HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	地域農業組織化への企業経済理論的接近(1992年度秋季大会シンポジュウム「新農政改革と北海道農業の進路-担い手像と地域支援システムをめぐって」)
Author(s)	浅見, 淳之
Citation	北海道農業経済研究, 3(1), 2-14
Issue Date	1993-10-01
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/62900
Type	journal article
File Information	KJ00009064882.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

［北海道農業経済研究　第3巻第1号　1993.10］

［ 論　文 ］

地域農業組織化への企業経済理論的接近

浅　見　淳　之*

I　地域農業組織化理論の基本問題

1992年に発表された新農政においては、わが国の農業の発展の担い手は大規模農業経営と営農集団であることが確認された。両者はシュムペーター流に言うのであれば、まさに経済を動かす主体なのである。しかしこれら主体が担い手として個別に経営発展していこうとしても、現状では個別には克服できない様々な障害が存在している。個別には克服できない障害でも、地域農業全体でならば克服することができる場合が多い。北海道でも担い手の経営発展を地域で支援するために、地域農業の組織化をますます推進していかなければならない。すでに高度経済成長期以降の産業構造ならびに地域農業構造の歪に対応して、地域農業の組織化は推進されてきており、多くの事例が全国的に展開されている。そして多くの農業経済研究者が組織化を研究対象として取り上げている。そこではほとんどの場合、組織化の要因として主に「規模の経済」と「複合化の利益（範囲の経済）」が挙げられている１）。個別経営の規模が零細なために規模の経済を享受できず、また最低適正規模を達成している部門間の複合化の利益を個別経営内では実現できない。個別では不可能でも、地域内で農業経営どうしが共同することによってこの二つの利益を享受できる。したがって地域農業の組織化が進むという論旨である。

しかしながら、規模の経済と範囲の経済（複合化の利益）は組織化の結果享受できる利益であるが、両者は組織化とは何等関係のないことに気がつかなければならない。経済学で想定するように、ホモ・エコノミクス（純経済人）としての売手と買手が存在し市場が完全であるならば、組織を形成しなくとも市場メカニズムを通して財・サービスを調達・販売して規模の経済と範囲の経済が実現できるはずである。問題は現実の市場が完全でないことにあるのである。資源配分機構を、市場が不完全だから組織に代替して、規模の経済と範囲の経済を追求しなければならないという論理展開でなければならない。ところで最近（1970年代より）の企業経済理論では、まさにこの市場から組織への資源配分機構の代替の問題ーなぜ組織化が行われるのかーを中心課題として扱っている。

ひと昔前の経済学においては、企業の理論として利潤関数と生産関数のもとでの機械的な最適化行動の叙述だけが展開されていた。しかし現実の企業は組織として存在し、むしろ業務構造、雇用構造などの組織上の問題を解決しなければならない。この点を反省して、市場と組織化の問題を扱った新しい企業経済理論が展開している。きっかけとなったのは1970年代に、取引費用（Trans

＊帯広畜産大学

ーaction Cost）に初めて注目して企業組織の形成を解いたR．Coaseの論文'The Nature of the Firm'（1937年発表）が再評価されたことである[2]。このR．Coaseの論文をもとに、基本的に取引費用理論とエージェンシーの理論の２つのアプローチが展開した[3]。

したがって地域農業組織化の論理を論じる場合、新しい企業経済理論を援用することが極めて有効である[4]。本稿では最新の企業経済理論における２つのアプローチを援用することによって、取引に注目して地域農業組織化の論理を説明することを目的とする。まず第１に、IIで企業経済理論における組織形成の論理（取引費用理論）を説明して、IIIでこの取引費用理論を援用して地域農業組織構造の形成を説明する。そして第２に、IVでエージェンシーの理論によって、取引関係としての地域農業組織のもとでの主体間の行動を説明していくことにする。

II　取引費用理論と企業組織

１．資産の特化性と取引様式

取引費用理論では、①市場に対し②企業組織と③中間組織という２種類の組織に注目する。そしてそれぞれに対応して①市場取引、②内部取引、③準内部取引が行われているとしている。③は市場取引同様に所有権の統合していない独立の企業間での取引であるが、継続的取引（Customer Relationship）を基礎として、内部取引に準じた継続的・協力的な取引が行われる場合である。下請け関係、企業グループなどを代表とする。

そこで問題となるのは、市場取引、内部取引、準内部取引がいかに選択されるかを検討することにある。取引費用理論の代表的論者であるO．Williamsonは、投資された資産の特化性（Asset Specificity）から取引様式の選択が決定されるとしている[5]。取引される財・サービスが売手・買手の間で特化していない場合、つまり汎用的な場合には、買手は容易に他の供給者から買うことができ、売手は容易に他の需要者に売ることができる。しかし売手がある買手の要求に応じて特化した投資を行った場合、取引される財・サービスはその買手にのみ価値を持ち、容易に他の需要者に売ることはできない。また買手も他の供給者から望んでいる財・サービスを容易に買うことはできない。買手がある売手の要求に応じて投資を行う場合も同様である。このように取引が売手・買手双方に特化して投資が行われている場合は資産の特化性が高い（idiosyncratic）と言い、売手・買手は取引において閉じこめられ、取引相手の身元が重要になる。資産の特化性は、場所（Site）の特化性、物的資産（Physical Asset）の特化性、人的資産（Human Asset）の特化性、人質に出された資産（Dedicated Asset）の特化性から説明される。

３種類の取引制御機構（市場制御、内部制御、継続的取引による制御）で発生する取引費用と資産の特化性の程度の関係から、取引様式の選択について説明できる（以下図１を参照）。まず市場制御（Market Governance）から説明しよう。特化性が低いうちは取引相手の身元は問題にならない。したがって取引を特別な方法で制御する必要はない。無差別な相手とスポット的に価格シグナルに基づいて取引を制御する市場制御にまかせておけばよく、市場取引で何等問題はない。さらに汎用的な財であるので、他の売手もしくは買手と取引することによって規模と範囲の経済を実現できる。したがってむしろスポット的な市場取引が有効である。その上スポット的市場取引であれば、環境の変化に合わせて弾力的に販売量および調達量を変えることもできる。図１において、特化性が低いうちは取引費用が最も節約的な市場制禦が選択されることを示している。

しかし特化性が高い場合は、同じ取引相手でな

ければならず双方独占が形成される。しかも長期にわたって同じ相手と取引していかなければならない。長期にわたる将来の事象までを完全に網羅した契約を行うことは、限界づけられた合理性（Bounded Rationality）によって極めてむずかしい。

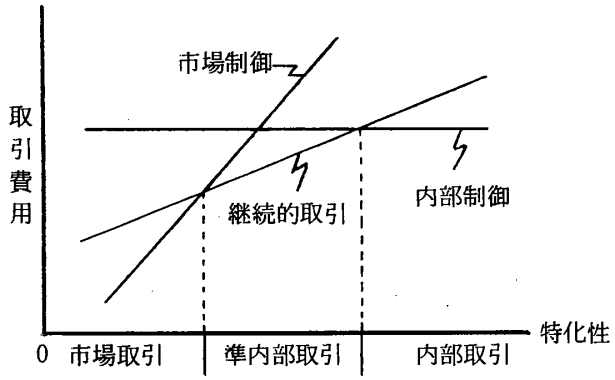


図１　特化性と取引様式の選択

しかも双方独占下では競争によって機会主義（Opportunism）を排除することはできず、交渉においては機会主義が強く現れる可能性がある[6]。したがって市場制御のままでは、機会主義に基づく売手・買手の対立を調整し、駆引によって煩雑な交渉をしていかなければならない。これらの取引に付随する活動のための費用が取引費用である。資産の特化性が高まるほど競争が排除され機会主義が強まり、特化性に比例的に市場制御の取引費用が発生する。図１において、市場制御では特化性が高まるにつれて取引費用が飛躍的に増加することを示している。特化性が高い場合は市場制御のままでは取引費用が極めて高くついて交渉が妥結できないことになってしまう。

そこで資産の特化性が高い場合に、市場制御で発生する取引費用を節約できる取引制御機構として内部制御（Unified Governance）が登場する。内部制御とは所有権の統合された組織内部の部門間での取引制御である。所有権が統合されていれば、利潤の分け前を交渉する必要がなく機会主義も発生しない。そして意思決定を統一することができ、交渉妥結のための努力はいらない。つまり市場制御で発生した取引費用は節約されることになる。しかし資産の特化性とは無関係に、組織内部におけるマネジメント・コストや官僚主義の弊害が発生する。また所有権を統合してしまうと、取引量が１企業の必要量に限定されてしまい、他の企業と取引することによって弾力的に取引量を調整して、規模と範囲の経済を実現することはできなくなる。つまり規模と範囲の経済を十分に享受できない損失が発生する。図１で内部制御においては、こういったコスト・弊害・損失が、特化性とは無関係に一定の取引費用として発生することを示した。したがって、内部制御による取引費用が最も節約的となるのは資産の特化性が高い場合だけであり、特化性が高い場合に内部制御を行う内部取引が採用される。つまり市場取引から組織内部取引へ移行し、インテグレーションや企業内部調達が行われるのである。もちろんこの場合は事前に内部取引への移行費用、すなわちM&A、部門設立、長期（終身）的雇用のための投資費用が、長期的には回収できるにしても、事前に負担できることが前提となっている。

２．継続的取引に基づく準内部取引

しかしながら資産の特化性が中間である場合は、ある程度の特化性によって少数に限定されるが、代替的な相手との取引が可能となる。複数の相手と弾力的に取引すれば規模と範囲の経済を享受できる取引量を実現できる。そして複数の相手間の競争（双方不完全競争）によって機会主義は弱まる。加えて内部取引化のための投資費用を事前に負担する必要はない。したがって独立した（所有権の統合されていない）企業間で取引が行われる。少数の企業間では、多数の競争に基づく市場メカ

ニズムによらず、直接に相互が取引を制御しあう（双務的制御：Bilateral Governance）ことになる。その制御方法として、取引相手を変えることなく同一の取引相手との固定的な継続的取引による制御が採用される。この制御では取引の繰り返しにより、①報復が可能となる、②取引相手の情報が蓄積して情報が対称的になる、③長期的な立場から相手の機会主義が評価可能となることなどから機会主義が避けられ、取引費用が節約されることになる。同時に独立した企業間であるので、官僚主義の弊害やマネジメント・コストがかからず、弾力的調整と規模と範囲の経済を享受できることになる。図1において取引費用を比較すると、特化性が低い間は市場制御が最も節約的であり、特化性が高い場合は内部制御が最も節約的であるが、特化性が中間の場合は継続的取引によって取引費用が最も節約的になることを示している。

すなわち継続的取引をもとに、市場取引と組織内部取引の中間に位置づけられる準内部取引が選択されるのである。さらに、たとえより有利な取引相手が現れても、短期的に相手を変えずに継続的取引を続けるのは、取引費用節約の利点に加えて次の背景があるからだと指摘されている[7]。継続的取引が行われるのは、売手と買手が地域的・社会的に深く関係していて、長期的には信用のできる固定的なメンバーである場合が多い。継続的取引に基づく準内部取引は、社会学的に同一なグループのメンバーによって行われることに支えられている点に注目したい。

III　準内部取引のネクサスとしての地域農業組織　－構造－

1．地域農業組織の定義

次に取引費用理論を援用して、地域農業組織構造の形成論理を説明していこう。最初に地域農業組織の定義をしておこう。これまでにも農業組織の定義は種種行われているが[8]、本稿では企業経済理論にしたがって、市場（市場取引）に対する企業組織（内部取引）と中間組織（準内部取引）の形成の観点から、定義を行う。

(1) 内部取引：家族経営、法人、営農集団

所有権が統合されている範囲内で内部取引が行われる場合は企業組織に対応しよう。これには家族経営、法人、営農集団が含まれる。家族経営とは労働・土地・資本あるいは中間生産物を経営外部（市場）から調達するのではなく、経営内部の資源として固定し、内部調達する主体である。共同組織をもとにする農業法人あるいは営農集団とは機械などの所有権が複数の家族経営に跨り、内部調達の範囲が家族経営を越えた主体である。営農集団として例えば南網走営農集団をイメージされたい。

(2) 準内部取引：地域農業組織

これに対し中間組織に対応するものとして地域農業組織が定義される。すなわち地域農業組織とは、社会学的に同一のグループである地域農業において、所有権の独立している家族経営、営農集団などと農協、食品加工工場、機械銀行、あるいは他の家族経営などとの間で準内部取引がネクサス（連鎖状態：Nexus）[9]として形成されていることと定義される。次の3類型に分類される。①農協施設の共同利用による組織化（カントリーエレベーター、澱粉工場、機械センター、情報センターなど）、②農協、市町村公社などを中心とした生産要素の斡旋による組織化。地域ぐるみの経営・作業受委託組織、集団的土地利用、農地銀行、機械銀行、地域輪作、麦藁・糞尿交換など。①、②を兼ねるシステムとして例えば中札内村生産団地組織システム、美幌地方農業管理センターなどをイメージされたい。③食品加工工場、コントラクター、ビート工場などの企業と農家、農協との結びつき（継続的取引による顧客関係）による組織化。

2．企業経済理論の問題点と取引性

しかしながら、一般企業の企業組織・中間組織と、農業における家族経営・営農集団・地域農業組織の間には大きな違いがある。企業経済理論を直接、農業の組織化の分析に援用するには距離がありすぎる。地域農業の組織化は資産の特化性だけでは説明しきれない。企業経済理論では、固定資本ならびに土地はすでに企業組織内部に投資されていると言う暗黙の前提がある。だから資産の特化性という概念が出てくる。企業経済理論で取引の対象となっている財・サービスは、種種の特化性を持った固定資本から生産される中間生産物（原材料）である。しかし農業経営にとって問題となっているのは、経営規模の零細性や農地の高騰・非流動化によって、家族経営が固定資本や土地を規模と範囲の経済を実現できるほどには十分調達・集積できないことなのである。特化性の問題以前に、分割できない固定資本・土地・労働のサービスをいかに調達できるようにするかが問題なのである。

したがって地域農業の組織化を説明するために企業組織理論に次の修正を加えることにする。第1に特化性を資産に限定しないことにする。T. Reveが指摘するように[10]、特化性が高いとは取引される財・サービスが企業の競争戦略上どうしても必要でコアとなり代替がきかない場合であり、特化性が中間とは財・サービスが競争戦略上補完的でセカンド、サードベストとの代替もありうる場合、低いとは代替性に問題がない場合とする。そして第2に取引性という概念を導入することにする。企業経済理論では、すでに財・サービスの取引が存在していることを前提としており、いかなる取引制御機構によるのが合理的かを検討している。しかし農業にとっては取引そのものの存在が問題なのである。市場が存在し、どの程度財・サービスの販売・購入が可能かどうかを検討するのは、市場性（Marketability）の問題と言われる。したがって取引の存在可能性は市場性の問題として扱うことができる。ただしここでは市場か組織かの問題を扱っているので、誤解を避けるため「取引性」という用語を用いることにする。

取引性の観点から取引様式の選択を説明しよう（以下図2参照）。取引ができるためには、①双方にとって最適な供給者と需要者が存在すること、②規格・品質が客観的に評価できること、③取引条件の交渉が効率的に行われること、④財・サービスが交換できる単位になっていることが必要である。④は特に、分割不可能なストック財（固定資本・土地・労働）のフローとしてのサービスを提供するような売手が存在していることを示す。こういった取引が行える条件を整え管理する費用として取引費用が発生する。すなわち、供給者・需要者を探索・斡旋し、財・サービスを交換できる単位に分割し、その評価基準を作り、交渉の妥結が効率的にもたらされるようにする費用である。

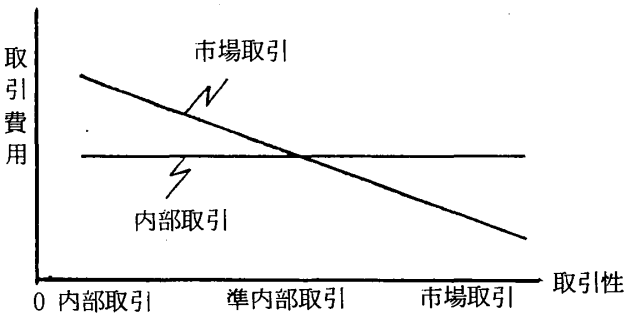


図2　取引性と取引様式の選択

まず市場取引を行う場合を考える。取引の前提条件がすでに完備されて、取引費用がかからない場合を取引性が高いと言う。この場合は、売手と買手が市場において価格シグナルによる見えざる手によって取引を行えばよい。しかし取引性が低くなるにつれて、取引できる条件を整備・管理し

なければならない度合いが高まり、市場取引のままでは取引費用が増大してしまう。図2で取引性が高まるにつれ市場取引の取引費用が減少すること、市場取引が採用されるのは取引性の高い場合であることを示している。

ところが所有権が統合されて内部取引になれば、探索、斡旋、客観的評価、交渉の必要はなくなる。また分割不可能な固定資本・土地・労働のフローとしての市場がなくとも、ストックとして組織内部で購入すればそのサービスを内部調達できるようになる。したがって取引性に関連する取引費用は発生しない。しかし取引性とは無関係に、マネジメント・コスト、官僚主義による弊害、規模と範囲の経済を享受できない損失が発生する。図2で取引性とは関係なく、内部取引の取引費用が固定的に発生することを示した。したがって内部取引が採用されるのは、内部取引費用のより節約的な取引性が低い場合であることになる。もちろん内部取引への移行の場合、事前に移行の費用を負担できること、すなわち固定資本・土地・労働を投資・購入できることが前提になっている。

しかしながら取引性がそれほど低くなければ（中間的な場合）、内部取引に移行せずとも、若干の取引費用を負担すれば市場取引のままでも取引が可能となる。特に組織内部の規模では規模と範囲の経済を大幅に犠牲にしてしまう場合には、取引費用を負担してでも市場取引の方が有利な場合がある。問題はいかに市場取引において取引費用を負担する方法を工夫するかにある。

3．特化性・取引性と農業の組織化

1）内部取引および市場取引と家族経営

かくして、規模と範囲の経済を取引によって実現するために、特化性ならびに取引性に基づく取引費用をいかに節約していくかというフレームワークで、農業の組織化を説明できることになる（以下図3を参照）[11]。

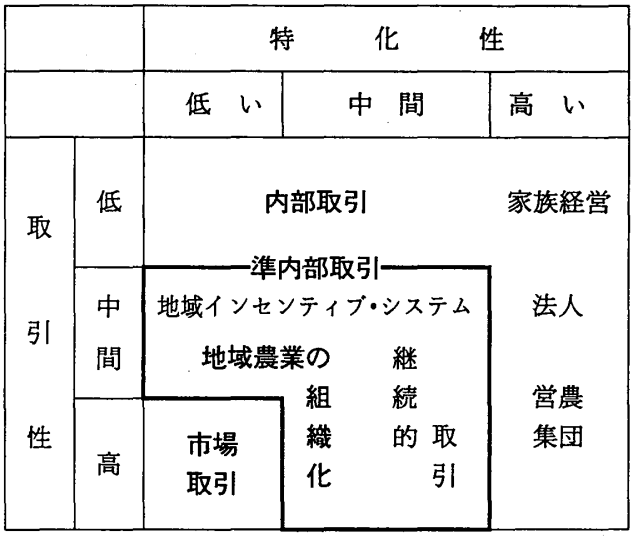


図3　特化性・取引性と取引様式

(1) 内部取引：経営資源

特化性が高い場合は機会主義が発生し取引費用が極端に高くなり市場取引が困難になる。また取引性が低い場合も市場から自由に調達することができない。このような財・サービスの調達に関しては市場取引に代替して内部取引が採用される。すなわち所有権の統合している家族経営もしくは法人・営農集団の内部の経営資源となる。それぞれの農業経営の生産方法に熟練している基幹労働および経営者機能は、各農業経営に特化した、固有の、コアとなる生産要素であり、極めて特化性が高い。またストック財である土地、固定資本からのフローとしてのサービスが取引される市場が成立していなければ、その取引性は低いことになる。ストックとして土地、固定資本を調達しなければならない。したがって生産のたびに市場から熟練労働、土地、固定資本を調達して組合わせることは困難である。これらの熟練労働、土地、固定資本は家族経営内部に経営資源として調達し、そこからサービスを調達しなければならない。

(2) 市場取引：外部調達

逆に特化性が低く、取引性が高い財の場合は市場取引でスポット的に販売店などから購入すればよい。たとえば特化性の低い物財（汎用性のある

種苗、肥料、資材など）は誰から買おうと問題はなく、かつ取引性があって店舗で常に販売している。したがって家族経営、営農集団の内部で調達する必要はなく、スポット的に必要な時に経営外部から調達することになる。また単純労働も誰であれ問題はなく、売手（労働者）がいるならば必要に応じてパートとして農外から調達している。家族経営では基本的に、経営資源からのサービスの内部調達と、物財のスポット的な市場調達によって、生産が行われることになる。

(3) 内部組織の拡大：営農集団の形成

しかしながら家族経営内だけでは規模と範囲の経済を十分実現できない。家族経営の範囲を越えて規模と範囲の経済が求められる場合はまず、家族経営どうしの所有権が結合されて内部組織が拡大して、その内部でより多くの家族労働、土地、固定資本などを調達する。たとえば大型機械は家族経営では適正規模を実現できず、かつ大型機械サービスの市場が整備されていないならば、そのサービスだけを取引することはできない。そこで家族経営が資本結合、土地結合（所有権の統合）することによって内部組織を拡大して経営資源を増やし、組織内部でより多くのサービスの調達を可能にする。これが共同組織による農業法人あるいは営農集団である。しかし法人・営農集団などの範囲内でも規模と範囲の経済が十分享受できない場合も多い。この場合に地域農業の組織化が問題になる。

2）準内部取引による地域農業の組織化

(1) 特化性と継続的取引

特化性が中間的であれば、家族経営・営農集団の範囲を越えて規模と範囲の経済を実現していく。一般企業でも特化性が中間の場合は、独立した企業間で継続的取引に基づく中間組織が形成され、準内部取引が行われることを説明した。農業の場合も同様である。

特化性が中間であるとは次の場合である。食品加工工場、農業資材販売店舗、機械会社（コントラクター）などと農家の取引を考えてみたい。代替的な取引相手が複数いるにしても、地の利、信用力、取扱農産物・資材の専門化などから最適な取引相手は限定されており、取引相手が誰であってもよいことはない。つまり特化性が中間になる。この場合、取引のたびに取引相手を変えるスポット的な市場取引は行われない。取引相手を変えず顧客関係を築き継続的取引が行われる場合が多い。継続的取引によって取引費用を節約すると同時に、独立した相手との取引によって硬直的な内部取引よりも弾力的に取引量を調整でき、規模と範囲の経済を享受できる。スイートコーン、アスパラガスなどの場合の加工会社と農家の長期にわたる契約生産、コントラクターと酪農家の間の顧客関係などはその典型的な例であろう。特化性の概念からは、継続的取引に基づく準内部取引によって結ばれた主体間の地域農業の組織化（定義の③）が説明される。しかしながら特化性の概念だけでは地域農業の組織化を説明することはできず、取引性の概念による説明が必要になる。

(2) 取引性と地域インセンティブ・システム

熟練家族労働および経営者機能は各家族経営に固有でコアとなる生産要素であり、市場は存在しえない。しかし土地、固定資本は基幹的家族労働ほどは各経営に特化した生産要素ではなく、取引を行うことは可能である（取引性がゼロではない）。取引性が低く、土地、固定資本のサービスの取引市場が存在しないならば、家族経営・営農集団で経営資源として内部調達しなければならない。しかし家族経営・営農集団の範囲を越えた規模と範囲の経済の実現が望まれる場合には、取引費用を負担してでも土地、固定資本のサービスを外部から調達する必要がある。あるいは麦藁、糞尿などの中間生産物、オペレーター労働、補完的労働なども取引を行うことは可能である。これらの財・

サービスも規模と範囲の経済が家族経営・営農集団の範囲を越える場合には、取引費用を負担してでも外部調達しなければならない。しかしながら市場メカニズムに任せたままでは、取引性が低く取引費用を負担できず取引が成立しない。問題はいかなる方法によって、市場取引においても取引費用を節約して取引を成立させるかである。

一般の企業でも、取引を成立させ取引に参加するようにインセンティブを高める様々なインセンティブ・システムが工夫されている。実際の企業では、料金、報酬などの経済的インセンティブのみならず、昇進、忠誠心などの社会的インセンティブを高める工夫がなされている[12]。農業生産地域では、地域的に長期にわたってメンバーが固定しており、かつ農業生産はメンバー間で相互依存する側面が強く、社会学的にも協力的なグループが形成されていると言われている。農業においても、地縁的なまとまりとして地域に賦存する、この共同的な社会的インセンティブを活用すべきである[13]。

これらの社会的インセンティブが活性化する工夫を「地域インセンティブ・システム」と呼ぶ。第1に、地域には、農協、自治体、市町村公社などの地域を代表するオーソリティーのもとでは、取引相手が探索、斡旋されれば、利己的な機会主義を排し、協力的に交渉を妥結させようとする協力的なインセンティブが活性化する。また、利潤を生まない活動では、市場に任せたままでは必要な財・サービスの交換可能単位の私的な供給者は存在しない。つまり私企業では利潤を生まないならば、大型施設などの固定資本を購入してそのサービスを提供する供給者とはならない。しかし第2に、農協のもとでは、たとえ利潤を生まなくともメンバーの便益を向上させる供給者を共同で設立し、協力して運営しようとするインセンティブが活性化する。こういった地域インセンティブ・システムによって、取引性の問題を解決できるのである。つまり、まず継続的取引に基づく準内部取引によって特化性の問題を解決できる。加えて、この地域インセンティブ・システムの活性化を利用した準内部取引を形成することによって、取引性の問題がある場合でもさらに取引費用を節約することができるのである。

第1に農協施設の共同利用による地域農業の組織化（定義の①）について考えよう。農協施設では農協という結節点で「規模の経済」を実現して、その結果得られる経営補完的サービスを提供している。すなわち、カントリーエレベーターなどの大型施設利用サービス、機械センターによる大型農業機械利用サービス、集出荷施設の建設・運営サービス、販売事業サービス、加工事業サービス、飼料等の自主配合サービス等である。これらのサービスの生産の適正規模は家族経営・営農集団の内部組織を越えて相当に大きい。しかしサービス生産に利潤が認められることはなく、私企業が規模の経済を実現して供給者となることは少ない。つまり取引性に問題が生じる。これに対し、たとえ利潤を生めなくとも共同で必要なサービスの提供者を設立・運営しようとする地域インセンティブが存在する。それゆえに農協が供給者となるのである。農協のもとでは、農家サイドも農協に協力的に施設などを利用し、出荷計画に協力しようとする地域インセンティブが活性化する[14]。農協との継続的取引に加え地域インセンティブによる準内部取引によって取引費用が節約される。

第2に、農協、市町村公社による生産要素の斡旋による地域農業の組織化（定義の②）について考える。補完的労働、オペレーター労働、未利用農地、未利用農業機械サービス、糞尿・麦藁などの中間生産物は、財産的保有動機、高地価、情報不足、探索・斡旋機関の不在などによって、市場メカニズムにまかせたままでは取引が成立しない。つまり取引性に問題がある。ところが農協、市町村公社等の地域的なオーソリティーのもとで生産要素が探索、斡旋されるならば、機会主義を弱め

て交渉をすみやかに妥結しようとする地域インセンティブが賦存する。その結果としてそれぞれの家族経営・営農集団内で規模と範囲の経済が実現し、適正な資源配分が行われることになる。取引当事者間の継続的取引と同時に、地域インセンティブによる準内部取引によって取引費用を節約できるのである。

企業との継続的取引や農協施設の共同利用による地域農業の組織化は、その経済的インセンティブも明かなことから、十分に進展してきている。ところが生産要素の斡旋による組織化は十分確立しているとは言い難い。社会的な地域インセンティブを十分活用できる、よりすぐれた地域インセンティブ・システムの開発・確立が最も必要な政策的課題である。

Ⅳ　エージェンシー関係としての地域農業組織－行動－

継続的取引および地域インセンティブに基づく準内部取引のネクサスが、地域農業組織の構造であることを説明した。ここでの準内部取引は、①規模の経済を実現して、家族経営、法人・営農集団と農協の間での、大型施設利用、大型機械利用、販売、輸送、加工事業に関するサービスの準内部取引、②規模と範囲の経済を実現するために、需要者と供給者として、家族経営、法人・営農集団間での補完的労働、オペレーター労働、未利用農地、未利用農業機械サービス等の準内部取引ととらえられる。これらのサービスの準内部取引の関係は、すべて委託・受託の関係－エージェンシー関係－になっている点に注目したい。すなわち農産物の処理を農協に委ね、農協の判断のもとに農協の施設で加工、貯蔵、販売などのサービスを受ける。機械銀行、受委託組織などを通じて、農業機械のオペレートを伴う農作業を委託する場合は、機械センターや受託農家の判断のもとに作業が行われる。あるいは集団的土地利用などを通して農地を供給する場合、その使用方法は需要者が決めている。つまり取引に当たっては、細かい作業内容、使用方法まで厳密に決めているのではなく、大枠がわかっているだけである。つまり準内部取引は、作業を委託するプリンシパルと、作業を受託して自らの判断のもとでサービスを生産するエージェントの間の取引関係で説明できる[15]。このようなエージェンシー関係では機会主義が問題になる。加工、貯蔵、販売、請負作業などのサービスに関する技術は熟練を要し、技術に関する情報がエージェントサイドに偏在している。またこれらのサービス生産を取り巻く環境－自然条件、市場条件、技術条件などもエージェントサイドに偏在している。したがってエージェントは情報の偏在を利用した機会主義に走りやすい。この機会主義をいかに押さえるかが、プリンシパルの行動の最重要課題になる。以下エージェントの機会主義について説明する。

家族経営、法人・営農集団はプリンシパルとして、経営の補完的機能である加工、販売、機械の使用を伴う農作業などのサービスを需要し、サービス生産活動を委託する。農協、機械センター、オペレーター、受託農家はエージェントとしてこれらのサービスを供給し、サービス生産活動を受託する。記号を以下の通りに定める。

v：エージェント（農協、受託農家など）へのインセンティブ
これは「経済的インセンティブ（報酬）」＋「社会的インセンティブ」から成る。

e：エージェントのサービス生産活動へインプットする努力水準

z：プリンシパル（家族経営など）の純収益の増分

A（v，e）：エージェントの効用関数
（$\partial A/\partial v > 0$、$\partial A/\partial e < 0$）

P（z，v）：プリンシパルの効用関数

（$\partial P/\partial z > 0$、$\partial P/\partial v < 0$）

$z = f(v)$：インセンティブー純収益生産関数（プリンシパルがインセンティブを支払った結果得られると予想している純収益の増加）

$v = g(e)$：努力水準ーインセンティブ生産関数（プリンシパルによって呈示される、エージェントが努力した結果得られるインセンティブ）

エージェントはインセンティブが大きいほど効用が高く、努力水準が大きいほど労働による負の効用が増えるため効用が低くなる。したがって$\partial A/\partial v > 0$、$\partial A/\partial e < 0$である。プリンシパルは純収益が大きいほど効用が高く、エージェントにとっての経済的誘因となる手数料（支払報酬）が大きいほど効用が低くなる。したがって$\partial P/\partial z > 0$、$\partial P/\partial v < 0$である。プリンシパルにとって、インセンティブを支払うほど純収益の増加は大きくなり、$f' > 0$。エージェントにとって、努力水準が高いほど受け取るインセンティブは大きくなり、$g' > 0$。fもgも一種の生産関数である。二階微分条件は経済学の通常の想定にしたがって、無差別曲線は凸関数、生産関数は凹関数を仮定する。

プリンシパルの効用極大化条件は、

$$\frac{df}{dv} = -\frac{\partial P/\partial v}{\partial P/\partial f}$$ である

エージェントの効用極大化条件は、

$$\frac{dg}{dk} = -\frac{\partial A/\partial e}{\partial A/\partial v}$$ である

以下図4で準内部取引関係を説明しよう。第Ⅰ象限はエージェントの主体均衡、第Ⅱ象限はプリンシパルの主体均衡を示す。第Ⅲ象限は45°線によってzをそのまま対応させており、第Ⅳ象限はeとzの関係は確率変数であり機会主義が現れることを示している。情報が対称的で機会主義が現れないならば、プリンシパルはc^1で効用極大化となり、z_2の純収益増分を実現し、v_1のインセンティブをエージェントに支払う。エージェントはh_1で効用極大化となり、v_1のインセンティブを受け取り、努力水準e_2をサービス生産にインプットする。しかし現実は情報が偏在しており、機会主義が現れてしまう。

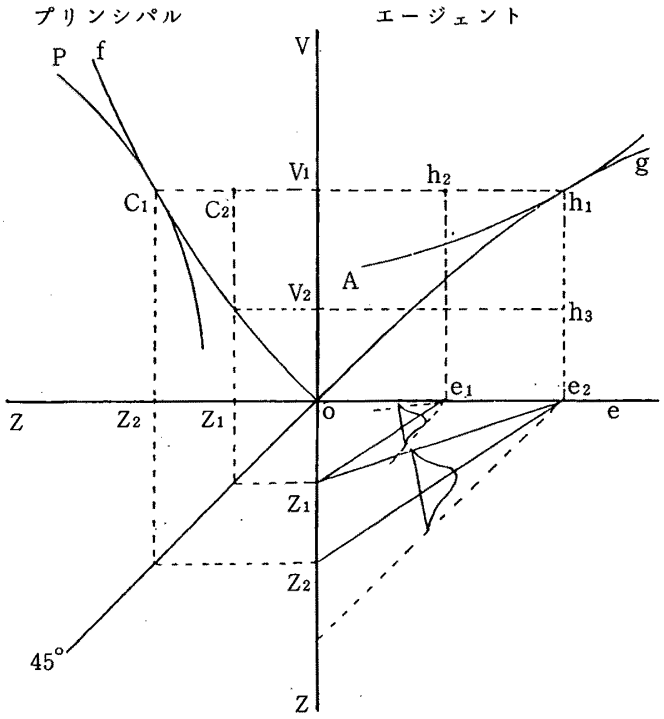


図4　エージェンシー関係と機会主義

第1の機会主義は、エージェントのサービス生産技術まではプリンシパルには分からない（情報の偏在）ことに基づく。真にはe_2のインプットに対してz_1の純収益を増加させるだけの技術的能力しかないとする。しかしプリンシパルに技術に関する情報がないのをいいことに、z_2まで純収益をあげることができると虚偽の申告をする。もちろん現実にはz_1の純収益しかあげられないが、これを自然条件や需要条件などの環境の変化のせいにするかもしれない。しかしプリンシパルはこれが虚偽の申告のせいなのか、環境の変化のせいなのかわからず、本来はz_1に対するv_2だけ支払えばよいのに、v_1を支払ってより低い効用

水準c_2しか実現できない。エージェントは本来はh_3の効用水準となるのだが、機会主義によってより高い効用水準h_1を実現してしまう。この技術情報に関する機会主義は、継続的取引に基づく準内部取引が採用されることによって押さえられる。すなわちエージェントの情報が蓄積して、また報復が可能となることなどから機会主義が弱まるからである。

第2の機会主義は、技術情報が蓄積されたとしても、エージェントの努力水準が測定できないことに基づく。エージェントのサービス生産活動は時間でしか測定できない。一定時間内にサボタージュによって努力水準を下げ効用を上げたにしても、その結果純収益が上がらなくとも、プリンシパルにはそれがサボタージュ（機会主義）によるのか、環境の変化によるのかわからない。一般にプリンシパルは、確率変数として努力水準と純収益の増分の関係をおおよその関係としてとらえていると考えられる。つまり確率分布は既知で期待値として純収益の増分をとらえているに過ぎない。

プリンシパルは効用極大化のため、e_2の努力水準に対して期待値としてz_2の実現を期待し、v_1のインセンティブの支払を考えている。エージェントはe_2のインプットに対し平均的にはz_2が期待されるにもかかわらず、サボタージュによってe_1しかインプットしないかも知れない。平均ではz_1の実現はe_1のインプットに対応するが、最悪の場合はe_2のインプットにも対応するのである。確率的には小さくとも、自然条件、市場条件などの環境の変化によっては起こりうる事象である。ところがプリンシパルには環境の変化に関する情報がないため、z_1の実現が機会主義によるサボタージュなのか環境の変化のせいなのか判断できない。したがって機会主義によってプリンシパルはv_1を支払いz_1しか享受できず、より効用の小さいc_2が実現してしまう。エージェントは逆に機会主義によってh_1よりも効用の高いh_2を実現できるのである。

サボタージュによる機会主義は、継続的取引によっても排除することができない。サボタージュに関する情報はサボる本人にしかわからないからである。一般の企業も、誘因両立的になるように（Incentive Compatibility）、各部門で様々な賃金払方法ーインセンティブ・システムを工夫している。しかしながら先述した地域インセンティブ・システムのもとでは、この種の機会主義は当初から排除されることになる。地域インセンティブ・システムのもとでは、エージェントの行動として、①機会主義をとらないほかに以下のような利点が考えられる。②インセンティブに地域メンバーへの協力という社会的インセンティブが含まれ、エージェントの支払報酬（経済的インセンティブ）が低くとも十分高い効用水準を実現する。③特にエージェントが農協などの場合、利己の利潤を極大化するよりプリンシパルの便益の最大化のための操業を行う。④農協のより収益性の高い他事業からの補助という形で、支払報酬が低くとも当該事業のインセンティブが高まる場合がある。⑤プリンシパルサイドも、機会主義をとらずエージェントに協力的であり、エージェントのサービス生産が効率的に行われる。たとえば施設の協力的利用、出荷計画の遵守、オペレーターへの補助的協力などである[16]。

やはり地域農業組織において、エージェンシー関係にある準内部取引において、継続的取引に加えて機会主義を防ぐような、よりすぐれた地域インセンティブ・システムの開発・確立が政策的課題である。

6．まとめ

本稿では地域農業の組織化を最新の企業経済理論を援用することによって、取引の側面から分析した。組織は、市場では取引費用が極端に高く発生するために、市場が代替されることによって形

成される。特化性が中間の場合には、規模と範囲の経済を実現すると同時に機会主義による取引費用を節約するために、継続的取引に基づく市場と組織の中間の中間組織が形成される。食品加工工場、コントラクター等の企業と農家、農協との結びつきに基づく地域農業の組織化はこれで説明できる。しかし地域農業組織の場合は土地、固定資本、副産物において、取引性が高くないために取引費用が発生してしまう問題がある。これは農協施設の共同利用、農協等による生産要素の斡旋による地域農業の組織化として、地域インセンティブによって解決される。

また地域農業組織内部の取引関係は、作業の委託と、受託してサービスを生産する関係ーエージェンシー関係ーとして把握できる。エージェンシー関係では機会主義が問題となる。しかし地域農業組織の基盤である継続的取引ならびに地域インセンティブを利用することによって、機会主義は抑えられ、さらにエージェント・プリンシパル双方に協力的な取引関係を実現できるのである。

したがって、地域農業の組織化の成功のためには、地域インセンティブを高め機会主義を抑える、よりすぐれた地域インセンティブ・システムの開発・確立が望まれる。

(注)

1) 文献［2］、［11］での指摘などを参照されたい。

2) 文献［4］を参照。R. Coaseはこの業績によって1991年ノーベル経済学賞を受賞した。

3) 企業経済理論の学説展望については文献［1］，［14］を参照。取引費用理論の代表としてO. Williamson、エージェンシーの理論の代表としてE. Famaを挙げておこう。文献［12］，［13］，［5］を参照。

4) 従来の農業組織化論の限界と、内部組織の経済学などの最新の企業経済理論の有効性については、文献［2］、［11］で詳しく検討している。

5) 文献［12］，［13］を参照。

6) 機会主義とは情報の偏在などを利用して、自己の利益のために、虚偽の、自分でも信じていない脅かしや約束を行うなどの欺瞞的行動。限界づけられた合理性とは、将来の事象、取引相手の行動について完全に知覚・認識するには限界があることを意味する。文献［15］を参照。

7) この点に関しては伊藤元重氏、今井賢一氏らの理論が国際的に評価されている。文献［9］，［9］参照。さらに長期的決算方法によるリスクシェアリングや参入障壁の形成などのメリットがあるため、日本経済では株式の持ち合いや人的交流によって継続的取引の保持に努め、日本的取引慣行あるいは企業グループやネットワークが形成され準内部取引が中心的役割を担っている。

8) 例えば文献［11］を参照。

9) ネクサスの概念については、文献［10］、［14］を参照。

10) 文献［10］を参照。

11) 本稿ではO. Williamsonの分析フレーム・ワークにしたがって、規模と範囲の経済の決定要因まではふれず、特化性と取引性に基づく取引費用に注目して組織化を説明する。文献［12］、［13］を参照。

12) 文献［3］、［7］、［14］を参照。

13) 頼平氏は同様の論点を、「共同システム」による社会的インセンティブの活用として主張している。文献［16］参照。

14) この地域インセンティブを、藤谷築次氏は農協の「組織力効果」として指摘している。文献［6］参照。

15) エージェンシーの理論は文献［7］の説明が分かりやすい。

16) これも組織力効果として指摘されている。

(引用文献)

[1] 青木昌彦「日本企業の組織と情報」, 東洋経済新報社, 1989.

[2] 浅見淳之「農業経営・産地発展論」, 大明堂, 1989.

[3] Barnard,C.I., The Functions of the Executive, Harvard University Press, 1956.

[4] Coase,R., The Nature of the Firm, Economica, 4, 1937.

[5] Fama,E., Agency Problems and the Theory of the Firm, Journalof Political Economy, 88, 1980.

[6] 藤谷築次「協同組合の適正規模と連合組織の 役割」桑原正信監修『農協組合の理論的基礎』、家の光協会、1974.

[7] 細江守紀「不確実性と情報の経済分析」, 九州大学出版会,1987.

[8] 今井賢一・小宮隆太郎「日本の企業」, 東大出版会, 1989.

[9] Imai,K., Corporate Network in Japan, Japanese Economic Studies, 16, 1988.

[10] Reve,T., "The Firm as a Nexus of Internal and External Contracts" in O. Williamson, The Firm as a Nexus of Treaties, SAGE, 1990.

[11] 和田照男「農業生産組織の企業形態論的分析方法」、『農業経営研究』第17巻第1号(1979).

[12] Williamson, O., The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, 1985.

[13] Williamson, O.,Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control, Wheatsheaf, 1986.

[14] Williamson,O., "The Firm as a Nexus of Treaties : an Introduction" in O. Williamson, The Firm as a Nexus of Treaties, SAGE, 1990.

[15] Williamson,O.,Markets and Hierarchies, Free Press, 1975.

[16] 頼平「農業共同組織論および農業立地論」『農業経営学』、明文書房、1991.

(平成5年5月13日受理)