

大野昭彦著

『市場を織る——商人と契約：
ラオスの農村手織物業——』

京都大学学術出版会 2017年 ii + 562ページ

ありもと ゆたか
有本寛

I 本書の概要

経済発展とは、取引や交換の量と範囲が拡大する過程である。取引や交換を円滑に実現するしくみを「市場」（しじょう）と呼ぶならば、経済発展とは市場が創られる過程とみなせる。では、市場はどのように創られるのか。本書は、「『誰が、どのようにして市場を形成していくのか』を課題とし、これを『いかなる商人が、どのような契約で市場取引を実現していくのか』」（22ページ）と読み替える。対象は、ラオス農村の絹織物業の約20年に渡る事例であり、そこで織られる絹織物（シン）の取引を巡る商人（小売店、織元、仲買人）と生産者（織子）間の契約関係（以下、商人・織子関係）である。

本書の仮説は次のようなものである。織子は市場参加にあたって、3つの制約に直面している。①市場へのアクセス（物理的距離）の制約、②原料糸を購入する際の信用制約、③需要に即した織柄情報の入手制約、である。これらを緩和し、市場を形成する主体として商人が登場する。ただし、②と③を緩和する原料糸と織柄情報の提供は、織子のエージェンシー問題（契約不履行）を孕む。これを克服すべく、反復的な関係による関係的契約が構築され、分断した固定的な紐帯の束（後述）として市場が形成される（仮説1）。また、本書の文脈では、司法制度による公式な契約の履行強制も、集団的な履行強制もどちらも困難なことから、二者間での統治に依らざるを得ない（仮説2）。

本書の方法は、多数の商人・織子関係の事例を定性的に観察・記述し、多様な契約・組織形態のあり方とそれが選択される機序（メカニズム）を、契約理論の枠組みで考察し、広く市場の形成への含意を

導くものである。事例の記述にあたっては、(1)個別事例からの帰納的推論ではなく、演繹的に事例を説明する、(2)多様な事例を契約形態でコード化して整理する、(3)他の事例と比較しつつ事例を解釈する、といった方法論的な工夫がなされている。

以上の課題と仮説を受けて、本書は第I部で議論の準備として、ラオスの手織物業の歴史と財の特性、商人、取引契約が概説され、第II部から第IV部は実証部分として、事例の描写と考察が提示される。第II部は、都市（首都ヴィエンチャン）の小売店、第III部は都市周辺の農村の商人、第IV部は都市から離れた「辺境」の商人と、次第に都市から離れながら論を進める構成となっている。最後に終章で、事例のまとめとそれに基づく市場・経済発展観が示され、本書全体が締めくくられる。

II 本書の内容と含意

本書の実証と考察の基本線は、エージェンシー問題とそれを統治する契約の選択である。ただし、事例の多様性を反映して、さまざまな論点が複合的に絡み合う。そこで、以下ではやや抽象化を試みながら、評者が興味深いと感じた論点を抽出して紹介したい。

1. 設定

都市と農村がある。シンの消費者は都市に、生産者である織子は農村にいる。シンには高級品と低級品がある。高級品の生産には、(都市で流行の)織柄情報と高級糸が必要である。織子は農村におり、流行に疎く、信用制約にも直面しているため、織子単独では低級品しか織れない。しかし、商人から織柄情報と高級糸を提供されれば、高級品を生産できる。商人は織子からシンを仕入れ、都市で消費者に小売りし、利潤を得る。商人は、高級品を仕入れるため、織子に生産委託契約を提示する。契約には、買取価格と状況に応じた事後的な価格調整、織柄情報、高級糸、その他福利厚生（保険や生活資金の貸与など）の提供などの条項が含まれる。契約に合意した場合、織子は契約を履行（生産、納品）するか、契約不履行（糸の窃取や第三者への売り渡し〔抜売, side-selling〕）することができる。契約を履行強制する司法制度は機能していない。したがって、商人は二

者関係のなかで取引を統治する。このため商人の問題は、織子の契約不履行を防ぐ契約を設計することである。そのような契約が合意・履行されれば、高級品の生産・流通が実現し、市場が形成される。

2. 関係的契約

商人・織子間の契約は、反復的な関係に基づく関係的契約 (relational contract) となる。契約不履行の場合は商人に取引関係を解消される。これが、契約履行の強制力の源泉である。よって、織子は、取引が継続されることの長期利得が、契約不履行で得られる1回限りの利得を上回るならば、契約を履行する。この誘因制約から導かれる第1の含意は、商人が織子に効率賃金を提示することである。この例と解釈できるのが、スポット市場よりも高い買取価格、生活資金や緊急時の融資、祭りでの施しといった「贈与交換」や「配慮」である (16, 182, 193 ページなど)。第2の含意は、契約不履行による短期利得が急騰すると、契約が履行されなくなることである。このリスクが顕在化したエピソードが、通貨危機 (通貨キープの暴落) 時に発生した織子による糸の窃取や抜売、怠業である (第5章など) (注1)。

第3の含意は、高級品を扱う商人は、投入財を供与する、関係性の強い契約を選択することである。つまり、先の設定のとおりであれば、高級品の生産には商人からの投入財の提供が必要となることを意味する。この含意は、高級品市場の小売店は関係性の強い契約を結び、低・中級品市場の小売店は関係性の弱い契約を多用するという第II部の描写で裏づけされる。以上のような関係的契約で結ばれた取引は当事者間でのみ成立するため、市場は、複数の分断された関係的契約 (「固定的紐帯の束」) で構成されることになる。

3. 距離と組織選択

本書の主要テーマのひとつは、商人・織子間の「距離の克服」である。都市と農村の関係を捉える視点として、距離を導入しよう。物理的距離は不変だが、道路や公共交通網の充実、バイクの保有、都市の (代替的) 就業機会の発達、機業地としての「農村」の実効距離を変化させるといふ本書の指摘は重要である (200, 243, 395 ページなど)。

都市・農村間の距離が遠くなると、都市商人が織

子を監督する費用が高まる。第9章では、監督不行き届きから抜売が発生し、取引が途絶えた事例が紹介される。このため、距離が遠くなると、最適な組織形態が、都市商人・織子間の直接委託から、農村の商人 (委託仲買人) を介した間接委託、または集中作業場に織子を集めて管理する内機経営 (垂直統合) に変わる (第8, 9章)。またこの含意の系として、距離が遠くなると、市場形成主体が都市の商人から農村の商人へと移る。都市商人は流行に敏感だが遠方の織子の管理が難しい。対して、農村商人は流行に疎いが織子の管理に優位性を持つ。距離が遠くなるほど織子の管理問題が深刻化するので、後者が市場形成者となる。距離が遠くなることのもうひとつの含意は、織子側からの契約選択にも影響することである。距離が近くなると、都市で織柄情報入手し、都市の恩恵から信用制約も緩和される。よって、小売商と関係的契約を結ぶことなく、独立した織子として自立できるようになる (200, 243 ページ)。

4. マッチメイキング

本書のもうひとつの重要な知見は、産地ごとに製品差別化が進むことと、その経路である。第1の経路は前述の距離である。都市からの距離は、遠い農村ほど低級品もしくは特殊品に特化するという、距離と連動した製品差別化を生じさせる。遠距離の農村での市場形成主体となる在村商人は流行に疎く、高級品が生産できない。よって、郊外の商人は流行遅れの低級品に特化し、都市内・近郊の商人は内機経営による高級品に特化する。

第2の経路は、織子の技術である。ここで需要と生産技術に異質性を加えよう。シンには a, b の2種類の柄があり、それぞれを好む消費者が一定数いるとする。また、各産地には固有の生産技術 A, B があり、技術 A は a の柄を、技術 B は b の柄を織ることができる。在村商人の問題は、産地の技術を所与として、適切な消費者とマッチングすることである。つまり、在村商人は生産管理と同時にマーケット、マッチメーカーとしての役割も求められる。マッチメイキングの実態は、第7章 (伝統的機業地とディアスポラの村の比較)、第10章 (海外 NGO 等のアウトサイダーが海外需要と結びつける事例)、第IV部 (辺境の各産地が輸出、海外旅行者の土産、

プティック向けなどで差別化)で描写される。

マッチメーカーとしての役割の重要性からは、何を契機として、誰が商人になるかという、政策的にも重要な問いが導かれる。それは端的にいえば、「農村と都市の邂逅」(529ページ)をきっかけに、マッチング能力が高い人、つまり都市の需要を見出し、産地の賦存技術を墨守せず(323~324ページ)、需要に合った製品を生産できるよう柔軟に「翻訳」できる能力を持つ人である。

Ⅲ コメント

1. 貢献

本書の貢献は、個別事例の実態の解明と描写という基礎研究としての貢献と、広く経済学に対して汎用的な仮説や含意をもたらす一般的研究への貢献に分けられよう。現代ラオスの農村工業、特に絹織物業の実態の把握と理解に果たした本書の基礎研究としての貢献は圧倒的である。本書の詳細な記述と描写は歴史的資料として長く残り、ラオス経済史の基本書として100年後も必ず引用されるだろう。本書のような地道な基礎研究は、特に経済学分野では査読付き学術論文として発表しづらいが、一般的な学術論文は本書のような基礎研究の「学術的雪かき」によって通行可能となった道を、“institutional background”などと題する第2節あたりで走っていることは強調しておきたい。言い換えると、汎用的・応用的な研究は、本書のような基礎研究なしには成り立たず、その成果を消費しているということである。

基礎研究としての貢献を前提としたうえで、本書は次の2点で、“yet another case study”を超えた一般的研究としての貢献をなしている。

第1は、関係的契約の研究蓄積への貢献である。関係的契約の研究は理論・実証ともに蓄積しつつある。なかでも農業は、本書が対象とした絹織物業と類似している。農業でもスポット取引→契約農業→垂直統合(プランテーションや企業的大農場)といった、商人・生産者間の契約・組織形態にバリエーションがある。契約農業(contract farming)は、卸・小売業者などの買い手と生産者が、売買の量・価格・品質・時期などを作付や収穫前に予約する取引であるが、本書の間屋・糸信用貸契約のように、買い手

が種子や肥料、農業などの投入財を提供・掛売する契約が付帯する複合契約もよくみられる。ただし、こうした契約は農家の抜売と買い手のホールドアップ(買い叩き)という双方のモラルハザードの危険を孕む。そのため、監視を強める、関係的契約を築くといった対策がとられる。なお、予約取引のような契約関係がない場合でも、関係的契約は構築される。モラルハザードの抑制や長期的な供給の確保などがその動機である^(注2)。

本書の貢献は、理論モデルの設定や仮定、解釈に実態的な基礎づけを与えていることであろう。事後的かつ状況依存的な調整の内実、契約選択の理由(当事者の語り)、契約不履行時に何が起るかといった実態の描写から、理論家はモデルの設定をリアルに裏づけられるだろう。また、距離という視点を導入し、当事者間の距離に応じた契約や組織形態の変化と、そこから派生する製品差別化まで見通したことで、議論に広がりをもたらしている^(注3)。

第2は、商人の役割に関する議論への貢献である。商人の役割に関する経済学的な研究にも一定の蓄積があり、市場分析を商人(仲介業者)の行動の分析そのものとみる視点も、必ずしも目新しいものではない[渡辺 2013, 25]。理論的には、情報の非対称性の緩和のほか、取引相手の探索(サーチ)と適切な取引相手とのマッチングの摩擦の緩和という観点からも商人の役割の解明が進んでいる。実証的には、発展途上経済の農産物市場を中心に、商人の活動や役割の描写に始まり、サーチ、地域間裁定を通じた市場形成や、市場の欠如を埋める介入の効果測定など、研究の裾野は広がっている^(注4)。これらの研究は、商人が取引の際に生じる摩擦全般を緩和する役割を果たしていることを示している。

本書は、商人が市場形成するという主張に、具体的な挿話を提示することで実態的な基礎づけを与えている。例えば、都市の商人による市場形成と、撤退による崩壊、そして別の商人の参入に伴う再生を描いた第9章の事例は、症例研究として鮮やかである。また、製品差別化の観点からは、マッチメーカーとしての役割や、どのような属性や特徴を持つ人が商人となり、成功するのかに関する考察も、今後のさらなる研究を呼び込むだろう。

さらに、本書は方法論的に、定性研究による開発経済学の可能性を示している。近年の開発経済学に

おいては、政策の「科学的エビデンス」を求めた、(準) 実験的な研究デザインに基づく定量的な因果推論が隆盛をみているなか、本書は異彩を放つ。関係的契約の文脈で定性的な症例研究の意義を論じた Baker and Gil [2013]によると、症例研究とは特定の状況や事象の詳説であり、定性データ、挿話的根拠、そしてときに定量データからなる。その意義は、特に仮説の形成とその理論化のための情報を提示するところにある。本書は、この意義そのものの貢献はもとより、定性研究の方法とまとめ方についても、ひとつのガイドラインとなり得る。

2. コメント

以上の貢献を前提としたうえで、4点コメントしたい。

第1点目は、本書の仮説2である契約選択に関する考察である。本書では、大きく分けて組織選択と契約選択の2つのレイヤーが考察されている(第3章第5節、第9章第4節、396~398ページ)。組織選択は、小売店・織子間の直接契約という形をとるか小売店・仲買人・織子間の間接委託契約という形をとるか商人・織子の垂直統合(内機経営)をとるかの選択である。組織選択は主に、前述したような距離を起点とした論理で説明されており、理論的には Kranton and Swamy [2008]や Macchiavello and Miquel-Florensa [2017]の枠組みを援用できるだろう。

他方、契約選択は、注文・問屋・糸信用貸という3つの契約形態からの選択である。投入財の供貸与とそれに伴うエージェンシー問題(糸の窃取、抜売、織柄の侵害)から説明される。簡単のため糸の窃取と抜売に集中しよう。3つの契約形態は、事前に取り価格を取り決めて生産が委託される点で共通しているが、織子にとっての糸の所有権の強度が異なる。注文契約は織子が自ら糸を購入、糸信用貸契約は織子に所有権が移転するが、糸代の債務を負う、問屋契約は糸の貸与なので織子が所有権を持つ。つまり、注文>糸信用貸>問屋の順に織子の糸の所有権が強くなり、抜売への「心理的抵抗」(105ページ)が弱くなるため、抜売されやすくなると説明される。他方、問屋契約は抜売の危険が低いものの、糸の窃取が問題となる。注文や糸信用貸は、織子が糸の所有権を持つので定義により窃取は発生しない。よって、抜

売と糸の窃取の危険を比較したうえで、抜売>糸の窃取なら問屋、逆なら糸信用貸が選択される。なお、これらの相対的な危険の大きさは監視の容易さや、通貨危機による価格変動などに左右される。

以上の本書の主張に対して、理論的な観点からコメントしたい。第1は、問屋や糸信用貸での投入財の供貸与をどう解釈するかである。これは、生産に不可欠な投入財の必然的な供貸与と解釈できるが、生産委託契約にあえて投入財供貸と契約を連結させることで誘因制約を緩和させる複合契約ともみなせる [Spagnolo 1999]。投入財の供貸与は単なる必然ではなく、エージェンシー問題の緩和を意図した選択的な契約設計と考えられないだろうか。

次に、商人側のモラルハザードの問題である。商人が糸を提供して生産を委託し、特定の織柄を指定する契約は、買い叩きを生む典型的なホールドアップ問題の状況そのものである。実際、契約農業では買い手の契約不履行(買い叩きや買取拒否)が取り沙汰される。この抜売 vs. ホールドアップという農家と買い手双方の両モラルハザードの状況を考えると、織子に糸の所有権を移す糸信用貸は、ホールドアップを避けるための織子側の防御策、あるいはホールドアップによる契約不成立を回避するための商人側のコミットメントとも解釈できる。

さらに、糸信用貸下での糸代回収問題である。糸信用貸は定義により糸の窃取がないが、それは単に問題が糸代の債権回収に置き換わっただけで、契約不履行の危険は残る。糸の窃取よりも糸代の債権回収リスクの方が問題は小さい(糸代の踏み倒しの事例はあるが稀、104ページ)というが、それはなぜなのだろうか。

最後に、問屋契約では織子が抜売しない理由として、糸の所有権の弱さに基づく「心理的抵抗」を挙げているが、そうであればなぜ糸の窃取にはそれがないのだろうか。おそらく、心理的抵抗よりは、糸の窃取は見つかりづらい(104ページ)という情報の非対称性で議論した方がいいのではないだろうか。

ここまで契約選択に関する考察についてコメントしてきた。以上のコメントは、取引を統治するために、当事者たちが創意工夫しているという本書の大局的な主張には影響しない二次的なものである。ただし、本書の観察を理論化して、契約選択の本質の理解を深めるためには必要な情報である。

第2点目は、本書の仮説1である「分断された固定的紐帯の束」としての市場をどう評価するかである。二者間の関係的契約は、その関係性の外に取引が広がらず、社会的に非効率的だからこそ、「制度と経済発展」の既存研究は、匿名的な取引を可能とする制度をさまざまな角度から議論してきた。農産物市場に目を転じると、政策も研究も、関係的契約に基づく市場から、匿名的な取引を実現する次世代の市場の形成へと焦点が移っている。安全で円滑な取引を実現するための各種のしくみを備えた取引プラットフォーム、つまり卸売市場や商品取引所など、文字通りの市場の開設である^(注5)。これらの市場は、サーチ・マッチングを効率化するフォーカルポイントとしての出会いの場、すなわち「いちば」に留まらず、集分荷、価格形成、決裁、エスクロー、品質保証、情報発信、調停など、商人が担っているさまざまな機能を実装した取引機構である。公設市場は成功[Meijerink, Bulte and Alemu 2014; Andersson, Bezabih and Mannberg 2017]も失敗[Sitko and Jayne 2012]も報告されており、何がその成否を分けるのかは今後の重要な研究課題である。本書が対象とした絹織物市場は、「分断された固定的紐帯の束」に留まらざるを得ないのだろうか。それとも、より取引の量と範囲を拡大し得る市場の構築が可能なのだろうか。本書で描写された市場が今後どのように進化するのか、させるべきなのか、させるとすればどのような方策があるのだろうか。

第3点目は、定性研究としての方法についてである。定性研究の意義は提示する事象や視点、仮説の新規性にあるので、既存研究の到達点を十分に踏まえ、何が「新規」なのかが明確にされなければならない。前述したように、関係的契約の理論・実証研究に豊富な蓄積があるなか、本書の位置づけと追加的な貢献の整理が十分とはいえないように思う。

いまひとつは、事例を「客観的」にみる眼である。定性研究には、事例の代表性や一般性の問題がつきまとうが、新たな事象や仮説を提示することが主目的である以上、そこは大きな問題ではない。より懸念を感じたのが、解釈の客観性の問題である。本書では随所で、商人たちが契約の違いや選択の理由を言語化できないと述べられている(400, 536ページなど)。つまり、著者が代わって解釈・言語化しているのである。それは著者の推測に基づく断定なので、

読者の納得は著者の推測の「良さ」(統計学的にいえば、不偏性と効率性)への信認にかかっている。その信認は、事例に対する知識と経験の厚みによって担保されている一方で、著者が応用ミクロ経済学的な「ものの見方」を適用していることも事実である。定性研究の意義は新規な事象や仮説の提示にあるが、一般に、ディシプリンに基づいた定性研究はそのディシプリンのものの見方に囚われてしまうので、新規な事象や仮説を見出しづらい。ここに方法論的なジレンマがある。これを回避するには既存の理論でどこまで説明でき、どこからできないのかの見極めが必要であり、そのためにも既存研究の整理はやはり重要である。「代理言語化」問題に話を戻すと、被調査者が言語化できないからこそ、具現化された行動(顕示選好)から定量的に実証するのがより望ましいのではないだろうか。

第4点目は、定性研究のまとめ方についてである。学術書は著者自身の研究領域の『二回り、ないし三回り外』[鈴木・高瀬 2015, 第3章]の人びとに向けて書かれるものだとすれば、「二回り以上外」の読者は、ラオス織物業の直接の専門家ではないので、データ(事例やそのディテール)自体に興味があるわけではなく、汎用性のあるストーリー(理論、機序、論理)に関心を持つ。本書は序章や終章で本書全体のストーリーの道筋を示すことで、読みやすさが高められている。本書のスタイルは、今後の定性的接近による開発経済学研究にとってよい「型」となるだろう。そのため、あえて追加的に2点提案したい。

第1は、データよりはストーリーを中心にまとめ、ストーリー・データ比率を高めることである。本書は、データの比率がやや高く、必要以上のディテールが盛り込まれすぎていると感じた。もちろん、データはストーリーを支える根拠であり、立論上不可欠である。事例の詳細には資料的価値もある。さらに、神は細部に宿る。しかし同時に魔も宿る。本書の特長であるデータの豊富さを残しつつ、ストーリー比率を高めるために、本論ではストーリーと立論上必要最低限のデータを記述し、各事例の詳細は「生データ」として巻末の付録に収録して適宜参照するという方法もあるのではないか^(注6)。これによって、付録には本書をとりまとめるうえで削除した情報も残し、資料的価値も高められる。

第2は、ストーリーを抽象化したうえで、仮説検

証型で語ることである。プレゼンテーションの型として、仮説検証型は「二回り以上外」の読者にとっては親切である。理論から演繹的に仮説や予測がまず提示されたうえで、それが検証されるため、ストーリーラインを追いやすいからである。対して、モノグラフ的な叙述は、その意義や関連性が不案内なまま細々としたディテールを読むという傾向を帯びやすい。著者の工夫により、本書は全体としては、2つの仮説を検証する仮説検証型の構成をとっている。ただし、第Ⅱ～Ⅳ部の個別事例の描写はややモノグラフィックであると感じた。個別の事例についても、仮説を抽象化したうえで理論的な「含意」や「予測」のような主張を示し、それを論証するかたちで事例を提示した方が、読者は論点を掴みやすいのではないだろうか。さらに、その仮説も、もっとも基本的なモデルから始め、仮定を徐々に弱めて異質性やシナリオを追加していく理論論文のスタイルを踏襲することで、理解がいつそう容易になったと思われる。

ま と め

本書は今後、開発（経済）学や地域研究の研究者にとって、必読書となるだろう。経済史に対しては絹織物業や問屋制の比較対象として、応用ミクロ経済学（契約理論や組織の経済学、産業組織論等）に対しては新たな視点や仮説の起点として、それぞれ有益な内容を含んでいる。

定性研究は、事実と仮説の提示という点で、仮説の理論化、検証という研究サイクルの起点をなす。このため、他のさまざまな接近法との協業がしやすい。本書の詳細で豊富な記述は、関係的契約や契約選択、商人の役割、市場の形成と進化など、多岐に渡る論点について、応用理論家と組んだ仮説の理論的基礎づけや、多数の商人・織子関係のマイクロデータを収集した定量的な仮説検証など、多くの発展的な研究の途を拓いている。本書をきっかけに、商人、契約、市場形成など、経済発展にかかる本質的な研究の深化と、定性的な接近による開発（経済）学の幕開けを期待したい。

（注1） 同様の戦略的契約不履行の事例は Blouin and Macchiavello [2017]も参照。

（注2） 関係的契約のサーベイとしては、MacLeod [2007], Malcomson [2013], Gil and Zananone [2016; 2017]が、契約農業は Otsuka, Nakano and Takahashi [2016]がある。契約農業の抜売やホールドアップは、Blouin and Macchiavello [2017]や Suzuki, Jarvis and Sexton [2011], 契約不履行に対する監視は Minten, Randrianarison and Swinnen [2009] や Bellemare [2010], 関係的契約の構築は Macchiavello and Morjaria [2015], Saenger, Qaim, Torero and Viceisza [2013], Kunte, Wollni, and Keser [2017]を参照。予約取引のような契約関係がない場合の関係的契約は Jabbar et al. [2008], Tadesse and Shively [2013], Gelaw, Speelman and Van Huylenbroeck [2016], Minten, Vandeplas and Swinnen [2012]。

（注3） なお、Startz [2016]は、距離に起因するサーチ（流行のアップデート）と契約履行の費用を、ナイジェリアの輸入商の取引行動（契約のため現地に出張するか否か）から推定している。

（注4） 理論研究として、非対称性の緩和は Biglaiser [1993], サーチとマッチングは渡辺[2013], Antras and Costinot [2011]を参照。実証研究として、記述的描写は Fafchamps [2004], Arimoto et al. [2013], 持田 [1970, 44], サーチは Gabre-Madhin [2001], 地域間裁定は Arimoto et al. [forthcoming], 介入効果測定は Ashraf, Giné and Karlan [2009]を参照。

（注5） より一般的には、オークションやフリーマーケットなどの民間の電子商取引市場もこれに該当する。

（注6） 例えば、岩崎 [2018]。

文献リスト

〈日本語文献〉

- 岩崎葉子 2018.『サルゴフリー 店は誰のものか——イランの商慣行と法の近代化』平凡社。
鈴木哲也・高瀬桃子 2015.『学術書を書く』京都大学学術出版会。
持田恵三 1970.『米穀市場の展開過程』東京大学出版会。
渡辺誠 2013.「仲買人とサーチ市場——市場の中身をのぞき見る／仲介がビジネスとして成立する理由

- 」『一橋ビジネスレビュー』61(1)2013年夏 22-35.
- 〈英語文献〉
- Andersson, Camilla, Mintewab Bezabih and Andrea Mannberg 2017. "The Ethiopian Commodity Exchange and Spatial Price Dispersion." *Food Policy* 66: 1-11.
- Antràs, Pol and Arnaud Costinot 2011. "Intermediated Trade." *Quarterly Journal of Economics* 126 (3): 1319-1374.
- Arimoto, Yutaka, Hisaki Kono, Tsilavo Ralandison, Takeshi Sakurai and Kazushi Takahashi. Forthcoming. "Price and Non-price Information Frictions in Regional Arbitrage: The Case of Rice Traders in Antananarivo, Madagascar." *Economic Development and Cultural Change*.
- Arimoto, Yutaka, Takeshi Sakurai, Mari Tanaka and Ralandison Tsilavo 2013. "Rice Trading in Madagascar: Report on Rice Trader Survey 2011." PRIMCED Discussion Paper Series, No. 38. Hitotsubashi University.
- Ashraf, Nava, Xavier Giné and Dean Karlan 2009. "Finding Missing Markets (and a Disturbing Epilogue): Evidence from an Export Crop Adoption and Marketing Intervention in Kenya." *American Journal of Agricultural Economics* 91(4): 973-990.
- Baker, George P. and Ricard Gil 2013. "Clinical Papers in Organizational Economics." in *The Handbook of Organizational Economics* eds. Gibbons, Robert and John Roberts. Princeton: Princeton University Press.
- Bellemare, Marc F. 2010. "Agricultural Extension and Imperfect Supervision in Contract Farming: Evidence from Madagascar." *Agricultural Economics* 41(6): 507-517.
- Biglaiser, Gary 1993. "Middlemen as Experts." *RAND Journal of Economics* 24(2): 212-223.
- Blouin, Arthur and Rocco Macchiavello 2017. "Strategic Default in the International Coffee Market." International Growth Centre Working Paper.
- Fafchamps, Marcel. 2004. *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*. Cambridge : MIT Press.
- Gabre-Madhin, Eleni Z. 2001. "The Role of Intermediaries in Enhancing Market Efficiency in the Ethiopian Grain Market." *Agricultural Economics* 25(2/3):311-320.
- Gelau, Fekadu, Stijin Speelman and Guido Van Huylenbroeck 2016. "Farmers' Marketing Preferences in local Coffee Markets: Evidence from a Choice Experiment in Ethiopia." *Food Policy* 61: 92-102.
- Gil, Ricard and Giorgio Zanarone 2016. "New Frontiers in Empirical Research on Informal Contracting." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 172(2): 390-407.
- 2017. "Formal and Informal Contracting: Theory and Evidence." *Annual Review of Law and Social Science* 13: 141-159.
- Jabbar, Mohammad, Samuel Benin, Eleni Gabre-Madhin and Zeleka Paulos 2008. "Market Institutions and Transaction Costs Influencing Trader Performance in Live Animal Marketing in Rural Ethiopian Markets." *Journal of African Economics* 17(5): 747-764.
- Kranton, Rachel and Anand V. Swamy 2008. "Contracts, Hold-up, and Exports: Textiles and Opium in Colonial India." *American Economic Review* 98(3): 967-989.
- Kunte, Sebastian, Meike Wollni and Claudia Keser 2017. "Making It Personal: Breach and Private Ordering in a Contract Farming Experiment." *European Review of Agricultural Economics*. 44(1): 121-148.
- Macchiavello, Rocco and Ameet Morjaria 2015. "The Value of Relationships: Evidence from a Supply Shock to Kenyan Rose Exports." *American Economic Review* 105(9): 2911-2945.
- Macchiavello, Rocco and Josepa Miquel-Florensa 2017. "Vertical Integration and Relational Contracts: Evidence from the Costa Rica Coffee Chain." Centre for Economic Policy Research Discussion Paper DP11874.
- MacLeod, W. Bentley 2007. "Reputations, Relationships, and Contract Enforcement." *Journal of Economic Literature* 45(3): 595-628.

- Malcomson, James M. 2013. "Relational Incentive Contracts." in *The Handbook of Organizational Economics*. eds. Gibbons, Robert and John Roberts. Princeton: Princeton University Press.
- Meijerink, Gerdien, Erwin Bulte and Dawit Alemu 2014. "Formal Institutions and Social Capital in Value Chains: The Case of the Ethiopian Commodity Exchange." *Food Policy* 49: 1-12.
- Minten, Bart, Lalaina Randrianarison and Johan F.M. Swinnen 2009. "Global Retail Chains and Poor Farmers: Evidence from Madagascar." *World Development* 37(11): 1728-1741.
- Minten, Bart, Anneleen Vandeplass and Johan Swinnen 2012. "Regulations, Brokers, and Interlinkages: The Institutional Organization of Wholesale Markets in India." *Journal of Development Studies* 48(7): 864-886.
- Otsuka, Keijiro, Yuko Nakano and Kazushi Takahashi 2016. "Contract Farming in Developed and Developing Countries." *Annual Review of Resource Economics* 8: 353-376.
- Saenger, Christoph, Matin Qaim, Maximo Torero, and Angelino Viceisza 2013. "Contract Farming and Smallholder Incentives to Produce High Quality: Experimental Evidence from the Vietnamese Dairy Sector." *Agricultural Economics* 44(3): 297-308.
- Sitko, Nicholas J. and T. S. Jayne 2012. "Why are African Commodity Exchanges Languishing? A case Study of the Zambian Agricultural Commodity Exchange." *Food Policy* 37: 275-282.
- Spagnolo, Giancarlo 1999. "Social Relations and Cooperation in Organizations." *Journal of Economic Behavior and Organization* 38(1): 1-25.
- Startz, Meredith 2016. "The Value of Face-to-face Search and Contracting Problems in Nigerian Trade." Mimeo.
- Suzuki, Aya, Lovell S. Jarvis and Richard J. Sexton 2011. "Partial Vertical Integration, Risk Shifting, and Product Rejection in the High-value Export Supply Chain: The Ghana Pineapple Sector." *World Development* 39(9): 1611-1623.
- Tadesse, Getaw and Gerald Shively 2013. "Repeated Transaction in Rural Grain Markets of Ethiopia." *Journal of Development Studies* 49(9): 1172-1187.

(一橋大学経済研究所准教授)