

第2章「組織の失敗の枠組み」

目的

- 取引関連的な諸用語を定義し、操作可能な内容を与えること
- 取引関連的な諸問題を提起するのは、人間の諸要因と環境の諸要因の結合であるが、この理由を示すこと
- 雰囲気を取り上げることで、システム論的な諸要因を導入する

失敗が存在する：比較論的な選択に関心をおく。ひと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る可能性がある場合。

第2章の枠組みは、第3図。

検討するのは、
限定された合理性と、不確実性・複雑性の組み合わせ
機会主義と少数主体交換関係
情報の偏在
雰囲気
市場と階層組織の枠組みを図式的にまとめる（第3図）

1. 限定された合理性と不確実性・複雑性

1-1 一般論

限定された合理性：「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にはありえない」人間行動をさす。

神経生理学的な限界 情報処理には限界がある

条件つき請求権の諸市場が存在しないのは、非完備的な条件付請求権の市場が内部組織の発展を引き起こす

言語の諸限界 明確に表現できる能力を持たない

この限界と、不確実性・複雑性の条件の下で、比較制度論的な選択の問題が提起される。

1-2 若干の例

複雑性：チェスの事例。多々ある方法から最適の方法を選択できない。

不確実性：ミードの議論。環境の不確実性が高いとき、すべてを考察することができない。

言語：コモنزの議論。言語で表現する限界は、人によって違う。

1-3 内部組織

内部組織は、

機会主義の危険を負わせることなく、適応的で逐次的な決定プロセスは、不確実性・複雑性に対処しやすい。

反復的な市場での交換と比べて、効率的なコードが発展しやすい。

諸個人の期待が互いに似たものに収束してくることを、助長し、相互依存性を持った当事者たちが変動する市場状況に関連して互いに独立の決定を下すときに生じる不確実性を緩和するのに役立つ

2. 機会主義と少数性

2-1 一般論

機会主義的な傾向と少数性の条件がそろうとき、市場が欠陥を持つ

機会主義は、管理責任者の行動（？）と代理人的行動（？）とも区別され、個人的な利益を実現しうることを期待して、「虚偽の、ないしは実体をとまなわない、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。

もともと存在しており、全面的に開示されている生産諸条件にもとづく利益

選択的・歪曲的な情報の開示による利益

将来の行動について自分の信じていない約束によってもたらされる利益

取引をどのような組織形態に割り当てるべきかという問題に関して、 の機会主義的行動が重要である。

契約の場合、将来の行動についての誓約を確保することは難しい。

偶然事象を予想し、契約条項を詳細に書き上げる必要がある

契約はモニターされる必要がある。

内部組織は、これらを節約するために存在する。

機会主義 + 少数性の条件

契約当事者が、自身にもっとも有利な契約条件を追求することが理にかなうことであり、機会主義的な言明とちまちました交渉を奨励する。

2-2 ひとつの例

事前的な少数性。アローの例。反復的な交換と変動的な状況が結びつくとき内部組織の優位性が発生する

事後的な少数性。多数主体間交換関係 少数主体間交換関係への転換。次節で検討する。

2-3 内部組織

機会主義と少数性の条件が結びつくとき内部組織はいかの3つの優位性をもつ

機会主義の結果として、全体のシステムの犠牲において、サブグループの利得を占有する程度が少ない。

内部組織には有効に監査をおこなえる。(少数主体間関係?)

意見の衝突が生じた場合、内部組織は論争を解決する上で、優位性を発揮する。(少数主体間関係?)

3.情報の偏在

情報の偏在は、ひとつの派生的な条件である。不確実性と機会主義から生じるが、限定された合理性も関係している。

ひとつの取引、ないし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、ひとり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、ないし知らされうるためには、費用がかかる場合に、存在する。

3-1 一般論

情報の非対称性が存在すれば交換は危険にさらされる(アロー等)。

(1) 非対称それ自体ではなく、非対称性に加え、

情報の対象性を獲得するのに費用がかかる

当事者たちが機会主義的に行動をおこなう傾向をもつ

(2) 情報の問題は、同一の情報を持つ場合にも現れる

(3) 当事者達の間における情報の分布は、少数主体間交渉のコンテキストにおいて重要となる

3-2 若干の例

同一だが不完全な情報のケース

どのような事後的なシグナルを世界の状態の記述に写像するかについて全面的に規定しておかない限り、どの状態が実際に生じたのであるか、意見の相違が予想される。

保険の例

逆選択の問題。

保険会社は、被保険者のリスク特性を予め判定できない。劣悪なリスクをもつ人をひきつけることになる。

保険担保を与えられた場合、リスクを軽減する行動をおこなわない。損失が起ったとき、保険会社が保険料を支払うことになる。

先発性の優位性

最初の契約を獲得した主体は、実行による学習というやり方によって、最初の契約を獲得できなかった主体に対して、少なからぬ情報上の優位性を獲得する。

(1) 最初に獲得した主体がその情報の開示を拒むかもしれず、

- (2) 言語の限界によって、それを開示しようとしても開示できない
例) ノウハウ

3-3 内部組織

内部組織は情報の偏在を克服するのに役立つ(理由は2-2)

情報を機会主義的に利用する誘因を弱めるのに役立つ

内部組織がもつ監査能力も情報の偏在の状態を克服するのに役立つ

言語の優位性がある

- a. 自分だけがアクセスできる情報を進んで開示する気のある当事者は、特異性をもつ諸条件をたいした困難なく、コミュニケーションすることを許すような有効な内部コードが開発されていれば、開示が容易になる。
- b. 内部組織は経験に基づく評定という点で、市場組織に対して優位性を持つ傾向がある。コミュニケーション上の優位性は企業内においては更にいっそう発展させられる。
- a. 経験に基づく評定をおこなう人と、意思決定者は通常同じひとである
- b. コード化において優位性があるため、企業内で得られる微妙なニュアンスは組織感では達成できない
- c. 経験に基づく評定を企業間でおこなうことは危険である
ライバル会社に正確な情報を提供しない、評価の裏付けを強いることができない。
- d. 業績判定を正確に伝えたとしても、そのような業績判定がおこなわれたかに関する深層に立ち入った説明を欠くことになる。

4. 雰囲気

4-1 一般論

相互作用効果があるにも関わらず、純便益の分析を強調すると、問題をあまりに狭く解釈してしまう。

4-2 ひとつの例

血液市場の例

個人が取引を中立的に手段的な仕方でのみ見ると仮定してしまう。このため、自身が不可欠の存在であるから、自発的な献血をおこなう人の存在を排除してしまう。この結果、非効率が存在する。

4-3 内部組織

市場では、「打算的な関係」を助長する可能性。組織では、「準道徳的な精神関与」を許す能力において優位性を持つ。

- (雰囲気の扱いについて。市場か組織かの選択を「雰囲気」 - 「準道徳的な精神関与」、「幸福感」 のみで説明することも可能となるのではないか？)

5. 要約

複雑な条件付請求権の契約が実行不可能であり、かつ逐次的スポット契約が危険である場合には、内部組織は適応的な逐次的意思決定を容易ならしめ、限定された合理性を節約する

現在の、または将来に見込まれる少数主体間関係に直面するとき、内部組織は、機会主義を弱めるのに役立つ

諸個人の予想が類似のものに収束してくることを促進し、それによって不確実性を減少させる

情報の偏在の条件を、より容易に克服でき、また、たとえそういう条件が現れても、戦略的行動を生み出す可能性を少なくする

より満足すべき取引の雰囲気が生じる