

第7章 垂直的統合の限界と企業規模

文責：坂本 義和

< pp.199-200 >

- ・ 本章における議論。
- ・ 組織形態をコンスタントに保ったままで、企業規模と垂直的統合度を、次第に大きくしていくと、内部組織の特有の諸力が損なわれ、取引関連的な不経済を招く。
- ・ 第1節：企業規模をコンスタントに保って置いて垂直的統合を進める場合に、統合に限界が現れてくる原因となる主要因について。
- ・ 第2節：企業規模を動かすときに、これに関連して現れる限界について。
- ・ 第3節：雇用関係がもつ誘引上の限界について。

1 追加的取引の内部化 若干の欠陥

1-1 取引関連的な歪みの源泉

< p.201 >

- ・ 内部組織における重大な目標の歪みのなかに、内部取引を維持・拡大することをよしとする方向に働くような偏向がある。
 - 内部調達、内部組織の膨張、既存のプログラムへの固執。
 - これら3つの偏向を支えるものがコミュニケーションの歪曲。
 - 全体を通じてシステムにとっての合理性と部分集団にとっての合理性との対立。

1-1-1 内部調達

< pp.202-203 >

- ・ 内部的な部門間扶助が存在。
- ・ 内部的な供給源があれば、そのことによって、調達の決定が歪められる傾向がある
- ・ 互酬という規範は容易に現れてくる。

1-1-2 内部組織の膨張

< pp.203-204 >

- ・ 内部組織が膨張的な偏向をもつことは、部分的には、紛争処理のうえでの特徴に起因する。
- ・ 持続的な対立や全般的な機能障害がある場合、その結果として、役割の増殖が生じることが多い。専門化された役割の創出は、...一つの一般的な解決となる。
(監視費用が高まる)

1-1-3 既存プログラムへの固執

< pp.204-206 >

- ・ 固執と言う行動は、部分的には埋没費用にもとづく現象。
- ・ その他の要因としてマーチ＝サイモンは、「プログラムの練り上げ」と「プログラムの実施」を区別し、前者での決定が後者で再検討されることはめったにないことを指摘。

1-1-4 コミュニケーションの歪曲

< pp.206-208 >

- ・ 内部コミュニケーションが、いかなる種類の歪曲も受けないと結論するとしたら、不正確。
- ・ 組織のメンバーたちは、コミュニケーション・システムを自分の利益のために用いることによって、個人目標の追求を図ることもありうる。
- ・ コミュニケーションの歪曲は自己主張的な形をとることもあるし、防衛的な形をとることもある。

1-2 取引関連的な欠陥の解釈

< pp.209-211 >

- ・ 機会主義が少数性の条件および情報の偏在という状態の双方と結びついて、内部組織が経験する取引関連的な欠陥の原因となる。
 - 取引を市場から企業に移すことが重要な意義をもつのは、少数主体間交換関係が除去されるのではなく、当事者たちの誘因が変換されるため。実際、典型的な内部取引は、少数主体間交換関係である。
- ・ 内部的な機会主義は、部分目標の追求という形をとる。
 - 部分目標の追求とは、影響を受けた管理者たちの個人的および集団的な利益を増進するために、システムを操ろうとする努力。
 - そのような努力はコミュニケーションを歪曲することをともなう。
- ・ 取引が市場から企業に移されるときには、いつでも、暗黙のうちにトレードオフが取り決められているのであり、そこでは、これ以上は減らせないある程度の機会主義が存続してゆくことが了解されている。それだけではなく、機会主義にともなう費用の多くは、すぐには現れてこないものである。
 - 新しいプログラムに対する要求利潤率は、後の段階で現れると予測されうる歪みの傾向を相殺するために、正常よりも高い水準に設定されるべき。

2 規模の要因の考察

2-1 限定された合理性

< pp.212-213 >

- ・ 限定された合理性は、有限の管理範囲をうみだす。
 - コントロール喪失の現象。
- ・ 企業の放射状の拡張は、結局のところ、収穫逓減をしめす。

2-2 官僚主義的な偏狭性

< pp.213-214 >

- ・ ミヘルズが「寡頭制の鉄則」とよんだもの - 官僚主義的な機会主義の現れ。
- ・ 組織の規模に比例して官僚主義的な偏狭性が増すと言う点ある。
(株主による統制の問題。)

2-3 下位の階層における協力の限界

< pp.214-216 >

- ・（内部組織は雰囲気に影響。）
- ・規模の拡大と階層的組織構造とが拡大するにつれ，下位の階層にいる参加者たちは疎外を感じる。

3 雇用関係がもつ誘因の限界

< pp.216-217 >

- ・起業者的な活動に対して多額のボーナスをあたえなくてはならないような場合，大きな限界がある。
 - 上位の管理者にとって地位を脅かすものの可能性。
 - 契約のなかに，個々の取引に限定されるような要素を導入することになる。

4 結論

< pp.217-218 >

- ・内部組織は，種々の特徴が形づくる一つの徴候群と考えられるべきもの。