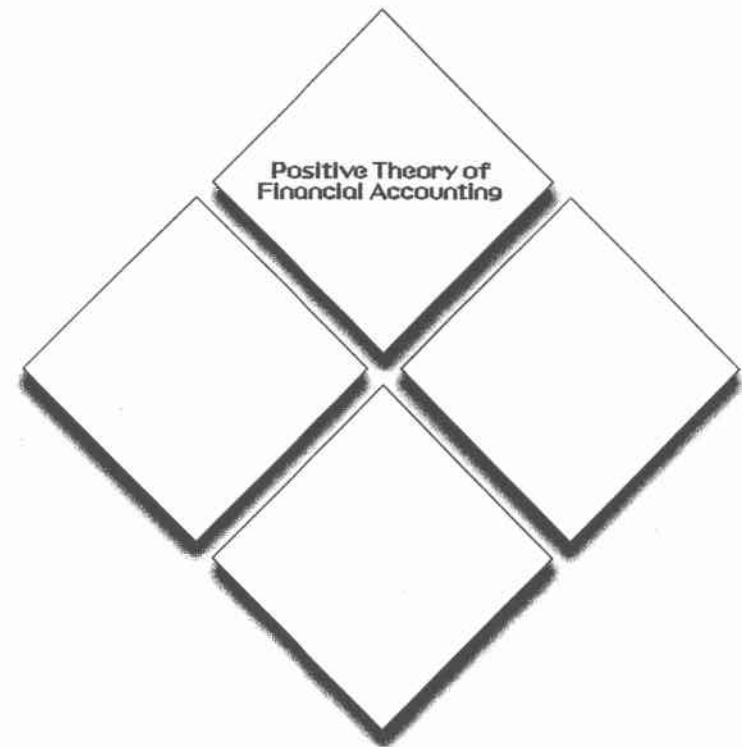


財務会計の機能

理論と実証

須田 一幸 著
Suda Kazuyuki



東京 白桃書房 神田

第1章

情報の非対称性と 財務会計

第1節 情報の非対称性をめぐる問題

経済的な取引が行われるとき、取引の当事者全員に必要な情報が行き渡らず、ごく一部の当事者だけに情報が偏在する現象を、情報の非対称性 (asymmetry of information) という¹⁾。

従来、経済学では完全競争モデルを設定し、取引される財とサービスの質などに関する情報が完全でかつ誰でも費用なしで入手できる、と仮定していた (Stiglitz, 1993, 12章)。情報の非対称性は考慮しなかったのである。しかし、資本市場や企業組織が分析の対象となるにしたがい、情報の非対称性を射程に入れるようになった。情報の非対称性を前提にしなければ説明できない経済現象が、数多く観察されるからである。

情報の経済学 (economics of information) と契約の経済学 (economics of contracts) は、情報の非対称性を前提にした経済分析である。

情報の経済学は、主に生産物市場・労働市場・資本市場における情報の非対称性を問題にしており、①それによって引き起こされる問題を市場が処理できるのか、②もしできないとすればどのような制度を設けるべきか、ということを分析している (宮沢, 1988および倉澤, 1990)。

市場を証券市場に限定し、制度を会計制度と捉えれば、会計学の領域で次のようなテーマ設定が可能になる。すなわち、①情報の非対称性は証券市場にどのような問題をもたらすのか、②証券市場の参加者はその問題にどのように対処するのか、③会計制度によってその問題はどの程度解決されるのか、そして、④問題を解決するために会計制度はどうあるべきか、ということである。情報の経済学と会計学のインターフェイスがここにある。

契約の経済学は、企業を資金提供者・従業員・経営者・顧客などによる契約の束 (nexus of contracts) と理解し、契約の前後に存在する情報の非対称性を前提にして、効率的な契約のあり方を検討している (伊藤元重, 1990およびMilgrom and Roberts, 1992)。

注目すべきは、契約を効率的に締結し履行するシステムに会計が組み込まれている、ということである。したがって効率的に契約を締結履行し、もって企業価値²⁾を高めるためには、会計学の領域で次のような分析が行われなければならない。すなわち、①情報の非対称性が契約の締結と履行にどのような影響を与えるのか、②契約当事者はその影響を軽減するためにどのようなシステムを設計するのか、③そのシステムで会計はどのような役割を果たしているのか、そして、④契約を効率的に締結し履行するために会計はどうあるべきか、ということである。

本章では、情報の非対称性がもたらす問題として逆選択 (adverse selection) とモラルハザード (moral hazard) を取り上げる。逆選択の問題は、主に情報の経済学で検討され、モラルハザードの問題は契約の経済学などで分析されている。次の第2節で逆選択と財務会計の関係を示し、その文脈で財務会計に期待される機能を指摘する。立脚点は情報の経済学にある。第3節では、契約の経済学に依拠してモラルハザードと財務会計の関係を論じ、その視点から財務会計に期待されるもう1つの機能を示す。第4節で2つの機能を比較し、その相違点を確認する。それぞれの機能の詳細と、それを裏付ける証拠、およびそれぞれの機能を適切に遂行するために必要な会計制度については、次章以降で論ずる。

第2節 逆選択の問題と財務会計

(1) 逆選択

取引される財とサービスの品質について、売り手と買い手の間に情報の非対称性があれば、逆選択の問題が生ずる。Akerlof (1970) は中古車市場を例にして、逆選択の問題が中古車市場を崩壊させることを論証した。要約すれば次のようになる。

日本では車検制度があるため中古車の品質にそれほどバラツキはなく、しかもディーラーを通して購入するので、一般に価格相応の品質は保証されている。他方、アメリカでは車検制度がなく、しかも情報誌などを通じた直接取引が行われるため、ひどいもの (レモンと呼ぶ) をつかまされる可能性が大きい。

中古車の売り手はその車の品質をよく知っているが、買い手は知らないという状況を想定しよう。中古車の価格は市場における平均的な品質に対応して決定され、高品質の車にも低品質の車にも同じ価格が設定される。なぜなら、高品質の車の売り手がその品質を買い手にいかに説明しても、買い手は真偽の程が分からず、レモンをつかまされる可能性を織り込んだ価格となってしまうからである。

高品質の車を売りに出しても低品質の車と同じ価格になるので、所有者は高品質の車をできるだけ売らずに自分で使用を続けた方がよい。これに対して、低品質の車は高品質の車と同じ価格で売却可能であるから、所有者には売却する強い動機がある。この状態が続けば、中古車市場に売りに出される車は低品質の車が多くなり、買い手が見つかず、結局、中古車市場が崩壊してしまうのである。

このように情報の非対称性があれば、低品質の財が市場を支配するという「逆選択」の現象が生ずる。証券市場もその例外ではない。証券の品質を最もよく理解しているのは発行企業であり、投資家は常にその品質について懐疑的である。したがって、発行企業に情報が偏在する場合、結果として低品質の証券だけが市場に出回り、買い手が見つからないおそれがある。これは証券市場の崩壊に結びつき

かねない。少なくとも、効率的に資金を配分しリスクシェアリングを行うという証券市場の機能は、情報の非対称性により適切に果たされない可能性がある (Lev, 1988, p. 7)。

(2) 財務会計の意思決定支援機能

情報の非対称性を小さくし、証券市場の機能を適切に果たす方策がいくつか考えられる³⁾。財務会計の制度は、その中で重要な地位を占めており、たとえば発行市場でのディスクロージャー制度がある。わが国では、5億円以上の有価証券を不特定多数の投資家に発行し資金を調達する場合、証券取引法にもとづき、有価証券届出書と目論見書を作成開示することになっている。それぞれに財務諸表と監査報告書が含まれている。したがって投資家は、信頼できる会計情報にもとづいて、新たに発行される有価証券の品質を評価することができる。

このディスクロージャーは強制されたものであるが、自主的にディスクロージャーを行う企業がわが国でも最近増えてきた。情報の非対称性を軽減し、証券市場を適切に機能させることは、企業にとってもメリットがあるということだろう⁴⁾。

自主的なディスクロージャーとして、たとえば、オンライン・ディスクロージャー (インターネットによる企業の財務情報開示) がある。富士通は、日本の会計原則に従って作成した個別財務諸表と連結財務諸表の他に、国際会計基準に準拠した英文の連結財務諸表を自社のホームページで公開している (詳細は須田, 1998, 参照)。また、1998年9月の中間決算で個別財務諸表の数値だけでなく連結財務諸表の数値を自主的に発表した上場企業が、3月本決算企業だけで148社あった、という (『日本経済新聞』1998年12月3日付)。

このような自主的なディスクロージャーと強制されたディスクロージャーが十分に効果を発揮すれば、情報の非対称性は小さくなり、逆選択が回避され証券市場は適切に機能するであろう。ここに財務会計の第一の意義がある。すなわち、投資家の意思決定に有用な会計情報を提供し、もって証券市場における効率的な取引を促進する、ということである。これを財務会計の意思決定支援機能と呼ぶ。

その眼目は、証券の品質に関する情報の非対称性を解消することにある。したがって、品質の評価に役立たない情報を提供しても意思決定支援機能を達成したことにはならない。会計情報の有用性がポイントになる。本書では、第5章と第6章および第7章で会計情報の有用性を検証する。

ただし、不可避的な情報の非対称性 (blocked communication) が存続することに注意しなければならない (Schipper, 1989)。それは第1に、開示される会計情報が経営者の手で調整可能であるため、ディスクロージャーを通じて逆選択の問題を完全に解決することはできないからである。第2に、企業が負担できるディスクロージャーのコストには限界があり、投資家が行う調査のコストにも制約があるため、情報の非対称性がゼロになることはあり得ないからである。この不可避的な情報の非対称性が経営者の会計手続き選択に及ぼす影響を、第12章から第15章にかけて分析する。

第3節 モラルハザードの問題と財務会計

(1) モラルハザード

逆選択は財の品質に関する情報の非対称性により生ずるが、モラルハザードは、取引相手の行動に関する情報の非対称性によって引き起こされる問題である (Stiglitz, 1993, およびMilgrom and Roberts, 1992, 参照)。

たとえば、ほとんど病院に行かなかったような人が、医療保険に加入することで軽微な病気でも医者診察を受け、薬をもらうようになったとする。保険料は過去の通院の実績にもとづいて決定されたとすれば、この加入者について保険会社は予想以上のコストを負担することになる。多くの人が同じような行動をとれば、保険会社は保険料を上げざるをえない。高い保険料が設定されれば、健康な人は保険に加入せず、病気がちの人だけが加入することになり、本来の意味での保険制度ではなくなってしまう。

このように、契約を結ぶことで契約当事者の行動が変化し、最終的に契約の当事者すべてが損失を被ることを、モラルハザードという。もし、契約当事者間で相手の行動を監視し行動に関する情報をすべて入手することが可能であれば、モラルハザードは回避できる。つまり、行動の変化を予測し、それを条項に組み込んだ契約を結び、契約後は契約当事者の行動に関する情報を集め、条項に従い契約を適切に履行するのである。

しかし、すべての行動変化を予測したり、契約後における当事者の行動を完全に調査することは不可能である。仮に可能であったとしても、そのコストを上回るベネフィットを獲得できる保証はない。結局、契約は不完備にならざるをえず、常にモラルハザードの可能性がつきまとうのである。不完備契約 (incomplete contract) を前提にすれば、モラルハザードは程度の問題になる (Milgrom and Roberts, 1992, 邦訳, 第5章)。

(2) エイジェンシー理論

契約の経済学のうちで、最も理論的な分析が進んでいるのはエイジェンシー理論 (agency theory) だといわれている (佐和, 1989, 236頁)。エイジェンシー理論は、①契約関係を本人 (principal) と代理人 (agent) の関係 (エイジェンシー関係) としてとらえ、②代理人の行動が本人の利害と一致しないときに発生する問題の構造を明らかにし、③その問題に対処する方法を考察する。エイジェンシー理論では通常、エイジェンシー関係で情報の非対称性があるということ、および自己の効用を最大化するように個々人が合理的に行動することが仮定されている (Thornton, 1996, p. 56および伊藤秀史, 1996, 9頁)。

本節では、株主と経営者の関係に考察対象を限定しよう (債権者については第2章参照)。この関係は、株主が本人で経営者が代理人となるエイジェンシー関係の典型である。そして、株主と経営者の間でモラルハザードの問題が生ずる。

すなわち、雇用契約の締結後、経営者は必ずしも株主の富の最大化に結びつく行動をとるとは限らず、むしろ自分の効用を高めるように行動するかもしれない。もともと、経営者は利己心に従って行動すると仮定されており、また株主は経営

者の行動に関する情報について劣位であるため、たとえ経営者の行動が株主に不利益をもたらしても、それが経営者の不実行為によるのか他の要因で生じたのかを正確に判断することはできない。その結果、経営者の利己的行動が助長されるのである。

このようなモラルハザードを放置すれば、株式会社は衰退の一途をたどり、証券市場も適切に機能しなくなるであろう。モラルハザードを防止し、企業を効率的に運営するシステムが必要になる。

問題の根本は、株主が経営者の行動を十分には観察できず、経営者の行動に関する情報が非対称的だ、ということにある。したがって、情報の非対称性を小さくするシステムが設定されれば、モラルハザードの抑止に結びつくであろう。あるいは、経営者報酬システムを工夫し、株主と経営者の利害をできるだけ一致させれば、モラルハザードが発生する確率は小さくなる。いずれのシステムでも、財務会計が重要な役割を果たしている。

(3) エイジェンシー費用

株主と経営者の間で雇用契約が結ばれ、契約の締結後にモラルハザードが発生し株主の富が減少すれば、エイジェンシー関係を結ぶことにより機会費用が生じたことになる。これを「株式のエイジェンシー費用」(花枝, 1989, 39頁)という。したがって、モラルハザードの抑止はエイジェンシー費用の削減を意味する。極端な場合、株主が自分で経営をすれば (すなわちエイジェンシー関係が消滅すれば)、モラルハザードもエイジェンシー費用も発生しない。

注意すべきは、エイジェンシー費用を削減する動機は株主だけではなく経営者にも存在する、ということである。つまり、賢明な投資家は、モラルハザードが発生しエイジェンシー費用が生ずることを予期して証券投資をするため、エイジェンシー費用が大きと思われる企業ほど、その資本コストは大きくなる。そこで経営者は、資本コストを下げ有利な資金調達を行うために、エイジェンシー費用の削減に結びつくシステムを設定し、エイジェンシー費用が小さいことを市場にアピールしようとするのである。

このように、エイジェンシー費用の削減に結びつくシステムを設ける動機は、通常、代理人と本人の両方にある。そのシステムとして、ここではモニタリング・システム (monitoring system) とインセンティブ・システム (incentive system) に注目したい⁵⁾。

モニタリング・システムは、本人が代理人の行動を監視し、モラルハザードに関する情報を収集するシステムである。財務会計の制度はその典型であり、わが国の証券取引法は、すでに述べた発行市場でのディスクロージャーだけでなく、証券発行後も上場企業や店頭登録企業などに定期的あるいは臨時のディスクロージャーを求めている。また商法は、会社が株主総会の招集通知を株主に送付するとき、それに計算書類と監査報告書を添付することを要求している。このような会計報告にもとづいて、株主は経営者の業績を評価し、もし経営者のモラルハザードが露見すれば、なんらかのペナルティを課すのである。

他方、インセンティブ・システムは、本人と代理人の利害をできるだけ一致させ、本人の富の増加をもたらす行動を代理人に促すシステムである。たとえば、企業の業績にもとづいて経営者にボーナスを支給する報酬制度や、ストック・オプションを経営者に与えるというシステムがある。前者は財務会計上の利益額などに連動して経営者の報酬が増減し、後者のストック・オプションでは株価に連動する形で経営者の報酬が決まる。利益が増加し株価が上がれば、株主と経営者の富は同じように増加するため、このようなインセンティブ・システムを設定することで、モラルハザードの抑制が可能になる。

以上のようなシステムの設定と運営には費用が伴い、その費用は、エイジェンシー費用の減少とトレードオフの関係にある。これら費用をすべて含め、株主と経営者のエイジェンシー関係から派生する費用を、広義の「株式のエイジェンシー費用」という。広義の「株式のエイジェンシー費用」を最小にするシステムの設計が望まれる。エイジェンシー費用を最小にし企業価値を最大にする契約が、「効率的な契約」である (Watts and Zimmerman, 1986, 邦訳, 195-196頁)。

(4) 財務会計の契約支援機能

株主と経営者の間で結ばれる雇用契約が効率的であるためには、モニタリング・システムとインセンティブ・システムが有効に機能していなければならない。われわれにとって重要なのは、それぞれのシステムにおいて財務会計が大きな役割を果たしているということである。Watts and Zimmerman (1987, p. 202) は、この事実注目して会計の役割を次のように示している。

「エイジェンシー理論から導かれる会計の主たる役割は、契約の監視と履行を促進し、契約当事者の利害対立を減少させ、もってエイジェンシー費用を削減することである」。

これを財務会計の契約支援機能と呼ぶ⁶⁾。企業を契約の束と理解すれば、そこで結ばれる契約の効率性が企業価値を決定する。そして財務会計はいろいろな契約で活用され、その効率性を左右するのである。たとえば雇用契約の他に、債務契約、政府契約、売買契約などがあり⁷⁾、いずれの契約でもエイジェンシー関係が成立し、情報の非対称性によりモラルハザードが発生する。契約締結後のモラルハザードを抑制しエイジェンシー費用を削減するために、モニタリング・システムなどが設計され、そこで財務会計が活用されるのである。本書では、各種契約における財務会計の機能を、第2章と第3章および第4章で実証する。

エイジェンシー費用を削減する試みが続けられ、ある契約形態がエイジェンシー費用を最小にする効率的契約だと判明すれば、その契約で用いられている会計手続きも「効率的会計手続き」だと考えられる。注意すべきは、効率的会計手続きがその契約あるいはその企業に固有のものである場合が多く、もし規制などでその適用が困難になれば、契約の効率性に影響を与え、エイジェンシー費用の増加を招き、企業価値の低下に結びつく、ということである。

また、いずれの契約も不完備であり財務会計の数値は調整可能だ、ということにも注意しなければならない。たとえば利益連動型の報酬契約では、利益計算方法を契約書に示さず、企業が作成する財務諸表の数値を用いる。財務諸表は経営者が作成し、しかもその数値は調整が可能である。したがって、経営者のモラル

ハザードを抑止するために締結された利益連動型報酬契約は、経営者の新たなモラルハザードを招きかねないのである。このような不完備契約が経営者の会計手続き選択に及ぼす影響は、本書の第8章から第11章にかけて詳しく検討される。

第4節 意思決定支援機能と契約支援機能

情報の非対称性により逆選択とモラルハザードの問題が生じ、その問題を解決するため財務会計に意思決定支援機能と契約支援機能が期待される。それぞれの機能が実際に果たされているのか否かについては、次章以降に譲るとして、ここでは両機能の基本的な相違点を2つ確認しよう。

第1の相違点は会計情報を活用する時点にある。財務会計情報を用いて証券の品質を適切に評価すれば、逆選択の問題は解決される。たとえば、財務会計情報から企業価値を推定し、現在の価格と照らし合わせて期間比較と企業間比較を行うのである。ここでは投資意思決定の前に会計情報を用いており、このように利用される情報をBeaver and Demski (1979, p. 173) は、意思決定の事前情報 (pre-decision information) と呼んでいる。財務会計の意思決定支援機能は、意思決定の事前情報を提供することに他ならない。

投資が実行されれば、その後、株主は経営者のモラルハザードに対処する必要がある。そのためにモニタリング・システムとインセンティブ・システムを設定し、そこで財務会計情報を活用する。たとえば、財務会計の利益に連動する報酬契約を結び、株主と経営者の利害をできるだけ一致させ、経営者のモラルハザードを抑止するのである。このようにして用いられる情報をBeaver and Demski (1979, p. 173) は、投資意思決定の事後情報 (post-decision information) と呼んだ。財務会計の契約支援機能は、投資意思決定の事後情報を提供することで達成されるのである。

契約の視点でいえば、逆選択は契約前の機会主義行動 (precontractual opportunism) であり、モラルハザードは契約後の機会主義行動 (postcontractual opportunism) である (Milgrom and Roberts, 1992, 邦訳, 161頁, 181頁)。それぞれ

の機会主義行動を防止するために会計情報が活用される。したがって財務会計の意思決定支援機能では、契約前の機会主義的行動を防止するために会計情報を提供することを意味し、契約支援機能においては契約後の機会主義的行動を回避するために会計情報を提供することになる。Beaver (1989, p. 6) によれば、前者の財務報告が契約前の役割 (pre-contracting role) で、後者が契約後の役割 (post-contracting role) になる。この2つの役割は区別されるべきであるが、情報提供という点では共通しているという (Beaver, 1989, p. 5)。

第2の相違点は会計情報を活用する方法にある。財務会計の意思決定支援機能に応じて提供される会計情報は、その証券における将来のリターンとリスクを予想するために用いられる。たとえば、会計情報にもとづきファンダメンタル分析 (第4章参照) を行い、購入あるいは売却する銘柄を選択し、購入と売却のタイミングを決定するのである。

これに対して契約支援機能のもとで提供される会計情報は、モニタリング・システムやインセンティブ・システムなどにもとづき、経営者の行動を監視し業績を評価し、そして報酬額を決定するためなどに用いられる。

たとえば、アメリカ最大の公的年金基金であるカリフォルニア州公務員退職年金基金 (California Public Employee Retirement System: カルパース) は、投資先の企業について、その会計情報から経済付加価値 (Economic Value Added: EVA, 第4章参照) を算定し、その値が低い企業9社を公表した。そして、株主にとっての企業価値を高めるよう主張し、経営刷新を求めた株主提案を作成したという (『日本経済新聞』1998年3月2日付)。カルパースはわが国の企業にも投資しており、投資先の日本企業に積極的なディスクロージャーと弾力的な配当を希望したことがある (『日本経済新聞』1995年6月11日付)。

また、アメリカでは経営者のインセンティブ・システムとして利益連動型報酬制度をほとんどの企業が採用しており、わが国では従業員を対象にした成果配分制度が普及している (第2章参照)。いずれも、財務会計で算定された利益に依拠している。

つまり、意思決定支援機能を果たすために提供される利益情報は、その企業の将来の収益性やキャッシュフローを予想するために活用されるが、契約支援機能

に応じて作成される利益情報は、株主などが経営者の行動を監視し意見表明するために用いられ、あるいは、その数値が株主・経営者・債権者などの契約にもとづいた成果分配の基礎になるのである。

注

- 1) 情報の非対称性については、佐々木 (1991, 第7章) と斎藤 (1999, 8頁) を参照されたい。また情報の非対称性と逆選択についてはStiglitz (1993, 第12章)、情報の非対称性とモラルハザードについてはMilgrom and Roberts (1992, 第6章) が詳しい。Macho-Stadler and Perez-Castrillo (1997) およびSalanie (1997) は、エイジェンシー理論の視点で逆選択とモラルハザードの問題を分析している。石川 (1988) は、不確実性と情報価値の関係を検討している。情報の非対称性を前提にした経済学の位置づけについては、宮沢 (1988)、酒井 (1991) を参照されたい。
- 2) 企業価値を推定するモデルは第4章で示される。さしあたりここではModigliani and Miller (1958) に従い、企業の発行済み株式と負債の時価総額の和を企業価値と理解する。Modigliani and Miller (1958) については、仁科 (1997, 第9章) と古川 他 (1999, 第10章) を参照されたい。
- 3) たとえば、Booth and Smith (1986) とTitman and Trueman (1986) は、投資銀行のような信頼できる金融仲介機関を通して、企業の情報を市場に伝達することをあげている。わが国ではメインバンクがこの役割を果たしていたと考えられる(藪下, 1995を参照)。また、Wruck (1989) は、洗練された投資家が企業の情報にアクセスできる発行形態(私募など)の活用をあげている。
- 4) 情報の非対称性が大きい企業ほど、株式の取引高は小さく、株価水準が低位にある(Bartov and Bodnar, 1996)。したがって、株式取引高を増加させ株価をあげるには、情報の非対称性を少なくすればよい。会計情報の開示は、情報の非対称性を小さくする有力な手段である。この詳細については、第12章を参照されたい。
- 5) 社債投資家と経営者のエイジェンシー関係に注目すれば、ボンディング・システム(bonding system)があげられる。ボンディング・システムとは、代理人が自分の行動を規制し積極的に本人の信頼を獲得するシステムである。本人と代理人の信頼関係が強い企業ほど、エイジェンシー費用は小さくなり、企業価値は増加する。ここにボンディング・システムの狙いがある。たとえば、無担保社債を発行するとき経営者は財務上の特約として、一定額の純資産の維持を約束する。この特約を結ぶことで、社債発行後にモラルハザードが発生し債務不履行になる確率は小さい、ということが伝わるだろう。その結果、社債投資家の信頼を確保できれば、経営者は有利な条件で社債を発行することが可能になる。詳しくは第2章と第3章を参照されたい。
- 6) 用語法に違いがあっても財務会計と契約の関係を重視する論者は多い。たとえば、

Butterworth et al.(1982, pp. 9-17) は、会計情報の利用法を次の3つに大別している。すなわち、①将来の経済事象に関する不確実性を減らすために経営者または投資家が用いる、②経営者・債権者・株主など企業の利害関係者で結ばれる各種契約の基礎として用いる、③過去の事象を回顧的に理解するために用いる、ということである。この中で①は、われわれの意思決定支援機能に該当し、②は契約支援機能に該当すると考えられる。

Feltham (1984, p. 199) は、公表される会計情報には2つの役割があるとして、第1に、意思決定者に対する情報提供という役割(decision-informativeness role)をあげ、第2に契約履行の基礎となる役割(contract-implementation role)を提示している。Gaa (1990, 邦訳, 60頁)も、財務会計の機能に意思決定支援機能と契約支援機能をあげ、両者を対比させて考察している。

また、Sunder (1997, 邦訳, 8頁, 24頁) は、「会計は、企業を構成する契約を履行し強制するのに役立つ」と述べ、具体的に、①各関係者の提供した資源の測定、②各関係者に与えられる資源請求権の測定と支出、③契約履行の状況に関する関係者への報告、④組織が資源を得ているさまざまな要素市場の流動性を維持するための潜在的な関係者への情報の配分、⑤契約交渉コストを減らすのに役立つ共有知識としてのある種の情報の配分、という機能を示している。

わが国の論者では、中野 (1987)、斎藤 (1988) (1999)、高寺 (1992) および岡部 (1994) に注目したい。中野 (1987, 第1章) は、会計測定の社会的意味として「不在解消会計」「不信解消会計」「インセンティブ提供のための会計」をあげている。不在解消会計は財務会計の意思決定支援機能を意味し、不信解消会計とインセンティブ提供のための会計は契約支援機能を果たすものと理解できよう。

斎藤 (1988, 177頁) (1999, 227頁) は、「投資家の意思決定における事前の情報としての役割」と「企業成果分配の基準となる事後の業績測定値としての役割」を区別し、後者の役割をエイジェンシー契約の視点で考察している。高寺 (1992, 188頁) で指摘されている会計の「環境適応的役割」と「環境形成的役割」は、それぞれ、財務会計の意思決定支援機能と契約支援機能に該当すると考えられる。

岡部 (1989, 68頁, 1994, 8頁) は、意思決定支援機能に対して企業会計の「関係形成機能」を指定し、「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」と述べている。われわれの契約支援機能は関係形成機能に匹敵する。

- 7) これらは明示的な契約であるが、文書化されないまま共有された期待を示す暗黙の契約(implicit contracts)や、関係の枠組みに関する合意のみを取りつけようとする関係的契約(relational contracts)なども、企業組織の運営に不可欠である(Milgrom and Roberts, 1992, 邦訳, 140-141頁)。