

論文要旨

取引相手の選択と評価に関する考察

—コンピュータシステムに関連した中間取引における企業内取引と市場取引の比較—

(指導教授:奥西好夫教授)

法政大学経営学研究科経営学専攻

人材・組織マネジメントコース

佐々木嘉隆

ロナルド・コースは、市場取引には「取引費用」がかかるが、それを節約するために企業が存在するとした。しかし、企業内取引だからといって取引費用がかからないわけではないし、事業部制組織や部門別目標管理制度の導入などにより企業内に擬似的な「市場」が導入されると、それが企業内の取引費用に影響することも考えられる。

本研究では、こうした問題意識の下に、コンピュータシステム構築事業者 X 社を取り上げ、次の 2 つの課題を研究した。第 1 の課題は、企業内取引、市場取引のいずれも選べる場合に、いずれかの取引相手を選んだ理由は何か、取引相手の選択はどのような要因で決まっているのかである。第 2 の課題は、取引が完了した段階で、取引当事者はその取引をどのように評価し、どのような取引を再び実施したいと考えているのか、取引の成否(取引当事者の主観的評価)はどのような要因で決まっているのかである。

使用したデータは、X 社の営業担当者及びセールスエンジニア 10 名から、最近実施した中間取引各 3 件について詳しい聞き取り調査を行って作成した合計 30 件の取引レコードである。分析にあたっては、これら 30 件の取引を、①企業内頻発的取引、②企業内間欠的取引・初取引、③市場頻発的取引、④市場間欠的取引・初取引の 4 類型に分類し、それぞれの取引に要する取引費用と取引に対する評価等について比較した。

第 1 の研究課題に関して明らかとなったのは、主に以下の点である。

- ・取引相手の選択は、価格が安い、(会計上の)利益が大きいなどの要因よりも、むしろ、取引の各段階で発生する取引費用を節約するという要因が考慮されて選択されている。
- ・あらゆる取引段階で企業内頻発的取引における取引費用が節約されている一方、市場間欠的取引・初取引ではその逆の傾向が見られる。
- ・企業内間欠的取引・初取引と市場頻発的取引の取引費用は、その種類によって異なるが、企業内間欠的取引・初取引の方が複雑性や不確実性が高い取引を扱い、市場頻発的取引では仕入れ先他社の役割が間接的、限定的であることが多い。

第 2 の研究課題に関して明らかとなったのは、主に以下の点である。

- ・取引類型別に取引に関する評価の高い順に挙げると、企業内頻発的取引、市場頻発的取引(同順位)、市場間欠的取引・初取引、企業内間欠的取引・初取引であった。
- ・企業内頻発的取引の評価が高いのは、取引費用節約の大きさと符号しているが、企業内間欠的取引・初取引の評価が市場間欠的取引・初取引より低い点は説明できない。

- ・利益と取引に対する評価の関係を見ると、多くの場合、直接的な対応関係は見られなかった。すなわち、利益の多寡が取引に対する評価を決めているわけではない。ただし、企業内間欠的取引・初取引の場合には、利益分配に関して納得感がないことが評価を下げている例が見られた。企業内取引では双方の役割分担や利益分配が見えやすいだけに、それに関する納得性の有無が取引の評価と直結しやすい可能性がある。
- ・目標管理制度の影響については、その導入時期が早かった旧B社従業員に関して、部門目標の達成度と評価の一一致割合が高く、目標管理制度の影響が認められる。