HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	経済的,社会的,および法的交換の諸概念について(1):社会的交換と経済分析の手法
Author(s)	白井, 孝昌
Citation	經濟學研究, 34(4), 160-176
Issue Date	1985-03
Doc URL	http://hdl.handle.net/2115/31676
Type	bulletin (article)
File Information	34(4)_P160-176.pdf

Instructions for use

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

経済学研究 34-4
北海道大学 1985. 3

経済的，社会的，および法的交換の諸概念について（1）

―― 社会的交換と経済分析の手法 ――

白井孝昌

I

「経済学とは経済学者たちのしていることである」という言い草は，ジェイコブ・ヴァイナーの言葉として名高い。経済学者たちを一つの専門家集団として特徴づける彼らに固有の専門的技法（skill）に焦点を合わせた文脈において，ケネス・E・ボールディングはかつてこう述べたことがある。

「ヴァイナーの経済学の定義は広きに過ぎるであろう。というのは，経済学者たちのしていることが，彼らに経済学本来の範囲を越えて大きく踏み出させることもあり，しかもなお，彼らはそのとき彼らに固有の専門的技法でもってそれらの問題を処理するということがあるからである。こうして，われわれはヴァイナーの定義を修正し，経済学とは経済学者の専門的技法を開発する研究であると言わなければならない。」[1]

彼の文脈に沿った議論は別として，われわれは，ボールディングがヴァイナーの定義についてこのような所感を述べることができたのも，彼自身が国際関係論や社会学の領域に経済学の技法を野心的に適用しつつあったという背景あってのことであるところに注目したい。彼はその数年後，『アメリカ社会学雑誌』にホマンズの著書『社会行動』の書評を書いた[2]。そこで彼はホマンズの社会行動の理論についてこう述べている。

「この理論そのものは，経済学者の交換の理論（theory of exchange）と，そして心理学者の賞罰による学習の理論（theory of learning by rewards and punishements）との混合物である。経済人（economic man）と，心理学実験用の鳩とが交配されて，好意的でない人々が人間の相互的行為にかんする《経済鳩の理論》（Economic Pigeon Theory）とでも呼びかねないものが作り出されている。……商品交換という経済学者の概念は拡張解釈されて，……たとえば，社会的承認（social approval），感謝（thanks），地位の強化（status reinforcement）等が含まれるようになっている。行動主義心理学者の動物の学習とうい概念もまた拡張解釈されて，2人，あるいは，それ以上の人間が相互に刺戟を与え合ったり，また，交換という行為によって各人の行動を相互に修正し合う反応過程が含まれることにな〔る〕……。

私の疑惑に対して，経済的交換（economic exchange）が人間の初等的なあらゆる相互的

1）Kenneth E. Boulding, *The Skills of the Economist* (London: Hamish Hamilton Ltd., 1958), p. 2.

2）K. E. Boulding, "An Economist's View," (pp. 458-461); with "A Sociologist's View," (pp. 454-458) by James A. Davis; in "Two Critiques of Homan's *Social Behavior: Its Elementary Forms*," *The American Journal of Sociology*, Vol. LXVII, No. 4 (January, 1962).

行為の理論的基礎となることを裏書きしてもらえることは，もちろん，一経済学者として満更でもないことではある。じっさい，私は，ホマンズ教授がむしろもっと明示的に議論を進めておられたならと，そして，経済学者たちが実際に交換の理論から手をひく段階から教授の分析が出発していたらと惜しい気持でいるのである。エッジワース以後，われわれ経済学者は実際には多くのことを成してこなかったということを認めたうえで，無差別曲線，契約曲線，交渉経路 (bargaining paths)，およびパレート最適点，等の諸概念があることを言えば，それらのすべてがホマンズの問題にきわめて強い関係を有するにもかかわらず，彼はそれらの有益な分析装置には通りすがりの言及をしているにすぎない。このように経済学者の貢献に対する認識不足があるがゆえに，経済学者の人間と心理学者の鳩との間に明示的な調和をはかることができなかったのである……。……かりに私が人間と鳩との間に一つの調和をはからねばならないとするなら，私は次のように述べてみたい。経済学者はすでに存在している選好の構造を描写し，そして，どのようにして異なる交換の機会が異なる行動を結果するかを記述するための，すぐれた装置を工夫してきたが，他方で，それらの選好の構造がどのようにして習得されるかという問題を……まだ把握するに至っていない。……経済学者は効用関数を個人の中に内在するものと看做しているようであるが，それはちょうど，鳥がその種に特有の巣を作るための選好を有するのと同じであるかのようである。……ホマンズは，もちろん，こう主張するのである。すなわち，人間は，鳩以上にではないにしても，それに劣らず学習すると。そして，人間は，主として，その最も一般的な形式としての交換の過程を通じて学習するのであると。さらに，その学習は無作為に行なわれるのではない。それは，ある動学的経路に従うのであり，その経路は窮極的には彼の言う《実際的均衡》(“practical equilibrium”) に落ち着くのである。……その均衡概念は，含まれる諸変数の複雑さのゆえに，数学的に定式化するのは多少困難であるかもしれない。しかし，その概念は，その他のどの動学的均衡の概念とも同じものである——すなわち，動学過程は窮極において，月曜日が，日付以外のすべての点において，まったく同一の火曜日を生み出すような点に倒達するというわけである。人間の相互的な行為の場合には，この相互作用はその当事者たちの選好と彼らの行動との両面を修正させ，そうして，その修正の余地が尽きて，すべての行動が現存の選好を強化するしかないようになるまで続くであろう。」[3]

以上は，熟達した経済学者の目に映ったホマンズ理論の概要であるが，ボールディングは，その要約にひきつづき，ホマンズの基本的視点を補完する別の視点の存在を指適している。

「ホマンズの理論は，交換の理論をより明示的にとり入れることによってのみならず，また，交換方式 (exchange system) が人間の相互的行為の唯一の形態とはかぎらないことを認識することによってもっと強化されていたであろう。たとえば，脅迫方式 (threat system) というものもあって，それは，ある状況のもとでは，個人の（および，組織の）相互的な行為のきわめて特徴的な方式となることがあり，また，交換方式とは非常に異なる性質を有するのである。交換方式は約束に始まる。(「もしあなたが私に何かいいことをしてくれるのなら，私もあなたに何かいいことをしてあげましょう」と。) それは商品の交換によって完結される。それゆえ，それは両当事者がともに利得するところのポジティヴ・サム・ゲームである。脅迫方式は，当然，脅迫に始まる。「もしお前が俺に何か悪いことをするなら（あるいは，何かいいことをしてくれないなら），俺はお前に何か悪いことをするぞ」と。たとえ一方的な脅迫 (a unilateral threat) が成功するとしても，

3) *Ibid.*, pp. 458-460.

それはせいぜいのところゼロ・サム・ゲームであって，……心理的な観点からは確実にネガティヴ・サムになっていよう。加えて，一方的な脅迫は相互的な脅迫方式（bilateral threat systems）に転化する傾向があり，そして，この方式は次のような特記すべき性質を有する。すなわち，もしこの方式が完結されるなら（つまり，もし脅迫が実行されねばならなくなるなら），それは失敗に帰するのであり，そして，すべての当事者の状態は明白に劣化するのである。脅迫方式は，われわれ自身の社会においてすら，意外に多くの下位文化（subcultures）の中で重要性を有しているのみならず，国際関係や，そしてまた，ほとんどの家庭生活の中で典型的な方式なのである。それらが一つの均衡に達することがあるとしても，それは脅迫と暴行が交互にくりかえされる周期的均衡であり，そうして，その暴行（それは脅迫を実行することを意味するにすぎないが）の目的は，もちろん，脅迫の信用度を再建することにある。

ホマンズが見逃しているいま一つの方式は《愛情方式》（the "love system"）とでも呼ばれるべきものである。これは，ある人の選好構造（preference structure）と，別の人のそれとの同一性が増大する場合における，相互的行為の方式である。この方式は純粋交換（pure exchange）とは多少異なるところがある。純粋交換の場合，その当事者たちは，それぞれに分離した自己（identities）と利害関心（interests）を保持しているが，愛情方式の場合には，その当事者たちは文字通り「一つになる」のである。産業界における合併運動と，諸州の連邦化とは，組織化という視点からすれば平行的な現象である。ある意味で，愛情方式は純粋交換方式によりも消極的脅迫方式（negative-threat systems）に似ているところが多い。ともかくも，以上の諸方式には，それぞれ区別して扱うだけの意味がある。ホマンズが，交換方式の視点を適用した《より大きい集団》（larger groups）に対して，以上の諸方式の視点から生じる微妙な結果をどのように分析することになるか，見たいものである。」[4]

II

ホマンズの著作の書評において，経済学者のボールディングが無差別曲線，交渉経路，およびパレート最適点，等の「有益な分析装置」の活用を示唆したこと，そうして他方で，社会学者のジェイムズ・A・デイヴィスがホマンズの理論から経験的事象についての予測の可能性を否定する発言があったこと[5]，などに刺戟されて，ピーター・M・ブラウは著書『社会生活における交換と権力』の，とりわけ第7章「集団における変動と調整の動学」を書いた[6]。

そこでブラウが扱う集団とは，ある公共福祉機関におけるケースワーカーの作業集団（work groups）であって，彼らは12個の作業集団に分属させられ，それぞれの集団の成員数は約5名ほどのものである。ケースワーカーのほぼ3分の1は経験年数1年未満の未熟練者で，彼らは自分の担当するケースワークを行なう過程で，随時，経験を積んだ他のケースワーカーの助言を受ける必要が生じる。助言を与える資格を職務上公式に認められているエキスパートのケースワーカーがいて，一般のケースワーカーは原則的にはこのエキスパートに助言を求めることになっているのであるが，他方，一般のケースワーカーの中にも相当の経験者がいて，これらの者との相談もエキスパートの相談に対して補完的，あるいは代替的の関係を有しうるような若干の自由度が事実上，許されてある。

このような集団内の公式の職制の背後に潜む非公式の地位（informal status）の構造の生

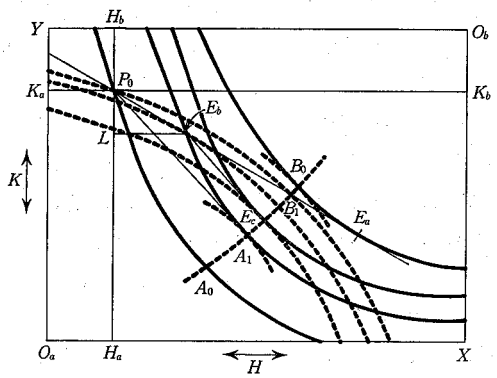
4）*Ibid.*, p. 460.
5）*Ibid.*, p. 458.
6）Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life* (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1964), Chapter 7: The Dynamics of Change and Adjustment in Groups, pp. 168-198.

成と変動が，ブラウの主たる関心の対象である。彼によれば，このような集団内の社会的構造は，作業上の助言 (advice) に対する需要と供給の相互作用によって決定されるところの相談量 (volume of consultation) とその価格，あるいは《交換率》(the rates of exchange) に反映される。社会学の視点から捉えられる人間の相互的な行為に，経済学の交換の構造を擬制的になぞらえて見ようとするところから生じる《社会的交換》には，正確に経済的交換の価格に対応するものを認定するうえで重大な困難が起こりがちであるという事実を，もちろん，ブラウも十分に承知のうえで，[7] その《交換率》を特定化するのである。すなわち，彼は「エキスパートの助言」(expert advice) 1単位とひきかえに提供される「服従度」(the degree of compliance) の単位数を，この場合の交換率とする。そして，これらの二つの変数はいずれも（理解し難い点がいくつかあるにしても，ともかくも何らかの方法によって）時間数によって定量化される。

社会的交換の場をこのように設定したうえで，ブラウは完全競争市場の需要・供給分析の手法を，彼自身の独特のやり方ながら，いちおう型通りになぞって，議論を進めるのである。彼は，まずその出発点として，一般のケースワーカーを1人と，いま1人のエキスパートをとりあげて，この一対の当事者間の相談関係 (consulting relationship) を奇妙にも「双方独占」(bilateral monopoly) と名付けて，しかもそれをエッジワース式箱図表の中にはめ込もうとする。彼はボールディングが描いた図表をそのままの形で借用しているが，本稿の議論の筋書きにとって好都合な点もあるので，われわれもそれを再借用することにしよう。第1図の長方形 O_aO_bXY に囲まれる部分はエッジワース式箱図表であり，その左下角の点 O_a は助言者たるエキスパートの選好を表わす無差別曲

7) *Ibid.*, pp. 91–97 における議論を見よ。

第1図　エッジワース式箱図表[8]



線群の原点とされ，そして，右上角の点 O_b は助言を受ける一般ケースワーカーの無差別曲線群の原点とされる。両原点を基点とする垂直座標には両ケースワーカーのケースワークに関する問題解決能力 (K) が時間数に定量化されて表示される。箱の高さ O_aY および O_bX は，2人のケースワーカーがそれぞれのケースワークに充当する時間の総量と考えられる。水平座標には「各人が相手の地位を上昇させようとして表明するところの服従」(the compliance each is willing to express to raise the other's status) が，これも時間数に定量化されて表示されるものと考えられている。原点 O_a に向かって凸状の実線で描かれている曲線群はエキスパートの無差別曲線で，それらの曲線上の各点における曲線の勾配で表わされる限界代替率は，エキスパートが自分自身のケースワークに充当する時間と，助言を与えるために費やす時間とについて無差別となる度合を示すものと考えられる。原点 O_b に向かって凸状の破線で描かれている曲線群は，もちろん，一般のケースワーカーの無差別曲線で，その限界代替率は彼自身のケースワークのための時間と，助言を受けた結果として彼が表明する服従とが

8) *Ibid.*, p. 175 から再録。ブラウはこの図をボールディングの著書から採っている。K. E. Boulding, *Economic Analysis*, 4th ed., Vol. I, *Microeconomics* (New York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1966), p. 628.

無差別となる度合を示すのであろう。こうして，両者の無差別曲線が相互に接する点の軌跡は破線 $A_0A_1E_cB_1B_0$ がその一部分となっている《契約曲線》であり，この曲線上の点はすべて《パレート最適》の状態を表わしている。すなわち，それらの点（たとえば点 E_c）に達しているならば，両当者事の相互的な行為によっていかなる方向へ現状を変更しようとしても，すくなくとも一方の当事者の，そして，悪くすると双方の立場を劣化することにしかならない。したがって，それらの点からは，独立な両当事者の意欲によって支えられる交換という相互的行為の余地はないのである。

ところで，以上の説明はブラウの議論に見出されるいくつかの難点に立ち入ることを控えて，その表層をなぞっただけのものであるから，多少ともこの分析装置の操作に経験を有する読者は，当然，ブラウのこの議論に多くの疑問を抱くことであろうと予想される。ブラウの著書の第7章の議論の全体に対する批判的検討は，すでにアンソニー・ヒースによって公表されており，ブラウの「双方独占」の議論にかんする彼の検討はかならずしも手ぎわのいいものとは言い難いにしても，いちいちもっともな点も多いから，興味のある読者の注意をうながしておきたい[9]。しかしながら，本稿におけるわれわれの意図は，ヒースのような視点からブラウのテクニックを批判することではなくて，彼の議論の示唆する有益な論点を学ぶことにあるので，その難点に立ち入ることは控えて，議論の大筋を辿ることを続けたい。ブラウの言う「双方独占」の議論について心にとどめておかなければならない唯一の問題点は，彼が社会的交換の体系の中に，当事者の無差別曲線相互の接点として表現される，いわば硬く結晶したパレート最適状態の存在を，何の疑いを抱くこともなく，想定しているという事実である。

9) Anthony Heath, "Economic Theory and Sociology: A Critique of P. M. Blau's *Exchange and Power in Social Life*," *Sociology*, Vol. II, No. 3 (1968), pp. 273–292.

III

ブラウは彼のいう「双方独占」の分析を終えると，急いでこう続ける。

「作業集団内の相談諸関係は，それぞれ相互に孤立して存在するのではない。ある個人は彼のコンサルタントから必要な量の助言を，彼が支払う気のある価格で……得ることができないかもしれず，また，コンサルタントはそのワーカーから受けるに値していると感じる優位の地位を手に入れることができないでいるかもしれない。他にも選択可能な機会が存在するという，まさにこのことが，彼らの探査活動（exploration）を招来する。そうして，さまざまな交換の機会を探査する過程で，一部の人々はすでに比較的定着した相談関係を有する人々に，もっと有利な選択肢を約束することをもって，はたらきかける。このようにして生じる交換の増殖の結果，エキスパートたちは一般ケースワーカーの服従と，その集団内での優位の地位を求めて，そしてまた，助言を必要とする人々はエキスパートの相談時間を求めて競争するにちがいない。この二重の競争の過程において，助言に対する服従の交換率は，その集団の中でほぼ一つに統一されるようになる。公正という社会的規範は，現行交換率（the going rate）に影響を与えるが，しかし，この集団内の供給と需要の諸条件がそれに独立の影響力をふるうので，現行交換率は……しばしば公正交換率（the fair rate）から逸脱する。」[10]

ブラウの述べるように，集団に複数個の相談関係が存在し，そして，それらの間に密接な競合が認められるとするならば，その中のどれか一つの相談関係を取り出して，それを「双方独占」と名づけるのは一種の形容矛盾であろう。もっとも，単純な関係から出発して，より複雑な関係を構築するという方法上の方便を，「双

10) Blau, *op. cit.*, pp. 176–7.

方独占を出発点とする相談関係の増殖 (proliferation)」と表現することは言葉の綾として許されるかもしれない。しかし，われわれは当事者相互が直接に対面して行なう交換については《相対(あいたい)売買》という，より適切な用語を持っているので，このような交換関係をとくに「双方独占」と名づける格別の理由は存在しないように思われる。それはさて措き，この「増殖」の過程にかんするブラウの説明は，今日の経済学者がエッジワース式箱図表を援用する通常の場合よりも，視野の広さと，取り扱いの柔軟さの点で学ぶべき所が多くあることを指摘したうえで，われわれは急いで彼の議論の次の段階へと進まなければならない。

ブラウは，その著書の第7章の第2節「変動する諸条件への構造的調整」の冒頭でこう述べる。

「経済学者が市場構造の研究で用いる弾力性の概念は，集団構造の変動の分析にも適用できる。ある商品ないし用役に対する需要，その供給，および価格の間には密接な関係がある。これら三つの変量のうち，どの一つが変化しても，その他の二つの変量の変動が生じる。これら諸変量の相互関係の性質は，供給量あるいは需要量の弾力性 (the elasticity of the quantity of supply or demand) によって精確に表現される。……需要の増大もしくは減少は，当初，それに対応する価格の変動を生じさせる。もし供給が弾力的であるなら，需要の変化のほとんどを供給量の変動が吸収して，価格は窮極にはほとんど影響を受けない。しかし，もしそれが非弾力的であるなら，需要の変化は価格の，かなり大幅な永続的な変動を惹き起こす。同様にして，供給の増大もしくは減少は，その当初，価格を逆方向に変動させる。もし需要が弾力的であるなら，供給の変化のほとんどを需要量の変動が吸収し，そうして，価格への窮極的な効果は小さい。しかし，もしそれが非弾力的であるなら，需要量の変動は価格に対して永続的にして顕著な衝撃を与える。以上の原理を，作業集団内での助言と社会的地位との交換に適用すると，変化する諸条件に反応して社会構造に生じる変動と調整にかんする仮説を提示することが可能になるのである。」[11]

今日，経済学者が需要あるいは供給の弾力性を定義するとき，彼はある市場（通例，その市場のすくなくとも一方の側が価格受応者(プライス・テイカー)であると想定されている）に対して，アプリオリに確定的な需要曲線あるいは供給曲線が存在するものと想定したうえで，その曲線上の点の位置と，その点における曲線の勾配を組み合わせて得られる係数として定義するのが慣行となっている。しかしながら，ブラウが需要・供給分析装置を適用する作業集団の中には，たかだか数名の成員が存在するのみで，そのような場合に，彼らが価格受応者として行動することが期待できる理由は存在しない。この集団の内部に，エキスパートの側と一般ケースワーカーの側とに「二重の競争の過程」が存在することを承認しながらも，潔癖な理論家は，両者が価格受応者として行動することが期待できないという理由によって，ブラウの企図を受け容れないことが危惧されるのである。しかし，われわれは確定的な需要・供給曲線の存在を想定できない状況においても，なお《操作的に有意味な》仮説を提示する道が，上掲のブラウの説明の中に開かれていることを見出すのである。

IV

経済学者によって開発された分析装置を，ブラウが取り上げる社会的交換の場に適用するにあたって，それらの分析装置の基本的特性を知っておく必要がある。ボールディングは，経済学のみならず，政治学，社会学，人類学，心理学，等のさまざまに異なる領域で見出される《紛争》(conflict) の一般理論の素描を試みたうえで，経済学の二つの分析装置をその特殊な

11) *Ibid.*, p. 179.

形態として提示している。[12] その一つは上掲のエッジワース式箱図表であるが，彼によれば，この図表は取引当事者の相互的交渉の妥結の可能性についてその範囲を明示するのみならず，それに照らして紛争の特性を明らかにするのである。

たとえば，上掲第1図において，P_0 点を両当事者が置かれている現状点と想定するなら，この点を通る両人の無差別曲線，すなわち，原点 O_a に対して凸状の実線 P_0⌣A_0 で示されている当事者 A の無差別曲線と，そして原点 O_b に対して凸状の破線 P_0……B_1 で表わされている当事者 B のそれとによって囲まれる凸レンズ状の区域内の任意の点へ向けて，現状点 P_0 からの移動が表示する取引は，両者ともにより高位にある無差別曲線上の点への移動となって，両者の満足の水準の上昇につながるから，その他に格別の事由がないかぎり，両者の合意のもとに取引交渉が妥結する可能性の範囲が，この凸レンズ状の区域によって示されるわけである。さらに，たとえば，両人の置かれている現状が点 A_1 で表示されるとすれば，この点からその他の任意の点に向かう移動によって表示される相互的行為の帰結は，すくなくとも一方の当事者か，あるいは悪くすると双方ともに，より低位の無差別曲線への移動となって，両者の合意に基づく交渉の妥結という形では実現されえない。そのような帰結に導びくためには，ボールディングの言う《脅迫方式》によるしかないのである。とりわけ，破線 A_0……B_0 で示される契約曲線上での移動は，両者のうちのいずれか一方が得をした分だけ他方が損するようになっているので，ボールディングは契約曲線を「紛争曲線」(conflict curve)[13] と名づけている。しかしながら，主として《脅迫方式》を通じて闘われる紛争の局面に，つねにパレート最適性を実現するメカニズムが内在するとは考え難いから，とくに契約曲線を「紛争曲線」と呼ばなければならない理由があるとは思われない。

人間の相互的行為の根底に潜む選好構造が重層性を帯びたきわめて複雑なものであることは，よく知られている経験的事実である。無差別曲線群によって表示される平板な選好構造を前提として構築されるエッジワース式箱図表は，一見したところ広い適用範囲を有するかに見えながら，この事実に照らして注意深く適用される必要がある。とりわけ，無差別曲線群の存在をアプリオリに前提することは，基数的な効用関数の存在を前提する立場と，方法論上，本質的な相違がほとんどないことに注意したい。消費者の選好構造を，序数的な効用指標に基づいて構成される無差別曲線群で表示することが，方法論上，本質的な相違をもたらすのは，その存在をアプリオリに前提するのではなく，《操作的に有意味な》仮説として提示される場合に限られる。そうして，それが《操作的に有意味な》仮説として扱われるためには，その消費者が価格受応者 (price taker) として行動することが期待されうるような状況を必要とするのである。

V

その理由の大筋を手短かに説明しておこう。いま，三種類の商品 X, Y, および Z の諸市場において価格受応者として行動する消費者たちのうちの一人を取り出して考えよう。ある時期，すなわち第 i 期の市場価格が商品 X, Y, および Z について，それぞれ p_i, q_i, および r_i で与えられると，彼はそれぞれの商品を，x_i, y_i, および z_i 単位だけ購入するものとせよ。すると，彼の消費支出総額は

$$p_i x_i + q_i y_i + r_i z_i$$

で，この総額と，その内訳のすべてを第 i 期において観察されたデータと呼ぶことができる。

12) K. E. Boulding, *Conflict and Defense: A General Theory* (New York: Harper & Brothers, 1962), esp. Chapter 1: Static Models of Conflict, pp. 1-18.

13) *Ibid.*, p. 17.

いま，この消費者の選好構造に有意味な変動が生じていないと考えられる状況の中でn個の観察されたデータがあるものとする。すなわち，

$$i=1,\ 2,\ 3,\ \cdots\cdots,\ n$$

である。

次に，第i期の価格データから，商品Xの単位数で表示した商品Y，およびZの限界代替率

$$R_i^y\left(=\frac{p_i}{q_i}\right),\ \text{および}\ R_i^z\left(=\frac{p_i}{r_i}\right)$$

を算出して，それらの限界代替率の組と，そして第i期の商品の購入量の組とを対応させたもの，すなわち

$$(x_i,\ y_i,\ z_i)\longrightarrow(R_i^y,\ R_i^z)$$

を整理されたデータと呼ぼう。

いま，この整理されたデータに基づいて，商品YおよびZの限界代替率を，変量x, y, およびzの連続関数として表現することができるものと仮定する。そして，それらの関数を

$$R^y(x,\ y,\ z),\ \text{および}\ R^z(x,\ y,\ z)$$

と書くことにする。

いま，連続な関数$U^x(x,\ y,\ z)$を適当に定め，そうして，この関数を上記の$R^y(x,\ y,\ z)$と，$R^z(x,\ y,\ z)$とにそれぞれ乗じて，新しい関数U^yおよびU^zを定義する。すなわち，

$$U^y(x,\ y,\ z)=U^x(x,\ y,\ z)\cdot R^y(x,\ y,\ z),$$

$$U^z(x,\ y,\ z)=U^x(x,\ y,\ z)\cdot R^z(x,\ y,\ z).$$

これらの関数を用いて，次のような微分方程式を作ることができる。

$$U^x(x,\ y,\ z)dx+U^y(x,\ y,\ z)dy+U^z(x,\ y,\ z)=0.$$

この微分方程式を積分すると，効用関数$U(x,\ y,\ z)$が得られ，そうして，任意に与えた効用の水準$\bar{U}_j$について，方程式

$$\bar{U}_j=U(x,\ y,\ z)$$

の解の集合

$$\{(x,\ y,\ z)\mid\bar{U}_j=U(x,\ y,\ z)\}$$

によって，1枚の無差別曲面が構成されるのである。

しかしながら，上掲の微分方程式は一般に積分可能とはかぎらず，この方程式の積分が存在するのは，次の条件が満足される場合にかぎられることは，今日，周知の論点である。すなわち，関数U^x, U^y, およびU^zが連続な偏導関数を有し，かつ

$$U^x\left(\frac{\partial U^y}{\partial z}-\frac{\partial U^z}{\partial y}\right)+U^y\left(\frac{\partial U^z}{\partial x}-\frac{\partial U^x}{\partial z}\right)+U^z\left(\frac{\partial U^x}{\partial y}-\frac{\partial U^y}{\partial x}\right)=0$$

を満たすというのがその条件で，これを積分可能条件と呼ぶ。[14]

いま消費者がXおよびYの2種類の商品だけを価格受応者として購入するという，より単純な場合について，上と同様の議論を進めると，次のような微分方程式が導かれる。

$$dx+R(x,\ y)dy=0$$

関数$R(x,\ y)$は商品Xに対する商品Yの限界代替率である。この関数が変数x，およびyについて通常の連続関数であるならば，この微分方程式は，ほとんど問題なく積分できる。

消費者の選好表の存在をアプリオリに前提するのではなく，それを《操作的に有意味な》仮説として取り扱おうと企図していた1940年代後半の理論家たちの目には，この積分可能性の問題は，2商品の理論から3商品，あるいは，より一般的な理論へと進む道の途中に立ちはだかる難問題と映っていたようである。たとえば，若き日のサムエルソン教授は顕示選好の視点から消費者行動の全理論を《操作的に有意味な》基盤の上に据えるという壮大な意図を込めた小さな覚え書[15]の末尾に添えられた脚注でこう述べている。「以上の議論は《積分可能性》の問題が生じえない2次元の場合には無条件で適用される。多次元の場合には，なお若干の問題が残っているが，その解決は爾後10年を超える

14) R. G. D. Allen, *Mathematical Analysis for Economists* (London: Macmillan, 1956), pp. 422–425 を参照せよ。

15) Paul A. Samuelson, "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference," *Economica*, New Series, Vol. XV, No. 60 (November, 1948), pp. 243–253.

歳月を待たねばなるまい」[16] と。しかしながら，サムエルソンの予想とは裏腹に，時の経過とともに人々の関心は移って，その後の経済学の動向はこの問題を置き去りにしてしまったかのようである。

ところで上に述べた議論の中には，一つの重要な手続が説明されずに残されていることを想い出さなければならない。われわれは「整理されたデータに基づいて，商品 Y および Z の限界代替率を，変量 x，y，および z の連続関数として表現することができるものと仮定」したままなのである。関数

$$R^y(x,\ y,\ z),\ \text{および}\ R^z(x,\ y,\ z)$$

を推定する手続きを示さないかぎり，積分可能性の問題が解決されたとしても，われわれは消費者の選好表を《操作的に有意味な》仮説に仕上げたことにはならない。そして，サムエルソンも，上で触れた論文で見るかぎり，この点を完全に見過ごしている。じつのところ，以下に述べるように，関数 $R^y(x,\ y,\ z)$ および関数 $R^z(x,\ y,\ z)$ を推定する手続きを示すならば，積分可能性の問題は，かつての理論家たちの目に映ったような難問題などではけっしてなく，問う必要のないものであることが明らかになるのである。

さて，整理されたデータ $\{(x_i,\ y_i,\ z_i)\rightarrow(R^y_i,\ R^z_i)\}$ がどれほど多数あるとしても，たんにそれらの点を連らねるだけでは連続な曲面を構成することはできないから，われわれの方法は，せいぜいのところ，既成の曲面を表わすいくつかの関数の中から，何らかの手順によって最も都合のよいものを一つ選らび出すというものにならざるをえない。まず n 個のデータを，当該消費者への問い合わせ，あるいは，それに準じる根拠に基づいて，彼が選好する順に並べかえ，そして，最も選好度の高いものを1とし，以下，順次，新しい番号 j を付けることにする。こうして，再整理されたデータは

$$(x_j,\ y_j,\ z_j)\longrightarrow(R^y_j,\ R^z_j),$$
$$j=1,\ 2,\ \cdots\cdots,\ m$$

となるが，一般に $m\leqq n$ である。というのは，相互に無差別なデータがある場合，それらのデータには同じ番号がつけられるからである。互いに無差別なデータを区別する必要が生じた機には，そのとき改めて新しい記号を考えることにすればよい。

上で「消費者への問い合わせ……に準じる根拠」と述べたのは，たとえば，第 s 期と第 t 期の二つのデータについて，

$$p_sx_s+q_sy_s+r_sz_s\geqq p_sx_t+q_sy_t+r_sz_t$$

なる関係が成立するならば，第 s 期の購入量の組 $(x_s,\ y_s,\ z_s)$ のほうが第 t 期の購入量の組 $(x_t,\ y_t,\ z_t)$ よりも選好されるものと推定して，前者に対して j 系列の若い番号を与えるといったような補助的な判断基準を意味する。

こうして再整理されたデータは次に示す基準に照らして検定されなければならない。すなわち，いま j 系列の任意の番号 σ よりも後順位の番号を τ とすると，

$$p_\tau x_\sigma+q_\tau y_\sigma+r_\tau z_\sigma>p_\tau x_\tau+q_\tau y_\tau+r_\tau z_\tau$$

でなければならない。

もし再整理されたデータの選好序列がこの基準を満たさないならば，この消費者の選好構造は通常の無差別曲面群によって表現できるほどに単純ではないと解釈されて，無差別選好表を作成するという企図は放棄されなければならない。現実には人々が純粋な価格受応者として行動する見込みは非常に限られたものであろうから，そのような場合は十分に起こりうることである。

いま，好運にも，再整理されたデータが上掲の基準を満たしたものとしよう。その場合には，これらのデータに基づいて，考えられる限りの解析的関数 $U(x,\ y,\ z)$ の中から，次の条件を満たすものを適当に選らび出す。

〔条件1〕 $U_j=U(x_j,\ y_j,\ z_j)$，$j=1,\ 2,\ \cdots,\ m$ なる値 U_j について，

$$U_1<U_2<\cdots\cdots<U_{m-1}<U_m$$

16) *Ibid.*, p. 251, f. n. 2.

が成立する。

〔条件2〕 二つの無差別な点，$(x_j,\ y_j,\ z_j)$ および $(x_j',\ y_j',\ z_j')$ について，

$$U(x_j,\ y_j,\ z_j)=U(x_j',\ y_j',\ z_j')$$

が成立する。

〔条件3〕 関数Uの，それぞれx，y，およびzにかんする偏導関数の，点 $(x_j,\ y_j,\ z_j)$ における値について，

$$\left(\frac{\partial U}{\partial x}\right)_j=R_j^y\left(\frac{\partial U}{\partial y}\right)_j \text{ および，}$$

$$\left(\frac{\partial U}{\partial x}\right)_j=R_j^z\left(\frac{\partial U}{\partial z}\right)_j$$

が成立する。

これらの条件を満たす関数のうち，どれを選ぶかは，その用途によって異なりうるが，一般には，できるだけ単純な形をした取り扱いやすいものを選らべばよいであろう。

このような手続きによって構成された関数から派生する限界代替率関数 $R^y(x,\ y,\ z)$，および $R^z(x,\ y,\ z)$ については，積分可能性に対する危惧は存在しえない。それらの積分である関数 $U(x,\ y,\ z)$ のほうが先に定義されてあるからである。こうして，積分可能性の問題は自然に消滅するけれども，消費者の選好表を《操作的に有意味な》仮説として提示する手続きの根底に，消費者が純粋に価格受応者として行動するという条件が厳然と横たわっていることは，いまや明白であろう。

VI

無差別曲線図表は価格受応者の選好構造の表現としてはじめて《操作的に有意味な》概念たりうるというのが，われわれの主張であるが，人間，あるいは彼らが構成する機関が価格受応者として行動すると期待できる一つの場面は，多数の経済学者によって，《完全競争》市場と呼ばれている。そしてまた，同様の場面を，好んで《純粋競争》市場と呼ぶ経済学者が存在するのも事実である。かつて，スティグラーはその論文「完全競争の学説史的考察」[17] において，こう述べた。すなわち，「競争の概念が1871年までは経済学の主流の中で明示的かつ組織的(システマティック)な注目を受け始めることがなかったのは特筆すべき事実」であり，「完全競争という精巧かつ複雑な概念……が，一般的な理論にかんする文献の中で最終的に受け容れられるようになったのは第一次世界大戦以後のことである」[18] というのである。われわれの上の主張に照らして見るならば，完全競争概念の発展過程と，そして消費者選択理論のそれとが，歴史的時間の流れの中でほぼ一致しているのは，けっして偶然によるものではなく，その背後にこれら二つの理論的概念がそれぞれに互いの存在理由として運命的な結びつきを有することがわかるのである。

また，スティグラーの上の述懐からは，《完全競争》の定義について，今日では意見の完全な一致が成立しているかに受け取られかねないけれども，実際には，これまで多くの論議を捲き起こした《純粋競争》概念との関係を別にしても，なお，さまざまな点で微妙な相違を示すいくつかの定義が共存している。そのことを含んだうえで，われわれはブラウが社会的交換の理論の適用性の限界について述べたコメントの中に見られる《完全競争》の定義を取り上げてみよう。彼はこう述べている。

「完全競争は一つの抽象的概念であり，現実には存在しない。なぜなら，そのために必要とされるさまざまな条件が十全に実現されるはずはなく，たんに近似的に実現されるにすぎないからである。これらの諸条件にかかわる相違が，現実に行なわれる競争の程度を決定する。競争が不完全であればあるほど，力のある者が

17) George J. Stigler, "Perfect Competition, Historically Contemplated," *The Journal of Political Economy*, Vol. LXV (Feburary, 1957), reprinted in his *Essays in the History of Economics* (The Uniersity of Chicago Press, 1965), pp. 234-267.

18) *Ibid*, pp. 234-235.

力の劣る者を支配することに対する抑制は少なくなるのである。

完全競争の第1の要件は，さまざまな供給者から調達できる生産物，あるいは用役が完全に同質であり，その結果として，ある供給者からのものが別の供給者からのものと代替されうるとともに，価格に対する顧慮のみが交換の意思決定に影響を及ぼすことになる。……第2の要件は，競争者の人数が十分に大きく，そうして，強い競争者の規模が相対的に小さくなって，どの競争者の取引もその商品の価格に感知しうるほどの影響を与えることがありえないことである。……第3の基本的要件は，その交換体系の中のすべての成員の間に完全なコミュニケーションが行なわれて，各成員に対し，他のすべての成員の現実の意思決定，および潜在的な意思決定にかんする完全な情報が与えられることである。かつて，ナイトはこの仮定の重要性を強い調子で述べたことがある。すなわち，《完全競争が成就するための現実の前提条件を単純化したもののうちでも，その筆頭たるべきものは，これまで一貫して強調してきたように，この競争体系のそれぞれの成員のすべてが事実上，全能の神のような存在 (practical omniscience) であるという仮定である》[19]。競争の――生産物の異質性 (product heterogeneity)，限定された競争者数 (the limited number of competitors)，および不十分な知識とコミュニケーション (insufficient knowledge and communication) に由来する――三つの不完全性は……集団内の社会的な相互的行為に顕著なものである。」[20]

ブラウのこの定義が，何よりもまず，フランク・ナイトの系統を引くシカゴ学派の特色を帯びたものであることは注目に値する。価格受応者としての行動様式が期待されることという一つの目標を掲げながら，さまざまな形態の定義が存在するのは，それらの行動理論がどのような文脈の中に位置づけられようと意図されているかという事情に相違があるためであろう。たとえば，チェンバリンの系統を引いて《純粋競争》の概念を《完全競争》のそれから意識的に区別して用いる人々は，ブラウの定義の第1の要件，すなわち《生産物の同質性》をめぐって現実に生じるさまざまな商品差別化の実態の解明を主題とする文脈に沿う人々であるだろう。あるいはまた，フランク・ナイトが第3の要件，すなわち《完全な知識とコミュニケーション》を異常なほどに強調したのは，彼の主たる関心がリスクの負担に由来する企業者の利潤の解明にあったからであろう。かりに，長い生産期間を伴なう活動に関与する企業者を関心の外に置いて，もっぱら純粋交換市場のはたらきに注意を向けるとしたならば，この第3の要件はいささか奇妙なニュアンスを帯びることになろう。《完全競争》の概念の形成に加わった人々の主流には，それを《競売方式》の市場 (auction markets) の雛形として作り上げようとした，とりわけレオン・ワルラスの系統を引く人々がいたのである。等級などの指定によって商品の標準化を進めるのみならず，公正な取引慣行の制度化に努めてきた長い経験の所産としての穀物取引所における《競売方式》は，取引者たちが場内で申し立てられる価格にもっぱら注意を払うことによって売買の意思決定を，安心してすることができるという意味において，それとは異質の価格競争および非価格競争の余地が許されている市場にくらべれば，むしろ取引者たちが全能の神のような存在であることを必要としない。こうして，《競売方式》の取引の場の雛形としての《完全競争》は，その市場の参加者に市場で与えられる価格以外には格別の知識やコミュニケーションを要求しない。完全競争市場の各成員は，ブラウのような「他のすべての成員の現実の意思決定，および潜在的

19) Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston and New York: Houghton Mifflin Co., 1921), reprinted as No. 16 in Series of Reprints of Scarce Tracts in Economic and Political Science (London, 1933), p. 197.

20) Blau, *op. cit.*, pp. 190–191.

な意思決定にかんする完全な情報」のようなものを必要としないのである。

《完全競争》の概念が《競売方式》に範をとって形成されたという事実は，同時に，ブラウの研究対象である作業集団内における助言と服従の社会的交換が《対面方式》あるいは《相対方式》の相互的行為であるという事実に照らして，重大な意味を持つ。《競売方式》の市場では，一般に，需要者は直接に供給者と対面して取引を行なうのではなくて，両者の中間に《競売人》によって代表される仲介機関が介在し，そこで行なわれる取引は，きわめて非個人的な (impersonal) 性格を帯びる傾きがある。そこでは，個々の需要者と供給者との間の直接的な取引交渉の余地がない，というよりは，むしろ，とりわけ公正な取引慣行の制度化の進んだ取引所においては，そのような直接交渉は規則によって禁止されることさえある。そうして，じつは，《完全競争》市場における価格形成が非個人的な性格を有すると言われることの現実の世界における対応物は，現実の《競売方式》市場のこのような性格に見られるのである。

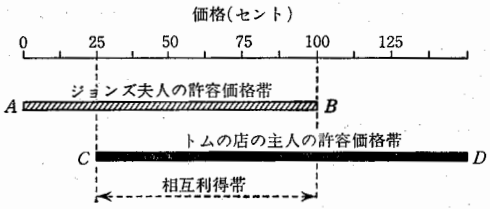
こうして，《完全競争》の前提と分かち難く結びついている無差別曲線図をその不可欠の構成要素として構築されるエッジワース式箱図表を，《対面集団》(a face-to-face group) としての作業集団における社会的交換に適用することには，アンソニー・ヒースの指摘したような適用上の専門的技巧の問題以前の大前提に問題があるわけでもある。もっとも，ブラウは《完全競争》の第2の条件，すなわち，成員数が十分に多数であるという条件とのかかわりで，こう述べている。すなわち，「対面集団の成員数は，定義によって，完全競争の第2の要件を満たすには，あまりにも小さ過ぎる。なぜなら，(そこでは) 1人の成員の取引行為が交換の条件(＝交換率)に影響するからである」[21]。この事実を認めはするものの，依然として彼は《競売方式》の交換理論が《対面集団》における社会的交換の分析に適用可能であるという立場をとっている。そうして，彼の立場がわれわれの主張の意味を十分に認めるものでないことは明白である。われわれは，ここでブラウの方法から離脱して，対面集団における社会的交換の分析に対し，方法論上，格別の不整合なしに適用可能な分析装置を経済学の中に求めることから始めなければならない。

21) *Ibid.*, p. 192.

VII

《競売方式》の交換に対立する概念の一つとして《対面方式》の交換を考えることにしよう。通常，相対売買と呼ばれる取引や，労使間の団体交渉に代表される売買交渉 (bargaining) はすべて，この《対面方式》の範疇に属する。ボールディングが《紛争の一般理論》の特殊ケースとして，エッジワース式箱図表と並べて挙げたもう一つの分析装置[22] と同類の図表を，われわれは彼の著書『経済分析』から借用して，ここに第2図として掲げることにしよう[23]。

第2図　対面方式の交換



この図の基にある場面は，ある食料品店（「トムの店」）で買物客のジョンズ夫人が店の主人からバターを買おうとして，値段の交渉をしているところである。図の最上段の目盛尺には，バターの1ポンド当たりの価格がセントの単位で表示されている。その下の斜線入りの帯 AB は，ジョンズ夫人が買ってもいいと考える価格の値幅を示すので，これを彼女の《許容価格帯》と名づける。図の場合，買い手としての彼

22) Boulding, *Conflict and Defense*, p. 18.
23) Boulding, *Economic Analysis*, p. 34.

女の許容価格の最高限度は100セントとなっているが，その水準は，彼女の家計にかんする客観的な諸条件にのみならず，取引相手の店主に対して彼女の抱く感情といったような主観的条件にも依存する。彼女の許容価格帯の背後には，複雑にして重層的な彼女の選好構造が潜んでいる。それゆえ，ジョンズ夫人の許容価格帯*AB*は，「トムの店」との取引に固有のものであり，別の店との取引については別の許容価格帯がありうることになる。こうして，一般的なバター市場のレヴェルで考えるときには，彼女の許容価格帯は必ずしも固定的な形のものとはならない。

図の最下段の黒帯*CD*は，「トムの店」の店主の許容価格帯で，彼が売り手としてジョンズ夫人に許すことのできる値幅を示している。売り値の最低限度の水準は25セントになっているが，その水準もまた，バターの仕入れ原価といったような客観的条件にのみならず，過去の取引上の経験と将来の取引への期待に裏打ちされた彼のジョンズ夫人への態度といったようなきわめて主観的な条件にも依存するであろう。それゆえ，彼の許容価格帯*CD*は買手としてのジョンズ夫人に固有のものとなり，多くの顧客を視野に入れた一般的なバター市場のレヴェルで考えるなら，それはかなり流動的なものとならざるをえない。

しかしながら，当面，全般的な市況をはじめとする他の諸事情を不変と想定するなら，両者の許容価格帯は第2図に固定されたようなものになると考えられる。すると，両者の間で行なわれる価格交渉は，たとえば，まず店主の側の75セントという言い値から始まり，次に，ジョンズ夫人の言い値として50セントが提示された後，何度かにわたる小幅な価格の歩み寄りによって，窮極のところ，62セントに落ち着くといったような具合に進行するであろう。いずれにせよ，価格が最後に落ち着く所がどこになるかは，両者が交渉の過程で行使する政治力の相対的な強さや，その他の偶然的諸要因に依存するであろうから，この問題を理論的に取り扱うことができる見込みはほとんどない。

このような事態に直面して，経済学者が解決の道を求めてきた伝統的な出口は市場における競争であった。たとえば，ジョン・ステュアート・ミルは，その『経済学原理』の第Ⅱ編の第4章「競争および慣習について」において，こう述べている。

「経済学者，なかんずくイギリスの経済学者は……競争の効果を誇張して，それと背反するもう一つの原理をほとんど顧慮しないことを習わしとしてきた。……このようなことは，経済学が競争の原理を通じてはじめて科学の性質を有すると自負していることに思いを致すならば，いくらか理解できるであろう。地代，利潤，賃金および価格が競争によって決定されるかぎりにおいて，これらのものに何らかの法則性を賦与することができるからである。……しかし，じっさいに競争が……無制限に支配力を振るうと想定することは，人間のかかわる諸事象の現実的過程の観念としては大きな誤りである。私は，自然的なものにせよ，あるいは作為的なものにせよ，独占を，あるいはまた，……政府当局の何らかの干渉を念頭に置いて，そう言っているのではない。これらの攪乱的諸原因は，経済学者が，つねに顧慮してきたものである。……競争に対する障害物が存在せず，その場合の結果が，競争によってではなく，慣習もしくは慣行によって決定される……場合を，私は言っているのである。……

……経済学の分野では，同一市場の中に二つの価格は存在しえないという命題よりも頻繁に，われわれの要求に応えてくれる命題は存在しない。それは，疑いの余地なく，妨げられることのない競争が生み出す自然的な結果である。しかし，同一市場に二つの価格がほとんどいつでも存在することなら，誰でも知っている。大きな町にはどこでも，そして，ほとんどあらゆる業種にわたって，安い店と高い店があるだけでなく，同一の店が同一の商品を異なる

顧客に異なる価格で売っている……。」[24]

そうして今日，ブラウが作業集団内での社会的交換をめぐる競争の議論をするとき，それが19世紀前半のイギリス古典派の経済学者たちの議論をなぞっていることは明白である。すでに上に引用したように，彼はこう述べているからである。

「エキスパートたちが一般ケースワーカーの服従と，その集団内での優位の地位を求めて，そしてまた，助言を必要とする人々がエキスパートの相談時間を求めて競争する」という「この二重の競争の過程において，助言に対する服従の交換率は，その集団の中でほぼ一つに統一される」と。

すでに見たように，《競売方式》の市場では，《競売人》の提示する呼び値にすべての取引者は従うのであるから，その市場には終始，一つの価格が支配している。それゆえ，ミルとブラウの言う《競争》を通じて，さまざまな価格がほぼ一つに統一されていく過程は，《対面方式》の市場に固有の現象でなければならない。

VIII

《対面方式》の交換が行なわれる一般市場において，当初はまちまちの水準で成立する価格が，競争の影響の浸透につれて，やがてほぼ統一される傾きがあることは，上掲のミルの所論の中で触れられているように，古くから経験を通して感知されてきたことである。そこでは自由な競争が行なわれながら，同時に，相互に対面する交換の両当事者がさまざまなやり方で交渉力を発揮する場面が目撃される。アルフレッド・マーシャルは《自由競争》の行なわれる一般市場の中に包含される一つの企業が，その周囲の特定の顧客群を惹きつけることによって特定市場を形成し，その条件のもとで市場をスポイルすることを怖れながら行動する場面を取り扱っている。彼のそのような議論を完全競争の理論の枠の中に収めようとして，つじつまを合わせることに失敗した者は，そのような企図の可否を問うことを忘れて，それをマーシャルの論理の不整合として非難する。[25] しかしながら，マーシャルの念頭にあった市場が，かならずしも《競売方式》の交換のそれではなく，むしろ《対面方式》のものであるとするならば，競争の存在と交渉力の発揮とを同列に論じることがそのまま論理の不整合につながるとはかぎらない。

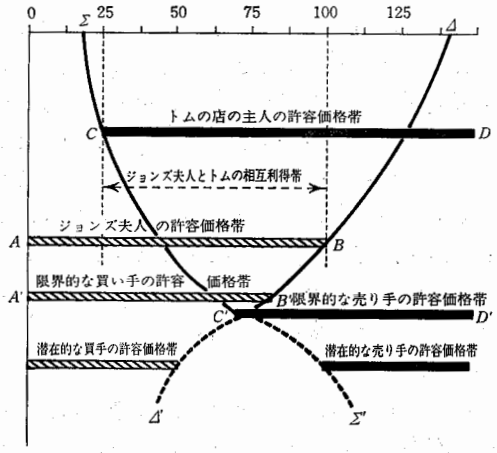
いま，取引所ないしは，それに準ずる仲介機構が存在しない《対面方式》の交換の行なわれる一般市場において，《競争》という「神の見えざる手」のもとに，価格がほぼ統一されている状態を想定してみよう。それをバターの小売り市場とし，その1ポンド当たりの価格が75セントの近傍で成立しているものとしよう。そのような状況の中から，任意に一つの交換関係を成立させている両当事者を取り出して，買い手をジョンズ夫人，売り手を「トムの店」の主人と呼ぶことにしよう。すると，両者の許容価格帯は第2図のものがそのまま利用できて，しかもこの場合には，この両当事者に固有の相互利得帯 CB の上の75セントの近傍で交渉が妥結していることになる。

さて，われわれは相互に対面する当事者の許容価格帯がそれぞれの当事者の対に固有のものであることを十分に承知したうえで，売り手と

24) John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, edited with an introduction by W. J. Ashley (London: Longmans, Green, and Co., 1909), pp. 239, 242.

25) Stigler, op. cit., p. 252. そこでスティグラーは，マーシャルの問題の箇所を次のように指摘している。Alfred Marshall, *Principles of Economics* (8th ed.; London: Macmillan, 1929), pp. 374 and 458. その後，サムエルソンもスティグラーと同じことを述べている。Paul A. Samuelson, "The Monopolistic Competition Revolution," as Chapter 5 of *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*, edited by Robert E. Kuenne (New York: John Wiley & Sons, Inc., 1967) pp. 105–138. とりわけ p. 112 を見よ。

第3図　対面方式の一般市場



買い手の許容価格帯を作為的に分離させて，まず，買い手の許容価格帯をその最高限度価格(B)の高い順に上から下に並べかえ，次に，売り手の許容価格帯をその最底限度価格（C）の低い順に上から下に並べることにしよう。その結果は，第3図に描かれていて，そこで北東から南西に向かって流れる曲線 $\Delta BB'\Delta'$ の点 Δ' から点 B' に至る部分は，買い手の最高限度価格の点を連らねたもの，そして，北西から南東に向かって流れる曲線 $\Sigma CC'\Sigma'$ の点 Σ から点 C' に至る部分は，売り手の最底限度価格を連らねたものである。

買い手のうちで最も低い最高限度価格を有する者と，そうして，売り手のうちで最も高い最低限度価格を有する者とを，それぞれ，限界的な買い手と売り手と呼ぶことにすれば，第3図の中の斜線入りの許容価格帯 $A'B'$ が限界的な買い手のそれ，そして，黒帯 $C'D'$ が限界的な売り手の許容価格帯である。とくに注意すべきことは，これらの限界的な買い手と売り手は，かならずしも，互いに対面する交換相手になっているとはかぎらないということである。そのような事情を逆の方から言うと，互いに対面する交換相手であるところのジョンズ夫人と「トムの店」の主人の許容価格帯 AB および CD は，第3図の中で互いに遠く離れた所に位置しているということになる。しかし，両者の交渉によって成立する取引価格は，この対面関係に固有な相互利得帯 CB（25セント$\leqq p \leqq$100セント）の枠の中で75セントの近傍に落ち着いているのである。その価格の決定を直接に行なうのは両者であって，不特定多数らか成る一般市場ではない。

なお，この図では少し破目をはずして，潜在的な売り手と買い手の許容価格帯が描き加えられている。それらの最低限度価格と最高限度価格をそれぞれ連ねたものが，曲線 $\Sigma CC'\Sigma'$ と $\Delta BB'\Delta'$ のそれぞれの部分 $C'\Sigma'$ と $B'\Delta'$ である。しかし，われわれのこれまでの議論に忠実に従うならば，それぞれの許容価格帯は取引相手が確定してはじめて定義されるのであるから，まだ取引相手を見つけることができないでいる潜在的な売り手と買い手については，彼らの許容価格帯を確定させることができない。それゆえ，曲線 $\Sigma CC'\Sigma'$ と $\Delta BB'\Delta'$ の $C'\Sigma'$ と $B'\Delta'$ の部分は，人々の許容価格帯が取引相手の存在から独立に確定するという想定のもとで描かれるはずのものである。ともかく，こうして，われわれは《対面方式》の交換が行なわれる一般市場において，需要側に立つ個々の売り手の許容価格帯と，そして，供給側に立つ個々の買い手の許容価格帯から，二本の曲線 $\Sigma CC'\Sigma'$ および $\Delta BB'\Delta'$ を描くことができるけれども，そうして，それらの曲線をこの市場の供給曲線と需要曲線と呼ぶことに強い誘惑を感じるけれども，それらは本来の供給曲線と需要曲線の概念が有する本質的特性を欠いているので，これらの名称を用いることは抑制されなければならない。

IX

第3図に示した議論によって，《対面方式》の交換が行なわれる一般市場における需要と供給の相互作用の仕組みの基本的な性質がほぼ明

らかになっている。この市場では，《競売方式》の場合に想定できる需要曲線と供給曲線を型通りに適用することが理にかなっているとは思われない。われわれが示した《対面方式》の市場における需要と供給の相互作用の仕組みは，ブラウのいう《対面集団》における社会的交換のそれと，基本的に共通した性質を有すると思われるので，以下に，作業集団における助言と服従の社会的交換にかんするブラウの需要・供給分析の議論を，第3図で示した手法に従って再構成してみることにしよう。そのさい，売り手（たとえば，「トムの店」の主人）の位置には助言者としてのエキスパートが置かれ，買い手（たとえば，ジョンズ夫人）は助言を求める一般ケースワーカーの1人であると想定される。

ブラウは，まず「作業集団におけるエキスパートの助言の供給の変動が及ぼす衝撃の結果は助言に対する需要の弾力性に左右される」[26] という命題の内容をかなり具体的な形で説明することから始める。すでに述べたことであるが，ブラウによる《需要の弾力性》の定義は，必ずしも需要曲線の存在を必要としていない。それゆえに，需要曲線を想定することのできない《対面方式》の交換の一般市場に対する，われわれの分析がブラウの議論に背馳することなく適用できるのである。

いま，この公共福祉機関の全ケースワーカーの中でエキスパートとして認定されている数人の定員数が削減されて，半数のエキスパートが他の部局に配置転換されるものと想定しよう。このような条件の変化が《助言の供給の減少》の範疇に加えられることには，ほとんど疑問の余地がないと思われる（何らかの条件の変化について，一般的には，このような明確な分類が可能であるとはかぎらない）が，その新しい条件のもとでは，留任している半数のエキスパートの1人1人に対して，従前の2倍の数にのぼる一般ケースワーカーへの助言の負担がかかってくるのである。

そのような負担の増大は，エキスパート自身のケースワークのための時間の余裕に圧力をかけることになるから，一方で，エキスパート自身の助言の許容価格帯の最低限度価格（C）の水準を上昇させるとともに，他方で，それはエキスパートの相談時間をめぐる一般ケースワーカー相互間の競争を激化させて，彼から助言を受けているケースワーカーの許容価格帯の最高限度価格（B）をも上昇させるであろう。それと同時に，これまでは，転出させられたエキスパートと相談関係を結んでいた一般ケースワーカーたちは，留任しているエキスパートとの相談関係を新規に作り出されければならないから，既存の許容価格帯のいくつか，おそらくほぼ半数，は第3図から消滅して，新しい許容価格帯が現われることになろう。これを要するに，第3図の2本の曲線 $\Delta BB'\Delta'$ と $\Sigma CC'\Sigma'$ は，条件の変化（供給の減少）とともに，いずれもずたずたに分断され，新しい許容価格を入れ換えられて，結局，もとの形をほとんどとどめることがないほどに再構成されるであろう。

その場合，ケースワークが一般にさほど困難な課題のものでないとするならば，以前には，一般ケースワーカーたちが自己の時間の節約のために，比較的安易に求めていた助言を，新しい条件のもとでは，求めなくなることが考えられる。なぜなら，エキスパートの最低許容価格（C）と，一般ケースワーカーの最高許容価格（B）の水準がともに上昇して，両者の相互利得帯（CB）は右の方向に移動することによって，一般ケースワーカーは服従度で表示される助言の価格が高くなることを感知するとともに，集団内での自己の非公式の社会的地位を大幅に犠牲にしてまで助言を求めることを差し控えるようになるからである。このことから，一般ケースワーカーにとって作業集団内部での非公式の社会的地位がより重要な考慮事項になっている場合，そしてまた，遂行されるケースワークの質について要求される水準がさほど高

26) Blau, *op. cit.*, p. 179.

くない場合などについても，同様の帰結が生じることが容易に推測されよう。こうして，以上のような場合には，エキスパートの定員削減（助言の供給の減少）が，一般ケースワーカーの助言に対する需要量をかなり大幅に減少させるとともに，この需要量の減少が当初における価格上昇をしだいに緩和させることになろうから，窮極的には，価格の上げ幅は小さく抑えられて，ブラウの定義によれば，需要は弾力的であることになる。

以上の諸事情と反対方向に作用する事情，たとえば，ケースワークがきわめて困難な課題となっている場合，あるいは，一般ケースワーカーが作業集団内部での非公式な社会的地位にさほど拘泥しない場合，などの事情は助言に対する需要を非弾力的にするであろう。ブラウは，もちろん，それらの諸事情の分析に加えて，供給の弾力性に影響する諸事情の説明も行っている。彼の議論は，その弾力性の定義は別として，《競売方式》の市場における需要・供給分析の手法から必ずしも完全には離脱していないので，われわれの手法によって再構成される必要がある。しかしながら，これまでの議論によって，その再構成がどのように進められるべきかは比較的容易に推測できるであろうから，われわれはもはやブラウの議論にこれ以上立ち入ることを止めて，次の課題に向かって進まなければならない。すなわち，《対面方式》の交換が行なわれる市場における需要・供給分析の手法を《法的交換》の諸問題に適用することが，その課題である。