大　野　昭　彦 著

『市場を織る』

── 商人と契約：ラオスの農村手織物業 ──

京都大学学術出版会　2017.3　ii＋562 ページ

読んだことの記憶がないほど，重要な大著である．本書は，ラオスの農村にある織物業をめぐる商人の役割と契約の重要性を分析対象としており，まぎれもなく実証研究である．しかしながら，昨今の経済学の実証研究が，計量経済学的に欠点のない精緻な回帰分析を論文の売物にしているのに対して，本書では回帰分析は一切用いられていない．頼りにされているのは，「1995 年から 2015 年までに書き留められた筆者の調査ノートである」(p. 22)．このように書けば，多くの経済学者は，「それは問題だ．ランダムなサンプリングをしなければ，分析結果にバイアスが発生してしまう」と，批判をするであろう．たまたま調査の対象になった人々が，ラオスの織物業においてきわめて特異な存在である可能性は否定できないからである．評者も，そうした意見に異論を挟むつもりはない．しかし，待てよと言いたい．本書でもしばしば引用されるハイエクやノースは，回帰分析をしたわけではない．クズネッツやシュルツも回帰分析とは無縁である．果たして，「データを集めて回帰分析をするだけの実証研究でいいのか，それで実態を解明できるのか？」，「回帰分析で使う変数の意味を良くわかっていない研究が，実態を解明できるのか？」．本書はそれを問うているのだと思う．

しかしそれにしても，なかなか理解が難しい書物である．その大きな原因は，著者が研究しているラオスの伝統的な織物の市場取引が複雑な様相を呈しているためであろう．それに加えて，かなり難解な経済理論や経済思想を織り交ぜて議論が展開されるので，著者の主張を理解するのには経済学に関する相当な知識と，旺盛なエネルギーを必要とする．光栄にも，評者の過去のいくつかの研究が引用されており，評者は本書のよき理解者であるはずであるが，どこまで本書の意義を正確に理解できたかということになると，心もとない部分がある．大事なことは，ラオスの織物業ですらこれほど市場取引が複雑なのであるから，もう少し発展が進んだ経済の市場取引は，もっと複雑なはずであるということである．「実証研究を志す経済学者は，回帰分析をする前に，ファンダメンタルな経済の構造や市場取引の構造を理解しなければならない」，本書は多くの読者にそのように語りかけているのだと思う．

まず市場とは何かという，基本的問題から考えてみよう．評者の答えは，「市場とは財やサービスを取引する場である．」その意味では，近くのセブンイレブンも市場だし，トヨタが下請け企業から部品を購入している場も市場である．しかし，前者と後者には２つの相違がある．第１は，セブンイレブンでの購入の場合はスポット取引と呼ばれており，取引条件は価格だけである．しかも取引は瞬時に終了する．取引に不正が発生すれば，文句を言うか，それでもだめなら法的な制裁を加えるしかない．トヨタが部品を購入する場合の取引は，はるかに複雑である．価格も問題だが，どんな材料を使うか，どのように生産するか，いつ納入するか，どのような質が保障されなければならないか，不良品が発生したらどうするか，等々の多くの問題がある．つまり，(1)取引条件が多面的なこと，(2)注文から生産までに時間がかかることが，「契約取引」の特徴であり，単純なミクロ経済学には登場しない「市場取引」の特徴である．この前者の意味での市場取引が，本書の対象である．そこでは，どうやったら取引がスムーズに行われるかが大きな問題となる．安くて質の悪い原材料をひそかに使い，基準以下の品質の部品を製造し，機械が故障したと嘘を言って納期を遅らせる部品メーカーがあるかもしれない．どうやってそうしたごまかしを防止するかは，経済学上の大きな問題である．

ダグラス・ノースは，国家による所有権と契約の保護のためのフォーマルな制度の確立こそが，効率的な市場取引を実現するのに必要であり，それこそが経済発展の前提であると主張した．グライフは，商人の集団的行為による懲罰戦略を市場取引が成立する条件であると考えた．しかしラオスの場合には，ノースが期待するような政府は存在しないし，グライフが想定するような商人の集団的行為も行われていないという．そこで筆者は，「市場とは，取引に携わる人々が醸成した工夫や習慣，商人の結託にもとづく取決め，そして近代法を含む諸々の政策介入などの市場取引を統治する複合的な制度が歴史のな

かで融合した社会的構築物である」(p. 3)と，定義する．そして筆者は，フォーマルな市場統治はおろか，コミュニティー的統治やギルド的な統治も存在しない状況において，市場取引がどうやって機能しているかという難解で，知的好奇心をそそるテーマに取組むのである．その背後には，「経済発展とは市場の形成過程である」という，開発経済学や新制度歴史学派の命題がある．これだけの知的スケールを持って，長い時間をかけて実証研究に臨んだ筆者には，心から敬意を表したい．

筆者によれば，ラオスの市場取引は「個人的統治」に依存しながら機能しているという．つまり，契約当事者による自生的秩序の形成が，市場取引を統治する核心であるという．よく知られているように，契約が長期的な場合には，契約当事者双方が契約を守る誘引が生まれ，信頼が醸成される傾向がある．しかし筆者は，それだけではないという．個人的統治が機能するように，契約形態が選択され，当事者同士が相手に「配慮する」習慣が生まれ，契約条項の事後的変更を許すという付随的なシステムが市場取引を支えているというのである．

このような個人的統治にもとづく市場取引を円滑進めるために中心的な働きをするのが，商人である．そこで，「いかなる商人がどのようにして市場取引を実現していくのか」(p. 22)が，本書の目的となる．その目的を果たすために，12 章，500 ページにわたって詳細な議論が展開されるのである．そして商人とは，「市場を利用する制度的な新機軸を能動的に構築していくシュンペーターが思い描くような起業家なのである」(p. 536)という結論に到達する．

ここでは，膨大な議論を紹介するのではなく，本書の重大な貢献の一つである「問屋契約」と「糸信用契約」の選択についての議論を紹介しておこう．問屋契約でも，糸信用契約でも，織元(または小売店)は織子に糸を渡して織柄を指定する．問屋契約では織元が糸の所有者であるが，糸信用契約では織子が後払いで糸を購入するから，織子が糸の所有者である．評者は，恥ずかしながら，「糸信用契約」について知らなかった．日本の織物業で歴史的に行われていた賃機は，織元が糸を支給して織り賃を支払っていたので，「問屋契約」に対応する．他方，下請け契約は，「問屋契約」でも「糸信用契約」でもない．親企業が原材料を手渡すわけではないし，設計図を渡すとは限らないので，これは「注文契約」である． 問屋契約のもとでは，織子は糸を盗む誘引がある．もし盗みが見つからなければ，それを転売するだけ収入が増えるからである．そこで Landes は，この窃取を防ぐために問屋制から工場制への移行が起こったという主張を展開した．しかしこの Landes の著名な議論の妥当性は，「糸信用契約」という可能性を考えると，とたんに怪しくなる．この契約のもとでは，糸は織子の所有物なので織子が糸を盗む誘引はないからである．したがって，糸の窃取が工場制への移行を促すとはかぎらないことになる．

そうだとすると，「問屋契約」に代わって「糸信用契約」が支配的な契約になりそうだが，そうはならないという．なぜならば，「糸信用契約」のもとでは，織子の販売に関する権限が強いので，織元以外の買い手に織物が販売されてしまう可能性があり，それをされると織柄が他者の手に渡ってしまうからである．興味深いことに，糸の価格が暴騰したときには，「問屋契約」が減り，「糸信用契約」が盛んになったという．糸が高価になったので，前者のもとでの窃取への誘引が高まったからであるという．きわめて，興味深い議論である．

読者の中には，なぜ筆者が「ラオスの農村手織業」にかくも多大な分析的努力を傾注したか，疑問を持つ人がいるかもしれない．筆者はこれについては触れていないが，本研究が多くの他の分野の研究に貴重な情報を提供してくれている点が重要である．好例は，下請け契約である．日本の経済発展に下請け契約が果たした役割は良く知られているが，今や製造業においては，アジア全体で下請け契約が採用されており，かつ Trade in Tasks と言われるように，作業ごとの国際分業(ある種の国際的下請け)が活発に行われるようになってきた．農業では，先進国の巨大スーパーマーケットが，契約栽培と称して，途上国の農民と契約を結んで輸出用の高級野菜等を生産している．こうした契約的取引がどのようにして行われているのか，そこにおける広い意味での「商人」の役割とは何か，そうした問題を考える時，本書の議論は非常に役に立つのである．

読後感として，どうやったら本書のような深い洞察力を駆使した研究と，ややもすると表面的な分析に陥りがちな現代風の数量的研究を結合させることができるか，という課題の重要性を切実に感じた．両者とも重要であるが，本書の著者のような研究スタイルは，消滅しつつあるといっても過言ではない．「あとがき」で，わが国の開発経済学の大家である

故石川滋先生や故速水祐次郎先生への謝意が述べられている．こうした大家たちが築いてきた，「現場を大事にして現実感覚を磨く」日本の開発経済学の良き伝統を，本書が少しでも若い研究者に伝えることになることを希望する．そしてやがて，現場を熟知し，かつ洞察力に富んだ回帰分析が展開されることを熱望したい．

［大塚啓二郎］