

第4部 理論編

「市場の進化」
序説

経済同友会が『21世紀宣言』（2000年12月）で提唱した「市場の進化」というコンセプトは、社会の変化に伴い、市場参加者が「経済性」に加えて「社会性」「人間性」を重視する価値観を体現するようになれば、市場は社会の変化と表裏一体となって“進化”し、利潤追求と社会利益が市場のダイナミズムを通じて自律的に調和するとともに、市場の「解」もより高いレベルのものになるとの考え方に基づくものであった。

経済同友会では、これを企業による具体的な実践に向けた経営ツールとして発展させる一方、経済研究所に「市場の進化プロジェクト」を発足させ、数名の経済学者の方々にもご参加いただきながら、「市場の進化」を経済学の観点から理論的に考察し、我々の考え方を裏付ける試みをスタートさせた。

ここでは、1年間にわたる本プロジェクトの議論の中から、4名の方々のご講演内容について、ご本人の加筆・修正、ご了解を得て、掲載させていただくことにした。

まず、第1章「経済同友会の思想体系における『市場の進化』」では、岡崎哲二教授より全体の導入として、経済同友会のこれまでの思想や考え方の流れの中に、「市場の進化」を位置付けていただいた。

第2章「進化した市場の一考察 新たな市場経済へ向けて」では、佐伯啓思教授より、我々のめざす経済社会と進化した市場の姿を具体的にイメージしながら、市場経済の特質や今後のあり方について考察していただいた。

第3章「経済学の中の企業 その倫理と合理性を再考する」では、猪木武徳教授より、経済学における企業行動の分析の新しい観点を、倫理等の社会思想的観点も含めて論じていただいた。

第4章「経済学における非金銭的動機」では、柳川範之助教授より、同様の観点から経済主体の非経済的動機にも焦点をあてた経済学の動向について概説していただいた。

「市場の進化」に関する我々の理論的考察は、まだ端緒が開かれたばかりである。その実践的展開と合わせて、今後も理論的考察を深めていきたい。

講演者の略歴

岡崎 哲二（第1章） 東京大学大学院経済学研究科・経済学部教授

1981年東京大学経済学部卒業、1986年同大学院博士課程修了。東京大学社会科学研究所助手、同経済学部助教授を経て、1999年より現職。専攻は経済史の制度分析。主な著書に『日本の企業システム』（共著、東京大学出版会、1996年）『戦後日本経済と経済同友会』（共著、岩波書店、1996年）『持株会社の歴史 企業統治と財閥』（筑摩書房、1999年）等。

佐伯 啓思（第2章） 京都大学大学院人間・環境学研究科・教授

1972年東京大学経済学部卒業、1979年同大学院博士課程修了。滋賀大学経済学部助教授、京都大学総合人間科学部教授等を経て、1997年より現職。主な著書に『「アメリカニズム」の終焉 シヴィック・リベラリズム精神の再発見へ（増補版）』（TBSブリタニカ、1998年）『新しい<市場社会>の構想』（共編著、新世社、2002年）等。

猪木 武徳（第3章） 国際日本文化研究センター教授

1968年京都大学経済学部卒業、1974年マサチューセッツ工科大学大学院博士課程修了。大阪大学経済学部助教授、同教授を経て、2000年より現職。専攻は労働経済学、経済思想、日本経済論。主な著書に『経済思想』（岩波書店、1987年）『自由と秩序 競争社会の二つの顔』（中央公論新社、2001年）等。

柳川 範之（第4章） 東京大学大学院経済学研究科・経済学部助教授

1988年慶應義塾大学経済学部卒業、1993年東京大学大学院博士課程修了。1993年慶應義塾大学経済学部講師を経て、1996年より現職。専攻は契約理論・金融契約等。主な著書に『会社法の経済学』（共編著、東京大学出版会、1998年）『契約と組織の経済学』（東洋経済新報社、2000年）等。

1. 「市場の進化」の提起

(1) 直接的背景

はじめに「市場の進化」の概念が経済同友会の中で提起された経緯を確認しておきたい。直接的な背景となったのは、1999年4月に発表された『「市場主義宣言」を超えて 四つのガバナンス確立を』（小林陽太郎代表幹事就任挨拶）である。この提言は二つの点を強調している。第一に、それまで同友会が主張してきた「市場主義」は重要ではあるが、最終ゴールではなく、その先にある哲学・理念や価値を探求する必要があるとされる。第二に、それらの探求を行うのが同友会の役割であるとする考え方が示されている。

実際、経済同友会は55年以上にわたるその歴史の中で、何度か新しい概念を社会に提起してきた。その重要な例として「修正資本主義」と「企業の社会的責任」がある。この二つの概念に共通するのは、企業のガバナンスにおいて、「市場性」と「社会性」の双方が重要であり、これらを調和させる必要があるという考え方である。この考え方は、同友会の歴史の中でたえず意識され、さまざまな議論が行われてきた。

(2) 「市場の進化」の概念

『「市場主義宣言」を超えて』をうけて、同友会では「経済社会思想を考える委員会」（南直哉委員長）がこの問題を引き継ぎ、これを踏まえて2000年12月に『21世紀宣言』が発表された。その中で「市場の進化」という概念が提起され、「社会の期待と企業の目的の調和を目指す『市場の進化』の実現に向けてイニシアティブを発揮し続けなければならない」と主張された。『21世紀宣言』は企業の目的として、二つのものを挙げている。一つは本来の目的である「経済的価値の創造と増大」、もう一つは「人々の価値観や生き方に大きな影響を持つ社会的存在」である。

『21世紀宣言』の特徴は、これら二つを対立的に考えていないことにある。経営者の使命に関して、基本的な使命を「効率性とイノベーションの追求により『経済的価値』を創造・提供すること」とするとともに、「市場の評価を受身で捉えるのではなく、自ら市場や社会に積極的に働きかけ、市場の進化を促していく」と述べている。この点に「市場主義」を一步先に進めようとする立場が示されている。市場の進化に向けて企業がイニシアティブを発揮することによって、社会の期待と企業の目的が自律的に調和するような方向に経済社会を変化させたいというのがこの提言に

おける同友会の基本的な考え方と言える。そのための具体的提言としては、「グリーン/ソーシャル・コンシューマリズム」と「社会的責任投資」が挙げられている。

2. 経済同友会の思想的伝統

(1) 経済復興期：「企業民主化」と「修正資本主義」

こうした「市場の進化」の概念は、経済同友会の思想の歴史の中でどのような位置にあるのだろうか。次に、この点を経済同友会の歴史を振り返ることを通じて検討したい。まず、設立直後の1947年8月に、同友会の「経済民主化研究会」(大塚萬丈委員長)が『企業経営の民主化』を発表した。その基本的な考え方は、「われわれが企業経営の民主化についてその基本的構造として考えるところは資本と経営の分離である」という言葉に要約されている。さらにこの文書は「経営者の資本家に対する受託関係を解除し、前者を後者に対し法律的にも独立せしめる」とし、いわゆる資本と経営の分離から一歩進んで、経営者は資本家の代理人ではないという見方を表明している。企業は株主の所有物であり、経営者はその代理人であるという古典的な企業観に代わって、企業は資本、経営、労働の三者によって構成される共同体であるという新しい企業観が提起された。この提言の背景としては、第一に戦時中にこのような考え方が政府によって強調されたこと、第二に戦後、労働運動が活発化していたことが挙げられる。

『企業経営の民主化』は、経済同友会の存在を社会に認知させる役割を果たした。同友会の創設にかかわり、長く専務理事を務めた山下静一氏はその著書の中でこの文書について、「生まれてそこそこの同友会の声価を高めたものである。同友会が進歩的な経営者団体だというイメージはここから出てきたものであり、他方同友会の思想形成のよりどころともなり、ユニークな経済団体を築ききっかけとなった」と述べている。また、同じ著書の中で山下氏は、1971年に木川田一隆代表幹事が中国を訪問した際、周恩来首相が「経済同友会は修正資本主義を唱えた経営者の団体として知っておりました」と述べたというエピソードを紹介している。

ただし、企業観について同友会内部が一枚岩であったというわけではない。山下氏は、「同友会幹事会では、所有関係重視の議論もあり、企業総会の構想には激しい抵抗もあった」と書いている。オーナー経営者を中心とする火曜会系と専門経営者系との間で、労使関係・経営政策をめぐる論争がかなり激しく行われたが、しだいに火曜会系と呼ばれる人々の数が減少していったとされている。

(2) 高度経済成長期：「企業の社会的責任」と「自主調整」

高度成長期に入ると、経営者が自信を深めていくと同時に、「企業の社会的責任」が問われるようになった。そのような状況において経済同友会では、1956年11月の全国大会において『経営者の社会的責任の自覚と実践』が決議された。この中では、個別企業の利益がそのまま社会の利益と調和した時代は過ぎ、経営者が進んでその調節に努力しなければ、国民経済の繁栄はもちろん、企業の発展を図ることもできなくなると述べている。これは、同友会の設立10周年を期して、新しい経営理念の研究を行うために「経営方策特別委員会」(井上英熙委員長)を設置して検討した結果、作成されたものである。修正資本主義ほど極端ではないが、企業を社会的制度の一つと考え、経営は所有からの委託に留まらず、社会に対しても責任があることを認める立場をとったと言える。

次いで1964年には木川田代表幹事が『協調的競争への道』という所見を発表した。この所見は、企業は単に経済的諸機能を果たすのみでなく、人間性の尊重という論理を貫かなければならない、社会進歩の牽引力とならねばならないとし、企業の社会的責任をあらためて強調した。具体的な方策としては、「自主調整」すなわち「協調的競争」が挙げられている。単に自由な競争を行えばよいというわけではなく、「業界団体も、新しい産業社会形成の方向に合致して、業界の協調的競争の秩序原理に基づく性格・機能に改めるべきである」とされている。当時、「特定産業振興臨時措置法案」が通産省から繰り返し提出され、官僚統制が強化される懸念があったために、それに対抗する意味で、経営者が自ら「自主調整」を強調しなければならなかったという背景があるが、現在の同友会と比較すると、自由競争に対して批判的な立場をとっていたことは否定できない。

1973年には、『社会と企業の相互信頼の確立を求めて』(経営方策審議会、小林宏治委員長)という提言が発表された。そこでは、企業を評価する新しい指標を作る必要があると述べられている。従来の利益率等の経営指標のみでなく、環境・公害問題、地域社会との調和の問題等も指標化して社会に提示したいとされている。公害問題、石油危機の際の企業批判などがその背景となっている。

ただし、この時代にも、同友会の中に批判的な考え方もあった。その例として挙げられるのは、1965年に経営方策審議会(鈴木治雄委員長)が提言した『新しい経営理念』である。この中で、「われわれは企業の歴史的・社会的責任を重要視するが、それは利潤をあげるという企業本来の目的を決して否定するものではない。むしろ、もっと真剣に利潤について考えるべきことを要請する。

いまだかつて真の意味における利潤についての洗礼をうけていない我が国の経営にあって、利潤を敢えて無視し、高踏的な議論をもてあそんでいるようでは、国内・国外での競争にも勝てないし、社会的責任も果たし得ないということである」と書かれている。同じ時期の他の提言と比較し、同友会内部からの批判というふう

に読むことができる。

3. 転換点としての1990年代

以上のように、経済同友会は、1980年代まで、大勢としては今日の「市場主義」とは対極的な考え方に立っていたが、1990年代に入って大きな方向転換が生じた。背景の一つは経常収支黒字の拡大などのために、日本的な経営のあり方等に対して欧米諸国からの批判が強くなったことである。日本経済のパフォーマンスが低下したことがもう一つの背景となっている。同友会の方向転換を示した提言として、1994年に発表された『21世紀に向かっての日本の経営のあり方』（経営革新委員会、青井舒一委員長）がある。この中では、「『協調』に名を借りた相互依存体質から脱却し、自らの意思と責任で創造的な経営を行うべき」であるとされており、「協調」という言葉を敢えて使うことによって、それまでの同友会の立場を自ら批判している。また、「これからの経営にあたっては、日本企業の長所である長期指向の経営姿勢と株主権の尊重とを両立させていかなければならない」とも述べられている。「株主権の尊重」の強調は、「企業経営の民主化」の主張の対極にあるといえる。

1997年の『市場主義宣言 21世紀へのアクション・プログラム』はその延長上にある。ここでは、「市場を最も重視すべき拠り所とする企業行動の確立」が謳われている。企業のパフォーマンスは市場でのみ判断され、企業が社会倫理に反した行動を行えば、市場がペナルティを科すはずであるから、市場以外に別の倫理的基準を求める必要はないという主張である。市場主義を徹底することによって社会性が達成されるという形で、企業の「市場性」と「社会性」との統合を図っていることになる。アダム・スミスから新古典派経済学に継承された市場観にほかならない。

4. まとめと今後の検討課題

以上をまとめて、第一に、経済同友会の伝統的思想は1980年代まで、株主主権の修正と「協調」の重視の二つの点で、古典的資本主義と距離を置いていたと言える。言いかえれば、必ずしも同友会内部が一枚岩ではなかったにせよ、企業は市場原理以外に何らかの「社会性」を持たなければならないという立場が主流であった。これに対して第二に、1990

年代になって、「社会性」よりも「市場性」のほうが強調されるようになった。つまり、『21世紀宣言』に述べられているように、「社会性」と「市場性」は別のものでなく、「市場主義」を徹底させることによって「社会性」が達成できるという立場をとった。これに対して「市場の進化」の概念は、「社会性」と「市場性」の一致という点では同じであるが、逆に市場に「社会性」を組み込むことによって両者を一致させるという考え方に立っている。

今後の検討課題として、一つには市場に関する考え方を今一度整理する必要がある。その際には、法的な枠組み、情報技術環境の変化、組織と市場の関係などが重要な論点となるであろう。これらの点の検討を踏まえて、あらためて企業の「市場性」と「社会性」の統合について考え直すというのが、このプロジェクトの課題であるとする。

(「市場の進化プロジェクト」第1回委員会 [2002年1月17日] における講演より)

「市場の進化」

我々は、市場機能のさらなる強化とともに、市場そのものを「経済性」のみならず「社会性」「人間性」を含めて評価する市場へと進化させるよう、企業として努力する必要がある。市場は、価格形成機能を媒介として資源配分を効率的に進めるメカニズムを備えているが、社会の変化に伴い市場参加者が「経済性」に加えて「社会性」「人間性」を重視する価値観を体現するようになれば、それを反映して市場の機能もより磨きのかかったものとなるダイナミズムを内包している。いわば市場は社会の変化と表裏一体となって進化するものである。

事実、今日の社会は「経済性」に限らず多様な価値尺度で企業を評価するようになってきている。例えば、環境への配慮や様々な社会的課題の解決に取り組む企業を選別するグリーン/ソーシャル・コンシューマリズムや企業評価基準に社会性指標も組んだ「社会的責任投資」といった新しい投資ファンドなどは、そうした先駆的な動きである。こうした動きがさらに一般的になれば、広い意味で経済的評価と社会的評価が市場の評価として総合化されていくと考えられる。

我々にとって重要なのは、こうした市場の進化に向けて積極的にイニシアティブを発揮していくことであり、それによって社会の期待と企業の目的とが市場のダイナミズムを通じて自律的な調和が図られるようになることである。これこそが、我々の目指す「市場主義」の真の姿である。

『21世紀宣言』(2000年12月)より

1. 経済学の基本的な前提

(1) 経済と社会：社会経済学的アプローチの必要性

通常、経済学では「市場経済」を前提にしており、市場経済の外部にあるもの、例えば政府、社会、共同体などは与件として扱っている。しかし、社会経済学は市場経済を取り巻いている政治、文化、社会的集合体などが経済にどのような意味があるのかを考えるものであり、社会と経済の接点を問題にするスタンスである。

現在の日本では、経済に対する理解があまりにも市場中心なものに偏りすぎている。これは、市場システムが良いか悪いかは考えず、市場システムしか分析しないというアプローチであり、こうした中で市場の効率性や生産性の議論が先行しているのである。

しかし、これはバランスを失した議論ではないだろうか。我々は市場の中に生きているのではなく、社会や組織の中に生きているのである。もう少し市場の外部にあるもの、すなわち政治や社会全体を視野におさめるかたちで議論していかなければいけないのではないだろうか。

こうした社会経済学的ないし政治経済学的アプローチは、日本ではきわめて少ないが、欧米ではかなり盛んである。もちろん、米国の経済学の中心は新古典派経済学であるが、決して米国全体がそれに支配されているわけではない。また、欧州でも社会経済学的アプローチは盛んであり、経済を孤立した存在と考えずに政治や社会との関係で考えている。日本ではあまりにも関心が偏り過ぎているという印象がある。

(2) 倫理的な議論の困難さ

今の世界や日本の経済は大きな問題を抱えている。多くの者が金融を中心としたグローバル経済の問題点を認識しているにもかかわらず、何が問題なのかを議論できない状況にある。言い換えれば、経済を倫理的な価値で判断・批判・擁護したりすることが難しい状況なのである。

例えば、米国企業ではCEOと一般従業員の年収格差が数百倍と言われている。一方で年収数十億の経営者が存在し、他方で同じ企業において首切りが行われている。常識的に考えればこれはおかしいと思うが、何がおかしいのかという倫理的判断ができない。つまり、経済の議論において「公正」という概念がうまく表現できなくなっている。市場経済は効率を追求するが、効率を過度に追求する結果として、公正がうまくいなくなっている。しかし、公正という概念を使って議論が組み立てられない。

あるいは、ヘッジファンドが世界中の金融市場において瞬時に大量の資金移動を行い、それによって一部の人間には一夜にして巨万の富が入るが、結果的に金融システム全体が不安定になることが起きている。常識的に考えれば、これもおかしいと思うのだが、なぜおかしいのかという批判を根拠をあげて表現できない。

(3) 経済学の基本的前提

こうした理由の一つに、現代の経済学の欠陥が挙げられる。現在の経済学の基本的前提では、倫理的問題や「公正」という概念が出てこない仕組みになっている。

その基本的前提の第1は「主観主義」である。すなわち、個人が何を考え、何を目的に行動しているのかについての中味には立ち入らない。それは個人の自由であり、個人が何を経済に求めているのか、どういう幸福を追求しようとしているのかについては主観的な問題であるから、その主観には立ち入らないという考え方である。個人は「何か」を最大化しようとして行動するが、その「何か」には立ち入らないということである。

基本的前提の第2は「自由な交換」である。すなわち、交換が行われるということは双方が合意したということであり、主観主義に基づけば、双方が得をしたとする考え方である。「自由な個人」を前提にすれば、交換が行われる事実そのものが倫理的に許され、正当なものと見なされる。よって、個人の自由を制約せず、自由な交換さえすれば、その結果がどうであろうと個人が望ましいと判断していると考えるのである。

この「主観主義」と「自由な交換」を組み合わせれば、結局は個人の自由を保障し、市場システムが自由になれば、それで満足しているということにしかならない。これが経済学の基本的立場であり、特に戦後の米国では、経済学の科学化、すなわち経済学は価値判断にコミットしないという科学主義と結び付き、個人の自由を保障すればいいという現代の中心的な価値観である自由主義と結び付いた。市場中心の経済学、自由主義思想、科学の三者が一体となって、現代の経済学をつくり上げたが、そこからは「公正」という価値評価は出てこない。

また、現在の経済学では、経済は一つのクローズド・システム（閉鎖系）と考えられている。経済学者は、経済の外にある様々な制度を分析の対象に取り込んでいると言うが、「取り込む」こと自体が「一つの体系の中に持ち込む」ということであり、取り込んでしまえばまたその体系は閉じるのである。

閉鎖系であるということは、一つの体系の中のパフォーマンスやシステムの有様は均質の体系として理解される。例えば、需要・供給分析では需要と供給によってあらゆる市場の体系が記述できるが、これはまったく均質な世界である。市場経済と言えば、均質なものをイメージしてしまうが、これも現代経済学の大きな特徴と言える。しかし、もはやこれだけでは現在の世界や日本をうまく見ることはできなくなっている。

2. 経済の三層構造

経済は均質なものと見るのではなく、三つの層に分けて考えるべきではないだろうか。経済史家や文明論者は、歴史の大きな流れの中で、経済には幾つかの層があることを指摘している。

例えば、カール・ポラニーは「交換の経済」と「生活の経済」という二つの区別をする。「交換の経済」とは我々の言う「市場経済」であり、「生活の経済」とは我々の生活に根差した半自給自足的な経済や、生活に関わりのある経済のことである。

「交換の経済」と「生活の経済」では、価格形成原理等の経済を形成する中心的原理が違う。「交換の経済」は概して効率性を追求し、「生活の経済」は効率性より生活の安定を追求する。また、価格も「交換の経済」では需要と供給の関係で決まるが、「生活の経済」では生活の安定を保障するような安定価格がある。

この議論を違うかたちで発展させたのが、ブローデルである。ブローデルは、経済を三つの層に分けた。第1の層は「資本主義」、特に「グローバル資本主義」であり、第2の層は「市場経済」、第3の層は「物質的生活」である。

「グローバル資本主義」は国境を越えた商業・金融活動であり、多くの場合、かなり独占的な活動である。それは国家という枠組みを超えたものであり、国家がコントロールできない活動でもある。そこでは、非常に大きな資本が動くことを想定している。「市場経済」は我々が「国民経済」と呼ぶ国民生活を維持し、必需品を提供するものであり、「グローバル資本主義」とは違う。「物質的生活」は我々の社会構造や文化に深く関わっており、その経済のかたちは急速には変化しない。長い歴史を通じて、大体同じようなパターンが継続していくものである。

私の経済に対するイメージも、以上のようなポラニーやブローデルの説に近いものである。少なくとも、ブローデルのように三層程度はイメージしておくべきであると思う。

アダム・スミス、リカード、マルクス以来、経済は「労働」「土地」「貨幣（資本）」の三つの要素から成っているとされている。このうち、労働や土地は人間の持っている自然性に近いものである。労働の背後にあるのは人間そのものであり、人間の生存という非常に自然的な事実である。土地についても、商品化されないような自然性がある。したがって、土地と労働の背後には生活の経済を支えているような、市場経済とは違う自然性がある。

他方、地理上の発見以来、大規模な海外遠征や新大陸における金銀発掘によって急速に資本が流れ込んだように、資本の背景にはグローバルな交易がある。そのように考えると、一方で人間の自然性を商品化し、取引関係を制度化する動きがあり、他方でグローバル経済の進展がある。この二つのモメントが同時並行的に進み、経済が形成されてきたのではないだろうか。

3. 20世紀の市場経済の特質

以上の三層構造の経済から考えると、20世紀の工業化社会の特徴は「グローバル資本主義」でもなく「生活の経済」でもない、一国単位の「市場経済」、すなわち国民経済（ネーション・エコノミー）が経済の重要な単位であったと言える。

(1) 「資本」と「経営」の分離

その「市場経済」の構造的特徴は「資本」と「経営」の分離であり、20世紀の経済の特徴のあらゆる面が、この資本と経営の分離を前提にして起きていた。もちろん、株式会社は20世紀以前にも存在していたが、これほど組織的かつ大規模に行われたのは、20世紀に入ってからである。

資本と経営の分離は、経営を資本の流れから分離し、経営者の役割を決定的に重要なものとした。経営者が株式市場の動向に左右されないという面もあるが、経営と資本が分離することによって、経営の機能が非常に重要となった。経営機能と資本調達とが切り離され、場合によっては対立するものになったのである。

例えば、米国のヴェブレンという経済学者は、「経営（生産）の論理と金融の論理は別のものであり、対立するものである」と言った。経営の論理には生産効率を高めることがあるが、これは金融の論理とはまったく別であり、対立するものである。両者の間に綱引きがあり、経営（生産のための組織化）の論理よりも金融の論理が強くなっていったのが20世紀の資本主義の特徴であり、それは危険で不安定なものであるというのが彼の考え方である。

(2) 「長期」と「短期」の分離

経営が自律すると、組織の運営が可能となり、必要になる。組織は、人的・物的資源をうまく組み合わせ、生産の効率を上げることで、長期的に存続していくことが求められる。ここから経営の機能として重要になったのが、第1に人的・物的資源をいかに管理するのか、第2に長期的視点をどうつくるのか、ということであった。米国の1950～60年代は「経営者の時代」と言われており、「経営者資本主義」という言葉が一般に使われていた。

組織の経営は長期的に行われるようになるが、金融市場は非常に短期的な視点を求めるようになり、経済において二重の視点が出てくる。これを敏感に感じ取ったのはケインズである。ケインズ経済学の一つの重要な柱は、経済に長期的な視点と短期的な視点の二つの視点があり、それがうまく調整されないことで経済を不安定にするという見方である。

経営者が長期的な視点を放棄し、短期的な利益に走り、金融市場で投機的に資金を使うと、株式市場のバブルが発生し、長期的な投資に資金が回らなくなる。これが経済を不安定にし、恐慌を引き起こすというのがケインズの見方である。

したがって、長期と短期の視点をどう考えるのが、20世紀の市場経済の大きな問題となった。経営者資本主義は、短期より長期の視点を優先させ、投機よりも投資による長期的な生産性の向上をめざしたのである。

(3) 「中間層」の形成とフォーディズム

資本と経営の分離は、巨大組織が誕生することによって、中間層（サラリーマン層）をつくりだした。ここで大量生産・大量消費方式である「フォーディズム」が出てくる。すなわち、労働者の賃金を上げることによって需要を喚起し、大量生産を可能にして生産性を向上させ、さらに賃金を上昇させていく循環回路をつくりだすことである。

これは、19世紀にマルクスが想定していた経済の発想とはまったく違う。19世紀においては、賃金をできるだけ低く抑えるということで利潤を上げるという発想であったが、フォーディズムはその発想を逆転し、賃金を上げることによって利潤を高めようとする循環回路である。

この大量生産・大量消費の世界では、皆が同じモノを買い、同じ生活をするので、画一化された中間層が形成される。中間層が似たような生活スタイルや趣向を持ち、似たような教育を受ける

というのが、戦後の先進国の経済拡張の社会的条件になった。

同時に、中間層がでてくると、その中でも上層の能力のある者は自由主義的な考え方をするようになり、市場競争を肯定するが、下層に近い者は平等を要求する。しかし、中間層の7～8割が「自分は中間層である」という意識を持つことによって、そのような極端な自由主義にもならないし、極端な平等主義にもならない、別の言い方をすれば、能力主義的な自由と平等がうまく両立し、結果として効率と公正が中間層のレベルでうまく解決されてきたのである。

(4) ケインズの福祉国家へ

中間層は土地から切り離され、給与所得者として生活していかなければいけないので、賃金が生活を支える唯一の基本条件になる。したがって、雇用と賃金の長期的安定をどうしても求めるようになる。賃金が安定するということは、物価も安定しなければ困るわけで、雇用の確保と価格体系の安定が必要になってくる。20世紀の経済の基本的課題はここにあり、この問題に一番敏感に反応したのがケインズである。

ケインズ経済学では、価格は変動しない一定のものと仮定している。これは分析をするための便宜上の仮定と言われているが、むしろ「20世紀の経済では価格は安定していないと困る」という前提のもとで議論を展開したのではないか。

したがって、企業は価格を変動させるのではなく、生産調整を行う。それによって失業が発生するので、政府は公共事業によってこれを解消するというケインズの福祉主義がでてくる。このように考えると、ケインズの福祉主義というのは、20世紀の社会に必要な不可欠な装置であり、それがあって初めて、中間層の安定した生活が確保できたのではないだろうか。

4. 経済構造の変化 工業化社会からポスト工業化社会へ

しかし、現在ではこの構造が崩れ始めている。端的に言えば、市場経済という三層のうち第二の層における経済活動が中心であったものが、両極に分解してきているのではないか。一方でグローバル経済が拡大し、他方で、地域や人間の自然性に根ざした 例えば、NGO等を含めて必ずしも利潤追求型ではない介護・医療など 経済が拡大してくる。言い換えれば、中間層が従来のようなかたちでは存続しにくくなってきている、あるいはある意味で中間層が分解してきているとも言えよう。

(1) 「経営者資本主義」から「株主資本主義」へ

ポスト工業化社会における経済の特徴を指摘すると、工業化社会が経営と資本の分離において経営の方に重点があったとすれば、ポスト工業化社会では資本の方に力点が移っている。すなわち、視点が長期から短期に移り、組織が崩れ、個人が直接市場に直面し、我々の所得の源泉や能力を評価するのが組織ではなく、直接市場に移りつつあるのである。これは極端な言い方をすれば、経営機能の崩壊、少なくとも変質と言えよう。

組織の中で人的資源を管理し、長期的な視点で組織を維持することが本来の経営の決定的機能であるとする、こうした状況が極端に進むと、経営の機能はそのままでは存続できなくなる。

例えば、経営から資本への重点の移動の典型的な例は、ストックオプションである。ストックオプションによって、経営者が経営者であると同時に資本家になり、資本と経営の分離という20世紀経済の前提が崩れてしまう。オーナー経営者ではないが、経営者が同時に資本家になり、経営者の利益を追求することが、資本家の利益を追求することになる。資本と経営が対立・分離するのではなく、両者の融合によって経営が行われるという奇妙なかたちの経済になるのである。

このように、安定した組織が崩れ、長期的な生産計画が立てにくくなり、視野が短期的になり、株式市場や金融市場の動きにできるだけ速やかに対応せざるを得なくなるという状況となってしまった。

(2) 中間層の動揺

中間層の立場から考えると、安定して一つの企業に勤めることが難しくなり、自分で自分の生活を守っていかなければいけなくなる。しかし、それを守るための新しい価値観や制度ができておらず、その結果、全体的に不安定になり不信感が生じる。

こうした不信感がでるということは、実は重要なことである。市場経済を支えていたのは、中間層の生活が安定し、彼らがその属しているシステムを信頼していることであった。彼らの生活がそこにかかっていて、賃金は大きく変動せず、雇用は確保できるという信頼があって初めて、市場経済はうまく作動していた。

しかし、その条件が崩れ、市場システム自体に対する信頼感が崩れつつあることは、ある意味で非常に深刻な状況である。信頼が失われると、自由と平等のバランスが崩れることになる。一方では、能力のある者は従来の組織にこだわらず、直接市場にアプ

ローチし、市場から評価されるほうが良いと考える。これは、思想的に言えば自由主義である。他方で、市場で評価されるというより、組織やシステムの中で生活が安定し、大きな格差が存在しないという公正を求める人達が現われる。

このように、経済に関する考え方が二つに分解してくる。8割というまとまった中間層の中に亀裂が生まれ、一方では競争主義、自由主義、能力主義的な考え方が出てきており、他方で経済に公正さ、安定、平等を求める考え方がでてくる。

(3) 市場の生み出すリスクへの対応

また、経営が長期的視点を失い、短期的な市場の動きに即応しなければいけないということは、非常にリスクがあるということである。市場の状況はすぐに変わり、変わることに逆にビジネスチャンスを生む。そこで、市場の中に積極的にリスクを導入しようとするにもなる。しかし、市場を変動させることは、市場が不安定になることであり、どこかでそのリスクを管理していかなければいけない。

特に金融市場は大きなリスクを孕んでおり、場合によっては国民経済全体を揺るがしかねない。また、このリスクはどこから発生するかもわからない。例えば、米国のヘッジファンドがアジアから一斉に資金を引き揚げたケースでは、日本の金融システムに大きなダメージを与えた。

このようなグローバルな市場の生み出すリスクに直面する中で、誰がこのリスクを管理できるのかということは難しい問題であり、ここで政府の持つ力量が重要な要素になってくる。

(4) グローバル化時代の政府の役割

グローバル化時代において、政府の役割が少なくなったかというところではない。確かに、工業化社会のようにケインズの福祉政策によって雇用を確保し、物価を安定させるといった役割が変わってきているのは事実であり、今問題になっているような公共投資によって地方と都市の格差をなくすということは、政府の重要な役割ではなくなっていくだろう。

しかし、政府がグローバル市場がもたらすリスクに対してどのように対応するかということは、はるかに難しく、重要な課題である。

政府の役割の第1は、リスク管理である。この点について、今の日本政府の信頼度は非常に低い。やはりこの問題では、米国政

府の力は大きい。ヘッジファンドによる金融システムの崩壊を米国政府が完全にコントロールできるとは思わないが、世界的な金融危機が起こった場合には、何らかの手をうってくれるだろうという程度の信頼感はある。

第2は、企業が長期的な見通しを持てなくなる中で、それを立てるのは政府の役割となる。長期的なリスクが高い中、長期的なプログラムの方向性を示すことのできるのは政府だけである。これは長期的なリスクを排除する、一定の方向に振り向けていくということである。政府が長期的プログラムを出すことにより、長期的リスクをできるだけ縮減し、それによって企業がある程度長期的な投資計画を立てることができるようになるだろう。

第3に、経済を（グローバル）市場化することは自然にできることではなく、政府の強力な政策がなければできない。レーガノミズムやサッチャリズムはその一例である。90年代の議論を通じて、我々はグローバル市場と政府の役割は対立するものと考えがちであった。グローバル市場を形成するために、政府はできるだけ何もしないほうがいい、政府の権限を減らしていくべきであると考えられてきたが、それは違う。

仮に、日本で規制緩和を急速に行い、急激に経済を転換しようとするれば、非常に強力な政府や政策が必要となるだろう。つまり、強い国家、強い政府が必要になるのである。そうでなければ、グローバル市場はできない。また、逆の方向で言えば、地域経済を活性化する、地域に密着した経済構造をつくる、ボランティアやNGOを地域経済に結び付ける、地域の伝統的な町並みを復元することなど、これらもまた強力な政府や地方自治体の後押し、政治的指導力が必要である。

その意味で、工業化社会の方が政府は大した役割をしなくてもよかったのである。工業化社会では、政府は財政・金融政策を行い、国民の間の格差をなくしていく、いわゆる「大きな政府」であった。しかし、「大きな政府」ではなく、「強い政府」がなければ市場化もできないし、グローバル市場も地域経済もうまく展開しないのである。

5. 新たな市場経済の考え方へ

以上を踏まえ、これからの経済をどう考えるべきか、いくつかの手がかりを提示したい。

(1) 「ポスト雇用社会」「ポスト希少性社会」「ポスト福祉社会」への対応

まず、工業化社会の考え方はそのままでは通用しなくなるだろう。よく言われているのは、第1に「ポスト雇用社会」である。これは、従来のように安定した雇用を確保することができなくなることである。

第2に「ポスト希少性社会」である。これは、需要が自動的に喚起されるような社会ではなくなった、生活が豊かになり、欲しいものがなくなり、モノをつくれれば売れる時代は終わったということである。

現在、厳しいコスト競争が起きていることは事実であるが、コスト競争自体が大量生産の工業社会の論理に基づいているものであり、今後の問題はコストを下げればよいということではない。おそらく、コストが下がっても人々はモノを買わなくなっていく時代になっていくだろう。その先をどう考えるかの方が重要である。

第3は、「ポスト福祉社会」である。ケインズの福祉主義ではもうだめだという考え方である。

今、グローバルな市場主義という新自由主義の考え方ができているが、これ自体は一時的なものであると見ている。冷戦後に一気に市場が拡大し、中国やアジアの市場が勃興し、市場化のエネルギーが噴出し、一種のアナーキーなグローバル市場が形成されつつあると見えるが、本当の問題はこれでは解決できないし、グローバルな市場経済は社会的な不安定性をもたらすことになる。社会的な不安定性は、結果的に市場経済に大きなダメージを与える可能性の方が強い。

(2) 三層での経済原理に基づいたルール・システム・人に対する信頼の構築

グローバル経済が強調されすぎているきらいがあるが、経済の中心はグローバル経済ではない。経済の三層構造というのは残っており、一方で少しずつ大きくなっているグローバル経済があり、他方で市場経済が中心であることは間違いない。また、生活の経済も育ちつつある。

そこで、三層のそれぞれについての考え方や政策的対応が必要になってくるのではないか。おそらく、グローバル経済においてはグローバルなルールに合わせる必要があるとあり、ルールに対する信頼が重要なポイントになる。

中間の市場経済においては、システムに対する信頼が重要である。欧米の研究において、社会資本（ソーシャル・キャピタル）が一つのキーワードになっている。経済学者はあまり言わないが、フランス・フクヤマなどの社会学者は盛んに言っている。社会資本というのは、信頼のできる人間ないし主体間の関係、システムそのものに対する信頼である。信頼によって、多くのコストを省くことができる。信頼がなければ、信頼をつくるために大きなコストを必要とする。信頼をどうつくっていくかが重要であり、少なくとも従来日本社会は高信頼社会であった。信頼度が高いということは社会的に調整コストが低いということであり、言い換えれば、社会資本が大きいということである。その意味で、従来の日本的経営をむしろもっと効果的に活用する必要があり、もっと信頼度の高い形で再定義していく必要があるだろう。

ローカルなレベルには、商店街、街づくり、福祉、環境、医師、美容師、弁護士などの地域密着型が含まれるが、そこではパーソナルな信頼関係が決定的な要素となっている。

そう考えると、これからの市場社会というのは、いくつかのレベルで信頼をどうやって築くかというのが決定的な要因になってくるだろう。

(3) リスクへの対応としてのローカルなコミュニティの形成

最後に、ポスト工業化社会は色々な意味で不安定性やリスクが高まり、市場から生じるリスクを最終的には個人が引き受けなければいけない。リスクをどうにかたちで引き受けるのか、どうしたかたちで生活の安定をはかるのかを考えると、どうしてもコミュニティをどうつくり直すのが非常に重要となってくることを指摘したい。

一番小さなコミュニティの単位は家族であり、家族の中でリスクを解消していく必要がある。もう少し大きいレベルでは地域であり、ボランティア活動、地方における雇用確保、地域密着のNPO活動への人々の誘導などを通じて、コミュニティをつくっていく。第3のコミュニティは、企業組織である。様々な形で人間が属することのできる組織は必要であり、その中の相互関係によって、自分の生きる意味や評価を確定したいと考えているので、組織に属することが必要となっていく。そして第4は、国家であ

る。強い政府によって、長期的なリスクをできるだけ縮減していく。職業訓練やNPO支援などで人々を誘導する。

以上が、これからの経済を考える上での視点である。

(「市場の進化プロジェクト」及び「『市場の進化と21世紀の企業』研究会」
第1回合同研究会 [2002年11月6日] における講演より)



はじめに

一般に「進化 (evolution)」とは、「巻いてあるものを解いて開く」「潜在的なものが現われて多様化していく」ようなイメージであり、「進歩 (progress)」の概念とは違う。そのため、「進化」を「市場」に結び付けた「市場の進化」という言葉は、どうしても具体的なイメージを描きにくい。

そこで本論では、経済学において市場を分析する際、企業はこれまでどのように捉えられてきたのか、伝統的な経済学において分析の対象とされていなかった問題が、社会的問題としていかに重要になってきたか、という点を中心に考察することで、「市場の進化」の分析に代えたい。

1. 主流派経済学の遺産と限界

(1) ブラックボックスとしての企業

ミクロ経済学は、消費者理論、企業理論、交換・生産の一般均衡理論に見られるように、論理的に美しい体系を持っている。最近ではその重要性のウエイトがやや低下し、ゲーム理論のように社会的な相互関係、すなわち人と人との関係やネットワークの問題を考えようという動きがあるが、使用言語は違うにしても、これらも同じミクロ理論の範疇に入る。

そのような経済学において、企業は単なるブラックボックス、すなわちその企業が直面している様々な制約条件の下で、費用を最小化し、利潤を極大化するという目的がはっきりした主体として考えられている。

個人の場合も同様で、個人は自らの選好 (preference) と制約条件に関する情報をすべて有しており、その中で一番自分の満足度の高い選択は何かという、いわゆる最適化問題としてその行動の解を導き、それが「需要」という形で市場に現われる。他方、企業の場合の最適化は「供給」であり、ここで需要と供給が調整され、価格と数量が決まるのである。

(2) ダイナミック・コンシステンシー (インコンシステンシー)

近年、このような個人や企業の捉え方について、「抽象的な理論としては理解しやすいが、いざ現実の対応を考えると理論と現実は違うのではないか」という考え方が出てきている。例えば、上述の「目的や制約に関する情報をすべて有している」という考え方にしても、今日の自分が考えていることと、明日の自分が考えることが違うのが人間である。いわゆる「ダイナミック・コンシステンシー」とか「ダイナミック・インコンシステンシー」と言

われる問題である。しかし、経済学では主体はいつでも同じ選好を持つものとして考えられている。

そこで登場するのが、今日と明日の自分が違う際、それを解決する手段として、人間はどのような行動をとるのかに焦点を当てる考え方である。すなわち、時とともに個人や企業の考え方が変化したり、外的環境によってその選好や制約条件が変化する中で、首尾一貫性や合理的行動をし得る装置として、社会制度の役割に着目する考え方である。

例えば、正月に年賀状を交換したり、新年の決意を表明したりすることは、「正月」という制度の中で、年頭にあらためて自己確認をし、将来を考えるための暦上の制度である。その制度自体に合理性を求めるといっても、制度が人間を制約することによって、その合理的行動や首尾一貫性を与えるという形で、社会制度はつくられているのである。

(3) 企業を単一的意思決定主体で考えることの限界

実は、伝統的な経済学において企業や個人を考える場合に、そのような視点がまったく欠けていた。経済学では、企業のCEOが利潤を最大化すると決定すれば、現場のすべての従業員にその利潤動機が浸透し、CEOの選択が実現されると考えるが、現実にはそうっていない。CEOにとって利潤は非常に重要な要素であるが、現場の従業員にとっては、ヒエラルキーの階層が下になればなるほど、利潤動機は弱まる構造になっている。

そのように考えると、企業が単一的意思決定の主体であるという単純化は、第一近似としては有効であるが、もっと具体的な問題を考えるには限界があり、このことについて経済学者も実感し始めている。

「キャプテン・オブ・インダストリー」という言葉があるが、実際には船長のようにうまくいかない。トップの決断が現場にある程度浸透することがあったとしても、トップが現場のトラブルのすべてに責任を負うべきかという問題もある。現実の企業の中には、様々に複雑な構図があるのである。経済学においても、こうした問題をどう考えていくかということが重要になってきている。

(4) 代理人 (social instrument) としての企業

また、利潤最大化動機からは説明できないような役割を企業が果たしている場合がある。例えば、福利厚生の一部負担や源泉徴収の業務である。よく考えればなぜ企業がやるべきかという明確な答えはない。制度としての企業が、一種の代理人 (social instru-

ment)としての役割を果たしているのである。

このように福利厚生一つをとっても、20世紀において、企業が本来的な業務以外に行う部分がかんりの勢いで増加している。現在、福利厚生は企業の責任から個人の責任にすべきであると強調する考え方もあるが、全般的なトレンドとしては、企業、国、個人という三者を考えた場合、「大きな企業」として福利厚生負担の割合を労働費用 (labor cost) の中で増加させてきたことは事実である。

なお、日本は「企業の福利厚生が過大である」とよく言われるが、実は外国と比較すると、労働費用に占める福利厚生費の割合は、かなり低い国である。「企業丸抱え」という表現があるが、統計調査によればこれは事実と反する。企業の福利厚生に関し、これを「進化」の概念に含めるかどうかは別にして、代理人としての企業という側面で見れば、日本はそれほど進んでいるわけではないという認識が大切である。

2. 「社会的責任」という概念の不確かさ

(1) 「無責任」と「責任性の欠如」の区別

企業の役割に関し、「企業の社会的責任」という概念があるが、責任があるのに果たしていないという「無責任 (irresponsibility)」と、そもそも責任の所在がないという「責任性の欠如」の問題は区別する必要がある。現代の産業社会においては、後者のように責任の所在を決めること自体が政策的課題になるようなケースが増加しているのではないだろうか。

この「無責任」と「責任性の欠如」の区別は、米国の経済学、戦略論の権威であるトーマス・シェリング (Thomas C. Schelling) 教授がその著書 (*Choice and Consequence*, Harvard University Press, 1984) の中で指摘した問題である。彼は、内面的 (そもそも存在する) 責任と、誰の責任にすべきかわからないが、誰かがその責任を問われる、という問題を区別した。後者の場合、それを誰にアサインするかを決め、それを果たした場合には一定の評価を与えるというように、一種擬制的に責任をアサインして物事をうまく処理できるようなシステムをつくるのが、前者との違いであると述べている。

その一例として、ハイジャックの問題がある。9・11事件以降、手荷物検査が非常に厳しくなったが、これを航空会社の仕事とするのか、出入国管理の仕事とするのかという問題がある。そこに

は、(国家が取り締まるべき)犯罪と(航空会社が取り組むべき)安全性の問題が表裏一体になっていて、最終的に誰が責任をとるかという問題が発生する。

ハイジャックが発生した責任を誰がとるかということを考えると、航空会社としては安全性をセールスポイントにして利益を得るよりは、むしろ法律で義務化して、それを航空会社以外の責任で行うことを望むだろう。現実的に、ハイジャック発生の最終的責任を、航空会社のCEOだけに負わせると主張することは難しいのではないか。

(2) 企業のとるべき責任

我々の頭の中には、経営者が謝罪して辞任することで解決するという図式があるが、実際にはその責任の所在がどこにあるかを考えると複雑である。謝罪している本人も、実は納得していない部分があり、立場上せざるを得ないだけと思っているのではないか。

「社会的責任」の問題も、企業の中の個人の責任問題と、責任の所在をアサインしておく問題に分けて考える必要がある。後者については、現在は経営者が全責任をアサインしているが、それが果たして市場経済やフリーエンタープライズとしての企業にとって良いことなのかについては、大きな議論がある。

戦後の経営者は責任ばかり負わされて、事件が起これば社会的に指弾されるが、戦前に比べて経済的待遇は良くない。そのような中で、人が上に立ちたがらないような世の中がくるというのは、実は非常に危険である。

そういう意味で、「企業の社会的責任」も概念的に捉え直す必要がある。技術や社会が複雑になればなるほど、誰の責任とも言えないような未解決な問題が増加する。すべての未解決問題には解答があると考えがちであるが、実際には擬制的な解答を用意して処理すべき問題もあるのではないか。

(3) 合成の誤謬

また、シェリング教授は、組織の中で非常に責任感のある個人は、組織に対して非常に忠実になり、組織の無責任な選択を黙過してしまい、責任ある個人というミクロの道徳観と、組織自体がもたらした帰結の間に矛盾が生じてしまうことを指摘している。

経済学的には「合成の誤謬」と言われるものであるが、個人が考えていることと組織が行ってしまったこととの乖離を解決しなければならぬ。その解決の一つのヒントとなるのが、「無責任」

の問題と「責任性の欠如」の問題を区別し、責任の所在を人工的につくっていくことではないか。

3. 体制の問題と倫理の問題の混同

(1) 体制の問題と倫理の問題の混同

企業活動が社会的に批判される場合、「利潤動機や資本主義経済に問題がある」という考え方が出てくるが、ここには基本的に混同がある。例えば、利潤動機に基づかない社会主義経済圏の公害は、自由主義経済圏よりもひどい。むしろ、経済が成長することによって環境保全活動が進むのであり、それは体制の問題ではない。「環境を破壊したのは産業化であり、自由主義経済体制である」という批判には、問題の混同があるのである。

重要なことは、「行き過ぎ」があったことであり、その行き過ぎを是正し、環境を改善させるための法的措置や政策をどうするかということである。その過程で「中」に戻ることが重要であり、それは倫理の問題である。利潤動機そのものが悪いのではない。

利潤動機自体は、誇るべき動機であり、人類が富を創出したコアの部分には利潤動機があったと思う。むしろ、その動機に行き過ぎがあったことが問題なのである。社会主義体制においても、政治的ネポディズムを含め、政治的な権力闘争の果てに非常な行き過ぎが起きる。倫理の問題とは、基本的にそういう問題ではないだろうか。

(2) 行き過ぎを是正する仕組み

それでは、その行き過ぎを是正するにはどうしたらよいのだろうか。それは、自発的 (voluntarism) でもなく強制的 (coercion) でもないような形で、自己規制し合うような枠組みをつくることである。

例えば、経済団体のような中間組織による相互規制や、JIS規格やサマータイムのような制度が挙げられる。サマータイムのような制度は、それに従わないと非常にコストがかかる。国民全体がその時間に従うことによって意味を持ち、従わなかった人が損をするというような自己規制の仕組みである。

倫理観の低下の原因は、フリーエンタープライズ・システムにあるのではなく、どの人間も持っている行き過ぎや極端な不足に対する感情がもたらす結果である。互いに自己規制し合い、競争する枠組みをつくり、それに加わらない者が何らかの形で大きな

コストを背負わなければならない仕組みを考えていくことが必要である。

4. 企業は正義と平等の問題にどう関与するのか？

(1) 倫理的 アリストテレスの分析

「倫理的」という言葉は、きわめて曖昧な言葉である。それを初めて厳密に議論したのは、アリストテレスであった。彼は、人間の魂が生み出すものとして、「情念（パトス）」「能力（デュミナス）」「状態（ヘクシス）」の三つがあると考えた。「情念」とは、恐怖、欲望、嫉妬などを感じたりすることであり、「能力」はその情念をどれくらい感受できるかという力であるが、人の善悪の判断基準は、人が動かされる「情念」ではなく、選択の可能な「状態」で何を選択したかによって決まると考えた。倫理の大前提としては、選択の自由が伴わなければならないのである。

また彼は、倫理的な良さとは、2つの悪徳の間に立った峰であると指摘する。これは、すなわち「中」（中庸）である。先ほど述べたように、問題は体制にあるのではなく、体制の中の人間がどれほど「中」を射貫くだけの思慮深さを持っているのかという問題である。

(2) 嫉妬・怨望 福澤諭吉の着眼

同様のことを福澤諭吉も述べている。彼は、徳と不徳はそのほとんどは相対的なものであり、驕傲と勇敢、粗野と率直、固陋と実着、粗野と無謀等も問題なのは行き過ぎとする。人間の感情や行動は相対的なものであり、悪徳とは行き過ぎや極端に不足しているものと言える。

しかし、福澤は一つだけアリストテレスとは違うことを言っている。すなわち、本質的に相対的でないものがあり、それは「嫉妬・怨望」であるという。人に憧れて自分もそうなりたいと思う「羨望」は構わないが、「嫉妬・怨望」とは、自分より良い立場にある人を引きずり降ろす。これは、現代の経済学の用語で言えば「パレート的な意味で改悪している」ことであり、不善の中の不善で一番社会にとって危険なものである。

実は、民主主義社会というのは、「嫉妬・怨望」をかきたてる要素がある。つまり、機会があってその機会が達成できない社会と、もともとそういう機会が与えられずに人間が活動している社会のどちらが良いかということを考えると、前者の方が非常に良いように思われるが、必ずしも100%良くない点がある。

つまり、機会が与えられているのにうまく行かない場合に対する配慮が社会システムに組み入れられていないと、市場制度も民主主義社会も非常に危険な要素、すなわち人間の嫉妬心をうまく利用して、ヒトラーのように社会で報われない人の嫉妬心を集団の力にしていくような現象が起きる。

(3) 分配の正義

倫理の問題でもう一つ大事な点は、ある理想でもって「中庸」に到達するための最善のシステムを考えるのは時として危ないということである。人間も組織も理想が高すぎると偽善的になり、倅岸になり墮落する。現実と理想のギャップが大きすぎると危ない。少し高めに理想を置くことは大事であるが、あまり達成できないような理想を最初から持つのは良くない。

そういう意味で、アリストテレスは中間階級に大きな期待をかけている。現代で言えば、中産階級が社会にとって有用な存在であるという議論にも繋がるが、彼は『政治学』の中で、中間的に物を所有している層が社会の中にならいるということが大事であるとしている。

その理由として、「その程度の所有は理性に最もたやすく従うが、過度の美しさとか、過度の強さとか過度の善き生まれとか過度の富とか、或はそれらと反対に、過度の貧しさとか過度の弱さとか非常に賤しい地位とかをもつ者は、なかなか理性についていきにくいからである」と指摘している。ほどほどに所有している人達が社会の中にどれくらい層が厚く存在するのかということが、健全な社会の必要かつ不可欠な条件である。

「分配の正義」に関しては、以上のような「ほどほどに所有している」という問題と、先に述べた機会の問題が、社会システムとして非常に重要な問題である。

(4) 交換の正義

ワールドコムやエンロンのような事件が起こると、米国方式に対する批判がすぐ出てくるが、あのような倫理的問題に悩まされる国とまったくない国のどちらが良いかと考えると、やはりまったくない国というのはおかしい。重要なことは、あのような倫理的問題を正すべき姿勢があり、かつ、そのような腐敗を上回るような道徳心を持った集団がどれだけ存在しているかということである。

不祥事やスキャンダルの発生をもって、体制（システム）の問題と結びつけて議論するのは誤っている。個人の徳義やモラルが

低下したと感ずることはあるが、低下したからといって、モラル教育を行い、徳義を強調して徳義だけで社会を籠絡すると、不活発な社会になってしまう。

自由に何かを選択できるというのは、悪いことも良いことも選択できるのが自由であって、悪いことを選択したときには責任が発生するという関係にあるものである。すなわち、自由であるということは、悪いこともし得るということを前提として認めた上で、いかに良い選択をするかということが、個人や企業に問われている問題である。

福澤諭吉は、『文明論ノ概略』の中で、「知性」と「徳義」は文明社会の柱であるとし、知性は教育すれば人の中に残り、試験をすればその人が本当に理解しているかどうかはわかるが、徳義は教育すると一時的に頭に残るかもしれないが、劣化してしまうと述べている。本当にその人がモラル的であるかどうかは、行動にしか現われない。よって、道徳を教育すれば社会が良くなるわけではないということを議論している。

人間はすべての情報を知り得て何かを行動しているわけではないので、その時々選択が様々なものを生み出してきた。そういうものを、あらかじめ道徳面からだけ規制してしまうことは危険である。受身の私徳で社会を籠絡してしまうことは、社会から活力を奪うものである。

(5) 配分（分配）の正義

配分（分配）の正義について強調したいのは、我々国民の知的水準が上がらないと非常に危険であるという問題である。例えば、原子力発電所で何か問題が起きると、メディアやジャーナリストの解説をそのまま受け入れざるを得ない状況である。このように、特に、環境問題などの専門的知識を必要とする分野の分配問題については、適正な判断をするために国民の知的水準を上げ、リテラシーを高めていかなければ、一方的に特定の人々の主張に左右されてしまうことになる。これは、民主主義にとって非常に危険なことなのである。

（「市場の進化プロジェクト」及び「『市場の進化と21世紀の企業』研究会」
第2回合同研究会 [2003年1月10日] における講演より）

経済学では一般的に、「経済主体は金銭的動機に基づいて行動する」というモデルが使われることが多く、経済学イコール金銭的利益のみを考える、市場メカニズムのみを重視する学問と捉えられがちである。しかし、本来経済理論は金銭的動機に基づく経済主体のみを考えているわけではない。本稿では経済学が非金銭的動機や利他的動機をどのように扱っているのかについて、簡単に説明することにしたい。

1. 新古典派における非金銭的動機

経済学、特にミクロ経済学の基本は新古典派経済モデルと呼ばれるものであり、このモデルでは市場メカニズムの最適性や効率性が説明され、「完全競争市場では、自由な市場競争の下で効率的な資源配分が実現される」という命題が（一定の条件の下では）導かれる。しかし、実はこのモデルでも、必ずしも金銭的利得のみを最大化する経済主体だけを分析の対象としているわけではない。

新古典派経済モデルでは、経済主体がどのような効用や利便性を感じるかについては、実は極めて一般的な形で議論されていて、そこには金銭的利得も含まれるが、非金銭的利得も含まれ得るのである。そのような一般的な構造の中で、自由な市場競争によって効率的な資源配分が実現するかどうかを分析している。したがって、経済学が金銭的利益のみを追い求める人だけを対象とした学問だという認識は、新古典派経済モデルだけを考えてもあまり正確なものではない。

また非金銭的動機は、単に考慮されているというだけでなく、近年の経済学では実はかなり積極的な役割を果たしている。もう少し具体的にいえば、市場メカニズムを補完する役割として、非金銭的動機や利他的動機が重要なポイントとなっている。同様のことは、実は企業経営のあり方を考える際にも言えるので、以下ではこの点について少し詳しく説明していくことにしよう。

2. 利他的動機を扱うモデル

まず、ある程度他人の利益も考慮する利他的行動基準を当事者が持っていることを前提としたモデルが、最近では多く登場してきている。企業倫理や利他的効用などが存在することをモデル作成の前提として考える立場である。

たとえばNPOに関する議論では、そのようなモデルが多く用いられている¹。NPOに対しては、金銭的動機に基づかない寄付などによって運営が行われている。そのためNPOを分析する際には、ある種の利他的効用を仮定した方がいいのではないかと考えられているのである。この点は、欧米でNPOが社会的存在感を増し、企業間競争の中で無視できない存在となっているため、経済学もNPOの行動原理を明らかにする必

要が高まってきたことが背景にあると思われる。

ただし、多くの文献では、全ての人が利他的動機を持って寄付をすると考えているわけではない。一方で寄付をする者がいて、他方で寄付をしない者がいた場合に、どのような組織が生き残っていくのか、あるいは、どういう仕組みをつくれれば、寄付によって賄われている組織が生き残っていくのかということを議論している。

また、こうした利他的行動を分析する理論として、ゲーム理論が使われている点も注目される。そもそもゲーム理論は利己的当事者を仮定し、その仮定の下で、互いに相手の行動を読み合った場合に何が起きるのかを議論の中心として発展してきた。しかし近年、合理性の追求に対する反省もあり、進化論的な考え方に基づいたゲーム理論が登場してきた。また、利己的行動基準を前提にし過ぎてきたという反省もあり、利他的行動を近年分析するようになってきている²。それを促すきっかけのひとつになったのは、実験経済学の進展である。

実験経済学は、ゲーム理論が前提とした利己的主体の仮定の帰結とはずいぶん違う実験結果が生じていることを明らかにした。例えば、公共財の例では、利己的主体であればフリーライダーの問題が生じるはずだが、実験の結果、当事者が必ずしも利己的な行動をとっていないということが明らかになった³。そこで、ゲーム理論でも、そもそも前提を見直してモデルを組むことが多くなり、非金銭的動機や倫理を前提にしたときに、何が起きるかを分析する文献が増えてきたのである。今年度の日本経済学会で中原賞を受賞した東大の神取教授は、その招待講演の中で、そのようなゲーム理論の論文を発表している⁴。すなわち、金銭的動機と非金銭的動機の双方を持っている当事者がいて、非金銭的動機がどこまで生き残るのかということ、進化ゲーム理論を使って説明した。

さらに、近年では「社会資本」(Social Capital)の議論も盛んになりつつある⁵。社会資本とは、慣習、信頼、宗教といった眼に見えない「資本」が社会には存在し、それが経済活動に影響を与えるというものである。これらが存在するという前提で人々の行動を分析した際、結果がどのように違ってくるのか、あるいは、どういう社会資本を蓄積していけば経済がよりうまくいくのかということが議論されている。例えば、宗教というのは経済学ではあまり議論されてこなかったが、宗教が違くと2つの地域の経済行動にどのような差があるのかを実証的に分析したりしている。

1 例えば、Rose-Ackerman (1996) やそこで紹介されている論文などを参照のこと。

2 例えば、Rabin (1998) とそこにあげられている論文を参照のこと。

3 例えば、Issac, Walker and Williams (1994) 等を参照のこと。

4 論文については、kandori (2002) を参照のこと。

5 社会資本については、Putnam (1993) などを参照のこと。また統計研究会 (2002) には社会資本に関する特集号が掲載されている。

このように近年では、積極的に利他的動機や非金銭的動機を仮定した経済学が増えている。そして多くの場合、倫理観や価値判断基準の向上は経済活動を改善させることが明らかにされている。

ただし、金銭的動機の程度は比較的判断がしやすいが、利他的動機や非金銭的動機が実際にどの程度あるのかについては、外から明確には判断しがたいという問題がある。極端なことを言えば、全員が利他的動機に溢れていれば、公共財の問題は解決するし、経済の諸問題は解決されるだろう。しかし現実にはそのようなユートピアでない以上、利他的動機がどの程度のものが重要になるが、その判断は極めて難しい課題なのである。そのため理論モデルを構築する際に、利他的動機をどの程度と仮定するかは恣意的なものになりがちであり、その点について経済理論家からはしばしば批判がでることになる。

また経済学者の多くは、たとえ利他的動機や非金銭的動機が人々の中に存在するにしても、それを顕在化させ改善させるには具体的な（インセンティブに整合的な）仕組みが必要と考えている。

例えば、投資判断などに、金銭的価値以外の判断基準を明示的に入れることを考えてみよう。仮に投資家が環境に配慮した企業をぜひつけてほしいと思っている場合、そういう企業の株式が投資家によって積極的に購入され、その企業が生き残ることは市場メカニズムの下でも本来は十分有り得るはずである。しかし現実には、通常の市場メカニズムが、こうした企業を十分に生き残らせ得るかという、実はかなり難しい。

その理由は、情報の信頼性の確保が難しいことである。本当にその企業が環境を重視しているのか、投資家が十分な情報を得ることは困難である。そのため、このような非金銭的動機に基づく行動を投資判断基準にする場合には、情報が正しく提供されることを担保する仕組みをつくらなければならない。まず嘘をつかない（つくインセンティブがない）仕組みが必要である。そして、それに加えて環境についてどれだけ努力しているかについての客観的な基準を構築する必要がある。それがないと、比較判断ができない。しかし、こうした問題に客観的な基準を構築するのはかなり難しい。さらに、フリーライダーの問題がある。こうした利他的動機を持つ人が全部でなく一部の場合、利己的動機を持った人がフリーライダーとなってしまう。そこでフリーライダーを防ぐ仕組みもやはり必要である。

以上は一例であるが、利他的動機が存在を前提にしたとしても、それだけでは経済はうまく機能しない場合が多く、利他的動機や非金銭的動機が積極的に機能する仕組みやメカニズムが市場メカニズムに加えて必要なのである。そこで以下では、そのような市場メカニズムを補完する仕組みについてもう少し考えることにしよう。

3. 市場メカニズムが十分に機能するためには

そもそも新古典派経済モデルにおいて上記の命題が成立するためには、実はいくつかの前提条件が満たされている必要がある。第一の条件は、「情報」が行き渡っていることである。つまり、誰が何を所有し、それがどのような効用をもたらすのかについて取引参加者間で完全に知られている状態にあるという条件である。第二の条件は、寡占的状况ではないことである。すなわち、完全競争市場であり、理論的に言えばすべての主体がプライス・テーカーの状況にある必要がある。第三の条件は、外部性が存在しないことである。例えば、公害問題の議論では、工場は生産量を決定する際に周辺住民への公害被害を考慮しない。このような現象を一般的に経済学では外部性の問題と呼んでいて、外部性が存在する場合生産量は社会的に最適なレベルにならない⁶。第四に、すべての必要な財・サービスに対して市場が成立していなければならない⁷。

しかし現実の世界では、これらの前提条件は満たされない場合がしばしばあると考えられており、それを経済学では「市場の失敗」と呼んでいる。経済学の議論の大半は、これらの前提条件が満たされない状況で何が生じるのか、その場合にはどのような仕組みやメカニズムが必要になるのかについて労力を注いできた。市場メカニズムが完全には機能しない場合、他のメカニズムによってその点を補完する必要性が生じるからである。

ただしこれは、市場メカニズムを完全に否定するものではないことに注意が必要である。完全ではないにしても、その基本的なメカニズムは有効だと考えられる。また補完するメカニズムは、必ずしも政府や政策とは限らない。以下で説明するように、それらの多くは民間によって自主的に形成されるメカニズムである。そしてこのような補完メカニズムにおいて、非金銭的動機や利他的動機は多くの場合重要な役割を果たす。

4. 非金銭的動機を生み出すメカニズム

そのようなメカニズムは現実には多様なものがあるが、以下では非金銭的動機と結び付くようなメカニズムをいくつか考察することにしよう。

まず考えられるのは、信用あるいは評判のメカニズムである⁸。市場取引は、相手がどのような当事者であるのかわからない場合には、そのまま

6 ただし、これに関しては、「コースの定理」のように、外部性が存在しても、当事者が自由に契約を結ぶことができるのであれば、外部性が解消するという議論がある。

7 このように、現実には完全競争市場が成立していない場合も多いと考えられているにもかかわらず、ミクロ経済学の授業で最初に新古典派経済モデルが教えられる理由は、物理学で真空状態から話が始まるように、これが議論のベンチマークになっているからである。また、欠点があるにせよ市場メカニズムが重要である点には変わりなく、その点をこのモデルによって確認できるからでもあろう。

8 評判のメカニズムや慣習などについては、たとえば松井（2002）を参照のこと。

取引してもうまくいかない場合が多い。品質の悪い製品を掴まされる場合もあるし、支払いが正しく行われるかどうか怪しいと考えるからである。これは先に述べた説明に沿って考えれば「情報」が皆に伝わっていないために、市場が失敗する可能性があることを意味している。このような場合には、相手がどのくらい信用のある企業で、どのような評判なのか重要になってくる。逆に言えば、そういう評判や信頼がある程度機能することによって、現実の取引がうまくいっている部分がある。つまり、信用や評判のメカニズムが市場メカニズムをある程度補完している。

経済にとって信用や評判のメカニズムが重要になると、評判が高まれば取引がうまくいくことになる。そのため、当事者はたとえ一時的に金銭的利益を犠牲にしても、信用や評判を積極的に高めるように努力することになる。例えば、契約にはなかったようなアフターサービスを無料で行い、評判をあげようとする行為などがその典型だろう。そもそも非金銭的動機や利他的動機がなく、本来利己的動機だけで行動する主体であっても、こうしたメカニズムが社会に追加されることによって、結果として積極的に非金銭的動機を持つようになる。そして、それによって経済の効率性も高まることになる。同様のことは企業経営に対してもあてはまり、いかに非金銭的なインセンティブを持たせるかが重要である。この点については後で詳しく説明することにしよう。

似たような仕組みとして考えられるものとして、長期的取引慣行がある。例えば、取引相手が望む品質の製品を製造しなかったとしても、それが契約違反にならない場合、特にペナルティが発生することはない。そのため、供給する側は十分な品質を提供しない可能性が出てくるし、買い取る側からすればそのような低品質の恐れを抱くことになる。そのため取引が1回限りの場合、望みどおりの製品が供給されず、単純な市場メカニズムは失敗してしまう可能性が出てくる。しかし、長期的取引慣行はそれを補完するものとなりうる。長期的取引の場合、1回限りの場合と異なり、望みどおりの製品が供給されなかった場合には次からの取引を停止するという選択肢が可能になるからである。製造する側からみると、これは相手にとって望ましい品質を提供する必要性を高める。なぜならば、いい加減な品質の製品を提供してしまうと、次からの取引を停止されてしまうというペナルティを被るからである。つまり、これも長期的に相手の信頼を勝ち取るという仕組みであり、その過程で当事者は、きちんとした信頼を確立して長期的取引を実現するように努力することとなる。また、そうしたシステムが機能することによって、情報の不完全性などの問題から生じる市場の失敗をある程度回復させることが可能になる。先に述べた社会資本もそのようなシステムの一つとして考えることができるだろう。

経済学が前提とする市場メカニズムは、約束や契約したものがきちんと実現される、それを裁判所や法律が担保してくれることを前提にして通常は議論する。そのため、通常は安心して取引ができるし、安心してお金を渡すことができると仮定されている。しかし、現実にはこのような仮定がきちんと機能していないケースが多々ある。発展途上国では多くみられるが、先進国においても必ずしも約束したとおりの取引がすべて実現するわけではない。そのため、約束や契約をきちんとエンフォースメントさせる機能が社会には必要となる。例えば典型的な例としては、ムラ社会においておかしなことをすれば村八分になるような仕組みがその一例である。現実の社会においては、このようなメカニズムがさまざまな形で働くことによって、市場メカニズムを機能させている面が多い。逆に言えば、そのようなメカニズムがうまく働いていないと、市場メカニズムは完全にはうまくいかない場合が多い。そのため、最近の経済学では慣習や法律・制度に関して、関心が高まっている。どういう法律、どういう制度の下で市場メカニズムがうまくいくのかについて検討が進んでいるのである⁹。

5. 経済学の仮定の意味

このような分析は、現代の経済学の一つのトレンドとなっているが、ひとつ重要な点は、メカニズムの設計や望ましいメカニズムを考える際には、「当事者は自己の利得が最大になるように行動する」と仮定されていることである。自己の利得が金銭的動機のみかどうかはケース・バイ・ケースであり、先に述べたように非金銭的利得を考える場合も増えてきてはいる。が、通常は非金銭的利得行為によってプラスの効用を感じることは仮定しない。つまりほとんどのメカニズムが、自己の金銭的利得のみを最大化する利己的な当事者であっても、経済あるいは社会全体としてうまくいくような仕組みはどのようなものかについて検討している。

そのような想定をする理由は、当事者の判断基準は経済政策ではコントロールできない、つまり操作変数ではないと多くの場合考えられてきたからである。そのため、メカニズムをデザインする、あるいはメカニズムを評価する際には、たとえ当事者が利己的な決定者であっても、うまく機能するようなメカニズムを構築する必要があると考えてきた。これは、言ってみれば政策判断における非楽観主義の立場である。

例えばかつての経済学では、政府は国全体のことを考えて、国全体の利益を最大化するように経済政策を行うという前提の下で、マクロ経済

9 法律についての役割については柳川（2000）などを参照のこと。制度に関してスタンフォード大学の青木教授は、これを経済全体のゲームの均衡として捉えている。その点について詳しくは、青木（2001）を参照のこと。その他にも奥野（2002）、吉田（2002）なども参照のこと。

政策を論じてきた。しかし、最近の政治経済学や官僚組織の経済学では、そういう仮定でなく、官僚も自分の利益を最大化する、政治家も自分の利得を最大化するという当事者を前提として、それでもうまくいく政策とはどのようなものかを考えている。

この場合も、すべての政治家や官僚が利己的である、金銭的利益のみを追求していると経済学者が考えているわけではない。経済モデルである仮定をおいて議論しているのと、その仮定が現実的な仮定だと経済学者が考えているのとは異なるのである。保守的な立場から、たとえ好ましくない状況であっても、それでもうまくいくにはどうすればよいかを考えてきたのが最近の経済学者の発想であり、官僚が常に利己的であると考えているわけではない。同様に企業や消費者もすべて利己的だと考えているのではなく、たとえ利己的で金銭的利益のみを追求したとしても、うまく市場が機能し経済が効率的になるにはどうしたらよいかを考えている。

したがって、自己の金銭的利益のみを追求する当事者をモデルの中で仮定したからといって、現実がそうであるといっているわけでも、利己的であるべきだといっているわけでもない。しかしモデルの前提や結果だけから判断してしまうと、経済学者はそう考えているのではないか、そういう世界でもいいと思っているのではないかとしばしば誤解されてしまう。

経済学の前提とあるべき姿は違うのだということを、具体例を使って見てみたい。第一は、公共財の供給の話である。通常、警察や消防といった公共財の供給は、当事者が利己的主体である限り、フリーライダー問題が生じて過少供給になってしまう。逆に、すべての人が利他的であり他人のために公共財を積極的に供給しようという人ばかりであれば、公共財の問題は解消される。もちろんそのような利他的動機に基づいて行動する主体が存在することを経済学では否定しない。しかし、仕組みを考える際にはそれを前提にせず、たとえ利己的であってもうまく公共財が供給されるためにはどのようなメカニズムやルールが必要かを今までの経済学は考えてきた。

第二の例は、米国のエンロン事件などとも関係するが、嘘の情報を流す可能性である。例えば嘘の会計情報を流すと、(当事者はそれによって利益を得ることがあるにしても)市場関係者の意思決定が歪み、非効率性が生じる。経済学では、何もルールがなければ嘘をつく可能性があることを前提に、嘘をつかないようにするメカニズムを考える。しかし、嘘をつくべきだと言っているわけではないし、すべての人はルールがなければ嘘をつくと考えているわけではない。

このように、多くのメカニズムは、利己的意思決定主体、金銭的利益の最大化を前提にしてメカニズムを構築し、いかに結果として利他的行

動を生み出すようにしていくか、あるいは生み出されているかを検討してきた。こうした話は、社会倫理や企業倫理をメカニズムの構築の結果として考えていく立場である。社会的評判、社会的慣習、企業文化（コーポレート・カルチャー）などのメカニズムもこれらと同じように構築されてきた結果として捉えるものである。ただし、それは誰かが意図的につくり上げてきたものとして考える必要はない。

6. 企業経営問題への応用

これらの非金銭的動機を作り出すメカニズムは、経済全体に対してだけでなく、企業経営においても重要である。近年、企業経営において、成果主義の導入など明示的な契約に基づくインセンティブづくりが強調されてきた。もちろん、これらの取り組みは非常に重要なものである。しかし、市場メカニズムだけでは、経済取引が完全には効率的に機能しない場合があるのと同じように、企業経営も明示的な金銭的契約関係だけではうまく回らない場合も多い。企業経営においても、非金銭的動機をうまく作り出し、（利他的なものも含めて）適切なインセンティブがつくり出されるような仕組みづくりが必要である。

それらは、広い意味では企業文化（コーポレート・カルチャー）や企業内慣習と呼ばれるものであろう¹⁰。さきにも述べたように、実際の企業経営では、明示的な契約関係のみによってインセンティブ問題を解決していくのは、膨大な契約が必要となり実質的には不可能である。そのため、現実的には企業文化や企業倫理などをうまく構築し、金銭的利益だけでなく非金銭的利益も適切な形で引き出されるようにし、契約関係を補完するメカニズムをつくっていくことが重要である。

今までの日本企業のコーポレートガバナンスの議論や組織改革の論議は、明示的な契約関係や組織構造に重点がおかれ（もちろんそれらも十分に重要な点ではあるが）、上記のような企業文化の積極的かつ適切な構築という視点がやや欠けていたように思われる。おそらく経済全体が安定していたときには、それで良かったのであろう。すでに存在した企業文化が、そのまま存続して機能していたからである。しかし現在日本企業を取り巻く環境は大きく変化している。そのような状況においては、新しい時代にあった企業文化・企業内慣習の構築が求められている。それによって、非金銭的動機や利他的利得をうまく作り出し、契約や組織構造の構築と合わせて、企業内のインセンティブを適切に引き出していくことが重要であろう。

（「市場の進化プロジェクト」第5回委員会 [2002年12月4日] における講演より）

10 企業内慣習や企業文化についてはHermalin (2000) とそこに挙げられている文献を参照のこと。

【参考文献】

- Rose-Ackerman, S. (1996), " Altruism, Nonprofits, and Economic Theory, " *Journal of Economic Literature*, June, 701-728.
- Hermalin, B. (2000), " Economics & Corporate Culture, " University of California Berkeley, mimeo.
- Issac, M., J.Walker, and A.Williams (1994), " The Group Size and the Voluntary Provision of Public Goods, " *Journal of Public Economics*, 54, 1-36.
- Kandori, M. (2002), " The Erosion and Sustainability of Norms and Morale, " *Discussion Paper*, University of Tokyo, September.
- Putnam, R.D., (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rabin, M. (1998), " Psychology and Economics, " *Journal of Economic Literature*, 11-46.
- 青木昌彦 (2001)、『比較制度分析に向けて』NTT出版。
- 奥野正寛 (2002)、「社会的関係と内生的文化」(大塚他編『現代経済の潮流 2002』東洋経済新報社)
- 統計研究会 (2002)、*Eco-Forum*, 21, 2, October.
- 松井彰彦 (2002)、『慣習と規範の経済学 ゲーム理論からのメッセージ』東洋経済新報社。
- 柳川範之 (2000)、『契約と組織の経済学』東洋経済新報社。
- 吉田和男 (2002)、『複雑系経済学へのアプローチ』東洋経済新報社。