

DOI: 10.13451/j.cnki.shanxi.univ(phil.soc.).2017.04.016

近江模式与现代日本公司内部治理结构的演进 ——基于委托代理关系的演化分析

梁 娜

(山西财经大学 晋商研究所 山西 太原 030006)

摘 要: 在日本经济发展过程中形成了独特的公司治理模式,它与德国的治理模式相近,但是又存在诸多差异,而在其建立与发展过程中借鉴了许多英美等国家的经验,但是却与之存在很大区别。而产生这种问题的一个原因是,在日本公司制度的产生过程中,传承了许多旧有的制度。近江商人在日本历史上是一个独特的商业团体,如今日本的许多大型企业如三井等都是近江商人的后代,其经营思想影响到日本现在公司的方方面面。本文以演化博弈论为分析工具,探究近江模式在公司治理模式方面的演进及其与日本公司内部治理结构的关系,以期能为中国当前的公司治理提供借鉴。

关键词: 日本;近江商人;内部治理;机制;演化

中图分类号: F279.12

文献标识码: A

文章编号: 1000-5935(2017)04-0120-06

一 问题的提出

日本在二战后短短几十年所锻造出的经济奇迹,使得日本一跃成为世界瞩目的经济大国,从而也引发了人们对这一独特现象的思考。微观层面上的公司内部治理结构是其中的热点之一。经过战前单边治理、战争时期财阀家族统治,战后日本形成了独特的公司治理结构模式。这种治理结构在日本经济发展过程的前期曾经发挥了重要作用。以主银行制度、相互持股、终身雇用制度为特征的日本公司治理结构,支撑起日本经济几十年的发展历程。

制度的形成有其深厚的历史文化背景,在制度的发展过程中,有异化也有传承。而相异于世界其他国家,独特的日本公司治理结构与模式所受的最大影响来源于传承。历史上,近江商人作为日本现代企业的前身,在其发展的过程中已经具备现代公司制度的一些特质。近江商人活动的时间轨迹大约是从镰仓时代到江户时代,近江商人的衰败并没有使其创建的公司治理模式完全消失,在其后的经营和发展中,深深影响到了后世日本的公司治理模式。

当前,学术界对于日本公司治理问题已多有研究,但鲜有文献基于历史演化的视角,从历史的角度来分析日本公司治理结构的演化过程。因此,本文在相关理论模型所提出的理论假说的基础上,以日本历史上的近江商人为例,基于历史演化的视角,通过对近江商人在公司治理演进方面的分析,来研究日本公司治理过程中存在的问题。

二 日本近江商人委托——代理模式的理论分析

倘若委托人与代理人在合约的执行过程中涉及资产的使用,那么,我们还需要考虑资产所有权的界定问题。界定清晰的产权能对代理人起到有效的激励与监督作用。^[1]在近江商人业务扩张的过程中,通过重新安排产权进行制度的创新。

在下面的分析中,我们假设代理人从事的第一项工作是使用资产创造利润,第二项工作是维护和保养资产。假定期望收益函数为 $B(a_1) + V(a_2)$,其中 $B(a_1)$ 是期望利润, $V(a_2)$ 是期望资产价值;可观测的实际利润为 $B(a_1) + \varepsilon_b$,实际的资产价值为 $V(a_2) + \varepsilon_v$,其中 ε_b 和 ε_v 是服从正态分布的随机变

收稿日期: 2017-02-15

基金项目: 国家社科基金青年项目“全球价值链背景下中国增加值贸易要素含量与就业拉动效应研究”(15CJL041);教育部人文社科青年项目“全球价值链背景下中国与东亚贸易真实利益解构及分配机制研究”(14YJC790058)

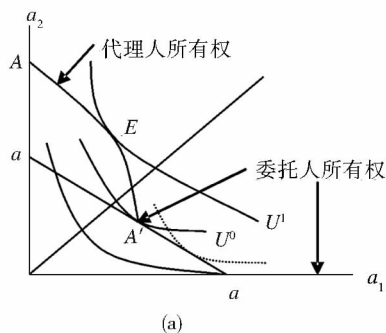
作者简介: 梁娜(1983-),女,山西太原人,博士,山西财经大学晋商研究院讲师,研究方向中国经济史。

量, 它们的均值为 0, 方差分别为 σ_b^2 和 σ_v^2 , 协方差设为 0 (实际利润的扰动因素与实际资产的扰动不相关)。设利润 $B(a_1) + \varepsilon_b$ 是归委托人所有的, 资产的价值 $V(a_2) + \varepsilon_v$ 归资产的所有者所有。设 $B(a_1)$ 和 $V(a_2)$ 都是严格递增的凹函数, 且 a_1 和 a_2 在效用函数上是完全可替代的, 最小努力水平为 \underline{a} 。

在现实中, 资产的价值是很难准确评估的。于是假定: 尽管代理人花在维护和保养资产上的努力 a_2 影响资产价值 $V(a_2) + \varepsilon_v$, 但委托人没有可观测的信息来评价 a_2 。所以, 委托人可获得的唯一可观测变量是实际利润 $x = B(a_1) + \varepsilon_b$ 。如果资产属于委托人所有, 激励合约为 $S(x) = \alpha + \beta x$ 。给定 a_1 和 a_2 在效用函数上是完全可替代的, 为了使代理人在资产维护和保养上也花一定精力, 则委托人的最优选择是 $\beta = 0$, 即不给予代理人任何的激励。此时, 代理人将 \underline{a} 最优地分配于两种工作 (我们分别用 \underline{a}_1 和 \underline{a}_2 来表示), 总的确定等价收入为:

$$B(\underline{a}_1) + V(\underline{a} - \underline{a}_1) - \frac{1}{2}\rho \text{var}(0) - C(\underline{a}) = B(\underline{a}_1) + V(\underline{a}_2) \quad (1)$$

如果代理人是资产的所有者, 代理人有内在积极性维护和保养资产。为了使代理人选择 $a_1 > 0$,



委托人必须根据观测到的利润对代理人进行奖惩, 即有 $\beta > 0$ 。但给定 $\beta > 0$, 代理人选择的总努力水平 $a_1 + a_2$ 会大于 \underline{a} 。

$$\text{设 } B(a_1) = a_1, V(a_2) = \sqrt{a_2}$$

$C(a_1 + a_2) = (a_1 + a_2 - \underline{a})^2/2$, 则对任何的 $\beta > 0$, 代理人最优化自己的确定性等价收入:

$$V(a_2) + \alpha + \beta_1 a_1 - \frac{1}{2}\rho\beta_1^2 \sigma_1^2 - C(a_1 + a_2) \quad (2)$$

$$\text{一阶条件为: } \frac{\partial V}{\partial a_2} - \frac{\partial C}{\partial a_2} = 0; \beta_1 - \frac{\partial C}{\partial a_1} = 0$$

$$\text{解得 } a_1 = \beta_1 - \left(\frac{1}{2\beta_1}\right)^2 + \underline{a}, a_2 = \left(\frac{1}{2\beta_1}\right)^2 \quad (3)$$

一般可令 $a_1^*(\beta_1)$ 和 $a_2^*(\beta)$ 为给定 β_1 时资产所有权属于代理人时的最优努力水平, 则总的确定性等价收入为:

$$B(a_1^*) + V(a_2^*) - \frac{1}{2}\rho(\beta\sigma_b^2 + \sigma_v^2) - C(a_1^* + a_2^* - \underline{a}) \quad (4)$$

若式(4)的最大值大于式(1)的最大值, 则资产所有权就归代理人是最优的产权安排, 否则产权归委托人是最佳的。

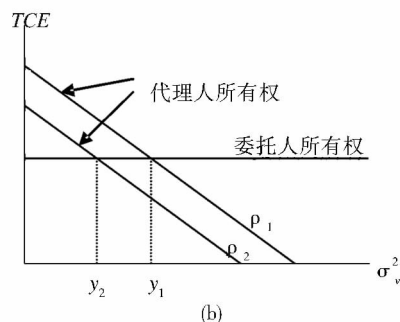


图1 最优资产所有权的安排

图1(a)中, 我们用 AA' 线表达在代理人拥有所有权下的努力供给曲线, 委托人选择 β 达到最高的无差异曲线, E 点为均衡点。 A' 点是委托人所有权下的最优点, 此时 $\beta = 0$; 横轴也是委托人所有权下的努力供给曲线, 此时 $\beta > 0$ 。显然, 给定 σ_b^2 , σ_v^2 和 ρ 下, 代理人所有权加上最优激励合同是优于无激励合同的委托人所有权 ($\beta = 0$), 而后者又优于有激励合同的委托人所有权 ($\beta > 0$)。

在图1(b)中, 我们给出最优所有权安排与 σ_v^2 和 ρ 的关系, 这里假定 $\rho_2 > \rho_1$ 。当 $\rho = \rho_1$ 时, 若 $\sigma_v^2 < y_1$, 代理人所有权最优的; 否则, 委托人所有权就是最优的。当 $\rho = \rho_2$ 时, 若 $\sigma_v^2 < y_2$, 代理人所有权最

优, 否则, 委托人所有权最优。而 $\rho_1 < \rho_2$ 意味着有 $y_1 > y_2$, 因为图1(a)中的虚线对应着较高的 σ_b^2 , σ_v^2 或 ρ 的无差异曲线, 代理人所有权不是最优的。

通过上述分析, 本文得出如下针对委托——代理模式的理论假说: 企业规模与企业所选择的委托——代理的模式密切相关。当企业规模较小时, 企业倾向于采用委托人决策的模式; 随着企业规模的扩大, 从最优决策的角度来看, 企业需要逐步由委托人决策向代理人决策过渡。

三 近江商人委托——代理机制的演进

现代公司治理理念中, 经营权和所有权的分离及各自的确立是其核心的内容。而随着近江商人的

发展,所有权与经营管理权的不断剥离,通过一系列的制衡机制,实现了对管理者的激励与约束,以期最大限度地保证出资人的利益。^[2]那么,日本近江商人乃至整个日企业,在实际发展过程中,是否遵循了前文中所提到的理论假说,是需要通过对日本近江商人委托——代理机制演进进行分析研究。我们先来看看近江商人委托——代理的演进过程。

近江商人是日本现代企业的前身,是指在江户时代(1615-1865)日本近江(今滋贺县)出身的商人,主要由八幡市和日野町以及五个庄村的商人组成。与大阪商人、伊势商人并称日本三大商人。近江商人处于江户时代的社会背景与幕藩体制的社会结构里,却意外地使日本构筑了现代的商业机构,促使日本企业迈向早期的现代化,使以农业为主体的日本商业高速地走入了工业化。如今日本的许多大型企业,如高岛屋、大丸、三越、伊藤忠商事、丸红、三中井、日本生命、西川等都是近江商人的后代,其经营思想影响到日本现在公司的方方面面。^[3]

表1 部分近江商家职员来源

年代	名称	近江地方		其他地方		总人数
		人数	比例	人数	比例	
1856-1907	外村宇兵卫家之江户·东京店	239	92%	21	8%	260
1836-1862	中井源左卫门家店员	61	57%	46	43%	107
1804-1921	小林吟石卫门家	385	91%	39	9%	424
1804-1829	西川甚五郎家忍路支店	43	80%	11	20%	54
1882	西川传右卫门家忍路支店	5	5%	89	95%	94
1884	西川传右卫门家高岛支店	2	4%	45	96%	47
1667-1852	西川传右卫门家	30	100%	——	——	30
1879-1900	市田清兵卫家	26	51%	2	4%	51
1839-1897	冈田弥三右卫门家	24	89%	3	11%	27
1802-1848	鸿池家	73	61%	47	39%	120

资料来源:根据[日]小仓荣一郎著《近江商人的经营管理》,中央经济社,1991年出版中的数据整理得出,其中市田清兵卫家有23人出生地不明。

表1记录了历史上部分近江商家职员的来源情况。在所统计的10家日本近江商人所开设的商铺中,有8家店铺中,近江人数所占比例超过一半以上,其中,1667-1852年西川传右卫门家所雇佣的职员中,近江籍雇员的比重高达100%。

随着近江企业的发展壮大,近江商人单纯的雇佣近江籍雇员的方式难以满足企业的发展壮大,因此,当近江地方出现人才不足的情况下,特别是随着近江企业的发展壮大,从外地雇佣职员的方式也日益兴起。如表1所显示,在1882年的西川传右卫门家忍路支店和1884年的西川传右卫门家高岛支店,其所雇佣的近江籍雇员的比重仅分别为5%和4%,

近江商人在创业时期主要是由“主人”亲自来经营分店业务的,但是随着分店网络的扩大,渐渐就将分店交给有能力的经理去打理,“主人”回到近江的本家居住经营。在这其中,就面临几种选择,即在委托——代理问题上存在几种选择:一是选择近江人,二是选择非近江本地人。相应的,日本近江商人在公司治理上的演化也经历了上述两个阶段。

在第一阶段,即日本近江商人的发展阶段,其所委任的经理主要是以近江本地人为主,这些人往往在很小的时候就开始在本家的企业中进行培训与业务的操作,忠实于主家。“主人”将经营权委托给经理,并告诫经理要妥善经营,万不能有偏袒等不公平的行为。受到权限委任的分店和分号要定期接受“主人”的巡查。“主人”到达分店后,要查阅各种账簿,召集店员朗诵家训和店规,讲解经营方针等。因此虽然形式上是委任经理经营的,但最终的决策、监督等机制都是由“主人”进行。

其比重远低于西川传右卫门家所雇佣的近江籍雇员的比重。由于相对于近江本地店员,外地店员没有长期跟随主家的经历,其忠诚度难往往难以与近江本地店员相比,因此,外地店员的增多伴随着的是监督费用的上升,代理成本的增加,而由于受人才短缺的局限,主家再难以从近江本地招聘更多的人来负责业务的开展与实施。从委托——代理的角度来看,近江企业需要找到一种新的经营方式来适应这种情况,这种方式既要保证近江企业中主要投资人对企业的控制,又可以吸引外地人才参与到企业的经营过程中,保证企业的发展壮大。

在这种情况下,如何解决对外籍雇员的监督问

题,在既保证可以对非近江雇员进行有效监督,又不损害其工作的积极性,就成了近江商人迫切需要解决的问题之一。在这一问题上,近江商人选择了一种类似于“连锁店”的模式。这种形式是主家向各分店提供称为“望性金”(资本金、定金)的资本,各分店在估算了实际产业资金后,把相应的红利交给主家,红利实际上是主家对自己资本收取的利息。因此,分店会将这部分利息当作费用进行处理,在确保这笔费用的基础上产生的剩余部分,称为“德用”,在当地出资人和伙计当中分配。这是一种多店铺化、多业种化(多角化)的方法。虽然单看一家店铺或是一种业务规模很小,但是合计起来却是一种大规模的经营,并以此来进一步扩大经营。从这一模式起,近江企业逐步由家族投资、家族经营向符合委托——代理理论的现代企业制度过渡,从而在制度层面上保障了近江商人的发展壮大。这种“连锁店”的经营形式其实已经具备日本现代公司治理中相互持股的某些特质,而现代日本公司治理中,为相互之间建立起稳定的资产和经营关系的环状持股等也是在这种理念的基础上发展起来的。

当然,在近江商人委托——代理的演进过程中,除上文中提到的近江商人采用“连锁店”模式来对外籍雇员进行约束和激励之外,还存在一个具有日本特色的因素,使得近江商人可以对外籍雇员进行约束,即委托人最大化的利益。由于在日本德川时代,存在对行使个人所有权加以限制,委托奉公人经营等大商家的惯例,构成了明治维新以后公司制度迅速发展的条件。如果仅就调动代理人为主家服务的角度看,主家应对代理人实行激励合同,减少对个人所有权的限制和把权限委托给雇佣经营者。而近江商人突出的特点是,强化代理人的家族认同感和家族意识。在大商家中委托奉公人经营是惯例,以掌柜身份成为经营者的人和以养子身份成为一家之长的同族子弟或奉公人,自幼年开始在商家受到现场职业训练,对主家表示忠诚,被承认为准家族成员。

另外,近江商人在家业经营中为规避无限责任的追究时,将经营的各分店使用了不同的店名。虽然所有主体或经营主体是同一个,给每个店铺起不同的名字,就可以把它们看作是不同的独立的经营部门。在近世社会中,有限责任的意识还未确立,所以如果店名相同,在破产时同一系统的全部财产都将作为责任追究的对象。为了避免这一风险,各店起不同的店名,使得看上去似乎是独立存在,各自独立经营。这种方式在开设多种店铺的近江商人中是

非常重要的一环,这也成为现代日本企业中事业部制的来源之一。

伴随着近江商人的发展壮大,为了进一步扩大近江商人资产的同时分散风险,近江商人在委托人对所有权的分配方式上,也出现了一些变化。近江商人在18世纪以来出现了向现代企业治理方式演进的一种模式。这种模式出资者已经不仅仅是主家,而出现了两种:一为无机能资本家,只负责出资,获利后分红,但是在亏损的情况下不能进行索赔。另一种是机能资本家,它是公司的所有者,由于自身资本不够充裕,进而取得无机能资本家的资金进行经营,这是一种向社会转嫁风险的方式,出现了现代公司治理的萌芽。经营委托给掌柜进行,这也凸现出日本公司的实力不断得以壮大。无机能资本家后期发展为监事会之类的机构,而机能资本家则发展成为董事会之类的机构,业务执行机构与决策机构合二而一,互相持股,处于一种稳定的状态。这也是日本能够形成自己独特公司治理模式根源之所在。

总之,通过对日本近江商人委托——代理机制的演进分析,也进一步证实了前文中提出的理论假说,即随着日本近江商人经营规模的扩大,近江商人委托——代理机制也由委托人经营向代理人经营演变,近江商人的委托——代理的模式日益多样化。

四 近江商人组织结构向日本近代企业演进过程

上面我们研究了近江商人委托——代理的演进过程,而现代公司的治理相较于原始的公司形态,委托方即投资人与受托人两方面都有所扩大,利益相关者都有所增多。这使得公司能够吸纳更多的资金,扩大规模。同时公司潜在的风险增强,一旦股民抛售股票,公司各项业务的开展难以为继。日本公司治理结构中却有自己的特色,沿袭旧有的制度,委托方比较稳定,通过相互持股形成一个稳定的“利益集团”,这在一定程度上能够增强公司的稳定性。^[4]下面我们对日本的公司治理模式的演变作全面的分析,在分析过程中,首先仍以近江商人作为研究对象,分析近江商人的组织结构,其次,将其扩大到对日本企业组织的分析上。

随着日本近江商人经营规模的扩大,近江商人在采用大量雇佣外地人士的同时,如何保证委托人的利益最大化,这就需要具体深入到日本近江企业的内部,来具体分析近江商人的内部组织结构。

具体而言,近江商人早期的内部结构分为三个层级:首先是值勤人员、经理、账房组成商业组织内部的决策机构,值勤人员由主家或是有特殊功劳的

人担任,需本店主人任命,起监督作用;经理和账房从熟悉商业、能孚众望的人里选拔,需本店主人任命。值勤员总管分店事务,有责任处理商务上的一切事项,监督各分店职员的工作表现,并需经常向总店汇报,根据情况有权独自决定行商店员以下职员职位的升降。经理不在时,需代行经理事务。经理辅佐值勤员处理日常事务,如值勤员因故不能处理店务时,需代理其工作。如行商店员或柜台店员空缺时,代理其事务。同时应注意帮助账房处理其事务,以免工作延误停滞。账房则负责店内的日常事务,事无巨细都由其处分。行商店员和柜台店员为第二个层级,行商店员出去跑买卖,行商和柜台店员资格相同,按照其特长分配工作。根据店面人员的情况有时会临时替换,由董事会审议后本店主人任命。第三个层级的是柜台从属人员,属于行商店员和柜台店员的预备下属人员。

执勤人员、经理、账房三者共同对商家富有经营决策权,形成一个独特的类“董事会”机构——与主家共同商讨发展大计以及人员的任免。他们都由主家亲自任命,但是三者的职能又有差异。其中,执勤

人员对所有人员负有监督的权力,由于最终的决策权在主家手里,所以他监督的是执行过程中存在的问题。经理的职能与现在经理的职能有许多相似的地方,不过是后来出现了专业的经理人。这个层次是主家一个分店的治理模式,主家有若干个店铺,每个店铺都是上述的治理方式,而主家掌握着其经营活动的最终权力。

日本现代的公司治理结构是一种区别于其他国家的独特的模式,它是在明治维新以后发展起来的。当时日本的一些有识之士致力于公司的创立,热心提倡西方公司制度的引进。但是也继承了许多以前的惯例。经营者组织机构的发展历程发生了变化:明治前期的总经理——(不定期出勤的)董事——经理制,经过明治后期的总经理——专务董事——董事制,到大正时期的总经理——专务董事——常务董事——董事制。专务董事和常务董事的制度化表明专职经营者登场。方针的决定和执行都由董事会统一进行,董事按阶层组织起来。我们先看从近江模式到现代日本公司治理模式的演化路径(见图2)

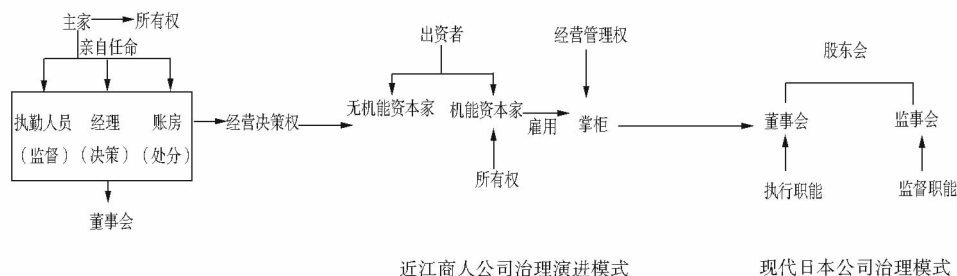


图2 日本公司治理模式的演化

近江商人权责较为明确,主家亲自任命执勤人员、经理与账房,而承担监督权利的执勤人员一般由主家亲自担任。而随着无机能资本家的出现,他们向公司注入资金,把公司的经营管理权委托给机能资本家,这样可能减小公司的稳定性。机能资本家与无机能资本家利益分割出现问题,或者无机能资本家突然撤资,会给公司的发展带来潜在的危^[5]。同样的,在当今的日本公司治理结构中,法人相互持股有两种形态,一种是垂直持股,通过建立母子公司的关系,达到密切生产、技术、流通和服务等方面相互协作的目的。另一种是环状持股,其目的是相互之间建立起稳定的资产和经营关系。表面上看来,似乎日本公司的出资方有所扩大,但事实上,通过法人相互持股,出资方成为一个稳定的利益团体,这是其中沿袭旧时的因素。

同样,现代公司治理理论由“委托——代理”关系,到契约人,再发展到利益相关者,表明参与方在不断扩大。区别于西方等其他国家委托与代理两方都有所扩大,但在现代日本公司本质上只是代理方在扩大,通过银行控股与交叉持股,委托人一方较为稳定,虽然规定委托人的资本不能超过5%,但是相互持有股份使得诸多法人委托人成为一个集团,控制了公司股份很大的一个部分,从本质上来讲,这也是继承了近江商人在委托——代理机制的演进过程中的具有日本特色的因素。^[6]

五 结论和启示

本文以委托——代理模型作为基本的分析方法,对日本近江模式与现代日本公司内部治理结构之间的关系进行了分析,得出以下结论:

第一,日本近江商人在发展过程中,逐步实现了由家族直接经营控制企业向家族以股权方式控制企

业委托职业经理人经营企业的现代企业制度的过渡,这一过程一方面是日本近江商人在生产经营规模逐步扩大的必然结果,另一方面也是日本近江商人立足于企业的长远发展而主动选择的结果,这一结果保证了日本近江企业的可持续发展。

第二,日本近江商人在处理委托人与代理人之间的关系时,制定了较为明晰的权利和责任的分配制度,既明确了出资人和实际经营者之间的权利和义务的关系,又保证了企业的稳定。

第三,由日本近江商会演变而来的通过银行控股与交叉持股的方式使得诸多法人委托人成为一个集团,从而保证了企业股权结构的稳定。

本文的启示在于,改革开放30多年来,家族企业在中国经济的发展中扮演了重要的角色,但中国的家族企业中普遍存在经营家族化、任人唯亲的现象,使得家族式企业生命周期大大缩短。虽然现在诸多家族企业认识到发展中存在的问题,试图引进职业经理人,但是受长期制度惯性的影响很难实现,或者不敢放手让职业经理人负责经营发展事宜,或者因为对职业经理人的激励与约束不够而引发其他的问题。对目前中国家族企业发展,以及在与日本企业进行对照时可以发现,近江商人的后代,如三井财团经历了百年以上的发展历程,至今仍然业

绩卓著。^[7]中国家族企业应该借鉴日本近江商人在家族企业发展过程中的经验,从委托——代理的角度,通过建立现代企业制度,逐步减少家族成员对企业经营管理上的控制,将家族对家族企业的控制由直接控制向以股权控制为主的方式转变,以保证中国家族企业的可持续发展。

参考文献:

- [1]陈幼其. 战略管理教程[M]. 台北:立信会计出版社, 2003: 35.
- [2]宋建民. 金融控股公司理论与实践研究: 发达国家与中国台湾地区经验借鉴[M]. 北京:人民出版社, 2007: 73 - 75.
- [3][日]小仓荣一郎著,克俭译. 本近江商人的经营[J]. 社会科学家, 1991(4): 77 - 84.
- [4][日]伊丹敬之. 日本型公司治理结构——员工主权的论理和改革[M]. 日本:日本经济新闻社, 2000: 22 - 35.
- [5]武立东,李建标. 日本的公司治理对企业竞争优势的影响及其改革动因[J]. 南开管理评论, 2002(5): 43 - 46.
- [6]杨 斌,王世权. 日本型公司治理形成源流及创新发展的理论解析[J]. 经济理论与经济管理, 2007(9): 70 - 75.
- [7][日]小仓荣一郎. 近江商人的经营管理[M]. 东京:中央经济社, 1991: 136.

On the Evolution of Jinjiang Mode and the Internal Governance Structure of Modern Japanese Corporation: Based on the Evolution Analysis of Principal - Agent Relationship

LIANG Na

(Jin Merchants Institute, Shanxi University of Finance and Economics, Taiyuan 030006, China)

Abstract: In the process of Japanese economic development has formed a unique corporate governance mode, which is similar to the one in German. However, there are also many differences between them. Although the Japanese corporations have drawn on the experience of such countries as Britain and America during their establishment and development, they differ a lot from the corporations in those countries. One of the causes is that the formation of Japanese corporation systems have inherited the traditional ones. Jinjiang merchants is a unique team in Japanese history. Nowadays, many large businesses in Japan, like the Mitsui, are the descendants of Jinjiang merchants and their management thoughts have influenced every aspect of Japanese companies now. Taking the evolutionary game theory as an analysis tool, this paper explores the evolution of Jinjiang mode in the corporate governance and its relationship with Japanese internal governance structure, hoping to provide reference for China's current corporate governance.

Key words: Japan; Jinjiang merchants; internal governance; system; evolution

(责任编辑 耿晔强)