

連載 経営学のイノベーション

ネットワーク思考のすすめ

An Invitation to Network Thinking

[第4回]

信頼と ソーシャル・キャピタル

西口敏宏 一橋大学イノベーション研究センター教授
Nishiguchi Toshihiro

1 はじめに

本連載ではこれまで、繁栄する中国・温州の「外出（離郷）人」ネットワーク、自己組織化するトヨタ自動車のサプライチェーン、そして近年、企業や政府で成果を上げている「部門（機能）横断型プロジェクトチーム」などを、スモールワールド・ネットワーク理論の観点から分析してきた。

そうした作業を通じて「遠距離交際」と「近所づきあい」の絶妙なバランスのもとに、ロバスト（頑健）

なシステムを構築して繁栄する企業や地域のネットワークの本質が浮かび上がってきた。要約すると、過剰な情報経路のリワイヤリング、つまり「架橋麻痺」になって「方向性を持った探索」を妨げない限り、スモールワールド化したネットワークは、組織や地域の情報伝達特性を高め、活性化を促す。

だが、スモールワールド・ネットワークのトポロジー（構造、形態）やギチギチの近所づきあいを飛び越えるバイパス（迂回路）がどれほど重要であっても、将棋の駒のように人を動かし、組織図さえ変えれば事が済むほど、社会ネットワークは単純ではない。今回は、そうした点を

中心に論じる。鍵概念は「信頼」「ソーシャル・キャピタル (social capital)」「脱分化」の3つである。

2 「関係」の意味

前回までは、説明の都合上、主にワッツらの数学シミュレーションによるグラフセオリーに基づいて解説してきた。そこでは、ノード（結節点）は単に情報の受渡しを行う通過点、リンクは情報伝達の経路であるとされ、各ノードは意思、好み、歴史を欠く機械的な存在とされていた。シミュレーションの都合上、そ

うした諸要素は「ノイズ」として捨象されていたのだ。そうしないと、あまりにも演算が複雑化し、恣意的なものとなり、シミュレーションの意味がなくなるからである。

ところで、若干の人生経験があればすぐ直観できるが、社会ネットワークの個人（ノード）は、単体でも十分に複雑であり、ノード間の関係はいつそう複雑である。さらに、たった1人の人間の周囲との関係だけを見ても、家族・親戚（血縁関係）、友人（友情関係）、隣人（地域関係）、同僚・上司・部下（職場関係）、買い手と売り手（市場関係）、会員（所属関係）、行きずりの人（偶発関係）といったように、常に多くの人々とかかわっている。しかも、そうした関係は常に変化し、空の雲のように生成と消滅を繰り返して、捉えどころがない。ましてや、そのように複雑な個人と個人が結びついて出来上がる、あらゆるネットワークを想像しただけでも、気が遠くなるほど超複雑なのである。

そもそも、人間の間で関係（リンク）があるとは、どういうことか。たとえば、20年前に1度だけ会った人とも、関係があるのか。一方、20年間「家庭内別居」で、ほとんどコミュニケーションのない夫婦関係はどうか。しかも、皮肉なことに20年前に1度だけ会った人のほうが、20年間同居した配偶者よりも、ある個人に決定的な影響を与えていたとしたら、その重みづけ

(weighting) をどうするのか。

また、実際個人の記憶にない幼少期に生き別れとなった肉親とは、関係があるといえるのか。あるいは、新入社員の頃に配属された社内の研究チームに、共同特許出願者として自分の名が残っているから、その研究チーム全員と「関係」があり、その後、独立して20年間苦勞をともにした共同経営者とは、1度も連名で特許出願したことがないから「関係」がないと言い切れるのか。

これは冗談ではない。社会ネットワークの実証研究では、関係性の有無を特定しなければならないため、上記の例のように、書類上の「共同出願者だけに関係があり」、彼らにだけ「関係を認める」といった分類法がまかり通っているのだ。¹⁾

3 「信頼」の効用

仮に「関係性」が特定できたとしても、個人間の「信頼」の度合いによって、互いの振舞いは著しく異なってくる。表面的には、同じように「取引関係」があるように見える顧客やサプライヤーについても、取引の頻度、期間、量、さらに担当者や経営者同士の個人的な親密さの度合いによって、交わされる情報の質、量、タイミングが、極端に異なる場合がある。

たとえば、「馴染み」の顧客や「信

頼できる」サプライヤーに対しては、「良い」情報を早い時期から惜しみなく与える。そうした行動によって、マーケットにおける互いの立場が有利になって、商売がやりやすくなるからだ。また、不利益が予想される場合でも、早くから必要情報を交換し、リスクを分散して、互いの損害を最小限に食い止めるよう、協力し合うこともよく見られる (Uzzi, 1996; 1997)。

そのうえ、このような行為は、意図的かつ選択的に行われる。つまり、相手を選び、関係性を選び好み (preferential treatment) して扱うのだ。およそ、人間がかかわる社会経済のネットワークでは、このような現象が日常的に見られる。

いったいこのような信頼関係は、どこから来るのか。連載第1回で見た温州人の場合は簡単だ。それは血縁と地縁から来る。それ以外から来ることはほとんどない。その発生は自然であり、しかも、バウンダリー（境界）が明解だ。

だが、多くの信頼関係において、このように血縁、地縁のみに基づくものはごく一部であり、先進国の経済活動では、むしろ例外的でさえある。さらに、そのような自然発生的な信頼関係には限度があり、連結できるノード数も限られている。これが、温州人だけでなく一般に華僑の事業が、その規模、業種、持続性において、歴史的に一定の限界を打ち破れない主な理由だ (Fukuyama,

ネットワーク思考のすすめ

1995、訳書1996)。

他方、連載第2回で指摘したように、トヨタのサプライチェーンを駆動するものは、血縁、地縁でも、所有関係でさえもなく、トヨタイズム(トヨタ生産方式)という合理的な原理を共有し、実験し確かめ合い、その成果を長期にわたって分かち合うことに由来する、事後的、後発的なものだ。これは、後から意識的に作られたものだから、たとえ試行錯誤の所産であっても、その根底に確固たる理論がある。

そのような理論は、進化論の用語でいえば、「後生的進化(epigenetic evolution)」を助ける概念的ツールを提供する。しかも、それゆえに、海外に移転して、現地の労働者やサプライヤーを使って運営しても、成功する。逆に、同じ日本企業でも、そのような原理が成員の間できちんと共有されない限り、簡単にまねできない。

「信頼」という大きな問題に真正面から取り組むことは本連載の範囲を超えているが、社会ネットワークの理解に欠かせない次の2点を指摘しておく。

第1に、温州人のような血縁、地縁に基づく信頼関係も、トヨタのサプライチェーンを駆動する、合理的な生産方式を共有し、長年の取引関係を通して利得を分け合うことから生じる信頼関係も、ともに取引者の間で、制度派経済学者のいう「取引コスト(transaction cost)」の節約

に貢献する(後述)(Coase, 1937、訳書1992; Williamson, 1985)。

この傾向は、とりわけ市場における一度限りのスポット取引ではなく、特定の「顔の見える」相手との間で繰り返される継続取引において顕著だ。われわれのネットワーク論の観点から見ると、そこでは当事者の間に「関係強化」が促進され、「近所づきあい」のレント(利得)が発生するのである(西口, 2007)。

ところが、こうした状況に甘んじていると、常に同じ相手と、同じ業務を同じやり方でしかしない傾向に走り、近所づきあいだけに安易に埋没してしまいがちになる。つまり、「近所づきあいの上塗り」状態に陥る。すると、そうでなければあったかもしれない新規ビジネスの開拓や成長の機会を、自ら摘み取ってしまうことになりかねない。そのため、もし全く新しい情報や機会へのアクセスを求めるのであれば、冗長性のない「遠距離交際」によって、「関係拡張」をもたらす可能性にも、常にオープンでいる必要がある。²⁾

ただし、第2に、上記のような機能を果たすことは同じでも、「信頼」の種類、質、出所が違うことに由来する汎用性と拡大可能性の違いには要注意だ。先に触れたように、血縁と地縁だけに頼るネットワークは、血縁者、地縁者の中でしか機能せず、他では通用しない。したがって、そうした原初的なバウンダリーを超え、また、国籍や所有権を超えて企

業が成長し、多角化し、高度化することは難しい。温州人よりはるか以前に、広東省や福建省から数百万人規模で海外へ出た華僑の歴史は数世紀に及ぶ。だが、華僑ビジネスから、IBMやユニリーバやソニーに匹敵する多国籍企業があまり出現してこないのも、こうした理由によると考えられる。

対照的に、トヨタのサプライチェーンを支える信頼関係は出所が全く異なり、トヨタとサプライヤーの長年にわたる優れた生産システムと、そこから得られる利得の共有という合理的な取引関係に基づいているので、より普遍性が高く、拡大可能性に富む。そのため、それは単に彼らの間の紐帯を強め、潤滑油として役立つばかりでなく、国籍や所有権を超えて持続的に成長し、ビジネスをいっそう高度化していくことにも大いに貢献する。

4

信頼はどこから来るか

社会ネットワークをうまく動かすために必要な「信頼」はどこから来るかという問題は、実は思ったほど単純ではない。というのも、これには一筋縄ではいかない人の心理と社会的埋め込み状態、そして、後述するソーシャル・キャピタルがかかわっているため、前回までに説明した単純なグラフセオリーを駆使したシ

ミュレーションだけでは歯が立たないからだ (Strogatz, 2003、訳書 2005)。

数学的シミュレーションの世界とは違って、人と人のネットワークをまともに作動させるためには、彼らの間に「信頼関係」があるかどうか、決定的な要素となる。程度の差こそあれ、人と人の間に信頼関係がなければ何も始まらない。情報は回らず、もし回ったとしても、その伝達が遅すぎるか、あるいは意図的に歪曲され、間違っただけで、役に立たないことが多い。むしろ、有害な場合もある。

これは重要なことなので、重複を恐れずに議論を進めよう。前回までに観察したような温州人の経済ネットワークもトヨタのサプライチェーンも、それぞれ同じように深い信頼関係のもとに成り立ち、効率よく機能していた。だが、両者間で信頼の出所は著しく異なっていた。

温州人の信頼関係は、第1に血縁、第2に地縁関係の有無にかかっており、それ以外はほとんど無縁だった。

ただし、血縁、地縁関係があれば自動的に信頼が得られるわけではない。商売を続けるために、常に努力や資源の投入がなされていることは注目に値する。この点で、その仕組みや表れ方が異なるとはいえ、トヨタがサプライヤー能力の向上のために、集中的に教育訓練に資源を投入し、良い結果を得て、初めて信頼関

係を勝ち得ていた事実と大差ないかもしれない (Spear and Bowen, 1999、訳書2000)。

2004年8月25日に、私が温州でインタビューした32歳のアパレル会社共同経営者の1人は、そうした努力について、次のように語った。

「私と共同経営者は、ともに1972年生まれで、中学の同級生です。親友とっていい間柄かもしれません。でも、共同経営をうまく進めていくためには、2人とも努力を惜しみません」

「温州周辺にはゴルフ場がほとんどないため、日本と違って週末にゴルフといった習慣はありません。でも、代わりに私たちは、家族ぐるみでよくレストランに行き食事したり、自宅に互いの家族を招いて、子供と一緒に遊んだりします。そうやって、良い関係を保つように努力しているのです。こうしてプライベートな生活まで共にしているからこそ、お互いの信頼関係も深まるのです」

他方、しつこいようだが、トヨタのサプライチェーンにおける信頼関係は、血縁でも地縁でもなく、長年にわたって合理的な生産システムをともに磨き上げ、そこから得られる利得を公平に分け合ってきたという、圧倒的な証拠に支えられている。しかも、こうした事実由来する分厚い信頼関係は、アイシン精機

火災事故のような、サプライチェーン全体を大混乱に陥れた事件の際にも、全く揺るがなかった。

ところで、このように出所が異なるとはいえ、「信頼関係」そのものが取引者の間にもたらす紐帯効果、そして、彼らの経済ネットワークを機能させる潤滑油としての役割は、その機能において、ほぼ同じだったと考えられる。

ただし、先に触れたように、それぞれの信頼関係の汎用性と拡大可能性は、全く異質なものである。血縁と地縁だけに頼るネットワークは、言うまでもなく血縁者、地縁者の間でしか機能せず、他では通用しない。華僑ビジネスから本格的な多国籍企業がなかなか出てこないことは既述のとおりである。

5 「取引コスト」の低減

とはいえ、血縁、地縁による信頼関係には、人と組む際に、他にはないシンプルさとバウンダリーの明確さがあることもまた事実だ。このことはまた、先述の「取引コスト」の低減に役立つ。

他の曖昧な関係に比べると、通常、人々の血縁関係は議論の余地なく明解であり、また、地縁関係も容易に特定できる。したがって、このような区分に従う限り、誰と「契る」か、あるいは「契らない」か、迷う心配

ネットワーク思考のすすめ

は少ない。

ただし、そうした関係では、メンバーの1人に問題が起こった場合の心理的な衝撃や、それにまつわるオストラシズム(村八分)の程度もまた、過酷なことが予想される。

こうした誰と契るかという人間関係の区分法と、効率の良さに関連して、2004年8月25日に、私がインタビューした温州人企業家は次のような体験談を語った。

「温州にいた頃には、ほとんど意識していませんでしたが、その後、商売でよく中国のあちこちや、外国へ出かけるようになったんです。そのため、中国の他の地方出身の人や外国人と、よく取引するようになったんですが、いろいろと痛い目に遭いました」

「以前アフリカで、中国の東北出身の男と共同で出資して、輸入販売の小さな事業を始めたことがありました。ところが、ある日その男は、洗いだらけの金と倉庫の在庫品を勝手に持ち出して、逃げてしまったんです。その前日まで、オフィスで将来の事業発展について、私と細かい打合せをしていたのに、翌日には、もう完全に消えていなくなっていました」

「その後、ずいぶんあちこちを捜し回りましたが、いまだに行方はわかりません。もうこりごりですよ、温州人以外と組むのは。この件があってから、私は温州人以外は絶対に信

じなくなりました」

また、連載第1回で触れた青田(浙江省)は、温州から40キロメートルほど内陸部にある地方集落である。1960年代まで温州と同じ行政区画だったため、今日でも青田が温州地域に入っている人も少なくないが、いずれにせよ、温州市や隣接するいくつかの県や郷(中国の県は市より下位の、郷は県より下位の行政単位)とは、異なるアイデンティティを維持している。

誰とつきあうかに関して、2006年3月10日に、私がローマでインタビューした42歳の青田出身の貿易商が、次のように証言したことは、興味深い。

「われわれは商売ですので、互いに納得のいく条件で、儲けが出る相手となら誰とでも取引をします。これは当然です。実際、私のように、長年ローマで商売をしていますと、相手を選んでいられる余裕なんてない場合が多いのです。でも、ふとわれに返ってみると、やっぱり温州人相手の取引が一番多いんですね。特に中国からの輸入品に関しては、100パーセント温州商人から買っています」
「それから、現に、今ここにいる連中もそうですが、仲間うちで集まって、プライベートに食事をしたり、しゃべったりするときなどは、やっぱり100パーセント青田人と会いますね」

「こういった親しい者同士の場合、私たちは、商売上の大事な情報も交換し合うんですよ。他では絶対に聞けないオイシイ情報が集まりますからね」

さらに、2004年8月23日に、私がインタビューした温州のアパレルメーカーの社長は、改革開放直後、まだ温州企業の信用度が低くて、銀行借入が不可能だった1980年代に、起業を志す温州人有志の間で自然発生的に生まれた「会」(日本では、中世に起源を持つ「頼母子講」や「無尽」に相当)に関して、次のように述べた。

「『会』で借りた金を返さないで、そのまま持ち逃げして行方をくらます奴がいたら、どうするかですって? 全然、心配いりませんよ。中国でも海外でも、温州人はものすごいネットワークを張りめぐらせていますから、世界の果てまで追っかけて行って、金を取り戻しますよ」

本連載で観察した彼らのすさまじいネットワーク・パワーを思い起こすと、彼の言葉は必ずしも誇張とはいえない。

6 ネットワークの地域性と普遍性

さて、わずかに四半世紀で著しい繁

業を築き上げた温州人企業家たちだが、その将来には一抹の不安がある。ここで温州人ネットワークの将来と地域との関係について、若干の考察を加えておこう。そのことによって、われわれのネットワーク論の観点から、ネットワークの地域性と普遍性について考えるためのヒントが得られよう。

今日でも温州人企業家の学歴は、おおむね中国の平均レベルよりも低く、高度なハイテク産業での成功例はほとんど聞かない。これまで、彼らが一貫して取り続けてきたビジネス展開の手法、つまり、参入障壁と初期投資額が低く、儲かるものなら、すぐ貪欲に参入し、さらに儲かる業種や地域が見つかるとうちに鞍替えするというやり方は、長期的に見て限界があろう。

実際、近年の温州の経済的成功は、この地域に急速な賃金上昇をもたらした。このため、21世紀に入ってから温州の企業家は、より安い工賃を求めて、次々と沿海部の近隣の省や内陸部などに、工場や下請の再展開を図っている。そのため、これまで際立った伸縮自在さを武器に、活況を誇った地元温州のサプライチェーンが、今やかなり分断され、一部では縮小傾向も見られる。

しかも、これに追打ちをかけるかのように、温州市政府の方針も、地元の中小下請企業を市場の淘汰圧にさらし、生き残れない者は放置する一方、改革開放以来、四半世紀も経

つのに、いまだに成功していないハイテク産業の誘致や育成を、青島、上海、アモイ、深圳^{シンセン}にならって、何とか実現しようと模索しているようである。

だが、こうした方針の成否は疑問だ。下手をすると、四半世紀かかって、自然発生的な企業家活動によって莫大な富を生み出した温州人企業家の優れたネットワークを、根底から覆す可能性がある。

また、成功した温州人企業家の間で、最近目立つようになった行動様式も、地域の繁栄という観点から見ると不安定要素を抱えている。つまり、なりふり構わず儲かる業種や地域への進出を図る彼らの意思決定が、地元への再投資といった選択肢よりも、明らかに優先されるケースが近年急増しているのである。

そのため、たとえば上海周辺にデザインハウスや新工場を設立するだけでなく、製造業を離れ、手取り早い儲け先を求めて上海の不動産を買いあさり、物件を転売して利ざや稼ぎに興じる温州人企業家が増えている。しかも、最近では2008年の夏季オリンピック開催前の北京に進出して物件を買いあさり、不動産価格を著しく押し上げて中国国内のひんしゅくを買っているという。

さらに、家族の安寧や子女教育のために、故郷を離れ、上海や北京に定住する温州人企業家が増えている。こうした傾向が続き、また行動パターンとして定着すると、たとえ

地域を超えて温州人企業家は栄えても、温州自体は没落していく可能性がある。そのこと自体は、スモールワールド・ネットワーク理論による説明の妥当性を棄却しないが、温州地域にとっては深刻な問題となりうる。

これとは対照的な、出所の異なるトヨタのサプライチェーンを支える信頼関係の普遍性については、これまで何度も述べたので繰り返す必要はないだろう。要は、トヨタとサプライヤー間の、長年にわたる優れた生産システムとそこから得られる利益の共有という、合理的な取引形態に根ざす関係は、血縁、地縁とは無関係に、国籍や所有権を超えて機能するということだ。

たとえば、西口(2007、第3章)が詳述するように、ある日本のカーステレオ・サプライヤーが不良品を出し、買い手のトヨタと折衝した際に、最初からトヨタが信頼関係の創出をねらって、源流方式による厳しい追及をしたわけではないとしても、結果的に、そのことが真因の特定に役立ち、同じ問題は再発しなくなった。

この成果を見て、カーステレオ・サプライヤーは、目から鱗が落ちる思いをし、トヨタに対して、真の尊敬と信頼感を持つようになった。その後、こうした成功体験に基づいて、このサプライヤーは継続的に良いパフォーマンスを示し、そのことがトヨタ側にもサプライヤーに対する信

ネットワーク思考のすすめ

頼を生み、互いの相乗効果によって、両者の間に信頼関係が定着したのである。

この事例は、社会的に真に意味のある「信頼」は、一定の「繰返しゲーム (repeated game)」の後、事後的に生まれ、双方向に強化し合って初めて確立されることを示唆する。

表面的には、連載第1～2回で既述のように、経済学者パレートの「80対20の法則」によって優良サプライヤーを選択し、トヨタの自主研究会（自主研）のような活動に参加させて、ベストプラクティスをまねることはできるかもしれない。

だが、社会ネットワークの場合、そのような「形式」は、それを根底で支える「信頼関係」があってこそ初めて生きたシステムとして機能する。それなしには画餅でしかない。形式の運用が、継続的に良い結果を生み続け、当事者間でフェアに共有されるとき、信頼は初めて事後的に発生する。つまり、信頼は繰返しゲームによって、双方向で良い成果を生み出すことが確認された場合の副産物なのだ。そして、こうした信頼が崩れるのは早い、その構築には長い時間がかかる。

次に、ソーシャル・キャピタルについて考察する。

7 ソーシャル・キャピタル

ソーシャル・キャピタルの考え方の特徴は、仮に個人の能力や属性が同じであっても、その人がどのような社会に埋め込まれているかによって、その発展可能性、パフォーマンス、機会が制限され、あるいは助長される状況に注目することにある。

その定義は多様だが、パットナム (Putnam, 1993, 訳書2001) の「人々の協調行動を活発にすることによって、社会の効率性を高めることのできる『信頼』『規範』『ネットワーク』といった社会的仕組みの特徴」がよく引かれる。より端的には「相互支援のネットワークから得られる共有資産」「人と組織の間に見える資産」と考えてよい。

フランスの政治社会思想家、アレクシス・ド・トクヴィル (Alexis de Tocqueville, 1961 [1835, 1840]、訳書1987) は、1830年代に米国を訪れ、その実地観察に基づいて、当時興隆しつつあった近代民主主義の本質を解く鍵を「社会的習慣、習律」(フランス語でmoeurs、英語でmores) という概念で説明した。この概念は、その後、時代を経て、ブルクハルト、テンニエス、デューイ、ジンメル、ウェーバー、マッキーバー、ブルデューらによって、さまざまな形で議論されてきた。

近年、米国の社会学者や政治学者を中心に、この概念は「ソーシャル・キャピタル」として再興され、盛んに論じられている (ちなみに、ソーシャル・キャピタルの直訳である「社会資本」は、日本語では、橋、道路、公園などの物理的な資産を含む、インフラストラクチャーを指すことが多い。こうした混乱を避けるため「社会関係資本」とも訳されるが、本連載では、一貫して片仮名の「ソーシャル・キャピタル」を用いる)。³⁾

表面的には、同じ構造を持つ企業のサプライチェーンや地域ネットワークを、より包括的な2つの別の社会に根づかせようとしても、各社会に固有のソーシャル・キャピタルのあり方や程度に応じて、かなり違った結果が出てくるであろうことは、想像に難くない。

単純化していえば、ソーシャル・キャピタルの豊かな社会では、仮に制度や法に不備があり、運用面で多少ギクシャクしても、人々は互いの信頼に基づく協働活動と問題解決能力によって、究極的には問題を克服し、低コストで全体目的を達成するのであろう。

逆に、ソーシャル・キャピタルが乏しい社会では、いくら制度や法整備に労力とコストを費やしたところで、結局は互いの信頼を裏切る行為に歯止めがかからず、背信と汚職が蔓延し、明るみになると互いに不利になるような、スキャンダラスな個人情報共有する特定個人間の「否

定的な信頼関係」が、社会ネットワークを律する支配原理として、まかり通るのである。

つまり、古くから「社会的習慣」「習律」「民度」などと呼ばれ、近年「ソーシャル・キャピタル」として再び脚光を浴びている、この優れて社会的な資産こそが、理数系のネットワーク理論では歯が立たず、また、見落とされてきた重要な側面であり、その真剣な再吟味が必要である。これなくしては、意味ある社会ネットワーク論は成り立たないとさえいえる。グラフセオリーを駆使したシミュレーションの世界を超えて、今後このような観点を取り入れた、新しい社会ネットワークの実証研究が現れることが期待される。

8

ソーシャル・キャピタルの地域差

ところで、同じ国であっても、地域によってソーシャル・キャピタルの程度が相当異なることが指摘されている。パットナムはNPO（非営利組織）の数や密度に関して全米50州の、また、日本の内閣府は、失業率、出生率、市民活動などについて都道府県別の地域差研究を行っているが、ここでは中国の2地域、つまり、浙江省の温州と福建省の福清、長楽の違いを具体的に見てみよう。

先に連載第1回で指摘したように、在欧州のなかでも在イタリアの

中国人は、温州出身者が圧倒的に多い。彼らの多くは、他の中国人と同じく最初は非法で入国したり、あるいは観光ビザが切れて不法滞在者として残ったりする。

だが、温州人は勤勉に働いて現地で税金を納め、仮に最初の街で商売に失敗しても、血縁・地縁のネットワークを頼って、他により良い機会を見出し、やがては成功する可能性が高い。そのため、あまり犯罪に手を染める必要がない。

たとえば、在欧温州人の間では、商売が上手くいかない親戚や友人を優先的に雇い入れたり、次の働き口が見つかるまで無料で家に住まわせ、食事を与えるといった助け合い行動が日常的に見られる。そして、こうした手助けのおかげもあって定職を得、一定年限の税を払い続けた者は、正式に現地の滞在許可を得て、現地経済に貢献する市民として活躍する。つまり、温州人のコミュニティでは、自発的なセーフティーネットが働くのだ。

他方、1990年代以降、日本に密入国した中国人は、さまざまな地方から来ているが、その多くは、福建省の省都、福州からほど遠くない沿海部のわずか2つの行政地域である福清と長楽の出身者によって占められていることが指摘されている（林、2006）。不幸にも彼らの相当数は、日本の長期不況のさなかに職を得られず、密入国を助けた蛇頭に、日本円にして数百万円の借金返済を迫ら



有斐閣 新刊案内
(表示価格は税込)
東京・神田・神保町2/Tel.03-3265-6811
http://www.yuhikaku.co.jp/

生産財マーケティング

高嶋克義・南知恵子著
組織間のマーケティング活動を体系的に解説する。
A5判 二五二〇円

行政組織とガバナンスの経済学

赤井伸郎著
官民分担と統治システムを考える。望ましい統治システムを構想する。
A5判 三五七〇円

国際人的資源管理の比較分析

白木三秀著
「多国籍内部労働市場」の視点から多国籍企業の人的資源管理を分析。
A5判 三六七五円

経営の再生 第3版

四六判 二六二五円

高橋伸夫著
戦略の時代・組織の時代 現代経営の重要トピックスを紹介しながら経営学の根本に迫る。

マテリアル人事労務管理 新版

佐藤博樹・藤村博之・八代充史著
人事労務管理の実態を理解できる資料集。
B5変型判 二七三〇円

新・流通と商業 第4版

鈴木安昭著
多様な流通・商業のテーマを丁寧かつコンパクトに解説した入門書。
四六判 一九九五円

●一橋大学のMBAコースの講義を元にした新しいスタイルのテキスト！

MBAのための日本経営史

鈴木良隆・橋野知子・白鳥圭志著
A5判 予価三二五〇円

MBAのための国際金融

小川英治・川崎健太郎著
A5判 予価三〇四五円

国際経営講義

予価三九九〇円
A5判
ジェフリー・ジョーンズ著/安室憲一・梅野巨利訳
◎多国籍企業とグローバル資本主義

◎図書目録送呈◎

ネットワーク思考のすすめ

れても、支払う金がない。そのため、滞在が危うくなると入国管理局の追及を恐れて地下に潜り、やがて集団的犯罪に手を染め、抜けられなくなるといった転落のルートが確認されている。

在欧温州人と比べると、在日福建省人の間では、仲間うちのセーフティーネットが比較的脆弱で、困った同郷人を助けるという風習も温州人ほどには盛んではない。そのため、昨日まで都会の同じ安アパートで同郷人と一緒に暮らしていたのに、翌日には同居人に一切何も告げずに姿を消してしまうといったことが、しばしば起こるようである。

こうした非合法移民の対照的なあり方には、受入れ国側の移民政策の違いが反映しているとの指摘もある。この点でイタリア政府、さらに近年のスペイン政府の移民政策は、よくいえば、比較的寛容とされる。

たとえば、イタリアでは数年おきに不法滞在者に恩赦を与え、彼らの雇用者に課される1000ユーロ単位の労働税に加えて、数百ユーロ単位のペナルティーさえ払えば、不法居留者に対しても、1年間の滞在ビザが発給される。対照的に、他のEU諸国や日本では、不法移民に対して法がより厳格に適用され、仮に恩赦があったとしても、その頻度はきわめて低い。

そのうえ、英国、フランス、ドイツ、日本では、不法滞在者が官憲につかまると本国へ強制送還されるの

が普通だが、イタリアでは15日以内に自主出国せよとの命が下るだけで、ほとんどフォローされないという。このため、事実上、誰も出国しない。このようなイタリア政府の移民政策に対して、他のEU諸国から批判が出ているという。

こうした複雑な事情が絡む非合法移民の問題を論じることは、本連載の範囲をはるかに超えるが、次のことは指摘しておこう。たとえ上記のような受入れ国側の環境の違いがあるにせよ、自発的な社会的セーフティーネットの存在を頼りに、はるか遠くの欧州にまで出かけていく温州人と、そのような支えが比較的希薄なまま、地理的に近い日本に入国してくる福建省の2地域の人々との間で、おのおのが涵養し享受するソーシャル・キャピタルに、相当な開きがあると想定しても的外れではないだろう。このことは、それぞれの移民の「外出」先での経済的繁栄の違いに表れている。しかも、興味深いことにあの広大な中国において、温州と福建省のこれら2地域は、互いにわずか260キロメートルほどしか離れていないのだ！

同じ中国においても、地域によってソーシャル・キャピタルに相当バラツキがあり、これが移民先のパフォーマンスの多様性に反映されるという指摘は以上のとおりである。⁴⁾ だが、その一方で海外に「外出」した中国人に共通して見られる自国政府に対する不信感があるようなの

で、この点についても簡単に触れておこう。

在外の温州人に限らず、華僑は伝統的に中国政府による私有財産の没収を恐れて、可能な限り海外で蓄財し、リスクを分散しようとする傾向が強い。そして、この傾向は温州人が盛んに海外へ出始めた1980年代よりも、はるかに以前から認められる。

たとえば、1950年代の「公私合営」政策を契機に、さまざまな手段で私営企業が「公」の企業に合体させられ、事実上、私有財産を没収されてしまった手痛い体験から、華僑の多くはできるだけ海外に逃れ、海外の銀行に預金し、海外で蓄財したほうが安全と考え、そのようなリスク分散の方法を取ってきた。

1990年代以降になると、華僑による中国内への投資を優遇する政策が導入され始めたが、やはり今日でも彼ら「外出人」の間では、心の奥底で財産保全のためには海外のほうが安全と考える傾向が強いという。

9 「脱分化」の意義

ネットワークの「分化(differentiation)」によるリワイヤリングも過剰になると功を奏さず、かえって逆作用を生み出すことはすでに述べたが、上記の「移民」の例に関連して、分化の対概念である「脱

分化 (de-differentiation)」についても、ここで簡単に触れておこう。社会科学において、脱分化は、脱文節、脱分出とも訳されるが、英語やフランス語では同じ1つの単語であり、ポストモダンの考え方の1つの特徴をなしている (Baudrillard, 1968、訳書1980)。

もともと脱分化とは、自然科学では確定した用法があり、たとえば、生物学においてイモリの切断された四肢や尻尾が再生する際、切断面の細胞が、前足、後足、尻尾など、個別の細胞に分裂する以前の、何にでもなりうる、言わば幹細胞 (stem cell) の状態にいったん戻ることを指す。そのような状態に戻った後、周囲の環境、とりわけ近隣の細胞との情報交換を通じて、この幹細胞は、たとえば、ここは前足ができる場所だと察知し、その目的に沿って細胞を分裂させ、前足を再生する。

興味深いことに、切断面でこのように脱分化した細胞は、ある程度「遠く」までの連結を含む、周囲の細胞が形成する「中範囲の社会」に、情報的に「埋め込まれて (embedded)」いる。そして、その埋め込まれた状況によって、何になりうるかが特定される。

ところが、周囲の細胞社会の範囲が、ある閾値よりも小さくなると、切断面の細胞は急に自由度を増し、何にでもなりうる可塑性が高まる。ただし、そのままでは死滅してしまうため、脱分化した細胞を含む小社

会は、やはりどこかに接ぎ木されて、より「遠く」へつながる中範囲の社会に埋め込まれなければ、存続できない。

たとえば、実験のためにイモリの前足の先端部を切り落とす。次に、その切断面から数ミリだけ根元方向に、ごく小範囲だけ切り取った前足の一部分を、同じように先端部のみ切り取った後足の切断面に接合してみると、移植された前足は移植先の環境に適合して、みごとに後足として成長する。発生中の細胞は、常に周囲の細胞と互いに連絡を取り合っており、このコミュニケーションによって、そこが後足として成長すべき場と認識するのだ。

ところが、同じく前足の先端だけを切り取ったとしても、移植する範囲をグッと広げて、その付け根部分からゴッソリ切り取った前足の細胞を同じように根元から全体を切り取った後足付け根の切断面に、そっくり接合してみると、移植された前足の細胞は、一緒に丸ごと後足に移植された前足全体の近隣社会を、依然として「前足」と認識し続けるため、実際には移植先が後足なのに、そこで「前足」として成長するのである。

これは、専門的には「形態形成場 (morphogenetic field)」と呼ばれる。つまり、そうした形態形成場ごとそっくり、前足の芽を別の場所に移植しても、移植片は周囲を依然として前足の発生場と認識し、前足として成長する。また、未分化な細胞

が、その場の中に移植されると、その細胞は、前足の一部になるのである (Carroll et al., 2005 [2001]、訳書2003)。

ということは、幹細胞が前足になったり、後足になったりするのは、数ミリ分の「近所」だけの構造というよりも、ある程度の広がりを持つ中範囲の細胞社会 (形態形成場) が決定因子であり、その環境に埋め込まれているからこそ、より大きな外部環境のいかんにかかわらず、特定の育ち方しかできないのである。これが「埋め込み効果」である。

こうした現象を人間社会に比喩的に当てはめてみると、「移民」の例が挙げられる。1人、もしくは、ごく少人数の移民は、比較的容易に移住先になじむ。先述の前足の先端部の細胞が、すぐ後足の環境に同化し、後足として成長するのと同じである。そうしないと、生きていけない。

ところが、一定規模以上のコミュニティが、そっくり移民するとなると話は別だ。彼らは、移住先でも、もとの固有の言語、文化、風習を保ち、容易には現地になじまない。そこに軋轢が生じる。言い換えれば、先ほどよりも広い範囲で移植された前足の細胞は、後足の環境に同化せず、前足として育ち続けるのである。

このように、生物学の知見は、ある生物の身体部分の細胞が、情報機関として、ある程度まで「遠く」を含む、中範囲の社会を構成する細胞

ネットワーク思考のすすめ

群に埋め込まれており、個々の細胞の振舞いは、たとえ意識しなくてもそのような構造を持つネットワーク社会によって規定されていることを示唆している。

もとより、自然界における脱分化現象を、そのまま不用意に社会科学に適用できると想定すること自体、慎まなければならない。また、近年の発生遺伝学や分子生物学の著しい発達は、上記のような古典的生物学の知識を、遺伝子や分子レベルで、より緻密に精確に捉え直すハードな証拠を提出しつつある (Carroll et al., 2005 [2001]、訳書2003)。

とはいえ、ハードな「遺伝子」を欠く社会ネットワークの解釈においては、とりあえず先の「古典的な比喩」で十分間に合い、少なくとも、組織やネットワークが生成、存続し、

あるいは、消滅するプロセスを考える際に、参考となろう (西口、2007)。

なかでも「脱分化」の考え方は、利用可能な資源が限られているために、環境の複雑さに呼応して無制限にネットワークを「分化」し続けるわけにはいかない組織や地域のネットワーク戦略を練る際に、役立つであろう。H



西口敏宏 (にしぐち・としひろ)
1952年生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。ロンドン大学社会学修士 (M.Sc.)、オックスフォード大学社会学博士 (D.Phil.)、MIT研究員、INSEAD (インシアード) 博士後研究員、

ペンシルベニア大学ウォートン・スクール助教を経て、現職。政府調達や民間サブライチエーン・マネジメントなど、組織間関係論を実証的・理論的に研究。経済産業省、国土交通省、防衛省、連合などの委員を歴任。2003年防衛調達改革への功績により防衛庁表彰。ケンブリッジ大学、メリーランド大学、MIT各上級客員研究員。主な著作：『遠距離交際と近所づきあい』(NTT出版)、『中小企業ネットワーク』(編著、有斐閣)、『戦略的アウトソーシングの進化』(東京大学出版会)、『場のダイナミズムと企業』(共編著、東洋経済新報社)、『サブライヤー・システム』(共編著、有斐閣)、*Knowledge Emergence* (共編著、Oxford University Press)、*Knowledge Creation* (共編著、Macmillan)、*Managing Product Development* (Oxford University Press、米国シンゴウ製造業研究優秀賞)、*Strategic Industrial Sourcing* (Oxford University Press、米国シンゴウ製造業研究優秀賞・日経経済図書文化賞)。

注

1 これに関連して、社会ネットワークにおける「トポロジーの可視化 (visualization)」に触れておこう。

言うまでもなく、ネットワーク・トポロジーの可視化に関して、「物理的な」ネットワークは、社会的なそれに比べて問題が少ない。なぜなら、ノード間のつながりの有無が明白だからだ。たとえば、電子回路上で、抵抗や半導体は、互いにつながっているか、いないかのどちらかであり、曖昧さはない。この点で、電子回路のネットワーク・トポロジーを描いて、その「スモールワールド性」を論じたキャンチョーほか (Canchó et al., 2001) は説得力がある。

だが、人と人のつながりからなる「社会」ネットワークのトポロジーの可視化は参考にはなるが、その取扱いは要注意だ。というのも、ノード間の「関係」の有無は、電子回路のようにオン・オフで、一意的には捉えられない場合が多いからだ。しかも、ノード間のつながりにおいては、単に電流が通っている、つまり、情報が伝わっているかどうかだけでなく、その意味が解釈され、受容されるかどうかが肝要だ。また、人と人の間で交わされる情報自体が多種多様なうえに、本文で論じるように、その質、量、リリース (発信) のタイミングも、両者の信頼関係によって千差万別という複雑さが、これに加わる。

さらに、西口 (2007、第1章) が詳述するように、たとえばミルグラム (Milgram, 1967) の実験では、発信者1人につき、約500人もの接触可能な人材プールを推計しているため、そこにおける選択と伝達の複雑性は尋常ではない。この点は、「ネットワーク上の探索 (network search)」にかかわる重要な問題だ。

それにもかかわらず、何らかの可視化を試みようとなると、極端に単純な前提のもとに、ノード同士が実際に「つながっている」指標を特定しなければならない。

たとえば、ハーバード・ビジネススクールのフレミングほか (Flemming et al., 2004) は米国シリコンバレーにおける特許共同出願者関係を、ボストン大学のベンカトラマンほか (Venkatraman et al., 2004) はソフトウェア産業における広範な提携関係の「実施ではなく」単なるアナウンスメント (公式発表) を、ミシガン大学のニューマン (Newman, 2004) やインディアナ大学のベルナーほか (Boerner et al., 2005) は共著者関係を、さらに、東京大学の坂田ほか (2005) は研究会や役員会への参加、および共同研究や取引関係を一括して、それぞれ「関係」の有無として捉え、電子回路に似たお馴染みのネットワーク図を描いている。

だが、社会ネットワークの研究者は、こうした可視化の本質的な限界を、常に心にとめておくべきである。共同出願者や共著者関係は、公表データから補足しやすいのでよく用いられるが、先に本文で触れた理由で要注意だ。特に自然科学論文では、研究者当たりの業績数を増やすために、実際には会ったことのない研究者の名前さえ、気前よく書き連ねられることがよくある。

また、企業間の提携関係の単なる「公式発表」は、それが実際にフォローされた証拠でないことは自明だ。したがって、それをもって「リンクがある」とみなすのは早計である。さらに、研究会や役員会への参加、および共同研究や取引関係を一括して「関係あり」とするのでもデータ処理には至極便利だが、何でもありの感が否めない。

このように、第1世代の社会ネットワーク可視化の動きは一巡した感があるが、今後はより精緻で、社会ネットワークの複雑さをよりよく反映させる新たな指標の開発が待ち望まれる。

- 2 取引コストに関して、詳しくはコース (Coase, 1937, 訳書1992)、ウィリアムソン (Williamson, 1975, 訳書1980; 1981; 1985; 1998) を、簡潔な解説はミルグロムとロバーツの教科書 (Milgrom and Roberts, 1992, 訳書1997) を見よ。また、「信頼」の「関係強化」と「関係拡張」の2側面については、山岸 (1998) の優れた論評を参照せよ。

関係強化の方向であれ、関係拡張の方向であれ、いずれにせよ既存のリンクを適宜リワイヤリングする必要がある。そして、これは数ある可能性のなかから「選択する」ことを意味する。

「選択」は、それが行われたというだけでは十分ではなく、一瞬ごとに変化する状況に応じて、いったんなされた選択が再吟味され、常に「再選択する」ことに対してシステムが開かれていることが重要である。このオープンで帰納的な再選択のプロセスが、システムに織り込まれている必要がある。チャンスの取り込みに対してオープンなシステムほどロバスト (頑健) であり、生存価値が高い (西口、

2007)。

- 3 ソーシャル・キャピタルというテーマを正面切って論じようとする、少なくとも書籍1冊分のスペースが必要となるので、ここでは割愛する。関心のある方は、ブルデュー (Bourdieu, 1985)、コールマン (Coleman, 1990)、パート (Burt, 1997; 1999; 2002; 2005)、フクヤマ (Fukuyama, 1995, 訳書1996)、パットナム (Putnam, 1993, 訳書2001)、ギレンほか (Guillen et al., 2002)、金光 (2003)、ザカリア (Zakaria, 2003, 訳書2004)、宮川・大守 (2004)、山内 (2004)、インクペンとツァング (Inkpen and Tsang, 2005) らの議論を参照せよ。

また、法廷精神科医セイジマン (Sageman, 2004) による中東テロリスト・ネットワークの分析は、この見地から注目に値する。なお、直接ソーシャル・キャピタルを扱ったものではないが、岩井 (1993) も興味深い。

加えて、ある社会におけるソーシャル・キャピタルの脆弱さから、法律や制度が機能せず、そうした欠陥を補うものとして、特定の人間士だけに適用する濃密で抜けがたい人間関係の存立要因を論じたものとして、ロシアの「ブラット (blat)」と中国の「グアンシー (guanxi, 関係)」を比較した、ミカイロワとワーム (Michailova and Worm, 2003) の論考が優れている。

また、中国の社会的埋め込みや社会ネットワークを論じたものとして、ザウほか (Zhou et al., 2003) とベング (Peng, 2004) が、さらに、中国農村部の官憲による悲惨な搾取構造を生々しく報告し、中国では発禁本となった陳・春 (2004, 訳書2005) が、大いに参考となる。

- 4 在日福建省人の動向については、56人の非法法移民を独自調査した林 (2006) が詳しい。ただし、その研究には、異なる受入れ国や他省出身者との明示的な比較や、ソーシャル・キャピタルの視点は乏しい。

参考文献

Baudrillard, Jean.

1968. *Le système des objets*. Paris: Gallimard (ジャン・ボードリヤール『物の体系——記号の消費』宇波彰訳、法政大学出版局、1980年)。

Boerner, Katy, Luca Dall' Asta, Weimao Ke, and Alessandro Vespignani.

2005. "Studying the Emerging Global Brain: Analyzing and Visualizing the Impact of Co-authorship Teams." *Complexity* 10(4): 57-67.

Bourdieu, Pierre.

1985. "The Forms of Capital." In Richardson, John G. ed., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, pp. 241-258, New York: Greenwood.

Burt, Ronald S.

1997. "The Contingent Value of Social Capital." *Administrative Science Quarterly* 42(2): 339-365.

1999. "The Network Structure of Social Capital." mimeo, University of Chicago.

2002. "The Social Capital of Structural Holes." In Guillen, Mauro F., Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer, eds., *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, pp.148-190, New York: Russell Sage Foundation.

2005. *Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.

Cancho, Ramon Ferrer i (sic), Christiaan Janssen, and Ricard V. Sole.

2001. "Topology of Technology Graphs: Small World Patterns in Electronic Circuits." *Physical Review E* 64(4), article no. 046119: 1-5.

Carroll, Sean B., Jennifer K. Grenier, and Scott D. Weatherbee.

2005. *From DNA to Diversity: Molecular Genetics and the Evolution of Animal Design, 2nd ed.* Malden, MA: Blackwell (シヨーン・B・キャロル/ジェニファー・K・グレニエ/スコット・D・ウェザービー『DNAから解き明かされる形づくりと進化の不思議』上野直人・野地澄晴監訳、羊土社、

ネットワーク思考のすすめ

- 2003年 [原著2001年版の訳].
- 陳桂棟・春桃
2004. 『中国農民調査』北京:人民文学出版社 (『中国農民調査』納村公子・相田雅美訳, 文藝春秋, 2005年).
- Coase, Ronald H.
1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4 (Nov.): 386-405 (ロナルド・H・コース 『企業・市場・法』所収, pp.39-64, 宮沢健一・後藤晃・藤垣芳文訳, 東洋経済新報社, 1992年).
- Coleman, James S.
1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Flemming, Lee, Lyra Cofler, Alexandra Martin, and Jonathan McPhie.
2004. "Why the Valley Went First: Agglomeration and Emergence in Regional Investor Networks." mimeo, Harvard Business School.
- Fukuyama, Francis.
1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press (フランシス・フクヤマ 『「信」無くば立たず——「歴史の終わり」後, 何が繁栄の鍵を握るのか』加藤寛訳, 三笠書房, 1996年).
- Guillen, Mauro F., Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer, eds.
2002. *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation.
- 林力
2006. 「中国福建省からの労働移民に関する研究——移民潮流の形成と地域社会の変動を中心に」龍谷大学大学院経済研究科博士論文.
- Inkpen, Andrew C., and Eric W. K. Tsang.
2005. "Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer." *Academy of Management Review* 30(1): 146-165.
- 岩井克人
1993. 『貨幣論』筑摩書房.
- 金光淳
2003. 『社会ネットワーク分析の基礎——社会的関係資本論にむけて』勁草書房.
- Michailova, Snezhina, and Verner Worm.
2003. "Personal Networking in Russia and China: Blat and Guanxi." *European Management Journal* 21 (4): 509-519.
- Milgram, Stanley.
1967. "The Small World Problem." *Psychology Today* 2: 60-67.
- Milgrom, Paul, and John Roberts.
1992. *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall (ポール・ミルグロム/ジョン・ロバート 『組織の経済学』奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳, NTT出版, 1997年).
- 宮川公男・大守隆編
2004. 『ソーシャル・キャピタル——現代経済社会のガバナンスの基礎』東洋経済新報社.
- Newman, Mark E. J.
2004. "Coauthorship Networks and Patterns of Scientific Collaboration." *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS), USA* 101 (supplement 1): 5200-5205.
- 西口敏宏
2007. 『遠距離交際と近所づきあい——成功する組織ネットワーク戦略』NTT出版.
- Peng, Yusheng.
2004. "Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 109(5): 1045-1074.
- Putnam, Robert D.
1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press (ロバート・D・パットナム 『哲学する民主主義——伝統と改革の市民的構造』河田潤一訳, NTT出版, 2001年).
- Sageman, Marc.
2004. *Understanding Terror Networks*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- 坂田一郎・柴田尚樹・小島拓也・梶川裕矢・松島克守
2005. 「地域経済圏の成長にとって最適な地域ネットワークとは——スモールワールド・ネットワークの視点による4地域クラスターの比較分析」『一橋ビジネスレビュー』53(3): 182-195.
- Spear, Steven, and H. Kent Bowen.
1999. "Decoding the DNA of the Toyota Production System." *Harvard Business Review* (Sep.-Oct.): 97-106 (H・ケント・ボウエン/スティーブン・

- スピア「トヨタ生産方式の“遺伝子”を探る」『DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー』2000年3月号).
- Strogatz, Steven H.
2003. *SYNC: The Emerging Science of Spontaneous Order*. New York: Theia (スティーヴン・ストロガッツ『SYNC——なぜ自然はシンクロしたがるのか』蔵本由紀監修, 長尾力訳, 早川書房, 2005年).
- Tocqueville, Alexis de.
1961 [1835, 1840]. *De la Democratie en Amerique I et II*. Paris: Gallimard (A・トクヴィル『アメリカの民主政治(上・中・下)』井伊玄太郎訳, 講談社学術文庫, 講談社, 1987年).
- Uzzi, Brian.
1996. “The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect.” *American Sociological Review* 61(4): 674-698.
1997. “Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness.” *Administrative Science Quarterly* 42(1): 35-67.
- Venkatraman, N., Chi-Hyon Lee, and Bala Iyer.
2004. “Networks of Software, 1990-2002: Do Web of Links Contribute to Sales?” mimeo, Boston University School of Management, Companion Presentation to the Manuscript Submitted to *Management Science* Special Issue on Managing Complexity across Disciplines.
- Williamson, Oliver E.
1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press (オリバー・E・ウィリアムソン『市場と企業組織』浅沼萬里・岩崎見訳, 日本評論社, 1980年).
1981. “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach.” *American Journal of Sociology* 87(3): 548-577.
1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
1998. “Transaction Cost Economics and Organization Theory.” In Dosi, Giovanni, David J. Teece, and Josef Chytry, eds., *Technology, Organization, and Competitiveness: Perspectives on Industrial and Corporate Change*, pp.17-66, New York: Oxford University Press.
- 山岸俊男
1998. 『信頼の構造——こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会.
- 山内直人
2004. 「ソーシャルキャピタル考(1)-(8)」『日本経済新聞』「やさしい経済学」欄, 8月5-6日, 10-13日, 16-17日連載.
- Zakaria, Fareed.
2003. *The Future of Freedom: Illiberal Democracy at Home and Abroad*. New York: Norton (ファリード・ザカリア『民主主義の将来——リベラリズムか独裁か拝金主義か』中谷和男訳, 阪急コミュニケーションズ, 2004年).
- Zhou, Xueguang, Qiang Li, Wei Zhao, and He Cai.
2003. “Embeddedness and Contractual Relationships in China’s Transitional Economy.” *American Sociological Review* 68(1): 75-102.