

金 容 度 著  
『日本の企業間取引  
—市場性と組織性の歴史構造—』

島 本 実

一橋大学教授

本書は、金容度氏による日本の企業間取引をテーマとした著作であり、その長年にわたる研究の集大成とも言えるべき作品である。500ページを超える大著は、戦前から戦後、現代にわたる長い歴史をその視野に収め、鉄鋼、半導体IC、工作機械、自動車部品、液晶部材という幅広い産業を対象に据え、さらには日本と米国を対象にした比較研究も含んでいる。時代の長さにおいても、産業の幅においても、国際比較においても、これほどまでの長大な視野を備え、かつ企業間取引の歴史と現状を一貫した視点から描ききった作品はなく、その点で本書の意義は非常に大きなものである。

本書の主張は以下の通りである。一般に日本社会では、人と人の関係はウエットなものであり、個人は常に組織との関係を重視するとされる。同様に日本の企業間取引についても、相互信頼が長く続く一方で、その外側の企業に対しては排他的というイメージもある。そうした緊密な関係をベースにした協調行動や情報共有が、これまで日本企業の強みの源泉であるとされてきた。しかし本書はそうした通説に対して、幅広い産業にわたる豊富な歴史記述をもって、再考を迫るものである。本書の主張は、日本の企業間関係にはドライ（「市場性」）とウエット（「組織性」）の両面が存在し、この両面が絡み合って作用しているというものである。それと同時に、ウエットな日本、ドライなアメリカと

いったステレオタイプが、一面的な見方であることを本書は明らかにする。日本の企業間取引の特徴は、この「市場性と組織性の絡み合い」からなるというのが、本書を貫くメッセージであり、その点を幾多の先行研究や膨大な史料に即して明らかにしている点に、本書の最大の貢献がある。

本書は4部にわかれており、第I部で先行研究のレビューが行われた後、第II部では日本の企業間取引の歴史が記される。そこでの考察を発展させるかたちで、さらに第III部では日米比較、第IV部では現状が補完されており、これらの部分も全体の約半分近くに達するかなりのボリュームを占めている。以下では簡単に各章の内容を説明しておこう。

第1部の序章では、「なぜ市場性と組織性なのか」と題して本書全体の視点が語られる。ここで「市場性」と「組織性」という本書を貫く最も重要な概念が定義される。その基準は、(1)資源の配分（資源配分の決定因〈価格か命令か〉、資源移動の自由度〈自由か制限されるか〉）、(2)経済主体間の関係（競合の度合い、利害関係、関係の距離・密接度）に基づいており、ここで市場原理は「主体間の激しい競争、利害対立、遠くてよそよそしい関係」として、組織原理は「主体間の協調、利害一致、近くて密接な関係」として定義づけられる。これらの「市場性と組織性が絡み合」っていることをさまざまな産業を

横断しながら、歴史的に実証していくことが本書全体のプランである。

まず第1章でこの分野の実証研究が紹介された後、第2章では企業間取引の経済理論として、取引コスト理論とゲーム理論、第3章では市場性と組織性の絡み合いの理論としてハーシュマンや中間組織論、グラノヴェターの理論が紹介される。著者の言う「市場性」・「組織性」はこれらの先行研究と部分的には重なっているものの、全てにおいて完全に一致した理論的な枠組みがすでに存在しているのではない。これら先行研究レビューの章では、個々の理論の紹介に力点が置かれおり、これらの実証的・理論的な先行研究の相互の関係や、その中で本書の位置づけに関して必ずしも多くの紙幅が割かれていない。

第Ⅱ部は企業間取引の歴史を題材としており、第4章で鉄鋼、第5章では半導体IC、第6章では工作機械を対象にして、その企業間取引の歴史を明らかにしている。ここでは第4章第1節に即して、著者の説明の一つをたどってみよう。

第一次世界大戦時に鉄鋼需要が伸びると、鉄鋼メーカーは設備投資を増加させた（「市場性」）。このことと絡んで、官営八幡製鉄所は一部の問屋に取引先を制限した（「組織性」）。しかしこれに対して不公平であるという声が高まると、八幡は販売方法に「市場性」をより多く取り入れるようになった。鉄が不足するようになると、メーカーと需要家の間に問屋が介在し、投機性の強い取引が行われるようになったため、メーカーはそれをコントロールしようとした（「組織性」）。

一方、第一次大戦が終わると、鉄鋼需要は大幅に減少し、八幡は民需市場でのほとんどの取引について鉄商人を経由するようになった（「市場性」）。こうした八幡の民需シフトに対して、民間企業は特定品種に特化することによって、専門化のメリットを生かし、生産性向上とコストダウンに成果を上げた（「市場性」）。

以上のような説明が続き、その中でとくに「市場性」と「組織性」が相互に関連をもって現れる場合に、その現象が「絡み合い」の例として注目されている。

本書の個々の記述は詳細かつ重厚であり、証拠となる事実の提示をはじめ、記述の信頼性は高い。その点において歴史研究として高く評価すべき優れた作品であることは間違いない。最終的に複雑な事実がシンプルに整理されているという意味で、著者が指し示す全体像もきわめて明瞭である。またとくに第5章の電卓用半導体ICの事例研究は、電機各社の動きが詳細に説明されており、事例としてたいへん読み応えがある。

しかしながら、豊富な歴史的事実を総括する際に、「市場性」と「組織性」の2種類のどちらかを当てはめ、これら2類型が相互に関係があった場合については、それらの「絡み合い」があったとする説明については、本書の歴史記述のリッチさに比して、その理論的概念仕立てのシンプルさが良くも悪くも際立っている。ここを本書の魅力ととるか、ラフさととるかで評価が分かれるかもしれない。

第Ⅲ部は国際比較をテーマとしており、第7章では鉄鋼、第8章では自動車部品、第9章では工作機械を対象にして、企業間取引の日米比較を行っている。一般に組織優位の日本、市場優位のアメリカというイメージがあるが、しかし本書が、日本の市場優位の一面、アメリカの組織優位の一面を、事実に基づいて説明するところには驚きがある。

第Ⅳ部では、第10章では鉄鋼、第11章では液晶部材、第12章では工作機械の現状が検討され、グローバル化が進む現在でもこの枠組は有効であることが示される。終章では、歴史・国際比較・現状の分析から発見された事実として、本書のまとめが示されている。

以下ではいくつか個人的な感想を記しておきたい。

まず上記の「市場性と組織性の絡み合い」概

念について、たしかに時代、産業、国を横断した分析の結果、著者が言うようにこれらが絡み合っているという事実は確認されるにせよ、単に絡み合いがあるという指摘にとどまらず、さらにどう絡み合っているのかを類型化する作業があれば議論はさらに光彩を放つことになると思われる。おそらくさらに個別の事件の一つ一つのレベルをつぶさに見てみれば、これらの取引関係の細かい場合分けが可能なのかもしれない。しかしながら、一方で、本書ほどの浩瀚な作品を書いていく過程で、この作業を同時に行おうとすることは、現実問題として難しかったであろうことも想像に難くはない。

またこの概念に関しては、著者自身が第2章ですでに述べている通り、多くの読者が取引コスト理論を想定しながら読み進めることが多いだろう。その際には、本書の「市場性」・「組織性」という言葉遣い、とくに市場や組織の末尾に「性」が付くことが何を意味するかについては若干の戸惑いがあるかもしれない。(これらの語について著者によるサブタイトルの英語表記では、端的に Markets と Organization とされている。)もし従来の経済学で説明できる部分があるならば、その部分はできる限り広く共有されている概念で説明した方が、多くの読者にとって議論の共通基盤が利用できるという点で意味があろう。既存の理論では、うまく説明できない部分こそが重要である。

取引コスト理論では説明しにくい部分という点で、「組織性」の概念を、第3章で説明されている社会学や経営学をベースとするものに依拠して考えてみることはとても興味深いアイデアである。とくに経済学的な視点からだけでは一見合理的とは言えなさそうな取引に注目してみるのが、第3章の諸理論の活用の仕方を示すことにつながるだろう。しかし、本書の歴史以後のパートでは、理論とのつながりがほとんど言及されておらず、そのこともあって事例における概念と現象のマッチングについても、例えば、現実の動きの中の何が「市場性」で何が

「組織性」であるのかについて、どうしても最後まで著者の感性的な解釈に基づいているような印象が付きまとう。またほとんど全ての歴史記述が最終的には「絡み合い」で総括される点についても、その先に見えるもの(絡み合いの決定原理)こそが知りたいというのが一読者としての正直な感想である。(本書の目次の項目だけ見ても、そこには、「絡み合い」という言葉が30回以上登場している。)この「絡み合い」の枠組みの中に、リッチな歴史記述を収めきってしまうとしたことが、本書のメッセージをきわめて明瞭にした一方で、探り当てるべき重要な鉱脈のありかを覆い隠してしまっているようにも見える。しかしこのことは、著者一人のみならずこの分野に関心がある研究者全体にとっての今後の課題かもしれない。

私たちが自分自身で鉱脈を探り当てていく際に、本書での著者の膨大な努力と多大な貢献は、必ずや多くの者にとって大いなる助けとなり、信頼に値する指針になるはずである。

(有斐閣、2021年3月、xvi+545頁、7,800円+税)