経済発展と協同組合

――規律とインセンティブの視点から――

理事研究員　小野澤康晴

〔要　　旨〕

欧米においては過去40年程度の間に、国際比較分析、歴史比較分析を通じて、経験的事実に基づいて経済発展の要因を明らかにする新しい経済発展論の研究が進んできた。そこでは技術革新や市場競争環境整備ばかりを重視してきた従来の主流派経済学に代わり、慣習、法、契約、組織、公的仕組みなど、各国各地域の多様な団体性とそこで共有される規律が「戦略的不確実性」を軽減して消費や投資を拡大する重要な機能をもっていることが明らかにされてきた。固有の団体性と規律を有して200年近い歴史と世界的な広がりをもつ協同組合に対しては、この新しい枠組みを基礎にした経済学からの研究が盛んに行われており、効率性やインセンティブの観点から、また公正性や信頼の観点から、協同組合の組織・事業のあり方に対する理解が深まり、それらは「国際協同組合年」などにつながるような、協同組合の認知度向上の基礎となっていると考える。

目　次

はじめに
1　経済発展論の新たな枠組みとはどのようなものか
(1)　欧米では経済発展論がなぜ大きく見直されたのか
(2)　新しい経済発展論の枠組みとしてのNew Institutional Economics（NIE）
(3)　団体性・規律（制度）と経済発展の間にはどのような関係があるのか
(4)　近年発展する様々な経済学がNIEに収れん
2　NIEからの協同組合理解について
(1)　取引コストの節約とインセンティブを生かす、ハイブリッド組織としての協同組合
(2)　協同組合の財産権の特徴をどう理解するか
おわりに

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

はじめに

本稿の課題は、過去40年程度の間に欧米において形作られてきた経済発展論の新たな枠組みについて紹介するとともに、欧米においてはその枠組みを基礎にして、協同組合に関する経済学的な理解が深まっているという点を説明することにある。

筆者はこれまでも、欧米における協同組合に関する経済学からの理解について、およびそれを支える経済学の枠組み変化について検討を重ねてきたが[(注1)]、経済学の枠組み変化については進行中ということでコンセンサスといえる内容を簡潔に示すテキストが見当たらず、経済学の変化の全体像がつかみづらいという難があった。しかし、近年ようやく新しい経済学の枠組みのコンセンサスといえるような内容を簡潔に示すテキストが書かれるようになってきたため、欧米において協同組合への理解を深めている経済学の枠組みの全体像を明確にできるようになってきた。本稿はそれをとりあえず「経済発展論の新たな枠組み」として整理して提示するとともに、その枠組みを基礎にして協同組合のどのような点が注目されているのかについて概観したい[(注2)]。

(注1) 小野澤（2012、2017、2018、2021a、2021b、2022）など

(注2) 本稿の第1節は、小野澤（2022）と一部重複している。

1　経済発展論の新たな枠組みとはどのようなものか

(1)　欧米では経済発展論がなぜ大きく見直されたのか

過去40年程度の間に、欧米においては、経済発展論の枠組みが大きく変わってきた。その背景としては、大きく３点があげられよう。

第一に、主流派である新古典派経済学の根幹の考え方が、誤りではないものの現実社会のごく一部しか説明できないという、今日の経済学者の大方の認識の共有化がある。具体的には新古典派経済学は「競争市場で成立する価格を指標として、経済主体が自らの効用最大化を図ることが、社会的な資源の最適な配分につながる」、つまり、公正に成立している価格をもとにして「競争による規律」が働けば、経済活動は効率的になり、それが豊かな社会（経済発展）につながるはず、という考えなのである（所得格差は政治の問題として税や財政による再分配として対応）。しかし、そういった命題が成り立つには、取引される財・サービスの質が関係者全てに共有されていること（情報の完全性）や、関係者間での連携など（独占や寡占など）が一切存在しないという「完全競争」が条件であり、現実の経済においては、質に関する情報が完全であるような取引はごくわずかで、売り手と買い手の間で質に関する情報格差が大きい場合、「安かろう悪かろう」という商品ばかりになって

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

しまう、いわゆる「逆選択（adverse selection、逆淘汰ともいう）」というような状況に陥ることが、例えば米国の中古車売買市場を対象にしてジョージ・アカロフが1970年に発表した論文などで、理論的にも実証的にも明確にされている[注3]。主流であった経済理論が現実のごく一部しか説明できないという認識が共有化されたことで複雑で多様な経済現象を理解する新たな枠組みが追求されてきたという面がある。経済困難に陥った国に対する新古典派経済学からの政策提言である、いわゆる「ワシントンコンセンサス[注4]」が、必ずしも状況の改善につながらないという点も実践的な観点からの問い直しの要因となった。

第二に、90年代以降、ソ連・東欧の旧社会主義圏崩壊と市場経済への移行が、大枠では同様な「企業民営化や市場機能の導入」という方向でありながら、その後の経済成果に国別に大きな差がみられた。それが偶然的に発生した社会実験となったことにより、そういった違いをもたらした要因は何なのかというテーマが、まさに「経済発展の要因は何か」という点に関する知見の蓄積につながったということがある。

そして第三に、情報通信コストの低下のなかで、長期の歴史的なデータや、途上国を含む世界各国の経済データなどのデータベース化が進み、国際比較分析、歴史比較分析を通じて説明すべき経済発展の多様性の把握やその要因分析のための、包括的な基礎データが整備されたことも背景になっているとされる。

（注3） Akerlof（1970）

（注4） ワシントンコンセンサスとは、1980年代に主に中南米で試みられた累積債務削減への対応や広く途上国の経済成長を促す処方箋として、主流であった新古典派経済学に依拠して推奨された政策セットで、財政赤字是正、公共支出への優先順位づけ、課税対象を広げる税制改革、金融自由化、貿易自由化、海外からの直接投資自由化、規制緩和、財産権の保全等からなっている（盛（2007））。

（2） 新しい経済発展論の枠組みとしてのNew Institutional Economics（NIE）

そして国際比較分析、歴史比較分析の方法で、経験的な事実に即して「経済発展の要因は何か」を理解しようとしてきた経済学が注目してきたのが、institutionsの要因であり[注5]、それを重視する経済学は、20世紀前半に米国で広まったinstitutional economicsと区別して、New institutional economics（以下「NIE」という）と総称されてきた[注6]。

Institutional economicsは、わが国では従来「制度経済学」として論じられてきたものであるが、筆者は「経済発展におけるinstitutionsの役割」を考える際に、institutionsを「制度」と訳すのは「法律とか政治形態という狭義の意味に誤解されかねない[注7]」とする速水と同じ懸念から、含意がより明確になる訳語として「集団」「集団現象」「集団的制約」などの訳をこれまであててきた。なぜならinstitutionsは反意語にindividual（個人）、uncommon（非共有）があるように、何らかを共有している複数の人々という含意があり、そのことが明確になるような訳語をあてた方が、欧米の経済

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

学（広く社会科学）でinstitutionsをテーマとして近年何が研究されてきたのかがより明確になるのではないか、と考えたからである。

そして現時点ではinstitutionsは、直訳としては「団体性」という概念が最も原義を反映しているのではないかと考えている。和英辞典では団体の英訳にinstitutionsをあげるものがあり、individualの反意語としての納得感からも直訳としては適切と思われる。「団体」ではなく「団体性」とするのは、後述のように、NIEが対象としているのは、取引、契約、組織、法律、国家などの公的枠組み、等であり、それら全体を対象としていることを考慮すれば、「団体」では「組織」の含意が強くなりすぎる難があることによる。取引関係や契約関係を結ぶ複数人も擬似的には団体性をもっており、法を共有している人々や一国の国民も、そのもとでの権利義務や罰則などが共有されているという意味で一種の団体性をもつと把握するのが、NIEの枠組みにおけるinstitutionsの含意であると考えられるから、その意味では「団体」よりも「団体性」の方が適切と考えた。「集団」ではなく「団体性」としたのは、集団（group）には、含意として、それを構成する人々が何も共有していない、偶然的に集まった人々という場合も含まれるのに対し、「団体」「団体性」は、何らかの共有されているものがあることが明確な概念だからである。(注8)

ただ、「団体性の経済学」では団体性における何が研究対象になっているのか明確にならない。それは例えば団体を構成する人々の男女比や年齢別構成比などといったことではない。NIEの最近の概説書では、institutionsの定義として「institutionsとは、繰り返される相互作用の状況を構造化するために用いられる一般的に（共通的に）知られたルールであり、そのようなルールには、不遵守の場合の制裁メカニズムが備わっているもの、と定義することができる。・・・Institutionsは戦略的な不確実性の低減に役立つ情報をもたらす」(注9)としており、institutions＝「慣習や法律などのルールであり、かつそれに反した場合に制裁が伴うもの」(注10)とされている。そういった内容を一語で表現すれば「規律」が最も合致していると思われる。つまり、NIEにおいては、団体性とそれに伴う規律が研究対象になっていると考えられるのである。

その際、「規律」という概念には「決められたとおりの行動をする」というような、ともすれば「自由」と対立するようなイメージで受け取られかねない面があるので、その点については説明が必要であろう。後述のように、NIEが重視している規律には、「文法」のようなものも含まれている。言語の利用にも一定のルール（文法）があって、ある程度はそれに従わなければコミュニケーションは成り立たない。「自由な意思疎通のためには最低限の言語のルール（規律）に従わなければならない」ということを考えればわかるように、規律は自由の反対概念ではない。むしろ、社会が無規律になれば力による支配が強まることによって自由

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

が抑圧されることになろうから、一定の規律は自由の前提といえる。また、規律は外部（上）から与えられるものとは限らず、チームワークにおける役割分担やチーム内ルールのように、関与する人々が自分たちで合意のもと作り上げていく規律もある。民主政治や、協同組合が重視している民主的な意思決定と実行も一つの「規律」であり、その意味で様々な団体性とそれに伴う規律の存在意義や、社会におけるその機能について理解することは、社会科学の基本的課題といえるのである。また「規律」は「行動の制約」という面が強いが、その反面で「規律共有を基礎にして何らかの行動をおこすインセンティブを形成する」という面もある。お互いに規律を共有する人々だからこそ、それへの信頼をもとにして、新たな創造が生み出されることは十分に考えられることである。つまり、規律には「制約」という面だけでなく「インセンティブ形成」という面もあることに留意が必要である。

以上から、欧米においてNIEが経済発展の要因として重視してきたのは、法や契約を含む社会の多様な団体性や、それぞれの団体性にかかわる人々に共有されている規律、それに伴う制約やインセンティブである、と考えられるのであり、したがってinstitutional economicsは、直訳すれば「団体性の経済学」、含意を盛り込むのであれば「団体性・規律の経済学」とでも訳すべきものであると思われる。ただし、それはあくまで含意をより明確にしたいという意図からで、従来わが国で「制度経済学」と訳されてきたものと実体は同じであるから、本稿においては、経済発展論の新しい枠組みを団体性・規律（制度）の経済学、あるいは団体性を暗黙の前提に、その含意を重視して規律（制度）の経済学などと、適宜の訳語を用いている。

欧米においてNIEに関する概説書は数多く出版されているが、本稿ではVoigt（2019）（以下「ヴォイト」という）を基礎に概要を紹介する。同書を基礎にするのは出版年が新しく、近年までのNIEの動向を踏まえていること、2002年に第１版が出版されていてその改訂版という位置づけであるため、関係者の間で概説書として一定の評価（peer review）を経ていると考えられることによる。ただしヴォイトの概説本のみでは理解が不十分になる可能性があるので、やや古いものの、それ以外にもKasper et al.（2012）（以下「カスパー」という）や、Groenewegen et al.（2010）なども参照している。

（注５） Institutions matter（institutions が重要である）が共通認識とされる。

（注６） Institutional economicsには、新古典派経済学の発展形であるNeo-institutional economicsという枠組みもあるが、NIEは経験的事実を重視するという点からそれとは異なり、どちらかといえばオリジナルなinstitutional economicsを再興する動きといえる。そのため近年ではNewという面を強調しない説明も増えているが、本稿ではNeo-institutional economicsとは別の枠組みであるということを明確にするためにNIEという名称を使っている。

（注７） ダグラス・ノース、大塚久雄、速水融の三者による対談「経済史の基本問題をめぐって」における速水の見解。同対談は、North and Thomas（1973）、訳書は速水・穐本訳（1980）、に所収。

（注８） 団体性という概念については足立（1998）を参考にした。同書で論じられているような、

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

多様な社会を科学的にみる際には団体性のあり方の把握が重要であるという社会科学の共通理解を、欧米の経済学者は経済分析の枠組みに取り入れ、団体性のあり方と経済発展の関係について一定のコンセンサスを築くまでになったということだと思われる。わが国においては依然として「個人」対「財・サービス」といった枠組みでの経済分析がほとんどで、そのことが、規制改革という名目での規律破壊をむしろ促し、結果として主要国に例をみない長期の経済低迷を招いた面がある。

(注9) Voigt（2019）pp.16-17

(注10) ただし「制裁」といっても具体的な罰のようなケースだけでなく、例えば後述の「文法ルール」のようなものであれば、それに違反すれば「コミュニケーションができない」ということが「制裁」なのであり、その意味で、「制裁」についてもそういった幅広い概念としてとらえる必要がある。

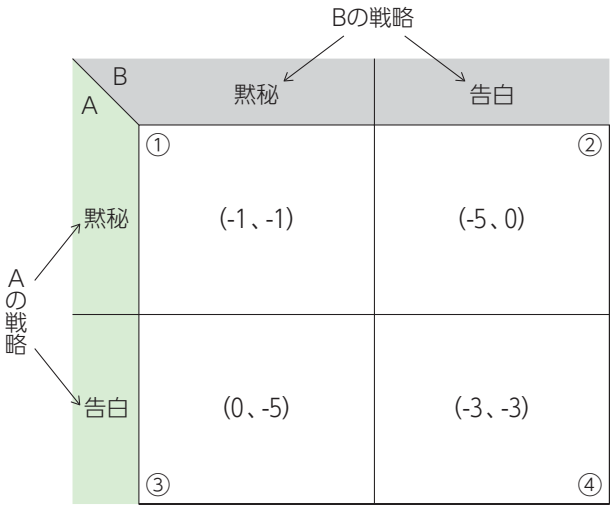
(3)　団体性・規律（制度）と経済発展の間にはどのような関係があるのか

欧米においてNIEは、過去40年程度の研究の高まりのなかで、団体性・規律（制度）と経済発展との間の関係としてどのような知見を蓄積してきたのか。重要なのは、経済発展（経済的取引の促進や質の向上を通じた豊かさの実現）においては、技術革新やその地域に存在している天然資源といった要因だけでなく、その国ないし地域における団体性のあり方（契約や法、組織、公〔おおやけ〕の機能など）や、そこにおいてどのような規律が共有化され、それがどのようなインセンティブを生んでいるのかが極めて大きな要因になっている、ということを、国際比較分析・歴史比較分析を通じ経験的事実を理解するという方法で明確にしてきたことである。

団体性のあり方やその規律が、なぜ、どのような経路でその国や地域の経済発展に影響を及ぼすのか。その点をヴォイトでは、経済発展に影響を及ぼす要因としては、「社会的相互作用（social interactions）における戦略的不確実性（strategic uncertainty）に伴う取引コスト」の大小が重要で、団体性・規律（制度）のあり方次第でそういった戦略的不確実性が低下し、それが取引拡大につながるとともに、物的・人的な投資増加をもたらす要因となる、と説明している。その認識は、カスパーともほぼ共通したものである。

戦略的不確実性とは「ある行動の結果が、自分の行動だけでなく、関連する他者の行動によっても左右される場合に存在する不確実性」であり、有名な例としては「囚人のジレンマ」のような状況において存在する不確実性のことである。「囚人のジレンマ」についてはここでは詳述しないが、第１図のように、Ａ、Ｂそれぞれ取りうる戦略が２つある場合、例えばＡにとって自ら

第1図　「囚人のジレンマ」状況の説明



資料　神取（2014）312頁の図をもとに作成

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

の選択の結果が、Ｂの選択次第によって大きく変わってくるという状況のことである。

こういった「戦略的不確実性」は、経済活動を行っていくうえで至るところに存在しており、図の①～④までのどの結果が実現するかは、それぞれの戦略の組合せ次第で、「成果」の水準も大きく異なる。経済活動は一人では実現しないから、他者との相互依存関係は経済活動のなかで無数にあり、それが第１図の①～④のどの状態を実現するのかは、累積的に考えれば経済発展に大きな影響を及ぼす。社会のなかに多様な団体性が形成され、それぞれにおいて何らかの規律（制度）が共有化されることで、第１図の①のような状況が実現できれば、④の状況にしかならない社会よりもより豊かな経済状況を実現できるわけである。団体性・規律（制度）による社会的相互作用における戦略的不確実性の低下とは、抽象的にいえばそういった状況を指している。そして競争という規律を強化しても、こういった「囚人のジレンマ」状況は改善されないどころか、仮に何らかの団体性・規律（制度）が共有化されている状態で、競争が重要である、という思い込みからその規律が破壊された場合、囚人のジレンマ状態に陥ることでかえって経済発展を阻害する要因になることもある、ともいえるのである。

ただし一方、一国で、例えば多様な団体性がなく、国が唯一の団体性をもって規律づけているのであれば、それは具体例でいえば社会主義国家のようなものであって、競争を完全に排除した規律だけではインセンティブに与えるマイナスの影響もあって、社会主義国がそうであったように、いずれ経済発展には限界が出てくることになろう。その意味では多様な団体性（取引形態、契約、組織、など）が存在していること、その間に適切な競争が存在して、取引される財・サービスの内容等に応じた効率的な団体性が共存しているような地域や国家のあり方が、経済発展をもたらすということだと考える。

(4)　近年発展する様々な経済学がNIEに収れん

公正に形成された市場価格を指標にして、選択肢を拡大し、個人個人が競争による規律づけのなかで、自らの効用最大化を目指して行動すれば資源が効率的に配分され、経済が発展する、としてきた主流の新古典派経済学に対して、NIEは、社会的相互関係における戦略的不確実性（簡単にいえば囚人のジレンマのような状況）に伴う取引コストを削減する多様な団体性、そこにおいて共有される慣習、契約、法、組織などの規律（制度）のあり方が経済発展にとって重要なのだという点を、経験的事実に基づいて明らかにしてきた。そして個別の団体性・規律（制度）と経済発展の事実に関する因果関係の仮説を積み重ねるなかで、過去40年程度の研究蓄積を経て、ようやくその全体像についてのコンセンサスが形成されるまでになっている。

その概要は既に小野澤（2022）で論じたため、ここではそのポイントのみを説明す

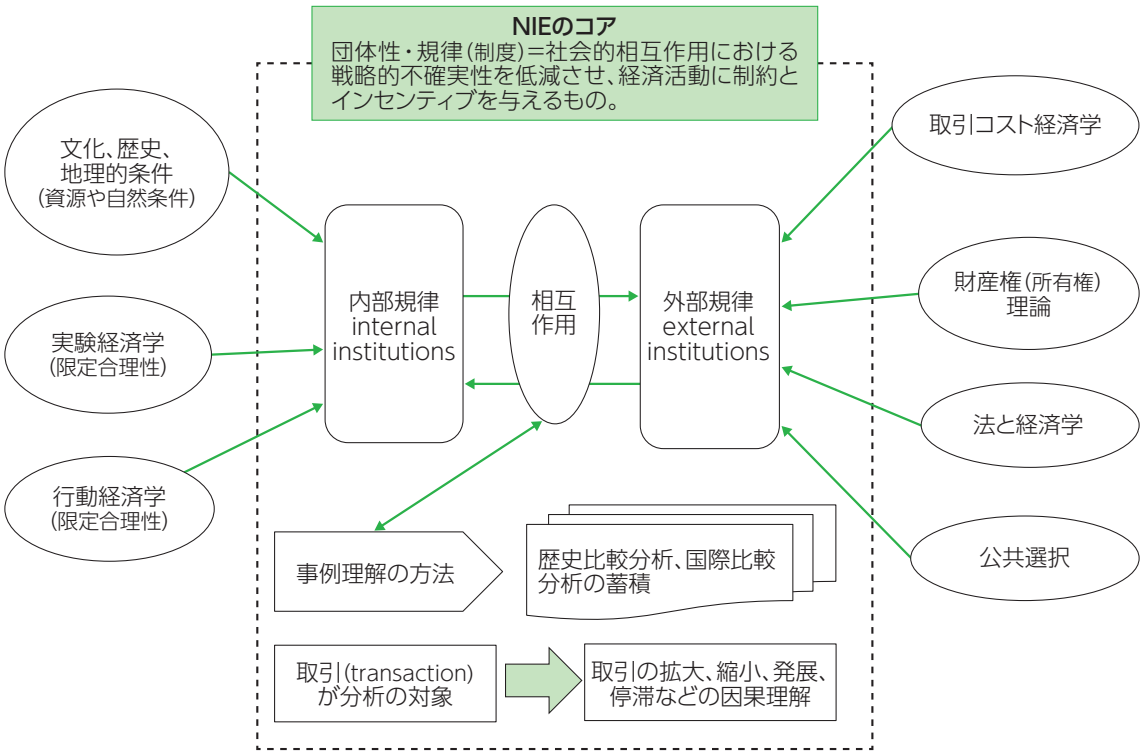
農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

る。やや詳しい紹介は同稿を参照されたい。

第２図は、ヴォイトの概説本をもとにした、NIEおよびそれに関連する様々な経済学の分野の関係を整理したものである。そこでは、実験経済学、行動経済学（心理学を活用した経済学）、取引コスト経済学（組織の経済学）、財産権理論、など、近年経済学で発展しているとされる研究プログラムが、基本的にはNIEという大きな、旧来の主流派とは異なる「経済現象の見方」の構築に関与していることが明らかにされている。数か月程度の経済変動分析のようなものはともかく、世界各国に残る極端な貧富の差というテーマや、10年単位で一国の経済発展や停滞といった現象を考える際には、欧米においてはNIEの枠組みは主流になっているとみられる。

そのなかではまず、団体性・規律（制度）には、内部規律（規範など）、外部規律（人工の法）と大きく分類でき、内部規律についても、いくつかのレベルの違いがあるという認識が示されている（第１表）。それには例えば典型的な例では、前述のように、旧社会主義圏崩壊後の諸国において、同じような法律によって競争環境を整備しても経済発展につながる場合や逆に経済が停滞する場合があることをどのような因果関係で理解すべきか、などの研究を通じて、その国や地域における団体性のあり方や内部規律の違いという要因が大きいこと、および内部規律にもいくつかのレベルがあり、それぞれのレベルでの影響を把握する必要

第2図　ヴォイトによるNIEと他研究分野との関係図



資料　Voigt(2019)から筆者作成

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

第1表　ヴォイトによる様々な規律の分類

ルール	強制の形式	規律の種類	具体例
1 因習	自己強制	内部規律1	文法ルール
2 倫理的ルール	自己強制	内部規律2	十戒、定言的命令
3 習慣	非公式（インフォーマル）な社会的強制	内部規律3	社会的行動のルール
4 公的、民間ルール	組織的、民間強制	内部規律4	民間仲裁裁判所
5 人工の法	組織的国家強制	外部規律	民法、刑法

資料　Voigt（2019）p.17

があること等が、経験的事実の理解を通じて次第に明確になってきたことが背景にある。

そういった、国や地域ごとの多様な内部規律の実態については、実験経済学や行動経済学における研究の進展が、経験的事実に基づき具体的に明らかにしてきている。ここでは詳細は省くが、例えば交換における規範（公正観）のあり方を調べるための「最後通牒ゲーム」のような実験は、ヴォイトによれば、世界中の様々な場所で行われており、地域によってその結果には大きな違いがあるという。そういった多様な内部規律（特に内部規律１～３）は、自然環境などの影響を受けて歴史的、文化的に形成されてきたというものが多く、意識的に介入しても容易には変化しない性格のものであるという点も明確にされてきた。

ヴォイトの分類では法律からなる「外部規律」については、財産権の多様なあり方が、その社会や国家の経済発展に大きな影響を与えることが「財産権理論」として研究されてきた。団体性・規律（制度）の一つである「財産権」が適切に設定されて、実効性をもって存在していることが、当該国家・社会の経済発展の大きな要因であることはいうまでもない。仮に財産権が法的に定義されていても、それが裁判システムや警察力等で実効的に守られていなければ、取引よりも略奪の方が一般化してしまうこともあろうし、独裁国家で十分な合意なく恣意的に個別の財産権が侵されるような状況では、経済活動のインセンティブが大きくそがれるであろうことを考えればわかることである。

この点に関しては、「財産権」についての法律学からの理解と経済学からの理解の違いに留意する必要がある。それは、例えば中村（2005）によれば、「日本の法体系における所有権は民法で規定された物権の１つであり、法令の制限内で所有物を使用・収益・処分する権利」（117頁）ということであるが、経済学からの理解は、「財産そのものの権利というよりも、財産を使用する人間の間で取り決められた権利」（127頁）であって、財産権の多様なあり方が、人間の行動やインセンティブに与える影響が注視されている、という相違である。そういった点から、経済学的には財産権は「残余コントロール権」、つまり「あらかじめ締結されている契約、慣習、もしくは法律に背反しない限り、資産の使用にかかるいっさいをどのようにでも好きなようにできる権利」

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

などと定義されており、法律や慣習が異なる国や地域においては、経済活動に与える影響も当然異なるから、経済発展の度合いにも関連してくる。

また組織における団体性・規律という点を考える「組織の経済学」の研究は、ヴォイトの分類でいえば、法人法制などの外部規律については「法と経済学」の分野に含まれるが、法制を基礎にした具体的な会社等の組織にかかる研究に関しては、資産の特殊性（後述）に伴う情報の非対称性問題を重視し、市場取引では急速に高まる「取引コスト」を、組織内に取り込むことで効率化するという「取引コスト」に着目した組織論研究の蓄積がある一方、それに加えて、企業を「財産権の集合」として理解するオリバー・ハートの企業論（企業は、補完的〔関連性の強い〕資産を統合したものであり、それを財産権者が一定の規律のもとで統治するもの）が、企業に関する経験的な知見を理論化したものとして位置づけられている。

以上のように、団体性・規律を細かく分類する必要があるのは、特定の地域や国家、様々な団体性において、第１表のそれぞれの段階でどのような規律があって、そしてそれが取引の促進や抑制にどう影響しているのか、ということだけでなく、それぞれの規律の相互作用が経済発展に影響を与えると考えられること、特に内部規律と外部規律が対立関係にある場合には、経済発展が妨げられるといった経験的な事実を踏まえたからである。

そして、外部規律（＝法律）は、民主政治であれば、選挙などの集合行為（collective action）の結果として選出された代議員が、議会で合議するというプロセスで形成されるが、そういった、選挙や議会、官僚組織といったいわゆる公（おおやけ）がどう規律づけられているかという点も、経済発展のありように大きな影響を及ぼす。これは従来「公共選択論」などの分野で研究が蓄積されてきたものであるが、NIEにおいては、内部規律に整合的な外部規律（＝法）が整備されないとしたら、選挙制度が民意を反映しにくいものになっているのか、特定の団体が政治に働きかけて自らに有利な政策決定を求めるいわゆる「レントシーキング」といった現象の結果なのか、などが「公の規律づけ」の問題として検討されてきた。

様々な地域や国家における多様な団体性、および内部規律や外部規律の状況やその相互関係が、経済取引の活発化や抑制などをもたらすこと、そして、経済活動の水準がなかなか上がらないいわゆる貧困国においては、どのような施策を行うことが、豊かさに向けた前進につながるのか、そういったことが、この新しい経済発展論の枠組み（NIE）によって明らかにされてきた。それは、かつての新古典派経済学を基礎にしたいわゆるワシントンコンセンサス（前述）に基づく一律の政策提言に比べ、望ましい成果を生み出しているとされる。(注11)

(注11) Kasper et al.（2012）p.16

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

2　NIEからの協同組合理解について

以上過去40年程度の間に欧米で急速に広まり、特に経済発展論の分野では大きな勢力となってきたNIEが、全体として何を重視して、どのような枠組みに基づいて経済発展について論じてきたかを概観した。

そして、欧米において相当量の蓄積がある経済学からの協同組合分析は、ほぼこのNIEの枠組みからなされているものである。ではNIEの枠組みから、協同組合の何が注目され、どのような説明がなされてきたのか。

現時点までに入手した既往研究の成果を踏まえれば、NIEからの協同組合理解について、大きく２つの論点に整理できると考えられる。

具体的には第一に、組織形態の特徴に関して「取引コスト」の節約、インセンティブ向上といった効率性の観点からの検討があり、第二に財産権の固有性（利用者による出資、出資額にかかわらず１人１票など）に関して公正や信頼という観点からの検討がある。以下、それぞれの検討と評価に即して、既往研究による協同組合理解のポイントを説明したい。

(1)　取引コストの節約とインセンティブを生かす、ハイブリッド組織としての協同組合

まず、組織形態の特徴が取引コストの節約につながり、組合員のインセンティブを高めるという効率性の観点からの検討について説明する。

「取引コスト」とは、取引の円滑な実現や継続、発展を妨げる、「生産費」以外の様々な制約要因であり、取引相手に対する情報収集・整理、組織内意思決定、契約交渉や履行管理、様々な問題発生対応などに加え、NIEが重視してきたのは、前述のとおり「社会的相互作用における戦略的不確実性」（囚人のジレンマのような状態）で、それが克服できないと、取引自体が成り立たなくなるという意味では、価額として明確にできるものではないが、大きな「取引コスト」といえる。

協同組合がどのような観点から取引コストを節減し、取引促進、経済発展に寄与していると説明されているのか。この点について、農協を念頭として、例えばStaatz（1989）においては、農業者が協同組合を利用する際には、出資も行うことを通じて一種の暗黙の契約（implicit contracts）が結ばれるのであり、そういった関係的契約（relational contracting）のあり方が、例えば協力を引き出す際などに、通常の契約の場合よりもそれにかかる調整コストを低く抑えることができる、というような説明をしている。

次いで取引コストの節約や、組合員のインセンティブを生かす、という点から協同組合を把握する枠組みの発展形として、メナード（Ménard（2007））による協同組合＝ハイブリッド組織論、がある。

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

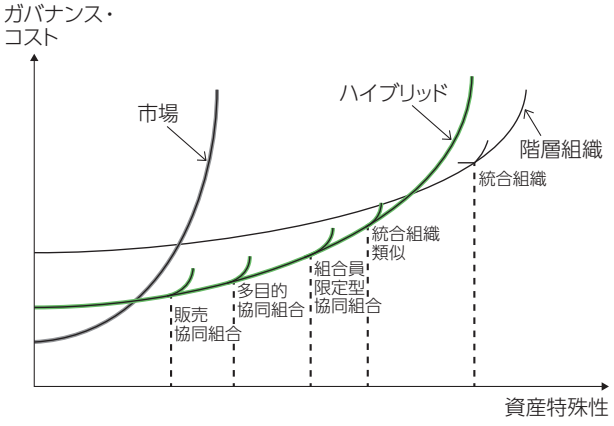
メナードは、協同組合の研究者というわけではなく、同論文は組織の経済学、取引コストの経済学の観点から協同組合について論じたもので、組織形態の多様性についてのウィリアムソン（Williamson（1991.［1996］））の分析を参考に、組合員農業者と事業体としての農協を、それぞれに物的資産（設備）をもちつつ、一部を共有化（選果場や出荷施設など）することで、自律性と相互依存性、市場性と組織性、競争と協力が混在しているハイブリッド（混合）組織として理解する枠組みを提示している。

農産物は工業製品と異なって生産物の個別性が高く、その意味で生産物に関する情報の非対称性という問題は程度の差はあれ常に存在している。また、生産プロセスは自然環境の影響を受けながら「命をはぐくむ」というものであり、現場で農産物と向き合う農業者の高いインセンティブ（自発的な能力向上）が求められ、外部からの単純な労務管理は難しい面がある。したがって、農業者の経営の独自性（＝市場での競争の要素）を生かしつつ、必要な部分については協同組合として統合し、相互依存契約のなかで組合員全体での最適化を図っていく（＝組織としての強みを生かす）というハイブリッド的な組織のあり方が、財や生産の性質からして最も効率的組織形態となるという見方が、組織論からの理解である。

メナードは、出荷する財の「資産特殊性」に関しては、①出荷頻度、②質の特定化の難しさなど財を取り巻く様々な不確実性の度合い、③必要となる特定の投資の量、の３つが主に影響するとしており、その「資産特殊性」のレベルに応じて、例えば出荷頻度も頻繁で、質の特定化が比較的容易で、必要となる特定の投資が小さな農産物であれば、「情報の非対称性」に伴う逆選択やモラルハザード等の悪影響は小さいが、それぞれの要因が高まれば、単純な市場取引の場合の様々な問題が大きくなり、それを何らかの形で組織内に取り込む方が全体としての取引コストを抑えることができる、という考え方である。

第３図のガバナンス・コストは、取引コストと、取引コストを下げるために取り結ぶ相互依存的契約の締結や維持管理のためのコストの合計という概念で、例えば農産物のなかでも、「資産の特殊性」が低い場合は、それぞれの農業者が市場で販売することがガバナンス・コストの最も低い形態になるが、資産の特殊性が高まるにつれて、質に関する情報の非対称性等の問題（逆選択のリスク）から、単純な市場取引では、逆

第3図　メナードによる、資産の特殊性に応じた適切な組織形態のモデル化



資料　Ménard（2007）p.13の図

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

選択を抑止して適切な価格で適切な出荷を実現するための取引コストが（潜在的には）急激に増大するので、農業者が共同で販売協同組合をつくり、情報の非対称性に伴う逆選択問題の発生を防ぐという組織形態が、全体としてのガバナンス・コスト抑制に適する組織形態になる。

出荷する財の「資産特殊性」が更に高い場合、例えば出荷時の不確実性が高い（出荷頻度小、天候影響大等）場合などでは、作付け段階からの連携など、農業者間での相互依存契約のレベルを高める必要が生じ、その結果可能となる機械の共同利用や管理施設の共有化なども協同組合の機能になる。それにより、いわゆる「多目的協同組合」（販売だけでなく生産管理や利用事業なども行う）の組織形態が、ガバナンス・コスト全体を抑える組織形態として適していることになるなど、関連する資産の特殊性に応じて、それに適した組織の形態が異なるという見方を、図式化して示したものが第３図である。

そして完全な階層組織（通常の企業体）がガバナンス・コスト抑制に適しているのは、大規模設備投資が不可欠（その設備の資産特殊性が極めて高い）という条件や、労働過程の管理が比較的しやすいなど、統合に伴う管理コスト面での問題が少ないような場合ということになる。

メナードは、フランスの多様な農協や農業関連企業のあり方を念頭にこの図式化を行っているが、わが国の状況に置き換えても、例えば農業者による独自出荷組合が多い分野の説明や、米などのような年１回の収穫でかつ天候要因等の不確実性の影響も大きい農産物を扱うのに適した農協組織のあり方の合理性など、十分な説明力をもつものと考える。

こういった協同組合のハイブリッド性は、相互依存関係形成を通じた戦略的不確実性への有効な対応になるとともに、組合員のインセンティブにも配慮した組織形態であるという点は、その後Ollila（2009）、Mazzarol et al.（2011）、Dijk et al.（2019）等でも論じられていて一般的な説明となっている。そしてそれは、協同組合はassociation（人的組織体）であると同時にenterprise（事業体）であるという協同組合の二重的性格にも合致している。

市場と組織を混合したハイブリッドな組織形態が、効率性とインセンティブの観点から適合的な組織形態になるような状況があることはウィリアムソンの研究以来広く認識されてきたことであるが、そのようなハイブリッド組織は協同組合だけでなく、ジョイントベンチャー、フランチャイズなど多様な組織形態がある。様々なハイブリッド組織のなかで、協同組合独自の特徴や固有性はどのように理解されるのか。その点を次にみてみたい。

(2)　協同組合の財産権の特徴をどう理解するか

多様なハイブリッド組織のなかで協同組合の特徴をあげるとすれば、それは、利用者による出資や１人１票による運営、出資

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

に対する配当の制限などといった協同組合の財産権の固有性ということであろう。

a　財産権の完全性という観点からみた協同組合

そういった協同組合の財産権の特徴については、当初経済学者によって検討された際には、「財産権」自体に対する経済学からの理解が、「財産権が完全に定義されている状態か、財産権が全く存在しない状態」のみが考察対象になっていたということもあり[(注12)]「加入脱退の自由」や譲渡に制約があることなどが、「完全に定義された財産権という性格からの逸脱」であることが問題視され、フリーライダー問題（協同組合が取引条件を改善する際には関与しないが、取引条件が改善したら組合員になる、など）、ホライズン問題（組合員の年齢構成などの多様化で、最適な意思決定ができなくなる、など）等が、潜在的に抱えている問題として指摘されることが多かった。実際に米国においては、そういった潜在的な課題に対応するべく、出資額を出荷権と結びつけたり、出資証券の流通を認めるようないわゆる「新世代農協」が登場するというような取組みも注目された[(注13)]。ただし、このような研究は、経験的事実を理解するというよりも、完全に定義された財産権だけが最適な資源配分をもたらすはずである、という前提からの類推という面が強かった。

それに対して、協同組合の財産権の特徴に関して、利用者による出資、１人１票の意思決定の仕組みには一定の意義があるということを示したのが、オリバー・ハートだった。以下ハートの財産権理論からの協同組合理解について説明したい。

(注12) 中村（2005）はそれを「オール・オア・ナッシングの財産権理論」としている。
(注13) Cook（1995）参照。

b　ハートの財産権理論からの協同組合への着目点

財産権のあり方は、取引の活性化や抑制につながる要因であるから、NIEにおいても様々な国・地域における財産権のあり方とその機能を理解することが一つの大きなテーマとなってきたことは前述のとおりである。財産権に対するハートの理解の特徴は、財産権は契約上発生する可能性のある潜在的問題に対する解決策の一つである、という考え方にある。それは、経験的な事実を踏まえれば、契約においてあらゆる場合を想定してその場合の対応を決めておくことは不可能であるから、現実社会における契約は基本的に不完備（incomplete）であるが、そういった不完備な契約がもたらす問題への現実的な解決策として、財産権という力（パワー）があるというように、経験的事実を説明するという志向のなかで、財産権という団体性・規律に新たな意義づけを与えたものである。その意味で、ハートの不完備契約論や財産権の理論は、NIEの枠組みにおいては、契約理論に比べても重視されている。

「不完備契約」の世界とは例えば、経済的契約当事者間（仮にA、B）には、もともと様々な力の差（資金力、販売先数など）があ

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

り、契約締結時には双方ともに契約条件に納得したうえで契約を結ぶが、事後的に、その契約履行中ないし継続中に、当初予期できなかった事態の変化があって契約条件について再交渉しなければならなくなるという状況である。その際、仮に契約者の一方Aが、その契約のためだけの目的の何らかの投資（関係的投資という）をしていたら、契約が継続しないことの損失が契約当初の時点に比べて大きいために、より悪い契約条件を認めざるを得なくなるといった事態に追い込まれる（ホールドアップ＝お手上げの状況といわれる）リスクが高い。そして、そのようなことが広くみられるような社会状況においては、本来Aが行った方が全体的には望ましい「関係的投資」が過少になってしまって、取引の発展自体が抑制されるといった、「囚人のジレンマ」的状態となってしまう。契約では対応できない「不完備契約の状況」を前提とすれば、そういった「囚人のジレンマ」状況を脱却する方法としては、ホールドアップに追い込まれるリスクをもつAが、Bに出資（財産権の取得）して経営権を得る、というのが、「財産権」を利用した解決策なのである。

そしてハートは、ジョン・ムーア（John Moore）と共著の論考（Hart and Moore（1998）、以下「HM1998」という）において、財産権を活用したホールドアップ問題への対応の一つの例として協同組合を説明しており、「不完備な契約と関係的投資の世界では、資産を所有することで『力』が与えられ、ホールドアップにさらされる度合いを軽減できる・・・。ただし所有（と力）は稀少な商品であり、特定の状況下では、共同所有、すなわち協同組合を通じて所有権を均等に分配することが最善である」（p.41）と指摘している。

ホールドアップ問題自体は、従来、情報の非対称性を基礎にして、健全な取引拡大を阻害する問題の一つとして注目されてはいたが、たとえ情報の非対称性がなくても、現実的には契約は不完備なものであるから、契約時からの状況変化のなかで再契約をしなければならないような状況を想定すれば、その時点の交渉力の差によって、ホールドアップ問題が発生すること、そういった「不公正」な状況を避けるためには、「財産権」というパワーを行使することで、その悪影響を軽減するという対応が実践的と考えられること、それは歴史的事実の説明としても適合的であり、そして協同組合はその具体例であること、というような指摘は、「不完備契約」という現実的な状況を基礎に、財産権の役割について考察してきたハートが最初であろう。

ハートの指摘を踏まえる形で、協同組合研究者においても、Sykuta and Cook（2001）において、ハートの不完備契約論が紹介され、またHendrikse and Bijman（2002）においては、事後交渉における交渉力の差を考慮した不完備契約のモデルを前提に、どのような状況のもとで販売協同組合の設立が最善の組織構造（財産権構造）となるのか、という点に関する考え方の整理が、仮定的数値例による形ではあるが行われてい

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

る。

そして、一般向けにも、欧州における酪農協の成立過程が、ホールドアップ問題への対応のために酪農家が共同で出資して生乳加工協同組合を設立したというように説明する概説書がある。酪農家が出荷する生乳は、冷蔵装置のなかった頃は特に質の劣化が深刻であり、契約をしていても不測の事態に対しては、買い手である牛乳生産工場に対して弱い立場にあった。そういった同じ問題を抱える酪農家が、個別経営としての独立性を保ちつつ、共同で出資して設立したのが、牛乳生産を行う酪農協同組合であったという説明は、組織の経済学の教科書の一つであるPicot et al.（2005）で紹介されている。(注14)

(注14) Picot et al.（2005）訳書192～193頁

c　ホールドアップ問題への対応という位置づけ
――その後の展開――

それでは、そういったホールドアップ問題への対応という側面は、その後の協同組合をめぐる議論のなかで更に深められて、より詳細に論じられるようになってきたのかといえば、全貌を把握できているわけではないが、協同組合に対する経済学からの検討について包括的にまとめているその後のレポートをみる限り、あまり議論が深まっているわけではないようである。

というのも、ホールドアップ問題に対して財産権の取得で対応するような事態は、現実的にはそれほど頻繁に発生するわけではなく、ハート自身も指摘しているように、そういった事態は、例えば「評判の機能によって解決される」問題という面もあるからである。(注15)予期しない環境変化を受けた契約条件再交渉の際に、強い立場を生かして自らの都合を最優先するような対応をすること（機会主義という）は、メディアが発達していないような状況であればともかく、メディアが発達してそういった評判がすぐに広まるようになれば、それ自体が抑制されることもある。また、そういったメディアを通じた評判ということ以外にも、例えば地域に根差して地域を共有する団体の間では、機会主義的対応ではなく、むしろ相互の信頼関係を重視する対応が長期的には望ましいことは明らかであろう。そういった認識があったことが、ホールドアップ問題への対応としての協同組合という面が、ハートが当初指摘した時点での検討以後、あまり深く検討されてこなかった背景なのではないか、と考えられる。

それに代わって、協同組合が地域において信頼や公正な取引を形成し、それを支援する主体であるという面は、協同組合とソーシャル・キャピタル（社会関係資本、以下「SC」という）という観点から説明されるようになってきている。

その例としては、Valentinov（2004）があげられるが、その後のMazzarol et al.（2011）、Dasgupta（2012）、Dijk et al.（2019）でも、SCを生み出す主体としての協同組合という点が論じられている。

その全てを紹介することはここではでき

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

ないが、例えばValentinov（2004）では、協同組合の現状の７原則がそれぞれにSCを支援するような機能となっていると主張している。その中では、自発的で開かれた組合員制（第１原則）、民主的管理（第２原則）、自主自律（第４原則）がSCの自発性を支える原理となっていること、出資配当制限（第３原則）は商業主義に陥らないための原理として、第５～第７原則は、SCへの投資につながる原則である、と整理している。以上のように、組合員が、協同組合原則という団体性・規律を共有化することを通じて、それが地域におけるSCを生み出し、それを支援することにつながる、といった点が主張されているのである。

SCはもともと社会学において重視されていた概念であり、「人々の間の協調的な行動を促す『信頼』『互酬性の規範』『ネットワーク（絆）』」がSCであるとされるが(注16)、ヴォイトによれば、NIEの枠組みのなかでも、「内部規律」の一つとして経済発展の促進要因として注目されるものとなっており、カスパーもSCに言及している。

ホールドアップ問題への対応としての協同組合から、SCを創造し促進する主体としての協同組合という説明のポイント変化は、例えばわが国の協同組合の歴史に照らしても、明治期の産業組合の発足当初には、商業資本による「買いたたき」への対応といった面が強調されるが、社会の進歩やメディアの広がりなどを踏まえて、今日においては地域に根差した組織体・事業体として、商工会議所や商工会との連携を進める方向に変わってきているといったような、協同組合を取り巻く社会情勢の変化を反映したものと考えることができよう。

(注15) Hart（1995）訳書89頁
(注16) SCの定義は稲葉（2011）23頁参照。

d　財産権の集合体としての協同組合と外部所有企業の比較

前掲HM1998において、ハートは財産権の集合体としての企業という考え方から協同組合と外部所有企業を比較しているが、そこで論じられている問題はホールドアップ問題に限られるわけではない。そこでは、利用者が所有する協同組合（論文では構造の単純な生協〔consumer cooperatives〕でかつ完全な非営利というケースがモデル化）と、外部所有企業（その企業が生産する財・サービスを一切利用しない純粋な「外部」投資家が所有するケースがモデル化）が、企業を「財産権の集合体」としてみた場合に、まさに両極端の存在であるという理由から比較検討されている。

現実に存在している事業体は、例えば完全な非営利ではないが出資配当には制限がある協同組合であったり、当該企業の取引関係者が株主の一部を構成しているような企業体など様々な「財産権の所有構造」があるが、それら多様な財産権所有構造は、同論文で比較した両極端の中間的なものとして把握できる。したがって、事業体の多様な財産権のあり方の両極端において、財産権の所有構造の違いがどのような経済的な成果をもたらすかという点は、詳細に検討をする意味がある、というのがHM1998

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

における認識である。そこでは、抽象的なモデルではあるが、いろいろな状況のもとで想定される両事業組織の財産権者の選択が、どのような経済成果をもたらすのか、という点が検討される。そして、様々なケースにおいて、協同組合型の財産権構造の方が、外部所有企業よりも望ましい経済成果を生む場合があることが示されている。

ハートの「財産権の集合体としての企業」という見方は、前述のとおり、企業は補完的な（関連性の強い）資産（人的資産以外）を統合してそれに財産権を設定し、それを財産権所有者がコントロール（前述のとおり残余コントロールであるが）をするものという理解であり、財産権者は、実物資産や無形資産などの非人的資産を所有することで、経営者や従業員、当該企業の取引先といった一種の団体性をもつ人々の規律に影響を与える、という理解である。その際、ハートがHM1998で協同組合と対比したもう一方の極端なケース（外部所有）においては、財産権者自らはその企業を全く利用しないために、その企業がどのような経済的な有用性（商品・サービスなど）を生み出しているかには関心がなく、単に投資の成果（企業価値の最大化）のみに興味をもつ存在である。

実際の株主のなかには、その企業の生み出す財・サービスの有用性に共感して出資する場合もあろうから、この「外部所有企業」は極端なケースではあるが、「外部所有」とは今日的なイメージでは匿名性の高い巨大ファンドのようなものに相当すると考えられる。世界的な貧富の差の拡大のなかで、資本市場を通じて巨大ファンドが主要株主となる企業が増えている状況、およびそういったファンドが、（大口ではあるが）財産権の一部を所有しているということだけで、他の株主の意向にかかわらず、当該企業に関連する多様な団体性をもつ人々（従業員集団や取引先など）の規律に対して自らの利益（企業価値最大化）のみを考慮してコントロール権を行使するということは、HM1998による原理的な理解に基づけば必ずしも望ましい経済成果をもたらすわけではない。それに対して協同組合の１人１票は、仮に組合員の意向を反映しないような事業方針が提示されれば、それに反対する組合員を集めることによってある程度の拒否権類似の力をもつことも可能な財産権の構造となっており、それは組合員にとっての不確実性の低下につながるために、状況によっては望ましい経済成果をもたらすことがあるとHM1998では論じられている。

HM1998以降におけるハートの関心は、むしろこういった「外部所有企業」のあり方への批判といった方向に展開していったとみられるため(注17)、その後協同組合が論じられることはなくなったが、外部所有企業と対極的な存在である協同組合のマクロ経済的な意味を考える際には、HM1998における原理的検討の内容を十分に踏まえる必要があろう。外部所有企業は資金調達の容易さという点からは圧倒的な強みがあるから、その面では世界に広がるが、そのような財産権の所有構造が望ましい経済成果をもた

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

らすとは限らないという点は、ハートの原理的研究も踏まえ、協同組合の意義を論ずるうえで検討すべき論点の一つである。Bajo and Roelants（2013）は、そういった展望のもとで、経済の金融化（financialization）のなかでの協同組合の意義を論じる内容となっている。

協同組合がSCを創造し促進する主体であるという理解も、その対極にある外部所有企業のありようがSCにどのような影響を及ぼすのか、という検討との対比によって、その意義をより明確に示すことができると考える。

(注17) 小野澤（2021b）では、ハートのそういった論文について紹介している。

おわりに

以上、過去40年程度の間に研究が深化した経済発展論の新しい枠組み（その基盤としてのNIE）についてのコンセンサス的な理解の概要、および欧米においてはそういった枠組みから協同組合が認識・評価されてきた、という点を説明した。

欧米における経済学からの協同組合理解は、説明してきたとおり、特定の研究者からの評価というものではなく、NIEという経済発展論の新たなコンセンサスに支えられているものなのである。そのことは、NIEからの協同組合分析が様々な論者によって大量になされていることからも明らかであり、だからこそそういった研究の蓄積が「国際協同組合年」「協同組合の思想と実践を無形文化遺産に」というまでの「協同組合への認識の高まり」をもたらしているのである。その意味で、協同組合は、欧米においては、その固有性を生かすことで、経済発展を促進する存在として大きくは認識されてきているといってよい。

ただしそれは「協同組合だから素晴らしい」「協同組合であれば経営もうまくいく」というようなことを示しているわけではない。様々な地域で自律分散的に発展してきた協同組合はその実態もまちまちであり、それぞれに成果もあり課題も抱えていることはいうまでもない。経済学からの理解・評価は、協同組合が200年近くの歴史をもち、取組みに世界的な広がりがあるという経験的事実を基礎に、1995年のアイデンティティ声明によって「協同組合が何であるか」が公に示されたことで、その固有の団体性・規律（制度）のあり方が、抽象的なレベルではあるが注目され、協同組合がどのような状況において経済活動の量的・質的改善（経済発展）につながっているのか、という点が探求されてきた結果であるから、むしろ現実後追い的なものといえる。(注18)

とはいえ、欧米において協同組合が、このような「知の体系」のなかに位置づけられて認識されていることの意味は決して小さいものではない。それは中立的な立場からの協同組合理解を広めるという認知度向上につながるだけでなく、組織・事業ともに多様な各種協同組合がお互いを理解する際の共通基盤にもなろうし、事業や組織のあり方を見直す必要が生じた場合に検討す

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

べき論点を提供するといった面もあろう。

協同組合への理解と評価の基盤となっているNIE自体、ある程度のコンセンサスが形成されてきたとはいえいまだ発展途上のものであり、Dijk et al.（2019）が指摘しているように、経済学からの協同組合理解も、必ずしも十分なものではないと考える。筆者個人としては、協同組合の存在は、NIEに基づく経済研究をリードするダロン・アセモグルが経済発展のための重要な要因としているinclusive institutions（包摂的な団体性・規律[注19]）に相当するものであろうし、協同組合以外に、包摂的な団体性と規律をもって200年近い歴史と世界的な広がりを有する組織体・事業体があるのだろうか、と考えているが、協同組合はまだそのような観点から認識されるまでには至っていない。そのようなものとして理解されるようになるためには、それぞれの協同組合が、協同組合としての実践を強化しつつ、ネットワーク力を更に強めて、その存在感を高めていく必要があると考える。

(注18) 経済学の認識が現実後追い的なものになるのは、経験的事実を重視する社会科学へと向かう望ましいプロセスと解すべきもので、欧米ではそういった方向に大きく変化してきたと考える。そのことは例えば、古いデータではあるが、アメリカ経済学会の機関誌であるAmerican Economic Reviewに1991年から95年までに掲載された論文を分類すると、純粋理論の25本に対して、応用理論（観察された事実を説明する、ないし特定の政策の意義を分析する理論分野）が100本、実験経済学および経験的分析が156本、ということにもあらわれている（Dasgupta（1998）、p.21）。

(注19) Acemoglu and Robinson（2012）による。訳書ではinclusive institutions が「包括的制度」と訳されており、アセモグルの意図が十分には伝わらないのではないかと懸念する。

＜参考文献＞

- 足立啓二（1998）『専制国家史論──中国史から世界史へ──』柏書房
- 稲葉陽二（2011）『ソーシャル・キャピタル入門──孤立から絆へ──』中央公論新社
- 小野澤康晴（2012）「米国における経済学からの農協論の諸潮流──新古典派と組織の経済学を中心に──」『農林金融』４月号
- 小野澤康晴（2017）「経済学の動向と協同組合の位置付け」『農林金融』12月号
- 小野澤康晴（2018）「協同組合と経済学の近年の関係性強化──経済学の枠組み変化の影響──」『農林金融』12月号
- 小野澤康晴（2021a）「経済史理解の新たな枠組みと協同組合への示唆」『総研レポート』2020調一No. 9
- 小野澤康晴（2021b）「所有権の構造からみた協同組合──共通の特徴を位置づける枠組みとして──」『農林金融』６月号
- 小野澤康晴（2022）「経済発展論の新たな枠組みからみた協同組合」『総研レポート』2021調一No. 5
- 神取道宏（2014）『ミクロ経済学の力』日本評論社
- 中村竜哉（2005）「財産権の概念と定義に関する考察（1）」『商学討究』第56巻第１号
- 盛真依子（2007）「『ワシントン・コンセンサス』の諸問題とその克服への道」『岡山大学経済学会雑誌』第39巻第３号

- Acemoglu, D. and J. Robinson（2012）, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business. 鬼澤忍訳（2013）『国家はなぜ衰退するのか』早川書房
- Akerlof, G.（1970）, “The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism,” *The Quarterly Journal of Economics*, 84（3）.
- Bajo, C.S. and B. Roelants（2013）, *Capital and the Debt Trap: Learning from Cooperatives in the Global Crisis*, Palgrave Macmillan.
- Cook, M.（1995）, “The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach,” *American Journal of Agricultural Economics*, 77（5）.
- Dasgupta, P.（1998）, “Modern Economics and its Critics,1,”（Published in U. Maki, ed.（2002）, *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*（Cambridge, UK: Cambridge University Press））.

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/

- Dasgupta, P.（2012）, “New Frontiers of Cooperation in the Economy,” paper presented at the Euricse Conference in Venice.
- Dijk, G.v., P. Sergaki, and G. Baourakis（2019）, *The Cooperative Enterprise: Practical Evidence for a Theory of Cooperative Entrepreneurship*, Springer Cham.
- Groenewegen, J., A. Spithoven, and A. Van Den Berg（2010）, *Institutional Economics: An Introduction*, Palgrave Macmillan.
- Hart, O.（1995）, *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford University Press. 鳥居昭夫訳（2010）『企業 契約 金融構造』慶應義塾大学出版会
- Hart, O. and J. Moore（1998）, “Cooperatives vs. Outside Ownership,” *NBER Working Paper* 6421.
- Hendrikse, G. and J. Bijman（2002）, “Ownership Structure in Agrifood Chains: The Marketing Cooperative,” *American Journal of Agricultural Economics*, 84(1).
- Kasper, W., M. Streit, and P. Boettke（2012）, *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*, Edward Elgar Publishing.
- Mazzarol, T., R. Simmons, and E.M. Limnios（2011）, “A Conceptual Framework for Research into Co-operative Enterprise,” *CEMI Discussion Paper Series* 1102.
- Ménard, C.（2007）, “Cooperatives : Hierarchies or Hybrids?,” In K. Karantininis & J. Nilsson（eds.）, *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*, Springer Dordrecht.
- North, D.C. and R.P. Thomas（1973）, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press. 速水融・穐本洋哉訳（1980）『西欧世界の勃興──新しい経済史の試み──』ミネルヴァ書房
- Ollila, P.（2009）, *Principles of Institutional Economics: With Applications to Cooperative Enterprises*, Helsinki University, *Department of Economics Working Papers*, No.56.
- Picot, A., H. Dietl, and E. Franck（2005）, *Organisation: Eine ökonomische Perspektive*, 4. 丹沢安治・榊原研互・田川克生・小山明宏・渡辺敏雄・宮城徹訳（2007）『新制度派経済学による組織入門』白桃書房、第４版
- Staatz, J.（1989）, “Farmer Cooperative Theory: Recent Developments,” ACS Research Report, Number 84.
- Sykuta, M. and M. Cook（2001）, “A New institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives,” *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5).
- Valentinov, V.（2004）, “Toward a Social Capital Theory of Cooperative Organisation,” *Journal of Cooperative Studies*, 37（3）.
- Voigt, S.（2019）, *Institutional Economics: An Introduction*, Cambridge University Press.
- Williamson, O.E.（1991. [1996]）, “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives,” *Administrative Science Quarterly*, 36(2): Reproduced in *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.

（おのざわ　やすはる）

農林中金総合研究所
https://www.nochuri.co.jp/