

サプライチェーン・マネジメントと実証的エージェンシー理論*

岡 村 俊一郎

- I. 序
- II. 実証的エージェンシー理論とサプライチェーン・マネジメント
- III. サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係と行為契約
- IV. エージェンシー・コストとサプライチェーン・マネジメント
- V. 結

I. 序

現代社会において企業は単独で存在しているわけではなく、多くの企業と互いの製品を交換し合いながら活動している。この財の交換関係は、市場取引の発生の前から存在したものであり¹⁾、企業が取引関係を他の企業と結び、原料の調達や製品の販売を行う現象も同様に古典的なものである。このような複数の企業の取引関係の中で、それぞれが生産活動を行い、その過程で付加価値が生み出されていると主張したのは、ポーター（Porter,

M.）である²⁾。この企業間の取引関係における価値の流れとそこで発生するリスクの管理を行うことがサプライチェーン・マネジメントである³⁾。そして、1990年代以降、サプライチェーンの中で発生するリスクを実証的エージェンシー理論によって説明することが試みられている⁴⁾。その結果、プリンシパル・エージェント関係がサプライチェーンの中でいかように形成されているのかが多くの研究者によって論述されている⁵⁾。しかし、このことに関しては、統一的な見解はみられず、混沌としているというのが現状である。それらを整理し、サプライチェーンを実証的エージェンシー理論で説明することが可能であるか否かということを検証することが本稿の目的である⁶⁾。

II. 実証的エージェンシー理論とサプライチェーン・マネジメント

エージェンシー理論は、新制度派経済学の諸理論の中でリスクを取り扱う理論であると言われて

* 本稿の執筆にあたり、博士課程指導教授である深山明先生から多大なご指導を頂きました。また、本稿ご担当の査読レフリーの先生方からは貴重なコメントを頂きました。ここに感謝申し上げます。

- 1) Smith, A. (1776) を参照。特に第一章から三章。
- 2) Porter, M. (1985) を参照。
- 3) サプライチェーン・マネジメントの具体的な内容については、Juettner, U. (2005), Manuj, I. & Mentzer, J. T. (2008) を参照。
- 4) 2000年代以降、サプライチェーンにおいて発生するリスクを管理することが、サプライチェーン・リスクマネジメントと称せられるようになってきたが、そこでは、流通担当者が実務上で行う方法論について述べられることが多い。それは、本稿の主旨とは異なるため、本稿ではこの用語は使用しない。
- 5) プリンシパル・エージェント関係はエージェンシー関係と称せられることもあるが、本稿では、これらに意味上の違いはないと判断し、統一してプリンシパル・エージェント関係と称する。同様に、エージェンシー理論もプリンシパル・エージェント理論と称せられるが、これもエージェンシー理論と統一する。
- 6) Eisenhardt, K. M. (1989), Fayezi, S., O'Loughlin, A. & Zutshi, A. (2012) を参照。サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係について説明されるほとんどの場合において、実証的エージェンシー理論が利用されている。

いる⁷⁾。このリスクという概念は、ナイト（Knight, F.）が提起した不確実性の原理に基づいている。彼は、リスクとは予見可能な損失が発生する確率のことであり、不確実性とは予見不可能な損失が発生する確率のことであると定義している⁸⁾。しかし、この定義は、リスクの発生確率のみを問題としており、現実においてはリスクの管理には、リスクの発生確率を下げる方策以外にも、発生した場合の損害を減少させる方策を講じることも含まれる。つまり、リスクとは、損失の発生確率と損失額の積のことなのである⁹⁾。実証的エージェンシー理論によってサプライチェーンを説明するためには、実証的エージェンシー理論のいかなる要素がサプライチェーン・マネジメントを説明しているかを明らかにする必要がある。ただ単にリスクという概念を扱っているという点で結びつけられたものではないはずである。

II-1. サプライチェーン・マネジメントとは何か

サプライチェーン・マネジメントとは、サプライチェーン内の価値の流れとそこで発生するリスクを管理することである。具体的には、それは「サプライチェーン内のある特定の企業や事業を超越して行われる構造的、戦略的な事業機能の調整のことであり、サプライチェーン内の企業の長期的な業績の改善を目指して行われる¹⁰⁾」のである。しかし、実際には、サプライチェーン・マネジメントはサプライチェーン内のある特定の企業的心思によって行われている。そして、サプライチェーン・マネジメントの研究者達もサプライチェーン・マネジメントを主導する企業を研究対象にしてい

る。要するに、サプライチェーン・マネジメントの役割とは、それを主導する企業意思を制度整備によってサプライチェーン内の他の企業の行動に反映させていくことである。この点は、ジェンセン（Jensen, M. C.）が提唱した実証的エージェンシー理論の目的と類似している。確かに、サプライチェーン・マネジメントでも、実証的エージェンシー理論においても、考察対象に含まれる行為主体（プリンシパル・エージェント関係におけるプリンシパルとエージェント、サプライチェーンにおける企業）の保有する情報は非対称的であり、利害が対立していることがある。それによって行為主体間でそれぞれの活動に対するリスクと報酬の認識にずれが惹き起こされる。この類似点のために、多くの研究者がサプライチェーン・マネジメントの説明に実証的エージェンシー理論を援用しているのである¹¹⁾。彼らがいかなる問題の解明を試みたのかということは、ストック（Stock, J. R.）が挙げた5つの問題点によって説明することができる¹²⁾。彼は実証的エージェンシー理論によってサプライチェーン・マネジメントにおける供給者と購買者間の利害対立やリスク負担、設備投資の費用負担、力関係の問題の解明が可能になると主張している¹³⁾。

II-2. サプライチェーン・マネジメントと二種類の契約

前述のように、実証的エージェンシー理論とサプライチェーン・マネジメントの間には、多くの類似点がみられる。それゆえ、多くの研究者が、実証的エージェンシー理論に基づいてサプライチェーン・マネジメントを解明することができる

7) エージェンシー理論の説明領域については、Williamson, O. E. (1990)、菊澤 (1998) または Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (2005) を参照

8) Knight, F. (1921), pp.19-20 を参照。

9) 深山 (2010) 195 ページを参照。

10) Mentzer, J. T. ed. (2001), p.22 を参照。

11) Fayezi, S., O'Loughlin, A. & Zutshi, A. (2012) を参照。

12) Stock, J. R. (1997), p.527 または、Fayezi, S., O'Loughlin, A. & Zutshi, A. (2012), p.558 を参照。

13) Stock, J. R. (1997), p.527 または、Fayezi, S., O'Loughlin, A. & Zutshi, A. (2012), p.558 を参照。ストックは、実証的エージェンシー理論によって解明しうる問題を他に4つ挙げているが、ファイージらは、それらは取引コスト理論でも考察可能であると述べている。また、実証的エージェンシー理論はその特質上、プリンシパル・エージェント関係という二者間の関係を対象としているため、サプライチェーンという企業間関係で発生する様々な問題を考察することに適している理論であると考えられる。

と考えているのである。このような考察様式は、ラザールとケアーの論文 (Lassar, W. M. & Kerr, J. L, 1996) から始まる。この論文では、サプライヤーと配送業者の間にプリンシパル・エージェンツ関係を見出し、サプライヤー (プリンシパル) が配送業者 (エージェンツ) を効率的に管理するためには、いかなる契約を結ぶべきであるかということを検討したものである¹⁴⁾。契約の種類による管理の効率性の相違を考察するために、実証的エージェンシー理論が利用されているのである。これに関して、アイゼンハルト (Eisenhardt, K. M.) は、二種類の契約という概念を主張した¹⁵⁾。二種類の契約とは、収入契約と行為契約のことである。ジェンセンとメックリングが実証的エージェンシー理論を提唱して以来、収入契約が全ての契約の基本であった。しかし、アイゼンハルトは、デムスキとファルサム (Demski, J. S. & Faltham, G. A.) による従業員の動機付けに関する研究の結果を踏まえ¹⁶⁾、動機付けは金銭的な報酬のみによって行われるものではないと指摘し、もう一つの動機付けすなわち行為契約による行為や権限移譲による動機付けも存在すると主張したのである。そして、彼女は、行為契約によって長期的な関係を築くことができると述べている。それゆえ、サプライチェーン・マネジメントを実証的エージェンシー理論で説明する際に、研究者達は行為契約を基礎として考察しているのである。

III. サプライチェーン内のプリンシパル・エージェンツ関係と行為契約

実証的エージェンシー理論は、様々な関係をプリンシパル・エージェンツ関係とみなし、それらの関係を考察する理論である。サプライチェーン

内のいかなる関係をプリンシパル・エージェンツ関係に仮託することによって、何が明らかになるのだろうか。

III-1. サプライチェーンと実証的エージェンシー理論

サプライチェーン・マネジメントにおいては、サプライチェーン内で発生するリスクは、発生原因によって、①環境リスク、②供給リスク、③需要リスクの三つに細分される¹⁷⁾。そして、サプライチェーン・マネジメントによって供給リスクを低減することができるものと考えられているのである。

その過程で費やされるコストが、実証的エージェンシー理論のエージェンシー・コストと同一視されているのである。そして、サプライチェーン内の購買者と販売者の関係がプリンシパル・エージェンツ関係とみなされており¹⁸⁾、この関係においては、購買者がプリンシパルであり、販売者がエージェンツである。この設定は多くの研究者に採用されているが、それらに共通しているのは、購買者と販売者、あるいは供給者と製造業者の二者間の関係をプリンシパル・エージェンツ関係に仮託していることと、この二者が収入契約だけではなく行為契約も結ぶことにより、両者の利害の対立を軽減させることができ、長期的な協力関係を構築できると結論づけていることである。

しかし、ユトナーやメンツァー (Mentzer, J. T.) が示しているように、サプライチェーンとは、購買者と販売者や、供給者と配送業者などの二者間のみの関係を意味しているのではない。二者間の関係のことをメンツァーは、パートナーシップ (partnership) あるいは提携 (alliance) と称して

14) この論文同様、サプライチェーン・マネジメントの研究では、配送業者を考察対象としていることが多い。しかし、配送業者はサプライチェーンに付随する行為主体である。その為、本稿では、以後、配送業者を考察対象としない。

15) Eisenhardt, K. M. (1985, 1988, 1989) を参照。彼女は、金銭的収入を求めて結ぶ契約を収入契約 (Outcome-based contract)、そして、何らかの行為や使命を遂行することを求めて結ぶ契約を行為契約 (Behavior-based contract) と称している。

16) Demski, J. S. & Faltham, G. A. (1978) を参照。

17) Juettner, U. (2005), p.122 を参照。ただし、Mentzer, J. T. (2001), Manuj, I. & Mentzer, J. T. (2008) などでは、サプライチェーン・マネジメントに関わるリスクは8つに分類されている。しかし、それは、本稿で取り上げられている3つに再分類することができる。そのため、本稿ではサプライチェーン・マネジメントに関わるリスクに関しては、3つの類型を利用する。

18) 購買者と販売者の関係については、Zsidisin, G. A. & Ellram, L. M. (2003) または、Whipple, J. M. & Roh, J. (2010) を参照。

いる¹⁹⁾。サプライチェーンとは、一つの行為主体を中心として少なくとも一段階上流および下流のプロセスを担う企業を含めた3つの行為主体間の関係を考察するものである。サプライチェーン内の一部分である二者間の関係を考察するだけでは、そこで発生する現象を十分に説明できないのである。実証的エージェンシー理論では、考察対象は二者間の関係に限定され、その関係を構成する行為主体以外の影響は無視されている。しかし、サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係を実証的エージェンシー理論で考察する場合には、特定の二者の関係を考察するだけでは十分ではない。なぜなら、サプライチェーン内の行為主体は、自らと契約を結び上流プロセスを担う行為主体の要請を達成することが、その上流プロセスの行為主体の利益をいかに満たしているかを知ることができないからである。すなわち、株主と経営者、保険会社と被保険者といった関係においては、エージェントに対してプリンシパルが何を求めているかということが明確に示されている。それは、株価や自らが支払う保険料である。しかし、サプライチェーン内の行為主体の場合では、供給者にとって自らの製品が供給先の成果にいかほど貢献しているかは不明確である。例えば、ある製品の売り上げが多かった場合、それが特定の部品の品質、販売方法あるいは自らの製造技術のいずれが原因であるのかということは正確には分からない。株主と経営者の関係の場合の株価のように明白な指標がある訳ではないのである²⁰⁾。

III-2. 行為契約の目的

すでに述べたように行為契約はアイゼンハルトが主張した概念である。この概念は、デムスキとファルサムの研究 (Demski, J. S. & Falham, G. A., 1978) を基礎としている²¹⁾。彼らの主張は、組織内の労働者の評価が金銭的報酬という経済的な

指標のみで行われることに疑問を投げかけるものであった。彼らは、労働者はそれぞれ多様な価値観を持ち、また、彼らが従事する複雑化した業務の成果も簡単に測定できるものではないため、金銭のみでは労働者を効果的に動機づけることはできないと主張している。彼らによれば、効果的に労働者を動機付けするためには、労働者の価値観に応じた報酬を付与することが必要である。つまり、行為契約とは、収入契約のみでは応えられない労働者の欲求をいかに充足させるかという目的のために導出されたのである。

ただ、デムスキとファルサムは、報酬の種類と契約関係の継続期間の関係については言及していない。彼らの研究にとって契約関係が長期的になるか否かということは問題ではないのである²²⁾。

行為契約は、企業組織が大規模化、階層化するに従ってその量が増大していった管理業務や研究開発を評価・監視するために生み出された。ただし、この行為契約によって評価・監視される企業活動は、その影響の顕在化に時間がかかり、また不明瞭でもある。そのため、結果として行為契約で評価された関係が長期的な関係になるのである。行為契約は、長期的な関係を築くことを目的とした契約ではなく、影響が分かりにくい企業活動を監視・評価することを目的とした契約なのである。

III-3. サプライチェーン・マネジメントと行為契約

行為契約の目的は、影響が不明瞭な関係を監視・評価することである。そうであるならば、サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係は、行為契約の目的に合致したものであるであろうか。上述のように、サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係は、エージェントに自らのプリンシパルへの貢献が明らかにされているわけではない。不明瞭な上流プロセスの需要

19) Mentzer, J. T. ed. (2001), p.7を参照。

20) Hornibrook, S. (2007), Norrman, A. (2008) の研究では、前者は食料品業界のサプライチェーン、後者は電気機器メーカーのサプライチェーンについて考察され、二者の関係に限定せずにサプライチェーン内のプリンシパル・エージェントを考察し、より正確なサプライチェーンの実体を捉えようとしている。しかし、双方とも行為契約を結ぶことを重視する結論が導出されている。

21) Demski, J. S. & Falham, G. A. (1978) を参照。

22) Demski, J. S. & Falham, G. A. (1978), p.337を参照。

は、需要リスクとみなされ、そのリスクは供給者では管理できない²³⁾。それらの関係の影響は、不明瞭であるが全てが長期的な関係ではない。なぜなら、プリンシパル・エージェント関係という契約関係の前提は二者間の委託・受託関係であり、それは、「ある個人または複数の人（プリンシパル）が、他者（エージェント）に何らかの権限を与えることによって自分の代わりに行動させる²⁴⁾」関係であり、仮にエージェントが、プリンシパルの利益を満たすことができなければ、プリンシパルはエージェントを交代させることができる。このエージェントの代替可能性の高さは、実証的エージェンシー理論では、エージェントの行動を規律づけさせるために必要な要素であるとみなされている。サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係が長期的な関係であるように見えるのは、エージェントがプリンシパルの利益を充足し続けているからである。それは、株主と経営者のプリンシパル・エージェント関係において、長期に亘って経営者とその地位に留まり続けることができるのは、長期に亘って株主の利益を満たし続けたからであるということと同義である。つまり、行為契約という長期的な契約がサプライチェーン内で結ばれるには、プリンシパルに供給される製品の安定した品質と量などの利益をプリンシパルにもたらし続けることが必要なのである。

IV. エージェンシー・コストとサプライチェーン・マネジメント

サプライチェーン・マネジメントを実証的エージェンシー理論で考察することができるのであれば、そこで発生するコストは、エージェンシー・コストの概念で説明できるはずである。ここでは、それが可能か否かということを考察する。

IV-1. エージェンシー・コストと行為契約

行為契約の概念はエージェンシー理論に含まれるので、その場合に費消されるコストは、エージェンシー・コストである。エージェンシー・コストは、エージェントの行動をプリンシパルの利益にかなうものに誘引するために費消されるコストと定義される²⁵⁾。

当然のことながら、行為契約で結ばれたサプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係においてもエージェンシー・コストが発生する。サプライチェーン内のプリンシパル・エージェント関係での監視コストまたは拘束コストとは、エージェントから供給された製品の品質や数量のチェックを行うことやプリンシパルの要求する品質や数量の製品を指定された納期までにエージェントが納品することにかかるコストのことである。

残余損失とは、株主と経営者の関係の場合、株主が自ら経営することを断念し、経営者に企業の経営を任せる際に手放す特権、あるいは、逆に、経営者が、自らの企業を上場し、新たな株主を証券市場から獲得した際にその経営者が手放す特権のことである。したがって、サプライチェーン内でのプリンシパル・エージェント関係での残余損失とは、下流プロセスの工程を他の企業に任せた際に失われる特権であるとみなすことができる。

IV-2. プリンシパル・エージェント関係とサプライチェーン・マネジメント

サプライチェーン・マネジメントとは、何らかの方策を講じることによってサプライチェーン内で発生するエージェンシー・コストを低減させることである。エージェンシー・コストは、プリンシパルとエージェントの間で利害の対立が存在し、情報が偏在しているために発生する²⁶⁾。つまり、サプライチェーン・マネジメントの研究者達が述べるサプライチェーン内の情報を共有化し、利害

23) Hornibrook, S. (2007), Norrman, A. (2008) の研究では、需要リスクは予測情報としてプリンシパルからエージェントへもたらされることによって、サプライチェーン内である程度予測可能なものにはなると述べている。

24) Jensen, M. C. (2000), p.137.

25) Jensen, M. C. (2000), p. 86 を参照。具体的には、1. 契約締結にかかるコスト、2. 監視コスト、3. 拘束コスト、4. 残余損失のことである。

26) Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (2005), Horsch, A., Meinhövel, H. & Paul, S. (2005) または、菊澤 (1998) を参照。

対立を緩和させるという方策は、確かに前に述べたエージェンシー・コストを低減させる。しかし、それはプリンシパルにとって有益なことではないのである。なぜなら、それが、プリンシパルの能力を超えるものであるからである。プリンシパル・エージェント関係は、委託・受託関係である。それは、プリンシパルが自らではできないからエージェントを利用するのである²⁷⁾。株主と経営者の場合の残余損失は、所有と経営が分離する過程で生じる。サプライチェーン内の関係の場合、株主と経営者の関係とは異なり、両者は元々別個の存在である。そこには分離したことによって生じる残余損失は発生しないのである。もし仮に、プリンシパルが自らの能力でエージェントの役割を行うことができるのであれば、その関係は構築されない。たとえプリンシパルがエージェントと同じ情報を得たとしても、エージェントを利用する場合よりも効率的に自らの利益の充足を行うことができるはずがないのである。それをプリンシパルに課すことは全く効率性を欠いていると言わなければならない。エージェントにとっても、自らの活動がプリンシパルに干渉されるので、同様に効率性が阻害されるのである。

また、サプライチェーン・マネジメントの研究者達が主張するように、行為契約によって利害の対立までも解消されるのであれば、そこで発生するコストは、エージェンシー・コストではない。利害対立がない場合に、互いの意思が伝達されなかったり、取引が履行されなかったりすることによって発生するコストは、取引コストである²⁸⁾。具体的には、自分が望む品質と量の部品を供給してくれる供給者を探す際にかかる費用や、契約締結後の情報伝達の不備による品質や量の誤りなどが取引コストに含まれる。しかし、例えば理想的な供給者を見つけたとしても、供給者は自らの製品を高く売ろうと試み、逆に、自分たちはできるだけ安価での購入を試みる。この利害対立を克服し、

妥当な契約に帰結させるために費やされる費用がエージェンシー・コストである。このように取引コスト理論とエージェンシー理論の相違点は、その契約が事後的であるか事前的であるかであるといわれているが²⁹⁾、事前契約が必要とされるのは、その契約の当事者間に利害対立があるからであり、利害対立がなければ、事後的な報告と清算で万事が解決するのである。その場合には、リスク負担も問題とならない。なぜなら、プリンシパルの命令にエージェントが必ず従い、その意向に沿って行動し、それらの費用負担を一つの利害基準に従って分配するのであれば、そこでは、エージェントがいかなる原因によって指示通りに行うことができなかつたかが問題になり、できない場合のリスクを考慮する必要はないからである。

V. 結

本稿では、1990年代以降の実証的エージェンシー理論を用いてサプライチェーン・マネジメントを説明しようとする流れを踏まえ、それが可能か否かを検討した。その結果、実証的エージェンシー理論とサプライチェーン・マネジメントは、目的は類似しているが、最終的には決定的な相違のあることが明らかになった。それは利用される手段が異なるからである。サプライチェーン・マネジメントに関しては、行為契約によってサプライチェーン内のリスク負担やリスク管理が効率的に行われるものと考えられた。しかし、行為契約とは、企業組織内の特定の事象について考察するために導出された概念であり、それを一般化することはできないのである。その概念の特殊性を無視したために、彼らの主張は、実証的エージェンシー理論の範囲を逸脱し、当初の目的からかけ離れたものとなった。

実証的エージェンシー理論によってサプライチェーン・マネジメントを説明するためには、実証的エージェンシー理論の目的と基本原理を理論

27) 岡村(2013)を参照。この研究で、株主と経営者のプリンシパル・エージェント関係の形成と経営と所有の分離の関連について述べられている。株主は、企業経営に専門的な能力が必要になるにつれ、企業経営に関与しなくなるのである。

28) Picot, A., Dietl, H. & Franck, E. (2005) または、菊澤(1998)を参照。

29) Williamson, O. E. (1990)を参照。

的に検討することが必要であり、さらにその理論の成果を援用する場合には、それに則して注意深く利用することが必要である。エージェンシー・コストと取引コストが混同されて捉えられている状態では、実証的エージェンシー理論によってサプライチェーン・マネジメントを説明することはできない。

このように本稿での検討の結果、基本仮定の重要性が際立たされた。当初、サプライチェーン・マネジメントの研究者達は、実証的エージェンシー理論を用いてサプライチェーン内で発生するリスクの管理方法を説明しようとしていた。しかし、それを推し進めるにつれ、実証的エージェンシー理論の基本仮定から離れ、その範疇外のものとなってしまう。つまり、特定の理論を用いる際には、それを律する基本原則を無視することはできない。その禁忌を犯してしまうとその考察の意味すらなくなってしまうのである。

企業戦略にはサプライチェーン・マネジメントと同様の特質がみられる。そうであるならば、これを実証的エージェンシー理論を用いて説明することは可能であろうか。この問題を解明するためには、企業組織が実証的エージェンシー理論によっていかように捉えられるかということが考察されなければならない。それを行うことが今後の課題である。

参考文献

- Alchian, A. & Demsetz, H. (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, vol.62, no.5, pp.777-795.
- Bergen, M., Dutta, S. & Walker Jr, O. C. (1992). "Agency Relationships in Marketing: A Review of the Implications and Applications of Agency and Related Theories", *Journal of Marketing*, vol.56, no. 3, pp.1-24.
- Camuffo, A., Furlan, A. & Rettore, E. (2007). "Risk sharing in supplier relations ; an agency model for the italian air-conditioning industry", *Strategic Management Journal*, vol.28, no.12, pp.1257-1266.
- Celly, K. S. & Frazier, G. L. (1996). "Outcome-Based and Behavior-Based Coordination Efforts in Channel Relationships", *Journal of Marketing Research*, vol.33, no.2, pp.200-210.
- Demski, J. S. & Falgham, G. A. (1978). "Economic incentives in budgetary control systems", *The Accounting Review*, vol.53, no.2, pp.336-359.
- Eisenhardt, K. M. (1985). "Control: Organizational and economic approaches", *Management Science*, vol.31, no.2, pp.134-149.
- Eisenhardt, K. M. (1988). "Agency-And Institutional-Theory Explanations: The Case of Retail Sales Compensation", *Academy of Management Journal*, vol.31, no.3, pp.488-511.
- Eisenhardt, K. M. (1989). "Agency Theory : An Assessment and Review", *Academy of Management Review*, vol.14, no.1, pp.57-74.
- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983a). "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law And Economics*, vol.26, no.2, pp.301-325.
- Fama, E. F. & Jensen, M. C. (1983b). "Agency Problems and Residual Claims", *Journal of Law and Economics*, vol.26, no.2, pp.327-349.
- Fayezi, S., O' Loughlin, A. & Zutshi, A. (2012). "Agency theory and supply chain management : a structured literature review", *Supply Chain Management : An International Journal*, vol.17, no.5, pp.556-570.
- Horsch, A., Meinhövel, H. & Paul, S. (2005). *Institutionenökonomie und Betriebswirtschaftslehre*, München, Franz Vahlen.
- A. ホルシュ, H. マインヘーヴェル, S. パウル 編著 深山明 監訳 関野賢 小澤優子 訳 (2011)『経営学の基本問題』中央経済社。
- Hornibrook, S. (2007). "Agency Theory and Supply Chain Management: Goals and Incentives in Supply Chain Organizations", *Kent Business School Working Paper Series*, vol.7565, no.147, pp.1-40.
- Inderfurth, K., Sadrieh, A. & Voigt, G. (2013). "The Impact of Information Sharing on Supply Chain Performance under Asymmetric Information", *Production and Operations Management*, vol.22, no.2, pp.410-425.
- Juettner, U. (2005). "Supply chain risk management: Understanding the business requirements from a practitioner perspective", *The International Journal of Logistics Management*, vol.16, no.1, pp.120-141.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*, H. Mifflin.
- Lassar, W. M. & Kerr, J. L. (1996). "Strategy and control in supplier-distributor relationships : An agency perspective", *Strategic Management Journal*, vol.17,

- no.8, pp.613-632.
- Manuj, I. & Mentzer, J. T. (2008). “Global supply chain risk management”, *Journal of Business Logistics*, vol.29, no.1, pp.133-156.
- Mentzer, J. T. ed. (2001). *Supply chain management*, London, Sage Publications.
- Milgrom, P. & Roberts, J. (1992). *Economics, organization & management*, London, Prentice-Hall.
- ポール・ミルグロム & ジョン・ロバーツ, 奥野 正寛 他 訳 (1997)『組織の経済学』NTT 出版。
- Norrman, A. (2008). “Supply chain risk-sharing contracts from a buyers’ perspective :content and experiences”, *International Journal of Procurement Management*, vol.1, no.4, pp.371-393.
- Picot, A. , Dietl, H. & Franck, E. (2005). *Organisation : eine ökonomische Perspektive*, 4, Stuttgart, Schäffer-Poeschel.
- アーノルド・ピコー／ヘルムート・ディートル／エゴン・フランク, 丹沢安治, 榎原研互 他 訳 (2007)『新制度派経済学による組織入門：市場・組織・組織間関係へのアプローチ第4版』白桃書房。
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*, London, Collier Macmillan.
- Smith, A. , Cannan E. ed. (1994 original 1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Modern library ed, New York, Modern Library.
- アダム・スミス, 水田洋 監訳 杉山忠平 訳 (2000-2001)『国富論 (1)～(4)』岩波文庫。
- Stock, J. (1997). “Applying theories from other disciplines to logistics”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, vol.27, no.9, pp.515-539.
- Whipple, J. M. & Roh, J. (2010). “Agency theory and quality fade in buyer-supplier relationships”, *The International Journal of Logistics Management*, vol.21, no.3, pp.338-351.
- Williamson, O. E. (1990). “A Comparison of Alternative Approachs to Economic Organization”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol.146, no.1, pp.61-71.
- Zsidasin, G. & Ellram, L. M. (2003). “An Agency Theory Investigation of Supply Risk Management”, *Journal of Supply Chain Management*, vol.39, no.3, pp.15-27.
- 岡村俊一郎 (2013) 「実証的エージェンシー理論の構造」『関西学院商学研究』第 67 号 77 ページ～99 ページ。
- 岡村俊一郎 (2014) 「企業組織を超えて形成されるプリンシパル・エージェント関係」『関西学院商学研究』第 68 号 1 ページ～18 ページ。
- 菊澤研宗 (1998)『日米独組織の経済分析』文真堂。
- 深山明 (2010)『企業危機とマネジメント』森山書店。