

# 企業間取引の現場特性分類のための尺度作成

## Making Measuring Scales for Critical Characteristics of Actual Inter-Organizational Transactions

幸 田 達 郎 \*

Tatsuo KODA

**要旨：**複雑な現代社会での個人行動を説明するためには、複雑化した社会集団の行動の動きを反映した新たな測定尺度が必要である。新制度派経済学と呼ばれる組織分析に関する理論群に基づき、組織現象のただなかで活動する個人行動に直接、影響を及ぼす社会的な関係性を分類するための3つの視点を設定し、それぞれの視点に基づく企業間取引の態様を分析するための尺度を作成した。取引費用理論の視点からは3つの下位尺度に分類される12項目、プリンシパル・エージェント理論の視点からは2つの下位尺度に分類される6項目が得られたが、この視点の下では、それぞれの下位尺度間で因果関係が想定され得るため、結果の側を測定する3項目だけを取り出して測定尺度として採用することが推奨される。所有権理論の視点からは2つの下位尺度に分類される7項目を作成することができた。その結果、合計22項目（または25項目）の質問項目が得られた。組織間取引の実態を解明するためにこれらの尺度を活用した調査の実施が望まれる。

**キーワード：**尺度，企業境界，取引関係，取引費用，プリンシパル・エージェント理論，所有権理論，組織風土，協力

### 1. 目的

複雑な現代生活、特に組織における個人行動に対して新たな光を当てる必要がある。複雑な企業社会における個人行動を説明するための理論的枠組に基づく分析を可能にする測定尺度の開発が必要である。度々指摘されていることではあるが、伝統的な新古典派経済学の枠組で企業社会の動向を理解することに対して限界が生じており、新制度派経済学と呼ばれる理論群がノーベル経済学賞を受賞するなど、注目を集めるようになってきている（幸田, 2013a）。この理論的枠組を個人行動に適用し、測定することによって、現代生活を構成する組織・企業での活動に新たな光を当てることができる。新制度派経済学を構成する理論群の枠組を用いて測定を行い、個人のキャリアを説明しようとする試み（幸田, 2009, 2010）は存在するが、一時点での取引現場に置

---

\* こうだ たつお 文教大学人間科学部

かれた個人について、新制度派経済学の枠組から測定を試みる尺度は未だ作成されていない。本稿では、そのための測定尺度を開発する（ただし、現代における上司・部下関係については、幸田, 2013b）。

## 2. 背景と枠組

Simon (1976) による「限定合理性」の下で最大の効果を得ようとする行動を分析する枠組として、新制度派経済学と呼ばれる一連の理論がある。なお、新制度派経済学では、日常用語の“制度”という言葉よりも幅広く“制度”を定義しており、明文化されていない慣習や社会的な制約などを含めて“制度”という用語が用いられる。

新制度派経済学は、大きく分類して、取引費用理論、所有権理論、プリンシパル・エージェント理論の3つに分類され得る (Picot et al., 1997; 丹沢, 2000)。これら3つの理論は必ずしも個人行動を中心に扱うものではないが、集団を扱う場合には方法論的個人主義に立脚している (Picot et al., 1997, p. 33; 丹沢, 2000, pp. 63-66)。方法論的個人主義は、「説明されるべき社会現象が、結局は個人あるいは個体の振る舞い、または意思決定に還元されるという前提」(丹沢, 2000, p. 63) である。本論文では、新制度派経済学を構成する取引費用理論、所有権理論、プリンシパル・エージェント理論の3つの理論の基本的な枠組を個人レベルに還元し直し、一定の環境的な刺激が与えられた場合の個人行動に関する尺度を開発する。

### 2-1. 取引費用理論による説明

新制度派経済学の中でも特にCoase (1937, 1960) により提唱され、Williamson (1975, 1979, 1981など) によって精緻化された“取引費用”の概念は企業の境界設定の問題を検討するうえで数多くの論文に使われる概念である。取引費用を考慮すべき理由として、合理性が限定されざるを得ない状況での機会主義が挙げられる (Williamson, 1975)。関係特殊性も、機会主義的な動機からホールドアップ問題を惹き起こすために、取引費用を増大させる (Besanko et al., 2000 邦訳書pp.168-170)。取引費用を考えるうえで重要な次元として以下の3つが挙げられている (Williamson, 1979, 1981; Douma & Schreuder, 1991; 丹沢, 2000)。(a) 資産特殊性、(b) 不確実性/複雑性、(c) 頻度である。

組織行動において、これら3つの次元が高まれば、取引費用は高くなり、その費用を低減するための方策が取られる。取引において、取引費用を高めることになる機会主義的行動から守るために契約が行われる (Besanko et al., 2000 邦訳書pp.154-159)。しかし、すべての実在する契約は不完備契約であり、不完備契約の元では、情報の非対称性のために履行中や履行後に費用がかかる。そのために、取引費用を低減させる方策として、取引費用の低い取引形態を新たに選択する (Williamson, 1975; Geyskens et al., 2006) という方法が第一に挙げられる。しかし、本論文で扱う条件は少し異なる。日常の企業生活の中で個々の取引を実際に行っている担当者にとっては、取引形態や取引相手の組織、相手企業の担当者を選択し直すことは容易ではない。自身が所属する組織全体の方針や制度的圧力（この場合は、長期的な契約や慣習、上司の意向など）により定められた制約の中で意思決定を行わざるを得ない。取引相手として現在やり取りをしている相手を選び直すことが困難であれば、今、やり取りを行っている相手との取引費用を削減するための努力が必要になる。

組織の制約のなかで決められた相手と取引を行う取引担当者レベルで、ひとつひとつ公式な契約を結び直すと、労力を含めた費用がかかり過ぎる。取引の相手を変えることが困難であれば、

現在の取引相手と、お互いが機会主義的な行動をしないように“信頼”し合えば、契約に係るこれらの費用を削減できる。すなわち、“取引”的な関係よりも、“協力”的な関係を構築することが出来れば、やり取りに関する費用は削減できる（幸田, 2013b）。“協力”関係によって、相手の行動を監視したりコントロールする費用を低下させることが合理的な選択となる。つまり、取引により費用の発生が考えられる際には、（１）取引相手を変えることが出来るのであれば、相手を変えて取引費用がより少ない取引形態に移行すべきであり、この方法が従来の取引費用理論で主に取り上げられてきた方法である。もうひとつの方法は、（２）相手が固定されていて取引相手を変えることができなければ、同じ取引相手との取引費用を削減するために、相手とのやり取りのなかから“取引”的な要素を減らして、“協力”的なやり取りに移行すべきである。いずれにせよ、取引費用理論の前提に従えば、組織行動において、前述の（a）から（c）の3つの次元が高まれば、取引費用は高くなり、その費用を削減するための方策が取られる。そういった現象が起こっているかどうかを確認するためには、費用削減が必要な状況にその個人が置かれているかどうかを測定するための尺度が必要である。

## 2-2. プリンシパル・エージェント理論による説明

ある人間または集団が他の人間または集団のために行動を行う際に、その行動を行う側（エージェント）はかならずしも行動の恩恵を受ける側（プリンシパル）の利益を最大にするとは限らない（Ross, 1973）。Alchian & Demsetz (1972a) は仕事を監視することによるアウトプットの増加と監視に関わるコストを比較した。Fama & Jensen (1983a, 1983b) は企業形態の説明に監視に関わるコストを用いている。Jensen & Meckling (1976) はさらに、利潤や損失の外部性の概念を取り入れてエージェンシー・コストとして以下の3つの下位次元を挙げている。(a) エージェントのシグナリング・コスト、(b) プリンシパルのコントロール・コスト、(c) 残された厚生上の損失。このうち、エージェントのシグナルは、相手のために行動を行う側が、相手の意図どおりに仕事をしていることを示すシグナルを送ることであり、プリンシパルのコントロールは、行動を行ってもら側が自ら行う監視とコントロールである。(c) の「残された厚生上の損失」は限定合理性の元でしか実現しなかった利得と、完全合理性の元で実現され得たはずの利得との差である。しかし、当事者にとって、この(c)については、事前や行為の最中に考慮することは困難であることから、(c)については今回の尺度作成の対象から除外することとする。本研究では、エージェントのシグナリング・コストとプリンシパルのコントロール・コストについてのみ取り上げる。さらにこれらのコストを低減するために、当事者が何らかの方法を取るであろうと予測できるが、その方法として、上記コストを削減するために、エージェントの側はプリンシパルとの情報の非対称性を削減するためにより密接な協力関係を築こうとするであろうし、プリンシパルの側も相手側の意図的な隠ぺいや不誠実を防ぐためにより密接な協力関係を築こうとするであろうと予測できる。このロジックは、取引費用のところ述べたように、固定的な相手とのやり取りの場合には、取引費用を削減するために“取引”的な要素を減らして、“協力”的なやり取りに移行するほうがコストが低減するであろうという論理（幸田, 2013a）と同じである。このような費用削減が必要になる現象が個人レベルで起こっているかどうかを確認するためには、それを測定するための尺度が必要である。

## 2-3. 所有権理論による説明

Alchian (1950)、Alchian & Demsetz (1972b, 1973)、Demsetz (1964, 1967) に代表される所有権理論は、有形・無形の財産の有効活用について分析を行うための枠組である。特に、Demsetz

(1967) は、資源を効率的に利用するにあたって所有権を明確にし、所有権の外部性を内部化することが重要であることを示している。資産の所有権をあいまいに共有するのではなく、どちらかに明確に帰属させた場合には、資産が有効活用されることになる。所有権が個人に対して明確に配分されていれば、所有権を与えられた個人は資産を自らにとって有効なものにしようとするであろう。Demsetz (1967) は土地などの資産だけでなく、知識や利益の所有権についても同様の議論を行っている。Demsetzらの議論は主に組織や資産の所有権が明確な場合にその効率的な利用が行われ得ることについて論じたものである。

所有権理論によると、ある財産に対する権利・義務は以下の4つの下位次元に分類できる(Alchian, 1950; Demsetz, 1964, 1967; Alchian & Demsetz, 1972b; Alchian & Allen, 1974; Picot et al., 2005)。(a) 財を利用する権利、(b) 財の形態と内容を変更する権利、(c) 発生した利潤を自分のものにする権利または損失を負担する義務、(d) 財を譲渡し精算による収益を受け取る権利。これらの(a)から(d)の4つの権利・義務が当事者に明確に帰属されれば、その資産を有効に活用するであろうと予測できる。この際に“資産”というものをより広く、“仕事”そのものについてあてはめることができる。現在与えられている“仕事そのもの”は、職務上の資産である。(個人の給与や昇進などの報酬の源泉になるだけでなく、ノウハウの蓄積や次の仕事のチャンスとして考えても)個人にとって自分の仕事そのものの所有権は重要である(先に挙げた(a)から(d)を左右するのが自分であるのか、または誰であるのかが重要)。

### 3. 尺度作成

本研究では、前の2-1から2-3に示した視点から、現代組織における取引の現場の個人レベルで起こる現象を測定する尺度を作成する。高橋による概括的な組織風土に関する継続的調査で、その都度、改変が加えられた後の最終的な項目(高橋, 1993)や、筆者がコンサルタントとして企業風土改善のための調査を行った際に作成した質問項目を元に、その文言を対外的な取引に置き換えて、新たに尺度を開発することとする。

#### 3-1. 質問項目の作成

**3-1-1. 取引費用の視点 (a) 資産特殊性の視点から**—資産特殊性が高く、取引費用が増加していることを示す状況として、高橋(1993)の項目を元に仕事の目標や指示の特殊な結びつきに関する4項目が新たに作成された。また、そのほかに、資産特殊的な状況を表現する項目として、筆者により作成された項目を元に6項目が新たに作成された。合計10項目が、資産特殊性を測定するために使用する項目の候補として設定された。**(b) 不確実性／複雑性**—高橋(1993)の項目を元に3項目が、筆者により作成された項目を元に2項目が新たに作成された。合計5項目が、不確実性／複雑性を測定するために使用する項目の候補として設定された。**(c) 頻度**—高橋(1993)の項目を元に1項目が、筆者により作成された項目を元に3項目が新たに作成された。合計4項目が、頻度を測定するために使用する項目の候補として設定された。

**3-1-2. プリンシパル・エージェント関係の視点から** 前の2-2において、プリンシパル・エージェント関係について整理したように、業務を管理する者と、委託されて業務を行う者がいれば、プリンシパル・エージェント関係が発生するが、いうまでもなく、業務を委託する側とされる側との関係が強いと考えられる場合にプリンシパル・エージェント関係は強まる。高橋(1993)の項目を元に4項目が、筆者により作成された項目を元に3項目が新たに作成された。合計7項目が、プリンシパル・エージェント関係の強さを測定するために使用する項目の候補と

して設定された。

**3-1-3. 所有権の視点から** 前の2-3の最後で論じたように、仕事そのものを無形の財産として考え、それを誰が活用するのかを考えることにより、所有権理論の枠組を“仕事”そのものに対して応用することができる。もし、他社のメンバーと協力して行う仕事の所有権が自分の側に明確に帰属されていれば、それを効率的に利用するために、当事者は積極的に相手と協力を行い、自身が所有権を持つ仕事の効果を上げるために相手との協力を積極的に行おうとするであろう。すなわち、“仕事”という資産の所有権をあいまいに共有するのではなく、明確に帰属させ、内部化した場合には、“仕事”という資産が有効活用されることになる。所有権が明確に配分されていれば、所有権を与えられた側は仕事を自らにとって有効なものにしようとするために、相手側に対して積極的に協力を求めるであろう。そのために、仕事そのものの所有権が明確に帰属されているかどうかを調べるための尺度を、筆者により作成された項目を元に改めて作成し、開発した。その際に、前の2-3で紹介したPicot et al. (1997)による(a)から(d)の所有権の4つの権利・義務の分類を用いた。それぞれの大きさを測定するために、筆者により作成された項目を元に、それぞれ2項目ずつ測定尺度の項目の候補が設定された。

### 3-2. 下位尺度の作成

624,061人を母集団とし、対象者条件に適合したモニターから就業者数の統計数値における年代の割付に合うようランダムにサンプルを700件選定してweb調査を行った。

すべてリッカート式の5段階評価で回答を求め、回答傾向が偏らないように質問文はランダムに生成し、提示した。本研究で使用した項目に関して、天井効果、床効果がみられる項目はなかったため、因子分析により、それぞれの尺度について下位尺度の作成を試みた。

**3-2-1. 取引費用の視点での下位次元** 取引費用に関する質問全体の19項目を因子分析により整理した。主因子法で次元分解を行ったところ、初期の固有値が1以上の5つの因子が抽出された。その後、因子数を変えながらプロマックス回転を行った。回転後のパターン行列からそれぞれの因子に高く負荷する項目（ひとつの因子にのみ.40以上の因子負荷量を持つ項目）以外の項目を省きながら、因子分析を繰り返した。その結果、6項目が削除された。初期の固有値が1以上の因子数を基準にした場合にも、因子の解釈可能性と単純構造の観点を基準にした場合にも同じ6項目を削除したうえで4因子構造を仮定することが妥当であると考えられた（表1）。

因子分析の過程で削除した項目を除いた取引費用の高さの次元を構成する13項目全体の信頼性係数は $\alpha=.360$ であった。下位次元として得られた4つの因子は以下のとおりであった。**第1因子**には、あらかじめ資産特殊性を測定する項目候補として設定された10項目のうち5項目が.40以上の因子負荷量を持っていた。目標が明確に与えられたり、明確な指示が与えられることに関する項目から構成されている。自分自身の裁量で自由に仕事の内容や進めかたを決めるのではなく、相手先企業と目指す目標が明確になっていたり、また、その達成のために一丸となって頑張るなど、相手先企業と行う仕事において、相手先企業や組織目標から制約され、それに従って、いわば“資産特殊的”に仕事をしていることを示す因子であると考えられたため、「**仕事に関する資産特殊性**」の因子と命名された。この因子を構成する5項目の信頼性係数は $\alpha=.794$ であり、単一の次元としての信頼性が認められる値であった。**第2因子**には、あらかじめ頻度を測定する項目候補として設定された4項目のうち社外の相手との打ち合わせや会議の多さに関する2項目が.40以上の因子負荷量を持っていた。そこで、「**頻度**」の高さの因子と命名された。この因子を構成する2項目の信頼性係数は $\alpha=.764$ であり、単一の次元としての信頼性が認められる値で

表1 取引先との取引費用の測定に使用する質問の因子分析結果（パターン行列）

	1	2	3	4
[仕事に関する資産特殊性] 相手先企業と行う仕事では、共通して目指している目標がはっきりしている。	<b>.744</b>	-.066	.042	-.040
[仕事に関する資産特殊性] 相手先企業と行う仕事では、個人の目標が設定されている。	<b>.697</b>	.057	-.070	.163
[仕事に関する資産特殊性] 相手先企業と行う仕事では、目標の達成に向けて、職場が一丸となって頑張る雰囲気がある。	<b>.630</b>	.075	-.009	-.040
[仕事に関する資産特殊性] 相手先企業と行う仕事では、きちんとした指示が与えられてやる仕事が多い。	<b>.609</b>	-.135	.087	-.295
[仕事に関する資産特殊性] 相手先企業と行う仕事では、組織目標にそって個人目標が適切に設定されている。	<b>.567</b>	.101	-.105	.090
[頻度の高さ] 社外の相手との定例会議が多い。	-.016	<b>.888</b>	.039	-.011
[頻度の高さ] 社外の相手との打合せが多い。	.050	<b>.681</b>	.030	-.072
[製品・サービスに関する資産特殊性] 取引している製品やサービスの仕様は統一されているので、品質や価格の折り合いがつけば、取引先を変えることが可能である。(逆転項目)	.019	.112	<b>.799</b>	-.036
[製品・サービスに関する資産特殊性] 納入、または調達する部品やサービスの仕様は標準化されており、業界内で共通している。(逆転項目)	-.014	.020	<b>.554</b>	.193
[製品・サービスに関する資産特殊性] 自分の業務を完遂するためには様々な業界の様々な企業との取引を行うことが効果的であると考えられる。(逆転項目)	-.124	-.124	<b>.479</b>	-.090
[不確実性/複雑性] 相手先企業との仕事の関連は、一度、内容が決まってしまうと、大きな変更はあまりない。(逆転項目)	.084	-.047	.044	<b>.630</b>
[不確実性/複雑性] 相手先企業とのやり取りは定型的な部品や情報の受発注が多い。(逆転項目)	.058	-.104	.178	<b>.472</b>
<b>【α係数が下がるため使用しない項目】</b> [不確実性/複雑性] 相手先企業と行う仕事では、今までの仕事の進め方は、今後、変わりそうにない。(逆転項目)	-.121	.010	-.112	<b>.409</b>

因子間相関

	1	2	3	4
1	—	.394	-.408	-.329
2		—	-.412	-.205
3			—	.438
4				—

N = 700

あった。第3因子には、第1因子と同様にあらかじめ資産特殊性を測定する項目候補の10項目のうち3項目が.40以上の因子負荷量を持っていた。これらの項目はすべて逆転項目であり、逆転後の内容は、扱っている製品やサービスの仕様が特定の取引先に特化したものであったり、業務を完遂するためには多様な取引先を持つことが非効果的である状況を示す項目であった。そのために「製品・サービスに関する資産特殊性」の因子と命名された。この因子を構成する3項目の信頼性係数は $\alpha=.661$ であった。信頼性係数を上げるために項目を削除しようとしても、どの項目を削除した場合にも信頼性係数は.661よりも低下する。そのため、このまま3項目を尺度として使用することとした。第4因子には、あらかじめ不確実性/複雑性を測定する項目候補として設定された5項目のうち、3項目が.40以上の因子負荷量を持っていた。これらの項目はすべて逆転項目であった。逆転後の内容は、相手先企業との仕事で大きな変更があり得ることや、相手

先企業とは定型的でない受発注が多いことや、相手先企業と行う仕事では、仕事の進め方が変わる可能性があることなどについてであった。そこで「不確実性／複雑性」の因子と命名された。この因子を構成する3項目の信頼性係数は $\alpha=.526$ であった。削除すると $\alpha$ 係数が、 $\alpha=.590$ にまで向上する項目が1つあったため、「不確実性／複雑性」の次元を測定する尺度として、残った2項目のみを尺度として使用することが推奨される。

**3-2-2. プリンシパル・エージェント関係の視点での下位次元** 初期の固有値が1以上の2つの因子が抽出された。プロマックス回転を行い、回転後のパターン行列からそれぞれの因子に高く負荷する項目（ひとつの因子にのみ.40以上の因子負荷量を持つ項目）を識別し、それ以外の項目を省いたところ、1項目が削除されることとなった。プロマックス回転後のパターン行列は以下のとおりである（表2）。

表2 取引先とのプリンシパル・エージェント関係の測定に使用する質問の因子分析結果（パターン行列）

	1	2
[関係の前提] 同じ産業内でも、中心となる組立メーカーや支配的な部品企業などによって提示する仕様が異なるので、業界内にいくつかグループのようなものが出来上がっている。	.784	-.032
[関係の前提] 製品やサービスの仕様を決定する力を持つ企業があり、その企業の影響を他社は強く受ける。	.737	.066
[関係の前提] 同じ業界内であっても、企業系列や主要企業によって特徴や文化の違いが大きいと感ずる。	.585	-.082
[実際の関係] 企業系列が決まっており、系列をまたいで取引を行うことはほとんどない。	-.095	.793
[実際の関係] 自分が担当する取引先はいつも同じであり、新規の相手と取引を開始することは少ない。	-.042	.701
[実際の関係] 取引先はどこでもよい訳ではなく、系列企業などに限られている。	.293	.507

因子間相関

	1	2
1	—	-.619
2		—

N = 700

全体の信頼性係数は $\alpha=.787$ であった。下位次元として得られた2つの因子は以下のようになった。**第1因子**には、業界内に提示される仕様があることや製品やサービスの仕様に関して支配的な企業がありその影響を受けることがあることや系列などによって特徴や文化の違いが大きく感じられるなど、取引先とのプリンシパル・エージェント関係が生じる下地となる条件を問う3項目が.40以上の因子負荷量を示した。そのために「**プリンシパル・エージェント関係が生じる下地** [関係の前提]」の因子と命名された。この因子を構成する3項目の信頼性係数は $\alpha=.729$ であり、単一の次元としての信頼性が認められる値であった。**第2因子**には、系列をまたいで取引を行うことがないことや、同じ取引先と仕事をしており新規の相手と仕事を始めることが少ないこと、取引先が系列企業などに限られていることなど、実際に取引先とプリンシパル・エージェント関係が生じていると考えられる状況を問う3項目が.40以上の因子負荷量を示した。そのために、「**プリンシパル・エージェント関係での取引** [実際の関係]」の因子と命名された。この因子を構成する3項目の信頼性係数は $\alpha=.735$ であり、単一の次元としての信頼性が認められる値であった。論理的に、ある関係が生じる下地があり、そのうえに実際の関係としての取引が生じる

わけであるので、下地がととのっていないなければそれに基づく実際の取引関係は生じにくいし、下地がととのっていないでもそれに基づく実際の取引関係が生じるとは限らない。また、下地がないにも関わらず実際の関係が生じることは少ないであろうと考えられる。「プリンシパル・エージェント関係が生じる下地」を測定する下位尺度3項目の平均値と「プリンシパル・エージェント関係での取引」を測定する下位尺度3項目の平均値との間に上述の因果関係を想定すると、以下の回帰式を推定することができる。

$$\text{回帰式 } Y_{tr}=aX_{tp}+b$$

ただし、 $Y_{tr}$ は「プリンシパル・エージェント関係での取引」

$X_{tp}$ は「プリンシパル・エージェント関係が生じる下地」

a, bは定数項

この回帰式にもとづく分析の結果は以下ようになった。(表3)

表3 プリンシパル・エージェント関係を下地で説明した場合の回帰分析結果

係数 (B値)	切片	決定係数 (R <sup>2</sup> )	調整済決定係数 (adj.R <sup>2</sup> )	分散分析F値
.511***	1.767***	.237	.236	217.232***

\*\*\*:p<.001

N=700

この結果、上記の回帰式は以下のように書き換えられる。

$$\text{回帰式 } Y_{tr}=.511X_{tp}+1.767$$

ただし、 $Y_{tr}$ は「プリンシパル・エージェント関係での取引」

$X_{tp}$ は「プリンシパル・エージェント関係が生じる下地」

係数も回帰式全体も.01%水準で有意であった。また、標準化係数(β値)は.487である(同様に「プリンシパル・エージェント関係が生じる下地」と「プリンシパル・エージェント関係での取引」の間の相関係数も.487で.01%水準で有意になる)。因果関係そのものは、回帰分析だけでは実証できないにせよ、「プリンシパル・エージェント関係が生じる下地」と「プリンシパル・エージェント関係での取引」の間にはかなり相関があることがわかったし、上述の論理に従うならば、直接のプリンシパル・エージェント関係は第2因子として得られた「プリンシパル・エージェント関係での取引」のほうであり、プリンシパル・エージェント関係の強さを測定する項目群として、こちらの3項目のほうのみを用いることが推奨される。

**3-2-3. 所有権理論の視点での下位次元** これら8項目を因子分析により整理したところ、第1因子の初期の固有値が4.115という高い数値を示した。第2因子の初期の固有値が1.116であり、第3因子は.683と値が極端に小さくなることと、因子の解釈可能性から2因子を想定することが適切であると考えられた。念のため、あらかじめ想定していた、(a)から(d)の4つの下位次元が得られるかどうかも確認したが、4因子構造や他の因子数を想定した場合、ひとつの因子にのみ.40以上の因子負荷量を持つ項目が極端に減ってしまうため、2因子構造を想定することが適切であると考えられた。その結果、(c)発生した利潤を自分のものにする権利または損失を負担する義務、を測定する候補項目であった1項目が削除されることとなった。因子分析の結果は以下のとおりとなった(表4)。



表4 仕事の所有権の測定に使用する質問の因子分析結果(パターン行列)

	1	2
[財に関する自由度と責任] あなたは自分の裁量で、相手先企業と行う仕事を中止したり別の会社に外注し直したりすることができる。	.851	-.135
[財に関する自由度と責任] あなたは相手先企業と行う仕事をどこまでやり遂げるかを自分の裁量で決めることができる。	.838	-.066
[財に関する自由度と責任] あなたには相手先企業と行う仕事の内容を自分で変更する裁量がある。	.725	.121
[財に関する自由度と責任] 相手先企業と行う仕事では、具体的な仕事の進め方や結果を出す方法はあなたに任せられている。	.712	.119
[財に関する自由度と責任] あなたが相手先企業と行う仕事で失敗をすると、あなた自身が責任を取らざるを得ない。	.443	.160
[財を利用する権利行使] 相手先企業と行う仕事があまくいけば、その結果、あなたは他の仕事がやりやすくなる。	-.060	.813
[財を利用する権利行使] 相手先企業と行う仕事の結果は、あなた自身の社内の他の仕事に密接に関連している。	.073	.650

因子間相関

	1	2
1	—	.548
2		—

N = 700

所有権の次元を構成する7項目全体の信頼性係数は $\alpha = .844$ と高い数値を示した。下位次元として得られた2つの因子は以下のとおりであった。第1因子は、仕事を途中でやめたり外注し直したり、また、どこまでやり遂げるかや仕事の内容を自身で変更する裁量などの4項目と、その結果として、失敗がもしあれば自分自身で責任を取らざるを得ないことについての1項目の合計5項目から構成されている。これらは、当初想定していた (b) から (d) の権利・義務の分類に幅広く想定されていた項目であった。そのために因子名の新たな設定が必要になり、これらの項目の意味内容を解釈することにより、「財に関する自由度と責任」の因子と命名された。第1因子を構成する5項目の信頼性係数は $\alpha = .854$ であり、高い信頼性を得ることができた。第2因子は、相手先企業と行う仕事の恩恵を他の仕事を進めるうえで受けられることや、他の仕事に関連しているかという内容の2項目から構成されており、当初想定していた、(a) 財を利用する権利、が行使されていることを示す2項目からそのまま抽出されている。そのために「財を利用する権利行使」の因子と命名された。第2因子を構成する2項目の信頼性係数は $\alpha = .701$ であった。

#### 4. 結果

本研究において、企業間取引の態様を分析するための以下の尺度が得られた。

取引費用が高くなる状況を測定するための項目群として12項目（「仕事に関する資産特殊性」の高さ5項目、「頻度」の高さ2項目、「製品・サービスに関する資産特殊性」の高さ3項目、「不確実性／複雑性」の高さ2項目）。「プリンシパル・エージェント関係」の強さを測定するための項目群として付加的な3項目+実際の状態の3項目（「プリンシパル・エージェント関係」の前提を測定するための付加的な3項目と、結果として起こることの強さ3項目であるが、後者の3項目のみの使用が推奨される）。「所有権」の帰属の明確さを測定するための項目群として7

項目（「財に関する自由度と責任」の大きさ5項目、「財を利用する権利行使」の大きさ2項目）。

以上、全22項目（プリンシパル・エージェント関係の強さを6項目で測定する場合には合計25項目）である。組織間取引の実態を解明するためにこれらの尺度を活用した調査の実施が望まれる。特に、競争と協調が複雑化した現代の企業組織のなかで、当事者間の協力関係に影響を及ぼす環境を測定する際には、これらの尺度を用いた測定が有効になるであろう。

（本研究はJSPS科研費・基盤研究（C）（一般）23530443の助成を受けた研究の基礎部分を構成するものです。）

## 引用文献

- Alchian, A. A., (1950) Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58, pp. 211-221.
- Alchian, A. A. & Allen, W. (1974) *University Economics: Elements of Inquiry*, 3rd Edition, London: Prentice Hall International.
- Alchian, A. A. & Demsetz, H. (1972a) Production, information costs and economic organization, *American Economic Review*, 62, pp. 777-795.
- Alchian, A. A. & Demsetz, H. (1972b) *Economic Forces at Work*, Liberty Press.
- Alchian, A. A. & Demsetz, H. (1973) The Property Rights Paradigm, *Journal of Economic History*, 33, pp. 16-27.
- Besanko, D. B., Dranove, D. & Shanley, M (2000) *Economics of Strategy*, 2ed., New York: John Wiley & Sons. (奥村昭博・大林厚臣監訳『戦略の経済学』ダイヤモンド社 2002)
- Coase, R. H. (1937) The Nature of the Firm, *Economica*, 4, (3), pp. 386-405.
- Coase, R. H. (1960) The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- Deci, E. L. (1975) *Intrinsic Motivation*, New York: Plenum Press. (安藤延男・石田梅男訳『内発的動機づけ』誠信書房 1980)
- Demsetz, H. (1964) The Exchange and Enforcement of Property Rights, *Journal of Law and Economics*, 7, pp. 11-26.
- Demsetz, H. (1967) Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, 57, pp. 347-359.
- Douma, S. & Schreuder, H. (1991) *Economic Approaches to Organizations*, Prentice Hall International (UK) Ltd. (丹沢安治・岡田和秀・渡部直樹・菊澤研宗・久保知一・石川伊吹・北島啓嗣訳『組織の経済学入門』文眞堂 2007)
- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983a) Separation of ownership and control, *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 301-326.
- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983b) Agency problems and residual claims, *Journal of Law and Economics*, 26, pp. 327-350.
- Geyskens, I., Steenkamp, J. E. M. & Kumar, N. (2006) Make, Buy, or Ally: A Transaction Cost Theory Meta-Analysis, *Academy of Management Journal*, 49, 3, pp. 519-543.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- 幸田達郎 (2009) 「個人の仕事上のキャリアを“財産”として考えることの可能性について — 「財産の所有権の明確さ」と「財産そのものの明確さ」がキャリア目標の明確さに対して与える影響—」『文教大学人間科学研究』, 31, pp. 33-57.
- 幸田達郎 (2010) 「年功序列的環境と成果主義的環境におけるキャリア目標の明確さの違い—プロパティ・ライツ理論によるキャリア目標の分析」『中央大学大学院研究年報 総合政策研究科篇』13, pp. 91-108.
- 幸田達郎 (2013a) 「協力と制度的環境 — 協力と成果主義の分析から—」『生活科学研究』, 35, pp. 37-45.
- 幸田達郎 (2013b) 「日本における成果主義導入の経緯と組織において下方支援を促進する要因について」『人間科学研究』, 32, pp. 79-91.

- Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (1997) *Organization Eine Okonomische Perspektive*, Schaffer-Poeschel Verlag. (丹沢安治・榊原研吾・田川克生・小山明宏・渡辺敏雄・宮城徹訳 『新制度派経済学による組織入門—市場・組織・組織間関係へのアプローチ』白桃書房1999)
- Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (2005) *Organization Eine Okonomische Perspektive*, 4th Edition, Schaffer-Poeschel Verlag. (丹沢安治・榊原研吾・田川克生・小山明宏・渡辺敏雄・宮城徹訳 『新制度派経済学による組織入門—市場・組織・組織間関係へのアプローチ』白桃書房2007)
- Ross, S. (1973) The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, *American Economic Review*, 63, pp. 134-139.
- Simon, H. A. (1976) *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 3rd Edition, London: The Free Press, Collier Macmillan Publishers. (松田 武彦・二村 敏子・高柳 暁訳 『経営行動—経営組織における意思決定プロセスの研究』ダイヤモンド社1989)
- 高橋伸夫 (1993) 『ぬるま湯的経営の研究』東洋経済新報社
- 丹沢安治 (2000) 『組織研究の基礎—制度の発生とコントロールへのアプローチ』白桃書房
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Implications. A Study in the Economics of internal Organization*, New York: Free Press. (浅沼万里・岩崎晃訳 『市場と企業組織』日本評論社1980)
- Williamson, O. E. (1979) Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22, pp. 233-261.
- Williamson, O. E. (1981) The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology*, 87, pp. 548-577.