

「戦略論」及び「企業間関係論」と 「構造的埋め込み理論」(1)

近能 善範

東京大学大学院経済学研究科

[E-mail: konno@e.u-tokyo.ac.jp](mailto:konno@e.u-tokyo.ac.jp)

要約：当論文では、前半部分で、最近になって注目を集めている「構造的埋め込み理論」について、それが従来の研究の流れの中でどのように位置づけられるのかを明らかにしてその研究意義を論じ、後半部分では、そうした「構造的埋め込み理論」の分野の既存研究のレビューを行った上で論点を整理し、新たな分析枠組みを提示する。なお、本稿 (1) では論文の前半部分だけを扱い、論文の後半部分については (2) として当ジャーナルの別の号に掲載する予定である。

キーワード：戦略論、企業間関係論、構造的埋め込み理論

1. はじめに

当論文の目的は二つある。第一の目的は、最近になって新たな分析視点として注目を集めている「構造的埋め込み理論 (structural embeddeness approach)」について、それが従来の研究の流れの中でどのように位置づけられるのかを明らかにし、その研究意義を論じることにある。第二の目的は、そうした「構造的埋め込み理論」の分野の既存研究のレビューを行った上で論点を整理し、新たな分析枠組みを提示することにある。こうした二つの目的は、それぞれが論文の前半部分と後半部分に対応しているが、本稿 (1) では論文の前半部分だけを扱い、後半部分については (2) として当ジャーナルの別の号に掲載する予定である

近年、多くの産業において、世界的規模での競争がより激しさを増し、技術が複雑化し、市場ニーズが高度化し、製品やサービスの種類が大幅に増加し、製品ライフサイクルが格段に短縮していることから、新しい製品やサービスを研究・開発・商業化・販売するために必要とされる資源・能力の量が加速度的に増加した。その結果、企業があらゆる活動を自社で

手がけることはもはや現実的ではなく、競争に勝ち残っていくためには、むしろ必要とされる資源・能力を他の組織との間で融通し合ったり生み出したりしていくための「戦略的提携のネットワーク」を構築することが重要となっている (Gulati, 1998)。

実際、現代の先進国経済においては、大量に生産・販売される類の製品で、研究・開発、部品の生産、アッセンブリー、配送、販売、といった全てのプロセスをひとつの企業が担っていることは稀である。通常、各プロセスを担当する複数の企業が取引を介して何らかのネットワークに束ねられ、これを通じて製品が開発・生産され流通している (高橋, 2000)。あるいは、バイオテクノロジーのように技術の進歩がきわめて早い分野では、研究・開発というプロセスだけをとってみても、基礎研究から応用研究、製品開発研究に至るまでの細分化された各個別プロセスを、大学や公的研究機関、研究特化型のベンチャー企業、製薬会社・化学会社といった複数の組織が、重層的なネットワークを形成しながら担うことが当たり前となっている (Powell, Koput, & Smith-Doerr, 1996)。

にもかかわらず、従来の戦略論の研究では、企業に持続的な競争優位をもたらすような資源や能力が構築されるプロセスの中で、当該企業を取り巻くネットワークがどのような役割を果たしうるのかという点については、これまでほとんど議論されることがなかった。既存研究では、「顧客やサプライヤーや競合他社といった市場内の他のアクター (actor) は、少なくとも潜在的には、当該企業との間でレントの取り分を巡って競合する敵である」と見なされていたり、あるいは、「企業に競争優位をもたらすような資源や能力は、どうにかして当該企業内部で形成・蓄積されると想定されており、そうしたプロセスの中で他のアクターやネットワークが果たしうる役割についてはほとんど考慮されていない」傾向が見られたのである。

また、企業間関係論の分野においても、90年代半ば以降、「提携相手などの市場内の他のアクターは、お互いに学習し合うという経路を通じて、当該企業に競争優位をもたらすような資源や能力の重要な源泉になりうる」と主張する研究 (e.g., Doz, 1996; Inkpen, 1996) が増えてはいたものの、そのほとんどが分析のレベルを「二企業間関係のレベル (dyad level)」に限定しており、「ネットワークのレベル (network level)」で分析された研究は、これまでほとんど存在してこなかった。

このような既存研究の限界を踏まえ、「ネットワークの視点」、あるいはもっと特定して言う、「構造的埋め込み理論」への研究者の関心が、最近になって非常に高まっている。¹ こ

¹ 「埋め込み理論 (embeddedness approach)」一般では、現実の世界においては、諸アクター (個人や企業など) の経済行為は社会的文脈 (social context) の中に埋め込まれているので、社会的要因が経済行為へ及ぼす影響についての分析が不可欠であると主張される (Granovetter, 1985)。ここでは、

「戦略論」及び「企業間関係論」と「構造的埋め込み理論」(1)

の分析視点に立脚する研究は、端的に言って、「競争優位をもたらすような資源や能力を企業が獲得する上で、当該企業を取り巻くネットワークが果たす役割を重視する」という点に特色があり、主たる目的を、「企業が埋め込まれているネットワークの構造が、当該企業の行為、資源や能力の構築プロセス、あるいはパフォーマンスに与える影響について探ること」に置いている (Gulati, 1998, 1999)。もう少し具体的に述べると、この「構造的埋め込み理論」では、「企業を取り巻くネットワークは、不足する資源や能力へアクセスする手段としての役割ばかりでなく、情報を媒介したりあるいは逆に情報をフィルターしたりする役割をも果たすことによって、当該企業が手にすることのできる情報の質や量を規定し、当該企業の機会集合 (opportunity set) に影響を与え、したがって、彼らの行動、資源・能力構築プロセス、あるいはパフォーマンスを左右しうる」と主張される (e.g., Gulati, 1998, 1999; Gulati, Nohria, & Zaheer, 2000; McEvilly & Zaheer, 1999; Powell, Koput, & Smith-Doerr, 1996)。例えば、直感的に考えても、あらゆるメンバーがお互いによく知り合っており、お互いに様々なレベルで頻繁に接触しているような協力会のネットワークに属しているサプライヤーと、他のメンバーのことは名前ぐらいしか知らず、実際にはほとんど機能していないような協力会のネットワークに属しているサプライヤーとでは、獲得できる情報の質や量に大きな差が生じ、ひいては、企業の行為、資源や能力の構築プロセス、あるいはパフォーマンスなどといったものかなりの差が生じるものと予想される。こうした直感的予想をもう少し理論的にサポートするのが、ここで言う「構造的埋め込み理論」の分析視点である。したがって、この分析視点は、上述の戦略論や企業間関係論の既存研究の限界を克服しうるものだと言える。

ただし、この分析視点は、提唱されるようになってからまだ日が浅いということもあり、経営学の研究者の間でもややなじみが薄い面がある。また、それ以上に問題なのは、「では一体、企業にとって、どのようなネットワーク構造の中に埋め込まれることが望ましいのか?」という問いに関して、未だ統一的な見解が成立していないのみならず、従来の研究では、矛盾し、かつ混乱したインプリケーションを提示し続けてきた (e.g., Walker, Kogut, &

「経済的な要因を強調しすぎて社会的要因の果たす役割を軽視してしまう (undersocialized)」のも「社会的要因が果たす役割を過度に強調しすぎる (oversocialized)」のも誤りであり、その中間的な立場こそが現実の世界を説明する上で最も相応しいものと考えられているのである。

このような「企業が埋め込まれている」社会的文脈とは、構造的な文脈、認知的な文脈、制度的な文脈、文化的な文脈など、非常に幅広い要因を全て含んだ概念であるが、最近では特に、戦略論の分野において、構造的な文脈——すなわちアクターを取り巻くネットワークの構造——が当該アクターの行為やパフォーマンスに与える影響に関する議論が盛んである。当論文では、このように企業が埋め込まれている構造的な文脈に焦点を絞った研究を、「埋め込み理論」一般とは区別して、特に「構造的埋め込み理論」と呼んでいる。

Shan, 1997) ということである。

そこで当論文では、まず前半部分で、「どうして最近になって『構造的埋め込み理論』への研究者の関心が高まっているのか」を明らかにするため、当該分析視点が従来の研究の流れの中でどのように位置づけられるのかを明らかにし、その研究意義を論じたいと考える。

「構造的埋め込み理論」は、企業の競争優位構築の問題を扱うという点で戦略論の範疇に属する一方、企業間ネットワークの問題を扱うという点で企業間関係論の範疇にも属する。そのためここでは、まず初めに戦略論の既存研究について概観し、そこでの議論をベースとして、次に企業間関係論の議論のうちで主として企業の競争優位獲得に関わる既存研究について概観する。ここでのレビューの目的は、「構造的埋め込み理論」の中心的課題である、「企業を取り巻くネットワークは、当該企業の資源や能力が構築されていくプロセスの中でどのような役割を果たしうるのか」という問いに関して、これまでの研究ではほとんど議論されることがなかったという点を明らかにすることにある。

一方、当論文の後半部分では、「構造的埋め込み理論」を分析視点とする既存研究のレビューを行った上で、新しい分析枠組みを提示したいと考える。ここでは、「構造的埋め込み理論」の理論的背景となっている「社会的ネットワークの理論」の文献にまで遡り、既存研究の基本的な論点を整理した上で、議論の混乱や矛盾を生み出した原因の指摘とそれを解決する視点の提示を行い、最後に、新しい分析枠組みを提案する。

当論文の構成は以下の通りである。まず、第二節では戦略論の既存研究の論点を、第三節では企業間関係論の議論のうちで主として企業の競争優位獲得に関わる部分についての既存研究の論点を、それぞれ理論の発展プロセスに沿って整理する。第四節では、以上の議論の小括と簡単なディスカッションを行う。ここでは、戦略論及び企業間関係論の既存研究の議論の限界を指摘し、「構造的埋め込み理論」の分析視角がこうした限界を克服する上で有効であることを述べる。ここまでが当論文の前半部分であり、本稿 (1) が扱う範囲となっている。一方、(2) が扱う範囲となっている当論文の後半部分では、第五節で「構造的埋め込み理論」の分野の既存研究の論点を整理し、第六節では既存研究に見られる議論の混乱や矛盾を生み出した原因を指摘し、合わせてそれを解決する視点の紹介を行う。第七節では、第五節と第六節の議論を踏まえた上で新しい分析枠組みを提案する。最後の第八節はまとめである。

2. 戦略論の研究レビュー

この節では、従来の戦略論の研究の流れを、理論の発展プロセスに沿って概観したいと考える。もちろん、戦略論には理論的なバック・グラウンドや研究アプローチが異なるさまざま

まな研究の流れが存在しており (Minzberg, 1990)、戦略論の理論はそうした複数の異なる研究の流れが社会的に相互作用していく中から構築されてきたものである (網倉, 2001)。そのため、その発展プロセスは必ずしも直線的でシークエンシャルなものではない。しかし以下では、やや乱暴ではあるが、問題点を明確化するためにより話を単純化し、戦略論の理論の発展プロセスを、あたかも直線的でシークエンシャルなものであるかのように説明していくこととしたい。これは、次節における企業間関係論の既存研究のサーベイについても同様である。

(1) 1980 年代以前の戦略論研究

1980 年代以前の戦略論 (当時は「経営政策 (business policy)」と呼ばれていた) では、企業は「自らが抱える複数の事業をどうバランスさせて最適な事業構成を構築すればよいのか」、「どの分野に優先的に経営資源を割り振るべきなのか」、「どの分野に進出してどの分野から撤退すべきなのか」といった、多角化のマネジメントが主たる議論の対象となっていた。しかもその内容は、成長マトリックス、経験曲線効果、PPM、ポリシー決定ツリー、製品市場発展段階分析など、「戦略を策定するにあたって必要とされる分析手法とその適用の流れ (フローチャート)」を論じていくだけに留まっており、一言で言うと「手続きの羅列」でしかなかった。

例えば、1980 年代以前の戦略論の集大成とも言える Hoffer and Schendel (1978) では、「企業にとって戦略は重要であり、重要であるがゆえに戦略の策定には明示的プロセスを必要とする」と述べた上で、そのプロセスの中身について、「まず初めに全社レベルの戦略と個別事業レベルの戦略を分け、それぞれについて、① 現在の戦略の識別、② 環境分析、③ 資源分析、④ ギャップ分析、⑤ 戦略代替案の識別、⑥ 代替案の評価、⑦ 戦略の選択、というステップを経て戦略を策定せよ」と論じている。このプロセスの中には、本の出版当時までに戦略論研究が開発してきた様々な分析的手法が盛り込まれ、その適用の流れ (フローチャート) が示されている。しかしながら、特に「なぜ、どうして戦略策定プロセスがそうしたフローチャートに従う必要があるのか」といった点に関して十分な説明がされておらず、その意味で単なる「戦略策定の際のチェックリスト」の域を出ていなかったと言える。端的に言うと、この時期までの戦略論の研究は、必ずしも一貫した視点にもとづいた理論体系とはなっていなかったのである。

これに対し、戦略論の研究に初めて明示的に「競争」という視点を持ち込み、「企業間の持続的なパフォーマンスの格差は何に由来するのか」=「企業の持続可能な競争優位 (sustainable competitive advantage) の源泉は何であるのか」という問題を設定し、それに対

して首尾一貫した視点にもとづいた説明を与えたのが Porter (1980) である。この著書の最も革新的な点は、「どのようにすれば競合他社よりも優位に立つことができるのか」という一点に集中し、そのための「思考枠組み」を構築したことにある。これによって、それまでは「手続きの羅列」にすぎなかった戦略論は、一貫した視点にもとづいた「思考の枠組み」へと大きく転換したのである (楠木, 2000)。その意味で、今日的な意味での戦略論、すなわち「競争戦略論」は、Porter (1980) によって創始されたとと言える。

こうした、企業の持続可能な競争優位の源泉について探る競争戦略論の研究は、これ以降非常に盛んになった。そしてその中から、「企業を取り巻く環境要因に着目する視点」と「企業の内部要因に着目する視点」の、二つの大きな議論の流れが派生していった (加藤, 青島, 2000)。以下では、こうした二つの競争戦略論の流れのそれぞれについて、もう少し詳しく見ていくこととしたい。

(2) 「企業を取り巻く環境要因に着目する視点」(：競争圧力アプローチ)

1980年代を通じて競争優位の源泉に関する最も支配的な視点であったのは、Porter (1980) らによって提示された「競争圧力アプローチ (competitive forces approach)」である。それは、「企業の行動やその成果は市場構造によって規定される」とする Bain (1959) らの古典的な産業組織論の枠組み (= 「構造 (structure)－行動 (conduct)－成果 (performance)パラダイム：SPC パラダイム」) に依拠し、「企業が競争優位を獲得していくためには、競争の圧力を避けることのできる最も望ましい市場を発見し、そこに自らを位置づけ、そこでの有利な地位を防御していくことが重要である」と強調するものである。

このパースペクティブにおいては、基本的に、個々の企業のパフォーマンス上の差異は、その企業が属している市場の「新規参入や当該業界内での移動を妨げるような構造的特徴」からもたらされるものと考えられる。したがって、ここでの戦略上の主要な問題は、「自社にとって最も有利な競争分野はどこか」、「競争を回避して独占レント (monopoly rent) を得ることができる市場はどこか」ということであり、これを見つけ出すためのツールとして、「新規参入の脅威」・「代替製品の脅威」・「顧客の交渉力」・「供給業者の交渉力」・「ライバル企業との敵対関係の強さ」という五つの競争要因に着目する「ファイブ・フォース・モデル (five-force model)」が提唱されたのである。

ただし、こうした「競争圧力アプローチ」では、企業内部の資源や能力の果たす役割は、無視されているわけではないにせよ、相対的に軽視されていた。すなわち、企業独自の資源・能力の存在は、最も相応しい市場セグメントを発見するにあたって考慮すべき、副次的な役割しか果たしていなかったのである。またこのアプローチでは、同一業界に属し、なおかつ

類似した外部環境に直面する企業間でも往々にしてパフォーマンスの差異が見られる、という事実を説明することが困難であった。

こうした競争圧力アプローチの問題点は、実証的研究が数多く積み重ねられていくに従って、次第に誰の目にも明らかとなっていった。例えば Cool and Schendel (1988) は、米国の製菓産業の調査を通して、「同じ戦略グループに属する企業の間にも一貫して大きなパフォーマンスの差異が確認される」ことを示した。また Rumelt (1991) は、「企業の利益率の差異は、産業間よりもむしろ産業内においてより大きい」ことを明らかにし、「産業における構造要因の影響は相対的に限定されたものである」ことを指摘した。こうした一連の実証研究は、企業のパフォーマンスを説明する上で、当該企業が属する市場の構造よりも企業固有の要因の方が重要である可能性を強く示唆するものとして、次の資源ベースアプローチへの展開のひとつの基礎を提供したと言える。

(3) 「企業の内部要因に着目する視点」

① 資源ベースアプローチ

「資源ベースアプローチ (resource-based view of the firm)」は、当初、競争圧力アプローチへのアンチテーゼとして発展していった (Black & Boal, 1994)。

このアプローチにおいては、競争圧力アプローチとは対照的に、企業の利益や競争優位の本質的な源泉を、企業内で独自に蓄積された「資源 (resources)」に求める。すなわち、資源ベースアプローチでは、個々の企業は保有する資源の面で異なっており、それが産業内の企業間の競争力の差異の源泉になると考えたのである (e.g., Dierickx & Cool, 1989; Peteraf, 1993; Rumelt, 1984; Wernerfelt, 1984)。ここでは、競争圧力アプローチが十分に説明することができなかった「同じ産業内において企業に異質性 (heterogeneity) が見られるのはなぜか」、「ある企業が他の企業より継続的に高いパフォーマンスを達成することができるのはなぜか」という問題に、企業ごとの固有な資源の存在を想定することで直接的に答えようとした。なお、ここで言う「資源」とは、事業活動に必要とされるあらゆる有形・無形の資産を総称したものであり、具体例としては、経営者・従業員、資本設備、金融資産、技術・経営ノウハウ、顧客の信用やブランドイメージ、流通チャネルやサプライヤーとの信頼関係、従業員のモラルの高さ、などが挙げられる。

もちろん、こうした「企業の独自資源が戦略活動において重要である」という指摘は、必ずしも新しいものではない (e.g., Andrews, 1971; Learned, Christensen, Andrews, & Guth, 1969; Selznick, 1957)。しかしながら、1980年代後半に至るまで、「こうした企業の独自資源がどのようにして競争優位に結びつくのか」というロジックが明確に示されることはほとんどなか

った。初期の資源ベースアプローチは、この点を主として経済学にもとづいた一貫したロジックで説明することで、新しい理論としての体系を築くこととなったのである。

資源ベースアプローチにおいては、「どういった特性を有した資源であれば他社が模倣することが困難なのか」という点を明らかにすることが、研究の主要な課題となってきた。というのも、仮にある特定の企業が蓄積した独自の資源が競争優位の源泉になるとしても、競合他社がそうした資源を模倣することが容易であれば、当該企業の優位性は一時的なものに留まってしまふからである (Barney, 1986, 1997)。この点に関して、資源ベースアプローチでは以下のように考える。

個々の企業が一定の時間をかけて構築した固有の独自資源は、少なくとも短期的にはその企業自身への粘着性が強く、市場で簡単に取引することはできない。そのため、そうした資源を手に入れようとする企業は、自ら作り上げていく以外に方法はない。しかも、そうした企業の独自資源は、ほとんどの場合に他社による模倣が難しい。というのも、一般的に言って、資源の蓄積には「時間圧縮の不経済 (time compression diseconomies)」・「規模の効果 (mass efficiencies)」・「相互補完性 (interconnectedness)」といった様々な「先行者の利益 (first-mover's advantage)」が存在するため、競合他社が後からそうした資源を模倣しようとしても、非常に時間とコストがかかる場合が多いからである。また、企業が一定の時間をかけて構築した資源は、しばしば、それを保有する企業自身も、「自社の独自資源が何であるのか」、あるいは「それがどのように自社の競争力に結びついているのか」ということを十分に把握できない場合がある。こうした「因果関係の曖昧さ (causal ambiguity)」(Lippman & Rumelt, 1982) も、他社による模倣を困難にする。更に、そうした資源は、多くの場合に当該企業が成立・発展してきた歴史的プロセスの中で育まれたものであることから、そうした歴史的プロセスを他社がそのまま繰り返すことは不可能である以上、そもそも他社がそうした資源を模倣することができない場合もありうる。こうした特徴を持った独自資源は、企業間の異質性を持続させるメカニズム (=「隔離メカニズム (isolating mechanism)」) (Rumelt, 1984) を内包している。それゆえに、特定企業の競争優位は、長期的に持続することが可能となるのである。

② 能力ベースアプローチ

一方、資源アプローチが、主として経済学系の研究者によって主導される中から新しい理論体系として形を整えていくに従って、新たに経営学系の研究者も参入を始め、彼らが組織論や技術・オペレーション管理論などの研究成果を持ち込むことで、このアプローチは新たな発展を遂げることとなった。こうした研究の流れは、通常は資源アプローチの中に含めて考えられることが多いが、ここでは説明の便宜上、「能力アプローチ (capability-based view of

the firm)」と別個に呼ぶことにしたい。

このアプローチでは、資源そのものよりも、むしろ資源の組み合わせから生み出される「能力 (capability)」を特に重視するという点に特徴がある。Amit and Schoemaker (1993) の定義に従うと、「資源」とは、「企業が所有したりコントロールしている講要素のストックであり、その企業の財 (assets) や接合のメカニズム (例えば、技術や経営情報システムやインセンティブ・システムや労使間の信頼関係など) を利用することによって、製品やサービスへと転換されるもの」である。また、「能力」とは、「資源を、組織的なプロセスを利用しながら組み合わせ、上手に使いこなして、望ましい結果を生み出す力のこと」と定義される。その上で彼らは、「能力」について、「情報を基にした有形・無形のプロセスであり、企業特種的で、かつ企業の資源間の複雑な相互作用の中で時間をかけて発展されるという性質を有している」との説明を加えている。言い換えると、このアプローチでは、「企業の競争優位性は、企業内外の資源を結びつけ、それらを特定の活動 (例えば製品開発活動など) に向かって動員していくプロセスの中から生み出される」という点を重視しているのである。

こうした能力ベースアプローチの考え方の源流は、理論的には、Penrose (1959) にまで遡ることができる。彼女は、企業の本質について、「単なる経営単位以上のもので、生産的資源の集合体でもある。そして、企業の生産的資源は、経営上の意思決定 (administrative decision) によって異なる用途・時期に配分される」と考える。その上で、「企業は資源を投入要素として生産活動を行う。しかし厳密に言えば、生産工程に投入されるのは資源そのものではなく、それらによって生み出されるサービスである。資源から引き出されるサービスとは、資源の使用法の関数であり、全く同じ資源であっても、別の目的や用途に用いられたり、あるいは別の種類の資源や異なる量の資源といっしょに用いる場合には、異なるサービスが生み出されることになる。個々の企業の特異性は、主にこうしたサービスの違いから生ずるのである。」と述べている。

このように、Penrose (1959) が用いる「サービス」という概念は、能力ベースアプローチの「能力」の概念とほとんど同一のものである。これは、1980年代後半以降、Penrose (1959) が資源ベースアプローチの先駆的業績として再評価されたことに伴い、彼女の議論が有していた豊かな内容が取り込まれて理論が深化し、その中から能力ベースアプローチの考え方が形成されていったためだと考えられる。

また、能力ベースアプローチでは、企業間に異質性が存在する理由として、組織論の知見を援用し、「ルーティン」の役割を強調するという特色を有している (e.g., Grant, 1991; Nelson, 1991)。企業の中では様々な活動が行われており、その多くは繰り返し実行され、一定の活動のパターンを形成している。そして、こうした繰り返し継続的に行われる活動は、

次第に望ましい結果をもたらすものだけが選別され、標準作業手順、コンピュータ・プログラム、(安定的な) コミュニケーションのパターン、各種ノウハウ、などの形でルーティンとして蓄積されていく (Levitt & March, 1988; Nelson & Winter, 1982)。企業内で形成・蓄積されるこうしたルーティンは、非常に複雑なシステムを構成しており、暗黙知的な要素を含み、様々な社会的関係の中に埋め込まれており、経路依存的 (path-dependent) な存在である。そのため、ルーティンの体系は移転することも模倣することも困難であり、したがって企業の持続的な競争優位の源泉となりうるというのである。

一方、能力ベースアプローチの考え方は、1980年代後半以降の多様な産業でのフィールドワークや実証研究の成果の影響を受けて発展したという側面もある。

Garvin (1986)、Womack, Jones, and Roos (1990)、Clark and Fujimoto (1991)、Iansiti (1998) などによる同一産業内の国際的な企業間比較調査によって、高いパフォーマンスを達成している企業は、単に価値のある技術資産を著積しているだけではなく、「コンカレント・エンジニアリング」、「リーン生産システム」、「重量級プロダクト・マネージャー制」、「早期の技術統合」といった、内外の様々な資源を有効に調整・動員するプロセスに秀でていたということが明らかになってきた。やや一般化して言い換えると、数々の実証分析の結果、① 同じ目的を達成するためであっても、企業内部及び外部の関連する諸活動を調整したり統合したりするプロセスには様々なものがありえて、② しかもそうした調整や統合のプロセスは多分に企業特長的であり、③ 企業ごとに長期に渡って一貫している傾向が見られ、④ そうしたプロセスの違いは企業活動の成果に大きな影響を与えている、ということが明らかになってきたのである。

こうした知見は、多くの研究者に、競争優位の源泉として企業に固有の「やり方」・「プロセス」が特に重要であるということを再認識させた。そして、同時期に理論構築が進んでいた能力ベースアプローチは、こうした企業に固有の「やり方」・「プロセス」がいかにして競争優位をもたらすのかを説明する一貫したロジックを提示するものであったため、一躍多くの研究者達が利用するようになった。このようにして、能力ベースアプローチは、技術オペレーション管理、R&D マネジメント、人的資源管理といった実践的な色彩の強い諸分野の成果を取り込み、そのことを通じて、資源ベースアプローチに見られるような単なる理論的・観念的な議論を越えた、ディテールのしっかりとした地に足のついた議論を展開していくことが可能となったのである。

以上述べてきたように、能力ベースアプローチは、「企業の異質性はどのようなメカニズムによって競争優位をもたらすこととなるのか」という点に関する首尾一貫したロジックを資源ベースアプローチから受け継ぎ、合わせて、Penrose (1959) やルーティン・ベースの組

組織論の議論の一部を取り入れ、技術オペレーション管理、R&D マネジメント、人的資源管理といった隣接諸分野の成果をも取り込んでいくことによって、理論的・実践的な拡張・深化を遂げ、戦略論の新たな統合的フレームワークへと脱皮していったと言えるのである。

③ 動的能力アプローチ

これまで説明してきた「資源ベースアプローチ」や「能力ベースアプローチ」は、基本的には静学的なモデルとなっている (Foss, 1997)。それに対して、企業に持続可能な競争優位をもたらすような資源や能力が形成されるプロセスの重要性や、環境の変化に合わせてそうした資源や能力を適切に組み替えていくことの重要性を指摘し、動学的な観点が必要だと強調するのが「動的能力アプローチ (dynamic capability-based view of the firm)」(Teece, Pisano, & Shuen, 1997) である。

動的能力アプローチの最大の特色は、戦略論の中に、新たに組織学習や知識創造といったダイナミックな視点を明示的に採り入れた点にあると考えられる (軽部, 2001)。このアプローチでは、資源や能力という概念が、「成果を生み出すための投入要素であると同時に、投入要素の利用を通じて実現される成果である」という2面性を有するものとして捉えられている (沼上, 1999)。そのため必然的に、「資源や能力がどのようなプロセスを経て形成されていくのか」といった形で、時間軸を通じた組織学習や知識創造の側面に多くの研究者の関心が向けられることとなったのである。

また、動的能力アプローチのもうひとつの大きな特色は、戦略論の研究者に、日常的なルーティンを変革する「メタ学習」の重要性を再認識させた点にあると考えられる (e.g., 藤本, 1997; 米山, 1996)。企業の保有する技術やノウハウは、その模倣困難性にもかかわらず、時間の経過とともに他社に流出していく (Mansfield, 1985)。あるいは、ハイテク産業のように非常に変化の早い業界では、既存技術を陳腐化させるような技術的な不連続性が割合頻繁に生じる (Christensen, 1997)。したがって、競争が激しく変化の早い環境の下で、企業が長きに渡って持続的に競争優位を維持していくためには、ある時点で有していた資源や能力を、いかに諸要因の変化に合わせて適切に組み替えていくことができるかが決定的に重要となる。こうしたプロセスは、組織論で研究されてきた、日常的なルーティンを変革する「メタ学習」のプロセスに他ならない。そのため必然的に、企業のより長期的な競争優位の源泉として、「メタ学習」のプロセスに多くの研究者の関心が向けられることとなったのである。

このように、動的能力アプローチは、戦略論の研究に新たな飛躍をもたらす十分なポテンシャルを有している。しかしながら、このアプローチに立脚した研究は、現在のところ未だ発展途上の段階にある。実際、企業に持続可能な競争優位をもたらすような資源や能力

が「どのようなプロセスを経て形成されるのか」、「どのようなマネジメントの下でより良く形成されるのか」といった問題について、研究の蓄積はまだまだ乏しい (Noda, 2000; 野田, 2001)。確かに、Grant (1991) などの一部の研究者によって、既に規範的 (normative) なフレームワークは提示されている。しかしながら、これらは大雑把なフローチャートの域を出ておらず、現実の組織内での複雑なプロセスに関して何らかの知見をもたらしてくれるようなものではない。また、「メタ学習」のプロセスに関しても、その重要性を指摘する研究は数多く存在するものの、操作化が難しいということもあり、実証的な研究の蓄積はほとんど進んでいないのが実情である。

こうしたことから、最近ではむしろ、資源や能力が形成されたり組み替えられたりする複雑なプロセス全体を扱うことを避け、そうしたプロセスのうちでキーとなる要素にだけ焦点を当てて理論構築や調査を行う研究が多い。特に最近では、資源や能力の中でも最も重要だと考えられる「知識」にだけ焦点を絞り、知識の創出・蓄積・移転・再利用のマネジメントを調査したり論じたりする研究が増えているように見受けられる (e.g., Aoshima, 1997; Iansiti, 1998; Nonaka & Takeuchi, 1995; Szulanski, 1996)。

(4) 既存の戦略論研究の限界

以上、戦略論の発展プロセスを見てきた。ここでは、戦略論の研究が、「競争圧力アプローチ」から「資源ベースアプローチ」、「能力ベースアプローチ」、「動的な能力アプローチ」へと、隣接諸分野の成果を次々と取り込む中から足りない部分を補い、急速な発展を遂げてきたことが明らかになった。しかしながら、当論文が立脚する「構造的埋め込み理論」の観点から見ると、そこには依然としてひとつの大きな問題が残されていると言える。それは、「企業が持続的な競争優位をもたらすような資源・能力を構築していくプロセスの中で、当該企業を取り巻くネットワークがどのような役割を果たしうるのか」という点について、これまでほとんど論じられてこなかったということである。

戦略論の研究における最も重要な問題は、「企業間の持続的なパフォーマンスの格差は何に由来するのか」=「企業の持続可能な競争優位の源泉は何であるのか」ということである。既に述べたように、こうした企業の競争優位の源泉について、戦略論の既存研究では、「企業を取り巻く競争環境に着目する視点」と「企業内部の資源や能力に着目する視点」の、大きく分けて二つの流れが存在してきた。このうち、前者の視点については、用語だけを一見すると、「構造的埋め込み理論」の問題意識を包含しているかのような印象を与える。しかしながら、それは誤解である。実際には、「企業を取り巻く競争環境に着目する視点」においては、「いかにして競争圧力を避けてレントを獲得するか」という点が主たる関心の対象

であり、言い換えれば、「外部環境というものを、専ら競争圧力をもたらすような構造的な要因をもって把握する」という点に分析の本質があった。そのため、「企業を取り巻くネットワークが当該企業の資源・能力構築プロセスにどのような影響を与えるのか」といった問いは、そもそも問題として認識されてこなかったと言えるのである。

一方、後者の「企業内部の資源や能力に着目する視点」においては、当初は競争圧力アプローチへのアンチテーゼとして発展していったという経緯もあり、企業に独自の、希少・模倣困難・取引困難・代替困難な資源の果たす役割ばかりに注意が向けられ、企業外部の要因の果たす役割は、無視されているわけではないにせよ、相対的に軽視される傾向が見られた。そのためこの視点においては、企業をあたかも「自律した存在 (autonomous entities)」であるかのように見なし、企業間の異質性やパフォーマンス格差の源泉となるような資源や能力は、「どうにかして企業内部で作られ」ものと想定されてきたのである。むしろ、これはやや極端な表現である。しかしながら、「構造的埋め込み理論」の主張するような、「例えば、どのような企業とどのように結びついているのか」ということによって、新しいアイデアや情報や機会に対してどの程度アクセス可能なのかといったことが異なってくる。ゆえに、企業が直面する機会及び制約もまた、それによって異なってくる。」(McEvilly & Zaheer, 1999) といった発想は、やはりこの視点とは無縁であったと言えよう。その意味で、「企業を取り巻くネットワークが当該企業の資源・能力構築プロセスにどのような影響を与えるのか」といった問いは、ここでも問題として認識されてこなかったと言えるのである。

3. 企業間関係論の研究レビュー

(1) 当論文の研究レビューで取扱う企業間関係論の範囲

次に、この節では、企業間関係論の議論のうちで主として企業の競争優位獲得に関わる既存研究について、理論の発展プロセスに沿いながら整理したいと考える。

戦略論において企業間の協調や連携を取扱う研究には、大きく分けて「アライアンス論」と「アウトソーシング論」の二つがある。このうち、「アライアンス (alliance)」とは、「二つ以上の企業がある特定の目標を達成することを意図して協力を行う場合の手段のひとつであり、企業間における、合併とまではいかないまでも、事業のいろいろな面での結びつきを深める、正式な、しかも長期に渡る友好関係のこと」(Porter & Fuller, 1986) を意味している。そして、一般的には、合併やM&Aや通常の市場取引はこの中に含まれず、いわば、市場取引と内部取引の中間に位置づけられる取引形態がアライアンスである(山倉, 1999)。そのため、二社以上の独立した企業同士が、長期契約や協定を結んだり、共同で開発や生産や販売を行ったり、資本提携を行ったり、ジョイントベンチャーを立ち上げたり、コンソーシ

アムを形成したり、といったような企業間のコラボレーションを伴った行為は、基本的には全てアライアンス論に関わる問題である。一方、「アウトソーシング (outsourcing)」とは、一般的には「企業内部で取扱うことも可能な業務や活動を外部から調達すること」、すなわち「業務の外部化」を意味する。そのため「アウトソーシング論」では、「内外製的意思決定 (make or buy decision)」や「企業の境界設定」の問題が主要トピックスとなる。ただし、近年のアウトソーシング論においては、単なる外部委託の議論に留まらず、アウトソーサーとアウトソーサーとの間のコラボレーションの問題が正面から扱われており、その意味で、もはやアライアンス論とアウトソーシング論の境界線は明確ではなくなっている (山倉, 2001)。そこで、当論文ではこの二つの研究の流れを特に区別せず、一括して企業間関係論の研究として論じることとする。

このように、当論文では企業間関係論の研究の範囲をやや広く設定するため、その中には別々の分野から派生してきた幾つかの異なった研究の流れが存在することとなる。そうした様々な研究の流れは、近年ではかなり融合しつつあるものの、多くの論点において依然として明確な統一がなされていない。そのため、その発展プロセスを論じることは戦略論の場合以上に複雑である。しかしながら、以下では、やや乱暴ではあるが、問題点を明確化するためかなり話を単純化し、企業間関係論の理論の発展プロセスを、あたかも直線的でシーケンシャルなものであるかのように説明していくこととしたい。

(2) 1980 年代半ば以前の戦略論における企業間関係論の扱い

1980 年代以前の「手続きの羅列としての戦略論」においては、企業間関係論の研究と呼べるものはほとんど存在せず、戦略策定プロセスの一環として「内外製的意思決定」に関する議論が行われる程度であった。そしてこうした研究では、暗黙のうちに、内外製の選択には「自ら内製するか」さもなくば「ただ単に市場から買ってくるのか」という二つの選択肢しか存在せず、同時に、「市場からの購入」を選択することは「距離を置いた関係 (arm's-length relations)」を選択することと同義であると仮定する傾向が見られた (Takeishi & Cusumano, 1995)。すなわち、当時の戦略論では、「企業間の連携」や「協調的な企業間関係」という概念は、そもそも視野の中に入っていなかったのである。

もちろん、組織論の分野においては、少なくとも 1960 年代には既に、「企業間の連携」や「協調的な企業間関係」という概念は提出されていた (山倉, 1993)。そうした研究では、「企業間関係の形成とは、当該企業がいわば外部環境の一部を組織化してコントロールすることであり、それは不確実性をもたらす外部環境をコントロールして自身を安定化させるための手段や、あるいは外部企業への資源依存がもたらすパワー面での従属関係をコントロ

「戦略論」及び「企業間関係論」と「構造的埋め込み理論」(1)

ールして自身の生存可能性を高めるための手段である」ということが主張され、その一環として他企業との協調戦略の存在が指摘されていた (Pfeffer & Salancik, 1978; Thompson, 1967)。しかしながら、彼らの議論の主たる焦点は「企業間関係が生成される理由を一貫したロジックで記述すること」にあり、「どのような企業間関係のマネジメントが当該企業の持続可能な競争優位に結びつくのか」という戦略論的な問題意識に答えるような知見がそこから得られることはなかった。そのため、彼らが提示した視点は、その後の戦略論の研究にほとんどインパクトを及ぼすことがなかったのである。

「企業間の連携」や「協調的な企業間関係」という概念が視野の中に入っていないという傾向は、1980年代前半を通じて戦略論の最も支配的なパラダイムであった「競争圧力アプローチ」の視点でも同様であった。実際、Porter (1980) では、有名な「ファイブ・フォース・モデル」が端的に示しているように、顧客やサプライヤーや競合他社といった市場内の他のアクター (actor) は、少なくとも潜在的には、当該企業との間でレントの取り分を巡って競合する「敵」であると見なされていた (Martin, Mitchell, & Swaminathan, 1995)。こうした見解は、Porter が理論を構築するにあたって立脚した伝統的な産業組織論において、「企業間の連携や協調」とは専ら「結託」のことを意味しており、それは排除されるべきものと考えられていたことを反映したものであったと同時に、当時の欧米企業の実際の「支配的なものの見方」を反映したものであったと考えられる。しかしいずれにせよ、戦略論の「企業を取り巻く環境要因に着目する視点」においても、協調的な企業間関係構築が企業の競争優位に結びつきうるという考え方は、当初は視野の中に入っていなかったのである。

(3) 戦略論研究における企業間関係論の登場

ところが1980年代半ば頃から、北イタリアの繊維工業における小規模企業の連携、バイオテクノロジー産業における企業と大学との間の濃密な結びつき、米国エレクトロニクス産業におけるシリコンバレー型のネットワークシステム、日本における自動車メーカーとサプライヤーとの間の長期的で緊密な取引関係、といった現象に世間の注目が集まるようになっていった。また、同じ時期、多くの産業において、技術が複雑化し技術革新のスピードが加速すると共に、市場がグローバル化し世界的規模での競争が激化した結果、企業があらゆる活動を自社で手がけることはもはや現実的ではなくなり、競争に勝ち残っていくために他企業との連携や協調を模索する動きが目立つようになっていった。こうした現実を背景に、実務家と研究者の双方が、「協調的な企業間関係」、「提携 (alliance)」、「企業間ネットワーク (cooperate networks)」、といったもののメリットを盛んに議論するようになっていったのである。

例えば、Miles and Snow (1984)、Jarillo (1988)、Johnston and Lawrence (1988) といった研究者達は、それぞれ「ダイナミックなネットワーク型組織 (dynamic networks)」、「戦略的ネットワーク (strategic networks)」、「価値付加型パートナーシップ (value-adding partnership)」の用語で、協調関係によってバーチャルに垂直統合された企業ネットワークは、それぞれの企業がある程度の独立性を保つことから生じるフレキシビリティの利点と、そうした企業が互いに調整し合いつつ専門化することによる利点の両方を享受しうるので、最も効率的な組織形態であると主張した。また、同様の内容は、「中間組織」(今井, 伊丹, 小池, 1982)、「フレキシブルな専門分業 (flexible specialization)」(Piore & Sable, 1984)、「ネットワーク組織」(今井, 1984; 寺本, 1990)、「連結の経済性」(宮澤, 1988)、「準垂直統合 (quasi integration)」(Aoki, 1988) などの用語で、多数の論者によって様々な形で論じられた。更には、1980年の著作で、「企業は、レントを得るためにはサプライヤーや流通チャネルといった他の企業に対してパワーを行使できる立場に立たなければならない」と主張していた Porter も、その後の著作では主張を改め、「サプライヤーや流通チャネルとの間で価値連鎖 (value chain) 間の調整をうまく行えば双方に便益がもたらされる」と指摘し、「他企業との協調的な企業関係構築が競争優位の重要な源泉である」と述べるようになった (Porter, 1985, 1991)。

このように、1980年代半ば以降になると、「独立した企業間の連携は、うまくマネジメントすることができれば、純粋な市場でも純粋な組織でも得られないような様々なメリットをもたらすこととなる」という主張は、様々な専門分野に属する幅広い研究者達の間でコンセンサスとなっていった。そして、こうした議論をベースとして、「アライアンス論」や「アウトソーシング論」と称されるような独立の研究分野が生み出されていくこととなったのである。

(4) 戦略論における初期企業間関係論

こうした、戦略論研究における初期の企業間関係論においては、他企業との連携や協調は、「当該企業が必要とする資源や能力にアクセスするための手段や、リスクを分担するための手段として有効である」という側面ばかりが強調され、企業間の相互学習や知識創造のダイナミックなプロセスについては、全く無視されていたわけではないにせよ、ほとんど注目されないという傾向が見られた。

例えばアライアンス論の初期の代表的研究である Porter and Fuller (1986) では、提携のメリットとして、①「規模の経済性」や「学習効果」が得られやすくなる、② 他社の保有する有益な経営資源や能力へのアクセスが容易になる、③ リスク分散を図ることができる、④ 自社に有利な競争環境を形成することが容易になる、という4点しか挙げられておらず、

企業間の相互学習が生み出すメリットについては触れられていない。あるいは、イノベーションにおける企業間提携の重要性を指摘する Teece (1986) やティース (1989) でも、企業間提携は、専ら補完的資源を入手するための手段としてだけ捉えられている。

代わりに、この段階の企業間関係論で議論の焦点となっていたのは、「どうすれば独立した企業間の連携をうまく持続させていくことができるのか」という点であった。これは、戦略的提携の大半が短期間に解消されている (e.g., Collins & Doorley, 1991) という現実的な問題を反映したものであったと同時に、理論的には、経済学の分野における「機会主義 (opportunism)」の問題に関する関心の高まりを反映したものであったと考えられる。

企業が製品やサービスを市場に送り出していく上では、通常、他社が有している補完的な資源や能力——例えば、マーケティング、製造設備、補完的な技術、評判、流通チャネル、情報チャネルなど——にタイムリーにアクセスできることが必要不可欠であり、こうした他社が有している補完的な資源や能力の中でも、当該企業にとって特に重要なのが「取引特殊的」な資源や能力である (Teece, 1986)。ただし、こうした自社との取引にだけ有効な (=「取引特殊的」な) 資源や能力を有した相手と取引する場合、当該企業は、そうでない場合に比べてより大きな利益 (=準レント) を獲得できる可能性を有する一方で、同時に、取引相手が事後的な機会主義に走ってしまう恐れに直面することとなる (Williamson, 1975, 1979, 1985, 1991)。² そのため、「どうすれば機会主義の脅威を防いで取引関係を持続していくこと

² 例えば、製品を納入するにあたって、買い手 A 社が売り手 B 社に対して取引特殊的な資産や能力への投資を行うように要求するケースを考えてみよう。ここで取引特殊的な資産や能力とは、「特定の相手との取引を継続する限りにおいては価値を生み出すが、ひとたび取引相手を替えてしまえばそれが生み出す価値は著しく小さくなってしまふような資産や能力のこと」と定義される。例えば、特殊な仕様の製品を作り出すための機械設備 (とりわけ金型や治具・工具など) は、取引特殊的な資産の典型例である。この場合、① 売り手 B 社の側がそうした取引特殊的資産や能力への投資 (以下では「取引特殊的投資」と呼ぶ) を行うと、定義によって、例えばコストが低下したり品質が向上するといった具合に、売り手 B 社+買い手 A 社のトータルな利益は増大することとなる。ところが一方では、② そうした投資が行われることによって、売り手 B 社も買い手 A 社も他の代替的な取引相手を見つけることが困難となってしまう。すなわち、売り手 B 社が買い手 A 社との間の取引にのみ有用な資産への投資を行った場合には、仮に B 社が新しい買い手 C 社に取引をスイッチしようとしても、その所有する資産が C 社との取引には有用ではないために、B 社は多額のサンク・コストを被ることとなる。一方で、逆に買い手 A 社の側が新しい売り手 D 社に取引をスイッチしようとした場合には、D 社は (これまで A 社との取引関係がなかったために) 取引特殊的資産や能力を有していないので、一般的に言って、コストや品質の面で B 社と十分に対抗していける可能性は低いと考えられる。つまり取引特殊的投資を伴う取引関係においては、売り手も買い手も他の代替的な取引相手を見つけることが困難になり、両取引当事者が取引に「ロック・イン」されてしまうのである。③ そのため今度は、両者の間で取引特殊的投資が生み出すレントの増加分の配分を巡って (取引の継続自体が破棄されない範囲内において) 機会主義が生じ、その結果さまざまな資源配分の歪みもたらされることになってしまう。これが、取引特殊的投資が引き起こす特有のジレンマ、“hold-up problem” のエッセンスである。

ができるのか」ということが大問題となるわけである。

経済学の分野では、こうした機会主義の脅威を防ぐための様々な取引形態上の工夫(=「取引制御機構 (governance structure)」)が、今に至るも考案され続けている。例えば Williamson (1983) では、企業間の効率的な協業関係を持続させるためには、事後的な機会主義を抑制するための「安全装置 (safeguard)」が必要であると論じ、そのひとつとして「人質のメカニズム (hostage mechanism)」を提案した。また、Grossman and Hart (1986) や Hart and Moore (1990) では、「物的資産の所有権 (残余請求権)」をコントロールすることによって事後的な機会主義を防ぐことができると論じ、「所有権アプローチ (property-rights approach)」と総称される研究の流れを生み出した。(詳しい解説については、伊藤・林田・湯本 (1992) や池田 (1997) を参照のこと。)³

その一方で、主に社会学の分野では、「経済学的な議論では機会主義発生の脅威があたかも普遍的な現象であるかのように仮定されている」という点に対する批判が、昔から根強く存在してきた。中でも有力なのは、「現実の取引関係は、程度の差はあれ信頼関係にもとづいて行われており、そうした信頼関係の存在が機会主義発生の脅威を抑えるように作用する」と考える立場である。例えば Dore (1983) は、「日本では、一般に相互的善意にもとづく取引関係を志向する文化的規範が存在するため、取引当事者間では信頼が非常に重視され、したがって機会主義発生の脅威は低い」と述べている。あるいは Sako (1992) では、「取引コストの大きさは、他の条件が一定であれば信頼のレベルに応じて変わってくる。すなわち、取引当事者相互の信頼のレベルが高いほど、情報交換が促進され、努力行使が強化され、機会主義が抑制され、取引コストを負う必要性が減少することとなり、ひいては取引の効率性が高まることとなる」と論じている。

ただし、機会主義発生の脅威を強調する Williamson 自身が取引当事者間の信頼の重要性を随所で言及している (Williamson, 1983, 1985) ことから明らかなように、信頼の重要性を指摘するこうした社会学の議論は、経済学的な議論とも十分に補完的でありうる。すなわち、機会主義の脅威を抑制するためには、「安全装置」となるような取引形態上の工夫を行うことと同時に、取引当事者間で信頼関係を構築することが有効だと考えられる。また、「文化」や「規範」といったような、企業や社会全体の文化的・制度的要因も、信頼感を醸成し機会主義の脅威を抑制する上で大きな役割を果たしうると考えられる (e.g., Dyer, 1996a, 1996b;

³ 経済学の分野では、事後的な機会主義を防ぐための取引形態上の工夫として、きわめて数多くのものが考案されている。しかしながら、そうした文献の主だったものをサーベイすることは筆者の能力を遥かに超えた作業であり、更には、そうして提案された最適な契約や取引形態の多くが必ずしも十分な現実味を伴っておらず、今のところ戦略論の研究へのインパクトも乏しい。したがって、Hart & Moore (1990) 以降の研究に関する言及は、当論文では差し控えることとしたい。

Sako & Helper, 1998)。そして実際、主として合弁企業のマネジメントに関する数々の実証的な研究が、合弁企業の成功のためには、「出資の有無」や「出資比率」や「役員構成」といった取引形態上のマネジメントばかりでなく、相互間の「文化融合」や「信頼構築」といった組織マネジメントも重要であるということを示している (e.g., Harrigan, 1986; Kogut, 1988; Lewis, 1990)。⁴

このように、1980年代半ばから1990年代初めにかけて、「他企業の有する資源や能力を有効に利用するためにはどうすればよいのか」といったスタティックな問題に対しては、理論と実証の両面で一定の解答が提出されコンセンサスが形成されていった。それに伴って、企業間関係論の議論の焦点は、よりダイナミックな問題へと移っていくこととなったのである。

(5) 戦略論研究における後期企業間関係論

企業間のダイナミックな学習や知識創造のプロセスに焦点を当てた研究は、80年代末に嚆矢となる研究が登場し、90年代半ば頃から急速にその数を増していった。

例えば、こうした研究の事実上の嚆矢である Hamel, Doz, and Praharad (1989) や Hamel (1991) では、「成功している企業は、企業間提携を相手先企業の能力構造を知るための窓であると見なしている」と論じ、企業間提携における学習の役割を強調した。また、Badaracco (1991) では、「主として既存製品の販路の拡大や原材料の調達ルートの確保を目的とする従来型の企業間提携に代わって、新しい製品や技術を生み出すことを重視した新しいタイプの企業間提携が増えてきた」と指摘した上で、「新しい製品や技術を生み出していくためには、単にお互いの補完的な資源や能力を利用するだけに留まらず、両当事者が相互学習を行い、その結果を再び製品や技術に転換していけるような関係を構築することが求められる」と論じている。更に、野中 (1991) は、「成功している提携では当初の目的がそのまま固定しているケースは非常に少なく、むしろ関係が継続するにつれて両取引当事者間の目的が変化していることが多い」と指摘した上で、「一般に、提携が結ばれる当初の段階では、新技術や新市場への迅速なアクセス、共同生産による規模の経済の獲得や補完的スキルの獲得などが目的とされる。しかし、このような当初の目的が発展して、パートナーとの相互作用によって新たな価値の創造が達成される段階が重要なものであり、こうした段階に到達することによって初めて企業間提携は意味のあるものになる」と論じている。あるいは、Kanter (1994) や

⁴ むろん、この他にも、戦略の一貫性、トップのコミットメント、精緻な提携プログラムの構築、コンフリクト解消メカニズムの構築などといった、より実務的なマネジメントの重要性も数多く議論されている。

Inkpen (1996) や Doz (1996) といった研究でも、「企業間提携は、単なる資源や能力の交換取引と捉えるべきではなく、取引当事者間の学習を通じてシナジーが実現されたり新たな価値が創造されることにその本質がある」と論じ、企業間提携のダイナミックな側面に着目する必要性を強調している。

また最近では、「企業間提携においては相互学習や相互知識創造が重要である」という点についてはもはや研究者間のコンセンサスが成立しており、それは所与とした上で、取引当事者間の相互学習や相互知識創造を促進する要因について探り、相互信頼の醸成、早期の問題解決、共通目標の設定、トップ・マネジメントのコミットメント、取引当事者双方の吸収能力 (absorptive capacity) や共同学習ルーティンの存在、などが大切であると論じる研究が増えている (e.g., Arino & Torre, 1998; Child & Faulkner, 1998; Doz & Hamel, 1998; Khanna, Gulati, & Nohria, 1998; Koza & Lewin, 1998; Lane & Lubatkin, 1998; Larsson, Bengtsson, Henriksson, & Sparks, 1998; 真鍋, 2001)。

このように、1990年代半ば以降になると、「企業間提携は、お互いに学習し合うという経路を通じて、当該企業に競争優位をもたらすような資源・能力の重要な源泉になりうる」と主張する研究が数多く現われるようになっていった。これは、同時期に戦略論の主流を占めるに至った「動的能力アプローチ」の議論において、競争優位をもたらすような資源・能力を企業が形成・維持・組み替えしていくプロセスに着目し、特に組織学習の果たす役割を強調していることと基本的な考え方を共有していると言えよう。

(6) 既存の企業間関係論の限界

以上、企業間関係論の発展プロセスを見てきた。ここでは、企業間関係論の研究が戦略論の研究の一分野として認知され、次第に中核的なトピックスのひとつへと発展を遂げていくのと期を一にして、その論点が、「企業間で、お互いに不足する資源や能力をシェアし合ったり、あるいはリスクをシェアし合ったりしていくためにはどうすればいいのか」といったややプリミティブな問題から、「企業間での相互学習を促進していくためにはどうしたらよいか」というもっと高度な問題へと発展してきたことが明らかになった。しかしながら、当論文が立脚する「構造的埋め込み理論」の観点から見ると、そこには依然としてひとつの大きな問題が残されていると言える。それは、こうした企業間における組織学習に着目した研究の流れにおいても、そのほとんどが、分析のレベルを「二企業間関係のレベル (dyad level)」に限定しているという点である。

現実の世界では、例えばバイオテクノロジー分野のベンチャー企業の多くは、自らは応用研究の分野だけに特化し、基礎研究の分野では大学や公的研究機関と提携し、製品開発研究

の分野では製薬会社や化学会社と提携するといった形で、川下から川上に至るまでの重層的なネットワークを形成し、その中で組織学習や資源・能力構築を進めている。またこの場合、例えば著名な大学や公的研究機関の多くは、お互いに競争しつつも人的交流や密な情報交換を行っているし、複数のベンチャー企業や製薬会社・化学会社と提携したり密に情報交換を行ったりもしている。そのため、こうした著名な大学や公的研究機関と提携したベンチャー企業は、業界全体の技術動向に関する情報を入手したり、あるいはもっと特定のライバル企業の技術動向に関する情報を、かなり漠然とした形ではあっても、間接的に入手できる可能性が高くなる。こうしたことから、多様なアクター群との間で全体としてどのような提携関係を構築しているのか、あるいは、どのような提携関係のネットワークの中に組み込まれているのかといった部分での違いが、個々のベンチャー企業の学習プロセスや資源・能力構築に大きな影響を与えることとなるのである (e.g., Baum, Calabrese, & Silverman, 2000; Powell, Koput, & Smith-Doerr, 1996)。

こうした現実のコンテクストを前提とすると、当該企業と特定の他企業一社との間の組織間学習を見る場合であっても、分析のレベルを「二企業間関係のレベル」に限定し、他のアクターとの関係は一切関係ないものとしてそれだけを独立に分析するというやり方は、明らかに適当でないとと言える。しかしながら、山倉 (2001) が論じるように、「ネットワークのレベル (network level)」で分析した企業間関係論の研究は、これまでほとんど存在してこなかったのである。

4. 小括

本節では、これまでの議論を小括し、その上で、「構造的埋め込み理論」の意義について簡単に論じたいと考える。

近年、ほとんどの産業において、他企業との関係をどのように構築しマネジメントしていくのかという問題は、企業の競争優位獲得にとって中心的な課題となりつつあり、その戦略的意義はとみに高まっている (山倉, 1999)。にもかかわらず、従来の戦略論や企業間関係論では、「企業が持続的な競争優位をもたらすような資源・能力を構築していくプロセスの中で、当該企業を取り巻くネットワークがどのような役割を果たしうるのか」という点については、ほとんど論じられることがなかった。

戦略論の研究では、これまで、企業の競争優位の源泉について、「企業を取り巻く競争環境に着目する視点」と「企業内部の資源や能力に着目する視点」の、大きく分けて二つの流れが存在してきた。前者の視点においては、基本的に、個々の企業のパフォーマンス上の差異は、その企業が属している業界の構造的特徴からもたらされるものと考えられる。ここでは、

企業内部の資源や能力の果たす役割は、無視されているわけではないにせよ、相対的に軽視されていた。そして、Porter (1980) の「ファイブ・フォース・モデル」に端的に示されているように、顧客やサプライヤーや競合他社といった市場内の他のアクターは、少なくとも潜在的には、当該企業との間でレントの取り分を巡って競争する「敵」と見なされていた。したがって、この視点においては、企業を取り巻くネットワークが当該企業の資源・能力構築プロセスにどのような影響を与えるのかといったことは、そもそも問題として認識されてこなかったと言える。

一方、後者の視点においては、企業間のパフォーマンス上の差異は、当該企業が有する資源や能力のうちで、特に希少・模倣困難・取引困難・代替困難なものから生じるものと考えられる。ここでは、企業外部の要因の果たす役割は、無視されているわけではないにせよ、相対的に軽視されている。また、つい最近まで、研究の重点は企業に持続可能な競争優位をもたらすような資源・能力の性質を解き明かすことにあったため、そうした資源・能力が「どのようなプロセスを経て形成されるのか」、あるいは「どのような条件の下でより良く形成されるのか」といった点については、ほとんど取上げられることがなかった。すなわち、この視点においては、「企業に競争優位をもたらすような資源・能力は、どうにかして企業内部で形成・蓄積される」と想定されており、企業の資源・能力構築プロセスへはさほど関心を向けず、ましてやそのプロセスの中でネットワークが果たしうる役割については、これまでほとんど考慮されてこなかったのである。

さらに、企業間関係論の研究の流れにおいても、少なくとも 90 年代初頭までは、「他企業との連携や協調は、当該企業が必要とする資源や能力にアクセスするための手段やリスクを分担するための手段として有効である」という側面ばかりが強調され、企業間の相互学習といったような資源・能力構築に関わるダイナミックなプロセスは、無視されているわけではないにせよ、相対的に軽視されていた。もちろん、最近の Inkpen (1996) や Doz (1996) といった企業間学習に着目する研究においては、「提携相手などの市場内の他のアクターは、お互いに学習し合うという経路を通じて、当該企業に競争優位をもたらすような資源や能力の重要な源泉になりうる」と主張される。しかしながら、こうした研究においても、そのほとんどが分析のレベルを「二企業間関係のレベル」に限定していたという点で限界があった。現実の世界では、多国籍化した巨大企業のほとんどが数多くの提携を抱え、ポートフォリオ的な観点から提携のマネジメントを行っているが、この場合、単体ではあまり意味のない提携も、他の企業との提携と連動することできわめて戦略的な価値を生むということが多々ある。そのため、当該企業と特定の他企業一社との間の組織間学習を見る場合であっても、それ以外のアクターとの関係も視野に入れながら分析を進めなくてはならないと考えられる

「戦略論」及び「企業間関係論」と「構造的埋め込み理論」(1)

(高井, 2001)。しかしながら「ネットワークのレベル」で分析された研究は、これまでほとんど存在してこなかったのである。

このように、一方で、現実の世界では、企業が競争に勝ち残っていくためには、必要とされる資源・能力を他の組織との間で融通し合ったり生み出したりしていくための「戦略的提携のネットワーク」を構築することが、ますます必要不可欠となっている。にもかかわらず、理論の世界では、戦略論と企業間関係論の双方において、「企業を取り巻くネットワークが当該企業の資源・能力構築プロセスの中で果たしうる役割」については、ほとんど議論されてこなかった。そのため、こうした両者のギャップを埋める分析視点として、「ネットワークの視点」、あるいはもっと特定の言くと、「構造的埋め込み理論」への戦略論研究者の関心が、最近になって非常に高まっているのである。

こうした「構造的埋め込み理論」の研究の論点は多岐に渡るが、既に述べたように、その最も中核となる主張は、「企業が埋め込まれているネットワークの構造は、当該企業が手にすることのできる情報の質や量を規定することによって、彼らの行動、資源・能力構築プロセス、あるいはパフォーマンスを左右しうる」という点にある (e.g., Gulati, 1998, 1999; Gulati, Nohria, & Zaheer, 2000; McEvilly & Zaheer, 1999)。このような視点は、「企業を取り巻くネットワークが当該企業の資源・能力構築プロセスの中で果たしうる役割」について真正面から取扱うという点で、戦略論や企業間関係論の研究に新たなフロンティアをもたらしうるものであり、その意味で十分なポテンシャルを有していると結論づけることができよう。

参考文献

- Ahuja, G. (2000). Collaboration networks, structural holes, and innovation: A longitudinal study. *Administrative Science Quarterly*, 45, 425-455.
- 網倉久永 (2001)「経営理論の社会的構築：企業＝資源観の発展過程」 mimeo. 上智大学.
- Amit, R. H., & Schoemaker, P. J. H. (1993). Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33-46.
- Andrews, K. R. (1971). *The concept of corporate strategy*. Homewood, IL: Dow-Jones Irwin.
- Aoki, M. (1988). *Information, incentives and bargaining in the Japanese economy*. Cambridge, New York: Cambridge University Press. 邦訳, 青木昌彦 (1992)『日本経済の制度分析：情報・インセンティブ・交渉ゲーム』永易浩一訳. 筑摩書房.
- Aoshima, Y. (1997). *Knowledge retention: The impact on new product development performance*. (Working Paper No. 97-08). Kunitachi, Tokyo: Institute of Innovation Research, Hitotsubashi University.
- Arino, A., & Torre, J. de la (1998). Learning from failure: Towards an evolutionary model of collaborative

- ventures. *Organization Science*, 9(3), 306-325.
- 浅羽 茂 (2001) 「競争戦略論の展開」 新宅純二郎・浅羽 茂編『競争戦略のダイナミズム』 pp. 1-25. 日本経済新聞社.
- Badaracco, J. L., Jr. (1991). *The knowledge link: How firms compete through strategic alliances*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 邦訳, J・L・バダラッコ, Jr. (1991) 『知識の連鎖：企業成長のための戦略同盟』 中村元一, 黒田哲彦訳. ダイヤモンド社.
- Bain, J. S. (1959). *Industrial organization*. New York: John Wiley. 邦訳, J・S・ベイン (1970) 『産業組織論 (上・下)』 宮沢健一監訳. 丸善.
- Barney, J. B. (1986). Organizational culture: Can it be a source of sustained competitive advantage? *Academy of Management Review*, 11, 656-665.
- Barney, J. B. (1997). *Gaining and sustaining competitive advantage*. New York: Addison-Wesley.
- Baum, J. A. C., Calabrese, T., & Silverman, B. S. (2000). Don't go it alone: Alliance network composition and startups' performance in Canadian biotechnology. *Strategic Management Journal*, 21, 267-294.
- Black, J. A., & Boal, K. B. (1994). Strategic resource: Traits, configurations and path to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 15, 131-148.
- Child, J., & Faulkner, D. (1998). *Strategies of cooperation: Managing alliances, networks, and joint ventures*. Oxford: Oxford University Press.
- Christensen, C. M. (1997). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 邦訳, C・M・クリステンセン (2000) 『イノベーションのジレンマ：技術革新が巨大企業を滅ぼすとき』 伊豆原弓訳. 翔泳社.
- Clark, K. B., & Fujimoto, T. (1991). *Product development performance: Strategy, organization, and management in the world auto industry*. Boston, MA: Harvard Business School Press. K・B・クラーク, 藤本隆宏 (1993) 『製品開発力』 田村明比古訳. ダイヤモンド社.
- Collins, T. M., & Doorley, T. L., III (1991). *Teaming up for the 90s: A guide to international joint ventures and strategic alliances*. Homewood, IL: Business One Irwin. 邦訳, T・M・コリンズ, T・L・ドーリーIII (1993) 『グローバル・アライアンス戦略の実際：国際市場で競争優位を確保するために』 トーマツ戦略コンサルティング部門訳. ダイヤモンド社.
- Cool, K. O., & Schendel, D. (1988). Performance differences among strategic group members. *Strategic Management Journal*, 9(3), 207-223.
- Dierickx, I., & Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*, 35, 1504-1511.
- Dore, R. (1983). Goodwill and the spirit of market capitalism. *British Journal of Sociology*, 34, 459-482.

「戦略論」及び「企業間関係論」と「構造的埋め込み理論」(1)

- Doz, Y. (1996). The evolution of cooperation in strategic alliances: Initial conditions or learning process? *Strategic Management Journal*, 17(Summer Special Issue), 55-83.
- Doz, Y., & Hamel, G. (1998). *Alliance advantage: The art of creating value through partnering*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 邦訳, G・ハメル, Y・L・ドーズ (2001) 『競争優位のアライアンス戦略 : スピードと価値創造のパートナーシップ』和田正春訳, 志太勤一, 柳 孝一監訳. ダイヤモンド社.
- Dyer, J. H. (1996a). Specialized supplier networks as a source of competitive advantage: Evidence from the auto industry. *Strategic Management Journal*, 17(4), 271-291.
- Dyer, J. H. (1996b). Does governance matter?: Keiretsu alliances and asset specificity as sources of competitive advantage. *Organization Science*, 7(6), 649-666.
- Dyer, J. H., & Singh, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Review*, 23, 660-679.
- Foss, N. J. (1997). Resources and strategy: Problems, open issues, and way ahead. In N. J. Foss (Ed.), *Resources, firms, and strategies: A reader in the resource-based perspective* (pp. 3-18). New York: Oxford University Press.
- 藤本隆宏 (1997). 『生産システムの進化論』有斐閣.
- Garvin, D. (1986). Quality problems, policies, and attitudes in the United States and Japan: An exploratory study. *Academy of Management Journal*, 29, 653-673.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Grant, R. B. (1991). A resource based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, 33(3), 114-135.
- Grossman, S. J., & Hart, O. D. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy*, 94(4), 691-719.
- Gulati, R. (1998). Alliances and networks. *Strategic Management Journal*, 19, 293-317.
- Gulati, R. (1999). Network location and learning: The influence of network resources and firm capabilities on alliance formation. *Strategic Management Journal*, 20, 397-420.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). Strategic networks. *Strategic Management Journal*, 21, 203-215.
- Hamel, G. (1991). Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 12(Summer Special Issue), 83-103.
- Hamel, G., Doz, Y., & Praharad, C. K. (1989). Collaborate with your competitors and win. *Harvard Business Review*, (1989, January-February), 133-139.
- Harrigan, K. R. (1986). *Managing for joint venture success*. Lexington, MA: Lexington Books. 邦訳, K・R・ハ

- リガン (1987) 『ジョイントベンチャー成功の戦略』 佐伯 彌監訳. 有斐閣.
- Hart, O., & Moore, J. (1990). Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119-1158.
- Hoffer, C. W., & Schendel, D. (1978). *Strategy formation: Analytical concepts*. St. Paul, MN: West. 邦訳, C・W・ホフアー, D・シェンデル (1981) 『戦略策定: その理論と手法』 奥村昭博, 榊原清則, 野中郁次郎 共訳. 千倉書房.
- Iansiti, M. (1998). *Technology integration: Making critical choices in a dynamic world*. Boston, MA: Harvard Business School Press. 邦訳, M・イアンシティ (2000) 『技術統合: 理論・経営・問題解決』 NTT コミュニケーションウェア株式会社訳. NTT 出版.
- 池田信夫 (1997) 『情報通信革命と日本企業』 NTT 出版.
- 今井賢一 (1984) 『情報ネットワーク社会』 岩波書店.
- 今井賢一, 伊丹敬之, 小池和男 (1982) 『内部組織の経済学』 東洋経済新報社.
- Inkpen, A. C. (1996). Creating knowledge through collaboration. *California Management Review*, 39(1), 123-140.
- 伊藤秀史, 林田 修, 湯本祐司 (1992) 「中間組織と内部組織: 効率的取引形態への契約論的アプローチ」 『ビジネスレビュー』 39(4), 34-48.
- Jarillo, C. (1988). On strategic networks. *Strategic Management Journal*, 9, 31-41.
- Johnston, R., & Lawrence, P. R. (1988). Beyond vertical integration: The rise of the value-adding partnership. *Harvard Business Review*, (1988, July-August), 94-101.
- Kanter, R. M. (1994). Collaborative advantage. *Harvard Business Review*, (1994, July-August), 96-108.
- 軽部 大 (2001) 「日米 HPC 産業における 2 つの性能進化: 企業の資源蓄積と競争環境との相互依存関係が性能進化に与える影響」 『組織科学』 35(2), 95-113.
- 加藤俊彦, 青島矢一 (2000) 「経営学のイノベーション: 第 1 回 競争戦略論 (1)」 『一橋ビジネスレビュー』 創刊号, 103-114.
- Khanna, T., Gulati, R., & Nohria, N. (1998). The dynamics of learning alliances: Competition, cooperation, and relative scope. *Strategic Management Journal*, 19(3), 193-210.
- Kogut, B. (1988). Joint ventures: Theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 9(4), 319-332.
- 近能善範 (2002) 「自動車部品取引のネットワーク構造とサプライヤーのパフォーマンス」 『組織科学』 35(3), 83-100.
- Koza, M., & Lewin, A. Y. (1998). The co-evolution of strategic alliance. *Organization Science*, 9, 255-264.
- 楠木 建 (2000) 『戦略論』 のコンセプト: バズワードを超えて 『Diamond ハーバード・ビジネス・

- レビュー』(2000年12月), 139-142.
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19, 461-477.
- Larsson, R., Bengtsson, L., Henriksson, K., & Sparks, J. (1998). The interorganizational learning dilemma: Collective knowledge development in strategic alliances. *Organization Science*, 9, 285-305.
- Learned, E., Christensen, C., Andrews, K., & Guth, W. (1969). *Business policy: Text and case* (Rev. ed.). Homewood, IL: Richard Irwin.
- Lee, C., Lee, K., & Pennings, J. M. (2000). *Internal capabilities, external networks, and performance: A study on technology-based Korean ventures*. Paper presented at the Mitsubishi Bank Foundation Conference, Hayama, Japan.
- Levitt, B., & March, J. G. (1988). Organizational learning. *Annual Review of Sociology*, 14, 319-340.
- Lewis, J. D. (1990). *Partnerships for profit: Structuring and managing strategic alliances*. New York: Free Press. 邦訳, J・D・ルイス (1993) 『アライアンス戦略: 連携による企業成長の実現』中村元一, 山下達也訳. ダイヤモンド社.
- Lippman, S. A., & Rumelt, R. P. (1982). Uncertain imitability: An analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *Bell Journal of Economics*, 13, 418-438.
- 真鍋誠司 (2001) 「サプライヤー・ネットワークにおける組織間信頼の意義: 日本自動車産業の研究」神戸大学大学院経営学研究科博士課程学位論文.
- Mansfield, E. (1985). How rapidly does new industrial technologies leak out? *The Journal of Industrial Economics*, 34, 217-223.
- Martin, X., Mitchell, W., & Swaminathan, A. (1995). Recreating and extending Japanese automobile buyer-supplier links in North America. *Strategic Management Journal*, 16(8), 589-619.
- McEvelly, B., & Zaheer, A. (1999). Bridging ties: A source of firm heterogeneity in competitive capabilities. *Strategic Management Journal*, 20, 1133-1156.
- Miles, R. E., & Snow, C. C. (1984). Fit, failure and the hall of the fame. *California Management Review*, 26(3), 10-28.
- Mintzberg, H. (1990). The design school: Reconsidering the basic premises of strategic management. *Strategic Management Journal*, 11, 171-195.
- 宮澤健一 (1988) 『制度と情報の経済学』有斐閣.
- Nelson, R. R. (1991). Why do firms differ, and how does it matter? *Strategic Management Journal*, 12, 61-74.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

- Noda, T. (2000). A process model of intellectual capital mobilization and accumulation in an integrated diversified firm. Paper presented at the Mitsubishi Bank Foundation Conference, Hayama, Japan.
- 野田智義 (2001)「戦略のダイナミック理論構築を目指して:産業内企業間相違の進化をめぐる一考察」新宅純二郎, 浅羽 茂編『競争戦略のダイナミズム』pp. 65-99. 日本経済新聞社.
- 野中郁次郎 (1991)「戦略提携序説:組織間知識創造と対話」『ビジネスレビュー』38(4), 1-14.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press. 邦訳, 野中郁次郎, 竹内弘高 (1995)『知識創造企業』梅本勝博訳. 東洋経済新報社.
- 沼上 幹 (1999)『液晶ディスプレイの技術革新史:行為連鎖システムとしての技術』白桃書房.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: John Wiley.
- Peteraf, M. A. (1993). The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal*, 14(3), 179-191.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984). *Second industrial divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books. 邦訳, M・J・ピオリ, C・F・セーブル (1993)『第二の産業分水嶺』山之内靖, 永易浩一, 石田あつみ訳. 筑摩書房.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy*. New York: Free Press. 邦訳, M・E・ポーター (1982)『競争の戦略』土岐 坤, 中辻萬治, 服部照夫訳. ダイヤモンド社.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press. 邦訳, M・E・ポーター (1985)『競争優位の戦略:いかに高業績を持続させるか』土岐 坤, 中辻萬治, 小野寺武夫訳. ダイヤモンド社.
- Porter, M. E. (1991). Toward a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12(Winter Special Issue), 95-117.
- Porter, M. E., & Fuller, M. B. (1986). Coalition and global strategy. In M. E. Porter (Ed.), *Competition in global industries* (pp. 315-343). Boston, MA: Harvard Business School Press. 邦訳, M・E・ポーター編著 (1989)『グローバル企業の競争戦略』土岐 坤, 中辻萬治, 小野寺武夫訳. ダイヤモンド社.
- Powell, W. W., Koput, K. W., & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational collaboration and the locus of innovation: Networks of learning in biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116-145.
- Rowley, T., Behrens, D., & 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.

「戦略論」及び「企業間関係論」と「構造的埋め込み理論」(1)

- Rumelt, R. P. (1984). Toward a strategic theory of the firm. In R. B. Lamb (Ed.), *Competitive Strategic Management* (pp. 556-570). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Rumelt, R. P. (1991). How much does industry matter? *Strategic Management Journal*, 12, 167-185.
- Sako, M. (1992). *Prices, quality and trust: Inter-firm relations in Britain and Japan*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Sako, M., & Helper, S. (1998). Determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34(3), 387-417.
- Selznick, P. (1957). *Leadership in administration*. New York: Harper & Row. 邦訳, P・セルズニック (1963) 『組織とリーダーシップ』北野利信訳. ダイヤモンド社.
- Szulanski, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within a firm. *Strategic Management Journal*, 17(Winter Special Issue), 27-43.
- 高橋伸夫 (2000)「システムとしての組織・境界としての企業」高橋伸夫編『超企業・組織論』 pp. 223-249. 有斐閣.
- 高井 透 (2001)「組織間学習と合併企業の組織能力」『組織科学』35(1), 44-62.
- Takeishi, A., & Cusumano, M. (1995). What we have learned and have yet to learn from manufacturer-supplier relations in the auto industry. Paper submitted to the MIT IMVP Sponsor's Meeting in Toronto, Canada.
- Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public-policy. *Research Policy*, 15(6), 285-305.
- ティース, D・J・ (1989)「技術戦略における競争と協調」『ビジネスレビュー』36(4), 1-18.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18, 509-533.
- 寺本義也 (1990)『ネットワーク・パワー：解釈と構造』NTT 出版.
- Thompson, J. D. (1967). *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*. New York: McGraw-Hill. 邦訳, J・D・トンプソン (1987)『オーガニゼーション・イン・アクション：管理理論の社会科学的基礎』鎌田伸一他訳, 高宮 晋監訳. 同文館出版.
- Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61, 674-698.
- Uzzi, B. (1997). Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42(1), 35-67.
- 若林直樹 (2001)「組織間ネットワークにおける埋め込みと信頼関係のマネジメント：自動車部品産業での外注品質管理活動における境界連結の制度的媒介の日英比較」『社会学年報』30, 219-238.
- Walker, G., Kogut, B., & Shan, W. (1997). Social capital, structural holes and the formation of an industry

- network. *Organization Science*, 8(2), 109-125.
- Wernerfelt, B. (1984). The resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171-180.
- Williamson, O. E. (1975). *Market and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: Free Press.
邦訳, O・E・ウィリアムソン (1980) 『市場と企業組織』 浅沼万里, 岩崎晃訳. 日本評論社.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *The Journal of Law and Economics*, 22, 233-261.
- Williamson, O. E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange. *American Economic Review*, 73, 519-540.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1991). Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12(Winter Special Issue), 75-94.
- Womack, J., Jones, D., & Roos, D. (1990). *The machine that changed the world*. New York: Rawson/MacMillan. 邦訳, J・P・ウオマック, D・ルース, D・T・ジョーンズ (1990) 『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える：最強の日本車メーカーを欧米が追い越す日』 沢田 博訳. 経済界.
- 山倉健嗣 (1993) 『組織間関係：企業間ネットワークの変革に向けて』 有斐閣.
- 山倉健嗣 (1999) 「経営戦略と組織間関係論」『横浜国際開発研究』 4(3), 269-277.
- 山倉健嗣 (2001) 「アライアンス論・アウトソーシング論の現在：90年代以降の文献展望」『組織科学』 35(1), 81-95.
- 米山茂美 (1996) 「持続的競争優位の源泉としての変革能力：キヤノンにおけるプリンタ技術開発の事例分析」『西南学院大学商学論集』 43(1), 105-168.

[2002年5月30日受稿; 2002年8月20日受理]

赤門マネジメント・レビュー編集委員会

編集長 新宅 純二郎

編集委員 阿部 誠 粕谷 誠 片平 秀貴 高橋 伸夫 藤本 隆宏

編集担当 西田 麻希

赤門マネジメント・レビュー 1巻5号 2002年8月25日発行

編集 東京大学大学院経済学研究科 ABAS/AMR 編集委員会

発行 特定非営利活動法人グローバルビジネスリサーチセンター

理事長 片平 秀貴

東京都千代田区丸の内

<http://www.gbrc.jp>