

外部会計情報分析のフレームワーク

——エージェンシー理論からの展望——

岡 部 孝 好

は し が き

企業に対して直接又は間接に経済利害をもつ人びとは多数にのほるが、外部会計情報の分析にあたってこれら多数の主体を視野の中に取り込む場合には、伝統論のように、それが特定の意思決定に有用かどうかだけを議論して、問題を片づけるわけには行かない。各主体が保有している情報は必ずしも均等ではないし、利害も一致しているわけではないから、これらの点を明示的に考慮に入れて、そのうえで会計情報がそれぞれの利害にどのような影響を与え、どのような相互作用を惹き起すかを厳密に分析してみることが不可欠である。多数の人の利害が複雑に絡み合っている状況の中で外部会計情報が利用されているとすれば、それを分析するのに意思決定主体がたったひとりしかない状況——単一主体状況 (single person setting) ——を想定したり、多数の主体をバラバラに取り上げても、有意義な結果には達しえないと思われる。

この多主体状況 (multiperson setting) における会計情報の選択問題はやや複雑であるが、その検討に対して有益な分析視角と分析用具を提供するのはエージェンシー理論 (agency theory) である。そこで、本稿においては、この理論の概要を示すとともに、それに基づいて外部会計情報の分析フレームワークを構成し、今後の研究方向を探ってみることにしたい。

この目的のため、まず第Ⅰ節において、単一主体の意思決定問題を二主体の契約関係に拡張し、利害の対立や協力関係がなぜ生ずるかを平易に説明する。そして第Ⅱ節で、契約の形態の選択が両者の協力結果にどう影響するか、さらに第Ⅲ節で、情報の入手可能性がこの契約の選択問題にどう関連しているかを、主に農業労働者と地主との契約の例を用いて明らかにする。次の第Ⅳ節は、このように自由意志をもつ人びとの契約を中心にみた場合、企業という協働の組織がどのように理解できるかという問題を取り扱う。これらの予備的検討を踏まえて、第Ⅴ節で、本稿の中心課題である外部会計情報の問題を検討して、その分析フレームワークを提示してみることにしたい。⁽¹⁾

I エージェンシー関係と契約

(1) 環境状態、行動および成果

人が行動 (action, effort) を選ぶ時、その行動から生ずる結果ないし成果 (payoff, outcome) が100パーセント確実であるのなら、意思決定は取るに足りぬ問題になるであろう。特定の行動を選択することによって間違いなく希望する結果に達しうる。しかし、人間の知識ないし情報は神のように完全にはなりえないから、常に予想通りの結果が生ずるようなことは現実にはありえない。いかに情報収集に努めても将来の結果を正確に見通すのは困難で、多かれ少なかれ不確実性 (uncertainty) の作用を受けざるをえない。

この不確実性が存在する状況の下では、いくつかの可能なコースの中から行動を選択しても、偶然的要素に左右されて結果は一義的には定まらない。どの結果が生ずるかは、意思決定にのみならず、人の力の及ばない環境状態——「自然の状態」(the state of nature) と呼ばれる——にも依存しており、ラ

(1) エージェンシー理論のひとつのアプローチは数理モデル分析であり、本稿もその成果によるところが少なくないが、ここではごく一般的記述にとどめ、その詳細には立ち入らない。なお、この手法によって分析を進めているわが国の文献としては佐藤 (1983, 1984) があり、管理会計情報について有益な展望を与えている。

ンダムに生起する環境要因がどうであるかによって全く異なる結果が実現されてくる。例えば、農業の場合にしても、作物の収穫量は、種子の選択や灌水のような人の行動にのみならず、降雨、日照といった気候の要素によっても大きく違ってくるであろう。

このように統制可能な行動と統制不能な環境状態との結合的結果として成果が実現されると考えた場合、決定的に重要になってくるのが事象の生起する確率である。どの環境状態が生起するかが不確かな時には、あまり起きそうもない事象よりも生起の確率の高い事象の方が意思決定には重要で、確率が高ければ高いほどその事象の関連性は大きいとみることができる。そこで、経済主体は、行動の選択にあたって状態生起の確率を見積り、これをも考慮して最も有利な結果に達するよう行動のコースを選択することになる。ヨリ一般的にいえば、将来的状態についての主観的確率をウェイトにして期待効用を見積り、それを最大にするコースを選ぶのである。

この状況はある単一の個人が自然に働き掛けを行って、最も望ましい結果を確保する意思決定を意味しており、農業の場合でいえば、将来の天候の予測に基づいて、最も稔りが多くなるよう、種子や耕作方法を選ぶというのと同じである。自然を相手に一人で行う、この一人ゲーム(one-person game)の状況がわれわれの分析の出発点を提供する。

(2) エージェンシー関係

ある行為の実施を他の人に依頼した時、広い意味での代理人関係が生じるが、人と人とのこの関係を指してエージェンシー関係 (agency relationship) という。行為を依頼する人がプリンシパル (principal) で、依頼を受ける人がエージェント (agent) である。エージェンシー関係が成立すると、プリンシパルからエージェントへ意思決定権限が委譲され、エージェントがプリンシパルの身代りになってプリンシパルの利益のために行動を選択する。例えば、医者は患者の依頼を、運送業者は荷主の依頼を、また公認会計士は会社 (の株主) の依頼を受けて意思決定権限を行使し、それぞれ依頼主

の利益のために「自然の状態」に対して働き掛けを行う。経営者と株主の間にも、会社内の上司と部下との間にも、これと同じ関係が生じており、不確実な環境状態の下で、一方が他方の利益のために意思決定を行っている（Jensen and Meckling, 1976）。

このようなエージェント関係が成立するためには少なくとも二人の経済主体が必要であり、したがって場面は単一主体状況から二主体状況に移行する。プリンシパルは実現された成果の恩典を享受するが、それをもたらす行動はエージェントに任せてしまっており、自分ではそれを行わない。せいぜい行動の選択方針について依頼時に「注文」をつけるにすぎない。他方、エージェントは意思決定権限の委譲を受け、許された裁量の枠の中で自由に行動を選び、事前の約束にしたがって自分の提供したサービスに対する報酬を受け取る。

このように、行動、環境状態、成果が異なる主体の間に分割されても、エージェントが労力を厭わず、真にプリンシパルの利益のために行動を選ぶのであれば、両者の間に利害の不一致が生ずることはありえない。エージェントがプリンシパルに献身するよう動機づけられていれば、他の条件が等しい限り、プリンシパルが自分自身で選択するのと同様の結果に達し、いわゆる動機の非両立性（incentive incompatibility）の問題は生じない。ところが、エージェントに委託された行動は、苦痛、忍耐等いろいろな不効用をもたらし、さもなければ享受しうはずのレジャーの機会を失わせる。それゆえ、エージェントはできればそれを避けたいと考えているし、またそうであるから、自己犠牲的にプリンシパルに奉仕しようとはしない。依頼された行動が負の効用をもたらすとすれば、プリンシパルの期待がどうであれ、エージェントは極力労力を惜しんだり、プリンシパルの利害よりも自分のそれを優先させようとするであろう。

このように、エージェントは労働を避けようとするが、それにもかかわらず、彼がプリンシパルの依頼を受諾し、プリンシパルのために行動を選択するのは、これに伴う不効用が後に金銭的・非金銭的報酬によって償なわれる

ことが判っているからである。プリンシパルの依頼に沿って行動した場合には報酬が約束されており、これがあるからエージェントは「他人」のためにあえて意思決定を行おうとする。

したがって、契約によって事前に報酬の水準を決めておくことがエージェント関係においてはきわめて重要な意味をもつ。時間の順序からすれば、成果が実現されるのは行動の後であるし、普通は、エージェントへの報酬もこの実現された成果の中から事後的に支払われる。しかし、エージェント関係からすれば、逆に、成果の分配の方法がまず契約で取り決められていなければならない (Alchian and Demsetz, 1972)。不効用を伴う意思決定をエージェントがあえて行うのは報酬の約束があるからであり、これを欠けばエージェントが行動の動機を失って、協力関係そのものが成り立ちえなくなってしまう。

(3) 利害の対立と協力関係

プリンシパルとエージェントとが協力関係を結ぼうとする時、将来のありとあらゆる事態を正確に予測したうえで、それぞれの状況下でのエージェントの行動様式を事前に契約の中で指定しておくのは事実上不可能である。どれほど詳細な指示を与えようとしても、将来事象が不確実である限り、エージェントに自由裁量の余地を残すことにならざるをえない。この裁量権がエージェントの意思決定権限の基礎になるが、問題はそれがどのように行使されるかである。エージェントが利己的動機に支配されているとすれば、彼は、許された範囲内で、常に自分に有利になるように環境状態に働き掛けるであろう。場合によっては、受託資源を個人消費に振り向けたり、勤勉度を引き下げたりして、結果的にプリンシパルの利害を損なうかもしれない。しかし、そうではあっても、努力水準を引き下げれば下げる程エージェントが有利になるというわけでは必ずしもない。行動は成果に影響を与えるから、報酬の決め方によっては、自分の行動が自分の取り分に跳ね返ってくることもありえよう。したがって、事前の報酬の取決めを所与とした場合、こうし

た報酬への影響をも勘案したうえで、最も有利な行動のコースを選択するのがエージェントの課題になる。

これに対して、エージェントの労働がどんなに酷しくとも、それはプリンシパルには何の関係もありえない。行動はエージェントに委託してしまっているのだから、プリンシパルの関心事は成果がどれだけ自分の手に残るかだけである。しかし、成果の大きさがエージェントの行動に依存する以上、報酬の与え方を工夫して、エージェントのインセンティブを確保しなければ十分な成果をあげることはできない。ねぎらい、ほめ言葉のような非金銭的報酬を提供したり、金銭的報酬を供与して、エージェントに「ヤル気」を起こさせなければ、プリンシパルの取り分もまた少なくなってしまう。かくして、プリンシパルの問題は、エージェントの行動様式を所与として、自分に最も有利な成果の配分方式、すなわちシェアリング・ルール (sharing rule) を選ぶことになる。

エージェント関係においては、エージェントもプリンシパルも自由意志をもった人間であり、どちらか一方が他方を思い通りに操縦するようなことはできない。いずれも合理的経済人として行動し、自己の期待効用を最大にしようとしている。この前提の下で両者がどういうふうに協力関係を結ぶかがエージェント理論の中心的な課題をなすが、その際に重要になるのがシェアリング・ルールの形である。それは市場における交渉過程で決められ、当事者間で約定されるが、それがどう指定されるかによって結果は大幅に違ってくる。この契約内容が危険の分担関係 (risk sharing relationship) とエージェントのインセンティブに影響を与え、両者の協力関係の在り方を決めるのである。

II 危険の分担関係とインセンティブ問題

(1) シェアクロッピング契約と危険の分担

以上の検討からも明らかなように、エージェント関係においては、利害の異なる人びとを結びつけるのは契約であるから、その選択問題がきわめて

重要になる。資源がどのように配分されるかは契約によって決められるし、また当事者の間でどう危険が分担されるかも結局は契約内容に依存する。

契約が果たすいろいろな機能の中で、さしあたってわれわれの関心を惹く問題は危険の配分問題である。リスクが人にとって好ましいものではないとすれば、そしてこの危険に対する態度が人によって異なるとすれば、人びとの間にそれをどう配分するかが重要な課題をなす。リスクの回避度の大きい人に多量の危険を負担させたり、反対にリスクを愛好する人の負担を軽減したりする契約は、一般的に言って、よいとはいえない。それよりも、それぞれのリスクに対する態度に応じて、それを最適に配分する契約の方が当事者の厚生を改善するに違いない。

この問題の輪廓を明らかにするため、農地の所有者と農業労働者の契約のケースを考えてみることにしよう。周知のように、農業は洪水、早魃といった自然の脅威に常にさらされていて、収穫の量は天候によってははなはだしく異なる。天の恵みによって豊かな収穫がもたらされることもあるが、不運な場合には何の収穫もえられず、飢饉といった悲劇的結果になることも全くないではない。しかし、そうであるにもかかわらず、この大きなリスクは人の力ではいかんともし難いから、古くからいろいろな危険分担の方法が工夫され、また利用されてきた。危険そのものを引き下げえない場合にどうすればよいかを、賢明な農民達はよく知っていたのである。

農業の生産要素が土地と労働だけで、それぞれの所有者が異なるとしよう。この場合において、両者が危険を分け合う方法には数限りない多様性がありうるが、主要な形態としては、次の三つが存在する。

(i) 地主が労働者を雇傭して、定額の賃金を支払う——賃金契約 (wage contract)。この場合、リスクはすべて地主に吸収されてしまい、労働者はその負担から免がれる。収穫の多寡はすべて地主に帰し、労働者は一定の所得を保証される。この契約においては、通常は賃金を低めに定めることによって地主が危険負担料をとることに注意しよう。

(ii) 労働者が農地を雇傭(借地)して、定額の地代を支払う——リース契

約 (lease contract)。この場合、その多寡にかかわらず、収穫物は労働者に帰し、地主は一定の所得を保証される。すなわち、リスクはすべて労働者によって負担され、地主はそれから解放される。したがって、危険負担料は労働者がとることになる。

(iii) 労働者が土地の管理を行い、収穫物を一定の割合で両者の間で分け合う——シェアクロッピング契約 (sharecropping contract)。この場合、リスクは地主と労働者の間で分割され、一定の比率でその分担が行われる。収穫が多い時にはともに豊になるが、凶作の時には「不運を分かち合う」ことになる。

ここにおいて大切なことは、いずれがいずれを雇傭するかということではない。どの契約においても農地と労働が結合されており、この点において基本的な差異はない。⁽²⁾しかし、成果の分配方法には大きな違いがあり、これに応じてリスクの帰属が全く異なっている。生産要素の所有者間において収穫物を配分する方法が違うにすぎないが、この違いがリスクの負担関係に大きな影響を与えているのである。

これらの契約方式の中で単純で、取引費用 (transaction costs) が安くてすむのはおそらくは (i) と (ii) であろう。これらの場合には、契約の当事者のいずれか一方が自己の責任において農地を管理し、収穫の後に事前の取決め通りの支払いをすればよい。これに対して (iii) の場合には、何をどのように栽培するか共同して決定しなければならないから、交渉と管理に多くの費用が発生するであろう。そのうえ、収穫量を確認する等、契約の履行の費用も追加的に支払わなければならない。リスクは分散されるが、契約の締結と履行のプロセスは複雑になって、取引費用は高くつくと考えられる。しかし、そうであるにもかかわらず、現実においては、(i) と (ii) は稀にしか利用されず、一般にはむしろ、いろいろなタイプのシェアクロッピング契約

(2) いずれも農地と土地を結合している点で同じであるから、形式的にはどれを選んでも効率に影響はないと考えられる (Cheung, 1969)。しかし、そうであるにもかかわらず、実際には違う結果が生ずるのである。

が選択されている。その理由としてまず考えられるのは、リスクの分散による利益が取引費用の増加を十分に償い、なお余りあるという点である。契約の当事者の双方が危険回避的であるとすれば、いずれか一方がリスクを吸収してしまうよりも、それぞれの回避度に応じてそれを分担し合った方がよい結果になると思われる (Cheung, 1968)。

このように、シェアクロッピング契約は、契約の当事者がそれぞれの負担能力に応じて危険を分担し合うのに有益であるが、このベニフィットは危険の程度が大きい程大きいとみてよいであろう。したがって、作物の種類によって契約のコストがあまり違わないとすれば、リスクの小さい作物よりも大きい作物の方にシェアクロッピング契約が利用されることになりやすい。チュンはこの点を実証している (Cheung, 1970) が、それによれば、危険の大きい台湾小麦の場合とより少ない稲作の場合を較べると、明らかに前者の方にシェアクロッピング契約が多くなっている。リスクが高い程シェアクロッピング契約を利用して、危険を分担し合う利益が大きくなるのである。

(2) 道徳的陥穽の問題

このように、人びとが危険を避けようとする場合、契約により危険を配分してその負担の分散を図ることは当事者の厚生を改善するのに役立つ。しかし、それは往々にしてインセンティブにはマイナスの効果を与え、協力関係に悪い影響を及ぼす。このことは、例えば、保険会社が危険を全部引き受けてしまうと、被保険者が損害防止努力を怠って、消化器の点検を放置したり鍵を掛け忘れてたりしがちになるのと同じである。リスクの完全な吸収は、損害の発生を避けようとする動機を薄弱にするばかりか、悪くすると、故意に事故を創出する動機をも醸成しかねない。危険の移転によって人の行動誘因が変わり、道徳的危険とか道徳的陥穽 (moral hazard) と呼ばれる現象が惹き起こされるのである。⁽³⁾ 保険会社は、たとえ危険配分の見地からは望まし

(3) 道徳的陥穽といえは極端な犯罪行為を連想しがちであるが、必ずしもそうでない。それはごく日常的な微罪を含み、緊張の弛みから生ずるあらゆる不効率を意

くないとしても、免責控除 (deductible) や協同保険 (coinsurance) 等によって損害の一部を被保険者にも負担させようとする人が多いが、それは、こうしたインセンティブへの悪い影響を防止するための工夫にはほかならない。

先の地主と労働者の契約の場合でいえば、リース契約は、このようなインセンティブの問題を惹き起こさない反面において、労働者に過大な危険を賦課するという問題を残す。豊作の時には労働者は多量の収穫物を自分のものにすることができても、凶作の時には悲惨な生活を強いられるであろう。しかし、そうだからといって、賃金契約を結んで地主が全部のリスクを引き受けてしまうと、労働者の勤労意欲が低下して思わしい収穫があがらないという問題が生じる。収穫がどうであれ、彼は確定所得を保証されているのだから、地主の強制がなければ、十分に深く耕さなかったり、灌水を怠ったりすることになりやすい。そこで、この道徳的陥穽の問題を避けるため、出来高給等、シェアクロッピング型の契約を締結して、労働者にもリスクの一部を負担させる方法がよく利用される。危険を嫌う労働者にリスクを賦課するのは、危険配分の見地からは最適なこととはいえないが、労働者のインセンティブを確保するにはこのような手立てがどうしても必要なのである。取引費用が高いにもかかわらず、シェアクロッピング契約が広く利用されるもう

味している。それゆえ、これが一般化すると、節約の代わりに浪費が、勤勉の代わりに怠慢が支配して、市場や組織は失敗することになりやすい (Arrow, 1974)。

この道徳的陥穽は、見方を変えると、経済活動に伴う費用とも解釈できる。デムゼットも次のように述べて、費用としての理解を示している。「道徳的陥穽は保険を創り出すための関連費用である。それは、雇主が監視していない時に人が怠けたがる傾向から生ずる費用と少しも違わない。怠惰とレジャーに対する人の選好が節約されるべき費用であると同様に、道徳的陥穽もリスク節減と移転にあたって節約されなければならない。」 (Demsetz, 1969, p.7) またゼンセン・メックリング (Jensen and Meckling, 1976) もそれをエージェンシー・コスト (agency cost) と費用面から定義し直し、経済分析を加えている。このような理解に立てば、道徳的陥穽の問題に対して取引費用のアプローチからも接近できるであろう。

ひとつの理由はここに⁽⁴⁾ある。

契約の当事者のいずれかが危険回避的ある限り、危険の最適な配分は重要な意味をもつが、特殊な場合を除けば、この課題とエージェントのインセンティブを確保することとは両立しえない。道徳的陥穽を抑制するには、ある程度まで危険の分散による利益を犠牲にしてインセンティブを提供しなければならない。かくして、現実においては、これらの両立しえない二つの目標の間でいかに「折り合い」をつけるかという点に問題は絞られてくる。

「リスク拡散の推進と適切なインセンティブの提供という対立する目標の間において最適なトレード・オフ」(Spence and Zeckhauser, 1970, p.385)⁽⁵⁾を図ることが問題の中心をなすのである。

III 情報格差と情報システム

(1) 契約の履行と情報の入手可能性

どのような契約を締結する場合でも、契約の履行の見通しは常に重要な要素になりうる。合意したことが全然履行されないのでは、何を取り決めても意味をなさないし、履行を迫るのに多額の費用がかかるようでも契約の意義は薄くなるであろう。履行費用(enforcement costs)は取引費用の重要な一部であり、それがあまりに高ければ取引が阻害され、市場は失敗してしま

(4) モデル分析の結果もこのことを確認している。エージェントが危険回避的であれば、リース契約はあまりに大きな危険をエージェントに課すし、賃金契約はインセンティブに悪影響を与える。そこで、パレート最適契約は、一般に、エージェントの取り分をある程度まで成果の大きさに依存させる形のものにならざるをえないといわれる(Harris and Raviv, 1979; Shavell, 1979)。

(5) 後にも述べるように、事後情報が完全であれば、これら二つは一致していわゆる最善解がえられることが判っている。この点についてロス⁽⁵⁾は次のように述べている。「実際、プリンシパルの問題に対する最適解は、エージェントによって引き起こされる、報酬から行動へのマッピングがプリンシパルに完全に知られることを意味している。かかる場合には、プリンシパルはある特定の行動をとるようエージェントに単に指示するだけでよいと考えられる。だが、困難はエージェントの選ぶ行動をモニターする際に生ずる。」(Ross, 1973, p.138)

う。取引相手に信頼がおける時にのみ契約は円滑に成立するが、この信頼性の評価は、将来の履行が安く確実に行われるかどうかの見込にかかっているのである。

このように契約の締結だけでなくその履行の側面をも考慮にいと、契約と情報が深くかかわり合っている事実が明らかになってくる。どのような契約でも、取り決めたことが本当に起ったかどうか判らないのでは、それを実行に移すのは困難で、結局は履行されずに終わることになりやすい。シェアクロッピング契約の場合でも、実際の収穫量が不明では、契約通りの比率でそれを分配しようとしても、その手掛りがないことになってしまう。しかも、利害が対立するという前提の下では、この情報の入手可能性は当事者の双方になければならないことは明白である。たとえ一方が知っていても、他方が確認できないのであれば、忠実な履行かどうか判別しえず、契約通りの履行を迫ることはできないであろう。契約条項が遵守されるためには、履行の時点において、当事者の双方に関連情報が入手可能だという条件がまず必要であり、この条件が満たされなければ契約の履行は保証されていないと考えなければならない。

エージェント関係にあっては、契約の履行にかかわるこの事後情報に限っても、情報構造は非対称的で、エージェントはプリンシパルより情報優位にあるのが一般である。地主と労働者との関係においても、どのように意思決定を行い、どういう環境の下でどのような農作業をしたか、そして収穫をどれだけえたか、労働者はよく知っているであろう。行動を選択するのはエージェントであるから、彼は実現成果についてのみならず、実際に生じた環境状態や自分自身の行動に関しても豊富な情報をもっているとみなすことができる。これに対して、エージェントには自明のことでもプリンシパルにはよく判らないことが多いし、たとえ監視していたとしても、環境状態の推移やエージェントの行動を完全に掌握するのは困難であろう。かくして、この形の情報格差が存在する場合には、両者の間で締結しうる契約は、どうしても情報劣位にあるプリンシパルの入手しうる情報に制約されざるをえな

い。情報のヨリ少ない方の情報の入手可能性が契約の選択の範囲を画してしまうのである。

(2) モニタリング機構

いま仮に、プリンパルもまた、エージェントと同様、事後的に完全情報を入手しうるとすれば、エージェントがどういう状況でどういう行動をとったかはプリンシパルには明白だから、事前にエージェントのとるべき行動を契約の中で指定しておき、報酬の支払額の調整によってエージェントの行動を望ましい方向へ誘導することが可能であろう。その行動がプリンシパルの指定通りであった時には賞を、指定に反していた時にはペナルティを賦与すれば、エージェントは取決め通りに行動を選ぶに違いない。もしそうであれば、その限りで、道徳的陥穽は抑制され、利害の対立は緩和されると考えられる。⁽⁶⁾しかし、既に述べたように、プリンシパルとエージェントの間には情報格差があって、このような結果を導くことは事実上不可能なのである。

環境情報、エージェントの行動情報、成果情報の三つに分けて考えた場合、プリンシパルがどの情報も入手しえないとすれば、これが制約となつて、ごく限られた形の契約しか選択しえないことは明らかである。成果の事後情報さえないとすれば、履行が保証されないために、シェアクロッピング型の契約を結んで、リスクを分担すること自体が困難になってくる。実現成果を確認しえないという状況の下でリスクの分担契約を結ぶというのは、電話でポーカーをするのと同じことであり、ゲーム自体が成り立ちえない。このような場合には、賃金契約かリース契約によって危険の分担を断念する

(6) このことはエージェントとプリンシパルが最適な危険分担関係を確保しつつインセンティブへの悪影響を回避しうることを意味するから、問題は理想的な形で解決される。エージェントのみならずプリンシパルも完全情報をもつ時にはいわゆる履行強制契約 (forcing contract) が利用でき、したがってインセンティブを確保するためにリスクの最適分散を犠牲にする必要はない (Ross, 1973)。注 5 も参照されたい。

よりほかはないであろう。⁽⁷⁾

たとえ成果の完全情報がプリンシパル側に利用可能な時でも、理想的な形で契約を締結するというわけでは必ずしもない。既述のように、環境状態の生起は不確実で、ある行動がとられても、環境状態によっていろいろな成果が実現されてくるから、エージェントがどういう行動を選んだかプリンシパルには判らないとすれば、その成果は環境要因と行動要因のいずれによるのか明確には判別しえず、エージェントに指示通りの行動をとらせることは困難になろう。地主が監督できない時には、収穫が悪くとも、それは環境要因によるケースと労働者の行動要因によるケースの二つがありえ、したがって労働者がそれを気候の要因に帰して、約束通りの報酬を受け取っても、地主はそれに対抗することはできない。

したがって、エージェントの行為を事後的に把握できるかどうかは重要なポイントのひとつになる。この完全情報が入手できれば、エージェントの行動が依頼通りかどうか識別可能であり、契約の条項に反していたなら何らかの方法で是正を求めることができよう。モニタリング機構 (monitoring mechanism) が完全で、エージェントの行動が事後的に明白になるとすれば、契約の締結とその履行にあまり大きな問題は生じないと考えられる。しかし、現実においては、いかなるモニタリング機構も完全は期し難いし、たとえ技術的には可能であっても、完全にするには禁止的費用がかかることが多い。このためエージェントの行動情報はプリンシパルには不完全であるのが普通で、このため道徳的陥穽の完全な抑止は至難になるのである。⁽⁸⁾

(7) 実際のシェアクロッピング契約の中にはしばしば収穫量の検分の取決めが含まれているといわれる (Cheung, 1969) が、それは契約の履行を保証するための重要な条項であったのである。

(8) 道徳的陥穽の問題は当初はどちらかといえば危険の分散から派生する問題と考えられ、情報の問題として真正面からは取り上げられていなかった。しかし、上の検討からも明らかなように、この問題の核心はむしろ情報の遍在にある。それだから、最近になって、論者の関心が情報構造の方へ移ってきたとしても、それは当然の成行きといわなければならない。

環境情報は意思決定の後では全く無関連であるように見える。しかし、他の情報が入手しえない場合には必ずしもそうではない。成果情報と行動情報がともに完全であれば、もちろん環境情報が必要になるようなことはありえないが、いずれの情報も到底完全にはなりえないから、それを補完する意味において環境情報の役割が生ずることも考えられる。例えば、地主が労働者の行動を見張ることができない時でも、気候状態についての事後情報があれば、貧弱な収穫の原因はおよその察しがつくであろう。環境状態についての情報がモニタリング機構の不完全さを補完しうる場合は決して少なくはないのである。⁽⁹⁾

(3) 情報システムと機会主義的行動

当事者が取り決めうる契約は入手しうる情報に制約されるが、この情報の入手可能性はある程度まで情報システムへの投資によるとみることができるといえる。情報は情報システムによって生産されるのであり、情報システムを改善すれば、これによってプリンシパル側の情報量は違ってくるであろう。したがって、情報システムの観点からすれば、それへの投資が契約の内容にどのような影響を与えるかを分析する課題が浮かび上がってくる。情報システムの選択が危険分担関係とインセンティブに影響を及ぼすとすれば、これらの作用様式を検討することは重要な意味をもつであろう。

どのような情報システムから産出されるものであれ、メッセージが100パーセント正確に経験事象を表現するようなことはありえない。情報システムは確率的にしか有益な情報をもたらさないであろうし、またその信頼性も場合によってまちまちである。実際の契約において利用できるのは、せいぜいこの不完全情報ないし部分情報にすぎず、完全情報ではない。それだから、

(9) この点に関して有益な概観をしているのはハリス・ラヴィヴ (Harris and Raviv, 1979) である。彼等は、他の多くの論者がそうであるように、成果については両者に完全情報が入手できると仮定し、その場合における行動情報と環境情報の意義について検討を加えている。

契約の当事者は、伝えられるメッセージが真実の情報ではない可能性を常に考慮に入れて、そのうえで契約を選択しなければならないことになってくる。情報システムから真実の情報が伝達される確率を見積り、この評価を契約関係の中に織り込んで行く必要があるのである。

この事情を更に複雑にするのが、情報移転のインセンティブの問題である。契約の当事者が利己心に忠実だとすれば、たとえ技術的には可能であっても、エージェントが常に真実を報告するとは期待しえないであろう。伝える情報によって異なる経済的影響が生ずる以上、自分に最も有利になるよう、計算して情報を移転すると考えた方が自然である。エージェントは必ずしも真実な報告のインセンティブをもっているわけではないから、場合によっては機会主義的行動 (opportunism) に出て、選択的に情報を流したり、全く虚偽の情報を伝達する可能性が存在する。⁽¹⁰⁾ シェアクロッピング契約の場合でも、収穫量を歪めるために、不在地主の代理人にワイロが支払われた例は決して少なくなかったのである (Cheung, 1969)。

情報システムは投資によって改善できるが、いかに投資したとしても、技術水準に制約されて、実際には完全情報はえられない。そのうえ、機会主義的行動の危険にさらされていて、情報移転のインセンティブを提供しなければ情報格差が縮小しないというもうひとつの現実問題がある。したがって、情報システムの分析にあたっては、これらの点も考慮にいれて、契約の様式を検討することが重要になるであろう。ヨリよい危険分担関係がもたらされたり、インセンティブの悪影響が緩和されたりするとすれば、投資は十分償われるかもしれない。しかし、そうでない場合もあるであろう。したがって、情報システムの費用をも勘案したうえで、当事者の厚生に与えるこれらの影響をいろいろな角度から検討してみることが情報分析の重要な課題になってくる。

(10) この点については Williamson (1975)、岡部 (1983a) をみられたい。

IV 契約と企業組織

(1) 契約のネクサス

エージェンシー理論にあってはエージェントもプリンシパルもともに独立の人間であるから、合意ないし契約による以外に互いが協力し合う方法はない。それぞれが自分の利害得失を秤量して、双方が有利と判断したときのみ協力関係が成立する。

企業というのはひとつの協働の組織体であるが、それが成り立つのは生産要素の所有者達がバラバラに市場で行動するよりも、協力し合ったほうが有利になるという事実による。散在する諸要素を結合していわゆるチーム生産を行えば、分業による利益のほかに「チーム生産の利益」ともいうべき協働の利益が生じ、このため個人で行動するより競争上優位に立つことができる。そこで、生産要素の所有者達は、それぞれが所有する要素を企業に提供して、協同して生産にあたることになる (Alchian and Demsetz, 1972)。

このようにして所有者達が企業に生産要素を提供する場合、それを全面的に引き渡してしまうと、取引は完結して、持続的協力関係は成り立ちえない。私有財産権 (private property right) にはいろいろな内容がありうるが、その主要なものは所有の権利 (right to possess) とそれから派生する使用の権利 (right to use) であり、前者の所有権を完全に相手側に譲渡すると、それと同時に使用権も移転し、人と人との関係はその時点で終了してしまう。人びとの協力関係を継続させるためには、財産権を全部引き渡さず、何等かの形でそれを部分的に留保しておかなければならない。いい換えると、全面的な財産権の移転 (outright transfer) の代りに部分的な移転 (partial transfer) が行われるから、これによって企業という組織において人びとの協力関係が維持されるのである。企業に対して労働者は労働サービスを、株主や銀行は資金を、供給先やリース会社は原材料や設備をそれぞれ提供するが、これらの生産要素の所有者はいろいろな程度において財産権の部分的な移転を行っているだけであって、全面的移転をしているわけでは

ない (Cheung, 1969)。そうであるから、彼等は取引の後でなおも部分的に権利を留保して、企業とかかわりをもち続ける結果になるのである。

生産要素の所有者が財産権の一部をどの程度まで相手側に引き渡すかは契約によって異なり、厳格な制限付きの場合から無制限な場合まで大きなヴェリエーションがありうる。財産権に加えられるこの拘束の強弱が意思決定権限の大小につながり、拘束が小さい程経営者の意思決定の自由度は大きいと考えられる。

このように各生産要素が究極的にはその提供者の所有に帰し、使用の権利が委譲されるにすぎないとすれば、このことは、企業は何も所有しないということの意味するのではないであろうか。労働は労働者のもの、資金は株主や銀行のもの、原料や設備は供給先やリース会社のものだとすれば、企業の中には何もないことになるであろう。実際、エージェンシー理論にあっては、企業というのは人と人との協力のシステムであり、モノやカネの集りではない。人びとの関係を取り結ぶ契約の集りこそが企業であり、物的、資金的には企業の中はカラ (empty) である。エージェンシー理論において、企業が「契約のネクサス」(nexus of contracts) と呼ばれるのはこのためなのである (Jensen and Meckling, 1976)。

企業という名の契約のネクサスの中核には経営者が存在するが、彼等も経営労働サービスというひとつの生産要素の提供者である (Fama, 1980)。彼等は他のすべての要素提供者と交渉し、契約を取り結び、これを通じて生産要素を適切に組み合わせる。いろいろな所有者の下に分散されていた諸要素はこうしてチームに集められ、この結果としてチームの生産の利益が生まれる。一般に、経営者の職務は意思決定にあるといわれるが、このような見方からすれば、それは契約によって生産要素の所有者の協力を取りつけ、更にはそれを履行して行くことにほかならない。

古典的企業モデルとは異なり、この場合にあっては、企業組織は例えば利潤最大化といった単一の目的には統合されていない。企業の成員の運命はある程度までチームの成否に依存しており、したがって共通の利害もないわけ

ではない。しかし、彼等は利害関係によって企業につながりとめられているのだから、皆がただひとつの組織目標に向かって行動するようなことはありえない。各成員はそれぞれ個人的動機に基づいて行動しており、単一の意思に支配されてはいないのである。そして、この企業の中には「内部市場」(internal market)ともいうべきものが存在しうが、各成員は、外部市場でそうするように、内部市場においても競争し、交渉し、取引をしているとみることができる。企業組織は「高度に特殊化された市場代用物」(Alchian and Demsets, 1972, p. 793.) であって、その「行動」というのは、ちょうど市場の行動がそうであるように、その内部での複雑な蠢きの外面的な現れでしかない。伝統的なモデルのように、企業は自己の意思で行動するわけではなく、その内部に複雑な利害調整のメカニズムを備えた人の集まりなのである。ゼンセンも次のように述べて、組織の行動と人の行動との違いを強調している。

「契約のネクサスという組織の見方はまた組織をあたかも人であるかのように取り扱う傾向を取り除くのに役立つ。組織は選好をもってはいないし、われわれが人にあてがうような意味において意識的で合理的に組織は選択するわけではない。……組織の行動は複雑な契約システムの均衡的行動であり、多様で相対立する目的をもち、かつ最大化を図るエージェントからなっている。この意味で組織の行動は市場の均衡的行動に似ている。われわれは鉄鋼市場や小麦市場を選好や動機をもつものとして特徴づけたり、あるいは個人のように選択を行うものとして特徴づけたりすることは稀であるが、ゼネラル・モーター、ピート、マーウィック、ミッチェル・アンド・カンパニー等についてはこの誤りがごく普通に犯されている。」(Jensen, 1983, p. 327)

(2) 企業組織における契約

さて、企業組織をこのように理解すると、問題の中心は契約であり、その分析がいかに重要であるか判ってくるであろう。いかに大組織であっても、その基本単位は契約なのだから、個々の契約の構造を解明することなしに、企業やその会計情報システムを正しく理解することはできない。

このようにして、企業に対する生産諸要素の提供者や顧客との関係に注目

すると、まずそれぞれの契約がシェアクロッピング契約に似た構造になっていることに気づく。この点は、次のような具体例をあげれば、いっそうはっきりするであろう。

(i) 賃金形態には大きな多様性があるが、通常は、固定給と出来高給との組合せからなっており、退職金、ボーナス、FRINGE・ベニフィット等を考慮にいれると、純粹の「賃金契約」の方がむしろ稀である。

(ii) 経営者への報酬もシェアクロッピング契約にきわめてよく似ており、インセンティブ・プラン、ストック・オプション等複雑な構造をとっていても、内容は「出来高給」的になっている場合がほとんどである。

(iii) 供給先または販売先との契約においては、現金による支払いが行われる限り、財産権が全面的に移転されているといえるが、現実には持続的関係の中でいろいろな形の危険の分担が行われているのが普通である。例えば、財・用役の受渡しの場合でも、それらに欠陥があると判った時には製品保証や返品の特項によってリスクの帰属が異なる。仕入、販売のようなケースでも、アフター・サービスなどの形で関係が持続していて、取引条件によって売手と買手の危険負担は異なっているのである。コスト・プラス・コントラクト型の契約が結ばれていれば、賃金契約かリース契約のいずれかが選ばれていることになるが、実際には、基準以上の原価超過分を売手側で負担する等、インセンティブ問題⁽¹¹⁾に対処するためのいろいろな付加的条項がつけられていることが多い。

(iv) 設備等のリースにおいても、完全な形のリース契約は少なく、何らかの形でリース料がアウトプットに結びつけられている例が多い。また陳腐化、故障、事故等の場合の危険の負担も契約によってまちまちである。

(11) 特にわが国においては、下請会社や系列会社との間で複雑な黙示的契約が結ばれていて、例えば買取保証や技術援助のような「貸借対照表外」(off balance sheet)の協力体制が組まれていることが多い。これは一般にリスクを分散するための「保険の掛合い」の機構といわれており、単なる財的または資金的なつながりではない。すなわち、シェアクロッピング契約型の黙示的契約を通じてそれぞれの危険を互いに分担し合っているのである。

(v) 証書、手形、社債等の確定利付証券による資金調達の場合も、純粹なリース契約ではない。確定利付証券の保有者も全くリスクを負担しないわけではなく、デフォルトの危険等リスクの一部を分担する。

(vi) このような種々の契約はいずれもリスクの負担を一部に限定する形をとっており、したがって企業には残余のリスクが存在する。この残存するすべてのリスクを背負うのが資金提供者の株主である。彼等は企業の所有者というよりもむしろ最終的危険負担者であり、他の企業成員に分担させえなかったリスクを全部吸収する。有限責任制を前提にしても、このリスクは非常に大きなものになるが、資本市場が発達している場合には、ポートフォリオの編成を通じてこのリスクをさらに拡散することができる。この危険の再移転を安い費用で可能ならしめる市場が用意されているのが株式会社の特徴のひとつである。

これらの契約はいずれも、散在する資源を結合し、危険を配分する機能を果たしているが、その選択に情報の入手可能性が深くかかわっている以上、当事者は、当然のこととして情報システムについていろいろな工夫をしているであろう。しかし、そうした努力にもかかわらずなお情報は不完全であろうから、危険分担の与えるインセンティブへの悪影響を見越して、それに対処する手立ても講じているに違いない。まずインセンティブを確保しなければ、組織に弛みが生じて、企業の効率が落ちてしまう。当事者の直面する状況がさまざまであるとすれば、彼等は、これらの点を秤量し、そのうえで契約を選択していると考えられる。実際にみられる契約は実に多様であるが、それらは、合理的主体が行ったこのような秤量の産物にほかならないということができる。

V 外部会計情報分析のフレームワーク

(1) 意思決定事前情報の意義

さて、このように企業という人びとの協働の組織を契約の集合として捉え直した場合、情報システム、特に外部会計情報システムはいったいどのよう

に理解したらよいであろうか。契約のネクサスが企業だとすれば、それを構成する契約を分析の中軸に据え、それとの関連において外部会計情報の問題を整理することが不可欠になってくる。そこで、さしあたっては株主、債権者といった資金提供者を念頭において、このコンテキストにおける外部会計情報の役割を、ごく一般的な形で考えてみることにしよう。

まず、このエージェンシー理論のパースペクティブからしても、意思決定に役立つ会計情報はやはり大切だという点は指摘しておかなければならない。不確実性が存在するかぎり、意思決定にあたって将来状態についての情報を入手したり、多角化の戦略を利用して、リスクそのものを削減することには大きな意義がありえよう。情報の入手によって将来をより確実にしうれば、契約の当事者はさまなければこうむる機会損失を回避できるし、また情報の支援によってよりよいポートフォリオを選択できれば、それだけリスクの負担は軽減されるに違いない。したがって、将来予測の改善に役立つ有用な情報を提供し、合理的意思決定を援助することは会計の重要な課題のひとつになる。この点は、FASB が強調する通りである。

「財務報告書は、合理的な投資、与信、その他の意思決定を行うに際して、現在と将来の投資者、債権者、およびその他の人びとに有用な情報を提供しなければなら

(12) 外部会計情報は、前節で例示したようなすべての契約をカバーしなければならないことは明らかである。FASB も次のように指摘している。

「多数の人びとが企業に対する自分達の関係と企業についての知識に基づいて経済的意思決定を行っており、したがって財務報告書によって提供される情報に潜在的に関心をもっている。これらの潜在的利用者の中には、所有者、貸手、供給者、潜在的投資者と債権者、従業員、経営者、取締役、顧客、財務アナリストと助言者、ブローカー、アンダーライター、株式取引所、法律家、エコノミスト、課税当局、規制当局、立法家、経済新聞と公報機関、労働組合、業界団体、企業研究者、教師と学生、公衆が含まれる。」(Financial Accounting Standards Board, 1978, para. 24)

しかし、これらの中で、「投資者と債権者、および彼等の助言者が、財務報告書によって提供される情報を利用する……明らかに一段と際立った外部集団である。」(op. cit., para. 30) とすれば、資金提供者に焦点を合わせても、おそらくは問題がないであろう。

らない。」(Financial Accounting Standards Board, 1978, para. 34)

しかし、ここで注意を要する点は、このような意思決定事前情報 (pre-decision information) ないし意思決定支援情報 (decision facilitating information) は、意思決定主体がひとりの場合でも大切だということである。⁽¹³⁾ ロビンソン・クルーソーも自分で生産する財・用役を最大化するために情報を必要としており、天候の見通しを間違えば、あるいは作業計画を誤れば、情報の不足のために失敗し、さもなければえられる利益を失うであろう。必要な情報の入手によって不確実性を軽減しうればこのような結果は避けられるから、予測能力の大きい情報はたしかに彼の意思決定には有益だといえる。しかし、問題は、このロビンソン・クルーソーの世界の議論を複数の意思決定主体がいる情況にそのまま適用して、個々の意思決定に対する有用性を議論するだけでよいかどうかである。

多主体情況においては、各主体の事前的確信は必ずしも一様ではないであろうし、またそうであれば、同一の会計情報を提供しても、皆が同じ解釈に達したり、同様に確信を変えたりするようなこともないであろう。情報豊かな人 (more informed) と情報の少ない人 (less informed) とがいるとすれば、同じ追加情報によっても解釈に差が出たり行動が違ってきたりすると考えても不自然ではない。事前的な情報格差が存在する場合には、それぞれの利害に異なった経済的影響が生じがちであるし、またそうであるから、この結果を見越す主体がいろいろな情報行動に出て、複雑な相互作用を惹き起すことも考えられる。これらの結果として、情報格差が自然に解消されることもあろうが、反対に情報移転が阻害されて、逆選抜 (adverse selection) 等、厄介な問題が生じてくる場合もありえよう。⁽¹⁴⁾ したがって、このような場合には、単一主体情況の時のように、会計情報の問題を単純に取り扱うことはできず、それがもたらしうる影響をいろいろな角度から分析してみなければ

(13) この用語はデムスキー・フェルサム (Demski and Feltham, 1976) によった。

(14) この点に関しては、岡部 (1983b) をみられたい。

ばならなくなってくる。

(2) 意思決定事後情報の意義

意思決定支援情報の入手やポートフォリオの編成によっていかに削減しようとしても、リスクを完全に解消することは困難である。それゆえ、それを適切に分担し合うことに重要な意味が生ずるが、利害を異にする人びとの間にこの協力関係を成り立たせるには、まず事実を事実として報告する事後的会計情報がなければならぬであろう。契約の後において実現成果を配分するのに役立つ情報や経営者行動をコントロールするための情報がなければ、契約の履行は円滑には進まず、したがって契約そのものが成立しえないおそれがある。合理的意思決定を支援する情報も大切であろうが、利害の調整のためには、一般に意思決定事後情報 (post-decision information) とか意思決定誘導情報 (decision influencing information) と呼ばれている、もうひとつの会計情報も不可欠⁽¹⁵⁾ になってくる。

この意思決定事後情報は、会計責任、歴史的原価、内部牽制制度、会計監査等、伝統的会計の根幹に光を投げかけるが、それらのすべてをここで取り上げることはできない⁽¹⁶⁾。しかし、今後の研究方向を探るためには、二三の点に触れておく必要があるように思える。

(i) 既に述べたように、利害が対立する人びとが協力関係を結ぼうとする時に重要なのは取引相手の信頼性であり、これが薄弱では取引は不成立に

(15) デムスキー・フェルサム (Demski and Feltam, 1976) はこの事後的情報の価値を、次の二つに分けて分析している。(1)ある(追加)情報が当事者の危険分担関係を改善するかどうか。もし、危険分担を改善するならば、それは危険分散の意味において、あるいは保険の意味において情報価値がある (insurance informative) という。(2)ある(追加)情報がインセンティブの改善に役立つかどうか。もし役立つば、道徳的陥穽を抑制して、エージェントとプリンシパルの利害の不一致を縮小するのに有益である。そこで、この場合、インセンティブを改善するうえで情報に価値がある (incentive informative) という。

(16) この点に関しては、岡部 (1983a) も参照してほしい。

終わってしまう。契約不履行の可能性が大きかったり、道徳的陥穽の危険が差し迫っていたりすれば、資金提供者の利益が脅かされ、信頼関係の基礎が崩壊するであろう。したがって、取引に際しては、まず信頼をつなぎとめる工夫が必要であるが、この目的には会計情報によって事実経過を報告し、資金提供者の疑いを晴らすことが有益であると思われる。道徳的陥穽が生じうるといふ条件の下では、どれだけ資源を受託し、それを何に使用したかを詳らかにすることには少なからぬ意義がありうる。ヤーミイも、経営者が自らの正直さを立証することの意義を指摘し、これこそが会計の起源であると述べている。

「会計の起源、いや実には書面による記録の起源は、おそらく、『会計』担当者が彼の責任の下で、雇主のために受け取ったり雇主のために支払ったりした貨幣その他の資産の一覧表を手渡す必要性の中に見出されるべきであろう。部下の正直さと信頼性をチェックする必要があるのである。」(Yamey, 1965, p. 15)

証憑書類に基づいて取引の継続記録を行うことは、今日では、あまり重要なこととは考えられていないように見える。しかし、それは信頼関係の前提であり、たとえ会計上の利益がそれなしに測定できるとしても、そういう測定方法によっては会計責任は果たされないとみなければならぬ。井尻も次のように述べて、この重要性を指摘している。

「近代社会および近代組織は、その活動を記録し報告することを基礎とする会計責任の複雑なネットワークに依存している。会計のこの機能は、社会や組織が適切に機能するため不可欠のものである。したがって、会計は、企業活動とその成果の記録と報告から出発し、会計責任の解除によって終わることになる。」(井尻, 1976, p. 49.)

(ii) シェアクロッピング型の契約を利用して、リスクを分担し合うことはそれ自体重要な意味をもつが、この契約を締結するには、成果分配の基礎となる会計情報もまた必要になるであろう。例えば「分配可能利益」を客観的に測定して、契約が確実に履行され、紛争が起きない条件を整えておかなければならぬ。このような成果分配のインデックスを測定するにはいろいろな代替法が利用できるし、またそれを私的契約や法律で指定しようとしても測定値を歪めようとする大きな圧力がかかるに違いない。したがって、

ワット (Watts, 1977) も指摘するように、その測定方法を選択する場合には利害に絡むいろいろな問題が生じることが考えられ、それをどう解決するかが外部会計の重要な課題になってくる。

(iii) 資金提供者の利害に沿うよう経営者を誘導して行くためには、経営者の行動をモニターして、道徳的陥穽を抑制しなければならない。この目的には事後的行動情報を入手して、経営者の業績を正確に評価することが大切だから、この関連においても会計情報に対する潜在需要が存在しうる。意思決定者が統制しえたものとそうでないものとを識別し、これに基づいて業績評価を行うことは、エージェンシー関係による不効率を削減するうえのみならず、組織を活性化するうえにおいてもきわめて重要な意味をもつ。したがって、単に危険分担を可能にする会計情報ばかりでなく、インセンティブに与える悪影響を防止するのに役立つ会計情報を提供することは、外部会計にとっても重要な課題であるといえよう。

これらの意思決定事後情報は概念上においてのみ意思決定事前情報から区別できるにすぎず、いずれであるかによって実際の会計情報が大幅に違うわけでは必ずしもない。意思決定を支援するのに役立つ情報がまたコントロールにも有益かもしれないし、経営者を誘導して行くための事後情報も将来予測の手掛りを提供するかもしれない。しかし、ここで大切なのはむしろこの概念上の区別である。外部会計情報の分析をする場合には、これらのどの機能を取り上げるかによって議論ははなはだしく違ってくる。そこで、まず概念上のフレームワークを明確にし、それに沿って具体的に検討を進めて行く作業が必要なのである。⁽¹⁷⁾

VI 結 び

エージェンシー理論は人の利己心 (self-interest) をその基本的前提にしており、合理的「経済人」を想定する伝統論とさして違うところはない。

(17) 既にこのフレームワークに即して債権者の会計情報需要の分析を試みているので、岡部 (1984a, 1984b) をみてほしい。

「古典的企業モデルを棄却するが、企業内のエージェントの側における古典的な形の経済行動を仮定する」(Fama, 1980, p. 289) のがその特徴のひとつだから、人間の行動モデルは従来のそれと同じといえよう。しかし、そうであるにもかかわらず、このエージェンシー理論によって改めて外部会計情報を検討してみると、われわれの前に新しい展望が広がっているのが判るであろう。少なくとも、伝統的な意思決定アプローチ (decision approach) とは全く異なる視座に立っていることは明らかである。この大きな違いはいったいどこからきているのであろうか。

この点に思いをめぐらすと、会計情報は「人と人の関係」の中で生産され、その中で利用されるという最も重要な点を、意思決定アプローチが見落としていたという考えに突きあたる。会計という測定システムを情報利用者の意思決定に結びつけ、利用者の観点から情報の在り方を分析する道を拓いたのはたしかに意思決定アプローチである⁽¹⁸⁾。しかし、個々の意思決定を取り上げてはいても、利害の対立や情報格差といった重要な論点を素通りし、ただ平板な形で、意思決定に対する会計情報の役立ちを強調するだけに終わったことも否定しえない事実である。意思決定主体間の経済的関係にまで視野を拡げていないために、人びとの間で生ずる相互作用を捉えることができず、外部会計で最も重要な事後的会計情報の役割を全く見失うような結果になってしまったのである。

これに対して、エージェンシー理論は、同じく人の利己心から出発しても、人びとの経済的協力関係に直接に目を向ける。この関係は、企業組織の中であれ市場であれ、具体的には明示的・黙示的契約に具現するから、これらの契約を分析の中心に据え、そのうえで打算の行動の結果としてどういう協力が成立しうるかを厳密に分析しようとする。したがって、このアプロー

(18) 1966年に ASOBAT (American Accounting Association, 1966) が提示した意思決定アプローチはパラダイムを大きく転換させたが、最近ではそれに限界があるとする指摘も少なくない。American Accounting Association, 1977 をみられたい。

チによれば、会計情報は、単なる意思決定のインプットにとどまるのではなく、人と人の関係にかかわるものであり、その選択は人びとの協力関係に、更には組織の効率や市場の運行成績にまでも影響を及ぼすものと考えられる。つまり、ここでは問題の核心は個人よりもその集まりにあり、その中において会計情報の在り方が問われているのである。もしエージェンシー理論がわれわれに新鮮な分析視角を提供しているとすれば、それはこの「社会的な」ものの見方によるところが大きいと思われる。

もちろん、このように「人と人の関係」に重点をおくのであれば、本稿で取り扱ったように二主体の状況だけを議論するのでは明らかに不十分である。もっと多くの主体を取り上げ文字通りの多主体状況に移したり、多期間の分析に拡張したりすることが必要になるであろう。そしてまた、真に社会的レベルで会計情報の問題を扱うとすれば、私的契約の枠組みを超えて、レギュレーションの問題にまで分析水準を高めて行く必要もあるであろう。しかしながら、ここで重要なことは、たとえ一国の会計規則や法規にしても、それらは神や独裁者の意思によってではなく、利己的動機をもつ個人やそのグループの相互作用によって決められるという点である。会計制度を選択するのはそれによって経済的影響を受ける人びとであり、彼等の働き掛けの結果として社会の会計システムが出来あがるのである。したがって、その仕組みを解明するには、まず最も基本的な二主体のケースから出発し、そのうえで分析結果を一般化して行く必要がある。百里の道も一歩から踏み出さなければならぬ。

参 考 文 献

1. American Accounting Association, Committee to Prepare A Statement of Basic Accounting Theory, *A Statement of Basic Accounting Theory* (American Accounting Association, 1966).
2. American Accounting Association, Committee on Concepts and Standards for External Financial Reports, *Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance* (American Accounting Association, 1977).
3. Arrow, K. J., *The Limits of Organization* (New York, W. W. Norton &

- Co., 1974). 村上泰亨訳『組織の限界』(岩波書店, 昭和51年)。
4. Alchian, A. A. and H. Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization," *The American Economic Review*, Vol. LXII, No. 5 (December 1972), pp. 777-95.
 5. Cheung, S. N. S., "Private Property Rights and Sharecropping," *Journal of Political Economy*, Vol. LXXXVI (November-December, 1968), pp. 1107-22.
 6. Cheung, S. N. S., "Transaction Costs, Risk Aversion, and the Choice of Contractual Arrangements," *Journal of Law and Economics*, Vol. XII, No. 1 (April 1969), pp. 23-42.
 7. Cheung, S. N. S., "Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resources," *Journal of Law and Economics*, Vol. XIII, No. 1 (April 1970), pp. 49-70.
 8. Demsetz, H., "Toward a Theory of Property Rights," *The American Economic Review*, Vol. LVII, No. 2 (May, 1967), pp. 347-359.
 9. Demsetz, H., "Information and Efficiency: Another Viewpoint," *Journal of Law and Economics*, Vol. XII, No. 1 (April 1969), pp. 1-22.
 10. Demsetz, H., "Private Production of Public Goods," *Journal of Law and Economics*, Vol. XIII, No. 2 (October 1970), pp. 293-306.
 11. Demski, Joel S. and Gerald A. Feltham, *Cost Determination: A Conceptual Approach* (The Iowa State University, 1976).
 12. Fama, E. F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, No. 2 (April 1980), pp. 288-307.
 13. Financial Accounting Standards Board, *Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Statement of Financial Accounting Concepts, No. 1 (Financial Accounting Standards Board, 1978).
 14. Financial Accounting Standards Board, *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, Statement of Financial Accounting Concepts, No. 2 (Financial Accounting Standards Board, 1980).
 15. Harris, M., and A. Raviv, "Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information," *Journal of Economic Theory*, Vol. 20, No. 2 (April 1979), pp. 231-259.
 16. 井尻雄士, 『会計測定の理論』(東洋経済新報社, 昭和51年)。
 17. Jensen M. C., "Organization Theory and Methodology," *Accounting Review*, Vol. LVIII, No. 2 (April 1983), pp. 319-339.
 18. Jensen M. C. and W. M. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure", *Journal of Financial*

- Economics* (October, 1976), pp. 305-360.
19. 岡部孝好, 1983a, 「情報の非対称性と外部会計の統制機能」, 『会計』第124巻第3号 (昭和58年8月), 195-210頁。
 20. 岡部孝好, 1983b, 「経営労働市場のシグナリングと会計上の業績情報」, 『関西大学商学論集』第28巻第3号 (昭和58年8月), 1-27頁。
 21. 岡部孝好, 1984a, 「企業に対する貸付取引と外部会計情報の役割」, 『関西大学商学論集』第28巻第6号 (昭和59年2月), 23-46頁。
 22. 岡部孝好, 1984b, 「株主・債権者間のコンフリクトと外部会計情報」, 『企業会計』第36巻4号 (昭和59年4月), 129-37頁。
 23. Ross, S. A., "The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem," *American Economic Review*, Vol. LXIII, No. 2 (May 1973), pp. 134-139.
 24. 佐藤紘光, 1983, 「情報非対称下の予算参加の有用性」, 『会計』第124巻第3号・4号 (昭和58年8月, 9月), 213-33頁; 418-35頁。
 25. 佐藤紘光, 1984, 「エージェンシー・モデルによる管理会計情報の分析」, 『会計』第125巻第2号 (昭和59年2月) 45-68頁。
 26. Shavell, Steven, "Risk Sharing and Incentives in the Principal and Agent Relationship," *Bell Journal of Economics*, Vol. 10 (Spring 1979), pp. 55-73.
 27. Spence, Michael, and Richard Zeckhauser, "Insurance, Information and Individual Action," *American Economic Review*, Vol. LXI, No. 2 (May 1971), pp. 380-87.
 28. Watts, Ross L., "Corporate Financial Statements: A Product of the Market and Political Process," *Australian Journal of Management*, Vol. 2 (April 1977), pp. 53-75.
 29. Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (The Free Press, New York, 1975). 浅沼萬里, 岩崎晃一訳『市場と企業組織』(日本評論社, 1980)。
 30. Yamey, B. S., "Some Topics in the History of Financial Accounting in England 1500-1900," in W. T. Baxter and S. Davidson (eds.), *Studies in Accounting Theory* (Richard D. Irwin, Inc., 1962), pp. 14-43.