

組織論

相互依存性の調整＝組織間連結

- 契約や協定
 - 納入業者と買い手、団体交渉、就職協定・・・
- コオペレーション
 - 役員兼務(役員としての出向など)
 - 人材交流(出向、 트레이ニー、 関連会社出向・転籍、 天引き)
- 戦略的提携
 - 業務提携(OEM調達、 技術提携など)
 - 業務・資本提携(株式相互持合いなど)
 - ジョイントベンチャー(合併会社設立など)
- 集合行為セット
 - 業界団体など

環境(不確実性、拘束、資源)

↓

組織内部の権力分布
(内部政治過程、 支配的連合の構成)

↓

経営者の選択と除去

↓

組織行為と構造
(意思決定内容: 統制の観念とそれに伴う戦略)

ネットワーク: 直接的あるいは間接的に連結している社会関係の網(ネット)

- 個人間、 集団間(部署間)、 組織間・・・

1. 社会構造は、行為者を相互に連結する、繰り返される相互作用のパターンから構成される
2. 行為者間の社会関係が行為者の行為を説明する
3. 行為者の知覚、態度、行為は、行為者が埋め込まれている広範なネットワーク構造によって形成され、その行為がネットワーク構造を変化させる

ソーシャルキャピタル(社会関係資本)

- ネットワークによってもたらされる価値あるいは資産
- 金融資本、人的資本とは異なる

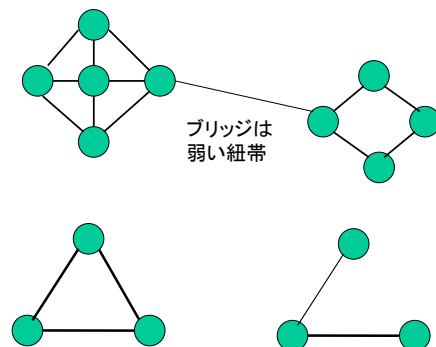
組織間関係とネットワーク理論

- 組織間ネットワークの形成プロセス
 - 境界往来人材(組織のインターフェース)
 - 動機(機会主義の防御、不確実性の低減)
 - 学習(過去の提携などの経験の蓄積)
 - 信頼(相手企業への信頼)
 - 行動規範(協同への規範)
 - 同値性(同等のステイタスやパワー同士)

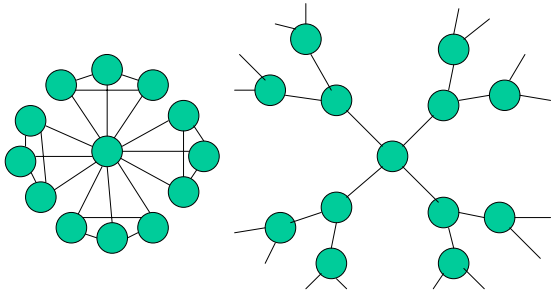
ネットワーク理論

- スモールワールドネットワーク(6次の隔たり)
- ネットワークのベキ乗則

弱い紐帯の強みのパラドクス(グラノベッター)



構造的間隙(ロナルド・バート)



役員兼任ネットワーク

- 資源依存理論とクラス理論
- 組織間権力(例、銀行と事業会社)
- パワーエリート(支配階級と道具としての組織)
- 組織の戦略と行動への影響
 - 役員兼任ネットワークと情報伝達
 - 連結された企業同士の戦略の類似性
 - ネットワークを通じて入手される情報の類似性と相違性

戦略的提携(市場と階層の混合)

- ステイタス、類似性、相補性
- ネットワーク上の位置(共通する第三の組織)
- 学習効果
- 正当性・ステイタス効果
- ネットワークの先行者(ファストムーバー)利益
- 自己利益の抑制と信頼形成

ネットワークガバナンス(統治)

- 行為者($N \geq 2$)の集まりであり、相互に繰り返され、継続する交換関係、組織による正当的な権威を欠く集まり
 - 市場やハイアラキーと異なる統治形態
 - 当事者間の互酬性や評判
 - 友好、情報交換・学習促進、協同・信頼の創造
- 「市場関係」と「埋め込まれた紐帯」の混合型→経済的効果(高い生存率)

ネットワーク組織の分類・ビジネス集団

- ネットワーク組織の分類
 - 大企業-小企業サプライヤーネットワーク
 - 小企業ネットワーク
 - 地域ネットワーク、地域産業集積
 - プロジェクトネットワーク
- ビジネス集団の6次元
 - 連帯性の源泉、道徳的経済の程度、所有権の構造、権威構造、金融機関の役割、集団と国家の関係

日本の組織間ネットワーク

- 垂直系列
 - サプライヤーネットワーク、小売・流通ネットワーク=価値連鎖の連結
- 平行系列(企業集団)
 - ワンセット主義と市場間取引系列
 - 旧財閥系、都市銀行系とメインバンク
- 業界団体、審議会、研究開発協会
 - 日本経団連、商工会議所など
- 環境変化とネットワークの柔軟性
 - 逆境時には連携が強まり、好況時には弱まる