

R. H. コースによる企業の理論についての一考察 (1)

—経営学研究のための企業の経済学—

中 村 竜 哉

も く じ

- (1) R. H. コースによる企業の理論の概要 —はじめに—
- (2) 「企業特性」における R. H. コースの分析
 - (2.1) 分析の特徴
 - (2.2) 分析の背景
 - (2.3) 分析の影響
- (3) 「連邦通信委員会」における R. H. コースの分析
 - (3.1) 分析の特徴
 - (3.2) 分析の影響
- (4) 「社会コストの問題」における R. H. コースの分析
 - (4.1) 取引コストが存在しないときの分析—コースの定理—
—以上本号—
—以下次号—
 - (4.2) 取引コストが存在するときの分析
 - (4.3) 『厚生経済学』における A. C. ピグーの分析への批判
 - (4.4) ピグー的伝統の批判
 - (4.5) 分析の影響
- (5) R. H. コースの分析の発展 —結びに代えて—

(1) R. H. コースによる企業の理論の概要—はじめに—

本稿の目的は、R. H. コース (R. H. Coase) による分析を整理し、寄せられた批判とこれに対する反論をまとめ、彼の企業の理論の特徴を明らかにすることである。

R. H. コースは長年にわたる経済学の発展への貢献を讃えられ、1991年にノー

ベル経済学賞を受賞している。特に、彼が1937年に発表した「企業の特性 (The Nature of the Firm)」と1960年に発表した「社会コストの問題 (The Problem of Social Cost)」は、従来の経済学において検討されてこなかった問題を取り上げて分析し、彼の名前を不朽のものとした。彼は、これらの論文において、従来の経済学が現実の問題を検討するには十分ではないという批判的な立場を一貫して貫いている。

従来の経済学においては、企業は生産要素を市場で購入し、購入した生産要素から生産物を作り出し、生産した生産物を市場で販売するという生産計画の集合体として取り扱われてきた。あるいは、もっと単純に、企業は生産要素を生産物に変換するブラック・ボックスとして取り扱われてきた。このような企業の取り扱いに対して、R. H. コースは、従来の経済学は企業と市場が存在するものと仮定しており、なぜ企業が存在するのかという疑問や企業の規模や数を決定する要因は何かという問題を検討しておらず、企業と市場が一緒になって経済システムの制度的構造を構成しているという事実にもかかわらず、経済システムの制度分析がなされていないと批判している¹⁾。彼は、「企業の特性」において従来の経済学が見落としてきた上のような問題を分析する。

また、R. H. コースは、企業が市場でどのような活動を行うかを決定する際に、従来の経済学は法律の役割を無視していると批判する²⁾。彼は、「社会コストの問題」において、外部性³⁾が存在するときに、法律上の責任の所在あるいは権利の割り当てが資源配分の効率性に与える影響について分析している。この論文は、彼がアメリカにおける周波数の割り当て問題を検討して1959年に

1) R. H. Coase (1988a) "The Firm, the Market, and the Law" in R. H. Coase, *The Firm, The Market, and The Law*, The University of Chicago Press, 1988, p.5

2) R. H. Coase (1988a), p.5

3) R. H. コースは、外部性ではなくて有害な影響という言葉を用いている。その理由を次のように説明する。外部性 (externality) という言葉は、P. サミュエルソン (P. Samuelson) による造語であり、これは外部経済あるいは外部不経済という言葉置き換えたものであるが、外部性という言葉には政府が手段を講じてそれを除去すべきであるという含意があるという。R. H. Coase (1988a), pp.23-27。

発表した「連邦通信委員会 (The Federal Communications Commission)」における分析を精緻化したものである。R. H. コースが「社会コストの問題」において主張した結論の1つは、後に G. J. スティグラー (G. J. Stigler) によってコースの定理 (Coase Theorem) と名づけられている⁴⁾。

「企業の特性」と「社会コストの問題」はそれぞれ別の問題を分析しているために、一見すると、これら2つの論文には共通点がないように思われる。しかし、これらの論文は1つの共通点がある。それは、R. H. コースが、企業と市場、法律が経済システムの中で果たす実際の役割を分析するためには、経済学は取引コスト (transaction cost)⁵⁾を考慮しなければならないと主張していることである。

R. H. コースによれば、財・サービスを市場で取り引きする際には、「交渉しようとする相手が誰であるかを見つけだすこと、交渉をしたいこと、および、どのような条件で取引しようとしているのかを人々に伝えること、成約にいたるまでにさまざまな駆引きを行うこと、契約を結ぶこと、契約の条項が守られているかを確認するための点検を行うこと、等々の事柄が必要となるのである。」⁶⁾ R. H. コースは、上のような事柄を行う際にはコストがかかることを重視し、これらのコストを取引コストと呼ぶ。つまり、取引コストとは「模索と情報のコスト、交渉と意志決定のコスト、監視と強制のコスト」⁷⁾のことである。

R. H. コースは、従来の経済学はすべての情報が利用可能であることを暗黙

4) G. J. Stigler (1966) *Theory of Price 3rd ed.*, MacMillan, p.113.

5) 「企業の特性」においては、価格メカニズム利用するためのコスト (cost of using the price mechanism), 公開市場で交換を利用して取引を行うコスト (carrying out a transaction by means of an exchange on the open market), 市場利用のコスト (marketing costs) という言葉が利用され、「社会コストの問題」では、市場取引のコスト (costs of market transactions) という言葉が利用されている。R. H. コースは、これらの言葉と取引コストは同じ考え方を表すことを認めている。R. H. Coase (1988a), p.6

6) R. H. Coase (1988a), p.6

7) R. H. Coase (1988a), p.6. 原典は C. J. Dahlman (1979) "The Problem of Externality" *Journal of Law and Economics* 22 (1), p.148.

的に仮定し、取引コストがゼロである世界⁸⁾を想定していると批判する。そして、彼は、取引コストの概念が分析に導入されないときには、企業は目的をもたず、ゆえに企業が存在する理由を説明できなくなってしまうことを「企業の特性」において指摘し、同様に、「社会コストの問題」において、法律には目的がなくなってしまうこと指摘している⁹⁾。

R. H. コースは、従来の経済学が検討しなかった企業に関する問題と、法律と経済の関連という問題を分析した。これは、企業の経済学や内部組織の経済学、制度の経済学といった新しい経済学の領域を発展させ、経営学（特に企業組織論）や法律学に経済学の分析方法を導入する契機を与え、経済学や経営学にゲームの理論を応用するきっかけをつくったと言える。企業財務論、特に資本構成の研究を取り上げて述べると、有力な分析手法であるエージェンシー理論（agency theory）や財産権の理論（property right theory）は R. H. コースによる分析の影響を受け、発展した企業の理論である。

以下において、R. H. コースの分析を詳しく検討していく。(2)では「企業の特性」を、(3)では「連邦通信委員会」を取り上げる。つづく(4)では「社会コストの問題」と1988年に発表した「社会コストの問題に関する考察（Notes on the Problem of Social Cost）」について検討し、(5)は以上の考察のまとめを行う。

8) 取引コストがゼロの世界はコース的世界（Coasian World）と呼ばれる。これに対して R. H. コースは次のように嘆いている。「取引コストゼロの世界はしばしばコース的世界と叙述されてきた。真実ほど遠くにあるものはない。これは現代経済理論の世界であって、経済学者がそこから離れるように説得したいと私が望んだ世界なのである。」 R. H. Coase (1988e) "Notes on the Problem of Social Cost" in R. H. Coase *The Firm, The Market, and The Law*, The University of Chicago Press, 1988, p.174

9) R. H. Coase (1988d) "The Nature of the Firm : Influence" *Journal of Law, Economics and Organization* 4, p.34.

(2) 「企業の特性」における R. H. コースの分析

(2.1) 分析の特徴

(2.1.1) 資源配分の2つのルート

R. H. コースは、はじめに、J. A. ソルター (S. A. Salter) による次のような経済システムの描写を引用し、従来の経済学の分析を批判する。「経済システムはそれ自体が機能している。その経常的な作用のためには、中央によるコントロールも中央による監視も必要としない。人間の活動と人間が必要とするもののすべての領域にわたって、自動的で弾力的でかつ感応的な過程によって、供給は需要に見合うように調整され、生産は消費に見合うように調整される。」¹⁰⁾ R. H. コースは、この経済システムの描写には資源の配分が価格メカニズムに依存しているという前提があると批判して、もしも価格メカニズムによってすべての生産調整が実行されるのであるならば、なぜ企業が存在するのかという疑問を投げかけている。さらに、R. H. コースは労働者の移動の例を取り上げ、この描写では企業内部の現状を説明できないと批判する。従来のミクロ経済学によれば、ある生産要素の価格が2つの部門間において差があるときには、価格メカニズムが働いて価格差がなくなるまで、生産要素が価格の低い部門から価格の高い部門に移動すると考えられている。R. H. コースは、労働者は実際には命令によって部門間を移動するのであって、生産要素の移動は必ずしも価格差が原因となって生じるのではないと述べる。

つづいて、R. H. コースは、資源配分には2つのルートがあることを指摘する。1つは価格メカニズムによる資源配分であり、もう1つは企業内における資源配分である。前者は、価格の変化による生産調整であり、市場における一連の交換取引を通して企業外で行われる。後者は、交換取引を伴う市場構造に代わって企業内で行われる企業家 (entrepreneur)¹¹⁾による生産調整である。

10) R. H. Coase (1937) "The Nature of the Firm" *Economica*, n. s. 4, p.34. 原典は J. A. Salter (1921) *Allied Shipping Control*, Clarendon Press, pp.16-17.

11) コースによれば、企業家とは競争的システムの下で、価格メカニズムに代わって資源配分の方向付けを行う者を意味する。R. H. Coase (1937), p.36.

R. H. コースは、「企業の特徴は価格メカニズムにとって代わることにある」¹²⁾と述べ、これら2つの資源配分は代替関係にあると分析する。

(2.1.2) なぜ企業は存在するか

次に、R. H. コースは、価格メカニズムによる資源配分には取引コストがかかることを考慮して、企業の存在理由を説明しようと試みる。「企業が存在するときには、契約が無くなるわけではないが、その数は大きく減少する。生産要素（あるいはその所有者）は、企業内で協働する場合には、この協働が価格メカニズムを通じた直接的な結果として実行されるときに必要な他の生産要素との一連の契約を結ばなくてよい。この一連の契約は1つの契約に代替されるのである。」¹³⁾つまり、R. H. コースは、企業を設立して生産要素（あるいはその所有者）と契約を結んでこれを購入するときのコストが、契約数の減少のために市場取引を利用してこれを購入するときのコストに比べて小さいときには、企業が存在することになると説明しているのである。前者のコストは組織化のコスト、後者のコストは取引コストと呼ばれる。以上の分析から、R. H. コースは企業を次のように定義する。「企業は資源配分の方角付けが企業家に依存する関係のシステムから成る。」¹⁴⁾

R. H. コースは、企業と生産要素（あるいはその所有者）との間で結ばれる契約の特徴について次のように述べる。「この契約は、生産要素が（固定給であれ変動給であれ）ある報酬と引き替えに、ある範囲内で、企業家の命令に従うことに同意した契約である。この契約の本質は、企業家のパワーの範囲を述べておくことだけなのである。ゆえに、彼はこの範囲内で他の生産要素に命令を下すことができる。」¹⁵⁾「さて、将来の予測の困難性のために、財・サービスの供給に関する契約が長期化するほど、それらの購入者が契約の相手に期待する行動を特定化することは不可能になり、実際には望ましくなくなるである

12) R. H. Coase (1937), p.36。

13) R. H. Coase (1937), p.39。

14) R. H. Coase (1937), pp.41-42。この企業の定義はトートロジーであるという批判がある。

15) R. H. Coase (1937), p.39。

う。財・サービスの供給者にとっては一連の行動のうちどれを採るかは無関心なことであるが、購入者にとってはそうではない。しかし、購入者は供給者にとどの行動を採って欲しいかはわからないのである。ゆえに、供給者によって提供されるサービスは一般的な形で表現され、詳細な記述は後日にまわされる。契約に記述されることは、財・サービスの供給者に期待される行動の範囲だけである。供給者に期待される行動の詳細は契約には記述されず、後日、購入者によって決定される。このように、(契約の範囲内で)資源配分の方付けが購入者に依存するようになるとき、私が“企業”と呼ぶ関係が得られるようになる。ゆえに、かなり短期の契約では満足されないときに、企業が見られるようになる。財を購入するときよりもサービス-労働-を購入するときの方が明らかに重要である。財の場合には前もって主要事項を記述することができ、後日決定しなければならない詳細はあまり重要ではないからである。」¹⁶⁾つまり、R. H. コースは次の5つのことを指摘している。第1に、不確実性のために将来を予測することは困難であり、ゆえに生産要素を購入する際には詳細が決定されずに不完備な契約しか締結されなくなることである。第2に、長期契約の締結が必要であればあるほど、企業が利用されるようになることである。第3に、生産要素の購入者には企業を利用するインセンティブがあることである。第4に、特に労働サービスが購入されるときには企業が利用されるようになることである。第5に、ひとたび生産要素が購入されてそれらが企業内で協働されるようになると、生産要素は企業家による調整の対象となり、契約の範囲内で命令を受けることになることである。

(2.1.3) なぜ企業は複数存在するのか

次に、R. H. コースは、企業内における資源配分のコスト(=組織化のコスト)が価格メカニズムによる資源配分のコスト(=取引コスト)よりも小さいときに、なぜ巨大な1つの企業によってすべての生産が実行されることがないのかという問題と、なぜ2つの資源配分メカニズムが現実には存在するのかと

16) R. H. Coase (1937), pp.39-40.

いう問題を考えている。

R. H. コースは、企業の規模が大きくなるにしたがって組織化のコストが増増していく理由を3つあげて、これら2つの問題の解を求めている。第1に、企業の規模が拡大するにつれて、企業家の機能に関して収穫逓減が働くことである。第2に、企業内で実行される取引が多くなるにしたがって、企業家が生産要素の価値を最大とするような有効な利用に失敗する可能性が大きくなることである。第3に、企業規模の拡大によって企業が購入するある生産要素の価格、特に労働賃金が上昇してしまうことである。この理由として、R. H. コースは次のように述べる。「人間は大規模企業の1部門の長であることよりも小規模な企業の長であることを好む。このために、企業の規模が大きくなるにしたがって、組織化能力の供給価格が増加するとしばしば言われる。(中略)大規模な組織単位がより効率的であり、合理化による効率性の増大により高い所得がもらえるのにもかかわらず、小規模な企業家の独立心のために、人間は独立のままであることを望むと言われる。」¹⁷⁾

R. H. コースは、企業の規模が大きくなるにしたがって組織化のコストが増加することを説明した後で、次のように結論する。「企業内で行う追加取引のコストが、それを公開市場を利用して行うときのコストあるいは他の企業に組織化されて取り引きされるときのコストに等しくなるまで、企業は拡張されるであろう。」¹⁸⁾つまり、R. H. コースは、組織化のコストがちょうど市場コストと等しくなるときに企業規模が決まり、これによって企業の数が決定され、ゆえに必ずしも1つの巨大な企業によってすべての生産が実行される必要はなく、また企業内取引と市場取引が併存すると説明するのである。

次に、R. H. コースは、組織化のコストと取引コストがちょうど等しくなるところで企業の規模が決定されるという上の説明が、他の説明よりも優れていることを説明する。第1に、分業 (division) あるいは特化 (specialization) によって企業が存在するという説明との比較である。R. H. コースは、M. ドッ

17) R. H. Coase (1937), pp.43, 注26。

18) R. H. Coase (1937), p.44。

ブ (M. Dobb) を引用する。「(企業の利用は) 分業の複雑さが増大した結果である。(中略) 分業の増大は何らかの統合力を必要とするようになる。もしもそれがなければ、分業は崩壊してしまい、混沌とした状態に陥ってしまう。産業形態が本当に重要となるのは、分業した経済における統合力のためである。」¹⁹⁾ R. H. コースは、M. ドップのこの見解に対して、分業した経済における統合力はすでに価格メカニズムという形で存在しており、分業化の結果、企業が存在しなければ混沌とした状態に陥ってしまう理由は見いだせないと批判する。そして、彼は、統合のための力である企業家がもう1つの統合のための力である価格メカニズムに置き換えられる理由を説明する必要があるのに、それがなされていないとも批判する。

第2に、費用曲線分析による説明との比較である。完全競争下では、企業はその費用曲線が右上がりの部分で規模が制限され、不完全競争下では限界費用と限界収入が一致する点で規模が決定されると説明される。このような説明に対して、彼は次のように述べる。「企業が複数の生産物を生産することは明らかである。ゆえに、完全競争のときに費用曲線が右上がりであること、あるいは不完全競争のときに限界費用が必ずしも限界収入を下回っているわけではないという事実が企業の規模を制限しなければならないのか、明らかな理由はないようである。」²⁰⁾つまり、R. H. コースは、企業規模を決定する理論としては、複数の生産物を生産する状態を分析できる自身の企業の理論の方が費用曲線分析よりも優れていると言っているのである。

(2.1.4) 雇用関係

最後に、R. H. コースは自身の企業の理論が現実の企業に関して見られる法的な関係から乖離していないかを検討する。彼は企業における法的な関係として雇用者と被雇用者との関係(あるいは主人と従者との関係)を取り上げ、F. R. バット (F. R. Batt) を引用して、この関係の法的な概念の本質を次のよ

19) R. H. Coase (1937), p.47. 原典は M. Dobb (1925) *Capitalist Enterprise and Social Progress*, Routledge, p.10.

20) R. H. Coase (1937), p.51.

うに述べる。「(1)従者は主人のために主人あるいは他人に対して個人的なサービスを提供する義務を負わなければならない。この点を除けば、この契約は財の販売あるいはそれに似た契約と同じである。(2)主人は、個人的にあるいは他の従者や代理人によって、従者の仕事をコントロールする権利をもたなければならない。このコントロール権あるいは介入権は、(労働サービスを提供する時間内のうち)いつ働いていつ働かなくてよいか、(労働サービスの条件内で)どんな仕事をどのように行うかについて、従者に告げる資格を与えている。これがこの関係における主要な特徴であって、従者と独立した契約者あるいは単に労働の果実を雇用主に与える労働者とを区別する特徴である。後者の場合、契約者あるいは実行者は仕事またはサービスを行う際に、雇用者のコントロール下にはなく、彼が契約した結果を実行するために仕事を形成し、管理しなければならない。」²¹⁾ R. H. コースは、この引用から、雇用者と被雇用者の関係に関する法的な概念の本質が方向付けの事実にあると見出し、それは彼が提供した雇用者と被雇用者の関係に関する経済学的な概念の本質と一致すると結論している。さらに、彼は F. R. バットを引用する。「代理人を従者と区別する点は、固定賃金の有無あるいは実行された仕事に対する手数料だけの支払ではなく、むしろ代理人が労働をするときに自由をもっていることである。」²²⁾ R. H. コースは、この引用から、自身の企業の定義は現実の世界における企業を十分に反映していると結論づけている。

(2.2) 分析の背景

本節では R. H. コースが「企業の理論」を執筆するに至った背景について論じる。

R. H. コースは、1929年に18歳で London School of Economics (LSE) に入学し、商学を学び始める。翌年、彼は A. プラント (A. Plant) による経営管理論 (business administration) を受講する。これが「企業の理論」を書くきっかけとなった。

21) R. H. Coase (1937), p.54. 原典は F. R. Batt (1867) *The Law of Master and Servant*, Pitman, p.6.

22) R. H. Coase (1937), p.54. 原典は F. R. Batt (1867), p.7.

かけとなった。A. プラントは、J. A. ソルターの文献を引用し、競争すなわち価格システムが必要なすべての調整を行い、経済システムはうまく機能するという内容の講義を行った。R. H. コースは、このような A. プラントの講義から産業組織の方法²³⁾を学んだが、同時に問題点に気づいたという。第1に、A. プラントの講義には、産業が現在のようになぜ組織されているかを説明する理論が欠如していることである。第2に、経済システムには調整機能をもったマネジメントという生産要素が存在しているにもかかわらず、彼の講義にはこの役割が登場しなかったことである。そして、第3に、彼の講義には雇用関係の役割が議論されていなかったことである²⁴⁾。

他方、R. H. コースはLSEの学生時代にロシアの経済システムに興味をもったそうである。それは、V. I. レーニン (V. I. Lenin) がロシアの経済システムは1つの大工場として運営されていくであろうと発言したことによるという。そして、R. H. コースは、イングランドやアメリカには複数の工場が存在するのに、なぜロシア経済は1つの工場でありえるのかという疑問をもったそうである²⁵⁾。

R. H. コースは、1931年から32年にかけて、ロンドン大学から奨学金を受けてアメリカで在外研究を行っている。彼は、上述したような疑問から、研究のテーマとして統合の理論を選んでいる。このために、いくつかの大学を訪れて統合について議論をかわし、同時にアメリカの企業を訪問して大型プラントや設備を実地検分している。そして、垂直的統合とその正反対の特化との関連を分析した結果、垂直的統合と水平的統合の区別は意味がなく、どちらの形をと

23) R. H. コースによれば、産業組織とは経済システムの中で行われる諸活動を企業間で分割する方法のことである。彼は、実際に観察できる産業組織の例として、会社の規模の大小や垂直的統合の有無をあげている。R. H. Coase (1972) "Industrial Organization : A Proposal for Research" in V. R. Fuchs (ed.) *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, National Bureau of Economic Research, p.60.

24) R. H. Coase (1988b) "The Nature of the Firm: Origin" *Journal of Law, Economics, and Organization* 4, pp.7-8.

25) R. H. Coase (1988b), p.8.

るにせよ、現実には異なる機能が1つとなって同じコントロールの下に入るという事実が重要だという考えに達したという²⁶⁾。これは「企業の特性」の根底にも見られる考えである。R. H. コースによれば、水平的統合は2つ以上の企業家によって組織化されていた取引が1つへと組織化されることを意味し、垂直的統合は市場において企業家間で行われていた取引が組織化されることを意味するのであって、企業はこれら両方あるいは一方を利用することで規模を拡大できるのである²⁷⁾。

R. H. コースは、この在外期間中に W. レオンティフ (W. Leontief) に会って統合について議論したそうである。その際に、W. レオンティフは安定した需要とそれを越える変動的な需要をもつ会社を想定し、この会社は安定した需要部分を生産し、変動的な需要部分は市場から購入すると説明したという。R. H. コースは、この議論において、もしも安定した需要の生産が利益をもたらすならば、なぜ原材料の供給者がこの会社に設備を設置して生産させないのかという疑問をもったという²⁸⁾。この疑問は、垂直的統合と資産の特殊性 (asset-specificity) の関係に対する問題である。

R. H. コースは、「企業の特性」ではこの問題について考察してはいない。しかし、彼は1932年の友人との手紙のやりとりの中でこの問題を検討している²⁹⁾。そこでは、1人の消費者 (= 需要者) しかいない財を生産する会社 (= 供給者) が生産のために大規模な設備を必要とするケースをを設定している。このようなケースでは、1人の消費者が、需要を独占しているという事実を利用して供給先を変更したり、供給者に対して財の価格引き下げを要求するといった供給者にとってのリスクが存在する。また、供給者が独占力を利用して需要者に対して財の価格引き上げを要求するような需要者にとってのリスクも存在する。R. H. コースは、アメリカの企業やプラント、設備を訪問して関係者

26) R. H. Coase (1988b), p.10.

27) R. H. Coase (1937), p.47.

28) R. H. Coase (1988b), p.12.

29) R. H. Coase (1988b), pp.2-13. R. H. Coase (1988d), pp.43-44.

にインタビューした結果、垂直的統合と長期的な契約という2つの方法がこれらのリスクを回避するために利用されていることを見出している³⁰⁾。

R. H. コースによれば、「企業の特性」で利用したアイデアは在外研究中の1932年の夏頃にはすでに具体化していたという。彼は、その証拠として1932年10月10日付けの友人にあてた手紙を公表し、ここで組織を分析する単位として取引を選択し、市場による資源配分と企業内での資源配分を区別すべきであると指摘し、取引コストの概念を示したと説明している³¹⁾。また、彼は「企業の特性」の草稿が1934年の春にはすでに完成していたと述べている。しかし、それを発表する必要性を感じなかったために、1937年になるまで発表が遅れてしまったという³²⁾。

(2.3) 分析の影響

(2.3.1) 「企業の特性」への関心

R. H. コースによれば、1937年に「企業の特性」を発表した直後には反応がなく、1940年代と50年代にやや引用されるようになり、60年代になってようやく脚注で参照されるようになったという³³⁾。当時、彼はこの状況を見て、「企業の特性」は引用されるようにはなったが、利用はされていないと感じたという³⁴⁾。しかし、70年代になって「企業の特性」の引用回数が増加し³⁵⁾、ようやく「企業の特性」の分析に関しても議論されるようになったという³⁶⁾。こ

30) R. H. コースはここでゼネラル・モーターズ (General Motors ; GM) 社と GM 車用の車体を製造していたフィシャー・ボディ (Fisher Body) 社、A. O. スミス (A. O. Smith) 社との関係を例にあげている。R. H. Coase (1988b), p.16。R. H. Coase (1988d), pp.44-45。

31) R. H. Coase (1988b), p.4。

32) S. N. S. Cheung (1983) "The Contractual Nature of the Firm" *Journal of law and Economics* 26, p.1

33) R. H. Coase (1988c) "The Nature of the Firm : Meaning" *Journal of Law, Economics, and Organization* 4, p.23。

34) R. H. Coase (1972), pp.62-63。

35) S. N. S. Cheung (1983) は、Social Sciences Citation に基づいた「企業の特性」の引用回数を示している。これによると、1966年から70年の5年間に引用された回数は17回であったが、71年から75年の5年間では47回、76年から80年の5年間では105回に増加している。S. N. S. Cheung (1983), p.1。

36) R. H. Coase (1988c), p.23。

の理由について、R. H. コースは、1960年に発表した「社会コストの問題」が議論されるようになり、それに伴って1937年に発表した「企業の特性」における企業の理論に注目が集まったためであるとみなしている³⁷⁾。

1970年代には R. H. コースの企業の理論を分析し、これを批判あるいは修正することで、新たな企業の理論を展開した分析が発表された。1972年には A. アルチャン & H. デムゼッツ (A. Alchian & H. Demesetz) が「生産、情報コストと経済組織 (Production, Information Costs, and Economic Organization)」を、1975年には O. ウイリアムソン (O. Williamson) が『マーケットとヒエラルキー (Markets and Hierarchies)』を、1976年には M. C. ジェンセン & W. H. メックリング (M. C. Jensen & W. H. Meckling) が「企業理論：経営者行動、エージェンシー・コストと所有構造 (Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure)」を、1978年には B. クレイン、R. クロフォード、A. アルチャン (B. Klein, R. Crawford & A. Alchian) が「垂直的統合、搾取可能なレントと競争的な契約締結過程 (Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process)」を発表した。S. G. メデマ (S. G. Medema) が指摘するように³⁸⁾、これらの分析も「企業の特性」に関心を集める1つの原因となったことは明らかである。

「企業の特性」に関する議論が行われ、これに関心が集まるにつれて、いくつかの疑問や批判が寄せられるようになった。

(2.3.2) 6つの批判

R. H. コースの分析によれば、ある財・サービスの取引を市場で行うときの取引コストが、これを組織内で取り引きするときの組織化のコストよりも大きいときに、企業は存在することになる。しかし、彼はいつこのような状況が生じるかという問題について検討していないという批判がある。これが第1の批判である。

R. H. コースは第1の批判に対して次のように述べている。「企業の特性」を

37) R. H. Coase (1988c), pp.34-35.

38) S. G. Medema (1994) *Ronald H. Coase*, St. Martin's Press, p.27.

執筆してこれを発表した目的は、「なぜ企業が存在するかを単に説明することであった。このためには、最近是一般に取引コストと称されているような情報によって回避できるコストの存在を示すことで十分であった。もちろん、生産要素の活動を調整する際に、この回避されたコストが、企業の負担するコストよりも大きいときにのみ、企業を組織することが利益をもたらすであろう。私はいつこれが生じるかを決定する要因については説明するつもりはなかった。」³⁹⁾つまり、R. H. コースは、第1の批判についてこれを認めている。

実際に、第1の批判が指摘した問題、つまりいつ取引コストが組織化のコストを上回るかという問題を検討してR. H. コースの企業の理論を発展させたのは、O. ウイリアムソンである。この意味において、O. ウイリアムソンの企業の理論は取引コスト理論 (transaction cost theory) と呼ばれる。

第2の批判は、なぜ企業組織を利用することは便益をもたらすかという問題をR. H. コースが分析していないというものである。R. H. コースのアイデアを利用してこの問題を検討した分析の流れの1つが、A. アルチャン & H. デムセツ (1972) や B. クレイン, R. クロフォード & A. アルチャン (1978) の分析である。彼らの分析では、企業は契約の束からなると見なされる。この意味において、彼らの企業の理論は契約理論 (contract theory) と呼ばれる。また、M. C. ジェンセン & W. H. メックリング (1976) も R. H. コースのアイデアを検討して同様の問題を分析している。彼らの分析によれば、企業の経営者は企業の関係者 (例えば株主や債権者、銀行といった資金調達に関する関係者と従業員や取引先企業、地域住民といった関係者) から経営を委託されており、彼らの代理人 (agent) であるとみなされる。彼らの企業の理論はエージェンシー理論と呼ばれる。1986年にS. グロスマン & O. ハート (S. Grossman & O. Hart) が「所有のコストと便益：垂直的統合と水平的統合 (The Costs and Benefits of Ownership : A Theory of Vertical and Lateral Integration)」を、O. ハートが1988年に「不完備契約と企業の理論 (Incomplete Contracts

39) R. H. Coase (1988d), p.40。

and the Theory of the Firm」を、1989年に「企業の理論に関する経済学者の展望 (An Economist's Perspective on the Theory of the Firm)」を、そして1990年には O. ハート & J. ムーア (J. Moore) が「財産権と企業の特性 (Property Rights and the Nature of the Firm)」を発表し、なぜ企業組織を利用することが便益をもたらすかという問題を分析している。彼らの分析では、財・サービスにうまく財産権を設定できないときには市場取引が困難になるか高価になるので、企業内取引が利用されるという。彼らの企業の理論は財産権の理論と呼ばれる。

第3の批判は、企業家による調整を想定した R. H. コースの理論は個人企業のみにも適用され、株式会社のようなもっと複雑な企業組織には適用できないというものである。R. H. コースは、企業家という言葉を経済システムに代わって資源の配分を決定する人あるいは企業内で権限をもつ主体という意味で使っており、「企業の特性」を執筆した当時のイングランドではこのような意味で利用されることが一般的であったと反論している⁴⁰⁾。

第4の批判は、B. クライン、R. クロフォード & A. アルチャン (1978) による次のような批判である。「我々は、しばしば、企業内取引と市場取引の区別が単純すぎると感じる。(例えばフランチャイズのような) 多くの長期契約は市場と企業の線引きを曖昧にしてしまう。」⁴¹⁾ この批判に対して R. H. コースは3つの反論を行う⁴²⁾。第1に、フランチャイズは1950年代になって知られるようになった資源配分方法であるという事実である。第2に、「企業の特性」では、取引は企業内取引と市場取引にはっきりと分類されるとは言及されていないということである。R. H. コースは、生産要素に命令をする権限の力は契約の範囲内にあり、その外側にあるものは市場取引によって統治されると指摘している。フランチャイズのような資源配分では、生産要素の所有者とその利

40) R. H. Coase (1988c), pp.58-59.

41) B. Klein, R. Crawford & A. Alchian (1978) "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process" *Journal of Law and Economics* 21,p.326.

42) R. H. Coase (1988c), pp.27-28.

用者である企業の関係はそれら2つが混じり合った関係である。ゆえに、R. H. コースの分析が曖昧であるとは言えないという反論である。

R. H. コースは、企業とは企業家によって資源配分の方向付けがなされる関係のシステムであると定義している。第5の批判は、このような企業の定義はトートロジーであるというものである。なぜならば、このような企業の定義は企業家が存在することをあらかじめ想定しているからである。R. H. コースの企業の定義がトートロジーであるという指摘は、現在、認められている事実である。しかし、S. N. S. チュン (S. N. S. Cheung) (1992) が言うように、それだけで彼の分析がすべて無駄になるわけではないことも同様に認められている⁴³⁾。

R. H. コースが自ら批判している点がある。彼は「企業の特性」において雇用者と被雇用者との法的な関係を取り上げ、この関係の本質が方向付けにあることを見出し、これが自身の経済学的な概念の本質と一致すると結論した。この結果、「企業の特性」における企業の原型は雇用関係にあるとみなされている。しかし、R. H. コースは「企業の特性」において次のようにも記している。「“雇用者と被雇用者”の法的な概念と企業の経済学的な概念は同一ではない。それは、企業が他者の労働力と同様に彼らの財産に対するコントロールも含むからである。」⁴⁴⁾この記述と上述した結論とは一見すると矛盾しているようである。R. H. コースは、これに関して、1934年時点の「企業の特性」の草稿では、「完全な企業関係は協力者と互いに協力しなければ登場することはない」⁴⁵⁾と記していたそうである。しかしながら、当時、彼は企業が保有する資本設備や資金を分析するために十分有効な手法を持っていなかったために、雇用関係の分析だけを記してしまい、結果として誤解を与えてしまったと自己批判している⁴⁶⁾。

43) S. N. S. Cheung (1992) "On the New Institutional Economics" in L. Werin and H. Wijkander (eds.) *Contract Economics*, Basil Blackwell, p.55.

44) R. H. Coase (1937), p.54.

45) 46) R. H. Coase (1988d), pp.37-38.

(3) 「連邦通信委員会」における R. H. コースの分析

(3.1) 分析の特徴

(3.1.1) ラジオの混線問題

R. H. コースは、1959年に発表された「連邦通信委員会」において、周波数の近い米国のラジオ局の放送同士が混線してしまった問題を経済学的に分析している。彼は、この論文において、政府が規制を制定して周波数を利用するライセンスをラジオ局に割り当てるよりも、周波数を使用する財産権を創造してこれを市場で取り引きし、最高の価格をつけた主体に割り当てることが望ましいと結論している。この結論は、後にコースの定理と呼ばれるようになった主張の原型である。

R. H. コースは、まずはじめに、周波数の近いラジオ局の放送同士が混線を起こした経緯と、周波数に関する規制についてまとめている。当初、ラジオは船舶間や船舶と陸地の事務所の間で、商業目的で利用されていた通信手段であった。また、それは米国海軍にとっても重要な通信手段であった。このような状況におけるラジオの混線は船舶の安全な航行を妨げる。そこで、船舶の安全な航行を保証するために、1912年8月に法律が制定された。それは、ラジオ局を運営する者は通商省長官 (Secretary of Commerce) が発行したライセンスを持たなければならないという内容の規制であった。このライセンスには、ラジオ局の立地場所や許可された周波数と放送時間が記載された。また、同法によって、ラジオ局は600m未満か1600mを越える波長の周波数を利用しなければならず、アマチュアは200mを越える波長の周波数を使用してはならないとされた。

1920年代になると、ニュースや音楽を流すラジオ局の設立が相次ぎ、周波数の近いラジオ局同士が混線してしまうという問題が深刻化した。そこで、当時の通商省長官は、ライセンスにより詳細な条件を盛り込み、ラジオ局をコントロールすることでこの問題を解決することになった。この方針にしたがって通商省長官は、1921年に他局の放送の妨害となっているという理由から、インター

シティ・ラジオ社 (Intercity Radio Company) のライセンス更新を認めない決定を行った。これに対して、同社はこの決定を不服として訴訟を起こした。1923年に下された裁判所の判断によると、通商省長官にはラジオ局のライセンスの交付を拒否する権限はなく、またラジオ局の数をコントロールしたり、ラジオ局が使用する周波数を選択する権限もないというものであった。この結果、通商省長官は、ラジオ局の運営を求める者すべてにライセンスを与えなければならなくなり、各局は使用する周波数やパワー、放送時間を自由に選べることとなった。このために、ラジオ放送の混線はさらに悪化してしまった。

政府はこの問題を早急に解決するために新たな立法化が必要となり、1927年に連邦ラジオ委員会 (Federal Radio Commission) の設置を含んだ法律が制定された。連邦ラジオ委員会は、各局に周波数を割り当て、発信器のパワーや設置場所を決定し、使用機器の種類を規制する権限をもった組織であった。同委員会は、ラジオ局開設のライセンス交付を求められたときには、人々に利益や便利さをもたらすことが明らかなきにのみこれを交付する方針をとった。1934年にさらに新たな法律が制定され、連邦ラジオ委員会の権限は連邦通信委員会に譲渡されることとなった。連邦通信委員会はラジオ局の他にも電話・電信会社に対してもコントロールを行うことになった。

(3.1.2) 規制の根拠に対する批判

次に、R. H. コースは、連邦通信委員会がラジオ局に周波数の割り当て等の規制を行う根拠となった意見について紹介している。

第1に、ラジオの周波数という資源は決して無限に存在するわけではない希少資源であり、ゆえに政府の規制によってこれを配分することは当然であるという意見である。第2に、政府がラジオの周波数を規制する前に生じた混線の問題は、私的企業が競争した結果起こったものであり、ゆえに政府が周波数の使用に関して規制することは不可欠であるという意見である。

R. H. コースはこれらの意見に対して次のように批判する。第1の意見に対しては、彼はミクロ経済学では土地・労働・資本等すべての資源が希少資源としてみなされ、これらは価格システムを通して取引されるのであって、政府の

規制が必要であるとは論じられていないことを指摘する。つまり、彼はラジオの周波数という希少資源も同様に価格メカニズムを通して取り引きされるべきであると述べているのである。第2の意見に対して、彼は混線の原因は競争にあるのではなく、周波数に財産権が設定されていなかったことにあるのであって、政府は財産権を定義するための法システムの確立と訴訟の仲裁だけを行えばよいと指摘する。

さらに、R. H. コースは、連邦通信委員会による細かな規制は市場で決定された周波数の使用方法を制約してしまい、弊害をもたらす可能性があると主張する。彼は次のような例をあげてこれを説明する。「新たに発見された洞窟はこれを発見した者のものか、それとも洞窟の入り口がある土地の所有者のものか、洞窟の上にある土地の所有者のものかは、明らかに財産法に依存する。しかし、法は単に洞窟を使用するときに契約を行う必要がある人物を決定するだけである。洞窟が銀行の記録書類を保管するために使用されるか、あるいは天然ガスの貯蔵のために使用されるか、マッシュルームの栽培のために使用されるかについては財産法に依存しているわけではない。これは、銀行や天然ガス会社、マッシュルーム栽培者がこの洞窟を使用するために最大でいくらを支払うかによって決まるのである。法システムの目的の1つは、権利の譲渡と再結合が市場を通して行われるように、権利の境界を明らかに確立することなのである。」⁴⁷⁾つまり、R. H. コースは、政府が財産権をうまく定義できるような法システムを確立し、法システムが新たに発見された洞窟に対して財産権をうまく設定できるのであれば、この財産権は市場取引を通してこれに最高の価値を見いだした者に譲渡され、その者によって洞窟の使用法は決定されるのであり、政府の規制はこのプロセスを妨害してしまう可能性があるとは指摘しているのである。

R. H. コースは、周波数も同様に財産権がうまく定義され、これが市場で取り引きされるときには、政府の規制を必要としないで混線の問題は解決される

47) R. H. Coase (1959) "The Federal Communications Commission" *Journal of Law and Economics* 2, pp.25

と考え、次のように述べている。「明らかに、もしも数人の人々が所与の周波数で同時に電波を発したならば、電波はお互いに混線してしまい、発信されたメッセージを認識することは不可能ではないかもしれないが、困難を極める。ある土地を小麦の栽培地と駐車場として同時に使用したときにも、同様の結果を生むであろう。(中略) この状況を避ける方法は、土地の財産権(つまり排除権)を創造することである。同様の権利を周波数の使用に関しても創造することで、ラジオ産業における同様の問題を解決することができる。」⁴⁸⁾

(3.1.3) 判決例

次に、R. H. コースは、スタージェス対ブリッジマン (Sturges vs. Bridgman) の判決例を分析する。この訴訟理由と判決内容の概略は以下の通りである。

ある菓子製造業者が2台のモーターと1台の粉つき機を使って菓子を製造していた。その隣に医者が引っ越してきて診察を始めた。医者はその8年後に診察室を菓子製造業者のキッチンに向かいに移した。この結果、菓子製造業者の使用するモーターと粉つき機の振動と騒音のために、医者は思考や細心の注意を必要とする診察、特に胸部の聴診を妨げられたとして、菓子業者の機械使用差し止め請求を裁判所に行った。裁判所の判決は医者の訴えを認めるものであった。

R. H. コースは、この判決が外部性を伴う医者と菓子製造業者の関係を把握しておらず、ゆえに誤った判決であると批判する。彼は次のような簡単な計算例を用いてこの理由を説明する。菓子製造業者が医者に対して(診療をやめてもらうために)支払っても良いと考える追加コストを100ドルとする。他方、医者が他の場所を見つけて診察室を移すために必要な追加コストを200ドルとする。判決が医者に有利なものであったときに、菓子製造業者は操業をつづけるために医者に対して100ドルを支払って診療をやめてもらうことを申し出たでしょう。医者は他の場所に診察室を移すためには200ドルが必要であるから、この申し出を断るであろう。この結果、菓子製造業者は機械の使用をやめて操

48) R. H. Coase (1959), pp. 25-26.

業を中止しなければならない。反対に、判決が菓子製造業者に有利なものであったときには、医者は菓子製造業者に機械の使用をやめてもらうために200ドルまで支払う用意がある。菓子製造業者にとってそこで操業を続けることの価値は100ドルである。したがって、菓子製造業者は医者申し出を受け入れ、機械の使用をやめて操業を中止するであろう。以上の結果から R. H. コースは次のように結論する。「この例は次のことを示している。それは、権利の境界を定めることは本質的に市場取引の第一歩であるが、(生産価値を最大化する)究極的な結果は法的な決定からは独立である。」⁴⁹⁾つまり、R. H. コースは、菓子製造業者が生み出した振動という外部性に対して財産権がうまく創造され、これが取引されるようになれば、裁判所の判決のような法的な決定にしたがった取り決めを変えようとする交渉の可能性が生まれ、交渉が成功したときに得られる利益がそのコストを上回るときには実際に交渉が生じるのであって、そのときには法的な決定がどうであれ結果は同じになることを指摘しているのである。上の例で言えば、判決が医者と菓子製造業者のどちらに有利なものであっても、医者が診察を続け、菓子製造業者が機械の使用をやめて操業を中止するという結果は同じであるということになる。このときの生産価値は、菓子製造業者だけが操業を続ける場合や、双方が操業を続ける場合の生産価値よりも大きくなる。

(3.1.4) 外部性の二面性

R. H. コースは、スタージェス対ブリッジマンの訴訟で裁判所が誤った判決を下してしまった理由として、外部性が存在するときに、裁判所が外部性を発生させている者とその被害を受けている者の関係には二面性があることを見落としていることも指摘している。外部性の二面性とは、外部性を与えている者が判決のような法的な決定によって操業を中止せざるを得なくなったときには、被害を受けている者は便益を得るが、反対に外部性を発生させていた者が被害を受けることになるという特徴のことをいう。

49) R. H. Coase (1959), p.27.

R. H. コースは、外部性の問題を解決するために、外部性を発生させている者に課税を行うべきであるという A. C. ピグーの考え方をとる経済学者もこのような関係の二面性を考慮し損ねていると次のように批判する。このような関係の二面性は、「ピグーにしたがひ、私的生産物と社会的生産物の乖離⁵⁰⁾の観点から問題に接近しようとする経済学者によって無視される傾向にある。彼らは、AがBに与える有害な影響を抑えることは、明らかにAにとって有害な影響を与えることを明確にし損ねている。」⁵¹⁾

最後に、R. H. コースは、いくつかの工場が煤煙を発生しており、多くの人々が煙害を被っているケースを分析する。第1に、彼はこのケースにおいて市場取引を行うためには多くの人々がいくつかの工場との間で交渉しなければならず、このような交渉のプロセスは困難であるか可能であっても時間がかかるために、市場を通じた財産権の移転による解決は難しいことを指摘する。第2に、彼は裁判所がどの工場からの煤煙が煙害の原因かを特定することも難しく、訴訟による解決も困難であることを指摘する。したがって、このケースでは規制による解決が望ましいと述べる。

しかし、R. H. コースは、規制の目的が煙害をなくすことではなく、その最適量を求めることにありと主張する。ここで最適量とは、私的財産制と価格メカニズムがうまく働いたときの量であって、それは煙害を減らしたときの利得と生産方法等の規制によって被る生産の損失とが均衡する量のことである。

50) R. H. コースによれば、私的生産物とはある企業の特定の活動が生み出す追加的な生産物の価値のことであり、社会的生産物とは私的生産物からこの企業によって補償されていない他のどこかで生じた生産物の価値低下分を差し引いたものに等しい。R. H. Coase (1960) "The Problem of Social Cost" *Journal of Law and Economics* 3, p.40. また、A. C. ピグーによると、こうした乖離は、ある人物Aが他の人物Bに何らかの便益を与える際に、これに伴ってA以外の人物に対してもサービスあるいはディス・サービスを与えてしまい、それらを受けた人物に支払を強要したりあるいは補償をしたりできないために生じる。A. C. Pigou (1932) *The Economics of Welfare 4th ed.*, Macmillan, p.183.

51) R. H. Coase (1959), p.26. この主張が「社会コストの問題」を執筆するきっかけとなった。詳細は(3.2)を見よ。

(3.2) 分析の影響

「連邦通信委員会」における R. H. コースの議論は、すぐにシカゴ大学 (University of Chicago) の経済学者達の批判の対象となった⁵²⁾。シカゴ大学教授で Journal of Law and Economics の編者であった A. ディレクター (A. Director) は、R. H. コースに対して「連邦通信委員会」の議論が誤りであると告げたという。

その後、1960年に A. ディレクターは自宅にシカゴ大学の経済学者を集めて産業組織に関するセミナーを開き、そこに R. H. コースを招待して彼の分析を説明するように求めている。このセミナーには、G. J. ステイグラーや M. フリードマン (M. Friedman), M. ベイリー (M. Bailey), R. カッセル (R. Kessel), J. マックジー (J. McGee), G. ルイス (G. Louis) らが含まれていた。セミナーが始まる前に R. H. コースと A. C. ピグーのどちらの議論が正しいかを投票したところ、1対20で A. C. ピグーの議論に賛同が集まっていたが、セミナーの後に同じ投票をしたところ、21対0で R. H. コースの議論が正しいという結果になったという。このセミナーの後に、A. ディレクターは R. H. コースに対して「連邦通信委員会」に多く寄せられた批判に反論するための新たな研究を Journal of Law and Economics に発表するように薦めたという。このような背景から発表された論文が「社会コストの問題」である。

(4) 「社会コストの問題」における R. H. コースの分析

(4.1) 取引コストが存在しないときの分析—コースの定理—

(4.1.1) 論文の目的

R. H. コースは、「社会コストの問題」を発表した目的について、外部性が存

52) 当時、R. H. コースはバージニア大学 (University of Virginia) 教授であった。以下の議論は、E. W. Kitch (1983) "The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932-1970" Journal of Law and Economics 26, pp.220-222。

在するときに A. C. ピグーの分析にしたがって課税政策を採ることは不適切であることを説明するためであると述べている。

はじめに、R. H. コースは、A. C. ピグーの分析にしたがった伝統的なアプローチが外部性の二面性を考慮していないとして次のように批判する。「(外部性の問題を解決するためには) 通常、AがBに有害な影響を与えていることを想定し、いかにしてAを抑制すべきかを決定しなければならなかった。しかし、これは誤りである。我々は二面性の問題を考えなければならない。Bに対する有害な影響を避けることはAに対して有害な影響を与えるのである。真に決定すべき問題は、AがBに有害な影響を与えてよいか、それともBがAに有害な影響を与えてよいかということである。より大きな影響を避けることが問題なのである。」⁵³⁾

(4.1.2) 損害責任を問われるときの資源配分

次に、R. H. コースは、A. C. ピグーの分析にしたがった伝統的なアプローチでは、外部性の問題を解決できる市場の役割を無視していると批判する。彼は、この理由を説明するために、取引コストがかからずに価格メカニズムがうまく機能することを所与として、外部性を与える者が損害責任を問われているときの資源配分について検討する。

R. H. コースは、外部性の例として、ある牧場で飼育されている牛が隣接の農家によって栽培されている穀物を食べてしまうようなケースを設定する。穀物1トン当たりの価格は1ドル、牛が穀物の栽培地に入らないように柵を設けるコストは年当たり9ドル、飼育している牛の群の数と年間当たりの穀物の被害額との関係は表1のように仮定される。農家はこの穀物を完全競争の下で栽培しており、また農家が牧場から賠償金を受け取ったときでさえも作付けを増やすことはないとは仮定する。

以上のようなケースにおいて、牧場主が農家への損害賠償を問われているでしょう。牧場主が4頭の牛を飼育したときに、牛が農家に与える被害額は年10

53) R. H. Coase (1960) "The Problem of Social Cost" *Journal of Law and Economics* 3, p.2.

表1 飼育牛の群の数と穀物被害額との関係

飼育牛の群の数	年当たりの穀物の被害額 (トン)	牛追加1頭当たりの穀物被害額 (トン)
1	1	1
2	3	2
3	6	3
4	10	4

ドルである。このとき、牧場主は農家に対して10ドルの損害賠償を支払わなければならない。しかし、牧場主が柵を設けて牛が農家に損害を与えないようにするためのコストは年9ドルである。したがって、牧場主は農家に損害賠償を支払うよりも柵を設けることを選択するであろう。牧場主が3頭以下の牛を飼育したいと思っているときには、柵を設けるよりも農家に被害額に等しい損害賠償をすることが安価となる。

しかし、牧場主はもっと安価な方法で農家に損害賠償を行うことができる。それは、牧場主が農家に損害賠償を支払い、農家が穀物を栽培しないという内容の取引を結ぶことである。この契約が成立するためには、農家が穀物を栽培したときに得られる純収益を超える損害賠償を牧場主から受け取ることと、飼育牛を増加したときに牧場主が得る追加収益が農家に支払わなければならない追加コストを上回ることが条件となる。R. H. コースは、上のケースにおいて、農家が所有する土地を耕作するときのコストを10ドル、農家が穀物の栽培で得られる収穫物の価値を12ドルとし、牧場には牛が1頭飼育されていると仮定する。このとき、牛が農家に被害を与えないならば、農家は2ドルの純収益を獲得する。牛が農家に被害を与えるときには、農家が穀物の栽培で得られる収穫物の価値は11ドルであるから、獲得する純収益は1ドルとなる。さらに、農家は牧場主から損害賠償として1ドルを受け取るので、総純収益額は2ドルとなる。

いま、牧場主が牛を1頭増やして合計2頭の牛を飼育したとしよう。このと

き、牧場主は飼育牛を1頭増やしたために、農家に対して3ドルの損害賠償を支払わなければならない。つまり、牧場主は飼育牛を1頭増やしたことで2ドルの追加コストを負担しなければならない。もしも牧場主が飼育牛を増やしたことで得られる生産物価値(例えば食肉の価値)が2ドルよりも大きいならば、牧場主は農家に対して3ドルまで損害賠償を支払うことができる。しかし、牧場主は農家に対して3ドルの損害賠償を支払う必要はない。なぜならば、農家が土地の耕作と穀物の栽培で獲得できる純収益は2ドルであるからである。農家は2ドルを超える損害賠償を受け取ったときには、土地の使用を放棄する用意がある。この結果、牧場主が農家に対して2ドルを少し上回る賠償金を支払うことで、農家に土地の使用を放棄させる内容の契約を結ぶことができるのである。

R. H. コースは、上のような数値例を考慮した後で、次のように結論する。「もしも牧場主に損害の責任があり、価格メカニズムが円滑に機能しているならば、飼育牛の数を増やしたときの追加コストを計算する際には、(生産要素の移動によって)どこか他で生産することで得られる価値の減少分が考慮される。このコストは追加の食肉生産の価値と比較されよう。そして、牧畜業における完全競争を所与とすれば、牧畜への資源配分は最適となろう。強調されるべきことは、牧畜のコストとして考慮された(生産要素の移動によって)どこか他で生産することで得られる価値の減少分は、牛が通常の状態で収穫に与える損害よりも小さいということである。なぜならば、市場取引の結果、土地の耕作を中止させることができるからである。牧場主が支払ってもよいと思う牛が与える損害が農家の土地使用に支払う額を上回るときには、農家に土地の耕作を中止させることはいつも望ましいことになる。完全競争条件においては、農家が土地の使用に支払う額は、生産要素が投入されたときの総生産価値とそれらが次善の使用によって得られる追加生産物の価値(農家が生産要素に支払わなければならないもの)との差額に等しい。もしも損害額が農家による土地の使用に対する支払額を上回るならば、生産要素がどこか他で使用されたときの追加生産物の価値は、それがこの土地で使用されたときのそして損害が考慮された

後の総生産物価値を上回るであろう。ゆえに、この土地の耕作を中止し、ここで使用されている生産要素は他で使用されることが望ましくなる。牛による穀物の損害を賠償して耕作の中止の可能性を認めない取り決めは、単に、牧畜業への生産要素の配分を過小にし、穀物栽培への資源配分を過大にしてしまうだけである。しかし、市場取引が存在するときには、収穫の損害が土地のレントを上回るといふ状況は長続きはしない。⁵⁴⁾

(4.1.3) 損害責任を問われないときの資源配分

次に、R. H. コースは、取引コストを必要としないで価格メカニズムがうまく機能することを所与として、外部性を与える者が損害責任を問われないときの資源配分を検討する。

R. H. コースは上と同じケースを利用してこれを説明する。牧場主が3頭の牛を飼育していると仮定しよう。もしも牧場が飼育する牛を2頭に減らすならば、農家は牧場に対して3ドルまで支払う準備がある。この3ドルは、損害責任が問われるときに、飼育する牛を2頭から3頭に増やしたことで牧場が農家に支払わなければならない損害賠償額である。損害責任が問われるときには、牧場主は飼育する牛を1頭増やしたときに獲得できる追加収益がそれに伴う追加コストを上回るときに牛を増やし、そうでないときには牛を増やさなかった。損害責任が問われないときには、牧場主は飼育する牛を1頭減らしたときに農家から受け取る金額がそれに伴って減少する収益を上回らない限り、飼育する牛の数を減らさない。

R. H. コースは以上の分析から次のように結論する。「(外部性の) 加害者が損害の責任を負うかどうかを知ることは重要である。なぜならば、もしも権利の境界がはじめに確立されなければ、それらを譲渡したり、再結合したりする市場取引が存在し得ないからである。しかし、価格システムがコストを必要とせずに機能するときには、(生産物価値を最大化するという) 究極的な結果は法的な状況からは独立である。⁵⁵⁾ この結論がコースの定理と呼ばれている彼

54) R. H. Coase (1960), pp.5-6.

55) R. H. Coase (1960), p.8.

の主張である。

(4.1.4) 4つの判決例

続いて、R. H. コースは、19世紀に生じた外部性に関する判決例を紹介している。

第1に、スタージェス対ブリッジマンの判決例である。これは、(3.1.3)でも説明したように、菓子製造業者に隣接する医者が菓子製造業者のキッチンに向かいに診察室を移したところ、菓子製造業者の使用するモーターと粉つき機の振動と騒音のために診察を妨げられたとして、機械の差し止め請求を行い、裁判所が医者への訴えを認めた判決例である。R. H. コースはこの判決に関して次のように述べる。「裁判所の決定は、医者が菓子製造業者の機械使用を差し止める権利をもつとした。しかし、法的な裁定で得られたこの取り決めは当事者間の交渉によってももちろん修正される。もしも医者が大きなコストをかけるか不便な場所に引っ越さなければならなかったり、同じ場所での診察を短縮したり、(これは可能性として示唆されたが)騒音と振動をなくするために隔離のための壁を作ったりすることから被る所得の損失よりも多い金額を菓子製造業者から支払われるならば、医者はすすんで権利を放棄し、機械の使用を認めるであろう。もしも菓子製造業者が同じ場所で操業方法を変えるか、操業をやめるかあるいは他の場所に引越しなければならぬことから被る所得の損失よりも少ない金額を医者へ支払わなければならないならば、菓子製造業者はすすんでそうするであろう。問題の解法は、本質的に、機械の使用を続けることは医者の所得から差し引かれる金額よりも多くの所得を菓子製造業者にもたらすか否かに依存しているのである。しかし、ここで、菓子製造業者が訴訟で勝ったとしよう。菓子製造業者は医者へ何の支払もせず騒音と振動を生む機械を使用する権利をもつであろう。2人の立場は入れ替わる。つまり、医者が菓子製造業者に支払をして、彼に機械の使用をやめてもらわなければならない。もしも機械の使用で菓子製造業者が得る追加所得よりも医者の所得の落ち込みが大きければ、明らかに医者が菓子製造業者に支払をして機械の使用をやめてもらうための交渉の余地が存在しよう。つまり、(医者が菓子製造業者の機械の使用

を差し止める権利をもつときに)菓子製造業者が医者に損害賠償をして機械を使用し続けることが利益を生まない状況は、(菓子製造業が機械の使用する権利をもつときに)医者が菓子製造業者に支払をして機械の使用をやめてもらうことが利益を生む状況なのである。基本的な条件は穀物を食べてしまう牛の例と同じである。コストを必要としないで市場取引が行われるときには、損害の責任に関する裁判所の決定は資源配分に影響を及ぼさないのである。⁵⁶⁾

第2に、クック対フォース (Cooke vs. Forbes) の判決例である。これは、ココナツ繊維を使ってマットを製造する業者が近くの硫酸アンモニウム製造業者に対して操業差し止め請求を行ったものである。訴訟の理由は、マット製造業者はココナツ繊維を漂白液につけ込み、これをつり下げて乾燥させる工程をとっていたが、その際に漂白液の塩化スズが硫酸アンモニウム製造業者から排気される硫化水素と反応してマットが変色してしまい、損失を被ったというものであった。裁判所はマット製造業者の操業差し止め請求については拒否したものの、損害賠償の請求についての提訴は認める判決を下した。R. H. コースはこの判決に対しても上と同様の主張を行っている。硫酸アンモニウム製造業者の責任が問われたときには、何らかの予防措置を講じるか引越しをするか、あるいはマット製造業者に対して損害賠償を行うことができる。損害賠償額が何らかの措置を講じるための追加コストよりも小さいときには、硫酸アンモニウム製造業者は損害賠償を選択するであろう。また、硫酸アンモニウム製造業者の責任が問われなときには、マット製造業者は漂白液の種類を変更するような何らかの措置を講じるか、あるいは硫酸アンモニウム製造業者に対して支払をして操業を中止してもらうかである。マット製造業者が何らかの措置を講じるための追加コストや硫酸アンモニウム製造業者に対する支払がマット製造業者の被る損害額よりも小さいときには、マット製造業者は措置を講じるか支払を行うであろう。したがって、コストを必要とせず市場取引が可能であるときには、損害の責任に関する裁判所の決定は資源配分に何ら影響を及ぼ

56) R. H. Coase (1960), pp.9-10.

さないことになる。

第3に、ブライアント対ルファー (Bryant vs. Lefever) の判決例である。これは、原告が石炭を燃やして火を焚いたときに、隣人の被告が建て替えた壁と積み上げた屋根の上の材木によって空気の自由な循環が妨げられ、煙が家の中に立ち込めてしまったとして損害賠償を求めたものである。一審においては、裁判所は原告の訴えを認めて被告に損害賠償金を支払うことを命じた。しかし、二審では、裁判所は原告が石炭を燃やさないかあるいは煙突を移動するかもっと高くすれば煙害は起こらなかつたとして、原告敗訴の判決を下した。一審と二審において正反対の判決が下されたこの訴訟は外部性の二面性を表した例であるとして、R. H. コースは、次のように述べる。「牛と農産物のケースにおいて、牛がいなかったならば農産物の損害がなかったということは本当である。これと同様に、農産物がなかったならば損害もなかったということも本当である。もしも菓子製造業者が機械を使用しなかったならば、医者の仕事は妨げられなかったであろう。しかし、医者が特別な場所に診察室を作らなかったならば、菓子製造業者の機械は誰の邪魔にもならなかったであろう。マットは硫化アンモニウム製造業者の排気のために黒くなってしまったが、マット製造業者が特定の場所にマットをつるさなかったかあるいは特別な漂白液を使用しなかったならば、損害は生じなかったであろう。因果関係の観点から問題を論じるときには、当事者の双方が損害を与えていると言えるのである。したがって、最適な資源配分を達成するためには、当事者双方が各自の行動を決定する際に有害な影響 (妨害行為) を考慮することが望まれる。すでに説明したように、有害な影響による生産物価値の低下が当事者双方にとってコストとなることは、円滑に機能する価格メカニズムの1つの美点である。」⁵⁷⁾

第4に、バス対グレゴリー (Bass vs. Gregory) の判決例である。原告はあるパブリック・ハウスの所有者と居住者であつて、被告は原告のパブリック・ハウスに隣り合つた数軒のコテージと庭の所有者であつた。原告のパブリッ

57) R. H. Coase (1960), p.15.

ク・ハウスには岩をくり抜いた地下室があり、ここでビールの醸造処理が行われていた。この地下室から被告の庭にある井戸まで穴が掘られ、井戸は地下室の換気口として使われていた。被告は井戸から立ち上がる発酵臭を不快に思っ、井戸への自由な空気の流れを止めるための措置をとった。このために、原告はビールの醸造処理ができなくなったとして訴訟を起こしたのである。裁判所の判決は、地下室から井戸に通じるこの穴が40年以上も使用されており、また被告は発酵臭からこの井戸が換気口として利用されていることを知り得たとして、原告には空気の流れに関する権利があるというものであった。この判決によって、被告は井戸の口を塞ぐことは認められず、発酵臭に耐えなければならないこととなったのである。

R. H. コースは、上の4つの判決例を検討した後に次のように述べる。「法律上の権利を決定する際に裁判所に採用される理由は経済学者にとってはしばしば奇妙に映る。なぜならば、この決定が拠り所とする多くの要因が経済学者にとっては関連のないものであるからである。経済学の観点からは同じ状況でありながら、裁判所によってかなり異なった取り扱いがなされる。経済学の観点から有害な影響のケースを分析したときには、どのケースも生産価値を最大化する問題となるのである。」⁵⁸⁾

(4.1.5) 分析の結論

R. H. コースは、牛が穀物に与える損害の事例と上の4つの判決例を検討し、次の結論を得ている。

第1に、外部性が存在するときには、当事者の関係には二面性があり、当事者の双方が相互に損害を与えていることである。第2に、外部性を与えるものには法的な権利の境界が設けられるべきであり、そうすることで当事者間の交渉が可能となることである。第3に、最適な資源配分のためには市場取引が利用されるべきであることである。第4に、外部性が存在するときの経済学の問題は、生産価値の最大化を目的とすることである。第5に、取引コストがかか

58) R. H. Coase (1960), pp.15-16.

らずに市場取引が利用されるときには、裁判所の判決がどうであれ当事者間でこの法的な決定を修正することができ、法的な決定が資源配分に影響を及ぼさないということである。

最後の結論がコースの定理である。コースの定理は、外部性を与えるものによく法的な権利が設定され、それが取引コストを必要とせずに市場で取引されるときには、裁判所の判決のような法的な決定は資源配分に影響を与えないことを表している。コースの定理は法曹界の人々や法律の研究者に大きな衝撃を与えたと言われている。しかし、R. H. コースは、現実問題として法的な決定が無意味であると主張しているわけではない。なぜならば、コースの定理は取引コストがかからないことを前提としているからである。

(つづく)