

研究叢書 35

会計情報システムと人間行動

中 野 勲 編

神戸大学
経済経営研究所
1989

会計情報システムと人間行動

中野 勲 編

神戸大学経済経営研究所

1989

序

この書物は、神戸大学経済経営研究所が必要に応じて学外からも研究者を招いて組織する「専門委員会」の1つ、「経営・会計情報システム専門委員会」の諸メンバー——とくに会計情報ならびに会計情報システムの理論的研究に大きな関心をもつ諸メンバー——により執筆された、会計情報システムと人間行動との関連を理論的に考察した諸論文からなる論文集である。これら諸論文のほとんどは、昭和63年4月30日から同5月25日まで、日本学術振興会の援助を受けて神戸大学経済経営研究所を訪問し、我々、専門委員会メンバーの研究発表をセミナーにおいて指導された、カーネギー・メロン大学教授（元アメリカ会計学会会長）の井尻雄士先生の御指導と御批判をいただいたものであり、それらコメントを十分におりこんで書き直した内容となっている。

また、この書は、上記のように、論文集ではあるが、「会計情報システムと人間行動」の関連をさぐるという目的をあらかじめ設定し、その目的の下にその「関連」を下記の4つの側面から探究するという計画を樹立し、その計画に沿って各執筆者に大体の論題をわり当てるという方法で、構成された。したがって、この内容はかなり体系的なまとまりを持ったものとなっている。

会計情報システムと人間行動との関連についての第1の側面は、認識行為として会計システムをとらえる立場である。とくに、記号論的アプローチにより、人間の記号認識一般についてのモデルを会計行為にあてはめた考察が第1章（中野勲）において行われている。

第2の側面は、会計情報システムと経済社会との関連である。会計情報システム、ならびにそこからの産出情報は、人と人との間のつながり、すなわち様々な種類と形態の人間関係の形成に寄与するものであり、かゝる人間関係の中における会計情報システムというものを第2章で研究した（岡部孝好）。次いで、会計情報システムの形成、その最適な情報提供量が均衡状況の下でいかに決定されるか、という問題が、経済社会の中でのコストとベネフィットとの比較によるネット・ベネフィットを最大化しようとする経営行動の見地から考察され

ている（山地秀俊）。

次いで、第3の側面であるが、それは「規制」の問題である。つまり、会計情報システムと規制行動という問題であって、さらにこれは、(1)何故、財務会計は市場での情報の自由売買にゆだねられずに、規制をうけなければならないか、妥当適切な会計基準形成（という形の規制）はいかにして形成されうるか、という重要な問題がとり上げられた（福島孝夫）。(2)次いで、経営者の開示という問題を中心として、市場と規制の問題が考察され（前山誠也）、また(3)規制の問題が会計情報の構造と機能という観点から検討されている（大野俊雄）。

第4の側面は、会計情報システムにおける測定・伝達行動である。これは会計学におけるもっとも伝統的な問題領域であるが、それだけに未解決の難問が数多くのこされている。減価償却情報はいかに作成され、それは情報内容として何を表わしているかという問題（毛利敏彦）、棚卸資産の原価配分にかんする様々な方法は会計実践においてどのような基準にもとづいて選択されているかという実証研究（高須教夫）、そして現代的な観点の下で貸借対照表は何をどのように表示する能力をもつかという問題（林良治）が、夫々、ふかく研究されている。

編者（中野）としては、上記の各研究が、それら各領域における既存の諸文献を十分にとり入れ反映していることを多とするが、それと共に、またそれ以上に、各々に表われている創造的なアイデアと独自の思考を慶ぶものである。

われわれの研究活動と本書の出版は、上記の井尻雄士教授の御指導とともに、山本泰督所長をはじめとする神戸大学経済経営研究所の方々のサポートをうけている。また、同研究所の研究助成掛の方々には、労多い出版事務面で大きな援助をうけた。これらの方々には心からお礼を申し上げたい。

1988年12月

神戸大学経済経営研究所

経営・会計情報システム専門委員会主査

中野 勲

目 次

序	中野 勲	
第1部 会計情報システムへの認識論的考察		
第1章 会計情報システムと人間の記号行動	中野 勲	1
第1節 人間の存在と認識の記号性		1
第2節 記号と世界との関係		8
第3節 記号的認識論にもとづく会計測定・伝達観		12
第4節 会計への記号論的アプローチとしての不信解消会計論		22
第5節 結 論		32
第2部 会計情報システムと経済社会		
第2章 関係の中における人間行動と 会計情報システム	岡部 孝好	35
第1節 分析単位としての関係		35
第2節 契約の履行とその不完全性		43
第3節 会計情報システムと関係の形成		52
第4節 企業組織と会計情報システム		55
第5節 結 論		68
第3章 企業の会計情報公開の主體的均衡	山地 秀俊	73
第1節 序 論		73
第2節 会計情報公開の部分的均衡		76
第3節 企業の最適情報公開量		84
第4節 結 論		86

第3部 会計情報システムとその規制行動

第4章 会計基準設定の意義と方法	福島 孝夫	89
第1節 序論		89
第2節 会計基準設定の意義		92
第3節 会計基準設定のための戦略		99
第4節 会計基準設定過程において考慮すべき要因		107
第5節 結論		117
第5章 市場と規制——経営者の開示行動をめぐって——	前山 誠也	125
第1節 序論		125
第2節 経営者の開示行動と市場		128
第3節 経営者の情報行動と監査		137
第4節 結論		141
第6章 会計情報の構造と機能——会計規制の問題と 関連して——	大野 俊雄	153
第1節 序論		153
第2節 「情報の共有」と協調的行動		156
第3節 会計情報の構造と機能		162
第4節 取得原価主義の構造と機能		166
第5節 証券市場と情報仲介者		168
第6節 結論		171

第4部 会計情報システムとその測定・伝達行動

第7章 原価配分の基準への試論——減価償却論考——	毛利 敏彦	175
第1節 序論		175
第2節 減価償却分析の視点		178
第3節 原価配分の基準と減価償却		181

第4節	直線法の基礎	186
第5節	遞減法の基礎(1)	189
第6節	遞減法の基礎(2)	193
第7節	結 論	195
第8章	棚卸資産原価配分方法の選択基準に関する 一考察	高須 教夫 197
第1節	序 論	197
第2節	棚卸資産原価配分方法の理論的根拠	197
第3節	棚卸資産原価配分方法の選択に関する利害関係者の対応— 仮説の提示—	203
第4節	仮説の検証	208
第5節	結 論	214
第9章	貸借対照表の表示能力についての一考察	林 良治 217
第1節	序 論	217
第2節	組織化されていない資本市場での貸借対照表の諸問題	218
第3節	組織化された資本市場での貸借対照表の表示能力	233
第4節	所有権の変化の算定	238
第5節	所有権の変化に対する会計報告責任の意味	241
第6節	会計報告責任の社会的意義	247
第7節	結 論	249

第1部 会計情報システムへの認識論的考察

第1章 会計情報システムと人間の記号行動

中野 勲

本章の目的は、「記号行動」という観点から、人間の存在と認識プロセス、したがってまた会計測定行動とそこからの産出結果としての企業会計情報ならびにその情報システムをもなるべく統一的に解釈し、そしてその立場に立脚した上で、筆者の持論である「不信解消会計」を導き出すことである。

第1節 人間の存在と認識の記号性

すべて、意識は何ものかについての意識である⁽¹⁾。そうであるとする、人間にとって最も根元的な現象は、「意識の現象」、「意識対象」である、と云わねばならない。これは、反省ないし内省が極小化された時における、外的世界と認識主体との反省的分離以前での、意識現象ないし意識対象である⁽²⁾。たとえば、意識上における一輪の赤い花——ただし自分が見ているという意識は伴わない——のようなものである。

見るともなく見ている赤い花、聞くともなく聞いている風の音、感じるともなく感じている心臓の鼓動、こういったものが最も根元的にして原初的な「意識現象」である。かかる「原意識」は、しかし、通常はこのままの形では長くとどまってははいないのであって、「反省」ないし「内省」という意識の1つの

(1) 坂本百大、「認識における記号の位置と意味」川本茂雄他編、講座・記号論2、『記号を哲学する』、勁草書房、1982年、54頁。

(2) 同上、47-48頁。

働きがはじまるとともに、——たとえば——「赤い花」と「それが見られていること」という2つのものに、2極分解されて行く。つまり、「対象」と「気付きの様態」という、明瞭に分極化した意識へと分節するのである。⁽³⁾ この場合重要なことは、人間意識の反省的な心の動きの中にア・プリオリに組み込まれている一定の構造的特質——「因果性」のカテゴリー——のために、上の分極化した結果としての「赤い花」という対象意識にたいしては、かかる意識現象をもたらす特定の原因が、しかも外部に、存在するはずだ、という論理構成をおこなう。また、赤い花が「見られている」という、いわば「意識する意識」の反省的自覚にさいしては、このように「見られている」という意識が成り立っているからには、その原因となる、いわば「見ている主体」なるものが統一体として存在していなければならない、という論理構成が展開される。そして、それが「私」ないし「私の心」と呼ばれる1つの概念なるものである。したがって、この見地に立てば、「私」ないし「私の存在」とは、1つの根元的現象ではなくて、たんなる論理的な構成概念なのである⁽⁴⁾。

このように、「赤い花」という対象意識が分離されると、その意識が他の何ものか——つまり客観的な外部世界において存在すると想定された「赤い花」という「物」——を表現するための1つの記号となることがわかる。すなわち、ここでは、この意味において、1つの記号過程が働いているのである。この記号(化)は高度化し、概念化されると、ついには「言語」によりあらわされるに至る。

また、「見られている」という、特定種類の「気付きの様態」にかんしても、これが反省的意識として分離して自覚されると、上にのべたように、この気付きの様態というものをなんらかの作用の因果的な結果とみるア・プリオリな傾向性に因われることになる。このとき、われわれは、さまざまな気付きの様態

(3) 同上、57頁。

(4) 同上、62-63頁。

の背後にあってそれらをコントロールする1つの統一体を想定することになる。「この仮構の統一体を『心』と呼びそれをあたかもそれが実在し、現実には作用するものの如く見做すのである。」⁽⁵⁾上の、「物」の場合と同様に、ここでも記号過程が働いているのである。つまり、現象としての意識の中において一方の極として分節され概念化された「気付きの様態」にもとづいて、それが仮構された「心」を表わしているものとして感じられる。前者が後者の記号となっているのである。要するに、物といい心といっても、それらが真に実在しているということは証明されえないであろう。それらは、分節化した意識を一定のカテゴリにもとづいて概念化し、その概念（記号）に対応する原因を探り、その対象を外化することによって、物的対象および心的対象の世界を、論理的に構成したものである⁽⁶⁾。記号化された意識内容の論理的構成——それが物的世界ならびに心的世界（したがって人間存在）の本質である。

かかる意識内容の記号化による、世界の論理的構築は、次の三段階において行われる。

(イ) たとえば、第1表に示したような、意識対象の、対象と気付きの様態への「分節それ自体が1つの典型的な記号化過程であるといえる。」⁽⁷⁾坂本氏によれば、意識現象そのものに内在する傾向性としてア・プリオリな概念枠ないしカテゴリ——つまり「記号の体系」が与えられており、この概念枠にしたがって意識内容がカテゴリに分類される。そのように分類された意識内容にたいして何らかの記号——ex.言語記号としての（赤い花）——が与えられ、その記号によってその意識内容が表わされる。この意味で、1つの記号化過程が生成している。

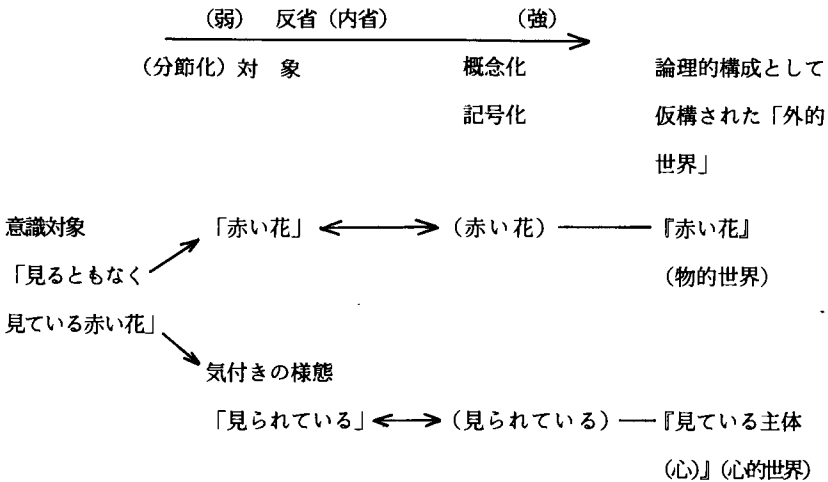
Ex. 第1表において、「赤い花」という意識内容が（赤い花）という言語記

(5) 同上、62頁。

(6) 同上、66-67頁。

(7) 同上、64頁。

第1表 人間の認識の記号過程



号により表現されている。また、それが「見られている」という意識内容が（見られている）という言葉記号により表わされている。

(ロ) 自らの意識内容を理解することは、あらゆる認識にとって不可欠で基本的なことがらである。「自分がいま意識していることの内容は何か」というこの理解にさいして、第二の記号化過程が見られる⁽⁸⁾。この理解は、上にのべた「対象」をあらゆる記号と「気付きの様態」をあらゆる記号を組合せ、その組合せにより当の意識現象の一面を表わすことにより、達成される。

Ex. 「赤い花が見えている」という意識内容が、二種の記号（赤い花）および（見られている）の組合せである（赤い花が見られている——又は見えている）という記号集合により、表わされる。

(8) 同上, 65-66頁。

しかし、この赤い花の場合にも、「実際にそこにある意識の内容は、同時にはるかに複雑なバラエティ、たとえば、痛みの感覚、他人への怨念等々をひそかに内蔵しているかも知れない。これらすべてを切り捨てて、この記号結合によって意識を指し示し、そして表しているのである。この状況は、あたかも『危険』という一枚の標識によってその先にある、複雑多様な光景を表しているのに似ている。そして、両者とも必要な情報を与え、かつ、その情報によって、われわれはその記号が表わしている当のものについて、ある必要な理解をしているのである。」⁽⁹⁾ (傍点引用者)。

ここで重要なことは、坂本氏の記号論的アプローチによれば、「情報」の本質が、実在するものと仮定された外的世界を反映するものと規定されるのではなく、あくまでも、記号の特定の組合せによって意識内容のごく限られた一面を代表するという形で表わすところにある、と考えられている点にある。

(ハ) 上の第2段階(ロ)において理解された意識内容を与件(データ)として、存在するものと仮定される「外の世界」、外界について知ることを我々はめざしているのだが、これが第三の記号化過程である。

坂本氏によれば、「外的世界は根源的現象としての意識より以前に、また、それと独立にそこに実在するものと見るべきではなく、むしろ、意識の対象の外化として相応の手續きと意味づけをもって論理的に構成されたものであると見られる。」⁽¹⁰⁾ そして、上述したように、この外化の過程は一つの記号化過程である。すなわち、われわれは、一切の出来事をア・プリオリに因果性のカテゴリーの枠によって把えるゆえに、対象についての意識にかんしてもそれを惹き起した原因を探し、その対象を外化してそこに物的対象の世界を構成するのである。「すなわち、ここでは、意識対象は物的世界の記号として働くことに

(9) 同上、65-66頁。

(10) 同上、66頁。

なる。そして、意識と外界とは因果性という意味連関によって結合され、意識の対象が記号として両者を媒介するのである。」⁽¹¹⁾

このように、坂本氏によれば、対象についての意識が仮構された物的世界についての記号となる、と云うのであるが、この場合、おそらく「感性的認識」と「論理的認識」とが区別されるべきではなかろうか。前者、すなわち感性による認識にあっては、対象について意識そのものが（仮定された）外的世界の記号として知覚されよう。しかし、論理的（又は理性的）認識においては、意識された対象そのものではなくて、それを記号化したもの——ex.言語表現——が、それが意識内容をあらわすことをもととして、外的世界を記述する記号として働くのである。

次に、「心的世界」についても、上と同様だ、と坂本氏は云う。「心的世界」を実体的実在としたデカルトの見解は誤りであって、心とは論理的に構成された、外的世界の一種である。「気付きの様態」として分節され記号化された意識内容をア・プリオリな因果性のカテゴリーにより、何物かの作用の結果とみなし、その何物かを『心』として概念的に構成し、そして気付きの様態をその「心」の記号として用い、そして『心』について認識するのである。ここで『心』とは、当の起点となった根源的現象としての意識の外にあり、その意味で外的世界の一種となる。⁽¹²⁾ この作業を坂本氏は、物的外化とならぶ心的外化と呼んでいる。

この2つの外化過程を第三の記号過程として、われわれは外界の認識を行っている。「さらに、この基礎的構築の上に、いわばその上部構造として、より高度な言語使用を始めとし、絵画、音楽、習俗、思想、さらには法律という社会制度など、⁽¹³⁾ 広汎で複雑な記号の使用を行っているのであろう。」

(11) 同上、66頁。

(12) 同上、67頁。

(13) 同上、67頁。

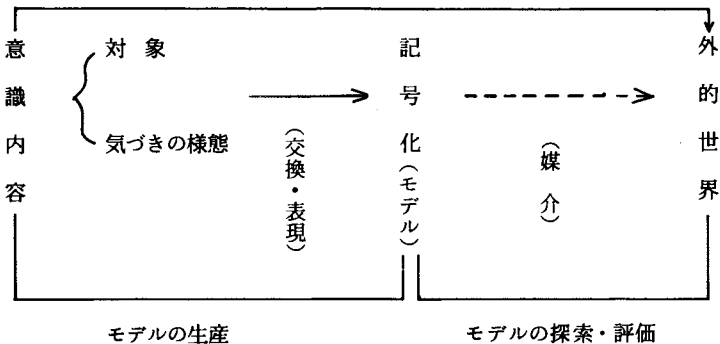
結論として、次の2つの事柄を主張したい。

(イ) 真に存在していると認めうるものは一定の意識現象ないし意識対象——「見るともなく見ている赤い花」、そしてまた意識現象の分節化にともなう起る・反省または自省と名づけられた・緊張と集中の感覚——のみである。かかる意識現象ないし反省（に伴う緊張現象）の背後に何かそれをもたらす「原因」として「心」という統一体が存在すると仮定することは、たんなる推測であって証明されたことではない。したがって、継続的な意識現象の存在という意味でなく、ある統一体としての「心」の存在という意味で「人間存在」という語を用いるならば、かかる人間存在が本当に存在するのかどうかは分らない。存在とはたんに意識内容という記号表現から推定された記号内容にすぎない。

(ロ) 認識プロセスの本質というものは、原像の忠実な「模写」のごときものではなく、原材料としての鉄などから自動車を生産するのにも似た、「生産」のプロセス——より具体的に云えば一定の「モデルの生産とその操作・評価」のプロセスではないか。模写でなく記号の生産、それが認識プロセスの内容ではないか、と考えられる（第2表参照）。

第2表 「構成」としての認識過程

外化・構築（構造と価値の付与）



第2表は上で紹介した坂本氏の記号論的な認識論を要約したものである。

(a) 意識対象が分節化されて生じた「対象」を記号化——たとえば測定——するものとしよう。この場合、その「対象」とされた意識内容をいかなる角度から分類するか、どのような尺度を選択し、どの程度の精度で測定するか…等々には、つまり、どのような記号系を選択するかに関しては、大きな自由つまり恣意性がある。意識内容としての「対象」に対して特定の測定値が一意的に結合はしないという点で、測定プロセスは忠実な鏡への反射のごとき反射の模像ではなく、むしろ（自由な裁量の余地を秘めた）記号生産つまり「モデルの生産」である、と云わねばならない。

(b) 上の(a)において獲得された諸測定値は、当該「対象」についてのある属性(ex.重さ)の値をあらわすものと仮定される。つまり、その「対象」は外的世界に存在するものと仮定され、しかもその外的対象の真の測定値 X を、上の測定値は表わすものと仮定される。しかし、今、3回のその重さの測定値が10kg, 8kg, 11kgであったとすれば、そのどれかの1つの測定値が真の X を表わしているか否かは非常に疑わしい。そこで、もしもその3つの値の平均値9.6をもって真の X とみなすとせよ。ここでは記号モデルのこのような（平均化という）操作と評価が行われており、この測定値が客観的外部世界の中の対象の重さをあらわすものとして外化（仮定）されているのである（第2表を参照）。

このようにして、認識とは反射でなく、外へ向っての外化、人為的構築であり、その構築にさいしてモデルの中の諸記号の操作と評価が、手段として行われ、媒介として使われているのである。

第2節 記号と世界との関係

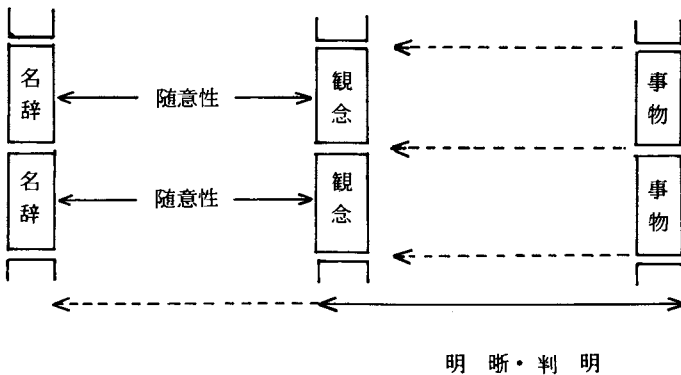
意識現象が反省をつうじて「対象」と「気づきの様態」とに分節化し、さらにそれが（たとえば言語記号などの形で）記号化される。これら自覚的に形成

された諸概念、ないし諸記号が論理的に組合わせられて、いわゆる「客観世界」が構築される。このプロセスにおいて、記号と世界との関係はどうなっているのか。

この点について、佐藤信夫氏が示している下の2種類の代替的なモデルを考察しよう⁽¹⁴⁾。

(a) 客観的世界を構成する諸「事物」にたいしては、明晰かつ判明な観念が対応している。ただ、それらの観念の各々をいかなる言語記号——名辞——によって表現するかに関しては、本質的に随意性（ないし偶然性——中野）がある（第3表）。

第3表 意味作用の図式 (a)



この考えによれば、事物の「世界は自然な分節構造をそなえているものとあてにされている。そして、《事物》の世界の自然な分節を正確に（明晰かつ判明に）反映し、それに対応するものとして《観念》の分節が成立する。当然それらの《観念》たちは、名づけられる以前に分節性=造形性をもって成立して

(14) 佐藤信夫、「言語記号の《随意性》」、『思想』、1983年8月号、73-90頁。

いるわけだから…あとで適切な名辞をそのひとつひとつに『結びつける』手づきはまぎれもなく随意的である。」⁽¹⁵⁾

もしもこのモデルを受入れるとすれば、客観的な事物の世界に含まれている自然な分節の構造を反映する諸観念を「真実に」反映する記号系を考察することがポイントとなる。「真実性」の基準がもっとも重要なものとなる。

しかし、佐藤氏も指摘するように、観念を名辞により表わすという手続は、具体的には定義という形をとり、「裸身の観念と名辞との出会いではなく、
《すでに観念をはらんでいるとみなされる》名辞たちによって新しい名辞を規定する（けっきょく名辞と名辞の関係）という実情になる。」⁽¹⁶⁾つまり、観念が先あってそれを名辞により表現するのではなくて、原始語を基礎として存在する記号系が先あって、それを使って意識現象に近似した観念をつくる——現実の「切り分け」を行ってゆく——のではないか。これが、我々が第1節で展開した認識過程論にも合致するように思われる。このモデルが次に考察するソシュール風の図式である。

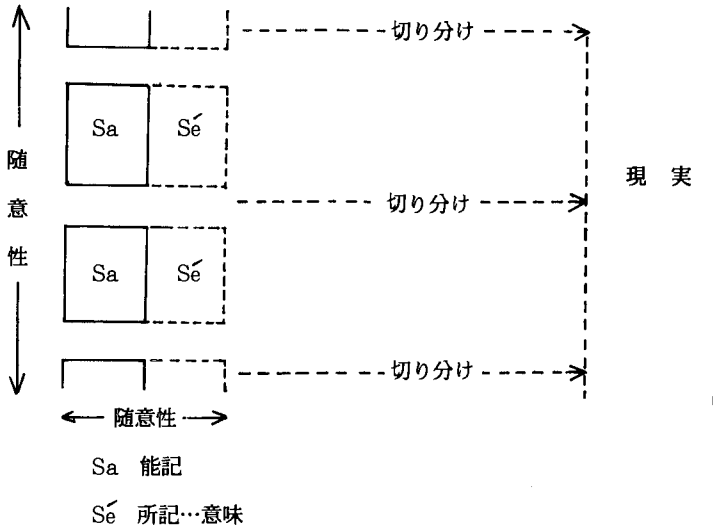
(b) この第2のモデルによれば、分節構造は「現実」そのものの中にあると考えられるのではなく、むしろ記号系の中にあるのであり、それが「現実」へと投射される、と見るのである。すなわち、この見解によれば、各記号 (Sa) とその意味 (Sé) との結びつけられ方は歴史的、社会的に規定されたもの——随意性をもつ。そして、特定の名辞が特定の意味をその記号体系の内部で、他の諸記号との相対的な関係において、与えられるということが、ひいては、結果的に、不明確で連続性をおびた「世界」を、ある特定の仕方ですべて「切り分け」ることになるのである。(第4表参照)。

このようにして、現実を認識しようとする場合、いわゆる「制度的分節」がおこなわれることになる。つまり、第4表の左端の記号 (Sa×Sé) が自律的

(15) 同上, 77頁。

(16) 同上, 78頁。

第4表 意味作用の図式 (b)



に、ある制度的分節をつくり出し、その網目を投射して、右端の現実《世界》を切り分けることになる。その結果、我々が語の意味と呼んでいるものは、事物《世界》の分節を反映するという義務ないし支えにもとづく《観念》であることをやめ、世界から論理的に独立に、所記（記号の意味）となって能記とともに図の左端にあらわれる。つまり、語の意味は、その言語体系中の他の語との相対的な関係により規定されるのである。

「世界」が初めにあると見るのではなく、それは意識現象の分節化にともなう諸概念をもととした論理的構築物である、と考える我々の立場は、上の (b) のソシュールのモデルとよく整合する、と云うことができる。

記号と世界との関係について (b) の立場を採用する場合、特定の記号系の妥当性はどのような判定基準にもとづいて評価・決定されるであろうか。ここでは、外部世界——物の世界——が客観的実在として、しかも分節された存

在として先にあたえられている訳ではないので、真実性（記号と現実との合致という意味での）を判定基準とすることはできない。歴史的、社会的な諸影響の下での、当該記号系の均衡探求的な動きとして、その記号系の変化はとらえられよう。したがって、その変化に関する判定基準としては、おそらく、その記号系をめぐる社会的利害の均衡の達成度、その意味の公正性（fairness）といった概念が考えられるであろう。

第3節 記号的認識論にもとづく会計測定・伝達観

意識内容は不明確な外部世界——存在することすら証明されえない——を推定するための記号的証拠であると見る記号認識論の立場に立つ時、会計の測定と伝達にかんしてどのような見解が生ずるであろうか。

会計測定における基本的なテーゼ、すなわち、「測定の目的は物の間におけるある与えられた（諸）関係を、数の間における先に定められている（諸）関係によって表現することである」⁽¹⁷⁾ という命題は、否定しがたいものである。ただ、我々の主張したいことは、この「物の間の関係」というものが、我々の認識ないし測定に先立って存在するものと考えないことにある。反対に、この関係は「定義」によって始めて造り出されるものであり、ある諸概念の関係づけられた集りとして、測定すべき「世界」ないし「モデル」が人為的に構築されるのである。このモデルの各構成要素には、こういう手続にしたがってこういう風に数がわりあてられるべきだ、ということも先に決められている。つまり、質的ならびに量的の両面にわたって、（会計）測定が描き出すべき物の世

(17) Yuji Ijiri, *The Foundation of Accounting Measurement—A Mathematical, Economic and Behavioral Inquiry*, Prentice-Hall, Inc., (Englewood Cliffs, N. J.), 1967, p. 22.

界（物の間の関係）は、先に、人為的に構築されるわけである。これを、簡単に、「定義モデル」と呼ぶことにしよう。

そうすると、会計理論の目的は、かかる定義モデルを、できるだけ合現実的、明確かつ無矛盾的に、形成し、⁽¹⁸⁾ それによって（後に述べるが）その定義モデルに実際に数値を入れた結果としての会計情報が社会的に要請されている諸特性をもちうるようにすることにある、と云えよう。

会計理論の目的がこのように「定義モデル」を形成することにあるとすると、それと対比されるべき会計実践の目的は、コッホが概念の・現実の場への・適用について論じている考え⁽¹⁹⁾を援用すると、その定義モデルを現実にあてはめること——現実の具体的な諸条件にてらしてその定義モデルを特定化し数量化すること、この意味で「実証モデル」（Verifikationsmodell）に転型させること——にある、と云えよう。我々の考えによれば、会計情報とはこの意味の実証モデルを意味する。

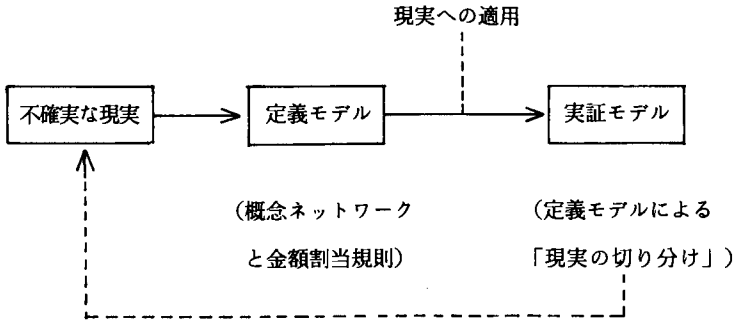
このような関係を明示したものが第5表である。それ自体としては連続的で不確実な「現実」にたいして、会計上の概念ネットワークと金額割当規則とからなる「定義モデル」が適用され、その結果として、会計の記録と報告の、金額を確定されたシステムである「実証モデル」が生成する。この実証モデルは、連続的な「現実」を——上の第4表のソシュールの図式と整合する形で——定義モデルにもとづいて切り分ける（分節化する）のである。

さらに、この第5表にたいして本章第1節で展開した記号認識論をあてはめると、次のことが云える。つまり、数値的にも確定された上の「実証モデル」は、人為的・制度的に構築された、本質的に主観的なモデルであるにもかかわ

(18) Helmut Koch, "Zur Diskussion über den Kostenbegriff," *Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung*, 1958 (10Jg. Heft 7/8) において、コッホは、およそ全ての科学的概念が持つべき特性として、上の3つを指摘している。

(19) Ebenda. S. 14.

第5表 測定プロセスのモデル



外化により構築された「客観的現実」

らず、それが「外化」により「客観的な現実」を写像するかのようになされるということである。しかし、それは人為的に構築された像なのであり、あく迄も「制度的に構築された現実」であるにすぎない。この意味で、測定プロセスは、鏡が物を映すとき「鏡像化」の過程ではなく、鉄その他が加工されて自動車が製造されてくるような、1つの「生産」の過程なのだ、と思われる。

たしかに会計学者の間では、会計はある基礎的な現実を忠実に写像する（又はそうすべきである）と考えており、我々の上の見解のように、会計測定をおこなうことはある意味で現実を造る（定義し評価する）ことである、と見る者は少ないといえよう。しかし、たとえばハインズ (R. D. Hines) は、ある論文⁽²⁰⁾の脚注において、上の我々の見解にきわめて近いことを、次のように述べている。「現実 (reality) は、それについての説明から独立して存在する

(20) Ruth D. Hines, "Financial Accounting : In Communicating Reality, We Construct Reality", *Accounting, Organization and Society*, Vol. 13, No.3 1988, pp. 251-261.

ものではない。マイヤー (Meyer) …が述べているように、1個の組織体というものは実際には、ばらばらに広がった (sprawling)、複雑な機構であり、複数の目的とばらばらの諸プログラム (諸技術) をもち、その諸生産関数は未知であり、そしてそこでは、自律的な下位の諸単位 (subordinate units) が互いに競いあっている。しかし、会計はそれに対して、ある概念的な境界を設定するのである。会計士はその問題を定義により解決する。そして境界を獲得するという事は、組織にとって、現実を獲得することである。」

ハインズ (Hines) によれば、「1個の組織体にかんする財務報告書は単にそれを記述したり、あるいはその組織体についての情報を伝達するだけではなくて、その組織体を定義することによって、それを構築する上である役割を演じているのである。組織とは具体的な物ではなく、一組の相互関係である。そして、もしもそれが存在すべきものとすれば、それは何らかの仕方で限界づけられるか、又は定義されるかしなければならない。財務会計における諸々の論争は、組織をいかに定義すべきかに関する論争である。例えば、「資産」および「負債」は、何を含む／排除するべきか、どの点において資産／負債は、組織体の諸「部分」と考えられなくなる程に、形を失い (intangible) /不確実となり／強制取立てができなくなり (unenforceable) /識別不能となり／(組織の要素として) 切り離すことが不可能となるのか。これらのような問への解答が、1個の組織体の、『規模』、『健全性』、『構造』、そして『業績』、⁽²¹⁾ いかえれば、その組織体についての現実を定義するのである。」

このようなハインズの見解の中には、明らかに、「現実」としての組織体は不確実で切れ目のはっきりしないものであり、そこに切れ目を入れ定義を与えることが会計理論の目的である、という主張が鮮明にあらわれている。それでは、次に、現実への切れ目の入れ方は、会計測定者ないし会計理論家が自己の

(21) *Ibid.*, p. 298.

主観的な好みにしたがって勝手に定めてよいのであろうか。この点について、上のソシュールに関する論述では、各記号 (ex., 言語) とそれらの意味との結びつけられ方は、歴史的、社会的に規定されたものであり、その意味で、認識対象としての「世界」にたいして、ある「制度的分節」がおこなわれているのだ、と説明されていた。会計学者ハインズもそれと類似した一種の制度的分節がおこなわれている (又は行われざるをえない) 、と見ているようである。すなわち、彼は云う。「大抵の物事については、我々は、干渉されることなしに、自由に定義し、形成し、造形しそして測定することができる。しかし、人々が、現実とはどのようなものかについて予めある先入観念を持っている場合には、我々 (会計士ないし会計理論家) はそれにさからうことはできないのだ。

何故できないのですか。

その理由は、我々は現実を伝達するものと期待されているからだ。もしも人々が現実とはこういうものだというある観念を持っているならば、当然、我々もそれを映さなければならない。そうしないと、人々は我々にたいして信頼を失うであろう。

そうすると、何がおこるでしょうか。

いや、それは恐ろしい、恐ろしい事だ。公聴会、ロビー活動、調査、批判、公的方面からの干渉。最近では、こういったものがますます増えているように思われる。」⁽²²⁾

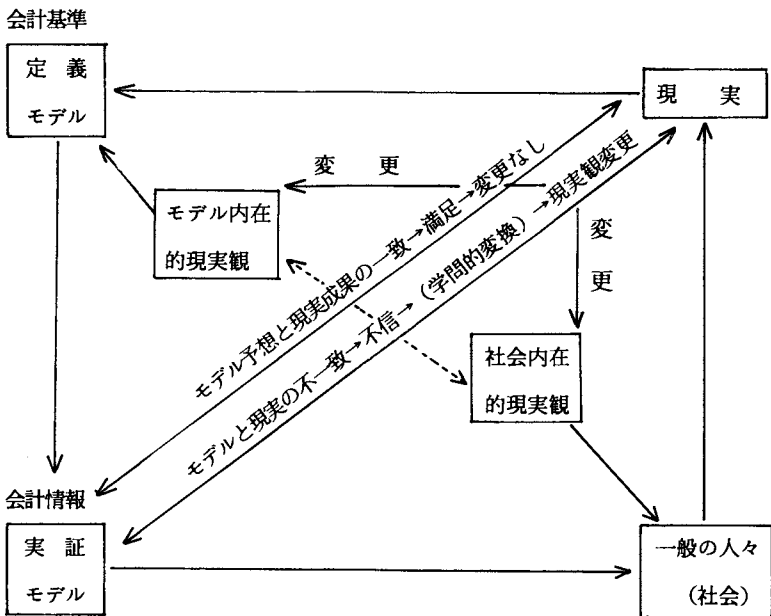
このようなロジックにもとづいて、ハインズによれば、一般の人々 (people) が抱いている現実観 (conception of reality) に近似した、現実の分節が、実践における財務会計制度によって行われなければならない、と云うのである。しかし、現実の会計システムないし会計理論、さらには会計基準が測定対象を

(22) *Ibid.*, pp. 254-255.

切り分けようとする時に前提におかれている現実観を、一般の人々が実際に抱いている現実観に合わせるのは、いかなる方法によって可能なのであろうか。また、現実の財務会計システム、とりわけ会計基準の改変の動きは、上に述べたような種類の、「現実観」の間のズレとその調整といったフレームワークを用いると、どのように説明されるのであろうか。

これらの問題についての私見としての仮説を呈示すると、第6表のごとくである。この図の外周の三隅にいる、「現実」、「定義モデル」、そして「実証モデル」に関しては、すでに上で説明した。さて、会計情報としてのその実証モデルが「一般の人々」（社会）に伝達されると、それら情報の受信者達の判

第6表 財務会計システムの動態的モデル（不信解消システム）



断と行動はある影響をこうむり、その結果として、基礎的な「現実」そのものがある変化を受けるであろう。このようにして、このモデルの四隅の諸要素からなる四角形が一応でき上る。

なお、会計基準（ないし会計測定・伝達システム）の中（又はその前提）には、測定対象としての現実についてのある特定の見方——特定の現実観——が横たわっている、と仮定してよいであろう。これが、第6表で「モデル内在的現実観」と名づけられているボックスである。また、情報受信者・行動者としての「一般の人々」の総体を考えると、彼等の全体は、ある特定の現実観を抱いている、と想定してよいであろう。これを、「社会内在的現実観」と第6表では呼んでいる。これら二種類の現実観が十分に合致していることが社会システムが安定するために不可欠である。しかし、それらの一致、不一致そのものを直接的に検証することはできない。

現実にかんする実証モデルとしての会計情報を利用する場合の最大のその利用目的は、不確実な「現実」そのものの特定の側面についてある予想を立てること、そしてかかる過去の予想が現実の事後結果と一致したか否かを調べることにその情報を利用する点にあるといえよう。例えば、株式投資家グループは、当企業の未来の株価ないし株価収益率に関心をもつであろう。そして、過去と現在の会計情報にもとづいて予想されたかかるターゲット値——「モデル予想」——が、それらの事後の「現実」値——「現実成果」——に対して十分に近似しえたならば、人々（社会）は全体としてはその現行の財務会計システムにたいして満足し、したがって会計システム変更への動機はほとんど発生しないであろう。このことを示しているのが、第6表の「現実」と「実証モデル」の間を結ぶ対角線のうち上側のものである。

このように、モデル予想と現実成果が一致し、会計をめぐる社会システムが安定化するということを、ハインズは次のようにやや深く説明している。

「我々は1個の組織体、あるいは経済など、好みのものについて像 (picture)

を作成する。そして、（誰も知ることもない何らかの基礎的な『真の』現実などではなくて）その像にもとづいて、人々は考え行動する。そして、その現実像に対し反応することにより、彼等はその像を現実的（real）たらしめるのだ。それは、その結果において現実的なものとなる。そして、それだけではなく、人々がその像に対し反応し、そしてその結果が生ずると、彼等はそれを、我々が正確に現実を伝えたことの証拠と見るのである。……これが、社会が動く仕組みなのだ。」⁽²³⁾

ハインズのこの説明にはやや不明瞭な点がある。しかし、重要な点は、「像」（picture）、すなわち——我々のいう——「実証モデル」にもとづいて人々が行動し、その行動が「現実」の場でもたらす成果が事前のモデル予想とほぼ一致する時は、その結果的一致ということから逆に、その元の像が現実を正しく写しているものと見なし、その結果、社会制度としての財務会計システムが安定化する、ということである。（結果的一致が前提されている。というのは筆者（中野）の解釈である）。

さて、次に、モデル予想と現実成果とが広く不一致をもたらす時はどうか。これは、上でハインズが、会計士の抱く現実観と一般の人々が持つ現実観が不一致となる場合に生ずるであろうと指摘した事柄に関係する。筆者（中野）の考えでは、かかる現実観そのものを直接に比較するということは不可能であるし、現実の社会でもかかる事は行われていない、と考えられる。むしろ、上の結果的不一致、つまり、モデル予想と現実成果とが広汎な不一致を示す時に、それが、現行会計システム（定義モデル）による現実の切り分け方が社会の一般の人々の要望する切り分け方、ないし現実観に対応しないことの現われとして、受けとめられるのであろう。そして、かかる不適合の意識が社会に拡がってくると、ハインズが上で指摘したように、現行会計システムとその基底に横

(23) *Ibid.*, p. 257.

たわる「モデル内在的現実観」に対し変更を迫る動きが、公聴会、ロビング活動、調査、批判、公的機関による干渉などの形で発生してくるのである。

しかし、この場合、モデルと現実との不一致が直接に会計制度の変更を迫るのではなくて、おそらく、その中間段階において、第6表に示したように、

(a) 現行会計制度にたいする「不信」が発生する。

(b) かかる不信そのものは各人の個人的（又はグループ的）利害に根ざしたものであるし、また十分に社会にたいする説得力と論理性をもつとは限らないであろう。そこで、かかる不信に一定の理論的武装をあたえ、何故現行の財務会計制度が特定の方向に変更されねばならないかを、多くは「現実の切り分け方」、「現実観」の変更を迫るという形で、論理的に展開することが試みられる。これが、会計理論の1つの社会的役割、ワッツ・ジンマーマンが（現実変更又は墨守への）口実の提供として指摘した会計理論の機能⁽²⁴⁾である。

(c) かかる現行変革へのインパルスを受けて、それに対応する形で、定義モデルとしての財務会計システム、ならびにその根底に横たわる現実観に、変更が加えられるであろう。しかし、変革の方向は「一般の人々（社会）」にも及ぶ可能性があるであろう（第6表）。例えば、インフレ下の取得原価会計制度を考えて、社会の人々は企業の諸資産の現在価値評価を望んでいる、と仮定しよう。しかし、会計制度としてかかる情報を生産することは不可能である（又は非常にコストが高くなる）という事情が立ちはだかっていると、この限界に適應して、人々もまたかかる不可能な要求（とそこに内在する現実観）を断念して——例えば——過去・現在のキャッシュ・フロー情報（とそれによって合意されるような現実の切り分け）へと要求データ（と現実観）を変更することもあり得よう。

(24) W. Watts and J. L. Zimmerman, "The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Demand for Excuses," *The Accounting Review*, April 1979.

(d) したがって、我々が第6表で提示した財務会計制度のモデルは、社会の人々の「不信解消」ということを最高の目標として、諸エレメントはこの目標達成をめざして通時的に (over time) 変更や相互調整がくわえられて行く、という考え方に立脚している。この意味でそのモデルはまた「不信解消システム」としての会計モデルということが出来る。

このモデルは、人間の記号行動の特性に重点をおいた記号論的アプローチと呼ぶことが許されるであろう。というのは、そのモデルの最重要ポイントは、記号表現の本質が客観的な世界についての真実な描写といったことではなく、むしろ、それは不明確で連続的な「現実」を——定義モデルの形成とその実証モデル化という形で——特定の見地から切り分ける (分節化する) 点にある、と見ているからである。記号による現実の主観的切り分けによる世界 (= 実証モデル) の構築がなされているのである。その目標は社会の諸成員の情報ニーズをみたしつつ、またそのシステムにかかわるすべての人間の「不信」を解消し、それにより当該システムの安定化を達成することにある、と仮定される。したがって、システムの自己維持が最高目的として合意されている、といい得るのではなかろうか。

このように考えてくると、会計システムが作成されたり変更されたりするという現象は、個人としての人間が夢を見るという現象 (フロイド解釈) とよく似ていることが分る。会計システム (とその改変) は、経済社会という1個の有機体が夢見る1つの「夢」なのではないか。

その意味はこうである。人間の無意識の領域には不倫や近親相姦等への、禁じられてはいるがしかし強い欲望がうごめいていて、その解消を求めている。それを現実行動によって実現することは通常人間にとっては不可能であって、唯一の解消の途は睡眠中に夢の形でそれを意識の上にも実現することである。ところで、無意識と意識との中間点には夢の「検閲官」が存在して、上のような欲望は生のままで夢に現われることは許されないのである。変形されたり、代

置されたりして、一度無難な形になってから通過して夢に入りこむことが許されるのである。かかる夢を見ることによって、上の欲望はかろうじて押えられ解消されて、人間の心理構造は破壊をまぬがれている。⁽²⁵⁾

かかる夢理論からのアナロジーを試みると、会計情報システムないし会計基準はさまざまな社会成員が抱くであろう生々しい（主として経済的、しかし支配等の欲望もあろう）欲望が、会計理論という「検閲官」によって変形され、歪小化され、抑制された結果として生成した夢——社会有機体がまどろむ1つの夢——に他ならない。それら欲望をこの夢の生成という形で解消すること——つまり一定の企業情報の生産と流通を確保すること——なくしては、社会の存立はありえない。しかし、それが夢にすぎないということは、それが検閲と妥協の産物であり、したがって欲望解消の手段としてきわめて中途半端であるということの意味する。したがって、丁度夢がたえずくり返して見られなければ欲望の制御が不可能であるのに似て、夢に似て微力である会計基準や会計システムもたえず作成され、たえず変更されつづけなければ、深い「不信」を解消しつづけることは不可能である。おそらく、それらの会計装置や基準の作成は、作成当初は一定の希望と期待を社会につくり出し、その分、不信解消の働きをもつ。しかし、やがてその不信解消機能には大きい限界があることが明らかとなり、またその機能は低下して行くものと思われる。同程度の不信解消を達成しつづけるためにも、たえず新しいシステム、ないし新しい基準の作成（ないし変更）が要請されるであろう。

第4節 会計への記号論的アプローチとしての不信解消会計論

上の第6表で呈示した「不信解消」を目的とする財務会計モデルは、「現実」、「定義モデル」、「実証モデル」、そして「一般の人々」という4個の中心的

(25) フロイト著、高橋義孝・下坂幸三訳、『精神分析入門』（とくに上巻）、新潮社、昭和52年。

な諸要素によって構成されている。ところで、それら前三者も、最後者と共に、背後には特定の間人（ないし人間グループ）が存在していることは明らかである。

- (i) 現 実 ……………経営者
- (ii) 定義モデル……………会計政策策定者
- (iii) 実証モデル……………会計士
- (iv) 一般の人々……………（とくに）投資家グループ

これら4つの異なる人間グループのそれぞれは、相互に一定のフォーマル又はインフォーマルな関係を結びつつも、究極においては自己の利害（self-interest）ないし自己の期待効用を極大化しようとして行動する、と云うことができよう。その結果、それら4個のグループの各々は、他の各グループに対して、何らかの種類の「不信」を抱くものとモデル化することができよう。それを第7表に示す。

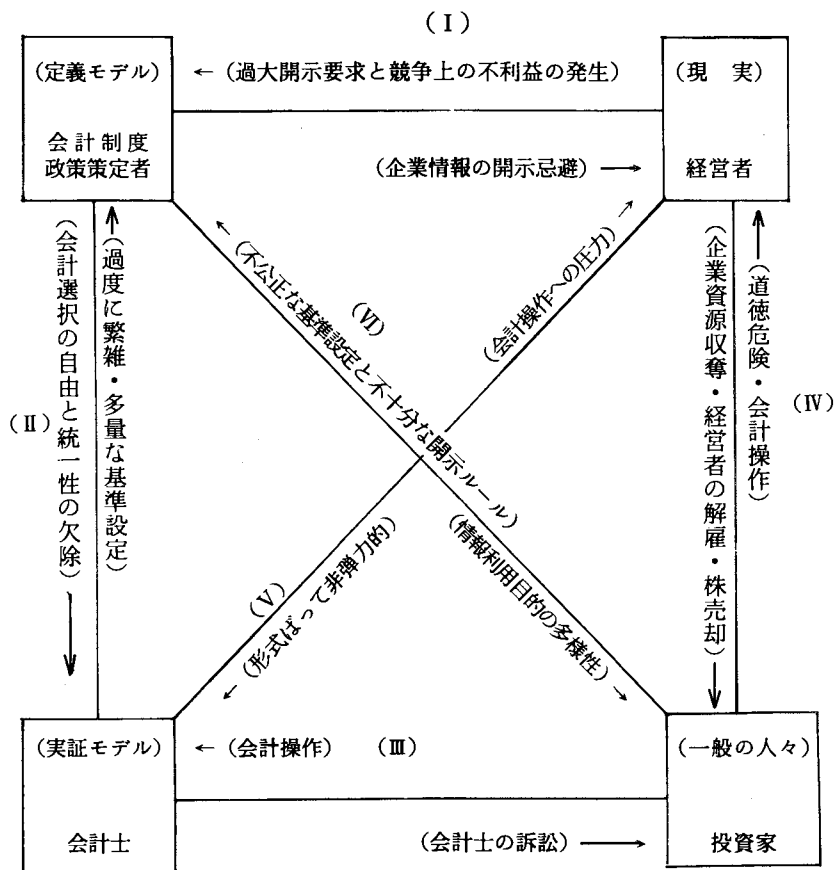
（I）経営者と会計制度政策策定者（accounting policy-makers）との間に発生しうる不信

会計制度政策策定者は、経営者に関して、経営者はできるだけ企業情報——とくにその内で自己にとって都合の悪い部分——の開示を低く押えようとし、また代替的な2つ（以上）の測定・報告方法がある時は、自己にとって都合の良い方が制度化されるように、ロビング活動等をつうじて働きかけるだろう、という不信を当然抱くであろう。

それに対して、経営者側は、会計制度策定者グループの行動に関して、これらのグループは開示への規制を行わないよりも行った方が自分が仕事の義務をより良く果していることを社会に示しうる訳だし、また公共の利益を守っていないという批判を（上のことを行った時の方が）かわすことが容易になるので、開示強化への規制の策定を、社会のためというよりはむしろ自己の利益を守る

ためにも、必要以上に実施する傾向をもつであろう⁽²⁶⁾ と考える。あるいは、少なくとも、

第7表 相互不信のシステムとしての財務会計モデル



(26) R.K.Mautz and W.G.May, *Financial Disclosure in a Competitive Economy*, Financial Executives Research Foundation, New York 1978, pp. 54-55.

経営者は、会計制度政策策定者に対して、このような不信を抱くであろう。

(Ⅱ) 会計制度政策策定者と会計士との間に発生しうる不信

会計実践にたずさわる会計士達もまた、会計制度の規制者・策定者の行動に関して、上の(Ⅰ)で述べたのと同じ理由にもとづいて、彼等規制者グループは必要以上に複雑で多量な会計基準の設定を行い、それにより会計士の活動における弾力性を抑えて統一化を押し進めるのではないか、という不信を持つであろう。反面、会計制度の策定者達は、会計士に関して、彼等は過度の会計選択の自由の中で、企業ごとに自己の都合に適した好き勝手な会計測定・報告方法の選択を自由に行っており、その結果、異なる企業の間における会計情報の比較可能性が失われているであろう、という強い不信・不満を持っている。

(Ⅲ) 会計士グループと投資家グループとの間に発生しうる不信

一般投資家グループが会計士行動に関して抱きうる最大の不信は、会計操作(accounting manipulation)への疑惑であろう。現行会計制度の下で認められている幅広い会計方法選択の可能性を利用して、会計士は、経営者サイドからの会計操作への圧力に屈するという形で、あるいは稀には自分自身の利益(ないし地位の確保)のために、会計操作をかなり行っているのではなかろうか。そして、その結果、経営成績または財政状態において実際に発生したかも知れない微細だが重要な変動が、おおいかくされる危険が存在しているのではないか。公表会計情報をも1つの手掛りとして投資意思決定や投資業績判定を行っている投資家グループは、これらの疑惑ないし不信をけって拭い去ることはできないであろう。

反面、当企業内の会計士、および監査業務等をつうじて当企業と結びついている公認会計士は、投資家グループがたとえば事後的に株価下落損失をこうむりそしてその1つの原因が当企業の公表会計情報の作成方法ないしその報告方法が不適切であったと彼等が考えるならば、彼等はいかかると会計処理・報告を行った、又はそれを容認した会計士達にたいして訴訟を起すかも知れない。あるい

は、会計士グループは投資家グループに関してかかる訴訟への不信を抱いていると云えよう。

(IV) 投資家グループと経営者との間に発生しうる不信

古典的な会計モデルによると、経営者は投資家グループに対して「会計責任」を負っており、それを解除するために、経営者は投資家の意思決定にできるだけ役立つ情報を提供すべきである、といったことが主張されて来た。しかし、このような「一方向的 (uni-directional)」な奉仕機能としてのみ会計機能をとらえることは、明らかに現実的ではない。⁽²⁷⁾ 投資家はある程度まで企業の現定に関して「知る権利」を持っているが、他方、経営者もある範囲までの「秘匿の権利」を有する、と考えられる。これら双方向的な利害の相互調整の上に、現実の財務会計システムは形成されている、と考えられる。

これら2つのグループの利害と要求が相互調整されるべきだということは、各グループは相手の利益の増進を究極の目的として行動している訳ではなく、むしろ自己の利益 (self-interest) の最大化を意図しているであろう。したがって、必要な場合には、各グループは相手の立場と利益を (ある程度) 犠牲に供してでも自己利益の追求をはかって来るのではないか、という「不信」が相手の行動にかんして発生するのは、当然のことであろう。

具体的に考えると、投資家グループは、自己の投資資金の有利な運用を期待する経営者——つまり「代理人」 (agent)——にかんして、彼等が自己の企業情報についての比較優位性を利用して、何らかの欺偽行為をつうじて企業資本の (部分的な) 私物化をはかったり、不必要な財・サービスの企業内利用——役得 (perquisites)——をはかったり、十分な質と量の労働提供を行わなかった——ずるけ (shirking) た——り、あるいは投資プロジェクトの採択において自

(27) Y. Ijiri, "On the Accountability-based Conceptual Framework of Accounting," *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 2, 1982.

己資本又は企業価値の最大化をもたらすものを選ばずに、むしろ自己利益の最大化に通じるものを選んだりするのではないか。一口で云うと、かかる「道德危険 (moral hazards)」にふけるのではないか。このような「不信」を投資家は、代理人経営者に対して抱くであろうと、エイジェンシー理論 (agency theory) ではモデル化されている。⁽²⁸⁾

さらに、経営者が会計士をつうじて行わせるところの会計操作も、それをつうじて投資家行動を経営者自身の利益の最大化をもたらすであろう方向に誘導しようとするのではないか、といった不信を、投資家グループ側に発生せしめるであろう。

次に、逆の方向、すなわち経営者が投資家グループに関して抱くであろう不信にも、また種々のものが考えられよう。いうまでもなく、投資家グループは特定の経営者に対して別に人格的に結びついている訳ではないのであるから、もしも会計情報等によって示される当企業の未来の収益性が投資家の事前の予想を大幅に下まわるものであるならば、投資家はそのシグナルに対して何らかのネガティブな反応——例えばその企業の株式の大量の売却あるいは当該経営者の解雇など——を起すものと予想されよう。つまり、かかるネガティブな行動を経営成績不良時には起すのではないか、という強い不信を経営者は抱く、と考えられる。さらにまた、固定的な安定株主でなく浮動的な株主グループは、例えば短期的、一時的な分配可能利益の上昇にさいしてもそれに見合った利益分配を強く要求するであろう。また、かかる投資家グループは、例えば未実現の評価益 (商品評価益のごときもの) であっても、もしもそれが企業利益の一部として開示されるならば、その分配を要求して来るのではなからうか。かかる評価益が、価格下落が後に発生することにより、次期に入って取り消さ

(28) M. C. Jensen and W. H. Meckling, "Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, 1976.

れるならば、このような分配は企業資本の部分的流出——ないし「企業資源の収奪」——をあらわす、と云わなければならない。

以上を要するに、経営者グループは、投資家グループの行動をめぐって、

(i)彼等は当企業の長期的な将来ということは考えずに利己的立場から「企業資源の収奪」をはかるのではないかという不信、そして(ii)当企業の今期の実現した経営成績が投資家の事前の期待を裏切るものであった場合には、当該株式の大量の売却や経営者の解雇といった激しい手段を——やはり投資家自身の自己利益の最大化という立場から——実施するのではないかという不信、を最小限として抱いている、と云えよう。

(V) 経営者と会計士グループとの間に発生しうる不信

会計士グループは、経営者の考え方と行動について、彼等は財務会計システムというものを利害中立的で社会的に公正な企業財産と企業利益の測定・報告システムと考えるよりは、むしろ、そのシステムを経営者自身の展開する経営政策ないし経営戦略の一環と考えているのではないかという不信、そして、会計士というものを可成りの程度まで自己の使用人のごとく考えるという感覚を持っているのではないかという不信、を抱いているであろう。これら2つの不信が結合すると、会計士に対して様々な圧力を経営者は加えることにより経営者は経営目的、いな最終的には自分の効用極大化目的にとって最適となるように会計処理とその報告の仕方について操作を加えようとするのではないか。このような、「経営者は会計士に対しては会計操作への圧力を加えようとするのではないか」という不信を、会計士グループは抱くと仮定してよいであろう。

反面、経営者は会計士グループの思考と行動にかんして、会計士はおおむね形式ばって非弾力的であり、現在承認されている会計処理の原則や方法に含まれている欠陥や限界に対して一般に無感覚であり、それら原則や方法の正当性を盲目的に信じる傾向を持つのではないか。こういった、「会計士は形式ばって非弾力的であり、現行の会計基準に対して深い批判的な感覚を欠い

ているのではないか」という不信を、経営者は抱いている、と考えられる。

(VI) 会計制度政策策定者と一般投資家との間に発生しうる不信

投資家グループは、自己の投資意思決定にとって役に立つ企業情報が会計チャンネルを通じて作成され伝達されることを要求するが、しかし会計制度の策定者（規制者）達は自己の政策形成活動が社会の批判をうけないようにするためには、たんに投資家グループだけの立場と利益を考えて会計制度を樹立・変更する訳には行かない。その他の利害関係者達（ex.労働組合、国家、地域住民、経営者等）の情報利用目的と彼等各々の経済的社会的利害をも同時に考慮しつつ、財務会計システムをめぐる制度規制は実施されるであろう。そして、おそらく、投資家グループの眼から見れば、このような八方美人的、総花的な規制者の行動と制度形成は、かなり不十分で、さらには（投資家の利己的立場から見ると）不公正とさえ映るかも知れない。このように考えると、1つの仮説として、「会計制度の策定者達は不公正な会計基準と不十分な開示制度の設定をおこなっているのではないか」という不信を、一般に投資家グループは抱く傾向がある、と思われる。

他方において、会計制度の規制者達は、投資家達がいかなる目的のために会計情報を利用しているか、又利用すべきか、について十分に明確な観念を持ちえてはいないのではないかと考えられる。これは、「情報利用目的の多様性」ということであって、例えば、短期的な価格利得の追求という目的をもつ投資家にとっては（1株あたり）自己資本価値（現在価値）の推定に役立つような会計情報が最もレバントであると思われるが、当会社に長期的にコミットして株式の値上り利得の追求はほとんど意図していないような長期投資家にとっては、むしろ、経営者業績をできるだけ比較可能な形で測定しうるような会計システムが最も望ましいであろう。このように、株主グループの範囲内においてすら情報利用目的は多様である。債権者もこの「投資家グループ」の中に入れるならば、それらを含めた情報利用目的はさらに多様性を増すであ

ろう。このような状況を反映して、会計制度の制定者達は、諸投資家グループが持っているであろう会計情報利用目的はあまりにも多様であって、会計基準の形成のための出発点となりうる程の具体性と明確性をもって少数の目的へと集約することはできないのではないか、という不信、いわば「彼等の情報利用目的は全体として何なのかが分らない」という不信、を抱いているのではなからうか。このような、会計情報の利用目的が不明確で割り切れないという不信と不確実性があるからこそ、例えばアメリカ合衆国において次々と発表される、様々の諸個別問題に関する会計諸基準が、あのように特殊目的志向 (ad hoc) で統一性を欠いているように思われるのではなからうか。

以上、6つの局面に分けて考察したように、人間関係の場として把握されたものとしての企業会計情報システム (第7表) は、彼等諸グループ相互間において発生する様々な「不信」のシステムとしてとらえることが可能である。勿論、これらの様々な不信を総体としてとり入れた会計システム論はまだ存在していない。けれども、近年抬頭して来た企業理論としてエイジェンシー理論⁽²⁹⁾ というものが形成されつつあり、これは我々の第7表のフレームワークの中で云うと「経営者」と「投資家」との間に発生しうる道徳危険と、そしてそれに起因する不信の発生ならびにその不信の克服ということを中心テーマとして取扱っている。そして、このエイジェンシー理論に立脚して、投資家が経営者に対して抱くべき不信を情報提供をつうじて解消するための1つの社会的装置として企業会計システムをとらえる新しい会計理論もようやく展開されようとしているのである。⁽³⁰⁾

(29) エイジェンシー理論に関する最も重要な文献は次のものであろう。M. C. Jensen and W. H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3 (1976) .

(30) 中野勲著、『会計測定論——不信解消会計の構築——』、同文館、1987。なお、立場は異なるが、下記の書物も、エイジェンシー理論と会計をめぐる諸問題を論じたものとして有益である。岡部孝好著、『会計情報システム選択論』、中央経済社、1985。

この「不信解消会計理論」の全体のアウトラインは別書（脚注（30））にゆずらねばならない。ここでは、経営者に対して投資家（出資者グループ）が抱くべき、投下資本剥奪への不信を解消することが、何故、企業会計目的として設定されることを要請するほどに重要であるか、この点だけを簡単に示そう。その理由は少なくとも2つあると云える。

(i) 経営活動は一種の n 人協力ゲームである。そこでは、経営の各成員の相互協力によってパイ（すなわち、アウトプット・バリュー）の大きさを拡大することは、彼等すべての成員にとって利益となる可能性がある。逆に云うと、不信の発生によってその協力関係がいく分かでも破壊されることは、それだけパイを小さくすることにより、経営の全構成員に対して不利益をもたらすであろう。そこで、もしも会計情報の提供によって不信の解消が達成されうるならば、その限りにおいて、アウトプット・バリューの引上げが達成され、各成員へその増分が配分されれば、全員の利益となる。この意味で、「不信解消」ということを財務会計システムの目的として設定することは、有意義なことであると考えられる。

(ii) (ある程度の) 不信の減少と協力の上昇がのぞましい第2の理由は、意思決定プロセスの一般的なある特性にもとづいている。例えば、信頼できない人々の言葉は、他者の意思決定の中には原則として取り入れられないであろう。したがって、会計情報が意思決定に対して有用性を持つための前提条件は、財務報告の作成者としての経営者が、投資家から、何らかの方法により、十分な度合の信頼性を獲得しそして保持しつづけることができることである。

このように、信頼できない人々は決して他者に影響を与えることができず、それ故に、自己の私益追求においても大きな成功を達成できないのである。したがって、自己利益の最大化のためには、ある最適な度合の不信解消が要求されることが分るのである。

ただし、ここにおいて、1つの微妙な問題が横たわっていることは、認めら

れなければならない。つまり、例えば、ある過大な情報提供をおこなうと、不信は大いに解消し、経営者に対する信頼性は高まるであろう。しかし、このように過剰な情報を与えると、それは他者（ex.,投資家グループ）により利己的に、例えば企業資本をさまざまな方法で収奪する目的のために、利用され、その結果、情報提供者である経営者の効用を減少させることにもなりかねない。

したがって、我々が構想する「不信解消会計」は、不信を最大限度まで解消することを目的とする会計ではなく、例えば経営者の期待効用の最大化をもたらす程度という意味の「最適な」度合まで不信を解消することを目的とする会計である。ここで何故我々が「経営者の期待効用の極大化」を最適性の基準として用いるかと云うと、その是非はともかく、現実問題として、会計実践は accountant としての経営者により主導された形で、したがって経営者の期待効用を極大化する形で、おこなわれざるを得ない、という仮定——これ自体が検証されるべき命題ではあるが——に我々は立脚しているからである。つまり、企業会計実践の現実的目標は「経営者の期待効用の極大化」以外にはありえない、と我々は考えるのである。

このような目標をもつ「不信解消会計」の具体的な内容は、本章で示すことはできない。

第5節 結論

本章の目的は、いわゆる「記号論」的な立場から財務会計システムを考察する場合、どのような含意が導き出されるかを検討することである。認識論として見た場合、会計の認識・測定対象である「現実」そのものには、自然な分節、自然な切れ目というものは存在しないのであって、したがって、企業会計は決して経営活動という現実について「真実を探究するプロセス」ではなく、むしろ、「人為的な記号の定義と数量化のプロセス」として理解されなければならない。このような、記号を用いていかに現実を切り分けるかに関して根源的に

恣意性があることから、社会の場における人間関係としてとらえた財務会計システムには、「不信」というものが避けがたく立ちこめることになる。

(i) 経営者の才能と努力の記号としての経営行動が、ある特定（方向）の会計の情報結果を生み出すことを意図して、わざと恣意的に行われているのではないか。これは、「記号としての経営行動」から発する不信である。

(ii) 記号としての会計情報の制定・定義をめぐって、本質的にはどのようにならでも定義するという自由さから、会計制度の規制者の場においてもまた、不適切あるいは過剰な会計記号生産が規定されるのではないかという不信が生ずる。これは、「記号の規制者としての会計制度政策策定グループの行動」から生ずる不信である。

(iii) 会計制度の下で会計実践にたずさわる会計士にとって、さまざまな選択可能な会計測定方法および報告方法の可能性が与えられているので、企業間において統一性ないし比較可能性を欠くような、恣意的な会計実践が、とりわけ経営者の・会計操作への・圧力のもとで、行われているのではないか、という不信が発生する。これは、会計規制の下でなお残された恣意的な会計情報生産への不信、ないし「記号の実践的な生産者としての会計士行動」から生ずる不信である。

(iv) 投資家が企業に貨幣を投資する場合、かかる「貨幣投資」は、場合によってはその手放された貨幣出資額が失われて将来自分に戻って来ないかも知れないという不信をあらわす。つまり、貨幣投資は、かかる貨幣喪失不信を表わす記号となっているのである。我々の解釈によれば、投資行動とは、記号論的に見ると、このような貨幣喪失不信を表わす記号の生産行動に他ならない。これは、「損失不信記号の生産としての投資行動」という。投資行動そのものがかかる不信の発生源となつているのである。この点に、社会システムとしての財務会計システムの中の、非常に深い処で、不信（ならびに情報提供機構としての企業会計システムの設置）と、情報提供をつうじてのその解消ということが解決を要する1つの根本的な課題となつていることが分るのである。

第2部 会計情報システムと経済社会

第2章 関係の中における人間行動と 会計情報システム

岡 部 孝 好

第1節 分析単位としての関係

(1) 人間行動と関係

会計の研究において長らく採用されてきたアプローチは、経営者、株主、債権者、従業員などの個々の情報利用者（およびそのグループ）に焦点を合わせ、そうした人々の「人間行動」(human behaviour) との関連において会計情報を分析するというものであった。たしかに、情報の担い手が人であり、情報を作り、それを利用するのが人である以上、会計情報にかぎらず広く情報は、人間行動に密接に結びついているといえるし、またそうであるがゆえに、人間行動から切り離してはその意味すら見出しえないことも事実である。この点で、人・行動・情報の三者を関連づけ、人間の行動を中軸に据えて会計情報を分析しようとする立場は、少なくとも出発点としては、妥当なものといわなければならない。

しかし、こうして人間行動に着目するということは、個々の意思決定に直接に目を向けることにはただちにつながらない。経営者の意思決定、投資者の意思決定等々もたしかに重要であるが、そうした個々の意思決定は、真空の中で行われるのではなく、他の人々との「関係」(relationship) にもとづいて、特定のコンテキストの中で行われているものである。会計情報が利用されるのはそうしたコンテキストにおいてであるから、人と人との関係を抜きにしてしまったのでは、その役割の重要な部分が見過ごされることになる。例えば、会計情報を「報告する」とか「開示する」とかいった点についても、それらは所有者や債権者との間の取引関係から派生したものにすぎず、その背後には財

産の委託とか資金の貸借といった抜き差しならぬ実質問題が横たわっている。経済利害に絡む人と人との関係がまずあって、それに随伴して会計情報のヤトリという社会的現象が生まれてくるのである。会計情報の開示に秘匿、歪曲、濾過といった特有の問題がつきまとうのも、監査という大掛かりなシステムが付随するのも、人と人との関係の中で会計情報が利用されるからにはかならない。人々が、また企業がどう行動するか、そしてその際に会計情報がどう使われるかをヨリ深く理解するには、個々の行動そのものにより、人々がおかれている関係の方に目を向けなければならない。会計研究における分析の基本単位をなすのは個人や組織そのものではなく、それらをつなぐ関係なのである。

(2) 市場と組織における関係

このようにして、人と人との関係を分析の基本単位にしてみると、「取引」(transaction) とか「契約」(contract) という概念に重要な意味があるらしいということにすぐ気がつく。取引や契約はたった1人しかいない世界——単一主体情況 (single-person setting)——では成り立たない。2人以上の人々がいる世界——複数主体情況 (multi-person setting)——において、それぞれが利己的動機にもとづいて自発的に合意し、交換をすすめることによって取引が成立する。この意味で、取引は最も基本的な意味での関係の表現であるといえるし、またそれを少し法律的にいい換えて、契約という用語でその関係を表わすこともできよう。複数の独立主体が取引や契約という形で関係を形成し、この関係の形成から現実の経済現象が実現されてくることになる。

このような考え方によれば、組織と市場の相違は単なる関係の在り方の違いにすぎず、基本原理の違いによるものとはいえない。人と人との関係が集積されて組織 (organization) が生まれるが、その関係を創り出しているのは組織内における自発的な取引や契約である。市場 (market) においてもまた、交換を通じて人と人との間に経済的關係が創出されていて、取引や契約によって分

業と協働が行われている。いずれにおいても、取引や契約によって人と人とが結合され、この結果として経済活動が生みだされているのであり、この点にかぎれば基本的な違いはないといえる。組織というのはそうした関係の在り方の1つのモードであり、市場はもう1つの関係の在り方であるにすぎない。

このように、組織と市場は同一の要因を共有するから、それらは相互に代替可能である。組織内で製造している部品を外部調達に切り換えることもできるし、外部から調達していた部品を内製することもできる。組織が市場に取って代わることも可能であるし、反対に市場が組織に置き換えられることもあるのである。「メイク・オア・バイ」(make-or-buy)というものは、これら2つの代替可能性の中からいずれかを選択する意思決定を意味し、この決定によってある製品の生産に組織というモードが利用されるか、それとも市場というモードが利用されるかが決められる。

(3) 関係の理論の発展

このように、関係を基本的な分析単位に据え、組織と市場を代替的なものとみる見方は決して新しいものではない。契約や取引を分析単位にする考え方も、組織が市場に、あるいは市場が組織に代わりうるという考え方もかなり古くから存在し、今日にいたるまでたゆまずに発展してきている。今後の研究を正しいパースペクティブにおくために、理論的発展の跡を少し振り返っておこう。

あまり広くは知られていないが、経済分析において取引の重要性を早くから指摘していたのは、制度学派のコモンズ (Commons, 1934, pp. 4-8.)である。コモンズは、人と人が市場で行う交換関係に注目し、これに伴って生ずる取引こそが分析の基本単位だという考え方を最初に呈示した人として知られている。彼は、市場取引のみならず組織にも触れ、組織は規模の経済 (economy of scale) , 範囲の経済 (economy of scope) といった技術的な特質にも適応するが、それだけでなく、実際に、あるいは潜在的にコンフリクトをもつ人々の間の関係を

調和させ、関係の持続を促す目的をもつという点にも十二分に注意していた (Commons, 1934, p. 6.)。彼は、人々の関係の在り方という視点から市場と組織を代替的に捉えていたし、またそうであるから、経済活動の最小の単位である取引にまず目を向けたのである。

人と人との間に関係を創り出す1つのインターフェースが交換であり、その場を提供するのが市場である。市場は人と人をつなぎ、価格をシグナルにして人々の行動を調整する。当時支配的であったこの考え方に対して、コース (Coase, 1937 ; 1984) それと同じ機能を遂行するのに、ある条件のもとではしばしば組織が市場に取って代わると主張した。コースによれば、組織と市場は経済組織として相互に代替的なものであり、組織の境界は技術的に決定されるのではない。取引が組織内で階層的に行われるか、それとも自律的な組織間で市場取引を通じて行われるかは1つの決定変数であり、いずれのモードによるかは取引費用 (transaction costs) に依存するという命題を呈示したのである。

このコースの命題をさらに発展させたのはウィリアムソン (Williamson) である。ウィリアムソンは、制度学派の伝統にしたがい取引費用に注目する一方、近代管理論などの成果も積極的に導入して、「取引費用の経済学」を確立しようとする。彼は次のように説明する。

「その用語が示唆しているように、取引費用の経済学は経済組織の研究にマイクロ分析のアプローチを採用する。取引と努力の組織化に伴う節約が焦点である。技術的に分離可能なインターフェースの間を財やサービスが移転するときに取引が生ずる。ある活動段階が終わり、次の活動段階が始まる。よく作動する機械がそうであるように、よく作動するインターフェースでは、これらの移転は円滑に行われる。機械的システムでは歯車は噛んでいるか、部品は給油されているか、不必要な空転などエネルギーのロスはないかといった摩擦を探求する。経済で摩擦に相応するものは取引費用である。交換する

当事者は調和的にやっているか、しばしば誤解やコンフリクトが生じて、遅延、中断などの反機能が起きてないかが問題である。」(Williamson, 1985, pp. 1 - 2.)

このウィリアムソンの取引費用モデルによれば、顧客や供給者との取引費用が企業内ルールによる生産と管理の費用を超えるときに、その取引は組織内部に取り込まれ、多部門形態——事業部制など——が採用されたり、垂直的な統合——合併など——が行われたりする。ここでも、分析の基本単位となっているのは市場と組織内部で行われる取引であり、取引に伴う関係が市場と組織を分析する基礎を提供する。その際に想定される人間は、合理性に限界——いわゆる「限定された合理性 (bounded rationality)」——があるだけではなく、機会主義的行動 (opportunism) に駆られやすいと考えられており、この関連において人と人との間を流れる情報の役割にも光が当てられる。問題の核心は取引費用に違いをもたらす要因であるが、情報の不完全性も取引費用に影響する最も重要な要因の1つであるから、その解明を急がなければ組織の境界は明確にはならないというのである。

1960年代に発達した財産権 (property rights) の経済理論は「所有の問題」 (ownership matter) を強調し、交換そのものよりも、交換される財・サービスの方に注目する。ここに財産権というのは、大まかにいえば、(1)財産を排他的に使用する権利、(2)財産からの収穫を処分する排他的な権利、(3)財産の形式と実質を変更する権利からなっており (Furubotn and Pejovich, 1974, p. 4.)、最後の(3)には、契約を結んで所有権を移転すること、つまり市場取引が含まれる。しかし、この財産権の内容を規定する排除可能性も移転可能性も、実際にはその技術的保証はかなり不完全であり、多くの場合それは「程度の問題」にとどまる (Cheung, 1980, p. 34.)。この財産権の定義の不完全性のために、多くの取引で取引費用が増加するだけでなく、種々の取引障害が発生し、場合によっては「市場の失敗」など重大な結果も引き起こされかねない。売手と買

手が行った取引が、その交換にかかわっていない第三者にもコストやベニフィットをもたらすという、いわゆる外部性 (externalities) の問題もその例の1つである。

これら3つの財産権の構成要素は普通は一体化されて取引されるが、その一部分だけが切り離され、市場で交換される場合も少なくない。リース契約では所有権を留保して使用の権利だけを取引の対象にするし、出資契約では、最終的請求権を残してより包括的な形で財産の利用権が経営者に委ねられる。こうして資源の所有とその利用とを分離する——広い意味で「所有と経営の分離」を行う——と、契約形態はきわめて複雑になるが、しばしば資源の利用効率が高まり、分業の利益が実現される。このため、あえて部分的な財産権の移転を図るために権利の内容を定義しなおし、これによってやや特殊な取引——ウィリアムソンの非標準的取引 (non-standard transaction)——がすすめられることが多い。しかし、このような複雑な内容の取引を工夫すると契約の締結とその履行はいっそう困難になって、取引費用も増加する。かくて、財産権を再定義する問題はこの意味で取引費用と密接な関連をもち、両者は切り離しがたく結びつく。チュンも次のようにいう。

「かくて、この用語〔財産権〕は契約を締結して履行する費用（市場取引のための情報を探索する費用を含む）だけでなく、排他的権利を跡づけ、制御する費用（法令の施行のような制度的な装置の費用を含む）を包含する。この広い定義は本質的である。というのは、交換される資源に対する権利を定義する費用と交換の費用とを分離することは困難（われわれが知るかぎりでは不可能）だからである。」（Cheung, 1980, p. 36.〔 〕内は原著, []内は挿入）

1970年代になるとエージェンシー理論 (agency theory) が発達してくるが、それは基本的な点において取引費用の理論や財産権の理論と考えを共有する。この理論においても、問題の焦点は当事者の合意にもとづく自発的な交換のプ

ロセスであり、それが組織内のものか組織間のものかは問うところではない。交換を含め、広く人と人とのつながりが分析単位をなしており、それをエージェント (agent) とプリンシパル (principal) の間のエージェンシー関係 (agency relationship) として一般化する点に特徴があるにすぎない。この場合も問題の核心は人と人との関係であり、経済的側面に限定すれば取引ということになる。アローは、この点を次のように説明している。

「エージェンシー関係はどこにでもある、経済生活の1事実である。この概念が通常の議論でこれまで伝統的に理解されてきたようなある限定された意味においてさえ、プリンシパル・エージェント関係はかなりの拡がりや経済的重要性をもつ現象である。しかし、類似の相互作用は経済では実質的に普遍的であり、ほとんどすべての取引の重要な構成要素を代表するという点を経済理論は最近になって認識しはじめたのである。」

(Arrow, 1985, p. 37.)

ジェンセンの分類によれば、エージェンシー文献には大きく分けて、2つの流派がある (Jensen, 1983, pp. 334-35.)。1つは「実証的エージェンシー理論」(positive theory of agency) と呼ばれるもので、それは次のように説明されている。

「実証的なエージェンシーの文献は契約の環境についての追加的側面とモニタリングやボンデングの技術が及ぼす契約の形態への影響と、存続する組織への影響をモデル化することに一般に注意を集中してきた。契約上の環境において、さまざまなモニタリングとボンデングを行う実務のコストと相互作用して、契約形態を決定する要因があるが、その例としては、資本集中、資産の特殊化の程度、情報コスト、資本市場、および内・外労働市場がある。」 (Jensen, 1983, pp. 334-35.)

この学派は当事者が自発的に行う契約に焦点を合わせるが、それらは結局のところ取引主体の創意工夫によって合理的に締結されているのであり、したがっ

て現実に存在するものは自然の選択過程を通じて効率的なシステムになっている可能性が高いと考える。これに対して、第2のエージェント文献は「プリンシパル・エージェント学派」ないし「機構デザイン学派」(mechanism design approach)といわれるが、それは数学的モデルによって事前的にインセンティブ機構をデザインするという規範的な問題を取り扱う点に特徴をもっている(Jensen, 1983, pp. 334-36.)。その際に生ずる主要問題の1つは私的情報(private information)の保有であり、それが完全に開示されないがゆえに、インセンティブに対して重大で、複雑な影響が現れると主張される。

たしかに「あるべき」関係を規範的に導くことと、現実の経済生活で観察される現象を整合的に説明するということとの間には大きな隔たりがある。しかし、ここで大切な点はそうした強調点の違いよりも、両者に共通する基本的考え方である。規範的に扱うか記述的に扱うかという違いはあるものの、いずれもが分析の狙いに行っているのは人々が取り結ぶ関係の在り方であり、保有情報の格差もそれに影響を及ぼすがゆえに重大な関心事とみなされている。個人がどう行動するか、個人がどのように情報を利用するかといった個人レベルのことは、それ自体が問題ではないのである。

このようにみれば、人と人との関係を分析の基本単位にするということが単なる視点の移動だけではないことは明らかである。従来の「意思決定の科学」の延長線上においては、関心の焦点は個々の個人行動にすぎず、組織や市場もそうした個人行動の環境の1つでしかない。ところが、人と人との結びつきそのものへ直接に目を向けると、与えられた枠組みの中における人間行動よりも、人々が創り上げた社会的仕組みの方へ関心が移動し、そうした仕組みを解明することに狙いが定められる⁽¹⁾。人々の行動を律する組織や市場もそれら

(1) 組織の研究は「意思決定の科学」から「契約の科学」(science of contract)へ向かう(Buchanan, 1975, p. 229.)という指摘がなされたことがあるが、会計情報の分析においても、個人的パースペクティブから人と人との関係——契約——のパースペ

の中で機能する情報システムも、もはや環境的与件ではなく、それ自体が検討を要する分析対象としてわれわれの目の前に浮かび上がってくるのである。

会計研究の主要課題が、市場や組織の中で現実に機能している会計情報システムを解明することにあるとすれば、何よりもまず、人々の間に関係を形成し維持するための制度的仕組みに焦点を合わせ、それがどのように成り立っているかを深く理解することが必要である。意識的にせよ無意識的にせよ、人為的に形成される社会的機構そのものがまず問題なのであり、その理解にもとづいて現実の会計情報システムがいかなる役割を果たしているかを究明していかなければならない。そのためには、分析の基本単位をなす取引や契約を取り上げ、契約の工夫——取引のデザイン——を通じて、あるいは組織の設計——組織のデザイン——を通じて会計情報システムが制度的仕組みの中にどのように組み込まれているかを明らかにすることが必要である。

このような考えから、次節では、主としてエージェント理論によりながら、取引のプロセスを検討する。そして、会計情報システムが取引の前提になり、関係を形成する役割——関係形成機能——を果たしていることを明らかにすることにしよう。

第2節 契約の履行とその不完全性

(1) 取引の双務性

明示的契約であれ、黙示的契約であれ、契約は双務的であり、一方の義務の遂行には他方の義務の遂行が伴う。単純なエージェント関係にあっても、エージェントはサービスを提供することによって契約を履行し、プリンシパルは報酬を支払うことによって契約を履行すると考えられる。しかし、その際、それぞれの履行は独立的に行われるわけではない。エージェントは将来受け取る報

クティブへとウェイトが移動しつつあるから、この方向づけは会計研究にも妥当するといえよう。

酬を考慮して代替的可能性の中から行動を選択するし、またプリンシパルも、エージェントの努力の投下を予想したうえで報酬を決定する。契約の履行に際しては、それぞれが相手側の履行の可能性を考慮し、それから自分の行動を決めるのである。したがって、エージェンシー関係を形成する場合には、相手側の行動がどうなるかを事前に見定めることがきわめて重要な意味をもつが、それにはつねに不確実性の問題がつきまとう。会計情報システムはこの意味での不確実性の評価に密接なかわりをもつので、プリンシパルの側とエージェントの側とに分けてもう少し詳しくこの履行のプロセスを考えてみよう。

(2) 報酬支払いの不確実性

プリンシパルとエージェントの契約は、エージェントのサービスの見返りとして将来プリンシパルが報酬を支払うという形で成立する。エージェントの行動の動機はこの報酬の供与から生み出されるのであるから、対価として何をどう支払い、エージェントにどのように報いるかをプリンシパルはまず最初に決めておかなければならない。しかし、この指定にはいくつかの困難がある。

エージェンシー関係の文献によれば、エージェントに供与される報酬は、普通は金銭的なものと想定され、報酬関数 (fee function) ないし報酬表 (fee schedule)——例えば給与表——の形でプリンシパルによって呈示される。しかし、エージェントが生み出した成果がどれだけであるかがプリンシパルに不明では支払いが指定通りであるかどうかを検証できず、履行の段階でコンフリクトが生ずるおそれがある。特にリスクを分担するような形の契約では、エージェントの行動はともかくとして、少なくとも成果について信頼できる情報が必要ならず、この情報なしに供与すべき報酬を確定することはできない。報酬関数を決定するには、その前に、エージェントの行動が生み出す成果をプリンシパルがどう観察し、その情報をどう使用するかをプリンシパルが決めておく必要があるのである。この点に関して、アローは次のようにいっている。

「少なくとも最も単純なケースでは、プリンシパルはペイオフのルールを規定するという追加的役割をもっている。つまり、エージェントが行動を選択する前に、その行動の成果についてのプリンシパルの観察の関数として、エージェントに支払われるべき報酬を特定するルールをプリンシパルが決定するのである。」(Arrow, 1985, p. 37.)

このようにして、契約を履行するのに情報が不可欠であるとすれば、直接に観察する場合はともかくとして、普通は、その情報を入手する手段——情報システム——を用意しておかなければならない。事後的にパフォーマンスを測定する会計情報システムなどを設けて、成果がどうなったかを確認できるようにしておくことが不可欠である。例えば、株主と経営者とのエージェンシー関係においては会社の分配可能利益を測定するシステムが、また経営者と事業部長のエージェンシー関係では業績測定システムなどが一般によく利用されるが、これらもそうした成果を確認するためのシステムとみることができよう。

このようなパフォーマンスの測定はいたるところで、いろいろな形で行われているし、またその仕組みも手の込んだものが多い。それぞれの環境において、エージェントに対する報酬の支払いが円滑に行われるよう、細心の注意が払われているのが普通である。しかし、いかに多くの費用をかけてシステムを設計しても、いかに注意深く運用しても、こうした情報システムは多かれ少なかれ不完全で、しばしばそれを受け取るエージェントに不安の要素を残す。情報システムが不完全性であればそれだけプリンシパル側の履行が不確実になるから、このためにどうしても当事者の間に緊張が生まれ、これがエージェントの行動にもよくない影響を及ぼす可能性があるのである。この情報システムについての不確実性が第1の問題点である。

プリンシパルの履行にかかわる第2の問題は報酬関数それ自体に関する。既に述べたように、エージェンシーの文献で想定されている報酬は普通は金銭的報酬だけであるが、実際にはそれだけに限られるわけではない。それは権威、

名声 (reputation) , あるいは褒めことばさえも含む広い概念で, エージェントに満足をもたらすものすべてが含意されている。エージェントの効用を高めるかぎりでは, 職務上えられる非金銭的ベニフィット——職務上の消費 (on-the-job-consumption) など——でさえもエージェントにとっては報いの一部であり, エージェントを動機づける働きをする。しかし, このような広い意味での報酬は社会的関係の中で生まれるものであり, しかも, 「対価」の細目もその「支払期日」もほとんどの場合特定されていない。現実が存在していて, エージェントによって漠然と期待されてはいても, その内容はいたって不明確で, はっきりとモデル化できるものではない。したがって, 報酬の支払いに関しては, 成果の測定についてだけでなく, この意味でも大きな不確実性があるといえるであろう。アローはこの点にエージェンシー・モデルの限界があると, 次のように指摘している。

「現在のモデルの第3の限界は, 使用されている賞罰のシステムが限定されていることである。最近の文献は罷免の可能性を考慮することによってこの限界を越えはじめているが, それは実質的にはいつも貨幣の支払いというタームで記述されている。現実のある側面を捕捉するにはなおさらに拡張することが必要である。というのは, 貨幣的形態というよりも社会的形態をとる賞罰の全体系が存在するからである。専門家の責任は, 教育過程で内部化される倫理の体系によってかなりの程度まで間違いなく強制されているし, また公式の処罰によって, もっと広くいえば名声によって, ある程度まで強制されているのである。」 (Arrow, 1985, p. 50.)

この非金銭的な報酬は曖昧なだけに予測が困難で, エージェントにとっては将来に確実に受け取れるものとはいえない。とすれば, エージェントは意思決定にあたってこの不確実性を考慮に入れ, そのうえで自分に最適な行動を選択するであろう。プリンシパルが供与する報酬——プリンシパルの履行——が不確実であれば, エージェントはそれを見込んで, 自分の努力の投下量——エー

ジェントの履行——を調整するにちがいない。もしそうだとすれば、それはエージェントの行動にも跳ね返ることになってくる。

(3) エージェントの行動の不確実性

プリンシパルが行う報酬の支払いを契約の履行とすれば、エージェントの投下する努力も契約の履行だといえるが、環境状態に不確実性がある場合にはこの点についても問題が多い。雇用契約、出資契約、貸付契約などの長期契約では、ありうるすべての将来の環境状態を全部列挙したうえで、エージェントが果たすべき職務の細部を事前に特定しておくのは普通は困難である。せいぜい一般的事項を取り決めておいて、その時々状況に合わせて柔軟に問題の解決を図っていくほかはない。

契約の後に環境状態が変化するとすれば、エージェントは新しい環境状態に最もよく適応するよう意思決定を行わなければならない。しかし、エージェントが自分の利益に忠実に行動するかぎり、この意思決定がプリンシパルの利益を最大にするように行われるとは保証されていない。エージェントは許された行動基準にしたがって自己に最適な行動を選択するから、結果的にプリンシパルの利害に反する場合もでてくる。例えば、もし企業規模の拡大が経営者の社会的地位を引き上げるなら、それを望ましいと考える経営者は株主の利益に反してでも過大投資をするかもしれないし、債権者の利害に反してでもそのために追加借入れを行うかもしれない。そこで、こうした結果を防ぐために、プリンシパルは、しばしばインセンティブ・システムによって行動を誘導したり意思決定に枠をはめたりして、エージェントの行動を人為的にコントロールする。

しかし、エージェントの行動を誘導・制御するには、それについてプリンシパルが十分な情報を入手することが不可欠である。エージェントがどのように行動したか、どれだけの努力を傾注したかは情報システムがなければ掌握できないから、信頼できる情報システムを設置して、それによってエージェントの

行動をたえずモニターしていかなければならない。しかし、こうしたモニタリング (monitoring) のための情報システムもかなりの程度まで不完全で、いかに費用をかけても、プリンシパルはエージェントの行動を完全に跡づけることはできない。このため、エージェントのもつ情報とプリンシパルのもつ情報との間に格差が生じて、情報の分布が非対称的になってしまうのである。このような情報格差が生ずると、コントロール機構は十分に機能せず、資源利用にどうしてもロスが発生する。エージェントがプリンシパルの利益に反して行動しても、情報不足のためにそれを抑制できず、いわゆる道徳的危険とか道徳的陥穽 (moral hazard) といわれる現象が誘発される結果になりやすい。この可能性がプリンシパルによって予測されているとすれば、プリンシパルはそれに事前に対処するであろうし、またそうであれば、この問題は取引相手のプリンシパルがどう履行するかにも影響を与えることになる。

(4) 不確実性への2つの対応

契約の履行について実際にどれほどの不確実性が存在するかは情況特定のであり、それがほとんど問題にならない場合も少なくない。スーパーで買物をするような場合では、それを意識することすら稀である。しかし、出資とか貸付といったやや特殊な取引ではしばしばこの点が重要になって、何等かの方法でそれに対処する必要がでてくる。その方策としては、まず第1に、契約の在り方——取引デザイン——を工夫して、自らの努力で不確実性を軽減することが考えられるし、また第2に、取引価格の中にこの不確実性を織り込むとか、取引を拒絶するといった方法も残されている。これら2つは密接に関連していて、会計情報システムの評価にもつながるので、少しばかり整理しておくことにしよう。

どのような経済にも契約の履行を促したり、強制したりする社会的メカニズムが存在する。司法制度もその例であるが、契約の不履行を白眼視する社会的ムードもそうである。取引の履行に大きな不確実性があるとすれば、契約の当

事者は、こうした制度的条件を考慮したうえで、さらに取引が摩擦なしにすすむように、履行の環境を自分たちの手で整備しようとするにちがいない。例えば、報酬関数に曖昧さがある場合には、できるだけそれを取り除くとか、会計情報システムが不備であれば改善するといったことが考えられる。

このように、取引の当事者はそれぞれの環境条件の中で具体的に契約内容を工夫するが、その際、紛争解決の一般的ルールを事前に用意しておくことも大切であろう。何等かの一般的ルールがあれば、異常な事態にも対処することが可能で、環境状態の変化のために契約途上で予期せぬ事態に立ち至っても、問題の解決は比較的容易にできる。

いずれにしても、このように取引の当事者が契約内容をデザインするとすれば、心理的なものも含めると、かなりの費用が発生する。しかし、不確実性が軽減されれば、期待通りにことが運ぶ可能性が強くなって、取引関係は安定性を増すであろう。事前の予想通りに取引が履行されて、裏切られることが少なくなるし、またそうであれば不信の代わり信頼が醸成され、緊張も緩和されるにちがいない（中野，1987）。また、将来的結果についての予測も立てやすくなるであろう。これらのことは取引費用を引き下げることの意味するから、よい取引関係をデザインすることは、コストの節約という形で報いをもたらすことになる。かくて、取引の当事者は創造的能力を発揮して次々にヨリよい契約を考案しようとするし、またそうであるから取引技術にも革新が起きる。今日に至るまで会計情報システムにも技術的な発展がみられるが、それもこの理由によるところが大きいとみることができる。

しかし、いかに大きな努力を傾けてみたところで、不確実性の削減には限度があるとすれば、取引の履行が完全に保証されるようなことは実際にはないであろう。どのような契約も幾分かは不完全であり、どうしてもコントロールしえない不確実性が残ってしまう。非標準的な長期契約などの場合に特にこのことがいえ、その後の環境状態の変化のために、いずれかの側の履行に問題が生

じる余地がありうる。とすれば、次のステップとして、いろいろな工夫をしてもなお残るこの不確実性がどの程度かを見積り、それを取引価格に織り込むとか、取引先を選ぶとかいったプロセスが重要になる。これが履行にかかわる不確実性への第2の対応である。

エージェンシー関係の文献において想定されている価格は市場価格 (market price) というよりも交渉価格 (negotiated price) であり、市場で決められた価格を制約条件にして交渉によって決定される変数である⁽²⁾。この交渉価格を取り決めるにあたっては、事前に予想されうるかぎりは、将来の履行に関連する事項がすべて契約の当事者によって考慮されるであろう。したがって、不確実性の程度に違いがあれば、それは交渉を経由して取引条件、それも特に価格に反映されることにならざるをえない。例えば貸付契約の場合でいえば、借手の行動に問題が多いと予想されるなら、債権の評価額はその程度に応じて割り引かれることになるであろう。

この残存する不確実性の評価において、それがあまりに大きいということになれば取引そのものが成り立たない⁽³⁾。契約の締結においては、履行がどうな

(2) エージェンシー理論ではアームズ・レングス基準 (arms' length basis) が予定されていない点に注意されたい。エージェントに支払う「価格」は競争価格というよりも、競争価格を制約条件にする交渉価格である。アローも次のようにいっている。

「ここでそうしたように、報酬関数によって定義されたプリンシパル・エージェント関係は、経済理論で通常想定されている経済主体間におけるアームズ・レングスによる固定価格関係から大きく逸脱している。プリンシパルは、競争市場で定められる固定価格でエージェントのサービスを買うこともないし、エージェントから産出物を買うだけというでもない。……両主体とも自分の利己心にしがって行動し、市場の影響を受けるという点では基本原則は徹頭徹尾新古典的ではあるが、決定されるべき変数は価格ではなく、複雑な契約上の関係である。」(Arrow, 1985, p. 44.)

(3) 多数の取引相手の中から選択できる状況であれば、取引を行うにあたっては問題の少ない取引だけを選び、大きな費用をかけても履行されそうもない取引を避けることになるであろう。かくて、例えば、銀行は貸出先を、投資者は投資先を、雇用者は応募者を選んで、選ばれた取引相手だけと取引をすすめ、その他を除外してしまう。取引の相手を選抜するこのプロセスは一般にスクリーニング (screening) といわれている。

るかの予想が関係を成立させる鍵となるから、コントロールしてもなおも大きな不確実性が残る場合には、その取引相手との関係が拒絶されることになりやすい。同じことであるが、一定水準まで不確実性を引き下げるのにあまりに多くの費用が発生する場合にも、関係の形成は阻害される。そうした場合には、組織内での意思決定権限の委譲はすすまないし、また市場における取引も成立せず、市場は「失敗」してしまう。

この第2の意味での不確実性への対応が取引デザインと密接に関連している点には注意しなければならない。もともと不確実性が大きくとも、取引のデザインによってそれが除去されてしまうなら、取引条件を決定する段階で不確実性を考慮する理由は失われるであろう。除去されているのであれば、取引条件に織り込むべき不確実性はもはや残っていないといえる。しかし、取引をいかに細心にデザインしてみても、なおかなりの不確実性が残存するとすれば、この残存部分は交渉に際して改めて考慮されなければならない。不確実性にはコントロールできる部分とそうでない部分があるから、まず取引のデザインによってコントロールし、それでもなおコントロールしえないものが次に問題になるのである。⁽⁴⁾

(4) 初期のエージェンシーの文献、特に「機構デザイン学派」の文献によれば、エージェントの行動のため契約の履行でどのような問題が生ずるかは細大洩らさずプリンシパルに知られていると仮定される。例えば、所有と経営の分離がインセンティブを減殺することもプリンシパルに事前に予想されていて、将来の実行に関連する事項はすべて事前に契約に織り込みずみと考えられる。だから、何も彼も事前に予想されていて、実際の履行の段階で「驚き」が生ずるようなことはありえない。

しかし、最近の文献は、人間の合理性には限界があること——「限定された合理性」——、人間には心理的にも弱点があること——「機会主義的行動」——などを考慮して、最善の契約をデザインしてもなお「驚き」が生ずるおそれがあることを強調する。特に取引費用のアプローチによれば、契約の締結は単なる関係の始まりにすぎない。契約後において、期待と現実とズレが生ずる可能性が常にあり、このためにその後も関係を維持するという苦勞の多い過程が続くと考えられる。つまり、契約の締結そのものよりも、

会計情報システムを設置するかどうか、あるいはどのような会計情報システムを設けるかは一種の取引デザインであり、取引の当事者が決定する問題である。この決定がなされると、その次に取引の履行を確実にするうえでそれがどの程度まで有効かを評価することが重要になる。まず取引のデザインによってどれだけ履行の不確実性をコントロールできるかを予測し、それでもなおコントロールしえないものが残るとすれば、それを次の交渉段階で評価しなければならない。この意味で、関係を形成する場合には、取引デザインによってどこまで取引の履行についての不確実性を軽減しうるかがきわめて重要な意味をもつのである。

第3節 会計情報システムと関係の形成

(1) 意思決定と会計情報システム

会計の文献においては、会計情報の意義は合理的な意思決定を支援することにあるとして、投資するかどうか、貸付けるかどうかといった個別の意思決定だけが取り上げられることが多い。しかし、そうした意思決定は、われわれの用語でいえば、取引するかどうか、契約をするかどうかの選択を意味しており、相手をスクリーニング (screening) して、関係を取り結ぶということにほかならない。この取引相手のスクリーニングにも、取引条件の交渉にも相手の属性についての情報が不可欠であるとすれば、このステップで会計情報システムが大きな役割を果たすことは事実である。適切な会計情報を提供して、意思決定を支援すれば、合理的に取引相手を選抜し、取引条件を決定する活動が促されるであろうし、またそうであればそれによって人と人との間にヨリよい関係

その後の履行にヨリ大きなウェイトをおくのである。ウィリアムソンも次のようにいっている。「取引費用の文献もまた、非標準的な形態の契約は効率目的をもつという、反証できる仮定によっている。しかし、(エージェンシー文献に較べて) 契約の履行段階にヨリ大きな注意を向ける。」(Williamson, 1985, p. 28.)

が形成される可能性が高くなる。

またこのようにして、契約によって関係がいったん形成されれば、それ以降においては互いに互いが協調し、互いに意思決定を調整するかの問題がたえず生ずるし、この関連においても会計情報システムが重要になることが考えられる。プリンシパルがエージェントに意思決定権限を委譲するということは一種の分業であり、分業すれば協調が不可欠である。したがって、内部会計の文献においてよく指摘されているように、この場合にも、有用な会計情報を提供して業務意思決定を支援するというところに大きな意義が生まれてくる。会計情報によって現状を教え、互いの計画を伝達すれば、個々の行動はそれだけ共通の目標に向けて統合されることになる。

(2) 取引履行と会計情報システム

しかし、会計情報システムが果たすこうした意思決定支援機能は全体のごく一部にすぎず、その背後にもっと基本的な役割がある点に注意しなければならない。エージェンシー関係にあってはプリンシパルはエージェントの行動を予定して報酬水準を決定するし、エージェントもまたプリンシパルが供与する報酬を予定して行動する。しかも、その際、いずれの側も会計情報を頼りにして契約を履行するのだから、まずこの目的に合致した会計情報システムが用意されていなければ、相手側の行動を予測することも期待を形成することも困難になって、関係の成り立ちが危うくなってしまふ。

契約の締結時における焦点の1つは、取引の履行の不確実性をどの程度まで正確に予測できるかという点であり、したがって取引の当事者は会計情報システムがどこまで有効に機能するかをまず予想して、さらに相手側の履行がどう行われるかを見透さなければならない。会計情報システムによって削減される不確実性の程度を評価し、さらに残存する不確実性の程度を秤量するのである。この評価のプロセスをへて、契約に入るかどうか、あるいはいかなる条件で契

約をするかが決められる。

既にみたように、エージェント関係の基礎になるのは広い意味での成果分配の取り決め——報酬関数——であり、将来に何等かの形で賞罰が与えられるという見透しにもとづいてエージェントの行動が生まれる。しかし、この予測が可能であるためには、例えば分配可能利益はどう測定されるか、エージェントの業績はどのように評価されるかといった点が事前に知られていなければならないし、またそうした業績評価が賞罰のシステムへどのようにリンクしているかもはっきりと予測されていなければならない。会計情報システムによってどのように経営成果が測定されるか、その数値にもとづいてどういう賞罰が供与されるかが予測できるという点が大切なのであり、この予測が成り立たなければ合意の基礎が失われて、関係の成立が困難になってしまう。少なくとも、選択できる契約の形はかぎられてくるにちがいない。

同じことはエージェントの行動についてもいえる。例えばエージェントの行動をモニターする場合、会計情報システムによってエージェントの努力の投下をどの程度正確に測ることができるかを当事者は予測しえなければならないし、またそれによってエージェントの行動をどこまでコントロールできるかも事前に評価できなければならない。エージェントの行動をどこまでモニターできるかはそれ自体1つの予測であるが、この予測が立たなければエージェントの行動も予測できず、関係の形成にも影響が及ぶことになる。

このように、将来時点にわたる履行を前提にし、その期待のうえに契約が成り立つとすれば、その契約の履行が会計情報にもとづいて行われるかぎり、適切な会計情報システムなしにはよりよい関係の形成がすすまないことは明らかである。まず会計情報システムがあって、それにもとづいてまちががなく契約が履行されそうなときのみ関係が成り立つのであり、会計情報システムがなければ人々の間のゲームのルールが固定されず、取引というゲームそのものが成り立たない。この意味で、会計情報システムは人と人との関係の成り立ちを

「可能にする」(facilitate)ものといえる。われわれが会計情報システムの関係形成機能と呼ぶのは、人と人とを結びつけるこの役割である。

要約すれば、会計情報には、一般的に次のような機能があるといえる。

- (1) 会計情報は取引相手を探査し、選抜するプロセスを支援する。
- (2) 会計情報は業務意思決定を支援して、分業を調整する。
- (3) 会計情報は成果配分や業績評価の基礎を提供する。
- (4) 会計情報は意思決定をコントロールし、取引相手の行動を制御する。

これらの中で(1)と(2)は合理的選択を促し、人々の行動を調整する働きを意味しているから、意思決定事前(pre-decision)に関するが、人と人の関係の成り立ちを可能にするという視点からすれば、意思決定事後(post-decision)に関する(3)と(4)がきわめて重要である。時間の順序からいえば、契約のプロセスは交渉、合意の成立、双方の履行というふうに進捗するにしても、相手の履行が期待できるからこそ合意が成り立つのである。双方によって遵守され、実行に移されることに契約の意味があるのだから、最も重要なのは履行の段階であり、したがって分析の順序も逆転させて、(3)と(4)の機能を中心にして会計情報を検討しなければならない。

さて、それでは、このような会計情報システムの基本的な機能は人と人の関係が違ってくればどう変わってくるであろうか。関係の存り方にはいろいろなタイプがあるし、関係の強さにも違いがありうるとすれば、それに応じて会計情報システムにも違いが生じてくるのではなからうか。次に問おうとするのはこの問題である。

第4節 企業組織と会計情報システム

(1) 関係の多元性と会計情報システム

企業組織内部の人と人の関係は雇用契約にもとづいていて、そこでは労働サービスと貨幣(給与)との交換という形で取引がすすめられる。既に述べたよう

に、この「企業内取引」(intrafirm transaction)も関係の1つのモードであり、上から下への意思決定権限の委譲——契約——によって組織内部にヒエラルキーが形成される。このヒエラルキーを中心に企業内の関係を分析することこそ組織研究の中心課題にはかならない。

企業組織内部におけるこうした人と人のつながりの背後には資金的基礎があるが、その資金を出資して、最終的危険を引き受けるのは株主である。株主は出資する——株式を買う——という市場取引(market transaction)を通じて、経営者との間に特定の関係を形成するし、債権者もまた貸し付ける——債権を買う——という市場取引を通じて経営者とある種の間接関係を結ぶ。資金の提供というのは権利を代表する証券の売買であるが、こうした市場取引を通じて人と人との間に関係が形成され、そしてその証券が最終的に売却されるまでそれが維持されることになる。同様の関係は、設備や無形資産(技術、ブランドなど)のリース契約からも、財・サービスの販売や調達といった市場取引からも生まれる。

株主が経営者に私有財産を委託すれば経営者は株主のエージェントになるし、債権者が経営者に資金を貸し付けることによって経営者は債権者のエージェントになるといえる。つまり、証券を売買する市場取引によってエージェンシー関係が形づくられ、エージェントにプリンシパルの利益に沿って行動するという契約上の義務が課される。他企業で生産した財・サービスを販売する、あるいは他企業で販売する財・サービスを製造するといった契約——中間生産物の売買——の場合にも、単なる売買取引では終わらず、類似のエージェンシー関係が生じて、経営者が取引先のエージェントとして行動しなければならないことが少なくない。このように組織外部からみた場合には、経営者という1人のエージェントに対して、多数のプリンシパルが意思決定権限を委譲することになり、このために経営者と外部取引主体との間に多数のエージェンシー関係が重なって、「1対多」の関係ができあがる。

このように、経営者はエージェントとしていろいろなプリンシパルに奉仕する立場に立つが、他方では組織内部において、支配下の私有財産をさらに下位管理者に委託するという関係を持ち、この点では経営者はプリンシパルだといえる。しかも、この場合にエージェントとなる部下は多数いるから、最高経営者を1人と考えれば、1人のプリンシパル、多数のエージェントという形の「1対多」の関係が組織内にできることになる。⁽⁵⁾

企業はこうした多元的關係の1つの結節点——ノード (node) ——となるが、この關係の網を統合するのが経営者である。経営者は経営スキルの持ち手として「契約のネクサス」 (nexus of contracts) の中核に位置し、いろいろな約束を取り結んで、それを実行に移す。これが経営者の果たす意思決定職能である (Jensen and Meckling, 1976)。

さて、経営者を中心とするこのようなネットワーク (network) において、会計情報システムはどのように機能しているのであろうか。企業を取り巻く多元的なエージェンシー關係のひとつひとつが会計情報の支援なしには成り立ちえないとすれば、まず何等かの会計情報システムが設けられ、それを頼りにして關係が形成され、維持されているとみななければならない。しかも、その際には、成果分配や業績評価の基礎となる会計情報、あるいは経営者行動をコントロールする会計情報が中心的な役割を演じていて、それらによってプリンシパル側

(5) この「1対多」のエージェンシー關係の場合については研究がすすんでいるようにはみえないが、ただこの場合には、モニタリングが容易になるという特徴があることがわかっている。この点に関してアローは次のように指摘している。

「行動(またはエージェントの観察)の間の關係の不確實性がすべてのエージェントについて同じであれば、多数のエージェントのケースは隠された行動(あるいは隠された情報)を推測するための新しい機会を提供する。この状況では、いろいろなエージェントのパフォーマンスを比較することによって不確實性を見積ることができ、したがって個々の行動を近似的に識別することができる。報酬の基準として、個々のエージェントのパフォーマンスを例えば平均と有意に比較することもできるし、またエージェントの成果について基数順位を使用することができよう。」(Arrow, 1985, p. 46.)

もエージェント側も、大きな不安を抱かずに取引の履行ができるよう工夫されていると考えられる。事実、経営者は組織内部ではプリンシパルとして事前の約束通りに会計報告を受けているし、また市場ではエージェントとして多数の取引相手に対して会計報告を行っているが、その中心をなすのは取引履行にかかわるこのような会計情報だとみることができる。

しかし、企業を取り巻くエージェンシー関係は多元的であるから、関係の網の目を流れる会計情報はいつでもどこでも同じということにはなりえない。財産の委託の仕方とか、意思決定権限の委譲の仕方にはエージェンシー関係によって自ずと差異ができ、この関係の違いを映して、伝達される会計情報にも関心の焦点、アグリゲーションのレベルなどの点で、どうしても違いが生じてくる。例えば、組織内部で使われる会計情報(内部会計情報)と市場で使われる会計情報(外部会計情報)の間には明らかに差異がみられるし、同じ組織内部の会計情報でも、事業部へ委譲する権限の相違などのために、組織によっても形の違ったものになることが多い。この点は外部会計の場合も同様で、会計報告の相手が株主であるか債権者であるかによってそのタイプが異なってくるといわれている。契約の内容が違えば関係の在り方にも差異が生まれるから、それに対応して会計情報システムのタイプも違ったものになってしまうのである。

(2) 関係の「強さ」と会計情報システム

このように、エージェンシー関係は多元的であり、このために会計情報のタイプも多様化するが、それはまたそれぞれの関係においてもつねに同質的なものにはなりえない。同じエージェンシー関係といっても、その結びつきの「強さ」にはしばしば大きな違いが生まれ、このために利用される会計情報にも違いが現れることが多い。この点を明らかにするために、外部会計の環境においてこの意味での関係の違いを具体的に考えてみよう。

(a) 経営者と株主の関係

ディスクロージャー制度の目的は、いわゆる「一般投資者」に会計情報を提供して、その投資意思決定を援助することであるとよくいわれる。たしかに、公開資本市場において意思決定を行う投資者を情報的に支援して、最適なポートフォリオの編成を促すことは重要な会計情報の役割にちがいない。しかし、そうした原子化された、無数の匿名的取引主体だけが会計情報の利用者ではないことに注意しなければならない。短期的に株式を売買する投資者のほかに、次のような固定的株主層が存在する。

- i) 上場されている株式の場合でも、株式の譲渡を意図しない投資者が多数存在する。彼等は長期保有を目的にして株式を取得していて、例外的場合のほかは公開資本市場に現われようとはしない。公開会社の株主であるにもかかわらず、簡単には株式を手放さず、会社と継続的な関係を維持しようとするのである。個人の大株主もそうであるが、親子会社や関連会社から、相互持合関係にある会社までこのケースに含まれ、現実にはこれがかなりのウェイトを占めていると考えられる。最近では、機関投資家、事業法人の株式占有率が増加しつつあるから、この株主層はいっそう厚くなってきているとみることができよう。
- ii) 非公開会社の場合には、株式の譲渡性が制限されていたり、株式に市場性がなかったりして、株主に「売り抜け」の自由がないことが多い。特に株式会社の大部分を占める中小規模の会社についてのことがいえ、これらの会社の株式を肩代わりするのは実質的にきわめて困難である。このため、株主は自由にポートフォリオを編成して、いわゆる危険引受機能だけに特化することができない (Fama and Jensen, 1983a ; 1983b)。

これらの投資者は浮動的な株主でもなければ、匿名的取引主体でもなく、長期にわたり会社との間に持続的な関係を保持する有名取引主体である。これらの株主は、意図的にそうするにせよ止むなくそうなるにせよ、発行会社との関係を断つ自由は大幅に制限されている点に特徴をもっており、経営者行動をコ

ントロールせずには自己の利害を擁護できない立場におかれている。いい換えると、「所有と経営の融合」が起きているために会社と運命共同体となっており、したがって株主は会社の経営にも強い関心を持ち、会計情報を利用するなどして、経営者の意思決定に深く関与しなければならなくなっているのである。所有と経営が分離されている大規模な公開会社にはこの特質が失われているとすれば、この固定的な株主層は「一般投資者」とは質的に異なっているとみるのが妥当であろう。特に会計情報の利用という点では大きな開きがあると考えなければならない。

(b) 経営者と債権者の関係

会計の教科書でよく指摘されるように、会社の発行する債権を公開金融市場で短期的に売買する人が多数いることはたしかであり、したがってこうした意味での債権者を会計情報によって情報的に支援することも重要なことにちがいない。しかし、そのほかに、債権を長期にわたって保有しつづけ、会社と固定的関係を維持する、大口の債権者が多数いることもまた事実である (Fama, 1985)。メーンバンクや準メーンバンクはもとよりとして、金融仲介機関は一般に特定の顧客に大口の融資をしがちであるといわれるし、個人や一般事業法人でも、長期間にわたって多額の資金を企業に貸し付けるケースが多数存在する。この傾向は非(未)公開の会社に特に著しいといえるが、公開会社の場合でもその重要性が失われているわけではない (岡部, 1985)。間接金融を利用する場合は今日でも決して少なくないのである。

このような大口債権者と借手企業との取引では、貸手も借手も公開金融市場には現われず、^{アイタイ}相対で取引条件の交渉を行うのが普通であるし、またそうであるから取引に必要な会計情報も当事者の間で個別に協議されることが多い。貸手は借手企業^{アイタイ}の意思決定に関与しなければ債権を保全しえないから、それに必要とされる専門的な会計情報を特別に確保して、そのうえで経営者行動をコントロールをしようとする (Smith and Warner, 1979)。このコントロールのた

めに利用される会計情報が公開市場で開示されている会計情報と同じでないとするれば、債権者と経営者との関係においても、公開市場のものと相対市場のものとの2通りの会計情報システムがあることになるであろう。⁽⁶⁾

なお、公開市場で社債を発行する場合でも発行会社と社債保有者との間には受託会社——受託金融機関——が介在し、それが社債保有者の権益を護るために、専門的知識を利用して担保の保全にあたりたり、財務制限条項の遵守をモニターしたりしている点に注意されたい (Smith and Warner, 1979 ; 岡部, 1985)。

(c) 経営者と取引先との関係

会社が売買する中間生産物が標準的な商品で、それを取引する市場がよく組織されていれば、特定の取引先との間の関係はさして重要でないかもしれない。このような場合には、「一般消費者」とか「一般調達先企業」を想定して、そうした人々に対する会計情報の役立ちを議論するだけでおそらくは十分であろう。

しかし、取引する中間生産物が標準的な商品でなかったり、それを売買する市場がよく発達していない場合も実際には決して少なくない (Correy, 1978)。このような場合には、買手の方も新しい売手を探したり内製に切り換えたりすれば大きな費用が発生するし、また供給する企業の方も特殊な資産に投資しているのに買手を失えば sunk・コストを回収しえないから、取引相手が川上企業であれ川下企業であれ、取引先との継続的な関係を維持して、反復的に取引

(6) 社債保有者には、経営者の意思決定に影響を与えない外部債権者 (outside debtors) と、借手企業と継続的な取引関係を保つ内部債権者 (inside debtors) とがあって、同じく債権者といってもそれぞれの行動はかなり違っているという点は、ファマによって注意されている (Fama, 1985)。この点は株主グループの場合も同様であるから、出資関係の場合も、外部株主 (outside equityholders) と内部株主 (inside equityholders) という用語を用いるのが適当かもしれない。

を行うことが重要になる⁽⁷⁾。この結果として企業間の垂直的關係は密になるが、その場合には、川上企業に対しては、ちょうど本社が製造事業部に対して行うように、品質管理を行ったり原価管理を行ったりする必要がしばしばでてくる (Correy, 1978 ; 浅沼, 1986) し、川下企業に対しては、本社が販売事業部にそうするように、販売を鼓舞し、コントロールしなければならないことも少なくない。かくて、本社と事業部の關係に類似したエージェンシー關係が組織の枠を越えて拡がり、このために独立の他企業であるにもかかわらず、それらを会計情報システムを通じて管理する必要が生まれてくる (岡部, 1989)。このように、もし継続的で親密な關係を背景にして、詳細な会計情報が頻繁に交換されるとすれば、これは、一般消費者や通常の取引先との間の關係とは明らかに異なるといえるであろう⁽⁸⁾。

(7) 關係の持続性や長期性、あるいは反復性は企業間關係をみるうえできわめて重要な要素であり、実際の取引には多かれ少なかれこうした要素が付随するという点は、最近では一般的な理解になりつつあるように思える。経済学の教科書にあるように、完全競争の条件下において取引が行われるのはむしろ稀なことである。ある論者も次のようにいっている。

「完全競争とか完全契約とかでは、継続的の事業關係、いや実に事業組織さえ必要でなかろう。……しかし、現実世界の商業の大部分は長期的な關係によって行われているし、大多数の生産は永續的な団体で行われている。こうした制度は契約とモニタリングの費用を削減するだけでなく、信頼を形成し、情報の流れを促し、最小の時間でトレード・オフをするのを可能にし、そして、いくぶんの危険分散の利益を提供する。」 (Pratt and Zeckhauser, 1985, pp. 15-16.)

(8) このような相対市場においては、取引はアームズ・レングス基準 (arms' length basis) というよりも非アームズ・レングス基準 (non-arms' length basis) で行われることが多い点に注意しよう。この場合には、取引価格はしばしば取引相手の製造原価を参照し、それに「公正報酬」を上乗せする方法で——原価基準 (cost-based) ——で決定される。したがって、価格形成は組織内のトランスファー・プライシングに近い形で行われ、原価データが重要になってくるケースが多いのである。

(d) 経営者と経営資源の共有者との関係

企業が生産に利用する有形資産をリースした場合にはレサーとレシーとの間に設備などの貸借関係が生じ、経営者と債権者との間とまったく同様の、固定的な関係が長期にわたり維持されることになる。同じことは、生産技術、販売技術、管理技術など、無形資産の供与を受け、それを利用して事業を行う場合にもいえ、相互依存関係のために借手と貸手の間には通常取引先とは違った特別の関係が形成されているとみることができ（Eccles, 1981 ;1985）。メーカー間では技術情報を共用しているためにきわめて親密な関係が育まれることが少なくないし、また同一のブランドを利用する小売店の間でもしばしば運命共同体的な関係ができてしまう。下請・元請関係において生産技術や管理技術の援助が行われる場合とか、同一ブランドを共有するフランチャイズ・チェーン（franchise chain）や企業集団がその例である（岡部, 1987 ; 1989）。それほど明確ではないが、研究開発組織やデータベースを共有する場合とか、役員の兼任や出向などの形で人的資源が共有されている場合にも、類似の関係が存在するものと思われる。

このような経営資源の共有関係があれば、強い相互依存関係が生まれて、会計情報の利用の仕方も通常の場合とは大幅に異なってくることが考えられる。一般に流通しているよりもはるかに詳しい会計情報が、関係企業の間だけで、頻繁に交換されることが多くなるのである。

(3) 中間組織とその会計情報システム

市場取引にせよ組織内取引にせよ、交換には多かれ少なかれ依存関係が含まれていて、例えば銀行が企業に資金を貸与する場合にも、その資金を欠けば生産ができないという意味で企業は資金提供者の銀行に依存するし、また銀行も顧客がなければ経営が成り立たないという意味において借手企業に依存する。したがって、この意味では、公開されている証券市場、金融市場、財・サービ

スの市場などにおいても、多かれ少なかれ相互依存関係があるといえる。

しかし、企業と企業との間で個別に取引交渉が行われる^{アイタイ}相対市場においては、企業間の関係はそうした一般的な意味での相互依存関係ではすまされない。特定の取引相手とのエージェンシー関係が長期に及んだり、取引が反復したりすれば、双方において特殊資産への投資がすすむし、またこの特殊資産への投資は企業間の関係を濃密で、持続的な結びつきに変えやすい⁽⁹⁾。意識するかどうかにかかわりなく、どうしても相互依存の程度が深まって、いわゆる「強い連携」(strong tie)が生まれてしまうのである。この「強い連携」の糸で結ばれた企業群は、企業組織と市場組織の中間的形態をとることから、一般に「中間組織」(intermediate organization)といわれている⁽¹⁰⁾。

このように企業間の関係に濃密さが増してくると、取引相手の意思決定によって大きな経済的な影響を受ける可能性が強くなり、相手側が行うある種の意思決定で「迷惑」をこうむったり、ある種の意思決定で「恩恵」を受けるといった結果——一種の外部効果——が生まれがちである。このような場合には、自分が意思決定を行うときには、その前に取引相手の意思決定を考慮する方が有利

(9) 反復的關係 (repeated relations) が存在する場合には、エージェントの行動が隠されていても、過去の取引による経験によってプリンシパルの情報は豊かになり、したがって今日の報酬関数を過去の結果に依存させることができるという利点も生まれるといわれている。例えばアローも、「プリンシパルとエージェントの間の反復的關係はインセンティブに対する新しい機会を提供する。」(Arrow, 1985, p. 47.)と指摘しているし、またプラット=ツェックハウザーも次のように述べている。「多くの集団でゲームの過去のプレイが人の個人的評判を追加する。……こうした評判は将来にどのような取引が成り立つか、そしてどういう条件で成り立つかを決定する際に大きな役割を果たす。」(Pratt and Zeckhauser, 1985, pp. 13-14.)

(10) この「中間組織」というアイデアと用語は今井・伊丹・小池(1982)によっている。なお、このような企業グループ内の関係が恩や義理といった、合理性を越えた関係によってではなく、ギブ・アンド・テイクの互恵的な、黙示の契約関係から成り立っている点については、中谷(1983)が有益な分析をしている。

になることが多いから、まず第1に、当事者の間に自然に協調行動(cooperative behavior)が導きだされることになるであろう。そして第2に、相手が自己に不利益な意思決定を行わないよう、相手の行動を強く誘導・制御したいという動機も醸成されるにちがいない。それぞれは独立企業であるが、そうであるにもかかわらず、あたかも組織内部の下部単位でもあるかのように、相互に意思決定を調整し、相手の行動をコントロールする活動が引き起こされる。相互依存関係が深いために、市場における取引がかなりの程度まで「見える手」によって管理されることになり、この結果として組織の自律性(autonomy)は低下するのである。

このような企業間関係の管理に会計情報が不可欠であるとするれば、親密な関係にある、限定された企業群の間において、特別な会計情報が伝達されることになるのは自然な結果であろう。継続的關係にある大株主、借入金の大きなウェートを占めるメインバンク、反復的な取引関係にある仕入先や販売店、ノウハウやブランドを共有する企業などに対して、特に詳細な会計情報が、それも頻繁に提供され、会計情報の保有者層に差が生まれてくることが考えられる。この会計情報は「強い連携」関係にある企業群の間だけで利用されるものであり、公開市場で開示されている普通の会計情報とは性質を異にするといわなければならない。それは企業と企業とが^{アイタイ}相対交渉する場面においてのみ利用される特殊な会計情報システムであるといえるであろう。

第1-1表はこれらの点をまとめたものである。この表の縦には関係の主なタイプが列挙されているが、これは、それぞれの場合において背後の関係の在り方に大きな違いがあるため、異なった会計情報が利用される可能性があることを意味している。よくいわれていることではあるが、株主、債権者というふうに会計情報の利用者グループが違えば、例えば株主会計、債権者保護会計というように、会計情報システムのタイプも違ってくることになりやすい。同じことは、無形資産の貸借関係や取引関係についてもいえるから、会計情報シ

第1-1表

関係のタイプ	強い連携*	弱い連携*
出資関係	大株主, 関係会社など	一般株主
貸与関係 (金銭)	取引銀行, 保険会社	一般社債保有者
” (リース)	リース会社	
” (技術)	元請, 提携先, FC	
” (ブランド)	FC, 企業集団, 小売	
” (人的資本)	企業集団	
取引関係 (川上)	下請, 継続調達先	一般調達先
取引関係 (川下)	特約店, 専売店, FC	一般得意先, 消費者

* 「強い連携」がある場合には取引は相対市場で、「弱い連携」がある場合には取引は公開市場で行われる傾向があるとすれば、「強い連携」と「弱い連携」は相対市場と公開市場にほぼ対応する。また、「強い連携」で結ばれている企業群を中間組織というとなれば、それらを中間組織と公開市場とに読み替えることもできよう。なお、FCというのはフランチャイズ・チェーンを意味する。

テムはまずこの点で類別することができよう。

この第1-1表ではまた、それぞれの関係のタイプについて「強い連携」と「弱い連携」(weak tie)とが区別されていて、それぞれに該当すると思われる具体的なケースがいくつか例示されている。ここで「強い連携」と「弱い連携」というのは企業間関係の結びつきの強さを大まかに類別したにすぎず、この区別がいつも明確だというわけではない。現実には、一方のグループと他方のグループとの間は連続スペクトルをなして、その別れ目は灰色になっているのが普通であろう。しかし、このように2つに分けて考えてみると、株主、債権者、取引先など、それぞれの関係において関係の強さに違いがあり、中間

組織のケースと公開市場のケースとをどうてい同じようには扱えないという点がはっきりしてくる。

この第1-1表から示唆されることの1つは、従来、外部会計の文献で扱われてきたのは右側の「弱い連携」の方だけであり、例えばディスクロージャー制度を論ずる場合でも「強い連携」の方はほとんど注意されなかったという点である。公開市場に向けて強制的に公開される会計情報は古くから検討されてきたが、濃密な関係を背景にして、当事者が^{アイタイ}相対交渉を行う場合に利用される会計情報にはこれまでほとんど光は当てられなかった。

第2に、こうして「強い連携」の方に注目すると、少なくともその大部分は内部会計ないし管理会計でも十分には取り扱われてこなかった問題であることに気づく。雇用関係にかかわる組織内部の会計情報システムは管理会計の検討課題であるとしても、組織の枠を越える会計問題はその分析対象には含まれてはこなかったように思える。むしろ、組織の内部だけに視野を限定して、企業と企業との間の会計情報の問題をその埒外に追放してしまっていたのが実情である。

したがって、このようにみえてくると、組織の「内」と「外」の間にもう1つの会計情報システムがあり、それが現実に大きな役割を演じているということが明白になってくる。組織の内部にも会計情報システム——内部会計情報システム——があるし、公開市場にも会計情報システム——外部会計情報システム——があるが、それらのほかに「狭間の」会計情報システムが存在していて、それが親密な企業群の間で重要な機能を果たしている可能性があるのである。この会計情報システムは企業と市場との中間組織を対象にしているという点から「中間組織の会計情報システム」と呼ぶこともできるし、また企業と企業とのネットワークに重なるという意味では「企業間の会計情報システム (inter-firm accounting information system) とも呼ぶことができる。

第5節 結論

会計の文献における従来の支配的なアプローチは、「意思決定の科学」の考え方に沿って、会計情報を作成する主体、それを利用する主体それ自体に直接に目を向けるというものであった。経営者、投資者、取引先など個人行動に焦点を合わせて、その意思決定で利用される会計情報を整合的に説明しようとしてきたのである。しかし、人々や企業がどう行動するか、その際に会計情報をどのように利用するかをより深く理解するには、人々間の関係、組織と組織間の関係を視軸を移動させ、そのうえで会計情報がなぜ、またどのように流通するかを解明しなければならない。会計研究における分析の基本単位をなすのは人と人との関係なのであり、この関係のフレームワークのもとで会計研究をすすめることが大切である。このことがここで呈示された第1の論点である。

第2に、このように関係のフレームワークの下で会計情報を検討する場合には、取引の当事者が相手側の履行の不確実性をどのように考慮し、取引関係をどのようにデザインするかに注目する必要がある。会計情報は、個人行動のレベルにおいては合理的な意思決定を支援するという機能を果たすが、複数の人々の間においては関係を形成しそれを維持するという意味で重要な働きをしており、この関連において成果配分や業績評価を可能にする会計情報とか、取引相手の意思決定をコントロールする会計情報というものに大きな意義が生まれてくる。これらは将来における契約の履行にかかわっているが、履行に緊張が伴わないように取引をデザインして、契約の履行を迫るコストを安くするという点が大切なのであり、このことが関係の成り立ちを促すと考えられる。会計情報システムは混乱の中から秩序を形成し、不信の中から信頼を創出するという機能を果たすのである。個人の意思決定を支援するということの背後に、この関係形成機能がある点に注意しなければならない。

これに関連する第3の論点は、ひとくちに関係といっても、それにはいろいろ

ろな側面がありうるということである。契約の内容によって出資関係、貸付関係など、関係にはいろいろなタイプがありうるが、それとともに関係の強さによっても大きな違いが生まれている可能性がある。人や組織は他の多数の人々や組織に依存する一方で、他の人や組織に影響を与え、それらの行動に拘束を課すであろう。組織は他の組織と相互依存関係にあるのであり、完全な自律性が保たれているわけではない。またそうであるから、資本市場、金融市場、中間生産物市場なども、一般に信じられているほど透明ではなく、^{アイタイ}相対交渉で個別に取引条件が決められる場合が現実にはかなりあるとみなければならない。

このような深い相互依存関係が存在する場合には、企業間の関係を人為的に管理することが重要になってくるし、またそうであれば親密な企業群の間だけで特別な会計情報が流通することになりやすい。組織原理が市場へ滲出すると、これに応じて連携関係の強い閉鎖的企業群の間に「企業間の会計情報システム」が生まれ、公開市場に流通している会計情報とは別個の会計情報が、相対市場に出回わる結果になってしまうのである。

このような企業間の会計情報システムは、当事者によって設計され、当事者によって利用される自発的なシステムであり、公開市場の会計情報システムのように、規制によって強制される画一的なものではない。どの程度の頻度でどの程度まで詳細に会計情報を相手側に「公開」するか、また会計情報が歪む可能性があればそれに対してどのようにして信頼性を与えるか、すべて自分たちで協議して決めなければならない。具体的な会計情報システムの在り方はすべて当事者の選択——取引デザイン——によって決められる点に特徴があり、したがってこの「自発的開示」(voluntary disclosure)の世界においては、背後の企業間関係の違いによって選択の結果が異なってくることが予想される。企業間の会計情報システムは、単に組織内部の会計情報システムとか公開市場のそれとかと性質を異にするだけでなく、状況特定的になって、それ自体が多

様な形態をとると考えられるのである。とすれば、これらの点を突き止め、その現実の姿を解明することこそ今後の検討課題をなすといえよう。

参 考 文 献

- [1] Arrow, Kenneth J., "The Economics of Agency," in Pratt, John W., and Richard J. Zeckhauser (eds.), *Principals and Agents : The Structure of Business* (Harvard Business School Press, 1985) pp. 38-51.
- [2] 浅沼万里, 「情報ネットワークと企業間関係」, 『京大経済学論叢』第137巻 第1号 (1986年1月), 1-21頁。
- [3] Buchanan, James, "A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory," *American Economic Review*, Vol. 65 (May 1975) , pp. 225-30.
- [4] Cheung, Steven N. S., *The Myth of Social Cost* (The Cato Institute, 1980).
- [5] Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm," *Economica*, N.S. 4 (1937) , pp. 386-405.
- [6] Coase, Ronald H., "The New Institutional Economics," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (March 1984) , pp. 229-31.
- [7] Commons, John R., *Institutional Economics* (University of Wisconsin Press, 1934) .
- [8] Correy, E. Raymond, *Procurement Management : Strategy , Organization, and Decision Making* (CBI Publishing, 1978) .
- [9] Eccles, Robert G., "The Quasifirm in the Construction Industry, " *Journal of Behavior and Organization*, Vol. 2, No. 4 (December

- 1981), pp. 335-357.
- [10] Eccles, Robert G., "Transfer Pricing as a Agency," in Pratt, John W., and Richard J. Zeckhauser (eds.), *Principals and Agents : The Structure of Business* (Harvard Business School Press, 1985), pp. 151-186.
- [11] Fama, Eugene F., "What's Different About Banks," *Journal of Monetary Economics*, Vol. 15, No.1 (January 1985), pp. 29-39.
- [12] Fama, Eugene F., and Michael C. Jensen, "Separation of Ownership and Control," *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No.2 (June 1983a), pp. 301-25.
- [13] Fama, Eugene F., and Michael C. Jensen, "Agency Problems and Residual Claims," *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 2 (June 1983b), pp. 327-49.
- [14] Fama, Eugene F., and Michael C. Jensen, "Organizational Forms and Investment Decisions," *Journal of Financial Economics*, Vol. 14, No.1 (March 1985), pp. 101-19.
- [15] Furubotn, E., and S. Pejovich. "Property Rights and Economic Theory : A Survey of Recent Literature," *Journal of Economic Literature*, Vol. 10 (December 1972), pp. 1137-62.
- [16] Ijiri, Yuji, *Historical Cost Accounting and Its Rationality* (The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation, 1981).
- [17] 井尻雄士, 「情報技術と会計の革新」, 『会計』第128巻2号, 1-15頁。
- [18] 今井賢一・伊丹敬之・小池和男著, 『内部組織の経済学』(東洋経済新報社, 1982年)。
- [19] Jensen, Michael C., "Organization Theory and Methodology," *The Accounting Review*, Vol. LVIII, No.2 (April 1983), pp. 319-339.

- [20] Jensen, Michael C., and W. H. Meckling, "Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *The Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4 (October, 1976), pp. 305-60.
- [21] 宮沢健一, 『高度情報社会の流通機構——情報ネットワーク型流通システムの展開——』(東洋経済新報社, 1986年)。
- [22] 中野 勲, 『会計測定論——不信解消会計の構築——』(同文館, 1987年)。
- [23] 中谷 徹, 「企業グループの経済機能」, 『季刊現代経済』, 第58号(1983年), 14-24頁。
- [24] 岡部孝好, 『会計情報システム選択論』(中央経済社, 1985年)。
- [25] 岡部孝好, 「フランチャイズ契約と会計情報システム」, 『関西大学商学論集』, 第32巻第2号-3号(1987年6, 8月)。
- [26] 岡部孝好, 「『メイク・オア・バイ』の意思決定と会計情報システム」, 『関西大学商学論集』, 第33巻第4・5-6号(1989年2,3月)。
- [27] Pratt, John W., and Richard J. Zeckhauser, "Principals and Agents: An Overview," in Pratt, John W., and Richard J. Zeckhauser (eds.), *Principals and Agents : The Structure of Business* (Harvard Business School Press, 1985), pp. 1-35.
- [28] Smith, Clifford W., and Jerold B. Warner, "On Financial Contracting : An Analysis of Bond Covenants," *Journal of Financial Economics*, Vol. 7, No.2 (June 1979), pp. 117-161.
- [29] Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism* (The Free Press, 1985) .
- [30] 山地秀俊, 『会計情報公開制度の実証的研究——日米比較を目指して——』(神戸大学経済経営研究所, 1986年)。

第3章 企業の会計情報公開の主体的均衡

山 地 秀 俊

第1節 序 論

(1) はじめに

会計理論の課題は、現行会計実務（制度）の説明とその動向の予測にある⁽¹⁾。そして従来の会計理論における説明理論での情報公開の取り扱い方は、主として、情報の受け手からの定義が中心であったことに特徴があったと思われる。例えば情報をして、受け手の不確実性の減少とすることがとき方向性である⁽²⁾。しかしそれは、情報を頗る方法論的個人主義の視角から分析することになると思われる。社会的視点から企業の会計情報公開の質的・量的側面を分析・説明するに際して重要なのは、会計情報を提供する側の分析すなわち企業の情報公開に関する主体的均衡の分析であると思われる。何故に、企業は現行の質と量をもった会計情報を公開するのかという問題を研究することである。ただしここで具体的に会計情報公開を遂行する現行会計実務といっても、そのうちのどの次元の公開実務を対象とするかによって、説明理論の性格が異なってくることは事実である。例えば、何故に特定の企業が、ある状況で後入先出法（LIFO）を選択するのかといった問題から、何故、発生主義—取得原価主義会計が今日支配的になったか、あるいは何故企業は今日のような財務諸表の公開程度に落ち着いているのかといった次元の問題が考えられよう。ここでは最も広義

(1) R. L. Watts and J. L. Zimmerman, *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, New Jersey, 1986.

(2) 例えば、J. Demski, *Information Analysis*, Addison-Wesley, New York, 1972.

で、それゆえいささか漠然としているが、現行会計実務の質的・量的公開程度を我々が目指す理論の説明対象としておこう。

以上のように会計理論の対象を一般的に設定したとしても、企業が遂行する会計情報公開は、実に様々な要因——変数といってもよいが——によって影響を受けている。影響を受けているということは、逆にいえば、その様な変数が支配する状況下で、会計情報がまさに機能しているということである。そこでこの様な様々な変数を考慮して、企業の遂行する会計情報公開制度の、経済社会における一般的均衡状態を描き出し、そのもつ意味を検討することが次の課題となる。本章でこの課題を完全に遂行することはできないが、試論としてまず、概念的かつ概略的に上記のような均衡関係を描き出し、問題検討の端緒とする。

以下では、会計情報公開の質的・量的均衡状態に影響していると思われる諸変数を、企業を取り巻く市場ごとに確認しておこう。それは次節以降の分析の出発点をなすものである。

(2) 問題の素描

〔証券市場と会計〕証券市場における会計情報の機能については、今更付言する必要のないほどに多くの研究者によって記述され、また最近ではファイナンスの理論を援用した会計情報と株価変動との因果的關係についての膨大な実証研究が蓄積されている⁽³⁾。したがってまた逆に、我々は、証券市場の問題が企業の遂行する会計情報公開に影響を与えているという事実を認めることにやぶ

(3) 当該領域での研究成果のサーベイは、脚注(1)の文献あるいは、W. Beaver, *Financial Reporting ; An Accounting Revolution*, Prentice-Hall, New Jersey, 1981. 拙著、『会計情報公開制度の実証的研究』、神戸大学経済経営研究所、1986年を参照。しかし資本資産評価モデルや効率の市場仮説を用いた会計研究は、何故か理由は判明しないがしかし証券市場には現に存在している会計情報の有用性に関する研究でしかない。

さかではない。

[労働市場と会計] 労使交渉において会計情報が何らかの機能を果たしていることについては、これまでも多くの研究者によって指摘されている⁽⁴⁾更に一步進めるならば、会計情報の公開程度が賃金水準に影響を与えているという実証研究も見受けられる。したがって労使双方にとって、会計情報公開は各々の効用を極大化するに際して重要な機能を担っているといえよう。逆に、労使交渉における問題が、企業の遂行する会計情報公開にインパクトを与えているという点についても、大方のコンセンサスが得られるであろう。

[生産物市場と会計] 経営者の側での抜きがたい考え方として、会計情報を大幅に公開することは、自社の製造コスト情報等を他社に提供することになり、資本主義競争において不利を招くという考え方がある。この点についての実証的研究は未だなされていない。例えば、今日の財務諸表から得られるコスト情報でどの程度当該企業の生産技術水準を予測できるのか、あるいはそうした情報が他社に読み取られた結果として、どの程度の損害を被るのか、といった点については、殆ど実証的データを持たない。しかしその様な可能性が多分にあることについては、我々は否定できないであろう。したがってまた、そうした経営者の配慮が、企業の遂行する会計情報公開の質的・量的程度を及ぼすことも否定できない。

[大衆社会と会計] 今日の巨大企業を取り巻く利害関係者は、企業に対して直接的に何等かの経済的材・サービスを抛出しているものにかぎらない。地域住民、あるいは広くは一般大衆、彼らもまた企業の行動を自らの効用極大のために監視している。そして必要に応じてロビング活動を行い、企業に自らの要求を突きつける。また企業の側としても、巨大組織維持の観点から、その様な

(4) 以下の文献を参照。B. J. Foley and K. T. Maunders, *Accounting Information Disclosure and Collective Bargaining*, The MacMillan Press, 1977. J. R. Palmer, *The Use of Accounting Information in Labor Negotiations*, National Association of Accountants, New York, 1977.

一般大衆の要求に応じる必要がある。そうした状況下で、一般大衆への説得（persuasion）のために、企業が会計情報公開を政策的に用いることがありうる。したがってまた逆に、企業の遂行する会計情報公開は、この様な大衆社会と企業の関係のあり方から規定される可能性があることを我々は否定することができない。

以上の様に、会計情報公開の質的・量的程度に影響を与える変数として多くのものが認識でき、またその影響方向も多様である。以下の所説では、本節で問題の確認のために取り上げた、会計情報公開への影響を持つ各市場での部分的な諸変数について、いま一度一層の分析を加え、その上で、会計情報公開の一般的な均衡状態を概念的に素描することにする。ただし以下の所説で議論する会計情報公開のコスト・ベネフィットは何等かの価値単位で測定できるものとする。また企業が種々の手段で会計情報を公開しているが、その質と量が、あたかも企業の生産量のように一元化されて観念できるものとする。したがって情報量をして、当該情報を受け取った側の不確実性の減少といった定義を採用しない。いうまでもなく後者のような定義では、「情報の提供」という概念そのものが分析できないからである。

第2節 会計情報公開の部分的均衡

(1) 証券市場と会計情報公開

ここでは、企業が何故に証券市場あるいは投資家に対して会計情報を公開しているのか、そしてこの観点から見たときに、企業の側からする会計情報公開の均衡点はどの様に概念的に考えられるのであろうか、という点を考察する。

まず企業が証券市場に対してあるいは投資家に対して会計情報を公開することのベネフィットから検討しよう。もしベネフィットがなければ、政府による規制を考えないとすれば、企業が自発的に会計情報公開を遂行するとは考えられないからである。企業のこの側面での最大のベネフィットはやはり資金調達

活動と関連している。企業が自らの経営活動の成果を好況期も不況期もコンスタントに公開しているとすれば、投資家は当該企業の証券を不確実性による危険を比較的少なくして購入することができる。通常、それは流通資本市場に關してのことであるが、企業の側からすれば、証券市場におけるこの様な評価は増資等の資本調達時に、換言すれば、発行資本市場において有利に作用すると考えられるのである。有利という意味はこうである。不確実性のない世界では、ある一定の利率率でもって企業は自らが欲するだけの資金を借りることができるようになっている。しかし現実には、危険の大きい企業は、資金調達時により大きな利率率支払いを約束する必要がある。理論的にみても、同一利率率で資金調達ができる企業とは、同一の危険性をもった企業間においてのことであろう。そこで企業としては、投資家の自社に対する危険評価を低いものにしておけば、危険を考慮して決定される利率率について、自社の証券発行時の利率率を低く抑えることが可能となる。以上が、企業の証券市場に対して会計情報公開を行うベネフィットの第一であろう。

第二のベネフィットとして考えられるのは、情報のもつ説得機能と関連している。現在の企業では、一般株主と経営者が意志を疎通しあう場所は株主総会の形骸化を考慮すると実質的には存在しないといってよい。しかしそれでは経営者は一般株主の要求を無視して経営できるかという点必ずしもそうではない。一般株主がもし経営者の経営方針に賛同できなければ株式の大量売却となって現れるかも知れない。そうしたことは極端な場合であるテイク・オーバーを引合いに出すまでもなく経営者にとって不利に作用する。そこで会計情報を含めた企業の情報公開をコンスタントに遂行することは、現在株主も含めた投資家と企業の関係を良好に保ち、企業の投資計画を始めとする経営計画に支持を取り付けやすく、経営をスムーズに行うことが可能になると考えられる。これが第二のベネフィットである。

次に、企業が証券市場に会計情報を公開することの当該市場との関連でのコ

ストを検討してみよう。まず第一に、詳細な情報を出せば出すほどに、自社の危険評価が厳格なものとなり、自社に対する評価は安定化するが、それが必ずしも利率の軽減につながらないかもしれない。また第二のコストとしては、当該企業がかなりの高利潤をあげていれば、その一部分を内部蓄積して一層の成長を経営者が企図したとしても、会計情報公開によって事実を知った投資家の配当要求が強くなり必ずしも十分な内部蓄積を敢行できないかも知れないということである。またこのことと関連するが、経営内容が明確になるということは、株主が経営者の経営行動一般を批判する判断材料を提供することにもつながり、それはコストとして認識すべきものであろう。

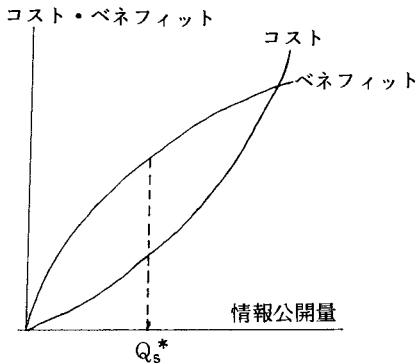
それでは以上のような証券市場における企業の会計情報公開のコスト・ベネフィットはどのような関連にあると想定できるであろうか。この関係を図示したのが第1図である。第1図においては、ベネフィットに関しては、情報公開量に対して逡減的に増加していくと考えられる。すなわち当初は、情報公開が進むにつれて、利子費用等の軽減が大きく進むが、ある程度までいくとそれほど利子費用等の軽減が期待できなくなるというものである。それに対してコスト側は、情報公開が進むにつれて企業の経営内容が明確となり、それだけ配当要求・経営批判が逡増的に強まる可能性があるということである。均衡に関しては、周知の均衡条件が適用されよう。すなわち、証券市場に関する企業の会計情報公開の純ベネフィット ($\pi_s(Q_s)$) は、総ベネフィット ($R_s(Q_s)$) と総コスト ($C_s(Q_s)$) を用いて以下のように書ける。

$$\pi_s(Q_s) = R_s(Q_s) - C_s(Q_s)$$

したがって、当該市場に関しての企業の部分的最適情報公開量は、周知のように、

$$R_s'(Q_s^*) = C_s'(Q_s^*)$$

で決定される。ダッシュは一次微分を示す。第1図における点 (Q_s^*) に他ならない。



第1図 証券市場における会計情報公開の均衡

(2) 労働市場と会計情報公開

次に、労働市場における企業の会計情報公開の部分的均衡について分析してみよう。前項の叙述に準じて、労働市場あるいはここではより狭く解釈して労使交渉に際して、企業が会計情報公開を行うことのコスト・ベネフィットについてみてみよう。

まずベネフィットの側からであるが、企業は会計情報公開を戦略的に用いることにより、ストライキ等の労働者との対立を回避することができるようになる。実務的次元でもよく指摘されていることであるが、労働者は、企業の経営内容について知りたがっているのに対して、経営者はこれまで労働者のこの要求を無視することが多かった。それが賃金交渉やストライキに不必要な長期化を招いているという点はかなり古くから指摘されてきたところである。これはそのまま企業にとってかなりのコストを意味している。特に近年の実態調査では、ストライキの費用の中には、企業に直接的支出をもたらさないものでも、かなり巨額の費用が存在している事実が指摘されている⁽⁵⁾。したがって逆に、会計情報公開を戦略的に用いて労働者との宥和化を図ることは、企業にとって大きなコスト節約を意味するのである。事実、労働組合に会計情報公開を積極的に行っている企業の経営者は企業と労働組合の関係を「良好」とみる傾向がある。

また労働組合と企業の安定的関係と相まって、コンスタントに会計情報公開を遂行することは、企業にとって短期的には労働者の転職率を低下させ新規労

(5) 例えば、S. K. Geyal and P. L. Geyal, "Decision Making during Strikes," *Management Accounting*, (May, 1978). N. Nelson, "Accounting for Strikes," *Cost and Management*, (November/December, 1973).

働者の職業訓練費用を削減でき、長期的にみれば良質の労働者を採用し生産コストを削減することが可能になる。それは証券市場においてコンスタントに情報公開をすることが、当該企業の評価を安定させて資金調達を容易にするのに似ている。しかしこの様な戦略は、ある程度の情報公開程度を越すと、そのベネフィットをそれ以上は生まなくなると考えられよう。

次に、労働市場における会計情報公開が企業に対してもつコストであるが、この点もまた実証研究の結果を引いておこう。それは労使交渉において会計情報公開が進むにつれて、労働組合側の交渉能力が増大し、結果、賃金上昇が大きくなるというものである。例えば、失業率と賃金水準の関係を示したフィリップス曲線に関する議論の中に、イギリスにおける賃金上昇の歴史的趨勢が、そのかなりの部分を労働組合の組織化変化率というミクロ的要因によって説明されうることが、ハインズ (A. G. Hines) によって報告されている。⁽⁶⁾ このことは組合の交渉力が高まれば、賃金上昇に結び付くということを物語る一証拠となる。また、会計情報を組合側に提供し続けるということは、組合側が企業の経営内容を知って、交渉においてより厳密にかつ反駁しにくい根拠をもって賃金要求をする可能性が高まることを意味する。したがって、労使交渉における会計情報公開程度を高めるということは、企業の賃金支払い負担を増す可能性が高いことを示唆しているのである。⁽⁷⁾ この傾向は情報公開程度が高くなるほど強くなると一般には考えられよう。以上のように考えるとベネフィットとなる要因とは裏腹にあることが知れよう。労働市場における会計情報公開のコスト・ベネフィット関係を図示すれば、第1図に準ずるであろう。また以上の関

(6) A. G. Hines, "Trade Unions and Wage Inflation in the United Kingdom 1893-1961," *Review of Economic Studies*, Vol. 31, (1964).

(7) B. Horwitz and R. Shabahang, "Published Corporate Accounting Data and General Wage Increases of the Firm," *The Accounting Review*, Vol.46, No.2, (April, 1971).

係を式で示すとすれば、

$$\pi_L(Q_L) = R_L(Q_L) - C_L(Q_L)$$

したがって、当該市場に関しての企業の最適情報公開量 (Q_L^*) は、

$$R_L'(Q_L^*) = C_L'(Q_L^*)$$

と書ける。第1図の Q_s^* に準ずる。

ただし $\pi_L(Q)$: 労働市場での企業の情報公開による純ベネフィット

$R_L(Q)$: 労働市場での企業の情報公開による総ベネフィット

$C_L(Q)$: 労働市場での企業の情報公開による総コスト

(3) 生産物市場と会計情報公開

本項では、製品（生産物）市場における会計情報公開について考えることとする。まず、生産物市場において企業が会計情報公開を行うことのベネフィットについて考察しよう。ここでのベネフィットはそれ程大きくないかもしれないが、例えば消費者や同業者との関係を良好に維持する問題が考えられよう。消費者については、市民運動として生産物の原価公開が主張された経緯がある⁽⁸⁾。このような問題を完全に無視することは、当該企業の製品に対する不買運動にまで発展する可能性がある。これは企業にとって明らかにコストである。また同業者に対しても自社が何らかのリーダーシップを市場で取っているならば余計に、自社の情報公開を遂行することによって、関係を良好に保つ必要がある。会計情報公開に関する後者の機能は通常見落されがちではあるが、経営者によって認識された歴史は意外に古く、例えば20世紀初頭のアメロカにおける巨大会社USスチールの社長ゲーリー（H. Gary）は、政府の公聴会の前でUSスチールが、この機能を意識して会計情報公開を行っていた事実を披歴している⁽⁹⁾。

(8) 佐藤宗彌、「原価情報の開示」、宇南山英夫編、『会計ディスクロージャー』、同文館、昭和60年に所収。

(9) *Hearings before the Committee on Investigation of United States Steel Corporation*, No.5, Washington, 1912, p.237.

すなわち競争相手に立直れないほどに打撃を与えたり、労働者等を脅威によって管理するというような方法は最早巨大企業の管理技術としては適していないというゲーリーの思考がそこにはみられた。

続いて、生産物市場での会計情報公開のコストについてであるが、ここで考えられるコストは、経営者が最も敏感で、したがって会計情報公開制度そのものに消極的になるコストが含まれている。それは情報公開によって、競争相手に自社の経営状態が知れてしまい、競争力が低下するという問題である。競争力の低下は当該企業の生産物が売れなくなることを意味し、企業にとって最も大きなコストと考えられよう。この点については、第I節でも述べたように、確固とした実証的研究結果が利用できるわけではないが、古くから経営者によって強く主張されてきたことは周知の事実であろう。近年、個別データとしてではなくサンプル全体としてではあるが、試験・研究費情報から、企業の生産性を判断する研究がなされている⁽¹⁰⁾。このような点を考慮すれば、経営者の直観も故なきことではないかもしれない。特にこのようなコストは、情報公開程度が大きくなるほど、逡増的に大きくなると考えられよう。生産物市場における企業の会計情報公開のコスト・ベネフィットもまたおおよそ第1図のようであろう。ここでも同様に、生産物市場で会計情報公開がもつ企業に対する純ベネフィット ($\pi_P(Q_P)$) は、以下のように示されよう。

$$\pi_P(Q_P) = R_P(Q_P) - C_P(Q_P)$$

したがってまた、当該市場での企業の最適会計情報公開量 (Q_P^*) は、

$$R_P'(Q_P^*) = C_P'(Q_P^*)$$

で決定され、図示すれば第1図の Q_P^* に準ずる。情報公開によるベネフィットは当初期待できるが、ある程度以上の情報公開では最早ベネフィットの上昇は期待できない。それに対して、コストの側は、情報公開程度が高まるにつれ

(10) L. Sveikauskas, "The Contribution of R & D to Productivity Growth," *Monthly Labor Review*, Vol.109, No.3, (March, 1986).

て通増的に増大することであろう。

(4) 大衆社会と会計情報公開

本項では、特定の市場に対する会計情報公開というのではないが、確かに近代的企業が認識しておりまた認識すべき問題として、一般大衆に対する情報公開があることを指摘する。何故そのような問題を検討しなければならないかについては、すでに拙著の中で指摘したが⁽¹¹⁾、先の生産物市場での消費者運動の問題を延長して考えれば、理解が容易であろう。消費者運動よりもより漠然としているが、ロビング活動等を伴って、確かに種々の政治的規制を企業に対してもたらすかもしれないものとして、例えば反独占運動 (Anti-Monopoly Movement) を考えることができよう。特にこの問題はアメリカの状況を考え合わせる時には明確になる。さらにそれは独占的利益——存在するか否かあるいは測定できるか否かは別として——に対する課税問題にまで進展するかもしれない。このような種々の問題は全て企業にとってはコストであろう。逆に、会計情報公開を遂行することによって、以上のようなコストが軽減できるならば、企業にとってはベネフィットになるであろう。独占的利益の課税問題を例にとるならば、大衆は、巨大企業が莫大な利益をあげており、それを大株主が搾取するとともに、一部は再投資してより巨大化していくということに対する漠然とした不安感を常に抱いている。それは正確なデータに基づいた批判ではなく、巨大な組織に対する漠然とした不安である。ところがこのような不安が、近代的政党政治間での投票獲得競争の中で⁽¹²⁾、政党政策の基礎として機能することが多分にありうるのである。したがって企業はこのような可能性を最小限にするために、大衆に対しても経営内容を公開して巨大組織の効率性や利益率について

(11) 拙著、『会計情報公開論』、神戸大学経済経営研究所、1983年。

(12) J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd Edition, 1950. 中山伊知郎・東畑精一訳、『資本主義・社会主義・民主主義』(第3版)、(上)(中)(下)、東洋経済新報社、昭和37年の民主主義に関する諸章を参照。

大衆に知らしめる必要がある。

以上のような、大衆社会との関係の中で、企業が会計情報を公開することのコスト・ベネフィットはどのように認識できるであろうか。まずこれまでの分析と同様に、ベネフィットは情報公開当初かなりの量が期待できるが、ある限度からは大きくベネフィットが増えることはないであろう。逆に、情報を公開することによるコストとは、多くの情報が一般大衆に伝達されることによって、情報が全くない時と同様に経営批判を受け易くなる可能性が出てくることである。これは、情報量が多くなればなるほど通増的に高まることであろう。したがって、その関係はおおよそ第1図のようになるであろう。これまでと同様に、企業が大衆社会に会計情報を公開することによる純ベネフィット($\pi_M(Q_M)$)は以下のように書ける。

$$\pi_M(Q_M) = R_M(Q_M) - C_M(Q_M)$$

したがって当該関係下での企業の最適情報公開量(Q_M^*)は、以下の式から求められ、

$$R_M'(Q_M^*) = C_M'(Q_M^*)$$

第1図の Q_s^* に準ずる。

第3節 企業の最適情報公開量

我々は、企業の会計情報公開程度を均衡概念から文字通り概念的に説明するために、4つの市場における企業の会計情報公開の純ベネフィット関数を以下のような4本の式で表した。

$$\pi_S(Q_S) = R_S(Q_S) - C_S(Q_S)$$

$$\pi_L(Q_L) = R_L(Q_L) - C_L(Q_L)$$

$$\pi_P(Q_P) = R_P(Q_P) - C_P(Q_P)$$

$$\pi_M(Q_M) = R_M(Q_M) - C_M(Q_M)$$

そして、各市場における最適会計情報公開量は、以下の各式から導出されると

した。ダッシュは一次微分を示していた。

$$R_S'(Q_S^*) = C_S'(Q_S^*)$$

$$R_L'(Q_L^*) = C_L'(Q_L^*)$$

$$R_P'(Q_P^*) = C_P'(Q_P^*)$$

$$R_M'(Q_M^*) = C_M'(Q_M^*)$$

各市場における、求められる最適会計情報公開量は、各々 Q_S^* 、 Q_L^* 、 Q_P^* 、 Q_M^* で示された。

しかしここに一つの大きな問題が残る。それは各市場における均衡は概念的に決定されたが、企業は各市場を考慮しながらも、ここで取り上げた4つの市場の情報公開程度を同時に政策的に決定しているということである。我々は前節までの議論では、 Q_S^* 、 Q_L^* 、 Q_P^* 、 Q_M^* というように各市場で公開されるべき情報量を区別して示した。しかし生産財と異なって、 Q_S^* 、 Q_L^* 、 Q_P^* 、 Q_M^* は各々質的に異なるものではなく、むしろ量的差異だけである。したがって企業の情報公開量は $(Q_S^* + Q_L^* + Q_P^* + Q_M^*)$ となるのではない。それでは過大な情報公開になってしまう。それでは、実際の企業の会計情報公開程度確定問題とはどのように概念化できるかといえ、以下の式の極大化問題を解くようなものと考えられよう。

$$\Pi(Q_T)$$

$$= \{R_S(Q_T) + R_L(Q_T) + R_P(Q_T) + R_M(Q_T)\}$$

$$- \{C_S(Q_T) + C_L(Q_T) + C_P(Q_T) + C_M(Q_T)\}$$

$$= R(Q_T) - C(Q_T)$$

ただしここでの Q_T とは、企業全体の公開程度を示す変数である。当該式が極値をとるための必要条件は、

$$R'(Q_T^*) = C'(Q_T^*)$$

当該式から最適な一般会計情報公開量 (Q_T^*) が決定される。ただしここでは、各市場の要求を考慮して提供される特殊会計情報を始めとして、一般に会計情

報を作り出すための共通の会計測定と会計データ・ベースのコストは固定費とみなして $C(Q_T)$ に含まれるものとする。そこで問題となるのは、上記のような、企業の全般的な最適会計情報公開程度の意味決定問題の均衡解 (Q_T^*) は、各市場での部分的均衡解の組 $(Q_S^*, Q_L^*, Q_P^*, Q_M^*)$ の各々と一般的には異なっているという点である。このことは会計情報公開の問題に、あるいは一般に会計学研究にどのような意義をもっているのであろうか。この点を結論として考えることとする。

第4節 結 論

まず、会計情報公開の問題に関してであるが、企業の各利害関係者は、我々がみた各市場において企業と関係をもち、当該市場での自らの要求に基づいて企業に対して会計情報公開を主張する。ところが企業は、全体の情報公開政策の中で最適均衡点 (Q_T^*) を見出すことになる。したがって、現実に実施されている企業の会計情報公開実務は、どの市場の利害からみても最適でないことがありうるのである。例えば、経営者は会計情報公開の一層の拡大について通常は消極的であるが、証券市場に関連して企業の情報公開に関する現状分析を行えば、さらに情報公開することによって企業・投資家ともにベネフィットを得られるという状況であることがありうる。そこで証券市場に関連して会計情報公開拡大論が主張され、即座に実施されるように思われることがあるが、実は、経営者は、我々のいう生産物市場での情報公開コストを同時に考慮している可能性がある。そのような場合、経営者の会計情報公開に関する一般的・消極的立場が始めて理解可能になる。

上記の結論は、さらに、会計学研究にどのような意義をもっているであろうか。興味ある推論は、以下のようであろう。通常、我々は、今日の企業会計実務の現状——計算構造的には発生主義・取得原価主義会計であり、公開実務としては損益計算書と貸借対照表を中心としたものであるが——を、何らかの特

殊歴史的要素や利害に関連せしめて存在意義を説明しようとする。しかし実はそのような現行実務は、企業を取り巻く特定の階層の要求とは直接的対応を有しておらず、却って、どの一特殊観点から見てもベストでない会計実務が選択されている可能性があるということである。特にこの点についてはさらに企業間の会計情報公開競争という概念を考えてみればよい。いま我々が分析してきたような主体的均衡解に即して企業が情報公開したとしても、他企業がより多くの情報公開を行った場合は、相対的に不利を被ることがありうる。したがってその場合は、自社の主体的均衡条件から乖離したような公開政策を採ることを余儀なくされることになる。そのような企業の会計情報公開の実態は、各企業の主体的動機から、一層かけはなれることになる。

第3部 会計情報システムとその規制行動

第4章 会計基準設定の意義と方法^{*}

福島 孝夫

第1節 序 論

1960年代以降、とりわけアメリカにおいて、会計基準設定に関する議論は、二つの新たな問題に直面し、それまでとは異なる段階に入った、といえるであろう。二つの問題とは、第1に、会計基準の設定において、会計基準の内容それ自体とともに、その設定過程がより重要視されるようになったことであり、第2に、会計基準設定の正当性に対する疑問が提起され、従来、自明とされてきた会計基準設定の意義が改めて問い直されていることである。

まず第1の問題に関連して、次のような二つの並行した展開がこの傾向を特徴づけている、と考える。

(1)これまで会計基準設定過程に対してほとんど関心を払うことのなかった個人や集団、いわゆる“外部勢力”が積極的かつ強力に会計基準設定過程に介入を開始したこと。

(2)このような“外部勢力”は伝統的に採用されてきた議論とは異なる新たな議論、すなわち会計基準の「経済的影響」(economic consequences)に関する議論を会計基準設定過程に導入したこと。

会計基準設定過程において「経済的影響」を重要視しなければならないという新たな議論は会計思考における一つの大きな変革を意味するものである。なぜなら、最近に至るまで、会計基準の設定はその影響に対して中立的であるとか、あるいは中立的でないならば、会計基準はその影響に対して責任あるもの

^{*}本章は、福島 [5]および [6]を加筆、修正して編集したものである。

として一般に公表されない、ということが当然の前提であるかのように仮定されてきたからである⁽¹⁾。

もちろん今日においても、会計基準の設定はその経済的影響に対して中立的でなければならないという強い主張も依然として存在する⁽²⁾。しかし、新たな議論においては、従来の中立論的主張をその前提から根本的に問い直すとしているのである、と考える。そのことは、会計基準の社会・経済的影響という主題が「会計における中心的な現代的課題となっている」⁽³⁾とAAAがいい、またFASBがこの問題に関する調査報告書を公表し、会議を開催したことからも、ある程度理解できるであろう。

いずれにしても、会計基準は企業とその利害関係者に対してのみならず、産業や経済全体に対しても複雑・多様な「経済的影響」をもたらし、したがってこれを適切かつ十分に考慮して会計基準の設定を行う必要があるということは、「一般に認められた会計基準」の設定を“外部勢力”も承認ないし納得するような方法で行うと同時に、社会全体の観点に立って会計基準の設定を行う必要性のあることを意味する。しかも、その「経済的影響」が複雑・多様でしかも重要なものであるなら、会計基準の内容それ自体に対して民主主義的に合意を形成することは至難であろう。そこで、基準に対する合意を形成するために、基準の内容それ自体とともに、それ以上に基準の設定方法ないし設定過程に対する合意の形成が必要になるのである。

(1) Zeff [33], p. 56. なお、井尻教授は、会計基準の「経済的影響」を会計基準の「経済価値」とよび、多くの実例を挙げてその重要性を説明している(井尻[10], 136-164頁)。また、ホルトンは、「長い間にわたって、会計基準の設定において政治的および経済的影響を考慮することは職業的にも倫理的にも悪である、という一般的に強く抱かれた感情が存在してきた」、と述べている(Holton[8], p. 9)。

(2) その代表が R. J. チェンバースであり、D. ソロモンズである。Chambers [3], pp. 48-53; Solomons [26], pp. 65-72; Solomons [27], pp. 1-8.

(3) AAA [1], p. 4.

(4) FASB [4].

「一般に認められた会計基準」の設定において、会計基準の内容それ自体よりもむしろ会計基準の設定方法がよりクローズ・アップされてきているということは一種の社会的規制であり、公共選択の一つである会計基準の設定をより民主主義的に行おうとする現代社会のフィロソフィーの変化を反映するものである、と考える。

つぎに第2の問題に関連して、会計基準は、なんらかの権威ある機関によって設定されねばならない性格のものなのか、それともいわゆる「自由市場」において決定されるべき性格のものなのか、というより根本的な問題点が比較的最近になって提起され、活発に議論されているのである。

本章は、このような状況のもとにおいて、一種の社会的規制であり、公共選択の一つである会計基準の設定に関連する研究の端緒として、相互に関連ある以下の三つの問題を考察しようとするものである。すなわち、まず第1に、会計基準は、なんらかの権威ある機関によって設定されねばならない性格のものなのか、それとも「自由市場」にその決定を委ねるのが妥当なものなのか、という問題を最近の議論によって検討する。なんらかの権威ある機関によって設定されねばならないものであるとすれば、それによる会計基準の設定にはいかなる意義ないし理由があるのかを明らかにすることが必要であろう。

ついで第2に、会計基準設定において採用されるべきアプローチないし戦略を、前節の問題点の解明を前提にして、考察し、4節における第3の問題点の考察の手掛りを明らかにしようとする。その第3の問題点とは、民主主義社会において、一種の社会的規制としての会計基準を設定する際に、設定主体はいかなる要因を考慮する必要があるのか、という問題である。第2および第3の問題点の解明によって、会計基準設定のフレームワークの一端を明らかにすることができ、会計基準設定の方法を明らかにすることができる、と考える。

第2節 会計基準設定の意義

われわれは、従来、外部報告会計においては、その公的性格からなんらかの権威ある機関によって設定された会計基準の存在を当然のことと考え、このことに対してなんらの疑問も抱かなかったのである。わずかに会計基準はパブリック・セクターによって設定されるべきか、それともプライベート・セクターによって設定されるべきか、という設定主体の性格に関する問題が提起されてきたにすぎなかったのである。

もちろん、設定主体の性格に関する問題はそれ自体として重要な問題ではある。しかしより基本的な問題として、会計情報の作成者すなわち供給者およびその利用者すなわち需要者以外の第三者が、たとえ権威ある機関といえども、会計基準の設定を行い、会計情報の需要・供給関係に介入することを正当化しうるのか否かという問題が存在するのである。基準設定の根拠に関するこの問題に対して、われわれは従来なんら積極的に注意を払おうとしなかったのである、といい得る。

しかし近年になって、主にアメリカにおける規制緩和（deregulation）の傾向は会計学の領域にも影響を与えることとなり、会計情報もまた、他の一般の財と同様に、需要・供給の要素に基づいて自由市場において、その最適配分が決定されるべきであり、したがって会計基準の設定も自由市場の要因によって決定されるべきである、という主張がなされるようになったのである。

そこで本節においては、まず会計基準設定に対するこの新しい主張、すなわち「自由市場アプローチ」(free market approach)の主張を概観し、ついでこのような主張に対する批判的見解である「規制的アプローチ」(regulatory approach)のそれを明らかにしよう。⁽⁵⁾

「自由市場アプローチ」の提唱者によれば、会計情報の供給者と消費者は、

(5) 本節は主につきのような文献を参考にした。Kelly-Newton [13], Beaver [2], Underdown & Taylor [31], Kam [12], Taylor & Turley [29], Solomons [28].

たとえ規制または強制が存在しなくとも、ともに情報取引を行うのに十分な強いインセンティブを経験している。すなわち、需要者としての情報利用者は自己の意思決定に関連ある情報に価格を付し、また供給者としての経営者は、資金調達や株価のような経済指標に対する有利な影響を確保するために、適切かつ信頼し得る情報を提供することに対して強いインセンティブを有している。

それゆえ、会計情報に対しても、他の生産物と同様に、自由市場において需要・供給の要素が機能する。その結果、会計情報に対する均衡価格——供給者がその情報を提供することを依然として有利と考え、かつ利用者がその情報のコストをベネフィット以下と考える価格——が市場において見出され得る。さもないと会計情報は提供されないことになるであろう。

いずれにしても、利用者にとって有用と思われる情報を提供しない企業や一般に認められた情報公開基準を遵守しない企業は、資金の調達と維持に必要な能力を欠くために、究極的には存続することができなくなる。それゆえ、どのような種類の情報が提供されるべきか、あるいはまたその基礎をなす会計基準はどのようなものか、等を市場の要因によって決定することができるのである。これが「自由市場アプローチ」の主張の要点である。

そして、このアプローチはエイジェンシー・セオリーの提唱者によって強く支持されているアプローチである。⁽⁶⁾ エイジェンシー・セオリーによれば、つぎのような理由から、経営者も投資者もともに監査された財務情報の公開を有益なものと考えている。

エイジェントたる経営者は当該企業に関する情報の入手に関して投資者よりも優位にあり、しかもプリンシパルたる投資者は経営者の行動を直接観察することができない。この情報の不均衡 (asymmetry) はいわゆる「モラル・ハザード」の問題を生じさせる。この問題を解決するために、プリンシパルは、利益

(6) エイジェンシー・セオリーの会計理論への適用の理解には、岡部 [21] および中野 [20] が有益である。

配分計画や株式選択権計画 (share option scheme) のようなエージェントにインセンティブを与える計画を工夫し、それによって自己の目標とエージェントの目標とを一致させようと努める。あるいはまた、プリンシパルはエージェントの行動をモニターする必要がある、そのためには情報を必要とする。しかし、そのような情報を入手するためにはコストが必要であるが、上述のように、この情報の生産に関してはエージェントが相対的に優位な状態にある。それゆえ、エージェントは、プリンシパル-エージェント関係をモニタリングするためのコストを節約するために、そのような情報の提供に強い関心を持っている。

さらにまた、エージェントは、プリンシパルがエージェントに対して望ましくない危険負担案を要求してくることを避けるためにも、プリンシパルがモニタリングを行うために必要となる情報を提供することを希望するのである。そして、同様の理由から、エージェントは外部監査をも自己にとって望ましいものとする。なぜなら監査は、エージェントのサービスの品質に関するシグナルをプリンシパルに与え、それによって優れたエージェントを劣ったエージェントから区別するのに役立つからである。このような識別力のある情報が存在しない場合には、いわゆる「レモンの原理」が示すように、品質の劣るエージェントのサービスのみが市場において取引されてしまう危険があるのである。

さらにエイジェンシー・セオリーによれば、会計情報の利用者と経営者との間にはある種の契約が存在し、この会計情報に関する契約は公的報告に代替し得る。そしてすでに述べたように、望ましい情報の生産のために市場要因に依存することが可能であるから、強制的な情報公開は不必要であり、望ましくもないという。また、強制的な情報公開制度は一般に情報の過大生産をもたらす傾向がある。なぜなら、情報の生産コストは必ずしもすべての情報利用者によって負担されるわけではなく、いわゆる「フリー・ライダー」が存在するため、情報に対する需要は過大になる傾向があり、一般に基準設定機関はこの誇張された情報需要を誤解して、過度の情報公開を強制する傾向があるからである。

企業や会計士の非難するいわゆる「過重基準」(standards overload)なる現象がこれである。

以上が「自由市場アプローチ」すなわち規制反対論の主張である。要するに、他の財・用役と同様に、会計情報もまた自由市場における需要・供給の要素によってその最適配分が決定されるべきであり、また決定され得る。そして、その基礎にある最適会計基準の決定もまた同様である、というのである。しかし、このようなアプローチの主張に対しては、主に以下のような理由から批判がなされ、その非現実性が指摘されている。

まず第1に、会計情報は、ひとたびそれが公表されれば、なんらの差別なしにすべての人々によって利用可能となる財であるという意味において、一種の公共財であり、それゆえ他の私有財と同様に考えることはできない、とする理由からの批判である。すなわち、公共財であるがゆえに、会計情報は「外部性」(externalities)を有し、しかもその生産者は第三者に対する影響を内部化するインセンティブを持たない。ここに私的コストと社会的コストの乖離が生じ、それゆえ自由市場システムに依存していたのでは公共財としての会計情報の社会的にみた最適生産は達成されず、なんらかの公的規制、すなわち市場外の機関による会計基準の設定が必要となる、とする主張である。

さらに、公共財としての会計情報は、「非排除性」(nonexcludability)なる特性を有し、それゆえにフリー・ライダーの存在を余儀なくされる。その結果、会計情報の利用者(消費者)は、他の利用者がその財に対して需要することによってすべての利用者に等しく会計情報が提供されることを望むために、会計情報に対する自己の真の選好を進んで表現しようとしなない。あるいはまた、会計情報はフリー・ライダーと共用せざるをえない「共同消費財」であるがゆえに、そのことによって不利な影響をうける可能性があるため、会計情報の利用者は自己にとっての情報の適合性(ベネフィット)をフリー・ライダーからうける不利な影響(コスト)と比較しなければならない。このような二重の意

味において、公共財としての会計情報に対する市場における需要は真の需要を表現しない可能性が高いのである。それゆえ、自由市場にその供給を委ねていたのでは、会計情報は過小生産となる可能性が強く、適正な供給を確保するためには、市場外の供給手段すなわち規制が必要となるのである。

第2に、会計情報は一種の供給独占財であるがゆえに、「自由市場アプローチ」によってはその最適供給が達成されない、とする批判である。自由市場機構を通して資源の最適配分が達成されるためには、すべての生産者とすべての消費者が同一の価格体系に反応する必要がある。その場合にのみ生産と消費に関する決定が一致し、最適性 (optimality) が達成される。財の供給が独占によって制限されているなら、価格の拡散 (divergence of prices) が生じ、最適性は達成されない。なぜなら、独占者は財の市場への流入を制限することができ、それによって差別価格を維持することができるからである。ところで、会計情報の供給は一般に報告企業によって独占されている。しかも正常な価格機構が存在しない場合には、会計情報の利用者は、たとえその供給水準に不満を有していても、追加情報に対する需要を有効なものとすることができず、また供給者もその情報を生産するために新たな資源を追加することはない。それゆえ、供給独占財としての会計情報の最適性を確保するためには、市場機構の外部からその供給を可能にする手段すなわち規制が必要となるのである。

第3に、会計情報の偏在性の縮小と信頼性の確保のために、規制が必要であるとする主張である。すなわち、会計情報が一般に利用可能なものでない場合には、市場機会について他の取引行為者よりも少ない情報しか持つことのできない取引行為者が存在することになる。基本的な会計情報が公開されている現在においてすら、証券アナリストや機関投資家は、個人投資家よりもはるかに大きな市場支配力を有しており、より多くの情報を入手する能力を持っている。このことは、資本市場において異なる特徴を有する投資対象が同一の価格で取引されていることを意味し、究極的には「逆選抜」なる現象を招来する可能性

のあることを意味している。その結果、良質の投資対象の所有者は、自己の投資対象の品質が正当に評価され得るようにするために、シグナリング活動を行ったり、任意に情報を公開したり、あるいはペナルティを含んだ保証契約を申し出たりするかもしれない。これがいわゆる経営者のディスクロージャ・インセンティブである⁽⁷⁾。

しかし、このような私的保証方法は、社会的信頼というベネフィットを得るために必要なコストを償うことができるであろうか。一般的にいて、公的保証に対する社会一般の信頼は私的保証に対するそれよりもはるかに大きいといえるであろう。したがって、このような私的保証が十分に機能するとする主張には極めて大きな疑問が残る。まして、エイジェントによる私的保証は、あくまで自己の利益のために行う行為であって、会計情報の利用者のために行うものではないと考えられるから、少なくとも利用者の観点からは公的保証（規制）がより望ましいことになる。

以上のような「自由市場アプローチ」に対する批判は、いわゆる「市場の失敗」ないし不完全性に対する批判であり、市場機構の外部からこの失敗ないし不完全性を補完するために、規制の必要性を主張する見解であり、「規制的アプローチ」(regulatory approach) とよばれる見解である。

「規制的アプローチ」は、以上のように、「パレート最適」に基礎をおいた効率性 (efficiency) の達成に対する批判ないし疑問から主張されるばかりではなく、さらに衡平性 (equity) ないし公正性の観点からも主張される。すなわち、自由市場においてパレート最適の規準を満たすような会計情報の効率的配分がかりに達成されたとしても、そのような配分は唯一のものではなく、複数存在する可能性がある。それゆえ、複数の配分案からの選択を、「パレート最適」という効率の観点ではなく、「衡平性」という分配的観点から行う必要性が残る、と主張するのである。

(7) 逆選抜とシグナリングについては、岡部 [21] の第7章が詳しい。

会計情報が「経済的影響」を有することを考えるなら、経済主体間への会計情報の公正な分配は市場活動から生じる所得と富の公正な分配のための必要不可欠な条件である。それゆえ、所得と富の再分配を直接行う政策にかえて、その基礎にある情報の分配を規制する政策が採用される場合がある。すなわち、このアプローチにおいては分配的考慮 (distributional considerations) から会計規制を必要なものとするのである。

私見によれば、この観点こそ会計基準をなんらかの権威ある第三者によって設定すべきであるとする根本的理由を明確にしたものであり、会計基準設定の本質的意義を明らかにした見解である。しかも、分配的考慮は、「パレート最適」という経済的選択規準ではなく、むしろ「衡平性」という社会的選択規準を必要とする。なぜならそれは、効率の代替案からの選択であり、衡平と分配に影響を与える問題に関する社会的選択の行使だからである。

会計情報の利用によって「経済的影響」が生じるため、会計情報の利用者は、代替的な会計方法に対して、さらにその基礎にある代替的な会計基準に対して、各自の選好を有している。このような状況において、「非専制」と「パレート最適」という二つの条件を満たす社会的選択の可能性については、別稿において触れたように、肯定説と否定説が対立している⁽⁸⁾。私見によれば、この二つの条件を満たす完全な社会的選択はたとえ不可能であっても、それに代わる現実的解決方法を見出すことは可能である、と考える。なぜなら、われわれの民主主義社会においては、たとえその決定内容に対して異論がある場合でも、その決定方法が民主的であり、適切なものであるという点について利害関係者間に合意の形成がなされ得るなら、一般的にいてその決定は受け入れられ得る、と考えるからである。

近年になって会計基準設定に関する議論において、基準の内容それ自体よりも、むしろ基準の設定過程に関する議論がより重要な問題として認識されるよ

(8) 福島 [5], 48-51頁。

うになってきた所以もここにある、と考える。それゆえ、規制者による社会的選択としての会計基準の設定においては、その設定過程に対する利害関係者の承認の確保が重要な要素となる。このような状況においては、会計基準の設定主体は専制的な規制者ではなく、多様な利害関係者の選好の調停者として機能することが必要になるであろう。その際、会計基準が一般に認められて、有効な規制手段となり得るためには、いかなる方法と要因を考慮して会計基準を設定することが必要であろうか。このような問題を次節以降において考察していくことにしよう。

第3節 会計基準設定のための戦略

多くの、異なる、しかも密接な相互依存関係を有する個人や集団によってわれわれの社会組織は構成されている。そして、社会の構成員は、それぞれに異なる私的利害、経済力、および公益観等を有している。われわれの社会は民主主義社会であり、多元社会であるといわれる所以がここにある。

このような社会にあって、会計基準の設定は、公開される会計情報の質と量とに影響を与え、それゆえに社会の資源配分と富の分配を通して、その構成員に多様な影響を与え得る。多様な構成員の多様な要求や価値観の是認を前提にしながら、民主主義社会における社会的規制ともいべき会計基準設定の本質は、その構成員の承認し得る政策決定を行うこと、すなわち構成員の合意に基づく問題解決を採求することである、と考える。それは、「力に基づく対決」ではなく、「交渉に基づく妥協」による合意の形成過程である、ともいえる。

かかる性格の社会的承認ないし合意を形成するために採用され得る戦略ないし方法にはいかなるものが考えられ得るであろうか。対極的な代表的見解として、「合理主義的アプローチ」と「漸進主義的アプローチ」の二つが考えられ得るであろう。前者は、H. A. サイモンによって「客観的合理性⁽⁹⁾」とよばれ、

(9) 松田 [19], 103頁。

J. G. マーチ=H. A. サイモンによって「古典的な『経済人』のもつ合理性⁽¹⁰⁾」とよばれるアプローチであり、後者はC. E. リンドロムによって明確化された政策決定に関するアプローチである。

サイモンによれば、「客観的合理性」とは次のようなことを意味している。「行動している主体が、(a)意志決定にさきだって、パノラマのように代替的諸行動を概観すること、(b)各選択によって生ずる複雑な諸結果の全部を考慮すること、(c)基準としての価値の体系でもって、全代替的行動から一つの行動を選抜すること、これらのことによって統合されたパターンへ自分の行動すべてをつくりあげることである。⁽¹¹⁾」要するに、ここでの意志決定者は、(a)自己の行為の選択のもとになる代替的選択肢の全集合を「所与」のものと考え、(b)それぞれの代替的選択肢にはその諸結果の集合が付与されており、(c)最初から諸結果のすべての集合をもっとも好ましいものからもっとも好ましくないものまで順位づける「効用関数」ないし「選好序列」をもっており、しかも(d)諸結果の好ましい集合を得られる代替的選択肢を選択することが可能な存在なのである。このような「合理性モデル」は、確実性のもとでの選択は明確であり、リスクの存在するもとでは期待効用を最大にするような代替的選択肢を選択することを、また不確実性のもとでは一般にミニマックス・リスクの原則を主張する。⁽¹²⁾

サイモンはこのモデルを、将来に生じる結果に関する (1)知識の不完全性と(2)価値予測の困難性、および(3)予想し得る代替的な行動様式の範囲は限定されていること、の3点から批判する。⁽¹³⁾また、サイモン=マーチは、このモデルが(1)確実性の場合にのみ適合し、不確実性の場合には統計学的決定論においてすら意見の一致はみられず、(2)上記の(a)、(b)および(c)のような重要な要件を

(10) 土屋 [31], 208頁。

(11) 松田 [19], 103頁。

(12) 土屋 [31], 208-209頁。

(13) 松田 [19], 104-108頁。

仮定しているが、これらの要件に例外を設けることは、規範的モデルにおいて、ほとんど不可能であり、知識の限界を無視している、と批判する⁽¹⁴⁾。

民主主義社会における現実的な政策決定モデルを提唱するリンドブルムは、この「合理性モデル」を「合理的戦略」ないし「総覧的合理性」(comprehensive or synoptic rationality) とよび、サイモンおよびサイモン＝マーチと同様の観点に立って、さらに多角的に厳しく批判する。すなわち彼は、(1)人間の知的能力の限界、(2)情報の不十分性、(3)厚生関数のような形での価値基準の形成の不可能性に加えて、(4)分析の経済性、(5)政策決定における事実と価値の近似性、(6)変数システムの開放性および(7)現実の政策問題の多様性の諸点から「総覧的合理性」の非現実性を批判する。このような批判を前提にして、彼は、政策決定者にとって必要なものはむしろ理論的にはやや劣った規準ないし指針であるが、この必要な現実的規準ないし指針を「総覧的合理性」によって決定することはできず、漸進主義的問題解決法によるべきことを主張する⁽¹⁵⁾。

リンドブルムによれば、民主主義社会における政策決定の特徴は、「典型的に漸進的、連続的なものであり、目的と手段に基づくフィード・バックに依存したもの」であり、具体的には、「成長、防衛、所得分配、独占、課税、賃金、資源管理、労使関係、国際経済協力、健康および社会保険等に関する政策は試行錯誤の段階の絶えることない連続の中での変化である。」そして、「政策決定が世論に対して関心を払わねばならないものであるかぎり、政策決定者は正しい政策よりもむしろ広く希望される政策を探求するモデル2の社会（民主主義社会）のなかで行動しなければならない。それゆえ、彼らは自己の限られた分析能力をかなりの程度、時として専ら、当面の政策問題の本質よりもむしろ市民意識の分析に向けるであろう。これは問題の分析を単純化しようとする一般的な戦略である」、という⁽¹⁶⁾。

(14) 土屋 [31], 209-210頁。

(15) Lindblom [15], pp. 137-143.

(16) Lindblom [16], p. 317. なお、「漸進主義」の意味とその正当性については R. A. ダールとの共著にも要約されている（磯部 [11], 22-25頁）。

政策決定は、理論の問題である以上に、現実の実践問題であるがゆえに、いつまでもこれを遅延させておくことはできない。それゆえ、一般的に言って、民主主義社会における政策決定者は、戦略的操作可能性の必要性を重視して、社会の構成員による承認を得る可能性の高い政策代替案により強い関心を払う傾向が大きい。ラディカルな変革はその影響と反動が大きいだけに、実行困難であり、社会的承認を得る可能性が小さいため、政策決定者は一般に現状に対するマージナルな改善を求めてその決定を行う可能性が高いし、また行う必要がある、というのであろう。

社会構成員の合意を前提にして現状を限界的に変化させて行こうとするこの漸進主義は、交渉と協議を基本にした妥協による合意の形成を可能にする政策決定戦略であり、民主主義の本質に合致した戦略であろう。なぜなら、多様な構成員の多様な要求や価値観を是認しながら、特定の政策決定を行う民主主義社会における政策決定の本質的特徴は、多くの構成員の承認し得る解決策すなわち妥協による合意を基礎とした問題解決を探求する過程である、と考えるからである。すなわち、民主主義社会は、多様な価値観と利害関係を有する多様な構成員から成る多元社会でありながら、なおかつ全体として一つにまとまり、調和を維持しながら、ある認められた妥協から他の認められ得るよりよい妥協へと徐々に前進することによって、向上と発展を遂げる社会的過程である。そして、この社会的過程を支える、現実的で望ましい政策決定戦略は「漸進主義的アプローチ」である、と考える。

会計基準設定という一種の社会政策決定において、「漸進主義的アプローチ」を明確に提唱している論者は R. K. マウツである。すなわち彼は、「会計基準は、社会のすべてのグループに対して、事実上すべての個人に対して、究極の真理と考えられるものを正確に提供することはできないであろう。利害と見解が異なるから、一つの基準は特定の時点とその時点における条件下で到達し得る最上の妥協に過ぎないかも知れない。民主主義は、ある認められ得る妥

協から、もう一つ別の認められ得る妥協へと少しずつ前進することによって進歩するのである」と述べてこのアプローチを支持し、さらに「会計基準は、有効であるためには、それによって影響をうける大多数の人々によって承認されねばならない社会的同意である。それは、一種の法律であり、すべての法律と同様に、影響をうける人々の承認によってその権威が与えられ得る」としている⁽¹⁷⁾のである。

妥協による漸進的改善の妥当性についての主張は D. L. ジャーボウスの見解にもみられる。かれは、「競合する利害の対立に直面した場合、最終的解答を求めるのではなく、むしろ本質的には政治的過程である妥協を求めることにこそ、合理性と慎重さがある」といい、また、「意志決定過程が、その成功のために、世論の信頼に依存するものであるとき、本質的な問題は技術的問題ではなく、政治的問題である。……技術的能力は前提とされ、また示されねばならないが、会計基準設定機関は、その技術的能力によってではなく、むしろ政治的能力によってこそ成功するであろう」と「政治的会計観」を主張している⁽¹⁸⁾。

このような「政治的会計観」に対しては伝統的会計観を主張する論者からの強い反論がある。たとえば、R. J. チェンバースは、「どのようなルールが採用されるかは厳密に技術の問題であって、政策の問題ではない。……会計基準設定機関によって適切に採用され得る唯一の政策は、企業または依頼者および外部関係者がそれぞれの利害を確信をもって監視することのできるような数値を実証可能な方法で導くルールを工夫することである。……いわんとすると

(17) Mautz [17], p. 59.

(18) Gerboth [7], p. 479. また Horngren も、「民主主義社会において社会的承認を獲得することは、きわめて複雑な過程であり、政治の舞台での巧妙なマーケティングを必要とするプロセスなのである」と、同様の見解を主張している (Horngren [9], p.61)。このような「政治的会計観」に対しては伝統的会計観を採る論者から強い反論のあることも事実である。

ころは、選択されたルールは、それらがこの基本的必要性または技術的拘束に基づいて示されるとき、承認と存続との機会をよりよく享受することとなる、ということである⁽¹⁹⁾といい、また、D. ソロモンズは、会計の本質を統計地図 (cartographic) と認識し、会計基準設定における中立性の重要性を強調し⁽²⁰⁾、「経済的インパクトは、たとえ無視することのできないものであっても、基準が判断される適切な規準ではない⁽²¹⁾」と、「政治的会計観」を厳しく批判している。

会計基準設定過程において一般的承認を得るために、論理一貫性や中立的描写の重要性を主張するこの伝統的会計観を A. ラバポートは「概念構造戦略」 (conceptual framework strategy) とよび、それを時代錯誤の見解ないし戦略として批判する。すなわち、「財務会計基準を権威あるものとして演繹的に形成するための論理的出発点として役立つ、ある一つ概念構造を採用することは、会計は本質的には『真実の』利益や『真実の』富を求めるために捧げられた領域であり、発見されさえすれば、その真実は、理解し得ない人々を除いて、すべての人々に疑いのない明白なものとなる、という時代錯誤の見解に暗黙のうちに依存している⁽²²⁾」といている。

会計基準の設定によって多様な「経済的影響」がもたらされることが認識されるにもかかわらず、これを無視して純粋に形式的論理のみの適用によって会計基準の設定を行おうとすることは会計基準設定主体が利害関係者の要請に適應していないことを意味するであろう。その結果は、利害関係者による上部機関に対するロビング活動として知られるように⁽²³⁾、会計基準設定主体に対する利

(19) Chambers [3], p. 52.

(20) Solomons [26], pp. 65-72.

(21) Solomons [27], p. 5.

(22) Rappaport [23], p. 92.

(23) 会計基準設定過程における利害関係者のロビング活動については、Sutton [29] を参照。

害関係者の不信ないし不承認を助長することとなり、会計基準の社会的合意の確保にとって重要な危険をもたらすことになる。それゆえ、首尾一貫した論理の体系としての概念構造を出発点として、これから会計基準を論理的に演繹しようとする「概念構造戦略」は、一見、理想的な会計基準設定戦略とも思えるが、これのみをもってしては社会的合意としての会計基準を適切に設定することはできない、と考える。

ところで、前述のマウツの見解には、この点に関連して、もう一つの重要な点が示唆されている。それは、会計基準は大多数の人々による社会的合意によってその権威が与えられるのであり、しかもそのためには、会計基準の設定によって生じる「経済的影響」を十分に認識する必要がある、という点である。端的に言えば、会計基準の社会的権威はその「経済的影響」に関する予測と評価の妥当性にかかっており、それゆえ会計基準設定主体は会計基準の「経済的影響」をその設定過程においてもっとも重視しなければならないという見解である。これは、FASBの採り得る会計基準設定戦略のもう一つの戦略として、ラパポートが挙げる「経済的影響戦略」(economic impact strategy)の主張である。

ラパポートによれば、この戦略は、会計基準の潜在的な経済的影響を基準設定主体の正式な審議過程において考慮する戦略であると同時に、提案される基準の妥当性に関してなんらかの異論が常に存在するにもかかわらず、その決定過程が利害関係者によって理解され、正当なものであるとみなされ得る場合にのみ、基準設定主体の存続が保証される、という前提に立った戦略である。⁽²⁴⁾

しかし、「経済的影響」のみを考慮して基準の設定を行うことにも潜在的な危険がある。ラパポートは、プライベート・セクターによる基準設定の社会的妥当性が疑問視されることになるであろうし、不利な経済的影響をうける利害

(24) Rappaport [23], p. 94.

関係者によって政府の介入が期待されるであろう、という。⁽²⁵⁾また、ソロモンズは、会計が国民経済の一分野とされてしまい、財務的地図製作 (financial cartography) としての会計本来の姿が失われてしまうために、かえって社会的信頼を喪失する、と警告する。⁽²⁶⁾

たとえこのような危険があっても、会計基準は、絶対的の真実性を主張することができない以上、なんらかの価値判断に基づいて設定されねばならず、社会的なトレード・オフを必要とすることも事実である。それゆえ、会計基準設定主体が社会的信頼を確保するためには、会計基準の「経済的影響」を基準設定過程において十分に考慮することが必要不可欠であり、同時に、設定される基準の説得力をより強いものにするためには、首尾一貫した論理に基づいて基準の設定を行うことが望ましいであろう。したがって、会計基準設定のための適切な戦略ないし方法としては、「経済的影響」戦略を基底にし、その上に立って「概念構造」を展開する戦略、すなわち「混合戦略」(mixed strategy) を考えることができる。

ラパポートもまた混合戦略をもっとも有望な戦略として主張している。⁽²⁷⁾ただ、彼は、「経済的影響」戦略と「概念構造」戦略とを並列的な関係において理解する混合戦略を考えていると思える。これに対して私見によるそれは、上述の通り、二つの関係を並列的な関係としてではなく、むしろ立体的関係として認識する混合戦略である。さらに、ラパポートが、なぜ「概念構造」戦略を不十分な戦略としながらも必要な戦略とするかは不明であるが、私見においては、首尾一貫した論理の体系に基礎をおいた会計基準の設定は論理的妥当性という説得力を基準に与え、社会的合意の形成に資する、と考えるがゆえに必要なのである。ただし、それが社会的信頼を得るためには、利害関係者の要請を

(25) Rappaport [23], p. 94.

(26) Solomons [26], pp. 65-72.

(27) Rappaport [23], p. 94.

十分に考慮して設定される必要があり、したがって設定される会計基準の潜在的な「経済的影響」についての十分な予測と適切な評価を前提にして形成されることをより重要と考える。それゆえ、「経済的影響」戦略をより基本的な戦略と考え、これを前提とし、またこれを補完するものとして「概念構造」戦略を採用することを妥当な戦略と考えるのである。

第4節 会計基準設定過程において考慮すべき要因

会計基準の設定は、新しい基準の設定であれ、現行基準の修正であれ、ともに従来の社会システムの変更を意味し、一種の新制度 (innovation) の導入を意味する。新制度の導入はそれによって従来と異なる影響をその構成員ないし利害関係者に与える可能性が大きい。それゆえ、われわれの民主主義社会において、新制度が社会において機能するためには、それが社会の構成員ないし利害関係者によって十分に承認される必要がある。

そしてそのためには、新制度の内容それ自体に対して十分な承認を与えられることが理想である。しかし、多様な価値観と複雑な利害関係を有する個人ないしグループから成る多元社会としての民主主義社会においては、それは極めて困難である。そこで、前述のように、内容それ自体に対する合意の形成を可能にする手段ないし代替策として、むしろ新制度の決定方法すなわち会計基準の設定過程に対する合意の形成を達成しようとするアプローチが問題にされるのである。

それでは、会計基準の設定過程ないし設定方法が社会の構成員ないし利害関係者によって承認され得るためには、いかなる条件を満たす必要があるであろうか。一言にしていえば、それは、会計基準の設定過程が民主主義的である、と関係者によって認められることである。そして、民主主義的決定方法によって会計基準を設定するためには、会計基準の設定主体すなわち規制者は多様な要因を考慮する必要がある。私見によれば、とりあえず以下のような諸項目を

会計基準の設定過程において考慮すべき要因と考える。⁽²⁸⁾

(1) 現状変更の必要性についての認識

前述のように、基準の設定は新制度の導入であり、現状の変更ないし修正である。それゆえ、新制度の導入についての必要性が関係者間に認識されていることがその結果に対する合意の形成のために必要な第1の要件である。変更の必要性は、現状に対する不満ないし不備の認識が起動力となって、規制当局および利害関係者の要求ないし希望として表明されるであろう。しかし、新制度の導入を行うか否か、すなわち特定の会計基準を設定する必要があるか否かを最終的に決定するのは規制当局たる設定主体の判断である。

ただし、新制度が社会において無理なく承認され得るためには、少なくとも①国の基本政策と対立ないし矛盾しないこと、および②それによって不利な影響をもっともうける可能性のある利害関係者に変更の必要性を認識させること、この二つの要件を十分に考慮する必要があるであろう。前者は、基準の設定は一種の社会的規制であるから、究極的には、議会ないし政府の承認を必要とする行為であるために、考慮されねばならない要件であり、後者の要件は、民主主義社会において、設定される基準に対する利害関係者の遵守可能性を高めるための現実的的要件である。

(2) 設定主体としての資格

(28) 以下の6項目は、「会計政策による現状変更を処理するためのフレームワーク」として、L. ケリー-ニュートンが掲げる項目である (Kelly-Newton [13], pp. 34-51)。しかし、本節における個々の項目の内容は、彼女の見解を中心にしながらも、他にゼフの紹介するアメリカにおける会計基準設定機関の「外部勢力」に対する基本姿勢の進展 (Zeff [33], pp.60-61) やラパポートの提案するFASBが採用すべき会計基準設定過程に関する見解 (Rappaport [23], pp.96-97) 等を参考にした私見である。

会計基準の設定主体は一種の社会的規制者である。民主主義社会においては、規制者が規制者として承認されていない場合、その機能を十分に発揮することはできないであろう。それゆえ、設定主体としての資格がなんらかの方法によって承認されていなければならないことは当然の要件である。

まず、設定主体がその合法性を国家機関によって付与されている場合には、国の経済・社会政策の一環として機能するわけであるから、その行動ないし姿勢が国の政策目標と矛盾ないし対立しないことが必須の要件である。このことは設定主体がパブリック・セクターであれ、プライベート・セクターであれ、ともに必要な要件である、と考える。

設定主体の合法性が国家機関によって付与されていない場合、設定主体がその資格を享受するためには、どのような要件を満たす必要があるであろうか。少なくとも、第1に、設定能力、すなわち基準設定に必要な専門的知識を有していること、第2に、設定過程ないし設定方法に対して社会的な信頼性を有していること、これら二つの要件が必要であろう。第1の要件に関連して、「経済的影響」戦略を基礎にした基準設定を行うとすれば、会計専門家は従来このような訓練を必ずしもうけてこなかったことを考えるなら、エコノミストや社会学者等も参加した会計基準設定機関の設置が必要になるであろう。また、第2の要件を満たすためには、設定主体は、可能な限り中立性ないし不偏性を保持することが必要である。同時に、少なくとも中心的利害関係者によってその資格を承認されている必要があり、さらに、利害関係者との双方向のコミュニケーションを絶えず維持することが必要である。また場合によっては利害関係者の設定機関への参加を認める柔軟な姿勢を有することも必要になるであろう。

設定主体が中立性ないし不偏性を保持するためには、会計基準の設定において、首尾一貫した論理的根拠を保持することが必要であり、いわゆる「概念構

(29) Gerboth [7], p. 480.

造」戦略を採用することを必要とする。また少なくとも中心的利害関係者からその存在を認められ得るためには、「経済的影響」戦略を採用することが不可欠である。それゆえ、基準設定の最終戦略としては、前節で述べたように、「混合」戦略を採用することが必要である、と考える。

(3) 利害関係者への考慮

設定される会計基準の容認可能性を高めるためには、必要に応じて設定主体と利害関係者との間に双方向のコミュニケーションが行われる必要がある。しかも、設定主体は、利害関係者の見解を単なる批判としてではなく、基準設定に対して実質的に影響を与える要因として考慮することが重要である。

利害関係者の見解を基準設定主体が実質的に考慮する方法としては多様な方法が考えられる。たとえば、

- (イ) 討議資料や公開草案に対する批判や要望を積極的に受け入れ、これらを審議過程において十分に尊重する。
- (ロ) 討議資料や公開草案の作成に先立って、公聴会やシンポジウム等を開催して、利害関係者の意見や要望等を把握し、これらを討議資料等の作成に反映させる。
- (ハ) 専門委員会へはもちろんのこと、基準設定委員会へも利害関係者を委員として参加させる。
- (ニ) すべての委員会や会議を公開とする。
- (ホ) 基準設定機関の外部で行われている調査や研究を十分に尊重する。

これらの方法は、程度の差こそあれ、あるいは部分的にせよ、いずれかの国において現実に実行されているものである、といえよう。

(4) 財務報告に対する経営者の価値体系への考慮

設定される会計基準の容認可能性を高めるためには、財務報告に対する実業

界の要請や慣習とともに、それに対する経営者の行動様式 (norms) を十分に考慮する必要がある。一つには、専門家 (professionals) は、自己の価値観と一致する変更を処理する場合には非専門家よりも革新的になるが、逆にその価値観と一致しない変更に対しては非専門家よりも保守的になる⁽³⁰⁾、といわれているからであり、また経営者は、企業の採用する会計方針の選択において中心的役割を果たすため、企業に関連する経済的変数に対して最大の影響力を有しており、基準のもたらす影響を左右することのできる存在だからである。

一般的にいて、基準の設定に影響を与えるであろうと思われる経営者の主要な行動様式としてはつぎのような項目を考えることができるであろう。

- (イ) 会計手続の統一化に対して強く反対し、会計手続の弾力性を維持することに大きな関心を示す。
- (ロ) 記帳や公開のためのコストを増大させる手続や方法に対して反対し、そのために実行上簡便な手続・方法を選好する。
- (ハ) ディスクロージャに対する法的責任を強く意識する結果、客観的・保守的な会計手続・方法を選好する。
- (ニ) 利潤平準化を可能にするような会計手続・方法を選好する。

いうまでもなく、これらの項目を基準設定にあたって考慮するということはこれらの項目を絶対視することではない。それは、あくまでも会計基準の容認可能性を高めるために、基準設定にあたって考慮する必要のある一つの要素にすぎない。これらの項目をどの程度考慮すべきかは設定主体の基本姿勢、設定主体と利害関係者との力関係、および問題の性質に依存するであろう。

(30) Rothman [24], p. 439.

(5) 会計基準の潜在的影響についての事前評価

会計基準は、公開される情報の質と量とを限定することによって、経営者を含めた利害関係者の意思決定に影響を与え、それを通して一国経済の資源の配分と富の分配に対して多様な影響を与え得る。しかも、ある人には有利な影響を与え、他の人には不利な影響を与える可能性がある。それゆえ、特定の会計基準を設定するにあたって、その基準から生じると予想される影響をあらかじめ分析・評価しておくことは、特定の基準に対する利害関係者の反応や見解を早い段階で把握することを可能にする。したがって、必要ある場合には、それらを基準設定に反映させることが可能となり、基準の容認可能性を高めることに貢献するであろう。と同時に、基準の有する社会・経済的な意義をも明らかにすることができ、国の基本政策と設定される会計基準との関連性を明確に認識した上で、基準設定を行うことを可能にする。

「事前評価」を実行する場合、その要点としてつぎのような点が考えられ得るであろう。

- (イ) 会計基準の利害関係者に与える短期的影響とともに長期的影響を予測し、その全般的な意義を評価するように努める必要がある。
- (ロ) 特定の利害関係者に対する影響だけではなく、可能なかぎり多様な利害関係者に対する基準の影響、すなわちコストとベネフィットを考慮する必要がある。
- (ハ) いわゆる「情報誘導反応」(information-inductance reactions) から生じる経営者の行動上の変化、およびその結果生じる企業内容と一国の資源配分と富の分配に対する変化を事前に予測し、評価することが必要である。このことは、個々の利害関係者にとって重要であるとともに、経済全

体のためにも重要である⁽³¹⁾

(ニ) 会計基準の経済的影響とともに、社会的・政治的影響にも考慮を払う必要がある。会計基準の設定がすぐれて政治的性格を有することについては別稿において強調した通りである⁽³²⁾

(ホ) 会計基準の目標の基礎を成している社会・経済的目的を明確化し、この目的と特定の会計基準との関係进行评估する必要がある。会計基準の有する社会・経済的意義を明らかにし、「公益」(public interest)の観点から会計基準进行评估するために必要な点である⁽³³⁾

これらのことを完全に実行することはコスト面のみから考えても極めて困難なことであろう。しかし、問題の重要性および性格に応じて、必要な事柄を、必要な程度に実行することによって、「事前評価」はつぎのような効果を設定主体にもたらすことが期待できる。

(イ) 設定される会計基準に対する利害関係者の反対を事前に予測することが可能になる。

(ロ) 設定される会計基準に対する利害関係者からの予想外の反応を最小限にとどめることが可能になる。

(ハ) 会計基準の容認可能性を高めることのできるようなプログラムを工夫す

(31) 会計基準の変更の結果、それに基づく会計情報の利用者およびフリー・ライダからのフィードバックが自己にとって不利なものとなる可能性のある場合、経営者は、会計基準の変更に合わせて、自己の意志決定そのものを変更し、不利なフィードバックを避けようとする経営行動を選択する可能性がある。これが経営者の「情報誘導反応」である。その結果、企業の経営内容は実質的に変化し、さらに産業および経済全体のレベルにおいても資源の配分と富の配分は変化する (Prakash & Rappaport [22], pp. 723-734)。研究・開発費の即時費用処理を要求する会計基準は、一般に企業の研究・開発活動を抑制し、その結果、企業の革新力を弱め、一国の経済発展を妨げる危険のあることはしばしば指摘されているところである。

(32) 福島 [5], 48-51頁。

(33) 会計基準の設定を公益の観点に立って社会福祉の最大化のために行うべきであると主張する者もある (May & Sundem [18], pp. 747-763)。

ることができる。

- (ニ) 会計基準に対する利害関係者からの批判や不満に対してあらかじめ反論を用意することができ、彼らを説得することがより容易になる。
- (ホ) 設定される会計基準によってもっとも影響をうける可能性のある利害関係者を識別することができ、必要な場合には、彼らを基準設定過程に委員として参加させることもできる。

これらの効果は会計基準の容認可能性を高める上でかなりの貢献をなすであろう、と考える。しかし反面において、「事前評価」にはつぎのような限界ないし欠点も存在するであろう。

- (イ) 「事前評価」を十分に行おうとすればするほど基準設定に多くの時間を必要とし、基準設定を遅延させ、適時性を失う危険がある。
- (ロ) 「事前評価」は将来の行動や反応についての予測に基づく分析であるから、その潜在的影響の予測・評価については意見の相違する可能性が大きい。
- (ハ) 予想される影響についての意見の一致が得られる場合でも、それが望ましいものであるか否かという、規範的な面で意見の対立の生じる可能性がある。
- (ニ) 特定の会計基準から生じるコストを見積ることは、たとえ可能であっても、そのベネフィットを客観的に見積ることは極めて困難である。
- (ホ) 特定の会計基準によって不利な影響を被ることが予想される利害関係者は、自己の要望や批判が基準設定機関によって受け入れられない場合、上部政府機関等に上訴する可能性があり、このことが極端に行われれば、プライベート・セクターによる基準設定が否定される可能性もある。

設定される会計基準の潜在的な影響を事前に評価することは、かなりのコストを必要とし、しかも少なからざる限界ないし欠点もある。しかし、問題の重要性と性質に応じてこれを適切に行うならば、民主主義的方法による会計基準

の設定に相当程度貢献することが期待でき、設定される基準の容認可能性を大いに高めることになるであろう。なぜなら、民主主義社会においては、たとえその決定内容に対しては不満があっても、その決定方法が民主的なものであると認められ得るなら、一般的にいて、その構成員はその決定を容認する、と考えるからである。

(6) 会計基準の影響と結果についてのモニタリング（事後的評価）

基準設定主体が利害関係者との間に双方向のコミュニケーション・チャンネルを維持し、利害関係者の見解を十分に把握した上で、会計基準の設定を行うことは基準の容認可能性を高める上で極めて重要である。同時に、特定の会計基準が設定された後においては、それによってもたらされる現実の経験と結果に基づいて、利害関係者が当該会計基準に対して新たな要望や批判を表明することのできる手段、すなわちフィードバック機構を保証することも同様に重要である。このような機構が保証されているということは、必要に応じて会計基準の見直しが行われ得る可能性を意味するものであり、基準設定主体と設定される基準に対する利害関係者の信頼性を高めるための有効な手段である。

それはまた、「事前評価」の段階において予測された影響ないし効果が現実に現れているか否かを、あるいは基準設定段階において予測されなかった影響が生じていないか否かを、実態調査に基づいて確認する過程である。この過程によって現行の会計基準は、その必要性や有効性を絶えず再検討され、改廃・存続が不断にテストされることになる。会計基準に対する利害関係者の信頼性を確保する方法であるとともに、有効な情報公開を可能にする方法でもある。

具体的な方法としては、利害関係者その他からの会計基準に対するコメント・批判、要望等の受け入れ、基準のもたらした結果に対する公聴会の開催、利害関係者との協議、会計基準に対する株式市場の反応等についての実態調査、等が考えられ得るであろう。

また、この「事後評価」を実施する際の望ましい要件としては、つぎのような点を挙げることができるであろう。

(イ) 情報の利用者・提供者等の会計基準に対する反応をモニターするとともに、それによって生じる産業および経済全体のレベルにおける資源の配分と富の分配に対する影響をモニターすることが必要である。これによって特定の会計基準のもたらす「経済的影響」を「公益」の観点から評価することも可能となり、利害関係者全体に対する基準の説得力を高めることが可能になる、と考える。

(ロ) 評価結果は、現行基準の見直しとともに、以後の基準設定において尊重されねばならない。

(ハ) 「事後評価」は、基準設定主体、情報の利用者および提供者の三者から独立した中立的機関によって行われることが望ましい。「評価」の客観性を高め、その信頼性を増すことができると考えるからである。

私見では、公認会計士協会等の会計専門団体 (accounting professions) は、本来、基準設定主体としてよりも、むしろ基準のモニタリング主体として機能すべき機関ではないか、と考える。一つには、会計基準の設定は多様な利害関係者の利害の調整をその基本課題とするが、民主主義社会において対立する価値観や利害の調整を行う責任は、究極的には、議会にあると考えるからであり、二つには、会計専門団体は情報の提供者、利用者、規制者から独立した専門的知識・能力を持った第三者として機能することのできる機関であると考えからである。もちろん、会計基準の影響を産業および経済全体のレベルからモニターするためには、エコノミストや社会学専門家等との共同作業が必要になるであろう。

会計基準設定過程において考慮すべき要因として本節で考察した六つの要因は、主に「経済的影響」戦略において考慮されるべき要因であろう。妥当な会

計基準の設定戦略は、前述のように、「混合」戦略である、と考える。しかし、「概念構造」戦略と「経済的影響」戦略との同時併行を主張し、両者の関係を平面的に考える前述のラバポートの見解と異なり、私見では、「経済的影響」戦略を「概念構造」戦略の基礎を成すより重要なものと考え、両者の関係を立体的に理解する。すなわち「経済的影響」戦略によって会計基準の影響および意義をまず明らかにする。ついで、この影響および意義を前提にして「概念構造」を設定し、これを論理的に展開して首尾一貫した会計基準を設定すること、およびその結果についてのモニタリングを行うことを妥当な戦略と考える。それゆえ、「経済的影響」戦略が基準設定のもっとも基礎を成す戦略と考えるのである。「概念構造」戦略において考慮されるべき要因については多くの研究もあり、いずれ別の機会に考察しようと思う。

第5節 結 論

本章は、一種の社会的規制であり、公共選択の一つであると考えられ得る会計基準設定の意義と方法を明らかにする試論として、相互に関係のある三つの問題、すなわち市場外の要因によって会計基準を設定することの妥当性ないし必要理由の解明、会計基準設定の妥当な戦略の検討、および会計基準設定過程において考慮すべき要因の考察を行った。

会計情報の最適配分とその基礎を成す会計基準の設定を自由市場における需要・供給の要因によって決定することを主張する「自由市場アプローチ」は、エイジェンシー・セオリーを基礎にして漸新かつ興味ある論理を展開する。民主主義社会における自由の思想を具体化した理論として、その意義を理解することができるであろう。しかし、「パレート最適」という「効率性」に関連して、会計情報の有する特性、すなわち公共財であり、供給独占財であるという特性から、さらには会計情報の偏在と社会的信頼の確保という点から、「市場の失敗」ないし不完全性の問題を露呈し、非現実的アプローチであるとの批判

をうけざるを得ない。

さらにまた、「効率性」以上に重要な会計基準設定の規準である「衡平性」の観点から、「自由市場アプローチ」はその不十分性が指摘される。すなわち、会計基準の設定によって多様な「経済的影響」が予想され得る場合、多様な経済主体に対するその影響を衡平に考慮し、会計情報の公正な分配を達成し得るような会計基準の設定が必要となる。「効率性」の規準を満たす代替案が複数存在し得るとき、その代替案から特定の代替案を選択する政策決定においては、「衡平性」の規準に依ることが必要となる。

会計基準の設定は、多様な価値観と多様な要請を有する利害関係者の利害の保護と調整をその本来の課題とするものである、と考える。したがって、「衡平性」の規準に基づいて会計基準を設定することは、所得と富の再配分を直接行う政策に代えて、その基礎を成す情報の公正な分配を行うことを中心とする資本主義社会の政策にとって、必要・不可欠な要件であろう。これこそ、会計基準の設定を権威ある機関によって行う本質的意義ないし理由である、と理解した。民主主義社会における平等の思想がこのような見解の基礎を成しているといえるのではなかろうか。

「非専制」と「パレート最適」という社会的選択における望ましい要件を充足する最適解を選択することによって、多様な利害関係者の多様な選好を民主主義的に解決することは、周知のように、アローの「一般可能性定理」によって否定されている。しかし、アロー以降における社会的選択論においては、「アロー定理」で用いられた公理の修正ないし変更による社会的決定方式の存在可能性に関する研究や、「同感」(extended sympathy)による社会的決定論があり、これらの研究は、民主主義社会における会計基準の設定に対しても、多くの示唆を与えるものではなかろうか。⁽³⁴⁾

(34) アローの「一般可能性定理」とアロー以降における社会的決定論については、佐伯 [25], 55頁以下を参照。

社会的選択の一つとしての会計基準を、たとえ理論的な最適解として設定することは不可能であっても、実践的に可能な望ましい解として設定することはできるであろう。なぜなら、われわれの民主主義社会においては、価値観や利害の相違を、「力に基づく対決」によってではなく、「交渉に基づく妥協」によって解決しようとする前提が存在している、と考えるからである。「民主主義の基本原理は、異なる意見、判断をもつ人びとの間で、話し合いが行なわれ、力によらない平和な交渉の道がひらかれ、そこで到達された結論には全員が従う、ということである。⁽³⁵⁾」

したがって、会計基準の内容それ自体について完全な合意を形成することはたとえ不可能であっても、それに代替するものとして、「交渉に基づく妥協」によって社会的合意を形成することは可能である。そして、妥協による合意の形成を可能にするためには、会計基準は利害関係者によって認められた民主主義的方法によって設定されることが必須である。すなわち、「一般に認められた会計基準」とは「一般に認められた方法によって設定された会計基準」である、と理解する。民主主義社会においては、決定内容に対しては意見の不一致が存在する場合でも、それが民主主義的方法によって決定されたものであるなら、構成員はその決定を承認し、その決定を遵守する、と考えるからである。

このような観点に立つとき、会計基準設定の妥当な戦略は、「合理的戦略」でもなければ、単純な「概念構造戦略」でもない。それは、利害関係者に対する会計基準の「経済的影響」を適切に予測・評価し、その要請を十分に考慮しながら、社会的に認められ得るよりよい妥協を一步ずつ求める「経済的影響戦略」を基礎とした「漸進主義的アプローチ」がその中心を成すであろう。そして、社会的信頼を確保するとともに、より説得力のある衡平な会計基準を設定するためには、会計基準の「経済的影響」に関する分析を基礎にして、さらに

(35) 岸田・高瀬 [14], 47頁。

論理的に首尾一貫した会計基準を設定することが必要になる、と考える。したがって、会計基準設定の妥当な戦略は、究極的には、「混合戦略」となる。

以上のような観点から、第4節では、民主主義的方法によって会計基準を設定するために必要となるであろう要因を六つの項目によって考察した。(1)会計基準を設定する必要があると認められた、あるいは認められねばならない事柄を、(2)会計基準を設定する資格のあると認められた主体が、(3)外部利害関係者の要請と(4)経営者の価値体系とを考慮し、同時に、(5)設定される基準の潜在的影響を事前に予測・評価した上で、会計基準を設定する必要がある、さらに(6)設定後において基準のもたらした現実の影響・結果をモニターし、現行基準の意義を再検討しながら、以後の基準設定を行っていくことが必要である。これがその要点である。

なお、会計基準の設定は多様な利害関係者の利害の保護と調整を目的とした一種の社会的規制である。そして民主主義社会において対立する価値観や利害を調整する責任は、究極的には、議会にある。それゆえ、基準設定の責任は、プライベート・セクターにではなく、むしろパブリック・セクターにあり、プライベート・セクターは会計基準のモニタリング主体として機能すべきではないか、との疑問を披歴して本章を閉じる。

引用文献

- [1] AAA, *Report of the Committee on the Social Consequences of Accounting Information*, AAA, 1978.
- [2] Beaver, W. H., *Financial Reporting ; An Accounting Revolution*, Prentice-Hall, 1981.
- [3] Chambers, R. J., "Accounting Principles or Accounting Policies?," *Accounting Review*, May 1973, pp. 48-53.

- [4] FASB, *Economic Consequences of Financial Accounting Standards ; Selected Papers*, FASB, 1978.
- [5] 福島孝夫稿 「会計基準設定の方向——民主主義社会における社会的選択——」
甲南経営研究 1985年1月, 39-55頁。
- [6] 福島孝夫稿 「会計基準の設定と設定要因」 甲南経営研究 1988年3月; 271
- 292頁。
- [7] Gerborth, D. L., "Research, Intuition and Politics in Accounting Inquiry", *Accounting Review*, July 1973, pp. 475-482.
- [8] Holton, T. L., "Political and Economic Consequences as a Factor in Establishing Accounting Standards", *Accounting Forum*, December 1981, pp. 9-16.
- [9] Horngren, C. T., "The Marketing of Accounting Standards", *Journal of Accountancy*, October 1973, pp. 61-66.
- [10] 井尻雄土著 『三式簿記の研究——複式簿記の論理的拡張をめざして——』 中央経済社 1984.
- [11] 磯部浩一訳 『R. A. ダール・C. E. リンドブロム政治・経済・厚生』 東洋経済社 1961。
- [12] Kam, V., *Accounting Theory*, John Willey & Sons, 1986.
- [13] Kelly-Newton, L., *Accounting Policy Formulation ; The Role of Corporate Management*, Addison-Wesley Pub. Co., 1980.
- [14] 岸田純之助・高瀬昭治共著 『交渉力の研究——国家から個人までを貫く法則——』 学陽書房 1981。
- [15] Lindblom, C., *The Intelligence of Democracy ; Decision-making through Mutual Adjustment*, Free Press, 1965.
- [16] Lindblom, C., *Politics and Markets ; The World's Political-Economic System*, Basic Books, Inc., Publishers, 1977.

- [17] Mautz, R. K., "The Other Accounting Standards Board", *Journal of Accountancy*, February 1974, pp. 56-60.
- [18] May, R. G. and Sundem, G. L., "Research for Accounting Policy ; An Overview", *Accounting Review*, October 1976, pp. 747-763.
- [19] 松田武彦他訳 『経営行動』 ダイヤモンド社 1965.
- [20] 中野 勲著 『会計測定論——不信解消会計の構築——』 同文館 1987。
- [21] 岡部孝好著 『会計情報システム選択論』 中央経済社 1985。
- [22] Prakash, P. and Rappaport, A., "Information Inductance and Its Significance for Accounting", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 2 No. 1 1977, pp. 29-38.
- [23] Rappaport, A., "Economic Impact of Accounting Standards", *Journal of Accountancy*, May 1977, pp. 89-98.
- [24] Rothman, J., *Planning and Organization for Social Change*, Columbia University Press, 1974.
- [25] 佐伯 胖著 『「きめ方」の論理——社会的決定への招待——』 東京大学出版会 1980。
- [26] Solomons, D., "The Impact of Politics on Accounting Standards", *Journal of Accountancy*, November 1978, pp. 65-72.
- [27] Solomons, D., "What Makes Accounting Standard Acceptable", *Accounting Forum*, December 1981, pp. 1-8.
- [28] Solomons, D., *Making Accounting Policy ; The Quest for Credibility in Financial Reporting*, Oxford University Press, 1986.
- [29] Sutton, T. G., "Lobbying of Accounting Standards Setting Bodies in the U. K. and the U. S. A. ; A Downsian Analysis", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 9 No. 1 1984, pp. 81-95.
- [30] Taylor, P. & Turley, S., *The Regulation of Accounting*, Basil

Blackwell, 1986.

[31] 土屋守章訳 『オーガニゼーションズ』 ダイヤモンド社 1979.

[32] Underdown, B. & Taylor, P., *Accounting Theory and Policy Making*, Heinemann, 1985.

[33] Zeff, S. A., "The Rise of Economic Consequences", *Journal of Accountancy*, December 1978, pp. 56-63.

第5章 市場と規制

—経営者の開示行動をめぐって—

前山 誠也

第1節 序 論

伝統的な会計の区分に外部会計と内部会計の領域分けはポピュラーである。たしかに二つの会計領域は、ある面、これを分析する研究者をそれぞれに分業、専門化させるまでに相互に距離を保ってきた。しかし二つの領域も、経営者にとっては、切り離しがたい一つの会計領域であろう。通例の言葉の用法による時、前者は制度会計に、後者は管理会計に等値される傾向にある。私たちが会計規制と経営者の行動を考えようとするとき、この関係を反省的に見つめなおすことは大きな意味があるように思われる。外部会計に視点をおきながら、この慣習的な用語法の無意識の理解を問題としてみよう。

(1) 内部会計と外部会計

上の用語法に内部と外部を分かť境界は、いかなる基準に求められるのだろうか。なるほど法的な意味に企業の内部（＝法人格）は企業の外部から境界づけられるだろう。しかしここになされる境界は、内部会計と外部会計を分かť境界に等しいのだろうか。

法人格が線引する境界は、企業が支配する権利、義務の外延にはかならない。会計の問題は情報の問題であることに照らすなら、この理解に、内部会計と外部会計は、企業情報の所有権をめぐって画された境界であるだろう。外

(1) 正確にはむしろ情報へのアクセスの権利というべきかもしれない。いずれにせよ企業の外部者は当然にこの権利を有するものではない。伝統的な外部会計は、これを財務的な利害関係者に限定してきたといつてよい。私たちはこの権利が出資の事実⁽¹⁾に裏打ちされている意味をこめて、所有権の用語をあえて用いている。

部会計はその意味を、情報の所有権を移転する制度に関係させているものと思われる。通例の経済財に異なり、情報に関しては、この権利の範囲は必ずしも自明ではない。権利をめぐる利害関係者の争いは自ら、これを調整する規制を外的に要請するだろう。私たちは伝統的な用語法（外部会計＝制度会計の公式）をこの線上に推測したい。外部会計の領域に、経営者の行動は制度化（規制化）された行動であるとされてきた。

上の反面、内部会計を管理会計と特質づける裏には、外部会計は経営者の管理的な活動に距離をおく情報活動であるとの了解があるとみられよう。外部会計の機能が企業外部者の情報の権利を社会的に調整することにある限り、この場面に経営者個人の管理的思考は当然に排除されるはずであろう。

ところで外部会計は情報の所有権の移転に関し、管理活動に中立的な経営行動であるだろうか。たしかに情報の所有権をめぐる問題は何らかの制度に解決される必要がある。しかしこの解決は、外的な公機関の規制にのみ待たれるものではないだろう。ここで市場も又、一つの制度であることに注意しよう。上の解決がこれに代替的に委ねえないかは問うに足る問題である。私たちがここに市場の貢献を認めるなら、外部会計の領域に経営者の能動的な行動がむしろ期待されてよい。この場合、ありうる能動的行動は積極的な管理会計的色彩を帯びる可能性すらあるだろう。

今、情報の権利をめぐる解決が公的規制に委ねられるとしよう。経営者の行動は、この場合にあってなお、必ずしも受動的におわるわけではないだろう。公的規制は経営者に動かしがたい外生変数ではない。ロビーイングに知られる経営者行動はこれに大きく作用するだろう。規制が一定のかたち⁽²⁾に実施された以降においてすら、経営者の行動は全面的に受動的であるわけではない。経営

(2) 経営者の政府機関への働きかけは洋の東西を問わず、遍くみられないではない。しかしいわゆるロビーイング活動のアメリカ社会での重要性は注意されてよい。会計の領域に規制問題を考える場合、この事情は無視できないだろう。

者は規制との関係から、異なった幾つかのレベルで積極的な行動をとりうることに注意したい。

外部会計と管理会計の関係は、会計を思考する主体を変換するとき、別様に解釈できるだろう。外部会計を規制主体の側から考えてみよう。伝統的な理解に、規制の主体はいわば中立的な調整者とみられてきた⁽³⁾。しかし、規制の主体は、これが誰の利益を代表するにせよ、規制をとおして、ある政策を管理的に思考しているのではなかろうか。この観点に、外部会計は又、管理会計でもある。外部会計の調整が市場あるいは規制のいずれに依拠するにせよ、管理の思考はこの領域に消失するのではないだろう。私たちは外部会計と会計規制の作用する場を、積極的な行為の干渉作用にとらえよう。

(2) 規制, 組織, 市場

規制の有無は、企業の内外の開示行動にどのような違いを与えるのであろうか。会計規制を重視する伝統的立場も、これを市場の機能から消極視する立場も、規制のありかたが開示行動に影響を及ぼさずにはおかないとする点、理解を共通していると思われる。これが社会的な資源配分の改善を誘導するか、あるいはそのゆがみを招くかはとりあえずの問題ではない。しかし、彼らの了解に疑問の余地はないのであろうか。market vs. regulation の択一を迫る論争は、本来、問われるべき根幹の問題を残していないだろうか。

今、会計規制が何ら存在していないとしよう。市場を重視する立場は、この状況に、内部会計と外部会計を会計行為として区分しないと思われる。二つの領域はともに、市場の合理性計算に遂行されると理解されるだろう。ところで企業は本来、市場に区別される組織であったはずである。この事実は規制の⁽⁴⁾

(3) ここで中立的とは、規制の主体が個人の利益を離れる調整者であることだけをいっている。以下、述べられるように、規制は開示行動に影響を与えるという意味では中立的でない。

(4) 企業組織の意義を問うコース、ウィリアムソンなどの問題は情報を明示的に扱う会計の議論にみずごせない。

有無にかかわらない。その詳細はおくとして、組織の内部に市場と異なる合理性原則が機能しているなら、この合理性原則のあり方こそ二つの会計領域を分けることになるのではなからうか。

問題を逆の側から眺めてみよう。応々、情報という財の特性は市場の失敗を招く大きな要因であるとされている⁽⁵⁾。事実、規制の要請は伝統的にこれに求められがちである。しかし市場の失敗についていうなら、私たちは規制の主体にも企業の内部にも市場の欠落をあわせて認めておく必要があるだろう。

経営者の会計行動は企業の内部と外部に同一の指針にしたがっているのだろうか。上に示唆されるように、新旧、いずれの立場に立つにせよ、それぞれが予想する素朴な解答は問題点を含んでいる。経営者の開示行動を規制あるいは市場に関係づける場合、組織の固有の働きは考慮のうちにみずごせないだろう。又、法的基準を離れるなら、企業の内部と外部はこの間に明確な境界線を引くことをむつかしくするかもしれない。たとえば情報の流れをとりだしてみよう。いわゆる中間組織の出現は流通する情報の密度、パターンを内と外の離散的な形にとらえがたくしている。経営者の開示行動は、この部面に insider trading⁽⁶⁾に関わる微妙な情報問題を提起しているかもしれない。これらの諸問題は又、市場、規制、経営行動に関係する分析課題であろう。以下、いくつかの論点をとりあげていこう。

第2節 経営者の開示行動と市場

(1) 市場か規制か

market vs. regulation の分析は経済理論の普遍的なテーマである。この論

(5) 情報が公共財の性格をもつことから、ミクロの主体の経済計算に社会的な情報の最適生産は保証されないことになる。

(6) いわゆる株式の持ちあいに特質づけられる日本の企業グループは、この国のゆるやかな内部者取引規制と関係して、固有の開示規制の問題を隠していると思われる。

争はある面、論者の価値観に関係するであろうから、論理の上にその最終的な説得性を得ることは困難である。ケインジアンの後退にみられるように、近年、公的な規制は市場にその信頼をとってかわられようとしている。この事情は会計の領域において例外ではない。Benstonなどによると、現代の会計を支える制度基盤はたとえば1933年、1934年の証券諸法に及んで、その効果が疑問視されている。私たちは、これらの主張の意味を、時代の一般的な価値意識に照らしてのみ評価しうるのではなからうか。

市場と規制のいずれに信頼をおくにせよ、純粋な市場あるいは純粋な規制は理念的なニルヴァーナの世界にのみ思考可能である。いわゆる古典的な市場についてさえ、これを規制に無関係な自由市場に想定することはできない。逆説的であるが、市場制度の根幹である営業の自由、契約の自由も、その実質はある種の規制のもとにはじめて保障されているとあってよい。同様、規制を信頼する立場も、最小限、私たちの社会に市場を欠いては規制の効果を期待しえないであろう。規制の主体、市場の機能は完全ではありえない。

上のように考えるなら、経営者の会計行動の分析は、market vs. regulationの理念的な枠組に解答することを有効としないかもしれない。どのような経営者がどのように規制に働きかけ、どのような市場でどのような経営的行動（会計はあくまでこの一部である）を実行していくか、更にこの行動は規制主体の側からどのように評価されるか。社会的な問題が通例そうであるように、会計の規制問題も具体的なコンテキストにはじめて有効な解釈を得るだろう。

私たちは又、以下の関係に注意しよう。

一般に私たちは言葉の外にある現実を受動的に言葉で表現しているのではない。認識される現実、本来、私たちの用いる言葉に依存しているはずである。会計が文字通りに企業の言葉と呼ばれるに値するならば、会計ルールの働きは受動的に、所与の企業活動を測定することに留まりえないだろう。会計ルールは実際、積極的にこれに適合する経営活動を誘っている。厳密には、この誘発

された活動こそが会計ルールに測定されているとあってよい。経営者の開示行動と規制の関係を問う場合、この相互作用を忘れることはできないだろう。会計ルールの repercussion は、ルールの規制あるいは経営者の自主的な開示行動の効果をはかる上で見落とせない。

会計的な開示が一定の社会的な秩序をとっているとしよう。秩序づけられた開示の制度は、これが公的な規制を要していることに同じではない。経営者は開示がない場合に生じうる市場の反応 (repercussion) を予想して、開示を自主的に制度化しえているかもしれない。もちろん市場の規律が公的な規制に内容を同じくするか、又、この間に違いがあるなら、いずれの制度を評価するかは分析を待つ課題である。

市場と規制の制度的な評価をめぐることは、その一般的な態度に移りかわりがみられる。Coffee によると、SECの規制はこれを重視する orthodox school から、これに批判を加える revisionist⁽⁷⁾へ、更にこれらの調整をはかる craftsmanlike school へ論調の展開がみられるという。市場の機能に全幅の信頼をおく Stigler, Benston, Manneは代表的な revisionistに位置づけられている。文献にみると、経営者の自主的な開示の総合的な評価はなお最終的な解答をうに遠いだろう。実証の面に又、論理的構成の面に課題は多い。私たちは revisionistの議論に、論理構成上の問題点を探ってみよう。

(2) 市場情報の自己組織性

市場が円滑に機能するとき、経営者の悪意の行動は阻止されるだろう。ここに公的な規制は必要とされない (revisionist)。規則を疑問とする revisionistの主張は、その説得性を市場の信頼度のいかに懸けている。財市場、経営労働市場、資本市場のいずれにせよ、これが規律的に働くとき、株式価値の

(7) John, C. Coffee, Jr., "Market Failure and the Economic Case for Mandatory Disclosure System", *Virginia Law Review*, May, 1984, p.717. なおこの号は、証券規制の50年を記念するシンポジウムであり、市場と規制について興味ぶかい諸論文を多数おさめている。

最大化から離れる経営者の行動はありえない。経営者と株主の間に利害の齟齬は解消されている。私たちはとりあえずこの前提を認めることから出発しよう。

いずれの市場にせよ、市場による規律が円滑に機能する基本条件は、市場参加者が企業の行動を合理的に判断しうることにある。この判断が、これを可能とする情報に基礎づけられていることはいうまでもないだろう。市場の円滑な機能が期待しうるか否かは、情報の利用可能性が各市場に自動的に built-in⁽⁸⁾されているかを問うことに等しい。

市場機能への信頼が公的な開示規制を原則的に不要としているとする場合、どの市場の働きを重視するかは、論者によって、ニュアンスの違いをみるところである。たとえばこの分野に代表的な Jensen-Meckling⁽⁹⁾、Fama の二つの主張をとりあげてみよう。前者は資本市場に、後者は経営労働市場（なかんづく内部の経営者間の競争）に重点をおいていることは周知のところであろう。Jensen-Meckling がテイクオーバーの危険をモデルに考慮しないことに、両者の対照性はあきらかである。両者の差異が、それぞれが OC 型企業、MC 型企業をモデル化するところに起因すると解しうるにせよ、通例、どの市場が開示規制を不要としているか、又、これらの市場の機能上の差異は、あいまいなままに残されてきた。しかし経営者の情報活動との関係からするとき、その自己組織性は等しく市場にくみこまれているのだろうか。

財市場をとりあげてみよう。たしかにこの市場が競争的である限り、企業したがって経営者は利潤の極大化行動においては、この市場から放逐されるだろう。

(8) 私たちは市場をいわば情報を産出、伝達するプロセスとして重視したい。この観点からするとき、市場調整に必要な情報がここに自己組織的にビルトインされているか否かは、決定的に重要である。

(9) Michel C. Jensen and William H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics* 3, (1976). Eugen F. Fama, "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, April, 1980.

しかしこの場合、経営者は財市場の透明性を高める目的に開示行動を推進するとは考えがたい。事実、財市場との関連では、少なからぬ経営者が競争企業に優位を与えることを恐れて、損益計算書の開示を控えていたことが歴史的に知られている。又、独禁法の強い規制を考慮するなら、この市場に開示が自主的に built-in されることは期待しがたいだろう。⁽¹⁰⁾ 逆説的であるが、独禁法の規制が強ければ強いだけ、市場の競争性が高ければ高いだけ、自発的な開示の契機は失われるかもしれない。市場がここに情報的な透明度を保障されないことは重要である。

内部経営者の競争による規律を考えてみよう。この規律は情報の自発的な外部への開示を保障するだろうか。この場合、経営者は組織の内部で相互に支配を争っていることに注意しよう。この競争が内部にのみ機能する限り、経営者グループの結託は外部の株主の利益を損なう方向に競争を無効化しないか問題であろう。

今、論点を浮きぼりにする為、この結託をありえないと仮定しよう。彼らの競争は彼らが業務の遂行過程で得る情報を基礎になされるだろう。ここで内部情報のネットワークは、競争者に共有されているとみるのが自然である。彼らの間に情報上の差異がないなら、あらためて戦略的な開示行動が生ずることはない。⁽¹¹⁾ なるほどトップマネジメントはこの規律から、株主の利益を最大化する形に行動するかもしれない。株主はこの限りで彼らの利益を損なわれることは

(10) 高い利益数値は独占力の行使のあらわれとして、規制を招くおそれがある。もっとも独占企業はいわれなき独占利益への攻撃を回避する意図から、積極的な開示政策をとるかもしれない。これを財市場の論理に区別して理解すべきかは興味ぶかい論点を含んでいる。

(11) 内部の経営者にアクセスできず、トップマネジメントにのみ利用可能な情報がありうるだろうか。私たちは企業の組織上、これを疑問としたい。かかる情報がある場合、外部への自主的開示は別の意味をもつだろう。

ないだろう。しかしこの規律は外部への開示を不要とするものではないことに注意したい。企業の外部者は経営者がエージェントとして忠実に行動するだけで満足するのではない。経営者の努力が結実しない限り、外部者はこの不首尾を情報として必要とするだろう。このメカニズムに自主的開示が built-in されていない以上、エージェンシー問題は内部労働市場の規律に最終的な解決をえないと思われる。

(3) 資本市場の情報の問題点

資本市場に目を向けよう。私たちの資本市場は経営者の自主的な開示を保障することが出来るだろうか。ここで、この市場に二つの機能を区別することが重要である。

株主の主要な権利は、配当への参加権と支配への参加権 (= 議決権) にある。株式の価格はいわば、この結合財の価格であろう。経営者の行動が市場に規律されるとする主張は、この二つの市場評価の効率性を承認するに等しい。議論を単純化し、前者を資本調達に関わる証券の発行市場に、後者をテイクオーバー市場に関係する流通市場に類型化しておこう。企業のタイプにしたがい—たとえばOC型企業かMC型企業か、外部資金を必要とするか否か—二つの市場の規律の強さは異なるだろう。経営者の開示行動を考える場合、二つの市場は同じかたちに開示行動を built-in させているだろうか。市場の調整力に信頼をおく revisionist の分析は、この面、あいまい性を残している。

経営者は自発的な開示行動をとおし、これらの市場を積極的に透明化するだろうか。私たちがこの種の経営者の行動を signaling⁽¹²⁾ と呼ぶなら、二つの市場に経営者はどのような誘因で何をシグナルしようとするのだろうか。

(イ) 発行市場と経営者のシグナリング

(12) signaling については、Spence の議論がしられている。企業のタイプにしたがって、ある情報を開示するコストとベネフィットが異なるなら、ここにシグナリングの理論を適用することができるだろう。

発行市場について考えてみよう。エージェンシーの理論が前提するように、プリンシパル（株主）とエージェント（経営者）は目的関数を同じくしない。加えて両者の間に情報の非対称性が介在することに注意しよう。経営者は出資者の利益を損って行動するかもしれない。経営者が出資者の不信を解消しないなら、経営者はその善意の努力を以ても証券の発行条件を割引かれるだろう。経営者は自らの経済計算から、これを相殺する何らかのシグナリングを試みることになる。経営者の自主的開示は可能な行動の一つに数えられよう。この場合、シグナリングの効果は、彼が詐欺的行為を遂行しないであろうことの効果におわっている。ここでは開示行動自体が重要なのではない。開示行動が約束される結果、経営者の開示行動以外の行動が規制されることが重要であることに注意しよう（この事情は公的な規制についても同様である）。

Jensen-Meckling は周知のモデル分析をテイクオーバー市場を捨象して展開している。開示の機能を発行市場の範囲にとらえるにせよ、Jensen-Meckling の推論はなお一つの問題点を想起させるだろう。（詳細な分析については、以下の補論に委ねたい。）

Jensen-Meckling によるとき、OC型企業は、⁽¹³⁾ 所有経営者が株式の公開比率を高めMC型企業に移行するにしたがい、エージェンシーコストの節約から⁽¹⁴⁾ シグナリングの活動を増大させることになる。しかしMC型企業の内部に経営者間の競争が期待しうるなら、むしろ詐欺的行為への不信は、OC型企業に抱かれる⁽¹⁵⁾ かもしれない。このときシグナリングの必要性は、OC型企業に高いだろう。

(13) 蛇足ではあるが、Berle=Means にいうOC型企業は、株式のすべてがある主体に支配されていることを意味しないことに注意しておこう。（このタイプの企業も外部への資金に依存している）。部分所有の経営者から出発するとき、J-Mモデルがどのような解釈をうるかについては、補論を参照されたい。

(14) この命題の証明については拙稿、「経済人の失語」を参照されたい。

(15) OC型企業に不信が大きければ、これを解消するに必要なコストは、OC型企業に高くなる。制約曲線BCG（補論）の形状と位置は企業のタイプにしたがい、異なることになるだろう。ここでは証明の前提条件が失われることになる。

(もっとも内部の経営者グループに結託的な shirking を想定すれば、J-Mの議論はかわらない)。J-Mに重視される価格効果がこれを相殺して余りあるかは、先験的には決しがたい。OC型企业(=所有経営者)について、専制のリスクはむしろ高いとみられるから、私たちの疑念も自然であろう。

先にみるように、経営者の詐欺的行動を阻止する機構は必ずしも企業の効率的な行動を保障するものではない。経営者はその善意の努力にもかかわらず、経営能力の欠如から、社会的な利益を損っているかもしれない。これを開示する経営行動は、上の市場に自己組織的に built-in されているであろうか。

自らが善意に行動することを約束する経営者のシグナリングは種々の形態をとることができる。経営者は自発的には、これを最も安く可能とする手段を選択するだろう。たとえば事後的な違反事実の判明に、禁止的に大きな損害賠償が約束されるかもしれない。いずれにせよ、シグナリングの方策が会計的な機構に結びつく必然性はない。どのようなシグナリングが経営者にとられるかは、状況にしたがい変化しよう。

今、会計的な方策がシグナリングの機構に選択されているとしよう。たとえば経営者は自発的に会計士の監査にしたがうかもしれない。実際、revisionistの主張に、SEC規制に先だつ監査の慣行が度々、指摘されるところである。なるほど、監査人は財務諸表を監査していたであろう。しかしここに開示された情報が、出資者の合理的な判断、マクロ的には社会の効率的な資金配分を保障する水準にある理由はない。むしろSECの以前にみられる売上高の開示を欠く企業の存在は、自主的な開示への依拠が十分には情報の効率性を満たしえないことの証拠であると解したい。この場合、信用の獲得に要するシグナリングは、別様のルートで解決されていたことになろう。効率的な資金配分が要請する開示は、経営者の忠実性のシグナリングに等しくない。前者の要請が市場の自主性に built-in されているか疑問であろう。

経営者と出資者が直面する情報上の非対称性は二面にあらわれている。出資

者は経営者の経営能力とそれが行使される忠実度を熟知しない。なるほど経営者は自らの忠実性を真実に開示する incentive を有しているかもしれない。しかし、経営者はその経営能力いかにえれば企業の業績可能性までも真実に開示する誘因を常にもつとは限らないだろう（これが有利な資本コストを導く保障はない）。二つの開示行動に incentive の差は明らかである。

(ロ) テイクオーバー市場と経営者のシグナリング

⁽¹⁶⁾
 テイクオーバー市場に目を向けよう。私見では、この市場に又、経営者のシグナリング行動はみがたい。株式の流通市場がこの目的から透明性を問題とされる限り、target 企業に開示のメリットは少ないかもしれない。ただし、takeover 企業は target を求めて積極的な情報活動を行なう誘因をもつであろうから、takeover 市場はこの意味に情報活動を built-in しているともいえよう。市場の透明性は公的規制を欠いて、一部、保障されるかもしれない。一方、ここでの target の情報は、takeover 企業に私的に占有されるから、その社会性に問題点が残らないではない。また経営資源は team-production に関連し、firm-specific であることなどを考えるなら、市場の規律に一層の困難性もあるだろう。実際、takeover の望ましさをめぐっては、なおホット⁽¹⁷⁾な論争が続いていることに注意しよう。

上にみるように、revisionistが信頼をおく市場の多くは、経営者の自主的

(16) 通例、テイクオーバーが試みられるとき、株価はその以前に比して著しく上昇する。この事実は株価が収益権と議決権の価格であることを如実に示すものではなかろうか。抽象的にはともかく、議決権の実効性は一般株主に無縁である。株主間のこの異質性は情報メカニズムとしての市場への信頼を再考させずにはおかない。

(17) たとえば過度のテイクオーバーは、各企業に短期的な経営戦略を誘うとされている。議論の実証的な説得力はさておいても、日米の企業の成長格差をこれに求める見解はひろくみられるところである。

この問題をめぐる広範なサーヴェイと研究にCoffee がある。John C. Coffee, Jr., "Regulating the Market for Corporate Control: A Critical Assessment of the Tender Offer's Role in Corporate Governance," *Columbia Law Review*, June, 1984.

な開示行動を必ずしも built-in していない。なるほど理想的な市場を想定するかぎり、私たちは公的規制を待つことなく、これに依拠しうるかもしれない。しかし、この市場に自主的な情報機構が built-in されていないなら、かかる市場の想定は現実の理解に問題ではなからうか。ここでの議論は、いわゆる市場のゆがみ（たとえば独占など）からくる非効率をとりあげるのではない点、注意してほしい（ここに由来する問題は実証を待って別途とりあげられるべきだろう）。

私たちは、Neo-Austrian に親しいプロセスとしての市場の概念を重視している。市場が情報を自己組織化しえないなら、論理上、この制度への全面的な依拠は期待しえないのではなからうか。

第3節 経営者の情報行動と監査

(1) 市場と監査行動

伝統的な制度会計に監査制度は公的規制を代表するかもしれない。一方、revisionist の主張はこの制度についてさえ、市場の自主性を強調するところである。監査を含んで、規制と経営者行動を市場の論理に反省してみよう。

今、市場の論理から、経営者が自発的な監査（開示）を約束するとしよう。この監査はいかなる意味で、外部者の信頼を獲得できるのだろうか。経済主体が利己的に行動するなら、監査人は対価を得て経営者を利する虚偽の監査を与えるかもしれない。公的規制を疑問視する revisionist は、どのような市場の論理にこの解決を求めるのだろうか。一般にみられる論拠を以下の形に要約しておこう。

監査人はいわば reputation という暖簾を有している。監査人の不正直な行動は、長期的に暖簾価値を侵蝕する。利己的な動機に発してなお、監査の信頼性は維持されるだろう。

私見では、上の推論は幾つかの問題点を含んでいる。

reputationが一種の暖簾価値を構成するなら、この事情は監査人にかぎらず、当該企業に妥当するはずである。企業経営者は監査人を欠いても自ら正直に行動しておかしくない。⁽¹⁸⁾自発的な監査を演繹するrevisionistはこの点、監査人へのみ、市場の規律を想定していることになるだろう。両者のreputationについて、市場の規律度の差が隠されていることに注意したい。

上の市場の差異はどこに起因しているのだろうか。私たちはその一つを虚偽の言語活動に対する社会的なサンクションのちがいに求めよう。規律の逸脱に課されるサンクションは、この遵守が社会的に大きく期待されている主体に大きいだろう。社会的なサンクションのメカニズムこそ監査への依拠を最終的に支えているとしたい。

上のように考えるなら、社会的なサンクションのちがいから、以下の推論が可能であるかもしれない。

たしかにSEC以前、自発的な監査の慣習はあったかもしれない。しかし、証券諸法、SECの成立は、このサンクションを強めただろう。ここに生ずる経済効果は、外部者の不信を解消するに要するコストの低下に結実するはずである。本来、市場が社会のなかにくみこまれている以上、この規制効果は中立的でありえないだろう。revisionistの主張は、市場をいわば孤立系にとらえているのではなかろうか。

OC型企业とMC型企业の経営者を考えよう。彼らに期待される社会的なサンクションは自ら異なるかもしれない。常識的にも、MC型企业の経営者は、その所有関係から、より大きな役割期待を負っているといつてよい。くわえて彼らは、経営能力という暖簾(reputation)の侵蝕を、OC型経営者にまして恐れるだろう。この推論に立つなら、J-Mに反して、むしろOC型企业の側にこそ会計的な問題があるかもしれない。資金の多くが株式市場の外に求めら

(18) 企業の資本調達は一回限りにおわるわけではない。この意味から、企業にとってもreputationの侵食は大きな問題であるはずである。

れるなら、監査を含む開示行動のあり様は、J-Mの枠組から離れて議論されることにもなろう。たとえば相対取引的な関係では、要求される監査あるいは開示度はOC型企業に大きいのではなからうか。

経営者がそのmonitoring（正確にはbonding）を外部監査に依拠する理由は、この開示行動に避けたい記号特性によるものかもしれない。自己の開示に自身が監査を与えることは論理上、ありえない⁽¹⁹⁾。監査のメカニズムは、監査情報が監査される情報を信頼性の面に上回ることを要するだろう。行為の次元を異にする情報主体がここに欠きえない。市場の論理が内生的にこれを折出しえているか疑問である。

監査の有効性は、監査人の市場計算に保障されているのだろうか。監査人の暖簾価値が被監査企業の企業価値に比して無視できるなら、虚偽の監査に得られる経済的報酬は監査人の暖簾価値の減少を補って余りあるかもしれない。あるいは経営者は彼が望むかたちの監査を与える監査人にのりかえる可能性もあるだろう。外部監査への信頼は、最終的には監査人の経済計算をこえる職業倫理への信頼にあるとするか、あるいは被監査企業の不正に失われる巨額のreputation価値の回避に求めざるをえないだろう。この方向への解釈は必ずしも、市場計算に内在的な論理ではない。ここでは市場をこえる規制の働きが問われざるをえない。

市場の論理は監査人の不当な解任を防止できるだろうか。経営者が監査報告を不満として、監査人の交替を意図するとしよう。この交替は一つのシグナルとして、市場に伝達されるだろう。経営者に意図されない情報効果は、部分的

(19) 一般にゲームの成立は、このゲームをこえる行為者（約束）を前提としているように思われる。市場ゲームについて、理念的なオークションアーの想定は、これをよくあらわしているのではなからうか。オークションアーの情報行動は自己の経済計算から離れている。なるほど現実の経済にオークションアーは想定しえないかもしれない。しかし監査人の信頼性も最終的には、論理上、これと同型の構造をとるほかないのではなからうか。

には経営者の行動を阻止するかもしれない。しかし公的規制を欠いて、これが社会的な予定調和に導かれるかは先験的には不明である。

(2) 公的規制の要請

規制を欠く市場に採られる経営者の開示行動は、公的規制が要求する開示行動に異なるかもしれない。市場を信頼する立場からの議論を要約しておこう。

市場計算に落ちつく開示水準と規制の要求水準のくいちがいは、市場の失敗がないかぎり、規制の側に責が負わされることになる。公共財としての情報など市場の不首尾についての議論は今、おいておこう（市場は情報を過大に生産するとする議論も、過小に生産するとする議論もありうるだろう⁽²⁰⁾）。今、市場の失敗がないとしよう。規制水準が市場の均衡水準に満たないなら、自発的な開示が生じていることになる。開示コストがいずれに負担されるかは別にして、いわゆるCoaseの定理は、一義的にこの水準をみいだすだろう⁽²¹⁾。逆のケースが問題である。規制が市場の水準をこえて、情報活動を要求しているとしよう。revisionistはこれを資源配分のあやまりとみるだろう。公的規制は一律に企業に課されるから、各企業の自主的な開示水準が同じでないかぎり（同じであるはずはないが）、論理上、社会的な損失は避けえないことになる。

revisionistが規則へ向ける批判は、効率性の側面におわらない。市場ゲームの公正さについても、規制効果は批判的に評される傾向にある。すなわち、大企業と小企業を比較するなら、開示の負担は小企業に相対的に高くなるだろう。資本市場へのアクセスに小企業の競争上の不利益が否めない。

(20) たとえば情報生産の重複、ゼロサムゲームのもとでの情報努力は社会的には情報の過大生産である。

(21) 開示がなされない場合、外部者はある大きさの損失を被るとしよう。この事態について情報が完全であり、取引費用も無視できるとしてみよう。コーズの定理がここに応用できるだろう。ただし、ここで情報の完全性を想定することは本来、情報生産をあつかうケースに若干の微妙な問題を含んでいるだろう。コーズの定理については、R.Coase, "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Oct. 1960.

上の主張は一つの論理ではある。しかし、開示規制は小企業に一方的に不利益を招くだろうか。ここに規模の効果をはなれる問題点に注意したい。

既存企業と新規企業の関係を考えてみよう。⁽²²⁾（ここで新規企業とは、新たに市場へエントリーを予定している企業である）。既存企業は長期にわたる営業から、いわば開示のreputationについて、暖簾を形成している。これに依拠するとき、市場に自発的な開示水準は、既存企業について規制の要求水準を下回るかもしれない。この可能性を実際、強いと推論するなら、このかぎりではrevisionistの主張も一理あるだろう。たしかにstaticな意味に、ここでは開示の非効率がまぬがれないかもしれない。しかし問題をdynamicに考えてみよう。

市場の論理に委ねるなら、既存企業は資本市場の不信の解消に相対的なcost advantageを享受するだろう。この優位は、ある面、新規企業の市場参入の障壁となるかもしれない。逆説的ではあるが、公的規制が課す開示はこの障壁を無効にするといい。動的な効率性が導かれる可能性を認めたい。

第4節 結 論

私たちは、外部の監査人と企業の間で規模のちがいを重視した。監査人のreputation価値が相対的に小さいなら、経済計算の論理から、彼の価値の逸失は被監査企業に償われてしまう。監査の信頼性を市場の範囲に保障することは困難である。あるいはここに規模の格差を認めないなら、監査人のreputationは企業のそれと非対称的に評価されなければならない。ここには社会的サンクションなど、市場外の要因が説明原理に求められている。公的規制の議論に移行するに先立ち、ここに市場に替わる私的規制の動きを現実的に考えておこう。

(1) 非競争的市場と会計

企業の開示行動は市場あるいは公的規制のいずれかに、二者択一的に規律

(22) 既存企業と新規企業は、それぞれ大企業、小企業であると想定している。

されるのであろうか。上にみるように、市場の内生的な論理はこれを必ずしも解いていないだろう。その評価はおくにせよ、SECの規制前、自発的な監査（開示）がみられたのは歴史的な事実である。市場の内生的な論理にこれが説明しがたいなら、この事実は何に起因したのだろうか。市場と公的規制の間に、開示を規制する状況はみいだせないだろうか。

企業が資本市場に向かう場合、この市場は必ずしも多数者の参加する競争市場でないかもしれない。SEC以前、企業の資金調達がとった具体的形態が検討される必要があるだろう。たとえば、ここにunderwriterの積極的な介在が不可欠なら、証券の取引はいわば相対取引にその性格を近似させるだろう。市場の参加者は少数の金融資本である。被監査企業に対し、規模の上に遜色はない。虚偽の監査（開示）に失われるunderwriterのreputation価値は、被監査企業の対価で償われない。一方、優良企業は自己をシグナルする必要上、この相対取引に要請される監査を自発的にうけ入れるだろう。金融資本と企業の資本関係あるいはいわゆるinner circle⁽²³⁾は、更にこの規律からの逸脱を困難とするかもしれない。いずれにせよ、ここでの規制力はrevisionistに想定される競争市場のそれと大幅に異なっていよう。市場か公的規制かの二者択一的な議論に帰しえない検討課題が残されていることを指摘しておきたい。

（2）ケインズの不確実性と会計

1929年の大恐慌は、株式市場の信頼性を崩壊させた。SEC、証券諸法の制定は本来、マクロ的な意味に資本市場の回復を求めたものであろう。合理的な判断に基づく投資決定、資源の最適配分の保障は、もちろん資本市場の課題ではあろう。しかし資源配分の最適性の課題は、ここでの資本市場の回復の本義であったろうか。資源の配分問題がよく市場機構に委ねられるにせよ、いわゆ

(23) inner circle の自主規制は、自主性のゆえに弱いわけではない。inner circle については以下が興味ぶかい。マイケル・ユシーム、岩城博司、松井和夫監訳、「インナー・サークル」、東洋経済、昭和61年。

るケインズ的な問題はここに同じ形で調和的に解決しうるのだろうか。開示規制の意味は、この観点から、新しく理解できないだろうか。

株式市場は新規の実物投資に、資金の流れを配分するだけではない。株式価格の水準は、実物投資を貨幣的投資で代替させる可能性を含んでいる。株価が低迷するとき、ある設備の取得は流通株式の支配を通して、より有利になされるかもしれない。トービンの Q に、事情は推測されよう。あるいは、資本市場の崩壊は、企業が発行市場を利用して、新規の投資資金をうることを困難とするだろう。いずれの場合にせよ、投資不足による有効需要の減少はマクロ的な経済問題を発生させている。

私たちの議論は、ケインズをめぐる一般的な論争に類似するだろう。賃金の下方硬直性（これは、労働組合あるいは労働者の非合理性に帰されるが）に失業の原因を求める古典派の主張を批判して、ケインズはミクロの主体の行動は労働市場の調和的な均衡を維持しえないことを強調する。貨幣賃金の切下げは有効需要の総量との関係で物価水準の下落を招くから、ここに実質賃金の低下を必ずしも導かない。不完全雇傭の問題はこの市場の内生的な働きに解決されない。

資本市場についてはどうであろうか。資本市場の低迷は、実物的要因と情報的要因の二つに原因するだろう。私たちの開示問題は後者の問題に関係している。ミクロの企業の開示行動をこの観点に考えてみよう。

revisionist が主張するように、SEC 以前、企業の自主的な開示行動はみられたであろう。その限りで、企業は自らのミクロの合理性を開示にみだしていたであろう。しかし、いわゆる Wall Street の崩壊に、会計慣行は責めを負うべきところをもたないのであるだろうか。大不況の原因に関しては、種々の解釈が可能であろう。実際、現象的な株式市場の崩壊を過大評価することは問題かもしれない。同時にここに問題をみすごすことは、又、片手落ちではなかろうか。

企業の株式価値は基本的には将来のcash flowの現在割引価値に等しいとされている。今、各企業は自身の経済計算から、この収益価値を種々の精度で正しく開示すると想定してみよう。規制がない場合、企業価値の透明度は企業ごとに異なることになる。ここで企業のcash flowは不確実であることに注意しよう。最も優良な開示をとる企業についても、外部者は内部者に同一の確信⁽²⁴⁾（ケインズにいうconfidence）を持ちえない。私たちは市場に委ねられる情報空間をこの非対称性に理解しておこう。企業の透明度に格差を認めるなら、以下の状況が推論されるのではなかろうか。開示情報に意図的な操作がない限り、経営者がイメージする企業価値は内外の情動的confidenceのちがいがから、市場の株価を上回るだろう。

⁽²⁵⁾
いわゆるレモンの市場の論理から、相対的に優良な開示企業は、その開示情報の品質を一部割引かれるだろう。株式価値は自らこれを反映していると思われるから、これらに原因して資金の流れはバイアスをまぬがれない。この場合、実物投資のある部分は、貨幣的な株式投資におきかわるだろう。優良な新規投資が過小に評価される一方、流通市場に優良企業の支配（したがって生産設備）が安価に利用できるからである。

上にもるように開示企業の透明度に幾分かの困難性が残るかぎり、開示企業の株価は非開示企業の情報状況に影響されることになっている。この逆機能は、開示に関してミクロの経済計算を限界づけるかもしれない。非開示企業の著し

(24) 資本主義経済の財務的な脆弱性については、ミンスキーの議論が参考になる。合理的な資本市場の解釈に異なる独自のその主張は、ケインズの延長線上に注意されてよい。ミンスキー、堀内昭義訳、「ケインズ理論とは何か—市場経済の金融的不安定性—」、1988年、岩波書店。

(25) 情報の非対称性が市場の機能を不全化とするアカロフの議論は、市場と規制の問題を検討する場合、更に注意されてよい。Akerlof, G.A., "The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, 1970, pp.448-500.

い不透明性は、これが株価のvolatilityを導くなら、好んで投機の対象となりがちである。

ある非開示企業が非開示の戦略を悪意に利用したとしよう。投資家の投機が信用取引を伴うなら、株価の下落が要求する信用の清算は、彼の保有株式（ここに担保として優良株式も含まれているだろう）の処分で決済される可能性が強い。投機が過熱的な状況では、投機家の流動性は一般的に不足するからである。投機の過熱をおさえる金融の引締は、却ってこの処分を加速するかもしれない。売りの殺到は異積的に株価を暴落させるだろう。開示に支えられる優良株式もこれをまぬがれない。

上の推論はネオクラシカルの合理的思考に疑問とされるかもしれない（開示が優良企業の収益価値を示すかぎり、この暴落は考えにくい）。しかし企業の収益価値は、これがおかれる環境に独立ではない。非開示企業の破綻はマクロの環境の変化を通し、優良企業の将来cash flowに影響を与えるはずである。

たしかに開示行動をミクロの経済計算に委ねることは、ある条件のもとに合理的であるかもしれない。しかし不確実性の支配する世界に、この条件が社会的に満たされているかは疑問であろう。実際、市場の論理が極限にまで発揮される場合でも、たとえば有限責任が市場ゲームに制度化されているなら、企業の行動は破産の可能性を含んで計算されることになる。資本市場は、第三者の利益を損うリスクな投資選択を規律することはできない。一方、各企業はこの損失の可能性を相互にまぬがれないことに注意しよう。非開示あるいは悪意の戦略は、この相互作用から、善意の開示企業に不利益を及ぼすかもしれない。私たちはこれを合成の誤謬にも、囚人のジレンマにもなぞらえることができるだろう。公的規制が意図される効果を実現しうるか否かに問題を残すにせよ、各企業に望まれる規制ですら、市場に必ずしも保障されないことを強調しておきたい。

(26)

〔補論〕 Jensen-Meckling Model

Jensen-Mecklingは、経営者がその活動を自発的にモニターさせる市場プロセスを巧みにモデル化している。彼らの議論は、自発的な開示の主張を支える礎石にみられることが多い。開示規制との関係に経営者の行動を考えようとするとき、彼らの分析は避けて通れない。J-Mの主張は多岐にわたるが、私たちの開示の論点に関係するかぎりでは、これを要約的に紹介し、問題点の指摘と展開を試みてみよう。

(1) J-Mモデルの概要

完全所有経営者が所有株式の一部 $(1 - \alpha)$ を外部に公開する時、彼が購入するフリンジベネフィットはその比率で外部者にコスト負担される。株式保有比率の低下は経営者にとってフリンジベネフィットの相対的な価格の下落に等しい。彼等のモデルに、所有経営者の効用水準は、企業価値、フリンジベネフィットの二変数に依存するから、この価格効果は、経営者の選択点をフリンジベネフィットへの支出を増やす方向に移動させるであろう。二変数の和が一定である以上、企業価値の低下が定義的に不可避である。一方、株式の応募者は株式の公開に結果する経営者の行動変化を合理的に見積っている。キャピタルロスを避けようとする外部者の行動は、経営者の選択点を両者を満足させる均衡点 (B点) に落ちつかせるであろう。図 I を参照されたい。⁽²⁷⁾

経営者の自発的な開示は以下の形で説明されている。

今、経営者は情報コストを支払って、自己の利己的行動の制約を外部者に約束することが出来るとしよう。前のケース (B点) に比較する時、株主はより

(26) ここに掲げる補論は、拙稿「経済人の失語」(神戸外大論叢 36-4) から、一部を再録し、修正したものである。

(27) Jensen and Meckling, *op. cit.*, Fig. 1.

Vは企業価値を、Fは経営者のフリンジベネフィットへの支出水準を表している。完全所有経営者企業にあってはVとFは1対1のトレードオフ関係にあることに注意しよう。

図 I

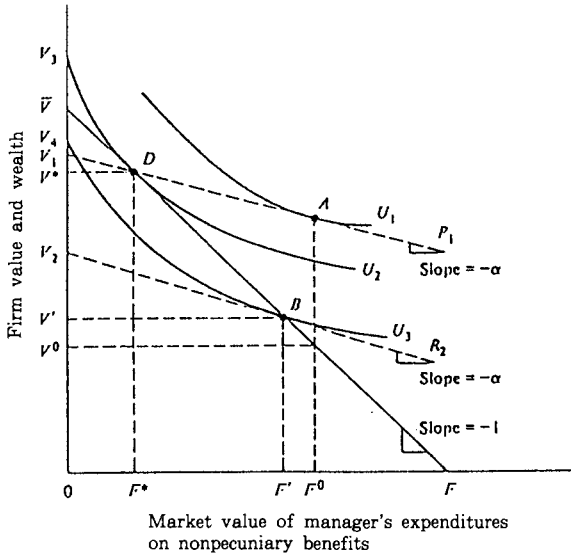
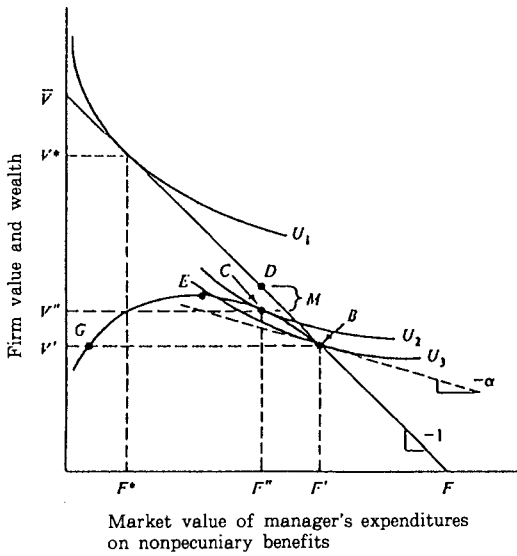


図 II



高い企業価値（C点）を、より高い価格で購入して失うところはない。一方、ここに均衡する企業価値は経営者により大きな効用を享受させている。合理的な経営者はこの約束に要する情報コストを自発的に支出するだろう。彼等の説明図（図Ⅱ）を再録しておこう。⁽²⁸⁾

一般にJ-Mモデルは、経営者の合理的な行動が自発的に会計報告を促すことの証明であるとうけとられている。私たちは、通例、みすごされがちな幾つかの問題点をここに指摘しておこう。

J-Mの証明は暗黙のうちに、ある情報状況を外部者に仮定していることに注意しよう。すなわち、経営者の効用関数（U）と企業価値（ $\bar{V}F$ ）は証明に先立ち、外部者に与えられている。これらの仮定はモデルの分析に必ずしも説得的ではないだろう。たとえば財務会計の基本的な機能は、この仮定される企業価値情報の提供にあるはずである。J-Mの証明はむしろこれを既知として、監査情報が自発的に開示されるメカニズムの分析にとどまっている。企業価値情報の自発の開示が、どのような論理に保障されるか、少なくとも厳密な意味には未証明であろう。

（2）モデルの一般化と問題点

Jensen-Mecklingは完全所有経営者が株式を公開するケースを想定している。なるほど彼等のモデルに、外部株主は、経営者の選択点の移動に伴うキャピタル・ロスを免れている。株主—経営者間の利害調整は市場メカニズムに委ねられて問題ない。しかし、現実的なケースを考えてみよう。部分所有経営者

(28) Jensen and Meckling, *op. cit.*, Fig. 3.

BCG曲線とVF線の垂直差はモニターリングに要する支出額を示している。経営者はこの支出額を以て、フリンジベネフィットの享受をある水準に抑制することを説得することができる。たとえば、F"水準の約束はCDのモニターリングコストを要することになる。この水準にネットの企業価値は、 $F" D - CD = F" C = V"$ で表示されることになろう。経営者の制約線は拡大したに等しい。この例では、BCE曲線は効用無差別曲線とC点で接している。接点Cでモニターリングは最適であり、その大きさCDはMである。

の公開を出発点とする時、彼等の結論は変わることなく妥当するであろうか。

利害関係者を部分所有経営者、外部現在株主、将来株主と区分しよう。修正されたこのケースに将来株主の利害は基本モデルと変わるところはない。経営者保有比率の変化が招く株式価値の低下は、彼の投資判断に事前に織りこみ済みである。経営者が約束する任意の選択点は約束が履行される限り、将来株主に無差別である。

一方、外部現在株主を考えよう。所有経営者に異なり、彼等は経営参加、フリンジベネフィットからの効用を得ない。彼等の利害は追加的な株式の公開に関して所有経営者に必ずしも一致しないだろう。

今、新規増資が経営者に考慮されるとしよう。増資に結果する経営者保有比率の低下は、選択点移動の不利益を打消すに足る投資機会に恵まれない場合、現在株主にキャピタル・ロスを招かないではおかない。増資にファイナンスされる資金は、例えば、その効率が現在のそれに等しく留まる限り、株価の下落を不可避とするだろう。外部現在株主に予想の安定性—現在の投資効率が将来にわたって変化しないとの予測—を仮定するなら、新規増資の計画は現在株主の抵抗を喚びおこすにちがいない。外部現在株主の多くは即座に彼の株式を売却し、企業からの退却を計るであろう。ここに導かれる株価の下落は、本意にも増資の発行条件を悪化させるだろう。

経営者はその立場上、将来の投資機会を外部者にまして正しく予測する。企業価値を高めるに足る有利な投資機会が見出される場合、経営者は自身の経済計算から、外部者の安定的予想の修正を試みるだろう。これを伝える情報が自発的にディスクローズされるとみてよい。

私達のここでの推論がJensen-Mecklingに所与とされる企業価値情報の自発的公開に及んでいることに注意されたい。いわゆる所有—経営の分離現象は、現在の経営学の通念に異り、当初、必ずしも株主目的に離れる経営者の行動を積極的に評価するものではなかった。バーリー＝ミーンズを注意深く読む時、

彼等自身、むしろこの現象を経営者の恣意性への危惧と共に理解していたことが色濃く見出されよう。一般投資家に抱かれる経営者像がこの時代、これに大差がないとすれば、大幅な収益機会の成長期にはじめて、部分所有経営者は自らの利己的計算から、収益機会を表示する情報——これは損益計算書によく反映されるだろう——の自発的なディスクロージャーを促がされたであろう。Jensen-Mecklingが重きを置く監査情報の自主的公開は、この時代背景にむしろ補足的な位置を占めたのではなかろうか。彼等の議論が文字通りに妥当するとすれば、その自主的公開の動きは、論理上、企業の成長期に限定されないであろう。歴史的な実証作業を待ちたい。

私達の上の推論は、収益機会を伝える企業情報が任意の状況に、自発的に保証されることを疑問としている。たしかに、ある状況に市場メカニズムは自発的な開示を導くかもしれない。しかし、有利な投資効率を将来に見ない場合、新規増資の実行は——これは定義上、なお経営者のより高い効用への移行を顕示している——独り、現在株主の損失を招くだろう。両者の間に利害の対立は大きい。企業価値情報のシグナリングがここに期待しえないことは言うまでもなかろう。

もっともネオクラシカルの推論を究極までつきつめる時、外部株主に救済の可能性が論理上、想定されないではない。

- (i) 現在株主は、株式が公開される最初の段階で、彼等に不利益を招く将来の増資を所有経営者に禁止させることが出来るかも知れない。
- (ii) 証券市場の完全性は、有利な収益機会に恵まれない増資計画を即時に株価に吸収するだろう。発行条件の著しい劣化は、所有経営者のキャピタルロスを決定的な形に招来する。彼の効用水準は上方向にシフトすることを得ないだろう。現在株主を不利化する増資計画は実現を阻止されるにちがいない。市場メカニズムの理論上の働きが外部現在株主を事実、保護しえているか、その現実妥当性はなお問われる必要があるだろう。

監査情報に関して、経営者の自発的なmonitoringの受容は利害関係者の間を調整しうる開示を導くだろうか。

将来株主は増資の応募時点で、Jensen-Mecklingの監査メカニズムの精度に無差別である。一方、外部現在株主は所有株式の価格を可能な限り高水準に維持することを要求している。監査コストの投下は、その自発性に関して、経営者、外部者に等しく受けいられる情報活動であろう。他面、このケースに二つの事実が重要である。

(i) 完全所有経営者のケースに異なり、このケースにあって、情報コストの一部は経営にタッチしない外部株主に負担させられている。

(ii) 外部者は最大の株価を導く情報コストの水準を選好するだろう。この水準は経営者の選好点に一致しない。情報活動の水準をめぐる、両者の不一致が調和的な解決を自発的に見出すか、なお、問われるべきだろう。

部分所有経営者を出発点におく場合、会計情報の自発的な公開は必ずしも無条件には保証されない。Jensen-Mecklingの結論への対照性に注意されたい。

第6章 会計情報の構造と機能 —会計規制の問題と関連して—

大野俊雄

第1節 序論

会計学の大きな研究テーマのひとつに企業の会計処理方法に対する規制の問題がある。企業が採用する会計処理方法を企業の自由な選択に任せてもよいかという問題で、もしまったく企業の自由に任せた場合社会的な混乱や問題が生じるならば、この場合何らかの公的な規制が必要になる。また、逆に完全に企業の会計処理を公的に規制してしまうと市場における企業の行動の自由そのものが否定され市場が成り立たなくなる。どの程度の、どのような内容の規制が必要なのであろうか。

この問題を理論的に解いていくためには、まず一般的に情報が経済主体の市場行動にどのような影響を与えるかを考える必要があるが、Beaverの『財務報告革命』（1981年）以降、現在では主流になりつつある会計学の情報的アプローチでは、情報とは個々の経済主体が意思決定をする際の不確実性を減少させるものという視点が基本にあり、⁽¹⁾「情報の共有」というコミュニケーション行動（ないしネットワーク行動）に特有の問題⁽²⁾はどちらかといえば考察の枠外に置かれているように思われる。

(1) 「…情報は将来に関して不確実性が存在するがゆえに潜在的価値をもつといえる。」
Beaver, W.H., *Financial Reporting: An Accounting Revolution*, 1981, p.24 伊藤邦雄訳『財務報告革命』1986, p.32

(2) 「コミュニケーション」については社会心理学からの分析が中心をなし、その周辺に実験心理学、認知科学、言語学、記号論等の分析がつけ加わるというかたちになっているように思われる。会計学の領域では Bedford, N.M.& V.Baladouni, “A Communication Theory Approach to Accountancy.” *The Accounting Review*,

たしかに会計情報の主たる目的が個別企業についての情報を投資家に伝えその意思決定を助けるものである以上、方法論的にみても会計情報の機能・目的から考察をすすめる際に、会計情報と投資家の市場行動したがってその集約された表現である市場での証券価格の動きとの関係を実証的にとらえていくという研究方向をとるのは自然な成り行きであろう。

しかしながら会計情報の構造的な側面を重視して分析をすすめようとする、このような方法では限界がでてくる。というのも構造的分析に際しては、もともと会計情報の構造的な特性は情報利用者全体の何らかの利害の共通性を前提として成り立つものである以上、個々の意思決定者がどのようにしてそのような利害の共通性を見だし、また情報処理の特定の構造の共有へとすすむかを問題にせざるをえないからである。つまり情報的アプローチのように個々の意思決定主体の観点から情報の利用価値を問題にする場合には情報の個々の意思決定に対する影響のみが問題とされ、その記号構造的な側面は技術的な問題として論じられるのにすぎなくなるのに対して、「情報の共有」を問題にする場合には、実はそれが「記号の共有」であり情報そのものの共有ではないということから「記号」の社会科学⁽³⁾的な分析が必要になってくる。

例えば会計処理方法の変更についても前者のアプローチではそれが個々の投資家の将来のキャッシュ・フローの予測に対しどのような影響を与え、その結果証券価格にどのような変化が生じるかが問題にされるのに対して、後者のア

Oct. 1962, pp.650-659 がコミュニケーション・アプローチからの分析の代表的なものであるが、この論文以降の展開はない。「ネットワーク」という概念にはまだ曖昧さがあるがそれを経済の分析に用いた最近の試みの例としては次のものがある。今井賢一・金子郁容著『ネットワーク組織論』1988

(3) 記号論Semioticsについては膨大な文献がある。それだけ「記号」についての解釈も多様であるということになるが、ここでは以下のような記号観を採用している。

「記号体系は人と人との間のコミュニケーションの際に相互同調化と個別・差別化という二つの動きのなかでそのバランスとして成立するコード（記号についての規約）の体系である。」

アプローチではまずそれが「情報（ないし記号）の共有」関係にどのような影響を与えるかが問題となる。

また、いわゆるバブル現象を問題とする際にも特に後者のコミュニケーションの側面を重視するアプローチは有効であるように思われる。というのもバブル現象⁽⁴⁾の大きな特徴は意思決定者の過度の相互同調化であり、個々の意思決定者に対する投機対象の情報の影響よりも、むしろ意思決定者相互の同調化に対する情報の影響がより重要な問題となるからである。Keynesの美人投票の例を借りれば、ここで情報として重要なのは対象となる美人に関する情報ではなく、むしろ他の審査員はだれに投票しそうかという審査員の意思決定に関する相互の思惑的な情報なのである。つまりどの審査員と同調するかが重要な意思決定であり、美人そのものについての情報は単にその同調化を促すきっかけとしての意味しかない。むしろどのようにして情報（美人のイメージ）を相互に共有し合うのかということがより重要となってくる。

ここではこのような「情報（ないし記号）の共有」の問題を前面に据え会計情報の構造からその機能を考えるという視点にたって、会計情報と投資家の意思決定行動との関連の問題および企業の会計処理方法に対する公的規制の問題について新しい角度から論じてみたいと思う。

(4) 「資産価格は市場の様々な要因を反映して決定され、そこでは期待が大きな役割を果たすことが知られている。資産価格が、そのファンダメンタルな要因で決まる水準から、自己実現的な不安定投機によって乖離する状況をバブル現象と呼ぶ。」翁邦雄著『期待と投機の経済分析』1985, p.1

モデル下ではともかく、実際にこの乖離を測定することはなかなか難しいであろう。むしろモデルとしても相互同調化、情報処理構造の共有という要因を考えに入れるべきではなかろうか。

(5) Keynes, J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936 塩野谷九十九訳『雇用・利子および貨幣の一般理論』1941, p.174

第2節 「情報の共有」と協調的行動

一般にコミュニケーションが成り立つためには受け手・送り手の間に最低限の情報処理コードの共通性がなければならないが、この共通性はコミュニケーションが成り立つ前提であるとともにまたコミュニケーションによって促進されうるものである。つまりコミュニケーションによってコードの共通化はダイナミックに変化し、共通化がさらに進むこともあればまた後退することもある。継続的なコミュニケーションとは通常この前者の場合をさす。そしてこのコードの共通化が「情報の共有」の前提である。

情報の通信上の距離⁽⁶⁾（情動的な意味での距離）は、本来の物理的な距離や通信および情報処理の技術的進歩の度合いに依存するよりもむしろ受け手・送り手のコードの共通化の度合いによって決定される。二人の意思決定主体の間にコードの共通化の度合いが高ければ高いほどより少ない記号量で一定の情報を伝えることができ両者の情動的な距離は短くなる。送るべき記号の通信技術的なコストは本来の物理的な距離や通信および情報処理の技術的進歩の度合いによって変化する。このような場合を含めて両者の情動的な距離が一般的に短ければより少ないコストで情報を伝えることができる。また、二人の経済主体の間にコードの共通化の度合いが高ければ高いほどストックとしての情報の融合・共有も進み同一の情報に対しては両者は同種の反応をする傾向が強くなるように思われる。

それ故、二人の意思決定主体がコードの共通化・「情報の共有化」の度合いを高め両者の情動的な距離を短くする経済的理由としては、通信コストの減少、異質な知識体系を融合することから生じるプラスの効果、反応の同調化に基づくリスクの分担などが考えられるが、これらはともに両者の協調的行動を前提

(6) 人間間の親近感というのは一種の距離概念であるが、その基礎はそれぞれがどの程度にコードの共通化を図っているかに依存すると思われる。そのような意味で近い関係にある者同志は行動を同調化させリスクの分担を図ることができる。

としましたそれを促進することに役立つものと考えられる。というのも、両者の協調的行動を前提にしないならば、伝達されるのは「記号」であって「情報（ないし意味）」そのものではないところから各種のコミュニケーション・ミスが発生し、これを悪用すれば相互の協調的行動は阻害され「情報の共有」に基づく経済的効果を失わしめることもあるからである。コードの共通化を悪用して、送られてきた「記号」に対する相手の反応を予測して相手には不利、自分には有利になるように送るべき「記号」を操作したり、意図せざる相互の解釈の相違から意図せざる利害の変化が生じることはコミュニケーションの継続、したがって「情報の共有」を難しくさせる。

たしかに現実には共通コードに基づいてコミュニケーションはなされている。しかし公的機関の介入もなくまた事前に共通コードもないところで双方にとって満足のいく共通コードを当事者だけの努力でつくる状況を考えてみると、それが如何に難しいことであるかがわかる。異質なコードを足して二で割ることでも共通コードをつくる訳にはいかず、結局はどちらかのコードをベースにするしかなく、しかもコードの規則は約束事であって相手がそれを必ず遵守するという保証は何もない。善意にコミュニケーションしているほうが却って不利になるケースがでてくることも考えられる。

一般にコミュニケーション・プロセスの基本はプラスサム（二人ゲーム）として考えることができる。互いがコミュニケーションをなすのは、互いが協調的にコミュニケーションをした場合、情報の交換・行動の同調化に基づくリスクの分担などを通じて経済的なプラスサムが期待できる可能性があるからである。しかしコミュニケーション・ミスの可能性を悪用すれば一方のみが不利益を被ったり、双方とも不利益になる場合もある。相手から送

表1

A \ B	協 調	裏 切 り
協 調	V, V	L, G
裏 切 り	G, L	D, D

られてきた情報が善意に基づくものかそれとも悪意に基づくものかについては送られてきた記号だけでは判断することができない。またコードの共通化にしても、もともと中立的なコードがある訳ではなく現実的には双方が所有している既存のコードのいずれかを基礎に新しい共通コードを相手に押し付けるだけである。一般的には相手が協調的な場合もこちらは裏切った方が有利になりがちだし、また相手が裏切った場合もこちら裏切った方が被害が少なく済む。

一般的に協調的なコミュニケーション行動からえられる追加的な利得を V 、一方的に裏切った場合の利得を G 、一方的に裏切られる場合の損失を L 、ともに裏切った場合の損失を D とすると、両者にコードの共通性がもともと少なく競争的なシェア関係にあり情報の混乱が損失を生じる場合には $G > V$ 、 $D > L$ となるのが一般的であるように思われる。表1でいえば、 $G > V > D > L$ が仮定され、結果として双方とも D を選択してしまうことになる。このような場合協調的コミュニケーションは成立しにくい。

両者の情報・通信手段に極端な差がある場合（例えば一方だけが望遠鏡で相手の動きを観察するような場合）、アクセス能力の非対称性が生じることがある。つまり情報が一方的に流れ、「情報の共有」も一方的になる場合がある。このような場合の情報行動はあくまでも自己に有利になるよう相手をコントロールするために用いられるにすぎず、表1のようなゲームの状況は発生しない。

表1のようなゲームの状況は双方が「情報の共有」を互いが意図して情報を交換する場合に生じるが、例えば次の例でみられるように二主体のみを考えるとこのような情報の交換・「情報の共有」は起こりにくいというのが一般的であるように思われる。

Aは情報a（例えば漁場に関する専門的情報）を所有し、Bは情報b（例えば漁法に関する専門的情報）を所有しているものとする。それぞれが現在所有

している情報のみでやっていく場合 (2, 2) の利得があるが、それぞれが持つ情報を善意で交換した場合は利得はともに増大し (4, 4) になるが、一方のみが悪意で情報を流した場合、裏切った方は6、裏切られた方は0、双方とも裏切った場合は情報の混乱によるマイナスが双方に生じて (1, 1) の利得になるものとする。この結果、 $G > V$ 、 $D > L$ となり、ともに裏切り行動を選択することから (1, 1) の利得しかえられず、しかもこの状態はコミュニケーションをしない場合よりも双方とも不利であるからコミュニケーションの継続は期待できないことになる。(表2参照)

このようなケースは実際にありえない訳ではない。すでに気心が知れているというように事前に何らかの信頼関係があれば別だが、そうでなくまったくのみず知らずの相手とは協調的にコミュニケーションをする

のがなかなか難しい。送られてきた情報の背後にある相手の行動が読めないからである。それだけコードの共通性がないからである。

情報は自分がすでに知っておれば価値がなく、しかし相手からえられるのは記号であって情報そのものでなくその情報としての価値は自分で使ってみるまでわからないとすれば、コミュニケーションの際に相手に裏切られるかもしれないという不安は相当なものであろう。コミュニケーションが成り立つのが不思議なくらいである。

しかし、ゲームのプレイヤーが3人以上で長期にわたるゲームの場合となると状況は違ってくる。互いの中で連合することの有利、孤立することの不利と

表2

A \ B	協調	裏切り
協調	4, 4	0, 6
裏切り	6, 0	1, 1

(7) このような状況での協調行動の可能性については以下の文献が参考になる。

西川賢一著『勝つためのゲームの理論』1986

Axelrod, R., *The Evolution of Cooperation*, 1984

いう状況が成り立つ場合があるからである。「自分からは裏切らないが裏切られた場合にこちらも相手を裏切る」という戦略をとるプレイヤーが複数存在するならば、全面裏切り戦略をとるプレイヤーに対して個別のゲームでは敗けたとしてもトータルのゲームではこのグループが勝つことが可能になるからである。そして一旦このようなグループが存在することが明らかとなると、どのプレイヤーにとってもこのグループに属することは比較的有利となってくる。全面裏切り戦略をとるプレイヤー同志では得点をあげられないのに対して、「先ずは信頼」戦略をとるプレイヤー同志では確実に得点をあげられるからである。一回のゲームでは $G > V$ だったとしても戦略別の人数比とゲームの回数および $G \cdot V$ の相対的な大きさ如何によっては「先ずは信頼」戦略のグループに属することが有利である場合が生じてくる。問題は最初の二人であるが、このことさえ初期条件として考えてしまえば、協調的なコミュニケーション行動の存在は説明がつくことになる。

協調的なコミュニケーション行動とはもともと集団的なものと考えたほうが理解がしやすい。つまり全体のプレイヤーのなかで一定数の協調的コミュニケーションのグループが存在するならば、長期の利得とそのつぎ一回かぎりの利得とを比べて協調的コミュニケーションのグループに属する方が得かどうかが決まされる。うまくいけば裏切り行動は協調的コミュニケーションのグループに属するよりも大きな利得をえられる場合があるが、裏切り行動者が多すぎる場合には大きな損をすることになる。それに対し一般的には協調的コミュニケーションのグループに属することは最低限の利得の保証と結びつく。

協調的コミュニケーションの利益はグループとしての利益と考えることができる。というのも協調的コミュニケーション行動戦略をとる者は同じ戦略をとる者同志の間で確実に利益を得るからである。それに対し裏切り行動の場合には相手の行動如何にかかわらず毎回個人としての自己の利益が考えられている。つまりグループのメンバーとして行動するか、それとも個人として行動するか

の違いである。グループのメンバーとして行動する場合、グループが共有するコードを引受けそれに基づいてコミュニケーションがなされるのに対して、個人として行動する場合はたえず自己の都合のよいようなコードの選択がなされることになる。そういう意味では多数が共有している情報に対しそれとは違った独自の解釈をするということも非協調的行動に含まれるということになる。

実際人々はそれぞれの状況に応じてこのようなメンバーとしてのコミュニケーション行動と個人としてのコミュニケーション行動とをうまく使い分けているように思われる。ある場合には同調化してリスクの分担をはかりメンバーとしての利得に甘んじながら、また他の場合には自分独自の情報処理コードにこだわり他人を出し抜いて自己に有利な結果を期待する。このような各個人のコミュニケーション戦略のからまりのなかで記号としての情報は共有された意味と差別化された意味の双方をもつことになり、そのバランスが逆に各個人のコミュニケーション戦略の利得のバランスを反映することになる。

協調的コミュニケーション行動の要点は、交換された情報が双方にとって利用可能な状態になるようにすることである。すべての意思決定主体はそれぞれの情報処理の体系をすでにもっている。それ故、情報を送る際には受け手が自分の情報処理体系でそれを受信し利用できるようなかたちで送り手が送信する必要がある。通信のプロトコルを同期化しなかったり、意味解釈の違う記号をそのまま送ったりすることは、悪意で行なった場合はもちろんのこと、善意で行なった場合も相互で解決しようと努力しないならば、ここでいう協調的なコミュニケーション行動に反することになる。情報処理コードの共通化を通じて情報の共有をはかることがその基本である。

次にこのような見方を会計情報の構造と機能の分析に当て嵌めてみよう。

第3節 会計情報の構造と機能

会計情報の構造と機能の分析にあたっては、まず会計情報自体の定義が問題になる。⁽⁸⁾ 前述の分析枠組みとの関連で、何らかの意味で共有された処理構造をもつ情報が会計情報だとするとその共有のされ方およびその内容が次に問題となる。

一般的に会計情報ではその情報の共有のされ方は対等の関係に基づくものではない。組織の財務的意思決定の順序関係を前提にして、報告を受ける権利を有する者・報告をする義務がある者という非対称的な関係がある。通常 *accountability* という用語で説明されるこの関係は、資金の提供者に対してその資金の運用者がその資金の調達・運用内容について報告することにより「情報の共有」をなす関係を意味する。この場合の「情報の共有」は情報の相互交換に基づく共有というよりはむしろ情報の一方的な報告に基づいた共有である。それ故、その経済的効果としても情報ないし知識の融合効果よりもむしろ単純な「行動の同調化に基づくリスクの分担機能」が考えられているものと思われる。

(8) 管理会計をも含めて会計情報が複数の人間によって共有されている情報であることは明らかであろう。これまで会計のこの側面が無視されてきたのは、記号論の枠組みを使って説明すれば、以下のような理由からであろう。

実務慣習のなかで育ってきた実務の会計知識を学問的に再考しなおす際、まずその実務の論理の明確化が必要になった。つまり記号と記号の間の論理を問題にする *Syntax* が問題とされ、勘定理論、公準論という形でいわば会計の文法体系が問題とされた。しかしこのようなアプローチでは記号の意味が不明確になるところから、会計が対象としている経済行動との関係が次に問題とされ、経済的利益アプローチがとられるようになった。すなわち記号とその指示対象との関係を問題にする *Semantics* が主たる問題枠組みとなったのである。対象は記号とは別に存在するという素朴な実在論がこのアプローチの背景にあった。その後記号を利用する人間行動のなかで記号の意味が問われるようになり、*Pragmatics* が主たる枠組みとなったが、その場合も個人と記号との関係が基本となり、人間と人間の間関係に影響を与えるものとしての記号の意味は問われることがなかった。それは記号の意味が *information* の観点から問題とされ、*communication* の観点から問題にされなかったからであろう。

資金提供者が持つ余剰資金と資金運用者が持つ運用手腕とを協調的に結合させれば双方にとってプラスの結果がえられると予想される場合、そのような経済的協調行動を促進させるために一定の「情報の共有」が必要になってくる。資金運用の結果は運用手腕と環境条件によって変化する以上、どのような結果であっても資金提供者が満足するというのでないかぎり、資金運用の行動に対する一定の枠付けが必要になってくる。また逆に資金提供者が一定の特定された結果にしか満足しないというのであれば、そもそも資金の運用を他人に任せることが不可能になる。それ故、双方にとって協調的行動のための行動の枠付けが必要になり、今度はそのために一定の「情報の共有」が必要になってくる。

共有される情報の内容については、どのような内容・レベルで互いの行動を枠付けするか、そのためにどのような情報処理の構造を共有するか、またそれぞれが留保する枠付けされない行動との関連で、どのレベルから双方の解釈の自由を認めるかが重要なポイントになる。後者の問題からまず考えてみよう。

資金運用の将来結果については双方の解釈の自由が認められる。また資金運用の具体的・技術的な側面についての情報についても双方の解釈の自由が認められる。これらの自由に基づいて、資金提供者は投資の継続についての判断を独自に下し、また資金運用者は具体的な運用手段についての決定を独自に下すことができる。それらはそれぞれの固有の情報処理体系のなかで処理されることになる。

ではどのようなレベルおよび内容の情報が共有されることになるのであろうか。「資金運用についての財務的な成果」は共通の関心事である。それ故、⁽⁹⁾基本的な情報の処理の構造は $M \rightarrow M + \Delta M$ という形式であるが、 $M + \Delta M$ に

(9) 一般的には投下資金 (M) に対する回収資金 (M') の関係は、

$$M' = f(M, C, E) \quad C: \text{経営手腕} \quad E: \text{経済環境}$$

で表わされるだろうが、この関数を客観的に決めるのは不可能である。Eの諸要因を明確にできないこと他に、資金運用者はCを重視し、資金提供者はEを重視する傾向がある故に、この点でも相互主観的に受け入れられるものを決めるのは不可能である。それ故、ここでは素朴に $M' = M + \Delta M$ と考え、その差 ΔM だけを問題にすることを共有された情報の処理レベルとする合意がえられるものと思われる。

については事後的に一方向的に資金運用者から資金提供者に報告されるものである故にその内容の信頼性についてはもともと期待できない。もちろん報告された $M+ΔM$ が実際に存在するかどうかについては実物との照合ができるが、報告されたもの以外のものが存在するかどうかについてはそれを見つけたすのは甚だ困難である。資金提供者が資金運用者にとってかわるのでないかぎり、完全なモニタリングもありえないとすれば、これだけの条件では報告を受けるものがあまりにも不利であり「情報の共有」は不可能に近い。他の資金提供者と組んで情報の非対称性に対し何らかの対抗的手段がとれるかどうか、その可能性しかないだろう。

一定の運用期間後に運用成果が具体的な価値物で提示され、 $M+ΔM$ が計算されてはじめて運用成果が満足するものかどうかが判断され、協調的関係の継続が決断される。複数の資金提供者の間に何の連合関係もなければ、資金運用者は個別に自己に都合のよいような報告をしてうまくたちふるまうことができる。しかし、もし資金運用者からの報告が資金提供者の間で公表されたならば、少なくとも資金運用者が継続的な資金調達源泉を欲するかぎり、あまりにも資金提供者に不利な報告をすることは自分にとっても不利な事柄となる。この結果、資金運用者の情報操作の幅は縮小することになる。

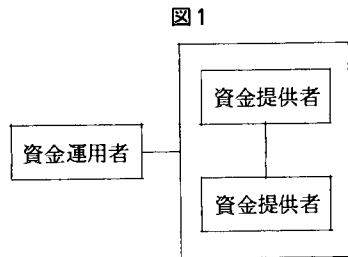
資金運用とその回収が一回ごとに清算されるという形態ならば、 $M \rightarrow M+ΔM$ という形式で事後に報告がなされそれが公表されることで「情報の共有」がある程度可能となり資金提供者（複数）と資金運用者との協調的関係は一応の安定に達することになる。自分にとって不利であるような評判や噂が資金提供者の間で広まらないようにという間接的な制御が資金運用者の報告の際に働くのである。このようにして資金運用者も協調的コミュニケーションの環に引き込まれることになる。

表3

借方（資産）	貸方（持分）
資金の運用形態 （資金運用者）	資金の調達源泉 （資金提供者）

複式簿記の基本は数値の二元的な等号関係にあるが、それは表3のようにも解釈できる。基本的な資金提供者と資金運用者との協調的關係を情報の基本的な構造として指示しながら、実はその背後に情報の非対称性に基づく情報操作の可能性、それに対抗するために工夫された情報の公開というより人間的な協調のための情報活動が隠されているとも解釈できる。いわば理念としての協調的關係が「共有された情報の構造」としての意味を持ちながら、なお実態としての協調的關係は、制度的な運用のなかでその実行を期待されているということになる。

図1を用いて説明すれば、複数の資金提供者の間にまず協調的コミュニケーション関係が成立し、この協調的コミュニケーションのグループに対して資金運用者がさらに協調的コミュニケーションの關係を持つということになる。報告と公



開が結びつくことによって報告内容に対する信頼性がゲームの論理のなかで維持され、共通の情報処理の構造が共有されることになる。この場合の信頼性は資金提供者（複数）と資金運用者との協調的關係を維持するために必要な情報の質であり、内容的には同調化に根ざした事実の解釈であり、協調的關係の維持という理念に照らしての事実の集団的な合理化である。

一般的に「共有された情報の構造」には二つの課題がある。一つは狭義の情報処理に必要な構造であり、観察対象との関係で作用する情報の構造である。会計情報でいえば $M \rightarrow M + \Delta M$ という構造であり、個々の資金提供者の財務的意思決定に固有に必要な情報の構造である。もう一つは情報の共有関係したがって協調的關係そのものに作用する情報の構造である。情報の共有関係を築く実際の情報のやりとりの際にコミュニケーション・ミスの幅を狭めるために必要となる情報の構造である。理想的な協調的關係を想定した場合に成り立つ情報

の構造で、コミュニケーション・ミスの予防、またそれが発覚した場合の改善の方向を指し示すものとしての意味がある。

これら二つの構造は、第一の構造が基本となり、それを破壊しないでさらに第二の構造を付加するという形をとる。情報が個々の意思決定主体に伝えられた時点でみれば第二の構造は余分なもの、儀式的なものと映るが、その情報の信頼性の決定の際にはそれなりの作用をすることになる。つまりコミュニケーションの制度的な運用のルールの中かで第二の構造は理念的な意味を持つことになる。

例えば $M \rightarrow M + \Delta M$ の計算のためだけであればキャッシュ・フローの計算という形式でもできる。必ずしも複式簿記を採用する必要はない。しかし、図1のようなコミュニケーション構造を背景にもつ協調的關係の維持が報告というコミュニケーション行動の目的に含まれるようになる場合、この理念を象徴的に表現する形式として複式簿記という計算構造が必要になってくるのかもしれない。

第4節 取得原価主義の構造と機能

基本的には $M \rightarrow M + \Delta M$ という計算構造でまにあう冒険企業・口別損益計算の段階から継続企業に論理を移行するにつれて新たな問題がつけ加わってくる。清算前に運用資産を評価する問題である。同時平行的に $M \rightarrow A$ （資産） $\rightarrow M + \Delta M$ という投資がなされた場合、どのような時点をとってみても A （資産）が残存し、 $A \rightarrow M + \Delta M$ を待って報告するとなるといつまでたっても報告はなされないことになる。そこで基本的な計算構造を修正する必要が生じてくる。

運用資産の将来の結果については当然資金運用者と資金提供者ではその予想が違ってくる。といて報告の際に清算や売却を想定して全資産を評価し予想を排除するのも、双方にとってその合意がなければ不自然な評価方法である。むしろ事業の継続を前提として一定期間の資金運用の成果を算定したいというのが双方にとっての計算・報告の目的であろう。元金を維持したうえで何らか

の余剰収益があがった場合そこからいくらかを配当として資金提供者に支出することは事業の継続のためにも意味がある。素朴に擬似的に $M \rightarrow M + \Delta M$ を仮定し、 ΔM がプラスであった場合 M の再投資については無条件に合意し ΔM の処分についてのみ協議するというやり方は双方にとって比較的容易に受け入れられる交渉の仕方であるように思われる。ただこの場合もいかにして素朴に擬似的に $M \rightarrow M + \Delta M$ を仮定できるかが重要な問題となる。

もともと A （資産）の評価については双方で違いがあっても当然であるだけでなく、資金運用者はそれが自分がなした運用行動に直接にかかわり自分の報酬にも影響する故にこの A の評価については楽観的になりがちである。またそのように報告した方が自己にとっても有利である。それに対し資金提供者は情報の非対称性から A の評価については悲観的になりがちである。しかも A についての報告の信頼性に関しては物理的に現在それが存在することを確かめるのがせいぜいである。とすればあとは報告についての例のゲームがのこるだけである。

未だ投下した資金が回収されていない A （資産）については、それを初期の投下額 M と等しいとみることは、経験的・確率的にはより慎重な、したがって資金提供者よりの評価方法である。しかし、すでに回収されたものの計算には中立的であるという意味では資金運用者にとってもまったく不利という訳ではない。あとになって成果を上方に修正することに対してはそれを下方に修正する場合と比べて、明らかに釈明のコストは際立って低いこと、また、計算の手間がかからないこと、これらの理由で、 A を M とみなすという評価方法は（最善のものとしてでないにしても）採用されるべき根拠は十分にあるように思われる。

ただ、基本的な計算構造についてこのように合意できたとしても、いくつかの問題点が残ってくる。第一の問題点はより保守的な計算方法は資金運用者の報告に対しては一応の機能を果たすとしても、資金提供者の間でのこの報告の

公開については、これだけでは情報として不十分でそれぞれの資金提供者のAについての解釈の余地を残したことである。資金提供者の資金運用者に対する持分が物権化されて市場で売買される段階になるとこの解釈の余地の問題は新たな問題を生み出してくる。

第二の問題点はA（資産）のいろいろな形態にこの基本的な計算構造を適用する際に多様な方法が生じてくることである。特に長期にわたって保有される資産の場合、一旦Mと等しいとされた額（原価）の期間的な配分の問題が生じてくるが、この原価配分の方法については一義的に決めることができない。代替的な方法からどれを採用するのか、その決定はだれが行なうのかという問題が生じてくる。

このように資産評価の問題が登場してくると、報告の内容について二つの曖昧性がはいるこんでくる。原価主義そのものの保守性に起因する曖昧性と原価配分方法についての曖昧性である。これらの曖昧性は報告と公開というこれまでのコミュニケーション行動、したがって協調的関係のあり方に変化をもたらす。資金提供者相互の間で報告に対する解釈を多様化させ、このことは資金提供者相互の間の協調的関係を不安定化させる。特に資金提供者の資金運用者に対する持分が証券化されて市場で売買されるようになるとこの不安定性は大きな問題となってくる。会計処理方法の制度的統一化、情報仲介者の介入が次の問題となる。

第5節 証券市場と情報仲介者

資金提供者の資金運用者に対する持分が証券化されて市場で売買されるようになると、取得原価主義の持つ慎重性・保守性が却って投機の思惑を招くことになる。

資金提供者が情報の非対称性からくる不利な点を資金運用者の報告を互いに公表しあうことで対抗してきたのが、資金提供者の持分が市場で売買されるよ

うになると、自己のもつ持分を市場でより高く他の投資家に売りつけるために、報告を上方に修正するような誘惑が働く。このような投資家（資金提供者）が互いに競いあう状況のもとでは、慎重な報告は少なくとも他の投資家（資金提供者）に対してはなされなくなる。この結果は楽観化の競争で最後にはバブル市場をもたらすことになる。これ以上の楽観化はだれも信用しなくなるというところまで進み、そのあとに急激な悲観化がやってくる。

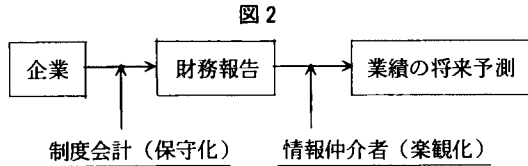
バブル市場での苦い経験を経て、そのいわば学習効果として理念としての（つまり投資家全体にとって利益になるはずの）取得原価主義がより強力な制度化の圧力のもとに復活することになる。しかし、もともと取得原価主義が保守化にバイアスがかかった報告制度である以上、その報告の解釈のレベルでそのバイアスを修正しようという動きが当然生まれてくる。そして今度はこの解釈レベルで同じことが繰り返される。

取得原価主義に基づく報告が制度的に義務づけられ、公認会計士の監査を受けて決算報告がなされ、この結果一般に受け入れられた会計処理および報告がなされたとしても、その報告の解釈情報に対する需要があり、楽観化への期待が企業経営者・投資家ともにある以上、このような楽観化の作業をなす情報仲介者⁽¹⁰⁾が登場するのは当然の成り行きである。情報通信技術が発達するにつれ、このような楽観化の作業はより多くの投資家を巻き込みより短期間で行なわれ、したがってバブル現象もより頻繁化するものと思われる。

この段階での問題の焦点は、会計処理に対する保守的な方向での制度化と解釈情報での楽観化への傾向がうまくバランスするかという問題である。もし証

(10) 情報仲介者 information intermediaries は投資家の株価の将来予測に対しオピニオン・リーダー的な役割を果たす。そのような情報機能を果たす際に、自己の利益を考えて楽観化をなすように思われる。というのも自分の意見に従う者を増やすことがその利益となり、楽観化したほうが追隨者を増やしやすいためである。具体的には、証券会社や経済ジャーナリズム等がこのような機能を果たしているものと思われる。

券市場に参加するすべての投資家が各々自分独自の解釈を制度的に公表された財務報告に対してなし相互の影響も対等のも



のであるとするならば、結果として各企業の業績の将来評価については大数の法則的な安定性がえられるのかもしれない。しかし情報仲介者が投資家の間にネットワーク的なグループ化をはかるようになると状況は違ってくる。一定規模になるまではより楽観的なグループに属する方が有利であり、限界的なメンバーが参加した後はできるだけすみやかにグループを離脱した方が有利であるというような状況が考えられる。情報仲介者が存在しない状況では制度会計（保守化）はそれなりにブレーキとしての役割を果たすが、情報仲介者による楽観化の方向でのグループ化というより強力なアクセルが登場すると現在の制度会計というブレーキだけでは不十分であるということになる。

保守的な会計処理を制度化することで、資金運用者としての企業経営者の情報操作の幅を小さくし、なおかつ投資家相互の投機的行動に一定のブレーキをかけたとしても、情報仲介者が自らの情報で投資家のグループ化を図るかぎり、バブル的な現象は避けられないのではなかろうか。制度会計がそれ自体で利用できる情報を提供するのではなく、解釈を伴って初めて利用できるようないわば第一次資料のみを提供することに自らの役割を限定しているかぎり、このような状況は変わらないのではなかろうか。

この問題の解決のためには、情報仲介者による楽観化の方向でのグループ化に対抗する動きをつくる必要がある。企業経営者との間により長期の利害を考える投資家との間にそれにふさわしいコミュニケーションの手段を開発するのも一つの解決の方向であろう。長期の企業の業績は経営者の経営理念に依存するとすれば、そのような経営理念に賛同するかどうかを判断することも長期を

考える投資家には必要になる。計算や予測の誤差という意味での曖昧性でなく、理念のもつ曖昧性、より一般化すれば数値的な表現でなく言語的な表現のもつ曖昧性は、このような長期の利害の判断のためのコミュニケーション手段として有効であるのかもしれない。

第6節 結 論

コミュニケーションとはスリリングな行為である。両当事者の間にもともと対等ということはありえない。まったく対等であればかえってコミュニケーションは成立しない。まったく対等というためには両者にとって中立的なコードが必要になるが、クローンの存在でないかぎりそのようなコードは成立しない。どちらかのコードを共通なものとして、一方は相手をとりにこみ他方は相手にあわせて自分のコードを修正するだけである。もちろん場合場合によってコードを変えることはできる。しかしコミュニケーションの単位毎でみるかぎり対等ではない。何回かのコミュニケーションを行なうなかでのみ対等な関係が可能となるにすぎない。それ故、一回毎のコミュニケーションを考えるかぎり、どちらがイニシアティブをとるか、どちらのコードを使うかが未決定のままにとりあえず記号のやりとりがなされる。同調化傾向の強い、それ故よりリスク回避的な方が相手のコードにあわせようとすることになる。しかしコミュニケーション・ミスを考えるとこの点では同調化した方に不利である。相手と自分の状況の違いを前提に絶えず再解釈をして記号の情報処理をする必要があるからである。そこで同じようにリスク回避的で同調化傾向の強いパートナーをみつけてコードの共有を図ろうとする。この場合、共有コードは固定化されメンバーシップ的なコミュニケーションが行なわれることになる。定型的な情報の処理は行動の定型化を促し、そのグループ全体としてリスクの分担という効果がえられる。

このようにコミュニケーションはまた集団的なものである。協調的コミュニ

ケーションにはリスクの分担という効果がある以上、とりあえずどこかにそういうグループが存在するかぎり、そのグループのコミュニケーションの環に参加し、コードの共通化をはかることは意味がある。

それ故、各個人はメンバーとしてのコミュニケーションと個人としてのコミュニケーションとを使い分け、それぞれの状況に応じてそのいずれかを選択することになる。

会計情報特に制度化された会計情報にはこの共有された情報としての意味がある。資金提供者と資金運用者が1対1でコミュニケーションをしようとするとならばコミュニケーション・ミスの中で前者に不利である。そこで資金提供者は同じようなパートナーを求めることになる。このパートナーとの間でコードの固定化・共通化を図りメンバーシップ的なコミュニケーションを始めようとする。このメンバーシップ的なコミュニケーションが会計情報の原点である。

状況が変化し、資金提供者が投資家となって資本市場でその持分を売買するようになるとこのメンバーシップ的なコミュニケーションとしての会計情報のあり方も変化をきたすことになる。投資家相互のそれぞれの行動に対する思惑が重要な情報となり、その情報を仲介するものとして証券とその売買動向についての情報を流す情報仲介者が登場することになる。会計情報が流す本来のメンバーシップ的なコミュニケーションの価値は減少し、反面情報仲介者が流す情報の価値が増大する。この傾向がすすむと証券市場はバブル的な様相をきたし、社会的な混乱の芽が生まれることになる。

投機対象が存在し投機資金も十分という状況で実際にバブル現象が起こり社会的な混乱が反省されると、本来のメンバーシップ的なコミュニケーションとしての会計情報の価値がみなおされ、より強力な制度化の裏付けを伴って、単なる「慣習」から「制度」へと変貌を遂げるのである。しかしこのことは単に会計情報の基礎となる会計処理および会計報告のルールに公的な権威を与えて

制度化したことにすぎない。投資家が本来のメンバーシップ的なコミュニケーションとしての意味をこの制度化された会計情報に見いだすことを投資家には強要できない。制度化されたことで保守的な会計処理に基づく会計情報はたしかに一般投資家に公開されることになった。情報仲介者の過度の楽観化に対しては一つのブレーキとして作用することもある程度は期待できる。しかしもともと短期的な投資家がほしいのは投資家相互のそれぞれの行動に対する思惑的な情報である以上、制度会計から流される情報は同じレベルでブレーキとして作用するのではない。あくまでも素材的な価値しかないのである。

会計情堤の原点としてのメンバーシップ的なコミュニケーションはもともとリスク回避的な者同志のパートナーシップに基づいている。現在の投資家相互の間にはこのようなパートナーシップは見いだしにくい。むしろ長期の資金を貸し付けている金融機関や、長期の雇用を願う労働者の間にこのようなパートナーシップが形成されやすい。実際また現実的にもこのようなパートナーシップに基づいて制度会計とは別の会計情報が流れている。

それ故残された問題はこれら三つのものの相互関係の問題であろう。制度会計からの情報、情報仲介者の流す情報、自生的な会計情報、これらはどのような関係にあるのであろうか。特に制度会計をどう位置付けるかが問題である。

制度会計には従来からの会計情報の構造がそのまま引き継がれている。その実質的な機能を低下させてもなおその構造は維持されている。複式簿記という計算構造のもつ意味は報告と公開とを結び付けることによって報告数値の信頼性を保つことにあった。保守的にバイアスがかかっているとしても現在でもこの機能は失われていない。ただこの情報だけでは不十分なのである。現在同じような意味でその信頼性の維持が要求されているのはむしろ非財務的、将来的な情報である。ところが非財務的、将来的な情報はその性格上数値的情報になじみにくい。むしろ言語的な情報によってよりうまく伝えられる。もちろんこのような情報はそれだけ悪意に利用されやすいし、またその作成ルールを成文化し

にくい、この場合も報告と公開を結びつけば、一応の信頼性は保てるように思われる。ただこのような情報に対する需要は企業経営者と長期の利害をもつ者と考えられるから、いわゆる短期の投資家とは違ったグループを相手に公表することになる。営業報告書を積極的に従来の会計情報の構造のなかに取り込むことによって、新しい構造が生まれてくるのかもしれない。借方・貸方のバランスにつけ加わって、操作的な情報（数値的情報）とイメージ的な情報（言語的情報）がバランスすることになる。この後者の情報に基づくコミュニケーションが短期の投資家のバブル的な動きに対するブレーキとしての役割を果たすのかもしれない。

会計情報の原点はメンバー的なコミュニケーションであるとすれば、会計情報の経済主体に対する影響はリスク回避的な者同志の協調化を助長しリスク選好的な者とのコミュニケーションで対抗的な手段がもてるようにすることにある。このような機能が会計情報本来の機能であるとすれば、その機能を実質的に果たす共有された情報処理の構造を時代の変化にそって柔軟に修正することが必要になってくる。自生的なコミュニケーションの動きをうまくとらえ、形骸化した構造に新たなる課題を付け加えることでコミュニケーションの環のなかでの記号の意味のバランスは回復される。旧来の構造にしがみつき、その欠点を自由な取引に対する公的規制の強化で補おうとするのは得策ではないように思われる。自由な取引と自由なコミュニケーションは本来相補うものではないだろうか。

第4部 会計情報システムとその測定・伝達行動

第7章 原価配分の基準への試論

—減価償却論考—

毛利敏彦

第1節 序 論

原価配分の会計問題は、次の三つの領域である。その1つは、事業部門内における製品の振替価格 (transfer pricing) の問題、その2は製造部門に共通の製品コスト (joint costs) の配分問題、その3は期間配分問題である。前二者は管理会計ないし原価計算に属する問題であるのに対し、後者は外部会計報告 (財務会計) に属する問題である。もとよりこれらは、それ自体は新しいものではなくいずれも古くから存在した会計問題である。とはいえ、原価配分がいまあらためて重要性をもって論じられるに到ったのは、振替価格やジョイント・コストの研究は事業部門や製造部門の業績評価を求める状況に対応するであろうし、減価償却や棚卸資産原価配分は情報としての会計が力説されるとともに、配分に不可避な恣意性が問題とされるに到ったからである。

さて本章は、外部報告会計における原価配分を主題とする。以下では専ら、減価償却に焦点をあてることにしたい。

減価償却の測定について、問題となる点は次のようなことである。

1. 言うまでもなく減価償却法は、固定資産の原価をその耐用年数に配分する手続である。しかるにこの場合、配分される原価としての減価償却費の大きさはどういうことを測定しているのであろうか。一般に減価償却費は設備の損耗であるとか、価値の費消であるとされている。しかし、そうした説明の仕方は決して十分ではない。なんとなれば、今日の減価償却論はそれらがわからないからこそ配分という手続によったからである。これまで、原価配分によって

表現される会計数値、直線法や逓減法による減価償却のパターンの説明はあいまいなままに終始してきた。このようなことから、近年、原価配分はなんら現実の世界に関係するものではなく、単にそれは会計人の心を反映するにすぎないとの考え方もされるようになった。つまり、原価配分は、会計人の心の中に主観的に作り上げられたものにすぎないというわけである。⁽¹⁾ このような疑問が投げかけられるのも、原価配分により表現される会計数値がどういう会計活動や状況を表現するかが十分に解明されぬままであったことによるのである。

2. 原価配分方法の選択に関わる問題である。減価償却法として直線法と逓減法があるが、現在の会計慣行ではそのいずれを選択するかについて一定の基準が存在しない。そしてそのいずれをとることも任意であり、ただその選択後に、方法の継続性が求められているにすぎない。このことは棚卸資産原価配分法としての先入先出法、後入先出法および平均法についても同様である。こうして、減価償却法や棚卸資産原価配分法の選択がどのような基準のもとに行われ、またその変更がなに故に生じるかを究明することは重要な課題となる。⁽²⁾ そこで、これらの問題を考えるためには、どうしても諸方法の依拠する理論的基礎を新しく組み立てねばなるまい。

3. 原価配分に合理的な配分基準が見い出され得ないが故に、近年、恣意性の問題が提起されている。

この問題は1と2に関係する。原価配分が恣意的であるとする考えを認めた上でそれへの対応の仕方には、幾つかの考え方がみられる。(1)たとえ原価配分

(1) Thomas, A.L., *The Allocation Problem*. Part Two, American Accounting Association, 1974, pp. 6, 49, 57, 60-61, 64.

(2) 棚卸資産原価配分については、近年、方法の選択の問題が取り上げられるようになった。例えば、Cohen, A.M. and R. Halperin, Optimal Inventory Order Policy for a Firm Using the Life Inventory Costing Method, *Journal of Accounting Research* 1980, pp. 375-389, Morse, D. and G. Richardson, The Lifo/Fifo Decision, *Journal of Accounting Research*, 1983, pp. 106-127.

が恣意的であっても社会的にコンセンサスを得ている以上、会計慣行としてそれを是認していく行き方がある。⁽³⁾(2)できるだけ合理的な配分方法を見い出そうとする試みがある。(例えば、シャープレイ値などを用いたゲーム論的アプローチ)⁽⁴⁾(3)原価配分そのものを廃止しようとする見解がある。⁽⁵⁾(allocation-free)これらはあくまで原価配分が恣意的であるとの前提の下で示された考え方にすぎない。しかし、原価配分は通常理解される如く本当に恣意的であろうか。会計慣行として原価配分が成り立ち、社会的コンセンサスを得ているのは、やはり、そこに合理性があるからではないだろうか。

これらの問題はつきつめてみれば、原価配分の場合、その手続きはよく知られているものの減価償却として示される会計数値は、もともと「何」が「どうなる」ことを表現するかが不分明なところに由来すると思われる。

以上のような問題意識に立って、本章は以下の順序で論ずることにしたい。まず、原価配分の分析視点を明示する。次いで動的論を出発点としたこれまでの減価償却論が上記の問題にどこまでこたえ得たか、そしてどの点を未解決のまま残したかを明らかにする。そして、上記の視点に基づき、試論として減価償却のいくつかの考え方を示すことにしたい。

(3) 例えば、Himmel, S., Financial Allocations Justified, *CA Magazine*, 1981.

(4) ゲーム論的アプローチはその一例である。Callen, J.L., Financial Cost Allocation: A Game-Theoretic Approach, *The Accounting Review* 1978, pp. 303-308. Roth, E.A. and R.E. Verrecchia, The Sharpley Value as Applied to Cost Allocation: A Reinterpretation, *Journal of Accounting Research* 1979, pp. 295-303.

(5) Thomas, A.L., Why Financial Allocations Can't Be Justified, *CA Magazine* 1982, pp. 28-32.

ところで会計測定に対するこのような考え方を減価償却に採用してみるとどうであろうか。直線法や逓減法によって測定される減価償却の数値は、究極は人間のある行動の到らしむるところであり、それに作用される財のある増減を反映したものということになる。⁽⁷⁾原価配分の恣意性が指摘されたり、また減価償却によって表現される会計数値があいまいであるのも、実は、その元となる財の増減の意味が理解されていないためなのである。そして、このことはつまるところ、減価償却が人間のいかなる行動と関わっているかが未だよく分っていないことを意味する。それ故に、減価償却の問題を考えるにあたっては、なによりも減価償却としての会計数値を重視し、ここから逆に配分方法をたどり、そして元となる財の増減とはどういうことが議論されるべきであろう。ところで、会計測定が財の増減を会計数値に表現する時、次の条件を満たしている。

- (1) 財のいかなる増減変化も必ず会計数値に表現される。
- (2) 性質の異なる財の増減変化は、それに対応する勘定科目に別々に表現される。つまり、1つの性質の財の増減変化を表現するのは1つの勘定科目しかない。

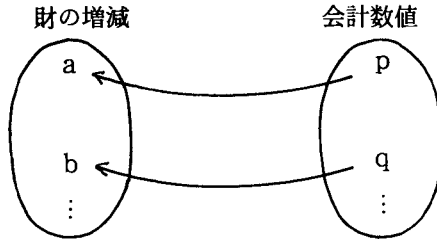
それ故に、ある会計数値となるような財の増減変化がどのようなものかを求めることができる。⁽⁸⁾このことから、減価償却値はある財の増減の写像であり、同時に、直線的、逓減的減価償却値から逆写像である財の増減を考えることができるのである。

(7) 原価配分を人間の行動との関わりで考える立場は、中野勲稿「原価配分の意味分析」国民経済雑誌、第146巻第4号、1982年10月号、33頁、に示されている。

(8) 減価償却のような原価配分の場合、直線的、逓減的減価償却値は決まっても、その元である財の増減が何かが不明である。故に、原価配分には逆写像を求める観点をとるのである。

栗田 稔著「写像」1977年、4-5頁を参照。

そこで原価配分の分析視点を前述とは逆にする。前と同様に財の増減を {a, b, ……} 勘定科目を {p, q, …} とすると、次の図のようになる。



この視点からすると、ある減価償却が決定されるためには、どのような財の増減があるかを考える。すると、減価償却値が決める人間の行動は何かを示されることになる。

減価償却法については、従来、状況に応じて選択されるといわれるだけで、どの方法がいかなる時に選択されるかは不問にされてきた。つまり、方法の選択を論ずること自体、会計上はあまり意味のないこととされたのである。そう考えると、会計測定は人間の行動が財に及ぼす影響を数値で表現するという結びつきは成り立たなくなる。選択は全く恣意的となるからである。しかし、上記の分析視点からすれば、会計数値から逆に増減が示されねばならない。そうすれば、減価償却値から財の増減を知ろうとすると、減価償却法の選択は会計上、重要な意味をもつこととなるのである。

原価配分に対するアプローチの仕方は、固定資産の性質を吟味し、配分の方法（直線法や逓減法）からどういう減価償却の大きさが導かれるかということに重点がおかれてきた。しかし、我々は逆に、直線的、逓減的減価償却値からこの数値を導く元になるものは何かを考えてみるのである。つまり、直線的減価償却値や逓減的減価償却値から逆に減価償却とは何がどうなることかを明らかにしようというわけである。そうすることによって、原価配分の方法がどういふ条件のもとで採択されているかを、示すことができ、原価配分としての減

減価償却の意味するところも明らかになるものと考えられる。原価配分としての減価償却に対し、このような分析視点を導入したい。

言うまでもなく、これまでも減価償却については数多く論じられてきた。かつては内部金融や価格変動との関わりが論じられたし、近年は減価償却法とその選択の問題が取り上げられるに到った。しかるに、上記の問題はより根本的なものであるにも拘らず、減価償却の問題の外におかれた。減価償却法とその選択の問題を解明するにあっても、減価償却値は直線法や逓減法という条件を通じて財の増減変動から得られたのであるから、上記の分析視点が有効と思われる。

第3節 原価配分の基準と減価償却

前節において示した原価配分の分析視点からすれば、直線的と逓減的減価償却は、異なる財の増減変動を表現していると考えねばならない。会計手続としての直線法や逓減法は、財の変動を会計数値（減価償却値）に表現するための条件である。条件が違えば、財の増減の内容も異なる。そこで減価償却値がどういふことをとらえているかを明らかにするためには直線法や逓減法を吟味しなければならないであろう。しかし両者の配分方法に違いがあるとはいえ、いずれも原価配分であることには変りがない。そこで、本節では減価償却が何故に配分という手続になるのかを問題にし、配分方法に違いが生じるゆえんを明らかにしたい。

減価償却値が財の増減をどうとらえたものかという問題を考えていくと、配分のパターンを規定する直線法や逓減法が主張されるに到った経緯が知られねばなるまい。

ところで、減価償却を原価配分であるとして、会計測定の重要な地位に位置づけたのはほかならぬ動的論である。この動的論において、原価配分の指標として当初に提示されたのは設備のもつ給付能力であった。減価償却は給付能力

に応じて測定されねばならず、それが各期に配分される原価のパターンを決定するというのがその基本的考え方である。⁽⁹⁾この場合の給付能力とは、設備の稼働時間や総生産量をいうであろう。ともあれ、減価償却は各期間に提供された給付量に応じた大きさとして測定される。

このように、もともと想定されたのは給付能力の総量であり、それが当該期間にどれだけ消費されたかの割合に応じて原価を配分することが考えられたのである。そこで例えば次の如く示すことができる。

$$\frac{\text{当該年度の稼働時間}}{\text{設備の総稼働時間}} = \text{償却率}$$

あるいは

$$\frac{\text{当該年度の生産量}}{\text{設備の総生産量}} = \text{償却率}$$

要するに、設備の総給付量 $(\sum_{i=1}^n L_i)$ に対する当該年度(t)の給付量(L_t)の割合が償却率(D_t)である。

$$\frac{L_t}{\sum_{i=1}^n L_i} = D_t$$

これが原価の配分の基礎となり、減価償却が測定されることになる。

それは、当該期間に提供される給付量を実際に測定しなければならないという意味で経験的であり、また、それに対応する割合を減価償却額とする意味では直接的な測定である。ともあれ、これが動的論における原価配分の原型であり、出発点であった。

しかし、給付能力を指標とする原価配分は、稼働時間や生産の総量が測定可

(9) Schmalenbach, E., Die Abschreibung ..ZfhF 1908/09, S83. このような考え方は, Schmalenbach, E., Die Verbuchung von Reparaturen. ZfhF 1907/08, S. 473.

能でなければならず、全ての設備について適用することは困難である。

あらゆる設備について給付量を測定することは困難であること、従って給付量を指標とする原価配分が一般性をもたないことは、その考え方自体の限界を示すものである。そこで、もしも給付量に応じた配分のごとき、意味あるそれにとって代るような配分方法がないとすれば、原価配分は設備の耐用年数への単なる分割にとどまるであろう。そこに支配するのは実践性の立場だけであり、様々な配分方法の存在が可能である。またその選択にも理論的な基準が見い出せない。⁽¹⁰⁾

このようにして、原価配分に際して全ての設備に対して給付量という指標を適用するのが困難となれば、適用可能な設備は給付量でよいとしても、それ以外の設備では他の指標を探究せざるを得ない。しかも、それは単に実践性さえあればどんな配分の仕方でもよいというのではなく、給付能力の指標と明らかに代替可能でなくてはなるまい。そうでなければ、それぞれの方法から導かれる減価償却は互いに何の関係もなく、異質のものになってしまうからである。ここに、指標の代替性を考えねばならないのである。

そこで、給付量に対する代替指標として提示されたのが時間であった。

では、どうして、時間は給付量と代替しうるのであろうか。

設備を取得した時点で、予想される使用可能な期間を予想の耐用年数とよぶことにしよう。そして、実際に設備を稼働させた時、それが処分されるまでの期間⁽¹¹⁾を実際の耐用年数とよぶことにしよう。取得時には

(10) Schmalenbach, E., D Abschreibung, a.a.o., s. 84, und Zuschrift zu Die Abschreibungen. *ZfhF* 1908/09, S. 162f. において、残高に応じた減価償却、利益に応じた減価償却、生産に応じた減価償却等が提示されている。しかも、その選択は状況に関わるとしている。

(11) Schmalenbach, E., *Dynamische Bilanz*. 13. Aufl., Köln und Opladen 1962, S. 118f. ここにおいて耐用年数は二様の意味に用いられているように思われる。一つは減価償却期間 (Abschreibungsdauer) つまり配分の期間であり、他は設備の実際の使用の期間である。以下の節に示す減価償却試論はこの考え方を採用したものである。

予想の耐用年数=実際の耐用年数

となる。

この場合、耐用年数がなくなれば減価償却もゼロとならねばならない。そして、耐用年数がなくなることは同時に給付能力も失われることである。それ故に給付能力の全体は、耐用年数の長さに比定できるのである。そこで、耐用年数は給付能力に代替することができるであろう。動的論によると、時間に応じた減価償却は稼働の割合に応じた減価償却の特殊型にすぎない。⁽¹²⁾ 両者は対立的でなく、ある条件下で相互に入れかわることができるのである。このことからしても、原価配分の基準として耐用年数は給付能力の代替といえるのである。

原価配分の指標として給付能力が時間に代替可能であるということは、時間が期間の減価償却の大きさそのものを規定することを意味する。原価配分にとり時間のもつ意味は、単なる配分期間の長さにとどまらないのである。

ところで、設備の全体の給付能力は取得原価との関わりで評価された。とすれば、給付能力の代替である耐用年数もまた、取得原価との関わりで理解されねばなるまい。かくして、期間を指標とする原価配分が確立するのである。これが動的論以来の減価償却の根本的な立脚点である。

以上のように考えてくれば、原価配分としての減価償却は、よく言われるように設備の減耗が把握しえないが故に考えられた手段ではないのである。つまり、減価償却は所与の計算式から導かれる意味のない数値では決してない。

ここに、期間を指標とする減価償却方式として、直線的減価償却や逓減的減価償却が考えられたのである。期間を指標とすることによって、原価配分としての減価償却のいくつかのパターンが形成される。期間は単に原価を割り当てる長さを意味するのではない。それは直線的や逓減的な減価償却のパターン

(12) Schmalenbach, E., a. a. o., S 118.

そのものを決定するのである。そうであればこそ、期間は給付能力に対する代替性をもつとすることができる。このことが、動的論が示した減価償却の理論的核心と言ってよいであろう。

こうして、原価配分としての減価償却は次の特徴をもつに到るのである。設備の原価を決定し、計画的にそれを耐用年数の期間に事前に配分するという意味で先験的であるし、給付能力の費消でなくそれに代って耐用年数が費用の決定要因となるという意味で、代替的な費用測定の方法なのである。このように減価償却の測定は経験的でなく先験的へ、そして直接的から代替的へと展開したのである。このようにして、動的論以来、減価償却は原価配分であることが確立され、配分の指標が給付能力から時間へ代替して展開されてきた。指標が時間へと代替されることによって、原価配分としての減価償却が理論上も一般性をもつこととなったのである。この場合、時間とは設備の耐用年数であって、耐用年数を基準にした減価償却として、直線法や逓減法が提示された。これまでの多くの減価償却の理論は形を変えることがあるにせよ、この域を出るものではない。ともかく、動的論をはじめとする減価償却論の最も大きな貢献は、減価償却による会計数値が耐用年数に関わる財の増減を表現していることを示唆したことである。

しかし、耐用年数を基準とする原価配分が確立されたものの、直線法や逓減法がそこからいかにして導かれるかは定式化されなかった。このために、ややもすれば、耐用年数は減価償却計算の一要素にすぎなくなり、直線法、逓減法は計算形式として、両者の結びつきが断たれ、切り離されることにさえなるのである。その結果、直線法、逓減法の選択に際してもいかにして選択されるか理論的に示されたとはいえない。しかしながら、減価償却がもしそのような性質のものであれば、会計数値は意味を失い、結局のところ配分の存在意義が薄れることになるであろう。繰返し述べれば、耐用年数は使用能力に代替するものであり、配分の大きさを示す尺度となるものである。従って、耐用年数は直

線法や逓減法による減価償却の配分パターンを規定する。そこにおいて、当然、配分パターンは耐用年数から導かれねばならず、そのことが定式化されねば時間を指標とする減価償却が十分な理論的基礎を得たとは言えないのである。結局、これまで、耐用年数と直線法、逓減法の配分パターンとの関わりは理論的に未解決に終わったといってよい。この問題を解くことを試みるのが次節の課題である。

第4節 直線法の基礎

本章は会計数値としての減価償却はどのようなことをとらえているか、という問題から出発した。そして、減価償却値から逆にその元である財の増減変動を求めるといふ分析視点に立って、直線法や逓減法による減価償却値が表現するものを見い出そうと考えたのである。その際、直線法や逓減法というのは、元となる財の増減を会計数値（減価償却値）に写すための機能を果たした。そこで、前節では、直線法や逓減法が元となる財の増減とどのように関わるかを理論的に考えたのである、その結果、減価償却値は耐用年数と緊密に関係することが分った。

以上のことを念頭において、先ず直線法の場合を考えることにしよう。既に述べたように、減価償却の指標となる期間は二つの意味をもっている。その1は、設備を取得した時点における予想の耐用年数であり、その2は、設備の使用後における残りの実際の耐用年数である。予想の耐用年数を L 、実際の耐用年数を N_t で示そう。そこで取得時における実際に使用可能な耐用年数を N_0 、1年後のそれを N_1 、2年後のそれを N_2 とし、 n 年後には N_n となる。

$$t = 0, 1, 2, \dots, n-1, n,$$

取得時には

$$L = N_0$$

と仮定する。 L は一定なのに対し、 N_i は使用期間経過に次第に縮小しうであろう。

さて、この場合、実際の耐用年数はどのように縮小すると考えられるであろうか。そこに想定されるのは、設備の使用能力がほぼ等しいこと、少なくとも著しい変動がないということである。つまり、予想の耐用年数が1年経過するごとに、残りの実際に使用可能な耐用年数が1年縮小する場合である。そこで次のようになる。

$$N_0 - N_1 = N_1 - N_2 = \dots = N_{n-1} - N_n = 1$$

設備の取得時には、実際の耐用年数は予想の耐用年数に等しいのであるから、その割合は

$$\frac{N_0}{L} = 1$$

となる。

前節で明らかにしたように、設備の耐用年数は給付能力の代替性を有するのであるから、これは設備の取得時点での能力を意味する。すると、その使用開始後、その期間における減少は減価償却であり、次のように示すことができる。

$$\text{第1年後} \quad \frac{N_0}{L} - \frac{N_1}{L} = \frac{1}{L}$$

$$\text{第2年後} \quad \frac{N_1}{L} - \frac{N_2}{L} = \frac{1}{L}$$

⋮

$$\text{第}n\text{年後} \quad \frac{N_{n-1}}{L} - \frac{N_n}{L} = \frac{1}{L}$$

要するに

$$\frac{N_0 - N_1}{L} = \frac{N_1 - N_2}{L} = \dots = \frac{N_{n-1} - N_n}{L} = \frac{1}{L}$$

である。

ここに明らかなように、設備に対する不確実が無、ないし小さい場合、設備の能力の減少は常に

$$\frac{1}{L}$$

となる。つまり、これが直線法の意味である。予想の耐用年数を見積った時、分子が必ず1となる。一般に直線法が原価を耐用年数で割ることによって均等に配分するのは、このような理論的根拠をもつと考えられる。

以上のことを具体的な数値例で示すことにしよう。⁽¹³⁾

取得時における予想の耐用年数を5年とする。実際に使用後の残りの耐用年数は年々1年ずつ縮小すると仮定する。耐用年数に代替された設備の各年度の能力は、

取得年度では

$$\frac{\text{実際の耐用年数 (5年)}}{\text{予想の耐用年数 (5年)}} = 1$$

であるから、以後の年度は次のようになる。

1年後	$\frac{4}{5}$	
2年後	$\frac{3}{5}$	
3年後	$\frac{2}{5}$	
4年後	$\frac{1}{5}$	
5年後	0	
第1年度の減価償却	$\frac{5}{5} - \frac{4}{5}$	$= \frac{1}{5}$
第2	$\frac{4}{5} - \frac{3}{5}$	$= \frac{1}{5}$
第3	$\frac{3}{5} - \frac{2}{5}$	$= \frac{1}{5}$

(13) 以下は、高須教夫助教授の作成された数値例を借用させていただいた。ただし、用語は一部を変更している。高須教夫，毛利敏彦稿「減価償却方法の選択基準に関する一考察」近畿大学商経学叢 第34巻3号，190頁以下。

$$\begin{array}{l} \text{第4年度の減価償却} \\ \text{第5} \quad \quad \quad \text{"} \end{array} \quad \begin{array}{l} \frac{2}{5} - \frac{1}{5} = \frac{1}{5} \\ \frac{1}{5} - 0 = \frac{1}{5} \end{array}$$

となる。

このようにみえてくると、直線的減価償却には、暗黙の前提があることが知られる。それは予想の耐用年数に使用後の残りの耐用年数も一致するということと、使用後の現存の設備に作用する社会的、技術的陳腐化の発生確率がゼロであるということである。それ故に、現存設備への危険はゼロである。

直線法は、計算式としてみれば単に耐用年数に原価を分割するにすぎない。しかし、それは厳密には上記のように、給付能力の代替である耐用年数の縮小であり、陳腐化危険が存在しないことを意味するのである。耐用年数についてのこうした解釈は直線法を基礎づけるだけではない。この考え方を援用することによって、逓減法を説明することができるのである。

このように直線的減価償却では、社会的、技術的陳腐化の発生確率がゼロとの前提で成立しうる。しかし、もし、その可能性を想定した時にはどうなるであろうか。実はそこに逓減法が考えられる。それを次節で考えることにしよう。

第5節 逓減法の基礎（1）

前節で示した直線法に対する考え方を援用して、本節では逓減法による減価償却値が何をとらえているかを考えてみよう。

逓減法による減価償却は、期間の経過につれて年々減価償却が次第に減少するパターンを形成する。償却年度の初期に比べ、後期に減価償却の負担が小さいところに逓減法の特徴があり、そこに問題の中心があるのである。それ故、以下においては、逓減法による減価償却値がどういうことをとらえているのか、その元となるものを明らかにしたい。先に述べた本章の分析視点からすれば、逓減法というのは、ある元となるものを逓減的減価償却値に表現するための機能を果しているのである。

繰返し述べるように、期間を指標とする減価償却は、設備の給付能力を期間、つまり耐用年数に代替することによって、耐用年数の減少として考えられるものであった。要するに、取得時点から一定の経過期間までの減価償却総額の割合は

$$\frac{\text{既に経過した耐用年数 } (L - N_t)}{\text{予想の耐用年数 } (L)}$$

として表わすことができる。このことから逆に、当該期間における設備の現存の能力は、

$$\frac{\text{実際の（残りの）耐用年数 } (N_t)}{\text{予想の耐用年数 } (L)}$$

として示すことができるであろう。してみれば、使用可能な残りの耐用年数が大きければ大きいほど、その設備の能力は大である。残りの耐用年数が大きいとは、より具体的に言えば、新しい設備にはかならない。つまり、取得時点に近いほど設備の能力は大である。

このようなことを知った上で、次のことを想定してみよう。経済的、技術的陳腐化が生じた場合⁽¹⁴⁾、それは設備の現存の能力に作用するであろう。すると、ここにおいて設備の能力とは、まさしく予想の耐用年数に対する使用可能な残りの耐用年数を意味するのであるから、新しければ新しいほどその損失は大きいはずである。そして、使用期間が経過していくほどに予想の耐用年数に対する使用可能な残りの耐用年数の割合は小であるから、たとえそこに陳腐化危険が生じようとも、損失は小さい。減価償却値の元のものが耐用年数であるとして、そこに陳腐化危険が加えられるとこのように減価償却値に反映されることになる。

さて、直線法では、経済的、技術的陳腐化がないと仮定された。しかし、そ

(14) 経済的陳腐化とは需要や環境の変化による設備への影響をいい、技術的陳腐化とは発明や発見による設備への作用をいう。

れが存在するとした時、どのように考慮すればよいのだろうか。次のことが考えられる。

- (1) 期間経過とともに使用可能な残りの耐用年数は減少するので、それは減価償却値に反映されねばならない。

$$\frac{L - N_{t-1}}{L} - \frac{L - N_t}{L} = D_t$$

- (2) 陳腐化危険は、実際に使用可能な残りの耐用年数／予想耐用年数に陳腐化危険の発生確率を乗じた値で表現できる。

$$\frac{L - N_t}{L} \cdot P_r = R_t$$

- (3) 経済的、技術的陳腐化が存在する状況を仮定すれば、減価償却値は(1)と(2)をプラスした値で表現できる。

$$D_t + R_t = T D_t$$

これを合計すると

$$\sum_{t=1}^n D_t + \sum_{t=1}^n R_t = \sum_{t=1}^n T D_t$$

となる。

そこで、この合計を100%として、各年度の配分率を求め、原価を配分すればよい。

そこで以上のことを数値例で示すことにしよう。⁽¹⁵⁾ 前例に従い、耐用年数は5年とする。

	正常な状況下の減価償却	設備の現在能力
1年度	$\frac{5}{5} - \frac{4}{5} = \frac{1}{5} = 0.2$	$1 - 0.2 = 0.8$
2年度	$\frac{4}{5} - \frac{3}{5} = \frac{1}{5} = 0.2$	$0.8 - 0.2 = 0.6$

(15) 本節に示すアイデアや数値例は、Albach, H., *Die Degressive Abschreibung*, Wiesbaden 1967, S. 62 ff. S. 91ff. を援用したものである。

3年度	$\frac{3}{5} - \frac{2}{5} = \frac{1}{5} = 0.2$	$0.6 - 0.2 = 0.4$
4年度	$\frac{2}{5} - \frac{1}{5} = \frac{1}{5} = 0.2$	$0.4 - 0.2 = 0.2$
5年度	$\frac{1}{5} - 0 = \frac{1}{5} = 0.2$	$0.2 - 0.2 = 0$

経済的技術的陳腐化の発生確率は、設備の使用期間のどの時点においても等しいと仮定する。予想の耐用年数が5年であるから発生確率は0.2である。

	設備の現在能力	危険の発生確率	設備の逸失能力
第1年度	0.8	0.2	0.16
第2年度	0.6	0.2	0.12
第3年度	0.4	0.2	0.08
第4年度	0.2	0.2	0.04
第5年度	0	0.2	0

	正常な状況下の減価償却	設備の逸失能力	合計	原価配分の率
第1年度	0.2	0.16	0.36	0.26
第2年度	0.2	0.12	0.32	0.23
第3年度	0.2	0.08	0.28	0.20
第4年度	0.2	0.04	0.24	0.17
第5年度	0.2	0	0.20	0.14
			1.40	1.00

ここでは設備の使用期間中における陳腐化危険の発生確率は均等と仮定した。しかし、実際には将来ほどその確率は大きかもしれない。しかし、そうした場合には、やはり減価償却のパターンは逓減的であろう。というのは、設備の能力が使用可能な年数によって決定されるのであるから、使用期間末になればその能力は小さく、たとえ危険の発生確率が大きであっても減価償却率は新しい時に比べて相対的に小さくなるからである。

このように、設備の使用期間中におけるある時点での残りの耐用年数へ陳腐化危険が作用するとみれば、減価償却のパターンは逓減的となるのである。

第6節 逓減法の基礎（2）

前節においては、設備は取得時における予想の耐用年数の通りに実際に稼働することを仮定した。しかし、陳腐化危険が耐用年数に作用し実際の耐用年数が予想耐用年数より短くなる場合がありうる。それはどう考えられるであろうか。

この場合取得時は $L = N_0$ であるが、1年経過後に実際に使用可能な残りの耐用年数が、本当は1年経過後の予想の耐用年数 $(L - 1)$ に実際に使用可能な残りの耐用年数 (N_1) が一致する $(L - 1 = N_2)$ はずであるのに、実際にはそれ以上に小さくなった $(L - 1 > N_1)$ ことを意味する。その後の年度においても、実際の残りの耐用年数は経過年度以上に縮小するとする。この時、減価償却率は次のようになる。

$$\text{第1年度} \quad \frac{L - N_1}{L} = D_1$$

$$\text{第2年度} \quad \frac{N_1 - N_2}{L} = D_2$$

$$\vdots$$

$$\text{第}n\text{年度} \quad \frac{N_{n-1} - N_n}{L} = D_n$$

以上のように、予想の耐用年数よりも実際の耐用年数が短い場合、誤差の期間は減価償却が計上されない。しかし、それは減価償却をしないのでなく、減価償却がゼロであることを意味する。

要するに各年度の減価償却率の経過は、

$$D_1 > D_2 > \cdots \cdots D_n$$

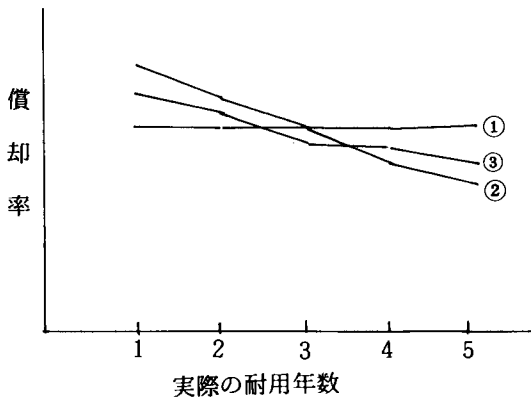
となるのである。

このように、予想よりも実際の耐用年数が縮小した場合、減価償却率は次第に減少する。言うまでもなく減価償却のパターンは、逓減的である。⁽¹⁶⁾

ところで、ここに示した逓減法と前節におけるそれとは、同じく逓減的減価償却といえども微妙に異なる。前節の逓減法は緩やかな逓減のパターンである。これに対し、この場合は、もしも予想の耐用年数に比べて実際のそれが大きく短縮した時には逓減のパターンは急激となるだろう。

このことから次のことが言えるのではあるまいか。われわれの分析視点は、繰返すように、財の増減がどう減価償却額に影響するかでなく、逆に、ある減価償却値となるには、元となる財の増減とはどのようなものか、ということであった。この視点からすると、同じ逓減的減価償却値であっても、そこに表現の違いがみられるなら、元となる財の増減も異なり、従ってまた原価配分の機能たる逓減法に違いがあるはずである。つまり、逓減法には異質のものが存在しうることをそれは示唆している。（幾可級法と算術級数法）

最後に、試論1～3の減価償却値のパターンをそれぞれ①、②、③、で図示しておくことにする。



(16) この数値例や以下の表は、高須教夫，毛利敏彦，前掲稿195頁による。

こうして、直線法や逓減法とその原価配分のパターンは、決して会計人の心の反映のようなものではなく、まさしく現実の世界であることが知られるであろう。

そればかりか原価配分は長期的に使用され、しかも直接的にその費消が測定しにくい資産について、創造性に富む費用測定の方法ということができるのである。原価配分は恣意的であるとの理由から、allocation-freeを主張する考え方があればそれは妥当ではないのである。

第7節 結論

本章は、会計数値が人間の行動によって作用された財の増減変動を表現したものであるとの考えに立って、減価償却値がどういうことをとらえた数値かを問題としたのである。

従来、減価償却の研究は財の属性を考え、減価償却方法を通して、結果として減価償却値が得られるとの立場をとってきたのである。しかし、本章では逆に、直線的減価償却値や逓減的減価償却値が得られるには、どのような財の増減変動があるからかと考えたのである。このような分析視点からする時、直線的、逓減的減価償却値ははっきり異なる財の増減変化と結びつかねばならない。直線法や逓減法は、双方を関係づける機能を果しているのである。

以上の分析から明らかのように、会計慣行としての減価償却値は、設備の給付能力が耐用年数に代替されて表現されていることが分る。直線的減価償却値にしても、逓減的減価償却値にしても、実は、耐用年数に代替された財の増減変化を示すのである。その違いは、耐用年数に及ぼす陳腐化危険の存在にすぎない。

減価償却について、いままで設備の損耗は客観的に把握するのが困難であるから、原価配分という方法がされるのであると説明されてきた。そのこと自体は誤りではないであろう。しかし、我々の以上の議論をもってすれば、設備が

長期間使用され続けるということが、減価償却という特有の原価配分をもたらしたといえるであろう。このことを棚卸資産原価配分と比較すれば、その違いは歴然である。棚卸資産原価配分の場合、費用は一期間における払出量が基礎になっている。

直線法や逓減法が長く会計慣行として存在してきたのも、偶然ではあるまい。もしもそれらが便宜的な配分的手段にすぎなかったならば、長く是認されることはなかったであろう。やはりそれらが、如上の意味における財の増減を反映する機能を果しているからこそ、会計慣行として成立しているというべきである。

ところで、減価償却値が財のこうした増減を表現するとしても、その変動に作用しているのは人間の行動である。それ故に、原価配分としての減価償却をより厳密に考えるためには、減価償却値から逆に元のものは何であるかを求めたように、やはり逆に財の増減となる元のものは何かを求めねばならない。その際の人間の行動は、設備の選択、取替に関わるであろう。本章はこの点に言及していないが、例えばそれにはゲーム論からのアプローチが有効と思われる。

本章は原価配分といっても減価償却のみを取り上げた。しかし、同じような分析は棚卸資産原価配分についても可能であろう。それが次の研究課題である。

第 8 章 棚卸資産原価配分方法の 選択基準に関する一考察

高 須 教 夫

第 1 節 序 論

今日わが国を初めとして多くの国々で、棚卸資産の原価配分方法としていくつかの方法が代替的に用いられている⁽¹⁾。それでは、これらの原価配分方法が代替的に用いられているのはなぜであろうか。又、これらの方法はいかなる場合にも代替的に用いられうるのであろうか。このことを明らかにするために、本章においてはこれらの原価配分方法が依って立っている理論的根拠を明らかにすると共に、かかる理論的根拠に基づいてその選択に関する仮説を提示し、その後その仮説の検証を行うことにする。

第 2 節 棚卸資産原価配分方法の理論的根拠

棚卸資産の原価配分とは、棚卸資産取得原価を当期費消部分（棚卸資産費用）と次期以降の費消のために繰り越される未費消部分（棚卸資産原価）とに配分することを意味する。しかし、棚卸資産の原価配分においては、固定資産の原価配分における場合と異なり、棚卸資産が費消されたという事実を具体的に把握しようという特徴を有している。すなわち、企業によって行われた経済活動

(1) Fitzgerald, R. D., Stickler, A. D. and Watts, T. R. (eds.), *International Survey of Accounting Principles and Reporting Practices*, Price Waterhouse International, 1979, Items 82-87; 武田隆二(編), 『商法決算<処理と開示>—主要企業の計算書類等の総合分析と事例(昭和63年版)』, 昭和63年, 92-111頁。

の結果としてその費消事実を客観的に認識しうるのである。

しかし、ここで客観的に認識しうるとはいつでも、それは企業の経済活動の結果として生じた棚卸資産の費消という事実を数量をもって捉えうるのみであって、貨幣数量をもって捉えうるものではない。そこで、棚卸資産の費消という事実を貨幣数量をもって把握するためには、かかる棚卸資産費消数量に価格を割り当てることによって貨幣数量に変換する手続が必要となるのである。

それでは、かかる割当に際して用いられうる価格とはいかなるものであろうか。その価格を割当に用いるためには、その価格が利害関係者の合意を得られるものでなければならないであろう。では、この場合に利害関係者の合意を得られる価格とはどのようなものであろうか。当然、その価格は客観的且つ確定的なもの、すなわち、堅い測定値⁽²⁾により保証されているものでなければならない。その意味で、かかる条件を満たすものの中でもっとも一般的なものである取得価格をその価格として用いることに異論はないであろう。

従ってこのことから、棚卸資産の費消数量に割り当てられる価格は費消された棚卸資産の取得価格ということになる。しかし、取得価格とは棚卸資産1単位ごとに個別に付されている価格であるため、費消された数量に価格を割り当てる基準とは取りも直さず、保有している棚卸資産の費消すなわち払出しに関する規則を定める基準と実際には同一となる。

それでは、保有している棚卸資産の払出しに関する規則を定めるに当たってどのような基準であれば利害関係者の合意を得られるであろうか。その場合、保有している棚卸資産の払出品原価すなわち棚卸資産費用を決定することはその結果として棚卸資産原価を決定することとなるため、その基準は恣意性を排除しうるものでなければならないだけでなく、当該企業の会計年度間の利害対立を解消しうるという観点からみて合理的で且つ説得力を持つ仮定に基づい

(2) Ijiri, Yuji, *Theory of Accounting Measurement*, Studies in Accounting Research No. 10, AAA, 1975, pp. 35-40.

たものでなければならないであろう⁽³⁾。なんとすれば、繰り越された棚卸資産は次年度以降の年度において販売されることになるため、その際に当該棚卸資産原価がいくらであるかによって次年度以降の年度利益は影響を受けることになるからである。

では、当該年度と次年度との間の利害対立を解消しうる基準とはどのようなものであろうか。その場合に考えられうる基準の中でもっとも説得力のある基準とは、当該年度における棚卸資産1単位の販売によって得られる平均利益額と同一の平均利益額を次年度における繰り越された棚卸資産1単位の販売が与えるというものであろう。そこで、上記の条件を数式で表すと次のようになる⁽⁴⁾。

$$\sum_{i=1}^K E_i = \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N E_i \dots\dots\dots ①$$

ここで $E_i = S_i - C_i$ であるので、これを①式に代入すると、

$$\sum_{i=1}^K (S_i - C_i) = \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N (S_i - C_i) \dots\dots\dots ②$$

となる。そこで②式を展開すると、

$$\sum_{i=1}^K C_i = \frac{K}{N} \cdot C + \sum_{i=1}^K S_i - \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N S_i \dots\dots\dots ③$$

(3) 原価配分における恣意性をめぐる問題を取り上げた文献に次のものがある。
 Thomas, Arthur L., *The Allocation Problem in Financial Accounting Theory*, Studies in Accounting Research No. 3, AAA, 1969; —, *The Allocation Problem: Part Two*, Studies in Accounting Research No. 9, AAA, 1974; Jensen, Daniel L., "A Class of Mutually Satisfactory Allocations", *The Accounting Review*, Vol. 52, No. 4, October 1977, pp. 842-856; 小林哲夫, 「相互満足の配分について」, 『会計』, 第117巻第3号, 昭和55年3月, 27-39頁; 中野勲, 「原価配分の意味分析」, 『国民経済雑誌』, 第146巻第4号, 昭和57年10月, 30-49頁。

(4) 下記において用いられている記号は次の意味を表すものとする。

- N : 当該年度において払出し可能な棚卸資産の数量
- K : 当該年度中に払い出された棚卸資産の数量
- E_i : 第 i 販売取引から得られる利益額
- S_i : 第 i 販売取引における販売価額
- C_i : 第 i 販売取引において販売された棚卸資産の購入価額
- C : 当該年度の棚卸資産取得原価

となる。従って③式より、当該年度の棚卸資産費用は

(1) 当該棚卸資産の当該年度における平均販売価格が次年度における平均販売価格を上回る場合、すなわち、

$$\sum_{i=1}^K S_i - \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N S_i > 0$$

の場合には

$$\sum_{i=1}^K C_i > \frac{K}{N} \cdot C$$

(2) 当該棚卸資産の当該年度における平均販売価格が次年度における平均販売価格と等しい場合、すなわち、

$$\sum_{i=1}^K S_i - \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N S_i = 0$$

の場合には

$$\sum_{i=1}^K C_i = \frac{K}{N} \cdot C$$

(3) 当該棚卸資産の当該年度における平均販売価格が次年度における平均販売価格を下回る場合、すなわち、

$$\sum_{i=1}^K S_i - \frac{K}{N} \sum_{i=1}^N S_i < 0$$

の場合には

$$\sum_{i=1}^K C_i < \frac{K}{N} \cdot C$$

とならなければならないことが明らかになる。しかしその際、(1)及び(3)の場合に要求される棚卸資産費用が $(K/N) \cdot C$ から異ならなければならない程度を具体的に特定化することはできないのである。

次に、上記の(1)・(2)・(3)の場合それぞれについて、いかなる棚卸資産の払出しに関する規則を採用すれば、その棚卸資産費用がかかる条件を満たしうるのかということについて検討することにする。

棚卸資産の払出しに関する規則として現在、先に受け入れたものから順次払い出していくという基準（先入先出法）・後に受け入れたものから順次払い出していくという基準（後入先出法）・受け入れの順序にかかわらずランダム

に払い出していくという基準（平均原価法）⁽⁵⁾の3つが考えられる⁽⁶⁾。そこで次に、当該棚卸資産の購入価格が (A) 時の経過と共に上昇していく場合、(B) 時の経過と共に一定である場合、(C) 時の経過と共に下落していく場合の3つの場合それぞれについて、これら3つの基準すなわち先入先出法・後入先出法・平均原価法（総平均法）により計算される棚卸資産費用を比較検討してみることにする。そうすると、

(1) (A)の場合には

$$FFC < AVC < LFC$$

(2) (B)の場合には

$$FFC = AVC = LFC$$

(3) (C)の場合には

$$FFC > AVC > LFC$$

(5) 保有している棚卸資産の中からランダムに払い出す場合、当該棚卸資産の数量が著しく多いと、その払出しに当たっては購入価格の異なるグループ各々から同一の割合で取り出されて払い出されると結果として同様になる。従ってこのことから、この場合の払出品原価（IC）は

$$IC = \sum_{i=1}^h [n_i \cdot (K/N) \cdot C_i] = [(\sum_{i=1}^h n_i \cdot C_i) / N] \cdot K$$

N : 保有している棚卸資産の数量

K : 払い出された棚卸資産の数量

h : 購入価格を異にするグループの数

n_i : 第 i グループに属する棚卸資産の数量

C_i : 第 i グループに属する棚卸資産の購入価格

となる。それゆえ、この場合には平均原価法に基づいて計算された払出品原価と同一になる。

(6) この他に、実際に払出しが行われたという事実に着目する基準（個別法）があるが、この方法の採用は当該棚卸資産が購入者によって個別に識別可能である場合を除いて、販売者に利益操作の可能性を与えることになる。従って、この方法はかかる危険の存在しない場合にしかその採用を認められないものであるため、ここにおける考察からこの基準を除外することにした。

となる。⁽⁷⁾

従ってこれらのことから、当該棚卸資産の販売価格に関する仮定と購入価格に関する仮定の組合せから考えられる $9(3 \times 3)$ つのケースそれぞれについて、採用しうる棚卸資産原価配分方法が特定化されることになる。そして、その結果を示したのが第1表である。⁽⁸⁾

(7) 上記において用いられている記号は次の意味を表すものとする。

FFC: 先入先出法により計算される棚卸資産費用

AVC: 平均原価法により計算される棚卸資産費用

LFC: 後入先出法により計算される棚卸資産費用

(8) 補足として、金額法に属する売価還元法を用いた場合にどのような結果がもたらされるかということについて検討しておくことにする。(なお、下記において用いられている記号の意味については脚注(4)を参照。但し、次年度に繰り越された棚卸資産に関しては、 S_i は実際の販売価額ではなく当該年度末時点における販売価格を表すものとする。)

売価還元法を採用すると、当該年度の棚卸資産費用 (IC) は

$$IC = \sum_{i=1}^K S_i \cdot \left(\sum_{i=1}^N C_i / \sum_{i=1}^N S_i \right) = \sum_{i=1}^N C_i \cdot \left(\sum_{i=1}^K S_i / \sum_{i=1}^N S_i \right)$$

となる。従って、当該年度の棚卸資産費用は当該棚卸資産の販売価格が

(1) 当該年度において時の経過と共に下落していく場合には

$$IC > (K/N) \cdot C$$

(2) 当該年度において時の経過と共に一定である場合には

$$IC = (K/N) \cdot C$$

(3) 当該年度において時の経過と共に上昇していく場合には

$$IC < (K/N) \cdot C$$

となる。このことから、購入価格の動向とはかかわりなく、当該棚卸資産の次年度における販売価格の動向が当該年度における販売価格の動向と一致する場合には、売価還元法の採用は適切な結果をもたらすことになるが、次年度における販売価格の動向が当該年度における販売価格の動向と異なる場合には不適当な結果しかもたらさないことが明らかになる。

第 1 表

		販売価格に関する仮定		
		(1)	(2)	(3)
購入 価格 に関 する 仮定	(A)	LF	AV	FF
	(B)		FF・AV・LF	
	(C)	FF	AV	LF

備考：FF—先入先出法，AV—平均原価法，LF—後入先出法。

第3節 棚卸資産原価配分方法の選択に関する利害関係者の対応—仮説の提示—

第2節において、当該棚卸資産の販売価格に関する仮定と購入価格に関する仮定の組合せから考えられる9つのケースそれぞれについて、採用しうる棚卸資産原価配分方法は第1表に記載されている方法に特定化されることが明らかになった。そこで、わが国において先入先出法・後入先出法・平均原価法の3つの棚卸資産原価配分方法の中から採用する方法を1つ選択する場合における利害関係者の対応について考えてみることにする⁽⁹⁾。その際、先入先出法の採用を仮定している状況において先入先出法を、後入先出法の採用を仮定している状況において後入先出法を、又、平均原価法の採用を仮定している状況において平均原価法を採用する場合には、いかなる利害関係者からも合意が得られるのはいうまでもあるまい。それでは、それ以外の場合はどうであろうか。

(9) わが国において採用を認められている8つの棚卸資産原価配分方法のうち、限られた場合にしか適切な結果をもたらさない個別法・売価還元法を除く6つの方法について、その性質により分類すると、

先入先出法グループ（先入先出法・最終仕入原価法）

後入先出法グループ（後入先出法）

平均原価法グループ（総平均法・移動平均法・単純平均法）

の3つのグループに分類することができる。そこで、以下の考察においてはこれら3つのグループを対象として検討を行うことにする。

ここでは、具体的に各場合について検討を行うのではなく、それぞれのケースにおいて採用すべき棚卸資産原価配分方法を用いて計算される棚卸資産費用（本来計算されるべき棚卸資産費用）と採用される棚卸資産原価配分方法を用いて計算される棚卸資産費用との関係により2つのグループに分けて、そのグループごとに検討を行うことにする。そうすると、(A)－(1)のケースに平均原価法及び先入先出法を採用する場合、(A)－(2)のケースに先入先出法を採用する場合、(B)－(1)のケースに先入先出法、平均原価法及び後入先出法を採用する場合、(C)－(1)のケースに平均原価法及び後入先出法を採用する場合、そして、(C)－(2)のケースに後入先出法を採用する場合は前者よりも後者の方が小さくなるグループに、一方、(A)－(2)のケースに後入先出法を採用する場合、(A)－(3)のケースに後入先出法及び平均原価法を採用する場合、(B)－(3)のケースに先入先出法、平均原価法及び後入先出法を採用する場合、(C)－(2)のケースに先入先出法を採用する場合、そして、(C)－(3)のケースに先入先出法及び平均原価法を採用する場合は前者よりも後者の方が大きくなるグループに属することになる。そこで、この両グループについて利害関係者の対応を検討することにする。

- (1) 本来採用すべき棚卸資産原価配分方法を用いて計算される棚卸資産費用よりも小さい棚卸資産費用をもたらす棚卸資産原価配分方法を採用する場合（ケース1）

この場合には、当該年度の棚卸資産費用は過小評価される一方、その結果として次年度に繰り越される棚卸資産原価は過大評価されることになる。従って、当該年度に計上される過大利益が現金配当などによって全額外部に流出される場合には、次年度に繰り越される棚卸資産が過大評価されている分だけ債権者にとって債権担保の保全が計られない危険が大きくなり、その意味で問題が生じる。そこでこのような場合には、債権者はかかる危険の存在を理由としてかかる棚卸資産原価配分方法の採用に合意を与えないはずである。又、株主にとっては利益の過大計上の結果配当が過大となるが、効率的市場仮説によればこの

事実は株価に適切に反映されることにより株価の下落をもたらすため株主にとってはプラスでもマイナスでもない⁽¹⁰⁾しかしここで、確定決算主義に基づく租税効果を考慮に入れると、株主にとってもマイナスであるといえる⁽¹¹⁾一方、従業員にとっては当該企業と極めて長期の契約を結んでいるため棚卸資産原価配分方法の選択に関しては無差別である。

(2) 本来採用すべき棚卸資産原価配分方法を用いて計算される棚卸資産費用よりも大きい棚卸資産費用をもたらす棚卸資産原価配分方法を採用する場合(ケース2)

この場合には、(1)の場合と異なり当該年度の棚卸資産費用は過大評価される一方、その結果として次年度に繰り越される棚卸資産原価は過小評価されることになる。従って、次年度に繰り越される棚卸資産が過小評価されている分だけ債権者にとって債権担保の保全が計られない危険が小さくなるため、債権者にとって問題はない。又、株主にとっては利益の過小計上の結果配当が過小となるが、効率的市場仮説によればこの事実は株価に適切に反映されることにより株価の上昇をもたらすため株主にとってはプラスでもマイナスでもない。しかしここで、確定決算主義に基づく租税効果を考慮に入れると、株主にとってもプラスであるといえる。一方、従業員にとっては当該企業と極めて長期の契約を結んでいるため、(1)の場合と同様に棚卸資産原価配分方法の選択に関しては無差別である。

このことから、利害関係者はケース1の場合にはかかる棚卸資産原価配分方

(10) わが国の資本市場が効率性の高い市場であることを支持する証拠を提供する実証結果がある(桜井久勝・後藤雅敏, 「決算発表に対する株式市場の反応—個別・連結会計情報に関する日次分析<Ⅰ>・<Ⅱ・完>」, 『企業会計』, 第37巻第11号・第12号, 昭和60年11月・12月, 86-91頁・68-75頁; 桜井久勝, 「年次会計利益情報の潜在的有用性と現実的有用性—東証第1部市場の効率性検定—」, 『国民経済雑誌』, 第154巻第4号, 昭和61年10月, 77-94頁)。

(11) 国村道雄, 『現代資本市場の分析』, 昭和61年, 146-147頁; 香村光雄, 『現代企業会計と証券市場—わが国財務会計の機能分析—』, 昭和62年, 243-245頁。

法の採用を禁止するのに対し、ケース2の場合にはその採用を容認するものと考えられる。従って、棚卸資産原価配分方法の選択に関して次のような仮説を提示することができる。すなわち、

(A)－(1)のケースには、後入先出法

(A)－(2)のケースには、平均原価法・後入先出法

(A)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(2)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(C)－(1)のケースには、先入先出法

(C)－(2)のケースには、平均原価法・先入先出法

(C)－(3)のケースには、後入先出法・平均原価法・先入先出法

の採用が要求あるいは容認されるという仮説（仮説A）である。

しかし、上記の仮説は短期的観点から各会計年度において棚卸資産原価配分方法の選択を行う場合についての仮説である。ところが、わが国においては継続性の原則の適用により一度定めた棚卸資産原価配分方法の変更を行うことが極めて困難であるため、通常は長期的観点から棚卸資産原価配分方法の選択を行わなければならないのである。そこで次に、長期的観点から棚卸資産原価配分方法の選択を行う場合における仮説を提示することにする。

長期的観点から行う棚卸資産原価配分方法の選択に関する仮説も短期的観点から行う棚卸資産原価配分方法の選択に関する仮説と基本的には同一である。しかし、短期的観点からは当該棚卸資産の販売価格に関する仮定(1)・(2)・(3)の全てが等しく重要性を有しうるので対して、長期的観点からはそのうち(2)・(3)のみしか重要性を有しえないという点で異なっているのである。⁽¹²⁾

(12) 長期的にみてその販売価格が時の経過と共に下落し続けるような棚卸資産を保有しているとは考えられない。なんとすれば、かかる棚卸資産を保有している場合には、当該棚卸資産を販売することによって常に正常利潤以下の利潤しか稼得しえないことになるからである。

そこで、上記の仮説を長期的観点からみて重要性を有するケースに対して準用すると、この場合には

(A)－(2)のケースには、平均原価法・後入先出法

(A)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(2)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(C)－(2)のケースには、平均原価法・先入先出法

(C)－(3)のケースには、後入先出法・平均原価法・先入先出法

の採用が要求あるいは容認されることが明らかになる。しかしかかる場合には、いかなる状況がもたらされても棚卸資産原価配分方法の変更を行わず、同一の棚卸資産原価配分方法を適用せざるをえないのである。従って、長期的観点から棚卸資産原価配分方法の選択を行う場合には、長期的観点から重要性を有するこれらのケース全てについて適用しうる方法を採用することになろう。そこで、これらのケース全てについて適用しうる方法を探してみるとそれは平均原価法のみであるので、この場合には全て（9つ）のケースに平均原価法の採用が要求されることになる（仮説B）。

従ってこれらのことより、長期的観点から棚卸資産原価配分方法の選択を行う場合には全てのケースについて平均原価法を、又、短期的観点から棚卸資産原価配分方法の選択を行う場合にはそれぞれのケースについて仮説Aに提示した方法を採用しうることが明らかになる。しかし、これらの方法が長期的観点あるいは短期的観点に基づいてそれぞれ利害関係者より要求あるいは容認されている方法であるとはいえ、当該利害関係者はどちらの観点よりその方法が選択されるかについては無関心であるので、実際には両観点より認められている方法の全てを採用しうることになる。すなわち、

(A)－(1)のケースには、後入先出法・平均原価法

(A)－(2)のケースには、平均原価法・後入先出法

(A)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(1)のケースには、平均原価法

(B)－(2)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(B)－(3)のケースには、先入先出法・平均原価法・後入先出法

(C)－(1)のケースには、先入先出法・平均原価法

(C)－(2)のケースには、平均原価法・先入先出法

(C)－(3)のケースには、後入先出法・平均原価法・先入先出法

の採用が要求あるいは容認されるという仮説（仮説1）を提示することができるのである。

第4節 仮説の検証

当該棚卸資産の販売価格に関する仮定と購入価格に関する仮定の組合せから考えられる9つのケースそれぞれについて、採用しうる棚卸資産原価配分方法を特定化する仮説（仮説1）を提示することができた。しかし、この仮説を全企業を対象にして検証することはできない。なぜならば、当該棚卸資産の置かれている状況が9つのケースのどれに属しているのかということについての情報を当該企業の公表している年次報告書から獲得するのが困難であるからである。従ってここでは、かかる情報を不完全にはあるが入手しうる場合として、棚卸資産原価配分方法の変更を行った場合に着目することにする。

そこで本節では、まず棚卸資産原価配分方法の変更を行った企業について仮説1の検証を行うことにする。しかし、かかる検証を行うのみでは上記仮説の検証には不十分であると思われるので、その検証を補足するために棚卸資産原価配分方法の変更理由についての仮説を提示し、その仮説の検証も併せて行うことにする。

そこで、当該棚卸資産の置かれている状況に対して変更前の棚卸資産原価配分方法を適用する場合と変更後の棚卸資産原価配分方法を適用する場合の

両者について長期的観点及び短期的観点からその評価を行ってみると、次のようなケースが考えられる。すなわち、

- (1) 長期的観点からみて採用を要求されていない方法から採用を要求されている方法に変更したケース（ケース1）
- (2) 短期的観点からみて採用を要求されていない方法から採用を要求されている方法に変更したケース（ケース2）
- (3) 短期的観点からみて採用を容認されている方法に変更したケース（ケース3）
- (4) 変更前の方法を適用しても変更後の方法を適用しても全く異ならないケース（ケース4）
- (5) 上記以外のケース（ケース5）

の5つである。そして、これらのケースそれぞれについて挙げられうる変更理由について考えてみると、そのことから、ケース1及びケース2の場合には長期的観点あるいは短期的観点からみてより適切な方法に変更したことを示す理由を、ケース3の場合にはその変更によって生じる年度損益に対する影響について利害関係者の納得が得られる理由を、ケース4の場合にはその変更によって年度損益に影響が生じないことから上記以外の利害関係者の納得が得られる理由を、ケース5の場合にはその変更が本来望ましいものではないことからかかる変更が必要であったことを示す理由を挙げているという仮説（仮説2）を提示することができる。

次に、上記の仮説（仮説1・仮説2）を検証する手続について述べておくことにする。具体的手続としては、まず東京証券取引所上場企業のうち昭和59年から昭和61年までの3年間に少なくとも1回棚卸資産原価配分方法を変更した企業（継続性の変更による限定意見が付された企業）を選び出す。そしてその後、これらの企業について棚卸資産原価配分方法の変更を行った事例ごとにその変更が長期的観点及び短期的観点から行いうるものであるかどうかについて

検討すると共に、その変更理由についても併せて検討する。

上記の手續に従って、まずサンプル企業として上記の要件を満たす企業42社を選び出した。しかし、これらの企業の中には当該変更に当たって同時に2つの変更を行っている企業が8社あったので、棚卸資産原価配分方法の変更を行った事例の数は全部で50件になった。⁽¹³⁾そこで、この50件の事例についてその変更内容並びにその際に当該棚卸資産の置かれていた状況⁽¹⁴⁾について一覧表にして示しておくとなつてくる。(第2表)

そこでまず、これらの変更事例のうちその変更が行われた時点における当該棚卸資産の状況に関するデータを入手しえなかつた9件を除く41件について、変更後の棚卸資産原価配分方法がその状況において長期的観点及び短期的観点から採用しうる方法(すなわち、その採用を要求されているかあるいは容認されている方法)であるのかどうかについて検討してみた。⁽¹⁵⁾そして、その結果を示したのが第3表である。

(13) これらのサンプル企業及び変更事例は、『旬刊経理情報』(第391号-第491号)を調査することによって得た。

(14) 棚卸資産の置かれている状況を決定するに当たっては、各企業の有価証券報告書(第3 営業の状況)を参照すると共に、当該棚卸資産の次年度における販売価格の動向は当該年度における販売価格の動向と同一であるという仮定のもとに行っている。又、当該棚卸資産の当該年度における購入価格の動向についての決定は、方法の変更による影響に関する記載(有価証券報告書)からみてほぼ正しいものと確認しえた。

(15) 評価基準として低価基準を採用しており、しかも、当該棚卸資産の購入価格が時の経過と共に下落していくという仮定の妥当している場合には、短期的観点からは最終仕入原価法を採用しているものとみなしてその評価を行った。なぜならば、かかる仮定が妥当している場合に低価基準を採用すると、その棚卸資産原価を計算するに当たって再調達原価が用いられることになるはずであり(中野勲、『会計測定論-不信解消会計の構築-』, 昭和62年, 153頁), 最終仕入原価法を採用したのと同様の結果をもたらすからである。(なお、サンプル企業についてみると、低価基準を採用している場合に時価としていかなるものを採用しているかを明記している企業は極めて少なく低価基準採用企業14社のうち2社のみであったが、この2社は共に再調達原価を時価として採用している旨の記載を行っていた。)

第 2 表

企業名	変更対象	変更前の方法	変更後の方法	状況
報国水産	製品・商品*	売価還元法**	総平均法**	B-2
	貯蔵品	先入先出法	総平均法	B-2
和光堂	半製品, 原材料品, 仕掛品	移動平均法	総平均法	B-2
大協石油	原材料	先入先出法	総平均法	C-1
鬼怒川ゴム工業	原材料	最終仕入原価法	総平均法	B-2
住友金属工業	棚卸資産	総平均法	後入先出法	C-3
日本パイプ製造	棚卸資産	移動平均法**	総平均法	A-2
三井金属鉱業	棚卸資産*	後入先出法	先入先出法	C-1
	棚卸資産*	総平均法**	後入先出法	不明
日本鉱業	棚卸資産*	総平均法	先入先出法	不明
	棚卸資産*	総平均法	後入先出法	A-1
国際電気	材料, 貯蔵品	移動平均法	総平均法**	B-2
三井物産	棚卸資産	個別原価法	個別原価法**	不明
三菱商事	棚卸資産	個別法	個別法**	不明
大和紡績	製品, 仕掛品	総平均法	移動平均法	A-3
東邦アセチレン	商品*, 原材料, 貯蔵品,	先入先出法	移動平均法	C-2
日本光電工業	製品*, 半製品	最終製造(仕入) 原価法	総平均法	B-2
加商	棚卸資産*	先入先出法**	先入先出法	不明
吉原製油	主要原料, 未着原料	先入先出法	先入先出法**	C-2
丸井	商品*	個別法	個別法**	不明
関東特殊製鋼	製品, 仕掛品	月別総平均法	期別総平均法	B-2
シルバー精工	製品*, 商品	最終仕入原価法	総平均法	C-2
京セラ	製品*, 仕掛品*	先入先出法**	総平均法**	B-2
	原材料*	移動平均法	先入先出法	B-2
日立コンデンサ	製品*, 半製品*, 仕掛品*	先入先出法**	最終仕入(製造) 原価法**	C-1
	製品*, 半製品*, 仕掛品*	売価還元法	最終仕入(製造) 原価法**	C-1

指月電機製作所	棚卸資産	最終仕入原価法	先入先出法	B-2
日本コンデンサ工業	製品*, 仕掛品*	売価還元法	総平均法	B-2
	貯蔵品	最終仕入原価法	先入先出法	B-2
ソントン食品工業	製品*	最終仕入原価法	総平均法	B-2
川岸工業	貯蔵品	最終仕入原価法	移動平均法	B-2
クラリオン	商品*, 原材料*	最終仕入原価法	総平均法	C-2
東京エレクトロン	原材料	最終仕入原価法	移動平均法	C-1
リョーサン	製品, 原材料, 仕掛品	先入先出法**	移動平均法**	C-1
	貯蔵品	最終仕入原価法	移動平均法**	C-1
資生堂	商品, 貯蔵品	先入先出法	総平均法	B-2
セーラー万年筆	商品	最終仕入原価法	総平均法	C-2
安川電機製作所	製品*, 半製品, 原材料	最終仕入原価法	半期総平均法	C-2
能美防災工業	原材料*	移動平均法	総平均法	B-2
アルプス電気	原材料*	総平均法	総平均法**	C-1
安藤電気	半製品, 原材料, 貯蔵品	総平均法	総平均法**	C-2
富士電気化学	商品, 原材料, 貯蔵品	移動平均法	総平均法	C-1
丸紅	棚卸資産*	総平均法	総平均法**	不明
	棚卸資産*	個別法	個別法**	不明
永谷園本舗	棚卸資産*	先入先出法	月別移動平均法	C-2
春日電機	商品, 原材料	最終仕入原価法	移動平均法	C-2
東亜電波工業	商品, 材料*	最終仕入原価法	総平均法	B-2
日本触媒化学工業	棚卸資産	後入先出法	後入先出法**	C-1
イワキ	商品*	最終仕入原価法	移動平均法	不明
東洋アルミニウム	棚卸資産	後入先出法	総平均法**	C-1

備考: *は変更対象がその一部であることを示している。

**は評価基準として低価基準を採用していることを示している。

各企業の有価証券報告書より作成。

第 3 表

		長 期 的 観 点	
		要求されている方法 を採用している事例	禁止されている方法 を採用している事例
短 期 的 観 点	要求されている方法を 採用している事例	26	9
	容認されている方法を 採用している事例	2	1
	禁止されている方法を 採用している事例	3	

この表より、仮説1に合致した事例（長期的観点あるいは短期的観点よりその方法の採用が要求または容認されている事例）が41件（100%）あることが明らかになる。従って、このことから仮説1は実証されたものと考えられる。

続いて、当該棚卸資産の状況に関するデータを入手しえた変更事例41件のうち変更前の方法として売価還元法を採用していた3件を除く38件について、その変更理由を検討してみた⁽¹⁶⁾そして、その事例各々において挙げられていた変更理由を一覧表にして示したのが第4表である。

第 4 表

変 更 理 由	ケース1及 びケース2	ケース3	ケース4	ケース5
適正な期間損益の算定 ・合理的な原価算定	23 ¹⁾		1	
財務内容の健全化	1	3		
事務の合理化・計算事 務の機械化	2		6	
その他	1 ²⁾			1 ³⁾

備考：1）このうちには最終仕入原価法から先入先出法に変更した事例2件が含まれている。

2）この事例においては「方法の統一化」を理由として挙げていた。

3）この事例においては「新購買システムの採用」を理由として挙げていた。各企業の有価証券報告書より作成。

(16) 最終仕入原価法から先入先出法に変更した事例（2件）は、先入先出法グループ内での変更ではあるが簡便法から正規の方法への変更であるので、ケース2に分類した。

次に、そこで挙げられていた変更理由が仮説2と合致しているかどうかについて検討を行った⁽¹⁷⁾。そして、その結果を示したのが第5表である。

第 5 表

	仮説に合致した事例の数	仮説に合致しなかった事例の数
ケース1及びケース2	23	4
ケース3	3	
ケース4	6	1
ケース5	1	
合 計	33	5

この表より、仮説2に合致した事例が33件(86.8%)あることが明らかになる。従って、このことから仮説2は実証されたものと考えられる。

第5節 結 論

以上において、先入先出法・後入先出法・平均原価法という3つの棚卸資産原価配分方法は当該年度における棚卸資産1単位の販売によって得られる平均利益額と次年度における繰り越された棚卸資産1単位の販売によって得られる平均利益額が同一となるように棚卸資産取得原価を配分する手続であるという点では同一であるが、これらの方法を採用しうる棚卸資産の購入価格及び販売価格の動向について異なる仮定に基づいているという点において異なる棚卸資産原価配分方法であることを明らかにした。

(17) その際に、「適正な期間損益の算定」・「合理的な原価算定」という理由はケース1及びケース2の場合に挙げられる理由、「財務内容の健全化」という理由はケース3の場合に挙げられる理由、そして、「事務の合理化」・「計算事務の機械化」という理由はケース4の場合に挙げられる理由と特定化した。又、ケース5に属する事例(1件)において挙げられている「新購買システムの採用」という理由はケース5の場合に挙げられうる理由とみなした。

又、かかる理論的根拠に基づき、わが国における先入先出法、後入先出法及び平均原価法の間を選択に関する仮説を提示し、その後その仮説の検証を行った。その結果、本章で提示した仮説は実証された。このことから、企業は上記の理論的根拠に基づく利害関係者の対応を考慮して棚卸資産原価配分方法を選択していることが明らかになるのである。そしてこのことは、同時に棚卸資産原価配分方法がいかなる場合にも代替的に用いられうるというものではないことをも明らかにするのである。

第9章 貸借対照表の表示能力についての一考察

林 良 治

第1節 序 論

会計の国際化にともなって、年度決算書の情報機能が議論されるようになってきている（例えば、西ドイツの第4号指令、第7号指令等）。貸借対照表を中心とした、決算書の情報機能への理解が、会計担当者に要求されてきている。ただし、議論を細かく分けた場合に、年度決算書の情報機能の情報内容が、a) 組織化されていない市場（資本）とb) 組織化された市場（資本）のあいだで極めて大きなちがいが存在する。つまり、組織化されていない資本市場では、株式評価と企業評価の両面が無視されて、個人的な効用が優先されることになる。しかしながら、反面、個人的な効用の総計が経済全体の効用に影響を及ぼして社会的効用をも刺激することになる。したがって、広義に解釈すれば、組織化された市場（アメリカ合衆国の企業会計では支配的）と組織化されていない市場（西ドイツ企業会計でよく見受けられる）における、年度決算書の情報内容の選択は、株式評価と企業評価を見逃すことができない。筆者は、本章に至るまで、組織化されていない資本市場（企業内部、特に複式簿記システムにおける貸借対照表の表示能力）は若干、考察してきた。ここでは、a) 組織化されていない市場（資本）とb) 組織化された市場（資本）に区分して、貸借対照表の表示能力の問題を考えたい。そして、a) とb) を関連づける貸借対照表の弁明可能性の特長もとらえてみたい。以上のような論理構成で、貸借対照表の内容と形式における貸借対照表の表示能力の問題について考えてみたい。

第2節 組織化されていない資本市場での貸借対照表の諸問題⁽¹⁾

これは前稿「貸借対照表論と弁明可能性・年度決算」の考え方を拡大したものである。前稿では、複式簿記研究アプローチに、史的な考え方をとり入れながら、新しい側面も採用することを検討した。⁽²⁾しかしながら、会計史的な考察の中に、新局面の情報会計的思考を導入することの至難さも判った。

前稿で若干検討を加えた貸借対照表論の弁明可能性は、会計制度固有のものでもあり、経営的な弁明をも本質的には補う必要がある。⁽³⁾ルッツに従えば、「会計制度は単に数字の集合体ではなくて、経済人を確保し、経済人の判断、順序、注釈の点で経営と企業の分離をうながすものである⁽⁴⁾」と言う。会計制度の根底に流れる思考方法は、経済的な出来事を生じさせる、数値を示すばかりでなく、経済人の思考方法を本質的に説明するものであるからである。

したがって、事前的に経営と企業の情報を展開する場合、制度的な限界から、経営と企業の区分をする必要が生じてくる。⁽⁵⁾いいかえれば、会計制度の判断のために、経営と企業の形式的な分離は、第二義的であり、弁明の信頼性と明確性とが、会計用具の能率の良い利用につながるのである。

このように、会計制度の根本でもある「経営と企業」の区分を意識しながら、

(1) W. le Cuitre, Buchhaltungstheorien (Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1926, Vol. 2) S. 146 - 198. R. Illgen, Buchhaltung ; Theorien (Buchhaltungs-lexion, Berlin / Leipzig / Wien, 1927, 3 Aufl., Vol. 2, Vol. 3) Kontentheorien (Lexion des kaufmannischen Rechnungswesens, Stuttgart 1954, 2 Aufl., Vol. 2, Vol. 3) S. 1532 - 1540. W. le Coutre, Kontentheorien (Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1956, 3 Aufl., Vol. 2) S. 3270 - 3308. W. Matthews, Buchhaltungs und Kontenthorien (Handwörterbuch des Rechnungswesens, Stuttgart, 1970) : S. 354 - 380.)

(2) 拙稿：貸借対照表論と弁明可能性・年度決算（商経学叢 第34巻第1号）

(3) 拙稿：前掲稿 173頁。

(4) Lutz, B., Die Aussagefähigkeit des Rechnungswesens, 1963, S. 1.

(5) Lutz, B., a. a. O., S. 2.

前稿では果たし得なかった、弁明可能性の内容、限界について検討を加えてみたい。

(1) 組織化されていない市場（資本）での貸借対照表の表示能力

第1段階として、先に述べたような「経営と企業」の区分の問題がある。⁽⁶⁾近代資本主義の発展と近代株式会社の発達の中で、会計制度上、「経営と企業」の明確な区分は数々の理論と議論を生じてきている。文献の上で、「経営と企業」の区分の問題を思想に全面的に表現したのは、リーガーである。⁽⁷⁾リーガーによれば、近代株式会社の特色が、生産過程の複雑な経営にあるとし、G-G'の循環リズムが反復することの複雑さにもふれている。⁽⁸⁾リーガーによれば、「簿記という手段をつうじて費用と収益を計算的に把握することが、だんだん緊要になってくる⁽⁹⁾」という表現になってくる。当時のドイツの社会経済状態を微妙に反映した、リーガーの理論上には、弁明可能性が、名目資本維持の立場から考慮されていることが判明する。かれの考察内容には、次のような主張も見られる。

「合理的な行為一般は、考慮される結果に付加したものであり、特定の企業は、営業活動によって基礎づけられている」この抽象的表現の背後には、会計制度の用具として、複式簿記が存在する。ただし、いかなる経済制約条件が重なり合おうとも、弁明可能性が一定の次元の中で、統制・意思決定・貨幣成果の目的をもつことが要求される。

議論を進めて、弁明可能性の第2段階を考えるとしよう。⁽¹¹⁾いわゆる、年度決算（年度決算書）は、多くの任務を有している。主要任務は主として、「経済

(6) 中野 勲：会計利益測定論，昭和46年，36頁。

(7) 中野 勲：前掲書，36頁。

(8) 中野 勲：前掲書，37頁。

(9) Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre Nürnberg, S. 182, 1938 (中野 勲：前掲書参照)

(10) Lutz, B., a. a. O., S. 3.

(11) Lutz, B. a. a. O., S. 16.

的な活動とその結果の報告義務⁽¹²⁾であり、言い換えれば、「おこったことの企業目標の程度に応じた測定⁽¹³⁾」でもある。他方からすれば、企業におこったことさらに正確にあてはまった統制計算は長期的に見た場合に、「企業全体の年度の総合計算」に他ならないのである⁽¹⁴⁾。エンゲルスは統制と報告義務を同一視している⁽¹⁵⁾。私見によれば、報告義務の手段が統制の目的に他ならないからであろう。これは内部的な期間決算の直接的・間接的な主要目標が、各理論に独自性を有しているからであろう。ここに、「経営」と「企業」の問題が登場してくるのである。

会計制度は経営の一般領域ばかりでなく、企業の特殊領域も考察する。会計内容の経営的な機能ばかりでなく、経営の概念を重視する経営の中核（経営者の職能・資格）にも影響を及ぼす⁽¹⁶⁾。これは、会計制度を抽象的なものとしてとりあげるばかりでなく、「閉ざされた費用・収益計算」に、経営経済学の認識対象をおいている⁽¹⁷⁾。会計制度を独立した弁明の担い手として義務づけ、弁明の最初に、指導的な役割をもたせることが必要である。会計制度を経営経済的な経験の対象として見なし、内容を提示することになる。会計制度の多面的な領域を、種々の課題によって、分類すれば、閉ざされた計算用具から成立していることが判明する。

この場合には、弁明の用具、弁明の内容、弁明の相手の3つの段階に分かれてくる。このような場合、会計領域での実務家も研究者も統一的な現象にあてはまるように行動している。財務会計領域内部での、簿記・原価計算・統計・

(12) Lutz, B. a. a. O., S. 17.

(13) Lutz, B. a. a. O., S. 18.

(14) Lutz, B. a. a. O., S. 19.

(15) W. Engels, Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre in Liht der Entscheidungstheorie, 1962, S. 1.

(16) Lutz, B. a. a. O., S. 14.

(17) Lutz, B a a. O., S. 14

計画計算が、同質的な内容で区分されて、各会計機能を十分に発揮するように計画されなければならない。⁽¹⁸⁾

会計制度の管理された機能の中で、多くの経営過程を合理的に指示すべきものとして各経営要素の標準化、影響をとりあげている。⁽¹⁹⁾これを具体的に示せば、財産と資本の有高と変化の量的・価値的の把握になる。シェーファーは、経営の過程を一面的にしか見ずに、すべての経営経済的事実を経営過程には含めていないのである。経営と企業の独立した制度の中での会計制度の本質的特長は、機会計算を導き出すことであり、この体系と規則性を論議することである。⁽²⁰⁾

ケーファーはこの意見に対して、会計制度全体の中で、支払いと会計計算を考察し、支払いの把握と運用を作成する概念に限定せずに、債権債務の本質に關係する原価計算思考を重視している。⁽²¹⁾

単に計量的な、量的測定可能な、経営経済的事実とならんで、財産と資本領域から、一定の観点で、数値の構成と分析について考える必要が生じてくる。個々の概念構成、特に、古い経営経済学文献はこの2重の機能に限定している（テンドリー、ザイデル、ワルプ）。⁽²²⁾

したがって、企業の会計制度の機能が、しばしば、多義的な営業成果の目的・決定を顧慮した考え方に傾くことがある。シェーファーはこのような機能を管理機能の中に取り入れようとしているが、⁽²³⁾レーマンの場合には、会計制度（とりわけ工業原価制度と簿記）の中に、管理を採用しようとしている。⁽²⁴⁾かれの考

(18) Lutz, B. a. a. O., S. 15

(19) Lutz, B. a. a. O., S. 16

(20) Schäfer, E., Die Unternehmung S. 282 und 377 Käfer, K., Das industrielle Rechnungswesen, S. 1.

(21) Schäfer, E., Die Unternehmung, S. 282.

(22) Töndury Hans, Die Grundlagen der betrieblichen Verechnung, S. 95 ff., Seidel, K., Die Funktionen der Buchhaltung, S. 43, Walb, E., Die Erfolgsrechnung Privater und öffentlicher Betriebe, S. 22f.

(23) Schäfer, E., Die Unternehmung, S. 282.

(24) Lehmann M. R., Industriekalkulation, S. 1.

え方にしたがえば、経営経済学の中の会計制度の部分は経営の指導にかかわることになる。このような各論者の会計制度の定義を考慮してみると、会計制度は経済実践の整備として、営業結果を決定するような数値、会計目的を企業意思決定と同次元で要求することになる。⁽²⁵⁾経営経済学の認識目的の真実性は科学に役立つということである。現実が論理的にすべて正しいということは、観念内容（企業意思決定内部の考え方）と財務会計制度が計算量を正確に把握することが同時に、妥当する場合である。経済と科学の現実性と効用を合致させようとする試みは、マテシッチによっても試みられている。「経済生活の価値の変化は、経営経済的な概念形成で、再生産される」⁽²⁶⁾経営の現実性は、所与の概念シェーマの整備によって、かなり高い意識の段階にまで、考察できる。たとえば、具体的な例示として、1937年のドイツ簿記指針があげられる。⁽²⁷⁾この定義では、簿記に関する構成内容が4段階に分けられている。⁽²⁸⁾

簿記（と貸借対照表）

原価計算

統計

予算（又は計画計算）

過去における計算事実を簿記や貸借対照表及び原価計算の中に考えて、現実的には、統計の中に取引内容を観察し、未来計算として予算（又は計画計算）を見出す。このような古典的な考え方の中に、会計制度そのものの内容、考察範囲を見出すのである。⁽²⁹⁾

この分類の本質は予算や前計算に見い出される期間的な考え方である。原価計算の計算要素は、両者の類似した内容にもとづくものである。後計算は個々

(25) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 22.

(26) Mattessich Richard, *Prolegomena zu einer universalen Rechnungswissenschaft*, S. 612.

(27) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 22.

(28) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 23.

(29) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 22.

の経営給付の事実上かつ発生した事実にもとづいている。統計の場合には、本源的な取引内容や数値を巧みに取り入れようとしている。たとえば、ニックリッシュは、統計を前計算と後計算の協同した成果として認めている。⁽³⁰⁾

会計制度が前計算と後計算、予算と簿記の分離として見られる場合、概念上の経営指導内容が、企業人の意思決定に左右されることになる。伝統的な分類方法を考えてみると、歴史的な発展の中で、種々の経済的思考に集約された計画計算の形態を垣間見ることになる。いわゆる、組織的な、有機的な経験を企業人が受けた場合に、伝統的な分類方法の再検討がのぞまれる。種々の計算要素はしばしば、企業の部門によって異なる。⁽³¹⁾

現代経営経済学は、会計制度の目的設定から出発して、経営に対する機能的分類に終わる。単に過去の事実や、企業の過去の記述や記帳内容の再確認の点から、法的、経済的内容をとりだすのではなく、未来計算の中で、法的関係を明らかにすることでもある。過去と将来的な要素を含んだ、経営内容は、会計制度の中で次のように、含まれてくる。⁽³²⁾

加算的、配列的会計制度

書類加工的、用具的会計制度

管理的、政策的会計制度

第1のグループは伝統的な会計制度に参加する。過去の行動や義務に対する返答が要求される。財務的な活動内容の明示が義務づけられる。⁽³³⁾第2のグループは取引内容の配列的活動が要求される。この場合、過去の数値が、営業活動の目的にしたがって取捨選択されて、企業の給付は、現実には逆に、未来に作用することがある。会計制度の論理的な区分は管理的な政策的区分である（内

(30) Nicklisch, H., Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl., 1932, S. 578 ff.

(31) Lutz, B., a. a. O., S. 26.

(32) Lutz, B., a. a. O., S. 26.

(33) Illetschko L., Dokumentar- und Instrumental Charakter des betrieblichen Rechnungswesen, in: Management und Betriebswirtschaft, S. 25ff.

部会計情報を処理する会計領域と外部会計情報を処理加工する制度会計領域もこの区分に相当する)⁽³⁴⁾。

この場合、計画性を問題とすれば、一定の会計制度を想定することはできない。むしろ、将来の所与の数値を処理するための意識的かつ目的適合的な生成段階を経て、営業が行われることになる。ここでは、複式簿記の強固な体系とはちがって、数的把握の下位段階として、すべての領域の会計制度に相当するように、複式簿記の用具性を備えた特定の計算形式が必要となってくる。

とかく企業の組織体系の創造行為は、管理的な会計制度を単純化する傾向にある。とりわけ、複式簿記が、経営統計や原価計算（特に、標準原価計算）とならんで、整備されることが要求されている。このような複式簿記の財務会計的な計算体系は、経済実務の現実を反映していることにもなる。例えば、複式簿記が会計学に依存し、逆に会計学が複式簿記に依存する場合には、過去計算や未来計算よりも、現時点の計算の方が必要となってくる⁽³⁵⁾。

(2) 貸借対照表と会計制度

会計制度じたいの対象を把握しようとすることは非科学的である。会計制度じたいが、資料の計算的把握の形式体系であり、一定の経済性の秩序を構成しようとする論理体系であるからである。われわれが、財産と資本、積極と消極、費用と収益という概念を一時的な理論にあてはめようとする、この研究の段階で、定義とか論理立てに注目する必要が生じてくる。⁽³⁶⁾

会計制度を限定された一定の枠内での計算対象として把握する場合、困難さと限界とがつきまとうことになる。⁽³⁷⁾ (1)で述べたように、経営は経済的単一性と

(34) Lutz, B., a. a. O., S. 27.

(35) Lutz, B., a. a. O., S. 28.

(36) Lutz, B., a. a. O., S. 29.

(37) Lutz, B., a. a. O., S. 30.

して見られ、経営者や企業人の生活と性格を反映することにもなる。計算対象を意識すれば、経営の型や想像の図式は、一定となり、経営内部の行動は経済的な現実を示すことになる。たとえば、経営経済学の認識対象が、科学的な目的適合性の関心の中で、固定するとすれば、経営目的は、計算の科学や対象を本来の認識対象とすることができる。とりわけ、会計制度が、一定の経営の枠内で、個々の経営者の独自性を発揮させる場合に、会計の全体構造面から、計算構造の卓越性を見せる必要が生じてくる。経営の概念の枠内で、会計と計算構造を拡大して考えることは、複式簿記思考の拡張にもつながることになる。会計制度に関する文献の中でも、計算対象に関する論文が端的に、要約されている⁽³⁸⁾。たとえば、テンドリーは単に、経営の事実面の考察から出発して、数値的理解の点まで拡大して解釈を加えている⁽³⁹⁾。この種の考え方は、経営内部の思考内容の把握には役立つが、あまりにも会計独自の観念内容にとらわれて、会計の対象としての個人の会計事実（会計資料）にとって議論の余地が残されている。したがって、経営内容の内部的目的には確固とした理論を整備しても、一定の計算機能の領域内での考え方があり、経営外部的な計算領域には若干議論が残ることになる。

弁明性の対象を明確にするならば、まず、財務会計制度の核心でもある、複式簿記を対象としなければならない。複式簿記と会計制度間の同一性を証明する必要が生じる。複式簿記の課題がおびただしい数値の集約と整理にあるとすれば、他の計算様式は、複式簿記によって把握された材料によって吟味されなければならない⁽⁴⁰⁾。勘定理論の研究段階で、シェーラーは、複式簿記の対象を財と経済とに限定している。この場合、債権債務関係は財の概念によって完結している⁽⁴¹⁾。この財の有高変化は、個々の記帳によって基礎づけられている。経営

(38) Töndury Hans, Die Grundlagen der betrieblichen Verrechnung, S.96.

(39) Töndury Hans, *a. a. O.*, S.97.

(40) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 31.

(41) Scheerer Fritz, Kontentheorien der doppelten Buchhaltung, S. 37 ff.

安平昭二訳：『複式簿記の基礎理論』、昭和48年、37頁以下参照。

事実が記帳内容として資格が与えられるとすれば、数的に把握されなければならない。シェーラーの基準によれば、事実の記帳可能性ということに帰結する。しかしながら、これが計算可能性をすべて満足させるわけではない。事実は均衡な力の簿記記帳上の弁明である。

計算可能な事実の中で、理論的に考えられる場合として、実務の中で選択すれば、その事実内容は、企業から企業へ、本店から支店への会計制度に組み込まれることにもなるし、これが、歴史的経過を示すことにもなる。ある事実の資格づけは、簿記上の弁明性の対象として、任意にまかされている。他言すれば、複式簿記の対象は、他の経営事実に対して、体系的に一義的に、限定づけることである。経営的に所与のものと簿記事実の解明は、実務上にも目的適合的に相当することになる。⁽⁴²⁾

財概念の応用は、シェーラーによれば、次のように示されている。第1に、財産権利的な意義のある量的関係や変化は経営と企業両面で起こる。債権債務上の関係が正しく確定される場合に、このような量的関係や変化は、簿記的領域の中で発生することになる。⁽⁴³⁾

簿記事実はその本質にしたがえば、評価の面からは名目的でもあり、記帳面からは現実的なことが多々ある。簿記事実のもとでは、経営上の財産権利的な複雑さとこの変化とは定式化の方向にある。ただし、複式簿記が企業の法的局面を制約することもあり得る。会計制度の他の伝統的な側面は、経営上の会計計算を制約するといわれてきている。⁽⁴⁴⁾特に、経営簿記とこれによって構成された計算対象が同一であるとすれば、経営内部の純粋に生じた変化は考察され、分析されなければならない。たとえば、経営内部的会計制度の計算価格がこれにあたる。会計対象の全く他の関係は予算に現われている。弁明性がすべての

(42) Scheerer Fritz, *a. a. O.*, S. 37 ff. 安平昭二訳：37頁以下参照。

(43) Scheerer Fritz, *a. a. O.*, S. 38 ff. 安平昭二訳：38頁以下参照。

(44) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 34.

計画計算を完全に追跡するわけでもないが、弁明性の性格をもつことになる⁽⁴⁵⁾。経営内部に発生した事象の発生と数値の由来を処理加工することが、計画計算の主題でもある。もしも、弁明性の対象を綿密に分析しようと思えば、財務制度の部分領域として、統計も考えることができるし、計算内容の本質的な観点にも立ち入ることができる。会計制度の枠内での、会計と統計の結びつきが、会計人によって意識されなければならない。

次に、会計制度の論理としての弁明形式を考えてみたい。いままで考えてきたように、複式簿記は、その期間的決算形式⁽⁴⁶⁾（貸借対照表と損益計算書）は、会計制度の基本であり、核心でもある。この場合、貸借対照表は財産権利的な有高計算であり、損益計算書は期間損益の計算に役立つ。最終的に、有高と取引への影響の統合上の変化が記帳されることになる。複式簿記の固有な性格からすれば、決算計算は、一定の体系上の公理でもあり、この公理の目的適合性が、期間内の取引上に発生してくることになる。この目的適合性は、資本主義的企業の論理手段または計算用具として使用されてきた歴史の中で、広く、具体的な弁明性を所有してきたことにもなる⁽⁴⁷⁾。

この種の論理的判断が、補足されるとすれば、次の点である。複式簿記の3つの段階に区分された弁明の度合いを吟味する必要が生じる。弁明性を含んだ、企業人と財務諸表作成者の共同的機能は、会計制度の弁明性の2面を表現している。複式簿記を補助とした経営的現実の成果を表現することは、所与の計算的方法の目的適合性に依存している。この目的適合性は複式簿記の公理と制度を有している。これは複式簿記の事実を区分するための基礎を保証している。長期的な、効率的な複式簿記の適用は、この重要な形式を経済的な思考に結びつけようと努力している。従って、個人的な計算思考と企業全体の計算思考間

(45) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 35.

(46) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 36.

(47) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 37. (拙稿：前掲稿 I 参照)

に起こる利害の調整が生じてくる。⁽⁴⁸⁾

したがって、個々の経済的経営における、会計の区分機能（たとえば、勘定体系）は、積極と消極、費用と収益のような限定された枠内で、活動することになる。複式簿記の計算様式は、一定の領域内部で、弁明性を持っている。⁽⁴⁹⁾ 会計制度の形式と深化はこの弁明性を多かれ少なかれ、解明していくことに任務が存在している。経営における具体的な物的関係の表示は、毎日の記帳作業にある。これは、とりわけ、記帳者の勘定分類という課題である。

複式簿記の弁明形式、とりわけ、営業上の事実と成果の協同と分類はその論理的構造に従えば、単純な変化として記帳されることになる。時間的な、物的関連性を補充しようとする計算上の協同作業は複式簿記には課せられていない。⁽⁵⁰⁾ むしろ、経営簿記の領域である。原価計算や統計的な特殊計算に含まれるのでここでは論外とする。原価場所や原価の担い手はその観点になり、価値の大きさと量の数的表現のために比較計算を行なうことになる。

このように、複式簿記や会計制度も含む、会計の弁明可能性は、経営に含まれる数値的代用であり、量的統制や質的統制も可能となる。会計制度の数値は、経営内部の量的統制の計算上の弁明や表現上の弁明性を納得させようとしている。⁽⁵¹⁾ したがって、会計制度の弁明可能性の面から考えれば、経営の中で自由に処分を委された用具として複式簿記が出現したことになるし、数的証拠として、会計制度の弁明可能性の観点からの表現可能性が生かされることになる。⁽⁵²⁾ 具体的な物的関係と法律的に構成的な債権債務関係とが存在することになる。財務会計制度の経営経済的な基礎づけとして、会計的計算や複式簿記が存在すると

(48) Lutz, B., a. a. O., S. 42.

(49) Lutz, B., a. a. O., S. 43.

(50) Lutz, B., a. a. O., S. 44.

(51) Lutz, B., a. a. O., S. 40.

(52) Lutz, B., a. a. O., S. 41.

すれば、研究の主題は、複式簿記に集中することになる。経営的会計制度の他の領域では、効率的経済観察が実行されることがある。この場合、経営目標の影響が更に強い要素を持つことになる。

重要な実務的意味は、複式簿記がどのように会計制度に対して弁明能力を持っているかということである。複式簿記構造の体系と論理は、常に、科学の関心の中心である。複式簿記の体系と機構に関する研究は複式簿記の閉鎖的体系により、独自の認識対象を有することになる。複式簿記に関する文献は、通常、正しい、合理的な計算用具として、企業に役立つ会計制度の樹立を目的としなければならない⁽⁵³⁾。会計制度の弁明可能性の目的と課題は複式簿記の構造と機構に関する意見を統一することに意義が存在している。したがって、複式簿記は「複式簿記によって統合された物」⁽⁵⁴⁾によって構成される計算構造と単純な公理にしかすぎないという意見もある。複式簿記の計算は数値によって構成される全体を、合理的に統一させなければならない。財務的簿記の構成は企業の財務的側面を明確化する任務が存在している。企業の数値と現実はすべての財産を法的に説明するのではなくて、むしろ、記帳の信頼と記帳の可能性の意味での、記帳内容である。実務と理論上から、会計体系上は次のような公理を含むことになる。

1. 計算全体は同価値の絶対的な数字によって表現され、相互に、加算したり、控除したりすることができる。この場合、計算全体は2つの観点より構成される。計算上のすべての事実は、必然的に、一方の系列と他方の系列にそれぞれ含まれることになる。簿記的な計算上の両面から、同一性の問題が生じることになる⁽⁵⁵⁾。両系列は、財務簿記では、積極と消極、財産と資本が総額的に区分されることになる。両系列の資料は、会計体系の中にその基本を持っている

(53) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 42.

(54) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 43.

(55) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 44.

のでなくて、場合、場合の各計算事象を解明することにある。

2. 各々の計算量での変化は、記帳上信頼できる、会計能力ある事実を取り扱い、計算量の一方での減少は同量の増加でもある。経営経済的には、積極と消極両面での、取引が開示されることになる。⁽⁵⁶⁾

複式簿記の計算用具は、勘定である。

積極と消極の両基準として、つまり、財産構成の判断基準として勘定が存在する。勘定は、当該有高を、期首に記帳し、会計期間の経過とともに、継続的に変化を記帳してゆく。勘定自体は、増減を2面に記帳し、勘定の中に変化と状態を、経過的に、期間的に記帳していくことになる。勘定の2面性は、借方と貸方に記帳し、2つの公理にもとづいて、閉鎖された勘定体系の中に、借方記帳と貸方記帳を対比させることになる。⁽⁵⁷⁾

クリーガーによれば、勘定は2つの体系によって区分されている。⁽⁵⁸⁾

計算的かつ数値的機能

項目の多様性を、価値の補助によって、残高を期間的に決定すること。

解明かつ証明的機能

変化についての経過的報告と勘定残高の説明と展開をすすめること。

クリーガーによれば、勘定の示す機能は、論理的に弁明可能性をもっている。数値的かつ計算操作的には、会計制度の一般的課題と区分されることになる。しかし、勘定は「控除機構」だけを持つのではなくて、この課題は、経営的事実の補助手段として、勘定上の増減作用と企業の財務内容を計算的に解明することに存在している。複式簿記における計算量が、積極と消極の両面から作用しているとするならば、計算補助手段として、積極のグループと消極のグループが存在することになる。借方と貸方両面での変動が、企業の財務的側面と金

(56) Lutz, B., a. a. O., S. 45.

(57) Lutz, B., a. a. O., S. 46.

(58) Krieger Franz, Vom Wesen und Werden kaufmännischer Buchführung, S. 71

融的側面を表わしていることになる⁽⁵⁹⁾（例えば、三勘定説のように積極増加借方、減少貸方、消極減少貸方）。両勘定系統は、積極と消極とが均等に、ちがった局面から考察されることになる（第1の公理）。勘定を分類すれば、複式機能に左右されていることになる。積極と消極が計算対象の中で同一であることや、計算技術的に志向された観察が、両勘定体系の中に閉鎖されて存在することになる。

勘定の形式は次のように表示される。

プラスの左側

増加，プラス価値量

$$(\text{積極の増加}) + (+Z) = +Z (\text{借方})$$

減少，マイナス価値量

$$(\text{消極の減少}) - (-Z) = +Z (\text{借方})$$

マイナスの右側

減少，プラスの価値量

$$(\text{積極の減少}) - (+Z) = -Z (\text{貸方})$$

減少，マイナスの価値量

$$(\text{消極の減少}) + (-Z) = -Z (\text{貸方})$$

会計制度の弁明は、複式簿記とこれに関連する決算制度から構成され、勘定計算から、各勘定分類計算をなし、会計制度の規定の公理に組みこまれて、複式簿記の基礎となる、公理とこれに強く結びついた計算体系の閉鎖性が、複式簿記の論理の中で、矛盾なく、計算されなければならない⁽⁶⁰⁾。しかしながら、複雑な計算過程では、記帳上の弁明性と物的内容とが、統合しなければならない。複式簿記上は、経営経済的な現実性が反映されなければならない、積極と消極の表現と財産上の動きが微妙にとらえられる必要が生じてくる。たとえば、企業

(59) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 45.

(60) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 46.

にとって、ある経営を考えた場合、積極と消極の分類上の配列として、勘定が考察される（「形式と源泉にもとづく資本計算」としての観点から考察される⁽⁶¹⁾。すなわち、企業家は債権者によって、資金を調達し、投資への過程を拡張する）。経営は、関連する効用の給付（財産）であり、同類の財の出が、潜在的に、資本戻し計算（外来資本と自己資本）に対比される。したがって、決算計算の概念構造は、一定の経営構造の枠に組みこまれていて、種々の財産部分の数値、個々の経営部分の数値にもとづいて、計画されることになる。⁽⁶²⁾したがって、複式簿記を用具とした資本計算をも含んだ決算構造を解明する場合、収益性と経済性の両面から、新しい会計思考を生み出すことも考えられなければならない。⁽⁶³⁾以上のように、複式簿記と会計思考の統一が望まれる。

(3) むすび

(1)から(2)に見てきたように、弁明内容と計算的要素間を同一視しようと思えば、個々の具体的な会計事実が、種々の計算技術で達成できることが判明する。計算対象の総合的な現象が、この意味からも重要である。経営経済学の認識対象を確固としたものとして、財務会計制度にこの概念内容を組み入れて、記帳内容を客観的に計算構造内部に作り上げることが必要となる。このことから、各弁明内容の明示と弁明機能の段階を区分づけることが会計人の任務とされるのである。

(61) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 46.

(62) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 47.

(63) Lutz, B., *a. a. O.*, S. 48.

第3節 組織化された資本市場での貸借対照表の表示能力

(8) 資本所有者の意思決定の型

新しい文献では、年度決算情報の情報内容が貸借対照表の送り手の意思決定に限定されて考えられていることがある。⁽⁶⁴⁾他の意思決定では不適合な情堤価値をもつこのような情報内容でも、少数の利害ある資本所有者には有用になる。⁽⁶⁵⁾言い換えれば、資本所有者の意思決定の可能性は、強く、一定の組織形態や処分力に関連する。株式会社では、少数株主の利害関係も多数の株主の影響力⁽⁶⁶⁾に優る勢力を有することもある。

すでに存在する意思決定の可能性は、必要な情報の適合力に規定される。従来の文献では、普通の貸借対照表理論的な秩序の体系がいくつかの意思決定の型にはめられるのではなくて、これらの意思決定とは無関係に生じることになる。⁽⁶⁷⁾情報が意思決定に役立つようにするためには、ある資本所有者の可能なかぎりの意思決定が選択されるとき、年度決算書に特定な情報内容をもつことができる。この意思決定内容が情報内容に合致するかどうかの吟味が必要である。基本的には、消費と投資のあいだで、資本所有者は手段を選択する。株主持分の稼得分は、確実な消費を無視した不確実な将来の多義的な消費に相当するものと考えられる。したがって、拙稿では、公表された年度決算書の情報が消費意思決定と投資意思決定に関連して考察される。

(a) 消費意思決定

消費意思決定は資本所有者の理性的な財政能力の可能性に関連し、かれの個人的な意思決定分野に属する。完全な資本市場の制約条件は、消費意思決定と

(64) Moxter, A: Bilanzlehre 1974., S. 377.

(65) Hirshleifer, J: The Private and Social value of Information and the Reward to Incentive, Activity, in: *American Economic Review* 1971, S. 561-594.

(66) Moxter, A: Grundsätze ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung, 1976., S. 377 .

(67) Schneider, D.: Investition und Finanzierung, 5 Aufl., 1980, S. 563.

投資意思決定では、分離している。不完全な資本市場は、消費を投資の代替案とし、資本所有者の計画した消費の流れによって構成されている。消費の流れの構成は資本所有者によって、所得・財産・福祉に対する考え方にしたがって、各層にも変化している。年度決算書はその論理からすれば次のようになる。期首財産を超過した期末財産は残余量としての利益を算定し、利益は保持する期首財産に加算されるものである。したがって、年度決算書は消費意思決定に関する情報内容を確定する。この場合、所得の極大化目標は所与の期末財産にあり、期末財産は期首財産の金額に限定される。期首財産は副次的な条件として解釈される。⁽⁶⁸⁾この考え方は資本所有者の標準が貸借対照表概念の秩序基準として採用されているからである。⁽⁶⁹⁾いわゆる消費理論から導かれる論理よりは妥当性がある。所得理論で決定された最大の消費量に対して、消費理論上の期末財産は、各期間の財産維持額として検討される。ここでは、将来の不確実性も配慮されている。貸借対照表を通じて導かれる残余財産量の決定は、株主持分の所得源泉として、企業概念が採用される。財産とそれから生じる成果（利益）のそれぞれの概念は切り離されている。ただし、経営内部での利益と財産の分離的な考え方は、消費意思決定時に、所得の維持と所得源泉の維持に区分される。ここに、年度決算書の利益処分機能が発生してくる。⁽⁷⁰⁾したがって、極大化した消費時の利益処分決定と、極小化した消費時の利益処分決定との区別を経営者は考察する動機を与えなければならない。それ故に、消費の流れの中で、消費の程度に応じて、年度決算書があらゆるすべての消費の意思決定をできるようにしなければならない。株主や企業所有者を問わず、消費意思決定が、確定しなければならない。⁽⁷¹⁾

(68) Schneider, D.: Aktienkursprognose, 1976, S. 553 .

(69) Firanke, G: Kapitalmarkt, 1980, S. 189 .

(70) Grossman/Stiglitz; Information and Competitive Price System, in: *American Economic Review*, 1982, S. 246-253.

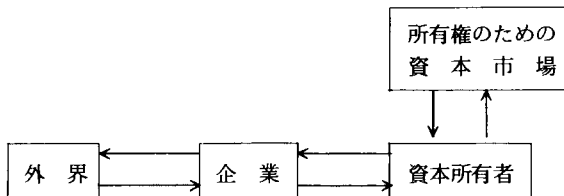
(71) Busse von Colbe: Aufbau und Informationsgehalt von Kapitalflußrechnungen, in: *ZfB* 1966, 1 Erg. Heft, S. 82-144.

(b) 投資意思決定

図1によれば、資本所有者が投資した意思決定にもとづく資本への影響力は、「所有権」の理論⁽⁷²⁾によって、区分される。「所有権」の理論は、次のように導き出される。

- a) 財産を有効に利用する権利
- c) 形式と実質の変更の権利
- c) 成果の区分の権利
- d) 資本所有持分の処分の権利

図1



(i) 財産を有効に利用する権利

資本所有者はかれの収入目標にもとづいて、企業の構成を意識する。これは、企業外部と制定された財産の効用の取引である。資本会社は、会社運営において、合理的な機関として活動しなければならない。企業運営は資本所有権をもつ個人の統合である⁽⁷³⁾。したがって、株式会社は、資本所有者によって、企業運営にあたり存在する特別な利点を有する「エージェント」と考えられる。それ故に、企業運営は、株式会社ごとに、形式と実質の変更権利と成果の区分の

(72) Pejornich, L.: The Capitalist Corporation and the Social Firm. A Study of Comparative Efficiency in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 1976 S. 1-25.

(73) Leffson, U: Die Grundsätze ordnungsmäßiger..

権利が生じてくる。⁽⁷⁴⁾

資本所有者が企業運営に合理的に参加する場合、外界と関連する特定の会計制度内部の情報を整理しなければならない。エージェントすなわち経営管理者が、情報問題を「会計責任」として把握しようとする場合、「受託責任問題」や「会計責任問題」が生じてくることになる。確定しなければならないことは、資本所有者の意味での経営管理者と経営能力のある企業運営面での経営管理者を区分して考える必要がある。⁽⁷⁵⁾この種の情報活動は、高い費用を使う。特定目標をもつ経営管理者は少額の情報費用で、現実的な意思決定をしなければならない。特に、少数株主の活発なモニターリングを合理的に検討しようとする場合、法的規制も受けずに、経営管理者の考え方を通用させなければならない。不合理なモニターリング費用を意思決定に適合させるように、利用しなければならない。例えば、公表された年度決算書が直接経営管理者の規定する情報源泉を考慮していなければならない。組織化された市場（資本）は、特に、情報源泉を事前的にも、事後的にも、徹底的に分析する必要がある。しかしながら、財産を有効に利用する権利の立場からは、2つの疑いが生じる。1つは、年度決算書の現実的な要求に対応する経営管理者の「会計責任」である。⁽⁷⁶⁾他方、会計責任に付加された会計報告義務と会計報告機能がどれほど年度決算書の現実的な要求を満たしているかということである。貸借対照表の効用化を考えると余り意味がない。他の経済的な目的にもとづいて、この貸借対照表効用化の目的を考慮して、他の権利の機能を考えることが必要である。⁽⁷⁷⁾

(74) Ronen, J.: The Dual Role of Accounting: A Financial Economic Perspective, in: *Handbook of Financial Economics*, pp. 123.

(75) Cerlliamson, O. E: Corporate Control and the theory of the Firm, in: *Economic Policy and the Regulation of Corporate Securities*, Hrsg.: Manne, H. G. 1969, pp. 281-336.

(76) Hindley, B: Separation of Ownership and Control in the Modern Corporation, in: *2 th Journal of Law and Economics*, 1970, pp. 185-221.

(77) Wittl, E: Die Unabhängigkeit der Vorstandes in Einfluss system der Unternehmung, in: *ZfbF* 1981, S. 273-296.

(ii) 形式と実質の変更の権利

重要な組織変更（企業所有の変更や会社の方法・手続の変更）は形式と実質の変更及び処分案をも含んでいる。企業と外部とのあいだの支払の流れは企業と資本所有者の支払の流れとして考えられる。根本的には、処分力の程度の差が、情報要求の程度の差となって表われてくる。したがって、年度決算書情報が情報要求の各階層・要求度に深くかかわってくることになる。このような意思決定基準にもとづく形式と実質の変更は次に考察する成果の区分の権利と資本所有持分の処分の権利に関連することになる。

(iii) 成果の区分の権利と資本所有持分の処分の権利

企業と所有者間の支払の流れは成果の区分の権利に関連する。これは財産と成果の分離を意味し、これをおこなうのは年度決算書上である。財産と成果間の自然な分離は不可能であるから、財は上の成果は貨幣経済上、抽象的な計算技術では「利益」として算定される。資本所有者の成果は、資本所有者によって利益によって算定されて、かれは運用・決定・調達を各持分ごとの処分力によって算定する。⁽⁷⁸⁾個々の資本市場での代替案から、利益の算定方法を確定すべきである。この場合の代替案は「一定の企業への参加」という方法でおこなわれる。この時、「一定の」という意味が経営と所有の分離面から、資本所有者の利害を満たすものと考えられる。ただし、利益に関する問題として、少数株主の財産持分や、利益の配分等が生じてくる。⁽⁷⁹⁾この場合、経営経済学的な文献では、意思決定モデルが登場するが、企業評価上の自己金融問題が新たにでてくる。経営経済的なモデルでは、自己金融上の仮定の変数が規定されるけれども、投資決定理論上は、自己金融の幅と限界とが規定される。この2つのモデル間の相違は、根源的な資金量（利益の運用）と総合的な資金量（企業の

(78) Williamson, *a, a, O.*, S. 306.

(79) Mueller, D. C.: Information, Mobility and Profit, in: *Kyklos* 1976, S. 419-448.

売却や買収等)を問題とする。個別的にしろ、総合的にしろ、全体的な計算システムは、企業評価と株式評価の形式での個別モデルの問題になってきている。会計責任を含んだ年度決算書の情報内容は、成果の区分の権利と資本所有持分の処分の権利の両方を含めることになる。この場合、まず最初に、各資本所有者の財産の処分力の検討がおこなわれることになる。それ故に、財産とその成果の運用は、財産の処分力に相応して、考察されることになる。この財産上の処分力の算定以外の処分力は意思決定全体に支配的な株式や債券の処分力を促進させることになる。ここでは、資本所有者の行動が複雑になるのでここでは論外とする。⁽⁸⁰⁾

第4節 所有権の変化の算定

(1) 企業評価

体系的に考えられていない、資本持分の限界確定としての企業評価は、本質的な点で株式評価である。価格が変化する場合には、全く市場は存在しない。しかし、組織化された資本市場の存在は、所有権の変化と情報内容の算定について、この意思決定に関して、会計責任を有することになる。意思決定論的な、企業評価では、企業の価値は収益価値として算定される。⁽⁸¹⁾ 価値は、意思決定論的には、調達価格上の支出として考えられて資本価値はゼロと見なされる。企業に対する批判的な限界価格は、潜在的な所有者にとって、所有権の変化には無関心である。企業が低価格で獲得されようとするれば、積極的な資本価値の付加された諸費用が換算されることになる。⁽⁸²⁾

(80) Wiedermann, H: Grundlagen der Unternehmensverfassung, in: ZGR 1975, S. 385-431.

(81) Schneider, D: Geschichte betriebswirtschaftlicher Theorie, 1981, S. 380

(82) Busse von Colbe, a. a. O., S. 280.

企業評価の「主観」理論では、価値と価格の差額を最少限度にしようとする手法が採用されることになる。行動範囲を限定すれば、購買者と購入者の価値差額によって、理論的に確定されることになる。行動範囲を規定した場合は、企業は目的・戦略・情報・危険の選定をおこなう。所有者の経済的な生存能力が、価値（企業）の主観的な判断を、経済的な動機の上で、活用していくことになる。⁽⁸³⁾このことに関連して考察されることとして、文献上、支払の流れの算定問題が生じてくることになる。資本価値による個々の資本所有者の目的の評価は企業全体の「自然な貨幣の流れ」によってなされるのではなくて、財産の最適な運用によって、企業評価がされる。潜在的な企業の購入者は根本的には、購入の意思決定によって左右されて、評価にもとづく、後の再調達の収益から生じる「投機目的」としての企業を観察することが要求されることになる。従って、ここに重要な議論が生じることにもなる。評価作業の遂行は、購入者にとって、効用から生じてくることになる。購入時点の購入状況の価値と現価間の対比が問題となる。購入者が売却価値で、投機的な見地から企業を購入しようとする場合、購入時点での価値価格分析が有用である。このような方法にも議論はある。購入者が企業を売却者から得た価格情報で購入しようとする場合、売却者が売却に至った動機を吟味する必要がある。売却者が貨幣的な動機に基いた場合には、購入者は信頼のおける収益状況での理由づけを解明しなければならない。更に、売却者が購入者よりも企業を熟知している場合には、購入者は以前の購入価格と現価との差額を分析する必要が生じてくる。このように、2段階ごとの企業評価が要求される。⁽⁸⁴⁾

例えば、企業が評価理論での一般的な仮定を貨幣的動機に限定し、他の非貨幣的動機を排除する場合、購入者は取引から生じる非会計的（財務的）事象を

(83) Moxter, *a. a. O.*, S. 1976, 125.

(84) Schmidt, *a. a. O. S.*, 198.

分析しなければならない。売却者は購入者との交渉の接点で、貨幣的動機と非貨幣的動機を検討することが可能になる。購入者が投機的な見地から、貨幣的動機と非貨幣的動機を混同して、売却者との企業買収交渉にたずさわった場合に、意思決定を誤らないようにしなければならない。購入者と売却者の間に取引費用や売却利益にかかる税金の負担をも考慮して再調達価格算定の義務が生じる。⁽⁸⁵⁾

株式評価の場合は、別の問題が生じる。所有権移転に関する意思決定の情報の作成が個人的である。当事者は、価値計算を不確実な要素の中で、売却の相手方に秘密で情報を伝達しなければならない。情報の他の利害関係者への秘密保持から、売却の相手方に要求された価格の決定に諸要因が影響することが少ない。企業評価にとっての個人的な情報の価値は、組織化されていない資本市場では、組織化された市場（資本）の公表情報とは大きな差異が生じることになる。⁽⁸⁶⁾

(2) 株式評価

個々の株式の評価は、企業評価時点での、価値価格分析から見れば、過大及び過小の株式価格の計上と意思決定が問題となる。価値価格分析の実現によって、「積極的な」投資者は、株式の危険を承知して、市場での評価の変更を期待することになる。「積極的な」投資者は偽りの為替相場で株式を評価しようとするし、「消極的な」投資者は偽りの為替相場を知らずに、不可欠な情報コストを高く見積ろうとする。⁽⁸⁷⁾この場合、「正しい」為替相場に関心があるのならば、不本意な過少の評価額で売買されることも可能となってくる。価値価格分析上の企業評価問題を、株式評価から検討する場合には、株主は収入の余

(85) Reuter, H.: Aktienmarkt und Aktieninformationsmarkt, 1980, S. 109.

(86) Schmidt, a. a. O., S. 526.

(87) Reuter, H., a. a. O., S. 109.

剰とか利益処分以外に、持分に対する所有権が貨幣的な動機と非貨幣的な動機に左右されることが判る。非貨幣的な動機で、収益を得た場合には、所有者はできるかぎり、貨幣的な動機による収益の計上に切り替える必要がある。

この議論は、株主持分の所有権の再調達価格が株式評価においては、企業評価に対して、相違点を持つことになるし、情報は潜在的な所有者の選択を不可能にしているし、収益時点の認識がむつかしくなる。このことは情報要求に対して1つの帰結をもっている。株主持分の所有者が情報を得ようと思えば、株式価格はますます値上りするし、所有者の選択問題が発生する。⁽⁸⁸⁾

更に重要なことは、株式評価が企業評価に対して、企業収益を向上させる意味で、危険負担をしようと思うことは、評価面での精密な分析方法を要求することになる。評価は株式面で別個のものではなくて、危険回避の投資の様相を呈してくる。⁽⁸⁹⁾

株式評価による、価値価格分析は、企業評価の時点での最右翼にあることは誤りがない。差異から生じる不確実性を少しでも減少させることも必要である。ここには、会計報告責任の情報が要求されることになる。

第5節 所有権の変化に対する会計報告責任の意味

株式収益に適合する情報を年度決算書に要求しようと思えば、情報内容に付加する経済的な強さを吟味しなければならない。このような研究にも疑問が生じる。年度決算書の弁明上の欠点を除去するように努力しなければならない。

(1) 所有権の変化に関する意思決定上の会計報告責任の所在

図1から、所有者（資本）は年度決算書から直接情報を得ることができない。利益処分（所有者－企業）と為替相場の変遷（所有者－資本市場）に、所有者

(88) Schmidt, *a. a. O.*, S. 200.

(89) Schmidt, *a. a. O.*, S. 201.

が関与する場合、財産と利益に関する年度決算書（企業—外部）は、直接の目的に関して情報を受けることがない。⁽⁹⁰⁾年度決算書や貸借対照表上の利益が、処分可能な将来の株主価格を反映しなければならない。

（2）年度決算書の情報内容の研究

年度決算書の情報内容を解釈する場合、年度決算書の情報内容の解釈が2つに区分される。a) 年度決算書情報の情報効果とb) 年度決算書の個人的な情報価値⁽⁹¹⁾である。

(a) 年度決算書情報の情報効果

株式保有の利点に関連する投資家の確率的な考え方を変更する場合、株式の現在の限界価格や危険の期待値を考慮しなければならない。限界価格の変更は理論的には不可能ではあるが、検討を加えることは困難である。どのような要因が限界価格に影響を及ぼしたかを考察する必要がある。限界価格に対する写像（実際価格）は為替相場で計上された価格でもある。為替相場で計上された価格を使用することによって、年度決算書の本来的な情報効果は株式の価格で測定することになる。⁽⁹²⁾しかし、変動の激しい間接的な価格変動要因を考慮する必要が生じてくる。この場合の問題として、年度決算書の公表と株式管理の権利の間の調和が発生してくる。為替相場の変動と配当金の金額的一致が試みられなければならない。年度決算書情報の公表は唯一の影響要因として、株式の為替変動が挙げられるから、他の影響要因を減少しなければならない。この目的のために、市場の為替変動に関する一般的な説明モデルが形成されなけれ

(90) Schneider, a. a. O., S. 181.

(91) Ballweiser/Schmidt, : Unternehmensverfassung, Unternehmensziele und Finanztheorie, in: Unternehmensverfassung als Problem der Betriebswirtschaftslehre, heraus.: B. K. Drukarczljik, J., Drurnn, H. J. Scheerer, G. 1981, S. 651-682.

(92) Schneider, a. a. O., S. 483.

ばならない。⁽⁹³⁾ 一定時間内での為替変動全体が資本市場全体に影響を及ぼす場合、株式と市場要因を理論的に算定する計画が要求される。理論的な基礎はここでは、資本や資産の価格を形成するモデルが採用されなければならない。株式の収益では、価格下落計算が常に計画されていなければならない。ここでは、企業特有の諸影響が排除されなければならない。

利益、配当金、貸借対照表的基準、会計報告基準の再生、広告情報、中間報告書、インフレ修正、セグメント報告書は株式の収益と危険が計上されなければならない。アメリカや西ドイツでは年度決算書の情報効果の測定において、成果が一致しないことがたまたま起り得る。しかしながら、たいていの作業、たとえば年度成果の情報効果は、一義的で、明確な為替相場に反応を示すことになる。成果の解釈の困難性は他の次のようなディレンマにもとづく。情報が「公表されたもの」として考えられる場合、為替相場の観察はすでに公表された年度決算書の情報内容で始めなければならない。他方、観察範囲が拡大すれば、他の為替相場の影響を無視することができない。この場合、年度決算書の情報効果が最大限発揮されるようにしなければならない。株式情報の一部分が情報全体と調和を計るように努力しなければならない。⁽⁹⁴⁾

資本市場の配分効率性の安全性が、間接的に、資源配分と情報効率をスムーズに促進させることになってくる。資本市場の情報効率は、段階的には、配分効率を加味しないことになっている。危険性を考慮した収入余剰を資本為替相場変動差異の中に見い出そうとする努力が、企業に要求される。会計報告責任の改良が、情報効率と配分効率を企業内部に実施させることになる。⁽⁹⁵⁾ このような努力は、社会的に要求される資本配分の組織的活動に合致する。情報内容

(93) Kronstein/Claussen: Publizität und Gewinnverteilung in neuen Aktienrecht, 1960.

(94) Schneider, *a. a. O.*, S. 475.

(95) Ballwieser/Schmidt *a. a. O.*, S., 265.

改善の努力が配分機能の発揮をする報告責任によって増加することになる。この努力は理論的、分析的、経験的な研究から生まれるのである。資源配分の会計報告責任情報が、効果的なものかどうかという判断基準から考察される。この考慮はこの情報が適的な情報なのかどうかということから考慮される。株式の価格変動は配分における会計報告責任の為替相場から生じることになる。⁽⁹⁶⁾

企業の投資目的に合致した情報が、総合的に、資本所有者と資本市場間の取引から生じる為替相動によって偏められないようにしなければならない。資本市場への会計報告責任と配分効率上の影響は直接、企業の各局面に及ぶことになる。⁽⁹⁷⁾

資本配分の効果の機構は、直接的、間接的に、区分されることになる。間接的な機構は為替相場の変動を超越した経営者の統制機能によって発揮されることになる。この効果は経営者の実行する意思決定から求められて、特に、企業買収時点での資本状態の正常化が求められている。株式のもつ潜在的価値が、資源の最適な効用を保有し、第3者に対する企業における経営の拡大化及び経営の合理性が認められなければならない。したがって、経営管理はその状況を保持するために、高い為替相場を保持しなければならない。第2の可能性として、株式による資本所有者の資本力が検討される必要がある。⁽⁹⁸⁾

(b) 年度決算書の個人的情報価値

次のような場合には、個人的な効用が外部的要求を満足させることがよくある。この場合には、年度決算書の情報価値が付加計算を高めなければならない。ある情報の価値を考慮する場合、その価値は財産の価値（限界価格）で測定されるべきである。年度決算書の情報効果は一定の株式に関連して、測定されな

(96) Reuter, H., *a. a. O.*, S., 175.

(97) Hirscheifer, *a. a. O.*, S., 365.

(98) Schneider, *a. a. O.*, S., 563.

なければならない。情報価値は情報効果を認識して決定される。⁽⁹⁹⁾情報の評価によって生じた総額は個々の実現した成果の合計によって計上されるべきである。情報の価値は主観的であるので、個々の情報の目標函数や意思決定の範囲に依存することがある。根本的には、情報の受け手は取引によるか、売却によって評価される。取引による評価は、価格形成による購入売却の意思決定をおこなう第2次的な市場が必要になってくる。⁽¹⁰⁰⁾この市場では、同じような方法で、新しい情報の程度に合致するように、価格適合が試みられる。個人に対する情報の価値は株式に対する有利な情報の集合でもあり、加工されるべき余地を残しながら、財政的な効用を考慮できるのである。価値は情報の売却（たとえば、為替相場の情報のサービス）が情報利用の範囲を、徐々に拡大していくことになる。⁽¹⁰¹⁾

根本的には、価格に対する情報の価値は、第2次市場では、まだ表面に表われてこない潜在的な情報を有していることになる。市場参加者の数が増えれば増えるほど、情報の処分力が増し、情報の公開力が拡大することになってくる。したがって、年度決算書の情報は公けには、費用が少なくする必要があるので、価値の受け手が市場を意識した場合には価値が多くなるものと考えられる。情報加工と情報評価の基本の型から、基本的な分析をすべきでもある。年度決算書の評価と解釈が可能なのは、市場によって偽りの評価をされた書類を、分析家が誤りを正すときに考えられる。このような情報の評価は内部情報の加工たとえば公表された付加的情報を発表する場合に尊重される。これは、市場が基本的な分析の中で、各行動を完べきに、おこなおうとする場合に利用されるべきである。この種の仮定の正当性は、戦略段階での企業的意思決定を左右する

(99) Firanke, *a. a. O.*, S., 189.

(100) Schneidek, *a. a. O.*, S., 564.

(101) Busse von Colbe, *a. a. O.*, S., 483.

ものである。資本市場の効率性を第一義的に考える場合、情報の「公表性」の限界を見極めなければならない。資本市場の情報の効率性は公表された年度決算情報の個々の情報価値から生じてくる。⁽¹⁰²⁾変動の激しい為替相場の中で、企業としていかにして情報価値を保ち、年度余剰を合理的に配分できるかを検討する必要がある。個人の資本所有者は、為替相場の変動を最小限に食いとめようと努力するし、情報価値が最大限利用できるようにしている。根本的な弁明は、消極的な株主が報告責任の弁明であることも重要である。消極的な株主は情報価値の低落を防がなければならない。市場の情報効率性は偽って理解されている場合がある。この場合には、すべての投資家が情報創造を不可能にしてしまって、市場を速やかに、非効率的にしてしまっている。市場の介在した情報価値と市場の介在しない情報価値をそれぞれ分析することが要求される。資本市場における情報の非効率性が議論されなければならない。

1. 情報効率性は、情報の量変動が「正しい」傾きに適合するように作用しなければならない。偽りか正しいかという判断は、事前には確定できない。⁽¹⁰³⁾

2. 年度決算書情報の公表は、より大きな情報作用と市場効率性に左右される。

この限界にもかかわらず、年度決算書の情報は、個々の投資家にとって、情報価値を有することになる。他方、投資家は偽りの情報から流れてくる情報価値を是正して、自分の会計情報の中に取りこまれなければならない。情報効率は年度決算書の情報内容を改善するように、妥当性を持っていなければならない。この情報効率も、年度決算書の情報を過度に利用しようとする場合、予測的要素や過去の情報の要素を精密に分析する必要がある。資本市場の情報効率は、個人情報ゆがみを客観化することに始まる。ヨリ完全な情報は悪い影響のある情報を少しでも改良しようとする努力の要素が含まれていることが望ま

(102) Leffson, *a. a. O.*, S. 49.

(103) Reuter, *a. a. O.*, S. 232.

しい。資本市場における戦略的な意思決定が、既存の情報状態を危険性の少ない程度にまで減少させる行動をとらなければならない。したがって、このように改良された資本市場では、より効率化された情報のより良い会計責任が要求されることになる。均一な情報の状態でも、為替相場での損失と利益の計上を精密に計上する必要がある。ただし、多くの改良された情報が、市場に対する個々の資本所有者の利点を示すのでなくて、不完全な情報が資本所有者の思いがけない欠陥を有した意思決定に不利な情報を伝達することにもなりかねないことがある。⁽¹⁰⁴⁾

第6節 会計報告責任の社会的意義

(1) 会計報告責任の情報内容の社会的責任

純粋な市場経済システムでの適当な資源配分は、投資によって稼得される収益を生むことになる。したがって、会計報告責任も、社会的な観点からすれば、資本市場の有効利用をする場合の資本稼働力と配分効率性を期待することになる。市場経済的な秩序の中では、企業が社会的な効率基準を保ち、社会的な報告状況を情報化する義務を持っている。資本配分と実際の有効な資源配分との調和を保つ必要が生じてくることになる。資本効率の良い資源配分が、企業の社会的な目的に相反しないように、企業の報告責任を発揮することが必要である。そのために、資源の稀少性に注目して、社会に適合した報告責任を用具として、利害関係者の利害に合致した資源配分を行うことが要求される。⁽¹⁰⁵⁾

この場合、企業が市場に対する期待の可能性を持つことに関係してくる。株式が資産内部での価値形成にいかに関与し得るかを考える余地がある。自己資本に対する投資の効果が、どのように株式価格に反映しているかを研究しなけ

(104) Leffson, *a. a. O.*, S. 23.

(105) Schneider, *a. a. O.*, S. 48.

ればならない。ここでは、情報の費用が資源の再有効化に役立つような効果計算がなされるべきである。

(2) 年度決算書の利益処分機能の社会的意義

経営者の財産保全の思考からいえば、株式売却計上の特定利益が精密に検討される必要がある。したがって、年度決算書の処分利益機能の社会的機能がここに存在することになる。いわゆる再配分機構の意味での利益処分機能の改善が株式会社に、処分力を与えることになる。⁽¹⁰⁶⁾

効率的な資産配分では、企業の処分力を検討する意味で、企業の処分力と所有者の処分力を区分する必要がある。配分能力の効率性を高める場合、資本の処分力と利益処分力間の調整をしなければならない。このような処分の検討をする場合

- a) 期間利益的な量
- b) 資本依存的な量
- c) a) と b) の総合形式

資本所有者の処分力(資金的に考えた場合)は資本の状態にかかわり合いをもつ、期間的な資本処分から生じる利益は、投資状態と消費状態を変更させることにもなる。いわゆる資本の配分から生じる直接的な配分問題と間接的な配分問題が発生してくる。いわゆる投資志向的な意思決定が重要視される。⁽¹⁰⁷⁾

このような観点からすれば、経営者の特有な考え方は、意思決定の規定に従いながら、処分力(処分能力)を発揮することに焦点があわされることになる。したがって、経営者独自の構想から導かれた会計の思想体系より理論的に、正しい会計体系を考えなければならない。⁽¹⁰⁸⁾

(106) Baumol, W. J: The Stock Market and Economic Efficiency, 1965, pp. 121.

(107) Beaver, W. H.: Financial Reporting: An Accounting Revolution, p. 2, 1981.

(108) Beaver, W. H, *a. a. O.*, S., 24.

第7節 結 論

会計の国際化や各国会計制度の充実にともなって、企業会計制度の確立や財務会計制度の確固とした地位を築く必要が生じてくる。この場合、第2節で考えたような組織化されていない市場（資本）と第3節で考えたような、組織化された市場（資本）の両局面を会計的に把握する必要がある。

ここでは、社会的効用を満たすような個人の効用の合計（各利益合計）の分析が要求されることになる。その大きな分析用具として貸借対照表が存在し、複式簿記システムを深く理解することが要求されることになる。

以上のように、本章では、組織化されていない市場（資本）と組織化された市場（資本）に分類して、企業会計制度の理解を深めようと考えてみた。一層の研究の深化は、別の機会に進めたい。

執筆 者 紹 介 (執筆順)

中野 勲……………神戸大学経済経営研究所教授

岡部 孝好……………関西大学教授

山地 秀俊……………神戸大学経済経営研究所助教授

福島 孝夫……………甲南大学教授

前山 誠也……………神戸市外国語大学助教授

大野 俊雄……………神戸学院大学助教授

毛利 敏彦……………近畿大学助教授

高須 教夫……………近畿大学助教授

林 良治……………近畿大学教授

(経営・会計情報システム専門委員会委員)

会計情報システムと人間行動

平成元年1月9日 印刷
平成元年1月14日 発行

(非売品)

編者 神戸大学教授
なかの いさお
中野 勲

発行所 神戸市灘区六甲台町
神戸大学経済経営研究所

印刷所 神戸市中央区中山手通7丁目5番7号
有限会社 興文社
