) 取引される財が同質であること, 3) 取引に必要な情報は完全であり, 不確実性がないこと, 4) 参入・退出が自由であること, 以上の条件を必要とする。

こうした完全競争の成立要件が満たされない場合とともに, 市場メカニズムが働いても当該経済問題が解決されない場合があり, 市場の失敗と総称されている。アローは市場の失敗に関する議論の中で, 取引費用概念の有意味性, 重要性を指摘した。つまり, アローは2つの(効

3) 匿名型取引の行われる場を「市場」と呼ぶ。そこでは, 市場参加者が自らのもつ財・サービス(の情報)を「市場」に持ち寄り, それらの需要と供給により価格が決まり, この価格に対応して, 需要と供給の量が再度, 調整される。各参加者は匿名で参加していることもあり取引は1回ごとに完結する。

コースらは, 市場の代替機構としての政府活動(規制)をコストの観点から, 比較制度分析している(Coase [1960] pp. 17-18, Demsetz [1964] p. 11)。また, ジョスコウは元来, 完全競争市場とその代替機構としての政府規制という捉え方を問題視し, 取引費用の観点から「スポット取引(または匿名の市場契約)」以外にも, 完全競争市場に対応させる企業の内部組織(垂直統合)化, 長期契約の検討が必要と述べている(Joskow [1988] p. 99 など)。本稿注5も参照。

率的)資源配分メカニズムとしての市場配分メカニズム(価格システム)と非市場配分メカニズム(交渉,政治過程,一般化している社会慣習などの社会制度)の優劣を,公共財,外部性,収穫逡増,そして取引費用という概念に基づいて検討している。とくに「取引費用は経済システムを運営する費用」(Arrow [1969] p. 48)であり,競争市場を運営する費用はゼロでない(よって取引費用は正值)という視点に立つ⁴⁾。そして「市場へ参入するために必要な情報入手に費用がかかり」(Arrow [1969] p. 48),情報はコミュニケーションと不確実性とに密接に関連し,市場における交渉費用も少なくないとみる。すなわち取引費用の源泉について,アローは(1)排除費用(排除不能性に対応する),(2)コミュニケーション・情報の費用(取引が実行される条件の提示・学習の費用を含む),(3)不均衡の費用(たとえ完全情報の下でも最適配分を計算するのに時間がかかり,最終均衡と不整合な取引が発生し,この計算が完了するまでは取引が遅延する)を挙げる。とくに,大多数の価格シグナルを送受する費用は高い。そして「市場の存在が意味を失うほどに取引費用が高いケース」(Arrow [1969] p. 60)には市場の失敗となる⁵⁾。また,取引費用と生産費用の違いについて,取引費用は資源配分形態の変更により変わる一方,生産費用は技術と嗜好だけに依存する。垂直統合の誘引は,市場で売買するコストとそれを企業内部へ移したときのコストの比較による。さらに,取引費用が増加する見込みが大きくなれば別のシステムに変更することにより厚生上の損失を除去する必要が高まるとみている。

ウィリアムソンが取引費用概念の研究を深めていく1つの契機は,「市場に関する基本的な困難を取引費用の根源と明確に結びつけた」(Williamson [1981a] p. 551)このアロー論文,およびいうまでもなくコース論文(Coase [1937] [1960])と推測される⁶⁾。そしてウィリアムソンは,経済効率を内部組織構造と本質的に独立と見なす伝統的経済学の見解が誤りであり

4) これは後述の「摩擦のある世界」に対応する。また,取引費用と市場の失敗の関連で,アローは市場の失敗と外部性は経済組織の形態について相対的だとみ,収穫逡増は本質的には技術工学的現象とみる。デムゼットも「取引費用が正值の場合,外部効果や独占効果の一部は効率と整合的となる」(Demsetz [1968] p. 34)という。これはハイエク [1945] の議論にも関連する。

5) ハイエクは「価格システムが果たす無類の情報伝達機能」を評価し,「価格システムなしには,広汎な分業を基礎とする社会を維持できない」とみた(Hayek [1945])。一方,ウィリアムソンは「価格はしばしば十分統計量の資格をもちえない」し,市場にとって代わりうるのは中央計画当局(政府)ではなく企業であるだろうと述べ(Williamson [1975] p.5, 訳11ページ),「ハイエクは価格システムの限界について正しく考察していなかった可能性がある」と捉えている(Williamson [1981b] p. 1541)。本稿注3も参照。

6) 取引費用理論のオリジナルとされるコース [1937] 論文は「多く引用されたがほとんど活用されなかった」(Coase [1988b] p. 63)。その理由は「取引費用が操作化されなかったことと,操作化の方法が明らかにされなかったため」という(Williamson [1981b] p. 1546; do. [1975] p.3, 訳9ページ)。なお,取引費用概念については Coase [1937] による着想の後, Coase [1960] および Demsetz [1964] [1968], Arrow [1969] などを経て, Williamson [1979] へとつながるとみてよい(Demsetz [1964] では交換費用とよばれている)。

支持されなくなったのはチャンドラーの研究 [1962] を契機とすると述べている (Williamson [1981a] p. 551).

III 取引費用理論の論理構造

取引費用理論 (主としてO. ウィリアムソンが提示した体系) では, H. サイモンの「限定された合理性 (bounded rationality)」(Simon [1957b] p. 198) を大前提としている。その下で, 取引 (交換・分業) 規定因とその変化を解明しようとすることから, 取引主体の構成とその関係, とくに誰もが十分な取引遂行能力を持ちあわせているわけではないことを重視する。そして現実の企業をどう見るか, 実際に何が起きているか (what's going on) に強い関心がおかれる⁷⁾。

ウィリアムソンは取引費用分析の観点から, 市場の失敗と垂直統合など組織要因を関連させて整理し (Williamson [1971]), 取引費用分析の体系化の着想を提供した (do. [1973])。そして, 「組織の失敗」の枠組を提供する (do. [1975]) とか, 取引費用または組織統御コストの節減を重視する (do. [1985]) などその分析が深化されている。総じていえば, 取引費用理論では不確実性や取引費用などにより, 市場の失敗, 次いで組織の失敗を検討し, 結果的に市場と組織, その中間形態の制度選択を分析する視点を提供した。ここでは, 取引規定因や交換形態の進化などに着目しつつ, 取引費用理論の論理構造と問題点を整理しよう。

1 「組織の失敗」の枠組

まず, 「組織の失敗」の枠組を構成する次の分析用語を整理しておこう⁸⁾。

1) 限定された合理性

限定された合理性とは「合理的であろうと意図されてはいるが, かぎられた程度でしか合理的ではありえない」人間行動をいう (Simon [1957a] p. xxiv)⁹⁾。

2) 機会主義

機会主義的行動とは「個人的利益を実現しうることを期待して『虚偽の, ないしは実体をと

7) これらの視点は「(新) 制度学派 (Institutional Economics)」の特色とされる。またそれは現状肯定的な立場とみなされがちである。けれども, そのロジックは必ずしも単線的でない。

8) ウィリアムソンは以下の1)～4)に5) 雰囲気を加え, 内部組織が市場交換に代替し, 取引統御メカニズムとして選択される可能性を論証しているが, 本稿の目的を越えるのでここでは言及しない。また, 分析目的に照らして, ウィリアムソンの強調する不確実性や複雑性 (complexity) などには直接言及しないが, それは項目1) 限定された合理性の大前提となる。

9) ウィリアムソンは不確実性・複雑性を外部環境要因と分類しているが, ここではそれは経済理論の大前提と見なし論じない。なお「限定されていない合理性を前提すれば, 対処すべき複雑性の程度がどうであろうとも, 条件つき請求権の契約でうまくいく」という (Williamson [1975] p.22, 訳38ページ)。

もならない, すなわち自分で信じていない, 脅しまたは約束』をおこなうことをともなっている」(Williamson [1975] p. 26, 訳44ページ, ただし Goffman からの引用文)。また, 機会主義とは, 経済主体が自己利益を最大化しようとする仮定に加え, 戦略的行動の余地を含めたものである。別の文献で, ウィリアムソンは機会主義が「道徳的危険」とも関係するが, それよりもやや広い概念として, ぎまんだ言動を伴って私利を追求する意味と考え, それが必要ならば, 経済組織の研究は無意味になるとさえ論じている (Williamson [1981b] p. 1545); do. [1974] 注121も参照)。

3) 少数性の条件

ウィリアムソンの言葉を借りれば, 「しばしば最初の時点では多数性の条件 (a large-numbers condition) が成立しているようにみえるにもかかわらず, これは錯覚であるかもしれず, あるいは契約の更新段階までつづかないかもしれない」。つまり, 「最初の時点では成立している同質の多数者がいるという条件が, 契約の更新の時点では, もはや成立しなくなるかもしれない」。「供給者たちのあいだの対等性が, 先発者の優位性 (first-mover advantages) によってくつがえされ, したがって最初の入札で競り勝った供給者たちが, そのあとで, 競りに負けた供給者たちに対して, 少なからぬ費用上の優位性を享受しうるようになるならば, とどのつまり成立する販売上の関係は, 実質上, 少数性の関係である」¹⁰⁾ (いずれも Williamson [1975] pp. 27-28, 訳46-47ページ)。

こうして, 少数性の条件 (少数主体間交換関係への変質問題) は, (1)最初から生じている, (2)契約の実施の過程で, a) 特異性¹¹⁾をもつ経験がつかまれる結果, b) 人的資本市場と物的資本市場の失敗のせいで, 多数主体間交換という条件が少数主体間交換関係に変わってしまうために生じる。(3)次の情報の偏在という条件が加われば, 事態は一層深刻になる, と捉えられている。

4) 情報の偏在¹²⁾

情報の偏在とは「一つの取引, ないしは関連する一組の取引に対して関連性のある真の基礎的な諸条件が, 一人以上の当事者には知られているが, 他の当事者たちが認識しうるか, ない

10) ウィリアムソンはこれを「事前事後の競争における変型」(Williamson [1981a] p. 554)「基本的変型 (fundamental transformation)」と呼んでいる (do. [1985] pp. 61-63; do. [1989] p. 144)。

11) 特殊性・特異性の概念は Williamson [1975] [1979b] では idiosyncrasy という用語が用いられていたが, その後 do. [1981a][1981b] などから, specificity という用語に代わる。例えば, do. [1979b] p. 240; do. [1981a] pp. 555-60 では idiosyncratic, specialized, specific がほぼ同義で使用されている。また, 取引「特殊」(specific)を市場化できない (nonmarketable, do. [1979b] p. 239) とか移転不能な (nontransferable, do. [1981a] p. 563) とも言い替えたりしている。

12) Williamson [1971] [1974] [1975] などでみられる情報の偏在 (information impactedness) という用語は, その後, 情報の非対称性 (information asymmetry) という表現に改められていく (例えば, Williamson [1975] p.6, 訳12ページ; do. [1981b] p. 1562; do. [1985] pp. 51, 142など)。

しは知らされうるためには、費用がかかるという場合に、存在する」。とくに「もとの交渉の時点に存在する事前的な情報の偏在を、契約の実施の過程で発展する事後的な情報の偏在から区別すべきである」。さらに先発者の優位性と関連させて、「部外者が部内者と情報上対等でないこと理由は、ふつう、部外者は、特定企業に固有の、あるいは特定課業に固有の、ないしは特定取引に固有の経験が欠けているからである」ともいう。なお、ウィリアムソンはこの種の経験を「一つの価値ある資源であり、最初の契約にあたえられたことによってそれを獲得した人びとが、それを戦略的に用いることができる」とみている（いずれも Williamson [1975] p. 31, 訳51-52ページ）。

経済主体間に保有される情報の不均等性（または非対称的分布）が観察されるとき、情報の対等性を回復・獲得するための費用は高く、当事者が機会主義的に行動する傾向もある。一方、仮に複数の当事者が同一の情報を持っていても、リスク負担態度の違いなどに基づく企業行動に差があるとすれば、問題は増幅されうる。また、先発者の優位性との関連でいえば、経験をつうじて取得された情報（その一例としてノウハウがある）は偏在しているから、最初の契約の前（事前）には多数主体間の競争が実行可能であっても、契約更新時（事後）にはもはや対等性が成立しなくなっている。これは「事前事後競争における変型」と呼ばれるが、これにより「少数主体間交渉という状況が展開してくる」（Williamson [1975] p.35, 訳57ページ）。

ウィリアムソンは、情報の偏在に関連して、（1）当事者が機会主義的でない、（2）限定されていない合理性が存在する、（3）多数主体間競争という条件が支配している、のいずれかが成立していれば、市場交換の有効性は損なわれないとみている（Williamson [1975] 2章）。一方、「限定された合理性、不確実性、および特異性をもった知識を与件として、私は、価格はしばしば十分統計量の資格をもちえないということ、またそのために内部組織（階層組織）が市場を介する交換におきかわるという事態がしばしばおこるということを主張する」（Williamson [1975] p.5, 訳11ページ）。とくに限定された合理性と特異性をもった知識を正しく認識することが重要と述べている¹³⁾。

以上、「組織の失敗」アプローチは、「市場の失敗」の取引費用アプローチ（Arrow [1969] Williamson [1971]）をよりミクロレベルにアナロジーとして適用したものと見える。市場と企業とは一組の取引を遂行するための代替的手段であり、その選択は、市場と企業という取引形態の相対的効率性に依存する。そこで取引の比較制度的な分析には、市場の失敗の源泉とともに、組織の失敗の源泉を理解しなければならない。市場の失敗との関連で、「市場の失敗を

13) その後、「制限された合理性と機会主義の双方が、同時に存在することがないのなら、あらゆる経済的な契約問題は些末なものとなり、経済制度の研究はその必要がなくなる」（Williamson [1981b] p. 1545, 訳178ページ）。さらに取引費用理論は(1)制限された合理性、(2)機会主義、(3)資産特殊性の関連に依存しており、これらのいずれか1つが欠けても契約の世界は非常に単純なものになる（dq. [1986b] p. 177, 訳221ページ）と述べている。

ひきおこすものは不確実性ないし少数性 (small numbers) あるいはその両方ではなく、これらの要因が一方では限定された合理性と、また他方では機会主義とむすびつくことが、交換のうえに諸種の困難をひきおこす(Williamson [1975]p.7, 訳14ページ)点を強調している。そして、「長期契約と短期契約のそれぞれが——前者は限定された合理性と不確実性のために、また後者は機会主義と少数主体間交換関係との組合せによって——被る諸問題を考慮するとき、これらにかわるものとして内部組織が現われうる」という (Williamson [1975]p.10, 訳18ページ)。市場の失敗の可能性にかかわる市場の環境要因は不確実性や少数主体間交換関係などであり、これらが人間の要因である限定された合理性や機会主義に結びつくことが重視されている。そこで、取引を市場を介して行うか、企業内部で行うかという取引形態の選択はその時どきの諸条件に依存するものであり、決して固定不変なものではない。

2 取引費用アプローチの特徴

ウィリアムソンの文献より、「取引費用アプローチの特徴」を列挙するとおおむね以下のようになる¹⁴⁾。

1) 取引を分析の基本単位とし、技術 (生産関数に反映される) を分析単位としない。取引は「技術的に分離可能な活動単位」(Williamson [1981b] p. 1544) で生じると見るため、企業は複数の取引の束からなる。伝統的な経済学では、理論上「技術的に分離可能な活動単位」=企業となる。それは組織の内実を伴わないという意味で「質点」企業と呼ばれている。よって、取引費用アプローチにおいては、企業を生産関数ではなく統御機構とみる (do. [1986b] p. 174; do. [1989] p. 136)のである。

2) 比較制度アプローチで、市場、階層組織、さらには長期契約取引かを検討する。そして、市場構造としての産業組織に加え、組織形態 (階層組織) の異なる内部組織、取引関係としての産業組織を分析する。

3) 「経済人」の虚構に代えて、人間の本性の基本的な属性¹⁵⁾に着目する。つまり、限定された合理性と機会主義を「行動上の仮定」とする。

4) 「摩擦のない世界」という虚構を放棄する。また、反復的 (recurrent) 契約と取引費用の節減を分析する。

3), 4) について「機会主義は取引費用研究の中心概念」(Williamson [1979b] p.234) であり、企業構造の進化は取引費用の節減と密接に関連してきた (do. [1981b] p. 1543)。また

14) Williamson [1975] pp.252-53, 訳416-17ページ, do. [1981b] p. 1564; do. [1986b] p. 174, 訳217ページ; do.[1989] p. 136による。

15) 経済人の虚構に代えて、F. ナイトのいう「人間の本性」を基礎的認識に捉えている (Williamson [1981b] p. 1544)。なお、「組織人」(do. [1981a] p. 553)、「契約人」(do. [1985] 2章)とも表現している。さらにサイモンの関心は個人の意思決定、ウィリアムソンの関心は組織の意思決定である (Williamson [1986b] ch. 9, 注2参照)。

「物理学における摩擦と経済学における取引費用」(do. [1986b] p. 176, 訳 219-20 ページ)のアナロジーで説明している。つまり、完全競争を「摩擦のない真空の世界」と見なせば、取引費用は市場取引の摩擦であり、コースがいう市場利用の費用、アローがいう市場の運営コストと同様である¹⁶⁾。

もっとも、取引費用理論の分析手法はウィリアムソンも認めているように、かなりナイーブであり、自ら認める限界として、粗野 (crudeness) と過度な道具主義 (instrumentalism) がある。近年、操作性の回復をはかる動きが活発とはいえ「取引費用の経済学はなお発展の萌芽段階にある」だろう (Williamson [1985] p. xii)¹⁷⁾。

3 取引属性と資産特殊性の類型化¹⁸⁾

取引頻度、不確実性、資産特殊性 (asset specificity) などからなる取引属性と、取引総費用を最小化する統御機構との関係はいかに整理できるだろうか。取引費用アプローチの理論的本質ともいえる資産特殊性を検討する。

(1) 資産特殊性の定義と類型化

ウィリアムソンは「強調したい取引とは反復 (recurrent) する種類の交換で」あり (Williamson [1979b] p. 241), とくに資産特殊性が取引を描くもっとも重要なディメンジョン (do. [1981a] p. 555) という。すなわち、取引を特徴づける3つのディメンジョン (取引属性) は、1) 取引が反復する頻度, 2) 取引が制約条件とする不確実性の程度とタイプ, 3) 最小費用での供給を実現するために、取引に固有の耐久的投資が必要とされる程度 (do. [1981a] p. 555; do. [1979b] p. 239) である。不確実性を大前提と別にすれば、これは取引頻度と投資の特殊性による類型化といえる。とくに、3) は資産特殊性の条件と呼ばれている (do. [1989] p. 142)。そして取引にかかわる投資が特殊型 (specialized) であれば、それに対応した統御機構が必要となる。それは取引頻度が増すにつれ、取引当事者の少数性 (small numbers) が顕著になってくることにも反映される。

ウィリアムソン [1989] は資産特殊性として、①立地条件 (site) 特殊性、②物的資産特殊性、③人的資産特殊性、④専用資産 (dedicated assets) および⑤ブランド名資本を挙げてい

16) ただし不確実性を想定することは、いまや特定学派の識別基準とはなりえない。不確実性を想定するポスト・ケインズ派、オーストリア学派、取引費用理論、ならびに進化経済理論など多数あるし、近年の「新古典派」においてもそれは取り込まれている。産業組織論をめぐる議論としては、例えば明石 [1991a] を参照。

17) 取引費用理論と応用価格理論との比較分析は、Williamson [1992a] に詳しい。

18) 資産特殊性概念は、Williamson の一連の著作で論じられている。それは Williamson [1971] p. 116 での着想が、その後の著作 (do. [1975] 4章などや do. [1976] p. 75) で適用されつつ、取引費用理論の鍵概念として整理されてくる (do. [1979b] pp. 239-42, [1981a] p. 555, [1981b] pp. 1546, 1548)。コースも資産特殊性を認識していたが、それを垂直統合や長期契約の説明において最も重視していたわけではなかったようである。(Coase [1988a] pp. 43-46; Joskow [1988] p. 100, fn. 7)。

る¹⁹⁾。このうち①は連続的生産工程・処理段階や近接関係にある特化されたプラント・倉庫など、在庫や輸送の費用を節減するために立地したとき生じる（地理的に分散した工場を集約して一貫生産工場とするケースも含まれるだろう）。②は部品を生産するために特殊な金型(dies)や治工具等が必要とされるとき生じる。③は生産活動における特別の訓練や経験学習(learning by doing)等により生じる²⁰⁾。

そして、資産が特殊型になるほど市場利用の利益総計は減少し、交換における双務的性格(bilateral character)が飛躍的に強まる。そこで市場統御のコストが急騰し、内部調達が外部提供にとって代わる(Williamson [1979b] pp. 241-42; do. [1981a] p. 555)。ア)資産が移動可能か、イ)特殊性が物的か人的か、ウ)市場調達が容易(feasible)か、が資産特殊性と密接に関連する。特殊資産が人的資産であるとか移動できない場合、市場取引の選択は困難さを増す(do. [1981a] p. 558, fn 19)だろう。

取引費用は企業の性質(企業と市場の境界)をある程度規定し、生産工程の各段階における「標準化されていない」市場契約関係を規定する。取引費用理論は企業間の契約関係に着目するが、とくに垂直関係の説明によって取引費用、なかんずく資産特殊性(ならびに不確実性、製品の複雑さ、反復購入活動の制約要因、評判)の重要性を強調する(Joskow [1988] p. 104)。ここには、拔駆け(hold-up)もしくは機会主義の問題もある。

(2) 資産特殊性と契約関係

ウィリアムソンは資産特殊性を「生産的価値を損なうことなく、ある資産が代替的用途や別の使用者へ移動できる程度と関連し、またサンクコスト概念とも関連する」けれども²¹⁾、資産特殊性の納得のいく区別は不完全契約の文脈でのみ明白となり、取引費用アプローチが台頭す

19) 資産特殊性の要因は Williamson [1979b] では必ずしも限定しておらず、do. [1981a] [1981b]では立地条件、物的資本、人的資本の3つの特殊性であった。さらに do. [1983b] ([1981a] p. 559, fn21でも)で専用資産が、do. [1989] でブランド名資本が加わる。なお、A. マーシャルも「特異な(idiosyncratic) 人的資本」を認識していたという(Williamson [1989] p. 143)。

20) 取引費用理論は、「現場の知識」や熟練技術の形成の重視において、ハイエク[1945]の視点到類似した面もある。つまり、ハイエクは「時間と場所に関して特定の状況の知識」を強調した(Hayek [1945] p. 521)、がウィリアムソンもドリンジャー=ピオーリに従い、設備、作業工程、コミュニケーションなどの特異性ととも、非公式なチームにおける応化(accomodation)作用などを考慮した「課業の特異性」、これに基づく「特異性をもつ知識」(特定課業に固有の知識)を重視している(Williamson [1975] pp.5, 57, 62, 訳11, 99, 107ページ)。総じて、限定された合理性、不確実性、特異性を持った知識が両者の共通認識といえる。本稿注5も参照。なお、ドリンジャー=ピオーリは特殊(specific)とのみ表現している。

21) サンクコストと資産特殊性の異同は、Williamson [1989] pp. 142-43 参照。また、取引費用理論とコンテストビリティ理論との相違は、資産特殊性の評価に帰着する。取引費用理論ではそれが耐久であり広く観察されるため、電撃的参入(hit-and-run entry)退出は不可能とみる。コンテストビリティ理論では、資産特殊性を取るに足らぬものとみるので電撃的参入退出は容易となる(Williamson [1985] p. 31, fn 26; do. [1986b] 9章注5参照)。明石[1991a]も参照。

る以前には認識されていなかったと述べる (Williamson [1989] pp. 142-43).

そして、資産特殊性が存在しないときには古典的市場契約が、資産が準特殊なときには双務的または拘束的市場契約がそれぞれ選択され、資産が高度に特殊なときには内部組織が市場にとって代わる (Williamson [1981b] p. 1548). また、熟練取得 (skill acquisition) は人的資産特殊性の必要条件ではあっても十分条件ではない。それは継続的な雇用関係 (とくに人的資産特殊性の程度と仕事関係の分離可能性) により保持・補強されるという。

長期契約・反復契約に関しては、「事前の関与」(precommitment) とか資金的担保 (hostage) の度合に、企業間関係の相違点を見いだせることになる。広く「耐久的な、関係特殊の投資や将来の需要、費用実現の不確実性、そして書面作り、モニタリング、完全な条件付き請求権契約の遂行のコストから生じる契約上の不完全性」などが制度的選択・設計を理解するための理論的アプローチにとり中心要素となる (Williamson [1983a]; Joskow [1988] p. 106).

4 企業組織の垂直的構造と取引費用

企業組織の垂直的構造もしくは企業間の垂直的関係は、取引費用の観点からいえば、それぞれ垂直統合もしくは長期取引関係に対応する。垂直統合には周知のように、販売網・販売体制の拡充に関わる「前方統合」と原材料・資源の安定的確保、部品・部材の内製化に関わる「後方統合」がある。垂直統合 (内製化) と市場取引の比較は Williamson [1975] [1976b] ベースの着想である。つまり、「資産がより一層特殊 (specific) になるにつれて、市場の生産コスト優位が減少し、市場の (相対的な) 統御コストが増加する」(Williamson [1981b] p. 1548). ここから、a) 市場取引か企業内部化かを初めに問うた。最近の関心は、b) 長期取引か市場取引か、そして企業内部化 (垂直統合) かである。次には、こうした企業の垂直構造面を検討しよう。

(1) 垂直統合・長期契約と取引費用

1) 取引形態の規定因と取引費用理論

ある連続する生産工程の一部または全体を、1つの企業が実行するか複数の企業が実行するかを、垂直分業の問題と見なせば、それはまず分業の次元と程度をいかに決定するかである。分業の次元は①企業内分業 (内製または垂直統合) と②企業間分業とに分かれる。つまり、企業内部化か「市場取引」(スポット契約、長期契約など) かといってもよい。

①は内部特化の利益の大きさや戦略的意味により、②は「分業と交換の利益」の大きさによる。①②の選択は固定的なものではなく、さまざまな条件に依存する可変的なものである。例えば、対象となる製品の特性や市場規模、(潜在的な) 受注メーカーの数や事業遂行能力などが「分業のあり方」を決める。さらには、発注側ならびに受注側メーカーの「要求」する利潤水準・利潤率も契約の成立・継続と無関係ではない。なお、①企業内部化には「組織化コスト」を伴い、②企業間分業には「市場利用に伴うコスト (取引費用)」を要する。「組織化コスト」

も取引費用ベースの概念である。

①企業内部化は「組織化コスト」が取引費用を下回るケースと見なされる。このケースの取引費用は、例えば、取引相手情報（入手・解析等）をめぐるコスト、連続する生産工程間を分離すること（運搬、連絡等）のコスト、そして人的資本の確保・事業遂行能力や技術開発力の保持など製品の品質維持にかかわるコスト等からなる。企業内部化では、市場での競争という形態を残す余地がないほど、取引費用が高い状況と見なすことができる。

一方、②企業間分業は、各分担者の生産「工程特化」と「交換」からなる。「工程特化」は「費用の比較優位」関係に基づくし、「交換」の利益は競争入札方式（competitive bidding）を基本とするだろう。問題は、「特別仕様（spec.）の製品」（「外注品」）の調達コストをどう見るかである。「外注品」がそもそも公開の市場で調達できないならば、「外注品」の生産形態は内製化か企業間（長期）契約生産しかなくなる。すなわち②企業間分業といえども、発注者が出す製品仕様が「特別仕様」であり、それを供給するために必要な設備・投資等が特殊（他にまったく転用できないか、または著しく価値を損なうことなくして転用できないという意味で、特殊）——資産特殊性が大——であるほど、受注者（・サプライヤー）の行動も、この取引関係により制約されることになる。そのうえ、「外注品」のウェイトは組立型製造業では無視できないほど大きく、そして普遍的（？）といえるかもしれない²²⁾。

例えば、クラインら〔1978〕は企業内取引を垂直統合と長期契約の選択として分析したが、その実証分析の結果から、当初、取引費用アプローチの典型とされていた企業内取引と市場取引という分類が単純に過ぎ、市場対企業という対立分類は（実証）分析上の重要性が少ないと論じている（Klein et al.〔1978〕p. 326）。つまり、「特殊投資と結びついた準レントがより重要となったり事前の関与と結びついた利益が増すにつれて、垂直統合や長期契約を選択することが相対的に多くなる」のである（Joskow〔1988〕p. 105）。これは、取引関係者にとり「専有可能準レント」の発生することが取引関係を長期化するとみる1つの有力な見解となっている。

こうして「効率的な垂直供給関係を完成させるコストの中核部分を特殊投資が担う場合、単純で匿名型のスポット市場取引への依存は満足できない取引統御機構となりがちである。というのも、最小費用供給関係を導くのに必要な特殊投資を当事者に要求するからである」（Joskow〔1988〕pp. 104-05）。最小費用をもたらず統御機構は不完全な長期契約になりやすいかもしれない。ともあれ以上の見解は、垂直統合・長期取引の論拠づけを取引費用の節減に求められており、とくに「資産特殊性」に着目している（Williamson〔1985〕p. 86, fn 1）。

22) 浅沼〔1989〕によると、日本のある電機メーカー事業所の場合、市販品（購入品）30.5%、外注品（関連会社分を含む）43.0%、社内調達26.5%、うち「内製」は22.5%（残差は社内・他事業所分）である。本稿での用語に言い替えると、長期契約40%前後、市場取引25~33%、企業内部化25%強の順となる。

2) 垂直統合・長期取引と参入阻害

ウィリアムソンの基本的立場は、技術的目的を欠いた垂直統合は意図的な独占の起源を持つというペインの視座 (Bain [1968] p. 381) を踏襲するものである (Williamson [1989] p. 176). と同時に「高度に集中的な産業では垂直的統合は参入阻止的な結果を生み出す」(do. [1974/1986b] p.236, 訳293ページ) と見ている。

ウィリアムソンは、伝統的参入障壁アプローチが戦略的行動論へシフトしたのは Caves=Porter [1977] に依拠するとみており (Williamson [1983a] p. 64, fn 1), それを踏まえて参入阻止要因を(i)治癒可能なものと、(ii)治癒できないものに区分し、「治癒可能な参入障壁」のなかに規模の経済性を含めることは誤りとみている (Williamson [1979d] pp. 529-30. 同じ文章が do. [1983a] p. 46 にもある). つまり、純社会的便益を規模の経済性の享受と結びつける限り、規模の経済性を「参入障壁」とみることには誤った厚生判断を導くという。一方、「参入障壁」が発見されれば、それらを必ず反競争的で反社会的と捉えるのではなく、さらには市場支配力の一因となるものをすべて違法とみるアプローチの仕方も再考を要するとも述べている。それは個々の参入障壁を「治癒可能」かどうか判断すべきという見地によるものにせよ、「ヒステリックな政策対応」を戒めるものにせよ、現状を放置する性格を持つ点は間違いない。

5 取引費用理論と進化経済理論²³⁾

ウィンターによれば、コースがいう「組織と費用の統合」論理は、取引費用理論以外にも、生産技術の変化と企業組織との相互関係を強調する「進化経済理論 (Evolutionary Economics)」に見いだせる。ネルソン=ウィンター [1982] によれば、進化経済理論は、基本的に「企業の行動原理」をめぐる「リアリティ」の問題を扱う。経済活動はそもそも予定調和 (調和均衡) ではなく、情報が不完全な場合、利潤最大化以外の行動もありうる。そして (学習など) 経済過程における「連続性の要素」を重視する。一方、モノを生み出す能力や利益を挙げる能力、それらの規定因は経時的に継承されるとみる。「進化」の捉え方はラマルク (Lamarck) 的ゆえ、環境順応や習慣により性格・能力が遺伝されるというものである。

ウィンターは、経済的不確実性や技術上・環境上の変化に対する経験・学習と適応を進化経済理論の特徴とし、これら行動上の動態 (behavioral dynamics) もしくはフィードバック関係による「改良」を重視する。そこでは不確実な世界における判断に「誤った決定」は避けがたいことを当然と見なし、現実の経済行動の中に「時間を通じていかなるパターンが繰り返されているか」「過去の条件に基づいて生じた変化の法則の累積効果」に着目する。とくに

23) 進化経済理論とは、Alchian [1950] を出発点とし、Nelson & Winter [1982], Winter [1988] が提唱している。進化経済理論も取引費用理論とともに制度学派 (Institutional Economics) の一部と見なされている (宮澤 [1988] 参照。本稿注7も見よ)。なお、Evolutionary Economics (進化経済学) についても、本稿注2と同様の理由で進化経済理論と呼ぶ。

「技術と組織における現行の相互関連的な変化のプロセス」が生産とコストを規定し、この技術と組織の関連を特殊資産としての「生産に関する知識の宝庫」(repository of productive knowledge)と呼んでいる(Winter [1988] p. 175). さらに、「生産に関する知識の宝庫」としての企業機能を理解するうえで、人的特殊資産が重要であり、その資産特殊性こそが準レントを生むとみている。

ウィンターは取引費用理論と進化経済理論との違いが生産と交換の強調の仕方であり、そうした捉え方をウィリアムソンも同意したと述べている(Winter [1988] p. 173. なお、進化経済理論が生産重視、取引費用理論は分業利益重視とはいえ、取引費用理論にも生産の利益が含まれている)。つまり、取引費用理論が交換に着目したのに比較すれば相対的にだが、進化経済理論は生産を重視する。ここで交換とは、モノ・サービスの同一組織内の流れ、または異なる組織間の流れ方である。通常は後者を指す。そこで交換は、定義上、組織の境界の画定や変化と関連する。とはいえ、分業生産体制が一般化した社会において、生産活動に必要な資材・部材の調達には交換が不可欠であることはいうまでもない。

取引費用理論に固有の関心とは取引統御モデルであり、「企業の境界にまたがる取引構造」を取引の環境や形態ごとの特徴に従いつつ分類し、分析基盤を提供する点にある。取引の構造化はまさに交換のあり方にかかわり、その際繰り返してみたように1) 取引の計画、適応、モニタリングのコスト、2) 最適化のための情報処理費用が必要という。ウィンターによれば、サイモン=ウィリアムソンは「経済行動を意図としては合理的なものと認識」するため、「節減化(economizing)指向」をもつ(Winter [1988] p. 174)。取引費用理論はいわば常にある経済問題に対する最適(またはもっとも効率的)な解の選択に基づいて、その結果(例えば組織形態、取引形態)が生じるとみているが、進化経済理論はすべて歴史的・進化的な推移の中での累積的な状態として現状を見るため(historico-evolutionary mode of explanation; Winter [1988] p. 177)、ある原因と結果の必然性さえ重視しないのである(既知またはまことしやかに推測された過去の条件は、動学的過程〔長期的・累積的变化の過程〕により、いくつかの異なった帰結を生み出すと解釈できる。Nelson & Winter [1982] p. 10)。この点、進化経済理論の視点(evolutionary insight)はオーストリア学派の思想とも共通するものがある。その面もあり、取引費用理論は事前・事後概念を含み²⁴⁾、進化経済理論は事後概念だけであろう。

6 取引費用理論とシカゴ学派²⁵⁾

取引費用アプローチの方法に関連して、Williamson [1968] 以来、市場支配力 対 費用

24) 例えば「事前事後における競争の変型」(Williamson [1975] 2章)を参照。本稿注10もみよ。

25) ここでは例えば、ボーク、ポズナー、ブローゼンらを指している。シカゴ学派の定義は明石 [1991a] 注4などを参照。

節減（効率性）の厚生トレードオフがあることを認め、独占・効率の厚生トレードオフを比較分析し、費用利益分析後の「純利益」を重視するようになった。この厚生上のトレードオフの結果、費用を上回る純利益があればそれを肯定的に捉えることが次第に定着していったように思われる（Williamson [1974], [1979a] 参照）。そして、この種の費用便益アプローチが「シカゴ学派的」と見なされることがある。

取引費用理論とシカゴ学派との共通点として、i) 規模の経済性に基づく効率性を積極的に評価するなど、規模の経済性を参入障壁と直結させることなく（Williamson [1983a] [1979d]）、費用・便益（ゲイン）分析などによる「効率性指向」があり、これは現状肯定的な視点となりやすい。ii) 市場のワーキングとその成果を重視する。iii) 規制に「否定的」なスタンスをとる。とくに自然独占に関して、所有権は公的であっても、運営面での公的管理に否定的であるように思われる（問題の契機は、franchise bidding などハイエック、デムゼッツらと共通するかもしれない。ただしウィリアムソン [1976a] は、人的・物的資産特殊性が強ければ、bidding は望ましくないとみている）。

ところで、シカゴ学派の依拠する理論は伝統的価格理論であり、市場清算（clearance）の論理構想である。一方、取引費用理論は、完全競争の成立要件に関連して、1) 企業数を問わないようにも見えるが、組織の失敗（および戦略的行動）分析において「少数性の条件」を重視している²⁶⁾。また、市場支配型企業（dominant firm）が存在する市場を想定している（Williamson [1979d] p. 528; [1983a] pp. 59, 63）。2) サイモンのいう「限定された合理性」または不確実性を大前提とし、情報の収集・解析、サーチ活動を重視する立場に立つ。3) 情報サーチ活動（生産者、消費者の）や物的資本・人的資本の資産特殊性を重視する立場からみて、取引される財の同質性は想定されていない。4) 参入障壁にも、技術（規模の経済性など）に基づく「効率ベース」のものと、市場支配型企業の戦略的行動により生じる「戦略的な参入阻害」とを考えている（Williamson [1979d] pp. 529-30）²⁷⁾。さらに、資産特殊性の重視から産業内部における企業の「移動障壁」が想定されている²⁸⁾。

取引費用理論とシカゴ学派（または伝統的価格理論）との相違は、以上の条件に集約されるように双方の基本理論にあり、取引費用理論では市場清算または均衡化の動き（equilibrating force）を理論の中核とせず、市場の competitive pressure の存在だけを想定（または期待）しているように思われる²⁹⁾。ただウィリアムソンは、近年、シカゴ学派（Director,

26) 「事前事後の競争における変型」のことである。本稿の注10, 24が付けられた箇所も参照。

27) 「戦略的」という意味は例えば、「現存企業がポジションを引き上げるか押し進めるための（「戦略」投資などの）手だて（efforts）、もしくは現存ライバルを制御するとか／または潜在競争を阻む（これは略奪的価格設定問題の一般的定式化でもある）ことを意図したようなやり方でライバルへ状況に応じて対応する手だて」（Williamson [1979d] p. 528）である。明石 [1991a] も参照。

28) Caves=Porter [1977] が提唱した「移動障壁（mobility barriers）論」を嚆矢とするものを指す。

29) 伝統的価格理論をコース [1988b] 訳書21ページは blackboard economics, ウィンター [1988] は

Bork, Posner, Baxter ら) が取引費用要因の理解を深めているとみている。従来, シカゴ学派は取引費用を考慮せず「摩擦のない世界」を想定／確信していたため, 戦略的行動はありえないことであった³⁰⁾。

7 取引費用理論の伝統的価格理論へのインパクト

取引費用理論の伝統的価格理論へのインパクトには, ビジョン(経済観)の修正に関するものと, 分析ツールの追加に関するものがある。ビジョンの修正に関するものには, 1) 市場の理論と企業の理論の「補完的」関係づけと, 2) 効率性の重視があり, ツールの追加に関するものには生産費用と取引費用との相対化, 資産特殊性などがある。さらにビジョンとツールの両者に関するものは垂直統合・長期契約分析の視点とその成果であろう。こうした点から, 取引費用理論のインパクト・提起した問題を列挙する³¹⁾。

(1) 生産費用と取引費用

取引費用に関しては, アロー [1969] やミルグロム＝ロバーツ [1992] らも言及しているように, 形式的には生産と交換の分離, 生産利益(生産効率)と分業利益の比較とその意味を整理することが重要となる。

「取引費用節減は重要であり, ほとんど無視されていたことだが, 生産費区分を考慮せずして取引費用節減はありえない」し, 「取引費用節減はより広義の〔費用〕節減化フレームワークの中に位置づける必要がある」。「生産費用の経済性(ここでは市場がなにかしかの優位をえると推測されよう)と統御費用の経済性(ここでは優位性は内部組織にシフトされよう)のトレードオフを認めなければならない」(Williamson [1981a] pp. 552, 558)。

なおミルグロム＝ロバーツは取引費用理論の限界として, 1) 生産費用と取引費用は一般に組織と技術の両方に依存しており, それにより生産費用と取引費用を概念上分離することがトランプルの種となる。2) 効率の制度が取引費用を最小化するという考え方について, 資源配分

textbook orthodoxy と呼んでいる。

30) シカゴ学派は元来, 標準的価格理論へ依拠するが, そこでは「戦略」要素を無視する(例えば, Posner [1979] を参照)。「戦略要素がないと見なされる場合に限り, 静学分析は適切である」一方, 市場支配型企業が存在する限り, 戦略的な参入障壁も存続する (Williamson [1979d] p. 528)。取引費用理論とシカゴ学派の間の距離を明確にしたものとして, Williamson [1983a] pp. 45, 50-52の他, do. [1979d], do. [1979c] 注22; do. [1981b] p. 1542, Joskow [1988] p. 98を参照。なお, ウィリアムソンは「価格理論というレンズを通して」(Posner [1979] p. 928)という表現をシカゴ学派の視点を端的に示すものと見ている (Williamson [1981b] p. 1542) が, その後, それを批判的に表現する用語法に用いている (Williamson [1992a] など)。

31) 伝統的産業組織論の新たな研究課題として, ① dominant firm と効率(厚生トレードオフ), ② 国際競争, ③ 「戦略的行動」の理論的深化, ④ 市場メカニズムと企業内部組織の分析(「はじめに市場ありき」と「質点企業」, 取引費用の欠如)などの理論・実証分析があり, ②を除いて取引費用理論のインパクトが見いだせる。

問題には非常に多くのまったく異なる解が存在し、効率だけが説明の基準でもなく、取引費用が有用な概念であるとしても、あまりにも多くの異なる組織パターンがこの効率解と両立するだろう、と指摘している (Milgrom=Roberts [1992] pp. 33-34).

(2) 「市場の理論」と「企業の理論」

取引費用理論は、市場メカニズムと企業組織という取引統御機構の比較制度分析の枠組に関わる。ここでいう市場の理論とは通説のものを指し、匿名型取引に基づく企業間関係を中心とする(全情報開示が前提となっている)。一方、企業〔組織〕の理論とは、分業利益・多様化利益や垂直関係・長期契約に関わる。「個別生産技術」による利益よりも「組織」形成に基づく分業利益に関心を持つ。

なお、従来の新古典派市場理論との関係で、「取引費用分析は、主として、標準的なミクロ経済理論に対する代替物とみなされるよりも、補完物とみなされるべきである」³²⁾ (Williamson [1975] 日本語版への序文、訳viiページ)とか「取引費用の経済学は節減 (economizing) が経済組織に重要と主張する点で、オーソドクシーに近い」一方、「新古典派経済学が取引費用の経済学のライバルだったとみなしている」(Williamson [1985] pp. xii, 2).

(3) 効率性の重視

ベイン=メイソン型の産業組織論の含意との違いは、市場支配力 (market dominance) への全面的傾斜を是正し、効率性を重視したことであろう。

コース [1972] によれば、従来「訳の分からぬ事業慣行はすべて独占に結びつけて解釈」していたという。また、取引費用アプローチが台頭した結果、伝統的なベイン=メイソン流の産業組織論では独占力の行使や独占力追求行為、または独占化の手段になるとして懐疑視されていた垂直統合、長期条項 (requirements) 契約、契約上の垂直的取引制限、ジョイント・ベンチャー、抱合せ協定、その他の水平的協定が「経済合理的」行為と見なされるようになった (Joskow [1988] pp. 97, 102 ほか) ともいえる。

いずれにせよ、効率性の規定因とされるものは費用節減化指向に基づくが、その一部は生産効率・卓越効率論へと接合する³³⁾。それが「伝統的産業組織論の要素」と対立するだろう。

(4) 垂直統合・長期取引契約と取引費用理論

ジョスコウは、取引費用理論の台頭により「長期契約の役割と垂直統合の便益費用〔分析〕が議論の中心となってきた」。ただし「垂直統合と長期契約構造の統一的説明を行うような単一の一般理論は存在しないと確信している」という (Joskow [1988] pp. 103, 104, fn. 15)。

企業取引構造の決定は、企業間・企業内の分業のあり方の決定でもあり、「産業組織」の決定でもある。市場取引か長期契約取引か企業内製かの選択は、規模の経済、経験効果、取引費用などの条件に依存するだろう。しかし、中間財市場を念頭におくとき、汎用品は市場に、外

32) 補完理論とも述べている (Williamson [1975] 1章; do. [1974/1986 b] p.235, 訳292ページ)。

33) 生産効率・卓越効率をめぐる視点については、明石 [1991 b] [1992] を参照。

注品は内製もしくは長期契約に対応しやすい。資産特殊性の高低がその基準となる。さらに、「信頼関係」などを機会主義とのかねあいでいかに位置づけるかも今後の長期契約の分析課題となろう。

(5) 資産特殊性と戦略的行動

Caves=Porter [1977] 以来、市場内企業の「移動障壁」が重要となった。各企業の保有する「資産」（または経営資源など）の優劣により、とりうる戦略や行動に制約が生じる点に着目するためである。そこで、各企業はこの種の「資産」の拡充に配慮する必要が出てくる。こうした「資産」はそれぞれの単独企業の内部に醸成・保持されるにとどまらず、企業間関係にも依存し、各企業がいかなる取引関係を持ち、それに固有の「資産」（特殊資産）を築いているかが重要となってくる。逆にいえば、特殊資産は移動障壁を形成する。よって、「戦略的経営」や「戦略的行動」論が意味を持つてくる³⁴⁾。

IV 産業組織論と取引費用理論

1 SCPパラダイムと取引費用理論

ウィリアムソンは『産業組織』[1990]という編著書の序文で、「SCPパラダイム（市場の Structure-Conduct-Performance の規定関係に着目する分析手法）を越える」ことが現実の動きに多数見られると述べている。「SCPパラダイムを越える」ことの意味はどこにあるか。SCPパラダイムに関連して、集中度がもっぱら独占に関係するか、それが効率を反映するがハーバード学派とシカゴ学派の主たる論点であった。そうした解釈上の論争は、分析道具としての伝統的価格理論（市場理論）をいかに援用し解釈するかにかかわっている。しかしウィリアムソン [1968] は市場支配力と経済効率の厚生トレードオフ問題に、コスト便益基準をとり込んだ。そしてこの費用を上回る便益すなわち「純利益」の発生するケースに正の評価を与え、厚生トレードオフを「経済計算」により解決しようとした。

従来のSCPパラダイムでは内部組織はほとんど無視されている。取引費用理論では個別企業にとり外部環境指標とされている市場構造の尺度（集中度、参入障壁、超過需要など）に加えて、内部組織構造（企業の階層的構造）の尺度も用いる。というのも「取引をどの形態に割り当てるか」に関心を持つからである（Williamson [1975] p.8, 訳 15ページ）。

しかし、取引費用理論では「市場」を非人格的で公平無私、万能の調整メカニズムとみるのではなく、むしろ市場には適切に機能しないか、またはほとんど解決し得ない領域があること、また市場における活動単位である企業（取引費用理論の分析単位は個々の取引である）が「市場機能の一部を時には代替もしくは包摂してしまう」可能性を認めている点に特徴があろう。それゆえ、資源の最適配分という経済問題の解決に関しても、それを極力「市場」に委ねるべ

34) 戦略的行動の意味については、前掲注27を参照。

きとみる伝統的価格理論の視点とは別に、特定の文脈においては市場ではなく、企業の内部または「市場外の」企業間関係において処理した方が「費用」上、適切な取引形態があることを主張し、そうした取引関係を統御するメカニズムの解明こそが取引費用理論の基本的関心と捉えている。

この文脈で発生するもっとも厄介な点は、市場の捉え方であろう³⁵⁾。「経済取引活動の仕組みの分析にとって市場を中心としたものだけで本当に十分か」「なぜ市場という大海の中に企業という組織構築物が登場してくるのか」を踏まえて、取引費用理論の投げかけた問題点は次の通りである。「市場」と「企業」（特定企業とその内部組織構造、および特定企業間関係など）の対応関係は、市場という場に「質点」としてのみ企業の存在を認識する、企業＝生産関数という見解に基づくだけでよいか。質点の単純な集計としての市場（市場の定義には供給側と需要側の双方を含むので、供給側のみだと産業の定義となるが）という包含関係でよいか。そして質点として内部組織をもたない企業観は分析能力を著しく欠くことに等しく、異質な内部組織を持つ企業の組織・行動等やそうした企業間のさまざまな関係の特質はいかに整理できるのか。こうしたことからである。

これは「市場の理論」と「企業の理論」との分析射程の相互比較という単純な作業課題の次元でなく、市場経済のワーキングをいかに評価するかに関わる。その際、市場そのものをいかに捉えるか。すなわち、市場を資源配分に関する唯一無二の制度、非人格的な調整制度としてのみ見るか、それとも市場という次元だけで説明できる現象の一部は論理的虚構とみるか。この点、現代企業は（または企業発生の当初から）その経済活動の領域をより一層拡大し、たとえば一部企業の取引活動は「市場」を経由しない方向で（従来より）進行しており、その企業の内部または固有の取引関係の組織化が縦横に展開されているとみることもできる³⁶⁾。SCPパラダイムが同一産業内・全産業間での水平的な企業間関係に着目したことに比べ、取引費用理論は同一産業内における垂直的な企業間関係への関心を優先させているのである。

2 取引費用理論の射程：企業組織の垂直的構造

従来「市場の理論」を主軸とした伝統的「産業組織論」をいわばヨコ糸と見なせば、垂直統合など企業内部組織の構築、長期契約など企業間分業関係をより重視した、生産と交換（取引）の活動単位に関する「企業組織の理論」としての「産業組織論」をいわばタテ糸とする理論体系化の動きが活発化している³⁷⁾。ヨコ糸の全面的な否定と放棄では決してなく、ヨコ糸の

35) 筆者も過去に経済学の基礎概念としての「市場」について論じた試みはある（明石芳彦「市場」角村正博編著『経済学の方法論と基礎概念』日本経済評論社、1990年、所収）が、それはなお「完全競争市場」という textbook orthodoxy と「現実」との対比という素朴な視点によるものであり、基本的に「すでに市場ありき」として論じたものであった。

36) 法人企業組織の発展を取引費用理論の見地から分析したものに、Williamson [1975] 8章、[1981 b]、[1992 b] などがある。

一部の修正を踏まえて、そこにタテ糸が追加されるというイメージではないだろうか³⁸⁾。従来の分析フレームワークであるSCPパラダイムに関連させていえば、生産・出荷次元でみる市場集中度と(「外部市場」には現れない内製の状況など)垂直統合度との関係、その見地から競争も水平的現存企業間だけでなく潜在的参入圧力もしくは「参入 voice」、企業間対抗を考慮すること、個別企業の(とくに「外注品」をめぐる)製造・開発に関する事業遂行能力やコスト競争力の形成・維持メカニズム、ひいては市場支配力や効率の意味、それらと利潤の発生メカニズムとの関係等、産業組織の動態に関わる基礎概念の捉え方とそれらの相互規定関係を改めて問い直し、整理しなければならない。

従来、寡占論・独占資本論では、企業(=資本)ベースの分析がなされてきたが、それはある産業を拠点とした個別大企業の多角化・コングロマリットの(ときには多国籍企業的)な資本系列を分析する視点に立つ³⁹⁾。企業内部組織や各種活動単位の統合・提携関係に関わる企業の戦略や組織変更の観点である。その限りで、取引費用理論の枠組と馴染みやすい。一方、市場の理論を枠組とした伝統的産業組織論では、個別市場ベースの分析、とくにクロスセクショナルな産業間比較の視点に立つ。この点に、取引費用理論との発想の相違がある。

3 産業組織論における取引費用アプローチの意義と限界

取引費用アプローチは「取引特殊資産」(transaction-specific asset)の分析である。それに比べると、伝統的産業組織分析は「産業特殊資産」(industry-specific asset)または個別「産業に固有の条件」の検出であったともいえる。この相違は、伝統的産業組織論が「市場の理論」であるのに対し、取引特殊資産や市場内移動障壁などを重視する取引費用理論ベースの産業組織論が「企業(組織)の理論」であることに依拠する。取引を分析の基本単位とみる取引費用理論では市場を、分析の基本単位としての企業を単純に集計したものと捉えない。もしくは、企業の取引の場がすべて市場に集計され反映されると捉えていないのである。そして、企業は内部組織・内部市場の広がりを持ち、かつ取引の場として、市場と制度的代替関係にある。と同時に、取引の諸属性から不完全な長期契約状態を持続させることにもなる。よって、取引費用理論での問題はいかなる形態の企業契約関係が生じ、その経済的背景は何かを問うこと

37) Williamson [1990]の外にも、Sheard [1992]は従来の伝統的SCPパラダイムを「反トラストの経済学(Antitrust Economics)」としての産業組織論と呼ぶ一方、市場と企業内部組織、および長期取引契約など「産業」(垂直的生産構造)を組織する企業間関係を分析する「組織の経済学(Economics of Organization)」としての産業組織論を唱えている。

38) 実際、ウィリアムソンも補完物/補完理論と呼んでいる。本稿注32も参照。

39) 取引費用概念は、多国籍企業の分析では「内部化理論」と呼ばれ、一般に企業統合化を合理づける理論として援用されている(その展望は、江夏健一「内部化理論」大阪市立大学経済研究所編『経済学辞典』第3版、岩波書店、1992年所収。洞口治夫『日本企業の海外直接投資』第1章、東京大学出版会、1992年などを参照)。コースの視点に代表されるように「企業組織化を合理づける」視点である。ちなみに「内部組織を市場交換と代替することを『内部化』と呼ぼう」という(Williamson [1971] p. 112)。

であろう。

さらに市場理論、産業組織論の観点から改めて厚生トレードオフを考えるならば、トレードオフ議論が、国内市場では「純利潤」基準による独占・効率問題への「解」を生みだしうとしても、国際市場でも同様のことがいえるか。とくにその際に「純利潤」を規定する要因と見なされる「卓越効率」「垂直統合」「規模の経済性」などが（国益と切り離されて）どれほど説得力のある分析能力を持つだろうか。判断基準が技術レベル（生産関数のソフトなどに表われる）ではなく、（従来は生産関数からの乖離として説明されるにすぎない）企業組織内要因を含むがゆえに、最終的な判断・評価が当事者の主観的なものとなりやすい点や、かりに特殊資産分析などの意義を首肯するとして、異なる事例（個別の企業や産業）ごとに別個の判断基準が必要となりがちで、異なる事例を越えた「一般基準」がなくなってしまう可能性がある。

例えば、垂直行動の分析に関して、取引される商品の品質や生産数量の維持にとって、資産特殊性を重視する観点から、取引費用理論では結果的に取引者の限定（少数性の条件）が「容認」される場合が多い。それらは、財・サービスの社会的供給費用を最小化するという意味で産業からの視点である（市場分析ではなく自然独占型産業分析の視点）。だが、取引当事者の行動・組織属性という性格も強く、「ケース・バイ・ケース」アプローチでもある。取引費用アプローチ自体、個別事例について、取引費用の視点から解釈し、「制度」比較により一定の類型化を導くという方法がとられている。よって、価格理論に依拠した産業組織論のように市場の「一般命題」に基づいてではなく、産業ごと、企業ごと、さらには状況ごとの「個別命題」の組合せという性格が強くなる。この点は、理論的安定性の問題を残すだろう。

2) 政策的含み

取引費用理論は、垂直統合に関して、前方・後方統合など「取引費用節減」という基準に経済合理性を求める。それは生産費用の最小化に表れるような（すべて生産関数に反映される）技術ベースではない。一方、規模拡大型のM&Aをとくに肯定もしない。むしろ、それらは費用節減効果に着目する取引費用理論の見地からは直接には合理づけられない。例えば、水平合併については厚生トレードオフの視点を持つけれども、判定基準は生産効率を改善する要因が含まれているかどうかである⁴⁰。

取引費用理論は、競争の市場成果の善し悪しの判定に直接の関心を持たない。少し大ざっぱにいえば、政策指向（または規範的視点）が相対的に弱いともいえる。政策指向があるとすれば、自然独占への franchise bidding に関する Williamson [1976a] の分析やいくつかの垂直統合の分析などに表される自然独占、垂直統合のケースであり、規制の撤廃や多様な取引関係の回復を要求する側面などである。しかし、取引費用理論の理論体系全般ならびに内部組織化コストや取引費用の比較分析の手法もいまだ完成度が高いとはいえないし、資産特殊性や移動障壁などの実証研究も十分とはいえない。これらの点は今後の研究成果の充実を持つほか

40) その点、市場支配型企業の解体さえ「提案」している (Williamson [1975] 訳3ページ)。

ないだろう。

V 結びに代えて

取引費用の経済理論は、1) 生産技術、特殊資産に基づく効率性を評価する。これは中間財市場分析により適合する。今後はこれらの効率性（さらには資産特殊性）を規定する要因の特定化が重要となろう。2) コストの捉え方について、保有する情報の差に基づく取引費用は機会費用概念の応用とも見なしうるし、この意味で部分的には主観的費用概念である。一方、利益の捉え方にしても、「当事者の利益」が肯定されやすい面がある。それは契約関係者の利益であり、これも機会費用概念と無関係ではない。3) 自然独占企業の垂直統合行動に関しては、最小費用生産を重視する視点が見いだせる。4) SCPパラダイムは基本において伝統的価格理論に依拠しており、よって市場（market）の理論である。一方、取引費用理論は企業組織（hierarchies）の理論であり、企業や企業間関係の理論である⁴¹⁾。

いずれにせよ、市場における企業間競争は、市場メカニズム（伝統的産業組織論）と企業行動（取引費用理論）の双方の次元で分析しなければならない。両者は分析上も「補完関係」にある⁴²⁾。だが、コース〔1972〕が強調するような個別産業の「細部」の研究とは、ケイヴスがより一般化し分析道具の体系となった「アメリカ産業組織論」が、「細部」への配慮を忘れなかったペインを乗り越えて、かつての「イギリス産業経済学」が示したようなさまざまな環境要因の組合せを適宜判断する「ケースバイケース」アプローチに引き戻すべきことを意味するのだろうか。と同時に、本稿の目的は取引費用理論の論理構造の検討であった。取引費用アプローチの実証研究結果の検討は残された大きな課題である。

(1992.12.18 受理)

Reference

- 明石芳彦〔1991 a〕「市場支配力と動態的競争——シカゴ学派・オーストリア学派の問題提起を中心として——」西田稔・片山誠一編『現代産業組織論』有斐閣、所収。
 明石芳彦〔1991 b〕「生産効率と競争概念について——オーストリア学派・シカゴ学派の問題提起を中心として——」滋賀大学『彦根論叢』273・274号、12月。
 明石芳彦〔1992〕「卓越効率、市場支配力、および企業間競争」手稿。

41) ウィリアムソンの表現によると、取引費用理論とは企業組織の理論、契約（法）の理論、そして「新しい組織科学（new science of organization）」(*Journal of Law, Economics and Organization* [1991] Vol. 7 特集号への Williamson の序文)である。組織研究（だが経済分析一般または新制度主義研究においても有意味な）に関する取引費用アプローチの系譜については、Williamson [1981 a] (pp. 550-2) が簡潔にして要を得ている。

42) ジョスコウも垂直統合分析に関連させて、産業レベルデータ分析の限界と、企業レベル、プラントレベル、取引レベルデータの実証分析の必要を強調している (Joskow [1988] pp. 106, 111)。

- Alchian, A. A. [1950] "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory," *Journal of Political Economy*, 58(3), June, pp. 211-21.
- Alchian, A. A. and H. Demsetz [1972] "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 62 (5), December, pp. 777-95.
- Arrow, K. J. [1969] "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation," in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, Vol. 1, U. S. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st Sess., USGPO, Washington D. C., pp. 47-64.
- 浅沼万里 [1989] 「日本型『産業組織』が世界の生産システムをつくりかえる日」『エコノミクス トゥデイ』12, winter.
- 浅沼万里 [1992] 「取引費用理論」大阪市立大学経済研究所編『経済学辞典』第3版, 岩波書店, 所収.
- Bain, J. S. [1968] *Industrial Organization*, 2nd ed., John Wiley & Sons, N. Y..
- Caves, R. E. and M. E. Porter [1977] "From Entry Barriers to Mobility Barriers," *Quarterly Journal of Economics*, 91 (2), May, pp. 241-62.
- Chandler, A. D. Jr. [1962] *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, MIT Press, MA.
- Coase, R. H. [1937] "The Nature of the Firm," *Economica*, 4, November, pp. 386-405. reprinted in Coase [1988 b]
- Coase, R. H. [1960] "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 3, Oct., pp. 1-44, reprinted in Coase [1988 b]
- Coase, R. H. [1972] "Industrial Organization," in *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, ed. by V. R. Fuchs, NBER, NY. reprinted in Coase [1988 b], Williamson and Winter [1991]
- Coase, R. H. [1988 a] "The Nature of the Firm: Influence," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1), spring, pp. 33-47. reprinted in Williamson and Winter [1991]
- Coase, R. H. [1988 b] *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press, Ill. (宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 1992年).
- Demsetz, H. [1964] "The Exchange and Enforcement of Property Rights," *Journal of Law and Economics*, 7, Oct., pp. 11-26.
- Demsetz, H. [1968] "The Cost of Transacting," *Quarterly Journal of Economics*, 82 (1), Feb., pp. 33-53.
- Hayek, F. A. v. [1945] "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, 35 (4), Sep., pp. 519-30.
- 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.
- 伊藤元重・松井彰彦 [1989] 「企業：日本の取引形態」(伊藤元重・西村和雄編『応用ミクロ経済学』東京大学出版会, 所収).
- Joskow, P. L. [1988] "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1), spring, pp. 95-117.
- Joskow, P. L. [1991] "The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 7, Special, pp. 53-83.
- Klein, B., Crawford, R. G. and A. A. Alchian [1978] "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, 21 (2), Oct., pp. 297-326.

- Milgrom, P. R. and J. Roberts [1992] *Economics, Organizations, and Management*, Prentice-Hall, New Jersey.
- 宮澤健一 [1988] 『制度と情報の経済学』有斐閣.
- Nelson, R. R. and S. G. Winter [1982] *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, MA.
- Posner, R. A. [1979] "The Chicago School of Antitrust Analysis," *University of Pennsylvania Law Review*, 127 (4), pp. 925-948.
- Sheard, P. [1992] "Keiretsu and Closedness of the Japanese Market: An Economic Appraisal," The Institute of Social and Economic Research, Osaka University, Discussion Paper No. 273, June.
- Simon, H. A. [1957 a] *Administrative Behavior*, 2nd ed., Free Press, N. Y. (松田武彦・高柳琬・二村敏子訳『経営行動』ダイヤモンド社, 1965年). 1st ed., 1945.
- Simon, H. A. [1957 b] *Models of Man*, John Wiley & Sons, Inc., N. Y. (宮沢光一監訳『人間行動のモデル』同文館, 1970年)
- Williamson, O. E. [1968] "Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs," *American Economic Review*, 58 (1), Mar., pp. 18-36.
- Williamson O. E. [1971] "The Vertical Integration of Production," *American Economic Review*, 61, May, pp. 112-23. reprinted in Williamson [1986b].
- Williamson, O. E. [1973] "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations," *American Economic Review*, 63 (2), May, pp. 316-25.
- Williamson, O. E. [1974/1986b] "The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations," *University of Pennsylvania Law Review*, 122 (6), June, pp. 1439-96. reprinted in Williamson [1986b].
- Williamson, O. E. [1975] *Markets and Hierarchies*, Free Press, N. Y.. (浅沼万里・岩崎 晃訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980年)
- Williamson, O. E. [1976a] "Franchise Bidding for Natural Monopolies," *Bell Journal of Economics*, 7 (1), spring, pp. 73-104. reprinted in Williamson [1986b].
- Williamson, O. E. [1976b] "The Economics of Internal Organization: Exit and Voice in Relation to Markets and Hierarchies," *American Economic Review*, 66 (2), May, pp. 369-77.
- Williamson, O. E. [1979a] "Assessing Vertical Market Restrictions: Antitrust Ramifications of the Transaction Cost Approach," *University of Pennsylvania Law Review*, reprinted in his [1986b].
- Williamson, O. E. [1979b] "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22 (2), Oct., pp. 233-61. reprinted in Williamson [1986b].
- Williamson, O. E. [1979c] "On the Political Economy of Antitrust: Grounds for Cautious Optimism," in his [1986b] chap. 12.
- Williamson, O. E. [1979d] "Review of R. H. Bork, The Antitrust Paradox," *The University of Chicago Law Review*, 46 (2), winter, pp. 526-31.
- Williamson, O. E. [1981a] "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach," *American Journal of Sociology*, 87 (3), November, pp. 548-77.
- Williamson, O. E. [1981b] "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes," *Journal of Economic Literature*, 14 (4), Dec., pp. 1537-68. reprinted in Williamson [1986b].

- Williamson, O. E. [1983a] "Antitrust Enforcement: Where it has been; Where it is going," in *Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy*, ed. by J. V. Craven, Kluwer-Nijhoff, Boston.
- Williamson, O. E. [1983b] "Credible Commitments: Using Hostages to support Exchange," *American Economic Review*, 73, pp. 519-40.
- Williamson, O. E. [1985] *Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, N. Y..
- Williamson, O. E. [1986a] "The Economics of Governance," in *The Economics as a Process*, ed. by R. N. Langlois, Cambridge University Press, N. Y..
- Williamson, O. E. [1986b] *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books Ltd., Sussex. (井上薫・中田善啓監訳『エコノミック オーガニゼーション』晃洋書房 1989年)
- Williamson, O. E. [1989] "Transaction Cost Economics," in *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1, ed. by R. Schmalensee and R. D. Willig, Elsevier Science Publishers B. V..
- Williamson, O. E. [1990] "Introduction," to the *Industrial Organization*, ed. by O. E. Williamson, Edward Elgar Publishing, pp. ix-xxiii.
- Williamson, O. E. [1992a] "Antitrust Lenses and the Uses of Transaction Cost Economics Reasoning," in *Antitrust, Innovation, and Competitiveness*, ed. by T. M. Jorde and D. J. Teece, Oxford University Press, N. Y..
- Williamson, O. E. [1992b] "Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation: An unfolding Perspective," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 17, pp. 335-52.
- Williamson, O. E. and S. G. Winter (eds.) [1991] *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, Oxford University Press, N. Y..
- Winter, S. G. [1988] "On Coase, Competence, and the Corporation," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4 (1), spring, pp. 163-80, reprinted in Williamson and Winter [1991].