

【論 文】

準市場理論の理論的背景と変遷

根本 輝*, **

要旨：本研究の目的は準市場理論の理論的背景を示し、新制度派経済学との関係性と変遷を明らかにすることである。そこで、準市場理論と取引コスト理論との関係性に着目し、「組織の失敗の枠組」から基本的条件に関わる理論枠組みを検討した。まず取引コスト理論を詳述し、そこから準市場理論の 4 つ評価基準「効率性」「応答性」「選択性」「公平性」について両理論の評価への差異を検討した。また「組織の失敗の枠組」から、準市場理論の 5 つの成功条件「市場構造」「情報の非対称性」「不確実性と取引コスト」「動機付け」「クリームスキミングの防止」への理論展開を検討した。その結果、ル・グランらの準市場理論の独創性は、取引コスト理論へ公共領域の評価基準となる公平性の導入であったと考えられる。また成功条件においては「組織の失敗の枠組」における「雰囲気」から「動機付け」への理論的展開が理論の独創性であると考察された。

Key Words: 準市場理論, 取引コスト理論, 組織の失敗の枠組, ル・グラン

1. はじめに

先進諸国では、少子高齢化、医療技術などの急速な発展を背景として、肥大化する公共サービスの費用抑制が共通の課題となっている。各国は、こうした社会保障費の増加に対し、準市場の手法を採用している（渋谷・平岡 2004）。準市場（quasi-market）とは、公共サービスにおいて国家による資金提供を維持しながらも、民間・非営利部門を含むサービス供給者間に契約をめぐって競争させる枠組みを意味している（Le Grand & Bartlett 1993）。公共領域に市場原理を導入する目的は、公的費用の肥大化を防ぐことであり、またサービスの質と効率性の向上が目指されている（Le Grand = 2010）。

そもそも準市場とは、イギリスを起源としており、その背景には政治的イデオロギーの変化が影響している（平岡 2012）。イギリスは世界初の福祉国家と呼ばれたように、ベバリッジ報告を端緒とした社会保障制度の設計がなされた。しかし 1970 年代、英国病と表現されるような諸問題が顕著となった（武川・塩野谷 1999）。肥大化した福祉官僚制、硬直化した財政状況、個人のニーズとのミスマッチ、資源の浪費など、非効率な側面が顕在化したのである。それに対してサッチャー政権（1979–90）は、国有企業の民営化、公共サービスの外部委託などを推進し、自由な市場競争によってイギリス経済を長期的な衰退から脱出させることを企図した（Gamble = 1987）。しかし、80 年代以降になると高齢者福祉領域では、低所得者が国費により施設への入所が可能であったため、利益拡充を図る民間営利施設が急増した。この事態は国庫負担の増大を

2021 年 12 月 30 日受付 / 2022 年 8 月 24 日受理

* 法政大学大学院人間社会研究科人間福祉専攻博士後期課程

** 株式会社オールプロジェクト

招き、自治体による在宅ケアが進まないと問題視された（長澤 2017）。その結果、イギリス政府は1990年に「国民保健サービスおよびコミュニティケア法（NHS & Community Care Act）」を制定し（佐橋 2002a）、ケア・サービスの領域に準市場を採用したのである。

こうしたイギリスにおける公共サービス改革を理論体系化したのが、ル・グランとバートレットである（Le Grand & Bartlett 1993）。ル・グランらは、準市場を評価するための4つの評価基準と、それを成立させるための5つの成功条件を示している。成功条件とは、市場構造の転換、情報の非対称性の緩和・防止、取引費用と不確実性への対応、動機付け、クリームスキミングの防止の5つである。準市場では、これらの成功条件を整備することによって4つ評価基準となる効率性、応答性、選択性、公平性の向上が図られるとする（Le Grand & Bartlett 1993 : 13-34 ; 佐橋 2002b）。つまり理論上、準市場は5つの成功条件を満たせば、質の高い効率的なサービスの供給が実現しうるものであり、市場あるいは国家による一元的な供給よりも優れているとされる。

ル・グランらが提唱した準市場理論は、その理論的背景が新制度派経済学にあり¹⁾、とりわけオリバー・ウィリアムソンの取引コスト理論の援用であると考えられている（平岡 2013 : 202-203）。新制度派経済学とは、新古典派経済学を批判することで確立された学派である（高橋 2016）。新古典派経済学は、アダム・スミスの「見えざる手」に代表されるように市場経済が効率的な分配方法であるとする。その人間観では、人間は完全に情報収集し、処理できる完全合理的な存在として仮定されていた（菊澤 2006a）。しかし、人間は、新古典派経済学の仮定のように完全ではなく、限定的にしか能力を持ち得ない。このことを新制度学派経済学では、「限定された合理性（bounded rationality）」と呼ぶ（菊澤 2006b）。新制度派経済学の人間観は、新古典派経済学のように完全な人間ではなく、個人の持つ能力には限界があることが共通理解となっている。

新制度派経済学の理論は、人間が「限定された合理性」を持つとすることで経済をより現実的に考えることを可能とした（菊澤 2006b）。その中の取引コスト理論は、取引コストという尺度を用いて²⁾、取引を市場もしくは企業内部で実行するかを検討する点に特徴がある。取引コストとは、取引に関する情報収集・交渉・契約などにわたる一連のコストを意味する。具体的には、ある部品を企業内部において調達したほうがよいのか、それとも市場で調達したほうがよいのかを価格だけではなく取引に関わる一連のコストを含むことで、より効率的な取引方法を選択するというものである。そのため、取引コスト理論では取引が企業内部の調達では取引コストが高くなりすぎた場合、取引場所を変更して市場取引を選択するのである。つまり、取引コスト理論の目的は効率的な取引を実現させることにある。こうした特徴を考慮して、ル・グランは福祉国家から準市場への移行を的確に説明できるとし、理論を援用したのと考えられる。

このように新古典派経済学から新制度派経済学へと展開していった経済学的視点がル・グランらの準市場理論には存在する。ル・グランらは公共領域における国家による非効率的なサービス提供に対して、市場原理の作用を取引コスト理論によって検討し、そこから準市場理論を示したのである。しかし、国内の先行研究では「準市場理論の基本的条件に関する理論枠組みは、市場の作動とその結果に関する新制度派経済学の理論の援用を図ったものである」（平岡 2013 : 203）と指摘するに留まっており、新制度派経済学の理論がどのように援用されているかについて詳述した研究は少ない。また海外の先行研究においてもル・グランの理論的展開を評価した研究

(Greener & Powell 2009), 準市場の政策に関する研究などは散見されるが (Lewis & West 2014), 準市場理論の詳細な分析を試みた研究は乏しい。そこで本研究は準市場理論の理論的背景を示し, その関係性と変遷を明らかにする。

II. 新制度派経済学の取引コスト理論

まず, 取引コスト理論を詳述する。これはロナルド・コースの取引費用の概念をオリバー・ウィリアムソンが展開した理論である (Williamson = 1980)。コースは 1937 年の論文において, 従来の主流であった新古典派経済学の考え方は, 主に市場の役割の検討であり, 企業自体は分析の対象となっていないと指摘した (Coase = 1992 : 39)。コースは企業の成立を, 市場取引では価格設定費用, 交渉・契約費用が掛かるという取引コストの概念を用いて考え, 市場取引と組織内取引の比較から説明する。コースは「生産は個人間の契約という手段によってまったく分権化した方法でなされるが, その生産物の取引に入るや, なんらかの程度の費用が発生する。そのため, 市場を通じて取引の費用に比べて, それで少ない費用で済むときには, 市場でなされていない取引を組織化するために企業が生まれるのである」(Coase = 1992 : 9) とする。つまり, 取引コストから見ると企業は市場での取引コストを節約するために生まれたということになる。

ウィリアムソンの取引コスト理論は, コースのアプローチに独自の視点を加えたものである。ウィリアムソンは, なぜ取引コストが発生するかを, 人間が本来「限定された合理性」と「機会主義」を持ち行動することで生じるコストであると説明する。「機会主義 (opportunism)」とは, ウィリアムソンが導入した人間の悪徳的行動を示した概念であり, 他人の裏をかくような戦略を画策して自己利益を追求するために手段を選ばず行動することを意味する (Williamson = 1980 : 10)。この人間観から, 取引には騙されないように交渉するコスト, 相手を監視するコストなどの無駄なコストが生じるのである。つまり, 取引コストとは人間が「限定された合理性」を持つゆえに「機会主義」的な行動を起こし発生するのである。これがウィリアムソンの取引コスト理論の前提である。

この前提から, 取引コスト理論は市場と企業において効率性を分析する理論である。そのため, 取引コスト理論から市場を分析すると, 競争相手が少ない環境では取引で騙されないように交渉するコスト, さらに監視するコストが発生するため市場価格が高騰し, 取引自体が効率的でない場合がある。このような場合「市場の存在が意味を失うほど取引費用が高いケース」(明石 1993 : 4) となり, 市場取引は失敗する。しかし, ウィリアムソンは市場取引が失敗しても, 取引は企業内部によって代替可能であるとする。なぜなら, 企業内部では市場よりも交渉が容易であり, かつ少数の競争相手であっても監視が可能で取引コストが高騰し過ぎないからである。このようにウィリアムソンは市場と企業内部では取引コストの優位性が異なることを指摘する。したがって, こうした競争相手が少ない環境においては企業内部での取引が選択される。つまり, 取引コスト理論は, 取引に対して市場と企業内部のどちらの統治制度を用いることが一般的に望ましいか, という問題を解明している。

さらにウィリアムソンは, 市場と企業内部のどちらが取引に適しているかを検討するフレームワークを示している。それが「組織の失敗の枠組」である (Williamson = 1980)。「組織の失敗の枠組」における「組織」とは, 社会で生産活動をする経済「組織」全体を指している。そのため, ウィリアムソンの理論は上位概念として「組織」があり, その中に「企業」と「市場」が

存在するものとして捉えている³⁾。社会経済全体を「組織」と見ることで「企業」と「市場」の失敗を分析することを想定しているのである。また、「組織の失敗の枠組」は、取引に焦点を当てて分析することで、市場および企業の内部を取引の束と捉えて、同一理論で分析可能としている。それゆえ、ウィリアムソンは「組織の失敗の枠組」を「実際には、組織の失敗とは、市場にも非市場的組織にも適応できるように意図して設けられた対称的（シンメトリック）な用語である」（Williamson = 1980 : 36）と説明する。つまり「組織の失敗の枠組」とは、取引コスト理論をミクロレベルに適用した分析理論なのである。

III. 取引コスト理論における「組織の失敗の枠組」

ウィリアムソンは「組織の失敗の枠組」における「企業」と「市場」の取引を失敗させる要因を、環境の諸要因と人間の諸要因とする。環境の諸要因とは「不確実性・複雑性」と「少数性」であり、人間の諸要因とは「限定された合理性」と「機会主義」である。環境の諸要因とされる「不確実性・複雑性」とは、取引に対する契約が複雑であれば取引コストが増大し、環境的な不確実性が高ければ取引コストが増大することを意味している。また「少数性」とは、多数の入札者のあいだの競争によって「機会主義」的行動が無力化されない状態である。そのため「少数性」は供給者にとって最も有利な契約条件を追求する交渉が容易となり、取引コストを増大させる要因となる。一方、人間の諸要因とされる「限定された合理性」と「機会主義」は先述した新制度派経済学の人間的な理解に基づいている。

「組織の失敗の枠組」の理論の特徴は、これら諸要因が単独では効果を発揮しない点にある。失敗要因は、それぞれが対応する諸要因に結び付くことによって取引コストを引き上げ、取引そのものを妨げる。この作用をウィリアムソンは図1のように要約する（Williamson = 1980 : 65）。図1は、ウィリアムソンが作図した取引コストを引き上げる諸要因の作用を矢印によって示したものである。それが「不確実性・複雑性」が「限定された合理性」と結び付くこと、「少数性」が「機会主義」と結び付くことである（Williamson = 1980 : 35-51）。この2つの組み合わせは取引コストを増大させて、市場・企業内部の取引を失敗させる。例えば、市場取引において「少数性」のある環境の場合、人間は「機会主義」的に状況を悪用して相手を騙し、利益追求をすることがある。すると「少数性」の競争によって無力化されない「機会主義」が取引コストの増大を招き、市場取引は失敗する。同様に市場取引において環境的な「不確実性・複雑性」が大きくある場合、人間の能力は「限定された合理性」が存在するので正確に状況を把握することができない。すると取引に関連する無数の選択肢から結果を想定する費用、対応するリスク管理の費用が膨張し、市場取引は失敗する。このように環境の諸要因と人間の諸要因の結び付きが強くなると、市場・企業内部の取引を失敗させることを「組織の失敗の枠組」は示している。

また「機会主義」は「不確実性・複雑性」と結び付くことによって「情報の非対称性」という結果を生み出さう。「情報の非対称性」とは、利用者と供給者は同じ情報を相互にもっているとは限らないことを意味している。そのため、図1の矢印は供給者が「機会主義」的に行動すると「情報の非対称性」を悪用して利用者に不利益をもたらす場合があることを示している。例えば、医師が専門的知識を持たない患者に対して必要のない手術を施して多くの利益を得た場合、「情報の非対称性」を「機会主義」的に利用した状況となる。このような不当な競争状況が常態化すると、当然ながら競争に参加する者が減少するため「少数性」が生み出されるのである。

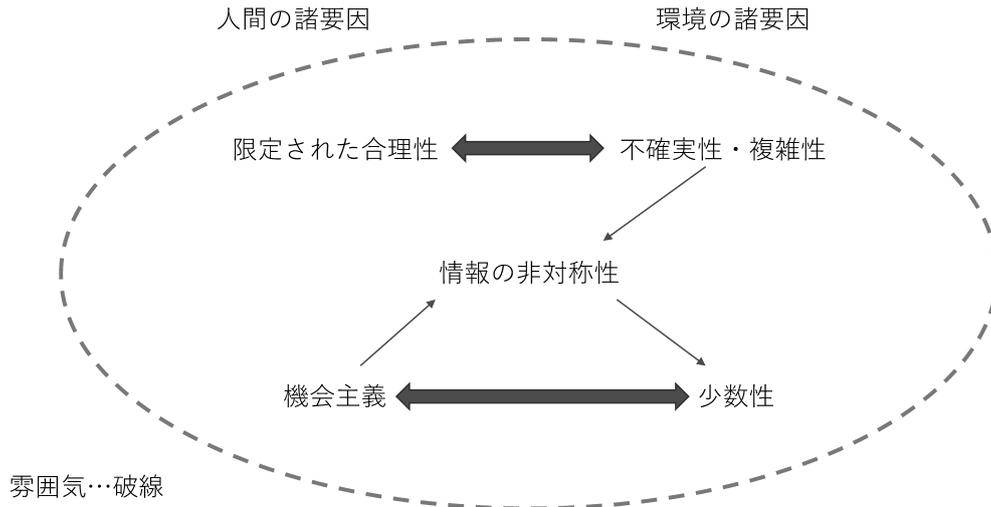


図1 ウィリアムソンの「組織の失敗の枠組」(Williamson = 1980 : 65)

さらに、ウィリアムソンはこれらの諸要因の作用だけではなく、取引には人間の満足感が必要であるとする。これを理論的に位置づけたのが「霧囲気」である。ウィリアムソンは取引を、取引そのものに価値があり、さらに当事者は自分自身の選好にもよって取引を行うものと捉えている。したがって、取引には効率性と満足度の2つの軸が必要であると指摘している。ウィリアムソンは、この人間が満足感を得るための行動を「霧囲気」によって説明するため、ティトマスの先行研究を引用しながら (Titmuss 1971)、イギリスのボランティアによる献血とアメリカのボランティアと市場の混合した献血の取引では、イギリスの方が効率的な結果を得ていたと指摘する。アメリカでは、献血がボランティアと売血によって構成されたため、ボランティアの献血者は無償であるにもかかわらず、一方で売血によって利益を得る者があった。するとボランティアによる献血者は、自らの行為動機である他者に対する純粋な貢献という動機が損なわれていき、その結果、制度は非効率的なものになっていったと指摘している。つまり、ウィリアムソンはこの経験によって参加者の動機に対する満足感を充足させる取引を検討する必要性が生じたのである。そこで、ウィリアムソンは「霧囲気」を本人の行動を促す要因と捉えることで、理論上に人間の行動要因を位置づけたのである。したがって図1の矢印が示す、ある状況において「機会主義」と「少数性」が結び付くという状況を創出するのが「霧囲気」であると考えられる。

そうした考えのもとウィリアムソンは、参加者の「霧囲気」をより具体的に「打算的な精神的関与」と「準道徳的な精神的関与」に区別することが適切であるとする (Williamson = 1980 : 63)。「打算的な精神的関与」とは、市場においては金銭的利得をより多く獲得するため、打算的な関係を動機として持っていることを指している。また「準道徳的な精神的関与」とは、非金銭的な満足感を持った動機を意味している。例えば、ティトマスのアメリカの事例では、「準道徳的な精神的関与」を持った参加者の満足感をうまく汲み取れていなかったため、取引が失敗したのである。このように、当事者の動機を促す要因を適切に捉えていないと満足感のある取引が実行されないため「霧囲気」が悪くなり、市場・企業内部の取引を失敗させる。したがって、取引における両者の「霧囲気」が一致していると効率性が高まり、逆に一致していないと効率性が低下するのである。こうした取引をめぐる状況に「霧囲気」が内在していることを表現するため、ウィリアムソンは、図1のように人間の諸要因と環境の諸要因を破線の円形で囲むことで示して

いるのである。このようにウィリアムソンは「雰囲気」が影響を与える効率性と満足感の関係性について論じている。

また、ウィリアムソンは「雰囲気」について深く追求すると社会政治的問題を提起することになると指摘する (Williamson = 1980 : 64)。なぜなら、取引はその交換が行われる社会政策によって大きな影響を受けるからである。しかし「組織の失敗の枠組」では、その詳細は述べられていない。ウィリアムソンはその理由を「雰囲気とそれから派生する種々の帰結とを全面的に論じようとするならば、ここではどうも取り組むことのできないような、もっと広範な社会政治的諸問題が提起されてくる」(Williamson = 1980 : 64)と説明する。そのため、ウィリアムソンは「組織の失敗の枠組」における「雰囲気」の役割をあくまで取引に関する相互作用を理論に導入するためと指摘するに留めている (Williamson = 1980 : 61)。

述べてきたように「組織の失敗の枠組」は市場・企業内部を同じく検討する分析理論である。ウィリアムソンは「組織の失敗の枠組」を図1のように図式化し、このフレームワークを使用することによって効率的な取引が分析可能としている。しかし、取引コスト理論の援用と考えられているル・グランらの準市場理論では、効率性はあくまで評価基準の1つであって、他に3つの評価基準が備えられている。この2つの理論における相違を明らかにするため、以下では、取引コスト理論と準市場理論を比較検討する。

IV. 取引コスト理論と準市場理論の評価基準

まず、ル・グランらの準市場理論では準市場を評価するための4つの基準が示されている。第1に効率性 (Efficiency) とは、質や量が定められたサービスの生産にかかわる費用を極小化するという生産性効率 (Productive Efficiency) の達成を指している。第2に応答性 (Responsiveness) とは、旧来の官僚主義的な画一的なサービスの反省から、ニーズに対する適切なサービスを供給するということであり、サービスの質の一部とされている。第3に選択性 (Choice) とは、利用者が選択可能であることを権利として位置づけ、参加者の実質的な選択性が機能しているかを確認する役割を持っている。また市場への発言・退出が機能することで⁴⁾、応答性と効率性にも選択性の効果が現れるとされている。第4に公平性 (Equity) とは、サービスがニーズによって供給の有無もしくは程度が判断されることを意味し、出身地、性別、社会・経済的地位は無関係であるとされる (Le Grand & Bartlett 1993 : 13-19 ; 佐橋 2002b : 140-141)。

準市場では、各国の公共サービスに見ることができるよう公共領域に市場原理を導入することで効率性と公平性の両立が目指されている。しかし、準市場を理論的に分析するために取引コスト理論で捉えると2つの問題点が生じる。第1に、取引コスト理論では公平性を捉えることができない点である。取引コスト理論は効率性を説明する有用な分析理論であったが、公共領域特有の公平性という観点が分析の対象となっていない。第2に、取引コスト理論では準市場の最適化された取引を理論的に示すことができない点である。取引コスト理論は市場・企業内部の取引を分析対象としており、公共領域での取引に理論を適用し取引の合理性を示せない点である。この2つの問題点から、ル・グランらは、効率性と公平性の観点を持ち、準市場での取引を説明するため、取引コスト理論を準市場理論へと進展させる必要性が生じたと考えられる。では、準市場理論は如何なる論理的必然性をもって構築されたのであろうか。

そもそも、取引コスト理論の目的は経済組織を分析することによって効率性を達成することにある。取引コスト理論の効率性とは先述した取引コストを極小化して無駄なく分配することによって達成される。同様に、準市場理論の効率性はコストを極小化したうえでの生産効率性の向上を意味している。この2つの理論の目的はほぼ一致している。そのため、新制度派経済学の理論的背景からもわかるように、準市場理論においても第1の評価基準として効率性が採用されたと考えられる。

そのうえで、準市場では効率性のみならず公平性の確保が求められる。したがって、市場のように個人の持つ資産に応じた購買力の差によってサービスが供給されないといった事象は避けなければならない。しかし、取引コスト理論の目的はあくまで効率性の達成であるため、こうした公平性の問題は取り扱われない。それゆえ、ル・グランらは第2の評価基準として公平性を設定したと考えられる。そのため、公平性を「サービスは出身地、性別、社会・経済的地位は無関係であり、あくまでニーズによって供給の有無が判断される」(Le Grand & Bartlett 1993 : 18-19)と説明しているのである。

しかし、公共領域に市場原理を導入すると課題も生じる。完全な市場化であれば質の悪いサービスは市場原理によって淘汰されるが、準市場では質の悪いサービスであっても市場内に生き残ってしまう可能性があるからである。例えば、医療分野では市場原理に基づきサービスの質が悪いからといって病院を準市場から早急に退出させるということは、行き場を失い被害を受ける利用者を数多く輩出することになるため困難となろう。また一方で、水道局のように1つの事業所が固定されてサービス提供する場合、競争が起きないことによって設備更新や改修を実施しないケースも考えられよう。このように準市場では退出機能が弱まることによってサービスの質に課題が生じるのである。そこで、サービスの質を評価するために応答性と選択性が設定されたと考えられる。この2つの評価基準を理論に組み込むことによって、準市場内において多数の選択肢から利用者が決定したサービスであること、正当な競争によって応答的な供給者が生き残る仕組みであることを評価することが可能となる。つまり、2つの評価基準によって市場原理に則ったサービスの質を評価することができる。イギリスの過去の公共領域では官僚主義による一元的なサービスがなされていたため、市場原理が機能しているかを確認する必要性がなかった。しかし、それは公平であっても効率的でなく、そのうえサービスの質の低下を招いていった。そこで、準市場理論では市場原理がサービスの質に関連しているかを観測するため、応答性と選択性の2つの評価基準が設定されたと考えられる。

このようにル・グランらは、取引コスト理論では公平性の問題点が解決されないため、論理的必然性を持って新たな理論を構築していったと考えられる。そこから、公共領域での市場原理に則ったサービスの質の確保を選択性と応答性という評価基準に求めていったのである。しかし、準市場理論の4つの評価基準はそれぞれが異なる方向性の目的を有している。そのため、ル・グランらは複数の異なる目的を同時に達成するため、一定の条件整備を求める必要性があった。つまり、ル・グランらは4つの評価基準を成立させるための条件整備として、5つの成功条件を示したと考えられる。

V. 取引コスト理論と準市場の成功条件

4つの異なる評価基準を持つ理論を下支えするためには、準市場を適切に運用する方法を成功条件とする必要がある。そのため、ル・グランらは取引コスト理論で推定される市場・企業内部の失敗を避ける方法を理論的基礎としたと考えられる。具体的には、人間の諸要因である「限定された合理性」と「機会主義」を、準市場の環境下で「少数性」・「不確実性・複雑性」と結び付けず、さらに「情報の非対称性」が派生し得る状況を抑止した競争条件の設定である。つまり、「組織の失敗の枠組」にその基礎がある。そこから、ル・グランらは準市場内での取引が成功するような規定を「組織の失敗の枠組」に照らして理論的に表現していったと考えられよう。そこで以下では、まずル・グランらによる成功条件を示し、そこから「組織の失敗の枠組」を基礎としながら、如何にして成功条件へと規定していったかを検討する。

まず5つの成功条件とは、市場構造の転換、情報の非対称性の緩和・防止、取引費用と不確実性への対応、動機付け、クリームスキミングの防止である。第1に市場構造の転換 (**Market Structure**) とは、質や応答性を確保するため供給者間の競争が必要であることを意味しており、また独占的な構造であってはならないとする。第2に情報の非対称性の緩和 (**Information**) とは、参加や費用、質に関しての情報が必要であること、また機会主義によるモラルハザードと逆選択を防止することを指している。第3に取引コストと不確実性 (**Transactions Cost and Uncertainty**) とは、先述した取引コストを考慮すること、また不測の事態・損害に対する備えが必要であることを示している。第4に動機付け (**Motivation**) とは、市場から好反応を得ようとした場合、供給者は利潤動機が必要であり、利用者には福祉追求動機が必要であるとしている。また代理人制度を利用して、利用者本人と代理人との意思決定のあいだに距離がある場合、代理人には特に福祉追求動機が必要であるとする。第5にクリームスキミングの防止 (**Cream-Skimming**) とは、供給者が自分に都合の良い利用者を選ぶといった「いいとこ取り」を防止すること (Le Grand & Bartlett 1993 : 19-33 ; 佐橋 2002b : 141) とされている。

1. 市場構造

第1に、取引コスト理論では環境的要因として「少数性」が失敗要因として挙げられている。これが人間的要因である「機会主義」と結び付くことによって市場・企業内部の取引を失敗させる。したがって、準市場の環境下においても多数の供給主体を呼び込み、市場原理によって「機会主義」を抑制する必要がある。そこで、ル・グランらは「少数性」を排して「機会主義」を抑制するため、市場構造を取り入れたと考えられよう。「機会主義」と「少数性」の失敗要因に対して、防止策となる多数性による競争を成功条件として設定したのである。そのため「市場構造 (**Market Structure**) とは、質や応答性を確保するため供給者間の競争が必要であることを意味している」 (Le Grand & Bartlett 1993 : 19-24) としたと考えられる。

2. 情報の非対称性

第2に、取引コスト理論では人間の諸要因である「機会主義」が失敗要因とされている。「機会主義」は「不確実性・複雑性」と結び付くことによって、「情報の非対称性」が生じる。「情報の非対称性」とは、先述したように、利用者と供給者は同じ情報を持っているとは限らないことを意味している。また「情報の非対称性」は供給者が「機会主義」的に行動した場合、不当な競争となるため参加者が減少し、結果的に「少数性」を生み出すということを意味する。つまり「情

報の非対称性」が悪用されると効率性は遁減する。そこで、ル・グランらは「不確実性・複雑性」と「機会主義」の各要因を抑制するため、その結び付きから生じる「情報の非対称性」を成功条件化したと考えられよう。これによって、公共領域における市場構造を適正化させようと意図したのである。そのため、情報の非対称性 (**Information**) とは「参加や費用、質に関しての情報が必要であること、また機会主義によるモラルハザードと逆選択を防止すること」 (**Le Grand & Bartlett 1993 : 24–25**) として、第 2 の成功条件に加えられたと考えられる。

VI. 取引コストと不確実性

第 3 に、取引コスト理論では環境的要因である「不確実性・複雑性」が「限定された合理性」と結び付くと市場・企業内部の取引を失敗させる。「不確実性・複雑性」とは、取引に対する契約が複雑である場合、環境的な不確実性が高い場合の取引コストの増大を意味している。取引コスト理論では、「限定された合理性」は人間行動の前提であるため、環境的な諸要因である「不確実性・複雑性」を軽減させる必要がある。ル・グランらは公共領域において「不確実性・複雑性」と「限定された合理性」を引き合わせないために環境的要因である「不確実性」を条件化することで取引コストの軽減を意図したと考えられよう。しかし、なぜ「不確実性」だけが成功条件化されたのであろうか。これについて、ル・グランらは「不確実性とリスクの存在は経済生活にとって避けられない状況であり、福祉の準市場において特に際立つ」 (**Le Grand & Bartlett 1993 : 28**) と説明する。つまり、ル・グランらは公共領域での「不確実性」となる予測不能な経済問題などが「複雑性」よりも重要な要因と捉えている。したがって、準市場は「不確実性」の条件下で取引を処理するためのメカニズムを備える必要性があったと考えられよう。そこで、ル・グランらは「不確実性 (**Uncertainty**) とは、不測の事態・損害に対する備えが必要であること」 (**Le Grand & Bartlett 1993 : 26–30**) としたのである。

また、準市場では「不確実性」に適切な対応が求められると同時に市場よりも効率的な手段で費用を抑える必要がある。取引コスト理論では「不確実性」の存在によって多くの偶発事象を特定し、適切な対応策を実行することが求められるが、この場合の取引コストは高騰する。また一方で、「不確実性」に関する対応策について取引コストを抑制すると、事後の紛争解決や弁護費用などが増加する。このように「不確実性」に対しては、事前と事後の取引コスト発生を含めた適切な計画が準市場の効率化の条件となるのである。そのため、ル・グランらは第 3 の成功条件に「取引コスト (**Transactions Cost**) を考慮すること」として成功条件に設定したと考えられる。

1. 動機付け

第 4 に、取引コスト理論では取引には効率性と満足が必要とされる。先に触れたように、ウィリアムソンは人間の行動を促す要因を「雰囲気」として「打算的な精神的関与」と「準道徳的な精神的関与」の 2 つに区別し (**Williamson = 1980 : 63**)、これらが満たされることが必要であると示している。そのため、ル・グランらは取引に関する満足感を示すためにウィリアムソンが「雰囲気」と表現したものを「動機付け (**Motivation**)」と換言し、条件化したと考えられる。ル・グランらの「動機付け」は「市場から好反応を得ようとした場合、供給者は利潤動機が必要であり、利用者は福祉追求という動機が必要である」 (**Le Grand & Bartlett 1993 : 30–31**) とする。ル・グランらは「雰囲気」を「動機付け」と換言することで、ウィリアムソンの「打算的

な精神的関与」を利益追求動機、また「準道徳的な精神的関与」を福祉追求動機として、取引に満足感を持たせることを意図したと考えられよう。

しかし、単に満足感を得るためであればウィリアムソンの「雰囲気」を換言する必要がない。したがって、ル・グランらの「動機付け」の設定には取引コスト理論と異なる点がある。取引コスト理論の「雰囲気」は、市場において人間は基本的に効用最大化を想定している。一方、ル・グランらの「動機付け」は供給者の利益追求だけでなく、それが過度なものでない場合、代理人によって福祉追求動機から歪められることを示唆している。例えば、NPO などの供給者は競争的な利益追求動機だけを持って準市場に参入してくるとは限らず、また利用者の代理人は福祉追求動機を持たなければ、利用者の意思を無視してサービスを選択する恐れがある。つまり、市場と準市場では人間の行動を促す要因が異なるのである。そのため、ル・グランらは取引コスト理論の「雰囲気」のような人間行動のみならず、準市場に適した行動仮定を加えた「動機付け」とすることによって、第 4 の成功条件としたと考えられよう。

しかし、「動機付け」には代理人制度などによる「情報の非対称性」の課題がある。準市場ではサービスを選択する者が利用者本人でない場合、「機会主義」的な供給者が「情報の非対称性」を悪用し質の低いサービスを斡旋する恐れがあり、利用者側に選択性の課題があった。そこで、ル・グランは後年、準市場を深く洞察することで動機の理論を展開している。

この理論では、動機を促す要因をチェスの駒に喩えながら、供給者の動機付けは「騎士 **knights**」(公共精神に満ちた利他的な行為主体とその動機)と「悪漢 **knaves**」(自己利益によってのみ動機づけられる利己的な行為主体とその動機)に区別し、利用者は「歩 **pawns**」(受動的組織人・無力な利用者)と「女王 **queen**」(能動的で賢い消費者)に分類している(坪 2008)。この仮定からル・グランは、政策的手段を用いて利用者を「歩 **pawns**」として扱うのではなく、「女王 **queen**」として扱うことが必要であると主張している。これは、人間の行動仮定を政策的手段に反映することで利用者の選択性を拡大し、さらに「機会主義」的な供給者をインセンティブによって減退させることを意図したものである。つまり、ル・グランは当事者の参加にインセンティブを与えることで、より効果的な成功条件を動機の理論によって示したと考えられる。

2. クリームスキミング

第 5 に、クリームスキミングとは「いいとこ取り」の防止を意味している。準市場では公平性と効率性が目指されているため、効率的な取引のみを優先させると公平性が大きく損なわれる恐れがある。しかし、理論上、取引コスト理論では、取引によって利害が一致せず公平性に多くの問題点を残すような結果となっても取り扱われない。そのため、公共領域では供給者が「機会主義」的に行動すると多くの利益を手にして、公平性が大きく低下する懸念がある。例えば、公共交通機関が利益追求を意図して都心の人口密集地にだけバスを走らせた場合、供給者は効率的に多くの利益を手にするが、過疎地の利用者はバスを利用できなくなるため公平性を欠くことになる。こうしたことを防止するため、公共領域では供給者が「機会主義」的に行動した際の「いいとこ取り」の防止を設定する必要がある。

また公共領域では、利用者は供給者を選択可能としながらも供給者は利用者を選別してはならないため、市場と競争方法が異なる。しかし、この競争条件であっても先述したように供給者が公共性を無視することは可能である。そのため、供給者の「機会主義」を抑制した競争条件を設

定する必要がある。そこで、ル・グランらは「供給者が自分に都合の良い利用者を選ぶといった「いいとこ取り」を防止すること」(Le Grand & Bartlett 1993 : 31-32)として、「クリームスキミングの防止」が条件化されたと考えられよう。

このようにル・グランらは、取引コスト理論の「組織の失敗の枠組」を基礎としながら、各種の失敗要因に条件を設けていったと考えられよう。そのため5つの成功条件は、市場構造 (Market Structure)、情報の非対称性 (Information)、取引コストと不確実性 (Transactions Cost and Uncertainty)、動機付け (Motivation)、クリームスキミング (Cream-Skimming) としたと考えられる。こうした成功条件化の要因と考えられるのが、取引コスト理論の想定にある。取引コスト理論は、準市場のような公共領域での競争を想定しておらず、また目的は効率性の達成に焦点が当てられている。一方、ル・グランらの準市場理論は4つの評価基準の達成がその目的である。そのため、市場と準市場とでは取引に関する条件が異なるのである。そこで、ル・グランらは「組織の失敗の枠組」を基礎としながらも準市場の取引を成功させる条件付けを検討したのである。「限定された合理性」と「機会主義」を持つ人間を環境的要因に結び付けないために失敗要因を取り出し、公共領域の取引に適応する条件へと変更したのである。つまり、「組織の失敗の枠組」を準市場理論の成功条件へと展開していったと考えられる。

VII. 考察

以上論じてきたように、ル・グランらの準市場理論には新古典派経済学から続く経済学的な背景が存在する。そこから、ル・グランらは新制度派経済学の取引コスト理論を取り上げ、準市場理論へと展開していったと考えられる。以下の考察では、取引コスト理論と準市場理論の関係性を明らかにする。

第1に、取引コスト理論への公平性の導入である。まず、取引コスト理論を準市場理論の基礎と位置付けたのには、公共領域における取引の効率性を説明するためである。しかし、公共領域は効率性のみならず公平性が求められる。この公平性が取引コスト理論では明確に説明できなかった。そこで、ル・グランらは新たな理論を構築し、4つの評価基準を設定したのである。これによって理論は、新古典派経済学から続く市場競争による効率的な分配という基礎に加えて、公平性・応答性・選択性を目的とした理論となったのである。つまり、準市場理論におけるル・グランらのオリジナリティは新制度派経済学の理論に公平性の観点を導入したことであると考えられる。

しかし、準市場理論は4つ評価基準という異なる目的を有している。そのため4つ評価基準を下支するため5つの成功条件が設定されたと考えられる。この成功条件の理論的基礎と考えられるのが「組織の失敗の枠組」である。ウィリアムソンが市場・企業内部の失敗に関する直接的な原因を探求し要因を規定しているのに対して、ル・グランらは、その失敗要因について準市場内での取引を成立させるための制約を条件化としたと考えられる。つまり、ル・グランらはウィリアムソンのように直接的原因を取り出すのではなく、満たされるべき制約となるよう成功条件と表現したのである。そのため「雰囲気」は「動機付け」と換言され、「クリームスキミングの防止」が設定されている。このように、ル・グランらは「組織の失敗の枠組」を基礎として準市場の取引を適正とする条件を設けていったと考えられる。

第2に、成功条件における「動機付け」の理論的展開である。まず、ウィリアムソンは「雰囲気

気」に言及する際、ティトマスの先行研究を引用しながら (Titmuss 1971), 献血における売血は利他主義的な動機が損なわれて取引そのものの性質を変えてしまうと指摘した。そこから、ウィリアムソンは「雰囲気」を人間の行動を促す要因として、人間の満足感が異なるという前提を理論の中に導入したのである。この前提から、ル・グランらは準市場に適応した「雰囲気」を「動機付け」と換言し、NPOのように利益追求を目的としない企業、さらには利用者の代理人制度なども適用範囲と捉えて公共領域に適した条件へと展開していったと考えられる。しかし、「動機付け」には利用者の選択性に課題が存在した。そこで後年にル・グランは、チェスの比喻を用いながら、人間の動機と行為仮定との関係が公共政策の成否を決定するとして、政策的手段によって利用者を「歩 pawn」ではなく、「女王 queen」として扱う必要性を主張したのである。つまり、ル・グランは動機の理論を展開することで、準市場理論の「動機付け」を進展させたと考えられよう。

このように準市場理論は、新制度派経済学の取引コスト理論を理論的背景として持っている。ル・グランらは取引コスト理論によって効率性を説明しながらも、公共領域の取引に必要な条件を準市場理論として展開していったのである。またル・グランらが想定する人間観はウィリアムソンが市場・企業内部での人間行動を促す要因として示した「雰囲気」に基礎があり、それをル・グランらは公共領域に適した「動機付け」へ、さらに動機の理論へと進展させたのである。つまり、準市場理論の理論的基礎は取引コスト理論にあり、そこから、ル・グランは人間の行動仮定を適切に捉えて、準市場の適切な作用を理論によって主張したと考えられる。

注

- 1) 菊澤によれば新制度派経済学アプローチとは、主に「取引コスト理論」「エージェンシー理論」「所有権理論」の理論群から構成されている (菊澤 2006b)。3つの理論の特徴は「限定された合理性」と「効用最大化」を持つ人間観である。「効用最大化」とは、すべての経営主体が効用を最大化するという目的を持っているという人間観である。ウィリアムソンは「効用最大化」を「機会主義」と捉えて、取引コストがなぜ発生するのかを説明している。また、これらの理論は人間の行動仮定を基礎としていることが共通点として挙げられる。
- 2) 主な取引コストには、情報コスト (取引に必要な価格情報、収集・解析に伴うコスト)、探索コスト (安くて良い品をどの業者が提供しているか探し出すためのコスト)、交渉コスト (双方が取引の合意に至るまでにかかる駆け引きのために生じるコスト)、監視コスト (合意した通りに取引が実行されているかを監視するコスト)、調整コスト (取引先の変更に伴うコスト)、などが存在する (Williamson = 1989)。
- 3) 本稿では、原文での「internal organization (内部組織)」を企業として解釈している。これはウィリアムソンの理論が、上位概念として「組織」があり、その中に「企業」と「市場」が存在するものと捉えられているためである。したがって本稿の以下では、誤解を避けるため内部組織と表記するのではなく、企業内部として表記している。
- 4) ハーシュマンは「顧客がある企業の商品の購入を停止し、メンバーが組織から離れていく場合」を退出として、また「顧客や組織のメンバーが経営陣に対して自らの不満を表明する場合」に発言があるとしている (Hirshman = 2005 : 4)。「退出」は怠慢な経営に対し収益の低下という結果を与えることになり、「発言」はサービスの品質に申し立てることで改善させ

ることができる。逆に発言と退出が機能しない場合は、独占状態が想定され得る。

引用文献

- 明石芳彦 (1993) 「取引費用理論と産業組織論——論理構造の検討」『季刊経済研究』15 (4), 1-25.
- 坪 洋一 (2008) 「福祉国家における「社会市場」と「準市場」」『季刊・社会保障研究』44 (1), 82-93.
- Coase, R. (1937) The Nature of the Firm, *Economica*, n.s.4 November, 385-405. (= 1992, 宮沢健一・後藤 晃・藤垣芳文訳『企業・市場・法』東洋経済新報社, 39-64.)
- Gamble, A. (1981) *Britain in Decline: Economic Policy, Political Strategy and the British State*, Palgrave. (= 1987, 都築忠七・小笠原欣幸訳『イギリスの衰退 100 年史』みすず書房.)
- Greener, I. and Powell, M. (2009) The Other Le Grand?: Evaluating the 'other invisible hand' in Welfare Services in England, *Social Policy & Administration*, 43(6), 557-70.
- Hirshman, A. O. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Harvard University Press. (= 2005, 矢野修一訳『離脱・発言・忠誠——企業・組織・国家における衰退への反応』ミネルヴァ書房.)
- 平岡公一 (2012) 「イギリス社会福祉における国と地方の関係——ニューレイバー政権期における諸改革と政策展開を中心に」『海外社会保障研究』180, 4-17.
- 平岡公一 (2013) 「ヨーロッパにおける社会サービスの市場化と準市場の理論」『公共性の福祉社会学——公正な社会とは』東京大学出版会, 193-213.
- 菊澤研宗 (2006a) 『業界分析 組織の経済学——新制度派経済学の応用』中央経済社.
- 菊澤研宗 (2006b) 『組織の経済学入門——新制度派経済学アプローチ』有斐閣.
- Le Grand, J. and Bartlett, W. (1993) *The Theory of Quasi-Markets*, The Macmillan Press, 13-34.
- Le Grand, J. (2003) *Motivation, Agency, and Public Policy of Knights & Knaves, Pawns and Queens*, Oxford University Press. (= 2008, 郡司篤晃訳『公共政策と人間——社会保障制度の準市場改革』聖学院大学出版.)
- Le Grand, J. (2007) *The Other Invisible Hand: Delivering Public Services through Choice and Competition*, Princeton University Press. (= 2010, 後 房雄訳『準市場 もう一つの見えざる手——選択と競争による公共サービス』法律文化社.)
- Lewis, J. and West, A. (2014) Re-Shaping Social Care Services for Older People in England: Policy Development and the Problem of Achieving Good Care, *Journal of Social Politics*, 43(1), 1-18.
- 長澤紀美子 (2017) 「イギリスにおけるケアの市場化の展開——準市場の構造に着目して」『高知県立大学紀要』66, 1-11.
- 佐橋克彦 (2002a) 「対人社会サービスの準市場化と本質——英国国民保健サービス・コミュニティケア改革の経験から」『帯广大谷短期大学紀要』36, 99-108.
- 佐橋克彦 (2002b) 「わが国の介護サービスにおける準市場の形成とその特異性」『社会福祉学』

42 (2), 139–49.

渋谷博史・平岡公一 (2004) 『福祉の市場化をみる眼——資本主義のメカニズムとの整合性』 ミネルヴァ書房.

高橋由明 (2016) 「新制度経済学」の思想基盤と新自由主義『商学論纂』57 (5.6), 399–455.

武川正吾・塩野谷祐一 (1999) 『イギリス (先進諸国の社会保障)』東京大学出版会.

Titmuss, R. M. (1971) *The Gift Relationship from Human Blood to Social Policy*, New York Pantheon Books.

Williamson, E. O. (1975) *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press. (= 1980, 浅沼万里・岩崎 晃訳『市場と企業組織』日本評論社.)

Williamson, E. O. (1986) *Economic Organization, Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press. (= 1989, 井上 薫・中田善啓訳『エコノミックオーガニゼーション——取引コストとパラダイムの展開』晃洋書房.)

Theoretical Background and Evolution of Quasi-market Theory

Hikaru NEMOTO

The purpose of this study is to present the theoretical background of quasi-market theory and to clarify the relationship with the new institutional economics and its evolution. Therefore, we focused on the relationship between the quasi-market theory and the transaction cost theory, and examined the theoretical framework related to the basic conditions from “the organizational failures framework”. First, the transaction cost theory is described in detail, and then the differences of evaluation between the two theories are examined on the four evaluation criteria of quasi-market theory: efficiency, responsiveness, choice, equity. From the framework of organizational failure, the conditions for success of the quasi-market theory (market structure, information, uncertainty and transaction costs, motivation, and cream-skimming) are discussed. As a result, it can be stated that the originality of the quasi-market theory of LeGrand et al. was the introduction of equity as an evaluation criterion in the public domain to the transaction cost theory, and as for the success for condition, the theoretical development from “atmosphere” to “motivation” in the “the organizational failures framework” is considered to be the originality of the theory.

Key Words: Quasi-market theory, Transaction cost theory, The organizational failures framework, Le Grand