

2017年1月30日(2017年2月3日 Web 掲載)

2016年度「企業論」期末試験問題

＜本試験において持ち込みを許可するもの（掲示したものの再確認）＞

A4の紙1枚。文字や図表を両面に手書き，印刷，コピーで書き込んでよい。
ただし，別の紙や，その他のものを貼り付けてはいけない。

＜解答用紙の使い方＞

解答にあたっては，解答用紙に以下のように問題番号を書き，その右側に解答を記入すること。解答は上から下に向かって配列すること。なお研究生などの非正規生に限り，氏名の横にメールアドレスを記すこと。Webシステムで成績を通知することができないため，メールで通知する。

(例)

I

1 a

2 b

.....

5 c

II

6 取引費用理論

.....

III本講義によれば，.....

＜問題＞（80点満点）（小テストに20点配点）

I 以下の文章や図表を完成させるために，提示された選択肢の中からもっとも適切なものを選んで，アルファベットで解答しなさい。（3×8=24点）

*本講義によれば，経済システムの根本問題とは，コーディネーションと（ 1
b ）である。企業を経済学的に論じる場合にも，この2つの観点から評価・分析することになる。

a 資源配分の効率性

- b 動機づけ（インセンティブ）
- c イノベーション
- d 環境適応

*取引費用経済学（以下，TCE と略す）によれば，特殊資産の存在は取引の少数性を強める。A と B の二者の取引において A のみが取引特殊資産に投資する必要がある場合には，投資後に，（ 2b ）。

- a A が B を脅迫して一般的な資産への投資を事実上強制することが起こりうる。
- b B が A を脅迫して投資の成果を引き渡すように事実上強制することが起こりうる。
- c A と B が双方独占状態になり，互いに譲らないまま交渉が続いて容易に決着しないということが起こりうる。

*TCE において，契約後に，契約が想定していなかった機会主義的行動によって，相手の利益を犠牲にしてでも自己利益を追求することを（ 3c ）という

- a 逆選択
- b 見えざる手
- c モラル・ハザード
- d 反転契約

*講義で紹介したウィリアムソンの分類にしたがえば，財やサービスの取引統治構造には市場による統治，三者による統治，二者による双務的統治，統合された統治がありうる。取引形態に即して言えば，それぞれの統治構造は，スポット市場での取引，第三者を介在した取引，二者で取り決めた長期継続取引，垂直統合による内部取引を媒介すると言える。ただし，現代の市場経済では，労働力の取引については（ 4d ）は不可能である。なぜならば，労働力は労働者の肉体と不可分であり，これをまるごと企業の所有物とすることは，一般に許されていないからである。

- a スポット市場での取引
- b 第三者を介在した取引
- c 二者による長期継続取引
- d 垂直統合による内部取引

*A. アルチャンと H. デムゼッツによれば、古典的企業とは、投入物の結合生産をめぐるものであって、投入物所有者が複数存在しており、一定の性質を持つ一人の当事者（オーナー）を持つような契約構造のことである。オーナーの性質とは、投入物結合のすべての契約に関わること、すべての投入物の契約について、他の投入物所有者と独立に再交渉する権利を持つこと、（ 5b ）を持つこと、その地位を売却する権利を持つことである。

- a 取引特殊的資産
- b 残余請求権
- c 組織コミットメント
- d 私的所有権

*企業特殊的技能は、継続的な雇用関係の中で形成しなければならない。このような技能形成への教育・訓練投資を誰の負担によって行うかが問題となる。労働者が負担した場合、（ 6b ）。一方、雇い主である企業が負担した場合、訓練後に労働者が転職すると、企業は訓練費用を回収できない。このため、企業は労働者を長く雇用して技能を発揮させ、教育訓練費用を回収しようとする動機を持つ。一方、労働者にとっても、転職すると技能は無価値になるので、転職するとくにインセンティブは生じない。むしろ、長く雇用しようとする企業の動機がわかっているならば、雇用不安が和らぐのでこの企業で働こうとする。

- a 労働者は、訓練後に、当該技能に対してよりよい報酬を払う企業があれば、転職しようとするインセンティブを持つ。一方、企業は訓練費用を負担していないので、転職されても損失は生じない。そのため、技能の価値に見合った労働条件を提示する
- b 労働者は、訓練後に転職すると技能は無価値となるので費用回収できない。そのため、元の企業で働き続ける動機を持つ。しかし、雇い主に労働条件の切り下げを求められても、それを飲まざるを得なくなるおそれがある。労働者にとって、少しでも費用回収できた方がまったくできないよりはましであるためである。
- c 労働者は、訓練後に、当該技能に対してよりよい報酬を払う企業があれば、転職しようとするインセンティブを持つ。一方、企業は技能を活用するためにこれを引き留める必要に迫られる。そのため、労働者から労働条件の大幅引き上げを迫られる可能性がある

*以下の三つの言説のうち、（ 7b ）である。

- a A が TCE に基づく見解、B が本講義担当教員の見解
- b C が TCE に基づく見解、A が本講義担当教員の見解

c BがTCEに基づく見解, Cが本講義担当教員の見解

(A,B,Cの説明)

- A 日本企業における右肩上がり賃金カーブは、「査定とジェンダーバイアスを伴った生活給規範」によって説明できる。戦後日本では、「会社は、男性稼ぎ手世帯の生計費を正社員男子に払うべきだ」という規範が定着している。この規範は、厳密な計算の上ではなく、ただ、右肩上がりという賃金カーブの形で近似的にのみ実現されている。会社は年齢・勤続とともに男子正社員の賃金を上げざるを得ないので、彼を簡単な仕事から困難で高度な仕事に配置がえして、待遇に見合ったはたらきを求める。つまり、右肩上がり賃金は、実は男性稼ぎ手世帯の生計費が年齢とともに上昇する傾向に、あまいさを含みながら対応した賃金なのである。
- B 日本企業における右肩上がり賃金カーブは、賃金が職務給であることと労働者が昇進することによって説明される。企業は、職務調査・職務分類によって職務を格付けし、人ではなく職務に対して賃金を設定している。職務給は、同一職務については、誰が担当しようとも、年齢や性別に関係なく同一賃金となる。ただし、査定制度を伴う場合には、基準額からの増減がある。労働者は、勤続とともに能力が向上して上位の職務に昇進することが多いので、結果として賃金が年齢・勤続とともに上がっているように見える。つまり、右肩上がり賃金は、実は職務に対応した賃金なのである。
- C 日本企業における右肩上がり賃金カーブは、企業特殊的技能論によって説明される。企業特殊的技能は、主として職場に独特の変化と異常に対処する能力である。この技能は雇用関係の外では形成することができないため、仕事をしながらオン・ザ・ジョブ・トレーニングによって形成され、年齢・勤続の高まりとともに蓄積されていく。これに対する対価として、またこの形成に従業員がつとめるように動機づけるために、賃金は年齢・勤続とともに上がる。この意味で、右肩上がり賃金は、実は企業特殊的技能という能力に対応した賃金なのである。

*本講義によれば、株式会社が経営者企業化する契機は二つあった。ひとつはバーリとミーンズが主張したものである。(8 a) 生じた。もうひとつはチャンドラーが主張したものである。大量生産・大量消費システムの確立とともに、財の流れを市場によってではなく企業組織内で権限とルールによって調整することが必要になった。経営の機能は複雑となり、専門的知識・能力のない株主や債権者では担いきれなくなった。

経営者支配論は、このようにして専門的経営者による経営の実質的権限把握が進展したと主張した。

- a 企業規模が巨大化するとともに個々の株主が高い持分比率を保てなくなり、いかなる個々の株主も取締役の選出と交代に強い権限を行使できなくなってしまう事態が

b 企業規模が巨大化するとともに少数の大株主に持株が集中し、大株主は10%程度の持株比率で経営を支配できる状態が

c 企業規模が巨大化したために、個々の株主が高い持分比率を保てなくなり、株主による持株を通じた支配にかわって、金融機関による融資を通じた支配が最も重要になるという事態が

II 以下の文章を完成させるために、空欄を、それぞれ30字以下で埋めなさい(5×6=30点)。

*取引費用経済学(以下、TCEと略す)によれば、取引には独自の費用がかかる。中でも重要なものは、探索と情報のコスト、交渉と意思決定のコスト、そして(9 監視と強制のコスト、[調整のコスト])である。

※2006年に出题した際に、「監視と強制のコスト」だけで正解としていた。当時、「調整のコスト」は教えていなかったためである。このため、「監視と強制のコスト」または「調整のコスト」のみで5点とする。

監視と意志決定のコスト：2点

監督・管理のコスト：3点

監視と強制：2点

*本講義によれば、労働市場の類型を「内部労働市場」と「外部労働市場」に二分化する分類は、社会に広く出回っているが誤っている。この二分法の帰結として、まったく異なる性質を持っている(10 職業別労働市場と二次的労働市場)が同一視されてしまう。

企業内労働市場の開放型と閉鎖型：2点

専門的な技能の必要な労働市場と一般技能のみが要求される労働市場：3点

非正規労働者と正規労働者：1点

二次的労働市場と専門的労働市場：3点

専門職労働市場と非正規単純労働市場：5点

*職能資格制度の年功的運用のもとでは、昇進・昇格・昇給は具体的には二つの形をとる。一つは、職位での昇進も職能資格での昇格もし、昇給もするが、昇進が名目的なもので、職位が実際の職務内容に即していない場合である。もう一つは、(11 職位では昇進せず、職能資格で昇格し、昇給もする) 場合である。後者の方が主要な形態であった。

昇進しないが、昇格し、昇給する：3点

職位では昇進しないが、職能資格では昇格する：2点

役職でなく職能資格で昇格し昇給する：3点
昇進しないが職能資格で昇格し，昇給する：4点
昇格の年功的運用による昇給：3点
職位の昇進をせず，昇格による昇給のみ：4点

*本講義の担当教員によれば，完成品メーカーが部品サプライヤーに対して利益管理を行うためには，完成品メーカーが（ 12 部品メーカーの生産コスト ）を把握していなければならない。（ 12 部品メーカーの生産コスト ）を分析し，把握しようとする完成品メーカーと，これを把握されまいとする部品サプライヤーとの関係が，日本のサプライヤー・システムを理解する上で重要である。

部品の生産コスト：4点
コスト：3点
製品の原価：3点
完成品コスト：1点
サプライヤーの技術レベル：2点
サプライヤーの経営状態：2点
部品サプライヤーの技術向上による原価低減：4点
サプライヤーの営業秘密：4点
部品サプライヤーの価格だけでなく利益：1点

*本講義で紹介した藤本隆宏の定義によれば，アーキテクチャとは，どのように製品を構成部品や工程に分割し，そこに製品機能を配分するかということ，および部品・工程間のインターフェースをいかに設計・調整するかということに関する，基本的設計思想のことである。前者について，（ 13 機能と構造の関係が1対1になっている設計思想 ）をモジュラー・アーキテクチャと言い，機能と構造の関係が錯綜している設計思想をインテグラル・アーキテクチャと言う。後者について，インターフェースが業界標準であることをオープン・アーキテクチャといい，インターフェース設計ルールが1社または1企業グループで閉じていることをクローズ（ド）・アーキテクチャという。

規格に沿ったユニットどうしを組み合わせしていくこと：2点
機能変更の際に、それに対応する部品をかえればすむタイプ：2点
組み合わせによる設計：1点
機能と構造の関係が明らかになっている設計思想：1点
交換可能な独立した機能を持つ部品同士で構成しようとする：5点

*本講義によれば，日本におけるメインバンクのモニタリングの有効性については二つの説があった。一つは1970年代までは有効であったがそれ以後に無効になったととらえる説であり，これは1970年代までの日本企業の行動原理について，長期利潤志向であっ

たという説と親和的であった。もう一つはもともと有効ではなかったと捉える説であり、これは 1970 年代までの日本企業の行動原理について、(14 量的拡大志向) であったという説と親和的であった。

量的拡大：4 点

売上高最大化：3 点

量的志向：3 点

量的拡大促進：5 点

量的拡大思考：3 点

短期利潤志向：0 点

法人所有に基づく経営者支配：0 点

長期雇用志向：1 点

拡大志向：4 点

III 以下の問いに答えなさい (26 点)。

本講義によれば、TCE によるサプライヤー・システム研究は、日本の取引慣行の三つの特徴を見落としていた。その一つである、「基本取引契約のあいまいさ、無限定性」について、講義内容に沿って説明しなさい。そして、このような「あいまいさ、無限定性」をどのように評価すべきかについて、自らの見解を述べなさい。

1 「基本取引契約のあいまいさ、無限定性」は、日本のサプライヤー・システムにおける取引慣行の特異性を表現している。基本取引契約は、個々の部品の供給契約とは別に、カスタマーと部品サプライヤーが取り交わすものであり、サプライヤーがカスタマーに取引口座を開設する際の条件になっている。基本取引契約書では当該部品メーカーが当該カスタマーのサプライヤーであることを取り決めて、取引の当事者が守るべき一般的義務を課すようになっている。しかし、その義務の無限定なところに特徴がある。基本取引契約書では品質保証について適合すべき条件を詳細に定めるのみならず、「甲の満足する品質」とか、「全ての責任」というような不定形の要件を定め、「全面的かつ無条件の品質保証を要求しているケースも少なくない」。損失補償責任についても、「下請企業の部品の品質不良などを原因として第三者に対して与えた損害はすべて下請業者が補てんしなければならない」という条項もみられる。検査する側の責任を無視したこの取り決めは過酷である。こうした基本取引契約書は、どこまでやれば契約を守ったことになるのかが定まっていない、特異なものなのである。

2 限界のない品質保証は、当事者によってパフォーマンス・ギャランティと呼ばれている。完成品、とくに自動車メーカーは、JIS (日本工業規格) をはるかに上回る厳しい社内スペックをそれぞれ持っているが、社内スペックを守ればよいというものではない。完成品メーカーにとってのパフォーマンスが要求されるのである。つまり、プレスして割れな

いとか、「気密漏れ無きこと」とか、塗装して色がよく映えるといった結果が求められる。何か問題があればサプライヤーの担当者がカスタマーの現場に行っていっしょに問題を検討して解決策を考える。結果として、これを守ったとカスタマーから評価される水準でサプライヤーが活動すれば、確かに部品の品質は高く維持され、向上する。

3 このようなあいまいな制度の下での取引を説明するのは、日本の雇用関係と同じくサプライヤー・システムにおいても、メンバーシップ型の関係が支配しているからだと考えられる。メンバーシップによる取引では、完成品メーカーとサプライヤーは、事実上、特定の部品を供給する契約を結ぶのではなく、まず一定水準の取引相手として互いに認めあう。この関係は、雇用関係の方が強力であるが、サプライヤー関係でも存在する。完成品メーカー、あるいは上位のサプライヤーから見ればサプライヤーは「うちのサプライヤー」である。つまり、個々の財・サービスの取引の基礎に、人格と人格を包摂する関係が存在する。基本取引契約書はこうした慣行の表現である。

4 完成品メーカーはサプライヤーに個々の部品を求めるのではなく、サプライヤーの能力を使う権限を持つ一方、サプライヤーが経済的に存続可能であることに配慮して報酬を支払う。完成品メーカーはサプライヤーの供給する個々の部品だけでなく、サプライヤー自体をまるごと評価する。逆に、個々の部品取引についての権利・義務は曖昧化する。長期的関係であることが前提なので、個々の取引については透明で対等な交換にならなくてもよいとみなされがちになる。そのため、こうしたメンバーシップによる取引は、多くの場合完成品メーカーが優位に立った、厳しい管理を伴う。

5 それでも部品サプライヤーがこの関係に入るのは、関係の長期継続性を強めることが受注と売上げの拡大につながり、犠牲にされる取引1回ごとの利益を上回る利益が長期的には得られると期待するからである。そういう期待が持てなくなるにつれてこの関係は崩れる。「日本の系列の弱体化」と呼ばれる現象は、現にそうした期待が持てない状態の広がりという意味しているのである。

6 なお、こうしたやり方は、他国で契約として通用しないことが少なくない。清氏の調査によれば、アメリカである日系自動車メーカーが地場の部品メーカーに対して、基本取引契約書にサインを求めたところ、拒否された。カスタマーへの無限定な奉仕をしていたら経営を守れず、株主に対する責任を果たせないというのである。つまり、海外から見れば、日本の基本取引契約書は契約として成り立たないのである。

(これに加えて、解答者それぞれの評価を書くこと)

* このテーマは、本講義の中でもっとも論理構造が複雑なところである。これを補うために参考としてレジュメでなく文章で説明した資料「中国経済の『曖昧な制度』と日本経済の『曖昧な制度』」を公開し、さらに配点を少な目にして出題した。

* 1について何も書いていないと高い評価は与えられない。「基本取引契約のあいまいさ、無限定性」について説明しなさいということは、「基本取引契約のあいまいさ、無限定性と

は何か」を述べる必要条件である。1が少なくとも定義的に簡潔に書いてあることが必要。その上で、2, 3, 4, 5, 6がどれくらい書かれているかで評価した。三つ以上が、必要な情報が入っている程度に書いてあれば80%=21点以上。さらに自分の見解が整合的に述べられているかどうかで加点。

*1, つまり「基本取引契約のあいまいさ, 無限定性とは何か」の説明をせずに, 2のパフォーマンス・ギャランティの説明に入る答案がかなりあった。これは, 話のつながりからパフォーマンス・ギャランティが「曖昧」で「無限定」な契約によって課されていることがわかるかどうかで評価した。

*1や2の説明をせずに, いきなりそのメリット, デメリットの評価に入ったり, そのあいまいさは何に由来するのかと3から叙述を始めている答案があった。おそらく第5章でのスライド39以後の叙述を参考にしていると思われるが, この解答だと, メンバーシップ型の社会関係が「あいまいさ, 無限定性」の背景にあることは明確になるが, 肝心の「あいまいさ, 無限定性」とは何かが説明されない。しかし, 授業のスライドに即していることを配慮し, 整合的な記述であれば最大で70%程度の評価とした。

*無限定性について, 特定のサプライヤーと継続的取引関係を結ばないこと, と勘違いしている答案がいくらか見受けられた。これは講義の内容を全く取り違えているので, 低く評価した。

*この設問では個々の部品納入契約のことではなく, 基本取引契約のことを問題にしているのだが, 非常に多くの答案で混同されている。しかし, 非常に多くの答案で混同されるということは, 講義での説明も不十分だったと思われるので, あまり減点しなかった。逆に, きちんと区分した答案は高く評価した。

*同じく, 基本取引契約が, 基本取引契約書という書面によって結ばれていることを無視して, 権利・義務について書かれた契約書がないと勘違いしている答案が多かった。そうではなく, 無限定なサプライヤーの義務について基本取引契約書に書かれてしまっているのである。しかし, これも前項と同様にあまり減点せず, 理解している答案は高く評価した。

*不完備契約一般と, 日本の基本取引契約の曖昧さを同一視している答案が多い。前者はTCEで説明できるが, 後者はできないと講義では何度も述べたので, このとりちがいは高くは評価できない。しかし, 本業の学者でさえも混同することが多い論点なので, 整合的に記述していれば60%に達するようにした。