

【研究ノート】

企業境界の議論における ICT 普及の影響に関する一考察¹⁾

Effect by Spread of ICT Regarding Boundary of Firm

坂本義和

Sakamoto Yoshikazu

〈目次〉

- 1 はじめに
- 2 組織の経済学からの企業境界に関する諸議論の概観
- 3 広義の経営学からの企業境界に関する諸議論の概観
- 4 取引コスト理論とケイパビリティ理論における ICT の進展の影響
- 5 ポスト・チャンドラーの議論にみる ICT の進展による企業境界の変化の解釈
- 6 むすびにかえて

〈要旨〉

本稿は企業境界決定の議論において ICT の活用状況がそれらにどのような影響を与えたかあるいは与える可能性があるかについて確認を行う。第一に企業境界決定の議論について整理的確認を行い、第二にそれら議論のうち代表的と思われる取引コスト理論とケイパビリティ理論の議論を特に取り上げ企業境界決定のメカニズムの要因について確認する。その上で企業境界変更の要因を主たる議論点としたポスト・チャンドラーの議論を取り上げ、それら議論における ICT 進展の影響への解釈を確認する。本稿で明らかにした点としては、一概には言えないものの、ICT の進展は企業内取引から企業間取引や市場取引の移行に少なからず影響を与えたとみることが可能であるというものである。

〈本文〉

1 はじめに

本稿の目的は、企業境界決定の議論において ICT の活用状況がそれらにどのような影響を与えたかあるいは与える可能性があるかについて確認を行うことにある。大まかに企業境界決定の議論とは、企業が自社の活動範囲をいかに決定するかの問題を企業の戦略的意思決定の観点から解釈するものであり、ここでは決定に影響を与える諸要因として多様な企業環境が存在していると考えることが一般的である。それゆえ今日の企業行動や企業経営に大きな影響を与えている ICT の進展は、企業境界決定に影響を与える環境要因の 1 つになり得ると考えられるものである。換言するならば、企業的意思決定者は ICT の進展を踏まえた上で企業範囲の決定すなわち企業間関係や組織構造のデザインを行っていると考えられる。そこで本稿では、第一に企業境界決定の議論について整理的確認を行い、第二にそれら議論のうち代表的と思われる議論を特に取り上げ企業境界決定のメカニズムの要因について確認する。その上で企業境界変更の要因を主たる議論点としたポスト・チャンドラーの議論を取り上げ、それら議論における ICT 進展の影響への解釈について検討したい。

なお本稿における ICT の進展とは、いわゆる情報化の議論以降の状況、特に近年ではインターネットや E メール の活用による展開を想定する。ここで情報化とは、例えば宮沢健一に依拠するならば「技術革新の結果、各種の情報を、より広汎に収集し、迅速、正確、かつ低コストで伝達することによって、これまでとらえきれなかったいろいろな事柄を的確に把握できるようになっていること」というものであり、「広く、早く、かつ低コストで、という三つの側面に、情報化の効果と影響の根源が表れている」とする（宮沢, 1988, p.7）。宮沢はこの情報化の概念に「産業、業種、業態という今までの垣根が、とりわけ情報化によって低下し、相互乗り入りによる新しい競合関係、あるいは新しい協力関係が生じていること」をあらわす業際化の概念が結びつけることで「情報ネットワーク化」が形成され国際化の波のなかで展開されている」とする（宮沢, 1988, pp.6-7）。そしてこの情報ネットワークの機能特性として、①情報の集積、処理、提供、創造が低コスト化、迅速化、広域化といった特性を伴うこと、情報の共有と専有をめぐる競争が生じること、②決済システムにおいてノンバンク決済が進むことや貨幣の代替が進むことをあげ、それらが持つ効果として①対応効果の型の変化、②情報格差の解消と新たな格差の発生、③市場の開放と閉鎖、競争阻害条件の変化、取引の無名化と有名化、市場の分断化をあげている（宮沢, 1988, pp.17-20）。そしてこのような情報ネットワーク化の効果を更に強めた技術革新がインターネットや E メール の登場とみる。R. Baldwin は ICT の展開を革命と称しそのインパクトを強調している（Baldwin, 2016, 邦訳, p.107）。Baldwin は「1986 年から 2007 年にかけて、世界の情報保存能力は年 23% 拡大した。電気通信量は年 28% 増加し、計算能力は 58% 向上」したことを明らかにした上で、「計算能力と電気通信の進歩に、インターネットの出現が加わると、長距離の情報共有に革命が起きた」との見解を示し、さらに「革命はそこで止まらなかった」として「ケーブルを通してアイデアをほぼノーコストで、ほとんどどこにでも送れるようになると、仕事のやり方や経営管理の仕方、企業とサプライヤー・顧客との関係が大きく変わった。また、作業方法や製品デザインがシフトして、生産のモジュー

ル化が進み、生産活動を遠隔で調整しやすくなった。さらに電気通信革命とインターネット革命が引き金となって、情報管理の一連のイノベーションが生まれると、複雑な活動を空間的に調整しやすくなった。調整のコストも下がり、安全性が上がった」との企業活動や産業動向への波及効果を説明する (Baldwin, 2016, 邦訳, pp.108-110)。本稿では、ICTの進展をこの様な企業活動に多大な影響を与えたインターネットやEメールの活用を念頭に置いた状況を想定する。なおAIやインダストリー4.0、IOTといったより近年の動向については射程に入れないこととする。

また企業境界決定の議論を行うにあたり、対象とする企業は主として製造業をベースとしたサプライチェーン内に存在する企業群を中心に想定する。

2 組織の経済学からの企業境界に関する諸議論の概観

企業の境界とは何を指す概念であるか。上記の様におおまかには企業が自社の活動範囲をいかに決定するかの問題と認識できるが、その定義もしくは概念の設定、さらには議論の対象範囲や中心的問題の所在は議論が依拠するディシプリンに依存する可能性が高い。一概に企業境界の問題といっても、明確に統一されたものではなく微妙に異なる内容の問題を扱う可能性あるというものになる。それでも各ディシプリン内においても必ずしも定義や問題設定が統一されているわけではなく、ディシプリンをまたいで解釈を行う場合も多々あり、さらには特定のディシプリンの範囲の認識についても論者共通の合意があるわけではない、またあるディシプリンからの解釈に対する評者の再解釈などといった諸状況から、その線引きは最終的に議論を行う論者に依存することになる。したがって諸議論を整理的に検討する本稿では、論者それぞれ企業の境界に関する厳密な定義や概念設定を行っているのを承知しつつも、上記の様なおおまかな共通の認識において進めることとする。そこで以下ではその認識の下において、企業の境界の問題に関する諸議論を簡潔にまとめている論者を取り上げたい。

まず経済学、特に組織の経済学の観点から企業の境界を論じている伊藤秀史の一連の見解をみたい。伊藤は企業の境界を「企業が提供する製品・サービスや市場を定義する事業ポートフォリオの決定 (たとえば互いに関連する製品分野に多角化するか、それとも狭い事業に特化するか)、および提供する各製品・サービスについて、研究開発、原材料調達、製造組立、マーケティング、販売、などの垂直的な業務分野のどの部分を自社で行うかの決定 (たとえば内製かアウトソーシングか) は、経営戦略の基本である」と捉えている (伊藤, 2008, p.73)。そしてそれを「水平的な境界と垂直的な境界の二種類に分類することができるだろう。水平的境界とは、企業が提供する製品・サービスや市場を定義する。典型的な例として、互いに関連する製品分野に多角化するか、それとも狭い事業に特化するかという問題をあげることができる。一方垂直的境界は、提供する各製品・サービスについて、研究開発、原材料調達、製造組立、マーケティング、販売などの垂直的な業務分野のどの部分を自社で行うかを定義する」と説明する (伊藤, 2006, p.397)。その上で「大部分の研究は垂直的境界 (自製か購入か) の問題に焦点を当てており、水平的境界を決定する企業の多角化戦略については十分な研究成果が出ていないと思われる」と言及する (伊藤, 2006, p.397)。二種類の企業の境界のうち、垂直的な境界に対する議論の方がより着目を集めてきたというものである。伊藤はこの様な状況にある企業の境界に対する議論に対し、

「企業の本質は何かという問題と、なぜすべての取引がひとつの企業の内部で組織化されないのかという問題の両方が、共通の枠組みで同時に説明できなければならない」とする(伊藤, 2005, pp.65-66)。

伊藤はこの様な問題意識に対する経済学領域の取り組みとして、「『企業の本質』『企業の境界』の問題は、経済学において重要なテーマのひとつであり続けたが、長い間、ほとんどの経済分析において、企業の範囲や構造は所与として取り扱われてきた。しかしこの十五年ほどの間に、ゲーム理論、情報の経済学、契約理論等の進展と並行して、これらの問題への経済学的アプローチが盛んになり、研究成果が急速に蓄積されつつある」と説明する(伊藤, 2005, p.66)。すなわち企業の境界の議論は、伝統的な経済学の枠を超えた「ゲーム理論や契約理論など現代のミクロ経済学のアプローチで企業組織を分析する」組織の経済学(organizational economics)において(伊藤, 2010, p.15)、「主要な研究テーマのひとつとなっている」というものである(伊藤, 2006, p.397)。そして伊藤はこの組織の経済学の目的について、相互に関連する二点として「第一に、企業のブラックボックスを開けて、内部組織のさまざまな特徴・機能を明らかにすること、第二に、企業と市場を異なる資源配分のための仕組み・制度と位置づけて比較分析を行うこと」と説明している(伊藤, 2010, p.17)。

伊藤は組織の経済学の代表的研究として、R. Coase や O. E. Williamson による取引費用(transaction cost) 経済学²⁾を挙げそのメカニズムを説明する。取引費用の経済学とは「『取引』を市場と組織の統一理解のための分析単位に据え」ており、「(1) 各取引は、それぞれ異なる『取引の属性』を持つ」、「(2) 各取引について、それにかかるさまざまな費用、とりわけ『取引費用』を節約する『取引管理構造』が選択される」、「(3) ある種の属性を持った取引の場合には、統合を通してその取引を企業の内部に取り込むことによって、取引費用が最小化される」という基本的な考え方を有するとする(伊藤, 2005, p.71)。そして「取引費用には、取引発生以前に被る費用(事前費用)と、当初到達した合理を履行・遵守していく過程で被る費用(事後費用)の二種類」があり、「事前費用の例としては、取引に関する情報の収集・学習費用、取引条項の折衝・起草・明記にかかる費用等がある。事後費用の代表的なものは、取引条項の再交渉や訴訟費用である」とするが(伊藤, 2005, pp.70-71)、「このような費用の存在によって、現実の契約は不完備(incomplete)なものになりやすい」と説明する(伊藤, 2008, p.77)。それは「①取引主体のとるべき義務がまったく規定されていないという意味で、契約に『穴』がある」、「②契約が観察可能な事態に不十分な形でしか条件付けられていないために、取引からの利益を完全に実現できない」ためであり(伊藤, 2008, pp.77-78, 伊藤, 2010, pp.21-22)、これによって「ホールドアップ問題(hold-up problem)との名称で知られるインセンティブ問題が発生する」と説明する(伊藤, 2005, p.72, 伊藤, 2010, p.22)。

伊藤はこのホールドアップ問題に対して事後的な対応と事前のホールドアップ問題を分け、Coase や Williamson の議論は事後的な適応の際に生じる非効率性を重視しているとする。事後的適応過程における非効率性として、「事前の取決めからのズレを修正しようとする再交渉や合意の履行の際に生じる時間や資源、事後効率的な取引機会の喪失」などをあげ、また「当事者が取引を行うことから生み出される総価値と、当事者が当該相手と取引を行わずに外部機会が生み出す総価値との差が大きいほど、市場取引の事後非効率が大きくなる」と説明する(伊藤, 2008, p.76, 伊藤, 2010, p.22)。さらに「取引に係る

資産への投資が、当事者が互いに取引を行う場合により大きな価値を生み出すとき、そのような投資は関係特長的 (relation-specific) 投資とよばれ、「関係特長的な投資を行うと資産を他の用途に振り替えたときに生じる価値の損失額 (準レント) が発生・拡大し、他の取引相手への変更が困難になるという意味で、当事者は互いに「ロックイン (lock-in)」される」と説明する (伊藤, 2008, pp.78-79)。伊藤はこの議論に対して「「関係特長的投資→ロックイン→事後交渉 (ホールドアップ)」という流れが中心にある」とまとめている (伊藤, 2008, p.79)。そしてこの非効率性に対して「取引当事者を (垂直) 統合し、取引を内部化することによって緩和されると主張」しているとする (伊藤, 2008, pp.79, 伊藤, 2010, p.23)。

他方、事前のホールドアップ問題とは、「事後の再交渉が効率的であれ非効率的であれ、取引当事者の事前の行動に影響を及ぼし」、「取引が生み出す価値を大きくするために投資をしても、事後の適応過程でその成果の一部を相手に奪われてしまう可能性があるために、事前の投資を控えてしまうという非効率」であると説明し (伊藤, 2010, p.23)、その問題に焦点を当てている研究として S. J. Grossman, O. D. Hart, J. Moore らによる財産権 (property rights) アプローチを紹介している。この理論では、「企業を物的資産の総体として定義し、したがって物的資産を所有することによって取引は内部化 (統合) され、内部化することによって「残余コントロール権 (residual rights of control)」を獲得できる、という前提に立脚している」とし、また「資産の残余コントロール権とは、契約・慣習・法律等で明示的に移転された権利を除くあらゆる点で、資産の利用をコントロール権利」とし、そして「この残余コントロール権は、資産の所有者に与えられ」との前提において、「企業の境界の変化は、資産の所有すなわち残余コントロール権の分布を変化させ、人的資産への投資インセンティブに影響を与える」とし、ゆえに「関係特長的投資の効率性を比較することによって、企業の境界がどのように決まるか」を説明するとする (伊藤, 2005, p.73)。伊藤はこの財産権アプローチについても「「関係特長的投資→ロックイン→事後交渉 (ホールドアップ)」という流れが中心にある」とし、財産権アプローチと取引費用アプローチの違いについて「準レントをめぐる事後的不適応が企業の境界を決める重要な要因であった取引費用アプローチとは異なり、財産権アプローチでは、事後的な交渉は効率的で (例えば、ナッシュ交渉解にしたがい)、取引から生じる利益が事後的には全て実現すると仮定する」と説明する (伊藤, 2008, pp.82 - 83)。ゆえに財産権アプローチでは、「企業の境界は外部取引機会への影響を通して事後交渉での分配に影響を与え」、「事後交渉での分配が事前のインセンティブを決め」、「したがって、企業の境界は事前の投資インセンティブによって評価される」と説明する (伊藤, 2008, p.86)。

この様に取引コスト理論とそれに続く財産権アプローチでは、契約の不完備性によって取引にコストが生じることで市場での取引から組織内部での取引に移行すると考えられるわけであるが、他方で伊藤は組織内部すなわち統合によるコストの発生についても Williamson を参考にしながら、階層組織の本質的特徴である権限関係自体が、統合することの費用を生み出すことを指摘している。そのうち権限を持つ組織上位者に対して下位の者が働きかけることで生じる費用については、P. R. Milgrom や J. Roberts のインフルエンス・コスト (influence cost) の議論を紹介している (伊藤, 2005, pp.81-82, 伊藤, 2010, pp.25-26)。また統合により市場取引がもたらすインセンティブが低下することで生じる費用については、B. Holmstrom や Milgrom によるインセンティブ・システム・アプ

ローチ (incentive system approach) を紹介している (伊藤, 2005, pp.82-84, 伊藤, 2008, pp.86-89, 伊藤, 2010, pp.28-29)。また伊藤は、初期の取引コスト経済学では言及されず後に問題視された市場でもない組織でもない中間領域についても説明を行っている (伊藤, 2008, pp.90-98)。

続いて商業学、流通論、マーケティングの接点領域としての流通チャネルの議論 (渡辺, 2011, p.1) において流通チャネルの問題を新制度派アプローチの観点から検討している諸議論についてまとめている久保知一の見解をみてみたい。久保は、流通チャネルの議論の例として「なぜ製造業者が流通業者を統合あるいは分離するのかという垂直的チャネル構造の問題」、「なぜ製造業者が流通業者と協調したり対立するのかという関係性の問題」、「なぜチェーンストア・オペレーションが直営店だけでなくフランチャイズ・システムでも運営されるのかというフランチャイズの問題」、「なぜ製造業者は海外進出にあたって海外現地法人を作ったり現地企業と提携するのかという海外進出チャネルの問題」、「なぜ製造業者は直販チャネルと間接チャネルを併存させるのかというデュアル・チャネルの問題」などをあげる (久保, 2011, p.15)。ほとんどの例が企業の境界に関わる議論と考えられる。久保も流通チャネルの議論には企業境界や企業間関係などをテーマとする研究が多いと言及し、そしてそれらはチャネルの制度に関する議論ゆえ新制度派アプローチに基づく研究が盛んに行われるようになったと説明する (久保, 2011, p.15)³⁾。そこで久保の論稿は製造業者と流通業者における組織間関係を認識、解釈している研究群の背景にある新制度派アプローチに基づいて焦点を当て概観している。まず新制度派アプローチの代表的研究として取引費用論を取り上げている。ここでは Coase から Williamson に続く取引費用論に対し批判的検討を含めつつその特徴について整理検討を行っている。そして取引費用論の問題点をあげるが、それらを部分的に解決しているアプローチとして、所有権理論 (property rights)、ケイパビリティ論、アーキテクチャ論を紹介している (久保, 2011)。このうちケイパビリティ論については、A. D. Chandler, Jr. や R. Langlois and P. Robertson に依拠しながら「企業のもつケイパビリティ (組織能力: organizational capabilities) とその限界が企業の境界を決める範囲を決める」と説明する (久保, 2011, p.26)。より詳細には「ケイパビリティは企業組織に一体化して形成されるものであるため、市場を通じてやりとりしたり、教えることは難しい」とする (久保, 2011, p.27)。そして Langlois and Robertson による「資産特殊性に伴う取引費用はルーティンの形成によって低下するために、取引費用は企業境界の真の決定要因ではない」として「企業間でのケイパビリティの移転に伴って生じる交渉・教育・調整の費用である動学的取引コスト (dynamic transaction cost)」概念を紹介し、「外部化の動学的取引費用が高い場合、企業は統合に乗り出す」というケイパビリティ論における企業境界の決定メカニズムを説明している (久保, 2011, p.27)。またアーキテクチャ論については、H. Simon の「限定合理性に特徴づけられた主体が複雑性を管理するために人工物を設計することを扱っている」という準分解可能システムの議論を紹介しながら (久保, 2011, p.28)、「アーキテクチャとは、人工物であるシステム全体をモジュール (構成要素) に分解し、それらに機能を割り当て、分解・割り当てに伴って必要になるモジュール間のインターフェイスを設計する構想のことである」とすることで新制度派アプローチに一致するとしている (久保, 2011, p.29)。そして流通サービスのタイプによってインテグラル型アーキテクチャが採用されるか、モジュール型アーキテクチャが採用されるかが決定されるとのメカニズムを紹介している

(久保, 2011, p. 29)。

3 広義の経営学からの企業境界に関する諸議論の概観

続いて広義の経営学の観点において企業境界の問題を扱っている議論をみてみたい。無論、上記の組織の経済学も広義の経営学の範疇にあるとも言えるが、ここでは組織の経済学以外という意味合いで広義の経営学とくくりたい。

そこでまずビジネス・アーキテクチャの議論における企業境界の議論についてみたい。前節では久保による新制度派としてのアーキテクチャ論を紹介したが、ここでは青島矢一と武石彰による整理検討を参考としたい。まず青島と武石はビジネス・アーキテクチャとは「ビジネス・プロセスを構成する諸活動のある組合せがなぜ利益をもたらすのかを理解する視点はいくつかある」なかでのそうした視点の1つとする(青島・武石, 2001, p.30)。また「ビジネス・プロセスは、内部にさまざまな活動要素を内包している一つのシステムと考えることができる。このシステムの性質は活動要素間の相互作用のあり方のパターンで規定される。それを「ビジネス・アーキテクチャ」と呼ぶ」、「ビジネス・プロセスに内包されるさまざまな活動は、ある部分は事前ルールによって規定され、ある部分は人々の間の継続的な相互作用にゆだねられている。そのパターンを理解することを通じてビジネス構造を理解しようとするのが、ビジネス・アーキテクチャという視点からモノを見るという方法である」とする(青島・武石, 2001, pp.30-31)。そしてこのアーキテクチャを把握する視点として「モジュラー化／統合化」と「オープン化／クローズ化」の2つをあげる。モジュラー化とは「システムを構成する要素間の相互関係に見られる濃淡を認識して、相対的に相互関係を無視できる部分をルール化されたインターフェイスで連結しようとする戦略」とされ、統合化とは「要素間の複雑な相互関係を積極的に許容して、相互関係を自由に解放して継続的な相互長背にゆだねる戦略」とする(青島・武石, 2001, p.33)。オープン化／クローズ化とは「システムの性質自体というよりシステムの性質に関する社会的にコンセンサスの程度を示すものとされ、オープン化は「システムの構築、改善、維持に必要なとされる情報が公開され、社会的に共有・受容される動きを指し」、クローズ化は「そうした情報の社会的な共有・受容が制限される動きを指している」とする(青島・武石, 2001, p.33)。

青島と武石は、この様なアーキテクチャの議論において、組織アーキテクチャとの概念が存在するとする。いわく「製品システムであれ、生産システムであれ、販売—サービス・システムであれ、決められたアーキテクチャのもとで実際に設計や生産、取引を行うのは人々である。それらの背後には常に人々の協業システムがある」とし、この協業システムのアーキテクチャを組織アーキテクチャと呼ぶとし、それは「少なくとも静態的には(スタティック)には、経済合理性が高い」ゆえに「製品や生産システムのアーキテクチャと同型化する傾向にある」と説明する(青島・武石, 2001, pp.64-65)。また「組織アーキテクチャとは、それが特定組織の内部におさまるものであれ(組織構造と呼ばれる)、組織をまたがるものであれ(組織間取引システムと呼ばれる)、タスク間の複雑な相互関係を効率的に処理するためのメカニズムである」とし、「タスク間の相互依存関係が高い部分は一つの組織ユニットに内包され、相互依存性の低い部分には分業の境界線が引かれるのが複雑性を処理する効率的な方法である。そのうえで、分業の境界を組織内部に設けるのか、組

織間に設けるのかの判断は、アーキテクチャのオープン化の度合いとかかわってくる」と説明する（青島・武石，2001，p.65）。すなわちアーキテクチャ論における企業範囲の決定要因としては、タスク間の相互依存性を効率的に処理できるか否かの判断基準によると言える⁴⁾。

続いて国際経営論における企業の境界の議論について簡潔に整理検討を行っている竹中厚雄の見解をみてみたい。竹中は「企業はなぜ国際化するのか、多国籍企業はなぜ存在するのかといった問題は、企業の境界をどこに設定するのかという問題、すなわち企業の境界を海外へ拡張するか否かという問題として考えることができる」として企業の境界の問題を「多国籍企業研究の重要なテーマの一つ」として認識している（竹中，2013，p.110）。そして「多国籍企業研究の代表的な成果を取り上げ、その中で多国籍企業の境界の決定の問題がどのようにして議論されてきたのかを整理」するとして概観を行っている（竹中，2013，pp.110-111）。

竹中は、「企業の境界が国境を越えてなぜ海外まで拡張されるのかという問題」を解明しようとした多国籍企業研究の先駆的研究として S. Hymer の国際事業活動 (international operations) の理論を取り上げる（竹中，2013，p.111）。その理論では企業が自ら海外子会社を支配し、現地での企業経営に参画する理由として第一に紛争の排除、第二に事業活動能力における優位性の保持に置いていると説明する。後者においては、進出した外国企業は現地企業に対して様々な面で不利な立場におかれているが、それでも「他国に進出した企業が現地で事業活動を行えるのは、その企業が不利な条件を克服しうる何らかの優位性を保持しているから」であり、「これらの優位性の保持が、企業を国際事業活動へ向かわせる動機となる」と説明する（竹中，2013，p.111）。

続いて竹中は P. J. Buckley と M. Casson による内部化理論 (internalization theory) を取り上げる。この理論では、ある産業から別の産業へ送られる通常の半加工材料のほか、特許、人的資本などに体化した知識と専門技術を意味する中間財 (intermediate products) の「取引の市場が不完全であるとき企業は市場取引を回避し、諸活動は内部化が行われ、共通の所有と管理の下に置かれる」との見方がなされる（竹中，2013，p.112）。他方、内部化することのコストも考慮されており「最適な操業規模のそれぞれ異なる複数の活動を内部化することのコスト、コミュニケーションにおける情報フローの増大や情報の信頼性と正確性のチェックにともなうコストと、それが各地域間の距離と言語、社会、経済環境の違いからさらに増大することの追加的コスト、および外国からの所有とコントロールに対する受入国政府からの政治的干渉コスト」を指摘していると説明する（竹中，2013，p.113）。

さらに竹中は Buckley と Casson による内部化理論は Hymer の議論同様に以降の多国籍企業研究に大きな影響を与えたとし、論稿内でも内部化理論に基づいた意思決定プロセスに焦点を当てた J. F. Hennart の議論を紹介している。また国際事業活動の理論と内部化理論を踏まえた Dunning による折中理論 (eclectic theory) を紹介している。折中理論とは「所有 (ownership)」、「立地 (locations)」、「内部化 (internalization)」の三種類の優位性から構成される条件」によって企業の国際可の説明を試みるものである（竹中，2013，p.114）。

また竹中は、知識ベースの多国籍企業理論として B. Kogut と U. Zander による議論に着目している。彼らの議論は「社会的コミュニティとしての企業組織は、構成員の協力

による知識の結合を通じて組織能力を生み出し、この能力の企業内移転は他企業の移転と比較してより効率的である」ことから「知識移転にはコストがかかり」、それゆえ「企業の境界を決めるのは市場の失敗ではなく、知識の移転元と移転先の間にある能力の差である」と主張していると説明する（竹中, 2013, p.118）。また竹中は、彼らの議論において知識移転のコストに影響を与える要因として知識を「情報」と「ノウハウ」に分類し暗黙知の程度に着目していること、また同じく知識の移転コストに影響を与える要因として「記号化可能性 (codifiability)」、「教授可能性 (teachability)」、「複雑性 (complexity)」に分けられる知識特性に着目していることに触れている（竹中, 2013, pp.118-119）。さらに竹中は、彼らが内部化理論による不完全な市場を回避するという消極的代替案を批判し、暗黙の知識の移転において市場に対して優れていることから多国籍企業が誕生するという積極的な成立の理由を主張するところに特徴があると評価している（竹中, 2013, p.119）。

続いて研究開発活動の観点からの企業の境界を検討している小田切宏之と中村健太の見解をみてみたい。小田切と中村は現在の研究開発活動が有する特質として、「企業にとって、いかに社外の技術や能力を活用し、社内研究開発と組み合わせることによって効率的な技術革新を進めるか、このことが重要になっている」との見方を提示する（小田切・中村, 2010, p.4）。そしてそれゆえ「研究開発における企業の境界をいかに設定するかが研究開発戦略上の重要なポイントとなっている」と指摘する（小田切・中村, 2010, p.4）。そこで小田切と中村は企業の境界を決定する要因を説明する中心的理論として能力理論と取引費用理論を提示する。

能力理論については、資源ベース理論や組織能力の議論に依拠しながら、「企業の境界を決めるのは、社内の能力と外部の能力との相対的關係、あるいは必要な能力を社内で形成することの費用及び時間と外部からの調達に要する費用・時間との相対的關係」と説明する（小田切・中村, 2010, p.6）。その上で研究開発活動に適用した場合を想定しながらすべて外部の能力に依存できない理由もあげている。第一に「自社の能力を活用し育成することなく過度に外注への依存を高めるのであれば、社内の能力は陳腐化し、長期的には企業の能力を低下させていく」ということ、第二に社内の能力は「社外の技術を探索し、目利きする能力」、「導入した技術を理解し、必要に応じて自社の環境や用途に適応させる能力」といった W. M. Cohen と D. A. Levinthal が提唱した吸収能力(受容能力) (l absorptive capacity) が必要であること、第三に「委託研究や共同研究のように契約後に研究開発活動が行われる場合には、委託先や共同研究者の研究開発活動をモニター（監視）することが必要である」こと、第四に「社内に能力を保持することは、外注のための契約をするにあたってのバーゲニング・パワー（交渉力）を維持するために」は欠かせないこと、としている（小田切・中村, 2010, p.6）。

取引費用理論については、Williamson の議論を踏まえつつここでも研究開発活動に適用させて技術の取引について言及している。技術の取引において取引費用を決める要因の1つとして「財産権をどれだけ明確に確定できるのかという財産権の定義可能性」があるが、「特許権などの知的財産権によって無形資産の財産権が法的に確立していればこの問題は緩和され」、「特許許諾に関する契約であれば、当該特許に含まれる技術は明確であり、その解釈を巡って取引企業間で不一致が発生する余地は少ない」、また「契約に定められた形以外での特許技術の利用がなされた場合でも、契約の逸脱を立証することは比較的容易」として「当事者が機会主義的な行動をとることのインセンティブが抑制されるため、

取引費用は低くなる」というものである（小田切・中村，2010，pp.6-7）。また財産権の定義可能性に関して、特許等の知的財産権による専有可能性（appropriability）との関係性についても言及している。「特許による専有可能性が低い分野では、契約に基づく技術取引によらずともスピルオーバーや迂回発明によって他社の技術知識を利用することが可能だと考えられていると推測され」、「技術取引が導入企業にもたらす便益に比して契約に係る取引費用は相対的に大きく、外注研究へのインセンティブは小さくなる」が、「特許による専有可能性が効果的であれば、取引費用は低く、研究開発の外注はより有効な戦略になる」と指摘している（小田切・中村，2010，p.7）⁵⁾。

この様に企業境界を扱う議論は様々な学問領域において展開されており、また企業境界の決定を説明するアプローチも複数存在することがわかる。しかしほとんどのアプローチのベースとなっている、あるいはアンチテーゼとなっているアプローチとしては、取引コスト理論や財産権アプローチといった新制度派経済学もしくは組織の経済学とくくられるアプローチが代表的であるようである。そこで以下では特に取引コスト理論とそれをベースしつつもアンチテーゼとして展開しているケイパビリティ理論を中心に取り上げ、それら議論における ICT の進展による企業境界への影響について検討したい。

4 取引コスト理論とケイパビリティ理論における ICT の進展の影響

まず取引コスト理論を確認すると、上記の様に、Coase や Williamson による取引コスト理論では取引という行為に焦点を当てることで市場という制度と組織という制度のどちらで取引を行うほうが合理的あるかを考えるというものである。この制度選択がすなわち企業境界を決定するメカニズムになる。ここでは繰り返しとなる部分もあるが、菊澤研宗の説明に依拠しながら Williamson による取引コスト理論の企業境界決定メカニズムを確認したい。菊澤は Coase の取引コスト理論と Williamson のそれとの違いとして、Coase の理論では「そもそもなぜ取引コストが発生するのかという基本的な問題が解かれていない」とし、Williamson の理論がこの問題を体系的に展開したと説明する（菊澤，2006，p.19）。菊澤は Williamson による取引発生メカニズムとして、Williamson が新古典派経済学で仮定してきた効用最大化仮説と完全合理性のうち完全合理性を非現実的なものとし、H. A. Simon の影響を受けた限定合理性（bounded rationality）と機会主義（opportunism）の仮定を取り入れることで、限定合理的で機会主義的な人間同士が取引することで取引コストが発生するとの見解を紹介する（菊澤，2006，pp.19-20）。「人間は情報の収集、処理、そして伝達能力に限界があり、機会主義的な性向をもつので、互いに取引する場合、相手をだましてでも利益を得ようとするだろう。このとき、相手にだまされないために、互いに取引契約前に調査し、取引契約中に正式な契約書を交し、そして取引契約後も契約履行を監視する必要がある、そのためにコストが発生する」というものである（菊澤，2006，p.20）。

また菊澤は、Williamson の取引コスト理論では資産特殊性（asset specificity）、不確実性（uncertainty）、取引頻度（frequency）といった取引状況が取引コストを変化させる要因であることを紹介している。まず資産特殊な取引については、「取引当事者が保有している資産が特殊である取引であり、そのような特殊な資産とはある人と取引をするとその価値は高まるが、別の人と取引をするとその価値が低下するような資産であり、一般に相互依存関係にある資産はすべて特殊だといえる」とし「このような資産特殊な取引では、

一般に取引は少数者に限定される」と説明する（菊澤，2006，pp.20-21）。そして「資産特殊な取引では、取引当事者はともに限定合理的であり、しかも互いに機会主義的に行動する可能性があるので、取引当事者は互いに駆け引きし、そのため不必要な取引コストが発生する」とし、「また、いったん取引契約が締結され、一方の当事者が取引に特殊な投資をして特殊な資産を形成してしまうと、この特殊な投資を回収するために、長くこの取引契約関係を続ける必要が生じる。この場合、取引当事者はともに限定合理的で、しかもともに機会主義的に行動するので、この特殊な投資は「人質」となり、良好な取引関係を続けていかないと、この「人質」は犠牲になり、回収不可能な埋没コストになる可能性がある」とする（菊澤，2006，p.21）。続いて不確実な取引については「取引相手の情報がほとんど得られないような不確実で錯綜した取引では、取引当事者はともに限定合理的であり、相互に機会主義的にだましあいをする可能性がある。それゆえ、一般的にこのような取引状況では、取引コストは高くなる」とする（菊澤，2006，p.21）。最後に取引頻度が高い取引については「たとえ取引当事者が限定合理的で、機会主義的に行動する可能性があるとしても、取引回数に比例して相互に相手の情報を得ることができるならば、機会主義的行動は抑制され、取引コストは節約される。しかし、たとえ取引頻度が高くても、相手の情報がまったく得られない場合には、逆に頻度に比例して機会主義が現れるので、取引コストは増加する」としている（菊澤，2006，pp.21-22）。

菊澤は Williamson の議論において、取引コストを発生させる機会主義的な行動を抑止するためのガバナンス制度が多様に存在するとしているが、「資源配分システムという観点から分類すると、市場的な資源配分システム、組織的な資源配分システム、そして市場と組織の中間的な資源配分システムに区別されうる」とし、またそこでは「唯一絶対的に効率的な資源配分システムはない」とする（菊澤，2006，p.23）。その上で、資産特殊性の状況とガバナンス制度の関係について「(1) 資産特殊性が低い場合、市場取引は中間組織や組織取引よりも取引コストは低く、(2) 資産特殊性が高い場合には、組織内取引が市場取引や中間組織よりも取引コストが低い。そして、(3) 資産特殊性が中程度の場合には、中間組織が最も取引コストが低い」とまとめる（菊澤，2006，p.24）。

続いてケイパビリティ理論における企業境界決定の議論を確認すると、ケイパビリティ理論とは企業を資源やケイパビリティの集合体とみなし、それらは経路依存性や学習の影響を受けて、時間の経過において進化するものと捉え、それらがどのアクティビティを企業内部で実行しどのアクティビティをアウトソーシングの対象にすべきかの意思決定において重要な役割を担うと捉える議論である。もちろんケイパビリティ理論やそれに類する議論は、取引コスト理論よりも緩い概念であり、多くの論者が自身の定義において自由に議論を展開している領域である。それゆえケイパビリティ理論と言っても論者それぞれによって議論対象が異なる可能性がある。ここでは Langlois と Robertson の議論を想定してみたい。そこで Langlois の議論や Langlois と Robertson の議論を簡潔にまとめている谷口和弘の説明をみたい。谷口は企業境界決定の議論において有名な GM によるフィッシャー・ボディの買収の事例を再検討する。つまり新制度派経済学において通説とされているホールドアップの問題の解決や立地に関する取引費用削減という買収理由とは別のストーリーとして「GM は、フィッシャー兄弟の特赦な資源やケイパビリティを獲得するために、紆余曲折を経てフィッシャー・ボディの所有権を獲得したのである。このストーリーは、ホールドアップ問題や機会主義的行動の解決と結びついた負の回避を、単

に強調する通説とは異なっていよう。この点にかんして重要なのは、負の回避と正の創造という双方の理由に直目して、企業境界に関わる問題を理解せねばならない」というものを紹介する（谷口，2006，pp.209-213）。谷口は資源やケイパビリティの獲得を正の創造とみているわけである。また谷口はそのようなケイパビリティによる企業境界決定について、ケイパビリティや資源は歴史的に蓄積されるものとみることから、時間の経過を勘案した企業境界のダイナミクスとしても捉えている。谷口は企業境界のダイナミクスに取り組んでいる論者として Langlois に着目している。企業境界のダイナミクスについてアクティビティの統合と分解の双方に焦点をあてて理解しなければならないとし、Langlois が提唱する動学的取引費用「—外部サプライヤーにたいして、説得、交渉、コーディネーション、そして教示を行う際の費用、あるいは必要なときに必要なケイパビリティをもたないことに起因する費用—」を「生産の世界と交換の世界の双方を勘案しているという点で、きわめて有効な概念」として紹介している。そして Langlois は「技術の選択を左右する生産費用と、市場と企業のあいだのアクティビティの分業の仕方を左右する取引費用の双方を、時間の経過のなかで考察しなければ、企業境界の変化を説明できないと考えている」とする（谷口，2006，p.217）。

谷口は Langlois と Robertson による企業境界のダイナミクスの議論を次の様に説明する。「企業とは、すなわち本質的コア—他のケイパビリティから切り離せないシナジー的なもので、かつ市場で購買できない得意なケイパビリティ—と補助的ケイパビリティ—市場で販売されるコンテストブルなもので、特異性をもたないケイパビリティ—によって構成されている。だが、いかに規模が大きい有名企業であっても、バリュー・チェーンを構成するすべてのアクティビティを行うのに必要な補助的ケイパビリティをもつものはないだろう。このことは、企業が必然的に他社と取引関係を結び、その補助的ケイパビリティに依存していることを示す。」それゆえ「補助的ケイパビリティが内部化される程度、あるいは市場で購買される程度として、企業境界を捉えている。そうした補助的ケイパビリティの有限性は、経営者にたいして、以下のような問題をつきつける。すなわち、現在不足している、あるいは将来的に必要な補助的ケイパビリティを組織内で開発するのか、それとも市場から調達するのか、企業における内部開発—統合ないし内製—か、それとも市場契約をつうじた外部購買—分解ないしアウトソーシング—か、という選択は、そうした2つのオプションの相対費用によって影響される」とする（谷口，2006，pp.217-218）。さらに「時間をつうじた環境変化や組織学習を勘案すれば、企業のケイパビリティは次第に変化していく」ことの説明として「企業は時間をつうじて新しい技術や経験を獲得し、学習によって多くのケイパビリティを蓄積していく。したがって企業が行うアクティビティがルーティン化されるようになる。つまり、従業員が実行による学習をつうじてスキルを習得する便益、あるいは、取引関係で過去に生じた問題を契約に明示的に記載できるようになる便益として、さまざまなアクティビティを従来よりも低費用で実行できるようになる。」ゆえに「企業境界が拡大していく」が「他方で、企業の本質的コアが市場に浸透してしまうという効果も生じるだろう。すなわち、他企業や潜在的な起業家が、製品のリバース・エンジニアリングや学習をつうじて、イノベーターの本質的コアをなしていた暗黙知や特殊知識を獲得するようになる。結果的に、最大限の長期を想定するのであれば、市場の学習効果が企業の学習効果を凌駕することになる」ため「長期的には、起業の存在意義は失われてしまい、市場が企業を完全に凌駕して、特化と分解によって特徴づけられる経

済が進化を遂げる」と捉えていることを紹介している（谷口，2006，pp.219）⁶⁾。

それではこの様な取引コスト理論やケイパビリティ理論に基づいて ICT の進展を考慮に入れるならばどのような企業境界の決定がなされるであろうか。はじめに述べた様に、本稿では ICT の進展を近年のインターネットや Eメールの活用による情報交換やコミュニケーションの革命的な促進とそれによる企業活動への波及効果と捉えているが、取引コスト理論の場合、取引相手とのやり取りにコストが掛からず、多くやり取りすることで不確実性を低め、ゆえに取引コストの発生を抑え市場による取引を進めるかもしれない。他方、取引相手を世界中から多数探せることでむしろ不確実性が高まることも考えられる。また反対に組織内のコミュニケーションを容易にすることで、例えば海外子会社との組織内取引のコストが下がることで垂直統合をより進める可能性もある。ケイパビリティ理論の場合、こちらも取引相手に説得、交渉、コーディネーション、教示を行うことが容易となることで動学的取引コストを低め、市場や他社に多くの機能を委ねるかもしれない。反対に組織内における学習プロセスや成果の共有化、すなわち野中郁次郎らのナレッジマネジメントの知識変換モードの議論を念頭に置いた場合、コンピュータやインターネットの活用は形式知から形式知への連結化において組織内の動学的取引コストを低めるかもしれない。野中と竹内弘高は連結化の方法として「我々一人ひとり、書類、会議、電話、コンピュータ通信ネットワークなどをつうじて、知識を交換しながら組み合わせる。コンピュータ・データベースなどのように既存の形式知を整理・分類して組み替えることによって新しい知識を生み出すこともできる」としている（Nonaka and Takeuchi, 1995, 邦訳, p.160）。

すなわちいずれの理論においても ICT の進展を社会基盤に対する影響としてだけでなく、当然ながら企業内のツールに対する影響としても捉えられるため、市場に委ねるか組織内で遂行するか企業境界を一概に決めることはできないようである。つまり ICT の進展という漠然とした状況変化のみでは企業境界決定への影響を断定することは難しいかもしれない。

5 ポスト・チャンドラーの議論にみる ICT の進展による企業境界の変化の解釈

それでは企業境界の決定に対して ICT 進展の影響を言及している研究として、いわゆるポスト・チャンドラーと呼ばれる議論における N. R. Lamoreaux, D. M. G. Raff, P. Temin（以下、LRT と略）の研究、そして Langlois の研究を参考としたい。ポスト・チャンドラーの議論とはおおまかにまとめると、Chandler が提示したアメリカ大企業の生成の歴史を一般化したいわゆるチャンドラー・モデルに対し、20 世紀後半以降の状況がそのモデルとの乖離が生じているとして、チャンドラー・モデルの批判的検討を行った議論であり、論者によってチャンドラー・モデルの解釈や検討、修正の提示がそれぞれ異なるものである。チャンドラー・モデルとは、大企業に成長するプロセスとして、大量生産後の競争や協調を経て水平統合を遂げた企業が続いて多機能に進出することで垂直統合を行いその後多角化や海外進出を展開したというものである。しかし 20 世紀後半以降、この垂直統合と多角化、海外進出を展開した大企業が諸機能を切り離す垂直分解や選択と集中を行った、あるいは垂直統合型ではなく専業に特化した企業が垂直統合型企業よりも競争力を有した、といった現象が多く観察されたことから、チャンドラーが着目した垂直統合

型大企業は時代遅れになったとの見解が提示されたというものである。

その様なポスト・チャンドラーの議論として括られることが多いLRTの研究は、次の様なものである。LRTは「小規模、特化、垂直非統合（垂直分解）した企業がチャンドラー的企業よりも優位にある」、そして「Chandlerの研究は組織変革に関する基本的な理論を欠いているため20世紀後半におけるチャンドラー的企業の凋落を説明できない」といった観点からChandlerのフレームワークを修正する必要があるとの観点から議論を進めており、その代替とすべきフレームワークとしてWilliamsonの取引コスト理論に言及している（LRT, 2003, pp.405-406）。そのフレームワークとしては、「財やサービスの取引の際はいつでも不完全な情報が利己的な搾取の問題を引き起こすというWilliamsonの核心的仮定を引き継ぎつつ、経済行為者はこれらの問題を幅広い方法において解決しよう」とするものであり、その解決策である「調整メカニズム」としての「市場」と「組織」そして「それらの中間形態である長期の関係性」を挙げ、特に「この中間形態こそが調整メカニズムの第三の主要な類型として認識されるのに十分なほど典型的であり共通である」とする（LRT, 2003, p.407）。そしてその調整メカニズムについて「特定の調整メカニズム（あるいはそれらコンビネーション）が効果的に情報の非対称性の問題を解決する度合いは制度的問題に依存している」とし（LRT, 2003, p.409）、それゆえ「ある時点における情報の非対称性の問題を緩和に成功する調整メカニズムは、もし経済状況や制度的環境が変化するならば次の時点において効果的に作用しないかもしれない」とみる（LRT, 2003, p.410）。すなわちこの観点からすれば、Chandlerが主張した大規模垂直統合型企業の優位性も状況によるものとみることができ、また近年のそれら企業の凋落を十分に説明できる可能性を残しているというものである。

LRTはその様なフレームワークの下、Chandler的な企業の凋落について「コンピュータの時代において輸送コストと特にコミュニケーションコストが下落し続けるにつれ、企業は徐々に長期的な関係性による調整を経営ヒエラルキーの調整に換えることで、コングロマリットや垂直統合からシフトする対応を行った」との見解を示している。つまりLRTはWilliamson的な企業境界決定の論理において、ICTの進展の影響により垂直統合企業（企業内取引）から長期の企業間関係への企業境界の変更があったとみている（LRT, 2003, p.429）。

続いて同じくポスト・チャンドラーの議論として括られることの多いLangloisの研究では、「過去四半世紀の事実はチャンドラー・モデルを現在に投影する者にとって居心地を悪くさせた」として「我々にはChandlerをあきらめるか、再解釈するかを選択肢が残されている。この論文では後者をとる」との立場から（Langlois, 2003, p.352）、Chandlerの議論を修正する消えゆく手仮説（vanishing hand）を提示する。消えゆく手仮説とは、市場が様々な機能を担う度合いを意味し人口、収入、技術障壁、政治的障壁などの外因的要因によって動かされる市場の厚み（Thickness of markets）概念と不確実性に対する組織の緩衝機能の必要性の度合いを意味している緩衝の緊急度（Urgency of buffering）概念を用いて市場と企業の境界を考えるものである。Langloisはこの仮説において、時間の経過とともに製品の流れの不確実性を克服するための緩衝の緊急度が高まり、これにより企業と市場の境界線が企業方向に向かうが、それを1880年であるとし「みえざる手」から「みえる手」へのChandlerの経営者革命の始まりと捉えている。またさらに時間が経過すると、市場の厚みが増し、組織による緩衝の緊急度が低下する。これにより再び企業

と市場の境界線を市場方向に超えるが、それを1990年であるとし「みえる手」から「消えゆく手」への転換点と捉えている (Langlois, 2003, pp.378-379)。

Langloisはこの仮説において、技術的障壁の影響によって緩衝の緊急度が変化し、それにより企業境界が変更するとみている。そしてその技術的な要因については、「インターネット、その他の近代的なコーディネーション技術は、私のストーリーのなかでは、主役ではなくせいぜい脇役にすぎない」とし (Langlois, 2007, 邦訳, p.144)、安易にその影響が市場取引に向かうことを認めていない。Langloisは、H. Varianの論考に依拠しながら、「情報改善型のイノベーションが市場構造に及ぼす影響は曖昧であることを、われわれに想起させてくれる。つまりこうした影響は、市場で組織化する費用より企業内で組織化する費用のほうが、情報改善型のイノベーションによって大幅に低下するかどうか、にかかっている」と言及する (Langlois, 2007, 邦訳, pp.144-145)。つまりLangloisは、技術の影響は市場でのやりとりにもプラスに働くだけでなく、企業組織内のやりとりにもプラスにも働くというものであり、その度合いを考慮する必要があるとみている。これは取引コスト理論においても、Langloisが依拠する動学的取引コストにおいても、そのメカニズムは同じ様に働くものであり、技術的要因の変化を考慮する仕方としては至極真つ当なスタンスと言えよう。この様にICTの影響が即座に市場取引に向かうわけではないことを踏まえつつも、その上でICTの進展の影響による垂直分解や市場取引への展開として、「近年では、いっそう強力なコーディネーション技術—PC、ブロードバンド通信ネットワーク—が発展したからこそ、市場が有利になったのである」とする (Langlois, 2007, 邦訳, pp.145-146)。またそこでは脚注を入れており、ITによって垂直分解が有利となるという経験的証拠としてL. M. Hittの論文を参照せよとしている (Langlois, 2007, 邦訳, p.146)⁷⁾。さらに「新しい時代は、コーディネーション技術の変化、旧来から続く市場の範囲の増大の双方にたいする反応としてシステム的な脱垂直化を進展させたという点で、革命的である」と評価している (Langlois, 2007, 邦訳, p.146)⁸⁾。ここからLangloisもLRTほど歯切れは良くないもののICTの進展は垂直統合企業（企業内取引）から市場取引への企業境界の変更にならざる影響を与えたとみているようである。

この様に取引コスト理論に依拠したLRT、ケイパビリティ理論をベースにしたLangloisともにICTの進展が少なからず企業の境界決定に影響を与えたとみており、特に垂直統合から長期の企業間関係や市場取引に変更させたと解釈していたと言える。

6 むすびにかえて

以上の様に本稿では、企業境界設定の議論においてICTの活用状況がそれらにどのような影響を与えたかあるいは与える可能性があるかについて検討する目的において、企業境界の範囲をテーマとする諸議論を取り上げ確認した。その上で、代表的な議論と考えられる取引コスト理論とケイパビリティ論に着目し、それら議論における企業境界決定のメカニズムにおいて、ICTの進展がどのような影響を与えるかについて検討を行った。Langloisの指摘でみた様に、取引コスト理論とケイパビリティ理論とのどちらの企業境界決定メカニズムにおいてもICTの進展を含む技術的变化は社会的なインフラに影響する一方で企業組織内部にも影響することからどちらに強く働くかわからないため一概には言えないが、それでも本稿で検討した限りにおいては、ICTの進展は企業内取引から企業間取引

や市場取引への移行にそれなりの影響を与えたと考えられるようである。とは言え、本稿で検討した諸議論の範囲は狭く、また実証研究は視野に入っていない。そこで今後の課題としては、概念研究と実証研究の双方においてより広範囲な先行研究の検討が必要になると考えられる。

〈参考文献〉

- 青島矢一・武石彰（2001）「アーキテクチャという考え方」藤本隆弘・武石彰・青島矢一『ビジネス・アーキテクチャ 製品・組織・プロセスの戦略的設計』有斐閣，pp.27-70.
- 伊藤秀史（2005）「企業の境界と経済理論」伊丹敬之・藤本隆弘・岡崎哲二・伊藤秀史・沼上幹編『リーディングス日本の企業システム 第Ⅱ期 第2巻 企業とガバナンス』有斐閣，pp.65-88.
- （2006）「日本企業の組織再編 事業部制組織の経済分析」伊丹敬之・藤本隆弘・岡崎哲二・伊藤秀史・沼上幹編『リーディングス日本の企業システム 第Ⅱ期 第1巻 組織とコーディネーション』有斐閣，pp.396-418.
- （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，pp.73-102.
- （2010）「組織の経済学」中林真幸・石黒真吾編『比較制度分析・入門』有斐閣，pp.15-36.
- 小田切宏之・中村健太（2010）「特許による占有可能性と企業の境界の相互作用」『日本知財学会誌』Vol.7, No.1, pp.4-13.
- 菊澤研宗（2006）『組織の経済学入門 新制度派経済学アプローチ』有斐閣.
- 久保知一（2011）「新制度派的流通チャネル研究の展開」渡辺達郎・久保知一・原頼利『流通チャネル論 -新制度派アプローチによる新展開』有斐閣，pp.14-36.
- 竹中厚雄（2013）「多国籍企業における企業の境界の理論的視角」『彦根論叢』No.398, pp.110-123.
- 谷口和弘（2006）『企業の境界と組織アーキテクチャ -企業制度論序説』NTT出版株式会社.
- 宮沢健一（1988）『業際化と情報化 産業社会へのインパクト』有斐閣.
- 渡辺達郎（2011）「流通チャネル研究の展開と課題」渡辺達郎・久保知一・原頼利『流通チャネル論 -新制度派アプローチによる新展開』有斐閣，pp.1-11.
- Baldwin R. (2016) *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press (遠藤真美訳 (2018) 『世界経済 大いなる収斂 ITがもたらす新次元のグローバリゼーション』日本経済新聞社).
- Hitt, L. M. (1999) "Information Technology and Firm Boundaries: Evidence from Panel Data", *Information Systems Research*, Vol.10, No.2, pp.134-149.
- Lamoreaux, N. R., D. M. G. Raff, and P. Temin (2003) "Beyond Markets and Hierarchies: Toward a New Synthesis of American Business History", *American Historical Review*, Vol.108, Issue2, pp.404-433.
- Langlois, R. N. (2003) "The Vanishing Hand: the Changing Dynamics of Industrial Capitalism", *Industrial and Corporate Change*, Vol.12, No.2, pp.351-385.

———— (2007) *The Dynamics of Industrial Capitalism: Schumpeter, Chandler, and the New Economy*, Routledge (谷口和弘訳 (2011) 『消えゆく手 - 株式会社と資本主義のダイナミクス』慶應義塾出版会) .

Nonaka, I. and H. Takeuchi (1995) *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press (梅本勝博訳 (1996) 『知識創造企業』東洋経済新報社) .

〈注〉

- 1) 本研究は、平成 28 年度・平成 29 年度商学部研究費（共同研究「ICT の活用と価値供創についての理論的、実証的研究」）の研究成果の一部である。
- 2) 各アプローチの名称や訳語については、基本的に引用文献での表現に倣う。そのため本稿では、同じ対象について異なる表現がなされることがある。
- 3) 久保は新制度派アプローチ共通の特徴の 1 つとして方法論的個人主義の観点に立っているとす。この観点に対し「プレイヤーがア priori に何らかの制度に埋め込まれて行動していると見なすのではなく、プレイヤーが限られた合理性を克服するために作り出した取り決めを制度と見なす」また「諸個人の相互作用の結果として形作られ、人間の行動を制約する人工物として制度をとらえる見方」と説明する（久保, 2011, pp.14-16）。さらにそれゆえ、その観点には D. North によるゲームのルールとしての制度の見方よりも M. Aoki によるゲームの均衡としての制度との見方がこの観点に合致すると説明する（久保, 2011, 脚注 3）。
- 4) 青島と武石は、製品や工程、販売システムのアーキテクチャに変化が生じると、組織はその変化についていけない「モジュラリティの罫」の様な現象が生じる可能性があることを指摘している。「静態的な適合関係は、動態的には不適合を生み出すという現象をもたす。動態的な不適合を避けるためには、静態的な適合をある程度犠牲にししながら、製品アーキテクチャの変化に対応できるような組織的柔軟性を確保する必要が出てくる」とする（青島・武石, 2001, p.66）。
- 5) 小田切と中村はこの専有可能性について、実証研究の結果を踏まえて専有可能性が企業の境界に影響することを確認しているが、反対に企業の境界が専有可能性に影響することの可能性についても言及している。
- 6) 谷口は、Langlois と Robertson による長期的には企業が市場によって凌駕されるという見解については疑問を呈し、当該書において批判的検討を行っている。
- 7) Hitt は当該論文において、IT と組織形態における調整に関する変化とのつながりを実証的に検討することを目的とし、特に IT 資本の利用と垂直統合ならびに多角化といった 2 つの企業構造の指標との実際の関係性は何であるか、そして IT 資本と企業構造との観察される関係性は IT による調整コストへの影響に関する議論と矛盾しないか、の 2 つの関連する問題に焦点を当てるとする（Hitt, 1999, p.135）。Hitt は先行研究を踏まえながら検証モデルと構築し、549 社の 8 年にわたるパネルデータを用いている。結果として IT は垂直統合の減退を生じさせることを示す事実を発見したとし、またその結果は先行研究で示されていたものと一致するとしている（Hitt, 1999, p.135）。

- 8) それでも ICT の進展を含むコーディネーション技術が、組織形態に外生的な影響を及ぼすものとみなされるのかは明らかではないともし、今後も取り組む必要があるとしている (Langlois, 2003, 邦訳 pp.146-147)。