Kobe University Repository : Kernel

PDF issue: 2026-11-25

信頼の源泉とその類型化

真鍋, 誠司
延岡, 健太郎

(Citation)
国民経済雑誌,187(5):53-65

(Issue Date)
2003-05

(Resource Type)
departmental bulletin paper

(Version)
Version of Record

(JaLCDOI)
https://doi.org/10.24546/00055855

(URL)
https://hdl.handle.net/20.500.14094/00055855

KOBE UNIVERSITY

信頼の源泉とその類型化

真　鍋　誠　司
延　岡　健太郎

社会生活はもちろん，企業間の取引や提携などの経済活動において，信頼は重要な役割を担っている。しかし，信頼の概念は単純なものではない。その概念を明確にし，理論化することは，社会学や心理学，経済学だけでなく，経営学にとっても学術的な意義は大きい。既存の文献をサーベイすると，信頼の意義や役割については，比較的多くの研究が体系的に論じていることがわかる。しかし，信頼が依拠する根拠や源泉については，断片的な議論しかない。本稿は，信頼の源泉を分類する枠組みを提示し，体系的に議論する。信頼の源泉を理論的に明らかにすることによって，信頼の形成メカニズムの解明に貢献する。また，この枠組みによって，筆者らがこれまでの研究で言及してきた，信頼の源泉における関係性の重要性を明確にした。

キーワード　信頼，信頼の源泉，信頼性の評価，制裁による抑止効果

1. はじめに

われわれが普段営んでいる社会生活はもちろん，企業の取引や提携などの経済活動において，信頼は重要な役割を担っている（Arrow, 1974）。信頼は社会的取引の「潤滑油」として機能する（Ouchi, 1981）。信頼の存在意義は，社会の複雑性を縮減することや（Luhmann, 1973），信頼の対象にかんする計算や予測の困難性を削減すること（真鍋，2001）にある。たとえば，経済的な取引では，モニタリングや詳細な契約締結の必要性を減少させることにより，信頼は取引コストを削減する。

また，何らかのリスクが伴うような場合や，不確実性の高い環境において特に，信頼は重要になる。換言すれば，完全な情報の獲得や完全な予期が可能であるならば，信頼はその役割を失う（Sako, 1998）。信頼は，人間の「限定された合理性（bounded rationality）」（March & Simon, 1958）や「認知的けち（cognitive miserly）」（山岸，1998）に起因した，ヒューリスティックな機能をもつといえる。

完全な情報の獲得や予期が不可能であるからこそ，リスクを負う場面で信頼は不可欠になる（Deutsch, 1958）。自由に意思決定をする個人や企業に対して何かを依存している場合に

は，常に裏切られるリスクを考慮しなければならない。つまり，短期長期を問わず何らかの依存関係にある場合には，常に信頼を考慮すべきであろう。この点で，市場における財の交換にも，一時的ではあるが，ある種の依存関係が発生している。

ただし，信頼が生まれる根拠は，ひとつではない。むしろ，スポット取引のような瞬間的な依存関係から，長期継続的な依存関係に至るまで，様々な理由が信頼形成の根拠となる。既存の文献をサーベイすると，社会学や心理学，経営学，経済学などの分野において，信頼の意義や役割については，比較的多くの研究が体系的に論じていることがわかる。しかし，信頼が依拠する根拠や源泉については，断片的な議論しかない。そこで本稿は，信頼の源泉を分類する枠組みを提示し，体系的に議論することを目的とする。

信頼の源泉についても，確かに様々な観点から指摘されてきた。しかし，信頼の源泉だけに焦点をあてて体系的な議論を試みた研究は，われわれの知る限り見当たらない。そのために，信頼の源泉という点からは，不十分な議論になっている。たとえば，信頼を概念的に分類する場合に，信頼の源泉がある種類の信頼を規定する要因のひとつとして使用している研究は少なくない (e.g. Sako, 1991)。しかし，それでは信頼の根拠の体系的な分類にはならない。むしろ，信頼の根拠と，その根拠から特徴付けられる信頼の性質が混同されてしまっている場合が多い。

本稿の構成は以下の通りである。第2節では，本稿における信頼の定義と，既存研究で議論されている信頼の役割について述べる。第3節では，まず，信頼の源泉を整理するための独自のフレームワークについて説明する。次に，このフレームワークに基づき，先行研究を体系的に整理・分類する。最後に，本稿の意義と課題を論じる。

2. 信頼の定義と役割

まず，本稿において議論する信頼概念を定義しよう。本稿における信頼の定義は，「信頼対象が，自らにとって肯定的な役割を遂行する能力と意図に対する期待」である。このように，多くの研究が，信頼の内容として，信頼の対象のもつ意図と能力の両方を指摘している (Andaleeb, 1992; Moingeon & Edmondson, 1998; 山岸, 1998; 真鍋, 2002; 真鍋・延岡, 2002)。信頼する対象がいくら役割を遂行する能力を保有していたとしても，信頼の対象にそれを実行する意図がなければ，それを期待することはできない。逆に，信頼する対象に役割を実行する意図があったとしても，それを遂行する能力がなければ期待することはできない。

また，信頼の内容として，公正性 (fairness) を挙げる研究も多い (Anderson & Narus, 1990; Sako, 1991; Ring & Van de Ven, 1992, 1994; Sako & Helper, 1998; Zaheer, McEvily & Perrone, 1998)。本稿では，信頼の対象のもつ公正性も，公正に振舞う意図があるかどうかという意味で，意図に対する期待に含めて考えている。

次に，これまでに主張されてきた信頼の役割について簡単にまとめておこう。ここでは取引関係などの企業間における信頼を中心に議論する。まず基本的に，信頼は取引などの企業間関係の成立に必要であるだけでなく，その企業間関係の継続性に寄与する（Andaleeb, 1992)。次に，信頼関係が存在すれば機会主義的行動の可能性が低下するので，モニタリングや詳細な契約締結にかかる取引コストが削減される（Jarillo, 1988; Andaleeb, 1992; Ring & Van de Ven, 1992; Dodgson, 1993; Fukuyama, 1995; Zaheer & Venkatraman, 1995; Sako & Helper, 1998; Zaheer, McEvily & Perrone, 1998)。したがって，契約だけに頼った取引よりも，信頼を重視した取引の方がコスト上のメリットが大きい（Dyer & Singh, 1998; 真鍋・延岡, 2002)。

また，企業間で共同して知識創造を実現することや，共同学習することが重要になっているが（Dyer & Nobeoka, 2000; Nobeoka, Dyer, & Madhok, 2002)，企業間の信頼こそがそれらを促進することが論じられている（延岡・真鍋, 2000)。さらに，企業間に信頼がなければ協調的な関係が生まれず，共同で効果的な問題解決を行うことができない（真鍋, 2002)。平常の取引だけでなく，事前に予期できない災害や急激な市場環境の変化に直面した場合でも，信頼によって弾力的で協調的な対応が可能になり，早期に企業間取引を安定させることができる（Blau, 1964; 西口・ボーデ, 1999; 真鍋, 2001)。

このように，信頼にはそれが存在する文脈に応じて，多様な役割を担い，企業の競争力に大きな貢献をもたらしている。そこで，そもそもそれらの信頼がなぜ生まれるのか，その源泉や根拠は何なのか，という点が重要となる。様々な文脈に共通した唯一の根拠があるわけではない。また，信頼の役割とその源泉が一対一に対応しているわけでもない。信頼の役割とは別に，複雑な要因が絡み合って信頼の源泉となっているのである。次節では，独自の枠組みに基づき，信頼の源泉・根拠の類型化を試みる。

3. 信頼の源泉：フレームワーク

信頼の源泉とは，なぜ信頼するのか，なぜ信頼が形成されるのか，それらの根拠である。前述のように，信頼は相手の意図と能力への期待であるが，期待するからにはそれへの根拠があるはずである。根拠が明確にされない限りは，その信頼の特性がわからないために企業間関係のマネジメントがうまくいかない。たとえば，その信頼がどれだけ強固な根拠に裏づけされたものなのか，ということの重要性は明らかであろう。さらには，意図的に信頼関係を構築するためにも，信頼の根拠，源泉について十分に理解する必要がある。

信頼の根拠を考えるときに，表1で示しているように，縦横軸に表した二つの要因で分類できる。第一は，「信頼の源泉の一般性」の軸であり，関係特殊的と社会普遍的の二つに分類できる。つまり，信頼の根拠が一対一の関係に根ざしたものか（関係特殊的)，普遍的・社会

広範に認知されているものなのか（社会普遍的），という区別である。

信頼の源泉が関係特殊的とは，たとえば，ある企業との過去の取引経験を根拠として，信頼できる（またはできない）と判断する場合である。他方，社会普遍的とは，ある企業にかんする社会的な評判によって，信頼の可否を判断する場合である。

第二に，横軸で表している「信頼の形成メカニズムの特性」が分類の基準として重要である。ある企業が相手企業に対して信頼を形成するとは，先に述べた信頼の定義に準じて，信頼対象の能力と意図に対して特定の期待をもつようになることである。信頼の形成には，一般的に二つの要因が影響する。一つには，対象企業の信頼性（trustworthiness）の評価である。つまり，ある企業が期待するように行動する意図と能力を持っているのかどうか（信頼性）を評価し，それが高ければ信頼するということである。もう一つは，制裁による抑止（deterrence）の効果である。期待した行動をとらなかった場合に（信頼を裏切られた場合に），制裁が発生する場合には，特定の行動をとる期待が高まる。つまり抑止材料が，信頼（期待）が高まる源泉になるということである。基本的には，これらが信頼の形成メカニズムの要因として鍵になっている。ただし，信頼の形成において，必ずしも両方が必要であるわけではない。

表１の横軸では，ここで述べた信頼形成に影響をもたらす二つの要因（信頼性評価と制裁などの抑止効果）を背景として考えながら，信頼形成のメカニズムに関する特性を分類したものである。信頼形成メカニズムの特性とは，信頼が形成されるまでのプロセスが，合理的かつ論理的であるかどうか，その論理の仕組みが直接的で確実性が高いかどうか，という次元でそれらの程度を表している。この軸によって，信頼の形成メカニズムの特性を，「直接的」・「間接的」・「多義的」の三つに区分する。

表１　信頼の源泉

		信頼の形成メカニズムの特性		
		直接的	間接的	多義的
信頼の源泉の一般性	関係特殊的	経済的損得計算	経験	関係性
	社会普遍的	公的ルール	評判	文化

「直接的」とは，対象企業の信頼性が単純明快に評価できる，または，信頼を裏切られた場合に大きな制裁がもたらされることが自明な場合である。たとえば，法などの公的ルールは一般の企業や人々は通常守ると評価でき，しかも万一それを破れば罰せられるので，約束を破らないと期待（信頼）できる。（法律や契約などが源泉になる場合には，通常は信頼と呼ばないが，本稿ではそれらを信頼の根拠の最も直接的なものとして，理論枠組み上，入れることとする。法律，業界のルール，覚書，公式な約束など，類似するさまざまなルールや制

度があるので，法律だけを排除することは理論枠組み上，説明が困難である。）

公的ルールは社会普遍的な要因であるが，一対一の関係特殊的な場合にも，相手企業が特定の肯定的な行動を取ることが期待される，直接的な源泉は少なくない。たとえば，信頼を裏切れば，それまで投資してきた関係特殊的な資産が無駄になる場合がある。この場合には，経済的な損得計算上，直接的に損失に結びつくので，期待通りの行動をとるだろうと考え，信頼に結びつくのである。

次に「間接的」とは，信頼性の評価をする際に，ある種の情報に依拠する場合である。たとえば，社会的な評判や名声を根拠に信頼が形成される場合である。または，一対一の関係特殊的な関係であれば，相手企業との過去の経験が情報として蓄積され，それを評価することによって信頼の根拠が形成される。また，これらの場合には，信頼を裏切ったときには，その企業の評判が低下し，信頼性が低下するという形での抑止効果がある。つまり，直接的に罰せられるとか，経済的な損失を受けるわけではないが，間接的には抑止効果が期待できるのである。

最後に，「多義的」である。直接的であっても，間接的であっても，その背後には合理的なロジックがあるが，多義的な場合では，そのロジックが明白ではない。たとえば，ある企業を信頼するのは，社長が知人だからという例を考えてみよう。社長が知人だから，その会社のことをよく知っており，信頼できる根拠があるときには，前述の間接的なメカニズムである。しかし，よく知っているからつい信頼してしまう，または感情的に信頼したいという思いから信頼してしまう場合には，多義的な特性に分類できるであろう。つまり，ロジックではなく関係性自体を根拠にしているのである。また，社会普遍的に存在する文化の影響によって，明確なロジックに裏づけされた根拠がなくても，相手を信頼してしまうこともある。

次項では，表1に示したそれぞれの類型について，もう少し詳しく議論しよう。ここで注意すべき点は，企業間に信頼が生じる際に，この中のひとつの類型に属する源泉だけで生じるのではなくて，多くの場合これらの組み合わせだということである。その組み合わせのあり方によって，特定の企業間における信頼の源泉の特徴が決まるのである。

3.1 経済的損得計算（「関係特殊的」×「直接的」）

取引や提携等の企業間関係において，相手企業の経済的な損得計算からすると，その企業が信頼を裏切る行動は決してしないと期待できる場合である（Williamson, 1993; Child & Faulkner, 1998）[1]。相手企業の信頼性にかんする何らかの情報をもとに評価するのではなく，自らとの関係を経済合理的に考えれば直接的に行動が予測できるという意味において，信頼の形成メカニズムの特性は直接的である。また，自らと相手との二企業間の関係から生じる利益（および損失）を前提にしているため，信頼の源泉の一般性は関係特殊的であるといえ

よう。

たとえば，ある部品供給企業がトヨタの信頼を裏切るような行動をとらないとトヨタが信頼できるのは，その部品企業の経済的な損得計算が少なくとも根拠の一部となっている。企業間の長期にわたる共同技術開発は，個々では獲得できない利益や目標を共同で達成する目的で行われる。トヨタとその部品企業の関係において，共同で技術を開発した方が単独で開発するよりも双方にとって明らかに利益になると思われるならば，双方が共同開発相手の期待を裏切らない行動をとろうとする。お互いの信頼が高まれば，重要な技術情報までも共有し，効果的な協働が可能となり，より良い製品を生み出すことができる。この場合の信頼は，「信頼に応じた行動をとれば儲かる」という極めて経済的な損得計算が源泉になっている。

また，経済的損得計算が信頼の源泉として機能するためには，期待にあった行動をとることと，利益を得ることの間に明確な関係が必要である。ゲーム理論でいう，繰り返しゲームのように，取引が継続する場合に，この関係は特に強くなる（Axelrod, 1984）。さらには，繰り返しゲームを促進するロジックにおける「互酬性（reciprocity）」の重要性が主張されている（Ouchi, 1980; Dodgson, 1993）。つまり，二者間に互酬性があり，しかも継続的に関係を継続する場合に，お互いに相手の期待する行動をとることと利益を得ることの関係が明確かつ強固になるのである（Blau, 1964; Andaleeb, 1992）。

また，特定の相手からの関係特殊的な投資は，信頼を形成する源泉となる。その関係特殊的資産は，関係からの退出障壁として機能する（Williamson, 1975）。たとえば，現在の取引関係にのみ機能するような設備投資をしたにもかかわらず，投資先の信頼を裏切るのは合理的でない。なぜなら，関係特殊的な投資先を裏切ることによって，取引関係は解消されてしまい，すでに投資した設備が埋没コストになってしまうためである。つまり，関係特殊的資産は制裁の抑止効果を通じた信頼形成に貢献するのである（Rousseau, Sitkin, Burt & Camerer, 1998; 真鍋, 1998）。

3.2　公的ルール（「社会普遍的」×「直接的」）

法や社会的規範といった公的ルールは，信頼の源泉の一つである。公的ルールの範囲内では，信頼が保証されていると合理的に判断できるので，信頼の形成メカニズムは直接的である。相手企業の信頼性にかんする情報を評価する必要性は低いからである。

特に，公的に公平性や公正性が保証されていればいるほど，信頼の度合いは強くなる。たとえば，公的なルールの代表的な例に，法律があるだろう。信頼対象は，法律を守らなければ法的に罰せられる。したがって，法律の範囲内において，信頼することができるのである。（法律と信頼の関係については，p. 56 を参照。）

また，慣習や社会的規範といったものも，ここに含まれる。社会的規範のような制度や慣習

に従うと期待できることが信頼の前提となっている(Luhmann, 1979; Zucker, 1986; Shapiro, 1987; Sako, 1991, 1998; Smitka, 1994; Fukuyama, 1995; Gulati, 1995; Lane & Bachmann, 1997; Hagen & Choe, 1998)[2]。法律のように法的拘束力はなくとも，慣習に従わなければ社会において様々な不利益を被る可能性が高まる。社会には非法律的な制裁も存在している(Macaulay, 1963)。以上の説明からも明らかなように，この源泉は制裁の抑止効果を通じて信頼を形成するのである。

3.3 経験(「関係特殊的」×「間接的」)

ある相手との企業間関係における経験や歴史は，その相手を信頼するかどうかの重要な根拠となる(Zucker, 1986; Coleman, 1990; Sako, 1991, 1992; Ring & Van de Ven, 1992; Dodgson, 1993; Sitkin & Roth, 1993; McAllister, 1995; Lewicki & Bunker, 1996; Lane & Bachmann, 1997; Child & Faulkner, 1998; Lazaric & Lorenz, 1998; Rousseau, Sitkin, Burt & Camerer, 1998; Zaheer, McEvily & Perrone, 1998)[3]。特定企業との間における取引業務などの経験は，相手企業について，自企業だけが知り得る関係特殊的な情報をもたらす。また，経験をもとに相手企業にかんする信頼性を評価するというステップなくしては信頼を形成することはできない。すなわち，信頼を形成するメカニズムは間接的であるといえる。

たとえば，ある企業と過去に戦略的提携による技術開発の成功経験がある場合，その経験は提携先を能力的に信頼できるかどうかの重要な情報となるだろう。あるいは，戦略的提携において，当初の約束を厳密に守るといった倫理的に優れた考え方を示すような経験があれば，第三者へ情報を漏らさないという意図に対する信頼が生まれるかもしれない。経験の期間や回数が多ければ，評価の精度があがり，信頼の源泉としての根拠についても確実性が増すことはいうまでもない。これら経験は全て，提携先企業に対する信頼の源泉となる。

3.4 評判(「社会普遍的」×「間接的」)

評判は，自企業以外の第三者によって評価された，より客観的な，その企業の信頼性についての情報である。したがって，社会普遍的な信頼の源泉である。また，企業はその評判を介して，信頼するかどうかを決定するので，ここでは間接的なメカニズムであると定義する。

評判は，信頼性の評価と制裁の抑止効果という両面から信頼の形成を促進する(Sako, 1991; 山岸, 1998)。まず，評判そのものが，信頼性の根拠になる。その結果として，良い評判は，信頼関係を構築する動機になる(Sako, 1991, 1992, 1998; Anderson & Weitz, 1989; Burt & Knez, 1996; Lazaric & Lorenz, 1998; Rousseau, Sitkin, Burt & Camerer, 1998)[4]。

また，いったん確立された評判は，制裁の抑止効果を通じた信頼をも生む(Jarillo, 1988; 山岸, 1998; Hagen & Choe, 1998)。たとえば，品質やサービスなど何らかの分野での評判が

よいために，事業に成功している企業であれば，その評判を悪化させることは事業の悪化を意味するので，評判を下げないような行動をとると期待（信頼）できるのである。

3.5　関係性（「関係特殊的」×「多義的」）

最後の二つは，信頼の根源としてのロジックや裏づけが明確でない場合である。つまり，ここまでの議論では，相手企業の信頼性の評価と信頼を裏切ることの抑止要因の強さによって，必ずしも正確とはいえないまでも，信頼の度合いを合理的に導き出せることを示唆してきた。しかし，ここより先は，その合理的なロジックを超えた付加的な信頼が考えられることを強調して議論する。つまり，ある企業間関係において，信頼性の評価と抑止効果から考えた場合の信頼の程度を超えた信頼が，何らかの非合理的・非経済的な要因から生じている場合に，その要因を多義的な特性を持った信頼の源泉として類型化しているのである。

まず，企業間の関係特殊的なものを考えよう。実際の企業間の関係を観察したときに，企業間の結びつき方や取引の仕方に非経済的要素が介在することは，多くの研究で指摘されてきた（Macauley, 1963; Dore, 1983, 1987; Granovetter, 1985; Zaheer & Venkatraman, 1995）。企業の担当者間の知人・友人関係や地縁・血縁関係は，良し悪しは別にして，少なからず合理的なロジック以上の信頼関係を生んでいるであろう。さらに，「よく知っている」ことから生じる親近感や，愛情・憎悪などの感情もまた，信頼に影響を与える（Luhmann, 1979; McAllister, 1995; Child & Faulkner, 1998）[5]。しかし，これについても合理的に評価することは困難である。

合理的なロジックでなく，関係性によって信頼が生じている例として，われわれが調査したR製作所がある。この企業はある自動車企業への全面的な信頼を公言してはばからない。信頼の源泉としては，第二次世界大戦後に，一度だけこの自動車企業から資材運搬を助けてもらったことをあげている。義理もあるために，たとえ相手から信頼を裏切られることがあったとしても，信頼し続けると明言するのである。これは，前述の経験をベースとして信頼できることを合理的に判断しているのとは全く異なるのである。

なお，この項は関係特殊的なカテゴリーを議論しているが，一対一の関係には限定しない。たとえば，Ouchi（1980）が議論するクラン（Clan：仲間組織）は，経済的な取引関係にありながら同時に親密な人間関係の集合であることを論じている。また，取引や提携といった企業間ネットワークにおいて，そのネットワークに特有な信頼が形成される可能性もある。ネットワーク・レベルで信頼を考察する研究も始まっている（e.g. 真鍋・延岡，2002；若林，2002）。このような場合には，特定のクランやネットワークに属していることが信頼の源泉になっているために，関係特殊的なものと考えることができる。

3.6 文化（「社会普遍的」×「多義的」）

特定の関係や仲間組織ではなくても，前項の関係性で論じたことと同様な効果が生じる。社会普遍的に同様な役割を果たす代表的な要因は，文化であろう。文化が信頼を構成する一要因であることは，すでに多くの指摘がある（Zucker, 1986; Fukuyama, 1995; Child & Faulkner, 1998）[6]。なぜ文化を根拠に信頼が生まれるのであろうか。

文化を根拠に信頼が生まれる説明のひとつに，文化的障壁の考え方が主張されている（Anderson & Weitz, 1989）。異なる文化は異なる価値基準を創造するため，異文化間の信頼が生じにくくなる，という解釈である。この意味で，文化は障壁として機能する。この解釈では，価値基準が同じであれば，相手が特定の行動をとることを期待しやすいためだと考えられ，合理的な判断だともいえる。しかし，同一の文化に属していることによって，親近感や同族意識から合理的なロジック以上の信頼を抱くことは，散見される現象である。

4. おわりに

本稿では，信頼の源泉に焦点をあてて議論してきた。まず，信頼の源泉を類型化する独自の枠組みを提示した。この枠組みでは，信頼の形成メカニズムの特性について，直接的，間接的，多義的の三つに分類した。また，信頼の源泉が関係特殊的なものか，社会普遍的なものであるのかという二つに分類した。以上より，信頼の源泉が六つに区分されることを概念的に体系化した。

信頼の定義や役割にかんしては，体系的な議論が少なくない。しかし，信頼の源泉について体系的に論じたものは，筆者らの知る限りほとんどない。したがって，この点が本稿の最大の貢献に挙げられるだろう。

最後に，今後取り組むべき課題を二点論じたい。

第一に，信頼の源泉をより統合的に考える必要がある。本稿では，信頼の源泉を6類型に分類し，それぞれを独立的に検討した。だが，現実の社会では，相互に組み合わさり補完的な形で，信頼の源泉となっている。たとえば，一対一の関係において，相手を信頼できる根拠として，前述の「経済的損得計算」，「過去の経験」，「関係性」のどれか一つだけである場合は考えにくい。通常は，それらの組み合わせである。そのため，組み合わせのパターンこそが，信頼関係の特徴を決定すると考えるべきであろう。今後，この点を理論的な見地から探求していきたい。さらには，実践的インプリケーションとしても，その議論が必要に違いない。

第二に，信頼の源泉と信頼の役割との関係について考察が必要である。本稿は信頼の源泉に焦点を当てたために，これまでの文献にないユニークな貢献があった。しかし，源泉だけを独立して議論することの意味に限界があることも事実である。たとえば，われわれの研究

では，組織間学習を促進するためには「関係性」を源泉とした信頼が必要であることがわかっている（延岡・真鍋，2000）。それでは，信頼の役割として最も頻繁に言及される取引コストの削減を効果的に促進させるためには，信頼の源泉も含めてどのような特性を持った信頼が必要なのであろうか。このような点を明らかにするためには，更なる理論的な研究とともに実証的な研究が必要であろう。

最後に，われわれは，本稿を信頼の源泉にかんする試論と位置づけている。信頼の源泉のより精緻化した分類，および信頼の源泉とその役割の関係については，稿を改めて論じることにしたい。

注

1　たとえば，Child & Faulkner (1998) は，コストと利益を合理的に計算した結果，利益のある場合にのみ生じる信頼を "Calculation-based trust" と呼んでいる。

2　Luhmann (1979) によれば，個人を信頼するだけでは社会秩序の複雑性に対処できないとし，制度による "System trust" の重要性を説いた。Zucker (1986) は，このような制度に基づく信頼を，特に "Institutional-based trust" と呼称している。

3　関係特殊的な経験が，信頼するための情報や知識となる。これは，Lewicki & Bunker (1996) のいう "Knowledge-based trust" に該当する。

4　まだ組織間関係の始まっていない相手について，約束を遵守する企業か，あるいはまた能力的に優れている企業なのかといったことを判断する材料のひとつが「評判」である。換言すれば，評判の存在が契機になって，"Contractual trust" や "Competence trust" が生まれる (Sako, 1991, 1992, 1998)。

5　McAllister (1995) は，感情の繋がりから生まれる信頼を "Affect-based trust" と呼んでいる。

6　Zucker (1986) は，ある特定のコミュニティなどの特徴をステレオタイプに捉えて生まれる信頼を議論している ("Characteristic-based trust")。

参考文献

Andaleeb, S. S., "The Trust Concept: Research Issues for Channels of Distribution," *Research in Marketing*, 11, pp. 1-34, 1992.

Anderson, E., and B. Weitz, "Determinants of Continuity in Conventional Industrial Channel Dyads," *Marketing Science*, 8 (Fall): pp. 310-323, 1989.

Anderson, J. C., and J. Narus, "A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Relationships," *Journal of Marketing*, 1990.

Arrow, K. J., *The Limits of Organization*, W. W. Nortion & Company, 1974. (村上泰亮訳『組織の限界』岩波書店　1976年)

Axelrod, R., *The evolution of cooperation*, New York, Basic Books, 1984.

Blau, P. M., *Exchange and Power in Social Life*, New York, John Wiley & Sons, 1964. (間場寿一・居安正・塩原勉訳『交換と権力』新曜社　1974年)

Burt, R. S. and M. Knez, "Trust and third-party gossip," R. M. Kramer & T. R. Tyler (Eds.),

Trust in Organizations: Frontiers of theory and research, pp. 68-89, Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.

Child, J. and D. Faulkner, *Strategies of Cooperation*, Oxford: Oxford University Press, 1998.

Coleman, J. S., *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.

Deutsch, M., "Trust and Suspicion," *Journal of Conflict Resolution*, 2 (4), pp. 265-279, 1958.

Dodgson, M., "Learning, trust and technological collaboration," *Human Relations*, 46 (1), pp. 77-95, 1993.

Dore, R., "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," *British Journal of Sociology*, 34, pp. 459-482, 1983.

Dore, R., *Taking Japan Seriously*, Stanford, CA: Stanford University Press, 1987.

Dyer, J. and K. Nobeoka "Creating and Managing a High Performance Knowledge-Sharing Network: The Toyota Case," *Strategic Management Journal*, 21, pp. 345-367, 2000.

Dyer, J. and H. Singh, "The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage," *Academy of Management Review*, 23 (4), pp. 660-679, 1998.

Francis Fukuyama, *Trust*, Glencoe, IL: Free Press, 1995. (加藤寛訳『『信』無くば立たず』三笠書房 1996年)

Gulati, R., "Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances," *Academy of Management Journal*, 38, pp. 85-112, 1995.

Granovetter, M., "Economic Action and social structure: The problem of embeddedness," *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510, 1985.

Hagen, J. M. and Choe, S., "Trust in Japanese interfirm relations: institutional sanctions matter," *Academy of Management Review*, Vol. 23. No. 3, pp. 589-600, 1998.

Jarillo, J. C., "On strategic networks," *Strategic Management Journal*, 9, pp. 31-41, 1988.

Lane, C. and R. Bachmann, "Co-operation in inter-firm relations in Britain and Germany: the role of social institutions," *The British Journal of Sociology*, Vol. 48 No. 2, pp. 226-254, 1997.

Lazaric, N. and E. Lorenz, "The Learning Dynamics of Trust, Reputation and Confidence," in N. Lazaric and E. Lorenz, eds., *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar Publishing, pp. 1-20, 1998.

Lewicki, R. J. and B. B. Bunker, "Developing and Maintaining Trust in Work Relationships," in R. M. Kramer & T. R. Tyler, eds., *Trust in Organizations: Frontiers of theory and research*, pp. 114-139, Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.

Luhmann, N., *Vertrauen*, 2nd ed., 1973. (大庭健・正村俊之訳『信頼』勁草書房 1990年)

Luhmann, N., *Trust and Power*, Chichester: John Wiley, 1979.

Macaulay, S., "Non-contractual relations in Business: Preliminary study," *American Sociological Review*, 28 (2), pp. 55-67, 1963.

March, J. G. and H. A. Simon, *Organizations*, New York: John Wiley, 1958.

McAllister, D. J., "Affect-and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations," *Academy of Management Journal*, 38, pp. 24-59, 1995.

Moingeon, B. and A. Edmondson, "Trust and Organisational Learning" in N. Lazaric and E. Lorenz, eds., *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar Publishing, pp. 247-265, 1998.

Nobeoka, K., J. Dyer, and A. Madhok, "The Influence of Customer Scope on Supplier Learning and Performance in the Japanese Automobile Industry," *Journal of International Business Studies*, 33 (4), pp. 717-736, 2002.

Ouchi, W. G., "Markets, Bureaucracies, and Clans," *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 129-141, 1980.

Ouchi, W. G., *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge*, Addison-Wesley Publishing Company, 1981.

Ring, P. S., and A. H. Van de Ven, "Structuring Cooperative Relationships Between Organizations," *Strategic Management Journal*, 13, pp. 483-498, 1992.

Ring, P. S., and A. H. Van de Ven, "Developmental Process of Cooperative Interorganizational Relationships," *Academy of Management Review*, 19, No. 1, pp. 90-118, 1994.

Rousseau, D. M., S. B. Sitkin, R. S. Burt and C. Camerer, "Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust," *Academy of Management Review*, Vol. 23. No. 3, pp. 393-404, 1998.

Sako, M., "The role of 'Trust' in Japanese buyer-supplier relationships," *Ricerche economiche*, xlv, 2-3: pp. 449-474, 1991.(「日本のサプライヤー関係における信頼の役割」藤本隆宏・西口敏宏・伊藤秀史編『リーディングス　サプライヤー・システム：新しい企業間関係を創る』91-118頁　有斐閣　1998年)

Sako, M., *Prices, quality and trust, Inter-firm relations in Britain and Japan*, Cambridge University Press, 1992.

Sako, M., "The Information Requirements of Trust in Supplier Relations: Evidence from Japan, Europe and the United States," in N. Lazaric and E. Lorenz, eds., *Trust and Economic Learning*, Edward Elgar Publishing, pp. 23-47, 1998.

Sako, M., and S. Helper, "Determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States," *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34, pp. 387-417, 1998.

Shapiro, S. P., "The Social Control of Impersonal Trust," *American Journal of Sociology*, 93 (3), pp. 623-658, 1987.

Sitkin, S. B., and N. L. Roth, "Explaining the limited effectiveness of legalistic 'remedies' for trust/distrust," *Organizational Science*, 4, pp. 367-392, 1993.

Smitka, M., "Contracting without contracts: How the Japanese manage organizational transactions," in S. B. Sitkin & R. J. Bies, eds., *The legalistic organization*, pp. 91-108, Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.

Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York: Free Press, 1975. (浅沼萬里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社　1980年)

Williamson, O. E., "Calculativeness, trust, and economic organization," *Journal of Law and Economics*, 36, pp. 453-486, 1993.

Zaheer, A., B. McEvily, and V. Perrone, "Does Trust Matter? Exploring the Effects of Inter-

organizational and Interpersonal Trust on Performance," *Organization Science*, 9 (2), March-April, pp. 141-159, 1998.

Zaheer, A., and N. Venkatraman, "Relational governance as inter-organizational strategy: An empirical test of the role of trust in economic exchange," *Strategic Management Journal*, 16, pp. 373-392, 1995.

Zucker, L. G., "Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840-1920," *Research in Organizational Behavior*, 8, 1986.

西口敏宏・アレクサンダ・ボーデ「カオスにおける自己組織化ートヨタ・グループとアイシン精機火災ー」『組織科学』Vol. 32 No. 4 58-72頁 1999年

延岡健太郎・真鍋誠司「組織間学習における関係的信頼の役割：日本自動車産業の事例」『神戸大学経済経営研究（年報）』第50号 125-144頁 2000年

真鍋誠司「自動車部品取引における信頼の担保メカニズム」『六甲台論集』第45巻第2号 135-154頁 1998年

真鍋誠司『サプライヤー・ネットワークにおける組織間信頼の意義ー日本自動車産業の研究ー』神戸大学大学院経営学研究科博士号認定論文 2001年

真鍋誠司「企業間協調における信頼とパワーの効果ー日本自動車産業の事例ー」『組織科学』Vol. 36 No. 1 80-94頁 白桃書房 2002年

真鍋誠司・延岡健太郎「ネットワーク信頼の構築：トヨタ自動車の組織間学習システム」『一橋ビジネスレビュー』50巻3号2002年 WIN. 184-193頁 2002年

山岸俊男『信頼の構造 こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会 1998年

若林直樹「外注品質管理における組織間ネットワークと信頼ー東北地方の電機メーカ外注企業協力会での埋め込みの分析ー」『研究年報 経済学』Vol. 64 No. 2 東北大学 2002年