

### 第3講 取引費用とルール

本講では、いわゆる「組織の経済学」の方法論上の大きな支柱の一つである「取引費用」について学ぶ。もう一つの重要な支柱「不完全情報」については次講で学ぶ。もっとも、両者は内容的に必ずしも明確に区別できるものではない。取引費用が発生する一つの重要な理由は不完全情報である。また、不完全情報の由来を情報入手費用が高過ぎるためと考え、情報入手費用も一種の取引費用と考えれば、不完全情報は取引費用の一種とも言える。したがって、実を言うと、両者はかなり重複した問題を扱っている。

また、取引費用は、法制度、あるいはルールの生成や合理性(効率性)を考える際、非常に有益な視点を提供する。言うまでもなく組織はさまざまなルールのもとに運営されており、ルールは、そこでの人々の行動に対しても大きな影響を持つ。この点でも取引費用の考え方を理解することは重要である。

#### 1. 取引費用と組織

完全競争市場は、パレート最適など望ましい特性を持つ。しかし、現実の市場は、完全競争市場の特徴からはあまりにも乖離したものが多く、そもそも市場を通さない取引も多い。完全競争市場が、理論的にそれほど望ましいものなら、なぜあらゆる取引は市場を通じて行われぬのか？なぜ「企業」という組織があり、その中で非市場的な取引が行われているのか？

例えば、雇用契約の締結自体は市場取引ともみられるが、いったん契約が開始すると、被雇用者は、(一定の制限のもとで)雇い主の指揮・命令に服し、個々の仕事の内容も雇い主の指示による。雇い主がある仕事を被雇用者に頼むとき、その仕事ができたらいくら払うといちいち対価を交渉したりしないし、いわんや被雇用者同士を競争入札にかけたりはしない。もっとも、同種の仕事を行う場合に、請負契約が用いられることもある。この場合には、ある仕事を請け負った者は、発注者の指揮・命令を受けずに、その仕事の遂行にのみ責任を負う。どのような場合に雇用契約が使われ、どのような場合に請負契約が使われるのだろうか？

「市場」ではなくなぜ「企業」なのか、という問題を最初に考えたのは、1991年のノーベル経済学賞受賞者ロナルド・コースである(コース(1992)第2章)。彼の答えは、「市場(価格メカニズム)を利用するための費用」すなわち「取引費用」(transaction costs)がかかるから、というものであった。取引費用とは具体的に何か。コースの議論を整理すれば次の3つである。第一は、取引相手、取引条件(価格、品質、納期等)を見つけだす、あるいは相手に知らせるための費用である(情報探索のための費用)。第二は、取引相手と交渉し、取引条件を決定するための費用である(交渉・意思決定のための費用)。第三は、合意した内容を確認し、また確実に履行する(させる)ための費用である(契約締結・履行確保のための費用)。

株式市場やいくつかの商品取引市場などよく整備された市場では、これらの取引費用は比較的小さいとみられるが、実はそのような市場が実現するためには、さまざまなルールの整備・強制が必要である(完全競争は全くの自由放任では実現しないというパラドックス)。また、取引費用が発生する重要な要因の一つは、将来に対する不確実性や情報の不完全性である。取引相手を

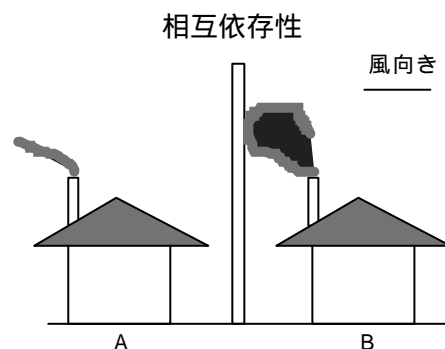
捜したり 取引内容の履行を確保したりするためには、必要な情報を得なければならないが、それにはコストがかかる。コストがかかる以上、それらの活動が無制限に行われることはない(便益の方も無限大でない限り)。すなわち経済合理的なら完全情報は有り得ないというパラドックスが成り立つ(いわゆる「合理的無知」rational ignorance)。

さて、市場が経済全体を覆い尽くさず、企業という組織内取引が行われる理由は取引費用だとして、では逆に、組織が一国の経済全体を覆う(社会主義計画経済)ことにならないのはなぜか？ コースは、それは「組織化のための費用」がかかるからだという。そしてこの限界費用が市場利用の限界費用を上回るところで企業規模の限界が画されるという。組織化のための費用が生ずる理由として、コースは次の3つを挙げている。第一は、企業家機能の収穫逓減、第二は、企業内効率的資源配分の失敗、第三は、生産要素の供給価格の上昇である。第一、第二はいわゆる経営管理についての収穫逓減に対応している。第三は次のような意味である。人は大企業で他人から使われて働くよりも、中小企業で他人を使ったり 独立自営業者として働いたりする方を好む、そうであるなら大企業はより高い賃金を払わないと人を雇えない、つまり労働の供給価格が上昇する(ただし、「寧ろば大樹」志向が強いとこのロジックは成り立たない)。

## 2. 取引費用と法制度

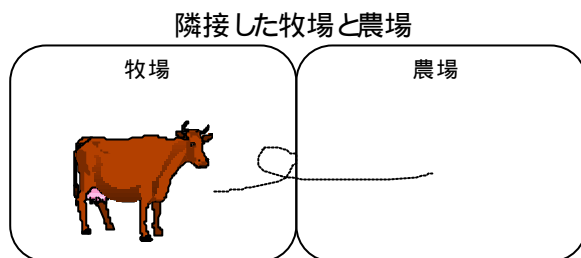
ある経済主体と他の経済主体が何らかの取引関係に入るとき、あるいは意図するしないにかかわらず 利害の一致・不一致が生ずる場合、一方の行動・不行動と他方の行動・不行動とは決して独立ではない。これがコースの重要な洞察の一つである。

あるところに2軒の家A、Bが建っていた(コース(1992)pp. 125-128)。あるとき、Aの主人が両家の間に高い壁を建てた。この結果、Bには自らが出した煙が逆流して入るようになり Bは煙害に苦しむようになった。



さて、どちらに煙害の責任があるのだろうか。壁を建てたAだろうか、それとも火を燃やしたBだろうか。裁判所の判断は必ずしも一定していない。通常はAがBに損害を与えたとされ、Aの行動をいかに抑止するかが問題となる。しかしBへの損害が抑えられたら今度はAが損害を受ける。コースは明快に、相互依存性・互恵性(reciprocity)が生じており、責任はどちらか一方ではなく両方にある、と言いきる。問題は、Bに対して損害を与えることをAは許されてよいか、それともAに対して損害を与えることをBは許されてよいか、より大きな損害を避けるにはどちらにどのような責任を負わずのがよいかであるとコースは言う。

隣接した牧場と農場の例を用いてこの点をさらに詳しく例解しよう。牧場の牛が隣接した農場に入り込み（食べる、踏みつぶすなどして）農作物に被害を与えるとす。この場合の「最適な」資源配分、補償ルールは如何、というのが問題である。以下、いくつかのケースに分けて検討するが、農家(farmer)、牧場主(rancher)とも経済合理的であると仮定する。



(1) ケース1 ( $R_F, R_R > D$ )

牛の被害を受けない場合の農家の収益(レント  $R_F$ )を50万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益( $R_R$ )を30万ドル、牛による農作物の損害額( $D$ )を20万ドルとする。ここでレントとは、ある生産要素がある生産活動の下で生み出す収益と、そうでない場合(それ以外の活動の中で最善の場合、すなわち「次善」の場合)に生み出す収益との差額のことである。

この場合、牧場主が農家に賠償責任を負うべきか否かの別に、資源配分(ここでは農家、牧場主がそれぞれ事業を続けるか否か)と、所得分配(ここでは農家、牧場主の純収益の取り分)がどうなるかをみると、次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は農家に20万ドル支払い、ともに事業を続ける	50 - 20 + 20 = 50	30 - 20 = 10	60
なし	ともに事業を続ける*	50 - 20 = 30	30	60

\* 農家は牧場主にその事業をやめさせるには少なくとも30万ドル払わねばならない。すると農家の純収益は  $50 - 30 = 20$  万ドル。それなら被害を甘受してでも30万ドルの純収益をあげている方がいい。

(2) ケース2 ( $R_F > D > R_R$ )

牛の被害を受けない場合の農家の収益( $R_F$ )を50万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益( $R_R$ )を30万ドル、牛による農作物の損害額( $D$ )を40万ドルとする。すなわちケース1よりも農作物の損害額が大きい。この場合の資源配分および所得分配は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は事業をやめる(牧畜を続け補償を払うのは割に合わない)	50	0	50
なし	農家は牧場主に $30 \leq P \leq 40$ の補償を払い牧場をやめてもらう*	50 - P	P	50

\* 牧場主は牧畜を続けようと思えば30万ドル得ることができる。しかしそうすると農家からの補償(30万ドルより高い)を得ることができない。すなわち機会費用が発生する。

ここで注目したいのは、上の結果（農家が事業を続け、牧場主が事業をやめる）は、双方の純収益の合計（「社会的純収益」）を最大化しているということである。なぜなら、考え得る資源配分のケースは次の4通りあるが、それぞれの下での社会的純収益は、

- (i) 農家、牧場主とも事業を続ける            40    (  $\in 50 + 30 - 40$  )
- (ii) 農家のみ続ける                                50
- (iii) 牧場主のみ続ける                            30
- (iv) 農家、牧場主とも事業をやめる            0

となるからである。

実は、ケース1も、以下のケース3から5も、全てこの原則が妥当する。つまり、「取引費用」が存在しないときは、あたかも単一の経済主体によって農場と牧場の双方が所有、経営されているのと同じ状況になるのである。

(3) ケース3 ( $R_R > D > R_F$ )

牛の被害を受けない場合の農家の収益( $R_F$ )を30万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益( $R_R$ )を50万ドル、牛による農作物の損害額( $D$ )を40万ドルとする。すなわちケース2と比べ、農家と牧場主のレントが逆転している。この場合、資源配分および所得分配は次表のようになるが、農家が事業をやめ、牧場主が事業を続けることが社会的純収益を最大にしている。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は農家に $30 \leq P \leq 40$ の補償を払い農場をやめてもらう	P	50 - P	50
なし	農家は事業をやめる	0	50	50

(4) ケース4 ( $D > R_F > R_R$ )

牛の被害を受けない場合の農家の収益( $R_F$ )を50万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益( $R_R$ )を30万ドル、牛による農作物の損害額( $D$ )を60万ドルとする。この場合、資源配分および所得分配は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は事業をやめる	50	0	50
なし	農家は牧場主に $30 \leq P \leq 50$ の補償を払い牧場をやめてもらう	50 - P	P	50

(5) ケース5 ( $D > R_R > R_F$ )

牛の被害を受けない場合の農家の収益( $R_F$ )を30万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益( $R_R$ )を50万ドル、牛による農作物の損害額( $D$ )を60万ドルとする。この場合、資源配分および所得分配は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は農家に $30 \leq P \leq 50$ の補償を払い農場をやめてもらう	P	50 - P	50
なし	農家は事業をやめる	0	50	50

さて、ケース1からケース5をまとめると何が言えるだろうか。コースの言葉をそのまま引用すると、「資源配分は、法的状況のいかに問わず、すべての状況において同じ配分であり続ける。そればかりではなく、それぞれのケースにおける結果は、市場で計測された額としての生産物価値を最大化する。すなわち、その結果は、牧場主のレントと農家のレントの合計から穀物損害の価値を差し引いた額を最大化する。」(コース (1992) p. 193)。

コースの定理 (Coase theorem)

取引費用が存在しなければ、資源配分は法的権利・義務のあり方に関わらず一定である。すなわち最も社会的に効率的な配分が実現される。ただし、所得配分は法的権利・義務のあり方によって影響を受ける。

しかし、実際には取引費用はしばしば非常に大きい。そこで、以下では取引費用がある場合をみてみよう。

(6) ケース6 (ケース2に取引費用が加わる)

牛の被害を受けない場合の農家の収益を50万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益を30万ドル、牛による農作物の損害額を40万ドル、交渉などに要する取引費用を30万ドルとする。この場合、資源配分および所得配分は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は事業をやめる	50	0	50
なし	農家は事業を続ける(ただし牧場をやめさせることはできない)	$50 - 40 = 10$	30	40

なお、このケース及び以下のケースでは、次のような前提を置いている。

	損害賠償	取引費用
<u>法的責任あり</u>	強制的	かからない
<u>法的責任なし</u>	自発的	かかる

(7) ケース7 (ケース3に取引費用が加わる)

牛の被害を受けない場合の農家の収益を30万ドル、牛が被害を与えない場合の牧場主の

収益を50万ドル、牛による農作物の損害額を40万ドル、交渉などに要する取引費用を30万ドルとする。この場合、資源配分および所得分配は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主は農家に損害賠償し、ともに事業を続ける	$30 - 40 + 40 = 30$	$50 - 40 = 10$	40
なし	農家は事業をやめる	0	50	50

ケース6、ケース7から言えるのは次のことである。取引費用が十分大きいと、法的責任・義務のあり方は、所得分配のみならず資源配分にも影響を与える。その際、社会的効率性の観点からは、生産物価値のより低い活動の主体に責任を負わせる方がよい。さらに次のケースが示すように、損害回避のための方策があるなら、その費用が安く済む方に責任を負わせる方がよい。

(8) ケース8 (損害回避のための方策が可能)

牛の被害を受けない場合の農家の収益は30万ドルだが、牛が食べたり踏んだりしない作物に転換すると20万ドルの費用がかかるとする。一方、牛が被害を与えない場合の牧場主の収益は30万ドルだが、フェンスを立てると10万ドルの費用がかかるとする。さらに、ケース7と同様、牛による農作物の損害額は40万ドル、交渉などに要する取引費用は30万ドルとする。この場合、資源配分および所得分配は次表のようになる。

法的責任	結果	純収益		
		農家	牧場主	計
牧場主に損害賠償責任あり	牧場主はフェンスを立てて損害を防ぎ、ともに事業を続ける	30	$30 - 10 = 20$	50
なし	農家は作物を転換して損害を防ぎ、ともに事業を続ける*	$30 - 20 = 10$	30	40

\* 農家は牧場主に10万ドルを払ってフェンスを立ててもらおう方がよいが、それには30万ドルもの余分の出費(取引費用)がかかるので、それはできない。

コースが本当に言いたかったこと

取引費用があると、法的権利・義務のあり方は、所得分配のみならず資源配分にも影響を与える。法的ルールが存在は取引費用の発生を抑えるが、その際、社会的効率性の観点からは、生産物価値のより低い活動に、また損害回避の方策があるのならその費用が安く済む方に責任を負わせる方がよい。

「コースが本当に言いたかったこと」は、法制度やルールの望ましい姿を考える上で一つの(社会的効率性という観点から)重要な指針を与える。例えば公害問題でしばしば用いられる「汚染者負担の原則」(PPP: polluters pay principle)もこうした考え方によって正当化できる。

「コースが本当に言いたかったこと」は、一般に次のように表現できる(Milgrom and Roberts

(1992) p. 36)。

**社会的生産物価値最大化原理 (value-maximization principle)**

人々の選好に資産効果\*がない場合には、人々の間の資源配分は、その総生産物価値が最大化されたときのみ効率的となる。さらに、いかなる非効率的資源配分に対しても、全員がより選好する(総生産物価値を最大化する)ような資源配分が存在する。

\*「資産効果(wealth effects)がない」とは、大雑把に言って、資産保有高の多寡によって人々の(あるものに対する)最高支払い価格、最適消費量等が変わらないことを意味している。

法制度やルールは、取引費用が存在する現実の世界で、社会的に効率的な資源配分を実現するための制度的工夫として理解できるが、そのいくつかの問題点・論点について簡単に指摘しておきたい。

第一に、ルールは社会全体の効率性の観点から定められるので(少なくともその期待されている)、個別のケースに関してはルールに従わない方が効率的な場合もある。例えば、赤信号の時は横断歩道を渡ってはいけないというルールがあるが、車が来ないことが明らかな場合にも守るべきだろうか。これと関連するのは、ルールの「金科玉条」化が持つ弊害である。しばしば絶対視されがちな「言論の自由」もそれを絶対的な「人権」とみなすことに全く問題がないわけではない。いわれのない誹謗中傷は、人にしばしば肉体的な暴力以上の苦痛を与える(Frank (1991) pp. 626-627)。

第二に、ルールを守らせる(enforcement)ためには何らかの第三者機関が必要とされるが、その機能には限界があるし、こうした機関を利用すること自体、さまざまな「取引費用」を伴う。また、これらの機関は通常裁量の余地をもつが、これは効率性にプラスにもマイナスにも働きうる。

第三に、合理的期待形成の経済学で有名になった「時間的不整合(time inconsistency)の問題」がある。あること(例えば地震、水害など)が起こる前には皆が合意したルールでも、あることが起きてしまえばもはや最適なルールではないかもしれない。その時ルールが事後的に変えられるなら(あるいは人々がそう思うなら)、事前のルールのルールとしての意味は減殺されてしまう。

第四に、ここでは、ルールを社会全体の効率性を高めるためのものと考えているが、現実に存在するルールが全て社会的効率性を実現しているとは限らない。「囚人のジレンマ」的な均衡状態が「ルール」、「慣行」となっている場合も数多くみられる。

### 3. 取引費用の種類

コースに始まる取引費用の経済学はオリバー・ウィリアムソンらによってさらに豊かな内容を持つようになったが(Williamson (1985))、その定義は論者によって多少異なる。コースのオリジナルな定義は先に示したが、ここではミルグロム・ロバーツの定義を紹介しておこう。彼らは、取引費用を(市場も組織も含めた)あるシステムを用い、運用するために必要な費用とし、具体的には調整及び動機づけのための費用だとしている(Milgrom and Roberts (1992) Ch. 2)。

#### (1) 調整費用 (coordination costs)

市場機構の場合には、価格・取引条件を決定したり、買い手・売り手の存在を知り、引き合わせたりするための費用である。階層的組織の場合には、意思決定のために情報を収集したり、意思決定それ自体、あるいは決定された計画を伝達したりする際に伴う費用である。

#### (2) 動機づけ費用(motivation costs)

一つには、「情報の不完全性・非対称性」(informational incompleteness and asymmetries)によって引き起こされるコストである。取引の一方または双方が、お互いにとって受け入れ可能な取引条件がかどうか、そしてそれが実際に満たされているかどうかを決定するのに必要な情報を十分に持っていないと、本来双方にとって有利な取引も成立しなくなるかもしれない。仮に成立しても余計の出費、工夫等が必要になる。

もう一つは、「履行の不完全性」(imperfect commitment)によって引き起こされるコストである。取引契約締結後の契約履行を完全に保証することはできない。単なる約束(文書化してあっても)や脅かしでは必ずしも十分ではない。となると、やはり本来双方にとって有利な取引が成立しなくなる可能性がある。仮に成立するにしても、「機会主義的行動」(opportunistic behavior)を阻止するための出費、工夫等が必要になる。

### 4. 取引の属性と含意

Milgrom and Roberts (1992)は、取引に関し5つの重要な属性を整理し、それぞれについてその含意を指摘している。現実の組織やルール・慣行に取引費用がどう影響しているかを考える上で役に立つので紹介しよう。

5つの属性とは、(1)取引に要する投資の特殊性(specificity)、(2)類似の取引が繰り返される頻度(frequency)と間隔(duration)、(3)取引の複雑さ(complexity)と結果に関する不確実性(uncertainty)、(4)取引による成果測定の困難さ(difficulty of measuring performance)、(5)他の取引との関連性(connectedness)である。

#### (1) 取引に要する投資の特殊性

取引に際し何らかの投資(将来のより大きな便益のために現在の費用を負担する行動)が必要となる場合、その投資がどの程度他の取引にも転用可能かということである。もし当該取引以外への転用が困難なら、それは(ある取引に)「特殊な投資」(specific investment)と呼ばれる。例としては、ある企業でしか通用しない技能(firm-specific skills)、発注企業が生産するある特定の製品用の部品しか製造できない機械設備などがある。

特殊な投資を必要とする取引は、通常、投資者を取引相手の機会主義的行動から保護するための何らかの工夫・取り決めが必要となる。さもないといわゆる「ホールド・アップ問題」(hold-up problem)が生ずる可能性がある。ホールド・アップ問題とは、特殊な投資をした取引の一方に対し、他方が取引を解約するといって脅し、取引時よりも有利な条件を引き出そうとすることである(契約後の機会主義「postcontractual opportunism」の例)。



## (2) 類似の取引が繰り返される頻度と間隔

取引には 1 回限りのものも 同じ相手と長期にわたって何度も繰り返されるものもある。後者の場合には、取引費用節約のために何らかのルール(low-cost routines)が形成されやすい。また、さまざまな便宜の「貸し借り」も起きやすい。55 年体制下の「国対政治」、長屋の米・味噌・醤油の貸し借りなど、例は多い。さらに、こうした長期継続取引は機会主義的な行動を抑制する可能性も高い。

## (3) 取引の複雑さと結果に関する不確実性

取引には単純なものも複雑なものもあるが、不確実性が加わると一般に複雑になる。その場合、起こりうるあらゆるケースを想定した詳細な契約 (complete contract) を事前に作成することは困難である。したがって、契約は一般的、抽象的な内容になる傾向がある。例えば、実際の評価基準そのものではなく、評価の手続きを定めるなどである。あるいは、何らかの例外「但し書き」規定が設けられる。

## (4) 取引による成果測定の困難さ

仮に不確実性がなく何らかの評価基準を事前に確定できても、実際のパフォーマンスの測定には困難が伴う。しかし、パフォーマンスの測定がうまくできないと、適切なインセンティブ・システムを設けることもできない。例えばセールスマンがノルマを達成したとしても、それにはいろいろな要因が考えられる。本人が頑張ったので売れた、特に頑張らないが製品がよいので売れた、景気がよいので売れた、インチキした、などいろいろな可能性がある。具体的な工夫は個別のケースによるが、例えば「個人別 絶対評価」ではなく「個人間 相対評価」を用いれば、各人に共通な要因の影響を取り除くことができる。

## (5) 他の取引との関連性

取引の中には (他人が行う)他の取引から独立しているものもあれば、深く関連しているものもある。例えば、共同で仕事をしている同僚がランチに何を食べようがどうでもよいが、どういうパソコンやソフトを使うかは大いに関わりがある。異なる路線同士の鉄道のレールの幅、コンピューターのハードとソフト、ディスクの種類とドライブの種類などはいずれも規格の関連性・対応性 (design connectedness) が重要である例である。

## 参考文献

- Coase, Ronald H. *The Firm, the Market and the Law* (University of Chicago Press, 1988) (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) 特に第2章 「企業の本質」 (“The Nature of the Firm”) と第5章 「社会的費用の問題」 (“The Problem of Social Cost ”)
- Frank, Robert H. *Microeconomics and Behavior* (McGraw-Hill, 1991) Ch. 19
- Lazear, Edward P. “Discussion: The Economics of Professional Etiquette ” *American Economic Review* (Vol. 83, No. 2, May 1993)
- Milgrom, Paul and John Roberts *Economics, Organization & Management* (Prentice Hall, 1992) Chapter 2 (奥野正寛 他 (訳) 『組織の経済学』NTT 出版、1997)
- Williamson, Oliver E. *The Economic Institutions of Capitalism* (The Free Press, 1985)