

隣の芝効果と「恋人候補」数

慶應義塾大学 商学部 教授
三橋 平



研究の背景

たまたまランチに相席した人が食べているラーメンは、無性においしく見えますよね?友人宅に遊びに行くと、家具のセンスや部屋の綺麗さがいつもうらやましくなるのは何故でしょうか?隣の芝はいつも青く見えるものなのです。INSEAD経営大学院のグレーヴァ教授とトロント大学のバウム教授との共同研究において、私達は、この単純な原理が巨大企業間の提携関係に大きな影響を与えていることを発見しました。

組織間ネットワークが、組織の行動とパフォーマンスに大きな影響を持つことは過去の研究で明らかになっています。最先端の研究では、この組織間ネットワークがどのようなメカニズムによって生成・崩壊するのか、を説明しようとしています。崩壊の一因は、提携関係を結ぶ企業間にコンフリクトが発生するためと考えられてきましたが、私達の研究では、この問題を新しい発想で取り組みました。

研究の成果

企業が提携関係を結ぶ理由は、(1) 自社は保有しないが提携相手が保有する資源に迅速にアクセスができる点、(2) 自社と提携相手の資源をプーリングし共同利用できる点、にあります。したがって、自社のニーズに適合した資源を持つ他社を提携相手を選び、関係性が生まれます。しかし、この資源マッチングは常に最適なものにはなりません。なぜならば、(1) 提携相手を探す際の手間を渋り、最適な相手を探していなかった、(2) 当初は最適だったが、その後、自社ニーズに更にマッチした資源を持つ他社が出現した、ためです。そのため、現在のパートナーよりも、自社にとってより魅力的な「恋人候補」の数が業界内で増加すると、現パートナーとの関係が脆弱化、崩壊につながると考えました。すなわち、関係性崩壊の原因は、ケンカ別れだけでなく、企業のよりよいマッチングの探

求と、企業が保持する資源の非不変性によっても説明ができると考えたのです。私達の研究では、この考えを、海運コンテナ事業のデータを用い、実証しました。

今後の展望

このような隣の芝効果が提携関係崩壊に対して持つ影響は明らかになりましたが、この発見が、企業の成功や存続にどのような意味を持つかは、まだ未解明の問題です。この問題に取り組むことで、私の研究テーマである「組織のインターアクション科学」の理解をさらに深めていきたいと考えています。

関連する科研費

平成18-20年度 若手研究(B)「組織の Slack 探索に関する包括的モデルの構築と実証研究」

平成22-24年度 基盤研究(C)「組織間学習における阻害・促進要因の実証的解明」



図1 本研究の位置づけ(白文字が本研究の新規性)

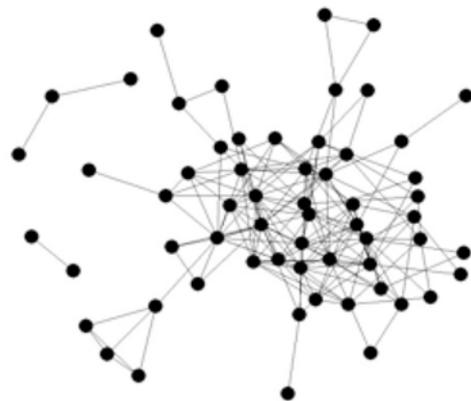


図2 海運コンテナ事業における提携関係ネットワーク(2006年データ)