

日本経済大学 大学院紀要

第3巻 第2号

論文

医療機関における薬剤部門の戦略マップに関する研究

..... 赤瀬朋秀・湯本哲郎・濃沼政美・稲葉健二郎 (1)

Industrial Upgrading：日本の経験

—日本のモノづくりの進化と雇用労働改革への問題提起—..... 叶 芳和 (11)

組織間会計の生起と調達慣行の変化との相互関係に関する一考察..... 森光高大 (23)

新生組織におけるイノベーションのマネジメントに関する研究(1)

—「日本企業」研究の限界とその超克に向けての研究方略—..... 中川 充 (35)

履歴から考察する首都直下大規模地震のリスクマネジメント..... 仲間妙子 (51)

日本の下請型中小製造企業の実態調査結果に基づく考察..... 櫻井敬三 (67)

東アジア新興国における中小企業の海外展開..... 高橋文行 (83)

新たな原価企画へのメタエンジニアリングからの提案..... 勝又一郎 (93)

ミャンマーにおける医療リハビリテーションに関する一考察..... ウイン・トゥ・ミヤッカラヤ (113)

2015(平成27)年3月

日本経済大学大学院

組織間会計の生起と調達慣行の変化との 相互関係に関する一考察

森光高大

I 問題設定

旧来、管理会計に関する各種技法は、基本的には、組織内での垂直統合的な管理を前提として発展してきた。しかし、1990年代半ば頃から、Otley et al. (1995) や Hopwood (1996) の指摘を皮切りに、単一の企業の垣根を超え、組織間にまたがった、また水平的な関係のもとに発生する新たな論点が議論されることとなった。こうした組織間にまたがる新たな論点に基づく会計研究は、組織間会計(inter-organizational accounting)という名称のもとに、管理会計研究の新たな領域として注目を集めている。

では、組織間会計の生起、発達はどうのように背景をもって成立してきたのか。このような組織間にまたがる論点が生起してきた背景として、製品開発や製造における環境が変化してきたことが考えられる。近年、製品開発や、製造活動は単一の企業内のみで完結することはほとんどなく、最終製品のコストの大部分が購入部品で占められている場合も多い。このような状況では、最終製品メーカーと部品メーカーの間でバイヤー・サプライヤー関係が発生する。また、技術的に複雑化、精緻化が進んだ製品の開発や原価低減機会の模索には、複数組織間にまたがったマネジメントが重要な要素となる。このような、複数組織間の取引やマネジメントは、調達行為と密接に関連する。そのため、本稿では、産業界の変化の中でも特に、調達慣行や契約形態の変化に着目するものとする。

上述したような内容を踏まえたうえで、本稿では、管理会計研究における組織間にまたがる論点の誕生と組織間会計の生起、調達慣行の変化の関係に焦点を当て、その相互作用や繋がりについて検討を行う。また、調達慣行の変化について検討を行うために、理論的根拠として、取引コストの経済学理論(transaction cost economics)からの知見を得ながら議論を進めるものとする。

II 組織間会計の展開

近年、多くの製品について、仕様や製造プロセスがますます複雑になるにつれ、製品の製造が単一の企業内で完結することはほとんどなく、複数の企業にまたがって行われている。そのため、多くの企業が自身の契約相手(バイヤーもしくはサプライヤー)と協業を志向する傾向にあり、その関係性は様々な形態をとる。複数企業にまたがるような、組織

の境界を超えた製造プロセスの統合は、法的な組織の境界を超えた新たなマネジメントプロセスを要求することとなる (Håkansson et al. [2010])。

旧来、管理会計に関する各種技法は、基本的には、組織内での垂直統合的な管理を前提として発展してきたが、こうした状況を背景として、1990年代半ば頃から、管理会計研究についても、より組織間にまたがった論点に関心を向けるべきであるという指摘がなされるようになる。

最も初期のこうした指摘については、Otley (1994), Otley et al. (1995) と Hopwood (1996) によるものが代表的である。Otley et al. (1995) は、1980から90年代にかけて発展してきた会計研究に対し、これからは、企業間での問題に着目すべきであるという主張とともに、従来まで仮定されてきた垂直的な関係に反し、水平的な関係が論点となると指摘した。また、Hopwood (1996) はマネジメント・コントロールの研究について言及し、1990年代半ばまでのマネジメント・コントロール研究の展開は、未だに、閉ざされた、機能的な視点が支配的であると結論付けた。しかし、近代の製品開発や製造プロセスは、企業の境界を超えて統合され、複数企業にまたがって行われるようになってきており、これらの先行研究は、企業の境界を超えた新たなマネジメントプロセスが要求されていることを指摘したという点で共通している。これらの指摘を受け、管理会計研究の分野においても、組織間で発生する問題を論点とした研究が注目されることとなっていく。

その後、組織間の問題を論点とした研究が注目を浴びることとなり、Cullen and Meira (2010) は、会計やマネジメント・コントロールは、元来、組織内での使用を目的として発達してきた。管理者は市場階層的分断を念頭に置いているため、基本的には自身の企業内の業務のみ考慮していた。しかしながら、競争圧力と製造プロセスの複雑化の結果として、また結果の向上が求められたため、管理者は外部とのつながりにより注意を払い始めた」と指摘している。

こうした流れに沿って、従来の単一組織内で発生していたものとは異なる、複数組織間にまたがって発生する問題の解決が求められることとなった。こうした問題の解決のために、Otley (1994), Otley et al. (1995) と Hopwood (1996) が企業協力の新たな形態に適用した会計とマネジメント・コントロールのより深い研究の必要性を指摘して以降、組織間の論点を扱った研究の数は増加し、こうした中で、オーブンブック会計、原価企画、トータルコストコントロール、バリューチェーン分析、組織間原価管理等の様々な組織間会計技法が提案され、議論されることとなった。

では、こうした組織間にまたがる論点や、組織間会計の各種技法が議論され始めた時期に、産業界の動向、特に調達慣行はどのような状況であったのか。また、組織間会計の生起と、調達慣行はどのような相互関係にあったのか。この点を明らかにするために、次節以降では、産業界の調達慣行の変化について検討を行う。また、これらの慣行の変化の理論的な説明要因として、「取引コストの経済学理論 (transaction cost economics)」から知見

を得ながら検討を進めるものとする。

Ⅲ 産業界における調達慣行の変化

1. 取引慣行の変化と長期的契約

本節では、産業界における調達慣行や取引関係の変化をつかむために、一般産業界の調達行為に関する慣行について、特に競争入札と長期的な契約の対比を軸に据えながら検討を行う。

かつて1980年以前の米国の自動車産業においては、契約期間を1年間に限定し、競争入札を通じて可能な最低価格を確保しようという慣行が支配的であった。この慣行では、形式上の有効期間である1年が経過するごとに、数年にわたって変わらない部品についての契約さえも打ち切られることになっていた¹。こうした両当事者間の関係を打ち切ることがこうも簡単にできるという事実は、相互信頼の確立と、両当事者間の絶えざる技術的相互信頼を通じての原価低減の協力的な追求を阻害したことが指摘されており、短期的な志向に基づく価格競争入札の弊害が指摘されている（浅沼 [1992]）。さらに、自動車産業においては、機能の複雑性が増し、部品の特殊性も増大したことにより、汎用的でなく、市価の成立しない部品が増加した。これにより、価格を基準とする競争入札が有効に機能しなくなった（浅沼 [1992]）。

このような米国の調達慣行に対して、日本の自動車産業の調達慣行は、選別されたサプライヤーとの長期的な契約に基づく関係として特徴づけられている。日本の自動車産業において、両当事者の義務を一般的に規定する「基本契約」は1年の有効期間しか持たないが、どちらかの申し立てがなければ自動的に更新される。所与の部品の特定のサプライヤーによる納入は、車両のモデルチェンジの期間である4年間継続され、半年ごとに価格の調整が行われる（浅沼 [1990], [1992]）。このように、全体として日本のサプライヤーは米国と比較して、より長期の納入期間が与えられてきた。

また、こうした取引関係の中で、購買者であるメーカーは、絶えずサプライヤーの評価を行っており、製品開発コンペ等でサプライヤーの選別が行われるが、累積的に高評価を得て、安定した地位を築いてきたサプライヤーは、さらに長期間にわたって契約が継続されることとなる（西口 [2000]）。こうした長期的な契約に基づく下請構造は、ある一時点だけを見ると特定部品に関して単一のサプライヤーから調達しているように見えるが、実際は、サプライヤー群が複数の企業によって構成されており、同一カテゴリーに属する類似した部品をそれぞれが独自の技術によって製造し、競わされる形になっており、この契

1 しかし、フォードにおいては、専用設備の投資を明らかに必要とするものについては3～5年にわたる長期契約が採用されており、1980年以前からこうした種類のアレンジメントが存在していたことには注意が必要である（浅沼 [1992]）。しかし、こうしたアレンジメントの存在は、汎用的でない品目については、市場や競争入札が適切でないという本稿の趣旨と合致する。

約慣行はパラレル・ソーシング（併社発注）という用語で説明されている（Richardson [1993]）。

この点については、藤本（1998）においても、日本のサプライヤーは、それぞれの部品カテゴリごとに部品メーカーは少数のライバル企業と競争し、いったんある特定図面について受注すれば、このモデルの生産期間中は独占的な供給源としての地位を占めることが多いと述べられており、「日本＝シングル・ソース」という議論は、後半部分の観察に基づくものにしか過ぎない。そのため、日本のサプライヤー間では競争が欠如しているという結論には至らないことは明らかである（藤本 [1998] ,pp.50-51）と主張されている。加えて、日本のメーカーはこうした安定的な契約関係の中で、サプライヤーとの情報交換を密にし、多くの改善案が提出され、継続的にパフォーマンスを向上させてきたことが指摘されている（西口 [2000] ,クスマノ・武石 [1998]）。

日本の自動車産業は、このように購買メーカーがサプライヤーと長期的な信頼関係を築くことによって、価格競争入札による調達を行っていた米国企業より、より低コストで、かつ高品質な製品を製造していたことが指摘されており、日本の製造業の国際的な競争力の源泉であると認識されている（浅沼 [1984] , [1990] , [1992] , 西口 [2000] , 藤本 [1998] , 藤本・クラーク [2009]）。

このように、日本の自動車産業における調達慣行は、限られたサプライヤーと長期的で良好な関係を築くことによって、価格以外のサプライヤーのパフォーマンス（品質、適時性、発注量の変更に対する応答性等）の継続的な評価や育成を可能にしており、サプライヤーの技術を有効に活用した企業が競争優位を保ってきた。こうした調達形態の優位性は1990年代以降、欧米企業も知るところとなり、日本企業に追従し、導入されることとなる（Richardson [1993]）。

McMillan（1990）やRichardson（1993）は自動車産業を中心とする一般産業界の調達では、汎用的でない品目の価格による競争入札は、かつては米国を中心に広く行われていたが、日本の慣行に追従するように1980年代から徐々に縮小し、現在ではほとんど行われていないことを指摘している²。

2. 新しい形態の企業間関係の発達

上述したような、長期的で安定的な契約関係は、従来の市場取引や競争入札では成立しえなかった、新たな契約形態や取引形態を生み出すこととなる。その代表的なものが、トヨタをはじめとする日本メーカーで実施されている「デザイン・イン」と呼ばれる慣行である。これはサプライヤーである部品メーカーが製品開発の設計段階から参加することであり、長期的で安定的な契約関係があってはじめて成立する取り組みである。そして、ト

2 こうした産業界の動向に反して、日本の公共調達においては、競争入札を拡充する傾向が強くなってきているが、こうした傾向には批判も指摘されている（森光 [2011]）。また、実際に英国の公共調達においては、競争入札拡充の失敗事例も報告されている（大住 [2002]）。

ヨタでは、今やこの「デザイン・イン」を超え、「コンセプト・イン」として、コンセプト開発の段階からさまざまなセクションが参加する手法が導入されつつある(片山[2004], pp. 155-156)。

また、このような製品開発における複数組織の繋がりとして代表的なものが、部門横断的な職能を持つクロスファンクショナル組織の設立である。クロスファンクショナル組織は、トヨタをはじめとする日本の製造業を起源とするものであり、製品開発に関係する各部署の代表者を集め、チームを作ることによって、製品開発の各フェーズをシームレスに繋ぎ、一貫して管理を行う組織である。このクロスファンクショナル組織は、一般産業界においては広く活用されており、原価企画に代表される、組織間の緊密な連携を必要とする取組みを可能にし、製品開発期間の大幅な短縮を可能にしている³。このような意味で、クロスファンクショナル組織は、日本製造業の国際的競争力の主要な源泉の1つとして広く認識されている⁴。こうして、複数組織にまたがってマネジメントを行う形態が普及するにつれ、従来の市場取引や競争入札の場合とは異なる、複数組織間の協業や調整に関する問題が取沙汰されることとなる。

また、このような、プロジェクトを一貫して管理する組織以外にも、安定的な契約関係や緊密なコミュニケーションを前提とした様々な契約形態や取引形態が形作られ、組織間の協調関係も重要な論点となった。そうした中で議論されてきた組織間の繋がりが、従来の垂直方向とは異なる、水平方向の繋がりである。

Kraus and Lind (2007) は、協力する企業間の関係について、これらの協力関係は垂直(vertical)か、水平(horizontal)のどちらかの形態をとることを主張した。垂直協力とは、サプライチェーン内の企業とサプライヤーもしくは顧客との協力のことをいい、水平協力は、同じ顧客をターゲットとした企業間の協力のことをいう。このような企業間の協力の例は、技術ライセンス(technology licensing)、リサーチ・コンソーシア(research consortia)、ジョイント・ベンチャー(joint ventures)、そして戦略的提携(strategic alliances)等がある(Kraus and Lind [2007])。

このように、産業界の調達慣行においては、製品の特殊性、複雑性が増すにつれ、市場取引、価格を基準とした競争入札がそぐわない状況が多くなり、長期的な契約関係と、そ

3 自動車の新車開発を例にとると、クロスファンクショナル組織の活用や、緊密な組織間の連携によって製品開発の効率化が進められた結果、製品開発リードタイムは、米国メーカーの平均が62カ月間、欧州メーカーの平均が63カ月間であるのに対して、日本メーカーの平均は43カ月間となっている(藤本・クラーク [2009], p.107)。

4 クロスファンクショナル組織の代表例としてはトヨタの主査制度(現チーフエンジニア制度)が挙げられる。主査制度の基本的な概要については、「主査制度はトヨタの製品開発システムの製品開発システムの根幹である。その役割は、設計コンセプトの創造から車両設計、生産、販売、サービスにいたる、あらゆるプロセスの監督だ。車種ごとに、社歴二十年以上のベテラン技術者が任命され、その下に、エンジン、ボデー、シャシーなどの技術者が集められている」(片山 [2004], pp.22-23)と述べられており、トヨタ生産システムとともにトヨタのものづくりを支える二大システムといっても過言でないと評価されている。

また、トヨタでは、独自の「大部屋」活動という取り組みによって、クロスファンクショナル組織の実効的な活用がなされ、製品開発リードタイムの短縮が図られている。トヨタ独自の「大部屋」活動とは、開発初期段階からデザイン、技術部、設計、生技、工場が製品企画室を中心にして1つの「大部屋」に入ることである。同じ空間にいて、前工程に後工程がかぶさるかたちで進行するといった、密度の濃い受け渡しをスムーズにしている。言い換えれば、「大部屋」活動は、各機能を串刺しにする機能を果たしている(片山 [2004], p.156)。

れに伴う、複数組織にまたがったマネジメントが議論されることとなった。では、このような産業界の慣行の変化はどのような根拠をもって説明すればよいのだろうか。こうした疑問に重要な視座を与えてくれると考えられるものが、取引コストの経済学理論である。次節では、先述した産業界の変化における理論的根拠として、取引コストの経済学理論について検討を行う。

IV 取引コスト経済学理論の概要

本節では、取引形態に関する理論として、取引コストの経済学理論の展開について検討を行う。本節は、この取引コスト理論の考えに従うことによって、先述した産業界の慣行の変化に関する議論に理論的な根拠を与えることを企図している。

取引について考えるためには、まず、市場という概念について考える必要がある。新古典派経済学では、経済主体として基本的に完全合理的な消費者と企業が仮定され、彼らはこのような完全合理的な情報処理能力のもとに、消費者は効用最大化するために労働力を供給し、財を需要、企業は利潤最大化するために、労働力を需要し、財を生産し供給する。こうした多数の消費者と企業によって多様な市場が形成されることとなる。この市場は効率的な資源配分システムであり、希少資源が能力のある参加者に配分され無駄なく利用されるとみなされている（菊澤 [2006] ,p. 2）。

しかし、こうした市場観は、様々な視点から批判を受けることとなる。代表的なものとして、Simon (1957) は、人間は、新古典派経済学で仮定されているような完全合理的な経済人などではなく、常に限定された情報の中で意図的に合理的にしか行動できないという「限定合理性」(bounded rationality)に従って行動しているとした。また、Williamson(1967) は、現代企業の経営者は、裁量可能な利益を最大化するという、経営者の効用最大化仮説を展開した。こうした「限定合理性」と「効用最大化」の仮定を受け継いで、新制度派経済学が展開されることとなる（菊澤 [2006]）。

そうした潮流の中で、取引コスト経済学理論が展開されることとなる。取引コストという概念の萌芽は、Coase (1937) によって提示されている。彼はまず、新古典派経済学の市場観やそのメカニズムについて、現実的にはこのような効率的な資源配分システムという仕組みが当てはまらない多くの領域があると主張し、市場での取引とは別に、組織内での取引が存在することを強調した。市場で取引の際、事前調査や契約に際して発生するような、市場取引に関わる一連のコストが市場取引コストと呼ばれる。同様に組織内で資源を配分する場合、経営者と従業員との駆け引きや能力の把握、行動の監視にもコストが発生する。こうした組織内の一連の活動で発生するコストが組織内取引コストである。しかし、Coase (1937) の段階では、「取引コスト」という用語はまだ用いられておらず、その発生原因についても明確には論じられていなかった。

表1 統御機構と商取引の対応

		投資の特性		
		非特定の	混合的	特異的
頻度	臨時的	市場統御 (古典的契約)	三者統御 (新古典的契約)	
	反復的		双務的統御	統合的統御 (关系的契約)

出所：Williamson(1986、p.147)

その後、Coase (1937) を受けて、Williamson (1979) は「限定合理性」の仮定に加え、人間とは自身の知りうる情報を基に最も自身の効用を最大化しようとするという「機会主義」(opportunism) という仮定を取り入れ、限定合理的で機会主義的な人間同士が取引をする場合に、人間は不正な行為を用いてでも利益を用いようとする想定した。この時に相手に不正な行為を起こさせないため、取引前に事前調査を行ったり、取引後も契約履行を調査したりする必要がある。これらの一連の活動に要するコストが取引コストであり、彼は以上のように取引コストの発生する原因を明確化した。

Williamson (1979) は取引の状況や性質を、不確実性、取引の頻度、投資の特性に分類し、それらに依存して取引コストが増減することを主張した。その中でも、投資の特性に関して、取引に特定の投資や資産を「資産の特殊性」(asset specificity) と呼んでおり、取引の性質を特徴づける要因の中でも、特に重要な要因であると認識している。これら取引の性質の分類によって、各取引に対応される統御機構 (governance structure) が選択されることとなり、統御機構には取引非特定の、半特定の、高度に特定の3つの分類がなされている。市場は非特定の統御機構であり、面識のない買い手と売り手がある時、均衡価格で標準的な財を交換する。これに対して高度に特定の機構では、取引の特殊な要求に適合するように調整される。ここでは、身元がまさに重要となる。当然に半特定の機構がその中間に位置している (Williamson [1986] ,p.141)。Williamson は、統御機構の説明のために Macneil (1974) の契約の3分類⁵を使用している。

この3分類から見ると、古典的な契約は全ての標準的な取引に対応、新古典的な契約は臨時的で非標準的な取引に対応、关系的契約 (relational contracting) は反復的で非標準的な取引に対応する統御機構であると主張している。さらに、关系的契約は双務的統御 bilateral governance (拘束的契約, obligatory contracting) と統合的統御 unified governance (内部組織, internal organization) に分割されており、前者は反復的で混合的な取引、後者は反復的で特異的な取引に対応すると述べられている。これを表したものが表1である。そ

5 Macneil の契約の3分類には、古典的契約、新古典的契約、关系的契約の3つがある。古典的契約とは市場統御 (market governance) によってなされる契約であり、新古典契約とは三者統御 (trilateral governance) による契約、关系的契約とは取引特定の契約を意味する。ここでいう三者統御とは、契約の当事者以外に、第三者が客観的な立場から取引の裁定を行う統御機構のことをいう。

して、彼の主張に基づくと、標準化されていない特殊性の高い品目の、市場や競争による取引は非合理的であるといえる。

一般産業界において、製品の複雑性、特殊性が増すにつれ、市場取引、競争入札が淘汰されたという事実は、この「取引コスト」の経済学理論の主張を支持する重要な帰結であるといえよう。

V 組織間会計と調達慣行の相互関係における考察

これまでに行ってきた検討を踏まえたうえで、本節では、組織間会計の生起に際して調達慣行の変化がどのように影響したかということを中心に、両者の相互関係について検討を行う。

先述したように、管理会計研究は旧来、垂直統合的な仮定をもとに、単一の組織内でのマネジメントを研究対象としたものが支配的であった。しかし、製品開発や製造をめぐる様々な環境の変化により、1990年代半ば頃から、会計研究の対象範囲を、単一組織内だけでなく複数組織にまたがって拡張し、水平的統合関係について関心を向けるべきであるという指摘がなされた。

また、産業界の慣行においても、1980年代以降、特殊性の高い、あまり汎用的でない品目の調達については、競争入札が淘汰され、長期的な契約関係に基づいた、安定的な企業間協調が評価されることとなった。この価格競争入札が淘汰されていった事実は、取引に特定の投資が必要である品目の調達においては、不特定多数による競争を煽るよりも、長期的な契約関係が有用であるという取引コストの経済学理論の主張を裏付けるものであるといえる。

取引や契約関係が長期的で、安定的なものになるにつれ、従来の市場取引や競争入札では生まれなかった新たな組織形態や契約形態が生まれることとなる。実際に複数組織にまたがってマネジメントを行うクロスファンクショナル組織は長期的な契約関係を前提としている。また、同様に、企業の水平的な関係の代表例である、技術ライセンス (technology licensing)、リサーチ・コンソーシア (research consortia)、ジョイント・ベンチャー (joint ventures)、戦略的提携 (strategic alliances) 等も、安定的な契約に基づく協調関係を前提として成立している。これらの組織が、組織間会計の生起のきっかけとして指摘されており、こうした調達慣行における変化が、組織間会計の発端となった種々の指摘の重要な要因の1つであるといえるのではないだろうか。

組織間会計の生起と、調達慣行において長期的な契約に基づく関係の重要性が認識された時期は、概ね符合しているといえる。この時期的な合致に加えて、長期的な契約に基づいた調達慣行が支配的になることによって、新たに様々な形の取引形態や契約形態が生み出され、それらを実効的に運用するためには、複数組織間での協調態勢が重要な要件とな

った。こうした協調を生み出すため、また組織間にまたがった問題についての解決のために、新たなマネジメントプロセスの1つとして、組織間会計の各種技法が求められることとなったといえる。上述した検討内容に基づくと、組織間会計の生起の発端となった様々な産業を取り巻く変化の中でも、特に調達慣行の変化が、重要な一因となっているといえるのではないだろうか。

VI まとめと結論

本稿では、管理会計研究における組織間にまたがる論点の生起と組織間会計の発達に影響を与えた産業界の変化として、調達慣行の変化に焦点を当て、両者の関係について検討を行った。また、調達慣行の変化について検討を行うために、理論的根拠として、取引コストの経済学理論（transaction cost economics）からの知見を得ながら議論を行った。

旧来、管理会計に関する各種技法は、基本的には、単一組織内での垂直統合的な管理を前提に議論されてきたが、1990年代半ば頃から、製品開発や製造をめぐる環境の変化に伴い、より組織間にまたがった論点や水平的な協調関係に関心を向けるべきであるという指摘がなされるようになる。

また、産業界においては、1980年代以降、製品の特殊性や複雑性が増すにつれ、汎用的でない品目の調達においては、市場や競争入札による取引は淘汰され、より長期的な視点に立った安定的な取引が支配的となった。こうした調達慣行の変化が、組織間会計の生起につながる様々な環境の変化、新たな組織形態や契約形態を生み出す要因となった。そして、このような調達慣行の変化によって生み出された契約形態や取引形態が、組織間会計の生起した要因として挙げられているものと合致する。

以上のことから、本稿の検討の結果、組織間会計の生起の発端となった様々な産業を取り巻く変化の中でも、特に調達慣行の変化が、重要な要因となっているといえるのではないだろうかという結論を得た。

しかし、これまでの検討の結果では、組織間会計の生起についての説明要因として、調達慣行の変化を採り上げているが、この両者は双方向で影響を及ぼしているといえるのではないかという疑問が生まれる。つまり、調達慣行が可能にした組織間会計技法もあり、また、組織間会計技法によって強められた組織間協調やコミットメントもあるといえるのではないだろうか。残念ながら、両者の相互影響に関しては、本稿の議論では必ずしも明らかにできたとは言えない。そのため、これらの諸点については、今後の重要な研究課題として位置付けたい。

【参考文献】

アルファベット順

- 浅沼万里 [1984], 「日本における部品取引の構造——自動車産業の事例」『経済論叢』 133 (3) : 241 - 262.
- [1990], 「日本におけるメーカーとサプライヤーとの関係——「関係特殊的技能」の概念の抽出と定式化」『経済論叢』 145 (1) (2) : 1 - 45.
- [1992], 「国際的展望の中で見た日本のメーカーとサプライヤーの関係——自動車産業の事例」『経済論叢』 149 (4 - 6) : 18 - 58.
- Cullen, J. and J. Meira. [2010], “Inter-Organizational Accounting in Dyadic Settings.” In *Accounting in Networks*, ed. Håkansson, H., K. Kraus, And J. Lind, 35 - 59. New York, NY: Routledge.
- クスマノ, マイケル・A, 武石彰 [1998], 「自動車産業における部品取引関係の日米比較」藤本隆宏, 西口敏宏, 伊藤秀史編著『リーディングス・サプライヤー・システム——新しい企業間関係を創る』有斐閣.
- 藤本隆宏 [1998], 「サプライヤー・システムの構造・機能・発生」藤本隆宏, 西口敏宏, 伊藤秀史編著『リーディングス・サプライヤー・システム——新しい企業間関係を創る』有斐閣.
- 藤本隆宏, キム・B・クラーク [2009], 『[増補版] 製品開発力』ダイヤモンド社.
- Håkansson, H., K. Kraus, And J. Lind. [2010], “Accounting in Networks as a New Research Field.” In *Accounting in Networks*, ed. Håkansson, H., K. Kraus, And J. Lind, 1 - 13. New York, NY: Routledge.
- Hopwood, A. G. [1996], “Looking across rather than up and down: On the need to explore the lateral processing of information.” *Accounting, Organizations and Society* 8 : 139 - 146.
- 片山修 [2004], 『トヨタはいかにして「最強の車」をつくったか』小学館.
- Klaus, K., and J. Lind. [2007], “Management control in inter-organizational relationships.” In *Issues in management accounting*, ed. Hopper., T., R.W. Scapens and D. Northcott, 269 - 296. Harlow, UK: Financial Times Prentice Hall.
- Macneil, Ian R. [1974], “The Many Futures of Contract.” *Southern California Law Review* 47 (3) : 691 - 816.
- McMillan, John. [1990], “Managing Suppliers: Incentive Systems in Japanese and U.S. Industry.” *California Management Review* 32 (4) : 38 - 55.
- 森光高大 [2011], 「公共調達適正化における防衛調達の位置付けの検討—設備投資の特有的目的性の視点から」『産業経理』 71 (3) : 141 - 149.
- 西口敏宏 [2000], 『戦略的アウトソーシングの進化』東京大学出版会.

- Otley, D. [1994] , “Management control in contemporary organizations: Towards a wider framework.” *Management Accounting Research* 5 : 289 – 299.
- Otley, D., Broadbent, J. and Berry, A. [1995] , “Research in Management control: An overview of its development.” *British Journal of management* 6 : 31 – 44.
- 大住莊四郎 [2002], 『パブリック・マネジメント—戦略行政への理論と実践』 日本評論社.
- Richardson, James. [1993] , “Parallel Sourcing and Supplier Performance in the Japanese Automobile Industry.” *Strategic Management Journal* 14 (5) : 339 – 350.
- Simon, Herbert A. [1957] , *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, 3rd edition. New York: Free Press (ハーバート・サイモン 『経営行動——経営組織における意思決定プロセスの研究』 松田武彦, 高柳暁, 二村敏子訳, ダイヤモンド社, 1965年).
- Williamson, Oliver E. [1967] , *The Economic of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in A Theory of Firm*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall (O.E. ウィリアムソン 『裁量的行動の経済学——企業理論における経営者目標』 井上薫訳, 千倉書房, 1982年).
- [1979] , “Transaction - Cost Economics: The Governance of Contractual Relations.” *Journal of Law and Economics* 22 (2) : 233 – 261.
- [1986] , *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*. London: Wheatsheaf Books (O.E. ウィリアムソン 『エコノミック・オーガニゼーション——取引コストパラダイムの展開』 井上薫, 中田善啓監訳, 晃洋書房, 1989年).

NIHON KEIZAIDAI GAKU
DAIGAKUIN KIYOU

The Bulletin of the Graduate School of Business
JAPAN UNIVERSITY OF ECONOMICS

Vol. 3 No. 2

March 2015

Articles

Study on strategy map of the department of pharmacy in the hospital

..... AKASE TOMOHIDE · YUMOTO TETSURO · KOINUMA MASAYOSHI · INABA KENJIRO (1)

Industrial Upgrading : Japan's Experience

—Evolution of the Japanese Manufacturing and the Issue of Labor Market Reform—

..... KANO YOSHIKAZU (11)

Study on the interaction between the development of inter-organizational accounting and the changes in procurement practices.

..... MORIMITSU TAKAHIRO (23)

The Study of Innovation Management in “New-Team”: Limit of the Study in Japanese Companies, and Strategy for Future Research.

..... NAKAGAWA MITSURU (35)

Risk Management of The Metropolitan Vertical Thrust Large-scale Earthquake considered from the History Earthquakes

..... NAKAMA TAEKO (51)

A study on the results of survey of the subcontract type small and medium-sized manufacturing companies in Japan

..... SAKURAI KEIZO (67)

Overseas Expansion of Small & Medium Sized Enterprises in East Asian Emerging Countries

..... TAKAHASHI FUMIYUKI (83)

A proposal for new area of cost engineering from meta-engineering

..... KATSUMATA ICHIRO (93)

A Study on Medical Rehabilitation in Myanmar

..... WIN HTU · MYAT KALAYAR (113)