

産業集積の再生序説

—集団の行動原理からみた—考察—

北 真 収

An Introduction to the Revitalization of Industrial Agglomerations:
A Study from the Perspective of Group Behavior Theory

Masanobu KITA

2021.2

「経営情報研究」Vol. 28, No. 1, 2 別刷

摂南大学経営学部

研究ノート

産業集積の再生序説
— 集団の行動原理からみた一考察 —

北 真取

An Introduction to the Revitalization of Industrial Agglomerations:
A Study from the Perspective of Group Behavior Theory

Masanobu KITA

【ABSTRACT】

本研究では、縮小・衰退に向かう産業集積が再生へと舵を切るための布石をどのように打つべきかについて、社会心理学における集団の行動原理の観点を交えて考慮すべきシナリオを検討した。産業集積の衰退に対してソーシャル・キャピタルからみた視点と集団の行動原理を交差させて論理を組み立てた。つまり、情報入手の限界を社会的創造の側面、関係性の希薄化を互惠性の期待の側面から捉え直して議論を深めた。

結論として、衰退した産業集積が肯定的に意味づけられるときに、再生へ舵を切る行動が促進されるのではないかと推論した。それは次のシナリオに依る。まず、自集団ひいきのリンケージ企業は多様な外部情報が入手できるネットワークを築く。そのとき、有志による学習のための非公式な共同体が生まれる。共同体では参加メンバーは協力的な行動を通じて衰退した集積を再評価する新たな競争次元の開発に取り組む。集積を肯定的に意味づけるときにそのアイデンティティがメンバーを介して集積全体に波及する。

In this study, we examined the scenario considerate from the perspective of group behavior theory in social psychology as to how the industrial agglomeration toward shrinking and declining should make the stepping stone to steer the revitalization. Logic was constructed by intersecting the viewpoint of social capital and group behavior theory against the declining industrial agglomerations. We tried to deepen the discussion from the aspect of social creation to the limitation of the collecting information and the aspect of expectation for reciprocity to the lack of relationships.

In conclusion, it is inferred that when the declining industrial agglomerations are positively given meaning, the behavior to steer the revitalization will be promoted. It depends on the following

scenario. The linkage companies leaning toward in-group favoritism build a network to obtain various outside information. Then an informal community for learning is created by volunteers. In the community, participating members work to develop a new competitive dimension to reassess the declining agglomerations through collaborative behaviors. When industrial agglomerations are positively given meaning, that identity will spread to the whole by members.

キーワード

・産業集積 (industrial agglomerations)、再生 (revitalization)、社会的アイデンティティ (social identity)、自集団 (内集団) ひいき (in-group favoritism)、社会ネットワーク (social network)、実践共同体 (communities of practice)

1. はじめに

産業集積の衰退を危惧した地域経済活性化策が長きにわたって議論されてきたが、日本国内には縮小、衰退傾向をみせる集積が多い。総じて、有効な手立てが講じられてこなかったとみられる。産業集積を取り巻く環境はますます厳しくなっている。経済活動のグローバル化が進展する中で製造コストに代表される競争の激化、少子高齢化を背景にした国内市場の縮小、中小企業における後継者難など多くの経営課題がのしかかっている。一方で、情報通信技術（ICT: information & communication technology）の進歩は従来の商慣習や取引構造を大きく変えていく可能性があり、好機である。再生への糸口は形式知、移動型知識と関連深いデジタル情報や広域ネットワークといった背後に潜んでいるかもしれない。

産業集積は関連産業や類似産業が地理的に近接している点、中小企業同士が緊密な相互補完関係を通じて発展を遂げてきた点が特徴である。そうした関係は、分業、取引などの経済的側面だけでなく、集団としての信頼や規範など社会的側面も含んでいる。特に、集積内の制度的慣行など共通した認知構造を持っていることに留意が必要である。

ところで、産業集積を1つの社会集団とみれば、集団一般の行動原理に関する知見がある。集団の行動原理をメンバーの心理的側面に関連づけて説明する社会的アイデンティティ理論などである。こうした社会心理学の視座から産業集積を考察できれば従来型の産業集積論とは違う斬新な研究になる。

本稿では産業集積を次のように定義する。産業集積は同類業種の中小企業が地理的に集中し各企業同士は分業し合う関係にあると同時に、集積全体は価値観、アイデンティティ（自己同一性）、文化を共有する社会集団である。そのため、メンバーである各企業は集団における関係性を強く意識すると考える。

本研究の目的は、縮小・衰退に向かう産業集積が再生へと舵を切るための布石をどのように打つべきかについて、社会心理学における集団の行動原理の観点を交えて考慮すべきシナリオを検討することである。産業集積は、従来、地理学、経済学、経営学の視点から探究されてきた。社会心理学の分野から議論した研究は稀少であるが、本稿では集団の行動原理の見解を加えながら考察する。

本稿の構成は次の通りである。第2節で産業集積の衰退をソーシャル・キャピタルの視点から解釈する。第3節で社会心理学の集団行動原理の自集団ひいきの行動から再生にかかわる参考点を見出す。第4節でそれまでの議論と実践共同体の考え方を組み合わせながら再生へ舵を切るシナリオについて検討を行う。最後の第5節では結論を述べた上で、今後取り組むべき残された課題について触れる。

2. 産業集積の衰退

産業集積は一般的には、次のような現象として指摘されている。市場の拡大に応じて特定の工程が次第に独立する。それによって収穫逓増が生じる場合に、産業集積が形成される。加え

て、関連産業や支援サービス企業が生まれる。産業集積は、同類業種の企業が集中する形態を指し、企業間の分業から構成される構造である。

産業地理学では、たとえば、スコット (Scott, 1988) は取引費用の観点や、空間の役割を採り入れた地理学の視点から産業集積を論じている。市場が多様化して規模の経済が働かなくなると、生産工程が垂直的に分化される。ただし、分化がもたらすコスト、たとえば取引費用、輸送費用などを低減するために空間的近接を求める。こうして、産業集積が形成されることを主張した。市場の質的変化が生産工程の分化を促し、そのことが空間的集積をもたらすと考えた。

一方で、産業集積における外部経済の重要性が指摘されている。外部経済とは、産業全体の生産規模の拡大が市場の拡大、関連産業の発展などを通して個々の企業に及ぼす利益をいう (Marshall, 1961)。外部経済は企業にとって外部であるが、集積全体からみれば内部のプラス効果である。外部経済の効果は、①スピル・オーバー (spillover: 波及効果) による情報や知識の共有、②地域内に限定された生産要素の存在、③熟練労働者の地域内での保有、などの理由によって生まれる (Marshall, 1961)。

他にも、産業集積の利点として、特定の技術に特化した中小企業の集合効果をもたらす柔軟な専門化機能 (Piore & Sabel, 1984)、需要変動の波の吸収機能 (加藤, 2009)、新産業の創造を生む産業の苗床機能 (伊丹・松島・橋川, 1998) などが指摘されている。本稿では、産業集積は同類業種の中小企業が地理的に集中し各企業同士は分業し合う関係にあると定義する。

縮小、衰退とロック・イン

ところで、産業集積にはライフサイクルがある。その衰退期に位置する産業集積では、それまで地理的近接性によって機能してきた知識学習のプロセスや学習効果は大きく減退している。それは経路依存性 (path dependence) が影響を及ぼしているためである (遠山, 2010)。経路依存性とは、技術や組織、制度などがある偶然から選択されて組織共通の行動規範である組織ルーティン (routine) として定着し標準化するにつれて、模倣や学習により容易に移転が行われて自分自身で行動を強める自己強化、あるいは発展が継承される現象をいう。

経路依存性は企業や集積全体が成長するための原動力となる。しかし、経済環境が変化して、市場の高付加価値化、グローバル化など大きな転換が迫られる局面では、過去から形成してきた組織ルーティンに基づく経路依存性が立ちはだかり、それから脱却することは難しい。この現象が負のロック・イン (lock-in) である。産業集積が地域特化によって固定化・硬直化を招く場合は負のロック・イン、発展・成長プロセスを辿る場合は正のロック・インと呼ばれる (Martin & Sunley, 2006)。

では、企業や産業がどのようにロック・インするのだろうか。古くからの工業地域の衰退についてドイツのルール地域の事例を検討したグラブハー (Grabher, 1993) は、「過去に産業集積が獲得してきた緊密な企業間関係などの優位性は、イノベーションにとって手強い障害となる。硬直的な専門化の罠 (trap of rigid specialization) に陥って、社会・経済的要因にロック・インされている。」ことを見出した。そして、これをもとに3つのロック・インを指摘した。

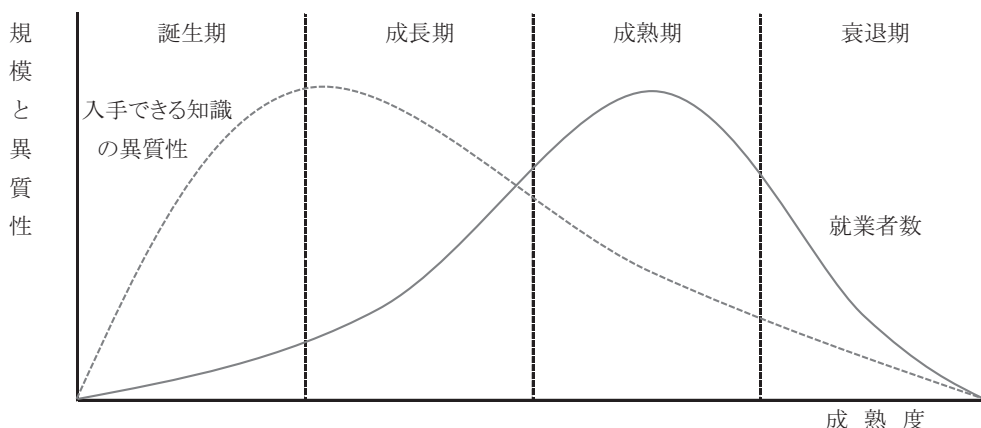
1つ目は機能的ロック・イン (functional lock-in) である。集積内の長期継続的な取引関係

に特化した結果、イノベーションが創出されにくくなり、外部の需要への対応が滞ることを指している。

2つ目は認知的ロック・イン (cognitive lock-in) である。集積内で共通の用語、取引ルール、手順などを用いることによって、ビジョンや世界観が同じ方向に固定され、企業家精神が抑えられることを意味している。

3つ目は政治的ロック・イン (political lock-in) である。産業構造の転換を図ろうとする場合に、業界と自治体、労働組合、商工会議所の固定化した関係が障害になることを意味する。

図1は、メンツェルとフォーナール (Menzel & Fornahl, 2009) による産業集積のライフサイクルと、集積において入手できる知識の異質性 (heterogeneity) の関係を示している。ライフサイクルは集積内の就業者数で示した規模に基づいている。入手できる知識の異質性は、成熟期をむかえると地域特化が進むために徐々に減少する。集積は外的な変化に対応できなくなると衰退を引き起こす。



出所：Menzel & Fornahl (2009) をもとに筆者作成

図1 産業集積のライフサイクルの概念図

情報入手の点から人々や組織の結合関係に注目すると、社会ネットワーク理論において強い紐帯、弱い紐帯と呼ばれる分類がある (Granovetter, 1973)。通常、産業集積内の企業同士は強い紐帯で結びついているとみられる。

企業同士が強い紐帯や1つに集まり固まる凝集的な紐帯を通じて緊密な関係にある場合は、一定の情報やルーティンを持ち合う。強いとか凝集的な紐帯とは、直接結合している集合体 (cluster) に水平的な紐帯が高密度に張り巡らされた状態である。その結果、情報・知識の共有化や同質化が進む。また、信頼関係が醸成されて、緊密な共同行動がとれる (Stark & Vedres, 2006)。こうした紐帯では、改善・改良などの漸進的な活用型の学習が効果的であり実行性も高い (Lazer & Friedman, 2007)。

一方、弱い紐帯で結びつくと、異質で新奇な情報を遠くからも得やすく探索型学習が行いや

すい(Lazer & Friedman, 2007)。パッケージ化され明確に表現可能な移動型知識の入手には効果的である。

産業集積の衰退期は同質的な情報・知識に偏る。それまで強い紐帯で結びついてきたために認知的枠組みが類似し硬直してしまい、多様な情報、異質な情報を積極的に収集する行動は起きにくい。また、類似性を持つ人々がいくら情報を共有してもそこから生まれる追加的情報の限界価値は逡減する(Aldrich, 1999)。

学習方式の側面から捉えれば、衰退から脱け出す新しい解決方法を探索するような学習活動は阻害される。企業には学習を阻害する慣性が存在する。このままでいようと作用する力が組織の慣性である。たとえば、過去に成果に結びついた解決方法であれば活用し続け、既存の知識として定着を図る(吉田, 1991)。つまり、既知の知識は深めるものの、未知の知識を探すことには消極的になる。

心理的側面からは、集積の衰退が各企業の就業者に解雇や失業の不安を与える。就労には収入を得るという機能だけでなく、日常の時間構成・配分、社会とのつながりの維持、対人関係の構築などの潜在的な機能があるが、解雇され失業するとこれらの機能がすべて喪失してしまう(Jahoda, 1988)。集積への魅力が薄れて事業の先行きや雇用に対する不安が増大すると、集積全体のまとまりを欠き、凝集性は低下する。

社会的関係性の視点

産業集積内の中小企業同士の相互補完関係では、経済的な利点以外に社会的な利点ももたらされる。たとえば、信頼や互酬性の規範によって効率化し、安定化が図られるなどの点が挙げられる。こうした社会・人間関係的側面の利点はソーシャル・キャピタル(social capital)と呼ばれる。パットナム(Putnam, 1993)は、ソーシャル・キャピタルを「調整された諸活動を活発にすることによって社会の効率性を改善できる、信頼・規範・ネットワークといった社会組織の特徴」として定義している。そして、市民社会の水平的ネットワーク(horizontal network)、一般的信頼感(generalized trust)、一般化された互酬性の規範(norms of reciprocity)の3つをソーシャル・キャピタルを構成する下位要素と捉えた。調整された諸活動の活発化は協力的な行動が基礎になっている。

そして、ソーシャル・キャピタルが豊かであれば、そこに住む地域住民は相互に信頼し合い、協力関係を自発的に構築し、社会的ジレンマを自ずから解決するようなくみを内包することになる。社会的ジレンマは集団の利益とメンバー個人の利益の葛藤状態である。集団全員による協力的な行動と個人による非協力的な行動の関係が調整されるので、協力的な人間関係が新たな価値を生み出す可能性を持っている。

このソーシャル・キャピタルには、結束(bonding)型のソーシャル・キャピタル、架橋(bridging)型のソーシャル・キャピタルがある(Putnam, 1993)。信頼や互酬性の規範、制裁・監視機能は、相互作用が頻繁に行われる凝集的な紐帯の集合体(cluster)で形成されやすい。結束型のソーシャル・キャピタルは、凝集性が集団内に信頼や規範に基づく協力関係をもたらし効果を意味し、公共財としての信頼や規範が強調される。

強い紐帯で結合した集合体と他の同様の集合体の関係が、別個で独立的な場合がある。こ

うした分断状態には有用な情報や資源が埋め込まれている可能性がある。この隙間を仲介することによって得られる情報と調整の機会が構造的空隙 (structural hole) と呼ばれる (Burt, 1992)。架橋型のソーシャル・キャピタルは、分断され閉じられた関係を開放し両者を弱い紐帯でつなぐことによって情報入手の機会を生み出す効果を意味する。強い紐帯間をつなぐネットワークの形成を重視している。

産業集積の衰退の状態について、既に、同質情報への偏りと異質情報の入手不足、未知ではなく既知の学習活動、雇用不安がもたらす凝集性の低下の点から述べてきた。同様に、結束型や架橋型のソーシャル・キャピタルの視点から生産性とイノベーション成果の著しい低下現象を解釈すると次のように整理できる。

先の見えない生産性の低下は、生存不安を増大させ就労意欲を下げる。そして、集積内の関係性に埋め込まれた信頼や規範に基づく協力関係や、企業間関係、人間関係のあり方に悪影響を与える (高橋・河合, 2013)。つまり、利他のことよりも利己を重視するため、集積内の関係性が弱体化、希薄化して、企業間での新たな情報の共有や知識の移転、吸収という相互の学習活動が停滞する。未知の知識に対して探索の足並みが揃わない。衰退から脱け出すには、協力関係を回復させることが求められる。

イノベーション成果の低下は、集積内の学習活動が硬直化して排他的になり、絶えず変化する外部情報から閉ざされ置き去りにされた結果である。集積内と市場の間が分断されて、市場や技術に関する動向や機会などの有用な情報入手が困難で探索活動が限界に達している (高橋・河合, 2013)。衰退を脱出するには、集積内と外部との間に情報収集・探索のための紐帯の橋を架ける必要がある。

3. 集団の行動原理からみた再生の視点

第1節の「はじめに」で述べたように、本稿では産業集積は価値観、アイデンティティ (自己同一性)、文化を共有する社会集団でもあり、メンバーである各企業は集団における関係性を強く意識すると定義している。そこで、社会集団の行動原理の「自集団ひいき」に注目して先行研究を概観する。

自集団ひいき (in-group favoritism) とは、自分が所属しない集団 (外集団と呼ぶ: out-group) よりも自分が所属する集団 (内集団と呼ぶ: in-group) に対して肯定的な評価を下す (Ferguson & Kelley, 1964)、あるいは、多くの資源や報酬を分け与える (Brewer & Kramer, 1986) とみなされるような態度・行為に関する傾向をいう。自集団ひいきは内集団を外集団から区別したいという欲求から生じ、内集団に対して特に協力的になる行動でもある。

こうした自集団ひいきの心理過程を説明するものとして、社会的アイデンティティ理論 (social identity theory) と閉ざされた一般互酬仮説 (bounded generalized reciprocity hypothesis) が提唱されている。社会的アイデンティティ理論では、肯定的な自己を獲得するために自己と同一化した内集団を優越させる (池田・唐沢・工藤・村本, 2010)。同一化とは、自己が集団に準拠した感情を持ったり、集団の傾向と同様の行動をとるように動機づけられる

ことを指す(池田ほか, 2010)。閉ざされた一般互酬仮説では、自集団内の一般交換関係を維持するために、自集団の他者から得られる互惠性の期待にこたえる(清成, 2002)。互惠性は互いに便宜や利益を与え合うことである。一般交換とは、資源の提供者が異なる相手から返報を受ける間接的な資源交換を指す(Ekeh, 1974)。自集団ひいきの先行要因は、同一化であるか、互惠性を期待するのか、要因の相違により2つの考え方がある。

3-1. 社会的アイデンティティ理論

社会的アイデンティティ理論(social identity theory)は、集団間の関係性を競争的なものとして捉え、当該集団の行動原理をメンバーの心理的側面に関連づけて説明した理論である(Tajfel & Turner, 1979, 1986)。自分自身を集団の一部として自覚し、集団におけるメンバーシップを自己の属性の1つとして認識する過程に着目している。

社会的アイデンティティは、「社会的集団のメンバーシップに基づいた、人の自己概念の諸側面、およびその感情・評価、その他の心理学的関連物である」と定義されている(Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987)。集団のメンバーシップが個人のアイデンティティの中に取り込まれたものであり、この概念に基づいて集団間の行動が説明される。ある社会集団のメンバーであるという認知によって生じる社会的アイデンティティは、そのメンバーであることに価値や情動が付着した自己概念の一部である。誇り、愛着、恥ずかしさ、嫌悪という感情的意味合いが加わることが価値や情動の付着である(Tajfel & Turner, 1979)。自己概念とは自分自身に関する知識や信念を指している。

集団に所属するメンバーは自集団に誇りや愛着などを求め、肯定的な社会的アイデンティティを獲得するよう動機づけられている。一方、集団に所属していることに恥ずかしさや自己嫌悪を感じるような場合は、否定的なアイデンティティを及ぼすことになり、その結果、自集団から離脱を図るメンバーが現れる。あるいは、自集団の価値を向上させようと立ち向かうメンバーも出てくる(池田ほか, 2010)。

社会的アイデンティティと自集団ひいき

社会的アイデンティティ理論では、人は個々人の特性によって規定される個人的アイデンティティと、自身が所属する集団の特性によって規定される社会的アイデンティティの2つのアイデンティティを持つと仮定される。人は自尊心の維持・高揚に動機づけられている。社会的アイデンティティは個人の自尊感情と関連しており、人は自集団を外集団よりも相対的に引き立て、優位な差をつけて、自集団のアイデンティティの維持・高揚を図ると考えられている(Turner, Brown & Tajfel, 1979)。つまり、人は自集団のカテゴリーに分類されるだけで、外集団に否定的な評価・行動をとる。

社会的アイデンティティを高めた人々は、自集団メンバーに対して協力的になる(Hogg & Abrams, 1988)。これは、自己と同一化した自集団を外集団に比べて優越させることによって肯定的な自己を獲得しようとする自己高揚動機が高まるからである(田島, 2015)。

自集団ひいきは自集団の優越性を保つために起こり、自己高揚の手段となる。たとえ些細な基準によって分類された最小条件集団でも、自分を集団のメンバーであると知覚する自己カテ

ゴリー化 (Turner, 1985) が生じる場合は、自集団ひいきが生まれると解釈される (堀田・山岸, 2010)。自己カテゴリー化 (self-categorization) は、自らを特定の社会や集団と心理的・社会的に同一であると見きわめ (同定し) 帰属させることによって、自己意識を弱めながらその一員としての意識を高めていく過程をいう (Turner, 1982, 1987)。最小条件集団とは、地位の上下や能力の差などではなく、単に名目上の違いだけしか存在しない2つの集団、ただ2つのカテゴリーに分けただけの集団をいう (Tajfel & Turner, 1979)。

一般に、人々は所属している集団の一員であるという同一化の認識、すなわち社会的アイデンティティを高めるほど、自集団の他者に対する好意の基準を、個人的関係に基づいた魅力から、所属集団の特徴を基盤とした社会的魅力へと変える。つまり、社会的アイデンティティが高まった状態では、他者への好意は相手がどの程度自集団の特徴を具備しているのかという社会的な基準で決まる (淵上, 2009)。

否定的な社会的アイデンティティの改善

人々は自集団の社会的アイデンティティを否定的に評価されると、肯定的な集団概念を獲得するために、社会移動と社会変化という2つの主観的な信念体系を選ぶと指摘されている (Tajfel & Turner, 1979)。自集団と外集団の間の境界が移動できる場合、社会移動の信念体系によって肯定的な評価の外集団へ移動する。具体的には、自集団が低く評価されたメンバーは評価の高い外集団へ移る。

集団間の境界に障壁があり移動が不可能な場合は、社会変化の信念体系によって自集団が肯定的な再評価を得ることをめざす (Hogg & Abrams, 1988)。1つは社会的競争、もう1つは社会的創造である。社会的競争とは、現在の自集団・外集団間の差異が流動的でありまいであるとき、既存の比較次元上で直接競争し優位に立つ方略を指す。社会的創造は、集団間の差異がはっきりしている場合に、従来の集団間関係の認知を変化させて、新たな比較次元で優位に立つ方略をいう。

社会的創造について言えば、たとえば、比較の対象を自集団よりも下位のものに変える下方比較などの方略、低く評価されている現在の比較次元を変更して、新しい比較次元を発見する方略 (Skevington, 1981)、現在の否定的評価の価値観を変える方略が挙げられる。価値観の変更で言えば、たとえば、1960年代に米国の黒人社会が「Black is beautiful」のスローガンを掲げたが、それまでの黒人に対する否定的な価値観と異なる価値観を提唱した (Tajfel & Turner, 1986)。自集団の特異性を発揮できる比較次元が見つかり、その点での集団のまとめ、一体感を強調した認知や判断が起りやすい (Karasawa, Karasawa & Hirose, 2004)。

3-2. 閉ざされた一般互酬仮説

人の社会行動や対人関係の相互作用にみられる行動に関する理論的枠組みとして社会的交換理論がある。社会的交換は、2者間の場合是一对一で直接資源を交換する限定交換 (restricted exchange)、3者以上で資源がやり取りされ、かつ、資源の提供者が異なる相手から返報を受ける場合は間接的に資源を交換する一般交換 (generalized exchange) の2つに区別される (Ekeh, 1974)。3者以上がそれぞれ一方的に資源を与えるだけならば、提供者に対する見返り

は保証されず交換は成り立たない。一般交換が成立するためには集団内に埋め込まれた社会規範や集団内の相互信頼が必要となる (Ekeh, 1974)。

一般交換関係において、他者からの互惠性が直感的に期待されることを示した研究に、閉ざされた一般互酬仮説 (bounded generalized reciprocity hypothesis) による実験研究がある。閉ざされた一般互酬仮説では、集団の内部で相互作用が頻繁に生じて形成される一般交換関係への適応行動として協力が生まれると仮定している。別の表現をすれば、ある集団が一般交換関係にあると知覚すれば、その集団内で資源を獲得しようとする集団協力ヒューリスティックが働くことによって協力が促進される (神・山岸, 1997)。

閉ざされた一般互酬仮説では、互いに自集団メンバーだと分かる状況のほうが、互いに所属集団が分からない状況よりも、相手から何らかの返報を望む互惠性の期待の度合いが高くなると解釈されている (神・山岸・清成, 1996; 清成, 2002)。こうした自集団ひいきの先行要因は互惠性の期待に関する状況的なヒューリスティクスである (神・山岸・清成, 1996)。ヒューリスティクスは人々が意思決定の際に無意識のうちに利用する経験則である。

集団協力ヒューリスティック仮説と自集団ひいき

社会的アイデンティティ理論とは異なり、集団内の一般交換関係への適応戦略として自集団ひいきを把握する集団協力ヒューリスティック仮説 (group heuristic hypothesis) が提唱されている (神・山岸, 1997; Yamagishi, Jin & Kiyonari, 1999)。

人々は、「自集団のメンバーに対して利他的に振る舞えば、自集団の他者から利他行動が返報されるだろう」という集団内部における一般交換の成立について、直感的な期待を持っている。人々はその期待に従って行動することによって、集団内部に限定された一般交換が自己成就することになる (神・山岸, 1997)。自己成達は予期を意識的または非意識的に実現するような行動をとることによって現実になることを指す。

集団協力ヒューリスティック仮説では、人々は「集団は一般交換関係が存在する場である」という考えを持っていると仮定する。一般交換関係が集団内で成立する状況では、自集団メンバーに資源を提供している人は、自集団のメンバーの誰かから資源を受けられる。つまり、集団内部では、他者に対する利他行動は自身が他者から利他行動を受けるための条件となる。そのため、①集団内では互いに協力し合うことが自己に利益をもたらすと認知する、②他者も集団内で協力し合うことを望んでいると期待する (神・山岸, 1997)。よって、協力の期待の持てない外集団に対するよりも、自分に対して協力してくれると期待する自集団のメンバーに対して協力的に行動する (三船・山岸, 2015)。

自集団ひいきが生じる条件として、次の3つが挙げられている (Yamagishi & Mifune, 2008)。①人々は集団状況に直面すると、その集団には一般交換が成立しているとあらかじめ想定する。②メンバーは自集団の他者に対して資源を提供してくれることを期待する。③同時に、自集団の他者に対して非協力的な行動をとると資源の提供を受けることができないので、機会主義によるリスクを最小化するために、自集団の他者に対して協力的に行動する。

最小条件集団においても自集団ひいきが生じるのは、上述の3つの条件が満たされている場合であり、逆に、これらの条件が何らかの理由で阻害されている場合には自集団ひいきは生じ

ない (Yamagishi & Mifune, 2008)。人々が自集団の他者に対して協力的に振舞うのは、一般交換に対して十分な貢献を行うメンバーとして他のメンバーに認めてもらい、一般交換関係に受容されたいためである (堀田・山岸, 2010)。

集団協力ヒューリスティック仮説は、自集団ひいきが発生する原因を自集団内の互恵的な交換関係への期待にあると考えている (神・山岸, 1997)。人々は自集団に対して協力的な行動を起こせば、その行動に対する返報が自集団の他者から得られると期待する。そのため、自集団を好意的に評価し多くの資源を提供するのである。

なお、本仮説の実験研究では自集団ひいきに外集団差別を含めていない。人々は一般交換関係を期待して自集団メンバーに対してより利他的に振舞うだけである。社会的アイデンティティ理論とは異なって、自集団メンバーと外集団を区別して差をつけ優越するような行動は想定していない (山岸, 2009)。

評判維持仮説と自集団ひいき

山岸と三船 (Yamagishi & Mifune, 2008) は、集団協力ヒューリスティック仮説の改訂版である評判維持仮説 (reputation maintenance hypothesis) を提唱している。評判維持仮説では、一般交換を可能とする情報として評判の働きを重視する。つまり、一般交換において利他的な資源分配が適応的となるのは、誰が資源分配を行う利他主義者で、誰が資源分配をしない利己主義者なのかが弁別できる場合である。その評判に基づいて、集団のメンバーは利他主義者に資源を分配するという戦略を採用することができる (Nowak & Sigmund, 1998)。

それは、人々が集団内部における一般交換の成立についての直感的な期待によって自集団ひいき行動をとっているのではなく、人々は集団内における「悪い評判」を避けるための行動として自集団ひいき行動をとっているという仮説である。評判とは、「ある人ないし対象 (集団、組織、企業、製品等々) に対して第三者により与えられた、その対象の特性ないし属性についての査定」 (山岸・吉開, 2009) をいう。評判には、「特定の対象に対する評価がそのまま伝達されたもの」と「その評価が集約され第三者に伝達されたもの」という2つの側面がある (山岸・吉開, 2009)。

自分自身が他者に対して資源の提供者であるという評判を得ない限り他者からは資源を分配されない。そうした評判獲得のための他者への利他的な資源分配が適応的となる (Yamagishi & Mifune, 2008)。評判維持仮説は集団協力ヒューリスティック仮説と同様、自集団ひいきの原因を、集団内での交換関係における協力的な行動の適応性に求めている。相違点は、集団協力ヒューリスティック仮説では、自集団のメンバーは自分に対して協力してくれるだろうという期待がメンバーに対する協力的な行動を高めると捉えていたが、評判維持仮説では、集団内での交換関係における協力的な行動の適応性を担保する評判の重要性に着目している。そうした交換関係における適応的な行動とは、自分自身が悪い評判を立てられて集団内の交換関係から排除されないように振る舞うことである。排除可能性を下げるため、自集団のメンバーに対して自分の評判を高めるように協力的に振る舞う。こうして、自集団ひいきが生じる (三船・山岸, 2015)。

なお、社会的アイデンティティ理論と閉ざされた一般互酬仮説、2つの認知処理のどちらが

優勢に働くかは状況に依存して決まるとみられる。たとえば、中川・横田・中西(2015)は、互恵性の期待が大きい場合には閉ざされた一般互酬仮説が優勢となるが、互恵性の期待が小さい場合は社会的アイデンティティ理論が優勢になると指摘している。

産業集積の再生にかかわる示唆

各企業が属する産業集積を内集団、つまり自集団としてみれば、集積の衰退段階でとるべき対応は、集団の行動原理に当てはめて導き出すことができる。

1つは、社会的アイデンティティ理論でいう自集団ひいきに関係する社会的創造の概念である。衰退のために外集団との格差を決定づけられて否定的に評価される既存の比較次元であるが、それを変更し、新しい次元を作り出す。あるいは、比較次元の価値観を変更する。それによって自集団の肯定的な社会的アイデンティティを築くという考え方ができる。

もう1つは、閉ざされた一般互酬仮説でいう自集団ひいきを説明する互恵性、協力的な行動である。利己的で機会主義的な行動を抑制し、利他的な行動をとるほど自集団ひいきを強めるという考え方ができる。

衰退によって否定的に見られる自集団像に、比較次元を変更して肯定的な意味づけを与えることができれば、メンバーの協力的な行動を促進しやすく自集団ひいきを高められる。

比較次元を変更することは、衰退した産業集積にとって新たな成長機会の発見につながる。一方、そうした変更にかかわろうとする企業は有志間の互恵性を期待する。つまり、産業集積の新たな機会が協力的な行動をとりながら探索される。以上の説明を整理したものが表1である。

表1 産業集積と自集団ひいきの概念

		自集団(所属する産業集積)ひいき			
		社会的アイデンティティ理論		閉ざされた一般互酬仮説	
		集団の評価	同一化の程度	集団内相互依存	互恵性の期待
産業	既存の比較次元(衰退期)	否定的	低い	停滞	低い
集積	変更後の比較次元	肯定的	高まる	活発化	高まる

出所：筆者作成

4. 再生へ舵を切るシナリオの検討

第2節の産業集積の衰退では、負のロック・インの状態とみられる衰退についてソーシャル・キャピタルの視点から、1つは情報入手の限界、もう1つは関係性の希薄化に陥っていることを指摘した。

第3節の集団の行動原理では、自集団ひいきにおける集団と自己の同一化や、集団が否定的に評価される場合の比較次元の変更などの社会的創造の視点、さらにはメンバー間の互恵性の期待といった視点は、産業集積の衰退の打開策を議論する際に援用できる可能性があることを

論じた。

本節では、表2に示したように、ソーシャル・キャピタルからみた衰退と集団の行動原理を交差させて、情報入手の限界を社会的創造の側面、関係性の希薄化を互恵性の期待の側面から捉え直して議論を深める。

表2 産業集積の衰退と集団の行動原理の対応

		集団の行動原理	
		社会的創造	互恵性の期待
ソーシャル・キャピタルから みた衰退	情報入手の限界	○	
	関係性の希薄化		○

出所：筆者作成

4-1. 情報入手と新しい比較次元の創造

自集団ひいきにおける比較次元の変更とその創造は、社会的アイデンティティ理論によれば集団を肯定的に意味づける認知的方略の1つである。そこで、どのようにして認知的枠組みを変えるのかを確認しておこう。認知的枠組みとは、人が自分で持っているモノサシに当たる見方のことである。

認知の方式 (mode) の転換は矛盾が契機となることが指摘されている。組織のルーティンに従って、無意識的な認知活動が連続的に行われる中で、新奇性の経験や予期せぬ経験をきっかけとして認知的枠組みの再構成が行われる (Louis & Sutton, 1991)。ルイスとサットン (Louis & Sutton, 1991) によれば、人には無意識的な認知方式と意識的な認知方式の2つの方式が存在する。無意識的な認知方式は日常的な状況における活動を指し、意識的な認知方式は行動の背後にある因果的な理由や因果関係を探し求める活動を指す。

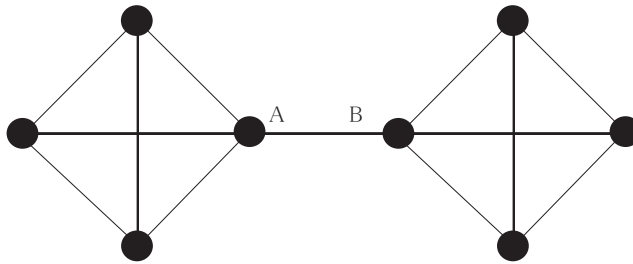
組織の断続平衡モデル (punctuated equilibrium model) で言えば、長期にわたる小規模な連続的変革が、過去からの延長線上にはない大規模な非連続的変革によって中断されて切り換わる転換点があるが (Tushman & Romanelli, 1985)、認知での無意識から意識への方式の転換は「認知ギアの転換 (switching cognitive gears)」と呼ばれている。こうした転換は、これまでにない新奇な状況を経験したり、予期せぬ失敗を経験するなど、従来からの考え方に矛盾が生じたときに起こる。これが契機となって、認知的枠組みの再構成が行われる。

多様で異質な情報入手

衰退を招いた産業集積の認知的枠組みを変えるには、外部から多様で異質・新奇な情報を収集し既存の情報と融合させるしくみが必要である。多様な情報、異質な情報はそれまでの一様で同質・均質な情報とは食い違う。異質な情報に遭遇した場合、個人および組織が受けるインパクトは大きく (吉田, 1991)、立場を変えて物事を眺めてみるなど、さまざまな見方を試みようとする。つまり、異質な情報を理解するための学習を活発に行う。

社会ネットワーク理論によると、強い紐帯同士の間には架橋した弱い紐帯 (いわゆるブリッジ: bridge, 橋) を数多く持っているネットワークでは、所属するメンバーは異質で新奇な情報を

遠くからも獲得しやすい (Lazer & Friedman, 2007)。図2では A-B で示している。構造的空隙 (structural hole) とは、2つ以上の強い紐帯の間につながりがなければいけほど、それらをつなぐブリッジはその効果を発揮するという概念である (Burt, 2004)。この概念に基づく、強い紐帯間の架橋は、特に、異質で新奇な情報を既存の知識やルーティンと結びつける点で有効である。



出所：筆者作成

図2 強い紐帯間の架橋 (A-B)

分断されていた産業集積と外部とを連結する架橋の機能は、それまでの狭い領域のネットワークを広域へと開放し、有用な情報や機会を収集する可能性を高める。ここで重要なのは、オープンかつ柔軟な姿勢を貫いて異質性や新奇性を受容することである。架橋はそれまでの考え方に相違や矛盾をもたらす認知的ギアの転換を引き起こす。そして、産業集積の衰退というロック・インの状態を打破するためのアイデアを生みやすくする。

ただし、こうした架橋にも弱点が指摘されている。他者とつながるところから、信頼関係が安定せず、その醸成に時間がかかる。つながりが多様化するとそれに対処するための負担が増大する (安田, 2008)。

弱点に留意しながら、産業集積には、常時、外部から新しい情報や価値観を導入することによって変化を志向する仕組みを用意しておく必要がある。その主要な手立ては、集積と外部市場との連結機能を強めて、従来の集積内の企業間関係を越えた新しいネットワークを形成することである (高橋・河合, 2013)。

比較次元の創造

既にもてきたように、社会的アイデンティティ理論における社会的創造の方略では、新しい次元を創造・開発してその次元で集団間比較を行うことが重要である。既存の次元で劣位に評価される自集団のメンバーは高い評価の外集団の優位点を認めつつも、別の新たな次元で優位に立てるならば自集団と自己の社会的アイデンティティを高めるだろう。こうした認知的方略は、多くの集団間関係でみられる現象である (Millward, 1995)。

産業集積で言えば、外部情報のもたらす刺激や矛盾がそれまでの認知的枠組みを変えて学習を促し、新たな比較次元を創造する契機になる。そこで、経営学のイノベーションの視点から、特に市場競争を念頭に置いて、比較次元の変更の意味についてその内容を深めておく。

製品開発では、特定の製品性能の向上を前提にイノベーションが議論されることは多い。クリステンセン（Christensen, 1997）は、新たな評価基準が製品に対する顧客価値の変更をもたらすという異なる角度からイノベーションに注目した。そして、既存の性能・機能や品質面で差をつける方法を持続的イノベーション（sustaining innovation）と呼び、顧客が製品を評価する基準を転換する、あるいは基準そのものを変更する方法を破壊的イノベーション（disruptive innovation）と呼んで区別した。

開発競争が行なわれている市場において、競争次元となっている性能・機能では劣っていても、別の新たなスペックを持った製品が登場することがある。やがて、その製品が新しいコンセプトを持つものとして顧客に評価されるようになると破壊的イノベーションを生み出し、従来の次元で競争していた製品が衰退していくことになる（Christensen, 1997）。ハードディスク・ドライブ産業では、14 インチ、8 インチ、5.25 インチ、3.5 インチと小型化が進行したが、いずれの段階も既存市場で重視されたのはそのサイズではなく記憶容量の大きさであった。しかし、小型になっても次第に記憶容量が向上すると、市場の評価基準が変わっていった。

組織のレベルで言い換えれば、優れた既存企業は顧客の声を重視するあまり、顧客が評価しない技術には資源配分を行わない。しかし、評価されない技術の中にも、従来とはまったく異なる価値基準を持った別の市場でならば評価される特徴を持っているものがある。そうした技術に着目した新規企業が新たな市場を開拓して顧客ニーズを満たすようになると、持続的イノベーションを追求し続けた優れた既存企業は競争優位を失ってしまう。差別化する余地がなくなり、やがてコモディティ化に陥る（Christensen & Bower, 1996）。このように、クリステンセン（Christensen）は新たな市場に適合した評価基準や、競争次元を創造することの重要性を指摘している。

また、キムとモボルニュ（Kim & Mauborgne, 2005）は、バリュー・イノベーション（value innovation）という概念を用いて、顧客の要望を再解釈して、既存の競争次元とは異なる価値を創出することの重要性を主張している。バリュー・イノベーションとは、既存の業界の枠組みの中でアプローチするのではなく、従来とは異なる戦略ロジックに従って、顧客や自社にとっての価値を大幅に高め、競争のない未知の市場空間を開拓することを意味している。バリュー・イノベーションは価値と革新の両方を重視している。

技術とは直結しないビジネスデザインの変化にも注意が必要である。それは、既存のビジネスモデルを根本的に打破する新しいビジネスモデルの登場である。たとえば、製品イノベーションや工程イノベーションは、個々のものづくりモデルの土俵、枠組みでの性能・機能の向上とみることができる。しかし、それぞれに共通する基盤を成すようなプラットフォーム・モデルが出現すると性能・機能はその中に包摂されてしまい顧客価値の大きさでは太刀打ちできなくなる恐れがある。新しいビジネスモデルによって競争の土俵が書き換えられてしまうと、地滑りのように一気に事業収益源をさらわれてしまう例は少なくない（北, 2013）。

市場競争を念頭に置く経営学からみれば、衰退期の産業集積では、顧客の抱えている問題を再定義して、所与の評価軸とは異なる新たな競争上の次元を創造することが重要である。

4-2. 関係性と協力的行動の促進

学習を通じた結束モデル

協力的な行動は自集団ひいきを強める。本項では、マネジメントの視点から協力的行動について検討を行う。外部から多様な情報が集まってくると、それを共有し合って学習しようと有志が自発的に参加する非公式な場が生まれる。参加するメンバーは新たな成長機会を発見したいという共通の関心を持っている。

そうした学習の場に関連した先行研究として実践共同体の概念が提唱されている。正統的周辺参加 (*legitimate peripheral participation*) という学習の枠組みの中では学習者が実践共同体 (*communities of practice*) への参加を深めていくと考えられている。実践共同体は、あるテーマについて関心や問題、熱意などを共有する人々が、継続的な相互交流を通じてその分野の知識や技能を習得していく非公式な集団である (Wenger, McDermott & Snyder, 2002)。いわば、学習のための非公式な共同体である。知識や技能を習得するには学習者が実践共同体へ社会文化的実践を通じて全的に参加する必要がある。参加を深めていくにつれて、知識・技能の獲得とメンバーとしてのアイデンティティ、社会関係意識を高揚させていく。これが正統的周辺参加の学習の枠組みである (Lave & Wenger, 1999)。

実践共同体における帰属意識は特定の専門的な知識に対する関心に根差している。そして、自発的に参加して結びついたメンバー間の忠誠心として表れる (Wenger *et. al.*, 2002)。共同体は自ら選んで参加するボランティア活動のようなもので、誰かから強制されるものではない (小川, 2009)。また、共同体が上手く機能するためには、メンバー同士が贈答的交換を通じて結びつくことが重要である (吉田, 2008)。贈答的交換とは、金銭的対価を求めない贈与に対して何らかの贈与を行って返答する関係を指す (Hyde, 1983)。学習のための実践共同体は、互恵的な貢献と信頼に基づいて人間関係のつながりを作り出すこと、つまり、共同体の一員であるというアイデンティティによる結束を重視している (McDermott, 1999)。この点は第2節で触れたソーシャル・キャピタル論に影響を受けている (松本, 2012)。

企業間や組織間には認知的距離が存在する。認知は意思決定における合理的評価だけでなく、感情的な価値判断も含んでいる。認知的な距離は価値観の共有に基づいた心理的な近さ・遠さを意味する。そして、企業の発展経路が異なれば解釈の方法や価値観に違いが生じ組織ルーティンなどに影響を与える (Nooteboom, 2006; Nooteboom, Haverbeke, Duysters, Gilsing & van den Oord, 2007)。企業間の目的を一致させるには認知的距離を十分減らす必要があると考えられている。ただし、認知的距離と学習の効率性の間には逆U字型の関係が存在するところから、認知的距離が近ければ近いほどイノベーションを生む訳ではない (Nooteboom, 2006)。

衰退した産業集積で考えると、学習のための自発的な共同体に参加するメンバーは自集団ひいき傾向が強い。そのため、相互交流を通じて外部からの知識や技能を共有し、メンバー同士は、次第に特定のテーマに関する認知的距離を近づける。そうした過程の中で社会関係性意識・アイデンティティを高めて、共同体内の結束や互恵性の期待を増していくとみられる。

結束や互恵性の期待が増した共同体が基礎になって、ここで築かれた非公式ネットワークが

集積内の別の非公式ネットワーク、さらには公式ネットワークと結びつく可能性は高い。知識のスピル・オーバー (spillover) の効果は地理的に近接するほど大きいという距離減衰的性格を持っている (Rigby, 2000)。共同体の成果はスピル・オーバー効果によって集積全体に波及すると期待される。成功経験を共有する場合は凝集性を一層高めやすい (田尾, 1999)。

また、地域との関わりについては、地域に対する愛着が高い人ほど居住継続意志や連帯感、地域活動へ積極的に参加する意志が高い傾向がある (石盛, 2004)。地域愛着は一般的に「人々と特定の地域との間の情緒的な絆や繋がり」と定義されるが (Hidalgo & Hernandez, 2001)、人々の地域に対する肯定的な認知に影響を受けている (引地・青木, 2005)。

したがって、学習のための非公式な共同体から生じる結束や互恵性が肯定的に認知されることが必要で、それによって集積内の連帯感や参加意識を高めることができる。

4-3. 舵を切るシナリオの提示

再生へ舵を切る布石について、情報収集を起点に自発的な学習が行われるという過程に沿いながら体系化を試みる。先に、外部情報とネットワークの拡張についてみてみよう。

通常、産業集積には集積と外部との境界に位置し、両者を結びつけるリンケージ企業 (連鎖企業) が少なからず存在する。その役割は専門技術を保有する集積を統制し率先する調整者としての機能である。たとえば、集積内部と外部の情報の非対称性に対して需要と供給を調整すること、個々の企業の技術水準、設備の稼働状況を把握して効率的に生産調整することなどを行う (高岡, 1998)。企業や組織内で境界連結者、あるいはゲートキーパーと呼ばれる人々と同様の役割を果たしている。

こうした企業や調整者は集積組織の代表機能を担うところから尊重される存在でもある。彼らは自集団ひいきの傾向が強く (Branscombe, Spears, Ellemers, & Doosje, 2002)、強い紐帯で結びついた集積内と外部との間に紐帯の橋 (bridge) を架ける可能性はある。それによって、集積が外部の多様で異質な情報を収集・探索し、外部へ積極的に適応できる。

次に、収集した情報をどのように学習するのかが問題である。外部から直接、収集した情報がきっかけになって企業間で共有し意見交換し合う場が、リンケージ企業を中心にして自発的に形成される場面が考えられる。たとえば、ネットワークは類似点、関連性のある人々の間で形成されやすいが (Burt, 2005)、衰退した集積内には自集団ひいきが強く新たな成長機会を志向する企業や団体、個人はいるはずであり、そうした有志が学習のための非公式な集団、いわゆる実践共同体を結成する。

公式な組織は規範的であり境界が明確になっているが、非公式組織の実践共同体は流動的で境界がなく、出入りが自由で創発的である (Brown & Duguid, 1991; Wenger *et al.*, 2002)。ここでは、認知的枠組みを個人レベルで修正・変更する高次のレベルであるメタレベルの学習が促進される (Wenger, 1998)。そのため、一貫してオープンかつ柔軟な姿勢の下で異質性や新奇性を受容しやすい。

具体的には、衰退した産業集積の社会的アイデンティティを改善するために競争上の次元を変えよう、あるいは次元の価値観を変えようと、既存の枠組みに囚われないで探索型学習を行

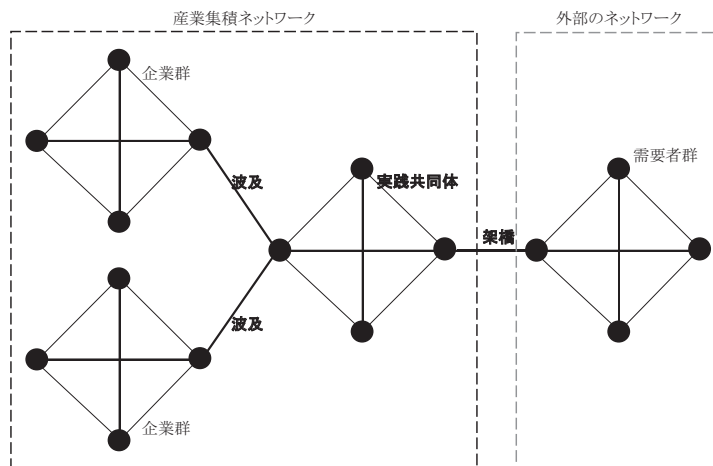
う。非公式で自発的な共同体であるために、参加するメンバーは互惠的、協力的な行動をとる。

最後に、共同体での学習の成果、つまり、衰退した集積を肯定的に意味づけるという成果がどのような形で集積内へ波及・伝播するのだろうか。実践共同体のメンバーは同時に公式組織に属している。いわば、二重編み組織(double-knit organization)に所属した多重のメンバーシップ(multi-membership)が学習のループ(loop, 環)を生み出すと考えられる(Wenger *et. al.*, 2002)。ループは次のように形成される。「公式組織で職務を遂行する際に新しい問題に直面すると、その解決方法や関連する知識について学習を行う。その後、その経験や知識を実践共同体に持ち込んで議論し、問題解決に対する支援や手がかりを得る。再び、公式組織にそれを持ち込み、現実の問題に適用する。」というループである。

成果が外部へ向けて発信されると、二次的なネットワークの形成を促す(Putnam, 1993)。また、共同体のメンバーのアイデンティティや信頼感が高まれば、個々のメンバーが所属している他のネットワークと間接的に結びついて大きなネットワークになるというスピル・オーバー効果も期待される(Burt, 2005)。

自集団ひいき傾向の強いリンケージ企業が外部との間に橋を架けて多様な情報を入手する。リンケージ企業を中心にして「学習のための非公式な共同体」が誕生する。衰退した産業集積の社会的アイデンティティを改善しようと新たな競争次元の開発に取り組む中で共同体内の互惠性や結束が強まり自集団ひいきが高まる。集積が肯定的に意味づけられたとき、それが共同体参加メンバーを通じて集積全体へ波及し行動意欲、凝集性を高める。実践共同体が再生へ舵を切るロール・モデルになる。

以上の議論を踏まえて、縮小・衰退に陥った産業集積が再生へ舵を切るための手立て、つまり、布石をどう打つべきか、について理論的な観点からシナリオを提示する(図3に図示している)。



出所：筆者作成

図3 再生へ舵を切るシナリオ

【再生へ舵を切るシナリオ】

衰退した産業集積が肯定的に意味づけられたときに、再生へ舵を切る行動が促進される。それは次のシナリオに依る。

まず、自集団ひいきのリンケージ企業は多様な外部情報が入手できるネットワークを築く（橋を架ける）。そのとき、有志による学習のための非公式な共同体が生まれる（実践共同体）。

共同体では参加メンバーは協力的な行動を通じて衰退した集積を再評価する新たな競争次元の開発に取り組む（比較次元の変更）。集積を肯定的に意味づけたときにそのアイデンティティがメンバーを介して集積全体に波及する。

5. むすび

本稿では、縮小・衰退に向かう産業集積が再生へと舵を切るための布石をどのように打つべきかについて、社会集団の行動原理の観点を交えて考慮すべきシナリオを検討した。産業集積は、従来、地理学、経済学、経営学の視点から探究されてきたが、社会心理学の見解を加えながら考察を行った点が大きな特徴である。

産業集積の衰退をソーシャル・キャピタルの視点から解釈し、集団行動原理の自集団ひいきの行動から再生にかかわる参考点を見出した。それらと実践共同体の考え方を組み合わせて検討した結果、衰退した集積が肯定的に意味づけられたときに、再生へ舵を切る行動が促進されるのではないかと推論した。それは次のシナリオに依る。

- ① 自集団ひいきのリンケージ企業は多様な外部情報が入手できるネットワークを築く（橋を架ける）。
- ② そのとき、有志による学習のための非公式な共同体が生まれる（実践共同体）。
- ③ 共同体では参加メンバーは協力的な行動を通じて衰退した集積を再評価する新たな競争次元の開発に取り組む（比較次元の変更）。
- ④ 集積を肯定的に意味づけたときにそのアイデンティティがメンバーを介して集積全体に波及する。

再生へ舵を切るシナリオはまだ仮説的な見解である。今後は、実際の事例に照らし合わせて検証する計画である。複数の事例調査を行って、帰納的に結論を導き出したい。

また、シナリオをさらに深掘りする観点から、リンケージ企業が心理的にどのように動機づけられて紐帯を架橋するのだろうか、いかにして外部情報の安定的な入手を実現するのか、創造性の発揮、協力の促進といった効果を上手に引き出すには実践共同体をどうマネージするのか、について探究を行っていきたい。

参考文献

- Aldrich, H. E. (1999), *Organizations Evolving*, Sage Publications.
Branscombe, N. R., Spears, R., Ellemers, N., & Doosje, B. (2002), Intragroup and intergroup evaluation effects

- on group behavior, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 744-753.
- Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986), Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing, *Journal of Personality & Social Psychology*, 50(3), 543-549.
- Brown, J. S., & Duguid, P. (1991), Organizational learning and communities-of-practice: Toward a unified view of working, learning, and innovation, *Organization Science*, 2(1), 40-57.
- Burt, R. S. (1992), *Structural Holes: The social structure of competition*, Harvard University Press.
- Burt, R. S. (2004), Structural holes and good ideas, *American Journal of Sociology*, 110(2), 349-399.
- Burt, R. S. (2005), *Brokerage and closure: An introduction to social capital*, Oxford University Press.
- Christensen, C. M. (1997), *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*, Harvard Business School Press. (伊豆原弓 訳 (2001) 『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』翔泳社。)
- Christensen, C. M., & Bower, J. L. (1996), Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms, *Strategic management journal*, 17(3), 197-218.
- Ekeh, P. P. (1974), *Social exchange theory: The two traditions*, Harvard University Press. (小川浩一 訳 (1980) 『社会的交換理論』新泉社。)
- Ferguson, C. K., & Kelley, H. H. (1964), Significant factors in overevaluation of own-group's product, *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 69(2), 223-228.
- 淵上克義 (2009) 「リーダーシップ研究の動向と課題」『組織科学』43(2), 4-15。
- Grabher, G. (1993), The weakness of strong ties: The lock-in of regional development in Ruhr area, In G. Grabher (Ed.), *The embedded firm: On the socioeconomics of industrial networks* (pp.255-277), Routledge.
- Granovetter, M. (1973), The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380. (大岡栄美 訳 (2006) 「弱い紐帯の強さ」野沢慎司編・監訳 『リーディングス ネットワーク論』第4章, 勁草書房。)
- Hidalgo, M., & Hernandez, B. (2001), Place attachment: Conceptual and empirical questions, *Journal of Environmental Psychology*, 21(3), 273-281.
- 引地博之・青木俊明 (2005) 「地域に対する愛着形成の心理過程の検討」『景観・デザイン研究講演集』1, 232-235。
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988), *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*, Routledge.
- 堀田結孝・山岸俊男 (2010) 「集団内における互恵性の適応基盤」『心理学研究』81(2), 114-122。
- Hyde, L. (1983), *The Gift: Imagination and the erotic Life of Property*, Georges Borchardt. (井上美沙子・林ひろみ 訳 (2002) 『ギフト—エロスの交易』法政大学出版局。)
- 池田謙一・唐沢 稔・工藤恵理子・村本由紀子 (2010) 『社会心理学』有斐閣。
- 石盛真徳 (2004) 「コミュニティ意識とまちづくりへの市民参加—コミュニティ意識尺度の開発を通じて」『コミュニティ心理学研究』7(2), 87-98。
- 伊丹敬之・松島茂・橘川武郎編 (1998) 『産業集積の本質』有斐閣。
- Jahoda, M. (1988), Economic recession and mental health: Some conceptual issues, *Journal of Social Issues*, 44(4), 13-23.
- 神 信人・山岸俊男 (1997) 「社会的ジレンマにおける集団協力ヒューリスティクスの効果」『社会心理学研究』12, 190-198。
- 神 信人・山岸俊男・清成透子 (1996) 「双方向依存性と最小条件集団パラダイム」『心理学研究』67, 77-85。
- Karasawa, M., Karasawa, K., & Hirose, Y. (2004), Homogeneity perception as a reaction to identity threat: Effects of status difference in a simulated society game, *European Journal of Social Psychology*, 34(5), 613-625.
- 加藤厚海 (2009) 『需要変動と産業集積の力学—仲間型取引ネットワークの研究—』白桃書房。

- Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005), *Blue ocean strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant*, Harvard Business School Press. (有賀裕子 訳 (2005) 『ブルー・オーシャン戦略—競争のない世界を創造する—』ランダムハウス講談社。)
- 北 真取 (2013) 『テキストブック 経営戦略』岡山大学出版会。
- 清成透子 (2002) 「一般交換システムに対する期待と内集団ひいき」『心理学研究』73(1), 1-9。
- Lave, J., & Wenger, E. (1999), *Situated cognition: Legitimate peripheral participation*, Cambridge University Press.
- Lazer, D., & Friedman, A. (2007), The Network Structure of Exploration and Exploitation, *Administrative Science Quarterly*, 52, 667-694.
- Louis, M. R., & Sutton, R. I. (1991), Switching cognitive gears: From habits of mind to active thinking, *Human Relations*, 44(1), 55-76.
- Marshall, A. (1961), *Principles of Economics* (9th ed.), Macmillan & Co. (馬場啓之助訳 (1966) 『経済学原理』東洋経済新報社。)
- Martin, R., & Sunley, P. (2006), Path dependence and regional economic evolution, *Journal of Economic Geography*, 6, 395-437.
- 松本雄一 (2012) 「二重編み組織についての一考察」『商学論究』59(4), 73-100。
- McDermott, R. (1999), Learning across teams, *Knowledge Management Review*, 8, 32-36.
- Menzel, M. P., & Fornahl, D. (2009), Cluster life cycles: Dimensions and rationales of cluster evolution, *Industrial and Corporate Change*, 19(1), 205-238.
- 三船恒裕・山岸俊男 (2015) 「内集団ひいきと評価不安傾向との関連」『社会心理学研究』31(2), 128-134。
- Millward, L. J. (1995), Contextualizing social identity in considerations of what it means to be a nurse, *European Journal of Social Psychology*, 25(3), 303-324.
- 中川裕美・横田晋大・中西大輔 (2015) 「実在集団を用いた社会的アイデンティティ理論および閉ざされた一般互酬仮説の妥当性の検討」『社会心理学研究』30(3), 153-163。
- Nooteboom, B. (2006), Innovation, learning and cluster dynamics, In B. Asheim, P. Cooke, & R. Martin (Eds.), *Clusters and Regional Development: Critical Reflections and Explorations* (pp.137-163), Routledge.
- Nooteboom, B., Haverbeke, W. V., Duysters, G., Gilsing, V., & van den Oord, A. (2007), Optimal cognitive distance and absorptive capacity, *Research Policy*, 36(7), 1016-1034.
- Nowak, M. A., & Sigmund, K. (1998), Evolution of indirect reciprocity by image scoring, *Nature*, 393, 573-577.
- 小川史郎 (2009) 「A社バイヤーの創造的活動—活動理論とコミュニティ・オブ・プラクティスによる事例分析」『経済科学論究』6, 57-71。
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Basic Books. (山之内靖・永易浩一・石田あつみ 訳 (1993) 『第2の産業分水嶺』筑摩書房。)
- Putnam, R. D. (1993), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press. (河田潤一 訳 (2001) 『哲学する民主主義—伝統と改革の市民的構造』NTT出版。)
- Rigby, D. L. (2000), Geography and technological change, In E. Sheppard, & T. Barnes (Eds.), *A companion to economic geography* (pp. 202-223), Blackwell.
- Scott, A. J. (1988), *New Industrial Spaces*, Pion.
- Skevington, S. (1981), Intergroup relations and nursing, *European Journal of Social Psychology*, 11(1), 43-59.
- Stark, D., & Vedres, B. (2006), Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary, *American Journal of Sociology*, 111, 1368-1411.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979), An integrative theory of intergroup conflict, In W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The social Psychology of intergroup relations* (pp. 33-47), Brooks-Cole.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986), The social identity theory of intergroup behaviour, In S. Worchel, & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (2nd ed.) (pp.7-24), Nelson-Hall Publishers.

- 田島司(2015)「集団過程」外山みどり編『社会心理学 過去から未来へ』第9章, 北大路書房。
- 高橋和志・河合篤男(2013)「ソーシャル・キャピタル論からみた自発的産業支援組織の研究—木曾川ルネッサンス・プロジェクトを事例に」『オイコノミカ』49(1), 21-44。
- 高岡美佳(1998)「産業集積とマーケット」伊丹敬之・松島茂・橘川武郎編『産業集積の本質』第4章, 有斐閣。
- 田尾雅夫(1999)『組織の心理学』(新版) 有斐閣。
- 遠山恭司(2010)「産業集積地域における持続的発展のための経路破壊・経路創造」植田浩史・糸野博行・駒形哲哉編著『日本中小企業研究の到達点』第4章, 同友館。
- Turner, J. C. (1982), Towards a cognitive redefinition of the social group, In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp.15-39), Cambridge University Press.
- Turner, J. C. (1985), Social categorization and the self concept: A social cognitive theory of group behavior, *Advances in Group Processes*, 2, 77-121.
- Turner, J. C. (1987), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*, Blackwell. (蘭 千壽・内藤哲雄・磯崎三喜年・遠藤由美 訳(1995)『社会集団の再発見—自己カテゴリー化理論』誠信書房。)
- Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979), Social comparison and group interest in ingroup favoritism, *European Journal of Social Psychology*, 9(2), 187-204.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*, Basil Blackwell.
- Tushman, M. L., & Romanelli, E. (1985), Organizational evolution: A metamorphosis model of convergence and reorientation, *Research in Organizational Behavior*, 7, 171-222.
- Wenger, E. (1998), *Communities of Practice: Learning, Meaning and Identity*, Cambridge University Press.
- Wenger, E., McDermott, R., & Snyder, W. M. (2002), *Cultivating communities of practice: A guide to managing knowledge*, Harvard Business School Press. (野村恭彦 監修・櫻井祐子 訳(2002)『コミュニティ・オブ・プラクティス—ナレッジ社会の新たな知識形態の実践』翔泳社。)
- 山岸俊男(2009)「集団内協力と集団間攻撃—最小条件集団実験の意味するもの—」『リヴァイアサン』44, 22-46。
- Yamagishi, T., & Cook, K. (1993), Generalized exchange and social dilemmas, *Social Psychology Quarterly*, 56(4), 235-248.
- Yamagishi, T., Jin, N., & Kiyonari, T. (1999), Bounded generalized reciprocity: Ingroup boasting and ingroup favoritism, *Advances in Group Processes*, 16, 161-197.
- Yamagishi, T., & Mifune, N. (2008), Does shared group membership promote altruism?: Fear, Greed, and Reputation, *Rationality and Society*, 20, 5-30.
- 山岸俊男・吉開範章(2009)『ネット評判社会』NTT出版。
- 安田雪(2008)「CSRに活かすソーシャル・キャピタルの考え方」日経CSRプロジェクト編『CSR「つながり」を活かす経営』第3章, 日本経済新聞出版社。
- 吉田孟史(1991)「組織間学習と組織の慣性」『組織科学』25(1), 47-57。
- 吉田孟史編(2008)『コミュニティ・ラーニング—組織学習論の新展開—』ナカニシヤ出版。