

日本型知識創造の理論構築を目指して

Toward a J-Form Theory of Knowledge-Creating Firms

藤井 大児

FUJII, Daiji

岡山大学大学院社会文化科学研究科紀要  
第46号 2018年11月 抜刷  
Journal of Humanities and Social Sciences  
Okayama University Vol.46 2018

## 日本型知識創造の理論構築を目指して

藤井 大児

### 1. はじめに

本研究は、技術的イノベーションの発生メカニズムを明らかにするという問題意識の下、筆者の既存の論考と新たな文献調査とをあわせて、日本型知識創造のあり方を巡って独自の理論的視座を構築することを目的としている<sup>1</sup>。

我が国について実施されてきたイノベーションの調査研究について、筆者は次のような捉え方をしている。第一に、その理論的な構成については①イノベーションの類型論、②イノベーションを取り巻く陽表的・隠伏の機能連関（以下、より一般的に経営システムと呼ぶ）、③イノベーションの発生過程に大きく分けることができるが、現実の調査研究はそれらの境界領域に位置するようなものが多かった。第二に、とくに我が国の経営学者にとって、日本の経済・企業の成長メカニズムを明らかにすることは、海外からのキャッチアップ型技術導入以上の独自の貢献があるという自己正当化過程だったと同時に、世界に対してその経営実践が有する普遍的有効性を明らかにしようとするものだった。例えば知識創造理論はその代表格である（野中，1990）。第三に、日本の経済・企業という特殊事例に対して、実態解明的なフィールド調査が主たる研究手法だったため、複眼的研究法を率先して採用したと同時に、先述のように①～③の境界領域的な議論が多かった。第四に、バブル経済崩壊以降の日本経済の停滞は、日本的な経営実践に対する世界レベルでの疑義をもたらし、日本の研究が衰退したと同時に、国内的反応として仮説構築やその検証過程を国際標準に適合させることで対外的な主張の正当性を担保してきた。

本研究は複眼的思考の価値を再認識し、企業家が自らを取巻く経営システムをリフレッシュさせ、イノベーションをつかみ取る過程そのものを追おうとした。特にその試みの中では、企業家的行為は外生的に与えられるのではなく、開発競争の過程で参加者たちの主体的行為が企業家的になるとすれば、どのような論理によってかを問おうとした。筆者はこの過程をかねてより競争的な社会的相互作用過程と呼んで、とくに注目してきた（藤井，2017）。Hatchら（2006）もまた、創造性は社会的相互作用の中で生み出されると述べている。すなわち短期的に見れば人間の想像力はごく限られた範囲に留まるであろうから、頻繁に周期的な変化を繰り返すような現象は、社会の中で流行の中心点が移動するだけで、常に少数派は産まれては消え、時代の旗手として台頭しては忘れ去ら

---

<sup>1</sup> 本研究は、科学研究費補助金平成26年度基盤研究（C）「J-form（知識創造の包括理論）の構築：環境配慮型企業を中心とした比較事例研究」成果報告書（課題番号26380461）をもとに、大幅に加筆修正したものである。

れるという循環的過程だと論じている。

こうした競争的な社会的相互作用過程は、相対的に長い時間的視野と、幅広い社会空間の下で描き出されるべき性質のものだ。そこでまず企業の経営システムの様相を、広範囲の分析レベルに渡って整理した既存研究は有用である。知識創造理論はその成り立ちにより、海外に波及する過程で日本という国やその文化・制度との結びつきが強く意識され、Lam (2000) により J-form として知られる日本型の知識創造の包括理論が提案された。これはもともと経営システムの国際比較を目的とし、日本型システムの最もマイクロレベルでの基礎を、知識創造理論の中核である SECI モデル（社会化、外部化、結合、内部化からなる循環的モデル）に求め、さらに企業の経営戦略、企業を取り巻く制度レベルまでの全てを包括する統合的フレームワークとして提唱されたものだ。ただしこのフレームワークは、いくつか修正可能な点がある。第一に J-form 型の経営システムは、空間的広がりについては大きな射程で捉えてはいるけれども、時間軸を導入してその組換えがどう起こるかについて包摂するためには、大幅な修正が必要である。

第二に SECI モデルは理論的・実証的裏付けの有無によってその価値が大きく左右されるはずだけれども、経営学者は基本的には認知神経科学の方法論を持ち合わせていないために、専門家による検討が欠かせない。ただし共同研究者である地村弘二氏からの示唆により、この分野はほとんど研究が前進しておらず、実験心理学的な完成度が低いままにとどまっている。経営学はあくまで応用科学であるために、心理学研究の分野に本格的なフィードバックを行うことは困難だけれども、フィールドの知識を前提としてリサーチ・パラダイムとして批判すべきポイントはそれとして指摘しなければならない。そしてこの作業を通じて初めて、マイクロの分析レベルにおける実証的基盤として、技術的成果を求めて競い合いながら、それぞれ独自に行為選択を行う企業家たちの社会的相互作用を措き、それがマクロの分析レベルで支配的パラダイムの確立や代替、技術的成熟とその脱成熟の過程に一定のインパクトを持ち得るようになってきた。

本論の構成は以下の通りである。第一に、既存研究の批判的検討として、Lam (2000) の J-form というフレームワークを基礎にして、我々独自の視座を構築する必要性、およびその方向を提示する。第二に、比較的長期にわたる時間軸の導入を前提とし、広く産業界で支配的パラダイムが成立する中で、それを個々の企業家のイニシアティブによっていかに転換できるのか、その一連のダイナミズムを理論的射程に改めて納め直す。第三に、藤井 (2017) の議論を大幅に改定し、「蟻の一穴」というべき小さな変化が大きくなると変化していく論理の可能性に着目する。第四に、こうした論理を構築する場合に、限られた情報がどう伝播し、どのような社会的文脈の下でどう解釈され、大きなインパクトを生ぜしめたのか、その因果関係を説明しなければならない。藤井 (2018) の議論を要約的に紹介し、社会的相互作用のレベルで仮説構築の必要性を論じる。

## 2. 既存研究の批判的検討

Lam (2000) により J-form として知られる日本型の知識創造の包括理論が提案された。ただし日本のバブル経済崩壊と低成長時代への移行は、日本的な経営実践に対する世界レベルでの疑義をもたらすには十分な理由たり得た。外部環境と経営管理や組織構造とのフィットを重視する適合理論 (congruence theory) を挙げるまでもなく、J-form の下で生み出されるイノベーションもまた革新性を欠き、漸進的なものに留まると断じられた。そのような後知恵ともいべき主張に対して、日本の経営学が十分な反論を行わないとすれば残念なことである。その時に日本のイノベーションをめぐる様々な理論的前提を掘り下げ、いまだ失なわれていないとすればその動態的性質を明らかにするため、行為者の主体性に関する諸前提に注目することは一つの有効な方法だと考えられる。

そもそも適合理論は近代組織理論の出発点であり、そこでは組織メンバーは組織が掲げた目的に対して合理的に行動できるとア priori に仮定されていた。この仮定が真ならば、我が国で戦後実現した経済成長は、経営者に対して高い信頼性で企業成長を実現する機会を与えただろう。日本企業の成長を支えた技術的イノベーションもまた、想定されるがままに、そして良きにつけ悪きにつけ漸進するとも考えられた。

しかしながら時代は下って、経営環境の不確実性が増し、経済成長を前提とすることがますます困難になったことで、変化に主体的に適応していくための経営管理能力がますます高度化してきている。「やってみなければ分からない」という形で試行錯誤的な学習が不可避となり、これまで考えられることのなかった画期的な組織形態や管理手法が編み出されることになった。イノベーションの成果もまたその予測が難しく、革新的になると期待されよう。

さらに主意主義的な分析視角を取り得るようになれば、現実の産業社会とは間主観的な存在であり、時代ごとに支配的なパラダイムが不連続的に存在したとする考え方が説得的になる。例えば経営環境がより難度の高いものになると、人々が主観的に「正しい」と思う方向に物事が進行し、現実の産業社会が形作られる場合が生じる。企業規模の拡大 (生産拠点を集約した大量生産方式) を良しとする広く普及した考え方もその一例であり、これが現代的製造業の支配的なパラダイムとなっている (Womack et al., 1990)。とくに素材や消費材など販売単価が非常に低くならざるを得ない産業ではこの傾向は顕著だった。しかし自動車などの組立型産業の経験によれば、規模の経済性は必ずしも絶対的な基準になるわけではなく、徹底した生産合理化によって多品種少量生産が可能となることが分かった。ここで製造業とはいかにあるべきかについて、ギルバートらの用語法で言えば、複数の解釈レパートリ (interpretive repatoire) が衝突したことになる (Gilbert and Mulkay, 1984)。

産業社会に底流し、誰もが自明視して疑うことのないパラダイムを転覆し、競合企業間の競争構造を転換させる可能性は、常に存在している。そもそも複数ある解釈レパートリのどれが絶対的に正しいのかといったことは事前には分からない。日本のバブル経済崩壊に関連して、日本発のイノ

バージョンが漸進的なものに留まるとの評価が後知恵的と思えてならないのも、イノベーションを巡る競争的な社会的相互作用が、多様な背景や独自の利害を有した人々の、異なる解釈レパートリに対する人気投票という側面を免れないからである。現状を変更しようにも他者の抵抗を前に漸進的なものにならざるを得ない場合もあれば、革新的なイノベーションとなる場合もある。従って我々は、広く支配的パラダイムが成立する中で、それを個々の企業家のイニシアティブによっていかに維持するのか、また可能ならそれをいかに転換できるのか、その一連のダイナミズムを理論的射程に改めて納め直すことが求められている。

### 3. 「蟻の一穴」理論の構想

我々が考える分析枠組みの特徴を「蟻の一穴」と呼ぶのは、大きな堤防も蟻が穿つ小さな穴をきっかけとして、水の侵食に持ち堪えることができずに崩壊しまう様子を念頭におくからである。その基礎としてLuttwak (2001) の垂直的逆説の考え方、および批判的ディスコース分析 (critical discourse analysis) の発想を措く。ただし後者については厳密には分析手法というよりは、そこに底流する前提が、我々独自の分析枠組みの構築に有用という意味である。

野中他 (2005) は、かつてクラゼヴィッツが考えた戦力の大量集中による敵軍の殲滅に代えて、ルトワクの「垂直的逆説」の論理を最新の軍事学理論として紹介している。戦略を大戦略 (grand strategy)、戦域 (theater)、作戦 (operation)、戦術、技術から成る階層的システムと捉え、あるレベルでの革新が上位レベルの想定をひっくり返すという考え方である (Luttwak, 2001)。野中らはこの考え方に基づき、第4次中東戦争におけるエジプトのスエズ渡河作戦を分析している。民間に適用した場合であっても、例えば企業に携わる様々な組織階層において、多様な行為主体はそれぞれの利害や思惑を携えて衝突しながら日々を送っており、本来上位規定であるはずの大戦略が、手段である下位の要請に引きずられて逆転する可能性も大いにあり得る。

また垂直的逆説の中で、短期的・局所的な働きかけを通じてより上位の勢力地図を塗り替える可能性を我々が論じるには、たかだか人々が語ったり書いたりしたことが決定的ではないにせよ、一定のインパクトで社会構造の成り立ちに拘っているという、ディスコースの力に依拠することが有用だと考えられる。競争的な社会的相互作用の中では、その瞬間・その場に居合わせた人々は限られた情報をもとにして未来の姿を予想し、複数の解釈レパートリに賭けに出るものなのだから、その限られた情報がどう伝えられ、どのような社会的文脈の下でどう解釈されたのかを検証することにより、蟻の一穴というべき小さな変化が大きくなると変化していく論理を構築できると考えられる。

調査対象は環境配慮型企業のイノベーションで、広島県福山市の株式会社エフピコである。食品用プラスチック製トレイのリサイクル事業の立上げ過程を、大量生産パラダイムから多品種少量生産へ、さらにリサイクル事業の確立へと、競合する前提や価値命題が現れては入れ替わるという一

連の過程として描き出す。

批判的ディスコース分析では、インタビュー・データなどからディスコースの一定のパターンを読み解くために、人々の利害対立などの関係性を浮き彫りにする分析枠組みをあらかじめ決めておいて、それにデータを当てはめながら進めるとされる（鈴木, 2007）。ここで言う分析枠組みとして、先述のような階層的に組織された競合するプレイヤーたちの勢力地図を念頭に置く。本研究で 사용되는データは数回に渡るインタビューと、対象企業の社内報、その他新聞や商用雑誌の記事などである。

事例の分析結果は、以下のように要約される。まずパラダイム転換の必要条件として、1990年代の法的規制の強化もさることながら、エフピコの主要顧客への焦点化戦略を挙げられる。エフピコは食品用トレイのメーカーとしては後発参入・低市場シェアだったため、製品差別化戦略を志向して、当時まだ認知度の低かった惣菜・弁当用のカラー・トレイを市場導入し、かつ効率的な多品種少量生産システムの確立を目指した。この方向性は、規模の経済性を奉じる業界から猛反発を受けたが、マクロ環境では個食完結型食品の消費が増え、スーパー・コンビニでの食品用トレイの消費量拡大が顕著だった。他方、多品種少量生産システムの確立は容易なものではなく、流通機能の内部化といった大きな先行投資や、先進的な経営管理手法の導入・スーパーへの焦点化営業・新商品の開発など試行錯誤的な経験学習を通じて、かろうじて大量生産パラダイムに匹敵する生産性を維持した。またプラスチック製廃棄物の増大は社会レベルで環境保護意識を刺激し、スーパーという大きな存在感を放つ食品用トレイの利用者も少なからず社会的責任を追わねばならなくなった時、エフピコは自社物流網を駆使して食品用トレイを回収することによってのみ、自社製品を売ることが可能になるという厳しい事態に陥った。

以上のような経緯で旧来の大量生産パラダイムからの脱却と循環型生産システムの構築を一定水準で達成したけれども、エフピコの経営者が当初からそれを意識的な戦略オプションのひとつとして想定していたとは考えにくい。一企業が背負うべき事業リスクとしては過大に見えるからである。そこでまずはこの事例に底流する合理性を後知恵的にはあるけれども描き出し、そこからパラダイム革新の途上にあっても経営者の意識的な戦略オプションの選択に資する部分を抽出する。

製品差別化戦略から導かれた多品種少量生産システムの確立とスーパーへの焦点化営業は、食品用トレイのメーカーにとってはなるべく手を出したくないプラスチック製廃棄物の再資源化機能の内部化に着手せざるを得ないことを意味した。その機能は食品トレイのメーカーが背負うべきというよりは、行政・業界レベルで対処すべきものという暗黙の前提を誰も疑うことのなかった時代に、その前提の存在に気づき、それを制約条件とはせずに包摂して、より普遍的なリサイクル・モデルを確立することも意味した。その点が、その後多くの人々の理解・賛同を集め、循環型パラダイムのベンチマークとしての評価につながったと考えられる。

未来学者アルヴィン・トフラーは『第三の波』の中で、生産者（producer）と消費者（consumer）

を掛け合わせたプロシューマー (prosumer) という造語により、大量生産パラダイムを特徴とする20世紀型の経済体制が変質していくことを予言している (Toffler, 1980)。その本質はかつて市場メカニズムに乗らなかった生産活動の、現代生活におけるウエートが増加することを指す。例えば家事労働は子供の成長を支え、収入源となる労働者の食事・休養を提供するが、通常は市場メカニズムには乗らず、その付加価値は金銭価値として評価されない。トフラーの理解では、20世紀の資本主義経済において市場メカニズムが占めるウエートは爆発的に拡大したが、早晩それに乗らないドメインの経済活動、すなわち生産と消費が同じ主体により、同じ場所 and/or 時間に行われる生産活動 (家事の一環としてのセルフ・メディケーションなど) が拡大すると予想された。

現在のエコ関連市場も、以前は市場メカニズムから外れた部分だったと言えようが、こうしたプロシューマー経済の台頭という時代の「必然」に現実の<ビジネス>がキャッチアップした表れであると言える。そしてこのキャッチアップのためのエフピコのイニシアティブとは、いったい何だったのか。すなわち、徹底して多品種少量生産のための原価管理を極限まで突き詰め、また主要顧客の (金銭価値にもならない) ニーズをも全て包摂した顧客満足を目指すことを通じて、再生プラスチックの<ビジネス>が要求する高水準の経営システム統合度を確立したと考えられる。こう考えると、きっかけは特定顧客のためにではあったけれども、時代の要請とのマッチングにより、より普遍性の高い循環型パラダイム構築が可能になったことに合点がいく。

他方、普遍的な生産システムが一般的な高評価を獲得し、一見して抜本的なパラダイム転換のイニシアティブを握ったかに見える一方で、実際のところその適用範囲はスーパーなどのカラー・トレイを中心とした限られたセグメントでしかない。石油化学メーカーの視点から見れば依然として大量生産パラダイムの有効性は失われておらず、廃棄物処理・再資源化の研究開発は着々と進んでいる。従って2つの解釈レパートリが衝突する状況からはいまだ脱してはおらず、循環型パラダイムの確立というまでには至っていないという評価も可能である。

以上の解釈が成り立つとして、依然として解かねばならない問題がある。すなわち決して大勢とは言えない解釈レパートリを奉じる側が、いかにして大きな影響力を発揮して、将来的に支配的パラダイムの地位を勝ち取ろうとするのか、そのメカニズムは必ずしも明らかではないのである。そこでさらに社会的相互作用の過程に注目した社会心理学的な仮説構築を通じて、その可能性を論じてみたい。

#### 4. 「多数者内少数者」という視点

筆者がこれまで日本の制度的環境下における技術的イノベーションの発生メカニズムを探ってきた過程で、2つの着想を得た。第一にいわゆる知識創造理論における個人レベルの形式知・暗黙知のディコトミーを離れ、ミクロ社会学レベルの社会的相互作用への着眼が必要との認識を得た。

共同研究者である地村氏からの示唆により、Davidson and Sternberg (1994) 及び Finke et

al. (1996) などが、野中理論におけるアナログ転移を活用した知識創造メカニズムの根底にあることがわかった。地村氏によれば、この分野はこの2冊からほとんど研究が前進しておらず、実験心理学的な完成度が低いままに留まっているという。またフィンケらは生成的な認知過程と探索的な認知過程とを合わせ持つジェネプロア・モデルを提唱し、革新の阻害要因として知識の機能的固着性などの心理特性を挙げ、それを抑止する社会的・文化的・環境的要因の重要性を指摘した。

第二にパレートの「エリートの周流論」との出会いがあった (Pareto, 1968)。その基幹論理は資源的・情動的優位にある者が、社会経済的秩序の辺境部から有為な人材を見出し育てる過程を重視するものだった。先述のジェネプロア・モデルとの関連で言えば、機能的固着性などが必ずしも悪いことではなく、旧来のものが新たな問題解決に有用である場合に、その解釈・修正を通じて新たな発明を見出せるのは、資源的・情動的優位にある旧来の勢力の方だと言う場合だ。このような組織観に照らせば、守旧派の（おそらくは）多数者集団とそれ以外の社会的辺境に留め置かれた（少数者）集団との社会的相互作用、および少数者が多数者集団に自身の主張をいかに説得的にアピールするかという問題を提起できることになる。

また上述の「蟻の一穴」理論との関係で言えば、蟻の一穴というべき小さな変化が大きくなると変化していく論理を構築する場合に、限られた情報がどう伝播し、どのような社会的文脈の下でどう解釈され、大きなインパクトを生ぜしめたのか、その因果関係を説明しなければならない。その際、社会的相互作用のレベルで実証的な裏付けが取り得る仮説構築を行い、その一般性を検証することの意義は非常に大きいと言える。少数者が多数者集団に影響を及ぼす要因を探った研究として、モスコヴィッチらの実験がある (Moscovici et al., 1969)。彼らは少数派による一貫した主張・行動が多数派に影響を与える上で重要だと考え、次のような実験パラダイムを設計した。6人グループで、ほとんどの人が青と答える青緑色の36枚のスライドが何色かを被験者が判断するといったものだ。この6人の内訳は4人が被験者、2人がサクラである。

まずサクラが一貫してすべてのスライドを緑と判断する条件（条件i）で実験を行った。次に、サクラは36枚中24枚が緑だと判断する条件（条件ii）で実験を行った。この実験の結果、条件iでは被験者が緑だと判断したものは全判断中8.42%だった。条件iiでは1.25%と条件iより減少した。またサクラが全くいない統制条件では、被験者が緑と判断したのは全回答中0.25%だった。つまり少数派の一貫性の強弱・有無により、影響力の増減が生じることがわかったとされる。

他方、少数者の主張の「一貫性」の影響力は、モスコヴィッチらの実験結果を見ても非常に小さい。また現実社会において主張の一貫性は彼らの「頑迷さ」と紙一重であり、長期的信頼関係構築に消極的影響を及ぼしかねない。従ってもう少し複雑な社会的相互作用過程を理論的に措定し、少数者と「多数者内少数者」との協働という観点を導入したい。

これは Weick (1999) の考え方にならない、上位者が多数者集団を形成する際にはより広範な価値観や利害をなるべく付度する形で、事後的に多くの人々が納得するような組織目標を掲げるという



命題と関連する。そもそも多数者集団の構成メンバーから外れてしまった少数者は、多数派の高い地位にその主張を届けることができない。それができるのは、多数派にいながら少数派と意見を共有する多数者内少数者の役割ということになる。多数者集団の上位者は、この多数者内少数者の主張であれば耳を傾け、ある程度はその主張を主流派の見解としてわずかでも反映させてくれるかもしれない。こうした多数派集団内部での若干の妥協は（外部の）少数者たちにとっては自らの首尾一貫した主張が奏功した証と見えるだろう。以下では、こうした予言の自己成就的なサイクルを少数者の影響メカニズムとして想定し、試験的な実験パラダイムを構築したことを示す。

この仮説は、前節の事例分析との関係でいえば、次のような意味になる。すなわちエフピコが必ずしも他の競合他社と全くの没交渉であり、新規参入として業界秩序を破壊しにやってきたという見方は非現実的であり、過去には食品用トレイのメーカーとして市場メカニズムの範疇で他の競合企業と同じ顧客を相手に競い合っていたのである。全くの外部者とは言えないこのような立場を「多数者内少数者」と捉えることで、単に環境保護を声高に唱えるだけの外部の消費者や行政とは一線を画し、業界内部でのプレゼンスを確保し、自らの正当性を主張しやすい地位を確保できたことを理論的に捉えられるのではなかろうか。環境保護という正論を唱えるだけでは実現しない高度な経営システム統合度を達成したエフピコだからこそそれが可能なのであり、その成功は外見的には外部の限界的な人々の主張が広く認められたという形を取るかもしれないが、あくまで多数者内少数者たるエフピコと外部の限界的少数者とも言うべき人々の協力した結果だと考えられるのである。

モスコヴィッチらの少数者の影響過程研究に修正を加え、少数者と「多数者内少数者」との協働という観点から試験的な仮説検証を試みた。筆者の指導下で行われた守矢・藤井（2018）の実験では、大学生（N=86）を「少数者の主張の一貫性の強弱」と「多数者・少数者の所属」の違いで分類し、「一貫性の強い多数者内少数者」「一貫性の弱い多数者内少数者」「一貫性の強い少数者」「一貫性の弱い少数者」の4グループを構成した。4つの架空のエピソード（少数者が多数者の意見を、4つの異なる戦略で変えようとするもの）を準備し、被験者にはそれを読む前と読んだ後で自身の意見を答えさせた。回答はリッカート尺度で測定され、1は自分の意見が多数者寄り、5は少数者寄りだったことが示された。従って多数者寄りだったものが少数者寄りへ意見を変えれば、エピソードを読んだ後の値から読む前の値を差し引くと、その差がプラスとなる。

全被験者で見ると、多数者群の平均値が少数者寄りに変化（0.3ポイント増加）する一方で、少数者群の平均値が多数者寄りに変化（-0.13ポイントの変化）することが示され（t検定で5%水準で有意）、意見が平準化される傾向が示された。また4グループの違いを大雑把に比較すると、一貫性の弱い（外部の）少数者による影響が最弱で（第4グループの平均値は-0.25ポイントの変化）、一貫性の強い多数者内少数者の影響が最強だった（第1グループの平均値は0.46の増加）。

以上の実験結果は、モスコヴィッチらの実験結果と似た影響力を観察したかに見える一方、依然として期待したほどの影響力を示したとは言えなかった。また4グループの比較は検定を行うまで

に至っておらず、傾向を確認する段階に留まった。今後仮説と実験計画を精緻化する予定である。

## 5. 結論

研究の目的は、技術的イノベーションの発生メカニズムを明らかにするという問題意識の下、日本型知識創造のあり方を巡って独自の理論的視座を構築することだった。そこで第一に、Lam(2000)のJ-formというフレームワークを基礎にして、広く産業界で支配的パラダイムが成立する中で、それを個々の企業家のイニシアティブによっていかに転換できるのか、その一連のダイナミズムを理論的射程に改めて納め直そうとした。

そこで「蟻の一穴」理論として、小さな変化が大きくなうねりへと変化していく論理の可能性に着目し、またこうした論理の背後にある因果関係を説明するため「多数者内少数者」の影響力という仮説を提唱した。これらにより、ミクロの分析レベルにおける実証的基盤として、技術的成果を求めて競い合いながら、それぞれ独自に行為選択を行う企業家たちの社会的相互作用を措き、それがマクロの分析レベルで支配的パラダイムの確立や代替、技術的成熟とその脱成熟の過程に一定のインパクトを持ち得ようになると考えた。

再生プラスチックを活用した食品用トレイを生産するエフピコの実証研究では、特にトフラーの『第三の波』で描かれたように市場メカニズムから外れた様々な経済活動が、プロシューマーの台頭という形で統合化される時代背景のなかで、より包括的な経営システムが志向されたこと、ただしそれを実現するためには市場メカニズムの中で、プレゼンスの大きな顧客に集中してそのニーズ充足を徹底的に追求することで、これまで市場メカニズム外部の生産活動とみなされてきた廃棄物処理過程をその経営システムに内部化できたことによって、循環型パラダイムの確立に先鞭をつけることができたと考えられる。他方、これまでの大量生産パラダイムのあり方が完全に否定されてはならず、現在でも複数の解釈レパートリが競合する状況は存続している。

こうした現状で、決して大勢とは言えない解釈レパートリを奉じる側が、いかにして大きな影響力を発揮して、将来的に支配的パラダイムの地位を勝ち取ろうとするのか、そのメカニズムは必ずしも明らかではないが、社会的相互作用の過程に注目した社会心理学的な仮説構築を通じて、その可能性を論じようとした。すなわちエフピコを「多数者内少数者」と捉えることができれば、単に環境保護を声高に唱えるだけの外部の消費者や行政とは一線を画し、業界内部でのプレゼンスを確保し、自らの正当性をしやすい地位を確保できたからこそ、環境保護という正論を唱えるだけでは実現しない高度な経営システム統合度を達成し、その成功が新たな循環型パラダイムのひとつの見本として広く認められたと考えられるのである。

最後に、我々の試みを今日の時代背景との関連で捉えたい。トフラーの『第三の波』を歴史研究の高度な実践的展開とみなし、20世紀に台頭した市場メカニズムとそれに包含されないプロシューマー経済の復権という今日的トレンドにおいて、企業家的イニシアティブが変革のひとつの動因た

り得たと同時に、革新性を欠き、漸進的な進歩しか実現できないと断罪された我が国の企業経営のあり方について、実践的な示唆が見出される。

トフラーが産業革命以降、経済システムのあり方が断続的に変化していった要因として想定したのは、生産活動の基盤となる科学技術の充実と経済社会がつつがなく営まれるための制度的基盤の相互作用であったと考えられる。すなわち第一の波は農業革命であり、これにより人口の爆発的な増加と文明の誕生が約束された。第二の波はイギリスに発祥する産業革命であり、市場メカニズムが世界規模で拡大した時代であった。第三の波の動因が何なのかは、前二者と比較して分かりにくい。基本的には市場メカニズムの浸透度が最高点にまで達したこと、製品やその生産方法を支える科学技術の進歩だったと考えられる。すなわちプロシューマーとして消費者が購入・利用した際にそれなりに機能する製品があって、かつてその筋の専門家が有料で行っていたサービスを体化させるのを可能にする程度に科学技術が成熟していることが考えられる。トフラーが挙げた例で言えば、セルフ・メディケーションがその好例である。また経済社会の制度的基盤として、かつて一体だった生産者と消費者の間に機能分業が明確化したと同時に、その限界が露呈したこと、また生産者・消費者の機能分業を可能にする高度な生産技術が確立され、労働の資本代替が大規模に進展したこと、その結果賃金水準が低位で推移せざるを得ない一般労働者が、市民社会の成熟と軌を一にして相互扶助などに助けられながら、かつての村落共同体の時代のように自助努力で生活を維持せざるを得なくなったことなどが考えられる。

トフラーは一般に評論家や未来学者と呼ばれることもあり、その所論は実証科学の成果と区別されるべきとする考え方も可能だけれども、筆者はこれを歴史的研究の高度に実践的展開とみなしている。筆者の受けた読後感で言えば、ピオレ＝セーブルが『第二の産業分水嶺』が、日本の生産システムの世界史的な位置付けを試みたのとそう違わない。そして上述の科学技術の成熟と経済社会の制度的基盤との相互作用が、現代の生活者である我々にとって不可逆的に訪れた時代的・構造的な特性なのだとなれば、我々がそこに適応すべき外部条件であると同時に、それがあまりに大きな潮流であるがゆえに我々の一挙手一投足を形作るわけでもない。それゆえに時代的適応の複数のあり方はそれぞれの解釈レポートに依拠して共存し得るのであり、また人々の社会的相互作用を通じてそれらが競合し、いずれかが支配的地位を得たり、またそれが他のものに淘汰されることもまたあると考えられる。この考え方は、時代的・構造的な特性と自律的な行為主体との間に、個々の行為選択のために活用し得る資源であり、また彼らが変革の対象として対峙するメゾ・レベルに蓄積されたプラクティスの存在を措定する批判的ディスコース分析の考え方とも合致するものと考えられ (Fairclough, 2003)、本研究の主張が根拠に乏しいとまでは言えないと筆者は考えている。

## 引用文献

Davidson, J. E. and R. J. Sternberg (1994) *The Nature of Insight*, MIT Press.

- Fairclough, N. (2003) *Analysing Discourse : Textual Analysis for Social Research*, Routledge.
- Finke, R. A., T. B. Ward and S. M. Smith (1992) *Creative Cognition : Theory, Research, and Applications*, The MIT Press.
- 藤井大児 (2017) 『技術的イノベーションのマネジメント:パラダイム革新のメカニズムと戦略』中央経済社.
- 藤井大児 (2018) 「公共部門の外部組織利用を通じた自己革新プロセスに関する予備的考察」『岡山大学経済学会雑誌』49(2), pp.75-81.
- Gilbert, N. and M. Mulkey (1984) *Opening Pandora's Box : A Sociological Analysis of Scientists' Discourse*, Cambridge University Press.
- Hatch, M. J. and A. L. Cunliffe (2006) *Organization Theory : Modern, Symbolic, and Postmodern Perspectives*, Oxford University Press.
- Lam, A. (2000) 'Tacit Knowledge, Organizational Learning and Societal Institutions: An Integrated Framework', *Organization Studies*, 21(3), pp.487-513.
- Luttwak, E (2001) *Strategy : The Logic of War and Peace*, Harvard University Press.
- Moscovici, S., E. Lage and M. Naffrechoux (1969) 'Influence of A Consistent Minority on The Responses of A Majority in A Color Perception Task', *Sociometry*, 32(4), pp.365-380.
- 寺村秀夫(1978)「連体修飾のシンタクスと意味—その4—」『日本語・日本文化』7号大阪外国語大学研究留学生別科
- 守矢 翔, 藤井大児 (2018) 「多数派内少数者の影響力: 予備的考察」『岡山大学経済学会雑誌』50(2), pp. 1 -10.
- 野中郁次郎 (1990) 『知識創造の経営: 日本企業のエピステモロジー』日本経済新聞社.
- 野中郁次郎・戸部良一・鎌田伸一・寺本義也・杉之尾直生・村井友秀 (2005) 『戦略の本質: 戦史に学ぶ逆転のリーダーシップ』日本経済新聞出版社.
- Pareto, V. (1968) *The Rise and Fall of the Elites : An Application of Theoretical Sociology*, The Bedminister Press.
- 鈴木聡志 (2007) 『会話分析・ディスコース分析—ことばの織りなす世界を読み解く』新曜社.
- Toffler, A. (1980) *The Third Wave*, William Morrow and Co. Inc.
- Weick, K. (1979) *The Social Psychology of Organizing*, McGraw Hill.
- Womack, J. and D. Jones (1996) *Lean Thinking : Banish Waste and Create Wealth in your Corporation*, Free Press.