



わが国のバイヤー・サプライヤー間におけるコントロール・システムと信頼に関する研究

大浦, 啓輔

(Degree)

博士 (経営学)

(Date of Degree)

2007-03-25

(Date of Publication)

2010-01-13

(Resource Type)

doctoral thesis

(Report Number)

甲3845

(URL)

<https://hdl.handle.net/20.500.14094/D1003845>

※ 当コンテンツは神戸大学の学術成果です。無断複製・不正使用等を禁じます。著作権法で認められている範囲内で、適切にご利用ください。



【 53 】

氏 名・(本 籍)	大浦 啓輔	(香川県)
博士の専攻分野の名称	博士(経営学)	
学 位 記 番 号	博い第157号	
学位授与の 要 件	学位規則第5条第1項該当	
学位授与の 日 付	平成19年3月25日	

【 学位論文題目 】

わが国のバイヤー・サプライヤー間におけるコントロール・システム
と信頼に関する研究

審 査 委 員

主 査	教 授 加 登 豊
	教 授 國 部 克 彦
	助 教 授 松 尾 貴 巳

論文内容の要旨

本論文は、バイヤーとサプライヤー間の関係についてのこれまでの一般的なとらえかた、つまり、バイヤーとサプライヤーの間に相互信頼度が高い場合には、バイヤーはサプライヤーに対してコントロールを行う必要性は高くない、について素朴な疑問を提示することからはじめて、組織間のマネジメント・コントロールに関する研究を行ったものである。

第1章では、組織間管理会計領域における既存研究が、どのような視点から分析を行い、何がどこまで明らかにされているか、また、未解決の問題は何なのかを明らかにしている。

第2章では、社会学を中心とした隣接科学領域で、「信頼」という本論文の鍵概念がどのように検討されてきたかを示している。文献レビューにより明らかになったことは、信頼は、ダイアドレベル、システムレベル、そして社会レベルで分析されており、それぞれのレベルで信頼という用語に付与された意味が異なることが明らかにされる。この分析を踏まえて、本研究では、組織間取引における信頼を、ダイアドレベル（個人、企業）、システムレベル（取引システム）、社会レベル（評判、社会規範）というレイヤー構造として分析を行うことを示している。

第3章は、本研究における課題を整理し、研究課題の意義を取引コスト理論と信頼との関係の分析を通じて示した上で、分析枠組みとして、組織間信頼の概念枠組みを提示している。

第4章では、わが国のサプライヤー関係の実態について、記述統計の結果と業種間比較分析の結果が示されている。組織間関係のマネジメントに関しては、自動車産業での研究が数多く行われていることから、本章での業種間比較にあたっては、既存研究との比較も実施されている。

第5章で、調査デザイン、サンプル、実施した質問票調査の手続き、および、回収結果が示されている。

第6章および第7章が、本論文のハイライト部分である。まず第6章では、組織間信頼とコントロールについての回答結果の分析を行ったうえで、信頼とコントロールの関係性について検討を行っている。第7章では、信頼とコントロールが組織間取引の成果にどのように影響を与えているかを明らかにしている。

最終章では、本論文の結論と今後の研究課題が記述されている。

論文の審査結果の要旨

企業行動に関する研究は、企業間取引に多くを依拠するにもかかわらず、そのほとんどが企業内行動に焦点をあてるものであった。本研究は、その進展が期待されている組織間管理会計の範疇に属する研究であり、これまでの記述的分析の域を越えて、本格的な分析に取り組んだ意欲的な研究である。本研究では、経営目的を達成するために、企業が外部企業と市場取引でよりよい条件を模索するとともに、それらを超えた調整を行いながら、全体として関連する組織の方向性と関係性をいかにコントロールしているかについて、理論レベルでの考察を踏まえたうえで、質問票調査を通じて獲得したデータを用いて、理論の堅牢性を検証しようとしている。この分析における鍵概念は、「信頼」と「組織間コントロール」である。

これまでの研究では、「信頼」についての、相反する二つの理論が示されている。第一は、取引相手が信頼できない場合にコントロールが必要となるという考え方である。また、相手が信頼できると認識されている場合には、コントロールの必要性は低くなる。これに対して、取引相手へのコントロールが、信頼の形成を促進するという考え方がある。このような二つの相容れない理論が存在する理由のひとつが、「信頼」概念のあいまいさにあると思われる。

最初に行われた第1章の文献レビューは、管理会計領域における組織間研究である。単一組織を分析対象とした研究を、組織間問題に援用した研究には限界が見られること、また、組織間固有の問題を検討するものでも組織間コントロールに関する理解は多様であり、組織間信頼に言及する研究においては、信頼の概念が、大別して、1. 取引コスト理論、2. アクターネットワーク理論、3. 構造化理論という異なる分析枠組みで検討され、分析枠組みに沿った信頼概念が使用されていることから、研究間で多様な理解が存在する。このことは、過去の研究の蓄積から新しい知見を生み出すことが困難であることが明瞭に示されている。これら一連の文献のレビューは、信頼の概念について、基礎から検討を行う必要を認識させた。

信頼については、相手の行動への期待、相手の意図と能力に対する期待などを含む多様な意味がある。また、信頼が生まれる状況については、リスクやパワーの存在も看過できない。また、信頼がどこでどのようにして生まれるかについて考察する必要がある。信頼には、二つの主体、すなわち、信頼する側と信頼される側が必要だが、それは個人レベルに限定されるものではない。既存研究は、信頼のレベルには、心理学や社会学で主に考察されてきたダイアドレベル（個人対個人、集団対集団、組織対組織）、取引コスト理論に代表される経済学で検討されている企業レベル、システムレベルの信頼、そして、社会的レベルが存在することを明らかにしている。本研究では、膨大な量の、そして、多様な信頼研究の全容が簡潔に示されており、後学者にも有用な文献レビューとなっている。

以上の準備を経て、質問票調査が実施された。分析結果は、三章に分けて記述されている。

第4章の調査結果の記述統計量の分析(度数分布、相関)は、わが国のバイヤーとサプライヤー間の状況を示している。高度な統計分析を行わなくても、わが国の企業間取引の実態が明らかになっている。ただ、データに潜む事実の多くを知覚されるにもかかわらず、本論文では、日本企業の組織間関係についての概要説明にしかデータを使用していない点に問題がある。第6章および第7章の分析をさらに精緻なものとするためにも、不可欠だった記述統計量の分析が徹底して行われていない点が残念である。

第5章では、信頼を3つの次元からなる5つの変数で操作化する試みを展開している。組織間関係マネジメントの今後の研究のためには、信頼は不可欠な変数であり、この論文で行われた操作化は、今後の研究のためにも貴重な貢献をもたらしたといえる。

第6章および第7章が、質問票調査によって獲得したデータを用いた分析にあてられている。第6章では、既存文献で指摘されているように、組織間取引に関しては、経済性を重視する市場の関係志向の因子と、長期的でかつ継続的な安定的関係を志向する因子が抽出された。しかし、興味深いことは、市場関係を重視する企業が安定的取引を志向せず、安定的関係を尊重する企業が市場での取引を回避する行動をとるとは限らず、安定的関係の樹立を目指しながらも、市場メカニズムの導入を図る企業群が存在することが確認されたことである。このことは、既存研究の単純な二分論(市場か(中間)組織か、安定か競争か)に基づく既存研究の限界を明瞭に指摘しており、この分野における今後の研究に大きな意義を有すると思われる。引き続いて行われている分析は、組織間取引の関係性と信頼との関係である。ここでも、安定的関係を志向する場合に、信頼(取引先企業の重要度と依存、および、関係の不変性)が重視されるという既存研究と整合的な結果を得た。また、組織間コントロールと信頼の関係については、サプライヤーに関する情報のモニタリング(コントロール)が行う傾向の強いほど、バイヤー担当者が情報の隠蔽や機会主義的行動をとらないという意味での個人的信頼が高いこと、また、コントロールのための情報利用度が高いほど、サプライヤー能力に対する信頼が高いことが観察されたが、その他の信頼変数との関係は認められなかった。このことは、既存研究が、コントロールが信頼を高めるといった一般的な言明には限界があり、コントロールと信頼の関係について、更なる分析が必要なことを指摘している。

第7章は、信頼とコントロールが組織間取引の成果にどのように影響するかを分析している。これまでの研究では、信頼が取引相手の機会主義的な行動に対する危惧を弱める役割をもつため、信頼の存在はコントロールにかかわる取引コストを低減し、パフォーマンスを上げるといった主張と、組織間コントロールが信頼を高め、信頼が組織間の学習を促進し、コンフリクトを低減することを通じてパフォーマンスを高めるといった二つの考え方が提示されている。ただ、これらの主張がデータで確認されることはほとんどなかった。本研究は、取引コスト、バイヤーによるサプライヤー把握状況、製品品質、および総合成果

の4つについて、信頼とコントロールのパフォーマンスへの影響を分析している。取引コストに関しては、コントロールが取引コストを増大することが確認されたが、信頼が取引コストを低減することは明らかにはならなかった。バイヤーによるサプライヤーの把握状況については、コントロールが取引相手の状況把握に関係するが、信頼との関係は見られなかった。製品品質および総合成果については、コントロールおよび信頼との関係は見られなかった。このように、コントロールとパフォーマンスとの関係は一部確認されたが、本研究でとりわけ重要な変数である信頼とパフォーマンスの関係は明らかにはできなかった。このことは、変数の操作化に問題があるよりは、獲得したデータの一部分が天井効果とフロア効果を持つために、分析から除外された点にあると思われる。

以上、本論文の主な内容を概観した。分析結果は、必ずしも期待したものとはなかった。しかし、これまでの組織間管理会計と「信頼」をめぐる他の領域での包括的文献レビューは今後の組織間管理会計研究の基礎を提供している。また、信頼概念の整理と、分析のための操作化、さらには、提示されたデータの分析枠組みは、これまでの研究を大幅に進展させた。獲得したデータのさらなる分析によって、新たな知見を獲得する可能性は残されているし、モデルの再検討と調査の再実施によって、信頼とコントロールに関する組織間管理会計研究を飛躍的に進展させることが可能であると思われる。

以上の理由から、審査委員は、本論文の著者が、博士(経営学)の学位を授与されるに十分な資質を持つものと判断する。

平成19年3月6日

審査委員 主査 教授 加登 豊
教授 國部克彦
助教授 松尾貴巳