

Short Report

加工・業務用青果物流通に対する取引費用論の適用可能性

林芙俊¹¹ 秋田県立大学生物資源科学部アグリビジネス学科

青果物流通において市場外流通の存在感が増しており、それに対応した新しい研究の枠組みが求められている。本研究では、流通チャンネル論において新制度学派をベースとする取引費用論を加工・業務用青果物の流通に適用することを念頭に、その問題点を論じた。青果物流通においても実需者は大型化しているが、実需者と産地が直接的に対抗・協調関係を構築することは、卸売市場の存在により緩和されてきた。しかし、市場外流通においては産地と実需者の関係性が大きな問題となる。青果物流通の研究に取引費用論の資産特殊性に関わる議論を適用した研究はこれまでほとんどみられないが、流通に関わる主体が対抗関係にあるのか協調関係にあるのかを分析の上では有効な研究の枠組みである。取引費用論の問題点は、それ以前に主流であったパワー・コンフリクト論を中心とする主体間の対抗関係を分析の焦点とする理論と整合性が十分に検討されていないことである。また、分配の問題をより積極的に分析対象とする必要があることを指摘した。

キーワード：加工・業務用青果物，新制度学派，取引費用論，パワー・コンフリクト論

青果物の流通に関しては、その商品特性から、あるいは卸売市場という工業製品にはみられない独自の流通制度が主流をなしているという特殊性から、農業経済学分野において独自の観点から研究がおこなわれてきた。その一方で、流通一般を研究対象とする商学分野の研究枠組みを適用することは、積極的に試みられてきたとは言いがたい。

しかし、近年の青果物における市場外流通の増加により、青果物流通の特殊性を理由にいままで検討されてこなかった問題について研究を進める必要が生じているように思われる。市場外流通でも青果物の商品特性がもたらす特殊性は基本的には維持されるが、卸売市場に関する法制度や慣行によって規定されていた部分については、農産物以外の流通と共通する分析の枠組みを適用する可能性が生じると考えられる。

そこで本研究では、流通チャンネル論の主流である取引費用論を市場外流通の典型である加工・業務用青果物の流通に適用することの可能性と問題点を検

討する。

そのため、取引費用論を中心とする流通チャンネル論の研究の流れについて概説したあと、青果物流通にこれを適用した場合の問題点や期待できる研究成果について検討をおこなう。

流通チャンネル論における取引費用論

対立から協調の理論へ

流通チャンネル論では、現実の流通構造の変動にしたがって理論的枠組みも変遷をみせてきた。

家電などで典型的にみられたように、メーカーがチャンネルリーダーとなり流通を系列化する動きが顕著であった時代には、「パワー・コンフリクト論」が展開された¹。

パワー・コンフリクト論では、取引主体間の規模の相違などに依拠した「パワー基盤」によってパワー優位なものと劣異なものが形成されるとされる。パワーとは、自らが存在しなかった場合にとらなか

った行動を相手にとらせる能力である。ここから分かるように、パワー・コンフリクト論は流通チャネルにおける取引主体間の対立関係を念頭におくものであった。

その後、量販店が成長してメーカーに匹敵あるいはそれを越えるような影響力を持つに至ったこと、また消費の成熟化のもとで、製造業と小売が連携を強化し競争力を強化する動きがみられるようになった。後者の動きは製販連携あるいは製販同盟などよばれ、対立構造を主軸に流通チャネルを捉えてきた議論の見直しを迫るものであった。

取引主体間の協調関係を分析する多くの理論枠組みは数多く提唱されてきたが、「製販統合を説明するにおいて最も頭角を現しているアプローチ」²が新制度学派の取引費用論である。

現実の流通の動きに応じて対立から協調へと大きく視点が転換するなかで、流通チャネル論がこの両者をどのような関係として理解するのかが明らかでないという批判が、多くの論者によってなされてきた³。

パワー・コンフリクト論の分析視角からは、パワー優位にある主体が優越的地位を濫用することによる問題点に注目するのが自然な流れである。これに対して協調関係に関する理論では、流通チャネル全体のパフォーマンス向上により消費者により高い価値を提供することが可能という前提に立ち、各経済主体の合理的選択の結果としてそれが実現されるプロセスを説明しようとしている。その反面、分配関係のあり方については強い関心が向けられていないようである。

こうした議論の展開について、木立（2006）は、「具体的な機能視点に乏しい独占弊害論の不十分さとマクロの視点を欠く機能賛美論」とよんでいる。青果物流通に関する研究では、あくまで筆者の印象ではあるが、日本農業市場学会に前者に近い立場の研究者が多く、フードシステム学会に後者の立場の研究者が多いようにも思える。

この印象がどの程度の妥当性をもつかはともかく、これまでの研究成果をみると、青果物の流通チャネルにおける主体間関係に注目すると称するものは、それなりに存在している。しかし、流通チャネルの

研究において対立と協調という分析視角が存在するという認識を示した上で、それらを理論的にどのように捉えればよいのかという問題に取り組んだ研究はほとんどみられない⁴。

その要因として、これまでは卸売市場の存在が大きかったように思われる。今日では量販店の規模は大きくなり、取引先に対して大きな影響力を発揮しうる存在になっている。しかし、青果物産地との間には卸売市場が存在している。卸売市場制度は、多くの規制・規則を形骸化させてきた経緯があるとしても、まだなお量販店の影響力を青果物産地にダイレクトに及ぼさない障壁として機能している。このことが、対立か協調かという論点に正面から取り組む必要性を減じてきたのではないだろうか。

しかし、本論が念頭においている加工・業務用青果物の流通においては市場外の卸売業者を経由する流通チャネルも大きな比重を占めている。そこでは取引条件は卸売市場制度のような規制は受けないため、パワーの優位・劣位が露骨に取引条件に反映されている可能性もあれば、需用者と産地が卸売市場流通におけるよりもより濃密な協調関係を構築している可能性もあるだろう。

このように、市場外流通が増加する状況下では、青果物流通の研究においても流通チャネル論における対立と協調の理論をふまえた研究が不可欠になると考えられる。

協調に関する理論の主流－取引費用論

取引費用論の基本的な枠組みは、取引主体間の協調関係ではなく、企業が川上や川下についてどの範囲を直営化するのか、すなわち企業の境界を問題にするものである。そこから派生して、完全な直営による垂直的統合だけではなく、市場取引と組織内取引の中間である中間組織による取引の形成も説明されている。

取引費用論では、取引に要する費用が大きすぎるときに垂直的統合が生じるとされる。取引費用そのものは実証分析で把握することが難しいが、資産特殊性という概念を導入し、これが高いほど取引費用も高くなると想定することで、実証分析を容易にしているのが特徴である。

資産特殊性とは、投資などにより取得される資産が特定の取引相手に専用化されている程度のことである。資産が特定の取引相手に専用化された場合、その相手以外との取引にその資産を用いることは不可能か、もしくは著しく低い価値しか発揮できない。そのため、資産特殊な投資をした取引主体の交渉力は弱まってしまう。投資をさせた側はこれを利用して事後的に契約条件を有利に変更するよう迫ることができる（これをホールドアップ問題という）。この際に追加的な交渉や必要以上の駆け引きが生じることが想定されるため、資産特殊性が高い投資をとまなう取引は取引費用が高いとみなさる。

資産特殊な投資を求められる側は、投資後に交渉上不利な自体を想定し、取引に応じないと考えられる。特定の取引相手に特化した投資は、その取引相手にとっては汎用性をもった投資よりも高い利益を生み出すものと想定できる。そこで、投資を求め側はそれに応じる相手がいなければ、自らその投資をおこなうことで利益を増大させようとするであろう。このような論理で、企業による川上・川下の統合を説明するのが取引費用論である。

また、完全な統合ではなく中間組織という形で緩やかな垂直的統合をする場合については、企業内取引化するよりも資産特殊性が低いといった説明や、取引に関わる両者が資産特殊な投資をおこなう「相殺投資」による説明がなされている。

以上のような取引費用論は、食品産業などの分析に多く、青果物の流通に適用した研究は少ないが、浅見（2014）が部分的に言及している。

取引費用論の問題点

ここでは実証分析をおこなうことを念頭に、取引費用論の問題点についてパワー概念との関係から検証をおこなう。

取引費用論の実証分析では、アンケートにより得

られたデータを因子分析や共分散構造分析によって分析し、「資産特殊性はチャンネル統合度に正の効果を与える」といった仮説を検証するものが多い。

完全な内製化をおこなわず中間組織を形成することによってチャンネル統合度を高める場合、取引費用論では図1に示したような論理が想定されているはずである。しかし、多くの実証分析では図1の点線部分に関する直接的な観測はおこなわれていない。ホールドアップ抑止メカニズムについては信頼関係などに関する質問項目が設定されることもあるが、分配の問題については言及しない研究がほとんどである。

つまり、資産特殊な投資がおこなわれるからには、それは流通チャンネルのパフォーマンスに多かれ少なかれ寄与しており、実際に資産特殊な投資をおこなう主体が存在するという事は、その主体は流通チャンネルのパフォーマンス向上による利益を享受しているはずであるということ、ホールドアップ問題を回避するもしくはそれによるコストを上回る利益がえられるから投資を決断はずである、という前提がおかれている。しかし、アンケートを用いた研究でも事例分析でも、これらの前提自体の検証はほとんどなされていない。

資産特殊な投資により高い付加価値が実現すると前提する点については、それほど無理があるとは考えられないが、ホールドアップ問題や分配の問題についてはどうであろうか。

ここにパワー概念を適用するならば、パワー優位にある主体は相手に十分な付加価値の分配を与えることなく資産特殊な投資を強いて、取引相手をホールドアップ問題に直面せざるを得ない状況に追い込むことが可能である。その場合でも、資産特殊な投資が取引の継続性をもたらす、外形的には図1のような関係を軸として形成された取引関係と区別が付きにくくなることも想定できよう。

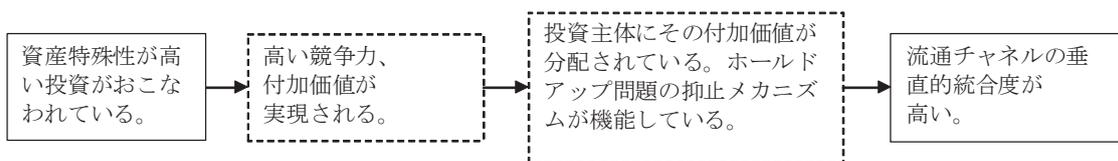


図2 取引費用論の実証分析にみられる論理構成

しかしいうまでもなく、図1のような論理で形成された垂直的統合度と、パワー関係によって形成されたそれは大きく異なるものである。

加工・業務用青果物の流通において、多くの場合生産者は実需者よりも零細な存在である。したがって、加工・業務用青果物に特化した投資を生産者がおこない、長期的な取引関係が形成されていた場合、その関係を主として規定するのが対立関係なのか協調関係を問うことは避けられないし、どのような流通構造がどのような分配をもたらすのかという問題意識が生じるのも当然であろう。

この問題に対しての、取引費用論の立場の研究者の反応として、ここでは対極的な2つの見解をみておきたい。

ひとつは、久保(2011)の見解であり、「取引費用論は、関係特定の投資によって取引関係が変質すると、相手の足もとをみるというパワーの行使を描写している」とし、「新制度はアプローチも減少としての「パワー」を扱うことはできる」としたうえで、パワー・コンフリクト論におけるパワー概念と取引費用論の理論的関連づけを明確にする必要性を指摘している。

本論でとくに問題としたいのは、パワー関係の優劣が先にある、それが本来望まない関係特定の投資を強制するのではないかという点であり、関係特定の投資がおこった結果としてパワーに優劣が生じるという久保の表現との相違は小さくない。

しかし、大筋としては、取引費用論にもパワーに類似した概念があるのでパワー・コンフリクト論との整合性を図ることは十分可能であるという主張と捉えることができる。

これに対して、原(2011)の主張は、「新制度派アプローチにおいては、特定の取引主体が取引相手をコントロールする能力を持つということは仮定されていない。代わりに、新制度派アプローチにおいては、人々の行動を制約するものは制度である。新制度派アプローチにおいては、適切な制度設計が問題となるのであり、誰かがパワーをいかにもつかという問題は埒外である。人々の行動を制約する手段としてパワーを考えるパワー論が、異なる制約手段としての制度を扱う新制度派アプローチに対して理論

的な進化をもたらすかどうかは疑問である」というものである。

ここで原が主張しているのは、新制度学派はパワー関係という現象を分析対象から捨象することを積極的に選択すべきということである。その理由については、新制度学派はそのようなものだからという以上の利用は示されていない。新制度学派において、経済主体は自らの意志を全体に反映させることができなほど影響力が小さいものと考えられているということであろうか。しかしそうだとすれば、「適切な制度設計」という語は矛盾するものである。設計とは、自らの意志を制度に多かれ少なかれ反映することのできる主体にしかなしえないものであろう。

現代の流通チャンネル論では、小売業の大規模化をどのように分析するかがひとつの焦点となっていることからみれば、原のように制度を捉えパワー概念の適用を否定することが適切であろうか。加工・業務用青果物の流通を考えても、外食産業などで規模の大きい企業はあり、そうした企業と農業の関係性を分析する際にも他者を規制する能力の有無を検証することは欠かせない視点といえる。制度のとらえ方には様々なものがあるが、青果物流通を分析対象として主体間関係を論じる場合には、やはりパワー・コンフリクト論をはじめとする対抗関係の議論と、協調関係を説明する議論の統合的理解を目指す必要があるだろう。

おわりに

取引費用論の研究でみられる「特定の取引先に専用化された投資は交渉力を弱める」、「そのような投資がなされる場合には垂直的統合度が高まる」といった結論は、加工・業務用青果物の流通においても一般的に観察される場所であり、それだけの結論にとどまるのであれば改めて実証研究をおこなう必要性は薄いように思われる。

しかし、青果物流通においても主体間の対抗と協調をどのように捉えるかという議論をする必要があり、取引費用論はその契機として有用であろう。

文献

- 久保知一 (2011). 「新制度派的流通チャンネル研究の展開」. 渡辺達郎, 久保知一, 原頼利 (編) 『流通チャンネル論』 (pp.14-36). 有斐閣.
- 原頼利 (2011). 「流通取引関係・制度の研究展望」. 渡辺達郎, 久保知一, 原頼利 (編) 『流通チャンネル論』 (pp.223-234). 有斐閣.
- 木立真直 (2006). 「小売主導型流通システムの進化と展開方向」. 木立真直, 辰馬信男 (編) 『流通の理論・歴史・現状分析』 (pp.133-174).
- 石井淳蔵 (1983). 『流通におけるパワーと対立』. 千倉書房.
- 崔相鐵, 石井淳蔵 (2009). 「製販統合時代におけるチャンネル研究の現状と課題」. 崔相鐵, 石井淳蔵 (編) 『流通チャンネルの再編』 (pp.285-327).
- 浅見敦之 (2014). 「フードシステムへの新制度経済学からの接近」. 斉藤修, 佐藤和憲 (編) 『フードチェーンと地域再生』 (pp.73-87).
- 崔容熏 (2013). 「製販統合の進展とチャンネル研究の課題」. 木立真直, 齋藤雅通 (編) 『製配販をめぐる対抗と協調』 (pp.43-63). 白桃書房.

注

- ¹ 石井 (1983) など.
- ² 崔, 石井 (2009) p.304.
- ³ 崔 (2013) など.
- ⁴ 産地段階に関する言及が少ないものの, 木立はこのような問題を青果物流通において考慮した数少ない研究成果である.

〔平成 28 年 7 月 20 日受付〕
〔平成 28 年 7 月 31 日受理〕

Transaction Theory and the Distribution of Vegetables and Fruits

Futoshi Hayashi

Department of Agribusiness, Faculty of Bioresource Sciences

It increases in the circulation which doesn't pass a wholesale market for vegetables and fruits. A new study regarding vegetable trading outside of markets is needed. This study examines the case for applying transaction cost theory to the distribution of vegetables for business use. In outside market distribution, the relation between a producing center and a consumption enterprise can be fraught with difficulties. Few studies have applied transaction cost theory to the distribution of vegetables and fruits. The relationship between power conflict theory and transaction cost theory has not been sufficiently studied.

Keywords: distribution of vegetables for business use, transaction cost theory, distribution Channels