

千葉商大論叢

第53巻 第1号

2015年9月

毒島龍一先生を偲ぶ……………	島長谷 晴雄 (1)
	鈴川 孝雅 男
	小川 雅人

論 説

近年における日本の金融政策と財政ファイナンス……………	齊藤 壽彦 (17)
ブライダルサービスとキitchュ	
—わが国のキリスト教結婚式とウェディングチャペルに注目して—……………	今井 重男 (41)
日本におけるソーシャル・コンシューマーの発見	
—消費を通じた社会的課題解決の萌芽—……………	大平 修司 (59)
	スタンニクスミ
	蘭部 靖史
内部統制報告の本質への接近(2)	
—会計責任の観点から—……………	坂井 恵 (79)
国際化の進展と課税権の再検討……………	谷川 喜美江 (97)
措置制度の時代の福祉行政と経理規定準則の特殊性についての検証……………	吉田 正人 (111)
OECD 移転価格対策の今後のあり方……………	江波戸 順史 (127)
購買直前の情報探索と購買後の再評価	
—2時点調査に基づく探索的検討—……………	外川 拓 (139)
ベネッセ顧客情報漏えい事件の事例研究……………	樋口 晴彦 (155)
英国 Senior Management Regime とコーポレート・ガバナンス・コード	
—上級管理者機能 (SMFs) と非業務執行取締役ならびに取締役会評価—……………	藤川 信夫 (173)
消費者研究の新視座	
—小売・サービス業の消費者研究へのアプローチ—……………	前田 進 (195)
公共性……………	山守 夫 (213)
カナダの1987年所得税改革の概要と評価及び効果……………	広瀬 義朗 (233)
プロジェクトとプログラムドリブンの予算管理のアクションリサーチ	
—カーナビゲーション開発への導入事例 Phase 2—……………	中村 正伸 (249)

研究ノート

創業経営者によるダイナミック・ケイパビリティ	
—日本の経営論に対する経済学理論による検証—……………	影山 僊一 (269)
加算税規定の例外と考えられている国税通則法65条4項における「正当な理由」に関する考察 II	
—国税当局の方針と裁判例—……………	久保田 俊介 (287)
中小企業会計基準の検討課題	
—キャッシュ・フロー情報を中心にして—……………	渡邊 圭 (301)
中国の理財商品の形成と今後の課題	
—銀行理財商品を中心に—……………	孫 智 (313)

その他

国府台学会経済研究会 (第124回)	
独立企業原則の限界と移転価格税制の改革……………	江波戸 順史 (337)
イギリス産業革命と織物業	
—手織工の経営形態—……………	大賀 紀代子 (339)

千葉商科大学国府台学会

(通巻176号)

執 筆 者 紹 介

島 田 晴 雄	労働経済学、経済政策論		学 長
影 山 僖 一	産業政策論	商経学部	名 誉 教 授
齊 藤 壽 彦	金融論	商経学部	教 授
鈴 木 孝 男	中小企業論、 地域産業集積	人間社会学部	教 授
長谷川 博	マーケティング	商経学部	教 授
今 井 重 男	ブライダル産業・HRM	サービス創造学部	准 教 授
大 平 修 司	経営学	商経学部	准 教 授
坂 井 恵	会計学	サービス創造学部	准 教 授
谷 川 喜美江	租税法	商経学部	准 教 授
吉 田 正 人	会計学	人間社会学部	准 教 授
江波戸 順 史	経済政策、財政学	商経学部	専 任 講 師
大 賀 紀代子	経済史	商経学部	専 任 講 師
外 川 拓	マーケティング、 消費者行動論	商経学部	専 任 講 師
久保田 俊 介	租税法・税務会計	会計教育研究所	助 教
渡 邊 圭	会計学	会計教育研究所	助 教
小 川 雅 人	マーケティング、 地域政策、地域商業	大学院商学研究科	客 員 教 授
樋 口 晴 彦	経営学	大学院 会計ファイナンス科	客 員 教 授
藤 川 信 夫	国際取引法	大学院	客 員 教 授
前 田 進	小売・サービス経営	大学院商学研究科	客 員 教 授
穠 山 守 夫	憲法・行政法	商経学部	非常勤講師
広 瀬 義 朗	財政学、地方財政論	商経学部	非常勤講師
孫 智	金融政策	大学院政策研究科	博 士 課 程
スタニスロスキースミレ	マーケティング	東京国際大学 国際戦略研究所	専 任 講 師
藺 部 靖 史	マーケティング	東洋大学社会学部	准 教 授
中 村 正 伸	管理会計	香川大学大学院 地域マネジメント研究科	准 教 授

毒島龍一先生を偲ぶ

島田晴雄
長谷川博
鈴木孝男
小川雅人



毒島龍一 先生

追悼の辞

島 田 晴 雄

毒島先生がお亡くなりになったことは誠に残念でなりません。

毒島先生は、商業業績・地域流通に関する研究をご専門とされ、とりわけ、中小企業論、経営論、また地域経済等について深い学識を持っておられました。中小企業の経営者や地域商店街の方との深い交流とその熱心な活動により研究面での理論を構築されると共に、そうした活動を通じて経営者や商店街の方々との信頼関係を築かれました。そのことが、中小企業、地域経済に関する教育を行うにあたり、学生諸君が実地で様々な取組を行って学ぶことを実現させたのだと思います。

現在、千葉商科大学ではアクティブ・ラーニングを本学の教育の特徴、柱として掲げていますが、毒島先生の行われていたことは、正にアクティブ・ラーニングそのものでした。

近年では、本学と墨田区商店街連合会との産学連携協定に基づき、毒島先生のゼミの学部生及び大学院生が「下町人情キラキラ橘商店街」の活性化の一環として「キラキラ橘つまみぐいウォーク」を企画・運営しました。このことが商店街関係者、地元地域の皆様、商店街を訪れた皆様に大変好評を戴きました。学生諸君にとっても大きな学び、経験になると同時に励みになったと思います。

このように毒島先生は教育研究において千葉商科大学に多大な貢献をしてくださいました。毒島先生には心より感謝申し上げ、ご冥福をお祈りしたいと思います。

故毒島龍一先生へ

長谷川 博

毒島先生を偲ぶ会は、昨年暮れの学内で、しめやかにおこなわれました。実に多くのゼミ学生、院生、そのOB、教職員、ご友人、そして商店街代表が、先生のご遺影を前にして、ご生前を偲び、お別れを惜しみつつ献花を呈しました。後半から、司会とご遺族の接遇を務めさせていただきましたが、務まりましたでしょうか。

先生は、いつもお優しく、みなに温かく接して下さいました。先生たちとの共同研究では、その中に、私の連作がいまあるその第1稿を書くことをご寛恕下さいました。そして、先生は、イギリス留学からご帰国なさると早々、商学概論のテキストを一緒に書きましょう、と仰って下さいました。

それが、そう間もないうちに、先生は、みずからのご病状を明かされ、あのテキストの執筆は断念すると申されたのです。その時の、悔恨こもる思いが吐いてでた先生のお言葉や、そこからさえもはかりしれない先生の思いを、いまにして、ここに思っております。

その時から、しばらくして、堀之内貝塚公園の考古博物館へ参りました。先生と合同で、オリエンテーション期間中の研究基礎の学生たちを引率するためでした。その時の先生は、やがてご快癒するのではないかとまで、思いたいほどでしただけに、至極残念であります。

先生は、中小企業診断、商店街診断においても、数々の研究業績がおりでした。大学院においては、商学研究科の商学研究そして中小企業診断士養成コースを支えてくださいました。学部では、商店街活性化への参加型体験学習を通じて学生指導をもおこない、いまでこそそういうアクティブ・ラーニングの先駆けとなる「実践としての実学」を授業し、大学ホームページのスライダーも飾りました。

ゆえに先生には、「地域流通診断の理論と実践」という昨秋学期からの新設科目のご担当を是非にとお願いし、お約束を頂いておりました。誰もそうとは思っておりませんでした。まさに詮無きことながら、そのお約束を、先生がみずからは果たせぬこととなりました。それでも、末期の病床から、なおもそのことをご心配下さり、太田学部長にお電話を下さいましたことは、すぐさま学科長としても聞き及び、限りなく敬服いたしたところでございます。先生とご親交の深かった諸先生が、ご遺志を継いでこれらの授業をして下さっておりますので、どうかご安心ください。

千葉商大の最多学生の学び舎なれば、商経学部はいや栄えべし。すでにして、アクティブ・ラーニングは高校と大学の連携などへと広がりを見せておりますが、先生の足跡は、その礎ともなっているのです。

合掌

毒島先生を偲んで

人間社会学部教授 鈴木孝男

去る2014年9月14日に、商経学部教授の毒島隆一先生が逝去された。60歳という、今の社会ではまだまだこれからという年齢であった。

2011年から体調を崩され、ご病気と闘いながらもほぼ平常通りに大学に来て、講義やゼミでの指導をされただけでなく、東日本大震災の被災地支援ボランティア活動や商店街活性化などにも積極的に取り組んでこられた。先生のお人柄は温厚かつ誠実で、常に学生や私たち教職員に優しく親切に接してくれ、多くの学生から慕われていた。病のせいとはいえ、こうしたすばらしい先生を失ったことは私たち残されたものにとってはまさに痛恨の極みであり、残念でならない。

筆者は毒島先生が千葉短期大学から商経学部にお移りになってからのおつきあいで、特に先生が得意とする商店街に関して、一緒に活動する機会が多かった。ここでは主に学外での先生とのおつきあいに関する思い出を述べてみたい。

1 商店街での活動

商店街での活動においては、江戸川区のJR小岩駅前商店街での活動が思い出される。筆者は2004年以来、江戸川区から依頼されて小岩駅前通り美観商店街（通称フラワーロード商店街）について、活性化の取り組みを行ってきた。この活動において、毒島先生には2006年ころから一緒に活動していただけるようになった。

活動の内容は主として商店街でのイベントであり、花壇コンクール（5月）、サマーセール（7月、小岩あさがお市）、歳末セール（12月）などでゼミの学生と一緒に商店街で様々な取り組みをしていただいた。毒島先生は商店街の現状や商店主の心情、行政の姿勢などについて専門的な立場から詳しく調査・理解され、様々な課題があることを十分に承知の上で商店街の活性化に積極的に取り組んでいらしかったのが印象的である。

これまでに毒島先生が小岩での商店街活動に参加した実績を振り返ってみると、ゼミ生が参加したものも含めると、2006年から2011年までの5年間に及ぶ。この間、ゼミ生を伴って様々な物品販売の店や飲食店を出店したり、商店街が発行していたL2というコミュニティ誌の作成に協力したり、あるいは暮れの歳末大売り出しの際に販売の支援を行ったりと献身的に活動してくださった。

特に、先生のゼミ生の中に中国やベトナムからの留学生がいた時があり、彼ら（彼女ら）の特徴を生かして、中国の飲茶やベトナムの春巻きを商店街のイベントで作って町の人た



和市でベトナム人留学生とともに

ちに提供し、好評であった。写真は2011年7月に行われた「小岩昭和通り和（なごみ）市（現在勝手祭り）」での活動の様子である。この時は毒島ゼミのベトナムからの留学生がベトナム風春巻きを作って販売した。

毒島先生は商店街での活動に際して、単に学生をつれて商店街の現状を体験させるという狭い見方にとどまらず、「大学と商店街との共同活動を通じて地

域の発展に貢献する」という目標を掲げて、より高度な視点で活動を行っていたのが印象に残る。

その際先生が重視していたのは、次の2点であった。一つは商店街と住民、大学を中心としたコミュニティーに人を育てる機能を持たせることであり、もう一つは学生の主体性を尊重し確保することである。毒島先生は大学や商店街の都合を学生に押しつけるようなことは絶対にしなかった。そして、商学連携により持続力のあるコミュニティーの未来づくりを目指すという高い理想を掲げて活動してこられたのである。

2 被災地支援ボランティア活動

毒島先生と一緒した活動でもう一つ忘れられないのが、東日本大震災における被災地支援ボランティア活動である。筆者は2011年9月に学生と岩手県を訪れ、その際大槌町で半日のボランティア活動を行った。当時は短期間で学生ができるボランティアが見つからず、見学先の企業の協力で大槌町の保育園周辺の除草という軽微な作業をさせてもらった。被災地の実情を直接目にする経験を得られたのは貴重であったが、学生達から見るともっとしっかりした活動をしたという思いがあり、それが強い不満となって残った。

こうした学生達の気持ちに押されて新しいボランティア受け入れ先を探していたところ、JTBコーポレートセールス社員で本学卒業生の伊藤洋一氏から大槌町吉里吉里地区でボランティア活動ができるという情報を得た。そこで、吉里吉里地区の漁業関係者と打ち合わせをした上で2012年9月に養殖ワカメ用のロープの清掃作業を行うことになった。

商経学部教授会でこの活動への参加を呼びかけたところ、毒島先生と橋本隆子先生から行きたいという申し出をいただいた。毒島先生については当時既にご本人からガンで治療中であることを聞かされていたので、ゼミの学生には参加してもらうが先生ご自身の参加についてはお断りした。しかし、毒島先生はどうしても現地に行かせて欲しいという強い



作業開始前に挨拶する地元の関係者。最前列の右から3人目が毒島先生、右端が橋本隆子先生

お気持ちがあったようで、その意向を否定することはできなかった。そこで、妥協案として、作業には参加せず、日陰の涼しい場所でできることをやってもらう、という提案をして受け入れてもらい、参加してもらうことにした。

我々のボランティアツアーは商経学部の毒島ゼミ、橋本隆子ゼミ、鈴木孝男ゼミの学生70人に教員3人を加えて2012年9月11日～13日の2泊3日で行われた。宿泊先として大槌から30Km程度北にある宮古のホテルを利用した。当時は震災から1年半しかたっておらず、大槌町や釜石地域では70人以上の人数を収容出来る宿舎がなかったのである。

初日、毒島先生は大学で会議があるということで遅れて新幹線で直接宮古の宿舎に向かい、2日目の12日から活動から参加してくれた。この時の活動の内容は、ワカメの養殖に用いるナイロン製のロープ(直径8センチ程度、長さ200メートル)に付着しているゴミ(ワカメ等の海草の根、貝殻など)を手でしごいて取るという少々きつい作業で、全員に厚手のゴム手袋を用意させて1日ひたすらロープ清掃を行った。

この作業を行った場所は吉里吉里漁港で、当時は震災の傷跡があちこちに残っていた。この日は9月としては気温が高く、30度を超える炎天下での作業になった。そこで毒島先生には建物の中に入っていて欲しいと何度もお願いをしたが、その都度「わかった、わかった」といいながら最後まで学生と一緒に作業を行い、日陰で休憩したのは昼食の時だけであった。

作業は70人を越える学生と教員で100本もあるロープの清掃に取りかかったが、結局70本程度しか終わらなかった。それでも地元の漁業関係者からは感謝の言葉をいただいた。

当日の作業の様子はその日のNHK岩手放送局のテレビやラジオのニュースで県内に放送され、それを聞いた釜石市在住の千葉商科大学卒業生の菅原章さんが差し入れを持って駆けつけてくれたり、翌日帰り際に立ち寄った仮設商店街で放送を見た店の方から感謝の言葉をもらったりといった反応があった。

12日は朝から一日中厳しい太陽の日差しのもとで作業したので、学生の中に火ぶくれを起こして具合が悪くなった学生がいた。その学生がたまたま毒島先生のゼミの学生であったので、先生は心配して翌朝学生を宮古市内の病院に連れて行き、手当てをしてもらった。その後先生は我々のバスと合流することができなかったのも、そのまま新幹線で学生を伴って一足先に戻られた。学生の健康を第1に考え、ご自身の体のことは後回しにされる先生の献身的な姿勢が際立った行動であった。

3 イギリスでの調査活動

その他、毒島先生とはイギリスでの調査でも一緒した。2008年2月6日～13日まで、ロンドンを中心に、ポーツマスやミルトンキーンズも訪れて、起業教育とタウンセンターマネジメント(TCM)の調査を行った。その際、筆者が2002～2003年に在外研究員として滞在したキングストン大学SBRC(Small Business Research Centre)にも立ち寄り、その訪問がきっかけとなって毒島先生は翌2009年から1年間、同SBRCで客員教授として研究をされることになったのである。

イギリスでの活動で印象に残っているのが毒島先生の英語でのコミュニケーション能力



2008年2月11日、キングストン大学にて。左端が毒島先生、隣が筆者、右から3人目がSBRC所長のR.Blackburn教授、2人目が江戸川区職員柴崎和重氏、右端が現CUCサポート金子章一氏

の高さである。この時はロンドンの ATCM (Association of Town Centre Management) やロンドン近郊やポーツマスの市役所等を訪問して情報交換を行ったのであるが、イギリス人との英語での会話にはほとんど困らないようなレベルであったので、驚いた。今となっては日頃の努力の成果が現れたのではないかと推察するほかはないが、日本にいて外国人とのコミュニケーション能力を高めるには、かなりのご努力があったのではないと思われる。

毒島先生のお人柄で思い出すのは、懇切丁寧、礼儀正しさ、思いやりということにつきる。先生がお亡くなりになった後、2014年12月6日に千葉商科大学瑞穂会館で「毒島先生を偲ぶ会」を行ったが、この時学生、卒業生、商店街関係者、教職員など100人近い人が集まり、先生のお人柄を慕う声が多く寄せられた。このことから先生が人間としていかに素晴らしい方であったかということが窺われる。

偲ぶ会が終わり、国府台駅で1人イスに座って電車を待っている時、ふと下りホームと上りホームの屋根の間に見える空に目をやると、そこにフーッと毒島先生のお顔が見えて、「ありがとう」と言ってくれたような気がした。その時、本当に優しい先生なんだなと思い、先生を失ったことの大きさが深く心に浸みたのである。

毒島龍一先生を追悼する

小 川 雅 人

2014年9月15日、毒島先生の訃報を耳にした。暫くの絶句であった。体調がよくないことは以前から承知していたし、その覚悟もできていたはずであった。しかし、茫然自失の状態でその時のことはよく覚えていない。

毒島先生とはお互い大学教員になる前からのおつきあいである。毒島先生は1985年中小企業事業団（現中小企業基盤整備機構）に入社された。その後千葉短大に移られ、千葉商科大学教授を歴任された。

毒島先生が中小企業事業団に勤務されていたころは、中小企業の高度化事業や中小企業大学校での研修・研究を担当された。筆者も当時東京都商工指導所で中小企業振興の役割を担っていた。共通する業務を担当していたことをきっかけに毒島先生との親交が始まった。毒島先生が先に大学に移られた後も研究を共にし、共著で書籍を5冊刊行した。特に毒島先生と福田敦先生（関東学院大学）と筆者の共著である『現代の商店街活性化戦略』は2005年度（財）商工総合研究所の中小企業研究奨励賞を受賞した。

毒島先生は中小企業事業団の中小企業大学校で中小企業診断士を養成する業務にも関与され、後に千葉商科大学大学院の中小企業診断士養成課程の開設・運営にもご尽力された。

毒島先生のお人柄は、物静かで温厚な紳士であったことは否定する人はいないであろう。大学での毒島先生を偲ぶ会に、毒島先生のゼミ生だけでなく、卒業生も駆けつけ、特にゼミ生は2, 3, 4年生のほぼ全員出席し、先生に哀悼の意を表した。如何に学生に慕われていたかを改めて納得できた。特にゼミではフィールドワークを重視し、商店街のイベントやまちづくりの集会などにも学生と共に大変よく参加された。学生がフィールドワークの経験を重ねることで成長していく姿をご自分の大きな喜びとしていたに違いない。

毒島先生の対外的活動は特に商店街との関わりが多い。研究の一環としても商店街や地域の経営者等の集まりにも時間の許す限り参加し、情報収集・専門知識を提供し、強い信頼関係を築かれた。特に墨田区橋銀座商店街の大和和道氏（千葉商科大学大学院客員教授）を中心とした昭和28年生まれを共通にした固い絆の集まりにも関与された（毒島先生は正確には昭和29年生まれであるが、メンバーに加わったのも毒島先生を敬愛する人たちの希望である）。この集まりは地域活動の推進の母体となっている。メンバーは墨田区の幹部職員、上場企業の常務等各分野で第一線にいる人たちである。また、他にも中小企業診断士、経営者、様々な分野の専門家などで構成する定例の研究会の立ち上げにも関与され、大学

教員としての役割を果たされた。このような学外のネットワークを持つことで研究や教育さらには、大学のアクティブラーニングなど外部連携推進に大きな功績をあげられた。

毒島先生は語学が堪能で海外の研究にも尽力された。数多く海外に出かけられ、研究を進めておられたことはよく聞いていた。その研究も道半ばでさぞ残念なことであったと思う。毒島先生の研究を凌駕することはできないとしても、研究分野に近い数多くの研究者とともに少しでも引き継いでいかねばならないであろう。残された共同研究者の1人として静かに誓う。

合掌

毒島龍一先生の略歴と業績

毒島龍一先生 略歴

昭和 29 年 群馬県太田市生まれ
昭和 48 年 群馬県立太田高校卒業
昭和 53 年 専修大学経済学部卒業
昭和 56 年 専修大学大学院商学研究科修士課程修了
昭和 60 年 専修大学大学院商学研究科博士課程単位取得退学
昭和 60 年 中小企業事業団入社（～平成元年 3 月）
平成 元年 千葉短期大学専任講師に任用（商業概論, マーケティング論担当）（～平成 4 年 3 月）
平成 2 年 千葉商科大学商経学部非常勤講師委嘱（ゼミナール（商学）, 外書講読, 流通経済論担当）（～平成 4 年 3 月）
平成 4 年 千葉短期大学助教授に任命（平成 4 年 4 月～平成 10 年 3 月）
平成 4 年 財団法人中小企業総合研究機構客員研究員（商業論）（～平成 20 年 3 月）
平成 5 年 東海大学非常勤講師（外書講読担当）（～平成 15 年 3 月）
平成 7 年 アジア生産性機構専門家（流通論）（～平成 26 年 3 月）
平成 10 年 千葉短期大学教授に任命（平成 10 年 4 月～平成 15 年 3 月）
平成 11 年 専修大学非常勤講師（商業政策ゼミナール担当）（～平成 14 年 3 月）
平成 12 年 法政大学非常勤講師（流通論）（～平成 18 年 3 月）
平成 15 年 千葉商科大学商経学部教授に任命
平成 15 年 千葉短期大学非常勤講師に任用（～平成 16 年 3 月）
平成 18 年 日本大学商学部非常勤講師（～平成 26 年 9 月）
平成 18 年 千葉商科大学大学院商学研究科教授に任命
平成 21 年 平成 21 年度在外研究員（平成 21 年 4 月～平成 22 年 3 月）
平成 26 年 ご逝去（平成 26 年 9 月 14 日）

（受賞等）

平成 17 年 （財）商工経済研究所 平成 16 年度中小企業研究奨励賞受賞 受賞図書 共著
『現代の商店街活性化戦略』創風社

学会および社会活動

平成 元年 6 月 日本商業学会

平成 2 年 5 月 日本経済政策学会

平成 3 年 9 月 日本会計研究学会

平成 3 年 10 月 平成 3 年度高度化指針「商店街近代化事業事例集－商店街の街づくり百科・Ⅱ」にかかる専門調査員

平成 4 年 4 月 中小企業事業団中小企業大学校中小企業研究所検討会委員（～平成 5 年 3 月）

平成 6 年 7 月 日本国際開発学会幹事（～平成 11 年 3 月）

平成 8 年 7 月 東京都墨田区産業振興会議専門委員（～平成 9 年 3 月）

平成 8 年 10 月 雇用促進事業団人材開発研究会専門委員（～平成 9 年 3 月）

平成 8 年 11 月 中小企業総合研究機構調査研究「中小小売業の発展動向」検討委員（～平成 9 年 3 月）

平成 8 年 11 月 中小企業事業団中小企業大学校カリキュラム等検討委員会委員（～平成 9 年 3 月）

平成 8 年 12 月 中小企業総合研究機構「大型店の影響等に関する実態調査」検討委員会（～平成 9 年 3 月）

平成 9 年 1 月 愛知県商店街振興組合連合会研究会委員（～平成 10 年 3 月）

平成 9 年 7 月 東京都墨田区産業振興会議専門委員（平成 10 年 3 月）

平成 11 年 1 月 中小企業国際センター「インターネット活用による海外連携調査」委員会委員（～平成 11 年 2 月）

平成 11 年 4 月 日本国際開発学会理事（～平成 26 年 9 月）

平成 12 年 5 月 東京都「東京都 21 世紀商店街づくり戦略振興プラン策定委員会」委員（～平成 13 年 3 月）

平成 12 年 9 月 東京都事業可能性評価委員会委員（～平成 15 年 3 月）

平成 13 年 6 月 東京都町田市「21 世紀商店街づくり振興プラン」策定委員会委員（平成 14 年 3 月）

平成 13 年 12 月 埼玉県さいたま市岩槻区「中心市街地活性化基本計画策定委員会」委員（～平成 14 年 3 月）

平成 14 年 6 月 日本財務管理学会

平成 14 年 6 月 東京都府中市「21 世紀商店街づくり振興プラン」策定委員会委員（平成 15 年 3 月）

平成 16 年 9 月 埼玉県春日部市「春日部市 TMO 構想策定委員会」副委員長（平成 17 年 3 月）

平成 17 年 7 月 日本再生資源事業協同組合連合会「中小企業活路開拓調査・実現化委員会」委員長（～平成 19 年 9 月）

- 平成17年 7月 日本再生資源事業協同組合連合会「リサイクル認定委員会」委員長（～平成26年9月）平成17年 8月 （株）ソフトクリエイション「市町村の中心市街地活性化への取り組みに対する診断・助言事業」検討会委員（～平成18年3月）
- 平成18年 7月 中小企業事業団中小企業大学校「カリキュラム等検討委員会」委員（～平成18年10月）
- 平成18年10月 日本地域資源学会理事（～平成26年9月）
- 平成21年 4月 市川市・千葉商大連携事業「市川市の消費動向調査に関する研究」プロジェクト委員（～平成24年3月）
- 平成22年10月 中小企業基盤整備機構「地域資源を活用して海外販路開拓を図る産地中小企業実体と課題」調査研究に係るナレッジアソシエイト（～平成23年3月）

毒島龍一先生著作一覧

（著書）

- 平成 5 年 共著『平成 5 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成 5 年 共著『ロードサイドショップ－その実態と商店街への影響』同友館
- 平成 6 年 共著『平成 6 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成 6 年 共著『現代商業診断基礎講座・第8巻－商業集積の戦略と診断－』同友館
- 平成 7 年 共著『平成 7 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成 8 年 共著『平成 8 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成 9 年 共著『平成 9 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成10年 共著『平成10年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成11年 共著『平成11年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館
- 平成12年 共著『平成12年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2次試験用）
同友館

- 平成 13 年 共著『平成 13 年 診断士試験－問題の読み方・回答の着眼点－』（2 次試験用）
同友館
- 平成 14 年 共著『新版・現代の中小企業』創風社
- 平成 16 年 共著『現代の商店街活性化戦略』創風社
- 平成 17 年 共著『現代のマーケティング戦略』創風社
- 平成 19 年 共著『増補・現代の中小企業』創風社
- 平成 20 年 共著『地域商業革新の時代』創風社

（学術論文）

- 昭和 56 年 単著「企業成長とマーケティング」専修大学修士論文
- 昭和 59 年 共著「統合の理論と法規制－D. ディーイの説を中心に－」『経済と法』専修大学大学院紀要第 19 号
- 昭和 62 年 単著「中小卸売業のグループ形成と情報ネットワーク」『あいち産業情報』愛知県
- 昭和 62 年 単著「中小卸売業のグループ化による小売店支援活動の強化策」『企業診断』同友館
- 平成 元年 単著「輸入拡大インパクトの影響とマーケティング対応に関する一考察」千葉短大紀要第 16 号
- 平成 2 年 単著「日本のチャネル構造の特徴と問題点に関する一考察」千葉短大紀要第 17 号
- 平成 3 年 単著「チャネル効率の規定要因に関する一考察」千葉短大紀要第 18 号
- 平成 4 年 共著「ロードサイドショップの発展地地域小売商業の展開に関する研究」中小企業事業団・中小企業大学，中小企業研究所
- 平成 4 年 単著「マーケティング行動の国際化要因分析に関する一考察」千葉短大紀要第 19 号
- 平成 5 年 単著「企業関係取引関係の実態と問題－中小卸売業の取引関係の現状と課題－」中小企業事業団・中小企業大学校，中小企業研究所
- 平成 5 年 単著「小売商業集積に見る消費者行動の分析要件に関する一考察」千葉短大紀要第 20 号
- 平成 6 年 共著「地場産業の経営戦略－木製家具製造業－」中小企業総合研究機構
- 平成 6 年 単著「異形態競争化の小売商業集積の戦略特性」千葉短大紀要第 21 号
- 平成 7 年 共著「地場産業の経営戦略－粘土瓦製造業－」中小企業総合研究機構
- 平成 8 年 単著「中小企業経営・マーケティングに関する実施要件九－中小企業のマーケティング特性を中心に」千葉短大紀要第 23 号

- 平成 9 年 単著「シンガポールの街づくりに見る商業振興に関する一考察」専修大学商学研究所『商学研究年報』第 22 号
- 平成 11 年 単著「英国に見る都市・中心市街地の開発再生に関する一考察－商業政策課題の一つとして」千葉短大紀要第 26 号
- 平成 12 年 単著「中小企業の戦略提携と市場開拓に関する研究－市場開拓型企業の存続諸課題を中心に」千葉短大紀要第 27 号
- 平成 13 年 単著「商業集積への支援施策の転換と中心市街地活性化制度に関する一考察－商業政策上の意義を中心に－」東京経大会誌 221 号
- 平成 13 年 単著「地域産業基盤の変化による卸売業の存立条件－産地卸売業のマーケティング諸課題を中心として－」千葉短大紀要第 28 号
- 平成 14 年 単著「商学研究に関する一考察－小売流通と卸売流通の接点を中心に－」千葉短大紀要第 29 号
- 平成 15 年 単著「経営創造・革新・地域振興時代の新しい経営資源・マネジメント第 8 回」企業診断 Vol.50
- 平成 17 年 単著「魅力ある商店街づくりに向けたマネジメント」『当該商店街の現状把握と方向性の検討』全国商店街振興組合連合会
- 平成 18 年 単著「小売商業活動の変遷」「消費構造の変化」『共同店舗の経営戦略化ビジョン策定報告書』全国共同店舗連盟
- 平成 19 年 共著「第 I 部東アジア諸国に見るマーケティングと産業特性に関する研究」『東アジア諸国のマーケティングと産業特性に関する研究』千葉商科大学経済研究所国府台経済研究第 18 巻第 1 号
- 平成 19 年 単著「公共政策としての中小企業政策－（日米欧等比較）アメリカ編－」『平成 18 年度ナレッジリサーチ事業』中小企業基盤整備機構・経営資源情報センター
- 平成 24 年 単著「英国の中心市街地の再生に見る商業地への投資促進に関する一考察」『千葉商大論叢』千葉商科大学国府台学会第 49 巻第 2 号
- 平成 24 年 共著「地域産業のイノベーションと地域ブランドの活用に関する研究」『千葉商大論叢』千葉商科大学国府台学会第 50 巻第 1 号

学会発表

- 平成 8 年 単著「シンガポールのまちづくりに見る商業振興について」専修大学商学研究会
- 平成 9 年 単著「アジア太平洋圏諸国の小売業に見る現状と情報化課題」日本国際開発学会
- 平成 11 年 単著「タウンマネジメント－光が丘 IMA のハード及びソフトについての分析

- ポイントと方向性－」日本コミュニティ・ニューディール計画21研究学会
- 平成15年 単著「循環型社会における物流課題について－トラック輸送を中心として－」
日本地域政策学会
- 平成19年 単著「キエフとヤルタに見る地域資源の発掘と街の活性化について－東欧における地域資源の活用特性とまちづくり－」日本地域資源学会

その他

- 平成7年 単著「消費者が求める商店街」『小売商業ちば』リテールサポートセンター
NEWS.No.18
- 平成16年 単著「新たな基盤づくりに向けて－中小企業と日本経済のサステナビリティ」(財)群馬県産業支援機構
- 平成22年 単著「在外研究レポート キングストン大学ビジネススクール滞在便り」千葉
経済研究所編『2010CUCView&Visionno.29』
- 平成22年 単著「まちづくり 英国に見る3つの知恵」福井県立大学まちづくり研究会
(2015.6.29受稿, 2015.7.22受理)

〔論 説〕

近年における日本の金融政策と財政ファイナンス

齊 藤 壽 彦

目 次

はじめに——財政ファイナンスについて

- I 日本銀行による異次元の金融緩和——金融政策から金融政策・財政ファイナンスへ
 - II 量的・質的金融緩和の金融政策としての効果と限界
 - III 国債市場の流動性の低下
 - IV 日本銀行の異次元の国債保有の日銀券信認に及ぼす影響
 - V 日本銀行の異次元の金融緩和からの出口戦略
- むすび

はじめに——財政ファイナンスについて

税収不足と歳出膨張の下で1998年度（平成10年度）以降、我が国は国債の無制限的発行体制に移行した。この国債発行に関してはこれまで私は「近年における日本国債発行—信用と財政信認の視点から—」、「無制限的発行下における日本国債の消化構造」「日本銀行券に対する信認問題—日本国債の無制限的発行との関係を中心として—」という論文を発表してきた⁽¹⁾。

今日、日本銀行が国債を大量に買入れている。異次元的な金融緩和政策が採用されるに至っている。これが、マネタリゼーション、中央銀行の財政ファイナンスの段階に入っており、日本銀行の国債買入は出口のない段階に入っているのではないかということがいわれるようになってきている。

最初に財政ファイナンスの概念について検討しておこう。

「財政ファイナンス」は、財政資金不足を補填するために政府が借入あるいは国債発行を行うことである。特に中央銀行による財政ファイナンスをさす。これは政府が資金調達のために中央銀行から借入れまたは中央銀行に国債を売却することである。この歴史的事例として有名なのが1923年のドイツのハイパーインフレーションである⁽²⁾。これは不換銀行券の発行による財政ファイナンスが、人々のインフレ予想を一挙に高めるような形で行われたケースである。

財政ファイナンスと類似した言葉としてマネタイゼーション（monetization, 貨幣化）という概念がある。「国債の貨幣化」のことで、新規貨幣の発行により国債の資金調達を行うことである⁽³⁾。換言すれば、中央銀行が国債を購入することを通じて赤字財政をやりやす

(1) これらについては参考文献を参照されたい。

(2) アダム・ファーガソン著、黒輪篤嗣・桐谷知未訳[2011]等を参照されたい。

(3) ジョン・ダウングズ、ジョーダン・エリオット・グッドマン編『バロンズ金融用語辞典』第7版、日経BP社、

くすることである。

これは「中央銀行による財政ファイナンス」であるということが出来る⁽⁴⁾。

財政ファイナンスの典型例は中央銀行による国債の引受発行である。

このようなマネタイゼーション、中央銀行による財政ファイナンスは財政節度の喪失、インフレ惹起などさまざまな経済問題をもたらすことが指摘されている。中央銀行の直接引受による国債発行は、政府が市場の信認を考慮せずに国債を発行することを可能にし(財政規律の喪失)、また中央銀行にある政府預金が振込まれた後にただちに引出されて政府需要を生み出す(インフレーションを惹起)する可能性が高い。

中央銀行が通貨を増発して新規発行国債を引き受けることを主張する者が少なからず存在する。長期国債の日本銀行引受発行を行うべきであるという議論はしばしばなされている⁽⁵⁾。だが財政ファイナンスには多くの批判が存在する⁽⁶⁾。

財政法(第5条)および日本銀行法(第34条)は、日本銀行による国債の引受および政府に対する貸付を原則として禁止している。

かつて日銀の国債購入には発行から1年以内の銘柄はかつてはいけないという「1年ルール」があった。日銀が長期国債を買い始めた1967年以後のこのルールは、量的緩和を進めていた2002年1月に変更され、直近の2銘柄を除けば発行1年以内の国債でも買えるようにした。この時点で市場には「国債引き受けとの区別がつかなくなる」との声もあった⁽⁷⁾。2013年4月の異次元緩和の導入に伴って、その買入制限ルールは消えた。2013年9月末の日本銀行の保有銘柄リストに「330回、7895億円」という同月20日に出たばかりの10年債の記載がある。入札直前に、新発債を安く落札するために手持ちの国債を売って債権相場を押し下げようとする動きも目立った。ある市場参加者は、「日銀に売るところに相場が戻れば、もうけが出やすい」ということを明かしている。発行直後の国債が金融機関を経由して最近では事実上の日銀引受けによる国債発行のような状態がみられるようになっていく⁽⁸⁾。

現在では国家財政歳入の半ばを新規国債発行による収入が占めるが、この新規国債発行額全額以上の金額の国債を日本銀行が買い上げているのである。

それでは日本銀行の国債買入れは財政ファイナンスといえるような段階に入っているといえるのであろうか。

野口悠紀雄[2014]は、異次元金融緩和の真の目的は財政ファイナンスである、それは「市中から国債を買い上げる事」それ自体のためによって行われており、それによって金利

2009年、646ページ。

(4) 野口悠紀雄「国債の貨幣化はどこまで続くか?」『週刊ダイヤモンド』2014年5月24日号、134ページ。野口悠紀雄氏は、現在の日本では、まだ「貨幣化」には至っていないとされる。これは国債購入の代金が日銀当座預金という形で止まっており、日銀券にはなっていないからである。日銀当座預金はベースマネー(ハイパワードマネー)にはいるが、マネースtockには入らない(野口悠紀雄[2014] 187、198ページ)。中島将隆氏は、国債の中央銀行引受がただちに財政ファイナンスであるとはいえず、高橋財政期の日銀国債引受発行とその後の日銀引受発行とは峻別される必要があると私に指摘されている(2014年11月1日)。

(5) 岩下有司[2010]。同[2012] 66～67ページ。

(6) 白川浩道[2010] 36～37ページ等。白川方明[2011] 11ページ。齊藤壽彦[2014] 74～75ページ

(7) 『日本経済新聞』2013年10月6日付。

(8) 『日本経済新聞』2013年10月6日付。

高騰を防ぎ、政府の赤字財政を容易にしている、この措置によって日銀の国債購入が「国債増発を支える」財政ファイナンスの性格が明白になった、金融政策は財政政策のしもべになった、と論じている⁽⁹⁾。

これに対して日本銀行は、量的・質的金融緩和の導入にあたって、「長期国債の買入れは、金融政策目的で行うものであり、財政ファイナンスではない」ことを明示している。黒田日銀総裁も、物価安定の目標を達成するために行う金融緩和の方策として長期国債の買入れを行うのであり、財政ファイナンスの意図はないと発言している。ひとたび「財政ファイナンス」と受け取られれば、国債市場は不安定化し、長期金利が実態から乖離して上昇していく可能性があり、これは、金融政策の効果を減殺するだけでなく、金融システムや経済全体に悪影響を及ぼしかねないと述べている⁽¹⁰⁾。

異次元金融緩和政策と財政ファイナンスとの関係をどのように考えればよいであろうか。本論文ではこのことについて検討したい。

I 日本銀行による異次元金融緩和—金融政策から金融政策・財政ファイナンスへ

1 金融政策としての日本銀行の国債買オペレーション

日本銀行は物価の安定と金融システムの安定を目的とする日本の中央銀行である。前者は金融政策、後者は信用秩序維持政策（プルーデンス政策）を通じて達成されることとなっている。

金融政策は経済の発展を図ることも課題としており、金融政策において物価安定・通貨価値安定と経済成長のどちらを優先するかで論争があったが、あらゆる経済活動、国民経済、経済発展は物価の安定を基盤としている。したがって、日本銀行は金融政策の理念を「物価の安定を図ることを通じて国民経済の健全な発展に資すること」としている。

金融政策目的を達成するために金融の調節が中央銀行を通じて実施されている。その手段としては一般に公定歩合操作、オープン・マーケット・オペレーション（公開市場操作）、支払準備率操作があるとされている。現在日本銀行が最も重視しているのはオペレーションである。このオペレーションは国債などの証券の売買や基準金利でない金利での資金貸付によって金融を調節しようとするものである。その中心は国債の売買である。国債のオ

(9) 野口悠紀雄 [2014] 187～191 ページ。井村進哉 [2014] は「異次元金融緩和」政策の目的は2%の物価目標の達成であるが、この政策のもとで「国債のマネタイゼーション」、「財政ファイナンス」が進行していることを認めている（56-57 ページ）。高田創 [2013] は、日本銀行の異次元緩和政策が事実上の財政ファイナンスであることを認めている。だが、国債の安定発行を可能にする、財政規律に対する姿勢への市場の信認を確保するために、「財政ファイナンス」について「そうである」と容認してはいけない、という「不都合な真実」を指摘している（171～172 ページ）。森田長太郎 [2014] は、政府が中央銀行の国債買入れによって財政支出を賄っているという感覚を持ち始め、その結果として財政支出が過剰になった場合に「マネタイゼーション」の領域に足を踏み入れ始めたと理解すべきであると述べている（227 ページ）。

(10) 日本銀行「『量的・質的金融緩和』の導入について」2013年4月4日。黒田東彦「量的・質的金融緩和——読売国際経済懇話会における講演——」日本銀行ホームページ掲載。国立国会図書館調査及び立法考査局財政金融課（吉鶴祐亮）[2013] 9 ページ。中島将隆も異次元緩和政策の目標はデフレ脱却と円高是正である、この政策は物価目標2%を実現するためのものであると述べ、金融政策の財政ファイナンス化を否定している（中島将隆 [2013b] 4, 13 ページ）。

ペレーションは国債の売りと買いの両方を含むが、近年ではデフレ対策が重視されて、国債のオペレーションにおいてはもっぱら買オペレーションが行われている。

日本銀行が現在実施している国債買入れは、名目上は金融政策の一環をなしている。同行は金融調節に当たり、国債を活用しており、今日の同行の国債買入オペレーションは、同行の立場上は金融政策のために行われているものであり、建前としては「財政ファイナンス」(財政支援)や国債金利の安定を目的として行われているものではないということとなる。

経済の悪化やデフレに直面して、従来行われなかった規模での金融緩和政策が、1999年2月のゼロ金利政策の導入以降、非伝統的金融政策として行われるようになった。「国債買入オペレーション」が1999年や2000年代には「ゼロ金利政策」、「量的金融緩和」、「包括的金融緩和政策」などの非伝統的金融緩和政策によるデフレ対策として実施された⁽¹¹⁾。

日本銀行の国債保有額は2000年代に入り膨張過程をたどっていった。

2 異次元金融緩和の導入と展開

2012年12月に第2次安倍内閣が発足し、アベノミクスと呼ばれる政策が実施されることとなり、その「第1の矢」として大胆な金融緩和が行われることとなった。

日本銀行は金融政策の一環をなすものとして、政府と十分な意思疎通を図ることが求められている(同法第4条)。これは金融政策に対する政府の権限を認めたものではないが、近年、日本銀行に対する政府の影響力が増大している。2012年11月16日、安倍晋三自由民主党総裁は「日銀法の改正も視野に入れた、・・・大胆な金融緩和を行っていく」ということを記者会見で発言した。同月21日に公表された選挙公約にも、日銀法の改正も視野に入れて、「政府・日銀の連携強化の仕組みを整える」ということが明記された。このような政府・自民党の日本銀行に対する圧力の下で、第2次安倍内閣成立直後の2013年1月22日、消費者物価の対前年比上昇率を2%とするという「物価安定の目標」が政府・日本銀行の共同声明の中に盛り込まれたのである。

第2次安倍政権は、経済再生に向けて、①大胆な金融政策、②機動的な財政政策、③民間投資を喚起する成長戦略という「3本の矢」の同時展開打ち出した。このアベノミクスの第1の矢の「大胆な金融政策」の一環として、1月22日に「デフレ脱却と持続的な経済成長の実現のための政府・日本銀行の政策連携について(共同声明)」を内閣府・財務省・日本銀行が公表したのであった。すでに白川方明日本銀行総裁のもとで日本銀行は物価上昇1%を目指して金融緩和政策を実施していたが、麻生副総理、甘利経済財政政策担当大臣、白川日本銀行総裁が安倍総理大臣から報告を受けて出されたその共同声明では、安倍内閣の意向を汲んで、初めて2%の物価安定の目標が導入され、これをできるだけ早期に実現することを目指すとしており、これは従来の金融政策の枠組みを大きく見直した画期的なものであった⁽¹²⁾。

とはいえ、将来におけるインフレの発生を懸念する白川総裁の下で、国債買入れにおける「日銀券ルール」は残っており、日本銀行の国債買入れには歯止めがかけられていた。

日本銀行は、我が国の中央銀行として、銀行券を発行するとともに、「通貨及び金融の調

(11) 非伝統的金融政策については竹田陽介・矢嶋康次[2013]等を参照されたい。

(12) 「大胆な金融政策に向けて～日本銀行と共同声明」首相官邸ホームページ。

節」(金融政策)を行うことを目的としている(「日本銀行法」第1条)。日本銀行は自主的に金融政策を決めることができるとされている(「日本銀行法」第3条)。金融政策の決定は日本銀行政策委員会が行う。日本銀行総裁、副総裁(2人)、6名の審議委員(国会の同意を得て内閣が任命)からなる同委員会委員が多数決で決定する。日本銀行総裁は、在任中、その意に反して解任されることはない(「日本銀行法」第25条)⁽¹³⁾。

2013年3月に日本銀行副総裁2人の任期が満了することとなり、また総裁の任期が同年5月に満了することが予定されており、白川方明日銀総裁が3月に辞表を提出し、3月20日に、元財務官で、量的質的にさらなる金融緩和が必要であると主張していた黒田東彦氏が第31代日本銀行総裁に就任した。また、リフレ派経済学者(緩慢なインフレによって経済の安定成長を図ることを主張)として知られていた岩田規久男教授が、日本銀行理事であった中曽宏氏とともに同行副総裁に就任した。

日本銀行は、2013年4月4日に、「量的・質的金融緩和」という、異次元金融緩和政策を採用することを決定した(マネタリーベースおよび長期国債・ETFの保有額を2年間で2倍に拡大し、長期国債買入の平均残存期間を2倍以上に延長)。黒田東彦日銀総裁は、2013年4月初めに消費者物価上昇率を2015年初めまでに2%(前年比)に引き上げる(消費税増税を除いて)と宣言した。以後この政策が強力に推進されていった。

その政策の採用により、日本銀行の長期国債保有が急増したのである。

今日、国債消化による日本銀行の役割が極めて大きくなっている。日本銀行の国債保有残高は、2014年12月末に250兆円に達し、2015年6月30日時点では291兆円に及んでいる(後掲第2表)。日銀の保有国債は8月には300兆円を突破するに至った。

日本銀行の国債保有額を国内総生産(GDP)との対比でみると、2013年4月の量的・質的金融緩和の導入時は3割弱であったが、2015年8月には6割に達した。2割前後の欧米中央銀行に比べてそれは突出しているのである(『日本経済新聞』2015年8月25日付)。

国債の所有者構造は大きく変化した。2014年3月には日銀の国債保有は発行残高の約2割に及んだ。日銀の長期国債保有額は、2013年には日本銀行券発行残高を凌駕するに至った国債の保有額の増大を反映して、日本銀行の総資産は、2008年末の122.8兆円から2012年末の158.4兆円へと増大し、2013年に激増し、同年末には224.2兆円に及んでいる。2013年末の同行資産の80%以上を国債が占めている(長期国債は63.2%)。日本銀行保有国債は、2014年末には日本銀行資産のうちの83.4%を占めている。(長期国債は67.2%)。

これまで日本国債の主な保有者であった金融機関は、最近ではその保有が減少している。資金循環統計で示されているように、国債の最大の保有者は日本銀行となるに至ったのである。国債等の保有者内訳をみると、日本銀行の保有額は、2012年末には国債等合計960兆円の12.0%を占めていたが、2014年6月末には国債等合計額1013兆円の21.2%と最大の保有比率を占めるようになり、2015年3月末には合計額1038兆円の26.5%にあたる275兆円となっている。国債等の残高の約3割を日本銀行が保有しているのである。

日銀による国債買入は、グロスでは新発債の7割程度であったが、償還を考慮したネット・ベースでは、日本銀行は100%を超える買入れを実施した。海外投資家からマネタイゼーションと呼ばれる強烈的な買入れを日本銀行は実施した⁽¹⁴⁾。黒田金融緩和は、形式上は

(13) 山家悠紀夫[2014] 22～23ページ。

(14) 馬場直彦[2014]。

「直接引受」は行っていないが、売オペを実施していない。バランスシート上、国債の大量の積上がりとなっている⁽¹⁵⁾。

日本銀行は、デフレ脱却、景気刺激の要請に応じて、1999年2月に「ゼロ金利政策」を導入し、いわゆる非伝統的金融政策を開始した。

建部正義[2014]は、量的・質的緩和政策に基づく日本銀行による年間50兆円におよぶ国債保有額の積み増しは、約43兆円にのぼる政府の2013年度当初国債発行予定額を上回るという意味において、日本銀行はすでに財政ファイナンスないし財政マネタイゼーションの領域に踏み込むに至った、と述べている⁽¹⁶⁾。加藤出[2014]も、「もはや事実上の財政ファイナンス」であることを認めている⁽¹⁷⁾。

このように日本銀行の金融政策は財政ファイナンスとしての性格を持つようになったとの見解があらわれるようになったのである。

3 追加的な量的・質的金融緩和

日本銀行は、2014年10月31日に「量的・質的金融緩和」の拡大を決定した。

これは、第1に、マネタリーベースの増加額を拡大するというものであった。マネタリーベースが、年間約80兆円(約10～20兆円追加)に相当するよう金融調節を行うこととなった。

第2に、資産買入額の拡大および長期国債買入れの平均残存年限の長期化が決められた。長期国債については、保有残高が年間約80兆円(約30億円追加)に相当するペースで増加するよう買入れを行うこととなった。ただし、イールドカーブ全体の金利低下を促す観点から、金融市場の状況に応じて柔軟に運営することとされた。買入れの平均残存期間は7年～10年程度に延長された(最大3年程度延長)。

年間約80兆円という額は、政府の新規財源債の発行額を大幅に上回る。これは最終投資家の国債保有残高の減少を意味する。日本銀行は2015年2月初め頃には、グロスベースで見た市中発行額の約9割の国債を買い上げていた⁽¹⁸⁾。財務省による国債の対市中発行額の8割を買い入れている。また、ストックでみても、2015年末には国債の対市中発行残高の約3分の1を保有すると予想されている。

かくして、井上哲也[2015]は、日本銀行の国債買入れが「財政ファイナンス」の状況にあることは事実として否定しがたい、と述べている⁽¹⁹⁾。

すでに量的・質的金融緩和以前から日本銀行の民間金融機関を相手とした国債買オペレーションによって供給された巨額の資金が、実体経済を担う生産に向かわず、政府財政を通して民間銀行の国債消化資金として充用されていた⁽²⁰⁾。また民間銀行は、財務省の国債入札で安く国債を仕入れ(ロットが大)、この数日後に、日銀が実施する買オペで、入手した国債を日銀に売って短期間に売却益を得ることができた(金利が安定している場合)。

(15) 同上。

(16) 建部正義[2014] 104ページ。

(17) 加藤出[2014] 199ページ。

(18) 日本銀行政策委員会審議委員佐藤健浩「デフレ脱却に向けた日本銀行の取り組み」2015年2月11日、日本銀行ホームページ掲載。

(19) 井上哲也[2015] 38ページ。

(20) 山田博文[2012] 29～40ページ参照。

この財務省から日銀へと国債を「右から左へ」流す仕組みを「日銀トレード」という⁽²¹⁾。低金利下で国債相場が上昇してきている場合には、銀行は市場で購入した国債を日銀に売却して利益を上げることができた。売却資金を日銀当座預金として預け、超過準備について利子(0.1%)をかせぐこともできた。こういった事情もあり、銀行は国債の入札発行に応じた。かくして日銀資金が民間銀行を通じて国債の消化を可能としたのであった。これが政府の国債増発を下支えした。すなわち、日銀資金を起点とした多額の資金が無制限的国債発行を容易化し、財政資金を補充したといえるのである。

日銀の国債買オペは名目的には金融政策として行われたものであり、その機能がなかったわけではないが、日銀の国債買入実態を見ると、それは財政ファイナンスとしての機能を併せ持つものであったといえよう。日本では少子高齢化を背景とする社会保障のための財政支出の増大が社会的に求められていた。日本銀行の異次元的国債買入は、デフレ脱却のための金融政策的要請にとどまらず、財政ファイナンスのための極めて強力な社会的な要請の結果であったということもできよう。民間の国債保有を日銀の国債買入が支え、巨額の国債の最大の保有者が日本銀行となったということをみれば、日本銀行が国家財政を支えているということは疑いのない事実であるといえるのである。

Ⅱ 量的・質的金融緩和の金融政策としての効果と限界

黒田日本銀行総裁は、量的・質的金融緩和政策が2%の物価安定目標の早期実現と日本経済の持続的な経済成長のための金融政策であると繰り返し述べている。だがその政策意図が現実に貫かれたかどうかは、実態に即して分析しなければならない。本稿では紙面の都合上、要点を指摘するにとどめたい。

量的・質的金融緩和には金融政策としての効果があったと主張する人がかなりいる。それに金利低下機能があったことは日本銀行企画局や馬場直彦氏によって立証されている⁽²²⁾。量的・質的金融緩和に金融政策としての機能があったことは確かである。

だがそれが設備投資の増大には必ずしも結びつかなかった。2013年度には企業の資金需要は、全体としては徐々に増加した。だがそれは力強いものとはなっていなかった。これは金融機関の融資姿勢の緩和化がみられたものの、設備投資の低さが貸出残高の伸びをおさえていたためである⁽²³⁾。2014年に入り、金融機関の国内貸出が前年下期に比べ高めの伸びを示し、金融機関の融資姿勢がさらに積極化し、景気の回復とともに資金需要が増加したが、企業部門が全体として潤沢な手元資金を抱えていたために、資金需要の増加は引き続き緩やかなものにとどまっていた。地域銀行と中心として、銀行の設備向け貸出の増加も見られた。だがそれは不動産や医療福祉を中心とするものであり、製造業ではこの傾向はみられなかった⁽²⁴⁾。2013年度下期から2014年度下期にかけて、金融機関の国内貸出は2%台前半の伸びを続け、金融機関の融資姿勢は積極性を維持している。資金需要は、企業

(21) 「焦点：乱高下始めた円金利、安易な「日銀トレード」に警鐘の声」ロイター、2015年1月30日付。「日銀トレード」『日本経済新聞』電子版、2015年2月23日付。「『日銀トレード』再び」『日本経済新聞』2015年8月6日付。

(22) 日本銀行企画局 [2015] 1～5ページ。馬場直彦 [2014]。

(23) 日本銀行 [2013] 15～17ページ。

(24) 日本銀行 [2014] 10～17ページ。

部門を中心に、緩やかに増加した。しかし、企業部門が全体として潤沢な手元資金を抱えている状況には変わりがなかった。金融機関の業種別貸出をみると、不動産や金融の部門が貸出増加の中心となっており、製造業ではその増加比率は低く、前年比マイナスとなった時期もあった⁽²⁵⁾。

金利低下は国債の暴落を阻止した。それは国債の利払増加を抑制し、新規国債発行を容易化することにより、財政上の資金調達に寄与してきた（内閣府『平成22年度年次経済財政報告』112～118ページ等参照）。その意味では金利低下の一因をなす日本銀行の異次元の金融緩和政策は財政ファイナンスとして機能したともいえる。

一般会計国債費の推移を見れば、国債の利払いは2012年度から2014年度にかけて、8.0兆円から8.6兆円へと増大しているが、この間に公債残高は705兆円から778兆円に増大しているのであるから、金融市場の低金利のおかげで国家の利払いは抑制されていたといえる。財務省[2015]は「毎年度多額の国債が発行され、国債残高が累増し続けているにもかかわらず、国債金利は低下傾向にあり、多額の国債を低金利で発行できています」と明言しているのである（28ページ）。

日銀の国債買入れが国債価格の暴落を阻止したことは、大量の国債を保有する民間金融機関の財務状態の悪化・巨額の損失の発生を防止させ、個別金融機関の経営破綻を回避させた。これがひいては金融システムの安定化、信用秩序の維持に寄与した。日本銀行は金融システムの安定性を非常に重視していた。この意味では日本銀行の異次元の金融緩和政策（金融政策）は、さらに、信用秩序維持政策（ブルーデンス政策）として機能したともいえる。

このような信用秩序維持政策は金融不安に対する財政上の救済策を抑制し、財政の信認低下を防止した。この意味では異次元の金融緩和政策は、財政ファイナンスによる財政信認毀損の惹起の可能性と国債価格低落阻止による財政信認維持の二面的性格を有していたといえる。

『平成27年度年次経済財政報告』はデフレ脱却に向けた動きが着実に進んでいることを認めている。だが需要不足は解消せず、物価は期待通りには上昇しなかった。この意味では、量的・質的金融緩和は採用後2年以上たっても、金融政策として期待通りの成果を発揮しなかったといえる。

将来インフレーションが発生する可能性があるが、日銀の大量国債保有がそれを抑制する売りオペの実施を困難とする情勢を招いている。この意味では、異次元の金融緩和政策は、金融政策としては大きな問題、副作用を有していたといえる。

円相場の低落・株価上昇が量的・質的金融緩和によってもたらされ、これがデフレ脱却に一定の効果があったことが指摘されている。それは量的・質的金融緩和政策の期待働きかけるといふ心理的效果の影響を一時的、部分的に受けていたかもしれない。だがそれらが量的・質的金融緩和のみにによって生じたとは必ずしも言えない。また、国際的な批判を招かないようにとの配慮から、円安による輸出奨励は、量的・質的金融緩和の目的には掲げられていなかった。株価操縦という批判を招かないためにも、株価の引上げは量的・質的金融緩和の目的には掲げられていなかった。

(25) 日本銀行[2015]8～14ページ。

量的・質的金融緩和がそれをもたらしたとしても、円相場の低落・株価上昇が経済の成長を促進する機能を果たしたとは必ずしも言えない。円相場の低落は日本企業のグローバル化が進んでいる状況下では、輸出量が大きく増大することはなく、原材料輸入に依存する企業には打撃をあたえた。株価の上昇は資産家の消費の増大を通じて生産に一定の効果を及ぼしたことは認められるが、多くの国民の所得と消費の増大には結びつかず、経済成長をもたらす効果があまりなかった。

機動的財政出動が政府需要の増大を通じて景気回復に一定の役割を果たしたことは認められる。この財源が国債発行であったとすれば、日銀の国債買入れが生産刺激効果を果たしたといえることになる。だが公共投資の生産波及効果には限界があった。また、国債の多くは建設国債、第4条公債ではなくて赤字国債、特例公債として発行されたものであった。したがって、日銀の国債買入れが公共投資に振り向けられたとは必ずしも言えない。財政歳出の中心は公共投資ではなくて社会保障費であった。この意味では異次元の金融緩和政策は景気回復策としての金融緩和施策としての効果には限界を有していたといえる。

アベノミクスの第3の矢としての成長戦略は、構想内容は多岐にわたるが、それを実行することが容易ではなく、その効果が発揮されるには相当の時間がかかるものであった。期待に働きかけるという量的・質的金融緩和政策は、成長戦略が効果を発揮するまでの一時的な景気回復政策としての性格を有するものであった。それが成長戦略による経済成長に接続されるならば、それが日本経済の成長助長の一環をなしたものとして評価されることになる。だが成長戦略による経済成長によってバックアップされなかったならば、それは単なる一時的な景気対策にすぎず、金融政策としてのその効果が乏しかったということになる。

このように量的・質的金融緩和の金融政策的効果には限界があったといえるのである。

一方、一般会計の歳出の40%前後は国債発行によって支えられ(2014年度補正後予算の40.9%は国債発行額が占めていた)、普通国債残高は2012年度末から2014年度末にかけて705兆円から807兆円へと累増し(財務省『日本の財政関係資料』2015年3月)、日本銀行の国債等の保有額は2014年度末に国債等の発行残高の26.5%に達していた。日銀資金が財政資金を支えるものとして機能したことは確かである。

Ⅲ 国債市場の流動性の低下

国債市場の安定化のためには国債市場の流動性を維持・向上させることが大切である。

「市場流動性が高い」状況とは、「その時々で観察される『市場価格』に近い価格で、市場参加者が売りたい(あるいは買いたい)量を、すみやかに売れる(あるいは買える)」状況を指すと考えられる⁽²⁶⁾。

流動性の高い国債市場の存在は、国内外の多様な投資家による国債保有を誘引する要素となる。このため、国債管理政策の基本目標である国債の確実かつ円滑な発行と中長期的な資金調達コストの抑制にも資する。国債流通市場を構成するのはプライマリー・ディーラー等の仲介業者と投資家であり、流動性の維持・向上については、そうした市場参加者

(26) 日本銀行金融市場局(黒崎哲夫・熊野雄介・岡部恒多・長野哲平)[2015]1ページ。

の取引の活発化を通じた市場の自律的機能によることが基本である⁽²⁷⁾。

だがそれは政府や中央銀行にとっても必要なことである。我が国では国債市場の流動性には限界があったが、1998年度の国債の無制限的発行への移行後、大蔵省、その後の財務省や日本銀行は積極的に国債の流動化対策に取り組んだ。このため、国債市場の流動性はかなり向上した。高橋是清が日銀引受国債発行を行った時期とは異なり、多額の国債を速やかに、かつ円滑に消化することのできる、十分に発達した国債流通市場が登場することとなった⁽²⁸⁾。

だが、日本銀行の量的・質的金融緩和の下、国債の流通市場において、取引量が減少して流動性が低下しているとの指摘が登場するようになった。国債市場の流動性が低下した場合、市場金利が変動しやすくなり、国の資金調達コストも上昇する可能性がある。仮に国債市場の価格形成機能が正常に働かなくなれば、財政運営等に対する市場のチェック機能が低下するほか、将来の価格変動リスクが増大する⁽²⁹⁾。

日本銀行にとっても国債市場の流動性の低下による金利の不安定化は金利高騰のリスクを抱え込むこととなり、金融緩和政策の目的が達成されなくなる恐れが生じることとなる。それが量的・質的金融緩和政策から生じているとすれば、その政策の継続に困難が生じることとなる。

日本銀行の黒田東彦総裁は、2014年5月21日の記者会見で、国債市場の流動性が非常に低下して、国債の取引がスムーズに行われていないとか、価格付けが適切に行われていないといったことはないと言っていた⁽³⁰⁾。また、2015年3月19日の記者会見で、国債市場の流動性に関して「現時点で重大な問題は生じていない」との立場を示した⁽³¹⁾。

実際には、異次元金融緩和のもとで、財務省による国債発行の翌日に、日本銀行はほぼ必ず大規模な国債買入れオペを実施した。全体として金融機関や機関投資家が日本国債を買う意欲は弱くなり、証券会社の債券ディーラーは、翌日に日銀が買ってくれることを前提にして、国債発行の入札に応札した。国債を財務省から日銀に機械的作業のように「横流し」したのである。国債市場から金融機関や投資家が追い払われるようになり、結果として、国債市場の最大の買い手としての日銀の存在感が日に日に強くなっていった⁽³²⁾。

戦後施行された財政法第5条は、一部の例外を除いて日銀による国債直接引受を禁じているが（市中消化の原則）、日本銀行が民間銀行から国債を買い入れて、同行のバランスシートに多額の国債を計上するという点で、同行は事実上の国債直接引受を行っているといえる。それで日本銀行の国債買いオペが財政法第5条に抵触しなかったのは、国債発行時に価格メカニズムが適正に働き、その後、流通市場で決定された価格に沿って日銀が国債を購入するなら問題はない、という考えがあったからである。しかし、現状は、日銀の国債買いオペは直接引受と変わらなくなってきている⁽³³⁾。

(27) (第23回) 国の債務管理の在り方に関する懇談会 [2009]。

(28) 齊藤壽彦 [2014] 61～62ページ。

(29) (第31回) 国の債務管理の在り方に関する懇談会 [2014]。

(30) 加藤出 [2014] 205ページ。

(31) 『日本経済新聞』電子版、同日付。

(32) 加藤出 [2014] 203～204ページ。

(33) 加藤出 [2014] 204ページ。

財務省理財局や日本銀行は長い時間をかけて国債流通市場を整備してきた。これが国債の大量消化と国債信用維持を支えていた⁽³⁴⁾。これが量的・質的緩和策の下で壊れてきた。この状態が長期化すれば、日本銀行が金融緩和からの出口戦略を採用することが困難となる⁽³⁵⁾。

日本銀行が大量の国債買入れを続け、同行が長期新発債の全額に匹敵する金額の国債を買い入れるようになり、また短期中期の国債の多くを買い入れ、その結果、市場金利を低位に誘導しつつも、日本銀行の国債売買操作の動向によって国債の利回り、市場金利が上下に変動するリスクが生じることとなっている。日本銀行が市場から国債を大量に買い続ける中で、短期及び中期の国債流通市場が徐々に麻痺状態に陥っている。2014年秋の追加的金融緩和後、国債金利（利回り）の変動幅が拡大している。日本銀行による異次元の金融緩和および追加緩和によって、全般的な金利水準そのものは低下したが、その安定性は損なわれ、金利の変動率が追加緩和以降上昇した⁽³⁶⁾。

2015年2月に開催された日本銀行金融政策決定会合で、複数の委員は、当時生じていた金利上昇は、国債市場参加者のリスク許容度の低下や市場機能の低下を反映している可能性がある、と指摘した⁽³⁷⁾。

日本銀行金融市場局が国債売買オペ対象先を調査対象として2015年2月に実施した債券市場の機能度の状況調査（長期国債の流通市場を念頭においたもの）によれば、債券市場の機能度が高いと回答した回答先は2社（5.0%）にとどまり、さほど高くないと回答した先が26先（65.0%）と回答数の半数以上を占め、低いと回答した先が12先（30.0%）もあった。本調査では、ビッド・アスク・スプレッド（証券の買いたい値段と売りたい値段の差）、市場参加者の注文量、取引頻度の変化、取引相手の数、取引ロット、価格などが調査項目となっており、3か月前との比較では、市場参加者の注文量が減少し、ビッド・アスク・スプレッドが拡大（流動性が悪化）したとの見方が多くなっている。この調査によれば、当時の状況は長期国債の流通市場の機能度が高くはなかったといえる⁽³⁸⁾。

日本銀行金融市場局の数名の職員は、2015年3月19日に、「国債市場の流動性」と題するレポートを公表した（日本銀行金融市場局[2015]）。この中で国債市場で取引が細る流動性の低下について取引データによる検証が行われている。同レポートは、市場の流動性を図るために、国債先物と現物国債、SCレポ市場（現物と先物との相関や担保となる証券の銘柄を特定して行うレポ取引市場）のそれぞれについて、①値幅の狭さ、②取引数量、③市場の厚み、④価格が異常に動いた直後にすみやかに戻る市場の弾力性を検証した。同レポートは、国債先物の出来高・取引サイズや、現物国債のディーラー間取引の水準、現物・先物の価格連動性などには問題はないが、国債先物の市場の厚みや弾力性がやや低下が増加し、現物国債の対顧客取引が低迷し、SCレポ市場で賃借料が上昇している銘柄が増加していることを指摘している。すなわち、2014年10月末の追加緩和以降、国債市場の流動性が極端に低下しているわけではないが、複数の指標が市場流動性の低下を示唆していると

(34) 齊藤壽彦[2014] 60～63ページ。

(35) 加藤出[2014] 204ページ。

(36) 湯本健治[2014] 2ページ。徳島勝幸[2015a]。徳島勝幸[2015b] 11ページ。

(37) 日本銀行「金融政策決定会合議事要旨」2015年2月17、18日開催分、同年3月20日公表、11ページ。

(38) 日本銀行金融市場局「債券市場サーベイ <2015年2月調査>」2015年3月9日。野口雄浩「国債市場の不安定化と金融政策 市場の流動性低下と国債買入れの持続性」みずほインサイト、みずほ総合研究所、2015年3月31日。

論じたのである⁽³⁹⁾。同レポートは、この背景として、国内投資家の一時的な売買手控えの可能性だけでなく、日本銀行による国債買入れの増加に基づく現物国債需給のタイト化の可能性が考えられる、と述べている。

日本が大量の国債を購入するようになった結果、国債流通市場の流動性機能が低下してきて、その機能マヒが懸念されている。2013年4～5月には、金融緩和政策の採用にもかかわらず、国内長期金利の変動や上昇が生じている。この一因は、日本銀行への国債消化の過度の依存構造（日銀を除けば限定された市場）の下で、同行が将来国債買入れを制限した場合の国債相場に及ぼす悪影響を国内投資家が警戒したことであろう。国債の流動性の低下の恐れが生じたのである（中島将隆 [2013b] 9～11 ページ）。

こうした国債流動性の低下とそのおそれは、民間資金による国債買入を困難とし、日本銀行の国債売却が国債価格の低落、金利上昇を招く危険性を強め、同行の国債買入れの継続を余儀なくさせ、同行が保有国債売却による超金融緩和政策からの出口戦略の遂行を困

第1表 日本銀行の国債保有額

（単位：千億円）

年末	国債保有額	うち長期国債	日銀券発行残高
2008	631	413	815
2009	720	482	810
2010	767	569	823
2011	902	661	840
2012	1137	892	867
2013	1814	1416	901
2014	2504	2018	931

（出所） 日本銀行「時系列統計データ検索サイト」、日本銀行「営業毎旬報告」から作成。

第2表 日本銀行の資産に占める国債の比率

（単位：千億円）

	資産総額	国債保有額	うち長期国債
2012年12月31日	1584 (100%)	1137 (71.8%)	892 (56.3%)
2013年12月31日	2242 (100%)	1814 (80.9%)	1416 (63.2%)
2014年12月31日	3002 (100%)	2504 (83.4%)	2018 (67.2%)
2015年 6月30日	3454 (100%)	2912 (84.3%)	2411 (69.8%)

（注） 2012年末の長期国債中、「資産買入等の基金」（2013年4月4日をもって廃止）の運営による国債保有額は241千億円である。

（出所） 日本銀行「営業毎旬報告」から作成。

(39) 「国債市場の流動性低下、定量的にも検証＝日銀」ロイター、2015年3月19日付。

難にすると考えられるのである。このことは同行の財政ファイナンスからの離脱が困難になっていることをも意味する。

Ⅳ 日本銀行の異次元の国債保有の日銀券信認に及ぼす影響

量的・質的金融緩和による日銀の異次元の国債保有は日本銀行券の信認に悪影響を及ぼすのではないかという議論がある。これは財政ファイナンスのもたらす問題点ということとなる。この問題については齊藤壽彦[2014]で論じておいたが、財政ファイナンスとかわりが深いので、本稿でも略述しておきたい。

近年日本銀行の国債保有額は第1表や第2表にみられるように激増している。国債等を中央銀行が大量に購入する政策が続くと、「財政赤字のマネタイゼーション(現金化)が大規模に行われているのではないか」との疑念が市場で高まって長期金利が上昇する恐れがある⁽⁴⁰⁾。

長期金利が上昇すれば、日銀が保有する国債価格は相当下落し、日本銀行の資産が劣化し(同行の財務の健全性が悪化)、日銀は損失をこうむる。中央銀行の保有する国債が増えれば増えるほど、価格変動によって日本銀行に多額の評価損が生じる可能性が高まる。

金利が2%上昇すれば、平均残存機関7年の保有国債の時価は約14%低下する。この場合、日銀保有国債の平均残存機関を7年と仮定すると、日銀の損失は26兆円になる⁽⁴¹⁾。国債相場の低落や金利の上昇は、日本銀行保有国債の含み損をもたらし、同行の信認を毀損する恐れがあるのである。

金利が上昇して現金需要が減退している状態の下で、銀行券の増発によって日銀が損失をカバーしようとするれば、過剰発行が現実化し、銀行券の減価、インフレーション、銀行券信認の低下が生じるおそれがある。

償却減価法を採用しておれば、会計処理上は国債価格が低落しても財務上損失は計上されないから日本銀行の信認が毀損されないという見方もある。だが償却減価法という方策は日本銀行の財務の健全性の悪化を糊塗するものであって、財務の健全性を維持する方策ではない。会計学上は損失を表面化させなくても、中央銀行が償還期限の長い国債を大量に保有している中央銀行が市場金利の上昇によって実質的には巨額の損失(評価損)を被っていると、金融市場が判断した場合、中央銀行の財務の健全性に対する市場の信認が毀損される恐れがあると考えられる。

市場金利の上昇は今後の景気回復によって民間部門の資金需要が増大した場合、起こりうることである。

国債償還期限前に国債価格低落が生じて時価会計からみて日本銀行の財務の健全性が毀損したとしても、同行が国債を満期まで保有しようとするれば、額面金額での償還を受けることができるから、その損失の実現を回避することができる。

だがそのことは、償還前にインフレーションが発生した場合に、売りオペレーションによってそれを制御することが阻害される。つまり、中央銀行が本来の金融政策(物価安定)を展開することが困難になる。これは一般的な支払い不能による破綻ではないにせよ、中

(40) 加藤出[2014] 17ページ。

(41) 『日本経済新聞』2014年3月20日付。

中央銀行としての破綻を意味する。

このように財政ファイナンスを想起させるほどの日本銀行の異次元の国債保有は、長期的にみて日本銀行に対する信認や日銀券信認の毀損、インフレーションを生じさせる恐れを生じさせているのである。

日本銀行が財政ファイナンスを行っているからといって、財政健全化努力が放棄されたとみなされて国債に対する信認が崩壊し、国債が暴落する、日本銀行の信認が毀損するとただちにいえるであろうか。

中央銀行による「財政ファイナンス」がとくに問題となるのは、結果として財政において中央銀行への歳入面での依存が高まり、財政健全化に向けた規律が損なわれ、財政信認が喪失する場合である。

問題の本質は財政信認の確保にある。このために必要となる財政規律が失われれば国債への市場の信認が喪失して国債は暴落する。これにより日銀への信認も毀損される。「財政ファイナンス」の回避は財政規律・財政信認、日銀券信認の維持にとって必要な条件の一つである。財政信認、日銀への信認の維持のためには「財政ファイナンス」を行うべきではない。

もっとも、「財政ファイナンス」が行われていても、経済成長を背景とした税収の増大により財政の改善が進められ、また有効な財政ガバナンスの仕組みが別に機能しており、財政健全化が実現すれば問題を回避することは可能である。「財政ファイナンス」が直ちに財政に対する信認を毀損するとは言えない⁽⁴²⁾。

問題は経済成長により税収が増大し、また財政規律が守られ、財政信認が維持出来るかどうかにかかっている。前者の場合には民間金融機関による国債消化を困難にするという問題を生じさせるから、財政信認確保のためには特に財政規律の確保が重要である。すでに日本財政は政府債務の対GDP比率が200%を超え、プライマリーバランスが赤字となり、危機的状況にある。持続的な経済成長による財政改善は容易ではないし、現在の小選挙区制のもとでは財政の健全化は困難となっている。この状況下での財政ファイナンス化はそれを著しく困難にしているといえよう。

V 日本銀行の異次元の金融緩和からの出口戦略

1 異次元の金融緩和からの出口戦略の成否の基準

将来国債暴落やインフレが生じる恐れがあるとすれば、今後異次元の金融緩和を脱却する政策を採用することが考えられる。これが可能であれば、財政ファイナンスは一時的であるということになる。

だが、日本銀行の国債買入れの規模が、無制限的なものとなり、新発債の全額を超えるものとなり、日本銀行の国債保有高が国債発行残高の約3割に達することとなるということは、同行がこの国債大量買入れから脱却することを困難にしている。

黒田総裁は、2%の物価安定の目標の早期実現に向けての努力を払っているが、まだ道半ばという段階では、出口戦略について具体的に議論することは時期尚早であると述べている⁽⁴³⁾。

(42) 井上哲也 [2015] 39 ページ。

(43) 衆議院財務金融委員会, 2014年4月16日。

それでは時期が来ればこの出口戦略を将来採用することが可能なのであろうか。

この出口戦略は、「物価の安定」、通貨価値の安定、これを通じた国民経済への健全な発展を図るために、膨張したマネーを日本銀行が吸収する操作ということになる。

だが、この方策として、日本銀行が国債買いオペを中止し、国債の売りオペを断行すれば、国債の市場価格が下落して、多額の国債を有する金融機関が多額の損失を被る。このようなことは「金融システムの安定性」（信用秩序の維持）を崩す。日本銀行に対しても、国債買入停止は経常利益を減少させ、長期国債売却は売却損を発生させ、経常利益や剰余金を減少させ、日本銀行の国庫納付金を減少させる⁽⁴⁴⁾。金利の上騰が、借入を行っている企業の金利負担を増大させて、その企業の経営を悪化させる。これは経済の成長に打撃を与える。それは財政にも深刻な打撃を与えるのであり、金利の上騰は新発、借換国債の利払いを増大させて、財政状態の悪化をもたらす。国債利払いの増大は国債発行を困難にし、財政を維持できなくする。国債価格の低落は財政の信認を喪失させ、国債の暴落を招く。

国債の量的・質的緩和政策をやめた途端、あるいは国債の売りオペを始めた途端にこのようなことがことが生ずる恐れがあるとすれば、この金融緩和政策の「出口戦略」を採用することが實際上困難となる。

「異次元の金融緩和」の出口戦略は、インフレを抑制することや経済の成長を図ることという金融政策目的、金融システムの安定というブルーデンス政策の目的、財政に悪影響を及ぼさないということが同時に実現できるものであることが望まれる。このような政策の実現は可能であろうか⁽⁴⁵⁾。

2 金融緩和からの脱却の成功例と失敗例

金融緩和からの脱却に成功した過去の事例としては、第2次世界大戦後のアメリカの事例が挙げられる⁽⁴⁶⁾。

アメリカは国債価格支持政策をうまく終結することができた。この背景には、国債価格支持政策により銀行が保有する長期国債が減少し、金利上昇による金融システムへの影響が和らいだこと、景気拡大とインフレタックスによる税収増で、公的債務が圧縮されたこ

(44) 岩田一政・日本経済研究センター編 [2014] 136～151ページ。

(45) 深澤映司 [2014] では、「異次元の金融緩和」の出口戦略が成功を取めたとの評価が下されるためには、日銀が、物価の安定を保つことと、金融システムの安定を維持するという2つの条件をともに満たしたうえで、国内経済をソフトランディングに導くことが欠かせない、と述べられている（70～72ページ）。

(46) 連邦準備理事会（FRB）は、1942年3月に短期金利を0.375%以下に抑制するために短期国債を買い支える「釘付政策」を開始した。このもとで、長期国債の利回りは2.5%以内に抑制されていた。FRBの国債価格支持政策は、金利上昇による金融システムの悪影響への回避とスムーズな戦費調達のために行われた（河野龍太郎「戦前の米金融政策と黒田日銀の不吉な共通点」ロイター、2013年6月24日付。）戦後も国債の円滑消化と金融システムへの悪影響回避のために、国債価格支持政策が継続され、物価安定が犠牲となった。1948年には連邦準備制度は長期国債を大々的にするとともに、国債買入れによりその利回りを2.5%以内に維持していた。朝鮮戦争が始まって米国経済が過熱を始め、インフレが大きな問題となると、1951年3月にFRBと財務省との間でアコードが締結され、FRBによる金融政策の国債価格支持政策からの独立（国債買支えの停止）が承認された。また、アコード締結とほぼ同時期に、1945年に発行された市場性の長期国債を表面利率2.75%の非市場性国債（満期まで保有されて、長期金利が上昇局面で、評価損が発生しない）との交換も行われた（深澤映司 [2014] 72～74ページ）。

と、インフレが大きな問題となったことという事情があった⁽⁴⁷⁾。

連邦準備銀行の長期国債の保有残高は1950年末には総資産全体の36%にも達したが、日本銀行の長期国債保有額は2013年末には60%を超えていた。また、日本の中小の金融機関が国債暴落によって生ずる打撃は大きい。日本の公的債務の圧縮は困難である。インフレが現時点では深刻な問題として認識されていない。したがって、アメリカの成功事例をそのまま、日本に適用することはできないのである。

米国のケースは、米経済・財政に対する信認が市場に存在していたからこそ実現できたソフトランディングである。将来の税収増加によって政府は借金をいずれ返済できるはずである、という信認が市場に存在したからこそ、長期金利は跳ね上がらず、また中央銀行が国債を大規模に購入してもインフレは生じなかったのである⁽⁴⁸⁾。この教訓に学ぶべきである。

金融緩和からの脱却に失敗した過去の事例としては、中央銀行がインフレを制御できなくなったケースと、中央銀行による金融引締めが国債価格の暴落を惹起したケースとが挙げられる。前者は中央銀行が利払費の増大を背景として財務状況を悪化させるなかで、インフレ制御能力の低下を余儀なくされた国々（ジャマイカ、フィリピン、アルゼンチン、チリ）の事例である。後者の金融引締めが金融機関の財務に悪影響を及ぼした事例は、1979度の日本においてみられる。1979年度にインフレ懸念の台頭から日銀が公定歩合を大幅に引き上げ、「ロクイチ」国債の価格が暴落したのである⁽⁴⁹⁾。

異次元金融緩和の出口戦略が失敗する可能性がないとはいえないのである。

3 異次元金融緩和からの出口戦略の方策

日銀が出口戦略を採用するとすれば、その選択肢としては、大きく分けて2通りが考えられる。第1は、バランスシートの縮小を伴う方法である。これは、日本銀行が保有している資産を市場に売却することによって、負債である日銀当座預金の残高を減らすというものである。この方法では、短期国債や長期国債および手形の買入停止とそれらの売却が考えられる。ことに長期国保有資産の中で最大のウエイトを占める長期国債を売却の対象とせざるを得なくなる公算が大きい。その場合には、長期金利の上昇（国債価格の下落）を惹き起すことを通じて、前述の悪影響をもたらすこととなる⁽⁵⁰⁾。このような国債売りオペによる資金吸収という出口戦略の採用は困難である⁽⁵¹⁾。

長期国債は民間銀行のみならず、日本銀行によっても大量に保有されているから、場合によっては、日本銀行自身がキャピタル・ロスに見舞われて、自己資本を毀損する可能性も否定できない。バランスシートが毀損した中央銀行は、インフレーションを制御する能力を著しく低下させたり、政府からの独立性に低下を余儀なくされる可能性が大きい⁽⁵²⁾。

中央銀行は、バランスシートが毀損したとしても、銀行券発行や中央銀行当座預金の増

(47) 上掲河野龍太郎「戦前の米金融政策と黒田日銀の不吉な共通点」。

(48) 加藤出 [2014] 212 ページ。

(49) 深澤映司 [2014] 74 ～ 76 ページ。

(50) 深澤映司 [2014] 77 ～ 78 ページ等。

(51) 翁邦雄 [2015] 187 ページ。

(52) 深澤映司 [2014] 78 ～ 79 ページ。

加を図って支払いを継続することができる。だがこの場合、通貨価値を維持するための適切な金融引締め政策を中央銀行が行うことができなくなり、中央銀行券の信認維持を困難にする⁽⁵³⁾。通貨発行益に頼って債務超過を脱しようとすれば、物価安定の目標を犠牲にして高いインフレ率をめざさなければならない⁽⁵⁴⁾。中央銀行の自己資本が減少し、政府の財政的な支援に依存せざるを得なくなれば、中央銀行が自らの判断で適切な政策や業務を行うことが困難となり、通貨の信認維持がむずかしくなる可能性がある⁽⁵⁵⁾。

日銀の損失に対しては政府がコストを負担すればよいという議論がある⁽⁵⁶⁾。だが財政危機の状況ではこれにも問題がある。

第2は、日本銀行のバランスシートの縮小を伴わない方法である。これには「売出手形による超過準備吸収」、「日銀当座預金への付利の引上げ」、「預金準備率の引上げ」がある。これらの方法によれば国債価格の下落を通じた金融システムの動揺を直接に回避することが避けられる⁽⁵⁷⁾。

売出手形による超過準備吸収は、日本銀行が売出手形を売却して資金を吸収する方法である。これは超過準備付利よりも高い売出手形利子の支払いの増大を通じて日本銀行の収益悪化を招くこととなる⁽⁵⁸⁾。

「日銀当座預金への付利の引上げ」によって、経済状況の好転に伴い予想される民間銀行等による超過準備の取り崩しに歯止めをかけることができる。しかし、これによって民間短期市場金利が上昇に向かう公算が大きい。これがひいては長期金利を上昇させて、長期国債を大量に抱えた民間銀行や日銀がキャピタル・ロスに見舞われる可能性を否定できない⁽⁵⁹⁾。

日銀当座預利の引上げに伴う影響として、日本銀行による民間銀行に対する利払いが増加に向かう点も見逃せない。日本銀行の損失が拡大し、バランスシートに傷がつき、自己資本が毀損される場合には、日本銀行がインフレの高進を許容しやすい状況におかれる可能性がある。また、日銀による利払いが増加する結果、日銀から国庫への納付金の減少という形で、納税者に実質的な負担が生じるという問題もある⁽⁶⁰⁾。岡田哲郎氏の推計によれば、超過準備が減少していったとしても、2015年から出口戦略に着手した場合、日銀当座預金超過準備付利率0.1%を2016年から1.0%に引き上げ、これを2020年までこれを据え置いた場合には、2020年までの日銀の支払利息は累計で4.6兆円となる。2016年まで金融緩和拡大を継続し、2017年から出口戦略に着手し、2018年から段階的に1%ずつ金利を引き上げ、2020年に3.0%とし、2024年までこの利率を据え置いた場合、2024年日銀の支払利息は累計で27・6兆円となる⁽⁶¹⁾。日本銀行の収益悪化は国庫納付金の減少による財政悪化をもたらす。平成26年度の日銀国庫納付金は7567億円であった⁽⁶²⁾。国庫納付金がゼロに

(53) 齊藤壽彦 [2014] 69～70ページ。

(54) 植田和男 [2003]。

(55) 福井俊彦 [2003]。「金融政策運営の課題」日本金融学会講演。

(56) 岩田一政・日本経済研究センター編 [2014] 39～45ページ。深澤映司 [2014] 81～82ページ。

(57) 深澤映司 [2014] 79ページ。

(58) 翁邦雄 [2015] 188, 191ページ。

(59) 深澤映司 [2014] 79～80ページ。

(60) 深澤映司 [2014] 80ページ。

(61) 岡田哲郎 [2013] 43～45ページ。

(62) 日本銀行「第130回事業年度（平成26年度）決算」による。

なった時点で日銀の国庫納付金支払いの必要はなくなるが、日銀の経常収支の赤字は日本銀行の自己資本、同行の信託を毀損するおそれがある⁽⁶³⁾。その赤字分を国家が補填するとすれば財政信託を毀損するおそれを生ずる。

「預金準備率の引上げ」は、法律上必要とされる日銀当座預金（法定準備預金）の残高をふやし、民間銀行の貸出を抑制しようするものである。現在の預金の準備率は、大手金融機関の預金準備率については1%程度である。「準備預金制度に関する法律」では原則として、20%以内の預金準備率を認めている。したがって、この準備率を引き上げる余地はある⁽⁶⁴⁾。日本銀行の時系列データ表示によれば、2015年5月において法定準備預金平均残高は8兆7026億円であり、準備預金平均残高は192兆5460億円であるから、超過準備額は183兆8434億円に及んでいる。預金準備率の引上げはこれをかなり拘束できる。だが、預金準備率の引上げには金融機関の貸出状況を問わずに効果が一律に及ぶという問題点がある。また金融機関これによって現在の巨額の超過準備を吸収することに限界がある。しかし付利しない法定支払準備を大幅に引き上げるとは、民間金融機関の利子収入を減少させ、金融機関の収益に打撃を与える。また、支払準備率を引き上げた場合、民間銀行は、保有国債市中に売却することによって、貸出に必要な資金を得ようとするかもしれない。この場合にはやはり国債価格の下落に伴う銀行のキャピタル・ロスの発生という問題が生じる⁽⁶⁵⁾。

このようなことを考えると、支払い準備率の引上げにも問題があるといえる。

4 出口戦略実施の困難性

このように、出口政策の実施には、さまざまな困難があるのである。現在日本銀行は出口論を時期尚早としているが、そもそも金融緩和の出口がなくなっているのではないかと。1976年にリリースした世界的ヒット曲である「ホテルカリフォルニア」では、ホテルに入ってから出るに出られなくなる状況が歌われている。日本銀行が行っている質的・量的緩和政策はホテルカリフォルニア化してそれから出られなくなる状況に直面している⁽⁶⁶⁾。

異次元緩和の出口は訪れない。デフレから脱却し、インフレになって物価安定の観点から利上げや国債売却が必要となっても、財政や金融システムへの配慮から、公的債務が圧縮されるまで、日銀はゼロ金利政策や国債の大量購入政策を継続せざるを得ない⁽⁶⁷⁾。日銀は目標達成まで半永久的に国債を購入し続ける可能性が高い。

異次元金融緩和がなかった場合の潜在金利を推計すれば、5年金利、10年金利、20年金利でそれぞれ最大0.55%、0.6%、0.4%程度、日銀の国債大量購入によって人工的に金利が引き下げられている可能性がある⁽⁶⁸⁾。

潜在金利シミュレーションを行うと、日銀が「予定通り」物価目標を達成し、異次元緩和を停止（正常化）すると、5、10、20年金利は、それぞれ1.1%、1.5%、2.0%まで上昇する可能性がある。万一物価目標を達成できたとしても、金融抑圧、人為的な金利引下げの必要

(63) 久後翔太郎 [2013]。

(64) 翁邦雄 [2015] 189 ページ。

(65) 深澤映司 [2014] 80 ページ。66)

(66) 加藤出 [2014] 12 ～ 14 ページ。

(67) 河野龍太郎「アベノミクス Q & A : 景気シナリオ編」。

(68) 馬場直彦 [2014]。

性から、国債の大量購入を継続する可能性が高い⁽⁶⁹⁾。

かくして日本銀行の財政ファイナンスは一時的な現象でなく、今後とも継続されていくといえよう。

デフレから脱却し、インフレになって物価安定の観点から利上げや国債売却が必要となっても、財政や金融システムへの配慮から、公的債務が圧縮されるまで、日本銀行はゼロ金利政策や国債の大量購入政策を継続せざるを得ない。その先にあるのはインフレーションであろう。

5 将来における物価騰貴、インフレーションの可能性

現状においては、財政ファイナンスが事実上生じているとしても、財政信認や日銀信認の毀損、大幅な物価騰貴、インフレーションが生じていない。だが金融政策の財政ファイナンス化はその可能性を一段と高めていることを意味する。ここではとくに物価騰貴、インフレーション発生の可能性について述べてみよう。

これまで日本経済の大きな懸案事項は、需要不足であるとされてきたが、日本経済は需要不足経済から脱し、供給不足経済に移行しつつある。この背景には生産年齢人口の減少と生産設備の老朽化である。この下で将来、供給不足に伴う（賃金上昇などに伴う）物価騰貴が生じる可能性が高い⁽⁷⁰⁾。財政ファイナンスによって歳入を気にすることなく歳出を増大していく可能性が強い。政府が国債に依存して財・サービスを購入していけば、政府支出による有効需要の増大の波及効果には今日、限界があるとはいえ、経済全体の支出が増える傾向はある。まず建設労働者の賃金が増え、これが賃金一般に及び、建設資材や建設用機械などの需要が増え、一般の商品に対する需要が増大する。生産、供給が需要の増大にこれに追いつかなければ、価格が上昇する⁽⁷¹⁾。前述の供給制約が需要増大による価格上昇を招く可能性が高い。日銀の国債買入による、生産奨励と結びつかない社会保障等への財政支出の増大は、需要の増大を通じた物価騰貴、インフレーションを招く可能性が高い。財政歳出の増大に支えられて企業や家計の借入需要の増加速度が財・サービスの生産ないし供給速度を上まわり、しかも、市中銀行がそれに貸し応じた場合、従来日本銀行に滞留していた銀行の資金（巨額の日本銀行当座預金超過準備）が引き出されて市場に回り、かくして通貨の過剰発行に基づく通貨価値減価に伴う物価騰貴としてのインフレーションが生じる可能性もある⁽⁷²⁾。財政の維持可能性に対する危惧から国債の信用度・信認度が低下し、国債を大量に保有日本銀行に対する信認が毀損されれば、日本銀行券に対する信認度が低下し、これによりインフレーションが生ずる可能性もある。

国家破綻の回避、公的債務負担の圧縮を目的とする方策としては、中央銀行が国債を大量に買い入れて、低金利と緩やかなインフレを醸成したうえで、規制などの公的関与によって低い金利の国債を金融機関に半ば強制的に購入させることによって、マイナスの実質金利となる債券を金融機関に保有させ、最終的には預金者や保険契約者、年金契約者を犠牲にする方策が考えられる。この方策は資金を成長分野から排除することにより、潜在

(69) 馬場直彦 [2014]。

(70) 白川浩道 [2012] 78～87 ページ。

(71) 野口悠紀雄 [2014] 200～201 ページ、等参照。

(72) 建部正義 [2010]、72～73 ページ等参照。

成長率を低下させる。また資本移動自由化のもとでは国外への資金流出を招来する。このような政策を「金融抑圧」(Financial Repression)という⁽⁷³⁾。

このような実質金利をマイナスに抑え込む「金融抑圧」政策は、金融自由化のもとでは規制を通じての採用は困難である。だが日銀が景気浮揚により民間の資金需要が増大したのちにも金融緩和の出口戦略を実施しないとすれば、物価上昇と低金利が併存して事実上の金融抑圧政策が実施されることとなる。このような政策の下で、国民が消費者物価の増大、預金の目減り、年金生活者の生活困難という国民生活の犠牲を強いられる一方で、大量の国債を発行している国家の破綻は回避される可能性が強い。

むすび

現在無制限的に日本国債が発行されている。最近では日本銀行が国債の保有の中心となるようになった。日本銀行は金融政策の一環として国債買入を行っているのであり、財政ファイナンスを目的としたものではなかった。だが、異次元的金融緩和下で、国債買オペ額は巨額に達し、それは事実上財政ファイナンスとしての性格もあわせもつようになったのである。

異次元的金融緩和は金融政策としての効果もあった。だがそれには大きな限界があったのである。それは財政ファイナンスとしても機能したというべきである。

異次元的金融緩和のもとで、国債市場の流動性の低下という問題が生じている。このことはこの政策からの脱却、財政ファイナンスからの脱却を難しくしている。

財政ファイナンスとしての性格を有するようになった日本銀行の異次元的国債保有は、財政規律の喪失による財政信認毀損のおそれを一段と高めている。2016年度の予算規模は100兆円を突破すると予想されているのである(『日本経済新聞』2015年8月25日付)。またそれは日本銀行や日本銀行券に対する信認に悪影響を及ぼす恐れを生じさせている。

異次元的金融緩和から脱却するために日本銀行以外でさまざまな出口戦略が構想されている。だが、日本銀行がそれから脱却することは困難である。金融政策と財政ファイナンスという日本銀行の政策の二面性は今後とも継続されと考えられる。

景気が回復すれば、民間金融機関は国債買入を抑制し、日本銀行当座預金を引出し、これが需要を増大させていく。今後はインフレーション問題がいよいよ現実化してくるのではないか。財政ファイナンスは政府が歳入を気にすることなく歳出を増やすリスクを高めているのである。これが財政規律や日銀信認の喪失、インフレーションを招くおそれがあるのである⁽⁷⁴⁾。

「財政ファイナンス」が行われていても、経済成長により財政収入が増大し、また有効な財政ガバナンスの仕組みが別に機能していれば問題を回避することは可能であるという見解もある。だが景気回復は国債の市中消化を困難とする。また財政ファイナンスが行われている状況下で、小選挙区制のもとで、国会議員が国民、選挙民の抵抗が大きい緊縮財政を推進することが極めて困難となっている。こうしたことについては別稿で論じたい。

(73) 河野龍太郎 [2013] 12～20 ページ。同 [2014] 8～17 ページ。齊藤壽彦 [2014] 72 ページ。金融抑圧については高田創 [2013] 175～177 ページも参照されたい。

(74) 井上哲也 [2013] 136～139 ページ、等を参照されたい。

参考文献

- 井上哲也 [2013]『異次元緩和 黒田日銀の戦略を読み解く』日本経済新聞出版社。
- 井上哲也 [2015]「日本銀行による『量的・質的金融緩和』—「2年で2%」を超えて」『CUC View & Vision』No.39, 3月。
- 井村進哉 [2014]「2年目のアベノミクス＝『異次元の金融緩和』の現況とその課題」『JP 総研 Research』Vol.24, 3月。
- 岩下有司 [2010]『日本の景気循環と低利・百年国債の日銀引き受け』中京大学経済学部。
- 岩下有司 [2012]「震災復興と財政再建は0.1%百年国債の日銀引き受けで」『政経研究』第98号, 6月。
- 岩田一政・日本経済研究センター編 [2014]『量的・質的金融緩和』日本経済新聞出版社。
- 植田和男 [2003]「自己資本と中央銀行」日本金融学会報告, 10月, 日本銀行ホームページ掲載。
- 岡田哲郎 [2013]「『異次元緩和』の中間評価と今後の展望」『JRI レビュー』Vol.8, No.9, 8月。
- 翁邦雄 [2015]『経済の大転換と日本銀行』岩波書店。
- 加藤出 [2014]『日銀, 「出口」なし!』朝日新聞出版。
- 久後翔太郎 [2013]「量的・質的金融緩和～異次元の運営, 異次元の出口」大和総研『経済分析レポート』9月11日, 大和総研ホームページ掲載。
- 国の債務管理の在り方に関する懇談会 [2009]「国債管理政策の現状と課題—論点整理—」同懇談会 (第23回), 12月16日, 財務省ホームページ掲載。
- 国の債務管理の在り方に関する懇談会 [2014]「議論の整理 骨子(案)」同懇談会 (第31回), 5月30日。
- 河野龍太郎 [2013]「金融抑圧政策が始まったのか」『月刊資本市場』No.334, 6月。
- 河野龍太郎 [2014]「アベノミクスの帰結～金融抑圧はさけられないのか」『地銀協月報』3月号。
- 国立国会図書館調査及び立法考査局財政金融課 (吉鶴祐亮) [2013]「量的・質的金融緩和の効果とその評価」『調査と情報』No. 809, 12月3日。
- 齊藤壽彦 [2013a]「近年における日本国債発行—信用と財政信認の視点から—」『政経研究』第100号, 6月。
- 齊藤壽彦 [2013b]「無制限的発行下における日本国債の消化構造」『千葉商大論叢』第51巻第1号, 9月。
- 齊藤壽彦 [2014]「日本銀行券に対する信認問題—日本国債の無制限的発行との関係を中心として—」関西学院大学『経済学論究』第68巻第1号, 6月。
- 財務省 [2015]『日本の財政関係資料』3月。
- 財務省理財局 [2014]『債務管理リポート2014』。
- 白川浩道 [2010]「財政の維持可能性とマネタリゼーション」『CUC Policy Studies Review』千葉商科大学, No.27, 10月。
- 白川浩道 [2012]『日本は赤字国家に転落するか』日本経済出版社。
- 白川方明 [2011]「通貨, 国債, 中央銀行—信認の相互依存性—」日本金融学会2011年度春季大会における特別講演, 5月28日, 日本銀行ホームページ掲載。

鈴木克洋[2014]「異次元緩和の効果と出口の課題～日銀のバランスシートを用いた整理～」『経済のプリズム』No.129, 9月。

高田創[2013]『国債暴落——日本は生き残れるか』中央公論新社。

竹田陽介・矢嶋康次[2013]『非伝統的金融政策の経済分析』日本経済新聞出版社。

建部正義[2010]『金融危機下の日銀の金融政策』中央大学出版部。

建部正義[2014]「日・米の金融緩和政策の比較検討」『経済』, 1月。

徳島勝幸[2015a]「国債の金利低下で生じていること」(「研究員の眼」2月23日), ニッセイ基礎研究所ホームページ掲載。

徳島勝幸[2015b]「金融緩和による債券市場の機能低下に対する危惧」『月刊資本市場』No. 356, 4月。

中島将隆[2011]「1990年以降の財政膨張と国債発行の特徴」『証券経済研究』第73号, 3月。

中島将隆[2011]「復興債発行の政治経済学」『証研レポート』1667号, 8月。

中島将隆[2013a]「なぜ赤字国債の無制限発行が可能になったか」『証券経済研究』第81号, 3月。

中島将隆[2013b]「長期金利の変動はなぜ生じたか」『証券レポート』1679号, 8月。

日本銀行[2013]『金融システムレポート』10月。

日本銀行[2014]『金融システムレポート』10月。

日本銀行[2015]『金融システムレポート』4月。

日本銀行企画局[2015]「『量的・質的金融緩和』: 2年間の効果の検証」『日銀レビュー』2015-J-8, 5月, 1～6ページ。

日本銀行企画室[2004]「日本銀行の政策・業務とバランスシート」『日本銀行調査季報』年秋号, 同年10月。

日本銀行金融市場局(黒崎哲夫・熊野雄介・岡部恒多・長野哲平)[2015]「国債市場の流動性: 取引データによる検証」『日本銀行ワーキングペーパーシリーズ』No.15-J-2, 3月。

野口悠紀雄[2014]『金融政策の死 金利で見る世界と日本の経済』日本経済新聞社。

馬場直彦[2014]「異次元緩和は、長期金利をどれだけ押し下げているのか?」日本金融学会, 中央銀行部会報告, 9月16日。

アダム・ファーガソン著, 黒輪篤嗣・桐谷知未訳[2011]『ハイパーインフレの悪夢——ドイツ「国家破綻の歴史」は警告する——』新潮社。

深澤映司[2014]「異次元金融緩和の出口戦略」『レファレンス』, 9月号。

福井俊彦[2003]「金融政策運営の課題」日本金融学会講演, 6月1日, 日本銀行ホームページ掲載。

森田長太郎[2014]『国債リスク 金利が上昇するとき』東洋経済新報社。

山田博文[2012]「国債の累増と超金融緩和政策——日銀信用に支えられた国債バブル市場の構造——」『高橋経済大学論集』第54巻第4号, 29～40ページ参照。

湯本健治[2014]「湯本健治の視点【2年目に入った異次元緩和と長期金利急騰リスク】」4月7日, 株式会社日本総合研究所ホームページ掲載。

山家悠紀夫[2014]『アベノミクスと暮らしの行方』岩波書店。

そのほか上記齊藤論文掲載文献を参照されたい。

(2015.7.31 受稿, 2015.9.3 受理)

〔抄 録〕

現在無制限的に日本国債が発行されており、最近では日本銀行が国債の保有の中心となった。同行は名目上は金融政策の一環として国債買入れを行っているものであり、財政ファイナンスを目的としたものではなかった。だが、異次元金融緩和で、国債買入額は巨額に達し、それは財政ファイナンスとしての性格もあわせもつようになったといえるのである。

異次元金融緩和は金融政策としての効果もあったが、それには大きな限界があった。それは財政拡張を支えていたのであり、財政ファイナンスとしても機能したというべきである。それは財政規律の喪失による財政信認の毀損のおそれを一段と高めている。

日銀の大規模な国債買入れによる異次元金融緩和のもとで、国債市場の流動性の低下という問題が生じた。このことは民間資金の国債への投資を困難にする要因となるものである。これは日本銀行が財政ファイナンスからの脱却することを難しくするものであるといえる。

日本銀行の異次元国債保有は、国債相場下落に伴う日銀財務の健全性の毀損、損失回避のための国債の満期保有が償還前に生じたインフレーションを制御することの阻害、実態は財政ファイナンスではないかとみなされることを通じて日本銀行や日本銀行券に対する信認の毀損のおそれを生じさせている。

このような異次元金融緩和から脱却するためにさまざまな出口戦略が構想されている。だが、日本銀行がそれから脱却することは困難であり、金融政策と財政ファイナンスという同行の政策の二面性は今後とも継続されと考えられるのである。

景気が回復すれば、民間金融機関は国債買入れを抑制し、日銀当座預金を引き出し、また、財政ファイナンスによって政府が歳入を気にすることなく歳出を増やすことを通じて、今後はインフレーション問題がいよいよ現実化してくるおそれがある。「財政ファイナンス」が行われていても、有効な財政ガバナンスの仕組みが別に機能していれば財政規律が保たれるという見解もあるが、これは実際には、困難であろう。

〔論 説〕

ブライダルサービスとキッチン

—わが国のキリスト教結婚式とウエディングチャペルに注目して—

今 井 重 男

目次

1. 緒言
2. 婚姻形態と結婚式の系譜
 2. 1. 婿入婚から嫁入婚へ
 2. 2. 家の外で行われる結婚式の発生
3. わが国のキリスト教結婚式史
 3. 1. 明治時代のキリスト教結婚式
 3. 2. 新聞黎明期の記事に見るキリスト教結婚式
 3. 3. 大正から昭和時代初期のキリスト教結婚式
 3. 4. 太平洋戦争後のキリスト教結婚式
4. ウエディングチャペルとは何か
 4. 1. 「チャペル」と名の付く商業施設
 4. 2. ヴァージンロードの正体
5. キッチュの考え方
 5. 1. キッチュ論
 5. 2. ウエディングチャペルとキッチュ
6. 結言

1. 緒言

結婚式や披露宴を利用の主目的とする建物・施設が全国にあまた点在し、それらがさまざまに連携しながら広範なブライダル産業が活動する。これは世界に類例を見ないわが国の特異な経済現象である。しかも、そこで行われる儀礼・儀式⁽¹⁾、あるいはその建物・施設の独自性には、明治の開国後「一等国」たらんと倦まず弛まず西洋化に腐心し、移入・加工して出来上がった近代日本文化の「如何物感」^{いかもの}が漂う。

今より遡ること一千年の11世紀末に、キリスト教会⁽²⁾の入り口で結婚式を行うように

(1) 今井(2014b)と同じく、本稿でも儀式は一定の作法や形式をもって執り行われる行事のこと、儀礼は慣習で整形された礼法や宗教によって一定の形式で行われる行為と解釈する。

(2) 教会という名称自体は元来集まりを指す。しかしことわりのない限り、本稿では便宜的に建物を指す語として教会を使用する。定義付けについては高橋他(1985)に基づき次の通りとする。教会は「神父が在住している教会の建物」、教会堂は「神父の在住していない教会の建物で、神父が定期的に訪れて祈禱を献ずる。教会

なった。1059年に始まり13世紀まで続いたといわれるグレゴリウス改革の典礼様式統制で、結婚式がキリスト教の秘跡⁽³⁾に組み込まれ、以来、結婚式はキリスト教会の神事として営まれる。本来、カトリックの教会で結婚式を挙げられるのは、二人のうち少なくとも一人がカトリック信者でなければならない⁽⁴⁾。カトリックを除くキリスト教各派の結婚に関する制約は緩やかだが、「キリストの体である教会は、二人の決意に立ち会い、その決意の背後にある神の恵みを明らかに示し、誓約の場を提供し、神の、そして二人に関わる家族と友人たちの、祝福と導きを願って式を執り行う」(日本基督教団、2006:91)のであり、すぐれて聖性の儀式といえる。

現代のわが国の結婚式スタイルは、キリスト教結婚式が人気を博する。こうした状況は90年代にそれまで主流であった神前式を超えて以来継続する。しかし、キリスト教信者数が人口のわずか2.3%の295万人(2015)⁽⁵⁾であることを考慮すると、現在主流のキリスト教結婚式は信仰の表明とはいえない。つまり、自覚的信仰の介在しない、しかしキリスト教を拠り所とした結婚式が拡大したのである。また、キリスト教結婚式で挙式する場所(会場)のほとんどはキリスト教会ではない⁽⁶⁾。ホテルや結婚式専門式場の建物内部にビルトインされた、あるいはそれらの敷地内に独立して建つ建物などで挙式を執り行うのである。本稿では、キリスト教結婚式を行う会場のうち、信者を持たず、礼拝などの典礼を行わず、結婚式のためだけのこの施設を「ウエディングチャペル」と呼び、同施設について論じる。詳しくは後述するが、キリスト教会としての機能を持たない、結婚式専用のチャペルはわが国独自の「宗教建築物」ともいえ、外国人はこれを異端視する。それにも拘らず、ブライダルサービスを消費する側・提供する側とも、広げていえばブライダル産業全体で、ウエディングチャペルを礼賛し、受け容れ、そこでの挙式をキリスト教結婚式と呼ぶ。建築の専門家によれば、ウエディングチャペルは専門誌『新建築』よりも『商店建築』において紹介されるという(五十嵐、2007:150)。つまり、キリスト教結婚式は、商業施設で行う、キリスト教のイメージの消費活動ということになる。

果たしてこうした活動は宗教への冒涇とならないのだろうか。また、いくらキリスト教宣教の歴史が浅く、人口に占める信者数割合も2.3%と少なく、すなわちキリスト教に慣れていないとはいえ、こうしたことがなぜ生じるのだろうか。ブライダル産業を研究する上で、これらわが国の特徴的な現象の考察は、新しいブライダルサービスを創造するために必要な作業といえよう。こうした問題意識に基づき、本稿では幾つかの視点からウエディ

と内外の造りが全く変わらないものもある」。

- (3) 秘跡(サクラメント)は「イエス・キリストによって制定され、教会にゆだねられた、神の恵みを実際にもたらす感覚的しるし」(日本カトリック司教協議会:137)のことである。カトリックでは「キリスト教入信の秘跡」(洗礼・堅信・聖体)、「いやしの秘跡」(ゆるし・病者の塗油)、「交わりと使命を育てる秘跡」(叙階・結婚)に分類している(同書:149)。なお、カトリックと聖公会が秘跡と呼ぶのに対して、プロテスタントでは「礼典」と称し、洗礼と聖餐(カトリックの聖体)のみを一般的に礼典としている。
- (4) わが国のカトリック教会は、国内での結婚式に限って、二人とも非信者であっても、一定の要件をもとに教会で挙式できるよう、ヴァチカンの許可を得ている(詳しくは、脚注21を参照のこと)。要件の主なもの①初婚であること、②挙式前に司祭の面接を受けるか、教会の用意する結婚講座に二人で通うこと、③挙式に立会人(保証人)が2名出席すること、の3つである。
- (5) 「宗教統計調査 平成26年度」(2015年3月公表)によるキリスト教系信者数。
- (6) 「ゼクシー結婚トレンド調査2014」によれば、挙式実施者の55.5%がキリスト教式を選択しているが、教会(国内)で挙式したカップルは6.1%に留まる。

ングチャペルについて考察する。

本章に続く2章「婚姻形態と結婚式の系譜」では、わが国の婚姻形態が婿入から嫁入へ変化した経緯を浚った後、従前は家の中で執り行った結婚式が現代のそれと同じように家の外へ出た経緯を紹介する。3章「わが国のキリスト教結婚式」は、維新後にキリスト教結婚式がどのような形式で行われたのか、また市民に紹介されたのか、事典や新聞、グラフィック雑誌などの文献を渉猟し明らかにする。4章「ウエディングチャペルとは何か」では、この建築物とそこで実施される儀式の装置であるヴァージンロードについて、教義や聖書、典礼に照らし考える。そうした考察を踏まえて5章「キッチュの考え方」では、ウエディングチャペル着想のバックボーンや持て囃される背景をキッチュの概念を用いて概観する。そこでは、ウエディングチャペルで実施する儀礼の装置としてヴァージンロードもキッチュを通して考察した。そして、本稿の掉尾を飾る6章「結言」で、得られた知見と今後の課題を提示する。

2. 婚姻形態と結婚式の系譜

2. 1. 婿入婚から嫁入婚へ

わが国の婚姻形態を史的に紐解くとき、その形態が「婿入」から「嫁入」へ変化したというのが民俗学における定説である。「嫁入」、「嫁取」、「嫁迎」、「祝言」などの俗語が含意する、嫁が婿の家へ行く習慣が普及するのは室町時代以後であり、それ以前は先ず婿が嫁の家に行ったため「婿入婚」や「婿取婚」と呼ばれていた。これはその名が示すように、婚姻成立儀礼を嫁家で執り行い、その後の一定期間を嫁家に婚舎を置くもので、ある期間を経て嫁が婿の家へ移り住んだ。こうした婿入婚は奈良時代や平安時代の典型的な婚姻形態であった。

他方、嫁入婚は婚舎が婿家に置かれ婚姻成立儀礼も婿家で行う婚姻形態である。鎌倉時代に武家が台頭するとともに男性(婿)の地位が向上し、この婚姻形態へ変化した(今井, 2014b: 347)。そしてこれは室町時代以降次第に庶民の間にも広がり、江戸時代では最も一般的な婚姻形態として定着する。

婚姻形態の変化は、当然のこととしてそれに伴う結婚儀礼も変える。嫁入婚では、嫁の婿家への引き移りが「入家式」と呼ばれる儀礼⁽⁷⁾となり、晴れの舞台として華やかさが増した。この儀礼をわが国民俗学の創始者である柳田國男は「短い言葉で結論をいふと、婚礼というのは主婦の入家式、もしくは主婦試補の就任式であって目的は主として彼と四周の者との一族一家となる点に在った」(柳田, 1948: 230)とまとめ、後に主婦になるべき嫁という観念がその基礎にあるとした。また、わが国の女性史研究家で、女性解放運動の理論的指導者の高群逸江は嫁入りを「嫁取婚」と呼称し、この発現を婿取婚の終滅過程の反面と捉えた。嫁取婚の起こりについて「家父長制の確立につれ、私有財産の相続が必要となり、女性は性具や家内もしくは家事奴隷の面に加えて、相続者を生む生殖器の面でも必要とされ、『子なきは去る』という律令語がはじめて生きてきた」(高群, 1963: 209)と述べた。そして、現憲法が施行されるまで続いたと考えた。

(7) 嫁は婿家の勝手口から入り、台所入り口で酒や水を飲む儀式や、入り口で松明や藁束を燃やしてそこを通らせる儀礼など、地方や地域によってさまざまなものがある。

2. 2. 家の外で行われる結婚式の発生

鎖国を解き、明治維新を経て近代化が進む過程で、都市部には官吏、軍人、学者・学徒、サラリーマン…など新たな層が住むようになる。新しい住民達は、彼らがそれまで生活した農村地域の習俗に囚われることなく、したがって入家式に象徴される一族一家に組する結婚儀礼をする必要はなかった。加えて近代化は、結婚する相手を選ぶ際の、地理的な距離を伸ばし、身分階層や文化圏などを拡げた。さらに彼らの住む都会の住居は、地価が高く比較的狭隘で、近親者が集い結婚式を行う場所として適切でないことも多かった。こうした事情により、各種婚礼を総合化する形で近代の結婚式スタイルが整っていく。平出鏗二郎が1902(明治35)年⁽⁸⁾に著した『東京風俗志-下』には「家の手狭なるもの、あるいは騒々しきを厭ふものは、料理店・貸席などにて式を挙ぐるもあり」(平出, 2000:93)と読め、この時代に結婚式の外部化が始まっていたことが分かる⁽⁹⁾。

柳田は代表作『婚姻の話』の中で、「神前結婚など、いふ新案が行なわれるまで」(柳田, 1948:227)と記す。神前結婚が新しく創案されたスタイルであることの暗示である。明治時代にキリスト教結婚式が移入されるとともに、神道の国家宗旨化運動が綱い交ぜとなり、結婚式を神前で行う「神前結婚式」が整備された。神前結婚式を古式床しき日本の伝統的な結婚式と考えがちだが、実は明治中期に創案された比較的新しいスタイルである⁽¹⁰⁾。この神前結婚の成立過程に関する考察は緒論存在するが、本稿ではこれ以上踏み込まない。ここでは、明治時代に結婚式が家の外へ出たが、それはキリスト教結婚式が移入された時期と一致することを確認しておく。

3. わが国のキリスト教結婚式史

3. 1. 明治時代のキリスト教結婚式

明治政府がキリスト教を解禁したのは、1873(明治6)年2月24日である。当初維新政府は、尊王敬神が唯一の治道だと考え、施政の初め全国各地に高札を掲げ江戸幕府の政策そのままに明白にこれを絶対禁止した。しかしこれに対する諸外国の反発は相当なもので、石井研堂がまとめた『明治事物起原』(増補改訂版, 1944)⁽¹¹⁾の「維新當初の耶蘇教」によれば「実を言えば、外教制禁は、政府部内にて後悔事件なり、唯そうと告白し難く、鬼面を仮りて強く粧い居るに過ぎず」(石井, 1996:410)⁽¹²⁾が本音であった。あまつさえ1871(明

(8) 本稿での暦年表示は、西暦に続きカッコ書きで元号を併記した。これは時代のイメージを促すことを目的としている。このような目的に合わない判断した場合、また太平洋戦争終結後の記述は西暦のみとした。

(9) 原著は1902年発行。本稿では、原著を底本とした2002年の文庫本を参考にした。ここに「騒々しき」とあるが、これは結婚式後の披露宴を指した記述であろう。同時代には式後の披露宴開催が一般的となっていた。なお、1890(明治23)年創業の帝国ホテルでは、開業当時から結婚披露宴会場として利用されていた(帝国ホテル, 1990:283)。

(10) 明治初期に、神官が自宅に出向いて行う結婚式(これを「宅行き」という)が始まる。期を同じくして、1873(明治6)年に神宮教院から刊行された『五儀畧式』で、神職の司式による神前結婚式が公となった。しかし、それが普及するのはその後数十年を要し、1901(明治34)年の皇太子(後の大正天皇)の神道式結婚式を経て、翌1902年に日比谷大神宮(現在の東京大神宮)において初めて神前結婚式が実施された。

(11) 原著は1908(明治41)年であるが、本稿では1944(昭和19)年発行の増補改訂版を底本とした明治文化研究会編集(1996年発行)版を参考にしている。

(12) 元の資料は、「実を言えば」が「實を言へば」など、旧字あるいは旧仮名使いであるが、本稿では文意を損なわ

治4)年の岩倉具視の欧州視察では、「切支丹宗国禁止の一條につき、痛く外人の論難に遭い、電報にて本国に撤廢を申し来たりし」(石井, 1996: 410)ほどで、上述の通り1873年に至り「洋教のことは、人民既に熟知の事がらなれば」(石井, 1996: 417)と言い訳しつつ解禁に向かった。

政府の方針転換を知った欧米のキリスト教各派は、教勢拡大のため極東の新開地へこぞって宣教師を送り込む。そして都市部を中心に教会を開設し、各派典礼に則って宗教儀式を行うようになった。では、いつから教会で結婚式が挙行されるようになったのだろうか。教会で行われたと明言していないが、前掲『明治事物起原』の「新式結婚數様 (七) 歐式婚禮にて嫁入る」に「明治六年十月三日、長崎県榎木町出生磯部お平と云う十六歳の少女が、同地在留の支那人ペンテクトといふ者に嫁入り、ペンテクトは、シンガポール生まれなるが、英国に入籍せし者にて、其婚儀は、英国風なりし、日本婦女が欧州風の婚礼にて嫁入りしは、これが皮切り也とヘラルドの抄譯一五六号に見えたり」(石井, 1996: 109)の記述が読める。前述の通り、キリスト教解禁は1873年2月24日のことである。それから僅か7か月後の10月初頭では、教会堂建設はもとより信仰者獲得もあまり進んでいないだろう。よしんば「歐式婚禮」がキリスト教結婚式であったとしても、それがわが国の婚姻儀礼に与えた影響は限定的であったと考えられよう。

『風俗画報』は1889(明治22)年に創刊された本邦初のグラフィック雑誌である。同誌は「日本婚禮式」と題する特集号を、1894年～1896年にかけて計3号発行し、明治時代中期までの日本全国の結婚風俗を伝えた。1896年5月1日発行の『日本婚禮式下巻』で、記者近藤樂石がキリスト教結婚式を報告している。記者は「冠婚葬祭の大儀も或は欧米基督教國の風儀に倣ふ者あるに至れり記者は固より之を可とする者にあらざるも今回風俗畫報日本婚禮式を發行するに當り遍く婚禮の儀式を掲ぐる以上は獨り此のみを遺すべきにあらず^{よつ}因て其實況を探問し左に記載して以て讀者の一覽に供す」と述べ、当時のキリスト教結婚式次第に沿って詳述する。入堂時にヴァージンロードを歩くことや誓いのキスなどの記述はないが、新郎が指輪を会師の時禱書⁽¹³⁾に置いた後、新婦の左手の無名指(薬指)に嵌めたとあり、キリスト教結婚式では当時より指輪を贈る儀礼が存在したことがうかがえる。

3. 2. 新聞黎明期の記事に見るキリスト教結婚式

続いて、明治初頭に相次いで発刊した新聞の記事を追い当時の状況把握に努めよう。1879(明治12)年に大阪で創刊した朝日新聞⁽¹⁴⁾の1881(明治14)年4月15日号に、「基督結婚清潔式」と見出しのついたキリスト教結婚式記事が載っている。川口居留地⁽¹⁵⁾の貿易会社キルビー商会で、内平野町(現在の大阪市中央区)の窪田氏と神戸英和女学校(現在の神戸女学院大学)生徒河村たき氏がキリスト教の結婚式を挙げた。記者大原象吉は、保証人

ない範囲で現代仮名使いに調整している。

(13) キリスト教徒が時課の祈りを捧げるために用いた祈禱書。

(14) 1879年に創刊後、1888年に東京へ進出し『東京朝日新聞』を発行した。翌年の1889年に『朝日新聞』は題号を『大阪朝日新聞』に改め、1940年の新聞統制による『朝日新聞』への名称統一まで『大阪〜』と『東京〜』の2紙が存在した。

(15) 川口居留地(現・大阪市西区川内付近)は、1868年の大阪開港と同時に設けられた外国人居留地。居留地設置後の1874年に大阪府庁が、1889年に大阪市役所が建設されるなど、1989年に居留地制度が廃止されてからも大正時代まで行政の中心地であった。

を立て、宣教師の演説や祈念式がある結婚式を「実に珍しき心地ぞせらる」と感じたものの、「基督結婚清潔式」と表記して好評した。また、その5年後の1886（明治19）年9月12日号では「洋式の婚姻」と見出しの付いた記事もある。これは、島の内千年町（現在の大阪市中央区島之内）のキリスト教会で行われた、同教会宣教師辻密太郎氏と京都同志社（現在の同志社大学）の教師高松せん氏の結婚式に関する記事である。親族および縁故者140～150名が参列した結婚式について、新郎新婦の誓いの言葉や2人の握手など式次第に沿う形で解説する。

この2つの記事に共通するのは、旧来のわが国の結婚式と比較して清潔・簡潔であり支持する、という論調である。1881年の記事は見出しで「清潔式」と称し、1886年のそれでは旧来の結婚式を「我国の婚姻法にて兎角無益の事の多くして」と表現した。後者は、たとえ賑々しく挙式したとしても離縁することもあり得るので「右等の法に依りて式を挙げ幾久敷うの挨拶をして長く忘る、事なくんば従来の弊害も自然除き去るにいたるべきか」と結ぶ。

キリスト教結婚式を扱った記事を、1881年以前に見えていない。しかし、朝日新聞創刊翌日の1879（明治12）年1月26日号の仏教結婚式を伝える記事に注目し、記述がある。記事自体は、日蓮宗の仏教結婚式の様子を伝えるのだが、冒頭に「耶蘇の教会に結婚まことの信を表す西洋風を模擬たの歟と思へば・・・」といった一文が載る。これは、記者がキリスト教結婚式を何物であるか知っていたこと、またこの時既に国内でキリスト教結婚式が行われていた可能性を示唆する表記にほかならない。しかしわれわれは、新聞を基にしたわが国キリスト教結婚式の起源を惜しまらくはここまでしか遡れていない。

3. 3. 大正から昭和時代初期のキリスト教結婚式

『故實と新式日本婚禮式』は、1916（大正5）年に初版が刊行されて以来、1937（昭和12）年の著者交代を経て1942（昭和17）年まで発行された、大正から昭和初期の総合結婚指南書である。はっきりと明言できないが、発行期間が25年を超え、また版数も多いことから当時の指南書としては人気であったものと推察できる。同書の大正版（玉置一成著）では、各国の婚礼を解説する章の「アメリカ」、「ユダヤ」の節でキリスト教に関連する記述があるが、わが国のキリスト教結婚式の紹介は無い。昭和版（尾關方外著）⁽¹⁶⁾になって「洋式の結婚」としてその説明がある。式始まりの入場は、第一番に行列の通り道に花をまくフラワーガールが進み、次に結婚指輪を運ぶリングボーイが続き、その後新郎新婦が介添人とともに続く、と解説する。これは現代のキリスト教会で挙げる式の入場スタイルと同様で、わが国独自の解釈による儀礼は見つからない。

大正から昭和初期に盛んとなった生活改善運動は、衣食住の消費生活や、社会習俗・風俗全般について合理的改善を目指した。それは大衆社会に対する教育事業の1つであり、官民さまざまな団体が参加した官製運動であった。この運動は、第一次世界大戦に伴う好景気に沸き弛緩したわが国経済の引き締め、大戦後のヨーロッパで見られた生活合理化運動の伝播、さらには女性の中等教育や社会教育への注目の高まりなどに起因する。そうした世相の影響を色濃く受けて編纂されたのが『婦人家庭百科辞典』⁽¹⁷⁾で、家庭婦女子の啓

(16) ここでいう昭和版は、1937年発行1940年再版を参考にしている。

(17) 本稿は1937年に三省堂刊行の『婦人家庭百科辞典』を底本に復刻された2005年筑摩書房版を参考にした。編纂趣意に「生活の改善とは、光輝ある伝統を基礎とし、その上に時代に適応した新しい生活を建設することで

蒙を目的に三省堂百科辞書編集部より1937(昭和12)年に刊行された。同書は、これに先んじて1906(明治39)年に富山房が発刊した『日本家庭百科事彙』と競って家庭に具備された。五十音順に記された同書「け」の部に「けっこんしき(結婚式)」の説明が載る。結婚式の意味解説後、「家庭結婚式」、「神前結婚式」、「仏前結婚式」、「教会結婚式」、「新式結婚式」、「式服・髪飾」、「忌み言葉集」の順で記述される。もっとも多くの言葉を用いた説明は、当時の一般的なスタイルの「家庭結婚式」で、式の準備や順序、鬘斗の礼、三々九度と親類の盃について詳述する。なお、本稿が目する「教会結婚式」は、式の順序を概説しているが、現代と比較して特記すべき事柄は認められない。他方で「現今一部の教会では信者でなくとも希望に応じて行うところもある」と、太平洋戦争前に宣教の一環として非信者の結婚式を受託したキリスト教会の存在を示唆する興味深い記述がある。

3. 4. 太平洋戦争後のキリスト教結婚式

1945年の敗戦は、周知の通りわが国の存立基盤を根底から覆す大変革を惹起した。1947年施行の日本国憲法は、結婚は“両性の合意にのみ基づいて成立する”と高らかに宣じた。これとともに、家と家の結びつきを強調した結婚が退行し、個人と個人の意思による婚姻が望ましいとされるようになる。こうした時代背景を受けて、結婚式の新しい様式に、神道色を一切除去した、しかも新憲法の概念を反映した「人前結婚式」⁽¹⁸⁾が誕生する。敗戦による国家宗旨としての神道の否定、信者でもない者が神の前で結婚することの抵抗感などから、人前結婚式は合理的で流行した。しかし、定着せずに程なく不人気となる。人前結婚式は、セレモニーとして洗練されておらず、結婚儀礼としての魅力に欠けることが、その理由らしい(市川, 1988: 156)。

替わって台頭するのが神前結婚式であった。明治記念館をはじめとする総合専門結婚式場の誕生、1959年の皇太子(今上天皇)の結婚式、互助会系専門式場の全国展開などがそれに拍車をかけた。ベビーブーマーが婚礼適齢期を迎えた1970年代初頭に神前結婚式はピークを迎える。

他方で、キリスト教結婚式が、それまでの敬虔なキリスト教信者の結婚式という枠を超えはじめるのも時同じであった。1974年10月22日付朝日新聞に、軽井沢カトリック教会のカルロス・マルティネズ神父のインタビューが掲載された。キリスト教会での結婚式が世間に認識されるきっかけの1つとして、1972年の西郷輝彦と辺見マリの結婚式がある。神前結婚式が全盛の時代⁽¹⁹⁾、人気絶頂のアイドル同士が、軽井沢のこのキリスト教会

あり、生活の向上とは、花にたぐへられた国民精神を昂揚して、我等及び我等の子孫に、より崇高な志操を結実せしむることであり、生活の発展とは、あらゆる学問の進歩を拉し来ってこれを衣食住の上に应用することであらねばならない。しかも無限に範囲を拡げて行く今日の家庭生活に於て、家庭という一つの船を操って、常に大小の波を押し分けて進んで行かなければならぬ船長たる位置にある家庭の主婦には、またそれに応ずるだけの不断の覚悟と用意を備えて居なければならぬことは当然のことである」とあり、家事を守るのは主婦といった考えが滲む。

(18) この結婚式は、1951年5月に東京都立新宿生活館で始まったという。同施設は、戦後の結婚式場不足と個人住宅の狭小に対して、都民への福利厚生として設けられた。公共施設である以上、宗教に関わる便益に供することはできず、宗教色を廃した結婚式が誕生した。

(19) 石井(2005:30-32)は、全国結婚式場協会編『昭和・平成ブライダル総覧』(1992)や現在も調査継続中のゼクシィ調査を基に、1979年から2003年までの神前とキリスト教結婚式の変化を調べている。データのもっとも初期

で結婚式を挙げる。その様子はテレビや週刊誌でも取り上げられ、静かな森の中にある教会の名が知られるようになった。西郷と辺見の結婚に相前後して、軽井沢に縁の深い作家・芥川龍之介の三男である芥川也寸志、森山加代子、吉田拓郎といったタレントたちがこの教会で結婚式を行った。タレントの影響力は小さくなかった。マルティネズ神父によれば、同教会では多いときに1日7組、年間で500組以上の挙式が行なわれたという⁽²⁰⁾。しかし、ここで挙式した多くは、キリスト教に共感したのではなく、タレントと同じ場所で、同じような方法で結婚式を挙げたいと考えたカップルであった。期を一にして、信徒数が拡大しない事情を考慮して、日本カトリック司教協議会が1975年に非信徒同士の結婚式の受け入れを「条件付き」で許可するようになった⁽²¹⁾。聖パウロ・カトリック教会でのタレントの結婚式を通して、キリスト教結婚式が広く認知されるとともに、信仰心に拠らない、一種の憧れのような結婚式の選択が確立してゆくのであった(今井, 2014a : 285)。

4. ウエディングチャペルとは何か

4. 1. 「チャペル」と名の付く商業施設

数多くの教会建築を手がける建築家で、キリスト者でもある香山壽夫は、自身の建築設計した聖アンデレ教会礼拝堂⁽²²⁾(東京都港区)と聖リタ教会堂⁽²³⁾(北海道北斗市)を引き合いに、ウエディングチャペルに対する考えを示した。「今日のキリスト教会堂について」(香山, 1997 : 147-149)と題する小論の冒頭で、信仰を持った人々の集いが「教会」という語の意味で、そうした人のための建物が「教会堂」とであると規定した後、教会堂を持たない教会は存在しても、信徒集団を持たない教会堂はあり得ず、もしそれが存在するなら「音楽を

1979年では80%が神前式、15%がキリスト教式であった。その後の1990年代中頃の神前式とキリスト教式の比率逆転、その要因などを考慮すると、本稿で取り上げた1972年の西郷・辺見の挙式の時代、神前式スタイルが圧倒的シェアを誇っていたと考えられる。

- (20) 一昨年、軽井沢へ研究調査に行った際、マルティネズ神父のインタビュー機会に恵まれ、「7組/日・500組/年」という話を伺った。
- (21) キリスト教の中でもとりわけ厳格な宗派であるカトリックは、最高意思決定をヴァティカンがくだす。したがって、この日本カトリック司教協議会の決定に関しても、当然問い合わせている。聖パウロ・カトリック教会では、開かれたキリスト教の信念の基に非信徒の結婚式を受け入れ始めた当初、波風を立てぬよう密かに挙行していた。しかし、タレントの結婚式がマスコミを賑やかしたことを契機に、所属する横浜司教区に相談し、それが日本カトリック司教協議会の決定につながったという。このように、1975年にヴァティカンの教皇庁教理省が日本国内に限定してお墨付きを与えたのは、軽井沢の小さな森の教会の行動に起因するのである。
- (22) 聖アンデレ教会は日本聖公会東京教区の主教座聖堂であり、香山の建築設計による現在の礼拝堂は1996年に竣工した。聖公会とは、「唯一の、聖なる、公同の、使徒的な(One holy catholic and apostolic)教会である」という意味で、ローマ・カトリック教会とプロテスタント諸教会(ルター派やカルヴァン派など)との中道(ヴィア・メディア)として、自らを位置づける。聖アンデレ教会は、キリスト教解禁半年後の1873(明治6)年9月に来日したアレクサンダー・クロフト・ショーが、1879年6月4日に開設した。ショーは「軽井沢の恩父」とも呼ばれ、維新後に宿場機能が低下し没落した軽井沢を再興した人物としても有名である。軽井沢とショーの関係については拙稿(2104a)を参照されたい。
- (23) 正式名はカトリック当別教会。1917(大正6)年トラピスト修道院の創立者D・ジェラルドが設置した。カッシーノの聖リタに捧げられた教会で、昔から地元では「リタ教会」の名で親しまれる。香山の建築設計による現在の協会堂は1995年に竣工した。

演奏しない建物をコンサートホールと呼び、美術品の展示されていない建物を美術館と呼ぶに等しい」と指摘する。その上で、教会堂を論じるためにこうした（信徒にとってあたり前のことの）説明が必要な理由を「今日の日本社会では、こうした虚言が堂々とまかり通っているからである」と厳しい筆勢で表現する。器が整えばそれでよしとする考えへの批判といえよう。また、香山は彼の友人であるアメリカ人建築家の、次のような反応を紹介する。有名な「教会建築」を訪ね、友人はその建物がホテル施設のウエディングチャペルであることを知り驚き、「建築の良し悪しを論じる前に、宗教が単なる結婚の風俗となってしまうことに、すっかり混乱してしまった」という。敬虔なキリスト者の香山は、十字架の装飾を施した、宗教活動を行わない建物を、チャペルやチャーチなど「教会」と名付け使用する日本社会を苦々しく感じたのだろう。

ウエディングチャペルのデザインは、西洋風が好まれる。さらに厳密に言えば、建物内部に常設するビルトインタイプのチャペルから派生した、独立した建物のその普及過程では、外見がゴシック⁽²⁴⁾様式を模倣したものが多く見られた。建物が無くとも、建物に教会という名が無くとも宗教は成立する。正しい意味で宗教施設とは見なされないが、儀礼や文化と宗教が交りあい、その1つの産物としての大衆的呼称、それがウエディングチャペルだ。ウエディングチャペルと本物の教会堂が大きく異なる点は、そこに集う信者が居ないことはもちろん、宗教施設としての凜とした佇まいや経年とともに醸し出される風合いである。本物の教会堂は、信者とともに永い時を刻むことを前提とするが、ウエディングチャペルはプライダルサービスを提供する商業施設であるため、消費需要の続く限り存在すればいい。前出の香山も、こうした理解の基、ウエディングチャペルがチャペルやチャーチとして存在することに苦言を呈したのである。

4. 2. ヴァージンロードの正体

前節で、信徒が集うのが教会で、その人々のために教会堂が存在する、と述べた。一方、結婚式を挙げるカップルのイメージの消費のためにウエディングチャペルは存在する、と書いた。次に、そのウエディングチャペルで執り行われる儀式について、それを行う装置を取りあげ考察を続ける。

具体的な事例に即して議論する。例えば、「ヴァージンロード」、である。信者がミサを執り行う教会堂以外の、ホテルや専門結婚式場に併設するウエディングチャペルで行われる結婚式に参列したことがある人なら、あれのことかと思当がつくだろう。一度も参列したことのない場合は無理かもしれない。しかし、参列こそしたことが無くとも、テレビドラマ、映画、あるいは友人知人の持つ写真などを通じて、祭壇前に立つ新郎のところへ新婦が歩む、あの道のイメージが全くないということは考えにくい。

そこで、あの道のヴァージンロードという名前と、その意味について考えてみていただきたい。大方が、大凡見当は付くが、もうひとつ明晰とならない、ではないだろうか。わが国のキリスト教結婚式の場合、それが始まって最初のセレモニーが新婦入場である。参列者は、進行役から入場扉を注目するよう促され、開扉するとそこには腕を組んだ新婦とエスコート役の父親が立つ。一瞬間を取り一礼すると、2人は「ウエディングステップ」⁽²⁵⁾

(24) ローマを荒廃させた北方民族・ゴート人への蔑称として、イタリア・ルネサンスの建築家がつくった言葉。

(25) 歩き出しやすい足から一歩進めたらもう一方の足を揃えて、次はもう一方の足から歩を進めて最初の足を揃

という歩調で入場する。そしてこの入場時に歩む道がヴァージンロードである。しかしこのヴァージンロードは、キリスト教とは全く関係が無い。そもそも教会堂は礼拝の場であり、結婚式に必要な施設や場所、物品は存在しない。ウエディングチャペルがヴァージンロードと呼ぶ道は、キリスト教会では「礼拝堂の通路」以外の意味を持たない。わが国のプロテスタント教会では、結婚式の時に通路に敷く白布をヴァージンロードと呼ぶが、カトリック教会では、典礼学に照らし意味のない白布を用いず赤や緑色の絨毯を敷くケースが多い。確かにアメリカでは、わが国と異なり、プロテスタント教会でもカトリック教会でも結婚式では通路に白布を敷く。われわれは、わが国のプロテスタント教会の多くがアメリカの宣教師によって伝道された経緯から、同国で用いられる白布を使う習慣が移入されたものと推察する。他方カトリックはローマを中心としているため、アメリカのカトリック教会で行われる習慣が直輸入されることは無かったのだろう。また、1759年に行われた、初代アメリカ大統領ジョージ・ワシントンの結婚式では白布が使われていない(木田、1998:127)ことから、通路に白布を敷く習慣に長い伝統は無いと思われる。さらに木田は、中央通路に白布を敷く習慣の発生について、聖書の申命記22章13節の記述⁽²⁶⁾、すなわち新婚初夜に新婦が処女かどうか確認する白いシーツが転じたのではないかと述べた。アメリカで男女の性関係が奔放となる反動で、敬虔なキリスト者が純潔の主張を強め、教会結婚式で白い布を敷く習慣を急速に広めたのだ(木田、1998:164-166)。

こうしたわれのヴァージンロードを「ゼクシネット」(首都圏)で語彙検索してみたところ、25014件ヒットした。そのほとんどは挙式・披露宴/披露パーティ施設のプランナーブログでの語彙ヒットで、ヴァージンロードの意味解説と長さや意匠を誇るものであった。「チャペルの入り口から祭壇に向かう中央の通路に敷かれた布の事」と正解を述べた後、「花嫁の汚れない純潔さを象徴し神の前で二人が導かれて結ばれる事を意味します」(伊勢山ヒルズ_ベストブライダルグループ:2015年5月8日)と上述の聖書の解釈と独自の解釈を折衷するものや、「ヴァージンロードには、『誕生・誓い・旅立ち』の3つの意味があるんです。(略)ヴァージンロードにはこの世に生を受けてから、おふたりが出会い輝かしい未来を表現した神聖な道なのです」(アーフェリーク白金_TAKE and GIVE NEEDS:2015年3月18日)などヴァージンロードの長さや移動といった空間軸に新婦あるいは新郎新婦の人生という時間軸を重ねた説明もある。また、「1万個のブリリアントカットが施されたクリスタル煌めく20mのヴァージンロード。ヴァージンロードには一際大きな涙型のダイヤモンドがごぞいます。そこに描かれているメッセージ“The future to shine begins from here Together forever”これは、ご新郎様とご新婦様が共に手を取りあい、これからの一步を踏み出す貴重な瞬間に“これからお二人で歩む人生が煌めきに溢れ明るい未来を共に進んでいきますように”と願いを込めております」(ブリリアント・ザ・銀座_Brillia Wedding:2015年5月16日)などもあり、多くの施設でウエディングチャペ

える歩調。例えば、右足から歩む場合は、右・左、左・右…と足を運ぶ。これはゆっくり歩くことで、新婦がドレスの裾を踏んでしまった場合でも一歩下がれば足を外すことができるという配慮から生まれたといわれる。

(26) 申命記22章13節「処女の証拠」では、結婚を解消したい夫(新郎)が、妻(新婦)が処女で無かったことを理由にした場合、その真偽を初夜のシーツで示す。夫が嘘をついていたら銀100シェケルの罰金を払った上で結婚を継続しなければならない一方、妻が処女で無かった場合は町の人々から石を投げつけられて殺されてしまう。旧約聖書によれば、新婦が処女であるか否かが重要な意味を持っていた。

ルの通路に、宗教とは無関係の独自の解釈による何らかの意味付けを行っている。

5. キッチュの考え方

5. 1. キッチュ論

人は、日常・非日常を問わず物と関わりながら生活する。アブラハム・モルは、こうした関わりあい方の1つのタイプを「キッチュ」で解題した。キッチュは実体の物そのものというより、人と物の関係の態様であり、比喩するなら名詞でなく形容詞である。しかもそこには「美的な」という限定が施される(モル, 1986: 29)。本章では、前章までで述べたような、宗教に関係のない独自解釈の多い、そんなわが国のウエディングチャペルやそこで行われるキリスト教結婚式についてキッチュの概念を用いて論攷する。

モルによれば、キッチュという語は「本物でない物」、「倫理的にみて不正な物」を含意する。この語は19世紀に誕生するが、それはちょうど人工的になった人間社会、すなわち市民社会の大衆化が進んだ時代であった。ゆえにキッチュの担い手は平均的市民層であり、彼らは物を所有し使用する喜びや楽しみをささやかに享受して幸福感を得た。

他方でキッチュはシンプルなことを嫌い、日常生活を、一連の装飾的な儀礼によって心地良いものにしようとする。こうした儀礼は洗練された複雑さを与え、高度な文明の証左といえる遊びを日常の生活に持ち込む。これはキッチュが独特な社会的機能を果たすものといって良く、そうした機能は物に付加され、終いには機能さえも変質させる。すなわち、心地よいもの全てに共通する要素が、キッチュの本質であり、最も重要な情緒である(モル, 1986: 21, 25-26)。

米国の前衛運動家クレメント・グリーンバークは1939年に、1930年代の文明状況を基に、前衛＝アヴァンギャルドとキッチュを対比させながら論じた。当時、小市民やホワイトカラー・ブルーカラーとして都市に定住した農民出身者たちは、能率向上のため識字に努めたが、都市の伝統文化を味わうに必要な余裕を持ち得なかった。しかしながら、いつしかこうした大衆層は、出身地の習俗を退屈なものと感じる能力を備えるようになり、彼らの新しい需要を満たすために新商品が市場に提供された。それは本物の文化価値に対して無感覚で、特定の文化のみが提供する、大衆のために用意されたキッチュという代用文化であった。キッチュは文化的伝統の中で発見したことを独自の目的に転用する。文化的伝統から入り、企み、経験則、テーマを借用し、1つの独自の体系に変換し、使用しないものは棄てる(グリーンバーク, 2005: 10-11)。また、グリーンバークはアヴァンギャルドが芸術の過程の模倣であるとするなら、キッチュは芸術の結果を模倣することと考えた。そして次のようにまとめる。「この対立の整然なさまは、ただ考えて作り出されるものではない。それは、アヴァンギャルドとキッチュという同時に存在する文化現象をそれぞれ隔てている途方もない大きな距離に対応するし、かつその距離の定義ともなっている。次にこの距離は、濃淡さまざまな度合いの大衆化した『モダニズム』や『モダニズム的』なキッチュの全てを弄したところで埋められないほど大きい。それは社会的距離に対応する。その社会的距離は文明社会のどこでも公式の文化の中に常駐するもので、かつその二つの境界線はその与えられた社会の安定度の増減に対して一定の関係をもって交わったり、分かれたりする。一方の側にあるのは常に少数の権力者-そしてそれゆえに教養人-またもう一方

の側は搾取されている貧者-そしてそれゆえに無知な人々-である。正式の文化は常に前者に属しているのに反し、後者は民衆文化とか、幼稚な文化とか、キッチュで満足しなければならなかった」(グリーンパーク, 2005: 17)。

5. 2. ウエディングチャペルとキッチュ

日本語で「^{いかもの}如何物」, 「通俗物」と訳されたキッチュ (kitsch) という語を、ドイツ語読みで初めて使用したのは石子順造である。石子は、辞書で引いたこの語の意味を、手をパチンと合わせて物事を雑にでっちあげること、通りの泥をかき集めること、それらが転じて大衆趣味に迎合した物、と説く。具体的に何を指してキッチュとしているのかというと、たとえば、銭湯の洗い場にあるペンキ絵、エッフェル塔を模倣した東京タワー、三島由紀夫が私財を投じて創設した楯の会の制服などである。都内の一般公衆浴場数が全盛時の四分の一を割り込み700軒⁽²⁷⁾となり、2012年に新電波塔東京スカイツリーが建ち、三島事件⁽²⁸⁾から45年を経ると、いずれも石子が活躍する1970年代を反映したものであり色あせた感は拭えないが、なるほど、アヴァンギャルドな視点からは顧みられないものだと思えてきよう。モーレッツに働くことで、終戦からの復興とそれに続く高度経済成長を経験し、わが国全体が豊かになる過程でキッチュを受容した時代が70年代といえるのではないだろうか。そして、初めてホテル建物内部に、つまりビルトインタイプのウエディングチャペルが常置されたのも70年代⁽²⁹⁾であった。

ブルーノ・タウトは、建築学的立場から本物に対する「いかもの」(キッチュ) という二項対立で日本建築に分析を加えた。著書『日本の家屋とその生活』は、建築にとどまらず文化全体にまで施した分析と批判とを、本人の眼で見たものだけしか記述しないという信条に従って書かれた。最終第12篇の「永遠なるもの」は、彼が最も愛した桂離宮がすなわち「永遠なるもの」の象徴として描かれる。同行者とともに観た御殿広縁からの景観を「私たちは今こそ日本をよく知り得たと思った。しかしここに展げられている美は理解を絶する美-即ち偉大な芸術の持つ美である。すぐれた芸術品に接するとき涙はおのずから眼に溢れる。ひとはこの神にもたぐう謎のなかに、芸術は美に単なる形の美ではなくてその背後に無限の思想と精神のつながりとの存することを感じ得る」(タウト, 2008: 336-337) と賛美する。これに対して、同じく京都にある修学院の千歳橋を環境に似つかわしくない「將軍趣味」、また桂離宮造営と時同じく造営された日光東照宮を「野蛮なまでに浮艶な社廟」(タウト, 2008: 352) と酷評した。千歳橋はシナ風の、他方東照宮はごてごてとしたバロック風の、つまり前者は中国風で後者がヨーロッパ風の安価な模倣に通じるものとしてキッチュであると指摘している。

独立型ウエディングチャペルの多くは、ヨーロッパの大聖堂で見られるゴシック様式

(27) 東京都総務局がまとめる『東京都統計年鑑』では、1989 (平成元) 年の「一般公衆浴場」が1976軒であるのに対し、2013 (平成25) 年は707軒である。また、1970年の「公衆浴場」は3255軒であった。本稿執筆中の2015年7月4日付「朝日新聞・夕刊」は、本年5月末の都内の銭湯 (一般公衆浴場) が644軒と報道している。

(28) 1970年11月25日、三島と楯の会メンバー4名が自衛隊市ヶ谷駐屯地に入り、自衛官に対して憲法改正のための決起を呼び掛けた。呼応する自衛官のいないことを認め、同地で割腹自殺した事件。

(29) 1975年に、京王プラザホテル (東京都新宿区) に、本邦初の常設型でビルトインタイプのウエディングチャペルが設けられた。

を多用する。中世ヨーロッパでは、ローマ帝国の崩壊後、キリスト教を拠り所とする世界観が敷衍し、宗教空間も影響を受けるかたちでフランスにおいてゴシック様式が誕生した。ゴシック様式は、「ある種の恍惚的古典主義-古代文化の流れを汲む円柱やアーチをモチーフに、工学の発達によって可能となったキリスト教神秘主義的上昇感を組み合わせたスタイル-を体現」(マクナマラ, 2012: 35) し、それまでの古典主義とは違った建築様式としてヨーロッパ各地に流布する。その結果、パリのノートルダム大聖堂のように、尖頭アーチ⁽³⁰⁾やステンドグラスが配された大聖堂がヨーロッパ各都市の中心地に建った。またこの様式は「恍惚的」と先に記されたように、石彫装飾を柱や梁あるいは雨樋などに多用する。欧米諸国のキリスト教会堂に古典主義が少なくないにもかかわらず、ゴシック様式がキリスト教会をイメージさせるデザインとして用いられた。

ウエディングチャペルで執り行うキリスト教結婚式は、教会堂内部を模した結婚式場＝ウエディングチャペルが会場となる。ウエディングチャペルでは教会堂内部の特徴を、凝った意匠の十字架、燭台が配置された祭壇、壁のステンドグラス風窓、白布が敷かれたヴァージンロードに集約し再現する。こうした事情は、単独の建築物として建つ独立型でも、ホテルや専門式場の建物内部に建つビルトイン型でも基本的に同じ思想で貫かれており、それぞれ教会堂建築の様式区分には執着しない。重要なことは欧米のキリスト教風と感じられることで、本物の教会で用いられているか否かは別の問題となる。

キリスト教の教義に照らし合わせて教会建築を示した『教会建築』(1985)が日本基督教団出版局から刊行されている。カトリックでは、1962年から1965年に行われた第2ヴァティカン公会議の典礼憲章で、教会建築は新しい典礼を機能させる場所として位置付け、歴史的な様式美の建築観念を捨てた。他方プロテスタントでは、第二次大戦後に欧州各都市で順次開催された教会建築協議会で、礼拝空間として教会を規定している。ウエディングチャペルが求めるのは、イメージとしての様式建築であったり、信仰に関係しない建物であるにもかかわらず象徴として十字架を配したり、倫理的な不正さが否めない商業施設としてのキリスト教風味である。

他方、キリスト教義上意味を持たないヴァージンロードが、ウエディングチャペルにおいて拝跪される理由は何のようなことか。われわれは、これを舞台から客席を縦断するように同じ高さで張り出した舞台装置である花道と同質ではないかと考える。歌舞伎や日本舞踊を催す劇場では、役者あるいは踊手が舞台上に出入りするためにこれを使う。花道を、舞台というべきウエディングチャペルの祭壇に行き来する際の「ロード」と考えると、この解釈が成立する。つまり花道に、建物同様キリスト教風味の意味付けを行った装置ということである。参列者から見て二次元的な舞台＝祭壇から、芝居の主演である新郎新婦が参列者の側を通り三次元的な演出を可能にするのがヴァージンロードで、結婚式のためのキッチュな舞台装置といえよう。

(30) 半円アーチよりも強度が高く、幾何学的なプロポーションとともにデザインされることが多い。

6. 結言

宗教学者のマーク・R・マリンズが、日本におけるキリスト教の役割を論じた。「キリスト教だけを信奉する日本人は依然稀だが、近年大勢の人々が、伝統的な分業体制でキリスト教（日本人の好むかたちのキリスト教）の儀礼がひとつの役割を演じることを受け入れはじめています。…今日キリスト教会は、日本における宗教間の分業の中で、結婚式という役どころを奪いあう手ごわい競争相手になっている」と指摘し、続けて「若者のあいだではキリスト教式の結婚式の人気が高まり、キリスト教につきまとうスティグマが薄らいでいる可能性が窺える。…理由はどうであれ、細分化された区割りに押し込められてはいても人気の高いこの役割を演じることによって、キリスト教は日本の民俗宗教複合体のなかに足場を築きつつあるようである。この『キリスト教』結婚式の風潮には、現代社会の通過儀礼に別の宗教伝統を自然に流用する日本の手法が表れている」（マリンズ、2005：254）。

ここに摘記したように、現代のわが国の結婚式スタイルは、キリスト教式が人気を博する。これは、90年代にそれまで主流であった神前式を超えて以来継続する。そしてそのスタイルを実践する場がウエディングチャペルであり、われわれはそれをキッチュなものとして評した。世俗的な目的でつくられた商業施設でありながら、宗教的なモチーフに頼り、その宗教的モチーフを貶めているキッチュな建築物という主張である。

ウエディングチャペルを利用してブライダルサービスを提供あるいは消費する人々は、自らのチャペルが、「如何物」と貶されるキッチュであるなどとは全く意識していないだろう。きっと、自分たちのやっていることは、「正統で正式なキリスト教結婚式」だと考えている。われわれは、あのウエディングチャペルに象徴されるわが国のキリスト教結婚式が、生活や文化と宗教が相互にわたりあって、まさしく日本的な、独自の発達を遂げた表現だと考える。そしてそれは、つまるところ「キリスト教」とは呼ばれない。あまつさえ十字架の装飾を施した商業施設をチャペルと呼ぶこと、それは不穏当な、何かそぐわない感じの否めない組み合わせである。しかしながら、たとえそれが神やイエス・キリスト、キリスト信者を冒瀆することに繋がろうとも、それはキッチュの原則に従い生じた組み合わせなのである。

本稿では、わが国で主流のキリスト教結婚式やそれをするウエディングチャペルをキッチュとして考察した。しかしわれわれは、キリスト教結婚式にとどまらず、明治期の神前結婚式の創案、ビルトインした神前結婚式場の発案、専門結婚式場や神社併設の結婚施設の設置など、実はわが国ブライダルサービスの多くがキッチュなものだと考えている。次稿では、そのように考えた理由を説明してみたい。

モルは前掲書の中で宗教とキッチュの関係をいみじくも言い表している。最後にそれを記し本稿を閉じる。

「キッチュが表れてくる様々な領域のうち、最も大きなものの一つが宗教的なキッチュである。世俗とかかわりあう宗教は、人間の美的な感受性を利用するという長い伝統を持っている。効率よく多くの人に訴えかけるためには、人間の美的感受性を利用せざるをえないのであり、そのためには、多数の人の潜在的な欲求にそった芸術形式であるキッチュを受け入れざるをえない」（モル、1986：51）

参考文献

- Abraham Moles (1977) 『Psychologie du Kitsch, l'art du bonheur』, nouvelle edition revise par Elisabeth Rohmer (アブラハム・A. モル『キッチュの心理学』万沢正美, 1986, 法政大学出版局)
- Bruno Taut (1936) (ブルーノ・タウト『日本尾家屋と生活』復刻版, 篠田英雄訳, 2008, 春秋社)
- Clement Greenberg (1939) 「Avant - Garde and Kitsch」Partisan Review (クレメント・グリーンバーグ「アヴァンギャルドとキッチュ」藤枝晃雄訳, 2005, 勁草書房)
- Denis R. McNamara (2011) 『HOW TO READ CHURCHES』, Ivy Press (デニス・R・マクナマラ『教会建築を読み解く』田中敦子訳, 2012, ガイアブックス)
- Mark R. Mullins (1998) 『Christianity made in Japan』, University of Hawai'i Press (マーク・R・マリンス『メイド・イン・ジャパンのキリスト教』高崎恵訳, 2005, トランスビュー)
- 『朝日新聞』1879年1月26日, 1881年4月15日, 1886年9月12日, 1974年10月22日(朝日新聞社『聞蔵Ⅱビジュアル』)
- 『朝日新聞-夕刊』2015年7月4日
- 朝日新聞社編(1997)『朝日新聞記事に見る恋愛と結婚〔明治・大正〕』朝日文庫
- 五十嵐太郎(2007)『結婚式教会の誕生』春秋社
- 石井研士(2005)『結婚式 幸せを創る儀式』日本放送協会出版
- 石井研堂(1944)『改訂増補-明治事物起原』春陽堂(明治文化研究會1996, 日本評論社)
- 石子順造(1986)『キッチュ論-石子順造全集Ⅰ』北冬書房
- 石子順造(2011)『マンガ／キッチュ-石子順造サブカルチャー論集成』小学館クリエイティブ
- 今井重男(2014a)「リゾートウエディングの地としての軽井沢の軌跡 - 国際避暑地誕生とキリスト教会結婚式に注目して」『千葉商大論叢』第51巻・第2号
- 今井重男(2014b)「近代婚礼創作とブライダル・ビジネスの源流」『千葉商大論叢』第52巻・第1号
- 今井重男(2015)「江戸時代の結婚習俗とそのビジネス性」『千葉商大論叢』第52巻・第2号
- 今道友信(1984)「1概観-正用美学の流れ」(『講座美学』第1巻, 今道友信編著, 1984, 東京大学出版会)
- 尾關方外(1937)『故實と新式日本婚禮式』文祥堂
- 片木篤(1988)「あこがれのウエディング・ショー-結婚の儀式と空間」(『季刊へるめす』15号, 岩波書店)
- 香山壽夫(1997)「今日のキリスト教会堂について」(『新建築』1997年2月号, 新建築社)
- 木田砂雪(1998)『結婚式の解剖実習—誰も知らなかったキリスト教結婚式の真実と愛』日本図書刊行会
- 共同訳聖書実行委員会(1987, 1988)『聖書-新共同訳』日本聖書協会
- 三省堂百科辞書編集部(1937)『婦人家庭百科辞典』三省堂(2005復刻版, 筑摩書房)
- 『宗教統計調査-平成26年版』文部科学省
- 『ゼクシネット』<http://zexy.net/wedding/shutoken/20150627>

『ゼクシィ結婚トレンド調査2014』（首都圏）

http://bridal-souken.net/data/trend2014/XY_MT14_report_06shutoken.pdf

高橋保行, 土屋吉正, 長久清, 加藤常昭, 奈良信, 岩井要 (1985) 『教会建築』日本基督教団

高群逸枝 (1963) 『日本婚姻史』至文堂

玉置一成 (1916) 『故實と新式日本婚禮式』岡田文祥堂

帝国ホテル (1990) 『帝国ホテル百年史』帝国ホテル

『東京都統計年鑑』東京都総務局 <http://www.toukei.metro.tokyo.jp/tnenkan/tn-index.htm>

『日本婚禮式下巻』(1896年) 東洋堂 (『風俗画報』113号)

日本カトリック司教協議会常任司教委員会 (2010) 『カトリック教会のカテキズム要約』カトリック中央協議会

日本基督教団信仰職制委員会編 (2006) 『日本基督教団式文 (試用版) 主日礼拝・結婚式・葬儀諸式』日本キリスト教団出版局

平出鏗二郎 (1898) 『東京風俗志』富山房 (2000 復刻版・筑摩書房)

柳田國男 (1948) 『婚姻の話』岩波書店

(2015.7.18 受稿, 2015.8.10 受理)

〔抄 録〕

現代のわが国の結婚式スタイルは、キリスト教結婚式が人気を博する。この状況は90年代に神前式を超えて以来継続する。しかし、キリスト教信者数は人口のわずか2.3%であり、このことは信仰の表明ではない。つまり、自覚的信仰の介在しない、しかしキリスト教を拠り所とした結婚式の拡大である。このようなキリスト教結婚式で挙式する場所のほとんどはキリスト教会ではない。ホテルや結婚式専門式場の建物内部にビルトインされた、あるいはそれらの敷地内に独立して建つ建物などで挙式を執り行う。本稿では、キリスト教結婚式を行う会場のうち、信者を持たず、礼拝などの典礼を行わず、結婚式のためだけのこの施設を「ウエディングチャペル」と呼び、同施設をキッチュなものとして評した。世俗的な目的でつくられた商業施設でありながら、宗教的なモチーフに頼り、しかもそれを貶めているキッチュな建物という主張である。

われわれは、ウエディングチャペルに象徴されるわが国のキリスト教結婚式が、生活や文化と宗教が相互にわたりあって、まさしく日本的な、独自の発達を遂げた表現だと考え。そしてそれは、つまるところ「キリスト教」とは呼ばれない。あまつさえ十字架の装飾を施した商業施設をチャペルと呼ぶこと、それは不穏当な、何かそぐわない感じの否めない組み合わせである。しかしながら、たとえそれが神やイエス・キリスト、キリスト信者を冒瀆することに繋がろうとも、それはキッチュの原則に従い生じた組み合わせなのである。

〔論 説〕

日本におけるソーシャル・コンシューマーの発見

—消費を通じた社会的課題解決の萌芽—

大 平 修 司
スタニスロスキースミレ
藺 部 靖 史

1. はじめに

本研究の目的は、日本で消費を通じて社会的課題の解決を図るソーシャル・コンシューマー (social consumers: SC) の特徴を検討することにある。具体的には、アンケート調査による定量分析を通じて、デモグラフィックスおよびサイコグラフィックスの点から、日本のSCの特徴を明らかにする。

東日本大震災後、日本の消費者の社会的課題解決への意識に大きな変化があった。それは日本の消費者が消費を通じて社会的課題が解決できることを知ったという意識変化であった。具体的には、震災後に寄付つき商品や「応援消費」という言葉に代表される消費による被災地支援などの具体的手段を企業が提示したことで、社会的課題解決のための潜在的消費行動が顕在化し、実際にそれを行動に移す消費者が増加したと考えられる。つまり、日本社会は消費を通じて社会的課題の解決を図るSCの萌芽期に移行したと理解できる。

以上の問題意識に基づいて、我々は東日本大震災6ヶ月後の2次データを用いて、日本のSCを探索的に発見する研究を実施した(大平他 2013)。この研究では、寄付つき商品の購入などのソーシャル・コンサンプション (social consumption) と、ボランティアの実施などのシビック・アクション (civic action) の経験の有無を用いてクラスタ分析を実施し、社会的課題の解決行動の点から、日本の消費者は現在のSC層と潜在的SC層、無関心層の3層に分けられると指摘した。

本研究では、大平他 (2013) を踏まえつつ、その研究で検討されていなかった先行研究で用いられているSCを識別する際の変数を調査項目に組み入れる。上述したように、我々は日本社会がSCの萌芽期にあると理解している。そのことから、今後、企業が消費を通じた社会的課題の解決を拡大させる方向性を探るために、より具体的にはマーケティングを展開する上での示唆となる変数も加えて分析する。

「社会的課題と消費者」に関する先行研究では、消費を通じて環境問題を解決する消費者をグリーン・コンシューマー (green consumers)、倫理問題を解決する消費者を倫理的消費者 (ethical consumers) という概念から捉えている (Diamantopoulos et al. 2003; Newholm and Shaw 2007)。先行研究には、それぞれの個別分野で研究が深化してきたメリットがある一方で、包括的な社会的課題と消費者という視点から分析する枠組みを検討していないデメリットもある。Harrison et al. (2005) や Newholm and Shaw (2007) は、グ

リーン・コンシューマーと倫理的消費者に関する研究には、重複部分があると指摘している。この分野の先駆的な研究である Anderson and Cunningham (1972) や Webster (1975) は、倫理問題と環境問題を含んだ社会的課題に関心のある消費者を研究していた。近年、Devinney et al. (2010) は倫理的消費者をより広く捉え、消費者の社会的責任という包括的な視点から捉える必要性を指摘している。

このような考え方は本研究の問題意識とも合致する。例えば、東日本大震災からの復興のために、日本人がいかにして消費を通じて、そのような社会的課題を解決できるのかを明らかにするためには、倫理問題と環境問題を個別に扱うのではなく、それらを包括的に捉える枠組みが必要である。そのために、本研究では「社会的課題と消費者」という枠組みから、SC という概念を用いて、日本のSC の特徴を検討する。

本研究で使用する主な用語は、ソーシャル・コンシューマー、ソーシャル・プロダクト (social products : SP) である。ソーシャル・コンシューマーとは、「消費を通じて社会的課題の解決を行う個人」と定義する。ソーシャル・プロダクトとは、「社会的課題の解決に繋がる製品・サービス」と定義する。

2. 分析の視点

SC の特徴に関する先行研究は、「SC とは誰なのか」という問いに答える形で研究が行われている。先行研究は、市場細分化の基準などの変数を用いて、SC にどのような特徴があるのかを明らかにする研究であると理解できる。なお、SC の特徴に関する先行研究のレビューは、大平他 (2013) を参照してほしい。

大平他 (2013) は株式会社ヤラカス館 SoooooS. カンパニーが震災後の 2011 年 9 月 9 日に行ったアンケート調査 (「社会貢献に関するアンケート」) のデータを用いて、日本の SC を探索的に発見する研究を行っている。この研究では、寄付つき商品やエコ商品、フェアトレード商品、オーガニック商品の購入というソーシャル・コンサンクションと、寄付や募金・物品寄贈、ボランティアの実施というシビック・アクションの経験の有無を用いてクラスタ分析を実施している。

クラスタ分析では、2 次データを使用したことから、探索的にクラスタ数を決定するため、非階層的クラスタ分析 (k-means) を用いてクラスタ数を多く設定し、消費者を 6 つに階層化している。その上で、デモグラフィック変数 (性別、年代、婚姻の有無、子どもの有無、職業) およびサイコグラフィック変数 (社会的課題・企業の社会貢献・企業の社会貢献に関する情報への関心、SP の他者への推薦、ソーシャル・コンサンクションとシビック・アクションによるより良い社会づくりへの認識) を用いて、それらクラスタごとの特徴を検討し、社会的課題の解決行動から日本の消費者を階層化すると、現在の SC 層 (先進的 SCs, 中間的 SCs, 基礎的 SCs) と潜在的 SC 層 (活動的市民、寄付者)、無関心層に階層化でき、日本の消費者の中に SC 層が 26.2% 存在すると指摘している (表 1)。

ただし、大平他 (2013) は 2 次データを用いたという制約があったことから、いくつか改善の余地がある。まず調査項目について、大平他 (2013) は行動変数を測定する際にソーシャル・コンサンクションとシビック・アクションの経験の有無から分析していたが、本研究ではソーシャル・コンサンクションである寄付つき商品とエコ商品、フェアトレード

表1 社会的課題解決行動（ソーシャル・コンサンプションとシビック・アクション）の経験の有無による日本のSCの特徴

セグメント名		各セグメントの特徴
SC層 (26.2%)	先進的SCs (6.8%)	年齢が高く、既婚者で、子どもがおり、社会的課題や企業の社会貢献、企業の社会貢献の情報への関心が最も高く、シビック・アクションがより良い社会づくりに繋がるとあまり思わず、ソーシャル・コンサンプションがある程度より良い社会づくりに繋がると思い、SPを最も他者へ薦めたいと思う傾向がある。
	中間的SCs (13.3%)	女性で、年齢が高く、既婚者で、子どもがおり、社会的課題や企業の社会貢献、企業の社会貢献の情報への関心がある程度あり（基礎的SCsより低い）、先進的SCsや無関心層よりはシビック・アクションとソーシャル・コンサンプションがより良い社会づくりに繋がると思い、ある程度SPを他者へ薦めたいと思う傾向がある。
	基礎的SCs (6.1%)	既婚者で、子どもがおり、社会的課題や企業の社会貢献、企業の社会貢献の情報への関心が中程度、シビック・アクションと寄付つき商品、エコ商品がより良い社会づくりに繋がると最も思い、ある程度SPを他者へ薦めたいと思う傾向がある。
潜在的SC層 (39.6%)	活動的の市民 (5.8%)	未婚者で、社会的課題への関心が中程度、企業の社会貢献への関心が比較的低く、シビック・アクションはボランティアを高く評価し、ソーシャル・コンサンプションはフェアトレード商品とオーガニック商品を高く評価し、ある程度SPを他者へ薦めたいと思う傾向がある。
	寄付者 (33.8%)	女性で、ミドル世代であり、既婚者で、社会的課題や企業の社会貢献、企業の社会貢献の情報への関心が低く、無関心層よりはシビック・アクションとソーシャル・コンサンプションがより良い社会づくりに繋がると思い、SPを他者へ薦めたいとあまり思わない傾向がある。
無関心層 (34.2%)		男性で、若く、未婚者で、子どもがおらず、社会的課題や企業の社会貢献、企業の社会貢献の情報への関心が最も低く、シビック・アクションとソーシャル・コンサンプションがより良い社会づくりに繋がると最も思わず、SPを他者へ薦めたいと最も思わない傾向がある。

出所：大平他（2013）137ページより。

商品、オーガニック商品というSPの購買頻度に基づいてアンケート項目を設定する。行動の頻度を聞くことで、大平他（2013）と比べて、サンプルをグループ化する際の精度を高めることができる。また、SPの購買頻度に焦点を絞ることで、日本の消費者が消費を通じた社会的課題の解決を行っている頻度が明らかとなる。

次に大平他（2013）では、他の先行研究で用いられていた知識や関心、態度、意図などの消費者の意思決定に関する違いを検討していない。本研究では、先行研究で用いられている代表的な意思決定に関する変数もアンケート項目に加えて分析する。

さらに本研究では、消費者がSPに付与されている社会的課題解決のメッセージをいかに理解して、購入しているのかについても検討する。SPの購入頻度が高い消費者の中には、「SPを購入することが社会的課題の解決に繋がる」という意味を理解している消費者

も存在しているはずである (Csikzentmihalyi and Rochberg-Halton 1981 ; Holbrook and Hirschman 1982)。このような理解は、先行研究では有効性評価と理解されている (Ellen et al. 1991)。SPに付与された意味を理解した消費者の中には、社会的課題の解決に繋がるという点でSPを購入する消費者もいると考えられる (Gilg et al. 2005 ; 山村他 2010)。これらを踏まえ、本研究では有効性評価についても質問項目を設ける。

先行研究では、企業がSC層を増やすための具体的なマーケティング戦略については、部分的な理解に留まっている。言い換えると、SCの特徴を明らかにした研究では、セグメンテーションのみに主眼が置かれていたとも考えられる。しかし、先行研究の中には、製品の品質 (Cowe and Williams 2001) や価格への感度 (do Paco et al. 2009)、製品の情報 (Leigh et al. 1988) などが個別に検討されている。これらを踏まえて、本研究では品質判断 (プロダクト) と価格 (プライス)、製品の情報取得 (プロモーション)、製品の入手可能性 (プレイス) という4Pの視点について調査を実施し、企業のマーケティング戦略への示唆を検討する。

3. 実証分析

3-1 調査内容と分析方法

(1) 調査内容

調査は、東日本大震災のほぼ1年後の2012年3月10日と11日の2日間で実施した。この調査は株式会社ヤラカス館 SoooooS.カンパニーと共同で実施し、リサーチ会社の株式会社マーシュによって集計された。調査票はインターネット上で画面を見せて回答させた。調査の実施に当たり、サンプルを日本全国47都道府県を対象として20代から60代の男女800名とした。年齢と性別には、割付を行い、20～60代のサンプル数をそれぞれ160名 (男女80名ずつ) とした。

アンケート調査の内容について、デモグラフィックスで用いた項目は、性別、年代、婚姻関係、子どもの有無、世帯年収、最終学歴、職業である。サイコグラフィック変数は、まずエコ商品と寄付つき商品、フェアトレード商品、オーガニック商品について、意思決定とマーケティング戦略に関する質問項目を設けた。意思決定は、先行研究に従い、知識と関心、態度、購買意図、有効性評価、行動の項目を設けた (Roberts 1996 ; Diamantopoulos et al. 2003)。マーケティング戦略は、品質判断と価格、情報取得、入手可能性の項目を設けた。サイコグラフィック変数は4点尺度の知識 (よく知っている～全く知らない) を除いて、「非常にある」、「ややある」、「どちらとも言えない」、「あまりない」、「全くない」のように、全て5点のリッカートスケールとした。行動は、大平他 (2013) を踏まえ、上述したSPの購買頻度を尋ねた。

(2) 分析方法

Hair et al. (2010) によると、サンプル数が多いデータを用いてクラスタ分析を実施する際には、クラスタ数を独自に設定できる非階層的クラスタ分析とクラスタ数をウォード法に代表される基準で決定する階層的クラスタ分析を組み合わせることで、より正確なクラスタ数を決定できると指摘している。なぜなら、非階層的クラスタ分析ではクラスタ数は分析者が決める必要がある一方、階層的クラスタ分析ではクラスタの再割り当てが

できないからである (Hair et al. 2010)。その欠点を補うために、Hair et al. (2010) はまず階層的クラスタ分析でクラスタ数を決定し、外れ値を削除したのちに、次に非階層的クラスタ分析を実施することで、両分析の欠点を補えると指摘している。本研究ではクラスタ分析を実施するに当たり、SPSSを使用する。SPSSのクラスタ分析は、TwoStepクラスタ分析と大規模ファイルのクラスタ分析の二つが実施可能である。SPSS (2001) によると、TwoStepクラスタ分析は階層的クラスタ分析を実施する一方、大規模ファイルのクラスタ分析は非階層的クラスタ分析が実施可能となっている。

以上を踏まえ、本研究ではアンケート調査で回収されたデータを用いて、まず全てのSPの購買頻度についてTwoStepクラスタ分析を実施し、クラスタ数を決定する。この手法を用いることで、本調査のような大規模ファイルであっても最適なクラスタ数を判定することが可能となる。ただし、4つのSPの購買頻度の平均値と標準偏差は、それぞれ異なっている。しかし、TwoStepクラスタ分析ではそれぞれの購買頻度を標準化して判定するため、これらの値の差の影響を取り除いて判定することができる。また、クラスタ化の際の基準には、AIC (赤池情報量基準) を使用し、クラスタ数を1から15に設定したときにAICが最低値を示すクラスタを採用する。

TwoStepクラスタ分析には、クラスタ機能ツリーと最終解がケースの並び順によって異なる可能性を持つという欠点がある。つまり、判定されたクラスタを各被験者に割り当てる際に、被験者の並び順の影響を受けるのである。そこで、TwoStepクラスタ分析はクラスタ数を判定するためだけに使用し、クラスタ間の比較分析に用いるクラスタのケースへの割り当ては、別途、大規模ファイルのクラスタ分析を実施する。この分析では、初期クラスタ中心を指定して、移動平均を使用しないという手続きを取ることで、ケースの順序に関する問題を回避することができる。

クラスタ間の差を識別する際には、先行研究に従った分析手法を用いる。デモグラフィック変数には、 χ^2 検定を実施する。サイコグラフィック変数には、SPについてクロス集計を行うことにより、それらの関係性を捉え、SPごとにクラスタ間の比較をする。特にクラスタ間に相違があるのかどうかを分散分析 (ANOVA) によって捉え、さらに多重比較 (Tukey HSD) を実施することで、クラスタのうちの二者間に統計上有意な差があるのかを検討する。

3-2 SPの購買頻度によるSCの階層性

まずTwoStepクラスタ分析を実施したところ、AICの最低値はクラスタ数が3のとき、24755.73であった。その結果、最適なクラスタ数は3と判定された。クラスタAは構成比が34.7% (N=299) であり、各SPの平均値はエコ商品3.60、オーガニック商品3.02、寄付つき商品3.12、フェアトレード商品2.49となっており、ほとんどのSPの購買頻度の平均値が3 (たまに買う) 以上という特徴がある。クラスタBは構成比が31.6% (N=253) であり、各SPの平均値はエコ商品3.01だけが3を超えている一方で、オーガニック商品2.47、寄付つき商品2.32、フェアトレード商品1.51が3以下という特徴がある。クラスタCは構成比が31.0% (N=248) であり、各SPの平均値はエコ商品1.96、オーガニック商品1.68、寄付つき商品1.44、フェアトレード商品1.31とすべての平均値が全サンプルの平均値を下回るという特徴がある。

次にTwoStepクラスタ分析によって規定された最適クラスタ数を用いて、大規模ファイルのクラスタ分析を実施した。その結果、反復は5回で収束し、最終クラスタ中心は表2のようになった。それぞれのSPについて、クラスタ間の分散分析も同時に実施したところ、エコ商品は $F=402.90$ ($p<.000$)、オーガニック商品は $F=358.75$ ($p<.000$)、寄付つき商品は $F=426.03$ ($p<.000$)、フェアトレード商品は $F=793.37$ ($p<.000$) となり、全てのSPに関してクラスタ間に統計上有意な差が存在した。

表2 最終クラスタ中心

クラスタ		N	%	エコ商品	オーガニック商品	寄付つき商品	フェアトレード商品
A	SC層	203	25.4	3.55	3.36	3.14	3.10
B	利己的SC層	253	44.1	3.18	2.52	2.51	1.44
C	無関心層	244	30.5	1.96	1.53	1.45	1.30
合計		800	100	2.90	2.43	2.35	1.82

クラスタAは構成比が25.4%であり、各SPの平均値はエコ商品3.55、オーガニック商品3.36、寄付つき商品3.14、フェアトレード商品3.10となっており、全てのSPが3を上回った。クラスタBは構成比が44.1%であり、各SPの平均値はエコ商品3.18のみが3を上回り、オーガニック商品2.52と寄付つき商品2.51がクラスタAとCの中間に位置している。それに対して、フェアトレード商品の平均値は1.44でクラスタCの数値に近い値となっている。クラスタCは構成比が30.5%であり、各SPの平均値はエコ商品1.96、オーガニック商品1.53、寄付つき商品1.45、フェアトレード商品1.30となっており、いずれも他の二つのクラスタよりも低い値となっている。

表1の分析結果をもとに、各クラスタのネーミングを行う。クラスタAは全てのSPの購入頻度が高いことから、「ソーシャル・コンシューマー層 (SC層)」とする。クラスタBはエコ商品の平均値だけが3を超えている。エコ商品は環境にやさしいといった「エコロジー」だけではなく、節電ができるといった「エコノミー」の意味合いもある。平均値の高いオーガニック商品も、自然環境保護だけでなく、自分や子どもの健康にとって良いといった利己的な理由で購入していると考えられる。寄付つき商品の値は合計の平均値よりも高いが、これは東日本大震災の影響があるとも考えられる。発展途上国の原料や製品を適正価格で購入するフェアトレード商品の値はクラスタCに近い値である。

以上を踏まえると、この層は比較的自分の利益を重視していると考えられることから、クラスタBを「利己的ソーシャル・コンシューマー層 (利己的SC層)」とする。クラスタCは全てのSPの平均値が2を下回っており、これら商品への関心が低いと考えられることから、「無関心層」とする。

3-3 デモグラフィックスから見た各クラスタの特徴

デモグラフィックスの比較は、性別と年代において割付を行っているのに対して、その他の変数については割付を行っていない。そのため、クラスタ内ではなく、選択肢ごとに

百分率を取った。例えば、婚姻関係では被験者800名のうち、未婚者が310名で既婚者が490名いた。つまり、両者を比較する際にサンプル数の偏りが問題となる。そこで、未婚者、既婚者それぞれにおけるSC層、利己的SC層、無関心層の割合を出して、クラスタごとの差を比較するという方法を採用する。被験者の属性は表3に示すとおりである。

表3 デモグラフィック変数による各クラスタの構成比 (%)

デモグラフィック変数	項目 (N)	クラスタ名		
		SC層	利己的SC層	無関心層
性別	男性 (400)	24.8	38.0	37.3
	女性 (400)	26.0	50.3	23.8
年齢	20代 (160)	20.6	41.3	38.1
	30代 (160)	18.8	42.5	38.8
	40代 (160)	23.8	41.3	35.0
	50代 (160)	27.5	48.1	24.4
	60代 (160)	36.3	47.5	16.3
婚姻関係	未婚 (310)	21.9	37.7	40.3
	既婚 (490)	27.6	48.2	24.3
子どもの有無	なし (371)	23.5	38.3	38.3
	あり (429)	27.0	49.2	23.8
年収	わからない、答えたくない (73)	16.4	38.4	45.2
	300万円未満 (166)	21.7	41.0	37.3
	300～400万円未満 (111)	21.6	53.2	25.2
	400～500万円未満 (107)	17.8	52.3	29.9
	500～600万円未満 (76)	30.3	40.8	28.9
	600～700万円未満 (61)	34.4	32.8	32.8
	700～800万円未満 (55)	41.8	30.9	27.3
	800～900万円未満 (41)	26.8	53.7	19.5
	900～1000万円未満 (34)	20.6	64.7	14.7
	1000万円以上 (76)	35.5	39.5	25.0
学歴	中学校 (14)	28.6	21.4	50.0
	高等学校 (247)	19.0	47.8	33.2
	短大・高専・専門学校 (180)	23.3	48.3	28.3
	大学 (329)	28.6	41.0	30.4
	大学院 (30)	53.3	33.3	13.3
職業	専門職 (医師・弁護士・会計士等) (12)	41.7	33.3	25.0
	会社経営・役員 (15)	40.0	40.0	20.0
	自営業 (商工業、農業、実業など) (44)	34.1	45.5	20.5
	自由業 (フリーランス) (19)	31.6	36.8	31.6
	アルバイト・パート (115)	26.1	45.2	28.7
	会社員 (245)	25.3	40.4	34.3
	専業主婦 (177)	24.9	57.1	18.1
	無職 (80)	23.8	36.3	40.0
	学生 (41)	19.5	22.0	58.5
	派遣 (19)	15.8	52.6	31.6
	公務員 (22)	13.6	45.5	40.9
	その他 (11)	18.2	54.5	27.3

(1) 性別

性別は、割り付けを行ったことから、男女400名ずつとなっている。 χ^2 検定を実施したところ、Pearsonの χ^2 値18.876、自由度21、有意確率.000となり、クラスタごとに有意な差があった。

SC層の性別の割合を比較すると、男性24.8%、女性26.0%であった。利己的SC層は男性38.0%、女性50.3%であった。無関心層は男性37.3%、女性23.8%であった。この結果から、利己的SC層は女性、無関心層は男性の割合がそれぞれ高く、SC層はその差はわずかであった。

(2) 年代

年代も性別と同様に割り付けを行い、各年代が160名となっている。 χ^2 検定を実施したところ、Pearsonの χ^2 値34.090、自由度8、有意確率.000となり、クラスタごとに有意な差があった。

SC層の年代を比較すると、20代～40代までは他の層と比べて最も割合が低い。しかし、50代は27.5%で無関心層の24.4%より多く、60代36.3%はSC層の中で最も高い値である。利己的SC層はいずれの年代においても、割合が最も高い。ただし、20代～40代は他の世代との値の差が小さいが、50代と60代は他の世代との差が開いている。無関心層はSC層と対照的に20代と30代という若年層の割合が高いのに対して、40代と50代は他の層に比べて最も割合が低く、60代ではさらにその割合は低下する。この結果から、SC層は年齢層が高い傾向があり、利己的SC層はいずれの年代でも割合が高いうえに年齢が高い傾向があり、無関心層は若年層の割合が高い傾向がある。

(3) 婚姻関係

婚姻関係は、既婚者が490名、未婚者が310名となっており、既婚者の割合が高い。 χ^2 検定を実施したところ、Pearsonの χ^2 値23.044、自由度2、有意確率.000となり、クラスタごとに有意な差があった。

SC層の婚姻関係の割合を比較すると、未婚者が21.9%、既婚者が27.6%となっており、既婚者の割合が高い。利己的SC層は未婚者37.7%、既婚者48.2%となっており、既婚者の割合が10%以上高い。無関心層は未婚者40.3%、既婚者24.3%となっており、未婚者の割合が他のクラスタとも比べて最も高く、逆に既婚者の割合が最も低い。この結果から、SC層と利己的SC層は既婚者の割合が高い一方、無関心層は未婚者の割合が高い傾向がある。

(4) 子どもの有無

子どもの有無は、子どもありが429名、なしが371名となっており、子どもありの割合が高い。 χ^2 検定を実施したところ、Pearsonの χ^2 値20.0887、自由度2、有意確率.000となり、クラスタごとに有意な差が存在していた。

SC層の子どもの有無の割合を比較すると、子どもなしが23.5%、ありが27.0%となっており、子どもありの割合が若干高い。利己的SC層は子どもなしが38.3%、ありが49.2%となっており、子どもありがおよそ10%高くなっている。無関心層は子どもなしが38.3%、ありが23.8%となっており、子どもなしが15%程度高くなっている。この結果から、SC層と利己的SC層は子どもがいる傾向があり、無関心層は子どもがいない傾向がある。

(5) 世帯年収

世帯年収の最も割合が高いのが300万円未満166名、次いで300～400万円未満111名、400～500万円未満107名となっている。一方、割合が少ないのは、900～1000万円未満34

名, 800～900万円未満41名となっている。 χ^2 検定を実施したところ, Pearsonの χ^2 値45.727, 自由度18, 有意確率.000となり, クラスごとに有意な差があった。

SC層の世帯年収を比較すると, 300万円未満, 300～400万円未満, 400～500万円未満の割合が他のクラスと比較して低い。しかし, 600～700万円未満と700～800万円未満は他の層よりも割合が高い。800～900万円未満と900～1000万円未満は利己的SC層より割合は低い, 無関心層より割合は高い。1000万円以上は35.5%であり, 利己的SC層の39.5%とほぼ同じ割合となっている。

利己的SC層は, 300万円未満, 300～400万円未満, 400～500万円未満, 500～600万円未満が全てのクラスの中で割合が最も大きい。600～700万円未満は32.8%で他のクラスとほぼ同じ割合となる。700～800万円未満は30.9%であり, 利己的SC層の中で最低値となる。800～900万円未満と900～1000万円未満は再び他のクラスより割合が高くなる。

無関心層は300万円未満, 300～400万円未満, 400～500万円未満がSC層と比べて割合が高く, 利己的SC層より値が低い。500～600万円未満はSC層と, 600～700万円未満は他の二層とほぼ同じ値となる。700～800万円未満, 800～900万円未満, 900～1000万円未満, 1000万円以上は他のクラスと比べて割合が低い。

この結果から, SC層は比較的年収が高い傾向があり, 600～800万円未満が最も割合が高いという特徴がある。利己的SC層は全ての年収において割合が高いという特徴があり, 他のクラスと比較して, 800～1000万円未満の割合が最も高いという傾向がある。無関心層は, 300～500万円未満では利己的SC層より割合が低いものの, SC層より割合が高いという傾向があることから, 比較的年収が低いという特徴がある。

(6) 学歴

最終学歴で割合が高いのは, 大学卒329名であり, 次いで高等学校180名, 短大・高専・専門学校180名となっている。 χ^2 検定を実施したところ, Pearsonの χ^2 値24.957, 自由度8, 有意確率.002となり, クラスごとに有意な差があった。

学歴では, SC層は中学校卒を除けば, 高等学校卒, 短大・高専・専門学校卒, 大学卒と学歴が高くなるにつれて割合が上がるが, 他のクラスよりは低い。これに対して大学院卒は53.3%であり, 大学院卒の過半数がSC層である。利己的SC層では, 中学校卒と大学院卒を除いて, 高等学校卒, 短大・高専・専門学校卒, 大学卒は他のクラスと比べても高い割合となっている。無関心層は, 学歴が高まるにつれて割合が低くなる。無関心層では中学校卒は他のクラスと比較して最も割合が高い。高等学校卒, 短大・高専・専門学校卒, 大学卒はSC層よりは割合が高いが, 利己的SC層よりは低い。大学院卒は13.3%と他のクラスと比べて最低値となっている。

この結果から, SC層は他のクラスと比較して, 高等学校卒の割合が低い一方で, 大学院卒の割合が高いという傾向がある。利己的SC層は他のクラスと比較して, 中学校卒の割合が最も低い一方で, 高等学校卒と短大・高専・専門学校卒, 大学卒の割合が最も高いという傾向がある。無関心層は他のクラスと比較して, 大学院卒の割合が最も低い一方, 中学校卒の割合が最も高いという傾向がある。

(7) 職業

職業の最も割合が高いのは会社員245名であり, 次いで専業主婦177名, アルバイト・

パート115名となっている。一方、割合が少ないのは、その他11名、専門職12名、会社経営・役員15名となっている。 χ^2 検定を実施したところ、Pearsonの χ^2 値47.441、自由度22、有意確率.001となり、クラスごとに有意な差があった。

SC層の職業の割合を比較すると、専門職と会社経営・役員、自営業の割合が高い一方、公務員と派遣、学生の割合が低い。利己的SC層は専業主婦と派遣、公務員、自営業の割合が高い一方、学生と専門職、無職の割合が低い。無関心層は学生と公務員、無職の割合が高い一方、専業主婦と会社経営・役員、自営業の割合が低いという特徴がある。

3-4 サイコグラフィックスから見た各クラスの特徴

(1) 意思決定に関する変数

表4はSPの購買決定に関するサイコグラフィック変数の平均値(M)と標準偏差(SD)を示したものである。

表4 SPの購買意思決定に関する変数の平均値と標準偏差

SP	クラス	知識		関心		態度		購買意図		有効性評価	
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
エコ商品	SC層	3.27	.53	4.15	.66	3.98	.69	4.09	.61	3.89	.74
	利己的SC層	3.08	.47	3.99	.63	3.80	.67	3.95	.66	3.67	.83
	無関心層	2.75	.63	3.20	1.02	3.10	.74	3.20	.84	3.04	.93
	合計	3.03	.57	3.79	.87	3.63	.78	3.76	.80	3.53	.90
オーガニック商品	SC層	3.08	.60	3.99	.75	3.99	.72	3.99	.69	3.70	.79
	利己的SC層	2.75	.66	3.56	.84	3.59	.75	3.68	.73	3.28	.83
	無関心層	2.28	.81	2.80	1.05	2.99	.78	3.02	.86	2.80	.84
	合計	2.69	.76	3.44	1.00	3.51	.84	3.56	.85	3.24	.89
寄付つき商品	SC層	3.05	.61	3.86	.73	3.73	.73	3.85	.70	3.81	.79
	利己的SC層	2.76	.60	3.64	.76	3.46	.67	3.64	.72	3.55	.84
	無関心層	2.24	.78	2.84	1.00	2.91	.80	3.00	.91	3.03	.89
	合計	2.68	.73	3.45	.93	3.36	.79	3.50	.85	3.46	.89
フェアトレード商品	SC層	2.74	.72	3.83	.78	3.71	.76	3.85	.71	3.83	.83
	利己的SC層	1.75	.77	3.19	.81	3.24	.62	3.38	.70	3.46	.85
	無関心層	1.73	.85	2.68	1.04	2.93	.73	3.00	.87	3.07	.93
	合計	2.00	.90	3.20	.98	3.26	.75	3.38	.82	3.43	.91

①知識

SPの知識は、全サンプルの平均値がエコ商品3.03、オーガニック商品2.69、寄付つき商品2.68、フェアトレード商品2.00の順で低くなる傾向があった。クラス間で見てみると、フェアトレード商品においてほとんど差がない利己的SC層(1.75)と無関心層(1.73)以外は、SC層、利己的SC層、無関心層の順に数値が低くなる傾向があった。

クラス間の統計上の有意差を確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ

商品は $F(2797) = 53.95$ ($p < .000$), オーガニック商品は $F(2797) = 76.94$ ($p < .000$), 寄付つき商品は $F(2797) = 88.95$ ($p < .000$) となり, 有意な差が存在した。なお, フェアトレード商品は Levene 統計量 2.45 ($p = .09$) で等分散性が存在しなかった。そのため, 平均値同等性の耐久検定 (Welch) によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果, 漸近的 F 分布 136.26 ($p < .000$) となり, 有意な差が存在した。

さらに, 多重比較を実施したところ, エコ商品, オーガニック商品, 寄付つき商品は, 各クラスタ同士に 5% 水準で統計上有意な差が存在した。フェアトレード商品は, SC 層がその他の層との間に統計上有意な差が存在したが, 利己的 SC 層と無関心層の間には有意差がなかった ($p < .943$)。

②関心

SP への関心は, 全サンプルの平均値がエコ商品 3.79, オーガニック商品 3.44, 寄付つき商品 3.45, フェアトレード商品 3.20 となっている。知識ではフェアトレード商品の合計の平均値が 3 を下回っていたのに対して, 関心では合計の平均値が 3 を上回っている。クラスタごとの関心は, SC 層が全ての SP について最も関心が高く, 特にエコ商品が最も高いという特徴がある。次に利己的 SC 層は全ての SP において SC 層に次いで関心が高い。無関心層は, 全ての SP について SC 層と利己的 SC 層より関心が低い。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために, 分散分析を実施し, 各 SP に等分散性が認められた。その結果, エコ商品は $F(2797) = 104.74$ ($p < .000$), オーガニック商品は $F(2797) = 105.99$ ($p < .000$), 寄付つき商品は $F(2797) = 99.66$ ($p < .000$), フェアトレード商品は $F(2797) = 94.93$ ($p < .000$) となり, 全てのクラスタ間に有意な差が存在した。さらに, 多重比較を実施したところ, 全ての SP において各クラスタ同士に 5% 水準で統計上有意な差が存在した。

③態度

SP への態度は, 全サンプルの平均値がエコ商品 3.63, オーガニック商品 3.51, 寄付つき商品 3.36, フェアトレード商品 3.26 の順で低くなる傾向があった。態度についても関心と同様に, 合計の平均値が 3 を上回っている。また, 態度も SC 層, 利己的 SC 層, 無関心層の順で全ての SP において値が低くなる傾向がある。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために, 分散分析を実施した。その結果, オーガニック商品は $F(2797) = 102.02$ ($p < .000$), 寄付つき商品は $F(2797) = 77.19$ ($p < .000$), フェアトレード商品は $F(2797) = 70.64$ ($p < .000$) となり, クラスタ間に有意な差が存在した。また, エコ商品は Levene 統計量 2.20 ($p = .11$) で等分散性が存在しなかった。そのため, 平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果, 漸近的 F 分布 100.52 ($p < .000$) となり, 有意な差が存在した。さらに, 多重比較を実施したところ, 全ての SP において各クラスタ同士に 5% 水準で統計上有意な差が存在した。

④購買意図

SP の購買意図は, 全サンプルの平均値がエコ商品 3.76, オーガニック商品 3.56, 寄付つき商品 3.50, フェアトレード商品 3.38 の順で低くなる傾向があった。クラスタ間で比較をすると, いずれの SP においても SC 層, 利己的 SC 層, 無関心層の順で数値が低くなった。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために, 分散分析を実施した。その結果, エコ商品は $F(2797) = 111.22$ ($p < .000$), オーガニック商品は $F(2797) = 97.96$ ($p < .000$), 寄付つ

き商品は $F(2797) = 76.19$ ($p < .000$) となり、クラスタ間に有意な差が存在した。フェアトレード商品は Levene 統計量 1.04 ($p = .35$) で等分散性が存在しなかった。そのため、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、漸近的 F 分布が 65.82 ($p < .000$) となり、全ての SP においてクラスタ間に有意な差が存在していることが明らかとなった。

さらに、多重比較を実施したところ、エコ商品は、SC 層と利己的 SC 層がそれぞれ無関心層と 5% 水準で有意な差があった。オーガニック商品と寄付つき商品、フェアトレード商品は、各クラスタ同士に 5% 水準で統計上有意な差が存在した。

⑤有効性評価

有効性評価について、全サンプルの平均値を比較すると、エコ商品が 3.53 で最も値が高い。次いで寄付つき商品が 3.46、フェアトレード商品が 3.43 となり、最も低いのがオーガニック商品の 3.24 である。クラスタ間で比較すると、いずれの SP も SC 層、利己的 SC 層、無関心層の順で値が低くなっている。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ商品は $F(2797) = 64.70$ ($p < .000$)、寄付つき商品は $F(2797) = 51.00$ ($p < .000$) でいずれも統計上有意な差が存在した。一方、オーガニック商品は Levene 統計量 $.82$ ($p < .44$)、フェアトレード商品は Levene 統計量 1.99 ($p < .14$) で等分散性が成立しなかった。そのため、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、オーガニック商品は漸近的 F 分布 68.00 ($p < .000$)、フェアトレード商品は漸近的 F 分布 43.06 ($p < .000$) となり、統計上有意な差が存在した。さらに、多重比較を行った結果、全てのクラスタに 5% 水準で統計上有意な差が存在した。

分析の結果、第一に全ての SP が購入頻度の高さによるクラスタと対応した関係にあった。ただし、オーガニック商品だけは、他の SP に比べて低い数値となっていた。つまり、オーガニック商品は社会的課題の解決に繋がるとされている程度が相対的に低いにもかかわらず、購入頻度が比較的高いことが示唆される。第二に SC 層と利己的 SC 層は全ての SP の平均値が 3 を超えていた。これは、この二つの層では SP が社会的課題の解決に繋がるとみなされていることを示している。これに対して、無関心層の平均値はエコ商品、寄付つき商品、フェアトレード商品が「どちらとも言えない」の値に近く、オーガニック商品については「あまりそう思わない」にやや寄っている。

(2) マーケティング戦略に関する変数

表 5 は SP のマーケティング戦略に関する変数の平均値と標準偏差を示したものである。

①品質判断

SP の品質判断について、全サンプルの平均を比較すると、オーガニック商品が 3.68 と最も高いのが、これまでとは異なっている。次いでエコ商品が 3.51、寄付つき商品が 3.32、フェアトレード商品が 3.25 という順で平均値が低くなっている。クラスタ間で比較すると、いずれの SP においても SC 層、利己的 SC 層、無関心層の順に値が低くなっている。ただし、フェアトレード商品については、利己的 SC 層 3.17 と無関心層 3.10 の差がほとんどない。

これら三つのクラスタ間の差が統計上有意であるかどうかを確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ商品は $F(2797) = 59.22$ ($p < .000$)、オーガニック商品は $F(2797) = 43.71$ ($p < .000$)、寄付つき商品は $F(2797) = 42.33$ ($p < .000$)、フェアトレード商品は $F(2797)$

表5 SPのマーケティング戦略に関する変数の平均値と標準偏差

SP	クラスタ	品質判断		価格		情報取得		入手可能性	
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
エコ商品	SC層	3.82	.70	3.54	.61	3.52	.80	3.69	.81
	利己的SC層	3.59	.68	3.50	.59	3.34	.82	3.56	.78
	無関心層	3.15	.61	3.60	.62	2.76	.89	3.02	.79
	合計	3.51	.71	3.54	.61	3.21	.89	3.43	.83
オーガニック商品	SC層	3.95	.73	3.96	.66	3.37	.77	3.37	.82
	利己的SC層	3.76	.73	4.01	.67	3.00	.89	3.03	.82
	無関心層	3.34	.69	3.89	.72	2.51	.82	2.66	.76
	合計	3.68	.76	3.96	.68	2.95	.90	3.01	.84
寄付つき商品	SC層	3.59	.72	3.52	.58	3.16	.82	3.30	.82
	利己的SC層	3.35	.58	3.51	.53	2.80	.86	3.05	.79
	無関心層	3.06	.56	3.59	.61	2.34	.81	2.62	.81
	合計	3.32	.64	3.54	.57	2.75	.89	2.98	.84
フェアトレード商品	SC層	3.56	.69	3.61	.68	2.88	.81	3.00	.84
	利己的SC層	3.17	.55	3.46	.61	2.22	.81	2.54	.76
	無関心層	3.10	.56	3.56	.64	2.13	.81	2.42	.77
	合計	3.25	.62	3.53	.64	2.36	.80	2.62	.81

=39.04 ($p<.000$) で、全SPに統計上有意な差が存在した。

さらに、多重比較を実施したところ、エコ商品とオーガニック商品、寄付つき商品は、各クラスタ同士に5%水準で統計上有意な差が存在した。フェアトレード商品は、SC層が、利己的SC層と無関心層のそれぞれで5%水準の有意差があった。

②価格

SPの価格について、全サンプルの平均値を比較すると、品質判断と同様に、オーガニック商品 (3.96) が最も高い。次いでエコ商品と寄付つき商品は3.54、フェアトレード商品は3.53となり、三つのSPはほぼ同じ値となっている。クラスタ間で比較すると、平均値の順序がSC層、利己的SC層、無関心層となっているSP、あるいは逆の順序になっているSPは一つもなかった。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ商品はLevene統計量.30 ($p=.74$) となり、等分散性が成立しなかった。そのため、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、漸近的F分布が1.88 ($p=.15$) となり、統計上有意な差が存在しなかった。また、オーガニック商品はF (2797) =2.48 ($p=.09$)、寄付つき商品はF (2797) =1.70 ($p=.18$) となり、それぞれに統計上有意な差が存在しなかった。

フェアトレード商品は、Levene統計量1.79 ($p=.17$) となり等分散性が成立しなかったことから、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、漸近的F分布が4.13 ($p<.05$) となり、有意な差が存在した。さらに、多重比較を実施したところ

ろ、フェアトレード商品のみでSC層と無関心層のそれぞれと利己的SC層と5%水準の有意差があった。

③情報取得

SPの情報取得について、全サンプルの平均値を比較すると、エコ商品3.21、オーガニック商品2.95、寄付つき商品2.75、フェアトレード商品2.36の順で低くなる傾向があった。クラスタ間で比較すると、フェアトレード商品における利己的SC層が2.22で無関心層の2.13との差がほとんどない以外は、SC層、利己的SC層、無関心層の順で平均値が低くなった。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ商品はLevene統計量.52 ($p=.60$)、オーガニック商品はLevene統計量1.52 ($p=.22$)、寄付つき商品はLevene統計量.91 ($p=.40$)、フェアトレード商品はLevene統計量1.38 ($p=.25$)となり、全てに等分散性が成立しなかった。そのため、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、エコ商品は漸近的F分布51.30 ($p<.000$)、オーガニック商品は漸近的F分布66.39 ($p<.000$)、寄付つき商品は漸近的F分布57.72 ($p<.000$)、フェアトレード商品は漸近的F分布56.53 ($p<.000$)となり、全てに統計上の有意な差が存在した。

さらに、多重比較を実施したところ、エコ商品、オーガニック商品、寄付つき商品は、各クラスタ同士に5%水準で統計上有意な差が存在した。また、フェアトレード商品は、SC層がその他の層との間に統計上有意な差が存在し、利己的SC層と無関心層の間には有意差がなかった ($p<.392$)。

④入手可能性

SPの入手可能性について、全サンプルの平均値を比較すると、エコ商品3.43が最も高い。次いでオーガニック商品3.01、寄付つき商品2.98、フェアトレード商品2.62の順で値が下がってくる。クラスタ間で比較すると、エコ商品がSC層と利己的SC層の差が小さく、フェアトレード商品では利己的SC層と無関心層の差が小さい。そのことを除けば、いずれのSPもSC層、利己的SC層、無関心層の順になっている。

クラスタ間の統計上の有意差を確認するために、分散分析を実施した。その結果、エコ商品は $F(2797)=49.78$ ($p<.000$)、オーガニック商品は $F(2797)=43.78$ ($p<.000$)、寄付つき商品は $F(2797)=41.8$ ($p<.000$)で統計上有意な差が存在した。その一方で、フェアトレード商品はLevene統計量2.41 ($p=.09$)で等分散性が存在しなかった。そのため、平均値同等性の耐久検定によりクラスタ間の差の検定を実施した。その結果、漸近的F分布が30.69 ($p<.000$)となり、統計上有意な差が存在した。

さらに、多重比較を実施したところ、エコ商品は、SC層と利己的SC層のそれぞれが無関心層と5%水準の有意差があった。オーガニック商品と寄付つき商品は全てのクラスタ同士に5%水準で有意差があった。フェアトレード商品は、SC層が利己的SC層、無関心層のそれぞれと統計上有意な差が認められた。

4. おわりに

4-1 発見事実

本研究では、SPの購入頻度を用いてクラスタ分析を行い、日本の消費者を三つの層に階層化した。その上で、デモグラフィックおよびサイコグラフィック変数からクラスタごとの特徴を検討した。それをまとめたのが表6である。

表6 ソーシャル・コンサンプション（SPの購買）頻度による日本のSCの特徴

クラスタ名	変数	特徴
SC層 (25.4%)	デモグラフィックス	性別は問わない。年齢が高く、やや既婚者が多い。年収・学歴も高い傾向がある。職業は専門職、会社経営者、自営業に多い。
	サイコグラフィックス	全てのSPにおいて、最も知識が豊富で、高い関心があり、態度と購買意図が形成されており、有効性評価が高い傾向がある。全てのSPの品質が良く、それに関する情報を得やすく、入手可能性が高いと考える傾向がある。フェアトレード商品のみ、利己的SC層と無関心層と比べて、価格が高いと思う傾向がある。
利己的SC層 (44.1%)	デモグラフィックス	女性、全ての年代で最も割合が高く、特に50・60代に多い。既婚者で子どもがいる傾向がある。年収が高く、専業主婦や自由業の割合が高い。
	サイコグラフィックス	エコ商品・寄付つき商品・オーガニック商品において、知識と関心がSC層より低く、無関心層よりは高く、態度と購買意図がSC層ほど形成されておらず、無関心層よりも形成されている傾向がある。全てのSPにおいて、有効性評価はSC層よりも低く、無関心層よりも高いと考える傾向がある。フェアトレード商品に関する知識は無関心層と同程度であるが、SC層と無関心層よりはフェアトレード商品がそれほど価格が高くないと思う傾向がある。エコ商品・寄付つき商品・オーガニック商品において、品質判断・情報取得・入手可能性はSC層よりも低く、無関心層よりも高い傾向がある。
無関心層 (30.5%)	デモグラフィックス	男性や若年層に多く、未婚者で子どもがいない比率が高い。年収・学歴がともに低い傾向がある。職業は学生、公務員、無職に多い。
	サイコグラフィックス	全てのSPにおいて、知識と関心が低く、態度と購買意図が形成されておらず、SPの購入が社会に影響を与えないと考える傾向がある。全てのSPにおいて、品質判断・情報取得・入手可能性は低い傾向がある。

デモグラフィックスからの各階層の特徴は、まずSC層が性別は問わず、年齢が高く、やや既婚者が多い点である。年収・学歴も高く、職業は専門職や会社経営者、自営業に多いという傾向も見られる。次に利己的SC層は女性で50・60代に多く、既婚者で子どもがいる傾向がある。年収が高く、職業は専業主婦や自由業が多いという傾向もある。さらに無関心層は男性や若年層に多く、未婚者で子どもがいない比率が高いという傾向がある。年収・学歴がともに低く、職業は学生、公務員、無職が多いという傾向もある。

サイコグラフィックスからの各クラスタの特徴は、まずSC層は全てのSPについて、最も知識が豊富で、高い関心があり、態度と購買意図が形成され、有効性評価が高い傾向が

ある。全てのSPの品質が良く、それに関する情報を得やすく、入手可能性が高いと考える傾向がある。

次に利己的SC層はエコ商品・寄付つき商品・オーガニック商品において、知識と関心がSC層より低く、無関心層よりは高い。同様に、態度と購買意図がSC層ほど形成されておらず、無関心層よりも形成されている傾向がある。ただし、フェアトレード商品に関する知識は無関心層と同程度である。全てのSPにおいて、有効性評価はSC層よりも低く、無関心層よりも高い傾向がある。エコ商品・寄付つき商品・オーガニック商品において、品質判断・情報取得・入手可能性はSC層よりも低く、無関心層よりも高い傾向がある。フェアトレード商品のみ、SC層と無関心層よりはそれほど価格が高くないと思う傾向がある。

さらに無関心層は全てのSPにおける知識と関心が低く、態度と購買意図が形成されておらず、SPの購入が社会に影響を与えないと考えている傾向がある。全てのSPにおいて、品質判断・情報取得・入手可能性が低い傾向がある。

4-2 ディスカッション

本研究では、アンケート調査による定量分析を通じて、日本のSCの特徴を検討してきた。分析ではSPの購入というソーシャル・コンサンプションの頻度を用いて、クラスタ分析を実施し、日本のSCの割合を検討した。その結果、日本社会にSC層は25.4%存在する点が明らかとなった。この結果は、大平他(2013)の26.2%とほぼ同程度となった。この二つの結果から、震災直後から2年程度までの時点において、日本社会のSC層の割合は25%程度であったと判断できる。中間層は大平他(2013)が39.6%(潜在的SC層)であるのに対し、本研究では44.1%(利己的SC層)であった。無関心層は、大平他(2013)が34.1%であるの対し、30.5%となった。

中間層が増え、無関心層が減少した理由として、アンケート調査を実施した時期が考えられる。大平他(2013)では、東日本大震災6か月後に調査を実施していた。震災6か月後には大平他(2013)にあるように、シビック・アクションである寄付は無関心層を除いた全ての層に実施経験があった。しかし、ソーシャル・コンサンプションの項目は潜在的SC層と無関心層は、いずれの項目も実施経験がなかったのに比べ、利己的SC層はオーガニック商品と寄付つき商品の平均値が全サンプルの平均値を超えていた。この点は震災6か月後には、ソーシャル・コンサンプションができる環境が整っていなかった点が背景にあると考えられる。

本研究の調査は震災1年後に実施した。それを踏まえると、震災後の当初は一部の企業が寄付つき商品をはじめとするSPを販売し、放射能の関係で一部の消費者が有機野菜をはじめとするオーガニック商品を買っていた。それから1年が経過し、多くの企業もSPを販売しはじめ、それに消費者が反応して手に取り購買するという循環が生まれたと推測できる。実際、SPの紹介サイトであったSoooooS. (<http://soooooos.com/>) は2012年10月1日にサイトをリニューアルし、SPをSoooooS.のサイトから直接購入できるようになった。その背景について、サイト運営の責任者である中間大維氏によると、震災後、SoooooS.で紹介する商品の数が増え、直接サイトから購入をしたいという意見が多数寄せられたという。つまり、震災以前と比べて、日本社会はソーシャル・コンサンプションが比較的实施しやすい社会になったと考えられる。

本研究の貢献として、第一に日本のSCの割合を明らかにしたことで、それを拡大するための手掛かりを探索した点がある。具体的には、利己的SC層をターゲットとすることで、日本のSCを拡大できる余地があるという点である。この層には女性で、子どもがいて、専業主婦の割合の高いという特徴がある。特に子育て世代は、震災後に原子力発電所から漏れた放射能の影響もあり、子どもが口にする水や食品に特に気を使うという現象が生じた。この点については、我々が(株)大地を守る会の藤田和博社長らに行ったインタビュー調査によると、震災後、有機野菜に関する問い合わせが飛躍的に多くなったと述べていた。子育て世代は、震災後、特にオーガニック商品を購入する頻度が増えたと理解できるだろう。つまり、オーガニック商品はこの世代をターゲットとして、食品関連だけでなく、化粧品や衣料品関連のオーガニック商品の販売を拡大させる余地があるだろう。

第二に本研究ではマーケティング・ミックスの視点からも、SCの意識を検討した。エコ商品は最も日本でよく知られ、購入されており、最も成功しているSPである。ただし、無関心層に関しては、まだ開拓の余地があると考えられる。オーガニック商品は利己的SC層では知識や関心があまり高くなく、情報を得たり購入しやすいとは思われていないことから、これらを高めるマーケティング努力が必要である。オーガニック商品は他のSPに比べて品質が最も高く、態度もエコ商品の次に高い反面、価格が高いとみなされている。そのため、品質の高さに見合った価格であるという訴求か、価格を下げる戦略が必要である。寄付つき商品は震災後に一時的に急増し、知識や関心が高まっているものの、まだ購買頻度が高いとは言えない。企業は寄付つき商品の消費を促すためには情報接触や入手可能性を高められるよう努める必要性を指摘できる。フェアトレード商品は他のSPと比べて、知識・品質、情報接触・入手可能性が低いと消費者が考えていることから、それらを高めるプロモーションを展開する必要があるだろう。

第三に本研究では、先行研究でSCを識別する際に用いられていたクラスタ分析について、その欠点を補うためにより正確にクラスタ数を決定できる手法を用いて分析を行った。具体的には、まずAICの基準を用いて、階層的クラスタ分析であるTwoStepクラスタ分析を実施して暫定的にクラスタ数を決定し、次に非階層的クラスタ分析である大規模ファイルのクラスタ分析を実施することで、最終的なクラスタを決定するという手法を用いた。これにより、先行研究よりも正確にSCの割合を測定できたと考えられる。

本研究の限界としては、本研究では行動とデモグラフィックおよびサイコグラフィック変数の因果関係を明らかにできなかったという点である。実際、Ajzen (1991) や Ajzen and Madden (1986) の計画的行動理論を用いて、回帰分析を試みたが、有意な結果を得ることができなかった。SCの意思決定プロセスを明らかにするためには、アンケート調査を行ったサンプルや質問項目を含めた調査設計を再検討して、調査を実施する必要があるだろう。

参考文献

- Ajzen, Ick (1991) , “Theory of Planned Behavior,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, Issue 2, pp. 179-211.
- Ajzen, Ick and Martin Fishbein (1980) , *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Anderson, Jr., W. Thomas and William H. Cunningham (1972) , “The Socially Conscious Consumer,” *Journal of Marketing*, Vol. 36, No. 3, pp. 23-31.
- Cowe, Roger and Simon Williams (2001) , *Who are the Ethical Consumers?*, Manchester UK: Co-operative Bank.
- Csikszentmihalyi, Mihaly and Eugene Rochberg-Halton (1981) , *The Meaning of Things: Domestic Symbols and the Self*, Cambridge University Press. (市川孝一・川浦康至邦訳 (2009), 『モノの意味：大切な物の心理学』, 誠信書房.)
- Devinney, Timothy M., Pat Auger and Giana M. Eckhardt (2010) , *The Myth of the Ethical Consumer*, Cambridge University Press.
- Diamantopoulos, Admantios, Bodo B. Schlegelmilch, Rudolf R. Sinkovics and Greg M. Bohlen (2003) , “Can Socio-Demographics Still Play a Role in Profiling Green Consumers?: A Review of the Evidence and an Empirical Investigation,” *Journal of Business Research*, Vol. 56, Issue 6, pp. 465-480.
- do Paco, Arminda M. F., Mário L. B. Rapose and Walter L. Filho (2009) , “Identifying the Green Consumer: A Segmentation Study,” *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, Vol. 17, No. 1, pp. 17-25.
- Ellen, Pam S., Lyle L. Wiener and Cathy Cobb-Walgren (1991) , “The Role of Perceived Consumer Effectiveness in Motivating Environmentally Conscious Behavior,” *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 10, No. 2, pp. 102-117.
- Gilg, Andrew, Stewart Barr and Nicholas Ford (2005) , “Green Consumption or Sustainable Lifestyles?: Identifying the Sustainable Consumer,” *Futures*, Vol. 37, pp. 481-504.
- Hair, Jr Joseph F., William C. Black, Barry J. Babin and Rolph E. Anderson (2010) , *Multivariate Data Analysis, 7th ed.*, Prentice Hall.
- Harrison, Rob, Terry Newholm and Deirdre Shaw ed. (2005) , *The Ethical Consumer*, SAGE Publications.
- Holbrook, Morris B. and Elizabeth C. Hirschman (1982) , “The Experimental Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun,” *Journal of Consumer Research*, Vol. 9, No. 2, pp. 132-140.
- Leigh, James H., Patrick E. Murphy and Ben M. Enis (1988) , “A New Approach to Measuring Socially Responsible Consumption Tendencies,” *Journal of Macromarketing*, Vol. 8, No. 1, pp. 5-20.
- Newholm, Terry and Deirdre Shaw (2007) , “Editorial Studying the Ethical Consumer: A Review of Research,” *Journal of Consumer Behavior*, Vol. 6, Issue 5, pp. 253-270.

Roberts, James A. (1996), “Green Consumers in the 1990s: Profile and Implications for Advertising,” *Journal of Business Research*, Vol. 36, Issue 3, pp. 217-231.

大平修司・藺部靖史・スタニスロスキースミレ (2013), 「日本におけるソーシャル・コンシューマーの探索的発見」, 企業と社会フォーラム編, 『持続可能な発展とイノベーション』, 企業と社会フォーラム年報第2巻, 115～142ページ.

SPSS (2001), “The SPSS TwoStep Cluster Component: A Scalable Component Enabling More Efficient Customer Segmantation,” *White Paper -Technical Report*. (http://www.spss.ch/upload/1122644952_The%20SPSS%20TwoStep%20Cluster%20Component.pdf)

Webster, Jr., Frederick E. (1975), “Determining the Characteristics of the Socially Conscious Consumer,” *Journal of Consumer Research*, Vol. 2, No. 3, pp. 188-196.

山村桃子・宮原紀壽・古木二郎 (2010), 「消費者セグメンテーション手法の確立と環境配慮型商品に関する調査研究」, 『三菱総合研究所所報』, No. 52, 44~58ページ.

(2015.7.19 受稿, 2015.8.10 受理)

〔抄 録〕

本研究の目的は、日本で消費を通じて社会的課題の解決を図るソーシャル・コンシューマーの特徴を検討することにある。具体的には、アンケート調査による定量分析を通じて、デモグラフィックスおよびサイコグラフィックスの点から、日本のソーシャル・コンシューマーの特徴を明らかにする。分析ではソーシャル・プロダクトの購買頻度を用いて、クラスタ分析を実施し、日本のSCの割合を検討した。その結果、日本社会にソーシャル・プロダクトの購買頻度が高いソーシャル・コンシューマーは25.4%存在し、中間層である利己的ソーシャル・コンシューマーは44.1%、ソーシャル・プロダクトの購買頻度が少ない無関心層は30.5%存在し、それぞれにデモグラフィックスとサイコグラフィックスからの違いがある点が明らかとなった。

〔論 説〕

内部統制報告の本質への接近 (2)

—会計責任の観点から—

坂 井 恵

目次

はじめに

1. 井尻 (1976) の会計責任概念
 2. 会計責任概念の再検討
 2. 1. 受託責任と会計責任
 2. 2. 応答責任論とアカウンタビリティ
 2. 3. 責任過程と会計責任
 3. 責任過程からみた内部統制報告
- むすびにかえて

はじめに

2000年代の西武鉄道、カネボウ、ライブドア等の企業会計不正の続発をきっかけとして、2008年度に内部統制報告・監査制度がわが国に導入されてから、すでに7年が経過した。同制度は、上場会社の財務報告に係る内部統制を充実させ、開示された企業情報の信頼性を確保し、ひいては証券市場に対する内外の信認を高めることを狙いとして（企業会計審議会2007, 1）、米国の制度に倣い導入された。同制度の導入により、わが国の上場会社における内部統制に対する意識が高まり、また不適切な財務報告がなされた際にその原因や対策について迅速に情報開示がなされるなど、一定の効果が上がっていると考えられる。しかし、2011年度に発覚したオリンパス事件をはじめ、同制度の導入後も企業会計不正は続発しており、2014年度には東芝やLIXILなど多くの上場会社による不適切な会計処理が問題となっている⁽¹⁾。そして、同制度の導入後に誤った財務報告を行った会社は、軒並み内部統制報告書の訂正報告書を提出している。つまりそれらの会社では、内部統制の有効性が誤って評価されていたのである。このように内部統制報告書の訂正報告書が繰り返し提出される状況が改善されなければ、内部統制報告書への信頼が失われるのは、時間の問題と言えよう。そして、会社の作成する内部統制報告書が社会から信頼されなくなれば、同

(1) 東京商工リサーチの集計によれば、2014年度に不適切な会計処理を開示した上場会社は42社にのぼり、その数は内部統制報告・監査制度が導入された2008年度以降で最多となっている（東京商工リサーチ2015）。なお、2008年度から2014年度までの7年間で、累計1,562億円にのぼる税引前利益の過大計上が発覚した東芝の第三者委員会の調査報告書において、内部統制に関する多くの問題が指摘されている（東芝第三者委員会2015）。

制度の効果は著しく限定されることになろう。したがって、同制度を有効に機能させていくためには、内部統制の有効性が適切に評価され、内部統制報告書の表示が適正となるように、内部統制の評価方法や内部統制報告書の表示方法、さらには内部統制監査の方法をも見直さなければならないと言えよう。

筆者はかつて、同制度による内部統制報告の本質について、会計行為の観点から検討した。内部統制報告を会計行為として捉えようとしたのは、それが最も代表的な会計行為である財務報告と一体となって実践され、さらには公認会計士監査の対象となっているためであった。そこでは、内部統制報告が、リスクを低減する仕組みに関する情報の識別、測定、伝達のプロセスを通じて実施される会計行為であり(坂井2012, 119)、その主たる機能は、株主や将来株主を含む資本市場に対して会計責任を果たすことにあり(坂井2012, 122)、社会的制度としての企業体の観点のもとで実施される(坂井2012, 124)とする試論が導かれた。しかし、内部統制報告の主たる機能に位置付けた会計責任について、代表的な会計責任概念である井尻(1976)の概念に依拠して論じたものの、会計責任の本質については十分に検討していない。このため、上記の試論に基づいて内部統制報告のあり方や、そこで求められる内部統制評価のあり方についての議論を進めるためには、会計責任概念についてさらに検討を加える必要があると言える。したがって本稿は、坂井(2012)の続編として、まずは井尻(1976)の会計責任概念の内容を確認し、続いて会計責任概念を責任との関係の考察を通じて捉え直した上で、内部統制報告の本質的意義を再検討する。

1. 井尻(1976)の会計責任概念

井尻(1976)は、その書名にもある通り、会計測定に関する研究であるが、その研究方法の特徴は、会計という経験システムの背後に存在する目的が会計責任であることを帰納的に把握(記述)し、かかる目的(目標)仮定から会計システムのあるべき姿を演繹的に展開(規範を提示)している点にある(上野2015, 100)。井尻(1976)はまず、会計の目的を下記のように把握している。

記録をつけるのは、必ずしもその情報が自分自身の意思決定のために役立つと考えられるからではなく、出資者の便益のために記録することが期待されているからである。すべての取引が克明に記録されるのは、彼がすべての取引について会計責任を負っているからである(井尻1976, 48-49)。

このように見てくると、過去何世紀にもわたって、会計(accounting)の社会的・組織的な筋金として会計責任(accountability)が存在してきたことが明らかになる。近代社会および近代組織は、その活動を記録し報告することを基礎とする会計責任の複雑なネットワークに依存している。会計のこの機能は、社会や組織が適切に機能するため不可欠のものである(井尻1976, 49)。

会計は、企業活動とその成果の記録と報告から出発し、会計責任の解除によって終わることになる。少なくとも現行実務を合理的に解釈しようとするかぎり、これが会計の基本的な性格であるといえる。すなわち、会計責任こそ、会計を社会や組織における他の情報システムから区別するものだということができる(井尻1976, 49)。

つまり、近代化を通じて組織の大規模化、複雑化が進展した今日の社会において、会計責任のネットワークが社会全体に張り巡らされているとの認識に立ち、取引を克明に記録し報告する会計という実践が過去数世紀にわたってなされてきたという経験的事実に基づき、会計が行われる理由を会計責任に求めているのである。このように会計の目的に位置付けられた会計責任について、井尻 (1976) は、ある人が他人の資金を投資して事業を始めた場合の義務として、以下のように説明している。

彼は、その資金がどのように支出され、どのように収益を得たかを、釈明する (account for) 契約上の (あるいは少なくとも、道義上の) 義務を負うことになるであろう (井尻 1976, 48)。

会計責任をこのように把握した上で、井尻 (1976, 51) は、会計責任が暗黙のうちにある達成すべき目標を含んでいるため、業績測定を要求することを主張し、会計測定論を展開している。しかし井尻 (1976) は、会計責任の内容について上記の説明のほかは詳しく述べていない。したがって、その後に著された Ijiri (1981) に基づいて、会計責任概念をもう少し詳しくみていくこととする。そこでは、会計責任をより一般化した形で、以下のように定義付けている。

会計責任は、ある人の活動及びその結果について、他者の便益のために、釈明する義務である (Ijiri 1981, 27)。

では、ここで言う「他者の便益」とは、何を指すのであろうか。その点については、下記のように説明される。

会計責任に基づく見方によれば、財務諸表は氷山の一角としてしかみなされない。財務諸表よりも重要なことは、財務諸表を支える会計記録のシステムである。そのような記録を用いることで、会計責任受益者 (accountee) は、会計責任履行者 (accountor) の活動やその結果について何か疑問が生じた時に、自分の便益のために、少なくとも誰かによって、詳細を追跡できるという保証が得られるのである (Ijiri 1981, 28)。

つまり、会計責任によりもたらされる便益とは、いつでもある人の活動に関して詳細を知ることができるという保証の獲得にあり、そこでは記録システムが重視されているのである。さて、上記の説明の中に、会計責任受益者 (accountee) 及び会計責任履行者 (accountor) という概念が出てきたが、Ijiri (1981) は会計責任に関与する当事者の関係を会計責任関係と呼び、下記のように説明している。

その活動について会計を行う個人または集団を「会計責任履行者 (accountor)」と呼び、その会計の受益者を「会計責任受益者 (accountee)」と呼ぶ。会計責任履行者が会社で、会計責任受益者が株主、与信者、顧客、労働組合、または政府の場合がある

かも知れない。会計責任履行者が部門管理者で、その活動について本社に会計を行う場合もあるかも知れない。いずれにせよ、会計責任関係においては、常に会計責任履行者と会計責任受益者の二つの当事者が関与している。しかしながら、かかる状況においては多くの場合、会計責任関係を円滑に機能させる役割を果たす第三者として、「会計人 (accountant)」も関与するであろう。会計責任関係は、憲法、法律、規制、契約、組織の規則、慣習、またはその他の社会や組織の取り決めにより、生じるであろう (Ijiri 1981, 27)。

このように、会計責任関係には、会計責任履行者、会計責任受益者の二者が常に関与し、それに加えて会計人 (accountant) が関与する場合があるとしている。そして、会計責任関係には、資金の使用者と提供者以外の当事者も想定されている。つまり会計責任関係は、財産管理の委託・受託関係には限定されず、様々な要因によって生じるものと言える。

以上が、井尻 (1976) 及び Ijiri (1981) の会計責任概念の概要である。しかし、ここで少なくとも二つの大きな疑問が生じる。一つは、会計責任関係が生じるのは、どのような状況であるかという問いである。もう一つは、会計責任履行者と会計責任受益者とは、どのような関係にあるのかという問いである⁽²⁾。これらの問いに対して、井尻 (1976) と Ijiri (1981) はいずれも十分な手掛かりを与えてくれていない。したがって次節では、会計責任に関する他の議論もみながら、これらの点について検討を加えていく。

2. 会計責任概念の再検討

会計責任は、アカウンタビリティ (accountability) の訳語である。会計責任概念の起源は会計 (accounting) にあるとするのが通説のようだが⁽³⁾、わが国でも従来、会計責任は主として会計学の分野で取り上げられてきた。近年、アカウンタビリティは説明責任と訳されることが一般的となり、会計学のみならず、法学、経営学、政治学、行政学、社会学、心理学等の学問分野において、会社経営のみならず、行政、医療、福祉、学校教育等の実践をも対象として論じられるようになっており、その概念の内容も飛躍的に拡張している⁽⁴⁾。ここでは、そうした多岐にわたるアカウンタビリティ論を網羅的にみていく余裕はないため、まずはわが国の会計学におけるアカウンタビリティ (= 会計責任) 概念を中心に取り

(2) さらに会計人 (accountant) の役割についても検討する必要があるが、本稿の目的に鑑みて今回は取り上げず、別の機会に検討することとしたい。

(3) 古くは古代アテネ (紀元前5世紀) の市民社会における民会での会計記録の報告に遡るとされる (山本2013, 46-47)。

(4) 今日のわが国では、行政機関や企業、医療機関あるいは学校等の組織による何らかの不祥事が起こるたび、説明責任を果たすべきだ、あるいは十分な説明責任を果たしていない、などといった声が多く聞かれるようになった。会計学、政治学、行政学、経済学、経営学、社会学、心理学等の幅広い分野におけるアカウンタビリティ概念の分析を行った山本 (2013) は、そうした説明責任論の多くはその原語であるアカウンタビリティ (accountability) の意味から大きく変質していることを指摘し (山本2013, ii), アカウンタビリティを「自己の行為を説明し、正当化する義務であり、説明者は懲罰を受ける可能性を持つもの」と定義している。(山本2013, 49) また友岡 (2012, 52) は、会計責任を説明責任の一種として捉える考え方を示している。本稿で対象とする会計責任と、多様な分野のアカウンタビリティ概念や一般的に論じられている説明責任概念との関係については、別の機会にあらためて検討したい。

上げていく。上述した通り、坂井 (2012) は井尻 (1976) の会計責任概念を取り上げたが、会計責任関係がどのような状況で生じるか、つまり会計責任が誰に、どのような理由で求められるかという点については、十分に明らかにされていない。これらの点について明らかにするため、以下ではまず、会計責任が求められる理由について、受託責任との関係をみながら検討していく。

2-1. 受託責任と会計責任

会計学において、会計責任は主に会計の機能との関係で論じられてきたが、会計責任の内容については、受託責任概念から出発する場合が多い (國部1996, 190; 友岡2012, 53)。例えば、わが国で最初にアカウンタビリティ概念を取り上げた論考である岩田 (1953, 14) は、企業内部で財産の受払保管に関する権限が委譲され、当該業務を担当した者の責任、すなわち社内の財産管理業務受託者の責任として、会計責任を捉えている。また、会計責任に基づいて会計や監査のあり方を論じたBird (1973, 2) は、他人の財産や資源を管理するスチュワード (steward) という人々の存在を前提とし、スチュワードに課される義務として会計責任を捉えている。さらに、わが国におけるいくつかの代表的な会計学の教科書 (例えば、伊藤2012, 46-47; 桜井2012, 7-8; 武田2008, 31-32; 醍醐2008, 5-6; 広瀬2014, 123) をみても、受託責任 (stewardship) との関係において会計責任の説明がなされている。これらの会計責任概念は、財産所有者と財産管理者間の委託・受託関係、いわゆるエージェンシー関係⁽⁵⁾を前提としており、その当事者として、会社の株主と経営者が主に想定されていると言える。そして、そこでの受託者たる財産管理者の責任が、受託責任と呼ばれていると考えられる。では、ここで言う受託責任とはいかなるものであり、それは会計責任とどのような関係にあるのだろうか。

会計の目的や機能について論じた友岡 (2012) は、受託者には財産管理責任があるとした上で、受託責任と会計責任の関係として以下の三通りが考えられることを示している。

- ①受託責任 = 財産管理責任 + 会計責任
すなわち、会計責任は受託責任に含まれる。
- ②受託責任 = 財産管理責任
すなわち、会計責任は受託責任とは別にある。
- ③会計責任は財産管理責任を含む (友岡2012, 53)。

①の考え方は、受託者として果たすべき責任全般を受託責任として捉えた上で、その中に会計責任を位置付けるものである。上述した伊藤 (2012, 46) は、資源の運用を委ねられた者が、自分のとった行動の結果を示し、そうなった原因を説明する、つまり会計責任を果たすことを通じて、受託者としての責任が解除されると述べており、友岡 (2012, 56) も指摘する通り、この考え方に立っていると言える。

(5) 会計の機能を論じる上で頻繁に引用される Jensen and Meckling (1976, 308) は、エージェンシー関係を「一人または複数の者 (プリンシパル) が、自らの代わりに何らかのサービスを他の者 (エージェント) に行わせるため、何らかの意思決定の権限をエージェントに委譲している契約関係」と定義している。しかし、受託者たるエージェントに委託されるサービスの内容について、財産管理には限定していない。

一方、陣内(1984, 150)は、上記①のように会計責任概念と受託責任概念とを区分せずに扱うことを通説的見解としながら、両者を明確に区別すべきであると主張している。つまり、上記②の考え方に立っているのである。その理由として、以下の二点を挙げている。一つは、受託した財産を保全・管理する責任(レスポンシビリティ)と、財産の管理行為の顛末を釈明する責任(アカウンタビリティ)を混在させると、経済行為に関する問題と会計行為に関する問題の区別が不明瞭になるためであるとする。もう一つは、アカウンタビリティ(会計責任)概念を、財産の委託・受託関係という特殊な関係に限定せず、経営内部の管理階層における各階層間の関係や、債権者や政府、公衆など、会社が責任を負う相手方一般との関係においても成り立つ広範な概念として解釈し直そうとする傾向が、会計理論においてもみられるようになってきているためであるとしている(陣内1984, 150-152)⁽⁶⁾。

上記③は、財産管理について会計責任があるということは、財産管理について責任があることを含意するという考え方である(友岡2012, 54)。会計の機能を論じた笠井(2013, 3)は、報告責任と管理責任とから構成されるものとして会計責任概念を規定しており、この考え方に立っていると言える。しかし、この考え方は「会計責任＝財産管理責任＋報告責任(すなわち、報告責任は会計責任に含まれる)」と言い換えることも可能であり、①の考え方における受託責任、会計責任を、それぞれ会計責任、報告責任に単に置き換えただけに過ぎないとも言える。したがって③と①を区別する必要はないと言えよう⁽⁷⁾。

以上より、会計責任と受託責任との関係の捉え方には、主として二つの立場があることが確認された。本稿では、会計責任概念と受託責任概念を明確に区別するという点については、上記②の考え方を支持したい。なぜなら、ここでの目的が会計責任概念を明確化することにあるからである。また、上述したIjiri(1981)の会計責任関係も、財産管理の委託・受託関係に限定されていないと考えられることから、財産管理の受託責任とは区別して会計責任を捉えていきたい。しかし、財産管理の受託責任には限定しないものの、責任一般において会計責任がどのように位置付けられるかも検討しなければ、会計責任が求められ

(6) 社会的責任会計を論じた吉田(1975, 52)は、会計責任は経営関係者の業務執行責任の会計的表明であるとし、財産管理責任よりも広い業務執行責任を前提としている。この考え方は、経営学において対人応答義務ないしは意思決定責任(ともにresponsibility)との関係で結果責任としてアカウンタビリティを論じた森本(1994, 31)や谷口(1990, 29)の捉え方に近いと言えよう。

(7) なお、現代財務会計の思想的特徴を論じた高松(2000, 44)は、「原初的には、スチュワードシップは、財産受託者の財産委託者に対する弁明義務であり、財産受託者の正直性ないしは誠実性を検証するプロセスであった」としている。この説明をみる限り、スチュワードシップ(受託責任)が会計と同一視されているように読み取れる。したがって、友岡(2012)の示す三つの考え方に「④受託責任＝会計責任(すなわち、受託責任は財産管理責任を含まない)」とする考え方を加えることもできよう。しかし、こうした議論と同時に、そもそも財産管理責任とは何か、受託者はそのような責任を負うのか、ということも問われなければならないであろう。また、公法学、政治学、国際関係論、行政学、公監査論などの分野で論じられているアカウンタビリティ概念を取り上げ、法哲学の考え方に基づきアカウンタビリティと責任との関係を考察した蓮生(2011)は、両者の関係の捉え方には主に三つの立場があることを示している。第一はアカウンタビリティと責任とを排他的な関係にあると捉えるものであり、第二はアカウンタビリティを責任概念の中核であるとするものであり、第三はアカウンタビリティを責任概念の外部的側面とするものである。そして、これらのうち第一の捉え方を退け、アカウンタビリティを責任概念の中核におく第二の捉え方を支持しつつ、責任の外部的側面、つまり、まだプリンシパルではないが、将来プリンシパルになる可能性のある者に対する責任を拡大していく契機として、アカウンタビリティが作用している可能性があるとの考えを示している(蓮生2011, 16-17)。

る理由について理解することは困難であると言えよう。したがって以下では、責任との関係において会計責任概念を検討していく。

2-2. 応答責任論とアカウンタビリティ

責任とは何か。これはきわめて哲学的な問いであり、われわれが安易に取り上げることとはできない問題である。このため、ここでは法哲学の責任論に依拠し、責任を過程として捉える瀧川(2003)の応答責任論と、責任過程とアカウンタビリティとの関係を論じたTakikawa(2009)及び蓮生(2011;2010)を、責任と会計責任との関係を考察する手掛かりとしたい。

瀧川(2003, 2)は、責任を問い、責任をとり、責任を負い、責任を果たし、責任を転嫁し、責任を否定し、責任の所在を明確にし、といった責任に関わるあらゆる実践を責任実践と呼び、人間が日々責任実践を営む主体であることを前提にしている。そして、かかる責任実践について、自由意志と決定論に関する哲学的な議論蓄積に基づき解釈することを通じて、責任の意味を探究している(瀧川2003, 3-5)。

責任実践の解釈の方法として、責任を負担として捉える負担責任論と、責任を応答として捉える応答責任論の二つが示されている(瀧川2003, 115)。このうち負担責任論は、責任実践をもっぱら負担の分配・帰属から捉える解釈であり、処罰や賠償といった何らかの実体化された責任を誰に帰属させ、誰に分配するかを決定することが中心課題となる(瀧川2003, 115-116)⁽⁸⁾。そして、負担責任論が法学において通説的解釈となっているとしながら(瀧川2003, 117)、以下の二点によりその解釈を批判している。一つは、処罰や賠償といった負担責任のない責任実践の意義を、負担責任論では説明できない点であり、もう一つは、負担責任論が規範違反行為に対して課される負担・不利益を責任として捉えるため、責任と制裁が区別されない点である(瀧川2003, 125)。こうした負担責任論の限界を克服し、責任実践のよりよい解釈を与えるものとして、応答責任論を提唱している(瀧川2003, 126)。

応答責任論は、責任を問い責任に答える過程を責任の中心的理念とし、その観点から責任実践を捉える解釈であり(瀧川2003, 127)、①「証し立て」、②「対面性」、③「理由」、④「人格」、⑤「根源的責任」、⑥「責任過程」、⑦「第三者」の七点により規定される(瀧川2003, 140)。それぞれの内容を要約すれば、下記の通りとなる。

- ・ ①「証し立て」とは、他者が理性的には拒絶できない理由に基づいて自らの行為を正当化したいという欲求であり、これが非常に負担の大きい責任実践をも営む動機となり、責任実践をその最深部で支えるものである(瀧川2003, 140-142)。
- ・ ②「対面性」とは、問責者と答責者の両当事者が直接的に対面すること(直接的相関)を意味し、責任実践の基本的な構成要素である(瀧川2003, 142-144)。
- ・ ③「理由」とは、理由との内在的連関を指し、そこには二つの次元での連関が含まれる。第一は、過程の次元での連関であり、問いと応答が理由に関する問責・答責であるこ

(8) 負担責任論に基づいて会計責任を解釈すれば、委託・受託関係においてなされる会計ないしは釈明の行為は、受託者に課された負担であり、かかる負担が会計責任である、といった説明になるであろう。本稿では応答責任論による解釈を採用するため、負担責任論に基づく会計責任の考察は行っていない。

とが要求される(瀧川2003, 145)。なお、問責に対する応答の仕方として、暴力応答、無応答、配慮応答、理由応答があげられているが(瀧川2003, 128)、このうち「なぜそのようなことをしたのか」という問いに対して理由で応答する理由応答が該当することになる。また、理由応答は原因によって答えることとは異なることも指摘されている(瀧川2003, 145-146)。第二は、能力の次元での連関であり、理由を具体的に適用し推論する能力と、理由に照らして行動を制御する能力の両者を合わせた理由能力が、責任実践に不可欠な主体的条件となる(瀧川2003, 146)。なお、この理由能力の概念は、刑法学における責任能力に相当するとされる(瀧川2003, 108-109)。

- ・ ④「人格」とは、以下の三点における人格との連関を指す。第一は、ある人に責任があるかという認定において、「人」に対する批判が行われるという点である。第二は、問責者も答責者も、相手が理由能力や問いかけの能力を持つ存在者であるとして、相互に人格を承認している点にある。第三は、答責者の人格の個別性と人格の同一性が確保されているという点における人格との連関を指す(瀧川2003, 147-150)。
- ・ ⑤「根源的責任」とは、否定できない責任を意味し、他者との関係にあって初めて立ち上がってくる責任である。理由応答責任が根源的責任であることが、責任実践を不可避なものとしている(瀧川2003, 151-152)。
- ・ ⑥「責任過程」とは、問責に対する理由応答を中心とする一連の過程・プロセスを指し、責任実践を一連のコミュニケーションと捉える考え方である(瀧川2003, 153-154)。責任過程は、三つの責任概念⁽⁹⁾を用いて説明される。第一は、他者に対して危害を加えないなど一般的な他者に対して配慮・関心を払ったり、他者を救助するなど特殊的な他者に対して配慮・関心を払ったりする責務責任である。第二は、責任があるかどうかの認定に関わる関与責任であり、ここでは責任を問うことと、理由による証し立てである理由応答が行われる。第三は、正当化できなかったり正当化が不十分であったりする場合に課される負担責任であり、加害者に対する非難の表明、規範に対する支持の表明、被害者に対する擁護の表明という三層のコミュニケーションから構成される(瀧川2003, 153-155)。
- ・ ⑦「第三者」とは、当事者の対面的応答を注視する者を指す。第三者の存在により、了解不可能な理由や受容不可能な理由(援用理由)による応答が制約され、責任実践の公共性が保障され、規範形成が促される(瀧川2003, 156-157)。

以上より、応答責任論は、理由能力ないしは責任能力のある自律的な主体である個人を前提とし、そうした主体の存在が認められるためには、人格に対する相互の承認に加えて、責任過程というコミュニケーションが必要である、という考え方に立ち、責任実践を解釈する方法であると言える。本稿も応答責任論に依拠し、責任過程の観点から会計責任を解釈することとしたい。しかしその前に、Takikawa (2009) 及び蓮生 (2011; 2010) の責任過程とアカウンタビリティとの関係に関する論考をみていく。

まず、Takikawa (2009, 75) は、アカウンタビリティを「他者に対して自らの行為を説明し、正当化する責務 (obligation)」と定義し、アカウンタビリティを責任における中心的

(9) 関与責任、負担責任、責務責任の三つの責任概念の詳細については、瀧川 (2003, 30-39) を参照。

な過程と位置付け (Takikawa 2009, 76), 責任過程を①責務, ②行為, ③アカウンタビリティ, ④賞罰 (sanction)⁽¹⁰⁾ の四過程に分けている (Takikawa 2009, 86-87)⁽¹¹⁾。それぞれの内容を要約すれば, 下記の通りとなる。

- ・ ①責務は, ある特定の方法で行為し, 求められた時に説明することを, 約束事 (rule) によって要求されるものである。人々は, 要求された方法で行為と説明をする道徳的, 宗教的, または法的な責務を負っている (Takikawa 2009, 87-88)。
- ・ ②行為は, 不作為も含む広い意味で使われている。人々は責務から解除されるために, 行為を遂行する (Takikawa 2009, 88)。
- ・ ③アカウンタビリティとは, 主体が承認された約束事にしたがって行為する責務を解除できなかった時, 自らの行為の説明と正当化を要求されることを指す。アカウンタビリティは, ②行為を④賞罰の過程に結び付けるものであると同時に, 一連の行為の質を改善させ得るものでもある (Takikawa 2009, 88)。
- ・ ④賞罰とは, 行為の説明や正当化による責務の解除に失敗したり, 虚偽の弁明や報告を行ったりした場合に課されるものである。異常なもしくは劣った成果に対して罰を与える負の賞罰もあれば, よい成果に対して報酬を与える正の賞罰もある (Takikawa 2009, 88-89)。

一方, 蓮生 (2010) は, アカウンタビリティ概念を二つの次元に分解している。まず, 二者間の関係におけるアカウンタビリティを, 「権限を委譲された行為主体 (A) が, 権限を委譲した行為主体 (B) に, 自分の行動に関して説明 (account) をする」, さらに「Aの説明に関して, Bが質問をした場合には, AはBに対して回答する責任」とする定義を示し (蓮生 2010, 5-6), アカウンタビリティ概念の二つの基本的要素を導き出している。一つは, 権限を委譲された人間が, 権限を委譲した人間に自身の行為の説明をする第一次的な責任 (責務責任 obligation-responsibility) であり, もう一つは, その説明が不承認された場合に負う正当化などの第二次的な責任 (負担責任 liability-responsibility) である (蓮生 2010, 15)。そして蓮生 (2011) は, アカウンタビリティ概念を責任概念の中核と位置付け, アカウンタビリティのプロセスが以下の五つから構成されることを示している (蓮生 2011, 7)。

- ①権限を委譲する際の秩序の決定
- ②委譲された権限に基づく行為
- ③申し開きの要求
- ④秩序に基づく申し開きの判断
- ⑤制裁の行使

(10) なお, 蓮生 (2011, 2; 2010, 7) 及び瀧川 (2003, 28) は, sanction に「制裁」の訳を当てているが, 正の sanction も想定されていることから, 本稿ではこれを「賞罰」と訳している。

(11) さらに Takikawa (2009, 76-77) は, アカウンタビリティの構造が, 責務, 問責者 (account caller), 答責者 (account giver), 行為, 説明と正当化, の五つの要素から構成されることを示している。

これらのプロセスと、アカウントビリティ概念の二つの基本的要素との関係をみると、①から③が責務責任に関する第一次的な責任であり、④と⑤が負担責任に関する第二次的な責任となる(蓮生2011, 7)。なお、①及び④に出てくる「秩序」とは、法的規範とは限らず、行政的規範、政治的取り決め、道徳的規範であることもあるとしている。これは「基準」とも呼ばれ、権限を委譲する行為主体の意思のみならず、権限を委譲される行為主体の意思が反映されることもあり、絶え間なく変化し続けるものとされている(蓮生2011, 8-9)。また、⑤の「制裁」とは、職の剥奪や報酬の減額といった文字通りの制裁を意味し、強制を伴う場合と必ずしも強制を伴わない場合があるとしている(蓮生2011, 10-12)⁽¹²⁾。

以上の議論から、Takikawa (2009) と蓮生 (2011 ; 2010) は、アカウントビリティを責任過程の中心に位置付けているという点では、共通していると言える。一方で、責任過程とアカウントビリティの関係の捉え方については、若干の相違がみられる。Takikawa (2009) がアカウントビリティを責任過程の一過程に位置付けているのに対して、蓮生 (2011) はアカウントビリティの過程を責任過程のすべてに組み込んでいる。このため蓮生 (2011) のアカウントビリティ概念は、Takikawa (2009) のそれよりも内容が広いが、責務責任や負担責任との概念上の区別が不明瞭になるおそれがあると言えよう。これらの議論を踏まえ、次節で、責任過程において会計責任がどのように位置付けられるかを、検討していく。

2-3. 責任過程と会計責任

ここでは、瀧川 (2003) の応答責任論並びに Takikawa (2009) と蓮生 (2011 ; 2010) の論考を手掛かりとして、責任と会計責任との関係について考察していく。それに先立ち、責任過程に関するわれわれの理解を、ここで整理しておきたい。

まず、われわれは、応答責任論における責任過程の理解に基礎を置くこととする。瀧川 (2003) は、責任過程を〈Ⅰ. 責務責任〉⇒〈Ⅱ. 関与責任〉⇒〈Ⅲ. 負担責任〉の順に、三つの責任概念に関連付けて説明していた。しかし、Takikawa (2009) では責任過程が四つの過程に分けられ、アカウントビリティ以外は責任概念で表現されていない。また、瀧川 (2003) では〈関与責任〉が問責と理由応答を意味しているが、これが Takikawa (2009) ではアカウントビリティに置き換えられたと考えられる。したがって、両者の責任過程を重ね合わせると、〈Ⅰ. 責務責任 (①責務+②行為)〉⇒〈Ⅱ. 関与責任 (③アカウントビリティ)〉⇒〈Ⅲ. 負担責任 (④賞罰)〉と表現することができよう。

次に、蓮生 (2011 ; 2010) のアカウントビリティ概念の考え方に基づき、応答責任論の責任過程に修正を加えてみたい。まず、Takikawa (2009) のアカウントビリティを、蓮生 (2010) にしたがって、権限を委譲された人間が権限を委譲した人間に自身の行為の説明をする第一次的な責任と、その説明が不承認された場合に負う正当化などの第二次的な責任に分ける。前者を「③'事前アカウントビリティ」、後者を「③"事後アカウントビリティ」と呼ぶこととしよう。そして、応答責任論における二つ目の責任過程を、関与責任からアカウントビリティに変更すると、〈Ⅱ. アカウントビリティ (③'事前アカウントビリティ+③"事後アカウントビリティ)〉と表現される。さらに、蓮生 (2011) のアカウントビリティのプロセスのうち、応答責任論の責任過程には含まれていない「①権限を委譲する際の秩

(12) なお、強制を伴う制裁において、「業績測定」の手法の導入により、より第三者的な中立的な判断に基づく制裁の決定が可能になることが指摘されている(蓮生2011, 11)。

序の決定」を責任過程に組み込むことにする。しかし、応答責任論は、責務を権限の委譲によって生ずるものに限定していないと考えられるため、これを Takikawa (2009) にならって「約束事 (rule)」と呼ぶことにする。すると、応答責任論の最初の責任過程は、〈Ⅰ．責務責任 (①'約束事+①"責務+②行為)〉となる。

こうした責任過程に関するわれわれの理解について、答責者の立場で簡略化して示せば、表1の通りとなろう。

表1： 責任過程

責任の種類	責任過程	
Ⅰ．責務責任 (obligation-responsibility)	①約束事	法的・行政的・道徳的規範, 政治的取り決め等に基づく約束事に合意する。
	②責務	①に基づき, 行為・説明すべき事項 (他者の期待≈自らの責務) を受け入れる。
	③行為	②に基づき, 行為を遂行する。
Ⅱ．アカウンタビリティ (accountability)	④事前アカウンタビリティ	②に基づき, 行為の結果の説明を行う。
	⑤事後アカウンタビリティ	④の説明が承認されなかった場合, 行為の結果の正当化を行う。
Ⅲ．負担責任 (liability-responsibility)	⑥賞罰	④及び⑤を通じて決定された賞罰 (他者の評価≈自らの負担) を受け入れる。

(瀧川 2003 ; Takikawa 2009 ; 蓮生 2011 ; 2010 に基づき筆者作成。)

以上の整理を踏まえ、責任過程において会計責任がどのように位置付けられるかを検討する。まずは、会計学の主たる研究対象である会社の財務報告の実践を、会社の経営者の立場で、表1の責任過程に当てはめて解釈すれば、下記の通りとなろう。

- ・ ①約束事では、会社の経営者は、法的な規範 (会社法や金融商品取引法等) や、利害関係者 (出資者や投資家等) の期待等に基づく約束事に合意する。ここには、行為に関する約束事 (出資者の財産の保全等) と、説明に係る約束事 (企業内容の開示制度や財務報告基準等) が含まれる。
- ・ ②責務では、会社の経営者は、約束事に基づいて、利害関係者 (出資者や投資家等) の期待を受け入れ、経営の目標 (利益その他の財務指標の目標等) を定める。なお、利害関係者の期待のうち、会社の能力や自らの価値基準に照らして、受け入れるものとそうでないものとの取捨選択する。
- ・ ③行為では、会社の経営者は、経営の目標を達成するため、活動 (経済的資源の運用等) を組織的に遂行する。
- ・ ④事前アカウンタビリティでは、会社の経営者は、約束事に基づいて、利害関係者 (出資者や投資家等) に対して、自らの行為の結果の説明 (財務報告等) を行う。
- ・ ⑤事後アカウンタビリティでは、会社の経営者は、利害関係者 (出資者や投資家等) との対面 (株主総会の決算承認、インベスター・リレーションズ等) に参加する。経

営の目標（利益その他の財務指標の目標等）を達成できていない場合や、利害関係者の期待に応えられていない場合は、その理由に基づいて自らの行為の結果の正当化を行う。

- ・ ⑥賞罰では、会社の経営者は、利害関係者（出資者や投資家等）の決定した賞罰（株主総会での信任・不信任、株式の保有継続・売却等）を受け入れる。賞罰を経てもなお、利害関係者との協力関係が継続する場合は、新たな①約束事に合意し、②責務を受け入れる（つまり、責任過程は循環する）。

以上が、会社の財務報告に関する経験的事実に基づく、会社の経営者の立場での責任過程に対するわれわれの解釈である。では、われわれが議論の対象としている会計責任は、責任過程においてどのように位置付けられるであろうか。

まず明らかなことは、財務報告が④事前アカウンタビリティの過程に該当すると解釈できるため、ここが会計行為に相当すると言える点である。したがって④事前アカウンタビリティは、会計責任に基づくものと解釈できる。問題は、⑤事後アカウンタビリティを会計行為に含めるかどうか、つまり責任の種類におけるⅡ．アカウンタビリティを会計責任に置き換えるかどうかである。ここでIjiri (1981) の会計責任概念を振り返ってみると、ここでは会計責任が釈明する (account for) 義務として規定されている。つまり単なる説明ではなく、非難や誤解等を受けた時に弁明する義務という意味も、会計責任には含まれていると考えられる。また、会計の目的を相手の納得に求める考え方 (友岡 1995, 7) に立てば⁽¹³⁾、会計が自らの行為の正当化を志向していると解釈できよう。したがってわれわれは、⑤事後アカウンタビリティも会計行為に含め、責任の種類におけるⅡ．アカウンタビリティを会計責任にあらためることにする。同時に各過程の名称も変更すれば、責任過程に関するわれわれの理解は、以下のように修正されることになる。

〈Ⅰ．責務責任〉⇒〈Ⅱ．会計責任 (④事前会計+⑤事後会計)〉⇒〈Ⅲ．負担責任〉

これで、責任過程における会計責任の位置付けがある程度明確になったが、先に論じた受託責任と会計責任との関係にも触れておきたい。受託責任 (stewardship) を責任過程に照らして解釈すれば、それは財産管理の受託者の立場での責任過程を意味する、と規定できる。したがって受託責任は、会計責任のうち、あくまでも財産管理の受託者の立場での会計責任は含むが、それ以外の立場での会計責任は含まない、と規定できよう。また、委託・受託関係として捉えられたIjiri (1981) の会計責任関係概念は、責任過程における問責者と答責者に該当することから、責任関係と言い直すことが可能であろう。

責任過程及び会計責任に関する以上の理解を踏まえ、次節では、内部統制報告の本質について再検討する。

(13) この考え方に立つ場合、納得とは何かということも論じる必要があると言えよう。

3. 責任過程からみた内部統制報告

坂井(2012)では、内部統制報告の主たる機能を会計責任に求めたが、ここでは、会計責任に関する前節までの議論を踏まえ、責任過程の観点により、内部統制報告の本質を再検討する。このため、まずは坂井(2012)における内部統制報告の機能に関する試論について、以下で振り返ることとする。

内部統制報告・監査制度は、財務報告に係る内部統制を対象としているため、同制度に基づく内部統制報告は、会社の財務報告プロセスの信頼性の程度が、一般に公正妥当と認められる内部統制報告の基準に準拠して識別、測定、表示されていることに関する経営者の言明である(坂井2012, 115-116)。

そして、株主と経営者間の委託・受託関係には、適正な財務報告を行うために財務諸表の虚偽記載のリスクを低減する仕組みを会社に整備し、運用する受託責任が含まれている(坂井2012, 122)。

また、こうした解釈に基づけば、内部統制報告における会計責任を、「財務諸表の虚偽記載リスクを低減する仕組みが、どのように整備され、運用されたかを、釈明する契約上あるいは道義上の義務」と定義できる(坂井2012, 122)。

内部統制報告でリスクを低減するための仕組みに関する情報を識別するのは、その情報が意思決定に役立つと考えられるからではなく、株主や将来株主の便益のために識別することが期待されているからである(坂井2012, 122)。

内部統制報告は、「経営者が株主や将来株主を含む資本市場に対して会計責任を果たすために行う会計行為」と規定できる(坂井2012, 122)。

以上が、坂井(2012)における内部統制報告の機能に関する試論の概略である。続いて、会社の内部統制報告の実践を、会社の経営者の立場で責任過程に当てはめて解釈しながら、上記の試論の問題点について確認していく。まず、内部統制に係る責任過程についてのわれわれの解釈を示せば、下記の通りとなる。

- ・ ①約束事では、会社の経営者は、会社法や金融商品取引法等の法規制や、出資者や投資家等の期待に基づき、財務報告に係る内部統制を整備、運用するという約束事、及び内部統制報告に係る約束事(内部統制報告の基準等)について合意する。
- ・ ②責務では、会社の経営者は、約束事に基づいて、出資者や投資家等の期待を受け入れ、財務報告に係る内部統制の整備、運用に関する目標を定める。なお、内部統制の有効性の程度は、会社の能力や自らの価値基準に照らして決定する。
- ・ ③行為では、会社の経営者は、財務報告に係る内部統制の整備、運用に関する目標を達成するため、内部統制の問題点の把握と改善を組織的に遂行する。
- ・ ④事前会計では、会社の経営者は、内部統制報告の基準に基づいて、内部統制の有効性を評価し、出資者や投資家等に対して、内部統制の整備、運用状況についての説明(内部統制報告)を行う。
- ・ ⑤事後会計では、会社の経営者は、株主総会や投資家等との対話の場に参加する。財

務報告に係る内部統制の整備、運用に関する目標を達成できていない場合や、出資者や投資家等の期待に応えられていない場合は、その理由に基づいて自らの行為の結果の正当化を行う。

- ・ ⑥賞罰では、会社の経営者は、出資者や投資家等の決定した賞罰（株主総会での信任・不信任、株式の保有継続・売却等）を受け入れる。賞罰を経てもなお、出資者や投資家等との協力関係が継続する場合は、新たな①約束事に合意し、②責務を受け入れる。

このように、責任過程の観点で内部統制報告の実践を捉え直していくと、坂井(2012)の試論に対して、主に二つの問題点が指摘できる。

第一に、内部統制報告が行われる契機を、株主と経営者間の委託・受託関係だけに求めている点である。確かに株主と経営者の関係をみれば、会社の内部統制を有効に保つことを、株主が経営者に委託していると考えすることは可能であり、この解釈は誤りとは言えないかも知れない。しかし、内部統制報告が将来株主を含む資本市場に対して行われることに鑑みれば、株主と経営者間の委託・受託関係だけを内部統制に係る責任過程の契機とすることは、その説明に不足があると言えよう。したがって、内部統制報告が行われる契機は、責任過程の①約束事に求め、法的規範や利害関係者の期待等に基づく約束事の合意に修正すべきと考えられる。

第二に、内部統制報告による便益の解釈が不足している点である。まず、坂井(2012)では内部統制報告による意思決定への役立ちが軽視されているが、Takikawa(2009)も指摘している通り、会計責任の効果として、経営者の意思決定への影響を通じた行為の質の改善も期待できる。したがって内部統制報告においても、内部統制の整備、運用の質を改善するための意思決定への効果が認められると考えた方が、妥当であろう。また、坂井(2012)では、株主や投資家の便益が強調されているが、そこでの便益は内部統制の詳細をいつでも知ることができるということについての保証の獲得であり、それは主として内部統制に関する記録システムによる機能と言える。しかし、これまでの議論から、株主や投資家の便益のみならず、それよりもむしろ、経営者をはじめとした行為主体の便益が強調されるべきだと考えられる。なぜなら、責任過程は、行為主体が自律的な主体として、他者からその存在を認められるための一連の活動と解釈でき、内部統制報告は、かかる責任過程の中心に位置付けられるものであるからである。したがって、経営者をはじめとした行為主体自身が、理由能力のある自律した主体として社会から承認されるという効果を、内部統制報告による便益に付け加えるべきだと言えよう。

以上の二点が、責任過程から内部統制報告を捉え直すことにより導出された、坂井(2012)の試論の修正点である。なお、ここで坂井(2012, 125)の指摘する会計責任に関連した内部統制報告の課題についても触れておきたい。それは、内部統制が有効と判定された場合、内部統制報告書では結論しか示されないため、利用者に提供される情報が限定されているという問題である。これは、責任過程の観点からみても、事前会計における行為の結果の説明としては不十分となり、その結果、問責者が問題の所在を把握できないという問題を生じさせることになるであろう。一方で、内部統制に開示すべき重要な不備があると判定された場合は、その内容や対応策まで内部統制報告書で開示することが要求されていることから（企業会計審議会2011「実施基準」, 54-55）、すでに釈明が含まれている

と言え、責任過程における事後会計において、一定の効果が期待できると言えよう。

むすびにかえて

本稿での考察を通じて、会計責任概念を明確化するという点については一定の意義があったと考えられるが、主題である内部統制報告の本質に対しては、ほとんど接近できなかったと言える。しかし、紙幅の関係上ここでいったん筆を置かざるを得ないため、今後に残された課題を述べることで、本稿のむすびにかえたい。

第一に、責任関係の契機の問題である。われわれは、責任過程における最初の過程を、法律その他の規範等に基づく約束事の合意としたが、そういった約束事がどのように形成されるかについては、本稿ではまったく検討されていない。内部統制報告は、法制度の整備によりその実践が始まったとするのが一般的な理解であろうが、その契機を法律の存在に求めるだけでは、責任過程の本質的な理解は得られないであろう。したがって、そのような法的規範等の約束事が形成された理由や背景についても、問われる必要があると言えよう。

第二に、責任主体の問題である。応答責任論は、個人を責任主体として想定しているが、内部統制は会社自体の仕組みに関わっているため、経営者等の個人のみならず、組織ないしは会社をも行為主体とみなして、責任過程の観点から論じる必要があると考えられる。Takikawa (2009, 88) においては、会社 (entity) を責任過程の主体として論じている箇所が散見され、また Ijiri (1981) の会計責任履行者も集団 (party) が想定されていたが、それらの点に関して、本稿ではまったく検討していない。組織ないしは会社としての責任の問題についても、今後の課題としたい。

第三に、監査の問題である。Ijiri (1981) の会計責任関係においては第三者たる会計人 (accountant) が含められ、また Bird (1973, 2) も会計責任には監査を受ける義務が含まれることを指摘しており、会計責任を論じる上で、第三者による監査は無視できない実践と言える⁽¹⁴⁾。しかし、本稿は内部統制報告を対象としたことを理由として、監査についてはまったく検討しなかった。責任過程や会計責任において、監査がどう位置付けられ、どのような機能を持つ行為として解釈できるのかについて、瀧川 (2003) の応答責任論を規定する要件の一つである第三者概念との関係も含め、検討しなければならない課題である。

最後に、しかし最も急を要する課題が、内部統制に係る会計責任が求める業績測定の問題である。上述した通り、井尻 (1976) は会計責任が業績測定を含むことを指摘しており⁽¹⁵⁾、また蓮生 (2011, 11) も責任過程における業績測定の重要性に言及している。冒頭でも述べた通り、本研究のそもそもの動機は、内部統制報告・監査制度の効果に対する疑念であり、そのきっかけは内部統制が誤って評価される事例が続出していることにある。井尻 (1976) は、会計責任に求められる業績測定の要件について、測定値の硬度、測定結果の識別可能性といった概念を用いて論じているが (井尻 1976, 54-55 ; 62)、内部統制に係る会計責任が求める業績測定に位置付けることのできる内部統制評価の方法についても、

(14) なお、確永 (2001) は、アカウンタビリティを監査理論の基礎に位置付け、その概念を多面的に分析している。

(15) おそらくこの点を強調していることが、会計測定を主たる研究対象とする会計学における会計責任概念、他の領域におけるアカウンタビリティ概念と区別する最大の特徴と言えよう。

そうした業績測定の観点から再検討し、再構築していくことが、求められていると言えよう⁽¹⁶⁾。

参考文献

- 井尻雄士. 1976. 『会計測定の理論』東洋経済新報社.
- 伊藤邦男. 2012. 『ゼミナール現代会計入門 (第9版)』日本経済新聞出版社.
- 岩田巖. 1953. 「「アカウント」・「アカウントビリティ」・「アカウントティング コントロール」」『産業経理』13 (1) : 12-19.
- 上野清貴. 2015. 『会計学説の系譜と理論構築』同文館出版.
- 碓氷悟史. 2001. 『アカウントビリティ入門』中央経済社.
- 笠井昭次. 2013. 「会計の機能の再構築」『三田商学研究』56 (2) : 1-21.
- 株式会社東京商工リサーチ. 2015. 「2014年度「不適切な会計・経理を開示した上場企業」調査」(2015年4月22日) http://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20150422_01.html (2015年5月22日アクセス).
- 株式会社東芝 第三者委員会. 2015. 「調査報告書 要約版」(2015年7月20日) http://www.toshiba.co.jp/about/ir/jp/news/20150720_1.pdf (2015年7月21日アクセス)
- 企業会計審議会. 2011. 「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準並びに財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準の改訂について(意見書)」(平成23年3月30日).
- 企業会計審議会. 2007. 「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準並びに財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準の設定について(意見書)」(平成19年2月15日).
- 國部克彦. 1996. 「複合概念・複合現象としてのアカウントビリティ」『会計』149 (2) : 188-200.
- 坂井恵. 2012. 「内部統制報告の本質への接近—会計のプロセス, 機能, 主体の観点から—」『千葉商大論叢』49 (2) : 113-128.
- 坂井恵. 2010. 「全社的な内部統制の評価方法—コントロール・アプローチからリスク・アプローチへ」『企業会計』62 (2) : 108-119.
- 坂井恵. 2009. 「トップダウン型リスク・アプローチに基づく内部統制評価の要点—経営者評価の効率化に向けて」『企業会計』61 (9) : 33-41.
- 坂井恵. 2007. 「業務プロセスに係る内部統制の評価の要点—文書の品質管理と整備状況の評価における留意事項」『企業会計』59 (10) : 64-71.
- 桜井久勝. 2012. 『財務会計講義<第13版>』中央経済社.
- 陣内良昭. 1984. 「アカウントビリティの基礎的考察」『東京経大会誌』139 : 147-166.

(16) 筆者はこれまで、全社的な内部統制の評価(坂井2010)、トップダウン型リスク・アプローチ(坂井2009)、業務プロセスに係る内部統制の評価(坂井2007)について論じてきたが、それらは基本的には内部統制報告基準の解釈に基づくものであった。今後は、会計責任及び業績測定の観点からそうした解釈を見直さなければならないと同時に、企業会計審議会(2011)の内部統制評価の基準等に対しても、批判的に検討しなければならないと考えている。

- 醍醐聰. 2008. 『会計学講義〔第4版〕』東京大学出版会.
- 高松正昭. 2000. 『現代財務会計の思想基盤』森山書店.
- 瀧川裕英. 2003. 『責任の意味と制度 負担から応答へ』勁草書房.
- 武田隆二. 2008. 『会計学一般教養＜第7版＞』中央経済社.
- 谷口照三. 1990. 「経営存在と経営責任—経営戦略論から経営責任論へ—」『総合研究所報』16 (1) : 25-31.
- 友岡賛. 2012. 『会計学原理』税務経理協会.
- 友岡賛. 1995. 『近代会計制度の成立』有斐閣.
- 蓮生郁代. 2011. 「アカウントビリティーと責任の概念の関係：責任概念の生成工場としてのアカウントビリティーの概念」『国際公共政策研究』15 (2) : 1-17.
- 蓮生郁代. 2010. 「アカウントビリティーの意味：アカウントビリティーの概念の基本的構造」『国際公共政策研究』14 (2) : 1-15.
- 広瀬義州. 2014. 『財務会計（第12版）』中央経済社.
- 森本三男. 1994. 『企業社会責任の経営学的研究』白桃書房.
- 吉田寛. 1975. 「社会的責任と会計責任」同志社大学会計学研究室編『会計学批判』中央経済社.
- 山本清. 2013. 『アカウントビリティを考える—どうして「説明責任」になったのか』NTT出版.
- Bird, P. 1973. *Accountability: Standards in Financial Reporting*. London. Haymarket Publishing Limited.
- Ijiri, Y. 1981. *Historical Cost Accounting and Its Rationality*. Vancouver: The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation.
- Jensen, M. C. and W. H. Meckling. 1976. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* 3 (4) : 305-360.
- Takikawa, H. 2009. Conceptual Analysis of Accountability: The Structure of Accountability in the Process of Responsibility. *Envisioning Reform: Enhancing UN Accountability in the Twenty-first Century*. (Sumihiro Kayuma and Michael Ross Fowler, eds.) Tokyo; New York; Paris. United Nations University Press: 73-96.

(付記) 本稿は、科学研究費助成事業による成果の一部である。

(2015.7.24 受稿, 2015.8.10 受理)

〔抄 録〕

2008年度に内部統制報告・監査制度がわが国に導入されてから、すでに7年が経過した。しかし、制度導入後も企業会計不正は続発しており、多くの会社が内部統制報告書の訂正報告書を提出している。このような状況が改善されなければ、同制度の効果は著しく限定されることになる。このため、内部統制の評価方法や内部統制報告書の表示方法等について見直す必要があると言え、そのためには内部統制報告の本質についても再検討しなければならない。

本稿は、会計行為の観点から内部統制報告の本質を検討した坂井(2012)の続編として、会計責任と責任との関係の考察を通じて会計責任概念を規定し直し、内部統制報告の本質的意義を再検討した。その結果、会計責任は、行為主体が理由能力のある自律的な存在として認められるための責任過程の中心に位置付けられるとの試論が導かれた。また、会計責任に基づく会計の過程としてなされる内部統制報告により、経営者をはじめとした行為主体自身が、自律した主体として社会から承認を得る効果が期待されることが確認された。

国際化の進展と課税権の再検討

谷 川 喜美江

1. はじめに

近年、所得格差の拡大が著しく、2015年5月21日にOECD（経済協力開発機構）が公表した加盟国34カ国の2013年所得格差に関する報告⁽¹⁾では、人口の上位10%の富裕層と下位10%の間の所得格差は9.6倍となり、多くの加盟国では所得格差が過去30年で最大であるとの報告がなされた。租税法は所得再分配、すなわち所得格差を是正することがその重要な機能のひとつであるが、所得格差が拡大している現在、その機能を十分に果たし得ているのか疑問である。

そこで、本論文では、まず我が国及びOECD加盟国における所得格差拡大の現状とその要因を探る。そして、個人の国家間移動及び個人資産の国際移転が容易となった今、租税の中でも所得再分配機能の発揮が最も期待される所得税において、公平を阻害する租税回避行為の事例と我が国の対応を概観し、現代における所得税の課税権のあり方を検討したい。

2. 所得格差拡大の現状

本章では、我が国及びOECD加盟国における所得格差拡大の現状とその要因を探りたい。

(1) 我が国における所得格差拡大の現状とその要因

我が国の所得格差と所得再分配の現状を確認したい。

我が国では、「社会保障制度における給付と負担、租税制度における負担が所得の分配にどのような影響を与えているかを明らかにし、社会保障施策の浸透状況、影響度を調査し、今後における施策立案の基礎資料を得ることを目的」⁽²⁾として、3年に1度所得再分配調査が実施されている。

所得再分配調査の最新の調査結果は2013年のものである。そして、本結果に基づく我が国の当初所得と所得再分配の推移についてジニ係数で示したものが、図1である。

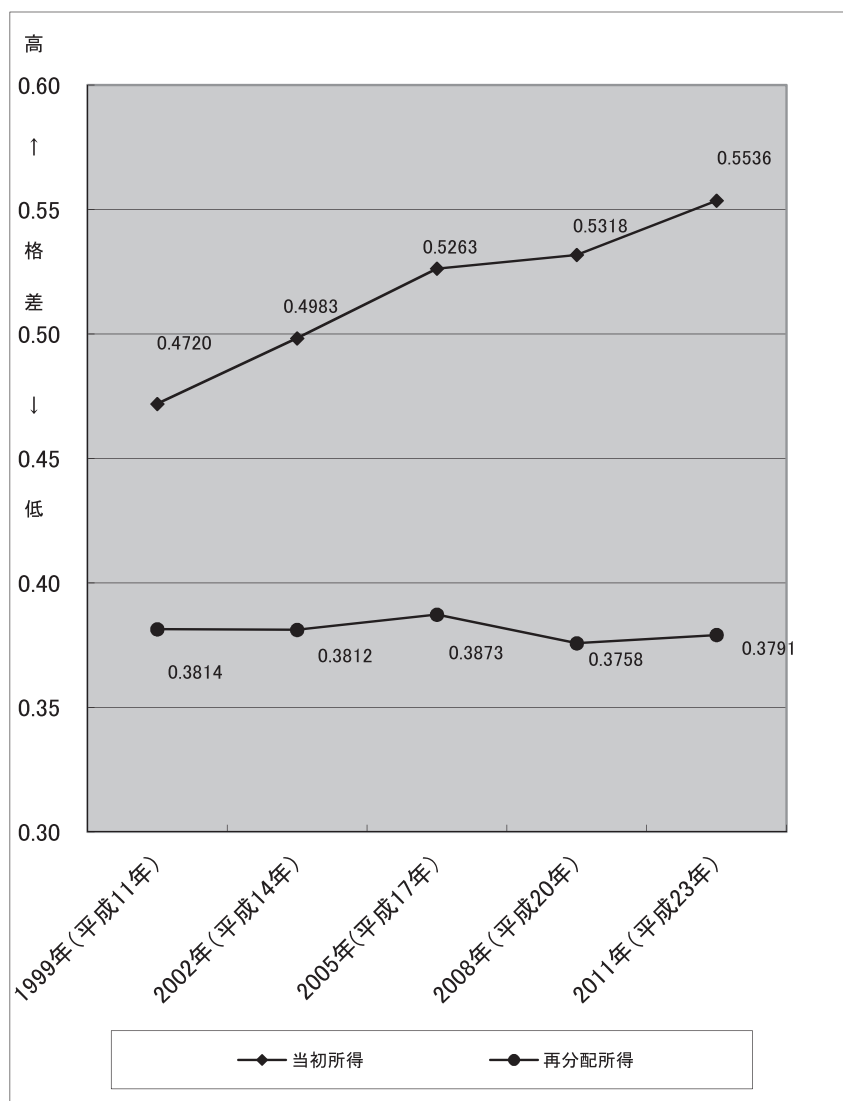
図1より、当初所得に関して、1999年（平成11年）は0.4720、2002年（平成14年）は0.4983、2005年（平成17年）は0.5263、2008年（平成20年）は0.5318、2011年（平成23年）は0.5536と次第に格差が拡大してきている。この要因として、本調査報告では、「近年の人口の高齢化による高齢者世帯の増加や、単独世帯の増加など世帯の小規模化といった社会構造の変化がある。」⁽³⁾としている。

(1) OECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*” 2015.5.21

(2) 厚生労働省政策統括官（社会保障担当）『平成23年度所得再分配調査』、2013年10月11日公表、1頁

(3) 同上、21頁

図1 我が国の当初所得と再分配所得の推移（ジニ係数の推移）



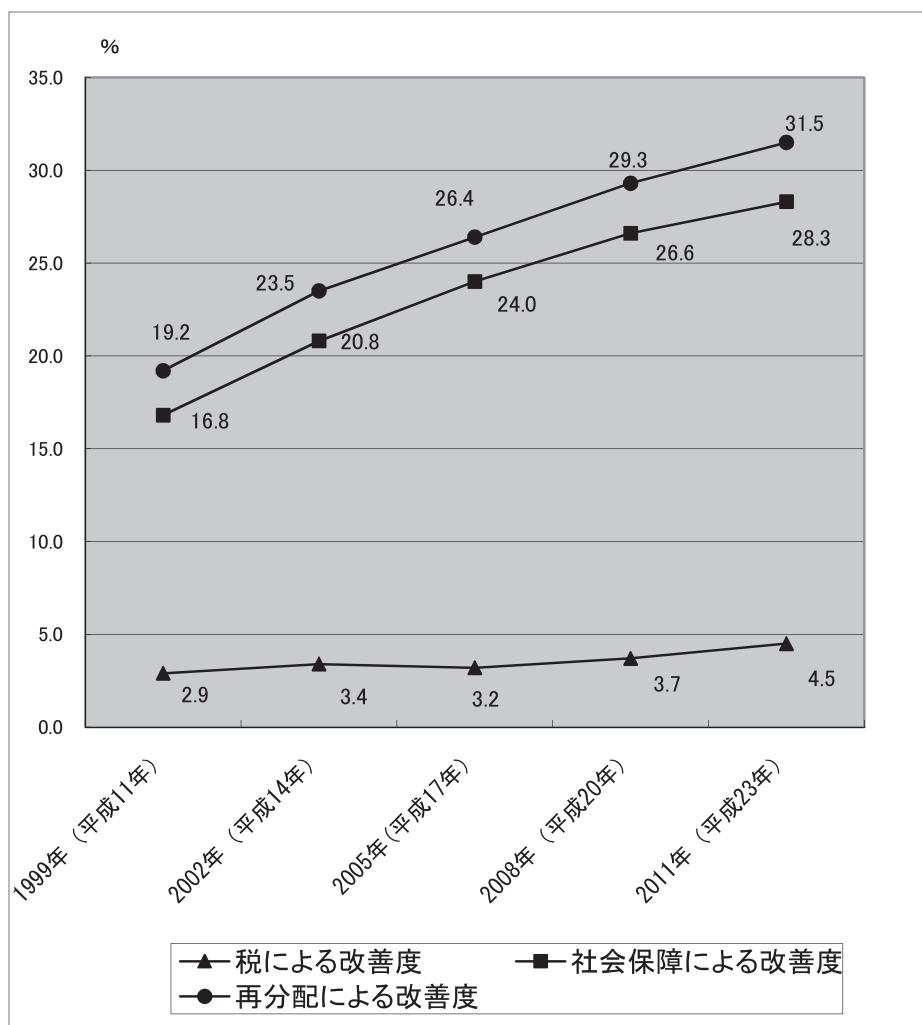
(注) 厚生労働省政策統括官(社会保障担当)『平成23年度所得再分配調査』2013年10月11日公表, 6頁より筆者作成

一方、再分配所得は、1999年（平成11年）は0.3814、2002年（平成14年）は0.3812、2005年（平成17年）は0.3873、2008年（平成20年）は0.3758、2011年（平成23年）は0.3791と推移しており、所得再分配後は所得格差が是正され、ほぼ同じ水準でジニ係数が推移しているのである。

所得格差是正については、社会保障による格差是正と税による格差是正とがある。これらに関してジニ係数の改善度を示したものが、図2である。

まず、社会保障によるジニ係数の改善度を確認すると、1999年（平成11年）は16.8%、2002年（平成14年）は20.8%、2005年（平成17年）は24.0%、2008年（平成20年）は

図2 社会保障及び税によるジニ係数の改善度



(注) 厚生労働省政策統括官(社会保障担当)『平成23年度所得再分配調査』2013年10月11日公表, 6頁より筆者作成

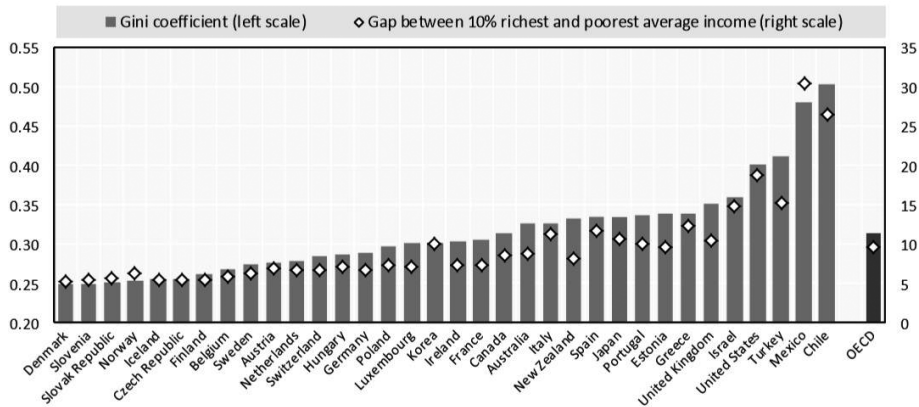
26.6%, 2011年(平成23年)は28.3%とその改善度が年々高くなっている。

また、税によるジニ係数の改善度を確認すると、1999年(平成11年)は2.9%, 2002年(平成14年)は3.4%, 2005年(平成17年)は3.2%, 2008年(平成20年)は3.7%, 2011年(平成23年)は4.5%と、こちらも改善度が年々高くなっているものの、税による改善度は社会保障による改善度の5分の1にも達していない。

そして、再分配によるジニ係数の改善度は、1999年(平成11年)は19.2%であったが、2011年(平成23年)には31.5%と高くなってきている。

我が国のこのような現状について、所得再分配調査報告では、「今回調査では当初所得のジニ係数 0.5536 に対して、再分配所得のジニ係数は 0.3791 となり、所得再分配によって所得の均等化が進んでいる。所得再分配によるジニ係数の改善度は、31.5 %で過去最高に

図3 OECD加盟国の所得格差



(出所) OECD『格差縮小に向けて-なぜ格差縮小は皆の利益となり得るか。日本カントリーノート』2015年5月21日、1頁 (OECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*” 2015,5,21, p.20)

なっている。』⁽⁴⁾としている。

(2) OECD加盟国における所得格差拡大の現状とその要因

2015年5月21日にOECDが公表した“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*”では、過去30年において多くのOECD加盟国で所得格差が最大になっているとの報告がなされた。そこで本項では、OECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*”の公表結果から、OECD加盟国の所得格差の現状を確認したい。

OECD加盟国の所得格差について示したものが、図3である。

図3より、所得格差が最も大きい国はチリでそのジニ係数は0.5を超え、次いで大きいメキシコも0.5に近い数値であることがわかる。なお、最も所得格差が小さい国はデンマークとなっている。

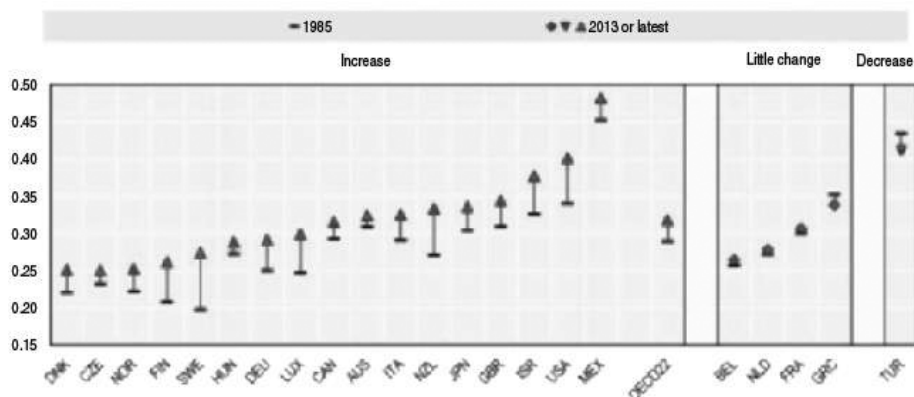
また、1985年と2013年の所得格差の変動を示したものが、図4である。

図4より、所得格差については、大きな低下が1カ国、僅かな低下が1カ国と低下となったのは2カ国のみであり、その他は僅かな上昇が3カ国、大きな上昇が18カ国と多くのOECD加盟国で上昇している。つまり、1985年と2013年の所得格差の変動をみると、多くのOECD加盟国で格差が拡大したのである。

このように、OECDが2015年5月21日公表した“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*”では、現在、多くの加盟国で所得格差が史上最大レベルにあり、かつ、OECD加盟国の人口上位10%の富裕層と下位10%の所得とを比較すると、1980年代は7倍、2000年代は9倍であったものが、現在では9.6倍まで拡大していることを指摘している。

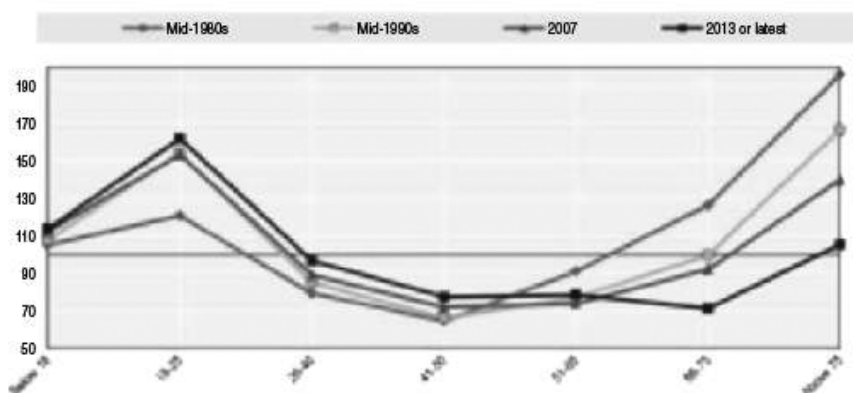
(4) 同上、6頁

図4 1985年と2013年の所得格差の変動



(出所) OECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*” 2015.5.21, p.24

図5 世代別の格差変動



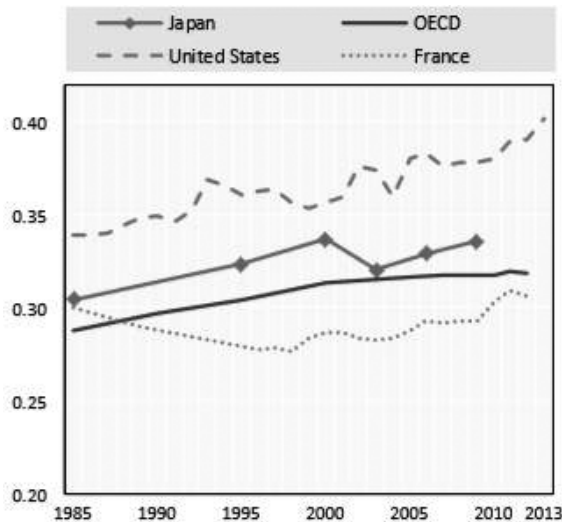
(出所) OECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*” 2015.5.21, p.25

1980年代、1990年代、2007年、2013年付近における世代別の格差変動を示したものが図5である。

図5を確認すると、1980年代に最も大きな所得格差があったグループは高齢層グループであった。しかし、高齢層グループにおける所得格差は、1990年代、2007年、2013年付近と次第に縮小している。一方、若年層グループでは、1980年代、1990年代、2007年、2013年付近と次第に所得格差が拡大する方向で推移している。つまり、近年において所得格差の大きなグループは、かつての高齢層グループから若年層グループにシフトしてきていることが理解できるのである。

2015年5月21日公表のOECD“*In it together: Why Less Inequality Benefits All*”では、このように多くのOECD加盟国で所得格差が拡大した要因について、雇用形態の変化が背景にあり、特に正規労働者に比べ契約労働者の所得が低いことが問題であることを指摘し、さらに何らかの改善策が求められるとしている。

図6 ジニ係数の推移



(出所) OECD『格差縮小に向けて-なぜ格差縮小は皆の利益となり得るか。日本カントリーノート』2015年5月21日, 1頁

(3) OECD加盟国と我が国の比較

我が国の所得格差について、OECD加盟国と比較してみたい。

1985年から直近の調査結果までのジニ係数の推移について、我が国、アメリカ、フランス、OECD加盟国平均の推移示したものが図6である。

図6より、我が国の所得格差はアメリカよりは低い、フランスよりも高く、OECD加盟国平均から見ても高くなっていることがわかる。

また、所得格差を是正する社会保障及び税による再分配に関して、我が国、アメリカ、フランス、OECD加盟国平均の1985年以降の推移を示したものが図7である。

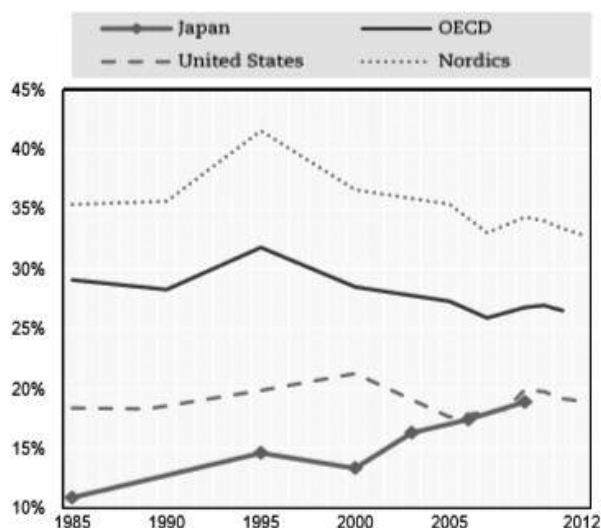
図7より、我が国の再分配は1985年以後上昇しているが、2009年と2010年の格差減少は19%にとどまっており、OECD加盟国の平均26%よりも低くなっているのである⁽⁵⁾。

以上、我が国及びOECD加盟国における所得格差とその要因を確認してきたが、我が国のみならずOECD加盟国の多くの国で所得格差が拡大している。OECD加盟国で所得格差が拡大している要因として、OECDは雇用形態が背景にあることを指摘しており、さらに、近年では、かつて所得格差の大きかった高齢者グループから若年層グループへシフトしてきていることを指摘している。

これに対し、我が国では雇用形態による格差拡大も要因のひとつではあるが、所得再分配調査によると、雇用形態による要因以上に高齢者人口の増大による要因が大きいことが指摘されている。しがたがって、今後さらに高齢化が進む我が国においては、当初の所得格差が拡大することが予想され、さらに強い所得格差の是正が求められるのである。

(5) OECD『格差縮小に向けて-なぜ格差縮小は皆の利益となり得るか。日本カントリーノート』2015年5月21日, 2頁

図7 再分配の推移



(出所) OECD『格差縮小に向けて-なぜ格差縮小は皆の利益となり得るか。日本カントリーノート』2015年5月21日, 2頁

3. 我が国の2015年度(平成27年度)税制改正と所得再分配

本章では, 我が国の税制改正を概観し, 所得再分配機能の十分な発揮について検討がなされているか否か確認したい。

(1) 2015年度(平成27年度)税制改正

我が国の近年の2015年度(平成27年度)税制改正をみると, 直近の改正に係る自民党『平成27年税制改正大綱』では, 「今後, デフレ脱却・経済再生をより確実なものにしていく必要がある。そのため, 企業収益の拡大が速やかに賃金上昇や雇用拡大につながり, 消費の拡大や投資の増加を通じてさらなる企業収益に結び付くという, 経済の好循環を実現していくことが重要である。税制においても, 企業が収益力を高め, 賃上げにより積極的に取り組んでいくよう促していく必要がある。」⁽⁶⁾と示され, 法人実効税率の引き下げ等, 企業の活力を促すための法人税改正が行われた。加えて, 2015年度(平成27年度)税制改正では, 地方創生のための税制の整備, 国境を越えた取引や移動に係る税制の整備等も行われたのである。

さらに, 「税制は社会のあり方に密接に関連するものであり, 今後とも, 格差の固定化につながらないよう機会の平等や世代間・世代内の公平の実現, 簡素な制度の構築といった考え方の下, 不断の見直しを行わなければならない。」⁽⁷⁾ことも示した。

しかし, 2015年度(平成27年度)税制改正は全体として, デフレからの脱却と経済再生に重点を置いた改正であったといえよう。

(6) 自民党『平成27年度税制改正大綱』2014年12月30日, 1頁

(7) 同上, 2頁

(2) 所得再分配機能

我が国には、所得税、法人税、相続税、消費税など、50を超える税目の租税があるが、この中で、所得再分配を最も強く発揮するのは所得税である。

所得税については、例えばアメリカでは、所得税はそもそも南北戦争に伴う財源を賄うために1862年に所得税が創設されるも財政上の要求がなくなると廃止されたが⁽⁸⁾、1980年代になり資本主義の発達に伴い所得格差が拡大したことから、所得再分配を可能にする税制を国民が要求したことから所得税が再度設けられたという経緯がある⁽⁹⁾。そして、これが現在のアメリカの所得税の基礎ともなっている。

このアメリカの例のように、世界の歴史や制度を見ても所得税は所得再分配機能の発揮を期待されており、今後所得格差の拡大が予想される我が国でも所得税の所得再分配機能の充実が必要となってくるのである。

以上、2015年度（平成27年度）税制改正を概観すると、本改正はデフレからの脱却と経済再生に重点を置いた改正が行われ、今後拡大するであろう所得格差とこれに対応しうる所得再分配を考慮した税制に関しては十分に検討されていない。したがって、今後の所得格差拡大に対応するためにも、特に所得再分配を発揮しうる所得税に関して検討が必要である。

4. 所得税における近年の国際的租税回避行動とその対応策

所得格差を是正する租税の重要な機能、すなわち所得再分配効果を十分に機能させるには、所得税の適正な課税が執行されなければならない。しかしながら、近年、企業及び個人レベルでの国家間の移動や資産の国際移転が容易になったことを背景に、企業及び個人レベルでの国際的租税回避行為が増加している。この状況を鑑み、OECDでは「税源浸食と利益移転」BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) プロジェクト⁽¹⁰⁾が進行中であり、第1弾の報告書が2014年9月16日に公表された。

そこで、本章では、2014年9月16日に公表の本報告書を根拠に、平成27年度税制改正で導入された「国外転出をする場合の譲渡所得課税の特例」について確認したい。

株式等のキャピタルゲインは、租税条約上、原則としてその株式等を売却したものが居住している国に課税権があるとされている。しかし、2015年度（平成27年度）税制改正前は、図8のとおり、例えば含み益を有する株式を持つある個人（甲）が、キャピタルゲインが課税される我が国（図8ではA国）からキャピタルゲインが課税されない香港（図8ではB国）に出国したとする。そして出国後、その個人（甲）が出国先である香港（B国）で別の個人（乙）に株式等を売却することで含み益が実現した場合には、甲は我が国（A国）でも

(8) アメリカにおける所得税の創設及び廃止については、次を参照されたい。Brownlee, W.E. “Federal taxation in America: A short history” Woodrow Wilson Center Press and Cambridge University Press, 1996, p23 及び Klein, J.J. “Federal income taxation” John Wiley & Sons, 1929, pp23-24

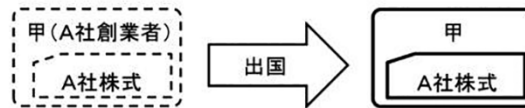
(9) Ibid (Brownlee, W.E.) ., pp36

(10) OECDのBEPSプロジェクトについては、次を参照されたい。

OECD “BEPS Reports” <http://www.oecd.org/ctp/beps-reports.htm> (2015年7月5日)

図8 居住地国移転による租税回避例

① 出国し、甲が「居住者」から「非居住者」になる



② その後A社の株式を乙に譲渡



キャピタルゲイン課税のない国に出国し「非居住者」
となった後に株式を譲渡

⇒ いずれの国でもキャピタルゲイン課税を回避

(出所) 浅川雅嗣『財務省説明資料〔BEPSプロジェクトの進捗状況〕』
2014年(平成26年)9月29日政府税制調査会資料

出国先の香港(B国)でもキャピタルゲインに対する課税が行われず、2015年度(平成27年度)税制改正前は租税回避が可能となっていたのである。

そして、この問題に関して、2014年9月16日公表のBEPSプロジェクト報告書ではその「行動6租税条約の乱用防止」において、条約漁り(第三国の居住者が不当に条約の特典を得ようとする行為)をはじめとした租税条約の乱用が行われていること及び租税回避防止のための国内法の適用を条約が阻害する可能性がある点が問題となっていることを挙げ、その対応のひとつとして租税回避防止のための国内法が条約との関係で確実に適用できるよう適切な措置を実施することとした⁽¹¹⁾。

この2014年9月16日公表のBEPSプロジェクト報告書により、含み益を有する株式を持つ個人に対する租税回避措置として、未実現のキャピタルゲインに関して譲渡所得課税を行うこととする特例を我が国で導入することが租税条約上可能となり、2015年度(平成27年度)税制改正で「国外転出をする場合の譲渡所得課税の特例」が創設された。そして、本改正は平成27年7月1日から適用されている。

なお、「国外転出をする場合の譲渡所得課税の特例」の概要は、国外転出時に時価1億円以上の有価証券等を有する者で、かつ、国外転出の日前10年以内において5年を超えて我が国の国内に住所または居所を有していた者等一定の要件に該当する者が国外に転出する際に、その有価証券等の譲渡等をしたものとみなして課税するものである。本制度は、未実現のキャピタルゲインに課税するものであることから、適切な担保の提供など一定の要件が付しつつ最長10年の納税猶予制度も設けられている。

以上のように、近年、個人レベルでの国家間の移動や資産の国際移転が容易になったことは、かつては行い得ない方法での租税回避行為を可能とした。しかし、このような租税

(11) 浅川雅嗣『財務省説明資料〔BEPSプロジェクトの進捗状況〕』2014年(平成26年)9月29日政府税制調査会資料

回避行為は、公平な税の執行を阻害するものであると同時に、所得再分配機能をも阻害する。したがって、各国が協力し、適正な税の執行を行わなければならないのである。

5. 租税の意義と課税権

国際化の進展に伴い、個人の国家間移動や個人資産の国際移転が容易になってきており、前章においてこれらに伴い生じた問題と我が国での対応を確認した。それでは、そもそも我が国では、租税とはいかなるものと捉えており、所得税の課税権はどのようなになっているのであろうか、本章ではこれらについて確認したい。

(1) 租税の意義

租税の意義について、我が国では日本国憲法の第30条で「国民は、法律の定めるところにより、納税の義務を負ふ。」として納税の義務が、第84条で「あらたに租税を課し、又は現行の租税を変更するには、法律又は法律の定める条件によることを必要とする。」と租税法律主義が定められている。しかしながら、我が国では租税とはいかなるものであるかについて明確な定めはない。

そこで、租税とはいかなるものであるかについて、まず、判決から確認したい。租税の意義を示した判決として、国民健康条例の定義が憲法第84条に反するか否かについて争われた旭川市国民健康保険料条例訴訟がある。本訴訟の最高裁判決で憲法第84条に定める租税とは、「国又は地方公共団体が、課税権に基づき、その経費に充てるための資金を調達する目的をもって、特別の給付に対する反対給付としてでなく、一定の要件に該当するすべての者に対して課する金銭給付は、その形式のいかんにかかわらず、憲法84条に規定する租税に当たるといふべきである。」⁽¹²⁾としている。

次に主な学説に基づく租税の定義について確認したい。租税について、金子宏教授は、「国家が、特別の給付に対する反対給付としてではなく、公共サービスを提供するための資金を調達する目的で、法律の定めに基づいて私人に課する金銭給付である」⁽¹³⁾と定義している。

また、北野弘久教授は、従来の租税の定義として一般に示されてきたものは、「国または地方公共団体がその必要な経費に充てるために、国民から特別の給付に対する反対給付としてではなく強制的に徴収する金銭給付である」⁽¹⁴⁾としたうえで、この定義について、「今日なお基本的に租税の本質を表現しているといつてよい。しかし、現代国家における租税の定義としてはその不完全さは否定しえない。」⁽¹⁵⁾として検討を加え、租税の定義を「国または、地方公共団体が人々の福祉の費用に充当するために、応能負担原則を実体的内容とする『法』(法律・条令)に基づいて、人々から徴収する金銭給付である。」⁽¹⁶⁾としている。

(12) 最(大)判2006年(平成18年)3月1日、TAINSコード999-8126

(13) 金子宏『租税法 第20版』2015年、弘文堂、8頁

(14) 北野弘久『税法学原論 第6版』2007年、青林書院、23頁

(15) 同上、23頁

(16) 同上、31頁

表1 所得税の納税義務者と課税所得の範囲

納税義務者		課税所得の範囲
居住者	非永住者以外の居住者	所得が生じた場所が日本国の内外を問わず、そのすべての所得に対して課税する
	非永住者 ※居住者のうち日本国籍がなくかつ過去10年以内の間に日本国内に住所又は居所を有する期間の合計が5年以下である個人	国内において生じた所得（国内源泉所得）と、これ以外の所得（国外源泉所得）で日本国内において支払われたもの又は日本国内に送金されたものに対して課税する
非居住者		日本国内において生じた所得（国内源泉所得）に限って課税する

(注) 所得税法4条, 第5条, 第7条及び国税庁『タックスアンサー No.2010 納税義務者となる個人』(<https://www.nta.go.jp/taxanswer/shotoku/2010.htm> (2015年7月7日))より筆者作成

(2) 所得税における課税権

水野忠恒教授は、課税権の範囲を、「国家はその居住者については、その全世界の所得に対して課税することが許されていると解されている。国際法においても、居住者の全世界所得に課税することを制約する原則は存在しないとされる。」⁽¹⁷⁾としている。本範囲で課税権を捉えると、国家はその居住者に関して課税権を有すると考えることができよう。そこで、本範囲に基づき、我が国所得税における課税権を考えたい。

我が国所得税における個人の納税義務者と課税所得についてまとめたものが表1である。

所得税では、日本国内に住所があるかまたは現在まで引き続いて1年以上居所がある個人を居住者、居住者以外の者を非居住者としている。そして、表1のとおり、居住者については、居住者のうち日本国籍がなく、かつ、過去10年以内の間に日本国内に住所又は居所を有する期間の合計が5年以下である個人を非永住者とし、これ以外を非永住者以外の居住者としている。

それぞれの課税所得の範囲は、非永住者以外の居住者は、所得が生じた場所が日本国の内外を問わず、そのすべての所得に対して課税することとしており、非永住者は国内において生じた所得（国内源泉所得）とこれ以外の所得（国外源泉所得）で日本国内において支払われたもの又は日本国内に送金されたものに対して課税することとし、非居住者は日本国内において生じた所得（国内源泉所得）に限って課税することとしている。

したがって、所得税では我が国に住所を有するかで課税所得の範囲が変わってくることとなる。この住所について我が国所得税では明確な定めはなく、民法の定めに従うこととなる。そして、民法第22条において住所とは、「各人の生活の本拠をその者の住所とする。」としているがこのような住所の規定は、所得税において納税者と課税庁との間における見解の相違が生じやすく、訴訟で争われる事例も少なくない。

租税訴訟において住所の概念がいかなるものであるか争われた事例として、所得税において争われた事例も少なくないが、最近注目された訴訟事例では、例えば贈与税における住所概念が争われた武富士事件がある。本事件の最高裁判決では、1954年（昭和29年）10

(17) 水野忠恒『租税法 第5版』2011年、有斐閣、573頁

月20日の最高裁判所大法廷判決を引用し、住所とは「反対の解釈をすべき特段の事由はない以上、生活の本拠、すなわち、その者の生活に最も関係の深い一般的生活、全生活の中心を指すものであり、一定の場所がある者の住所であるか否かは、客観的に生活の本拠たる実体を具備しているか否かにより決すべきものと解するのが相当である。」⁽¹⁸⁾としている。

税理士の中西良彦氏は、訴訟における住所についていくつも検討した結果、「多くの判決が『租税法が多数人を相手方として課税を行う関係上、客観的な表象に着目して画一的に規律せざるを得ないことから、一般的には、住居、職業、生計をいつにする配偶者その他の親族の居所、資産の所在等の客観的事実に基づき、総合的に判定するのが相当』としている」⁽¹⁹⁾と指摘している。

また、訴訟における所得税の住所の判断について税理士の山田俊一氏は、「所得税法では民法の『住所』の定義を借用し、主観主義ではなく客観主義を採用していると考えることができる。」⁽²⁰⁾としている。

つまり、訴訟においては、住民登録されている場所が住所ではなく、あくまでも生活の拠点があるか否かで判断することとなるのである。さらに、税理士の山田俊一氏は、国際化の進展を背景として複数国で活躍する者は非居住者としていずれの国でも所得税が課税されないこととなることを指摘し、さらにこのような人材が増えることが予想されることとした上で、「このような国際的な課税の真空地帯が誕生することを国際社会として認めざるを得ないのか。認めないという方向を目指すのであれば、国籍ベースなど新しい課税ルールを定める必要があろう。」⁽²¹⁾と述べている。

以上、判決及び金子宏教授及び北野弘久教授に基づき租税の意義を検討すると、北野弘久教授による定義は他とは異なる点も有するが、おおむねその意義は国または地方公共団体がその経費に充てるために課税権に基づき徴収する金銭給付であり、受益と負担の関係や「税」という名称か否かは特に問題ではないといえよう。

このように租税の意義を捉えて課税権のあり方を検討すると、昨今の国際的な進展は国家間の人の移動、資産移転を容易にしており、現行の課税権の考え方では個人のレベルでの租税回避が可能となり、所得再分配機能の十分な発揮に弊害をもたらすことが考え得る。したがって、国際的に統一された何らかの対応が必要であらう。

6. むすびにかえて

本論文では、まず、我が国及びOECD加盟国における所得格差とその要因を探った。すると、我が国のみならずOECD加盟国の多くで所得格差が拡大しており、今後さらに高齢化が進む我が国では、再分配前の当初所得においてさらなる所得格差の拡大が予想される。しかしながら、現在の我が国の再分配は1985年以後上昇はみられるものの、2009年と

(18) 最判2011年(平成23年)2月18日、TAINSコード261-11619

(19) 中西良彦「海外での株式譲渡と住所・居所の認定」『実務に活かす税務判決・裁決事例精選50』ぎょうせい、2011年、52頁

(20) 山田俊一「海外で活躍する邦人の住所と我が国の課税権」『税理』Vol.48.No.8、2005年6月、210頁

(21) 同上、214頁

2010年の所得格差減少は19%にとどまっており、OECD加盟国平均よりも低くなっている。したがって、今後当初所得の格差拡大が予想される我が国では、現在よりも所得再分配機能を強く発揮する制度を整えることで、格差是正を行うことが求められるのである。

そこで、所得再分配機能のための税制について確認したところ、直近の改正である2015年度(平成27年度)税制改正はデフレからの脱却と経済再生に重点を置いた改正が行われ、今後予想される所得格差拡大に対応しうる税制、すなわち所得税における所得再分配機能に関して十分に検討されているとはいいがたいものであった。

次に、所得税における所得再分配機能を阻害する要因のひとつとして考えられる租税回避について確認した。すると、近年、国際化の進展により個人レベルでの国家間の移動や資産の国際移転が容易になり、かつては行い得ない方法での租税回避行為が可能となってきた。そこで、我が国でもこれらに対応すべく税制改正が行われたが、それでもなお現行の所得税における課税権の捉え方では、複数の国で活動する個人はいずれの国でも納税義務が生じず租税回避が可能になってしまう等、新たな問題が生ずることが懸念されるのである。

以上、当初所得の格差拡大が予想される我が国では、再分配機能のさらなる充実が急務であり、特に所得税の課税のあり方を検討しなければなるまい。さらに、国際化の進展により個人レベルでの国家間の移動や資産の国際移転が容易となった今、所得税の所得再分配機能の十分な発揮のためには、これらを阻害する国際的租税回避への対応が急務である。したがって、我が国のみでの対応ではなくOECD加盟国をはじめとする世界規模での国際的な協力を行い、適正な税の執行を実現するため、従来の課税権のあり方に捉われず世界規模の徴税機関の樹立も含めた新たな課税権のあり方を検討しなければならない時代が到来しているのではなかろうか。

(2015.7.20 受稿, 2015.8.5 受理)

〔抄 録〕

現在、我が国のみならず OECD 加盟国の多くで所得格差が拡大しており、今後我が国ではさらに高齢化が進むことで、再分配前の当初所得においてさらなる所得格差拡大が予想される。したがって、我が国では現在よりも所得再分配機能を強く発揮する税制を整えることで、格差是正を行うことが求められる。

しかしながら、直近の改正である 2015 年度（平成 27 年度）税制改正はデフレからの脱却と経済再生に重点を置いた改正が行われ、今後予想される所得格差拡大に対応しうる税制、すなわち所得税における所得再分配機能に関して十分に検討されているとはいいがたい。また、国際化の進展により個人レベルでの国家間の移動及び資産移転が容易になる今、現行の所得税における課税権の捉え方では、複数の国で活動する個人はいずれの国でも納税義務が生じず租税回避が可能となってしまうといった新たな問題も指摘されている。

そこで、当初所得の格差拡大が予想される我が国では、再分配機能のさらなる充実が急務であり、特に所得税の課税のあり方を検討しなければなるまい。さらに、個人レベルでの国家間の移動や資産の国際移転が容易となった今、所得税の所得再分配機能の十分な発揮のためには、これを阻害する国際的租税回避への対応が必要である。したがって、我が国のみの対応ではなく OECD 加盟国をはじめとする世界規模での国際的な協力を行い、適正な税の執行を実現するため、従来の課税権のあり方に捉われない世界をひとつとした新たな課税権のあり方を検討しなければならない時代が到来しているのではなかろうか。

〔論 説〕

措置制度の時代の福祉行政と経理規定準則の 特殊性についての検証

吉 田 正 人

目 次

はじめに

I 先行研究と研究課題

II 社会福祉の制度化の歩み—措置制度ができるまで—

III 経理規定準則制定の経緯と特徴

IV 経理規定準則以降の社会福祉法人会計

V 考察

おわりに

はじめに

現在の社会福祉法人に適用される会計基準は、2011（平成23）年に厚生労働省より公表された「社会福祉法人会計基準」となっている。社会福祉法人に関する会計基準は今日までにいくつかのターニングポイントがあり、第1として、1953（昭和28）年の社会福祉事業法の時代、第2として、1976（昭和51）年の措置制度の時代、および第3として、2000（平成12）年の契約制度の時代の3つの時代区分に区切られていた（松倉〔2002〕59－60頁）。さらには、他の非営利組織が会計基準を企業会計化する傾向にあることと軌を一にして、2011年には第4の時代区分ができていることが指摘しうる。

第1の時代は、1951（昭和26）年に社会福祉事業法（現・社会福祉法）が成立したことにより、厚生省（現・厚生労働省）による社乙発第32号「社会福祉法人の会計について」が、1953年に通知され、「社会福祉法人会計要領」（以下、「会計要領」）が成立した。同要領が社会福祉法人に関して初めての明文化された会計ルールであるといえる⁽¹⁾。しかし、同要領は、企業会計活動と同根の発想法に基づくもの（松倉〔2002〕60頁）であり、社会福祉法人の経営に適する近代的な会計システムを取り入れるべく、1976年の第2の時代に移行することとなった⁽²⁾。当時の社会福祉サービスは措置制度のシステムであり、非営利事業である社会福祉法人は企業会計とは異なる会計手法を形成することとなった。その後、第3の時代の2000年には、社会福祉基礎構造改革によって措置制度から契約制度へ転換したこと

(1) 1947（昭和22）年に児童福祉法が成立したのを受けて、児童福祉施設を経営する社会福祉法人の会計には、「児童福祉施設の財務事務の取扱いについて」（1949（昭和24）年厚生省通知）が定められた（守永〔2000〕5－6頁）。厳密には本通知が社会福祉事業に係る最初の会計ルールであるが、特定の事業主体によらず、社会福祉法人全般に対する会計ルールとしては会計要領が初めてであるといえることができる。

(2) 第1の時代の会計要領から第2の時代への変遷に関しては、吉田〔2009〕171－194頁を参照のこと。

により会計制度にも影響がおよぼされ、企業会計的思考の会計基準へと変更されるようになった。また、時代の推移によって社会福祉法人を含む非営利組織の会計基準統一化問題が浮上⁽³⁾し、第4の時代である2011年には、他の非営利組織の会計基準改訂の動向に競って、伍するかのように社会福祉法人も新たな会計基準を公表した。

このことから、社会福祉法人の会計の歴史は第1、第3、および第4の時代は企業会計方式を標榜する会計ルール、第2の時代は企業会計とは異なる独自の会計ルールの時代と大別することができる。そこで本稿においては、第2の時代当時の社会福祉制度の背景も併せて、社会福祉法人の独自の会計ルールに着目する。

I 先行研究と研究課題

社会福祉法人の会計に関してターニングポイントの第2の区分にあたる措置制度の時代は、1976年1月に厚生省通知社施第25号「社会福祉施設を経営する社会福祉法人の経理規定準則の制定について」（以下、「経理規定準則」）が発出された。社施第25号は、前文および別紙として経理規定準則と別表で構成されている。

戦後の混乱期を経て社会福祉事業法が制定され、それを受けて社会福祉法人にも会計要領が公表されたにもかかわらず、当時について守永〔2000〕は、「……個々の社会福祉法人にあってはそれを遵守することなく、大福帳会計や、地方公共団体の会計や、さらに企業会計等無批判に導入していた……」（守永〔2000〕229頁）と指摘している。経理規定準則に関する研究については、厚生省の委嘱により社会福祉法人会計の調査研究を行った鶴沢・土田・守永〔1975〕に基づいて同準則が作成された。そのメンバーの1人でもある守永〔2000〕の他、松倉〔1993〕、松倉〔1995〕、松倉〔2001〕が経理規定準則に関する研究を行っている。また、社施第25号では次のように会計要領の問題点について述べている（社施第25号前文）。

「社会福祉法人の会計要領については、昭和28年3月18日社乙第32号本職通知『社会福祉法人の会計要領について』において既にその大綱を示し、各社会福祉法人は、これによって会計処理を行う建前となっているが、実際の処理方法はいまなお不統一であり、一部には会計の内容が明瞭を欠く等その処理方法が必ずしも妥当でないものもみられ、このことが会計上の事故に連なる要因ともなっている。

いうまでもなく社会福祉法人は公共性の高い経営組織であり、なにかんづくこれに所属する社会福祉施設の経営の基盤は公的資金に負うところが大きいので、社会福祉法人はその財政状態及び経営成績を明確にして財務の公正を期し、国民の負託にこたえることが要請される。」

松倉〔1993〕では、戦後の混乱期のさなかに急造されたシステムであり、十二分に成熟したものとはいえないと会計要領について言及しており、さらに社会福祉法人の存在そのものが、ニーズは極めて多いにも関わらず、社会に融け込んだものではなく、日常の処遇に追われ、近代化された組織と受け止められるような法人は、少なかったというのが実情で

(3) 詳しくは以下の論考を参照されたい。

藤井〔2010〕23－35頁。

古庄〔2014〕35－45頁。

あり、したがって、そこでは会計の近代化もあり得なかった(松倉[1993] 126 - 127 頁)という当時の社会福祉制度を取り巻く環境も顧慮した指摘をしている。これらの指摘から会計要領は多くの問題を孕んでおり、それに代わる経理規定準則が長い時間を経てようやく制定されたことになる。

また、松倉[2001]は、経理規定準則からさらに新しい社会福祉法人会計基準に取って代わられたことに対して零細な法人が多く存在している現状を十二分に理解していない者によって立案された新基準ではないかとし、同準則を改廃する必然性が見受けられないことを主張している。松倉[2002]では、実際に社会福祉法人にアンケート調査を行い、新会計基準の見直しと経理規定準則の存続が必定であるとあくまで同準則支持派である。

経理規定準則の研究から共通しているのは、福祉サービスの提供がそれまでの慈善事業的なものから措置制度へと移行され、同制度の充実化という背景があるからこそ経理規定準則が機能しうるという点である⁽⁴⁾。また、同準則では企業会計では当然でもある複式簿記、発生主義会計を取り入れ、近代的会計を進めることとしている(社施第25号前文、守永[2000] および松倉[1995]に詳しいが、後の章でも検討する)。しかし、近代化された会計とはいいながらも前述のように経理規定準則の特殊性は社会福祉法人が非営利であるがゆえに存在する。その1つが本部会計と施設会計に分割した複会計制度の採用である(守永[2000] 29 - 30 頁、松倉[1993] 131 - 132 頁)。このことは社会福祉法人が消費経済体の特質を有していることが前提となっている。その結果、企業会計とは異なる考え方を採用することになり、次の転換期を迎えて今日、経理規定準則は廃止に至る。本稿では、同準則の特殊性の是非を検討することにし、併せて現在の社会福祉制度と当該会計ルールの変容までを鳥瞰し、この公共的領域において現在、最も要望されていることが何か、管見を述べることにする。

Ⅱ 社会福祉の制度化の歩み—措置制度ができるまで—

明治時代には共同体内の相互扶助から事前救済事業が次第に増加傾向となり、生活困窮者に対しても救済制度が制定されるようになってきた。1938(昭和13)年には社会事業施設に補助金を拠出する社会事業法が制定されたが、すでに日中戦争が始まっており、国民は戦力とみなされ、障害者や老人を救済する事業は尊重されなくなった(吉田[2009] 172 - 174 頁)。

戦後、敗戦した日本は劣悪な環境の下で生活困窮者が溢れかえり、もはや軍人優遇の福祉制度を維持させられるわけもなく、GHQの指令により新たな社会福祉の展開が図られるようになった。福祉行政を進めるためにも新しい法律である、①生活保護法、②児童福祉法、および③身体障害者福祉法のいわゆる福祉三法と呼ばれる法律が定められた。生活保護法は、1946(昭和21)年に成立し、1950(昭和25)年に現行の制度に改められた。児童福祉法は、1947(昭和22)年、身体障害者福祉法は、1949(昭和24)年に制定された。三法はどれも戦後の混乱した社会において生活が困難になった戦災者に対して保護・救済するものであった。

(4) 社会福祉法人の会計の時代区分について、松倉[2001] 34 - 35 頁において措置制度との関連で説明がなされている。

その後、社会事業法に代わり、1951（昭和51）年に社会福祉事業法が制定され、社会福祉事業全般に対する規定が定められた。同法により社会福祉法人および第1種社会福祉事業と第2種社会福祉事業の規定が定められるようになった。これにより特に第1種福祉事業は原則として国・地方公共団体および社会福祉法人が経営を行う。

1960年代に入り、国民皆保険・皆年金の体制が整い始めると社会福祉の充実の進展もみられ、これまでの福祉三法に加えて、①精神薄弱者福祉法、②老人福祉法、および③母子福祉法が制定され、福祉六法の体制が完成した。精神薄弱者福祉法は、1960（昭和35）年に制定され（1998（平成10）年に知的障害者福祉法に改正）、老人福祉法は、1963（昭和38）年、母子福祉法は、1964（昭和39）年に制定された（母子福祉法は、1981（昭和56）年に、母子及び寡婦福祉法に改正）。

1970年代になると、国民年金も厚生年金も欧米諸国と肩を並べる水準になったとして1973（昭和48）年は「福祉元年」の年と呼ばれるようになった。しかし、同年、オイルショックが起こり、日本経済は低成長へと移行することになった。景気回復のために福祉行政においても予算の増額を行うなどした。社会福祉事業法の下、社会福祉法人が創設され、提供される福祉サービスは措置制度により次のような内容となっていた（厚生労働統計協会[2012] 62頁）。

- (1) 高齢者や障害者等に対する福祉サービスの提供は、国の責任で国の機関により実施する。
- (2) 福祉事務所または市町村が、国の機関として事務を実施する。この事務については、通達で細かく決められ、全国一律に実施される。
- (3) 措置事務に必要な経費は、国が8割負担、地方公共団体が2割負担となる。
- (4) 入所させる施設は、本来は地方公共団体の施設が望ましいが、社会福祉法人が設置運営している施設には、行政が高齢者等の入所措置を委託することができる。

この委託に伴い、入所者の世話に必要な経費は、措置委託費として、行政から当該法人に支払われる。

このことから戦後の日本の社会福祉は措置制度の下、社会福祉法人に委託することで福祉サービスを提供し、国の指導・監督によって福祉行政が推進されていたことになる。いかにえらば、これは国が措置委託費を与えることで国の統制下におくということになる。経理規定準則は日本経済が低成長時代に入り、高齢化社会の問題が台頭し始めた時期に設定された会計ルールであり、国による福祉充実化の推進というこの時代背景を念頭においておく必要がある。

Ⅲ 経理規定準則制定の経緯と特徴

1 研究報告「社会福祉法人会計のあり方」

本節では、'70年代に入って、厚生省の委嘱により社会福祉法人会計のあり方をめぐって調査研究を行った鶴沢・土田・守永[1975]を基調にして展開することにする。調査結果によると、会計要領の時代には、社会福祉法人は各々、会計処理方法について自由に委ねられており、統一した理論と方法が存在していないことから次のような弊害があったと指摘している。

- (1) 若干の社会福祉法人では会計処理がずさんであり、会計の内容が明瞭でないのみならず、このことが会計上の事故に連なる要因となっている。
- (2) 同法人の会計処理についてその基礎となる原理を理解していないために、しばしば適当でない会計処理を行っている法人がある。たとえば営利企業と同一の期間損益計算を行うものや官庁会計に準じた現金主義に基づく年度決算を行うものである。

社会福祉法人は生産経済体ではない。同法人の会計の本質は、消費経済体の会計であることを示している。消費経済体は生産経済体のように生産活動を目的としているわけではない。そのため損益計算を必要とせず、金銭の収支報告をするだけでこと足りることになる⁽⁵⁾。社会福祉法人の会計組織立案については次の6点を挙げている。すなわち、①複式簿記を用いて資金収支の会計を行うこと、②複会計制度を採用すること、③半発生主義を採用すること、④固定設備に減価償却計算を行わないこと、⑤予算実行の経過を明瞭にする会計処理にすること、および⑥現金残高と帳簿記録とを一致させるよう勘定体系を整備すること、である。

この研究報告に基づき経理規定準則は制定されたことになるが、同準則が近代的な会計システムを採用したと謳われていても上記の内容において必ずしも企業会計と同様であるとはいえず、公共性の高い社会福祉法人に適用される会計ならではのといえる。このような特殊性については準則作成の前段階の研究報告からすでに整っていたことが窺い知れる。

2 経理規定準則の基本的な考え方

前述の研究報告を経て、1976年、社施第25号が発出されたことにより社会福祉法人の会計は経理規定準則に基づくようになった。そこで本節では、社施第25号前文に基づき経理規定準則の特徴を概観する(社施第25号第1)。

(1) 社会福祉法人会計の特質

社会福祉法人は、営利法人たる企業とは基本的にその目的を異にしているため企業に適用される会計基準を同法人の会計にそのまま適用することはできない。すなわち、企業会計は営利追求という目的に即して経営成績と財政状態を把握し、企業の収益性と損益を算定することに重点がおかれているのに対し、社会福祉法人は施設入所者が生活し種々の福祉サービスを得るために財貨が消費される場であり、会計は、主として措置費等公的資金の収支を明瞭にし、その受託責任を明らかにすることを基本的な目的とするものである。

社会福祉法人会計は企業会計における損益概念が成立しないという特質に鑑み、経理規定準則は消費経済体に通用する会計原則を基本とし、同法人の資金収支計算と財務報告が正確、明瞭に実施できる会計制度を設定することとした。

(5) 消費経済体の会計が生産経済体に対して異なる点は次のとおりである(土田[1975] 197 - 198頁)。

- ① 消費経済体の財務会計では費用と収益との対応計算を行うことができない。すなわち、損益計算が成立しない。
- ② したがって、定期的に行う財務報告は資産の調達とその消費に関する会計数値の報告となる。
- ③ 社会が消費経済体に投入する資源は、日常逐次消費されるものと、固定資産として長期間消費されるものとに分類される。複会計制度が消費経済体の会計処理には有効である。
- ④ 消費経済体に投入される各種資源は会計上、資金としてとらえ、それを追跡経理することが必要となる。すなわち、資源の投入目的にしたがって別個の資金を形成する。

(2) 会計組織等の標準化

社会福祉法人が経営する施設は多岐にわたっている。同法人の会計事務を標準化するためには、会計上の明瞭性を損わぬ範囲内で処理方法を単純化し、理解しやすいものとする必要がある。同法人の会計の体系化にあたってはこの点を重視し、実務における合理性と実行可能性の見地から会計組織等の標準化を図ることとした。

(3) 複式簿記法の徹底

社会福祉法人の経営の基盤は公的資金によるところから、資金運用の顛末を明瞭にして報告しなければならない。同法人の財産状態および収支の状況を明確にするためには正確性の検証が容易な複式簿記の方法によって会計記録を作成することが望ましい。

(4) 資金の経理責任の明確化

従来、法人所属施設において一部に資産の管理と資金の経理責任の所在が必ずしも明確でないものがみられたことに鑑み、会計組織上の責任者の位置付けと事務手続過程における役割を明定する。

3 経理規定準則の特殊性

経理規定準則は、社会福祉法人の財政状態および経営成績を適正に把握することを目的としており、会計処理を行うにあたり、正規の簿記の原則に従って、整然かつ明瞭に記録し、計算することを求めている（経理規定準則第1条、第3条）。この規定によれば、企業会計を参考にした近代的な会計ルールを採用したといえることができるが、この規定の第1条と第3条にはともに「経営成績」と明示しているにもかかわらず、損益概念を採用せずに、非営利組織の会計としての独自の会計ルールが見受けられる。本節では、特に特殊と思われる箇所を抽出し、検討する。

(1) 会計単位—本部会計と施設会計—

経理規定準則においては、社会福祉法人の会計単位を本部会計と施設会計とし、本部会計は、法人本部の経理を行う会計、施設会計は、所属施設ごとの経理を行う会計とする。また、これらの会計には一般会計と特別会計に区分される（経理規定準則第8条、第9条）。守永〔2000〕は次のように述べている（守永〔2000〕108頁）。

「社会福祉法人が社会から受け入れられる資源は、法人の設立時点で受け入れる固定的な設備と、法人が日常の福祉を行うために受け入れる措置費収入やその他の収入からなるものである。

前者は、固定的設備として土地・建物などの長期間にわたって消費されるもので、いわゆる固定資産であり、基本財産となるものがほとんどであろう。一方、後者は、経常的な資源からなる消費会計である。したがって、性格を異にする両者を分離して会計することが望ましいのである。」

前述の研究報告において社会福祉法人は消費経済体であるとし、社施第25号前文でもその研究結果が踏襲されている。その結果、上記の引用のように会計を分割する複会計制度⁽⁶⁾の考え方を採用している（守永〔2000〕108頁）。よって、次のようにまとめられる（守永〔2000〕29, 108頁、松倉〔1993〕131頁）。

(6) 英国からきた複会計制度の仕組みが経理規定準則に影響された点については、高田〔2000〕137－139頁に詳しい。

- ① 本部会計……法人の基本会計となるもの
- ② 施設会計……施設の経常会計となるもの
- ③ 特別会計……本部会計・施設会計の一般会計以外に設けられたもの（付帯事業会計、収益事業会計、新築会計等）

社会福祉法人本部の会計は、土地・建物等、事業を行うために必要な固定資産がある。法人本部ではこのような固定資産が基本財産となる。法人設立の際には補助金や寄付によって基本財産となるものの以外に、法人設立後に寄付金や長期借入金等で取得した固定資産の場合には、本部会計にも施設会計にも計上されることがある。施設会計は、施設ごとの会計単位で措置費や補助金の収入と事務費や事業費の支出のように経常会計で処理する。設立後の固定資産が施設会計にも計上されるのは施設ごとに自動車等を必要とする場合に経常会計による処理が妥当となるからである。

ここで図表1により本部会計貸借対照表と施設会計貸借対照表を参照してほしい。特に本部会計貸借対照表は、純財産の部は基金として、基本財産基金と運用財産基金が固定資産を取得したときに計上され、有形固定資産は減価償却計算もなされることはない。施設会計貸借対照表は、経常会計であることから経常的に運用する流動資産に対し、固定資産の比率は小さい。

(2) 計算構造—資金収支計算中心の構造—

経理規定準則では、計算書類として収支計算書、貸借対照表および財産目録を定義している。先に述べたように社会福祉法人は入所者が種々の福祉サービスを得るために財貨が消費される場、すなわち消費経済体であることを示し、措置費等公的資金の収支を明瞭にし、その受託責任を明らかにすることを基本目的とするのであるから、収支計算書が計算書類の中でも重要な位置を占めることになる。金銭の収支報告によってその使途を明らかにすることが要求されているのだから企業会計のような損益概念は必要としない。損益計算が成立しないと

図表1 経理規定準則における貸借対照表

本部会計貸借対照表			
借 方		貸 方	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産		流 動 負 債	
現 金		経常資金借入金	
預 金		未 払 金	
有 価 証 券		施設会計借入金	
施設会計貸付金		固 定 負 債	
未 収 金		設備資金借入金	
その他の流動資産		引 当 金	
固 定 資 産		退職給与引当金	
建 物		負 債 合 計	
固 定 資 産 物 品		基 金	
土 地		基本財産基金	
建 設 仮 勘 定		運用財産基金	
投資有価証券		積 立 金	
その他の固定資産		建設積立金	
		固定負債積立金	
		その他の積立金	
		繰 越 金	
		前期繰越金	
		当期繰越金	
		純 財 産 合 計	
資 産 合 計		負債・純財産合計	

施設会計貸借対照表

借 方		貸 方	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産		流 動 負 債	
現 金		未 払 金	
預 金		仮 受 金	
有 価 証 券		本 部 会 計 借 入 金	
本 部 会 計 貸 付 金		そ の 他 の 流 動 負 債	
未 収 金		引 当 金	
そ の 他 の 流 動 資 産		人 件 費 引 当 金	
固 定 資 産		修 繕 引 当 金	
固 定 資 産 物 品		備 品 等 購 入 引 当 金	
投 資 有 価 証 券		負 債 合 計	
そ の 他 の 固 定 資 産		運 用 財 産 基 金	
		運 用 財 産 基 金	
		繰 越 金	
		前 期 繰 越 金	
		当 期 繰 越 金	
		純 財 産 合 計	
資 産 合 計		負 債 ・ 純 財 産 合 計	

出所：社施第25号別表、様式第16号および第17号に基づき筆者作成。

いうことは固定資産のような基本財産があっても減価償却は行われないことになる。

収支計算書に関しての理解は企業会計に慣れ親しんだ側からすると多少、奇異に感じられるが、非営利組織の会計においては計算書類の体系に含められることがめずらしいことではない。計算書類ではあっても財務諸表とは表現されていないため、計算書類はすべて一般への外部報告のための書類ではなく、国への報告義務としての書類であったと思われる。収支計算書は法人内部で予算との比較で利用される性質が強い。経理規定準則では、法人の予算は事業計画の大綱の確立と、事業の円滑な運営を図る目的をもって収支の合理的規制を行うとする（経理規定準則第11条）。措置費等公的資金を受け入れ、予算編成から実行に移し、その結果、実績の収支と比較する。したがって、収支計算書だけでなく、収支予算表も社施第25号に多数、例示している書類様式のうちの1つに含まれている。

図表2によって収支計算書の様式を示すことにする。収入については、施設会計収支計算書のほうに措置費収入があり、また、支出についても施設会計にのみ事業費支出がある。

(3) 切返し仕訳——取引二仕訳——

経理規定準則は複式簿記の考え方を取り入れているが、資金の収支計算を行うことから通常とは異なる仕訳を行うことがある。ここで設例を用いて解説する⁽⁷⁾。

【設例】

備品を購入し代金100万円を小切手を振出して支払った。

第1法

(借) 固定資産物品	1,000,000	(貸) 当座預金	1,000,000
(借) 固定資産物品費	1,000,000	(貸) 運用財産基金	1,000,000

第2法

(借) 固定資産物品費	1,000,000	(貸) 当座預金	1,000,000
(借) 固定資産物品	1,000,000	(貸) 運用財産基金	1,000,000

(7) 切返し仕訳については、守永[2000]111～112頁、松倉[1993]138頁および松倉[2002]68頁に基づく。

図表2 経理規定準則における収支計算書

本部会計収支計算書

借 方		貸 方	
科 目	金 額	科 目	金 額
事務費支出		補助金収入	
役員報酬		地方公共団体	
職員俸給		補助金収入	
職員諸手当		公益事業補助金収入	
賃借金		寄付金収入	
退職給与及び		寄付金収入	
引当金繰入		繰入金収入	
一般物品費		特別会計繰入金収入	
固定資産物品費		施設会計繰入金収入	
印刷製本費		雑収入	
光熱水費		雑収入	
元利償還金		引当金戻入	
設備資金借入金償還金		退職給与引当金戻入	
利子		設備資金借入金収入	
繰入金支出		設備資金借入金収入	
施設会計繰入金支出		積立金戻入	
雑支出		建設積立金戻入	
雑支出			
固定資産取得費			
固定資産取得費			
積立金繰入			
建設積立金繰入			
その他の積立金繰入			
小計			
当期繰越金			
合計		合計	

施設会計収支計算書

借 方		貸 方	
科 目	金 額	科 目	金 額
事務費支出		措置費収入	
職員俸給		事務費収入	
職員諸手当		事業費収入	
賃借金		補助金収入	
法定福利費		都道府県補	
一般物品費		助金収入	
固定資産物品費		市町村補助金収入	
印刷製本費		利用者負担金収入	
光熱水費		利用者負担金収入	
事業費支出		寄付金収入	
給食費		寄付金収入	
保健衛生費		繰入金収入	
被服費		本部会計繰	
修繕費		入金収入	
医療費		雑収入	
教育費		雑収入	
繰入金支出		引当金戻入	
本部会計繰		人件費引当金戻入	
入金支出		修繕引当金戻入	
引当金繰入		備品等購入	
人件費引当金繰入		引当金戻入	
修繕引当金繰入			
備品等購入			
引当金繰入			
小計			
当期繰越金			
合計		合計	

出所：社施第25号別表、様式第19号および第20号に基づき筆者作成。

経理規定準則では減価償却の概念はない。したがって、固定資産の取得は収支計算も必要であることから支出の項目を計上するため借方に固定資産物品費を、純財産の増加として貸方に運用財産基金を計上する⁽⁸⁾。このような通常の複式簿記ではみられない仕訳を切返し仕訳（もしくは一取引二仕訳）という。

Ⅳ 経理規定準則以降の社会福祉法人会計

福祉六法体制確立後、福祉に関する法律はさらに充実し、1990（平成2）年には福祉関係八法の改正が行われたり、保育および高齢者に対しての質的・量的サービスの充実も必要とされた。介護保険法が、1997（平成9）年に公布され、2000（平成12）年に介護保険制度が施行された。このような動きから社会福祉制度の見直しをする機運が高まり、社会福祉基礎構造改革が断行された。2000年に社会福祉事業法が改正され、社会福祉法となり、行政処分に基づく措置制度から契約制度に改められ、利用者が選択し契約することによってサービスを利用する仕組みへと変化した。利用者が自ら選ぶことができるために、社会福祉法では社会福祉法人に対し情報提供の充実を要求している。この基礎構造改革の一環で、2000年、社援第310号「社会福祉法人会計基準の制定について」が通知され、第3の時代が到来したことになる。社援第310号において「社会福祉法人会計基準」（以下、「会計基準（2000）」）が規定され、経理規定準則とは異なる契約制度に適応した会計基準であることが特徴といえる。

措置制度では社会福祉法人は公的統制下にあるとあってよく、適用される経理規定準則は予算、出納、契約、債権債務の管理等、事細かに規定され、各計算書の様式も詳らかに指示している。このことは、公的財源による経営が大部分の事業を占めている社会福祉法人にとっては受託責任を果たすために経理規定準則どおりに計算書類を作成することが求められ、事業規模が異なっているにもかかわらず法人すべて画一的な規程となっていることが課題とされていた（本田・渡部〔2000〕8頁）。経理規定準則から会計基準（2000）へと移行したことによる大きな変更点は、損益計算の概念が採用されたことと会計単位を一本化したことである。前者は、社会福祉法人の損益計算書として「事業活動収支計算書」を計算書類に含めることにし、これによって減価償却の計算も行われるようになった。後者は、それまでの本部会計と施設会計を1つの会計単位にまとめることにし、課題であった法人全体の経営状況の理解の困難が改善された。

契約制度で利用者が自ら福祉サービスを選ぶとなると、開かれた施設、情報開示による透明性が重要であることから、経理規定準則が公への報告義務を重視しているのに対し、会計基準（2000）で規定している計算書類はその点、損益計算書の代わりとなる事業活動収支計算書を含めることで事業の効率性を高めるとともに財務諸表としての外部報告の性質を帯びている。しかし、当時としては社会福祉法人全体に適用される会計基準として期待されていたものの、実際は事業主体によって個別の会計基準が存在したり、経理規定準則と会計基準（2000）の併存が続いていたということが問題として指摘されており、統

(8) 第1法、第2法どちらでもよいが、松倉〔1993〕138頁と松倉〔2002〕68頁によると、第1法の借方が固定資産物品費、貸方が運用財産基金とする切返し仕訳は、支出があるのに基金が増加することになり理解に苦しむと指摘している。

一的な会計基準の必要性が高まっていた。

2011年、厚労省雇児発0727第1号・社援発第1号・老発第1号「社会福祉法人会計基準の制定について」が通知され、これまで複数併存していた会計基準の一元化が実現した。これが第4の時代であり、改訂版「社会福祉法人会計基準」(以下、「会計基準(2011)」)が現在、社会福祉法人に適用されている。本基準は会計基準(2000)よりもさらに企業会計の理論と手法を踏襲した内容になっている。

V 考 察

社会福祉法人の会計に関してターニングポイントを4つに区切ることによってその差異は、図表3で比較することができる。経理規定準則から会計基準(2000)となって、事業活動収支計算書が作成されるようになり、会計基準(2011)になってからは会計基準の一元化が現実となった。図表3の計算書類の定義に示されるように、企業会計における財務諸表に近い構成となっている。しかし、企業会計に近似してきたとはいえ、社会福祉法人では今も資金収支計算書の作成が要求されている。資金収支計算書に関しては企業会計と同様にするために代わりにキャッシュ・フロー計算書にすることが検討されてもよい。社会福祉法人を含む非営利法人は、それぞれに収支計算書を作成し、結果として非営利会計に関する一般的理解を困難なものにさせたとして、非営利会計の混迷の原点が収支計算書にあることが指摘されている(長谷川[2013]26頁)。

措置制度の仕組みは、「……戦前の日本における社会福祉が、軍人優遇の官民一体となっ

図表3 社会福祉法人会計ルール比較

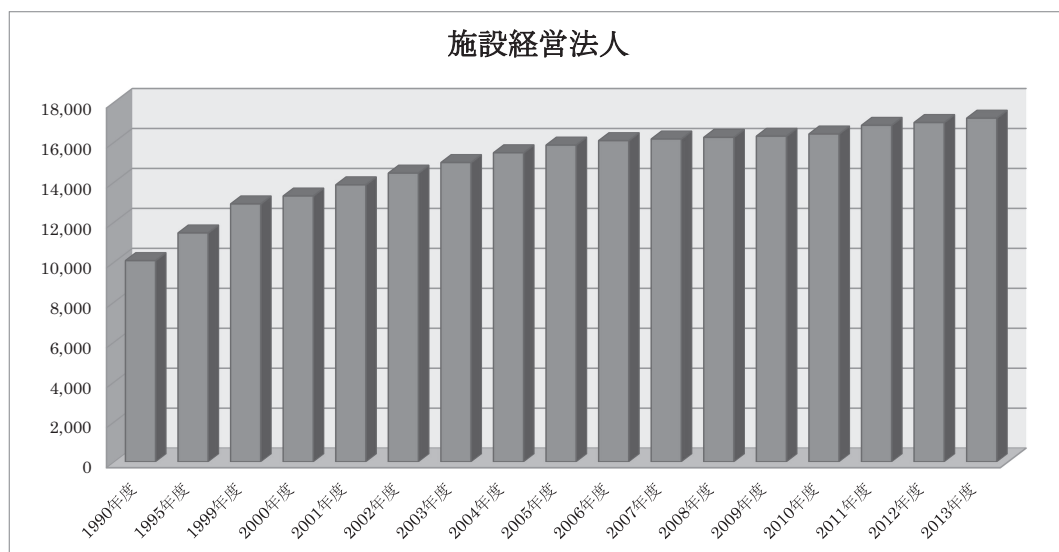
	会計要領	経理規定準則	社会福祉法人会計基準 (2000)	社会福祉法人会計基準 (2011)
位置づけ	厚生省通知	厚生省局長通知	厚生省局長通知	厚生労働省局長通知
適用対象	児童福祉施設以外の社会福祉法人	措置費施設等を経営する社会福祉法人	原則としてすべての社会福祉法人	社会福祉法人が行うすべての事業
主な目的	収入支出、財政状態および事業成績を明らかにする。	措置費等公的資金の収支を明瞭にし、その受託責任を明らかにする。	法人全体の財産と経営状況の適切な把握。特にコスト管理と経営努力の把握。	わかりやすい基準、法人全体の財務状況を明らかにし、外部への情報公開を勘案。
概要	計算書作成のルールと簡単な会計処理の基準	計算書作成のルールおよび日常の経理処理のルール	計算書作成のルールと基本的な会計処理の基準	財務諸表作成のルールと会計処理の基準
計算書類の定義	① 収支計算書 ② 貸借対照表 ③ 財産目録 ④ 事業報告書	① 収支計算書 ② 貸借対照表 ③ 財産目録	① 資金収支計算書 ② 事業活動収支計算書 ③ 貸借対照表 ④ 財産目録	① 資金収支計算書 ② 事業活動収支計算書 ③ 貸借対照表
会計単位(計算書の作成単位)	複数の社会福祉事業・施設を営む場合には、特別会計を設けてもよい。	法人本部および施設ごとに会計単位を分別。	原則として法人全体をもって1つの会計単位。ただし、定款に記載された事業ごとに経理区分を設定。	事業区分(会計単位)ごとに表示されるが、すべて新会計基準が適用。
減価償却の有無	あり。	なし。	あり。	あり。
その他	企業会計原則に準拠することができる。	各法人はこの準則に則した経理規定を作成。	各法人は自主的に経理規定を作成。	公益法人会計基準(2008年)、企業会計原則等を参考。

出所：吉田[2013]154頁。

た組織体制であったことの反省に立脚して、国が、自らの機関で責任を持って社会福祉行政を実施することを狙いとしたものであった。」(厚生労働統計協会[2012] 63頁)という時局を反映していることをまず理解しておく必要があるといえよう。その時代においては行政が1つの施設を整備するたびに1つの法人を設立させる指導を行い、措置費により法人を運営させ、予算を使い切る。このような一法人一施設の従来型社会福祉法人経営がそれなりに行政からの補助で成り立っていたため零細規模の同法人が多数を占める結果となった(吉田[2012] 161頁)。この経緯において、藤井[2012]によると、「社会福祉法人制度の創設理由には諸説あるが、戦後日本の歴史的な経緯のなかから、『たまたま』生まれた特殊な法人といっても言い過ぎではない。そして、設立当初から今日まで、『強い公的規制のもと、助成を受けられる特別な法人』……」(藤井[2012] 26頁)と述べており、政府の下請けに安住し、自律的・能動的な意思決定を行う意欲を失っているのではないかと問題点を突いている(藤井[2012] 26-27頁)。いかに社会福祉法人の会計ルールを近代化させても独立性を持った社会福祉法人としての経営者の自覚と民間並みの経営感覚が不問となってしまうば画に描いた餅になりかねない。したがって、同法人の経営者教育が第一義的な問題であると思われる。

近年、社会福祉法人の内部留保の問題が指摘されているが、財務相の調査結果では、内部留保が大きいほど生活困窮者等に対する利用者負担軽減事業に消極的な施設があることや多額の有価証券を保有している施設があることが判明した(松山[2012] 1頁)⁽⁹⁾。図表4は近年の社会福祉法人の施設経営数のみをグラフにしたものであるが、増加の一途をたどっている。それだけ需要が増えていることが理由であるが、内部留保・非課税優遇のた

図表4 施設経営法人数の推移



出所：社会福祉行政業務報告 (<http://www.mhlw.go.jp/toukei/list/38-1.html>) に基づき筆者作成。

(9) 松山[2012]によると、約1,200の社会福祉法人のうち、その財務諸表から借方と貸方が一致しない貸借対照表を監督官庁である県・市に提出している法人が存在することが調査によって判明した(松山[2012] 1頁)。

めの利用もそれだけ増えていると推測できる。国からの補助による資源が福祉ニーズに反映されず、内部留保となっている（松山 [2012] 3 頁）ことこそ経営者教育が喫緊の課題であることを如実に示しているといえよう。

おわりに

本稿では、経理規定準則を中心にその独自の会計処理について検証し、現在の会計基準（2011）に変遷するまでの経緯を検討したが、会計ルールのみで説明できるものではなく、当時の社会福祉制度に鑑みたうえでの変遷であることを指摘しておかなければならない。経理規定準則は措置制度の時代だからこそその役目を十分にはたすことができた。公的財源をもって事業運営をしていた社会福祉法人からすれば、まさに「下請け」。同準則が、法人の日常の経理実務をも詳細に規定したことによって、自主的・自律的・自発的な経営活動を行うには程遠い環境であったと考える。

しかしながら、現在は競争の時代であり、経営不振に陥った社会福祉法人も私的整理手続に入る時代である⁽¹⁰⁾。法人は福祉サービスを向上させ、法人間のサービスの違いを理解できるように利用者に情報提供しなければならない。にもかかわらず、内部留保を多く保有する法人経営者は福祉サービス利用者に対するサービス提供の初心を忘れてしまったのではないかという疑問が残る。これもまた、措置制度の時代から補助金や税金非課税等、社会福祉法人経営で優遇されていたことが今日、本末転倒を招いてしまった結果であるといえる。また、一概に競争が適切であるとはいえない問題もある。福祉サービスは資源があればあるほど、本来、サービスの質を向上させることができるはずだが、競争原理が働くと福祉サービスの質は向上しても経営成績は落ちるという作用が働く。それに関連して次のような主張がある（佐伯 [2013]）。

「今日の日本経済はいわば成熟経済であり、これから先、長期的にみてさして成長が見込まれるわけではないし、また無理に成長する必要もない。医療分野や教育分野など、成長戦略に名指しされている分野は、本来は『成長産業』などとは無縁の『公共的領域』なのである。

その一事からもわかるように、今日、真に必要なのは公共的領域の充実であって、高齢社会化、自然災害、地方の疲弊などに対処する公共的なインフラストラクチャーの整備こそが急務であろう。

「こういう社会は過度なまでの競争社会ではなく、むしろ共生社会でなければならない。」

経理規定準則が措置制度の下で社会福祉法人に求められた会計ルールであるとすれば、会計基準（2011）は公共性の高い同法人に競争を求める時代の産物としての会計ルールであるといえよう。しかし、福祉サービスの差別化を図るうえで競争は必要であるが、上記の主張のように福祉のような公共的な領域に過度な競争が生じることは慎重にならなければならない。社会福祉法人の会計ルールは社会福祉の制度と相関関係にあることからセットで考察することが必要であるが、今日の非営利組織の会計および社会福祉の傾向からいって経理規定準則のような独自性の強いルールが今後、成立することは考えにくいであ

(10) 2014年に宇治病院は社会福祉法人としては初めての私的整理手続に入ることが明らかとなった（日本経済新聞, 2014年8月8日）。

ろう⁽¹¹⁾。

参考文献

- 石山眞男・小山邦彦・半田貢 [2002]『変革期の社会福祉法人の経営』エヌピー通信社。
- 鶴沢昌和・土田三千雄・守永誠治 [1975]「社会福祉法人会計のあり方」土田三千雄『会計理論—その方法と構造—』国元書房, 239 - 245 頁。
- 北場勉 [2012]「社会福祉法人制度の沿革と今どきの『公共』」『月刊福祉』第 95 巻第 12 号, 22 - 25 頁。
- 厚生省 [1976] 社施第 25 号「社会福祉施設を経営する社会福祉法人の経理規定準則の制定について」。
- 厚生省 [1976] 社施第 25 号の 2「社会福祉施設を経営する社会福祉法人の経理規定準則の制定について」。
- 厚生省 [2000] 社援第 310 号「社会福祉法人会計基準の制定について」。
- 厚生労働省 [2011]「社会福祉法人の新会計基準について」。
- 厚生労働省 [2011] 雇児発 0727 第 1 号・社援発第 1 号・老発第 1 号「社会福祉法人会計基準の制定について」。
- 厚生労働統計協会 [2012]『国民の福祉と介護の動向・厚生指標 増刊』第 59 巻第 10 号。
- 齋藤力夫監修・中川健蔵著 [2012]『社会福祉法人の会計と税務の要点—基礎と事例— (四訂版)』税務経理協会。
- 佐伯啓思「日の蔭りの中で」『産経新聞』2013 年 12 月 16 日。
- 社会福祉法人経営研究会編 [2006]『社会福祉法人経営の現状と課題—新たな時代における福祉経営の確立に向けての基礎作業—』全国社会福祉協議会。
- 高田京子 [2000]「社会福祉法人会計の特徴と有用性」『人間福祉研究』第 3 号, 127 - 144 頁。
- 土田三千雄 [1975]『会計理論—その方法と構造—』国元書房。
- 日本介護支援協会監修・宮内忍・宮内眞木子編著 [2005]『社会福祉法人会計規則集 平成 17 年改訂版』厚有出版。
- 日本公認会計士協会非営利法人委員会 [2013] 研究報告第 25 号『非営利組織の会計枠組み構築に向けて』。
- 長谷川哲嘉 [2012]「非営利会計の混迷」『早稲田商学』第 432 号, 111 - 174 頁。
- 長谷川哲嘉 [2013]「非営利会計における収支計算書—非営利会計混迷の原点—」『早稲田商学』第 436 号, 25 - 72 頁。
- 藤井賢一郎 [2012]「社会福祉法人の存在意義を示す『社会福祉法人経営』とは」『月刊福祉』第 95 巻第 12 号, 26 - 29 頁。
- 藤井秀樹 [2010]「非営利法人における会計基準統一化の可能性」『非営利法人研究学会誌』

(11) 別の見方をすれば、企業会計においても中小企業の会計基準があるように、社会福祉法人の会計にも大規模法人と一法人一施設の従来型の法人で会計基準を分けることもありえる。また、公益法人の会計基準でもキャッシュ・フロー計算書を財務諸表に含めることにしているが、あくまで大規模法人のみに対して要求している。社会福祉法人にも大規模法人に要求するものと従来型法人に要求するものを区別する考え方があってもよいといえよう。その場合には、かつての施設種別の会計基準ではなく、規模別の会計基準が考えられる。

第12巻, 23 – 35 頁。

本田親彦・渡部博 [2000] 『[解説] 社会福祉法人会計基準』全国社会福祉協議会。

古庄修 [2014] 「非営利法人会計基準の統一問題—英国における財務報告制度改革の到達点に基づく考察—」『非営利法人研究学会誌』第16巻, 35 – 45 頁。

松倉達夫 [1993] 「社会福祉法人経理規定準則の論理—施設会計を中心として—」『三田商学研究』第35巻第6号, 126 – 143 頁。

松倉達夫 [1995] 「社会福祉法人会計の再検討と改善点」『環境と経営』第2号, 15 – 26 頁。

松倉達夫 [2001] 「社会福祉法の時代の社会福祉法人の会計」『環境と経営』第7巻第1号, 33 – 44 頁。

松倉達夫 [2002] 「社会福祉法人の会計」杉山学・鈴木豊編『非営利組織体の会計』中央経済社, 59 – 85 頁。

松山幸弘 [2012] 「社会貢献事業全国展開を促す次なる基礎構造改革」(http://www.canon-igs.org/column/pdf/120921_matsuyama.pdf)

守永誠治 [2000] 『社会福祉法人の会計 (改訂増補版)』税務経理協会。

吉田正人 [2007] 「社会福祉法人会計制度における企業会計方式導入に関する一考察—社援第310号『社会福祉法人会計基準の制定について』詳論—」『千葉商大論叢』第45巻第2号, 163 – 174 頁。

吉田正人 [2009] 「わが国における福社会計の史的展開—社会福祉法人会計制度の草創期を中心に—」『千葉商大論叢』第47巻第1号, 171 – 194 頁。

吉田正人 [2012] 「社会福祉法人新会計基準の特性と今後の方向性」『千葉商大論叢』第49巻第2号, 159 – 175 頁。

吉田正人 [2012] 「社会福祉法人会計の一元化」『実践経営学研究』第4号, 173 – 180 頁。

吉田正人 [2013] 「社会福祉法人会計システムの一元化からみた非営利法人会計の展望」『実践経営』第50号, 147 – 155 頁。

(2015.6.5 受稿, 2015.7.6 受理)

〔抄 録〕

社会福祉法人に関する会計基準は今日までにいくつかのターニングポイントがあり、第1として、1953年の社会福祉事業法の時代、第2として、1976年の措置制度の時代、および第3として、2000年の契約制度の時代の3つの時代区分に区切られていた。さらには、他の非営利組織が会計ルールを企業会計化する傾向にあることと軌を一にして、2011年には第4の時代区分として現在の社会福祉法人会計基準（会計基準（2011））が制定された。

本稿では、第2の時代の経理規定準則の特殊性を検討することにし、併せて現在の社会福祉制度と当該会計ルールの変容までを鳥瞰し、この公共的領域において今、最も必要とされていることが何かについて検証することにした。

同準則が公表される前段階として、社会福祉法人が消費経済体であること、それゆえに損益計算のように営利法人の会計で採用されるような計算を必要としないことなどが、すでにリサーチされていた。したがって、経理規定準則は、複会計制度を参考にした本部会計と施設会計の会計単位分割や収支計算書の重視、切返し仕訳のように企業会計では採用されていない処理や計算書が存在した。これは措置制度という当時の社会福祉の状況が多分に関係している。

現在、福祉制度も契約制度へと移行し、それに呼応して会計基準（2011）が社会福祉法人に適用される基準として統一された。しかし、いかに社会福祉法人の会計ルールを近代化させても独立性を持った社会福祉法人としての経営者の自覚と民間並みの経営感覚が不問となってしまう画に描いた餅になりかねない。したがって、同法人の経営者教育が第一義的な問題であると思われる。経理規定準則が措置制度の下で社会福祉法人に求められた会計ルールであるとすれば、会計基準（2011）は公共性の高い同法人に競争を求める時代の産物としての会計ルールであるといえよう。しかし、福祉サービスの差別化を図るうえで競争は必要であるが、公共的な領域に過度な競争が生じることは慎重にならなければならない。社会福祉法人の会計ルールは社会福祉の制度と相関関係にあることからセットで考察することが必要であるが、今日の非営利組織の会計および社会福祉の傾向からいって経理規定準則のような独自性の強いルールが今後、成立することは考えにくいであろう。

OECD 移転価格対策の今後のあり方

江波戸 順 史

はじめに

近年、OECDが租税回避の防止に向けて動いているという報道がある。確かに、OECDは、BEPSプロジェクトを立ち上げ、租税回避の防止に取り組んでいる。これは、国際的な租税回避の深刻化を原因とすると考えられる。移転価格との関係では、スターバックスによる租税回避が記憶に新しい。その他には、GoogleやAppleが、ダブルアイリッシュという方法とコストシェアリング契約を組み合わせ租税回避を試みている。

確かに、租税回避は防止されなければならないが、それぞれの国の課税権に関わる問題なので、それにOECDが介入すべきかには疑問がある。OECD移転価格対策は、独立企業原則に基づくのだから、その目的は、関連者間取引における特別な条件を排除して、非関連者間取引と同様に税務上処理することにある。これは、関連者間取引と非関連者間取引のバリエーション（parity）であり、国際取引の公正性の追求である。

この観点からすると、OECD移転価格対策は、租税回避の防止よりも、むしろ経済的二重課税の回避に積極的に取り組むべきではないだろうか。経済的二重課税は、ある国が租税回避の防止を目的に移転価格税制を適用した結果生じる副作用である。現行のシステムでは、経済的二重課税は、相手国が相互協議の合意内容に基づき対応的調整を実施することで回避される。しかしながら、相互協議に合意義務がないため、経済的二重課税が回避されるかは不確かである。

本稿では、このような問題意識のもと、国際取引の公正性の観点から、OECD移転価格対策のあり方を模索する。先行研究では、OECD移転価格対策に関して、移転価格ガイドラインの検討に終わるものが多く、その方向性やあるべき形に関しては研究されていない。そこで、本稿は、この点に取り組み、OECD移転価格対策が、国際取引の公正性を基礎に、経済的二重課税の回避を目的にすべきことを明らかにする。

I. OECDの移転価格対策の枠組み

1. 独立企業原則に基づく移転価格対策

OECDが実施する移転価格対策（以下「OECD移転価格対策」）は、独立企業原則にその基礎を置いている。独立企業原則は、その内容から「国際取引の公正性」を求めていると言える。狭義的には、独立企業原則は、関連者間取引と非関連者間取引のバリエーションを求め

るが、これが国際取引の公正性と位置づけられよう⁽¹⁾。さらに、これを広義的に考えると、独立企業原則に基づけば双方取引に差がないことが求められるので、非関連者間取引では生じない問題が関連者間取引で起きた場合には、その解決に向けて取り組むべきであり、これもまた国際取引の公正性として捉えられよう。

このように、独立企業原則に基づき、関連者間取引と非関連者間取引のパリティのために重要となるのが独立企業間価格（非関連者間取引の価格）である。関連者間取引における移転価格が、独立企業間価格と異なる場合には、移転価格を独立企業間価格に引き直すことで、関連者間取引の特別な条件が排除され、国際取引の公正性が担保されよう。また、OECDモデル租税条約第9条第1項は「真の課税所得」を求めているが、これは独立企業間価格に基づき算定されるべき課税所得と解釈することができる。

なお、経済学的に考えれば、市場が競争的になるためには、価格が情報として機能する必要がある⁽²⁾。一般的に考えても、Berry (1992) が指摘するように、独立企業であれば製品を購入する場合、同類の製品を販売する企業の価格を比較して、より安い価格を提示した企業から製品を購入し、より高い価格を提示した企業から製品を購入することはない⁽³⁾。その反対もまた真である。つまり、独立企業間価格に基づくことで、関連者間取引で設けられる特別な条件は排除され、独立企業と同じように競争的な取引が行われると期待できる。

以上のように、独立企業原則に基づくことで、OECD移転価格対策もまた、独立企業間価格を通して、国際取引の公正性を求める。OECD加盟国である日本でも、租税特別措置法第66条の4第1項に「当該国外関連取引（「関連者間取引」筆者加筆）は、独立企業間価格で行われたものとみなす」と規定され、独立企業原則に基づき独立企業間価格を算定することで、双方取引の公正性が求められる。アメリカ合衆国の場合には、Kauder (1993) が指摘するように、内国歳入法第482条は独立企業原則を明確には規定していないが⁽⁴⁾、財務省規則には「独立企業基準（Arm's Length Standard）が明記されており、その原則的なスタンスはOECD移転価格対策と違いはない。

2. 独立企業間価格の算定方法

OECD移転価格対策において、独立企業間価格は、いわゆる基本三法により算定される。基本三法とは、独立価格比準法、再販売価格基準法、原価基準法の総称である。原則的には、OECDの移転価格対策は、基本三法によって算定された独立企業間価格により移転価格を更正することを求める。基本三法の仕組みは、以下のとおりであり、その適用要件は比較対象取引の発見である⁽⁵⁾。つまり、関連者間取引に類似した非関連者間取引が比較対象取引と位置付けられ、その取引における価格が独立企業間価格となる。

(1) OECD [14] paragraph 1.6. 独立企業原則（OECDモデル租税条約第9条1項）では「…双方の企業の間に、独立企業間に設けられる条件と異なる条件が設けられ又は課されている時は…（中略）…その条件のために一方の企業の利益とならなかったものに対して…課税することができる」と記されている。

(2) 中里実 [5] pp.51-52.

(3) Berry, C. H. et al. [7] p.733.

(4) Kauder, L. M. [10] p.489.

(5) OECD [14] paragraph 2.31-2.55.

① 独立価格基準法

独立価格基準法では、関連者間取引と類似した取引を行う、比較可能な非関連者間取引（比較対象取引）における価格に準拠して、独立企業間価格が算定される。

② 再販売価格基準法

再販売価格基準法では、独立企業への再販売価格から比較可能対象取引における独立販売マージンを控除して、独立企業間価格が算定される。

③ 原価基準法

原価基準法では、製造等の原価に比較対象取引における独立製造マークアップが加算され、独立企業間価格が算定される。

しかしながら、基本三法は、無形資産にかかる移転価格には適用できないとしばしば指摘される。先述のように、基本三法は比較対処取引の発見をその適用要件とするが、Cavesが主張するように、無形資産には特殊性が高いものが多いので⁽⁶⁾、無形資産に関わる関連者間取引に類似した比較対象取引はほとんどないと言っても過言ではないであろう。ただ、最近では、特に無形資産に関わる移転価格が問題になる場合が多く、OECD 移転価格対策もまたそれに対応しなければならない。

現在は、基本三法が適用できない場合には、それに代わる第四の方法が適用できる。OECD 移転価格対策では、PS法 (Profit Split Method) と TNMM (Transactional Net Margin Method) が第四の方法となる⁽⁷⁾。PS法としては、貢献度分析法と残余利益分割法の適用が可能である。貢献度分析法では、関連者間取引における合算利益が、利益を生み出した貢献度に基づき関連企業間で分割される。残余利益分割法による場合には、第一段階で市場利益が分割され、第二段階で残余利益が関連者間で分割される。TNMMは、関連者間取引と比較可能な非関連者間取引の営業利益率を比較する方法である。

このように、OECD 移転価格対策においては、独立企業原則に基づき、原則として、基本三法により独立企業間価格が算定され、無形資産のように特殊性が高く、比較対象取引の発見が困難な事案については、第四の方法としてPS法かTNMMが適用される。これらの方法がOECD 移転価格対策の支柱となる。

II. OECD 移転価格対策と租税回避の防止

1. 租税国家による租税回避の防止

アメリカ合衆国や日本などの租税国家にとっては、移転価格は租税回避の手段でしかない。租税国家において、租税は、国防、外交、社会保障、教育、道路整備、上下水道、警察、消防など、多様な公共財を国民に供給するための主たる財源（以下「公共財の財源」）でなければならない。しかしながら、国際的に租税回避があった場合には、その財源が海外へ移転されるという懸念がある。例えば、2012年、スターバックスによる移転価格を利用した租税回避が注目されたが、この場合には、イギリスにおいて、その租税回避に相当する公共財の財源がスイスなどへ移転されている。

(6) Caves, R. E. [8] pp.4-5. Cavesは、①公共財 (public goods)、②機会主義 (opportunism)、③不確実性 (uncertainty) の観点から、無形資産の特殊性について考察している。

(7) OECD [14] paragraph 2.58-2.149.

このような租税回避を防止すべく、租税国家は移転価格税制を適用する。関連者間取引における移転価格が独立企業間価格と異なる場合には、移転価格は更正される。この場合の独立企業間価格の算定方法に関しては、OECDによるものと基本的には同じである。アメリカ合衆国でも日本でも、原則として、基本三法が適用され、それが困難な場合には第四の方法が適用できる⁽⁸⁾。ただ、租税国家は、国際取引の公正性よりも租税回避の防止を求める傾向にあり、アメリカ合衆国は特にそれが強いようである。

1988年にアメリカ合衆国において公表された移転価格に関する白書のなかで、利益概念を組み込んだ第四の方法が提唱され、それは租税回避の防止のさらなる強化につながったと言えよう⁽⁹⁾。アメリカ合衆国は、第四の方法のうち、特にCPM (Comparable Profit Method) の適用を試みるが、その方法は独立企業原則に反するとしてOECDの批判を受けることになる。それでも、アメリカ合衆国は1994年に現行のシステムと同じ形の移転価格税制を完成させ、その中でCPMを認めている。

アメリカ合衆国がCPMを導入した理由は、移転価格の複雑化から現行の方法の適用が困難な状況のなか、租税回避を防止し、アメリカ合衆国における公共財の財源を保守するためであったと考えられる。しかしながら、OECDが国際機関である限り、国際取引の公正性を求めるべきであり、租税国家による行き過ぎた租税回避の防止は抑制すべきであろう。

2. 租税回避の防止に与えるOECDの影響

ただ、本来、租税に関わる課税権は租税国家が有するものであって、OECDであろうとも介入すべきではない。この観点からすると、各国が公共財の財源を確保するために課税権を行使するのがあるべき形であり、租税回避に関しては、確かに国際的に生じるのだが、国内の財源が海外へ移転されることが問題なのだから、国内的にその解決が試みられるべきであろう。OECDは、先述のように、国際機関として第三者的に関わるのが望ましく、その解決に直接的に取り組むのは内政干渉ではないかと懸念される。

OECDは、CPMは、関連企業の営業利益率を検証対象とすることから、取引ベースでの調整を求める独立企業原則に基づく方法とは言えないと判断するが、TNMMは関連者間取引の営業利益率を検証対象とするため、その適用は独立企業原則に基づくと考えている。そのため、基本三法が適用できない場合に限り、OECDはTNMMの適用を認めている。日本では、平成16(2004)年度の税制改正においてTNMMが正式に導入された。それは、日本においても、無形資産にかかる移転価格の問題が深刻化するなかで、その問題の解決に向けた取り組みとして位置づけられている。

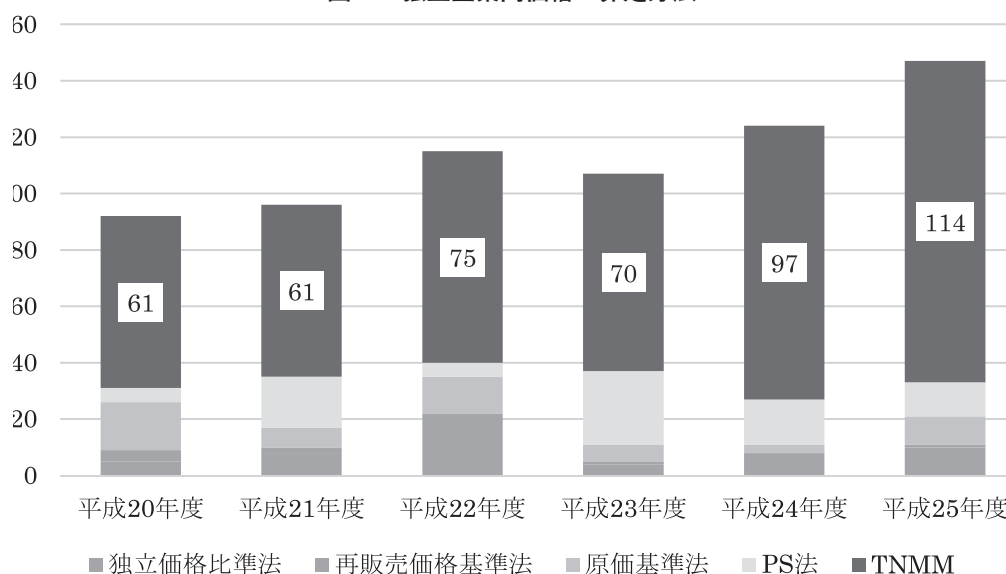
また、OECDは、移転価格に対してAPA (Advance Pricing Agreement) が有効であると認めている⁽¹⁰⁾。APAによれば、当該関連企業と税務当局が移転価格(独立企業間価格)に関して事前に協議するので、移転価格が問題化するのを事前に防ぐことができ、ひいては、租税回避の防止が期待できる。最近では、TNMMとAPAの組み合わせによって、移転価格を処理するケースが増えており、平成20(2008)年度にはそれが60件であったが、

(8) 日本及びアメリカ合衆国の移転価格税制に関しては、江波戸順史[2]を参照。

(9) アメリカ合衆国における第四の方法とその導入に関しては、Eden, L. [9]が詳しい。

(10) OECD [14] paragraph 4.142-4.146. 特に, paragraph 4.145 では, APA (二国間APA及び多国間APA) が経済的二重課税にも効果的である点が指摘されている。

図1 独立企業間価格の算定方法



(出所) 国税庁「相互協議の状況」(平成20年度から平成25年度)より作成。

平成25(2013)年度には114件にまで増加している(図1)。日本のこの動きは、OECDがTNMMを認めていることが背景にあり、この組み合わせが租税回避の防止のために有効であると認識されるためであろう。

この点をみる限り、OECD 移転価格対策は、租税国家による租税回避の防止に第三者の立場から関わっていると言えよう。この場合、それが租税回避の防止に対する方向性を、課税権を有する租税国家に示唆する形になっているのは望ましいであろう。

3. 租税回避の防止とOECDの最近の動向

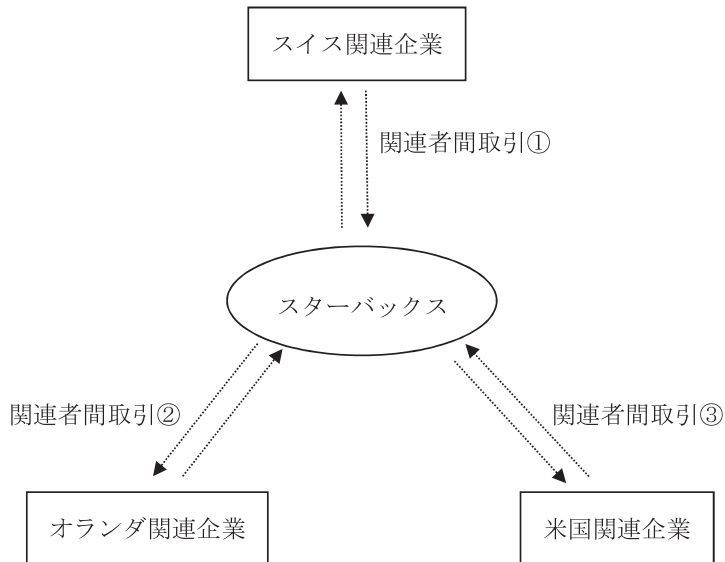
(1) スターバックスによる租税回避

ここ数年では、イギリスでスターバックスが引き起こした国際的な租税回避が注目に値する⁽¹¹⁾。スターバックスが関連者間取引における移転価格を操作することで低税率国であるスイスやオランダに利益を移転していたことが明らかになったのである。この問題の発端は、スターバックスが1988年にイギリスに進出して以来、累計30億ポンド(約4,200億円)の売上高があったのに、法人税はわずか860万(約12億円)ポンドしか納税していなかったことにある。この時、スターバックスは赤字が続いて税金を支払えなかったと弁明しているが、これが租税回避であることは疑う余地がない。

図2には、スターバックスによる一連の取引が示されている。スターバックスは、スイ

(11) 森信茂樹[6]では、スターバックスによる租税回避の防止が、租税国家と企業との間の「租税戦争」を引き起こす原因となったと指摘されているが、このような問題は1970年代にはすでに生じている。トヨタ、日産、ホンダとアメリカ合衆国との間で生じた租税問題は、スターバックス以上に深刻なもので、それは日本を含む世界各国に多大な影響を与えたことは確かである。租税回避とその防止をめぐる租税国家と企業の攻防は半世紀も前から続いているのである。

図2 スターバックスによる租税回避



ス、オランダ、アメリカの関連企業と取引（関連者間取引）を行っていた。まず、関連者間取引①では、スイス関連企業からスターバックスは、原材料であるコーヒー豆を市場価格よりも高い移転価格で仕入れている。また、関連者間取引②では、スターバックスが使用する商標や特許など無形資産にかかる移転価格を高く設定し、オランダ関連企業にそのロイヤルティー（移転価格）を通常よりも多く支払っている。そして、関連者間取引③では、米国関連企業から多額の借金をして、その返済の際に高い利子（移転価格）を設定している。

このように、スターバックスは関連者間取引における移転価格を操作することで、高税率国のイギリスから低税率国のスイスやオランダに利益を移転し、スターバックス関連企業グループ全体の租税負担を軽減しようとしたと考えられる。この結果、被害を受けたのは、イギリスそしてその国民である。租税回避によって公共財の財源が減少すれば、国民が享受するその便益もまた減るのだから、今回、イギリス国民がスターバックスによる租税回避に反発したのも納得できよう。

(2) BEPS プロジェクト

OECDは、2012年、スターバックスやその他企業による租税回避をきっかけに⁽¹²⁾、BEPS (Base Erosion and Profit Shifting: 税源浸食と利益移転) プロジェクトを立ち上げている。居波 (2014) によれば、それは「経済実態と課税実態の乖離を防止する方策を、戦略的かつ分野横断的に検討し、国際的に協調された対応を促すもの」である⁽¹³⁾。また、2013年には、「税源浸食と利益移転への対応 (Addressing Base Erosion and Profit Shifting)」が公表され、そのなかで「BEPSの多くは… (中略) …税率の低い国・地域に利益を移転すること

(12) BEPSに関しては、アメリカ合衆国及びイギリスの議会公聴会において、スターバックスやGoogle、Appleなどが、その手法について報告を行っている。

(13) 居波邦泰 [1] p.131.

で生じている」と分析されている⁽¹⁴⁾。

このように、BEPSプロジェクトの中心的な課題は税源浸食への対応であり、これは租税回避の防止に他ならない。移転価格に関わるその方向性としては、以下の通りである⁽¹⁵⁾。

- ①親子会社間等で、特許等の無形資産を移転することで生じるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインを策定。また、価格付けが困難な無形資産の移転に関する特別ルールを策定。
- ②親子会社間のリスクの移転又は資本の過剰な配分によるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインを策定。
- ③非関連者間との間では非常に稀にしか発生しない取引や管理報酬の支払いを関与させることで生じるBEPSを防止する国内法に関する移転価格ガイドラインの策定。
- ④移転価格税制の文書化に関する規定を策定。多国籍企業に対して、国ごとの所得、経済活動、納税額の配分に関する情報を、共通様式に従って各国政府に報告させる。

以上のように、移転価格に関わる租税回避を防止するために、BEPSプロジェクトは国内法に関する移転価格ガイドラインの策定を求めている。つまり、これはOECDが各国の国内法のもと移転価格に関わる租税回避の防止を提唱したということであろう。確かに、この場合もまた、租税回避の防止に直接的ではなく第三者的に関わっている点は評価できよう。ただ、それぞれの国の課税権に関わる租税回避の問題は国家間で解決されるべきであり、OECDがそれに関与するのではなく、むしろ、租税回避の防止には、G8諸国が取り組むGAAR (General Anti Abuse Rule：包括的否認規定) による方が望ましいであろう⁽¹⁶⁾。

Ⅲ．OECDによる経済的二重課税の回避

1. 経済的二重課税の回避の必要性

以上のように、近年ではOECD移転価格対策が租税回避の防止を中心に組み立てられており、それも重要なのは確かであるが、しかしながら、OECDはそれ以上に経済的二重課税の回避に力点を置くべきではないだろうか。

もちろん、OECDは国際機関として、各国が抱える国際的な租税問題に取り組むべきである。しかしながら、租税回避は、それぞれの国の課税権に関わる問題である上に、ある国が自国に有利な税制を設置した結果として生じる問題なので⁽¹⁷⁾、OECDが租税回避の防止に向けた方針を打ち出しても、それは一方の国には望ましいかもしれないが、他方の国には迷惑なことかもしれない。さらに、OECDのその方針は、それぞれの国で自国が優位になるように解釈される可能性もあろう。したがって、租税回避は国家間で解決されるべきであると考えられる。

(14) 居波邦泰 [1] p.131.

(15) 居波邦泰 [1] pp.133-135.

(16) 日本を除くG8における国内法に基づく租税回避の防止規定。ちなみに、アメリカ合衆国は、内国歳入法第7701に包括的否認規定を設けている。

(17) 例えば、アイルランドには、多国籍企業の法人税の支払いを軽減する優遇措置がある。GoogleやAppleなどは、これを利用した租税回避を試みたことがある(「ダブルアイリッシュ」)。しかしながら、国際的な批判を受け、2015年の予算案において、優遇措置の廃止が発表された。

各国は、租税回避の防止のために移転価格税制を適用すると考えられるが、移転価格ガイドラインには租税回避の防止に関する記述はない。本質的には、OECD 移転価格対策が求めるのは、国際取引の公正性であって、租税回避の防止を目的としているわけではない。ただ、各国が、移転価格ガイドラインを指針として移転価格税制を適用する結果、OECD 移転価格対策もまた租税回避の防止を目的とするように認識されるのであろう。

現行のシステムでは、ある国が租税回避の防止のために移転価格税制を適用すると、租税条約のもと相手国との間で相互協議が行われ、その合意内容に基づき対応的調整が実施される。この場合、移転価格税制を適用したX国では、海外へ移転された公共財の財源を取り戻すことができるので、その結果を適正であると考えられるであろうが、相手であるY国はそれを否定する可能性がある。Y国からみれば、X国の租税回避の防止は、自国の財源がX国に移転されることを意味する。つまり、租税回避の防止は、一方の国には望ましく、他方の国には望ましくない場合があろう。

このような問題を抱える租税回避の防止に、国際機関であるOECDの移転価格対策が関与するのは望ましくないであろう。OECD 移転価格対策は、ある国だけでなく国際的にプラスの影響を与えるべきであろう。この考えからすると、経済的二重課税の回避はその要求に合致しよう。経済的二重課税は、ある国が租税回避の防止を目的に適用した移転価格税制の副作用であるので、その回避は国際的に取り組むべきものであり、国際取引の公正性の観点からも、OECDが実施すべき対策であると考えられる。

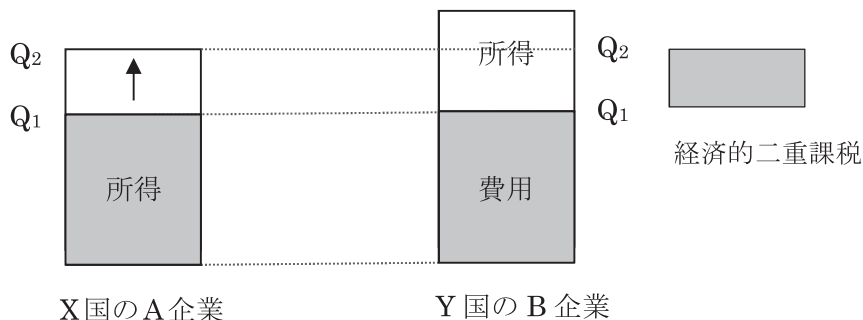
2. 経済的二重課税の回避策—仲裁—

(1) 租税回避の防止と経済的二重課税の発生

経済的二重課税は、租税回避の防止のために、ある国が移転価格税制を片務的に適用したことにより生じると考えられる。その仕組みは以下の通りである。なお、簡単化のために、A企業の費用はゼロで、その所得はすべてB企業への製品の販売によるものとし、他方、B企業の費用は、すべてA企業からの製品の購入にかかったものと仮定する。また、B企業はその製品を一定額で独立企業に再販売すると仮定する。

A企業が市場価格よりも低い移転価格で製品をB企業に販売することで、 Q_1 から Q_2 に相当する所得をB企業に移転し、租税回避を試みたとする。この場合、X国では、その租税回避を防止、すなわち Q_1 から Q_2 の所得を取り戻すために移転価格税制を適用する。しかしながら、それに関するY国との相互協議が失敗に終わった場合、対応的調整が行われな

図3 経済的二重課税の発生



いので、Y国が残った Q_1 から Q_2 の所得に課税すれば、経済的二重課税が生じる。つまり、X国による租税回避の防止が、経済的二重課税を引き起こした原因である。

この場合、OECDの移転価格対策が租税回避の防止を目的にすると、それはX国には望ましいかもしれないが、Y国にはそうではない場合もあるので、その結果、経済的二重課税が生じる可能性を高めるであろう。そこで、OECD移転価格対策は、国際的な観点から、租税回避の防止ではなく、国際取引の公正性を求め、経済的二重課税の回避に取り組むべきである。

(2) OECD 仲裁による経済的二重課税の回避

現在、このような仕組みから生じる経済的二重課税を回避すべく、相手国との間で独立企業間価格に関して相互協議が行われるが、相互協議に合意義務はなく、これが失敗すると経済的二重課税は回避されない。このような二国間では解決が難しい問題に対しては、第三者の立場から監視、指導すること（以下「仲裁」）が効果的であろう。

仲裁の必要性に関しては、Shoup (1985) も認めている⁽¹⁸⁾。その見解によれば、移転価格の問題はそれぞれの国における公共財の財源減少と関わるので、各国が財源の獲得に奔走する限り、一方の国が提示した内容に相手国が合意する可能性は低いであろう。しかしながら、Shoup (1985) が指摘するように、独立企業間価格に関する協議において第三者による仲裁を介すならば、通常の相互協議よりも円滑な協議が期待でき、合意が成立する可能性は高まるであろう。その結果として、国家間における公共財の財源の獲得競争は抑制され、経済的二重課税が回避されるはずである。

OECDは、2007年に「租税条約上の紛争解決手段の改善 (Improving the Resolution of Tax Treaty Disputes)」の中で仲裁に関する提案を行い⁽¹⁹⁾、2008年にモデル条約に義務的仲裁条項を導入し、2014年には相互協議と仲裁に関する草案（以下「2014年草案」）を公表している。OECDが第三者的に相互協議を仲裁する利点は、第一に、合意義務がない相互協議において、経済的二重課税が生じる可能性を引き下げられることである。第二に、相互協議には合意までの期間に制限がないが、仲裁によれば、その期間の短縮が期待でき、経済的二重課税を回避する期間が短くて済むという利点がある。

ただし、あくまでも課税権は国家が有するものであるので、OECDが強制的に結論を導き出すような仲裁ではなく、相互協議における国家間の齟齬を取り除くような仲裁が望ましいであろう。2014年草案では、OECDモデル条約第9条2項の導入が提言されているが、これはOECDが対応的調整を義務化することに他ならず注意が必要である。対応的調整は、関係する国家間で締結された租税条約に基づき実施されるべきであって、OECDが強制すべきものではない。OECDによる経済的二重課税の回避は、第三者の立場から、国家が有する課税権を尊重しつつ、国際的な公正性を担保するように行われることが望ましいはずである⁽²⁰⁾。

(18) Shoup, C. S. [15] pp.291-306.

(19) OECD「租税条約上の紛争解決手段の改善」に関しては、剣持敏幸 [3] を参照。

(20) 日米租税条約には、仲裁条項が組み込まれた。これにより、日米間における相互協議で解決されない問題は仲裁の対象（一部対象外）となり、その結果として経済的二重課税の回避が期待できる。詳しくは、小林正彦 [4] を参照。

おわりに

本稿では、国際取引の公正性の観点から、OECD 移転価格対策の今後のあり方を模索した。その結論は、以下のようにまとめられる。

OECD 移転価格対策は、独立企業原則に基づき関連者間取引と非関連者間取引のパリティを求める。これは、税務上、関連者取引も非関連者間取引も同様に扱われることを意味する。それならば、関連者間取引だからこそ生じる問題にも取り組み、非関連者間取引と同じように扱われるように措置を講じるべきである。これが、国際取引の公正性であり、OECD 移転価格対策がその基礎に置くべき本質である。

OECD 移転価格対策によれば、原則として、基本三法により算定された独立企業間価格に基づき移転価格が更正される。しかしながら、特殊性が高い無形資産に関しては、比較対象取引の発見が困難であるので、基本三法に代わる第四の方法により移転価格が更正される。OECD の移転価格ガイドラインでは、利益概念を用いた方法は批判されているが、TNMM に関してはその適用が容認されている。

そのような枠組みのもと、OECD 移転価格対策に関して、その目的が租税回避の防止であるかのように注目される場合がある。確かに、OECD 移転価格対策は各国の移転価格税制の方向性を決める指針として位置づけられるので、その関係から各国の移転価格税制の目的と同様に租税回避の防止を求めるように考えられるかもしれない。しかしながら、租税回避は、それぞれの国の課税権が関わる問題であって、OECD が関わる問題ではないと考えられる。

OECD は、国際的な視点から、経済的二重課税の回避を目的とすべきである。ある国だけの問題である租税回避とは異なり、経済的二重課税は国際的な問題であり、ひとつの国が単独で解決できる問題ではない。むしろ、租税回避の防止を目的に、ある国が移転価格税制を適用した結果として経済的二重課税が生じる。そこで、OECD 移転価格対策は、国際取引の公正性を求めて、経済的二重課税の回避に取り組むべきである。

現行のシステムでは、ある国が移転価格税制を適用した後に、相手国との間で相互協議が行われ、対応的調整が実施される。しかしながら、相互協議には合意義務がなく、それが失敗に終われば経済的二重課税が生じる。このような問題に対しては、仲裁が有効であると考えられる。国家間で行われる相互協議を OECD が仲裁することで、国家間だけでは解決が難しい問題の解決が期待できる。それは、国際取引の公正性を担保し、経済的二重課税の回避につながる。

将来的には、移転価格の問題はこれまで以上に複雑化すると予想され、その状況にあっては、国家間で解決できない問題も発生するはずである。OECD 移転価格対策は、そのような問題に対峙し、解決する手段を明示する必要があるだろう。ただ、その時、OECD 移転価格対策に求められるのは、租税回避の防止ではなく、経済的二重課税の回避でなければならないであろう。OECD 移転価格対策は、国際取引の公正性を基礎に、今後起こる移転価格の問題にも取り組むべきである。

参考文献

- [1] 居波邦泰「税源浸食と利益移転(BEPS)に係る我が国の対応に関する考察」『税大ジャーナル』23, 2014年.
- [2] 江波戸順史『独立企業原則の限界と移転価格税制の改革』五紘舎, 2012年.
- [3] 剣持敏幸「『国際的な税の紛争解決手段の改善』(OECD報告書)について—仲裁関連の規定を中心に—」『国際税務』Vol.27 No.8, 2007年.
- [4] 小林正彦「日米租税条約に義務的仲裁条項を導入」『会計情報』Vol.442, 2013年.
- [5] 中里実『国際取引と課税』有斐閣, 2001年.
- [6] 森信茂樹「税の攻防：企業 vs. 国家—租税回避への対応—」『税で日本はよみがえる—成長力を高める改革—』日本経済新聞出版社, 2015年.
- [7] Berry, C. H. et al., “Arm’s Length Pricing; Some Economic Perspective”, *Tax Notes* (February 10, 1992), pp.731-740.
- [8] Caves, R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis* [3rd ed.] (New York: Cambridge University Press, 2007)
- [9] Eden, L., *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporation Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto, 1998)
- [10] Kauder, L. M., “Intercompany Pricing and Section 482: A Proposal to Shift from Uncontrolled Comparables to Formulary Apportionment Now”, *Tax Notes* (January 25, 1993), pp.485-493.
- [11] OECD, *Transfer Pricing and Multinational Enterprises: Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs* (Paris: OECD, 1979)
- [12] OECD, *Tax Aspects of Transfer Pricing within Multinational Enterprises* (Paris: OECD, 1993).
- [13] OECD, *Transfer Pricing Guideline for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (Paris: OECD, 1995).
- [14] OECD, *Transfer Pricing Guideline for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010* (Paris: OECD, 2010)
- [15] Shoup, C. S., “International Arbitration of Transfer Pricing Disputes Under Income Taxation”, Rugman, A. M. and Eden, L., *Multinationals and Transfer Pricing* (London: Croom Helm, 1985).

(2015.7.20 受稿, 2015.8.17 受理)

[抄 録]

本稿では、国際取引の公正性の観点から、OECD 移転価格対策の今後のあり方を模索している。OECD 移転価格対策が求める関連者間取引と非関連者間取引のパリティを広義的に解釈すると、非関連者間取引では生じないが、関連者間取引では起こるような問題の解決も試みるべきであり、本稿ではそれを国際取引の公正であると考えている。

近年では、国際的な租税回避が深刻化するなかBEPSプロジェクトが進められており、それとの関係からOECD 移転価格対策の目的が、租税回避の防止であるように認識されるようであるが、租税回避はそれぞれの国の課税権に関わる問題なので、その防止には各国が取り組むべきであり、OECD が関わる問題ではないと考えられる。

それに対して、経済的二重課税は、各国が租税回避の防止を目的に移転価格税制を適用した結果生じる問題であり、国家間では解決がなかなか難しいと言えよう。そこで、OECD 移転価格対策は、国際取引の公正性の観点から、経済的二重課税の回避に取り組むべきであり、相互協議をOECD が仲裁することがその手段として期待される。

〔論 説〕

購買直前の情報探索と購買後の再評価

—2時点調査に基づく探索的検討—

外 川 拓

1. 問題意識
2. 先行研究
3. 仮説の設定
4. 調査概要
5. 分析結果
6. まとめと考察

1. 問題意識

近年、消費者を取り巻く情報環境やメディア環境が大きく変化している。その1つがインターネットの普及であろう。総務省の調べによると、インターネットの人口普及率は上昇の一途をたどっており、2013年末時点で82.8%に達しているという⁽¹⁾。今日、インターネットにアクセスすれば、企業、ブランド、製品のwebサイトから多くの情報を入手できるほか、価格.comや食べログなどのクチコミ・サイト、facebookやtwitterなどのSNSから第三者の意見や購買経験といった情報まで容易に獲得したり自ら発信したりすることができる（青木 2012；清水 2013）。消費者が用いる通信機器の発達も著しい。数年前まで、外出先でインターネットにアクセスすることは、一般消費者にとって難しいことであったが、今日では手元のスマートフォンやタブレット端末を用いて、時間や場所を選ばずに多くの情報を閲覧し、収集することができる。

こうした環境変化に伴い、消費者が製品购买前に行う情報探索行動も少なからず変化してきているだろう。例えば、家電や衣類を購入する場合、購買検討時はあまり情報探索を行わず、「なんとなく来月くらいに購入したい」「今度、詳しく情報を調べてみよう」といった意識を持つ程度であった消費者が、急きょ購買を思い立ち、購買する直前に各種webサイトやSNSから膨大な情報を収集し、購買意思決定を下すといった現象も珍しくない。

その際に問題となるのが、情報過負荷の発生である。昨今のインターネットの普及により、どのような情報をどのような方法でどの検索サイトから検索するか、そしてその結果得られた情報の発信者が誰で、どれくらい信憑性があるのかといったことを考えなければならず、消費者はしばしば自身の情報処理能力を超えた意思決定を余儀なくされる（池田 2010；青木 2012）。Spenner and Freeman (2012) は、世界の7,000人を対象とした大規模

(1) 『平成26年版 情報通信白書』（総務省）

<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h26/pdf/n5300000.pdf>（最終アクセス日：2014年12月29日）

調査の結果、企業からの膨大な情報やメッセージの洪水が顧客を離反させていることや、製品への愛着を持たせるために最も重要な要因が「選択のしやすさ」であることを明らかにしたうえで、「選択容易性」の重要性を主張している。こうした情報環境において、前述した通り、購買を検討している段階で十分に情報探索を行っていなかった消費者が、購買直前にインターネットなどから膨大な情報を収集した場合、消費者は情報過負荷の状況で購買意思決定を行うことになるだろう。

後に詳しくレビューする通り、情報探索行動については、どれくらい熱心に外部情報探索を行うかを示す「外部探索努力量」が中心的に取り上げられ、その規定要因や結果要因について繰り返し議論が行われてきた。その結果、当該製品カテゴリーにおける購買経験や購買関与などが外部探索努力量に影響を及ぼすことや、外部探索努力量が増加すると購買後満足が高まることなどが明らかにされてきた (Punj and Staelin 1983; Beatty and Smith 1987)。

これらの研究は、消費者が購買時点までに収集した情報量をトータルで捉えたものである。しかしながら、前述した通り、購買直前に膨大な情報を入手することが可能となった今日、単に収集された情報の総量を測定するだけでなく、どのタイミングでどれだけの情報が収集されたかという点も検討する必要があるだろう。そこで本研究は、購買直前にどれくらいの外部探索努力が行われたかが、購買後評価にどのような影響を及ぼすかについて、消費者の製品関与を考慮しながら解明を試みる。

2. 先行研究

2-1 情報探索行動の目的と類型

購買前探索には大きく分けて2つのプロセスがあると言われている。1つめは内部探索 (internal search) である。購買意思決定プロセスにおいて、問題を認識した消費者はまず、その解決に相応しい手段を検討するため、自身の記憶内から関連のある情報を探し出す。ここでの記憶には、ブランドに関する記憶、属性に関する記憶、自身が過去に下した評価に関する記憶、自身の経験に関する記憶が含まれる (Hoyer, MacInnis, and Pieters 2008)。2つめは外部探索 (external search) である。内部探索の結果、記憶があいまいであったり、製品評価に不十分であったりした場合、外部探索へと移行する。ここでは、購買における絶対的な情報量の不足から生じる不確実性を軽減するため、新たな情報が取得される (新倉 2005)。

消費者による外部探索は、さらに継続的探索 (ongoing search) と購買前探索 (prepurchase search) の2つに分けることができる (Bloch, Sherrell, and Ridway 1986)。継続的探索とは、問題認識によって引き起こされるものとは異なり、探索そのものを楽しむと感じながら日常的に行われる行為である。自動車に関心を有する消費者が、日常的に自動車雑誌を読んだり、自動車関連 Web サイトを訪れたりするといった行為は継続的探索に当てはまる。一方、購買前探索とは、問題認識によって引き起こされるものであり、自動車を購入しようと思った消費者が、どの自動車を購入するか決めるために、ディーラーに足を運んだり、自動車に詳しい知人からアドバイスをもらったりする行為が当てはまる (Bloch, Sherrell, and Ridway 1986; Hoyer, MacInnis, and Pieters 2008)。継続的探索と購

買前探索のそれぞれにおける、影響要因、動機、結果は表1のようにまとめられる。継続的探索は製品関与による影響を受けるのに対し、買前探索は買前関与による影響を受けるなど、様々な違いが見てとれる（新倉 2005）。これらのなかでも本研究は、特に消費者による買前探索に焦点を当て、議論を進めていく。

表1 情報探索行動の枠組み

	買前探索	継続的探索
影響要因	<ul style="list-style-type: none"> • 買前関与 • 市場環境 • 状況要因 	<ul style="list-style-type: none"> • 製品関与 • 市場環境 • 状況要因
動機	<ul style="list-style-type: none"> • より良い買前意思決定を行うこと 	<ul style="list-style-type: none"> • 将来用いる情報の貯蔵を行うこと • 楽しさや喜びを経験すること
結果	<ul style="list-style-type: none"> • 製品や市場に関する知識の増加 • より良い買前意思決定 • 買前に対する満足度の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> • 製品や市場に関する知識の増加（これらの知識は、将来の買前効率性や人的影響を導く） • 衝動買前の増加 • 情報探索やその他の成果から得られる満足度の高まり

出所：Bloch, Sherrell, and Ridway (1986), p.120

2-2 外部探索努力量に関する研究

消費者の外部探索行動については、これまでも多くの研究が取り組まれてきた。既存研究を概観すると、1970～80年代を中心に、特に外部探索努力量（external search effort）に注目した研究が進められてきたことが分かる（Guo 2001）。外部探索努力量とは、「買前製品を検討している際、特定の買前と関連したデータや情報を獲得するために払われる注意、知覚、および努力の程度のこと」（Beatty and Smith 1987, p.85）を指す。

外部探索努力量に関する研究は、買前経験の有無との関係を探ったBennet and Mandell (1969) や、女性の役割意識との関係を明らかにしたBucklin (1969) まで遡ることができるが、初めて本格的にその構造やメカニズムに焦点を当てたのは、Punj and Staelin (1983) である。彼らは、自動車を購入した1,056人の消費者に郵送調査を実施し、外部探索努力量とその影響要因の関係、および外部探索努力量と買前満足度の関係についてモデルを構築し、解明を試みた。モデル構築にあたり、彼らが依拠したのはコストーベネフィット概念であり、外部探索努力量はそれに要する時間的、金銭的、その他のコストと、結果的に得られるベネフィットにより影響を受けるとする考え方である。モデルを検証した結果、消費者の特定の自動車に関する先有知識が多いほど外部探索努力量は減少する一方、自動車全般に関する先有知識が多いほど外部探索努力量は増加することが明らかになった。加えて、外部探索努力量が増加するほど、消費者の支払コストの節約につながり、結果的に買前後の満足度にプラスの影響を及ぼすことも示された。

類似した研究として、Srinivasan and Ratchford (1991) も挙げられる。彼らは、Punj and Staelin (1983) と同様、外部探索努力量に関わるコストーベネフィットの視点からモデルを構築し、外部探索努力量への影響要因について注目した。自動車購入者1,401名からの回答を分析した結果、買前経験が豊富なほど外部探索努力量が減少すること、探索ベネフィットが高まるほど、外部探索努力量が増加することなど、概ね想定通りの結果が得られている。ただし、想定に反し、探索コストが高まるほど、外部探索努力量が増加すること

も明らかになった。

その他にも、外部探索努力量の規定要因については多くの研究が取り組まれている。Beatty and Smith (1987) は、外部探索努力量に影響を及ぼす要因として、製品知識や購買関与に注目した。テレビやパソコンといった5つの製品カテゴリーの購入者351人を対象とし、郵送調査を実施したところ、製品知識が少ない消費者ほど、外部探索努力量が増加すること、また購買にかけられる時間や購買関与が増加するほど、外部探索努力量も増加することが明らかになった。

Schmidt and Spreng (1996) は、消費者の外部探索努力量に対する15の影響要因を取り上げ、それらと外部探索努力量との関係を命題として提示している。彼らは、精緻化見込みモデルに基づき、外部探索努力量が消費者の情報処理動機と情報処理能力によって決定づけられるとしている。そのうえで、永続的関与が高い消費者ほど外部探索努力に対する動機が高まり、結果的に外部探索努力量が増加するという命題を提示した。

Moorthy, Ratchford, and Talukdar (1997) は、購買経験と外部探索努力量の関係に注目し、自動車を購入した消費者を対象とした調査を行った。この調査では、消費者が外部探索を行っている段階と、購入を終えた段階の2時点で質問を行う設計が組まれている。データを分析したところ、自動車の購買経験と外部探索努力量との間には逆U字の関係が見られた。購買経験が乏しい消費者は、ブランド間の相違をほとんど認識していないため、そもそも各ブランドの特徴について詳しく情報を収集しようというインセンティブが起きず、外部探索努力量は相対的に少ない。ところが、中程度に購買経験を有している消費者は、ブランド間の違いについてある程度の知識を有しているため、その違いについてさらに見極めるために、外部探索努力量は増加する。一方、豊富な購買経験を有している消費者は、ブランド間での違いを明確に認識しており、違いを見極める知識も豊富であるため、外部探索努力量は減少するという。

消費者の認知的な特性や状態による外部探索努力量の違いに注目した研究も行われている。Shaninger and Sciglimpaglia (1981) は、消費者の個人特性と外部探索傾向との関連について注目した。インスタント・コーヒー、コーヒー用クリーム、インスタント・レモネード、衣類乾燥機を対象製品とし、情報提示ボードを用いて実験を行った結果、探索された情報の量は、被験者の自尊心とポジティブな関係にある一方、特性不安とネガティブな関係にあることが分かった。

Pham and Chang (2010) は、制御焦点理論に基づき、目標に対する焦点状態（促進焦点または予防焦点）が外部探索努力量に及ぼす影響について注目した。Experiment 1では、シナリオを用いて焦点状態が操作された。促進焦点条件においては理想の就職先、予防焦点条件においては嫌ではないと思う就職先への内定が決まり、両親とのお祝いのためのパーティーのためにレストランを選んでいるという内容である。その後、レストランのウェブページを提示し、被験者の閲覧行動を記録した。その結果、焦点状態によるウェブページのクリック数や閲覧時間に有意な差は認められなかった。しかしながら、予防焦点の被験者は、促進焦点の被験者に比べ、より詳細な情報（レストランのカテゴリーではなく、メニューの各品についての情報）が掲載されたページを閲覧する傾向にあることが明らかになった。

近年では、インターネット上での外部探索行動を取り上げた研究も行われている。

Ratchford, Lee, and Talukdar (2003) は、インターネットを用いた外部探索行動に注目し、1990年と2000年に、自動車購入者を対象として調査を行った。その結果、インターネットは他の情報源と同程度の注意を引き付けていること、また相対的に若く教育水準の高い消費者において、インターネットでの外部探索努力量が多い傾向を明らかにした。

Ratchford, Talukdar, and Lee (2007) は、インターネット検索の普及を受け、従来の情報探索源とオンライン検索との関わりについて、自動車購入者を対象とした調査を行った。調査は1990年、2000年、2002年に、それぞれ別々の消費者を対象に行われている。その結果、インターネットによる外部探索努力量の増加に伴い、特に第三者機関の印刷媒体（例えば、*Consumer Reports*）やディーラーにおける外部探索努力量が減少していることが明らかになった。特にディーラーにおいて外部探索に費やす時間は、1990年から2000年、2002年にかけて平均1時間減少していることが明らかになった。多くの消費者が、インターネットで自動車の価格情報を入手し、その情報をディーラーでの値引き交渉に用いている可能性を指摘している。

Punj and Moore (2009) は、オンライン上での外部探索行動について注目している。オンラインにおいて消費者は、一旦クチコミ・サイトなどを用いて情報をスクリーニングし、そのあと再度、候補となった商品についての外部探索を行うという。こうした選択肢の絞り込みを行う活動は、時間制約が少ないときに活発に行われることが、同研究の実験により明らかにされた。

2-3 先行研究の課題

以上のように、消費者の購買前情報探索、特に外部探索努力量については、その規定要因や結果について多くの研究が取り組まれてきた。これらの研究は、1980～90年代前半に多く取り組まれ、その後、若干の研究は行われているものの、近年目立った知見は得られていない。しかしながら、本稿の冒頭でも述べた通り、ここ数年で消費者を取り巻く情報環境は劇的に変化した。今日の消費者は手元のスマートフォンやタブレット端末を操作するだけで、マスメディアの情報や企業広告のみならず、他者のクチコミやレビューに至るまで、膨大な情報を瞬時に収集できる環境に置かれている。こうした環境においては、購買検討段階では「なんとなく欲しい」あるいは「あとで詳しく製品について調べよう」といった程度に考えていた消費者が、急に購買を思い立ち、購買店舗に向かう最中や購買店舗内で慌てて情報探索を行い、購買直前に膨大な情報を入手することも有り得る。

こうした環境変化は情報探索行動の方法や影響に対しても少なからず影響を及ぼしていると考えられる（清水 2013）。しかしながら、既存研究においてこうした状況は十分に考慮されてこなかった。したがって、従来研究が進められてきた消費者の外部探索努力量についても、今日の環境変化を加味したうえで再考する必要があるだろう。

3. 仮説の設定

3-1 購買間際の情報探索と情報過負荷

購買間際に急激な情報探索を行うと、消費者が購買までに処理しきれないほどの膨大な情報が獲得される。とりわけ、インターネットが普及した今日、かつてとは比較にならない

いほど多量の情報が収集可能となった。加えて、どの検索サイトでどのような検索を行うのか、収集された情報の発信源が誰であり、その発信源がどの程度の信憑性を有しているかといった点についても判断しなくてはならない(池田 2010)。しかし、当然ながら消費者がそれらの情報を処理し、自身にとって最適な意思決定を行うための認知資源は限られている。そのため、消費者は自身が収集した膨大な情報を購買際に処理しきれず、円滑な意思決定が困難な状態、すなわち情報過負荷の状態になることが予想される。情報過負荷とは、「代替製品を比較、理解するために処理可能な量を超えた製品情報や選択肢に対処する際に消費者が直面する困難」を指す(Walsh, Henning-Thurau, and Mitchell 2007)。池田(2010)や青木(2012)も、インターネットを通じ膨大な情報を収集できる今日のメディア環境において、消費者は以前にもまして情報過負荷に陥りやすくなっていることを指摘している。

購買意思決定における認知的処理の容易さは、購買後の満足度にも影響を及ぼす(Oliver 2010)。先行研究では、情報過負荷状態で購買意思決定を行った場合、消費者の判断の正確性や満足度などに影響を及ぼすことが既存研究によって明らかにされてきた(Jacoby 1984)⁽²⁾。Jacoby, Speller, and Kohn (1974)はブランド選択におけるブランド数と各ブランドの情報量を変化させ、情報過負荷状態を操作した実験を行った。その結果、情報過負荷の程度と選択の正確性には逆U字の関係が存在することを明らかにした。Malhotra (1982)は、住宅の選択肢数と属性数を変化させ、消費者に選択を行ってもらったところ、選択肢数が10以上となった場合、また、製品属性数が15以上となった場合、情報過負荷が発生し、選択の正確性と満足度にネガティブな影響を及ぼすことが明らかになった。期待不一致モデルを援用したDiel and Poynor (2010)も同様、選択肢数の増加による情報過負荷は満足度の低下を招くことを明らかにしている。

満足度と関連した感情変数の1つとして購買後の後悔も挙げられる(Inman, Dyer, and Jia 1997; Tsiros and Mittal 2000; Zeelenberg and Pieters 2004; Oliver 2010)。既存研究では、情報過負荷状態での購買意思決定が購買後満足だけでなく、購買後の後悔感情にも影響を及ぼすことが示されている。Gourville and Soman (2005)は、カメラの選択を課す実験を行った結果、特に製品の多次元的な属性を比較させる課題を提示した時、消費者は情報過負荷状態になり、購買後の後悔感情を強く感じることを明らかにした。Iyengar and Lepper (2000)のStudy 3では、134名を対象にチョコレートを選択してもらった実験が行われた。その結果、チョコレートを30種類の中から選んだ群は、6種類の中から選んだ群に比べ、選択後の後悔感情を強く発生させた。

3-2 製品関与による調整効果

ここまでの議論をもとに考察した場合、購買直前の急激な外部探索努力は、情報過負荷を発生させ、購買後満足や後悔感情に影響を及ぼすと考えられる。しかしながら、こうした傾向の強さは、消費者が当該製品カテゴリーの情報処理に関してどれくらい熟達しているかによって異なるだろう。そこで、以下では購買直前の急激な外部探索努力が購買後評価に及ぼす影響について、製品関与の調整効果を考慮しながら検討を進めていく。

(2) 既存研究の詳細な知見や研究体系については永井(2013)を参照のこと。

既にレビューしたSchmidt and Spreng (1996)によると、製品関与が高い消費者は低い消費者に比べて多くの外部探索努力を行う。加えて、Zaichkowsky (1985)やCelsi and Olson (1988)も同様の知見を示している。これらの知見から、製品関与が高い消費者は低い消費者に比べて、当該製品カテゴリーについての情報探索や情報処理に熟達していると考えられる。したがって、仮に購買直前に急激な外部探索努力を行った結果、膨大な情報が収集されたとしても、製品関与が高い消費者は、それらを円滑に処理し、自身にとって望ましい選択結果を導き出せるだろう (Zaichkowsky 1985)。反対に、こうした状況において製品関与が低い消費者は、当該製品に関する情報処理に不慣れであるため、購買実際に収集された膨大な情報をうまく処理できず、十分に納得のいく製品を選択できない可能性がある。

製品関与が有する調整効果については、精緻化見込みモデルからも検討することができる。精緻化見込みモデルによると、製品関与が高い場合、購買動機が高まり、認知的努力をあまり必要としない周辺のルートではなく、より多くの認知的努力を要する中心的ルートの情報処理が行われる (Petty and Cacioppo 1986)。Maheswaran and Meyers-Levy (1990) は、メッセージ対象に対して高関与の場合、メッセージ関連の思考に基づき詳細な情報処理が行なわれるのに対し、低関与の場合は単純な推論が行なわれていることを示した。ヒューリスティックスや単純な推論を行った場合、複雑な意思決定を単純化し、直観的かつ迅速に物事を判断することができる。一方で、事象自体を単純化あるいはパターン化して捉えようとするあまり、合理的な判断に必要な情報まで捨象し、結果的に非合理的な判断を下してしまう傾向があることも指摘されている (真壁 2010; 大垣・田中 2014)。

3-3 議論のまとめと仮説

ここまでのレビューをもとに、購買直前に行われる急激な外部探索努力と購買後評価との関係を改めて整理し、仮説を設定する。既に議論した通り、今日の情報環境においては、購買直前に多くの外部探索努力を行うと、消費者が処理できないほどの膨大な情報が収集され、情報過負荷状態に陥る (池田 2010; 青木 2012)。当該カテゴリーに対する製品関与が高い消費者は、こうした状況においても、製品関連情報の処理に熟達しており、膨大な情報を合理的に評価、統合し、自身にとって望ましい製品を選択できるだろう (Zaichkowsky 1985; Maheswaran and Meyers-Levy 1990)。一方、製品関与が低い消費者は、こうした状況において、ヒューリスティックスや単純な推論を行うため、自身にとって望ましくない選択を行ってしまう傾向があると考えられる (真壁 2010; 大垣・田中 2014)。結果的に、購買直前に多くの外部探索努力を行った場合、製品関与が高い消費者のほうが低い消費者に比べ、購買した製品に対する高い満足度を示すだろう。以上の議論から、次の仮説を設定した。

仮説1：購買直前に多くの外部探索努力を行った場合、製品関与が高い消費者は製品関与が低い消費者に比べ、高い製品満足を示す。

情報過負荷状態で購買意思決定を行った場合、選択後の後悔感情が強く生じることが明らかにされている (Iyengar and Lepper 2000; Gourville and Soman 2005)。しかしながら、

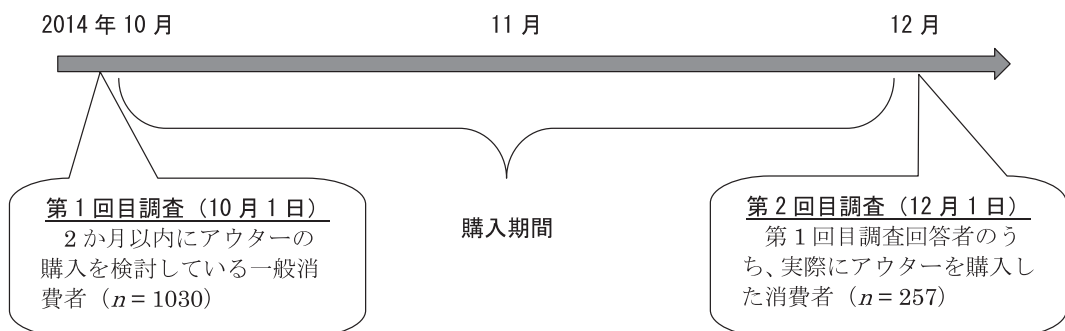
前述した通り、情報過負荷状態において製品関与が高い消費者は、自身にとって望ましい選択が行える一方、製品関与が低い消費者は誤った判断を下してしまう傾向がある。したがって、購買直前に多くの外部探索努力を行った場合、製品関与が低い消費者は、購買後に自身の下した選択に対して強い後悔感情を生起させるはずである。以上の議論から、次の仮説を設定した。

仮説2：購買直前に多くの外部探索努力を行った場合、製品関与が低い消費者は製品関与が高い消費者に比べ、自身の選択に対して強い後悔を示す。

4. 調査概要

仮説を検証するため、アウターの購入を検討している一般消費者を対象としたインターネット調査を実施した。情報探索量に関する多くの既存研究では、製品を購入した数か月後に、購買当時を思い出してもらいながら質問票に回答してもらう方法が用いられてきた。しかしながら、本研究でこのような方法を用いると、2か月近く前の購買検討時点において、自分自身がどのような情報探索行動をとっていたかを必ずしも正確に想起し、回答できるとは限らない。既存研究においても、消費者の記憶が忘却している可能性があることから、なるべく情報探索時点から時間をおかずに調査を実施する必要性が指摘されている (Kiel and Layton 1981)。そこで本研究では、アウターの購入を検討している時点と、アウターを購入した直後の時点の2時点にわたる調査を実施した (図1)。

図1 調査の概要



4-1 第1回目調査

2014年10月1日に、「2か月以内にアウター（コート・ジャケット・ブルゾンなど）の購入を検討している」と回答した一般消費者（20～69歳の男女）1,030名を対象に実施した。質問内容は、「購入検討段階での情報探索量」「製品関与」などである。

「購入検討段階での情報探索量」については、Punj and Staelin (1983) によるコスト・ベネフィット概念に基づき、情報探索に対してどれくらいのコストを費やしたかという観点から、以下の3項目を設定した（リッカート式7点尺度、「1:まったくそう思わない」～「7:非常にそう思う」）。「今回の買い物では、アウターに関する情報収集に時間を費やしてい

る。」「今回の買い物では、アウターに関する情報収集にお金を費やしている。」「今回の買い物では、アウターに関する情報収集に労力を費やしている。」である。分析時には、各回答者における3項目の平均値を算出した。

「製品関与」については、小嶋・杉本・永野(1985)をもとに、以下の8項目を設定した(リッカート式7点尺度)。「日頃、新商品の登場に注目している。」「アウターに関心がある。」「アウターについて豊富な知識がある。」「日頃からアウターの情報を収集している。」「私にとってアウターは重要な製品である。」「アウターにはこだわりがある。」「一般的な人に比べ、アウターのことについて多くのことを知っている。」「一般的な人に比べ、アウターのことについて精通している。」である。分析には、各回答者における8項目の平均値を用いた($\alpha = .920$)。

4-2 第2回目調査

2014年12月1日、第2回目調査を実施した。ここでは、第1回目調査の回答者1,030名のうち第1回目調査以降(同年10月1日から11月30日までの2か月間)、実際にアウターを購入したと回答した257名に再び質問を行った。質問内容は、「買い物全体の情報探索量」「情報過負荷」「製品に対する満足度」「購買に対する後悔」などである。

「買い物全体の情報探索量」については、「今回の買い物では、アウターに関する情報収集に時間を費やした。」「今回の買い物では、アウターに関する情報収集にお金を費やした。」「今回の買い物では、アウターに関する情報収集に労力を費やした。」をリッカート式7点尺度で質問し、各回答者における3項目の平均値を算出した。

「情報過負荷」については、Walsh, Henning-Thurau, and Mitchell (2007)により開発された尺度を参考に、「どのアウターにするか決めることは、難しかった」「どのアウターを選ぶべきか悩ましかった」「自分にとって最も良いアウターを選び出すことは簡単であった(R)」の3項目をリッカート式7点尺度で質問し、各回答者における3項目の平均値を算出することにより測定した($\alpha = .770$)。「製品に対する満足度」は「購入した商品に対して満足している」、「購買に対する後悔」は「今回の買い物を後悔している」という項目を設け、それぞれに対して「情報過負荷」と同様のリッカート式7点尺度で測定した。

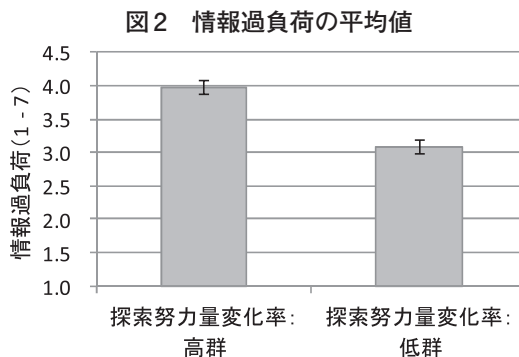
5. 分析結果

5-1 外部探索努力量の変化率

本研究の仮説は、購買直前に多くの外部探索努力を行った消費者の購買後評価に焦点を当てている。そこでまず、購買検討時と購買直前における外部探索努力量の比率を求め、その比率が高い群と低い群に被験者を分割した。具体的には、第2回目調査で測定した「買い物全体の情報探索量」を第1回目調査で測定した「購入検討段階での情報探索量」で除することにより、各回答者における外部探索努力量の変化率(以下、「探索努力量変化率」とする)を算出した。探索努力量変化率が高い消費者ほど、購買検討時に比べ購買直前に外部探索努力を行ったことを意味する。そのうえで、探索努力量変化率の中央値($Mdn = .83$)以下の回答者を低群($n = 130, M = .55, SD = .20$)、中央値を超える回答者を高群($n = 127, M = 4.33, SD = .60$)に分割した。

5-2 「情報過負荷」の確認

本研究では購買直前に多くの外部探索努力を行った場合、すなわち「探索努力量変化率」が高い場合、購買際に相対的に多くの情報が収集され、情報過負荷状態になることを前提とし、仮説を設定した。この前提の妥当性を確認するため、「探索努力量変化率」の高群と低群の間で、「情報過負荷」の比較を行う。ただし、製品関与が高い場合、購買直前に多くの外部探索努力を行ったとしても、情報過負荷状態にはならない可能性もある。そこで、「情報過負荷」を従属変数とした2（探索努力量変化率：高群／低群）×2（製品関与：高群／低群）の2元配置分散分析を実施した。「製品関与」は、中央値（ $Mdn = 4.13$ ）以下の回答者を低群（ $n = 134$ ）、中央値を超える回答者を高群（ $n = 123$ ）にデータを分割した。その結果、「探索努力量変化率」と「製品関与」の交互作用は有意とならず（ $F(1, 253) = 1.916, p = .167; \eta^2_p = .008$ ）、「探索努力量変化率」の主効果は有意になった（ $F(1, 253) = 39.377, p < .001; \eta^2_p = .135$; 図2）。特に、「探索努力量変化率」の高群は低群に比べ、「情報過負荷」が高く、その差は有意であった（ $M_{\text{探索努力量変化率高群}} = 3.98, SD_{\text{探索努力量変化率高群}} = 1.15$ vs. $M_{\text{探索努力量変化率低群}} = 3.08, SD_{\text{探索努力量変化率低群}} = 1.21$ ）。以上より、本研究が仮説設定時に想定した通り、購買の検討段階より購買の直前に活発な情報探索を行った場合、その逆に比べ、強い情報過負荷状態に陥っていること、そしてこの傾向は、製品関与の高低にかかわらず発生することが確認された。



注：「情報過負荷」は「どのアウトターにするか決めることは、難しかった」「どのアウトターを選ぶべきか悩ましかった」「自分にとって最も良いアウトターを選び出すことは簡単であった(R)」(3項目7点尺度)の平均値である。エラーバーは $\pm 1SE$ を表している。

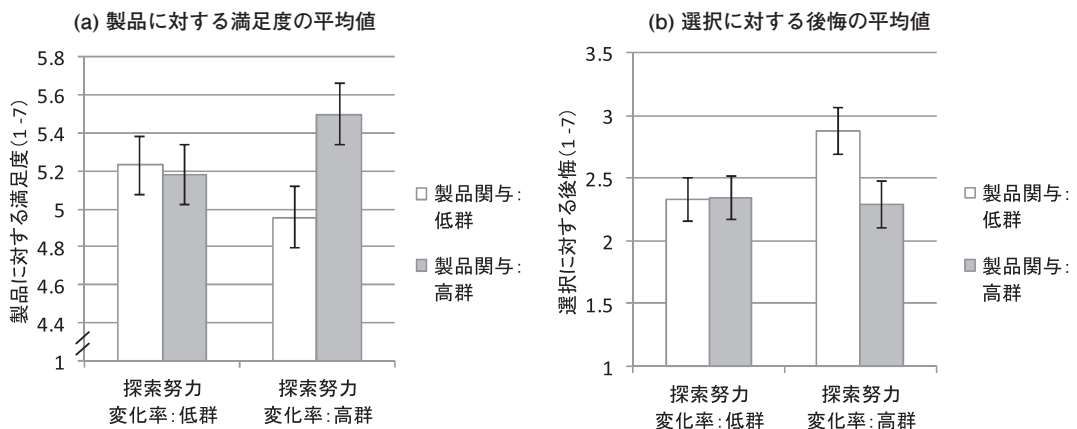
5-3 仮説の検証

257名の回答データを対象に、「選択に対する満足度」を従属変数とする、2（探索努力量変化率：高群／低群）×2（製品関与：高群／低群）の2元配置分散分析を実施した。いずれの要因も被験者間計画である。「探索努力量変化率」と「製品関与」については、いずれも前述のとおり、中央値を境に回答者を高群と低群に分割した。分析の結果、探索努力量変化率の主効果（ $F(1, 253) = .017, p = .896; \eta^2_p < .001$ ）、製品関与の主効果（ $F(1, 253) = 2.421, p = .121; \eta^2_p = .009$ ）は有意とはならず、探索努力量変化率と製品関与の交互作用が10%水準で有意となった（ $F(1, 253) = 3.536, p = .061; \eta^2_p = .014$; 図3a）。仮説1を検証するため、Bonferroni法による下位検定を実施した結果、探索努力量変化率の高群において、

製品関与が高い群は低い群に比べ「製品に対する満足度」が高かった ($M_{製品関与:高群} = 5.50, SD_{製品関与:高群} = 1.14$ vs. $M_{製品関与:低群} = 4.95, SD_{製品関与:低群} = 1.08$; $F(1, 253) = 5.845, p = .016$; $\eta^2_p = .023$)。そのため、仮説1は支持された。なお、探索努力量変化率の低群においては、製品関与が高い群と低い群の間で「製品に対する満足度」に有意な差は見られなかった。($M_{製品関与:高群} = 5.18, SD_{製品関与:高群} = 1.43$ vs. $M_{製品関与:低群} = 5.23, SD_{製品関与:低群} = 1.40$; $F(1, 253) = .053, p = .818$; $\eta^2_p < .001$)。

続いて仮説2を検証するため、「購買に対する後悔」を従属変数とする、2(探索努力量変化率：高群／低群) × 2(製品関与：高群／低群)の2元配置分散分析を実施した。各要因におけるデータの分割方法は、仮説1の検証時と同じである。その結果、探索努力量変化率の主効果($F(1, 253) = 1.852, p = .175$; $\eta^2_p = .007$)、製品関与の主効果($F(1, 253) = 2.560, p = .111$; $\eta^2_p = .010$)は有意とはならず、探索努力量変化率と製品関与の交互作用が10%水準で有意となった($F(1, 253) = 2.758, p = .098$; $\eta^2_p = .011$; 図3b)。Bonferroni法による下位検定を実施した結果、探索努力量変化率の高群において、製品関与の低群は高群に比べ「購買に対する後悔」が高く、その差は有意であった($M_{製品関与:高群} = 2.29, SD_{製品関与:高群} = 1.36$ vs. $M_{製品関与:低群} = 2.88, SD_{製品関与:低群} = 1.52$; $F(1, 253) = 5.263, p = .023$; $\eta^2_p = .020$)。そのため、仮説2は支持された。なお、探索努力量変化率の低群においては、製品関与が高い群と低い群の間で「購買に対する後悔」に有意な差は見られなかった。($M_{製品関与:高群} = 2.34, SD_{製品関与:高群} = 1.49$ vs. $M_{製品関与:低群} = 2.33, SD_{製品関与:低群} = 1.39$; $F(1, 253) = .002, p = .966$; $\eta^2_p < .001$)。

図3 分散分析の結果



注：「製品に対する満足度」は「購入した商品に対して満足している」、「購買に対する後悔」は「今回の買い物を後悔している」(いずれも7点尺度)で測定した。(a)(b)ともにエラーバーは±1SEを表している。

6. まとめと考察

6-1 全体のまとめと本研究の意義

本研究では、アウターの購入を検討している消費者を対象とし、2時点にわたる調査を行った。その結果、探索努力量変化率が高い時、低い時に比べてより情報過負荷の状態が

生じていること、この傾向は消費者の製品関与にかかわらず生じていることが確認できた。これを踏まえ、仮説の検証を行ったところ、探索努力量変化率が購買後の製品満足度や後悔にどのような影響を及ぼすかは、消費者の製品関与によって異なることが明らかになった。具体的には、探索努力量変化率が高い時、製品関与が高い消費者は低い消費者に比べ、製品に対する高い満足度を示した。一方、探索努力量変化率が高い時、製品関与が低い消費者は高い消費者に比べ、購買に対する後悔が強く生じることも明らかになった。なお、探索努力量変化率が低い時、製品関与の高群と低群において製品満足度や選択への後悔に有意な差は認められなかった。

本研究は主に2つの理論的意義を有している。1つ目は、情報探索研究における意義である。既に述べた通り、過去の情報探索研究は、消費者が購買時点までに行った外部探索努力の総量に注目し、これが購買後満足に及ぼす影響などについて明らかにしてきた(例えば、Punj and Staelin 1983)。一方で今日、購買検討時には外部探索努力量が少なかった消費者が、購買直前になりレビューサイト、ブログ、SNS等を通じて膨大な情報を入手することも珍しくはない。そのため、消費者がどのタイミングでどれくらいの情報を探索したかを考慮した研究を行うことが求められていた。こうしたなかで、購買検討時と購買直前という購買意思決定プロセスにおける2時点に注目し、両時点における外部探索努力量の変化率と購買後の製品満足や後悔との関係を解明した本研究は、情報探索研究に新たな視点を提供するものだろう。

2つ目は情報過負荷研究における意義である。既にレビューした通り、情報過負荷研究においては、選択肢や製品属性の数が増加した場合、消費者が情報過負荷状態に陥ることを示してきた(例えば、Iyengar and Lepper 2000)。しかしながら、本研究の結果によると、情報過負荷状態はこれらの要因だけでなく、購買直前時における外部探索努力量の高まりによっても生じることが示された。消費者の探索努力量の影響を明らかにした本研究は、情報過負荷研究に新たな知見をもたらしたといえるだろう。

本研究の実務的意義についても検討したい。本研究の結果によると、購買直前時、製品関与が高い消費者の場合、俄かに外部探索努力を行ったとしても、購買後の製品満足が高くなり、自身の購買に対する後悔が低くなる。したがって、店頭で店舗スタッフが顧客に販売活動を行う際、当該製品カテゴリーに対して日頃から関心が高く、豊富な知識を有していると思われる顧客に対しては、たとえ購買間際であっても多くの詳細な情報を提供することにより、高い満足をもたらす製品の購買に結びつけることができるだろう。逆に、当該製品カテゴリーに対して関心が低く、十分な知識を有していないと思われる顧客に対しては、情報過負荷状態に陥らぬよう購買間際の過度に詳細な情報提供は控えるべきであろう。

6-2 今後の課題

本研究は複数の理論的意義、実務的意義を有している一方で、課題も残されている。1つ目は、外部探索努力量の測定方法に関する再検討である。本研究では、Punj and Staelin (1983) がベースとしたコストーベネフィット概念に依拠し、外部情報探索に対してどれくらいの時間的、金銭的、労力的コストを費やしたかという観点から測定尺度を設定した。しかしながら、外部情報探索は、何種類のメディアと接触したか、いくつのブランドを検

討したか、販売店へ何回足を運んだかなど、様々な側面から測定することができる。消費者の情報探索量をより正確に捉えるため、今後は情報探索量を多面的、包括的に測定していく必要がある。

2つ目は関与概念やそれ以外の変数のさらなる検討である。本研究では、外部探索努力量と購買後評価との関係に対する調整変数として製品関与に注目した。しかしながら、製品関与だけでなく、購買関与や認知欲求なども同様の役割を果たしている可能性が考えられる。今後は製品関与だけでなく、他の変数が有する調整効果についても吟味していく必要があるだろう。

3つ目は購買を延期したり中止したりした消費者についての考察である。本研究の調査では、第1回目で2か月以内にアウトターの購入を検討している消費者をサンプリングし、第2回目調査でそのなかから実際にアウトターを2か月以内に購入した消費者のみ選び出した。今回分析対象となった257名は情報過負荷状態になりながらも購買を行った消費者であり、購買を延期したり中止したりした残りの消費者の情報探索行動については検討できていない。今後は、これらの消費者がどのようなメディアからどのような情報を収集し、どれくらいの情報過負荷に陥ったかなど、検討していくことも重要となるだろう。

付記

本研究は科学研究費補助金（研究課題番号：25780275）の助成を受けて行われたものである。

参考文献

- Beatty Sharon E. and Scott M. Smith (1987), "External Search Effort: An Investigation across Several Product Categories," *Journal of Consumer Research*, 14 (1), 83-95.
- Bennett, Peter D. and Robert M. Mandell (1969), "Prepurchase Information Seeking Behavior of New Car Purchasers: The Learning Hypothesis," *Journal of Marketing Research*, 6 (4), 430-433.
- Bloch, Peter H., Daniel L. Sherrell, and Nancy M. Ridgway (1986), "Consumer Search: An Extended Framework," *Journal of Consumer Research*, 13 (1), 119-126.
- Bucklin, Louis P. (1969), "Consumer Search, Role Enactment, and Market Efficiency," *The Journal of Business*, 42 (4), 416-438.
- Celsi, Richard L. and Jerry C. Olson (1988), "The Role of Involvement in Attention and Comprehension Processes," *Journal of Consumer Research*, 15 (2), 210-224.
- Diehl, Kristin and Cait Poyner (2010), "Great Expectations?! Assortment Size, Expectations, and Satisfaction," *Journal of Marketing Research*, 47 (2), 312-322.
- Gourville, John T. and Dilip Soman (2005), "Overchoice and Assortment Type: When and Why Variety Backfires," *Marketing Science*, 24 (3), 382-395.
- Guo, Chiquan (2001), "A Review on Consumer External Search: Amount and Determinants," *Journal of Business and Psychology*, 15 (3), 505-519.
- Hoyer, Wayne D., Deborah J. MacInnis, and Rik Pieters (2008), *Consumer Behavior*,

Sixth Edition, International Edition, Ohio; South-Western Cengage Learning.

- Inman, J. Jeffrey, James S. Dyer, and Jianmin Jia (1997) , “A Generalized Utility Model of Disappointment and Regret Effects on Post-Choice Valuation,” *Marketing Science*, 16 (2) , 97-111.
- Iyengar, Sheena S. and Mark R. Lepper (2000) , “When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?,” *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6) , 995-1006.
- Jacoby, Jacob (1984) , “Perspectives on Information Overload,” *Journal of Consumer Research*, 10 (4) , 432-435.
- Jacoby, Jacob, Donald E. Speller, and Carol Kohn (1974) , “A Brand Choice Behavior as a Function of Information Load,” *Journal of Marketing Research*, 11 (1) , 63-69.
- Kiel, Geoffrey C. and Roger A. Layton (1981) , “Dimensions of Consumer Information Seeking Behavior,” *Journal of Marketing Research*, 18 (2) , 233-239.
- Maheswaran, Durairaj and Joan Meyers-Levy (1990) , “The Influence of Message Framing and Issue Involvement,” *Journal of Marketing Research*, 27 (3) , 361-367.
- Malhotra, Naresh K. (1984) , “Reflections on the Information Overload Paradigm in Consumer Decision Making,” *Journal of Consumer Research*, 10 (4) , 436-440.
- Moorthy, Sridhar, Brian T. Ratchford, and Debabrata Talukdar (1997) , “Consumer Information Search Revisited: Theory and Empirical Analysis,” *Journal of Consumer Research*, 23 (4) , 263-277.
- Oliver, Richard L. (2010) , *Satisfaction: A Behavioral Perspective on the Consumer (Second Edition)* , London; Routledge.
- Petty, Richard E. and John T. Cacioppo (1986) . *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*, New York; Springer-Verlag.
- Pham, Michel Tuan and Hannah H. Chang (2010) , “Regulatory Focus, Regulatory Fit, and the Search and Consideration of Choice Alternatives,” *Journal of Consumer Research*, 37 (4) , 626-640.
- Punj, Girish and Robert Moore (2009) , “Information Search and Consideration Set Formation in a Web-based Store Environment,” *Journal of Business Research*, 62 (6) , 644-650.
- Punj, Girish N. and Richard Staelin (1983) , “A Model of Consumer Information Search Behavior for New Automobiles,” *Journal of Consumer Research*, 9 (4) , 366-380.
- Ratchford, Brian T., Myung-Soo Lee, and Debabrata Talukdar (2003) , “The Impact of the Internet on Information Search for Automobiles,” *Journal of Marketing Research*, 40 (2) , 193-209.
- Ratchford, Brian T., Debabrata Talukdar, and Myung-Soo Lee (2007) , “The Impact of the Internet on Consumers’ Use of Information Sources for Automobiles,” *Journal of Consumer Research*, 34 (1) , 111-119.
- Schaninger, Charles M. and Donald Sciglimpaglia (1981) , “The Influence of Cognitive Personality Traits and Demographics on Consumer Information Acquisition,” *Journal*

- of Consumer Research*, 8 (2) , 208-216.
- Schmidt, Jeffrey B. and Richard A. Spreng (1996) , “A Proposed Model of External Consumer Information Search,” *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24 (3) , 246-256.
- Spenner, Patrick and Karen Freeman (2012) , “To Keep Your Customers, Keep It Simple,” *Harvard Business Review*, 90 (5) , 108-114.
- Srinivasan, Narasimhan and Brian T. Ratchford (1991) , “An Empirical Test of a Model of External Search for Automobiles,” *Journal of Consumer Research*, 18 (2) , 233-242.
- Tsiros, Michael and Vikas Mittal (2000) , “Regret: A Model of Its Antecedents and Consequences in Consumer Decision Making,” *Journal of Consumer Research*, 26 (4) , 401-417.
- Walsh, Gianfranco, Thorsten Henning-Thurau, and Vincent-Wayne Mitchell (2007) , “Consumer Confusion Proneness: Scale Development, Validation, and Application,” *Journal of Marketing Management*, 23 (7-8) , 697-721.
- Zaichkowsky, Judith Lynne (1985) , “Measuring the Involvement Construct,” *Journal of Consumer Research*, 12 (3) , 341-352.
- Zeelenberg, Marcel and Rik Pieters (2004) , “Beyond Valence in Customer Dissatisfaction: A Review and New Findings on Behavioral Responses to Regret and Disappointment in Failed Services,” *Journal of Business Research*, 57 (4) , 445-455.
- 青木幸弘 (2012) 「消費者行動の変化とその諸相」, 青木幸弘・新倉貴士・佐々木壮太郎・松下光司著『消費者行動論』, 有斐閣, 112 ~ 136。
- 池田謙一 (2010) 「マスメディアとインターネット—巨大にみえる影響力はどこまで実像か」, 池田謙一・唐沢穰・工藤恵理子・村本由紀子著『社会心理学』, 有斐閣, 267 ~ 289。
- 大垣昌夫・田中沙織 (2014) 『行動経済学—伝統的経済学との統合による新しい経済学を目指して』, 有斐閣。
- 小嶋外弘・杉本徹雄・永野光郎 (1985) 「製品関与と広告コミュニケーション効果」『広告科学』, 第11巻, 日本広告学会, 34 ~ 44 ページ。
- 清水聰 (2013) 『日本発のマーケティング』, 千倉書房。
- 永井竜之介 (2013) 「マーケティングにおける情報過負荷研究の展開」『商学研究科紀要』, 第77巻, 早稲田大学大学院商学研究科, 105 ~ 120。
- 新倉貴士 (2005) 『消費者の認知世界—ブランドマーケティング・パースペクティブ』, 千倉書房。
- 真壁昭夫 (2010) 『行動経済学入門』, ダイヤモンド社。

(2015.6.3 受稿, 2015.7.27 受理)

〔抄 録〕

インターネットの急速な普及や情報端末の著しい発達により、今日の消費者はかつてと比較にならないほど膨大な量の情報を瞬時に入手することが可能となった。こうした変化は、消費者の購買意思決定にも影響を及ぼしている。例えば、ある製品を購入しようと検討している段階では十分な情報探索を行っていなかった消費者が、急きょ製品購入を思い立ち、インターネットなどを通じて膨大な情報を収集することも容易になった。その際、購買直前にもかかわらず消費者の処理能力を超えるほどの膨大な情報が収集され、それら进行处理しながら購買意思決定を行わなければならないため、消費者は情報過負荷状態に陥ると考えられる。この状況で購買を行った場合、消費者の購買後評価にどのような影響が生じるか、従来の情報探索研究では十分に議論されてこなかった。

本研究はアウターの購入予定者を対象とした2時点にわたる調査を実施し、上記の課題解明を試みた。その結果、購買時点で熱心な情報探索を製品関与の高い消費者が行った場合、購買後に高い製品満足度が発生すること、製品関与の低い消費者が行った場合、購買後に強い後悔が発生することが明らかになった。

〔論 説〕

ベネッセ顧客情報漏えい事件の事例研究

樋 口 晴 彦

キーワード: 組織不祥事, リスク管理, 情報セキュリティ, 情報漏えい, アウトソーシング

はじめに

本稿は、ベネッセグループの中核企業である株式会社ベネッセコーポレーション（以下、会社名では「株式会社」を省略する）が保有する顧客等の個人情報（以下、「顧客情報」とする）が、内部不正によって大規模に漏えいした事件（2014年7月発覚）に関する事例研究である。

本研究では、内部不正を防止あるいは早期に発見できなかった原因として、書出し制御システムの不備、私物機器持ち込みの放任、アクセス範囲の未区分、アクセスログの未確認、アラートシステムの未設定、不明確なセキュリティ責任者及び担当部署の計6件のセキュリティ対策上の問題点を抽出するとともに、その背景の一つとして、情報活用優先の経営方針について指摘した。

本事件を誘発した原因メカニズムとしては、業務委託先に対する管理を懈怠し、基本的なセキュリティ対策さえ実施していなかった問題に関して「委託側の責任感喪失のリスク」、経営者側のIT業務に関する理解が不足し、セキュリティ対策の不備を認識していなかった問題に関して「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」の2類型を抽出した。

1. 事件の概要⁽¹⁾

ベネッセホールディングス（以下、「ベネッセHD」とする）は、通信教育や出版を主な事業とする企業であり、東京証券取引所第1部に上場している。同社の2014年3月期の連結経営指標は、売上高466,399百万円、経常利益35,216百万円、当期純利益19,930百万円であった。

ベネッセグループの中では、持株会社のベネッセHDが経営方針の策定や経営管理を行い、その100%子会社であるベネッセコーポレーション（以下、「ベネッセコーポ」とする）が事業面の中核である。事業分野としては、「進研ゼミ」や「こどもちゃれんじ」などの通信教育講座（会員数365万人）を中心とする国内教育事業が最も大きく、2014年3月期の売上高は251,762百万円（全体の54.0%）であった。

2014年6月27日、顧客からの問い合わせ⁽²⁾によって、ベネッセコーポが管理する顧客情

(1) ベネッセHDでは、「個人情報漏えい事故調査委員会」（以下、「調査委員会」とする）を設置し、本事件の事実調査、原因究明及び再発防止策の策定に当たさせた。本稿における事実関係の認定は、主として同委員会の調査報告書（以下、「調査委員会（2014）」とする）に依拠している。

(2) 「ベネッセのみに登録していた個人情報で、他社からダイレクトメールやセールス電話が来ている。ベネッセ

報⁽³⁾が社外に漏えいしている疑いが浮上した。社内調査の結果、データベースから情報が不正に持ち出されていた事実が判明し、システムエンジニアのAが不正競争防止法違反(営業秘密複製)容疑で逮捕・起訴された。

流出した顧客情報の延べ件数は2億1,639万件であるが、同一人物の情報が複数回計上されているケースがあるため、ベネッセコーポで名寄せ作業を実施した結果、3,504万件(4,858万人分)と推定されている⁽⁴⁾。この事件を受けて、ベネッセHDでは取締役2人⁽⁵⁾が引責辞職するとともに、2015年3月期の第1四半期報告書(2014年4～6月)では、事件処理に関連して260億円の特別損失を計上した⁽⁶⁾。

また、経済産業省は、個人情報保護法違反(個人情報の安全管理措置義務違反(法第20条)及び委託先の管理監督義務違反(法第22条))が認められたとして、2014年9月にベネッセコーポに対し、個人情報の漏えいの再発防止に向けて、業務委託先も含めた個人情報の保護に関する実施体制の明確化及び情報セキュリティ対策の具体化を行うように勧告した。

2. 犯行の態様

ベネッセコーポでは、システムの開発・運用をベネッセHDの100%子会社であるシンフォームに任せていた。シンフォームでは同業務の一部を他の企業に委託し、委託先企業はさらに別の企業に再委託していた。Aは、その再委託先企業の社員であり、2012年4月からシンフォームの東京支社多摩事業所で働いていた。

2013年7月、Aは、執務室内で業務用のクライアントPC⁽⁷⁾に私物のスマートフォンを充電する目的で接続したところ、PC内のデータを外部記録媒体に書き出せないようにする「書出し制御システム」が機能せず、データをスマートフォンにコピーできることに気が付いた。そこでAは、データベース内の顧客情報をクライアントPC内にコピーした上で、当該PCからUSBケーブルを通じて情報をスマートフォンに転送し、その内部メモリに保存

から個人情報が漏えいしているのではないか」との問い合わせであった(ベネッセHDのニュースリリース(2014年7月9日付))。

- (3) ベネッセコーポと契約を結んだ顧客だけでなく、同社が商業施設でイベントを開催したときなどに、当人の同意を得て住所氏名などの情報を取得した者を含んでいる。
「ベネッセが出産・育児関連の共同事業を全国の自治体や企業に持ちかけると、次々と話がまとまる。そこに、懸賞応募や資料請求など、個人情報を集める仕掛けを組み込んだ。通信教育講座「こどもちゃれんじ」のキャラクター「しまじろう」をはじめ、ベネッセの育児・教育関連コンテンツへの信頼は絶大だった」(日経ビジネス2014年9月22日号「ベネッセ、覆水の始末 ②慢心」26頁)。
- (4) ベネッセHDのニュースリリース(2014年9月10日付)によると、漏えいした情報の項目は、サービス登録者の名前・性別・生年月日、同時に登録した保護者または子供の名前・性別・生年月日・続柄、郵便番号、住所、電話番号、FAX番号、出産予定日、メールアドレスである。なお、クレジットカード番号の漏えいは確認されていない。
- (5) ベネッセHD代表取締役副会長(犯行時のベネッセHD代表取締役社長)及び同取締役兼CIO(犯行時のベネッセコーポ代表取締役社長)の2人。
- (6) 特別損失の内訳は「お客様へのお詫び」(1人500円の金券を配布)に200億円、「お客様へのお詫び文書の発送費用、及びお客様からのお問い合わせ対応費用、並びに個人情報漏えいに対する調査・情報セキュリティ対策等に係る費用」に60億円とされた。
- (7) データベースへのアクセスを許可されたPCのこと。

する形で外部に持ち出した。

Aは、月1～2回の頻度で顧客情報を持ち出し、名簿業者3社に約250万円（合計額）で売却していた。新聞報道によると、Aの月収は約38万円であったが、パチンコや競馬で浪費したことに加えて、家族の入院が重なるなどしたことで、消費者金融などに約170万円の借金があったとされる⁽⁸⁾。

Aから顧客情報を入手した名簿業者は、他の名簿業者や企業にそれを販売した。その販売先の一つがジャストシステム⁽⁹⁾であり、2014年5月に約257万件の名簿を購入して、同6月に同社が運営する「スマイルゼミ」（小中学生向けの通信教育）のダイレクトメールを送っていた⁽¹⁰⁾。

3. 情報漏えい事件に関する調査状況

日本国内での内部不正による情報漏えい事件に関する調査状況は、以下のとおりである。

3.1 日本ネットワークセキュリティ協会の調査

NPO日本ネットワークセキュリティ協会（以下、「JNSA」とする）の「セキュリティ被害調査ワーキンググループ」と情報セキュリティ大学院大学は、2013年中に報道された個人情報漏えいインシデント（事件・事故）を調査分析し、『2013年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書 個人情報漏えい編— 第1.1版』を発表した。

それによると、2013年中のインシデント件数は1,388件、漏えい人数は925万人分、想定損害賠償総額は1,438億円であった。件数別の原因上位は、ケアレスミスなどの「誤操作」（34.9%）、誤廃棄などの「管理ミス」（32.3%）、「紛失・置き忘れ」（14.3%）であるが、漏えい人数別の原因上位は、「不正アクセス」（78.7%）、「管理ミス」（9.2%）、「紛失・置き忘れ」（6.1%）であった。

「内部犯罪・内部不正行為」による漏えい事件は、2013年には14件（1.0%）と少なく、漏えい人数の比率は0.004%にすぎない。しかし、過去10年間の調査結果を見ると、件数はやはり少ないものの、漏えい人数の比率が非常に高くなっている年が認められる（表1）。これは、以下のように1件の漏えい人数が極めて多いケースが存在するためである。

- ・（2006年） 漏えい人数400万人のインシデントが2件発生
- ・（2007年） 同863万人のインシデントが発生
- ・（2009年） 同148万人のインシデントが発生

(8) 読売新聞2014年7月19日夕刊。

(9) ソフトウェアの開発・販売を主な事業とする企業で、東京証券取引所第1部に上場している。同社の2014年3月期の連結売上高は16,936百万円であった。

(10) この件についてジャストシステムのニュースリリース（2014年7月11日付）は、「ベネッセコーポレーションから流出した情報であると認識したうえでこれを利用したという事実は一切ございません」と弁明する一方で、「（データの）購入において、データの入手経路を確認しながら、最終的にはデータの出所が明らかになっていない状況で契約に至り、購入していたことが判明致しました」として、情報の出所を確認せずに購入したことを認めた。ちなみに同社は、事件発覚後に、企業の道義的責任として、問題のデータをすべて消去したとされる。

表1 内部犯罪・内部不正行為による漏えい事件の経年変化

	件 数	漏えい人数の全体比
2004 年	29 件	15.8%
2005 年	14 件	10.2%
2006 年	22 件	36.0%
2007 年	8 件	28.3%
2008 年	19 件	4.4%
2009 年	16 件	29.1%
2010 年	9 件	8.4%
2011 年	26 件	7.1%
2012 年	30 件	1.2%
2013 年	14 件	0.004%

(JNSA の各年の調査報告書に基づき筆者作成)

3.2 経済産業省の調査

経済産業省は、2012年に企業を対象（回答企業3,011社）に営業秘密の管理実態及び営業秘密の流出実態について調査し、『「営業秘密の管理実態に関するアンケート」調査結果』を発表した。

それによると、回答企業の13.5%が過去5年間に営業秘密の漏えいを経験（「おそらく情報の流出があった」との回答を含む）している。流出した情報の種類は、「顧客情報、個人情報」が82.5%、「経営戦略に関する情報」が38.5%、「製造に関するノウハウ」が34.4%、「サービス提供のノウハウ」が28.8%の順であった。

営業秘密の漏えいがなかったと回答した企業に対し、その要因として大きいものについて回答を求めたところ、「データ等の持ち出し制限を行ったこと」が28.0%、「情報の管理方針等を整備していること」が26.8%、「秘密保持契約を締結していること」が26.0%、「営業秘密侵害防止の教育、管理方針等の周知徹底を行っている」が18.1%、「データ等の暗号化・アクセス制限を行ったこと」が17.2%の順であった。

また、営業秘密の漏えいを経験した企業が、その再発防止のために強化または新たに導入した対策について回答を求めたところ、「営業秘密侵害防止の教育、管理方針等の周知徹底を行った」が38.7%、「データ等の持ち出し制限を行った」が29.0%、「情報の管理方針等を整備した」が28.0%、「データ等の暗号化・アクセス制限を行った」が23.1%、「秘密保持契約を締結するようになった」が18.3%の順であった。

3.3 社会安全研究財団の調査

財団法人社会安全研究財団の「情報セキュリティにおける人的脅威対策に関する調査研究委員会」は、内部犯行による情報漏えい事件について調査し、2010年に『情報セキュリティにおける人的脅威対策に関する調査研究報告書』を発表した。

この研究では、2007年から2009年6月までに検挙された30事例を調査対象としたが、そのうち情報流出Ⅰ（換金を目的とした道具的な犯行）は8事例であった。情報流出Ⅰの特徴的な傾向は以下のとおりであるが、本事件と符合するものが多い。

- ・（個人的・人格的特質）「男性」「大卒」「転職経験者」「相対的に高いIT技術を有する」「多額の遊興費を要する趣味嗜好」「多額の住宅ローンがある又は住宅ローン以外の借金がある」など。
- ・（環境要因）「システム管理やHP管理の担当者」「他者による業務チェックを受けない又は他に詳しい者がいない」「特に職場への不満はない」など。
- ・（犯行状況）「生活費を捻出するために情報を換金」「顧客情報を狙う」「犯行後もそのまま勤務」など。

さらに、情報流出Iの典型例として、「個人的な資質としては、比較的高い学歴を有し、IT技術についても、システム管理やHP管理などある程度の技術力を有している。企業の文化や風土としては、少人数な組織で、ワンマンな経営者という独特の文化を有している。こうした環境の中、組織の経営にとって重要な業務に位置づけられるIT業務を犯行者が独占して取り組んでいる。他にIT業務に詳しい者がいないために、犯行者の専門性、非代替性は高いものとなっている」（社会安全研究財団（2010）、62頁）と説明している。

3.4 情報処理推進機構の調査とガイドライン

独立行政法人情報処理推進機構は、社員（回答者3,000人）及び経営者・システム管理者（回答者110人）を対象に内部不正に関する意識調査を実施し、2012年に『組織内部者の不正行為によるインシデント調査 ―調査報告書―』を発表した。同調査では、内部不正対策により犯行を抑止することが可能とした上で、以下の対策ポイントを提示した。

- ・「社員向けアンケート調査の結果から多くの人の犯行への気持ちを低下させることが期待できる対策は、「社内システムの操作の証拠が残ること」であった。そのため、社内システムの操作の証拠が残す対策を導入検討することが内部不正の抑止に対して重要であるとともに、対策を行なっている事実を周知すること（定期的に証拠の確認を行ったことを周知する）が内部不正の抑止対策を検討するうえで重要である」（情報処理推進機構（2012）、66頁）
- ・「社内システムの操作の証拠を確実に実施するためには、内部不正者を特定すること、及び内部不正の対象となる情報へのアクセスを管理する必要がある、重要情報を扱う「システムのアカウントの適切な管理」、「アクセス権限の適切な設定」なども重要である」（前同）

以上の調査結果を踏まえて、情報処理推進機構は、内部不正対策を効果的に実施できるようにするために、2013年に『組織における内部不正防止ガイドライン』（以下、「情報処理推進機構（2013）」とする）を発表した。その中で、本事件に関連する対策項目は、以下のとおりである。

- ・対策4(2) 総括責任者の任命と組織横断的な体制構築
- ・対策4(3) 情報の格付け区分
- ・対策4(5) 利用者のアクセス管理
- ・対策4(8) 重要情報取扱領域の物理的な保護及び入退管理
- ・対策4(9) 情報機器及び記録媒体の持出管理及び監視
- ・対策4(11) 個人の情報機器及び記録媒体の業務利用及び持込の制限
- ・対策4(12) 無許可ソフトのインストール禁止と外部サービスの利用制限
- ・対策4(16) 業務委託時のセキュリティ対策の確認

- ・対策4 (17) ログ・証跡の記録と保存及び定期的な確認
- ・対策4 (18) システム管理者のログ・証跡の確認
- ・対策4 (19) 教育による内部不正対策の周知徹底
- ・対策4 (30) 内部不正対策の定期的及び不定期的な確認及び監査

4. セキュリティ対策上の問題点

情報処理推進機構 (2013) に列挙された対策項目は、決して目新しい内容ではなく、多くの企業で既に実践されている対策を取りまとめたものであり、言わば「情報セキュリティの常識」と位置付けられる。これらの対策項目と照合する形で、ベネッセグループの情報セキュリティについて検証すると、以下の諸点では適切な対策が実施されていた。

- ・ベネッセコーポのデータベースは専用回線でシンフォームの執務室に接続され、シンフォームでは、入館許可証を発行して執務室の入退管理を実施するとともに、その出入口には監視カメラを設置していた (対策4 (8) 関係)。
- ・データベースにアクセスできるクライアントPCについては、ワイヤーロックによる持出防止措置が取られていた (対策4 (9) 関係)。
- ・クライアントPCについては、ソフトのインストールの制御、外部サービスへの接続禁止などの対策を講じていた (対策4 (12) 関係)。
- ・ネットワークの使用状況についてはログが保存されていた (対策4 (17) 関係)。
- ・委託業務に従事する者には、情報セキュリティ研修を毎年受講させていた (対策4 (19) 関係)。

その一方で、以下の6件のセキュリティ対策上の問題点が存在したため、Aによる内部不正を防止あるいは早期に発見できなかったものである。

4.1 書出し制御システムの不備

情報処理推進機構 (2013) は、「モバイル機器や携帯可能なUSBメモリ等の外部記録媒体の利用を制限するソフトウェアを導入することで、個人の情報機器及び記録媒体による情報漏えいの対策を講じる」と解説している (対策4 (11))。

シンフォームでは、クライアントPC内のデータを外部記録媒体に書き出せないようにするための「書出し制御システム」を整備していた。しかし、Androidを搭載するスマートフォンの新機種では、ファイル転送規格がMTPに変更されていたため、「書出し制御システム」が機能しない状態となっていた⁽¹¹⁾。この問題は、2013年の段階で一部のセキュリティ技術者の間では認識されていたが、シンフォーム側の知識不足により未対応となっ

(11) 「Android搭載スマホは、2011年10月発表のバージョン4.0から、「MTP (Media Transfer Protocol)」と呼ぶファイル転送規格に本格対応した。MTPは、Windows OSが「WPD (Windows Portable Devices)」と認識するデジタルカメラなどのデバイスを主な対象に、マイクロソフトが策定した規格だ。PCがファイルを制御する「USBマストレージ」と異なり、デバイス側でファイルを制御するため、(中略) 本来はWPDも含めて、外部デバイスへのコピーを禁止する必要がある。しかしMTP規格を考慮せず、単にUSBマストレージのみ使用禁止にすると、今回のような「穴」が生じる恐れがある」(日経コンピュータ2014年8月7日号「ベネッセホールディングス 空前「2300万件漏洩」の真因」57頁)。

いたと推察される⁽¹²⁾。

また、データを外部記録媒体に書き出せないようにするには、クライアントPCを外部記録媒体に接続できない仕様にしたたり、データをクライアントPC内にダウンロードできないようにシンクライアント方式にしたたりするハード面の対策も非常に有効であるが、シンフォームでは実施していなかった⁽¹³⁾。

なお、情報処理推進機構(2013)は、本事件を受けて、2014年9月に内容を一部改定した際に、「各部門責任者、担当者等は、情報通信技術の進歩や新たな脅威の出現、新しい法律の施行など技術的・社会的な変化に対応して、必要な知識の収集、能力の高度化を図ることができるよう、組織外の情報源からの情報収集や研修等に継続的に取り組むようにします」(対策4(19))及び「内部不正の対策は、情報通信技術の進歩や、新たな脅威の出現、新しい法律の施行、など技術的・社会的な状況によっても見直す必要があります。継続して、見直し、改善を図ります」(対策4(30))と解説を追加した(傍点筆者)。

4.2 私物機器持ち込みの放任

情報処理推進機構(2013)は、重要情報の外部への持出しや送信を防止するために、重要情報を取扱う領域への個人のモバイル機器や外部記録媒体の持ち込みを制限することを定めている(対策4(11))。

シンフォームの社内規定では、私物PCの持ち込みを制限していたが、スマートフォンの持ち込みについては制限していなかったとされる⁽¹⁴⁾。実務的にも、執務室への入退に当たって、所持品の確認などの持ち込み防止対策は取られていなかった⁽¹⁵⁾。

4.3 アクセス範囲の未区分

情報処理推進機構(2013)は、重要度に則して情報を格付け区分し、その区分に応じて取扱者を限定するとともに、情報へのアクセス権を適切に付与すること及びアクセス権を定期的に見直すことを求めている(対策4(3)・(5))。

Aは、システムの保守・管理業務を担当していたが、事業部門からの依頼に基づきマー

(12) 「デバイス制御ソフトの対応も、メーカーによって異なっていた。2009年にWPDの制御機能を実装していたソフトがある一方、2013年まで対応できていないソフトもあった。マイクロソフト製品のセキュリティに詳しい濱本常義氏によれば、この問題は2013年ごろからセキュリティ技術者の間で話題になっていたという」(日経コンピュータ2014年8月7日号「ベネッセホールディングス 空前「2300万件漏洩」の真因」57頁)。

(13) 事件後の対策として、ベネッセでは、シンクライアント方式を導入するとともに、クライアントPCに業務データが保存されていないかどうかを定期的に確認することとした。

(14) 「(本事件を受けてベネッセHDでは、)物理的な対策としては、顧客DBを扱う執務スペースへの私物の持ち込みを禁止した。これまで私物PCの持ち込みは制限していたが、スマートフォンの持ち込みは制限していなかったという。同社は執務スペースに、監視カメラや金属探知機を設けることで、電子機器の持ち込みを防ぐ考えた」(日経コンピュータ2014年10月2日号「4800万人の情報漏洩でベネッセが決断」6-7頁)。
「物理的監視におけるベネッセの対応で、セキュリティ技術者の誰もが首をひねるのが「容疑者が、顧客DBを扱う部屋に私物のスマホを持ちこめていた」という点だ。スマホのカメラを使い名簿リストを直接撮影するか、データをQRコードに変換して連続撮影すれば、データの持ち出しが可能になる」(日経コンピュータ2014年8月7日号「ベネッセホールディングス 空前「2300万件漏洩」の真因」58頁)。

(15) 事件後の対策として、ベネッセでは、「執務スペースへの私物である電子機器、記録媒体の持ち込み禁止、監視カメラの導入」(ベネッセHDニュースリリース(2014年9月10日付))を実施した。

ケティング用に顧客情報を分析することも業務としていたため、データベースに対するアクセス権を付与されていた⁽¹⁶⁾。ところが問題のデータベースでは、情報の細分化や抽象化がなされておらず、アクセス範囲を区分していなかったために、Aは顧客情報の全てにアクセスすることが可能だった⁽¹⁷⁾。

4.4 アクセスログの未確認

情報処理推進機構(2013)は、「契約期間中、委託先が契約通りにセキュリティ対策を実施していることを確認しないと、委託先等の不備による情報漏えい等を防止できない可能性があります」と解説している(対策4(16))。さらに、重要情報へのアクセス履歴や操作履歴のログを保存して定期的に確認するとともに、大きな権限を持つシステム管理者についても、定期的に他者がログを確認することを求めている(対策4(17)・(18))。

シンフォームでは、クライアントPCからベネッセコーポのサーバーにアクセスした場合、自動的にアクセスログ及び通信ログが記録される設定にしていた。しかし、これらのログについて定期的にモニタリングする体制が存在しなかったため、Aの異常な操作履歴を把握できなかった⁽¹⁸⁾。

4.5 アラートシステムの未設定

情報処理推進機構(2013)は、「重要情報を格納している情報システムでは、時間及びアクセス数・量等のアクセス条件による制御を行うことが望まれます。(中略)アクセス数・量であれば重要情報を一括してダウンロードすると上司等に通知されるようにします」と解説している(対策4(5))。

シンフォームでは、情報漏えいを防止する目的で、クライアントPCとサーバーの間の通信量が一定の閾値を超えた場合に、担当部長に対してメールでアラートが送信される「アラートシステム」を整備していた。しかし、このアラート機能が未設定であったため、Aの行為に対してアラートが発信されなかった⁽¹⁹⁾。

4.6 不明確なセキュリティ責任者及び担当部署

情報処理推進機構(2013)は、「総括責任者は、組織横断的な管理体制や関連部門の役割を具体化、明文化し、その役割を徹底させます。責任部門は総括責任者と共に組織全体

(16)「容疑者はデータベースの保守・管理に加えて、事業部の依頼に応じてこれらの情報をマーケティング目的で分析する役割まで担っていた。業務委託先の社員でありながら大量の個人情報にアクセスできる権限まで持っていたのは、そのためだ」(日経ビジネス2014年9月29日号「ベネッセ、覆水の始末 ③陥穽」26頁)。

なお、シンフォームのITソリューション部には「顧客分析課」という部署が存在した事実が認められ、Aがマーケティング用に顧客情報を分析していた件は、同社では決して特殊なことではなかったと思量される。

(17)「本件データベース内の個人情報をもっと細分化又は階層化しグルーピングした上で、異なるアクセス権限を設定する等の対策までは講じていなかった。また、本件データベースは、主としてマーケティング分析のために使用されていたが、その目的に照らして、必要にして十分な程度までの個人情報の抽象化及び属質化は行われていなかった」(調査委員会(2014)、6頁)。

(18) 事件後の対策として、シンフォームにセキュリティ監査部を新設し、定期的にログ監査を行わせることにした。

(19)「不正行為が行われた当時、クライアントPCと本件データベースとの通信を本件アラートシステムの対象として設定する措置が講じられておらず、Aの不正行為等に対して本件アラートシステムが機能しなかった」(調査委員会(2014)、5頁)。

の内部不正対策の実施策と実施体制を構築します」と解説している（対策4（2））。

ベネッセグループでは、情報の戦略的活用については体制を構築⁽²⁰⁾していたが、情報セキュリティについては、「情報セキュリティに関するグループ全体の統括責任者及び部署が明らかではなかった」（調査委員会（2014）、13頁）とされる。また、グループ内でシステムの開発・運用を担当していたシンフォームが、情報セキュリティ面でどのような権限を有しているかも明確でなかった^{(21) (22)}。

4.7 小括

ベネッセグループは大量の顧客情報を保有していた上に、それが競争長所の源泉であることも十分に認識していた⁽²³⁾。それにもかかわらず、同グループの情報セキュリティは前述したとおりの状況であり、「情報セキュリティの常識」である情報処理推進機構（2013）と照合すると、劣悪であったと断じざるを得ない。

6件の問題点のうち4.1については、書出し制御システムを導入していたが、新たに生じたセキュリティ上の課題に関して知識が不足していたために、未対応となっていたものである。その一方で、他の5件については、IT業務の専門知識を有している者であれば、「情報セキュリティの常識」に達背していることを容易に認識できたはずである。そこで、これらの問題点がどうして放置されていたのか検討する必要がある。

4.2の「私物機器持ち込みの放任」及び4.4の「アクセスログの未確認」については、業務委託先の従業員を監視するという発想がシンフォーム側に欠落していたと認められる⁽²⁴⁾。

(20) ベネッセコーポの基盤本部IT戦略部長（当時）であった樋口康弘氏は、「ベネッセでは、ITの重要性にかんがみ、早くから戦略性を重視した組織づくりを進めてきました。本社の「IT戦略部」は、事業部門案件のコントロールと全社共通基盤のシステム企画・要件定義・開発標準化およびガバナンスを、そしてシステム子会社である「株式会社シンフォーム」はそれらの案件の設計から構築とシステム運用・保守を担うという役割分担のもとに業務を推進しています」（行政＆情報システム2010年8月号「激動の時代だから「可視化」と「標準化」を根底に置いて」2頁）と語っている。

(21) 「事業会社のベネッセとシンフォーム、親会社のベネッセホールディングスの役割分担が明確でなく、相互にチェックが効きにくい体制だった」（日経コンピュータ2014年10月2日号「4800万人の情報漏洩でベネッセが決断」7頁）。

(22) 事件後の対策として、ベネッセでは、データベースの管理をベネッセHDの業務とし、グループ全体の情報管理を含む内部統制・監査に責任を持つ上級執行役員のCLO（Chief Legal Officer）と、同人的下で情報セキュリティの監査を担当するCISO（Chief Information Security Officer）を任命するとともに、その担当部署としてDB管理本部を設置した。また、データの保守・運用の実務については、グループ外の情報セキュリティ専門企業との間で合併企業「ベネッセインフォシエル」（ベネッセHDの出資比率70%）を新たに設立し、シンフォームから所要の資産や人員を同社に移管した。

(23) 「幼児を含む個人情報」を全人口の3分の1以上もの規模で蓄積してきたベネッセを、ほかの一般企業と同列視することはできない」（日経ビジネス2014年9月29日号「ベネッセ、覆水の始末 ③陥穽」26頁）。
「「ベネッセの最も重要な資産は会員名簿」今年6月に最高顧問に退いた創業家の福武総一郎はかつて、周囲に何度もそう語っている」（日経ビジネス2014年9月22日号「ベネッセ、覆水の始末 ②慢心」26頁）。

(24) 「シンフォームは、Aを含め、業務委託先の担当者について、二次委託先、三次委託先等のどの委託先に所属する従業員かというシンフォームとの間の契約上の位置付け等について把握することなく、本件データベースに保存された個人情報等に広範囲にアクセスする権限を付与する場合があった。（中略）個人情報を取扱う等の重要な業務を委託する場合には、個人情報保護の観点から、厳重な管理が行われるべきであった。また、業務担当者による不正行為を想定した十分な行動監視体制を整えるには至っていない」（調査委員会（2014）、7頁）。

一般的に、業務委託先の従業員については、社員よりも忠誠心が低く、内部不正のリスクが高いと考えられるが、身元の確認などの初歩的対応さえ実施していなかった⁽²⁵⁾。シンフォームでは、システムの保守・管理業務を広範に外部委託していたことにより、事業者としての責任感を喪失していたと推察される⁽²⁶⁾。

ちなみに、シンフォームの社内規程では、認証IDとパスワードを設定してアクセス管理を行い、さらにパスワードを定期的に更新することとしていた。しかし実際の運用では、定期的なパスワードの更新は行われておらず⁽²⁷⁾、さらに認証IDやパスワードも共同で利用する状態であったとされる⁽²⁸⁾。Aが正規のアクセス権限を有していた以上、このようにアクセス管理が杜撰であった事実は本事件の原因とは言えないが、シンフォームが責任感を喪失していたことの傍証と認められる。

その他の3件の問題点については、5.で後述する。

5. 情報活用優先の経営方針

ベネッセグループでは、前述のとおり顧客情報を大量に収集していたが、その収集経路が多様で同一人物の情報が重複して登録されていた上に、その分析にも多大の時間を要するという問題が生じていた。その一方で、子供の学年別にダイレクトメール(DM)を発送するという従前のマーケティング手法は、消費者の多様化及び塾との競争激化により陳腐化しつつあり、新たなマーケティング手法を開発する必要に迫られていた⁽²⁹⁾。

「DB管理の業務は、3重の委託契約を経て、容疑者に委ねられていた。事業会社のベネッセコーポレーションからグループ企業のシンフォームに、シンフォームから外部企業に、外部企業から容疑者に、である。(中略)コスト削減のため顧客DB管理を外部企業に丸投げしたまま、適切な監視や権限管理も行わず、実際にデータに触れるSEの給与や待遇も知らないようでは、個人情報に預かる「データオーナー」としての責任を放棄したのと同じだ」(日経コンピュータ2014年8月7日号「ベネッセホールディングス 空前「2300万件漏洩」の真因」58頁)。

(25) 調査委員会(2014)は、個人情報を取り扱う業務を委託する場合には、業務担当者について履歴書の確認や面談などの事前審査を行うとともに、社員による行動監視体制を構築すべきと提言している(同11頁)。また、事件後の対策として、ベネッセでは、業務委託先の担当者には、個人情報へのアクセス権を付与しないこととした。

(26) ベネッセコーポの基盤本部IT戦略部長(当時)であった樋口康弘氏は、「シンフォームは、増える一方の開発案件の多くを自社の要員で対応できず他社にアウトソーシングした結果、内部のITスキルが低下するという二重の空洞化が進んだことです。アウトソーシングというと聞こえは良いのですが、業者に丸投げになっていたのです」(行政&情報システム2010年8月号「激動の時代だから「可視化」と「標準化」を根底に置いて」2頁)と語っている。

(27) 「付与するアクセス権限を必要最小限にするため、今後は、一定の期間毎にパスワードの更新を行う運用を開始」(調査委員会(2014)、10頁。傍点筆者)。

(28) 「弁護側は冒頭陳述で、顧客データについて「アクセスするIDとパスワードは共同利用で、別のサーバー内のファイルに記載されており、(付与された従業員以外も)容易に参照できた」と主張」(毎日新聞2014年11月14日地方版)。

「(弁護側は、)情報にアクセスするためのID、パスワードが個人に付与されるのではなく共同利用だった(と指摘した)」(東京新聞2014年11月14日地方版)。

(29) 「顧客情報を基に、国内最大規模に上る件数のダイレクトメール(DM)を配布して顧客を獲得するのが、進研ゼミのビジネスモデル。だがDMの効果が落ちている上、共働き夫婦の増加で親が面倒を見る必要のある通信教育は、学習塾に顧客を奪われている」(日経ビジネス2014年4月7日号「ベネッセ、蘇生かけ原田氏登用」15頁)。

こうした背景を踏まえて、ベネッセグループでは、2010年に顧客情報を一元管理する「新顧客基盤」と呼ばれるシステムの運用を開始した。それによって、これまでの学年別の区分よりもはるかに細かく、個々の顧客のニーズに応じて「個別シナリオ化」したマーケティング活動が可能となった⁽³⁰⁾。

ベネッセグループが、このように顧客情報を積極的に活用する経営方針を採用したこと自体は戦略的に妥当であろう。その一方で、情報活用の優先に伴って、それとトレードオフの関係⁽³¹⁾にある情報セキュリティが相対的に軽視されたことが事件の一因と認められる。

4.3で前述したように、シンフォームでは、アクセス範囲を未区分にして、担当者が顧客情報全体にアクセスできるようにしていた。これは、「個別シナリオ化」の新しいマーケティング手法を開発していくためには、様々な経路で収集した顧客情報に対して確実な「名寄せ」（個人特定）を実施するとともに、PDCAサイクルに基づき広範なデータの組み合わせを試行錯誤する必要性があったためと推察される。

4.5の「アラートシステムの未設定」については、アラートシステムの趣旨から考えて、クライアントPCをアラート対象としていなかったのは不可解である。シンフォームでは、前述のマーケティング手法開発の関係で、データベースに頻繁にアクセスして大量の情報処理を行っていた。そのため、アラートシステムが機能していると、頻繁にアラートが発せられてしまって管理者の負担となることから、敢えて未設定にしていたのではないかと推察される⁽³²⁾。

4.6については、前述のとおりベネッセグループでは、情報活用に関する体制を構築する一方で、情報セキュリティについては責任者や担当部署を決めていなかった。これも、情報活用と比べて情報セキュリティを軽視していたため、その体制を構築する必要性を認識していなかったと考えられる。

このように情報活用に偏重した状況が放置されていたのは、ベネッセグループの経営者にITリテラシーが不足しており、十分な情報セキュリティ対策が取られているはずとの過信が存在したためである⁽³³⁾。

(30) ベネッセコーポのIT戦略部成績・マーケティング基盤担当部長（当時）であった保本尚宏氏は、「私たちは、ダイレクト・マーケティングの方向性として、『個別シナリオ化』という深化の方向性を定めました。これは、年齢（学年）別という従来のセグメンテーションに加えて、お子様の学校別や地域別、学習スタイル、あるいは行動別といった細かなセグメンテーションを用いて、お客様へのアプローチをよりパーソナライズしていくということです」（Oracle Data Intelligence Forum 2013 レポート「ベネッセは、オラクルのBIテクノロジーを活用してダイレクト・マーケティングのさらなる深化／進化を目指す」）と語っている。

(31) この情報活用と情報セキュリティのトレードオフ関係について、海上自衛隊のイージス防衛秘密流出事件を分析した樋口（2010）は、「情報管理については、「迅速かつ柔軟な情報利用」と「着実かつ形式主義的な情報保全」という矛盾する命題が同居している。前者の情報利用を優先するのであれば、情報保全の手続きは簡素とならざるを得ず、それだけ情報流出のリスクは高くなる。また、後者の情報保全を重視すれば、必然的に手続きは煩雑となって、前者の情報利用が阻害される」（同79頁）と指摘した。

(32) ちなみに、本事件を受けての改善策として、調査委員会（2014）は、「アラートシステムの閾値をより厳格なものに変更することが考えられる」（同12頁）と述べている。アラートシステムが機能していたケースでも、閾値が緩いレベルに設定され、それだけアラートが発せられにくい状況であったと考えられる。

(33) 「ベネッセグループの役職員の多くは、ベネッセグループにおいて、情報セキュリティに多くの予算及びソースを投入し、また従業員の教育・研修も相当程度行ってきたことから、情報セキュリティについて相当なレベルにあると認識していた可能性が高い」（調査委員会（2014）、7頁）。

「弊社としての根本的な問題点は、自社の情報セキュリティに関する過信、経営層を含むITリテラシーの不足、性善説にたった監査、監視体制の運用、などの企業風土に起因する甘さにあると判断しました」（ベネッ

本来であれば、グループ内でシステム管理を担当していたシンフォームが、経営者に対して積極的に助言するとともに、自らも問題点の解消に努めるべきであった⁽³⁴⁾。しかし、グループ内の支援部門という位置づけのシンフォームは、やむを得ないことではあるが、事業部門に対して受動的になりがちであり、情報セキュリティ面での問題提起に消極的になってしまったと考えられる⁽³⁵⁾。

6. 事件の原因メカニズム

本事件の原因メカニズムを三分類・因果表示法にしたがって整理⁽³⁶⁾すると、以下のとおりとなる(図1参照)。

①直接原因

原因A 内部不正によって大量の顧客情報を漏えいしたこと

②Ⅰ種潜在的原因

原因B 書出し制御システムの不備

原因C 私物機器持ち込みの放任

原因D アクセス範囲の未区分

原因E アクセスログの未確認

原因F アラートシステムの未設定

原因G 不明確なセキュリティ責任者及び担当部署

③Ⅱ種潜在的原因

原因H IT業務の特殊性(I, Kの背景)

原因I シンフォームの知識不足(B, Jの背景)

原因J シンフォームの責任感の不足(C, Eの背景)

原因K 経営者の認識不足(Lの背景)

原因L 情報活用優先の経営方針(D, F, Gの背景)

セHDニュースリリース(2014年9月10日付))。

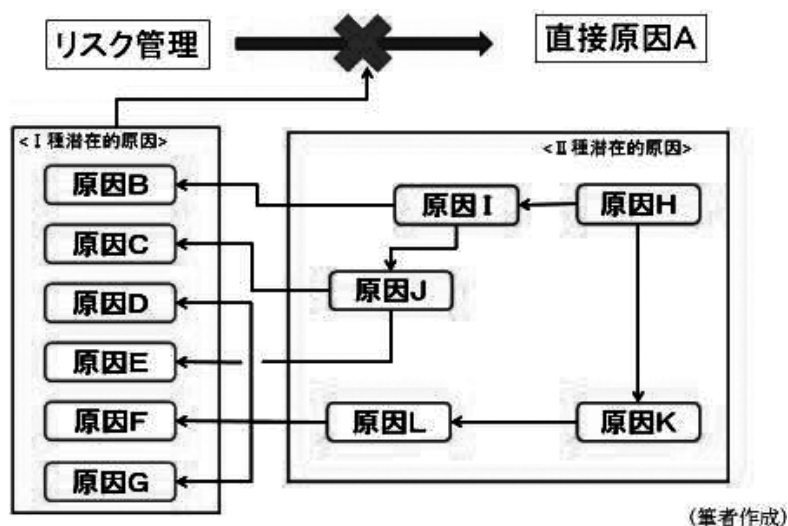
(34) 2011年6月から2013年3月にかけて、ベネッセコーポの代表取締役副社長がシンフォームの代表取締役社長を兼務する人事措置が行われた(その後、同人はベネッセコーポの代表取締役社長に昇格)。すなわち、この時点でのグループ内におけるシンフォームの位置付けは決して低いものではなく、情報セキュリティに関してイニシアティブを発揮しうる立場にあったと認められる。

(35) 「シンフォームについてみると、その重要な顧客であるBC(筆者注:ベネッセコーポのこと)の事業部門の意向に従わざるを得ない傾向が認められ、(中略)事業効率やスピードを重視せざるを得ない結果、情報セキュリティの維持・向上のために十分な役割を果たせなかった」(調査委員会(2014), 6-7頁)。

(36) 三分類・因果表示法は、組織不祥事の原因メカニズムを包括的に理解するために、筆者が樋口(2011)で考案したフレームワークである。組織不祥事の原因を直接原因とⅠ種・Ⅱ種潜在的原因に分類した上で、因果関係の連鎖の中で一段階上流側に位置することを「背景」と付記し、原因メカニズムの図示に当たっては、矢印の方向で背景を表示する。

直接原因とは、組織不祥事を発現させる直接の引き金となった問題行動であり、何らかの違反行為が組織不祥事を構成するケースでは、当該違反行為自体が直接原因となる。潜在的原因とは、直接原因を誘発又は助長した因果関係に連なる組織上の問題点であり、直接原因の発生を防止するためのリスク管理の不備に関するⅠ種潜在的原因と、それ以外のⅡ種潜在的原因に大別される。詳しくは樋口(2011)を参照されたい。

図1 事件の原因メカニズム



7. 考察

本事件を誘発した原因メカニズムとして、業務委託先に対する管理を懈怠し、基本的なセキュリティ対策さえ実施していなかった問題に関して「委託側の責任感喪失のリスク」、IT業務に関する経営者の理解が不足し、セキュリティ対策が軽視された問題に関して「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」の2類型が認められる。

7.1 委託側の責任感喪失のリスク

樋口 (2012a) は、2004年発生の関西電力美浜原発配管破損事故、2006年発生のふじみ野市プール事故及び2007年発覚の関西テレビ「発掘！あるある大事典Ⅱ」捏造事件を分析し、アウトソーシングによって組織不祥事が誘発されるメカニズムの一つとして、「委託側の責任感喪失のリスク」を指摘し、「ノウハウの喪失又は長期継続的關係が原因で委託企業が責任感を喪失し、受託企業に対する監督が不在となるリスク」(同143頁)と定義した。

その後も、2011年発生の東海テレビ「びーかんテレビ」不適切テロップ事件を分析した樋口 (2013a) 及び同年発生の東京ドーム遊戯施設「舞姫」における死亡事故を分析した樋口 (2014) は、これらの事件の潜在的な原因として、現場における作業内容の教育を企業側が自ら実施すべきであったにもかかわらず、外部スタッフやアルバイトに任せきりにしていたと指摘し、同様に「委託側の責任感喪失のリスク」を抽出した。

本事件のセキュリティ対策上の問題点のうち4.2の「私物機器持ち込みの放任」及び4.4の「アクセスログの未確認」に関しては、4.7で前述したように、システムの保守・管理業務を広範に外部委託していたことでシンフォームが事業者としての責任感を喪失し、業務委託先の従業員に対する監視を怠っていたことが原因であり、「委託側の責任感喪失のリスク」が発現したものと認められる。

経営実践上の含意としては、システム関係の業務では、コスト削減の観点から広範に

アウトソーシングを行うことが通例であるが、業務の一部を敢えて外部化せずに社内（グループ内）に残すことで、業務委託先を監督するノウハウや事業者としての責任感を保持する方策が挙げられる⁽³⁷⁾。また、業務委託先に対する監視が困難な場合には、アウトソーシングを止めるという選択肢も検討する必要がある⁽³⁸⁾。

ちなみに、情報処理推進機構（2013）は、本事件を受けて、2014年9月に内容を一部改定した際に、業務委託時の対策のポイントなどに関する記述を詳細化するとともに、「委託期間中、委託先や、その他第三者が提供するサービスにおいて、自組織の基本方針に照らし、適切な内部不正防止対策が確認できない場合には、契約先を切り替える、または組織外への委託を中止することも検討します」（対策4（16）、傍点筆者）と追加した。

7.2 傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク

樋口（2012b）は、2010年に発覚したメルシャンの水産飼料事業部における循環取引事件について分析し、事件の潜在的原因として、問題の水産飼料事業部が社内で傍流事業の位置付けで事業内容も特殊であったため、経営者の関心や知識が不足するとともに、事業部内の人事が閉鎖的で長期配置が通例となっていたことを指摘した。その上で、こうした組織不祥事を誘発するメカニズムを「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」と整理し、「傍流事業の特殊性のために監督が不十分になるとともに、人事配置も閉鎖的・長期的になるために、組織不祥事が誘発されるリスク」（同81頁）と定義した。

また、2011年に発覚した東海ゴム工業の労働安全衛生法違反事件について分析した樋口（2013b）も、事件の潜在的原因として、ボイラー保守業務の特殊性により、補修担当者の人事が長期配置となって異議の提出が心理的に困難になるとともに、上級管理者の監督が疎かになっていたと指摘し、同様に「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」を抽出した。

本事件に関しては、5.で前述したように、ベネッセグループの経営者は、専門的な分野であるIT業務について十分なりテラシーを持ち合わせておらず、情報セキュリティに関する認識が乏しかったために監督が疎かになったものである。ただし、「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」の定義中の「人事配置も閉鎖的・長期的になる」という部分については、シンフォームの業務の専門性や独立した人事採用の状況などから推測できるが、事実関係は必ずしも明確でない。そのため、本事件に関しては、「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」が発現した可能性が高いと指摘するにとどめる⁽³⁹⁾。

経営実践上の含意としては、IT関係の専門知識をあらためて経営者に修得させることは

(37) 事件後の対策として、ベネッセHDでは、システムの保守・管理業務を担当する新会社を情報セキュリティ専門企業と合併で設立し、グループ外への業務委託を禁止することにした。また、システムの開発業務に関しては、グループ外への業務委託を許容するが、再委託を原則として禁止した上で、例外的に再委託を認める場合には、再委託先の信用性を確保するために、ベネッセが作成するガイドラインを遵守させることとした。

(38) 現状では、企業側がアウトソーシングのリスクを認識せず、十分な監視措置を講じていない（＝監視対策に必要なコストを負担していない）ために、アウトソーシングのコストを安価と誤認しているケースが少なくないと考えられる。

(39) 「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」の定義中の「人事配置も閉鎖的・長期的になる」については、上級者による監督が不十分となる態様の一つにすぎず、必須の要件と考えるべきではないとの整理もあり得る。今後の研究では、「傍流事業の特殊性による組織不祥事リスク」の定義規定の見直しも検討課題の一つとしたい。

難事であり、また、そのような専門的人材の中に経営者としての適任者を見つけることも容易ではない。したがって、外部の専門企業あるいは有識者に依頼して、IT業務に対する外部監査の実施、あるいは専門的な助言や提言を求めることが適当である⁽⁴⁰⁾。

おわりに

本事件の調査報告書である調査委員会(2014)は、事実関係の説明が非常に不足しており、内容を理解することが難しい箇所が少なくない。その背景として、調査委員会の位置付けが、「企業危機に対応するための、B会長兼社長の諮問機関としての調査委員会であり、(中略)いわゆる日弁連ガイドライン型第三者委員会ではない」(調査委員会(2014), 2頁)とされ、部外に対する説明を主眼としていないことが挙げられる。

そのため筆者は、ベネッセHDに対して本研究への協力を求め、その了解を得た後に、調査委員会(2014)の内容を確認するための質問事項を送付した。しかし、それに対するベネッセHDの回答は著しく遅延した上に、質問項目のほとんどについて回答を差し控えるとのことであり、実質的に意味のある情報はほとんど得られなかった。

その後も、筆者は繰り返し説明を求めたが、何の進展もなくいたずらに時間が経過するだけであり、ついにベネッセHD側からの情報収集を断念するに至った。本稿において、事実認定の資料として新聞や雑誌の記事を多用せざるを得なかったのはそのためである。調査報告書の内容確認という最低限の情報さえ提供されなかったケースは、筆者のこれまでの組織不祥事研究でも非常にめずらしい。

こうした対応ぶりの背景には、ベネッセHD側が「ご指摘いただいているセキュリティ対策上の問題点につきましては、(中略)今後の民事訴訟においても、同様の点が争点となることも予想されるので、敢えてコメントは控えさせていただきます」(2015年3月11日付けのベネッセHDからの返信メール)と述べているとおり、情報漏えいの被害者からの民事訴訟に備えて、なるべく情報を部外に出したくないという発想が存在するように思われる。

しかし、それでは何のために不祥事の調査報告書を公表するのだろうか。企業の社会的責任の一環として、外部のステイクホルダーに対する説明責任を果たすためではないのだろうか。そして、ベネッセHDにとって最も重要なステイクホルダーの中に、情報漏えいの被害を受けた顧客の皆さんが入っていることは言うまでもない。

不祥事の実事関係をありのままに説明し、その結果として損害賠償を支払うことになったとしても、それは顧客に対して企業が果たすべき当然の責任であろう。調査報告書の発表が、説明責任を果たすという本来の趣旨から外れて、不祥事の幕引きのための「みそぎ禊」のように扱われることは、決してあってはならない。

(40) 事件後の対策として、ベネッセHDでは、前述のCLOについて、グローバル企業での専門性の高い実績を持つ人材を招聘するとともに、情報セキュリティや個人情報に関する有識者により構成される外部監視機関を設置し、①情報セキュリティ全般について助言・提言すること、②再発防止策の実施・運用状況を確認すること、③情報セキュリティシステムが安全に機能しているか確認すること等の業務を実施させることとした。

<参考文献>

- JNSA・情報セキュリティ大学院大学(2015)『2013年 情報セキュリティインシデントに関する調査報告書 ―個人情報漏えい編― 第1.1版』
- 経済産業省(2012)『「営業秘密の管理実態に関するアンケート」調査結果』
- 社会安全研究財団(2010)『情報セキュリティにおける人的脅威対策に関する調査研究報告書』
- 情報処理推進機構(2012)『組織内部者の不正行為によるインシデント調査 ―調査報告書―』
- 情報処理推進機構(2013)『組織における内部不正防止ガイドライン』
- 調査委員会(2014)『個人情報漏えい事故調査委員会による調査報告について』
- 樋口晴彦(2010)「イージス防衛秘密流出事件」『捜査研究』59(6), 76-82頁
- 樋口晴彦(2011)「組織不祥事の原因メカニズムの分析 ―18事例に関する三分類・因果表示法を用いた分析と原因の類型化―」『CUC Policy Studies Review』30号, 13-24頁
- 樋口晴彦(2012a)『組織不祥事研究 ―組織不祥事を引き起こす潜在的原因の解明―』白桃書房
- 樋口晴彦(2012b)「メルシャン循環取引事件の事例研究」『千葉商大論叢』50(1), 71-83頁
- 樋口晴彦(2013a)「東海テレビ「ぴーかんテレビ」不適切テロップ事件の事例分析」『千葉商大論叢』50(2), 223-236頁
- 樋口晴彦(2013b)「東海ゴム工業の労働安全衛生法違反事件の事例研究」『危機管理システム研究学会研究年報』第11号, 1-9頁
- 樋口晴彦(2014)「東京ドーム遊戯施設「舞姫」における死亡事故の事例研究」『日本経営倫理学会誌』第21号, 221-233頁

(2015.6.22 受稿, 2015.7.17 受理)

— Abstract —

Study of the Leakage Case of Customer Information in Benesse Holdings

As the causes to induce the internal crime, the study pointed out six failures of the system security: delay of updating the export control system, neglect of checking the carry-over of personal devices, no division of the access range, neglect of checking access log, unset alert system, and no designation of chief security officer. One of the backgrounds of the case is the management strategy to prioritize the active use of information.

The study extracted two typical mechanisms to induce organizational misconducts from the case. The first risk is the loss of the sense of responsibility, which led to the neglect to monitor outsourcing. The second risk is the particularities of business, which led to the board's little understanding of IT business.

〔論 説〕

英国 Senior Management Regime と

コーポレート・ガバナンス・コード

—上級管理者機能 (SMFs) と非業務執行取締役ならびに取締役会評価—

藤 川 信 夫

序章

我が国では改正会社法が成立し、監査等委員会制度創設や社外取締役の要件改正などガバナンスに関わる論点が中心を占める。日本再生・成長戦略の一環として2014年2月日本版スチュワードシップ・コード、2015年6月同コーポレート・ガバナンス・コードが策定・導入された。この3つによりガバナンス改革が進められる。本稿では英国金融規制に係る Senior Management Regime (SMR) について上級管理者機能 (SMFs) を中心に現地法人のヒヤリング調査⁽¹⁾を踏まえて考察する。従来は非業務執行取締役の役割、独立性などに焦点があったが、SMFsに拡大する点がポイントである。金融法制と交錯する新しい領域といえる。英国 Approved Persons Regime (APR 役職員承認制度) に関して別稿⁽²⁾で論稿を纏めたが、2016年以降導入に向けて拡大適用とエンフォースメント強化による実効性確保、企業価値向上を企図したものといえる。我が国では先行研究が見当たらない中、本稿の独創性と進取性は十分あるものと信じる。アベノミクスの攻めのガバナンスの概念と問題意識を共有する部分もあり、我が国の改革の示唆として研究の意義は大きい。

I. 英国 Approved Persons Regime の概要と課題

英国スチュワードシップ・コード (Stewardship Code SWC) とコーポレート・ガバナンス・コード (Corporate Governance Code CGC) に関して、Approved Persons Regime

(1) 筆者の従前の勤務先である日本政策投資銀行のLondon現地法人(欧州・中近東・アフリカ地区投融資担当) DBJ Europe Limited (Level 20, 125 Old Broad Street London EC2N 1AR, UK) のHideyuki Nagahiro Chief Operating Officer (Member of the Board) にヒヤリング調査を行った(2015年4月23日東京オフィス)。もっとも内容も含め全て筆者の個人的見解であり、文責は筆者にある。

(2) 拙稿「英国スチュワードシップ・コードの理論と実践-Approved personsと域外適用、監査等委員会と非業務執行取締役、米国の忠実義務の規範化概念と英国会社法の一般的義務等の接点-」千葉商大論叢第52巻第1号(2014年9月)75-144頁、同「英国スチュワードシップ・コードとApproved Persons制度-域外適用と金融機関のリスクガバナンスならびに監査等委員会制度などの接点-」日本法学第80巻2号(2014年9月)415-467頁、同「忠実義務と非業務執行取締役の考察-米国の忠実義務の規範化概念と英国会社法の一般的義務、英国スチュワードシップ・コードとApproved Persons制度等の接点-」日本法学第80巻3号(2015年1月)439-492頁。同「英国スチュワードシップコード、コーポレート・ガバナンス・コードの理論と実践-英国における新たなガバナンス規範と非業務執行取締役ならびに我が国の導入に向けて-」法学紀要(2015年3月)第56巻35-140頁。

(APR)により英国におけるCEO (Chief Executive Officer), 取締役 (Directors) などの経営陣にはコンプライアンス, リスクマネジメントのみならず, 戦略面 (Strategy) 等の判断能力について, 英国FRC (Financial Reporting Council 財務報告評議会) による直接の面談システムが導入され, 適格性を判断されることとなっている。従来のような経営の効率性について失敗であったかという消極的妥当性の測面のみならず, CEO等が採った経営戦略が最善の策ではなかったのではないか, もっと上手く経営・決定ができたのではないかという企業価値最大化を図る義務について, その遂行能力を具備しているか, 積極的妥当性も含め, 当該人物の潜在的能力も包摂してFRCが総合的にチェックしているものとも考えられる。具体的チェック項目などは, integrity, 説明可能な機能としてのskill, care and diligence, 市場規範の遵守, FCA (Financial Conduct Authority 金融行為監督機構) とPRA (Prudential Regulation Authority 健全性規制機構) など規制機関とのopen, co-operativeなdeal, 情報の適切な開示ほか専門性や説明力などの多義に亘るが, 米国法における注意義務 (duty of care) や忠実義務 (duty of loyalty) にも及ぶ内容となっていること, 法制度よりもプリンシプルベースとして規範的概念の要素が強いことが指摘される。米国の忠実義務は利益相反禁止義務に限定されず, 会社利益の積極的増進に専念すべきことを取締役に向け, 積極的作為義務 (自主開示の義務など) を含むことが学説, 判例で確認されている。

APRの嚆矢は, 英国コーポレート・ガバナンス・コード (Corporate Governance Code CGC) の発展に窺うことができ, 就中, 非業務執行取締役 (Non Executive Directors NED) の概念の展開の延長にあるものと思料される。この意味ではNEDに係る忠実義務, 注意義務等の考察が重要となる。APRは, 英国のコードの展開において形成されたNEDの概念に親和性・共通性があるが, NEDに止まらず, 対象を経営層, 更に直近では従業員層にまで拡大せんとしつつあり, 従来のNEDに関わる議論とは異なる面もある。

英国におけるこうした傾向は, SWCにおいて中長期的企業価値の向上に向け, 株主に経営陣との対立でなく, 対話とEngagement作りを求める主旨と合致する。株主自身が担う会社に対する忠実義務の顕現化ともいえる。

本邦の英国進出企業からみれば日本的慣行である本社における年功序列, ローテーション人事の否定であり長期的雇用, 企業慣行に影響を及ぼしかねない側面を有する。近時, 株式会社三井住友海上火災保険の英国現地法人がApproved Personsに不適合として摘発され行政処分を受けた事案が生じ, 金融業界に大きな波紋を呼んでいる。

今後は経営陣に対して企業価値最大化の努力義務が求められる。法制度面では, 英国2006年会社法改正における取締役の一般的義務 (general duty), 米国の忠実義務の判例形成における規範化概念のアプローチが挙げられる。

APR自体は, 社外取締役選任において中心をなしてきた独立性要件などの形式性重視の弊害を正すべく, 専門性や経営・判断能力などの実質的内容の具備を要求するものでもあり, 独立性強化と専門性の相克などの問題点にも対処し得る。本邦本社に行政処分などの影響が及びかねないこと, 各国が内容の異なるコードを導入してきた場合の国際私法的考察などSWCの域外適用に関する多重・重畳適用リスクの対処も問題となろう。

Ⅱ. 英国 Senior Management Regime とコーポレート・ガバナンス・コード

1. Approved Persons Regime から Senior Management Regime への転換と上級管理者機能

Approved Persons Regime (APR) は、2000年に発効のFSMA2000 (Financial Services & Market (Banking Reform) Act 2000 英国金融サービス (銀行改革) 法) section59が根拠となる法令 (条項) であり、この法令に基づき FCA/PRA Handbook に詳細に規定されている。金融危機後の2009年に発表されたウォーカー報告書 (Walker Review) で、取締役会議長 (会長) である Chairman や非業務執行取締役 (Non Executive Director NED) の責任と役割の強化や取締役会の内部委員会であるリスク委員会 (Risk Committee) 設置などのリスク管理態勢強化が提言され、当時の英国金融庁に当たる FSA もこの提言に基づき APR の一部変更を進めたが、有力金融機関 (米系) のロビー活動などにより、従前のルールが概ね継続した状態にある。英国 CGC も Walker Review の提言を受けて改訂されている。

かかる APR に関して行政審決事例が既に生じており、リスク許容度については Mitsui Sumitomo Insurance Company (Europe) (8 May 2012) 事件、コンプライアンス・金融犯罪については Standard Bank (22 January 2014) 事件が注目される。民事制裁金の課徴のほか、我が国独特の論功行賞的な人事ローテーションが否定されること、経営判断原則で本来は免責される領域ともいえる経営戦略面での齟齬を追求した側面があることなど、グローバル企業に大きな影響を及ぼしている。

APR は2016年以降、特に銀行業界を対象に Senior Management Regime (SMR) への転換が予定される。NED のみならず、上級管理者機能 (Senior Management Functions SMFs) の役割の議論と合わせて検討が進められ、英国金融業界において大きな反響を呼んでいる。

我が国では金融機関に対しては会社法、上場企業として金融商品取引法、更に銀行法などの業界規制が3層にかかっている。更に上場企業に対して日本版 SWC が2014年導入され、2015年6月日本版 CGC が東京証券取引所の遵守すべき規制として策定が進められる。英国でも一般法としての英国会社法、CGC と SWC に加えて、あるいはコード規律の内容として、特に銀行業界のみならず保険業界 (Solvency II firms) など金融機関を対象に SMR の規制がかぶせられることになる⁽³⁾。

2. Senior Management Regime の提示と FCA, PRA

APR に関して、英国 Parliamentary Commission on Banking Standards (PCBS) が SMR の新たな制度を提言している。現在 Approved Person として FCA・PRA の管理下にある銀行員は全体の10%程度であるが、新制度では更に裾野を広げて、直接 FCA・PRA が管理できる人員数を増やすことが趣旨となっており、2015年導入の方向で準備が進められている。英国の金融監督体制改革をみると、2012年金融サービス法により2013年4月をもって FSA (Financial Services Authority 金融サービス機構) が解体され、FCA (Financial Conduct Authority) と PRA (Prudential Regulation Authority) に分割し、PRA は個別会社の監視・監督を担当す

(3) Prudential Regulation Authority, Bank of England, Consultation Paper FCA CP15/5 PRA CP7/15 “Approach to non-executive directors in banking and Solvency II firms & Application of the presumption of responsibility to Senior Managers in banking firms” February 2015.

る健全性監督機構、FCAは消費者保護および市場参加者の行為規制を担当する金融行為監督機構として機能させることとなった⁽⁴⁾。その上でPRAをイングランド銀行(BOE)の傘下におくことを改革の主内容とする。

3. Senior Management Regimeの意義と要諦

(1) Senior Management Regimeの導入の意義

APRに関しては、実効性確保などの点から問題点が指摘され、企業価値創造を実際に担っている上級管理者のSenior Management層への対象の拡大、認定制度導入、エンフォースメントとしての刑事罰の規定、民事罰の面で挙証責任転換などを骨子とするSMRの導入へと改革が進められる(2016年3月7日施行予定)。取締役会など集団的意思決定においては、個人責任が免責されがちであったことに鑑み、個人の説明責任、更に経営破綻を引き起こしかねない判断ミスは不正として扱い、責任追求を図らんとするところに主旨がある。経営面の積極的妥当性と消極的妥当性、コンプライアンスと著しい不正といった境界領域の議論ともなる。

またプリンシプルベースからルールベースへの揺り戻し、米国FCPA(連邦海外腐敗行為防止法 The Foreign Corrupt Practices Act of 1977)あるいは英国BA(英国賄賂防止法 UK Bribery Act 2010)などの国際不正行為防止法、コンプライアンス・プログラムおよび内部統制規定等のスキームの接近が窺われる。英国銀行改革法を大元の根拠法令とし、また民事罰から踏み込んで、刑事罰を導入する限りは構成要件などの明確化も必要となる。従前のスチュワードシップ・コードなどにおけるComply or Explainのアプローチの枠を超えるものとも思料されよう。日本版CGC⁽⁵⁾の実践においては、Comply or Explainのアプローチに関して、具体的な問題毎に使い分けられることが想定され、独立社外取締役導入に関しては、導入しないことにより逆に企業価値が向上するなどの説明が求められ、政策投資保有株式に関しても同様とされる。上場企業においては事実上の強制となりかねない面もある一方、一般的な説明を持って足りる規定もあるとされる。英国のような刑事罰規定の導入ではないが、さりとて罰則のない訓示規定というわけでもなく、我が国のコード導入については中間段階のものといえようか。そもそも英国ではロンドン金融市場におけるLibor金利不正などの経営面のコンプライアンス問題が制度導入の基底にあるところ、我が国では成長戦略の根幹としての動機があり、英国とは誘因が異なる。日本版CGCの導入・実践において、直ちに刑事罰規定導入まで視野に入る局面ではなく、SMRのうち企業の自主的認定措置であるCertification Regime導入が現実的となろう。

(2) Senior Management Regimeの概要

SMRの内容について、APRの比較も交えて検討していきたい。議会(Parliament)からの委任を受け、英国規制機関は銀行における個人責任を規律する新しい体制作りに取り組

(4) 小立敬「英国の新たな金融監督体制—マクロプラードに重点を置いた体制づくり」月刊資本市場No.323(2012年7月)28-34頁。

(5) 油布志行・金融庁総務企画局企業開示課長「コーポレートガバナンス・コードについて」日本コーポレート・ガバナンス・ネットワーク(2015年4月8日)講演。

んでいる⁽⁶⁾。英国FCAとブルーデンス規制を担うPRAは、近時、個人の説明責任の基準を高め、銀行、住宅金融共済組合、信用組合とPRA指定の投資会社で働く個人に対する規制を強化するために2014年7月30日共同諮問文書(the Joint Paper)⁽⁷⁾等を次々に公開している。

議会提案によれば、広義のSMRは取締役と他の上級経営陣(directors and other senior individuals)のための狭義のSenior Managers` Regime、下級従業員のための認定制度(Certification Regime CR)を含むものとなっている。これに伴い、個人の行動を管理するFCAとPRAにおいて新しい行動規則(new conduct rules)が発出される。この2つの体制は、現状のAPRおよびAPRのための原則とコード(statements of principle and code of practice)に置き換わるものとされる。

かかる提案は、2013年6月に銀行基準に関する議会委員会(the Parliamentary Commission on Banking Standards PCBS)から出された最終報告書(Changing Banking for Good)における提言(recommendations)の内容を基にしている。端的に言えば、現状のAPRの下では個人の責任追及の範囲が狭く、効果的なエンフォースメントも十分なしえないことがPCBSにおいて述べられ、2013年金融サービス法において新しい体制に対するフレームワークが包摂されたものである。SMRの対象は英国法人の銀行、住宅金融共済組合と信用組合(UK-incorporated banks, building societies, and credit unions)、PRA指定投資会社(UK-incorporated and PRA-designated investment firms (collectively, banks))となる。2014年11月17日財務省は銀行サービス法に関して海外銀行の英国支店もSMRの対象範囲とする内容の協議文書を出している。

SMRはSMFsを実行する個人に適用される。SMFsは金融機関の規制活動に関連し、深刻な結果をもたらしかねないリスクを内包した業務の管理責任があることを内容とする。

(3) Senior Management Regime (広義のSMR) の要諦

(イ) Senior Managers` Regime (狭義のSMR)

第1に、Senior Managers` Regimeについてみていきたい。協議文書(the Joint Paper)によれば、新たな承認制度はその行動と決定が金融セクターと顧客に重要な影響を及ぼす上級管理者(Senior Managers)に対するものとなる。具体的には銀行の取締役会、Executive Committee(EC)のメンバー(および同等の者)、特定の基準(certain criteria)を満たす重要な事業の長、銀行内における重要なビジネス、コントロール、または行動に焦点を置いた機能に対して責任を有する個人、そして銀行の意思決定に対する重要な影響力を及ぼすグループあるいは親会社によって雇用されているこれらの個人を含むものである。

PRAで特定されたSenior Management機能を担う個人は、FCAの同意と共にPRAによる事前承認を必要とするが、該当する機能がFCAにより指定される場合は、FCAによる事前承認が必要とされることになろう。SMRへの移行の一部として、現在のAPRにより承認された個人は、Senior Managersに該当する場合、移行期間が設けられる。FCA、

(6) UK Financial Institutions: Proposals for New Senior Managers and Certification Regimes, by William Yonge, Financial Services Practice, Morgan Lewis.

(7) PRA CP14/14 and FCA CP14/13 - Strengthening accountability in banking: a new regulatory framework for individuals, July 2014.

PRAに対する適用において、個人が銀行の事業領域に関する責任について企業による声明(Statement)の提出が求められる。当局の承認のプロセスにおいては重要な役割を果たすもので、個人の担う責任の重要な変化がある場合、声明は関連の規制機関に再提出する必要がある。

(ロ) Certification Regime (CR)

第2に、共同諮問文書においては、新たに認定制度(Certification Regime CR)が含まれる。Senior Managers` Regimeの規律には服さないが、規制活動に関連した役割を果たし、従って銀行あるいは顧客に重要な危害(significant harm to the bank or its customers)を引き起こす可能性がある従業員に対して適用される社内で自主的な証明を図る制度である。PRAにおいてはこの認定体制は重大な危険を引き受ける者(material risk-takers)に適用され、FCAにおいては顧客に直面する役割、認定を求められる従業員(certified persons)を監督する個人、Senior Managers` Regimeではカバーされない、例えばベンチマーク提示者等の役割を担う者が全て該当する。Senior Managersは関連する下級従業員の評価と認定(the assessment and certification)に対して責任を担い、毎年その適合性と適切性(their fitness and propriety)を評価することを要求される。これは銀行においては重要なデュー・デリジェンスを行うべきプロセスとなる。

(ハ) SMRとAPRの対象範囲の比較

(イ)、(ロ)を含む広義のSMRの対象はAPRの対象よりも拡大するが、(イ)の狭義のSenior Managers` Regime自体の対象はAPRの対象よりも狭くなる。APRの対象からSenior Managers` Regimeの対象を差し引き、新たに下級従業員を加えたものがCertification Regime (CR)の対象となる⁽⁸⁾。

(ニ) 適合性と適切性(fitness and propriety)

第3に、適合性と適切性(their fitness and propriety)に関して、2013年英国銀行改革法は、銀行に対して、Senior Managersの候補者または証明機能について、その担うべき機能を果たす上で適合かつ適切であることを確固たるものとし、従って各年その評価を行うこと、規制機関に対してかかる評価を行うことを怠ったSenior Managersについては報告を行うこと、評価されない従業員については認定の更新を拒否することを強制している。適合性と適切性の評価に関して、既にFCAのガイドラインが策定されているが、FCAはSenior Managers` Regimeにそのまま適用する予定であり、またPRAは新たにガイドラインを設けるものとされるが、適合性と適切性を遵守する重要性は変わらない。

(ホ) 行動規則(conduct rules) —2層(two tiers)のルール—

第4に、行動規則(conduct rules)に関して、純粹に単なる補助機能を実行する人員(認定体制に該当する従業員よりも広範囲なグループ)を除き、共同諮問文書においては全てのSenior Managers、認定制度の対象のみならず、他の全銀行従業員にもあてはまる新た

(8) The FCA and PRA Senior Managers and Certification Regime-The new landscape, Allen & Overy LLP 2014.

な行動規則が提案される。FCAとPRAは類似した規則を提案しているが、現在の行動規則を主として引用した内容となっている。提案される行動規則は2層(two tiers)に分けられ、第1層は個人に対する行動規則であり、新制度(the two new regimes)に従う全ての役割に適用される。第2層はSenior Managersのみに適用される行動規則であり、第1層の規則の内容を含むものである。

(ヘ) エンフォースメント

第5に、エンフォースメント(enforcement)に関して、規則違反が生じた領域に関して責任を有するSenior Managersは、民事責任における証明責任の転換(Reversal of the burden of proof in cases of civil misconduct)により、違反の防止に向けて合理的な措置をとったことにつきFCA、PRAに対する説明責任を負担する。金融サービス法では、現状のAPRのスキーム以上に幅広い範囲の銀行の従業員に対して処分を科すことができるようになる。国内外のいかなる場所であろうとFCA、PRAは責任追及が可能となる旨が記される。更に英国法人の銀行、住宅金融共済組合とPRA指定投資会社に勤務するSenior Managersは、金融機関を破綻に追い込む原因になった戦略面の決定に関して、新しく設けられた処罰規定の下では潜在的に刑事責任追及に晒される。これまで財務省は、海外銀行の英国支店のSenior Managersにはかかる処罰規定を適用しない旨を定めている。該当行為の域外適用はなされても海外銀行の現地法人のSenior Managersには刑事責任追及はされないものと現状では理解されるが、課徴金など民事責任は追及されるものと思料される。海外銀行の英国支店に関する規制の動向には未確定な要素がある。

(ト) 責任マップとタイムテーブル

FCAとPRAは、銀行が自らのマネジメントとガバナンスに関して、就中、一般的な経営責任、レポーティングライン、組織構造の配置について、詳細かつ最新の責任マップ(Responsibilities maps 責任の図解)を策定することを提唱している。共同諮問文書の協議期間は2014年10月31日に期限切れになっているが、最終規則が年度末までに発表されると予想されていた。しかしながら財務省による最近の協議文書(2015年1月30日に期限切れを迎える)によれば、実施に向けたタイムテーブルが2015年度にずれ込むことを示している。概してPRAは英国支店に対して、プルーデンス(健全性)規制に関してより負担の軽いライトアプローチ(a lighter approach)を採用し、またFCAも英国の銀行に向けてかなり類似したアプローチをとることが予想される。

Ⅲ. Senior Management Regimeと我が国のガバナンスモデルの敷衍

私見であるが、実質的な企業価値創造ならびにその意思決定を行っている下部経営層に監督対象を拡大したもので、実際には現場の事業部長・支店長クラスが包摂されようか。かかる下部経営層に対してコンプライアンス強化を図ることの重要性もあろうが、むしろリスクをとり、企業価値最大化を図る実働部隊に対する承認制度であり、企業側、規制当局側ともに積極的妥当性の観点から趣旨を検討するものといえよう。モニタリングモデル構築、あるいはコンプライアンス・プログラムの活用もさることながら、現場の戦略

的意思決定について、萎縮させることなく、企業価値最大化をいかに図るかが問われることになる。英国では企業不祥事が規制強化の発端となっており、コンプライアンスと刑事罰強化の色彩もあるが、我が国の場合は政府の成長戦略の一環としてスチュワードシップ・コード、コーポレート・ガバナンス・コードの策定が図られつつあり、そもそもの制度強化のインセンティブを異にする。グローバル化した金融・資本市場において適切なリスクをとり、いかに資本コストを上回るROE（自己資本利益率）が得られる最適資本構成の構築を図り、企業価値向上を目指していくかが問われている。コンプライアンスあるいは赤字計上を忌避する守りの内部統制でなく、戦略面を含めた戦略的リスクマネジメント（Enterprise Risk Management ERM）の体制整備が鍵となる。

この場合、指名委員会等設置会社型であれば、取締役会におけるコンプライアンスの機能は強く、戦略決定面は重要な業務執行機能と共に執行役のレベルに下ろしていくことが想定される。反面、戦略決定の評価について、独立社外取締役に前提としてグローバル企業の複雑な業務内容の熟知・戦略の評価の判断が求められることとなる。単純な数値化で判断できるものでもない。我が国のコード導入において述べられる事前研修などでどこまでカバー出来るかが鍵となる。あるいは、取締役会に内部のNEDを配置して共同化させることも考えられるが、その場合、本来的な米国型のモニタリングモデルの趣旨が曖昧となりかねない。結局は、取締役会の機能としては、重要な業務執行と共に戦略面の決定機能も短中期計画等は執行役に移し、監督に特化させ、戦略面の事後評価にしても把握しやすいものを追認する程度とすることが究極型となるのであろうか。

他方、監査等委員会設置会社型の場合、執行と監督の分離不徹底からコンプライアンス面で脆弱性があり、APR、SMR等の制度導入によりERMの統制環境（Control Environment）の強化を図ることに繋がる。経営陣・従業員ともに一種の性善説を前提とする改善への転換を行うことになる。経営戦略の評価に係る積極的妥当性の判断は内部のNEDの協働化を得てこそ実務上容易となるが、取締役会が戦略決定と評価を兼ねて受け持つことになるため馴れ合いの防止策が求められる。コンプライアンスと著しい不正の境界領域も実際には不明瞭であり、自主判断においては安易に流れかねない。コンプライアンス面の弱さについて、英国型取締役会の単層型の中での分離（EDとNED）をいかに図り、ファイヤー・ウォール（隔壁）を設定するか、実際の機関設計のあり方に成否がかかってこよう。

英国SMRにおいては行動規則（rules）の文字を用いている点、そもそもの根拠法典を金融市場サービス法としていることと合わせて、エンフォースメント強化に重きを置いたものともいえる。従来のAPR自体も金融市場サービス法に規定がある。詳細な内容はコードやガイダンスで規定されているにしても、APR、SMR共に行動規則を定めていることと合わせ、英国のコーポレート・ガバナンス改革がソフトローとしてコード規範がプリンシプルベースを主眼としてきたことに対するルール指向への揺り戻しといえよう。

2012年UBS事件（John Pottage v. FSA（FS/2010/0033））において、マネジメントリスクについてApproved Personsに関する第7原則（Principle 7 of the Statements of Principle for Approved Persons）違反が問われたが、規制当局が証明責任を負う個人

責任の追及ができなかったことがSMRへの転換の大きな原因とされている⁽⁹⁾。Senior Managers達が担うマネジメント・リスクの拡大に関して、FCAによる責任追及において経営判断の壁が存在したため、反証可能な推定規定の導入の提示に至った事件である⁽¹⁰⁾。

我が国が日本版コード導入によりルールベースからプリンシプルベースへと転換しつつあることとは逆行する感があるが、日本版コードも遵守状況如何によっては強制力が強まるとの見方もある。ルールベースの米国でも資本市場の国際競争力低下の懸念から株主権限強化の方策が模索されつつあり、プリンシプルベースの英国と接近の動きも窺える。

特に戦略面の立案・遂行に関しては、少なくとも評価に係る領域はNEDが担うことが想定され、かかる領域の規律の実際の設計としてもSMRの枠組みが参考となる。今後は我が国も規制の積極的誘導策強化が考えられ、日本版コードもルールベースの色彩が強まることが視野に入る。我が国は長期雇用慣行、社内昇格制度などにより企業モラルの維持、過剰なリスクテイクの抑制が図られ、不祥事勃発も比較的少なかったが、雇用流動化も予想され、攻めのガバナンスの進展を考え合わせると一定の歯止めの役割をソフトローとしてコード・上場規則、日本証券業協会などの自主規制機関が担うこと⁽¹¹⁾が考えられる。

IV. 英国議会銀行委員会の最終報告書—個人責任追及、規制強化と英国独自の政策—

SMRの改革の嚆矢となった2013年7月英国議会の銀行基準に関する委員会の最終報告書(“Changing banking for good”)について⁽¹²⁾、銀行業全体における基準の改善を要求する急進的な改革(the radical reform)といえる。銀行委員会はLIBOR事件(the LIBOR scandal)の金利操作の不正を契機とし、金融セクターにおける専門的な標準・企業倫理の調査を行い、立法面などの提案を図ることを目的に2012年7月設立された。

銀行委員会議長からは銀行信用低下と経済の苦況、役員の報酬体系の修正などの内容が示されるが、コンプライアンスあるいは消極的妥当性に関する問題点が発端となっており、日本版コードの改革とはやや様相を異にする部分でもあろう。最終報告書に対しては、FCA、イングランド銀行などから回答書が出されている⁽¹³⁾。

(9) Brown Rudnick Alert: Changes to the Approved Persons Regime - the biggest shake up for a decade, January 8, 2014, Author(s): Peter Bibby, former Head of Enforcement at FSA and author of the FSA's Statements of Principle and Code of Practice for Approved Persons.

(10) FSA v John Pottage” [2012] 8 JIBFL 490. Upper Tribunal Overturns UK Financial Services Authority Fine and Findings Against a CEO and Compliance Officer, John Pottage v. FSA (FS/2010/0033), May 4, 2012. FSA v UBS: will big fines change banks' attitudes to risk management?, Hannah Laming and Nicholas Queree, Butterworths Journal of International Banking and Financial Law January 2013. Trouble at the Top Personal consequences for holders of Significant Influence Functions (SIFs) from FSA investigation and enforcement actions, Sara George, 28 June 2012. UBS banker John Pottage wins appeal against FSA fine, By Jamie Dunkley, Financial Services Correspondent, 23 Apr 2012.

(11) 大久保良夫・日本証券業協会副会長「国際的金融規制改革と日本-金融市場の自主規制に関する一考察」アジア太平洋討究第23号(2014年6月)137-156頁。

(12) <http://www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/joint-select/professional-standards-in-the-banking-industry/news/changing-banking-for-good-report/>

(13) The FCA's response to the Parliamentary Commission on Banking Standards, October 2013. Bank of England response to the Final Report of the Parliamentary Commission on Banking Standards, 7 October

最終報告の公表に関する銀行委員会議長 Andrew Tyrie 議員のコメントをみると銀行業務に関連した不正に対する危機感の大きさを物語っている。LIBOR レートの不正操作の問題は広範囲でショッキングな影響をもたらし、納税者、顧客の損失は大きく経済へのダメージも甚大であった。銀行業務におけるインセンティブ設定の誤りが問題の根源である。

個人責任の欠如は銀行業界全体を通じてみられる現象であり、集団的意思決定のスキームは個人責任の追及を避けるファイアウォールの役割を果たしてきた。また銀行業務のリスクと報酬の関係において、標準設定に関わるインセンティブは機能しないまま誤った形で常態化していた。業務のミスもないのに多くの下級スタッフは Senior Management が引き起こす行動によって非難されてきた。成功の報酬は銀行と顧客のために長期利益を生み出すことに集中させることが求められる。個人、特に Senior Management の役割に関する標準に欠陥があり、明確な責任のラインおよびエンフォースが可能な制裁が必要である。変革が求められるのは銀行家側ではなく、規制機関・政府ともに基準の低下に対する一因があった。監督機関は厳格にエンフォースを図ることが必要となる。規制を増加させるのではなく、よりよい規制・機能が求められ、銀行業界の競争力向上にとりかかる必要がある。高い基準作りにより英国は世界的な金融センターの機能を担う。各国間の協力によって改革の進展が遅れてはならない。英国にとって適切な改革を進めることが望まれる。

改革の鍵となるべき提案として、① APR に代替すべき SMR の創設、④ リスクと均衡のとれた報酬体系における新コード策定の他、⑤ 規制機関において報酬支払いの停止などに関する権限を付与し、Senior bank employees のために税金投入の必要な局面等ではかかるリスクを避けるべきインセンティブを設ける。

私見であるが、SMR は基本的には行き過ぎたリスクテイクの是正を図ることに一義的な主眼はあるが、英国の中長期的な競争政策の視点に立つことが窺える。濃淡あるいは時系列の差こそあれ、日本版 CGC と共通の問題意識を担うものであろう。

V. 上級管理者機能 (SMFs) および非業務執行取締役と FCA・PRA 規制の考察

1. Senior Management Regime と PRA と FCA の合同協議文書

銀行基準に関する議会委員会 (PCBS) は、英国の銀行業界の専門的な基準と文化に関する報告を行うべく議会により任命され、2013 年 6 月の最終報告書 (Changing banking for good) において Approved Persons Regime (APR) の改善のために、Senior Management Regime (SMR)、新しい認定制度 (a new certification regime CR) の策定を推奨し、2013 年金融サービス (銀行改革) 法の修正が行われている (同法第 IV 部)。2014 年 8 月 PRA と FCA は SMR、CR、関連する英国の銀行、信用組合、PRA に指定された投資会社等に対する行動ルール策定に向けた合同協議文書を発出している⁽¹⁴⁾。

2013.

(14) The joint PRA and FCA consultation on strengthening accountability in banking: a new regulatory framework for individuals - overhauling personal responsibility in the banking sector, August 2014.

2. Senior Management Regimeの対象領域と上級管理者機能 (SMFs) および非業務執行取締役

新しいSMRはSMFsを実行する個人に適用されるが、業務執行取締役 (NE)、非業務執行取締役 (NED) に限らず、広範なマネジメント層を対象とし、SMFsの機能・役割に係る検討が重要となる。SMFsは対象金融機関の規制された活動に関連する業務の1つまたは複数の業務を管理する責任があることを内容とし、この業務は当該金融機関に深刻な結果をもたらす恐れのあるリスクを内包した業務とされる。

改正金融市場サービス法ではSMFsの定義に関して、managingとは当該金融機関における決定を行うこと、あるいは決定に参画することを掲げている。このためNEDあるいは同一グループ内の他の金融機関 (other group entities) の取締役も、当該決定に参画した場合はSMFsの範疇に該当して個人として責任を担うことになる。

私見であるが、我が国の成長戦略の中核となるコーポレート・ガバナンス・コード策定では、独立社外取締役もNEDとして、今後はコンプライアンス面の監視役というよりも、リスクテイクを経営陣に促していく戦略的な役割が求められている (攻めのガバナンス)。当然、意思決定にも参画することが期待されているといえ、こうしたSMRのスキームは関連する内容を含んでいる。我が国ではリスクテイク促進に重点がある段階であり、この点では欧米のコーポレート・ガバナンス体制ではリスクを短期的視点から取り込み、金融機関の破綻に至った事例が多いことが英国・米国の金融改革法関連の策定に繋がっている。発展のステージを異にする感があるため、SMRのスキームを直ちには導入することは疑問があるが、将来リスクテイクに向かう体制整備が我が国でも整い、その抑止を図ることに大きなウエイトが置かれる段階ではSMRの理念が生きてこよう。当面は、社外取締役にリスクテイクの決断を促す役割を期待するとしても、抑止機能の担い手が同一人物となりかねない。新たな利害相反関係、ジレンマが我が国の社外取締役において今後生じてくることになる。我が国では、リーマン金融危機においても大きな不正問題、あるいは業績悪化の個人責任追及の問題は発覚していない。当面は、抑止機能の点はCertification Regimeのような自主的な社内認定制度のスキームを導入し、当該金融機関自身による自発的な内部承認と監視機能の充実に委ねることで足りるのではないか。現時点では、SMRまでも導入してアクセルとブレーキを同時に踏むことには疑問もあり、まずは成長戦略に資することが現実的となろう。

そもそも米国において社外取締役が取締役会の過半を占めるに至った経緯については、司法判断における経営判断原則適用のための防弾チョッキ (bullet proof) として形式的にも多数を揃えざるを得なかったとの指摘もされる。かかる形式的な充足の破綻が2000年エンロン事件において会計不正として顕現化し、2002年米国企業改革法 (Public Company Accounting Reform and Investor Protection Act サーベンス・オクスリー (SOX) 法) により上場規則において社外要件厳格化などが図られた。しかし、2008年リーマン金融危機により、短期的視点から業績向上のために過剰なリスクをとった金融商品開発で結果として住宅バブルの崩壊を契機に大規模金融機関の破綻が生じ、コンプライアンス面もさることながら経営戦略、意思決定にかかる妥当性の問題が噴出したといえる。これに対しては、膨大なボリュームの2010年米国金融改革法 (Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act ドッド・フランク法) 策定により、またルールベースの改革

を進めんとしているのが米国の現状といえる。他方、我が国はコンプライアンスの面の不祥事は近年大手メーカー、金融業界などにおいて勃発してきたが、経営の効率性、妥当性に関しては業績の全般的な低迷こそあれ、個別に司法判断を仰ぐような事例はこれまで多くない。むしろ、適切なリスクテイクしていないことが成長戦略における問題点となってきた。この観点からは、必ずしもモニタリング機能重視の米国型機構を至上のモデルとしてストレートに導入することが現在の我が国において妥当なのか、一抹の疑念を感じざるを得ない。社外取締役中心の取締役会に監視機能を求める場合、コンプライアンスのみならず経営陣（執行役など）が行った戦略的な評価までも求めるのかどうか、その場合の研修体制はどうするか、兼任する地位の多い社外取締役に係る機能を期待しうるのか、疑問が出てくる。さらには経営戦略面の機能までも、リスクテイクを促す意味で求めるのであれば、なおさら当該業界、企業に対する知悉が求められる。非常勤の社外取締役に重責を担わせることは果たして妥当なのか、が問われる。この場合、戦略面の意思決定では、経営陣の結果責任を批判することは容易であろうが、本来は差止め請求など事前予防策が重要である。監査役であれば、特に常勤職にはかかる問題の認識は容易であろうが、現実には監査役会設置会社における監査役は代表取締役社長に人事権などを握られ、法令上の権限行使を実際に図るだけの地位保全の裏打ちに乏しい。この点に米国型、あるいは監査等委員会制度導入の意味合いがあるが、米国型では複雑なグローバル企業の多彩な問題の認識に非常勤社外取締役が追いつかない嫌いがある。結局は内部者である非業務執行役員（常勤監査役、内部の監査等委員会委員など）と連携を図り⁽¹⁵⁾、問題意識の共有、協働化を図ることが実効性の面から現実味がある。日本版コードは上場会社の圧倒的多数を占める監査役会設置会社を主に念頭に置いて改革を進めんとするものであろうが、米国型機構をとる企業においても、米国型機構の精神を十分採り入れているか、採り入れているとしても業績面で十分な成果を上げているとはいえない企業も少なくない。2014年改正会社法により、3つの経営機構の選択が可能となったが、各々において異なる課題を抱えているといえる。

英国ハンペル委員会報告書において守りと攻め（business prosperity）の概念が使い分けられ、英国においても十分認識されていた問題点である。エンロン事件等を受けて守りのウエイトが高まってきたが、2006年英国会社法改正により、取締役が担う一般的義務として企業価値向上を図る義務が明記された。SMR改革の契機となったJohn Pottage v. FSA (FS/2010/0033)の審判所判断などをみても、こうした積極的妥当性ともいえる企業の業績向上のために合理的な注意（reasonable care）を持って経営に真摯に当たる責務が意識されている。英国の制度改革が決してコンプライアンス、更には消極的妥当性に止まるものではないと思料される。その意味では我が国が進めつつある一連のガバナンス改革と共通性があり、金融業界を対象とするものではあるが、SMRの考察が意義深いものとなると考える。

(15) 内部監査部等の連携につき、拙著『コーポレート・ガバナンスと商法改正』信山社（2004年）667頁以下。

3. 上級管理者機能 (SMFs) と FCA・PRA 規制

(1) SMFs に対する PRA のアプローチ

協議文書において PRA は SMFs の法定定義を充足し、金融機関の安全性と健全性 (safety and soundness) に影響を与える可能性がある機能について以下の通り認識している。(a) 小規模信用組合 (a small credit union) を除く PRA 対象企業の Senior Management 機能に関して、業務執行役員 (Executive) は Chief Executive function, Chief Finance function, Chief Risk function, Head of Internal Audit (内部監査長), Head of key business area があり、非業務執行役員 (Non-executive) は Chairman, Chair of the Risk Committee (リスク委員会委員長), Chair of the Audit Committee (監査委員会委員長), Chair of the Remuneration Committee (報酬委員会委員長), Senior Independent Director (上級独立取締役) となり、更に業務執行役員、非業務執行役員共通のマネジメント機能として Group Entity Senior Manager が掲げられる。(b) PRA の小規模信用組合の Senior Management 機能に関しては Credit union Senior Manager が業務執行役員、非業務執行役員共通のマネジメント機能として掲示されている。

即ち、PRA の SMR の下で、小規模信用組合以外の金融機関は最高経営責任者 (Chief Executive)、最高財務責任者 (Chief Finance) と取締役会会長 (Chairman) の機能を実行する 1 人以上の役員を有することが要求される。SMFs の多くは一般に知られた内容であるが、Head of key business area は今次新しく追加されたもので、担当する業務・部署の領域が大きいために当該金融機関の安全性と健全性を危険に曝しかねない可能性があること等を PRA は述べる。個人が複数の SMF を実行することは可能であり、金融機関側は一度で任命を行うことができるが、各機能毎に個別の承認申請の必要がある。PRA は各 SMFs 毎に最上位の経営管理、監視を行う Senior Management の人員を配置すると共に、Senior Management は SMFs によって付与される全責任についての説明責任を負うことになる。

(2) 親会社とグループ企業

親会社とグループ企業に関する Senior Management の位置付けは APR におけると同様である。親会社とグループ企業に雇用され、子会社・関連会社等に重要な影響力を行使する Senior Management は当該子会社・関連会社との関係でも承認を求められる。金融機関の外部にあっても代理して直接 SMFs の機能を果たしている状況もあり得ることを PRA は指摘し、この場合は規制当局の承認が必要となる。PRA の示す事例として、グループ持株会社においてグループ報酬委員会が全グループ企業に関わる決定を行う場合があり、グループ報酬委員会委員長は当該関連会社の報酬委員会委員長としての承認も必要とする。

4. SMFs の責任に関する規定の考察—PRA と FCA のアプローチ—

(1) PRA の SMFs に対するアプローチ

PRA は各 Senior Management における責任の割り当てに関して、責任に関する規定 (Prescribed Responsibilities) を限定列举して提案している。PRA の SMFs の各定義において従前の責任 (responsibilities inherent in the definition of each PRA) に加重されるものとなる。括弧内は日本版コーポレート・ガバナンス・コードや戦略的リスクマネジメン

ト (ERM) などに関わる私見のコメントである。

PRA の責任に関する規定として、以下の内容が挙げられる (SYSC : Senior Management Arrangements, Systems and Controls)。(i) SMR における義務について当該金融機関による履行 (実施, 監視を含む), (ii) Certification Rules における義務の履行, (iii) マネジメントにかかる責任分担表 (マップ) (the firm's management responsibilities map) の遵守状況, (iv) Senior Management 機能を担う全ての個人に対する入門研修, 専門研修など, (v) 内部監査機能に関して誠実性, 独立性の遵守と監視 (SYSC 6.2 (Internal audit) Senior Management Arrangements, Systems and Controls), (vi) コンプライアンスに関して誠実性, 独立性の遵守と監視 (SYSC6.1 (Compliance)), (vii) リスクコントロールに関して誠実性, 独立性の遵守と監視 (SYSC7.1.22 R (Risk control)), (viii) 内部告発 (whistleblowing) に関する当該金融機関の方針と内部手続きについて誠実性, 独立性ならびに効率性の遵守と監視, 告発者に対する不利益な扱い (detrimental treatment) からの保護 (ここでは効率性の項目が増加していることが指摘される), (ix) 責任に関する規定の配分, (x) 業務遂行上における当該金融機関の企業文化と標準を発展させること (ERM における統制環境 (control environment) と符合する), (11) 日常業務における当該金融機関の企業文化と標準を定着させること (オペレーショナルリスクに関わるマネジメントともなろうか), (13) 当該金融機関のビジネスモデルの開発と維持 (単なるコンプライアンスや消極的妥当性でなく中長期的観点からの企業価値向上を意識した内容であり, 成長戦略を目指す我が国の2つのコード導入にも繋がる内容である), (14) 当該金融機関の財務管理機能, (15) 当該金融機関の財務情報, 規制活動にかかる報告の提供と誠実さ, (16) 破綻時の再生計画と破綻処理計画 (The firm's recovery plan and resolution pack), これらに関するガバナンスの内部プロセス, (17) 当該金融機関が自己勘定取引 (proprietary trading) を行っている場合はその取引内容, (18) 当該金融機関において Chief Risk 機能を担う個人が存在しない場合, 当該金融機関が SYSC7.1.2R- SYSC 7.1.5R の規定に従って採用したリスクマネジメントの基本方針と手続きがこれらのルールを充足し, かつ SYSC 4.1.1R の規定に従って効果的であること, (19) 当該金融機関が内部監査機能 (internal audit function) を外注している場合, これらの人員が外部監査を担う人員から独立していることを確認する合理的な段階を踏んでいること, これには外注された内部監査人の業務の監視とマネジメントおよび外部監査と内部監査の間の潜在的な利害衝突のマネジメント (management of potential conflicts of interest) が含まれる (もともと CEO の行う内部統制を更に監視する役割として内部監査機能が米国で発展してきたが, この内部監査機能がコスト削減等から外注された場合に生じかねない外部監査との利益相反の防止を企図しており, エンロン事件等で監査法人がコンサルタントとしても雇用されていたことと類似の関係といえる。監査におけるインセンティブのねじれの問題⁽¹⁶⁾として議論されるところである)。(20) 当該金融機関において上級独立取締役 (the Senior Independent Director function SID) の機能を行う者がいない場合, 会長の機能を行う者の監督を行うこと, ならびに当該金融期間内でその役割を充足するために利用可能な経営資源の十分さと品質面の監督を行うこと。SID の機能を代わって担う人員が十分な経営資源を利用して機能発

(16) 「上場会社のガバナンスと監査制度における2つの「ねじれ」」太陽 ASG マネジメントリポート (Grant Thornton 2009 年 11 月)。

揮できるようにすることが目的であろう。米国の筆頭独立社外取締役 (Lead Independent Director) の制度を意識したもので、独立取締役の意見のとりまとめ役として経営陣との対話に先頭に立つ者としての役割を期待している感がある。日本版コードにおいても、原則4.8.独立社外取締役の補充原則4.8②において筆頭独立社外取締役の導入の記述がなされている。

(2) FCA のSMFsに対するアプローチ

一方FCAは追加的なSMFsの策定を提案しており、理由は次の通りである。(i) PRAにより指定されていない業務執行役員および非業務執行役員など全ての取締役会のメンバーを包含すること。(ii) 現在APER Principle (the Statements of Principle and Code of Practice for Approved Persons : Approved Personsに関するコード原則の要求事項)の下で必要な機能として分類されていたもの、即ちマネーロンダリングの報告 (money laundering reporting) とコンプライアンス監視機能 (compliance oversight functions) を加えること。(iii) 指名委員会の議長について規定する。現状の規制においても指名委員会を構成することが求められている。(iv) FCAまたはPRAの何れによってもSMFsとしては指定されていない役割を担う個人についても、FCAの規則の中に重要な全般的な機能として重要な責任あるSMFsのリストに載っている内容のものがあれば追加規定する。

FCAはEDとNEDの役割、マネーロンダリングの報告およびコンプライアンスの監視にかかるSMFsの役割について、従前のFCAハンドブックに定義されている内容と類似していることを述べている。

FCAによれば、取締役会が個人に特定の機能のための全体的な責任を委譲しており、その機能に関して取締役会の報告につき主に責任があることが、重要な責任あるSMFを当該個人が実行する立場にあるかを判断する際に適用されるテストであると述べている。その一助として、FCAは対象金融機関に適用される可能性があると考えられる鍵となる機能のリストを以下の通り提供している。各リストにおいて、1つの機能に対して1人の個人を任命することは必ずしも求められていないことに注意を要する。

監視・監督(コントロール)機能を除くKey functionsとして、(i) 金融犯罪に関連したシステムとコントロール (systems and controls) の確立ならびにオペレーティング、(ii)

顧客資産の保管方法ならびに管理、(iii) 支払いサービス、(iv) 決済、(v) 投資管理、(vi) 金融・投資アドバイス、(vii) 住宅ローンのアドバイス、(ix) 企業の設備投資、(ix) ホールセール(機関投資家、企業を対象とする大口金融業務)、(x) リテール(個人、中小企業向けの小口金融業務)、(11) 金融商品販売の品質保証 (First line quality assurance of sales)⁽¹⁷⁾、(12) 顧客のための取引、(13) 投資調査、(14) 融資・シンジケートローンおよび引受 (underwriting)、(15) リテール融資の決定、(16) ホールセール融資の決定、(17) ホールセール顧客を対象とした金融商品のデザインと生成、(18) リテール顧客を対象とした金融商品のデザインと生成、(19) マーケティング資料やコミュニケーションの作成と配布、(20) カスタマーサービス、(21) 顧客の苦情処理、(22) 延滞顧客の対応、回収分と未回収分、(23) ミドルオフィス⁽¹⁸⁾、(24) 情報技術、(25) ビジネスの継続性 (business continuity)、(26)

(17) first line とし、3 lines of defence (3つの防衛線モデル) を念頭に置くとみられる。

(18) ミドルオフィスは、金融取引のリスク管理を担い審査する部門である。

人材、(27) 当該金融機関の職員のためのインセンティブスキーム。

PRA の SMR と同様に、FCA によれば複数の FCA の SMFs を実行せんとする個人は別々に承認を求めることが必要とされるが、FCA によれば、例外として重要な責任ある SMF を担い、鍵となる機能を任される個人は、既に FCA または PRA による SMFs として承認されない場合にまとめて承認されることが可能である。

(3) 組み合わせた範囲

PRA と FCA の SMR を合わせた範囲として、対象金融機関の全ての取締役会のメンバーを捕捉することになる。大規模で複雑な金融機関の場合は、業務執行委員会のメンバーなども対象となることを FCA は期待している（附属書に記載）。

(4) 伝達方法の手配

規制当局が提案するもう 1 つの新しい要件は伝達方法の手配 (Handover arrangements) に関するものである。新たに任命された Senior Management が効果的に責任を実行するために必要な情報、規制面のリスクなど認識出来るようにする合理的措置が必要となる。

(5) どの規制当局に対処するか

FCA で特定された SMFs を実行する個人は FCA のみによる事前承認が必要となるのに対し、PRA で指定された SMFs を実行する個人は FCA の同意を得て PRA による事前承認が必要になる。

5. Senior Management Functions (SMFs) の結合リスト

各 SMFs とこれを管理する PRA、FCA の規制当局の関係を整理する。最高経営責任機能 (Chief Executive function) (SMF1) PRA, 最高財務責任機能 (Chief Finance function) (SMF2) PRA, 業務執行取締役 (Executive Director ED) (SMF3) FCA, 最高リスク管理責任 (Chief Risk function) (SMF4) PRA, 内部監査部長 (Head of Internal Audit) (SMF5) PRA, 主要ビジネス領域の担当長 (Head of key business area) (SMF6) PRA, グループ全体の上級管理者 (Group Entity Senior Manager) (SMF7) PRA, 信用組合の SMF (小規模信用金庫のみ) (Credit union SMF (small credit union only)) (SMF8) PRA, 取締役会会長 (Chairman) (SMF9) PRA, リスク委員会委員長 (Chair of the Risk Committee) (SMF10) PRA, 監査委員会委員長 (Chair of the Audit Committee) (SMF11) PRA, 報酬委員会委員長 (Chair of Remuneration Committee) (SMF12) PRA, 指名委員会委員長 (Chair of the Nominations Committee) (SMF13) FCA, 上級独立取締役 (Senior Independent Director) (SMF14) PRA, 非業務執行取締役 (Non-Executive Director NED) (SMF15) FCA, コンプライアンス監督 (Compliance Oversight) (SMF16) FCA, マネーロンダリング報告 (Money Laundering Reporting) (SMF17) FCA, 重要な責任機能 (Significant Responsibility SMF) (SMF18) FCA。概して PRA は健全性 (プルーデンス) 規制の監督官庁として財務、リスク、監査、報酬などの機能を対象とし、FCA は行動規制の監督を担い、指名、業務執行取締役 (ED) などの機能を対象とするが、FCA はコンプライアンス、マネーロンダリングを含めて NED、更に SMFs も広く対象としていることが窺える。

Ⅵ. Certification Regime (CR) と Certification Functions

1. 認定機能 (Certification Functions)

金融サービス市場法改正においては Certification Regime (認定制度 CR) が導入され、対象金融機関は特定の機能を実行するために fit and proper なものとして特定の個人を認定しなければならない。これらの機能は重要な危害を及ぼす機能 (significant harm functions) として知られているものである。当該金融機関あるいは顧客に対して重大な損害を及ぼすリスクを内包する規制された活動を実行する個人が対象となる。協議文書においては、かかる重要な危害を及ぼす機能は認定機能 (Certification Functions) として記述された。

2. 規制当局からの直接の承認はないこと

認定機能を実行する個人は、PRA または FCA による直接承認の対象ではない。対象企業において、当該従業員が従業員が fit and proper であることを確認・認定することになり、この認定は毎年更新する必要がある。

3. 認定制度の適用対象

認定制度の適用対象として、PRA の CR に従う金融機関は資本要件規制 (Capital Requirements Regulation CRR) の対象の銀行、住宅信用会社、PRA 指定の投資会社等であり、SMR の対象ともなっている。

4. 重要なリスクテイカー

PRA は、報酬規則ルールの観点から重要なリスクテイカー (Material risk takers) として分類される個人の必ずしも全員が認定制度の範疇に入るものではなく、PRA は次の例を示している。SMR の対象となる Senior Management、あるいは当該金融機関のコントロール機能を実行している者は認定制度の対象とはならない。当該金融機関における規制を受ける活動に関連しておらず、認定機能にかかる法定テストの対象とならない個人も対象とならない。信用組合は CRR または報酬要件の対象ではないことから、PRA は信用組合に関して重要なリスクテイカーの要素について異なる定義を提案している。

5. FCA の認定制度

FCA について、認定制度は PRA よりも幅広い個人に適用されるべきと考えている。重要なリスクテイカーにつき以下の項目が規定される。(i) 以前は APR の下で SIFs (Significant Influence Functions) とされていた機能を実行していたが、新しい SMR の範囲には含まれなくなった機能を実行する個人 (CF29 (controlled function))。(ii) 品質面の要求など顧客対応の役割を担う個人 (住宅ローン・リテール投資アドバイザーなど)。FCA の Training and Competence Sourcebook に記載される。(iii) Senior Management の機能は有しないが、認定制度の対象の個人 (a certified person) を監督あるいはマネジメントしている者。FCA 規則は信用組合にも適用される。

6. PRA と FCA の制度の関係

PRA の認定制度の対象の従業員は FCA の認定制度の対象ともなる。対象金融機関は、何れの制度であれ、従業員の認定のために単一のプロセスを設定することが期待される。

7. 単一の認定

当該金融機関においては、特別な認定機能に関しては対象従業員に単一の証明書を発行することができるものと考えられる。個人が複数の認定機能を担っている場合、単一の認定がなされていても各機能毎に適合性と適切性 (fitness and propriety) が評価される。

8. EEA の支店

PRA の認定制度は EEA (欧州経済圏 European Economic Area) の英国支店に対しては適用されない。PRA によれば、これらの支店における適合性と適切性に関しては健全性の事項 (prudential matters) であり、母国の監督に服するものとみている。他方 FCA は PRA と異なり英国内における金融機関の行動に関わる事項を担っており、母国の監督に服するものではないとしてより大きい権限を保有するものとする。しかしながら PRA の健全性の (prudential) 問題と異なり、行動に関する事項は潜在的に複雑な内容を持つ可能性があり、この問題の関する協議を延期してきている。なお、従前の APR においては、EEA の支店に対する適用が初めて示されたことが注視された⁽¹⁹⁾。

Ⅶ. 行動規則—2 層制度—

1. 新しい行動規則

PRA と FCA は、対象金融機関の従業員のために新行動規則 (new conduct rules) を提案する。PRA は新行動規則が PRA と FCA による SMR, PRA による CR の双方に適用されることを提案する。PRA は FCA 指定の SMFs を担う人員に対しても適用する予定である。

他方、FCA は新しい行動規則を以下の人員に対して適用することになる。(i) Senior Management として FCA または PRA が承認した全ての個人。(ii) FCA あるいは PRA の CR の対象となる全ての個人。PRA により認定されても FCA には認定されないケースが想定される。安全性と健全性 (safety and soundness) の点では当該金融機関に影響を与えることがあっても、英国の消費者に対しては損害を生じさせない場合があり得るためである。(iii) 金融サービス事業に特有ではない役割を担う補助的なスタッフ以外の他の全従業員。

FCA は行動規則の対象とならない従業員は非金融サービス企業で働いていた場合と基本的に同じものになると述べる。協議文書で FCA は、以下の通り FCA 行動規則でカバーされない個人のリストを設定する。(i) 受付係 (Receptionists), (ii) 電話交換 (Switchboard operators) のオペレーター, (iii) 郵便のルームスタッフ, (iv) 写真複写 (Reprographics), プリントのルームスタッフ, (v) 資産, 設備管理, (vi) イベント管理, (vii) 警備員 (Security), (viii) 請求書処理, (ix) オーディオビジュアル技術者, (x) 自動販売機のスタッフ, (11) 医療スタッフ, (12) アーカイブ・レコード・マネジメント, (13) 運

(19) Changes to the FSA's approved persons regime, Nabarro LLP Sam Robinson, July 21 2011.

転手, (14) 企業の社会的責任のスタッフ (Corporate Social Responsibility staff), (15) データ保護法の下で (under the Data Protection Act) データ・コントローラーとプロセッサー (加工業者), (16) 清掃スタッフ, (17) ケータリング・スタッフ, (18) パーソナル・アシスタント, (19) 情報技術サポート (ヘルプデスク), (20) 人事管理・プロセッサー。

2. 新しい行動規則の意味するところ—2層制度—

行動規則はPRAとFCAの双方に共通するが、PRAによれば共有ルールとして2層に分割される。第1層 (the first tier) のルールは対象となる個人が従うべき行動規則の全ての役割に関連する内容のものである。第2層 (the second tier) のルールはSenior Managementにのみ適用され、対象金融機関全体の効果的な運営 (effective running of their firm as a whole) に対する責任と共に、担当する特定の役割に関するマネジメントの責任を反映したものである。

またFCAは2つの追加のルール導入を提案している。第1層 (the first tier) の個人の行動ルールとして、ルール4：顧客の利益に配慮を行い、公平に扱う必要がある。ルール5：市場行動に関する適切な基準を遵守しなければならない。

VIII. Senior Management Regimeにおけるエンフォースメントの強化

1. アカウンタビリティの強化—反証を許す推定—

2013年金融サービス法において、規制当局にSMFsの機能の識別、Senior Managementへの責任の明確な配分と個々の説明責任を強化するために設計された条項が導入された。(a) 対象企業のSenior Managementとしての承認のための適用要件があり、そのSenior Managementの責任に重大な変化があれば、再度当局の承認が求められている。(b) 規制当局に対して、最初の承認段階ならびにその後の承認を通じてSenior Managementの承認に条件や期限などを課する新たな法的権限が付与されている。(c) Senior Managementが責任を負う事業領域内で、対象企業が規制要件の違反を犯す場合にはSenior Managementがこれに対する潜在的な説明責任を負担する。Senior Managementが違反行為を防止すべき合理的な手続き (reasonable steps) を踏んでいたことを監督当局に理解させることができない場合、Senior Managementに説明責任が生じかねない (責任の推定Presumption of Responsibility)。当該規定は、反証を許す推定 (rebuttable presumption) を示すものと理解される。(d) 当該金融機関の破綻を招く無謀な意思決定の失敗 (a reckless decision causing a financial institution to fail) に関しては、更に潜在的な刑事責任を担わせている。

2. 刑事罰

改正金融サービス法に銀行や住宅組合のSenior Managementが当該金融機関を破綻に追い込む決定を起こした場合、PRAまたはFCAにより訴追されることがあり得ると規定される。Senior Managementの意思決定において行為の履行が当該金融機関に破綻を引き起こすリスクがあることを認識したはずであり (must have been aware of a risk), 意思決定に関連した行為は自分の置かれたポジションに合理的に期待されるものを下回っていることが要件となる。協議文書によれば金融危機以降、金融規制の構造に変更が加えられ、銀行・住

宅組合の破綻が生じる可能性が低下しており、実際の訴追件数は少ないと予想されている。

IX. エンフォースメントと域外適用の懸念

1. 英国外銀支店ならびに銀行の役職員個人に関する規制の影響

英国外銀支店に関する FCA, PRA の直近の 2 つの協議文書⁽²⁰⁾における各規制に関して、エンフォースメントと海外銀行の英国支店に係る域外適用 (extritorial application) の懸念が示される⁽²¹⁾。

また、SMR に規定する上級管理機能 (SMFs) の扱いに関して、本社も含めたグループ企業全体への影響も実質的な域外適用として懸念される。

2. 内容面の重複と錯綜の危惧

NED, SMFs などに関して 2016 年施行に向け、直近に PRA, FCA から SMR に係る何重もの詳細な上乘せガイダンス等が相次いで示される。CGC を含め、多重に類似規制が存在することも制度移行期の過渡的形態として想定できるが、政権交代後の FSA 解体、ツインピークス移行後の縄張り争いも背景にあり、プリンシプルベースの限界を示してもいよう。特に NED と SMFs の包含状況あるいは区分境界等が明確さを欠く感があり、銀行の役職員に関する最新の協議文書においてもその旨が指摘される。

SMR は金融機関対象のスキームであるが、上場企業全般に影響を及ぼす大きな枠組みになる。英国会社法・コード・規則・ガイダンスなど詳細な規定がされ、重複部分も少なくなく分かりにくさが残り、規制当局の恣意的適用が懸念される。FSMA に組み込まれる SMR と異なり、Code of Conduct の内容に係る部分はエンフォースメントの弱さであろう。

3. 二重処分リスク

国際連携と独自性発揮の同時進行によるジレンマとして、現地法人に係る進出先コードと母国規制機関による二重処罰リスクが懸念され、国際競争力喪失にも繋がる。国際連携により情報が入手しやすくなり、母国でも独自色を強める規制庁の処分が同一内容に関して下されかねない。企業側が不利益を甘受する根拠が明確に示される必要があろう。

X. 2014 年 9 月改訂版英国コーポレート・ガバナンス・コードの取締役会評価と上級独立取締役の役割

取締役会評価 (Board Evaluation) は取締役会の適切な機能と成果、企業の成功と成長に

(20) Consultation Paper FCA15/10,PRA9/15 Strengthening accountability in banking: UK branches of foreign banks, March 2015, PRA CP14/14 and FCA CP14/13, Strengthening accountability in banking: a new regulatory framework for individuals – Feedback on FCA CP14/13 / PRA CP14/14 and consultation on additional guidance, March 2015.

(21) 「英健全性監督機構 (PRA) および英金融行動監視機構 (FCA) による市中協議文書「銀行の説明責任の強化: 英国外銀支店に係る規制」に対するコメント」, 「「同: 銀行の役職員個人に対する規制の枠組み」に対するコメント」全国銀行協会 (2015 年 5 月 25 日, 2014 年 10 月 31 日)。

における取締役会の貢献について行われる。評価対象は取締役会全体および各取締役個人であり、取締役会内部委員会が設置されていれば対象となる⁽²²⁾。

ここで2014年9月改訂版英国CGC⁽²³⁾を検討すると、取締役会の専門性・多様性および有効性、取締役会議長の選・解任の関与、外部評価と年次報告書の開示、監督責任の中心たる取締役会議長の評価を上級独立取締役(SID)が行うなど新コードのエッセンスともいえる内容は取締役会評価にかかる主要原則(Main Principle)に集約されていることが窺える。またFRCは2011年取締役会の実効性に関するガイダンス⁽²⁴⁾を公表し、評価に関する詳細な指針を提供している。

日本版コードと比較すると、英国CGCではより具体的な取締役会評価の規定が示されていることが窺える。スキル、経験、独立性と知識のバランス、性別など多様性、取締役会の一体的機能と有効性から始まり、業績評価の手法・内容、外部評価、非業務執行取締役と上級独立取締役の役割等に及んでいる。英国におけるコーポレート・ガバナンス改革の議論は報酬制度改革に力点が移行しつつある。SMRの議論においてもインセンティブ設定の修正と合わせ、取締役会評価と報酬制度改革の一体的考察が必要となろう。

XI. おわりに—ソフトロー発展の道程—

APR, SMRを通じて本来的公法領域にガバナンス、リスクマネジメントなど私法的規律が導入され、多面性を備えつつある。日本版コードも事実上改正会社法と一体的に導入され、東証上場規則に転化される。ハードローとの一体的な運用面の点で英国CGCよりも日本版コードの方が企業側の対応として急を迫られており、英国CGCより寧ろSMRと類似するソフトローミックスの性格を有しているといえる。APRはJohn Pottage v. FSA (FS/2010/0033) 事件敗訴を契機にエンフォースメントを強めたSMRに改正されることになるが、独自の展開を遂げつつある日本版コードの発展、法規範化についても今後の判例蓄積による法秩序形成が鍵を握る。

[本稿は、財団法人民事紛争処理研究基金の研究助成金を利用した研究成果の一部である]

参考文献

齊藤壽彦『近代日本の金・外貨政策』慶應義塾大学出版会(2015年)

太田三郎『企業の倒産と再生』同文館出版(2004年)

藤江俊彦『改訂新版・増補 実践危機管理読本』日本コンサルタントグループ(2012年)

松田和久「EU会社法におけるコーポレート・ガバナンス—2003年・2012年アクションプランに基づく取組み—」稲葉陽二・藤川信夫・岡西賢治編『企業コンプライアンス』尚学社(2013年)。

(2015.7.20受稿, 2015.8.17受理)

(22) 高山与志子「取締役会評価とコーポレート・ガバナンス—形式から実効性の時代へ—」商事法務No.2043(2014年9月13日)15-26頁。

(23) The UK Corporate Governance Code (September 2014)。

(24) Financial Reporting Council, Guidance on Board Effectiveness, March 2011, pp.11-12.

〔抄 録〕

本論文は、英国金融機関向けの新制度 Senior Management Regime (SMR) に焦点を当て、現地金融機関のヒヤリングを基に考察を深めた。2016年3月施行に向けて、相次いで関連の協議文書、ガイダンス等が頻発されている。欧米で大きな議論を起し、邦銀への域外適用も懸念され、コーポレート・ガバナンス・コード、国際金融法制と交錯する新領域である。従来は不正防止から社外取締役など非業務執行取締役の監視機能、独立性が論点とされたが、ガバナンスの実効性に関し企業価値創造の実際上の担い手は経営陣あるいは従業員であるとの認識に立ち、SMRと上級管理者機能(SMFs)、更に取締役会評価の関連を中心に詳述した。論文掲載の貴重な機会を頂いた千葉商科大学には心から感謝の意を表する。

〔論 説〕

消費者研究の新視座

—小売・サービス業の消費者研究へのアプローチ—

前 田 進

はじめに

小売業はこれまで時代の変化とともに革新を繰り返し、M. T. McNairらが示唆してきたように、主として価格志向の営業形態と高級化志向の形態が少しずつ形を変えながら出現して多くの営業形態を進化させてきた。しかし、高度経済成長期の市場の拡大を基盤として出現してきたこれらの営業形態の進化は停滞気味にあり、大規模小売企業と小規模小売業に二極化しており、小売業のマーケティング研究の対象は大規模な量販型小売業の合理的な経営研究が主流である。

このような中ですでに、若年層などを中心に商品の一部の購買先はインターネットなど無店舗販売の形態である通信販売にシフトしている。さらに、これらの流通に消費者が自ら参加している例もみられるようになった。また、少子高齢化、小規模家族化はその傾向を一層促進し、実店舗の販売に関する興味は薄らいでいくようにも思われる。しかしながら、消費者は、モノのみを購入するだけでなく、モノを購入したり使用する過程を楽しむなどの多様な購買行動、消費行動を行っている。この購買プロセス、消費プロセス、使用プロセス、そして体験プロセスは、実店舗を含む小売業が大きく関与している。しかし、これまでのマーケティング研究、その分野から分岐した消費行動論の研究は、製造業、あるいは製品の販売促進の側面を中心に研究されてきた感がある。

そこで本稿では、小売業、より正確には、サービス経済化が進展する中で産業的、社会・経済的に重要性を増しつつある顧客と直接接する小売・サービス業の経営特性から、製造業を中心として進めてきた感のある消費行動論とは異なる独自の消費者研究の重要性を研究する。

第1章では、小売業の進化と消費者行動研究の課題、第2章では、Nystromの消費と消費者研究からの示唆、第3章では、小売・サービス業の消費者研究の意義と視座を提示し、サービス経済化の進行する中で、重要度を強める小売業・サービス業と呼ばれるサービス産業の経営における消費者研究の新視座を提示する。

第1章 小売業の進化と消費者行動研究の課題

第1節 小売業の革新と進化

近年の小売業の経営研究は、第二次世界大戦後とその後のモノ不足時代の大量生産体制の確立に伴う、大衆消費を支援する形で発展した「製品」を中心とした製造業主体のマー

ケティング研究の延長上にある。そこでは、小売業は、主として製造業の大量生産システムを流通面で支援するために、大規模小売業を中心に流通の効率化・能率化をめざし、量販店、チェーン店などの多くの営業形態を開発した。このことを通して小売業は、製品を大量に迅速に最終消費者に届ける流通・マーケティングの担い手としての役割を果たしてきた。したがって、小売業の営業形態の研究も消費者行動の研究もそこに焦点が合わされ、大量に生産される製造業者の製品を購買に結び付けるべく小売業の経営革新が行われてきた感がある。

小売業の経営革新の歴史を概観すると表－１のように、①古典的な経営形態で成り立っていた時期、②チェーン化、低価格、低マージン、大量販売の経営方法によって経営形態が変化した転換期、③大量販売の概念を中心に店舗の大型化、集合化、複合化、専門化、そして個性化、高級化が進み、様々な形態をとる小売業が出現した業態化の推進期、④大規模

表－１ 小売業の経営革新の歴史

	主な年代	小売市場の変遷	出現した主な営業形態
①	古典的な経営形態期（～1910年代）	南北戦争、大陸横断鉄道の開通による東西の物的交流の活発化と都市化が進展。第一次世界大戦の軍需景気と製造業の成長し大衆消費時代の到来。アメリカが世界経済の中心になる。	百貨店、チェーンストア、ヴァリエティストアが繁栄。
②	経営形態転換期（1920～1940年代）	大恐慌による景気低迷。第二次世界大戦の軍需生産で不況解消後、高水準の経済成長。ベビーブームと居住の郊外化が進行した。	割賦販売成長。大量概念のスーパーマーケットが誕生。セルフ販売方式の導入。コンビニエンスストアが繁栄。NB商品のセルフ販売、低価格、大量販売というフォーマットで経営形態の大規模化が進行。
③	営業形態化の推進期（1950～1980年代）	高度経済成長が始まり、経済の再興、個人所得の増大、レジャー活動の増大など市場が拡大。人口の都市集中化と郊外化が進行。自動車普及による消費者の行動範囲が拡大。石油危機が勃発。ベビー・ブーマーが消費力に加わる。消費者運動、公害問題等が発生。	多様な低価格の小売経営形態が出現。量販型大規模小売業の企業化が進む。経営の標準化の促進と差異化戦略の視点から多様な小売の営業形態化が進行。
④	小売システムの再編期（1990年代～）	情報通信やサービス業中心型の産業構造へ転換。2000年代以降は、新興国の台頭と金融危機による世界同時不況。競争のグローバル化と価格競争が激化。地球環境、自然環境問題から企業の社会的責任が問われた。世界的なバブル経済の崩壊、少子高齢化の進行とゼロ成長経済に突入。	小売業は、統合、再編と海外進出が進行。グローバル市場とインターネット市場の拡大による小売システム再編の進行。

出所：Bartels, Robert (1976), Converse, P. D. (1959), 清水晶 (1972), 徳永豊 (1990), 薄井和夫 (1999), 『流通経済の手引き』, 日本貿易振興会資料等から作成。

化によって業際化が進行し、異業種・異形態間の競争の激化と再編、そして、それを支えるために流通機能を横断、縦断した小売システムが見直された再編期を経て、多様な営業形態が出現した。

第2節 消費者行動研究の課題

1. 変化する消費者のプロフィール

以上のように、1970年代初めまでの世界経済、特に日本の経済の成長・発展によって小売業の営業形態化が進展し、大規模小売業、量販型小売業、より正確には、マス・マーケティングを柱とした、小売企業側のスケールメリットを追求する経営の合理化を目指した経営形態の革新が進行し、その延長線上で、ICT化の促進によって地球規模のインターネットを通じた無店舗の通信販売形態が出現した。そこには、McNairらの指摘した低価格帯と高価格帯の営業形態が回転するように出現する⁽¹⁾、といったような単純な変化は見られず、市場は複雑さを増している。

高度経済成長が終焉を迎えた1980年代以降、基本的な生活必需品が行き渡って市場は成熟化し、売り手発想の経営革新は受け入れられず、企業は豊かな生活を体験した消費者によって選択される側となり、市場の主役は消費者へと徐々に移行して、企業側の論理で消費者を研究したり、消費者行動論を展開しても、消費者の購買行動を正しく予測することは困難になってきた。

更に流通経路の中で、消費者の身近にいる小売業者、中でも大規模小売業者は、店舗運営の情報化の推進によってより詳細な消費者情報をとらえることが可能となり、消費者からは遠い位置にある製造業よりも優位な立場を確保することができるようになっている。

一方、高度成長期を通じてほとんど基本的な需要を充足した消費者に対し、生産者発想で革新的な製品を開発し続けることの困難性から、製品のマイナーチェンジがマンネリ的に繰り返される中では、製品によって現代の消費者の気持ちを捉え続けることは難しくなっている。

同様に、大規模小売業者では、中小製造業者を巻き込んでPB商品の比率を高めており、絶え間なく新製品を開発し、日常的な価格戦略を中心とした積極的なプロモーション活動を展開しているが、こうした消費者の購買促進への努力は効果も薄く、多様な商品開発とPOSデータへの過剰な依存によって、絶え間ない品揃えの変革を、日常的に迫られているように見える。このような企業活動の結果から、過剰製品、過剰流通、過剰在庫が発生し、小売業の販売の現場では、日常的に激しいセールや低価格競争・過剰なサービス競争を繰り返しながら、正体の見えにくい顧客の囲い込み活動に追われ、生産、流通のすべての段階で収益構造の悪化が顕著になっている。

一方、高度経済成長期の豊かな消費を経験し、後戻りできない生活水準、消費水準の向上によって、消費者の人間としての豊かで個性的な生活の潤いと輝きへの希求は止むことがない。加えて、ICT化の進展によって実現するユビキタス社会が、このような消費者の欲求を刺激し、消費者は店舗以外のバーチャルな市場に参加し、実店舗を訪れる機会が減少する中で、企業からの押し付けの販売を甘受するだけ、消費するだけの消費者から、企

(1) McNair, M. P. and E. G. May (1958), *The Evolution of Retail Institutions in the United States*, Marketing Science Institute. : 清水猛訳『“小売の輪”は回る』, 有斐閣, 1982年。

業への選択権、発言権を増し、時には流通に参画することもある消費者へと変貌してきた。

したがって、消費の主導権を行使する消費者の急激な変化に直面している小売企業は、従来のマーケティングの機能であった、流通段階の川下に位置し、製造業者の製品をより早く捌く役割と消費者にその製品を届けるという発想から脱却しなければならない。そして、流通の最先端にいて、消費者と常に接触している機関 (institution) として、消費者と人間関係を通じて直接関わる産業特性を活かし、川上に向けていた目を消費者に移し、その意識と行動を研究し、そこに焦点を合わせた新たな経営革新を実現するという、マーケティング・マネジメントの視点をもって進めることが求められる。

2. 消費者行動研究の概要と潮流

消費者行動研究は、20世紀初頭、製造業の視点から始まったとされる。その研究は、W. D. Scott の『広告の心理学』の心理学的研究、A. W. Shaw の心理的側面、社会的側面からの欲求分類と欲求への影響要因の研究、H. L. Hollingworth の購買に至る心理的プロセスの研究、P. Cherington の購買動機分類等があり、これらの萌芽的な研究は、M. T. Coopeland の合理的動機、情緒的動機の先鞭となる動機研究へと発展した。1950年代以降になると消費者行動の研究は、マーケティング分野の中の重要な研究分野として分化し、独立して研究されるようになった。1960年以降はさまざまな関連諸科学、例えば心理学、社会学、社会心理学、人類学などの概念、モデル、分析手法などの領域を超えた研究成果に依存しながら、急速に成長を遂げている⁽²⁾。

その後、消費者行動のモデル化が進み、消費者の心理的プロセスについて購買過程を購買意思決定プロセス、情報処理プロセスとして捉え、消費者が商品・サービスを購買し使用するプロセスを問題認識、情報探索、代替案の評価、購買行動、購買後評価という5つの段階に分類した。しかし、消費者は必ずしもこれらの段階を忠実にたどるものではない⁽³⁾、と指摘されている。例えば、日常的な買い物行動としてのスーパーマーケットでの慣習的購買においてさえ、消費者は店内での購買に迷いながら決断することは常であり、一方で、高額品であってもお気に入りのブランドの購入であれば、直進的にその商品売り場に向かうこともしばしばある。このように確立された研究成果でさえ完全に消費者行動を捉えることはなかなか困難で、まして小売・サービス業の現場への応用も簡単にはしにくいのが現状である。

一方、1980年代からは、消費者の感情や非合理的な行動に関心を寄せた解釈主義的な消費者行動の研究が出現した。しかし、これらの消費者行動研究の中で最も異質の分野からの研究もなされた。これが、ニューロマーケティング (neuromarketing) と呼ばれる脳科学からの研究である⁽⁴⁾。つまり、消費者行動の研究に医学のメスが入ったのである。これらの研究はいかに消費者行動研究、消費者研究の問題が困難であるかということを意味している。言い換えれば、1980年代以降の市場の成熟化と拡大しにくい限界市場の中で、何とか自社の製品を購入してもらおうとする企業側の思いが計り知れるところである。

(2) 松江宏編著 (2007), 『現代消費者行動論：第2章、井上崇通：消費者行動研究の系譜』, 創成社。

(3) 井上崇通 (2012), 『消費者行動論』, 同文館出版, p.69。

(4) アメリカのバイラー医科大学の神経科学者リードモンタギュの研究グループによる『ニューロン』に発表されたコカ・コーラとペプシに関する消費者のfMRIを用いた研究など。

このような視点から出現したのが、感情の側面の研究における新たな潮流である。消費者行動研究における感情の役割の重要性の指摘 (M.L.Richins, 1997) がみられるようになってきた⁽⁵⁾。感情に関する研究は、消費者行動の研究において、古くから指摘されながら必ずしも十分な検討が加えられてこなかった領域であり、感情は、情動、情緒などの訳語を用いて紹介されている。感情 (affect) は、情動 (emotion)、ムード (mood) および態度 (attitude) を含む1組のより包括的な精神的プロセス (mental process) を意味する (井上, 2012, p.96)。

さらに別の視点から、目的とする商品を手に入れる「目的志向型行動」に対して「経験志向型行動」の研究という新しい潮流がみられる。つまり、消費者は、買い物そのものを経験として楽しむということを前提とする研究である。この経験志向型行動の概念は、買い物の行為そのものを楽しむ「消費経験論」, 「快楽消費研究」 (E. C. Hirschman and M. B. Holbrook, 1982) や「非効用的消費」 (Hirschman, 1982) の概念, 「手段—目的」の連鎖の中で合理的に買い物する一連の意志決定プロセスとは異なり、無目的な買い物をしているような「flow」 (M. Chikszentmihalyi, 1990) の概念などがある。

そこでは、いわゆる買い物自体を目的とした、あるいは手段としての消費など、時間にあくせくした日常品、日常の買い物行動を中心とした時間節約的な消費ではなく、効率や能率を配慮から外して、できる限り時間をたっぷりかけて使おうとする消費、つまり、「快楽主義」があるとされた。ファストフード、ファストファッションなどに対して指摘されるスローライフな生き方に類似した消費行動である。

このような概念は、効用中心・機能中心主義の考え方ではなく、その対極にある、快楽主義の考え方が基本にあり⁽⁶⁾ (石井, 2004, p.206), まさに1970年代までの生活必需品を懸命に充足していく時代の製品、より正確には製造業中心の消費者の捉え方への反省である。

ここには、人間としての個々の顧客の思いや心根、感情に深く触れる機会のある小売・サービス業の視点からとらえた人間としての消費者の買い物の心理・行動がフォーカスされており、彼らの心の奥深い市場 (ミクロ市場) をターゲットとした研究への接近を意味しているだろう。

3. 製品・製造業中心から小売・サービス企業独自の消費者行動研究へ

以上のような消費者行動研究の新潮流は、戦後の大量生産を実現する製造業のためのマーケティング、より正確には製品のマーケティング、大衆消費財を中心としたマス・マーケティングの対象としてなされてきた消費者行動研究に対して、新たな視点、見方の重要性を示唆する。

近年、消費者行動研究の包括的なマーケティングの研究分野では、ワン・トゥ・ワン・マーケティングなど個人への対応の重要性が示唆されているが、大量概念のマス・マーケティングを前提とした研究からは外れず、マス・カスタマイゼーションという概念を追加することがせいぜいである。

P. Kotler (2002) が、これまでのオールドエコノミーは製造業をマネジメントする発想

(5) Richins M.L. (1997), "Measuring Emotions in the Consumption Experience", *Journal of Consumer Research*, Vol.24, No.2, (September), pp.27-146.

(6) 石井淳蔵『マーケティングの神話』, 岩波書店, 2004年, p.206。

を土台にしていたが、ニューエコノミーは情報と情報産業のマネジメントの上に成り立っていると指摘している⁽⁷⁾が、これらはICT化の進行によって、かつてないほどスピーディに、しかも安価により多くの情報を交換し合い、その結果豊富な情報量を手に入れた消費者が受け身の立場を捨てて積極性を示し、互いの結びつきを強め、多方面に影響を及ぼすに至っていることを意味している。

また消費者は以前では考えられなかったほど豊富な情報に接しており、それらをもとに購買の可否の判断を下す。数多くの消費者がネットワークを介してつながり、諸分野の慣行に挑んでいる。また消費者は、グローバリゼーションの進行によって世界中の企業、製品、技術、価格、消費者の反応などを集め、地理的な境界を超えて、国境にもとらわれずに製品の種類、価格、性能などを見極めることが可能となっている⁽⁸⁾。そして消費者は、より自ら求める価値に近いものを選び出し、手に入れる方法を模索し始めている。したがって、製品依存の企業経営はもはや成り立たず、企業は全く別のアプローチによって消費者をより身近な存在としていく努力が必要である。

そのもっとも重要な流通段階の舞台に存在しているのが小売・サービス業といわれるサービス産業である。これらの新たな研究の潮流は、消費者行動の研究においても、製品・製造業中心から、小売・サービス企業独自の発想の重要性を示唆している。

そこで、次章でサービス産業が注目されなかった時代に、消費者との接点に携わってきた小売業研究の嚆矢とされるP. H. Nystromの消費と消費者研究からの示唆をレビューしてみる。

第2章 Nystromの消費と消費者研究からの示唆

第1節 Nystromの消費と消費者研究の意義と目的

マーケティングの研究分野での消費の経済学研究においては、A.W.ShawやM.T. Copeland等による研究⁽⁹⁾や、本稿で取り上げるNystromの『消費の経済原理』などがあるが、中でもその後の小売業の経営・マーケティングにおける消費経済研究に対する影響の多い点などから見れば、Nystromの『消費の経済原理』を以って小売業に関する初期における消費者研究の代表的著作⁽¹⁰⁾であるといえる。

Nystromは小売業経営研究の古典とされる『小売業の経済原理』(1915年)の中で、既に「小売業の機能は顧客が求める商品を、求められる時に、求められる場で、求められるように提供することであり、小売業の効率は、このサービスを満足いくように経済的に供給す

(7) Kotler, Philip (2002), *Marketing Moves*, Harvard Business School Press (恩蔵直人解説, 有賀裕子訳『コトラー 新・マーケティング原論』, 翔泳社2002年)。Prentice- Hall. (稲川和男他共訳『マーケティング・マネジメント』, 鹿島出版会, 1971年。)

(8) Prahalad C. K. and V. Ramaswamy (2004), *The Future of Competition*, Harvard Business School Press (有賀裕子訳『価値共創の未来へ：顧客と企業のCo-Creation』, ランダムハウス講談社, 2004年)。

(9) ショウ (A.W.Shaw) がマーケティングの最初の文献とされる“Some Problems in Market Distribution, 1912”で、消費者の需要に対する関心という形で消費者を取り上げている。また、M.T.Copelandは、“Principles of Merchandising, 1925”で消費者の購買動機について、合理的動機と感情的動機に分類を行っている。

(10) 長屋有二 (1949), 『消費経済論』, 同文館, p.18。

ることにある(第2章「消費者」)⁽¹¹⁾と指摘している。この小売業の分野における顧客の重要性に関する指摘は、消費者行動研究がマーケティング分野から独立して、本格的に研究される1960年代後半以降⁽¹²⁾よりも約半世紀も前にのことであった。そして、この重要な小売業経営に関するテーマを、『消費の経済原理』(1929年)の586頁におよぶ大著によって解明した。以来、今日に至るまで、小売業に関する文献においては、このNystromの研究を敷衍して論究されてきており、それ以上に発展することはなかった⁽¹³⁾。

消費者行動研究も成熟段階に達したといわれているが⁽¹⁴⁾、小売業独自の視点に立った消費者行動研究は大きな遅れをとっている。したがって、小売業経営の視点から消費と消費者の研究の重要性を指摘しているNystromの意義を再評価する必要がある。

Nystromは『消費の経済学』における研究目的について次のように明らかにしている。

「本著は、消費、つまり人は何を、なぜ欲望するのかを論ずる。経済面と事業面における消費の状況を説明し、何がいくらで消費されるかを指摘する。消費者需要の最近の変化を辿り、これらの変化の方向あるいは動向を示す。これらの事実の表層に隠れているものを明らかにし、それらを説明し、そしてそれらの原理の言明を試みる⁽¹⁵⁾。」

このようにNystromは、消費を人(人間)の欲望の対象としてとらえ、欲望を生じさせる根拠となる理由を経済・実務の両面から解明し、それを基礎に当時の消費の現状と将来の変化の方向・動向を示しながら、それらの根源となっている原理を明示しようとしたのである。

Nystromは、本著の中で「消費と消費者の需要は、すべての経済と事業構造の根本的な基礎を構成する。消費の進む方向に事業は進む。消費者需要は、聡明な生産とマーチャンダイジングの指針である。いかなる産業にとってもその成長は、消費者需要に向けての努力の正しい相関関係に依存している。消費者が何を、なぜ欲望するのかという基本的な事実に対する認識が、企業の経営幹部の最重要事項であることは明らかである。経営方針の計画、製品デザイン、価格帯の決定、広告と販売促進の立案、商品の販売と集荷、実際にすべての消費者や消費の問題に携わるすべての人々にとってこの科学的示唆は大きな助けになるだろう。⁽¹⁶⁾」と主張している。

つまり、Nystromの考え方には、消費と消費者の需要が、経済とビジネスを正しい方向に誘うということが明示されている。したがって、消費者需要が生産とマーチャンダイジング(つまり生産業者と小売業者のビジネス)の指針であり、産業としての成長は、経営幹部が消費者の欲望対象とその理由を認識し、実務に当たることにあると示唆しているのである。

(11) Nystrom, P.H. (1915), *Economic Principles of Retailing*, New York, The Ronald Press Company, p.19.

(12) 井上, 前掲書, p.107.

(13) その後の小売業経営の研究で版を重ねて発表されたPintel, Gerald and Jay Diamnd *Retailing*, 5th ed., New Jersey, Prentice Hall, 1971., Berman, Barry and Joel R. Evans, *Retail Management : A Strategic Approach*, 10th ed., New Jersey, Prentice Hall, 1995., Varley, Rosemary and Mohammed Rafiq (2004) , *Principles of Retail Management*, New York, Palgrave Macmillan.においても、小売業の消費者に特化したものではなく、一般的なマーケティング研究における消費者の研究を紹介するにとどめている。

(14) 松江, 前掲書, p.21.

(15) Nystrom, (1929) *op. cit.*, Preface iii.

(16) Nystrom, (1929) *op. cit.*, Preface iii.

第2節 Nystromの『消費の経済原理』からのキーフレーズ

Nystromの『消費の経済原理』の著作は、表-2に示したように、大きく5つの要素に分類できる。ここでは、現代の製品志向のマーケティングやそれを中心とした消費者行動の研究の中で、いつの間にか霞に消えていった感のあるNystromの人間としての消費者研究の原点となる重要な示唆が数多くなされている。

当時の社会的背景を斟酌しなければならないが、ビジネスにおける消費・需要は常に社会・経済とともにあり、しかもそのまま現代の製造業・製品優先の消費者行動の研究に警鐘を鳴らす重要な部分も多く見られるので、その記述を忠実に掲載し、原著の概要を再認識するために、重要なキーフレーズを示す形でまとめた。

表-2 各章の概要と重要なキーフレーズ

消費研究の基礎理論		
1章	消費の経済的基盤 (The Economic Basis of Consumption)	P.3
<ul style="list-style-type: none"> ・世界中の生命あるものは須らく消費者で、人は生誕からその生命を終えるまで消費要因をつくる。 ・工業化社会では生産優先だが、事業は消費者需要に同調しなければ失敗し、愛顧を失う。 ・消費者需要をよく理解すれば、過剰生産を招く工場への投資が相当削減される。 ・消費研究の目的は、① 消費の基礎となる、消費を統制する規律、法則、あるいは原理を発見すること、② 望まれない商品の生産・流通の莫大な無駄と費用を消滅すること、③ 所得の合理的使用、十分な満足を導く、望ましい消費水準の基本の確立にある。 		
2章	消費の経済学への関心の高まり (The Growing Interest in the Economics of Consumption)	P.21
<ul style="list-style-type: none"> ・経済学の始祖 A.Smith 以前にまで遡って、年代別に研究者を紹介 (フランスの J. B. Say⁽¹⁷⁾、同じくフランスの F. Bastiat⁽¹⁸⁾、イギリスの W. S. Jevons⁽¹⁹⁾、アメリカの R. T. Ely) と H. A. Seager⁽²⁰⁾)。 ・産業革命進行中も必需品が行き渡らず、世界中はモノ不足の状況と度重なる戦争で、諸国は貧困で、生産手段は未熟で非効率であり、経済学者や政治家は生産増大のあり方、手段に注目した。 ・19世紀末から20世紀初め、新諸国の発展、生産増加により、消費商品の増加、生活水準の向上、貧困は低下し、第1次大戦後はあらゆる商品で過剰生産と浪費を伴う生産能力過剰になった。 ・多くの人々の平均所得の増大、労働時間短縮、消費とレジャーの増加によって、消費の問題の科学的な考察を認める時が来た。 		

(17) Nystrom は本著の中で、「セイ (J. B. Say) は、『政治経済学概論』の中で、消費の課題に対して政治経済学上に重要な位置を与えた最初の著者である」(p.29)としている。

(18) Nystrom は本著の中で、「19世紀に政治経済学の分野でもっとも際立った仕事をしたバスティア (F. Bastiat) は、『経済調和論』の中で、経済学において消費に第一の主要な位置を与えた」(p.29)としている。

(19) Nystrom は本著の中で、「ジェボン (W. S. Jevons) は『経済学の理論』において消費の経済学上の観点に幅広い印象を与えた。現在の経済学の卓越した位置を占めている効用と通減の概念と限界効用の開発 (ワルラス、メンガーとはほとんど同時に限界効用理論を展開した) を含む消費の論理学や科学的方法論でも業績を上げた。人間欲望の多様性を取り扱う中で、欲求の継続の法則を苦労して作り上げ、人間は最初の満足のために努力して、次の段階の欲望に、規則的な段階を経て向かうとした」(pp.30-31)と取り上げている。

(20) Nystrom は本著の中で、「イーリー (Richard Thodore Ely) とシガー (H. A. Seager) は、テキストの中で消費に重要な位置を与えた」(p.33)としている。イーリーはアメリカの経済学者で、Nystrom のウィスコンシン大学の恩師であり、ドイツのハイデンベルグ大学に学び、帰国後、歴史学派の立場に立つ経済学を教え、同時にキリスト教社会主義に基づく社会改良運動に従事し、日本の新渡戸稲造、片山潜などが影響を受けたとされている (ブリタニカより)。

3章	経済学の諸定義と応用 (Economic Definitions and Applications)	P.34
<ul style="list-style-type: none"> ・消費の目的は人間の欲望を満足させる商品の使用におけるすべてのプロセスを含む。 ・消費商品は、物理的・社会的条件の本質的な満足度に依存して、必需品、娯楽品と贅沢品にも分類される。 ・「消費者需要」は、経済財への購買力を伴った人間の欲求である。 ・人間は欲求の束であり、すべての欲求を満足させる商品はない。 ・特定の商品の予測を誤ると、集中的な過剰生産を招く。 ・企業活動は、消費者の欲求の正体を見出して、求められるように提供する活動である。 		
4章	消費者の選択 (Consumer's Choice)	P.51
<ul style="list-style-type: none"> ・人間は多くの欲望を持つが、すべてを満たすことはできないので消費者は選択をする。 ・消費者の選択は、外部の制限と人生が関与し、主観的・客観的状况に影響される。 ・消費者の商品の選択を変え、支配する主要な要素は、① 基本的欲望、② 購買力、③ 個人の習慣と社会の慣習、④ 流行、⑤ 商品の有効性、⑥ 企業の行う販売促進、⑦ 消費者獲得のための競争、⑧ 市場の独占的支配、⑨ 信用による市場支配、⑩ 消費者の教養と経験、である。 ・人間は基本的には“欲望の束”であり、生涯が多様な願望の中にある。 ・利益は消費者の欲望を充足する商品の生産と販売を通じてしか得られないので、「消費者の動機」が生産と流通システムを支配する⁽²¹⁾。 ・基本的な欲望に加え、最重要要素が購買力であり、この購買力に制限を与えるのは「習慣と慣習」で、消費の選択の内的制限要素と、外的な制限要素である。 ・人間は基本的欲望が与えられると次なる重要な要素は流行であり、商品分野を流行が支配する。 ・生産者が消費者の選択をコントロールすることは困難であり、販売促進には限界があり、生産者の商品による独占より「信用」を培う方が効果的である。 ・消費者の商品知識の程度が消費者選択に影響する。 		
5章	消費に対する社会的あるいは公的な姿勢 (Social or Public Attitude toward Consumption)	P.73
<ul style="list-style-type: none"> ・過去 150 年間は、社会的機関は消費より生産に関わってきた。 		
選択基準となる個人的条件と動機		
6章	人口と消費 (Population and Consumption)	P.95
<ul style="list-style-type: none"> ・人口は消費選択の変化要因のひとつで、基本的な需要を決定付ける要因として、人口の郊外化現象、農業地域人口の低下、出生率の低下、死亡率の低下、移民の抑制などがある。 		
7章	富と消費 (Wealth and Consumption)	P.128
<ul style="list-style-type: none"> ・所得より富のほうが個人の社会的地位を決め、間接的に商品への支出タイプを決める。 ・富はしばしばその富を増大するための強い動機 (インセンティブ) となる。 		
8章	所得と消費 (Income and Consumption)	P.158
<ul style="list-style-type: none"> ・所得の総額は個人の消費者としての地位を決定し、その生活水準、住居の特性、消費する衣服、食品の種類を表す。 ・生活水準を同じくする階層では、主要な品目への年間支出総額は驚くほど似通っている。 		

(21) 消費者欲望について興味深く価値ある分析として、『経済的動機』(Dickinson, 1922) や『マーチャンダイジングの原理』(Copeland, 1924) が本文中に取り上げられており、Nystrom の消費者動機の研究に影響を与えていると判断できる。

9 章	家族の規模と家族構成に影響される消費(Consumption as Affected by the Size and Composition of the Family)	P.185
<ul style="list-style-type: none"> ・所得の総額は個人の消費者としての地位を決定し、その生活水準、住居の特性、消費する衣服、食品の種類を表す。 ・生活水準を同じくする階層では、主要な品目への年間支出総額は驚くほど似通っている。 		
生活水準の分類		
10 章	家計費研究の歴史と発展 (History and Development of Family Budget Studies)	P.215
<ul style="list-style-type: none"> ・家計費研究の歴史にディビス (David Davies) とエデン (F.M. Eden), ル・プレイ (F. L. Play.), エンゲルの調査・研究が貢献した。 ・家計費の研究は、多様な商品市場の拡大、適正な販売予測に基づくバランス生産を可能とする。 ・家計費研究は、多様な消費商品への家計費の合理的支出限界の決定への助けとなり、特定ラインの商品市場拡大限界の決定、配分などに役立つ。 ・今後の包括的な家計費の研究は、多くの要因 (たとえば職業と地域の違い、地域特性と規模に関して、および地理的な違い、家族規模と家族構成、家族長の教育と経歴など) が考慮されるだろう。 		
11 章	生活水準 (The Standard of Living)	P.241
<ul style="list-style-type: none"> ・生活水準は生活の慣習あるいは習慣の基準である。人間の願望や野心は定義や測定が困難であるが、生活の慣習や習慣は観察、チェック、計測、比較が可能である。 ・生活水準の物理的要件は多様に分類できる。消費研究の観点からもっとも助けになる分類は、食品、衣料、住居、家事、家具、税金、自動車、健康維持、生命・健康保険、教育、娯楽、リクリエーション、その他の支出、貯蓄と各諸経費などである。 ・生活水準はそれを構成するに必要な用具や商品に加え、生活様式をも構成する。 ・また人生の満足は消費を伴い、消費から得られることは明らかであり、よって現在の生活水準と基本的な人間の動機を研究することは非常に重要である。 ・生活水準向上への願望は、現在の消費水準と社会的地位に関係なく、多くの人々の共通した願望である。これは人間の本能であるが、日常生活の多様な要因によって支えられ、また刺激も受ける。 		
12 章	生活水準の分類 (Classification of Standard of Living)	P.277
<ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ人の 90% は、公的な保護世帯、貧困層、富裕層、有閑層等に 10 分類できる。 ・同一生活水準内でも多様性がある。それは、所得、家族規模、職業、社会的地位、教育あるいは他の個人的な要素などのどの一つにも依存せず、むしろそれらの組み合わせによって表れる。 ・個人の生涯における生活水準は数回変化する (生涯の周期⁽²²⁾)。最低限の生活や物理的な生活の必要性を超えると、生活水準は心の問題になる。 ・現代では生活水準の改善と、その低下傾向への抗いへの激しい衝動が、本質的な進歩の主たる動機になる。 		

(22) 生涯の周期 “the cycle of life” について、Nystrom は、本著 p.307 で、ロウントリーを取り上げて紹介している。: Rowntree, Herbert Seebohm, *Poverty A Study of Town Life*, 1901. これは後に、Stanton, William J. and Charles Futrell, *Fundermentals of Marketing*, United State, McGraw-Hill, Inc., 1964, pp.98~101 で「The Family Life Cycle」として取り上げられている。

家計費項目と消費原理		
13章 ～ 19章	食品 (Food) ／衣料品 (Clothing) ／住宅 (Housing) ／家具と家事 (Home Furnishings and Home Operation) ／健康維持 (Health Maintenance) ／レジャーとその目的 (Leisure and its Uses) ／貯蓄 (Saving)	P.313
・ 13章から19章は、消費者の生活水準の中で実際に配分される家計費 (食品、衣料品、住宅、家具と家事、健康維持、レジャー、貯蓄) の研究と、情報分析から、消費の原理の組み立てに役立つ手掛かりを示している。		
消費者需要の指標と基準		
20章	消費者需要の指標と基準 (Measure and Indexes of Consumer Demand)	P.508
・ 所得、価格水準、生活費、景気の変化などの影響による消費の変化をデータ分析し、消費の原理を導いている。		

資料：Nystrom, P. H., *Economic Principles of Consumption*, New York, The Ronald Press co., 1929, の各章の内容を要約。前田進「ポール・H・ナイストロムの消費と消費者研究に関する一考察—現代小売業の消費者研究への示唆—」明治大学商学研究科, 商学研究論集, 第31号, 2009, 9.

これらの要素は、①「消費研究の基礎理論」(1～5章)、②「消費と消費者の選択を決定付ける個人的条件、あるいはその動機要因 (パラメーター)」(6～9章)、③「家計費の研究と生活水準の分類」(10～12章)、④「家計費の主要項目と消費の原理」(13～19章)、⑤「消費者需要を測定する指標と基準」(20章) で構成されている。

第3節 Nystromの小売・サービス業の消費と消費者研究に関わる示唆

本書の20章にわたる各章には、現代にも通じる消費と消費者、消費経済、小売・サービス業に関する消費者と消費者行動論の研究の基盤、哲理となる重要な示唆があふれている。

そこで、特にそのカギとなる章である13章までに示された重要な示唆をNystromの言葉に忠実に抽出してみる。それは、前述の消費と消費者行動研究は、「消費と消費者の研究が正しければ、適正な生産とマーチャンダイジングが可能になる」という言葉に集約されているように、ビジネス、ことさら本研究のテーマである小売・サービス業経営に関する消費者研究に次のような大きな示唆を与える。

- ①消費者とは人間を始めペットなどの動物、観葉植物など生命あるものがすべて対象である。
- ②消費者志向ビジネス活動が重要である。
- ③過剰生産・過剰販売は消費者需要の理解不足より生じる。
- ④消費と購買段階から使用段階までのプロセスが対象となる。
- ⑤消費者研究は、人間の欲望の研究でもある。
- ⑥商品のみで人間のすべての欲求は充足できない。
- ⑦商品より高度な欲求、人間としての生活の価値、経験を通じた個々の主観、心の問題に、継続的に信用を得るように関係し、対応していくことが重要である。
- ⑧消費者の選択を変え、支配する要素についての研究が必要である。中でも、欲望、購買力、慣習と習慣、流行、商品の効用、販売促進、競争、市場の独占、などの一般的な理論に加え、信用、消費者の独自のスキルやナレッジ、経験などがビジネス活動において重要な要素である。

⑨事業利益は消費者の購買動機、なぜ買うのかの研究に依存する。

⑩基本的欲望を超えた流行、富への動機、生活水準の向上への動機への刺激の研究の必要性。

⑪最低限を超えた生活や物理的生活の必要性を超えると、消費の問題は心の問題になる。

つまりこれらは、小売・サービス業にとって従来の製品・品揃えでなく個々の顧客の特性や価値観の理解と商品・サービスの使用・体験プロセスを考慮した深遠な欲求を充足することによって事業収益を得るという「サービスの視点」の研究の重要性を意味している。

第3章 小売・サービス業の消費者研究の意義と視座

第1節 Nystromの研究の今日的な意義

小売・サービス業の経営に関する収益の源泉は消費者の意識と行動が自企業に向けられるか否かにかかっている。消費者の意識と行動は自企業に向けられる消費の質と量で測ることができる。消費と消費者行動研究は消費者行動のモデル化以前に、そこに本来の重要な意義があるはずである。

Nystromの本著による示唆に従えば、人間の生涯、そして生涯を終えての後も家族を中心にその人に関わる消費は継続し、消費は永遠である。また、幼児で購買決定権はなくとも消費・使用拒否を行使するなど個々の人間の消費研究は複雑性を極めることが例示される。この消費と消費者の正しい理解の誤りが、研究の方向を煩雑にし、ビジネス上は過剰生産・過剰販売、過剰在庫そしてその結果としての過剰な価格競争という社会経済の無駄と利益減を招くことになる。しかも、それらのビジネスの失敗に至る行為は往々にして自社の顧客の十分な満足とは無関係に行われている。

Nystromの著書からくみ取れることは数限りない。必需品が行き渡らない第二次大戦後の復興期のモノ不足時代にはマーケティングの導入によって、生産増大のあり方や手段に関心が寄せられたが、現代の新興国の発展、生産増、消費商品の増加、生活水準の向上、貧困の低下は、あらゆる商品で過剰生産と浪費を伴い、市場規模における生産能力の過剰を招くことを意味している。にもかかわらず消費者の意思とは異なるところで、企業側の既存の生産施設と労働力の稼働をあげるために生産と販売が行われ続けられている可能性がある。

人生の満足は消費から得られ、人間の共通した願望は生活水準向上への願望であり、その願望には終わりはなく、そのことが人間と経済の発展の基盤でもある。これらの願望は人間の本能であり、日常生活の多様な要因によって支えられ、また刺激も受ける。また、同一生活水準内でも多様性があり、願望は所得、家族規模、職業、社会的地位、教育あるいは他の個人的な要素などのどれか一つに依存せず、組み合わせで表れるといった多様性、複雑性がある。

人生の満足は消費から得られ、人間は欲望の束であり、消費の目的は、人間の欲望を満足させる商品の使用におけるすべてのプロセスにあり、それは商品の種類である必需品、娯楽品と贅沢品でも異なる。しかしながら、すべての人間が、商品ですべての欲求を満足させることはできない。人類に共通することは、最低限の生活を超え、物理的な生活が充足すると生活水準は心の問題になるからである。

所得より富のほうが個人の社会的地位を決め、間接的に商品への支出タイプを決め、富はそれを増大するための強い動機となるとされている。ラグジュアリーブランドなどはその対象にあるが、ブランド研究の中でそれらに焦点が合わされることも少なく、消費者研究における富への研究も課題のまま残されている。

このような、人間としての消費者の欲求は、モデル化された消費者行動論では解明できないことはNystromの100年も前の『消費の経済原理』⁽²³⁾で示されており、晋遍の人間としての消費者との共通の真理でもあり、その消費のスタイルに変わるところのない原理であるといえる。

しかも、その後の大量生産、大量販売は、人間のベーシックな需要である生活必需品においては、製品によって対応し、それを生産者に委ねることも可能であった。しかしNystromの指摘と同様に、生活水準の向上と必需品の行き渡った現代の消費者の、より高度な欲求⁽²⁴⁾、人間としての生活の潤いと輝き、心の問題に継続的に対応していくには、消費者にもっとも近い小売・サービスの現場が重要な役割を果たすといえる。そのため、サービス経済化が進行する中で、一層その産業のウエイトを増している小売・サービス業の視点に立った消費者研究の重要性が、これまで以上に高まっているといえよう。

一つのものを大工場と大設備によって大量生産し、それを大規模店舗、チェーン店で捌くことが可能である製品が優先される製品主体の消費者研究は、品質基準、価格基準を設定し、工場を通じて、そして合理化、単純化されすぎた工場系列型店舗で、できるだけ効率的に販売することを目的としているのに対し、世界・全国各地に離散し、その欲求が、細分化され、複雑化し、一回の支出単位も少額な顧客を扱う小売・サービス業の消費者研究では、独自の品揃え基準と顧客満足基準を設定し、主として店舗周りである企業と顧客の接触空間で、顧客が満足いくように効果的に販売することを目的とした研究でなければならない。

第2節 小売・サービス業の消費者研究の新視座

サービス経済化が進行する中で現代は、産業の面でも、消費の面からもサービスの比率が高まる一方である。小売・サービス業は、多様な個別欲求の束を持った人間の消費行動に表れる感情の機微に触れ、それに売り場周りで機敏に対応していくことが求められている。そこでは生産の時代とは異なる非効率的で不合理な中に顧客関係を築いていく作業が要請される。Nystromは、「買い手を助け顧客を満足させる手順」について、「商品に関する事実を提案し、その商品が顧客のニーズにいかに関与するかを示しながら、満足のいく購買を実現するために顧客の精神的な調整を導く芸術⁽²⁵⁾」と表現したが、小売・サービス業の消費者、つまり顧客の研究は、この情緒性、芸術性を考慮した小売・サービス業の現場の理論の構築が望まれている。

(23) NystromはR.Bartelsにあてた書簡で、「この研究は長年の胸のつかえを下す思いであった」と記している。

(24) Nystromは、既に欲望について、本著で次のように使い分けている。demands (需要), needs (必需品, ニーズ), wants (欲望), desire (願望), hunger (渴望), wishes (願い, 願望, 希望), feeling (感情), emotion (強い感情, 感動, 情緒)。これらは、現在示唆されている、新たな消費者行動論研究のテーマを含んでいる。

(25) Bartels, Robert (1976), *The History of Marketing Thought*, 2nd ed., Columbus, Ohio, Grid Publishing, Inc. : 山中豊国訳『マーケティング理論の発展』, ミネルヴァ書房, 1979年. pp.86-87.

このような前提に立てば、小売・サービス経営を、従来のマーケティングやマネジメントの研究が追求してきた製品志向の生産の合理化や効率化のための標準化の論理で推し量ることは困難である。小売・サービス経営においては、消費者がどういう体験を通して、どのようにスキルやナレッジを蓄積し、価値観を構築し、その結果、なぜ他店を選択せず自店を、なぜ他の商品を選択せずその商品を選択したのかを、十分に認識する必要がある。

そして、購買と購買後の満足を通して、信用、ロイヤルティを持っていかに自店に再来店するかという消費者の心根にある欲望と動機について、プロセスを通じて研究しなければならない。小売・サービス業のその現場には、製造業の製造現場（生産プロセス）では推し量りにくい、買い物一回当たりの生産性が低く、非効率、不合理であっても、同一の顧客の長期的愛顧を得る信頼の構築によって、長期的視点を持ってみれば、収益効果の高い経営が実現されるスモールメリットがある。

Nystrom は、欲望の種類をいくつかに分けて、次々と高みに昇っていくことを示した⁽²⁶⁾。しかもこの欲望は、本能といえるほど激しいものに昇華していく。それが、企業側からすれば、消費者に愛顧の階段を上らせることである。Nystromによれば、小売・サービス業は、サービスを通じて、消費者の感情や情緒を刺激する可能性がある。しかし、その消費者の個別性を支配する民族性、貧困と豊かさの程度（生活水準）、居住地域の文化、生活様式、社会的慣習や個人的習慣等々についての企業と顧客の接触空間の中での適用しうるような研究が必要である。

そこには、戦後一貫して追隨してきた製品主導のアメリカ型のマス・マーケティングからの消費者研究でなく、北欧型マーケティングといわれるサービス・マーケティング、リレーションシップ・マーケティング等、顧客との関係性、あるいはそれらの研究を包含するS-Dロジックによる「サービスの視点」を導入した、商品の交換価値でなく、顧客固有の価値、企業と顧客の接触空間における「顧客価値の共創」、そのための「相互作用」、それを実現に導く顧客との「リレーションシップ」、それをより高度に実現する為に、企業と顧客の関係やビジネスの範囲を超えて、地域コミュニティにまで拡大して検討する「ビジネスエコシステム」⁽²⁷⁾についても思いをいたさねばならない。

しかし、それらはあくまでも製品、生産に依存してきた製造業、モノづくりの視点の企業発想の反省であり、消費者がそれを意識的に望んでいることを意味してはいない。

特に欲求の水準は、日常の必需品より、娯楽品、贅沢品に類する高額な消費になるほど人間としての顧客の感情、情緒に自然に受け入れられる雰囲気づくり（アトモスフィアづくり）が優先されなければならない。これらは、同一商品を求める場合でも、ファッション

(26) Nystrom は、欲望について、本書で次のように使い分けている。Demands（需要）、needs（必需品、ニーズ）、wants（欲望）、desire（願望）、hunger（渴望）、wishes（願い、願望、希望）、feeling（感情）、emotion（強い感情、感動、情緒）。

(27) Vargo, Stephen L. and Robert F. Lusch (2004a), "Evolving to a New Dominant Logic for Marketing," *Journal of Marketing*, Vo.68, No.1, January, pp.1-17.; Vargo, Stephen L. and Robert F. Lusch (2006), "Service-Dominant Logic: What it is, What it is not, What it might be," in Lusch, Robert F. and Stephen L. Vargo (eds.), *The Service-Dominant Logic of Marketing: Dialog, Debate, and Directions*, M. E. Sharpe, pp.43-56; Melissa Archpru Akaka, Stephen L. Vargo and Robert F. Lusch, *An Exploration of Networks in Value Cocreation: A Service- Ecosystems View*, Special Issue -Toward a Better Understanding of the Role of Value in Markets and Marketing Review of Marketing Research, Volum E: 9,13 -50.

商品のように、場や立地の雰囲気重視する志向からも理解されるだろう。

現在もなお展開されている製品、製造優先の時代の、神話とも思える小売・サービス経営の過剰な量販と価格戦略に対して、消費者研究は未開拓な真空地帯として残されている感がある。小売業の消費者行動研究の目的は、マーケティング研究の使命であった、市場シェアの果てしない拡大から、人間の心情に踏み込んだ超ミクロの市場をいかに占有できるかの研究である。小売・サービス業の存続・成長・発展は、小売経営の中心課題である愛顧客の獲得と個々の欲求の満足にあり、消費者の意識と行動、つまり動機と慣習、習慣の特性を独自に研究することである。その意味で、Nystromの『消費の経済原理』における消費者像は、サービスの視点から小売・サービス経営の対象顧客となる消費者の正体を明示する、非常に深遠で幅広い示唆を与えている。

おわりに

本論は、サービス経済化が進行する小売・サービス経営の現在を将来に俯瞰するために、その中心的課題である消費と消費者について、小売業研究の嚆矢、マーケティングの実務的パイオニアとされるNystromの『消費の経済原理』を古典として再訪し、人間としての消費者を出発点とする小売・サービス業独自の消費者行動の研究のあり方について検討した。Nystromの研究は、1915年の『小売の経済学』から始まり、生産中心の経済学が重視されているアメリカで過剰生産が顕著になりはじめた第一次大戦後からである。

消費者行動の研究は、1920年代の心理学による動機（モチベーション）の研究があり、1950年代にはマーケティングの中のマーケティング・リサーチの分野として、モチベーション・リサーチの研究が進み、1970年代まで人間の行動を科学する研究として進展した。ここでは、消費者を部分的でなく全体像でとらえるための消費者のモデル化が行われ、定量化、計量化するための計量モデルがつくられた。

一方、T. LevittとP. Kotlerが、新たな製品コンセプトの概念を提唱して以来、消費者行動研究に大きな変化が見られ、1980年には大きな転換期を迎えた。具体的にはHolbrookらの研究によって、ポスト実証主義的、解釈主義的、ポストモダンの⁽²⁸⁾、多元的などと呼

(28) 桑原武夫(1999),『ポストモダン手法による消費者心理の解説—ステレオ・フォト・エッセーで潜在ニーズに迫る』日本産業消費者研究所編,日本経済新聞社。;マーケティング・消費者研究に支配的であった伝統的な「商品・サービス」に対して、1960年代後半から1970年代初めにかけて、コトラー(P. Kotler)とレヴィイ(S. J. Levy)は、それまで考えられなかったプロダクトに対しても、マーケティングを適用する可能性を指摘した。彼らはその価値が交換に供せられる限り、文字通り何でもがプロダクトになりうると主張した。このようなマーケティング概念の拡大は、後にポストモダン消費者研究を担うこととなる研究者達にその転向の契機となるような研究に向かわせることとなった。—(つまり)—1970年代半ばまで、消費者研究の焦点は、「購買」,中でも購買意思決定に当てられていた。言い換えれば、消費することより購買することに、プロダクトの使用よりもブランド選択に、そして、使うことよりも選ぶことに、科学研究の目を向けていたといえる(Holbrook and Hairshman,1982)。—これに対して、消費の概念を拡張し、消費者研究がプロダクトの獲得、使用、廃棄に関わるすべての行動を含むと主張したのは、ジャコビー(Jacoby, 1975,1978)やシェス(J. N. Sheth, 1979)等であった。1980年代初めまでに、購買意思決定そのものにも、消費に関わるさまざまな活動をしている間の出来事が深くかかわっており、それらを解明しなければ理解できないことがわかってきた。言い換えるならば、選択は使用に依存し、消費者の選択はその消費経験に依存していること、つまり、購買は消費に依っていると認識が広くなされるようになった。—と消費者研究の焦点が、購買から経験へ移行し

ばれる消費者の経験および感性へのアプローチに視点が向けられ⁽²⁹⁾、この結果、ポストモダンとしての消費の文化が研究されるようになった⁽³⁰⁾。これらの流れの中で、享楽消費 (hedonic consumption)⁽³¹⁾、「flow」の研究⁽³²⁾に代表される、感情・情緒、メンタリティ (emotion, mentality) に関する研究⁽³³⁾が進み、新しい消費者行動研究の分野として台頭してきた⁽³⁴⁾。

一方、消費者行動への訴求は大きく分けて、消費者の合理的・理性的意識への訴求の方向と、情緒的意識への訴求がある。経済的、社会的な条件下で、所得などの生活水準と、生活慣習など生活スタイルが変化した結果、消費者の買物行動を決定づける買物動機は時間とともに心の奥深いところで変化し、物理的な商品への基本的な需要から、商品に関わる提供方法やサービスに関わる副次的、付随的な需要への関心が高まってきた。そのため、小売業のマーケティングにおいても単に品揃えと価格戦略だけに依存するだけでは、消費者の高度な期待を満足させることはできなくなっている。消費者欲求の中心的課題は、合理的・理性的動機 (rational motives) から、Nystrom が指摘した情緒に関わる動機 (emotional motives) へと変化をしていることになる。

少なくとも、生活が充実するということは、消費者の人間としての生活の潤いと輝きが充足されることである。どんなに小さくても、人間は楽園をつくり、その中で憩うことができる。そのことへの協力者は、個々の顧客に接し、応対する小売・サービス業が適しており、顧客の買物行動、消費行動およびプロセスでの情緒に関する研究が、今後の重要な課題となるはずである。

ていることを明らかにし、ポストモダン消費者研究の趣旨を説明している。

(29) 井上崇通 (1999), 「消費者行動研究の新潮流」『明大商学論叢』, 第81巻第3・4号, p.359。

(30) 消費文化については、次の著書を参照。Featherstone, M., *Consumer Culture & Postmodernism*, Sage Publications of London, 1991. (小川葉子, 川崎賢一編著訳『消費文化とポストモダニズム (上・下巻)』, 恒星社厚生閣, 2003年); 竹村和久『消費行動の社会心理学—消費する人間の心と行動—』(第6部 文化と消費行動), 北大路書房, 2000年。感情と気分 (Emotion and Mood) については次の著書を参照されたい。田中洋『消費者行動論体系』(第8章 感情と気分), 中央経済社, 2008年。

(31) 堀内圭子 (2001), 『快樂消費の研究』, 白桃書房。

(32) Csikszentmihalyi, Mihaly (1990), *Flow : The Psychology of Optimal Experience*. (今村浩明訳『フロー体験 喜びの現象学』世界思想社1996年), (1975), *Beyond Boredom and Anxiety : Experiencing Flow in Work and Play*, Jossey-Bass Inc. Publishers, (今村浩明訳『楽しみの社会学』, 新思泉社2004年)。

(33) Chaudhuri, Arjun (2006), *Emotion and Reason in Consumer Behavior*, Elsevier Inc.; 本書は、消費者行動分析に当たって理論的かつ実証的に感情を取り上げた最初の書である。— 本書では、感情が消費者行動に及ぼす影響を論じている (本著の端書での Ross W. Buck の評より)。

(34) これらの詳細な研究は、井上崇通執筆の以下の論文、著書に詳しい。「消費者行動の生成と発展」『名古屋経済大学・市邨学園短期大学・社会科学研究会・社会科学論集』, 第31号, 1981年1月。; 「消費者行動研究の新潮流」『明大商学論叢』, 第81巻第3・4号, 1999年。; 「消費者行動研究における文化論的視点の重要性」『明大商学論叢』, 第82号第1号; 松江宏編著『現代消費者行動論』(第2章), 創成社, 2007年。

参考文献

- Bartels, Robert (1976), *The History of Marketing Thought*, 2nd ed., Columbus, Ohio, Grid Publishing, Inc. : 山中豊国訳『マーケティング理論の発展』, ミネルヴァ書房, 1979年。
- Converse, Paul D. (1959), *The Beginning of Marketing Thought in the United States: With Reminiscences of Some of the Pioneer Marketing Scholars*, Bureau of Business Research, The University of Texas. : 梶原勝美, 村崎英彦, 三浦俊彦共訳『マーケティング学説史概論—コンバース・先駆者たちの回想—』, 1985年。
- Csikszentmihalyi, Mihaly (1990), *Flow*. : 今村浩明訳『フロー体験 喜びの現象学』世界思想社1996年。
- Hirschman, Elizabeth C. (1983), “Aesthetics, Ideologies and the Limits of the Marketing Concept”, *Journal of Marketing*, 47, Summer
- Holbrook, Morris B. and Elizabeth C. Hirschman (1982), “The Experiential Aspects of Consumption : Consumer Fantasies, Feeling, and Fun”, *Journal of Consumer Research*, 9, September.
- 井上崇通 (2012), 『消費者行動論』, 同文館出版。
- 薄井和夫 (1999), 『アメリカ マーケティング史研究』, 大月書店。
- 清水晶 (1972), 『小売り業の形態と経営原則』, 同文館。
- 徳永豊 (1990), 『アメリカの流通業の歴史に学ぶ』, 中央経済社。
- (2015.7.21 受稿, 2015.8.19 受理)

〔抄 録〕

本論は、サービス経済化の進行する中で、産業的にも社会経済的にもウエイトが高まりつつある小売・サービス業の独自の消費者研究の必要性を提示することを目的とする。

本稿では、これまで生産志向のマーケティング研究が進行する中で、その製品をさばく受け皿的な役割を果たしてきた小売業の経営革新の実態を振り返り、顧客との接触空間での活動に収益源を求める小売・サービス業の経営特質を指摘する。そのうえで製造業を中心として進めてきた感のある消費者行動研究の系譜を概観するとともに、小売業の経営研究の嚆矢である Nystrom の消費と消費者研究を再訪し、顧客と直接接触する小売・サービス業の消費者行動研究の視座を提示する。

第1章では、小売業の進化と消費行動研究の課題、第2章では、Nystrom の消費と消費者研究からの示唆、第3章では、小売・サービス業の消費者研究の意義と視座を提示し、小売業・サービス業と呼ばれるサービス産業の経営における独自の消費者研究の視座を提示する。

〔論 説〕

公共性

穂 山 守 夫

目次

はじめに

一 公共圏

二 公共圏の属性(特性)・社会構成原理・規範・公共的価値・正当化理由等としての公共性

三 公共性の相対性

四 日本における公共性

結び

はじめに

公共性概念は、抽象的で多義的概念であるが、大まかに①「政府や国にかかわる」②「一般の人々にかかわる」③「公開の」三つに分けられる⁽¹⁾。また公共性概念は、①共通性②同質的共同性③社会的連帯⁽²⁾を意味し、また、国民的連帯・公共的価値・公共空間の秩序を意味したりする。齋藤純一によると、「公共性」という用語は、①第一に公教育・公安のように「公的な」意味で②第二に公共の福祉・共通の利益のように「共通する」という意味で③第三に情報公開のように「開かれた」という意味で使われる⁽³⁾。市川正午も、公共性の特性として「国家性・共通性・公開性」を挙げる⁽⁴⁾。

空間的観点からは、公共性概念は、個人のパーソナルな私的なコミュニケーションが行われる空間(私圏・親密圏)に対立する社会的コミュニケーションがなされる公共空間(公共圏)を意味する。この公共空間は、閉じられたものと開かれたものとがある。近代的な公共空間は公開性が要請される。また公共空間は、事実として存在する実態的なものとその事実を評価する規範的なものに分けられる。さらに公共空間は、単一の包括的なものと複数の公共空間によって構成される多元的なものに分けられる。また公共空間は、一応親密圏等の私的空間と国家的空間とに分けられるが、個人の私事性と国家性を媒介する公共空間を想定でき、かつこの三つの公共空間は、固定的なものでなく、時代や文脈等により流動化する。

一方公共性は、社会的共同性や社会的相互性等の性格、公共空間の公共的価値(公益性・公正さ)ないし社会構成原理、公共的性格ないし属性(特性)、規範(正当化基盤)を意味す

(1) 山脇直司「公共哲学とは何か」(筑摩書房, 2004年)19頁。

(2) 藤井達夫「第3章 近代デモクラシーと変容する公共性」齋藤純一編『公共性の政治理論』(ナカシア出版, 2010年)49・58頁。

(3) 齋藤純一「公共性」(岩波書店, 2000年)はじめに。

(4) 市川正午「教育の私事化と公教育の解体—義務教育と私学教育」(教育開発研究所, 2006年)33頁。

る。須田晃一は、公共性は、一般的には、「ある集団構成員全体に関係する秩序のあり方を示す言葉であり」、「現代の民主的社会においては開放性、公開性、平等性、衡平性、公正性などを含む概念として、しばしば理解されている。」とする⁽⁵⁾。そして市民的公共性は自律的な個人が平等に結合する開放的な連帯と把握されているとする⁽⁶⁾。この市民的な公共性は、下からの連帯性を意味するが、権威主義的な公共性は、上からの国家的公共性を意味する。鳥越皓之も、公共性を、私的利益や個人的価値ではなく多数の者に関わるものとする。そのうえで、それは一般的には公益性・公共的価値を意味するとするが、「社会経済的弱者との関係」に限定すると「社会的福祉」⁽⁷⁾を意味するとする。

このように公共性を実体的公益とみると、公益による私益の制約を安易に認められる恐れがあるとし、公共性を関係的に把握して「私的利益の最適調整」とみたり⁽⁸⁾、「民主的討議のプロセス」⁽⁹⁾と考えたりする論者もいる。

このような公共性の見方とは異なり、井上達夫は、公共性を公共空間でなされた政策決定を正当化する理由とみる。すなわち政治的次元では世論を形成する公共空間ないし領域(対象)において、その構成員が民主的手続にしたがって決定した政策を正当化する理由が公共性であるとする⁽¹⁰⁾。

このように公共性は、公共空間(公共圏)やその行動原理・組織原理・価値・性質・性格等を含意するだけでなく、時代・地域・論者の価値観・視点等により異なる意味を持つ。

従って、斎藤純一が指摘するように公共性概念は、「多義的に解釈されうる論争的概念の一つであり、語の流用・転用を避けることはもとより不可能であるが」⁽¹¹⁾、この公共性概念の内容は、一応、文脈や状況・歴史性・社会性・論者の視点等により規定される⁽¹²⁾。

そこで本稿はこのような公共性概念を種々の視点や文脈にそって明らかにしようとするものである。まず空間的概念である公共圏について論ずる。

一 公共圏⁽¹³⁾

まず空間的観点からする公共空間(公共圏)としての公共性がある。このうち実態的概念ないし社会学的・記述的意味としての公共圏は、複数の人間が共同して行動したり、相互に働きかけたりする特定のコミュニケーション構造を持った公共空間である。この公共圏では、複数の人間の活動範囲は拡張したり縮小したりするから、公共圏は、静態的では

(5) 須田晃一「第5章 市場が生み出す公共性」前掲斎藤純一編『公共性の政治理論』82頁。

(6) 前掲須田晃一82頁参照。

(7) 鳥越皓之「発題Ⅵ ボランティア行為と社会秩序」『公共哲学7 中間集団が開く公共性』(東京大学出版会2002年)235頁。

(8) 井上達夫「発題4 他者に開かれた公共性」佐々木毅・金泰晶編著『公共哲学3 日本における公私』(東京大学出版会,2002年)147頁参照。

(9) 前掲井上達夫「発題4 他者に開かれた公共性」151頁参照。

(10) 井上達夫「第1章 公共性とは何か」井上達夫編『公共性の法哲学』(ナカシア出版,2010年)10-17頁参照。

(11) 斎藤純一「まえがき」斎藤純一編『公共性の政治理論』(ナカシア出版,2010年)i頁。

(12) 黒住真「第3章 公共形成の倫理学 東アジア思想を視野に」『公共哲学10 21世紀の公共哲学の地平』(東京大学出版会,2002年)83頁参照。

(13) Lucian Holscher,1984,Offentlichkeit,in: Joachim Ritter/Karlfried Grunder/Gottfried Gabriel (Hr.) ,Historische Wörterbuch der Philosophie,Band 6,Basel:Schwabe Verlag,S.1134-1141,ルキアン・ヘルシャー

(徳安彰編訳)「公共性」(法政大学社会学部科研費プロジェクト「公共圏と規範理論」, 2008年) 7頁, Bernhard Peters, 1994: Der Sinn von Öffentlichkeit, in: Friedhelm Neidhardt (Hg.), Öffentlichkeit, öffentliche Meinung, soziale Bewegungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 34, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 191-213. ベルハルト・ペータース (徳安彰編訳)「公共性の意味」(法政大学社会学部科研費プロジェクト「公共圏と規範理論」, 2008年) 11頁, Jürgen Habermas, Die neue Unübersichtlichkeit: Kleine politische Schriften V, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1985, .ハーバーマス (河上倫逸監訳)「新たな不透明性」(松 社, 1995年) Jürgen Habermas, Strukturwandel der Öffentlichkeit: Untersuchungen zu einer Kategorie der bürgerlichen Gesellschaft, Mit einem Vorwort zur Neuauflage 1990, Frankfurt am Main 1990, ハーバーマス (細谷貞雄・山田政行訳)「公共性の構造転換—市民社会の一カテゴリーについての探究 [第2版] (未来社, 1994年), Jürgen Habermas, Faktizität und Geltung: Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1992, ハーバーマス (河上倫逸・耳野健二訳)「事実性と妥当性: 法と民主的法治国家の討議理論に関する研究 [上・下]」(未来社, 2002年), Jürgen Habermas, Ach, Europa: Kleine Politische Schriften X I, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2008, . ハーバーマス (三島憲一ほか訳「ああ, ヨーロッパ」(岩波書店, 2010年), Jürgen Habermas und Niklas Luhmann, Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie: Was leistet die Systemforschung? Frankfurt am Main, 1971, ハーバーマス・ルーマン共著 (佐藤嘉一ほか訳)「批判理論と社会システムの理論—ハーバーマス＝ルーマン論争」(木鐸社, 1987年), Craig Caloun, ed., Habermas and Public Sphere, MIT Press. キャロウン (山本啓・新田滋訳)「ハーバマスと公共圏」(未来社, 1999年), Lucian Holscher, 1984, Öffentlichkeit, in: Joachim Ritter/Karlfried Grunder/Gottfried Gabriel (Hr) g.), Historische Wörterbuch der Philosophie, Band 6, Basel: Schwabe Verlag, S. 1134-1141, ルキアン・ヘルシャー (徳安彰編訳)「公共性」, Bernhard Peters, 1994: Der Sinn von Öffentlichkeit, in: Friedhelm Neidhardt (Hg.), Öffentlichkeit, öffentliche Meinung, soziale Bewegungen, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 34, Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 191-213. ベルハルト・ペータース (徳安彰編訳)「公共性の意味」(法政大学社会学部科研費プロジェクト「公共圏と規範理論」, 2008年), マーティン・ジェイ編 (竹内真澄監訳/赤井正二・池田成一・豊泉周治・永井務訳)「ハーバマスとアメリカフランクフルト学派」(青木書店, 1997年), ジェームズ・ゴードン・フィンリッスン著 (村岡晋一訳)「ハーバマス」(岩波書店, 2007年), 森英樹「憲法学と公共性論」室井力・副家俊郎・原野翹・浜川清編『現代国家の公共性分析』(日本評論社, 1990年) 310頁以下, 同「憲法における公共性」法律時報63巻11号 (1991年) 12頁以下, 同「憲法と公共・公共性・公共圏—序論的考察」森英樹編『市民的公共圏形成の可能性—比較憲法の研究をふまえて』(日本評論社, 2003年) 3頁以下, 小沢隆一「民主主義と公共圏」同著38頁以下, 中里見博「公共圏・親密圏・ジェンダー」同著82頁以下, 右崎正博「現代メディアと市民的公共圏」同著468頁以下, 本秀紀「現代資本主義国家と『市民的公共圏』—ハーバーマス理論の再検討」同著103頁以下, 同「政治的公共圏の憲法理論」(日本評論社, 2012年), 毛利透「自由な世論形成と民主主義—公共圏における理性」憲法問題15号 (2004年) 17頁以下, 石川健治「公共性」AERA MooK『憲法がわかる。』(朝日新聞社, 2000年), 愛敬浩二「立憲主義における市民と公共圏」憲法問題14号 (2003年) 92頁以下, 鳥居喜代和「統合と分権のなかの公共性—個人・集団・多元的社会のための一つの試み—」憲法理論研究会編『国際化のなかの分権と統合』(敬文堂, 1998年) 19-21頁・25頁, 鈴木宗徳「公共性と熟議民主主義を分離・再接続する—『ミニ・パブリック』の可能性, 加藤徹郎「メディア・公共圏・オーディエンス—マス・コミュニケーション効果論からみた“大衆的公共圏”の検討—」, 阿部潔「公共圏とコミュニケーション」(ミネルヴァ書房, 1988年), 齋藤純一「公共性」(岩波書店, 2000年), 同「政治と複数性—民主的な公共性に向けて—」『岩波書店, 2008年』, 齋藤純一編著「公共性をめぐる政治思想」(おうふう, 2010年), 齋藤純一編「公共性の政治理論」(ナカシア出版, 2010年), 齋藤純一「政治的公共性の再生をめぐって」藤原保信ほか編『ハーバーマスと現代』(新評論, 1987年) 266頁以下, ジェームズ・ゴードン・フィンリッスン著 (村岡晋一訳)「ハーバマス」75-89頁参照. 齋藤純一「感情と規範的期待—もう一つの公私区分の脱構築」井上達夫編『社会/公共性の哲学』, 同「政治的空間における理由と情念」『思想』第1033号, 同「公共的空間における政治的意思形成」齋藤純一編『公共性の政治理論』101-102頁参照, 花田達郎「メディアと公共圏のポリティクス」(東京大学出版会, 1999年), 井上達夫編「公共性の法哲学」(ナカシア出版, 2006年), 江口厚仁「暴力・リスク・公共圏—国家の暴力/社会の暴力と折り合うための技法—」, 小林正弥「新公共主義の基本的展望—戦後日本政治理論の観点から—」, 長谷川晃「多元的自我とリベラルな法共同体」, 曾根泰教

なく動態的な空間である。すなわちこの公共空間は、「社会的コミュニケーションの方法や形態」⁽¹⁴⁾であり、この「社会的領域ないし社会的空間 (public sphere, public space)」は、社会的コミュニケーションの「範囲と性質しだいで拡大することもありうるし、縮小することもありうる。」⁽¹⁵⁾ので、「拡散的でどこにも明確な境界のないのに、精神的・物質的交換の多様な形態によって結びつけられた社会的単位」⁽¹⁶⁾であるといえる。

このような公共圏は規範的意味を持たない裸の公共空間である。近代より前の封建的な村落共同体のような公共空間は、表現の自由や居住・移転の自由のような人権が存在しない閉じられた空間であるが、一方、近代的な公共圏は、開かれた公共空間である。かかる公共圏は、市民がその社会的領域に大なり小なり自由にアクセスし、公共圏の他の構成員に向き合う社会的行為の領域である⁽¹⁷⁾。

これに対して規範的公共圏は、実態的公共圏を評価ないし批判する公共空間である。この公共圏では、普遍的な社会問題につき公共的討議がなされる。当該公共圏においてなされる公共的コミュニケーション形式は、特殊な三つの性質を有している。それは、1.「コミュニケーションへの参加の平等性と語り手と聞き手の役割の相互性」、2.「公共的討議で普遍的な関心のある対象と判断されたテーマと発言の一般的開放性とそれ进行处理する適切な能力」、3.「コミュニケーションの進行における論証と説得の討議的構造」⁽¹⁸⁾である。この討議に着目すると、公共圏は、公共的討議により社会問題に関する公共圏の意思形成・決定等の過程の総体といえる⁽¹⁹⁾。この規範的公共圏は、既存の支配的制度に反する「反体制的」含意を持っており、その意味で理念的に社会運動等を行う自発的結社のような「対抗権力」と共鳴する⁽²⁰⁾。

歴史的には、この公共圏は、リベラルな国家観に基づき絶対主義的な密室政治と秘密主義的な行政を批判してその公開等を要求するものであった⁽²¹⁾。この政治的公開の形態として三つのものがある。「1. 議会交渉の公開 (Öffentlichkeit), つまり議会交渉への公衆の直接参加および議事録の完全な公表 2. 裁判とりわけ刑事訴訟の公開 (Öffentlichkeit), 3. 出版および文書流通一般の公開 (Öffentlichkeit) がそれである。」⁽²²⁾。この「公開 (Öffentlichkeit)」は、国民の道徳的、政治的な教育に資するし、公共的な事柄にたいする一般的な関心の形成に資するし、国民の犠牲覚悟、防衛力、兵力に資するし、とりわけ国家機関の制御に資する⁽²³⁾。

「情報社会と公共性」, 藪野祐三「ローカル・イニシアティブと公共性」, 稲垣久和「コメント1 公と私と『超越』」, 今田高俊「コメント2 『活私開公』のグローカル社会に向けて」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学10 21世紀公共哲学の地平』(東京大学出版会, 2002年) 参照。

(14) 前掲ルキアン・ヘルシャー著(徳安彰編訳)「公共性」7頁。

(15) 前掲ベルハルト・ペータース著(徳安彰編訳)「公共性の意味」15頁。

(16) 前掲ルキアン・ヘルシャー「公共性」7頁。

(17) 前掲ベルハルト・ペータース14頁参照。

(18) 前掲ベルハルト・ペータース16-17頁参照。

(19) 前掲ベルハルト・ペータース18頁参照。

(20) 前掲ベルハルト・ペータース19頁参照。

(21) 前掲ルキアン・ヘルシャー5頁。

(22) 前掲ルキアン・ヘルシャー6頁。

(23) 前掲ルキアン・ヘルシャー6頁, C.T.Welcker, Art., <O>., in: C.Rotteck/C.T. Welcker (Hg): Staatlex. 12 (1841) 269ff 参照。

このように近代市民社会（批判的公共圏）⁽²⁴⁾の原理として①構成員の参加可能性（民主性）と②構成員相互の批判可能性（自由性）および③構成員の公平性ないし平等性並びに④公平性を担保する公開原理を挙げ得る。この19世紀初期のリベラルな公共空間（市民社会）は、20世紀の産業的・匿名的大衆社会に変容するにつれて、批判的公共圏は評価されなくなっていく⁽²⁵⁾。理性的な市民社会的公共圏は、効率と欲望を重視する大衆的公共圏に転換するのである。現代社会においては、大衆的公共圏が支配的であるが、これに対抗する新しい市民社会的公共圏が形成される。

このように公共圏は、「事実」としての公共圏と「規範」としての公共圏に区別しうるが、これに対して阿部潔は、「公共圏は『規範』であると同時に『事実』、『史実』としてある。」と主張する。そして阿部潔はそれを「『規範の基準点としての公共圏』と言う。そして公共圏において「大事なことは、合意に至ろうとするプロセスである。」とする。このプロセスにおいて「暫定的な合意が得られるかもしれないが」、「常に批判なり修正なり変更の可能性をもっている。」ので、「それは『合意』であると同時に『差異』なのである。」。従って「『公共圏』というのは、そうした『合意』と『差異』がともに現れる場である。」とする。この公共圏においては「ある力がある状況においてヘゲモニーを持つが、しかしそれは他のカウンター・ヘゲモニーを内に秘めている。」。従って「『公共圏』とはそういう力のぶつかり合いが現れる場である。」。そして「人々は公共圏という場に身を置くことによって、その構造を知る。」「その意味でも公共圏は、『主体』と『構造』が媒介される場である。」とする。そして公共圏は、「多元的かつ競合的社会空間において、ヘゲモニーをめぐる闘争過程としてのコミュニケーションが行われる場である。」とする⁽²⁶⁾。確かに公共圏を動態的・弁証法的に見れば公共圏をそのように位置づけることもできる。とはいえ非弁証法的にみれば、公共圏は、事實的公共圏と規範的公共圏と観念できる。

この公共圏は、その領域として一般的には国や自治体や国内のコミュニティが想定される。現在、イギリス等に見られるように国民国家の地方分権化とEUのような国民国家の統合化の流れの中で国民国家という公共圏は揺らいでいるが、未だに重要な公共空間である。この国民国家の公共性は、国民の政治的決定過程への平等な参加を要請するが、一方「脱国民国家的公共性」は、国民の生活実態と変わらない生活実態を持つ永住外国人等の市民の政治的決定過程への平等な参加を要請しているといえる⁽²⁷⁾。そして国民国家という公共圏において、工業化・民主化が高度のレベルに達した時に生じる都市型生活様式が普遍化する都市型社会においては、市民が自らの生活条件の管理（組織化・制御）する市民自治を強調して、多元・重層構造を持つ個人の相互性としての公共から公人としての規範的市民の相互性としての公共が課題となる。そこにおいては、補完原理に基づき「コミュニティ」と「シビル・ミニマム（市民生活最低基準）を目指す自治体」と「ナショナル・ミニマムを目指す国」と「グローバル・ミニマムを目指す国際機構」からなる多元・重層化された

(24) 前掲ルキアン・ヘルシャー 8頁。

(25) 前掲ルキアン・ヘルシャー 7頁。

(26) 阿部潔は「発題4 高度情報社会としての日本における公と私」佐々木毅・金泰昌編「公共哲学3 日本における公と私」（東京大学出版会、2002年）193—194頁。

(27) 稲田恭明「第14章 シティズンシップ概念の再編と公共性」井上達夫編『公共性の法哲学』（ナカニシヤ出版、2008年初版第3刷）308頁参照。

公共圏が要請されると規範的にはみることでもできる⁽²⁸⁾。国民国家より広い公共空間として国際社会が考えられるが、その国際社会という国際的公共圏においては、①NGO②多国籍企業③国民国家④国際機関等を担い手とする世界経済秩序や世界平和秩序等の公共性の形成が課題となる⁽²⁹⁾。

さらに環境問題や年金問題等の社会保障問題を考えると、将来の世代のことを考慮する必要があるから、現世代の共時的公共圏以外にそれに世代継承性としての時間的な公共圏としての通時的公共圏も現世代の将来世代への配慮責務に基づきその世代のために想定する必要がある⁽³⁰⁾。

二 公共圏の属性(特性)・社会構成原理・規範・公共的価値や政策決定の正当化理由等としての公共性

長谷川公一は『『だれに対しても開かれた』』ということが『公共性』の最も中心的な意味だと考えるとき⁽³¹⁾には、公共空間における公開性の重要性が強調されて公共性が公開性と同視されることになるとする。確かに封建的な部落や戦前の日本の家のような閉じられた公共空間では、不当な村八分や戸主の家族構成員に対する人権侵害が起りやすいから、開かれた公共空間のほうが規範的に好ましい。この点から公共空間の一属性たる公開性を公共性とみることにはできる。

これに対して佐藤慶幸は、公共空間の基本原理を公共性とする。たとえば戦前の日本の共同体社会という公共空間の基本原理は滅私奉公を強いるイエ原理であり、その制度化が家父長制であり、その延長が天皇制である、とする⁽³²⁾。戦後の日本という公共空間において、最高法規である日本国憲法の三大原理である①国民主権原理や②人権保障および③平和主義は公共性を有する。たとえば自衛隊は他国の日本国への攻撃に反撃して日本を防衛する武力装置であり、かつ世界有数の武力装置であるが、軍隊だとすると、戦力(軍隊)の不保持を命じる平和主義に反しその憲法的公共性は否定される。これに対し自衛隊を必要最小限度の自衛力であり、軍隊でないと見れば、その憲法的公共性は肯定される。

このように公共性は、公共空間(公共圏)の支配的原理であり、「同一性を指す」⁽³³⁾こともあるが、その場合、公共性という言葉は、「それが用いられてきた戦前・戦後の長い歴史が示すように、国家との関係において、従属的で従順な役割を市民に強いる作用をしばしばもつ」⁽³⁴⁾。すなわち公共性は、一元的に公益ないし公益性⁽³⁵⁾等と理解され、各市民の行動を

(28) 松下圭一「発題Ⅱ 公共概念の転換と都市型社会」公共哲学11 31—32・35—38頁・40—41頁・45頁・47頁・49—50頁参照。

(29) 遠藤誠治「第7章 現代国際社会における公共性—問題の主題化のために—」121頁以下参照。

(30) 吉良貴之「世代間正義と公共性—なぜ将来世代を思い煩わなければならないのか—」前掲井上達夫『公共性の法哲学』350・352頁参照。

(31) 長谷川公一「発題Ⅰ NPOと新しい公共性」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学7 中間集団が開く公共性』13頁。

(32) 佐藤慶幸「1 公共性の構造転換とアソシエーション革命」佐藤慶幸等編著『市民社会と批判的公共性』所収(文眞堂、2003年)10頁参照。

(33) 前掲齋藤純一「まえがき」齋藤純一編『公共性の政治理論』(ナカシア出版、2010年)ii頁。

(34) 前掲齋藤純一iii頁。

(35) 齋藤純一「公共性」(岩波書店、2000年)、2頁参照。

規制する機能を有する。一方、「個人の価値観の多元性」を擁護し、その価値観の「非共約性」(独自性)を強調するならば、公共性は、人びとの生の共役可能な要素を特定すること、どのような生を生きるものであれ、誰もが必要不可欠とする価値を特定することによって定義されることになるから、公共性は、異なった価値観を持つ個人が「ともにコミットしうる価値、規範、または制度を指し示す言葉となる。しかし一方、公共性は、公共空間の構成員の集合的利益性である公益性をも意味するから「共約可能な価値」ともいえる⁽³⁶⁾。しかし公共性の共約可能性ないし「同一性」を強調すると、広い公共圏内の孤立した少数派の部分公共圏の公共的価値が見捨てられる危険性がある。したがってこれらの者に対する配慮は必要であるが、その人たちを弱者として画一的に生活保障の客体・対象と見るのは個人の尊厳の観点から妥当でなく、それぞれニーズに応じた異なる生活の配慮を求める主体として公共圏に登場するものとしてみるべきである。この点を考慮して権威的な国家的公共性に対しては、能動的な市民の参加と協働による市民的公共性を対峙させる必要がある。そこで齋藤純一は、伝統的な国家の公共性に「市民的公共性」を対峙させ、その「市民的公共性」に共通性や公開性という属性のほかに「あらゆる人々や集団に席が設けられている」という意味で「複数性(排除への抵抗)の領域」と把握する。このように公共性は、利害の対立する複数のものが同時に存在して、相互に抗争し、それらのいずれかが周縁的なものとして扱われたり、排除されたりすることに抗するところに成立する抗争的・批判的概念でもある、とする⁽³⁷⁾。藤井達夫も市民社会の国家に対する批判的機能の観点からみると国家的公共性に対峙する市民的公共性を観念しうるとする⁽³⁸⁾さらに齋藤純一は、公共性を人々が何か創始するという意味での「自由の領域」と理解している⁽³⁹⁾一方、国家的公共性を規範的・制度的観点からみると、公共性は人権と統治機構を構成要素とする近代的・現代的な憲法の下では、その公共性は、民主的過程を経て具体化され、立法的公共性ないし民主的公共性となり、その公共性は、その政治的側面において、政治的に対等な市民の政治参加を前提にした政治的意思決定を民主的に正統化していく過程を指す⁽⁴⁰⁾。この政策決定は民主的過程を経たことで正当化される⁽⁴¹⁾。この民主的公共性は、多数決による政治的決定という手続を重視するから、手続的公共性とも把握しうる。個人主義に立脚する多元主義的民主主義論は対立競合する多様な利益を表出し討議によりその相互調整を図るプロセスとして民主政を捉える。かかるプロセスは、理念的には多様な市民の種々の自己利益等の実現を図る公正な機会を保障し少数意見を尊重したうえで政策決定する過程であるので、公共性を有する。したがって民主的手続により制定された法は公共性を有すると一応いえる。

しかし、民主的過程に基づく立法等の政策決定には、党派性があり、その内容の正しさは担保されない⁽⁴²⁾。すなわちこの手続的多元主義の実態は、圧力集团的多元主義であり、

(36) 前掲、齋藤純一「まえがき」i—ii頁、同「政治と複数性—民主的な公共性に向けて」(岩波書店、2008年)101頁。

(37) 前掲、齋藤純一iii頁、前掲齋藤純一「政治と複数性—民主的な公共性に向けて」124頁参照。

(38) 前掲齋藤純一ii頁、藤井達夫「第3章 近代デモクラシーと変容する公共性」50頁参照。

(39) 齋藤純一「公共性」(岩波書店、2000年)iii—xi、5—7頁。

(40) 前掲齋藤純一「まえがき」iii頁参照。

(41) 藤井達夫「第3章 近代デモクラシーと変容する公共性」43頁参照。

(42) 谷口功晃一「立法過程における党派性と公共性」井上達夫編『公共性の法哲学』(ナカニシヤ出版)159—160頁

そのプロセスは、公共性を担保せず、強固な圧力団体の特殊利益を確保する手続である。そこでその公共性を回復すべくプロセスを自由で対等な主体（未組織大衆や組織力の乏しい少数者をも含む）間の討議により理性的合意を目指す熟議が要請される。この公平な熟議により政策判断の妥当性を高め、かつその暫定的な妥当性を事後的に検証し修正していく政治的答責性を民主的公共性の原理的基礎と規範的に捉える必要があろう⁽⁴³⁾。しかし「マクロな公共圏（代表の空間）におけるレトリックの作用」等を考慮すると、「討議／熟議（deliberration）という手続的公共性だけでは意思決定を民主的に正統化するに不十分である⁽⁴⁴⁾。そのうえ利害対立の深刻化により、討議の前に結論が決まっており、理性的な熟議により政治的決定をなすのは、實際上困難であるし、さらに熟議民主主義が公平性等の公共性の実体的価値を基本的には無視する点で問題である。単に熟議がなされればよいのではなく、熟議により妥当な政策決定がなされる必要がある。そのためには民主的プロセスから独立した公平性等の価値原理等の実体的価値原理を保障する違憲審査制等がそのプロセスを統制する必要がある。この統制により集団エゴイズム等が排除され、社会的弱者が保護され、また多数者になるチャンスがない少数者の政治的機会が保障されて、公正さが確保される⁽⁴⁵⁾。

民主的公共性を法律の枠内で具体化する行政は、公益などを内容とする法律を執行するのであり、公益を積極的に実現するものとして公共性を有する。この点につき、原野翹等は行政の公共性を行政の存在理由と見る⁽⁴⁶⁾。その趣旨は、行政の公共性を公益実現と見ると、不当に広範に行政活動により市民の私益が制約される恐れがあるからである。確かに公益と私益を比較考量して公益を優先して、市民の人権が不当に制約されることがあるから、それを防ぐ必要はある。しかしその方法は、行政の公共性を公益実現と見るのを否定するのではなく、公益の実現ではあるが、一般的公益ではなく、種々の行政活動ごとに一般的公益を細分化・具体化して、その具体化された公益と市民の私益を慎重に比較考量すれば足りる。

最近、認識されている新しい公共性は、官民協働等または「活私開公・公私共働を重要な一部とする公私共媒」を具体的内容とする⁽⁴⁷⁾。この点につき金泰昌は、公共性を「存在者間の媒介の問題」であり、「意識間在的である」とし、公共性を「『公私共媒』・『活私開公』としての公共性」と限定してうえで、「『共』による公私の媒介という発想を導入」した「新しい公共性」は「他者を他者としての存在を認めながら自己と他者を自己と他者の異なる位相に置いたまま『むすび・つなぎ・いかす』道を探る『共和の原理』にほかならない」と主張する。そして「従来の国家による管理統制的『公』（共）性が一方的・下降的命令・指示

参照。

(43) 神江沙蘭「第Ⅱ部 第9章 民主的公共性形成における世論・運動・制度の役割」前掲『公共性の法哲学』191頁参照、前掲、井上達夫「公共性とは何か」8－9頁・15頁。

(44) 齋藤純一「第6章 公共的空間における政治的意思形成―代表とレトリック―」前掲『公共性の政治理論』101頁。

(45) 井上達夫「公共性とは何か」15－18頁参照。

(46) 原野翹「行政の公共性と行政法」（法律文化社、1997年）、晴山一穂「行政法の変容と行政の公共性」（法律文化社、2004年）。

(47) 金泰昌「発題Ⅴ身近な公共空間を受けての討論における発言西尾勝・小林正也・金泰昌編『公共哲学Ⅺ自治から考える公共性 総合討論Ⅰ』（東京大学出版会、2002年）179頁参照。

型であったのと対照的に「新しい公共性は、多様な中間集団が『公』と『私』を媒介するところから生ずる。」とする⁽⁴⁸⁾。あるいはそれは公共性を「制度と運動との『共』であるとか『公』と『私』との『共』であるとかというような意味」を持つ、「モザイク型のある種の『公共性』ないし『共感・連帯・協働』という概念を中心」にする「モザイク型の人々の『公共性』⁽⁴⁹⁾と把握する。これは「統制的・官治的公共性」(行政管理的な上からの公共性)に対抗的な下からの対抗運動としての公共性(市民運動的な公共性)である。またはそれはその発展形態とも言えるものとして、自前で自分たちのルールを作り、それを公的なものし、かつそれを絶えず変えていく「生成する公共性」である「自治的公共性」である⁽⁵⁰⁾。

この見解は、理念的に中間集団の共媒機能による公共性形成機能を強調する点で意義があるが、日本の実際においては国家の公共機能は大きく、中間集団の共媒機能による公共性形成機能は限定的である。また営利企業の中には中間集団と保育等では機能面でほとんど異ならないものがあるから、営利企業の公共性形成機能を軽視すべきではない。長谷川公一も『新しい公共性』を担う主体の中には「・・・企業市民とか企業そのものも含みうる」とする⁽⁵¹⁾。

さらに政治的次元ではなく経済的次元の市場の公共性や市場メカニズムでは充足できない社会経済的弱者に関する社会保障の公共性を考える必要がある⁽⁵²⁾。さらに、従来は、特定の政治的共同体の内部のメンバーと利害関係者の公共性を考えていたにすぎないが、それでは足りず、世代継承性の観点から将来世代の人々の意思・利害や特定の政治的共同体の外部にいる人の意思・利害を考慮して公共性を考察必要もある⁽⁵³⁾。

次に公共性概念が、時代や主義との関係や文脈でその内容が変容する相対的概念であることを検討する。

三 公共性の相対性

近代より前では、国家的領域と私的領域は、明確に分けられず混同していたので、公事に関わる公共性は、私事性と結合していた。たとえば領主等や王の行為は一面、領主等の私的行為であるが、他面、国の公的行為という面があり、領主等の財産は国の財産という面と領主個人の資産(家産)という面を持っていたし、家臣は国の公務員類似の地位と領主等の家来という私的地位を有していた。このように公私は融合していたが、市民革命に

(48) 金泰昌「発題Ⅵを受けての討論における金の発言」「おわりに」『公共哲学7中間集団が開く公共性』(東京大学出版会, 2002年) 248 - 249・254頁・378 - 379・387頁。

(49) 千葉眞「自治体と公共性における発言」『公共哲学11発展的協議』273 - 274頁。

(50) 金泰昌「公と私と公共性における発言」西尾勝・小林正也・金泰昌編『公共哲学11自治から考える公共性 総合討論Ⅰ』(東京大学出版会, 2002年) 103頁, 今田高俊「自治的公共性と市民的公共性における発言」同115 - 116頁, 同「歴史的『公』と現代における発言」, 佐々木毅・金泰昌編『公共哲学3 日本における公と私』発展協議(東京大学出版会, 2002年) 123-125頁参照, 渡辺康磨「人間の欲求と公共性における発言」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学3 日本における公と私』発展協議(東京大学出版会, 2002年) 127頁参照。

(51) 『公共哲学7中間集団が開く公共性』(東京大学出版会, 2002年) 長谷川公一の発言「総合討論Ⅰ『新しい公共性』と中間集団」31頁。

(52) 前掲齋藤純一 iii 頁参照。

(53) 前掲, 齋藤純一 ii - iii 頁参照。

より王政が打倒され、市民の私的領域が国家権力の介入から保護されるようになり、公私の区別が観念されるようになった。公私は、領域（公共圏と私圏）・主体（公共的主体と私的主体）・プロセス（公共的な価値探求ができるプロセスと純粹に私的利益を追求するプロセス）に分けて理解された。この公私二元論によると、国の領域と私人の領域は区別され、また公共的主体である公務員と私的主体である私人は異なる地位となる。さらに公益を追求する民主的過程と私益を追求する私的過程とは区別される⁽⁵⁴⁾。この段階において、「国」の「国家性」と「個人と自発的集団」の「私事性」が明確になり、個人の人権を保障するため国家権力の私的領域への介入が制限された。個人の自由を統治権力から保障しようとする近代自由主義の観点からは、国家権力は国家秩序を維持するために必要であるが、自由を侵害する恐れがあるから、国防・治安等に関するものに限定され、国家権力が干渉しない私的領域（空間）を最大限確保しようとする。この立場からすると国家が秩序形成の主体となって規制すべき領域が、公的領域（空間）であり、その公的領域（空間）に公共性が認められる。これに対して統治権力の介入を受けない私的領域における活動は、公共性を有しないとされる。この領域的公共性論からすると公権力の介入を認めない私的領域が広範に認められ、そこでは私的自治の原則が支配することになる。

私的領域特に経済領域において自由放任主義による自由競争により資本主義経済は発展するが、一方、自由競争より、強者は巨大化し、弱者が弱小化し、弱者が再度競争に参加して勝者になることが困難になり、貧富の差が拡大・固定化した。近代の夜警国家時代においては個人的問題とられていた失業・貧困等の問題は、個人の怠慢等に基づくものでなく、個人が努力しても解決できない資本主義社会の構造的な問題と見られ、その解決のため国家の介入・配慮が肯定された。

この貧困問題を解決するために国家が市場経済等に介入したため、国と個人の間に「国家性」と「私事性」の「折衷領域」が生じた。国の活動を規制する公法も私人の活動を規制する私法も、この領域を整合的に規制できないので、公法と私法の両方の性格を併有する労働法のような社会法が生まれた。ここにおいては、私法を支配していた私的自治は制限される。また医療や老後の生活は、以前は自己責任の問題で個人が対処しなければならなかったが、社会経済的弱者は、自力でこれに対応できない。そこで民間の任意の保険ではない医療保険や年金保険等の社会保険でこの社会問題に対応することになる。もっとも自助精神の強いアメリカでは基本的には公的な医療保険はなかったが、オバマケアにより民間の医療保険に国民が加入することを罰則付きで強制することにより医療保障の範囲を拡大している。このような領域は、私的領域ではないし、また全面的に国家的領域でもない公共的領域である。この福祉国家の下では膨大な社会保障費の支出により財政赤字が拡大するとともに、国民が国家に依存するクライアント化の問題が生じた。これを問題視する新自由主義は、小さな政府・民営化や国民の自己責任を主張した。この立場からすると、福祉問題の一部は、公共性を有しない個人の問題とされた。これは、一面、個人の主体性を尊重するものであるが、この新自由主義が暴走すると、経済格差と教育格差の循環による経済格差の拡大とその固定化の問題が生じた。この格差問題は、社会の治安を乱し、また中間層の下層化をもたらし社会の正常な発展を困難にするものであるので、社会問題化し

(54) 井上達夫「発題4 他者に開かれた公共性」148頁 同「第1章 公共性とは何か」井上達夫『公共性の法哲学』（ナカニシヤ出版、2008年）5－6頁参照。

て公共性を有する問題となった。そこから新たな福祉国家を再建するための国民の連帯としての公共性が問われることになった⁽⁵⁵⁾。

さらに最近、NPO等の活動が注目されているが、NPO等は、国家活動の不足面を補充するとともに、自発的に①医療保健又は福祉の増進②環境の保全③災害救援活動等のような社会貢献的活動を行うので、公共性がある。これに対して民間の営利企業の活動は、私的利潤の獲得を目指すものであるから、公共性がないと考えられていたが、たとえば、NPOの保育活動と民間の営利企業の保育活動を比較すると、その機能からするとあまり変わらないから、民間の営利企業の保育活動に公共性は認められる。このようにNPO・営利企業等の活動にも公共性は認められる。

では、一般的には私的領域とみられる家庭にも公共性が認められるであろうか。

「個人的は政治的」というスローガンを唱える第二波フェミニズムの観点からすると、家庭は、家父長制権力・性別分業観・ジェンダー・ステレオタイプの再生産の場であり、家庭秩序には男社会の制度化の面があるので、家庭にも公共性が認められる⁽⁵⁶⁾。戦前の家制度は、家族的国家である天皇制国家の末端組織であったし、戦後その家族制度は廃止されたが、今でも家庭は、男社会を反映する男性支配の場という面があり、ドメステック・バイオレンスが頻発している。これを単なる私的な夫婦間の問題として家庭の自治に委ねることは、女性の人権侵害を放置することになるから、女性の人権保障の観点からドメステック・バイオレンスを国家的に規制する必要が生じた。この局面では、家庭は私的領域ではなく、国家が規制する公的領域となるのである。以上により、家庭という集団にも公共性が認められる場合があるといえる。

次に、一般的には集団の特性と認められる公共性が「個人」にも認められるかが問題となる。リベラリズム、特に新自由主義は個人を私利を追求する主体とみて、個人に公共性を認めないが、これに批判的な主体的公共性論は、公共性とは社会の共通の利益を配慮し実現する社会的責任を引き受け遂行しうる主体の倫理的・政治的資質・能力を意味する⁽⁵⁷⁾、として個人の公共性(公民性)を強調する。純粋に私益を追求する個人は、公共性を有しないが、「政治のおよび法的存在として、自立、主体性、遵法精神、権利意識、連帯意識、責任、義務、参加、自治などの『市民的特性』(civic virtues)」を有する公民(公的人間)⁽⁵⁸⁾は、公共性を有する存在である。リベラリズムは、個人を負荷のないアトムの個人と見て、個人は自己の目的のために行動するとする。そして個人はその目的を効率的に実現するための道具として自主的集団を結成するとみる。そうすると個人は欲求の主体として私利の追求に傾き、公共生活へ参加が弱まる。そこで社会を個人の利益追求のための道具ではなく、特定の歴史的共同体とみる共同体論は、特定の政治的共同体の歴史・伝統に埋め込まれた善き生の特種構想を個人のアイデンティティの基盤として保持発展させる共通善の政治によって、個人の公共的主体性を再生・強化を図ろうとする。一方、公民的共和主義は、公共

(55) 前掲、斎藤純一「まえがき」i頁。

(56) 小林正弥「イントロダクション」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学4欧米における公と私』(東京大学出版会、2002年) v・vi参照。

(57) 井上達夫「第1章 公共性とは何か」井上達夫編『公共性の法哲学』7頁。

(58) 佐伯啓思「発題Ⅵ国家・国民・公共性」佐々木毅・金泰昌編(東京大学出版会、2002年)『公共哲学5国家と人間と公共性』129—130頁。

の事柄の討議・決定・実行過程に自発的に参与する資質・能力たる公民的徳性を培養する社会的参加の場の形成によって、個人の公共的主体性の再生・強化を図ろうとする。

新公共主義者の小林正弥も、公共性とは、分多性（複数性）を有する人間ないし政治の条件において全一性を実現しようとするところに成立する、新対理法的観念であるとし、その観念の下に「公共的市民」の公共性を主張する⁽⁵⁹⁾。小林正弥は、新対理法的公共性論を次のように主張する⁽⁶⁰⁾。公共性とは、分多性（複数性）を有する人間の条件（生命性・世界性・分多性・全一性＝共通性）ないし政治の条件（生命性に対応する人間主体・世界性に対応する場〔時空間〕・分多性に対応する個性性・全一性に対応する共同性）において全一性を実現しようとするところに成立する。この場合、公共性は、全体性と密接に関わる概念である。この公共性は、分多論的な公開性・公然性と全一論的な公同性（・公益性）という（時には相矛盾する）二つの要請が存在し、それを、新対理法的に止揚するところに、新公共主義な公共性（「総合論公共性」＝「公協性」）の理念が存在する。公共民的公共性は、交流や交響の過程を通じて生成する「生成的公共性」である。公共性を継続的に追求・実現する場である「持続的・固定的公共場」においてその構成員に一定の帰属意識が生まれ、構成員間に共同体意識が生まれると「公共体」が生成する。この公共体の公共性形成に参与する構成員が「公共的市民」である、と。

これに対して佐伯啓思は、国家を重視し、中間集団ではなく国家との関係で公共性を位置づける。佐伯はこう主張する。「『市民社会』の中で『公共性』を定義しようとする」と・・・『『私』から出発するので、全体の利益・関心とはならない。そこで・・・ある部分的な関心・利益を調整する制度的メカニズム、自由な言論や討論を保障するメカニズムそのものを公共性というしかないが、この形式的合理性に基づく制度的条件ではやはり『公共性』としては力が弱い。」「そうすると・・・『公共性』は『私』である個々人と集合的な国家をつなぐものであり、その具体的主体は『国家を背負った市民』と考えたい。」とする⁽⁶¹⁾。

確かに私益のみを追求する市民は、公共性を形成できない。公共性を形成しうる市民は公共心を持った市民である。この公共心はまず市民社会における公共的活動等を通して市民は身につけ、次に国全体に関する共通の関心が生まれるのである。この中間の段階がないと戦前ように国が上から強制的に愛国心等の公共心を国民に押し付ける恐れがある。

しかし、仮に個人の公共的主体性が形成されたとしても、その公共的主体性を持つ主体である市民は、自己固有の利益を持ち、また社会の伝統に縛られるため、その市民運動や草の根の大衆運動が住民エゴ、排外的ナショナリズム、人種的偏見、狂信的な宗教的原理主義などとしばしば結合するため、公共性を有しない傾向がある。そうすると主体的公共性論は、結局、自己の信念や伝統等を公共善とし、他者の信念や伝統等を悪とみる善玉・悪玉の二元論に帰着することになる。この立場からすると、市場システムが機能する市民社会は、私利私欲の個人・企業によって構成される「欲望の体系」とみなされる。そしてこの社会を公平なものにするために、コーポラティスト的国家を公共性の担い手とするヘーゲルの国家観が肯定されてしまう。また営利追求主体たる企業や権力追求主体である官僚・職業政治家の行動は、その利害に基づくから公平性がなくその公共性を否定される。

(59) 小林正弥『公共哲学10 21世紀の公共哲学の地平』（東京大学出版会、2002年）124頁。

(60) 小林正弥「新公共主義の基本的展望」前掲『公共哲学10 21世紀の公共哲学の地平』124 - 129頁。

(61) 佐伯啓思「発題Ⅵ国家・国民・公共性」『公共哲学5』157頁。

他方、市場社会と区別された市民社会に公共性形成の主導的役割を期待する⁽⁶²⁾。

しかし、公共性形成にとって重要なのは、「主体」が公共的であるか否かではなく、主体が「公共的活動」をしたかどうかである。行動が公共的であるか否かは、行動によって利益を受ける人々だけでなく、不利益を受ける人にも妥当する公共的理由によってその行動が正当化されるかに依存する⁽⁶³⁾。政府や国にかかわるものであっても、特殊な党派団体の党派的利益が反映したものは、公共性を有しないといえる。公共性とは、「価値対立下における公共的な正当性基盤は何かという問いを考えること」⁽⁶⁴⁾である。井上は、公共性を領域・主体・プロセスによって判定するのではなく、集合的決定を正当化する理由に基づいて理解する。その決定が、特定の党派集団の党派的立場からだけではなく「他者の観点」から見て、リーズナブルなものとして受容しうる「理由」（パブリックな理由）に基づく場合、その決定は公共性を有するとする⁽⁶⁵⁾。この観点から、民主的熟議のプロセスを経た集合的決定に公共性を認めることに反対する。民主的プロセスが熟議のプロセスか、それとも利益集団政治的な妥協であるかは、何らかの手続的ルールに従っているかどうかで、判断できないからであるという。結局、公共性を担保するのは、討議の手続ではなく討議の質であり、これは正当化理由（正義）に依存するとする。この正義の観点からするとある政策の公共性（他者に開かれた公共性）は他者の視点と自分の視点を取り替えても、なおかつ受容可能であるかどうかによるとする⁽⁶⁶⁾。

確かに普遍的正義の実現を考えると、「他者の観点」から見て、リーズナブルなものとして受容しうる「理由」が公共性を基礎づけると言えるが、現代の高度に利害が対立してかつ錯綜している状況においては、「他者の観点」から見て、多数決でリーズナブルなものではない政策を決定せざるを得ないことがある。この点を一定程度是正するのは熟議であると思われる。したがって熟議のプロセスも一応公共性を基礎づけるといえる。

四 日本における公共性

従来は、公共性という言葉は、「国家の公共性」（古い公共性）を意味してきた。「古い公共性」は「中央政府が公共性を事実上独占してしまう、『国家＝公』という『日本的な公共性』の典型であろう。……このいう『国家＝公』という場合に、……日本での伝統的な『公』（おほやけ）的観念と国家の親和性、つまり伝統的・歴史的なコンテクスト（文脈）に規定されている」⁽⁶⁷⁾。これは、「民意」を「反映しない『上からの公共性』」（国家的特権的公共性）であった。

ところが政治家が再選のために国益より選挙区（地元）の利益を重視し、また官僚が国益より自己の利益になる省益を追求した。さらに国の公共事業は、国全体の調和的発展のためではなく土建会社等の営利企業や一部の国民・住民のためになされたため、効率性が

(62) 前掲、井上達夫「公共性とは何か」13—14頁参照。

(63) 井上達夫「公共性とは何か」14—15頁参照。

(64) 井上「他者に開かれた公共性」144頁。

(65) 井上「他者に開かれた公共性」148—151頁。

(66) 井上「他者に開かれた公共性」151—156頁。

(67) 長谷川公一「発題 INPOと新しい公共性」佐々木毅・金泰昌『公共哲学7 中間集団が開く公共性』（東京大学出版会、2002年）11—12頁。

ないのみならず必要性の乏しい道路・ダム・空港・厚生施設等が全国に作られた。そのうえ国の公共事業等の国家活動等により生活環境や自然環境の破壊が生じたため、それに抗議する住民運動・市民運動が起こった⁽⁶⁸⁾。

これらの点から、「国家の公共性」に疑問が生じた。そこから「国家の公共性」を批判する「市民社会の公共性」が主張されるようになった。齋藤純一は、この「市民的公共性」が、『公共性』（公益性）を定義する権利を国家の独占から奪還し始めている」と分析している⁽⁶⁹⁾。

これに対して、戦後社会における自己中心主義や私生活中心主義の野放図な進展により公益が無視されていることに危惧して市民の公民としての特性を積極的に涵養する国民共同体（ナリヨナリズム的公共性）の重要性を指摘する思潮が生まれた⁽⁷⁰⁾。確かに戦前の滅私奉公の反動から最近の滅公奉私の傾向は公共問題への関心をなくし、民主社会の維持にとって好ましくない。従って市民的公共性と国家の公共性等の緊張関係を自覚して上で⁽⁷¹⁾市民の公民性回復のため市民の人権を侵害しない形で国家がシチズンシップ教育を行うべきである。

この市民的公共性を日本国憲法との関係でみると、個人の尊重（憲法13条）を基本原理とし、自由権と実質化する生存権（憲法25条）等の社会権を保障する憲法の下では、「個人の自立や市民的自治」を前提としたうえで、「下からの市民的公共性の現代版」である「市民的生存権的公共性」が追求されるとみることでもある。

ここにおける「公共性の法的基準」は、日本国憲法の基本原理である①人権②民主主義③平和④主権である。この国民的視点に立った公共性を「実体的公共性」と「手続的公共性」に二分する。例えば、人権尊重主義は「実体的・価値的公共性」であり、民主主義（議会制民主主義・地方自治、情報公開、参加、司法の独立など）は「手続的・制度的公共性」であり、平和主義は、これらの二つの公共性を含むものとする。平和的生存権は実体的・価値的公共性であり、戦争の放棄は、平和的生存権を実現するための手続的・制度的公共性である。国家は、公共性を保障する市民国家であるとする⁽⁷²⁾。

この公共性論は、人権保障等の観点から意義があるが、公共性の担い手として市民を想定する点で現実的でない。複雑な現代社会においては、公共性の実現のためには、「市民」・「NPO等の自律的集団」と「行政」及び「民間企業」の「協働」が必要であり、「適切な役割分担」により「公共性が実現」されると解すべきである。この点で「日本版PPP」（公民パートナーシップ）は、公共サービスの民間開放という観点から、「サービス供給の担い手の多元化」を打ち出し、また「新しい公益」論は、行政による「上からの」「一元的な」公益性判断へのアンテテーゼとして、「新しい公益」を打ち出し、その担い手として、市民概念を棚上げにして「NPO等」を想定する。その立場からすると、行政、企業、NPOや個人が対等な立

(68) 齋藤純一「発題Ⅳ 現代日本における公共性の言説をめぐって」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学3 日本における公と私』（東京大学出版会、2002年）101頁参照。

(69) 齋藤純一「公共性」（岩波書店、2000年）2頁。

(70) 小林よしのり「戦争論」（幻冬舎、1998年）、佐伯啓思『『市民』とは誰か』（PHP新書、1997年）、西尾幹二『国民の歴史』（扶養社、1999年）。

(71) 千葉眞「発題5 市民社会・市民・公共性」佐々木毅・金泰昌編『公共哲学5 国家と人間と公共性』（東京大学出版会、2002年）137頁参照。

(72) 原野翹「行政の公共性と行政法」（法律文化社、1997年）1・7頁、室井力「国家の公共性とその法的基準」『現代国家の公共性分析』（日本評論社、1990年）3頁以下参照。

場に立って、それぞれの多様な価値観をベースにして「多元的な公益」(新しい公益)を企画・実施することになる。両者は、公共サービスの民間開放という観点から、サービス供給の担い手の多元化を打ち出す点で共通性を有するが、「新しい公益」論は、NPO等をサービス供給主体としてのみならず、公共サービスをめぐる「意思決定過程への参画主体」として捉え、「意思決定の多元化」をうたい、住民、NPO、企業等多様な主体が参画することを強調する点に積極的な意義を有する⁽⁷³⁾。

しかし「新しい公益」論では「民間開放の文脈」で展開されるから、NPO、企業等が、行政の監視・監督の下に置かれ、その「自主的活動が阻害」される恐れがある。そこで「よりボランティア組織を重視する「新しい公共性論」が主張される。この「新しい公共性論」も「行政の活動、町内会・自治会の活動、企業活動、NPO活動、市民活動」等により、「市民の意思」が反映された「新しい公共性」が「コラボレーション的」に形成されるとするが、その中核的な担い手は「市民」のボランティア組織である「NPO」等であるとする。「NPO等のボランティア・アソシエーション」(自発的結社)は行政機能・企業機能を補完したり、それに対抗したりしながら、「私」の側から、公共圏(公共空間)において「行政と企業を相互媒介」して新しい公共性(公と私を結びつけるものとしての公共性)を作り出していくのであるとされる⁽⁷⁴⁾。この新しい公共性の判定基準として、山口は以下のものを挙げる。①社会的有用性もしくは社会的必要性②古い共同体主義の社会的共同性と異なる社会的共同性(社会構成員間の絆として認められる価値観等に沿っていること)③公開性④普遍的人権⑤国際社会で形成されつつある普遍的な「文化横断的諸価値」(持続可能性・寛容・共生等)⑥集合的アイデンティティの特定レベル(アイデンティティの拠点としての都市または国民社会など)⑦新しい公共争点への開かれたスタンス⑧補完性原理・手続きにおける民主性(代表民主制の手続き、説明責任、情報公開、市民もしくは住民参加)の8基準である⁽⁷⁵⁾。

確かに、経済的次元において「公共事業の公共性」が「社会的有用性」等によって判定されるように、これらの基準によって公共事業の必要性や合理性等を判定しうることが、「公共性の実体的内容」は、「公共善ないし公益」であり、その「公益」は、「抽象的」には「普遍的人権(利益)の集合体」であるが、歴史的に形成された国民国家体制の下で、集合的アイデンティティの特定レベルである「国レベル」・「地方公共団体レベル」・「地域レベル」・「アソシエーションレベル」等において「公開性のある民主的手続」により「具体化」される。

最近注目されるマニフェスト(政権公約)選挙では、政党の競合する政策は、各政党の政治理念に基づき、対立する国民の「多様な私益を集約した公益」(共同利益)を具体化するものであり、「主権者である多数派の有権者」の選択により、「ある政党の政策」(優先されるべき公益)が「国民の総意」として決定される。この「マニフェスト」は、「官僚や族議員

(73) 武田公子「第7章 日本型NPMと市民参加型財政運営」三橋良士明・榎原秀則編著『行政民間化と公共性分析』(日本評論社、2006年)255-257頁。

(74) 長谷川公一「」佐々木毅・金泰昌『公共哲学7中間団体が開く公共性』(東京大学出版会、2002年)32頁、46頁、佐藤慶幸「発題V ボランティア・セクターと社会システムの変革」『公共哲学7中間団体が開く公共性』(東京大学出版会、2002年)226-227頁、干川剛史「」『市民社会と批判的公共性』(文眞堂、2003年)34-35頁、山口定「序章 新しい公共性を求めて—状況・理念・基準」山口定・佐藤春吉・中島茂樹・小関素明『新しい公共性』8頁、10頁、12頁。

(75) 山口21-26頁、山口公共性の八つの問題群における発言『公共哲学11発展協議』288-291頁。

の抵抗」を排して「トップダウン方式」で「公益性のある政策」を「効率的に実現」するのに寄与するが、全面的に民意が反映されたとはいえないマニフェストに拘泥して、選挙後のマニフェストに対する「世論の賛否の動向」を考慮せず、また「政治・社会・経済情勢や財政赤字」に配慮した「議会でのマニフェスト修正」等を認めないと、「マニフェスト至上主義」になり、国民およびその代表である議員の集合体である議会の軽視ないし議会制民主主義の精神に反することになる。したがってこのマニフェストは、その基本は維持ながら諸般の状況を考慮して柔軟に実施されるべきである。

この「具体化された公益」は、「社会的有用性」を持つだけでなく、「社会的共同性」を有するものであり、また「相対的序列性」があるが、多元的価値が共存する社会では一元的なものではなく「多元的」であり、社会状況により「相互補完的」であると共に「対立」することもある。その「対立」は、「国際化の時代」においては国際社会で形成されつつある、異なる文化を超えてその妥当性が承認されている「文化横断的諸価値」（自由・人権など）を踏まえ「寛容の精神」で調整すべきである。

この「多様性や多元性を尊重」する「新しい公共性」⁽⁷⁶⁾ が生まれることは、望ましいことであるが、その「主たる担い手であるNPO」は、日本の場合、政府の規制が強く、財源の自主性が弱く、「政府の公共サービスの下請けの組織」であるという性格が強い。したがって、NPOの自主的な活発な活動により公共性が形成される面は弱い⁽⁷⁷⁾。

日本における新自由主義行政の展開は、公益を実現する行政の民営化・民間化等をもたらし、民間部門であるJR等が市場メカニズムを通じて公共（的）サービスを提供する「新しい公共空間」を形成するから、新たに市場の公共性や民間特に「営利企業の公共性」が問われることになる。

財・サービスを効率的に提供する経済システムである市場は、市場取引参加者の人間関係形成の場のみならず公共財・準公共財と協力して人々の生存を規定する物質的条件を提供することで公共性の実現に重要な役割を果たしている⁽⁷⁸⁾。この市場の参加者である営利企業は、利潤追求を目的するものであり、直接に公益を追求するものではない。したがって弱肉強食の場である市場において過激な競争環境の下で、最大限の利潤を獲得するため、「営利企業」は「私益」のために「暴走」することもある。しかしそれは長期的観点からすると例外的現象である。通常、営利企業は需要と供給を調整する市場システムに誘導されて効率的経営をなすことにより「資源の最適配分の実現」に寄与し、また公共財にサポートされつつ合意に基づいて効率的な動態的経済秩序の形成に貢献するのであるから、その公共性は肯定できる⁽⁷⁹⁾。

一方、公益も営利も目指さない生活協同組合等の中間団体の場合、その活動目的は構成員の利益を図るという点で、特定の集団の利益を目指すので公共性を有しないとも言えるが、中間団体的色彩のある非営利的団体（NPO）の活動と類似性があり、公共性を有すると

(76) 長谷川「発題Ⅰ NPOと公共性」14頁。

(77) 宮本憲一「第7章 公共事業の公共性—DevelopmentからSustainabilityへ」二宮厚美・晴山一穂「公務員制度の変容と公務労働 NPM型効率・市場サービスの分析視点」〔所収〕（自治体研究社、2005年）191頁。

(78) 須田晃一「第5章 市場が生み出す公共性—フェアな競争の場としての市場—」斎藤純一編『公共性の政治理論』（ナカニシヤ出版、2010年）81頁。

(79) 桂木隆夫「第5章 市場平和と市場の公共性」井上達夫編『公共性の法哲学』（ナカニシヤ出版）92—94頁参照。

言える。他方、非営利団体 (NPO) の活動は、自主的な公益実現の面があり、その点で公共性を有するが、その活動は広範囲に及び、その中には営利活動に近いものがあり、その公益性が弱いものがある。このように公共性を判断する場合、活動主体やその目的だけでなくその機能をも見るべきである。例えば、公教育を担う公立・私立学校とそれを補完する塾とは、教育機能の面では大差がなく、塾も、機能面では公共サービスを提供し、公益性を有するといえる。

五 結び

公共性の概念は、文脈等により極めて多義的であり、また論者の価値観・視点によっても公共性の意味や強調点は異なるが、様々な個性的な価値観を持つ個人が共生する多元的社会では、公共性一般ではなく、現代的な市民的公共性の意義が問われる。

個人主義に立脚する民主的社会においては、公共空間の公開性・多元性が重視され、公共性は、異なる価値観を持つ個性的な人々が、共生するためには各意見は異なるが「ともに」コミットする「公共的価値、社会規範、民主的制度や政治的意思決定を正統化していく過程」等を意味する⁽⁸⁰⁾。そして公共性は、公共空間の構成員の上位にあって構成員をその内に包摂する静態的な空間やその社会構成原理・公共的価値や社会規範、社会制度・政治制度等ではなく、社会的相互行為により形成される動態的な空間やその社会構成原理等である。全体の公共空間内では支配的な公共空間とその社会構成原理等が優位を保つから劣位の公共空間等は、その支配的な公共空間と協働する。しかし支配的な公共空間の社会規範等が他の公共空間を差別・圧迫する場合には、周辺の公共空間は、平和的に抗争することになる。周辺の公共空間の公共的価値や社会構成原理等は、未だ一般的ではないが、社会運動等により将来一般的に受容される可能性がある。この意味で公共性はつねに生成する、アクチュアルな動態において理解されるべきものであるといえよう⁽⁸¹⁾。

現代の日本社会においても、不十分であるが市民社会が形成されつつあるので、「現代日本の抱える社会問題を解決するための実践的活動の場としての『市民社会』に注目し、市民社会を基盤とした社会の再構築を導く原理としての『公共性』の概念を批判的に捉え直す」⁽⁸²⁾ 視点が必要であろう。この観点から、社会学者の佐藤慶幸は、非国家性と非営利性を有するアソシエーションの重要性に着目して、公共性を「各個人（あるいは集団）が各自の社会生活をとおして＜私＞のうちに蓄えたものを、一定のルールにもとづく他者との相互作用関係において表出する言説と行為、そしてその成果として社会的に広く受け入れられ、活用される物的・知的財およびサービスの非営利で公開的な特性」⁽⁸³⁾ と定義し、「公共性の類型として、市民的公共性、公的公共性（国会における論戦をとうして最終的には多数決によって制定された法律によって国家の政策が官僚機構をとおして遂行されるプロセス全体）、そして共同体的公共性（特定の利益と結びついている『公共性』）を提示」す

(80) 斎藤純一「まえがき」斎藤純一編「公共性の政治理論」（ナカシア出版、2010年）i—iii頁参照。

(81) 前掲斎藤純一「まえがき」ii—v頁参照。

(82) 大屋幸恵「まえがき」佐藤慶幸等編著『市民社会と批判的公共性』所収（文眞堂、2003年）ii頁。

(83) 佐藤慶幸「1 公共性の構造転換とアソシエーション革命」佐藤慶幸等編著『市民社会と批判的公共性』所収（文眞堂、2003年）4頁。

る⁽⁸⁴⁾。ここにいう「市民的公共性は、市民のつくる多様なアソシエーション个体群の活動から形成され、＜市民社会＞の基本的構成要素をなす。」⁽⁸⁵⁾そしてこの「市民社会は、非市場経済的（非営利的）、かつ非政府的なアソシエーションからなる」とする⁽⁸⁶⁾。そして「個人の人権と生命の尊重を基盤とする自由で平等主義的な市民的公共性」は、「市民革命や市民運動」を通して「公権力と結びついた共同体的公共性」から転換したものであるが⁽⁸⁷⁾、この「市民的公共性が公的公共性のあり方をきめるといえるとする⁽⁸⁸⁾。この見解は注目すべきものであるが、市民社会の担い手として非営利的、かつ非政府的なアソシエーションを想定し、市場システムにおいて営利企業の果たす重要な役割を軽視ないし無視している点は問題である。日本において非営利的、かつ非政府的なアソシエーションの活動はみられるが、その財政基盤が脆弱で効率的に活動しているとはいえない。したがってそれが形成する市民的公共性は、微力であり公的公共性のあり方をきめる力を有していない。またこのアソシエーションの活動範囲は多様であり、営利的活動に近いものもあるし、政府の下請け的活動をしているものもある。このような点を考慮すると営利的アソシエーションも市民社会の構成員として市民的公共性を形成し、公的公共性のあり方に影響を与えているとみるべきである。

(2015.7.21 受稿, 2015.9.7 受理)

(84) 前掲、佐藤慶幸「1公共性の構造転換とアソシエーション革命」3・7・9頁。

(85) 前掲、佐藤慶幸「1公共性の構造転換とアソシエーション革命」3頁。

(86) 前掲、佐藤慶幸「1公共性の構造転換とアソシエーション革命」3頁。

(87) 前掲、佐藤慶幸「1公共性の構造転換とアソシエーション革命」3頁。

(88) 前掲、佐藤慶幸「1公共性の構造転換とアソシエーション革命」8頁。

〔抄 録〕

本稿は、抽象的で多義的でかつ論争的な概念である公共性概念が、マジックワードとして人権等を規制する恐れがあることを踏まえ、それを整理した上でその明確化を図ろうとするものである。はじめにおいて公共性概念の抽象的で多義的な面の一端を示し、その整理・明確化の必要性を示す。一において、公共性を公共的空間である公共圏と把握し、その内容・構造や歴史的変遷を論じる。二においては、公共性を公共圏の属性（特性）・社会構成原理・規範・公共的価値・正当化理由等と把握し、それぞれについて論じる。三においては、公共性を時代とか自由主義等の主義との文脈との関係で把握し、その相対性を論じる。四においては、日本における公共性概念の意味や日本における展開等を論じる。結びでは、個人主義に立脚する民主的社会においては、現代的な市民的公共性の意義が問われるので、その内容を明示する。その上で、新たに形成されつつある市民社会を基盤とした社会の再構築を導く原理としての『公共性』の概念を批判的に捉え直して、その公共性の形成にとって自律的なNPO等の非営利的・非政府的アソシエーションのみならず営利企業も重要な役割を演ずることを指摘する。

〔論 説〕

カナダの1987年所得税改革の概要と評価及び効果

広 瀬 義 朗

はじめに

本稿の目的は、カナダの所得税改革特に1987年税制改革（1987年にウィルソン財務相によって議会の提出された税制改革法案のうち、所得税改革法は1988年に成立・実施され、GST (Goods and Services Tax) 導入法は1990年に成立し、1991年から実施に移された。本稿では、これらを包括して1987年税制改革と略す）後の各所得階層別負担構造変化の実態を解明することである。これまでの先行研究には1987年税制改革自体を肯定的に評価する論文が多い。しかし、それらの先行研究は、1987年税制改革を評価する一方で、改革後それまでの租税負担構造はどのように変化したのかを具体的に明らかにしていない。そこで本稿は、カナダ税制の抜本的改革を提案した1966年のカーター委員会報告を念頭におきつつも、1980年代のマックイーカンからウィルソンに至る一連の税制改革の動向に着目し、これまで明らかにされていない連邦の租税負担構造の変化を論じる。

分析対象時期は1980年代以降とし、1987年税制改革を中心に論じる。1981年税制改革は、1987年税制改革と比較する上で取り上げる。構成は、以下のとおりである。Ⅰでは、所得税制を中心にした1981年及び1987年の所得税制改革の変遷について述べる。Ⅱでは、議会資料を用いて1987年所得税制改革案をめぐる議論を検討した上で、1987年税制改革におけるウィルソンの所得税改革について考察する。Ⅲでは、1987年税制改革の全体像を明らかにする。

カナダの1987年税制改革に関する主な先行研究には、林 (1987)、戸谷 (1987)、Perry (1989)、Hamilton and Whalley (1989)、Doak (1990)、Wart and Ruggeri (1990)、Ruggeri, Wart and Howard (1994)、Smith (1995)、大 川 (1997)、池 上 (2004)、Kesselman and Cheung (2004)、Dyck (2005)、栗林 (2005) がある。これらの先行研究は、示唆に富み非常に有意義である。

Wart and Ruggeri (1990) では、1987年税制改革に伴う税収の弾性値を3つのケースに分けて計算した。税収の弾性値を推計し、改革前後の弾性値の差を比較検討している。またDoak (1990) は、連邦及び州双方の所得税の税率に着目しているところに特徴があり、1965年以降の連邦所得税及び州所得税の税率について一定の相関関係があることを論じている。

Ruggeri, Wart and Howard (1994) は、1986年の租税による再分配効果を見積もり、税制全体及び税率は累進的であり、低所得層により多くの所得再分配効果をもたらしたと

を結論づけた。Dyck (2005) は、財政的再分配 (Fiscal Redistribution)⁽¹⁾ を連邦・州・市町村・カナダ年金制度 (Canada Pension Plan Benefits: CPP) 及びケベック年金制度 (Quebec Pension Plan Benefits: QPP) の4つに分けてその動向を示し、最大の貢献は課税であり、とりわけ連邦政府にあることを述べている。特定プログラムには所得税、医療支出を含み、高齢者に対する移転は大きくなかったことを明らかにし、また1990年代には、低所得層において緩やかに再分配の水準が上昇したことを論じている。

但し前者は1987年税制改革以前の分析であり、後者は1994年から2000年までの分析で1987年税制改革前後の租税負担を明らかにしている訳ではない。

I. カナダの税制改革の変遷－1980年代の所得税制を中心に

1. 先行研究

1987年税制改革の論点整理をしているのは、林 (1987)、戸谷 (1987)、Perry (1989)、大川 (1997) である。Perry (1989) や大川 (1997) は、論点整理のみならず、1987年白書等の推計値を基に租税負担を分析している。しかし、これらはあくまで予測値であり、実際の租税負担構造とは異なる。

1987年税制改革前後に納税者間の租税負担がどのように推移したのかを所得階層別に分けて租税負担構造を明らかにした既存の研究は、非常に手薄である上、所得税負担の動向を明らかにした論文は見当たらないことから、本稿ではより研究蓄積の少ない1980年代から1990年代を中心に所得税の負担構造分析を行うことにする。所得税負担構造の分析を行う意義は、広瀬 (2012) で論じた福祉国家財政再編の下で所得税負担は変化しており、負担が増加したのかあるいは減少したのか、所得税の再分配効果は高まったのか、所得税の累進性は高まったのかを明らかにすることで、1987年税制改革の評価や効果を検証することにある。

2. 連邦所得税の創設と1987年税制改革の概要

まず、税収を構成する税目について確認しよう。カナダの場合、連邦及び州は個人所得税、法人所得税、消費税を主な財源とし、地方は財産税中心である。中でも、所得税は最も重要な基幹税である。ところで、所得税制はこれまでどのような変化を遂げてきたのだろうか。ここでは、連邦所得税にのみ焦点を当ててその変遷をたどってみよう。

連邦所得税は、1917年に戦時所得税法 (Income War Tax Act) として立法化された。これは、第一次世界大戦の戦費調達のために連邦政府により課せられた最初の直接税である⁽²⁾。第二次世界大戦中から戦後期にどのような税制改革が行われたのであろうか。1941年には戦時租税協定 (The Wartime Tax Agreements) が連邦－州間で結ばれ、1947年に徴税権譲渡協定 (The Tax Rental Agreements) が締結された。1962年になると徴税権譲渡協定は廃止され、代わって徴税協定 (Tax Collection Agreements) が締結された。

(1) Dyck の言う財政的再分配とは、家計に対する政府公的部門からの支出入を指す。例えば、家計は租税に含まれる失業保険、医療費、国防費に関する税を納め、政府は家計に対し医療の提供、高齢者に対する給付、CPP/QPP の給付、児童に対し児童税額給付 (Child Tax Benefit: CTB) 等を行う。Dyck (2005) 参照。

(2) Hsu (1993), p.2.

次に、最も徹底した包括的所得税理論に基づく税制改革案を示し、学術的に好評であったカーター委員会報告に照らして、以後の3つの主な税制改革について検討しよう。

1966年に発表されたカーター委員会報告は、戦後カナダ税制の理論的支柱となるものであった。その主な内容は、①包括的所得税の提唱、②個人所得税及び法人所得税の完全統合の勧告であった。これらの内容は、以下の政権において実行が試みられることになる。

例えばカーター委員会報告では、包括的所得税理論の観点からこれまで非課税であったキャピタル・ゲインを全額課税するよう勧告したが、トルドー自由党政権第1期の初代財務相ベンソンは、これを実践する。ベンソンの1971年税制改革では、これまで非課税であったキャピタル・ゲインを全額課税ではなく課税所得の1/2だけを課税対象に含めることに成功した。

次に、トルドー自由党政権第2期のマックイーカン財務相は、課税ベースの拡大と最高限界税率の引下げを提案し、ブラケットも同時に削減する。マックイーカンの1981年税制改革、とりわけ所得税改革の内容は、既に広瀬(2012)で述べたように従業員に対する現物付加給付(フリンジ・ベネフィット)他10項目である。また売上税改革に関しては、カーター委員会報告では既存の製造業者売上税(MST)を小売売上税(RST)に転換すべきと勧告してあったが、そうではなく卸売売上税(WST)に転換するよう求めている。

政権交代後、マルルーニ進歩保守党によって行われた税制改革は、以下で述べる1987年白書を基に実行される。所得税、法人税、売上税の一体改革は、カーター委員会報告で提唱された所得税と法人税との完全統合を見据え、また売上税改革ではカーター委員会報告の中で議論された逆進性対策としての生活必需品を免税とするか、還付付き税額控除を所得税制の中に組み込むかを検討している。以下では、1987年税制改革の土台となる1987年白書について考察する。

3. 1987年税制改革白書(1987年白書)

ここで、1987年税制改革案の概要について述べよう。1987年税制改革は、カーター委員会報告によって提唱された包括的所得税を踏襲するものであった。その改革案は、次の5大目標を達成するよう設計されており、それらは①公平(Fairness)、②競争力(Competitiveness)、③簡素(Simplicity)、④整合性(Consistency)、⑤信頼性(Reliability)、であった⁽³⁾。

ところで、なぜ抜本的な税制改革が必要なのかを考えてみよう。「税制改革の必要性－所得税」と題し、1987年白書では次のような問題点を挙げている。例えば、1970年代から1980年代初頭にかけて個人所得税制及び法人所得税制に多くの租税優遇措置(special tax preferences)を組み込んだために所得課税の特性が失われている点(課税ベースが侵食されてきている点)や、租税優遇措置の拡大が、税収を減らす上に同じ所得にある納税者間の不公平さに拍車をかけている点、さらに、高所得層において税を納めない人が増大している点等である。高所得層の納税について例を挙げると、10万ドルを超える所得の非課税申告者数(non-taxable returns filed by individuals)は、1975年の305人から1980年の1,665人へ、さらに1994年の1,830人へと推移したが、1984年に10万ドル以上の所得を持つ人の

(3) Department of Finance Canada (1987), p.3.

4%は、まったく納税せず、また同じ所得層の23%は、平均税率15%以下で納税している点を指摘している⁽⁴⁾。つまり、個人所得税制及び法人所得税制双方において、租税優遇措置は税収減につながり、税制自体をより不公平にする、と批判している⁽⁵⁾。

また、1987年白書には次のようなくだりがある。「それら3つそれぞれの批判的な点－税制の公平性、租税構造に対する経済効率の影響、収入をベースにした税収増と税収の安定性から判断すると、カナダの所得税制は、カナダ人が間違いなく期待することに対して応えていないのである。要するに、カナダ人が求めているのは、特別な租税誘因の不公平な寄せ集めで負担は軽減されているが、高い税率が適用されている所得税ではなく、全く異なるアプローチをもつ税制である。すなわち、低い税率で広くかつ公平な課税ベースをもつ税制である」と結んでいる⁽⁶⁾。

上に示した不公平な税制をなくし、公平で簡素な所得税制の構築が求められるとして、1987年税制改革は順次実行されていく。以下では、改革に伴った変更点を各項目別に詳しくみていくことにしよう。

第一に、課税最低限と課税所得を検討する。1987年白書の提案の中で、まず課税最低限についてみていこう。課税最低限は、改革後65歳未満の単身者の場合、改革前の4,940ドルから改革後6,220ドルに、65歳以上の単身者では改革前の10,785ドルから改革後11,430ドルに引上げられる(表1)。既婚者については、本稿のⅣにて検討する。カナダの場合、課税単位は個人である。ここで個人の総所得(total income)の計算方法を説明しよう。

総所得には、勤労所得、他の勤労所得、老齢保障年金所得(Old Age Security Pensions: OAS)、カナダ年金給付(CPP)又はケベック年金給付(QPP)、CPP又はQPP給付に含まれる障害給付、その他の年金又は退職年金、失業保険給付、利子所得、別居(離婚)手当又は生活維持(maintenance)所得、その他の所得が含まれる。

1987年白書によれば、租税優遇措置の弊害によって5-7万5千ドルや7万5千-10万ドルの所得層で2%、10-15万ドル及び15万ドル以上の高所得層において納税者の4%は所得税をまったく納めておらず、高額納税者の無税問題は議論の余地を残したままであっ

表1 連邦所得税の課税最低限、1988年度

(単位: ドル)

	税制改革前	税制改革後
65歳未満単身者	4,940	6,220
65歳未満家族 所得者1人, 子供2人	16,770	18,470
65歳以上単身者	10,785	11,430
65歳以上家族	16,945	19,010

(出所) Department of Finance Canada (1987), p.42.

(4) *Ibid.*, pp.7-8.

(5) *Ibid.*, p.10.

(6) *Ibid.*, p.10.

た。なお、課税所得の計算方法は以下のとおりである。年金調整額、給与所得者向けの登録年金保険料 (Registered Pension Plan Contributions : RPP)、個人事業主向けの退職年金保険料 (Registered Retirement Savings Plan Contributions : RRSP)、毎年度組合費・専門職組合費等、児童ケア費用、追徴金 (carrying charges) を加えた額が調整前純所得である。また、これから社会給付支払を控除した額が純所得となり、さらにその他の支払控除 (労働保障支払、社会扶助支払、純連邦追加 (費用/給付))、北部地域住宅控除、追加控除を差し引くと課税所得となる。

課税所得には、次のように超過累進税率が適用される。最初の 27,500 ドルに対しては、17% の税率、次の 27,500 ドルには 26%、それ以上の金額には 29% がそれぞれ課される。

第二に、所得控除から税額控除への転換である。1987 年白書では、所得控除から税額控除への転換が提案されており、基礎的な人的税額控除の拡大は、主に低所得者 (課税所得 2 万ドル未満) の租税負担を減らすことに役立つというのが、転換の主な理由である (表 2)。

第三に、税率及び課税所得の変更である。課税所得と限界税率は、次のように変更される⁽⁷⁾。所得税率は、当時の 10 段階から 17、26、29% の 3 段階へと変更される。また、1987 年白書は次のように述べる。所得控除から税額控除の転換と合わせて「現在 6 - 16% の限界税率を適用されるおよそ 85 万人の低額納税者は、連邦所得税を納税せずに済むであろう⁽⁸⁾。」と。

さて、1987 年税制改革後の課税最低限を下回った人は、どの程度なのであろうか。以下では、*Revenue Canada* を使い、それを算出してみよう。本稿では、個人所得税の負担を免れる対象は、課税申告額 2 万ドルまでの 65 歳以上とした。その結果、対象となる高齢者は、155 万 7,280 人であった。但し前年度の同じ対象者は 149 万 4,190 人おり、税制改革により所得税を納めずに済んだのは、6 万 3 千人余りであった。

表 3 は、1965 年度から 1988 年度にかけての所得税の限界税率の推移を表している。この

表 2 所得控除から税額控除への転換

	現 行	提案税額控除
年金所得	適格年金所得千ドルまで所得控除	適格年金所得の 17%、最高 170 ドルまで
授業料	中等後教育機関への授業料支払額	現行所得控除額の 17%
教育費	毎年 50 ドル	毎月 10 ドル
医療費	純所得の 3% を超える額	純所得の 3% を超える額の 17%
慈善寄付	純所得の 20% を限度とした金額	寄付額の最初の 250 ドルには 17%、それを超えるものには 29%、総額が納税者純所得の 20% を超えることはできない。ただし、国家への寄付、文化財の寄付には制限なし。

(出所) Department of Finance Canada (1987), pp.31-33; 大川 (1997), 115-116 頁。

(7) 改革前の課税所得と限界税率は、以下のとおりであった (1,318 ドル以下 : 6%, 1,319-2,638 ドル : 16%, 2,639-5,278 ドル : 17%, 5,279-7,917 ドル : 18%, 7,918-13,196 ドル : 19%, 13,197-18,475 ドル : 20%, 18,476-23,754 ドル : 23%, 23,755-36,951 ドル : 25%, 36,952-63,346 ドル : 30%, 63,347 ドル以上 : 34%)。改革後は、27,500 ドル以下には 17%、27,500-55,000 ドルには 26%、55,000 ドル以上には 29% の税率がそれぞれ適用される。*Ibid.* p.26; 大川 (1997), 122 頁。広瀬 (2014) 参照。

(8) Department of Finance Canada (1987), p.28.

表3 連邦所得税限界税率表, 1965-88年度

(単位: %)

年度 ブラケット	1965-67	1974	1976	1977-81	1982-87	1988-89
1	11	12	6	6	6	17
2	14	18	18	16	16	26
3	17	19	19	17	17	29
4	19	20	20	18	18	—
5	22	21	21	19	19	—
6	26	23	23	21	20	—
7	30	25	25	23	23	—
8	35	27	27	25	25	—
9	40	31	31	28	30	—
10	45	35	35	32	34	—
11	50	39	39	36	—	—
12	55	43	43	39	—	—
13	60	47	47	43	—	—
14	65	—	—	—	—	—
15	70	—	—	—	—	—
16	75	—	—	—	—	—
17	80	—	—	—	—	—
平均限界税率	42	28	27	25	21	24

(出所) Doak (1990), p.1229.

表から明らかなように、1965 - 66年度にブラケットは17段階であったが、1987年税制改革までにブラケットを次第に減らし、1987年税制改革では極端にブラケットを削減したことが分かる。また、Doak (1990) は、過去25年間で所得税の累進性は弱められ、最高 - 最低限界税率の差は1965年度に69%あったものが、1989年度には12%にまで狭められ、同時に所得税限界税率全体の平均は1965年度に42%から1989年度に24%に低下したことを指摘している。

1987年白書では、先述した個人所得税制を批判した上で次のような提案も行っている。例えば、キャピタル・ゲインの課税強化にみられる課税ベースの拡大である。当時のキャピタル・ゲイン課税割合の1/2を3/4にして課税ベースに算入させる案が出されており、これが実現されればベンソンの1971年税制改革に続く課税ベース拡大の前進である。1960年代に出されたカーター委員会報告はキャピタル・ゲインの全額課税を提唱しており、ベンソンのそれに比べ今回の改革案は、よりカーター委員会報告の理念に一步近づいたものといえる。実際、1988年より課税割合は50%→66%と1/2から2/3に、1990年からは75%

と3/4に引上げられた。

第四に、総人口と総申告者数である。ここで人口と納税者数を確認しておこう。1986年度の総人口は、2,620万3,800人おり、1987年度は2,654万9,700人であり、1988年度は2,689万4,800人と推移する。カナダでは、申告納税を行うため総申告者数を述べると、1986年度は1,253万7,640人（うち男性723万1,580人、女性530万6,050人）であり、1987年度は1,306万3,800人（うち男性747万9,400人、女性558万4,400人）、1988年度は1,284万3,890人（うち男性736万2,530人、女性548万1,360人）である。総人口に占める納税者の割合は、1986年度以降47.8%、49.2%、47.8%と推移する。

1987年白書の狙いどおりに、1987年税制改革も個人所得税減税と合わせて法人所得税の法定税率を引下げ、同時に租税優遇措置の廃止・縮小で課税ベースを広げることを目指した。また1987年白書では、個人及び家計への影響と題し、個人所得税改革は、次の3大目標を達成する、という。すなわち第一に、改革は、約890万世帯に対して租税負担を減らす。第二に、改革は、85万人いる低所得層の連邦所得税を軽減する。第三に、改革は、同じ経済状態にある個人間にある税の取扱いの差異を減らすことにあり、改革は5年かけて110億ドルの個人所得税負担を引下げるであろう、と述べている。

マルルーニ進歩保守党政権は、ウィルソン財務相を中心に税収中立の下、所得税減税、課税ベースの拡大による法人税の増税、さらに連邦売上税の税率引上げ等によって税収中立を掲げ、税制改革を実施していく。なお本稿では、これらの税制改革の中で個人所得税の租税負担の側面にのみ焦点を当て論じる。

Ⅱ．1987年所得税制改革案と評価

1. 1987年所得税制改革案をめぐって－議会資料と議会証言から

ウィルソンの抜本的税制改革案(Department of Finance Canada (1987), *Tax Reform 1987*)は、税法専門家や会計士ら31名の各分野の専門家によって作成された。1987年6月17日に、ウィルソンは国会の税制改革審議の中でその抜本案を提案する。次の場面は、白書作成から約半年後のウィルソンによる演説である。「議長…私は6ヶ月前、すべてのカナダ国民の利益に適うような包括的税制改革案を示した。私は、税制改革の目的を明確にするために一般討論会及び協議会を設けたが、そこにおいて国民は、公平な累進税制や幅の広い課税ベースでかつ税率の低い税制を希望し、雇用機会の増加を生み、国民を支える税制を望んでいる⁽⁹⁾」。またウィルソンは、次のように述べる。「国民との協議の結果を受けて、白書にはさらに3つの改善点を組み込んだ。私はいくつか特徴のある法案にのみ触れるであろう(以下、略)⁽¹⁰⁾」。具体的な修正点は、次のとおりである。①所得税ブラケットの削減(10→3段階)及び個人所得税の限界税率引下げ。②所得控除から税額控除への変更。③あらゆる租税優遇措置の縮減の3つである。

改革案についての論点は、2点に集約できる。第一は、控除に関する議論である。その中で論点となった児童税額控除(Child Tax Credit: CTC)を取上げてみよう。野党議員の質問に対しウィルソンは、次のように述べる。「子供を持つ多くの家庭は、白書提案の結果個

(9) Canada (1987). p.11865.

(10) *Ibid.*

人所得税の実質的な負担の軽減となろう。(中略) 中－低所得層に更なる支援をするために、還付付き児童税額控除を1988年1月1日より子供一人当たり35ドル追加し559ドルに増額する予定である。これは、所得税負担をしていない30万人を含めた230万世帯に直接便益をもたらすであろう。大家族への追加支援を目標に、第三子以後の児童手当は倍額の130ドルとする⁽¹¹⁾。」

第二は、増減税に関する議論である。「総じて今日私が公表した白書及びそのための政策は、向こう5年間で110億ドルの所得税減税となる。この減収分は、おおよそそれに匹敵する法人税及び売上税の税収増によって賄われるであろう⁽¹²⁾ (以下、略)。」

2. 1987年白書の推計と1987年税制改革についての大川政三(1997)及びPerry(1989)の見解

ここでは、代表的な研究者を取り上げてそれぞれの見解を検討しよう。大川(1997)は、1987年白書を次のように評する。「1987年税制改革白書は、世論迎合的に税制改革の良否を判別する基準として、所得再分配効果の有無を最優先的に位置づけ、(中略) 勇気ある政治的決断の成果として賞揚したい⁽¹³⁾。」と。次は、カナダの代表的な租税研究者のPerryの評価を取上げる。Perryは次のように述べている。「基本目標は、タックス・ミックスの再編であろう－これは、すなわち日用品(commodity)に対する課税及び法人課税を行い、個人所得課税を和らげることにある。」またPerryは税制改革案の中で提案された所得控除から税額控除への転換に対して批判的であった⁽¹⁴⁾。さらに、以下のように述べている。「確かに個人所得課税は、わずかな減税効果をもつであろうが、おそらくそれは国民に対して特別良くも悪くもならないであろう。いずれにせよ、個人所得税(改革)に関しては、選挙前の伝統行事の一つであり、それ故避けられないものなのである⁽¹⁵⁾。」

Perryによる1987年税制改革の評価は、次のとおりである。「私は懐疑的である。これらは、すべてを単純化しすぎており、目下の経済問題はさらに複雑なのである⁽¹⁶⁾。」

ここで大川(1997)とPerry(1989)の先行研究に対する筆者の評価を述べておこう。確かに1987年税制改革は、大川(1997)とPerry(1989)が述べるように所得税減税を謳っていた。しかし、Perry(1989)は、実際にどの所得階層に減税効果があったかどうかの検証はしていない。また大川(1997)の場合には、減税効果に関する記述やどの所得階層の租税負担軽減にどの程度寄与したのかが解明されていない。以下では、これら先行研究の未解明な点について解明を試みる。

(11) *Ibid.*, p.11868.

(12) *Ibid.*, p.11868-9.

(13) 大川(1997), 108頁。

(14) Perry(1989), p.336.

(15) *Ibid.*, p.338. また所得階層別税制変化率、改革直後の減税額及び減税率についてもPerryを参照されたい。
Ibid.

(16) *Ibid.*

Ⅲ. 1987年所得税改革の効果

1. 所得税収予測値と実測値

1987年税制改革は、広瀬(2012)で述べたように個人所得税減税と法人所得税及び売上税増税によって所得税減税を埋め合わせる段取りであった。個人所得税は、以後5年間で約110億ドルの減収と法人所得税の約50億ドルの増収を見込み、不足分は、連邦売上税率の引上げ(酒・タバコに対する税率15→18%, 1988年1月1日実施)によって確保する見込みであった。では、1987年税制改革後の所得税収はどのように推移したのかを検討しよう。

また実際、租税優遇措置の廃止・縮小に伴い課税ベースの拡大により、1987年度から1988年度にかけて課税所得額は2,100億ドルから3,149億ドルへと大幅に増大したが、他方、税率は先に述べたように17%, 26%, 29%の3段階に引き下げられたため、同期間において税収額は大幅増とならなかったものの、幾分増加した(591億ドル→621億ドル)。なお同期間の所得控除額は、1,133億ドルから288億ドルへと大幅に減った。所得控除額減少分845億ドルに所得税の平均実効税率18.5%を掛けて計算すると、156億ドルの税収増となるはずであったが、他方1988年度より新設された税額控除額は169億ドルであったので、所得控除から税額控除への転換は、差し引き13億ドルの減収となった⁽¹⁷⁾。

2. 各所得税負担率の変化

ここでは、1世帯、1家族、1人当たり単身者の所得税負担率でみた場合、移転前課税前所得(当初所得)の所得税負担率はどう変化したのかを検討しよう。1986年度から1993年度にかけての全世帯(家族、単身者)の各所得税負担率(所得税/当初所得×100)は、どのように推移したのかをみると、1987年税制改革前の1986年度から1987年度にかけて全ての項目で負担率が上昇したのに対し、1987年税制改革直後の1988年度には反対に全て低下した。単身者の低下幅が大きい(0.41ポイント)。

しかし、1988年度以降は再び全ての項目で負担の上昇に転じる。1990年以降は不況に陥り、1992年11月に経済の緩やかな回復基調がみられ⁽¹⁸⁾、本格的に景気回復局面に入る1993年度には負担率の低下や上昇にそれぞれ分かれた。次に、1987年度から1991年度にかけて家族(2人親家族、子供2人の標準世帯)及び単身者の所得階層別の所得税実効税率の推移をみてみよう。まずは、家族の平均実効税率の合計からみると、1987年税制改革直後の1988年度は、0.1ポイント低下したものの、1989年度と1990年度は上昇した。他方単身者のそれは、1988年度に0.2ポイント低下したのに対し、1989年度と1990年度は家族と同様に上昇した。特に1990年度は、1.1ポイントの上昇を示した。最後は、それぞれの階層別に分けると、1987年税制改革直後の1988年度の家族の実効税率は、ほぼ全ての階層で低

(17) 主な所得控除は、以下のとおりである。登録年金(RPP)、登録年金貯蓄(RRSP)、組合費及び専門職組合費、チャイルドケア(育児)費用、手数料及び利子費用、その他の勤労費用、その他の控除等の所得控除が廃止・縮小され、代わって還付のない税額控除が導入された。それらは、次のとおりである。人的控除、高齢者控除、配偶者控除、カナダ年金制度(CPP)及びケベック年金制度(QPP)保険税、失業保険税、年金所得、障害者、授業料及び教育費、配偶者からの移転費用、医療費までが税額控除総額の17%となり、慈善寄付、国家又は州への寄付等は20%他となる。Revenue Canada (1994) ,p.337.; (1995) ,pp.168-177. 表2参照。

(18) Statistics Canada (1993) ,p.186.

くなった。これは、所得税負担の低下を意味する。しかし、1990年度には景気後退の影響からか5万ドルの所得層から次第に税率の上昇がみられた。他方、単身者のそれをみると、改革直後の1988年度は全ての階層で低下した。1989年度以降になると、特に1990年度に全体として税率の低下以上に税率が上昇した。

従って1987年税制改革は、所得税負担率の低下から、1987年税制改革直後の1988年度に一時的であるが所得税の負担を緩和した。なお、これらの理由については次の3にて検討する。

3. 社会保障移転と所得税の再分配効果比較

ここでは、5年間の平均値を使って簡単に社会保障移転と所得税の再分配効果を検証する。1971年度から2000年度にかけてのジニ係数の変化と平準化係数を表したものが、表4-1である。この表の平準化係数は、 $\{(\text{移転前課税前所得ジニ係数} - \text{移転後課税後所得ジニ係数}) / \text{移転前課税前所得ジニ係数}\} \times 100$ で求められる。平準化係数は、ジニ係数の低下の度合いによって再分配効果上昇の程度を計る尺度として用いられる。表の「社会保障移転」と「所得税」の欄は、「社会保障移転」と「所得税」を合わせた平準化係数の内訳(割合)を示している。

同表を見ると、単身者、家族、全世帯のいずれのケースにおいても1971-2000年度の30年間のうち少なくとも1971-95年度の期間においては、平準化係数は、大きく上昇している。これはまさに、社会保障給付と所得税によって、再分配国家たる福祉国家が大きく拡大していることを示している。ただし、1990年代後半に平準化係数がかなり下がるが、これは、クレティエン政権による社会保障支出の抑制・削減効果が出たものと思われる。

次に、平準化係数の内訳(割合)を、1971-2000年度期を通して見ると、社会保障移転と所得税の比率がおおよそ単身者の場合75:25なのに対し、家族の場合66:34である。いずれも社会保障移転の方が比率が高いが、家族の場合には、所得税による再分配効果が比較的大きいと言える。

ところで、Kesselman and Cheung (2003) には、1990年度前後の先進国における社会保障移転と所得税を合わせた平準化係数と両者の内訳(割合)が出ている⁽¹⁹⁾ので、数値を拾い出してカナダと比較してみよう。社会民主主義レジームに属するスウェーデンの1987年度の平準化係数は49.0%で、内訳は社会保障移転80.7%、所得税19.3%である。保守主義レジームに属するドイツの1989年度の平準化係数は43.8%で、内訳は社会保障移転67.1%、所得税32.9%である。これに対し、自由主義レジームに属するアメリカ、イギリス、オーストラリアの平準化係数は低く、順に19.7% (1991年度)、25.4% (1991年度)、26.1% (1989年度)であり、全世帯で見た場合、カナダは明らかにこれらの自由主義レジームの国々と同程度の平準化係数を示している。平準化係数の社会保障移転と所得税の割合を同じ自由主義レジームの国々に見ると、アメリカ:48.1%対51.9%、イギリス:70.3%対29.7%、オーストラリア:51.8%対48.2%となっており、カナダはイギリスに近いタイプの国ということになる。また、カナダは社会保障移転を主体に所得再分配を行っているという点では、

(19) Kesselman and Cheung (2003), p.68, Table 5.

スウェーデンやドイツとも似ているとも言える。しかし、カナダの所得再分配が社会保障移転中心に行われているにしても、表4-1に示される社会保障移転の割合の高さは誇張されている面がある⁽²⁰⁾。

次に、1971年度から2000年度にかけての単身者、家族、全世帯の貨幣所得に占める所得税割合の推移について検討しよう（表4-2）。全体を見通すと、単身者、家族、全世帯は4.5～4.8ポイント所得税の負担割合が増えている。また1987年税制改革が行われた1986-90年度に注目すると、各世帯特に第五分位で1981-85年度から負担割合の増加が確認できる。

表4-1 ジニ係数及び平準化係数とその内訳の推移, 1971-2000年度

年度	ジニ係数			平準化係数 (%)	内訳 (%)	
	移転前 課税前所得	貨幣所得	移転後 課税後所得		社会保障 移転	所得税
	単身者					
1971-75	0.556	0.449	0.414	25.5 (100.0)	19.2 (75.4)	6.3 (24.6)
1976-80	0.544	0.428	0.390	28.2 (100.0)	21.3 (75.6)	6.9 (24.4)
1981-85	0.545	0.411	0.367	32.6 (100.0)	24.6 (75.5)	8.0 (24.5)
1986-90	0.533	0.391	0.343	35.7 (100.0)	26.7 (74.8)	9.0 (25.2)
1991-95	0.565	0.392	0.338	40.1 (100.0)	30.6 (76.3)	9.5 (23.7)
1996-2000	0.563	0.410	0.358	36.4 (100.0)	27.1 (74.5)	9.3 (25.5)
	家族					
1971-75	0.378	0.330	0.302	20.1 (100.0)	12.5 (62.1)	7.6 (37.9)
1976-80	0.378	0.326	0.297	21.3 (100.0)	13.8 (64.9)	7.5 (35.1)
1981-85	0.396	0.329	0.299	24.5 (100.0)	16.8 (68.6)	7.7 (31.4)
1986-90	0.402	0.331	0.295	26.4 (100.0)	17.6 (66.5)	8.8 (33.5)
1991-95	0.422	0.336	0.294	30.3 (100.0)	20.5 (67.6)	9.8 (32.4)
1996-2000	0.430	0.352	0.310	27.9 (100.0)	18.2 (65.3)	9.7 (34.7)
	全世帯					
1971-75	0.446	0.394	0.367	17.7 (100.0)	11.8 (66.4)	5.9 (33.6)
1976-80	0.448	0.390	0.363	18.9 (100.0)	13.0 (68.9)	5.9 (31.1)
1981-85	0.459	0.386	0.357	22.3 (100.0)	16.0 (71.8)	6.3 (28.2)
1986-90	0.467	0.389	0.355	24.0 (100.0)	16.8 (69.8)	7.2 (30.2)
1991-95	0.492	0.395	0.356	27.6 (100.0)	19.7 (71.5)	7.9 (28.5)
1996-97	0.497	0.402	0.363	27.0 (100.0)	19.0 (70.5)	8.0 (29.5)

(出所) Kesselman and Cheung (2003), p.67, Table 3 より作成。

(20) その点については、広瀬 (2014) を参照されたい。

表4-2 貨幣所得に占める所得税割合の推移, 1971-2000年度

(単位: %)

年度	第一分位	第二分位	第三分位	第四分位	第五分位	全体
単身者						
1971-75	0.8	1.0	7.1	13.4	19.9	14.0
1976-80	0.4	0.7	6.7	13.3	19.7	13.6
1981-85	0.2	1.5	8.8	15.4	21.9	15.3
1986-90	0.8	3.3	11.8	17.9	24.5	17.4
1991-95	0.9	2.9	11.5	18.1	26.0	18.1
1996-2000	3.5	3.7	11.4	18.0	26.2	18.5
家族						
1971-75	2.6	9.0	13.0	15.5	20.1	15.2
1976-80	2.1	9.0	13.3	15.7	19.8	15.2
1981-85	2.1	9.1	13.9	16.8	20.7	15.9
1986-90	3.2	11.6	16.6	19.7	24.0	18.8
1991-95	2.8	11.0	16.8	20.4	25.6	19.6
1996-2000	5.7	12.1	17.3	20.3	25.4	20.0
全世帯						
1971-75	1.8	7.2	12.1	14.9	19.6	15.1
1976-80	1.3	6.9	12.1	15.1	19.3	14.9
1981-85	1.7	7.3	12.8	16.3	20.3	15.8
1986-90	2.8	9.5	15.4	18.9	23.4	18.5
1991-95	2.6	8.9	15.3	19.5	24.9	19.3
1996-2000	5.5	10.1	15.9	19.6	24.8	19.7

(出所) Kesselman and Cheung (2003), p.67, Table 3.

おわりに

本稿の目的は、カナダの税制改革の変遷、1987年税制改革白書、さらに1987年に行われたカナダの所得税制改革による連邦所得税負担構造の変化を実証分析することであった。

1987年税制改革では、特に所得税改革が重視され、改革の結果所得税負担構造は大きく変化した。本稿の分析結果では、1987年税制改革後の1世帯、1家族、1人当たりの負担率は所得税の負担を軽減したことが明らかにされた。ただし1987年税制改革直後に全体としてみれば、所得税負担率の低下から税制の改正による減税効果があったと考えられるが、これは一時的にすぎなかった。

またジニ係数や平準化係数を用いて社会保障及び所得税による所得の再分配効果を分析

した。その結果、カナダの場合、所得税の再分配効果より社会保障移転の再分配効果の方がはるかに大きいけれども、1971 - 2000年度の30年間に於いて、所得税の再分配効果も1990年代後半の若干の低下を除けば上昇してきたことが分かった。また、特に1987年税制改革は、所得税の再分配効果をより強めたことが判明した。

以上のように1987年税制改革は、所得税の負担を軽減し、所得税による再分配効果を高めたと言える。

参考文献

- 池上岳彦 (2004)「カナダの分権システムを支える州の個人所得税－税源移譲及び課税自主権の視点から－」『地方税』第55巻第9号, 地方財務協会, 2-8頁。
- 大川政三 (1997)「1987年カナダの所得税改革－租税の本質的財源調達機能への回帰－」『東京国際大学論叢 経済学部編』第17号, 107-122頁。
- 栗林隆 (2005)『カーター報告の研究－包括的所得税の原理と現実－』五紘舎。
- 戸谷裕之 (1987)「カナダの法人税・所得税改革」『租税研究』第455号, 日本租税研究協会, 117-122頁。
- 林宜嗣 (1987)「カナダの税制改革－その全体像と売上税改革」『租税研究』第455号, 日本租税研究協会, 109-116頁。
- 広瀬義朗 (2012)「カナダ福祉国家財政の再編－連邦の財政政策を中心に－」『国際公共経済研究』第23号, 91-102頁。
- 広瀬義朗 (2014)「カナダの1987年所得税改革後の所得階層・世代別租税負担構造の変化－」『中央大学経済研究所年報』第45号, 385-412頁。
- Canada (1987), House of Commons Debates Official Report, *Second Session-Thirty third Parliament 36-37 Elizabeth II*, Vol.X.
- Department of Finance Canada (1987), *The White Paper Tax Reform 1987*.
- Doak, Ervin John (1990), "The Relationship Between Federal and Provincial Income Tax Rates in Canada Since 1965", *Canadian Tax Journal*, Vol.38, No.5, pp.1227-1234.
- Dyck, Degmar (2005), "Fiscal Redistribution in Canada, 1994-2000", *Canadian Tax Journal*, Vol.53, No.4, pp.974-1006.
- Hamilton, Bob and John Whalley (1989), "Efficiency and Distributional Effects of the Tax Reform Package", Mintz and Whalley, ed., *The Economic Impacts of Tax Reform*, Canadian Tax Paper No.84, Canadian Tax Foundation, pp.373-398.
- Hsu, Berry F.C. (1993) *Economic Analysis on Canadian Tax Cases*, The Edwin Mellen Press.
- Kesselman, Jonathan R. and Ron Cheung (2003), "Taxation, Progressivity, and Inequality in Canada", SSHRCC / MCRI project.
- Kesselman, Jonathan R. and Ron Cheung (2004), "Tax Incidence, Progressivity, and Inequality in Canada", *Canadian Tax Journal*, Vol.52, No.3, pp.709-789.
- Perry, J. Harvey (1989), *A Fiscal History of Canada : The Postwar Years*, Canadian Tax Paper No.85, Canadian Tax Foundation.
- Revenue Canada (1994), *Taxation Statistics 1992 Edition*.

- Ruggeri,G.C., Wart,D.Van and R.Howard (1994), “The Redistributonal Impact of Taxation in Canada”, *Canadian Tax Journal*, Vol.42, No.2,pp.417-451.
- Smith, Roger S. (1995), “The Personal Income Tax : Average and Marginal Rates in the Post-War Period”, *Canadian Tax Journal*, Vol.43, No.5., pp.1055-1076.
- Statistics Canada (1993) , *Canada Year Book 1994*.
- Wart, D.Van and G.C.Ruggeri (1990), “The Effects of the Tax Reform on the Income Elasticity of the Personal Income Tax”, *Canadian Tax Journal*, Vol.38, No.5,pp.1210-1226.

(2015.7.21 受稿, 2015.9.9 受理)

〔抄 録〕

本稿の目的は、カナダの税制改革の変遷、1987年税制改革白書、さらに1987年に行われたカナダの所得税制改革による連邦所得税負担構造の変化を実証分析することであった。

1987年税制改革では、特に所得税改革が重視され、改革の結果所得税負担構造は大きく変化した。本稿の分析結果では、1987年税制改革後の1世帯、1家族、1人当たりの負担率は低下し、所得税の負担を軽減したことが明らかにされた。ただし1987年税制改革直後に全体としてみれば、所得税負担率の低下から税制の改正による減税効果があったと考えられるが、これは一時的にすぎなかった。しかし、一時的とは言え所得税の負担軽減を実現できたことから、1987年税制改革白書の狙いはある程度達成されたと考える。

またジニ係数や平準化係数を用いて社会保障移転及び所得税による所得の再分配効果を1971年度から2000年度の約30年間にわたって分析した。その結果、前者の再分配効果の方が、明らかに大きいものの、後者の再分配効果も高まった。とりわけ1987年税制改革後の所得税による再分配効果は高くなったことを明らかにした。

プロジェクトとプログラムドリブンの 予算管理のアクションリサーチ — カーナビゲーション開発への導入事例 Phase 2 —

中 村 正 伸

1 はじめに

1.1 研究の経緯

本稿は、プログラムとプロジェクトを組織の予算管理の中心におく、鈴木・松岡（2004）が提唱したPbudgetingの有効性を検証する研究である。前編である、中村・鈴木（2014）が、主にプロジェクト部分に焦点をあてた研究であるのに対し、本稿は続編として、プログラム部分に焦点をあてたものである⁽¹⁾。

プログラムは鈴木（2011）によれば「事業における目標を達成するために中期的に取り組むシナリオ」と定義づけられる。戦略を具体的に実行するために、まずプログラムが設定されるとしている。プログラムとプロジェクトの関係については、プログラムをプロジェクトの上位概念と位置付け、プログラム遂行のための活動計画について「どのような体制で誰がいつ何を行うかを計画する」とした上で、体制には「プロジェクトと職能部門（以下部門）の二つがある」とし、このうちプロジェクトは「臨時的でこれまで経験の少ないユニークな非定常活動を行うことに適した体制である。プログラムがこのような性格をもっていた場合にはプロジェクトが新たに編成される。一方、プログラムが部門でなされる定常的な活動のなかで遂行可能な場合には部門が選択される」とする。

図表 1 プログラムとプロジェクト



出典：鈴木（2005, p.195）に基づいて作成

(1) リサーチサイトでは、まずプロジェクト制が導入された後に、プログラム制が導入された。

1.2 研究の背景

1.2.1 製品開発とマネジメント・コントロール・システム

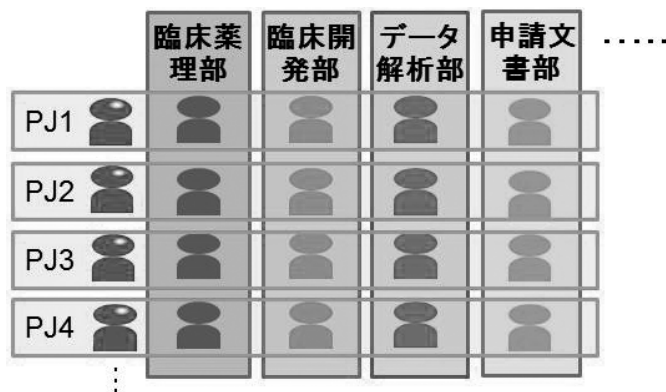
Pbudgetingの有効性検証を通じて、プロジェクトおよびプログラムのためのマネジメント・コントロール・システム（以下MCSと表記）を考察するにあたり、製品開発業務を取り上げる。

製品開発業務のためのMCSについては、業務の特徴である不確実性の高さを前提に研究がなされ、戦略実現という組織の目的実現に向けて貢献することが指摘されてきた⁽²⁾。特に近年は、市場の変化スピードの加速化、消費者の嗜好の多様化といった、環境の不確実性の高まりが加わり、イノベーションを誘発しての新製品開発にMCSが貢献するののかという研究や⁽³⁾、製品開発に直接関わる設計部門と、製造や営業のような他の部門、あるいはサプライヤーのような企業外組織との連携がますます進むといった組織構造の変化に着目した上での研究がなされてきた⁽⁴⁾。

1.2.2 製品開発における組織形態

本稿は、製品開発をプロジェクト制により進める際の組織構造として、マトリクス組織を題材に考察を行う。同組織は、製品開発に関わる部門を横断して目的別組織であるプロジェクトを編成し、部門とプロジェクトが交差して構成される。下図は内資製薬企業での医薬品開発でのマトリクス組織の例である。横軸が目的別組織のプロジェクト、縦軸が部門である⁽⁵⁾。プロジェクトの実行責任者であるプロジェクトマネージャの指揮・監督のもと、各部門のメンバーが、プロジェクトメンバーとして製品開発業務を進める。

図表 2 医薬品開発におけるマトリクス組織



出典：筆者作成

(2) Simons (1987), Dent (1990), Guputa and Wilemon (1990), Abernethy and Brownell (1997), Langfield-Smith (1997), Davila (2000), 西村 (2001), 諸藤 (2002) 等。

(3) Gordon and Narayanan (1984), Simons (2000), Davila (2005), 大槻 (2008), 横田 (2011) 等。

(4) Cooper and Kleinschmidt (1987), Guputa and Wilemon (1990), Abernethy (1995), Schilling and Hill (1998) 等。

(5) 内資製薬企業は他業種と比較して、プロジェクト制が早く導入された。但しプロジェクトの位置づけは企業間で大きく異なり、プロジェクトと部門の関係、プロジェクトマネージャと部門長の権限・責任範囲、プロジェクトでの管理内容は、千差万別である。

マトリクス組織の目的について鈴木(1998)は「職能別部門における効率性と目的別部門における市場対応性を同時に達成しようとする」と考えられるとする。目的別組織を編成して市場の変化に対応しながら、部門が持つ専門性を活用して効率よく対応していくための組織、という位置づけができる。

プログラムはこのプロジェクトの上位概念に位置付けられるので、プログラムという戦略実行のためのシナリオのもとで、プロジェクトは関連する各部門により推進され、その目的を実現、プログラムの目的を果たすことに貢献することになる。

1.2.3 予算管理上起こりうる問題

部門をベースとする組織に、部門を横断する組織を編成することと、部門横断組織を中心に開発予算を管理することは別の課題である。内資製薬企業での新薬開発においては、部門を跨ぐ形で開発プロジェクトチームが編成され、遂行責任者としてプロジェクトマネージャが任命される体制で開発が進められるケースが多く見られるが、予算管理は部門中心になされている。

そのようになってしまうことの一因として、部門長がプロジェクトマネージャに対して職位上優位であることが挙げられる⁽⁶⁾。金子(2007)等で度々議論されてきたが、プロジェクトマネージャの在り方についての軽量級と重量級の議論に関連しており、軽量級の場合、部門長より職位は低く、部門間調整を行いながらプロジェクトを推進しようとし、スケジュールについては実績の管理、計画の最新化を行うが、人や予算に関する権限は部門長が有する⁽⁷⁾。

しかしこのことは、プロジェクト遂行上、問題を引き起こす可能性がある。マトリクス組織では部門が様々なプロジェクトに参画する。部門長は、全社的な方針に従いながらもプロジェクト間で優先順位をつけて活動を行う。プロジェクトマネージャからすれば担当プロジェクトの優先度を部門が下げ、作業が滞るという事態に直面する可能性がある⁽⁸⁾。

1.2.4 Pbudgetingの提唱

プロジェクトでなく、部門中心に予算が管理される状況に対し、鈴木・松岡(2004)により提唱されたのが、Pbudgetingと名付けた予算管理フレームワークである。Pbudgetingは、戦略を実現するためのシナリオであるプログラムと、プログラム実行のための活動であるプロジェクトを組織の予算管理の中心におく。プロジェクトをベースに予算管理を柔軟に行い、組織全体としての予算を、効率良く効果的に運用することを企図している。

(6) 内資製薬企業の新薬開発においては、プロジェクトマネージャは、プロジェクトマネジメント部門の一部員に過ぎず、他の部門の部門責任者よりも職位上は下位であることが一般的である。

(7) 藤本(1998)では、重量級のプロジェクトマネージャが部門長よりも職位上高く置かれ、人や予算の配分のような組織上の権限を持つことが、製品開発における組織能力の重要な要素とされており、逆に言えばプロジェクトマネージャが軽量級であることは、組織が製品開発における能力の重要な要素を欠いていることになる。

(8) たとえば、芝尾芳昭氏は自身の豊富なプロジェクトマネジメントに関わる経験則に基づいて述べている。「極端な話ではあるが、ある部門がそのプロジェクトの優先順位を低いと判断すると、その部門が担当する作業の推進力が落ち、それがプロジェクト全体の推進力にも影響を与え、結果としてプロジェクト成果が達成しにくいといった状況さえ起こりうる」(芝尾, 2009)。

1.2.5 本稿で取り扱う事例

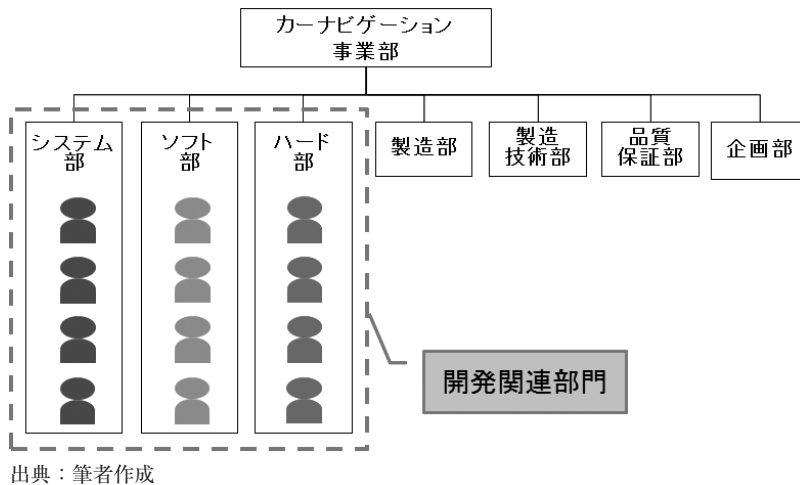
本稿で取り上げる自動車部品メーカー A 社のカーナビゲーション開発業務は、部門中心になされ、個別製品を構成するハードウェアの開発をハード部門が、ソフトウェア開発をソフト部門がそれぞれ担当、顧客である自動車メーカーと仕様の決定・実現を担当するシステム部門の計3部門により実施され、予算管理は部門中心に実施されていた。

図表3、4の開発体制と開発プロセスのもと、①年度ベースで、開発予算が年度末を迎える前に枯渇する、②自動車メーカーとの契約締結時点での開発予算額を厳守できない、という事態が続いていた。

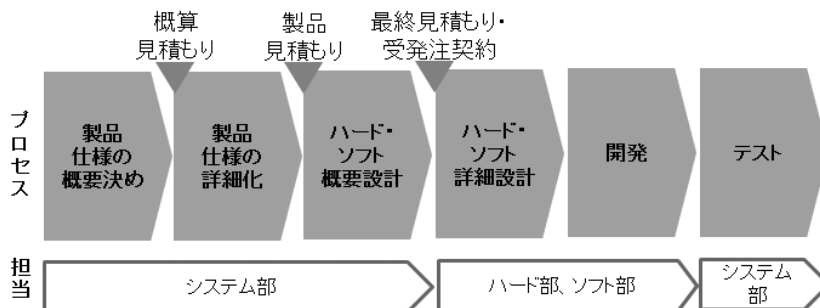
原因として考えられたのは下記のような点であった。

- ・システム部門が顧客と決める仕様の伝達・共有が、他部門と正確になされておらず、仕様と異なる開発がなされる。結果、開発のやり直し、予算の無駄が発生。
- ・ソフト部門、ハード部門が担当機能について別々に開発作業を行って予算を管理するため、製品単位での仕様や機能の調整、および開発予算の調整が困難。

図表 3 カーナビゲーション事業部と開発関連部門（プロジェクト制導入前）



図表 4 開発プロセスと担当部門（プロジェクト制導入前）



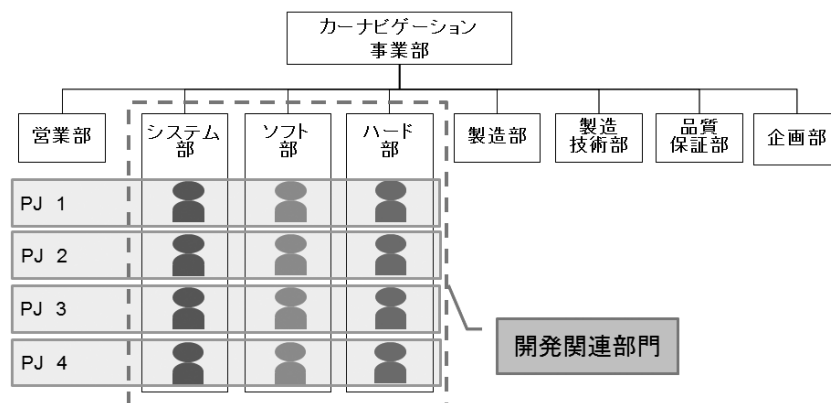
- ・システム部門が、ソフト部門とハード部門に開発難易度を確認せずに、自動車メーカーと仕様を決めて契約してしまうため、開発予算額が非現実的。

これらのことから、システム、ソフト、ハードの3部門の連携強化と3部門を通じた予算管理が必要と判断された。

そこで、自動車メーカーとの仕様決めの段階から開発・テストの終了に至るまで、チームとしての協業体制を導入した。部門を横断して開発プロジェクトチームを編成した上で、開発活動・開発予算管理を行うことになった。

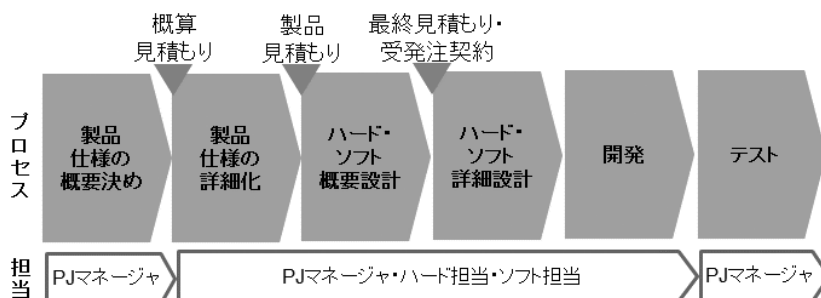
結果、年度途中での年度予算の枯渇回避、予算遵守率の改善という成果が確認された⁽⁹⁾。

図表 5 Pbudgeting 導入後のカーナビゲーション事業部体制図



出典：筆者作成

図表 6 Pbudgeting 導入後の開発プロセスと担当部門



出典：筆者作成

(9) プロジェクトをベースとする予算管理システム導入の詳細については、中村・鈴木（2014）を参照のこと。

1.3 研究の目的

1.3.1 研究の目的とリサーチクエスチョン

本研究の目的は、マトリクス組織において部門中心に予算管理が柔軟に実施されない事態の解消における Pbudgeting の有効性を、プログラム、およびプログラムとプロジェクトの関係に着目して検証することであり、方法としてアクションリサーチを採用、下記をリサーチクエスチョンとする。

＜リサーチクエスチョン＞：

Pbudgeting に基づく予算管理がどのように機能して、プログラム、およびプロジェクトをベースに予算管理が柔軟に行われ、予算管理上の成果が実現するのか。

1.3.2 リサーチサイトの選定理由

リサーチサイトは内資自動車部品メーカー A 社のカーナビゲーション開発業務である。

選定理由は、A 社においては、①製品開発ごとにプロジェクト組織を編成、②プロジェクトを、もともとあった部門組織を再編成した顧客別組織の配下で実施する体制、即ち製品別プロジェクト制、顧客別プログラム制へ移行、プロジェクトとプログラム中心に予算を管理することになり、Pbudgeting の有効性検証に適合と判断されたからである。

体制移行は、①→②の順で2段階にわけて実施され、第1段階のプロジェクトベースの開発活動・開発予算管理の導入は、中村・鈴木 (2014) で扱ったので、本稿は第2段階のプログラムおよびプロジェクトをベースとした開発活動・開発予算管理の導入について扱う。

本稿の構成は次の通りである。第2節にて、Pbudgeting とその基礎となる Program & Project Management For Enterprise Innovation (以下 P2M と表記) について概説した上で、プログラムやプロジェクトと、部門との関係を踏まえた先行研究を明らかにし、仮説を立案する。第3節で、リサーチデザインを解説、第4節でアクションリサーチを説明、仮説についての検証結果を述べる。第5節で考察を行い、第6節で今後の展望を述べて本稿をまとめる。

2 先行研究

2.1 P2M におけるプログラムとプロジェクト概念

Pbudgeting の基礎となっている P2M でのプログラムとプロジェクト概念を概説する。

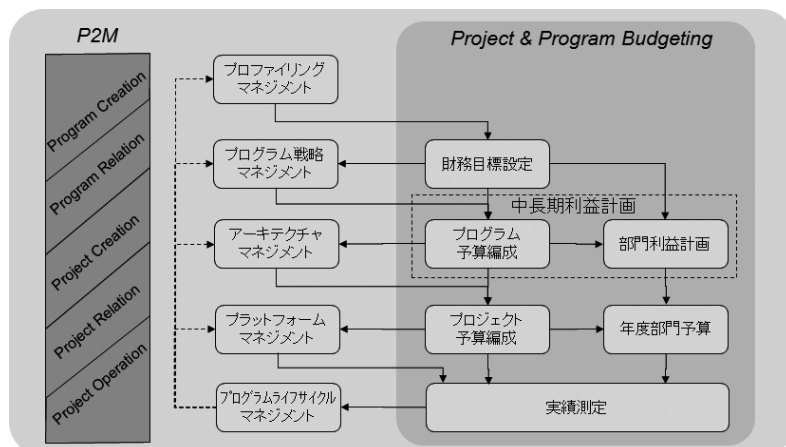
P2M はプログラムを「全体使命を実現する複数のプロジェクトが有機的に結合された事業 (PMAJ, 2003, p.53)」とし、プログラムが複数のプロジェクトから構成されることが分かる。次に P2M はプロジェクトを「特定使命を受けて、資源、状況など特定の制約条件のもとで、特定期間内に実施する将来に向けた価値創造事業」と定義する (PMAJ, 2003, p.28)。

2.2 Pbudgeting とその意義

Pbudgeting は P2M を基礎とする図表7の手続を踏む予算管理のフレームワークである。以下この項は、鈴木・松岡 (2004, pp.27-29) を参照している。

まず、P2M のプロファイリングマネジメントにより企業のあるべき姿が描かれて戦略が立案されて財務目標が設定される。

図表 7 P2M と Project & Program Budgeting (Pbudgeting) のフレームワーク



出典：鈴木・松岡 (2004, p.27) に基づいて作成。

続いて戦略実現のために、P2Mのプログラム戦略マネジメントによりプログラム群が設定され、各プログラムの予算を財務目標から編成する。

次に各プログラム目標達成のために、アーキテクチャマネジメントにより有機的に関係づけられたプロジェクト群を編成し、予算をプログラムから各プロジェクトへ展開する。

プログラム予算は部門利益計画にも反映される。部門利益計画はプログラムの効果を反映する部分と、プログラムの影響を受けず、部門内改善を見越して財務目標を反映した部分からなる。

プロジェクト予算と部門利益計画は最終的に年度部門予算に反映される。

予算が割り当てられたプロジェクトは、プラットフォームマネジメントにより組織全体やプロジェクトチーム内で合意形成がなされた上で実行される。

プロジェクト予算、年度部門予算の執行が開始されると、実績が測定されて評価され、プログラム予算やプロジェクト予算、また年度部門予算の修正へ反映される。

Pbudgetingの意義として、戦略実現のためのシナリオであるプログラムの実行にあたり、実行組織であるプロジェクトに財務的な裏づけを与えた上で、部門予算管理に優先させる点が指摘されている。そしてその際プログラムとプロジェクトの予算と、部門予算のつながりが明確である点に特徴があるとし、この特徴がプロジェクトの実績に対する部門の注意を喚起するとされる。即ち、プロジェクト予算管理が部門予算管理の上位におかれ、プロジェクト予算と部門予算のつながりが明確であるために、部門は部門予算の達成を目指すのと同時に、プロジェクトの予算も達成することを動機づけられる。そのため部門の判断で、あるプロジェクトの予算を別のプロジェクトに付け替えて他のプロジェクトの活動を犠牲にしてしまう、といったことを避けるようになるのである。

2.3 戦略と、プログラムおよびプロジェクトの関係に関わる研究

戦略と、プログラムおよびプロジェクトの関係についてMorris (2006a, 2010) は、価値創造のために企業レベルでの戦略からプログラムは設定されるとし、プログラムから切り

出され実際の実行体となるプロジェクトについては、単に期間や予算内で完遂するにはどうすればよいかという点のみでなく、そもそもプロジェクトを実施することに意味があるのか、プログラムとプロジェクト間で目標整合性がとれているのかという点に関心が移ってきているとして、価値創造という目的にむけて貢献するかどうかという点から、プログラムとプロジェクトを位置づけ、その運用についての検討の必要性を主張する。同種の考察は、浅田(2004, 2005)や小原(2009a)でもなされている。

小原は、全社戦略からブレイクダウンされた改革方針、改革計画の中で設定されるプログラムに、コアリーダーがそのドライブ役として任命され実行をコミットすると同時に、資源について制度化された中で権限を持つ必要があり、それがなければ改革計画は「絵餅」になると指摘する(小原, 2009a)。

松本(2006)は、戦略やプログラムは固定的ではなく、プログラムから切り出されたプロジェクトを実施していくなかで変容すると論じる。この点について、Morris(2006b)も、プロジェクトを実行する中で、戦略やプロジェクト目的の変更があることを指摘している。

近年では、小原(2009b, 2011)のように、企業の外部環境の変化を前提に、計画を実行するという発想ではなく、外部環境の変化にプログラムを活用して柔軟に対応することの重要性が指摘されている。

2.4 プログラムおよびプロジェクトと、部門との関係に関わる研究

Morris(1990)は、部門を人的資源の提供組織と位置付ける。彼はコスト面を考慮した上で、プロジェクト遂行にあたっては、人的資源を供給する部門とのマトリクス組織にならざるを得ないとする。また彼はマトリクス組織の適切な構築・運営には、上位マネジメント層も巻き込んだ組織全体の取り組みが必要とする。

Kerzner(2003)も、部門を跨ぐ組織としてプロジェクトを位置づけマトリクス組織を前提にプロジェクトのマネジメントを論じる。彼は、プロジェクトが部門を越えてのコミュニケーションやコーディネーションの改善につながる。またプロジェクトマネージャは企業全体の業務を理解して総合的なビジネス判断を行うという教育機会を得られるとする。リソースについては、部門長が管理権限を持ち続けるので、プロジェクトマネージャは部門長へ働きかけながら責任を負うことになり、プロジェクトが必ずしも円滑に運営されるわけではない対策として上級マネジメント層の関与とスポンサーシップを訴える。上級マネジメント層が、部門長とのリソース調整に関与することの必要性は、Engwalla and Jerbrant(2003)でも指摘され、プロジェクトマネージャは上級マネジメント層に優先度が高いことを認識させ、部門長への働きかけを促すことが必要であるとする。

近年ではKerzner(2011)は、プロジェクトマネージャは、戦略とのつながりを明確にしてプロジェクトの計画策定から関与し、実行、結果責任を負う必要がある。そのためにも部門長への積極的な働きかけが不可欠とする。

Frow et al.(2005)は、部門側の変化に着目し、従来部門で区切られ、管理可能性原則という点で明確であったタスクとその実行責任の境界が曖昧になる中で、部門長が部門を跨いでチームで実施されるタスクに、公式・非公式な方法で積極的に関与し、予算の管理責任についても個人で責任を負うのみでなく、チームや部門間でシェアして責任を負う形でのマネジメントを実施できるようになってきているとする。さらにFrow et al.(2010)は、

部門間活動が増える中で、組織全体の目標達成のために、部門長が自部門の予算に固執することなく、部門間活動の予算捻出のために、部門間での再配分までを含めた予算修正を、上位マネジメント層も巻き込んで行うようになってきている点を指摘する。

プロジェクト側から部門や上位マネジメント層に働きかけること、上位マネジメント層もプロジェクト推進に関わることの必要性が訴えられてきたことに加え、活動が部門で完結せず部門間活動が増えることによる部門側の変化、言ってみればプロジェクト活動への部門側の関与の仕方の変化も議論されている。

2.5 プログラムおよびプロジェクトと予算管理に関わる研究

Kerzner (1984) は、研究開発予算を論じる中で、その成果をもって企業として何をを目指すのかという戦略そのものと結びつくかたちで、研究開発の予算化が必要であり、その予算と単年度予算及び複数年度の予算が密接に結びついていることの必要性を論じる。

Cooper et al. (2002) は、製品開発プロセスのフェーズに沿ってゲートを設け、Go/NoGo 判断をすることで、製品開発の成功確率を上げるとともに、限られた資源を最良なプロジェクトに配分・再配分してのイノベーション誘発が必要であるとする。彼らはプログラムという言葉は使っていないが、プロジェクト間で優先順位をつけての予算調整は、まさにプロジェクトの上位概念としてプログラムを想定している議論であり、プログラムとプロジェクトの関係の中での柔軟な予算管理を訴える研究と言える。

仲村 (2009) は、医薬品開発での予算管理を題材に、開発業務の予算と、部門活動の予算を区別し、開発業務に関連する予算を、単年度を超えて部門や勘定科目間で柔軟に付け替えて管理することと、企業業績間に正の相関があることを実証している。

Kerzner (2003) は、部門長が予算管理権限を持つので、上位マネジメント層を巻き込んで部門長へ働きかけ、プロジェクト優先で予算を運営させることが必要とする。

Kilmann (1983) は、部門間で相互に依存しあう活動は様々であり、現状の部門構成で予算や人的リソース調整で問題がおこる場合の部門再編成の必要性まで言及し、部門横断的な活動をトリガーとする部門の再編成の可能性に言及している。

2.6 先行研究のまとめ

プログラム、プロジェクト、部門の相互の関係を前提に、組織としての予算管理のあり方、プロジェクトマネージャ、上位マネジメント層、部門長の係わりも言及されており、特に近年では、部門側の部門間活動や予算管理への係わり方の変化も考察され始めている。しかしどのような権限・役割分担で予算管理プロセスを、計画、業績評価、計画修正に亘り運用するのかまでは言及されていない⁽¹⁰⁾。

先行研究の現状を踏まえると、Pbudgetingのような、プログラムとプロジェクトの予算を部門予算の上位に位置づけた上で、実践的なレベルまで具体化した予算管理のフレームワーク

(10) 管理会計における海外の主要ジャーナル、具体的には、The Accounting Review, Journal of Accounting Research, Accounting, Organizations and Society, Journal of Accounting and Economics, Journal of Management Accounting Research, Contemporary Accounting Research, Management Accounting Research, Accounting Horizonsを対象に、“Program”, “Project”, “Budgeting”, “Management Control”をキーワードに、単独、または複数キーワードでAND条件で検索を行ったが、掲載はない。

研究は不十分で、Pbudgetingを導入して有効性を検証することは意義があると考える。

本稿では、リサーチクエスションに基づき、開発予算全体が、プログラムとプロジェクトベースで管理されることで、予算管理が柔軟に実施されるようになるかどうかを検証するために、仮説として4つを設定、リサーチサイトでPbudgetingを実導入して検証する。

- ・仮説1: 予算編成において、プログラムとプロジェクトの予算の関係が明確になる。
- ・仮説2: 業績評価時、プログラムとの関係を踏まえて、プロジェクトの整理・統廃合と予算見直しが促進される。
- ・仮説3: プロジェクトの整理・統廃合と予算見直しがプログラムの見直しに反映される。
- ・仮説4: プログラム責任者とプロジェクト責任者間での予算の調整が促進される。

3 リサーチデザイン

3.1 リサーチサイト

リサーチ対象企業は、内資自動車部品メーカー A 社で、年間の連結売上金額は3兆円である。リサーチ対象業務は、カーナビゲーションの新製品開発である。

3.1.1 A 社の特徴

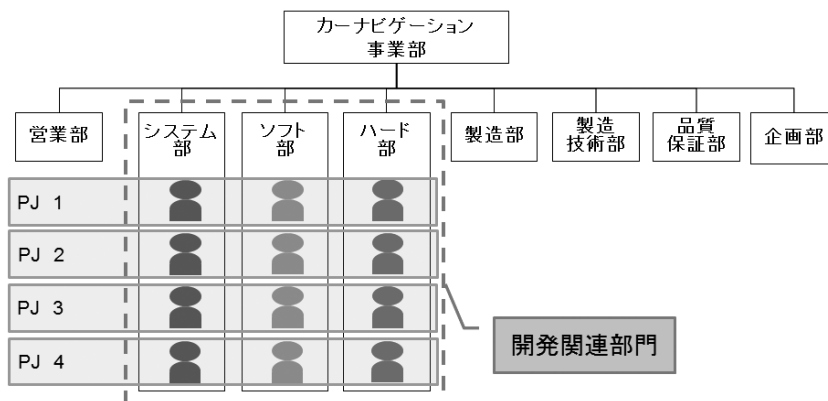
3.1.1.1 プロジェクトベースでの開発活動・開発予算管理

個別製品開発について、顧客と仕様を調整し製品を完成させる責任を負うシステム部、ソフトウェア部分の開発責任を負うソフト部、ハードウェア部分の開発責任を負うハード部を跨ぐ形で製品開発プロジェクトを編成して作業を進めていた。

プロジェクトマネージャはシステム部の担当者が務める。プロジェクトマネージャは個別製品の完成責任と予算の説明責任を負う。また製品の仕様決めから、ソフト・ハードの概要設計、詳細設計、および開発中もプロジェクト関わった。

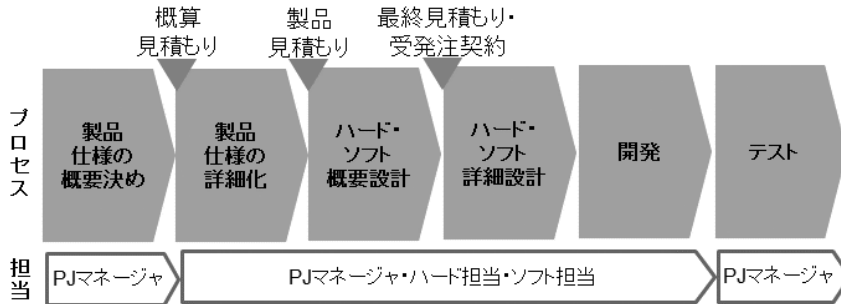
ハードおよびソフトの各担当は、ハード・ソフト各々の詳細設計段階から作業に参加するのでなく、製品仕様を詳細化する段階から参画した。予算管理権限は部門長が持った。

図表 8 プロジェクト制導入後の製品開発体制



出典：筆者作成

図表 9 Pbudgeting 導入後の製品開発プロセスと担当者



出典：筆者作成

3.1.1.2 複数のプロジェクト計画とプロジェクト予算をベースに年度予算を編成

まず、事業部長から年度のプロジェクト予算案の作成指示をうけると、プロジェクトマネージャが、複数年のプロジェクト活動計画と予算をベースに、プロジェクトの年間活動計画、部門の各担当が年間活動計画を具体化して、共有・調整する。

その上で部門の担当がプロジェクト活動で年間に発生する費用を、複数年のプロジェクト予算を参照して確認・修正、プロジェクトマネージャがまとめて事業部長へ申請する。

承認されたプロジェクトベースの予算は、各部門へ展開されることになった。

部門への展開後は、部門責任者の下で管理が行われた。

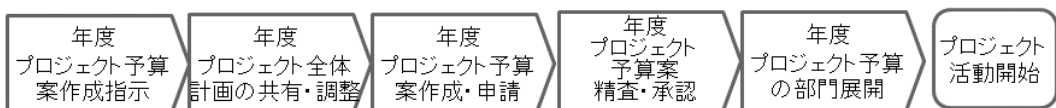
3.1.1.3 プロジェクトマネージャが月次で部門長達にプロジェクト業績を報告

プロジェクトマネージャは毎月下記を行い、システム・ハード・ソフトの各部門長が同席して主催される月次進捗・予算会議へ報告、承諾を得ることになった。

- ・各部門から年度活動計画と年度予算に対する実績をとりまとめ
- ・プロジェクト活動計画とプロジェクト予算を実績と比較、部門メンバーと差異分析
- ・差異に対する対策の考案
- ・活動計画と予算の見通し（複数年）を分析

ただし、予算の管理責任は部門長にある点は、Pbudgeting 導入前と変わらなかった。プロジェクトマネージャは、プロジェクト活動については遂行責任を負ったが、プロジェクト予算については、報告責任だけを負うこととなった。予算の責任は部門長が負うとされたのである。

図表 10 プロジェクト制導入後の年度予算編成プロセス



出典：筆者作成

3.1.1.4 プロジェクトマネージャによる予算修正申告

プロジェクトマネージャに各部門からのプロジェクト予算修正をとりまとめさせ、月次進捗・予算会議での申告制度を導入した。これによりプロジェクトに必要な予算額が毎月明確になり、予算追加や、予算削減が部門長達の判断でなされるようになった。しかしその際、部門間での予算調整はなされなかった。

部門長達は自部門の予算の範囲内で、プロジェクト全体を念頭に他部門長とも協議して、予算を付け替えた。例えばソフト部門長が製品Aのソフト開発について追加予算が必要になったと判断して、他製品からの予算付け替えを検討する際、他製品の開発作業に影響がないかどうかをハード部門長にも確認して付け替えを行った。予算が削減された製品の開発に支障がないかを他部門にも確認して、判断を行うようになった。

部門長のレベルで予算調整が困難な場合は、部門長と事業部長の間での協議となった。

3.2 リサーチ実施体制

開発関連の全部門である、ソフト部、ハード部、システム部の部門長達が旗振り役となり、開発関連全3部門と、企画部が参画した。

3.3 リサーチ実施時期

2009年4月から2011年3月。

4 アクションリサーチとその結果

4.1 リサーチ開始前の状況

4.1.1 プロジェクト制導入による成果の実現

プロジェクト制導入により、既に予算管理上の成果は実現していた。年度開始時点での開発予算に対し、年度末で実績が20%オーバーしていた状況は解消された。また顧客自動車メーカーとの契約時点での予算に対し、50%の数の案件で予算がオーバーしていた状況が、25%弱にまで改善された。

4.1.2 プログラム制導入の狙い

部門別組織を顧客別組織に再編する形式でプログラム制を導入し、その配下で製品開発プロジェクトを進める狙いは以下のようなものであった。

4.1.2.1 プログラムマネージャと顧客との関係の強化

顧客と、プログラムマネージャ、即ち部門再編後の顧客別組織の責任者との関係を明確にすることで、顧客要望を着実に実現しつつ、開発予算を効率的に運用して開発作業を進めようとした。

4.1.2.2 製品プラットフォームの整理統合

特にソフトウェアについて、個別製品毎に開発を進めるのではなく、顧客別にハイエンド・ミドルエンド・ローエンドの3製品群に統合し、これらをプラットフォームとし、3製

品群それぞれの中で、車種・地域別に対応する必要がある機能（例えば地図や言語に関する機能）を除いては、同一のソフトウェア構成・機能で、製品開発を進めようとした。

4.1.2.3 プロジェクト単位での柔軟かつ効率的な予算管理

ソフトウェアを中心に、開発コストの上昇傾向が継続しており、将来的に利益を圧迫することが予想され、プログラムとして顧客要求に答えながら、コストの無駄のさらなる削減を目標に、プロジェクト統廃合等により予算を柔軟に管理する体制を構築しようとした。

4.2 アクションリサーチにおける実施事項

具体的には以下4つの施策が実行された。

4.2.1 部門組織の顧客別組織への再編と部門長による予算管理

システム部門、ハード部門、ソフト部門の3部門組織から編成されていた組織を、顧客である自動車メーカー別組織に再編し、組織責任者が顧客別に開発責任を負うことになり、開発予算はこの責任者が権限を持って管理することになった。顧客別組織には、プロジェクトマネージャチーム、ハードチーム、ソフトチームが置かれ、各プロジェクトのマネージャの責任のもと、ソフト、ハードの各担当者が参画して、プロジェクトチームが編成されて開発作業が実施されることになった。

4.2.2 複数年のプログラム、およびプロジェクト計画と予算をベースに年度予算を編成

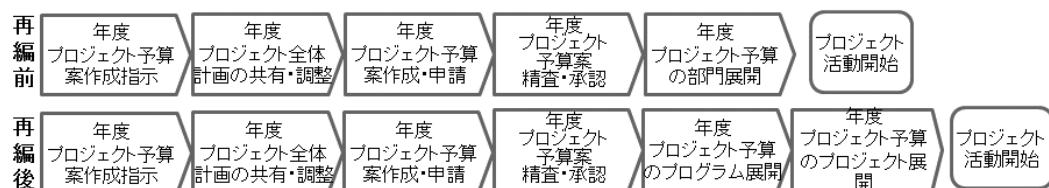
まず、事業部長から年度のプロジェクト予算案の作成指示をうけると、プロジェクトマネージャが、複数年のプロジェクト活動計画と予算をベースに、プロジェクトの年間活動計画、ハード開発・ソフト開発の各担当が年間活動計画を具体化して、共有・調整する。

その上でハード開発・ソフト開発担当がプロジェクト活動で年間に発生する費用を、複数年のプロジェクト予算を参照して確認・修正、プロジェクトマネージャがまとめて顧客別組織長へ提出、事業部長を交えて調整・承認がなされる。

承認されたプロジェクトベースの予算は、顧客別組織へ展開された後、各プロジェクトへ展開されることになった。

予算管理権限がプロジェクトマネージャに付与されない点は、組織再編前の部門長による管理と変わらなかった。

図表 11 組織再編前後の年度予算編成プロセス



出典：筆者作成

4.2.3 プロジェクトマネージャが月次でプログラムマネージャにプロジェクト業績を報告

プロジェクトマネージャは毎月下記を行い、顧客別組織長が主催する月次進捗・予算会議へ報告して承諾を得ることになった。

- ・ハードとソフトのメンバーから年度活動計画と年度予算に対する実績とりまとめ
- ・プロジェクト活動計画とプロジェクト予算を実績と比較、メンバーと差異分析
- ・差異に対する対策の考案
- ・活動計画と予算の見通し（複数年）を分析
- ・必要に応じた予算の追加申請

ただし、プロジェクト予算の管理権限はプログラムマネージャのみにあり、プロジェクトマネージャは、プロジェクト活動の遂行責任を負ったが、プロジェクト予算については報告責任だけを負うこととなった。予算責任は顧客別組織長のみが負うとされた。

4.2.4 プログラムマネージャが月次で事業部長にプログラム業績の報告

プログラムマネージャは顧客別組織長として、組織全体の進捗状況、予算状況を事業部長に報告することになった。

4.3 アクションリサーチの結果

仮説として設定した内容についての検証結果を整理する。

4.3.1 仮説1: 予算編成において、プログラムとプロジェクトの予算の関係が明確になる。

プログラムの配下にプロジェクトが置かれ、プロジェクト活動がプログラム内で完結する組織体制の中で、プログラムマネージャである顧客別組織長によりプログラム予算が各プロジェクトに展開されることにより、プログラム予算とプロジェクト予算の関係は明確になった。

プロジェクトマネージャは担当プロジェクトにおいて、チーム内のハード、およびソフト担当と開発内容、および開発作業の情報を共有していることで、根拠が明確なプロジェクト予算が、プログラム予算と関連づけられることになり、結果的にプログラム予算も根拠が明確なものになり、2つの予算が明確な根拠を持ちお互いに関連づけられて編成されることになった。

4.3.2 仮説2: 業績評価時、プログラムとの関係を踏まえて、プロジェクトの整理・統廃合と予算見直しが促進される。

プロジェクト間での、活動や予算調整が促進されることとなった。

毎月、プロジェクト横並びで、進捗実績と予算状況の評価が個々のプロジェクトについて行われ、活動や予算調整が実施されるようになってはいたが、プロジェクトの活動がプログラム内で完結し、プログラムマネージャがプログラムを管理する体制に移行したことにより、プログラムマネージャによるプロジェクト間調整が特に進むことになった。

プロジェクト制のみを導入した当初は、システム、ハード、ソフト部門が残され、これら部門を跨ぐ形式でプロジェクトが編成されていたため、各部門内でのみ予算調整がなされ、プロジェクト全体を通じての予算調整やプロジェクト間での予算調整は、年度予算編

成タイミング、年度下半期の予算見直しのタイミングでのみ行われていた。そのため、以前はプロジェクト単位で統廃合を行うには多くの調整作業を要したが、プログラム制への移行後はプロジェクト単位での統廃合が盛んに行われた。

例えば、あるプロジェクトでの開発内容が他プロジェクトへも転用可能なことが判明した場合には、プロジェクトを統合して予算を削減したり、開発計画を大幅に修正して活動を削除、配分されていた予算を削減したりした。削減された予算は他のプロジェクトに追加で配分されて、開発の加速化が試みられた。

4.3.3 仮説3: プロジェクトの整理・統廃合と予算見直しがプログラムの見直しに反映される。

プログラムの業績評価も事業本部長により毎月なされ、開発内容や開発予算の見直しも適宜実施された。

顧客別にプログラムが編成され、その中で製品開発がプロジェクトで実施され、プロジェクトには、プロジェクトマネージャ、ソフト担当者、ハード担当者が継続して参画するため、実現を目指す製品仕様と、そのために必要な開発活動、および予算の関連が細部にわたって明確なため、プロジェクト内、プロジェクト間での予算調整が可能であり、プログラム内の活動計画・予算の調整が容易に行えるようになった。

ただし、プログラムを超えての予算調整までは月次の業績評価タイミングでは実施されず、年度予算編成時と下半期へ向けての予算修正時にのみ、年2回実施された。

4.3.4 仮説4: プログラム責任者とプロジェクト責任者間での予算の調整が促進される。

プログラムマネージャは対外的に顧客と合意した契約内容の実現を求められて、契約に応じた開発予算を事業本部長から付与されており、その予算遵守を目的に、年度予算を編成した上で、プロジェクトマネージャ以下メンバーと毎月の業績評価会議を中心に、会議外でも、適宜確認・調整を行うようになった。

プロジェクトマネージャにとっては、活動と予算の調整相手が、従来のソフト部門長、ハード部門長という別部門の部門長達から、自部門の部門長であるプログラムマネージャのみになったことで、調整の機会を設定すること自体が容易になった。

プログラムマネージャも製品開発についての指示を出すにあたり、プロジェクトマネージャに指示を出せば、それが製品開発全体への指示として伝達することができたので、頻繁にプロジェクトマネージャとの調整を行うようになった。

結果的にプロジェクト間での予算調整が促進され、プロジェクト統廃合が進んだ。

5 考察

本研究は、マトリクス組織で業務を遂行する際におこりうる予算管理の硬直化という課題解決に貢献する予算管理フレームワークの構築を目指すものであり、下記リサーチクエスションを設定した。

<リサーチクエスション>：

Pbudgetingに基づく予算管理がどのように機能して、プログラム、およびプロジェク

トをベースに予算管理が柔軟に行われ、予算管理上の成果が実現するのか。

このリサーチクエストに応える形で、プログラムとその責任者であるプログラムマネージャがどのような役割を果たすのか、さらにプログラムとプロジェクトどのように連動するのかをアクションリサーチでの結果を踏まえ考察する。

5.1 プログラムとプロジェクトの関係

アクションリサーチでは、従来の部門組織そのものが解体されて顧客別組織が新設された。いわばプログラムが顧客別組織の形で編成されたことになり、配下に製品開発プロジェクトが置かれ、プログラムおよびプロジェクトの2階層で、製品開発が実施されるようになった。プログラムマネージャは、プログラムの配下にあるプロジェクトについて、プログラム目的実現のためにプロジェクトを設定、個々のプロジェクトの実行を管理する。

アクションリサーチを通じて、プログラムとの関係を踏まえながら、個別プロジェクト、さらにはプロジェクト間を跨いで活動計画の見直しがなされるようになり、特にプロジェクト統廃合が促進されることが明らかとなった。顧客別組織であるプログラムの配下で製品開発プロジェクトが遂行され、各プロジェクトがプログラム内での活動により完結することにより、プログラム内でのプロジェクトレベルの活動調整が、個別プロジェクト内での調整を超えて、よりドラスティックに、プログラムの目的実現に向けて柔軟に実施されることが明らかとなった。

5.2 プログラム予算管理とプロジェクト予算管理

製品開発が、顧客別組織であるプログラムと、プログラム目的実現のための活動であるプロジェクトを通じて実施される中で、製品開発のための予算管理権限と責任は、プログラムの責任者であるプログラムマネージャにのみ付与された。プロジェクトマネージャは、プロジェクトの実行責任を負うものの、予算については、実績と予算見通しの報告責任を負うだけであった。プロジェクトマネージャが予算の管理権限をもたない点は、以前プロジェクト制が導入されたタイミングでも予算管理権限を部門長のみが持ち続けたことと変わらなかった。

しかしながら個々のプロジェクト予算はプログラム予算と整合をもって編成され、業績評価においても、プロジェクト横並びでの評価がなされ、プロジェクト目的実現のために、多くの場合、プログラム予算の範囲内で、プロジェクトでの予算増減、またプロジェクト間での予算付替が、プログラムマネージャの差配で柔軟に実施されることが明らかとなった。

特にプロジェクト統廃合がドラスティックに進められるのに合わせて、予算の再配分もドラスティックに実施されるようになった点は特筆に値する。

プログラムマネージャは、根拠としての開発内容が明確なプロジェクト予算について、調整を容易に行うことができ、プロジェクトマネージャも予算が追加が必要な場合には、その根拠としての開発内容および開発作業を具体的にプログラムマネージャに説明し、明確な根拠に基づく予算調整が、プログラムとプロジェクトの間で柔軟に実施されることが明らかとなった。

6 むすびー今後の研究に向けて

本稿を通じて、予算管理が部門中心になされて予算管理が硬直化する事態に対し、戦略実現のためのシナリオであるプログラム、およびその実行のための活動であるプロジェクト中心の予算管理により、予算管理を柔軟に実施して予算管理上の成果が実現することが明らかとなった。ただし、本稿は、A社1社のみへPbudgetingを適用したアクションリサーチであり、今後業種を問わずに研究を積み重ねる必要がある。

検証が今後必要な具体的な課題であるが、どのような社内環境であれば取り組みが成功するのか、という点を明らかにする必要がある。これは同様の予算管理の仕組みを導入したものの、成果が実現しなかったケースとの比較が必要となる。特に、従前の取り組みや従業員への教育等についても、比較検討する必要がある。

プログラムとプロジェクトそのもの、ということになると、そもそもの活動期間が複数年度に亘る中で、単年度分の予算が切り出されてその予算内で、予算の付替等が柔軟になされることは明らかとなったが、業績評価とその後の計画変更はあくまで単年度に限ったことであり、複数年度に亘る予算管理をどう行い、成果を実現するかは要検証課題である。

さらには、プログラムおよびプロジェクトベースで予算管理が実施されるようになって、予算管理権限はプロジェクトマネージャには付与されてはいない。製品開発単位であるプロジェクトレベルで、予算管理権限をプロジェクトマネージャが持つことでの予算管理上の成果は要検証課題である。この課題に関しては、プロジェクトマネージャのための予算管理スキル育成の問題と関係してくる。スキル育成の試みの結果と合わせて、プロジェクトマネージャの権限の下でのプロジェクト予算管理について、成果確認と課題抽出も今後行う必要がある。

参考文献

- Abernethy, M. A. (1995) "The impact of manufacturing flexibility on management control system design", *Accounting Organizations and Society*. 20 (4) : 241-258.
- Abernethy, M. A. and P. Brownell (1997) "Management Control Systems in Research and Development Organizations: The Role of Accounting Behavior and Personnel Controls", *Accounting, Organizations and Society*. 22: 233 - 248.
- Cooper, R. G. and E. J. Kleinschmidt (1987) "New Products: What Separates Winners from Losers?", *Journal of product Innovation management*. 4: 169-184.
- Cooper, R. G., S. J. Edgett and E. J. Kleinschmidt (2002) "Optimizing the stage-gate process: What best-practice companies do- I / II ", *Research Technology Management*. 45 (5) : 21-27, 45 (6) : 43-49.
- Davila, T. (2000) "An empirical study on the drivers of management control systems' design in new product development", *Accounting, Organizations and Society*. 25: 383-409.
- Davila, T. (2005) "The promise of Management Control systems for Innovation and Strategic Change", in Chapman, C. S. (ed.), *Controlling Strategy, Management, Accounting, and Performance Measurement*, Oxford University Press. 澤邊紀生, 堀

井悟志訳 2008『戦略をコントロールする—管理会計の可能性』中央経済社.

- Dent, J. F. (1990) "Strategy, Organization and Control: Some Possibilities for Accounting Research", *Accounting Organizations and Society*, 15: 3-25.
- Engwalla, M. and A. Jerbrant (2003) "The resource allocation syndrome: the prime challenge of multi-project management?", *International Journal of Project Management*, 21: 403-409.
- Frow, N., D. Marginson, and S. Ogden (2005) "Encouraging strategic behaviour while maintaining management control: Multi-functional project teams, budgets, and the negotiation of shared accountabilities in contemporary enterprises", *Management Accounting Research*, 16 (3) : 269 - 292.
- Frow, N., Marginson, D. and S. Ogden (2010) "Continuous" budgeting: Reconciling budget flexibility with budgetary control, *Accounting, Organizations and Society*, 35: 444-461.
- Gordon, L. A. and V. K. Narayanan (1984) "Management Accounting Systems, Perceived Environmental Uncertainty and Organization Structure: An Empirical Investigation", *Accounting, Organizations and Society*, 9: 33-47.
- Gupta, A. K. and D. L. Wilemon (1990) "Accelerating The Development Of Technology-Based New Products". *California Management review*, 32 (2) : 24-44
- Kerzner, H. (1984) "Budgeting for R&D Projects", *Journal of Systems Management*, 32 (3) : 8-16, 35 (2) : 6-11.
- Kerzner, H. (2003) *Project management: a systems approach to planning, scheduling, and controlling* (8th ed.) : John Wiley & Sons, Inc..
- Kerzner, H. (2011) *Project Management Metrics, KPIs, and Dashboards: A Guide to Measuring and Monitoring Project Performance*: John Wiley & Sons, Inc..
- Kilmann, R. H. (1983) "The costs of organization structure: Dispelling the myths of independent divisions and organization-wide decision making", *Accounting, Organizations and Society*, 8: 341-357.
- Langfield-Smith, K. (1997) "Management control systems and strategy: A Critical Review", *Accounting, Organizations and Society*, 22: 207-232.
- Morris, P.W.G. 1990. "The Strategic Management of Projects", *Technology in Society*, 12: 197-215.
- Morris, P. W. G. (2006a) "Research updating the APM Body of Knowledge 4th ed.", *International Journal of Project Management*, 24 (6) : 461 - 473.
- Morris, P. W. G. (2006b) "Directions for future research in project management: The main findings of a UK government-funded research network", *International Journal of Project Management*, 24 (8) : 638 - 649.
- Schilling, M. A and Hill, C. W. L. (1998) "Managing the new product development process: Strategic imperatives", *The Academy of Management Executive*, 12 (3) : 67-81.
- Simons, R. (1987) "Accounting Control systems and Business strategy", *Accounting, Organizations and Society*, 20: 127-143.

- Simons, R. (2000) *Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy*, Prentice-Hall, Inc.. 伊藤邦雄訳 2003『戦略評価の経営学—戦略の実行を支える業績評価と会計システム』ダイヤモンド社.
- 大槻晴海 (2008)「イノベーション・マネジメントと管理会計の新結合」経営論集 (明治大学), 55-4: 111-129.
- 小原重信 (2009a)「P2M プログラムマネジメント開発への省察と実現価値向上への試論: 欧米における最新研究の潮流と進化への論点」国際プロジェクト・プログラムマネジメント学会誌, 4-1: 1 - 15.
- 小原重信 (2009b)「P2M 方法論開発の省察と創造的統合の側面」国際プロジェクト・プログラムマネジメント学会誌, 4-1: 131 - 146.
- 小原重信 (2011)「P2M プログラム・ライフサイクルマネジメント 論理文脈と進化」国際プロジェクト・プログラムマネジメント学会誌, 5-2: 23-40.
- 金子秀 (2007)「研究開発マネジメントの理論的考察」社会科学論集 (埼玉大学), 122: 27 - 50.
- 芝尾芳昭 (2009)「第1章 プロジェクト会計が求められる背景」芝尾編著, プロジェクト会計入門, 生産性出版: 11-37.
- 鈴木研一 (1998)「ABC/ABMとコーディネーション」企業会計, 50-3: 49 - 55.
- 鈴木研一 (2005)「第9章 中期経営計画とBSC」浅田・頼・鈴木・中川・佐々木著, 管理会計・入門 (新版), 有斐閣: 191-214.
- 鈴木研一 (2010)「第11章 プロジェクトマネジメントの管理会計」谷・小林・小倉編, 業績管理会計, 中央経済社: 305-349.
- 鈴木研一 (2011)「第9章 中期経営計画とBSC」(浅田孝幸・頼誠・鈴木研一・中川優・佐々木郁子著, 管理会計・入門 [第3版], 有斐閣: 196 - 216ページ。
- 鈴木研一・松岡孝介 (2004)「第1章 PBSCのフレームワーク」小原・浅田・鈴木編, プロジェクト・バランス・スコアカード, 生産性出版: 3-32.
- 仲村薫 (2009)「研究開発におけるコストマネジメント: 製薬企業における実証研究」, 『品質』, 39-2: 115 - 127ページ。
- 中村正伸・鈴木研一 (2014)「プロジェクトとプログラムドリブンの予算管理のアクションリサーチ -カーナビゲーション開発への導入事例 Phase 1 -」千葉商科大学論叢, 52-1: 183 - 204.
- 西村優子 (2001)『研究開発戦略の会計情報』白桃書房.
- 日本プロジェクトマネジメント協会 (2003)『P2M プロジェクト&プログラムマネジメント標準ガイドブック』日本能率協会マネジメントセンター.
- 藤本隆宏 (2008)「第7章 製品開発を支える組織の問題解決能力」ダイヤモンド・ハーバードビジネス編集部, 競争優位の製品開発力, ダイヤモンド社: 161 - 191.
- 諸藤裕美 (2002)「研究開発におけるマネジメント・コントロール・システムに関する考察」岡山大学経済学会雑誌, 33-4: 21-38.
- 横田絵理 (2011)「イノベーションを誘導するマネジメント・コントロールの検討」三田商学研究, 54-3: 95-108.

(2015.7.19受稿, 2015.8.10受理)

〔抄 録〕

本稿は、予算管理のフレームワークである Pbudgeting の有効性を検証するアクションリサーチである。部門中心に予算管理を行うことで起こる予算管理の硬直化を打破、柔軟な予算管理の実現が期待された。

リサーチサイトは、部門中心に製品開発を進め予算管理を行っていたが、Pbudgeting に沿う予算管理を導入し、まず第一段階で、部門を跨ぐ組織としてのプロジェクトを編成、予算管理は部門で行うものの、製品開発をプロジェクトで進める体制に移行した後に、続く第二段階として、部門を再編成して顧客別プログラム組織を編成、その配下にプロジェクトにおいて製品開発を進める体制に移行した。本稿は特に第二段階における成果・課題を確認した。Pbudgeting では、プログラムは戦略を実行するためのシナリオであり、プロジェクトはプログラム実行のための活動とされる。

リサーチサイトでは既に第一段階のプロジェクト制導入で、製品別の開発予算の遵守率、ソフトウェア開発の予算遵守率の大幅な改善が見られていたが、第二段階のプログラム制導入により、プロジェクト統廃合が頻繁に行われるようになるなど、より柔軟な予算管理が実現することとなった。

〔研究ノート〕

創業経営者によるダイナミック・ケイパビリティ

—日本の経営論に対する経済学理論による検証—

影 山 僖 一

目次

はじめに：失われた文化遺産としての日本の経営論の復元

第1章：太平洋戦争敗戦後に登場の経営者による企業統治

第2章：日本の経営論の根拠と反論

第3章：経営戦略の制約条件：終身雇用制，産業政策

第1節：組織と制度：終身雇用制，企業別労働組合

第2節：ターゲット産業政策：機械工業の寡占的競争

第4章：ダイナミック・ケイパビリティ論による戦略経営の評価

第1節：ルーティン・ワークと戦略策定の区分

第2節：創業経営者成功の条件：鈍，根という感性と運勢

結論と課題：使命感を支えた感性の経済学的検証

はじめに：失われた文化遺産としての日本の経営論の復元

太平洋戦争敗戦という大きな犠牲の反省を踏まえて、1950年代の日本では、占領軍の主導で、国民に多くの人権が与えられ、民主化措置が実現した。経済活動では、財閥が解体されてその当主と財閥幹部のいわゆる財界人が公職から追放された。そのうえで、日本の主要な大企業には、従業員出身の比較的若い経営者が登場して、経済活動の基本をなす投資環境を整えたため、日本経済の発展に向けた基盤が整備された。そこでは、株主ではない従業員出身の若手の経営者のイニシアチブのもとで、労使協調路線が推進されて、労働者からも企業組織の発展に向けた懸命な努力が傾注された。敗戦後に登場した大企業における従業員出身の若手経営者は、従来の銀行への資金依存を嫌い、取引業者や従業員から資金を調達して、老朽化した設備投資の更新に踏み切ったとされている。このような企業では、取引業者や従業員重視で、株主をやや軽視する企業統治がなされたとされている。こうした状況を背景として、日本の経済発展に中心的役割を果たしたのが日本の経営であるとされている⁽¹⁾。

本稿は、日本経済の置かれた環境を確認したうえで、経済発展の性格を踏まえて、日本の経営の性格を確認し、その内容を経済学の理論によって検証しようとするものである。

(1) 影山僖一（2012年9月）「専門経営者による企業統治の功罪：情報共有としての日本の経営の再点検」千葉商大論叢：第50巻第1号。

(1) 日本的経営の定義：アベグレン

わが国の高度成長期には、日本経済の発展要因を家族主義中心の経営組織形態と三点の特色（終身雇用制度、年功序列、企業別組合）などで説明しようとするいわゆる「日本的経営」論が勢いを得ていた。アメリカの経営学者であるアベグレンにより、そうした日本的経営の特色が明らかにされている。彼の与えた定義は尊重するものとして、ここでは、年功序列制度を前提としたうえで、それを敗戦当時に活躍し、財閥解体後の日本の経営を担ってきた若年経営者に代えた定義を試みたい。すなわち、日本的経営を従業員出身の若手経営者、終身雇用制度、企業別組合という三点の特色からなる経営方式として定義する⁽²⁾。

(2) 日本的経営論の根拠

敗戦後における日本の経営環境は悲惨なものであった。戦災での工場の消失、設備の老朽化などで、経営者は新規の設備投資に向けた資金調達の一途に直向していた。そこで、財閥解体後に登場した新たな経営者には、資金調達に向けた困難な対応に迫られていた。若手の経営者は、出入り業者、従業員からの資金調達で増資や社債の発行により直接金融に成功し、大株主の意向に反する経営戦略を採用することが可能となった。銀行の影響力から脱出して、専門経営者が力を拡大してきた。それにより、株主配当優先から出入り業者と従業員を尊重する企業経営を推進することが出来た。こうした外国企業とは異なる企業運営を行い、若手の経営者が日本の高度経済成長を牽引してきた。

(3) 石油危機と経済停滞

しかし、1980年代の石油危機以降には、日本経済の停滞が始まり、それとともに、終身雇用制度を初め日本的経営論の強調する日本特有とみられていた特色が後退した。経済停滞とともに、日本的経営といわれるものの特徴が衰退し日本的経営論も弱体化した。

また、残念なことに、経済学者はこの言葉を使いたがらない。いわゆる「日本的経営」は、日本経済の発展には極めて貴重な役割を果たしたものとみられるが、1990年代の日本の経済停滞とともに、日本的経営なる言葉も十分な学問的な検証を経ないで、歴史の闇に葬り去られようとしている。そこで、本稿は、専門経営者が権力を掌握した基盤を探るために、情報共有、コンセンサス経営という日本企業による外国現地企業に対する経営指導の成果を確認して日本的経営の特色を解説しようとするものである。

(4) 経営の制約要因としての終身雇用制、特定産業育成政策

さらに、日本の高度経済成長に果たした日本的経営の役割を明確にしておくことが肝要である。最初に、過去にみられた経済学者を中心とする日本的経営論に対する強い批判の根拠を確認する。特に経済学者による日本的経営論を批判する意見を要約して紹介する。次に、日本的経営の最盛期である1955年－75年を日本史の第四の黄金期として捉えて、国民の人

(2) アベグレン・J.C. 占部都美訳 (1958年)『日本の経営』ダイヤモンド社。

Forrester, Jay, W. A New Corporate Design, *Sloan Management Review*, Vol.7, 1995-1966. PP6-17.

フォレストターの指摘する重要事項は、以下の提言に集約される。すなわち、組織のメンバーに対する権力的強制的なコントロールの排除が新製品の革新と技術革新の機運を強めて、組織のメンバーによる積極的な企業発展に向けた貢献度を高める。

権回復に向けた重要な期間として解説する。さらに、日本的経営の制約要因となった終身雇用制と機械工業という特別な産業に対する育成政策である日本の産業政策の特色を紹介する。その上で現在はやりの経済学理論であるダイナミック・ケイパビリティ（DC）論を経営戦略の説明に応用して、成功企業の経営戦略についてDC論で解説し今後の研究方向を確認する。

第1章：太平洋戦争敗戦後に登場の経営者による企業統治

日本の中世からの歴史を人間の人権という観点から観察すると、四つの輝かしい黄金期（ゴールデン・エイジ）がみいだされる。封建制度や資本主義制度で、人権ががんじがらめに抑圧されたなかで、人間に自由とか人権とかが与えられる可能性の高まった時期をここでは黄金期と定義する。また、その時代は、人間にとり人権の獲得と拡大に向けて夢のふくらんだ時代である。

それは、過去において有力な武将や政治家が国の支配権を私有して、国民を威圧していた封建時代や資本制時代の中で、ほんの僅か10年間程度の短い期間しか続かなかった人権尊重の期待された新たな時代である。この僅かな時期にこそ、平凡な市民とそのリーダーが時代の先頭に立ち、新たな社会を開拓しようとしたことで歴史の意義が高められている。市民も歴史の舞台に登場してきて、彼らが政治や経済を取り仕切る契機となった時代である。また、その時代こそは、日本が世界に誇れる文化を形成した時代とみられる。貴重な四つの時代とは、12世紀の平清盛による貿易立国を目指した時代であり、次いで、16世紀の織田信長による通商国家を目指した時期である。さらに、それから約285年後の明治維新直後の五年間の四民平等を目指した改革期である。これらの時期における詳細な改革の内容に関しては、紙幅の制約で省略せざるをえない。ここでは、太平洋戦争敗戦後の1950年代の日本経済の変革期における経営者の行動を観察する。やがて、この四つの時代の歴史的評価が確立したときには新たな歴史観が登場しそれが定着するものとみられる。

1. 日本経済の第四の黄金期：人権尊重、改革の不徹底

日本社会の第四の黄金期は、明治維新の約80年後の1950年代に訪れる。日露戦争に勝利して、奇跡の発展を続けた日本では国民の人権を強めるための改革はなされないままに太平洋戦争に突入した。国民生活の向上に向けた産業の発展もみられなかった。敗れた日本軍の敗戦処理を実行した米国の占領軍は、日本の民主化に向けて、軍閥解体、財閥解体、教育改悪を断行した。日本人が二度と戦争を起こさないように配慮した民主主義的改革である。軍閥を解体し、武器を没収し、さらに軍国思想とは反対の主権在民の憲法を制定し、労働組合運動を支援し、占領軍は日本人の民主的活動を推進した。また、間接民主主義のままに国会を開設した。財閥解体を行い財閥の当主を追放し、財閥の旧幹部も公職から排除した。

そこで、太平洋戦争後の民主化措置の多くは、占領軍による上からの押し付けではあるが、半封建国家であり、利権国家であった日本に国民主権を定着させた米国占領軍による改革の功績は大きい。日本国民のなしえなかった大きな人権の回復を占領軍が実施したのだ。自国の人権回復を国民が推進する事のできなかったことは、日本人の大きな反省材料

となる。人権尊重の社会を理想としたかの明治維新の英雄である坂本龍馬はその志の半ばで倒れている。それを継承した西郷隆盛も改革を中断せざるを得なかった。日本の民主化に向けた措置という分野では、アメリカ占領軍の功績は大きい。ただ、太平洋戦争後のアメリカ占領軍の政策も、道德教育の排除、官僚制度改革に着手しなかったこと、労働者の権利確立の不徹底などで、改革は中断されたこととなる。

2. 株主から専門経営者への企業統治の転換

ここで、見逃せないのは米国占領軍による財閥解体の成果としての日本の大企業の中に登場した従業員出身の若手経営者の活躍である。財閥の当主や実力のある経営者が財閥解体で排除された後に、従業員出身の若年の専門経営者が大企業で経営権を掌握した。彼らは、株主ではなく、企業内部の従業員から昇進した経営者であるが、敗戦後の資金調達難の中で、従来の間接金融から直接金融方式に転換して、資金を調達し、新規設備投資により、日本の経営を成功に導いた。それは、財閥のトップも、その番頭格の有名な財界人もない偉業であったとみられる。

専門経営者は、従来の間接金融による資金調達方式から増資と社債の発行による直接金融方式で資金調達を計り、大株主の発言権を封ずることに成功した。会社の取引先である部品企業、販売業に株式を保有させて、株主の小口化を実現して、専門経営者の権威を確立した。彼ら専門経営者は高度成長期の1955年より1980年までの25年間に日本の高度成長を推進してきた。

(1) 初めての専門経営者登場

1910年代には、バーリーとミーンズという研究者により、書物の上では、株主に代わる専門経営者の登場と活躍が予見されていた。しかし、経営者として企業経営の舞台に登場するのは、太平洋戦争の敗戦を契機にする占領軍の財閥解体以後の日本の経営においてである⁽³⁾。

(2) 従業員、業者からの資金調達

株主よりも従業員、出入りの業者の利益を計るという、株主優先の現代の資本主義とは異なる考え方の意義は、財閥解体後の日本の資金調達の困難な状況と当時の経営者の資金調達戦略からも容易に説明が出来る。終戦直後、財閥解体後に登場した専門経営者は、蓄積の乏しかった資金の調達に向けて、従来の大株主を頼りにせず、従業員と業者に依頼して株式を割り当て、資金調達を計ったとされている。それが、巨額の資金調達を前提とする設備投資の資金源となる。そこで、経営者は大株主よりも従業員と関連の深い業者との共存共栄を意図することとなる。日本の経営者が従業員と関連業者を大切にすることは当然のこととして説明が可能である。1970年代までの日本の経営では、株主に対する配当よりも従業員の賃金、出入り業者に対する市場確保が優先されたとされている。

(3) 利害関係の調整機関：経営者の役割

組織とは、創立者の創業の理念、リーダーの提唱する組織の使命を構成メンバーと共有

(3) バーリー、ミーンズ、北島忠男訳(1958年)『近代株式会社と私有財産』文雅堂銀行研究所。

して、その社会的使命を果たすものである。そうした中で、組織のリーダーであるトップは、企業経営にとって極めて重要な役割を果たしている。

(4) メッセンジャー・ボーイの専門経営者

専門経営者の本来の役割は、組織のオーナーである株主と組織の構成員たる一般従業員との仲介役を果たすことである。彼は、企業に資金や資材、部品を提供する関連機関との利害関係の調整役でもある。経営者は、本来は、株主を始めとする会社の所有者の単なる代理人にすぎず、そこに働く労働者に労働方式の指令を発する現場監督にすぎなかった。経営活動における基本的な機能ということになれば、株主の任命で就任した専門経営者は、組織に参加したことの報酬に相応の単なる時間の切り売りに対応する中身の薄いサービス活動の代表者にすぎないのだ。本来は弱い立場にあるが、しかし、他方では、従業員には人事権で抑圧し、その他の利害関係者に対しては、専門情報を持つ強い立場を利用して、その支配権を獲得する。自己の能力をはるかに超えた経営戦略の策定というような高度な役割も課せられる。このような弱い立場の若手経営者がやがて企業の独裁者に変身する。

第2章：日本的経営論の根拠と反論

前章では、太平洋戦争後に登場した専門経営者の活躍を簡単に紹介した。しかし、多くの経済学者が日本的経営論に対する疑問を提起している。その主なものを以下の九点に要約してみた。

(1) 経済発展が中心で経営はその付属物に過ぎないこと：本末転倒という解釈

日本的経営は、たまたま太平洋戦争敗戦の10年後から開始された高度成長期に登場した日本経済の繁栄に対応するわが国経営組織形態を指摘したものにとすぎない。そうした見解が経済学者の間では有力である。そこでは、日本的経営論を経済発展に対応した日本の経営組織における共通の特色を指摘したものとする。それは、日本だけに特有な経営形態ではないとする。経済制度の制約のもとで実現した単なる経営の形態に過ぎない事であるという経済学者からの反論もみられる。

(2) 日本的経営を経済発展の資本主義的な歴史から検証すること

経済発展を資本主義の運動法則と歴史的な経過から順序よく説明して、そこから日本の経営の位置付けを行なうことが肝要である。家族経営と家族尊重方式を会社形成の原理に当てはめることが強引であると指摘する見解がある。経済史の観点、資本主義の発展過程から日本的経営の登場とその意義を確認するという事の意義を指摘する見解とみられる⁽⁴⁾。

(3) 日本的経営の美德とされるもの(労働者の協調性、勤勉性等)は存在しないこと

日本の経営の特色としては、経営者の温情、従業員の組織に対する忠誠心、組織や集団に対する自己犠牲、会社本位の従業員の奉仕活動、労働組合の会社協力姿勢などが強調

(4) 中川敬一郎(1981年)『比較経営史序説』東京大学出版会。

された。しかし、具体的に企業活動を観察すると、日本企業全体の労働者にはそうした長所は見当たらないという反論がある⁽⁵⁾。

(4) 日本的経営の破綻: 専門経営者に対する労働組合による不信

1980年代までは、日本の労働者が一応は企業経営者に対する信頼感を持つが、21世紀に入り、日本企業の従業員が専門経営者に対して強い不信の念を持っていることが指摘される。従業員を尊重する経営を放棄したことが問題となるとする見解もある⁽⁶⁾。

(5) 外国には移転していない日本的経営

終身雇用制度、企業別労働組合、企業に対する忠誠心など日本企業の特徴を十分に点検し、外国に移転しているものと、していないものを十分に区別することが求められている。ここで、若干の具体例を指摘する。

(i) 日本的経営の特徴は外国に移転していない事である。タイの労働者には日本人と同様な勤勉性(高度な学習意欲)をみいだすことができる。しかし、タイ人は、あくまで自分の能力向上を意図して労働者が経営に協力しているだけであるに過ぎない⁽⁷⁾。

(ii) 外国に移転可能なものの検証が肝要である。一例としての情報共有型組織が挙げられる。

イギリス企業の実態調査の結果は、情報共有型の経営戦略という日本特有の経営方式が現地企業に移転しているとの見解もある。そこから類推すると、日本企業の発展は、企業内、企業間の情報共有型の協力関係が特色といえそう⁽⁸⁾。

(6) 日本的経営の成果らしき日本産業の国際競争力

日本産業の優れた競争力は一部の製造業(機械工業)に限定されることである。そうした機械工業の発展は、同産業を政策のターゲットにした産業政策の成功によるものである。機械工業における有効競争、寡占的な競争、中小企業の育成など中小企業政策の成功は日本産業のみにみられる特色である。その他産業の競争力は日本では国際的な高い水準には到達していない事が大きな問題となる。

日本的経営が万能であれば、機械工業の衰退を補い、その他製造業、非製造業の発展で、1990年代における経済停滞は防ぐことができたはずである⁽⁹⁾。

(7) 国民生活向上に向けた政策のみられないこと

経済政策の中心分野は一部製造業の発展のみに向けられており、国民生活向上に向けた政策はほとんどみられない。具体的には、一部の製造業、すなわち機械工業の育成のみに力が注がれて、機械工業がダントツに発展した。産業政策が国民生活の向上、国民の福祉には活用されていないことが日本の経済政策の大きな欠陥となる。国産の機械工

(5) 小池和男(2009年)『日本産業社会の神話: 経済自虐史観をただす』日本経済新聞社。

(6) オルコット, 平尾光司他訳(2010年)『外資が変える日本的経営: ハイブリッド経営の組織論』日本経済新聞社。

(7) 駒井洋(1987年)『日本的経営と異文化の労働者: アメリカ, 東南アジア, そして日本』有斐閣。

(8) 影山僖一(2002年)『トヨタシステムと国際戦略: 組織と制度改革の展望』ミネルヴァ書房。

(9) ポーター・M, 編著(2000年)『日本の競争戦略』ダイヤモンド社。

業育成に向けて、外資導入も抑制された。産業政策は機械工業の発展に向けて強化されたことに伴い、多くの産業に対する官僚統制の欠陥が明らかとなる。低い経済効率、国際競争力の低水準、国民生活環境の停滞が目立つものとなる。その過程で、官僚主導、中央官庁優位、地方行政の軽視と停滞が発生した。1990年代には、公共事業の中止により、地方経済の一層の停滞、地方の地盤沈下が顕著となる。安倍内閣の提唱する地方創生はそうした過去の日本の経済政策の大きな反省に立つことが肝要である。

日本の産業政策の失敗と欠陥とは、国民生活向上に向けた産業政策が施行されていないことである。今後は国民生活向上の施策にそれなりの配慮をすべきである⁽¹⁰⁾。

(8) 1930年代体制の継続性

中央集権制度、国内産業市場育成重視、消費者、生活者の軽視という経済政策の貫徹に日本の特色がある。

特定の産業（機械工業）に重点を置いた産業政策、それは、寡占的競争と有効競争の原理によるものである。

1930年代の戦争体制の継続とその弊害に関する見解には、中央集権制度、地方切り捨てという政策の遂行がなされた⁽¹¹⁾。そうした見解に関しては、戦前戦後の体制ならびに政策の断絶性を指摘した見解もある⁽¹²⁾。

(9) 経済学理論からの日本的経営論の検証

ダイナミック・ケイパビリティ論による日本の経営の検証が求められている。それは、経済学の概念であり、具体的には、経営戦略の中心的な課題、すなわち事業転換か、多角化か、事業継続かなどのクリティカルな経営判断に際しての意思決定の判断基準をなす能力をさす。それをケイパビリティと称する。ケイパビリティは特に、事業転換に際しての大きな意思決定に関する基準を提示しているものとみられる。

第3章：経営戦略の制約条件：終身雇用制、産業政策

敗戦後の日本経営を制約した要因としては、従業員対策と労働組合への対応の特殊性と特定産業に焦点を絞った政策の展開が注目される。そこで、以下では終身雇用制度と機械工業を目標とした特定産業に対するターゲット産業政策の内容を点検するものとする。それらは、経営戦略策定に際しての制約要因となるものである。

第1節：組織と制度：終身雇用制、企業別労働組合

企業の経営にとり、労働者の雇用慣行、労働条件は、大きな制約要因となる。日本では1900年代の当初から労働者を企業で抱えてその一生の面倒を見る終身雇用方式が採用さ

(10) ウォーマック・W, 澤田博他訳(1990年)『リーン生産方式が世界の自動車産業をこう変える』経済界。

(11) 国際協調のための経済構造調整研究会報告書(経構研報告=前川リポート)昭和61年4月7日。

経済構造調整特別部会報告(構造調整の指針=新・前川リポート)昭和62年4月23日。

日刊工業新聞特別取材班編(1987年)『日本をこう変える：新「前川リポート」が示す道』につかん書房。

(12) 岡崎哲二(2002年)『経済史の教訓：危機克服のカギは歴史の中にあり』ダイヤモンド社。

れてきた。終身雇用制の原点は、1910年代における日本の重工業の発展にあるものとみられる。従来、熟練を要する製造工程の多くを請負制で人入れ稼業の親方に依存してきた機械工業の大企業が、直接の雇用方式に転換して、熟練労働者を内部職員として囲い込んだことに終身雇用制の発端がある。大企業が熟練労働者の正社員化と企業内訓練を行い、彼らを終身雇用としたことによる。そこで、彼らは、定年まで、職場、仕事、給与を保障されたという。そうした慣行は、多くの職種の労働者に拡大して、昭和期に至ると、学校卒業と同時に、新規の学卒者を採用して、彼らを訓練して、終身にわたり、会社で雇用と研修を続けることとなる。終身雇用制の役割について専門家である間 宏、青木昌彦等の学説を紹介する。

1. 日本の雇用慣行である終身雇用制度

間は、1910年代における日本の重化学工業成立期における熟練労働力の形成と終身雇用制確立のプロセスを確認して、日本的経営成立の柱とみている。その背景には労働争議の先鋭化があるといわれる。明治30年代より、労働者の権利獲得運動が労働争議という形で尖鋭化したという。そこでは、当然、彼らの待遇改善の要求が高まる。能率向上に向けた要求もあり多くの企業が労働者に対する対応に苦勞したとされる。そうした中で、1910年頃から産業転換と雇用形態の多様化がみられたとされる。紡績、化学などは、機械化がなされており、雑役等の労働部門を除き、すべて、企業が直接に労働者を雇用することとなる。以前には、手工業的熟練の重視された重工業では、基幹労働部門も請負制であった。高度な熟練労働を要する工程も、親方に委任する請負制が採用されていた⁽¹³⁾。

(1) 機械工業の発展

20世紀初頭より、機械工業を中心として、請負制から従業員の直接雇用に転換している。請負制の崩壊は機械化の進展に比例していた。

機械化に伴い、機械操作を担当する熟練工の養成が大きな課題となる。その際、熟練労働力の確保と育成に際しては、日本では、科学的管理方式（アメリカのテイラー方式）が敬遠された。代わりに、家族主義的な、経営者の温情が、従業員の待遇と研修に活用された。そこで、企業では、経営家族主義が形成されたという。日本では、アメリカで流行していた科学的管理方式が職場における正式の労働慣行としては採用されなかった。それは、国鉄における家族主義のような形態に提示されている。

(2) 近代における日本の温情主義

日本の労働慣行においては、欧米風でなく日本の温情主義の浸透した理由を確認することが必要であるとされる。そこでは、機械化の推進の際に熟練が尊重されて、企業に従業員をとどめておくことがなされ、そこから熟練労働者の終身雇用制度が導入されたという。時代の推移とともに、熟練工の不足、IT化、機械化で終身雇用制の意味が薄れてきた。しかし、年功賃金、終身雇用、企業内労働組合の源流は、日本社会に根付いて、その後の日本企業における労働者の経営に対する協力的行動の基盤を形成してきたものとみられる。

(13) 間 宏(1989年)『日本的経営の系譜』文真堂。

2. 産業合理化運動の台頭

対中国戦が始まる昭和年代より、日本の産業は軍事経済化の制約を大きく受けることとなる。そこでは、従来の経営家族主義の動揺が起こり、軍事経済優先の経営形態が強まることとなる。

昭和13年(1938年)には、国家総動員法が制定されて、企業は戦争に対する協力を迫られることとなる。国の目標達成に向けた企業の努力が要請された。そのころからは、事務部門よりは製造現場と工員が重視され、製造現場での能率が尊重された。臨時職員である徴用工が優れた実績を示した。国が保証した事業一家思想が普及したこともあり労働争議が激減することとなる。

3. 経営のアメリカ的民主化：経営家族主義の崩壊

太平洋戦争後は、財閥解体と指導者の交替があり、経営地図が大きく変わるものとなる。

占領軍の姿勢転換と労働運動支援が占領軍により行われる。日本では、労働成果の配分に関しては、アメリカ的な能率給は普及せずに、終身雇用、年功序列に代えられた形で、日本の温情主義が残ることとなる。戦後の労働組合が合理化反対、差別反対を唱えてきた。しかし、経営者の力が強くなり、組合の力の衰える事で、労組の要求が通らなくなった。

4. 終身雇用制度の点検：上昇指向とそれを満足させる組織の工夫

従業員の勤労意欲を高めるために、日本企業では、ひとたび採用された労働者をできるだけ長期間にわたり、企業で雇用することを目指してきた。これが、いわゆる終身雇用制度である。終身雇用制度の継続に向けて、わが国では、多くの試みがなされた。

(1) 新卒の採用、企業内訓練

熟練労働者の企業内採用に対応して、企業内で労働者を訓練して、日本企業では、勤続の長いものに年功制での賃金を保証してきたとされている。企業では、新規の学卒者を採用して、彼らを企業内部で訓練して、企業の幹部として育成した。

(2) 労働者訓練

企業に雇用された労働者は企業内で訓練がなされた。企業内の研修は必ずしも熟練を高めることができたわけではないが、一応は、会社の従業員の確保に向けた努力が従業員に理解されて、何とか、従業員を企業内に引きとめることに成功した。そこには多くの工夫がなされたとされている。

高い技能の研修提供は、他社からの引き抜きで従業員を失うこととなるために、高度な技能研修は従業員個人に委ねられてきた。企業内研修は、企業の用意した訓練方式に加えて、自己の努力で外国に対する留学の支援を行うことも行われた。研修活動では、自社に従業員がとどまるような教育内容が中心を占めた。企業としての高度な労働力の確保に向けた対応は、従業員を新規事業の推進に従事させることと新製品開発のチームに所属させることなどにとどめられた。

第2節：ターゲット産業政策：機械工業の寡占的競争

日本の産業政策は、特殊な方式を採用して推進されてきたとされている。それは、ターゲット政策ともいわれるものであり、特定の産業(日本の重点的な産業政策対象としては、

製造業、機械工業)に重点を絞り、国内産業を保護して、その特定産業の発展を一意専心的に指向してきたものである。機械工業は、労働者の雇用比率も大きく、しかも、輸出産業として、日本の経済成長に不可欠な外貨獲得のための中心的な産業であった。それは、日本の経済界の代表としての経団連とその利益を代弁してきた経済産業省(元通商産業省)の支援のもとに、特定の産業の競争活動におけるカルテル行為や寡占的な競争を容認する形態の産業支援のもとに推進されてきた。言葉を代えれば、それは、独占禁止法、競争力集中排除法にもとづき、敗戦後に開設された公正取引委員会の規制の権限外に機械工業において、寡占的な大企業間の限定された競争を許した特別な産業育成策であったといえる。

日本の産業政策が優れていることの具体的内容は、こうした機械工業をターゲットとした寡占企業間の有効競争政策であったといえよう。これは、日本人研究者の多くが見落としている事実であり、特殊な産業政策として注目されるものである⁽¹⁴⁾。

(1) 寡占的な有効競争

その特色は、特定産業すなわち機械工業における寡占構造、競争制限の寡占的な構造の中での競争、すなわち、寡占的な有効競争が認められてそれを支援する政府による産業支援に向けた税制上の優遇措置、金融支援等の手厚い支援の行われたいわゆる護送船団方式が採用されていた。そうした政府支援のもとでの寡占的な大企業間での有効競争が展開されてきた。産業組織論の明示するコンテストナブルな競争戦略とも評価することの可能な政策である。

(2) 中小企業に対する間接支援

大企業に対する支援は、間接的には、中小企業に対する支援を結果として推進してきたこととなる。機械工業の寡占間の有効競争、それに伴う、大企業に対する支援は、間接的には、中小企業に対する大きな支えとなった。大企業の中小企業支援(系列制度)とそうした活動を日本の通産省が許したことがその背景にある。繁栄した大企業は、系列下の中小企業に対して、市場を確保し販路の拡大を支援して、中小企業の発展を促進してきた。さらに、大企業は、関連の系列企業に対して、情報交換を促進して、営業活動や技術革新を支えて、中小企業の発展を側面から支援してきた。護送船団方式は、間接的に中小企業政策をサポートしてきた。

1. 産業政策の評価：弱い産業競争力と共存する強い機械工業

日本の産業政策は、一般的には極めて官僚統制が強いといわれており、事業活動に対する規制の緩和が遅れ、その為に、高度成長期にも、銀行業、建設業、運輸業などの非製造業の多くに事業活動の停滞がみられた。そのことが大きな要因となり、製造業の活動が停滞した1990年代より日本産業の低迷が始まり、経済停滞が長引き、21世紀の今日でも経済活動の不振が継続している。そこで、日本の産業政策が適切であるという一般的な表現は多くの研究者の誤解と反感を招く可能性が高い。現在でも、多くの分野の規制緩和が要望さ

(14) 内田公三他著(1996年)『経団連と日本経済の50年：もう一つの産業政策』日本経済新聞社。

通商産業省通商産業政策史編纂委員会編(1989～1994年)『通商産業政策史』特に、第6巻～第11巻、高度成長期(1)～(4)を参照のこと。

れている。そこで、日本的経営論では、少し観点を变えて、日本政府が一部の民間産業活動の活性化を誘導した政策の成果と限定した日本の産業政策の効果判定という表現を使うことで、その主張が説得力を増すものとなる。それは、また、産業政策の一部分野の成功という観点を確認することであり、そうした観点を企業経営の成功要因の中に導入することが肝要である。

2. 護送船団方式による中小企業育成策

日本の産業政策の成功を官民協調方式の産業政策の展開であると特徴付けることができる。民間の製造業、特に機械工業の寡占間競争を支援することで、機械工業の急速な発展がみられたということである。

具体的には、日本産業の発展は、製造業、特に機械工業における寡占企業間の有効競争の展開、寡占企業の個別の経営戦略の成功（開発、部材調達、製造、販売、市場管理で成功）、によりもたらされたものである。そうした分野での企業行動の成果として大企業による中小企業に対する指導、誘導で中小企業が市場を確保し、技術革新が軌道に乗り、中小企業の大企業への進化もみられて、企業金融、減税などの補助的政策に止まる中小企業政策の成功が保証されたものとみるべきである。その為に、外国資本の活動を抑制しても日本独自の民間経済の発展がみられたといえよう。外資を活用した中国の発展とは異なる形態での日本産業の発展がみられたことが銘記されるべきである⁽¹⁵⁾。

3. 日本産業の偏る競争力：非製造業の停滞

日本の高度成長期の経済的成功は、民間企業（製造業、機械工業、特に総合電機、自動車などの輸送用機械）の独自の発展によるところが大きいことである。そこでは産業政策そのものの成功というよりは、一部産業の民間活力を基盤とする経済発展によるものであるとの認識が重要である。産業政策は、それを誘導したもので、寡占企業間の有効競争が展開されたものとみるべきである。

注意しなければならないことは、日本産業の国際競争力が製造業、特に機械工業に偏重していることである。その他の産業特に知識産業、サービス産業、流通業、金融業、教育産業などの非製造業は極めて生産性は低いとされている。

また、かねてより、金融保険業、建設業などの非製造業における効率は日本では非常に低いとされてきた。さらに、IT産業、観光などのサービス業の生産性も低水準に止まるとされている。それら産業の生産性は低く、国際競争では外国と比較にならない低水準だとされている。そうした現状を踏まえて政府も外国資本の日本への流入を抑えて、日本国内での国際競争を未然に防いできたとされている。製造業では、化学工業も外国に新製品の開発特許権を抑えられており、その競争力は極めて弱いとされている。それら産業では、国の統制のもとで産業の存続が計られ、国際競争力は格段に弱いとされている。マイケル・ポーターも明確にこの点を提示しており、具体的には、世界に通用する大学を創設することを提唱していることが注目される。

(15) ポーター編著（2000年）『日本の競争戦略』ダイヤモンド社。

第4章：ダイナミック・ケイパビリティ論による経営戦略の評価

現在のわが国社会科学系の学会では、組織を発展させて、その持続的な成長を推進する戦略が注目されている。そうした意味で組織論研究の深化が期待されている。組織発展の技術としてのケイパビリティ、特に、ダイナミック・ケイパビリティ（DC）が議論の対象とされている。そうした発想の提唱者として、現在では、ティースという経営学者が高名だが、そうした発想の最初の発案者は、1980年に競争戦略論を発表したマイケル・ポーターであるとされている。ポーターは、もともとは産業組織論に関する専門家であり、その基本的概念であるSCP分析の発想を経営戦略論に応用して、自説の正しさを証明しようとしたとされている。組織の盛衰を決定する要因としては、産業構造（S：Structure）を踏まえた企業行動（C：Conduct）の如何により、経営成果（P：Performance）が決定されるとみる。そうした企業の行動に焦点を絞り、更なる成功要因を摘出したとされているのが、ティースである。成功率の高い企業の行動には、情報収集の方式としてのセンシングに加えて、情報確認による行動の決断、すなわちサイジングが重要な手続きとなる。その上での組織の資源調達の変換となるトランスフォーメーションが重要となる。経営戦略に関する勇気ある決断という手段が続くのである。ポーターの発想にヒントを得て、ケイパビリティという発想を発展させて、それを具体的に提案したのがティースである。

彼は、企業の持続的发展をもたらす能力を探求しており、それをDC（ダイナミック・ケイパビリティ）と命名している。企業の発展戦略には、企業間の資源の共特性、補完性などに心がけることが肝要である。企業行動に際して、企業の立場は、資源の利用状況により変化する事があり、他の企業との資源の共特化の重要性をティースは強調している。そのほかに、特定の資源に固執すると、それがコア・リジディティ（負の資源）に変化することや持続可能な発展を企業にもたらさないことを彼は強調している。DCの重要性は、以下の具体的な経営戦略に提示されている。⁽¹⁶⁾

第1節：ルーティン・ワークと戦略策定の区分

組織の発展過程においては、それぞれに、その段階に対応した知恵の性格が異なるものとなる。ここでは、事業活動の始発点では、組織の目標とする事業活動に求められる知恵の内容の異なる点を指摘して、創業者の知恵の性格を点検するものとする。

1. 具体例：経営戦略の明暗：不条理克服のマネジメント

菊沢は、DCにより具体的な企業盛衰のケースが説明されるとする。ここから、同業者であり1980年代までは世界の大企業として君臨したコダックのその後の衰退、富士フィルムの躍進の秘密が解明されるとしている。

同じ技術と知識を持つ大企業である両社の運命は、1990年以降、大きく明暗が分かれた。コダックは、多角化の必要性に気付きながら、そのための膨大なコストを懸念しての本業継続という判断での衰退であった。支払わなければならない事業転換に向けた経費の大きさから事業転換を怠る事となる。それは、合理的な計算にもとづく本業の継続である。合

(16) 菊沢研宗（2014年）「組織の合理的失敗とその回避」三田商学研究、56巻6号。

菊沢研宗（2014年）「経営戦略論のフロンティア」日本経営学会関東部会報告。

理性を発揮しての失敗と言えよう。

他方では、富士フィルムは、本業を続けつつ、かつ、他方では、化粧品業界や発展途上国(LDC)のフィルム産業へと徐々に多角化を進めて再発展できたことが注目されている。

環境変化に際して、富士フィルムは従来の本業を軽視して多角化の道を進む。その際には、かなりの経費を要することは予測されていた。しかし、経費負担に配慮しながらも、それを敢えて犠牲にして多角化と事業転換に踏み切る富士フィルムの事業戦略転換である。事業転換の経費がかさむために、本業に執着したコダックは、機会費用の計算結果に拘りすぎたことが業界の環境変化から取り残された要因となる⁽¹⁷⁾。

2. 組織体の発展期に対応した新たな知性の開拓

企業の創業期に求められる知恵は、従事する事業活動の内容を確認して、それを新たな事業として軌道に乗せる知恵である。さらには、その事業を発展させる機動力も重要な意義を持つ。

次いで、軌道に乗る事業をさらに発展させるためには、事業活動に投入される犠牲を少なくして、成果をより高める工夫が求められる。経費削減による成果の拡大である。それを特に軌道に乗せて事業活動を進展させる知恵が要請される。

そこでは、確定した事業活動のより効率的な運用に向けた知恵が求められる。顧客拡大、市場拡張と経費節減の対応策の点検であり、新たな形の効率性と知恵が求められる。さらには、事業活動の成果が限界に直面した際には、新製品の開発並びに事業転換に向けた新たな発想が求められる。従来の事業が限界に直面した際は、事業の休止と新たな事業活動に向けた完全な転換が必要とされている。

このように考えると、事業活動の戦略形成にはそれぞれの段階に対応して、多様な知恵が求められる。大きく区分すると、事業活動の開始期の活動選択、立ち上げの知恵、日常のルーティン・ワークの効率性向上の知恵、新製品開発と事業転換の勇気と知恵というように大きく分類して三段階の大きな知恵が求められる。

そうした異なるタイプの知性を発揮して、組織を軌道に乗せる工夫がリーダーには求められている。経営者によっては、そうした異なる知恵を一代で発揮することができる稀有な経営者もいるようだ。いわゆるサステナブルな企業発展を指向することが重要である。しかし、それは類まれなケースであり成功例は限定されている。そこで、経営体の発展期に対応した知恵の内容を確定して、それを明確にしておくことが肝要である。さらに、そうした能力を事業体で継承させることも重要な知恵である。

3. 創業時の知恵：事業選択と立ち上げ計画

事業活動の創業時には、多くのタイプの知恵が求められる。事業活動の内容の決定である。さらに、軌道に乗った事業体の順調な発展を継続する事にも創業者には異なる知恵が必要となる。特に、事業の立ち上げの際には、多様な知恵が必要とされる。創業を開始するまでの計画と準備にも、多くの知恵と努力が必要となる。

軌道に乗った事業体のケースは、日常のルーティン・ワークを継続させて、経費低減と

(17) 菊澤研宗(2014年)「経営戦略論のフロンティア」日本経営学会関東部会報告。

市場開拓に従業員の主導で推進するシステムを組織の中に植え付けることで組織の発展は確保される。

4. 事業活動選定に際しての計画の作成

事業内容の決定には二つのルートがある。一つは社会の状況を確認して、必要とされている事業活動をみだし、自己の希望と能力を勘案して、望ましい事業を選定することである。それと同時に、自己の希望する事業活動でも、現実活動の困難があり、成功が期待できないこともある。あるいは、活動目標が自己の能力を超えることもあり、現実的な活動を立案し、事業活動の内容を詳しく点検しないと、実現の可能性が高まらないこととなる。

事業活動の内容とその実現に向けた、顧客獲得の可能性、資材、人材調達の現実性、業務内容の可能性を全て点検して初めて現実味のある事業計画となる。そうした現実の可能性を点検しないと、事業内容の決定には至らないこととなる。そこで、新規事業の決定は、現実的な計画の立案を経て、実現することとなる。

(1) 事業内容の決定における SWOT 分析

現実の事業内容の決定には、創業者と関係者の資産、その調達可能性、性格、社会奉仕の精神などが大きな決定因となる。その上で、創業者の性格、人格に関連したSWOTからみた特性が事業内容の大きな決定因となる。創業者個人の強み(S)、弱み(W)、機会(O)、脅威(T)などに配慮して、事業活動分野の決定がなされるものとなる。

(2) 着実な計画策定

事業内容の決定には、創業者の希望する事業活動に必要とされている事業計画の点検が前提となる。事業計画の現実性が確認されれば、そこで、事業内容の決定がなされて、そうした事業開始に向けた準備がなされる。着実に、根拠のある事業計画の策定が、事業内容決定の前提をなす。事業計画は数十年先、数百年先までの堅実な見通しを含めて策定されることが望まれる。この事業計画が現実的で、着実度が高いほど事業の成功率は高いものとなる。ミンツバークなどの経営学者は、この計画策定に経営の重要な成功要因をみいだしている⁽¹⁸⁾。

第2節：創業経営者成功の条件：鈍、根という感性和運勢

事業を新たに立ち上げることとそれを軌道に乗せることは大変に困難な課題である。創業者の事業活動成功に向けた知恵と努力が期待されるが、それには、かなり長期にわたる忍耐を強いられることとなる。場合によると、創業者一代では成果が得られずに、事業活動の成功に向けて数十年の長きにわたる忍耐を強いられるものとなる。創業者の事業活動成功に向けた知恵というのは、場合によると数十年、数百年にわたり、数世代に引き継がれる長期的な事業ということである。

(18) 青木昌彦(2008年)『比較制度分析序説』講談社。制度と組織の一体的理解の提唱。

以下は、ティースのケイパビリティ論に関する論文である。

Pisano, G.B and Teece, D. J, 2007, How to Capture value from innovation :shaping intellectual property and industry architecture. *California Management School*. Fall 2007. pp.278-280.

日本の太平洋戦争後の財閥解体後に登場した従業員から昇進して取締役となった専門経営者の直面したものはかなり異なる地道な努力と長期にわたる忍耐が強いられたものといえる。ここでは創業経営者の成功要因についてその一端を考えるものとする。

(1) 戦略と計画策定：日常業務とは距離をおく事

三品和広によると、経営の成功をもたらす重要事項は、日常のルーティン・ワーク、日常業務の管理と監督、そして、事業内容の転換を含めた事業内容の継続、事業内容変更の意思決定、立地を初めとする経営戦略作成という数点となる。これら三分野の成功をもたらす知恵が経営の成功に大きな役割を果たすという、それぞれに異なるタイプの能力が経営の成功に大きな役割を果たすものといえよう。それぞれの事項の間に関連はなくはないが、それ等の三分野の成功には異なる能力が必要とされている。その上、事業の成功に向けた知恵というものは、知性というよりは、使命感、地道な努力、運をつかむための直進的な努力等であり、いわゆる知性とは異なる特性のようにも見受けられる⁽¹⁹⁾。

(2) 創業者の英知：チャンスの発見

経営戦略とか戦術が知性とされるのであれば、事業創造者のそれは、知性の中でも一段と高い貴重なものといえそうだ。強い使命感、社会に対する奉仕精神、さらには、事業活動の成功に懸けた情熱、失敗を厭わない努力、地道で長期における忍耐と新たな事業機会に関する情報収集に向けた努力の継続から成功に向けた機会が到来する。しかし、事業活動に成功するための情報はなかなかつかめない。

成功に向けたチャンスをみつけることは困難なことが多い。そうした前述の努力を全て満たしても、成功のチャンスが訪れるとは限らない。しかも、まれに訪れる機会を経営者が見逃すことが多い。多くの努力と試練を乗り越えて、しかも少ない事業機会を活用してこそ、事業活動の成功がえられる。極めて僅かなケースのみしか成功の機会を獲得することはできない。それは、理性とか知性ではなく、地道な活動を継続する鈍、根がやがて運に結び付くものとなり、成功の契機をつくるものとなる。企業の成功に向けた強い根性を持ち、成功、不成功などにお構いなしにただ自己の目指した理想に向けて鈍重に努力を重ねて、初めて運勢をつかむというのが実態である。経営の成功の基本は社会奉仕に向けた高度な使命感にある。

それは、単なる知識ではなく、また効率を重視する知恵でもなく、人当たりの良さというような能力でもない、愚かなくらいに正直な努力と、時間をかけた根性の強さのうえに、チャンスをつかむ鋭さが求められる。使命感、奉仕精神、社会性、継続した地道な努力、チャンス獲得の習性などの多くの個性が成功の基盤をなす。その上で、強い根性、本業を守る正直さ、運をわがものとする感性が事業の成功につながる。それは知性というよりは社会事業に対する使命感、本業を尊重する愚直さ、チャンスをつかむ理性などの合成物が事業の成功を保障するものとなる。鈍、根の強さも創業経営者の成功を確実なものとする。高度な使命感プラス鈍、根が運を引き寄せるものとなる。

(19) 三品和広 (2007 年)『戦略不全の因果：1013 社の明暗はどこで分れたか』東洋経済新報社。

菊沢研宗 (2014 年)「経営戦略論のフロンティア」日本経営学会報告。

結論と課題：使命感を支えた感性の経済学的検証

三品は、日本的経営の衰退要因として、新たな時代に対応する戦略策定能力のない専門経営者の欠陥と管理にのみ目を向けた従業員による自己保身のなせる業という評価を下している。そこで、彼は1990年代からの日本の経営の衰退とそれをもととした日本経済の停滞要因を、日本の専門経営者(MBA)がアメリカの創業経営者に敗退した結果であるとの推論を下している。日本の専門経営者の問題点を指摘して、本稿での結論に代えるものとする⁽²⁰⁾。

1. 管理職代行の経営者、戦略転換に遅れ

経営の本質は組織における日常業務の管理ではなく、また、組織の変革でもなく、あくまでも新たな時代の変化に対応する正しい事業戦略の提示にある。また、その基本方針に沿い、企業組織の在り方の変革に向けた提案を出すことにある。

正しい経営戦略を提示できない企業のトップは経営者としては、その役割を果たしていない。能力不足で現場管理担当の管理職の職責を奪う経営者は多いが、それは現場管理職に委ねて、時代転換と社会情勢を見極めての戦略転換に対応することが肝要である。日本の専門経営者の欠陥の一つがここにある。ここでは、20世紀末に日米経営戦略の命運をかけた創業経営者と専門経営者の運命を紹介して、日本的経営論点検の結論とする。

(1) 経営人材の育成を怠ること

日本企業では、時代の転換に対応した正しい戦略を遂行する経営人材の育成を怠り、職場の管理を適正に行う管理職の育成に十分な配慮をしていないことが重大な欠陥となる。

採用活動は、人事担当者と人員要求をした管理職に決定権があり、面接者は自分の意向に沿う人材を採用して、自分の部下とシンパを育成し、自分の取り巻きを拡大することを目指す。結果としては、必ずしも優れた人材ではない人事部長や管理職と同類の人材が組織内に増えて、やや人間関係に問題はあるが経営戦略の策定に才能のある人材が排除される。かくして、日本企業は、正しい経営戦略を策定する人物を採用試験の段階で排除してきた。多くの企業では、同じような人材が同じような間違いを繰り返している。日本企業のシステムは、新たな考え方や、真剣な戦略形成に向けた討論がなされることなく停滞して今日に至るのである⁽²¹⁾。

(2) 階層制が機能せず取締役が信頼されない事

組織は、その意思決定をする最終責任者としての取締役が権威を持ち、その決定を管理職と社員に伝える階層制が採用されてきた。終身雇用の上位機関は下部組織からの信頼の上にこうしたシステムが機能している。下位組織からの信頼が上位機関の権威を高める源泉となる。上位組織は厳正な判断を行い、下位機関を指導する立場にあるのだ。

十分に用心した言動が上位機関には求められているものといえよう。上位機関たる取締役会の権威を高める活動がおろそかにされたことが、下位機関からの信頼を失う契機となったものとみられる。

(20) 三品和広(2005年)『経営は10年にしてならず』東洋経済新報社。

(21) 三品和広(2007年)『戦略不全の因果：1013社の明暗はどこで分れたか』東洋経済新報社。

(3) 創業者の英知：使命感と成功

経営戦略とか戦術が知性とされるのであれば、事業創造者のそれは、知性の中でも一段と高い貴重なものといえそうだ。強い使命感、社会に対する奉仕精神、さらには、事業活動の成功に懸けた情熱、失敗を厭わない努力、地道で長期における忍耐と新たな事業機会に関する情報収集に向けた努力の継続から成功に向けた機会が到来する。しかし、事業活動に成功するための情報はなかなかつかめない。

成功に向けたチャンスをみつけることは困難なことが多い。企業経営における成功は必要な努力を全て満たして、しかもまれに訪れる機会を見逃すことが多い。多くの努力と試練を乗り越えて、しかも少ない機会を活用してこそ、事業活動の成功がえられる。極めて僅かなケースのみしか成功の機会を獲得することはできない。それは、理性とか知性ではなく、良く言う、鈍、根がやがて運に結び付くものとなり、成功の契機をつくるものとなる。

2. 今後の検討課題

日本的経営の本質に関する点検に際しては、以下のごとくの多くの課題が考えられる。

未だに十分に解明されていない課題が多く、ここでは、今後の確認事項として問題提起を行うものとする。それらは、以下の三点に集約されている。

- (1) 資本主義の発展段階と時代の大転換の確認：日本社会における近代化の遅れを反映したイエ意識と人権尊重に関する希薄な意識の前近代性と日本的経営との関係性の研究が求められている。
- (2) 創業経営者と専門経営者の格差と共存関係：日米間の経営覇権をめぐる闘争、次世代経営者育成の遅れに関する検証が必要とされている。
- (3) 管理と経営の区分：戦略形成とその実行に向けた意気込みと戦略経営部門の拡充の方策の検証等が期待されている。

(2015.7.22 受稿, 2015.9.15 受理)

〔抄 録〕

太平洋戦争後の1950年代に登場した日本の経営システムはアメリカの経営学者アベグレンにより日本的経営として世界に紹介された。そこでは、企業内の従業員間における家族的な連携による経営方式に加えて、終身雇用制、年功序列制、企業別組合をその特色とみている。ここでは、年功序列制度を前提としたうえで、それを敗戦当時に活躍し、財閥解体後の日本の経営を担ってきた若年経営者（専門経営者）に代えた定義を試みたい。アベグレンの定義に加えて従業員出身の若手経営者の経営方式として日本的経営を定義し、そうした発想の経済学理論による検証を試みるのが本稿の目的である。日本的経営は、太平洋戦争の敗戦後における物資、資金の不足するなかで占領軍により実行された財閥解体という大きな変化の中から開花したものである。設備老朽化などの深刻な事態の中で、従来の間接金融方式から、出入り業者、従業員の持ち株で増資、社債の発行による直接金融方式による資金調達に成功し、古い大株主の利益に反する経営戦略を採用することが可能となった。株主配当優先から出入り業者と従業員を尊重する企業経営を推進することが出来た。しかし、1980年代の石油危機以降には、日本経済の停滞が始まり、終身雇用制度を始め日本的経営論の強調する日本特有とみられていた企業経営の特色が後退した。

本稿は、日本的経営の発展要因を明らかにし、その制約要因も確認して、経営者の活動を経済学の概念であるケイパビリティ論から検証しようとするものである。日本的経営を推進してきた当事者にとり与件としての終身雇用制、ならびに機械工業の国際競争力の強化という政策手段を駆使したターゲット政策という条件の下で経営者がいかなる努力をしたかその努力と成果を検証しようとするものである。

〔研究ノート〕

加算税規定の例外と考えられている国税通則法65条4項に

おける「正当な理由」に関する考察 II

—国税当局の方針と裁判例—

久保田 俊 介

はじめに

国税通則法65条1項では、「期限内申告書（中略）が提出された場合（中略）において、修正申告書の提出又は更正があつたときは、当該納税者に対し、その修正申告又は更正に基づき（中略）納付すべき税額に100分の10の割合を乗じて計算した金額に相当する過少申告加算税を課する。」としており、期限後に修正申告書が提出されたときは加算税を課するとしている。さらに、同条2項において、「前項の規定に該当する場合において、同項に規定する納付すべき税額（中略）がその国税に係る期限内申告税額に相当する金額と50万円とのいずれか多い金額を超えるときは、同項の過少申告加算税の額は、同項の規定にかかわらず、同項の規定により計算した金額に、当該超える部分に相当する税額（中略）に100分の5の割合を乗じて計算した金額を加算した金額とする。」としており、一定の金額を超える場合にはさらに加算税の割合を増やすこととしている。しかしながら、「第1項又は第2項に規定する納付すべき税額の計算の基礎となつた事実のうちにその修正申告又は更正前の税額（中略）の計算の基礎とされていなかつたことについて正当な理由があると認められるものがある場合には、これらの項に規定する納付すべき税額からその正当な理由があると認められる事実に基づく税額として政令で定めるところにより計算した金額を控除して、これらの項の規定を適用する。」としており、正当な理由があると認められるものがある場合には、加算税は課さないとしている。これらの通則法より、原則的には期限後修正申告には加算税は課せられるが、例外的に正当な理由がある場合には加算税は課さないとしていると解する。

そこで、本論文では、第2号として「正当な理由」に関して国税当局はどのような指針を示しており、裁判ではどのような見解が妥当とされているのかを検討することとする。

第1章 国税当局の指針

国税庁の事務運営指針で以下のような正当な理由を明記している⁽¹⁾。第1章では、過少申告加算税及び無申告加算税についての国税当局の指針を検討する。

(1) 法人税の過少申告加算税及び無申告加算税の取扱いについて（事務運営指針）<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/jimu-unei/hojin/000703/01.htm>（平成27年7月1日）

1. 過少申告加算税の取扱い

(過少申告の場合における正当な理由があると認められる事実)

通則法第65条の規定の適用に当たり、例えば、納税者の責めに帰すべき事由のない次のような事実は、同条第4項に規定する正当な理由があると認められる事実として取り扱う。

(1) 税法の解釈に関し、申告書提出後新たに法令解釈が明確化されたため、その法令解釈と法人の解釈とが異なることとなった場合において、その法人の解釈について相当の理由があると認められること。

(注) 税法の不知若しくは誤解又は事実誤認に基づくものはこれに当たらない。

(2) 調査により引当金等の損金不算入額が法人の計算額より減少したことに伴い、その減少した金額を認容した場合に、翌事業年度においていわゆる洗替計算による引当金等の益金算入額が過少となるためこれを税務計算上否認(いわゆるかえり否認)したこと。

(3) 法人税の申告書に記載された税額(以下「申告税額」という。)につき、通則法第24条の規定による減額更正(通則法第23条の規定による更正の請求に基づいてされたものを除く。)があった場合において、その後の修正申告又は通則法第26条の規定による再更正による税額が申告税額に達しないこと。

(注) 当該修正申告又は再更正による税額が申告税額を超えた場合であっても、当該修正申告又は再更正により納付することとなる税額のうち申告税額に達するまでの税額は、この(3)の事実に基づくものと様に取り扱う。

2. 無申告加算税の取扱い

(期限内申告書の提出がなかったことについて正当な理由があると認められる事実)

通則法第66条の規定を適用する場合において、災害、交通・通信の途絶その他期限内に申告書を提出しなかったことについて真にやむを得ない事由があると認められたときは、期限内申告書の提出がなかったことについて正当な理由があるものとして取り扱う。

以上のように、事務運営指針では、過少申告加算税について法令解釈の誤解・誤認は正当な理由として認めておらず、法令解釈について法人側に相当な理由がある場合に正当な理由を認めている。

さらに、無申告加算税については、災害等により申告書が提出できなかったことにつき正当な理由があることを条件としている。

第2章 「正当な理由」が認められなかった判決

国税通則法65条4項の適用により、「正当な理由」が認められなかった判決は数多く存在する。そこで、第2章では、「正当な理由」が認められなかった判決事例を検討することとする。

1. 平成7年4月25日高松地裁判決

平成7年4月25日高松地裁判決では、「本件のような新しい保険が発売され、その税務処理について疑義が生ずると予想される場合は、監督官庁は速やかに通達を出して混乱の生

じないう配慮しなければならないのは当然である。

(中略)しかしながら、(中略)原告は、(中略)保険代理店等の業務を行うものであり、本件通達の内容を知りうるに足る特段の事情があったというべきである。

(中略)そうすると、原告は、確定申告期限までに、保険会社の機関紙という極めて確度の高い情報により、本件通達の内容を十分知りえた可能性が高く、本件通達に基づいて会計処理をすることができたものというべきであり、原告の行った確定申告は独自の見解に基づくものというほかに、過少申告加算税の計算の基礎となった事実のうちに、当初の税額の基礎とされていなかったことについて正当な理由があると認めることはできない。」⁽²⁾としており、本来税務処理について疑義が生じるものには速やかに通達を出すのが当然であるが、通達が出ていなくても特段の事情があり、それを知りうる立場にある者については正当な理由は認められないとしている。

2. 平成20年2月22日東京地裁判決

平成20年2月22日東京地裁判決では、「本件覚書はあくまでも覚書であって法令ではなく、本件現物出資に係る支出が寄附金に当たらないとする原告の主張の裏付けになるものではない。また、本件残余財産分配請求権の喪失によって本件現物出資に係る支出が寄附金に該当することになるにもかかわらず、寄附金に該当しないと判断したことは、戊公認会計士の指導があったとしても、何ら合理的な根拠に基づかない原告の独自の見解であるといわざるを得ない。しかも、原告は、本件残余財産分配請求権の喪失により本件現物出資に係る支出が寄附金に該当することは、公知の事実でなかったなどとする主張するけれども、寄附金とは、法人税法37条7項にいうとおり、寄附金、拠出金、見舞金その他いずれの名義をもってするかを問わず、内国法人が金銭その他の資産又は財産的利益の贈与又は無償の供与をした場合をいうのであり、また寄附金の額とは、その場合における当該金銭の額若しくは金銭以外の資産のその贈与の時における時価又は当該経済的利益のその供与の時における価額によるものとするのは法律上明らかであるところ、何が寄附金に該当するかはその事実のあてはめの問題にすぎず、税務当局がその公的見解を明らかにしなければ認められないという問題ではない。そして、本件残余財産分配請求権の喪失により本件現物出資に係る支出が原告からBに対する寄附金に該当するということができる」⁽³⁾として本件現物出資にかかる支出は寄付金にあたるとして正当な理由を認めていない。

3. 平成21年3月25日さいたま地裁判決

平成21年3月25日さいたま地裁判決では、「原告は、適正に申告をする意思を有し、これを期するために、複数の税務当局に問い合わせし、その指導に従って申告したのであり、結果として過少申告であったとしても、これを原告の責めに帰することができない客観的な障害があるといえるから、国税通則法65条4項の『正当な理由』があったというべきである旨主張するが、(中略)原告の申告は独自の理解に基づく誤解によるものであって、納税者の責めに帰することができない客観的事情によるものとは到底いえないのであって、

(2) 平成7年4月25日高松地裁判決

(3) 平成20年2月22日東京地裁判決

過少申告をしたことに『正当な理由』があるとは認められない。』⁽⁴⁾としており、たとえ税務職員に問い合わせたとしてもそのことが適正でない会計処理を認める事情とはならないとしている。

第3章 「正当な理由」が認められた場合の判決

国税通則法65条4項の適用により「正当な理由」が認められた判決はごく僅かである。そこで、第3章では、どのような場合に「正当な理由」が認められるのかを改めて確認するとともに一定の基準を見出したい。

1. 昭和37年12月8日名古屋地裁判決

昭和37年12月8日名古屋地裁判決では、「過少申告加算税額の当否の点について判断するに、いわゆる株主相互金融業における株主優待金を法人所得計算上損金とすべきか否かについては税務当局においても昭和二八年三月三日附通達によりこれを配当と解するものとされる迄は取扱いが確定しておらず、これを課税対象としていなかったことは被告の明らかに争わないところであり、また成立に争いのない甲第六号証によれば、一般的にもこれを損金と解する傾向にあつたものと認められ、右の事実によれば、原告が本件株主優待金を損金に計上しそれに基く税額を確定申告したことについては正当な事由があつたと認めるのが相当である。」⁽⁵⁾としており、当時通達が出ておらず、一般的にも損金に計上していることから正当な理由が認められるとしている。

2. 昭和43年4月22日大阪地裁判決

昭和43年4月22日大阪地裁判決では、「税務署の担当係員が、原告が居住用財産の買換の特例の適用を受けたい旨の意向を示したのに対して、買換財産の取得価額の見積額等を記載すべき前記申請書の提出事務のみを代行したにとどまり、これとともに確定申告書用紙を原告に送付もしくは送付し、所定の記載をなして右承認書とともにこれを期限内に提出するよう指導し説明することはもちろん、確定申告書の提出についてなんら言及するところがなかつたのは、担当係員として行き届いた態度であつたとはとうてい認めることができず、また、原告が前記において認定したように思い込んで、期限内に確定申告書を提出しなかつたのは誠に無理からぬところであるといわざるをえないのであつて、したがつて、右確定申告書の提出がなかつたことを理由に、これが税法上の義務の不履行にあたるものとして行政上の制裁を課することは原告にとつてきわめて酷であるといわなければならない。

このように考えてくると、原告が本件譲渡所得に関して確定申告書を提出しなかつたことについては正当な理由があつたというべきであ」⁽⁶⁾として担当係員が提出事務を代行したのみで確定申告書の提出の指示をしなかつたために無申告になってしまったことには正当な理由があると認めている。

(4) 平成21年3月25日さいたま地裁判決

(5) 昭和37年12月8日名古屋地裁判決

(6) 昭和43年4月22日大阪地裁判決

3. 昭和44年2月5日長崎地裁判決

昭和44年2月5日長崎地裁判決では、「申告納税制度は本来納税者が税法の仕組についてある程度の理解を前提とするものであるが、税法の内容が複雑であるため、多くの納税者は税務係員の指示に頼っている実状を併わせ考えると、原告が期限内に確定申告書を提出しなかつたのは誠に無理からぬところである」⁽⁷⁾としており、税務職員の指導の下、確定申告書を提出しなかつたのであるから、その無申告については、正当な理由があるとしている。

本判決について池本征男氏は、「本件の納税者が事業所得者であり、本件所得が事業所得に関するものであることからすると、果たして原告が申告手続きに無知なものといえるか疑問もあるし、また、税務職員のかかる明白な誤指導をたやすく信じたことに納税者に責任がないわけでもない。しかし、本判決が認定するような税務職員の誤指導があった場合に、その指導に従って行動した納税者を非難するのも酷といえよう。従って、かかる事情の下で無申告加算税の賦課決定を取り消した判決は妥当である。」⁽⁸⁾としている。

4. 昭和50年6月24日札幌地裁判決

昭和50年6月24日札幌地裁判決では、「被告がすすんで、執行官の受ける手数料、宿泊料が収入に計上すべきではない旨主張、指導したため、原告がこれに沿う如く申告を改めるにいたつたことおよび原告が本件更正処分の結果不測の損害を蒙ることについては未だこれを認めるに足る証拠はなく、又本件更正は従来の誤つた申告を是正したものであつてそれ自体適法なものであり、格別税法上不利益な結果を招来するものとはいえないものであること、若し仮に本件各更正処分が取消されるとした場合には、原告は課税を免れることとなる反面、法に従い正しい納税をしている一般国民との関係で原告だけを特に優遇した結果となつて不均衡を生じることを併せ考慮すれば、本件更正を信義則違反ないし課税権の濫用にわたるものとして無効であると断ずることはできないものというべきである。ただ原告は前記の如く本件各申告に当りその受けた旅費、宿泊料を収入として申告しなかつたこと、従つてこれを本件更正前の税額の計算の基礎とされていなかつたことについては、原告は故意にこれを隠したのではなく、却つて前示のごとく被告にその資料を提示したうえその助言のままにこれを収入として申告しなかつたものであることに鑑みると、国税通則法六五条二項所定の正当な理由があるものというのが相当であり、してみると本件過少申告加算税の賦課はすべて不適法といわなければならない。」⁽⁹⁾としており、必要な資料を提示したのかかわらず、税務署側の誤指導により収入すべき金額を申告しなかつたのであるから、正当な理由が認められるとしている。

以上のように、正当な理由が認められた判決は少ないが、その中で認められたものは国税局に明らかな問題があった場合に限られるといえよう。

さらに、平成24年10月19日改正の事務運営指針には、「確定申告の納税相談等において、納税者から十分な資料の提出等があったにもかかわらず、税務職員等が納税者に対して誤った指導を行い、納税者がその指導に従ったことにより過少申告となった場合で、かつ、

(7) 昭和44年2月5日長崎地裁判決

(8) 池本征男「加算税制度に関する若干の考察」税大論叢14号p174

(9) 昭和50年6月24日札幌地裁判決

納税者がその指導を信じたことについてやむを得ないと認められる事情があること。』⁽¹⁰⁾として、職員等の誤指導については、正当な理由として認めている。

第4章 裁判所により結論が異なる判決

「正当な理由」については、裁判所ごとに違う結論となっている判決も存在する。そこで、どのような場合に異なる判決であったかを検討したい。

1. 平成9年4月25日東京地裁判決

(1) 事実の概要

原告が保有する株式を原告が大半の出資をする有限会社に譲渡した際に、その取得資金を無利息かつ無期限で当該有限会社に貸し付けたところ所得税法157条の適用により更正を受けた事例⁽¹¹⁾

(2) 納税者主張

「税法の解釈に関して申告当時に公表されていた見解がその後改変されたことに伴って更正を受けるに至った場合には、国税通則法六五条四項の『正当な理由』が認められるものというべきである。

そして、原告が本件各年分の確定申告及び修正申告において本件認定利息を雑所得に計上しなかったのは、右申告当時において個人から法人への無利息貸付けについて課税されることはあり得ないとする課税庁職員らの一致した見解が公表されていたことに基づくものであるが、被告桐生税務署長は、かかる通説的見解を突如改変して本件各更正を行ったのである。

したがって、原告が本件認定利息をその所得税の税額の計算の基礎としなかったことについて前記『正当な理由』が存在していたことは明らかであるから、本件各決定は違法である。』⁽¹²⁾

(2) 税務署主張

「同族会社に対しその代表者が無利息で貸付けをする場合において、当該代表者には本件規定は適用されないとの公的見解が表示された事実等はないから、原告が本件認定利息をその所得税の税額の計算の基礎としなかったことについて国税通則法六五条四項の『正当な理由』はなく、本件各決定は適法である。』⁽¹³⁾

(4) 判決

「原告は、個人から法人への無利息貸付けについて課税されることはあり得ないとする見解が公表されていたことからみて、本件認定利息が本件各更正前の税額の計算の基礎とされていなかったことにつき、同法六五条四項所定の正当な理由があると主張する。しかし、正当な理由があるとは、納税者のした申告が真にやむを得ない理由によるものであり、

(10) 申告所得税及び復興特別所得税の過少申告加算税及び無申告加算税の取扱いについて（事務運営指針）<http://www.nta.go.jp/shiraberu/zeiho-kaishaku/jimu-unei/shotoku/shinkoku/000703/01.htm>（平成27年6月30日）

(11) 東京地裁平成9年4月25日判決 要旨

(12) 東京地裁平成9年4月25日判決

(13) 同上、注12

かかる納税者に過少申告加算税を課することが不当もしくは酷になる場合を指すものであって、納税者が税法を誤解したことに基づく場合は原則としてこれに当たらないものと解される。ところ、(中略)原告が(中略)引用する各文献は、いずれも税務官庁による公的見解の表示とは同視することのできない私的な著作物である上、個人から法人への無利息貸付けには常に本件規定の適用がないと解される記載はないものと認められるから、仮に右文献内の記述によって原告が本件消費貸借に本件規定の適用がないものと誤解したとしても、それをもって右にいう正当な理由があると認めることはできないものというべきであり、他に正当な理由についての主張はない。」⁽¹⁴⁾としており、本件解説書は税務当局の公的なものではなく、私的なものであるとして結論付けることとし、正当な理由は認めないとしている。

2. 平成11年5月31日東京高裁判決(上記平成9年4月25日東京地裁判決の控訴審)

平成11年5月31日東京高裁判決では、「本件解説書は、正確に言えば私的な著作物であり、個人から法人に対する無利息貸付について本件規定の適用が一切ないことを保証する趣旨までは記載されていないが、(中略)東京国税局税務相談室その他の税務当局に寄せられた相談事例及び職務の執行の際に生じた疑義について回答と解説を示す形式がとられていることが記載されており、税務当局の業務ないし編者等の税務当局勤務者の職務との密接な関連性を窺わせるものである。したがって、税務関係者がその編者等や発行者から判断して、その記載内容が税務当局の見解を反映したものと認識し、すなわち、税務当局が個人から法人に対する無利息貸付については課税しないとの見解であると解することは無理からぬところである。そして、(中略)控訴人の税務関係のスタッフも本件消費貸借をするに際し税務当局が個人から法人に対する無利息貸付については課税しないとの見解であると解していたことが認められ、これを単なる法解釈についての不知、誤解ということとはできない。以上を総合すると、控訴人には本件各更正(中略)によって新たに納付すべき所得税があるが、過少申告加算税を課することが酷と思料される事情があり、国税通則法六五条四項の正当の理由があるというべきである。」⁽¹⁵⁾としており、編者や発行者から判断して税務当局の見解を反映しているものとして上記地裁では認められなかった正当な理由が認められる判決となっている。

3. 平成16年7月20日最高裁判決(上記平成11年5月31日東京高裁判決の控訴審)

平成16年7月20日最高裁判決では、「本件貸付けは、3455億円を超える多額の金員を無利息、無期限、無担保で貸し付けるものであり、被上告人がその経営責任を果たすためにこれを実行したなどの事情も認め難いのであるから、不合理、不自然な経済的活動であるというほかはないのであって、税務に携わる者としては、本件規定の適用の有無については、上記の見地を踏まえた十分な検討をすべきであったといわなければならない。

他方、本件各解説書は、その体裁等からすれば、税務に携わる者においてその記述に税務当局の見解が反映されていると受け取られても仕方がない面がある。しかしながら、その内容は、代表者個人から会社に対する運転資金の無利息貸付け一般について別段の定め

(14) 同上、注12

(15) 東京高裁平成11年5月31日判決

のあるものを除きという留保を付した上で、又は業績悪化のため資金繰りに窮した会社のために代表者個人が運転資金500万円を無利息で貸し付けたという設例について、いずれも、代表者個人に所得税法36条1項にいう収入すべき金額がない旨を解説するものであって、代表者の経営責任の観点から当該無利息貸付けに社会的、経済的に相当な理由があることを前提とする記述であるということが出来るから、不合理、不自然な経済的活動として本件規定の適用が肯定される本件貸付けとは事案を異にするというべきである。そして、当時の裁判例等に照らせば、被上告人の顧問税理士等の税務担当者においても、本件貸付けに本件規定が適用される可能性があることを疑ってしかるべきであったということが出来る。

そうすると、前記利息相当分が更正前の税額の計算の基礎とされていなかったことについて国税通則法65条4項にいう正当な理由があったとは認めることができない。」⁽¹⁶⁾としており、上記高裁と同じく本件解説書は税務当局の見解が反映されていると受け止められても仕方がないとする結論にはなっているものの、本件解説書は、その無利息貸付に社会的、経済的に相当な理由があることを前提とする記述があることから正当な理由が認められないとしている。

4. 平成22年12月21日福岡高裁判決

平成22年12月21日福岡高裁判決では、所得税法「基本通達34-4は、本文のみを見れば、一時所得の金額の計算上、法人負担分を総収入金額から控除することが出来るようにも一面で考えられ、その意味内容に誤解を生じかねないものといわざるを得ないし、また、市販の解説本等の中にも、そのような見解が示されているものが複数存在する。

そうすると、被控訴人において、その平成17年分の一時所得の金額の計算上、法人負担分を総収入金額から控除したことはやむを得ないものであるから、国税通則法65条4項所定の正当な理由があるというべきである。」⁽¹⁷⁾として所得税法基本通達34-4については、その意味内容に誤解を生じさせるといえるし、市販の解説書にもそのような見解もあるためその申告には一定の合理性があり誤解をしても仕方ないとの判断がなされている。

5. 平成24年1月16日最高裁判決（上記平成22年12月21日福岡高裁判決の上告審）

平成24年1月16日最高裁判決では、「所得税基本通達34-4は、その本文の文言のみを見れば、本件保険金に係る一時所得の金額の計算上、本件保険料経理部分を総収入金額から控除することが許容される趣旨に理解する余地のあるものであり、このような理解と同旨の市販の解説書も複数存在していたものである。」⁽¹⁸⁾としており、所得税基本通達34-4は、本件保険料を総収入金額から控除するようにも考えられ、さらに、同様の趣旨の解説書も存在していたとしている。

しかしながら、「提出されている上記解説書について税務当局がその監修等をしていたり、上記解説書が上記のような見解を採るべき法令解釈上の具体的な根拠を示していたりするなどの事情はうかがわれない。そして、上記解説書の採る見解の根拠となり得るよう

(16) 平成16年7月20日最高裁判決

(17) 平成22年12月21日福岡高裁判決

(18) 平成24年1月16日最高裁判決

な課税実務上の運用や税務当局ないしその関係者の示した見解の有無などの事情については、明らかにされていない。

そうすると、このような状況の下で、上記課税実務上の運用や税務当局ないしその関係者の示した見解の有無などの点について十分に審理することなく、所得税基本通達344の文言や市販の解説書に係る前記の事情のみをもって（中略）行われた過少申告について、真に納税者の責めに帰することのできない客観的な事情があり、過少申告加算税の趣旨に照らしてもなお納税者に過少申告加算税を賦課することが不当又は酷になる場合に当たるものということは困難である。したがって、上記の点について十分に審理することなく、本件において上記の過少申告がされたことについて国税通則法65条4項にいう『正当な理由』があるものとした原審の判断には、判決に影響を及ぼすことが明らかな法令の違反があるというべきである。』⁽¹⁹⁾としており、その解説書には税務当局やその関係者の見解は存在していなく、本件通達の文言及び解説書のみをもって、判断し申告したことについては、真に納税者の責めに帰することのできない客観的な事情があり過少申告加算税を賦課することが不当又は酷になるとは言えないとして正当な理由には当たらないとして控訴審を覆している。

6. 平成25年5月30日福岡高裁判決（平成24年1月16日最高裁判決の差戻し控訴審）

平成25年5月30日福岡高裁判決では、「本件申告処理が許容される旨の理解の下に執筆された解説書が存在することが認められる。しかしながら、同解説書について、税務当局あるいはその職員が税務当局の官職名を明示した上で監修あるいは執筆をしていたり、本件申告処理を採用すべき法令解釈上の具体的な根拠を示していたりするなどの事情は認められない。」⁽²⁰⁾とし、さらに、「国税庁が監修した解説書（昭和62年発行）には、一時所得の計算上控除される保険料等の総額は、課税済みの本人負担分に限られ、事業主が負担した保険料等で、給与所得として課税が行われていないものは、その控除する保険料等の総額から除くこととされることが明記されている。」⁽²¹⁾としており、本件解説書には税務当局の監修や執筆は混入しておらず、さらに、税務当局が監修した解説書にはそのようなことは書かれていない。

また、「税務当局が監修をしていたり、税務当局の職員がその官職名を明示したうえで執筆するなどした市販の解説書には、本件申告処理を適法とするものではなく、かえって、本件申告処理は適法ではないと理解できる記載がなされていたものである。」⁽²²⁾として、税務当局の職員は執筆した解説書にその処理方法が適法でないと記載していた。

そして、「被控訴人は、申告前に、本件申告処理が妥当であるかどうかについて、税務当局に問い合わせをすることもなく、課税額が少額となる本件申告処理を採用して申告したものである」⁽²³⁾として、本件処理が適法であるとの国税当局の見解がなければ、積極的に国税当局に問い合わせし申告すべきとしている。

(19) 同上、注18

(20) 平成25年5月30日福岡高裁判決

(21) 同上、注20

(22) 同上、注20

(23) 同上、注20

上記にあるような根拠から、「かような事実関係の下においては、真に納税者の責めに帰することのできない客観的な事情があり、過少申告加算税の趣旨に照らしてもなお納税者に過少申告加算税を賦課することが不当又は酷になるものとまでは認めることができず、『正当な理由があると認められる』場合に該当するとはいえない。」⁽²⁴⁾として、税務当局の職員が執筆した解説書の中には本件申告処理が適法ではないと理解できる記載もなされていた。さらに、本件申告が妥当であるかについて、税務当局に問い合わせをすることもなかったことから、正当な理由は認められないとの結論づけている。

以上のように、正当な理由について裁判所ごとに異なる結論となる事例をみてきたが、正当な理由が認められるためには以下のようなことが必要であると想像できる。

①国税当局やその関係者が執筆した出版物などがある。

②国税当局やその関係者が公の場において処理方法を納税者に対し指導したこと。

このように考えると、私的な解説書については正当な理由を主張することが難しく、納税者にとって非常に不利なこととなるであろう。そうすると、私的な解説書についてそれをそのまま信じることなく、国税当局の見解も随時確認若しくは問い合わせることにより処理方法を確認することが必要となろう。

第5章 学説・判例についての検討

田川博氏によると、「一般論として、事実の誤認や法の不知・誤解は『正当な理由』に当たらないが、法の解釈適用について納税者が誤るのも無理はないと思われる場合にはこれに当たり、また、権限ある税務職員の指導により行った行為につき、それが誤りであったような場合には、正当な理由に該当すると考えられているようである。」⁽²⁵⁾と述べている。

ここで「正当な理由」について判例を確認すると、東京高裁昭和51年5月24日判決に「『正当な理由がある場合』とは、例えば、税法の解釈に関して申告当時に公表されていた見解がその後改変されたことに伴い修正申告し、または更正を受けた場合あるいは災害または盗難等に関し申告当時損失とすることを相当としたものがその後予期しなかつた保険等の支払いを受けあるいは盗難品の返還を受けたため修正申告し、また更正を受けた場合等申告当時適法とみられた申告がその後の事情の変更により納税者の故意過失の基かずして当該申告額が過少となつた場合の如く、当該申告が真にやむをえない理由によるものであり、かゝる納税者に過少申告加算税を賦課することが不当もしくは酷になる場合を指称するものであつて、納税者の税法の不知もしくは誤解に基く場合は、これに当たらないというべきである。」⁽²⁶⁾として国税当局の方針と同様の趣旨となっていると考えられる。

正当な理由について佐藤謙一氏によれば、「現在の税法は、個別税法のほか特別法である措置法その他関連法令も含めるとその内容が非常に複雑であり、それを理解するためにはより専門的な知識が求められる場合が少なくない。このため（中略）納税者が確定申告の際にその適用を誤った結果過少申告となる場合も見受けられる。

(24) 同上、注20

(25) 田川博「過少申告加算税の賦課決定における『正当な理由』と『更正の予知』」『税経通信』51巻6号 平成8年5月 p242-243

(26) 昭和51年5月24日東京高裁判決

過少申告加算税が、過少申告という事実があれば原則すべて賦課される規定ぶりとなっていることからすると、単に、税法を知らなかったとかそれを誤解してしまったという事由だけで、申告納税義務の不履行に対する特別な経済的負担を免れることはできないといえよう。」⁽²⁷⁾としており、さらに「納税者の単なる法令の解釈や事実認定の誤りは正当な理由には含まれないのはもとより納税者の主観的な事情も含まれないと解しているといえよう」⁽²⁸⁾としており、税法が複雑であることをもって誤った処理が正当化されることにはならないと述べている。

また、「このような『正当な理由』が認められた事例のうち最終的に確定した事例をみると、税務署職員の指導誤りを原因とする事例（中略）と課税庁の対応が原因となった事例に分けられ、後者の場合は、ある税法の解釈にかかる課税上の問題について、従前課税庁も課税対象としておらず納税者もそのような処理を行っていたような場合において、課税庁が新たに課税対象とする解釈・取り扱いを示したが、その新たな解釈・取扱いが周知されていなかったと認定された事例と従前課税庁が採用していた解釈・取扱いがあり、納税者もこのような解釈・取扱いのもとに確定申告していたところ、ある時期以降から従前の解釈・取扱いを変更したと認定され、その変更に伴う通達等による周知が遅滞したと判断された事例がある。このような課税庁の対応が原因となった事例のうち、前者の事例は課税庁が通達の発遣といういわば形式と整えたうえで是正を行ったにもかかわらず裁判所は納税者が課税庁の新たな解釈・取扱いを知っていたか否かという実質的な面に重点を置いて『正当な理由』が認められないと判断したのに対して、後者の事例はそれとは逆に実質的な面はともかく形式的な整備が足りないとして『正当な理由』を認めたと評価できるように思える。」⁽²⁹⁾として、税務当局の方針が変わった場合には、それを周知すべきであり、形式的な整備が足りない場合には正当な理由を認めるべきであると述べている。このように、佐藤謙一氏は、正当な理由が認められた判決は、①税務職員の指導誤りを原因とする事例及び②課税庁の対応が原因となった事例に分けられるとしている。

この①税務職員の指導誤りを原因とする事例について池本征男氏は「税務職員の指導の結果に基づいて納税申告をしたにもかかわらず、税務職員の誤指導により当該申告が過少であったり又は申告をしなかった場合には、その過少申告又は無申告であることの責めを納税者に問うのは問題であろう。」⁽³⁰⁾と指摘している。

また、四方田彰氏は、「納税者が『正当な理由』を主張する上で、税法の不知又は誤解を挙げることがあるが（中略）単なる税法の不知又は誤解は税務署等への確認を怠った納税者のミスであるとされる可能性が高く、その正当性を主張し認められることは非常に厳しい。」⁽³¹⁾とし、さらに、「税法の不知又は誤解が仮に税務職員の誤った指導であったとしても、一般的な税に対する説明を求めた質問に対する回答であったり、資料不足等により誤指導を誘発するような状況下における税務職員の指導のような場合、そうした回答や指導に従ったとしても、必ずしも『正当な理由』に該当するとは限らない。そのため、このよう

(27) 佐藤謙一「国税通則法65条4項の『正当な理由』を巡る問題点―裁判例の分析を通じて―」税大論叢53号p144

(28) 同上、注27p128

(29) 同上、注27p151-152

(30) 池本征男「申告納税制度の理念とその仕組み」税大論叢32号p108

(31) 四方田彰「無申告加算税の賦課と『正当な理由』の有無」『税理』54巻13号平成23年10月p31

な状況下で『正当な理由』が認められるためには、すべての資料を提示した上で、税務署等から文書等での正式回答を得た内容が、さらに無申告を是認するかのような誤解を与える指導や回答であるといった前提が必要である。そのような状況下でなければ、税法の不知や誤解に基づき、申告期限内に納税申告書の提出がなかったことについての『正当な理由』が認められることは困難であるといわざるを得ない。」⁽³²⁾としており、税務署等から文書等で正式回答を得るといったことは実務上困難であることを指摘している。

正当な理由について林仲宣氏は、「正当な理由は、正当性自体があいまいな概念であり、正当性の議論も立場により相反することから、統一的な基準、規範、定義等を構築することは難しい。結局、個別事例に当たり、納税者の主張に対する課税庁の反論と裁判所の見解をみることで、正当な理由が容認される事情を理解し、その結果を踏まえて正当な理由が許容される範囲と限界を模索することが、唯一の方法といえよう。」⁽³³⁾として個別に事情を理解すべきと述べている。

また、岸田貞夫氏及び大野千寿子氏は、正当な理由について「難解な税法の解釈は難しく、すべての事例に適用できるものでもない。結局、具体的事案に即して判断をしていかざるを得ないことになろう。」⁽³⁴⁾として林仲宣氏と同様の結論となっており、それぞれの事例により総合的に判断するべきとの指摘をしている。

結びに代えて

第1章の国税当局の指針で確認してきたとおり、過少申告加算税が課されない場合とは、申告書が提出された後に新たな法令解釈が明確化され、その解釈が異なることについて法人側に相当な理由がある。しかしながら、税法の不知若しくは誤解又は事実誤認に基づくものはこれに当たらないとしている。さらに、無申告加算税については、申告書の提出ができなかったことにつきやむを得ない事情があるとしている。

以上のように国税当局の指針について確認してきたが、やむを得ない事情については、明確化されておらず具体的な事象については判例をもとに総合的に判断せざるを得ないであろう。

そこで、具体的に正当な理由が認められなかった事例については、第2章で判例をもとに検討してきた。そこでは、納税者が行った誤った会計処理については正当な理由はないとしている。さらに、納税者の独自の理解に基づく誤解によるものについては、正当な理由を認めていない。

また、正当な理由が認められた事例については、第3章の判決をもとに検討してきた。正当な理由が認められるには、申告書提出前には通達が出ておらず、慣習としての処理方法に従った場合や税務職員に必要な資料をすべて提出したにもかかわらず誤った指導をされた場合に限られるようである。

上記で確認してきた判決については、裁判所ごとに見解が異なることはないのもので、特に問題とならないであろう。しかしながら、第4章では、裁判所ごとに正当な理由を認めて

(32) 同上、注31p31

(33) 林仲宣「加算税免除規定における正当な理由と納税者の責任」『税理』51巻6号平成20年5月p79

(34) 岸田貞夫、大野千寿子「過少申告加算税・無申告加算税が賦課されない『正当な理由』」『税理』43巻14号p41

いる場合と認めていない場合に意見が異なるため検討が必要となった。両裁判ともに解説書をもとに申告書を提出したにも関わらず、加算税を課せられた部分が争点となった。

平成9年4月25日東京地裁判決、平成11年5月31日東京高裁判決、平成16年7月20日最高裁判決では、最終的に当該解説書には国税当局の見解が反映されているが、その無利息貸付については、社会的、経済的に相当する理由があることが前提とする記述があるためその無利息貸付については正当な理由は認められなかった。

平成22年12月21日福岡高裁判決、平成24年1月16日最高裁判決、平成25年5月30日福岡高裁判決（差戻し控訴審）では、複数の解説書に納税者がした会計処理の記載があったが、その会計処理は国税当局の見解ではなく、さらに、国税当局の職員が執筆した中には、その会計処理が適法ではないとの指摘もあったことから、正当な理由を認めなかった。

以上のように、正当な理由が認められるためには、解説書に国税当局の見解が反映されている必要があり、仮に国税当局の見解がなかったとしても、国税当局に問い合わせることによって、その会計処理について検討することが必要であると考えられよう。

そして、第5章で確認してきたように、過少申告加算税は原則として賦課されることが考えられることから、税法の不知・誤解などで正当な理由が認められることはないと考えられる。しかしながら、現行の税法は複雑であり、多くの通説では、必要な資料をすべて提出して国税当局の正式回答を求めることには困難であるとの指摘がなされている。

また、正当な理由が認められるためには、①国税当局の正式な回答により誤解し、申告したために過少申告となってしまうたり、②通達等により国税当局の見解が出ていなく、さらに、慣習での処理方法をした場合に、後になって通達が出たために過少申告になってしまう場合であると考えられる。

(2015.7.18受稿, 2015.7.31受理)

〔抄 録〕

過少申告加算税は原則として課されるものであるが、正当な理由がある場合には例外的に課されない。この加算税の例外規定について国税当局の方針をみると、過少申告加算税については、法令解釈の誤解・誤認は正当な理由として認めていない。

この国税当局の方針通り、裁判の事例でも誤解・誤認は一貫して正当な理由を認めておらず、正当な理由が認められた裁判をみると必要な資料を提出したうえで税務職員の誤指導があった場合や通達が出ていない状況でその会計処理が慣行となっていた場合に限られている。

しかしながら、下級審と上級審で結論が異なる事例がある。1つ目の事例では、その解説書が国税当局の見解を反映していると認められたが、その会計処理が合理的ではないため正当な理由が認められなかった。2つ目の事例では、その会計処理は国税当局の見解ではなく、さらに、国税当局の職員が執筆した中には、その会計処理が適法ではないとの指摘もあったことから、正当な理由を認めなかった。

このように、正当な理由が認められるためには、①国税当局の正式な回答により誤解し、申告したために過少申告となって場合、②通達等により国税当局の見解が出ていなく、さらに、慣習での処理方法をした場合に、後になって通達が出たために過少申告になってしまった場合であると考ええる。

〔研究ノート〕

中小企業会計基準の検討課題 —キャッシュ・フロー情報を中心にして—

渡 邊 圭

1. 問題提起

我が国では、中小企業の会計基準として、「中小企業の会計に関する指針」⁽¹⁾（以下、中小指針とする）と「中小企業の会計に関する基本要領」⁽²⁾（以下、基本要領とする）が併存している。これらの会計基準は、我が国において中小企業の適用できる会計慣行が必ずしも明確に示されていなかったこと、大企業に比べて中小企業は資金調達手段が限定的であることから、会計の質的向上を図り正確な会計帳簿を作成することで、資金調達先の多様化や取引先等の利害関係者の拡大を促すことを見据えて作成された経緯がある。

中小企業は業種及び業態が多様であるため、中小企業のうち会社法上の会計参与設置会社は中小指針に準拠することが適当であり、基本要領は金融商品取引法の規制の適用対象会社と会社法上の会計参与設置会社を除いた企業が準拠することが適当であると双方の基準に示されている。

会計参与設置会社とは、会社法2条8項で示す「会計参与を置く株式会社」をいい、会計参与とは、日本税理士連合会によれば、取締役や監査役と同様に株式会社の役員であり、他の役員とは独立した立場を維持しつつ、取締役と共同して計算関係書類を作成する機関と示されている。会計参与設置会社の形態を採用することで、金融機関や取引先からの信頼力の向上が図れ、中小指針を適用する動機付けにも繋がると考えられる。

企業が会計参与設置会社の形態を採る理由の1つとして、利害関係者から信頼性を高めることで円滑な資金調達を図ることがあげられる。近年、金融機関からの融資が、担保を重視する融資から財務状況を重視する融資に移行しつつあり、財務状況を示すための基礎となる会計帳簿が正確であり信頼性を確保しなければ金融機関からの融資が難しくなる可能性がある。

また、企業は成長するものであり、大企業といわれる企業も創立当初は中小企業である。中小企業から大企業ないし上場企業に成長を目指す企業は投資家保護の観点という考え方を取り入れ、中小企業の段階から会計参与を設置することも必要である。上場企業へと成長を目指す企業にとっては、中小企業の段階で過年度における比較可能性の観点からキャッシュ・フロー計算書の作成をすることが望ましいと考える。キャッシュ・フロー計算書とは、企業の一会計期間におけるキャッシュ・フローの状況を営業・投資・財務活動に区分して示す財務資料である。

中小企業は、会社法が適用されるため、キャッシュ・フロー計算書の開示要求はされな

(1) 日本税理士会連合会・日本公認会計士協会・日本商工会議所・企業会計基準委員会「中小企業の会計に関する指針（平成26年版）」平成26年2月。

(2) 中小企業庁・中小企業の会計に関する検討会「中小企業の会計に関する基本要領」平成24年2月。

いが自社における分析の連続性を考慮すれば、キャッシュ・フロー計算書の作成をした方がより経営者の経済的意思決定を高める効果が期待できるのである。企業を成長させるためには、持続的な経営を遂行しなければならない、損益計算書の純利益の増加という情報のみでは企業の継続性を分析するうえでは不十分である。いわゆる黒字倒産という現象が生じるケースがあるためである。成長を図るうえで、企業は一定の収入を自身の営業活動から創出しなければならないだろうし、経営者に資金管理ないしキャッシュ・フローを明示させる資料の作成が必要不可欠であろう。

以上のことから、企業を成長させていく中小企業においてはキャッシュ・フロー計算書を導入した方が妥当であると考ええる。中小指針では、「中小企業においては、経営者自らが企業の経営実態を正確に把握し、適切な経営管理に資することの意義も、会計情報に期待される役割として大きい。本指針では、その点も考慮して、中小企業が拠ことが望ましい会計処理や注記等を示している」としている。

そこで本稿は、企業成長を目指す中小企業はキャッシュ・フロー計算書の導入を検討すべきか否かを考察する。中小指針によれば、キャッシュ・フロー計算書の導入は望ましいと示しているが、具体的にどのような企業が導入すべきか示していない。我が国の発生主義会計とキャッシュ・フロー会計を整理して利益情報とキャッシュ・フロー情報の性質を明らかにし、また、中小指針と国際会計基準審議会 (IASB) が平成21年7月に公表した中小企業版IFRSを比較して中小企業会計基準におけるキャッシュ・フロー計算書の規定について検討する。

2. 発生主義会計とキャッシュ・フロー会計

今日、我が国では発生主義会計に基づいて会計処理がなされている。発生主義会計とは一会計期間の収益と費用を現金の収入及び支出がなされた時に認識するのではなく、財貨又は用役の経済価値の増加又は減少という事実に基づいて認識する損益計算の方式である。信用取引が行われている現在の企業活動では、棚卸資産の期末在庫及び固定設備資産が存在する。このことから、適切な期間損益計算を確保するために、発生主義会計を採用している。また、収益と費用を発生主義会計の枠から実現主義の原則及び発生主義の原則により認識する。実現主義の原則とは、収益を実現した時点で認識するものである。ここでいう「実現した時点」とは、財貨又は用役が移転し、かつ、現金又は現金等価物を取得したときに実現したとする。これは、会計上、利益に対して処分可能性ということを考慮せねばならず、収益とそこからもたらせられる利益に貨幣性資産の裏付けを得るために実現主義の原則が採用される。発生主義の原則により費用を認識すれば、費用を発生の実実に基づいて認識することになる。ここでいう発生の実事とは経済価値の費消事実の発生と経済価値の費消原因事実の発生を指す。具体的には、前者の発生とは、経費など現金支出を伴う費用であり、後者の発生とは、引当金など現金支出を伴わない費用である。つまり、発生主義会計では、費用と収益の対応関係に基づく期間損益計算すなわち期間的な経営成績を財務諸表に表示されることになる。

費用と収益の対応関係について、企業会計原則（損益計算書原則一C）では、「費用及び収益は、その発生源泉に従って明瞭に分類し、各収益項目とそれに関連する費用項目とを損益計算書に対応表示しなければならない」と示されている。

実現主義の原則により認識した収益と発生主義の原則により認識した費用のうち収益と

対応する期間的な費用を計上し期間利益を算出することを要請するのが費用収益対応の原則である。費用収益対応の原則では、収益に直接的、間接的に関連しているものであれば、それは費用となり、収益に全く関連しないものであれば損失となる。また、次期以降の収益の獲得に貢献できる可能性を有する費用は資産となる。商品等がそれに合致する。費用とは企業の努力であり、収益とは企業の成果といえる。企業が努力した結果、成果を得たとするならば、費用と収益は対応がなされなければならない。

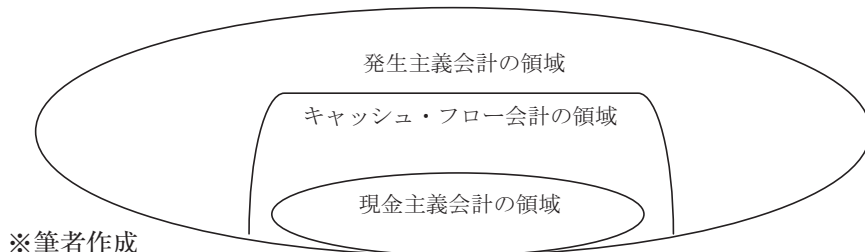
一方、企業会計審議会が平成10年3月に公表した「連結キャッシュ・フロー計算書等の作成基準」(以下、作成基準とする。)では現行制度上、資金の範囲を「現金及び現金同等物」⁽³⁾としている。キャッシュ・フロー会計の領域は一会計期間における現金及び現金同等物のインフロー及びアウトフローを認識して正味キャッシュ・フローを導くものである。キャッシュを日本語に訳すと「現金」となるが、キャッシュ・フロー会計でのキャッシュは現金より広義の意味で用いられる。そのため、現金主義会計とは異なる。現金主義会計とは収益と費用を現金の収入及び支出した時に認識する損益計算の方式である。我が国では発生主義会計が展開する以前は現金主義会計に基づき収益及び費用が認識されてきた。しかしながら、現金主義会計によれば、経済の発展により信用取引が行われている今日の企業活動においては、期間損益計算の確保が難しいため、現行制度上の発生主義会計に発展していったのである。

発生主義会計では実際に現金が企業に流入及び流出を伴わない取引でも収益及び費用が認識されることになり、そこから算出される利益の額は実際に表示されている金額だけの現金の増加が存在するわけではない。利益は多額であるが資金繰りが著しく困難である場合、いわゆる「黒字倒産」というケースが企業に発生する。

キャッシュ・フロー会計では、発生主義会計で認識される項目のうち「キャッシュ(資金)」のインフロー及びアウトフローに伴う取引について認識する。すなわち、営業活動から資金収入を創出する能力、負債や配当金などの支払能力および損益計算書上の利益に対する質(キャッシュの量)を明らかにするのである。

金融商品取引法適用会社は、貸借対照表及び損益計算書に加えてキャッシュ・フロー計算書を基本財務諸表に位置づけたことにより、損益計算書の純利益とキャッシュ・フローの関係を評価することができるようになった。双方を比較することは投資家などの利害関係者にとって、合理的な経済的意思決定する際にも有用となったのである。

図1「認識基準の領域」



※筆者作成

(3) 作成基準によれば、現金とは、手許現金及び要求払預金をいい、現金同等物とは、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりスクシカ負わない短期投資をいう。

以下の図は各認識基準の領域を示すものである。

発生主義会計によれば、費用と収益の因果関係を明示できるが、減価償却の償却方法のように、1つの会計事実に対して2つ以上の会計処理の原則及び手続きが認められるものについては経営者の意図的な選択や変更によって、利益の額を変動されることもできるのである。

経営者の利益操作を排除するために企業会計原則（一般原則、五）継続性の原則が存在する。継続性の原則は「企業会計は、その処理の原則及び手続きを每期継続して適用し、みだりにこれを変更してはならない」というもので、正当な理由なしにその処理の原則及び手続きを変更できない。ここで言う、「正当な理由」とは、経営組織の変更等、企業の大規模な経営方針の変更、急激な貨幣価値の変動や関連法令等の改廃などが正当な理由としてあげられる。正当な理由の判断について桜井久勝教授は「ただし、正当な理由の存否に関する判断は必ずしも明確でなく、ともすれば正当な理由が拡大解釈されて、利益操作のための変更が正当な理由によるものとして設定されてしまうおそれがないわけではない」⁽⁴⁾と指摘している。

利害関係者は、損益計算書を分析するとき、利害関係者は一事業年度の経営成績を重視せず、連続した複数の期間における経営成績を考慮して企業の収益力を分析するように投資大衆を啓発することが重要である。

現在の経済社会では、商品等の多様化や科学技術の発展のため、費用と収益の因果関係の認識が困難になりつつある。確かに、発生主義会計における利益の性質は上述したような問題はあがあるが、対応原則を前提としているので各事業年度の期間比較をする意味では有力な情報になりえる。近年では企業の取引が複雑化しているため、企業の財務分析を行う際は、発生主義会計に基づき算定された損益計算書の利益の額とキャッシュ・フロー会計により認識・測定された透明性が高い、キャッシュ・フロー情報が我が国において必要不可欠な情報になったのである。

3. 中小指針におけるキャッシュ・フロー計算書の規定

キャッシュ・フロー計算書は一会計期間におけるキャッシュ・フローの状況を一定の活動区分別に表示する財務資料であるから、全ての取引の結果を反映させる貸借対照表や損益計算書では得られない情報を投資家に提供できるのである。

表1「キャッシュ・フロー計算書に関する会計基準の比較」

	作成基準（日本）	中小企業版 I F R S	中小指針
資金概念	現金及び現金同等物	現金及び現金同等物	—
表示形式	営業・投資・財務	営業・投資・財務	—
営業活動による キャッシュ・フロー	直接法 間接法	直接法 間接法	—
位置付け	基本財務諸表	基本財務諸表	経営者自らが会社の経営実態を正確に把握するとともに、金融機関や取引先からの信頼性の向上を図るため、キャッシュ・フロー計算書を作成することが望ましい。

(4) 桜井久勝「キャッシュ・フロー会計革命」12頁。

伊藤邦雄編著『Global Accounting キャッシュ・フロー会計と企業評価 第2版』中央経済社、平成18年8月。

ここで我が国の作成基準と中小企業版IFRSのキャッシュ・フロー計算書を比較する。

キャッシュ・フロー計算書の作成目的として、損益計算書で示すことができない情報を投資家に提供し、将来の合理的な経済的意思決定を促進させることがあげられる。会社法適用会社のうち、いわゆる中小企業に該当する企業はキャッシュ・フロー計算書の開示要求はされていない。そのため、中小指針の規定では、「経営者自らが会社の経営実態を正確に把握する」と「金融機関や取引先からの信頼性の向上を図るため」という目的から作成することが望ましいという規定で示されているのみである。この規定では、金融機関等の外部に示す財務資料と企業の経営者に向けて示す管理会計的な資料という2つの性質があると読み取れる。

中小指針は、中小企業のうち会計参与設置会社が準拠する会計基準として設置されているが、これらすべての企業がキャッシュ・フロー計算書を作成することが望ましいということに少なからず疑問が生じる。会計参与設置会社の中には、現状を維持しながら事業を遂行する企業もあれば、上場企業を目指して成長をする企業も存在するのである。

中小企業庁が(株)三菱総合研究所に委託して調査した「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート 調査結果」(以下、調査結果とする。)が平成16年11月に公表された。そこには、「中小企業には、常に成長を目指す企業と、身の丈に合った経営を志向する企業とがあり、それぞれの事業展開に合った会計処理が求められる。成長を目指す企業には管理会計も必要とされる」⁽⁵⁾と示されている。

また、調査結果によれば金融機関から融資を受ける場合に、財務情報を求められる資料を次のように示している。⁽⁶⁾

表2「中小企業が金融機関から提出を求められる資料の割合」

財 務 資 料	割 合
損 益 計 算 書	92.2%
貸 借 対 照 表	91.7%
勘 定 科 目 明 細 書	66.8%
利 益 処 分 案	62.6%
税 務 申 告 書 一 式	62.3%
資 金 繰 り 表	51.2%
法 人 事 業 概 況 説 明 書	44.8%
納 税 証 明 書	38.9%
部 門 別 収 支 実 績 表	37.3%
キ ャ ッ シ ュ ・ フ ロ ー 計 算 書	35.5%
そ の 他	18.8%

(5) 中小企業庁「会計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート 調査結果」平成16年11月、12頁。

(6) 同上書、16頁。

さらに、金融機関から提出を求められた財務資料は次に示すとおりである。⁽⁷⁾

表3「中小企業が金融機関から提出を求められた資料の割合」

財 務 資 料	割 合
貸 借 対 照 表	94.9%
損 益 計 算 書	94.8%
勘 定 科 目 明 細 書	80.4%
利 益 処 分 案	79.3%
税 務 申 告 書 一 式	75.4%
資 金 繰 り 表	60.0%
法 人 事 業 概 況 説 明 書	53.9%
納 税 証 明 書	41.5%
部 門 別 収 支 実 績 表	35.6%
キ ャ ッ シ ュ ・ フ ロ ー 計 算 書	28.2%
そ の 他	11.6%

この結果をみると、金融機関からキャッシュ・フロー計算書の情報開示が求められる割合は他の財務資料と比較して少ないのがわかる。中小企業は、情報開示先として、資金調達先の金融機関のみというところが多く、キャッシュ・フロー計算書を作成しなくとも金融機関からの信頼を得るためのみであれば、損益計算書や貸借対照表を作成するだけで十分であるとする。⁽⁸⁾

それでは、「経営者自らが会社の経営実態を正確に把握する」ためにキャッシュ・フロー計算書が必要であるか否かについて検討したい。

調査結果によれば、中小企業が決算書の作成及び活用する資料は次のとおりである。

表4「中小企業が決算書の作成にあたり配慮している事項」

事 項	割 合
減価償却を毎期行なっている	81.0%
資金繰り表を作成している	56.3%
在庫の陳腐化等を点検し、反映した棚卸資産の計上を行なうようにしている	52.3%
不良化した売掛債権等の貸倒引当金を計上するようにしている	48.6%
キャッシュ・フロー計算書を作成している	26.1%
個別項目の処理方法については把握していない	16.6%
その他	1.4%

(7) 同上書、16頁。

(8) 同上書、16頁。

この結果によると、キャッシュ・フロー計算書を作成して経営に生かす中小企業は少ないことがわかる。キャッシュ・フロー計算書を作成する企業は、従業員の規模が増加するに比例してその割合も増加すると調査結果に示されている。⁽⁹⁾ 株式公開をめざしている企業、大手企業との業務提携・資本参加を受け入れた企業などでは、発生主義会計を徹底した厳密な会計処理を行っている企業、税効果会計への移行を進めている企業などがあることも調査結果から判明した。⁽¹⁰⁾

企業を成長させ発展を目指す企業になる程、会計処理が複雑になりキャッシュ・フロー状況の読み取りが困難になる。このことがキャッシュ・フロー計算書を作成する要因の1つである。その意味において、キャッシュ・フロー計算書の役割は経営者が企業のキャッシュ・フローの状況を適切に把握するという管理会計的な資料として必要になるのである。中小企業が大成企業ないし上場企業にまで成長すれば、金融商品取引法適用会社となり、キャッシュ・フロー計算書の開示が要求されるため、自社の分析の連続性を考慮して中小企業の時からキャッシュ・フロー計算書の作成をした方が望ましい。よって中小指針に示されている規定は、企業成長を目指す企業にとって必要な規定であると考えられる。

表示形式であるが、表1で示したように我が国の作成基準と中小企業版IFRSのキャッシュ・フロー計算書に関する会計基準は大きな相違点はないため、同会計基準の作成方法を適用して作成することが合理的であろう。営業活動によるキャッシュ・フローの形式は、管理会計的な性質を含むことを考慮すると直接法により作成した方が望ましい。直接法とは、主要な取引ごとにキャッシュ・フローを総額表示する方法である。我が国では、税金等調整前当期純利益又は税引前当期純利益から非資金損益項目と営業活動に係る資産、負債の増減を加減して表示する間接法により作成することも認めている。我が国の企業会計審議会から平成10年3月に公表された「連結キャッシュ・フロー計算書等の作成基準注解」によれば、直接法と間接法により作成した営業活動に係るキャッシュ・フローは表5のように示されている。

直接法と間接法で作成しても小計の金額は同じになるため、いずれの方法も採用が認められている。中小企業庁においては、間接法によるキャッシュ・フロー計算書の作成を推奨している。⁽¹¹⁾ これは、間接法に比べて直接法による作成が困難なためであると考えられる。しかし、現在の会計ソフトによる会計帳簿のシステムは日々進化をしているため、今後は直接法によるキャッシュ・フロー計算書も容易に作成できるようになるだろうから、

(9) 同上書、9頁。

(10) 同上書、10頁。

(11) 中小企業庁：URL <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/kaikei/kaikei38/kaikei35.htm>

中小企業庁によれば、「キャッシュ・フロー計算書の作成は義務として求められてはいません。しかし、日常の資金繰りの成否は重大な経営問題に直結しています。そのため、自社の経営の把握と金融機関等の信頼醸成のために、キャッシュ・フロー計算書を作成することが望ましいでしょう」と示されている。間接法を推奨するのは、損益計算書と貸借対照表の金額を基にしてキャッシュ・フロー計算書が作成できるため直接法に比べて簡便に作成できるためであると考えられる。しかし、経営者の内部資料として作成するのであれば直接法によるキャッシュ・フロー計算書を作成した方が明確にキャッシュ・フロー状況を読み取ることができる。近年では、弥生会計等の会計ソフトを10万円未満で購入が可能になり、直接法と間接法の双方の資料も容易に作成できることから、内部資料として直接法、外部資料として間接法で作成したキャッシュ・フロー計算書を作成することも可能である。

この考え方について改める必要があるだろう。

表5「直接法と間接法による営業活動によるキャッシュ・フロー」

直接法により営業活動のキャッシュ・フロー		間接法により営業活動のキャッシュ・フロー	
営業収入	× × ×	税金等調整前当期純利益	× × ×
原材料又は商品の仕入支出	－ × × ×	減価償却費	× × ×
人件費支出	－ × × ×	連結調整勘定償却額	× × ×
その他の営業費支出	－ × × ×	貸倒引当金の増加額	× × ×
小 計	× × ×	受取利息及び受取配当金	－ × × ×
		支払利息	× × ×
		為替差損	× × ×
		持分法による投資利益	－ × × ×
		有形固定資産売却益	－ × × ×
		損害賠償損失	× × ×
		売上債権の増加額	－ × × ×
		たな卸資産の減少額	× × ×
		仕入債務の減少額	－ × × ×
		小 計	× × ×

4. 結びにかえて

本稿は、中小指針のキャッシュ・フロー計算書に関する規定について検討を行った。中小企業という概念は漠然とした概念であるから、全ての中小企業がキャッシュ・フロー計算書の作成が必要であるというわけではない。中小指針では、キャッシュ・フロー計算書の作成が望ましいとされており、同基準は、中小企業のうち会計参与設置会社が準拠すべきとされている。

会計参与設置会社の中には、現状を維持しながら継続して事業を遂行する企業もあれば、企業を成長させてさらなる発展を目指す企業も存在するのである。中小指針では、キャッシュ・フロー計算書の作成が望ましいとする理由を、「経営者自らが会社の経営実態を正確に把握する」と「金融機関や取引先からの信頼性の向上を図るため」であるとした。

調査結果によれば、中小企業が金融機関から提供を求められる資料としてキャッシュ・フロー計算書は少ないことが判明した。金融機関から中小企業に提供を求められた資料についてもキャッシュ・フロー計算書は少ないことがわかったのである。このことから、金融機関から信頼性を向上するためにキャッシュ・フロー計算書が必ずしも必要ではないということが言えるのである。

決算書を作成して活用している事項についてもキャッシュ・フロー計算書の作成する位置付けは低い。しかし、キャッシュ・フロー計算書を作成する企業は、従業員の規模が増加するに比例してその割合も増加すると調査結果に示されている。株式公開をめざしている企業、大手企業との業務提携・資本参加を受け入れた企業などでは、発生主義会計を徹

底した厳密な会計処理を行っている企業、税効果会計への移行を進めている企業などがあることも調査結果から判明したのである。

企業を成長させ発展を目指す企業になる程、会計処理が複雑になりキャッシュ・フロー状況の読み取りが困難になる。このことがキャッシュ・フロー計算書を作成する要因の1つである。その意味において、キャッシュ・フロー計算書の役割は経営者が企業のキャッシュ・フローの状況を適切に把握するという管理会計的な資料として必要になるのである。

中小企業が大企業ないし上場企業にまで成長するのであれば、金融商品取引法適用会社となり、キャッシュ・フロー計算書の開示が要求されるため、自社の分析の連続性を考慮して中小企業の時からキャッシュ・フロー計算書の作成をした方が望ましい。よって中小指針に示されている規定は、企業成長を目指す企業にとって必要な規定であると考えられる。また、調査結果によると、キャッシュ・フロー計算書以外に資金繰り表や部門別収支実績表の資金計算書が採用されているケースが多いことがわかった。中小企業全体で考えると中小指針のキャッシュ・フローの規定をキャッシュ・フロー計算書という限定的な資料だけでなく「資金計算書」という広義の概念により定めた方が望ましいのではないかと考えるのである。

キャッシュ・フロー計算書の表示形式であるが、我が国の作成基準と中小企業版IFRSのキャッシュ・フロー計算書に関する会計基準に大きな相違点はないため、同会計基準の作成方法を適用して作成することが比較可能性の観点から合理的であろう。営業活動によるキャッシュ・フローの形式は、管理会計的な性質を含むことを考慮すると直接法により作成した方が望ましい。

以上のことから、中小指針は上場企業へと成長を目指す企業はキャッシュ・フロー計算書の作成が望ましいといえるのである。今後、より経営者にわかりやすい会計基準の作成が望まれる。

しかし、企業の「成長」とは何をもって成長といえるのであろうか。企業の成長に関しては、マーシャルやペンローズ等の経済学者が企業の成長を論じている。マーシャルは「企業の成長は、木々の成長のように成熟していない期間は陽光と空気を成熟した木が陰になり苦闘を続け、わずかな木だけが生き残り、成熟し、巨大な木になれば停滞はするものの容易に死滅はしない。しかし、遅かれ早かれどの木も老いに衰え死滅し、新たな若い木が成熟を始める」⁽¹²⁾と述べている。

ペンローズは、企業は小企業から大企業への成長する可能性を示唆し、設備投資による固定資産の増加を企業の成長として考えた。利益を追求するのは、利益は所得や富の増加をもたらす、そのことが企業家に刺激を与えて当然に得ることのできるものを手に入れようとさせるためであると考えられる。⁽¹³⁾ 企業が生み出した利益は外部に配当や税金として流出する場合とより多くの利益を産出させるために産出した利益を内部留保して設備に再投資を行うのが一般的であるとペンローズは述べている。

(12) Alfred Marshall, Guillebaud, Claude William, *Principles of Economics*, 9th Edition, Macmillan and Co., Limited. 1961., pp.315 ~ 316.

馬場啓之助訳『マーシャル経済学原理Ⅱ』東洋経済新報社、昭和50年2月、311 ~ 312頁。

(13) Edith T. Penrose, *The Theory of The Growth of The Firm*, Basil Blackwell & Mott Ltd. 1959., pp.27 ~ 28. 末松玄六訳『会社成長の理論』ダイヤモンド社、昭和37年7月、35 ~ 36頁。

また、末松玄六教授は、純売上高と総原価との差額として純利益の極大化をねらうのではなく、純売上高から外部に支払う原価を差し引いた「付加価値」の極大化が現代企業の目的であると述べている。⁽¹⁴⁾ 企業の売上高、従業員数や固定資産が増加し、それとともに付加価値が順調に増加による、企業当たり付加価値であらわされる収益性が上昇しているような事態こそ新しい意味での成長であるということができよう。つまり、社会性と収益性の増加を伴う規模の拡大が成長であると規定することができる。⁽¹⁵⁾

さらに、売上高や市場占有率等の企業の成長指標が存在するため、この点について今後さらなる検討が必要になるだろう。これらの理論は、企業は中小企業から大企業へと成長することが出来るという理論が前提として構築されている。企業成長理論の批判的な見解としてスタインドルの理論がある。スタインドルは、「株式会社が小規模から発展して、大企業の規模にまで到達するには、数千倍の資本が必要となる。このような成長には、相当な時間がかかるので、この理論を実際に適用することは適切でないばかりでなく、小規模企業の死亡率が非常に高いことを考えると、小企業家たちのうちのいずれもが、事実上、少しでも大企業の規模に近づくまで成長していくことに成功するのは、きわめてありそうもないことである。つまり、大企業は誕生してから大企業である」⁽¹⁶⁾と述べている。

資金調達については「小規模の企業は資金調達が企業に比べて困難である。借入れによる企業の負債額の割合を制限するように注意するのは、第一に債権者である。商務省の報告には、借入れの困難が、企業の規模が増大するのに応じて減少する」⁽¹⁷⁾と示している。

これらの論点についても整理を行い、企業成長の理論を展開しなければならないだろう。

(2015.7.13 受稿, 2015.7.31 受理)

(14) 末松玄六『中小企業成長論』ダイヤモンド社、昭和36年10月、16頁。

(15) 同上書、16頁。

(16) Joseph Steindl, *Small And Big Business Economic Problems of The Size of Firms.*, Basil Blackwell Oxford. 1947.

米田清貴・加藤誠一訳『小企業と大企業』巖松堂出版、昭和40年3月、11～14頁。

(17) 同上書、11～14頁。

〔抄 録〕

本稿は、中小企業の会計に関する指針のキャッシュ・フロー計算書の規定を中心に検討を行った。中小企業には現状を維持しながら継続して事業を遂行する企業もあれば、企業を成長させてさらなる発展を目指す企業も存在するのである。企業を成長させ発展を目指す企業になる程、会計処理が複雑になりキャッシュ・フロー状況の読み取りが困難になる。このことがキャッシュ・フロー計算書を作成する要因の1つである。その意味において、キャッシュ・フロー計算書の役割は経営者が企業のキャッシュ・フローの状況を適切に把握するという管理会計的な資料として必要になるのである。

中小企業が大企業ないし上場企業にまで成長するのであれば、金融商品取引法適用会社となり、キャッシュ・フロー計算書の開示が要求されるため、自社の分析の連続性を考慮して中小企業の時からキャッシュ・フロー計算書の作成をした方が望ましい。中小企業の会計に関する指針はキャッシュ・フロー計算書の作成を上場企業へと成長を目指す中小企業にむけて示すべきであり、さらなる経営者にわかりやすい会計基準の作成が望まれる。

しかし、企業の「成長」とは何をもって成長といえるのであろうか。成長に関しては様々な学説や指標が存在するため、この点について今後さらなる検討が必要になる。

〔研究ノート〕

中国の理財商品の形成と今後の課題

—銀行理財商品を中心に—

孫

智

目次

はじめに

第1章 銀行理財商品の足取り

第2章 銀行理財商品が増大した原因

第3章 資金プール—資産プール運営モデルと銀行監督委員会の第8号文件

第4章 銀行理財商品のリスク管理

第5章 金融改革による、銀行理財商品のあり方

第6章 今後の課題

むすび

はじめに

中国シャドーバンキングの重要な構成部分をなす理財商品(Wealth Management Products)が2013年に40兆元を突破している。これを預金総額の46.7兆元に比べると、85.86%に達する。その中では、銀行理財商品が10兆元と、理財商品全体の25.21%を占めている⁽¹⁾。したがって、中国の金融市場において、理財商品、ことに銀行理財商品は軽視できない投資商品となっている。銀行理財商品は問題の多い信託理財商品とは性格が異なるものである。銀行理財商品には支払不能問題は生じなかった。銀行理財商品は新しい研究分野に属し、これに関する研究は多くない。

本論文では、中国語文献に多く依拠しながら、この理財商品を、銀行理財商品を中心として考察する。

本論文の構成は、1、理財商品の足取り、2、理財商品の成因、3、資金プール—資産プールモデル運営等、4、理財商品のリスク、5、金融改革による、理財商品のあり方、6、今後理財商品の課題とする。

理財商品は、当初は外国商品を投資対象とするものにとどまっていたが、2013年現在の総規模は40兆元、種類は銀行理財商品だけで45000種に達している。10年間の間に、中国の金融商品は銀行から信託、保険、ファンド及び証券市場までに広がってきた。中国の金融市場は、預金・貸出、株式・債券、理財商品の鼎立市場となっている。

本論文では、銀行理財商品について、立ち入って検討する。歴史と現状だけでなく、金融自由化の展望についても考察する。

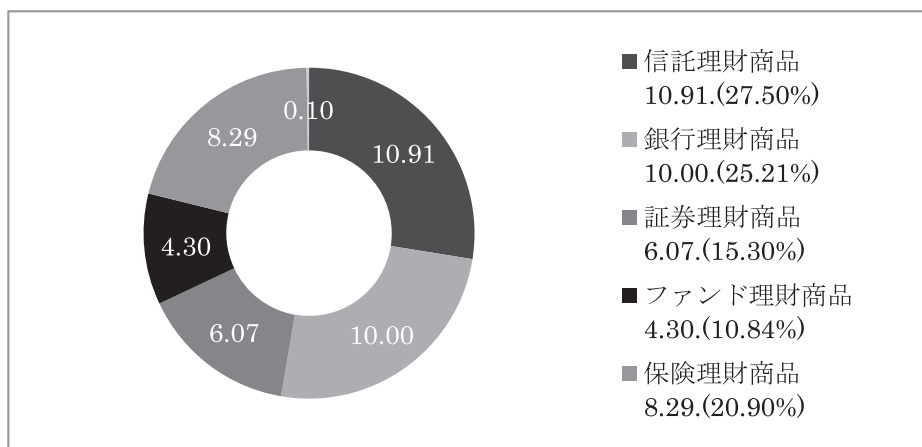
(1) 資料は〈人民銀行2013年報〉、銀行業監督管理委員会〈2014年中国金融稳定報告〉

第1章 銀行理財商品の足取り

理財商品については、明確な概念規定はない。分析視角によって解釈はさまざまである。銀行の立場でいえば、総合提案するコンサルト業務、顧客の立場でいえば資産総合管理の過程⁽²⁾といえるかもしれない。だが、理財という概念がファイナンシャル・プランニングからきているから、特定の目的用（資産管理用）の総合資産運用商品と規定するのがよいのではないか。

中国の理財商品の取り扱い、銀行から始まってから、保険、信託、証券とファンド会社まで広がっている（図1を参照されたい）。理財商品の展開は政策の変革によって、3段階に分けることができる。すなわち、1、2004年から2007年までの、投資商品を充実する時期、2、2008年から2013年までの、金融監督を回避する時期、3、2014年以降の、資産管理方式への切り替え時期である⁽³⁾。

図1：2013年における理財市場シェア



(資料)：林采宜、呉春華「中国理財市場の現状 (2014)」金融高端論壇「改变世界的金融創新」中国社会科学院管理学院 2014年7月14日

(2) 鍾嘉華、陳光偉は「我国商业银行公司理财研究」『華北金融』、2003年第9期において、理財業務は金融市場における顧客に対する金融企画、安排などの総合コンサルタント業務であると定義した。黄国平は「中国銀行理財業務發展模式和路径」『財經問題研究』2009年第9期において、銀行理財業務は財産管理活動の手順であり、各種の運用ツールを利用し、一定の方法を利用して、財産管理の最優化和動態的に管理するものであると定義した。しかし、理財商品が最初に生まれた課程を考察すると、2005年9月に中国銀行業監督管理委員会が発表した「商業銀行個人理財業務管理方法」(中国銀監会2005年2号令)の第七条において、銀行理財業務は銀行から顧客に財務分析、財務企画、投資運用コンサルタント、及び資産管理などの専門業務のサービスを提供すると規定されていた。同規定の第八条では、理財業務は理財コンサルタントと総合理財サービスとに区分されていた。第十条では、商業銀行が総合理財サービスを行う活動中に特定の顧客群に「理財プラン」、すなわち資金運用と管理計画に向ける商品を開発し販売することを許していた。銀行はまさにこの規定により、理財商品を開発し始めたのであり、理財商品は資産管理用の総合資産運用商品であると規定して間違えはない。

(3) 福光寛 (2015年1月)、等を参照。

1 第一段階 投資商品の充実期

2000年以前は、中国の金融体制は、投資者を保護する目的で、金融機関が金融商品を導入する際には、金融当局が審査を行い、承認する手順が採られ、リスクを最低限に抑えていた。現実上には許可制が採用され、市場の金融商品の取り扱いは厳重に同質化の方策がとられ、金融商品に対する投資家のリスク感覚は薄かった。金融機関は金融商品を無リスクと考えて、リスクを判断せずに利用していた。

中国政府は、投資の多様性を考量して、2000年9月から、投資運用に関する金融規制を緩和する方針を採用した。投資の規制は、外貨から人民元へ、大金額から小額へ、会社投資から個人へと順次、緩和していった。まずは外貨預金金利の自由化が実施された。2002年に光大銀行が金融規制緩和に応じて、初めて外貨投資総合提案として、最初の理財商品の販売を開始した。それから、建設銀行、中国銀行、工商银行及び農業銀行の大手銀行も相次ぎ外貨建ての理財商品を販売し始め、外貨理財商品の繁栄期を迎えることとなった⁽⁴⁾。

2004年7月光大銀行は外貨建ての他に、人民元建ての理財商品も発売したが、これは中国ではじめての元建ての理財商品であった。これは陽光B計画という商品であり、主な運用中身は国債、中央銀行債券、政策金融債券など金利付債券を中心に組み入れたものである。しかし、2004年までの理財商品は、外貨建てを中心に開発されていた。2004年に発行した123種の理財商品のうち、外貨建てのものが87.3%を占めていた。

2005年には市場ルールの規制 が創出された。中国人民銀行および中国銀行業監督管理委員会は「商業銀行個人理財商品業務管理方法」と「商業銀行個人理財商品リスク管理ガイド」という規定を公表した。これにより、理財商品についての制度の基本設計づくりが始まった。

2005年には理財商品を発行する金融機関も国有大手銀行、株式銀行の他に、城市商業銀行までに広がっていた。発行規模は2000億元となり、2004年に規模を400%も上回っていた。しかし、平均運用期間は短縮され、2004年の平均2.3年から0.89年へと変化した⁽⁵⁾。

2006年の理财商品の特徴は、運用対象が多様化したことである。債券型理财商品、株式、債権（貸出）、海外理财商品（QD II という適格国内機関投資家が取扱う海外証券）など広い範囲の運用ものを理财商品の内容に入れている。2005年の債券のみのシンプル商品に比べると、豊富な金融商品が投資対象となったといえる。

2006年以前は、元建ての理财商品は固定収益型資産に投資されており、主として中央銀行の債券、政策金融債券などに投資されていた。2006年以降は多岐の投資選択がなされることとなり、海外資本市場、債権市場と株式市場の三つの市場が主役になった。

2006年4月に中国人民銀行と中国銀行業監督管理委員会が連名で、「商業銀行による顧客海外理财商品代行業務管理弁法」を公表した。国内居住者は海外のQDII商品への投資をすることができたが、投資の実質操作は許可を得た銀行に依頼するしかなかった。2006年

(4) 2009年9月中国政府の先外貨、後人民元；先大口、後小口；先会社、後個人の金融緩和方針、中国は大口の外貨預金金利を自由化した。2009年9月光大銀行は初めて米ドル建ての組み式預金商品を生み出し、2003年8月建設銀行上海支店も個人対象に外貨立ての組み式商品を発売した。その後中国銀行、工商银行、農業銀行など大手銀行は相次ぎ、外貨立ての組み式商品を作り出した。これに関して、張萌は「風険逼近外貨結構性預金」《卓越理财》2005年5期、参照。

(5) 殷劍峰 主編《中国理财产品市場發展と評価》中国財政經濟出版社、2010年7月、44－46ページ、参考。

に11行がQDIIの許可を得た。19種類のQDII理財商品の発売が始まった。

さらに国内の資本市場では、2006年が1991年以降の最好調となり、その規模は上海市場1163ポイントから2675ポイントへと、130%も伸びた。商業銀行はIPOに投資し、エクイティ投資などを理財商品の投資対象を入れて、企画した商品が15種類あった。また債権資産（貸出資産）と信託貸投資資産にも運用した。銀行理財商品が信託貸出の外観で融資を提供すれば、銀行は顧客の資産管理を代理し、この融資は銀行の資産にならず、オフバランスに管理する準資産であるから、商業銀行が貸出規模管理⁽⁶⁾規制を回避する手段となった。もっとも、2013年には銀行業監督管理委員会が債権理財商品を“非標準化債権資産”と定義した。この略称は非標資産である⁽⁷⁾。

2007年に銀行理財商品は引き続き伸びている。発行規模は2006年に比べると100%増加した。種類も1347個になった。しかし、2006年と違い、リスク商品の収入非保証商品は30.52%となり、2006年に比べると24.67%増加した。

2 第二段階 金融監督回避期

2008年から2013年までは理財商品についての銀行監督空白期間である。商業銀行は理財商品の無規制性を利用し、当局の監督を回避し、理財商品を貸出規模拡大のツールとした。

2008年に中国銀行業監督管理委員会は、「外資銀行の人民元信託理財商品取り扱いに関する事項の通達」を公表し、信託会社と外資銀行の提携も認めた。銀行と信託会社の提携は全面的に解禁された。銀监会は2008年12月には、「銀行及び信託会社の業務合作の手続き」を公布し、「銀信合作業務」を明確にした。だから、2008年理財商品の特徴は銀信合作という、銀行と信託が提携する商品が多いということである。同年度に銀信合作理財商品は3576種類に達する。

2008年には、世界金融危機に対応するため、中国政府は4兆元の投資を行い、流動性資金を供給した。これは物価高騰と人為的な低金利政策の下で、銀行預金金利は実質的にマイナスとすることとなった⁽⁸⁾。

この時には資本市場は相場の暴落に見舞われ、この影響は市場型ファンドも及んだ。しかし、債券と債権を投資対象とする理財商品は低リスクと収益安定の理由からで好評を受けた。2008年に発売した銀行理財商品は6749種であり、2007年に比べると142%も増大した。規模も2007年の3.5倍となり、3.7兆元に達した。

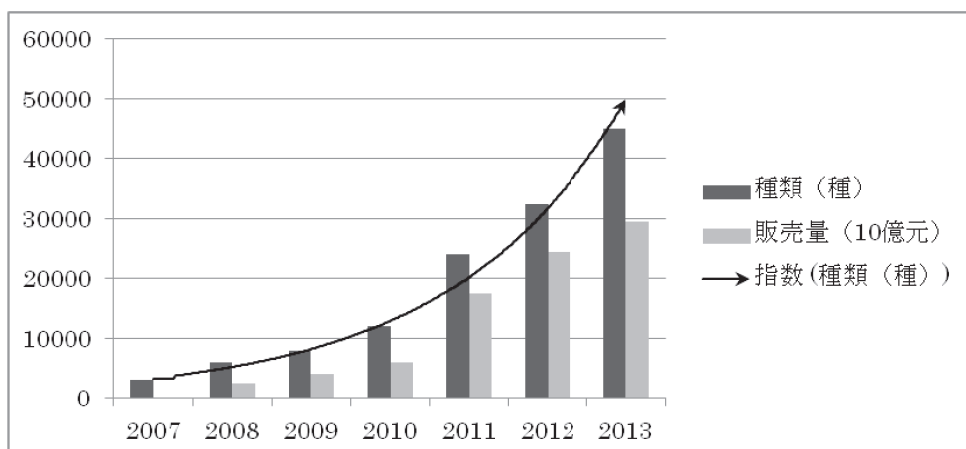
中国の理財商品は好調が続けたが、問題もあった。2008年の流動性の投入により、投資が過熱化し、借入資金需要が膨張した。このために、市場に追従する理財商品需要が増大し、図2に見られるように銀行理財商品の種類と販売量が増大した。貸出類と銀信合作の信託貸出類が特に増大した。2009年に貸出類の理財商品は3344種となり、2008年より46.5%も増加した。

(6) 本論の二の3(3)、金融規制を回避する原因を参照。

(7) 本論の三、8号文件を参照。

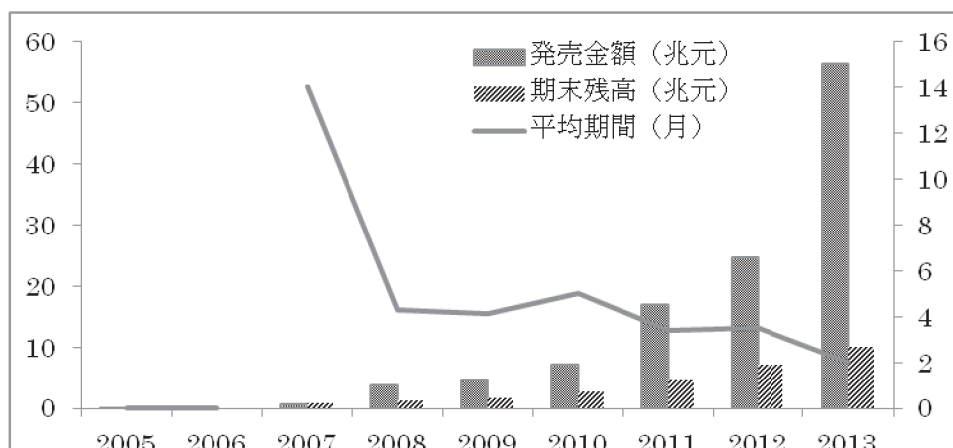
(8) 消費者物価指数は2007年に4.8%、2008年に5.8%上昇したが、1年期定期預金は2007年3月まで2.79%、2007年3月以降3.87%であった。したがって、2007年、2008年いずれも実質金利マイナスであった。

図2：2007年から2013年までの銀行理財商品種類と販売量



(資料)：林采宜、呉春華「中国理財市場の現状 (2014)」金融高端論壇「改变世界的金融创新」中国社会科学院管理学院 2014 年 7 月 14 日

図3：銀行理財商品の残高の増加と増加率



(資料)：wind データ、林采宜、呉春華「中国理財市場の現状 (2014)」など

2007年から2013年にかけての銀行理財商品の成長率は第3図の通りである。

預金に対抗するため、理財商品資金調達期間の短期化傾向が生じた。このために、理財商品は預金制度・貸出規制制度と直接ぶつかった。理財商品の増大には中央銀行政策の有効性を弱化するという悪影響もあった。そこで、銀行業監督管理委員会は、2010年8月に「銀信合作理財業務規範に関する通達」を公表した。2011年に銀行監督委員会は7件の監督規定を公表した。第1表に見られるように、同年7月に「商業銀行理財業務座談会会議紀要」を発表し、銀行理財商品業務に関して、銀信合作商品、証券手形などの資産類に投資する商品、委託貸出理財商品などについての規則を明確した。預金に悪影響を及ぼすから、高収益率の7日間理財商品を禁止した。2008年から2013年まで、理財商品についての市場規制が19件発表された。当局は理商品の開発、販売、宣伝などいずれの面においても市場規

第1表：銀行理財商品に関する規則通知

年 月	規則通知の名称	発令番号
2004年 1月	金融衍生生産品交易弁法	会令1号
2005年 9月	商業銀行個人理財業務管理弁法	会令2号
2005年 9月	商業銀行個人理財業務風險管理暫行弁法	監発63号
2006年 4月	商業銀行開弁代客境外理財業務管理暫行弁法	銀発121号
2007年 5月	關於調整商業銀行代客境外理財業務境外投資的規範的通知	弁発114号
2007年11月	關於調整商業銀行個人理財業務管理有關通知	弁発241号
2008年 4月	關於進一步規範商業銀行個人理財業務有關問題的通知于	弁発47号
2008年10月	關於進一步加強商業銀行代客境外理財業務風險管理的通知	弁発259号
2009年 4月	關於進一步加強商業銀行個人理財業務報告管理有關問題的通知	弁発172号
2009年 7月	關於進一步加強商業銀行個人理財業務投資管理有關問題的通知	発65号
2009年12月	關於進一步規範銀信合作有關事項的通知	発111号
2009年12月	關於規範信貸資產轉讓及信貸資產類理財業務有關事項的通知	発113号
2009年12月	關於印發「銀行個人理財突發事件応急予案」的通知	発115号
2010年 8月	關於規範銀信理財合作業務有關事項的通知	発72号
2010年12月	關於進一步規範銀行及金融機構信貸資產轉讓業務的通知	発102号
2011年 1月	關於進一步規範銀信合作業務的通知	発7号
2011年 6月	關於作好信託公司淨資本監管，銀信合作業務轉表及び信託製品營販等有關事項的通知	非银发14号
2011年 7月	關於印發「商業銀行理財業務監督座談会會議紀要」的通知	無
2011年 8月	商業銀行理財製品販売弁法	会令5号
2011年11月	進一步加強商業業務風險管理的有關問題的通知	発91号
2013年 3月	關於規範商業銀行理財業務投資運用有關問題的通知	発8号
2014年 7月	關於完善銀行理財業務各組織管理体系有關事項的通知	発35号

(資料)：福光寛 (2015) 成城大学経済研究所研究報告 No.69, 2., 銀行業監督管理委員会ホームページなど

制の健全化に努めたのである。

市場化時代にも、銀行理財商品の多様化が進展した。総対的には資金調達の短期化傾向がみられ、銀行の収益方式は、与信の利鞘をとることから、この利鞘と期限利鞘をとることに変化した。

3 第三段階 資産管理商品への切り替え期

2013年3月に、銀行業監督管理委員会は、「商業銀行理財業務運用問題についての規範の通達」を発表した。この略称は「8号文件」という。これは商業銀行の「資金プール—資産プール」という理財商品運営方法に対して規定したものである。

この通達の中で特に重視されたのは、標準化されていない、銀行間市場や債券市場で売買されない債権、すなわち、非標準化債権資産への投資であった。「資金プール—資産プール」の運営方式に関して、8号文件は、問題点として、まず資金運用の透明度が低い、さらにリスク状況の透明度も低いことなどを挙げている。8号文件は、非標準化債権資産に対する総量規制を設けるなど、理財商品に対する管理を強化した⁽⁹⁾。

理財商品全体のリスクを減少するために、8号文件では、非標準化資産の比率を35%以内に抑えるか、あるいは前年度財務報告書で披露した総資産の4%以内に抑えるか、いずれか低い方にすることを強要した。

さらに資金プールと資産プールを分解し、資金理財商品目に対応する投資資産の対応管理を要求した⁽¹⁰⁾。

しかし、8号文件は投資運用の収益率を妨げるものであり、資産の移転と期限の調整のために、銀行は大量の内部関連取引を行わなければならないという欠点もある。だから、8号文件は最善とは言えない。

もっとよい方法を検討するために、2013年10月に銀行業監督管理委員会は、11行の商業銀行を試行銀行として、理財管理計画と理財直接融資工具（理財商品銘柄と特定な投資運用ポートフォリオを対応する）を試行し、シミュレーションを行っている（12月に2行を増加し、13行になった）。だから、理財商品は中国の特徴ある商品として、新たな投資市場を作り出したが、今後、政府による市場ルールの規範化と企業による商品開発の両方に努める必要があるのである。

第2章 銀行理財商品が増大した原因

銀行理財商品は21世紀に入って生まれ、その後大きく増大した。この発展の理由について分析してみよう。

1 住民可投資資産の増加と収益追求意欲の増大

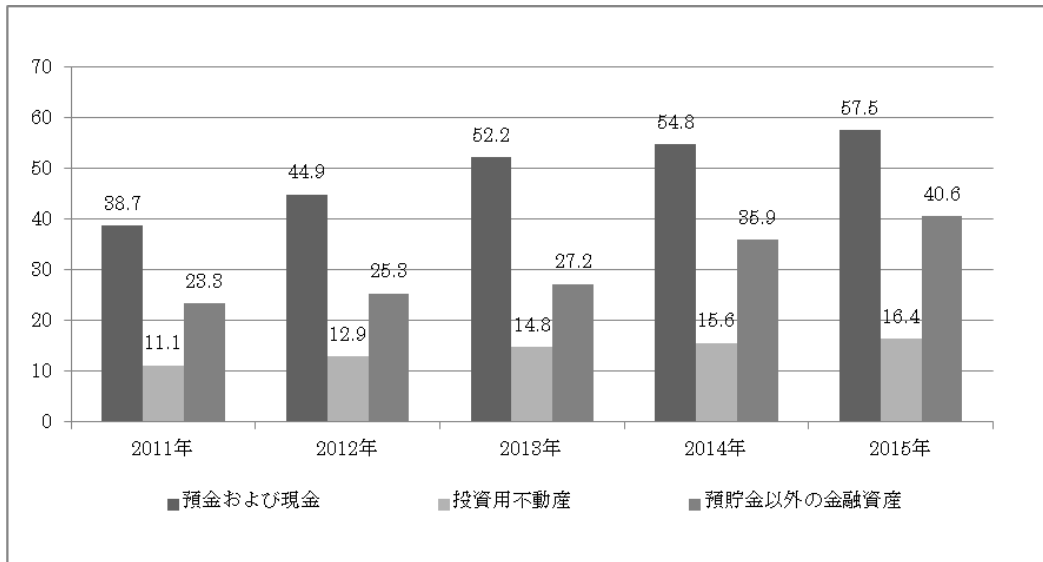
銀行理財商品が生まれた原因について検討してみよう。住民可投資資産の増加と収益追求意欲の増大が基礎的原因である。1990年代以前は、中国が社会主義の分配制度を執行していたから、余裕の家計金融資産は限られていた。また、投資運用について、あまり意欲が高くなかった。収入の主要部分は労働収入だけであった。だが1990年代以降は分配制度の改革が実施され、国民の収入と個人の家計収入とが直接つながるようになった。投資運用などの資本収入は家計収入を増大させることとなり、個人は投資収益に注目するようになった。

2008年には経済成長率は低下したが、2009年から2010年までは中国の住民家庭財産が急増した年であるから、理財商品も同時に増加している。個人金融資産の増大が理財商品増大を支えたといえる。

(9) 梶谷懐 (2014) 43 ページ。

(10) 福光寛 (2015) 12 ページ。

図4：中国の家計資産に可投資資産規模



(資料)：フォブス中国 www.forbeschi.com/magazine/subscribe 2014.5.28

2011年以降の中国家庭可投資資産状況は第4図のとおりである。2013年における中国家計資産をみると、可運用資産106.3兆元中、預貯金が46.7兆元、理財商品が40.1兆元、不動産投資が15.6兆元を占めていた。

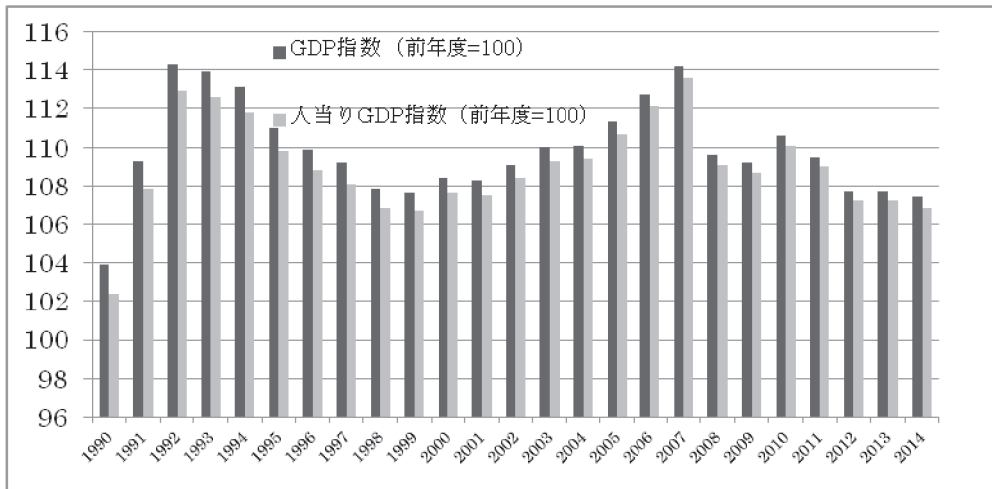
2 高度経済成長下での資金需要の増大

1990年代から中国は高度成長に入った。1997年はアジア金融危機の影響で、中国の経済成長はいったん低落したが、2000年から経済は回復し、図5にみられるように、2007年には、平均GDP成長率は14.2%に達した。2000年から2007年までの平均成長率(CAGR)は10.49%、一人当たり平均GDP成長率は9.79%となっている。この8年間はちょうど理財商品が生まれ、早期発展した期間となっている。

高度成長は旺盛な資金需要をもたらすもので、これが理財商品増大の背景になっていたと考えられる。

2009年に中国政府が主導し、4兆元の財政投資と12兆元の銀行融資を増加する金融緩和政策が行われている。だがこの下でも中小企業は厳しい資金不足に陥っている。

図5：1991年から2011年までの中国の経済成長率



(資料)：国家統計局

3 金融抑制、金融抑圧

政府が行政手段で金融規制と金利規制を行い、長期的に低金利政策を実行することは、短期には経済を促進する作用がある。だが、長期的に見ると、人為的に金利を抑え、住民の貯蓄意欲を抑制し、与信総額の減少と有効な投資を低減させる悪影響もある⁽¹¹⁾。

1980年代からの経済改革は、中国の計画経済システムを破壊したが、規制の金融システムは依然として存続した。注8で述べたように、2007、2008年には、金融抑圧をもたらすというマイナス金利も預金金利に生じている。

預金金利が低く抑えられている状態のもとで、銀行は規制の及ばないオフバランス商品を開発し、理財商品が生まれ、家計部門がこれを歓迎し、かくして銀行理財商品が増大したのである。これに関しては注8を参照されたい。

4 金融監督・金融引締政策の回避

シャドー・バンキングは金融監督がないから超過利益を獲得した。これも銀行理財商品増大の一因である。

中国の金融監督・金融政策は主に次の三つの監督・政策指標を設けた。1 預貸比率；2 法定預金準備率；3 新増加貸出規模目標である。

(11) Taylor (2013), Mckinnon (1973) はこの問題を認識し、この現象を金融抑圧と概括した。中国は2009年から金利自由化の改革を開始したが、住民貯蓄金利は依然的に規制金利となっている。張化橋(『影子銀行内幕：下個次貸危機的源』機械工業出版社2013年)が指摘したように、中国のシャドーバンキングは長期間の金融抑制と低金利政策と直接的因果関係がある。銀行理財商品は金利自由化が未完成の階段に預貯金の代替ものであるが、その発展は、(人為的低)金利の市場化も促進する。周榮芳(『銀行理財産品の款代替及利率市場化』『中国金融』2011年第15期)は高度経済成長による資金需要の増大が、金利規制のもとで、理財商品が集金力を増強する要因となったと述べている。短期かつ高収益率の理財商品は市場金利に影響を及ぼす。李陽(『大力發展資本市場，實現利率市場化』『中国証券報』2012年2月13日)は、銀行理財商品は、中国の金利市場化を加速する機能があると述べている。

(1) 預貸比率

預貸比率は、1993年に中国の商業銀行が貸出計画管理を廃棄し、代わりに資産と負債とを結びつける管理方法を導入すると同時に設けた管理指標である。これは銀行の流動性を確保するためのものである⁽¹²⁾。維持経済的背景としては、インフレーション対策の意味もある。

(2) (法定) 預金準備率操作

中国は1998年から法定預金準備金制度を導入した。金利政策、公開市場操作とともに、中央銀行の金融政策手段として利用されている。2003年以降、預金準備率はよく利用された。2011年に歴史に最高の21.5%に達した。預金準備率の調整は、銀行の収益性、流動性に直接影響する。

(3) 貸出規模管理

中央銀行は各行の前年度貸出実績に基づいて、新年度の貸出規模目標を作る。これは窓口指導の方式で実施するが、実質には強制指標と変わらない。しかし、貸出規模管理についての異論も多い⁽¹³⁾。

三つの指標による貸出管理（貸出抑制）と増大する資金需要を背景として、銀行は金融規制を突破し、監督等を回避して、貸出規模を拡大する意欲が高くなった。2009年に銀行の表内資金需要と供給は著しくバランスを失った。

銀行理財商品の会計上の処理方法は、銀行に監督等を迂回することを可能にした。まず、銀行理財商品は資産側も負債側も銀行の表外科目に計上するから、理財商品の販売は預金準備金制度にも、預金貸出比率にも規制の対象にならない。貸出資産については収益移転か、委託債権、あるいは貸出委託などの多数の方法で貸出規模管理を回避できた。通常、それを非標準債権（略称は非標）として、三つの監督を回避することが可能であり、正常以上の収益を得ることもできる。

監督を回避するだけでなく、他の金融規制をも理財商品によって回避する可能性がある。期末時点に預金規模を増やす機能、などを銀行が利用できる。

5 資本制約と資本充足率の改善

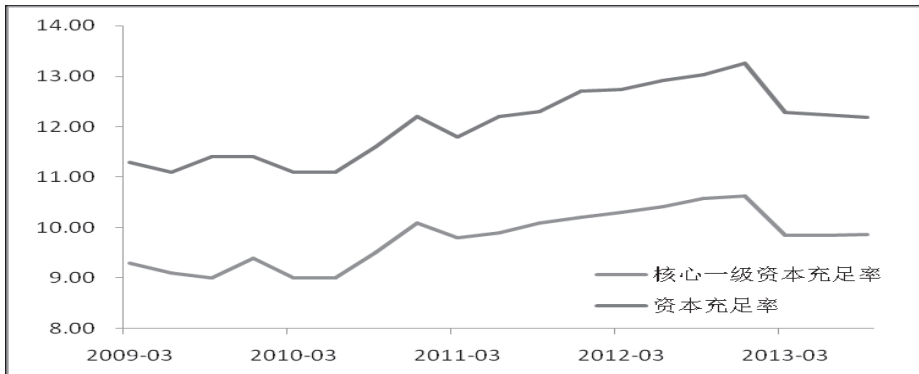
2012年6月銀行業監督管理委員会は元《商業銀行資本充足率管理办法》に基づいて、バーゼルⅢ（2010年10月）を参照し、新たな《商業銀行資本管理办法（草案）》を公表した商業銀行の核心一級資本充足率は5%、一級資本充足率は6%、資本充足率は8%以上にしなければならないと定めた。

しかし、国有5大銀行を除く、他の銀行は資本充足率を満たすために、資本を補充する圧力が大きかった（図6、第2表参照）。これなしでは貸出規模拡大、収入増加の伝統的な経営方式は難しくなった。資本節約業務が求められた。「中国銀行家調査報告2012」の調査に

(12) 預金と貸出の比率は75%という比率は、銀行の流動性を維持するためといわれる（呉曉靈，2013）。2003年以降、中国の国際収支は常に黒字貿易による、外貨準備による発行する人民元流動性は高いが、波動性の動揺回避のために、この指標が現在も生きている。

(13) 陽再平は2011年における「中国金融情勢展望フォーラム」に以下の内容を発表した。文面の規制がないものの、口頭による貸出制限は確実にあるし、毎月には検査するし、過去より厳しい。Webニュース：<http://money.163.com/11/1102/06/7HR8HMFQ00253BOH.html>

図6：2009年—2013年における銀行資本充足率



(資料)：銀行業監督管理委員会定期報告

第2表：2013年主要銀行資本充足率

単位：%	2013年6月	2013年9月
中国工商銀行	10.80	10.64
中国建設銀行	11.37	11.38
中国農業銀行	9.81	10.08
中国銀行	10.47	10.44
交通銀行	11.20	10.78
華夏銀行	8.44	8.70
上海浦東發展銀行		8.51
平安銀行	8.05	8.09
興業銀行		9.21
招商銀行	8.12	9.24
中国光大銀行		8.34
中国民生銀行	8.20	8.32
中信銀行	9.63	9.48

(資料)：Wind データ

よると、70%以上の銀行家は現状の中国の銀行は資本管理の強化が必要であり、資本節約業務を創造する必要があると認識していた。2008年以降理財商品の出現は、銀行表外業務の強化により、資本充足率を相当に改善した。

以上、理財商品が生まれる原因を分析した。次に理財商品の重要な経営モデルについて説明したい。

第3章 資金プール—資産プール運営モデルと銀行監督委員会の8号文件⁽¹⁴⁾

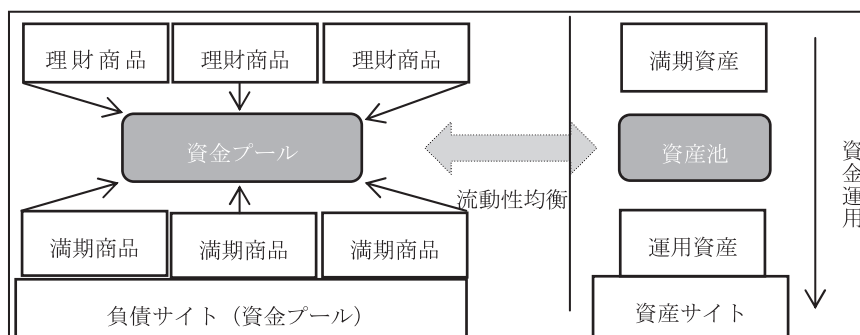
1 資金プール—資産プールモデルの構造

理財商品の「資金プール—資産プール」運営が銀行固定期限の理財商品の主要な運営方式である。資金プール—資産プールモデルは、理財商品で集金の資金を集中的に集め、これを集中的に運用にするというもので、この中には図7で示されているように、資金プールと運用プールの二つの構造がある。

資金プールは、銀行理財商品で集金し、期日が到来する商品の元本と収益を支払うものである。それは銀行の負債サイトに属するもので、その主要な機能は集金にある。ちなみに銀行はいずれも何の種類の理財商品にしても、どんな期限の理財商品にも同一プールに資金を集中する。理財商品の販売は資金プールの資金源となる。同時に満期となる理財商品も資金プールより資金が流出する。資金流出より流入する方が多い場合は、資金は流動性の過剰、流動性のメカニズムによって、過剰部分は運用プールに移転し、一定の種類と期限の投資に運用する。

資産プールには各種類の投資資産と維持用流動性資産がある。維持というのは保有する未分配利益の部分である。満期となる運用資産はキャッシュフローが資産プールに還流する。

図7：資金プール 資産プール仕組み



(資料)：作者整理編成

(14) 2013年3月25日中国銀行監督委員会は「商業銀行理財業務投資運用に関する若干問題の通知」を発表した。文件番号は2013年第8号文件であり、略称8号文件である。8号文件は非標準化債権資産による構成した理財商品について規制する。非標準化資産とは銀行間市場、証券市場など金融市場を介していない債権資産を指す。つまり、市場の取引によるリスクと価額を特定していない資産を銀行独自に判断によって理財商品の価額を確定する。8号文件は理財商品銘柄と投資運用ポートフォリオを順次的に対応仕をしなければいけない；理財商品に非標準化資産のシェアが理財商品の残高の35%以内に押さなければいけない；尚、年度報告に総資産の4%以内に押さなければいけないなどの規制を定めた。

2 資金プルー資産プールモデル運営の特徴

(1) 回転式発売。

理財商品の回転式発売により流入資金と流出資金はバランスを取得する。新増加投資の場合は、金利調整によって、資金流入増加を図る。

(2) 集中運用。

販売する理財商品はいろいろの種類がある。異なる種類の理財商品が資産プールに入り、まとめて同一のポートフォリオで運用する。集合した運用の収益は各理財商品の唯一収益源として利益配布する。

(3) リスク伝達方式の改変

資金プルー資産プール商品のリスクは負債サイトで複数の商品のリスクがプールされる。資産プールでは投資運用の信用リスクなどを中心に運用リスクがプールされる。両プールの間では異なる種類のリスクは直接的には伝達されない。

(4) 資金プルー資産プール方式の営利モデル

資金プルー資産プール理財商品の唯一の利益源は資産プールの運用収益である。

資産プールの収益を R 、資金プールのコストを r 、国債収益を R_B とすれば、

$$R - r = (R - R_B) + (R_B - r)$$

ただし、 $(R - R_B)$ は信用利ザヤ、 $(R_B - r)$ は期限利ザヤである。

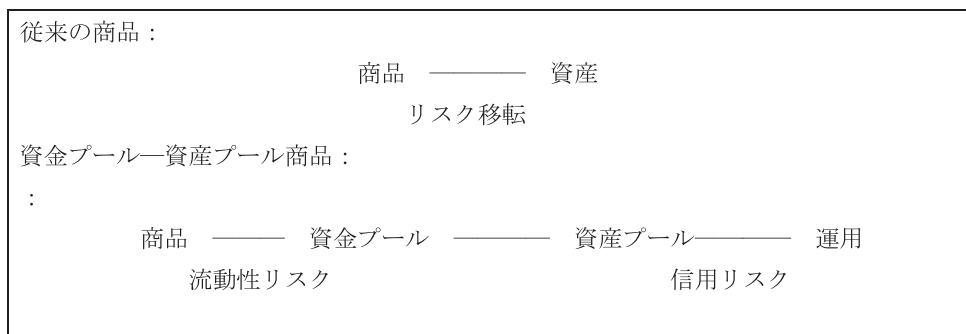
つまり、資金プルー資産プール方式の理財商品の利益は信用利益と期限利益から構成される。短期理財商品と長期運用商品との期限差を拡大すれば、収益は拡大する。

(5) 資金プルー資産プール方式の問題点

資金プルー資産プール方式の理財商品については、批判の議論も多い。まず、出資者のお金を実際に運用せず、後からの出資者のお金で以前からの出資者に渡すというポンジ・スキーム説からの批判がある。資金プルー資産プール理財商品はポンジ・スキームの一種といわれる。だが、資金プルー資産プール理財商品には十分な利益源があり、正規な運用方式で投資運用するので、ポンジ・スキームにならない。

資金プルー資産プールにはリスク負担の問題がある。銀行理財商品には元本保証のものと、非元本保証の者とがある。元本保証の場合には、図8で示されているように、銀行は

図8：理財商品リスク移転の仕組み



(資料)：作者整理編成

過料のリスクを負担することとなる。銀行理財商品の非元本保証は2007年の38.39%から2013年の76.67%へと増大している。だが資金プール—資産プールでは、元本保証があろうがなかろうが、銀行が実質元本保証していると顧客によって認識されている。

高度成長要因が消失した後には理财商品の運用モデルは変化せざるを得ない。

理财商品は金融規制のもとで、規制、監督を回避するため発展してきたが、金融自由化に伴い、理财商品の将来がどうなるかが検討されなければならない。

第4章 銀行理财商品のリスク管理

銀行理财商品のリスク管理について詳しく述べよう。このリスクとして信用リスク、流動性リスクと期限相違リスクなどを挙げることができる。

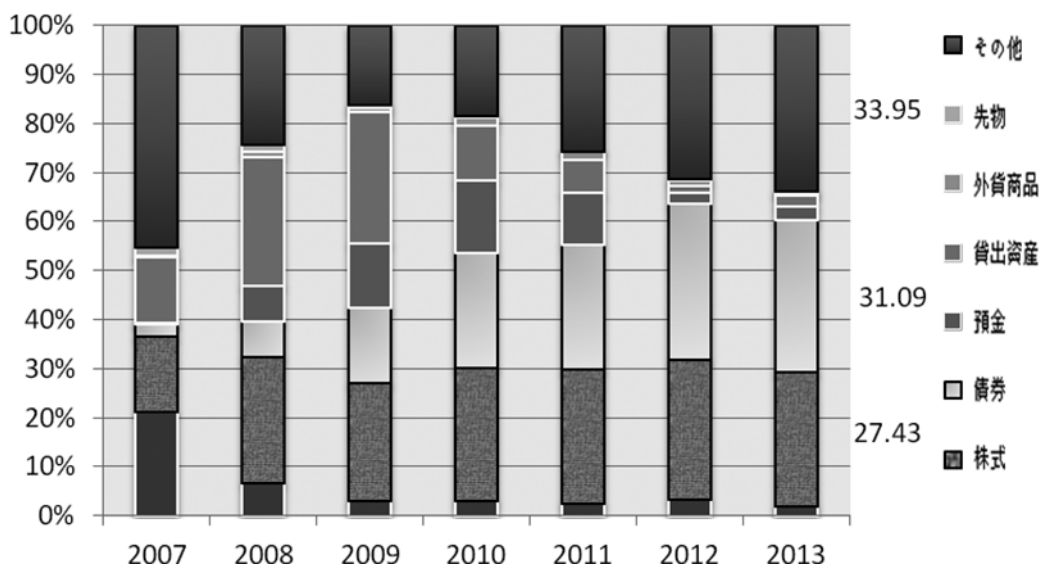
1 信用リスク

理财商品の資産サイドは、株式、債券、金利、手形、信託資産、外国為替、商品及びその他から構成される。図9によれば、2013年におけるそれらの構成比率は、債券が27.43%、金利が31.09%、その他が33.95%となっている。

その他は、非標準資産（略称：非標）といわれるものである。主な非標は資金プールである。しかし、理财商品は表外科目として、会計上に貸倒引当金を計上しておらず、リスクの緩衝スキームを設けていないから、信用リスクはオープン状態になって、リスク・エクスポージャーは100%である。

債券の信用リスクについては、金融規制制度に基づいて発行した債券だから、違約ケー

図9：銀行理财商品投資運用構成比率



(資料)：林采宜、呉齊華「中国理财市場の現状(2014年)」金融高端論壇『改变世界的金融创新』中国社会科学院管理学院, 2014年7月。

スは少ないが、金融自由化に進めば、制度上の保証がなくなるから、潜在なリスクはある。

2 リスク伝播問題

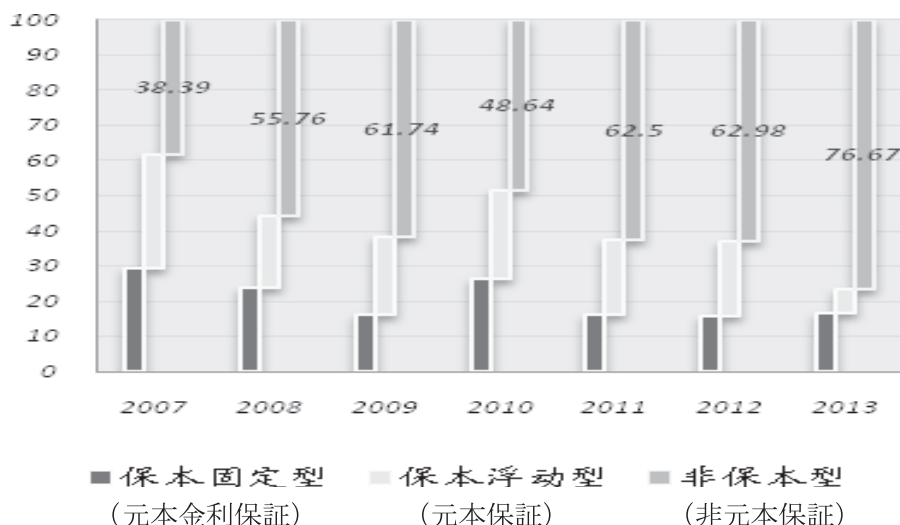
理財商品のもう一つリスクは、リスクの伝播問題である。一対一の理財商品の場合は、銀行は先に集金するし、集合した資金を専門的なポートフォリオで利用し、運用先もリスクや予想な収益も直接計量するが、資金プルー資産プール方式では、リスクを伝播するルートは変わる。直接伝播ではなく、リスクは二つの（それぞれの）プールに集中する。リスクは一定程度蓄積された後に、プールとプールの間で伝播する。

このようなリスク伝播ルートにおいては、資産プールでの小規模のリスク改変は、資金プールに伝播しない。銀行と投資者の間で情報も交換しないから、リスクは理財商品に反映しにくい。しかし、リスクは一定規模に貯蓄すると、緩衝のメカニズムがなく、損失が直接顕在化する。

この現象を形成する原因は二つある。まず、理財商品の資産サイトにおいて、融資類貸出資産は規制金利の金融体系に基づいて価格を定めるのであり、運用対象のリスクに基づいて正しく価格を定める方法もないから、信用リスクが上昇しても、これが金利に反映しない。だから、資産プールで投資資産の価額評価が難しいし、正しく資金プールに伝播することも難しい。

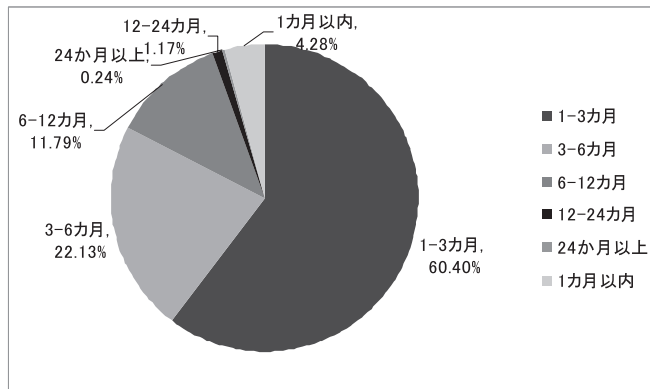
図10にみられるように、近年、理財商品に元本保証のないものが多くなっている。だが負債サイトは資産サイトのポートフォリオと合わせて開発する商品ではないから、満期に剛性（実質元本保証）に転換することが避けられない。理財商品は収益保証などの承諾もないが、銀行の信用などを配慮すると、実質上は予期された通りに収益を支払うことがほとんど避けられない。銀行の理財業務と自営業は分離しがたい。

図10：理財商品の保証の変化



(資料)：林采宜，呉齊華「中国理財市場の現状（2014年）」金融高端論壇『改变世界的金融創新』中国社会科学学院管理学院，2014年7月。

図 11：理財商品の期限構成



注：理財商品の期限構成は1か月以内から2年以上に6段階で分類する

(資料)：Wind データ

3 流動性リスク

資金プール—資産プールモデルでは、理財商品は循環的に発行される。現在、図 11 にみられるように理財商品の期限は著しく短縮化している。発行の規模は常に拡大している。住民の資産は理財商品化している。

募集コストの増加あるいは、代替性金融商品の出現などの金融市場の変化があり、期日に満期となる理財商品の再度の購入が停止され、また期限前に受け出すことなどが行われれば、資金プールは流入より流出する方が多くなり、流動性リスクが発生する。

銀行が理財商品の流動性リスクに対応する手段は三つある。一つは運用の資産プールを構築する際に、30%以上の流動性資産に投資することである。二つは多額の金額を期限前に受け出すことを制限することである。三つは流動性不足の場合は、資産プールにある債券を保証にしてインターバンク市場から融資を受けることである。

しかし、三つ目の方法は現状では法律の根拠もないから、本当に実行できるかどうかは疑問である。

4 調達資金と運用資金の期限相違のリスク

期限相違による、金利の差は理財商品の重要利益源となっている。資金プール—資産プールモデルにおいて、理財商品の期限は短縮傾向になり、同期の預金より高収益なので、理財商品の6割は3か月以内の商品になる。たとえば、証券に運用すれば、短期の3%金利で借り入れ、表面金利5%の債券を購入し、2倍のレバレッジにすると、ポートフォリオの収益率は7%になる。しかし、借入金利が4.5%に上昇すれば、7%の収益率を確保するためには4倍のレバレッジが必要である。

中国の現在は規制金利で、低預金金利であるものの、最近、新たな金融業態も生まれ、インターネットバンクなどで、短期預金金利が迅速的に上昇し、規制金利制度に依存して高収益を獲得する理財商品はすでに利益が減少する。理財商品の収益型種類の変遷がこれを証明している。

長期に見ると、金利自由化は間違いない。投資運用サイトのリスクを顧客に転嫁せず、資金調達と運用期間の相違に利益を獲得する理財商品の経営モデルは変えなければならない。

第5章 金融自由化による、銀行理財商品のあり方

理財商品は中国の金融改革（金融自由化）の過程で過度性商品として存在した。これには金融自由化を推進するという役割もある。だがいったん金融自由化が完了し、金融市場化が達成されれば、理財商品は使命が完了し、自動的に消滅するのであろうか。

このことに関しては二つの意見がある。一つは理財商品が規制金利商品の代替品として、特定の歴史時期に存在するが、その歴史的背景がなくなれば、自動的に消滅するとみなすものである。もう一つは理財商品の自身の問題を克服して、資産管理商品に切り替える可能性があるというものである。

20世紀後半、コンピュータとインターネットなどの情報技術の発達は、金融自由化を可能にした。21世紀に入ると、特にスマートファンを代表として、移動インターネットが迅速的に普及し、金融業務と結合し、新たな金融形態が登場しつつある。

中国の理財商品はファイナンス・プランニングサービスから生まれたが、ファイナンス・プランニングサービスについて、ハロルド・R・エバンスキー（1997）はウェルス・マネジメントがファイナンス・プランニング本来の職務であると述べている⁽¹⁵⁾。1990年代以降、アメリカ、ヨーロッパで富裕層を対象に金融サービスを提供する専門の機関をプライベート・バンキングという。サービス内容の改変により、これは、ウェルス・マネジメント業（WM）に進化した。これについては第3表を参照されたい。ウェルス・マネジメント市場の拡大は、

第3表：プライベート・バンキングからウェルス・マネジメントへ

70年代	80年代	90年代
資産運用	資産運用	資産運用
税対策	税対策	税対策
相続対策	相続対策	相続対策
遺言・信託	遺言・信託	遺言・信託
	融資	融資
	決済	決済
	デリバティブ	デリバティブ
		ヘッジ・ファンド
		ファミリー・オフィス
		グローバル市場へのアクセス

（資料）：沼田優子（2000）。

(15) ハロルド・R・エバンスキー著、三原淳雄、北雅一訳『ウェルス・マネジメント』ダイヤモンド社、1999年、6ページ参照。

沼田優子(2000)が指摘したように、新富裕層の急成長がその原因となっている⁽¹⁶⁾。

プライベート・バンキング業(BP)は進化し続けた。

従来のプライベート・バンキングは対面サービスを特徴としていた。しかし、80年代以降、新富裕層は積極的に投資し、投資信託の利用が上昇した。

ウェルス・マネジメントのサービス業態大きな改変は、自社投資信託というような、富裕層と一般大衆向け商品受けの汎用商品を提供したことである。

中国の富裕層については以下の特徴を持っている⁽¹⁷⁾。

1 富裕層が出現した期間は短い、増加するスピードが速い。

中国の富裕層は2007年から高度成長期に入った。図12のように、2012年から2014年まではピークになり、平均15%の成長率で増加してきた。2014年は1387.7万人に、アジア一位となっている。

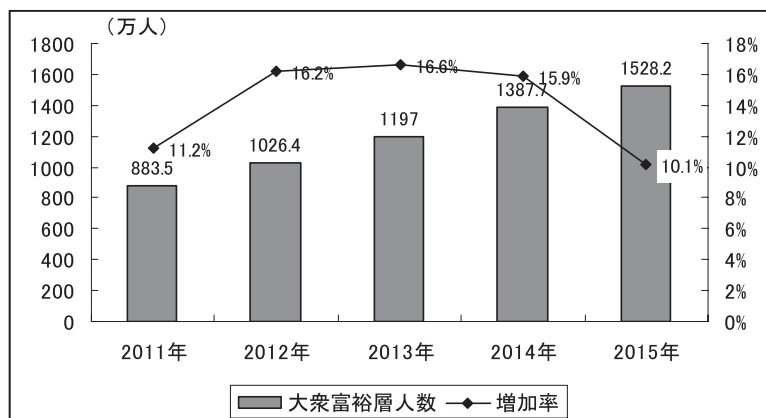
2 中国の富裕層は伝統的な富裕層がきわめて少なく、新富裕層が圧倒的にシェアを占める。

フーブスチャイナ2015レポートの分析によれば、2014年中国の大衆富裕層は1388万人、大学学歴以上の方は6割、従事する行は貿易、金融と製造業の三業が半分以上となっている。TMT (Telecommunication, Media, Technology) (通信、メディアと科学技術業の略語)業は最高の成長率で伸びている。

中国のプライベート・バンキングは2007年から立ち上がり、2013年末まで32行の銀行は独立部門を設立した。中に外資系銀行を除く、銀行業協会の統計による、合計30万人の顧客を保有する。管理する資産規模は4兆円となる。

海外のプライベート・バンキング業と違うのは、中国の富裕層は近年に成長したという

図12：中国の大衆富裕層の人数及増加率



(資料)：フーブスチャイナ 「2014年度中国大衆富裕階層財富白皮書」レポート
2014年7月。

(16) プライベート・バンキングからウェルス・マネジメントへの進化については、沼田優子(2000)がアメリカの事例を詳細に紹介している(155-156, 158-159ページ参照)。

(17) 「2014年中国大衆富裕階層財富白皮書」のフーボスチャイナリポートは2007年以降の中国富裕層増加データを統計し、原因まで分析した。

ことである。もともとは非大衆層より転化する人が多いが、また大衆層にいる、富裕層に進化しつつある人も大量に存在する。一般層の家計に一部の財産は富裕層に似たような管理手法を採用する人もいる。中国のプライベート・バンキングは富裕層のみではなく、一般の大衆層も応用する。

中国の各富裕層は第4表にみられるような投資行動をとる。

銀行のウェルス・マネジメントは第5表のように行われている。

中国のBP業は以下の特徴がある⁽¹⁸⁾

1 対象顧客の分類はファジーである。2 BPサービス内容では、自社開発する商品を提供することに偏る。3 顧客のニーズにあわせて自社商品開発を行っている。4 商品販売ルートが滞っている。

要するに、次世帯の銀行リテール部門はプライベート・バンキングサービスからウェルス・マネジメントサービスに進化し、対面サービスのBPサービスはスマ・カスタマイゼーションに代替され、銀行のウェルス・マネジメント部門は顧客のライフプランとニーズに基づき、最適な財産管理案を提案することとなる。一方商品開発部門は、詳細な分類と各特定なニーズに対応する商品を開発する。商品の特性による自社商品の価値を実現する。このようなことが中国理財商品の将来であると考えられるのである。もっとも、現状ではいくつか問題を解決する必要がある。これについては次章で述べる。

第4表：中国の富裕層分類

分類	投資運用ニーズ
超富裕層	海外投資と移住
大衆富裕層	積極的に投資と高収益を追求
普通家計層	安全かつ収益を追求
預金なし家計層	ローンなどを組んで不動産など投資し、現状を改変する目途に
貧困層	救済制度を利用して生きるが、土地、住宅などの徴用などの機会を待ちして、生活を改善する

(資料)：招商銀行の2015中国私人財富報告などにより整理作成

第5表：銀行ウェルス・マネジメントの分類

BP 専用部門	超富裕層のみ、利用される。海外支店と連動を含めて特別サービスをする。専任担当者は3名以上
100万元以上運用資金	銀行にとって重要な預金資金源として便利な窓口サービスと大口運用商品を提供する
普通家計の特別目的資金	運用可能は商品を提供する
普通の貯金業務	任意

(資料)：中国銀行、建設銀行、工商銀行、交通銀行と天津の地域銀行の調査により整理作成

(18) 招商銀行、ベイン連合レポート『2015中国私人財富報告』、2015年5月と巴曙松、徐小楽「中国私人銀行的發展唯財及化解」『CHINA FOREX』2014年12月42-45ページ参照。

第6章 今後の課題

1 理財商品の統一標準の問題

現在の理財商品は銀行各自で開発・販売するが、次世代のリテール部門は顧客のニーズによる、最適な商品を販売するので、自社も他社の商品も組み合わせる販売する可能性もあるから、効率的に選択するために、商品開発する際には、一定の基準に基づいて、情報共有しなければならない。この場合、統一標準を策定することがとても重要である。この基準の詳細程度により、サービスの品質を向上させていく必要がある。

2 剛性への転換問題

剛性とは、元本・利子保証、すなわち、債券あるいは資産管理商品（理財商品も含む）が満期になれば、無条件的に投資者に元本と金利を支払う行為を指す。剛性への転換とは、債券の引き換え不能、管理する資産のロスがあっても、企業あるいは資産管理機関が自己資金でそれと引き換えることである。剛性への転換問題は銀行理財商品だけではなく、中国全体の証券市場と資産管理市場においても存在する問題である。中国政府は投資者（市民）を保護する立場で、債券の発行から審査制度を設けて、リスクがある商品を濾過にする。長期間化すると、投資者（市民）はリスク意識が養成されなくなる。一方、企業と資産管理機関は、商品上場のため、リスクを問わず、100%引き換える。しかし、剛性への転換があれば、中国の債券市場では違約が生じないことになる。信用リスクは市場化しない。その結果は理財商品資産サイトのリスクは価額の形式で負債サイトに伝播しない、リスクの移転メカニズムは無効になり、リスクが一定規模に蓄積されると、信用リスクが、システムリスクに転化する。

3 理財商品自身の問題

理財商品には、元本保証と非元本保証とがある。この二つは法律関係上の相違である。元本保証の場合は投資者と銀行の間に債権債務関係になる。銀行は自身の信用で借りる金であるから、現在の預金代替商品として、市場金利に従って、理財商品の価格が自由に決められる。

非元本保証の商品は、財産管理商品として、リスクの相違によって、リスクプレミアムを商品価額に体现されるはずである。投資運用サイトのリスクは正しく投資者に伝播される恥である。

しかし、現状の資金プルー資産プールモデルでは、実質上は、顧客は元本保証と非元文保証の商品にしても、無リスク商品として認識し、銀行の剛性への転換で陰性の担保を受けている。つまり、非元本保証の商品は法律上の定義と現実の仕方が一致していないのである。

資金プルー資産プールモデルは銀行と顧客の間の法律関係も改変した。2005年に銀行監督委員会が発表した「商業銀行個人理財業務管理方法」には、銀行理財商品は委託代理業務として、顧客と銀行の間は委託と代理人の関係となっていたが、資金プルー資産プールモデルの場合は、銀行が運用商品のすべてリスクを引き受け、同時にリスクプレミアムと剰余利益も銀行に所有するから、銀行と顧客の間には委託関係はなくなっていると

いえるのである。

さらに、理財商品は金融規制の監督を回避する機能がある。数多くの監督指標の回避が理財商品で技術的に実行される。貸出規模規制の回避、期末預金規模の調整などなどが顧客資産管理業務と銀行自営業の間でみられるのである。

4 金融自由化による理財商品の影響

長期間にわたって、中国は低金利政策を実施してきた。インフレーションに入ると、実質金利マイナスもたまに発生した。その結果、資金が預金から離れるようになった。銀行は対応策として、理財商品を開発した。しかし、金利市場化になれば、預金の代替品としての理財商品は存在する意味もなくなる。だが、本当のリスクと収益を表す資産管理商品が、投資者に受け入れられる、正規の理財商品として登場することとなる。これについては後述する。

金融規制下において預金貸出比率管理と貸出規模管理が存在した。前者は、「中国商業銀行法」第2章第39条に定められているもので、貸出残高は預金残高の75%を超過してはいけないというものである。

2008年の世界金融危機を対応するため、改めて起用する貸出比率管理と貸出規模管理は、行政特徴が強くて、市場化と矛盾する。そこで、バーゼル(Ⅲ)の新資本管理法によって流動性リスクをモニターリング指標で銀行の流動性リスクを管理するということが行われるようになった。

しかし、2008年中国政府は金融危機を対応するため、4兆元の経済投資刺激計画の後遺症として、貸出需要を年々増やすこととした。

資本管理と貸出規模管理が並行することとなり、銀行は資本節約するため、大量の表内資産の一部をオフバランスに移そうという、強い監督回避の衝動を持つようになった。

これが銀行理財商品の増大を促したのである。

5 Ring Fencing原則の適用

イングランド銀行業独立委員会(Independent Commission on Banking)主席(John Vickers)⁽¹⁹⁾はリンク・フェンス原則が銀行の一般業務(預貯金、手形、リテール業務など)とハイリスクの銀行投資業を区分にする、低リスクの一般業務をフェンスの中に入れるよう主張した。この考え方をリンク・フェンス原則という。リンク・フェンス原則と完全分離理論との違う所は、リンク・フェンス原則は、同一銀行の中で、業務に対する需要に応じて資源を配布することである。各業務ラインは銀行のインフラ施設を共用する。顧客にとっては、同一銀行で各種のサービスが受けられる。

銀行理財商品は金融自由化と銀行経営切り替えの際に、まず、銀行理財部門と銀行自営部門は厳格的に分別する、理財事業部などの独立ラインを設ける。さらに、理財商品の内部にもリスクコントロールシステムを作って、リスクモニターリンクと牽制制度を備える。そのうえで、顧客にとって、預金、理財商品(元本保証と非元本保証)の区別を明確にする。

(19) Independent Commission on Bankingはイギリス財政大臣が2010年6月12日に発表し、新設置された、John Vickersを主席としての独立委員会である。主な責任は銀行の改革と金融安定、競争環境の整備などを含まれる。

むすび

理財商品は中国の金融体制の切り替えにとって、重要なものである。その出現により、中国の金融自由化が加速する要因となっているは間違いない。しかし、その内容と構造は過度期の金融体制に適応したものであって、金融自由化の進展とともに、理財商品も自身を変革しなければならない。

中国の銀行業においては、理財商品の開発、販売と管理をするための大量の人材が養成された。そのために必要な設備も整備された。最新の通信技術と金融の結合、FinTech金融の変革は、理財商品に関して、マス・カスタマイゼーションの実現を可能にする。理財商品は富裕層および、一般家計に資産管理の重要なツールとしての役割を担うこととなる。したがって、中国の理財商品は金融変革後において、過度性的な商品としてではなく、重要な存在となっていくと考えられるのである。

参考文献

中国語文献

- 麦金農 (McKinnon) 『経済発展中の貨幣と資本』上海三連書店, 上海人民出版社, 1988。
鍾嘉華, 陳光偉「我国商業銀行公司理財研究」『華北金融』, 2003年9月。
黃国平「中国銀行理財業發展模式和路径的選択」『財經問題研究』, 2009年9月。
林采宜, 吳春華「中国理財市場の現状 (2014)」をテーマとして報告, 「改變世界の金融創新」金融高端論壇 2014 中国社会科学院管理学院主催, 2014年7月14日北京。
張 萌「風險逼近外貨結構性預金」『卓越理財』, 2005年5月。
慇劍峰『中国理財市場發展と評価』中国財政金融出版社, 2010年7月。
吳曉玲「金融市場改革中的商業銀行資產負債管理」『金融研究』, 2013年12月
巴曙松, 徐小樂「中国私人銀行的發展難題及化解」『CHINA FOREX』, 2014年12月, 42-45ページ。
招商銀行, ペエン連合レポート『2015中国私人財富報告』, 2015年5月。

日本語文献

- 青木 武「新しい時代のバンキング Nank2.0 と Bank3.0」『Financial Regulation 』, 2013年 WINTER, 46-47ページ。
石井康之 「米国でウェルスマネジメント・ビジネスを拡大するロイヤル・バンク・カナダ (RBC)」『野村資本市場クォーター』14 (4), 2011年 Spring, 97-108ページ。
梶谷懷「中国経済におけるリスクと不確実性をめぐって」大阪大学中国文化フォーラム編『東アジアリスク社会, : 発展・共識・危機』同フォーラム, 2014年1月。
金珍奎「中国のシャドーバンキング」『大分大学経済論集』第66巻5号, 2015年1月。
米田 隆「新金融産業としてのプライベートバンキング」『証券アナリストジャーナル』51 (1), 2013年1月, 73-82ページ。
齊藤壽彦「金融自由化と民間金融機関の個人金融サービス戦略」, 関東郵政局, 1993年7月 73-74ページ。報道

関根栄一「中国の銀行理財商品に対する規制強化・改革の動き」野村財団『季刊中国資本市場研究』第7巻第2号, 2013年夏。

三菱東京UFJ銀行「中国:理財・金融商品に関わる金融リスクの現状評価と見通し」同行『経済マンスリー』, 2014年4月号。

ハロルド・R・エバンスキー著, 三原淳雄, 北雅一訳『ウェルス・マネジメント』ダイヤモンド社, 1999年, 6ページ。

田中健太郎「欧州金融機関のウェルスマネジメント事業・資産運用事業を巡る動き」『野村資本市場クォーターリー』17(3), 2014年 Winter, 26-137ページ。

寺西重郎『工業化と金融システム』東洋経済新報社, 1991年, 221-229ページ。

沼田優子「プライベート・バンキングからウェルス・マネジメントへ」『野村資本市場クォーターリー』4(1), 2000年8月, 155-156ページ。

福光寛「中国のシャドーバンキングをどうとらえるか:さまざまな定義の並存肯定説と中小企業金融への貢献説」『成城大学経済研究所研究報告』No68, 2015年1月。

福光寛「中国の銀行理財についての規制」『成城大学経済研究所研究報告』No69, 2015年1月。

村本 孜「金融自由化の理論 (I)」『成城大学経済研究所紀要』89号, 1985年7月, 134ページ。

森永賢治, 中井川功「FinTechは, ライフスタイル革命だ」GMS2015フォーラム, 2015年7月2日。

湯本健治, 関辰一「中国のシャドーバンキング—そのリスクと政府対応力をどうみるか—」

李立栄「中国の中国のシャドーバンキング (影子銀行) の形成と今後の課題—仲介の多様化と規制監督の在り方」『Business & Economic Review』第22巻第7号, 2012年7月。

李 立栄「中国のシャドーバンキング (影子銀行) の形成と今後の課題」日本金融学会報告, 2015年5月17日。

李 娜「中国のシャドーバンキング及び銀信理財商品にかかる諸問題」『立命館法学』第356号, 2014年4号。

龍 俊雄「進化するアメリカ FinTech ベンチャーと日本市場への影響」『金融財政事情』2014年4月, 68-71ページ。

洋文文献

Johan Taylor, "Fed Policy is a Drag on the Economy", *Wall Street Journal*, January 28, 2013
<http://www.chinanews.com/cj/2015/04-29/7243827.shtml>

(2015.7.20 受稿, 2015.9.7 受理)

〔抄 録〕

中国の理財商品は、近年急拡大しており、2013年には40兆元の規模を突破した。現在、もっとも重要な投資運用手段として、銀行をはじめ、各金融機関に存在しているが、ただし本報告は最大発行規模の銀行理財商品に集中して論ずる。理財商品が成長した要因として、経済成長に伴う資金需要、金融規制を回避するための手段としての活用などをあげることができるが、金融の市場化の過程で規制金利預金の代替商品として、金利自由化を促進する積極な意味もある。もちろん、理財商品は市場制度の不整備を有しており、典型的な運営モデルである「資金プール－資産プール」は多くのリスクを持っているとはいえ、金融自由化の進展によって、理財商品も今後は変化するであろう。リング・フェンス原則を適用し、リスクを正しく移転するシステムを構築し、適切な資産管理商品に転換させることが、理財商品の今後の課題となっている。

独立企業原則の限界と移転価格税制の改革

江波戸 順 史

1. 問題意識と研究の概要

これまでは、移転価格問題は租税回避との関係から論じられることが多かった。この理由は、多国籍企業が各国の税率格差を利用して租税負担の軽減を試み、その際に利用されるのが移転価格であると考えられてきたからである。この場合、移転価格税制の目的は租税回避の防止であり、その範囲は国内に限定されていると言えよう。アメリカ合衆国などの租税国家において、租税は公共財を供給するための主たる財源であり、そして租税回避はその税源の基礎となる課税ベースの問題である、つまり、租税国家が租税回避を防止するのは、課税ベースが他国へ移転するのを防ぐためであると言えよう。

しかしながら、国家間の関係がさらに密接になった今日では、移転価格税制は国際的な観点から検討されるべきである。経済社会のグローバル化が進展する中では、租税回避の防止を目的として、ある国が移転価格税制を適用すれば、相手国の課税ベースは減少する可能性がある。そのため、移転価格税制は、国内的に租税回避を防止するだけでなく、国際的な目的として、相手国の課税ベースも考慮した、国家間の課税ベース配分に取り組まなければならない。この点を踏まえれば、本研究が、移転価格税制の国際的な目的として、国家間の課税ベース配分に関して検討することは意義があろう。

また、先行研究では、国家間の課税ベース配分は経済的二重課税の回避（第1条件）により適正になると考えられていたが、本研究では、第1条件に加え、国家間で課税ベースが過多過少なく配分されることを新たな条件（第2条件）として検討している。現行のシステムでは、事前確認制度（APA）により経済的二重課税が回避されると期待される。先行研究の結論もまたAPAに帰結するものが多い。しかしながら、本研究では、APAは第1条件をクリアしても、第2条件をクリアできないことを明らかにしている。結論として、定式配賦方式に準じながらPS法の枠組みを有する貢献度分析法によれば、第1条件及び第2条件がクリアされ、国際的な目的である、国家間の「適正」な課税ベース配分が達成され则认为している。

2. 先行研究との関連

本研究で注目すべきは、①独立企業原則の限界を考慮して、その代替的なシステムとして定式配賦方式を支持する点である。しかしながら、現時点では定式配賦方式は国際的に認められていないので、②定式配賦方式の有用性が組み込まれ、かつ利益分割法（PS法）の枠組みに含まれる方法を提唱する点である。

①に関わる先行研究には、McLure (1984), Miller (1995), Hellerstein (2005), 岡村 (1997) などがある。これらの研究では、まず独立企業原則に関する批判的な考察に加え、関連者間取引では、非関連者間取引にはない内部取引利益が生じることが検討されている。また、独立企業原則のもとでは、内部取引利益は国家間で配分されないことが指摘され、それに代わり定式配賦方式が提案されている。

②に関わる先行研究には、Lebowitz (1999), Russo (2005), Herzig and Joisten (2010) などがある。これらの研究では、独立企業原則の限界が検討され、また定式配賦方式の問題点に関しても考察されている。その結論、独立企業原則と定式配賦方式の有用性を兼ね備えた方法として、PS法の枠組みに含まれる残余利益分割法をLebowitz (1999), Russo (2005) は提唱し、Herzig and Joisten (2010) はその枠組みを有する貢献度分析法を推奨する。

しかしながら、先行研究では次の点が欠落している。第1に、独立企業原則による場合に内部取引利益が関係国間で配分されない理由が明確にされていない。第2に、定式配賦方式及びPS法による場合、内部取引利益が適正に配分される理由の考察が不十分であり、またその方法のあり方に関しても十分には検討されていない。第3に、内部取引利益は国家間の課税ベース配分に影響を与えるはずだが、その点に関しても考察されていない。第4に、経済的二重課税に関して検討が加えられていない。

そこで、本研究では、McLure (1984) で指摘される内部取引利益を援用して、国家間の「適正」な課税ベース配分の観点から、独立企業原則に基づく移転価格税制は、経済的二重課税を回避できるが、内部取引利益が存在する場合にはその機能が停止することを明らかにしている。それに対して、定式配賦方式に準じながらPS法の枠組みを有する貢献度分析法であれば、経済的二重課税が回避され(第1条件)、また、内部取引利益が認められ、過多過少のない課税ベース配分が可能(第2条件)となるので、国家間の「適正」な課税ベース配分が結論づけている。

(2015.7.20 受稿, 2015.8.4 受理)

国府台学会経済研究会（第124回）

イギリス産業革命と織物業

—手織工の経営形態—

大 賀 紀代子

研究会開催日：平成27年6月15日

（報告要旨）

本報告では、イギリス産業革命期において伝統的な技能を用いて生産を行う「手織工」と呼ばれる職業に関し、その経営形態についての考察結果を述べるとともに、今までの自身の研究について紹介した。

従来、経済史において、イギリス産業革命の綿業に関する考察は、近代的な工場で機械を用いた生産を対象とし展開されてきた。そのため、伝統的な技能を用いた手織工についてはあまり多くことが明らかとされていない。

そこで、産業革命期イングランド木綿織物業の経営形態に対して、

- ①「1841年人口センサス個票」
- ②「手織工に関する王立委員会報告書1839年－1841年」（「英国議会資料」）
- ③「アートと製造業に関する特別調査委員会報告書」（「英国議会資料」）
- ④「手織工団体の規約」

の4種類の資料の分析を行おこなってきた。

そして、ランカシャー州プレストンにおける産業革命終期の手織工の実態を、「手織物工場 handloom factory」という経営形態に焦点をあて考察を行ってきた。

その結果、以下の7点を明らかにするに至っている。

- ①ランカシャー州プレストンにおいて、「手織物工場」が多数存在していた。

そして、「1841年人口センサス個票」より、プレストンには多くの手織工が「手織物工場」で働いていた。

②この「手織物工場」では機械と同じ建物で手織機を用いた生産が行われていた。この「手織物工場」は、工場監督官の指示の下、手織工は決められた時間仕事に従事するという仕組みであった。

③「手織物工場」はプレストンの政治家であったホロックス家によって所有されていた。ホロックス家は綿業の発展を後押ししていた。

④「手織物工場」では、高い技能を必要とするデザイン性の高い商品・高級品が生産されていた。つまり高い付加価値をもつ商品を生産していたといえる。そのため、技能が高い手織工が多く、賃金も問屋制下で働く手織工よりも高かった。

⑤この高い技能は、1813年以降に作られた「新しい徒弟制」によって修得され、1840年前後においては学校においても教えられていた。プレストンにおいては、ホロックス家によって学校が建設された。

⑥1840年前後においても、「製造業者が手織工に仕事を委託するシステム」が存在し、このシステムでは製造業者と手織工の間に中間業者が介在する場合があった。

このシステムでは、仕事を委託された手織工による原材料・用具・出来上がった商品等の不当な着服・横領が発生していた。この問題を防ぐために政府はさらなる法整備を検討していた。

⑦「手織物工場」では、経営者が直接自らの生産設備の下で手織工に勤務させるため、「仕事を委託された手織工による原材料・用具・出来上がった商品等の不当な着服・横領」のような問題の発生を防止することができた。

「業務委託システム」では、生産の効率性や正確性にも問題が出てくるが、「手織物工場」はこの点についても効率的に行うことが可能であり、それが「問屋制下での小さな仕事場・家内工業」から「手織物工場の拡大・発展」へと変化するインセンティブになったのではないかと考えられる。

このような考察結果より、「手織物工場」というものは、「問屋制下での小さな仕事場・家内工業」から「動力機械による生産を主とする近代的工場生産」への移行期にあらわれた生産形態・経営形態であると考えている。そして、この「手織物工場」という生産形態・経営形態の存在は、産業革命期の綿業において「伝統的な生産様式」と「動力機械を用いた生産」が併存してことを示していると思われる。

そして、以上の結果に対し、今後、主に以下の2点からの考察を進めていきたい。

①「手織物工場」から「近代工業」への移行がいかに進んでいったか、という点である。

「資本」の点からアプローチを行うことで、「手織物工場」は資本を入手する基礎的な条件を生み出したのではという観点からの考察である。

②「問屋制下での小さな仕事場・家内工業」から「手織物工場」への移行過程がどのようなものであったかを明らかにすることである。具体的な工場を例にあげ、工場の実態を追及したい。また、「手織物工場」と深い関わりをもっていたホロックス家について、プレストンの地域経済の発展とどのように関わっていたのかをより追及することで、プレストンの手織業がどのような構造となっており、どのように組織化していったのか、についても明らかにしていく予定である。

「手織物工場」という経営形態が、「問屋制下での小さな仕事場・家内工業」と、そして「動力機械を用いた生産を行う近代工場」と、どのような点が類似し、またどのように相違するのか、をより深く追求していくことで、近代資本主義の萌芽の実態を明確にしていきたい。そして、「伝統的な生産様式」と「動力機械を用いた生産」の併存が産業革命期の経済的変化に果たした役割をより深く追求していきたい。

本報告では、多くの先生方からたくさんの貴重なご意見を賜りました。今まで気づくこともなかった視点からのアプローチを提唱してくださり、強く今後の研究の励みになりました。心より感謝しております。

(2015.7.20 受稿, 2015.9.9 受理)

千葉商科大学国府台学会
会長 島田晴雄 (学長)
国府台学会運営委員会委員
(ABC 順)

遠 藤 隆 (商 経 学 部)
藤 江 俊 彦 (政策情報学部)
○ 合 原 理 映 (商 経 学 部)
五反田 克 也 (国際教養学部)
池 田 武 俊 (サービス創造学部)
丸 浜 千 紘 (人間社会学部)
小 栗 幸 夫 (政策情報学部)
奥 寺 葵 (商 経 学 部)
◎ 相 良 陽一郎 (商 経 学 部)
櫻 井 聡 (商 経 学 部)
清 水 正 昭 (商 経 学 部)
谷 川 喜美江 (商 経 学 部)
山 内 真 理 (商 経 学 部)
趙 軍 (商 経 学 部)

◎委員長
○副委員長

©

平成 27 年 9 月 30 日発行

千葉商大論叢 第53巻 第 1 号

(通巻第 176 号)

編集発行者 千 葉 商 科 大 学
国 府 台 学 会

発行所 千葉県市川市国府台 1-3-1
(〒272-8512)
電 話 (047) 372-4111 (代)

印刷所 有限会社 銀座タイプ印刷社
東京都中央区銀座 3-2-12
(〒104-0061)
電 話 (03) 5876-8444 (代)

CHIBA SHODAI RONSO

(The Journal of Chiba University of Commerce)

Vol. 53 No. 1 September 2015

In Memoriam of Professor Takakazu Busujima *SHIMADA, Haruo* (1)
HASEGAWA, Hiroshi
SUZUKI, Takao
OGAWA, Masato

Articles

Japanese Monetary Policy and Government Finance in Recent Years *SAITO, Hisahiko* (17)
 Bridal Service and Kitsch *IMAI, Shigeo* (41)
 Characteristics of Social Consumers in Japan *OHIRA, Shuji* (59)
STANISLAWSKI, Sumire
SONOBE, Yasushi

An Approach to the Nature of Reporting on Internal Control (II)
 — From the Viewpoint of Accountability — *SAKAI, Kay* (79)

The Reconsideration on Taxation Under The Progress of Globalization *TANIGAWA, Kimie* (97)

Verification of the Japanese Social Welfare Administration and the Characteristics of the Accounting Rules
 Applied to Social Welfare Corporations during the Era of the Welfare Placement System *YOSHIDA, Masahito* (111)

How Shold OECD Tackle the Transfer Pricing Problem ? *EBATO, Junji* (127)

Does Cramming Increase Consumer Satisfaction?
 —Effects of Prepurchase Search Effort on Reevaluation of Chosen Product— *TOGAWA, Taku* (139)

Study of the Leakage Case of Customer Information in Benesse Holdings *HIGUCHI, Haruhiko* (155)

UK Senior Management Regime and Corporate Governance Code
 —Senior Management Functions (SMFs), Non Executive Directors, and Board Evaluation— *FUJIKAWA, Nobuo* (173)

New Perspectives of Consumer Studies
 —Approach to Consumer Studies of the Retail and Service Industries— *MAEDA, Susumu* (195)

Public Character *AKIYAMA, Morio* (213)

The Income Tax Reform of 1987 in Canada
 —A Summary, Evaluation and Effect— *HIROSE, Yoshiro* (233)

Action Research on Project & Program Driven Budgeting
 — Case Study of its Application to the Development
 of Car Navigation System Phase 2— *NAKAMURA, Masanobu* (249)

Notes

Dynamic Capabilities of Founder CEOs
 —Verifying Japanese Management Theories by the Economic Analyses— *KAGEYAMA, Kiichi* (269)

A Study of "Justifiable Reasons" for Under-Reporting Penalty Exemption under General Tax Law §65(4) II
 —Tax Authority's Stance and Court Cases— *KUBOTA, Shunsuke* (287)

Some Topics of Discussion in Accounting Principle for SMEs
 —Focusing on Cash Flow Information— *WATANABE, Kei* (301)

The Formation and Future Issues of Wealth Management Products in China
 —Focusing on Bank Wealth Management Products— *SUN, Zhi* (313)

News

Report in the Economic Study Group of Konodai Institute
 The Limit of Arm's Length Principle and the Reform of Transfer Pricing Taxation System *EBATO, Junji* (337)
 The Industrial Revolution and Textile Industry
 —The System of Management of Cotton Handloom Weavers— *OGA, Kiyoko* (339)

KONODAI INSTITUTE

Chiba University of Commerce

Konodai, Ichikawa, Chiba, Japan