

社会ネットワークと企業の信頼性

「埋め込み」アプローチの経済社会学的分析

若林直樹

京都大学大学院経済学研究科

2002 年 11 月

日本社会学会第 75 回年次大会

一般研究報告

2002 年 11 月 17 日

大阪大学人間科学部

【連絡先】

京都市左京区吉田本町

tel&fax: 075-753-3502

E-mail:wakaba@econ.kyoto-u.ac.jp

著者の許諾無しに配布されることはご遠慮願います。

1 はじめに

企業競争において、ネットワーク組織や戦略的提携などの企業間での継続的な取引や協力の関係が大きな意味を持ってきた。そこで、提携や協力関係を発展させる際に、他の企業にどのようにしたら信頼されるのだろうかというのが企業の共通の疑問と発展してきた。このことが近年、組織社会学を含めた組織理論、経営学、企業経済学などの領域で「組織間信頼(interorganizational trust)」として学際的に関心を持たれている(千葉 1997; Child and Faulkner 1998; Lane and Bachmann 1998; Rosseau et al. 1998; Sako 1992)。

近年、国際的にも国内的にも複数の企業が協力して事業展開するネットワーク組織の戦略が一般化してきている。これは、従来の系列や企業グループという固定的な協力関係を超えて、ライバル企業との協力関係まで「戦略的提携」としても広がりを見せてきている。そのために、企業間ネットワークについての検討が進んでいる。理論的には、こうした企業間での継続的関係の形成と発展については取引費用経済学が従来より提起してきた「機会主義(裏切り)」の抑制メカニズムの解明が課題であった(Williamson 1975=1980)。これは、企業の間信頼関係が成り立ち機会主義が抑制され、協調関係が展開するという「組織間信頼」問題として学際的に検討される課題になっている(Rousseau et al. 1998)。

その中で、地域産業、ベンチャー・ネットワーク、戦略的提携、系列などの多くの企業間ネットワークの形成・発展に関する研究においては、社会ネットワークが 互酬と 評判とを通じて果たす役割への関心が高まっている(Doz and Hamel 1998; Lane and Bachmann (eds.) 1998)。つまり、互酬関係が企業間の互恵的な協力関係を発展させることと、ネットワーク内部で循環する評判が企業間での機動的な連携を可能にしていることである。「新しい経済社会学」の流れにおいて、社会ネットワーク論の立場に立つ「埋め込み(embeddedness)」アプローチはこうした問題に対して社会学的に答えようとしている。「埋め込み」とは、企業が社会ネットワークに埋め込まれていることとは、経済活動に対して社会ネットワークの関係や構造が影響するとの視点である(Granovetter 1992: 33)。そして、このアプローチは、企業間のビジネスマンなどの社会ネットワークが取引や協力の関係における組織間での信頼関係を機能させて経済活動に影響すると考える。まず社会ネットワークが「裏切り」を抑制する社会メカニズムを果たすとするだけでなく(Granovetter 1985=1998; Uzzi 1996)、市場外にある社会的な資源や機会を含めた広範なビジネスの資源と機会を流通させる機能を果たしていると主張する(Uzzi 1996; 1997)。

ここでは、「埋め込み」アプローチの議論に従いながら、企業間での組織間信頼の問題分析について、社会ネットワークが対して持つ構造的な効果についての議論を検討したい。そのために第二項では、企業間関係の現象的・理論的な従来の学際的な議論を「組織間信頼」問題として概括しながら、「埋め込み」アプローチが社会ネットワークの与える構造的効果を導入することにより得られる利点について考える。第三項では、「埋め込み」アプローチから見て、企業間の社会ネットワークの関係や構造の特性が、組織間信頼の変化に与える構造的なメカニズムについてみたい。最後に、「埋め込み」アプローチの指摘した社会ネットワークが信頼に与える構造的効果の検討が、現在の組織現象にどのような新たな洞察を導けるかについて議論したい。

2 企業の信頼性と社会ネットワーク

2.1 社会ネットワークと組織間信頼

市場経済や企業経営の分野で、社会ネットワークが企業間での取引や協力の関係を安定させたり、発展させたりする効果について研究関心が近年高まってきている。ことに社会ネットワークがどのように企業間で信頼性を形成・発展させるかという問題である。

社会ネットワークのこうした関心は、「ネットワーク組織」が企業競争の中で一般化してきたという現象的な側面から出てきている(Knoke 2000: ch6)。ハイテクベンチャー企業がインターネット上で仮想企業体を構築して先端的開発を行ったり、戦略的提携を用いてライバル企業同士が激しく合従連衡する姿が見られる。企業間での継続的な取引や協力の関係が、共同の開発や生産などの事業活動において主要な要素と考えられている。

ここでは、社会ネットワークが企業間関係を制御するメカニズムで、情報や資源の交換においてだけではなく、信頼関係構築においてもまた重要な役割を果たしていると考えられている。特に互酬と評判情報の二つの相互作用が注目されている(Ring 1997)。第一には、企業が、その間で互酬関係を一定以上に展開すると、結果として相互に互恵的な協力の意図を共有して協力関係が発展しやすい(Smith-Ring and Van de Ven 1994: 110)。第二は、ネットワークの内部で、ある企業の能力や業績についての評判情報が豊富に循環していて、それに容易に接することができるならば、他の企業は、その企業を信頼するので取引関係が安定しやすい(Gulati 1998)。

他方、こうした社会ネットワークへの知的関心は、企業間関係の理論的な検討課題にも対応している。企業間での継続的な取引や協力の関係の広がり、経済学的には「中間組織」としてみられている(今井ほか 1983)。そこでの理論的な問題は、機会主義の抑制である。つまり市場取引に近い仕組みで動いている企業間での継続的取引関係は、取引者同士の機会主義(裏切り)の問題をどのように抑制するかが取引費用を低く抑える上で重要な課題である。特に、中間組織での取引関係は、関係的契約である(Milgram and Roberts, 1992)。契約的には、取引条件を完全に記述するのではない不完備契約であるだけでなく、そこではお互いに取引の上での問題を解決する調整枠組について合意するのが特徴である。その機能には、企業間での信頼関係が大きく影響する(MacNeil 1980)。つまり経済学的には「中間組織」、組織理論的には「ネットワーク組織」といわれる企業間ネットワークが、共同事業においてうまく機能するためには、企業間の信頼関係の基礎が必要と考えられている。そこでこれを「組織間信頼」問題として経済学、経営学、社会学において議論されるようになった(Rosseau et al. 1998)。

「新しい経済社会学」から出てきた「埋め込み」アプローチも、こうした組織間信頼問題について社会ネットワークの関係や構造の効果の観点から取り組んでいる(Granovetter 1992; Uzzi 1996)。このアプローチは、経済活動及びその結果は、経済主体が埋め込まれている社会ネットワークの関係と構造の特性に強く影響されるとする(Granovetter 1992:33)まず、「埋め込み」アプローチは、基本的に社会ネットワークが機会主義を社会的に抑制すると考える。なぜならば、社会ネットワークが、コミュニケーションを通じて経済活動についての価値、規範を企業間で形成、共有させれば、逸脱行動は減少するからである。また評判情報流通を通じて企業の間で能力や行動についての情報を共有できれば、ただ乗り行動を防止できるからである。さらに、社会ネットワークは信頼関係を通じて経済活動に

幅広く影響していることも指摘する。経済活動での社会ネットワークが、一定の信頼関係を持っていれば、経済活動において重要であるけれども、市場化されていない取引の機会や資源（特に社会的資源）を市場だけではなく市場外つまり社会からも社会的交換を通じて幅広く動員することができる。これは経済活動の発展に寄与することがある。これは、特に「信頼による統治（governance by trust）」と言われる（Uzzi 1996）。これは、社会的交換のネットワークが経済的交換にも影響する面である。それはまさに富永健一（1997: 36-8）が指摘する「経済的交換と社会的交換が相互移行」する局面である。

企業間ネットワークを円滑に機能させる信頼関係は、社会ネットワークにおける互酬関係と評判情報の流通によってその発展が大きく影響させられていると考えられている。この影響を詳細に検討するために、「埋め込み」アプローチに従い社会ネットワークの関係や構造の特性が埋め込まれた企業同士の信頼関係にどう影響するかを考える必要がある。

2.2 組織間信頼と企業間関係論

これまでの企業間関係論は、協力関係のメカニズムやそこでの信頼関係について検討を行ってきた。だが、直接的関係の分析にのみ焦点を当ててきたので、社会ネットワークの役割やその信頼への影響の検討は余り中心的ではなかった（Child & Faulkner 1998: ch.2）。

戦略的提携の発展パターンや系列の機能の研究などから、企業間関係において高い信頼関係がある場合には、企業間関係の安定と発展に寄与すると学際的に議論されてきた。（Rosseau et al. 1998）。組織間信頼とは、協働している組織同士が相手が将来も引き続きこの関係にコミットメントするだろうという安定的な自信と期待を共有している状態である（Sako, 1992）。こうした組織間信頼は、どのようなメカニズムで生まれ、変動するのかが関心の焦点となってきた。

ただ組織間信頼は個人間と異なり、その特性と発展には集合的な側面がある。それはもちろん二つ以上の組織を媒介する境界連結管理者の相互作用によって変動する。けれども、単にそれぞれの組織の境界連結管理者同士が個人的に相手の組織を信頼すればよいのではなくて、双方の組織が集合的に協力相手への信頼を承認し合うことが必要である（Zaheer et al, 1998）。

組織理論では、組織間信頼の問題として、行為の計算可能性についての期待と、善意（goodwill）すなわち互惠性の期待の二つを分けて考えた（Ring 1997）。そして、組織理論では提携でのシナジー等などの発展問題が重視されるにつれて、協調も検討されるものの、進化の問題がより重視されてきたので、互惠性の発展に関心が高まってきた。それは社会ネットワークがもたらすと議論されてきた。酒向真理（1992）は、企業間の多元的な社会ネットワークに支えられた日本の系列企業の協力関係の特性を、互惠的に相互貢献する「善意に基づく信頼」と表して、英国の契約や能力評価に基づく信頼と区別した。Child and Faulkner (1998)は、相互作用と互惠性発展の観点から組織間関係での信頼は「計算可能性」、「相互理解」、「心理的結合」へと展開すると考えた。そして、Rowley et al. (2000)は、「埋め込み」アプローチの観点から、社会ネットワークにおいては評判流通が能力に対するシステム的な信頼を発達させるのであり、互酬関係が善意すなわち互惠性を発達させるのであるとした。

それでは、企業間での協力関係のメカニズムについてこれまでの「埋め込み」アプローチ以外の経済学や経営学、組織社会学の議論は、どのように考えてきたのだろうか。

まず、企業経済学は、既に述べたように取引費用論において、企業間取引の信頼に関しては、進化論的ゲーム論の観点から「コーディネーション」問題として、精緻な分析を行ってきた（Milgram and Roberts, 1992=1997）。企業間の継続的取引において協力が発生するメカニズムは、機会主義の抑制に成功した繰り返しゲームのナッシュ均衡が成立する条件が必要であるとしてその分析を行っている。けれども、進化ゲームを用いた企業経済学では、コミュニケーションが意味形成を行い合意や規範の形成を進めるので機会主義を抑制することについて検討されることは乏しかった（Child and Faulkner 1998: 31）。

従来の組織社会学、組織心理学、一部の経営学を含む組織理論もまた、企業間協力のメカニズムにおいて、その関係、特に信頼関係の発展過程についての議論は副次的にとどまっていた。まず「資源依存モデル」は、組織間での資源の依存関係は権力と支配を生み出すことを主にみてきたので、依存関係をマイナスと考え依存回避戦略を重視してきた（Pfeffer and Salancik 1978）。第二に、自己組織化モデルは、企業間ネットワークの「緩やかな連結」関係の持つ全体的な革新性の高さは指摘したものの（寺本 1990）、個々の協力関係がどのように変化するかについては余り中心的に検討してこなかった。第三に、個体群生態学モデルは、環境要因や群での共通の組織構造特性が組織の生存に与える影響を検討してきたために、個別の協力関係の果たす役割については余り関心は向けられなかった。第四に、新制度学派社会学は、組織間での文化環境が組織の構造や行動に与える影響を考えてきたものの（Scott 1995）、文化環境からの影響が中心の問題であった。

けれども組織間関係が問題になるだけではなく、ネットワーク組織の現象や理論への関心が高まるにつれて、その協調関係の発達過程についてきたいっそうの検討が進められてきた。特に、協調関係の基盤となる信頼関係の発達過程についての研究が進んできた。「埋め込み」アプローチは、これに対して経営管理者間での社会ネットワークが大きな役割を果たしていると考えている（Gulati and Geugiuolo 1998; Rowley et al. 2000）。

こうした信頼についての考え方は、社会学の中でも社会的交換の議論の系譜に位置する。社会学においては、信頼は大きくは三つのパラダイムから代表的な議論がされていた。まず、社会システム論では、Niklas Luhmann (1968=1990)が社会システムの近代化と法制化の歴史的展開では、「人格的信頼」から法制度による「システム信頼」へとその仕組みが変化してきたことを検討している。第二に現象学の観点からは、Zucker(1986)がやはり社会の近代化と共に、生活世界の意味構造でも信頼がやはり制度的なものに依拠する比重が増えることを検討している。この2つの立場は近代化と信頼構造の分析を主としている。第三に社会的交換理論とその関連したパラダイムは、社会的交換が信頼性の発達に影響を与えることを考えている。社会ネットワーク論に立つ「埋め込み」アプローチもこの議論から発展してきている。ただ、近年は、合理的選択理論と交換ネットワーク理論へと展開を見せている（久慈 1997）。山岸(1998)の進化ゲーム論的な信頼分析はその代表的研究である。ただ、こうした議論は、個人の信頼の認知構造に焦点を当てるものもある。

だが、「埋め込み」アプローチはより社会全体における信頼の構造的コミュニケーションを考える。その際に、関係やその構造の特性そのものが、個人や組織の信頼性評価に与える影響が重要である（安田 2001: 134）。例えば、近年の米国の企業会計不正問題においては、個人投資家が機関的投資家に比べて社会的知性が低かったのではなく、企業財務担当者、会計士、アナリストの財務担当者ネットワークの作り出す不正情報を検証する人脈

を持たなかったからである(淵田・大崎 2002)。組織間信頼の議論では、社会ネットワークが信頼関係に影響する相互作用として、互酬と評判の役割を重視しているこのように、社会ネットワーク論は、社会的交換理論の直系に比べると、社会的交換のコミュニケーション機能をより重視している。

特に、「埋め込み」アプローチは、二つの社会的交換が異なる種類の信頼性を供給すると考えている。互酬や評判の流通などの交換の成果が、企業間での信頼性の発達に大きな意味を持っていると考える¹。山岸(1998)の区分に従えば、企業の信頼性についてはある企業は今の協力関係にどのように協力しようと考えているのかという「意図」と、ある企業が何ができるかという「能力」の少なくとも二つの大きな次元に分けて考えたほうがよいだろう²。そしてこれに従って、信頼性の質を区別すると次のように整理できる。企業が個別的关系への将来的なコミットメントを行おうとする意図への信頼性は「関係的信頼」である。そして企業の「能力」や関連するパフォーマンスについては一般的に評価された期待の高さは「一般的信頼」としたい。そしてこの二つの信頼性は異なるコミュニケーションのメカニズムで発達すると考えられる。

「埋め込み」アプローチでは、互酬が相手との互恵的な関係コミットメントについての関係的信頼を高めるのであり、他方、評判が相手の能力への一般的信頼を高めると考える(Gulati 1998; Rowley et al. 2000)。まず互酬は、特定の企業間関係において、価値・規範の形成・共有を進めて、凝集性を生み出すことで、個別関係のコミットメントへの強化が起こすと考えられる。他方、「能力」は、「評判」が与える一般的な評価であるので、「一般的信頼」を提供するだろう。これは、さらに流通構造や権威ある第三者の格付けなどシステムの決定されるので、システム信頼のメカニズムで生成される。

「埋め込み」アプローチは、社会ネットワークの関係や構造の特性が、コミュニケーションに異なった影響を与えるので、組織間信頼に構造的効果を与えると考える。そして、社会的交換理論やその直系よりも構造的な効果の検討に力点を置いている。その点を次に対照してみたい。

2.3 社会的交換による信頼発達

「埋め込み」アプローチは、多くの部分を社会的交換理論に負っていて(Cook and Whitmeyer 1992)、その社会的交換が信頼を発達させるメカニズムについての議論もかなりの部分を共有している。その互酬と評判による信頼性供給メカニズムの議論は、交換理論から由来してきている。

まず Peter Blau(1964=1974)が明らかにしたように、互酬は特定できない義務関係を作り出すことから信頼を発達させる。経済的交換は、貨幣を媒介にして行われ、財やサービスの対価を支払えば交換は完了する。だが、社会的交換は、社会財の交換を行うものであり、経済財と異なって交換価値が特定化されない。そのために社会財の交換は、お返しの行動も特定化されないので、特定化されない義務関係を発生させて交換が完結しづらくなる。

¹ 山岸(1998)の言うように、信頼と信頼性は区別されるであり、この場合には組織の信頼過程ではなく、信頼できるかという外部評価が高まることに注目している。

² だが、社会的交換理論から信頼の議論を展開する山岸俊男(1998, 39)は、能力に対する信頼が「人格」や「感情」の評価に基づかないので、不確実性の高さを前提とした相手に対する本来的な信頼ではないとしている。

ある社会関係が、互酬になると、その特定化されない義務関係が発達し、それへの将来に続く安定的なコミットメントを持つようになる。

次に、Coleman が示したように、社会的交換のネットワークでは、仲介者もしくは第三者が評判についての情報を媒介することによってある行為者の相互作用への期待が強く共有されることがある (Coleman, 1990:186-88)。格付け機関のように第三者が評判情報を定期的に媒介するような仕組みが制度化されている場合には、より大きな社会システムがこうした第三者機関によって二者・三者関係を越えた広い範囲での信頼が可能になっている。また、第三者が定期的に信頼された行為者の行動を監視したり、その評価情報を伝達する場合には、信頼性を生むシステムに対する信頼性が高まる。ただその評価は、むしろ行為能力への評価が中心となる。

こうした社会的交換の二つの信頼発達のメカニズムについて、「埋め込み」アプローチは議論を共有している (Gulati 1998)。まず、「埋め込み」アプローチの代表的研究者 Brian Uzzi (1997: 43-4) は、相手に貢献しようとする努力が互酬的に交換される場合に信頼が形成されることを前提としている。次に、彼はこうした互酬を超えて、仲介者が多く介在するようなネットワーク構造の中で質の高い情報が循環することはネットワーク化している企業に有利であるとする (Uzzi, 1997: 46)。なぜなら、企業行動についての「選択肢の秩序形成」と「長期的な予測の正確さ」をもたらし、行為の計算可能性を保障するからである。

そして、社会的交換をめぐる諸理論も「埋め込み」アプローチも共に従来の直接相対の二者・三者関係の分析ではなくさらに、ネットワーク構造全体まで分析を拡大する認識をもっている (Cook and Whitmeyer 1992)。社会的交換理論は、Blau 以降 Emerson の「交換ネットワーク理論」と Coleman らの「合理的選択理論」へと展開している (久慈 1997)。それらも「埋め込み」アプローチと同じくネットワーク分析の重要性認識まで共有している。まず、交換理論の近年の展開では、「ネットワーク交換理論」へと社会的交換の問題を二者関係分析への限定から解放し、社会的交換ネットワークへと分析単位を変化させている (Emerson 1976; 高橋・山岸 1993)。社会的交換の個々の単位が結合してネットワークを構成している構造の中で、権力がどのように構造化されているかを議論しようとしている。第二に、社会的交換の問題を合理的選択理論や進化ゲーム論を用いながら理論化している場合でも、ネットワークが、個々のプレイヤーの意思決定に与える影響を取り込もうとしている。例えば、複数主体の協力ゲームの展開にネットワークでの情報効果を組み込もうとしたりしている (佐藤 1997)。

2.4 構造効果から見る「埋め込み」アプローチ

だが「埋め込み」アプローチは分析水準と分析手続が、社会的交換理論とは異なっている。双方ともにミクロ=マクロリンク問題に答えようとしている点は同じである。ただ、社会的交換に関する諸理論 (交換理論、合理的選択理論) は、基本的にはミクロな社会的交換に分析水準を設定し、行為帰結が集積した (意図せざる) 結果として、システム全体の構造特性が成果として生まれると考える。つまりミクロからマクロ構造の生成を見ようとしている。例えば Emerson (1976) の「一般化された交換」は、複数の媒介者を経由した拡張された交換の構造という考え方である。これは、交換関係の分析のバリエーションを増やすのが主眼でネットワークの構造特性自体は副次的な問題である。

それに対して、「埋め込み」アプローチは、社会的交換のネットワークの構造形態その

ものを分析水準として、その行為に与える「構造的な」効果に焦点を当てている。むしろシステムの創発特性そのものを分析する考える立場である。むしろ「埋め込み」アプローチは、紐帯強度が平均的に強い場合や、第三者媒介の多さや情報流通構造の特性といったものが具体的にどのように個々の企業間での信頼関係に影響するのかという構造から関係への影響の問題に焦点を当てている(Uzzi 1996: 679)。

社会ネットワーク論からの経済構造、産業構造の分析は一般に、資源・情報流通への社会ネットワークの構造的効果の観点を重視する。その意味では「構造社会学」的である(安田 2001)。社会ネットワークの持つ構造的なコミュニケーションに注目して、それが規範の形成や共有を行ったり、評価や監視を行ったりする機能を前提にしている。その上で、コミュニケーションに対しての第三者効果や構造形態によるバイアス効果が経済的交換に与える影響を捉えていこうとしている。それは、例えば、社会的評判の効果、資源やビジネス機会へのアクセス構造、競争構造、情報ブローカーの競争優位、「弱い紐帯の強み」によるイノベーションなどでの考察で見られる。

次の問題はそれらが組織間信頼の発達にどのように違う説明図式を作っているかである。

3 .「埋め込み」アプローチから見た組織間信頼の発達

3 . 1 「埋め込み」アプローチの視点

「埋め込み」アプローチは、組織間での社会ネットワークが持っている関係と構造の特性が、企業間の信頼関係の発展・減退に大きく影響すると考えている。ここでは、「埋め込み」アプローチがそうしたメカニズムをどう説明するのかを検討してみる。

「埋め込み」の議論では、企業間での社会的交換ネットワークは、その関係の強さである紐帯強度と、構造特性からもたらされる情報や資源の流通構造の形態特性とを通じて、経済行動におけるビジネス・チャンスや動員できる経営資源の多寡に強く影響する(Granovetter 1985=1998; Uzzi 1996)。関係が強かったり情報が流通しやすかったりする構造は、組織の間にそれぞれ安定した関係コミットメント、すなわち組織間信頼を提供する。強い紐帯は、強い互酬的な関係であるので、特定化されない義務関係の構築を通じて、互恵的に振る舞うと思われる相手の「意図」に対する期待が強化される。それに対して、流通しやすい構造は、ある企業の評判が多くの関係者にもたらされるので、その企業に対する「能力」についての期待を発展させる。こうした二つのメカニズムを「埋め込み」アプローチは、別個に議論しながらも社会ネットワークの持つメカニズムとして統合する。

「埋め込み」は、経済行動に社会的文脈が影響するという意味でも使われるので、その文脈の水準を区別する必要がある。広くは「埋め込み」は、経済行動に影響する社会的要因を考える場合に、新制度学派社会学者の Zukin and DiMaggio (1990)も用いており、それには次の四つがあると指摘している。それらには、経済行動に影響する構造化された心理メカニズムである認知的埋め込み、経済目的に関する共有された価値や信念などの文化的埋め込み、社会ネットワークが経済行動に影響するとする構造的埋め込み、経済的な制度や意思決定に政治的な勢力関係や意思決定が影響するとする政治的埋め込みがある。ただし認知的、文化的、政治的の3つは、経済行動への広い社会的文脈を考える概念である。ここでは、特に社会ネットワークの影響を考える、「構造的埋め込み」という概念領域で議論を行いたい(Uzzi, 1996)。

そして、社会ネットワークが経済行動に与える構造的効果すなわち構造的埋め込みを分析する場合には、まず個別の関係の状態を検討し、そしてそれらが成す構造形態の面の二つを考える必要がある。なぜなら、紐帯の質は一様ではない場合が多く、紐帯の強さが異なる場合には社会的交換の水準が異なり、構造のメカニズムを違ったものにするからである。例えば、強い紐帯から成る構造では、濃密な情報交換が行われるので同質性が高まるが、「弱い紐帯の強み」と言われる弱い紐帯から成る構造では、異質な人たちの間で異質な情報が広く流通しやすい(Rowley et al. 2000)。そのために、社会ネットワークでの埋め込みを分析する場合には、紐帯個々の内容・質に関わる关系的次元である「关系的埋め込み」と、紐帯構造の構造特性に関わる構造的次元である「構造的埋め込み」の二つの面で行われる(Granovetter, 1995)。

それぞれの違いを見てみよう。まず、关系的埋め込みでは、行為者間の結合関係個々での紐帯の強度や直接結合(cohesion)の高さによる影響が問題となる。直接結合とは、一本の紐帯で直接つながっていることである(安田 2001: 60)。こうした場合には、資源と情報の互酬が高水準で行われている。そのために行為者間での暗黙知までの次元の深い知識や価値の共有が起こりやすいので、同質性が高まりやすい(Rowley et al. 2000: 371)。それに対して、構造的埋め込みではむしろネットワークの構造形態とそこでの行為者の位置取りによる影響が問題となる。構造形態は、情報の流通状況に影響する。

むしろ構造的埋め込みの議論は关系的なものを前提としており、構造の分析を行う場合には、関係強度の分析を行うことが前提になる。一般に交換関係では、二者関係での交換の質である「关系的次元」が重視されるが、Uzzi(1996)や Gulati(1998)ら「埋め込み」アプローチの論者では構造的次元での分析関心が高い。

3.2 「埋め込み」の変化と組織の信頼性

「埋め込み」アプローチに従えば、組織間の社会ネットワークでの関係と構造は、信頼関係のあり方に違いをもたらすと考えられる。それは、埋め込みの異なる次元でまず展開する(Rowley et al. 2000: 371-2)。

まず、关系的埋め込みの次元では、互酬を生み出す関係の特性が关系的信頼を促進すると考える。ネットワークの特性で直接結合があるか、紐帯強度が強い場合には、互酬が高くなる。その場合には強い凝集性が生まれるので、同じ価値や行動様式への同質化圧力が高まる(Friedkin 1998: 69-72)ので、特定化されない義務関係が発展しやすい。それで、将来に向けた互恵的で安定的な関係コミットメントへの意図に対する期待が共有されるので、关系的信頼が強まる。特に、ここでは、コミットメントの個別性や無限定性は非常に高い。

それに対して、構造的な埋め込みの次元では、ネットワークでの紐帯密度が高かったり、第三者媒介が多い場合には、ある行為者の評判情報が構造的に流通しやすい(Rowley et al. 2000: 372)。その場合に、ある企業の高い評価情報が流通した場合には、その企業への能力に対する平均的な期待は高まりやすくなる。また、こうした仕組みでは相手の行動についてのフィードバック情報も流れやすくなるので結果的に監視装置としても機能する。そのために、システムの、相手の行動への計算可能性についての信頼性は高まりやすくなる。

命題1：組織同士は、直接結合の水準が高かったり、相互の紐帯強度が強かったりした

ならば、頻繁な互酬を通じて関係的埋め込みを高めるので、互惠性の意図についての信頼性を相互に高く認識しやすくなる。

命題2：組織同士は、高密度であったり第三者媒介が多かったりして、社会ネットワークに構造的に埋め込まれている場合には、評判流通と監視が高水準で行われ易いために、能力についての信頼性を相互に高く認識しやすくなる。

ところで「埋め込み」の二つの特性とその信頼性への発展は関連している面がある(Ring 1997: 118-123)確かに一定の評判が流通して、一般的信頼があることは、企業間の協力関係の前提条件であるものの、けれども個別の企業間の協力関係が発展するには関係的信頼の発展が動因となる。なぜならば、一般的信頼と関係的信頼とが、企業間での協力関係に持つ意味が違うからである。

一般的信頼は、行為結果の予測可能性を高めるという意味で、一般的な能力への期待を高い関係状態である。評判変化などの一般的な状況の変化により信頼の程度も変化し、解消しやすい。それに対して、関係的信頼は、相互の善意(互惠性)を持つ関係コミットメントへの高い期待である。さらなる互酬は、個別的な関係を、特定化されない義務のコミットメントへ導くので、互惠性を発展させられる。だから、状況が変化した場合にも価値や規範、目的の共有が高いので、共同問題解決をする関係になりやすい。従って、企業での協力関係の形成に、評判情報による一般的信頼は普遍的な必要条件となるものの、それは互酬による関係的信頼と違って個別関係の発展を意味しない。むしろ互酬によりポジティブに評価する紐帯では、評判の増幅効果はある(Burt 2000)。従って、一般的信頼は前提条件であり、互酬による個別的な関係的信頼の発達には、評判による一般的信頼を増幅する関係になる。

次に、社会ネットワークでの社会的交換が組織の信頼性にどのように構造的に影響するかである。これについてはいくつかの有力なパターンについての検討が進んでいる。それらには、主要なもので埋め込みの情報機能、高密度効果、過小埋め込み効果、増幅効果が指摘されている。

まず、上述したように、埋め込みは種類により異なった種類の情報を流す。直接結合(関係的埋め込み)は暗黙知的な情報の伝搬に効果的であり、第三者を媒介にして密接に結びついたネットワークは能力の評判と行為の監視の情報を流通させやすい(Gulati 1998)。「弱い紐帯の強み」は、後者でブリッジが多くある場合に、能力についての一般的情報伝搬が流通しやすい場合である。第二に多くの論者が指摘するようにネットワーク内部での紐帯密度が高く閉鎖的である場合には、凝集性の高さから情報の同質的な共有が高まりやすいので関係的な信頼が発達しやすい(Rowley et al. 2000)。第三に弱い紐帯が多いネットワークでは過小埋め込みとなり(Uzzi 1996)、取引者間での関係的な信頼関係が弱くなる。第四に、能力的な信頼性に関わる評価情報は、ネットワーク構造が閉鎖的であると内部で反響したり、ポジティブな紐帯があるとそこで強化されたりして、増幅させられる(Burt 2002)。

3.3 「埋め込み」の操作と信頼性の変化

さらに、企業組織は、「埋め込み」を操作しながら自らの信頼性の程度を変動させることもある。「埋め込み」の管理(management)は、非常に新しい研究課題であるので、そ

れほどに成果はないものの (Dacin et al. 1999 : 337-8) 「関係投資」や「有力者による後援」に見られるように意図的な行為戦略は見られる。

基本的には、二つの信頼性変化には「埋め込み」操作戦略が見られる。まず、「一般的信頼」を上昇させるには、より広いネットワークの内部で効果的な紐帯やノーズを利用して、評価情報を流通させることが行われる。ゲートキーパーを通じてパフォーマンス情報を発信したり、専門家の推薦を得て発信してもらうことなどがある。「関係的信頼」を上昇させるためには、強い紐帯を構築して、互酬を通じた個別関係への投資を行う。

特に、戦略的提携などの組織の個別の協力関係の進化には、「能力」だけではなく互恵性の「意図」の信頼性をも得ることが発展過程において重要であると、Smith-Ring and Van de Ven(1994)は主張している。彼らはこれを独自の循環的な協力関係発展の図式に示している。基本的に、協力関係は、相互作用 交渉 コミットメント 相互作用 という循環のうちに発展する。相互作用は、役割行動や交渉などの公式的なものと社会的相互作用や交際などの非公式なもの二次元に分かれている。公式的な役割相互作用だけではなく、非公式の互酬は関係の埋め込みを強化して、相互に互恵性の「意図への期待」を発達させる。こうした信頼性上昇が相互に定期的な見直し評価、交渉により相互確認されるとより高次の協力へと連続的に発展すると捉えられている(Smith-Ring and Van de Ven 1994)。

特に、近年は、経済活動に有利に作用する関係や構造の特性を持っているネットワークを関係資本 (social capital) と捉えてその動因と形成についての議論が展開している(Lin 2000)。これは関係財の考え方に近いが、それが経済活動に有利である面を検討するとかと同時に、具体的に資本として独自の特性を持ち、効果的に動員するやり方にも関心が集まっている。「関係資本」として有用である実際のネットワークは、一つの機能として、能力や意図に関する信頼性を効率的に供給する。

3.4 「信頼による統治」と企業間での資源交換メカニズム

信頼は、Luhmann(1968=1990)が言うように、行為を媒介する「一般化されたメディア」である面を持つ。「信用ある企業」に対する多くのエピソードが示すように、企業間でも信頼が、取引関係を媒介することがある。こうしたメディア的な機能に注目した議論が、「信頼による統治」すなわち社会ネットワークによる経済活動に利用される資源交換のメカニズムの問題である。

もともとは、市場取引の統治機構(governance structure)についての議論は、新制度学派経済学者達が発展させてきた議論である(Williamson 1975=1980)。既に述べたように、市場が階層組織かの二極からなる統治機構のどちらかが取引費用の安さに応じて選択される。けれども近年、両者の中間にある企業間での継続的取引すなわち中間組織的な取引形態の領域や形態の多様性が拡大してきた。ここでは、市場による価格でも階層組織にある権威でもない統治メカニズムが働いている。

「埋め込み」アプローチは、社会学的にそうした中間組織を「ネットワーク組織」として議論し、その制御メカニズムを検討している。それを社会ネットワークにある信頼関係により制御される「信頼による統治(governance by trust)」であると考えている(Uzzi 1997: 43, 45)。これは、社会ネットワークが、経済資源から社会資源までの経済活動に関わる多様な資源を交換する構造を提供している面に注目している。特に、「ファッション感覚」のような市場競争力を与える社会資源の多くは、市場化されず価格付けが難しいために市場的取

引関係では入手が難しいものがあるけれども、社会的交換を通じればその資源の獲得がより容易になる。例えば、米国のベンチャー企業創業にアイデアの多くは知り合いや近親者からネットワークで得た場合が多い (Aldrich 1999:ch.5)。特に、信頼は、行為メディアとして経済活動の幅広い資源交換についても促進する。そうした統治メカニズムの論理、すなわち交換の規範、パターン様式、情報流通、共同行為については興味深い検討対象であるとしている。

「埋め込み」アプローチは、経済活動に関わる幅広い資源交換メカニズムの分析を通じて、社会的交換と経済的交換が構造的に相互移行する問題について、構造的に検討しようとしている。そこで分析単位は、社会ネットワークの関係と構造の特性である。

4. おわりに

ここでは、埋め込みアプローチの議論に従い、社会ネットワークの関係や構造の特性が組織間の信頼性の変化に影響を与え、協力関係にも影響する面を明らかにした。社会ネットワークは、企業間の構造的コミュニケーションに影響を与えることを通じて、変化をもたらしていた。一方で紐帯の関係特性(关系的埋め込み)の面からは、互酬関係の高さがあると关系的な信頼性を上昇させる。他方で組織が情報の流通しやすいネットワーク構造に埋め込まれている場合には、組織の能力の評価や活動の監視についての情報を流通させやすいので、能力に対する一般的信頼性を系統的に上昇させやすい。

埋め込みの問題は、ネットワーク組織の構造的メカニズムに対する分析関心を高めている。それは、社会ネットワークが、社会資源の経済活動への動員を通じて経済的交換に構造的に影響を与える局面の考察である。これは単に系列や提携などの企業間取引関係の考察にとどまらず、転職ネットワーク、移民の地下経済、社会的起業家などの様々な経済システムと社会システムのインターフェース領域の分析に用いられている(Granovetter, 1985=1998; 1992)。近年は、関係資本概念に見られるように、有利な特性を持つネットワークを効果的に動員する仕方についての議論へと展開している。

「埋め込み」の視点は様々な経済=社会現象に用いることができるだろう。例えば、日本の系列の構造疲労にしてもこれは過剰な埋め込みという構造問題である。つまり強い紐帯からのみ閉鎖的に構成されたネットワークであるために、同質情報の循環に陥り革新に対して有効性が低くなっている。

「埋め込み」が社会ネットワークの特性を通じて組織間関係に対して与える影響について、今後は少なくとも三つの点で検討が必要であるだろう。まず「埋め込み」の特性が、コミュニケーションへの構造的影響を通じて企業の信頼性や関係コミットメントに影響を与える点についての豊富な計量手法の発展を用いて実証分析が必要である。第二に、そうした実証的検討と理論的精緻化をふまえて、ネットワーク組織の統治機構についての検討に進むべきであろう。様々な組織間規範すなわち取引慣行、プロフェッショナリズムなどがネットワーク組織の制御に社会ネットワークに媒介されて働いているとされるが、そのメカニズムについてはまだ明らかでないことも多い。さらに交換ネットワーク理論や合理的選択論が明らかにしつつある主体の信頼性の認知メカニズムとの接合も必要である。それらを通じて、「社会的交換が経済的交換に相互移行」する局面の構造的分析が可能となると思われる。

【文献】

- Blau, Peter M, 1964, *Exchange and Power in Social Life*. New York : J. Wiley (=1974, 間場寿一ほか訳『交換と権力: 社会過程の弁証法社会学』)
- Burt, Ronald. S. 2001. "Bandwidth and Echo: Trust, Information, and Gossip in Social Networks." Pp.30-74. James E. Rauch, and Alessandra Casella, 2001, *Networks and Market*, New York: Russel Sage Foundation.
- 千葉隆之. 1997. 「市場と信頼: 企業間取引を中心に」『社会学評論』48(3):317-333頁。
- Child, John and David Faulkner, 1998. *Strategies of Cooperation*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Cook, Karen S. and J. M. Whitmeyer, 1992. "Two Approaches to Social Structure: Exchange Theory and Network Analysis," *Annual Review of Sociology*, 18: 109-27.
- Coleman, James.. S. 1990, *Foundation of Social Theory*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Dacin M. Tina, Marc J. Ventresca and Brent D. Beal, 1999, The Embeddedness of Organizations: Dialogue& Directions, *Journal of Management*, 25(3): 317-56.
- Doz, Yves L. and Gary H. Hamel, 1998, *Alliance Advantage: The Art of Creating Value through Partnering*, Cambridge, MA: Harvard Businss School Press.
- Emerson, Richard M. 1976, "Social Exchange Theory," *Annual Review of Sociology*, 2: 335-362.
- Friedkin, Noah E. 1998. *A Structural Theory of Social Influence*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- 淵田康之・大崎貞和編, 2002, 『検証・アメリカの資本市場改革』日本経済新聞社。
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91:481-510.渡辺深訳. 1998. 「経済行為と社会構造」, 『転職: ネットワークとキャリアの分析』, ミネルヴァ書房。
- Granovetter, Mark. 1992, "Problems of Explanation in Economic Sociology," Nitin Nohria and Robert G. Eccles, (eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Cabridge, MA: Harvard Business School Press: 25-56.
- Gulati, Ranjay , 1998, "Alliances and Networks." *Strategic Management Journal*. 19(4): 293-317.
- Gulati, Ranjay and Martin Gargiulo, 1999, "Where Do Interorganizational Networks Come From?" *American Journal of Sociology*. 194(5):1429-93.
- 今井賢一・伊丹敬之・小池和男, 1983, 『内部組織の経済学』東洋経済出版社。
- Knoke, David, 2000, *Changing Organization: Business Networks in the New Political Economy*, Boulder, CO: West View Press.
- 久慈利武, 1997, 「交換理論から合理的選択理論へ: 研究動向のサーベイ」, 『人文論叢』, 14: 75-89.
- Lane, Christel and Reinhard Bachmann (eds.), 1998, *Trust withing and between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, Oxford, England: Oxford University Press.
- Lin, Nam. 2001. *Social Capital: a Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

- Luhmann, von Niklas, 1968, *Vertrauen : ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexitaet*. Stuttgart : F. Enke, 1968. (=1990, 大庭健ほか訳 『信頼 : 社会的な複雑性の縮減メカニズム』 勁草書房)
- Macneil, Ian. R. 1980. *The New Social Contract*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Milgrom, Paul and John Roberts, 1992. *Economics, Organization and Management*. New York: Prentice Hall. (=1997, 奥野正寛他編、1997、『組織の経済学』 NTT 出版。)
- Pfeffer, Jeffrey and Gerald R. Salancik, 1978, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." *Research in Organizational Behavior*. 12: 295-336.
- Raub, Werner and Jeroen Wessie, 1990, "Reputation and Efficiency in Social Institutions: An Example of Network Effects," *American Journal of Sociology*, 96(3): 626-654.
- Ring, Peter S. 1997. "Processes Facilitating Reliance on Trust in Inter-organizational Networks" Pp. 113-145 . Marks Ebers (ed.), 1997, *The Formation of Inter-organizational Networks*, Oxford, England: Oxford University Press.
- Rousseau, Denise M, Sim B. Sitkin, Ronald. S. Burt and Colin, Camerer, 1998, "Not So Different after All: a Cross-discipline View of Trust." *Academy of Management Review*, 23(3): 393-404
- Rowley, Tim, Dean Behrens and Krackhardt, D. 2000. "Redundant Governance Structures: an Analysis of Structural and Relational embeddedness in the Steel and Semiconductor Industries." *Strategic Management Journal*. 21: 369-386.
- Sako, Mari, 1992. *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain & Japan*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Scott, W. Richard, 1995, *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Smith-Ring, Peter and Andrew H. Van de Ven, 1994, "Developmental Process of Corporative Interorganizational Relationships," *Academy of Management Review*, 19(1): 90-118.
- 佐藤嘉倫, 1997, 「信頼と社会ネットワーク」, 岩本健良代表 『社会構造と社会過程のフォーマライゼーション』(平成6 - 8年文部省科学研究費補助金研究成果報告書)。
- 高橋伸幸・山岸俊男, 1993, 「社会的交換ネットワークにおける権力: 権力依存理論 vs 要素理論」, 『理論と方法』, 8(2): 251-269.
- 富永健一, 1997, 『経済と組織の社会学理論』 東京大学出版会。
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: the Network Effect." *American Sociological Review*, Vol.61: 674-698.
- Uzzi, Brian, 1997, "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly*, 42: 35-67.
- 渡辺深, 2002, 『経済社会学のすすめ』 八千代出版 .
- Williamson, Oliver E., 1975. *Market and Hierarchy*. New York: Free Press. (=1980, 浅沼萬里・岩崎晃訳 『市場と企業組織』 日本評論社。)
- 山岸俊男, 1998. 『信頼の構造 : ころと社会の進化ゲーム』 東京大学出版会。

- 安田雪, 2001. 『実践ネットワーク分析：関係を解く理論と技法』、新曜社。
- Zaheer, Akbar, Bill McEvily, and Vincenzo Perrone, 1998. “Does Trust Matter?: Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance.” *Organizational Science*. 9: 141-159.
- Zucker, Lynne, 1986. “Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure 1840-1920,” *Research in Organizational Behavior*, 8: 53-111.