

千葉商大論叢

第55巻 第2号

2018年3月

藤江先生のご退職に寄せて……………	原 科 幸 彦 (1) 太 田 三 郎 小 林 航
-------------------	-----------------------------------

論 説

企業のソーシャル・マネジメント概念の進化……………	藤 江 俊 彦 (13)
労働者タイプを考慮した階層別少子化ソローモデルのシミュレーション分析 ……………	内 海 幸 久 (35) 佐 藤 哲 彰
現代グローバリゼーションの諸問題 (3) —現代グローバリゼーションと帝国主義—……………	鈴 木 春 二 (49)
水田三毛作農業経営の成立と持続的展開 (II) —兵庫県南あわじ市の事例—……………	田 野 宏 (71)
訪問介護員の業務履歴の ICT 化による訪問介護における諸問題の解決案 —キャリア介護システムの波及効果—……………	齋 藤 香 里 (95)
事業等のリスクの分析 —記載内容の類似度にもとづくアプローチ—……………	土 屋 和 之 (113)
購買意思決定研究の展開と今日的課題 —変容性に着目した考察—……………	外 川 拓 (135)
内部環境マネジメント・コントロール・システムの構造に関する研究 —目的・機能、推進プロセスの分析と解釈—……………	安 藤 崇 (155)
分掌変更等役員退職給与の課税関係に関する課税庁の“執着”と “隠れた行政指導” (2・完) ……………	泉 絢 也 (175)
FinTech 法制の現状と展望に向けて —近時の銀行法改正と国際金融規制の影響など—……………	藤 川 信 夫 (197)
雇用の多様化 (2)……………	穂 山 守 夫 (217)

研究ノート

中小ファミリー企業における業績財務データの推移に関する一考察 —老舗ファミリー企業のケース・スタディに基づいて—……………	渡 邊 圭 (233)
大学における簿記教育に関する一考察 —資格取得講座の高等学校出身学科別合格率を踏まえて—……………	相 原 安 澄 (251)

その他

平成 29 年学外研究活動報告 ……………	(265)
-----------------------	---------

千葉商科大学国府台学会

(通巻181号)

執筆者紹介

原科幸彦	社会工学、環境計画・政策、 参加と合意形成		学長
藤江俊彦	経営学系	大学院政策情報学 研究科	名誉教授
内海幸久	ゲーム理論	商経学部	教授
太田三郎	経営分析	商経学部	教授
小林航	経済学	政策情報学部	教授
鈴木春二	経済学	人間社会学部	教授
田野宏	経済地理学	商経学部	教授
齋藤香里	社会保障	商経学部	准教授
佐藤哲彰	経済学	人間社会学部	准教授
土屋和之	会計学	商経学部	准教授
外川拓	マーケティング論、 消費者行動論	商経学部	准教授
安藤崇	管理会計	商経学部	専任講師
泉絢也	税法	商経学部	専任講師
渡邊圭	会計学	会計教育研究所	専任講師
相原安澄	会計学	会計教育研究所	助教
藤川信夫	国際取引法	大学院 商経学部	客員教授
穂山守夫	法学	商経学部	非常勤講師

藤江俊彦先生のご退職に寄せて

原 科 幸 彦
太 田 三 郎
小 林 航



藤江俊彦 先生

藤江俊彦先生への謝辞

原 科 幸 彦

藤江俊彦先生が2017年3月に定年退職を迎えられました。藤江先生の千葉商科大学への長年に亘るご貢献に対し、学長として心から謝意を表したいと思います。

政策情報学部が発足した2年目の2002年、藤江先生は同学部の教授として着任され、以来15年間、本学の学部教育とともに大学院でも多くの学生を指導されるなど御尽力いただきました。とりわけ、修士課程の政策情報学研究科では中国からの多くの留学生を指導して頂きました。

先生のご専門は経営学ですが、企業で広報、営業企画、社長室の管理職、日経連弘報部委員などでキャリアを積まれた後、淑徳大学教授を経て本学に着任されました。このような企業現場での経験も踏まえ、本学のために幅広くご貢献頂きました。例えば、政策情報学部では中国の上海立信会計金融学院との国際交流を長く続けていますが、その過程で100名もの多数の中国からの留学生を指導してこられました。

また、本学の倫理教育でもご経験を踏まえた指導をして頂き、政策情報学の政策倫理、商経学部のビジネス倫理などの講義も分担して頂きました。

さらに、藤江先生は学外でも精力的に活動され、本学の名を高からしめて頂きました。日本経営管理協会副理事長、日本経営管理学会副会長、日本経営診断学会理事、危機管理システム研究学会会長、パーソナル・ファイナンス学会常任理事、日本リスクマネジメント学会理事などを歴任され、また、内閣府の行政広報の効果測定や、東京金融取引所規律委員会委員長、監査役等も務めてこられました。

本学は、藤江先生のこれらのご業績に対し、本年4月1日付で名誉教授の称号を授与いたしました。藤江先生には、ご健勝に過ごされ、今後も本学の教育研究活動にお力添えを願えればと思います。

藤江先生のご退職に寄せて

太田三郎

藤江俊彦先生とのお付き合いは、危機管理システム研究学会にご入会いただいたこと、また本学の経済研究所で藤江先生との共同研究を行ったことからはじまったと記憶している。

当時、危機管理システム研究学会は、分科会の活性化と多様化を目指して、新たな分科会設置を望んでいた。藤江先生には「価値ベースリスクマネジメント」分科会を立ち上げていただいた。この分科会は現時点（平成30年2月）で62回目の分科会が開催され、学会で最も活発な分科会のひとつとして、学会活性化、多様化のけん引役を十二分に果たされている。その間、藤江先生には当学会の会長職の重責を担われた。

ここでは上記のような藤江先生との学術的なお付き合いについては言及せず、研究会を兼ねた地方会議で一緒し、思い浮かんだ出来事のいくつかを列挙して、先生との楽しく、愉快的な思い出について記すことにしたい。

藤江先生とは、山梨、長野、群馬など、学会や研究所の仕事で宿をともにした。当時、先生は体調管理のため、夜間ウォーキングをなさる習慣があり、何度かお付き合いをした経験がある。当時夜間ウォーキングは不慣れで、たいへんきつかった思い出がある。最近ではウォーキングを自宅近くの海浜公園で時々行うが、先生との夜間ウォーキング・シーンがときどき頭に浮かんでくる。

地方での研究会終了後、先生と一緒にレンタカーを借りて、山梨県にある、武田信玄公の菩提寺である恵林寺を訪ねたことがある。私が運転をして向かったが、車のナビが同寺の方向の真反対の方角を案内していることに藤江先生が気づき、先生の「直感ナビ」で進んだところ、目的地に無事到着したという、いきさつがあった。藤江先生をそのことを、ご自分の直感をたいそう自慢なされ、「ナビに勝った」と鼻高々であった。先生はいつも朗らかで、海闊天空な方であるという印象をもっている。

藤江先生におかれましては、これからも健康に留意され、研究やご趣味など、人生を謳歌されることを祈念し、これからもお付き合い頂きたくお願い申し上げます。

藤江俊彦先生のご退職に寄せて

小 林 航

藤江先生には様々な場面でお世話になりました。私が本学に着任したのは2010年ですので、藤江先生と共有した時間は決して長いとはいえませんが、振り返れば随分と密度の濃いものだったと思います。特に、藤江先生のご専門が経営学であるのに対して私の専門が経済学であることから、政策情報学部における「この分野」の教育のあり方について一緒に議論する機会が幾度となくありました。経営学と経済学は傍からみると同じようなものにみえるかもしれませんが、本学の商経学部が商学科、経済学科、経営学科で構成されているように、これらはそれぞれ異なる学問分野として確立されています。しかし、私たちの政策情報学部には相対的に多種多様な分野の教員がいるため、経営学と経済学は同系列の分野とみなされることとなります。

私が着任した当時、「この分野」には天野先生、石山先生、内田先生、熊岡先生、藤江先生（あいうえお順）という、錚々たる先生方が在籍しておられましたが、藤江先生が退職された直後の2017年度には赤松先生と私だけとなりました。この背景は複雑ですが、あえて単純化してまとめるとすれば、政策情報学部が限られた資源のなかで独自色を強めべく学部のあり方を模索してきた結果といえるかもしれません。つまり、他の誰でもない我々自身が選択した結果だということです。とはいえ、当然ながら学部内には様々な意見があり、それらがぶつかりあいます。特に、国際教養学部の発足にともなって政策情報学部が改組した際、私は学部のあり方を検討するタスクフォースの一員でしたので、藤江先生から「何とかならないのですか」とお叱りを受けたのを覚えています。

その他にも、上海立信会計学院（現在は立信会計金融学院）から3年次編入してくる留学生たちに2年間で日本語の卒業論文を書いてもらうための指導方法や、大学院の中小企業診断士養成コースに対する政策情報学研究科の関わり方など、いずれも私が直面した難問について藤江先生に何度も相談に乗っていただきました。仕事以外の面では、財務省や上杉謙信公の話題で盛り上がります。前者は私の前の職場が財務総合政策研究所であることを、後者は私の出身が新潟県上越市であることを念頭に、藤江先生のほうから積極的に話題とされ、いずれも私が色々とお教えもらう立場になります。特に後者については、上杉軍の戦術や武具の入手経路から、毎年開催される謙信公祭（8月）や謙信公SAKEまつり（10月）に行かれた話まで幅広く、もっと勉強しなくては、と思わされることばかりです。これからも後進に知的刺激を与える存在であり続けてほしいと切に願っております。

藤江俊彦先生の略歴および業績

学歴：

1970年3月 慶應義塾大学法学部政治学科 卒業

職歴：

1994年4月～1996年3月 淑徳短期大学英語学科 教授
1996年4月～2002年3月 淑徳大学国際コミュニケーション学部経営環境学科 教授
2002年4月～2017年3月 千葉商科大学政策情報学部 教授
2004年4月～2017年3月 千葉商科大学大学院政策情報学研究科 教授
2014年4月～2017年3月 千葉商科大学大学院政策情報学研究科 委員長
2017年4月 千葉商科大学名誉教授
2017年4月～ 千葉商科大学大学院政策情報学研究科 客員教授

学会および社会における活動等：

1972年5月～ 日本経営管理協会会員（現在に至る）
1973年12月～1983年4月 日本経営者団体連盟 社内報センター委員
1978年6月～1999年5月 日本経営管理協会 理事
1983年7月～1987年7月 神戸真珠親睦会 理事
1984年6月～1987年7月 PCK(パールシティ神戸) 推進協議会 副議長
1987年1月～ 神戸社内報研究会設立、会長就任（1991年神戸商工会議所に移管）
1987年4月～ (社)全日本能率連盟（通産省所轄）マネジメント・コンサルタント認定
1988年12月～2000年12月 (社)日本オペレーションズリサーチ学会会員
1990年11月～ 日本歯科医療管理学会会員（現在に至る）
1991年8月～2017年7月 実践経営学会会員
1992年2月～1998年5月 国際PR協会（INTERNATIONAL PUBLIC RELATIONS ASSOCIATION）会員
1993年5月～2010年5月 日本病院管理学会会員
1993年5月～ (社)日本マーケティング協会アカデミー会員（現在に至る）
1993年12月～2017年6月 日本マスコミュニケーション学会会員
1994年6月～1994年10月 川崎商工会議所かわさき復興・イベント創生調査推進委員会
1994年12月～ (社)日本外国特派員協会会員（現在に至る）
1995年10月～2014年12月 日本広告学会会員
1996年7月～ (社)日本広報協会（内閣府所轄）技術顧問（広報アドバイザーとして現在に至る）
1996年7月～ 日本歯科医療管理学会評議員（現在に至る）
1996年7月～ 21世紀日本フォーラム（吉田和男京都大学名誉教授代表幹事）正会員（現在に至る）

1996年10月～1999年12月 日本福祉環境理工学会会員
 1997年1月～1997年9月 住都公団・住宅都市情報館検討委員会 委員
 1997年3月～2010年3月 進化経済学会創立会員
 1997年6月～1998年6月 淑徳大学みずほ台生活協同組合 理事
 1997年10月～2016年9月 日本経営学会会員
 1998年1月～2011年12月 価値創造フォーラム21 顧問
 1998年1月 日本経営管理協会「黒澤清賞」 審査委員（現在に至る）
 1998年3月～2006年9月 イベント学会会員
 1998年5月～1999年2月 (財)大阪府市町村振興協会共同研究「住民参画」チーム指導
 助言者
 1998年6月～2017年9月 組織学会会員
 1998年7月～2002年3月 地域情報会議（代表・伊藤滋東大教授）ボードメンバー
 1998年12月～2004年7月 イベント学会（会長・木村尚三郎東大名誉教授） 理事
 1999年6月～2003年5月 日本経営管理協会 常任理事, 2003年6月～理事長
 1999年6月～ (社)全日本能率連盟（通産省所轄）マスター・マネジメント・
 コンサルタント（現在に至る）
 1999年9月～ 国連認可 NGO・ICMCI（INTERNATIONAL COUNCIL
 MANAGEMENT CONSULTING INSTITUTES）認定マネ
 ジメント・コンサルタント（現在に至る）
 1999年10月～2007年3月 米国経営学会会員
 2000年3月～ 2004年10月消費者金融サービス研究学会設立（パーソナル
 ファイナンス学会に改称）常任理事 国際交流・広報委員会
 委員長
 2000年5月～2000年9月 川崎市広報戦略策定委員会委員
 2000年5月～2010年5月 消費者金融サービス研究学会 常任理事
 2000年5月～ 島根県「遣島使」
 2000年6月～7月 外務省ロシア・CIS 支援「企業経営者養成講座」派遣講師モ
 スクワ国立大学ビジネススクール日本センター, プレハノフ
 経済大学ビジネススクール「イメージ戦略論」（ミルビス）,
 ウクライナ共和国キエフ市, モヒラ大学日本センター「パプ
 リック・リレーションズ」
 2000年10月～2000年11月 法政大学エクステンション・カレッジ2000年度秋学期講座
 「IR：インベスターリレーションズ/関係づくりの経営戦略」
 2000年10月～2004年9月 日本未来学会会員
 2000年10月～2008年9月 ディスクロージャー学会会員
 2000年10月～2010年3月 静岡県 広報アドバイザー
 2000年10月～2017年9月 日本経営診断学会会員
 2001年1月～2008年3月 ソーシャルマネジメント研究会（代表井関利明千葉商科大学
 政策情報学部長・慶応義塾大学名誉教授）会員
 2001年2月～2001年5月 (社)大日本猟友会狩猟者減少防止懇談会 委員（環境省自然

	保護局協力)
2001年6月～7月	外務省ロシア・CIS支援「企業経営者養成講座」派遣講師モスクワ国立大学, ウクライナ共和国キエフ市モヒラ大学日本センター, キルギス共和国ビシュケク市日本センター「イメージ戦略論」
2001年7月～2004年3月	内閣府「行政広報効果測定委員会」委員(広報協会事務局)
2001年8月～2001年12月	東京都板橋区地域経済活性化協議会 委員長
2001年8月～2006年8月	(財)社会経済生産性本部戦略的マーケティングソフト研究会 コーディネーター
2002年2月～2002年10月	(社)大日本猟友会狩猟活性化検討会委員(環境省自然保護局協力)
2002年4月～2005年3月	環境省野生鳥獣保護管理検討会委員
2002年7月～2002年9月	経済産業省製造産業局省エネルギー建材広報普及促進事業評価委員会委員長
2002年7月	リスク・プロフェッショナル・ライセンス取得(日本リスク・プロフェッショナル学会)
2002年7月～	日本リスク・プロフェッショナル学会会員(現在ソーシャルリスクマネジメント学会に改称)(現在に至る)
2002年9月～2004年12月	岐阜県行政広報士認定審査委員会委員長
2002年9月～	日本リスクマネジメント学会会員(現在に至る)
2002年10月～2007年3月	(社)大日本猟友会狩猟研究会座長
2003年6月～2009年2月	日本経営管理協会副理事長
2003年7月～2003年9月	経済産業省製造産業局年省エネルギー建材広報普及促進事業評価委員会委員長
2003年9月～2004年3月	経済産業省関東経済産業局コミュニティ・ビジネス創業マニュアル検討会委員
2003年9月～2004年8月	岩手県広報戦略アドバイザー
2003年9月～2011年9月	日本経営診断学会理事
2003年10月～2004年3月	都市公団(現・都市再生機構)UDC地域懇談会委員
2004年6月～2007年5月	金融庁所轄東京金融先物取引所諮問会議規律委員会委員
2004年7月～2006年6月	イベント学会監事
2004年9月～2006年9月	日本リスクマネジメント学会評議員
2004年11月～2012年10月	消費者金融サービス研究学会(パーソナル・ファイナンス学会に改称)常任理事 大会委員長
2005年2月～2005年9月	日本道路公団東京管理局料金収受業務審査専門委員会委員長
2005年2月～2005年9月	日本道路公団東京管理局料金収受機械等保守整備業務審査専門委員会委員長
2005年9月	日本リスクマネジメント学会全国大会(千葉商大)大会実行委員長
2005年10月～2006年3月	東日本高速道路株式会社関東支社業務審査会(専門委員会)

	委員長
2006年7月～2006年12月	東京都立川市広報たちかわ検討委員会委員長
2006年7月	国土交通省関東地方整備局管内事務所（河川，国道）広報プレゼンテーション審査員
2006年9月～2006年12月	全国石油連盟（経済産業省）地域貢献事業懇談会座長
2006年9月	日本リスクマネジメント学会理事（現在に至る）
2006年11月～2013年10月	日本学術会議・経営関連学会協議会評議員
2007年4月～2012年3月	大阪市広報アドバイザー
2007年6月～2009年6月	金融庁所轄・東京金融取引所規律委員会委員長
2008年11月	経済産業省所轄（社）全日本能率連盟資格称号登録・日本経営管理協会認定 M&Aスペシャリスト，事業再生スペシャリスト資格審査委員
2009年2月～2012年6月	日本経営管理協会一般社団法人化 同副理事長
2009年3月～2013年3月	（社）関東建設弘済会公益助成事業委員会委員
2009年4月	財団法人日本通信教育学園評議員（現在に至る）
2009年4月～2015年6月	株式会社東京金融取引所監査役
2009年7月～2013年6月	危機管理システム研究学会常任理事
2009年8月	一般社団法人日本経営管理学会設立 理事兼副会長就任
2009年9月～2014年9月	ソーシャルリスクマネジメント学会 評議員
2010年5月～2010年7月	千葉県総合企画部「千葉の魅力発信テレビ番組制作・放送業務委託総合評価委員会」委員就任
2011年7月	一般社団法人日本経営管理学会代表理事兼副会長（現在に至る）
2012年3月	公益財団法人富士社会教育センター幹事（現在に至る）
2012年6月～2014年5月	一般社団法人日本経営管理協会理事長兼副会長
2012年11月～2016年10月	パーソナル・ファイナンス学会理事
2013年4月	一般社団法人関東地域づくり協会第三者委員会委員（現在に至る）
2013年4月	一般社団法人関東地域づくり協会公益助成事業委員会委員（現在に至る）
2013年6月～2015年6月	危機管理システム研究学会会長（現在顧問）
2014年4月～2014年5月	第1回市川市新型インフルエンザ等対策行動計画有識者検討会委員
2014年6月～	一般社団法人日本経営管理協会副会長（現在に至る）
2014年9月～	ソーシャルリスクマネジメント学会理事（現在に至る）
2016年11月～	パーソナル・ファイナンス学会監事（現在に至る）

受賞学術賞：

1996年9月	日本広告学会賞受賞（教育啓蒙部門）
2001年9月	実践経営学会賞「名東賞」受賞
2002年5月	日本リスクマネジメント学会優秀著作賞受賞

- 2004年7月 経営コンサルタント顕彰牌（通産省管轄(社)全日本能率連盟）
 2008年9月 日本リスクマネジメント学会 学会賞受賞
 2010年1月 ソーシャルリスクマネジメント学会賞受賞

著書

- 2016年6月 『第五版 - 実践危機管理読本』 日本コンサルタントグループ
 2015年5月 『経営診断の新展開』（日本経営診断学会45周年記念叢書第3巻）共著 同友館
 2012年2月 『政策情報学の視座—新たな「知と方法」を求めて』共著 日経連事業出版センター
 2010年3月 『大学維新への挑戦—千葉商科大学政策情報学部10年目の報告』共著 中央公論新社
 2009年3月 『災害危機管理読本』編著 日本コンサルタントグループ
 2009年2月 『新時代を生きる自分力の磨き方』共著 同友館
 2007年9月 『改訂新版 - 実践危機管理読本』日本コンサルタントグループ
 2006年8月 『広報PR&IR辞典』編著 同友館
 2006年6月 『実践経営学辞典』共著 櫻門書房
 2006年3月 『はじめてのマスコミ論』同友館
 2006年1月 『21世紀の日本社会明るい未来を拓くシナリオ』共著 八千代出版
 2005年6月 『地域力を高めるこれからの協働』共著 第一法規
 2005年3月 『ソーシャルマネジメントの時代』第一法規
 2004年5月 『改訂版 - 実践危機管理読本』日本コンサルタントグループ
 2004年4月 『経営戦略論入門』編著 同友館
 2002年5月 『注意力55カ条』講談社
 2002年12月 『コミュニティ・ビジネス戦略』第一法規
 2000年6月 『価値創造のIR戦略』ダイヤモンド社
 1999年4月 『経営とイメージ戦略』国元書房
 1998年1月 「労働省認定ビジネスキャリア講座テキスト」経営企画コース『経営戦略』産能大学経営開発本部
 1997年10月 『環境コミュニケーション論』慶応義塾大学出版会
 1997年2月 『病医院評判づくり戦略—診療圏拡大のための広報の実際（改定版）』（株）ミクス
 1996年5月 『はじめて学ぶマスコミ論』同友館
 1995年7月 『現代の広報—戦略と実際』同友館

翻訳著書：

- 2002年7月 『シンプリシティ・マーケティング』シーリー, クリストル著 監訳 ダイヤモンド社 (S.M. Cristol & P. Sealey "Simplicity Marketing" The Free Press 2000)
 2001年12月 『社会にやさしい企業—経営思想の革新と企業社会政策の展開』ネイル・ミッチェル著 共訳 同友館 (Neil J. Mitchell "The Generons Corporation")

Yale University Press 1989)

1983年4月 『企業広報戦略』 ロバート・ライリー著 共訳 ダイヤモンド社 (Robert Reilly "Public Relations in Action Prentice-Hall, inc, 1981)

学術論文：

- 2017年3月 第4次産業革命への中小企業イノベーション千葉商科大学経済研究所中小企業支援機構『中小企業支援研究』誌 第4号
- 2016年4月 ダイバーシティ・マネジメントの現状と課題 (一社)日本経営管理協会『経営管理』誌 4月号 通巻596号
- 2015年4月 自治体経営とソーシャル・マネジメント 第一法規『自治実務セミナー』誌 2015/4月号
- 2015年3月 企業の災害危機管理と事業継続(BCM) (一社)日本経営管理協会『経営管理』誌3月号 通巻591号
- 2014年3月 中小企業における東日本大震災とBCP策定および実効性に関する問題 千葉商科大学『国府台経済研究』誌 第24巻第2号
- 2013年3月 ソーシャル・マネジメントとしての災害危機管理—国家社会の存亡に関わる巨大地震に備える 公益財団法人富士社会教育センター『富士ネットワーク』誌 第41号
- 2012年3月 東日本大震災における東京電力の「想定外」発言について—組織論の視点から— 日本リスクマネジメント学会『危険と管理』誌 第43号
- 2011年9月 地域社会における社会的価値の創造—戦略的サステナビリティの考察 日本経営診断学会論集第13号
- 2011年3月 民間事業主体によるソーシャル・マネジメント概念について—ソーシャル・エンタープライズ概念との相異を中心として 日経事業出版センター((株)日本経済新聞出版社内)『政策情報学の視座—新たな「知と方法」を求めて』
- 2009年7月 社会化した災害危機とリスクコミュニケーション—感染症災害での事業継続管理の必要性— 『経済広報』誌 第359号年(財)経済広報センター 2009年7月号
- 2009年1月 ブランド過信経営のリスク—船場吉祥事件に見るビジネス倫理の問題— 『実践危機管理』誌 第20号 日本リスク・プロフェッショナル学会
- 2008年5月 いま地域金融機関に求められる広報の考え方と進め方 (社)第二地方銀行協会『リージョナルバンキング』誌 5月号
- 2008年5月 組織に信頼と価値を創造するインハウス広報 (財)経済広報センター『経済広報』誌 5月号 通巻345号
- 2008年4月 求められる自治体の広報, 広聴 (財)自治研修協会『月刊自治フォーラム』誌
- 2008年3月 企業の敵対的買収防衛の妥当性についての一考察—ブルドックソース(株)とスティール・パートナーズ事件— 日本リスクマネジメント学会『危険と管理』誌 第39号
- 2007年11月 災害リスク管理と広報『経済広報』誌 (財)経済広報センター
- 2007年11月 中国進出日本企業の新しい4つのリスク『マーケティングホライズン』誌

- 11月号 (社)日本マーケティング協会
- 2007年2月 ブログ時代の新たな広報の機会と在り方 『経済広報』誌2月号 (財)経済広報センター
- 2006年10月 企業のためのリスクマネジメント (財)企業経営研究所『季刊企業経営』誌 第96号
- 2006年7月 危機発生時のメディア・リレーションズの成否—公表行為による社会的信頼性への影響 日本リスク・プロフェッショナル学会『会報』誌 第15号
- 2006年6月 進化と創発の社内コミュニケーション—社内の情報需要に開かれた透明性 日本経団連社内広報センター『社内広報』誌 第461号
- 2005年9月 企業価値創造のCSR 消費者金融サービス研究学会『消費者金融サービス研究学会年報』誌 No.5
- 2005年9月 時間選好型生活者の消費スタイルと金銭意識—消費者金融サービスの新しい利用モデルの考察— 消費者金融サービス研究学会『2004年消費者金融サービス研究学会年報』誌 (学会助成金による研究)
- 2005年8月 JR西日本は経営戦略の根本的見直しを 日本リスク・プロフェッショナル学会会報第13号
- 2005年7月 新たなパラダイムでの図書館広報とマーケティング (社)情報科学技術協会『情報の化学と技術』誌 Vol.55 No.7
- 2004年9月 営利企業形態によるコミュニティ・ビジネスの認識に関する一考察 『日本経営診断学会論集〈4〉』誌 日本経営診断学会
- 2004年4月 コミュニティ・ビジネスによる地域再生—市民協働のプロセス『地域と社会』誌 第985号(社)日本建築協会
- 2002年8月 新時代の自治体広報と今後の課題 自治大学校第一法規出版(株)『月刊自治フォーラム』誌
- 2001年5月 イベントは新たな意味空間への公共関係づくり (社)イベント産業振興協会『クリエイティヴ イベント』誌
- 2001年3月 新たな地域社会の経済セクター「コミュニティ・ビジネス」 国民生活金融公庫『マンスリーレポート』誌
- 1999年1月 株主利益の最大化と課題 『国際経営・文化研究』誌 Vol.3No.1 淑徳大学国際コミュニケーション学会
- 1997年3月 日本型経営における会社支配の文化的特性 淑徳大学国際コミュニケーション学会『国際経営・文化研究』誌 Vol.1 No.1
- 1996年10月 転換期のブランド回帰を考える—“街”と“商業”にみる成熟型ソフト化の流れ— (財)流通システム開発センター『流通とシステム』誌
- 1996年2月 「競争」との関係における共生論—経営史的視点からの考察— 淑徳短期大学『研究紀要』誌
- 1995年4月 日本の経営の新しい雇用体系の方向 実践経営学会『実践経営』誌
- 1994年7月 変革時代の病医院評判圏づくり 医学書院『病院』誌
- 1993年12月 企業の変革とインハウスコミュニケーション 実践経営学会『実践経営』誌
- 1993年4月 企業フィランソロピーと広報 実践経営学会『実践経営』誌

1993年3月 SPECIAL SUPPLEMENT ON PUBLIC RELATIONS-PR STRATEGIES
MUST ADAPT TO CHANGING SITUATIONS- The Nikkei Weekly

〔論 説〕

企業のソーシャル・マネジメント概念の進化

藤 江 俊 彦

はじめに

20世紀末からの急速な経済社会の変容は、21世紀に入り、さらにビジネス、経営、科学、技術、文化、生活に至るまで、広範な分野での「新しい現実」が起きている。それはグローバル化やデジタル・メディアの浸透に表れているだけでなく、背景には欧州で始まった産業革命以来の近代主義（モダニズム）を超える脱近代（ポスト・モダニズム）へのパラダイム（認識枠組み）の転換を指摘されたりする。

ポストモダンの発想は20世紀後半、英国の建築家ジェンクスによって提唱され、広まった。近代社会の効率性、合理性、機能性を追求する思想に、これらと対立する「非」の要素を受容するものである。知の類型として、実証主義から解釈主義、科学本位から人文本位、国民国家からグローバル地域、客観性（主体と客体分離）から相互作用性、単純系から複雑系、供給者本位から需要者本位、大量生産・販売から多品種少量、生産・販売などへのシフトが特徴として挙げられる。⁽¹⁾

だが時代の潮流は双方の波浪がぶつかり合い、繰り返しながら加速させるようにも見える。ポストモダンが先行したはずの欧米主要国において、中間層の不满による自国第一勢力が、政治的、社会的に台頭していることが、そのことを示している。

転換期の中で、いま従来の「経済」認識について改める時がきているのではないか。すでに2006年、アルビン・トフラーとハイジ・トフラーの共著『富の未来』で、「富とは大まかに定義するなら経済学で〈効用〉と呼ばれるものか、あるいは何かを単独か共有の形で所有していることである。つまり何らかの形の満足を与えるか、あるいは何らかの形の満足を与える別の形態の富と交換できるもの」と定義され、「その交換手段は金銭とそれ以外、即ち非金銭にもある」としたのである。それが「目に見えない経済」や「隠れた経済」と呼ぶ非金銭の「生産消費者（プロシューマー）」による経済である。⁽²⁾その拡大が経済学の世界で、従来明確に認識されてこなかったのではないか。

1980年トフラーは、『第三の波』⁽³⁾で「生産消費者」の用語を使用し、「販売や交換のためではなく、自分で使うためか、満足を得るために財やサービスを作りだす人」⁽⁴⁾と呼んだ。

(1) 藤江俊彦「ポストモダンへの転換とソーシャル・マネジメント—社会的課題解決と価値創造のための関係構築」監修：滝上信光、編集：宮崎緑、『大学維新への挑戦』中央公論新社、2010、P 121

(2) Alvin Toffler & Heidi Toffler, "Revolutionary Wealth" 2006 c/o Curtis Brown, Ltd. through UNI agency, inc. Tokyo 山岡洋一訳『富の未来』上巻、講談社 PP 282-283

(3) Alvin Toffler "The Third Wave" (1980) New York: Morrow & Co アルビン・トフラー著、徳岡孝夫監訳、『第三の波』（中公文庫）、中央公論新社、1982

(4) 前掲書 (2) P 284

たとえば家族や友人のためにパイを焼いて提供する時に、金銭の見返りは期待しない。好意や愛情によるもので、生産消費者としての行為といえる。別の表現をすれば、ボランティアな役務や財物の提供である。この非金銭的な経済について、トフラーは3つの点を指摘している。生産消費経済は巨大であること、とりわけ重要な点の一部が生産消費経済で行われていること、経済専門家に殆ど無視されているが、年に50兆ドルの非金銭経済があることである。⁽⁵⁾つまり金銭経済が生産消費者に多く依存しているということを考える時、トフラーの非金銭経済と生産消費者の認識は重要である。すなわち「経済」とは統計的に把握されている市場経済の金銭的数値だけではなく、非金銭市場の経済があることを忘れてはならない。

「グローバル資本主義システムを不健全かつ維持不能なものにさせたのは市場原理主義である」と指摘したのは世界的な投資家であるジョージ・ソロスである。彼は青春時代をハンガリーのブタペストで経験した。ナチス・ドイツやソ連共産党政権の共通する全体主義的政策に疑問を抱き、カール・ポパーの批判的思考を吸収する。人間の世界に完全な社会はなく、不完全を改善する社会、即ち「開かれた社会」をベターとする考えを述べた。ただポパーは人の思考と関係なく、発生する現象を取り扱う自然科学と同様に社会科学を捉えていたのだが、思考が主題の一部となる社会科学はそれとは異なることにソロスは気づく。彼は現実と思考の間で相互に反射的フィードバック・メカニズムが働く「相互作用性」(reflexivity)という概念を開発、経済学におけるニュートン物理学からの均衡の論理に疑問を抱いたのである。

市場原理主義 (market fundamentalism) の名称をつけたのはソロス自身だと主張し、「市場要因のみに支配されることができず、また支配されてはならない機能の中には、人間の生活におけるもっとも重要なことの多くが含まれる。道徳的な価値観から家族関係、美的及び知的成果に至るまで様々である。」という。「それなのに市場原理主義者たちは、その支配力をイデオロギー帝国主義の形でこうした分野にまで広げようとしている」⁽⁶⁾と強く懸念を示しているのである。これはアダム・スミスの提起した市場における利潤追求は、「神の見えざる手」によって修正されるものとの見解に懐疑的な考え方である。生活や文化、地域分野において、市場原理と異なる経済発想の必要性を説いたものと解釈できるのではないか。「市場メカニズムがこれまで隔離されてきた社会部門にまで浸透してきた」⁽⁷⁾ことについても地域社会や生活の細部にまで関わる分野についての過度な市場の論理導入に一線を引いた。ソロスは経済の三賢人の一人と言われる世界的投資家であるが、社会哲学を重視し、人やコミュニティへの思いやりを社会価値として表明している。

「経済」の英語表記 economy は元来 ecology (生態学) から来ていると言われている。すなわち生物が生命を維持するための活動領域である。ところが、産業革命以後 economy は生産や供給の論理が強くなり人間の生活に関わる消費や需要に関わる論理が

(5) 前掲書 (2) 50兆円の数字は2005年頃のものと同様ではないか。P 285

(6) George Soros "The Crisis of Global Capitalism 1996 Public Affairs a member of Perseus Books L.L.C. New York, 大原進訳『グローバル資本主義の危機—開かれた社会を求めて』日本経済新聞社, 1999, PP 31-32

(7) 前掲書 (2) P 288 参照

弱くなっていった。経済学もマクロ経済のように集計化、統計化された数値が主となり、経済主体としての企業では、生産と販売などの数値の大きさが評価において意味をなすものになっていった。いわば新古典派での「利潤極大化の公準」である。

だが経済の原義に戻れば、生物である人間の生活の消費や需要が先でなければならないはずである。その意味で経済の概念について、人々の生活や暮らしの問題に関わる領域として、先述の非金銭的、非市場的な経済を包含して考える必要が出てくる。

ではこのように経済認識を変えることになると、そこにおける経済主体も形態や性格を変え、多様化してきたことに気づく。公的セクターとしての行政府、ことに自治体においても私的セクターとしての企業においても、さらに第三セクターとしての公益団体やNPO、さらにソーシャル・エンタープライズ、コミュニティ・ビジネスなど新たな主体が生まれている。これらは営利、非営利の軸を超え、共通するのは社会的課題解決であり、社会的貢献である。そこには諸科学分野を超領域的につなぐ思考や実践が求められているのではないだろうか。本稿では既に公表されたソーシャル・マネジメント関連の概念をレビューし、公的セクターとしての自治体、私的セクターとしての企業、新たな第三セクターとしてのソーシャル・エンタープライズ、コミュニティ・ビジネスなどを考察する。またソーシャル・メディアによって進化する新たなソーシャル・マネジメントの方向性や、今後への課題なども探っていきたい。

1. ソーシャル・マネジメント概念のレビュー

ソーシャルを冠した多様な経営学関連用語が現在多く使用されている。「ソーシャル・マネジメント」概念を初めて提起したのは、井関利明・藤江俊彦共著の『ソーシャル・マネジメントの時代』ではなかったろうか。井関はソーシャル・マネジメントについて、「企業のソーシャル・マーケティングと行政のニュー・パブリック・マネジメント (NPM) と呼ばれているもの、この二つが結合したもの」⁽⁸⁾と簡潔に表現した。これは公的セクターである政府・行政部門だけでは社会の多様で複雑化した課題を解決したり、要請に応えられないため、営利部門としての企業のソーシャルなビジネス（ソーシャル・マーケティング）が供給サイドとして機能し、社会の課題解決を果たしていくマネジメントの在り方を総称している。

簡潔な説明表現のベースになったのは、2005年、当時開かれたソーシャル・マネジメント研究会のワーキング・ペーパーである。井関は仮のディフィニション（定義）としての「異なる立場の人々が自発的に集まり、公共的な問題の解決および価値創造を目指して、相互関係をつくり協働して望ましい結果を生み出し、その結果を評価し、責任をもつための“知と方法”をソーシャル・マネジメント」と提示し、さらに「ソーシャル・マネジメントとは問題解決と価値創造のための関係づくりとしての作法」と基本理念を要約した。⁽⁹⁾

(8) 井関利明・藤江俊彦『ソーシャル・マネジメントの時代』第一法規、2005、P3参照

(9) 2005年頃井関利明氏を座長とする「ソーシャル・マネジメント研究会」が開かれていたが、その当初井関氏が「ソーシャル・マネジメント」の定義を考えるうえでワーキング・ペーパーとして配布した資料。あとに続くキーワードも同様である

概念的な定義の仕方であるが、ここには定義の系として、いくつかのキーワードの解説的見解が示されている。例えば「〈問題〉は必ずしも客観的かつ自明な存在であるとは限らない。多くの場合〈問題〉はある社会的範囲の中で、人々との相互行為と言語行為を通して社会的に構成されるものであり、常に可変的、流動的であり、形成され、修正され、設定し直されるもの」とし、「欠落した価値、破壊された価値、毀損された価値、剥奪された価値の認知であり、その修復、回復、再構築、再生が〈問題解決〉である」という。さらに「問題解決には、一般に問題設定—目標設定—計画—資源配分—実行—終結—評価、というライフサイクルがあり、その一応の解決は、次の問題提起であり、新しいサイクルの始まりでもある。したがって〈問題解決〉とは、終わりなきスパイラルの一局面に他ならない」⁽¹⁰⁾とその価値創造の継続的マネジメント性を指摘している。

ニュー・パブリック・マネジメントとソーシャル・マーケティングの結合という表現の中に、公的セクターとしての行政、私的セクターとしての企業、そして新たな第三セクターとしてのソーシャル・エンタープライズやコミュニティ・ビジネスに共通する社会課題の解決と価値創造の継続的営みの必要性が含意されている。

ソーシャル・マネジメントは経営論であり、考え方(知)と手法(実践)に関する理論であるが、ソーシャル・ビジネスは広義にはマネジメントの中に包摂される活動と考えられる。例えばソーシャル・エンタープライズはソーシャル・マネジメントの事業主体の名称のひとつとして、理解できるのではないだろうか。より詳細については非営利セクターや新たな第三セクターの章で扱うことにする。

2. 行政部門の革新とソーシャル・マネジメント

日本の行政部門は中央政府も地方自治体も多くの厳しい課題に直面している。少子高齢化、年金と福祉、医療、IOTやAIなど進む高度テクノロジー化の産業、それらの生活面への浸透、身近なグローバル化による諸問題、人づくり改革、働き方改革、地域間競争の激化や地方創生、自然災害や感染症災害の発生、経年劣化した社会インフラの修復、再建である。さらにはテロや武力攻撃への対応など限られた財政事情の中、多岐にわたる政策課題を抱え、解決を迫られているのが現状ではないだろうか。

これほどの課題局面に対し、行政部門が従来の政策手法で解決していくことは容易ではない。行政が作成した計画に基づき、予算を議会に通せばこと足りる時代ではなくなっている。かつて高度成長期には市民も社会的課題について、その問題設定から解決策までを行政や議会に任せてしまい、十分な関心を持たずに済ませていた。発展する地域の表面を見て、行政運営は順調であると受け入れてきた。しかしバブル崩壊、さらにはリーマン・ショック後に財政難に陥る自治体が増え、中央政府も厳しい舵取りを強いられるようになり、公債発行による巨額の債務を負う事態となったのである。

こうした局面を打開するため、日本の政府や自治体行政は英国サッチャー政権が積極的に進め欧米の各国で取り入れられたニュー・パブリック・マネジメントを導入した。これ

(10) 前掲(9)の井関氏配布の研究会ペーパー

は小さな政府（行政府）を謳い、第一に行政統治（アドミニストレーション）ではなく、マネジメント発想への需要の発生、多様な民間経営手法や協働の導入、第二に市民への質の高い公共サービスの提供、第三にそのための効率的な業務改革と遂行、第四に成果ベースでの予算で節減効果を出すこと、第五に成熟した生活者市民からの多様な要請や期待に応える努力、第六に事務事業評価から戦略計画に基づく業績評価、すなわち市民側からの行政評価の実施、これら六つがNPM(ニュー・パブリック・マネジメント)のポイントである。⁽¹¹⁾

かつての行政はその部門に与えられた予算を消化することが、業績達成を測定するバロメーターとして評価された。これはインプットされた予算をどこにどれくらい配分、消化したか、それによってどれくらい財やサービスの生産をしたか、すなわちアウトプットが成果として評価の対象とされてきた。しかしこれでは目に見える建築物や施設ばかりがつくられることになる。その有用性や市民の満足度は軽視され、首長などの業績づくりに利用されることもあった。実際にその機能が納税者サイドの市民にとって役立っているか、政策・施策・プロジェクトの目的などが着実に遂行されたか、社会にどれだけプラスの効果を与えたのかなどの評価が大切で、これをアウトカム (outcome) と呼び、NPM に求められている。

また成果ベース予算 (Performance Based Program) はアウトカムを目標通り達成することを前提に組まれる予算で、従来のように部局部門ごとに予算配分するのではなく、プログラムごとに予算を組み、納税者の要請にこたえて成果を出していくことを目的としている。目標とする成果をあげるためには、現状の問題点を着実に分析し、実践的な解決への戦略を立案して予算に結びつけなければならない。

従来、行政と民間市民の関係は、官民二元論と言われ、受益者である市民は相応の納税を支払う客体的な存在として考えられていた。そのため官主導の非効率な様々な行政上の弊害が生まれた。そこで統治的発想ではなく、経営・マネジメント手法を導入したNPMでは、市民を単なる公共サービスの客体としてではなく納税する顧客と捉える考え方も出てきた。納税者を顧客と同一にするのは若干問題がなくはないが、受益者本位、納税者本位 (タックスペイヤー・オリエンテッド) はNPMでよく語られる考え方である。⁽¹²⁾

ソーシャル・マネジメントでは市民は公共サービスを受益する客体としてではなく、公共サービスの提供を支援する主体にもなる。換言すれば、行政やサードセクターなどと共に地域の価値を創造する主体にもなる。市民は個人としてだけでなく、集団や市民組織、コミュニティ・ビジネスなど形態の様々な主体に参加して、自治体行政とリレーションシップをつくり新たな地域の社会的価値を創造していくことになる。⁽¹³⁾

(11) 上山信一『日本の行政評価・総括と展望』第一法規 2002 において成果ベース予算については PP 59-70 参照、事務事業評価については PP 43-49 参照

(12) 藤江俊彦「自治体経営とソーシャル・マネジメント」月刊『自治実務セミナー』通巻 634 号、4 月号、2015、第一法規(株)、P 42 参照

(13) 前掲書 (12) 論文 P 43 参照

3. 営利部門の企業とソーシャル・マーケティング

ソーシャル・マネジメントを営利部門の企業からの流れで考える時、二つの柱で捉えることができるのではないか。一つは企業の社会的責任(CSR)であり、もう一つはソーシャル・マーケティングであろう。最終的には双方がリンクし、融合したものとなり、さらにソーシャル・メディアの普及によって新たなソーシャル・マネジメントのあり方へと進化することになる。

(1) 企業の社会的責任

産業革命により資本主義の発展する過程で、19世紀の欧州では資本家(所有と経営の分離化、所有資本家と機能資本家)と労働者の労資関係⁽¹⁴⁾や、失業問題などが発生、労働組合活動が盛んになる。ドイツではカール・マルクスが『資本論』を著して社会主義思想を広めることになった。資本家(所有資本家)であり経営者(機能資本家)である企業家の中には、個人として労働者に社会福祉の政策をとる者もいた。第二次世界大戦後の欧州では失業問題を発生させない雇用の重視が企業の社会的責任(Corporate Responsibility)の優先課題とされている。

米国ではプロテスタントが多く、その倫理から1920年代に禁酒法が施行され、飲用アルコールの製造・販売が禁止されたのだが、実際には薬局などで販売され、失敗に終わっている。1960年代後半には、ラルフ・ネーダーをはじめとするコンシューマー(消費者)運動が起こり、消費者団体からの圧力に対応して、J.F.ケネディ大統領は「消費者の四つの権利」を提唱した。それらは知的権利(To know)、選ぶ権利(To choose)、安全である権利(To be safe)、聞いてもらえる権利(To be heard)である。企業は消費者からの四つの権利を果たすための社会的責任を求められたわけである。

さらに1980年代になると、欧州で環境問題が注目されるようになり、やがて米国やアジアなど世界各国に広がって、企業は環境に配慮し、保全していく責任を求められるようになった。特に1992年、ブラジルのリオ・デ・ジャネイロでの国連環境会議の共同宣言は大きな影響を与えた。1993年に誕生したEU(欧州連合)の雇用・社会・CSR担当の欧州委員会が、CSRイニシアチブの策定を行い、2001年に「グリーンペーパー：企業社会責任への欧州枠組み促進」、2002年には「ホワイトペーパー：持続可能な発展への企業の貢献」を発表している。⁽¹⁵⁾

日本では明治以降、株式会社などの近代的企業形態が生まれていった。だがそれ以前の17世紀から19世紀にかけての江戸徳川期において、近江商人はすでに「三方よし」(売り手よし、買い手よし、世間よし)を座右の銘として、ビジネスに社会性を謳っていた。また石門心学で知られる石田梅岩も「先義後利」を強調し、士農工商の身分制度の底辺にあった商業について、まず市場・社会への〈義〉即ち倫理・モラルを果たせば、〈利益〉は後からついてくるとその正当性を説いている。日本ではCSRに準ずるような経済活動

(14) 谷本寛治『新装版・企業社会のリストラクション』千倉書房、2008、P 39 参照

(15) 高巖、辻義信、Scott T. Davis、瀬尾隆史、久保田政一、『企業の社会的責任—求められる新たな経営観—』日本規格協会、2003、P 63 参照

に関する社会的責任の考え方があったと考えられている。明治から昭和初期にかけ産業の発展は著しいものがあつたが、世界大戦で国家も企業も多くのを失った。戦後、高度成長する過程で、消費者問題や公害問題などが発生、企業性悪説も出て大きな社会問題となった。経団連など経済界に企業の社会的責任への動きが何度かあつたが、実際の企業サイドでは対応が遅れがちであつた。その背景には、まず官民一体の護送船団方式という戦後の成長を支えた規制による産業発展の構図があり、それを改革することは容易なことではなかつた。第二に、企業の株式が法人間や金融機関との相互持合制になっており、外からの目が入らず、株主総会は形骸化していた。第三に、供給者は下請けや系列グループが形成されており、取引が閉鎖的な内向き市場であつた。第四に、地域が血縁や地縁中心から企業城下町に変化し、地域との関連性が希薄化する傾向などがあつた。⁽¹⁶⁾

ところが2000年代に入り、規制緩和の改革が進み、官民の役割が変化して行政からの細部にわたる指導も後退し、株式の相互持合制も減少、取引も系列枠を超えるようになった。社会の見目が厳しくなり、企業不祥事が多発、企業が自らの社会的責任を自覚し果たしていかなければならなくなつたのである。特にビジネスのグローバル化が進み、海外との取引が増加するとSR（社会的責任）について、国際的に共通する評価目標としてのISO（国際標準化機構）26000というガイダンス規格がつくられ、その取得が求められるようになる。

また資本市場のグローバル化によって企業に投資する際、SRI（Socially Responsible Investment）が世界的に拡大した。これは従来の財務的評価だけでなく、環境や社会的側面での評価も考慮して投資企業を選定する投資手法のことで社会的責任投資である。米国ではプロテスタント系のキリスト教会が資金運用する時にSRI的手法を使つていたことによるとされている。SRIの実践方法としては三つに分けられる。第一は、企業のCSRや環境対応に着目して、投資先を選定する「スクリーニング」第二は、選定先企業の株主として経営者にヒアリングや対話を求めたり、株主総会での議決権行使、株主提案などの「株主行動」。第三は、貧困層、マイノリティの地域支援のため、低利の融資プログラムの提供や投資を行う「コミュニティ投資」である。⁽¹⁷⁾

CSRについては実際の活動を公表することも社会的責任であり、市場や社会のステークホルダーへの適切な対応として、2000年前後から「環境報告書」「社会環境報告書」が公表されるようになった。その後「CSR報告書」「サステナビリティ報告書」と開示内容がふくらみ、環境や社会活動の情報だけでなく、統治（ガバナンス）や、経営戦略、中期経営計画、知的財産報告などの非財務情報と会計数値の財務情報などをまとめ、企業価値に焦点をあてた「統合報告書」が2012年以降作成され公表されるようになってきている。欧米を中心に機関投資家や大手のファンドから開示された環境、社会、ガバナンス等の情報が経営の業績としてどのように反映したか、企業価値を向上させたか、を知るため強く求められるようになったからである。2013年12月国際統合報告評議会（IIRC）は国際統合報告〈IR〉フレームワークを公表した。そこでは次のように定義している。「統合報告書は組織の外部環境を背景として、組織の戦略ガバナンス、実績、および見通しがどのよう

(16) 谷本寛治編著『CSR経営—企業の社会的責任とステークホルダー—』中央経済社、2004、P 23 参照

(17) 前掲書 (15) P 113 参照

に短、中、長期の価値創造を導くかについての簡潔なコミュニケーションである。」つまり流れは財務情報から「財務情報にESG情報等の非財務情報を加えた報告書」に進化したということである。⁽¹⁸⁾同時にソーシャルな経営が企業価値の創造に関わるようになったことを意味している。

欧州では国民年金基金の運用に対してSRIを義務化しているので、統合報告書は重要な投資材料となるのである。近年、統合報告書ではESG (Ecology Social Governance) の観点が長期的企業の発展のため不可欠とされるようになった。ESGはSRIとも類似した意味合いをもつが、後者は倫理性が強い投資で、財務リターンを伴わない特殊な投資として、機関投資家の間では敬遠されがちであった。だがESGは環境社会を意識したもので、財務リターンも大きく、企業価値向上に好ましいとされている。2000年に国連グローバル・コンパクト⁽¹⁹⁾という企業行動原則を国連環境計画 (UNEP) が推進するイニシアチブがESG投資として打ち出しており、世界最大の年金基金である日本の年金積立管理運用独立行政法人 (GPIF) が2015年に署名し、世界で約1,600の資金運用会社も参加した。また2015年に国際連合のサミットで、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」が採択され、Sustainable Development Goalsの頭文字をとりSDGs (エスディ・ジーズ) と呼ばれ、日本政府も将来に向けての目標としている。

CSRは企業にとって重要であるばかりでなく、市場や社会の多様なステークホルダーとの関わりにおいても意義ある理念である。しかしCSRに消極的で批判的な学説があることも見逃すことができない。代表的なものはミルトン・フリードマンの学説である。「会社の幹部と労組リーダーは、株主や労組メンバーの利益に奉仕する以上のことをなす(社会的責任)を負っているという見解が広く受け入れられている。この見解は自由経済の特性と本性を基本的に誤解している」として、「企業や労組のリーダーや社会的責任は、株主と労組メンバーに奉仕することにある」⁽²⁰⁾と明言している。彼は自由主義の立場から、利益を追求することがアダム・スミスの「見えざる手」によって、自然調和的に公益、社会の利益を実現していくと考えているようであるが、現実には自然調和的に経済のメカニズムが十分機能することとは考えにくい。「株主への奉仕」を強調している点は資本的企業論に近いのではないかと思われる。すなわち企業の出資者である資本家のための収益性原理に基づく思考が垣間見られる。だが一方で労働組合のリーダーが労働組合メンバーのために奉仕すべきと主張しているのは若干理解に曲折を感得させる。

もう一人フリードリヒ・ハイエクの批判も見逃ごせない。ハイエクは「経営者は株主から資本運用を委託された意味での受託者であり、株主の利益に奉仕するのが経営者の責任である。社会的責任を負うことは、株主への奉仕という経営者固有の責任を外れた責任を負うことであり、株主の利益を害することになる」⁽²¹⁾といい、「危険な権力」と呼んだ。また「社会的」という曖昧で広範囲な用語は「政治的、慈善的、教育的などの領域への支

(18) 宝印刷株式会社総合ディスクロージャー研究所編『統合報告書による情報開示の新潮流』同文館出版、2014、「はしがき」参照

(19) 前掲書 (15) P 30 参照

(20) 高田馨『経営者の社会的責任』千倉書房、1987、P 75 参照

(21) 前掲書 (20) PP 81 参照

払いが〈社会的責任〉の名で、正当化されている」⁽²²⁾として、経済以外の領域の意思決定は、経営者に巨大な権力を与えることになり、「危険な権力」であると批判する。さらに長期的に上記のような権力をあたえることは、国家権力や政府による介入を招くことになる。つまり公権力の指示に服従し、自由を抑圧されることになるというのである。⁽²³⁾

ハイエクの「危険な権力」の見解は「企業は資本家のもの」「企業は株主のもの」という出資者所有権を根拠にした考え方のようにだが、根本的には株主の所有権絶対論であり、企業の私物化の発想ではないだろうか。むしろ企業は何のために存在しているのかを問うべきであろう。多様なステークホルダーとの相互作用によって、社会のために役立つ存在にならねばならない。社会的意義が認められるからこそ、法務当局から会社として法人登記を得ることができ、法律上の人格を得て事業活動ができ、また企業市民としての責任も生まれるのである。企業は納税義務を果たすだけでなく、多様なステークホルダーや社会に対する支援責任もあるはずである。⁽²⁴⁾

CSR 消極論について森本三男は高田馨の緻密な洞察を踏まえながら二点指摘している。第一に消極論は1960年代までの所産であり、70年代以降に新しい論拠が出ていない。第二は普遍的、抽象的に批判するもので、実証によるCSRへの非現実性を説得するものがなく規範理論でしかない。実際1960年代以降、有力なCSR消極論は見当たらず、現在CSRは経済、経営学にも欧米はじめ世界各国の学会で受容されていると解釈してよいだろう。⁽²⁵⁾CSRの批判的意見について言及したのは、米国における市場原理的論者（マネタリスト）によって、株主価値の極大化が主張され、米国ではすでに影響力が後退しているにもかかわらず、日本で未だ同調する動きが一部にあるからである。ソーシャル・マネジメントでは株主に委託された経営者が社内外の社会的、市場的ステークホルダーと良好な関係を構築する上で、CSR発想は経営のベーシックな理念として捉える必要がある。

(2) 関係づくりのソーシャル・マーケティング

企業が存続し、成長していくためには企業組織内部の社員をマネジメント（管理）すること、外部の顧客、消費者、供給者などとのビジネス（商取引）の両方が必要であり、市場（マーケット）とのビジネスをマーケティングと呼べるであろう。営利的な取引では主として対象は顧客、消費者、法人ユーザーなどであるが、さらに社会の多様なステークホルダーなどとの関わり合いを意識すると、社会的なマーケティング、すなわちソーシャルなマーケティングの考え方の原点が見え始める。

フィリップ・コトラー（Philip Kotler）は「〈ソーシャル・マーケティング〉という用語は社会的目的、社会的アイデア、社会的行動を浸透させるためにマーケティングの原理と技術を活用するという意味で1971年にはじめて用いられた」⁽²⁶⁾と語っている。要するに社会的アイデアや社会的習慣をもっと受け入れてもらうためのプログラムの企画・実施・管理に関連した社会変革のためのマネジメント技術を意味するようになったと言うのであ

(22) 前掲書 (20) PP 82 参照

(23) 前掲書 (20) PP 83 参照

(24) 嶋口充輝『顧客満足型マーケティングの構図』有斐閣、1994、PP164-171 参照

(25) 森本三男『企業社会責任の経営学的研究』白桃書房、1998、PP39~41 参照

る。「実施する機関や組織は社会的目的を掲げ、それが個人および社会の最善の利益に貢献すると考えて変革目標を追求していく」⁽²⁷⁾というものである。

ここで留意する点が二つある。まず実施する機関や組織を「企業」と限定していない。後でコトラーは非営利組織においてもソーシャル・マーケティングの有効性を説いている。二点目は、社会的プロダクト（ソーシャル・プロダクト）を提示しているところである。コトラーは三つのタイプのプロダクトを指摘する。一つは、社会的アイデアで信念、態度、価値観という形態である。二つ目は、社会的習慣であり、単一の行為のこともあれば、行動パターンであることもある。三つ目は、有形の対象物である。例えば家族計画の避妊用ピル、 Condom や自動車の安全運転推進のためのシートベルトなどである。他にも環境保全の運動や特定伝染病へのキャンペーンなど、いわゆる社会変革のマーケティングと言われるものである。⁽²⁸⁾ 伝統的な社会的キャンペーンと異なるのは、従来顧客や消費者のニーズを探らず、単なる広告だけの展開だったが、ソーシャル・マーケティングでは彼らのニーズを調査し、目的を設定して絞ったプロダクト・ポジションで進めていくのである。一点目の非営利組織のマーケティングについて、領域を営利企業から転用したのも、コトラーが初めてである。彼は概念システムの転用についての課題として、いわゆる 4P の製品、価格、プロモーション、流通などは再定義されるべきで、さらに市場と交換の概念も一般化されるべきとしている。「〈利潤極大化〉の概念はマーケティング・モデルが非営利部門でも効果的に適用されるように、〈便益—費用の最大化〉の概念へ転換されなければならない」⁽²⁹⁾と云う。つまり非営利組織であったとしても費用に見合った便益、成果が求められるということである

さらにコトラーは非営利組織マーケティングにワインバーグとラブロックの指摘した四つの主要特性を確認している。第一は、複合的の公衆である。通常、非営利組織は二通りの公衆があり、一つは顧客・利用者、もう一つは資金提供者である。前者は資源配分の問題と関わり、後者は資源吸引の問題とする。第二は、複合的の目的である。非営利組織は複数の重要な目的を持ち、経営陣は目的に優先順位をつけることになる。利潤の追求に絞られる営利企業との違いと言える。第三は、物財ではなく、無形の公共的なサービスの提供に関わるものが多い。したがって提供者によりサービスの質が異なる。第四は、公開審査される。公共的サービスの提供のため、運営は助成金だったり、非課税だったりの優遇を受けているから、情報開示や説明責任を求められるのである。以上の四つが非営利組織マーケティングの特徴と挙げられており、コトラーはマーケティング原理を運用する際に特に

(26) Philip Kotler, Eduard L. Roberto "Social Marketing" The Free Press, A Division of Macmillan, Inc, N.Y. 1989

フィリップ・コトラー, エデュアルド・L・ロベルト 井関利明監訳
『ソーシャル・マーケティング』ダイヤモンド社, 1995, P 27 参照

(27) 前掲書 (26) PP 27-28 参照

(28) 前掲書 (26) P 28 参照

(29) Philip Kotler, "Marketing for Nonprofit Organizations" [second edition]
Prentice-Hall, Inc, N.Y. 1982

井関利明監訳『非営利組織のマーケティング戦略—自治体・大学・病院・公共機関のための新しい変化対応パラダイム』第一法規, 1991「はしがき」pii 参照

注意を要する、と付言している。それは新しいマーケティング原理の適用を迫る状況が少ないからだと説明する。⁽³⁰⁾

コトラーは2003年発刊の『非営利組織のマーケティング戦略』第6版の中で、一般的マーケティングとソーシャル・マーケティングとを区別するものを明言している。それは「マーケティングとその組織の〈目的〉に関することのみである。ソーシャル・マーケティングはマーケティングの便益のためでなく、〈ターゲットや顧客と社会一般の便宜のため〉に〈社会行動〉に影響を及ぼそうとするもの」と言い切っている。特に「社会行動への影響」という概念は注目すべきであり、ソーシャル・マーケティング・プログラムそのものについては「個人や社会全体の利益のために行動を変革させることを目標として実施される一般的マーケティングプログラム」⁽³¹⁾としているのである。すなわちコトラーにとって、ソーシャル・マーケティングは需要サイドに社会を包含し、その行動変革を目的とするという考え方に基づいている。数あるプログラムのプロセスについては、通常のマーケティング戦略同様戦略計画の策定から段取りをとることになる。組織理念での使命、目的と目標の設定、組織内外の環境分析、資源配分、組織設計、システム設計など確認して実効性ある戦略計画にしていくのである。

ソーシャル・マーケティングについての批判も出る中で、コトラーはマーケティング概念を拡張し、CSRが企業経営でその重要性を注目されるようになると、CSRをマーケティング・コンセプトの中核にしたCSRマーケティングを提唱した。彼は企業の社会的責任を「自主的に自らの事業活動を通して、または自らの資源を提供することで、地域社会をよりよいものにするために深く関与していくこと」と定義している。⁽³²⁾

そしてまず企業の社会的取り組みとして、コース・プロモーションを挙げる。社会的ニーズ（主張）を説得的に展開するため、企業は資金や物財を様々の企業資源を寄付して、そのコース（主張）に対する意識や関心を高めていくことである。例えば禁煙のイベント企画への支援であれば、企業としての主張の根拠などをオウンド・メディアで知らせ、イベントへの参加を呼び掛けるなどである。⁽³³⁾ コース・リレーテッド・マーケティングは類似した社会的取り組みであるが、こちらは特定の製品やサービスと結びつけたものである。例えば特定製品の売り上げに応じて、一定割合を寄付にまわすなど、製品売り上げと寄付額が一定割合で連動していることが特徴であり、一般的企業のCSRマーケティングと言えるのではないだろうか。⁽³⁴⁾他に広くはコーポレート・フィランソロピーもCSRマーケ

(30) 前掲書 (29) PP 11-12 参照

(31) Philip Kotler, Alan Andreasen, "Strategic Marketing for Nonprofit Organization, 6th Edition" published by Pearson Education, inc publishing as Prentice Hall
フィリップ・コトラー、アラン・アンドリーセン、井関利明監訳 新日本監査法人公認会計本部翻訳『非営利組織のマーケティング戦略』第一法規、2005 P 473 参照

(32) Philip Kotler, Nancy Lee "Corporate Social Responsibility-Doing the Most Good for Your Company and Your cause" John Wiley & Sons International Rights Inc. 2005
フィリップ・コトラー、ナンシー・リー、『社会的責任のマーケティング—事業の成功とCSRを両立する』東洋経済新報社、2007 P 4 参照

(33) 前掲書 (32) PP 59-60 参照

(34) 前掲書 (32) P 29 参照

ティングと言えるかもしれない。企業のコースを選択, 寄付の方法, 対象者, 提供資源の多様化など戦略化することができ, 企業は評判や名声を高め, 地域での信頼を得て, ブランドイメージ向上が図れる。

ただここで注意しなければならないのは, CSRマーケティングとソーシャル・マーケティングの区分である。コトラーは何度も「企業のソーシャル・マーケティングは個人の行動改革に焦点を当てているという点から, 企業の社会的取り組みを明確に区別できる」⁽³⁵⁾と明言し, 企業にはブランド・ポジショニングを強化, 選考を促し, 顧客接触機会を創造, 売上を伸長させ, 収益性を向上させる本来のマーケティングの目的達成に有益なだけでなく, 社会的インパクトを与えることもできるとしている。⁽³⁶⁾消費者, 生活者市民など個人の行動改革を社会的インパクトにつなぐことが主眼で, だから非営利組織のソーシャル・マーケティングにも必要であると解釈できるのではないか。

井関はマーケットを買い手と売り手, 需要者と供給者の出会う場と捉え, そこでダイアログによる相互作用によってリレーションシップをつくる, これがソーシャル・マーケティングの発想の原点としている。これを簡潔に「関係づくりの社会的作法」⁽³⁷⁾と定義した。そこでは主体の営利, 非営利は関係がない。目的は社会変革もあるが, 社会的価値創造や公共目標の達成, 社会的キャンペーンなどもある。焦点にあるのは市場における需要側と供給側との相互作用であり, 良好な関係づくりということになる。⁽³⁸⁾デジタル・メディアが進化し, ソーシャル化することによって, 一層ネット上での出会いの場におけるコミュニケーション・プロセスとリレーションシップ構築が重要になってきているのではないだろうか。

4. ソーシャル・ビジネス, コミュニティ・ビジネスでのソーシャル・マネジメント

欧米でも日本でも, 20世紀末から21世紀にかけて情報技術のデジタル化, グローバル化, 地球温暖化など大きな問題に直面した。公共セクターとしての中央政府も地方政府もこれらの諸問題に対応する財政的余裕がなく, 多くの社会的課題が手付かず, 不十分な状況が増えてきた。また民間企業のセクターにおいても, 新興国の急激な台頭によってグローバルな競争が迫ってくる中, 企業は収益の上がる事業に経営資源を集約させる傾向にあり, 身近な生活を支える事業, 社会性ある事業から撤退し, 国民生活が脅かされる事態が生まれている。特に日本はバブル崩壊以後の長期にわたるデフレ経済の下, 少子高齢化が進み, 公共セクターや民間企業セクターでは社会の様々な課題に対応できなくなってきた。

こうした中で「ソーシャル」を冠した「ソーシャル・ビジネス」や「ソーシャル・エンタープライズ」, 「コミュニティ・ビジネス」などが脚光を浴びるようになった。これらの意味するところは曖昧な面もあるが, ソーシャル・ビジネスは基本的に社会的課題を解決

(35) 前掲書 (32) P 164 参照

(36) 前掲書 (32) P 164 参照

(37) 井関利明, 藤江俊彦『ソーシャル・マネジメントの時代—関係づくりと課題解決の社会的技法』第一法規, 2005, P27 参照

(38) 前掲書 (37) P 29 参照

するための事業（ビジネス）であり、事業主体の形態による区別は基本的にはない。第三セクターのいくつかの法人組織でもよいし、企業セクターでも社会的使命と適正利潤が両立できていればソーシャル・ビジネスと呼べるのではないか。このような社会的課題の解決をミッション（使命）とした経営事業体をソーシャル・エンタープライズ（social enterprise）とよぶことにする。

欧米では様々なソーシャル・エンタープライズがあるが、日本では主として三つの事業形態で分類できる。コミュニティ・ビジネス、市民NPO（事業性）、企業の三つである。もちろん事業として法人化された組合などもあるが、主として現在ソーシャル・エンタープライズの名称で呼ばれる事業主体としてこの三形態を考えてみたい。

まずコミュニティ・ビジネスは衰退する地域の再生、活性化のために、地域の市民が中心になって行う市民事業のことで「地域市民事業」とも言われる。事業形態は株式会社などの企業でもよいし、市民NPO（特定非営利活動法人）でもほかの事業体でもよい。いずれの形態でも地域社会の課題解決をミッションとして適正な収益事業により、継続して事業を行うこと、配当は基本的にせず、事業円滑化のために再投資することが求められる。つまり株式会社などの営利企業形態のときは、利益が出ても多くを配当せず、内部留保にしてそれを必要な事業投資にまわすのである。⁽³⁹⁾

ベンチャー・ビジネスとコミュニティ・ビジネスの相違について、前者は将来株式市場に上場する意思をもち拡大志向であるが、コミュニティ・ビジネスは地域での課題解決と使命の達成が目的で、規模拡大ではない。したがって事業原理はベンチャーでは経済的収益だが、コミュニティ・ビジネスでは地域社会への貢献と適正な収益確保による事業継続ということである。⁽⁴⁰⁾ またその役割・機能としては、①地域の生活問題の解決、②地域の雇用創出、③地域市民の交流の活発化、④地域市民の生きがいの創出、⑤地域市民の心身の健康づくりなどである。⁽⁴¹⁾ こうした役割は法人格としての市民NPO（特定非営利活動法人）の申請要件である活動分野に重なるところが多い。⁽⁴²⁾

市民NPOについて、いわゆるボランティアな非営利組織であるため、資本市場からの株式等の資金調達是不可能であり、会費、寄付金、行政からの補助金などに頼らざるをえない。だがメンバーの食事代、交通費等もすべて無償が当然という考え方があるのは誤解である。欧米では最低限の経費は組織が賄うのが一般的であり、そのためには適正な事業収益をあげることが必要となっている。すべて行政からの補助金、寄付金に頼るだけではボランティア組織といえども継続が困難になる。活動の中断や組織の休止、解散などは、彼らからの役務や物財の提供を期待していた受け手側の市民を裏切ることになってしまう。トフラーの非金銭経済における生産消費者としてのボランティアな活動分野（役務など）と必要経費としての食事代や交通費などは金銭経済における消費者として相応の手当てができるのが望ましい。それを可能にしていくこともソーシャル・マネジメントが求められる由縁と言えるであろう

(39) 藤江俊彦『コミュニティ・ビジネス戦略』第一法規、2002、P 70 参照

(40) 前掲書 (39) PP 71-72 参照

(41) 前掲書 (39) P 74 参照

(42) 前掲書 (39) P 42 参照

5. ソーシャル・ネットワークによるソーシャル・マネジメント

これまでソーシャル・マネジメントの「ソーシャル」について明確な定義をしてこなかった。それを冠した用語があまりにも多く使われ、多義化したからである。経営学では「ソーシャル」が研究テーマとして一つの流れのようになってきている。経済学、社会学、認知心理学など様々なディシプリンがリンクし合って、経営学にも研究の流れを生み出したものと思われる。ソーシャル・マネジメントの進化を促している要因としては、現在も急速に技術や機能を変えるソーシャル・メディア化であり、さらにはモバイル化であろう。ソーシャル・メディア化が主たる要因となって、ソーシャル・マネジメントを進化させたことは三つのパースペクティブから論じることができる。

まず営利組織や非営利組織にも有効なマーケティングの進化について、企業の製品・サービスの品質が高度化、コモディティ化することでP・コトラーは、経済や社会の格差・貧困問題が増大したため、2010年新しいバージョンのマーケティングを著した。⁽⁴³⁾そのマーケティング・コンセプトは消費者中心から人間中心に移行するもので、人間の志や価値を精神の領域に押し上げ、収益性と社会的責任が両立する段階として「マーケティング3.0」を提示したのである。従来の製品中心のマーケティングを「1.0」消費者志向のマーケティングを「2.0」とすると、「3.0」は価値主導のマーケティングと呼んだ。また「3.0」を「協働」「文化」「スピリチュアル」なマーケティングの融合⁽⁴⁴⁾とも位置づけ、「社会の問題に対するソリューションを提供」するものとしているのである。⁽⁴⁵⁾いわばマーケティングを全人的視点に立ち、CSRや持続可能性との関係において、あらためて価値論を入れて論じたものと言える。

コトラーはさらに技術が融合し、その集積的インパクトがマーケティングに影響を及ぼしているとして、「マーケティング3.0」の自然な発展形「マーケティング4.0」を2017年に発表した。「マーケティングはデジタル経済におけるカスタマー・ジャーニー（訳注：製品やサービスを知った顧客が購入・推奨に至るまでの道筋）の質の変化に適応する必要がある」⁽⁴⁶⁾としている。ソーシャル・メディアという技術の進展が接続性を高め、多くの人たちがモバイル・フォンをもつようになると、人間生活を本質的にどう変えるか、カスタマー・ジャーニーとして生産性の測定指標やマーケティングの評価基準を論じ、⁽⁴⁷⁾「ソーシャル・メディア・コミュニティ」でのマーケティング技法の応用について述べている。

(43) Philip Kotler, Hermawan Kartajaya and Iwan Setiawan "Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit" John Wiley & Sons International Rights, Inc. 2010

フィリップ・コトラー、ヘルマワン・カルタジャヤ、イワン・セティアワン、蔵直人監訳、藤井清美訳、『コトラーのマーケティング3.0—ソーシャルメディア時代の新法則』朝日新聞出版、2010、P 262 参照

(44) 前掲書 (43) P 44 参照

(45) 前掲書 (43) P 18 参照

(46) Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, "Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital" John Wiley & Sons, Inc 2017

フィリップ・コトラー、ヘルマワン・カルタジャヤ、イワン・セティアワン、恩蔵直人監訳、藤井清美訳、『コトラーのマーケティング4.0—スマートフォン時代の究極法則』朝日新聞出版、2017、「はしがき」P 3 参照

(47) 前掲書 (46) 「はしがき」P 4 参照

たとえばブランドに人間味を持たせようとする人間中心のマーケティング。次に顧客のカンパセーション（ネット上や直接の会話）を生み出すことを目的にコンテンツ・マーケティング、売り上げ増大のためのオムニチャネル・マーケティングの実行などである。⁽⁴⁸⁾要するに伝統的メディアとデジタル・メディアのビジネスをいかに融合するかであり、進化したソーシャル・マネジメントの「ソーシャル」は「ソーシャル・メディア・コミュニティ」というネット社会をステージするものになる。言い換えればソーシャル・ネットワークの社会ということである。

次にネットワーク理論のパーспекティブから考える。ネットワークは人と人との関係性をつくるもので、通常そこでのつながりは常に深く、良好な関係を構築することが望ましいとされてきた。リレーションシップ・マーケティングでのリレーションシップもリアルとネットの両方でコミュニケーションを継続し、長期で良好な信頼関係を築くことと理解されてきた。しかしマーク・グラノベッターは、関係性のネットワークについて、すでに1973年未だインターネットが普及していない段階で、弱いつながりの方が強いつながりよりも効率的に情報が伝わる、とする研究を『アメリカン・ジャーナル・オブ・ソシオロジー』⁽⁴⁹⁾に発表した。例えばA、B、Cの三人が互いに強いつながりがあるとき、Aからの情報発信はBとCにも届くことはもちろん、BからCにも同じ情報が伝えられ、Cは二度同じ情報を受けるという非効率が生まれるというものである。

これと概ね逆の研究内容をジェームス・コールマンが、1988年に『アメリカン・ジャーナル・オブ・ソシオロジー』に「ソーシャル・キャピタル」として発表した。彼はソーシャル・キャピタルは人と人との関係性からつくられたものであること、それが人の行動にも影響をもたらすことを指摘し、個人にも組織にもその価値をもたらすとして、関係性が資本（キャピタル）になると論じた。⁽⁵⁰⁾信頼できる強いつながり、即ち良好な関係こそソーシャル・キャピタルということである。

だがネットワーク社会では、グラノベッターが主張した多種多様な情報が拡散したほうが新しい知識として創られやすいという論文が、ジル・ペリースミスによって2006年、『アカデミー・オブ・マネジメント・ジャーナル』「個人の創造性を助長するソーシャル・リレーションシップ」のタイトルで発表された。⁽⁵¹⁾この時代にはすでにデジタル・メディアが広く普及し、ネットワークの中で不特定多数の人々が情報を交換し合い、新たな知識が創造されていた。つまり特定の強いつながりの中より、弱いネットワーク社会のほうが創造性（クリエイティビティ）に好ましい条件を与え、効率的に多様な知識を集めて、新たな〈知〉を創ることができるとする。但しコールマンのソーシャル・キャピタルは地域経営での組織のソーシャル・マネジメントやコミュニティ・ビジネスなどでは有効なものと考えられるが、グローバル化するソーシャル・ネットワーク社会においては、グラノベッターの弱

(48) 前掲書 (46) 「はしがき」P4 参照

(49) Granovetter, Mark "The Strength of Weak Ties" American Journal of Sociology 78 (6), 1973 PP 1360-1380 参照

(50) Coleman, James S. "Social Capital in the Creation of Human Capital" American Journal of Sociology 94, 1988, PP 95-120 参照

(51) Perry-Smith, Jill E. "Social Yet Creativity" Academy of management Journal 49 (1) PP 85-101 参照

いつながりでの創発的発想が進化の方向性を示しているのではないだろうか。

「創発」について國領二郎は「さまざまなヒトやモノがつながって相互作用する中で、新しい結合が形成され、まったく新しい価値が創造される現象」⁽⁵²⁾と簡潔に定義している。その前提にあるのは「可視化(見える化)」であり、これが「主体間の相互作用を促進させ、創発的な価値創造を誘発させること」⁽⁵³⁾ことになる。彼は生産者を顧客がお互いに名前のわかる関係としてつながる経済社会を「顕名経済化」⁽⁵⁴⁾と適切な用語で表現している。ソーシャルなネットワークでヒトやモノがつながることは、経済や社会で「切れていた」関係がつながることになる。「切れていた」と言われる20世紀までの大量生産・大量販売の経済では、生産者と顧客、消費者が判然と分かれていた。顧客はいわば匿名の大衆なので、交換手段として貨幣による現金決済で取引がおこなわれていたのである。國領は「匿名取引は開かれた民主主義の基盤だった」という。⁽⁵⁵⁾大企業が電波によるマスメディアで、大がかりにメッセージを発信、広告宣伝することでブランドや信用をつくった。匿名経済で知名度づくりは重要だったのである。だが匿名の大衆への一方的情報発信なので、受け手の顧客側からの個別情報を収集するのは難しかった。

ところがIT化が進展し、ソーシャル・メディアまでくると個別顧客の情報がセンサーネットワーク技術の発達によって蓄積され、膨大なビッグ・データとなり、それを分析する情報処理技術も高度に向上した。⁽⁵⁶⁾近年話題になるAI(Artificial Intelligence)などがそれである。

確かにソーシャル・メディアは誰とでも繋がることはできても、フェイスブックなどは認め合った者同士しかつながらず、メッセージが検索エンジンに掛からないようにしてある。許諾された相手は「見せてもらえる特権」を与えられることになる。⁽⁵⁷⁾顕名性による特権とも言えるかもしれない。ここで注意すべきは、プライバシー保護の問題である。許諾された相手は信頼によってプライバシーを委ねることになり、これを確実に保護することが事業者にとって、存続に関わる問題になるからである。もし信頼を裏切るようなことがあれば、法的な制裁を受けるだけでなく、信用を失い市場からの退場を余儀なくされるだろう。

ネットワーク社会における「公(public)」と「個(individual)」の間に、國領は「共(social)」の新たな概念を提起している。「共のメンバー間のつながりをソーシャル」と捉える発想である。「法律によって統治されている以外はオープンに公開されている空間を〈公〉」「〈共〉は私的な契約によって許諾し合った仲間の間で許しあった範囲で開示し合う」「〈個〉はプライバシーの権利に守られた個人が秘匿する世界」の三分類とする⁽⁵⁸⁾

注目すべきは「共」の概念で、許しあった者同士が見せる契約による秩序をこう呼び、それを「ソーシャル」としている点である。企業ではクレジット会社のメンバーであり、

(52) 國領二郎『ソーシャルな資本主義—つながりの経営戦略』日本経済新聞出版社、2013、P5 参照

(53) 前掲書 (52) P5 参照

(54) 前掲書 (52) P4 参照

(55) 前掲書 (52) PP 21-22 参照

(56) 前掲書 (52) P 26 参照

(57) 前掲書 (52) P 29 参照

(58) 前掲書 (52) P 29 参照

通信会社の顧客もメンバー（加入者）である。また市民NPOやコミュニティ・ビジネスなど「共」の主体が社会問題解決の主体となるのも一般的になってきた⁽⁵⁹⁾「共」をソーシャルとする概念はネットワーク社会において、説得力をもつ見解である。今後デジタル化がさらに進み、ソーシャルなつながりの意味が増大してくると、創発価値の蓋然性を高めるプラットフォーム構築は、ソーシャル・マネジメントの大きな課題となっていくのではないだろうか。

またネットワーク社会では情報システムのリスクやセキュリティ・マネジメントが重要である。情報基盤が創発の暴走となり、システムダウンしたり、想定外の事態はこれからも起きることは避けられない。⁽⁶⁰⁾危機状況が回避できれば幸いであるが、技術革新が速く、グローバル社会もさらに進めば一層情報システムやソーシャル・ネットワークにおける不測事態の可能性は十分考慮しなければならないし、ダメージは計り知れないものである。「安全神話」に陥ることなく、受けてもダメージを最小化できる体制を平素から整備しておく必要がある。リスク管理はネットワーク社会における必須要件であり、ソーシャルな責任でもありと言えよう。

おわりに

「ソーシャル・マネジメント」の概念がどのような時代背景から生まれてきたのか、またそれが営利、非営利組織でどのように適用されるのか、例えばCSRやマーケティングと関わり、ソーシャル・メディア化、モバイル化によって、ソーシャルの認識がどのように変わっていくかなどの問題について、先行研究の中から代表的なものを選択して進化の過程を探ることができた。基本的に経済について、生産からではなく、消費や生活からの発想が求められ、トフラーの提唱した生産消費者（プロシューマー）による非金銭、非貨幣経済が拡大している。さらにデジタル・メディアによる仮想通貨が増大してくると、まさにトフラーの予見通りに非金銭、非貨幣も包含した経済環境を認識しなければならなくなる。ボランティアな経済主体もソーシャル・エンタープライズのくくりで、コミュニティ・ビジネスや市民NPOなど、社会課題解決のアクターとして行政領域を狭めていくことも考えられる。

ソーシャル・エンタープライズの資金調達について、今回触れられなかったのはソーシャル・レンディング（社会的融資）やクラウド・ファンディングである。資金調達の社会化もソーシャル・マネジメントの分野でさらに研究されるべきである。コトラーは、2004年、起業家、ベンチャー、中小企業のための資金調達の書籍を発表している。いわばソーシャル・キャピタル市場での投資家獲得のためのマーケティングである⁽⁶¹⁾

(59) 前掲書 (52) P 30 参照

(60) 前掲書 (52) P 166 参照

(61) Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, S. David Young, "Atracting Investors—A Marketing Approach to Finding Funds for your Business" John Wiley & Sons, Inc 2004
フィリップ・コトラー ヘルマワン・カルタジャヤ、S・デイヴィッド・ヤング 森谷博之訳、『コトラーの資金調達マーケティング—起業家、ベンチャー、中小企業のための投資家獲得戦略』PHP 研究所、2005

また、ビジネスの新しいトレンドである「シェア (share)」についても、ソーシャル・マネジメントの課題となるべきテーマであろう。従来の私有財産の所有を前提とした価値交換取引から、必要なモノやサービスを「シェア」する共有型経済（シェアリング・エコノミー）は、ソーシャル・マネジメントの新たなステージとも考えられる。

さらに既に始まっているIoT(Internet of Things) やIoS(Internet of Services), そこでのビッグ・データを分析するAIなどで画期的に変わりつつあるインダストリー4.0でのビジネスや経営のあり方も、「ソーシャル」の広義な理解の仕方によれば、ソーシャル・マネジメントの研究領域と解釈できるのではないか。

ソーシャル・マネジメントは社会の多くの人や組織や集団など、リアルとヴァーチャルの両方の空間で他との関係性において位置づけられ、相互作用しながら創発的に価値創造する事業経営活動であると考えることができる。実際の製品や役務は関係性のネットワークの結節点であり、その中で相互に関わり合い、創発的に価値づくりが進むように運営することがソーシャル・マネジメントと言えるのではないか。

限られた誌面の関係でソーシャル・マネジメントの探索をより深く論ずるに至らず、課題を残すことになったのは遺憾である。今後も幾つかの課題への研究に取り組みたい。

〔参考文献〕

〈論文〉

- ・Friedman M, “The social Responsibility of Business is to increase its Profit” New York Times magazine, Sep13, 1970
- ・Hayek F.A, “The constitution of Liberty” Routledge and Kegan Paul 1960
- ・Granovetter. Mark “The Strength of Weak Ties” American Journal of Sociology 78 (6), 1973
- ・Coleman, James S, “Social Capital in the Creation of Human Capital” American Journal of Sociology 94, 1988
- ・Perry-Smith, Jill E. “Social Yet Creativity” Academy of management Journal 49 (1)
- ・井関利明「政策情報学とソーシャル・マネジメント—“コンテクストとしての学”と“学のなかの技法”」『国府台経済研究』第19巻 第4号 2008
- ・藤江俊彦「営利企業形態によるコミュニティ・ビジネスの認識に関する一考察」『日本経営診断学会編集④』平成16年10月 日本経営診断学会
- ・藤江俊彦「ポストモダンへの転換とソーシャル・マネジメント—社会的課題解決と価値創造のための関係構築」監修：滝上信光、編集：宮崎緑、『大学維新への挑戦』中央公論新社 2010
- ・藤江俊彦「自治体経営とソーシャル・マネジメント」月刊『自治実務セミナー』通巻634号、4月号 第一法規(株) 2015
- ・藤江俊彦「民間の社会的事業体によるソーシャル・マネジメント概念について—ソーシャル・エンタープライズ概念との相違点などから」『政策情報学の視座—新たなる知と方法を求めて』千葉商科大学政策情報学部10周年記念論集刊行会編 日経事業出版センター 2011

- ・藤江俊彦「経営診断における社会性—ソーシャル・マネジメントとソーシャル・エンタープライズ概念を中心として」『日本経営診断学会叢書第3巻』経営診断の新展開 2015 同友館

〈和書〉

- ・井関利明、藤江俊彦『ソーシャル・マネジメントの時代—関係づくりと課題解決の社会的技法』第一法規 2005
- ・上山信一『日本の行政評価・総括と展望』第一法規 2002
- ・奥村宏『株式会社に社会的責任はあるか』岩波書店 2006
- ・黒川保美、赤羽新太郎編著『CSR グランド戦略』白桃書房 2009
- ・國領二郎『ソーシャルな資本主義—つながりの経営戦略』日本経済新聞出版社 2013
- ・小林俊治『経営環境論の研究』成文堂 1990
- ・嶋口充輝『顧客満足型マーケティングの構図』有斐閣 1994
- ・ロナルド・ドーア (Ronald Dore)『誰のための会社にするのか』岩波書店岩波新書 2009
- ・谷本寛治『新装版・企業社会のリストラクション』千倉書房 2008
- ・谷本寛治『ソーシャル・エンタープライズ—社会的企業の台頭』中央経済社 1998
- ・谷本寛治編著『CSR 経営—企業の社会的責任とステイクホルダー』中央経済社 2004
- ・監修：滝上信光、編集：宮崎緑『大学維新への挑戦—千葉商科大学政策情報学部 10 年目の報告』中央公論新社 2010
- ・高巖、辻義信、Scott T. Davis、瀬尾隆史、久保田政一、『企業の社会的責任—求められる新たな経営観—』日本規格協会 2003
- ・宝印刷株式会社総合ディスクロージャー研究所編『統合報告書による情報開示の新潮流』同文館出版 2014
- ・高田馨『経営者の社会的責任』千倉書房 1987
- ・田尾雅夫『ボランティアな組織の経営管理』有斐閣 1999
- ・森本三男『企業社会責任の経営学的研究』白桃書房 1998
- ・藤江俊彦『コミュニティ・ビジネス戦略』第一法規、2002
- ・編者：日本経営学会『経営学論集 80 集 社会と企業：いま企業に何が問われているか』千倉書房 2010

〈洋書〉

- ・Alvin Toffler & Heidi Toffler, “Revolutionary Wealth” 2006 c/o Curtis Brown, Ltd. through UNI agency, inc, Tokyo
山岡洋一訳『富の未来』上巻、講談社
- ・Alvin Toffler “The Third Wave” (1980) New York : Morrow & Co
アルビン・トフラー著、徳岡孝夫監訳、『第三の波』(中公文庫)、中央公論新社、1982
- ・American Marketing Association (AMA), Definition Committees, “Report of the Definition Committee,” Journal of Marketing Vol VIII No. 2
- ・Bush R “Survival of the non profit spirit in a for-profit world, Non profit and

- Voluntary Sector Quarterly, 21, 1997
- ・ Carlo Borzaga Jacques Defourny “The Emergence of Social Enterprise” Routledge, a member of the Taylor & Francis Group. 2001
『社会的企業—雇用・福祉の EU サードセクター』C. ボルザガ、J. ドウフルニ編
内山哲朗・石塚秀雄・柳沢敏勝訳、日本経済評論社 2007
 - ・ Edwin M, Epstein, 1992 The Enigma of Japanese Ethics and Dotoku
梅津光弘訳『倫理と道徳—日本企業倫理の謎—』中村瑞穂他「企業倫理と経営社会政策過程」文眞堂 1996
 - ・ George Soros “The Crisis of Global Capitalism” Public Affairs a member of Perseus Books L.L.C, New York
大原進訳『グローバル資本主義の危機—開かれた社会を求めて』日本経済新聞社 1999
 - ・ Philip Kotler, Eduard L. Roberto “Social Marketing” The Free Press. A Division of Macmillan. Inc, N.Y. 1989
フィリップ・コトラー、エデュアルド・L・ロベルト 井関利明監訳
『ソーシャル・マーケティング』ダイヤモンド社 1995
 - ・ Philip Kotler, “Marketing for Nonprofit Organizations” [second edition]
Prentice-Hall. Inc, N.Y. 1982
井関利明監訳『非営利組織のマーケティング戦略—自治体・大学・病院・公共機関のための新しい変化対応パラダイム』〈第2版〉 第一法規 1991
 - ・ Philip Kotler, Alan Andreasen, “Strategic Marketing for Nonprofit Organization, 6th Edition” published by Pearson Education, inc publishing as Prentice Hall
フィリップ・コトラー、アラン・アンドリーセン、井関利明監訳 新日本監査法人公認会計本部翻訳『非営利組織のマーケティング戦略』〈第6版〉 第一法規 2005
 - ・ Philip Kotler, Nancy Lee “Corporate Social Responsibility – Doing the Most Good for Your Company and Your cause” John Wiley & Sons International Rights Inc. 2005
フィリップ・コトラー、ナンシー・リー、『社会的責任のマーケティング—事業の成功とCSRを両立する』東洋経済新報社 2007
 - ・ Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, S. David Young, “Atracting Investors—A Marketing Approach to Finding Funds for your Business” John Wiley & Sons, Inc 2004
フィリップ・コトラー ヘルマワン・カルタジャヤ、S・デイヴィッド・ヤング
森谷博之訳、『コトラーの資金調達マーケティング—起業家、ベンチャー、中小企業のための投資家獲得戦略』PHP 研究所 2005
 - ・ Sabitz, A and K. Weeber, “The Triple Bottom Line” Jossey-Bass
中島早苗訳『サステナビリティ：企業の持続的成長を可能にする原則』アスペクト 2008

(2018.2.5 受稿, 2018.2.21 受理)

〔抄 録〕

時代環境の急速な転換期では「経済」の認識を改める必要がある。交換手段として金銭だけではなく、A.トフラーが提示した「見えない経済」、換言するとボランティアな経済も大きな比重を占めるようになった。IT化やグローバル化が進展し、「ソーシャル」なビジネスや経営が注目されるようになってきている。公共セクター、営利企業セクター、非営利セクターにおいて、新たなソーシャル概念に基づくマネジメントが生まれつつある。行政ではNPMから、営利企業ではCSRやソーシャル・マーケティングから、非営利組織では市民NPOやコミュニティ・ビジネスから、それぞれの本質的特徴をベースにしながらも社会的インパクトを与えるソーシャル・マネジメント概念が導入されてきている。またソーシャル・ネットワーク社会では、ソーシャル・メディアのもつ顕名性と情報公開性によって、多様な主体が信頼の上で繋がり新しい知や価値が創造されている。リアルとネットの両方の空間で、三つのセクターのソーシャル・マネジメント概念の背景や進化の過程を考察し、今後の方向性を探った。

〔論 説〕

労働者タイプを考慮した階層別少子化ソローモデルの シミュレーション分析

内 海 幸 久
佐 藤 哲 彰

1 序

安倍政権の「働き方改革」は、衆院選実施により、当初の2019年施行予定を1年ずらして2020年4月実施を目指すこととなった。この「働き方改革」は財政政策・金融政策・成長戦略という、もともとの安倍政権の「三本の矢」のうち、成長戦略が深化したものであり、日本経済の活性化が目標とされている。

本稿では、働き方の変化が経済成長率に与える影響について、検討したい。人口の変動が日本の経済にどのような影響を与えるのかを分析する経済モデルは、マクロ動学によって構築される。中でも、一般均衡モデルのマクロ経済学版とも言える最適成長モデルや世代重複モデルがその代表例である。これらのモデルは、均衡の存在は知られているものの、非線形的な数学構造のために解析的に解けないことが多い。近年注目を集めてきているのが、コンピュータによる数値計算である。解析的には難解である問題であっても、数値シミュレーションによって近似値を求める手法が確立しつつある。コンピュータの性能の向上と、Matlabのような数値計算専用ソフトが登場して以来、数値シミュレーションによるマクロ分析は、マクロ動学の一分野を担っている。

本研究では、マクロ動学モデルを用いて人口動態の変動が、経済にどのような影響を与えるのか、また、労働時間の地域差を踏まえた新たな理論モデルを提案し、人口動態や出生率が日本経済にどのような影響を与えるのかのシミュレーションを試みる。2章でシミュレーションモデルを展開し、3章でシミュレーション分析を行う。4章で結論をまとめる。

2 モデル

2.1 基本設定

本節では、水野・内海(2016)に基づいて、閉鎖経済における標準的なソローモデルに世代別人口構成の変化・労働者のタイプを導入したモデルを考察する。

労働者のタイプを費やす時間に応じて二種類に分類する。タイプ1は、労働時間を重視するタイプで財・サービスの生産や消費に貢献する割合が相対的に大きいタイプである。一方、タイプ2は、育児・家事時間を重視するタイプで出生率の上昇に貢献するタイプである。タイプ2は、財・サービスの生産や消費に貢献する割合は相対的に低いと仮定する。

本稿では、18歳以上65歳までの期間、労働するとして労働人口を求める。 t 期のタイプ1の18歳から65歳までの労働総人口を $L^1(t)$ 、タイプ2の労働総人口を $L^2(t)$ とする。これ以降、上付き添字でタイプを、下付き添字で世代を表すとする。

各タイプは、每期自分の消費計画などに基づき、自分の労働タイプを確率的に変更すると仮定する。本稿では、マルコフ的な遷移確率を用いて労働タイプ変遷を記述する。具体的には、第 i 世代の労働タイプの変遷は

$$(L_i^1(t), L_i^2(t)) \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} \\ p_{21} & p_{22} \end{pmatrix}$$

によって与える。また、各年齢の生存率を θ_i とすると、第 i 世代が第 $i+1$ 世代になる時点での労働人口の推移は

$$(L_{i+1}^1(t+1), L_{i+1}^2(t+1)) = \theta_i (L_i^1(t), L_i^2(t)) \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} \\ p_{21} & p_{22} \end{pmatrix} \quad (1)$$

と求まる。⁽¹⁾労働タイプを区別する生産性パラメータを導入する。 ρ_i によって、労働タイプ i の労働貢献率を表現し、 $\rho_1 > \rho_2$ を仮定する。つまり、労働タイプ1の方が、育児・家事時間を重視する労働タイプ2よりも、貢献率が高い事を表している。これより、第 i 世代、 t 期の有効労働力は

$$E_i^1(t) = \rho_1 L_i^1(t), \quad E_i^2(t) = \rho_2 L_i^2(t)$$

と求まる。

以上より t 期の有効労働力は18歳から65歳までの合計で表現されるので、

$$E_t = \sum_{i=18}^{65} E_i^1(t) + E_i^2(t) \quad (2)$$

で与えられる。表1は、 t 期における k 世代から $k+1$ 世代への労働量の変遷をまとめたものである。

出生数は一定率で減少すると仮定し

$$(L_0(t+1) - L_0(t))/L_0(t) = -n \quad (3)$$

であるとする。

次に、生産面のモデルを設定する。生産関数はコブ=ダグラス型であり、

$$Y(t) = \alpha \gamma^t E(t)^\beta K(t)^{1-\beta} \quad (4)$$

(1) 18世代目の労働タイプの割合を初期値として $(l, 1-l)$ と与える。具体的には、 $L^1(t) = l \times L(t)$ 、 $L^2(t) = (1-l) \times L(t)$ である、シミュレーション時には $l=0.6$ とする。

表 1：労働タイプの推移

	t 期	$t+1$ 期
0 世代	$L_0(t)$	$L_0(t+1)$
	\vdots	
k 世代	$L_k(t)$	$\theta_k(p_{11}L_{k-1}^1(t) + p_{21}L_{k-1}^2(t)) = L_k^1(t+1)$ $\theta_k(p_{12}L_{k-1}^1(t) + p_{22}L_{k-1}^2(t)) = L_k^2(t+1)$
$k+1$ 世代	$L_{k+1}(t)$	$\theta_{k+1}(p_{11}L_k^1(t) + p_{21}L_k^2(t)) = L_{k+1}^1(t+1)$ $\theta_{k+1}(p_{12}L_k^1(t) + p_{22}L_k^2(t)) = L_{k+1}^2(t+1)$

であるとする。パラメータ α は初期の実質 GDP の水準に合わせて調整する。 γ は技術進歩率を表す。 $K(t)$ は t 期の資本ストックである。

貯蓄関数については、標準の $S(t) = sY(t)$ を仮定する。最後に、資本蓄積方程式は、資本減耗率を $\delta > 0$ として、 $K(t+1) - K(t) = S(t) - \delta K(t)$ とする。

2.2 均衡経路

以上の設定を踏まえ、均衡における資本と人口の動学を表す方程式を導出する。 t 期の投資は、

$$I(t) = K(t+1) - K(t) + \delta K(t)$$

であり、 $I(t) = S(t)$ より、上記の式は

$$K(t+1) = sY(t) + (1 - \delta)K(t)$$

となる。したがって、本モデルにおける資本と人口の動学は

$$K(t+1) = s\alpha\gamma^t E(t)^\beta K(t)^{1-\beta} + (1 - \delta)K(t) \quad (5)$$

$$E(t) = \sum_{i=18}^{65} [\rho_1\theta_i(p_{11}L_i^1(t-1) + p_{21}L_i^2(t-1)) + \rho_2\theta_i(p_{12}L_i^1(t-1) + p_{22}L_i^2(t-1))] \quad (6)$$

$$L_0(t+1) = (1 - n)L_0(t) \quad (7)$$

$$L^1(0) = lL(0), L^2(0) = (1 - l)L(0) \quad (8)$$

という連立方程式系により記述される。

3 シミュレーション

3.1 基本モデル

最初に、本シミュレーションで用いる主要なデータについて解説する。総務省統計局の人口推計データである2012年の出生数105万人と国立社会保障・人口問題研究所、日本の将来人口推計データである2060年の出生数推計48万人を使い、この間の出生数の平均減少率を $n=0.0157$ とした。年齢別人口は、データ年度を揃えて総務省統計局、人口推計である2012年の人口データを利用した。

年齢別の生存率データは、総務省統計局の「第65回日本統計年鑑」の年齢別死亡率から作成した。⁽²⁾初期資本ストックは、平成24年度の実質期末資産残高を用いて1450兆円とした。⁽³⁾

その他のパラメータについては、限界貯蓄性向に $s=0.4$ 、経済の規模に $\alpha=0.45$ 、労働分配率に $b=0.4$ 、技術進歩率に $\gamma=1.001$ 、資本減耗率に $\delta=0.05$ を利用する。労働タイプの生産性パラメータを $\rho_1 = 1 > \rho_2 = 0.8$ とした。

最後に、マルコフ推移行列を

$$\begin{pmatrix} 0.8 & 0.2 \\ 0.3 & 0.7 \end{pmatrix}$$

とする。この数値例より、長期的には、労働タイプ1へ収束することがわかる。

3.2 シミュレーション結果

3.2.1 主要変数の動き

本モデルでは一定の割合で出生数が減少するため、 t を無限にすると総人口は0に収束する。一人あたり統計量を計算するにあたり、0除算が発生することになる。また、人口が0になると生産不可能な状況にも陥る。そこで、本稿では経済が破綻しない人口が0を下回ることがない範囲の有限期間内における成長経路の性質を議論する。

初めに上述した初期のパラメータの下での主要変数の動きについて述べる。表2が示すように、総人口は、徐々に減少して行き50期後には、初期人口のおよそ6割程度まで減

表2：基本シミュレーションの帰結

	成長率 (%)	資本	総人口	GDP
0期		1450.000	1264.000	494.231
1期	4.613	1575.193	1260.018	517.031
10期	2.947	2798.700	1197.615	708.285
25期	1.105	4946.466	1040.778	949.725
50期	0.037	7337.955	750.186	1062.324
100期	-0.853	7323.149	347.307	814.264

(2) ここでは、男女の人口が等しいと仮定して、男性死亡率と女性死亡率の平均を用いている。

(3) 内閣府、国民経済計算 (GDP 統計)、平成17年基準、名目・実質固定資産残高 (1980年～2013年) より。

少する。同様に少し遅れて、有効労働力も減少する。労働タイプの割合を見ると、50期ほどで、初期の6割、100期程で初期の3割にまで減少することがわかる。労働タイプはタイプ1へシフトしつつ、減少することが式とグラフから明らかとなる。

図1は実質GDP、資本ストック、貯蓄、一人あたり実質GDPの動きを表している。当初は貯蓄が資本減耗を上回り、資本蓄積が進むが、人口減少により72期目以降、資本ストックは減少してゆく。実質GDPも資本蓄積とともに50期目まで増加するが、その後人口減少の影響により減少してゆく。実質GDP成長率は初期の段階で5%近い成長率を示すが、15期後には、初期成長率のおよそ半分になる。成長率は図2のように時間を通じて急激に減少する。GDP、資本ストックの減少が急激である点に注目したい。50期間程、減少しつつもプラスの経済成長をするが、一度マイナス成長に陥るとその効果が永続する。

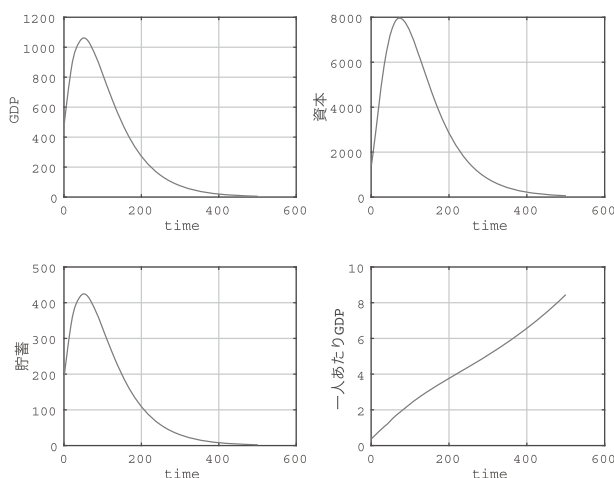


図1：基本データ

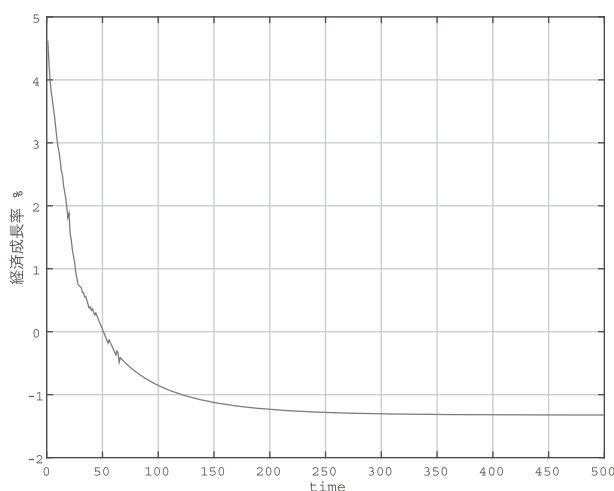


図2：成長率

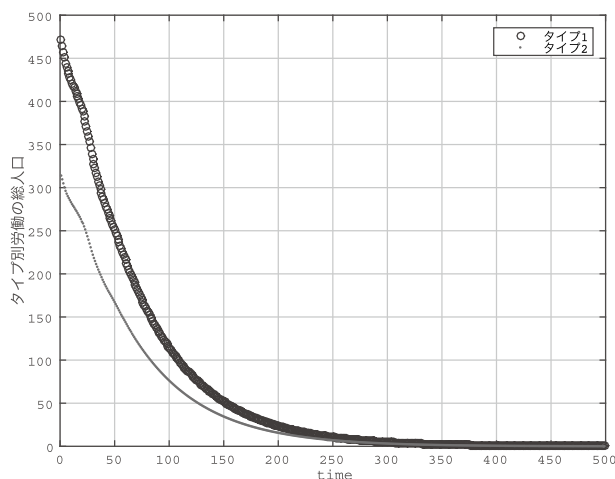


図3：労働タイプ変遷

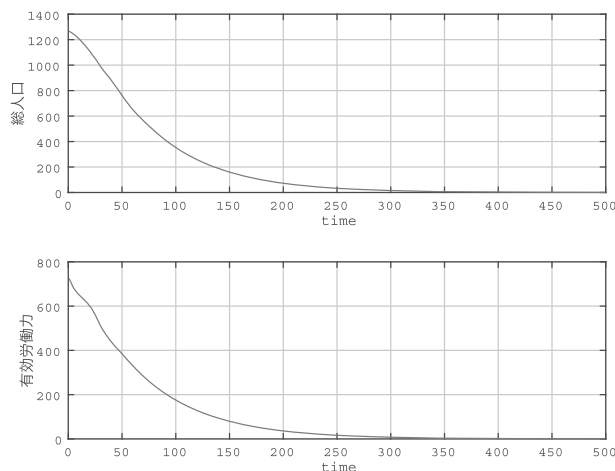


図4：総人口と有効労働人口

経済成長が-1%前後で推移し、GDPは急減しているという構図になっていることがわかる。一方、人口減少の効果から、一人当たり実質GDPは増加してゆく。

人口減少の状態であっても、当面の間は経済成長を維持し、GDPが見込める。しかし、その状態は長くは続かず、やがて経済が衰退することに注意しなくてはならない。

3.3 経路の比較

出生数の減少率の変化やマルコフパラメータが経済成長率に与える効果についてシミュレーション結果を考察する。

表3は、出生数減少率が0, 0.0157, 0.005となる場合の経済成長率を比較したものである。10期程度では、成長率に差がまったくない。しかし、25期目以降、成長率の数値に

表 3：出生減少率と経済成長率（%）の変化

出生減少率 n	0	0.0157（現状）	0.005
1 期	4.613	4.613	4.613
10 期	2.947	2.947	2.947
25 期	1.188	1.105	1.161
50 期	0.608	0.037	0.415
100 期	0.394	-0.853	-0.014

表 4：労働タイプ遷移確率と経済成長率（%）の変化

	P1	P2	P3
1 期	4.248	4.613	3.142
10 期	2.905	2.947	2.843
25 期	1.088	1.105	1.059
50 期	0.030	0.037	0.018
100 期	-0.855	-0.853	-0.858

大きな開きがみられる。現状の減少率 0.0157 が改善されて、およそ半分の 0.005 にまでなると、25 期では、経済成長率が 5% 程上昇するという非常に大きな効果を得ることとなる。

推移確率の変化についても比較シミュレーションを行った。 $P1=(p_{11}, p_{12}, p_{21}, p_{22})=(0.8, 0.2, 0.3, 0.7)$, $P2=(0.8, 0.2, 0.2, 0.8)$, $P3=(0.6, 0.4, 0.2, 0.8)$ とする。つまり、 $P1$ はタイプ 1 へ収束、 $P2$ はどちらの状態も一定割合存在する状況、 $P3$ はタイプ 2 へ収束する状況である。成長率は、タイプ 1 の割合が多い程、高いことがわかる。タイプ 1 の生産性効率が高いので当然の帰結である。人口減少下モデルにおいて、タイプ 1 へのシフトが成長率を高める条件の 1 つであるとも言える。

これらのモデルシミュレーションの結果から、少子化が経済成長率に与える効果は遠い将来ほど大きい。直近では、少子化の影響をデータ上見ることができない。それどころか GDP の増加、一人当 GDP の増加という好指標とされるデータから少子化の経済成長に与える影響が見えにくく、対策遅れの根源になっていると言えよう。

3.4 修正モデル

ベンチマークモデルでは、労働タイプ 2 の労働者は単純に生産性の低い労働者として機能しており、育児や余暇に時間を費やすという特徴をうまく捉えられていない。そこで、人口減少関数を、労働者タイプに依存させるモデルでのシミュレーションを行う。人口減少を率を表す n を $n(t)$ とし、労働タイプ 1 の増加関数、労働タイプ 2 の減少関数とする。具体的には、

$$n(t) = \eta \left(\sum_{i=18}^{65} L_i^1(t) - \sum_{i=18}^{65} L_i^2(t) \right) \quad (9)$$

と特定化する。ここで、 η は数値が大きくなり過ぎないように調整する調整項パラメータである。シミュレーションでは $\eta=0.015$ 程度であること、各労働者タイプに人数から勘案して、 η は10000から20000程度の値とする。

修正モデルの基本的な結果を説明する。

表5は実質GDP、資本ストック、貯蓄、一人当たり実質GDPの動きを表している。当初は貯蓄が資本減耗を上回り、資本蓄積が進むが、人口減少により102期目以降、資本ストックは減少してゆく。実質GDPも資本蓄積とともに72期目まで増加するが、その後人口減少の影響により減少してゆく。実質GDP成長率は初期の段階で3%近い成長率を示すが、25期後には、初期成長率のおよそ1/4程度になる。成長率は図6のように時間を通じて急激に減少する。

基本モデルと比較して、労働者タイプ2の人数が増加する。これに伴って労働人口減少がやや緩やかになる。タイプ2の労働者が増加することから、GDPや資本ストックは、一時的に減少するも、その後徐々に回復することが予想される。また、総人口は減少傾向にあるため、一人当GDPは、増加のトレンドを示す。

グラフには掲載されていないが、長期的には、人口減少の効果が働きGDP・資本ストック

表5：修正モデルのシミュレーションの帰結

	成長率 (%)	資本	総人口	GDP	一人あたり GDP
0期		1450.000	1264.000	494.231	0.391
1期	4.613	1575.193	1260.071	517.031	0.410
10期	2.947	2798.700	1200.545	708.285	0.590
25期	1.135	4947.178	1057.205	950.756	0.899
50期	0.268	7428.291	809.897	1096.566	1.353
100期	-0.117	8733.264	535.419	1091.466	2.038

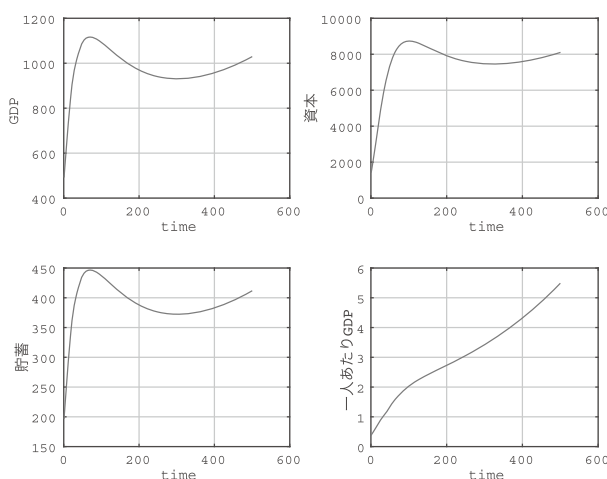


図5：基本データ2

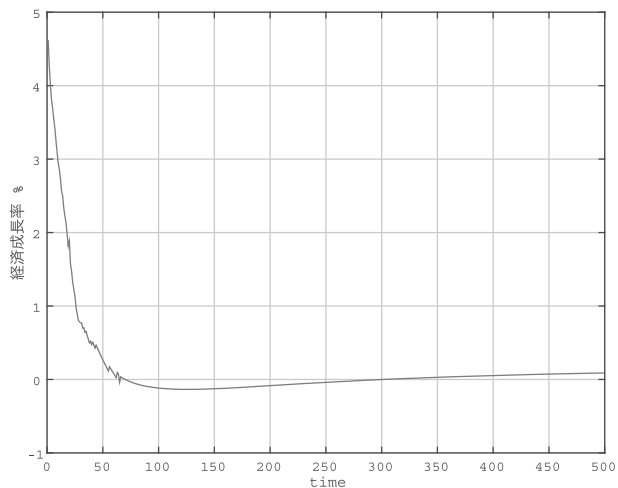


図6：成長率2

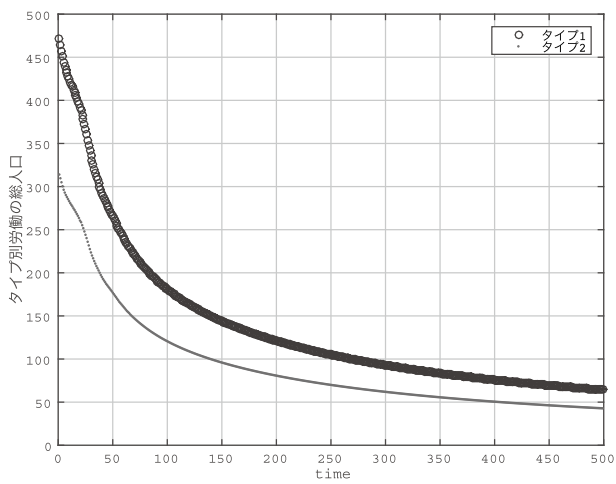


図7：労働タイプ変遷2

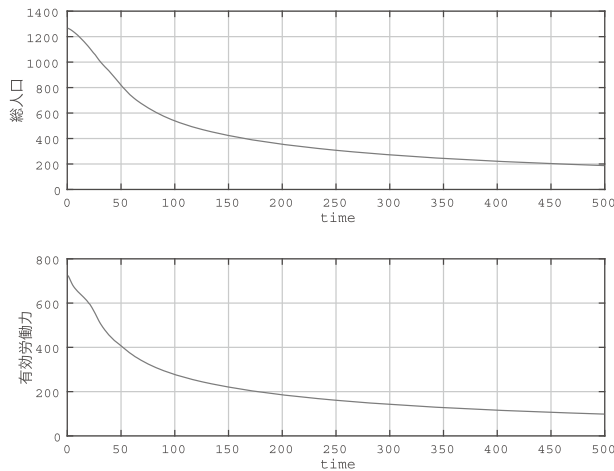


図8：総人口と有効労働人口2

クとも減少することになる。

3.5 経路の比較

マルコフパラメータが経済成長率に与える効果についてシミュレーション結果を考察する。

基本モデルと同様に $P1=(p_{11}, p_{12}, p_{21}, p_{22})=(0.8, 0.2, 0.3, 0.7)$, $P2=(0.8, 0.2, 0.2, 0.8)$, $P3=(0.6, 0.4, 0.2, 0.8)$ を考察する。 P はタイプ1へ収束, $P2$ はどちらの状態も一定割合存在する状況, $P3$ はタイプ2へ収束する状況である。表6からわかるように, 急激な人口減少が予想される $P1$ の遷移確率では100期目にはマイナス成長となる。一方, 人口減少しつつも, 将来的には人口増加に転じる $P3$ の遷移確率では, 成長率は徐々に低下するも, 100期頃から回復基調となる長期的にはGDP増加へと転じる。一定の労働タイプ比率に至る $P2$ 遷移確率のもとでは $P1$ 程ではないが人口減少の影響を受け, 成長率は0%近くにまで至るも, GDPは増加していく。

これらのモデルシミュレーションの結果から, 基本モデル, 修正モデルとも少子化が経済成長率に与える効果は遠い将来ほど大きい。また, 直近では少子化の影響をデータ上見ることができない。GDPの増加, 一人当GDPの増加という好指標とされるデータから少子化の経済成長に与える影響が見えにくく, 対策遅れの根源になっていると言えよう。育

表6：労働タイプ遷移確率と経済成長率(%)の変化2

	P1	P2	P3
1期	4.613	4.248	3.142
10期	2.947	2.905	2.843
25期	1.135	1.157	1.219
50期	0.268	0.571	1.187
100期	-0.117	0.370	1.545

見や家事時間を重視するタイプ2労働者の増加が、中期的には人口減少に歯止めをかけGDP減少を防ぐ可能性があることも明らかとなった。少子化を防ぐ有効な手だてを早急に考える必要がある。

4 帰結

本論文は水野・内海（2016）の枠組みに労働者タイプを導入し、今後も続くと予想される出生率の低下が経済成長率に与える効果をシミュレーションにより分析する枠組みを提示した。

このシミュレーションでは、出生数が一定率 $n=0.0157$ で減少する想定になっており、「育児・家事時間を重視する労働者タイプが増えるほど、出生率が上昇する」といった効果は、モデルに反映されていない。従って、1人あたりの生産性が高い「労働時間を重視する労働者タイプ」が増えれば増えるほど、GDPも成長率も単純に大きくなる。そしてこの「労働時間を重視するタイプ」が増加する形の遷移確率となっている。そして、この100期で資本が5倍以上となるにもかかわらず、成長率は鈍化し、いずれマイナスに転じる。とは言うものの、人口が3割に減少することを反映して、1人あたりGDPは391万円から2,345万円へと約6倍となる。

シミュレーションの結果、少子化が経済成長率に与える効果は遠い将来ほど大きい。直近では、少子化の影響をデータ上見ることができない。それどころかGDPの増加、一人当GDPの増加という好指標が対策遅れの根源になっていると言えよう。労働タイプをより効率的なタイプへ向かわせることも成長率低下を抑える効果があると言える。本格的な対策が望まれる。

育児・家事時間を重視する労働タイプへの移行が進むと、中期的には成長率の急激な低下を防ぎ、GDPの減少を抑える働きがある。財・サービスの生産や消費に貢献する割合が相対的に多いタイプ1労働者から、タイプ2労働者へとワークスタイルを変更する可能性が、恒久的な経済成長へと繋がるのがシミュレーションから示唆された。

本シミュレーションにより、100期ほどの経済への影響が分析可能である。モデルの精緻化を通して、より興味深い帰結を導くことが今後の課題である。

謝辞

本研究は平成28年度千葉商科大学学術助成金による研究成果である。ここに記して感謝の意を表す。

〔参考文献〕

- [1] Auerbach, Alan J., Kotlikoff, Laurence J., 1987. *Dynamic Fiscal Policy*. Cambridge University Press.
- [2] Cuddington, John T., 1993. Modeling the Macroeconomic Effects of AIDS, with an Application to Tanzania. *World Bank Economic Review* 7 (2), 173-189.

- [3] Solow, Robert M., 1956. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, 70 (1), 65-94.
- [4] 水野, 内海, 2016, 「少子化による年齢別人口構成の変化と経済成長率に関するシミュレーション分析」, 千葉商大論叢, 第53巻, 第2号, 97-103

(2018.1.15 受稿, 2018.2.1 受理)

〔抄 録〕

本論文は、少子高齢化する日本経済のシミュレーションを行なったものである。生産性は高いが出生率が低い労働者、生産性は低いが出生率が高い労働者という労働タイプを導入したソローモデルを考案し、GDP や労働人口の変化などの具体的な数値計算・政策効果の比較を行なった。

〔論 説〕

現代グローバリゼーションの諸問題 (3)

—現代グローバリゼーションと帝国主義—

鈴木 春 二

目次

承前

- Ⅱ グローバルな資本主義の段階的特質 (前号の続き)
 - 2 グローバリズムと格差・貧困・不安定化の深化
 - 3 グローバリズムとアメリカ「帝国」
- Ⅲ 現代グローバリゼーションと帝国主義
おわりに

以上本号

前号

現代グローバリゼーションの諸問題 (1) ～現代グローバリゼーションの歴史的位置～
『千葉商大論叢』第44巻4号 (2007年3月)

目次

はじめに

- I 現代グローバリゼーションの歴史的位置
 - 1 グローバリゼーションの推進主体と効率化社会
 - 2 現代グローバリゼーションの歴史段階
 - 3 グローバリゼーションと冷戦体制およびポスト冷戦
- 小括

現代グローバリゼーションの諸問題 (2) ～グローバルな資本主義の段階的特質～
『千葉商大論叢』第47巻2号 (2010年3月)

目次

承前

- Ⅱ グローバルな資本主義の段階的特質
 - 1 グローバルに展開する資本主義の蓄積様式
 - (1) 「新自由主義」とポストフォーディズムにおける資本の蓄積様式
 - (2) 資本のグローバルな蓄積展開と「世界的分業」構造
 - (3) グローバルな資本蓄積と国民「国家の衰退」
 - (4) グローバルな資本蓄積と新自由主義政策
 - (5) マネーゲームによる資本蓄積の加速化と金融危機

小括

承前

1991年の米ソ冷戦終結がグローバルな平和の配当ではなく逆に局地戦争とテロの時代となったが、この根因には現代のグローバリゼーションがもたらした格差と貧困の世界的な拡大とグローバル大企業の世界的搾取構造の存在がある。世界中の大企業・経営階級、富裕階級、国家権力階級つまり1%の階級がマネーゲームとタックヘブンを依り格差と貧困の雲上に資本の天国を築いていること、この対立構図が現代の根本問題である。グローバリゼーションが極限まで展開した現代世界では資本主義の母国でも偏倚なナショナリズムの自国第一主義や他民族他宗教を排斥する極右排外主義が跋扈し差別と排除そして分断を内外に持ち込み、さらに超大国の軍事的膨張主義と軍拡競争が世界的リスクと新冷戦を加速し核使用の戦争すら想定している。グローバリゼーションの帰結が前世紀的ナショナリズムと新しい帝国主義を呼び起しているのであるからこそこれらの問題の究明が課題となる。

これまで本論文の展開は、「現代グローバリゼーションの諸問題(1)」では現代のグローバリゼーションの歴史的位置を理解する上で必要な経済のグローバル化の概括とその歴史段階の特質について論究し、グローバル化が現代世界の政治・経済の錯綜し対立した複雑な様相を創り出したこと、それを推進した主体は米欧日のグローバル大企業と金融諸機関であり、その利害を具現した政治権力である先進国諸政府と国際諸機関であることを論じた。旧社会主義諸国家ロシアと中国、そしてインドやブラジルなど新興工業諸国が世界市場と世界政治のアクターとして登場し、世界市場での大競争と新たな国家間対立を創り出し、その一方でアメリカを先頭に金融蓄積を衝動とする資本の自由な利潤追求がマネーゲームを自由化し金融バブルとその崩壊を繰り返す世界的な金融危機を産み出した。2008年のサブプライムローン破綻から始まりアメリカ発の世界金融危機と「世界市場の暴風雨」(マルクス)に帰結したがその災厄は専ら諸国の労働者と市民に転嫁された。このマネーゲーム破綻は金融蓄積の歴史的限界と反国民性を露呈し元FRB議長グリーンズパンが警えた「百年に一度の津波」となって世界に襲いかかった。この原因であった金融・証券諸機関の経営破綻と巨額な損失を諸政府は財政出動と一時的国有化によって経営救済し乗り切ろうとした。アメリカは自動車企業GMに4万7千人のリストラを前提に2009年2月時点で3兆円近い政府支援を行ったように各国政府は経済危機を労働者のリストラと財政支援によって大企業と金融機関を救済して資本主義体制維持を図ったが、それこそが問題である。累積する危機の繰り返しを諸国民の、特に貧困層の負担と労働権と社会保障の削減によって解決し金融資本の延命を図っていることの本質問題とグローバリゼーションを推進する階級諸勢力の世界的な支配構造を明らかにすることが主な論旨であった。

前論文を受け「現代グローバリゼーションの諸問題(2)」では世界的金融危機と継起的産業不況の勃発を招いたグローバルな資本主義の段階的の特質と新たな諸問題について論究した。1980年代の英元首相サッチャーと米元大統領レーガンによるアングロサクソンの新自由主義の階級同盟は戦後福祉社会が造り上げてきた社会保障諸制度や労働組合組織などのレジームを解体し、小さな政府と民営化を両輪とし大企業経営階級と超資産家階級の金融的蓄財と利潤のための自由な投資・投機活動のグローバル化を推進した。90年代に冷戦体制の解体を受けグローバル化は一層加速化し利潤至上主義を露わにし、世界的金

融危機と不況は資本主義の金融的蓄積の歴史的限界をさらけ出した結果、戦後福祉社会理念と労働政策に基づいた社会保障、福祉と雇用政策の復活回帰への契機となり、強欲な自由放任資本主義の下で社会的富を独占する1%の金融・巨大グローバル企業と超富裕階級の蓄財行動に対して民主的な統制を強化し99%の国民と発展途上諸国での過重労働と搾取、困窮と失業を救済すること、そのためには新たな社会経済システムの構築が課題であることが社会的に認知された。その構築とは金融諸機関の管理監督と投機規制、上級経営者の高額報酬への制限と富裕階級の節税と課税逃れへの規制、失業者や低所得階級と社会的弱者が再び人間的に豊かな生活と社会的誇りを持つことができる社会保障の確立、適正な賃金と労働諸権利の保証そして安定的で尊厳のある労働の実現である。資本の自由な蓄積と利潤衝動を抑制し国際的金融資本の暴走を規制し深刻な世界的な格差と貧困の根因を解決すること、それは「テロと戦争」の社会的背景を廃絶することになるという認識である。以上が(2)の主な論点であった。以下ではそれらを受け新たな問題に論を進める。

現代グローバリゼーションの諸問題 (3) ～現代グローバリゼーションと帝国主義～

Ⅱ 2 グローバリズムと格差・貧困・不安定化の深化

(1) グローバリゼーションがもたらした格差と貧困の拡大

大企業・金融諸機関が進めるグローバリゼーションは所得と資産の不平等の世界的な拡大をもたらし労働者の非正規雇用化と社会的弱者の貧困化の増大によって現代は不安定で無秩序な資本主義になった。J・グレイはその原因を工業労働者階級の衰退、不安定雇用の増加と組織労働者の減少、短期的利益優先の経済活動と金融のカジノ化、そして政府による国内経済への監督役割の減少⁽¹⁾にあると分析した。P・ブルデューはこの不安定化が「労働者に従順を強い、搾取を受け入れさせ」「不安感を土台とする支配様式」⁽²⁾になると批判した。この不安定化は社会的弱者と貧困者の社会的排除と同時に企業労働者を総体的に支配する蓄積＝搾取基盤を創出した。非正規雇用は従来の工場労働者を指すプロレタリアートとは異なった不安定で不規則な労働・生活様式を余儀なくされたイタリアでの落書きに発した造語である「プレカリアート」(不安定と労働者との合成語)階級である。

それを正当化したのはグローバル大企業・金融諸機関と共にグローバリゼーションを押し進めたアメリカ主導の国際機関と諸権力機構の強制的経済政策であり、ワシントン・コンセンサスつまり新自由主義的理論と政策である。その核心はトリックル・ダウン仮説、つまり欧米日諸国家と富裕階級による投資・投機の自由化と利殖の放任によってより一層の経済成長が可能となり、投資・投機がもたらす巨額の富から「したたり落ちるお零れ」が貧困層に恩恵をもたらすという富と貧困の格差正当化のイデオロギーにあった。

だがトリックル・ダウンは貧困・窮乏化を解決するのか。資本主義の発展と共に労働者の二極化、つまり管理する労働者と管理される労働者との、知識的で豊かな労働者と過酷な労働の窮乏化する労働者との二分化し、先進国の労働者階級と途上国の植民地労働者階級の二極化、産業予備軍の失業者と極貧困層というように労働者は新たな分裂と変化を被

(1) 石塚雅彦訳『グローバリズムという妄想』1999年日本経済新聞社 p 100-2 より

(2) 加藤晴久訳『市場独裁主義批判』2000年藤原書店 p 139-40

る。一部は労働貴族化し植民地・経済的支配地域からの超過利潤を享受するが、資本主義の新たな展開、つまり企業規模拡大に伴う労働者の階層化、つまり生産技術と研究開発部門の増大による研究開発労働者そして労務管理と経営管理を担う経営マネジメント階層は増加しその権限の拡大によってそれぞれ利潤増大の成果を受け取ることになる。だがどれだけ、どの企業内階層と社会的階層に、したたり落ちるか、その偏在的分配が現在もなお問題であり、この偏在は発展とともに自動的に解消され格差が縮小する訳ではない。これは資本主義の蓄積と分配の階級性が有する本質的格差であり、世界的に拡大している。

グローバル大企業は現地子会社や現地下請企業が発展途上貧困諸国での労働集約型工場に3K(きつい・汚い・危険)の低賃金使い捨て労働者を投入し高利潤⁽³⁾を得ており児童労働や強制労働による「搾取工場」(Sweat shops)⁽⁴⁾は各国各地域に蔓延⁽⁵⁾している。13年4月バングラデシュ・ダッカの縫製工場の崩壊では1,100人が圧死し2,500人が負傷したが先進国のブランドアパレル諸企業(35社)は老朽化した危険な建屋で低賃金・劣悪労働環境を放置し先進国向けに下請け現地企業に請負生産させていた。この崩壊で途上国の生産・労働実態が改めて世界に知れ渡ったが、現代の貧困と格差を再生産する先進国と途上国との差別的生産構造と広範な児童労働の酷使は途上国の貧困連鎖となっている。この実態は14年のノーベル平和賞受賞者二人が改めて世界に告発⁽⁶⁾し広く知れ渡った。だが先進国企業のサプライチェーン関連企業のコンプライアンスも現地政府の監督管理も不十分なまま労働環境と賃金の改善もなくまた労働災害補償もなく工場閉鎖と解雇は急増した。

さらに地域紛争による児童の悲惨さはユニセフの緊急声明にも明らかで「1,500万人もの子どもたちが、中央アフリカ共和国、イラク、南スーダン、パレスチナ、シリア、そしてウクライナで起きている紛争や武力衝突に巻き込まれ」「世界で2億3,000万人もの子どもたちが、武力衝突の影響がある国や地域で生活している」こと、さらに「何万人もの子どもたちが軍や武装グループによって徴用され」⁽⁷⁾兵士にされていると訴えている。先進国とグローバル大企業の経済的利害の優先が貧困と紛争で死に至る子供達の窮状の救済を先延ばしにしているのである。

07年のILO報告書⁽⁸⁾では世界の失業者は06年で1億9,520万人、1日2ドル以下で生

(3) この問題は公正な貿易と公正な労働の実現の必要を論じている Andrew Ross “Low Pay, High Profile” The New Press 2004 を参照

(4) 大和田沢ケビン・ベイルズ『グローバル経済と現代奴隷制』凱風社2002年において悲惨な実態を具体的に訴えている。

(5) このような先進諸国の多国籍企業による「搾取工場」が途上国のみならず先進諸国における反グローバリズム運動を産み出しているそもその原因である。ナオミ・クラインは松島訳『貧困と不正を生む資本主義を潰せ』(はまの出版03年)でこの運動実践を通じたグローバリズムを批判している。それら「搾取工場」と途上国のスラム化した都市・農村における労働と生活の実態はかつてF・エンゲルスが描いた『イギリスにおける労働者階級の状態』(1845年、岩波文庫に刊行)やJ・ロンドンが著した『どん底の人々』(1903年、岩波文庫に刊行)などの19世紀イギリスの労働貧民の世界の再現である。先進国は自らの資本蓄積の原罪を100年後の今もグローバルに現罪として再生産させている。

(6) 受賞者のパキスタンのマララ・ユスフザイとインドのカイラシュ・サティヤルティは女性の教育を受ける権利の剥奪と児童労働酷使の蔓延を告発し早急な改善努力を要請した。

(7) ユニセフHP 2014年12月8日「世界の子どもたち」より

(8) ILOのWebに公表の“GLOBAL EMPLOYMENT TRENDS BRIEF, January 2007”より

活する働く貧民は13億7,000万人に上り、さらに最貧諸国⁽⁹⁾での飢餓的貧困や食料争奪紛争、政治腐敗と権力闘争そして先進諸国の資源独占によって内乱と虐殺が深刻化⁽¹⁰⁾し膨大な劣悪な労働者と失業者そして放浪貧民と難民が社会の底辺に滞留しスラム街と難民キャンプに放置されている。その後も十数億の人々が栄養失調や飢餓状態⁽¹¹⁾の悲惨な状況にあり、単なる救援対象として物資の配布のみでは働く貧民や失業者、難民や児童の経済的社会的な自立と尊厳を支援できない。根本的な社会経済的再建策が必要である。

(2) 労働市場の自由化・柔軟化政策による格差拡大

グローバル化の進展は雇用機会と社会保障が相対的に整備されている欧米社会への移民と難民の流入をもたらした新たな格差と貧困が深刻化している。この問題は近現代の植民地支配から産み出され、さらに国際的諸機関とグローバル大企業が発展途上諸国に対して行った市場開放の強制が労働貧民と下層階級の悲惨な貧困生活と過酷労働を産み出したことがその上開発独裁諸国家の抑圧と搾取が人々を難民にしたのである。

グローバル化によって「自由市場経済を導入した非欧米諸国では、富が平等に分配されたわけでも、発展途上の社会全体が豊かになったわけでもない」とE・チュアは批判し、「実際には“よそ者”とされる少数民族に莫大な富が集中する傾向が強」まり、「『貧しい多数派民族と豊かな少数民族』という一触即発の状況」⁽¹²⁾を創り出していることを警告した。グローバル化の進展は途上諸国の民族間・部族間格差と紛争を拡大し民族間の格差と民族・部族間における支配従属関係と新たな民族・部族浄化の危機を創り出した。

先進諸国とグローバル大企業は森林資源や農業地、石油やエネルギー資源、希少資源と希少植物そして観光資源の宝庫であるアフリカ諸国、東南アジアそして中南米を最大利潤の供給地⁽¹³⁾として開発しそれらが産み出す価値を本国・本社に収奪し、加えて先進諸国の過剰生産と過剰資本のニューフロンティア、はけ口としている。そのために現地政府や民族・部族の有力者への利益供与と軍事独裁利権の容認と経済的軍事的支援を通して資源の独占と利権を確保することで現地政府の腐敗と暴力支配を産み、民族・部族間の貧困と格差を助長し民族・部族対立を激化させた。先進諸国・大企業にとっての国益そして超過利潤の源泉となるのみで利益は現地諸国民に還元されずに本国に還流しさらにタックヘブンの抜け道で富裕階級は膨らむ一方で移民・難民は増大していった。

1991年の湾岸戦争から03年アフガン・イラク戦争の混乱過程は欧米への大量の移民・難民を産み出したがさらにアラブの春の民主化と政変が激化した北アフリカ・中東諸国特

(9) 世界的貧困と資本主義のグローバル化の関連については渡辺訳ジェレミー・シーブルック『世界の貧困 一日一ドルで暮らす人々』青土社2005年参照のこと。アジアの労働環境と労働組合排除の実情については遠野はるひ・金子文夫『トヨタ・イン・フィリピン』社会評論社2008年によって報告され、労働者・市民の国際連帯による多国籍・有名大企業の劣悪な労働環境の改革を訴えている。

(10) これらの実態については白戸圭一『ルポ 資源大国アフリカ 暴力が結ぶ貧困と繁栄』東洋経済新報社09年を参照のこと

(11) 国連食糧農業機関FAOの09年6月に発表された“The State of Food Insecurity in the World 2009” p 11によると2009年の世界の栄養失調人口は10億2000万人を超えた危機的事態に至ることを警告している。

(12) 久保恵美子訳『富の独裁者』03年光文社 p 26 と 32

(13) アフリカの悲惨な状況について白戸圭一『ルポ 資源大国アフリカ』東洋経済新報社09年を参照のこと

にシリア内戦から急増した。05年11月にフランスの移民差別への抗議行動から始まり06年3月にはフランスの新雇用法反対運動など雇用確保と安定化を要求する移民、青年学生と労働者の失業と非正規低賃金雇用に対する社会・労働運動⁽¹⁴⁾が移民の人権擁護と相乗し展開した。それはアメリカ型の柔軟な労働市場の導入、経営権の強化となる試用制度と解雇権という新雇用制度導入に反対した広範な抗議運動であり、移民・マイノリティーや労働者の解雇が容易となり労働諸権利が奪われることへの抗議でもあった。それは西欧での移民・難民を問わず近代の労働権と人権が擁護される民主主義社会、平等な福祉社会であるかどうか、各国の社会理念の在り方と共に移民・難民の現実の状況の改善を問うたのである。だが西欧や東欧では雇用と社会保障の分配の対立を産み、移民・難民を排除する排外主義とナショナリズム運動そしてネオナチの政治進出が各国政治を揺るがせている。

「社会主義」的的中国でも新自由主義的社会経済政策が採られ開発独裁の経済成長を遂げる一方で、貧富の社会的・地域的格差が拡大し貧困階級と特権富裕階級が固定化し民族的対立をも孕んだ社会的階級的対立をもたらした。輸出向け製造業、外資企業や建築現場に雇用機会を得た不安定低所得労働者は不況に直面すれば工場閉鎖と大量解雇によって放り出されている。その一方で先に豊かになった富裕層はニューリッチ階級を形成した。国民の富であった土地や資源、そして大量の労働者・農民の労働力を私的企業の蓄積源泉に転換しさらに富が集積集中した。この対立の解決を逆に政治的イデオロギー的抑圧の強化と党独裁体制の強固化に求めている。このように「社会主義」国家も自由な労働市場を創出し資本主義的市場化による経済成長を牽引しているのである。

(3) グローバル大企業の支配強化と国内外の貧困・格差の拡大

グローバル大企業・国際金融機関そしてWTO(国際貿易機構)やMAI(多国間投資協定)などの国際機関が推進している貿易と投資の自由化は先進諸国の外へばかりではなく内へも向けられ、大企業が最大利潤の源泉を自由に利用し無制限な利潤増殖を自己目的とした資本の新世界を造り出した。世界的な非正規労働者の急増とワーキングプアの増大、中高年層の賃金引下げと解雇、高齢者の年金引下げと高負担は社会全体を不安定にしている。

この自由な資本が造り出した「新しい経営様式では、従来の長期的、安定的な雇用関係は維持できなく」なり、「株主の権利が最大限重視され」⁽¹⁵⁾る、とA・ヴァラダンは論じたが、経営者階級が圧倒的優位に立ち労働者・従業員を犠牲にして投資家・株主に最大限の配当と高株価利益が与えられたのである。正規雇用を不安定な低賃金労働者に置き換え不採算部門の切り売りとりストラによって見かけ上の企業価値を引き上げ売却価格と株価上昇を謀り短期的利益を嵩上げすることで投資家・株主への高配当を優先する。それは同時に経営者自ら巨額役員報酬やストックオプション(自社株購入権で自社株の上昇による売買益を得る)による法外な利得をもたらす。この経営者と最富裕層の新世界では、国内での市民的平等意識や国民間・国家間での国際的互惠理念は瓦解しエリート支配階級、つまり政府機関、国家官僚層・上級軍部と政府諮問委員会・審議委員会、大企業経営・管理者層、金融・機関投資家・大株主やマスコミ・ジャーナリスト・大学教授・経営コンサル

(14) この運動の経過については山本三春『フランスジュネスの反乱』2008年大月書店を参照のこと

(15) 伊藤剛・村島雄一郎『自由の帝国』2000年NTT出版p101

タントなどが共通した階級意識と経済利害を有し国民国家の枠と国民的共同利害を超えて連合し利害と権力維持のために国際的な階級連合を推し進めている。国益とはこの連合の階級的共同利益の隠れ蓑にすぎない。

E・トッドは「エリートの反国民主義こそが～世界化した資本のあらゆる力を」⁽¹⁶⁾もたらし、この力が格差の拡大と平等と公平という価値基準を崩落させた、と断言していたが、このエリート階級についてA・グルバチクは資本家階級とは別の「もう一つの階級」, 「労働者階級の労働を統制する」階級であり、資本家・資産家階級に管理され「支配階級としての能力があること」⁽¹⁷⁾を常にも実証することで資本主義を統括する新たな階級の役割を演じていると分析した。規制緩和と資本自由化に沿って社会経済を再編成し利益を享受する社会的富裕層は福祉と平等を破棄し格差序列を社会支配装置として正統化したのである。

S・サッセンは現代のグローバリゼーションの特質に世界都市（グローバルシティ）の形成を挙げたが、そこに政治経済機能と国富や全便益が集積集中し途上国と国内地域への支配が進行したと把握した。グローバル大企業は大都市、ニューヨーク、ロンドンそして東京に支配管理機能、経営戦略・管理・開発・財務諸部門を集中させ他国＝多国に分散させた労働集約的生産と販売・流通拠点を集権的に支配統合し多数の「工場と事務所の地理的分散化」と同時にこの工場と事務所を「支配と利潤の集中への強い傾向をもって、高度に統合された企業構造」に包括する。この集権的な統合機能が「高度発展諸国の国内領域に過度に集中」⁽¹⁸⁾し、金融・情報通信・流通中枢・経営と法マネジメント企業も集積することで経済権益と権力が強化した。この世界都市相互間のネットワークを支配する各国のエリート階級は富と権力を集中しグローバルな支配構造を造り出した。

一方冷戦期アメリカの戦略は新興諸国家の強権的な開発政策と社会主義諸国包囲網を推し進めることにあった。だがアメリカの冷戦対抗に追随した開発独裁政府・軍部による開発路線は行き詰まり、独裁政治の強化は国内対立と国際世論の批判を招いた結果、東・東南アジア、中東、アフリカや中南米諸国の開発独裁体制の崩壊の危機と反アメリカ国家の登場はアメリカの戦略を転換させた。この新たな戦略は「開発主義からグローバル化へのシフト」⁽¹⁹⁾であるとウォーラーステインは指摘したが、それは政治革命を未然に防ぐ経済改革によって国内の対立と矛盾を緩和し新興諸国のグローバル化による経済成長を掲げアメリカ経済圏に包摂していく戦略であった。世界銀行、国際機関や国際金融資本を駆使し次第に資本の自由と自由貿易に応じた対外開放政策と外資導入の成長戦略に導いた。だが富裕層と資本蓄財の自由は国家の民主化と国民の自由ではない。新興諸国でも欧米日諸国でもグローバル化を推進する政治経済権力は反労働者的で反国民的であった。

(16) 平野泰朗訳『経済幻想』1999年藤原書店 p 28

(17) ジャイ・セン他編 武藤・小倉他監訳『世界社会フォーラム帝国への挑戦』2005年作品社 p 93 収録「グローバル、そしてナショナルな戦いのために」より

(18) 伊豫谷登士翁訳『グローバリゼーションの時代』平凡社選書（原文1996年）1999年 p 57-8 同じく伊豫谷監訳『グローバル・シティ』筑摩書房 08年も参照のこと

(19) 猪口孝編『今われわれが踏み込みつつある世界は…2000-2050』藤原書店 03年 p 56-7

(4) マネーゲームの破綻の負荷は勤労市民に転嫁

世界の過剰金融資本は投機に向けられ最大利潤を獲得する金融操作とリスク債権（サブプライムローンなど）の証券化金融商品売買によって株価と企業価値をつり上げ詐欺まがいのマネーゲームで、またレバレッジ⁽²⁰⁾で貸し手も借り手も巨額に膨張した金融取引で利益を得ていた。08年にサブプライムローンの破綻で世界に波及したリーマン・ショックの経済・金融危機ではシティバンクやメリルリンチを筆頭とする金融機関が巨額損失を抱え、証券会社リーマンブラザーズは負債額約64兆円で経営破綻し、保険会社最大手のAIGもまた経営危機が露呈し世界的な金融システム危機へと急激に波及した。それは日本でも同様であった。金融庁の発表⁽²¹⁾では08年6月末における国内672金融機関の証券化金融商品破綻による損失は約2兆5,740億円で内、サブプライムローン関連が8,960億円に上っていた。OECDは08年4月15日の発表で、今後2年間も含めサブプライム関連の損失は約43兆円、IMFでは4月8日の発表で約97兆円と公表し、その後9月9日にはIMF幹部が世界の金融システム全体での損失額を約118兆円であると発表⁽²²⁾した。

この経済危機に対してアメリカ政府はAIGには850億ドル（9兆円）を融資し、シティグループやバンク・オブ・アメリカにそれぞれ4兆4,000億円もの公的資金を注入⁽²³⁾した。これら金融機関は金融危機を招いた住宅ローン担保証券の不正が発覚し巨額の和解金⁽²⁴⁾を支払った。GMの経営破綻に対しても09年6月495億ドル（約5兆円）の公的資金で経営支援したがGM側が4万7千人のリストラ⁽²⁵⁾の断行による経営再建を前提としさらに政府管理の下での経営再建⁽²⁶⁾となった。経営危機に陥った大企業は労働者・従業員の解雇と労働諸条件引き下げで損失を補填し、各国政府は金融機関と大企業の経営危機を金融市場への資金供給と金利引き下げのための公的資金投入で救済したがそれは結局は諸国民の経済負担増に転嫁された。

08年当時国際労働機関ILOは世界の失業者は約1億9千万人に上ると推計⁽²⁷⁾し、09年の失業者はさらに5千万人以上増加⁽²⁸⁾し発展途上国の2億人の労働者が激しい貧困状況になると推測していた。アメリカでは09年4月に失業者は1,372万人を超え、8月には完全失業率が9.7%に達し、09年中には10%に到達し日本でも09年7月の完全失業率は5.7%に達し、完全失業者は359万人に上っていた。ユーロ圏もまた失業率が09年7月に

(20) 08年の水準で有形資産 / 有形普通株式株主資本というレバレッジ比率は27倍であった。『2009年I 世界金融・経済危機の現況』内閣府政策統括官室 p 13

(21) 朝日新聞2008年9月5日

(22) 日本経済新聞2008年9月10日

(23) 日本経済新聞2009年3月4日。主要国全体での公的資金注入額はこの時点で100兆円に上るという程である。

(24) シティグループは70億ドルの、バンク・オブ・アメリカは170億ドルの、そしてJPモルガンは前年の13年に130億ドルの和解金を司法省に支払った。和解金は罰金とローン借り手救済に当てられるという。また同様の不正販売でゴールドマンサックスは2つの住宅金融公社に31億5000万ドルの和解金を支払うことになった。日本経済新聞14年8月21日と23日の共に夕刊紙面より

(25) 日本経済新聞2009年2月18日夕刊

(26) その後GMは2013年に再建されたがアメリカ政府・財務省はGMの保有株の売却損が1兆円を超えたというがそれは結局納税者の負担へ転嫁されるのである。2013年12月11日朝日新聞参考

(27) ILO "Global Employment Trends January" p 29

(28) ILOのWeb 2009年1月28日公表記事より。

は9.5%を超えフランスでは特に若者層の失業率が20%を超え⁽²⁹⁾深刻な様相を呈していた。10年11月にILOは20カ国・地域(G20)の雇用状況⁽³⁰⁾を発表し、世界の失業者は10年半ばに2億1,000万人に達しG20中の18カ国の失業者数は2010年前半も悪化し7,000万人にも上る実態を示した。

この時期アメリカ企業のCEOの年間報酬と勤労者の平均年収との格差は300倍近く⁽³¹⁾に上っていた。11年9月アメリカ金融資本の中心ウォール街を学生・市民達が占拠するという抗議行動が巻き起こったがその抗議活動は99%の反乱、1%対99%と象徴されたのであった。一握りのスーパーリッチがアメリカの個人資産の40%近くを所有している超格差社会の現状に対し、さらにこの1%が99%の経済的苦境、貧困、失業、就職難、社会荒廃の元凶であることへの抗議であった。1年後には抗議者達は占拠の拠点であったウォール街ズコッティ公園から強権的に排除され逮捕されたが1%への抗議は世界に広がった。13年の調査⁽³²⁾でも若者(15~24歳)の失業率は12.6%で、失業者数は7,340万人に達すると推測され、先進国の若者の失業率は12年に18.1%で、政府のデフォルト危機にあったギリシャとスペインでは若者の失業者は50%に上る。各国でも強欲資本主義と批判を受けた投資会社・金融機関・巨大企業のCEO、投資家・大株主の強欲な金儲けのためのマネーゲームが経済格差の元凶であり、同時にこのマネーゲームの破綻が国民生活を一層困難にしたこと、市場競争と自由放任主義は必然的に社会的な格差と貧困を生じさせることを国民は認識し、安定した雇用と生活が保証され貧困者と社会的弱者が排除されることのない希望のある共存社会への転換の必要性を認識し社会活動に向っていった。

3 グローバリズムとアメリカ「帝国」

アメリカでは01年「9.11」貿易センタービルや国防総省等へのテロを画期にブッシュ(子)元大統領によって東アジアから中東までの反アメリカ国家を悪の枢軸と名付け、ならず者国家やテロ国家と見なして軍事戦略包囲網を構築した。アフガニスタン戦争の後にアメリカはイギリスブレア元首相(15年10月にイラク戦争への参戦を反省表明)率いる旧帝国主義イギリスと共にイラクを軍事破壊した。イラク戦争後米軍占領下で親米的で擬似的民主国家を構築し中東・西アジア領域にアメリカ覇権を確立しようとしたが政治的混乱とテロ・内乱の常態化そして中東諸国の政治混乱と内戦はその戦略を破綻させた。中東は自由と民主どころか紛争と内戦そしてイスラム国(IS)勢力と泥沼の戦場と化した。

米軍基地と常時臨戦体制を基盤に他国と他地域への軍事介入を当然とするアメリカは

(29) 数値は『2009年I世界金融・経済危機の現況』内閣府政策統括官室2009年6月より。また日本経済新聞2009年5月22日より。

(30) “Weak employment recovery with persistent high unemployment and decent work deficits An update on employment and labor market trends in G20 countries” An ILO report published on the occasion of the G20 Summit in Seoul, 11-12 November 2010 p 3 より

(31) 文中の数字はロナルド・ドーア『金融が乗っ取る世界経済』中公新書2011年、神谷秀樹『強欲資本主義ウォール街の自爆』文藝春秋2008年より。例えば2008年当時GMのワゴナー会長の報酬は5億4000万円に上っていた。

(32) GLOBAL EMPLOYMENT TRENDS FOR YOUTH 2013 A generation at risk International Labor Organization 2013 p 4

チャルマーズ・ジョンソンが抉り出したように「軍事的帝国主義」であり、それは「アメリカは二つの帝国主義戦争を—アフガニスタンとイラクで一戦い、少なくともあと二つを—イランと北朝鮮で一検討」⁽³³⁾という軍事戦略に基づいた軍事力展開にあった。ジョンソンが危惧したように「報復」⁽³⁴⁾を呼び込み戦争と報復の連鎖は内外の諸対立を激化させた。2011年「アラブの春」は北アフリカ諸国の長期独裁政権を排除したが社会は混迷し旧政権と改革勢力の内戦とテロが支配しシリア内戦拡大とイスラム国の登場によって400万を超える難民を産み世界に衝撃を与えた。この地域の政治的軍事的混迷の背景にあったのは超軍事大国アメリカのハイテク・大量破壊・先制攻撃型軍事力を核とした対テロ戦争同盟国による反アメリカ国や反グローバル国を転換させ、中東とアフリカ地域の石油・鉱物資源と新興市場を欧米日の経済圏に包摂していく世界的な戦略であった。これを動かしたのはグローバルな金融資本、石油エネルギー巨大産業と軍需複合巨大産業そして最富裕階級であり、アメリカ財務省やIMFの国際機関と共に経済・金融支配力を基盤にしてグローバル市場を「帝国」に統合している支配階級であった。

(1) 21世紀の国家間の世界体系 帝国主義と帝国

帝国主義とは、19世紀末に重化学工業基盤の独占資本と金融資本が対外経済膨張へ向かい、また国家は領土拡張と隣国併合を掲げた帝国主義政策によって世界の植民地分割が完了した段階でなお経済と軍事の不均等発展（英仏対独）によって、植民地の再分割を必至化し帝国主義諸国の世界的な対立と戦争の世界体系に存在した資本主義段階であった。列強諸国の国家と独占大企業は、自国経済圏を拡大し国家権力と最大利益を確保するため植民地と隣国の市場、資源と労働力を自国経済圏に統合支配し帝国圏維持を国策に、国家総動員体制、つまり国内資源の軍需生産への優先配分そして国民を労働力（労働者）と軍事力（兵士）に動員する体制を構築し列国相互の総力戦に備えた軍事対抗体制を採った。その世界戦争は国民経済と国民生活を破壊し、旧世界ヨーロッパ全体が世紀末的危機状態に陥った。この世界体系の生み出した資本主義の歴史的特質を「寄生的」で「腐朽的」なそして「死滅」しつつある資本主義、資本主義発展の最高だが最後の歴史段階に達した資本主義であるとする、これが帝国主義の古典的規定⁽³⁵⁾であった。その体系が列国相互の総力戦による人的資源的消耗戦を生み出してまでも国家組織と独占的企業の、「国益」「社益」を確保した資本主義それ自体に対して、「寄生的」で「腐朽的」でかつ「死滅」しつつある資本主義段階である、という把握の歴史的背景であった。

第二次大戦後の世界は植民地独立と軍国主義国家日独の解体と並行し米ソ両軍事超大国間の冷戦体制となり、両体制の盟主アメリカとソ連との従属的同盟諸国がそれぞれ組織され世界は分断された。91年のソ連体制の崩壊後はアメリカの下で先進資本主義諸国家とグローバル大企業が支配する世界体制が展開した。A・ネグリとM・ハートはこの戦後世界体制を「帝国」⁽³⁶⁾概念で把握し、帝国主義から「帝国」への移行と把握した。この「帝国」

(33) チャルマーズ・ジョンソン村上和久訳『アメリカ帝国の悲劇』文藝春秋2004年p 398

(34) 鈴木主税訳『アメリカ帝国への報復』集英社2000年を参照のこと

(35) 宇高基輔訳岩波文庫版レーニン『帝国主義論』1917年「8資本主義の寄生性と腐朽」および「10帝国主義の歴史的地位」を参照のこと

規定をみると、歴史的背景は「国民国家からグローバルな市場の調整への移行」⁽³⁷⁾という時代認識にあり、「以前の時代には、諸々の国民国家はグローバルな生産と交換の近代帝国主義的組織化における主たる担い手であったが、世界市場にとっては、それらはますますたんなる障害となってきている」⁽³⁸⁾ことから「単一の支配論理のもとに統合された一連の国家的かつ超国家的な組織体からなる～この新しいグローバルな主権形態こそ～〈帝国〉」という規定である。「〈帝国〉とは、これら（市場と生産回路のこと一著者）グローバルな交換を有効に調整する政治主体のことであり、この世界を統治している主権的権力のこと」⁽³⁹⁾である。つまり「帝国」とはアメリカ超大国が国民国家としての主権を超えた共同主権として存立する世界体制を指す。

先の「一連の国家的かつ超国家的な組織体」によるグローバルな市場の調整とは巨大資本によって支配されアメリカ覇権国家とその主導下にある欧日国家とによって調整されることである。グローバル資本の「母国」による新たな領土拡張主義に基づく政治的軍事的領土割拠を伴わないが、超大国アメリカ国家は列強同盟諸国家との調整によって冷戦対抗と途上諸国支配のための冷戦期の世界体系を維持していた。それは1973年のIMF体制崩壊と91年のソ連・東欧社会主義体制の解体以後は新たに先進資本主義諸国の体制維持と相互対立の「調整」を行う権力となったが、軍事経済大国アメリカ国家に主導されるグローバル大企業と金融機関、国際的諸機関（IMF, WTO, 世銀）と列強諸国の調整機関であるサミットやダボス会議（世界経済フォーラム主催）などで補完された世界体制である。

米欧日はイラク・アフガニスタンを始め中東・アフリカにおいて軍事的な地域的拠点割拠と軍事基地を展開し、それを拠点に経済的権益と途上諸国の資源争奪のための事実上の分割を推し進めこの軍事的政治的な力の下で世界の富の不均衡と政治経済的不安定化が加速し新たな帝国主義的支配を産み出した。ジャン・ジグレルが見抜いたようにアメリカは、「その軍事力—陸海空と宇宙空間—国際的盗聴システム、巨大なスパイ組織によって、寡頭制の世界秩序の絶えざる膨張を保障する帝国で」あり、「かつてソ連に対抗するために構築された軍事力」を今度は「グローバル化した金融資本の秩序を守るために役立つ」⁽⁴⁰⁾ている。アメリカはポスト冷戦期におけるアメリカ「帝国」体制を91年イラクへの湾岸戦争からアフガニスタン・イラク戦争へと連続的な戦時体制維持を軸に確立したが、トッドが指摘したように「自分の生活水準にとって不可欠となった世界への覇権を維持するために、政治的、軍事的に戦わなければなら」⁽⁴¹⁾ないために「アメリカ合衆国の基本戦略目標は、世界の資源を政治手段によって統御」⁽⁴²⁾し続けるのである。

第一次世界大戦前夜の帝国主義諸国は国家権力と戦時経済体制に依存し軍事力による植民地経済を収奪する「寄生的」で「腐朽的」な資本主義であった。文字通りの独裁的国家

(36) 水島・酒井・浜・吉田訳『〈帝国〉—グローバル化の世界秩序とマルチチュードの可能性』以文社2003年原書2000年を参照のこと

(37) 前掲『〈帝国〉』p 309

(38) 前掲p 199

(39) 前掲p 4、p 3

(40) 渡辺一男訳『私物化される世界』2004年阪急コミュニケーションズp 38

(41) 石崎晴己訳『帝国以後』2003年藤原書店p 38

(42) 同p 44

権力は本国でも植民地でも組織的な特権と利権を恣にした。それは結局相乗的な腐敗をもたらし官・財・政・軍の四位一体の癒着構造となり、国民と植民地住民への専制支配と戦争暴力を常態とした資本主義の世紀末的墮落をもたらした。

現代も開発途上国、アジア・アフリカ・ラテンアメリカに対して直接投資と金融投機、環境破壊の産業基地化と廃棄物投棄場化⁽⁴³⁾、資源と労働力の収奪と使い捨て・排除、貧困と格差の放置と隔離をもたらし続けている。「腐朽的」な資本主義の特質である国家官僚・産業金融財界・政治家の癒着構造も再現し、金融と産業への国家的保護と大企業と富裕階級への減税・補助金策を固持拡大し、投機破綻や不況に際し破綻企業や銀行の経営危機への金融再生や産業再生の名目で国家は公的資金投入や経営再建のため一時国有化など国家的支援と補償を行い、財源を現在のそして将来の国民負担に転嫁することで結果資本主義体制の護持と補完を行い、各種社会保障・保険・年金削減、教育や医療など国民生活の社会インフラを低下させ社会的公共財や公共サービスの民営化によって資本主義企業の事業と利益を拡大している。これは前世紀的な「寄生的」「腐朽的」な資本主義と同質であろう。

現代のグローバル化は低賃労働者の豊富な途上国に直接投資を急増させ最大利潤の源泉にし、途上諸国の子会社と請負下請企業を増加させることで投資本国における製造業基盤の空洞化をもたらした。グローバル大企業の生産と収益増大は同時に本国の生産と雇用を減少させ製造業基幹労働者（中流階級）の減少と低賃金長時間のサービス労働者と非正規雇用を増大させることで資産所得と勤労者所得の格差を拡大し、富裕層と貧困層との格差をグローバル化した。国家権力と財政支出を最大利用しながらも「タックスヘブン」による脱税と最大利益を確保することで国家財政を破綻に追いやっている。これは「寄生的」で「腐朽的」でグローバルな貧困と格差の拡大を誘発する企業と富裕階級の偏倚な貧困誘発型経済成長であり、先の古典の規定が当て嵌まる。

一方、第一次大戦前後の古典的帝国主義が資本主義の「死滅」しつつある「最後の段階」なのか、については、現在までの20世紀の歴史的経過から明らかであろう。資本主義の中断となった1917年ロシア革命によるソビエト社会主義体制そして1947年中国革命による中国社会主義体制は解体し市場経済体制へと移行したこと、1929年大恐慌を始め最近の金融危機に到るまで、2度の戦争と革命そして局地戦争を経てなお資本主義体制は危機を越え、91年冷戦体制解体後にも資本主義は常に新たな支配形態を造り出すことで世界展開を遂げたのである。

D・ハーヴェイはハンナ・アーレント（H・Arendt）の次の見地、「帝国主義は往々にして資本主義の最終段階と目されるが、ブルジョワジーの政治支配としてはいずれにせよ最初の（同時におそらくは最後の）段階である。」⁽⁴⁴⁾に同意し、19世紀末から20世紀初頭の帝国主義は資本主義の最後の段階ではなく、資本主義の政治支配の最初の段階であるという認識⁽⁴⁵⁾を示した。それは帝国主義が資本主義の「最後の段階」ではないこと、ポス

(43) 有害廃棄物の輸出入は1989年のバーゼル条約で規制されているが途上国に持ち込まれ環境破壊のまま放置されるか人体に有害かつ危険を無視して有価値物を取り出し処理しているのが現状である。2016年の電気電子機器の廃棄物は4470万トンだが処置不明は80%に上ると2017年12月に国連大学が報告している。2017年12月14日朝日新聞より

(44) 大島通義・大島かおり訳『全体主義の起原 2 帝国主義』原書1952年みすず書房1972年p28

ト資本主義と想定された社会主義に直接に取って代わられる「死滅」しつつある資本主義ではなく、帝国主義はこれから始まる資本主義の最初の支配となる「新たな段階」の開始であるという把握である。この新たな段階は第1次大戦、大戦間大恐慌、第2次大戦と植民地独立を経て、また社会主義革命と冷戦体制そしてその体制終結後もなおグローバリズムと新自由主義の下に「ブルジョワジーの政治支配」の世界展開を遂げて今日に至っているのである。

それは歴史的にも英・西欧から米・露・日そしてアジアへ、さらに社会主義体制を解体して世界を席卷していった。20世紀初頭の資本主義は帝国主義を経てなお「成長」しつつありグローバル化の下で資本主義の政治的支配、「ブルジョワジーの政治支配」の新たな支配体制を築いている。グローバリズムは新たな帝国主義の形態であるが歴史的に積み重なった諸問題を全て抱えたまま再編を経ていることでそれもまた一つの歴史的経済システムとしてその終焉があることも当然である。

Ⅲ 現代グローバリズムと帝国主義

現代世界は新たな帝国主義の様相を取り発展途上諸国支配が進行している。世界的に軍拡競争が進められ新たな大量殺戮兵器、核・ミサイルの開発と実験（北朝鮮の開発とアメリカの臨界前核爆発実験）が行われ、紛争地域では文明と人命を破壊する巡航ミサイルが打ち込まれバンカード爆弾が炸裂し劣化ウラン弾が打ち込まれた。原子力空母から戦闘機とミサイルが、アメリカの軍事オフィスから遠隔操作の無人爆撃機がゲームのように無差別に爆弾を投下し子供と市民を殺戮し学校・病院と住居・商店街を破壊し逃げ惑う難民・移民は激増した。

一方グローバル・シティを結ぶ巨大な旅客機、貨物機と軍用機は間断なく飛び回り、自動車・トラックが道路を埋め尽くし大量生産体制を支える工場コンビナートと臨界火力発電が林立し、臨海過疎地では制御不能な核分裂装置である原子力発電（2014年世界で稼働中426基）⁽⁴⁵⁾が先進国の過剰生産・過剰消費を加速している。その裏には物的人的資源が吸い上げられ劣悪な労働で酷使され最貧諸国の粗放的工場群と環境破壊に苛まれる労働国民がいる。米欧日は工業化時代も今も植民地の労働力と資源を収奪し帝国主義的支配の上に富を享受し世界各地の伝統的生産様式の破壊と貧困を構造化している。

植民地支配の残滓を放置した巨大企業は世界経済を集権管理し労働力を序列支配し途上国は低賃金・過重・使い捨て労働力と資源の供出国に貶められ少数の富裕階級と大量の低賃金劣悪労働との格差は拡大し、先進国では自由な過剰投機マネーが1%の超富裕階級と99%の超過密過労死労働者の格差拡大をもたらし世界は大規模な格差拡大に覆われた。

1 世界分割支配と共同世界管理

20世紀後半世界は東西冷戦体制に分割された。ドイツの敗戦と東西分割、日本の敗戦従属、朝鮮半島の南北国家分断とベトナムの南北国家分断、中国革命とソ連社会主義体制、

(45) David Harvey "The New Imperialism" Oxford University Press 2003, paperback 2005 p 127

(46) 日本原子力産業協会政策・コミュニケーション部 HP「世界の原子力発電開発の動向」2014年6月より

植民地諸国の独立運動と解放戦争そして英仏の国力の後退という戦後時期は核軍事力と巨大独占体を核にしたアメリカ超大国が旧列強を束ねアメリカ主導のGATT・IMF体制下でドル経済圏を築き戦後世界の覇権国家となった。この超大国覇権はかつての世界を分割支配した列強諸国の帝国主義支配形態を変化させ、アメリカによる西側統合を産み出した。この戦後冷戦体制を南克巳は「『冷戦』帝国主義」⁽⁴⁷⁾と、また二瓶敏はポスト冷戦期のアメリカと世界の再編を「現代（ポスト冷戦期）アメリカ帝国主義」⁽⁴⁸⁾と規定することで両氏とも戦後のアメリカにおける冷戦帝国主義の再編・転化過程を把握していた。

世界諸地域の資源や紛争を利潤源泉に取り組みためグローバル大企業と軍需企業は国家と一体化し軍事加担を行い、その国家政策を決定し遂行し国防総省・4軍（陸海空海兵）と巨大な軍産複合体制を構築した。イラク戦争や対テロ戦争で露わになったアメリカの民間軍事会社⁽⁴⁹⁾が新たなビジネスとしてその体制に参入した。軍事の民間化が出現し国家規模の戦争遂行においても利益優先の企業化が進行し国家の軍事機能の民間化によって私的企業が「民間警備会社」や「輸送会社」の看板で事実上の軍務や傭兵として軍事「サービス」業に携わり、軍需関連産業と武器貿易商社と同じく帝国世界秩序を担う役割を發揮している。民間の軍事大企業と関連下請企業は国家権力と軍需に寄生し軍需関連の政府発注に依存し資本蓄積と経営基盤を強化してきた。ポスト冷戦期においてもアメリカ政府は軍民一体化で戦時体制を構築し軍事産業の最大利潤を国策にしている。

(1) 日米安保体制の軍事化

冷戦後にアメリカの対中国戦略の軸は日米軍事同盟の強化再編策であり、日本政府はその戦略に従属し憲法9条の解釈変更から改憲へ、安保条約のグローバルな拡張と集団的自衛権行使へ踏み込んだ。軍事同盟強化への対日圧力は95年「ナイ・イニシアチブ」⁽⁵⁰⁾が示したように冷戦後アジアの新安全保障体制を安保再定義によって日米軍事同盟体制の確立と軍事力強化にある。97年「日米防衛協力のための新ガイドライン」では軍事力行使の範囲をアジア太平洋地域へ、さらに中近東へと拡張しアジア地域の新冷戦を担う10万の米軍展開が進められ、日本＝沖縄への集中は沖縄の負担と犠牲を増大させた。2000年の「アーミテージ・レポート」⁽⁵¹⁾にもアメリカがアジアに関与する上で日本の強大な経済力と軍事力の役割が強調され集団的自衛権行使も提言され政府は安保法制化に臨んだ。

アメリカは日本政府にアフガニスタン・イラク戦争への支援を強要した。当時の小泉政権はブッシュの戦争政策を即座に支持し自衛隊の海外派遣と日米軍事同盟強化へ踏み出し

(47) 前号「現代グローバリゼーション(1)」の注(41)を参照のこと

(48) 「現代帝国主義をいかに把握するか」『社会科学年報』38号2004年3月10日発行専修大学社会科学研究所を参照のこと

(49) 軍事の民間化を表すこの様な請負会社はアメリカで約35社あると見られている。片岡訳レスリー・ウェイン「アメリカが進む軍の民間化」『世界』2003年4月号p94～101参照のこと。また松本剛史訳ソロモン・ヒューズ「対テロ戦争株式会社」河出書房新社2008年も参照のこと

(50) ジョセフ・ナイ米元国防次官補の東アジアにおける米軍強化報告

(51) 国家戦略研究所・国防大学特別レポート“The United States and Japan: Advancing Toward a Mature Partnership”, October 11, 2000, INSS Special Report, National Defense University、その後もアーミテージによって2007年と2012年にも踏み込んだ提言がなされ日本の政治を動かし軍事同盟化へと進んでいった。

た。アメリカの戦争に参戦できる国内法を制定するため01年「テロ対策特別措置法」と03年の「有事立法」や「イラク特措法」など後方支援と戦争のできる国への法整備を行った。さらに日本政府はアメリカへの攻撃や権益侵害を行う国、中国と「北朝鮮」に対して日本の軍事発動を義務化する集団的自衛権の確立（安倍晋三内閣2015年安全保障関連法案強行採決）から憲法9条の改定へとアメリカに追随し戦争のできる国への大転換と憲法体制の転覆へと踏み出し、「国防軍」（自民党の憲法構想）や「日本版海兵隊」創設など軍事力増強、敵地攻撃能力の軍事戦略を創り上げている。安倍政権が第9条の非軍事平和主義を反故にして米軍とのグローバルな集団的自衛権の軍事行使へ突き進んだことで、日・中・韓の政治的軍事的な緊張は高まり東アジアの新冷戦となった。その国家的戦略はアメリカの世界戦略に従属することで日本の海外権益の保持と日米のグローバルな経済利権を日米軍事同盟によって担保することにある。

（2）冷戦後日本の構造転換、従属の深化と社会分裂

90年代不況期は冷戦体制下で構築された超最新鋭重化学工業が過剰な設備＝資本となり、この過剰投資を支えた過剰融資とともに劇的な形態で廃棄される、いわば戦後処理過程であった。超最新鋭重化学工業構築と一億総中流階級化という戦後日本の到達点が瓦解し、能力・成果主義賃金制の導入と労働権利や人権の剥奪が押し進められリストラや企業倒産による失業が増大し、中高年層の企業内いじめと肩たたき失業や出向社員・派遣労働者・パートタイマー・臨時日雇・契約登録社員など低賃金非正社員化が増加し社会全体に格差と貧困化が増大蔓延し会社＝社会という日本的疑似共同体が解体していく時代であった。

社会的格差と差別構造が顕在化し優勝劣敗を唱える社会ダーウィニズムの下、勝ち組や負け組、セレブや下流社会などの格差差別は認が飛び交う社会となった。この社会意識は労働者の雇用格差と不安定化を推進する新自由主義の自由な働き方、規制緩和そして民営化による労働解体が醸成した。これを奨励したのが1995年に日本経営者団体連盟（日経連）が発表した『新時代の日本的経営』⁽⁵²⁾の指針であり、不況をもたらしたのは正規雇用の年功序列と長期雇用という高コストで時代遅れの日本的雇用であると断じ、能力・成果主義の採用と企業内外の人材の流動化のため自由競争原理の徹底化と新自由主義的な労務管理と雇用政策の採用方策を挙げた。企業収益の回復と背中合わせで非正規労働者の不安定雇用は急増し賃金の低下は貧困層の拡大をもたらし格差は拡大した。格差・序列化は企業から社会へ、労働者の諸権利、労働組合権や労働争議権の剥奪から社会全般の不安定化と生活権・社会保障の悪化へ、所得から教育や医療の分野に拡大した。

賃金引下げと労働環境の悪化とは真逆に企業経営階級、投資家・資産階級にとってそれは企業価値の増大と株主配当率の増大であり、所得と資産価値の増加をもたらし上級経営者階級にとっては巨額な報酬と労働者支配、労務管理と解雇権の強化となった。製造業におけるリストラとFAはかつての基幹熟練労働者階層を削減し、また事務・中間管理者であったホワイトカラー層はOAとフラット化で人員削減し外注や派遣労働依存にした。社会の中核を形成していた中産階級は解体し低賃金不安定雇用の非正規労働やサービス産業

(52) 新・日本的経営システム等研究プロジェクト「新時代の『日本的経営』」日本経営者団体連盟1995年を参照のこと

部門に吸収されることでパート労働、低所得者層は拡大し社会の不安定化と格差・不平等の一層の拡大をもたらした。

海外生産・販売に軸足を移した大企業は賃下げと製造コスト引下げ効果を享受し国内需要の低迷にもかかわらず世界各地で最適地生産・現地販売と迂回輸出を促進し世界的な独占・寡占企業支配体制の一角を占めた。大企業のグローバル化に伴い政府は経済・金融政策と政権の支持基盤を大企業と富裕階級の利害に対応させていった。そのことは国内雇用と国内需要の縮小と中小地方企業の停滞をもたらし企業間格差は拡大した。大企業も国家自体もグローバルな利害を担う政治経済権力になり、大企業のグローバル戦略を担う経営者と関連金融機関や大株主などの利害関係者と政権・官僚が利益共同体を形成し、政治権力と経済権力が融合し企業と国家の社益・国益の下に戦略を推進している。この経済的利益を最大享受している社会的富裕層、勝ち組に権力基盤を置いた政権官僚機構の支配体制が対米従属の国策を先導しているのである。

日本国憲法の基本理念の「生存権」、「戦争放棄」そして「国民主権」は毀損され戦後日本社会は易々と大転換を遂げていくなかさらに安倍晋三内閣は新自由主義に加えて日本的な新保守主義と国家主義への軌道を取り戦前回帰的国家主義の規範化である教育基本法改定から憲法改定に進み、さらに北朝鮮の核・ICBM 開発や中国の海洋進出と軍事大国化の脅威を梃子に、アメリカの核の傘と軍事力増強による抑止力強化に邁進し軍事大国化を目指している。だがそれは経済成長とデフレ脱却を掲げ超金融緩和策で巨額資金供給とゼロ金利そして財政膨張による株高と円安さらに公共投資と軍事予算増額という現代版富国強兵を推進し対米従属の日米軍事同盟を国是とし愛国的排外の高揚感に依拠したリスクな強権的な政権運営となっている。

2 日米軍事同盟下の軍需産業強化

安倍政権は2013年国家安全保障戦略(NSC)の設置と「特定秘密保護法」を押し通し、また14年「防衛装備移転三原則」を閣議決定し積極的な軍事研究・開発と生産・輸出推進を掲げ軍需産業強化からも平和主義を大転換する方策を採った。15年夏には集団的自衛権行使を合憲とした安全保障法制関連11法案を国会に提案し衆参両院で採決強行し対米従属下での海外武力行使を法制化した。13年12月防衛計画大綱と今後5年間の中期防衛力整備計画(計24兆6700億円)で防衛費増額と統合機動防衛力構想⁽⁵³⁾を打ち出し防衛関係費⁽⁵⁴⁾は14年4兆8194億円、15年4兆9801億円と急上昇し16年度予算では5兆500億円と初めて5兆円を上回り2018年防衛関連予算は過去最大の5兆1911億円を計上している。18年度予算案は在日米軍の兵力と基地の維持、在沖米海兵隊の一部グアム移転(590億円)や普天間飛行場の移設(辺野古新米軍基地建設1,048億円)費用も計上⁽⁵⁵⁾し新たな軍拡となる次期防衛計画大綱の制定を図っている。アメリカからイージス艦、オスプレイ、哨戒ヘリコプター、戦闘機や機動戦闘車の購入を進め、17年11月トランプ米大統領の訪日時にはF35戦闘機、巡航ミサイル、陸上配備型迎撃ミサイルシステムイ

(53) 「平成26年度以降に係る防衛計画の大綱について」平成25年12月17日国家安全保障会議及び閣議決定

(54) 平成25年度版『防衛白書』防衛省・自衛隊編 p 119

(55) 『我が国の防衛と予算(案)平成30年度予算案の概要』平成29年防衛省 p 2, p 21

ジス・アショアなど武器関連の売り込みに安倍首相は購入承諾した。米軍の指揮下に紛争国への自衛隊派遣や同盟国に敵対した相手国への攻撃を想定した武力攻撃事態法によって世界中で戦争のできる国への転換を謀った。軍需産業にとっては弾薬、軍事レーダー、ミサイルから哨戒機・戦闘機、潜水艦からイージス艦や空母型艦艇「いずも」（2017年末には敵基地攻撃型空母への改修検討⁽⁵⁶⁾）も生産・輸出し戦争による悪魔の市場を手に入れたことになる。

（1）戦後日本の軍産複合体

軍需産業の中心は日本を代表する総合重機企業（原発建設と再稼働・輸出の推進企業）であり、日本経済団体連合会防衛生産委員会を組織し戦車など各種兵器、ミサイル、軍艦、潜水艦や軍用機など軍事技術開発と製造を担っている。三菱重工は戦闘機や大型戦艦などを製造し戦前期の軍工廠から始まり現在は最大の軍需生産企業であり、川崎重工は潜水艦生産を主力とし石川島播磨重工業（IHI）は軍事関連船艦を建造している。80年代日本を「不沈空母」に喩えた中曽根元首相と内閣は対米従属の軍拡路線を促進し防衛予算増額、防衛能力増強と軍需生産強化を実施した。総合重機各社ではミサイル、戦車、艦船船舶などの軍需生産を増加させ民需と軍需の一体化と混在化が進行し、三菱重工はプラット・アンド・ホイットニーとGE向け航空機エンジンの下請生産や部品供給の請負、また三菱重工業とIHIがイージス艦（91年進水）を建造しイージスシステムを米から輸入しアメリカの軍事産業、航空宇宙・原子力産業への依存を強めて軍需生産の実績を積み上げた。

軍需生産の増大を以下でみよう。各社の『有価証券報告書総覧』（2001年連結会計年度）では、販売実績中の防衛庁（現防衛省）の割合は石播14.7%（同前年18.7%）、三菱重工15.0%（同前年10.7%）、川重12.7%（同前年13.6%）⁽⁵⁷⁾で、02年連結会計年度における販売額と販売実績に対する防衛庁（省）の割合は三菱重工3,944億円で13.8%（同前年15.0%、前々年10.7%）、石播は1,506億円13.9%（同前年14.7%、前々年18.7%）、川重は1,483億円12.9%（同前年12.7%、前々年13.6%）であった。日本経団連の提言⁽⁵⁸⁾の数値では02年度各社の防衛費売上高と企業総売上高に対する割合は、三菱重工業は2,903（百万ドル）で13.4%、川崎重工業は919（〆）で8.9%、三菱電機は613（〆）で2%、IHIは439（〆）で5.2%、東芝は415（〆）で0.9%、NECは404（〆）で1%であった。軍需生産には中小下請関連企業が広がり、2013年で戦闘機は1,200社、戦車は1,300社そして護衛艦は2,500社が関わっていた。民需生産が主力の重機・家電・情報関連企業も軍需生産・兵器生産に関連し、建設機械大手のコマツは装甲車や弾薬⁽⁵⁹⁾、エアコン大手のダイキン工業も特機部門⁽⁶⁰⁾は各種砲弾、誘導弾用弾頭、信管、航空機部品を生産し防衛省に供給している。この時期の軍需生産関連企業の防衛関連売上の会社売上に対する割合は平均4.4%⁽⁶¹⁾であった。三菱重工業・IHI・川崎重工業・住友重機械工業の4社は合計で

(56) 2017年12月27日朝日新聞

(57) 各社の平成13、14年度の「有価証券報告書総覧」より

(58) 提言「今後の防衛力整備のあり方について」の参考資料「わが国防衛産業の防衛依存度」04年7月日経連p7

(59) コマツHPより

(60) ダイキン工業（株）HPおよび同社有価証券報告書短観

約6兆円の売上高(2013年3月決算)で日立製作所は同期に約9兆円の売上高であったが、この巨大企業が産業インフラ設備と産業用機械を生産すると共に戦車、航空機、ミサイル、護衛艦、イージス艦、空母⁽⁶²⁾、偵察衛星とミサイルや宇宙ロケットなど軍需生産の開発製造を拡大している。

2010年経団連は「武器輸出三原則等による武器輸出および武器技術供与の実質的な全面禁止の状況を改め」⁽⁶³⁾ることを政府に提言し軍需防衛産業の一層の振興を要請していたが、安倍内閣はこの要請に応え2015年10月には「防衛装備庁」を発足⁽⁶⁴⁾させ武器開発・購入と輸出、軍需産業の共同研究・開発・製造を一層促進する国家体制を整備し軍産複合体の強固な基盤を築いた。総合重機企業は軍需生産の技術と製品の輸出に乗り出し14年6月パリ武器見本市に三菱重工業、川崎重工業、日立製作所や東芝など13社が参加⁽⁶⁵⁾し国際的軍需市場に参入する意向を示した。15年7月には横浜で国内初めての兵器の国際展示会⁽⁶⁶⁾を開催し経済産業省や防衛省もトップセールスを行い兵器輸出への政官民一体の体制を整備し兵器生産・輸出大国へと政府・大企業の意欲⁽⁶⁷⁾を示した。

政府と防衛省は新防衛大綱と中期防衛力整備計画⁽⁶⁸⁾で尖閣諸島・南西諸島など島嶼奪還と離島防衛を掲げ、中国など近隣諸国との武力衝突を想定し局地戦対応の機動連隊を新設し、さらに北朝鮮の核とICBM開発に対応する敵地敵国への先制攻撃戦力を備える海空軍の軍備増強を謀りアメリカの核軍勢力と敵国攻撃力の補完を果している。最新鋭戦闘機F35購入とアメリカのP&G社との共同生産と輸出⁽⁶⁹⁾へ向けて動き出し、F35はIHI(エンジン)、三菱電機(レーダー)と三菱重工業(機体組立)での生産を計画している。この動向は日本が紛争地域の武器需要や新興国での軍備増強をビジネスチャンスと捉え欧米露中の巨大軍需企業と並んで軍需市場に参入し死の商人の分け前を得ることであり軍需依存度を急速に高めていることで戦争をビジネスチャンスと捉える軍事大国へ向う起点である。

(2) 戦後日本の現局面

日本政府は朝鮮戦争と対ソ連対中国軍事対抗の冷戦時に(旧)安保条約で日本全土の米軍自由使用を認め、(新)安保条約でソ連と中国の軍事脅威、朝鮮半島の軍事緊張やベトナム戦争激化への米軍軍事対応を日本の国益であり日本防衛の抑止力であると受け入れアメリカ追随と日米軍事同盟を正当化した。冷戦終結後もなお中国の軍事的膨張と北朝鮮の軍事的脅威に対して日米軍事同盟とアメリカの軍勢力・核の傘への依存そして在日米軍下での軍勢力強化を国策としている。アメリカへの政治的軍事的追随路線は一時的な外交的

(61) 前掲平成25年度版『防衛白書』防衛省・自衛隊p263-6

(62) 13年8月に進水したヘリコプター搭載護衛艦「いずも」は空母そのものの形状だが空母ではないと防衛庁は説明しており、解釈改憲と同様の詭弁を用い攻撃型戦力増強に邁進している。2014年1月7日朝日新聞

(63) 「新たな防衛計画の大綱に向けた提言」2010年7月20日(社)日本経済団体連合会

(64) 2015年10月1日朝日新聞

(65) 2014年6月17日朝日新聞

(66) 2015年7月26日朝日新聞

(67) 望月衣聖子『武器輸出と日本企業』2016年7月角川新書を参照のこと

(68) 同上および2013年12月18日日本経済新聞

(69) 2013年11月6日日本経済新聞

追従ではなく構造的従属⁽⁷⁰⁾である。

だが戦後日本にとって在日米軍とアメリカの核の傘による安全保障、日米安保体制の機能と役割とは何か。

第1には戦前期日本帝国が東・東南アジア諸国への軍事侵略と植民地支配による甚大な被害を与えた戦争犯罪に対してアメリカ占領軍による日本軍国主義の解体、戦争犯罪への厳罰と民主化の実施を可能にする占領軍事権力としての米軍駐留であったこと。第2には日本内外の反政府・反米運動に対する対米従属国家体制維持特に天皇制国体廃止への抑止力であり、日本をアメリカ冷戦体制と資本主義体制につなぎ止める超憲法的軍事・政治機構であったこと。第3には朝鮮戦争とベトナム戦争など熱戦と冷戦に対するアメリカ本土防衛のための防波堤としての前線基地強化のため日本の再軍備と動員体制整備を実施しアメリカ戦略と在日米軍の軍事機能の防衛と補完体制であった。憲法を超越した安保体制の歴史全体を通底して日本国家、政府・官僚・天皇制機構は大企業を従えて在日米軍存続を自ら要請しアメリカ世界軍事戦略に依存してきたこと。これが安保体制の本質である。

在日米軍は核抑止力と局地的熱戦を遂行するアメリカの世界軍事戦略重要拠点、アジア太平洋をカバーする指揮命令系統の拠点である。アメリカの核装備と最先端の巨大軍事力は日本の安全保障を代位補完する機能を担っていると国是の存在、それが現在まで在日米軍基地と日米地位協定の治外法権と主権制限を日本に無条件に許容させる根拠であった。現在日本全土に米軍基地は132カ所（自衛隊と供用含、米軍専用基地は沖縄県に74%）が展開しこの在日米軍基地には日本政府の巨額な経費負担⁽⁷¹⁾がある上に特に沖縄県民には長期の殺人・傷害事件、軍事事故と物的損害、人権侵害、経済損失や環境破壊を与えている。にもかかわらず現在も日本政府はアメリカ軍事戦略と基地負担を当然とし憲法体制を毀損し戦争体制を構築し戦争リスクに国民を引き込んでいる。

終わりに グローバリズムと現代日本の帝国主義について

戦後世界の政治経済動向を規定したのはアメリカの冷戦対抗と核軍事力体系であり、アメリカ従属下で日本は戦後復興と経済成長を可能とし国民を資本主義体制と冷戦体制に統合してきた。日本は自ら進んでアメリカに国家主権をも代位補完されることで経済復興と高度成長そしてグローバルな経済大国にまで到達し、さらに冷戦期を通して対米従属的経済大国としてアメリカの政治経済を補完する従属的帝国主義となった。戦後日本の内発的な帝国主義復活志向とその展開過程の特殊構造とは対米従属下で経済成長第一主義の国策を掲げ高度成長から独占・寡占大企業の対外膨張へ至り途上諸国の資源と労働及び市場を

(70) 日米関係は0年代日本独占資本主義の復活を巡る対米「従属・自立」論争以来の論点であり両国間の政治・外交・軍事・経済関係をアメリカに対する日本の「依存と従属」の枠組みで把握することで戦後日本の深刻な問題があぶり出される。関岡英之『拒否できない日本』2004年文藝春秋社がこの問題を多方面から論じている。

(71) 2014年度予算では防衛省関係予算のうち在日米軍の駐留に関連する経費は3,628億円以内14年度の在日米軍駐留経費負担額は1,860億円での他の省庁分は13年度予算2,033億円であった『平成25年版防衛白書』防衛省・自衛隊 p 138-9。その負担額は18年度予算案では1,977億円になっている『我が国の防衛と予算（案）平成30年度予算案の概要』平成29年防衛省 p 22

利潤源泉に包摂していることにある。現地の社会経済との軋轢は逆に日本の国益や社益を正当化する大国主義と排外主義を産み出した。90年代のグローバル化の急展開は経済的帝国主義化への新段階であり、その後のアメリカの世界戦略に応答し従属の日米軍事同盟を加速した。日本の帝国主義化を促したのはグローバルに蓄積体制を構築している大企業と金融的蓄財を展開した支配的富裕階級であり、それを支えているのはグローバル市場と他国の資源とを包摂する対外経済・政治政策を維持する帝国主義的意識と排外主義である。軍事力強化、海外派兵と改憲、それに対応しうる国内政治再編と国内支配層の再編の進展は国家主義的な支配階級への新翼賛体制と対米従属下での日米軍事同盟の社会基盤であった。

藤田省三は20世紀を「戦争の全体主義」から「政治支配の全体主義」へそして「市場経済全体主義」の時代と規定⁽⁷²⁾したが、この「市場経済全体主義」は最大利潤獲得が全てであり、マネーの自己増殖が社会を支配する資本主義でありそれは経済的帝国主義として国内外全体を支配する。藤田はK・ポラニーの市場経済批判⁽⁷³⁾を援用し、商品化できない、またしてはならない土地、労働力と貨幣の売買市場が世界を席卷している状況を「市場経済全体主義」であると批判したがそれは自由な市場競争ではなく常に強大な軍事力と国家権力によって支えられる経済的全体主義であり経済的帝国主義である。アメリカへの従属下に安保体制が戦争体制となる現代日本の現局面とは経済的帝国主義から従属的帝国主義へ転嫁していくことにならざるを得ない岐路にある。

現代はグローバル大企業の資本集積と集中が進行しアメリカ覇権下に米欧日諸国家は新興諸国を垂直的に支配しようとしているが市場と資源の争奪競争、地域紛争、局地戦争と中近東・北アフリカ・アフリカの国家崩壊、テロ頻発という混迷はこれまでのグローバリズムが偏狭なナショナリズムを導きだしこのグローバリズムがナショナリズムと国益優位主義に先導され、ナショナルな対立を新たに産み出したのである。このことに現代グローバリゼーションの歴史的な本質が現れている。ポスト冷戦が加速させたグローバリズムが、テロと戦争を産み新たな危機を醸成し世界は米、英、欧、日、露と中国による新たな地域分割とリージョナルな覇権対立の最中にある。

日本は東アジアの軍事的緊張を醸成するのではなく、また日米軍事同盟の現状を追認しアメリカの軍事力増強による抑止力バランスを安全保障の要にするのではなく、冷戦思考と軍事バランス志向から脱却し平和で友好的なアジアの国際関係と日米関係を創り出すことが肝要である。軍需依存と軍拡自体が国民経済の破滅であり、軍事力依存の抑止力神話が軍産複合体を産み「秘密保持」の下で企業専制によって労働の自由が奪われ同時に国家機密の下に国民を検束することになる。非軍事的平和外交を前提にした国際関係樹立こそが国民生活の安全と安定に寄与しアジア諸国と共存すべき日本社会の安定と安全にとっての歴史的解決となる。これまで3回にわたり現代グローバリゼーションの諸問題を論じてきたがそれは近現代の歴史全体を新冷戦と新しい帝国主義で終わらせるのではなくもう一つ可能な別の未来を模索する責務を著者なりに少しく感じ取っていたからである。

(2018.1.15 受稿, 2018.3.7 受理)

(72) 藤田省三著作集6『全体主義の時代経験』みすず書房1997年より

(73) 野口建彦・栖原学訳カール・ポラニー『大転換』東洋経済新訳2009年

Abstract

Contemporary globalization has caused a worldwide expansion of inequality, poverty and domination by advanced countries with global large enterprises. The richest person is making more enormous fortune using money game. Consequently, the gap between the rich and the poor is expanding. The spread of the inequality and the poverty in the developing countries and intensity of an economic confrontation between the rich and the poor involve an ethnic and religious conflict seriously.

The United States, Europe and Japan always have deprived resources and labor in developing countries and using their economic and military power. Moreover they are enjoying prosperity like the old imperialism. This structure of the inequality expands widely into all globalized world.

The world situation has engulfed countless conflicts and terrorism were caused by discrimination and poverty. Conflicts of national interests with each other and an arms power expansion are accelerating all over world. And consequently nationalism and imperialism come to existence. Currently the Japanese Government also is leading Japan to a military power and an increase of military-industrial complex at the demand of U.S. The Japan-U.S. Security Treat converted to a military alliance for global disputes and the balance of power in East Asia.

〔論 説〕

水田三毛作農業経営の成立と持続的展開 (Ⅱ)

—兵庫県南あわじ市の事例—

田 野 宏

V 営農類型よりみた三毛作農業経営の実態と変容

淡路島の三原川扇状地の水田では、第二次世界大戦後、特に高度経済成長期以降、食生活の洋風化に合わせてタマネギを中心とした洋菜類作付型の水田三毛作農業が発展してきた。しかし21世紀に入り、生産農家の高齢化、野菜消費需要の頭打ちを背景として、順調に生産の拡大をみた特産地型の水田三毛作農業にも緩やかな生産の停滞傾向が現れ始める。

前稿(Ⅰ)のⅠ～Ⅳ章では、三毛作農業の導入期から発展確立期までの産地化の過程、形成要因について、地域の自然環境、人文・社会経済的要因等を把握しながら説明を試みた。本稿(Ⅱ)のⅤ～Ⅵ章では、三毛作農業の直接的担い手となる個別農家群に焦点を当てることで、前稿で述べた20世紀後半の「三原営農方式」⁽¹⁹⁾の確立期から21世紀初頭の再編成期までの約25年間にどのような作付形態の変容がみられたのかを明らかにするとともに、その背景となる要因を考察する。また、それと同時に、典型的な環境保全型農業とされる水田稲作と園芸作物との組み合わせの生産景観が、循環型農業としてどのような方向に進んでいくのかも展望することにしたい。

ところで筆者(1991)は、当時の旧三原町役場(産業課)の協力を得て、1985年(昭和60)農林業センサス農家調査票をもとに三毛作農業の核心地となる榎列地区、その周辺地域として八木・寺内地区を比較対照することで個別経営単位での営農類型に基づく農家経営分析を行っている。その後、2005年(平成17)に旧三原郡の5町(三原町、緑町、西淡町、南淡町)が合併し南あわじ市が誕生した時点における三毛作農業の実態を知る目的で、南あわじ市の農業振興課の協力を得て、榎列地区および八木・寺内地区の農家を対象にアンケート調査を実施した。⁽²⁰⁾本稿が当該地域の農業に関して明らかにするべき点は、水田三毛作農業とは露地野菜と稲作を組み合わせた高度な集約的農業であることをふ

(19) 前稿(Ⅰ)の前掲(6)参照

(20) 「三原営農方式確立期(1980年代と判断される)」以降における水田三毛作農業の作付体系、営農状況の変容を、個別農家の経営実態から知る目的で、筆者自身によるアンケート調査を行った。実施方法は、作成したアンケートを南あわじ市農業振興部農林振興課に協力を依頼し、市役所から榎列、八木・寺内両地区の農家に発送してもらい、回収宛先は千葉商科大学(筆者研究室)とした。発送先農家数は85戸(農林振興課担当職員による抽出)で56戸の農家から回答が得られた(回収率65.9%)。本稿ではこの回答の中から有効回答と判断した54戸について経営規模別に並べて掲載している。アンケートは2006年11月に実施したものである。アンケートの質問内容は個人情報(所得、家族の就業先等)が多く含まれ、なおかつ多くの農家に対して追跡調査を実施したことから、10年を経過してからの公表とした。本稿(Ⅱ)は水田三毛作農業を1980年代から2000年代に位置づけていることを理解されたい。

まえて、日本における農耕文化の歴史的形態を示す貴重な農業遺産として位置づけるとともに、その存在形態と変容の過程を記述することを一つの目的としている。

したがって、筆者(1991)が報告した論文の一部は1985年(昭和60)から2005年(平成17)までの三毛作農業の変容を知るための一助として、本論文のV章の中に加筆修正のうえ再編集する形で掲載している。そしてその後得られた2005年(平成17)のデータ(未公表)を本論文で加えることで、昭和時代から平成時代にかけての三毛作農業の持続的展開を支える規定要因とこれからの展望を考察することにした。

V-1 三原営農方式確立期における水田三毛作農家経営の営農分析(1980年代)

本章では、三毛作農業の営農実態を時系列的に知るために先ず、1980年代の状況を説明する。調査対象地区の農業概況を旧三原町の榎列地区と八木・寺内地区の専業・兼業別農家戸数の動向から表5より把握してみよう。三毛作農業の先駆けとなった榎列地区、そしてその核心地周辺の八木・寺内地区とともに、この当時の専業農家率は約20%の高い値を示している。兼業農家率に変化はないものの、第一種兼業農家が減少し、第二種兼業農家率が当時から高い値を示し始めている。離農により、総農家戸数が減少傾向を示す中で、農外収入の占める割合の高い第二種兼業農家は最も多い階層を形成している。旧三原町全体の農家を見た場合、この当時(1970年～1980年代)にあって、専業農家率は比較的高い値を示す一方で、第二種兼業農家への移行も現れ始めるなど、農業を主業とするか副業にするかの二極分化の方向に進み始めていることが読み取れる。

前稿(I)の第四章でも述べたが、当該地域では1970年代以前には乳牛飼養と水稲・野菜作りが各農家で行われており、稲藁を飼料とする牛の堆肥が肥料として作物生産に結び付いていた。結果として良質のタマネギをはじめとする野菜は高品質で、市場の高い評価を受けることとなった。ところが1970年代後半に入り、生乳の需給調整段階を迎えるとともにこれまでの零細経営のもとでの少数頭数による乳牛飼養は採算があわずに、酪農部門からの撤退を余儀なくされることになった。その結果、従来からの有畜三毛作、あるいは有畜二毛作による作物生産と酪農の結びつきが崩れ、有機肥料の農家内での自給体制が成り立たなくなってしまったのである。表6に示したように、1970年代には1戸当たり飼養頭数が5～7頭であったものが、1980年代には11～12頭へと増加し、乳牛飼養農家戸数の減少と多頭飼育化が進行する。ちなみに2010年(平成17)には乳牛飼養農家戸数は10分の1に減少し、1戸当たりの飼養頭数は26～30頭レベルまで増加し酪農の専門飼育化が進行している。

このような地域をとりまく営農環境をふまえて、以下に三毛作先行地区の榎列地区と、二毛作と三毛作が混在する核心地周辺の八木・寺内地区を取り上げて1980年代における三毛作農業の営農形態を把握してみよう。両地区の位置と立地環境は前稿(I)のⅢ-2-3(図2、図3)を参照されたい。まず、1985年農林業センサス農家調査票をもとに、聞き取り追跡調査を行ったことで得られた結果を図5および表7に掲載してある。榎列地区、八木・寺内地区あわせて62経営農家の作付形態と経営規模別にみた階層の関係からみることにしよう。榎列地区(三毛作先行地区・扇状地扇端立地)では、以下のI～Ⅲタイプに分類できた。

I、水稲+タマネギ+ハクサイ(第一種・第二種兼業農家)

表 5 専業・兼業別農家戸数の動向

		総農家戸数	専業農家戸数 (%)	兼業農家戸数	
				第 1 種 (%)	第 2 種 (%)
三原町	1975 年	2,355	513 (21.7)	1,192 (50.6)	650 (27.6)
	1985	2,254	488 (21.6)	884 (39.2)	882 (39.1)
旧三原町	2010	1,878	551 (29.3)	473 (25.1)	854 (45.5)
榎列地区	1975	561	133 (23.7)	263 (46.9)	165 (29.4)
	1985	523	112 (21.4)	195 (37.3)	216 (41.3)
	2010	334	97 (29.0)	109 (32.6)	128 (38.3)
八木地区	1975 年	611	120 (19.6)	320 (52.3)	171 (27.9)
	1985	563	115 (20.4)	229 (40.7)	219 (38.9)
	2010	387	118 (30.4)	75 (19.3)	194 (50.1)
南あわじ市	2010 年	3,731	1,083 (29.0)	819 (22.0)	1,829 (49.0)

出所：農林業センサスによる

表 6 榎列・八木地区における農家の乳牛飼養頭数の変化

		乳牛飼養農家数 (戸)	飼養頭数 (頭)	一戸当たり飼養頭数 (頭)
榎列地区	1975 年	240	1,634	6.8
	1985	98	1,231	12.6
	2010	16	416	26.0
八木地区	1975 年	355	2,035	5.7
	1985	202	2,258	11.2
	2010	28	817	29.2

出所：農林業センサスによる

Ⅱ、水稲＋タマネギ＋ハクサイ＋キャベツまたはレタス（第一種兼業農家）

Ⅲ、水稲＋タマネギ＋ハクサイ＋キャベツ＋レタス（専業農家・第一種兼業農家）

I タイプは経営面積が 50a 以下で、第二種兼業農家が多く、水稲の他にタマネギとハクサイを経営している。一部の水田には水稲＋ハクサイ＋タマネギによる三毛作体系を示すが、水稲＋ハクサイあるいは水稲＋秋植タマネギによる二毛作体系をとる農家も存在する。しかし、70a 規模になると経営規模の増加にともなう収益増から第一種兼業の農家経営となり、三毛作経営が全てとなる。前後者ともに世帯主を中心に農外就業が行われている。

Ⅱ およびⅢタイプは、経営耕地面積は 70～100a を有し、三毛作による収穫のべ面積は 200～300a に達する。その作付内容をみると、1975 年当時は水稲（9 月～10 月収穫）、ハ

クサイ (10月定植, 2月収穫), タマネギ (2月定植, 5~6月収穫) の作付体系がほとんどの農家で行われていた。ところが1980年代に入ると, これらの作付に加えてレタスとキャベツが加わったことで, 多くの作物との組み合わせによる三毛作農業が行われるようになった。水稻の後作は作付順位からみるとハクサイであることは1970年代と変わりはない。しかし, ネコブ病, ゴマ症等が発生したことからこれに代わる作物としてレタス, キャベツが選ばれた。ハクサイの作付減少の理由はこの他にも存在した。他県産との出荷時期の競合であった。このため過度な作付依存のリスク分散を図り, また年間労働力の有効配分とさらなる農業所得の向上を目指すことが必要と考えられたからである。これまで乳牛飼養に充てていた労働力を小規模農家は農外就業に向かったが, 70~100a以上層は多品目の三毛作農業経営を指向することになったのである。しかし, 自らの手で飼養していた乳牛生産から撤退したことにより, 有機肥料の自給基盤が崩壊した形での, 多品目三毛作農業経営に向かわざるを得なかったことは, 前稿 (I) の図4で示した通りである。

次に三毛作農業の導入が当初, 水利慣行によって1980年代まで困難であった三原川扇状地扇頂部付近の洪積台地上に立地する八木・寺内地区では, 以下のI~IIIタイプに分類できた。

I, 水稻+タマネギ (第二種兼業農家)

II, 水稻+タマネギ+他作物—レタス, ハクサイ, キャベツを少し— (第一種兼業農家)

III, 水稻+タマネギ+レタスまたはハクサイ+キャベツ (専業・第一種兼業農家)

調査を行った当該地域では, 水稻, タマネギ以外の作物が増加し, 収穫のべ面積150aの専業・第一種兼業農家を中心に三毛作農業が行われていた。しかし, 榎列地区に比べると積極的に行われているとは言い難いものがある。先述した榎列地区では, 11月~3月の2シーズンにわたって異なる作物が作付けされているのに対して八木・寺内地区では11月・3月ともに秋植えタマネギが水稻に次ぐ2作目の作物として作付されている場合が多い。1960年における旧三原町全域の農家は, 必ずしも十分な農外就業の機会が得られたわけではなく, 農業への依存の度合いは今日に比べてはるかに大きいものであった。前稿 (I) のIII章で述べた通り, 当該地域の水田の水利灌漑は諭鶴羽山地山麓に形成された溜池に依存しており, 水利慣行によって田植えの前進を行うことができなかった。このため早生米の導入によって後作の野菜作りの期間を確保することが当初の段階では不可能であった。1970年代に入るとタマネギをはじめとする新品種の開発によって, 栽培期間の短期化が進んだことによって, 水利慣行が存在しても三毛作農業の導入は可能となり新たに導入する農家も増え始める。また, 1990年代に入ると, 水利権の統合化が進み, 各農家は必要に応じて各自の水田に灌漑用水の導水が得られるようになった。このため, 水稻作の前進が可能となり, 三毛作の導入を阻む水利条件の問題は解消することになった。しかし, すでに兼業化の方向に向かった農家にとっては, 安定した農外就業をもとに, 従来からの水稻+秋植えタマネギの組み合わせによる水田二毛作体系を継続する途を選ぶことになったのであろう。特に, Iタイプの二毛作農家にとって, あらためて三毛作体系を確立し労働力を必要とする高度集約的農業を始めるよりは, 二毛作体系を維持させながら農閑期の余剰労働力を農外就業に向ける方が安定した農家収入が得られると判断したものと考えられる。これに対して, II, IIIタイプの農家は, 所有耕地面積も100a以上と大きく, 専業・第一種兼業農家を中心に, 新たに三毛作農業の確立を目指すことになった。

このように、榎列、八木・寺内の両地区は当初は水利条件の違いから三毛作農業への取り組みに違いがみられた。しかしその後、作付期間の短い野菜品種の導入や水利権の統合によって、両者の生産条件の差は解消されることになり、二毛作農業が卓越する八木・寺内地区でも100～150a レベル以上の農家ではタマネギを基幹作物とする三毛作農業の拡大が認められたのである。

次に表7より、両地区の個別経営形態について考察してみよう。榎列地区の第二種兼業農家は所有耕地が約70a以下で経営規模は小さいが、それでも水稻の収穫後にハクサイとタマネギを作付けしていることがわかる。しかし乳牛飼養からは撤退しており、乳牛飼養に向けられた労力が農外就業に向けられたと考えられる。第一種兼業農家層の多くは100a前後の所有規模を有し、このレベルになると水稻に加えて3種類の野菜を複数の農場に作付していることがわかる。そして所有耕地120aを超える専業農家の場合、水稻以外の野菜の種類はかつてハクサイとタマネギの組み合わせが中心であったが、これにキャベツ、レタスを加えた豊富な組み合わせが認められるようになる。

ここで聞き取りから得られた農家番号2の年間作付体系と所得試算を紹介したい。同農家は所有耕地を130a保有し、旧三原町では比較的規模の大きい階層に入る作付タイプⅢの農家である。50歳代の夫婦2人に30歳代のサラリーマン（後継者）が家族労働力を構成している。1975年当時は水稻、ハクサイ、タマネギの三毛作体系をとりながら、乳牛7頭を飼育していた。前述したように乳牛を取り巻く飼養環境の変化と新しい作物の出現により、乳牛飼育から撤退し、ハクサイとタマネギの他にレタスとキャベツを商品作物に加えることで野菜経営を重点に置く専業経営が行われるようになった。同農家は自家の保有地の他に近隣の第二種兼業農家から秋から翌年春にかけて農地を借地し、「手間替え」（前稿ⅠのⅢ章2-4で紹介）による野菜栽培面積の拡大を図っている。手間替えによる規模拡大は農家番号1農家も同様であり、所有耕地100a以上規模経営農家層の自立経営を図るうえで重要な役割を果たしている。

しかし、こうした規模拡大農家の農作業暦とそれによって生じる労働形態は、過重な労働条件を生み出す結果を招いている。2番農家は130aの水田に5～6月に水稻を作付（兵庫早生）、9月に収穫、9～10月にかけて60aの水田にハクサイ（ほまれ）、40aの水田にレタス（サントス）、30aの水田にキャベツ（金春）を定植、これらの野菜を1～2月に収穫後、2月には130aの水田にタマネギ（ホームー）を定植して6月に収穫を行う。所有耕地は12筆に分散しており、1筆（区画）ごとの水田の土地条件や労働効率を考慮しながらの作付が行われている。この農家では、水稻+ハクサイ+タマネギ、水稻+レタス+タマネギ、水稻+キャベツ+タマネギの3種類の三毛作体系が12筆の水田で行われている。それぞれの時期の作物収益から、前稿（Ⅰ）の論文（表4）をもとに所得の試算を行うと、水稻；903,253円、ハクサイ；1,240,950円、レタス；1,934,676円、キャベツ；818,610円、タマネギ；1,700,257円、農業所得合計；6,597,746円（1986年）となる。あくまでも兵庫県の10a当り試算をもとにした数値で事実とは異なるが、100a層における三毛作専業農家の一応の目安となるだろう。榎列地区は三毛作先進地区であり、もう少し高い収益が達成されているとも考えられるが、投下労働力の大きさからみると決して高収益であるとは言えない。特に10～11月のハクサイ、キャベツ、レタスの定植作業が休む間もなく続くこと、2月のタマネギ定植作業とレタス、ハクサイ、キャベツの収穫作業の日

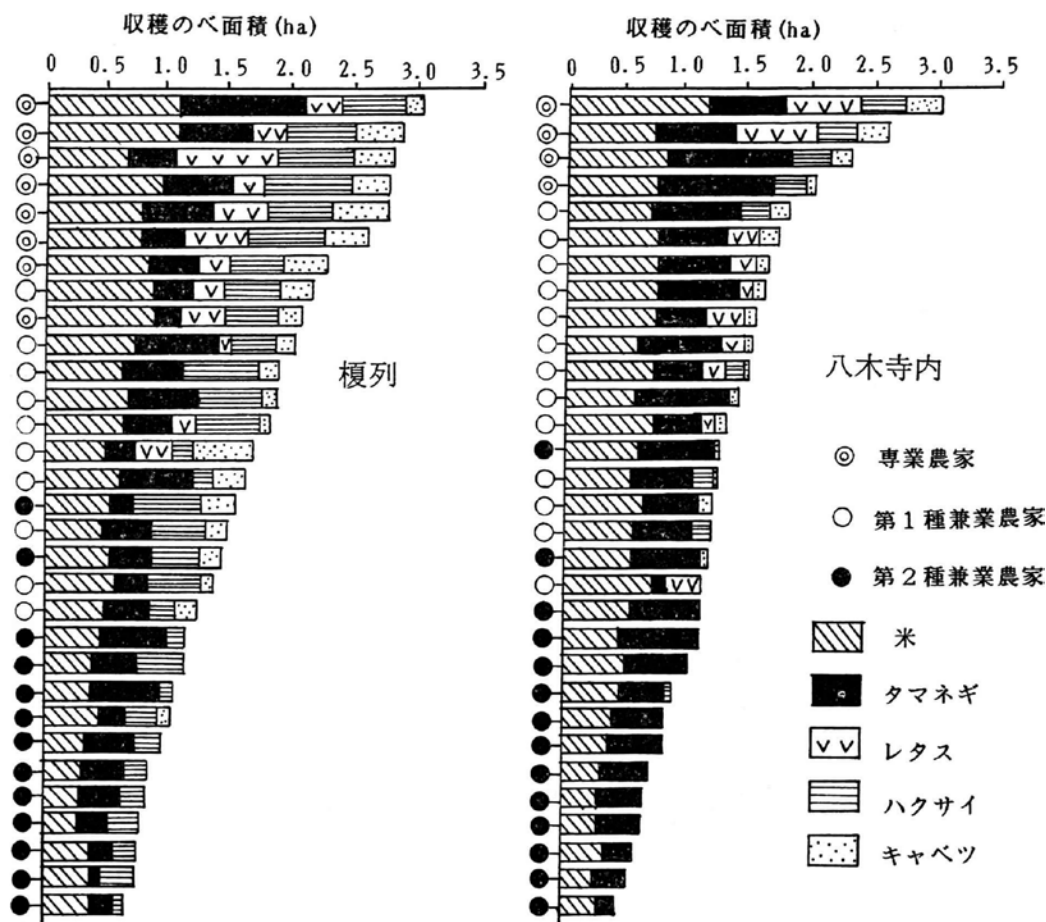


図5 農家別収穫のべ面積と作物の関係 (1985年当時) —田野 (1991) による

時が接近しており、競合こそしないものの絶え間なく播種、定植、収穫作業が訪れる。このため婦人は腰痛に悩まされ体調不良を感ずることが多くなったと語る。しかも農地が不整形で分散していることが作業効率を低下させる要因ともなっている。

次に、三毛作農業後発地区の八木・寺内地区について同様に表7からみることにしよう。聞き取りによると農家番号12~20の農家は1975年までは水稻+タマネギの二毛作体系にもとづく経営が行われていた。また、1985年には、所有耕地120a以上層(農家番号12・13)においてはレタス、ハクサイ、キャベツ等が新しい作物として導入作付されていたことがわかる。しかし農家番号17~20の所有耕地60a以下層では従来からの水稻+タマネギの二毛作体系に変化がみられない。このことは三毛作先行地区である榎列地区の農家が小規模でありながらタマネギとハクサイの2作物を作付けしているのと好対照である。また、第一種兼業農家層(農家番号14・16)は、新しい作物を導入したが、すべての農家が三毛作経営を選んだのではないことが読み取れる。農家番号15農家からの聞き取りによると1975年当時は日雇・パート的臨時雇用的職業に就業していたが1985年には恒常的

表7 旧三原町榎列・八木寺内地区における営農実態（1985年当時）

	農家 番号	専業・兼業別 ※1	所有耕地 (a)	収穫のべ面積 (a)	作付野菜※2 (上位順)	労働力※3
榎 列 地 区	1	専	140	410	h, o, c, l	6M・6F
	2	専	130	400	o, h, c, l	5M・5F
	3	専	120	360	h, o, c, l	6M・6F・3M
	4	1兼	120	360	h, o, c, l	5M・5F・2M
	5	1兼	100	290	h, o, c, l	6M・5F
	6	1兼	100	280	h, o, l	5M・5F
	7	1兼	70	210	h, l, o	5M・4F
	8	2兼	70	190	h, l, o	5M・5F
	9	2兼	60	130	h, o	5M・5F
	10	2兼	50	120	h, o	5M・5F
	11	2兼	40	100	h, o	6M・6F
八 木 寺 内 地 区	12	専	150	420	o, l, h, c	5M・5F・3F
	13	専	120	310	o, l, h, c	5M・4F
	14	1兼	100	250	o, l	5M・4F
	15	1兼	90	170	o	5M・4F
	16	1兼	70	190	o, h	6M・5F
	17	専	60	150	o	5M・5F
	18	2兼	50	100	o	5M・5F
	19	2兼	40	90	o	5M・5F
	20	2兼	30	60	o	5M・4F

※1 専：専業，1兼，第1種兼業 2兼；第2種兼業

出所：聞き取り調査当時による

※2 h：ハクサイ，o：タマネギ，c：キャベツ，l：レタス

※3 5M：50歳代男子，4F：40歳代女子

安定就業に就くことができたという。規模の小さな農家ほど，あえて三毛作農業を開始する必要がないといえるだろう。

ここで，経営タイプⅢ（13番農家）について榎列地区と同様に前稿（Ⅰ）の表4をもとに所得試算を行ってみよう。同農家は120aの所有耕地に対して，水稻（日本晴れ早生）；120a，二毛作目に秋植えタマネギ；20a，ハクサイ（ほまれ）；70a，レタス；50a，キャベツ（金春）；20a，三毛作目にレタス；50a，タマネギ（ホームー）；70aを作付けしている。表4より所得試算を行うと，水稻；883,772円，秋植えタマネギ；463,038円，レタス（1～3月収穫）；2,428,345円，キャベツ；545,740円，ハクサイ；620,475円，レタス（4～5月収穫）；1,068,796円，2月定植タマネギ；915,523円，農業所得合計；6,865,683円となる。

榎列地区と同様、あくまでも県のモデルを基にした試算であるが、専業農家の目安として参考にするならば、全国の平均給与世帯に引けを取らない水準である。労働力の配分については、秋植えタマネギ(20a)分が農閑期の余剰労働力を生み出している。しかし、乳牛飼養からの撤退による所得減少分を野菜作の増加によって補おうとしているが、婦人からの聞き取りによると、1~3月、10~11月はそれぞれの作物の定植と収穫の時期が重なり、午前5時頃の起床、夕方までの労働が何日も続いて「えらい(疲れる)」という。特にタマネギの重量が高齢の夫婦には重くのしかかっているようである。

以上、1980年代半ばの旧三原町における三毛作農業についての個別経営の実態を論じてきた。1970年代以降の就業機会の増加、酪農を取り巻く経済環境のもと、旧三原町の農家は世帯主の恒常的勤務が増加している。しかし、そうした中であって、早くから三毛作に取り組んできた榎列地区では、第二種兼業農家であっても水稲+ハクサイ+タマネギの三作を組み合わせた農業が継承されてきていた。そして平均経営耕地規模が100a以上層となると、この3作に加えて多様な作物を取り入れた形態が生まれ始めている。一方、三毛作後発地区の八木・寺内地区では、当初のうちは水利慣行の違いによる三毛作導入の困難性から、従来の二毛作体系を維持し、農外就業に向かう農家が経営規模の小さな階層を中心に多く認められた。しかしその後、作物の作付期間の短縮化が認められる野菜の品種が導入されたことや水利権の統合によって、当該地区でも三毛作農業の展開が100a規模以上の階層で認められるようになった。

榎列地区、八木・寺内地区ともに、営農類型Ⅲタイプの水稲+タマネギにハクサイ、キャベツ、レタス等を組み合わせた方式で、夫婦二人による労働で年間約650~700万円の農業所得を達成していると推察できる。「三原営農方式」が自立農業を支える大きな役割を果たしているといえよう。これらの高度集約型農業は、専業・第一種兼業農家層を中心に展開されているが、雇用機会の拡大、後継者難などにより労働力の確保が今後、問題化する恐れがあるだろう。また、専業農家を中心に多くの農作業暦の異なる野菜の導入は、定植から収穫までの期間、多くの労働投下が求められ、取り扱う野菜が重量作物(タマネギ)であることと相まって過重労働の軽減が今後の課題となるであろう。

V-2 三原営農方式再編期(21世紀初頭)における地域農業活性化への取り組みと営農実態

三原営農方式が確立した1970~1980年代の当該地域で、個別農家による有畜多毛作体系は崩れたものの、地域内畜産専業農家との耕畜連携による稲藁交換システムの構築と、水田に水を張る水稲を耕作土の消毒を可能にするクリーニングクロープとして位置づけることが、露地野菜産地の存続・維持に大きな役割を果たしてきた。

ところで現代日本の農業は、農業生産人口の長期的減少や、担い手農家の高齢化、後継者難に歯止めがかからないまま21世紀を迎えている。この間、日本の農政は国家財政の再編が進む中で、地方の農村は限られた資源を活かしながら、地域の自然環境や農業を地域経済の活性化に向けようとする方向に進んできた。農業(第一次産業)と他の産業(第二次・第三次産業)を地域経済の創生に結びつけようとする六次産業化、農業の多面的機能の保全・活用、そして安全・安心な食料供給のための産地づくり、効率性を高めるための集落営農等がそれである。これらの問題解決に向けた取り組みの背景にある構造的問題が、

「土地、労働、資本」における農業生産の三要素にみるわが国特有の家族経営の零細性であることに他ならない。三原営農方式による水田多毛作農業とは、こうした我が国の家族経営農業が抱える規模の零細性を逆手にとったものといえよう。すなわち水田三毛作農業とは、零細耕地の高度な集約化を持ち味、特性として位置づけるとともに、水田と畑の双方に土地利用が可能な砂壤土質土壌を耕作土にもつ扇状地としての地形環境、冬季温暖な気候環境等にその作付を適応させようとした農業の持続可能性を求めたものであった。

本章（V-2）では、20世紀以降に築かれ発展した市場向けの近代的な水田三毛作農業が21世紀に入り、どのような変容が生じているのかを、地域農業活性化の取り組みとあわせて個別経営の実態把握から明らかにしていきたい。

V-2-1 南あわじ市における地域農業活性化と水田三毛作農業—安全・安心の農業確立とタマネギ、レタス生産面積の順位変化の背景—

21世紀に入り、日本の農業で取り上げられたいくつかの問題の中に、食の安全に関する消費者意識の高まりが存在した。残留農薬、産地表示、消費期限表示等、我が国の食料生産地は、消費者に対する食の安全に対する信頼を得るための対応が積極的に進められていった。本稿で取り上げる南あわじ市もその例外ではなかった。

特に生産指導から流通を引き受けるJAあわじ島では、「安全・安心」システムの取り組みとして、生産者の安全生産へのこだわりを公開するようにした。⁽²¹⁾その内容を一部紹介すると、生産者の生産出荷に指導的役割を果たすJAあわじ島を中心に、生産者部会を立ち上げて、兵庫県淡路農業改良普及センターや農業技術センターとの協力のもとに、野菜生産の施肥基準、防除基準、病害虫防除等、出荷計画と食の安全を有機的に結びつける組織を作ることであった。一言で言うならば、減化学肥料栽培、健康な土づくり、減農薬農業の3つが基本的柱となっている。減化学肥料栽培では、「マルチ栽培」の推進を図り、南淡路農業改良センターの協力によって管内400ポイントの土壤分析を行い、そこから土壤バランスを考えた土づくりを実施させた。また、従来から続いた稲藁を有効利用させるとともに、水稲作による土壤クリーニング（田に水を張ることによる土壤消毒効果、連作障害防止効果等）を継続させている。また、野菜作りの障害となる病害虫対策に対しても、減農薬への取り組みが行われた。特に秋に発生する「ハスモンヨトウ」の防除に関しては、圃場の脇に性フェロモン利用のトラップを設置させてオスを捕獲し交尾率を下げるとともに、次世代幼虫の発生を減らす取り組みが行われてきた。この防除トラップは榎列地区で500カ所以上、八木地区では300カ所以上に設置されて効果を発揮している。また、ハスモンヨトウやオオタバコガ等が1ルクス以上の明るさでは行動しない習性に注目し、ナトリウムランプ（黄色灯）を夜間に点灯させて産卵機会をなくす方法を実施するなどして、減農薬栽培に取り組んでいる。

このような安全・安心に対する3つの取り組みに加えて、米穀需要の減退に伴う米の生産調整政策への対応がこの地域の農業に意味ある影響をあたえている。既に前稿（Ⅰ）でも述べているように、米作りによる圃場の湛水、田畑輪換は野菜の連作障害を防ぐ決め手であり産地衰退を防ぐ大きな力となっている。だが、水稲生産の停滞は野菜作りに影響をもたらすことになる。そこで、後作の野菜作りとのかかわりを重視した転作事例を以下にいくつか紹介しよう。その第一は、春から夏に栽培されるトウモロコシに似た家禽用飼料

作物(ソルゴー)の作付である。5月に播種し、生育後の8月には裁断して土中にすき込むことで農地が肥沃になり、緑肥作物として重要な役割を果たしている。第二は6~8月にかけて1か月以上水田を湛水させて除塩、除菌を行うものであり、いずれも10a当たり7,000円の補助金が支給されている。そして第三に、太陽熱による土壤消毒を行うもので、レタスピックベイン病防除対策と呼ばれている。7月末に耕耘、施肥、畝立てを行ったあと、8月31日までに被覆作業を完了させることが条件であり、9月にレタスの定植が行われる。10a当たり8,000円の転作奨励金が支給されており、当該地域におけるレタス産地化が一層進行したものと考えられる。上記3つの方法は、いずれか一つを選ぶのではなく、営農条件によって組み合わせることも可能となっている。このため農家は、水稲作付面積は減少させたものの、従来通り、転作への対応を合わせた野菜作りに安心して取り組むことが可能であった。

ところで、淡路島三原平野の農業において、その基幹作物は三毛作確立期はタマネギであったことは何度も述べてきた。しかし、高齢化の進行に伴い、重量野菜の作付取り扱いが困難な状況の中、冬期間比較的高価格で販売されるレタス栽培が、1990年代以降急速に増え始め、タマネギにかわる基幹作物に位置付けられるようになった。タマネギの導入に関しては、従来からJA(農協)に加えて商人系の出荷組織が強い力を持ち合わせていた。しかし後発野菜のレタスの導入に関してはJAあわじ島による積極的な普及活動が市場動向にあわせて行われてきた。参考までに2014年度のレタス産地の動向を紹介すると、長野県(193,300トン)、茨城県(89,600トン)、群馬県(50,200トン)に次いで兵庫県(34,000トン)が全国第4位に位置し、その大半が淡路島の三原平野に集中している。⁽²²⁾この中で長野県と群馬県は高冷地野菜に特化しており、夏と秋の出荷が多い。そして春から冬にかけて平野部の茨城産がこれに取って代わられる。西南日本で最大産地を形成する兵庫県産(淡路島産)は冬レタスが全体の65%近くを占め、残りが春レタス出荷となる。ここでレタス出荷の卸売市場を東京と大阪に区分すると、東京では長野県、茨城県産が多いのに対し、大阪では長野県産に次いで兵庫県産が多くを占める。ちなみに2002年産当時、兵庫県産レタスはkg単価が187円で最も高く、東京、大阪の平均単価(159円、161円)を上回る値段で取引されている。⁽²³⁾これは冬場のクリスマス期から正月期の需要によるものと考えられるが、消費地に近い有利性に加えて、この時期の単価の高さが南あわじ市を中心とする淡路島のレタスの増産につながっているものと判断されるのである。

JAあわじ島では、レタス栽培に関して、トンネル、露地、マルチ、トンネルマルチ二重被覆の3方式を営農指導の形で推奨している。露地栽培に比べてマルチ、トンネルは夜間の湿度防止を防ぎ、秀品率を高めるが、逆に多くの労働時間を要することになる。また、耐病品種のみではビッグベイン病を防ぐことができないため、先述した転作田での太陽熱消毒をはじめとする耕種的防除や耕作方法が模索されている。大切なことは、レタスの収益が高くても、極度の高度連作を避ける方が農地には適切であり、2年間に1回はキャベ

(21) あわじ島農業協同組合(2004):「安全・安心システム」のさらなる充実へ 第9次営農振興計画(平成16年~平成20年度)による。

(22) 農林水産省(2015):農林水産統計による。

(23) 流通システム研究センター(2003):「農産物のコスト分析II」資料編による。

ツその他の作物を組み合わせる対策が施されている。

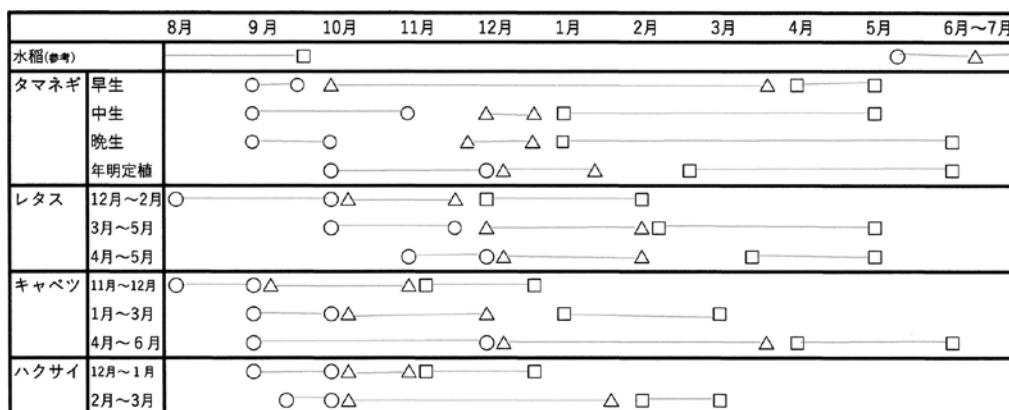
ところで表8は2006年度における水稲・野菜の10a当りの生産費と収益性を示したものである。詳細はこれを用いて後半の農家経営内での所得を類推するが、ここではそれぞれの作物ごとにその所得に注目してみよう。水稲（米）に関しては、コストはあまりかからないが約50,000円程度の低収益にとどまる。しかし、水稲の後作のレタスは約400,000円を超えており、タマネギ、ハクサイ、キャベツもそれぞれ約200,000円以上の収益を上げている。問題は限られた家族労働力と農地を無駄なく有効活用するためにいくつもの圃場における作物の組み合わせが模索されることになる。図6は当該地域にみられる代表的な農作業暦である。水稲収穫後の9月から翌年6月の田植えまでの9か月間、それぞれの作物は定植後2～3か月の立毛期間を経て収穫作業が行われている。1980年代までの三原平野では、水稲収穫後、ハクサイ（11～1月収穫）、レタス（12～2月）キャベツ（11～12月）の後に年明け定植によるタマネギを組み合わせた水田三毛作農業が一般的であった。また、二毛作体系を組む兼業農家では、農外就業や圃場の条件を考慮しながら早生～晩生タマネギかハクサイを作付けしていた。しかし、1990年代半ば以降になると各作物の農作業暦がより複雑多岐なものへと変化し始める。青果物の消費頭打ちや販売価格水準が低

表8 水稲・野菜の10a当り収益性・労働時間（2006年当時）

	米 (キヌヒカリ)	タマネギ		ハクサイ	レタス	キャベツ
		10月定植	2月定植	12～1月収穫	12～2月収穫	1～3月収穫
粗収益(円)	133,140	529,480	469,700	465,750	674,440	405,450
経営費(円)	81,717	251,132	232,899	209,512	253,249	184,210
所得(円)	51,423	278,348	236,803	256,238	421,191	221,240
所得率(%)※	38.6	52.6	50.4	55.0	62.5	54.6
労働時間	32	156	146	130	238	116
時間当り所得(円)	1,607	1,784	1,622	1,971	1,769	1,907

※所得率=経営費/粗収益×100

出所：JA あわじ島資料



○：播種 △：定植 □：収穫 ———：作業期間

出所：JA あわじ島資料・聞き取りより作成

図6 三原平野における農作物の年間作業歴

迷する中で、従来からのタマネギ栽培は労働負荷が大きいことから、より軽量で収益性の高いレタスに作付の代表が変化し始めるのである。前述したように冬季価格の高いレタスは、水稲収穫後に導入されてその収穫後も3月～5月収穫を目的とするレタス2回の作付がみられるようになってきている。こうした作付体系の変化と多様化をもとに、次項では21世紀初頭(2000年～2009年)期の農家経営について個別経営の調査結果をもとに考察を行うことにしたい。

V-2-2 三原営農方式再編期(21世紀初頭)における三毛作農業の営農実態

本項では、前章で述べた1985年当時の榎列地区と八木・寺内地区の両地区についてそのおよそ20年後の農家経営の実態について報告することにしたい。両地区における調査方法と経緯については前項で述べた通りであるが、本項V-2-2では南あわじ市農業振興部農林振興課の協力を得て筆者のアンケート用紙を紹介された農家に個別に郵送し、返送された54戸の農家のデータを農家経営階層別に図7-1、図7-2、表9-1、表9-2にあわせて掲載した。⁽²⁴⁾

まず、収穫作物と経営規模別階層の関係について(1)榎列地区、(2)八木・寺内地区の順にみていくことにしたい。

(1) 榎列地区における三毛作経営の営農実態

昭和戦後期に三毛作農業の嚆矢となった榎列地区では、表9-1より判断すると、2000年代に入り以下の3つの営農タイプに分類することができる。本文()内の野菜はその直前に記述した野菜に代わるものを指す。

- I 水稲+タマネギ(またはキャベツかハクサイ)―第一種・第二種兼業農家―
- II 水稲+レタス+タマネギ(またはキャベツかハクサイの組み合わせ)―第一種兼業農家・専業農家―
- III 水稲+レタス+レタス(またはタマネギかハクサイもしくはキャベツの組み合わせ)―専業農家・第一種兼業農家―

Iタイプは所有耕地面積が30～50a以下で、水稲と組み合わせた野菜作付の収穫のべ面積は1.6ha以下の零細経営農家である(農家番号;14, 17, 19, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30)。第一種・第二種兼業農家が多く、労働力を農外収入から得るために向けており、従来型(1980年代)の水稲+タマネギを中心に、キャベツかハクサイを組み入れた水田二毛作体系による農家が多い。

IIタイプは、所有耕地面積が30～50a以上で、水稲と野菜作を合わせた収穫のべ面積はほぼ100～250a(一部300a以上)が中心で、第一種兼業農家が多く、収穫のべ面積が200aを超えると専業経営となる。農業所得の向上を図るために、基幹作物をこれまでのタマネギからレタスに切り替えつつ、その一方で従来からのタマネギ、キャベツとの組み合わせも大切な選択肢として位置づけることでより多様な三毛作農業が展開されている。一部小規模農家には二毛作体系への交代現象も見受けられるが、大半は三毛作農業を維持

(24) 前掲(20)参照

させながら地域農業の担い手として、その一翼を担う農家群である。

Ⅲタイプは、一部を除いて所有耕地面積が100a以上層で、専業農家と第一種兼業農家より成り立っている（農家番号；1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 13, 15, 16）。収穫のべ面積は150a以上で、大半はのべ250a以上の作付を行っている。このタイプの最大の特徴は、基幹作物におけるレタスの割合が高く、水稻収穫後の農地の半分を冬と春の収穫時期に合わせたレタス2作体系を取っていることである。ただし、レタスへの依存度が高くなると病気発生のおそれが出るため、労働力の有効配分を考えながら他の野菜からの収益も得る工夫をしている。農家当たり収穫のべ面積に占めるレタスの割合は、全体の30～60%を占めており、当該地域における新たな基幹作物に位置付けられるだろう。ここで指摘すべきことは、異なる作物を作付けすることが三毛作農業の定義であるとするならば、水稻（1作）＋レタス（2作）は、広義には水田三毛作ではあるものの、厳密な意味では水田二毛作の延長であるというべきかもしれない。

さてここで、複列地区の作物別営農類型を野菜の作付順位、家族労働力、JA出荷比率他で示したものが表9-1である。図7-1とあわせて考察してみよう。複列地区における農家番号24～30の農家層（営農類型Ⅰタイプ）は兼業農家によって占められ、1980年代には「三原営農方式」を導入した冬タマネギ中心の三毛作経営農家であった。しかし後継者不足に陥り、タマネギ、キャベツ、ハクサイを中心に二毛作を行い、規模拡大農家に一部の農地を貸し出し、将来は農業からの撤退も考えられる農家層である。

次に農家番号7～21の農家層（営農類型Ⅱタイプ）は、専業もしくは第一種兼業農家を中心に占められ、タマネギを中心とする旧来からの「三原営農方式」を継承しつつ、レタスをタマネギと同レベルの基幹作物に据えている。50～60歳代の夫婦2人による安定した労働力を保持し、この中で農家番号7, 10, 11, 20の農家は認定農業者として借入目的をもった資金を運用し、地域営農の近代化に取り組んでいる。例えば農家番号7農家は、レタスとキャベツ作付の農業改良資金を導入し、この2作で三毛作体系を組んでいる。

さて、当該地区で最も農業所得が高く、労働集約的で新しい「三原営農方式」を作り出しているのが、農家番号1～6の農家層であろう（営農類型Ⅲタイプ）。これらの農家は、従来のタマネギ作依存型から脱却し、レタス中心の三毛作体系を築き上げていることに特徴がある。特に、農家番号1, 2, 3, 4の農家は冬収穫レタスの収益性の高さに注目し、他の零細農家から借地し、のべ300a以上の経営を行っている。また農家番号6農家はレタスに加えてキャベツの新種（グリーンボール）を導入し、農業改良資金を得ることで新しい作物との組み合わせを開拓しようとする認定農業者である。営農類型Ⅱタイプの農家以上に家族労働力が充実し、2世代以上が営農従事者である場合がみられる。

ここで、農家番号6（営農類型Ⅲタイプ）と農家番号13（営農類型Ⅱ）タイプの両農家からの聞き取り協力が得られたことも含めて、表8を参考に作物面積から所得試算を行ってみたい。収穫のべ面積が310aの農家番号6農家は、水稻（キヌヒカリ）（70a）、冬レタス（90a）、春レタス（70a）、冬キャベツ（50a）、春キャベツ（30a）を作付している。水田転作にまわした30aにはソルゴー栽培を行い、すき込み後、夏に水張りとは太陽熱消毒を実施している。そして秋、冬に耐病性品種のレタス（マルチ二重被覆）作付している。キヌヒカリはライスセンター利用（51,423円/10a）で35,996円（70a）、冬レタスは地域内野菜で最も高く（421,191円/10a）、3,790,719円（90a）、春レタスは299,229円/10a⁽²⁵⁾と

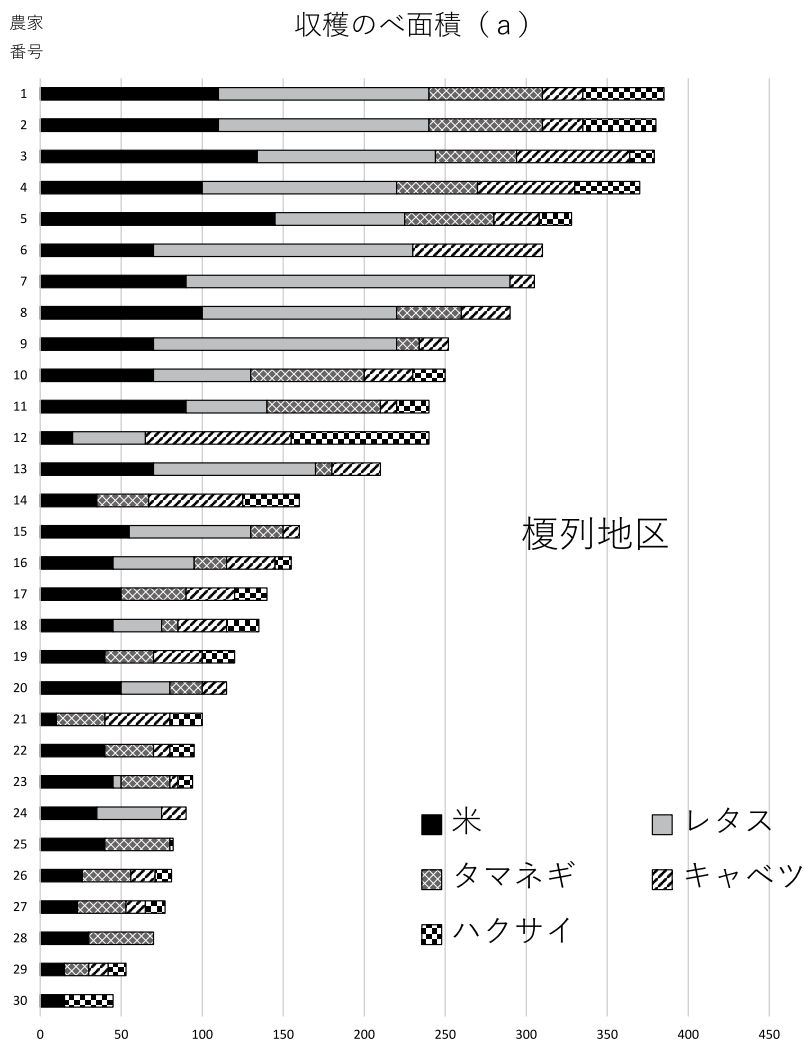


図 7-1 農家別収穫のべ面積と作物の関係 (2006 年当時)
—アンケートによる—

すると、2,094,603 円 (70a) の試算となる。これに、春キャベツ (221,240 円/10a) の所得試算 1,769,920 円 (80a) を合わせると合計試算で 8,015,203 円の農業所得が得られていることが試算できる。この他転作奨励金を入れるとさらに上乘せされるが、60 歳代夫婦 2 人の年間所得として考えた場合、健康である限りにおいて、年金収入も加えると比較的高収入が達成されていると判断できよう。

(25) 春レタス (3 月～5 月収穫) の 10a 当り所得試算は、あわじ島農業協同組合資料 (前掲 21) によると、粗収益：496200 円，経営費：196971 円，所得：299229 円，所得率：39.6%，労働時間：151 時間，時間当り所得：1981 円となっている。

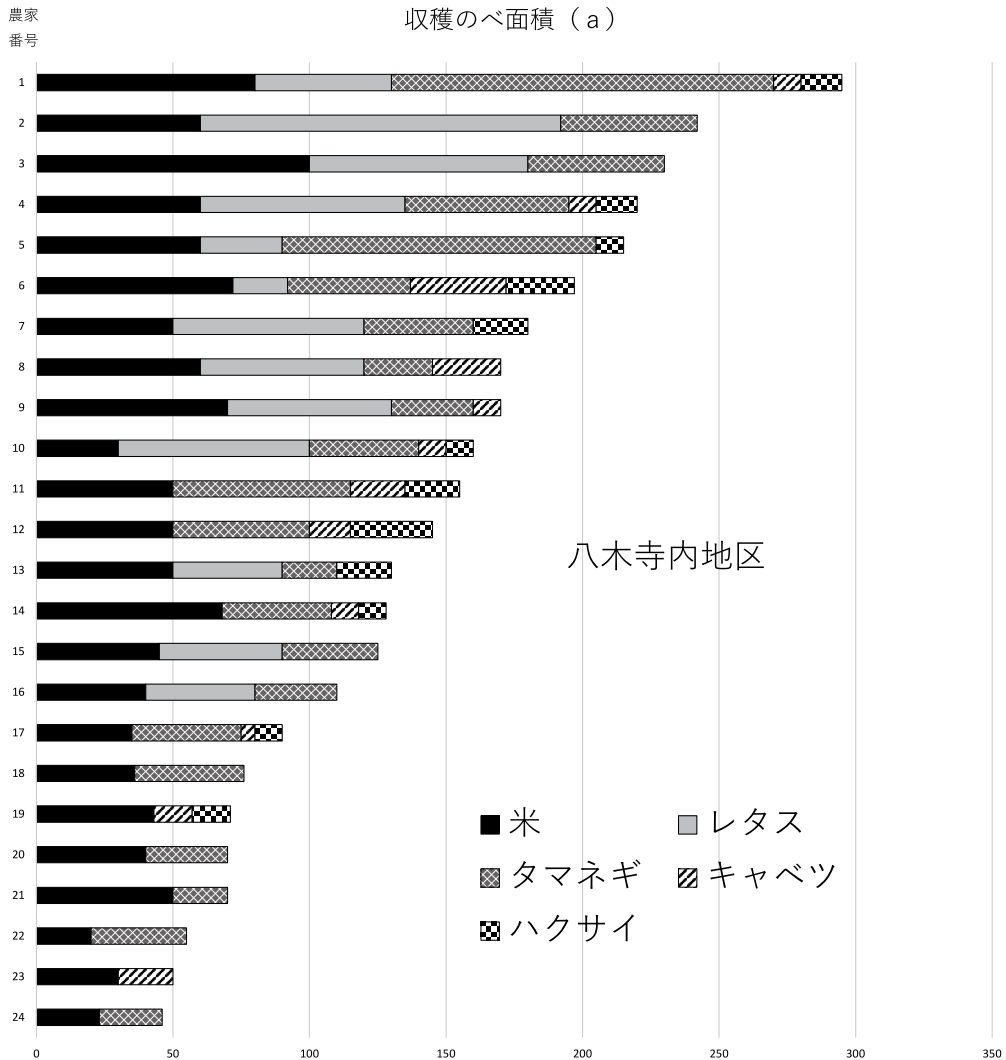


図 7-2 農家別収穫のべ面積と作物の関係（2006 年当時）
—アンケートによる—

次に収穫のべ面積 210a の農家番号 13 についてみることにする。水稻はキヌヒカリ（50a）、冬レタス（60a）、春レタス（40a）、春キャベツ（30a）、年明けタマネギ（30a）の作付である。表 8 のそれぞれの 10a 当たりの収益を参考に所得を試算すると、キヌヒカリ（51,423 円/10a）50a で 2,571,150 円、冬レタス（421,191 円/10a）60a で 2,527,146 円、春レタス（253,249 円/10a）40a で 1,012,996 円、春キャベツ（221,240 円/10a）30a で 663,720 円、年明け（2 月定植）タマネギ（236,803 円/10a）30a で 710,409 円となり、合計試算で 5,171,386 円の年間農業所得が得られることになる。これは厚生労働省が発表する日本の全世帯一世帯当たり平均所得 563.8 万円（アンケート結果の得られた 2005 年と同じ年の数値）⁽²⁶⁾ を下回る数値である。あくまでも試算であり 60 歳代夫婦の年金収入他

表9-1 南あわじ市榎列地区の営農実態 (2006年当時)

農家番号	専業・兼業別 ※1	所有耕地 (a)	耕作のべ面積 (a)	作付順位別野菜 (上位順) ※2	家族労働力 ※3	備考欄
1	専	125	385	l, o, c, h	7M・5M・5F・2M	借地 (20a)
2	専	128	380	l, o, h, c	7M・5M・4F・2M	
3	専	127	379	l, o, c, h	7F・5M	
4	専	110	370	l, c, o, h	7M・5M・4F	借地 (30a)
5	専	115	328	l, o, c, h	6M・5F・2F	
6	専	105	310	l, c, g	6M・6F	認定農業者
7	専	100	305	l, c	5M・5F	認定農業者
8	1兼	100	290	l, o, c	7M・4M・4F	
9	専	95	252	l, c, o	5M・5F	認定農業者
10	専	98	250	o, l, c, h	6M・6F・3F	認定農業者
11	専	96	240	o, l, h, c	5M・5F	認定農業者
12	1兼	95	240	l, c, h	7F・4M・4F	
13	専	85	210	l, c, g, o	6M・6F・3M	認定農業者
14	1兼	80	160	c, g, h, o	6M・6F	認定農業者
15	1兼	75	160	l, o, c	7M・3M・3F	
16	1兼	74	155	l, c, o, h	5M・4F	認定農業者
17	1兼	70	140	o, c, h	6M・5F	認定農業者
18	1兼	67	135	l, c, h, o	7M・7F	
19	1兼	70	120	o, c, h	6F・4M・4F	
20	2兼	55	115	l, o, c	5M・5F	認定農業者
21	1兼	52	100	c, o, h	7M・4F	
22	1兼	48	95	o, h, c	7F・5M・5F	認定農業者
23	1兼	45	94	o, h, l, c	7M・7F・4M・4F	
24	2兼	50	90	l, c	7M・7F	
25	1兼	50	82	o, h	7F・3F	貸地 (20a)
26	専	45	81	o, c, h	5M	
27	1兼	45	77	o, c, h	6M・6F	
28	2兼	40	70	o	7M	
29	2兼	60	53	o, c, h	5M・6F・4F	貸地 (15a)
30	2兼	65	45	h	6M・6F	貸地 (20a)

※1. 専：専業農家、1兼：第1種兼業農家、2兼：第2種兼業農家

※2. l；レタス、o；タマネギ、h；ハクサイ、c；キャベツ、g；グリーンボール

※3. 5M：50歳代男性、4F：40歳代女性 数字は年代を示す

—アンケート・聞き取り調査による—

(26) 厚生労働省発表による日本の全世帯一世帯当たり平均所得については、<http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-tyosa/k-tyosa5/> 2018年1月20日現在

表 9-2 南あわじ市八木寺内地区の営農実態（2006 年当時）

農家 番号	専業・兼業別 ※1	所有耕地 (a)	収穫のべ面積 (a)	作付順位野菜 (上位順) ※2	家族労働力 ※3	備考欄
1	専	118	295	o, l, h, c	7M・6M・5M・3F	
2	専	94	242	l, o	7M・7F・4M	借地 (15a) 認定農業者
3	専	96	230	l, o	7M・6M・4M・4F	借地 (50a) 認定農業者
4	専	85	220	l, o, c, h	6M・5F・3M	借地 (17a)
5	1 兼	83	215	o, l, c, h	7M・7F・4M・4F	借地 (30a)
6	専	87	197	o, c, h, l	5M・5F	
7	専	82	180	l, o, h	7M・7F	借地 (40a)
8	専	80	170	l, o, c	5M・5F	認定農業者
9	専	85	170	l, o, c	6M・6F・3M	借地 (13a)
10	1 兼	78	160	l, o, c, h	7F・4M・5F	
11	専	70	155	o, c, h	6M・6F・3F	認定農業者
12	1 兼	72	145	o, h, c	7F・5M・5F	
13	専	68	130	l, o, h	5M・5F	
14	1 兼	70	128	o, c, h	8M・5F・2M	
15	専	71	125	l, o	7M・7F	認定農業者
16	専	53	110	l, o	6F・4F	
17	専	45	90	o, h, c	7M・7F	
18	2 兼	35	76	o	5M・5F	貸地 (20a)
19	2 兼	35	71	c, h	4M・4F	
20	2 兼	70	70	o	5M・4F	貸地 (20a)
21	2 兼	44	70	o	4M・4F	
22	2 兼	25	55	o	6M・6F	
23	2 兼	80	50	c	4M・3F	貸地あり (30a)
24	2 兼	90	46	o	7F	貸地あり (50a)

※1～※3：表 9-1 と同じ

—アンケート・聞き取り調査による—

を入れるとその水準以上となる。同農家は平均以上の生産額を上げているので試算よりは高い所得が得られていると考えられる。しかし収穫のべ面積が200aを超えることが500万円の収益があげられるか否かの農業経営上の分岐点になるものと考えられる。

(2) 八木・寺内地区における三毛作経営の営農実態

この地区は、前稿（Ⅰ）で述べた通り、溜池灌漑の水利慣行から早生米導入が難しく、後作の生育期間が短くなるため、当初は三毛作農業の開始が行われなかった。しかし、その後タマネギの短期栽培技術の進歩をはじめ、水利権の統合化により三毛作を始める農家も生まれ始めた。

ここで、図 7-2 より八木・寺内地区の作付状況をみることにしよう。アンケート調査の回答が得られた農家は 24 戸で、榎列地区のように収穫のべ面積が 300a を超える農家は存

在しない。しかし、レタスを基幹作物に据える農家が専業農家を中心にみられるところが、V-1で示した1985年当時の調査結果と異なる点である。しかし、榎列地区の様にタマネギ作を皆無にしてレタス専作に向かう農家は存在しない。このような特色を考慮に入れて、当該地区では以下の4つに営農分類を行うことが出来る。前項同様、()内の野菜はその直前に記述した野菜に代わるものを示す。

I 水稲+タマネギ(またはキャベツかハクサイ)—第二種兼業農家—

II 水稲+タマネギ+キャベツ(またはハクサイ)—専業農家・第一種兼業農家—

III 水稲+タマネギ+レタス(またはキャベツかハクサイ)—専業農家・第一種兼業農家—

IV 水稲+レタス+タマネギ(またはキャベツかハクサイ)—専業農家—

Iタイプは、所有耕地面積が少なく、収穫のべ面積は約70a以下で、第二種兼業農家である。1980年代の水利慣行の影響を受けた際、三毛作農業の導入が困難な時に、兼業化を指向し、水稲裏作に中生種のタマネギ、またはキャベツやハクサイを作付けし、二毛作農業を維持させた農家である。

IIタイプの農家は、所有耕地面積は50~70a(収穫のべ面積100~150a)で、当該地区の平均的なレベル農家である。Iタイプとは異なって、タマネギの短期栽培技術導入にあわせて新たに三毛作農業を開始した農家であり、キャベツとハクサイを組み合わせるに至っている。

IIIタイプの農家は、野菜作の基幹となる中心作物をタマネギに位置付けながらその一方で収益性の高いレタスも導入しており、所有耕地規模は100aで収穫のべ面積は200aを超える比較的経営規模の大きな専業的経営を行う農家層である。

IVタイプの農家は、所有耕地面積、収穫のべ面積ともにIIIタイプとほぼ同様で、野菜作の中心をレタスに据えて、タマネギをこれに次ぐ作物として位置づけている南あわじ市の代表的な専業農家層である。榎列地区におけるIIタイプの農家層に匹敵するが、榎列地区のIIIタイプのレタス専作の農家層に比べるとその規模は小さなものである。

さてここで、榎列地区と同様にこれらの農家について図7-2とあわせて表9-2より営農実態をみることにしよう。農家番号18および20~24番(営農類型Iタイプ)は、1970年代以降にタマネギを導入した二毛作農家である。その後、世代交代後は40歳代~60歳代の夫婦2人による労働力を保持するが、経営面積が少なく貸付地も多い。かつてはタマネギを卸売り商人に出荷していた長年のつながりで、2000年代に入ってもなお作付けを継続している。定年退職後は、再び専業農家に戻る意向を示す農家もあるが、水稲+タマネギによる伝統的な水田二毛作体系を変化させるまでの意向はないようである。

次に農家番号11, 12, 14番(営農類型IIタイプ)は、従来からのタマネギを基幹作物に据えたまま専業的経営を行い続けている農家層である。夫婦2人の基幹労働力と合わせて、高齢層、若年層の補助労働力を保持しており、農家番号11番農家のように認定農業者として地域農業の担い手として活躍する事例も見ることが出来る。

さらに、農家番号5, 6番(営農類型IIIタイプ)は従来からのタマネギを基幹作物に据えつつ、レタスを導入することで所得の向上を目指そうとする比較的経営規模の大きな農家層である。30歳代~50歳代夫婦、あるいはこれに加えて経験豊富な70歳代夫婦も合わせた2世代による労働力を保有していたりする。経営内容を見ると中生、晩生のタマネギ、キャベツ、ハクサイ等の組み合わせで地力維持を図りながら複合経営を行っている。聞き

取り協力の得られた農家番号5番（収穫のべ215a）の作付内容から表8をもとに所得試算を行ってみよう。この農家は70歳代と40歳代の2世代にわたる労働力を保持し、30aの借地による規模拡大を図っている。作付内容は、水稻（キヌヒカリ）；50a，タマネギ；100a，レタス；55a，ハクサイ；10aである。所得試算を行うと、水稻（キヌヒカリ 51,423円/10a）50aで257,115円，タマネギ（10月定植 278,348円/10a）50aで1,391,740円，タマネギ（2月定植 236,803円/10a）50aで1,184,015円，冬レタス（421,191円/10a）55aで2,316,550円，ハクサイ（256,238円/10a）10aで256,238円となり，合計試算で540,568円となる。聞き取りによると実際の所得は600万円を超えており，さらに転作奨励金をあわせると650万円以上になるとの回答を得た。正直な胸の内を聞くと，2世代で規模拡大をしている割には低い状態なので，タマネギ（10月定植）を減らして冬レタスに変えて，またはタマネギ（2月定植）の一部を春レタスにすることを考えているとのことであった。

最後に，農家番号2，3，4，7，8，9，10（営農類型Ⅳ）についてその実態を把握，考察してみよう。この営農類型は，榎列地区に比べれば「三原営農方式」が最も発展した形の（1）に示した中の営農類型Ⅱタイプと同様のものと考えられる。すでに首位となる基幹作物はタマネギからレタスに代わっており，家族労働力が充実した農家層である。多くの割合で経験豊富な70歳代の両親を補助労働力に持ちながら，40歳代～50歳代の世代交代が成功した夫婦2人を基幹労働力に安定した経営が行われている。また，認定農業者として借地による規模拡大を図り，レタス産地の形成に大きく寄与する農家層でもある。この農家層から聞き取り協力の得られた農家番号3番（収穫のべ230a）について作付内容から表8より所得試算を行うと以下の通りになる。作付内容は，水稻（キヌヒカリ）；100a，冬レタス；60a，春レタス；20a，タマネギ（10月定植）；30a，タマネギ（2月定植）；20aである。水稻（キヌヒカリ 51,423円/10a）100aで514,230円，冬レタス（421,191円/10a）60aで2,527,146円，春レタス（253,249円/10a）20aで506,498円，タマネギ（10月定植 278,348円/10a）30aで835,044円，タマネギ（2月定植 236,803円/10a）20aで473,606円となり，合計試算で4,856,424円となる。上述の農家番号5よりも15a程規模が大きいのが，所得試算はやや低めとなる。聞き取りを行うと，おおよその額として500万円台後半の所得を得ており，転作奨励金を合わせると600万円台に上るとのことであった。同農家は認定農業者として所得目標を700～800万円台を掲げて申請しており，今後の目標としては，レタス以外にタマネギとハクサイの農地をそれぞれ10aずつ増やし，加えてレタス以上の収益力が見込まれるミニトマトのハウス栽培に取り組む計画があるとのことであった。

以上，三毛作農業の先行地区である榎列地区に比べると，その開始は遅れた後発地区の八木・寺内地区であることから，収穫のべ面積の大きさからみても前者が最大380a台を示すのに対して当該地区ではその半分の240～290a台でその集約度は低い傾向が読み取れる。農家番号15～24番の多くは水田二毛作体系の農家であり，第二種兼業農家が大半である。しかし，収穫のべ面積200a以上の農家を中心にレタスをタマネギに代わる基幹作物に据えながら年間農業所得500万円位以上を達成させている三毛作農家が25%程度存在することは確実である。榎列地区同様，これらの農家は家族労働が充実しており，認定農業者に登録し農協以外の販路確保の努力やレタス以外の新しい作物導入の機会をうかがうなど，積極的な取り組みを示すことが聞き取り調査を通じて知ることができた。

Ⅵ 水田三毛作農業の持続的発展と展望（まとめにかえて）

本稿（Ⅰ・Ⅱ）は地目が「田」であるにもかかわらず、水稻収穫後の秋から翌年の春にかけて、2回におよぶ園芸作物の導入・栽培によって、高収益を確保しようとする兵庫県淡路島の三原平野（南あわじ市）における水田三毛作農業を取り上げた。水田三毛作農業は、作物の違いこそあれ、我が国では中世（室町時代）に摂津尼崎（現在の兵庫県尼崎市）付近ですで行われていた記録があり、伝統的な農法として位置づけることが出来る。もともと平野面積が少ない日本では、零細な耕地を有効に活用させるための集約的な農業が歴史時代を通じて展開されてきた。しかし近現代以降、日本の農業は、産業構造の高度化にともない、生産技術が進歩し、農作業の機械化が進む中で、農外就業とのかかわりによって農地流動が行われ、水田の理想的土地利用形態は規模拡大による粗放的土地利用の方向へ進んできている。

これに対して本稿で取り上げた水田三毛作とは、小規模経営の不利な条件を克服するために、水稻の裏作に複数の収益性の高い園芸作物を効率よく作付し農地の回転率を高めることで、収益を少しでも上げようとする集約的な農業である。水田の裏作として行われることが野菜の連作障害を防止するために、いわゆるサステナブル（持続可能）な農法であり、日本の貴重な水田農耕史に記録される価値が十分にあると考える。

本稿（Ⅰ・Ⅱ）では、淡路島三原平野（旧三原町・現南あわじ市）の三毛作農業について、当該地域の耕作方法が地域全体に成立をみた、いわゆる「三原営農方式」の確立期（1970～1980年代）とその後20年以上を経過した「三原営農方式」の再編期（2000年代）に区分した。そしてそれぞれの時代における営農形態を個別農家の実態調査を通じて明らかにした。以下にその要点と今後の展望について、今日の日本農業の方向性と淡路島の農業をあわせて述べることにする。

淡路島の三原平野（三原川扇状地）では、明治時代から米麦二毛作農業が行われていた。しかし、第一次世界大戦後における農村不況の時代、大阪南部の泉州タマネギを導入することで、水稻+タマネギの水田二毛作農業が少しずつ普及し始める。タマネギが当該地域の基幹作物になり得たのは、第二次世界大戦後の日本経済の高度成長期以降であり、国民の食生活の洋風化によって消費需要の拡大がおり、作付面積が増加していった。1960年代の頃は、水田の稲作と乳牛飼養による有畜稲作農家が大半で、稲藁を乳牛の餌にして得られた堆肥が良質の有機肥料となって、高品質なタマネギを生産する要因となっていた。その後、乳牛生産環境の変化によって1970年代には堆肥の自給体制が崩れたが、酪農専業農家とタマネギ生産農家による稲藁と堆肥の交換体制が築きあげられた結果、有機肥料の地域内供給体制が維持されることになった。

三原平野の農業を高度に集約的な生産体制に築き上げたのは、当時の三原郡内における農協や農業改良普及所をはじめとする組織と人的資源（マンパワー）によるところが大きかった。換言するならば、三毛作農業の普及にかける指導者、普及員が組織をあげてこれに当たり、多くの精農家が真摯に取り組んだ結果が高度集約型農業産地の形成をみたといえるだろう。特に1970～1980年代は「三原営農方式」①水稻作を堅持させつつタマネギ作を基幹作物に据えること。②酪農との協働による堆肥供給の土づくり。③手間替え農業（専業農家と第二種兼業農家間の農地農作業貸借）と呼ばれる集約的な農業が確立した時代

であり、三毛作農業の全盛期であるともいえる。稲作の後作に2回の農地を利用する農業を開始したのは、タマネギ作を行う条件が不利な土地であった扇状地扇端の地下水位の高い、旧三原町（現南あわじ市）複列地区であった。このことは前稿Ⅲ—2—3において述べたが、もともと野菜生産に不利な半湿田の土地であったことに対して、その隘路打開にむけた地域内の精農家と農業改良普及員等による農業振興に向けた努力の賜物であったといえよう。

この時代における地域の中心的担い手による三毛作の組み合わせは、水稻+タマネギを基本にレタス、ハクサイ、キャベツの3つの野菜の中から1つが営農条件に合わせて選ばれており、タマネギが最重要な基幹作物であった。淡路島産のタマネギが全国有数の産地として位置づけられた時代、例えば1991年兵庫県のタマネギ作付面積は2,905ha、収穫量は174,334tであったが、20年後の2010年には作付面積が1,485ha、収穫量は82,752t（両年次の統計は兵庫県農林統計協会淡路支部による）へと半減し、北海道（北見、富良野、岩見沢、札幌）に次ぐ全国第2位の座を佐賀県に明け渡し3位に後退する。そしてタマネギに代わって基幹作物となったのがレタスである。タマネギはもともと収穫時を中心として労働負荷が大きく、また1970年代までの好市況は一段落して、単価の低迷が続いた。作付面積の激減はこうしたことが背景にあるのだろう。実際に生産に当たる農家からの聞き取り結果を若干紹介しよう。前章表9-1 複列地区の農家番号13のN氏によると、タマネギの収穫に際して、「午前8時30分頃から午後6時近くまで作業を行った場合、コンテナ1ケース20kgとして、60歳代以上の高齢者では25~30ケース（500~600kg）の取り扱いがやっとの状況」であると語る。また、表9-2 八木・寺内地区の農家番号7のT氏は、「昭和の時代は軽トラックにコンテナを何段にも積んで運んだが、今は腰に負担がかかりすぎて、えらい（疲れる）のでもっと軽い野菜に代わった。」と述べる。表8で示した様に、タマネギの収益性は10a当たり20万円台である。これに比べてレタスは地元の大阪市場で冬場の価格でその2倍近い値段で取引されている。トンネル、マルチをはじめ、その栽培に多くの手間はかかるものの、タマネギより重量感が少ないことも合わせて、1990年代以降に大幅な伸びを見せ始めた。そしてこれまでの水稻+タマネギを基本に他の野菜を組み合わせるパターンから、水稻+レタス+タマネギへと変化し、さらに進んで規模拡大農家では水稻+レタス+レタスを基幹的組み合わせとする作付体系が主流をなすようになってきている。むろん、タマネギ、キャベツ、ハクサイが三毛作体系の中から無くなるのではないが、レタスを基幹作物として、地力維持の目的も含めた補完的作物へと変化しつつあるといえよう。前章でふれたように、全国的な1世帯当たり平均所得（約560万円—2005年当時—）に並ぶ農業所得を三毛作農業で達成するには、複列、八木・寺内両地区を見る限り、収穫のべ面積が200a水準にあって、レタスの年間2作体系を複数以上の圃場で作付する農家であることが本調査で明らかとなった。

レタスの高値は上述した冬季の年末・年始の（クリスマス、忘年会、正月等々）相場によって支えられているようである。しかし、レタスのような葉物野菜は土付き、露地ものの野菜と違い、将来的にみればより低コストによる工場的大量生産に代わられる可能性もあるかもしれない。12月の高値に依存するレタス中心の三毛作農業が今後も安泰であり続ける保証はどこにもない。野菜生産は、極端に作付面積を拡大しても、限られた労働力のみでは限界に達する。地域の後継者難による不耕作地が徐々に拡大する傾向のある中で、

レタス中心の三毛作体系を維持しつつ、露地野菜以外の収益力が高く、高度集約的作物との組み合わせが進められる可能性もあるかもしれない。

ここで、あえて現代の水田三毛作農業について、農法の観点から述べてみたい。当該地域では水稲の裏作に異なる種類の園芸作物を2種類組み合わせる農業が発展してきたことで水田三毛作農業と呼称されてきた。ところが近年になり、レタスのみを水稲作の後作に2回作付する農法が見られるようになってきている。同一作物を同一圃場で二回作付する方法は二期作である。したがって厳密に言えば水稲+レタスの二期作（水稲とその裏作のレタス2回作付の意味）と呼称するのが正しいかもしれない。ただし上述したように、レタス作が行き過ぎると連作障害を招く可能性があり、今のところは、水稲+レタスを中心に他の作物との組み合わせが多数存在するため、地域の水田三毛作農業は維持されているのである。正確には当該地域の農業は、二毛作、三毛作、二期作あわせて水田多毛作農業と呼ぶべきであろう。

日本の農業は、需要低迷や販売価格の低下による農家所得の減少、高齢化等により衰退傾向が続いており、農業の主産地として位置づけられる当該地域も決してその例外ではない。こうした中で、農業の再活性化を実現させるための、六次産業化を進める動きが現れている。南あわじ市および北部の淡路市では2011年（平成23）のいわゆる六次産業化法に基づき、これまでに10件の認定事業（野菜生産にかかわるもののみを抜粋）が立ち上がりを見せている。⁽²⁷⁾いずれも、かつて当該地域の最大の基幹作物であった「淡路島玉葱」ブランドを用いた加工食品を中心とする事業で注目に値するものである。六次産業による農産物の差別化は、作物のブランド化が進み、流通、販売のコスト削減がなされ、加えて株式会社化による地域の雇用が促進されるならば、衰退した農村の地域創生につながるメリットが考えられる。しかし、その一方で、このような事業を立ち上げるには、設備投資、広告をはじめとする多額な運転資金、費用が必要であり、何よりも法人化が求められる。長年の野菜栽培技術の経験と蓄積があっても、流通、販売の大半をJA（農協）や商人系組織に依存してきた農家にとって、一部援農組織の支援を受けたとしても、年間を通じて生産活動が続けるだけでも労が多く、認定農業者として位置づけられるだけで精一杯という回答が多い。

本稿で明らかにした三毛作農業の成り立ちは、こうした認定農業者を中心に、50歳～60歳代の夫婦2人を中心に、20歳～30歳代の後継者、場合によってはかつての中心的担い手であった祖父母の代も補助労働力として加わって、二世帯以上の労働力が充実した農家を中心に地域農業が牽引されているといえよう。将来の農業の担い手となる若年労働力を、農業につなぎとめるのは容易なことではない。しかし、祖父母の代に築かれた「淡路島玉葱」が今後日本や諸外国の他産地と異なる農法で生産されることで、日本もしくは世界のブランドとして位置付けることが可能となるならば、その生産に誇りを求めて、一部

(27) ひょうご六次産業化倶楽部—兵庫県庁内—（2016）：兵庫県における六次産業化法に基づく認定事業一覧による。なお、いわゆる六次産業化とは2011年（平成23）3月1日施行の「地域資源を活用した農林漁業者による新事業の創出及び地域の農林水産物の利用促進に関する法律」によるものである。これには、生産（一次）×加工（二次）×流通（三次）が一体化し、地域資源を活用した新産業の創出による付加価値の向上、農山漁村の雇用確保と所得向上を目指す取り組み支援の制度化等が求められている。

のUJIターンが認められることも考えられる。この「淡路島ブランド」による付加価値が何によってもたらされるのかについて述べることで、本稿の締めくくりとしたい。

淡路島は瀬戸内式気候の温暖な環境にめぐまれ、冬季に野菜の生産が可能な地域である。しかし、何よりも大切なことは、その野菜生産の圃場が水田を基盤にしているということである。この水田は、論鶴羽山地を侵食した河川（三原川）が運搬堆積して形成された扇状地に立地し、その下流沿岸部の低湿地とは異なり、砂壤土質の土性が田畑輪換を可能にすることである。この水田に春～夏に水を張ることで日光に温められた土壌内の細菌や有機物が分解されるため、連作障害の防止が可能となり、殺菌効果が得られることになる。また、乳牛専業、畜産農家との耕畜連携（稲藁堆肥交換）は、微生物の餌となる有機堆肥の使用によって、地域の土壌生態系、ならびに水稲生育期間中の水田（水辺環境）としての地域の生物生態系を維持することにつながるのである。このことは当該地域の農業が生物多様性を重んじながら、循環型あるいは持続可能性を備えた農業生産環境のもとで、安全で食味豊かな作物生産が行われていることを意味している。昨今すでに、兵庫県（淡路県民局）を中心に25団体で構成される食のブランド化推進の組織が作られて活動が行われているが、国の内外の消費地、消費者に向けて、こうした水田の多面的機能を生かした多毛作農業の成り立ちと意義をわかりやすく地道に発信していくことが必要であろう。

（2018.1.5 受稿，2018.3.5 受理）

〔抄 録〕

水田三毛作農業は、水稲作の裏作に収益性の高い複数の園芸作物を作付して農地の回転率を高めることで、耕地面積の零細性を克服しようとする高度な集約的農法である。

淡路島三原平野の水田農村では、日本経済の高度成長期以降いわゆる「三原営農方式—タマネギを基幹作物として、耕畜連携による堆肥生産による地力維持、そして農家間の農地・労働の貸し借り（手間替え）—」によって、水稲+タマネギ+レタス・キャベツ・ハクサイのいずれかによる水田三毛作農業が発展し、1980年代にはその最盛期を迎えた。

しかし2000年代に入り、農業従事者の高齢化、後継者不足等によって、基幹作物であったタマネギは、重量があり労働負荷がかかること等から、より軽量で販売単価の高いレタスに代わられることになった。レタスは冬季（年末・年始）の京阪神市場において高値で取引され、水稲作の後作に冬・春の2回にわたって連続して作付する規模拡大農家が多い。ただし、連作障害のおそれもあるため、水稲+レタス+タマネギ・キャベツ・ハクサイのいずれかの組み合わせを行う三毛作体系も見受けられる。

こうした水田三毛作農業の地域的担い手は、50歳～60歳代の夫婦2人に祖父母、後継者の加わった2世代以上の労働力が備わった収穫のべ面積200a以上を作付けする農家である。またこれらの農家は、認定農業者もしくはそれに準ずる農家として高い営農意欲を持ちながら、農協や商系の両者の流通組織を利用して地域農業を牽引している場合が多い。

当該地域の水田三毛作農業は、持続可能性のある土地利用方法を行うことから、安全かつ食味豊かな作物の生産を促すことに特色があるといえる。またこの農法は、連作障害防止のための水田の水張り、耕畜連携による有機堆肥の使用が行われるため、農地の土壌生態系を維持し、水稲生育期—春～夏—の水田（水辺環境）としての地域の生物生態系が守られることで、生物多様性まで重んずる循環型かつ環境保全型農業として位置づけることができるのである。

〔論 説〕

訪問介護員の業務履歴のICT化による訪問介護における諸問題の解決案

—キャリア介護システムの波及効果—

齋藤 香里

1. はじめに

日本においては2025年問題を目前に控え、要介護者の急激な増加が見込まれ、高齢者介護への対策は喫緊の課題となっている。

政府は施設介護から在宅介護への移行や高所得者の介護保険の介護サービス利用の自己負担割合の引上げなど、介護保険の支出を抑制しようと様々な対策を行っている。さらに、介護の現場の改善に取り組み、介護分野においてICT (Information and Communication Technology: 情報コミュニケーション技術) を活用することを推進している。

介護分野には様々な問題が山積となっている。訪問介護の現場で働く訪問介護員 (ホームヘルパー) は、低賃金、業務の非効率、仕事に対するモチベーションを向上させづらい、キャリアを積むことができないといった問題を抱えている。訪問介護事業者は、慢性的な人手不足の状態であり、さらに経営の効率化も求められている。このような状況のもと、訪問介護で働く訪問介護員の労働環境の改善は重要な課題となっている。訪問介護サービスの供給者には介護福祉士⁽¹⁾なども含まれるが、本稿では、訪問介護の訪問介護員に着目する。

本稿で検討する業務記録を訪問介護員に帰属させるシステムは開発されており、「キャリア介護システム」という。

市販されている介護事業者用のシステムやソフトは訪問介護事業者の業務の効率化を図ることが目的となっており、訪問介護員の抱える諸問題を解決できるものではない。本稿では、富士通研究所がキャリア介護研究会の研究成果をもとに開発したキャリア介護システムを紹介し、訪問介護の現場のICTの活用においては、そのシステム構築のあり方によって、訪問介護サービス市場及び訪問介護サービスに従事する訪問介護員が抱えている諸問題さらに超高齢社会の日本が直面する社会的弱者への手助け、介助そして介護に関わる諸問題を解決しえることについて考察する。

(1) 訪問介護員の上位資格が介護福祉士 (国家資格) である。社会保障審議会福祉部会 福祉人材確保専門委員会 (平成27年2月23日) がとりまとめた「2025年に向けた介護人材の確保～量と質の好循環の確立に向けて～」では、従来の全ての介護人材が介護福祉士であるべきであるとの考え方を転換し、介護人材の類型化・機能分化を図ることが示された。

2. キャリア介護研究会とキャリア介護システム

(1) キャリア介護研究会

「キャリア介護研究会」⁽²⁾は、千葉県市川市において地域リーダー養成事業をしている2002年3月に設立されたNPO法人いちかわライフネットワーククラブの専門分野の研究グループの一つで、2012年より活動している。キャリア介護研究会のメンバー⁽³⁾は、介護専門職、介護事業者、学識経験者、情報技術研究者、システム開発事業者等からなる。キャリア介護研究会は、訪問介護員の社会的立場と介護分野の事業の改善を図ることを目的として研究活動を続けてきている。筆者も同会のメンバーである。

(2) キャリア介護システムの開発の経緯

「キャリア介護システム」の開発の発端は、株式会社富士通研究所の熊野健志氏が訪問介護員に訪問介護の現場の問題点についての丹念なヒアリング調査を行ったことであった。そして熊野氏が訪問介護員の業務履歴を電子化し、訪問介護員が抱える問題、訪問介護の現場及び超高齢社会における諸問題を解決する方法を考案した。その後、キャリア介護研究会が創設され、富士通研究所がキャリア介護研究会の研究成果をもとにキャリア介護システムの開発に至った。

3. 日本の訪問介護の現場が抱える問題

(1) 訪問介護の訪問介護員が抱える問題

公益財団法人介護労働安定センター(2017)⁽⁴⁾によれば、訪問系では労働条件等の悩み、不安、不満等(複数回答)について、「人手が足りない」(44.1%)、「仕事内容のわりに賃金が低い」(34.4%)、「業務に対する社会的評価が低い」(26.2%)と回答している。主な介護サービスの種類別で訪問介護に従事している者の保有資格(複数回答)は、ホームヘルパー1級は8.4%、ホームヘルパー2級は58.2%、介護福祉士が64.4%であり、ホームヘルパーすなわち訪問介護員の訪問介護に占める割合は高く、訪問介護員は訪問介護サービスの提供において重要な介護人材となっている⁽⁵⁾。

訪問介護の業務には、生活援助⁽⁶⁾、身体介護⁽⁷⁾、特定ケア⁽⁸⁾、介護計画⁽⁹⁾、情報収集⁽¹⁰⁾、

(2) キャリア介護研究会のHP：<https://career-kaigo.jimdo.com/> (最終閲覧日：2018年1月10日)

(3) キャリア介護研究会のメンバーは下記の通りである(敬称略)。会長：中川潤一(株式会社かいごデザイン代表取締役)、事務局長：蔵内将之(株式会社かいごデザイン)、顧問：武藤博己(法政大学大学院 公共政策研究科教授)、伊能久敬(まちづくり会社(株)ゼットやっぺい社 代表)、飯塚日登志(株式会社クエスト・コンピュータ 代表取締役)、青山真士(NPO法人いちかわライフネットワーククラブ理事長)、熊野健志((株)富士通研究所)、鏡論(淑徳大学コミュニティ政策学部教授)、和田義人(千葉商科大学人間社会学部教授)、齋藤紀子(千葉商科大学人間社会学部専任講師)、齋藤香里(千葉商科大学商経学部准教授)

(4) 公益財団法人介護労働安定センター(2017)「平成28年度「介護労働実態調査」の結果」(http://www.kaigo-center.or.jp/report/pdf/h28_chousa_kekka.pdf) (最終閲覧日：2018年1月19日)p.14。

(5) 公益財団法人介護労働安定センター(2017)「平成28年度 介護労働実態調査[介護労働者の就業実態と就業意識調査]」B介護労働者調査の統計表(http://www.kaigo-center.or.jp/report/pdf/h28_chousa_roudousha_toukeihyou.pdf) (最終閲覧日：2018年1月19日)p.14。

ケア提案⁽¹¹⁾、間接業務⁽¹²⁾がある。軽度利用者（要支援 1～要介護 1 の利用者）50%以上の訪問介護事業所では、生活介護と身体介護のサービス提供を行っていたのは半数以上が「介護職としての基礎的な知識、技術を備えた者」であった。中度利用者（要介護 3～要介護 5 の利用者）30%以上の事業所においても、同様の結果であった。「介護福祉士等、介護職としての基本的な知識、技術以上の教育を受けた者」及び「より専門性の高い知識、技術を有する介護福祉士等」は訪問介護において利用者が軽度利用者 50%以上であるか、あるいは中重度利用者 30%以上の事業所であるかで違いはなく、介護計画、ケア提案、特定ケアの業務を介護職としての基礎的な知識、技術を備えた者⁽¹³⁾より多く行っていた⁽¹³⁾。

日本では今後、訪問介護において生活援助と身体介護のサービスさらに混合介護の需要が増えることが予想される。このような状況のもとで、訪問介護サービスの供給者として訪問介護員の増加が切望されている。

訪問介護事業所の非正規職員で、「将来、正規職員になりたいと考えている」と回答した者は、フルタイムで 21.8%、短時間で 9.2%、「将来、正規職員になりたいと考えていない」と回答した者はフルタイムで 42.5%、短時間で 55.9%であった⁽¹⁴⁾。訪問介護事業所の非正規職員は、非正規職員の状況で雇用が維持されることを望む傾向にある。このように訪問介護事業所の非正規職員は非正規雇用を希望する傾向をふまえ、介護人材の確保について戦略的な政策展開が求められている。

社会保障審議会福祉部会 福祉人材確保専門委員会（平成 27 年 2 月 25 日）では、「2025 年に向けた介護人材の確保～量と質の好循環の確立に向けて～」がまとめられた。同案では、介護人材について、「まんじゅう型」から「富士山型」⁽¹⁵⁾への構造転換を図ることが必要であり、対象とする人材のセグメント（層）に応じた、きめ細やかな方策を講じる必要がある、と報告している。

第 4 回 福祉人材確保専門委員会（平成 27 年 2 月 23 日）の審議後、三菱 UFJ リサーチ & コンサルティングによる平成 27 年度 老人保健事業推進費等補助金 老人保健健康増進等事業の「介護人材の類型化・機能分化に関する調査研究事業報告書」（平成 28 年 3 月）

-
- (6) 生活援助とは、①掃除、洗濯、衣類の整理、ベッドメイク、②買い物、③調理、④配下膳である。
 - (7) 身体介護とは、①入浴介助、身体整容介助、②排泄介助、③移動・移乗介助、体位交換、④食事介助、⑤体温、血圧等の測定である。
 - (8) 特定ケアとは、①認知症の周辺症状のある利用者への身体介護の提供、②終末期の利用者への身体介護の提供、③喀痰吸引等（喀痰吸引、経管栄養）である。
 - (9) 介護計画とは、①アセスメントの実施、②介護計画の作成、③介護計画の見直し、④利用者の家族等への報告や相談対応である。
 - (10) 情報収集の業務には、①自らのケアの実施を通じた情報収集、②同僚の介護職からの情報収集、③同僚の介護職以外の内部の専門職からの情報収集、④外部の機関や事業所からの情報収集がある。
 - (11) ケア提案とは、①同僚の介護職へのより良いケアの提案、②同僚の介護職以外の内部の専門職へのより良いケアの提案、③外部の機関や事業所へのより良いケアの提案、④地域や自治体へのより良いケアや地域づくりのあり方等の提案である。
 - (12) 間接業務とは、①シフト管理、②介護保険請求事務である。
 - (13) 三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング（2016b）pp.1-2。
 - (14) 三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング（2016a）p.51。

の調査研究を経て、介護人材のキャリアパスについて、福祉人材確保専門委員会⁽¹⁶⁾は、「介護人材に求められる機能の明確化とキャリアパスの実現に向けて（報告書）」（2017年10月4日）をとりまとめた。同報告書では、「介護分野に参入した全ての人材がキャリアアップを目指す必要はないものの」との記述がある。これは前述のとおり、訪問介護サービスに従事する多くの非正規職員の意識である。介護分野に従事する全ての者にキャリアアップは最重要課題ではないが、介護の質を向上させるインセンティブを与えるシステムの構築は必須である。なお、同委員会の介護人材のキャリアパスは、訪問介護員のみに着目したものではない。現在、①介護技術を「見える化」する、②OJTを通じた介護技術の向上を図る、③人材育成、定着の促進を図ることをねらいとした「介護プロフェッショナルキャリア段位制度」の普及に努めている。キャリア介護システムは、介護プロフェッショナルキャリア段位制度の認定過程においても、有益なツールとなりうるシステムである⁽¹⁷⁾。「介護人材に求められる機能の明確化とキャリアパスの実現に向けて（報告書）」と「介護プロフェッショナルキャリア段位制度」は、介護現場における諸問題への抜本的な解決策を提示するものではない。本稿で取り上げるキャリア介護システムが構築する訪問介護員の業務履歴のICT化が介護分野の諸問題を解決しようという着想は、政府の報告書ならびに先行研究においても管見の限りない。なお、介護分野のICT化のために数多くの介護事業者のためのソフトやシステムが開発されているが、その多くが医療分野の視点で開発されており、訪問介護員の抱える問題を解決するツールになりえるものではない。

(2) 訪問介護事業者の事務手続きに起因する問題点

訪問介護サービスの訪問介護員が抱えている問題は、訪問介護事業者の業務管理のあり方にも起因している。

訪問介護員は、訪問介護事業所から渡される「訪問介護計画書」の内容に基づく一件の訪問（60分～90分）に対して報酬が与えられる。訪問介護の業務が終了すると二枚複写式の「活動報告書」に業務内容を記載し、一枚は利用者宅に残し、残りの一枚は訪問介護

(15) 富士山型では、「参入促進」・「労働環境・処遇の改善」及び「資質の向上」をねらいとして次の5つの目指すべき姿を見据え、介護人材の構造転換を図るものである。

「参入促進」をねらいとして

①すそ野を拓げる：人材のすそ野の拡大を進め、多様な人材の参入促進を図る。

「労働環境・処遇の改善」をねらいとして

②道を作る：意欲や能力や役割分担に応じたキャリアパスを構築する。

③長く歩み続ける：いったん介護の仕事についての者の定着促進を図る。

「資質の向上」をねらいとして

④山を高くする：専門性の明確化・高度化で、継続的な質の向上を促す。

⑤標高を定める：限られた人材を有効活用するため、機能分化を進める。

(16) 社会保障審議会福祉部会福祉人材確保専門委員会では、第6回「介護人材の機能とキャリアパスについて」（2016年10月5日）、第8回「介護人材の機能とキャリアパスの実現に向けて—社会福祉士のあり方について」（2016年12月13日）、第10回「介護人材の機能とキャリアパスの実現に向けて—社会福祉士に求められる役割等について」（2017年3月28日）において議論が行われた。

(17) 例えば、介護プロフェッショナルキャリア段位制度の認定過程の一部に、キャリア介護システムを利用したシステムを構築し、タブレット等を用いる方法などが考えられる。

事業者に提出する。訪問介護員がこの活動記録票を複写して保管することは、介護保険制度では認められていない。

現制度では、訪問介護員はキャリアとなる業務実績を自ら管理することができず、キャリアを可視化して積むことができない。大手の介護事業者を除く⁽¹⁸⁾、多くの小規模の訪問介護事業所では業務についての情報は「紙」でやり取りされている。そのため、情報が迅速に流通せず、訪問介護員はスケジュールを容易に管理することもできない。そして、訪問介護員は業務スケジュールを効率的に埋めることができず、そのためさらに低賃金で働く状況に陥っている。

訪問介護員として従事する者には、フルタイムではなく、パートタイムを希望する者が多い。しかし、訪問介護事業者は、労働時間に関わらず訪問介護員 20 名につき 1 人は給与計算や業務を管理する事務職員（マネージャー）が必要となるため、フルタイムで働く訪問介護員の採用を望み、現場では人手不足の状態となっている。訪問介護事業者は訪問介護員の募集広告に多大なコストをかけている。このように地域の介護労働市場において明らかにミスマッチが生じている。

4. キャリア介護システムの仕組み

2014 年度、富士通研究所は、キャリア介護研究会の研究成果をもとに実験用キャリア介護システムを構築した。本システムは、訪問介護員がスマートフォンから介護の業務報告書を入力できる仕組みを用意し、情報を蓄積して訪問介護員の業務の効率化、キャリア構築そして仕事に対するモチベーションの向上と訪問介護事業者の運営の効率化及び介護人材確保問題の解決を図るものである。図 1 はキャリア介護システムの全体像である。

同研究会は、キャリア介護システムを用い、2015 年度、訪問介護員の実績蓄積データを分析して、業務やスキル等業務記録を可視化する機能（スキル・ポートフォリオ機能）を拡充したうえで、システムの有用性を検証した。

5. キャリア介護システムを活用した訪問介護の諸問題の解決

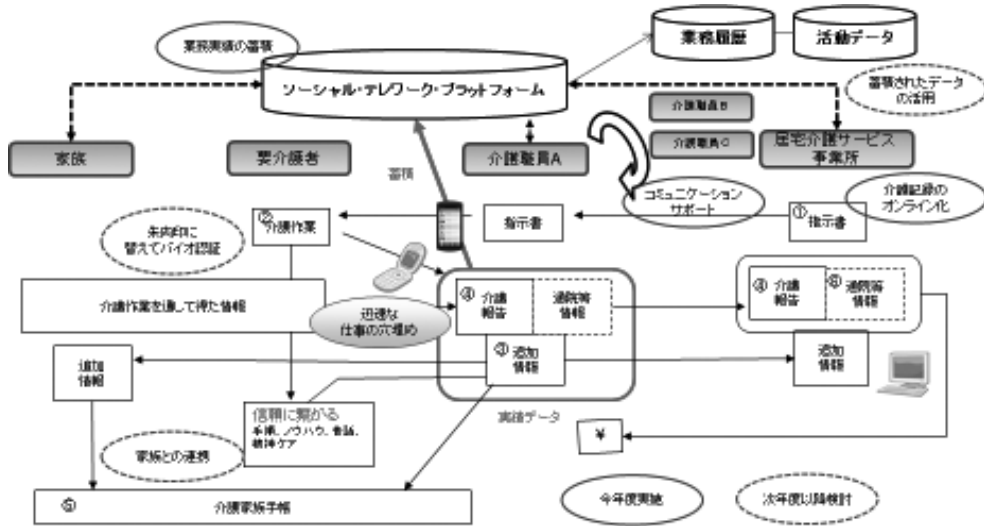
(1) キャリア介護システムを活用した訪問介護の諸問題に対する解決策

キャリア介護システムは、訪問介護における諸問題を、ICT を活用し業務をデータ化・可視化することにより、包括して解決できるシステムである。同システムでは訪問介護員の業務記録のうち、利用者の個人情報に関わらない記録のみをクラウド上へ保管する。同システムは業務履歴を訪問介護員の所有とすることによって、訪問介護事業者に加え、訪問介護員にも、自分で業務履歴を管理できる環境を提供するものである。

ICT を活用して訪問介護員が自分自身の業務実績（フライトレコーダー）を所有し、ポータブル化を図ることにより、自らの介護サービス提供の業務履歴をデータとしてキャリアブックに蓄積することで、キャリア開発、介護サービスの質の向上や処遇改善と所得増加

(18) すでに様々な介護事業者のためのソフトが販売されており、さらに大手の介護事業者は独自で介護現場のシステムを開発あるいは高額のシステムを購入し、導入している。

図1 キャリア介護システムの全体像



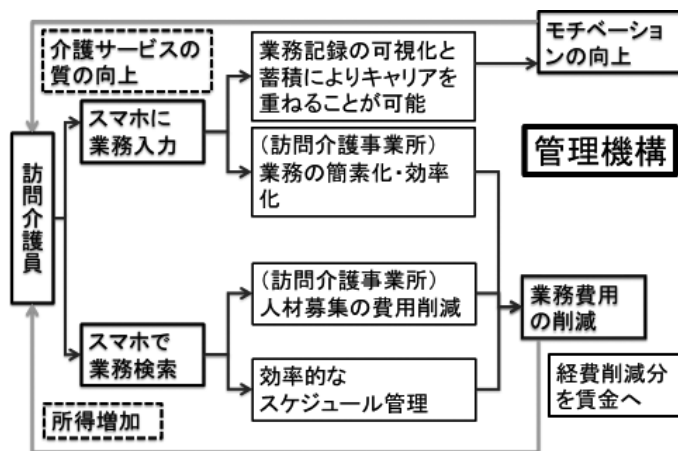
(出所) 熊野健志氏作成。

などの訪問介護における諸問題が解決する。キャリア介護システムの波及効果を示したものが図2である。

訪問介護員の活動報告書が電子化されることにより、訪問介護員の業務実績、能力、貢献度が可視化され、その情報を本人に帰属させることにより訪問介護員のモチベーションを高め、これが介護サービスの質の向上にもつながり、さらにキャリアアップにつなげることが可能となる。

訪問介護員がスマートフォンで業務について入力することによる活動報告の電子化は、訪問介護事業所の事業運営の効率化を図ることにつながる。訪問介護員が手書きで作成し

図2 キャリア介護システムの波及効果



(出所) 筆者作成。

ていた活動記録は現場においてスマートフォンで簡単にスピーディーに入力することができる。入力されたデータがオンラインによって国民健康保険団体連合会への介護サービスの請求業務にまでつながることによって同業務が簡素化され効率的になる。その他、訪問介護事業所の様々な業務が簡素化・効率化されることにより、業務コストが削減され、その経費削減分を訪問介護員に分配することにより、訪問介護員の所得増加が見込まれる。

さらに、キャリア介護システムは限定された地域の複数の訪問介護事業者が求める業務に訪問介護員がアクセスできるシステムであるため、訪問介護事業者の介護人材確保問題とそれに付随する人材募集と採用のためのコストも削減することができる。訪問介護員はキャリア介護システムで業務を容易に検索し、それにより効率的にスケジュールを組む事が可能となり、所得増加につながる。

なお、キャリア介護システムによる訪問介護員の業務履歴を管理するための「管理機構」が必要であろう。

キャリア介護システムはすでに3つの実証実験を行っている。次に、厚生労働省「平成28年度 居宅サービス事業所における業務効率化促進モデル事業」の実証実験の結果⁽¹⁹⁾をふまえたキャリア介護システムを活用した訪問介護の諸問題の解決策案についてさらに詳細に考察する。訪問介護における問題点とキャリア介護システムを活用したその問題についての解決案を対比させて一覧表にしたものが表1である。

(19) 株式会社かいごデザイン（総括事業代表者名）中川潤一氏から提出された成果報告書より引用する。同事業の実施は、株式会社かいごデザイン 訪問介護事業所かいごデザイン 社長：中川潤一（敬称略）

表1 キャリア介護システムを活用した訪問介護の諸問題に対する解決案

(a) 訪問介護員

問題点	キャリア介護システムにより問題解決が可能 [キャリア介護システムの実証実験参加の感想]
訪問介護員は第三者に仕事のキャリア（業務履歴など）を説明できない。そのため、第三者から仕事に対してあまり尊敬を得られず、社会的評価が低い。	業務記録をデータ化・可視化することにより、第三者にキャリア（業務履歴）を説明することができる。自分の業務履歴や過去のデータも確認できるので、サービスに対して振り返りや思い入れが持ちやすい。自分の実績に対するプライドも生まれる。[身体介護に関して行った内容が集計できるので良いと思う。][自分の強みや弱みを数字によって裏付けることができる。今までよりも具体的に自分の強い部分を人に話すことができる。]
質の高い介護サービスを提供しても、仕事の評価に反映されないため、仕事に対するモチベーションを向上させづらい。	受託した業務数や成果などはすべて蓄積されるため、質の高い介護サービスを提供したことが記録に残り、能力のある訪問介護員は高く評価される。これが、仕事に対するモチベーションの向上につながり、さらに介護サービスの質を向上させる。
質の高い介護サービスを提供しても、給与に反映されない。	ネットワーク上での情報開示の仕組みを構築すれば、質の高い介護サービスを提供している訪問介護員個人に対して新たな需要が生まれ、所得増加につながる。質の高いサービスを提供した訪問介護員には特別手当等を支給することが可能となる。
訪問介護の現場で困難なケース、年末年始や台風時の対応など、無理を聞いた場合でも、その業務が評価されない。	訪問介護員が現場の無理を聞き、うまく対応した場合などに、訪問介護事業者あるいは訪問介護員同士で、感謝の印として「サンクスポイント」 ⁽²⁰⁾ を付与することにより、金銭的には報いられない業務に評価が与えられる。[サンクスポイントの機能は、積極的、行動力がある等の態度の理解につながって良い。]
訪問介護事業者を移るケースも多く、キャリア（業務履歴）やスキルをデータとして蓄積することができないため、キャリアアップできない。	訪問介護員はキャリア（業務履歴）の実績やスキルを生涯にわたりデータとして（「キャリアブック」に）蓄積し、それを証明することができる。それにより、事業者が変わっても、キャリアアップにつながる。さらに、上位職種や資格取得のためにスキル・ポートフォリオを提供することができる。キャリア介護システムは介護プロフェッショナルキャリア段位制度の認定過程においても応用可能である。[仕事を辞めた時、新たに再開するときや、転職するとき、自分の行ってきた活動の履歴がすべて記録されており、確認できるということは、ポイントが高い。]
現場間の移動時間に対し賃金は支払われないため、時給はさらに低くなる。	訪問介護事業者が単独で訪問介護の利用者の業務についての情報を持つのではなく、同システムに参加した近郊地域の事業者間で情報を共有するため、訪問介護員は利用者がどの訪問介護事業者の顧客であるかに関係なく移動時間を最小にするように現場を選択し、組み合わせることができるようになる。それにより、現場間の移動コストを最小にすることができ、効率的にスケジュールを組むことができるようになるため、実際の時給が低くなるケースが少なくなる。

(出所) 筆者作成。

(20) 「サンクスポイント」は、訪問介護事業者からの訪問介護員の貢献度に対して金銭的な報酬の他に付与するポイントのことである。

(b) 訪問介護の現場

問題点	キャリア介護システムにより問題解決が可能
要介護者の家族は提供された介護サービスの内容を簡単に把握しにくい。	業務記録の電子化、データ化により提供された介護サービスの内容とその質について可視化できることから、迅速に状況を把握することができる。
サービス提供後の手書きの記録業務に時間がかかる。	タブレットあるいはスマートフォン等を利用した指だけの操作で作業が完結するので、利便性が高まる。
紙による訪問介護計画書や活動記録票は、交付や回収が手渡しで行われており、情報の伝達に時間がかかっている。そして、サービス全体の遅延を招いている。例えば、サービス内容の突発的な変更時、介護支援専門員への連絡に対応できない。	現場情報の ICT 化により、瞬時に状況を把握することができ、さらに業務の効率化を図ることができる。例えば、サービス内容の突発的な変更時、迅速に状況を把握できるため、介護支援専門員や訪問介護員はすみやかにトラブルに対応できる。
紙での処理の場合、記載事項の確認や利用者の氏名等の転記が必要。	タブレットあるいはスマートフォン等を利用した指だけの操作で作業が完結するので、事務業務を簡易化・削減できる。
利用者や家族からの要望や介護支援専門員など外部とのやりとりに限らず、事業所内の連絡や引き継ぎを口頭や手書きの文書、付箋やメモ用紙で行っている事業所も少なくない。紙では時間を要し、言い間違いや引き継ぎの漏れといったケアレスミスも起きやすい ⁽²¹⁾ 。	訪問介護員の現場の記録と伝達の業務を効率化できる。記録と伝達を正確に、素早く行うには ICT の活用が最適である。音声により業務についてのお知らせ機能があると利便性はさらに高まる。
介護記録が手書きであるため、読みにくいものがある。また、記録内容の表記の仕方が訪問介護員によって異なるため、モニタリング表や支援経過表の作成に時間がかかり、サービス提供責任者の負担が大きくなっている ⁽²²⁾ 。	訪問介護員の現場の記録と伝達の業務を効率化できる。記録と伝達を正確に、素早く行うには ICT の活用が最適である。
非常勤の職員が多く、全員が揃う日が少ないため、ケア会議で決まった内容など、必要な情報を共有するために同じ内容の朝礼を繰り返すなど手間と時間がかかる ⁽²³⁾ 。	情報の伝達業務を効率化できる。音声により共有しておくべき情報や申し送り事項についてのお知らせ機能があると利便性はさらに高まる。
紙の業務マニュアルを持ち歩かなければならない。紙の業務マニュアルは参照する際も速やかに閲覧しにくい。	タブレットあるいはスマートフォン等からマニュアルが閲覧でき、情報の入出力が一元的されると利用者ごとのマニュアルや更新に対応しやすくなる。

(出所) 筆者作成。

(21) 竹内英二 (2016) p.5。

(22) 竹内英二 (2016) p.7。

(23) 竹内英二 (2016) p.10。

(c) 訪問介護事業者

問題点	キャリア介護システムにより問題解決が可能 [キャリア介護システムの実証実験参加の感想]
介護サービスの質について評価できない。	業務記録がデータ化・可視化されることにより、訪問介護員のスキルや貢献度を公正に分析できることから、介護サービスの質について評価可能となる。今後、科学的介護に基づく評価も可能となる。
介護サービスの質を向上させるインセンティブを与えるシステムがない。	ICT化により、各訪問介護員の業務履歴やスキルが可視化され分析可能となることから、介護サービスの質の向上を図ることができるようになる。
給与計算業務などのコストの点から多くの短時間労働者を採用するよりもできるだけフルタイムの人材を採用したい。	事務のICT化により、事務業務が簡素化され効率的となり、これまで業務コストの点から採用をひかえていた短時間勤務を希望する地域の潜在的な訪問介護員を多く活用できるようになる。[4月からの生活支援総合事業の実施などを踏まえて、大量の人を効率的に募集、教育、配置できるかどうか、今後の事業の成否を決めるのでシステムには興味がある。]
訪問介護員を含む介護職員の募集費用が高い。	訪問事業者が単独で訪問介護サービスの利用者の情報を持つのではなく、地域で同システムに参加した事業者間で利用者の情報を共有するため、訪問介護員は利用者がどの訪問介護事業者の顧客であるかに関係なく利用者を選択することができるようになる。それにより、訪問介護事業所ごとに訪問介護員を募集するコストが削減できる。
「有給休暇が取りにくい」と34.9%の介護労働者が回答 ⁽²⁴⁾ 。	[訪問介護員のスケジュールをリアルタイムで管理できれば、休みを与えやすくなる。訪問介護員が働きやすい環境を整える役に立ちそうだ。]
訪問介護事業者では、多くの書類の作成が求められている。	事務業務のICT化により、書類作成業務が簡素化され、容易となり、業務コストが削減される。
紙で業務管理を行い、電話で連絡をしているため、経営が非効率。	電話や紙で行っていた業務連絡をICT化することによって訪問介護事業所の業務の効率化が図れ、事務人件費を減らすことができる。[介護事務の分野では情報化が極端に遅れていることは事実。現場の情報収集のために携帯メールを使っているが、現状では送られた情報の整理にまた手間がかかっている。]
紙で業務管理を行い、電話で連絡をする場合、一般的に介護職員20人に1人の事務職員が必要。	業務のICT化により、事務職員1人で多く(20人以上)の短時間勤務の訪問介護員などの介護職員の事務管理が可能となる。
訪問介護計画書と活動記録票の書式が一致していないなど、異なる帳票間で重複する内容があり、ムダが多い。	ICT化を契機に情報フローの整備を行うことによって指示がよりの確になり、計画と実施の差異をリアルタイムで把握することも可能となる。さらに、介護サービスの質の向上が期待できる。事務業務のICT化により、書類作成業務が簡素化され、容易となり、業務コストが削減される。
紙による活動記録票を月末までに回収し、月初には手計算で請求処理を行っている。	ICT化により大量のデータでも即時処理が可能になり、当該業務の人件費を削減できる。
台帳管理の場合、台帳に記入するまでは、記入者以外は内容を確認することができない。	ICT化により、介護サービスの実施後、速やかに業務についての入力が終わるため、その業務内容について、事務所に向かなくても関係者間で共有することができる。

(24) 公益財団法人 介護労働安定センター (2017) p.5.

齋藤香里：訪問介護員の業務履歴のICT化による訪問介護における諸問題の解決案

紙での記録に関して契約終了後から最大5年間の保存が義務付けられている(自治体によって違う)。この間の保管コストが必要。また義務期間終了後の廃棄コストも必要。	紙の書類の保存コストと廃棄コストが削減できる。
連絡手段として郵便を使うことがよくある。	郵便の場合、書簡を準備し、切手を貼って投函するという行動は、電子的なやり取りに比べると相当工数がかかっている。さらに紛失の恐れもある。しかし、ICT化により当該業務コストがほぼなくなると同時に送信履歴も残すことができる。
業務を行うためには事務所まで出向く必要がある。訪問介護員は当日の業務について支援指示書を事業所で受け取ってから利用者宅を訪問し、その後、事業所で業務報告書を作成する。このことも残業の要因になっている。	本システムでは、事務所に出向いて確認する必要なく、現場に直行でき、業務報告書の作成も現場ですみやかに完了する。

(出所) 筆者作成。

(d) 地域・社会

問題点	キャリア介護システムにより問題解決が可能
現場間の移動距離が長いケースや希望する勤務時間に仕事を組み入れることができないといった問題が生じている。	訪問介護事業者が単独で訪問介護サービスの利用者の情報を持つのではなく、地域で同システムに参加した事業者間で利用者の情報を共有するため、訪問介護員は利用者がどの訪問介護事業者の顧客であるかに関係なく移動時間を最小にするように現場を選択でき、希望する勤務時間に仕事をするようになる。
生体認証が活用できない。	ICTの活用により、生体認証が活用できる。現在は、紙に押印することでサービス検収を行っているが、ICT機器の活用ができると、手のひら静脈認証などの生体情報を活用できる。生体認証の活用は、介護記録の認証だけにとどまらず、徘徊していた認知症患者の身元確認、投薬記録、本人の生存確認(年金不正受給等)、救急救命の効率化、地域介護実績のリアルタイム把握、災害時の要支援など幅広い分野への展開が可能になる。
外国人介護労働者の活用には、事務業務においても言語の壁がある。	ICT化によってサービスが定型化されれば、多国語への翻訳活用が容易になる。
医療と介護の現場との連携がなされていない。	訪問介護員などの介護の現場の業務記録をベースとした情報から地域医療連携の促進が期待できる。
喀痰吸引などができるスキルのある訪問介護員が見つからない。	訪問介護員は自分の業務履歴やスキルを公開できるため、訪問介護事業者は、喀痰吸引などのスキルがある訪問介護員を探すことができる。
混合介護がはじまる。(介護保険サービス以外の介護・福祉・医療関係事業を実施している訪問介護事業所は59.1%である ⁽²⁵⁾ 。)	業務記録の記録が容易になるため、混合介護においても利便性がある。

(25) 公益財団法人 介護労働安定センター (2017) p.12。

<p>訪問介護事業所により定着率が異なる。(離職率は16.1%であるが「定着率が低く困っている」事業所と「定着率は低くない」事業所との離職率の差は11.4ポイント。)⁽²⁶⁾</p>	<p>訪問介護事業者が単独で利用者の情報を持つのではなく、地域で同システムに参加した事業者間で利用者の情報を共有するため、訪問介護員は利用者がどの訪問介護事業者の顧客であるかに関係なく現場を選択できる。それにより、訪問介護員は一箇所の訪問介護サービス事業所のみにも所属することにはならないため、所属する訪問介護サービス事業所内での人間関係によるトラブルの影響⁽²⁷⁾が少なくなり、定着率が高くなる。</p>
<p>訪問介護サービスの提供における地域での最適化。</p>	<p>訪問介護事業者が単独で訪問介護の利用者の業務についての情報を持つのではなく、同システムに参加した近郊地域の事業者間で情報を共有するため、訪問介護員は利用者がどの訪問介護事業者の顧客であるかに関係なく移動時間を最小にするように現場を選択し、組み合わせることができるようになる。それにより、現場間の移動コストを最小にすることができ、効率的にスケジュールを組むことができる。すなわち、訪問介護事業所と利用者との契約に関係なく、訪問介護サービスの需要と訪問介護員の移動を含めた介護サービスの供給において、地域で最適化を図ることができる。</p>
<p>「ICTを活用した自立支援・重度化防止に向けた介護に関する取組の展開」における「科学的に裏付けられた介護」の普及⁽²⁸⁾。</p>	<p>提供されたケアの内容までデータベース化し、同じサービス種別であってもケアの内容で区別することが可能となる。よって、科学的介護の普及の一翼を担える。</p>

(出所) 筆者作成。

(2) キャリア介護システムを用いた実証実験の結果をふまえた訪問介護事業所におけるICTの活用に向けての示唆

厚生労働省「平成28年度 居宅サービス事業所における業務効率化促進モデル事業」によるキャリア介護システムを用いた実証実験の結果をふまえた訪問介護事業所におけるICTの活用に向けての問題点の指摘と示唆⁽²⁹⁾は下記の通りである。

① 介護業界でICT化が進まない要因として考えられる事項

- ・紙による事務処理が完全に払拭されないこと。朱肉印やサインなどの処理が一ヶ所でも残るとICT化の効果が生まれなくなる。
- ・導入費用効果がすぐに現れないと、導入一時経費に対する負担感が障壁になる。
- ・日々の業務に追われる経営者や職員にとってのICT化導入に対する心理的負担感⁽³⁰⁾。
- ・ローカルルールの問題。市川、船橋など自治体ごとのローカルルールが平準化されないとICT化の効果が生まれにくい。役所単位で見解が変わる点を見直す必要がある。

② ICT導入後の業務フローの変更に伴う課題・対応策

- ・今回は、押印のための紙の印刷が大きな負担になった。

(26) 公益財団法人 介護労働安定センター (2017) 「介護労働の現状について—平成28年度介護労働実態調査(平成29年8月4日公表)」 (http://www.kaigo-center.or.jp/report/pdf/h28_roudou_genjyou.pdf) (最終閲覧日: 2018年1月19日) p.22。

(27) 介護関係の仕事をやめた理由は「職場の人間関係に問題があったため」が23.9%である (公益財団法人 介護労働安定センター (2017) p.6。

(28) 厚生労働省 (2016)

(29) 株式会社かいごデザイン (総括事業代表者名) 中川潤一氏から厚生労働省に提出された成果報告書より引用。

(30) ICT化導入時の心理的な負担感については、竹内英二 (2016) p.5でも指摘されている。

- ・紙上の処理だとあいまいにできる部分が、システム上では明確化が求められるためにシステム運用が困難に思われるところがあった。問題点は下記の通りである。

(a) 介護保険上のサービス用語の定義が曖昧

たとえば、ケアプラン上は介護支援専門員によって「排泄介助」「トイレ介助」と表現が異なるだけでなく、内容の明確な定義がなされていないために「排泄介助」にはおむつ交換が入るが、トイレ介助にはおむつ交換は入らないとか、おむつとパットの表現、あるいはリハビリパンツはおむつかどうかなど、言葉の定義や意味の包含関係が整理できていない。

(b) 市町村（指定権者）ごとで見解や定義が変わるサービス内容

現状では、同じ目的のサービスに対して市町村ごとに見解や定義が異なる事例が散見される。ICT 化を進めるにあたって、この点を放置すればシステム運用が多重化し、結果的に効率化が阻害される要因になる。

事務全体の効率化のためには、紙でのプロセスを完全に排除できるようプロセスを再検討する必要がある。同時に、サービス名とサービスの内容などの定義を統一する必要がある。こうした課題を解決するためにはサービス標準化をつかさどる「管理機構」が必要になる。

③ ICT 導入にあたっての職員への教育・研修に関する課題・対応策

- ・他の事業所に導入するときの、経営者の意識啓発のための判断材料については、現場導入のコストと別に検討する必要がある。
- ・現状では介護業務従事者に対する資格制度はあるが、経営に当たってのモデル提供の機能はない。上記の「管理機構」は、経営品質についても標準化を進める必要がある。

④ ICT 導入にあたっての利用者への説明・同意取得に関する課題・対応策

- ・契約上の個人情報管理条項に対して、今回の ICT 化による業務フローの変更の影響はないと判断した。単にツールの変更だという認識で実施できるのではないか。

⑤ 個人情報の取り扱い（管理方法、管理体制）に関する課題・対応策

ICT 化によって、電子媒体の保存が全国統一して認められると紙の保管、破棄コストはゼロになる。また今回のシステムを活用して、情報はサーバに書き込んで、家族等はサーバに見に行くようにすると過送信も完全に防げ、連絡のための時間も省くことができる。さらに Web 電話等を活用してクローズな環境を構築することができる。

⑥ その他（セキュリティの確保、ヘルプデスク・インシデント発生時の対応、製品のサポート・メンテナンス等）

- ・今後、他事業者との連携、情報の共有などについてのリスクを想定する必要がある。
- ・ヘルパーの持つ多種多様なデバイスを使うことが前提なので、それにあったヘルプデスクを用意することが必要になる。

6. 結びにかえて

本稿では、業務履歴を訪問介護員に帰属させるキャリア介護システムを活用することによって訪問介護における諸問題を解決する道筋を示した。

キャリア介護システムは、訪問介護だけではなく、改正介護保険の介護予防・日常生活支援総合事業の多様な主体による生活支援・介護予防サービスの重層的な提供を行う団体のマネジメントにも活用可能である。このシステム応用については、すでに、「CUC 宅配サービス」⁽³¹⁾と「まごころサービス」⁽³²⁾で実証実験を行っている。齊藤紀子・熊野健志(2017)は、上記の2つの実証実験の結果について報告したものであるが、キャリア介護システムが介護予防・日常生活支援総合事業を見据えた市民サービスの活動履歴の蓄積・管理、およびマネジメントシステムの構築、さらに地域人材によるサービス提供の体制づくりや支え手のモチベーションの向上に資することを検証した。キャリア介護システムは、地域包括ケアシステムの構築においても活用されうる。

2017年12月21日に経済財政諮問会議は、「経済・財政再生計画 改革工程表 2017改訂版」を公表し、「介護サービス事業所における実態把握を順次進めるとともに、行政が求める帳票等の見直しなどを随時実施することにより、2020年代初頭までに当該帳票等の文書量の半減に取り組む」ことになった。さらに、2018～2020年度で、「介護サービスにおける生産性向上ガイドラインの作成・普及に取り組む」こと、「介護事業所におけるICT普及促進のため、介護情報の事業所間連携の効果を検証した上でICTの標準仕様の作成に向けた取組を実施」することが発表された⁽³³⁾。

また、2017年12月22日に政府は来年度予算案に介護保険サービスのDB(データベース)である「CHASE(チェイス)」の開発費用として3.7億円を計上することを決定した。CHASEとは、「Care(ケア), Health Status(ヘルスステータス) & Events(イベント)」の頭文字をとったものである。厚労省は「科学的介護」の推進に、CHASEは重要な役割を担うことと期待している。厚労省では介護分野におけるデータベース開発を進めており、既に通所リハビリ、訪問リハビリにおける計画書及びプロセス管理表の情報を蓄積する「VISIT(ビジット)」を構築しつつある。CHASEの目的は、介護保険サービス全般のサービス内容と利用者の心身状態の変化・改善の関係性についての情報を集め、サービスの質、効果についてのエビデンス(科学的裏付け)を蓄積することである。厚労省はVISIT, CHASE, さらに介護保険の要介護認定とレセプト(介護報酬明細書)に関する情報を集めた「介護保険総合データベース」をミックスさせ、介護分野における全国レベ

(31) 千葉商科大学の近くに在住の高齢者や出産前後の家庭を対象とした、千葉商科大学学生ボランティアによる買い物代行・宅配活動(無償ボランティア)である。

(32) 清水さえこ氏(代表)一般社団法人セーフティネットによる有償ボランティア活動(埼玉県上尾市)。高齢者や子育て層を対象とした、料理・片付け、ゴミ捨て、散歩の付き添い、学習支援など、地域の中で、できるときにできることをしながら助け合う活動。内容にかかわらず、1時間500円の利用料の有償ボランティアである。時には利用者が支援者になり、「助けたり助けられたり」の関係性を作ることを目指して活動をしている。

(33) 経済財政諮問会議(2017)「経済・財政再生計画 改革工程表 2017改訂版」(http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/minutes/2017/1221/shiryo_02-2.pdf) (最終閲覧日:2018年1月19日) p.18。

ルのビッグデータを形成しようと構想している。

政府が進めるビッグデータのシステム構築に加え、民間による多くのシステム開発の取組みがあることが、技術開発の視点からして社会の発展において肝要である。

介護分野における ICT の活用は現場の生産性向上だけではなく、そのシステムの構築のあり方次第でその波及効果によって介護分野における様々な問題をも解決することが可能である。

キャリア介護システムが普及し、介護分野の諸問題が解決されることが望まれる。

〔参考文献〕

- 公益財団法人 介護労働安定センター (2017) 「平成 28 年度「介護労働実態調査」の結果 (事業所における介護労働実態調査及び介護労働者の就業実態と就業意識調査)」
http://www.kaigo-center.or.jp/report/pdf/h28_chousa_kekka.pdf (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)
- 厚生労働書省 (2013) 「健康・医療・介護分野における ICT 化の推進について」工程表 (PDF：150KB) (<http://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12600000-Seisakutoukatsukan/0000042498.pdf>) (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)
- 厚生労働省 (2015) 第 4 回社会保障審議会福祉部会福祉人材確保専門委員会 (平成 27 年 2 月 25 日) 資料「2025 年に向けた介護人材の確保～量と質の好循環の確立に向けて～」 (https://www.jaccw-carewel.net/jaccw_info_file/topics/354/0000075800_1.pdf) (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)
- 厚生労働省 (2016) 未来投資会議構造改革徹底推進会合「医療・介護—生活者の暮らしを豊かに」会合 (平成 28 年 12 月 7 日) (第 4 回) 「医療・介護—生活者の暮らしを豊かに」第 2 回未来投資会議「医療・介護分野における ICT 活用」平成 28 年 11 月 10 日 塩崎厚生労働大臣 配付資料 (http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/suishinkaigo_iryokaigo_dai4/sankou2.pdf#search=%27%E5%8E%9A%E7%94%9F%E5%8A%B4%E5%83%8D%E7%9C%81+%E4%BB%8B%E8%AD%B7+%EF%BC%A9%EF%BC%A3%EF%BC%B4%27) (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)
- 厚生労働書省 (2017) 社会保障審議会福祉部会福祉人材確保専門委員会「介護人材に求められる機能の明確化とキャリアパスの実現に向けて」 (平成 29 年 10 月 4 日) (<http://www.mhlw.go.jp/file/05-Shingikai-12601000-Seisakutoukatsukan-Sanjikanshitsu-Shakaihoshoutantou/0000179735.pdf>) (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)
- 齋藤香里 (2017) 「市川市における介護分野の施策に関する提言」『国府台経済研究』第 27 巻第 1 号, 千葉商科大学経済研究所
- 齋藤紀子・熊野健志 (2017) 「高齢者を対象とした生活支援サービスのマネジメントシステムの構築—活動履歴管理システムの実証実験から得られた示唆—」千葉商大論叢, 第 55 巻第 1 号。
- 竹内英二 (2016) 「介護現場における ICT の利活用」日本政策金融公庫論集, 第 30 号 (2016 年 2 月) (https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun1602_01.pdf) (最終閲覧日：2018 年 1 月 19 日)

中川潤一 (2016) 「ICT活用による、地域で支える介護システムについて～「キャリア介護システム」の地域活動への活用に向けて～」一般財団法人 地域活性化センター 平成28年度全国地域リーダー養成塾修了報告書, (<https://www.jcrd.jp/images/01-jinzai/01-leader/docu/2816nakagawa.pdf>) (最終閲覧日:2018年1月19日)

三菱UFJリサーチ&コンサルティング (2016a) 「平成27年度 老人保健事業推進費等補助金 老人保健健康増進等事業の「介護人材の類型化・機能分化に関する調査研究事業報告書」(平成28年3月)」(http://www.murc.jp/uploads/2016/05/koukai_160518_c7.pdf) (最終閲覧日:2018年1月19日)

三菱UFJリサーチ&コンサルティング (2016b) 「平成27年度 老人保健事業推進費等補助金 老人保健健康増進等事業の「介護人材の類型化・機能分化に関する調査研究事業報告書[集計編]」(平成28年3月) http://www.murc.jp/uploads/2016/05/koukai_160518_c7_01.pdf」(最終閲覧日:2018年1月19日)

謝辞

本稿の執筆にあたっては、熊野健志氏、中川潤一氏からご助言をいただいた。

平成29年度に株式会社富士通研究所と千葉商科大学は「地域へのキャリア介護システムの適用」に関する共同研究を行った。研究メンバーは齋藤香里(千葉商科大学商経学部)・熊野健志(富士通研究所)・齊藤紀子(千葉商科大学人間社会学部)である。共同研究に対し株式会社富士通研究所から助成を受けた。本稿は共同研究の成果の一部である。

キャリア介護システムの開発に関わる全ての皆様に、ここに記して感謝申し上げます。

(2018.1.21 受稿, 2018.3.6 受理)

〔抄 録〕

介護分野における ICT の活用が政府により推進されている。富士通研究所がキャリア介護研究会の研究成果をもとに開発したキャリア介護システムは、訪問介護の訪問介護員がスマートフォンで業務記録を入力し、その業務履歴を訪問介護員に帰属させるシステムである。このシステムにより、訪問介護員は事務業務の簡素化、効率的な業務管理、キャリアアップ、仕事へのモチベーションの向上、介護サービスの質の向上、所得増加が可能となる。訪問介護事業所は、業務の効率化、人材募集の費用削減などの業務コストを削減できる。キャリア介護システムは、訪問介護員が抱える問題だけでなく、訪問介護の現場、訪問介護事業者そして地域のみならず日本社会の介護分野に関する諸問題をも解決するツールとなりえる。介護分野における ICT の活用は現場の生産性向上だけではなく、そのシステムの構築のあり方次第でその波及効果によって介護分野における様々な問題をも解決することが可能である。キャリア介護システムが普及し、介護分野の諸問題が解決されることが望まれる。

〔論 説〕

事業等のリスクの分析

—記載内容の類似度にもとづくアプローチ—

土 屋 和 之

1. はじめに

近年の非財務情報に対する関心の高まり⁽¹⁾を受け、法定開示書類においても非財務情報の開示の拡大が進んでいる⁽²⁾。例えば、最近では、2017年2月に企業内容等の開示に関する内閣府令の一部改正が公布され、それまで決算短信の記載内容であった「経営方針」が、有価証券報告書の「事業の状況」に「経営方針、経営環境及び対処すべき課題」として記載されることとなった⁽³⁾。

この内閣府令の改正の背景にある、金融庁金融審議会による「金融審議会ディスクロージャーワーキング・グループ報告—建設的な対話の促進に向けて—」では、「非財務情報には、経営方針・経営戦略や MD&A などのほか、ガバナンスや社会・環境に関する情報など様々な情報が含まれる。近年、企業のガバナンス強化に向けた取組みの進展や社会・環境問題への関心の高まりなどにより、これらの非財務情報に対する関心が更に高まっている」とし、すでにさまざまな情報が任意開示の形で開示されているが、内容によっては、制度上開示を義務づけるものも出てくると述べている。こうしたことから今後さらに非財務情報が法定開示書類の中で開示されることも予想される。

定量的情報である財務諸表の分析と比べ、定性的情報である非財務情報の分析は非常に難しいことが指摘されている。非財務情報は自然言語による記述的情報であるため、利用者がそれを読んで分析することが必要になるからである。ところが、EDINET と XBRL の導入は、定性的情報である非財務情報を電子データとして入手することを可能にした。こうした非財務情報について、自然言語処理や機械学習の手法を用いることで、定性的情報を定量的情報として把握し、分析すること可能になる。

本研究では、定性的情報の中でも、比較的多くの研究が行われてきた有価証券報告書の記載事項である事業等のリスクを取り上げる。定性的情報を定量的情報に変換する手法には、さまざまものが考えられるが、今回は、クラスタリングと呼ばれる手法により記載内

(1) 例えば、日本経済新聞「環境・社会・統治「見えない価値」着目 ESG 投資市場の3割に」（2017年10月18日、朝刊）では、長期的な企業価値を測定するために財務以外の情報が不可欠であるという指摘が紹介されている。

(2) 非財務情報の範囲などについては、さまざまな議論があるが、今回は取り上げない。ここでは自然言語処理と機械学習の手法を用いることのできる、自然言語による文章として記述された情報を指しており、広く使われている非財務情報の範囲とおおよそ一致していると思われる。非財務情報の範囲などについては、古庄 [2010] を参照されたい。

(3) 2017年3月31日に終了する事業年度から適用されている。

容の類似度を測定することで事業等のリスクの分析を行う。

本研究は、次のような構成となっている。まず、事業等のリスクの開示制度を整理した上で、事業等のリスクを調査した先行研究とその成果を確認する。特に、先行研究ではリスクをどのように分類しているか、その分類の結果から何が明らかになったかに焦点を当てる。

次に、本研究の分析の対象と分析の手法を明らかにする。2016年度の3668社の事業等のリスクを分析の対象とし、TF-IDF法によって特徴量を把握し、k平均法でクラスタリングを行う。クラスタリングでは、先行研究の成果を踏まえ、クラスタリングによって分けられたクラスと業種の関係を見ることで、業種ごとの事業等のリスクの記載内容が類似しているかどうかを明らかにしたい。

2. 事業等のリスクの開示制度

2002年8月6日、金融庁は「証券市場の改革プログラム」を公表した。これは証券市場を幅広い投資家の参加する真に厚みのあるものとし、市場機能を中核とした我が国金融システムを中心を担うものとしていくため、(1)誰もが投資しやすい市場の整備、(2)投資家の信頼が得られる市場の確立、(3)効率的で競争力のある市場の構築の3つの柱に沿って、具体的な施策を提示するものであった。

これを受けて、2002年12月16日、金融審議会は、第一部会報告として「証券市場の改革促進」を公表し、制度改革を伴う事項について具体的な内容を示した。そこでは、投資家の信頼が得られる市場の確立のため、会計・監査の充実・強化と並んで、ディスクロージャーの充実・合理化が挙げられている。その中の1つとして、開示内容の充実のため、有価証券報告書について、「リスク情報」、「経営者による財務・経営成績の分析(MD&A)」の開示の充実等を、翌年3月までに措置することが表明された⁽⁴⁾⁽⁵⁾。

その結果、2003年3月31日に「企業内容等の開示に関する内閣府令等の一部を改正する内閣府令」(「開示府令」)の一部改正が行われ、有価証券届出書及び有価証券報告書において、経営者による財務・経営成績の分析(MD&A)、コーポレート・ガバナンスに関する事項とならんで、リスクに関する事項についての情報開示が求められることになった。具体的には、「開示府令」の第三号様式の有価証券報告書では、2003年4月1日以降に開始する事業年度から、「第一部【企業情報】」の「第2【事業の状況】」に「4【事業等のリスク】」が新たに設けられた⁽⁶⁾。

現在、事業等のリスクの記載内容については、「企業内容等の開示に関する留意事項について(企業内容等開示ガイドライン)」(2016年8月)によれば、以下が記載事例とし

-
- (4) リスク情報の開示の開示が求められたのは、これが初めてではない。1983年に当時の店頭登録企業に対して、有価証券届出書に「事業の概況等に関する特別記載事項」を開示することが義務付けられ、その適用範囲が広げられた(和久[2003], p. 51)。
- (5) 「証券市場の改革促進」では、コーポレート・ガバナンスの強化の1つとして、ガバナンスに係るディスクロージャーの充実を挙げ、その中で同じく翌年3月までに有価証券報告書について「ガバナンス関連情報」の開示を充実することが表明されている。
- (6) 詳しくは、小西[2008], pp. 111-112。

て挙げられている。

- (1) 会社グループがとっている特異な経営方針に係るもの
- (2) 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の異常な変動に係るもの
- (3) 特定の取引先等で取引の継続性が不安定であるものへの高い依存度に係るもの
- (4) 特定の製品、技術等で将来性が不明確であるものへの高い依存度に係るもの
- (5) 特有の取引慣行に基づく取引に関する損害に係るもの
- (6) 新製品及び新技術に係る長い企業化及び商品化期間に係るもの
- (7) 特有の法的規制等に係るもの
- (8) 重要な訴訟事件等の発生に係るもの
- (9) 役員、従業員、大株主、関係会社等に関する重要事項に係るもの
- (10) 会社と役員又は議決権の過半数を実質的に所有している株主との間の重要な取引関係等に係るもの
- (11) 将来に関する事項について

3. 事業等のリスクを調査した先行研究

事業等のリスクの開示が始まって、比較的早い時期から開示に関する調査・分析が行われている。中野 [2010] によれば、こうした研究は、開示実態・開示行動に焦点を当てた研究と、開示情報の有用性に焦点を当てた研究の2つに分けられるが⁽⁷⁾、本研究では、前者の開示実態・開示行動に焦点を当てた研究の中で、事業等のリスクがどのように分類されているか、その分類から何が明らかになったかを整理する。

まず、財務会計基準機構 [2005] は、対象企業を、日本を代表する大企業（グループ A, 220 社）、中堅企業（グループ B, 100 社）、小企業・店頭企業・新興企業（グループ C, 100 社）、継続企業の前提に重要な疑義が生じている企業（グループ D, 29 社）の4つのグループに分け、2004年3月期の有価証券報告書を事業等のリスクをはじめ、財政状態及び経営成績の分析、コーポレート・ガバナンスの状況を調査したものである⁽⁸⁾。

事業等のリスクについては、有価証券報告書の様式における記載上の注意に例示された項目などから、次の17に分類し（表1）、記載の有無を確認している。

財務会計基準機構 [2005] は、明らかになったこととして、グループ A の企業は、他のグループに比べ開示した項目が多いこと、リスク項目の上位3項目（「将来に関する事項の記載」、「財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の異常な変動」、「特定の取引先・製品・技術等への依存」）はグループ間で差異がほとんどないこと、グループ C では人材の確保を「将来に関する事項の記載」として開示していること企業が目立つことなどを挙げている。

また、参考として、対象企業の中で企業数の多い、電気機器、情報・通信業、化学の3業種について、分類ごとの記載事例が紹介されており、さらに、開示項目数の詳細も調査

(7) 中野 [2010], p. 135。

(8) 調査の要点は、小林 [2005] にまとめられている。

表1 財務会計基準機構 [2005] による分類

1. 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の異常な変動
2. 特定の取引先・製品・技術等への依存
3. 特定の製品、技術等で将来性が不明確であるものへの高い依存度について
4. 特定の取引先等で取引の継続性が不安定であるものへの高い依存度について
5. 新製品及び新技術に係る企業化及び商品化期間にかかわるもの
6. 特有の法的規制・取引慣行・経営方針
7. 会社がとっている特異な経営方針に係るもの
8. 特有の法的規制等に係るもの
9. 特有の取引慣行に基づく取引に関する損害に係るもの
10. 法的規制等について
11. 重要な訴訟事件の発生に係るもの
12. 重要な訴訟について
13. 役員・従業員・大株主・関係会社等に関する重要事項に係るもの
14. 会社と役員又は議決権の過半数を実質的に所有している株主との間の重要な取引関係等に係るもの
15. 将来に関する事項の記載
16. 投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項
17. その他

されている。

張替 [2008] は、2003年度から2006年度までの4期分の有価証券報告書を開示している上場企業3005社を対象に、企業ごとのリスク項目数や文字数などを調査した上で、リスク情報の関連キーワード、172個を抽出するテキストマイニングを行なっている。リスクの分類については、5つの大分類を設け、さらに全部で27の細分類を行い(表2)、細分類項目に対してキーワードを設定している。そのキーワードが事業等のリスクに1回でも出現すれば、そのリスクの該当企業としている。

張替 [2008] は、以上のようなリスクの分類の結果として次の点を挙げている。キーワードが出現した企業数の全企業に対する比率を見ると、市場・経済リスクの市場、業界・競合リスクの販売、価格、環境リスクの規制が高く、7割以上の企業がリスクとして開示している。また、鉄鋼や海運業では市況の影響が大きいので、市場・経済リスクが高いなど、業種によるリスクの開示の違いも指摘されている。

次に、中野 [2010] は、日本企業は、リスク情報およびMD&A等の財務諸表外情報に関して、どのような種類の情報をどの程度開示しているのか、また、企業規模および事業リスク等の企業特性に応じて、当該開示行動は異なっているのかどうかについて分析を行ったものである。

事業等のリスクの開示内容の分析では、2007年の規模に応じた200社を選び、事業等のリスクを分析している。そこでは、事業等のリスクの表題からリスクを7つの要因に分類している(表3)。

表2 張替 [2008] による分類

大分類	細分類
市場・経済リスク	市場（金利、為替等） 景気 原材料 人口
業界・競合リスク	販売、価格 競合 生産、コスト 新規、海外事業 R&D M&A、提携 顧客 流通 業界慣行
信用リスク	格下げ 特定取引先依存 与信
環境（自然、社会）	規制 自然災害 カントリーリスク 天候 疫病
オペレーショナルリスク	ブランド、安全危機管理 リーガル 品質管理 知財 人事・雇用 IT

表3 中野 [2010] による分類

分類	具体例
1. 市場・一般景気動向	・金利、為替レート、金融商品市場 ・一般景気動向
2. 個別事業の特質	・業界構造 ・研究開発、調達（売上原価変動要因）および販売リスク（収益変動要因） ・法的規制環境、知的財産権
3. 全社戦略、特質	・全社経営戦略 ・グループ経営、事業提携および M&A ・特定事業集中
4. オペレーション	・生産、調達および情報管理 ・コンプライアンス、ガバナンス
5. 自然環境、災害	・自然環境、災害リスク
6. 海外事業	・海外事業展開に伴うリスク
7. その他	・その他リスク

分析結果のうち、分類に関わるものとして明らかになったこととして、もっとも多いのが個別事業の特質に関するものであること、市場・一般景気動向、オペレーションに関するものも比較的多いこと、また、市場・一般景気動向に関しては個別事業の特質とも関係していることが指摘されている。

野田 [2016] は、2003年度から2012年度までの10年間について、金融を除く東証一部上場の約1200社を対象にした研究である。文字数を記述量として業種別の平均記述量が、事業等のリスクだけでなく、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析、コーポレート・ガバナンスに関する状況、対処すべき課題とともに示されている。

野田 [2016] では、事業等のリスクを12のリスクカテゴリーに分け、各リスクカテゴリーで5から19のキーワードを指定し (表4)、事業等のリスクにキーワードが記載されている会社数を調査している。

表4 野田 [2016] による分類

リスクカテゴリー	キーワード
取引及び法的問題	談合、カルテル、優先的地位、ダンピング、不正、倒産、遅延、未遵守、法令、国際法、慣習、規制
社会・経済	売上、販売、収入、費用、コスト、支出、景気、景況、市況、不買運動、供給途絶、金利、為替、地価、株価、原材料価格
自然現象	地震、津波、台風、噴火、落雷、雪害、豪雨、洪水、高潮、竜巻、火災、地盤沈下、液状化、渇水、天候不順
政治	戦争、紛争、革命、テロ、暴動、反社会的
技術	ライフライン、電力、水道、情報通信、ITC、IT、技術革新、イノベーション、陳腐、流出
経営及び内部統制	インサイダー、重要事実、非開示、操作的、虚偽、脱税、過少申告、合併、買収、M&A、知財、知的財産権、侵害、リスク情報、隠ぺい、隠蔽、改ざん、株主代表訴訟、オペレーションリスク、詐欺
財務	横領、粉飾、運用の失敗、資金不足、貸し渋り、貸し剥がし
製品・サービス	欠陥、瑕疵、ミス、事故、過誤、失敗、使用禁止物、クレーム
情報セキュリティ	システムダウン、不正使用、不正アクセス、機密情報、ウイルス、ウィルス、ハッカー、ハッキング
環境問題	土壌、大気、水質、放射能、汚染、騒音、異臭、グリーン、不法投棄
労働安全衛生	労働災害、労災、伝染病、感染症、健康、食中毒、交通事故、過労、ストレス、職業病、メンタルヘルス
雇用	人材、モラル、モラル、人権、差別、不法就労、セクハラ、セクシャルハラスメント、パワハラ、パワーハラスメント、スキャンダル、プライバシー、個人情報、就業規則違反、ストライキ

こうした分類の結果、明らかになったこととして、以下の点が挙げられている。(1) 増加比率が高いカテゴリーは自然現象、情報セキュリティ、環境問題で、社会・経済といった事業活動に伴う経済リスク以外の分野の開示が増えている。(2) リスクのカテゴリーをCSR関連リスクと非CSR関連リスク、システムリスクと個別リスクに分類した結果、CSR関連リスクと個別リスクの開示の比率が増加している。

4. 分析の対象

4.1 対象となる会社の範囲と期間

金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システムである EDINET (Electronic Disclosure for Investors' NETwork) は、2001 年に運用を開始した。2008 年には EDINET で提出される書類のうち財務諸表について、XBRL (eXtensible Business Reporting Language) 形式での提出が義務付けた。さらに、2013 年からは次世代 EDINET として、XBRL の対象範囲が拡大されている。具体的には、XBRL の対象書類の拡大と対象項目の拡大である。対象書類の拡大では、それまでの有価証券報告書、半期報告書、四半期報告書、有価証券届出書の 4 書類から発行登録書等の発行開示書類、臨時報告書等の継続開示書類、公開買付届出書等の公開買付関連書類、大量保有報告書等の大量保有関連書類の 44 様式に拡大されている。また、対象項目の拡大では、各報告書の財務諸表本体のみとなっている XBRL による記述を報告書全体に拡大している。

XBRL の対象範囲が各報告書の全体に拡大されたことで、非財務情報がデジタルデータとして従来よりも容易に入手できるようになった。有価証券報告書については、2013 年 12 月 31 日を決算日とする事業年度にかかる有価証券報告書から全体が XBRL の対象となっている。

このうち対象となる有価証券報告書を、企業内容等の開示に関する内閣府令の第三号様式の有価証券報告書とする。また、対象となる期間は、会社間の事業等のリスクの類似度を分析することから、一事業年度を対象とする。したがって、本研究の対象となるのは、2016 年 4 月 1 日から 2017 年 3 月 31 日の間の決算日にかかる 3668 社の有価証券報告書である。なお、業種ごとの分析を行うため、業種を特定する必要がある。今回は EDINET で配布されている EDINET コード一覧で、EDINET コードに付与された業種によっている⁽⁹⁾。これは証券コード協議会の業種分類の中分類、いわゆる東証 33 業種である。

4.2 対象となる事業等のリスク

本研究の分析の対象となる事業等のリスクは、対象会社の有価証券報告書の XBRL インスタンスの中から、事業等のリスクを指定する要素である BusinessRisksTextBlock というタグに囲まれたテキストを抽出したものである⁽¹⁰⁾。ただし、このテキストには事業等のリスクの見出しである「【事業等のリスク】」が含まれるので、これは除去している。

先行研究と同様に分析対象会社の事業等のリスク全体の様子を把握するため、ここでは事業等のリスクの文字数を数えている。文字数を数えるにあたっては、表などを用いて金額や数字を記述している場合もすべて 1 文字として数えている。

2016 年度の 3668 社の事業等のリスクの文字数に関する記述統計量は、平均値が 2958 文字、最大値が 39294 文字、最小値が 47 文字、中央値が 2186 文字となっている。参考ま

(9) EDINET コード一覧では書類提出日の業種によっているため、証券コード協議会が定期的に行なっている業種の変更は反映されていない。

(10) 2017 年度版 EDINET のタグの詳細については、次のファイルで開示府令の様式ごとに確認できる。
<https://disclosure.edinet-fsa.go.jp/download/ESE140114.xls>

でに現行のEDINETになってから比較のできる、2014、2015年度の事業等のリスクの文字数も挙げておく(表5)。

先行研究のうち事業等のリスクの文字数を調査した中野[2010]、野田[2016]の調査と合わせると、当初は記述内容が少なかった事業等のリスクは次第に文字数が増加し、ここ数年は2000字から3000字で推移していると考えられることができるようである。

表5 会社数と文字数の記述統計量

	2014	2015	2016
会社数	3570	3622	3668
平均値	2778	2879	2958
最大値	42685	37656	39294
最小値	11	11	47
中央値	2022	2106	2186

5. 分析の手法

5.1 分析の手法とその意義

事業等のリスクの開示実態・開示行動に焦点を当てた先行研究は、事業等のリスクを、内容を見るなど、なんらかの方法でラベルを決めておいて、各会社の事業等のリスクにラベルを割り当てる、分類による分析であった。

本研究では、事業等のリスクの記載内容の類似度に応じて、グループ(クラスター)に分ける、クラスタリングによる分析を行う。事業等のリスクの分類による分析では、その事業等のリスクに、あらかじめ用意されたラベルを必ずつけなければならないため、どのようなラベルを用意するか、どのラベルをつけるかは、非常に難しい問題となる場合もある。

一方、クラスタリングは、そもそもどのようなラベルをつけるかは、事前に決める必要はない。内容の特徴を把握し、その特徴が類似する事業等のリスクをグループに分けるだけなので、厳密で機械的な分類の窮屈さから解放される⁽¹¹⁾。

事業等のリスクについてクラスタリングを行うことで、事業等のリスクの記載内容が類似している会社を明らかにすることが可能になる。これによって、1社1社の事業等のリスクを読んでいるだけでは把握できない、対象会社全体の事業等のリスクの記載内容を把握することができる。これは1社1社の事業等のリスクを読んで分析する場合にも、有用な情報となるはずである。

あるいは、事業等のリスクについては、いわゆるボイラープレートであるという批判がある。つまり、開示が決まり文句化して、横並びになっているという批判である。もしほとんどの会社の事業等のリスクが同じ内容であるということになれば、そうした批判を支持することになるかもしれない。このように事業等のリスクをクラスタリングすることで、

(11) 吉田[1993], p. 105.

従来の研究をより充実したものにすることも期待できる。

また、クラスタリングはあらかじめラベルを用意しないため、機械学習のうちの教師なし学習の1つとされる。Bao and Datta[2014]によれば、米国のリスク情報⁽¹²⁾を対象にした研究は、自動化されたテキスト分析とリスク情報の開示効果に関する研究に分けられるという。前者はさらに、辞書による方法、教師あり学習による方法、教師なし学習による方法に分類される⁽¹³⁾。事業等のリスクに関する先行研究をこの分類に当てはめれば、辞書による方法ということになるだろう。これに対して本研究は教師なし学習による方法に分類される。

クラスタリングは、(1) 事業等のリスクの特徴量を把握する、(2) 把握された特徴にもとづいて事業等のリスクをクラスタに分ける、という2つのステップで行われる。本研究では、(1)については、自然言語処理のベクトル空間モデルを、(2)については、教師なし学習のアルゴリズムであるk平均法を用いることにしたい。

5.2 特徴量の把握

事業等のリスクを類似するクラスタに分ける場合、分ける基準となる特徴を決めなければならない。機械学習ではこの特徴のことを特徴 (attribute) と呼び、その値を特徴量と呼んでいる。

まず、特徴量を把握する前に、日本語では文章である事業等のリスクを単語に分かち書きしなければならない⁽¹⁴⁾。先に示したように、先行研究では事業等のリスクに現れるキーワード (名詞) をもとに分類を行なっている。そこで、分かち書きされた事業等のリスクのうち、今回は名詞以外の単語をストップワード (不要語) として除去し、名詞のみを使用することとする。ある会社の事業等のリスクを分かち書きして、名詞のみを取り出すと次の通りとなる。

事業等 リスク 当社 グループ 経営成績 株価 連結財務諸表 等 影響 可能性 リスク 当期末 現在 主要 もの 以下 通り これら リスク 発生 可能性 認識 発生 回避 発生 場合 影響 最小化 国内 経済状況 変動 個人消費 動向 影響 当社 グループ 有利子負債 額 金利 変動 金利 負担 増加 季節 要因 販売 状況 左右 商品 取扱い 売行き 不振 季節 経過 商品 価値 下落 発生 可能性 存在 当社 グループ 有価証券 保有 市況 悪化 投資 先 業績 不安 評価 損 計上 可能性 および 株価 変動 資金調達 額 制約 可能性 存在 当社 グループ 保有資産 実質的 価値 低下 等 減損 処理 必要 場合 当社 グループ 業績 影響 可能性 存在 海

(12) SECは2005年に登録会社に対し、年次報告書Form 10-KにItem 1A. Risk Factorsを設け、Regulation S-Kの第503(c)項 (§ 229.503(c))に記載されているリスク要因を開示ように求めている (近藤 [2014])。

(13) Bao and Datta[2014]によれば、辞書による方法としては、リスク情報を調査した研究からキーワードを抽出して、キーワードのリストを作って分類しているCampbell et. al[2014]が、教師あり学習による方法としては、1つのリスク情報に複数のラベルを割り当てた、Huang and Li[2011]が、そしてBao and Datta[2014]が教師なし学習による方法として挙げられている。

(14) 本研究では、日本語の分かち書きをMeCab(<http://taku910.github.io/mecab/>)によって行なっている。また、MeCabが使う辞書として、mecab-ipadic-NEologd(<https://github.com/neologd/mecab-ipadic-neologd/>)を使用している。

外生産 海外調達活動 為替レート変動 現地通貨価値変動 経済状況変化 生産調達
コストアップ 生産管理上トラブル 製品事故等 予期事象発生 不動産賃貸競争激化
ため 賃貸条件悪化 影響可能性存在 従業員年齢構成 バランス悪さ 後継者養成制
約可能性存在 和装事業 洋装事業 成熟産業 成長産業 進出シフト遅れ 当社グル
ープ 財政状態 および 経営成績 影響可能性存在

こうして分かち書きされた事業等のリスクについて、自然言語処理の文書検索で用いられるベクトル空間モデルを適用する。文書検索では、質問に対してもっとも関連性の高い文書を検索しなければならない。ベクトル空間モデルでは、質問と検索対象となる文書をベクトルで表現し、質問のベクトルともっとも近いベクトルの文書を、もっとも関連性の高い文書と考えるのである。

文書をベクトルとして表現したものには、文書内の単語の出現頻度をベクトルの要素の値とする頻度ベクトルや、単語の出現の有無をベクトルの要素の値とする二値ベクトルがある⁽¹⁵⁾。本研究では、単語の出現頻度をもとに単語の重みづけをベクトルとする TF-IDF 法によるベクトルを用いることにする。

TF-IDF 法は、文書検索の分野で広く用いられており、出現する文書内での重要性と文書集合全体から見た重要性の2つの観点から単語について重み付けを行うものである⁽¹⁶⁾。文書に何度も出現する単語は、その文書の特徴づける単語であると考えられるが、どの文書にも高い頻度で出現する単語は重要ではないと考える。また、低い頻度でも少数の文書に出現する単語は、その文書の特徴づける単語であると考えるのである⁽¹⁷⁾。

TF(Term Frequency)は、ある単語のある文書における出現頻度である。DF(Document Frequency)は、ある単語が少なくとも1回出現する文書数である。IDF(Inverted Document Frequency)は、DFの逆数について対数をとったもので、単語が出現する文書数が少ないほど、IDFは大きくなる。TF-IDF法は、このTFとIDFの積を単語のベクトルの値とする方法である。

本研究では、先に示したように、会社によって事業等のリスクの文字数に違いがあるため、文字数の違いがTF-IDFの計算に影響が出ないように正規化を行なっている。3668社のTF-IDFを計算した結果、29001個の単語が識別された⁽¹⁸⁾⁽¹⁹⁾。参考までに、TF-IDFが高い順に10単語を示すと次の通りである。

nidec, 野村, 富士電機, NECグループ, 当行, OKI, エプソン, 東京海上グループ,
ソニー, アサヒグループ

(15) 例に挙げた、分かち書きされた事業等のリスクのうち「グループ」という単語は、6回出現しているので頻度ベクトルでは6が、出現しているので二値ベクトルでは1が与えられる。

(16) この場合、文書が1社の事業等のリスク、文書集合が今回の分析対象の3668社の事業等のリスクということになる。

(17) 秋葉 [2013], p. 136。

(18) 例に挙げた、分かち書きされた事業等のリスクの「グループ」という単語には、約0.219が与えられている。

(19) TF-IDFの計算、k平均法によるクラスタリングには、pythonと機械学習のライブラリであるscikit-learn (<http://scikit-learn.org>) を使用している。

会社名などの固有名詞が多いのは、その会社の事業等のリスクにしか現れないが、その会社の事業等のリスクには頻繁に現れるためと考えられる。

5.3 クラスタリングアルゴリズム

クラスタリングアルゴリズムは、文書集合をクラスタという部分に分けるアルゴリズムである。クラスタ内の文書はお互いにできる限り似通っているが、他のクラスタの文書とはできる限り異なっていることが望ましい⁽²⁰⁾。この類似度（非類似度）の尺度として、距離が使われる。クラスタリングには、クラスタ間を関係付ける明示的な構造を持たないクラスタのフラットな集合を生成する非階層クラスタリングと、クラスタの階層を作る階層クラスタリングがある。本研究では、非階層クラスタリングの1つであり、代表的なクラスタリングの手法であるk平均法によるクラスタリングを行う。

k平均法は、とりあえず適当に分けてしまっ、それからよりうまく分かれるように調整していくことによってクラスタリングを行う方法である⁽²¹⁾。クラスタリングの手順は次の通りである。まず無作為にk個の代表ベクトルを決める。そして、どの代表ベクトルに近いかという基準にしたがって、各ベクトルをどこかのクラスタに帰属させる。次に、各クラスタに含まれているベクトルの平均を計算し、これを新たな代表ベクトルとする。そして、この代表ベクトルにしたがって各ベクトルを再びk個に分ける。これをクラスタに変化がなくなるまで繰り返すことによってクラスタリングが達成できる⁽²²⁾。

各クラスタの平均は重心と呼ばれる。ベクトル x が属するクラスタ ω の平均 μ は次のように定義される。

$$\mu(\omega) = \frac{1}{|\omega|} \sum_{x \in \omega} x$$

k平均法は、 k 番目のクラスタ ω_k に属するベクトル x と、その平均 $\mu(\omega_k)$ までの距離の二乗のすべてを足した残差平方和（RSS）

$$\text{RSS} = \sum_{x \in \omega_k} |x - \mu(\omega_k)|^2$$

が最小になるように平均を決めるアルゴリズムである⁽²³⁾。

6. 分析の結果

2016年度の3668社の事業等のリスクについて、TF-IDF法により特徴量を把握し、k平均法によりクラスタリングを行なった結果は次の通りである。先行研究で指摘されているように、事業等のリスクの開示の内容は業種によって異なっているという。そこで、

(20) Manning, Raghavan, Schütze[2012], p. 310.

(21) 高村 [2010], p. 82.

(22) 高村 [2010], p. 83.

(23) Manning, Raghavan, Schütze[2012], p. 320.

本研究では、クラスタリングによって分けられたクラスタと業種の間関係を見ることで、事業等のリスクの記載内容が業種ごとに類似しているのかどうかを明らかにしたい。

まず、クラスタ数である k の値を決めなければならない。今回は、RSSの最小値とクラスタ数の関係をグラフにしたときの屈曲点⁽²⁴⁾から $k=10$ としてクラスタリングを行う⁽²⁵⁾。

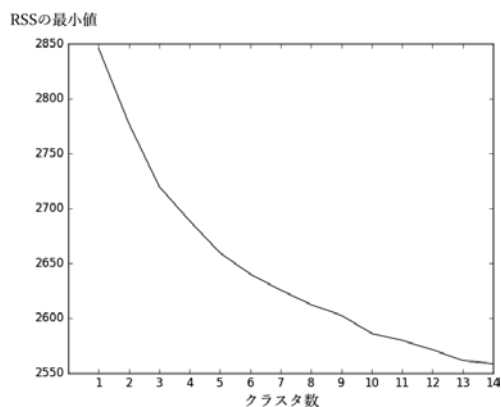


図1 全業種を対象としたRSSの最小値とクラスタ数

クラスタリングの結果、クラスタとそのクラスに属する会社数は、次のようになっている(表6)。

表6 クラスタと会社数

クラスタ	会社数
0	1290
1	74
2	303
3	1251
4	750

クラスタと業種の間関係をみるため、各クラスタに属するそこで、各クラスタに属する業種ごとの会社数を見てみよう(表7)。

クラスタ1は銀行業74社である。銀行業の事業等のリスクは、他の事業会社の事業等のリスクと大きく異なっていることを表しているが、TF-IDFの上位10語に「当行」が

(24) 詳しくは Manning, Raghavan, Schütze[2012], p. 325。

(25) クラスタリングは、似ているものをグループ化することが目的であるから、どの程度まで似ているものを一緒のグループとみなすか、あるいはクラスタ数をいくつにするか、について一般的な解はないといつてよい(高村 [2010], p. 94)。したがって、 $k = 10$ が正解ではなく、 $k = 10$ のとき、どのようにクラスタに分けられるかを見ているにすぎない。

含まれていることから、「当行」が含まれている事業等のリスクを同じクラスタに分けていることが考えられる。一方で、他の事業会社の事業等のリスクは、クラスタ2に小売業が集中している他は業種とクラスタの関連はないように見える。

そこで、次に「当行」と「当社」を分かち書きされた単語の中から除去し、改めてTF-IDFを計算し、クラスタリングを行うことにする。再度RSSの最小値とクラスタkの関

表7 全業種を対象としたクラスタと業種ごとの会社数

	0	1	2	3	4
水産・農林業	3	0	0	7	0
鉱業	1	0	0	7	0
建設業	35	0	0	135	7
食料品	58	0	6	64	3
繊維製品	34	0	2	18	0
パルプ・紙	20	0	0	6	0
化学	159	0	1	53	3
医薬品	15	0	0	32	21
石油・石炭製品	8	0	0	5	0
ゴム製品	15	0	0	4	0
ガラス・土石製品	30	0	0	30	0
鉄鋼	28	0	0	19	0
非鉄金属	25	0	0	11	1
金属製品	54	0	0	37	0
機械	140	0	0	86	5
電気機器	205	0	1	50	9
輸送用機器	69	0	0	26	0
精密機器	36	0	0	12	3
その他製品	62	0	3	40	4
電気・ガス業	3	0	0	21	0
陸運業	27	0	0	34	4
海運業	4	0	0	10	0
空運業	1	0	0	3	1
倉庫・運輸関連業	15	0	0	20	4
情報・通信業	9	0	0	67	325
卸売業	145	0	12	145	36
小売業	29	0	258	38	26
銀行業	17	74	0	4	0
証券、商品先物取引業	3	0	0	16	21
保険業	3	0	0	4	5
その他金融業	3	0	0	18	15
不動産業	11	0	2	72	35
サービス業	23	0	18	157	222

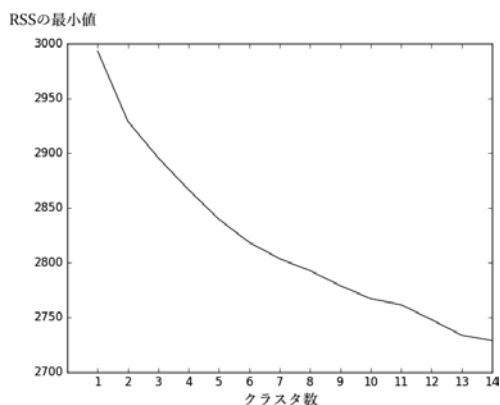


図2 「当行」等を除いた全業種を対象にしたRSSの最小値とクラスタ数

係をグラフにして、その屈曲点から、今回は $k=6$ としてクラスタリングを行う。

クラスタリングの結果、クラスタとそのクラスに属する会社数は、次のようになっている(表8)。

表8 クラスタと会社数

クラスタ	会社数
0	288
1	96
2	1122
3	302
4	1240
5	620

クラスタと業種の関係を見るため、各クラスタに属するそこで、各クラスタに属する業種ごとの会社数を見てみよう⁽²⁶⁾(表9)。

この結果からは、建設業と不動産業(クラスタ0)、銀行業(クラスタ1)、小売業(クラスタ3)、情報・通信業とサービス業(クラスタ5)に分けられていると思われるが、「当行」等を除いても、やはり金融業の事業等のリスクは他の業種の会社の事業等のリスクと比べ大きく異なっているようである。

そこで、東証33業種のうち、銀行業、証券、商品先物取引業、保険業、その他金融業の4業種を除いた29業種、3485社について、改めて、TF-IDF法で特徴量を求め、クラ

(26) クラスタリングの結果をどう評価するかは非常に難しい問題である。本研究では、業種との関連でクラスタリングを評価している。ただし、これは自分の期待する分け方をクラスタリングがたまたま再現しているかを見ているのであって、側面的な評価である。つまり、この指標が悪くても、別の側面からみれば非常に良いクラスタを作っているかもしれない(高村 [2010], p. 95)。

表9 「当行」等を除いた全業種を対象としたクラスタと業種ごとの会社数

	0	1	2	3	4	5
水産・農林業	0	0	7	0	3	0
鉱業	0	0	7	0	1	0
建設業	148	0	17	0	8	4
食料品	0	0	58	6	65	2
繊維製品	0	0	17	2	35	0
パルプ・紙	0	0	5	0	21	0
化学	0	0	50	1	162	3
医薬品	0	0	40	0	18	10
石油・石炭製品	0	0	5	0	8	0
ゴム製品	0	0	2	0	17	0
ガラス・土石製品	2	0	26	0	32	0
鉄鋼	0	0	16	0	31	0
非鉄金属	1	0	12	0	24	0
金属製品	4	0	28	0	59	0
機械	3	0	84	0	141	3
電気機器	0	0	50	1	207	7
輸送用機器	0	0	23	0	72	0
精密機器	0	0	12	0	38	1
その他製品	0	0	39	3	64	3
電気・ガス業	0	0	21	0	3	0
陸運業	5	0	32	0	18	10
海運業	0	0	10	0	4	0
空運業	0	0	3	0	1	1
倉庫・運輸関連業	2	0	19	0	0	4
情報・通信業	2	0	98	0	7	294
卸売業	13	0	147	14	135	29
小売業	1	0	46	255	25	24
銀行業	0	92	3	0	0	0
証券、商品先物取引業	0	3	22	0	3	12
保険業	0	0	6	0	3	3
その他金融業	2	1	18	0	1	14
不動産業	91	0	23	1	2	3
サービス業	14	0	176	19	18	193

スタリングを行なってみよう。全業種のクラスタリングの場合と同様に RSS の最小値とクラスタ数の関係をグラフにして、その屈曲点から、今回は $k=7$ としてクラスタリングを行う。

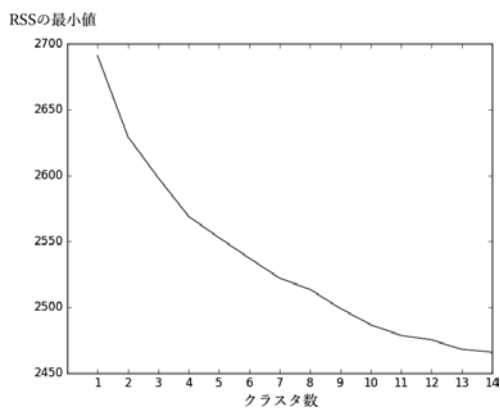


図3 金融業を除く業種を対象にした RSS の最小値とクラスタ数

クラスタリングの結果、クラスタとそのクラスに属する会社数は、次のようになっている（表10）。

表10 クラスタと会社数

クラスタ	会社数
0	410
1	950
2	612
3	142
4	935
5	138
6	298

クラスタと業種の関係を見るため、各クラスタに属するそこで、各クラスタに属する業種ごとの会社数を見てみよう（表11）。

表によると、クラスタ2, 3, 5, 6には、特定の業種が集中している。つまり、クラスタ2では、情報・通信業（316社）、クラスタ3では、建設業（124社）、クラスタ5では、不動産業（98社）、クラスタ6では小売業（254社）が、各クラスタに集中している。クラスタリングでは似たものをクラスタに分けるので、多くの会社が特定のクラスタに分けられている業種では、事業等のリスクの記載内容が類似していることを示している。したがって、本研究のクラスタリングによれば、以上の4業種、情報・通信業、建設業、不動産業、小売業の事業等のリスクの記載内容の類似度は高いと結論できる。一方、他の業種

表 11 金融業を除いたクラスタと業種の会社数

	0	1	2	3	4	5	6
水産・農林業	0	7	0	0	3	0	0
鉱業	0	7	0	0	1	0	0
建設業	2	17	3	124	16	15	0
食料品	18	54	3	0	51	0	5
繊維製品	9	17	0	0	26	0	2
パルプ・紙	4	5	0	0	17	0	0
化学	58	49	2	0	106	0	1
医薬品	2	30	19	0	17	0	0
石油・石炭製品	2	4	0	1	6	0	0
ゴム製品	5	3	0	0	11	0	0
ガラス・土石製品	10	25	0	1	23	1	0
鉄鋼	8	17	0	0	22	0	0
非鉄金属	9	11	1	0	15	1	0
金属製品	18	28	0	5	40	0	0
機械	43	81	1	3	103	0	0
電気機器	95	46	7	0	116	0	1
輸送用機器	37	23	0	0	35	0	0
精密機器	10	11	2	0	28	0	0
その他製品	17	39	1	0	49	0	3
電気・ガス業	0	18	0	0	6	0	0
陸運業	9	30	1	0	24	1	0
海運業	0	9	0	0	5	0	0
空運業	0	3	0	0	2	0	0
倉庫・運輸関連業	4	18	1	0	14	2	0
情報・通信業	3	70	316	0	10	2	0
卸売業	26	128	28	5	134	5	12
小売業	15	36	19	0	26	1	254
不動産業	1	14	2	0	4	98	1
サービス業	5	150	206	3	25	12	19

はそれぞれのクラスタに点在していることから、その業種に属する会社の事業等のリスクの記載内容の類似度は4業種に比べ低いと考えられる。

こうした結果と先行研究の成果を検討してみよう。先行研究では、開示されているリスクを分類し、どのようなリスクが開示されているかを分析してきた。それに対して、本研究では事業等のリスクの記載内容を直接見るのではなく、事業等のリスクの記載内容が類

似しているかどうか特に業種との関連を明らかにした。

一方、先行研究では業種ごとに多様なリスク項目が開示されていることが指摘されている。本研究の分析の結果によれば、その多様性は業種によって幅があると考えられる。つまり多様なリスク項目が開示される業種とそうでない業種があるということである。

また、事業等のリスクについて、ボイラープレートという批判がある。今回の分析の結果によれば、確かに記載内容が類似していると考えられる業種もある。今回の分析の結果によれば、確かに記載内容が類似している業種もある。一方で記載内容が類似していない業種もあることから、記載内容と業種という点から見ると、一律にボイラープレートとなっているという批判は当たらないのではないかと思われる。

7. おわりに

本研究では、EDINETとXBRLの導入によって、デジタルデータとして入手可能となった非財務情報について、自然言語処理と機械学習の手法を用いて、定量的情報として分析できることを明らかにするため、2016年度の3668社の有価証券報告書の事業等のリスクについて、TF-IDF法で特徴量を把握し、k平均法によってクラスタリングを行なった。先行研究の成果を踏まえ、クラスタリングによって分けられたクラスタと業種の関係を見ることで、業種ごとの事業等のリスクの記載内容が類似しているかどうかを分析した。

本研究で明らかになったことは以下の通りである。東証33業種のうち、銀行業、情報・通信業、建設業、不動産業、小売業はそれぞれがあるクラスタに多くの会社が分けられていることから、これら業種に属する多くの会社の事業等のリスクの記載内容は類似していると見られる。一方、その他の業種に属する会社の事業等のリスクの記載内容は、業種内での類似度は低いと見られる。

こうした結果は、先行研究のような研究に対しても貢献できると考えられる。先行研究では、それぞれの立場から事業等のリスクを分類して、対象企業の事業等のリスクを分析しているが、前提となる事業等のリスクの分類において、クラスタリングの結果を踏まえた分類を行うことが考えられる。また、事業等のリスクの有用性を検討した研究に対しても、変数の決定にクラスタリングの結果を反映させることができるかもしれない。

さらに、本研究のように個別の企業の事業等のリスクを見ていくのではなく、開示企業全体の傾向を把握することで、これまでは言語の違いのため、比較が難しかった国ごとのリスク情報の開示内容を比較できるようになる。すでにEDGARで開示が行われている米国をはじめ、EUでも2020年1月から欧州単一電子フォーマット(European Single Electronic Format)による開示が義務付けられている⁽²⁷⁾。こうした国々のリスク情報を同じようにクラスタリングすることで、リスク情報の開示を国ごとに比較できるようになるだろう。

(27) European Securities and Markets Authority(ESMA)は、2017年12月18日、欧州単一電子フォーマットにかかるRegulatory Technical Standardsに関する最終報告書を公表した。最終報告書によれば、IFRS連結財務諸表は、IFRSタクソノミによってXBRLで記述されること、年次財務報告書のその他の部分は、XHTMLで記述されることが求められている。詳しくはESMA[2017]を参照のこと。

一方で、本研究に関連して、さらに検討を要する点として、次の3点を挙げるができる。まず1点目は、分析のためデータの前処理の問題である。1回目のクラスタリングで示したように、銀行業における「当行」のように、特定の業種で使用される単語によって、クラスタリングの結果が大きく左右される可能性がある。どのような単語を除去すべきか検討が必要だろう。また、文章を単語に分かち書きするためには辞書が必要になる。事業等のリスクなど、有価証券報告書等に記載される文章で使用される単語のための辞書を用意することも考えられる。XBRLにはタクソノミがあるので、ここから辞書を生成することも考えられる。

2点目は把握すべき特徴量の選択の問題である。TF-IDF法では、単語の出現頻度による重み付けを行っており、単語の意味を考慮しているわけではない。近年では、単語の意味や関係に基づいて単語の重み付けを行う方法も提案されており、こうした方法に基づいて特徴量を把握することも検討する必要があるだろう。

3点目は、クラスタリングのアルゴリズムの選択の問題である。本研究で用いたk平均法は、各文書がどれか1つのクラスタに割り当てられるハードクラスタリングの1つである。しかし、事業等のリスクでは、さまざまな関連するリスクが記載されているため、1つのクラスタに割り当てるのは無理があることも考えられる。ハードクラスタリングではなく、ある事業等のリスクを確率によって複数のクラスタに割り当てるソフトクラスタリングによれば、事業等のリスクの開示の様子をよりの確に把握できるかもしれない。

非財務情報の開示が拡大することで、今後自然言語による記述的な情報がますます増えることが予想される。本研究のように自然言語処理と機械学習の手法を用いることで、開示企業全体の非財務情報の開示の状況を把握することは、従来の、個別企業の非財務情報を読み込んで分析する場合に有用であるといえるだろう。

[参考文献]

- Bao, Yang and Anindya Datta, Simultaneously Discovering and Quantifying Risk Types from Textual Risk Disclosures, *Management Science*, Vol.60 No. 6, June 2014, pp. 1371-1391.
- Campbell, John L., Hsinchun Chen, Dan S. Dhaliwal, Hsin-min Lu, Logan B. Steele, The information content of mandatory risk factor disclosures in corporate filings, *Review of Accounting Studies*, March 2014, Vol.19 No.1, pp. 396-455.
- European Securities and Market Authority, *Final report on the RTS on the European Single Electronic Format*, Final Report ESMA32-60-204, 18 December 2017, https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma_32-60-204_final_report_on_rts_on_esef.pdf
- Ke-Wei Huang and Zhuolun Li, A multilabel text classification algorithm for labeling risk factors in SEC form 10-K. *ACM Transactions on Management Information Systems*, Vol. 2 No.3, October 2008, pp. 1-19.
- 秋葉友良, 「検索・質問応答システム」, 中川聖一編, 『音声言語処理と自然言語処理』, コロナ社, 2013年3月, pp. 120-150.

- 石川慎一郎, 前田忠彦, 山崎誠, 『言語研究のための統計入門』, くろしお出版, 2010年12月。
- 金融庁, 「証券市場の改革促進プログラム」, 2002年8月6日,
<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/syouken/f-20020806-2b.pdf>
- 金融庁金融審議会, 「第一部会報告 証券市場の改革促進」, 2002年12月16日,
http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/siryoku/kinyu/dai1/f-20021216_sir/01b.pdf
- 金融庁金融審議会, 「金融審議会ディスクロージャージャーワーキング・グループ報告—建設的な対話の促進に向けて—」, 2016年4月18日, http://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/tosin/20160418-1/01.pdf
- 小林一男, 「有価証券報告書における「事業等のリスク」等の開示実態調査(調査報告)について」, 『JICPA ジャーナル』, 第594号, 2005年1月, pp. 26-30。
- 近藤汐美, 「米国におけるリスク情報開示の制度的展開」, 『現代マネジメント学部紀要』, 第3巻第1号, 2014年, pp. 15-23。
- 財務会計基準機構編, 『有価証券報告書における『事業等のリスク』等の開示実態調査』, 財務会計基準機構, 2005年2月。
- 高村大也, 『言語処理のための機械学習入門』, コロナ社, 2010年8月。
- 中野貴之, 「財務諸表外情報の開示実態」, 山崎秀彦編『財務諸表外情報の開示と保証—ナラティブ・リポーティングの保証—』, 2010年10月, pp. 133-150。
- 野田健太郎, 『有価証券報告書における定性情報の分析と活用—リスク多様化にともなう望ましい対話のあり方—』, 経済経営研究, 第37巻第1号, 日本政策投資銀行設備投資研究所, 2016年5月。
- 張替一彰, 「有価証券報告書事業リスク情報を活用したリスク IR の定量評価」, 『証券アナリストジャーナル』, 第46巻第4号, 2008年4月, pp. 32-44。
- 古庄修, 「財務諸表外情報の位置づけ」, 山崎秀彦編『財務諸表外情報の開示と保証—ナラティブ・リポーティングの保証—』, 2010年10月, pp. 21-44。
- 吉田類, 『分類学からの出発—プラトンからコンピュータへ』, 中公新書, 中央公論社, 1993年9月。
- Christopher D. Manning, Prabhakar Raghavan, Hinrich Schütze 著, 岩野和生, 黒川利明, 濱田誠司, 村上明子訳, 『情報検索の基礎』, 共立出版, 2012年6月。
- 和久友子, 「どう変わる? ガバナンス関連情報, リスク情報, MD&A の開示」『旬刊経理情報』, 第1009号, 2003年3月, pp. 50-54。

(2018.1.19 受稿, 2018.2.21 受理)

〔抄 録〕

本研究では、EDINETとXBRLの導入によってデジタルデータとして入手が可能になった有価証券報告書の事業等のリスクを、TF-IDF法によって単語の重みづけを行ったベクトルとして表現し、k平均法によるクラスタリングを行った。先行研究は記載されたリスクにもとづいて事業等のリスクを分類する研究であった。一方、類似したものをグループに分けるクラスタリングによれば、記載内容が類似する事業等のリスクをグループに分けることができるので、対象会社全体の事業等のリスクの開示の傾向を把握することができる。分析の結果、銀行業、小売業、建設業、不動産業、情報・通信業では、事業等のリスクの記載内容の類似度が高いことが明らかになった。こうした結果は先行研究のような事業等のリスクの開示行動を分析する研究だけでなく、開示の有用性に関する研究に対しても分析モデルの構築に役立つと期待できる。また、本研究で用いた自然言語処理と機械学習の手法を非財務情報の分析に適用することで、定性的情報である非財務情報を定量的に分析することが可能になる。

〔論 説〕

購買意思決定研究の展開と今日的課題

—変容性に着目した考察—

外 川 拓

目次

1. 問題意識
2. 消費者行動研究の理論的展開
3. 情報処理型モデルの発展
4. 変容性の問題
5. 議論

1. 問題意識

複雑化, 多様化が進む市場環境において, 消費者の選択行動そのものも決して単純ではなくなっている。消費者行動が「読めない」という現実的な課題に直面し, 消費が二極化しているところか, 「一極化」しているという指摘すらある (井上・河野・中 2015)。

類似した製品があふれるなか, また膨大な広告メッセージにさらされているなか, 消費者は, 特定の購買目標を達成させるために, 常に首尾一貫した「絞り込み」を行っているのであろうか。恐らく, そのようには考えにくいであろう。むしろ, 刻一刻と変化する環境のなかで, 些細なきっかけにより, 選択の仕方や選択目標そのものを変えてしまうことも珍しくないように思われる。しばしば「消費者行動が読めない」といわれる原因の1つは, 消費者行動研究で暗黙的に想定されてきた「首尾一貫型の消費者像」と, 現実の「移り気な消費者像」との間に生じた乖離にあるのではないか。

こうした前提を踏まえ, 本稿では消費者の「変容性」をキーワードとして提示し, 消費者行動研究における今日的課題を明確化していきたい。具体的には, まず, 消費者行動研究の理論的展開や購買意思決定プロセスに関する過去の代表的モデルを概観する。特定の研究領域におけるパラダイムや, 理論的関心の遷移を明確にすることは, 取り組むべき課題を特定するだけでなく, 本稿の位置づけを明確にするうえでも欠かせない作業であると考えられる。そのうえで, 過去に提唱されてきた各種モデルで十分には捉えきれなかった死角部分を, 「変容性」という概念を用いて明示していく。

2. 消費者行動研究の理論的展開

2-1 初期の消費者行動研究

第二次大戦後, マーケティング研究の発展とともに, 既存の経済学モデルとは異なる対象設定や方法により消費者行動研究が展開されてきた。

1950~1970年代は, 主に社会学的観点から, 消費者のパーソナリティやモチベーション・

リサーチに注目した研究が行われている。ここでは、消費者の社会階層 (Rich and Jain 1968) や準拠集団 (Cocanougher and Bruce 1971; Stafford 1966; Park and Lessig 1977) といった社会的外部要因と購買行動との関係に注目が集まるとともに、モチベーション・リサーチの手法により、消費者の選択行動に対する動機、すなわち「なぜ」その製品を購入した (あるいは、しなかった) のかという購買動機の解明が試みられてきた (Britt 1950; Brown 1950; Haire 1950)。こうした試みは、学術的、実務的にも高い関心が寄せられ、特に Dichter が行った日用品購買に関する調査結果は大きなインパクトを与えることになる (Dichter 1964)。また、1960年代、マーケティングにおける市場細分化の重要性が指摘されるようになり、これと呼応するように消費者のライフスタイル研究が開始された。消費者のライフスタイルを5つに分類した VALS 研究などはその代表的な成果といえる (Kahle, Beatty and Homer 1986; Plummer 1974)。

2-2 新行動主義的モデルの開発

モチベーション・リサーチの科学性に対する疑義が生じるとともに、いわゆる「認知革命」と呼ばれる大きなパラダイム転換が発生したことを契機とし、消費者行動研究も従来の社会学的研究法から、心理学的研究法に舵を切ることとなった。当時はまだ、消費者行動研究を専門に扱う学術団体や学術誌は存在しなかったものの、1962年、Guest が『*Annual Review of Psychology*』に「Consumer Analysis」と題する論文を発表し、心理学と消費者行動研究の接点を明示している (Guest 1962)⁽¹⁾。

こうして、心理学理論の援用により消費者購買意思決定を探る取り組みが本格的に開始されることとなった。当時、主流であった新行動主義的な枠組みから、刺激-反応とそのメカニズムに注目した Nicosia モデル (Nicosia 1966) や Howard-Sheth モデル (Howard and Sheth 1969) などが開発される。また、その数年後、米国において消費者行動研究を専門とする学会「Association for Consumer Research」が設立され、専門誌『*Journal of Consumer Research (JCR)*』が発行されるようになり、消費者行動研究は1つの学問領域としての性格を強めることとなった⁽²⁾。

刺激-反応型モデルは、広告、製品といった入力変数 (すなわち、消費者にとっての外部刺激) が加わった際、購買をはじめとした出力変数 (すなわち、消費者の反応) にどのような影響を生じるかについて注目している。そのなかで、ブラックボックスとされてきた反応の過程について、構成概念を仮定することにより説明を図ったのが Howard-Sheth モデルであった (Howard and Sheth 1969)。構成概念は、知覚構成概念と学習構成概念に分けられ、後者を設定していることから、本モデルは学習理論をベースとしていることが読み取れる。これにより、消費者の反復購買に注目することが可能となった。

(1) *Annual Review of Psychology* には、定期または不定期で消費者行動研究に関する論文が掲載されている。各論文では、消費者行動研究全体を鳥瞰したレビューが行われており、これらを読むことにより、論文発表当時の学界における主要な関心事や、いままでの研究展開を容易に把握することが可能である (例えば、Ariely and Norton 2009; Bettman 1986; Cohen and Chakravarti 1990; Guest 1962; Jacoby 1976; Jacoby, Johar, and Morrin 1998; Kassirjian 1982; Loken 2006; Simonson et al. 2001; Twedt 1965; Tybout and Artz 1994)

(2) 日本では、1992年、消費者行動研究を専門とした学術団体である日本消費者行動研究学会が設立された。

Howard-Sheth モデルによると、消費者は学習機能を有しており、同一カテゴリでの購入を繰り返していくうちに、徐々に意思決定が簡素化されていくことが想定されている。具体的には、購買経験が少ない段階では「広範的問題解決 (Extensive Problem Solving)」が行われるものの、購買の反復により「限定的問題解決 (Limited Problem Solving)」,あるいは「習慣的反応行動 (Routinized Response Behavior)」へ移行すると考えられた。Howard-Sheth モデルは、消費者行動研究の科学的地位を向上させ、消費者の購買意思決定という問題に対して、そのステップを体系化した点において大きく貢献した。

また、同時期に、態度研究も盛んにおこなわれるようになり、態度と行動との関係についてのモデル化も進行した。その結果、ブランド選択行動を全属性の評価に対する総和の結果として説明した多属性態度モデルが開発された (Fishbein and Ajzen 1975)。

2-3 情報処理パラダイムの台頭

前述した Howard-Sheth モデルは、消費者の同質性を仮定しており、個々の消費者が有する情報処理能力の違いが考慮されていない。加えて、外部刺激の入力に対して反応を示すという受動的な消費者像のみを仮定している。こうした限界が指摘されるとともに、いくつかの研究では、同モデルの経験的テストが行われたものの、いずれにおいても全面的に支持される結果は得られなかった (Farley and Ring 1970, 1974; Lehman et al. 1974; Lutz and Resek 1972)。

こうしたなかで、刺激-反応型モデルに代わる新たなモデルとして提唱されたのが Bettman モデルに代表される情報処理型のモデルである (Bettman 1970, 1971, 1979) (図 1)。情報処理パラダイムの考え方においては、刺激-反応型モデルの反省を踏まえ、情報処理能力の有限性を仮定し、限られた情報処理資源をどのように配分するかという点が考慮された。また、問題解決のため消費者自身が能動的に情報を取得し、複数の情報を統合しながら、製品評価および購買を行っていくことが仮定されている (阿部 1984; 新倉 2005)。そして、購買した製品を消費することにより、学習が生じ、その経験が次の選択に影響を及ぼすことになる。

情報処理型モデルの登場により、消費者行動研究は大きな転機を迎えることとなった。具体的には、特定のマーケティング刺激 (例えば、広告メッセージ、製品など) に対する消費者の選好や態度の形成について、有力な理論が提示されるようになった点である。情報処理の動機と能力を考慮し、2つの態度形成ルートを示した精緻化見込みモデルは、その代表例といえるだろう (Petty and Cacioppo 1986)。また、購買意思決定プロセスを体系化した EKB モデルは、幾度も改訂され、今日では基本的に情報処理パラダイムをベースとしたモデルへと進化している (Blackwell, Miniard, and Engel 2006)。情報処理パラダイムの台頭に伴い、前述の Howard-Sheth モデルの改訂版となる Howard ニューモデルなども提示された (Howard, Shay, and Green 1988)。

情報処理パラダイムの台頭は、現実的な消費者行動に近似した購買意思決定モデルの開発にも貢献している。とりわけ、前述した EKB モデルをはじめ、同パラダイムをベースとした購買意思決定モデルは複数提唱されてきた。各論者により、用語の違いなどはあるものの、一般的に想定されているプロセスは以下のとおりである。

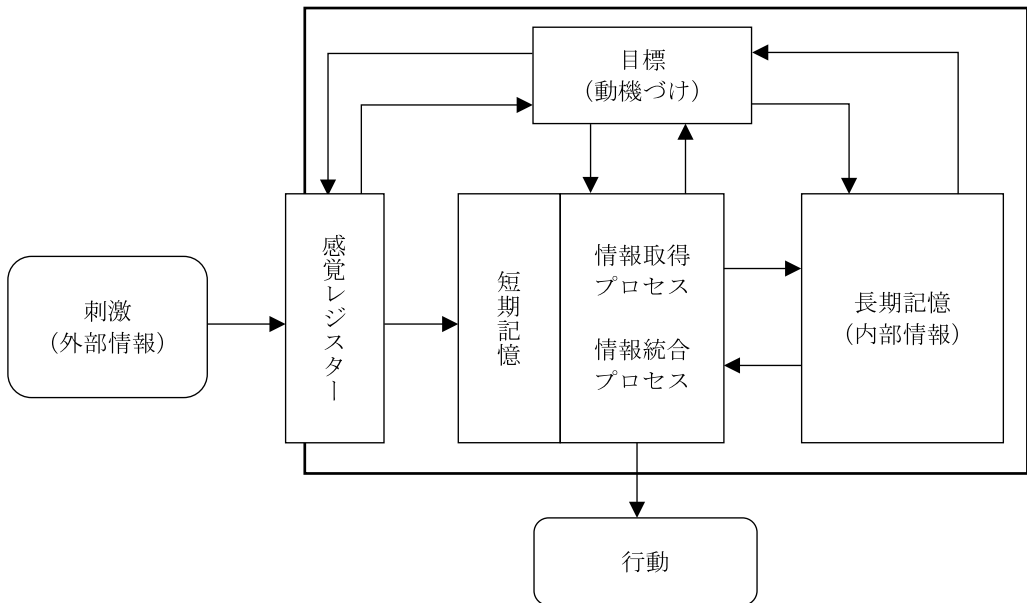


図1 消費者情報処理モデル

出典：阿部 (1984), 122 頁。

欲求認識→情報探索→購買前製品評価→購買→消費→購買後製品評価

消費者は何らかの欲求を認識すると、その欲求を満たし得る選択肢について情報探索を行う。はじめに、情報探索は自身の内部記憶のなかから行われるが、それで不十分な場合、広告、パンフレット、店員、ウェブサイトなどの外部情報を探索するようになる。続いて、購買前選択肢評価の段階では、内外から得られた情報を統合しながら、選択肢のなかでどれが自身にとって望ましいかを判断し、もっとも評価の高い製品が購入される。また、望ましいと思われる製品がない場合、あるいは情報が不足していると感じられた場合、再度情報探索段階に戻ることもある (新倉 2005)。購入した製品を消費した後、消費者はその製品を再評価し、その評価点が期待を上回っていれば満足、下回っていれば不満足を抱く。

欲求認識の段階から情報処理を進めていくにつれ、評価対象となる製品の集合は変化していく (Brisoux and Laroche 1980)。ブランド・カテゴリーライゼーションの枠組みによると、入手可能集合、知名集合、処理集合、想起集合という段階を経るにつれ、消費者が徐々に選択肢数を絞り込んでいくプロセスが想定されている (Brisoux and Laroche 1980; 恩蔵 1995; 守口 2012)。各集合にどれくらいの選択肢が入るかは製品カテゴリーによって異なるが、過去の研究では、知名集合で約9つ、処理集合で約7つ、想起集合で約3つの選択肢に絞られていくことが明らかにされている (恩蔵 1995)。

刺激—反応型から情報処理型へとパラダイム転換したことにより、研究で用いられるデータやその収集方法にも変化がみられるようになった。刺激—反応型の時代には、店舗での売上データやスキャンパネルデータなどを用いることが多かったが、情報処理型では、プロトコル法を用いた意思決定プロセスの解明などが図られるようになった (清水

1999)。加えて、Bettman (1979) や Kassarian (1982) では、購買意思決定プロセスの解明において、アイトラッキングや脳機能の測定などが推奨されている。

2-4 解釈主義的アプローチによる取り組みとその後

やがて、問題解決のための意思決定を前提とした情報処理パラダイムに対するアンチテーゼとして、解釈主義的アプローチが提唱された。解釈主義的アプローチにおいては、とりわけ消費者の消費行為の意味や快楽性に焦点が向けられ (Hirshman and Holbrook 1982; Holbrook and Hirshman 1982; 武井 1997), 研究手法も心理学実験的なものというよりむしろ、参与観察, エスノグラフィーなど, 文化人類学的, 民俗学的, 社会学的なものが主として用いられている (佐藤 2002; 武井 1997)。こうした取り組みは, これまでどちらかというところからとらえられていた消費者の購買行動を, 文化や社会といったマクロ的要因と関連付ける契機となるだけでなく, 消費文化論や消費記号論などの新たな領域を生み出すなど (星野 1985; 牧野 2015), 消費者行動研究に大きな影響を与えたといえる。一方で, 解釈主義的アプローチの台頭が1つの端緒となり, マーケティングおよび消費者行動研究が科学たり得るのかという科学哲学論争が展開され, 同分野の科学的位置づけを議論する試みも行われた (阿部 2015; 石井 1993; 堀田 1991, 2006; 堀越 2005)。

今日においても, 解釈主義的アプローチは衰えることなく展開されており, 様々な研究成果が発表されている (例えば, Belk 1988, 2009; 松井 2013)。一方で, 前述の情報処理型の考え方も依然として強く定着しており, 1980年代以降, 今日に至るまで消費者行動研究における中心的パラダイムとして位置付けられてきた (阿部 2015)。続く第3節では, 具体的に情報処理パラダイムにもとづいてどのような研究が取り組まれてきたのかについて, さらに展望していくこととする。

3. 情報処理型モデルの発展

3-1 研究の精緻化

1979年, Bettmanにより情報処理型の購買意思決定モデルが提示されて以降, このモデルを構成する各変数やそれに影響を与える諸要因に注目した消費者行動研究が数多く行われてきた (阿部 1984, 2015)。情報処理型モデルに関連するすべての研究をここで詳細にレビューしていくことは本論文の目的から逸れるため, 代表的なトピックスや既存研究を取り上げ, その系譜を概観していくこととする。

すでに述べた通り, 消費者が自ら能動的に情報処理を行っていくことを想定した同モデルにおいて, 目標は意思決定に影響を及ぼす主要な変数として扱われてきた。これまでも, 目標の構造に注目し, 階層性が存在すること (例えば, Lawson 1997), 目標階層の抽象性によって情報処理スタイルが異なること (例えば, Park and Smith 1989; Tybout and Artz 1994), 目標がその後の製品評価 (例えば, Brendl et al. 2003), 考慮集合 (例えば, Ratneshwar et al. 1996), 購買意図 (例えば, Klenosky and Rathans1988; Herzenstein et al. 2007) に影響を与えることなどが明らかにされてきた。

また, 心理学における自我関与概念をベースに, 消費者の目標やそれに続く行動に影響を及ぼす要因として, 関与を取り上げた研究も行われている。古くは, Krugman (1965)

が広告メッセージに対する関与（すなわち、広告関与）によって、当該広告に対する反応が異なることを示したことに端を発し、情報処理そのものに影響を及ぼす要因としての購買関与や（Mitchell 1986）、製品が有する特性として製品関与（Zaichkowsky 1985）など、多数の研究が取り組まれてきた⁽³⁾。また、ブランド研究の活発化に伴い、関与と関連する概念としてブランド・コミットメントが提示された結果、それらの概念整理に取り組んだ研究（例えば、青木 2004；西原 2013）や、両概念からバラエティ・シーキング行動の定式化を図った研究（McAlister and Pessemier 1982；小川 2005；新倉 2005）などが展開されている。

消費者が有する目標は、情報取得にも影響を及ぼす。例えば、購買関与と外部探索行動に正の関係が存在し、その結果、消費者の購買後満足も変化する（Punj and Staelin 1983；Srinivasan and Ratchford 1991）。加えて、外部情報探索量は、購買関与（Jacoby, Chestnut, and Fisher 1978）、製品知識（Beatty and Smith 1987）、使用経験（Moorthy, Ratchford, and Talukdar 1997）、制御焦点（Pham and Chang 2010）によっても変化することも示されてきた。

前述のとおり、消費者は外部情報探索を行う前に、自らの記憶のなかで内部情報探索を行う。その際、消費者の記憶や知識がどのような構造を有しているのか、そしてそれがどのように影響を及ぼすのかが研究上の重要な関心事となる。例えば、Johnson and Russo（1984）は、製品知識と記憶の関係に注目し、関連情報を識別する能力などをはじめとした3つの能力が製品知識の増大に影響を与えることを明らかにしている。類似した研究は、Srull（1983）や Hutchinson（1983）によっても取り組まれてきた。また、消費者の気分（mood）が記憶にどのような影響を及ぼすのかについて検討した研究（例えば、Bower 1981；Gardner and Vandersteel 1984）、消費者の知識について「専門性（expertise）」の観点から体系化を図った研究（Alba and Hutchinson 1987）なども行われている。

知識構造に関しては、カテゴリー化の概念も重要なテーマとして扱われてきた。消費者は、常にいわゆる多属性態度モデル型のピースミール処理を行っているわけではなく、カテゴリー化した知識体系を用いたヒューリスティックを用いることもあるためである（Loken 2006；高橋 2011；新倉 2005, 2012）。カテゴリー化された知識について、多くの研究はブランド拡張の文脈で論じており（Loken 2006）、類似性概念を用いて拡張ブランドと既存ブランドとの影響関係が探られている（Ahluwalia and Gurhan-Canli 2000；John, Loken, and Joiner 1998；Morrin 1999）。

評価に関連する変数として、知覚リスクや知覚品質に注目した研究も展開されてきた。特に、1980年代に深刻化した日米貿易摩擦を背景とし、品質の優位性が高い日本製品が米国内で支持されるなか、消費者がどのように製品品質を判断しているのかという点は強い関心が寄せられ、影響要因の体系化などが図られた（例えば、Zeithaml 1988）。また、1980年代以降、サービス研究の活発化に伴い、消費段階に注目した研究が行われるようになり、なかでも、消費者満足に関する研究は、満足に影響をもたらす要因の特定、満足により生じる行動など、数多く視点から包括的な研究が行われるようになった（Oliver 2010；阿部 1998）。

(3) 消費者行動研究における関与概念の詳細については、青木（2004）；西原（2013, 2015）を参照のこと。

3-2 研究潮流の変化と課題

以上のように、消費者の購買意思決定過程をめぐり、目標、情報探索、知識などの観点から多くの研究が取り組まれてきた。この内容を踏まえ、消費者行動研究におけるこれまでの研究展開に見られる特徴と、それによって生じている今日的な課題を明確にしていきたい。

1つ目の課題は、「プロセス」という視点がやや軽視され気味であるという点である。従来の研究では、刺激-反応パラダイムから情報処理パラダイムに至るまで、意思決定の全体像を示す様々なモデルが示されてきた。とりわけ、情報処理型モデルが提唱されて以降、モデルを構成する各変数（例えば、目標、関与、知識など）がどのような構造になっているのか、また、ある変数と別の変数がどのような影響関係にあるのか、といった点が主たる関心事として扱われてきた。こうした研究努力は、モデル自体の精緻化を強く促すものであり、購買意思決定モデルの体系化においては必要不可欠な取り組みである。その一方で、購買意思決定をプロセスとして捉えていこうという視点が徐々に希薄化してきた可能性も指摘することができる。つまり、個々の変数に関する詳細な吟味が行われてきたなかで、購買意思決定過程を経時的、時間横断的に捉え、消費者のなかで購買や製品に対する認識がどのように形成され、変化していくのかという議論が置き去りになっていたという可能性である。

同じ人物であっても、証明写真で見たときとビデオ映像で見たときでは、その印象が大きく異なるように、消費者の購買意思決定も、特定時点において個々の製品に対する認識を観察したときと、プロセスを追いながら観察したときでは、その様相が異なる可能性がある。阿部（2009, 7頁）の言葉を借りるならば、購買意思決定を捉えていく際、「消費者が特定の対象をどう知覚し、どう評価するかということを知り解明するだけでは不十分であり、選択肢の集合の中で、そしてその集合自体が変化する中で、どの対象が最終的に選ばれるのかということに直接光が当てられなければならない」のである。

もちろん、これまでに選択行動をプロセスとして捉えようとした研究が行われてこなかったわけではない。むしろ、行動意思決定論をベースとした研究では、積極的に論じたものもある。しかしながら、そこで想定されていた選択は、ある一定の基準のもと、多数の選択肢から漸次的、機械論的に1つの選択肢へと絞り込まれていく過程である。

複数の選択肢を目の前にし、比較するプロセスを考慮した場合、例えば、ある文脈においては魅力的に映っていた選択肢が、ある別の文脈においては別の選択肢と比べて見劣りしたり、ある時点で重要と感じられた製品属性が、その後、取るに足らないものであると判断されたりすることも考えられるであろう。また、阿部（2009）が指摘するように、そもそも選択肢の集合自体が、意思決定過程によって変化している可能性もある。このような視点が、既存の研究ではやや希薄であったことが課題の1つとして挙げられる。

もう1つの課題は、社会的な外部要因と、個人のなかで生じる内部要因の関係が十分に議論されていない点である。かつては、社会全体のなかでの消費者を想定し、社会的な外部変数（例えば、準拠集団や家族など）の影響について議論が行われてきたが、情報処理パラダイムが台頭して以降、個人内部の認知に着目した研究（例えば、記憶研究や態度-選択に関する研究など）が行われるようになった。こうした変化は、何人かの研究者によっても指摘されている。例えば、Simonson et al. (2001) は、過去の消費者行動関連ジャー

ナル (*JCR, Journal of Marketing Research, Journal of Consumer Psychology*) に掲載された論文を分類する試みを行った。心理学が「社会心理学」「認知心理学」と分類されているのに従い、彼らは消費者行動研究を「社会的研究」「認知的研究」という軸によって分類している。その結果、過去から現在に至るまで、記憶、知識、意思決定等をテーマとした個人の認知的活動を対象とした研究が飛躍的に増加している一方で、家族、準拠集団、帰属などをテーマとした社会的な側面に焦点を向けた研究が減少傾向にあることを明らかにした。同様の傾向は、その後の研究によっても指摘されている。Wang et al. (2015) は、1974年(創刊年)から2014年(2014年)に至るまでの過去40年間の*JCR*掲載論文約2,000本を対象にテキストマイニングを実施し、テーマの変遷などを明らかにした。これによると、かつて盛んに行われていた「家族購買意思決定 (Family Decision Making)」に関する研究が大幅に減少しているとともに、「自己統制および目標 (Self-Control and Goals)」や「感情的意思決定 (Emotional Decision Making)」といった個人レベルに注目した研究が増加している傾向が見られたという。清水 (1999) も、消費者行動に影響を及ぼす要因を外面的要因と内的要因に分類し、それぞれが有する影響やメカニズムを統合する必要性を主張している。

消費者行動研究に限らず、科学一般において、研究水準の上昇や知見の蓄積に伴い、社会要因などのマクロレベルの議論から認知要因などのミクロレベルの議論に視点が変化していくことは決して珍しいことではないかもしれない。しかしながら、もしその努力の「副作用」として、研究成果と現実的な消費者行動との間で乖離が生じているとするならば、それを埋めていく作業が求められる。消費者はあらゆる社会的要因(例えば、他者との関係、文化的規範など)による影響を受けるが、それだけではなく、例えば他者との関係性という外部要因は、たとえ製品そのものに関する入力情報でなくても、消費者の認知的なパターンという内部要因に変容をもたらす可能性がある。例えば、「誰かのための購買」(すなわち、贈与品購買)という一般的な購買行動を例にとってみると、「誰か」という外部の第三者に対して、どのように知覚するかによって、消費者内部の認知的処理に影響を与える可能性もある。また、「誰かからクチコミで勧められたサービスを利用する」という状況の場合、その「誰か」がどのような人物なのか、どのような関係にあるのかによって、その後行われる情報処理や結果的に生じる購買行動も変容していくはずである(澁谷2013)。しかしながら、こうした議論は、消費者行動研究において十分には行われてこなかったように思われる。研究対象が微細で特定のになりすぎると、消費者の外部と内部で生じる相互の影響関係が捉えられなかったり、説明が十分にできなかったりする危険がある。

4. 変容性の問題

4-1 消費者の変容性

以上で論じたように、消費者行動研究の進展に伴い、購買意思決定に関する多くの知見が得られている一方で、残された課題も存在する。消費者の購買意思決定は、漸次的、機械論的に進められるものとして捉えるのではなく、何らかの外部、内部の状況変化により、紆余曲折を経ながら最終判断が下されるものとして捉えたほうが、実際の消費者像に迫るのではないかと思われる。また、選択を行っていく過程において、順序立てて選択肢が

絞り込まれていくのではなく、その時々によって重視する属性が変化していくことも考えられる。こうした、何らかの要因によって容易に影響を受け、意思決定が移ろいでいく消費者像を、本論文では「変容性の高い」消費者と呼ぶこととする。『広辞苑第六版』によると、変容とは「姿・形が変わること」を意味する。本稿の関心は、まさしく消費者の意思決定過程とその結果として生じる反応が「いかに変わりやすいか」を示していくことにある。

消費者情報処理に変容をもたらす要因は様々なものが想定されうる。もちろん、説得により生じる態度変容もその一例ではある。しかしながら、消費者情報処理に変容をもたらすのは、広告メッセージ等のマーケティング刺激だけではない。例えば、意思決定自体がプロセスであるということを考えるならば、時間推移によって消費者の選択方法が変容していくこともあるだろう。また、自己と他者との関係性などの社会的な要因なども存在するはずである。

以下では、特に前者の「時間推移」に注目し、消費者の購買意思決定過程が時間経過とともにどのように変容していくのかについて探索的に明らかにしていく。

4-2 探索的調査⁽⁴⁾

自動車購買時における重視属性と購買までの時間との関係を明らかにするため、2011年9月、自動車に関するオンライン調査を実施した。対象となったのは、首都圏または近畿圏に居住する18歳以上の消費者412名（男性75.5%：女性25.5%）である。調査では、まず①自動車を購入する予定があるか否かを尋ねたうえで、「ある」と回答した人のみ、②何か月後に購入予定か、③自動車の購入において7つの属性をどれくらい重視するのかについて7点式リッカート尺度（1：重視していない～7：重視している）で回答してもらった。7つの属性は、各種自動車情報サイトなどを参考に、「車種のイメージ」「企業メーカーのイメージ」「ボディのデザイン」「走行性能（馬力やトルクなど）」「環境性能」「燃費」「価格」を設定した。

集計を行った結果、①自動車購入予定の有無に関する質問において、123名が「購入予定がある」と回答していたため、これらの回答をもとにさらに分析を進めていくこととする。購入予定時期を4分位法によって分割したところ、遠い群は平均で約4年後（ $n = 25$ ； $M = 47.571$ ）、近い群は平均で約半年後（ $n = 28$ ； $M = 6.080$ ）となった。それぞれの群における重視属性の平均値を求めたところ、多くの属性において両群の違いが見られた（図2ならびに表1）。

遠い将来に購買を予定している消費者が重視していたのは、「車種のイメージ」「企業メーカーのイメージ」「ボディのデザイン」であった（いずれも5%または10%水準で有意）。これらの属性は、いずれも「イメージ」「デザイン」に関連した内容であり、具体的、客観的には評価することが難しい抽象的なものといえる。これに対し、近い将来に購買を予定している消費者が重視していたのは、「走行性能（馬力やトルクなど）」「燃費」であった（いずれも5%または10%水準で有意）。これらは、スペックとして数値化できる属性

(4) 本調査は、早稲田大学マーケティング・コミュニケーション研究所における研究プロジェクトの一環として行われた。

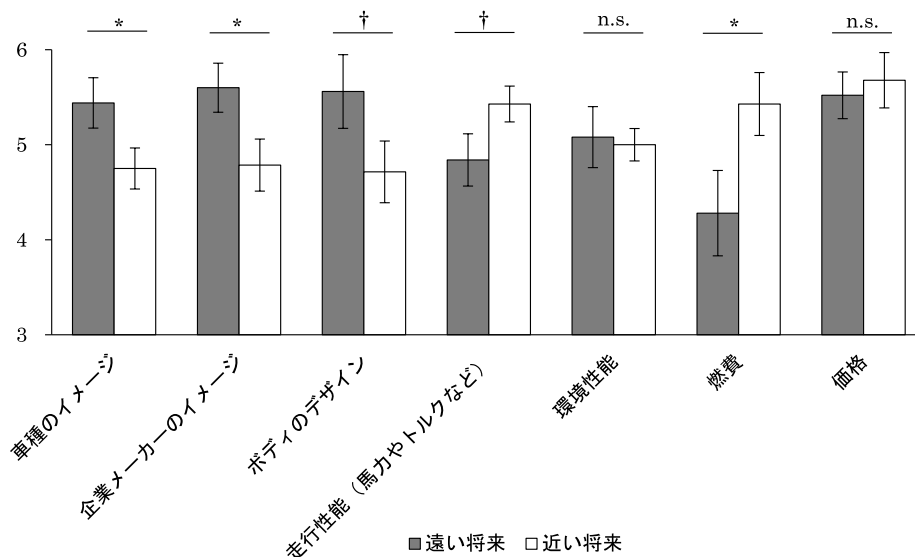


図2 自動車購入予定者の重視属性

注：図中の*は5%水準で有意，†は10%水準で有意の意。エラーバーは標準誤差(±1SE)を表している。

表1 重視属性の平均値

	購買予定時期		t 値	p 値
	遠い将来	近い将来		
車種のイメージ	5.44	4.75	2.035	.047
企業メーカーのイメージ	5.60	4.79	2.149	.036
ボディのデザイン	5.56	4.71	1.684	.098
走行性能馬力やトルクなど	4.84	5.43	-1.798	.078
環境性能	5.08	5.00	.227	.822
燃費	4.28	5.43	-2.088	.042
価格	5.52	5.68	-.411	.683

であり、具体的、客観的な評価指標といえるだろう。なお、「環境性能」「価格」については、両群における違いが見られなかった ($p > .600$)。

4-3 変容性を理解するための視点

以上の結果を踏まえると、同じ自動車購入という目標であっても、それがどれくらい遠い将来に予定されているものなのかによって、重視される属性が異なっていることが理解できる。もちろん、この調査結果は、サンプル・サイズが小さく、取り上げている属性も限定的である。したがって、この結果をもって消費者の意思決定がどのように変容しているのかを完全に描き切ることはできない。しかしながら、少なくとも、消費者はいつでも特定の選択基準を持ち、それをもとに首尾一貫した購買意思決定を行っているとは限らな

いという点は、本調査の結果から示唆されるであろう。

消費者意思決定の変容性に対しては、様々なアプローチが試みられている。意思決定の非合理性を仮定した行動経済学にもとづく議論は、その代表例といえるだろう。例えば、言語的なフレーミングやアンカリングといった諸要因が消費者の選好や判断にどのような変化をもたらすのかについて、豊富な示唆が提供される。また、時間割引率の概念を援用することにより、利得や損失の価値判断に時間の概念を考慮することも可能になる。

一方、前述の探索的調査の結果を包括的に説明するうえでは、解釈レベル理論が有用であると考えられる。解釈レベル理論は社会心理学において構築された理論であり、対象に対する心理的な距離感（例えば、時間的距離、社会的距離）によって、その捉え方がどのように変化するかを説明している（Liberman and Trope 2008；Trope and Liberman 2003）。具体的には、対象まで心理的に遠いと感じた場合、解釈レベルが高次になり、人はその対象の抽象的、上位的、脱文脈的、目標関連的な側面に注目する。一方、対象まで心理的に近いと感じた場合、解釈レベルは低次になり、人は対象の具体的、上位的、文脈的、目標非関連的な側面に注目する。

前述の調査結果を改めて見てみると、自動車を遠い将来に購入しようと考えている消費者たちは、車種やメーカーのイメージ、およびデザインといった属性を重視している。これらの属性は、数値で客観的に表すことができない抽象的な属性といえる。これに対し、自動車を近い将来に購入しようと考えている消費者たちは、走行性能や燃費など、数値として表すことができる具体的な属性を重視している。購買までの時間的距離が遠い消費者が抽象的の属性を重視し、近い消費者が具体的属性を重視しているという結果は、解釈レベル理論の想定と一貫するものである。

こうした傾向は、日本の消費者を対象とした定性研究によっても示されている。石井ほか（2010）は、解釈レベル理論に注目し、消費者の評価軸や選択軸が時間経過によってどのように変化しているのかを明らかにすべく、グループ・インタビューを実施した。インタビューは、2010年2月から3月にかけて行われ、都内の私立大学に通う大学生および大学院が参加している。対象とした製品カテゴリーは、デジタルカメラ、スマートフォン、パソコンの3つであり、これらの製品カテゴリーのいずれかを購入した、あるいは購入を検討している参加者によって2つのグループが構成された（グループ1は14名、グループ2は18名）。

グループ・インタビューにおいては、「製品を購入する前の評価基準や選択基準、現在の使用状況、製品に対する満足度」「現在の評価軸」などについて質問が行われた。その結果、複数の参加者から評価軸の変化が読み取れる回答が得られたという。

例えば、パソコンを購入したある参加者は、「元々、パソコン特集記事の専門家のコメントや性能評価を見て、最も評価の高いものを買おうと思っていた」が、「店頭に行ったら、なぜかデザインのことが急に気になりだして、最もデザインが優れていたものを購入した」と述べたという。また、使用前後の評価軸について尋ねたところ、スマートフォンを購入したある消費者は、使用前、「便利な機能が魅力的に見えてきた」「検索機能が魅力的」「情報量も普通の携帯と違う」など、機能性を評価軸の中心に置いていたのに対して、使用後は「便利な機能が多い分、使い方がすごく複雑」「電池が直ぐになくなる」など、使いやすさに関する側面について言及していたという。

こうした質的なデータからも、消費者自身の評価軸や選択軸は常に一定ではなく、むしろ時間経過という1つの要因によって、複雑に変容していく様子を読み取ることができる。

5. 議論

本稿では、これまで展開されてきた消費者行動研究の系譜を概観したうえで、残された課題について議論した。特に、時間経過や他者との関係など外部的な要因によって変容しやすい消費者像を捉えていく必要があること、また探索的調査の結果をもとに、時間的な推移に伴い消費者の評価軸や選択軸が変容していく可能性を示してきた。

消費者を取り巻く今日の環境を考えた場合、購買意思決定の変容性はますます高まっていくものと予想される。とりわけ、市場環境要因が消費者の意思決定に与える影響は小さくないであろう。

今日、コモディティ化の進展に伴い、市場には類似した膨大な数の製品やブランドがあふれている(恩蔵 2007)。もし、選択肢間の違い(すなわち、知覚差異)が明確であり、それらの優劣が決定的に示されているのであれば、消費者の選択はそれほど複雑にはならないはずである。圧倒的に品質が優れた製品に選択が集中するため、消費者の購買意思決定を予測することも容易であろう。しかしながら、実際に今日の市場環境を見た場合、選択肢間の知覚差異が極めて低く、決定的な選択肢を見つけることは困難である。いわば「決定打がなく、どれを選んでよいのか分からない」という状況により、消費者の選択基準や重視属性がますます移ろいやすくなっている可能性がある。

選択肢間の類似性が高まっているとともに、そもそも選択肢数が増えているという指摘もある。例えば、Trout and Rivkin (2008) は、1970年初頭から1990年末にかけての約30年間に於いて、米国の主要製品(または製品カテゴリー)の選択肢数を調べている。その結果、多くの製品において、選択肢数が大幅に拡大している様子が浮かび上がってきた(表2)。消費者は、かつてないほど多数の選択肢を前に、購買意思決定を行っているのである。

さらにコミュニケーション環境の多様化に伴い、消費者が接触する情報量も大きく変化している(青木 2012; 安藤 2017; 清水 2013)。企業が発信する広告だけでなく、DMやアプリによって、消費者は日ごろから毎日膨大なメッセージを受け取る。Spenner and Freeman (2012) が実施した、世界の消費者7,000人を対象とする大規模調査では、企業からの膨大な情報やメッセージが、結果的に消費者のネガティブな反応をもたらし、企業から消費者を遠ざけている実態が明らかになった。こうした結果を踏まえ、彼らは、消費者にとっての「選択のしやすさ」を考えるよう企業に警鐘を鳴らしている。

以上の内容をまとめるならば、選択肢数が増えるなかで、各選択肢の品質は一定レベルまで達しており、いずれも「似たり寄ったり」の状況であることがうかがえる。加えて、決定打となる選択肢が見えづらいなかで、膨大なマーケティング・メッセージにさらされる。こうした市場環境およびコミュニケーション環境において、消費者の評価軸や選択軸は今まで以上に変容性を高め、何らかのわずかな要因によって意思決定が大きく変わることが予想される。

本稿では、購買意思決定研究の理論的展開を概観するとともに、今後の課題として「変

表2 選択肢数の変化

	年代	
	1970年代初頭	1990年代末
自動車モデル	140	260
朝食用シリアル	160	3,400
マクドナルドの商品	13	43
雑誌	339	790
パソコン・モデル	0	400
ソフトウェア	0	250,000
ソフトドリンクのブランド	20	87
牛乳	4	19
コルゲート歯磨き	2	17
市販の鎮痛剤	17	141
ヒューストンのテレビチャンネル	5	185
女性用ストッキングの種類	5	90
コンタクトレンズ	1	36

出典：Trout and Rivkin (2008), 邦訳16頁を改変。

容性」の概念を提示した。こうした目的ゆえ、既存理論との結びつきや研究蓄積について詳細を吟味することはできなかった。しかしながら、前述の解釈レベル理論をはじめ、周辺領域においては、変容性に迫るための新たな理論が複数提示されている。今後は、これらの理論にもとづき、変容する消費者意思決定を体系的に捉え、既存理論からどのようなアプローチが可能かについて詳細に議論していく必要があるだろう。こうした取り組みは、しばしば「読めない」と言われている現実の消費者行動に接近するうえでも重要な課題である。

参考文献

- Ahluwalia, Rohini and Zeynep Gürhan-Canli (2000), "The Effects of Extensions on the Family Brand Name: An Accessibility-diagnostics Perspective," *Journal of Consumer Research*, 27 (3), 371-381.
- Alba, Joseph W. and J. Wesley Hutchinson (1987), "Dimensions of Consumer Expertise," *Journal of Consumer Research*, 13 (4), 411-454.
- Ariely, Dan, and Michael I. Norton (2009), "Conceptual Consumption," *Annual Review of Psychology*, 60, 475-499.
- 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.
- Belk, Russell W. (1988), "Possessions and the Extended Self," *Journal of Consumer*

- Research*,” 15 (2), 139-168.
- Belk, Russell W. (2009), “Sharing,” *Journal of Consumer Research*, 36 (5), 715-734.
- Bettman, James R. (1970), “Information Processing Models of Consumer Behavior,” *Journal of Marketing Research*, 7 (3), 370-376.
- Bettman, James R. (1971), “The Structure of Consumer Choice Processes,” *Journal of Marketing Research*, 8 (4), 465-471.
- Bettman, James R. (1979), *An Information Processing Theory of Consumer Choice*, MA: Addison-Wesley.
- Bettman, James R. (1986), “Consumer Psychology,” *Annual Review of Psychology*, 37 (1), 257-289.
- Blackwell, Roger D., Paul W. Miniard, and James F. Engel, *Consumer Behavior*, OH: Thomson/South-Western.
- Bower, Gordon H. (1981), “Mood and Memory,” *American Psychologist*, 36 (2), 129-148.
- Brendl, Miguel C., Arthur B. Markman, and Claude Messner (2003), “The Devaluation Effect: Activating a Need Devalues Unrelated Objects,” *Journal of Consumer Research*, 29 (4), 463-473.
- Brisoux, Jacques E. and Michel Laroche (1980), “A Proposed Consumer Strategy of Simplification for Categorizing Brands,” in John D. Summey and R.D. Taylor (eds) *Evolving Marketing Thought for 1980*, FL: Southern Marketing Association, 112-114.
- Britt, Steuart Henderson (1950), “The Strategy of Consumer Motivation,” *Journal of Marketing*, 14 (5), 666-674.
- Brown, William F. (1950), “The Determination of Factors Influencing Brand Choice,” *Journal of Marketing*, 14 (5), 699-706.
- Cocanougher, A. Benton and Grady D. Bruce (1971), “Socially Distant Reference Groups and Consumer Aspirations,” *Journal of Marketing Research*, 8 (3), 379-381.
- Cohen, Joel B. and Dipankar Chakravarti (1990), “Consumer Psychology,” *Annual Review of Psychology*, 41 (1), 243-288.
- Dichter, Ernest (1964), *Handbook of Consumer Motivations*, NY: McGraw-Hill.
- Farley, John U. and L. Winston Ring (1970), “An Empirical Test of the Howard-Sheth Model of Buyer Behavior,” *Journal of Marketing Research*, 7 (4), 427-438.
- Farley, John U. and L. Winston Ring (1974), “Empirical” Specification of a Buyer Behavior Model,” *Journal of Marketing Research*, 11 (1), 89-96.
- Fishbein, Martin and Icek Ajzen (1975), *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, MA: Addison-Wesley.
- Gardner, Meryl P. and Marion Vandersteel (1984), “The Consumer’s Mood: An Important Situational Variable”, in Thomas C. Kinnear (eds.), *Advances in Consumer Research*, 11, UT: Association for Consumer Research, 525-529.
- Guest, Lester (1962), “Consumer Analysis,” *Annual Review of Psychology*, 13 (1), 315-344.
- Haire, Mason (1950), “Projective Techniques in Marketing Research,” *Journal of*

- Marketing*, 14 (5), 649-656.
- Herzenstein, Michal, Steven S. Posavac, and J. Joško Brakus (2007), "Adoption of New and Really New Products: The Effects of Self-regulation Systems and Risk Salience," *Journal of Marketing Research*, 44 (2), 251-260.
- Hirschman, Elizabeth C. and Morris B. Holbrook (1982), "Hedonic Consumption: Emerging Concepts, Methods and Propositions," *Journal of Marketing*, 46 (3), 92-101.
- Holbrook, Morris B. and Elizabeth C. Hirschman (1982), "The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun," *Journal of Consumer Research*, 9 (2), 132-140.
- Howard, John A. and Jagdish N. Sheth (1969), *The Theory of Buyer Behavior*, NY: Wiley.
- Howard, John A., Robert P. Shay, and Christopher A. Green (1988), "Measuring the Effect of Marketing Information on Buying Intentions," *Journal of Consumer Marketing*, 5 (3), 5-14.
- Hutchinson, Wesley J. (1983), "Expertise and the Structure of Free Recall", in Richard P. Bagozzi and Alice M. Tybout (eds.), *Advances in Consumer Research*, 10, MI: Association for Consumer Research, 585-589.
- Jacoby, Jacob (1976), "Consumer Psychology: An Octennium," *Annual Review of Psychology*, 27 (1), 331-358.
- Jacoby, Jacob, Robert W. Chestnut, and William A. Fisher (1978), "A Behavioral Process Approach to Information Acquisition in Nondurable Purchasing," *Journal of Marketing Research*, 15 (4), 532-544.
- Jacoby, Jack, Gita V. Johar, and Maureen Morrin (1998), "Consumer Behavior: A Quadrennium," *Annual Review of Psychology*, 49 (1), 319-344.
- John, Deborah Roedder, Barbara Loken, and Christopher Joiner (1998), "The Negative Impact of Extensions: Can Flagship Products Be Diluted?," *Journal of Marketing*, 62 (1), 19-32.
- Johnson, Eric J. and J. Edward Russo (1984), "Product Familiarity and Learning New Information," *Journal of Consumer Research*, 11 (1), 542-550.
- Kahle, Lynn R., Sharon E. Beatty, and Pamela Homer (1986), "Alternative Measurement Approaches to Consumer Values: The List of Values (LOV) and Values and Life Style (VALS)," *Journal of Consumer Research*, 13 (3), 405-409.
- Kassarjian, Harold H. (1982), "Consumer Psychology," *Annual Review of Psychology*, 33 (1), 619-649.
- Klenosky, David B. and Arno J. Rethans (1988), "The Formation of Consumer Choice Sets: A Longitudinal Investigation at the Product Class Level", in Michael J. Houston eds., *Advances in Consumer Research*, 15, UT: Association for Consumer Research, 13-18.
- Krugman, Herbert E. (1965), "The Impact of Television Advertising: Learning without Involvement," *Public Opinion Quarterly*, 29 (3), 349-356.

- Lawson, Robert (1997), "Consumer Decision Making within a Goal-driven Framework," *Psychology & Marketing*, 14 (5), 427-449.
- Lehmann, Donald R., Terrence V. O'Brien, John U. Farley, and John A. Howard (1974), "Some Empirical Contributions to Buyer Behavior Theory," *Journal of Consumer Research*, 1 (3), 43-55.
- Liberman, Nira and Yaacov Trope (2008), "The Psychology of Transcending the Here and Now," *Science*, 322, 1201-1205.
- Loken, Barbara (2006), "Consumer Psychology: Categorization, Inferences, Affect, and Persuasion," *Annual Review of Psychology*, 57, 453-485.
- Lutz, Richard J. and Robert W. Resek (1972), "More on Testing the Howard-Sheth Model of Buyer Behavior," *Journal of Marketing Research*, 9 (3), 344-345.
- McAlister, Leigh and Edgar Pessemier (1982), "Variety Seeking Behavior: An Interdisciplinary Review," *Journal of Consumer Research*, 9 (3), 311-322.
- Mitchell, Andrew A. (1986), "The Effect of Verbal and Visual Components of Advertisements on Brand Attitudes and Attitude toward the Advertisement," *Journal of Consumer Research*, 13 (1), 12-24.
- 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.
- Morrin, Maureen (1999), "The Impact of Brand Extensions on Parent Brand Memory Structures and Retrieval Processes," *Journal of Marketing Research*, 36 (4), 517-525.
- Nicosia, Francesco M. (1966), *Consumer Decision Process: Marketing and Advertising Implications*, NJ: Prentice-Hall.
- Oliver, Richard L. (2010), *Satisfaction: A Behavioral Perspective on the Consumer (Second Edition)*, London: Routledge.
- Park, Whan C. and V. Parker Lessig (1977), "Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence," *Journal of Consumer Research*, 4 (2), 102-110.
- Park, Whan C. and Daniel C. Smith (1989), "Product-level Choice: A Top-down or Bottom-up Process?," *Journal of Consumer Research*, 16 (3), 289-299.
- Petty, Richard E. and John T. Cacioppo (1986), *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*, NY: 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.
- Plummer, Joseph T. (1974), "The Concept and Application of Life Style Segmentation," *Journal of Marketing*, 38 (1), 33-37.
- 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.
- Ratneshwar, Srinivasan, Lawrence W. Barsalou, Cornelia Pechmann, and Melissa Moore

- (2001), "Goal-derived Categories: The Role of Personal and Situational Goals in Category Representations," *Journal of Consumer Psychology*, 10 (3), 147-157.
- Rich, Stuart U. and Subhash C. Jain (1968), "Social Class and Life Cycle as Predictors of Shopping Behavior," *Journal of Marketing Research*, 5 (1), 41-49.
- Simonson, Itamar, Ziv Carmon, Ravi Dhar, Aimee Drolet, and Stephen M. Nowlis (2001), "Consumer Research: In Search of Identity," *Annual Review of Psychology*, 52 (1), 249-275.
- 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.
- Srull, Thomas K. (1983), "Affect and Memory: The Impact of Affective Reactions in Advertising on the Representation of Product Information in Memory", in Richard P. Bagozzi and Alice M. Tybout (eds), *Advances in Consumer Research*, 10, MI: Association for Consumer Research, 520-525.
- Stafford, James E. (1966), "Effects of Group Influences on Consumer Brand Preferences," *Journal of Marketing Research*, 3 (1), 68-75.
- Trope, Yaacov and Nira Liberman (2003), "Temporal Construal," *Psychological Review*, 110 (3), 403-421.
- Trout, Jack and Steve Rivkin (2008), *Differentiate or Die: Survival in Our Era of Killer Competition*, NY: Wiley (吉田利子訳『独自性の発見』, 海と月社, 2011年).
- Twedt, Dik Warren (1965), "Consumer Psychology," *Annual Review of Psychology*, 16 (1), 265-294.
- Tybout, Alice M. and Nancy Artz (1994), "Consumer Psychology," *Annual Review of Psychology*, 45 (1), 131-169.
- Wang, Xin (Shane), Neil T. Bendle, Feng Mai, and June Cotte (2015), "The Journal of Consumer Research at 40: A Historical Analysis," *Journal of Consumer Research*, 42 (1), 5-18.
- Zaichkowsky, Judith Lynne (1985), "Measuring the Involvement Construct," *Journal of Consumer Research*, 12 (3), 341-352.
- Zeithaml, Valarie A. (1988), "Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-end Model and Synthesis of Evidence," *Journal of Marketing*, 52 (3), 2-22.
- 青木幸弘 (2004) 「製品関与とブランド・コミットメント—構成概念の再検討と課題整理」『季刊マーケティングジャーナル』、第23巻、第4号、日本マーケティング協会、25～51頁。
- 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頁。
- 阿部周造 (1984) 「消費者情報処理理論」、中西正雄編著『消費者行動分析のニューフロンティア—多属性分析を中心に—』、誠文堂新光社、119～163頁。
- 阿部周造 (1998) 「消費者満足の測定に関する一考察」、阿部周造・新倉貴士編著『消費者

- 行動研究の新展開』、千倉書房、3～20頁。
- 阿部周造 (2009) 「解釈レベル理論と消費者行動研究」『流通情報』、第481号、流通経済研究所、6～11頁。
- 阿部周造 (2015) 『消費者行動研究と方法』、千倉書房。
- 安藤和代 (2017) 『消費者購買意思決定とクチコミ行動—説得メカニズムからの解明—』、千倉書房。
- 石井淳蔵 (1993) 『マーケティングの神話』、日本経済新聞出版社。
- 石井裕明・阿部周造・守口剛・恩蔵直人・竹村和久 (2010) 「消費者の評価・選択軸の変化と解釈レベル理論」『第40回消費者行動研究コンファレンス報告要旨集』、日本消費者行動研究学会、57～60頁。
- 井上理・河野紀子・中尚子 (2015) 「拡散し揺れ惑う消費者」『日経ビジネス』、2015年1月19日号、日経BP社、34～37頁。
- 小川孔輔 (2005) 「バラエティシーキング行動モデル:既存文献の概括とモデルの将来展望」『商學論究』、第52巻、第4号、関西学院大学商学部・商学研究科、35～52頁。
- 恩蔵直人 (1995) 『競争優位のブランド戦略—多次元化する成長力の源泉—』、日本経済新聞社。
- 恩蔵直人 (2007) 『コモディティ化市場のマーケティング論理—新たな戦略論理の構築に向けて—』、有斐閣。
- 佐藤郁哉 (2002) 『フィールドワークの技法—問いを育てる、仮説をきたえる』、新曜社。
- 澁谷覚 (2013) 『類似性の構造と判断—他者との比較が消費者行動を変える』、有斐閣。
- 清水聰 (1999) 『新しい消費者行動』、千倉書房。
- 清水聰 (2013) 『日本発のマーケティング』、千倉書房。
- 高橋広行 (2011) 『カテゴリーの役割と構造—ブランドとライフスタイルをつなぐもの—』、関西学院大学出版会。
- 武井寿 (1997) 『解釈的マーケティング研究—マーケティングにおける「意味」の基礎理論的研究』、白桃書房。
- 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。
- 新倉貴士 (2012) 「情報処理の能力」、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、185～208頁。
- 西原彰宏 (2013) 「関与概念の整理と類型化の試み」『商學論究』、第60巻、第4号、関西学院大学商学部・商学研究科、305～323頁。
- 西原彰宏 (2015) 「消費者関与の概念的整理に向けて:社会心理学における関与概念の整理」『関西学院商学研究』、第69巻、関西学院大学大学院商学研究科研究会、1～14頁。
- 星野克美 (1985) 『消費の記号論』、講談社。
- 堀田一善 (1991) 「初期のマーケティング研究方法論争の特質」、堀田一善編著『マーケティング研究の方法論』、中央経済社、1～70頁。
- 堀田一善 (2006) 『マーケティング思想史—メタ理論の系譜—』、中央経済社。
- 堀越比呂志 (2005) 『マーケティング・メタリサーチ—マーケティング研究の対象・方法・構造—』、千倉書房。

牧野圭子（2015）『消費の美学—消費者の感性とは何か』、勁草書房。

松井剛（2013）『ことばとマーケティング—「癒し」ブームの消費社会史—』、碩学舎（発売元：中央経済社）。

守口剛（2012）「消費者行動研究のアプローチ方法」、守口剛・竹村和久編著『消費者行動論』、八千代出版、27～50頁。

（2018.1.15 受稿，2018.2.14 受理）

〔抄 録〕

消費者行動研究において、購買意思決定プロセスの解明は古くから中心的なテーマとして扱われ、複数の有力なモデルが提示されてきた。今日主流となっている情報処理型モデルにおいては、消費者が購買意思決定を行う際、内外から獲得された情報をもとに各選択肢を個別に評価し、最も好ましく評価された製品を選択するというプロセスが想定されている。しかしながら、消費者は本当にこのような首尾一貫した意思決定を行っているのだろうか。実際の消費者行動に目を向けてみると、意思決定を行っていくなかで、時間推移とともに選好が逆転したり、重視する選択基準が変化したりすることも少なくないのではないか。本研究は、こうした問題意識のもと、消費者の意思決定が有する変容性に注目した。調査の結果や先行研究の知見を整理し、考察を行った結果、購買や製品消費までの時間推移によって、製品の選択基準や重視属性が変容しうることが示された。

〔論 説〕

内部環境マネジメント・コントロール・システムの構造に関する研究

— 目的・機能, 推進プロセスの分析と解釈 —

安 藤 崇

1. はじめに

通常のマネジメント・コントロールに比べて環境マネジメント・コントロールは、経営戦略に資する非公式システムの果たす役割が大きい。それは本来企業の環境保全に対する取り組みは自主的な活動だからである。実際企業構成員が企業に入社する際には、公式的な職務記述書を作成することが多いが、そこに環境保全活動を明記することは、環境担当部署以外の企業構成員ではまれである。つまり、多くの企業構成員は企業に所属する際には特に環境保全活動に取り組むといった公式的な契約をかわさないにもかかわらず、いったん企業に所属すると、非公式的に環境保全活動をするよう求められる。そのため、環境戦略の展開において、非公式システムが十分に機能しているかどうかは非常に重要な鍵となるのである⁽¹⁾。

本論文では、先行研究をもとに環境マネジメント・コントロール・システムにおける非公式システムの機能を明らかにすることを目的とする。具体的には、(1) 企業構成員に対する機能 (つまり環境戦略の展開に向けて、非公式システムは企業構成員をどのように動機付ける (以下では「環境モチベーション」とよぶ) のかという問い) (2) 公式システムに対する機能 (つまり先行研究は、非公式システムと公式システムが有機的にリンクした時に、最大のパフォーマンスを発揮すると指摘しているが (公式・非公式システム統合重視型研究の研究成果⁽²⁾), 非公式システムと公式システムはどのような相互作用・補完関係を持つのかという問い) について検討する。これらは非公式システムに関する基本的課題であり、本論文では環境モチベーションの特性に関する数少ない研究である Costas and Kärreman (2013) を再検討することを通じて、これらの問いについて分析・検討していくことにする。

(1) 企業の環境管理に関する公式システムの具体例として、ISO14000 シリーズがある。この中でも、14001 番は組織体の環境マネジメント・システムに関する国際規格であるが、同システムは企業等の環境負荷削減に向けた「仕組み」を整備していることを公認するものであり、2015年改訂版でも環境負荷を削減したという確実な「成果」を証明するものとは言えない。環境マネジメント・コントロール・システムは、こうした「仕組み」と同時に「成果」を向上させることを重視した、公式システムと非公式システムという2つのシステムを統合するスキーム (枠組み) である。

(2) 公式・非公式システム統合重視型研究に関しては本論文の第3章第1節で後述する。

2. 内部環境マネジメント・コントロールと非公式システムの定義

まず本論文で検討する主要概念について定義し、それらの概念間の関係について触れておくことにしよう。

2-1 環境マネジメント・コントロールと内部環境マネジメント・コントロール

先行研究を踏まえると、環境マネジメント・コントロールは環境戦略に資するものとして位置付けられている。環境戦略は少なくとも長期的には経済性と環境性を同質で重視した目標を持つものとして通常捉えられている⁽³⁾。環境マネジメント・コントロールはそれと具体的にどのような関係を持つのかを先行研究の再検討から明らかにしていくことにしよう。

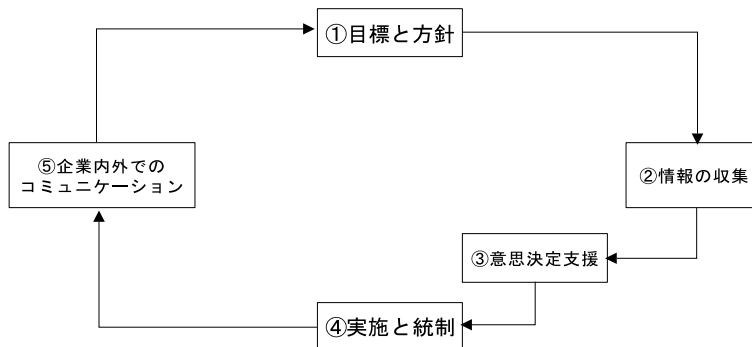
筆者の調査した限り、当分野で初めての体系的な著書は、Schaltegger and Sturm(1998)である。Schaltegger and Sturm(1998)は、環境マネジメント・コントロールは通常の財務的なコントロール・システムに基づいて再構築すべきと主張している。そして、財務的なコントロールが経済面における効率性と効果性の追求を目的としているのと同様に、環境マネジメント・コントロールも経済面・環境面における効率性と効果性を目的としていると主張する。つまり環境マネジメント・コントロールは、出来るだけ少ない経営資源で、最大のパフォーマンス（環境面・経済面の両面）をもたらすことを最大の課題にしていることが理解できる。

Schaltegger and Sturm(1998)とSchaltegger and Burritt(2000)の研究成果を踏まえると、環境マネジメント・コントロールの推進プロセスは、図表1のような5段階（①目標と方針の設定、②情報の収集、③意思決定支援、④実施と統制、⑤企業内外でのコミュニケーション）で捉えることができる。

①の目標と方針の設定段階では、明確な目標と方針の策定が鍵となる。当段階は、環境マネジメント・コントロール・システムの根本的な方向性を決定する重要な段階である（Schaltegger and Sturm 1998）。

②の情報の収集段階では、様々な情報を様々な情報源（環境会計や環境報告書の策定段階などを通じて）から収集する必要性を2つの先行研究は主張している。基本的に環境マネジメント・コントロールは情報マネジメントを基盤としている（Schaltegger and Burritt 2000）。具体的にはこれ以降に展開するマテリアルフローコスト会計による分析データやSBSC(サステナビリティ・バランスト・スコアカード⁽⁴⁾)におけるパフォーマ

(3) 経営戦略という概念は発祥から様々な論者によって多様に定義されてきた歴史がある。Mintzberg(1987)はこうした経営戦略の歴史を踏まえ、多様な定義を5つ(Plan, Ploy, Pattern, Position, Perspective)に類型化した。本論文ではその中でも2つの基本的なP(Plan(計画), Pattern(創発))に基づいて、経営戦略を定義する。「計画(Plan)」としての経営戦略の概念定義は、「部分的無知の状態のもとの意思決定のルール(Ansoff 1965)」である。「創発(Pattern)」としての経営戦略の概念定義は、「行為者の意図の有無に関わらない、行動の事後的な一貫性(Mintzberg 1978)」である。本論文ではこの2つの要素に、経済性と環境性を少なくとも長期的には同質で重視するという特徴を含めて、環境戦略を、「(地球・社会・経済、3つの企業外部システムへの)環境適応・創造に向ける企業内の人々の意思決定の指針もしくは、環境経営活動の結果としての事後的な一貫性」と定義する。



【図表 1：環境マネジメント・コントロール推進プロセス】

Schaltegger and Sturm(1998) と Schaltegger and Burritt(2000) をふまえて筆者作成

ンス・ドライバーで測定した環境管理会計情報を収集するのである。

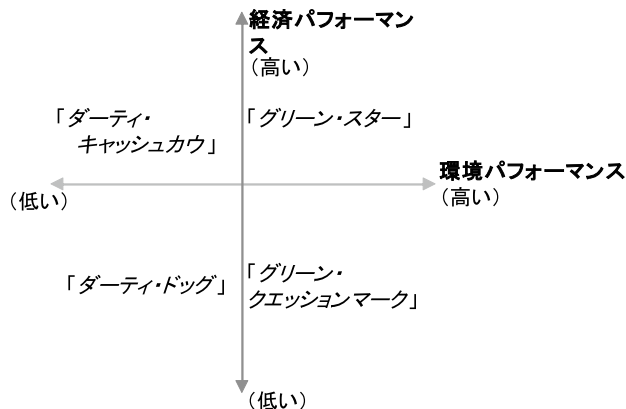
③の意思決定支援段階では、BCG マトリックスの環境版を用いることが有効である⁽⁵⁾。こうしたマトリックスによって、製品、戦略的ビジネスユニット、業種ミックスの環境面及び経済面の影響を評価することができ、戦略的な意思決定が容易になる。

④は実施と統制の段階である。この段階は、環境業績評価システムの構築やそれと連携させた報酬システムの導入を意味している。これらは環境マネジメント・コントロール・システムにおける下位の基幹システムである⁽⁶⁾。

⑤の最終段階が、企業の内部及び外部コミュニケーションである。企業の環境問題に対

(4) SBSC(サステナビリティ・バランス・スコアカード)とはBSCを社会環境配慮型に改編したものであるが、日本企業における実務的展開は現状では限定的である。ただ先行研究を体系化した研究としてHansen and Schaltegger(2016)を挙げることができる。

(5) Schaltegger and Burritt(2000)は以下のような図を用いて、環境マネジメント・コントロールの目指す本質的方向性について指摘している。つまり環境マネジメント・コントロールは、環境パフォーマンスと経済パフォーマンスの長期的な調和(「グリーン・スター」の象限)を目指すビジネス・システムと言える。



【図表：エコ・エフィシエンシー・ポートフォリオ・マトリクス】

出典 Schaltegger and Burritt(2000) 391 頁をもとに筆者作成

する取り組みに関する情報交換を社内外で活性化していくことが重要であるとこれら2つの先行研究は再三強調している。

こうした推進プロセスを見ても、最終段階を除いて通常のマネジメント・コントロールのプロセスと同様であることが分かる。最初の目標と方針の設定段階は、単年度の環境経営目標であることから、環境マネジメント・コントロールは、通常3年から5年にわたる環境経営目標としての環境戦略の「実現」を目的としていることがわかる。もちろんここでの「実現」とは、戦略の策定は所与とする点に特徴を持つ。

本論文では、①企業システムの根幹である業績評価システムに社会環境パフォーマンス指標を導入し、ビジネス・プロセス（1年間の企業活動に関わるPDCAサイクル）を展開している、②企業の環境戦略の実現または創造（創発・共創）⁽⁷⁾に向けて全社的活動を展開している、③①、②の活動を通じて、企業構成員に環境戦略の実現と創造に向けるモチベーションを高めようとしているという3つの特徴を持つ企業行動を環境マネジメント・コントロールと定義する。なおここで、「環境」とは経済環境に限定されない「企業を取り巻く諸条件」を意味している。さらに本論文での「環境」は、企業の外部環境と内部環境の2つから構成される。外部環境とは、企業外部の経済・社会システムや地球環境システムを意味している。また内部環境とは、企業システムを構成する下位システム（生産システム、賃金報酬システム、組織文化システムなど）を意味している。つまり、環境マネジメント・コントロールとは、「環境戦略の実現や創造（創発・共創）のために、マネジャが他の組織構成員に影響を与えるビジネス・プロセス」と定義することができる。

また同時に、環境マネジメント・コントロール・システムは、他の環境管理会計手法の理論的・実践的基盤を提供する⁽⁸⁾。特に一会計期間を超えて継続的な改善活動を行う場合、手法と当システムとの連携が有用である。例えば経済産業省（2002）では、環境管理会計手法と環境業績評価システム（環境マネジメント・コントロール・システムの下位システムの中でも最も中核的なシステム）の関係を図表2のように表現している。

図表2で2列目に表記されている手法が管理会計における意思決定会計であり、3列目

-
- (6) 環境マネジメント・コントロール・システムを構成する最重要の下位システムは環境業績評価システムである (Schaltegger and Burritt 2000)。環境マネジメント・コントロールの重要なポイントは、伝統的な業績評価システムに環境パフォーマンス指標を導入した上でシステムを再構築し、それを基軸としてビジネス・プロセスを展開することである。この点に関しては通常のマネジメント・コントロールと同様である。例えば Anthony (1988) は、マネジメント・コントロール・システムの最も根幹となるのは業績評価システムであると指摘しているし、伊丹 (1986) や谷 (2013) にも同様の記述がある。
- (7) 創造という概念は、「創発 (emergence)」と「共創 (co-creation)」を構成要素としている。「創発」とは、Simons (1995) の所論のように、戦略の策定を必ずしも所与としない環境下で、日々市場に直面する機会の比較的多い企業構成員（従業員など）が、マネジャとのコミュニケーション（対話）を通じて、ボトムアップ型で戦略を具現化していくことを言う。「共創」とは、Roser et al. (2013) によれば、「価値創造のプロセスの異なる段階において、組織によって開始された、ステークホルダーとの双方向的、革新的かつ、集約的な過程（筆者和訳）。」と定義されている。本論文の定義も Roser et al. (2013) を踏まえ、「組織が組織外部の対等な関係にある主体とのインタラクションを通じて、共通の戦略を創造していく活動」として定義する。
- (8) 管理会計領域には伝統的に意思決定会計と業績管理会計という区分が存在する。環境管理会計にはそうした区分は存在しないが、あえて言えば、環境マネジメント・コントロールは、環境業績管理会計システムを構成する手法やサブ・システム（環境予算や環境業績評価など）を統合する理論的基盤である。

製品別	環境配慮型原価企画システム	環境コスト マトリックス手法	環境配慮型 業績評価システム
	ライフサイクルコストイング		
設備投資	環境配慮型設備投資決定手法		
生産・物流等プロセス	マテリアルフローコスト会計		

【図表 2：環境管理会計の体系】

経済産業省（2002）より抜粋

以降の手法・システムが業績管理会計にあたる。ちなみに環境コストマトリックスとは、環境予算に関する手法である。つまり企業は2列目の環境管理会計手法によって環境負荷と環境・経済のコストの低減を長期継続的に図ろうとすれば、3列目以降の手法やシステムに統合させることが重要である⁽⁹⁾。このように環境マネジメント・コントロール・システムは、これまで個別の目的の解決を中心に展開してきた環境管理会計手法を、管理会計システムの中核である業績管理会計システムに統合化させるスキームなのである。

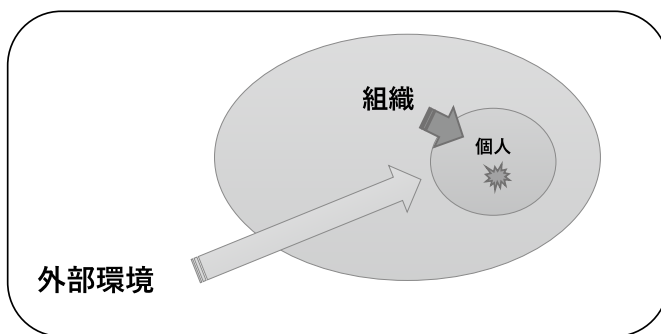
2-2 内部環境マネジメント・コントロールにおける非公式システムの位置づけ

先に述べた通り、通常のマネジメント・コントロールと比べた環境マネジメント・コントロールの推進プロセスの特徴は、図表1の「⑤企業内外でのコミュニケーション」という最終段階にある。通常のマネジメント・コントロール・システムのプロセスにおける最終段階は、業績評価結果を反映して報酬へと結びつけ、被業績評価対象者を動機付ける。しかし、環境マネジメント・コントロールはなぜ業績評価結果の報酬システムへのリンクの後に、コミュニケーションを重要な段階として位置づけるのであろうか⁽¹⁰⁾。もう少し踏み込むと、環境マネジメント・コントロール・システムの活用に関する議論が2010年代以降活発化しているが、おおよそそれらの議論は、Simons(1995)の議論を踏まえて、インタラクティブな活用方法（双方向型の活用方法）が有効との研究結果が多い。さらにその具体的手段としては、通常のマネジメント・コントロールは討議と対話を重視するのに対し（Simons 1995）、環境マネジメント・コントロールは対話（ダイアログよりむしろ環境コミュニケーション）を有効な手段としている。この点は環境マネジメント・コントロールの本質を追求していくうえで非常に意義深い点である。そのため本論文では企業外におけるコミュニケーション・プロセスを「外部環境マネジメント・コントロール」、企業内部におけるコミュニケーション・プロセスを特に「内部環境マネジメント・コントロール」と定義して議論する。

(9) 例えば、大西（2005）は、マテリアルフローコスト会計と業績評価システムの統合に向ける可能性を、田辺製薬株式会社を事例に検討している。

(10) この問題は本質的には、アカウントビリティの問題に関係している。そもそも環境アカウントビリティは、通常の財務的なアカウントビリティのように客観的事実として、資源の委託・受託関係が存在しているわけではない。地球資源という人類共通の財産を企業が専一的に活用するのであるから、その使用状況を報告すべきであるという認識を持つ主体同士においてのみ成り立っている概念である。つまり、環境アカウントビリティは、社会的な関係性に強く依存する特徴を持つため、環境マネジメント・コントロールも最終段階として企業内外におけるコミュニケーションを重視するのである。

内部環境マネジメント・コントロールの展開においては、非公式システムの有効化が非常に重要である。それは非公式システムは企業内コミュニケーション・プロセスにおいて、企業構成員のマインド（意図、心理、感情）に直接働きかけるからである。経営学分野で非公式システムを直接の分析対象としているのは、組織文化論と経営心理学の領域である。いずれも組織活動やシステムと個人のマインドの関係を対象としているが、大きくそれらの領域の関連性を示したのが、以下の図表3である。



【図表3：組織文化と経営心理の関係】

筆者作成

組織文化論は組織の伝統や文化、信念や価値観が、企業構成員個人の行動や組織の活動のパフォーマンスに与える影響について研究する領域である（上の短い矢印）。一方、個人は必ずしも組織の価値観のみで自らの行動様式を形成し、具体的に活動する訳でもない。企業に入社する前から育ってきた環境や人格、また入社して働き始めてからも、企業外の人々と接することにより、独自の価値観を形成して行動している（下の長い矢印）。こうした外部環境や組織が、企業構成員個人のマインドに与える影響を対象にしているのが、経営心理学である（両方の矢印）。要するに組織文化論は組織レベルのマクロなマインドを、経営心理学は個人レベルのミクロなマインドを研究対象としているのである。

管理会計領域では、こうした学問的背景のなかで、非公式システムをどのように定義しているのだろうか。CSR 戦略に向けた公式システムと非公式システムの相互作用に関する管理会計研究として、安藤（2015）は細田他（2013）を踏まえて Norris and O'Dwyer（2004）、Durden（2008）、Riccaboni and Leone（2010）を指摘している。これらの先行研究の中でも、公式システムと非公式システムの定義には微妙な差がみられるが、最も体系的に先行研究を整理し、独自の見解を加えているのは Norris and O'Dwyer（2004）である。Norris and O'Dwyer（2004）は、Ouchi（1977）の理論を踏まえ、公式システムを「組織の目標を達成し、誤った行動を排除するために行動を指し示す文書化された手続きや方針」、非公式システムを Falkenberg and Herremans（1995）をもとに「公式システムのように明示的で検証可能な指標を通じてのコントロールではなく、企業構成員の行動を導く彼らに共有された価値、信念、伝統を通じてのコントロール」として定義している。企業構成員は、共に働くメンバーから受けたシグナルの繊細な読解を通じて、価値、信念、伝統を吸収（aspire）する。もし彼らが自ら推測したルール目の網を適切に理解し、返

答しなければ、組織内で生存することは困難である。本論文における公式システムと非公式システムの定義も Norris and O'Dwyer(2004) にならうことにする。

2-3 まとめ

以上の議論から環境マネジメント・コントロールは、「環境戦略の実現や創造（創発・共創）のために、マネジャが他の組織構成員に影響を与えるビジネス・プロセス」と定義することができ、その推進プロセスの最大の特徴として「企業内外におけるコミュニケーション」を指摘することができた。本論文では特に、企業内部にけるコミュニケーション・プロセスを「内部環境マネジメント・コントロール」と定義し、その効果的な展開のためには非公式システムの有効化が重要であるとした。では環境戦略の実現のために、非公式システムはどのような役割を果たしているのだろうか。この課題について、次章で検討していくことにしよう。

3. 環境戦略に資する非公式システム展開の先行研究の再検討

前章のような定義にもとづいて、環境戦略に資する非公式システムの展開に関する先行研究を収集・選択して検討すると、図表4のように分類することができる⁽¹¹⁾。先行研究は企業構成員の積極的な感情に働きかける動因（モチベーション）に関する研究と、個人の消極的な感情に働きかける動因に関する研究がある。それらを図表3のような組織文化論（マクロレベル）と経営心理学（ミクロレベル）の2つの領域に分類すると、先行研究は図表4のように4つの象限で捉えることができる。ただし象限AとBの研究に関しては、企業の環境経営活動のみに限定した議論ではなく、またこれらの象限の全ての研究が環境マネジメント・コントロールとの関わりを特に意識して理論展開しているわけでもないことに注意すべきである⁽¹²⁾。それぞれの象限の研究の特徴を検討していこう。

組 織 文 化	C 公式・非公式システム 統合重視型研究 環境経営テンションの研究	A Merchant and van der Stede (2012)
	D Roberts (2003) Costas and Kärreman (2013)	B 稲垣 (2002)
経 営 心 理	積極的	消極的

【図表4：先行研究にみる非公式システム研究の類型】

筆者作成

(11) なお環境戦略のドライビング・フォースに関する探索的研究として Fraj-Andres et al.(2009) や Paulaj (2009) 等をあげることができるが、これらの研究は企業の外部環境要因も含めて並列に議論しており、内部環境要因の分析は部分的な言及にとどまっていると判断したため、今回の分析対象には含めなかった。

3-1 非公式システム研究の再検討

象限Aに属する研究のMerchant and van der Stede(2012)は、横田他(2016)の指摘するように、コントロールの方法に関するタイプの研究である。Merchant and van der Stede(2012)は、組織文化によるコントロールを「組織構成員がお互いの行動を監視し影響を与えることを目的に、組織的な行動規範を形成し、従業員を鼓舞する」としている。そして特に日本のような集団主義的な企業組織における従業員は、個人や家族の恥となるようなことは最大限に避けようとする傾向があるとも述べている。時にこうした誘因は企業構成員に対して法的な契約よりも効力を発揮するという。また組織文化によるコントロールは、集団メンバー間の社会的・感情的なつながりが強い時に、最も効力を発揮するという。つまりMerchant and van der Stede(2012)は日本企業の環境経営の推進・展開において、非公式システムに着目することは重要であることを示唆している。

象限Bの研究に属する稲垣(2002)は、非公式システム(経営管理論では「インフォーマル組織」とよぶのが一般的である。)が経営管理論史の中でどのように論じられてきたのかを明らかにし、その上で特に非公式システムの「排除」のメカニズムについて明らかにした。経営管理論史の中でも特にインフォーマル組織(非公式システム)に焦点を当てたのは人間関係論(ヒューマン・リレーションズ)であるが、学派成立の契機となったホーソン実験から得られた結論は、非公式システムの有効化が作業パフォーマンスに大きく貢献しているという事実であった。Rethlisberger and Dicson(1939)によれば、実験対象集団の非公式システムには次のような暗黙の集団規範が確認された。それらは、①働きすぎてはいけない。そうするのは「違反者」だ。②怠けすぎてはいけない。そうするのは「だまし屋」だ。③仲間に不利益になるようなことを監督者に話してはいけない。そうするのは「告げ口屋」だ。④社会的な距離を置こうとしたり、余計なことをしようとしたりしてはいけない。例えば検査工であっても検査工らしく行動してはいけない。経営学の権威Barnard(1938)も非公式システムについて論じている。彼は協働システム、組織、そして経営管理について体系的な理論展開をし、現代の経営学の基盤を形成した評して良いだろうが、非公式システムの機能として、①一定の態度、理解、慣習、習慣、制度を確立する、②フォーマル組織の発生条件を創造するという2つを指摘している。このように、非公式システムにおいて確立された制度は、公式システム(経営管理論では「フォーマル組織」と呼ぶのが一般的である)の活動の中で形成された制度とは異質のものであり、公式システムの制度を補強する場合もあれば、公式システムとの間に対立関係が形成されて、相互に他を修正しあう作用が生起する場合もある(Barnard 1938)。さらにBarnard(1938)は、公式システムは非公式システムから発生し、非公式システムにとって必要なものとして位置付けている。さらに、「フォーマル組織が作用し始めると、それは非公式システムを創造し、必要とする。」とも述べている。

こうした先行研究をふまえて稲垣(2002)は、Girard(1978)をもとに非公式システム

(12) なお、象限Cの環境経営テンションに関する研究は、理論的基盤をSimons(2005)に求めている点が特徴的である。ここでは、企業は一時的に企業構成員にテンション(引っ張り合い、緊張)を強いるので、ネガティブな感情と捉えることも可能ではあるが、企業構成員はそれを動因にイノベーションを生み出すというポジティブなパワーに転換しようとするので、便宜的に象限Cに区分した。

の機能のうち、「排除」のメカニズムに着目した。つまり集団形成とは、集団内部と外部の間に境界を設定することであり、こうした「排除」の対象を設定することによって、集団の調和が回復され、社会的統一性が強化されると主張する。そして稲垣（2002）は、「組織階層のような差異を固定化する明確な秩序ないし構造をもたない非公式システムの場合、その成立の契機として、あるいは調和や統一性の回復の手段として、排除のメカニズムの果たす役割は特に重要かもしれない。」と結論付けている。本論文では環境経営を議論の対象としているが、稲垣（2002）をふまえると企業構成員の心理は、「集団から排除される」こと「除け者」にされることを恐れる心理が働く傾向があるので、多くの企業構成員がたとえ非公式であっても環境保全に取り組むのであれば、自らも参加しようとする心理が働くのも一面の真理なのである。

以上の象限 A と B の研究はいずれも、従業員に対する心理的インパクトの面では、ネガティブな特徴を持っていた。これに対して象限 C と D のタイプの研究は、いずれも組織もしくは個人のパフォーマンスの向上に、企業の CSR への取り組みが効果的に機能するという主旨で一致している⁽¹³⁾。象限 C の研究は、企業の CSR への組織的な取り組みが、組織パフォーマンスの向上に資するという主旨の研究であるが、その内容はさらに細かく 2 つに分けることができる。1 つは CSR に関する非公式・公式システムと、経済活動に関する公式システムが有機的に統合した時に、経済と CSR のパフォーマンスの双方が向上するという論旨である。これらのタイプの研究として、Norris and O' Dwyer(2004)、Durden(2008)、Riccaboni and Leone(2010) を挙げることができる。

Norris and O' Dwyer(2004) は、40ヶ国以上の国々で自社の製品の販売を行っている国際的な卸売業者に関する事例研究である。事例企業は財務的な業績の測定と評価を行い、達成度に応じてマネジャに報酬を与えていた。要するに財務に関する公式システムが機能していたと言える。一方各マネジャは企業が掲げている CSR を意識して行動していたことから、非公式システムが機能していたと判断されている。しかし事例企業では他社との競争激化の影響を受けて財務パフォーマンスと CSR パフォーマンスとの間でコンフリクトが生じるようになり、最終的に CSR の取り組みが頓挫してしまう。そこで Norris and O' Dwyer は、当事例企業では不十分であった社会的責任に関する行動を公式的に測定・評価し、マネジメントしなかった点に限界点を見出し、その重要性を主張している。

Durden(2008) は、ニュージーランドの食品製造業に関する事例研究である。事例企業は、環境パフォーマンスに関してはコントロールの重要性がトップに認識されながらも、①測定の困難性、②パフォーマンスの経済的パフォーマンスへの影響が不明瞭という理由から、非公式的にコントロールされていた。そして、環境パフォーマンスは経済パフォーマンスとのコンフリクトを起こすときのみ、測定され公式的にコントロールされていた。Durden の論拠は十分ではないが、事例企業の取り組みはまだ完全ではなく、経済パフォーマンスも環境パフォーマンスも両立してコントロールすべきであるとしている。そこで公式システムは明確な指標と体系的なモニタリング、非公式システムは CSR を組織文化に反映させることによって、活動の浸透に寄与する役割を果たすとしている。

(13) 筆者は企業の環境経営は CSR 経営の一環と位置付けている。そのため以降の CSR 経営に関する内容は、環境経営の議論を包括する内容として認識し、展開・議論していく。

Riccaboni and Leone(2010) の取り上げたケースは、経済の公式システムと環境の公式システム、非公式システムを三位一体で効果的に機能させている Procter & Gamble 社 (P & G) イタリア支社の事例研究である。Riccaboni and Leone(2010) はマネジメント・コントロール・システムはサステナビリティ戦略の実行において、どのような役割を果たしているかを明らかにしようとしている。事例企業ではまずサステナビリティを遂行する風土が企業組織内に醸成され、従業員の行動にも反映されていたことから、非公式システムが機能していた。次にそうした風土の影響を受け、トップは公式システムに組み込むことによって、定常的な活動として制度化し、そして最終的には経済的な公式システムとも連携させて統合システム (OGSM: Objective Goals Strategies Measure) として機能させるに至った。

象限Cのもう一つのタイプの研究として、トップが様々なステークホルダー (例えば株主、取引先、政府、地域社会やNGO 団体など) の利益を重視して意図的に組織内にコンフリクトを生じさせ、それによって組織変革をもたらしたり、それらのコンフリクトを調整する仕組みを企業内に構築したりするといった内容の研究がある。例えば Aguilera et al.(2007) はマネジャが様々なステークホルダー間のコンフリクトを組織内に発生させることを通じて、組織変革をもたらすという論旨の先行研究を類型化し再検討している。また Rodrigue et al.(2013) は、ステークホルダーの特性と戦略的な環境業績評価システムおよびその指標の関係を Simons(1995) にもとづいて論じている。

象限Dの研究は、企業のCSRに対する取り組みが、従業員個人の長期的な教育や育成、もしくは組織が社会にとって理想的な方向性を志向する上で有効であるといった論旨で共通している。例えば Roberts(2003) は、Levinas(1991) の理論にもとづいて、組織のCSRへの取り組みによる4つの発展段階モデルを提示した。そして本来CSRとは、企業とその活動の被害を最も受けやすい主体との企業の境界を越えたダイアログであり、企業構成員はそのプロセスを通じて感受性や他者への思いやりを涵養できると指摘している。

本論文は非公式システムの企業構成員の環境モチベーションに対する効果と、環境経営における公式・非公式システムとの相互影響関係を明らかにすることを目的としている。そのため次節では象限Dに属する研究で、非公式システムによるCSRコントロールを直接の研究対象とした Costas and Kärreman(2013) を詳しく再検討していくことにしよう。

3-2 Costas and Kärreman(2013) における3つの環境モチベーション

Costas and Kärreman(2013) は非公式システムの企業構成員に対するCSRコントロールに関して論究した数少ない実証研究である。本研究は文化を探索し、職務と実際必ずしも職務とは見なされていないものとの間の関係を特定化することを目的としている。本研究は企業にCSRプログラムを提供するグローバル・コンサルティング(GC)とコンサルティング・インターナショナル(CI)という2つのコンサルティング会社から収集したデータに基づいている。

Costas はかつて企業の人的資源管理に関わる調査を5ヶ月間実施したコンサルタントのメンバーでもあった。こうした関係もあり、彼は1週間に4度以上ロンドンに赴き、GCのコンサルタントに同行してプロジェクト・ワークショップに参加した。CIには4ヶ月間参与観察を実施した。研究者は職場での付き合いだけでなく、現場の人々とお茶をした

り、仕事上がりには一緒に飲みに行ったりなどの時間の共有もあったようである。そのようにして獲得したデータを、企業が公式的に刊行しているリーフレットや社史、新規雇用対象者向けの文書、企業外部向けのテキスト（新聞やウェブ・サイト等）で補足した。CIには57回の半構造化されたインタビューを、コンサルタントと共に異なる組織階層の人々（アナリスト、コンサルタント、上層から下層レベルのマネジャ、その他個人の構成員）に展開した。研究者らがCSRに関する洞察を得やすいように柔軟なアプローチ（例：時間管理など）でインタビューを実施した。

Costas and Kärreman(2013)によれば、企業構成員の環境モチベーションは信奉者(believers)、日和見主義者(Straddlers)、冷笑主義者(Cynics)の3つの類型に分類できる。この3つの類型の分類基準は、企業の現行のCSR活動に対して、好意的と評価するのかそれともケースバイケースなのか、否定的なのかということである。

信奉者は、文字通り企業のCSR活動を深く信じ、企業自体の倫理的・社会的・環境的な理想化したイメージを抱く構成員である。しかし彼らのモチベーションは、一般の人々が想起するようなものとは異なる点に注意すべきである。彼らは理想主義者のように倫理的目的ではなく、ましてや楽観主義者のように自身のキャリアの獲得を目的としているわけでもない。構成員の中には、入社前から企業の社会的責任や倫理などに興味を抱く人も多い。そうした構成員の中には、企業のアフリカなどへのチャリティ活動にも参加したいという者もいるほどである。つまり彼らは、本能的に他者に貢献したいという欲求から直接的に動機付けられているのではなく、社会情勢を鑑みた上である種の「社会的使命感」に駆られて行動しているのである。さらに深く分析すると、彼らは、多くの人々が企業のCSR活動に対して抱く良いイメージを、自らに内在化させる（アイデンティの確立（自己同一化））ために活動しているとCostas and Kärreman(2013)は理解している。

彼らに対して、日和見主義者と冷笑主義者はいずれも心のどこかで、企業のCSR活動を批判的な眼でも見ている点が共通している。日和見主義者は企業の推し進めようとしているCSRプログラムに時折違和感を抱きながらも、特に異を唱えることなく活動に参加するのに対し、冷笑主義者はそうした活動からは一定の距離を置く点が特徴である。

日和見主義者は文字通り、企業のCSRプログラムの推進に対して、曖昧な態度を取る人々である。今後の社会の動向を踏まえればCSRは必要不可欠と考えるけれども、同時にそこからある程度冷静にも捉えようとする構成員である。彼らの主張に共通するのは、「自己利益の追求」という企業活動の本質との関わりである。彼らはまた、企業が従業員を巻き込もうとするCSRプログラムが道具主義的であり、偽善的であるといった困惑した感覚も持ち合わせている。これは、企業の自社を過剰に美化しようとするマーケティング手法に常日頃からうんざりした感情を抱いているのであろう。彼らは確かにCSRプログラムは素晴らしいアイデアではあるが、所詮コンサルタントの提案するプロジェクトの一環であり、本業ではないと捉える傾向がある。日和見主義者の多くは、こうしたプログラムに参加はするが、それを通じてやはり自分の本業はお金を稼ぐことであり、そのために会社に雇われていると再認識して、職務に再復帰していくのである。

これに対して冷笑主義者は理想化されたCSRの本質を既に見透かしている。そして自らはそうしたCSRプログラムへは参加できないとあからさまに表明するのである。彼らの論拠は、我々は資本主義社会の企業で活動しているという事実である。彼らはCSRプ

プログラムの展開をステークホルダーからの企業に対する批判をかわしたり、ミレニウム世代といった若年層を新規雇用したりするためのマーケティング戦略の一環と見なす傾向がある。

こうした環境モチベーションの特性をふまえて、我々はどのような公式システムを設計していくことが適切なのだろうか。この点も含めて、次章ではCostas and Kärreman (2013)の研究をさらに検討していくことにしよう。

3-3 まとめ

Costas and Kärreman(2013)によれば企業構成員の環境モチベーションは、現行のCSR活動に対する評価や態度によって、信奉者 (believers)、日和見主義者 (Straddlers)、冷笑主義者 (Cynics) の3つの類型に分類できる。信奉者は現行のCSR活動を好意的に評価し、自らがそれを率先して推進していこうとする。日和見主義者は、企業の推進しようとしているCSR活動に部分的には否定的な評価を下しながらも、特に表立ってそれを批判したりすることはせず、黙々と活動に参加しようとする。これに対して冷笑主義者は、現行のCSR活動に否定的であり、活動には参加しようとはしない。しかし現行のCSR活動を変革していく鍵を握っているのは実は冷笑主義者である可能性が高く、彼らのその推進過程に関しても次章で詳しく検討していくことにしよう。

4. 非公式システムの機能に関する分析と解釈

本来公式的な環境マネジメント・コントロール・システムを有効に機能させるためには、企業構成員の現実的で繊細な環境モチベーションの特性を踏まえた上で、設計・活用することが望ましい。それは公式システムと非公式システムの間には図表5のような関係があるからである。

公式システムから 非公式システムへの作用	①物理的満足感 ②組織内における正統性
非公式システムから 公式システムへの作用	①適切な設計 ②効果的な活用

【図表5：公式システムと非公式システムの相互作用】

筆者作成

公式システムはいうまでもなく業績評価システムを中核とするシステムであるが、評価結果は一般に報酬システムとリンクさせて、被評価者の努力に報いる傾向にある。もちろん全ての被評価者は単に経済的・物質的欲求のみで職務に従事する訳ではないが、相当程度の被評価者は一定の満足を得ることができるため、物質的満足感という効果は高い。また、被評価者は単に物質的満足感を得ることで充足されるのではなく、自らが組織から報酬を得た事実が、企業構成員としての正統性を付与されたと解釈する傾向がある。もちろん企業の保有する資源は一定であるため、他の構成員よりもより多く物質的・経済的優位性を獲得できることは、本人にとっても自尊心を高め得る。他のメンバーもその構成員

が所属する組織で正統な構成員とみなされたという意味を解釈する傾向があるため、組織内における正統性はさらに強化される。

一方非公式システムが多く企業の企業構成員の価値観に適合していれば、非公式システム自体が効果的に機能する可能性が高い。企業構成員の信条や価値観、伝統の正しい理解を踏まえた非公式システムと公式システムが統合した時、その組織に最も理想的なシステムを設計することができる。また、企業構成員の価値観や信条、共有化された伝統に対する深い理解をふまえた公式システムの活用によって、マネジヤは最も効果的に企業構成員をコントロールすることができるだろう。例えば企業のCSRプログラムの実施は「企業の善意」をステークホルダーに伝えることも大きな目的の1つである。ここで、その善意の伝達者は他ならぬ企業構成員であるが、「善意」は極めて彼らの人間性に深く関わる特性を持つため、企業の展開しようとしている「技術」と従業員「の「マインド」が不適合を起こしてしまうと、そもそもの活動自体が無意味に終わってしまう。また、企業構成員の価値観や感情を踏まえないマネジヤによるシステムの無神経な乱用は、いくら企業の推進しようとするプログラムが価値の高いものであったとしても、結局彼らからの反感を買うだけになってしまう。

いずれにしても、公式システムと非公式システムは企業構成員の価値観や信条、伝統に対する深い理解を踏まえた上で設計・活用することが望ましい。本節では非公式システムにもとづいた公式システムのあり方について検討していくが、準備段階として公式システムと非公式システムの特徴を検討しておくことにしよう。

4-1 公式システムと非公式システムの特徴

本論文では、公式システムを「組織の目標を達成し、誤った行動を排除するために行動を指し示す文書化された手続きや方針」、非公式システムをFalkenberg and Herremans (1995)をもとに「公式システムのように明示的で検証可能な指標を通じてのコントロールではなく、企業構成員の行動を導く彼らに共有された価値、信念、伝統を通じてのコントロール」として定義した。ここで両システムの特徴を検討すると以下の図表6のようになる。

	原理	アプローチ	企業側	従業員側	プライオリティー	マスローの仮説における階層	イデオロギー
公式システム	競争・交換原理 (利己志向)	機能的	目的	手段	効率性と効果性 (定量的)	基本的 (生理的・物理的・ 安心・安全欲求)	右派 (右脳活性化領域)
非公式システム	奉仕原理 (利他志向)	解釈的	手段	目的	価値と意義 (定性的)	発展的 (尊厳・自己実現・ 他者貢献欲求)	左派 (左脳活性化領域)

【図表6：公式システムと非公式システムの特徴】

筆者作成

公式システムと非公式システムはいわば車の両輪のようなものであり、いずれかがいずれかに従属する関係にあるわけではない。両システムは補完関係にあると言える。公式システムは基本的に企業構成員の競争意欲を喚起する仕組みである。それは企業構成員の活

動の成果を測定し、それに報いるためのシステムである。つまり当システムは競争・交換原理によって貫かれている。当システムは企業側にとっては利潤を獲得するためのシステムであるため、目的適合的に設計・活用されるが、従業員側にとって活動の成果に応じた報酬はあくまで自身の生活のための手段である。公式システムは企業活動の効率性と効果性を究極的な目標とし、イデオロギーとしては資本主義的（右派）と理解できるだろう。これに対して非公式システムは、公式システムだけでは捉えきれない仕事の意味や価値を企業構成員に付与もしくは、再考させる役割を持っている。そのためアプローチとしては解釈主義的であり、企業構成員にとってはそれ自体が職務に対して求める目的でもある。しかし、企業側にとってみればあくまでそれは公式システムを補完するための手段であり、イデオロギーとしては職場における社会主義的要素が強いと言える。

こうした公式・非公式システムの特性を踏まえて、公式システムはいかに設計すべきかを検討していこう。

4-2 環境モチベーション特性に適した公式システムの設計

前章では Costas and Kärreman(2013) をもとに、現行の CSR 活動に対する評価や態度によって、環境モチベーションを3つ（信奉者、日和見主義者、冷笑主義者）に分類したが、ここでは、各々の環境モチベーションに適した公式システムのあり方について検討することにしよう。

	現状の CSR に対する評価	適した公式システム	効果
信奉者	○（ただしさらに改善すべき）	表彰制度	・組織外への PR 効果 ・他の組織メンバーへのモデリング効果
日和見主義者	△（ケースバイケース）	環境業績評価制度	・組織内での正統性の伝達（シグナリング効果） ・物質的満足感
冷笑主義者	×（評価しない）		

【図表7：環境モチベーションの特性に適した公式システム】

筆者作成

信奉者は現状の CSR 活動を好意的に評価し、さらに自らが発展させていきたいと考えているが、彼らは必ずしも物質的なリターンのみで満足するわけではない。それは Costas and Kärreman(2013) の指摘しているように、彼らは職務の遂行によって自らのアイデンティの確立を求めているからである。彼らのそうした心的活動を支援するために適切な公式システムは表彰制度が適当であろう。なぜなら彼らにとって企業から自らの CSR 活動に正統性を付与されることは最高のリターンであり、彼らの活動は組織内の他

(14) 日本社会心理学会編 (2009) によればモデリングとは、「人は一般に、ある行動によって好ましい結果が得られると、その行動を起こしやすくなり、望ましくない結果が得られると、その行動を行わなくなる。例えば、攻撃的に振る舞うことで相手の譲歩や他者からの注意・賞賛などが得られると（正の強化）以後、同じような場面で攻撃行動をとりやすくなり、何らかの罰が与えられれば（負の強化）、攻撃行動は行われなくなる。しかし、このような直接経験による学習以外に、人は他者の行動を観察するだけでもその行動を学習する場合がある。そのような学習過程をモデリングまたは観察学習という。」と定義・解説している。

のメンバーに対するモデリング効果⁽¹⁴⁾をもたらす可能性があるからである。もし企業が彼らの活動を企業外に報道すれば、さらに信奉者のアイデンティは強化されるだけでなく、企業自体の宣伝効果につながる可能性もある。

一方で日和見主義者や冷笑主義者は、否定的な眼でも CSR プログラムを評価するため、CSR 活動自体がそもそも企業活動の一環であるかどうかという疑念を抱く傾向もある。そのため、企業の中核システムである業績評価システムに CSR 活動が反映されて初めて、彼らは企業が CSR 活動を本業として捉えていると認識する可能性も高い(組織内正統性)。それは、もちろん彼らは CSR 活動に取り組むことによって得られる経済的リターンによってもさらに心的頑強性を高め得る。

つまり、環境業績評価システムはいずれかという、環境モチベーションが普通以下の構成員を重点的な対象とした公式システムと位置付けることができる。なぜなら環境モチベーションの高い構成員は、経済的・物質的報酬を企業から付与されなくとも、自主的にある種の使命感に駆られて環境経営に取り組む傾向があるからである。

4-3 非公式システムの推進プロセス

では実際、内部の非公式システムによって、企業は企業構成員をどのようなプロセスでコントロールしようとしているのだろうか。前節の Costas and Kärreman(2013) の研究の再検討を踏まえて分析と解釈を行うことにしよう。

信奉者にとって社会環境活動はある種自らに課された「社会的使命」である。そうした一部の熱狂的な構成員以外は、心のどこかで現状の CSR 活動を否定的にも評価している。例えば、Costas and Kärreman(2013) は「グリーンデー」という従業員が特定の日に地域の清掃活動をするようなイベントに参加した女性従業員の心境を記述している。その従業員は、なぜ会社から一方的に決められた日にだけ、会社のロゴの入った服装の着用を強要され、これみよがしに地域の清掃を行わなければならないのだろうかという疑問を持つという。彼女は本当の善性に基づくのなら、何もアピールしたりせず、個人が自発的にまた日常的に行うべきでないのかと感じた。つまり企業の CSR 活動は、ほぼ全ての活動が企業という「冠(かんむり)」を被った上での善行であるため、完全に純粋な善意にもとづくとは言えない。そこに何らかのフラストレーションを感じながらも、そのまま企業の社会貢献プログラムを淡々とこなす構成員と、そうしたプログラムや CSR 活動はただの「リップサービス」であるとし、そうした活動からは距離をおく構成員もいる。ただ我々は Costas and Kärreman(2013) の指摘するように、企業の CSR 活動を否定的に評価する構成員は、「社会的善性」そのものを否定しているのではないということに注目すべきである。自らの抱く「社会的善性」の理想があり、それと自社が展開し、自らに強要されるプログラムとの間にギャップを抱くために、否定的な評価をするのであり、そうしたフラストレーションから、何らかの新たな CSR 活動の変革がもたらされる場合もある。特にそのトリガーとなるのは冷笑主義者の可能性が高いのではないだろうか。それは彼らは企業が推進する現状の CSR プログラムの問題点の多くを敏感に感じる傾向があるからであり、彼らの不満の中には現状の問題点の本質を含み得るからである。いずれにしても非公式の環境マネジメント・コントロールの推進プロセスは、こうした個人が抱く「社会的善性」と現実に企業が推し進めようとしている儀式的なプログラムとの間のフラストレー

不完全な善行



フラストレーション



行動の喚起や改善

【図表8：内部環境マネジメント・コントロールの推進プロセス】

筆者作成

ションを通じて、企業全体が自社や社会にとってより適合的で理想的な方向性を模索するプロセスなのである。以上の推進プロセスは図表8のようにまとめることができる。

4-4 まとめ

非公式システムは、企業構成員に共有された信条や価値観、伝統によるコントロールであり、効果的な展開のためにはまずそれらに対する適切な理解が前提となる。企業構成員に共有された信条や価値観、伝統に対する正しい理解にもとづいたCSRプログラムのような非公式システムは、組織の通常の経済活動の原理である公式システムと有機的にリンクさせることが望ましい。それは、公式システムは非公式システムを通して構成員に①物質的満足感、②組織内正統性を付与するからであり、企業構成員の環境モチベーションに対する正しい理解は非公式システムを通して公式システムに①適切な公式システムの設計、②効果的な活用をもたらし得るからである。また企業は非公式システムの活用によって、企業構成員を「善行とは何か。」を内省させ、より良い企業と社会のあり方を試行錯誤させるよう促すことも明らかにした。

5. 結論と今後の課題

本論文は非公式システムと環境モチベーションに関する限定的な実証研究としてのCostas and Kärreman (2013) を再検討することで、非公式システムの機能（①公式システムに対する機能、②環境モチベーションに対する機能）について検討した。公式システムは基本的に企業構成員間の競争意欲を誘発させ、非公式システムは企業構成員に職務に対する意義を内省・再考させる役割を持っていた。公式システムと非公式システムはいわば車の両輪のような関係にあり、相互に補完し合う関係を持つ。そして非公式システムの3つの類型ごとに、適切な公式システムについて検討したところ、環境モチベーションの高い構成員には環境表彰制度、それ以外の構成員に対しては環境業績評価制度が適当であると指摘した。そして非公式システムを中心とした内部環境マネジメント・コントロールは個人が抱く「社会的善性」と現実に企業が推し進めようとしている儀式的なプログラムとの間のフラストレーションを通じて、企業全体が自社や社会にとってより適合的で理想的な方向性を模索するプロセスであると指摘した。

ただ我々は、非公式システム研究は同時に限界点も持ち合わせていることにも気を払い

ながら、研究成果を蓄積していくことが大切である。その限界点の多くは、非公式システムの定義にある「再検証」がなかなか難しいという本質的特徴に起因するものである。非公式システムは、企業が創設以来長く築き培ってきた文化によるコントロールであり、組織文化には様々な側面があるため、一概に定義しにくい。実際 Schein(2017) の指摘するように、組織の発展段階においては両極の揺れ動きが確認されるし、組織の文化や価値観を本質的に捉えるのは非常に困難なのである。

ここでマネジャに求められるのは、機能主義的に結論を演繹するというより、企業構成員との協働などを通じて、彼らとの深い共感を踏まえて組織文化を解釈することと洞察力を働かせることである。参与観察やアクション・リサーチといった新しい研究方法が管理会計分野でも注目を集めつつあるが、従来決して主流ではなかったこうしたアプローチに対する重要性を、我々は非公式システム研究において認めるべきである。それは、繰り返しになるが、根本的に企業の環境経営活動は企業の自主的な活動であり、非公式システムの機能がその巧拙に与える影響が非常に大きく、その機能は従来のアプローチではなかなか捉えきれないからである。

[参考文献]

- ・ Aguilera. R.V., Rupp. D.E., Williams. C.A., Ganapathi. J. 2007. "Putting the S Back in Corporate Social Responsibility – A Multilevel Theory of Social Change in Organizations – ." *Academy of Management Review*. 32 (3). 836-863.
- ・ Ansoff. H.I. 1965. *Corporate Strategy – An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion* – . McGraw-Hill.
広田寿亮訳 . 1969. 『企業戦略論』 産業能率短期大学出版部 .
- ・ Anthony. R.N. 1988. *The Management Control Function*. Harvard Business School Press.
- ・ Barnard, C.I. 1938. *The Functions of the Executive*, Harvard University Press.
- ・ Chinander, K.R. 2001. "Aligning Accountability and Awareness for Environmental Performance in Operations." *Production and Operations Management*. 10 (3). 276-291.
- ・ Costas. J. and D. Kärreman. 2013. "Conscience as Control – Managing Employees through CSR – ." *Organization*. 20 (3) 394-415.
- ・ Durden, C. 2008. "Towards a Socially Responsible Management Control System," *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 21 (5) 671-694.
- ・ Falkenberg, L., and Herremans, I. 1995 "Ethical Behaviours in Organizations – Directed by the Formal or Informal Systems? – ," *Journal of Business Ethics*, 14. 133-143.
- ・ Fraj-Andrés, E. Martínez-Salinas, E. and Mature-Vallejo, J. 2009. "Factors Affecting Corporate Environmental Strategy in Spanish Industrial Firms." *Business Strategy and the Environment*. 18. 500-514.
- ・ Girard, R. 1978. *Des Choses Cachées Depuis La Fondation du Monde*. Grasset & Fasquelle.

- 小池健男訳. 1984『世のはじめから隠されていること』法政大学出版局.
- Hansen, E.G. and Schaltegger, S. 2016. "The Sustainability Balanced Scorecard – A Systematic Review of Architectures. –" *Journal of Business Ethics*. 133. 193-221.
 - Levinas. E. 1991. *Otherwise than Being or Beyond Essence*. Kluwer Academic Publishers.
 - Merchant, K.A. and Van der Stede, W.A. 2012 *Management Control Systems – Performance Measurement, Evaluation and Incentives –*. 3rd. Prentice-Hall.
 - Mintzberg. H. 1978. "Patterns in Strategy Formation." *Management Science*. 24 (9). 934-948.
 - Mintzberg. H. 1987. "Five Ps for Strategy – Another Look at Why Organizations Need Strategies. –" *California Management Review*. 15 (1). 11-24.
 - Norris, G., and O'Dwyer, B. 2004. "Motivating Socially Responsive Decision Making – The Operation of Management Controls in a Socially Responsive Organisation –," *The British Accounting Review*. 36 (2). 173-196.
 - Ouchi, W.G. 1977 "The Relationship between Organizational Structure and Organizational Control," *Administrative Science Quarterly*. 22 (1). 95-113.
 - Paulraj, A. 2009. "Environmental Motivations-A Classification Scheme and its Impact on Environmental Strategies and Practices." *Business Strategy and the Environment*. 18. 453-468.
 - Riccaboni, A., Leone, E.L. 2010. "Implementing Strategies through Management Control Systems – The Case of Sustainability, –" *International Journal of Productivity and Performance Management*. 59 (2). 130-144.
 - Rethlisberger, F.J., and Dicson, W.J. 1939. *Management and the Worker – An Account of a Research Program Conducted by the Western Electric Company, Hawthorne Works –*, Harvard University Press.
 - Roberts, J. 2003. "The Manufacture of Corporate Social Responsibility – Constructing Corporate Sensitivity –," *Organization*. 10 (2). 249-265.
 - Rodrigue, M., Magnan, M., Boulianne, E. 2013. "Stakeholders' Influence on Environmental Strategy and Performance Indicators – A Managerial Perspective –." *Management Accounting Research*. 24 (4). 301-316.
 - Schaltegger, S. and Sturm, A. 1998. *Eco Efficiency by Eco-Controlling: On the Implementation of EMAS and ISO 14001*. ETHZ/Swiss Federal Institute of Technology.
 - Schaltegger, S. and Burritt, R. 2000. *Contemporary Environmental Accounting: Issues, Concepts and Practice*, Greenleaf Publishing.
 - Schein, E.H. 2017. *Organizational Culture and Leadership*. 5th. John Wiley & Sons, Inc.
 - Simons, R. 1995. *Levers of Control – How Managers Use Innovative Control Systems to Drive Strategic Renewal –*. Harvard Business School Press.
 - Simons, R. 2005. *Levers of Organization Design – How Managers Use Accountability Systems for Greater Performance and Commitment –*, Harvard Business School Press.

- ・安藤崇. 2015. 「環境マネジメント・コントロール研究の意義と展望」『原価計算研究』39 (2) 44-54.
- ・伊丹敬之. 1986. 『マネジメント・コントロールの理論』岩波書店.
- ・稲垣保弘. 2002. 『組織の解釈学』白桃書房.
- ・経済産業省. 2002. 『環境管理会計手法ワークブック』経済産業省産業技術環境局環境政策課.
- ・大西靖. 2005. 「マテリアルフローコスト会計の拡張可能性に関する研究」神戸大学大学院経営学研究科博士学位論文.
- ・日本社会心理学会編. 2009. 『社会心理学事典』丸善株式会社.
- ・細田雅洋・松岡幸介・鈴木研一. 2013. 「日本企業における CSR 促進のためのマネジメント・コントロール・システム—12社とのインタビュー調査に基づく実態分析—」『原価計算研究』37 (2) 122-134.
- ・谷武幸. 2013. 『エッセンシャル管理会計 第3版』中央経済社.
- ・横田絵理・乙政佐吉・坂口順也・河合隆治・大西靖・妹尾剛好. 2016 「マネジメント・コントロールの分析枠組みから見た管理会計研究—文献分析による検討—」『原価計算研究』40 (2). 125-138.

(2018.1.20 受稿, 2018.3.6 受理)

[抄 録]

企業は環境経営の活動の取り組みや成果を企業内における構成員に伝達することも重要であるが、そのコミュニケーション・プロセスを本論文では内部環境マネジメント・コントロールとよぶ。本論文は、環境戦略に資する内部環境マネジメント・コントロールの機能と構造を先行研究をもとに分析・解釈することを目的とする。内部環境マネジメント・コントロールにおいては、企業構成員に共有された信条や価値観、伝統によるコントロール（非公式システム）が重要であり、効果的な展開のためにはまずそれらに対する適切な理解が前提となる。そこで、非公式システムと環境モチベーションに関する限定的な実証研究としての Costas and Kärreman(2013) を再検討することで、非公式システムの機能（①公式システムに対する機能、②環境モチベーションに対する機能）について検討した。公式システムは基本的に企業構成員間の競争意欲を誘発させ、非公式システムは企業構成員に職務に対する意義を内省・再考させる役割を持っていた。公式システムと非公式システムはいわば車の両輪のような関係にあり、相互に補完し合う関係を持つ。そして Costas and Kärreman(2013) の環境モチベーションの3類型ごとに、適切な公式システムについて検討したところ、環境モチベーションの高い構成員には環境表彰制度、それ以外の構成員に対しては環境業績評価制度が適当であると指摘した。そして内部環境マネジメント・コントロールは個人が抱く「社会的善性」と現実に企業が推し進めようとしている儀式的なプログラムとの間のフラストレーションを通じて、企業全体が自社や社会にとってより適合的で理想的な方向性を模索するプロセスであると指摘した。

〔論 説〕

分掌変更等役員退職給与の課税関係に関する
課税庁の“執着”と“隠れた行政指導”(2・完)

泉 絢 也

(イ) 退職給与の分割払い及び本件会計処理への基本通達9-2-28ただし書の適用の可否争点5に関して、本判決は、次のとおり、まず、基本通達9-2-28ただし書の趣旨を確認する。

本件通達〔筆者注：基本通達9-2-28。以下、本判決の引用部分において同じ。〕ただし書は、昭和55年の法人税基本通達の改正により設けられたものであるが、その趣旨は、①事業年度の中途において、役員が病気や死亡等により退職したため、取締役会等で内定した退職給与の額を実際に支給するものの、当該退職給与に係る株主総会等の決議が翌事業年度に実施されるという場合において、原則的な取扱いにより支給時の損金算入を認めないとするのは、役員に対する退職給与の支給の実態から見て相当ではなく、また、②株主総会の決議等により退職給与の額を定めた場合においても、役員であるという理由で、短期的な資金繰りがつくまでは実際の支払をしないということも、企業の実態として十分あり得ることであり、このような場合においても、原則的な取扱いにより支給時の損金算入を認めないとするのは、企業の実情に反することから、法人が、役員に対する退職給与の額につき、これを実際に支払った日の属する事業年度で損金経理することとした場合には、税務上もこれを認めることとしたものであると解される。

これは、これまでに、国税庁の主務課の職員が執筆を担当している「法人税基本通達逐条解説」(以下「逐条解説」という。)等において示されてきた基本通達9-2-28ただし書の趣旨に係る記述と同様の内容である⁽²⁴⁾。

その上で、本判決は、次のとおり、基本通達9-2-28ただし書は、役員退職給与を分割支給する場合について直接言及したものではないものの、退職給与を複数年度にわたり分割支給した場合において、その都度、分割支給した金額を損金経理する方法についても、その適用を排除するものではないと判示する⁽²⁵⁾。

(24) 最新のものとして、小原一博編著『法人税基本通達逐条解説〔8訂版〕』765頁(税務研究会出版局2016)参照。

(25) 本判決が出される前に、分割支給する分掌変更等退職給与も各支給時に損金算入が認められることを明言していた実務解説書として、渡辺淑夫＝山本清次『法人税基本通達の疑問点〔5訂版〕』567頁(ぎょうせい2012)がある。

本件通達ただし書の趣旨は、上記のとおりであるところ……①企業においては、資金繰りの観点から、役員退職給与を複数年度にわたって分割支給することもあること、②役員退職給与を分割支給する場合において、その額が確定した事業年度において全額を未払金に計上して損金経理するのではなく、本件通達ただし書に依拠して、分割支給をする都度、その金額を当該事業年度における退職給与として損金経理するという取扱い(以下、このような取扱いを「支給年度損金経理」という。)をしている中小企業も少なくないこと、③複数の文献が、本件通達ただし書に依拠して、役員退職給与を分割支給する場合に支給年度損金経理が可能である旨を紹介しており、多数の税理士や公認会計士が、自らのウェブサイトにおいて、同様の会計処理を紹介していることが認められる。この点、本件通達ただし書は、役員退職給与を分割支給する場合について直接言及したものではないものの、退職給与を複数年度にわたり分割支給した場合において、その都度、分割支給した金額を損金経理する方法についても、その適用を排除するものではないと解される。

被告は、消極説の立場から、基本通達9-2-28は、実際に「退職した役員」に対する退職給与の額の損金算入時期を定めたものであり、分掌変更の際に支給される金員のように、特例的に退職給与として損金算入することが認められる場合にまで適用することを予定したものではないと主張した。積極説に立つ本判決は被告のかかる主張を採用していない⁽²⁶⁾。

また、被告は、本件退職慰労金残額は、平成19年8月期の決算時において、実際に支給する予定のない金員であったといえる上、利益調整を意図して支給金額や支給時期が決められたことが強うかがわれるものであり、このような場合にまで、基本通達9-2-28ただし書の適用を認めることは、退職給与の支給の実態や実情を考慮するという通達の制定趣旨に反する旨主張した⁽²⁷⁾。本判決は、次のとおり、被告のかかる主張も排斥している。

本件通達ただし書は……短期的な資金繰りがつくまでは、役員退職給与の支払をしないということもあり得るといふ企業の実態を前提として設けられたものであり、企業が資

(26) もっとも、通達自体の理解については、特段の事情のない限り、通達の制定者である課税庁の主張によらざるをえないと思われる。なお、政令についても、その制定者である行政機関自らが示す行政解釈に相当の重要性を見出すことができるが、通達とは異なり法的効力を有する点で状況が異なる。泉絢也「行政機関が制定した法規範に対する行政解釈が判決に及ぼす影響—米国 Auer/Seminole Rock 原則を中心として—」税務事例45巻7号40頁以下(2013)、同「ヤフー事件最高裁判決が示した法解釈—Auer 原則から得る行政解釈への敬讓という示唆—」税務事例48巻6号32頁以下、同「租税訴訟における立法事実論と行政機関の優位性—ヤフー・IDCF 事件における立案担当者の私的鑑定意見書を素材に—」税法576号23頁以下参照。

(27) なお、本件判決は、「請求人は、本件第二金員について法人税基本通達9-2-28の定めが適用されるべきである旨主張するが、同通達は実際に退職した役員に対する退職給与の損金算入時期について定めたものであって、本件役員に退職の事実はないのであるから、本件第二金員について同通達の定めは適用されず、また、役員の分掌変更等の際に退職給与として支給した役員給与の取扱いについて定めた本件通達の取扱いからしても、本件第二金員を退職給与として取り扱うことはできないことは上記……のとおりであるから、請求人の主張は採用できない。」と判断している。

金繰りに支障を来さないように役員退職給与を分割支給すること自体は、企業経営上の判断として、合理的なものであるということが出来る。そして、原告は……本件退職慰労金を一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的から、本件退職慰労金を3年以内に分割支給することとしたのであり……、原告の平成19年8月期の損益計算書及びその期末における貸借対照表の記載内容……に照らしても、本件退職慰労金を3年以内に分割支給することとしたことが不合理であるということとはできない。また、原告が、平成20年8月期以降の事業年度における所得金額を低く抑えるために、本件退職慰労金を分割支給することにしたというような事情をうかがわせる事実ないし証拠もない。

〔下線筆者〕

筆者は、基本通達9-2-28ただし書の取扱いに法的根拠があるかという点について否定的見解を有する。このため、同ただし書の適用があると認められた場合に、直ちに本件会計処理は適法であると解する立場ではない。信義則等により救済すべきであるかという問題に進展するにすぎないと解している。したがって、同ただし書の趣旨に照らして、本件会計処理に同ただし書の適用があるか否かをまずもって検討する本判決のアプローチ自体に疑問なしとしない。裁判所としては、本件会計処理が公正処理基準に適合するか否かを第一に検討すべきではないか、という疑問を提起しておきたい（次のウ）参照。

かかる疑問との関連で一応指摘しておく、資金繰りや支払時期の問題と損金算入時期の問題は次元が異なる。したがって、通達の内容や趣旨がどのようなものであるにせよ、「企業が資金繰りに支障を来さないように役員退職給与を分割支給すること自体は、企業経営上の判断として、合理的なものである」こととか、原告が「本件退職慰労金を一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的から、本件退職慰労金を3年以内に分割支給することとした」ことをもって、直ちに、法人税法上、本件会計処理が認められるという結論に向かうものではないと考える。経営判断としての合理性が法人税法22条4項でいうところの公正妥当性に常にリンクするものでもない。

敷衍するに、「本件退職慰労金を一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的」で本件退職慰労金を3年以内に分割支給し、支給の都度、費用に計上する処理は、被告が主張するところの利益調整に当たるように思われる。もっとも、最終的に検討すべきは、利益調整という中間概念に該当するかという点ではなく、そのような本件会計処理が公正処理基準に適合するかという点である。基本通達9-2-28ただし書の趣旨を本判決のように理解した場合に、「本件退職慰労金を一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的」で本件退職慰労金を3年以内に分割支給し、支給の都度、費用に計上する本件会計処理が、かかる趣旨の範囲内に収まるかどうかは見解の分かれるところであろう。されど、ここで強調しておきたいのは、このような本件会計処理は公正処理基準に適合しないのではないかと、という疑問である。さらに、上記のような目的は役員退職慰労引当金を繰り入れることで遂げるべきものであるという批判も可能である。税法がそのような引当金繰入額の損金算入を認めない政策を採用していることにも関心を寄せるべきである⁽²⁸⁾。

(ウ) 支給年度損金経理が公正処理基準に該当するか否か

続いて、本判決は、本件会計処理の公正処理基準適合性について、会計基準（慣行）性と公正妥当性の2つの観点からこれを検討する⁽²⁹⁾。まず、本判決は、次のとおり、支給年度損金経理は、役員退職給与を分割支給する場合における会計処理の一つの方法として確立した会計慣行である旨判示する。

原告は、本件通達ただし書に依拠して、本件第二金員を平成20年8月期の損金に算入するという本件会計処理を行っているところ……支給年度損金経理は、企業が役員退職給与を分割支給した場合に採用することのある会計処理の一つであり……、多数の税理士等が、本件通達ただし書を根拠として、支給年度損金経理を紹介しているのであって……、本件通達ただし書が昭和55年の法人税基本通達の改正により設けられたものであり、これに依拠して支給年度損金経理を行うという会計処理は、相当期間にわたり、相当数の企業によって採用されていたものと推認できることをも併せ考えれば、支給年度損金経理は、役員退職給与を分割支給する場合における会計処理の一つの方法として確立した会計慣行であるといえることができる。

会計慣行性に係る上記判示は事実認定の問題であると整理できるとしても、若干の留意は示しておきたい。すなわち、基本通達9-2-28ただし書の存在が、支給年度損金経理という会計慣行を形成してきた可能性はある。しかしながら、本判決の認定事実に照らしても、それは、分掌変更等退職給与の場合ではなく、通常の役員退職給与の場面においてであろう。

次に、本判決は、支給年度損金経理の公正妥当性について、次のとおり判示する。

支給年度損金経理が公正妥当なものといえるかどうかについてみるに……支給年度損金経理は、本件通達ただし書に依拠した会計処理であり、現実に退職給与が支給された場合において、当該支給金額を損金経理することにより、企業会計（税務会計）上、退職給与が支給された事実を明確にするというものにすぎず、当該事業年度における所得金額を不当に軽減するものではない。また、本件通達本文によれば、退職給与の額を確定した年度において、現実に当該退職給与を支給しない場合には、これを未払金として損金経理することになるところ、個人企業や同族会社が法人の相当数を占めているという我が国の現状を前提とした場合、実際に支給する予定のない退職金相当額を未払金として損金計上することにより、租税負担を軽減するおそれがあることも否定できないのであって、本件通達ただし書に依拠した支給年度損金経理が、本件通達本文による会計処理との対比において、所得金額を不当に軽減するおそれのあるものであるということもできない。

本判決は、役員退職給与を現実の支給時に費用として計上することを許容する会計処理

(28) この点につき、東京高裁平成7年9月26日判決（税資213号687頁）参照。

(29) 泉・前掲注2,70頁以下も参照。

の基準や確立した会計慣行はなく、多数の税理士等が支給年度損金経理を紹介しているのは、基本通達9-2-28ただし書に依拠した課税実務上の取扱いを紹介しているものによらず、本件会計処理は公正処理基準に従ったものとはいえないとする被告の主張に対して、次のとおり判示して、これを採用しない。

- (a) 確かに、役員退職給与を現実の支給時に費用として計上すべきことを規定した会計基準は見当たらず、例えば、企業会計原則……や中小企業の会計に関する指針……は、原則として、収益については実現主義により、費用については発生主義により認識することとしている。しかしながら……公正処理基準は、企業会計原則のような特定の会計基準それ自体を指すものではなく、本件会計処理が特定の会計基準に依拠していないからといって、当然に公正処理基準に従ったものということができるわけではない。
- (b) また、本件通達ただし書は、飽くまでも現実に支給した退職給与を損金経理した場合において、当該退職給与を損金に算入するという課税上の取扱い（税務会計）を許容したものにすぎず、いわゆる企業会計の在り方やその当否について規定したものではない。しかしながら、本件通達ただし書は、退職給与の額が確定した年度において、当該退職給与を損金経理せず、現実に退職給与を支給した年度において、当該支給額を損金経理するという会計処理を前提としていることは、その文言上、明らかである。そうである以上、本件通達ただし書は、そのような会計処理を行う企業があるという実態を前提として規定されたものであると解されるし……、ある企業が、本件通達ただし書に基づく税務処理をしようとした場合には、税務会計の基底となる企業会計の段階において、支給年度損金経理をすることが前提となっているということもできる。
- (c) もとより、法人税基本通達は、課税庁における法人税法の解釈基準や運用方針を明らかにするものであり、行政組織の内部において拘束力を持つものにすぎず、法令としての効力を有するものではない。しかしながら、租税行政が法人税基本通達に依拠して行われているという実情を勘案すれば、企業が、法人税基本通達をもしんしゃくして、企業における会計処理の方法を検討することは、それ自体至極自然なことであるといえることができる。さらに、金融商品取引法が適用されない中小企業においては、企業会計原則を初めとする会計基準よりも、法人税法上の計算処理（税務会計）に依拠して企業会計を行っている場合が多いという実態があるものと認められるところ……、少なくともそのような中小企業との関係においては、本件通達ただし書に依拠した支給年度損金経理は、一般に公正妥当な会計慣行の一つであるといえるべきである。

本判決は、以上のような判示を経て、本件第二金員を平成20年8月期の損金に算入するという本件会計処理は公正処理基準に従ったものという結論に至っている。

しかしながら、基本通達9-2-28ただし書に依拠した支給年度損金経理や本件会計処理が公正処理基準に適合すると評価することには疑問がある。役員退職給与の損金算入時期は、法人税法22条3項及び4項に照らして、まずは発生主義と債務確定基準に従って

判断をすれば足りる。これと異なり、現金主義的取扱いを行う支給年損金経理や本件会計処理が、法人税法上の処理として認められることの積極的な根拠を上記判示から読み取ることができない。本判決は「本件会計処理が特定の会計基準に依拠していないからといって、当然に公正処理基準に従ったものということができないわけではない」と判示するが、役員退職給与の損金算入時期は、まずは発生主義に依拠すべきであり、「法人税法上の計算処理（税務会計）」が企業会計の空白部分を補完する場合とは状況が異なることに留意すべきである。しかも、本判決が述べるような「実際に支給する予定のない退職金相当額を未払金として損金計上」した場合には、そもそも退職給与に該当しない又は債務確定基準を満たさない可能性がある。通達本文にも税負担を軽減するおそれが内在することをもって、通達ただし書に依拠した支給年度損金経理が所得金額を不当に軽減するおそれのあるものということとはできないとする論調にも賛同し難い。

また、支給年度損金経理の公正妥当性を認める上記判示は、いわゆる大竹貿易事件の最高裁判平成5年11月25日第一小法廷判決（民集47巻9号5278頁）に照らして、疑問を投げかけうる。同判決は、収益の計上時期の文脈であるが、「法人税法22条4項は、現に法人のした利益計算が法人税法の企図する公平な所得計算という要請に反するものでない限り、課税所得の計算上もこれを是認するのが相当であるとの見地から、収益を一般に公正妥当と認められる会計処理の基準に従って計上すべきものと定めたものと解される」とした。その上で、「権利の実現が未確定であるにもかかわらずこれを収益に計上したり、既に確定した収入すべき権利を現金の回収を待って収益に計上するなどの会計処理は、一般に公正妥当と認められる会計処理の基準に適合するものとは認め難いものというべきである。」と判示している

同最高裁判決から、実際に人為的に操作したか又は利益調整を行ったか否かにかかわらず、収益・費用の計上時期を人為的に操作する余地がある会計処理は、公正処理基準に適合しない、あるいは法人税法の企図する公平な所得計算の要請と適合しないという価値判断の存在を読み取ることができるとしよう。すると、現金主義的な処理により法人における人為的な利益操作を可能とするような支給年度損金経理は公正処理基準に適合しないという評価もなしうる。支給年度損金経理は、利益操作により法人税の発生を回避し、軽減税率（所得金額800万円以下の部分）を利用して租税負担を軽減し、繰越欠損金の期間制限・外国税額控除の控除額制限などの適用を免れることを可能にするものであり、法人税法の企図する公平な所得計算への違背も疑われる。

本件会計処理との関係では、原告自身が、本件退職慰労金を分割支給することとした理由について、「平成19年8月当時、本件退職慰労金全額を費用に計上すれば、それまでに続けてきた黒字決算が一転して巨額の赤字決算に転落し、金融機関における債務者区分（格付け）が引き下げられ、資金調達に悪影響が及ぶことが強く懸念されたため」と主張し、赤字回避のための利益調整を行っていたこと⁽³⁰⁾を自認していることも指摘しておこう。そして、文脈は異なるものの念のために付言しておく、上記のような価値判断に従うならば、「原告が、平成20年8月期以降の事業年度における所得金額を低く抑えるために、

(30) この点に関して、濱田康宏ほか「役員退職金の最近の裁判例をどう位置づけるか②」週刊税務通信3437号28頁以下参照。

本件退職慰労金を分割支給することにしたというような事情をうかがわせる事実ないし証拠もない。」という上記判示（前記（イ））は、支給年度損金経理が公正処理基準に適合するか否かという問題場面においては有意なものではなくなる。

そして、本判決の上記判示を一般化することが許されるならば、他の事案においても、臨時に多額の費用が発生する役員退職給与について、一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的、すなわち利益調整目的から、これを数年以内に任意の時期・金額で分割支給するという事実が認められるような場合に支給年度損金経理を行うことも公正処理基準に従ったものとして認められることになりかねない（ここでは、利益調整目的による経理処理、あるいは確定した債務を簿外処理して、任意の時期・金額で費用計上を行うような利益の人為的調整又は粉飾決算を可能とする経理処理が、公正処理基準に該当すると認められてしまうことを問題視しておきたい。）⁽³¹⁾。

加えていうならば、本判決の上記判示を推し進めると、法的根拠が不確かな課税庁による行政解釈（通達やQ&A等）が会計慣行を形成し、やがて、法人税法22条4項を通じて法規範化する（公正処理基準となる）のではないか、しかもその対象は相当広範囲にわたる可能性があるのではないかという懸念すら惹起される⁽³²⁾。いわば通達による会計慣行の組成と、当該通達ないし当該会計慣行の法人税法22条4項を媒介とした法規範化という現象が生起することへの懸念ともいえるべきものである。

争点5に関する判示は、①基本通達9-2-28ただし書の趣旨に照らして、退職給与の分割払い及び本件会計処理に同ただし書の適用があることを認め、②同ただし書に依拠した支給年度損金経理の公正処理基準適合性を認めることにより、③支給年度損金経理に従った処理である本件会計処理の公正処理基準適合性をも認めるというロジックを採用しており、通達の適用の可否や通達に従った会計処理の公正処理基準適合性を先行判断している点でまわりくどく、わかりづらいものである。結論を導く際の論証も十分ではない。本件会計処理の公正処理基準適合性を認める本判決は、基本通達9-2-28ただし書が支給年度損金経理という会計慣行を形成してきたことを重視しているのかもしれない（そうであれば、通達による会計慣行組成に対する懸念との関係で、問題の根は深い。）。しかしながら、納税者に有利な特例通達（緩和通達）の租税法律主義適合性を肯定する裁判所の態度は立法府軽視の通達行政を醸成する点で同調し難い。

（エ） 課税庁の敗因

本判決は、本件第二金員を平成20年8月期の損金に算入するという本件会計処理は公正処理基準に従ったものということができるという上記結論的判示の直後に、次の判示を続けている。これは、原告が、取締役会決議において、本件退職慰労金の支給を決議した

(31) 旧法時代の裁判例であるが、大阪地裁昭和41年1月31日判決（税資44号10頁）は、費用は特段の事情のない限り発生主義（権利確定主義）に基づいて帰属時期を決すべきであり、従業員退職金はその支給義務発生日の属する事業年度に損金計上すべきであって、資金的余裕がなかったことは特段の事情に当たらないと判示している。なお、渡辺伸平「税法上の所得をめぐる諸問題」司法研究報告書19輯1号73頁以下も参照。

(32) この点は、酒井克彦「会計慣行の成立と税務通達（上）・（下）」税務事例47巻11号1頁以下、48巻2号1頁以下も参照。

ならば、その時点において、本件退職慰労金に係る債務は確定したのであるから、本件退職慰労金に係る債務は、取締役会開催日の属する平成19年8月期における損金に算入すべきである旨の被告の主張に対する応答である。

[筆者注：被告の上記主張は]支給年度損金経理が、債務確定主義（法人税法22条3項2号）に反して許されないという趣旨の主張であるとも解し得るが、被告は、少なくとも完全退職の事例において、本件通達ただし書に基づき、支給年度損金経理が行われていること自体は争っていないのであり、上記主張は、整合性のないものといわざるを得ない。……役員退職給与に係る費用をどの事業年度に計上すべきかについては、公正処理基準（同条4項）に従うべきところ、本件通達ただし書に依拠した本件会計処理が公正処理基準に従ったものといえることは、これまで検討してきたとおりであり、これと異なる被告の主張は採用することができない。

かかる判示を糸口として、被告の置かれた状況を推察してみよう。被告としては、基本通達9-2-28ただし書に基づく支給年度損金経理自体に合理性があること自体は譲れないが（さもなければ、自らが発遣した通達を自己否定することになる。）、さりとて、本件会計処理に合理性があることを認めるわけにもいかないのではないか。かようなジレンマの存在を、上記の判示越しに見ることができるのである。このことを踏まえると、被告の敗因は、本件会計処理が同ただし書の適用対象外であること、あるいは本件会計処理と支給年度損金経理は別のものであることについて説得力ある主張を展開できなかったことに帰するのではないか。被告は、まさに、自らが“蒔いた種”に苦しめられたのである。争点5に関する本判決の判示も、このような事情の下においてなされたものと理解しておきたい。

(3) まとめ

以上を約言すると、本件告知処分等に係る判断（争点1ないし3）及び本件更正処分等のうち争点4に係る本判決の判断は妥当であるが、本件更正処分等のうち争点5に係る判断には疑問がある。とりわけ、基本通達9-2-28ただし書に基づく支給年度損金経理や本件会計処理の公正処理基準適合性を認める判示はおおよそ説得力のあるものではなく、受け入れ難い。また、課税庁（被告側）の主張の変遷がその原因であると解されるが、本判決は、基本通達9-2-32注書の租税法主義適合性については正面から判断を示していないことを強調しておきたい。

なお、本件は、理由付記との不整合という観点から、本件第二金員は本件分割変更に基づくものではない旨の被告の主張を排斥するという個別的な解決策をとるべきではなかったか。すなわち、本件訴訟において、被告は「本件退職慰労金のうち、原告が本件役員に対して役員退職給与として実際に支給することが確定していたのは、本件分掌変更時に実際に支給された本件第一金員のみであり、それを差し引いた本件退職慰労金残額は、その後の決算状況により、支給するか否か、支給する場合の時期及びその金額が左右されることが前提とされていたものと認められるから、本件第二金員は、実際に支給する予定のない金員であったということが出来る。したがって、本件第二金員は、退職基因要件を

満たしていないというべきである。」と主張する。他方、本件更正通知書では「平成19年6月期に確定した退職給与250,000,000円」と記載しており、本件第二金員を含む本件退職慰労金の全体が平成19年6月期に確定したという理解を示すものとなっている。

かように理由付記と本件訴訟における主張との不整合という切り口から個別的な解決を試みるべきではなかったか。あるいは、本件両通達が存在し、公表されていたことを考慮して、信義則又は平等原則違反などを理由に個別的な解決策を探るべきであったように思われる。

Ⅲ 役員退職給与に関する法人税基本通達の問題

基本通達9-2-32注書及び9-2-28ただし書の各取扱いの法的根拠は必ずしも明らかではないこと⁽³³⁾及びかような問題のある通達がその行政指導機能を通じて、納税者に対して看過できない影響を与える可能性があることについて論じる。

1 本件両通達が抱える問題

(1) 基本通達9-2-32注書の問題

基本通達9-2-32は、次のとおり、役員の方掌変更等に際して退職給与を支給する場合の取扱いについて定めている。

基本通達9-2-32（役員の方掌変更等の場合の退職給与）

法人が役員の方掌変更又は改選による再任等に際しその役員に対し退職給与として支給した給与については、その支給が、例えば次に掲げるような事実があったことによるものであるなど、その方掌変更等によりその役員としての地位又は職務の内容が激変し、実質的に退職したと同様の事情にあると認められることによるものである場合には、これを退職給与として取り扱うことができる。

〔筆者注：(1)ないし(3)は掲載省略〕

（注）本文の「退職給与として支給した給与」には、原則として、法人が未払金等に計上した場合の当該未払金等の額は含まれない。

同通達の基底には「方掌変更等退職給与は、本来的に、法人税法上の退職給与に該当しない」という解釈がある。同通達の注書は、同通達本文が特例的ないし緩和的な取扱いを認めていることに対応する形で、その課税上の弊害を防止又は除去する一種の緩衝材としての役割を担ってきたものといえよう。（前記Ⅱの3（2）ア（ア）・（ウ）参照）。一般に、課税庁又は裁判所は、かような特例ないし緩和通達の合理性や租税法律主義適合性を主張

(33) この点については、泉・前掲注2及びそこで引用されている文献も参照。

又は容認する一方で、かような通達をもたらす弊害を取り除くことも自ら同時に主張又は容認せざるをえない、という事情がある（このように法律からの委任もないままに、課税庁があたかも立法機関のように立ち振る舞う態度に対しては、憲法41条又は30条・84条との関係で批判が向けられてしかるべきであることは論を俟たない。）⁽³⁴⁾。

これに対して、本判決は、分掌変更等退職給与も法人税法上の退職給与に該当することを解釈論ベースで認めた。ここでは、法人税法上の退職給与の意義に関する本判決の判旨を再度確認しておきたい。まず、本判決は、次のとおり判示する。

法人税法34条1項は、損金の額に算入しないこととする役員給与の対象から、役員に対する退職給与を除外しており、役員退職給与は、法人の所得の計算上、損金の額に算入することができるものとされているところ、その趣旨は、役員退職給与は、役員としての在任期間中における継続的な職務執行に対する対価の一部であって、報酬の後払いとしての性格を有することから、役員退職給与が適正な額の範囲で支払われるものである限り（同法34条2項参照）、定期的に支払われる給与と同様、経費として、法人の所得の金額の計算上損金に算入すべきものであることによるものと解される。そして、同法は、「退職給与」について、特段の定義規定は置いていないものの、同法34条1項が損金の額に算入しないこととする給与の対象から役員退職給与を除外している上記趣旨に鑑みれば、同項にいう退職給与とは、役員が会社その他の法人を退職したことによって初めて支給され、かつ、役員としての在任期間中における継続的な職務執行に対する対価の一部の後払いとしての性質を有する給与であると解すべきである。

続けて本判決は、分掌変更等退職給与の退職給与該当性について次のような解釈を説示する（かかる解釈を継承する後続の裁判例として、東京地裁平成29年1月12日判決・TAINSコードZ888-2115参照）。

そして、役員の方掌変更又は改選による再任等がされた場合において、例えば、常勤取締役が経営上主要な地位を占めない非常勤取締役になるなど、役員としての地位又は職務の内容が激変し、実質的には退職したと同様の事情にあると認められるときは、上記分掌変更等の時に退職給与として支給される給与も、従前の役員としての在任期間中における継続的な職務執行に対する対価の一部の後払いとしての性質を有する限りにおいて、同項にいう「退職給与」に該当するものと解することができる。

また、判決は、国側の主張を排斥する文脈であるが、次のとおり判示する。

この点、被告は、分掌変更のように、当該役員が実際に退職した事実がない場合には、退職給与として支給した給与であっても、本来、臨時的な給与（賞与）として取り扱わ

(34) 緩和通達が租税法律主義の合法性の原則に反するか否かという点に関して、裁判例の傾向は、一定の要件を満たすことを条件にこれを租税法律主義の枠内で容認する傾向にあることについて、品川芳宣『租税法律主義と税務通達』40～41頁（ぎょうせい2004）参照。

れるべきであり、法人税基本通達9-2-32がその特例を定めた特例通達である旨主張しているところ、同主張が、職務分掌変更等に伴い支給される金員は、本来、法人税法上の退職給与に該当しないという趣旨であるならば、これを採用することはできない。

被告は、赤字決算を回避するためとはいえ、その事業年度において発生した費用を翌事業年度以降に繰り延べることは利益調整にほかならない旨主張しているところ、本件第二金員が継続的な職務執行に対する対価の一部の後払いとしての性質を有している以上、被告が主張する点をもって、法人税法上の「退職給与」該当性を否定することはできない。

これらの判示からすると、基本通達9-2-32注書を通達本文とのセット、すなわち特例のないし緩和的な取扱いである通達本文の緩衝材として正当化する手法はとりえないことになる。換言すれば、課税庁が、「分掌変更等の時に退職給与として支給される給与も、従前の役員としての在任期間中における継続的な職務執行に対する対価の一部の後払いとしての性質を有する限りにおいて、同項にいう『退職給与』に該当する」という本判決の解釈を受け入れるとするならば、未払金等の額は分掌変更等による退職給与として損金の額に算入することができないことを定める同通達注書の取扱いの法的根拠が、通達本文とは切り離されて単独で問題となり、結局、かかる取扱いを維持できるかという問題に突き当たるはずである。

この点に関して、課税庁は、前記Ⅱの3(2)ア(ア)に示したとおり説明しているが、「したがって」という接続詞を挟んで前後の文脈が論理的につながっているようには思われない。また、注書の根拠の説明になりうるものとして、漫然と未払金等を認めるとすれば、事実上、任意の退職給与引当金の損金積立てを認めるのと同じことになり、弊害があるという解説も存在する⁽³⁵⁾。しかしながら、未払金等の計上＝債務として確定済みと考えられるとすると、引当金と同じであるという上記解説は直ちには受け入れ難い。

(2) 基本通達9-2-28 ただし書の問題

基本通達9-2-28は、役員に対する退職給与の損金算入の時期について、次のとおり定めている。

基本通達9-2-28（役員に対する退職給与の損金算入の時期）

退職した役員に対する退職給与の額の損金算入の時期は、株主総会の決議等によりその額が具体的に確定した日の属する事業年度とする。ただし、法人がその退職給与の額を支払った日の属する事業年度においてその支払った額につき損金経理をした場合に

(35) 有安正雄ほか監修『逐条詳解 法人税関係通達総覧—法人税基本通達編—』2429及び2432頁（第一法規加除式）。基本通達9-2-32注書の趣旨に関して、前掲東京地裁平成17年12月6日判決の判示内容及び同事件における被告の主張も参照。

は、これを認める。

基本通達9-2-28本文の妥当性の検討は省略するとしても、公正処理基準との関係において、同通達ただし書の取扱いに法的根拠があるかという問題が残されている。すなわち、法人税法上、役員退職給与については、公正処理基準に基づいて、発生主義によって費用として認識されたもののうち、債務確定基準を通過したものが、当該事業年度の損金の額に算入することを認められるものと解される。これに対して、基本通達9-2-28ただし書の取扱い（支給年度損金経理）は、一種の現金主義の適用を認めるものである⁽³⁶⁾。発生主義を採用する企業会計原則（第2の1A）に適合していないため、他に積極的な根拠を示すことができない限り、公正処理基準に従ったものとはいえない。また、前掲最高裁平成5年11月25日判決の判断との適合性という観点からも疑問がある。本判決をもってしても、同ただし書の取扱いの法的根拠は判然としない（前記Ⅱの3(2)イ(ウ)参照）。

基本通達9-2-28ただし書は、法人税法において役員退職給与の損金算入に損金経理要件が存在していた時代の遺物である⁽³⁷⁾。課税庁としては平成18年度税制改正により損金経理要件が廃止された際に、他の関連通達（旧通達9-2-20、9-2-21）が廃止されたことと併せて、公正処理基準への不適合が疑われる現金主義及び廃止されたはずの損金経理に基づく損金算入を容認する当該ただし書部分を廃止し、必要に応じて法律や政令による対応を行うべきであったように思われる。

2 通達の行政指導機能と納税者に対する影響力

通達は、外部的な法的拘束力を有していないものの、行政内部の統制・統一化という本来の機能のほか種々の機能を有している⁽³⁸⁾。中でも、本稿との関係では通達の行政指導機能に着目しておきたい。すなわち、通達一般に関する文脈であるが、新井隆一教授は、公表された通達と私人との関係は、当該私人が通達という行政組織内部の命令を第三者として知ったということだけにとどまるものではなく、それは、その公表が積極的にされたものである場合には、一種の行政指導の内容として意味をもつと論じられる⁽³⁹⁾。平岡久教授は、通達の内容が公開・公表されるなど一定の関係国民の知るところとなれば、通達は、効力の点でも純然たる内部的性格を失い、それ自体が国民の行動を通達に従った一定の方向に誘導する、行政指導的な事実上の効果を直接に生じさせるものとなり、また、行政機関が積極的に通達の内容を公表等する場合には、その行為は既に通達を発する行為

(36) 渡辺淑夫『法人税解釈の実際』390頁（中央経済社1989）。ただし、現金支出時をもって費用を計上することが例外的に認められるケースも絶無ではないと考える（東京高裁昭和47年5月10日判決・刑集28巻6号324頁など参照）。なお、中里実「所得概念と時間―課税のタイミングの観点から―」金子宏編『所得課税の研究』142頁以下（有斐閣1991）、浅妻章如「暫定的推計的課税」フィナンシャル・レビュー129号135頁も参照。

(37) 成松洋一「報酬、賞与、退職給与及び寄附金等」税弘別冊通巻1号170～171頁参照。

(38) 通達の機能については、酒井克彦『アクセス税務通達』21頁以下（第一法規2016）参照。

(39) 新井隆一『行政法〔第4版〕』55頁（成文堂1980）参照。新井隆一「税務行政手続・序説」日税研論集25号16頁（1994）、同「通達行政と税法通達のあり方」税通50巻8号7頁（1995）、同「税法通達の本質」『公益法人課税 学校法人税制』105頁（成文堂1986）なども同旨。

とは区別され、行政指導そのものであると理解してよい場合も少なくなく、通達行政と指導行政はしばしば不可分であることを指摘される⁽⁴⁰⁾。かような通達の行政指導機能は税務関係の通達も有していると考えてよいであろう⁽⁴¹⁾。

すると、通達の内容が租税法律主義に反するような場合には、法的に見て誤った内容の行政指導を行った場合と状況が似通ってくる。多くの納税者がかような内容の通達であっても、種々の理由から、これに従って申告及び納税を行っていることなどを併せ考慮すると⁽⁴²⁾、通達には外部的な法的拘束力がないとしても事実上の拘束力があるといえ、したがって、かような通達を放置しておくことが納税者に与える影響を閑却することはできない。

IV 課税庁の“執着”と“隠れた行政指導”

1 逐条解説と実務講座 Q&A の影響力

本判決が課税実務に与える影響は決して小さいものではないと思われるが、現在までのところ、課税庁は、基本通達 9-2-32 注書や 9-2-28 ただし書の改正を行っていないし、本判決の判示内容や本件両通達が抱える問題に関して公式に情報を発信しているわけではない。ここでは、これらの点に関する課税庁の見解を 2 つの非公式の文献から推察してみたい。課税庁の見解は、その肩書きは明らかにしていないものの、国税庁の現役の職員が税務関係の専門誌に執筆している「実務講座 法人税 Q&A」（以下、「実務講座 Q&A」といい、本判決を受けて掲載された、「分掌変更に伴う役員退職金の分割支給をした場合の損金算入」と題する実務講座 Q&A⁽⁴³⁾を「本件 Q&A」という。）と、基本通達の全項目について、その趣旨及び内容を解説することを目的として、代々、国税庁の主務課の職員が執筆を担当している逐条解説から、一定程度、読み取ることができる（なお、被告が上訴せず本判決が確定したことも課税庁の見解を推察するための一つの事情であるが、被告による上訴するか否かの判断は種々の理由が絡み合っただけなのであろうから、上訴しなかったことのみをもって本判決が示した解釈等を課税庁が全面的に受け入れたものと理

(40) 平岡久「訓令・通達」雄川一郎ほか編『現代行政法大系第 7 巻』213 頁（有斐閣 1985）、同『行政立法と行政基準』180 頁、185 頁（有斐閣 1995）参照。

(41) 首藤重幸教授は、「納税者に対する拘束力を有しないと理解されてきた通達も行政指導の一分野として位置付けられるべき側面を有して」おり、税務通達には、「特定の者に対する個別的行政指導があとになって抽象化され、一般的な通達として公表されるものが少なくない。また、通達は個別の納税者に対する行政指導ではないにしても、納税者や税理士は通達に示された基準での申告等を強く（個別的に）指導されていると感じている。」と述べられる（首藤重幸「租税行政手続（通達・指導）」日税研論集 25 号 171 頁（1994））。なお、解釈通達が、納税者との関係において行政法学上の行政指導の論理のなかにその位置を占めるべきものであるかどうかは今後の課題であるという見解も示されている（忠佐市『租税法要綱〔第 10 版〕』80 頁（森山書店 1986））。

(42) ここでは、納税者と課税庁は、文字どおり“切るに切れない”継続的な付合いとなることを指摘しておきたい。通達の事実上の拘束力について、泉絢也「パブリックコメントによる政令又は通達の『事前の』手続的コントロール」税理 60 巻 11 号 2 頁以下参照。

(43) 中山孝道「実務講座 法人税 Q&A 分掌変更に伴う役員退職金の分割支給をした場合の損金算入」租税研究 809 号 461 頁以下。

解することは性急である。)

両文献とも、少なくとも現在において国税庁の職員が執筆していることを謳っておらず、しかも逐条解説においては、「本書はそれぞれの個人的な見解に基づくものであることをあらかじめお断りします。」という断書きがなされている。しかしながら、現役の職員が執筆をする以上、両文献とも国税庁内部で執筆に係る承認の決裁を受けているはずである。両文献の内容が課税実務に直接的に影響を与えるものであることや、主務課又は審理部署に所属する職員が執筆を担当していることを考慮すると、両文献の執筆に当たり国税庁内部で執筆承認の決裁を受けたことを軽視することは妥当でない。国税庁の意向に反するような、その意味で国税庁からすれば執行の妨げとなるような内容のものについて、ボトムアップで決裁を通すことは通常は困難を伴うからである。最近の逐条解説は、国税庁が通達改正時に公表している「『法人税基本通達等の一部改正について』(法令解釈通達)の趣旨説明」という情報を、単に、表現振りを変えたり、図を加えたりするにとどめ⁽⁴⁴⁾、基本的には、内容を変更せずにそのまま丸写しする傾向にあることも指摘しておく。そして、この逐条解説は、従来は執筆担当者の肩書きが明記されていたこともあって、職員及び納税者に対して、事実上の国税庁の見解を示すものとして受け止められ、あまつさえ通達と同様に行政指導的役割を果たしてきたのである。

これと比較すると、実務講座 Q&A については、国税庁の職員が執筆しているものであることはあまり知られていないかもしれない(したがって、執筆者である国税庁の職員が、さも第三者であるかのように、ある程度大胆な見解を示すことも可能であろう。)。しかしながら、少なくとも、国税庁や国税局の主務課又は審理部署の職員は、実務講座 Q&A が国税庁の職員によって書かれたものであることを認識している(認識に至る)はずである。したがって、課税庁内部又は外部の者がこれらの部署に同種事案の課税関係の照会を行うならば、基本的には、この実務講座 Q&A の内容に沿った回答が得られるはずである。この意味で、実務講座 Q&A は、“知る人ぞ知る”事実上の課税庁の見解を示すものであるし、あるいは“知る人のみに対して”又は“知る人を介して知らない人に対してまで”行政指導的役割を果たす側面を有している。

2 両文献から推察される課税庁の見解

(1) 本判決と基本通達 9-2-32 注書との関係

先に述べたとおり、基本通達 9-2-32 の基底には、「分掌変更等退職給与は、本来的に、法人税法上の退職給与に該当しない」という解釈が存在する。対照的に、本判決は分掌変更等退職給与も法人税法上の退職給与に該当することを解釈論ベースで認めている。本判決のかかる解釈を受け入れるならば、未払金等の額は分掌変更等による退職給与として損金の額に算入することができないことを定める同通達注書の取扱いの法的根拠が、通達本文とは切り離されて単独で問題となり、結局、かかる取扱いを維持できるかという問題に直面するはずである。この点に関して、課税庁はどのように考えているのであろうか。ここでは、両文献から推察される課税庁の見解を検討してみたい。まず、本件 Q&A には次

(44) これは、その執筆を担当等した職員が執筆料を個人的に受領することを考慮しての対応であろうか。

のような記述がある⁽⁴⁵⁾。

東京地裁判決〔筆者注：本判決を指す。以下同じ。〕を受け、現行の法人税基本通達9-2-28注書き〔筆者注：正しくは「ただし書」である。〕について分掌変更に伴う退職金の未払金等の計上を認めないとする解釈が正しいのか、あるいは同通達や法人税基本通達9-2-32などの改正によりこの解釈が明確化されるのかなど、現行通達への影響を気にする向きもあるようですが、これまでのところ、これらの通達改正などは行われていないようです。これは、役員の方掌変更が実質的に退職と同様の事情にある場合に未払部分を分掌変更時に損金算入できないとしている取扱いに変更を及ぼすものではないということが理由であると考えられます。

これによれば、課税庁は、本判決は基本通達9-2-32注書の取扱いに変更を及ぼすものではないと理解しているようである。しかしながら、かかる理解は妥当であろうか。確かに、本判決は、明確に積極説を採用しているにもかかわらず、また被告が原則として未払金等による分掌変更等退職給与の計上を認めないという同注書の取扱いを詳細に主張しているにもかかわらず、同注書の合理性や租税法律主義適合性に対する判断を示していない。これは、課税庁（被告側）は、原処分及び審査請求段階では処分の根拠として、基本通達9-2-32注書を主張していたものの、訴訟段階においては、本件第二金員は本件分掌変更に基因するものではないという主張に軸足をシフトしたという背景事情があったことに帰する。本判決が積極的に同注書の合理性や租税法律主義適合性を認めたことによるものではない（前記Ⅱの3(2)ア(イ)・(ウ)参照）。

法人税法上の退職給与とは、本来的に、完全退職により支給する給与を意味するから、分掌変更等退職給与はこれに含まれず、この意味で基本通達9-2-32は特例通達であるという被告の主張を排斥した本判決の各判示を読み返してみよう（前記Ⅲの1(1)参照）。すると、本件Q&Aのように、本判決をもって、役員の方掌変更が実質的に退職と同様の事情にある場合に未払部分を分掌変更時に損金算入できないとしている取扱いに変更を及ぼすものではないと論断することには疑問を禁じえない。課税庁が、本判決の上記各判示を受け入れるのであれば、分掌変更等退職給与は本来的に法人税法上の退職給与に該当しないことを前提として作られた基本通達9-2-32注書の法的根拠を土台から点検しなおし、改めての説明を行うべきである。

(2) 本判決後における分掌変更等退職給与の分割払いの取扱い

本判決後において、逐条解説の基本通達9-2-32の解説部分に、次のような記述が追加された（以下、かかる追加記述を「本件追加記述」という。）⁽⁴⁶⁾。

原則としては未払金等への計上を認めないとしていることとの関係上、退職金を分割し

(45) 中山・前掲注 43,465 頁。

(46) 小原・前掲注 24, 770 頁。この追加記述に関して、藤曲武美「法人税法における退職給与の意義」税弘 65 巻 2 号 151 頁以下も参照。

て支払いその都度、損金算入するといったことも認められないのではないかと見る向きがある。この点、役員の方掌変更等が実質的に退職したと同様の事情にあることが前提であることは言うまでもないが、分割支払いに至った事情に一定の合理性があり、かつ、分掌変更段階において退職金の総額や支払いの時期（特に終期）が明確に定められている場合には、恣意的に退職金の額の分割計上を行ったと見ることは適当ではないことから、支払の都度損金算入することが認められると考えられる。

なるほど、本判決は、「あらかじめ退職給与の総額及び分割支給の終期が明確に定められていない場合においては、現実に支払われた金員が退職に基因して分割支給されたものであるかどうかの判断は通常困難になる」と判示している（前記Ⅱの3(1)イ参照）。しかしながら、この判示は、退職給与として支払われた金員が退職に基因するものであるかという文脈においてなされたものである。何ら説明を補充せずに、「恣意的に退職金の額の分割計上を行ったと見ることは適当ではない」という文脈で持ち出すことには疑問もある。かような本件追加記述に対して、本件 Q&A には次のような見解が示されている。

この記述からすれば、国税当局も、東京地裁判決同様、恣意的に退職金の分割支払いを行ったと認められる不合理なものまでその支払時の損金算入を認めるものではなく、あくまで、①分割支払いに至った事情に「一定の合理性」があり、かつ、②分掌変更段階において役員退職金の「総額や支払いの時期」が明確に定められている場合、には、支払時の損金算入が認められると考えていると言えるでしょう。

分掌変更等退職給与について、分割払いをした場合にもその損金算入が認められるものとする点だけを見れば、本件追加記述や本件 Q&A の内容を歓迎する納税者も少なくないであろう。しかしながら、本件 Q&A が指摘するように、課税庁は、「恣意的に退職金の分割支払いを行ったと認められる不合理なものまでその支払時の損金算入を認めるものではない」という立場であると見受けられることに注意を向けておきたい。

いずれにしても、本件 Q&A に示された上記見解からすれば、課税庁は、分掌変更等により役員が実質的に退職したと同様の事情にある場合において、①退職金の分割払いに至った事情に一定の合理性があり、かつ、②分掌変更段階で支払総額と支払時期が明確に定められているときに限り、支払時の損金算入が認められると理解していることが推察される⁽⁴⁷⁾。その思考過程を確認するために、上記見解に到達するまでに示された本件 Q&A の各記述を順に追ってみよう。

まず、本件 Q&A は、次のとおり、本判決を受けての実務家の疑問に答えるという形で自答する。

(47) なお、本件 Q&A に掲載されているイメージ図を見る限り、課税庁は、上記の各条件を満たしていても、法人が分掌変更等退職給与について損金経理を行っていないのであれば損金算入は認められないという立場を採用していると推察することも可能である。この辺りにも、分掌変更等退職給与の課税関係に関する課税庁の“執着”と“隠れた行政指導”を垣間見ることができるかもしれない。

ここで、東京地裁判決では、「あらかじめ退職給与の総額及び分割支給の終期が明確に定められていない場合においては、退職に起因して分割支給されたものであるかどうかの判断は通常困難…」などと判示されており、分割支払時の損金算入が認められるためには、あらかじめ退職金の総額と支払の“終期”が明確に定められていることが前提とされていると見られます。

この点、実務家の中には、総額と支払の“終期”だけ明確にしておけば、無条件に退職金の分割支払時の損金算入が認められると考える向きもある一方で、総額と支払の“終期”だけ定めても「その期間内で支払額を操作することが可能となってしまうが、それでも支払った事業年度での損金算入が認められるのであろうか。」と、無条件に分割支払時の損金算入が認められるとすることに疑問の声もあるようです。

しかし、そもそも東京地裁判決は、対象事件の事実関係について、「退職金を3年以内に分割支給したことが不合理とはいえない。そして所得金額を低く抑えるために分割支給した事情をうかがわせる事実も証拠もない」などと、退職金の分割支払いが恣意的な利益調整でなく合理性があるものと認めた上で、分割支払時の損金算入を認める判断をしていることに注意が必要です。

続けて、本件 Q&A は、「分割支給時の損金算入が認められるためのポイント」を次の2点に要約する。

① 分割支払いに至った事情の「一定の合理性」

この「一定の合理性」とは、資金繰りの関係などが考えられますが、単に「退職金を分割して支払わないと会社が赤字になってしまうから」といっただけではなく、なぜ赤字になることを避ける必要があるのか、例えば「銀行からの貸付けがストップしてしまうことを避けるため」といった、客観的に見て外部的要因から分割支払いに至るやむを得ない事情があるのかといった点に考慮する必要があるでしょう。会社としては、利益調整ともとられかねないことから、慎重な判断が求められるでしょう。

② 役員退職金の「総額や支払の時期」が明確に定められていること

例えば3回に分けて退職金を支払う場合、「第1回 X年 X月 X日 ○円」、「第2回 X+1年 Y月 Y日 ●円」、「第3回 X+2年 Z月 Z日 △円」といったように、各支払時期における支払金額を分掌変更の際にあらかじめ定めておく方が望ましいと考えられます。東京地裁判決では、終期を定めている必要があると言及されていますが、いわゆる“あるとき払い”のようなものについてまで、分割支払時の損金算入が認められるとは考えにくいでしょう。

例えば「5年以内に総額□円を支払う」といったように、単に支払いの終期だけを定めても、結局はその期間内で支払額を調節するなどして、利益調整が可能となってしまう。各支払時期にいくら支払うのか、分掌変更の際にあらかじめ取締役会等で決議し書面で確認できるようにしておくことや、仮に実際の支給時期が当初の予定より遅れたとしても、あらかじめ支給時期の見込みを定めていたということが重要になると考えられます。

そもそも、分掌変更に伴う役員退職金は、今後も在職する役員に支払うものである

ため、恣意的に支払時期をずらすといった利益調整に使われやすいと考えられます。そのため、やはり、こうした退職金の分割支払いについて恣意性が排除されているというには、分割支払いをすることについての相応の理由と、あらかじめ支払時期と各時期での支払額を定めていることが、実務上も必要とされるということだと考えられます。

〔下線筆者〕

ポイントとして挙げられている上記①及び②の内容を見るに、なぜ、分割払いの役員退職給与の損金算入の可否の判断に当たり、これらがポイントとなるのか、課税庁がその法的根拠を（単に本判決を判例法であるかのように位置付けていること以外に）何に求めているのか必ずしも判然としない。役員退職給与について、分割払いの都度、損金の額に算入することを認めるものとされた基本通達9-2-28ただし書の取扱いに法的根拠があるか、本件会計処理は公正処理基準に適合するかという点については、本判決もってしてもなお検討する余地は残されていることはこれまで論じてきたとおりである。わずか1件の、地裁レベルの、しかもお世辞にも精緻なものであるとはいえない難い内容の本判決を拠り所に、本件追加記述や本件Q&Aに示したような立場を推し進めることは妥当ではない。

そして、上記ポイントの①については、前記Ⅱの3(2)イ(イ)及びウ)において本判決の判示に対して呈したものと同様の疑問が当てはまる。「合理性」といえば聞こえはいいが、かかる議論を行う法的根拠を示して、租税法律主義に正面から向き合うべきである。上記ポイントの②は、「あらかじめ退職給与の総額及び分割支給の終期が明確に定められていない場合においては、現実に支払われた金員が退職に基因して分割支給されたものであるかどうかの判断は通常困難になる」という本判決の判示を受けてのものであろう。しかしながら、上述のとおり、この判示は、退職給与として支払われた金員が退職に基因するものであるかという文脈においてなされたものである。したがって、上記判示部分から「あらかじめ退職給与の総額及び分割支給の終期が明確に定められていること」という要件を抽出して、「退職金の分割支払いについて恣意性が排除されている」かどうかという論脈で持ち出すことには、直ちには賛同できない。

また、下線部分には、分掌変更等退職給与について、分割払いの都度、損金に算入することを広く認めた場合に起こりうる課税上の弊害を懸念する課税庁の本音があらわれている。この下線部分に対しては、本判決は、本件における基本通達9-2-28ただし書の適用を検討するに当たり、分掌変更等退職給与の場合と通常の完全退職の場合の退職給与の場合とで、取扱いが異なることを意識していたであろうか、という疑問を投げかけておきたい。あるいは、分掌変更等退職給与は利益調整に使われやすいことから、「退職金の分割支払いについて恣意性が排除されているというには、分割支払いをすることについての相応の理由と、あらかじめ支払時期と各時期での支払額を定めていることが、実務上も必要とされる」というような配慮を働かせていたであろうか、という疑問でもよい。本件追加記述や本件Q&Aの上記各記述は、分掌変更等退職給与について、支払債務確定時にその全額を支払わないような処理を広く認めることがもたらす課税上の弊害を防止することへの課税庁の“執着”を色濃く反映したものであると解される。対照的に、積極説に立つ本判決は、争点5ないし基本通達9-2-28ただし書との関係では、もはや「分掌変更等」

退職給与の分割払いにこだわっていないように見受けられる。

総じていえば、本件追加記述や本件 Q&A の上記各記述には、これらを通じて、実務家が、本判決は「恣意的に退職金の分割支払いを行ったと認められる不合理なものまでその支払時の損金算入を認めるものではな」という見解に従って行動することを望む課税庁の“隠（さ）れた意図”ないし“隠（さ）れた行政指導”が見え隠れしている。先に述べた通達の行政指導機能及び納税者に対する通達の影響力に照らして、問題視せざるをえない。

課税庁は、本判決を受けて、非公式の情報発信ないし指導ツールである逐条解説や実務講座 Q&A への記述という対応で済ますのではなく、基本通達 9-2-28 ただし書や 9-2-32 注書の取扱いの法的根拠を吟味し、通達改正又は法令上の手当てという対応をとるべきであったように思われる。法的根拠を曖昧にしたまま、課税上の弊害がないなど「結果の合理性」というモノサシを使って、しかも通達を改正する際に求められる事前の意見公募手続たるパブリックコメント（行政手続法第 6 章）の実施を回避するかのような方法で問題の解決を図ることは控えるべきである。憲法や法律を等閑視することになるし、新たな紛争や通達の行政指導機能を通じた弊害を招来することになり、結果として課税庁と納税者双方に混乱と無駄をもたらしかねないからである。

V 結びに代えて

本判決によれば、臨時に多額の費用が発生する役員退職給与について、一括で支払う資金的余裕がなく、経常収支が赤字とならない範囲で支給するという目的から、これを数年以内に分割支給するという事実が認められるような場合に支給年度損金経理を行うことも公正処理基準に従ったものとして一般に認められることにもなりうる。課税庁がこのような経理は課税上弊害があると考えたとしても、本判決をもって基本通達 9-2-28 ただし書が公正処理基準に適合するというお墨付きを得たものと解するならば、もはや当該ただし書部分を廃止してもかかる弊害を取り除くことはできない。

この点、前記 IV で述べたとおり、逐条解説や本件 Q&A の各記述からすると、課税庁は、分掌変更等により役員が実質的に退職したと同様の事情にある場合において、①退職金の分割払いに至った事情に一定の合理性があり、かつ、②分掌変更段階で支払総額と支払時期が明確に定められているときに限り、支払時の損金算入が認められるという見解を有していると推察できる。かかる見解からは、分掌変更等退職給与について、支払債務確定時にその全額を支払わないような処理を広く認めることがもたらす課税上の弊害を防止することへの課税庁の“執着”、あるいは分掌変更等退職給与が利益調整の具に用いられることへの懸念と基本通達 9-2-32 注書によりこれを防止することに対する“執着”を感じ取ることができる。

公表された通達が行政指導機能を有するに至ることはかねてから指摘されてきたところであるが、本稿は、逐条解説や本件 Q&A から推察される本判決後における分掌変更等退職給与に関する課税庁の見解について、十分に吟味されたものではなく、法的根拠も判然としないという観点からの批判を試みることによって、いわば“隠れた行政指導”が行われることへの警鐘をならすことに注力した。本判決の先例としての価値には疑問があるところ、御都合主義的に本判決をとりあげ、しかも逐条解説や実務講座 Q&A という非公式

のルートから実務に対して指導的影響力を発揮して、既成事実や会計慣行を組成するかの
ような課税庁側の対応に注意を喚起しておきたい。

(2018.1.17 受稿, 2018.2.6 受理)

〔抄 録〕

分割支給した分掌変更等退職給与の損金算入の可否等が争われた事件において、東京地裁平成 27 年 2 月 26 日判決（税資 265 号順号 12613）は、分掌変更等退職給与について、法人税法上の退職給与に該当するという解釈を示した上で、実際に分割支給した日の属する事業年度の損金の額に算入した原告（納税者）の会計処理を支持した。

本稿は、上記判決やそこで問題となった法人税基本通達 9-2-32 注書又は 9-2-28 ただし書に関して課税庁の現役の職員が個人名で執筆を担当した文献を参照し、本判決を踏まえての課税庁における分掌変更等退職給与の取扱いを推察し、その内容の妥当性に疑問を提起する。併せて、分掌変更等退職給与の課税関係に関する課税庁の“執着”を明るみにした上で、上記文献がいずれも“隠れた行政指導”として機能することに批判の目を向ける。

〔論 説〕

FinTech 法制の現状と展望に向けて —近時の銀行法改正と国際金融規制の影響など—

藤 川 信 夫

序章

FinTech と称される金融 (finance) と IT 技術 (technology) を融合した金融工学分野の技術革新が進んでおり、イノベーション促進の観点から規制当局・中央銀行、メガバンクなどが大きな関心を示して対応を図りつつある⁽¹⁾。他方マネーロンダリングほか規制上の課題も多く、また仮想通貨交換所の破綻事案発生にみる通り、利用者保護の枠組みの整備の必要性も検討されている。

我が国では2016年5月銀行法等改正法において、銀行等による金融関連IT企業等への出資の容易化、仮想通貨交換業にかかる制度などが整備された。2017年5月改正ではオープンAPI (Application Programming Interface) 促進の観点から規定が設けられた。AI (artificial intelligence 人工知能) 活用、業務のアンバンドリング (分解) 化など FinTech 法制の課題は種々残され、技術革新は急速かつ影響も大きいため、最終的な形態あるいは全容を見通すことは困難な状況にあるといえる。本稿は FinTech 法制について先行研究を基に現時点における概要を整理し、最新の動向も踏まえ課題と展望に向けた包括的な考察を試みるものである。

第一章 FinTech 関連業務と法制度

1. FinTech 関連法制の概要

我が国の法制度面では、従前の金融規制で用いられた業態別規制、金融商品の内容の規制を基礎としてこれまでは整備が進められている⁽²⁾。

先ず2016年においては銀行法と資金決済法等の改正が図られ、①金融グループにおける経営管理の充実として銀行持株会社が果たすべき機能の明確化、②共通・重複業務の集約等による金融仲介機能の強化として持株会社・子会社への集約等の許容、③IT進展に伴う技術革新への対応として FinTech 企業の子会社化ならびに決済関連事務受託の容易化、④仮想通貨への対応として仮想通貨交換業にかかる規制導入ならびに犯収法の対応等

(1) 日本銀行決済機構局 FinTech センター長河合祐子「FinTech が描く未来」日本証券アナリスト協会講演 (2017年8月22日)。

(2) 辻岡将基・白澤光音『「近時の Fintech に関する法制と動向」～諸外国の事例も踏まえて～』TMI 総合法律事務所セミナー講演 (2017年11月30日) 1-69頁参照。金融庁出向経験なども踏まえて関連する法制度全体の最新の動向をまとめている。

が整備されている。続いて2017年においては銀行法等の改正により、①電子決済等代行業者に関する規制整備、②電子決済等代行業者の体制整備ならびに安全管理にかかる措置、③電子決済等代行業者の金融機関との契約締結、④金融機関におけるオープン・イノベーション推進にかかる措置等が整備されている。

今後の金融庁による関連法制度の方向性としては、①同一機能・リスクに対しては同一ルールを適用し、業態別から機能別規制への転換を図る。②金融に関する基本的概念ならびにルールの横断化を図り、金融規制における定義の横断化を進める。③環境変化に対応すべく規制の横断的見直し、制度面の障害除去等の検討を進める。金融庁では機能別・横断的な金融規制の整備等、情報技術の進展その他の我が国の金融を取り巻く環境変化を踏まえた金融制度のあり方について検討を行うことが諮問され、「金融制度スタディ・グループ」第1回会合(2017年11月29日)が開催されている⁽³⁾。

2. 各分野毎の整理

最初にFinTech関連業務と法制度の大まかな整理を行っておきたい。

- (イ) 仮想通貨 2017年4月施行の改正資金決済法において、①仮想通貨と法定通貨の交換を行う業務、②仮想通貨同士の交換を行う業務、③①、②の業務の媒介・取次ぎまたは代理業務、④①-③に際して利用者の金銭・仮想通貨の管理を行う業務に関しては仮想通貨交換業として登録が求められる。
- (ロ) 電子決済等代行業 2017年5月成立の改正銀行法において、①預金者の預託を受けて口座内の資金を移動させる為替取引を行うことを銀行に対して指図する業務、②預金者等の預託を受けて口座にかかる情報を取得し、預金者に提供する業務に関しては、電子決済等代行業として登録が求められる。
- (ハ) ロボアドバイザー関連 ロボアドバイザー⁽⁴⁾関連としては、リスク選好等の各種質問に対する顧客の回答内容を踏まえ、顧客に適した一般的な資産クラス別ポートフォリオ(構成割合)、個別の有価証券の提示を行う場合、①サービスの一環として報酬を得ずに行い、個別契約の締結がなされなければ登録等は不要となる。②報酬を得て行い個別契約が締結されれば投資助言業に該当し、登録が必要となる。
- (ニ) クラウドファンディング クラウドファンディングについては2014年金融商品取引法改正により、①投資型クラウドファンディングに関する規制、②電子申込型電子募集取扱業務(金融商品取引業等に関する内閣府令70条の3第3項)の関連規制が整備された。③第二種金融商品取引業者として登録が必要となる。

第二章 FinTech 関連の2016年銀行法改正

1. 2016年銀行法改正の内容—銀行等の議決権保有規制、子会社の範囲規制の緩和—

(1) 2016年銀行法改正の全体像

2016年銀行法改正は多くの項目に亘るが、全体像を示すと以下の通りである⁽⁵⁾。仮想

(3) 金融審議会「金融制度スタディ・グループ」(第3回2018年1月17日開催)討議・参考資料。

(4) 人工知能を利用し資産運用、資産管理のアドバイスを行うサービスおよびシステム。

通貨への対応に関しては資金決済法の項で後述する。

(イ) 金融グループにおける経営管理の充実（銀行持株会社の機能の明確化）

銀行持株会社およびグループ頂点にある銀行がグループの経営管理において果たすべき機能を下記の通り明確化する（銀行法等改正法に基づく銀行法 16 条の 3、52 条の 21）。グループの経営の基本方針等の策定およびその適正な実施の確保、グループに属する会社相互の利益相反の調整、グループの法令遵守体制の整備、上記の他グループの業務の健全かつ適切な運営の確保に資するものとして内閣府令で定めるもの。

(ロ) 共通・重複業務の集約を通じた金融仲介機能の強化

(a) 持株会社による共通・重複業務の執行（銀行持株会社の業務範囲） 銀行持株会社グループに属する複数の会社に共通する業務であって、その業務を銀行持株会社が行うことがそのグループの業務の一体的かつ効率的な運営に資する一定の業務⁽⁶⁾をその銀行持株会社自身が実施することを可能とする⁽⁷⁾（同法 52 条の 21 の 2）。銀行持株会社への業務の集約には、予め内閣総理大臣の認可が必要である。

(b) 子会社への業務集約の容易化（業務委託先管理義務の見直し） 銀行持株会社グループに属する複数の会社が共通する業務をそのグループに属する他の会社（業務委託先）に委託する場合、本来であれば委託元の各子銀行に課される委託先管理義務（業務の的確な遂行を確保するための措置を講じる義務）を銀行持株会社に一元化することを可能とする（同法 12 条の 2 第 3 項）。

(c) グループ内の資金融通の容易化（アームズ・レングス・ルールの緩和） 同一の銀行持株会社の子銀行同士で取引等を行う場合、銀行の経営の健全性を損なう怖れがないこと等の要件を満たすものとして内閣総理大臣の承認を受けたときはアームズ・レングス・ルール（特定関係者との間の取引等の規制）を適用しない（同法 13 条の 2）⁽⁸⁾。

(ハ) IT の進展に伴う技術革新への対応

(a) 金融関連 IT 企業等への出資の容易化（5%ルールの緩和） 銀行または銀行持株会社は、金融関連 IT 企業等（情報通信技術その他の技術を活用した銀行業の高度化もしくは利用者の利便の向上に資する業務またはこれに資すると見込まれる業務を営む会社）の議決権について、基準議決権数（銀行では 5%、銀行持株会社の場合は 15%）を超える議決権を取得・保有することができる（同法 16 条の 2、52 条の 23 など）。前記の基準議決権数を超える議決権の取得等には、原則

(5) 横山淳「FinTech、仮想通貨などを巡る銀行法等改正法、成立 5%ルール、グループ経営管理、仮想通貨交換業者など」大和総研（2016 年 3 月 25 日）1-6 頁、同「銀行の議決権保有規制等の緩和 銀行法の 5%ルールなどの見直し」大和総研（2016 年 4 月 13 日）1-10 頁参照。

(6) グループ全体の資金運用や共通システムの管理など。金融審議会「金融グループを巡る制度のあり方に関するワーキング・グループ報告～金融グループを巡る制度のあり方について～」(2015 年 12 月 22 日) 6 頁。金融庁「『情報通信技術の進展等の環境変化に対応するための銀行法等の一部を改正する法律案』に係る説明資料」(2016 年 3 月) 3-6 頁。

(7) 従前は銀行持株会社の業務は原則子会社の経営管理に限定されていた（改正前銀行法 52 条の 21 第 1 項）。

(8) アームズ・レングス・ルールに基づく利率と異なる社内レートでグループ内の子銀行同士の資金融通が可能になる。

として予め内閣総理大臣の認可が必要である。

- (b) 決済関連事務等の受託の容易化 銀行・銀行持株会社が子会社とすることができる従属業務を営む会社（主として銀行等・銀行持株会社等の営む業務のためにその業務を営む会社）について、従属業務を営んでいるかどうかの基準を見直す（同法16条の2第11項、52条の23第10項など）。従属業務を営む会社に求められる収入依存度規制（現行、親銀行グループからの収入が50%以上であること等が必要）を緩和し、グループ外からのシステム管理などの業務の受託を容易にすることが想定されている。
- (c) ICチップを利用した前払式支払手段（プリペイドカード）における表示義務の履行方法の合理化など（銀行法等改正法に基づく資金決済法13条など）。
- (d) 前払式支払手段発行者（プリペイドカードの発行者）の苦情処理体制の整備（改正資金決済法21条の2）。

2. 金融関連 IT 企業の出資—銀行等の子会社の範囲規制の緩和—

(1) 銀行または銀行持株会社の出資

銀行法等改正法では、①予め内閣総理大臣の認可を受けることを要件に、銀行が金融関連 IT 企業等について5%を超える議決権を取得・保有することを認める。子会社化も可能となる。②銀行が子会社とすることができる従属業務を営む会社について、従属業務を営んでいるかどうかを判定する基準の見直しを図る。銀行持株会社とその子会社が合算して取得・保有できる議決権の上限は、5%でなく15%と定められる（銀行法52条の24）。

①は FinTech に対応して、銀行による金融関連 IT 企業等への出資を容易化する。②は、従属業務を営む会社に求められる収入依存度規制（親銀行グループからの収入が50%以上であること等が必要）を緩和し、グループ外からのシステム管理などの業務の受託を容易にする。例として①決済関連の IT 企業などの出資・買収を通じ、スマートフォンを用いた決済サービスや携帯電話番号等を用いた送金サービスなど金融サービスを拡充する。② EC モール（electronic commerce 電子商取引市場）運営会社への出資等を通じて EC モールに集約された商流情報を融資審査等に活用し、新たな金融サービスを提供する。

(2) 銀行の子会社の範囲

銀行法等改正法は、銀行が子会社とすることができる会社として新たに以下を追加する（銀行法等改正法16条の2第1項12号の3）。情報通信技術その他の技術を活用した当該銀行の営む銀行業の高度化もしくは当該銀行の利用者の利便の向上に資する業務またはこれに資すると見込まれる業務を営む会社。

対象企業に関して所要の業務の要件は定められているが、内容は一義的に定まるものでなく、更に「資すると見込まれる」業務も許容され、結果として広範な業務を営む会社が対象に含まれ得る。反面で銀行は子会社化の段階でなく、銀行子会社と合算して5%を超える議決権を取得・保有せんとする段階で予め内閣総理大臣による認可を受けることが求められる。規制当局による個別審査を通じ、銀行が子会社とする会社あるいは5%超の議決権を取得・保有する会社の範囲が不適切に拡大しない制度設計となっている。

銀行が子会社とすることができる会社として追加された金融関連 IT 企業等は、同時に議決権保有規制（5%ルール）の適用除外対象にも追加される（銀行法等改正法16条の4

第1項)。認可基準等については特段の規定は設けられず、今後の政令・府令・ガイドライン・実務運用などに依拠することになる。

第三章 FinTech 関連の 2017 年銀行法改正－オープン API による決済サービスの進展－

1. 銀行との契約締結義務とスクレイピングならびに FinTech 企業との API 連携

2017 年銀行法改正では IT 活用による銀行への決済指図の伝達、口座情報の取得・提供を行うビジネス促進等を目的として、①電子決済等代行業者の新設（登録制）、②銀行と事業者の協働を促す仕組みの構築、③利用者保護の観点の規制整備が盛り込まれた⁽⁹⁾。

FinTech 企業と銀行の連携に関して現状では、①顧客が電子決済等代行業者（FinTech 企業）に口座管理サービスと電子送金サービスを委託し、パスワード等を提供する。この段階では情報セキュリティ等利用者保護上の懸念がある。②電子決済等代行業者（FinTech 企業）においては法的位置付けが不安定という問題がある。③電子決済等代行業者（FinTech 企業）は金融機関のシステムに接続し、支払・送金の指示および口座情報の取得等を行うが契約締結のないケースもみられる。また金融機関に対して顧客に成り代わってアクセスを行うが、情報提供の範囲が限定されていない。このため電子決済等代行業者（FinTech 企業）と金融機関の連携・協働が進みにくい側面がある。銀行システムと利用者保護の観点から法的枠組み整備の要請があり、①業者のセキュリティ等に問題があった場合に銀行システムの安定性を害するおそれがあること、②利用者の決済指図が正確に伝達されないこと等により決済の安定性を害するおそれがあること、③口座等の認証情報を預かるため不正利用により利用者が不利益を被るおそれがあることが指摘されている。

特に銀行との契約締結義務とスクレイピングに関して、現在電子決済等代行業に該当する業務を行う者には利用者から銀行口座にかかる ID・パスワード等の提供を受け、これを使って利用者に成り代わり銀行のシステムの接続する方法（scraping スクレイピング）によりサービス提供をしている者がいるところ、次の問題が指摘されている。①銀行口座に関するパスワードなど重要な顧客情報を業者に取得・保有させることで、顧客情報の漏えい、認証情報を利用した不正送金等セキュリティ上の問題が生じるおそれがある。②電子決済等代行業者からのアクセス増大に伴い銀行システムの過剰な負荷が生じる可能性がある。③スクレイピングを行う業者のコストが API に場合に比して増大し、社会全体のコスト増大に繋がる可能性がある。反面で API による場合、銀行のシステム投資が過大になるとの懸念も存在する。スクレイピングから API への移行に関して、改正銀行法においては電子決済等代行業者は電子決済等代行業サービスの提供前に接続先の銀行との契約締結を行うことにより安全な接続方式である API への移行を促している。

改正後は、顧客は電子決済等代行業者（FinTech 企業）に委託する場合にパスワード等を提供しない。電子決済等代行業者（FinTech 企業）に対しては登録制導入、情報の適切な管理、業務管理体制の整備等を求める。電子決済等代行業者（FinTech 企業）と金融機関の間は契約締結により接続方式の開放が図られ（オープン API）、電子決済等代

(9) 前掲辻岡将基・白澤光音 17-24 頁。

事業者 (FinTech 企業) は顧客のパスワード等はいずれに金融機関に対して安全に接続でき、情報提供の範囲を限定し、支払・送金の指示および口座情報の取得等を行える。電子決済等代行業者 (FinTech 企業) と金融機関に対しオープン API の体制整備に努めること、電子決済等代行業者との連携・協働にかかる方針の策定・公表および接続に係る基準の策定・公表が求められる。両者は顧客に損失が生じた場合の責任分担ルールを策定・公表する。

2. 2017年銀行法改正の内容—電子決済等代行業、オープン API—

(1) 2017年銀行法改正の概要

電子決済等代行業者は、中間的業者として顧客サイドからの委託を受け顧客と銀行等の間でサービスを提供する業者である。API (Application Programming Interface) は、銀行以外の者が銀行のシステムに接続し機能を利用することができるようにするためのプログラムを指し、この内銀行が FinTech 企業等に API を提供し、顧客の同意に基づいて銀行システムへのアクセスを許諾することをオープン API と称する。FinTech 企業等が顧客からパスワードなどを受領し、用いなくても一定の条件の下で銀行システムにアクセスできるための仕組みといえる⁽¹⁰⁾。

(2) 電子決済等代行業に係る制度整備

- (a) 電子決済等代行業に対する登録制の導入 電子決済等代行業は、内閣総理大臣の登録を受けた者でなければ営むことができない (電子決済等代行業の登録義務) (銀行法等改正法に基づく銀行法 52 条の 61 の 2)。

電子決済等代行業は、次の①、②に掲げる行為 (預金者による特定の者に対する定期的な支払を目的として行う①に掲げる行為その他の利用者の保護に欠けるおそれが少ないと認められるものとして内閣府令で定める行為を除く) のいずれかを行う営業と定義されている (銀行法等改正法 2 条 17 項)。①銀行に預金の口座を開設している預金者の委託 (2 以上の段階にわたる委託を含む) を受けて、電子情報処理組織を使用する方法により、当該口座に係る資金を移動させる為替取引を行うことの当該銀行に対する指図 (当該指図の内容のみを含む) の伝達 (当該指図の内容のみの伝達にあつては、内閣府令で定める方法によるものに限る) を受け、これを当該銀行に対して伝達すること。②銀行に預金または定期積金等の口座を開設している預金者等の委託 (2 以上の段階にわたる委託を含む) を受けて、電子情報処理組織を使用する方法により当該銀行から当該口座に係る情報を取得し、これを当該預金者等に提供すること (他の者を介する方法により提供することおよび当該情報を加工した情報を提供することを含む)。これらのうち、①が EU の決済サービス指令における決済指図伝達サービス提供者 (PISP)、②が口座情報サービス提供者 (AISP) を念頭に置いたものと考えられる。

- (b) 電子決済等代行業者に対する規制 電子決済等代行業者に対して、次の規制を課す (同 52 条の 61 の 8)。利用者に対する説明 (電子決済等代行業者の権限に関する

(10) 横山淳「電子決済等代行業、オープン API に関する 2017 年銀行法改正の概要」大和総研 (2017 年 6 月 5 日) 1-8 頁参照。

事項、損害賠償に関する事項、苦情・相談に応じる営業所・事務所の連絡先など）、銀行が営む業務との誤認防止措置、電子決済等代行業に関して取得した利用者情報の適正な取扱い・安全管理、業務の外部委託を行う場合における業務の健全・適切な運営を確保するための措置など。

電子決済等代行業者は、利用者のため誠実にその業務を遂行しなければならない（誠実義務）（同 52 条の 61 の 9）。電子決済等代行業者は、電子決済等代行業を行う前に銀行との間で契約を締結して次の事項を定めなければならない（電子決済等代行業者の銀行等との契約締結義務）（同 52 条の 61 の 10）。利用者に損害が生じた場合における賠償責任の分担、業務に関して取得した利用者に関する情報の適正な取扱い・安全管理のために行う措置等など。銀行及び電子決済等代行業者は、上記の契約を締結した場合は遅滞なく所定の事項（損害賠償責任の分担、利用者情報の安全管理など）をインターネットの利用その他の方法により公表しなければならない（同前）。

- (c) 電子決済等代行業者に対する監督 電子決済等代行業者に対して帳簿作成・保存義務、報告書作成・提出義務を課す（同 52 条の 61 の 12, 13）。当局の電子決済等代行業者に対する監督権限（業務改善命令、業務停止命令、報告徴取、立入検査など）を整備する（同 52 条の 61 の 14～17）。
- (d) 電子決済等代行業者の自主規制機関として認定電子決済等代行業者協会に関する規定を整備する（銀行法等改正法に基づく 52 条 61 の 19～29）。
- (e) 銀行におけるオープン・イノベーションの推進にかかる措置 銀行⁽¹¹⁾は、電子決済等代行業者との連携・協働に係る方針を策定・公表しなければならない（電子決済等代行業者との連携・協働に係る方針の決定・公表）（銀行法等改正法附則 10 条）。銀行は、前記（2）の電子決済等代行業者との契約を締結するに当たって電子決済等代行業者との接続に係る基準を作成・公表しなければならない（同 52 条の 61 の 11）。銀行は、上記の基準を満たす電子決済等代行業者に対し不当に差別的な取扱いを行ってはならない（同前）。電子決済等代行業者との契約を締結しようとする銀行等は、電子決済等代行業者が、利用者から識別符号等⁽¹²⁾を取得することなく電子決済等代行業を営むことができるよう体制の整備に努めなければならない（オープン API 導入に係る努力義務）（銀行法等改正法附則 11 条）。

第四章 オープン API 等にかかる欧米の規制の枠組み

1. オープン API 等に対する EU 規制

銀行等のオープン API 等に対する欧米の規制の枠組みをみておきたい⁽¹³⁾。EU 規制では改正決済サービス指令（Revised Payment Services Directive PSD2）に関して決済事

(11) 信用協同組合、信用金庫、労働金庫、農林中央金庫、商工組合中央金庫などについても同様の規定が設けられる。

(12) 銀行法等改正法附則 11 条 2 項。ID やパスワードなど。

(13) 前掲辻岡将基・白澤光音 25-37 頁。

業者に横断的な登録制度を設けている決済サービス指令改定が図られた。即ち EU は決済の安全性・安定性の向上, 利用者保護, 決済サービス市場の効率化, FinTech 企業も含めたレベル・プレイング・フィールド (競争上の公平性) の確保等の観点から, 決済サービス指令 (PSD: Payment Services Directive) を改正している (PSD2: Revised Payment Services Directive) (採択 2015 年 11 月, 国内法化の期限 2018 年 1 月)。PISP (Payment Initiation Service Provider), AISP (Account Information Service Provider) に関する規制であり, 口座提供者 (銀行等) にオープン API を事実上義務付けている⁽¹⁴⁾。

PSD2 は以下の業務について新たに規制の枠組みを整備している。①決済指図伝達サービス提供者 (PISP: Payment Initiation Service Provider) 利用者の依頼により他の決済サービス提供者 (銀行, 電子マネー事業者, 決済サービス事業者) に開設された利用者の決済口座にかかる決済指図を伝達するサービス (PSD2 第 4 条第 15 項)。②口座情報サービス提供者 (AISP: Account Information Service Provider) 利用者が他の決済サービス提供者 (銀行, 電子マネー事業者, 決済サービス事業者) に開設された 1 つまたは複数の決済口座の情報を統合・提供するオンラインサービス (PSD2 第 4 条第 16 項)。

関連して, ①無権限取引や決済の実行に瑕疵があった場合の中間的業者と銀行等の損失分担ルール, ②不正取引等の場合に銀行等は中間的業者からのアクセスを拒否できるといった規定を設ける。③一方, かかる場合以外では銀行等が顧客による中間的業者経由の決済指図に応じるよう求めるとともに, 銀行等による中間的業者の不当な取扱いを禁止するなど, オープン API の取組みと整合的な規定が整備されている。

2. オープン API 等に対する米国規制

米国では連邦法・州法ともに PISP・AISP に相当する決済に関する中間的業者の業務を直接規制する法令は存在しないが, 各州法の Money Transmission Act 等による規制の可能性は存在する。連邦法・州法ともに口座提供者にオープン API を義務付ける規制もない。

3. EU の法体系に関する検討課題

EU の法体系について, 以下の点に関する留意および評価が我が国の今後の法整備に向けて問題となる。① PSD2 では決済指図を伝達することを業とする PISP と決済口座の情報を利用者に提供することを業とする AISP を制度の対象として捉え, 決済指図の伝達の有無をメルクマールとして法体系を整理している。②業者に関しては EU は PISP について免許制 (Authorisation), AISP について登録制 (Registration) を導入・要件を規定している。③利用者保護の観点から, EU は利用者への情報提供, 情報の適切な管理, 顧客資産の預り禁止を規定している。④ EU は中間的業者と銀行等の損失分担ルールや利用者の資産保護のためのルールについても法制が整備されている。⑤中間的業者と銀行等の関係について, EU は不正な取引等の場合に中間的業者から銀行等へのアクセスを禁止しつつ, かかる場合以外は銀行等は利用者による中間的業者を経由した決済指図に応ずるルー

(14) 金融庁事務局説明資料 (決済に関する中間的業者に係る欧米における制度面での対応等) 1-19 頁。

ル、銀行等による中間的業者の不当な取扱いの禁止等の措置など、オープン・イノベーションと利用者保護等の観点からオープン API に関連づけた法体系が整備されている。

欧米のオープン API に対する取組み状況からは得られる我が国の方向性として、特に口座情報の公開あるいは独占と金融機関の競争環境、損失分担ルールのあり方等が今後の課題となろう。

第五章 FinTech 関連の 2016 年資金決済法等改正

1. 仮想通貨を巡る制度整備の背景

仮想通貨を巡る制度の整備の背景として、仮想通貨の普及と共に次の課題を受けたものと説明されている⁽¹⁵⁾。①マネー・ローンダリング、テロ資金供与対策の国際的な要請、②国内における仮想通貨の交換所の破綻事案の発生（ビットコイン所有権否定判決）。

①については仮想通貨が移転が迅速かつ容易であること、匿名の利用が可能であること等から、マネー・ローンダリング等に悪用されるリスクが国際的に指摘されている⁽¹⁶⁾。2015年6月G7エルマウ・サミット首脳宣言でも仮想通貨およびその他の新たな支払手段の適切な規制を含め、全ての金融の流れの透明性拡大を確保するために更なる行動をとることが掲げられている。同月FATF(The Financial Action Task Force)からガイダンス(GUIDANCE FOR A RISK-BASED APPROACH VIRTUAL CURRENCIES)⁽¹⁷⁾が公表され、各国は仮想通貨と法定通貨を交換する交換所(exchanger)に対して登録・免許制を課すると共に、顧客の本人確認や疑わしい取引の届出、記録保存の義務等のマネロン・テロ資金供与規制を課すべきことなどが求められた。銀行法等改正法案による資金決済法の改正はこうした国際的動向を踏まえたものと考えられる。

2. 仮想通貨にかかる制度の対応

仮想通貨にかかる制度の内容について、仮想通貨交換業を主にみていきたい。2016年銀行法等改正において資金決済法等改正が図られた。

- (a) 登録制の導入 仮想通貨の売買または他の仮想通貨との交換等を業として行うことを仮想通貨交換業と定め、登録制を導入する（銀行法等改正法に基づく資金決済法63条の2～7など）。仮想通貨交換業は内閣総理大臣の登録を受けた者（仮想通貨交換業者）でなければ行うことは許されず（同63条の2）、違反者は刑事罰対象となる（同107条5号）。
- (b) 仮想通貨交換業者の業務に関する規定、監督規定の整備（利用者保護のためのルールの整備等） 仮想通貨交換業の登録を受けた仮想通貨交換業者に対して、次のよう

(15) 横山淳「仮想通貨を巡る制度整備」大和総研（2016年5月20日）1-17頁参照。一橋大学大学院フィンテック研究フォーラム共催カンファレンス『ビットコインなどの仮想通貨とブロックチェーンの展望』（2018年2月9日）、同『フィンテック時代のコーポレートガバナンスと会計戦略』（2017年7月19日）。

(16) 金融審議会「決済業務等の高度化に関するワーキング・グループ報告～決済高度化に向けた戦略的取組み～」（2015年12月22日）26頁。前掲辻岡将基・白澤光音38-69頁。

(17) Guidance for a risk-based approach to Virtual Currencies (FATF, June 2015).

な利用者保護のための規制などを整備する。情報の安全管理（改正資金決済法63条の8）、利用者に対する情報提供（取り扱う仮想通貨と本邦通貨・外国通貨との誤認防止、手数料等の仮想通貨交換業にかかる契約内容など）（同63条の10）、利用者が預託した金銭・仮想通貨の分別管理⁽¹⁸⁾（同63条の11）、仮想通貨交換業者に関する金融ADR制度（金融分野における裁判外紛争解決制度）の導入（同63条の12、99条～101条など）。

仮想通貨交換業者に対する当局による次の監督規定を整備する。帳簿書類の作成・保存（同63条の13）、事業報告書⁽¹⁹⁾の当局への提出（同63条の14）、立入検査等（同63条の15）、業務改善命令等の処分権限（同63条の16など）。

- (c) マネーロンダリング・テロ資金供与対策 仮想通貨交換業者に対して口座開設時における本人確認義務などを適用する（銀行法等改正法に基づく犯罪による収益の移転防止に関する法律2条2項31号など）。
- (d) 認定資金決済事業者協会に関する規定を見直す（改正資金決済法87条など）。

3. 仮想通貨を巡る制度上の論点

仮想通貨に関して整備された内容はマネー・ロンダリング、テロ資金供与対策といった国際的要請、国内における仮想通貨の交換所の破綻事案を受けて迅速な対応が要求されることが主であり、仮想通貨にかかる制度上の論点として、直ちに表面化する問題点ではないが、仮想通貨に対して各法令に基づく規制またはこれと同等の規制を課すべきか否かなど、以下の点が問題となる⁽²⁰⁾。

①仮想通貨を原資産とするデリバティブ取引に対して金融商品取引法および関連法令に基づく規制（適合性原則、証拠金など）または同等の規制、②仮想通貨交換業者に金融商品の販売等に関する法律（金融商品販売法）に基づく規制（説明義務違反に対する損害賠償責任など）または同等の規制⁽²¹⁾、③仮想通貨の貸付けに利息制限法、貸金業法また同等の規制。④破産手続、会社更生手続、民事再生手続における仮想通貨に対する保全処分等、⑤民事執行手続における仮想通貨に対する強制執行、⑥仮想通貨の供託、信託⁽²²⁾、⑦仮想通貨の売買・使用等を巡る消費税など税制上の取扱い⁽²³⁾の各々のあり方。

(18) 分別管理状況について定期的に公認会計士または監査法人の監査を受けなければならない。

(19) 事業報告書には財務に関する書類、公認会計士または監査法人の監査報告書などを添付しなければならない。

(20) 横山淳「FinTechに関連した規制上の取り組み」大和総研調査季報第23号（2016年夏季号）42-69頁参照。2016年までの法制度に関してであるが、規制の目的・趣旨と実現のための手段・手法・手続きなどに総合的に言及している。

(21) 岡田仁志・高橋郁夫・山崎重一郎『仮想通貨 技術・法律・制度』（2015年）東洋経済新報社141-142、218-219頁。命令の効力を実際に分散型仮想通貨の仕組みに反映させることは、現実的には困難としている。

(22) 前掲決済高度化WG報告29頁。現時点では供託・信託を行うことができないとしている。

(23) 第186回国会答弁書第28号（内閣参質186第28号2014年3月7日）。

第六章 ブロックチェーンと仮想通貨等の私法上の取扱いービットコイン所有権否定判決 ならびに国際的な政策協調ー

1. ブロックチェーンと仮想通貨の性質ならびに私法上の取扱いー所有権否定判決ー

ビットコインの仕組みは、①ブロックチェーン (blockchain 分散型台帳技術・分散型ネットワーク) 上に電子的な方法により記録されている情報であり、②ネットワーク上の全てのノード (node ネットワークの中継点・分岐点) に情報が共有されることで改竄が困難になる。③各ユーザーは、各ユーザーが付与されているアドレスに紐づけられたブロックチェーン上の取引記録を差引計算して得られる数量のビットコインを保有する。④当該アドレスに対応する秘密鍵を利用することで排他的管理が可能となる。

私法上の取扱いについて、①ビットコインの価値は情報それ自体にあり、他の権利関係の記録とは異なる。②ビットコインの保有は秘密鍵の排他的管理であり、事実としてビットコインを送信できる状態にあることである。そこでビットコインに対する財産権をいかに考えるか、所有権を認める場合にビットコインの保有と所有の関係をいかに考えるか、ビットコインを債権として把握することが可能か等の問題点が生じている。

ビットコインの基本的発想は、①取引の履歴を全てブロックチェーン上に記録 (公開) して改竄を困難にする。③残高がマイナスになるような場合には先に行われた取引を優先、遅れた取引を劣後させるというルールを採用する。これにより現金の支払い時に、支払人が現金を保持していることを信用できることと同様の状態を作り出す。保有者が正当に保有していることが担保され支払い手段として安定することにある⁽²⁴⁾。

そこでビットコインに財産権が成立しない場合に上記ルールのみがビットコインの帰属を規律することになるが、不正利用時の処理等何らかの損害が生じた場合の処理は別途検討が必要となる。またビットコインに財産権が成立する場合、対抗要件等ビットコインに内在的な上記ルールと既存法体系に従った権利の帰属ルールの整合性が問題となる。

近時の事例としては、ビットコイン交換所の破産手続きにおいてビットコインの所有権が争点になった (ビットコイン所有権否定判決)。顧客の多くは、自らが付与されたアドレスにおいて直接管理するのではなく、Mt.Gox が顧客のビットコインを管理していたもので、①ビットコインが顧客の所有権の対象であれば破産手続上は取戻権として顧客が破産手続によらずに返還を請求できる。②そうでなければ顧客は一般の破産債権者として破産財団から案分で弁済を受けることができるのみとなってしまう。この点の司法判断は (東京地判平成 27 年 8 月 5 日)、①所有権の客体は有体物であり、排他的に支配可能なものに限られる。②ビットコインは有体物 (民法 85 条) ではなく、秘密鍵を用いて管理されるが排他的な支配が可能ではないことから、ビットコインに所有権は成立しないとしている⁽²⁵⁾。

事実上所有と占有の一致が実現することによる決済利用上のメリット、担保・信託等の積極的活用の道が狭まることのデメリット、ハッキング等により不正利用された場合の処理等の新しい問題点が指摘されている。

(24) ビットコインホワイトペーパー (Bitcoin : A Peer-to-Peer Electronic Cash System)。https://bitcoin.org/bitcoin.pdf

2. 仮想通貨関連規制と国際的な政策協調

仮想通貨等が有するリスクとして、①資金洗浄・テロ資金供与規制、②消費者保護、③税制、④資本流出入に対するリスクなどが認識され、各国規制当局は規制整備を進めている。資金洗浄・テロ資金供与規制に関しては、国際レベルの規制整備に向けた動きが見られ、欧米では既存規制の対象に仮想通貨を含める対応がとられている。我が国は既述の通り、仮想通貨への規制を含む資金決済法改正がなされた。

もともと各国の仮想通貨に対する規制の内容は区々であり、米国のように連邦政府と州政府など同一国家内の規制当局間においても対応が分かれる場合もある。仮想通貨の汎用性、ボーダレス取引という特徴を踏まえれば各国間、同一国家内の当局間における政策協調が必要となろう⁽²⁶⁾。

3. 仮想通貨規制の課題

(1) 仮想通貨の利用上の問題

ブロックチェーン技術を用いた分散型台帳を基に運営される仮想通貨システムは、実用化され利用されているブロックチェーン技術の唯一のものである⁽²⁷⁾。仮想通貨は、IMF定義では私人により創出され、独自の計算単位で表示される価値のデジタル表示で、仮想通貨はデジタル通貨の一種である。しかしながら電子マネー等の既存のデジタル通貨と異なり、法定通貨の単位(円、ドル等)で表示されず、独自の計算単位(BTC(ビットコイン)、ETH(イーサリアム)など)で表示される。

仮想通貨は投資対象としては受け入れられているが、通貨としての経済的機能を有しているか疑問となる。仮想通貨は法定通貨の交換レートに基づき法定通貨による価値を表章している。仮想通貨で支払を受ける小売業者は交換レートにより仮想通貨による価格を法定通貨の価格と共に提示している。

仮想通貨は分散型台帳システムの下で低コストと処理スピードにおいて既存金融サービ

(25) LEX/DB25541521/東京地方裁判所平成27年8月5日判決(第一審)/平成26年(ワ)第33320号。鈴木尊明「ビットコインを客体とする所有権の成立が否定された事例」TKCローライブラリー『新・判例解説 Watch 民法(財産法)No.107』(2016年2月19日)1-4頁。有体性を厳格に理解し、関与者や電子的記録の存否から支配可能性を判断する枠組みには限界があるように思われる。「物」概念の外延を画するには有体性のみで十分とする立場に魅力が出てくるが、今度は所有権の客体たり得るかの判断に困難を来すことになる。

(26) 矢作大祐「仮想通貨が内包するリスクと各国の対応」大和総研(2016年3月3日)1-9頁参照。BIS(2015) Committee on Payments and Market Infrastructures, "Digital Currencies," November 2015.

(27) 国際商取引学会ブロックチェーン・シンポジウム資料(2017年11月12日一橋大学)・第5報告「ブロックチェーンの政策的課題」(田澤元章)44-52頁参照。この他第1報告「ブロックチェーンと国際取引法」(久保田隆)、2報告「ブロックチェーンの法と経済学」(木下信行)、第3報告「ブロックチェーンの経済学的分析」(佐々木宏夫)、第4報告「ブロックチェーンの実務上の課題」(渡邊隆彦)。IMF STAFF DISCUSSION NOTE, Virtual Currencies and Beyond: Initial Considerations(Jan.2016) Dong He, Karl Habermeier, Ross Leckow, Vikram Haksar, Yasmin Almeida, Mikari Kashima, Nadim Kyriakos-Saad, Hiroko Oura, Tahsin Saadi Sedik, Natalia Stetsenko, and Concepcion Verdugo-Yepes. IMF STAFF DISCUSSION NOTE, Fintech and Financial Services: Initial Considerations(Jun.2017) Dong He, Ross Leckow, Vikram Haksar, Tommaso Mancini-Griffoli, Nigel Jenkinson, Mikari Kashima, Tanai Khiaonrong, Céline Rochon, and Hervé Tourpe.

ス・システムに比し利点を有する。反面で仮想通貨の利用は金融の健全性や AML/CFT (anti-money laundering (AML) and combating the financing of terrorism (CFT) マネー・ローンダリング／テロ資金供与対策) 規制, 消費者保護, 租税回避, 外国為替管理・資本移動規制などに関して問題を生じ, 金融の安定性や金融政策にも影響を及ぼしかねない。

(2) 仮想通貨の規制上の問題

仮想通貨に関する規制上の問題として, ①仮想通貨それ自体の性格付け・位置付けの問題, ②ブロックチェーン技術に基づき P2P (Peer-to-Peer ピアツーピア)⁽²⁸⁾ で取引される中央管理機関が不在の分散型システムの特徴から生ずる問題, ③仮想通貨取引の無名性・匿名性とクロス・ボーダー的性格から生ずる問題に分類される。

第1の問題点として, 仮想通貨を規制する場合, 各規制当局が執行する法令上の概念の定義・要件に仮想通貨が該当するか問題となる。米国など同一国内部においてすら仮想通貨の一貫性のある分類は困難で, 異なる権限を有する規制当局が自己の政策上の目的に従い仮想通貨を分類し法執行をしている状況といえる。

米国では税務当局の内国歳入庁 (IRS) は, 仮想通貨を money (お金) でなく property (財産) に分類し課税を行っている。財務省 FinCEN (金融犯罪取締ネットワーク) は, AML/CFT 上の義務に関する解釈で仮想通貨を value (価値) と分類し規制対象とする。CFTC (商品先物取引委員会) は, 仮想通貨を commodities (商品) と解釈し先物やオプション取引に規制権限を及ぼしている。他方で仮想通貨の性質の分類・位置付けでなく, 行われた取引の性質やタイプに焦点を当てる規制アプローチもあり, 各国における仮想通貨の取扱いの相違は国際的な規制の協力の障害となって規制の不一致・矛盾に繋がりがかねない。

第2の問題点として, 仮想通貨は P2P 取引による中央管理者不在の分散型システムであり, 利用の監視や統計データなど情報収集が困難で, 誰を規制対象とするかも問題になる。仮想通貨の移転や物品・サービス交換は P2P ベースで行えるが, 現在取引所サービス・プロバイダー (仮想通貨市場参加者) の間でも行われている。

規制当局はゲートキーパー (gatekeeper) を規制対象とするアプローチをとっており, 中国は 2013 年 12 月金融機関によるビットコインの取引を禁止している。しかしながら将来仮想通貨が広く使用され法定通貨の交換もなされつつ, 仮想通貨のままでの保有と移転が一般的になった場合, ゲートキーパー規制のみでは不十分になる。包括的な規制対応が必要となり, 仮想通貨のウォレット (Wallet 財布)・サービス・プロバイダーなど仮想通貨のシステム内のみで機能する者も広範に規制対象にする必要がある⁽²⁹⁾。

第3の問題点として, 仮想通貨取引の無名性・匿名性とクロス・ボーダー取引にかかる問題がある。オープン・分散型システムの仮想通貨取引では, 当事者についてコンピュータ処理上の ID は追跡できるが, ID から現実の身元までは追跡できず, 無名性・匿名性が保たれる。AML/CFT 規制や法執行の障害となる。また仮想通貨取引はインターネット取引同様に国境を超えて利用され, 規制当局は特定の仮想通貨取引や取引市場参加者, 仮想通貨スキームに管轄権を主張することが困難となる。更に規制当局はヴァーチャル (Virtual) 空間における法執行という困難な問題にも直面する。

(28) ネットワーク上に存在する端末・コンピューターが対等の関係で相互に直接接続して分散的に通信を行う。

(29) 前掲田澤元章「ブロックチェーンの政策的課題」46-55 頁。

3. 各分野毎にみた仮想通貨の規制対応—金融の健全性とAML/CFT規制—

仮想通貨取引の無名性・匿名性とクロス・ボーダー取引の容易性から、違法な源泉の資金移動や制裁対象先への資金移動の隠蔽、偽装などに悪用できる。サイバー関連の犯罪活動において仮想通貨の無名性・匿名性が利用され、2013年米国当局により閉鎖されたSilk Road, Dark Webなど違法サイトの違法物品の支払にビットコインが用いられていた。

AML/CFT規制である顧客確認義務(customer due diligence CDD, know your customer KYC)、取引監視と記録保持、疑わしい取引の届出などの規制を仮想通貨取引に適用することがマネー・ロンダリングやテロ資金供与の防止、発見、訴追に役立つことになる。ここで誰がAML/CFTの規制上の義務を負うのか問題となる。

AML/CFTに関する政府間機関であるFATF(Financial Action Task Force 金融活動作業部会)は、2014年6月仮想通貨に関する初のガイダンス“Virtual Currencies: Key Definitions and Potential AML/CFT Risks”を公表し、2015年6月第2弾のガイダンス“Guidance for a Risk-Based Approach to Virtual Currencies”を公表した。規制上の最重要リスクは仮想通貨と法定通貨の金融システムの交差点に集中し、仮想通貨取引所その他の市場参加者が法定通貨の金融システムへのゲートキーパーとして規制上の義務を負うべきとされる。FATFは仮想通貨を使用する者自体を規制することを主張しているのではないことが留意される。

AML/CFT分野はFATFを中心に国際協調が進み、FATFガイダンスのアプローチに従う国が多いが、規制執行・エンフォースメントの面で困難がある。オープン型の分散システムでは中央管理機関はなく、捜査対象は誰か、仮想通貨資金の凍結と差押え命令を執行する対象は誰かが不透明である。P2Pによるオープン型分散システムの場合には資産凍結、違法資産の差押えと没収など規制当局の法執行に困難が予想される。

4. 英国PSC Regimeの枠組みの援用

マネロン関連法制について、英国では法人顧客の「真の受益者」は誰かの確認義務に関し、2007年資金洗浄規則(Money Laundering Regulation 2007, MLR2007)に定義および確認方法等が規定され、2016年4月よりPSC Regime(people with significant control 重要なコントロール機能を持つ人物)に依拠する中央登記所(Companies House)による集中管理、透明性確保の規制手法が採用されている。仮想通貨交換業者にかかるマネロン、インサイダー取引の規制など仮想通貨・ブロックチェーンの領域に活用することも、規制機関の連携の下でエンフォースメントに一定の効果を発揮し得ようか(私見)。

5. 仮想通貨に関して改正資金決済法と破産法上の取戻権類似の構成の試み

仮想通貨の国内取引に関する近時の裁判例について、別途破産法上の取戻権類似の構成の試みがされている⁽³⁰⁾。

(30) 松嶋隆弘「仮想通貨に関する法的諸問題～近時の裁判例を素材として～」税理60巻14号(平成29年)2-8頁参照。なお判決の理論構成については、伊藤真『破産法・民事再生法(第3版)』有斐閣(2014年)421頁、江頭憲治郎『商取引法(第7版)』弘文堂(2013年)255頁、中島弘雅『体系倒産法I(破産・特別清算)』中央経済社(2007年)425頁。

最高裁昭和 43 年 7 月 11 日判決（民集 22 巻 7 号 1313 頁）においては、証券会社が委託の実行として行った売買による権利取得後、委託者に移転しない間に破産した場合は、委託者は右権利につき、取戻権を行使できる旨を判示した。証券会社は顧客の指示・委託に従って買い入れた株式を分別管理すべきで、破産財団を構成せずに委託者の取戻権行使の対象とするべきことを述べる。金融商品取引法において金融商品取引業者⁽³¹⁾の分別管理義務が規定されている。

前掲ビットコイン所有権否定判決では所有権の対象でないとして取戻権の対象性も否定されたが、改正資金決済法においては仮想通貨の分別管理義務が要求されている（改正資金決済法 63 条の 11 第 1 号）。取戻権の対象は所有権に限られず⁽³²⁾、信託法 25 条 1 項準用による同種同量の仮想通貨の返還義務の存在も主張され⁽³³⁾、今後の検討が待たれる。

分別管理がなされていたのであれば、取戻権に準じた取扱いを認める選択肢もありうる⁽³⁴⁾ことが提示されている⁽³⁴⁾。

第七章 FinTech AI を巡る米国 CFTC 規制－Reg Tech, 規制コンプライアンスを巡って－

1. AI の活用ならびに普及とリスク

AI (artificial intelligence 人工知能) の活用ならびに普及に関しては⁽³⁵⁾、米国金融機関あるいは AI ベンチャーを中心に積極的に活用を図る動きがある一方で、その抱えるリスクを懸念する向きも少なくない。

規制コンプライアンスについては、2010 年 7 月制定のドッド・フランク法（ウォール街改革および消費者保護法）に関連して、連邦準備制度理事会（Federal Reserve Board FRB）が公表したグローバルなシステム上重要な銀行（Global Systemically Important Banks G-SIBs）に対して十分な総損失吸収力（total loss absorbing capacity TLAC）の確保を求める最終基準⁽³⁶⁾など、2020 年までに遵守すべき関連規制にかかる経費が、主要銀行において 10% 以上を占め約年間 2,700 億ドルが規制コンプライアンス関連の支出となる見込みである。IBM は Watson はかかる金融機関が負う高いコストを抑制する有効な手段になると考えている⁽³⁷⁾⁽³⁸⁾。今後、規制コンプライアンスや不正検知の分野において⁽³⁹⁾ AI 等のテクノロジーを活用する Reg Tech (Regulation Technology)⁽⁴⁰⁾ が重視されよう。

他方金融業界では AI 導入により得られる利益だけでなく、フラッシュ・クラッシュ

(31) 証券会社が含まれる。

(32) 債権であっても、場合によっては取戻権の基礎となりうる。前掲伊藤眞 418 頁。またビットコインは著作権により保護される著作物に当たる可能性について、土屋雄一「ビットコインと税務」税大ジャーナル 23 号（2014 年）77 頁。

(33) 片岡義弘「仮想通貨の私法的性質の論点」LIBRA2017 年 4 月号 17 頁。

(34) 所有権の有無という狭い争点となった嫌いがある。当初こそ脱法行為と目されたが、非典型担保として確立した譲渡担保と同様に、何らかの無体財産権類似の法律関係が生成しつつある。前掲松嶋 8-9 頁。

(35) 八山幸司「米国のフィンテックにおける人工知能の活用（フィンテック AI）の現状と課題」JETRO (2017 年 4 月) 1-25 頁参照。

(36) <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/bcreg20150720a.htm>

(37) http://m.ibm.com/http/www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/50599.wss#_ftnl

(Flash Crash) などの生じうるシステムエラー、既存の規制がAI活用に十分対応できていないこと、加えてAIにより株取引などトレーダーの業務自動化などが進む中で労働構造に及ぼす負の影響などのリスクを懸念する声も出されている。

2. AIの活用にかかる米国CFTC規制

米国商品先物取引委員会 (U.S. Commodity Futures Trading Commission US CFTC) は、AIを用いた自動株取引を審査するべく金融機関が用いるアルゴリズム (algorithm)⁽⁴¹⁾ のソースコードに同機関および司法省 (Department of Justice) がアクセスできるようにする新規制 (Regulation on Automating Trading RegAT) を課すことを提案している⁽⁴²⁾。しかし、US CFTCに規制権限を付与することに反対する見解も出されている。

第七章 FinTech企業への銀行免許付与と我が国への敷衍ならびにグローバル金融システムにおけるジレンマ

1. FinTech企業に特別目的銀行免許を与える米国OCC提案と訴訟提起

米国では銀行業に進出せんとするFinTech企業の増加を受け、2016年12月通貨監督庁 (Office of the Comptroller of the Currency OCC) はFinTech企業に対し1864年国法銀行法 (National Bank Act of 1864) の対象となる特別目的銀行の免許を与える提案を発表した。特別目的銀行の免許付与案は州法銀行監督官協会 (Conference of State Bank Supervisors CSBS)、ニューヨーク州金融サービス局 (New York State Department of Financial Services NYDFS) の反対があり、訴訟問題に発展している⁽⁴³⁾。

FinTech企業への銀行免許付与は、我が国メガバンクなどが現状で主として指向しているFinTech企業との連携強化・資本参加、あるいは仮想通貨を含めた銀行側からの業務参入の方向性とは異なり、FinTech企業側が単独で業容拡大を図ることを後押しし、既に多くの顧客層を抱えるGoogle、Twitterなどがメガバンクにとって本格的な脅威となるきっかけを形成することになる (以下、私見)。この場合確かに肯定的な効果は得られるであろうが、国民経済の発展、イノベーション支援の題目の下で、決して規制当局が縄

(38) 前掲八山幸司「米国のフィンテックにおける人工知能の活用 (フィンテック AI) の現状と課題」17-18頁。IBMによる金融コンサルティング企業Promontory Financial Groupの買収が金融業界への本格的参入を示すものとの見方がある (ベンチャーキャピタルPropel Venture Partners社のパートナーRyan Gilbert氏)。
<https://techcrunch.com/2016/09/29/watson-financial-services-is-born-out-of-ibms-purchase-of-promontory-financial-group/>。

(39) NASDAQとAIベンチャー企業のDigital Reasoning社が共同で進める違法株式取引摘発のためのAI監視システム構築プロジェクトなど。

(40) 規制 (Regulation) と技術 (Technology) を組み合わせた用語で、新たなIT技術を活用して複雑化・高度化が進む金融規制に対応する金融ITソリューションである。

(41) 金融工学を駆使して過去の値動きから最良の執行タイミングを探る取引手法。

(42) <http://www.cftc.gov/PressRoom/PressReleases/pr7479-16>。

(43) 上野まな美・鳥毛拓馬「米国、フィンテック企業への銀行免許案OCCが提案するも訴訟問題に発展」大和総研 (2017年5月31日) 1-7頁参照。佐藤広大「米OCCによるフィンテック企業への特別目的国法銀行免許の付与構想を巡る議論」野村資本市場クォーターリー-2017年秋号 1-10頁。

張り拡大のために FinTech 振興策に注力しているわけではないことは明らかであるものの、結果として金融規制当局の規制の網を FinTech 企業にもかぶせる形で、規制当局からすればその規制領域拡大が図られることになりかねない。もっとも規制裁定(Regulatory Arbitrage)等⁽⁴⁴⁾を考えた場合、長期的には当該国における大枠としての規制強化が FinTech 技術の流出にも繋がりにくいリスクもまた存在する。

また根本的問題として FinTech 技術への対応の可否により、一時的にメガバンクなどが米国ドッド・フランク法 (Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (Pub.L. 111-203, H.R. 4173) 2010 年ウォール街改革・消費者保護法) のボルカールール (volcar rule) 等において制限されているはずの大きすぎてつぶせない (too big to fail TBTF) 金融機関形成に向かって拍車がかかること、地域金融機関や中小企業の成長を脅かしかねないことという不安も出される。銀行関連法制的横断化ならびに柔軟化が図られる反面で、先行きの懸念やジレンマの発生も想定されよう。

2. 政策当局の危機対応ならびにグローバル金融システムの分断リスク

FinTech については仮想通貨・ブロックチェーンにみるようにボーダーレスに取引され、規制についても金融商品取引法と同様に⁽⁴⁵⁾立法管轄権、執行管轄権およびエンフォースメントの面で実効性の確保は容易ではない。また金融システム全体の観点からは、FinTech 関連立法の整備が進むにつれ以下の点が懸念される。①リスク回避の視点からは米国における州法の域外適用にみるような過剰な規制コスト問題が生まれ、市場流動性低下に至る懸念もある。②また TBTF 問題の終結に逆行するリスクもあり、規制当局の危機対応の機動性の維持も検討されよう。③国内法制化の過程で金融規制のギャップが生じ、欧米の外国銀行規制のように各国が独自の金融規制導入を図る結果、グローバル金融システムの分断が懸念されつつある。今後の FinTech 関連規制の跛行性ならびに規制の裁定の顕現化等により、分断化傾向に拍車がかかる恐れもあろう (私見)。他方、ブロックチェーン型仮想通貨の普及により銀行の自己資本規制等の健全性規制の意味合いが変容しう。国際金融規制改革自体の方向性が交錯する状況が生じることになろう。

今後、当面は規制の横断化により技術革新と利用者の便宜の促進、国民経済の向上が期待されるが、横断化が更に進めば将来的には FinTech 企業に対する銀行免許付与などにも行き着くことも予想されることを述べてきた。その場合には概念定義の不透明さ、各国の FinTech 進展に応じた規制の跛行性の傾向に拍車がかかり、エンフォースメントの実効性確保の前提となる規制機関の国際協力・連携に大きな障壁を生じさせかねない。長期的にみた場合の産業構造の変化、規制の横断化に伴う新たなジレンマでもあろう。

(44) 全般的に業務範囲の規制緩和に向かい、静態的業態区分から機能面に着目した内容を目指し、Regulatory Arbitrage(規制の裁定)を防ぐ横断的規制体系に向かう可能性があることを指摘する。翁百合「転機迎える金融規制－国際的な動向とフィンテックへの対応－」日本証券アナリスト協会講演(2017年7月28日)。もっとも更に長期的なスパンで見れば、FinTech 企業に対する銀行免許付与等の段階にまで進んだ暁には、規制の縄張り拡大・強化の反面、別の Regulatory Arbitrage が起こりうる過程で当該国からの FinTech 技術流失に繋がるリスクはあろうか (私見)。

(45) 松尾直彦「金融用品取引法の国際的適用範囲」東京大学法科大学院ローレビュー第6巻(2011年6月)276-286頁。

また仮想通貨に関しては、改正資金決済法を整備する我が国に比し、最近になって中国等で規制強化の動きがみられ、やはり規制の裁定から逆に我が国における取引が今後は増加し、裁判に持ち込まれる事案も増えてくることが予想される。顧客・消費者保護の視点から、既存の所有権の概念などにとらわれずに新しい法律関係の生成を試みることも検討されよう。有体性と排他的支配可能性に関して、ビットコイン所有権否定判決では秘密鍵の管理者が当該アドレスにおいて残量ビットコインを管理しているとは認められないとするが、英国PSC Regimeによる実質的支配者管理の趣旨と親和する領域ともいえよう。他方、AIに関しては米国の銀行などで技術革新と実用化が積極的に進められ、CFTC規制などの検討段階にあるなど領域によって法規制の形成には跛行性が窺える。

仮想通貨については、仮想通貨取引所大手から2018年1月26日保有していた仮想通貨(NEM)が不正に外部へ送信され顧客からの預かり資産5億2,300万XEMが流出する事故が発生した。2018年1月29日金融庁はみなし仮想通貨交換業者(資金決済に関する法律の一部改正に伴う経過措置8条1項・2項・3項)コインチェック株式会社に対し改正資金決済法63条の15第1項の規定に基づき業務改善命令を発し、2月1日立ち入り検査に入った。また同条同項に基づき、同社以外の仮想通貨交換業者およびみなし仮想通貨交換業者に対してもシステムリスク管理態勢に関する報告徴求命令を発出している。我が国は決済手段を念頭に改正資金決済法による整備を図り登録制を導入したが、投機対象としての金融商品の色彩が強まり、インサイダー取引規制など不公正取引に対する規制もなく、取引所破綻などに備えた顧客の救済制度もない。これまで金融庁は法規制と業界団体の自主規制を合わせて規律を図る方式を採っていた。多額の仮想通貨流出事件を受けて投資家保護、インサイダー取引規制、経営情報開示、セキュリティ強化等の仮想通貨取引に対する金融商品取引法などによる規制強化を求める声が強まっている⁽⁴⁶⁾。

短期的あるいは長いスパンでみた課題を種々掲げてきたが、FinTech技術と企業の国民経済や産業構造に及ぼす潜在的な影響の大きさの証左でもある。既存金融機関とFinTech企業、更に各国規制機関の密な連絡の下で短期的課題と中長期的な展望に分け、丁寧到目前の課題から対処していくことが望まれる。

[本稿は財団法人民事紛争処理研究基金の助成金に基づく研究成果である]

[参考文献]

脚注掲載の他、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・ガバナンスー2003年・2012年アクションプランに基づく取組みー」。

(2018.1.20 受稿, 2018.2.23 受理)

(46) 読売新聞2018年2月13日朝刊。利用者保護のため、資産の分別管理や相場操縦、インサイダー取引規制の導入も検討すべきとする(京都大学教授・前日本銀行初代フィナンテックセンター長岩下直之)。

〔抄 録〕

本稿は、金融業界のあり方を根底から変革する可能性のある FinTech の関連法制について先行研究を基に最新の内容を取り纏め、現状の議論と問題点を整理したものである。

我が国銀行法等の改正、更には仮想通貨とブロックチェーンの規制に至るまで各国規制と域外適用およびエンフォースメント、規制機関の国際協力の必要性、国際金融規制改革や金融システムに及ぼす影響と対応などについて独自の見解を交えつつ、考察を行った。FinTech の技術革新は一層進展し、新しい規制の治験もみられるなど最終の姿を現時点で予測することは難しいが、直近では仮想通貨の不正流出事件も発生する中、関連規制の整合的かつ実効性のある検討・策定を短期的・中長期的視点の両面から各国規制当局が協調して進めることが重要になる。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したい。

〔論 説〕

雇用の多様化 (2)

穂山守夫

目次

- 二 雇用の多様化 (以下本稿)
 - 1 正社員の多様化
 - 2 非正社員の多様化
- 三 結び

二 雇用の多様化

1 正社員の多様化

(1) 限定正社員⁽⁴⁹⁾

限定正社員とは、限定正社員の中心が職務中心型であるため、ジョブ型正社員⁽⁵⁰⁾とも呼ばれるが、正社員⁽⁵¹⁾と異なり、勤務地、職務、労働時間等について労働契約上、限定がついている正社員である⁽⁵²⁾。労働政策研究・研修機構が平成22年(2010年)8月に実施した調査では、限定正社員(職種限定社員・勤務地限定社員・所定勤務時間限定社員・非管理職勤務を前提とするキャリアトラックで就労する「一般職社員」)を導入している事業所は47.9%(2011年も約半分)にのぼるが、32.8%を占める「一般職社員」を除くと、15.1%である。

人手不足が一段と深刻化するなか、他産業と比べると厳しい労働環境から人材確保が難しくなっているだけでなく、離職者も増加している外食産業で、正社員の多様な働き方を受け入れ、限定正社員制度により、人材の確保とそのつなぎとめを図る動きが広がってきた。例えばグループで居酒屋「甘太郎」や焼肉店「牛角」を展開するコロワイドは、1週間の労働時間を最短20時間とする限定正社員制度を2017年6月から導入した。勤務地は通勤できる地域内の店舗に限定される。労働時間は限定しないが働く店だけを限定する社

(49) 前掲、荻野「2-2 現場の実情を踏まえた法政策の検討」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務, 2015年)67-72頁、鶴光太郎「2-3 労働法政策の検討—経済学の立場から」85-86頁 野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務, 2015年)参照。

(50) 限定正社員の中心が職務中心型であるため、ジョブ型正社員とも呼ばれる。(鶴光太郎「2-3 労働法政策の検討—経済学の立場から」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務, 2015年)85頁参照)。

(51) 正社員は、典型的正社員(前掲荒木43頁参照)ないし無限定正社員(島田洋一「これからの生活保障と労働法の課題」西谷敏先生古希記念論集『労働法と現代法の理論(上)』(日本評論社, 2013年)55頁、同「正社員改革と雇用政策」季労2014)と呼ばれる。

(52) 前掲、荒木43頁参照。

員を含め、2018年3月末までにグループで100人の採用を計画する。通常、同社では正社員になるには週40時間の労働が必要だが、社員の事情に合わせて働き方の選択肢を広げる。また非正社員やアルバイトから限定正社員になれる転換制度がある。ファミリーレストランでは、すかいらーくがその日の繁閑に応じて1日の労働時間を4時間から12時間までの5つのパターンから自由に選べる制度を導入した。その組み合わせによっては週休4日も可能となる。ロイヤルホールディングスも短時間勤務の導入を検討している。吉野家ホールディングスは2017年春、労働時間を自由に設定できる地域限定正社員の制度を、牛丼店を展開する吉野家の地方子会社に広げ、働く時間を柔軟に対応できるようにした。日本KFCホールディングスも同様の制度を2016年に導入した。⁽⁵³⁾

また転勤のない正社員の制度を、人手不足を見据えて、全国展開する企業が相次いで導入している。2014年4月に、「モスバーガー」を運営するモスストアカンパニーは、「支社のエリア内の転勤のある正社員」より基本給が1万円少ないが、昇進・昇格では区別しない限定正社員制度を導入した。2016年3月に、コールセンター大手、ベルシステム24は、転勤のない地域限定正社員制度を導入した。同社の制度では、地域限定社員になる場合、現在の勤務地での転換が原則である。新卒で入社後、4年目から選択できる。初の募集だった2017年3月だけは、特例で最初の勤務地に移ることが認められた。全国転勤がある正社員と地域限定正社員の相互転換も可能である。ただ、地域限定正社員への切替は毎月受け付けているが、全国転勤のある正社員への転換は、全国規模の人事異動に影響するので、年1回に限られる。全正社員1100人のうち、地域限定正社員は約100人である。人事担当者は「環境の変化を通じて人は成長する。転勤は重要」と前置きしたうえで、「転勤を希望しない人も増えている。長く働いてもらうために選択肢を設けた」と話す。同社で正社員として全国転勤してきた杉浦弘幸さん(41歳)は、入社20年目の2017年3月から、ずっと名古屋市の中部支店で働ける、転勤のない地域限定正社員になった。郷里の愛知県半田市に近い中部支店を振り出しに、福岡→東京→福岡と転勤を繰り返した。福岡に勤務していた2016年秋、地域限定正社員への転換を募る初の社内募集があり、手を挙げた。同社は北海道から沖縄まで13市町に拠点があり、今後も転勤が続く可能性があった。これまで、妻と長男(9歳)、次男(4歳)の4人の家族連れで任地を回ってきたが、転勤族のままでは子どもの進学や郷里の両親の老後が気がかりだった。だが、地域限定正社員に転換すると、基本給が5%減り、ボーナスは6割も減り、管理職にも登用されない。このように待遇が下がるため悩んだが、「上を目指したい気持ちはあったが、家族との時間を大切にしたい」と限定正社員への転換を決断した。地域限定正社員の導入は、他社にも広がる。2016年8月には、総合スーパーのイオンリテールが、基本給は同じだが、転勤の範囲に応じて払われる「エリア給」はないうえ、昇進は原則支社の部長級か店長までに限定する制度を導入した。2017年1月には、警備のセコムが、原則として同じ県内で勤務し、営業所長までは昇進できるうえ、給与の差は多くて数千円の制度を導入した。セコムの中山社長は、当該制度の導入によって「満足のいく採用結果が出ている」としている。同年3月には、百貨店の高島屋は給料が1割少ないし、管理職にもなれない制度を導入し

(53) 日本経済新聞2017年6月14日朝刊。

た。高島屋の山口人事部長も「いい人材が採れば、地域限定を増やしたい」と話す。⁽⁵⁴⁾

なお非正社員を限定正社員ではなく正社員に転換する動きもある。例えば、クレジットカード大手クレディセゾンは、2017年8月14日に嘱託・専門職・コールセンターなどのパート・総合職の四つの社員区分を撤廃し、アルバイトを除く全従業員を無期契約の正社員に一本化すると発表した。総合職の社員とそれ以外の社員とで異なる給与制度などを廃止し、「同一労働同一処遇」を掲げる全社員共通の人事制度を採り入れ、賞与を含む給与体系や福利厚生を統一して、深刻化する人手不足の中で人材の確保を目指す。2017年9月16日から導入する対象社員は約2千人である。評価制度は、仕事の役割に応じた等級制度を採り入れる。働き方に制約のある社員が柔軟に働けるよう、1時間単位の有給休暇取得や育児・介護以外の理由での短時間勤務制度も導入する。⁽⁵⁵⁾

地域限定正社員化の場合、長所と短所がある。労働政策研究・研修機構の荻野副所長は「ライフプランの見通しが立てやすくなる」と評価する。同機構が2016年実施した転勤に関する調査によると、過去3年間に正社員の配偶者の転勤を理由に正社員が退職した企業は33.8%であるので、共働きでの子育てや親の介護など転勤しにくい事情を抱える人が増えている現状を踏まえた取り組みだととらえている。一方、「賃下げ」や「解雇」につながると警戒する向きもある。東京管理職ユニオンの鈴木委員長は、「転勤できるかどうかで社員を分類し、転勤できない人の給料を下げる人件費抑制策の面がある」し、仮に勤め先の拠点が閉鎖されると解雇の恐れが高まるため、「雇用が不安定になりかねない」と危惧する。⁽⁵⁶⁾ 地域限定正社員制度には、①ワーク・ライフ・バランスのとれた働き方を可能にし、子育てや介護の制約があっても働き続けられるし、②子育てや介護をすることが男性より多い女性の積極的雇用を促進し、キャリア継続を可能にし、③非正社員からの限定正社員への転換は、正社員への転換より壁が低いから、その転換が容易になり④外部市場へのオプションが広がる、という利点がある。⁽⁵⁷⁾ 他面、多くの場合①長期的なキャリアを考慮した待遇決定の観点から、待遇が引き下げられ、そのため正社員の身分的な階層化が生じ、しかもその層に多くの女性が閉じ込められる恐れがあり、②事業所や事業部門の閉鎖などにより、限定された勤務地や限定された職種の仕事がなくなったとき、容易に解雇される危険性がある。

過去の裁判例によると、無限正社員より限定正社員の方が、解雇要件が緩和化されるケースも多い。例えば経済的理由による整理解雇の場合、勤務地や職務が限定されている場合、配転の余地が限定されるため、解雇回避努力義務を履行したとか、その履行の有無を問わないケースも多い。また整理解雇4要件の一つである人選の合理性についても、勤務地や職務の廃止で対象となる労働者全員を解雇する場合、人選の合理性があるとするケース、またはその合理性を問わないケースも多い。⁽⁵⁸⁾ 同一労働同一賃金の理念からは、限定正社員の賃金はできるだけ下げるべきでないが、昇進については転勤の人材育成効果がみら

(54) 朝日新聞 2017年7月17日朝刊。

(55) 朝日新聞 2017年8月15日朝刊。

(56) 朝日新聞 2017年7月17日朝刊。

(57) 濱口桂一郎『「ジョブ型正社員」という可能性』神野直彦・宮本太郎編『自壊社会からの脱却』（岩波書店、2011年）114頁以下、前掲、和田152-153頁参照。

れる場合には、転勤のある正社員と合理的な差別することは認められよう。

(2) テレワーク

働き方改革を掲げる政府が在宅勤務制度の普及を後押しすることもあり、一部の社員に週2日以下だけ認める「部分テレワーク」を導入する企業が増えているが、企業はその導入に腰が重い。そういう中、日本マクドナルドでは、2016年、本社などのオフィスで働く社員を対象に、週に1日事前に自宅で働く時間帯を上司に届け出る在宅勤務制度を導入した。この制度が問題なく機能したので、事前に届ける義務をやめ、本人申告で勤務時間を管理することにした。そして子育て中の社員が働きやすい環境を作り、優秀な人材を確保するため、店舗スタッフを除く社員が在宅勤務できる日数を週1日から最大週5日に拡大する。食品大手のカルビーも2017年4月、在宅勤務を選べる日を週2日から最大週5日に広げた。⁽⁵⁹⁾非正社員にも適用されるものであるが、2016年6月にテレワーク組の疎外感を解消すべく本社オフィスを廃止して「完全テレワーク」を導入するベンチャーが現れた。そのベンチャーは、企業向けシステム開発を手がけるソニックガーデン(2011年設立)である。経理業務などは外注していて、常勤者28人は、全員プログラマーである。そのほぼ半数が首都圏以外に住み、主に自宅で仕事をする。「自宅では集中できない」という社員のために都内と岡山市にサテライトオフィスが計3か所ある。勤務時間や勤務日は各自が自由に決められる。都会勤務でも通勤ラッシュとは無関係であり、子どもの送迎といった私用と仕事の折り合いもつけやすい。社内も会話はチャットが基本で、内容は全員が見られる。突っ込んだ打ち合わせが必要なら、関係者は、パソコン内のシステムによるテレビ会議で済ませ、顧客とのやり取りもテレビ会議で済ませ、訪問することはめったにない。一方、社内コミュニケーションを図るため、顔を合わせての交流も重視する。5、6人ずつのメンバーが半年に1回ほど、1泊2日の合宿で各自の夢や悩み事について社長と語り合う。家族を招く社員旅行も毎年実施する。⁽⁶⁰⁾トヨタは、2016年に子育て支援や介護離職を防ぐため、ほぼすべての総合職を対象とした在宅勤務制度を導入した。2017年12月からは一般職(中堅以上4200人が対象、小4以下の子供がいたり、要介護の家族がいたりする場合)の業務職員にも勤務時間内に4時間入社すれば、残りは在宅で仕事ができるようにする。⁽⁶¹⁾

この制度は、働き方の多様化に資するだけでなく、オフィスの賃料といったコストも削減できる。もっとももっとも労働時間を管理しづらく、働く過ぎを助長する、という懸念がある。⁽⁶²⁾

(58) 前掲、鶴光太郎「2-3 労働法政策の検討—経済学の立場から」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務、2015年)89頁、前掲、和田71-72頁・153-154頁、前掲、荻野69-71頁参照。

(59) 朝日新聞2017年朝刊、7月24日朝刊。

(60) 朝日新聞2017年7月24日朝刊。

(61) 日経新聞2017年8月2日夕刊。

(62) 朝日新聞2017年7月24日朝刊。

2 非正社員の多様化⁽⁶³⁾

(1) 非正社員化⁽⁶⁴⁾

経済環境の変化と規制緩和的労働政策の下で、企業は雇用調整と賃金・社会保険料のコスト抑制の観点から正社員を減少させる一方、非正社員を増加させた。このため非正社員の多様化は、正社員の多様化より進展している。パートタイム労働・有期労働・派遣労働など雇用の多様化が進み、それは一面において労働者の雇用の選択肢を拡大し、一部の労働者にとっては働きやすい環境を作るが、他の労働者にとっては平均賃金の低下と身分の不安定をもたらし、経済的効率を重視する企業にとっては正社員より雇用やコスト面で負担が軽い社員を雇いやすい環境を作るものである。

沿革的には1980年代までの非正規雇用は、学生のアルバイトや家計補助的な家庭の主婦パート層が主力であり、その比率は1割台だったが⁽⁶⁵⁾、1990年代以降の非正規雇用のかなりの部分は、未婚の若年層や扶養家族を有する中高年層が占めるようになった。バブル崩壊後の1993年ごろから「就職氷河期」となり非正規雇用労働者のうち20歳前半までの層での非正規雇用は増加した。15歳—24歳（就学中を除く）の非正規雇用労働者比率は、1993年に11.5%に過ぎなかったのに、2013年には32.3%に達した。⁽⁶⁶⁾ 全雇用の中での非正規雇用の割合は、性別では1980年当時女性で過半数（56%）を超えており、非正規雇用の内部では約7割を占めている。⁽⁶⁷⁾ 2012年には共働き世帯が、787万の片働き世帯より多い1054世帯になり、非正規雇用比率は3割を優に突破する水準に高まった。⁽⁶⁸⁾

もっとも、景気回復で人手不足感が生じ、優秀な人材を確保するため若者層を中心に正社員を増やす傾向がある。現在は、正社員の採用は増えており、その増加は、しばらく続きそうだが、非正社員化の大きな流れは変わらないであろう。

非正社員は不安定な地位に置かれているのみならず、その給与も低い。非正社員の男性の給与は正社員の64%位にすぎない。例えば神奈川県の新井工場（男性、48歳）の場合、時間当たりの給与は、930円⁽⁶⁹⁾を過ぎず、週5日勤務でも手取りは月10万円ほどである。2016年度に最低賃金が25円上がったが、増えた手取りは月2000円ほどに過ぎない。貯金はできず、節約のため持病の治療の通院回数を少なくしている。⁽⁷⁰⁾ 2016年度の新卒の正社員（通常22歳位）の賃金は約20万円であるから、それと比べると約5割も少ない。

このように企業が需要動向に合わせて人員を柔軟に調整できるようにする狙いで増やし

(63) 和田は、「雇用形態の多様化とは、間接雇用、有期雇用、パートタイム労働の組み合わせによって特徴付けられる非正規雇用労働者が量的に増加していることを指している」（前掲、和田155頁）とする。

(64) 前掲、和田256-257頁参照。

(65) 萩野勝彦「2-2 現場の実情を踏まえた法政策の検討—企業実務の立場から」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』（商事法務、2015年）57-58頁参照。

(66) 前掲、和田261頁、前掲、萩野59頁参照。

(67) 前掲、和田19・258頁、樋口美雄「雇用の多様化が求める真のセーフティネットの構造を」Business Labor Trend 2009年）27頁参照。

(68) 前掲、萩野「2-2 現場の実情を踏まえた法政策の検討」59頁参照。

(69) 神奈川県の2016年度の最低賃金は、一番高い東京の932円に次ぐ2番目に高い930円である。

(70) 朝日新聞2017年7月27日朝刊。

てきた契約社員などの有期契約雇用者やパートが賃金・労働条件の両面で大きな不利益を受ける立場に置かれているので、その保護のため当該雇用の規制を強化する動きがある。

(1) 有期契約労働者

厚生労働省によると、1400万人が有期契約で働き、3割の約420万人が通算5年を超えて働いている。有期契約労働者には多様な労働者が含まれるが、フルタイムの工場労働者の場合、臨時工や期間工、その他の場合に契約社員⁽⁷¹⁾、と言われる。有期契約労働者の雇用は、企業が短期雇用を利用することによって好不況に即応した人員の調整を図ろうとするためである。しかし正社員ではない臨時工や契約社員とよばれる者の中には、企業の「減量経営」が強まり、基幹業務は正社員でというコンセプトが崩れるなかで、雇用期間を多数回更新することにより實際上長期にわたり恒常的に雇用され企業活動の基幹部門を担当している労働者が増加して多くなっている⁽⁷²⁾。この労働者は、正社員に近い働き方をする労働者であるが、契約が更新されないことにより職を失う不安定な地位にある。

そこでその地位の安定化を図るため、2012年(平成24年)改正により無期への転換制度(労契法18条)が導入された。この制度は、同一の使用者の下で、2つ以上の有期契約の通算期間が5年を超えるという要件を満たす場合、労働者は、無期契約への転換を使用者に申し込むことができるというものである。労働者がこの申込をすると、使用者は転換を拒否できず承諾したものとみなされ(同法18条1項前段)、その結果、無期契約が成立し、有期契約が終了した翌日から、無期契約が開始する。その労働条件は、別段の定めがない限り、従前の有期労働契約の内容である労働条件(契約期間を除く)と同一のものとされる(同条同項後段)。なお、通算5年の計算は、この規定(労契法18条)の施行後(平成25年4月1日以後)に新規締結あるいは既存の契約の更新で「初日」を迎える有期契約から通算を開始するから、無期転換の申し込みができるのは、2018年(平成30年)4月1日以降である。したがって施行前に何年も更新してきたとしても、その年数は含めないということである。さらに契約と契約との間に原則として6ヵ月あいた場合は通算しない。⁽⁷³⁾平成25年に、大学・研究所等の研究者については、無期転換までの通算期間を「5年」から「10年」とする特例が設けられた。

また労働契約法19条は、雇い止め法理と呼ばれる判例法理を立法化した。同条1号は実質的無期契約型、2号は期待保護型に対応している。本条は、条文の構成(書き方)は、解雇権濫用法理(労契法16条)の類推適用により雇止めの効果が否定される⁽⁷⁴⁾という形ではなく、労働者からの有期契約更新の申込を使用者が承諾したものと「みなす」ことで、有期契約が更新される、という形になった。本条の主要な守備範囲は、労契法18条の5年の無期転換ルールとの関係から、5年を経過する前の雇止めである。⁽⁷⁵⁾これと並んで、

(71) 契約社員とは、正社員と類似あるいは専門分野の業務を行い、3か月、6か月、1年などの有期雇用契約で就労するフルタイム労働者のことをいう(熊谷謙一「4-1 正規・非正規の区別と労働問題—労働組合の立場から」166頁)。

(72) 前掲熊谷、166頁参照。

(73) 川田知子「5-1 無期転換ルールの解釈上の課題(労契法18条)」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務、2015年)265頁以下参照。

(74) 小畑史子「5-2 雇止めの法規制をめぐる課題(労契法19条)」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』(商事法務、2015年)290頁参照。

有期であることを理由とする不合理な労働条件は禁止された（20条）。⁽⁷⁶⁾、具体的には①職務の内容（業務の内容その業務に伴う責任の程度）②人事異動の範囲（職務内容及びおよび配置の変更の範囲）③其の他の事情（職場における労使慣行など）といった諸事情に照らして「およそ説明できないような不合理な相違」なのかどうか問われる。この不合理な労働条件の相違が認められると、違反する規定等は、違法・無効となるし、使用者側に損害賠償責任が生じることがある。例えば、通勤手当に有期と無期で相違がある場合、両者とも通勤するから、両者の手当てに相違をつけるのは、不合理であるといえる。

では本条は有利な取り扱いまで禁止するものであろうか。本条が差別されてきた有期契約労働者の待遇改善を図る規定だとすると、有利取り扱いを許容するものであると解すべきである。

最近、人手不足感が強まり、有期契約労働者を正社員や無期契約社員に転換する企業が増えている。例えば、電子部品大手のロームは、人手不足感が強まり、人材の囲い込みを図るため、2017年6月23日、会社員の11.6%を占める「有期雇用の事務系社員」すべて2018年4月から順次、転居を伴う移動がない「正社員」に「転換」する方針を明らかにした。対象は、京都本社や東京・名古屋などの拠点で電話対応や資料作成などをして働く約390人である。そのうち95%が女性であるという。⁽⁷⁷⁾またコールセンター業界は慢性的な人手不足が続いている。そこでコールセンター大手のベルシステム24は、法定の5年より短い「6か月」働いた人を「無期雇用」に「転換」し、人材確保につなげる。日本生命保険は、すでに「勤続年数を問わず」、有期雇用社員1000人を無期雇用に転換した。非正規社員の比率が高い小売業でも「5年より短い労働期間」の非正社員を「無期契約」に切り替える動きが相次いでいる。例えば高島屋は販売部門などで契約期間が「1年」を超えた約3200人の「契約社員」などを「無期雇用」に「転換」した。J. フロントリテイリングも「契約社員」約1800人のうち契約期間が1年を超える、約1600人を「無期雇用」に切り替えた。⁽⁷⁸⁾

パートタイム労働者（短時間労働者）⁽⁷⁹⁾

1954年頃は、パートタイム労働者の主力は、百貨店等でわずか3時間くらい働く主婦や女子学生であったが、1960年代になると経済の高度成長の下で臨時工に代わって、勤務時間が5～6時間で工場や事務所の補助的業務を担うパートタイム労働者（生計維持的パート）とともに、一部には基幹的な作業に従事するパートタイム労働者（基幹的パート）が現れ、パートタイム労働者が多様化した。1970年代中頃には工場の組み立てラインにも登場した。1980年代になると、スーパーマーケットのような流通業では、職場の労働者の半数が、パートタイム労働者になった。パートタイム労働者は、スーパーによっては

(75) 前掲、小畑 287-309 頁参照。

(76) 水町勇一郎「5-3 不合理な労働条件の禁止と均等・均衡処遇（労契法 20 条）」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』（商事法務、2015 年）311-313 頁・317-318 頁・324-339 頁参照。

(77) 朝日新聞 2017 年 6 月 24 日朝刊。

(78) 日経新聞 2017 年 7 月 14 日朝刊。

(79) 前掲、和田 190-195 頁、前掲両角道代「6-1 パート処遇格差の法規制をめぐる一考察—『潜在能力アプローチ』を参考に」野川忍等編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』（商事法務、2015 年）343-369 頁参照。

4分の三を占める。1990年代になるとパートタイム労働者は、非正規労働者の中心的課題となった。⁽⁸⁰⁾その課題とは、パートタイム労働者には労働基準法をはじめとする職場の法律が原則として全面的に適用されるのに、それらの法律違反がまかりとおり、その身分が不安定で、賃金も安く、また一部の社会保険制度から除外されているなど労働条件も悪い、ということである。

そこでパートタイム労働者の育成と活用および保護が重要であるとされ、その対策が迫られ、パートタイム労働法が1993年に制定された。本法は、多くは使用者の努力義務(労働条件に関する文書交付の努力義務など)の規定から成り立っており、主として行政指導によりパートタイム労働者の処遇改善を図ること意図している。しかし非正規雇用の増加や格差問題への社会的関心を受けて、2007年(平成19年)に、全面的に改正された、パート労働者の待遇改善をめざすパート労働法改正法が成立し、2008年4月に施行された。同改正法では、「均衡待遇」(通常労働者との均衡の取れた待遇の確保)をパートタイム労働者の処遇に関する基本原則として掲げるとともに(同法1条)、労働条件の文書による明示義務を定め、また多様なパートタイマーの賃金その他の処遇(教育訓練・福利厚生)について、①職務内容②人材活用の仕組み(職務変更と人事異動の有無・範囲)及び③労働契約期間の三点から、「フルタイムのパート」を「除外」してパートタイマーを4つに分けて、次のような法規制を設けている。

まず、典型的正社員を念頭において通常の労働者と同視すべきパートタイマーの場合、①正社員と同じ仕事内容②正社員並みの配置転換や転勤がある③期間の定めのない雇用(反復され社会通念上無期契約と同等と認められる有期契約も含まれる)の条件を満たすパートを正社員と差別することを禁止(差別禁止ないし「均等」待遇)する。第二に職務内容や人材活用の仕組みが雇用関係中の「一定期間」、正社員と同一のパートタイマー(パートタイマーの地位のまま一定期間、店長に就任するパート店長など)の場合、通常の労働者と同一の方法によって、その期間中の賃金を決定する努力義務を定めている。なお、教育訓練については、職務内容同一パートタイマーについては、職務遂行に必要な能力を付与するための実施義務が規定されている(同法10条1項)。第三に一般パートと通常労働者との「均衡処遇」を確保する努力義務を定めている。福利厚生についても、通常の労働者と同視すべきパートタイマー以外のパートタイマーについても、給食施設・休養施設等について、利用の機会を与えるよう「配慮する義務」を定めている(同11条)。また同改正法は、正社員転換措置を講ずべき義務を規定した(同法12条1項)すなわち、①正社員を募集する場合は、その業務内容や労働条件をパートタイマーに周知すること②正社員を新たに配置する場合は、正社員への配置の希望を申し出る機会をパートタイマーに付与すること③「一定の資格を有するパートタイマー」を対象に「正社員転換制度」を設けること、の三点である。

そこで日本生命保険は、パートタイムの従業員6000人について2018年4月から雇用期間が「5年を超えた段階」で希望があれば無期雇用に切り替えることにした。⁽⁸¹⁾またコンビニ大手のファミリーマートは、加盟店からの推薦を受けた、店舗で働くパートやアルバイト

(80) 熊谷謙一「4-1 正規・非正規の区別と労働問題—労働組合の立場から」163-165頁参照。

(81) 日経新聞2017年7月14日朝刊。

トを本社が社員として直接雇用する新制度を導入する。人手不足が深刻になる中、コンビニ店員の獲得競争が厳しくなっているため、本社が「正社員への道」を整え、有能な人材の引き留めを図る。その制度の対象となるのは、全国の加盟店でパートやアルバイトとして働く約20万人のうち、「社内表彰で優秀だと評価された人」と、「スタッフの指導育成も担える社内資格を持つ人」である。2017年8月中旬に関東を中心に20～30人の採用を始め、2年ほどかけて全国で合計約300人を採用する。ボーナスを含めて年収は300万円ほどになる見込みである。⁽⁸²⁾

2014年の改正パート労働法はまず、2007年改正法の差別禁止の無期契約の要件を満たすパート労働者はごくわずかであり、規制の実効性が疑われたため、この要件を削除した（9条）。⁽⁸³⁾、次に、2013年の改正労契法20条の有期雇用における不合理な労働条件の禁止との整合性を図るため、2014年改正法8条は、パートタイム労働者と正社員との待遇の相違は「不合理なものであってはならない」と規定している（不合理な労働条件の禁止）。この「不合理な相違」の禁止とは①業務内容や②責任の程度③人事異動の範囲などに照らして、正社員と非正社員で合理的な格差（相違に応じた差別取り扱い）があってもいいが、①業務内容や②責任の程度③人事異動の範囲などに照らして、不合理な相違といえれば違法であるということである⁽⁸⁴⁾。そのほかの改正点は、雇い入れ時に雇用管理改善措置を説明する義務（14条1項）、行政的サンクションの強化（18条2項、30条）等である⁽⁸⁵⁾

（3）派遣労働者⁽⁸⁶⁾

1985年に企業組織のリストラ（雇用調整）のための手段として活用したい等の経営者側の要望に応じて、職業安定法（44条）で制限・禁止された間接雇用（労働者供給事業）のうち、「労働条件の保護」と「派遣社員による正社員への代替防止」のため、その対象業務を専門性があり、特別の雇用管理が必要で労働力の需給関係を迅速・適切に結合させる必要がある「13業務」に「限定」しかつ「派遣期間」を「規制」して、「例外的」に容認する労働者派遣法が制定された。限定されていた業務はすぐに「16業務」にさらに「26業務」に拡大された（ポジティブ・リスト方式）。1999年の法改正で労働力調整システムが促進され、ポジティブ・リスト方式からネガティブ・リスト方式に変更され（禁止業務は港湾輸送、建設、警備、医療関係、製造工程）、その後2003年の法改正により製造工程での派遣も認められるようになった。こうした法改正を契機に派遣労働者数、特に登録型派遣労働者数はリーマンショック前まで急速に増加してきた。登録型派遣労働者は有期雇用労働者であり、また常用型の派遣労働者も、かなりの部分は有期雇用といわれている⁽⁸⁷⁾

(82) 朝日新聞 2017年8月1日朝刊。

(83) 前掲、荒木46-47頁参照。

(84) 前掲、荒木49頁、荒木尚志＝菅野和夫＝山川隆一「詳説労働契約法〔第2版〕」（弘文堂、2014年）89頁参照。

(85) 長町雄一郎「パートタイム労働法の改正」法教409号（2014）68-71頁、奥田香子「改正パートタイム労働法と均等・均衡待遇」季労246号（2014）13-24頁、緒方桂子「パートタイム労働者に対する処遇の格差是正・再考—21014年パートタイム労働法改正を契機として」労旬1828号（2014）6-15頁、櫻庭涼子「公正な待遇の確保」ジュリ1476号（2015）22-28頁参照。

(86) 前掲、和田20-23頁・106-115頁・137-143頁前掲、熊谷168-169頁、山川隆一「7-1 労働者派遣関係の法的構造—私法上の権利義務の観点から」野川忍編著『変貌する雇用・就労モデルと労働法の課題』（商事法務、2015年）373-400頁参照。

労働者派遣事業とは、派遣元事業主の雇用する労働者（派遣社員）⁽⁸⁸⁾を派遣先事業主に派遣し、その企業内において派遣先の指揮命令を受けて就業させる形態のものである。派遣労働者の数は、全労働者の約2%、非正規労働者の約6%を占める⁽⁸⁹⁾。派遣には「一般労働者派遣事業（登録型）派遣」と「届出制の特定労働者派遣事業（常用型）派遣」とがあった。登録型は働き手が派遣会社に登録して、仕事が決まるたびに派遣会社と雇用契約を結ぶ。これは、限りなく派遣元が使用者責任を負うというサービス付きの職業紹介に近い形で運用されている。⁽⁹⁰⁾、厚生労働省の2005年度の派遣事業報告では、派遣社員の75%を占め、事務系に多い。常用型では、登録型と異なり、派遣会社と常に契約を結び、派遣されていないときも給料を得られる。ところが2015年（平成27年）の改正により悪質業者の参入を防ぐために届出制を廃止して許可制に一本化した。参入後においても、国は許可の取り消しも含めた指導ができるようになった。また許可をとらずに事業をしていた場合には、その会社の名前を公表する。

この派遣導入による派遣先の利益として、「人件費の削減」・「不況のときの雇用の調整弁」・「雇用責任を負担しないこと」を挙げうる。また86年の施行前後に商社や銀行などの大企業は女子正社員を系列の派遣会社に移籍させ、その後その者たちを派遣労働者として受け入れた。その後ほとんどの大企業では女性の正社員採用を中止ないし激減させ、系列の派遣会社から派遣社員として採用する慣行が一般化する。

このように派遣が認められたにもかかわらず、前記の制限が課されていたため、派遣法に違反する違法派遣が横行した。そこで1999年に多様な働き方をうたい文句に派遣の規制が緩和化され、ソフトウェア開発・機械設計・秘書・通訳など26種に限られていた派遣業は、港湾運送業・建設業・警備業・製造業・医業などを除き原則自由化された。製造業への派遣は禁止されたままであったが、コンピューター化やファクトリオートメーション化が進んだ工場の現状を踏まえると、生産工程業務の全般について派遣事業を禁止するのは、その範囲が広すぎるといえよう。このために派遣労働者の就業の機会が大きく制約され、派遣労働者にとっても利益にならない。また、今後雇用需要の大幅な拡大が見込める医業の場合、派遣を認めることが加重勤務を軽減する点で意義があるから、患者の安全に配慮しつつ、その自由化を進めるべきである。新自由化業務については、同一就業場所・同一業務について1年を超えるは派遣受け入れが禁止される（法40条の2）。1年を超えて継続して派遣先で就労した派遣労働者については、派遣先は直接雇用の努力義務を負うことになった（法40条の3）。この期間制限は、派遣による常用代替防止を図る面があるが、他面1年で派遣が打ち切られるおそれがあるから、1年を超えて働きたい派遣労働者の意思や雇用の継続の利益を軽視するものである。

それから、紹介予定派遣（ジョブ・サーチ型派遣）は職業紹介を予定して行われる派遣

(87) 前掲、和田20-21頁、西谷敏・中野麻美「派遣法改正で雇用を守る」（旬報社、2009年）64頁以下、104頁参照

(88) 派遣社員は、2015年現在、約120万人、2017年現在、事務職スタッフ約43万人で派遣全体の3割を占め、職種別で最も多い（日経新聞2017年6月29日朝刊）。

(89) 前掲、和田106頁。

(90) 濱口桂一郎「労働者派遣システムを再考する（2）-登録型派遣の本質」時の法令1811号2008年33頁以下、同「請負・労働者供給・労働者派遣の再検討」学会誌労働法114号2009年、88頁以下。

をいうが、これは、派遣先からすれば、その労働者の能力・適性などを派遣期間中に把握できるメリットがあり、派遣労働者にとってもミスマッチを回避でき、かつ就業の可能性が広がることなどのメリットをもつことになる。一般労働者派遣事業許可基準では2000年12月から可能であったが、その導入は派遣社員の正社員化を促進する面もあるのに、派遣法の定着を待つ等の理由で1年遅らされた。その後、2003年に派遣法が改正され、改正派遣法が2004年3月から施行された。この改正により、紹介派遣が明文化され、派遣期間は「最長6ヵ月」で、双方が望めば派遣終了後に採用される。採用の可能性を高めるため、「例外的」に「事前面接」が許されている。

また有期雇用の期間制限が「1年」から「3年」になり、さらに製造業への派遣も解禁された。もっとも製造業の場合、2007年3月以降に期間1年から3年に延長された。専門26業務（秘書・通訳・パソコンなどの「事務用機器操作」など）の派遣の更新回数規制が撤廃され、3年を超える派遣実施が許されることになった。ところが派遣労働者の派遣期間については、従来、26の専門的業務の一定の例外を除いて原則1年、最長3年とされていたが、2015年改正により業務に関係なく期間が「3年」になったし、また労働組合などの意見を聴いた上で人を代えればずっと派遣受け入れが可能となった。この結果、専門的業務に従事していた派遣社員は、派遣会社で無期雇用されている場合を除いて、同じ部署での勤務は3年に限定され、3年経過により職を失う危険を負うことになった。これに対して26の専門的業務以外の派遣社員は、同部署で前任者がいた場合、働けるのは残期間に限られていたが、この制約が無くなり、3年間働けるようになった。一方で同改正法は、「派遣会社」に対して、派遣期間を終える派遣社員の直接雇用の機会が減る恐れがあるので、雇用を安定化させるため、3年経過時に①派遣先企業への直接雇用を求めたり、②「新たな合理的な働き口」を提供したり、③無期契約で自ら雇ったり、④派遣社員の能力を高める教育訓練（厚労省はフルタイムの派遣社員なら訓練時間を年8時間以上とする）をしたりすることを義務づけた。しかしこの程度の義務づけでは雇用の安定化の効果は期待できない。もっとも派遣元で無期雇用されている労働者については、無期派遣できるので、「派遣業務は臨時的・一時的なものであるという原則」は、完全に無視されているし、派遣元の有期契約労働者も過半数組合や過半数代表者の意見聴取という、ほとんど「実効性のない3年規制」によって、結果的に同じくこの原則は容易に逸脱される⁽⁹¹⁾。このような派遣労働者は急増したが、その雇用は不安定である。派遣契約の期間は、極端に短いものが多く、3ヵ月未満が約3分の2である。04年度の「労働者派遣事業報告書」によると、3ヶ月未満が65%、3ヶ月以上6ヶ月未満が21%であり、更新の有無で生活の安定が左右される不安定で足場の弱い細切れ雇用が大半を占める。

携帯やメールでそのつど人を集める日雇い派遣（日給6千—7千円）など極端に期間の短い派遣が登場した。この「日雇い派遣」は身分が極めて不安定である。そこで2012年の労働者派遣法の改正により「日雇い（日々又は30日以内の期間）派遣」は原則禁止された。その狙いは、企業が短期の日雇いをくり返し、労働者を使い捨てにするのを防ぐ点にある。その数は、2014年6月現在で2万6千人と、2年前に比べて6割強減った。とは

(91) 浜村彰「これはもう労働者派遣法ではない」労旬1847号（2015年）14頁以下参照。

いえ日雇い労働の需要があるので、その代わりに紹介業者が日雇い「派遣」でなく日雇い労働を「斡旋」する事例が急増した。紹介では、派遣と異なり当日、現場に行くまで雇用契約が成立しないため、キャンセルになっても、派遣なら派遣会社との間で雇用契約が成立しているので給料の6割相当が休業手当として支払われるのに、手当は一切支払われない。この不利益に早急に対応する必要があるので、厚労省は直前にキャンセルになった場合、紹介業者に対し、速やかに他の適切な職を労働者に紹介するよう努めることを要請した。

2003年の派遣法改正で、派遣可能期間を超えて働かせる場合、派遣の立場が固定しないよう、直接雇用への転換を図るべく派遣先の企業が労働者に直接雇用を申し込み義務(行政上の義務)が盛り込まれた。一般業務では、法律で定める派遣受け入れ期間(最長3年)を超え、引き続きその派遣労働者を使用したい場合、派遣先は、派遣の終了日までに直接雇用の申し込みをしなければならない。しかし、厚生労働省の調査によると、派遣労働者がそのまま就職するケースは「ない」「ほとんどない」と答えた派遣先が多い、また「社員への登用制度がない」も多く、実際は派遣社員の正社員への道は厳しい。若年層では正社員として働ける会社がなかったというのが全体の3割以上を占めている。

このように派遣社員は、正社員への道は余り開かれていないので、今以上に派遣社員の正社員化を図るべく労働組合の活動が望まれる。しかし労働組合は正社員が中心で、従来、派遣労働者はカヤの外だった。派遣労働者特にその4分3を占める登録型派遣労働者は、派遣先での就労期間しか派遣元と労働契約関係がない「3カ月等の短期雇用」が支配的であるから、その地位が不安定である。またその賃金は派遣先と派遣元による二重の抑制を受け低い。派遣元に対する派遣先の優越的力関係により、派遣料金は抑制されざるを得ないところ、派遣元による利益確保のため派遣労働者の賃金も抑制されることになるのである。専門的知識を持っていない派遣社員の年収は、正社員と比べると40代になったときには年収の格差は350万円以上であり、それ以外の労働条件の保障にも欠け、事実上の無権利状態であるので、その不利益は大きい。派遣社員を年齢で特定する行為は禁止されているが、実際には「35歳定年」と言われ、その後の派遣は大きく減る。

このように、正社員と派遣社員との格差が深刻化している。派遣社員の処遇改善のためには、労働組合の活動が期待されるが、その活動はほとんど見られない。すなわち正規労働者を中心とする既成の労働組合は派遣労働者を含む非正規労働者の労働条件を等閑視している。また、登録型派遣労働者の場合、様々な派遣先に分散して就労しているから、団結して労組を結成することが一般的には困難であるし、かりに結成したとしても、派遣元は派遣労働者である間だけ使用者であり、継続的に労働条件について団体交渉がしにくい。一方、派遣先は雇用責任を負わないことを理由に団体交渉に応じないのが通例である。しかし、最近、新たに労組を結成し、派遣社員の処遇改善に取り組む例やその取り組みにより無権利状態から脱却する一定の成果を挙げている事例が出始めているし、派遣社員が結成した労組が春闘で処遇改善に取り組む事例もある。

以上は、問題の多い単純労働の派遣に関するものであるが、専門的業務の派遣の場合、そのような問題性はないので、その自由化の要請は大きいところ、医療関係の派遣は、紹介予定派遣を除いて現在も原則として禁止されている。ところが2003年改正時の施行令改正のよって、社会福祉法人等に対する医師・歯科医師・看護師等の医療関連業務の派遣

が解禁されている。またいわゆる「士業」の労働者派遣はこれまで「業務の専門性を守る必要がある」などの理由で認められていなかった。しかし民間のニーズが高く、派遣を解禁しても問題がないということで、政府は2006年8月11日、税理士・司法書士・社会保険労務士の3業種について、労働者派遣を認める方針を決めた。司法書士は登記・供託業務のみに限定して解禁する。ただ弁護士については「利益相反になる」などの反対意見がなお強く規制緩和を見送られた。今後は例えば税理士の場合、人材派遣業者が過疎地など税理士の不足する地域に派遣できるようになるし、司法書士・社会保険労務士の場合は所属する組織から別の組織に向いて働けるようになる。この自由化は、税理士等の地位の独立性や消費者のニーズに鑑み妥当であろう。医療関係業種は適用外であったが、2006年に僻地医療と産休・育休を取得した女性医師の代替に限って医師の派遣を解禁した。

違法派遣があった場合、民事的サクションとして派遣先が派遣社員に直接雇用を申し込んだとみなして制裁がかかるしくみである「みなし制度」が、2015年10月1日に始まった。この制度により例えば、企業が港湾での荷役などといった派遣の受け入れが禁止されている業務で派遣社員に仕事をさせると、派遣先の企業が派遣社員に対して自社で雇う契約を申し込んだとみなされ、派遣社員が希望すれば派遣先会社の社員になれるのである。このサクションは、派遣元会社から譲渡された労働指揮権を派遣先会社が逸脱して行使し、労働者派遣制度の根幹を揺るがしえない場合に、雇用の安定から要請されるのである⁽⁹²⁾。

三 結び

日本の正社員は、特権的身分的地位を有し、非正社員を犠牲にして「長期雇用」と「年功序列型賃金」等によって守られてきたが、「経済の国際化」・「経済構造の変化」・「少子高齢化社会の進行」・「ITの進展」・「労働者の意識の変化」等により、従来の正社員制度を維持することができず、正社員の多様化とそれを上回る非正社員の多様化が進行した。この多様化を踏まえると、「身分制的な正社員・非正社員の二極化雇用モデル」を脱却し、両極の間に「多様な雇用モデル」提供すべきである。自律的・主体的な労働者がこの多様な雇用モデルを選択できるような状況を提供しながら、その雇用モデルが「社会正義」の観点から許容される、「安定と柔軟性を持つバランスのとれたもの」である必要があるともいえる⁽⁹³⁾。

しかしこのような雇用モデルの場合、正社員のトップレベルと非正社員の最低レベルの労働条件は大きく開き、また社会正義の観点から雇用の安定化を図ろうとしても、使用者の柔軟な雇用政策が優先され、正社員と非正社員との著しい労働条件の差異は是正されない恐れがある。このような差異を認めることは、個人の尊厳や平等理念に反する。基本的には正社員と非正社員に二分するのではなく、「同一労働・同一賃金の理念」のもと、正社員と非正社員とを区別せず、「職務給」⁽⁹⁴⁾の下で職務の差に基づいて異なった処遇（合理的差別）をすべきである。もっとも同一労働同一賃金は、フランス・ドイツでは産業別労働協約による横断的賃金決定、また英米では高い雇用流動性を前提にしているから、日

(92) 前掲、和田117-121・124頁参照。

(93) 荒木尚志「労働法〔第2版〕」（弘文堂、2013年）728頁以下参照。

本の場合、企業別の労働条件決定がなされ、また雇用流動が高くないので、職務給が確立されておらず、年功・職能資格や転勤等も考慮する日本の労働慣行（賃金・人事処遇制度）の中では、直ちに同一労働・同一賃金を実現することは困難である。とはいえ日本でも長期的には企業横断的・雇用形態横断的に賃金が決定されることが望ましい。そこで現実的には「同一企業内」で「同一労働同一賃金」を①負担②知識・技能③責任④労働環境の差異を考慮してまず実現すべきである⁽⁹⁵⁾。具体的に取り組むにあつては、長期的雇用を前提としている場合が多く、また決まり方が複雑な基本給の部分は、直ちに同一労働同一賃金を実現するのは現実的でないで、比較的決定方法が明確であり、職務内容や人材活用の仕組みとは直接関連しない手当についてまず同一労働同一手当を実現すべきである。その際、企業規模やどのような歴史的経緯を経た企業とか非正社員比率の高低について配慮する必要がある。⁽⁹⁶⁾そして、労働者個人の主体的な仕事の遂行を評価するとともにその身分保障を図り、正社員と非正社員との待遇格差を是正すべきである。更に非正社員のキャリア形成や非正社員の利益が労働組合や従業員代表システムを通じて適切に代表され、また非正社員に対するセーフティーネットの整備が必要である。⁽⁹⁷⁾

(2018.1.22 受稿, 2018.3.7 受理)

(94) 職務給とは、ポスト・職務（仕事）に応じて決まる報酬である。職務とは、例えば人事部長や人事・採用担当職、営業部長や大手顧客担当営業職のポストである。この職務は、果たすべき複数の職責（成果責任）により構成される。成果責任とは、財務数値である売り上げ責任・利益責任（結果責任）ではなく、売り上げや利益をあげる前に行うべき①戦略策定②生産性などの業務成果③社内外との関係強化④新規開発⑤組織力強化などが含まれる。職務について、①経営者・管理者②第一線管理者③スタッフなど、担当する仕事の大きな違いごとの分けられたものが役割である。例えば職務では人事部長、営業部長、開発部長、生産部長など個別に分かれるが、役割だと「部長」として、くくるので同じになる。職務記述書を各ポストごとに、作成し、求める職務内容が明示される。職務評価は、職務ごとの職務サイズを測り、等級に落とし込む作業である。この等級数は、職務サイズの点数に応じて管理職層では、6～9等級とされる。この等級に応じて報酬（範囲か定額）が決まる。（本寺大志「職務をベースとした人事・賃金制度改革—労働力人口減少、グローバル化等の環境変化を受けて検討すべき“職務基準”の制度の在り方」労働時報 第3902号／16.1.8／1.22 120-122頁参照）。

(95) 前掲、和田 209-212 頁参照。

(96) 平成 28 年 12 月の同一労働同一賃金の実現に向けた検討会中間報告 1-5 頁参照。

(97) 前掲、和田 142-143 頁参照。

〔抄 録〕

雇用の多様化のうち、「正社員の多様化」では限定正社員の意義と問題点を論ずる。「非正社員の多様化」では、非正社員を①有期契約労働者②パートタイム労働者③派遣労働者に分類した上で、その動向や課題や法的対応について述べる。例えばパートタイム労働者に対する法的対応（差別禁止や不合理な相違の禁止又は保護等）等について検討する。最後に、「同一労働・同一賃金の理念」の下に、日本の労働慣行（年功序列賃金ないし職能給や人事異動）を踏まえて、「職務給」による漸進的な非正社員の待遇改善を図るべきだと主張する。

〔研究ノート〕

中小ファミリー企業における業績財務データの推移に関する一考察
—老舗ファミリー企業のケース・スタディに基づいて—

渡 邊 圭

1. 問題提起

国税庁長官官房企画課が2017年3月に公表した「会社標本調査 調査結果報告—税務統計から見た法人企業の実態—(第11表 法人数の内訳)」(以下、会社標本調査とする。)によれば、我が国の企業(株式会社・合資会社・合名会社・合同会社等)数は全体で2,641,848社あり、このうち中小企業は2,618,399社(全体の99.11%)と示されている。中小企業は現在、帝国データバンクが2017年1月に公表した「第9回：全国『休廃業・解散』動向調査」によれば、中小企業の休廃業・解散数は過去10年間の合計で251,967社であり、倒産数は107,295社と示されており、現在も深刻な状況である。

一方で、創業年数1439年の世界最古の企業といわれる株式会社金剛組は、中小企業ないし非上場会社の形態を採用して、持続的な経営を行っている企業である。東京商工リサーチが2016年12月に公表した「全国『老舗企業』調査」によれば、創業100年以上の企業が我が国で33,069社存在していると示されている。このうち、上場会社は564社であり、非上場会社は32,505社である。

創業100年以上の企業の多くは、非上場会社であり創業家が大半の株式を所有している、いわゆるファミリー企業である。一般的に企業の持続可能性を高めるためには、事業を拡大する等といった「成長」をしなければならないと考えられているが、我が国の中小ファミリー企業は、身の丈にあった経営を重視して継続した事業を展開している⁽¹⁾。ファミリー企業の形態をとる理由としては、創業者の理念や伝統を継承しやすい点、事業規模を拡大しないことで同族の後継者は、事業内容を適切に把握でき事業承継を円滑に行えるという点、事業規模を拡大しなければ急な経済変化にも対応でき、少子化の時代になっても縮小する必要がないという点が挙げられる。

また、中小企業は上場会社と比較して資金調達が限定的になることから経営者は急激な売上高の増加を目標とするよりも、自社の現金預金や運転資金等の現状に合わせて売上高と利益を増加させていく傾向にあると考える。売上高を増加させると必要な運転資金も増加するため、資金が不足した場合には銀行等から借入を行い、負債が増加する可能性がある。そのため、上場することで企業買収や急な経済変化の対応等のリスクが増加するのであれば、企業規模を拡大せず中小企業の形態を維持して事業を遂行した方が合理的であると考えるのである。

(1) 本稿でいう「身の丈に合う経営」とは、一般的に言われている過剰な投資、借入や強引な売上拡大は図らず、リスクを回避した堅実な経営をするという意味である。

会社標本調査によれば、赤字決算法人の企業が1,690,859社あり、全体の64.3%を占めている。また、会社標本調査で示す資本金1億円以下の企業のほとんどが同族会社である⁽²⁾。近年、ファミリー企業による経営は、遅れた存在とされ、消滅するだろうといわれてきた⁽³⁾。しかし、一方で創業者の一族が支配または経営するファミリー企業は非ファミリー企業と比較して利益率や資本効率等の業績が高いことが実証された研究事例もある⁽⁴⁾。後藤俊夫教授は、今後のファミリービジネスについて、既存の経営学ならびに財務・会計学分野においても密接な関係を保ち、ともに大きく発展することが望まれると述べている⁽⁵⁾。久保田敬一教授・斎藤進教授も実証研究分野においても経営財務論、会計学共に分析されるべき課題が残っていると述べている⁽⁶⁾。現在、米国や欧米の諸外国ではファミリー企業の研究が進んでおり関心がより高まっている⁽⁷⁾。

我が国では、日本税理士連合会・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を中心に中小企業庁がオブザーバーとして参加した検討委員会によって作成された「中小企業の会計に関する指針」（以下、中小指針とする。）が2005年8月に公表された。その後、中小企業庁と金融庁の共同による「中小企業の会計に関する検討会」を経て、2012年2月に、中小企業の実態に即すべく、「一定の水準を保ったもの」とされている中小指針に比べて簡便な会計処理のあり方を取り纏めた「中小企業の会計に関する基本要領」を公表し、現在この2つが中小企業全体に係る会計基準となっている。

一般的に企業は、規模を拡大しながら成長をしていくにつれて資本と経営が分離されていく。そのため、企業会計では資本と経営の分離を前提とした理論構造となる。しかし、上述したように創業100年以上の企業のほとんどが中小企業であり、規模の拡大を重視せず、創業当時の事業を継続しながら持続的な経営を行っている。このことから、財務会計的視点で中小企業の会計を検討することは重要であるが、同時に中小企業の実態を踏まえながら財務的業績の推移や動向に関する考察をすることも必要である。つまり、上場しているファミリー企業は資本と経営が分離しており、中小企業のファミリー企業は資本と経営が一致している企業が多いため、財務的な業績の推移や動向について相違があると考えるのである。特に、創業100年以上の中小ファミリー企業の財務的な業績を分析することで、会計的な視点から企業の実態を捉え、持続可能性について検討することが可能になるのではないだろうか。

そこで本稿は、「老舗ファミリー企業」の定義を行い、ファミリー企業を上場会社、資本

(2) 会社標本調査によれば、資本金1億円以下の同族会社は2,512,993社であり、2,618,399社と比較すると全体のうちの96%が同族会社と示されている。

(3) 奥村昭博「ファミリービジネスの理論 昨日、今日、そしてこれから」『一橋ビジネスレビュー』63巻2号、東洋経済新報社、2015年8月、6頁。

(4) 日経BP社「データが証明！ファミリー企業は強い」『日経ベンチャー』日経BP社、2007年4月、20頁。

(5) 後藤俊夫『ファミリービジネス—知られざる実力と可能性—』白桃書房、2015年、15頁。

(6) 久保田敬一・斎藤進「企業の持続的成長と日本同族企業の新研究」『武蔵大学経済学会』第61巻第3・4号、武蔵大学経済学会、2014年3月、12頁。

(7) 後藤俊夫「第1章 ファミリービジネスの定義」2頁。

ファミリービジネス白書企画編集委員会編著・後藤俊夫監修『ファミリービジネス白書2015年版—100年経営をめざして—』同友館、2016年。

金1億円以上の中小企業、資本金1億円未満の中小企業に区分して事例により主要な業績財務データの推移について検討を行う⁽⁸⁾。また、分析対象が広範囲になり、持続可能性という視点も踏まえ創業100年以上の老舗企業に分析対象を限定する。また、本稿の事例で取り扱う企業の業種は老舗企業の割合が比較的多い建設業、卸売業、小売業を中心に行うこととする。

2. 老舗ファミリー企業の定義

まず、「老舗」の概念について整理する。老舗企業で最も強みとなるのは、「信頼」と「伝統」である⁽⁹⁾。企業が持続的な経営を行うためには、顧客・従業員・仕入先等の利害関係者に対して信頼を維持し向上させることが必要不可欠である。創業100年以上の企業になると、創業当時から変わらぬ品質で製品を製造することは難しい。仮に、技術や経営のノウハウを後継者や従業員が先代から継承したとしても、製品を製造するための材料が常時同じ品質であるわけではない。材料の質やそれを管理する仕入先も長い経営の中で変化する可能性もある。その中で、製品のインプット段階において材料の品質が過去と現在で異なってもアウトプットする製品は品質を維持しなければならない。現状維持ができなければ、従来から築いた信用はなくなるであろう。

老舗という言葉が宣伝文句で使用されるのは「継続して事業を遂行している」＝「信用、信頼」があるというイメージがあるからである⁽¹⁰⁾。老舗の概念は、企業が長期的な経営を行う中で業績に関する実績を示し、創業当時と経営方針を守りつつ時代に合わせた革新を行い、顧客等の信用を維持して生まれた概念である。我が国では、企業数は異なるが都道府県のいずれも創業100年以上経営している老舗企業が存在する⁽¹¹⁾。

老舗企業のうち、中小企業の企業が大半を占める。これは、企業の規模に応じて身の丈にあった経営を遂行している企業が多いことが1つ要因であると考えられる。我が国は、諸外国と比較しても老舗企業の企業数は圧倒的に多い⁽¹²⁾。企業を存続させるためには事業承継が円滑に進まなければ老舗企業にはなれないが、我が国では諸外国と比較して後継者に対しての選定や育成の方法が異なり、このことが我が国の老舗企業が諸外国と比較して多い大きな要因であると考えられる。また、中小企業の方が上場会社に比べて中小企業の規模の方が事業承継をしやすい点も要因の1つである。

例えば、先代の経営者は多角的な事業を展開することができたとしても後継者に先代と同等の経営スキルがあるとは限らない。仮に後継者が先代と比較して経営スキルが乏しければ、企業のコントロールが上手くいかずに最悪の場合、廃業することもありえるのである。また、我が国では、同族経営の形態を採用している企業が老舗企業となっている割合が高

(8) 岡本吏郎『実学 中小企業パーフェクト会計』ダイヤモンド社、2011年、17頁。

(9) 帝国データバンク「TDB REPORT 92号—特集伸びる老舗、変わる老舗—」2008年、4頁。

(10) 後藤佳菜子「第1章 老舗の全体像—イメージと定義—」13頁。

前川洋一郎・末包厚喜編著『老舗学の教科書』同友館、2011年。

(11) 帝国データバンク「TDB REPORT 92号—特集伸びる老舗、変わる老舗—」2008年、2頁。を参考されたし。

(12) 後藤俊夫「日本経済再生のカギは『長寿企業』にあり」『Best Partner』第28巻第9号、浜銀総合研究所、2016年9月、5頁。

表1 「創業300年以上の企業を対象とした我が国の企業形態のタイプ」

		経営	
		創業家	非創業家
所有	非上場	TYPE A 45%	TYPE B 26%
	上場	TYPE C 4%	TYPE D 17%

出所：グロービス経営大学院「創業300年の長寿企業はなぜ栄え続けるのか」東洋経済新報社，2014年，27頁。

い。創業300年以上の企業を対象とした我が国の企業形態のタイプを表1に示す。

表1のように、創業300年以上の企業のうち最も多い企業形態は非上場会社で創業家が経営を行うタイプであることが読み取れる。このことから、表1のTYPE Aの企業形態が他の企業形態に比べて持続可能性を確保するのに適していることがわかる。この背景には、上場することのメリットとデメリットが働いていると考えられる。上場することで、企業の「信用力の向上」、「資金調達多様性」、「知名度の向上」、「社員のモチベーションの向上」、「財務状況の健全化」といったメリットがあるが、一方で「上場の準備コスト（審査料等）・上場継続コスト（年間上場料等）がかかる」、「長期的経営の視野が持ちにくい」、「多種多様な株主の存在」、「企業買収のリスク」、「経済状況の迅速な対応が難しくなる」といったデメリットがある。

上場することで、创业者の理念が他の株主の主張で希薄化され、ファミリー企業の形態を維持することが難しくなるのである。企業規模を拡大して創業当時の経営理念から良い意味で破壊的な革新を目指す企業にとっては上場することにより大きく成長することができるが、創業当時の経営理念を守りながら連続的革新をする企業にとっては、上場するよりも非上場のまま企業形態を維持することで上述した上場によるリスクを回避することができるのである。

創業家一族による企業の研究は我が国において発展途上の研究分野である⁽¹³⁾。「ファミリー企業」という用語以外にも、「同族経営」、「同族会社」、「一族企業」、「ファミリービジネス」、「創業家に権限が集中している企業」等がある⁽¹⁴⁾。ファミリー企業の定義は研究者の研究対象によって異なり、それぞれの定義を表2に示す。

我が国の法人税法2条10号には「同族会社とは、会社の株主等の3人以下並びにこれらと政令で定める特殊の関係のある個人及び法人がその会社の発行済株式又は出資の総数又は総額の100分の50を超える数又は金額の株式又は出資を有する場合その他政令で定める場合におけるその会社をいう」と示されている。このことから、我が国におけるファミリー企業の定義は画一されていないことがわかる。我が国の法概念の同族会社は必ずし

(13) 奥村昭博，前掲論文，7頁。

(14) 今村明代『创业者一族の経営とコーポレートガバナンス』中央経済社，2017年，28頁。

表2「ファミリー企業の定義」

主張者	ファミリー企業の定義
Chandler, A. D., Jr.	企業の創設者である企業家とその親しい友人たち（および家族）が、その株式の大多数を保持し、管理者たちと密接な個人的関係をもち、トップ・マネジメントの意思決定、金融政策、資源配分および最高経営者の人選に関して強大な発言力を保有している。
菊地 浩之	創業者一族が当該企業の社長を世襲し、経営権を掌握しており、株式の過半数を所有していること。
倉科 敏材	①創業者または一族の誰かが、個人として最大の株主であり、経営トップとして経営に参画している。②創業者または一族の誰かが、個人として最大の株主であるが、経営トップとしては経営に参画していない。③一族の誰も個人大株主ではないが、創業者一族の誰かが経営に参画している。
落合 康裕	ファミリーが同一時期あるいは異なった時点において役員または株主のうち2名以上を占める企業。具体的には、同一時期だけではなく時間経過の視点も踏まえ、所有において主要株主（上位10以内）に一族が入っている、あるいは経営において会社法上の役員（取締役等）に一族が入っている。
吉村 典久	事業法人の中で最大の持株比率をもつ事業法人の持株比率が（間接所有も含めて）20%未満であり、かつ個人株主の中で最大の持株比率を持つ一家族の持株比率が10%超の場合、同族企業と定義する。
久保田敬一・斎藤進	創業者の同一家族の複数メンバーが主要な株主ないしは経営者として関わっている企業。

出所：Chandler, A. D., Jr. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Belknap Press, 1977. p9. (鳥羽欽一郎・小林梨袋治訳『経営者の時代：アメリカ産業における近代企業の成立（上・下）』中央経済社, 1979年, 16頁。)
 菊地浩之『日本の15大同族企業』平凡社, 2010年, 16頁。
 倉科敏材「第1章 オーナー企業は今」, 6～7頁。
 倉科敏材編著『オーナー企業の経営—進化するファミリービジネス—』中央経済社, 2008年。
 落合康裕「第1章 ファミリービジネスの定義」, 5頁。
 後藤俊夫監修・ファミリービジネス白書企画編集委員会『ファミリービジネス白書 2015年版—100年経営をめざして—』同友館, 2016年。
 吉村典久『日本の企業統治—神話と実態』NTT出版, 2007年, 141頁。
 久保田敬一・斎藤進「企業の持続的成長と日本同族企業の新研究」『武蔵大学経済学会』第61巻第3・4号, 武蔵大学経済学会, 2014年3月, 2頁。

もファミリー企業を意味するものではないのである。

また、中小企業基本法2条、法人税法57条等により中小企業の定義は示されているが統一されてなく、従業員数や資本金等の規模をベースにした量的な定義がなされている⁽¹⁵⁾。以上のことから老舗ファミリー企業について本稿で定義と企業区分を示す。本稿における老舗ファミリー企業とは、「創業100年以上で創業家の一族が発行済株式の過半数を所有している、または、経営意思決定に関係する機関に創業家の一族が所属している企業」を老舗ファミリー企業と定義して事例による分析を行う。また、上場会社と中小企業の区分は表3に示す。

表3「ファミリー企業の区分」

ファミリー企業		
中小企業		大企業
資本金1億円未満の企業	資本金1億以上の企業	上場会社

出所：筆者作成。

3. ファミリー企業の事例研究による仮説

事例研究をする前に仮説展開を行う。まず、中小企業と上場会社の利益率等の業績を比較した場合、後者の方が相対的数値は高いと想定されるが、どちらも過度な変化はみられないと考える。本稿で取り扱う財務データであるが、売上高、自己資本利益率、売上高成長率を使用する。このうち、自己資本利益率の利益額は留保利益額を用いる。

中小企業は上場会社に比べて資金調達が限定的になるため、資金の留保をより考慮しなくてはならない⁽¹⁶⁾。企業が成長するには、資金が必要であり、資金がないと成長ができないのである。売上高は企業にとって資金増加の源泉ともいべき事象であるから、売上高の増加は少なからず資金の増加に繋がる。しかし、売上高を増加させれば、運転資金が増加してしまうため、企業の体（期首自己資本）と留保利益額で運転資金を賄いきれる程度の売上高を増加させ、そこから目標売上高を設定することが必要である。このため、上述した財務的思考が上場会社よりも中小企業の方がより強く働くのではないかと考える。そうすると、売上高成長率と自己資本利益率にある程度の相関関係も認められるのではないかと仮定することができる。

Ciaran Walsh(以下、Walsh とする。)は、「企業の成長性は、薬と患者にたとえると理解しやすいであろう。薬の量が適正なら体に効くが、一定のレベルを超えると体の毒となり命取りになる。企業は、利益、資産、そして成長性（資金）の間でバランスをとることが必要である。アンバランスになると、キャッシュ・フローに深刻な影響を与え、売上高が増加出来るチャンスがあっても成長に伴うリスクが発生するため売上高を無理せずに増やす方法を検討すべきである」⁽¹⁷⁾と述べている。

(15) 中小企業基本法における「中小企業」とは、同法2条に示されている。

	資本金の額又は出資の総額	常時使用する従業員の数	企業形態	業 種
2条1項1号	3億円以下	300人以下	会社及び個人	製造業、建設業、運輸業その他の業種（次号から第4号までに掲げる業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの。
2条1項2号	1億円以下	100人以下	会社及び個人	卸売業に属する事業を主たる事業として営むもの。
2条1項3号	5,000万円	100人以下	会社及び個人	サービス業に属する事業を主たる事業として営むもの。
2条1項4号	5,000万円	50人以下	会社及び個人	小売業に属する事業を主たる事業として営むもの。

同法5項には、「『小規模企業者』とは、おおむね常時使用する従業員の数が20人（商業又はサービス業に属する事業を主たる事業として営む者については、5人）以下の事業者をいう」と示されている。

また、中小法人について法人税法57条11項には「普通法人……のうち、資本金の額若しくは出資金の額が1億円以下であるもの又は資本若しくは出資を有しないもの（保険業法に規定する相互会社を除く。）」と示されている。

租税特別措置法42条4項において中小企業者とは、「① 資本金の額または出資金の額が1億円以下の法人ただし、同一の大規模法人に発行済株式または出資の総数または総額の2分の1以上を所有されている法人および2以上の大規模法人に発行済株式または出資の総数または総額の3分の2以上を所有されている法人を除く。② 資本または出資を有しない法人のうち常時使用する従業員の数が1,000人以下の法人」と示されている。

(16) 岡本吏郎, 前掲書, 280頁。

Walsh は、利益と資産のバランスのとれた成長が望ましいとして、損益計算書と貸借対照表の金額から成長均衡を算出している。Walsh の一般企業における成長均衡指標は次のとおりである⁽¹⁸⁾。なお、下記の指標で示す金額の単位はドルではなく円にしている。

1. 売上高の影響を受ける資産として、流動資産と固定資産を取り上げる。
2. 他人資本と自己資本の組み合わせによる資金調達も可能と考える。借入金等に頼らないで、成長均衡を算出する場合は自己資本のみを取り上げる。

ここで、売上高を 30% 伸ばそうとした場合にどれだけの資金が必要になるかを見てみる⁽¹⁹⁾。まずは、簡便にするために資産を運転資金の項目のみに限定して算出をする。

〈小売業社〉

売上高	500,000 円	当期純利益 (留保利益)	20,000 円
期末売掛金	45,000 円		
商品	55,000 円		

$$\text{式： 売上高運転資金比率：} = \frac{45,000 \text{ 円} + 55,000 \text{ 円}}{500,000 \text{ 円}} \times 100 = 20\%$$

売上高が 10,000 円上がるごとに、 $10,000 \text{ 円} \times 20\% = 2,000 \text{ 円}$ の運転資金が必要になる。企業の当期純利益が全て留保されると仮定して、留保利益からどれくらいの資金を調達できるかを算出する。

$$\text{式： 売上高留保利益率：} = \frac{20,000 \text{ 円}}{500,000 \text{ 円}} \times 100 = 4\%$$

売上高 10,000 円に対して、利益は 400 円 ($10,000 \text{ 円} \times 4\%$) しか積み上がっていないことがわかる。10,000 円の売上高を創出するには、 $(2,000 \text{ 円} \div 400 \text{ 円}) \times 10,000 \text{ 円} = 50,000 \text{ 円}$ の売上高が必要になる。また、留保利益は 400 円のため、 $400 \text{ 円} \div 2,000 \text{ 円} = 20\%$ しか留保利益から資金調達ができていないことになる。

これにより、売上高を 30% 伸ばそうとすると、 $30\% - 20\% = 10\%$ は借入金で調達しなければならないことがわかる。留保利益のみで資金調達するためには、次のような式が成り立たなければならない。

(17) Ciaran Walsh, *Key Management Ratios 4th edition: The 100 + Ratios every manager needs to know*, Financial Times Series, 2009, p. 192.

(18) *Ibid.*, p. 194.

(19) *Ibid.*, pp. 196-201.

$$\text{式： 売上高増加率} \times \frac{\text{期末売上債権残高} + \text{期末棚卸資産}}{\text{売上高}} = \frac{\text{留保利益}}{\text{売上高}}$$

この式を Walsh の成長均衡にあてはめると次のようになる。

$$\text{式： 成長均衡 (E)} = \frac{\text{売上高留保利益率}}{\text{売上高増加率} \times \text{売上高運転資金比率}}$$

これを、上記で示した数値を代入すると次のようになる。

$$\text{式： 成長均衡 (E)} = \frac{4\%}{30\% \times 20\%} = 66.66\%$$

これにより、66%しか資金の自己調達ができないことを示していることがわかる。

Walsh は、成長均衡に必要な資金を企業の流動資産から固定資産まで取り上げ、そのうち企業自身で資金を調達する数値を算出したい場合は、そこから、負債を差し引いた自己資本（期首）により成長均衡を算出している⁽²⁰⁾。

$$\text{式： 成長均衡 (E)} = \frac{\text{売上高留保利益率}}{\text{売上高増加率} \times \text{売上高自己資本 (期首) 比率}}$$

この式を展開させ整理すると下記のようなになる⁽²¹⁾。

$$\text{式： 売上高増加 (成長) 率} = \frac{\text{留保利益}}{\text{自己資本 (期首)}}$$

このことから、売上高成長率は自己資本利益率で賄いきれる程度に成長させることが望ましいと考える。

また、財務データの推移であるが、過去30年のデータを収集して分析をしていく。後藤俊夫教授は1世代が経営責任を持っているのは平均的に28年であると述べており、過去30年間の財務データを収集することで、ある程度の企業の動向が分析できるのではないかと考える⁽²²⁾。

4. ファミリー企業の事例研究

事例で取り上げる企業は、建設業、卸売業、小売業の業種で、それぞれ資本金1億円未

(20) *Ibid.*, p. 199.

(21) 岡本吏郎, 前掲書, 280頁。

(22) 後藤俊夫, 前掲論文, 10頁。

満の企業，資本金1億円以上の企業，上場会社に区分して業績財務データの比較を行う。

なお，資本金1億円未満の企業，資本金1億円以上の企業に該当する中小企業については，財務情報の公表に閉鎖的な企業も存在するため，本稿では企業名の公表は行わず「AB社」等の表現により示すことにする。財務データについて，上場会社は企業が公表している「有価証券報告書」のデータを収集し，中小企業は「会社四季報 未上場会社版（東洋経済新報社）創刊号（1983年）～2016年度版」に掲載されているデータを収集して作成した。ここで取り上げる企業は2016年に中小企業及び上場会社の規模であった企業を中小企業及び上場会社とする。

まず，建設業の企業の過去30年の売上高推移を見てみる。

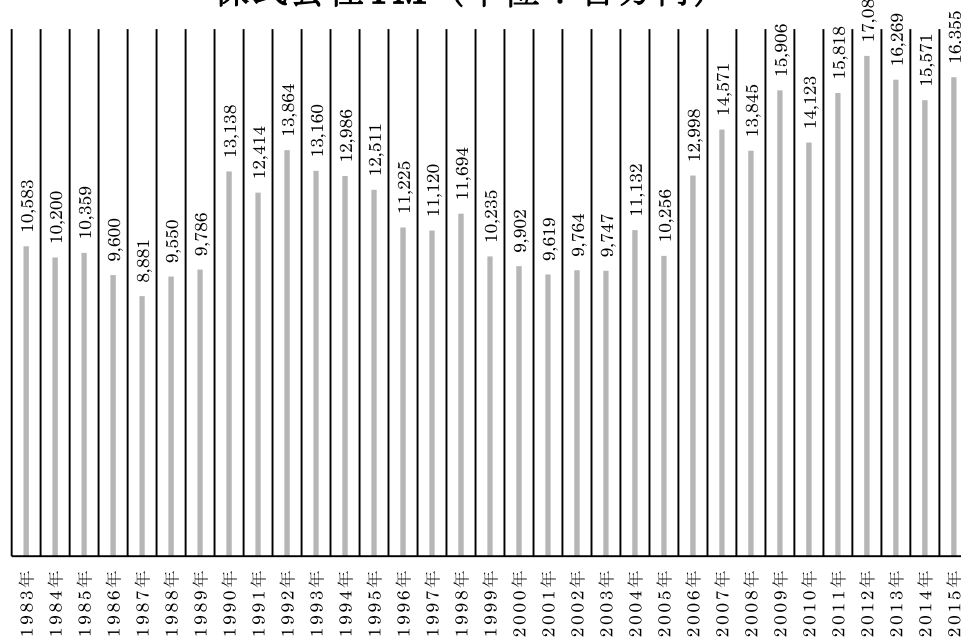
建設業の企業

資本金1億円未満の企業……株式会社YM（創業1875年）

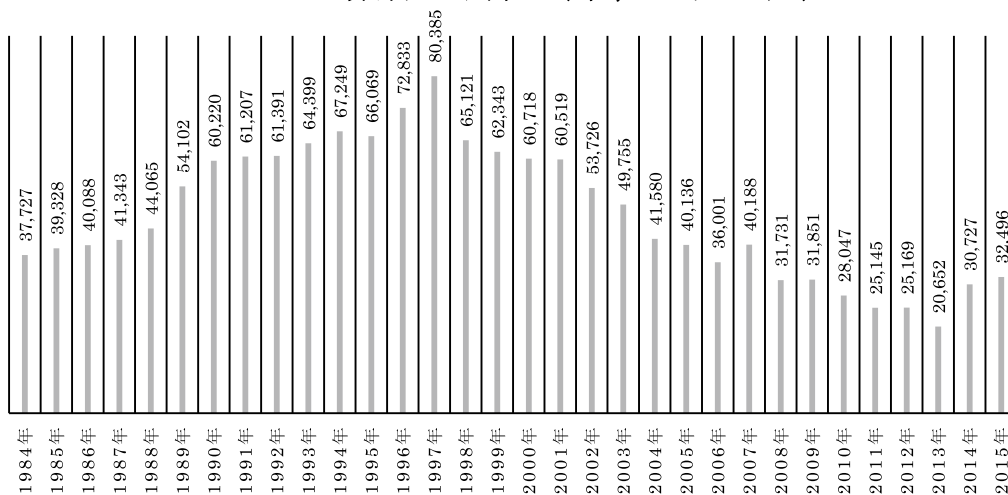
資本金1億円以上の企業……AS工業株式会社（創業1912年）

上場会社……松井建設株式会社（創業1586年）

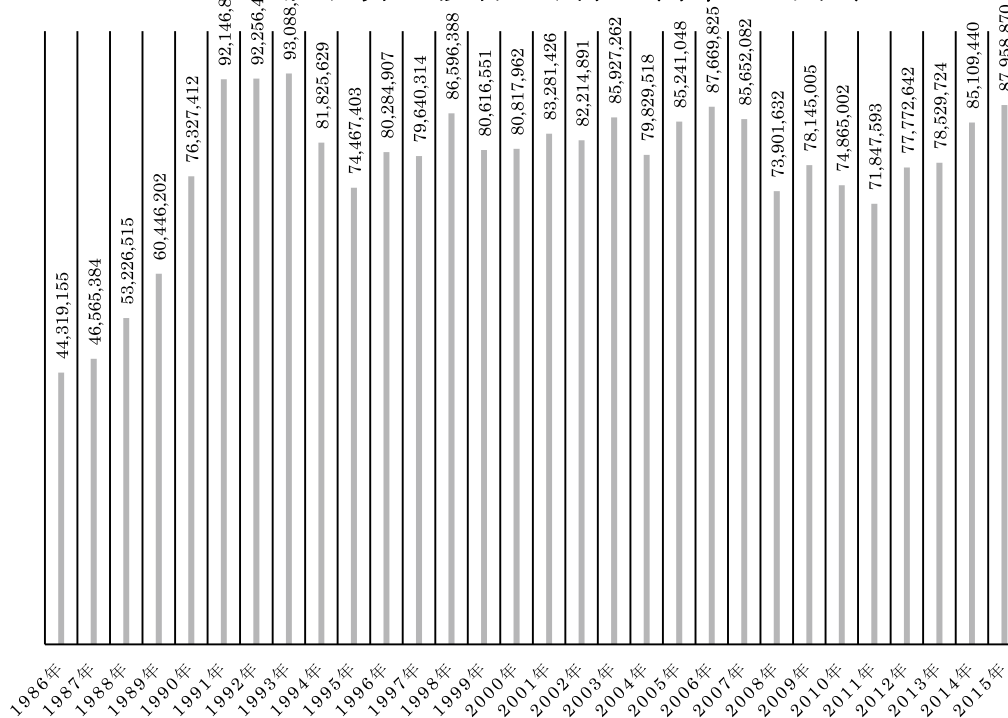
図1「過去30年間の売上高の推移（建設業）」
株式会社YM（単位：百万円）



AS工業株式会社 (単位：百万円)



松井建設株式会社 (単位：千円)



出所：図1のグラフは筆者作成。

表4「過去30年の平均自己資本利益率・平均売上高成長率（建設業）」

	株式会社 YM	AS 工業株式会社	松井建設株式会社
自己資本利益率※1	3.11%	3.45%	4.44%
売上高成長率※2	1.53%	-0.63%	1.88%

※1 自己資本利益率の利益額は留保利益額で計算している。

※2 売上高成長率はCAGR（Compound Average Growth Rate）により計算している。

計算式： $(n \text{ 年度売上高} \div \text{初年度売上高})^{1 \div (n - 1)} - 1$

出所：筆者作成。

続いて卸売業の企業の売上高推移を見てみる。

卸売業

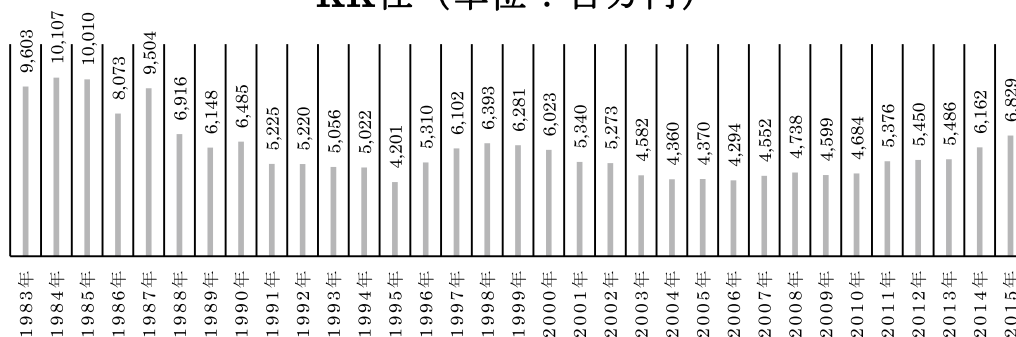
資本金1億円未満の企業……KK社（創業1883年）

資本金1億円以上の企業……MO株式会社（創業1917年）

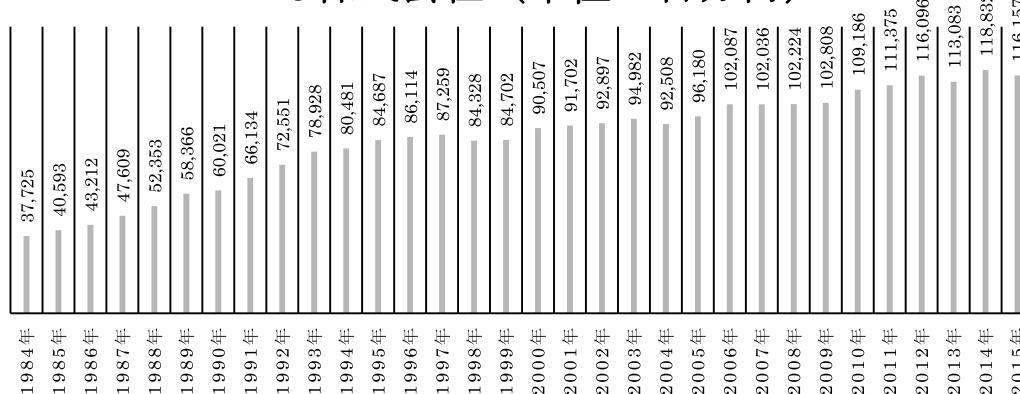
上場会社……長瀬産業株式会社（創業1832年）

図2「過去30年間の売上高の推移（卸売業）」

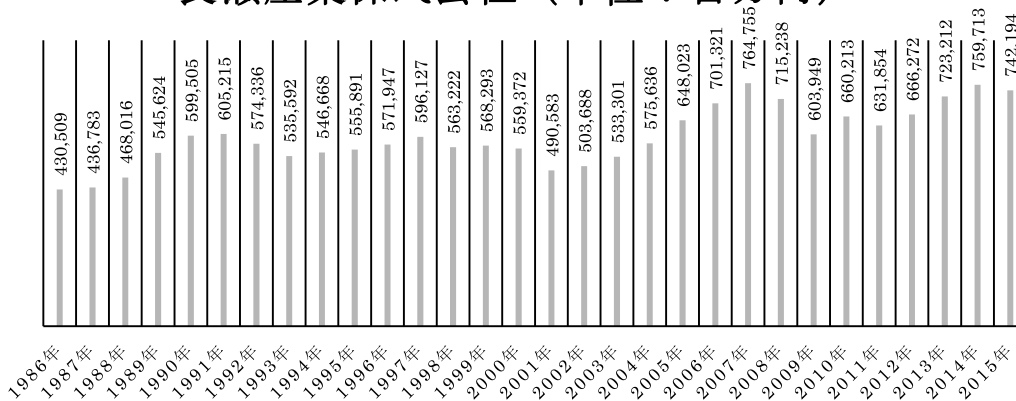
KK社（単位：百万円）



MO株式会社（単位：百万円）



長瀬産業株式会社 (単位：百万円)



出所：図2のグラフは筆者作成。

表5 「過去30年の赤字決算の数と平均自己資本利益率・平均売上高成長率 (卸売業)」

	KK社	MO株式会社	長瀬産業株式会社
自己資本利益率※1	4.61%	5.68%	4.11%
売上高成長率※2	-1.26%	3.57%	1.72%

※1 自己資本利益率の利益額は留保利益額で計算している。

※2 売上高成長率はCAGR (Compound Average Growth Rate) により計算している。

計算式： $(n \text{ 年度売上高} \div \text{初年度売上高})^{\frac{1}{n-1}} - 1$

出所：筆者作成。

最後に小売業の企業の売上高推移を見てみる。

小売業

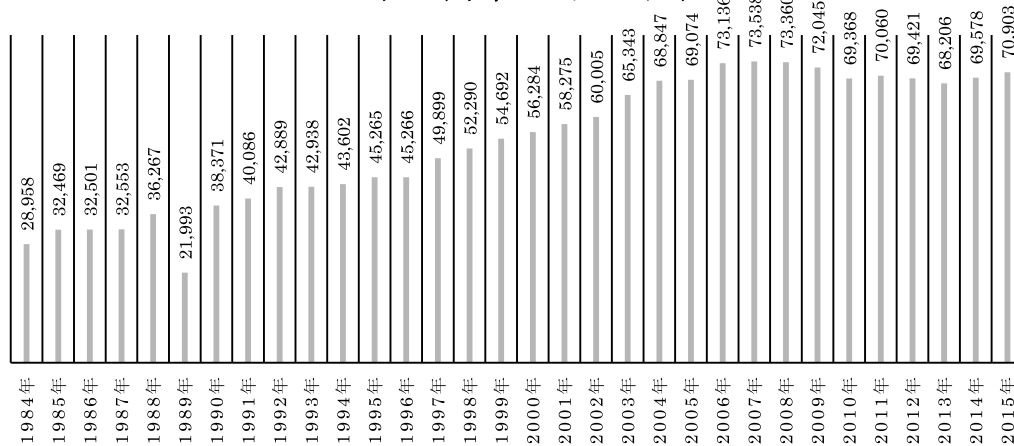
資本金1億円未満の企業……OG社 (創業1841年)

資本金1億円以上の企業……FS社 (創業1819年)

上場会社……株式会社 丸栄 (創業1615年)

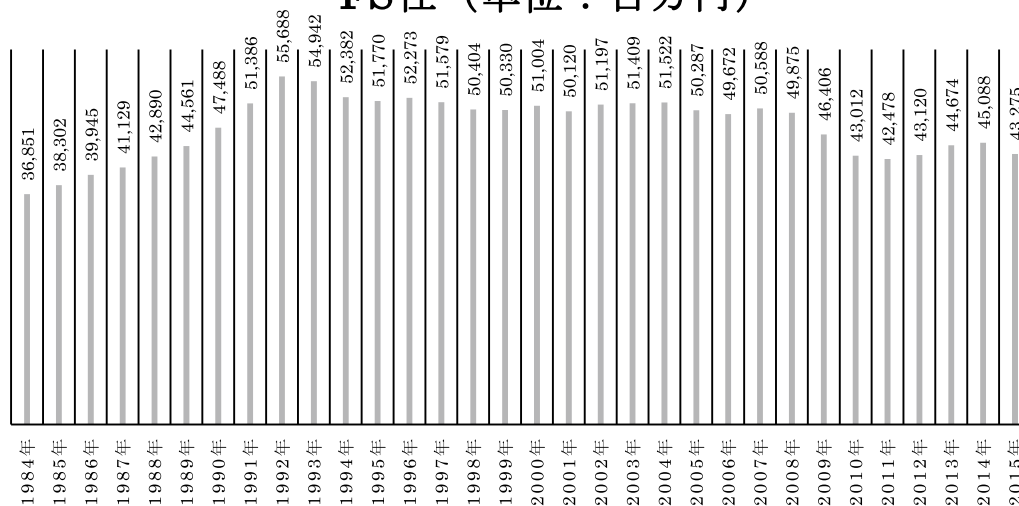
図3「過去30年間の売上高の推移（小売業）」

OG社（単位：百万円）

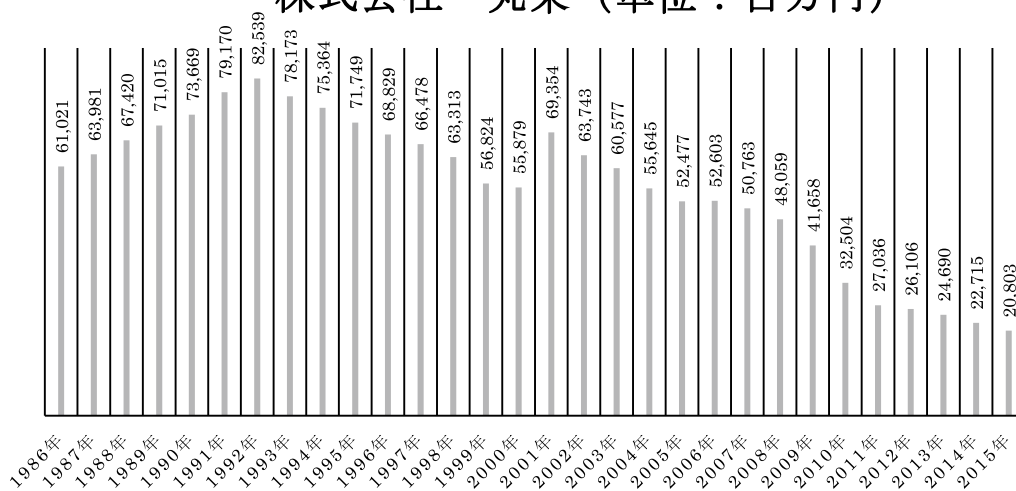


※ 1989年の売上高が低いのは、会計期間の変更によるものである。

FS社（単位：百万円）



株式会社 丸栄 (単位：百万円)



出所：図3のグラフは筆者作成。

表6 「過去30年の赤字決算の数と平均自己資本利益率・平均売上高成長率 (小売業)」

	OG社	FS社	株式会社 丸栄
自己資本利益率※1	12.22%	5.75%	2.86%
売上高成長率※2	2.64%	0.41%	-4.26%

※1 自己資本利益率の利益額は留保利益額で計算している。

※2 売上高成長率はCAGR (Compound Average Growth Rate) により計算している。

計算式： $(n \text{ 年度売上高} \div \text{初年度売上高})^{1 \div (n - 1)} - 1$

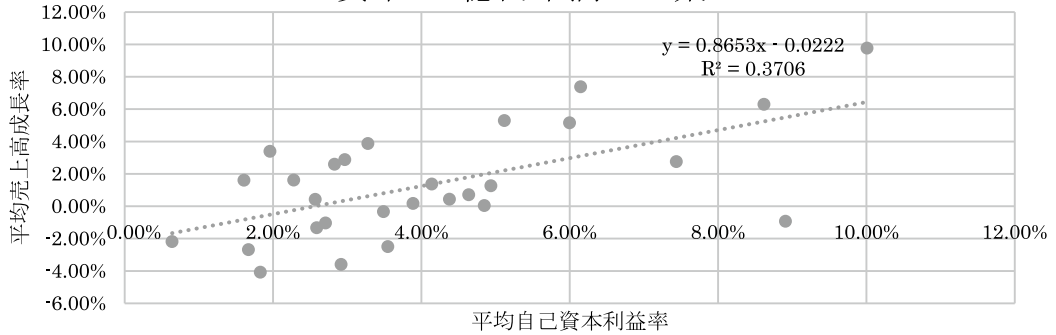
出所：筆者作成。

さらに、資本金1億円未満の企業、資本金1億円以上の企業、上場会社で過去10年の平均売上高成長率と平均自己資本利益率の相関関係について下記に示す。

相関関係

r	意味	表現方法
0	相関なし	まったく相関関係はみられなかった
$0 < r \leq 0.2$	ほとんど相関関係なし	ほとんど相関関係がみられなかった。
$0.2 < r \leq 0.4$	低い相関あり	低い相関関係が認められた。
$0.4 < r \leq 0.7$	相関あり	相関関係が認められた。
$0.7 < r \leq 1.0$	高い相関あり	高い相関関係が認められた。
1.0または-1.0	完全な相関	完全な相関関係が認められた。

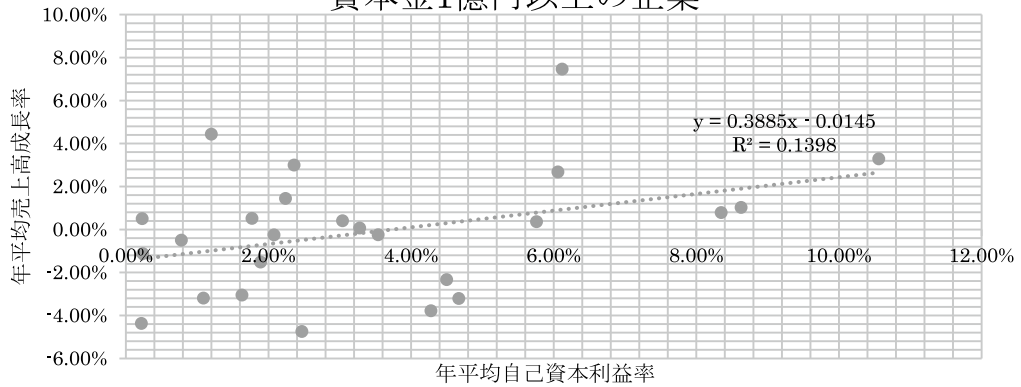
図4「過去10年の平均売上高成長率と平均自己資本利益率の相関関係」
資本金1億円未満の企業



相関係数：0.61 相関関係が認められた。

※ 資本金1億円未満の企業27社を対象とし過去10年の平均売上高成長率と平均自己資本利益率を求めて算定した。

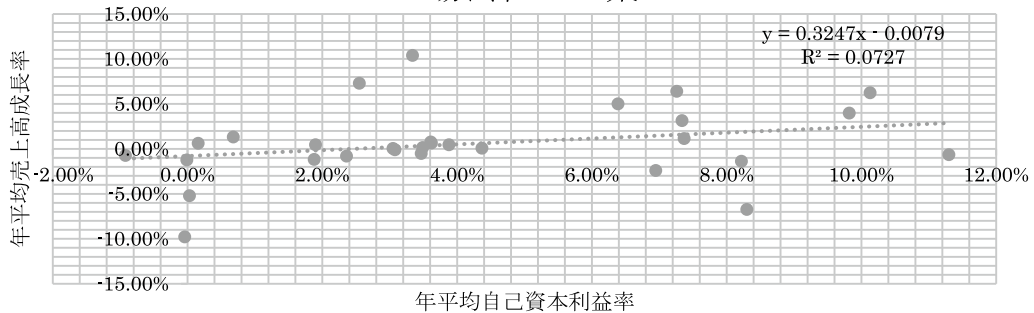
資本金1億円以上の企業



相関係数：0.37 低い相関関係が認められた。

※資本金1億円以上の企業25社を対象とし過去10年の年平均売上高成長率と平均自己資本利益率を求めて算定した。

上場会社の企業



相関係数：0.27 低い相関関係が認められた。

※上場企業29社を対象とし過去10年の平均売上高成長率と平均自己資本利益率を求めて算定した。

出所：筆者作成。

中小企業は上場会社に比べて建設業・卸売業・小売業いずれも一定期間の売上高がある程度の一定水準を保っている傾向にあった。これは、企業が稼得としている留保利益や自己資本以上の資金よりも売上高を伸ばさず、身の丈にあった経営を行っているのではないかと考えられる。

中小企業及び上場会社の共通点として、自己資本利益率よりも売上高成長率を増加させていないことがわかる。これらの事例から留保利益で賄えきれる程度に売上高を成長させていることが読み取れる。このことから、自己資本利益率を高めることで売上高を成長させることができるのではないかとという1つの考え方が見いだせる。

また、中小企業の方が上場会社に比べて平均売上高成長率と平均自己資本利益率の相関係数が高いことがわかった。さらに、中小企業を資本金1億円未満の企業と資本金1億円以上の企業で区分した時に前者の方が後者に比べて平均売上高成長率と平均自己資本利益率の相関係数が高かった。これは利益額を増加させることで、経営者や後継者の今後の経営が良好になり、自己資本を高めることをより意識して経営を遂行していると考えられる。上場会社は、経営者のための経営というよりも利害関係者のために経営を行う傾向にあるため、中小企業よりも相関係数が低いと考えられる。このデータから企業の規模が小さくなるにしたがって、平均売上高成長率と平均自己資本利益率の相関係数が高いという結果が見いだせた。

これ以外にも、財務資料を整理していく過程で、それぞれの企業で赤字の年度もあったが、老舗の中小ファミリー企業は過去30年間を見ると純利益をほぼ毎年計上していた。これは赤字を出すと税務署の調査が入り、銀行から借入を行う際に審査が厳しくなり資金調達が難しくなることから、純利益を創出することを強く意識していることが表れていると考えられる。このデータからファミリー企業がある程度のクリーンな経営を行っていることが読み取れたのである。

5. 結 論

本稿は「老舗ファミリー企業」の定義を行い、ファミリー企業を資本金1億円未満の企業、資本金1億円以上の企業、上場会社に区分して、事例により主要な業績財務データの推移について検討を行った。本稿における老舗ファミリー企業とは、「創業100年以上で創業家の一族が発行済株式の過半数を所有しているまたは経営意思決定に関係する機関に創業家の一族が所属している企業」と定義し、創業100年以上の企業が比較的多い建設業、卸売業、小売業の企業を取り上げて事例研究を行った。

我が国では、全企業と比較して中小企業のファミリー企業の割合が高く、また、創業100年以上の老舗企業についても中小企業のファミリー企業の形態が多い。上場会社は資本と経営が分離されているが、中小企業の特にファミリー企業は資本と経営が一致していることが多いため、同じファミリー企業でも企業の規模により業績財務データの推移や動向に相違があるのではないかと仮定した。老舗の中小ファミリー企業の業績財務データを分析することで、当該企業がどのような経営を行い持続可能性の確保にしているかを読み取ることができるのではないかと考えたのである。

事例研究の結果、過去30年間の売上高、売上高成長率や自己資本利益率の業績を見て

も中小企業と上場会社で、特に売上高成長率や自己資本利益率といった相対的数値については過度な変化は見られなかった。売上高は、中小企業の方が上場会社よりも一定期間において売上高を一定水準に保ち増加と減少をさせていた。しかし、中小企業の方が上場会社に比べて、過去10年間の平均売上高成長率や平均自己資本利益率の相関関係が高く、資本金1億円未満の企業については相関関係が認められた。この相関関係の分析からも、中小企業の方が上場会社に比べて自己資本や留保利益をより意識して売上高を成長させて経営を行っているのが読み取れた。

中小企業が持続可能性を高めるためには、現在の財務状況に合わせた身の丈に合った経営を行うことが重要であり、中小企業を成長させる手段の1つではないかと考える。

本稿では、事例研究を通じて理論を展開したが、相関関係で取り上げた企業数を増やし、より精度の高い数値で分析することが望まれる。また、留保利益についても中小ファミリー企業は資本（株主）と経営（経営者）が一致しているケースが多いことから、経営者の役員報酬額と利益額を加算することで、より実態に対応した分析が可能になると考えている。本稿では上述した利益概念について触れられなかったが今後の検討課題としていきたい。

(2018.1.19 受稿, 2018.2.10 受理)

[抄 録]

本稿では「老舗ファミリー企業」の定義を行い、ファミリー企業を資本金1億円未満の企業、資本金1億円以上の企業、上場会社に区分して事例により主要な業績財務データの推移について検討を行った。本稿における老舗ファミリー企業とは、「創業100年以上で創業家の一族が発行済株式の過半数を所有しているまたは経営意思決定に関係する機関に創業家の一族が所属している企業」とし、創業100年以上の企業が比較的多い建設業、卸売業、小売業の企業を取り上げて事例研究を行った。

事例研究の結果、過去30年間の売上高、売上高成長率や自己資本利益率の業績を見ても中小企業と上場会社で、特に売上高成長率や自己資本利益率の数値については過度な変化は見られなかった。売上高は、中小企業の方が上場会社よりも一定期間において売上高を一定水準に保ち増加と減少をさせていた。しかし、中小企業の方が上場会社に比べて、過去10年間の平均売上高成長率や平均自己資本利益率の相関関係が高く、資本金1億円未満の企業については相関関係が認められた。この相関関係の分析から中小企業の方が自己資本や留保利益をより意識して売上高を成長させて経営を行っていることが読み取れた。

〔研究ノート〕

大学における簿記教育に関する一考察

—資格取得講座の高等学校出身学科別合格率を踏まえて—

相原 安澄

1. はじめに
2. 簿記・会計教育の目的
3. 資格取得の必要性
4. アンケート結果より調査報告
 - (1) 高等学校出身学科の比較
 - (2) 授業出欠・課題提出状況の比較
 - (3) 学習時間の比較
5. 検定試験合格率の比較
6. むすびにかえて

1. はじめに

我が国の文部科学省は2009年3月に高等学校学習指導要領において、「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得させ、ビジネスの意義や役割について理解させるとともに、ビジネスの諸活動を主体的、合理的に、かつ倫理観をもって行い、経済社会の発展を図る創造的な能力と実践的な態度を育てる。」⁽¹⁾と示しており、教科「商業」の目標として公表されている。

その中でも、特に簿記・会計分野は、商業科目で最も重視している分野として、これからの経済社会の発展を図るために重要な科目となっている⁽²⁾。しかしながら近年、教科「商業」を設置している高等学校が減少してきているのである⁽³⁾。このような状況の中、企業からは日本商工会議所主催簿記検定2級（以下、「日商簿記検定2級」とする。）を取得している人材の需要が増えてきている⁽⁴⁾。簿記・会計の知識及び技術を備えている人材の需要が多いのに比べ、その教育現場は減少してきているという対照的な関係となっている。

高等学校で「簿記」が設置されていない、または普通科であるという理由から、商業学科の大学に進学させることに不安を感じている高等学校の教員も少なくない。高等学校で既に「簿記」の学習をしてきた学生と未学習の学生を比較すると後者は学習の取り掛かり

(1) 文部科学省『高等学校学習指導要領解説商業編』実教出版、2010年5月、7頁。

(2) 全国商業高等学校長協会『商業教育130周年記念「次期学習指導要領に向けて」現行学習指導要領に基づく教育課程（商業）の実施状況と課題そのⅠ』2014年10月、6頁。

(3) 全国商業高等学校長協会「学習指導要領改訂への提言（中間まとめ）」2015年、10月、4頁。

(4) 株式会社リクルートエージェント（現株式会社リクルートキャリア）<https://www.r-agent.com/guide/ranking/shikaku/>（2017年12月22日）を参考されたい。

が遅いため、資格取得に時間がかかると懸念する意見が現場から挙げられることがある。しかし、充実した学習環境と学生の強い意志があれば、資格取得に簿記経験年数は関係ないのではないだろうか。

本稿では、簿記未経験の普通科出身者と既に経験のある商業科出身者の学習状況を、千葉商科大学会計教育研究所の会計教育実践の場である「瑞穂会」(以下、「瑞穂会」とする。)の受講者データから比較し、事例による研究を行う。また、瑞穂会2級講座に在籍していた70名を対象としたアンケートを集計し、その結果をもとに考察する。

2. 簿記・会計教育の目的

会計の目的は、財務会計と管理会計に大別され、財務会計は企業外部の利害関係者に会計情報を提供し、管理会計は企業内部の管理者に会計情報を提供することであり、財務会計の目的は企業の利害関係者に対して、企業の財務状態や経営成績に関する情報の提供を行うためである⁽⁵⁾。それに対して、管理会計の目的は経営管理上の合理的な意思決定に役立つよう、経営者や企業内部の管理者に対する会計情報の提供を行うためである⁽⁶⁾。

企業の財政状態や経営成績を報告するための役割として、利害調整機能と獲得した損益を利害関係者に知らせる情報提供機能の2つがある⁽⁷⁾。利害調整機能とは、利益をめぐる対立を調整し、利害関係者に対して適切な利益の分配を可能とするものであり、情報提供機能は財務報告によって、経済活動に関する情報を利害関係者に対して開示する機能である⁽⁸⁾。

このように経済活動に関する情報を報告するためには、簿記が必要である。「かかる一つの実体をもつ会計事象を主に『形式(技術)』と『記録』の側面から取り上げる学科として『簿記』が教育の対象とされるようになり、また、その会計事象を『内容(理論)』と『機能』の側面からアプローチする学科として『会計』が教育の対象として取り込まれるようになった。」⁽⁹⁾と武田隆二氏が述べている。

現行の高等学校学習指導要領解説商業編には、「簿記に関する知識と技術を習得させ、その基本的な仕組みについて理解させるとともに、適正な会計処理を行う能力と態度を育てる」⁽¹⁰⁾ことが簿記の目標として示されている。この科目のねらいは、簿記の基本的な仕組みについて理解させるとともに、企業会計に関する法規や基準の変更に応じて、企業における日常の取引について適正な会計処理を行う能力と態度を育てることである⁽¹¹⁾。このように高等学校では基礎的知識と技術を習得させることが目的であるが、簿記は帳簿への記録が重要になってくる。

現在、簿記・会計教育は、高等学校から設置されている。しかし制度上、全ての高等学校では簿記の科目を履修することができず、商業高等学校においても「簿記」は必修科

(5) 桜井久勝『財務会計講義 第11版』中央経済社、2010年、1頁～5頁。

(6) 桜井久勝、同上書、1頁～5頁。

(7) 渡邊泉『帳簿が語る歴史の真実—通説という名の誤り—』同文社、2016年、164頁。

(8) 桜井久勝、前掲書(注5)、1頁～5頁。

(9) 武田隆二『簿記I<簿記の基礎>第4版』税務経理協会、2004年、10頁。

(10) 文部科学省、前掲書(注1)、51頁。

(11) 文部科学省、同上書、51頁。

目ではない。全国商業高等学校長協会が行った原則履修科目についてのアンケートでは、現行上、原則履修科目は「ビジネス基礎」と「課題研究」の2科目であるが、商業を学ぶ上では「簿記」も原則履修科目とすべきであるという意見が多くみられた⁽¹²⁾。

それは、多数の企業においても簿記・会計は必要だからであると考え。生徒は、将来的に必要とされている簿記・会計の知識を、多くの高等学校で学ぶことができない現状になっている。また高等学校を卒業後、進学や就職する生徒等、進路は様々であるが、いずれ社会に出ていくため、簿記・会計の知識は身に付けた方が妥当であると考え。

3. 資格取得の必要性

株式会社リクルートエージェント（現株式会社リクルートキャリア）が2008年に調査した「企業が求める資格ランキング」⁽¹³⁾の1位が、日商簿記検定2級である。また、日経キャリアマガジンと日本経済新聞が2014年に共同で行った仕事力を鍛えるサイト「日経Bizアカデミー」で調査した「仕事で使える資格は何か～資格ランキング」⁽¹⁴⁾の今後取得したい資格ランキング総合5位にも入っている。業種別ランキングでは、卸売・小売業・商業で2位となっている。このように、簿記・会計の知識及び技術を備えている人材の需要は高まってきている。

しかしながら近年、教科「商業」を設置している高等学校が減少傾向にある。文部科学省が公表している学校基本調査の結果によると、2005年から2014年の間で、商業科は約21%減少してきているのである⁽¹⁵⁾。

簿記・会計の知識及び技術を備えている人材の需要が多いのに比べ、その教育現場は減少してきているという対照的な関係となっている。

日商簿記検定は、企業の経理事務に必要な会計知識だけではなく、財務諸表を読む力や基礎的な経営管理や分析力を身に付けるという目的があり、また、ビジネスの基礎を把握できるため、全ての社会人に役立つ資格とされている⁽¹⁶⁾。

このことから、企業には簿記・会計が必要不可欠である。そのため、簿記・会計の知識及び技術を身に付けた人材の確保は、企業にとって重要である。

「資格の有無が就職活動に有利に働くかどうかについては資格の種類に加え、本人の資格で示された以外の能力や企業が望む人材の傾向など一概に有利不利という事は出来ないのであろう。」⁽¹⁷⁾と塚辺博崇氏は述べている。

確かに、就職するために重要なことは資格を持っていることだけではないが、知識及び

(12) 全国商業高等学校長協会、前掲書（注2）、5頁。

(13) 株式会社リクルートエージェント（現株式会社リクルートキャリア）、前掲（注4）、<https://www.r-agent.com/guide/ranking/shikaku/>（2017年12月22日）を参考されたい。

(14) 日経キャリアマガジンと日本経済新聞、日経Bizアカデミー<http://bizacademy.nikkei.co.jp/feature/article.aspx?id=MMACz2001006012014&page=3>（2017年12月22日）を参照されたい。

(15) 全国商業高等学校長協会、前掲書（注3）、4頁。

(16) 日本商工会議所 <https://www.kentei.ne.jp/bookkeeping/about>（2017年12月22日）を参照されたい。

(17) 塚辺博崇「大学内における簿記講義実施上の諸問題とその解決策—新潟経営大学簿記学習センターの取り組み—」『新潟経営大学紀要21巻』新潟経営大学、2015年3月、109頁。

技術を身に付けている人材の証になる。そして、資格を取得しているという証は、簿記・会計の知識を備えているという証明になるため、その意味で資格取得は必要である。

例えば、簿記・会計の知識が備わっている人材がいない企業は、持続的な経営が困難である。それは、簿記・会計の知識を有する人材がいないことで、自社の財政状態や経営成績が適切に読み取ることができないからである。このように持続的な経営が困難になる企業が増加すると、生産者が減少し、消費者の生活に大きく影響が出てくるため、簿記・会計が重要である。

4. アンケート結果より調査報告

我が国における高等学校の学科別割合は、2016年5月のデータによると、普通科72.9%、商業科6.0%、その他職業学科12.5%、総合学科5.4%、その他3.2%であり、全体の約7割が普通科で占めている⁽¹⁸⁾。そして、商業科を含む職業学科は毎年減少傾向にある⁽¹⁹⁾。このような状況の中、商業科出身の学生のみ将来の職業会計人を望むことは難しいことである。よって、出身学科関係なく、簿記を学んでいくことが今後も重要になる。

大学から簿記・会計を学習することになる普通科出身者は、経験がある商業科出身者と比較することにより、不安を抱く者もいる。また、高等学校の教員から普通科出身の生徒を商業学科の大学に進学させることは不安であるという意見を現場から聞くことがある。

もちろん、高等学校で既に簿記・会計を学習してきた商業科出身学生は経験があるのに比べ、普通科出身学生はゼロからのスタートとなる。このように、普通科出身学生にとって大学の導入教育が簿記・会計との最初の出会いである⁽²⁰⁾。

しかし、重要なのは経験年数ではなく学習状況であると考えられる。経験年数といっても、大学入学後、簿記の基礎を学んできた学生や高等学校において、応用まで学び既に検定試験に受験経験がある学生、様々である。また、高等学校で早い段階で簿記を学び、学習する過程で苦手意識を持ってしまうと、その後の学習意欲に影響が出る。その意味で、普通科出身者は簿記・会計において、何も知識がないため、学習意欲をより向上させることができるのである。

このことを、瑞穂会2級講座の受講学生70名を対象としたアンケートより、調査した結果を報告する。

(1) 高等学校出身学科の比較

まず、瑞穂会は年に3回行われる日商簿記検定に合わせて講座を開講している。本学学生であれば参加でき、費用は教材費のみで受講料は無料である。2017年11月検定に向けた2級講座には、70名の学生が在籍していた。その学生の高等学校出身学科の比較を図表1で示した。

(18) 文部科学省 高等学校学科別生徒数・学校数 http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/shinkou/genjyo/021201.htm (2017年12月22日) を参照されたい。

(19) 同上、文部科学省 高等学校学科別生徒数・学校数 http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/shinkou/genjyo/021201.htm (2017年12月22日) を参照されたい。

(20) 松本敏史「大学教育の現場における会計教育の課題」『企業会計』8 中央経済社、2007年8月、84頁。

図表1のように、日商簿記検定2級を目指している出身学科別割合は、普通科出身が47.8%、商業科出身が37.3%、情報処理科出身が9.0%、総合学科出身が4.5%、その他1.4%であり、ほとんどが普通科と商業科で占めているのである。

しかし、日商簿記検定2級講座は、商業科出身者が多いというイメージを受けるが、現在は普通科出身の方が若干多い。この講座は、日商簿記検定3級もしくは、全国商業高等学校主催簿記検定1級（以下、「全商簿記検定1級」とする。）取得者が対象である。

したがって、普通科出身の学生は、大学入学後、日商簿記検定3級を取得し、2級へと進んできた学生である。高等学校では普通科で学習してきた学生が、大学進学とともに「簿記」という新たな挑戦をすることは珍しいことではなくなってきている。本稿では、受講学生の出身学科において、比較的出身者が多い、普通科と商業科の比較をしていく。

まず、商業科出身者の多くは、高等学校で既に全商簿記検定1級を取得してきている。そのため、日商簿記検定3級を取得せず、2級講座に参加している場合が多い。商業高校では、日商簿記検定ではなく、全商簿記検定を中心に資格取得に力を入れている高校が多い。

全国商業高等学校協会では、全商簿記検定は高等学校で使用している教科書に沿った問題が出題される傾向にあるため、授業での基本的な知識及び技術の理解度を確認するために設けられている。また、「高等学校からの進路決定に役立つ資格として、簿記は登竜門の資格に位置づけられている」⁽²¹⁾と示されている。

高等学校の授業は、「生きる力」⁽²²⁾を育むための教育であって、検定のための授業になってはいけない。したがって、高等学校で目指す全商簿記検定は、簿記の基本的な知識及び技術を身に付け、授業に沿って理解度を確保するための検定である。

このように、全商簿記検定と日商簿記検定は、社会人に役立つ実務的な検定とは目的が異なる部分がある。そのため、高等学校から簿記を学習してきた学生も、日商簿記検定試験対策のための学習を中心に身に付けてきたわけではないのである。

また、商業科出身学生と普通科出身学生を比較したとき、商業科出身学生のメリットは、普通科出身学生よりも早い段階で簿記に触れることができるということである。したがって、既に基本的知識が身に付いている学生が多い。それに対してデメリットは、早い段階で簿記の学習に嫌悪感を持ってしまうことである。一度嫌悪感を持つと、再び簿記を学習しようという意欲が阻害されてしまうのである。受講学生の中には、高等学校在学中は簿記の学習に苦手意識を持っていたが、大学進学後は就職のために努力している学生が複数名いた。

それに対して、普通科出身学生のメリットは、簿記について全く知識がないため、吸収できることが多く、学習意欲を向上させて知識を身に付けさせる機会があるという点である。しかし、学習経験年数が少ないため検定に慣れておらず、検定試験日が近づく不安

(21) 公益財団法人 全国商業高等学校協会 <http://www.zensho.or.jp/puf/examination/bookkeeping.html> (2017年12月22日) を参照されたい。

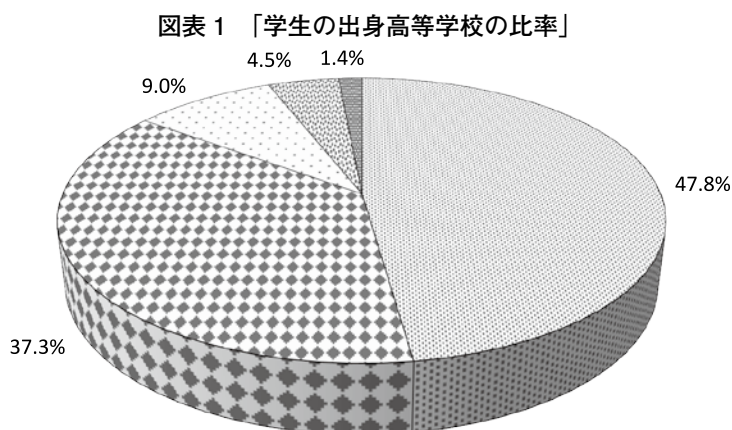
(22) 「生きる力」とは、1996年の第15期中央教育審議会・第一次答申において、示されたもの。「基礎・基本を確実に身に付け、自ら課題を見つけ、自ら学び、自ら考え、主体的に判断し、行動し、問題を解決する資質や能力」「自らを律しつつ、他人とともに協調し、他人を思いやる心や感動する心などの豊かな人間性」「たくましく生きるための健康や体力」などである。(時事通信出版局編『教育用語の基礎知識』時事通信社、2016年、38頁。)

になり、緊張している様子を感じることもある。

「大学では入学時に既に簿記会計の基礎ができている者もいれば、高学年から簿記会計の学習を始める者までいて、概して、学年と学習段階が一致していない。」⁽²³⁾と柴健次氏は述べている。確かに講義の始めは、受講学生の中で基礎知識がある学生、検定を既に受験している学生、日商簿記検定3級に合格し初めて2級を学習する学生など、様々な学生がいる状況で講義を始めていく。

しかし、「瑞穂会」は学生の出身学科に関係なく、全員に簿記の導入から学ばせていくのである。商業科出身学生は、既に学習した内容の確認を行いながら講義に出席し、普通科出身学生は、初めての内容を学習していくのである。

双方を比較したとき、普通科出身者と商業科出身者はどちらが有利なのだろうか。



■普通科 ■商業科 □情報処理科 ■総合学科 ■その他
図表1：高等学校出身学科の比較（2級講座受講学生のアンケートにより著者作成。）

(2) 授業出席・課題提出状況

次にアンケート結果をもとに、出身学科別に学習状況を比較していく。まず、講義への出欠状況である。講義は長期休暇期間に集中して行っており、今回受験した11月検定までは30日前後実施したのである。基礎講義が一通り終了すると問題演習を行い、応用力も身に付けていく。その期間中の出欠状況を図表2と図表3で示した。

図表2は普通科出身学生の出欠状況を表したものである。講義に全て出席した学生は18.8%であり、欠席回数が1~2回が37.5%，3~4回が28.1%，5~6回が6.3%，7~8回が3.1%，9~10回が3.1%，それ以上が3.1%であった。

図表3は商業科出身学生の出欠状況を表したものである。講義に全て出席した学生は32.0%であり、欠席回数が1~2回が36.0%，3~4回が12.0%，5~6回が8.0%，7~8回

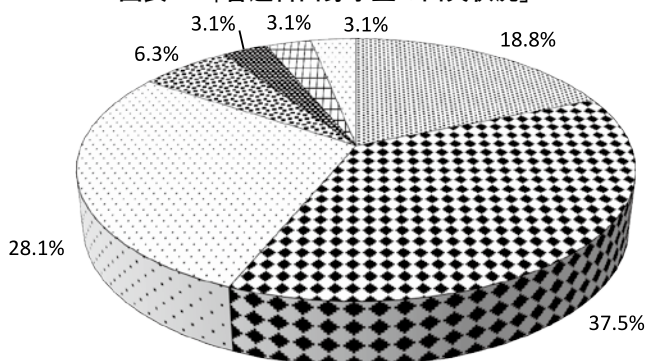
(23) 柴健次「再度、会計教育研究の本格化を望む」『企業会計』63(12)中央経済社、2011年12月7頁。

が4.0%、9～10回が4.0%、それ以上が4.0%であった。

主な欠席理由としては、体調不良や部活動の大会等であった。出身学科問わず、どちらも8割程は、ほとんどの講義に参加していることがわかる。しかし、学生の中には長期休暇期間のため、自動車運転免許を取得するために、2週間程欠席する者もいた。

出身学科関係なく、講義に出席することは重要である。学生の中には「1回くらい休んでも大丈夫だろう」と考えている者もいるが、1回の講義を休むことにより大幅に学習が遅れてしまうのである。普通科出身学生も商業科出身学生も8割程の学生は全講義の8割は出席できているという結果が出た。

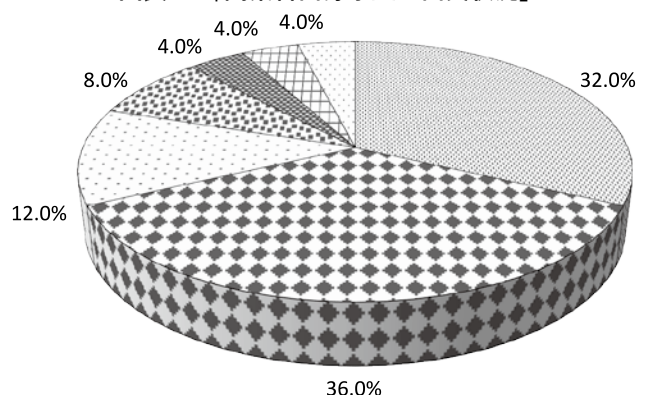
図表2 「普通科出身学生の出欠状況」



- ☐ 全て出席
- ▨ 1～2回欠席
- ▩ 3～4回欠席
- ▧ 5～6回欠席
- ▦ 7～8回欠席
- ▥ 9～10回欠席
- ▤ それ以上欠席

図表2：普通科出身学生の出欠状況(2級講座受講学生のアンケートにより著者作成。)

図表3 「商業科出身学生の出欠状況」



- ☐ 全て出席
- ▨ 1～2回欠席
- ▩ 3～4回欠席
- ▧ 5～6回欠席
- ▦ 7～8回欠席
- ▥ 9～10回欠席
- ▤ それ以上欠席

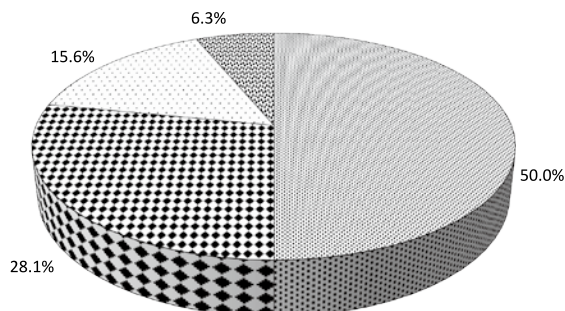
図表3：商業科出身学生の出欠状況(2級講座受講学生のアンケートにより著者作成。)

次に出身学科別に課題提出状況を比較する。図表4は普通科出身学生の課題提出状況である。全ての課題を提出した学生が50.0%、ほとんど提出した学生が28.1%、あまり提出していない学生が15.6%、全く提出していない学生が6.3%である。

図表5は商業科出身学生の課題提出状況である。全て提出した学生は64.0%、ほとんど提出した学生が28.0%、あまり提出していない学生が8.0%、全く提出していない学生はいなかった。

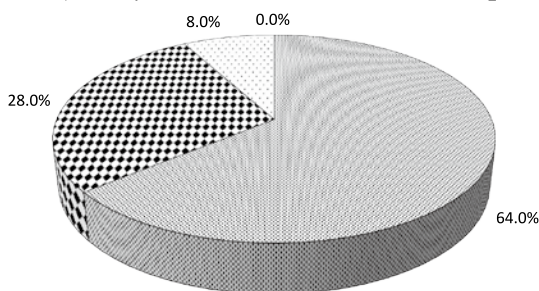
商業科出身学生は、簿記の基礎能力が早い段階で身に付いているため、複数の課題にも対応できる力が備わっていた。問題を解くスピードがあっても、深く理解して解いているというより、パターン化して解いている学生が多かった。それに対して、普通科出身学生は問題を解くことに時間を要することがわかった。しかし、提出された課題を見ると、時間は要するが、普通科出身学生は丁寧に一つずつ理解しながら学習した様子が見られたのである。

図表4 「普通科出身学生の課題提出状況」



■全て提出した ■ほとんど提出した □あまり提出していない ▨全く提出していない
図表4：普通科出身学生の課題提出状況(2級講座受講学生のアンケートより著者作成。)

図表5 「商業科出身学生の課題提出状況」



■全て提出した ■ほとんど提出した □あまり提出していない ▨全く提出していない
図表5：商業科出身学生の課題提出状況(2級講座受講学生のアンケートより著者作成。)

(3) 学習時間の比較

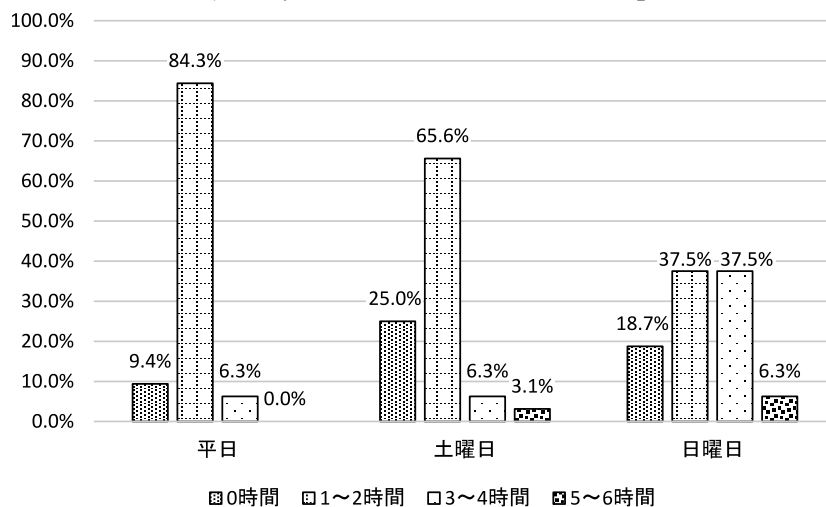
次に出身学科別に自主学習時間を比較する。瑞穂会の講義は、平日が週3日各90分、土曜日が9時から17時まで行っている。したがって、学生の自主学習時間はそれ以外の時間であるため、曜日別に調査をした。図表6は普通科出身学生、図表7は商業科出身学生の自主学習時間である。

平日は大学の授業やアルバイトをしている学生もあり、1～2時間の学習時間しか確保できない学生がほとんどであった。土曜日は、瑞穂会の授業を9時から17時まで行っているため、その後学習しない学生が平日に比べて増加している。それに対して日曜日は、3～4時間学習している学生が増加している。

普通科出身学生と商業科出身学生の自主学習時間を比較したとき、大きな違いがあった。それは、商業科出身学生は4時間ほどの学習時間が限度であったが、普通科出身学生の中には、5～6時間学習するものがいた。土曜日の瑞穂会終了後、その日の復習や課題等、時間をかけながら、丁寧に行っているのである。また、日曜日にも自主学習の時間を多く取り入れ、復習の時間をとっている。

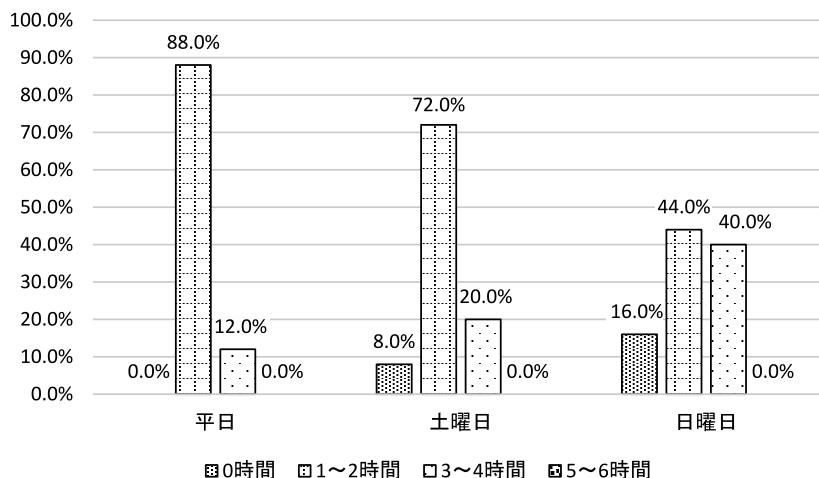
このように5～6時間ほど自主学習する学生は、一度間違えた問題を見直し、理解できたかを確認するため、もう一度解いて確認すると言っていた。個々の問題に対して、丁寧に学習している姿が見受けられた。

図表6 「普通科出身学生の自主学習時間」



図表6：普通科出身学生の自主学習時間（2級講座受講学生のアンケートより著者作成。）

図表7 「商業科出身学生の自主学習時間」



図表7：商業科出身学生の自主学習時間（2級講座受講学生のアンケートより著者作成。）

5. 検定試験合格率の比較

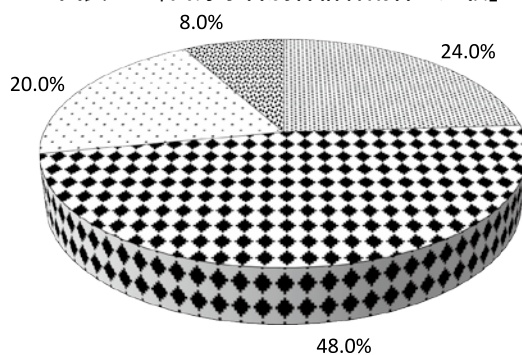
検定試験の結果、図表8のような結果が出た。合格者の割合は、商業科出身者24.0%、普通科出身者48.0%、情報処理科出身者20.0%、総合学科・その他8.0%であった。

商業科出身者と普通科出身者の受験者数の割合は、ほぼ同じであったが、普通科出身者が商業科出身者を上回る合格率が出た。このことから、簿記の経験年数が少ない普通科出身者でも、授業に出席し、課題を提出していれば、商業科と同等の合格率が出ることが今回の事例で明らかになった。

講義の途中までは確認問題の状況から判断した結果、商業科出身学生の方が理解度は高かったが、その後応用問題に進むにつれ、普通科出身学生の理解力が伸びていった。商業科出身学生は問題を解くスピードは速いが、より深く理解はしていないと判断した。経験が多い分、パターン化して解いていく学生が多いように見えた。それに比べ、普通科出身学生は問題を解くスピードは遅いが、個々の問題を確実に理解し、学習を進めていたのである。

よって、学習の進め方や環境の影響で、大学から簿記を学び始める普通科出身学生も、商業科出身学生と、同等の合格率が出るということが、今回の結果から証明することができたのである。

図表8 「出身学科別合格者割合の比較」



■商業科 ■普通科 □情報処理科 ■総合学科・その他
図表8：出身学科別合格者割合の比較（2級講座学生アンケートにより著者作成。）

6. むすびにかえて

本稿では、大学生を対象とした簿記・会計教育において、資格取得を目標とする学生の高等学校出身科別合格率を踏まえて考察した。大学における資格取得は、学生にとって就職に役立つものであり、その意識が高くなっているのである。学習意欲のある学生たちの資格取得に対する姿勢は、合格への重要な要素である。

今回の検定試験では商業科出身学生よりも、普通科出身学生の合格率が高いという結果になった。上述したように、教科「商業」を設置している高等学校が減少傾向にあるため、今後、商業科を設置する高等学校が増加するとしたら、職業会計人を目標とする商業科出身学生も増加していくことだろう。そうなると、商業高等学校での検定指導の在り方がどのように変化していくのであろうか。高等学校での授業は、検定のための授業ではないが、授業以外で検定指導の場を設けることで、早い段階から検定のための学習ができるようになると思う。

しかし、現在の高等学校教員の勤務形態では、困難である。担当授業に加えて学校業務や部活動等の指導があり、授業以外で検定指導の場を設けることは負担がかかる。

「高等学校における簿記教育は、一般教育と捉えるか職業教育と捉えるかは重要な問題であるが、日本ではそれについてあまり議論せずに職業教育（専門教育）の科目の1つとして考えられている。」⁽²⁴⁾と島本克彦氏は述べている。簿記・会計はどの企業にも関わることであり、商業科だけではなく、基本的知識程度であれば、普通科でも触れていくことはできると考える。

また、現在は高等学校から学習することができる科目となっているが、義務教育から学ぶことは不可能なことなのだろうか。他教科では小学校からの必修修化が進んでおり、2011年から小学校において新学習指導要領が実施され、5学年から年間35単位時間、外

(24) 島本克彦『簿記教育上の諸問題』協和印刷株式会社、2015年3月、29頁。

国語の必修修化が開始した⁽²⁵⁾。そして、プログラミングの必修修化も開始する予定である⁽²⁶⁾。島本克彦氏が上述しているように、もし簿記・会計教育が一般教育であると捉えられることになることで、商業科以外の高等学校でも簿記・会計を学習する機会が増加していくのではないだろうか。まずは、簿記・会計が商業科以外の高等学校のカリキュラムに組み入れるとしたら、どのような指導案が実行可能であるか、今後の課題として検討していきたい。

(2018.1.19 受稿, 2018.2.26 受理)

(25) 文部科学省 小学校外国語活動 http://www.mext.go.jp/a_menu/shotou/gaikokugo/index.htm (2018年1月11日)を参照されたい。

(26) 文部科学省「プログラミング教育実践ガイド」http://jouhouka.mext.go.jp/school/pdf/programing_guide.pdf (2018年1月11日)を参照されたい。

〔抄 録〕

近年、日本商工会議所主催簿記検定2級を取得している学生を、多くの企業は必要としている。しかし、簿記を学ぶ商業高等学校は年々減少傾向にあり、商業を学ぶ人材も減少していくと予想される。このままでは、企業からの需要は大きいですが、その人材を育てる教育現場が減少し、対照的な関係になっていくのである。

将来、職業会計人を目指す学生は商業科出身学生だけではない。高等学校では普通科や情報処理科、その他の学科であっても、大学から簿記を学ぶことはできるのである。しかし、商業科出身学生と比較すると、簿記経験年数がないため、大学から初めて簿記を学ぶことに不安を抱えている者もいるのである。

千葉商科大学会計教育研究所の会計教育実践の場である「瑞穂会」では2級講座に70名の学生が参加していた。この学生の出身学科の割合は、普通科と商業科が約半分ずつである。よって、学生を対象としたアンケート結果をもとに商業科出身者と普通科出身者を比較し、高等学校出身学科別合格率を踏まえて考察した。簿記経験年数がない普通科出身学生でも、強い意識と学習環境が整っていることで、商業科出身学生と変わらない合格率が出るという結果が証明された。

平成 29 年学外研究活動報告

(平成 29 年 1 月～12 月)

本報告は会員から報告のあったものを掲載してあります。——◇運営委員会

〔学会報告〕

報告者名	題 目	学 会 名	月
安 藤 崇	「環境マネジメント・コントロールによる組織的・社会的成果－インタラクティブな活用方法を通じて－」	2016年度日本原価計算研究学会 2016年度関東部会	2
神 保 雅 人 [㊦]	暗黒物質密度を説明する MSSM パラメータと軽い stop の 1-loop レベルでの検証可能性	日本物理学会	3
神 保 雅 人 [㊦]	偏極電子ビームを用いた ILC でのトップ対生成における MSSM の 1-loop 効果	日本物理学会	3
神 保 雅 人 [㊦]	ILC での損失エネルギーを伴った Higgs 生成における有効 W-boson 近似を用いた MSSM の 1-loop 効果の検証可能性	日本物理学会	3
鮎 川 ゆりか	自然エネルギー100%のエコ・キャンパスを目指す！	SUDre2017 (Sustainable University Development with Focus on Renewable Energy) 持続可能な社会のための再生可能エネルギーと大学の役割	5
師 尾 晶 子	碑文からみた知の伝達 (小シンポジウム：古代地中海世界における知の伝達の諸形態基調報告)	第 67 回日本西洋史学会大会 (一橋大学)	5
杉 田 文	2011 年東北太平洋沖地震による津波の千葉県沿岸域地下水への影響	日本地下水学会 シンポジウム「津波に伴う地下水影響とその後の回復」	7
中 村 元 彦	会計監査における IT の活用と見積りの監査への適用	日本監査研究学会	7
仁 平 京 子	くちコミ・マーケティングと消費者診断—ポジティブくちコミ (PWOM) とネガティブくちコミ (NWOM) の分類—	日本経営診断学会, 2017 年度第 5 回関東部会 (明治大学)	8
原 科 幸 彦, 鮎 川 ゆりか [㊦]	地域分散型エネルギー社会の形成を目指して—千葉商科大学の自然エネルギー100%計画—	環境科学会	9
安 藤 崇	「環境マネジメント・コントロールの3つの目的に関する研究—パナソニックとシャープを事例として—」	日本原価計算研究学会 第 43 回全国大会	9

太田三郎	The Recent Trends and Problems of Corporate Failure and Turnaround in Japan	経営行動研究学会全国大会 (日本・モンゴル国際シンポジウム)	9
神保雅人 [㊦]	偏極電子ビームを用いたILCでの第3世代フェルミオン対生成におけるMSSMのloop効果	日本物理学会	9
鈴木孝男	平野哲也氏 (山口大学) による報告 (中小企業研究の方法的立場—中小企業概念の系譜とデザイン) の予定討論者としてコメント	2017年度 日本中小企業学会全国大会	9
仁平京子	女性向け保険商品開発におけるライフコース戦略—ライフイベントの選択の多様性とリスクヘッジ—	公益財団法人生命保険文化センター, 保険学セミナー大阪	9
杉田文 [㊦]	市川市じゅん菜池の生態系保全と水管理	2017年度 日本水文科学会 学術大会	10
杉田文 [㊦]	市川市じゅん菜池の水環境と生態系	2017年度 日本水文科学会 学術大会	10
中村元彦 [㊦]	ITの発展とシステム監査の課題	日本内部統制研究学会	10
仁平京子	くちコミ・マーケティングに対するサービス・ドミナント・ロジックの適用—企業と顧客のくちコミの価値共創—	日本経営診断学会、第50回全国大会 (明治大学)	10
石毛雅章	『アリス』のエレクトロタイプをめぐって	日本ルイス・キャロル協会	11
杉田文 [㊦]	市川市「じゅん菜池」における水環境再生の取り組み	第14回環境情報科学ポスターセッション	12
趙軍	「被動中の主動、独創和追隨——近代中国大亞洲主義諸型態之概観」 (中国語)	台湾・中央研究院近代史研究所主催「近代東亞知識人的国家構想」学術研討会 (台北) にて	12
趙軍	「遠藤隆吉與中国——一個昭和漢学家的思想和方法」 (中国語)	台湾・中央研究院近代史研究所主催「西方經驗與近代中日交流的思想連鎖」学術研討会 (台北) にて	12
趙軍	「植民地・戦争と語学教育、その歴史を論じることの意味」 (「來賓挨拶」として)	新世紀人文学研究会主催「日中戦争勃発80周年シンポジウム 日本語教育史から見た日中戦争 (1937-1945)」 (東京)	12
仁平京子	インターネット社会における企業のレピュテーションリスクと管理—ネガティブくちコミ (NWOM) とうわさの「負の情報」拡散—	日本消費経済学会東日本大会 (日本大学)	12

平成 29 年学外研究活動報告

〔寄稿〕

執筆者名	論 文 名	掲載誌名その他	月
M. Jimbo [Ⓔ]	One loop effects of natural SUSY in indirect searches for SUSY particles at the ILC	eConf C16-12-054 [arXiv: 1703.07671]	5
太田 三郎 [Ⓔ]	序章 「混迷の時代に中小企業はどう生き抜くべきか」	企業倒産調査年報 (2017 年版)	8
S. Ota [Ⓔ]	“How Small and Medium Enterprise Can Survive in a Time of Uncertainty,”	Corporate Insolvency Survey Report, 2017.	8
川崎 知已	一人ひとりの居場所のある学級 発達障害のある子の支援をする学級づくり	児童心理 No. 1046 2017 9	9
趙 軍	「“亜洲夢” 與日本右翼——頭山満・内田良平的中国觀及对中国革命的参与」(中国語)	中国社会科学院主弁『広東社会科学』2017 年第 5 期。82-96pp.	10
川崎 知已	子どもに語る例話 中学校向け 深まる秋、学問の秋、なぜ学ぶのか	Princpal 2016 11	11
川崎 知已	教師に語る例話 生徒理解のための会議・研修会 生徒に胸を貸す大人になろう	Princpal 2016 11	11
Masato Jimbo [Ⓔ]	1-loop effects of MSSM particles in Higgs productions at the ILC	Journal of Physics: Conference Series 920	11
常見 陽平	ポエム化する政権の労働政策 「定額使い放題プラン」が目的か	『Journalism』2017 年 12 月号 No. 331	12

〔著書〕

執筆者名	書 名	発行所	月
師尾 晶子 [Ⓔ]	古代地中海の聖域と社会	勉誠出版	2
黄自進, 潘光哲 主編, 趙軍ほか 著 [Ⓔ]	『近代中日関係史新論』(全 816 ページ)	台湾・稻郷出版社	3
常見 陽平	『なぜ、残業はなくなるのか』	祥伝社	4
石毛 雅章 [Ⓔ]	社会人のための英語の世界ハンドブック	大修館書店	12

〔訳書〕

訳者名	訳書名	原著者名	原書名	発行所	月
師尾 晶子	ヘレニズム期 カリヤにおける eis ta patrika — 概 念、手続きそ れとも慣 習? —	リエット・ヴァン・ ブレーメン	<i>Eis ta patrika</i> in Hellenistic Karia: Concept, Process or Practice?	『クリオ』 31 号	5

千葉商科大学国府台学会

運営委員会委員

(ABC順)

安藤	崇	(商経学部)
遠藤	隆	(商経学部)
○合原	理映	(商経学部)
五反田	克也	(国際教養学部)
小玉	敏彦	(商経学部)
増田	明子	(人間社会学部)
箕原	辰夫	(政策情報学部)
宮澤	薫	(サービス創造学部)
大平	進	(商経学部)
◎相良	陽一郎	(商経学部)
清水	正昭	(商経学部)
杉田	このみ	(政策情報学部)
山内	真理	(商経学部)
趙	軍	(商経学部)

◎委員長

○副委員長

©

平成 30 年 3 月 31 日発行

千葉商大論叢 第55巻 第2号

(通巻第181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 株式会社 CUC サポート
ドキュメントセンター
千葉県市川市国府台1-3-1
(〒272-8512)
電話 (047) 710-4672

CHIBA SHODAI RONSO

(The Journal of Chiba University of Commerce)

Vol. 55 No. 2 March 2018

On the Retirement of Professor Toshihiko Fujie *HARASHINA, Sachihiko* (1)
OTA, Saburo
KOBAYASHI, Wataru

Articles

- Evolution in Social Management Concept of Enterprises *FUJIE, Toshihiko* (13)
 A Simulation Analysis of the Declining Birthrate Solow Model with Labor Types ... *UTSUMI, Yukihisa* (35)
SATO, Tetsuaki
- Some Issues on the Contemporary Globalization (3)
 —The Contemporary Globalization and The Imperialism—..... *SUZUKI, Haruji* (49)
- Formation and Sustainable Development of Three Crops Rotational Farming on Paddy Field (II)
 —Case Study of Minami-Awaji City, Hyogo Pref Japan— *TANO, Hiroshi* (71)
- Solution to Various Problems Relating to Home Care by Converting the Work History of Home Care Worker
 with ICT
 —The Ripple Effects of the Career Record Management System for Care Service— ... *SAITO, Kaori* (95)
- Cluster Analysis of Corporate Risk Factor Disclosure *TSUCHIYA Kazuyuki* (113)
- Changeability of Consumer Decision Making *TOGAWA, Taku* (135)
- A Study of the Structure in Internal Environmental Management Control Systems
 —An Analysis and Interpretation of the Aims, Functions, and Promotional Process— ... *ANDO, Takashi* (155)
- A Critical Review of the “Secret Administrative Guidance” and “Attachment” of the National Tax Agency Concerning the Taxation of a Director’s Retirement Allowance when such Director is Reappointed to a New Position (2)..... *IZUMI, Junya* (175)
- The Current State and Prospects of FinTech Legislation
 —Recent Amendment in Banking Laws of Japan and the Impact on International Financial Regulation—
FUJIKAWA, Nobuo (197)
- Diversification of Employment II *AKIYAMA, Morio* (217)

Notes

- A Study of Trends in the Financial Performance Data of Small and Medium-Sized Family Firms
 —Focusing on Case Studies of Long-established Family Firms— *WATANABE, Kei* (233)
- A Study of Accounting Education in Universities
 —Based on Pass Rate According to Subject from High School of Qualification Lecture—
AIHARA, Asumi (251)

News

- Research Activities outside the University (265)

KONODAI INSTITUTE

Chiba University of Commerce

Konodai, Ichikawa, Chiba, Japan