



企業の収益性と社会性について : 企業の社会的情報 開示を考察するための基礎としての文献サーベイ

中野, 勲

(Citation)

国民経済雑誌, 181(5):1-16

(Issue Date)

2000-05

(Resource Type)

departmental bulletin paper

(Version)

Version of Record

(JaLCD0I)

<https://doi.org/10.24546/00045059>

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/00045059>



企業の収益性と社会性について

——企業の社会的情報開示を考察するための基礎としての文献サーベイ——

中 野 勲

1. 序 論

私は動学的な微分ゲームを企業の社会的情報開示行動の説明モデルとして適用したいという研究計画をもっており、若干の論文も書いた。しかし、それへのコメントとして、「企業の社会的活動と社会的情報開示行動に関する実証研究と理論研究について、サーベイがたりない」という批判を受けた。実証論文についてのサーベイは既に発表したもので、ここでは後者にかんして若干のサーベイを試みたい。これは会計学ではなくていわゆる経営学の領域に踏み込むことになり、他の学者の研究領域の侵犯というそしりを免れないかもしれないが、情報開示研究のための基礎的考察なのでとせられたい。また、以下の内容についても私の専門である会計学そのものでないの見当違いも含まれているかもしれない。ご叱正をお願いします。

2. 社会責任概念

Hay and Gray (1976) によれば、経営者の社会責任概念は三つの歴史的段階を辿って発展してきたと説明される。第一段階は「利益最大化」ということが（一定の法的制約の下で）経営者の社会責任だとする見解である。企業の利益追求行動が競争的市場で一国の富の最大化をもたらす、と考えられた。これは20世紀初頭までの希少性の経済を前提として広く受け入れられてきた概念である。ここでは諸種の福祉問題（ex. 児童労働・飢餓賃金・危険労働・環境汚染・誇大広告・その他）については配慮されなかった。この社会責任概念を支えていた諸要素は、生の利己心の肯定、労働は商品であり経済人の側面だけを肯定する物質主義、好きなようにし得ると考える個人主義、政府の干渉の最小化をもとめるレッセフェール、自然環境を功利的に利用し尽くすことを是認する風潮などであった。

このような社会責任概念のもとでは、経営者のアカウンタビリティは企業の所有主にたいしてのみ存在する、と考えられた。

第二段階は1920-30年代に現れてきたといわれる。所有主だけを考慮するのではなく顧客・仕入先・従業員・債権者・政府・地域社会等の諸要求を配慮して、それらの諸要求の balan

スをとった充足を公平にはかり維持する責任が台頭する。経営者は所有者だけの代理人ではなくそれら複数グループの受託者とみなされる。つまりこれは「受託者としての社会責任」と呼ばれる。これを出現せしめてきた背景には、ステイクホルダーと企業との間の様々なコンフリクトの発生と、株式所有の分散、ならびに諸グループへの力の分散がある。各グループは他にたいし影響は与えうが他を圧倒はできない。そこで労使問題、環境問題、所得配分の不平等、消費者問題などの解決ないし解消のために、経営者の仕事はそれらの諸要求の調和ないし均衡を図ることにあるとされる。所有者のための利益最大化から利益満足化へ、従業員の商品視から人間視へ、政府の排除から必要悪としての受け入れへ、環境の功利的利用からコントロールされた利用へ、といった変質が見られるという。

ここでは企業のアカウンタビリティは、企業所有主だけではなく上述の諸種のステイクホルダーに対しても存在する、と主張される。

第三段階は「生活の質の維持責任」と呼ばれる。社会はある程度豊かになったと感じられる。しかし貧困層（および貧困国——中野）は厳存するし、大気や水の汚染、消費者軽視といった社会的で生活の質にかかわる諸問題が完全には解決されていない。そこで、かかる社会的諸問題に企業は関わるべきだという責任観が生成してきた。これを生活の質の維持責任という。ここでの価値判断の基準は「啓発された利己心」と呼ばれる。それによると、上の所有主的利益も諸グループ的利益も重要だが、社会（全体）の利益もまた経営者の意思決定において重要だと見る。貨幣利益は必須だが企業の最終目的ではない。貨幣は重要だが人間はもっと重要である。製品に関わるすべての質、量、タイミング、リスクは企業サイドが負担すべきである（=caveat venditor）。従業員は労働力ではない。その人間としての全体を雇用しており、その尊厳は守るべきである。政府は必要悪でなく企業と協力して社会問題を解決して行くべき存在である。環境は利用するにとどまらず、我々の生活の質を維持するためにも保全すべきである。

このような観点に立つと、経営者のアカウンタビリティは、所有主、（上述の）諸利害関係者、そして社会全体（society in general）にたいしてある。

時の経過と社会の変質につれてこれら三つの社会責任概念が生成してきた。これらは、しかし、相互排他的ではなく重ね合わされるべきだ、と著者達はいう。すなわち同時達成が要請される。第一の利益獲得責任はより高次の責任の資金的基礎として不可欠である。逆に制度としての企業は社会からは是認（sanction）されないと存続できないので、第二、第三の社会責任にも考慮をはらわなければならない。現実はどうか。著者達によると、第二段階にあるという。つまり経営者達は社会の多元性を認めて諸利害関係者に公平かつ率直に対処しようとしている。しかし経営者は第三段階も受け入れつつあるようだ、という（多分、環境保全などの面で——中野）。

会計学的には、この説は、企業所有主へのアカウントビリティ、諸利害者への受託責任的なアカウントビリティ、そして社会全体へのアカウントビリティという三段解説を唱えている点で興味深い。これは、経営者の対外的な責任領域が、企業所有主、諸利害関係者グループ、そして社会全体へと、その空間的範囲を広げてきたという説である。興味あるものと言える。しかし社会的責任というものの質的内容自体については分析が足りないと思う。この点については、キャロル (Carroll, 1979) の下の見解が標準的であるようである。

キャロルによると企業は社会が持つ企業に対するある種の期待を充足するために社会的行動を行うと考えられる。その期待ないしその企業への反映である企業の社会的責任の第一は「経済的責任」である。これは社会が欲する財貨・サービスを生産する責任、そしてそれを売って利益を得る責任である。第二は「法的責任」である。企業は法や規則の基本的ルールの中でその経済的使命を果たすことを社会は期待する。第三は「倫理的責任」と呼ばれている。法的要求を超えたある種の期待を社会は企業に対して持っているという。社会を助けるという役割であり、それを社会が企業に強く期待している。第四は「裁量的責任」(discretionary responsibilities) である。法的強制でも倫理的意味で期待されているわけでもないが、しかし企業経営者が自発的にそれを行うことを社会が期待しているもの——それがこの裁量的責任である。例としては慈善的な寄付、働く母親のための保育所の（企業による）運営などである。

3. 契約論的企業観(1)——企業資源とそのステイクホルダーとの交換契約

上のように現在妥当している社会責任概念としては、その利害者の空間的範囲については企業をめぐる諸種のグループ（そして部分的には全体社会）の期待にこたえる形で、そしてその質的内容は経済的・法的・倫理的・裁量的の諸側面にわたっての期待充足が求められるという。では、かかる期待充足をもとめる諸ステイクホルダー、企業資源、そして経営者という諸要素はどのような相互関係を形成するか。

上の諸要素間の関係については二つの見方がある。その一つの解釈は、中心に位置する「企業資源」に対して各グループは give and take の契約関係にあると考える。Sunder (1995) によれば、企業とは合理的と仮定された行為者 (agents) の間の一組の諸契約である。契約により各グループは何かを企業に提出し何かを権利分として受け取る。株主は自己資本を提出し配当や残余価値を受け取る。経営者は自己の技能を提供し、給与・ボーナス・給与外所得を受け取る。従業員は技能を提供しサラリー・賃金・給与外所得を受け取る。仕入先は当企業に財貨・サービスを供与し現金を受け取る。顧客は財貨・サービスを受け取って現金を提供する。債権者は貸付資本を提供して利子および元本を受け取る。政府は企業に公共財を提供し税金を受け取る。監査人はサービスを提供し料金を受け取る。当企業の投資先は現金を

受け取りキャッシュフローや価格変動損益を提供する。

問題は企業の倫理的または裁量的な責任による活動に関して発生するであろう。地域社会は企業とどんな give and take を行うか。注目すべきことにサンダーは地域社会や一般公衆を企業の契約者として含めてはいないことである。

サンダーによれば、各利害関係者グループは提供する資源と受け取り期待資源を比較して、純受け取り分（の効用）を長期的に最大化するように行動する。この場合、企業そのものは独自の目的を持たず、どの行為者とも同一視できない。むしろ企業は各行為者が自己目的をルールに従い追求する場（arena）に過ぎないとみなされる。

このような企業観を援用するならば、上で見た、諸ステイクホルダーの要求のバランスをはかる責任として規定された「受託者としての社会的責任」とは、具体的にはこのような各利害関係者グループへの（明示的または黙示的な）契約にもとづく分配を——何らかの意味で——公正に、かつ効率的におこなうこととして理解できそうである。そして、企業会計の主要な機能の一つはおそらくかかる公正配分の効率的な遂行を援助しまたチェックすることを助けることに置かれるであろう。そして、さらにかかる公正配分遂行者としての経営者は自己利益を追求する一個の利害関係者と見られながら agency theory 的な、特権的な地位にあるものとしては考えられていないようである。

実際このようなサンダー解釈と整合して、サンダーによれば、会計の機能は企業を構成する諸契約を実施し強制することを助けることにあり、という。具体的には次の五つである。(1)企業の資源プールへの各行為者のインプットを測定する。(2)契約にもとづく各行為者の取り分を決定し分配する。(3)関係ある行為者に対して、他の行為者達が契約上の義務をどの程度遂行し、そして取り分をどの程度受け取ったかを知らせる(公正配分のチェックのために)。(4)ある行為者の脱退または期限終了から企業の存続が危うくされないがために、諸契約スロットにかんしてそこへ現在供給されている生産要素に関して流動的な外部マーケットを維持する(資本・労働等の取替えを確保するために)。(5)諸行為者の契約は定期的に再交渉されるので、交渉と契約作成を容易にするために、そのすべての参加者にたいして検証済みの情報の公有された知識プールを会計は提供する(一部の情報優位者の戦略的交渉とその弊害を予防するために)。

Agency theory でよく言われる経営者の「仕事の怠慢」(shirking)や「役得」(perquisite)といった moral hazard, およびそこから生ずる agency cost の抑制のためのモニタリングとしての会計の役割については上の(3)において若干含まれているものといえる。しかし、それらは経営者以外のステイクホルダー(従業員など)においても見られるものと区別はなされず、公正配分のチェックという一般的機能の中に埋没している点で非現実性があるといえよう。さらに、企業の構成要因としてのステイクホルダーの中に「地域社会」や「一般

公衆」といった企業の社会責任問題、とくに環境問題において特に問題となるグループをふくめていないのは非常に問題となるところである。これら二点がサンダー説の欠点である。それらはまた企業の社会性にまつわる特質でもある。文献サーベイを行うとき、これら二点が、企業の社会責任問題への対応がしばしば経営政策的な戦略的管理 (strategic management) の問題として位置づけられてしまうことの原因となっている。

しかし本当に「地域社会」や「一般公衆」と企業との関わりは、資源の give and take としては解釈できないか。たとえば Hill および Jones (1992) は地域社会をそれに含めていて、次のように言う。「地域社会」は企業に立地・地域的インフラストラクチャ・有利な税金の取り扱いを与え、企業がよき市民として人々の生活充実度 (quality of life) を高めること、少なくともそれを損なわないことを期待する。「一般公衆」は納税者として企業に対して国家的なインフラストラクチャを提供し、引き換えに、企業が企業市民として人々の生活充実度を損なわないこと、そして法律的なゲームのルールを侵犯しないことを期待する。私 (中野) の解釈では、やはりこれらのやり取りには他の場合のような特定性、積極性および短期的必要性が欠けている。例えば地域社会が企業に立地を与えるといってもその取引をするのは特定の個人であり地域社会自体ではない (多くの場合)。一般公衆が納税を通じてインフラストラクチャを企業に与えるといっても特定企業に与えることは少ない。かくして特定性が欠けている。地域社会が多くの場合企業に期待するのは環境を汚染しないようにといった不作為であって、積極的な資源要求を企業に提起することは少ない。すなわち積極性の欠如である。最後に、Meznar・Chrisman・Carroll (1991) によれば、企業が例えば存続の危機にさらされる場合、また新しく立ち上がったばかりの企業では、往々にして古典的な株主利益追求型の戦略が少なくとも短期的には採用される。「かかる戦略は長期的には企業を正当化 (legitimize) するものではないが、企業の発展におけるある時期には必要なこともしばしばある。」(p.59) このように、社会的責任の履行というものは短期的には無視されうるのであり、短期的必要性が欠けている。これら非特定性、非積極性、短期的不要性と言った特質は社会責任の遂行の程度とレベルの決定を経営の戦略管理問題とするとともに、また全体社会から見て必要な社会責任レベルと企業の自己決定レベルが乖離する可能性がある場合には、規範論的にそのギャップを埋めるためにはいわゆる企業倫理ないし道徳レベルとその選択という問題と必然的に関係してくるのである (後述)。なぜなら地域社会や一般公衆は特定レベルの社会責任対応を企業に迫ってそれを実現させるだけの社会的パワーを欠いていることが多いからである。

4. 契約論的企業観(2)——中心に位置する経営者との利害者との契約モデル

さて次に第二の企業観 (企業モデル) へと考察を移そう。たしかに企業における契約に基

づく資源のやり取りから見るとサンダー説はリアリティをもつといえる。しかしそのように企業を契約の連鎖 (nexus) と見るとしても (Jensen and Meckling, 1976), それらの契約, したがってまた企業は「トップマネジャーとその諸ステイクホルダーとの間の契約の連鎖として書き直す (recast) ことができる。」(Jones, 1995)。というのは経営者がすべての他のステイクホルダーと直接または間接に契約するのであり, また企業の中核的な意思決定に関しては経営者が戦略的な地位を占めているからである。したがって, 同じ形の (車輪型の) スポーク・ハブ・モデルであっても, 資源とその投入・配分から見ると企業資源が中心 (ハブ) を占めるのだが, 契約をめぐる人的関係としてみるとハブにくるのはトップマネジャーであり, 彼/彼女が諸利害関係者と契約関係にたつ。(この二面性, あるいは利己的な人間としての経営者がまた公正であるべき投入・配分契約の締結当事者となるという矛盾, ここから多くの問題が生ずる)。

まず, ステイクホルダー構造としての企業がかかる人的組織であることから次の三つの問題が少なくとも生ずる, と Jones はいう。(1)agency 理論の問題 (Jensen and Meckling, 1976; Ross, 1973), (2)取引コスト経済学 (Coase, 1937; Williamson, 1975), (3)チーム生産 (Alchian and Demsetz, 1972) がそれらである。

第一のエージェンシー理論の問題とは次のようである。(諸) 利害者の代理人 (agent) としての経営者がその主人的な依頼人 (principal) の目標と違った目標 (ex., 自己利益) を追求するかもしれない。すなわち, 一つには代理人が不十分な努力しか発揮しない——これを shirking と呼ぶ——, 第二には代理人は自分の能力を偽って表現する, または principal が選好するような仕方では行動しない——これを adverse selection という。非対称的な情報構造のもとではこれらが代理人経営者にとってペイすることがありうる。そしてそれをチェックするために principal が agent の活動を検証することは困難で費用がかかる。しかし, agent である経営者がステイクホルダーの利益を害する行動をするのを減少させるようにモニターする必要性が生じ, これにかかる費用を monitoring cost という。これは principal が負担する。第二に, agent サイドも自己が principal の利益を害する行動は行わないと保証するために agent が保証コスト (bonding cost) を負担することがある。第三に, しかし, 如何にうまく principal と agent が契約を取り交わし, また monitoring と bonding をいかに有効に行ってもやはり agent の行動を principal の目標に合致させることは不可能であるから, ここから損失が生ずる。これを残余損失 (residual loss) という。これらの総和が「代理コスト」である。これを抑制するためにさまざまなメカニズムが考案されている。企業情報の開示などもこの種のコストを減少させる目的で代理人としての経営者の行動をモニターしたり, また代理人サイドから忠実さを保証する (bonding) ための一つの装置として解釈されうる側面を持っている。

第二の問題、取引コスト経済学の問題とはたとえば外注か内部生産かの選択が取引コストの効率比較、すなわちより安い形態はどちらかによって決まるといった考察である。ここでの文脈で重要なのは、ある資源の売り手は買い手よりも一層大きな情報をそれに関して持っているから売り手は機会主義的にその（質的または量的）価値を誤表示するかもしれない点にある。資源評価における不確実性からこれらは生ずるので、その不確実性を減少させるためにサーチコスト、交渉コスト、モニタリングコスト、強制コスト、そして（それらを負担しても免れ得ない）残余損失が買い手によって負担される。これらが取引コストである。第二の取引コストの形態はいわゆる hold-up 問題である。当企業Aがある特定顧客Bの求めに応じてその需要だけに適合する特殊化された投資を行うと、BはAがそれにより取得された資源を他には転用できないことを知っているのので、例えば価格協定を破棄するといった脅し（hold-up）や裏切りを行い得る。この危険を予想するAは、かかる特化された投資をへらすかまたは hold-up を減らすために高い費用のかかる投資を行う。後者の例は、信用しうる約定を行うこと（＝破ると損をする約定——私見）、その契約をモニターし強制すること、等である。

上の命題は企業会計の解釈に対してある含意を持つ。当企業への出資者は「企業」という一つの商品（持分）を買うのであり、大口出資者の場合にはその持分権を容易には転売できない。そこで企業経営者はこの投資家に対して一種の hold-up をかけ得る地位に立つ。このリスクを減少させるための企業情報要求装置がすなわち企業会計制度であるとも考えられる。つまり会計コストはこの目的の「取引コスト」であるといえよう。また、当企業の近くから立ち退くことの困難な地域住民なども、当企業と公害防止協定を結んだり、またその遵守状況をチェックするための一手段として環境報告書を求めたりするであろう。ここでも取引コストが発生する。

第三のチーム生産は agency 理論の状況と似ている。しかし委託—受託といった関係でなくて、複数人の共同生産が行われる状況である。しかもチームの各個人がそのチーム・アウトプットに対してどれだけ貢献したかが測定できないという状況である（Alchian and Demsetz, 1972）。したがって各人のインプットに比例した形でチームのアウトプットを正確に各人に割り当てることができない。個人のアウトプット——それはわからない——にしたがった配分でなくチーム（企業）のアウトプットに比例して各人への配分がなされるならば、チームメンバーは仕事においてサボりを行う動機を持つ。なぜなら個人のアウトプット（貢献）がわからないのだから、自分の能力以下の寄与を行ってその低い努力を超える、不釣り合いな報酬を受け取るということがあり得る。しかし誰かがそのずれからのコストを負担する必要がある。それはチーム（＝企業）生産量の減少、あるいはチームメンバーの行動のモニタリングを行うためのコストの発生という形を取り得る（Jones, 1995, p.411）。

上のチーム生産問題が企業会計に対して持つ含みとしては、企業プロセスへの各インプット財の原価をその経済価値とその消費にもとづく貢献に従って正しく配分してゆくという意味における真実の原価配分が不可能となる、ということである (Thomas, 1969; Thomas 1974)。というのは各経済財の・アウトプットにかかわらしめた・価値は上のように測定不可能なのだから。また、とくに企業の社会活動とその開示に関しては次のことが考えられる。たとえば環境保全の問題について言うと、良好な環境の保全・回復は多くの諸企業の努力によるチーム生産 (半公共財) のごときものである。そして個別企業の努力により達成される成果は明確でない。そこで、強制されなければ各企業はその努力を少なくして成果だけを享受したいと思うであろう。そして大きな努力をしているような虚偽の報告だけを行い得る。この、個別企業の・サボリによる・過小生産の問題については、しかし、Wallich and McGowan (1970) により株式投資家のポートフォリオ形成という観点から次の反論が出されている。一般に投資家は複数企業の株式等に分散投資している。一企業の半公共的投資からの便益が自分だけに帰属せずに他企業等に漏洩 (spill over) してもその他企業の株式もまた当該投資家のポートフォリオに入っているならば彼・彼女は結局その漏洩からも利益を得る。たしかに公共財生産に付物の「ただ乗り」問題は発生するのだが、一見利他的に見える自発的な社会的支出は当該ポートフォリオ投資家にとって利益となる。「啓発された利己心」というのがこれであって、根本においての利己的利益の追求が現象的にはあるグループないし当該産業全体の便益に奉仕しているかのごとき外観をとる (その様な行動へと帰着する) のである。啓発された投資家の視野は広がり、私的利益の追求に加えてある社会的ないしグループ的な利得をも考慮する。(しかし自己利益の追求が究極目的とされている点ではこれも利己的モデルである)。このモデルに対しては Keim (1978) が批判している。つまり現実の投資家は市場の全企業に投資するわけでない。ただ乗り企業 (社会的投資を行わずその便益だけを享受する企業) が出てきてそれはコスト的に競争的優位を占める。企業所有者 (株主) がこれを認識すればやはり彼等はかかる投資を止めさせる方向に経営者をコントロールする。全企業がそうすれば諸企業と社会全体が損失を受ける。この方向に議論を進めると、外部からの強制のために法規制と社会情報の強制開示への規制が必要だという結論になろう。公害に対する法規制以前の我が国の大気汚染や水質汚濁による惨澹たる諸事件を思い起こす時、また現在の自明な会計操作の頻発を想起する時、やはり企業社会活動と社会情報開示の両方について「啓発された利己心」だけに頼った自主規制だけに依存し得ないことは自明と思われる。社会的ミニマムの強制が必要であろう。

しかし規制に対してはつねに「規制 (強制) はそれ以上の発展を阻害する」という懸念ないし反対論が付きまとう。この点を深く検討するためにも、もしも規制されない世界を考えると経済的論理として企業はどう行動するかをより深く検討する必要がある。Lee and

McKenzie (1994) は少し議論を深めてこう言っている。Agency 問題があるために、たとえ企業所有者が株主利益最大化を達成しうる程度に当該企業の社会的支出を決定しようと望んでも、そのようなコントロールは必ずしもうまく達成できない。経営者はむしろ（情報の非対称性を利用して）株主にとっての最適点をいくらか超えたレベルまでかかる社会的支出を行い、それによって経営者は「社会責任を果たしている (socially responsible)」という評判を株主の金で買おうとする、という。そしてこの過大支出が上の (free ride を狙っての) 過小支出をある程度打ち消して、結果としては株主グループにとってより好ましい方向への支出レベルへと導かれる、と主張される。

この様に過小支出と過大支出が打ち消しあう傾向があるという指摘は興味深い。しかし重要な点が組み込まれていない。それはかかる行動が経営者報酬にどういう影響を及ぼすかである（中野の見解）。社会責任自覚的という評判を買うために支出増をおこなうと企業利益が減少し、それは経営報酬等に分配可能な資金額を減少させるであろう。また、経営報酬は大株主を中心とする経営報酬委員会等により決定されると考えると、株主にとっての企業価値を犠牲にして経営者が自己の評判を買ったことが事後的に明らかになると株主は経営者にペナルティを与えるためにその事後期間の経営報酬を引き下げられるかもしれない。そのリスクをおかしてでも、なお経営者は社会責任自覚的という評判を買おうとするか。これは事前にはなんともわからないであろう。それら両ファクターのおのおのへの重みづけの程度が問題である。すなわち、このような質的考察だけでは不十分であってモデル的考察が必要である。

然し、この節で扱っているのは経営者を中心（ハブ）とする人的関係モデルとしての企業観なので、諸ステイクホルダーの要求を調整する「受託者としての社会責任」を履行するうえで株主にとっての企業利益の現在価値と企業の社会的諸活動（ないし社会的諸責任）との関係がどう動くかを調べることは重要である。Enderle and Tavis (1998) は次のように言う。企業が長期的な倫理的責任を果たしてゆくと、その活動の強化にともなうある点までは株主にとっての企業の富は増大する。しかしそれが頂点を過ぎると下降に転じる。企業の社会責任とはこの頂点を越えて外的制約にもとづき遂行され、さらには場合によっては自発的に行われる企業の倫理的・道徳的諸活動により引き起こされる企業価値の損失分（現在価値の低下分）を、一面では経済的・社会的・環境的な諸責任の間で、そしてまた他面では諸利害関係者グループの間で、いかにバランスよく配分すべきかを考察することである。諸責任のバランス化に基礎をおいた企業概念が樹立されるべきである。この場合、各社会的責任概念は独自性をもつので、何らかのひとつの責任を達成するために他の責任が手段化されてはならないと彼らはいふ。またそれと同時に各責任領域においてある倫理的ミニマムが達成されるべきである。Enderle and Tavis によれば、この実行レベルは大雑把にかつ質的に三つのレベルに分けられている。

- 〔1〕 倫理的ミニマム。
- 〔2〕 それを超えた積極的義務の達成。
- 〔3〕 倫理的理想への熱望。

ある企業がどの責任領域についてどのレベルを選ぶべきかは著者達によっては明記されていない。それは、むしろ、各企業の mission とそれがおかれている環境に依存して決まるものと簡単に述べられている。然しこれこそが重要な問題である。何らかの公正性概念または正義概念によって導かれるべきならば、その概念内容について深く検討すべきである（次節でそれを取り上げる）。というのは、倫理的責任に関しては前述したように財と財との交換としては規定しがたいので、それにかかわる行為を根拠付けるためには何らかの倫理的（または目的論的）上位概念が必要だからである。

Enderle and Tavis は sustainability について少し触れているのだが彼らの説としっかり結び付けていない。抽象的な目的概念としての「正義」ないし道徳律にかんしては次節で考察する。企業は収益性追求と両立しなくても——つまりそれにより株主利益の現在価値が低下しても——社会的目的（ex. 環境保全など）にコミットすべきか。また、いかなる場合に収益性増大と整合するときのみ社会的目的にもかかわるべきなのか。このような具体的な企業行動指針にかんして Pava and Krausz (1997) は次の興味ある見解を展開する。次の三つの条件が満たされる場合には企業はある社会責任プログラムを、たとえその実行が企業の財務業績に対して正のインパクトをもたらさなくても「倫理的角度」のみから実行することが正当化されうるといふ。(1)その特定の社会問題について企業はローカルな知識をもっていること。つまり(a)その問題について企業組織が知識をもっていること。(ex. 工場の安全性プログラムを進めるのであれば、現在の生産工程に含まれるリスクについて知識をもっていること)。(b)その問題の企業の解決能力（その状況の処理能力）について意思決定者が知識を持っていること。つぎに、(2)責任のレベル。当該企業の活動がその社会問題の元となる特定グループの苦しみ（suffering）と因果関係があると認められるか否か。因果関係が（少なくとも確率的には）存在すると経営者および他の利害関係者達が確信を持つならば、その会社は解決を探究することを社会によって期待されているといえる。(ex. その有害な活動の差し止め、そして／または犠牲者への補償の提供)。最後に(3)そのプログラムの遂行について諸ステイクホルダーの間はかなり強い度合いの合意が形成されていること。とりわけ当企業がそれを行う責任があるとはみなされえないような「問題先取りの（proactive）」社会問題については、とくにこの様な合意が必要である。上の著者達はこれら三つの条件を同時的に達成されているべき必要条件と考えているようである。

それに反して、上の三つの条件のいずれかが十分な高さにあると認められない場合には株主資金をそのような社会プログラムに使用することを非経済的に正当化することは困難であ

る、と Pava and Krausz は結論する。つまりいずれかの条件が十分には満たされない、またはその満たされ方（レベル）が不確実な場合には、そのプログラムは企業の財務的業績（企業利益またはその現在価値）への正の関連性が予想される場合にのみ実施されるべきであると主張される。

以上の見解は、実施されるべき社会的プログラム、実施されうるプログラム、実施されてはならないプログラムを判断・決定するうえである種の手がかりを与えるといえよう。しかしさらに考えると、最前者いがいの諸問題に関しては、経営者はそれに強い努力を傾けることもできるし、弱い努力で取り扱うこともできる。つまり経営者の熱心さのスタンスは量的にさまざまでありうるだろう。一部は問題の性質から、そして一部は戦略的にきめられるかかる努力レベルに関しては、以前から Carroll の次の四レベルの区分が標準的である (Carroll, 1979; Clarkson, 1995)。(1)反発的 (reactive)：責任を否定して要請よりも少なくしかやらない。(2)防衛的 (defensive)：要求されることだけを最小限やる。(3)受容的 (accommodative)：責任を受け入れて、要求されることは全部やる。(4)問題先取りの (proactive)：責任を先取りして産業において率先する（要求されるよりも多く行う）。形式論理的には、各問題に関してこれら四通りの——あるいは厳密にはある連続体上の任意の一点で示される努力度の——解決努力がありうるといえよう。

このような考察は企業会計に対して次の含意をもつであろう。複数の諸ステイクホルダーの利害を調整すべき受託責任を帯びている経営者としては、ある程度の詳細さをもつ社会活動報告書を公表して当企業が行った社会活動の詳細を報告するとともに、伝統的な財務報告も同時に公開することにより上の企業社会活動が企業損益とどういう関連を示しているかを報告せねばならないであろう。質的に株主利益を減らしてまではやるべきでない社会活動を実行してその利益をへらしていないか、あるいは株主利益は増加しているのに当然やるべき公害対策活動（すでにかかなりの被害を与えている）を不十分にしか実行していないといったことがないかどうか、などが情報開示を通じて検証可能にされなければならないであろう。受託責任としてのアカウンタビリティという見地からは、このように社会活動報告書と詳細な財務報告書が相互に調整された一パッケージとして提供されるべきであろう。

5. 企業の道徳レベル管理と信頼性保持——正義の概念

企業の人的組織体における信頼性欠如（相互不信）と道徳性の欠如から上述の agency 問題・取引コスト問題・チーム生産問題が発生する。企業活動にともなう環境破壊などもその重要な一例であろう。諸ステイクホルダーへの経営者の受託責任や全体社会への経営責任が要請されることの目的はこのような「正義」あるいは「道徳性」の向上ということと関係している（文献上も）。

DesJardins (1998) は特に企業の環境責任を取り上げて、それは企業の利益極大化活動と自由市場にまかせるのではなくて外部から企業に制約を加えることにより外部的に決定されるべきだという。なぜなら自由市場に反映される消費者選好には反道徳的なものもあり、その最大化はかならずしも倫理的に正当化できないからである。そして外部決定される企業環境責任の具体的な内容は「持続可能な発展」という概念に依拠すべきだという。これは、よく知られているように、「現在のニーズを満たし、かつ未来の世代がその未来のニーズを満たす可能性をそこなわないこと」として定義される。エコスフェアを傷つけないことを企業に課す。この場合各個体は資源として人間により捕獲・消費されることを認めるのだが、そのシステム自体は保持されることを目的とする。というのは、システムの変動が急激になるとその持続可能性が低下するからである。そのために、(1)非涸渇性資源はその取替補充レートを超える速度では使用しない。(2)涸渇性資源は代替資源の開発速度またはその消費機会の喪失の補償レートを超える率までで使用する。(3)廃棄物または排出物は環境がそれを同化しうる率までの排出だけを許す。

かかる持続可能な発展という概念は何により正当化されるか。それが「正義」だと DesJardins は言う。正義には「効率性の正義」と「平等性の正義」がある。後者にも二種類あって、一つは「なんらかの財または機会の平等な配分」という意味の正義で、第二は「平等な配慮と尊厳を受けること」という意味の正義 (Dworkin, 1977) だ、という。非持続的 (なほどの高い) レートで資源を使用するならば、それは現在の世代と未来の世代との間での平等な配慮とは言えず、平等性の正義に反するという。

かかる外的からの制約としての正義概念からの倫理的制約を企業環境からの要請として受け止めて、企業サイドでもある種の道徳レベルの設定と管理が行われるべきかもしれない。

Logsdon and Yuthas (1997) によれば、最高経営者が組織体の選択する道徳レベルを決定するという。その選択は(1)その経営者の個人としての諸要因と(2)当該組織体を取り巻く環境的諸要因によって規定されるという。前者はさらに分析すると(i)経営者個人の道徳的發展段階と(ii)経営者の人間的特徴によって決まるといふ。後者は、その人のエゴの強さ (強いほど自己の道徳規範を重視) とか支配力の位置 (自分に支配力が強くあると思う人は一層強い責任を引き受けまた自己の道徳段階と整合した企業道徳を期待する)、また「場」への依存性 (これが強いほど環境から与えられる手がかりに一層強く従った道徳レベルを選択し、自己の道徳的思考に従うことが少ない) から成り立っている。つぎに第二の環境的諸要因とは、その組織体にたいする社会の期待である。経営者は企業の倫理的行動についての公衆の意見に順応することを期待されている (ex. 環境汚染の防止について)。その順応ないし適応が大きいほど会社の評判と社会による企業の受容度が高まる。次に、その他としては、当該産業や当該地域の規範、および法律・規則などの制約がある。

これら経営者の個人的な諸要因と環境的諸要因に規定されて、経営者はその組織体が採用すべき望ましい道德レベルを選択する。その可能な道德レベルは大まかには三段階あると著者達はいう。第一は「慣習以前の (pre-conventional)」, 第二は「慣習的」, 再三は「超慣習的」 (post-conventional) と呼ばれている。慣習以前の企業道德とは「他者のことは考慮せずに自己 (利益) 拡大をおこなうこと」である。「自分のみ」重視ということで、他者は自身自身の快樂または利益への手段とみる。例えば、経営者の特権を主張する理論はここに属する。次に第二の慣習的な道德レベルとは、経営者ないし組織体のエゴは外部からの (受け入れた) 制約により抑制して他者達への消極的 (すなわち自己抑制的) な諸義務を重視するものである。例えば企業所有主、債権者、顧客、従業員等のような市場をベースとした狭い利害関係 (契約) を法に規定された限りで配慮する。例えば、企業一株主説はその伝統的なものである。意思決定においては「仲間内の期待に適合しているか」という狭いグループ期待適合的なレベルと「全体社会のコントロールに適合するか」という現行法規適合的なレベルに細分される。最後の超一慣習的な道德レベルとは、消極的でなく、他者への尊敬と彼等の福利の増進をはかる義務を自分の中に内在化したものとしての、積極的義務を重視するレベルである。ステイクホルダーとしては広範な利害者達、すなわち上の市場ベースのグループに加えて非市場ベースのグループ、例えば隣人達、地域社会 (communities), 環境グループ、政府機関なども含むのである。この段階も、(i) 社会の合意に適合することを求めるレベル (その社会を一つの国と考えると輸出品には有害物質を含んでいても許容することになる——中野の解釈) と、(ii) ある普遍的な道德原則適合的な道德を求める最高レベルとに細分される。著者達はこの道德原則すなわち正義の観念として、最大多数の最大幸福をもとめる「功利主義」 (utilitarianism) と、最貧・最低の (worst off) ステイクホルダーを改善することが目的だとする、有名な Rawls 説とを併記している。

経営者は上で述べた諸要因に規定されながら、これらの道德レベルのうちから選択をおこない、様々な戦略を用いつつその経営内での実現・具体化をはかる。第一に企業の mission や長期的なプランの中にその道德的考慮を織り込む。第二に経営の資源と権限の配分に際してその道德的考慮を反映させる。第三に従業員にその道德を浸透させる (倫理綱領や新人教育、昇進時や制裁時に)。第四に報償制度を用いてその道德観念を組織の道德規範へ持って行く。すなわち、諸利害者の利害に適合する従業員行動に対してフォーマルな業績評価基準により報償をあたえるのである。

以上が Logsdon and Yuthas 説の概要である。彼等の説明はスタティックであるが、現実には経営者は時と場合に応じてその採用する道德レベルをダイナミックに変更して行くことであろう。なぜなら経営は本質的に自己維持的だから。例えば新しい経営を立ち上げて間がない時とか破産の危険の大きい時などはコストのかかる高いレベルの道德水準を維持できな

いであろう。考えるべき第二点はコストの問題である。すなわち経営者が企業の道德水準をターゲットとして設定する場合、それは自立的に選択されるのではなくて「環境要因」によって規定される。すなわち経営者とその他の利害者との間には power differential があるので、外部のステイクホルダーにより（モニタリングやボンディング、エグジットやボイスその他の）ガバナンスを掛けられて始めて、社会的に是認され得る程度の高さの道德水準を経営者は選択し実現するように誘導される。Hill and Jones (1992) はこの関連を均衡論的にモデル化する。つまり、経営者をコントロールするための制度的構造——会計もその一つである——をより複雑化するほど経営者へのコントロールは一層有効となり、残余損失は低下する。この損失低下というベネフィットには、しかし、制度構造複雑化のためのコスト増大が対立する。少し複雑化を進めることによる限界のベネフィットがそれに伴う限界コストと一致する点において、最適な経営者制御を達成しうる制度構造の複雑度が決定される。このように均衡論を適用することの意味については、現実は大抵不均衡ではあるが、かかる均衡分析は動的プロセスの向かう方向についての洞察を与え得るというメリットがある、と Hill and Jones はいう。以上の考察を道德論と重ねると、この均衡点において経営者が選択する企業ターゲットとしての道德水準もまた同時決定されるといえよう。

6. 結びにかえて

Meznar・Chrisman・Carroll (1991) は企業が関わる「利害関係者の範囲」とその範囲に対して経営者が負担する可能性のある「社会責任のレベル」を2つの軸として、成立し得る社会責任の諸種類を分類している。この発想を生かすと企業が関わるステイクホルダーの範囲を一定の範囲に固定しても、その範囲の場の中でどのレベルの道德が成立することをターゲットとして想定するかに応じて、少なくとも3段階の異なる類型が考えられる。

具体的には上で紹介した Hay and Gray (1976) における第二段階、「諸ステイクホルダーに対する受託責任」として社会責任を考えるとしても、そこで実現すべき道德水準の段階に応じて、「慣習以前のレベル」、「慣習的レベル」、そして「超慣習的レベル」の三つの段階がかんがえられよう。慣習以前のレベルの受託責任とは、経営者（または大規模株主）が他のすべてのステイクホルダー達にたいしては当企業から離反しない（または敵対しない）程度の最低ラインの成果配分（または最低の配慮）を与え、その条件の下で経営者（または大規模株主）の利益最大化を追求するというものとして定義できよう。第二の「慣習的レベルの受託責任」とは、企業維持に必要な最低ラインではなくて諸利害者達が（法的にまたはインフォーマルな社会期待的に）当企業に期待するレベルの配分または配慮を与えるという条件の下で経営者（または大規模株主）が自己の利益を条件付最大化しようとする。第三の「超慣習的レベルの受託責任」とは、経営者または大規模株主が自己以外の諸ステイクホー

ルダーへの配分または配慮を制約的（消極的）義務として捉えるのではなくて自己と同一の社会的・人間的立場にあるものとして認識した上で、なんらかの社会的合意にしたい、あるいは特定の正義原則にのっとって成果配分と経営政策をおこなうものである。環境保全にかんする通時的な基準としては「持続可能な発展」ということが当然に問題となるが、その100%の実現はなかなか困難であろう。上の第一よりは第二、第二よりは第三において一層大きな配慮が持続可能な発展に対しても払われて行くことにあろう。

では、特定時点においてはどの種類の社会的責任がどのような理由で成立するか。諸文献の総合により考察すると、人間の道德意識の発達と、コストの問題により決まるのではない。後者のみ考える。上のどのレベルの道德水準でもその実現のためにはあるレベルのガバナンスを諸ステイクホルダーにかけることが必要である。（とくに経営者には）。上述したように、多期間的な限界効益と限界費用が一致する点に対応する複雑さをもったガバナンス制度構造が均衡状態において採用される。この点において諸ステイクホルダーに分配されるべき総成果が最大となる（残余損失が最小となるから）。もっとも、この総成果はさらに各ステイクホルダーに配分されねばならない。この成果を特定の道德水準が実現される形で配分するためのコストを含めた特定制度構造の複雑さ水準においてその限界費用と限界効益が等しくなれば、その点でその時点における道德水準とガバナンス制度構造が相関的に決定されるのではないか。

企業会計は諸ステイクホルダーへの成果配分構造であるとともにまたガバナンス制度構造の一つでもあるから、特定時点における企業会計構造とその複雑さレベルはその時に実現されている（または実現が希求されている）企業社会の道德水準と相関関係がある、という仮説を立てることができよう。

引 用 文 献

- Alchian, A., and H. Demsetz (1972), Production, Information Costs and Economic Organization, *American Economic Review*, 62, pp.777-795.
- Carroll, A.B. (1979), A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance, *Academy of Management Review*, 4, pp.494-505.
- Clarkson, M.B.E. (1995), A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance, 20, pp.92-117.
- Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, pp.386-405.
- DesJardins, J. (1998), Corporate Environmental Responsibility, *Journal of Business Ethics*, 17, pp.825-838.
- Dworkin, R. (1977), *What Rights Do We Have in Taking Rights Seriously*, (Cambridge, Harvard University Press).
- Enderle, G. and L.A. Tavis (1998), A Balanced Concept of the Firm and the Measurement

- of Its Long-term Planning and Performance, *Journal of Business Ethics*, 17, pp.1129-1144.
- Hay, R. and E.D. Gray (1976), *Social Responsibilities of Business Managers*, *Academy of Management Journal*, 17, pp.135-143.
- Hill, C.W.L. and T.M. Jones, (1992), *Stakeholder Agency Theory*, *Journal of Management Studies*, 29, pp.131-154.
- Jensen, M.C. and W.H. Meckling (1976), *Theory of the Firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure*, *Journal of Financial Economics* 3, pp.305-360.
- Jones, T.M. (1995), *Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics*, *Academy of Management Review*, 20, pp.404-437.
- Keim, G.D. (1978), *Corporate Social Responsibility: An Assessment of the Enlightened Self-Interest Model*, *Academy of Management Review*, 21, pp.32-39.
- Lee, D.R. and R. B. McKenzie (1994), *Corporate Failure as a Means to Corporate Responsibility*, *Journal of Business Ethics*, 13, pp.969-978.
- Logsdon, J.M. and K. Yuthas (1997), *Corporate Social Performance, Stakeholder Orientation and Organizational Moral Development*, *Journal of Business Ethics*, 16, pp.1213-1226.
- Meznar, M.B., J.J. Chrisman and A.B. Carroll (1991), *Social Responsibility and Strategic Management: Toward an Enterprise Strategy Classification*, *Business & Professional Ethics Journal*, 10, pp.47-66.
- Pava, M.L. and J. Krausz (1997), *Criteria for Evaluating the Legitimacy of Corporate Social Responsibility*, *Journal of Business Ethics*, 16, pp.337-347.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, (Harvard University Press).
- Ross, S.A. (1973), *The Economic Theory of Agency: The principal's problem*, *American Economic Review*, 63, pp.134-139.
- Sunder, S (1995), *Theory of Accounting and Control* (South-Western College Publishing).
- Thomas, A.L. (1969), *The Allocation Problem in Financial Accounting Theory*, (American Accounting Association).
- Thomas, A.L. (1974), *The Allocation Problem : Part Two*, (American Accounting Association).
- Wallich, H. and J.J. McGowan (1970), *Stockholder Interest and the Corporation's Role in Social Policy*, in "A New Rationale for Corporate Social Policy" (New York: Committee for Economic Development), pp.39-59.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies*, (New York: Free Press).