

Title	企業行動についての2つのアプローチ： サイヤート=ポッティングー論文の検討と批判を通じて(故小島三郎教授追悼号)
Sub Title	Two Approaches to Corporate Behavior(Memorial Issue of the Late Professor Saburo Kojima)
Author	渡部, 直樹(Watanabe, Naoki)
Publisher	
Publication year	1986
Jtitle	三田商学研究 (Mita business review). Vol.28, No.特別号 (1986. 4) ,p.196- 212
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234698-19860410-04053910

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

企業行動についての2つのアプローチ

——サイヤート=ポッター論文の検討と批判を通じて——

渡部直樹

はじめに

当稿の目的は、新古典派（正統的）経済理論における企業の理論のプログラムと、近年これに対抗して生まれた行動科学的な企業行動理論のプログラムとを、科学方法論的視点から検討し、各々の方法の抱えている諸問題を明らかにすることにある。

ここ数十年間に亘って、「利潤極大化仮定」に代表される正統的企業理論の仮定の妥当性について、活発な議論がたたかわされている。特に、多くの批判が、企業に対する実証研究の結果とその仮定との明らかな不一致に向けられているのである。

以上のような状況の中で、1950年代後半からサイモン (H. Simon) やサイヤート (R. Cyert)、マーチ (J. March) といった人々によって、より現実妥当な企業行動のモデル化をめざして推進されたアプローチが、企業行動理論と呼ばれているものである。このアプローチにおける最も著名な研究は、サイヤート=マーチ「企業の行動理論」(A Behavioral Theory of the Firm, 1963) であるが、この著作が出版されてからはや20年を過ぎた現在、この新しいアプローチが果して、従来のアプローチと競合しうるものとなりうるのかという議論がここに来て、又行われるようになった。

かかる理由から、1979年のサイヤート=ポッターの「より良いミクロ経済理論をめざして」¹⁾ (Toward a Better Microeconomic Theory) という論文は、大きな注目を浴びたものであった。彼等は、約20年間のこのアプローチの進展を踏まえた上で、①正統的企業理論に対する、科学方法論的観点からの批判、②企業行動理論のアプローチの従来のものに対する優位性の主張、というものを明確にしたのである。

そのため、彼等の論文は、2つの企業行動についてのアプローチの検討と評価というわれわれの

1) R. M. Cyert & G. Pottinger, "Toward a Better Microeconomic Theory", *Philosophy of Science*, 1979, pp. 204-222.

目的のためには、真に有益な示唆を与えるものと考えられる。

そこで以下、サイヤート=ポットィンガーの提示した諸問題の批判的考察を通じて、以上の問題を明確化していきたい。

(1)

サイヤート=ポットィンガーは、「より良いマイクロ経済理論を目ざして」の中で正統的企業理論に対し、①現実の企業、市場行動の分析に役立たないばかりか、②方法論的にも妥当でない、と批判を下し、更に③今後の企業理論の発展は、現実の意思決定過程を組み込んだ所謂行動科学的アプローチの採用によってはじめてもたらされる、と結論づけた。以下彼等の主張を紹介し、検討してみたい。

彼等によれば、正統的理論の諸仮定 (=特に利潤極大化の仮定) は長い間多くの論者により、その経験的な妥当性の欠如を指摘され続けてきたにも拘らず、次のような「標準的防御」と呼べる主張によって防御されているとした。

つまり、「科学的理論は一般的であると同時に形式的に扱い易いものでなくてはならない。……経験主義は一般性と形式的な取扱い易さの実現を不可能にさせる程、推し進められてはならない……(それにも拘らず) 諸仮定への経験的データに基礎づけられた批判は、この点を見逃しているために誤まっている²⁾」という防御であると。

サイヤート=ポットィンガーによれば、この標準的防御が一見もっともらしく見えるのは、自然科学、社会科学を問わず「実際に科学者が、たびたび自分達が知っていることが正しくない³⁾と仮定することによって理論化を進めている事実」——例えば「完全気体」とか「無限に遅いプロセス」という仮定——があるからであるという。つまり正統論者は、単に自らの仮定 (=例えば利潤極大化仮定) の採用が経済学以外で使われている「好ましい科学的手続」と全く同様であることを唯一の論拠として、自らの方法を正当化していると批判したのである。

まさしくここでの問題は、たびたび多くの論議を呼んでいるかの理念型 (Ideal Type) による方法もしくはその経験内容に関わるものと考えられる。

この問題に対してサイヤート=ポットィンガーは、これらの架空の仮定——例えばガリレオの $S = \frac{1}{2}gt^2$ という落下法則における真空中のという仮定——の各々について、その妥当性を取り扱えるような理論的仮定の分類図式を提示することによって、問題の解決を図った。

彼等によれば、理論的仮定は次の3つに分類できるという。つまり、(i)実質的仮定——全ての理

2) Ibid. p. 207.

3) Ibid. p. 208.

論的文脈において考慮されねばならないものであり、理論の言語を決定するもの、通常一般法則からなっている。(ii)近似的仮定——実質的仮定から結論を導出するのを容易にさせる特別な文脈で作られるもので、偽であると知られているもの、(iii)ヒューリスティックな仮定——結論や他のタイプ⁴⁾の仮定を示すのに役立つ、理論の言語では述べられないが比喩的性格をもっているもの、である。

更に彼等は、これらの分類と次の「経験主義の原則——関連した経験的事実と一致しない実質的仮定を持った理論は不満足であり、又科学者の責任とはそのような理論を、関連した経験情報と一致する実質的仮定をもつものと取りかえることである⁵⁾」とから、以下のように標準的防御を批判したのである。

すなわち「(例えば)利潤極大化の仮定はミクロ経済理論の実質的仮定であるが、その仮定は経験的に反証されている。それにも拘らず標準的防御が有効となるには、パラダイムの点から見てよりすぐれた経済学以外の科学における架空の仮定の使用についてより簡潔に指摘しなければならない。つまり経験的に反証された実質的仮定を含む事例が作られねばならない。しかしわれわれは、そのような事例を知らない⁶⁾」と。

つまり彼等は、正統的ミクロ経済学の中心的仮定(=利潤極大化の仮定)を実質的仮定とみなしたのである。換言すれば、彼等は利潤極大化仮定を、正統論者のように(1)「企業があたかも (as if) 合理的に利潤の極大化を図っているかの如く物事が動いている」と解釈したのでなく、あくまで(2)「企業は利潤が極大になる方法で実際に行動している」としたのである。

更にサイヤート=ポットィンガーは、標準的防御がもっともらしく思われているもう一つの理由として、かのフリードマン (M. Friedman) にもみられるように、(1)ヒューリスティックな仮定と(2)実質的仮定とが混同されてきたことを付け加えた。

しかし彼等も、以上のような批判だけでは必ずしも正統的理論への有効な攻撃とはならないことは認めている。というのも、「実践的防御」と呼べるような正統論者からの反論が可能であるからである。

つまり、その反論とは「正統的ミクロ経済理論が、多くの場合市場行動について相当の説明を果していることは真実である。……より良い理論は、むしろ現行の理論(形式的にも扱いやすく、ある点⁷⁾では経験的に満足しうる)を発展させることによって実現可能となる」というものである。つまり、たとえ実質的仮定が経験的に反証されたとしても、それを使って研究を進める方がより実り多い方針であるというものであるとされた。

サイヤート=ポットィンガーは、この予期される反論に対して、(1)ミクロ経済理論モデルにおいて

4) Ibid. pp. 209~210.

5) Ibid. p. 211.

6) Ibid. p. 211.

7) Ibid. p. 214.

盛んに主張されている「予測と現実との質的一致は、あくまで注意深い後知恵によって拾い集められたものにすぎず、かのケテリス・パリプスによって守られているにすぎない、(2)利潤極大化の仮定も、経験的調査から、不確実性下ではほとんどの意思決定が極大化には致らないことが明らかになっており、失敗している⁷⁾、と批判を加えたのである。

上記の如く、サイヤート=ポットィンガーは、正統的理論のプログラムがもつ標準的防御と実践的防御に対し、方法論的観点と実証的観点からそれぞれ批判を加えた。しかし更にこの批判を推し進めるには以上のものだけでは不十分であり「成功に通ずるという見通しがもたれている代替の方針を提示し続けることが必要である⁸⁾」とし、次のような彼等のプログラムを主張した。

つまり、「不確実性に対処して企業家が意思決定する方法を経験的に研究し、その意思決定プロセスを企業の理論に組み入れ、そして次にその企業の理論に基づいて市場行動の理論を構築する⁹⁾」というものである。

彼等によれば、これは「行動科学的アプローチ」と呼べるもので、その中核となる観点は以下の通りであるという。すなわち、(1)実際の意思決定のプロセスの観察を理論構築の基礎とすること。(2)理論構築における決定的問題は、企業の目標が決定され、次にこの目標を満たすために環境からのフィード・バックに対処して意思決定規則が修正されるというプロセスを理解すること、(3)企業を環境から学ぶことのできる適応的メカニズムと見ること、(4)企業を限られた情報処理能力しか持たないために、最適意思決定が困難なものと見なすこと¹⁰⁾。

われわれは、ここでこのプログラムがまさしく1950年代後半からの一連の企業の行動理論の諸研究の延長上に位置するものであり、まさにこの研究に基づいて、正統的ミクロ経済理論に対抗しうる「市場の行動理論」を構築しようとする「壮大な」試みであることを理解できる。

つまりそれは、「個々の企業の行動の観点でも、又市場の行動の観点であっても、後者の状況において起っていることを説明し、そしてこのことと前者において何が起っているかの説明との間の関係を明確にするという理論なのである」とされたものである。

以上のサイヤート=ポットィンガーの主張に対してわれわれは、それが正統的企業理論の科学的説明力、特にその約束主義的傾向に対する痛烈な批判を意図したことには、大いに注目できると考える。しかしながら、彼等の批判の1つ1つの内容については、そこに多くの問題点を見出すのである。

先ず第1の問題点として、彼等の提示した方法論的議論が、果して正統的理論における諸仮定の重要な特質を明確に把握しているかということが挙げられる。

8) Ibid. p. 215.

9) Ibid. pp. 217~218.

10) Ibid. pp. 217~218 の要約。

つまり、かのラトシス (S. Latsis) が明確にしているように、正統的 (新古典派) 企業理論を基礎づけている方法は、まさに「理念型」、もしくはポパー (Popper) の提唱した「状況分析」の方法に他ならないのに、サイヤート=ポットィンガーの批判は、これを看過していたのではないかと¹¹⁾いう重大な疑問である。というのも、もし彼等の批判——仮定の分類図式と経験主義の原則による——がこの問題を正しく認識していないならば、彼等のせっかくの批判も全くポイントのずれたものでしかないからである。

次に、正統的理論の現実妥当性、経験内容に対する批判についても、彼等の主張したことは1940年代以降多くの論文で述べられた問題を繰り返し述べたものにすぎないことが挙げられる。つまりこの点では、彼等の批判は何ら目新しいものではなく、正統的理論に対する新しい攻撃とはなっていないということである。

最後に、サイヤート=ポットィンガーが主張する正統的企業理論に対する代替的アプローチについても、それが個々の意思決定者の行動を基礎にしたものであるため、①果してどれ程の科学的説明力を持ちうるものか、又②果して従来のプログラムと比べて、どれ程の実り豊かさを持ちうるものか、といった問題が提示されうるのである。

そこで、以下これらの点を詳しく検討してみたい。

(2)

既述の如く、サイヤート=ポットィンガーは「関連ある経験事実と一致しない実質的仮定を有する理論は不満足であるし、(そのため) 取り換えられねばならない」という経験主義の原則の観点から、経験的事実と一致しない仮定 (=利潤極大化の仮定) を用いている正統的ミクロ経済理論は、より良い理論と取り換えられねばならないとした。

しかし、彼等の主張の基盤は不適切なものであるし、又このことがその主張を説得力の少ないものにしていくといえる。

というのも第1に、サイヤート=ポットィンガーの「正統的理論の仮定は経験的事実と一致しない」という批判の内容の曖昧性が問題となるからである。この主張は彼等の批判の中心的役割を果たしているにも拘らず、彼等はこれらについて何ら詳しい説明をしていない。そこで若干の補足をつけ加えて検討してみたい。

一般に「仮定が経験事実と一致しない」というとき、それは以下の3つの概念を意味すると思われる。

11) この点に関しては、S. Latsis, "Situational Determinism in Economics", *British Journal for Philosophy of Science*, 1972, pp. 208-209 を参照されたい。

- (1) 仮定がある対象の全ての特徴を余すことなく描写していないこと。
- (2) 仮定が完全に偽であることが、直接的証拠によって明確になっていること。
- (3) 仮定が現象の典型的な(架空の)「¹²⁾純粹事例」を示していること。

この中で、(1)はここでは問題にはならない。なぜならば、いかなる言明も——それがいかに長いものであっても——現実存在する具体的な事物の全ての特徴(属性)を描ききることは論理的に不可能であるからである。

そこで(2)と(3)が問題となるが、サイヤート=ポットィンガーが、正統的経済理論と物理学でのガリレオの有名な落下の法則($S = \frac{1}{2}gt^2$)との間のアナロジーを用いていたことから分るように、彼等が仮定の非現実性の問題を主として(3)の点から検討しようとしていたことは明らかであると思われる。

なぜならば、落下の法則で問題になるのは、まさに「真空中で球体を落下させたら」という現実にはあり得ない仮定に他ならないからである。勿論、このような仮定の例は、物理学でも多く見出せるもの(例えばボイルの法則における完全気体の仮定)であるが、特に社会科学では、「理念型」と呼ばれている方法である。

理念型もしくは理念型を含んだ言明(理想的一般化)¹³⁾の明確な特徴としては、それは現実に経験しうるものではないものである—厳密には、具体的に個々の対象に適応しうるものでないことである。このような理念型の特徴を考慮するならば、いかにサイヤート=ポットィンガーの分類図式(実質的、近似的、ヒューリスティックな仮定)が、批判のためには無力であるかが分る。

既述のように彼等は、利潤極大化の仮説を「企業はその利潤が極大になるように実際に行動している」と解釈した。しかし、マハループ(F. Machlup)やフリードマン(M. Friedman)といった正統的ミクロ経済理論の主唱者が主張しているように、彼等は「企業」を現実に存在するものでなく、市場行動の理解のための理論構築者によって作られた理想的な構築物として扱っているのである。この点についてかのマハループは次のように述べている。

つまり、「企業のモデルは、現実の企業の行動を予測したり、説明するために作られているのではない。それは特定の条件(賃率、利率、関税、etc)の変化の結果として、観察された価格の変化を説明し、予測するためである。つまり因果的脈絡においては、企業は単なる理論的環(link)であり、いかに原因から結果を得るかを説明するのを助ける思惟の構成物である。……科学哲学者が警告するように、われわれは説明項と被説明項とを混同してはならない¹⁴⁾」と。

12) 以上の点については、E. Nagel, "Assumptions in Economic Theory", *American Economic Review*, 1953. の議論を参考にされたい。

13) この表現は、D. Papineau, "Ideal Types and Empirical Theories", *British Journal for Philosophy of Science*, 1976, pp. 137—146 で使われているものである。

14) F. Machlup, "Theories of the Firm: Marginalism, Behavioral, Managerial", *American Economic Review*, 1967, p. 9.

以上のことから分るように、ミクロ経済理論の仮説が理想型によって特徴づけられている以上、この点を看過した批判はいかなるものも適切なものではないといえる。つまり、その仮定の非現実性からだけでガリレオの落下の法則やボイルの法則の妥当性を否定しえないと同様に、正統的企業理論についても、理想型を含んでいるという理由からこれを否定することは適切でない。

別言すれば、理想型を用いた言明ははじめから偽（経験的に）であると知られた仮定を含んでいるため、言明の重要な部分に必然的に、サイヤート=ポットィンガーの分類による近似的仮定やヒューリスティックな仮定が入らざるを得ないことになる。そのため彼等の正統的理論に対する批判、つまり①実質的仮定が経験事実と一致しない、②実質的仮定とヒューリスティックな仮定とが混同されている、という批判も何ら効果的な打撃を正統的企業理論に与えていないことになる。

われわれは、正統的企業理論をあくまで理想型の観点から検討することによってはじめて、このような理論の性格を適切に把握できると考える。以下具体的な正統論者の主張を紹介、検討し、かかる方法がいかなる科学的説明力を有するのか、又いかなる問題点を有するのかを明らかにしてみたい。

初めにわれわれは、ここでフリードマンの1953年の論文「実証的経済学の方法論」(The Methodology of Positive Economics)¹⁵⁾をとり挙げてみたい。その理由としては、彼が著名な正統論者であることもあるが、むしろ当の論文がまさに「非現実的な仮定の主張」を行ったものであり、いまだに多くの議論を呼んでいるからである。前述のサイヤート=ポットィンガー論文も、勿論これに対する反論の一つとみなせる。

当稿では、このフリードマン論文に関する議論は紙面の関係上別稿に譲るとして、あくまで理想型との関連から論述を進めることとする。

(3)

フリードマンの主張は次のものである。

「真に重要かつ意義深い仮定は、現実の概略的には不正確な記述的表現である『仮定』を有するものであることが認められるであろう。そして一般的には、理論が意義深いものであればある程、その仮定は非現実的である。……理論における『仮定』についての適切な問題は、それが記述的に現実的であるかではない。なぜなら決してそうでないからである。……この問題はその理論がよくあてはまるか、つまり十分に正確な予測をもたらすかどうか、を見定めることによってのみ答えられる。」¹⁶⁾ 彼はこの主張を、ガリレオの法則の例を示すことによって支持しようとした。

15) M. Friedman, "The Methodology of Positive Economics", in *Essays in Positive Economics*, 1953.

16) Ibid. pp. 13-14.

彼によれば「その公式 $S = \frac{1}{2}gt^2$ は真空中を落下する物体にあてはまるが、……次のように述べられる。つまり幅広い状況で実際の大気中を落下する物体は、あたかも真空中を落下するが如くふるまうと。」¹⁷⁾そしてなぜこの解釈が受け入れられるかについては「勿論われわれが真空中に住んでいるからではなく、あくまでその公式がよくあてはまるから」とした。

そしてフリードマンは、ミクロ経済理論の仮説も同様に解釈され、評価されると続けたのである。われわれは、フリードマンが仮定の非現実性の問題を論ずるためにガリレオの例から、「仮説はその仮定の現実性によってテストされない（その結果のテストによるのみ評価できる）」¹⁸⁾と結論すること自体は全く誤りではないと考える。なぜならば彼も述べているように「理想型は決して記述的であることを意図されたものではない。それは特定の問題にとって決定的な特徴を孤立、分離するために意図されたものである」¹⁹⁾からである。

このことをより詳しく述べれば、かのマスグレイブ (A. Musgrave) が指摘しているように、むしろガリレオは物体の落下運動においては空気抵抗は何ら影響を与えないとみなした。つまり「空気抵抗は無視しうる」、「物体はあたかも何ら空気抵抗のないかの如く、もしくはあたかも真空中にあるかの如く運動する」と解釈された。²⁰⁾これに対し、「ガリレオの実験上の物体は空気中を落下するものであり、真空中でないので不適切である」と反論することは勿論誤りである。というのは、ガリレオは単に空気抵抗が無視できるといっているからである。

このような仮定はマスグレイブにより「無視しうる仮定」と名づけられたものであり、ガリレオやボイル=シャルルの例を出すまでもなく、自然科学においても多く用いられていると認められる科学的仮定である。われわれは、この仮定こそが理想型の方法を特徴づけるものの一つとして、大いに注目されねばならないと考える。

つまり、「製品は無限に分割可能」、「商品に対する消費者の完全知識」、「政府は存在しない」といった仮定をもつ企業理論も、単にその仮定だけからでは否定され得ず、フリードマンの主張したようにその説明力によってのみ評価されるものなのである。

しかし認識論上、フリードマンの主張には重大な問題が発見される。以下この点について触れてみたい。

彼は前述のように「意義深い仮定ほど、その仮定は非現実的である」という非常に道具主義的傾向の強い主張を提示している。彼はこの言明を「仮定はその非現実性からだけでは理論の批判はできない」という言明の当然の帰結のように扱っている。しかし、これは到底容認できない。なぜな

17) Ibid. p. 18.

18) Ibid. p. 23.

19) Ibid. p. 35.

20) 以上の議論については、A. Musgrave, "Unreal Assumptions in Economic Theory: The F-Twist Untwisted", *Kyklos*, 1981, pp. 378—379 を参照。

らば前者は後者から論理的に導出できないからである。

この「理論は単に現象を説明するための道具にすぎない」という道具主義的主張は、科学的知識の進歩という面から見ると多くの問題点を発見できる。そのためフリードマンの前述の態度には厳しい批判が科学哲学者、経済学者から寄せられている。²¹⁾ここではこれらの議論について詳しくは触れられないが、ただ次の点を明らかにできる。

つまり、①一般に「無視しうる仮定」の導入（もしくは理念型の方法）は、必然的に道具主義をもたらすものではないこと、②フリードマンの好む「あたかも……の如く」という曖昧な表現が道具主義の侵入をゆるしていること、③フリードマンの道具主義的主張が益々問題状況を混乱させていること。

先に述べたように、彼の「仮定の非現実性だけから理論を批判できない」という主張は、彼が特殊な科学的方法である理念型を用いているという点を考えれば、十分容認できる。しかし彼が「あたかも……の如く」という表現を用いて、道具主義的主張を導入することは、全ての仮説を経験的テストから完全に免疫化させてしまうことになる。

たとえば、フリードマンの「幅広い状況下では、個々の企業はあたかもその期待収益を合理的に極大化するかの如く、そして……の如く行動する²²⁾」と表現された仮説は、実際的にも論理的にも、いかなる場合も厳密にはテスト不可能である。なぜならばあたかも……の如く (as if) といった言明²³⁾からいかなるテスト言明が導出しうるのか（もしくは、できないのか）全く不明であるからである。

以上、サイヤート=ポットィンガーの批判の不適切さを補うという観点から、正統的企業理論の仮定——特にフリードマンの主張に関して——を検討してきた。

次に、正統的（新古典派）企業理論における特徴的な方法である理念型、もしくは状況分析といったものが、いかなる科学的説明力を持つものか、又特に自然科学において通常用いられている方法——厳密な意味で反証可能な普遍言明を用いたもの——と比べて、いかなる特徴をもつのかを明らかにしてみる。そして更に、かかる方法によって基礎づけられた正統的企業理論が、いかなる適用領域においてその有効性を発揮しうるのかに触れてみたい。

なぜならば、サイヤート=ポットィンガーの批判は、まさに正統的企業理論の説明力の脆弱性と適用範囲の極端な限定性に向けられているからである。

21) この議論については、Musgrave 1981, pp. 384—385 を参照されたい。

22) Friedman, 1953, p. 21.

23) また、「あたかも……の如く」という解釈を下すことは、当該の言明を総合言明であるよりも、分析言明——トートロジー——としてみなすという結果を生み出す。まさにこの問題は、約束主義的解釈の問題となるのである。まさにこの問題は、非常に議論の分かれるところである。ここではこの検討は紙面の関係上、別稿に譲りたい。

(4)

ミクロ経済学理論（正統的企業理論）において特徴的に用いられている理念型は、研究されるべき現象の典型的な純粹事例——つまりわれわれの経験では実際に出会うことのない高度に理想化された対象間の高度に純粹化された関係²⁴⁾——を問題としていることは前述した通りである。

このような企業理論に特徴的な観点に対して、かのラトシス (S. Latsis) は「状況決定主義」という名を与えた。彼によればそれは、「行為者の選択が状況的考察から単一的に決定される状況を構築することで、行為を説明しようとする方法²⁵⁾」と解釈されるという。そしてまさにこの方法を基礎づけているものが、かのポパー (K. Popper) の状況分析の方法であるという。

この状況分析の方法は「行為者のおかれた問題状況を理想的に再構成し、それによって彼の行為を合理的に理解可能にする²⁶⁾」というものであるが、われわれはこの方法が、まさしく社会科学（特に新古典派経済学）における理念型の適用であると考ええる。

勿論この方法は、自然科学（特に物理学）で通常用いられている方法とは多少異なるものである。そこで以下、両者の対比を通して、理念型による方法の科学的特質を浮き彫りにしていきたい。

一般に科学的説明²⁷⁾（演繹的説明の場合）は説明項から被説明項を導出するという過程を経て行われる。例えばここで普遍言明、 $\forall x (P_x \rightarrow Q_x)$ [全ての P は Q である] が与えられた場合、説明はこの普遍言明と初期条件 P_0 （特定の単称言明）との連言から Q_0 （特定の単称言明）を導出することによって行われる。

勿論、理念型、もしくは状況分析も、上記と全く同様に、演繹的推論形式を用い、普遍妥当な説明を目ざしている。

しかし、理念型の場合には、既に述べたように法則言明の前件 P そして後件 Q も、典型的な理想状態を仮定したものであるため、説明されるべき経験事実との対応というものは非常に困難となる²⁸⁾。そこで説明の方法としては（勿論それは普遍的な説明なのだが）、まさに理想的な状況を示すモデルを構

24) E. Nagel, 1953, p. 215.

25) S. Latsis, "A Research Programme in Economics", in Latsis (ed.) *Method and Appraisal in Economics*, 1976, p. 16.

26) K. Popper, *Objective Knowledge*.

27) われわれは、問題の明確化のためにここでは帰納的説明や確率的推論といったものを対象から外している。

28) ここで問題を明確にするならば、フリードマンは仮説というものを前件の意味に用いているということである。しかしかかる理想的状態を示す概念が前件に含まれようと、後件の中に含まれようと、基本的には同じ問題として取扱えるのである。

29) 勿論これは程度の問題である。なぜならば、全ての普遍言明は、①その言明形式から、そして②それが普遍名称を含んでいるために、経験から超越したものであるからである。この点に関しては K. Popper, *The Logic of Scientific Discovery*, 1959 を参照されたい。

成し、このモデルによって現象を把握しようとするものとなる。そしてこの場合、このモデル(理念型、状況分析)は経験事実の説明のための尺度の役割を示すことになる。

この説明方法は、ポパーによって「ゼロ方法」と名づけられたものに該当するものと思われる。つまり、「全ての関連する個人に対して、完全な合理性の仮定の上に乗って(そしておそらく、完全情報の保持の仮定の上に乗って)モデルを構築し、そしてその上で、実際の間人行動とモデルの行動との差異を、後者を一種のゼロ座標として用いることによって評価する方法」と換言できるものである。³⁰⁾

しかし、この方法は常に「説明における恣意性の問題」を抱えている。というのは、多くの論者が指摘するように、「モデルと対象との間のずれは、通常はモデル内に述べられていない因子の影響によるものとして扱われる³¹⁾」からである。

このように理念型による説明は、「恣意性」といった問題のために常に影響を受けているといえるが、この問題は全く同じように理念型のテスト可能性、テストということにも深刻な結果をもたらしているように思われる。

先の普遍言明 $\forall x(P_x \rightarrow Q_x)$ の例に戻れば、この言明は、 $P \wedge \neg Q$ (P であり、且つ Q でない) という観察言明の出現によって反証される。まさにこれは演繹論理の否定式に基づいたものであるが、換言すれば、この普遍言明の経験内容(経験的かどうか)つまり反証可能性は、 $P \wedge \neg Q$ という基礎言明(=潜在的な反証者)の出現を前もって排除していないことに求められるといえる。³²⁾

しかし、理念型による説明の場合には、論理的に厳密な反証可能性をもつことは非常に困難である。なぜならば理念型は、完全競争、理想気体といった現実には存在しない理想的な仮定をはじめから含んでいるため、 $P \wedge \neg Q$ という潜在的な反証者を厳密な意味で仮定しえないからである。

それでは理念型のテストというものは、いかに行われうるのであろうか。

前述のように通常、物理学等の自然科学においては、理論の反証テストは、当該理論から演繹された結果(被説明項)と観察言明との対応という形で行われる。³³⁾しかし理念型のテストというものは、このようには行われぬ。あくまでそれは、「2つ(又はそれ以上の)モデルの中で、どれが最もよく現象を説明しうるか」という形式をとらざるを得ない。³⁴⁾というのは、「モデルは常に、必然的にラフなものでしかないし、又それは必然的に図式的に過度の単純化でしかあり得ない。……

(そのため)不一致(モデルと現実との)がモデルのラフさに帰因するのか、もしくはモデルの失敗、³⁵⁾反証を示すものかを決定することが、非常に困難である」からである。

30) K. Popper, *Poverty of Historicism*, 1957, p. 141

31) Nagel, 1953, p. 216.

32) このことは、例えば「全ての黒い鳥はカラスである」といったトートロジー言明を考えれば容易に理解されよう。つまり上述の言明は、全ての潜在的な反証者も排除しているために、反証不可能なのである。

33) 勿論この場合、単なる反証例の提示だけではなく、あくまでその反証例の存在を示すことのできる反証仮説が作られなければならない。

34) K. Popper, "The Rationality Principle", 1967, in D. Miller, *Popper*, 1983, p. 360.

35) Popper, 1967, p. 360.

以上のように、理念型のテストならびにテスト可能性についても、われわれは、重大な問題点を発見しうる。しかし一方では、現在の社会科学の科学的レベルを考慮した場合、この方法の有効性も決して無視できないという点がある。まさにこの点が、多くの議論の分れるところである。

例えば、かのネーゲル (E. Nagel) は「このような非現実的な理論的言明 (=理念型) も、実際の現象間の諸関係を分析し、明示し、成文化するための強力な手法として役立つ³⁶⁾」と述べ、むしろ積極的にこの方法を評価している。

それに対し、次のパピノー (D. Papineau) に代表される人々は以下のような非常に懐疑的な観点をとっている。つまり、「理想的一般化 (=理念型を含む言明) は、いかなる場合も適用不可能である。それは経験的にテスト可能な結論の導出のためには、何ら実際的な役割をも果さない。……理想的一般化は次のような関数関係——理念型からの特定の差異とその状況でおこる現象の間の関係——の言明の経験内容に、何ほどのものもつけ加えたりはしない³⁷⁾」と。

われわれは、ここではこれらの議論を1つ1つ詳しく検討するスペースがないが、理念型の経済、社会現象の説明における有効性としては、次のように述べられると思う。

つまり、この方法はその科学的性格の問題にも拘らず、ラトンスが状況決定主義と名づけたように、状況的に決定解が導出できるような状況 (単一退路状況) ——最も典型的な例としては、完全競争状況が考えられる——の分析に対しては、有効な説明力を有するものであり、又それから少し離れた状況の問題に対しても、少なくとも強力なヒューリスティックな意義を持つと。

具体的には、マハループが挙げているように、①大きな企業集団に関する説明で、特定の企業について何らの予測も必要ない場合、②変化の方向といった質的な問題、③条件の特定の変化が価格、生産量³⁸⁾といったものに与える影響に関する問題といったものがあげられうる。

(5)

サイヤート=ポットンガーは、正統的企業理論への批判の最後として、彼等のアプローチ (企業行動理論) を提示し、これが従来の正統的企業理論のアプローチを多くの点で凌駕するものであることを示そうとした。

しかし彼等の試みは必ずしも、その目的を達していないように思われる。そこで以下、彼等の示した代替的アプローチがいかなる説明力を持つものかを検討してみたい。

彼等の主張するアプローチの主たる関心は、正統的企業理論が有効に働かない不完全知識下の意思決定問題——企業行動ならびにそれを基礎とした市場行動の分析——にあるが、ここで最も重要

36) Nagel, 1953, p. 216.

37) Papineau, 1976, p. 143.

38) Machlup, 1967, p. 31.

な問題は、まさに意思決定規則と呼ばれる経験規則の明確化にあるとされた。

この意思決定規則は、経営者や企業家が日常使っている単純な規則や処理手続を意味しているが、その単純な例としては次のようなものがある。

$$\pi_t = f(P_t)$$

$$P_{t-1} - P_t = K(\pi_t - \pi_{t-1})(P_t - P_{t-1}) / |P_t - P_{t-1}|$$

(39)
($P_t = t$ 期の価格, $\pi_t = t$ 期の利益水準)

まさに上述のモデルは、当期の価格の変化は、もし先期の利益が上昇した場合、今迄の価格変化と同様な傾向を示すことを述べたにすぎないものである。しかしこれが、彼等のめざすモデルの中心的役割を果すものなのである。

以下この点を考慮しながら具体的な彼等のモデルを検討してみたい。

われわれがここで取り上げるモデルは、サイヤート (=フェイゲンバウム=) マーチ (R. Cyert & J. March) が1959年に発表した「企業の行動理論における諸モデル (Models in a Behavioral Theory of the Firm)⁴⁰⁾」である。なぜわれわれがこれを選んだかという、第1に、このモデルが非常に単純な構造のものであると同時に、彼等の行動科学アプローチの特質をよく示したものであるからであり、第2に、このモデルが、企業行動モデルを基礎とした市場の行動—複占—のモデルであるからである。われわれは、このモデルの検討から彼等のアプローチのより広い経済現象への適用の可能性という問題を明らかにできると考える。

このモデルの中の2つの企業、元独占者 (ex-monopolist) と対抗者 (splinter), (以下、M, Sと略す) は次のプロセスを経て意思決定すると仮定された。

つまり、①競争者 (相手) の行動の予測→②需要の予測→③コストの評価→④目標の明確化、更に→⑤プランの評価→⑥コストの再評価→⑦需要の再評価→⑧目標の再評価→⑨代替案の選択である。

詳述すれば、①のステップでは、各々の企業の生産量の決定の重要な変数が、ライバル企業の実生産量の評価になる。

つまり、

$$V_{m,t} = \frac{Q_{s,t} - Q_{s,t-1}}{Q_{m,t} - Q_{m,t-1}} \quad \text{そして} \quad V_{s,t} = \frac{Q_{m,t} - Q_{m,t-1}}{Q_{s,t} - Q_{s,t-1}}$$

ここで、 $V_{m,t} = M$ 自身の生産量の変化に対する、Sの生産量の変化の百分率によるMの評価

$V_{s,t} = S$ 自身の生産量の変化に対するMの生産量の変化の百分率による (Sの) 評価、

39) この式については、W. Baumol & M. Stewart, "On the Behavioral Theory of the Firm", in Marris (eds.), *Corporate Economy*, 1971, p. 121, を参照した。

40) R. Cyert, E. Feigenbaum, J. March, "Models in a Behavioral Theory of the Firm", *Behavioral Science*, 1959.

$Q_{m,t} - Q_{m,t-1} = t$ 期におけるMの生産量の実際の変化

$Q_{s,t} - Q_{s,t-1} = t$ 期におけるSの生産量の実際の変化

更にここで次のことが仮定される。つまりMはSの過去3期に亘る行動を基礎にして評価するのに対し、SはMに比べて低い情報処理能力しかないので、Mの行動の最近の変化に対しより反動的であり、そのため過去2期のデータによって評価されるとした。

②の需要の予測では、Mは過去の経験から、より低い価格での販売能力に対し過度に悲観的であり、そのためMの需要曲線に対する認識は、実際の需要曲線よりも大きな傾きをもつとされた。それに対しSはより楽観的であるとされた。

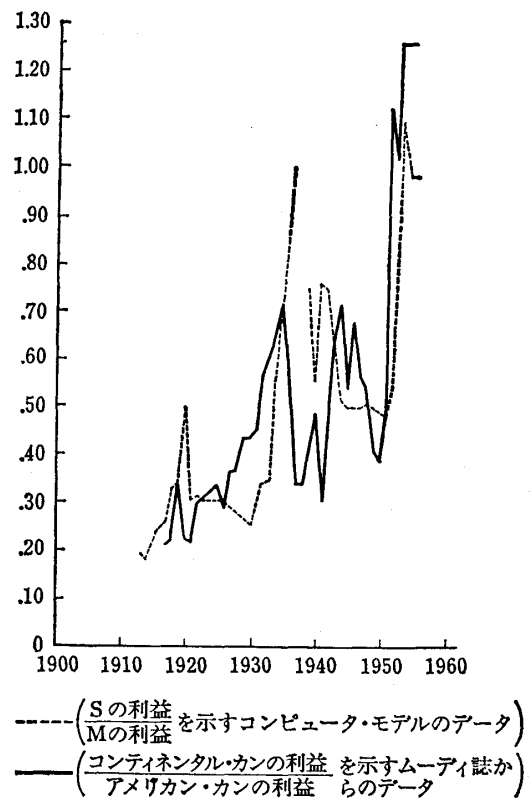
③のコストの評価では、両者共平均費用曲線に基づく評価をすると仮定されるが、Mは稼働率10%—90%で1個あたりの単価が\$800、10%以下、90%以上で\$900、Sについては、10%—90%で\$760、10%以下、90%以上で\$870とされた。

④の目標の特定化では、Mは以前独占者であったところから、比較的安定した利益目標（10期間の平均利益）を持ち、Sはより短期（5期間）とされた。

以下⑤~⑧までは割愛するが、最終的に⑨で決定⁴¹⁾するとされた。

更にサイヤート=フェイゲンバウム=マーチは他に同様の種々の条件を付け加えた上で、このモデルを45期に亘ってコンピュータを使ってシミュレートし、各々の期毎にコストとか生産量とかいう決定的な変数を提示した。そして次に、これを実際の結果——1913年から1956年までのMであるアメリカン・カン・カンパニーとSであるコンティネンタル・カン・カンパニーと間の競争に関するデータ——とを比較して、このモデルのテストとした。その結果は右記の通りである。

以上サイヤート=フェイゲンバウム=マーチの複占の企業行動モデルを紹介したが、それではこのモデルに代表される企業の行動理論のアプローチは、果して従来の正統的企業理論と肩を並べられるほどのものになり得るのであろうか。われわれはこの点について、非常に懐疑的にならざるを得



Cyert & March, 1959, p. 91.

41) Ibid. pp. 81—85 を参照されたい。

ないが、以下この点について検討したい。

最初に述べなければならないことは、このモデルが——正統的企業理論が一般的、普遍的な説明を目ざすのに対し——特殊な初期条件をもった特定の個々の事象の説明を目ざしたものであることである。

つまり、いかに一般的な妥当性を持ったものとして扱われようとも、論理的には企業の行動理論のモデルは単称言明もしくはその連言でしかない。つまり、これは基本的には、ケース・スタディ、実証研究といったものと何ら変わりがないということなのである。このことは、上記の複占モデルで仮定されている種々の特殊な初期条件、諸指標、諸変数——特定の期間の特定企業に該当する——を見てみれば、すぐに理解される。

ポーモル=スチュアート (W. Baumol & M. Stewart) はこのモデルの説明力に関して次のような批判を加えている。

つまり「しかしそれ (企業の行動理論) が果して理論であるのかどうか疑問を呈したくなる。……通常われわれは、理論に個別の事例を扱う能力以上のものを期待している。少なくとも、あるモデルに対し、それが理論化される前に、仮定された状況にある多くの事例に適応されるように要請するのである⁴²⁾」と。

まさにわれわれは、彼等と同様、科学的理論に対し、より大きな正確性とそれ以上により大きな普遍性を求めるものである。つまり特定の時間空間を超えて、理論及びモデルの適用範囲が広まることを求めるものである。まさしく自然科学における進歩は、このような方向で進行したのである。

この点を考慮した場合、われわれはこのような低次のレベルの理論が、それなりのヒューリスティックな意義をもつことは認めるものの、果していかなる認識進歩に寄与できるか甚だ疑問を感ずるものである。

次にこのモデルのテストについては、特に大きな問題を発見しうる。

既述のように、このモデルのテストは、シミュレーションの結果と現実との比較という形で行われる。具体的には、実際の企業行動が比較の標準として選ばれ、モデルのテストはこの企業の現実の行動の予測という形態をとる。しかしこの場合、テスト言明としてモデルのシミュレーションの結果と比較される企業行動のデータは、その当該のモデルを構築する——モデルの初期的状態を形づくる様々の諸仮定、制約条件等々を選び出し、そのウェイトを決定する——際に使われる企業のデータと同じものなのである。具体的には、 t 期のアメリカン・カン・カンパニーのデータでモデルが構築され、 $t+n$ 期のデータでこのモデルがテストされることになる。

まさにこのテストは、モデルに対する独立のテストではなく、モデル内の諸仮定や指標といった

42) Baumol & Stewart, pp. 122—123.

ものをチェックし、修正するということなのである。

このアプローチの主たる推進者であるサイモン達は、この行動モデルが反証(テスト)可能性をもつことを主張している。しかし、われわれはこの主張に対して懐疑的にならざるを得ない。なぜならば、モデルとデータとの間の乖離は常に初期条件のずれに帰因するとされ、モデル自体は反証、反駁から免疫化されるからである。

それでは最後に、以上の議論の帰結として、果してこのアプローチが従来の正統的理論のアプローチを凌駕するか、少なくとも同等の説明力を持ちうるかという問題に移りたい。

われわれは、企業行動理論のプログラムがまだ芽を出したばかりのものであることは認めるし、従来のものとは全く異質の目的意識(=現実妥当性)のもとに作られようとしたものであることも認める。しかし、それにも拘らずこれが従来のプログラムと競合しうるものにはなり得ないと考える。というのも、このアプローチは、個別の意思決定問題についての詳細な記述という面では大いなる優位性をもつが、他の重要な問題——例えば、いかにある商品の価格が賃率の変化によって影響されるかといった——には、その方法的な問題点のために、全く無力であるからである。

このため、既に述べた企業行動理論を基礎とした市場の行動理論の構築に対しても、われわれは大きな疑問を抱くものである。

おわりに

以上われわれは、サイヤート-ポットィンガー論文の検討を通じて、企業および市場行動についての2つのアプローチを明らかにしてきたが、その結果は以下のように要約できる。

(1) サイヤート-ポットィンガーの提示した仮定の分類図式と経験主義の原則は、正統的企業理論の仮定を批判するのに十分でない。というのは、これらは、正統的企業理論を基礎づけている理念型もしくは状況分析の方法を分析しえないからである。

(2) 「仮定の非現実性からだけでは、理論は批判できない」という有名なフリードマンの主張は、それを理念型による方法の明示と見るならば、決して不適切なものではない。しかし同時にこの主張は、道具主義的見解をも示したものであり、この点については、重大な認識論的問題を有するといえる。

(3) 正統的企業理論のモデルは、普遍妥当的な説明を意図したものであるが、理念型、状況分析といった方法で基礎づけられているため、科学的説明力、テスト可能性という面で重大な困難性をもつ。しかしながら、単一退路状況の分析といった点では、それなりに有効な説明力を有する。

(4) サイヤート等の推進する企業行動理論は、複雑な諸変数の関係を組み入れたものであるが、あくまで特定の時空的領域にのみ妥当しうるモデルのため、その説明力は非常に限定化されたもの

である。そのため、広範な市場行動の問題に対しては、何ら有効な解決を示しえない。

最後にわれわれは、結論として2つの企業(市場)行動についてのアプローチが競合的なものになりうるかどうかについて述べてみたい。われわれは、この問題について全く否定的な観点をとるものである。というのは、両者は、各々のアプローチの相違から、説明しうる対象領域が全く異なるからである。

特に企業行動理論について述べてみれば、そのアプローチは、個別の意思決定プロセスの詳細な記述を目ざしたものであるため、市場レベルといったところでは何ら有効な説明を加えることはできない。つまりそれは、このレベルでは正統的企業理論に匹敵しうるような、首尾一貫した代替的アプローチを構成しえない=競合的リサーチ・プログラムにはなり得ない。