

企業の経済分析の視点

——試論的考察

小山 明宏, 手塚 公登

はじめに

企業の経済学的理論はウィリアムソン (O. E. Williamson) の1975年の書物以来、飛躍的に進歩した。言うまでもなく、その出発点はコース (R. H. Coase) (1937) にあるが、焦点は、資源配分のメカニズムとしての市場と企業の選択問題であった。そしてそれは、世界各国に飛躍的に広がっていくこととなり、当然のことながら我が国にも入って来ることとなった。

「市場と企業組織」が和訳として出版されたのは1980年、「裁量的行動の経済学—企業理論における経営者目標」の和訳出版は1982年で、これにより我が国でもこの知識はまさに広く知られることとなった。しかし、大学院レベルではすでに随所で、原書で研究会が開かれており、注目を浴びていた。

このようなウィリアムソンによる業績は、現代における「企業の経済分析」という分野においては、ひとつの「マイルストーン」だったと言ってさしつかえないと思われる。「市場と企業組織」が出版されて注目を浴びた結果、元来1960年代の作である「裁量的行動の経済学—企業理論における経営者目標」の翻訳が出版されたのだ、と解釈されることも可能だからである。

ただし、かといって、ウィリアムソンによる考え方が、この現在でもすべてにおいて受け入れられているというわけでは、必ずしもない。いかなる研究分野にも言えることであるが、時が経ち、現実の世界で、従来予想されなかった事態が生起し、新しい研究者が出現してくるにしたがって、偉大とされた研究も数多くの見直しが行われるものである。ウィリアムソンによる考え方も同様で、現時点では多数の異なった考え方が出現して、注目を浴びつつある。

本論では、このような背景の下に、現代における企業の経済分析の視点について、試論的考察と題して、現時点での整理を試みることをめざしたものである。このようなテーマでは、ウィリアムソンをはじめとするアングロサクソンを中心とした世界での進展の考察が中心となるが、ここではさらにドイツにおける企業の経済分析の視点について、特に新制度派経済学の考え方をめぐる議論に注目しつつとりあげていくこととする¹⁾。

1) 本論では前者を手塚 (成城大学)、後者を小山 (学習院大学) が担当している。

I アングロサクソン諸国を中心とした世界での企業理論の進展

1970年代以降、ウィリアムソンの取引費用理論を中心として展開された企業の経済理論の一つの焦点は、企業と市場の境界分析であった。この問題は新制度経済派経済学ないし、組織の経済学と呼ばれる分野の重要なテーマであった。そこで検討された理論は企業の契約理論²⁾とも称せられ、経済主体間の取引契約にまつわる困難の本質的理由とそれを避ける制度的工夫が議論されてきた。以下、取引費用理論を中心に企業の契約理論について説明し、それとの対比で資源ベース・アプローチを紹介し、続いて取引費用理論をはじめとする企業の契約理論に対して批判的な研究を展望していくことにしたい。

1. 企業と市場の境界分析の展開

1.1 取引費用理論の考え方

新制度派経済学は、様々なアプローチの束であるといわれており、多様な理論が存在すると言ってもよい。その中で、代表的なアプローチは取引費用理論、エージェンシー理論、所有権理論である。これらのアプローチに共通する問題意識、方法論的スタンスは、経済社会を構成する制度やルールの生成と変化を方法論的個人主義の観点から説明しようとする点にある。経済の仕組みや市場機構の働きを分析する現代の中心的理論は新古典派経済学であるが、それは極めて抽象的な仮定によって立つものであり、形式的・数学的なモデルに基づいて経済現象や企業の意思決定や行動を説明しているが、現実的妥当性に欠けるとの批判が根強くある。新古典派経済学のモデルでは、経済社会に存在する様々な組織や制度の発生やその仕組み、行動を解明する上では十分に説得的であるといえない。

新制度派経済学が解明しようとするのは、新古典派経済学では十分に取り扱われなかった制度や組織を正面から採り上げ、分析を加えていこうとするものである。それによってより具体的・現実的なインプリケーションを得ようとしている。その理論的前提として、完全合理性や完全情報に代えて、限定された合理性や情報の不完全性を採用し、新古典派経済学よりも相対的により現実的な説明を様々な経済現象について行うことが可能となっている。企業の存在の意味そのものを問うにとどまらず、例えば、系列関係やバーチャル・コーポレーションの出現の理由、コーポレート・ガバナンスの検討、企業内における報酬デザイン的设计などが分析対象となっている。新古典派経済学の理想的な環境下では市場がすべてであり、多様な制度やルールや慣行は合理的基礎を必ずしも持ち得なかったと言える。それに対して、新制度派経済学は個人の合理性に関する強い仮定をより現実的なものに置き換えることで、制度やルールの問題を分析の射程に納めることに成功した。

取引費用理論が扱う典型的な問題は、部品等の取引を自社内で行うかそれとも市場を通じて行うか、そのどちらが効率的であるかという、いわゆる垂直的統合に関する問題である。取引を基本的な分析単位として、その効率性を決定する要因を明らかにすることを通して様々な組

2) 企業の契約理論は、ギボンズ (R. Gibbons) (2005) によると、レントシーキング理論、所有権理論、インセンティブ・システム理論、適応理論に分けられる。現在主流の機会主義的行動に重点を置く取引費用理論はレントシーキング理論に分類されるが、不確実性への対応を考察する適応理論の側面も有している (伊藤 (2008) 参照)。

織設計や戦略，政策決定の問題に解を与えようとする。エージェンシー理論は，情報の非対称性の下でプリンシパルとエージェントの効率的な契約関係を設計するという問題を扱う。雇用者と被雇用者，保険会社と保険購入者，株主と経営者などエージェンシー理論が分析対象とする関係は広く見られる。また所有権理論は，交換取引を所有権の束の交換であると考え，多様な制度が出現する理由を説明するなど，制度的問題を解明しようとする研究プログラムである。所有権の付与状況が交換当事者のインセンティブに影響し，そのことによって多様な制度のあり方が規定されると考えるのである³⁾。

このように新制度派経済学は，制度を分析対象としつつも若干異なる問題を扱う理論群からなるのであるが，いずれも合理性の限界と情報の非対称性を基本的な前提として，取引契約が不完備にならざるを得ないことを認識した上で，広い意味で制度の生成と変化を内在的に検討していこうとする点で共通性を有している。この中で，本稿では取引費用理論を中核に据えて議論を展開していくことにしたい。

取引費用理論は，コース（1937）の先駆的業績「企業の本質」を基に，ウィリアムソン（1975，1985）によって確立され，今なお発展しつつある。取引を分析の基本とするという発想の原点は，旧制度と称せられるコモンズ（J. R. Commons）（1934）の貢献にあるが，旧制度派はしばしば指摘されるように理論的枠組みを欠いているという欠点があった。そこでウィリアムソンは，取引を分析の基本単位としつつ，企業という制度がなぜ市場の中で成立するのかを説明する理論的枠組みを組み立てた。

その基本的な枠組みは当初，人的要因としての限定された合理性と機会主義，環境要因としての不確実性と取引相手の少数性であった（Williamson（1975））。環境要因と人的要因が結びつくことによって市場での取引費用が高まり，その結果階層組織（ヒエラルキー）が出現する。その際，情報の不完全性・非対称性が大きな役割を演じる。取引相手の行動や環境に関する情報の入手に費用のかかることが取引費用の大きな理由となるのである。新古典派経済学では，取引費用はゼロであることを仮定しており，そこでは制度の選択は問題とならないが，取引費用理論では明示的に取り上げられることになった。

その後，少数性という要因を規定する要因として，資産特殊性—すなわち取引に特有な資産への投資—が結果として取引者の数を実質的に少なくしてしまうということが強調されるようになった。取引開始当初においては多数の取引相手がいれば競争状態にあったとしても資産特殊性が存在すると，事後的に取引相手が少数化してしまう状況に焦点が当てられるようになった。これを根本的な変換とウィリアムソンは呼んでいる。

取引を決定する属性として，不確実性や取引の頻度，資産特殊性を中心に，その中でも特に，資産特殊性が取引のガバナンス様式の有効性を左右する最重要な属性として重視されている。資産特殊性は，立地特殊性，物的資産特殊性，人的資産特殊性などからなるが，いずれもある特定の取引相手のために企画されるため，移転しがたく耐久的で他への転用が難しいものをいう。それ故，特定の投資対象以外へ使用をする場合には，その価値が低下せざるを得ない資産である。

3) 取引費用理論では契約後の事後的な機会主義的行動を如何に統治するかが問題となるが，ハート（O. Hart）（1995）の所有権理論では契約の不完備性を前提として，所有権の付与の仕方による事前の投資インセンティブへの影響が考察されている。

資産特殊性がある場合には、短期の取引契約関係では十分な投資がなされない恐れが強く、長期的・継続的な取引が行われることが望ましい。そうした長期的関係が継続するような制度的枠組みが要請されると言えよう。こうした特殊性の大きさを基に、市場における取引費用の大小の判定が下され、より取引費用の少ない関係の形成が推奨されるというのが取引費用論の基本的なアイデアであり、それに基づき、市場、階層組織、提携・系列等の中間組織の存立根拠が効率性の観点から下されることになるのである。

コース・ウィリアムソン流の取引費用理論の骨格は以上の通りであるが、当初のこの理論の基本的前提としては、各企業の生産効率は同一であるとの強い仮定が置かれていた。従って、取引費用の比較のみで制度の選択がなされることになる。しかしながら、それに対する批判として、より現実的な状況を考えてみると市場に存在する企業間には生産能力・経営能力、ないしケイパビリティに相違があることは疑いのないところである。この点を特に強調したのが動的取引費用理論や資源ベース・アプローチに立つ論者である。この立場からは、企業の境界の選択は、取引費用のみではなく、生産費用も考慮してなされるということになる。すなわち、取引費用と生産費用の合計が問題となる。確かに企業経営の戦略として、取引を内部化するか外注するかといった判断を下す場合には、両方の費用の考慮が必要であり、そうした費用の大きさを決める源泉を検討しうる方向へ枠組みを拡大する意義は大きいと思われる。とりわけ、技術や能力が市場に広く流布している標準的なものであるのか、いまだ市場では入手困難であって自社で蓄積していくのが有利であるのかによって、時間的経過の中で取引費用と生産費用は大きく変わる可能性があり、結果として企業の境界も異なってくる。

この点は特に、技術革新が激しい分野では問題となるし、またどのようなイノベーションが生産工程で進展するかにもかかってくる。イノベーションによる動的な産業構造の変化を考慮すると、静態的な取引費用の比較だけで制度の選択あるいは企業の境界を論じるのは不十分であるかもしれない。ラングロア等 (R. N. Langlois et. al.) (1995) の動的取引費用理論は取引当事者を説得し、学習させる費用も取り込んだ形で取引費用理論を拡張している点で注目値する。

1.2 資源ベース・アプローチとダイナミック・ケイパビリティ

ラングロア等 (1995) の動的取引費用理論は資源ベース・アプローチと親和性を有する。資源ベース・アプローチは企業の競争優位の源泉を内部に求める。企業が市場において勝ち抜く源泉は、他社が保有していない独自の資源を保有することである。その資源の価値は、顧客デマンド充足性、代替可能性、希少性、模倣困難性、専有可能性によって決まる (Collis, D. J. and C. A. Montgomery (1998))。

代替可能性とは、自社の提供する財やサービスがどの程度他社の提供する類似した財によってとって代わられる恐れがあるかである。代替可能性が低いほど、資源の価値は高くなる。希少性とは、当該資源の供給が需要に比して少ないことである。価格理論が教えるように希少性が高いほど、その資源の価値は高まる。模倣困難性とは、競合他社が容易には模倣できないような資源であることを指す。

物理的に独特であること、時間をかけて形成され、経路依存性があるため模倣が難しいこと、因果関係が曖昧であること、つまり何が本当に価値のある資源なのか外部の観察者にとってわかりにくいことなどがその条件である。さらに、資源の生みだした価値を自社だけで専有でき

るかどうかが大切である。資源が創出した価値を他社も共有できるなら価値は低下するであろう。これは外部性に関わる問題でもある。

こうした意味で独自の資源を保有することが競争優位を確立する上で不可欠であり、これが企業が企業の規模と範囲を規定するというのが資源ベース・アプローチの考え方である。したがって、基本的には企業の境界は独自資源の束の大きさによって決まるといえよう。独自資源以外のものについては、市場からの調達に任すべきであるということになる。内部化される条件として、取引費用理論では、資産特殊性の程度が挙げられていたが、それにととまらず、市場における企業間の競争は、異質な資源をもって、差異化を目指す企業間の争いだとする立場に立つのである。

この視点は、特に長期的な観点から企業の競争優位を論ずるときには説明力をもつ。様々な情報技術の発展は市場取引の効率化を進め、市場の優位性を高めるのに貢献する場合が多いが、そうした状況にあってもなお企業組織が必要な理由を説明するからである。

企業が市場取引をするか、統合するかは、対象となる財の性質とともに市場の環境による。上述したラングロア等（1995）の議論によれば、市場の成熟度合いによって企業の境界は変わることになる。例えば、自動車産業でどの程度垂直的統合が進むかは、メーカーが要求するレベルの品質を満たす部品会社が存在するかどうかによるであろう。またそうした企業が現れるかどうかは、自動車の将来の成長にもかかっていると見えよう。

そうした状況で市場メカニズムを使えるかどうかは、部品企業を説得し、指導する費用如何である。こうした説得、交渉にかかる費用を、彼らは動的取引費用とよび、それに関係する能力をダイナミック・ケイパビリティと呼んだ⁴⁾。こうした時間をかけて育成される能力の有りが企業の境界の決定を大きく左右するというわけである。つまり、新しい製品を生産するにあたって、市場において必要十分なインプットを調達できない、あるいはその製品を販売するにあたって十分理解して売ってくれる業者がいないうときは、自ら生産、販売する体制の確立が要求されるということ意味している。

これは時間が経てば、市場の状況は変わり、ケイパビリティを獲得した企業が多く現れることになるだろうが、その時間軸を考慮しなければならないことを示唆していると考えられるのである。

1.3 企業境界の決定

以上の議論を踏まえて、企業境界の問題を考察すると、市場で効率的に生産できないもの、取引に費用がかかるもの、さらには市場では入手できないものを企業は内部化すべきであると結論付けられる。新古典派経済学の議論では、完全情報や経済主体の無限の合理性を仮定すれば、市場を上回る制度はありえないが、情報の非対称性や制約された合理性を仮定すれば、そうではなくなる。そこから取引費用理論は、企業組織が生成する議論を展開してきた。市場取引に費用がかかる場合には、別の取引方法ないし構造を選択すべきであると主張し、その範囲の設定を考察する。しかし資源ベース・アプローチは、そもそも市場取引の対象となり得ない資源の重要性を強調する。取引費用を幅広く解釈すればその点についても説明できるかもしれな

4) ダイナミック・ケイパビリティの概念の詳しい説明や最近の理論の進展についてはヘルファット等（C. E. Helfat）（2007）を参照。

いが、実態的にはそこで蓄積される資源の内容こそが問題であることになろう。この点について、取引費用理論は何も語らないのである。

具体的には資源をどのような形で蓄積、あるいは入手するかが問題となる。その際、現実の企業の戦略展開の上では、自社単独で製品の開発・販売を統合して行うのか、他社との提携や代理関係を通じて行うのか、市場取引関係ないしアウトソーシング（業務の外部委託）を活用するといったいくつかの手段が考えられる。これはどこまで自社の内部に業務活動を取り組むかという問題であるということもできよう。企業が獲得すべき能力をすべて自前でまかなうことは、時間、および費用の観点から合理的であるとは限らない。状況に応じて、他社と提携関係を結んだり、あるいはあえてアウトソーシングすることが有利となる場合もあるのである。

2. 取引費用理論に対する批判的アプローチの流れ

1. では企業の境界問題に対して圧倒的影響力をもってきた取引費用理論の骨格を述べ、資源ベース・アプローチを対比的に取り上げてきたが、他にも様々な観点からのアプローチがある。以下では、仲介者としての企業理論を中心に検討していくことにしたい。

2.1 企業家機能と企業の経済理論

シュンペーター（J. A. Schumpeter）（1942）が市場での需給作用を通じて成立した均衡を破壊する役割を担うのが企業家であるとしたのに対し、市場の不均衡を解消するプロセスに注目して、カーズナー（I. M. Kirzner）（1973）は企業家の役割を論じた。後者においては、市場を作動させる上での、企業家の商人ないし仲介人の果す機能が重視されている。新古典派経済学が想定するような形で市場均衡が自動的に成立することは現実世界ではありえず、均衡を成立させるためには、市場における需給の状況を見通し、それをマッチングさせる主体が必要とされる。完全情報と完全合理性を仮定しなければ、理想的な均衡が自動的に成立することはありえない。ハイエク（F. A. Hayek）（1937）の言うように、情報や知識は社会に局所的に分散しているのであり、経済主体がそうした分散化された情報を入手するには大きな困難が伴う。

そこで、人間が限定された合理性しか持ち得ないとすれば、市場での取引を成立させるには、偏在している情報を収集し、伝達することが必要であり、取引当事者間で交渉がなされ、合意に到達するのは時間のかかるプロセスである。市場のダイナミクスとはまさにそうしたプロセスが実行されることに他ならず、そのプロセスの態様を解明することが経済分析のひとつの重要な対象である。現実の市場においては、経済主体の意図的な努力なくしては不均衡を解消できない。そうした不均衡の解消に専念する主体が商人ないし仲介人、あるいは市場形成者（market-maker）であり、彼らの存在なくして均衡が成立することはあり得ないであろう⁵⁾。

こうした仲介者の存在が市場機構を作動させるために不可欠であるとするカーズナー等のオーストリア学派的な議論は、極めて興味深いものであり、情報化時代と言われる今日の産業社会においてその意義を改めて問い直すことに大きな意味があると考えられる。しかしながら、以下で明らかにされるように、オーストリア学派は企業家の機能や役割は論じているが、企業組織の生成に関する問題には触れていない。

5) 市場機構を作動させる上での商人の役割については、古くはマーシャル（A. Marshall）にまで遡ることができる。マーシャルの主張については池本（2004）で詳細に検討されている。

以下では、カーズナー等の問いかけを念頭におきながら、企業家の役割や企業組織の生成の問題を情報費用の観点から分析したカッソン（M. Casson）（1982, 1997）の主張を踏まえて、企業組織の生成と仲介機能、その中で果たす信頼の役割、そして最後にイノベーション活動の関係について検討を加えていくことにしたい。

2.2 情報費用と仲介者としての企業

ウィリアムソンの議論は、当初、主として中間生産物市場を対象として、生産者同士の直接的な取引（市場）か、垂直的統合のいずれを選択するのが効率的であるのかを問題とした。その場合、市場での取引費用の大きさが、その選択を決定することになる。しかし、売り手と買い手との間の取引様式としては、仲介者、ないしカッソンの用語を使えば市場形成者が介在することも可能である。ウィリアムソンは市場で製品や部品を売買する取引費用が大きければ、垂直的統合が生じると述べたが、もう一つの方法がありうるのである。直接的な取引ではなく、仲介者を利用することである。仲介者ないし市場形成者とは、生産者間、あるいは生産者と消費者間など経済主体間の中間に位置して、取引を成立させるために様々な機能を果たす経済主体のことである。

仲介とは、取引相手を探索し、価格の合意をとりつけ、契約を遵守させ、履行を保証する活動である。仲介者の信用や優越した情報は取引にかかる費用を低下させることができる。ウィリアムソンの議論では、こうした可能性が無視されていた。ウィリアムソンやコースの市場か組織かという議論の中では、組織（統合）と市場が比較制度論的に対比され、どちらが効率的であるかについて、静的な枠組みで論じられていた。取引費用理論では、取引費用の大きさを決定する要因として、資産特殊性や機会主義が取り上げられ、制度の比較を操作化することが強く意識されていた。

しかし、そうした議論においては、市場から組織へ移行するプロセスの議論つまり企業家に関する議論—が欠けていたこと、またカッソン（1997）が指摘するように機会主義とそこから派生する資産特殊性に基づく取引費用の抑制に組織の役割を過度に強調したことに問題があるように思われる。

市場における取引プロセスを考えてみると、その主体として登場してくるのは、多様な情報を処理することに特化し、その点に関して優越性を持つ個人ないし組織である。カッソンの議論の特徴は、仲介という活動を企業を特徴づける根源的な要素として捉えていることである。仲介とは、売り手と買い手を繋ぐ様々な行為ないし活動を指す。具体的には、市場において、どこに、どんな生産者が存在し、消費者がどこに、どれだけいるかを探索したり、売り手と買い手の価格交渉の折り返いをつけたり、交渉の結果契約が成立した場合に取引の履行を保証したりする行為である。これはまさに、オーストリア学派のいう商人の機能に他ならない。仲介という機能を企業の役割の中心に位置づけた論者として、スパルバー（D. F. Spulber）（1999）も挙げられる。彼によると、取引費用の減少、リスクのプール、マッチングと探索の費用の減少、逆選択の削減、モラル・ハザードと機会主義の緩和、権限の委譲を通じたコミットメントの維持が、一定の環境の下では、直接的な交換取引より効率的であるとしている。売り手と買い手との間のダイレクトな取引に比べて、仲介の果たす役割の重要性を強調している。

こうした企業の仲介理論の重要性は、特に経済システムを情報の流れの観点から捉え、それが如何に構造化されるのが効率的であるかを論じ、企業という制度をその構造化の一端を担う

ものと見なすときに浮かび上がってくる。これはモノの流れとして経済を捉える伝統的な見方とは対照的である。モノを中心として考えた場合には、生産活動が企業を特徴づけることになるが、情報の流れを中心として考えた場合には、仲介ないし市場形成が企業を特徴づけることになる。需要予測や生産技術に関する情報の取得、広告、販売促進といった活動が企業の果たすべき中心的役割の一つとなる。こうした仲介という活動は、まさにカーズナーらのオーストリア経済学が強調する、市場の動的なプロセスを調整する活動である。様々な情報を収集し、それを統合し、調整していくことがポイントとなる。この点で、カッソンの議論はオーストリア経済学と共通性を有する。カーズナー（1973）では、企業家には俊敏さが必要であることが述べられている。この場合、市場に存在する不均衡を素早く見だし、解消することが企業家の役割であった。この点は、池本（1984）が指摘するように、新古典派の均衡概念を認めた上で、その創造的破壊に企業家の本質を見たシュンペーターの考え方とは大きな相違がある。シュンペーターの枠組みでは、英雄的な企業家しか登場しないので、市場の働きの現実に肉薄しているとはとても言えないであろう。この点について、カッソンの議論では、市場の不確実性をボラタリティ（変動）という用語で表現し、仲介ないし市場形成という考え方の中に、シュンペーター的要素とカーズナー的要素を取り入れている。

カッソンの用語を使えば、シュンペーター的要素は、環境の永続的要因の変動に関わり、カーズナー的要素は環境の一時的要因の変化に関わる。具体的には、新市場の発見や新製品の開発が前者であり、流行の予測や在庫変動が後者である。こうした環境の変動に的確に対応できるということは、当該企業が他社に優越した情報の処理、伝達、解釈、あるいは貯蔵能力を有しているからである。それは言い換えれば、情報費用が安いということである。あるいは情報費用を市場に比べて節約できる機構として企業が存在するということである。企業という組織を創り出し、その経営に成功する企業家を特徴づけるのは、環境を見通す能力と楽観主義的な企業家精神であり、さらには危険を担うことを厭わない性向であり、そこでは契約の締結や遂行に関わる取引費用とは別に情報費用の問題が市場と企業を分かちつのである。市場での取引費用が市場と組織の境界を決定する上で重要な役割を果たすことは間違いないが、それに加えて情報費用の大きさも企業組織の生成とその範囲の決定に関わりを有するのである。

2.3 企業家の役割と企業組織

企業の発生については、先に指摘したように新制度学派が取引費用の観点から論じているが、そこでの議論では機会主義を中心とした敵対的な情報利用が問題となっている。資産特殊性と密接に関連した取引主体の利己的な情報の利用が市場メカニズムの利用を困難にし、企業という権限を背景とした別の統治構造が成立するというわけである。とりわけウィリアムソンでは、事後的な駆け引き的行動をどう抑制するかという問題に焦点が当てられている。それは準レントの配分をめぐる当事者間の争いをどう裁くかである。そうした面があることは間違いないし、企業の境界を決める有力な一つの理論であるが、組織の生成理由をそうしたいわば悲観主義的人間観から論じるのは一面的に過ぎよう。多様な情報を他の人より素早く、有利に利用できる洞察力を持った人が企業を創設し、効率的に情報を処理する仕組みが企業という組織であるというのが上述したカッソンの見方であり、情報費用という概念を正面に押し出している。そこでは、情報を効率的に処理し、よりよい意思決定のできる事が企業の本質をなしている。

それはモノの物理的変換を中心とするのではない。モノを作ることも、生産要素をどのように組み合わせ、そしてどんなアウトプットに変換するかということであり、広い意味で売り手と買い手を仲介することにつながる活動に他ならないのである。それは情報を総合するという営みの一部であるとの認識がこの議論の根底にある。こうした見方からすれば、物理的資源の所有ということは、企業組織を特徴づけることにはならない。知識や情報を如何に取得するかが大切なのであり、それによって意思決定の質を改善すること、調整をより効率的なものにする点に組織としての企業の意味がある。

それでは、企業が処理し、総合すべき情報にはどんな種類があるのだろうか。それが上で指摘した、一時的変動と永続的変動にそれぞれ関わる情報である。組織が主として処理すべき一時的変動に関連する問題は、短期的な需給の変動による在庫の調整であり、要員の確保であり、機械の修理である。また、流行や消費者の嗜好の変化を見極めることである。すなわち、環境の変動の源泉を調査し、その情報を総合することである。こうした活動を如何に行うかが、組織の構造やパワーの分布のあり方を決めることにつながるのである。専制型の組織か、協議型の組織か、マーケティング主導型か、生産主導型か、といった組織の有り様が決まることになり、それによって企業の効率性も決定される。一時的な変動要因は、組織の中でルーティンとして処理できるものである。ネルソン＝ウィンター（R. P. Nelson=S. G. Winter）（1982）が企業の進化理論を展開したとき、ルーティンの重要性を強調したが、ここの文脈では、それは組織の日常的な情報処理活動に関する独自能力と考えることができよう。他社の真似のできないルーティンをどのように築き上げるかが、企業の競争優位につながる。取引費用理論の極端なケースでは生産費用は所与であり、市場か組織かの決定に影響しないとされていたが、実はそうした費用の差こそ長期的に見れば、組織の境界を変容させていくと見ることもできる。こうした議論は、1. で検討した独自資源の重要性を強調した資源ベース・アプローチによる企業の捉え方に近いものである。

次に、永続的な変動要因に対しては、企業家の即興が重要であり、ルーティンでは対処できない。その意味で、企業を創設するのは、企業家の能力であり、創設された企業の効率性を維持するのが組織としての企業のルーティンである。企業が環境の変動や技術の変化に対処して生き延びていくためには、両者を総合する能力が欠かせないのである。また、情報技術の変化は、情報の処理費用や保存費用を変化させ、それに応じて効率的な組織のあり方が変わっていくのであり、企業は進化的に変貌を遂げていく。このようにカッソンによれば永続的な環境変動に対処するために、企業家は企業という組織を設立し、その組織を用いて一時的な環境変動への効率的な適応がなされていくのである。

2.4 信頼と企業組織

（1）信頼と制度

新制度学派が悲観主義的な人間観に基づいていると上で指摘したが、それは信頼という経済主体間の関係を示す問題の取り扱い方にも現れているように思われる。信頼は、企業組織においても企業間関係（ネットワーク）においても、さらには市場機構もそれがうまく機能するための不可欠な要素である。制度の成立や存続には、狭い意味での物質的報酬の損得計算では計り得ない面があり、制度や組織の機能の仕方、人間行動に及ぼす文化的側面を考慮に入れるこ

とでより説得的な経済システムに関する議論が展開できよう⁶⁾。

その意味で、仲介機能が企業の本質的な役割であるとするれば、如何にして他の経済主体からの信頼を得るかが企業の課題であり、機会主義を超えた信頼の生成が重要なテーマとなる。社会に埋め込まれた信頼の量、フクヤマ (F. Fukuyama) (1995) の表現を借りれば、社会資本の蓄積の度合いが、交換・取引の効率性を左右することになる。市場メカニズムにおいては、契約の不履行など取引に関わる紛糾は法律に基づいて解決されるのが原則であり、一見信頼とは無縁な形で機能しそうであるが、実際にはそうした費用を節約できるかどうかは、信頼の存在に大きく影響されるであろう。信頼は、取引費用を節約するのである。これは恐らく、その社会の文化的・歴史的背景に左右されるであろう。また教育や宗教などによってどの程度社会集団の統一性が保たれているかにも影響を受けることは間違いない。

フクヤマは日本やアメリカ、韓国、イタリアなどを分析し、社会における集団の価値観などの要因がその社会の経済の発展とどのような関係にあるかを論じた。そこでは日本が高く評価されている。カッソンも道徳や価値観の均一性が情報技術の進展を企業・産業レベルで、そして経済社会レベルで受容可能とする際に大切であると論じている。そこでは集団の強い凝集性が評価され、特に価値観として誠実さが強調されている。しかし、異質で多様な発想とアイデアが企業の業績を左右する時代において、そうした文化的な画一性が望ましいかどうかは、若干の疑念が残る。しかしながら、経済活動を支える基本に信頼という社会的資本の蓄積が大きな役割を果たすことは確かであり、あらゆるものが流動化し、頼るべきものない漂流化した状態は望ましくないであろう。

企業の仲介理論の観点からすると、仲介者が売り手と買い手に優る地位を得る基本的理由は、情報費用を節約できる差別化された能力を持つかどうかであるが、情報の取引は、通常の財の取引とは違ったよく知られている難しさがある。情報は、取引相手にその中味知られてしまえば、対価を支払って取引するインセンティブは失われる。他方において、その中味を確かめなければ、品質がわからないという問題がある。その意味で、仲介企業に要求されるのは、売り手からも買い手からも誠実であるという信頼を勝ち取ることが決定的に重要となるのである。もしこうした条件が満たされなければ、純粋の仲介機能の発揮は不可能となり、自ら統合することが有利となる。従って、市場での仲介者として存在するためには信頼という評判の確立にどの程度投資をするかが企業家の重要な決定事項となる。つまり、市場という制度、あるいは組織という制度がどのような範囲で成立するかは、信頼の有り様が多大な影響を及ぼすと考えられるのである。

(2) 信頼の定義と分類及びその役割

そこで信頼に関して若干敷衍すると、まず、信頼の定義であるが、広い意味では、バーバー (B. Barber) (1983) の「自然的秩序および道徳的社会秩序の存在に対する期待」を挙げることができるが、山岸 (1998) の指摘するように、この定義には、明日も太陽が昇るだろうと信じることも、「太陽を信頼する」と言うことになるが、これは日本語の日常的な用法とは若干異なる意味合いを有しているように思われる。個人間ないし企業間の関係を分析するのであれば、自然的秩序に対する期待を信頼の中にも含める必要はないであろう。ここでは、信頼とは「他者は物的報酬だけでなく、道徳的コミットメントからも義務を果たすだろうという確信をもつ

6) 信頼の定義や市場、企業およびネットワークとの関係については手塚 (2002) も参照されたい。

た信念」(カッソン (1997)) という定義を採用することにする。彼の定義によれば、信頼とは、狭い意味での物質的な報酬だけでなく、道徳的側面も有した他者の行動に対する期待である。またフクヤマ (1995) によると、「コミュニティの成員たちが共有された規範に基づいて規則を守り、誠実に、そして協力的に振る舞うことについて、コミュニティ内部で生じる期待」である。いずれにおいても、狭い意味での経済的報酬ではなく、社会的な文脈に埋め込まれた規範が、信頼という概念を構成する。そして、そうした信頼が、社会全体に行き渡っていることが社会全体の成果を決めることになるという認識が見て取れる。先に指摘したように、フクヤマでは、信頼の蓄積の程度が社会資本を構成し、それが高信頼社会と低信頼社会を分かちつことになる。

信頼は、上で述べたように、制度の成立やその機能の仕方に影響を与えるのであるが、それを例えば酒向 (1992, 1997) に従って分類すると、①約束厳守の信頼②能力に対する信頼③善意に基づく信頼に大別できる。最初の約束厳守の信頼は、経済取引において、また日常生活において最も基本的なものである。約束遵守とは、契約した内容を忠実に履行するということであり、法的な制裁手段が市場においては最終的な裏付けとなるが、そうした強制力に頼らずに実行されれば、非常に望ましいと考えられる。

第二の能力に対する信頼とは、互いに特定の書面または口頭の同意に執着し、期待された結果を実現するということである。その裏付けとなるのは、技術力や経営能力であり、取引パートナーがその役割を十分に果たせば、申し分ない。最後の善意に基づく信頼とは、非限定的なコミットメントによって、約束された以上の新たな機会を積極的に開拓するという期待である。不確実な環境下では、どんな行動が望ましいかを事前に特定することは極めて困難である。そこで、パートナー関係の全体を考えて単に約束した以上のことを行うことがよりよい成果をもたらすことがある。そうした行動に主体的に取り組むことがより深い信頼をもたらすものと思われる。

この3種類の信頼の存在あるいは醸成が、経済主体間で取引を行う場合にその効率性を決定する上で極めて重要である。こうした信頼は、市場取引でも組織でも大切である。またハイブリッドな組織形態においても鍵となる役割を果たす。いずれの制度においても、信頼は欠かせず、どのような取引様式を設計するかを決めるのは、企業家の仕事であり、その意思決定事項となる。それは信頼を醸成する費用とそれに伴う情報費用の低下との関連で決まってくることになる。

2.5 イノベーション活動と企業家機能

(1) イノベーションと制度形態

さて、市場形成の機会をもたらす永続的な変動を与えるものの代表には、イノベーションと呼ぶ活動が含まれるであろう。それは技術的な新製品の導出にとどまらず、様々な社会的なルールや仕組みの変更も含むと考えられるが、ここでは生産プロセスの特性に着目して、それを担う制度のあり方を考察しよう。

イノベーションと企業制度との関係を論じたラングロア等 (1995) によれば、まずイノベーションには生産工程間に自律性を保ちながら行われるイノベーションと一つの生産工程における変革が、生産工程全体に及ぼすものがあるという。前者が自律的イノベーションで、後者がシステムミック・イノベーションである。それぞれによってどのような制度形態がとられるのが

望ましいか異なるという。

これまでの議論では、永続的なショックに対応すべく企業家の主導の下に垂直的統合によって企業が形成されるかのように論じてきた。そしてシュンペーターの議論によれば、大企業ほどイノベーションに適しているとされた。しかし、それが常に正しいとは限らない。企業組織の拡張は、従業員に対するインセンティブの供給面で限界にぶつかる。そのためにあらゆる活動を統合することは効率的とはいえないのであるが、特に自律的イノベーションの場合にはその必要性は少ない。工程間の緊密な調整が不要であれば、それぞれの工程において最大限に革新への努力を引き出せる体制が好ましい。他の条件を所与とすれば、大規模組織は革新的アイデアの創出といった面では必ずしも優位ではない。それどころか効果的なインセンティブの供給では不利であるかもしれないのである。

(2) 企業家機能とイノベーション

そこで、企業家が組織を生成するに当たっての問題は、イノベーションがどのような種類のものかを見極めるかということである。企業家に要求されるのはそうした点に関する目利き能力である。カッソンの言葉を借りれば、永続的ショックの見極めである。どのような市場形成の機会が生成しようとしているのか、その兆候を如何にすばやく、正確に認識するかが、企業家の役割であり、イノベーションこそ市場形成機会をもたらす最大のものであろう。

そして、そのイノベーションを実現していく制度として、統合、ネットワーク、市場の間の選択が要求されることになる。その際に企業間のネットワークが期待通りに機能するかどうかは、信頼という要素の果たす役割が大きいためであり、その点に関しても企業家の役割は大きいし、また、それぞれの国や地域の果たす文化の役割も重要となってくる。

イノベーションは他の部門への影響が大きいため調整が欠かせないが、それをどのような制度で行うのが望ましいかは文化的基盤に強く依存する面も考えられる。たとえば日本のような文化的同一性の大きい社会であれば、企業間のネットワーク関係を基盤とした情報交流が有効に機能し、必ずしも大規模な組織によるイノベーションの調整を必要としないかもしれない。逆にアメリカのような文化的に多様な集団から構成される社会では、大規模な組織の形成がイノベーションに欠かせないかもしれないのである。

2.6 機会主義の問題

最後に、統合か市場を左右する最も決定的な要因は、これまで述べてきたように取引費用理論をはじめとする契約理論では経済主体の機会主義的性向であった。ラブ (L. A. Love) (2010) によると取引費用理論もエージェンシー理論、所有権理論も強弱はあれ、機会主義を原因とするホールド・アップ問題などの駆け引き的行動が効率的な市場機構の作動を困難にし、組織としての企業の優位性を説明している。統合による企業組織の内部での、権限の活用や資産所有権や残余請求権の適切な割り当て、業績給の採用などを通じてのインセンティブの適切な調整が市場に対する企業の優位性を説明する。

しかしながら、機会主義は企業組織の成立には必ずしも必要ないとする立場も多くある。クライン (B. Klein) (1996) によると契約の自己拘束的範囲を超えた予期しない事象の発生がホールド・アップをもたらすのであり、また生産のスピードの重要性、つまり遅れの費用が問題である場合に市場取引よりも企業が優位にたつとする議論もある。さらにラブは、企業の強みは環境変化に対する柔軟性と適応性にこそあり、企業家や経営者の権限の役割はそれをうま

く遂行するために行使されるべきであり、そこでは信頼や連帯意識の醸成が大切であるとし、虚偽や脅しなどを内容とする機会主義を強調する取引費用理論などの企業の契約理論とは異なった立場を打ち出している⁷⁾。企業の経済理論をより深化させるためにはこうした議論も踏まえて分析枠組みを修正ないし拡大する必要があるだろう。

3. 小括

市場システムを作動させるのは、不確実な環境の下で、様々な情報を総合し、調整をする企業の能動的な活動である。市場に散在する情報を発見し、不均衡を解消する役割を企業家の役割としてみたのが、オーストリア学派であった。この見方は、企業の本質を仲介活動にあると見なすものであり、カッソンの情報費用に基づく企業理論と共通性を有している。I部では、アングロサクソンを中心とした世界で展開されてきた企業の経済理論の代表として取引費用理論を取り上げて検討を始め、それとは異なる、あるいはより広範な問題領域をカバーできる観点からの理論としてケイバビリティないし資源ベース、さらに情報費用理論を検討し、そして信頼をベースとした、仲介的、あるいは市場形成的企業理論について説明した。

市場形成的企業理論の観点に立てば、企業の役割は売り手と買い手を仲介し、特に市場形成活動を如何に効率的に、すなわち情報節約的に行うかにある。経済システムを構成する多様な制度は情報費用の変化に合理的に反応した結果として生じるものであると認識できる。そして、その具体的な制度の姿は、文化的要因にも依存するのであり、さらには情報技術の変化に対応して、進化的に変化していくものと捉えられるのである。経済主体間を繋ぐ仲介の役割は、情報化の進展とともに現象面では大きく変わりつつあるが、その本質—よりよい意思決定のための効率的な情報処理—は不変であろう。

情報技術の進展によって見知らぬ人、あるいは企業間で取引がなされる機会が増えるほど、仲介に特化した企業の存在が合理的となるかもしれない。また信頼は、機会主義の発現を抑制し、取引費用を減じる役割を果たす。したがって、豊富な信頼の存在は、ネットワークにとって有利な条件である。信頼は教育や文化によって異なってくるであろうから、どんな調整メカニズムが支配的になるかは国によって異なるであろう。イノベーション活動に着目しても同様なことが言える。様々な分野でイノベーション活動が盛んになればなるほど、それをいかに調整し統合するかが重要となり、本稿で分析してきた企業と市場の境界の選択を含めて、組織形態を適切に構築する必要がでてくる。

合理性に基づく経済的効率性を重視する取引費用理論も近年では、人間の必ずしも合理的でない側面を考慮した行動経済学の成果を反映した行動経済学的取引費用理論への展開もみられ、現実の様々な制度や慣行、さらには経営戦略の形成などについて、これまで必ずしも的確に説明できなかった現象についての理解を深めようとしている。

また、新制度派経済学の比較制度論的な見方は競争政策やパブリックな組織のあり方を考察する上でも有益な示唆を与えてくれる。取引費用理論を中心とした新制度派経済学には色々な

7) 市場と組織の効率性の比較を厳密に行うためには、内部組織の機能や形態についても検討する必要があるが、これは比較的軽視されてきた (Argyres (2009))。本稿でも本格的には取り扱わないが、ヒエラルキーの下でもし経営者が選択介入によって、市場で可能なことを容易に再現できるなら、すべてを効率的に組織が実現できることになり、企業と市場の境界の決定問題を扱う理論は必要なくなる。現実にはなぜそれが不可能なのか検討する必要がある。

批判があるが、それらの批判を取り込むことによって、今後とも経済学、経営学の様々な分野において豊かな応用可能性をもちつづけると期待できるであろう。

II ドイツでの「企業理論」について

1. はじめに

前記のような企業の経済分析という経営学的な研究の進展傾向は、当然ドイツにも入って来ることになる。しかし、少なくとも我が国における、ドイツ経営学研究と呼ばれる分野においては、ドイツにおけるそのような風潮は、あまり採りあげられてきていたとは思われない。もちろん、我が国のドイツ企業研究に従事していた研究者の中にも、このようなテーマを知っていて、取り組んでいた方々もおられるかもしれないが、いわゆるドイツ経営学と呼ばれる分野では、このようなテーマは主流であったとは思われない。

例外的に、生駒（1986a, b, c）が、当時のドイツにおける経済学的な論争について、紹介を行ったものの例といえる。ボン時代のアルバッハのもとに滞在し、そのもとで研究を行った生駒教授が、このようなトピックをとりあげられた理由は、おそらく経営財務という研究分野を主たる対象とされる同教授が、その後コーポレート・ガバナンスという名称で定着した研究対象につながる、この問題に関心をもたれたからではないかと、筆者は考えている。

ただし、当時まだ日本各地でとりあげられていたドイツ経営学のテーマとしては、学説史、方法論などの伝統的なものが頻繁に見られていた記憶がある。故・鈴木英壽教授（早大）がまだ会長だったドイツ経営学研究会でも、1990年代には「ドイツにおける今次方法論争の特徴」というテーマで、第1次から始まった、ドイツでの方法論争というものについて、ずっとたどりながら、このたびの最新の方法論争がどのように位置づけられるのか、ということが論じられていた記憶がある。

ただし、ある意味ではドイツのすべての経営学者が、「ドイツ経営学」出身であるとは言えるわけであるが、その中では、不勉強の筆者も聞いたことがあるのは、前述のアルバッハの著書の中には、いわゆる企業理論にあたるものがあり、そこではモデル分析にあたるものも散見された、という記憶である。ただ、少なくとも筆者にとっては、何度読んでも、いわゆるアングロサクソン流の企業の経済分析と同じものという認識にはなれなかった、ということである。筆者の認識では、むしろ後述のピコーの方が、より経済分析的な姿勢という認識であった。ただし、彼は伝統的なドイツ経営学の大家であるエドムンド・ハイネン門下である。鈴木英壽編著：経営学総論（1977、第2版 1989）においては、意思決定志向的経営経済学の重要な主張者としてハイネンが挙げられている（同書 S.33ff. 及び同教授著、現代ドイツ経営学の方法（1993）、S.282）。鈴木教授によれば、ハイネンの見解は、意思決定論的構想とシステム論的構想の二つを拠り所として価値自由な実践－規範的な経営経済学の認識対象を考えたものであるが、ハイネン門下で、その後を受けミュンヘン大学組織研究所教授であるピコー（Arnold Picot）は、いち早く所有権理論、取引費用理論そしてエージェンシー理論に注目し、それらに基づくドイツの企業に関する実証的な研究を数多く行っていた。ピコーなどはこの意味で、鈴木教授が「新実証主義的科学理論」と指摘される研究者のうちの注目すべきひとりではないかと思われる。なお、ハイネンの主著たる「Industriebetriebslehre」が1991年に第9版で大きく改訂されたとき、ピコー教授はその改訂責任者として全体のとりまとめを行っている。

ピコーは、すでに1980年代に、ドイツの経営学会で新制度派経済学の紹介を行っており、そこでの発想は、次第で触れるとおり、様々な反響を呼ぶこととなった⁸⁾。

2. シュタインマン＝ピコー論争

こうして新制度派経済学という考え方が明確にドイツに流入してきて以来、Iで採りあげたアングロサクソンに源をもつ経済分析の考え方と、それが流入する前からのドイツでの企業というものに対する考え方では、若干の齟齬が発生したと思われる。

(1) シュタインマン＝ピコー論争について

1980年代初頭、ホルスト・シュタインマン（ニュルンベルグ大学）とアーノルド・ピコー（ミュンヘン大学）の間で起こった、現状の企業体制あるいは企業制度の是非に関する論争は、そのために行われた大がかりな実態調査と相俟って、ドイツにおける経営学研究のひとつの焦点になっていたと考えることができよう。この論争は、共同決定制度というドイツ独自のシステムの存在のもとでの企業における株主と経営者間の関係を、彼ら独自の「正当性」という概念を軸にして議論したものである。⁹⁾

その詳細に関してはテーマの関係でここでは取り上げないが、そこでは、少なくとも株主と経営者の間にはいわゆるエージェンシー・コストにあたるものが発生していて、それをいかに処理するか、どのような方策であったのかという議論がなされているのだということは明らかである。シュタインマンらは、企業体制そのものを根本的に変え、株主が企業の運営に、より関与しうる制度を考え直すべきであるという主張を行っているわけであり、一方ピコーらは、現実の経済体制は、制度的にみてもそのような（エージェンシー）コストは、競争原理を中心とした市場メカニズムを通じて除去されるし、またそのような方向へと経済学的な力が働いているのだという主張を行っているものと解釈することができる。その際問題なのは、ピコーらが示した、経営者の行動を制約するという4つの要因の実効性であり、エージェンシー理論の観点から再検討が必要である。

すなわち、ピコーらはドイツに新制度派経済学の考え方を導入したパイオニアであり、言いかえれば彼らは「企業の経済分析」という考え方にのっとって、ドイツにおける企業体制、さらに具体的にいえば、現代で言う「コーポレート・ガバナンス」の問題を経済学的に分析しようと試みた「草分け」だったということになる。シュタインマン・ピコー論争は、この意味で、コーポレート・ガバナンスの問題において、そこで発生するエージェンシー・コストを削減するために、市場が果たす役割を重視するか、それとも独自のマニピュレーションによって、企業のトップマネジメント組織に手を加える必要があるのか、という、いわば両極端の議論について行われた論争だった、ということになる。

8) 1990年6月にフランクフルト（マイン）大学で行われた、ドイツの経営学会第52回年次大会では、ウィリアムソンが記念講演を行ったが、その時の統一論題でピコーは新制度派経済学の有用性に関する発表を行っている。

9) Picot, A. & Michaelis, E. (1984), Steinmann, H. & Schreyögg, G. (1981, 1984) 及び Steinmann, H. Fees, W. & Gerum, E. (1985) がその論争を構成する諸論文である。これらの論争に関しては生駒（1986a, b, c）に詳しい紹介がある。この論争の決着はついておらず、筆者が直接話した限りでは、シュタインマン、ピコー両教授とも自らの説を現在も（少なくとも1992年夏の時点では）主張している。

(2) エージェンシー理論によるその評価の試み

①経営者の報酬

経営者の報酬が企業の利益に比例したものになっているならば、経営者の行動を所有者（株主）の利益追求行動と一致させることができる、という議論は、エージェンシーの経済学としては最も古くから行われているものである。ピコーらの述べる「ストック・オプション」が所有者と経営者の利害を一致させるのに有効な手段であるという主張はその有力な柱であるが、経済的誘因だけでは、経営者の十分な動機づけにはならないし、このような「経営者の報酬システム」の議論も、実はジレンマに陥るものである。すなわち、小山（1984）において若干言及した通り、支払いの時期が「事後型システム」にならざるをえないため、経営者の職務上の成果は、退職の時点まで判明しない、評価しえない、ということになりかねない。すなわち、報酬システムと経営者の結びつきは現実には長期的なものとなることが多く、株主としては経営者が長期的な利益を追求するように活動することは本来望ましいことには違いないが、そのような報酬プログラムでは、経営者が行う意思決定の善し悪しに対応して報酬を与えるだけでなく、場合によっては罰則を加える必要もあるわけである。そのようなプラスとマイナスのインセンティブが、経営者の行動に影響を与えつついかにその報酬システムに取り込まれるかという問題は、典型的なモラル・ハザードの問題であり、経営者の活動の成果の完全な反映とそれに伴うモニタリング活動との関係から‘ambivalenz’となる。ストック・オプションは、この意味で、決定を後々へと引き延ばす効果はあるだろうが、エージェンシー・コストを減少させるという意味ではそれ以上の運用上のメリットは与えてくれるものではないと考えられる。

②経営者間の競争

これもエージェンシーの経済学においては名高いトピックであるいわゆる「経営者労働市場」の議論に従い、ピコーらの説では、特にドイツでは、

㊦株式会社における支配機関としての監査役会が、資本所有者としての株主の利益を代表し、その利益から離れるような行動をとる取締役を解雇しうること、

㊧企業に多額の利益をもたらした経営者は、さらに高い報酬をもってスカウトされるチャンスが高くなるし、企業の内部においても経営者の地位をめぐる競争にあたり、有利になる可能性がある、

という議論を始めとしたいくつかの主張が示されている。すなわち、よほど長期の任期が保証されているケースは別として、専門経営者間に競争があり、それは会社の内外を問わず存在するものであって、所有者利益を代表しない経営者はその地位を逐われる危険がある、というものである。そして、そのような「監視」を行っているのが株式市場である、とされる。仮に一度その職を逐われると、経営者としての「市場価値」が下がり、たとえ新しい地位を得たとしても報酬の低下は免れないであろう。このようにして、経営者市場の力を通じて、経営者による所有者利益の考慮が保証されうる、という論理展開をピコーらは行っている。

ただし、その市場自体が競争的でないと、ここでの議論は大きく制約を受けることになる点については注意を要する。すなわち、経営者労働市場が完全競争的であることにより、初めて市場の構成メンバーたるそれぞれの経営者の経済学的な価値は正しく pricing されうるわけであり、しかも個々の経営者に関する情報は、常に相互でモニタリングしているからこそ得られ

るものであり、そうでなければ常に莫大なモニタリング・コストを考慮せねばならないこととなる。更にそのモニタリングに関し、株主同士の「フリー・ライディング」の問題がもちあがり、結局経営者の監視は、その労働市場によっては十分には行われれないと思われる。また、実質的にはピコーらが主張した、市場を経由した経営者に対する監視システムの限界を指摘したものとして、次のような問題がある。

もし経営者が今日怠けて、その結果彼のそこでの限界生産物が彼の契約賃金に達しないならば、その分は将来の賃金契約において完全に斟酌され、彼の将来賃金の総和はちょうど現在の賃金とその限界生産物の間の差に等しい分だけ減少するだろう、ということで、¹⁰⁾株主の側が経営者の選好に関する完全な情報を保有していないときでも、経営者労働市場の存在が経営者を監視し、規律づけるメカニズムとして機能するとされるのだが、問題は、経営者の生産性が実は相対度チーム的な面があり、その内訳をいわば分離的に考える、すなわち経営者の生産性を個人的に彼が占有していると仮定していることにある、とされる。孤立した状態で測られた彼らの限界生産物の市場価値の和は、時間をかけて形成されたチームとしての、企業に特有の集合的価値には及ばない、等しくないものになるであろう、ということである。すなわち彼らの価値を示す（とされる）指標は、彼の個人的な評価指標ではなく、いわば「組織人」としての評価にかかわるものであって、所属組織とペアで、という意味での「条件付評価指標」というものだ、ということになるため、個々の経営者の成果を個別的に把握することは難しいとされる。

③資本市場における株式の価値

経営者を所有者利益に沿った行動へと向かわせる力の重要な源泉として、株主が持株を株式市場で売却するかもしれないという可能性に注目するもので、株価の変動のおかげで、経営者の裁量的な行動の余地はせばめられるものだ、という主張である。ここで、株価の下落が経営者に与える影響は、まず、株価の下落に伴い、当該企業の金融受け入れ能力が低下することが挙げられる。借入れが可能な場合でもデフォルト・リスクは高く見積られ、利子が高くなって資本コストが上昇するため、経営者の投資行動可能性は著しく制限されることになる。また、株式処分によって株価が下落すると、乗っ取り（TOB）をかけられ、経営者の地位が脅かされる、ということがしばしば挙げられる。

これらの点に関しては、シュタインマンとピコーでは幾分主張の差が明らかとなる。すなわち、シュタインマンらは、経営者の裁量的な行動に対してドイツの資本市場が及ぼすコントロール効果については否定的であって、ドイツにおいては企業の乗っ取りは少ないし、銀行からの資金調達が大きな役割を演じていることから、その有効性は減じられるであろう、という説をとっている。一方のピコーらは、正反対で、経営者は自らの経営活動のパフォーマンスを反映する一つの重要な指標として株価の高低を常に意識しているとし、その結果、経営者支配企業のパフォーマンスは所有者支配企業のそれよりも高く、これを反映して、前者の方が後者よりも評価率が一般的に高いという結果が出ている実証分析がある、と述べている。¹¹⁾

ピコーらに代表される議論では、活発な株式取引市場の存在が、個々の株主による「監視」

10) 青木（1986）、S.97ff.

11) Thonet, P.J. & Poensgen, O.H.（1979）はその代表的な研究である。

を一応奨励するとされているが、同時にそこでは、そのような監視努力を一般に有益なものとするための「通報」に水をさす結果となることもある。株主は、自らの調査により経営者の好ましくない行動を知ると、それが株価に反映される前に当該企業の株を売却したほうがキャピタルゲインは多いため、その情報を外に知らしめることがないかもしれないからである。もっとも、さらにこの議論では資本市場は全体として、問題のある経営者の会社を、第三者による買収やTOBを容易にすることにより、いわばスケールの大きな仕組みで経営者に対する監視を実行し、また、それを動機づけるのだ、ということになっているのだが、実はこの議論には非常に大きな致命的欠陥が存在する。すなわち、このような、TOBを経営者に対するチェック機構としてとらえる考え方は、モニタリング・コストに関する問題と、経営者が好ましくない決定を行う可能性とを考え合わせれば、説得力は一気に減少する。

いま、ある会社が他の会社を買収する場合を考えてみると、買収会社自身も多くの株主をかかえる会社であり、自ら監視の問題をかかえている。また、買収によって他の企業の支配権を得た当該企業の経営者は、それによってより利益を得ることができるわけであるから、一層自らの利益を考え、プリンシパルの利益を損なう意思決定へのインセンティブを持つことになり、そのような行動の危険は一層増大するのである。さらに、このような買収によって2つの会社が単一の支配下に結合すれば、そこでの経営者を監視する費用は一層増大するであろう。同時に、株主の数の増大とともにフリー・ライディングの可能性も増大し、一方、株を所有するという形での経営者の当該企業へのかかわりは減少するので、株主にとって望ましくない行為の可能性は高まるであろう。すなわち、このような意味で、株式市場は経営者の行動を監視する機能を向上させるところか悪化させる結果を生じかねないのである。

④財市場での競争

企業が生産する財の売買される財市場での競争が強度であればあるほど、原価管理が重要となり、また、経営者にとっては所有者目的と相容れない、自分だけの目標を実現することはできなくなるだろう、というものである。すなわち、経営者にとっては、自らの企業が所属する産業における競争が激しいものであればあるほど日常的な戦術的意思決定、長期的な戦略的意思決定双方における巧拙は、より大きな振幅をもって当該企業の業績の善し悪しに影響を及ぼすであろう、ということである。これは特に原価管理とそれによる製品価格への影響を念頭においている議論である。このため、①～③の要因とはまた別の方向からの市場圧力が加えられ、経営者にとってはプリンシパルたる株主の意に従わない行動を好んでとる余裕は削減されるであろう、ということである。しかし、このような要因がはたしてどの程度経営者を監視し、規律づけるメカニズムとして機能しうるかについては、やはり疑問がある。¹²⁾

ここに企業家的企業（所有者＝経営者が自ら事業活動にあたる企業）と経営主義的企業（経営者支配企業）の2つの種類の企業が存在しているとする。前者は生産者（それは概念的には所有者＝経営者自身）の利益にしたがって運営され、後者は努力最小化をめざす経営者により運営されているとする。経営主義的企業の所有者は、彼らの企業の原価について不確実な情報しか持たず、したがって経営主義的企業の業績が悪いときに、それが経営者の意思決定のまずさによるものか、あるいは事業自体における不運によるものか、正確には知らないものとする。

12) 青木 (1986), S 99ff.

この場合、原価が低いときには、経営者は自己の効用のみを高めるべく裁量的な行動をとることができるようになり、なおその一方で、利益目標を達成することができるであろう。ただし、もし企業における様々な原価がお互いに相関しているならば、原価が低いことは企業家的企業の拡張をもたらす、その結果、価格の一般的な低下が起こるのである。そして、一定の利益水準を達成しなくてはならない経営主義的企業の経営者は、自らの企業の原価が、企業家的企業の原価とどの程度相関しているかにもよるが、その相関の程度に従って、裁量的に行動しうる潜在的な可能性に制約を受けることになるであろうと思われる。このようにして、財市場は、それ自身がひとつのインセンティブ市場として機能しうるのだと主張されるのである。この議論では、実は、企業家的企業は財の価格にその原価構造を通して影響を及ぼしうるのに対し、経営主義的企業はそのような影響力が前提されていないことになる。ただ、実際は経営主義的企業はシュタインマンらのドイツでの実態調査からも明らかのように、価格設定力をもつ大企業であり、他方、ここでいう企業家的企業は、一部の業種を除いては価格形成において限界的な役割しか果たしていない、という傾向があるわけで、財市場での競争が果たす、経営者に対する規律装置、およびインセンティブとしての役割は、やはり、条件付きのものになるであろう、ということになる。

こうして見てきて確認できることは、Iで採りあげたアングロサクソンに源をもつ経済分析の考え方で、それが流入する前からのドイツでの企業というものに対する考え方では、やはり若干の齟齬が発生し、前者の代表がピコー、後者の代表がシュタインマンだったと言えそうだし、ということである。

ドイツにおける企業体制や、特にその、間接金融がほとんどを占めていた、資金調達の状態を知る者にとっては、ピコーに代表される、マーケットの機能を高く評価する姿勢は、はたしてドイツにも通用するのか？、という疑問を持つことが多かったのが実情であった。しかし、1980年代のこのような議論は、その後は大して関心を集めることもなく、いつの間にか注目されなくなってしまった。その原因のひとつは、おそらくドイツでの企業体制というものを象徴する「共同決定制度」の存在だったのではないかと、というのが筆者の考えである。確かにドイツにおいても、その後のEUの伸張とも相俟って、特に資金調達市場における直接金融を重視し、育成しようという国策に乗り、ドイツ株式市場の整備には大変な力瘤が入れられたことは衆知の通りだが、その根本にあたる企業体制については、実質的な改変の手が加えられることはなかった。特に共同決定制度に対しては、それに手をつけることはまさにタブーで、「企業の経済分析」の理論は、そのインプリケーションを利用されるには到らなかったということであった。

3. 現代ドイツにおける「企業研究」

現代のドイツでは、いわゆる日本における「ドイツ経営学」というテーマでとりあげられるような学説史、方法論などが、大きくクローズアップされているのを、筆者は見たことはない。そもそも、我が国でも、伝統的なドイツ経営学の研究で中心的な役割を果たしていたドイツ経営学研究会が、この3年間、実質的に休眠状態に入ってから、「学説史、方法論」などの単語自体が、もはやほとんど聞かれなくなってしまっているというのが、正直なところ、あるいは実情である。

こうして、現時点での日本においては、現代ドイツにおける「企業研究」についてとりあげ

ている研究者も、残念ながらあまり見当たらない。そして、現代ドイツにおける経営学研究に目を向けてみても、企業の経済分析というテーマで目立った研究が輩出されているとは、残念ながら思えないのである。

ただし、ひとつだけ目につくことをあげるとすれば、現代のドイツでの経営学界では、少なくとも筆者が描いている、伝統的なドイツ経営学のイメージでの「企業経済」の捉え方、たとえばエーリッヒ・グーテンベルグにみられる企業経済への向き合い方とは異なったものになりつつあるのではないか、ということである。

経営経済学原理〈第1巻〉生産編

経営経済学原理〈第2巻〉販売論

経営経済学原理〈第3巻〉財務論

この3巻は、エーリッヒ・グーテンベルグの

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band 1: Die Produktion, Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag 1951, 1983 (24. Auflage) (ISBN 3-540-05694-7)

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band 2: Der Absatz, Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag 1955, 1984 (17. Auflage) (ISBN 3-540-04082-X)

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Band 3: Die Finanzen, Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag 1969, 1980 (8. Auflage) (ISBN 3-540-09904-2)

の、それぞれ翻訳である。この3冊は伝統的なドイツ経営学における必読文献であると思われる、筆者も所有しているが、そもそも筆者がドイツの経営学(者)について多少知るようになってから感じ続けていた側面が、そこには典型的に現れているように思われる。

すなわち、ドイツでは、ひとりの(偉大な)経営学研究者が、企業経営におけるあらゆる面をすべてカバーし、持論を述べ、それぞれの分野で専門的な意見を述べている、という事態に筆者は驚異の念を抱いていたのであった。わが国では少なくともそのような形で認知されている経営学研究者を、今日まで筆者は寡聞にして知ることがない。そしてそれは、ひとりの研究者が企業経営の総ての側面をカバーして研究することが、各分野の専門化、細分化によって、今や非常に難しくなっていることに起因していると思われる。こうして現代ドイツにおいても、生産、販売、財務はそれぞれの分野独自の研究者が輩出し、学会の大会においても詳細な議論が行われている。

伝統的なドイツ経営学での、複数分野での認知された研究者といえば、現代においてはホルスト・アルバハが、その最後と言えるであろう。エーリッヒ・グーテンベルグの流れを汲むアルバハも、すでに定年を迎えて久しく、その過去の著作においても、モデル分析を伴う企業研究が行われていたが、前述のAnglo-Saxon世界から発信された経済分析とは、様相を異にするものだった記憶がある。

21世紀の今、2012年度に第74回を迎えるドイツの経営学会年次大会でもまた、個別テーマでの研究発表と討論が行われることとなる。企業の経済分析に関するドイツでの研究も、このような形で取り組まれていくものであろう。

現代ドイツにおける、「企業の経済分析」という点については、前述のミュンヘン大学、アーノルド・ピコー教授の門下生たちが、その後の進展を支えていると言えるであろう。我が国の新制度派経済学の教科書として一定の地位を得ている下記の文献、

アーノルド・ピコー、ヘルムート・ディートル、エゴン・フランク著、丹沢他訳、新制度派経

経済学による組織入門——市場・組織・組織間関係へのアプローチ，白桃書房，2007
は，彼らの著書，

Arnold Picot, Helmut Dietl & Egon Franck, *Organisation*, SCHÄFFER POESCHEL 2005

の翻訳である。同書は現在第6版が出たところである。ディートル，フランク両教授は，現在共にチューリッヒ大学教授で，やはり企業経済論に関連した講座を担当している。最近の両教授の研究としては，*Sportökonomie*，すなわちスポーツ経済という観点から，たとえばドイツのブンデスリーガの組織や企業体の研究をして，成果を公刊している。理論的に大躍進，という研究をしているわけではないが，分析手法として企業の経済分析を利用しているという意味で，現代ドイツにおける代表的な研究者たちであるということが出来る。第I部の最後でも述べているように，新制度派経済学の比較制度論的な見方は競争政策やパブリックな組織のあり方を考察する上でも有益な示唆を与えてくれる。ドイツでも企業の経済理論には様々な批判があるが，ドイツ独自の批判を視野に入れつつ，今後とも現状分析において，アングロサクソン世界と同様に，豊かな応用可能性をもちつづけると期待できると思われる。

参考文献 I

- Argyres, N. S. (2009), "Internal Organization from a Transaction Cost Perspective", Nickerson, J. A. and B. S. Silverman ed. *Economic Institutions of Strategy*, Advances in Strategic Management, 26, 221-237.
- Barber, B. (1983), *The Logic and Limit of Trust*, New Brunswick: Rutgers University Press.
- Bradach, J. L., and R. G. Eccles (1989), "Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms", *Annual Review Sociology*, 15, 97-118.
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.
- Casson, M. (1997), *Information and Organization*, Clarendon Press (手塚公登・井上正訳『情報と組織』アグネ承風社，2002).
- Casson, M. (1999), "The Organisation and Evolution of the Multinational Enterprise: An Information Cost Approach", *Management International Review*, 1, 77-121.
- Casson, M. (2000), *Enterprise and Leadership*, Edward Elgar.
- Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386-405.
- Collis, D. J. and C. A. Montgomery (1998), *Corporate Strategy*, McGraw-Hill (根来龍之他訳『資源ベースの経営戦略論』東洋経済新報社，2004)
- Commons, J. R. (1934) *Institutional Economics*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Fukuyama, F. (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press (加藤寛監訳『「信」なくば立たず』三笠書房，1996)
- Gibbons, R. (2005), "Four formal (izable) theories of the firm? *Journal of Economic Behavior & Organizations*, 58, 200-245.
- Hart, O. (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Clarendon Press, Oxford. (鳥居昭夫訳『企業契約 金融構造』慶応義塾大学出版会，2010)
- Hayek, F. A. von (1937), "Economics and Knowledge", *Economica*, 4, 33-54.
- Helfat, C. E., Finkelstein, S., W. Mitchell, M. A. Peteraf, H. Singh, D. J. Teece and S. G. Winter (2007), *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*, Blackwell Publishing Ltd. (谷口和弘，蜂巢旭，川西章弘訳。『ダイナミック・ケイパビリティ：組織の戦略変化』

- 勁草書房, 2010)
- Kirzner, I. M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago (田島義博監訳『競争と企業家精神—ベンチャーの経済理論—』千倉書房, 1985).
- Kirzner, I. M. (1997), *How Markets Work*, The Institute of Economic Affairs (西岡幹雄・谷口智輝訳『企業家と市場とは何か』日本経済評論社, 2001).
- Klein, B. (1996), "Why Hold-ups Occur: The Self-Reinforcing Range of Contractual Relationships," *Economic Inquiry*, 34, 444-463.
- Klein, B. (2000), "Fischer-General Motors and the Nature of the Firm", *Journal of Law & Economics*, 43, 105-141.
- Langlois, R. N. and P. L. Robertson (1995), *Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions*, Routledge (谷口和弘訳『企業制度の理論: ケイパビリティ・取引費用・組織境界』NTT 出版, 2004年)
- Love, J. A. (2010), "Opportunism, Hold-UP and the (Contractual) Theory of the Firm" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 166, 479-501.
- Nelson, R. P. and S. G. Winter, (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Sako, M. (1992), *Price, Quality and Trust*, Cambridge University Press.
- Santos, F. M. and K. M. Eisenhardt (2005), "Organizational Boundaries and Theories of Organization", *Organization Science*, 16, 5, 491-508.
- Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Allen & Unwin (中山伊知郎・東畑精一訳『資本主義・社会主義・民主主義』東洋経済新報社, 1962).
- Spulber, D. F. (1999), *Market Microstructure*, Cambridge University Press.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications*, New York: Free Press (浅沼万里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980).
- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1995), "Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective", *Industrial and Corporate Change*, 4 1, 21-50.
- Williamson, O. E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press.
- Williamson, O. E. (2000), "Strategy Research: Competence and Governance Perspectives", in Foss, N. and V. Mahnke (2000) eds. *Competence, Governance, and Entrepreneurship*, Oxford University Press. Chap. 2 21-54 .
- 荒井一博 (2001), 『文化・組織・雇用制度』有斐閣。
- 井上義朗 (1999), 『エヴォルーションナリー・エコノミクス』有斐閣1999。
- 池本正純 (2004), 『企業家と何か』八千代出版。
- 伊藤秀史 (2008), 「市場と組織—原理の相互浸透と企業の境界」, 伊藤秀史・沼上幹・田中一弘・軽部大編, 『現代の経営理論』有斐閣所収。
- 酒向真理 (1997), 「日本のサプライヤー関係における信頼の役割」, 藤本隆宏・西口敏宏・伊藤秀史編, 『リーディングス サプライヤー・システム』有斐閣所収。
- 手塚公登 (2002), 「信頼と企業間ネットワーク」『経済研究』第158号, 267-284.
- 山岸俊男 (1998), 『信頼の構造』東京大学出版会。

参考文献 II

- Bleicher, K. (1984), "Unternehmensverfassung und Spitzenorganisation", *Zeitschrift Führung und Organisation*, 53 Jg. Heft 1: 21-29.
- Bleicher, K., Leberl, D. & Paul, H. (1989), *Unternehmensverfassung und Spitzenorganisation*, GABLER Wiesbaden
- Gerum, E., Steinmann, H. & Fees, G. (1988), *Der mitbestimmte Aufsichtsrat*, C. E. Poeschel Verlag Stuttgart
- Hillmann, K. H. (1989), *Wertwandel*, Wissenschaftliche Buchgesellschaft Darmstadt
- Koyama, A., "Eigenarten des japanischen Managements", *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 43.J.9.1991 Heft 3 S.275-284.
- Koyama, A., Fischer, C. & Hendel, A (1992)., "Die Bedeutung von Joint Ventures für den Eintritt in den japanischen Markt unter besonderer Berücksichtigung der deutschen klein- und mittelständischen Unternehmen", *Bericht der Wirtschaftsabteilung der deutschen Botschaft Japan*,
- Koyama, A. (2011), „Zur Geschichte des VHB – Eine Einstellung eines japanischen Mitgliedes“, in: Wagenhofer, A. und Burr, W. (Hrsg.): *Der Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft – Geschichte des VHB und Geschichten zum VHB*, Gabler
- Petersen (1988), P., *Optimale Anreizsysteme*, GABLER Wiesbaden
- Picot, A., & Michaelis, E. (1984), "Verteilung von Verfügungsrechten in Großunternehmungen und Unternehmungsverfassung", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 54, Jg. Heft 3 252-272.
- Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (2011), *Organisation*, 6 Auflage, SCHÄFFER POESCHEL
- Schmitz, R. (1988), *Kapitaleigentum, Unternehmensführung und interne Organisation*, GABLER Wiesbaden
- Schreyögg, G. & Steinmann, H. (1981), Zur Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt...Eine empirische Analyse der Beteiligungsverhältnisse in deutschen Großunternehmen, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 51. Jg. Heft 6 533-558.
- Steinmann, H., Schreyögg, G. & Dütthom, C. (1983), "Managerkontrolle in deutschen Großunternehmen...1972 und 1979 im Vergleich", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 53.Jg Heft 1 4-25.
- Steinmann, H. & Schreyögg, G. (1984), "Zur Bedeutung des Arguments der Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt...Eine Erwiderung", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 54, Jg. Heft 3 273-283.
- Steinmann, H., Fees, W. & Gerum, E. (1985), "Managerkontrolle und Mitbestimmung", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 55. J. Heft 10 992-1011
- Thonet, P. & Poensgen, O. H. (1979), "Managerial Control and Economic Performance in West Germany", *The Journal of Industrial Economics* 23-37.
- Witte, E. (1980a), "Das Einflußpotential der Arbeitnehmer als Grundlage der Mitbestimmung, Eine empirische Untersuchung", *Die Betriebswirtschaft* 40, Jg. Heft 1 3-26.
- Witte, E. (1980b), "Der Einfluß der Arbeitnehmer auf die Unternehmenspolitik, Eine empirische Untersuchung", *Die Betriebswirtschaft* 40.Jg. Heft 4 541-559.
- Witte, E. (1981a), "Die Unabhängigkeit des Vorstandes im Einflußsystem der Unternehmung", *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung* 33.Jg. Heft 4 273-296.
- Witte, E. (1981b), "Der Einfluß der Anteilseigner auf die Unternehmenspolitik", *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* 51. Jg. Heft 8 733-779.

- 青木昌彦 (1986), 『現代の企業』 岩波書店
- 二神恭一 (1981), 「経営的共同決定論の最近の動向」, 市原季一先生追悼記念事業会編, 『ドイツ経営学研究』 森山書店 所収
- 生駒道弘 (1986a), 「経営者支配対所有者支配」, 『和歌山大学経済論集』 213号 1-26.
- 生駒道弘 (1986b), 「西ドイツ大企業における所有と支配——支配状況分類の若干問題——」 『証券経済学会年報』 第21号, 231-241.
- 生駒道弘 (1986c), 「西ドイツにおける所有と経営の分離論——シュタインマン教授らの問題提起——」, 海道 進・大橋昭一編, 『ドイツ経営学の展開』 所収
- 神田 秀樹 (1984), 「[紹介] Saul Levmore, Monitors and Freeriders in Commercial and Corporate Settings」, 『学習院大学法学部研究年報』 19 533-570.
- 小山明宏 (1984), 「企業の資本構成決定メカニズムの研究における新しい視点」, 『証券経済学会年報』 第19号 63-72.
- 小山明宏 (1990), 「企業におけるエージェンシー問題再考 (1)」, 『学習院大学経済論集』 第27巻第2号, 1-19.
- 小山明宏, ハラルド・ドレス (1993), 「日独企業の比較分析のために (1), (2)」, 『学習院大学経済論集』 第29巻第2号 113-126. 及び第30巻第3号
- 鈴木英壽編著 (1989), 『経営学総論 (第2版)』 成文堂
- 鈴木英壽 (1993), 『ドイツ経営学の方法』 森山書店
- 田沢五郎 (1990), 『ドイツ経済法制辞典』 郁文堂