

2018年11月

(通卷183号)

## 執 筆 者 紹 介

齊 藤 壽 彦	金融論	千葉商科大学	名 誉 教 授
安 藤 和 代	マーケティング	サービス創造学部	教 授
坂 井 恵	会計学	サービス創造学部	教 授
吉 田 寛	公会計	会計ファイナンス 研究科	教 授
合 原 理 映	憲法	商経学部	准 教 授
泉 絢 也	税法	商経学部	専 任 講 師
大久保 優 也	法学	政策情報学部	専 任 講 師
小 口 広 太	地域社会学、 有機農業研究	人間社会学部	専 任 講 師
齊 藤 紀 子	ソーシャルビジネス論、 ボランティア論	人間社会学部	専 任 講 師
井 出 裕 子	租税法	会計ファイナンス 研究科	客員准教授
清 水 さえ子	言語学	一般社団法人 セーフティネット	代 表

〔論 説〕

## 地域金融機関の事業性評価融資（Ⅰ）

### —事業性評価の仕組と評価視点—

齊 藤 壽 彦

#### 目 次

##### はじめに

#### Ⅰ 地域金融機関の事業性評価の仕組

- 1 事業外部環境評価
- 2 事業内部環境評価—事業内容評価の4段階
- 3 定量分析と定性分析の総合

#### Ⅱ 地域金融機関の事業性評価の視点

- 1 金融機関融資の5原則
- 2 事業競争力評価, 経営力評価の基本
- 3 知的資産評価
- 4 地域社会への貢献評価
- 5 事業性評価の標準的手法 (以上本号)

#### Ⅲ 地域金融機関の事業性評価融資推進方策

- 1 ABL(動産・売掛債権担保融資)の活用
- 2 地域金融機関の事業性評価融資推進態勢
- 3 定量評価, 定性評価における目利き能力の向上策
- 4 事業性評価のための目利き人材の養成
- 5 人脈の拡大, 外部専門家・専門機関の活用, 外部機関との連携

##### むすび

##### はじめに

バブル経済崩壊以降, 地域金融において, 財務評価を重視し, 担保や保証に依存する金融が重視され, 質的評価に基づく事業性評価融資が不十分であった。今日, 地域金融機関は金利収入の減少や融資先確保の困難などの問題に直面しており, その経営困難の打開のための新たなビジネスモデルの確立が求められている。また金融を通じて中小企業・小規模事業者の成長を促進すること, これを通じて日本経済の成長や地方創生を図ることが喫緊の課題となっている。

このような背景の下で, 金融庁は地域金融機関に取引先の将来性を期待した「事業性評価融資」を推進することを大いに推奨している。また地域金融機関もこれへの取組を進展させるようになっている。

だが事業性評価融資を行うことについてはさまざまな課題がある。すなわち, それは費用

がかかる。またその実施には金融機関職員の目利き能力が不可欠となる。安易な事業性評価融資の実行は不良債権問題を惹起する恐れがある。これを実施することは必ずしも容易ではない。金融機関は収益や健全性に配慮しながら、無理のない、自らが可能な融資を行うようにしなければならない。事業性評価融資の意義は金融機関によって認識されているが、これにどのように取り組むかは個々の金融機関がその状況に応じて慎重に判断していかなければならない。その方策について一般的な結論が出ているわけではない。

事業性評価融資については、近年では金融庁や実務家などの実務報告・実務書や委託調査研究、金融機関関係雑誌論文においてかなり取り上げられている。だが、学界においては、従来のリレーションシップバンキング研究が事業性評価融資研究につながるといえるものの、村本孜氏や家森信善氏などの研究を除けば、本格的な研究が最近行われているとはいえない。

そこで本研究においては、事業性評価融資について考察する。その一環として、事業性評価融資を推進するとすれば、これをどのように行っていけばよいかについて検討することとする。

事業性評価融資は新しい融資手法であるかのように見えるが、実は金融の原則に沿うものである。事業性評価を行うためには、まず、金融の原点を想起し、金融の原理を学び返す必要がある。また、金融機関は金融機関以外のものを相手に営業を行っているのであって、金融論だけでなく、経営学、マーケティング論、会計学、中小企業論、労務管理論、社会心理学など数多くの分野の知識を修得しなければならない。事業性評価融資を実施するためには、理論的知識だけでなく実務的知識も必要であり、これが特に重要である。これは実務書から得られる知識だけでなく、ヒアリングから得られた情報とその活用を含む。さらに人間洞察力なども求められる。金融機関やその職員の「目利き力」の低下などの状況変化に適合した手法を採用する必要があるが、これについては、事業性評価融資に取り組んでいる地域金融機関の事例に学ぶことが参考となる。報告書、時論、論文化されていない資料を論理的に整理することがこの研究にとって有効である。このような観点から事業性評価融資を研究することとする。

事業性評価融資を実施することにはさまざまな条件をクリアしなければならないということが本研究によって明らかになるであろう。

このような研究を前提としたうえで、事業性評価融資を進展させるための方策を提示する。これについては紙面の都合上、次号で明らかにする。

事業性評価融資については、これが注目されるようになった背景や事業性評価融資の進展状況やその限界・問題点も明らかにしなければならない。これらについては時間の都合上、別稿に譲りたい。

## I 地域金融機関の事業性評価の仕組

### 1 事業外部環境評価

#### (1) マクロ環境分析

最初に地域金融機関の事業性評価の仕組について述べておこう。中小企業の事業、経営は外部環境の変化によって大きく影響される。金融機関が取引先事業の状況、事業の将来

を把握するためには、その前提として、その事業に影響を及ぼす可能性のある外部環境を把握しなければならない。取引先をとりまく外部環境を知ることによって、取引先の発展の「機会」や取引先の将来の「脅威」を十分に認識することが可能となる。

外部環境を知るためにはまず、マクロ環境分析、すなわち、取引先を取り巻く政治的（Political）要因、経済的（Economic）要因、社会的（Social）要因、技術的（Technological）要因などにおけるこれまでの流れを認識し、今後の変化を予測するという PEST 分析がかかせない<sup>(1)</sup>。

マクロの動向については疎い企業経営者が多く、金融機関側の情報が重要となる<sup>(2)</sup>。

## （2）事業構造分析（ミクロ環境分析）

次に、事業構造分析（ミクロ環境分析）、すなわち、取引先にとっての顧客、競合先、供給業者、代替製品、サービス、当該事業への参入障壁などの経営環境を分析し、地域内や業界内での競合関係を捉え、自社の強みや弱みを明らかにすることが求められる。取引先は経営環境の変化に対応できなければ事業の維持・拡大が難しくなる。企業は経営環境の変化に対応して経営戦略を策定し、「顧客価値の提供」、「競合との差別化」、「自社事業の収益性」を実現することが重要となる<sup>(3)</sup>。

マイケル・ポーターは、『競争の戦略』と題する経営戦略理論書の中で、5F 分析（ファイブフォース分析）を提唱した。これは自社を脅かす 5 つの脅威（業界の競争要因）を踏まえて自社の経営戦略を策定していくことが必要であるというものである。5 つの脅威（競争要因）とは、①新規参入者の脅威（Threat of new entrants）、②競争相手との競合の激しさ（Intensity of competitive rivalry）、③代替製品または代替サービスの脅威（Threat of substitute products or services）、④買い手の交渉力（Bargaining power of customers）、⑤売り手の交渉力（Bargaining power of suppliers）のことである<sup>(4)</sup>。事業構造分析においてはこの 5F 分析が必要となる。

事業構造分析には後述の 3 C 分析も利用される。

情報収集にあたっては、業界や地域の内情等をよく知る者の声を収集し、活用することも必要である<sup>(4)</sup>。

## 2 事業内部環境評価—事業内容評価の 4 段階

事業性評価においては当然事業そのものの内容を分析しなければならない。自社の現状である内部環境、事業内容評価は、①取引先の事業面について「知る」こと、②定性的な情報を「整理する」こと、③事業の内容や成長可能性等を「評価する」こと、④融資や本業支援にその評価を「活用する」ことの 4 段階に分けることができる<sup>(5)</sup>。これらは外部環境評価と組み合わせながら行われる。

### （1）「知る」

事業性評価とは金融機関が取引先企業と正面から向き合うことによって、その強みや経営課題を発見し、その改善や業績向上を支援するなかで、融資や助言につなげるというもので、その為には取引先の事業を知ることが最も大事である。取引先に関して「知る」べきこと、すなわち、収集する情報については、①基本的な企業情報、②従来から入



手している財務情報、③新たに深く把握することとなった事業面の情報に大別できる<sup>(6)</sup>。

融資審査に必要な資料の入手に関しては事業計画書や会社案内等があげられる<sup>(7)</sup>。

情報入手については財務情報という定量的情報とともにヒアリングなどで得た質的情報を入手する必要がある。ヒアリングの実施方法についてはリッキービジネスソリューション株式会社編「2015」102-114 ページ等を参照されたい。

## (2) 「整理する」

ヒアリングなどで得た定性情報はなんらかの基準で整理する必要がある。これに関しては、地域金融機関などでは、後述のローカルベンチマークを利用している。また、3C 分析、すなわち事業環境を、「Company〔自社〕」、「Customer〔顧客・市場〕」、「Competitor〔競合〕」の3つの観点から整理し、今後の事業展開を分析する手法が活用される。顧客・競合他社分析が外部環境分析、自社分析が内部環境分析となる。

さらに、ビジネスモデル俯瞰図が用いられる。これは、「サプライチェーン」（企業が製品・商品等を生産・供給して顧客・最終需要者に提供するまでの、輸送・配送、保管等を伴った生産物の流れ）や、「バリューチェーン」（企業内部での活動の連鎖、価値連鎖・「業務フロー」・業務プロセスとも呼ばれ、取引先がその顧客の運ばれる価値を生み出すための仕組みと流れであって、具体的には企画・開発⇒仕入⇒製造⇒検査⇒物流⇒販売⇒保守・アフターフォロー等という流れ）、「商流」（「仕入先」、「外注先」・「協力先」、「得意先」・「エンドユーザー」などという資金の支払いを伴う商品の流れ）などを図式化したものであって、事業の全体像をつかむための経営分析のフレームワークである。俯瞰図があれば、事業全体を大きく把握することができる。これらの把握は事業の強みや弱みなどを解明する基礎となる<sup>(8)</sup>。

## (3) 「評価する」

整理した取引先の事業に関する情報は、一定の観点や基準からの判断を加えて評価する。

この評価に際してはさまざまな戦略フレームワークという分析ツールが用いられている。その代表的なものにSWOT 分析がある。これは企業内部の経営資源を Strength(競合企業よりも優れている経営資源)と Weakness(競合企業よりも劣っている経営資源)に、外部の経営環境を Opportunity(当該企業にとって有利な事業環境)と Threat(当該企業にとって不利な事業環境)に分類してその組み合わせから今後の方向性を分析するという経営分析のフレームワークである<sup>(9)</sup>。

SWOT 分析で認識する外部環境分析には前述の PEST 分析が含まれる。またSWOT 分析で認識する内部環境分析においては、人材力・技術力・組織力の分析などに加えて、企業のマーケティング戦略を把握する上で重要な 4 P 分析が活用される。4 P 分析は、自社内部環境を売り手の視点から見ると、Product(製品、具体的には種類、品質等)、Price(価格)、Place(流通経路)、Promotion(販売促進)の4つの観点(マーケティング・ミックス)から分析する手法である<sup>(10)</sup>。

将来に向けた戦略を導くためのアイデアを得る手法としてクロス SWOT という手法が用いられる。これは自社の内部要因である「強み」と「弱み」、外部環境である「機会」と「脅威」を組み合わせで戦略を立てるという手法である<sup>(11)</sup>。どのように強みを活かすか、

どのように弱みを克服するか、どのように機会を利用するか、どのように脅威を取り除く、または脅威から身を守るか、という次を考えることがクロス SWOT 分析の目的である<sup>(12)</sup>。クロス SWOT 分析を図解すれば第 1 図のようになる。

第 1 図 クロス SWOT 分析図

		内部環境	
		Strength(強み：S)	Weakness(弱み：W)
外部環境	Opportunity (機会：O)	SO 戦略（積極攻勢） 強みを活かして機会を活用	WO 戦略（弱点強化） 機会を活用して弱みを解消
	Threat (脅威：T)	ST 戦略（差別化） 強みを活かして脅威に対処	WT 戦略（防衛） 弱みを最小化して脅威に対処

（出所） 相馬裕晃 [2017] 59 ページ。井上有弘 [2016b] 10 ページ。

事業の成長可能性等を適切に評価するために、上記の評価を踏まえた経営戦略が策定される<sup>(13)</sup>。

#### （4）「活用する」

事業性評価は融資や本業支援に活用される。認識された経営課題は信用金庫内や信用金庫と取引先との間で共有される<sup>(14)</sup>。

企業の情報の収集、その情報の整理、評価に基づく事業性評価は企業へフィードバックされる。これにより金融機関と取引先との議論ができる。事業性評価の内容を顧客に開示することにより、取引先企業と課題を共有する。企業は事業への理解を深めてくれた金融機関に対し、満足感を持ち、このような金融機関に対して企業の評価は高い。事業性評価内容の顧客への開示によって、金融機関は顧客との会話をさらに継続することができる<sup>(15)</sup>。

事業性評価に基づいて、営業店は融資の稟議書を起案し、本部の承認を得て融資する。これが事業性評価に基づく融資のプロセスである。

その後、本部がさまざまな事業サポートを行うソリューションを提供する。事業性評価の基づく経営支援、本業支援によって、企業の満足度と生産性の向上を実現する。これらが、新規事業へのチャレンジ等のさまざまな動きを誘発し、結果的に企業の発展につながるという好循環が期待できる<sup>(16)</sup>。

本業支援によって、金融機関は新たな融資を生み出すことも期待できる。

### 3 定量分析と定性分析の総合

企業の継続的な事業活動は時系列的に「過去の姿」、「現在の姿」、「未来の姿」という 3 つの局面で捉えることができる。

「過去の姿」は企業活動の過去の成果である「財務内容」を定量的に分析することによってとらえることができる。会計には「企業活動を映し出す鏡」としての役割がある。企業の収益にかかわる製品力、生産性、外部購入費、人件費、固定費、資本効率などの分析は財務諸表や比率を手掛かりにすることができる<sup>(17)</sup>。どれだけの利益を上げたかを示す損益計算書において、経常利益（営業利益に営業外損益を加減算して算出）が黒字の会社は、通常の事業活動から得られる利益によって借入利子を支払える会社といえる。キャッシュ

の出入りを示すキャッシュ・フロー計算書は、利益にキャッシュの裏付けがどれだけあるかを示す。資金の運用形態（借方）と資金の調達源泉（貸方）を示した貸借対照表において、負債（流動負債および固定負債）が資産（流動資産および固定資産等）を上回り、純資産（資本金および利益剰余金等）がマイナスとなった「債務超過」の会社は、資産を全部売っても負債を返済することができない会社ということになり、このような会社は倒産のリスクが高いと判断される。流動比率は会社の支払能力を判定する1基準となる。定量分析は取引先との取引に関する重要な判断材料となる。

企業への貸出においてはABLが利用されることがある。「現在の姿」については「動産や債権」の動きを通じて商流や機械設備の稼働状況を把握できるABLが有効な事業評価方法となる。ABLは形態は担保融資であるが、実態は事業の流れやキャッシュフロー等の継続的なモニタリングを行い、経営実態把握の強化を図ることを主目的としている。事業性評価においてはこのようなABLの活用による非財務的評価が行われることがある<sup>(18)</sup>。

企業・事業の「未来の姿」を評価するためには、競争力の源泉となる「知的資産」などの目にみえないものに対する質的評価が重要となる。

金融機関の職員が目利き能力を高めることが事業性評価融資の拡充にとって大きな課題となっているが、このためには、「定量面の要素を審査する能力」と「定性面の要素を審査する能力」をバランスよく高めること、定量分析と定性分析の往来が必要である<sup>(19)</sup>。

定性情報は重視すべきであるが、これは定量情報を無視してよいということにはならない。定性面は企業経営に影響を及ぼすが、それは業績の結果として企業の財務情報に現れる可能性が強く、融資判断における定量分析の重要性は失われない。定性的な情報に基づく融資判断は主観的な判断に陥る可能性があり、実際に役に立たない場合がある<sup>(20)</sup>。

とはいえ、財務諸表の数値だけでは事業活動の状況、事業の強みと弱み、事業の将来性が明らかとならない。バリューチェーンの分析と損益計算書の考察を重ね合わせると、他社と比較して利益率が異なる理由がバリューチェーンに現れていることがよく分かる。定量分析と定性分析の往来、総合判断により取引先に対する深い理解、適正な融資判断が可能となる<sup>(21)</sup>。

ABLの活用による事業性評価がこのような定量分析と定性分析による総合判断を補完する。

## Ⅱ 地域金融機関の事業性評価の視点

### 1 金融機関融資の5原則

事業性評価融資をいくつかの視点に立って再検討したい。

金融機関の貸出・融資判断は外部環境を考慮した事業内容評価に基づいてなされる。これを行うのが貸出審査である。この銀行貸出・貸出審査の基本原則をまず確認しておきたい。この原則は以下のようなものである。

銀行貸出・金融機関融資、その審査の基本は「貸すも親切、貸さぬも親切」ということである。これは城南信用金庫元会長小原鐵五郎が述べた言葉であるが、イギリスの正当銀行哲学を受け継ぐものである<sup>(22)</sup>。



銀行貸出、貸出審査は、銀行・金融機関の営業原則の下で行われる。銀行貸出においては銀行経営の3原則、あるいは5原則が貫徹されなければならない。銀行経営の3原則とは収益性の原則、安全性の原則、公共性の原則のことである。これに成長性の原則と流動性の原則を加えたものが銀行経営の5原則である。安全性の原則に流動性の原則、収益性の原則に成長性の原則を含めることもある。銀行経営の5原則は貸出においては一般に「融資の5原則」といわれている<sup>(23)</sup>。

「収益性の原則」とは、銀行が利益を追求することである。このために、リスクに見合った金利などの適切な貸出条件の設定、貸出額の増大、預金金利等の調達コストの引下げなどが行われる。

「安全性の原則」とは、融資した資金を確実に回収しようとするすることである。このためには返済能力と返済意志のあるものを選ぶ必要がある。資金使途（運転資金、設備資金、赤字資金、投機資金等）の妥当性の審査、担保や保証による債権保全、融資集中の排除も行われる。

「公共性の原則」とは、公共性にあった貸出を行うということである。世間から非難を浴びるような貸出、公序良俗に反した貸出（特に反社会的勢力）を行ってはならず、健全な社会の発展に役立つ貸出（国民経済の発展に寄与する中小企業への貸出等）を行うべきであるということである。

「成長性の原則」とは、貸し出した資金が貸出先企業の成長・発展に役立ち、さらに銀行自身の成長・発展に役立つものでなければならないということである。

「流動性の原則」とは、預金等の支払いの必要が生じた時にいつでも支払いができるように、現金、あるいは大きな損失がなく現金化できる資産を保有するということである。預金の期間に見合った貸出期間の設定をすることが必要とされる。流動性預金は短期融資に運用することが望ましく（商業銀行主義）、長期貸出を避けて短期貸出の反復が行われることもある。

事業性評価は複雑で多岐にわたる。事業性評価融資を行う際にはこの方向性を見失わないように、上記の融資の原則が想起されるべきである。

## 2 事業競争力評価、経営力評価の基本

### (1) 事業競争力評価の基本

次に事業性融資判断の要を確認しておきたい。銀行貸出の収益性、安全性、成長性に大きな影響を与えるのが貸出先の事業競争力と経営力である。事業性評価判断の要となるのがこの判断である。前章においてすでに事業競争力評価に言及しているので、ここでは、事業競争力評価について要約的に述べるにとどめる。

事業競争力評価は、事業者が提供する商品・サービスの市場における競争力、すなわち、利用者を惹きつける付加価値や事業者の情報発信能力などを評価するものである。具体的には、他の商品・サービスに比べ市場のニーズをとらえ差別化されていることや、商品・サービスの購入を通じて地域課題の解決に貢献できることへの共感を呼ぶ魅力があること、地域外へ情報発信し利用者を増やしていく能力があることなどを評価するものである<sup>(24)</sup>。取引先の現状を把握するためには、事業の「強み」だけでなく「弱み」も分析しなければならない。

取引先事業の内部環境の評価においては、財務諸表の分析だけでなく、モノ、商品・サービスの評価や無形の知的資産の評価も必要となる。

モノについては現場を見ることが重要である<sup>(25)</sup>。

企業評価の基本は経営者との対話、現場の確認、周辺情報の収集であり、周辺情報の収集については、業界や地域の内情等をよく知るものの声を収集し、活用することが必要である<sup>(26)</sup>。

## (2) 経営力評価の基本

### 1) 経営者の資質

融資判断にあたっては経営力が審査される。この経営力、経営能力について基本的説明を行うこととする。

経営力には、日常の実務管理能力と変化に対応する政策立案能力とがある。生産管理、販売管理、財務管理、資金調達、人事管理、リスク管理の能力や、新たな視点や取組みを導入する柔軟性、長期計画を含む事業計画の作成能力と遂行能力などである。経営力が事業競争力に大きな影響力を及ぼす。

経営力は、経営に従事する経営者の資質に影響を受けるとともに、組織としての企業・事業の経営のやり方によって規定される。

経営者の資質は経営者の性格や経営に対する考え方や経営者の能力を含んでいる。経営のやり方は経営者の資質によって大きく影響されるから、経営力は経営を行う経営者の経営能力などの経営者の資質に大きく依存する<sup>(27)</sup>。

金融機関が中小企業金融において特に重視するのは「経営者の資質」である<sup>(28)</sup>。2014年4月に帝国データバンクが発表した「2014年度金融機関の『中小企業への融資方針』調査」結果によれば、金融機関が重要視するポイントは、「経営者の資質」が56.4%とトップで、次いで「事業の成長性」が53.6%、「取引状況全般」が53.1%、「借入目的・使途」が44.9%、「ビジネスモデル」が20.2%、「担保余力」が14.7%となっていた。業態別では信用金庫が銀行（狭義）や信用組合に比べて最も「経営者の資質」の割合が高かった。信用組合でもこの比率は高かった。「経営者の資質」は銀行では44.8%、信用金庫では60.3%、信用組合では54.9%となっていた。

### 2) 企業経営の仕方

経営力の判定にあたっては、企業経営のやり方・仕方も評価しなければならない。

経営とは、「基本理念」を前提とし、これを具体化した中長期目標である「ビジョン」を立て、これを実現するための「経営戦略」を策定し、短期的・局所的な「施策」を実行するものである。戦略には顧客に特定の商品・サービスを提供する「事業」を運営するための「事業戦略」と企業内の複数の事業を対象とする「全社戦略」とがある。「事業戦略」を機能別に見たものが「機能別戦略」である。これには「生産・調達戦略」、「研究開発・技術戦略」、「マーケティング戦略」、「組織・人事戦略」、「財務戦略」などがある。企業は自社がおかれている外部環境と内部環境を総合的に把握して、「経営戦略」を策定する。「経営戦略」が、「技術力」、「マーケティング力」、「人事管理力」、「資金調達力」などの経営力に大きな影響を及ぼす<sup>(29)</sup>。これらが企業の在り方を決定づけ、経営力を規定する。

経営の仕方、経営管理などの実践状況については、企業計画の明確な指針となる事業計画や経営健全計画、生産管理、研究開発・技術管理、販売管理、経営上重要な事項の意思決定の仕組・環境変化に対応した柔軟で機動的な組織などの組織体制、人事評価・人材教育・賃金決定・職員の職場配置などの人事・雇用管理、財務管理、円滑な資金調達と資金返済、損失の未然防止・発生した損失の最小化などのリスク管理、連鎖倒産防止対策、法令規則遵守・経営者の監視・内部監査などのコーポレート・ガバナンス、企業存続のために必要な社会活動への参加などの状況が評価項目として挙げられる<sup>(30)</sup>。

経営者の資質、企業経営のやり方・仕方を評価する一環として、その結果である経営の実績から推定するということが考えられる。この前提として、事業計画の実現可能性が高いかどうかを判定することが必要である。事業計画の実現可能性の確認については、売上げの計算根拠が明確になっているか、融資返済の金額も加味しながら収支計画をたてているか、無理のない人件費の設定をしているか、などということを審査する必要がある<sup>(31)</sup>。

経営力評価はこのようにして経営力を評価するものである。この経営力評価については次の「知的資産評価」の説明のなかで詳しく述べることとする。

事業性評価融資は、事業競争力評価と経営力評価を軸に据えて行わなければならないのである。

### 3 知的資産評価

#### (1) 知的資産の概念

##### 1) 知的資産の3つの概念規定

企業・事業の競争力、経営力の源泉となるものが知的資産である。知的資産が企業の事業経営に大きな影響を与える。この知的資産について詳論したい。経済産業省の「知的資産経営ポータル」などによれば、知的資産には以下の3つの概念規定がある。

- ①産業財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権などの法律上保護される財産権）および著作権という「知的財産権」。
- ②知的財産権およびこれ以外の発明・考案、商標、営業秘密その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報等を含む「知的財産」。
- ③知的財産以外のものを含む「知的資産」。

##### 2) 知的資産の3分類

知的財産を除く知的資産は、下記の3つの形態に分類できる。

- ①経営者や従業員などに関わる「人的資産」。これは、社長のリーダーシップ・経営者の経営能力、熟練社員の技術力・技能・経験など、退職時に持ち出される資産である。
- ②従業員の退職時に企業内に残る「構造資産」。これには経営理念やその社内浸透・企業文化・企業風土（顧客第一などという経営理念、ビジョンの明示、顧客のニーズにあった最良の商品の安定供給などの商品への姿勢、顧客の仕様に合わせた特注品対応・納期短縮などの顧客への接客態度、従業員とのコミュニケーションのとれた働きやすさなど）、技術力（積み重ねられて形成された技術、設備増強、研究開発）、商品開発力、他社と差別化する仕組み、組織力（個々の能力等の組織としての結合等）、効率的な業務

システム・品質管理などの業務の仕組み等) などがある。

- ③顧客とのネットワーク等の企業が対外的に関係した資産を包含する「関係資産」。これは、商品を仕入れる「仕入れ先」・業務委託等に係る「協力会社」、幅広い、あるいは奥深い顧客関係等の販路、資金を調達する金融機関等との関係等である。これらの知的資産が企業・事業の発展を支えるのである<sup>(32)</sup>。

### 3) 各知的資産の関連性

「知的財産」、「人的資産」、「構造資産」、「関係資産」は関連性をもっている。

企業の成長のためには、定性要因として、人的資産とともに、技術力や販売力が重要である。

「技術力」は知的資産における重要な要素である。「技術力」の具体的な評価項目としては、活動主体としての人材（開発・設計担当者、製造技術担当者、作業員等）、活動手段としての設備（製造プロセス、主設備、付帯設備、設備保全等）、活動対象としての原材料（資材計画、調達先、調達方法、等）、生産方法（工程管理、原価管理、品質管理、物流管理等）、情報（特許・ノウハウ、外部技術情報、情報システム等）、環境管理（省エネルギー、リサイクル、環境保護）、製品にみる収益力・キャッシュフローへの貢献（市場競争力の評価等）などが挙げられる<sup>(33)</sup>。

他社が真似できない製品を作ることが企業にとっての強みとなる。その評価のためには、その企業が特有の科学技術という知的財産をもっているか、職員がマニュアル化できないような特有の技能という人的資産を持っているか、長年にわたって社内で積み重ねられ形成されてきた技術力という構造資産を持っているかどうかを判断することが評価基準となる。技術は企業秘密に属するものであれば知的財産であるといえるが、特定の人に帰属すれば人的資産となり、組織に定着するシステム、技術開発が行いやすい風土が存在すれば構造資産となる。

高い技術を持って生産された商品が必ず売れるとは限らない。商品は売れなければ生産したり、仕入れたりした意味がない。企業評価、事業性評価では、取扱い商品が売れるかどうかを判定することが極めて重要である<sup>(34)</sup>。知的資産評価においては「販売力」を評価することが重要となる。販売力の評価では、今後の需給見込み等を踏まえた収益計画により、新商品の評判、問い合わせや引き合いが今後の売上増加や収益改善にどのように寄与するかをチェックするのが一般的である<sup>(35)</sup>。

「販売力」も知的資産における重要な要素である。販売力の具体的な評価項目としては、営業力（営業システム・営業効率・販売チャネル・物流管理・在庫管理、販売担当教育等）、商品・サービス（製品の競争力・デザイン、価格設定、サービス従業員のスキル、サービス提供スキル等）、市場設定（市場動向への対応、競合企業への対応、市場地位等）、顧客への対応（顧客管理、顧客満足度調査・顧客要求に沿った商品の提供、債権回収等）、広告・販売促進などがあげられる<sup>(36)</sup>。

販売力評価のためには、従業員の販売能力や商品の価格・品質に対する企業の取組状況、企業の販売先との関係も評価しなければならない。これは人的資産に係るとともに組織・構造資産、関係資産にもかかわっている。営業力、マーケティング力は個々の従業員の能力という人的資産に属することもあれば人事制度に裏付けられた構造資産となることもあ



る。マーケティング力は構造資産としての商品企画力や関係資産としての顧客への対応の在り方によっても規定される。

人的資産としての経営者が構造資産としての経営理念、ビジョンを持っているかどうかを経営に大きな影響を与える。これを持っていることは経営者を前向きに駆り立てる重要な原動力となる<sup>(37)</sup>。中小企業が発展するためには人的資産としての経営者のリーダーシップが必要であるが、このリーダーシップを支えるのが企業風土としての経営理念である。経営理念が明確であれば、経営理念の名の下に、経営者は従業員や関係者をまとめ、1つの方向に向かって組織力を結集させるリーダーシップを発揮することができるのである<sup>(38)</sup>。この経営理念のもとで経営者がリーダーシップを発揮するためには組織の中で経営者、リーダーが信頼関係を構築することが求められる。経営者、リーダーがチームメンバーとの間のコミュニケーションを深める能力を持っていこそ、この構築が進展するといえる<sup>(39)</sup>。コミュニケーション能力は人的資産といえる。このように経営理念という構造資産は人的資産と結びついているのである。リーダーシップが企業の組織に定着していれば、これは構造資産としての企業風土ともいえる。

企業風土については、稼げる企業は、自社の意思決定がトップダウン型であることや、経営層が人材育成を重視していることや、経営計画や経営戦略の内容が現場まで浸透していることなどの特徴がみられ、経営層が事業計画等を策定し、それを全社一体で共有する、という組織的な経営をめざしている<sup>(40)</sup>。このような企業風土という構造資産は経営者の資質という人的資産に影響されるところが大きい。

人的資産については後にさらに詳しく述べるが、「信頼」は経営者に帰属すれば人的資産となり、信頼関係が取引関係と結びつくという意味では信頼は関係資産の基礎をなすということを指摘しておく。

知的資産構成要素は繋がっており、相互に影響しあって相乗効果をもたらしている。

すなわち、製造業においては、協力会社（関係資産）からの的確な部品提供と自社の技術力（構造資産）が連携・強化することによって、顧客への納期短縮が図られるという効果が生まれる。また、モチベーションの高い社員（人的資産）や高いチームワーク（人的資産）によって、より精度の高い品質管理（構造資産）やサービスの提供（構造資産）が可能となる<sup>(41)</sup>。

#### 4) 知的資産経営

知的資産に基づく経営が知的資産経営である。知的資産経営は自社の知的資産を経営に活かすことで、業績の安定や向上につなげていくもので、企業、事業の継続、発展に大きな役割を果たす<sup>(42)</sup>。

知的資産経営は数値で捉えることが困難であるが、あえてできるだけ客観的にとらえるためにそれを表す指標を求めるとすれば、その典型例として、①経営スタンス（経営理念の浸透、目標の共有、情報発信、次世代リーダーの育成等）、②製品・サービス、技術、雇用・市場等の選択と集中、③対外交渉力、顧客満足度、④研究・能力開発、事業経営のスピード、⑤チームワーク・組織の総合力、⑥リスク管理、ガバナンス、⑦社会との共生などに関する指標を挙げることができる<sup>(43)</sup>。

知的資産経営のステップは次のようになる。①まずは自社の強みをしっかりと認識する



(自社の強みを「知る」)。②自社の強みがどのように収益につながるかをまとめる(自社の知的資産を「まとめる」)。③経営の方針を明確にし、管理指標を特定する。④報告書としてまとめるとともに知的資産経営を実践する。④これらの内部マネジメントを踏まえて、外部マネジメントとして、ステークホルダーへ情報開示を行い、外部資源の活用を行い、自社をアピールする(自社の知的資産経営を「伝える」)<sup>(44)</sup>。

知的資産に関する情報が事業性評価にとって極めて重要である。このうち知的財産に関する情報についていえば、知的財産に関連した情報の中には、独自のアイデア等に基づいた強みや、自社が市場のなかでの優位性を確保するために必要となる要素が詰まっている可能性が高い<sup>(45)</sup>。知的財産の観点から企業をみることで、「売上げの源泉となっている強み」、「将来の成長を支える製品競争力」、「製品競争力の根拠となる開発体制」、「知財の権利」などが顧客企業に関して理解できるようになる<sup>(46)</sup>。

人的資産・構造資産・関係資産に関する情報も事業性評価にとって不可欠である。

## (2) 人的資産の評価—経営者や従業員の資質の評価

### 1) 経営者の性格等の個人属性や考え方の評価

知的資産経営については後述の「知的資産経営報告書」や「事業価値を高める経営レポート」などで詳しく検討する。ここでは知的資産経営において極めて重要な役割を果たす人的資産について立ち入って述べてみよう。

事業性評価においては特に経営力評価が重要となる。これは前述のように経営者の資質や経営のやり方によって規定される。中小企業の会社の良し悪しは経営者で決まるという側面が強い<sup>(47)</sup>。

企業の事業経営においては経営者の資質が極めて重要である。資質とは個人に属するもので、品性・性格などという生まれつきの性質(性格)や才能のことである。「経営者の資質」には、性格、健康などの個人属性、経営者のものごとの考え方、経営能力、資格、専門知識や技術の保有などが含まれる<sup>(48)</sup>。

### 性格

性格は先天的要素、心理的、感性的要素が強い。性格としての誠実性や謙虚さは人間的信頼性の構成要素であって能力そのものを示すものではない。だがこれは経営の基盤となるものである。人間的信頼性は経営者の資質の重要な要素であるが、この信頼性については後で詳しく検討することとする。

性格は社会心理学で研究されているが、これは経営能力と結びついている。すなわち、先見性、自己実現の意欲、創造力、責任感、経営者の迅速な意思決定(意思決定力)、全社一体の事業展開を可能とするリーダーシップ・人心掌握力、コミュニケーション能力、交渉力は性格に属するものであるが、これらは事業遂行に必要な経営能力であるともいえる。責任感とリーダー性については、会社の将来像を描き、戦略を練り、戦術を実践する最高責任者として自らが率先しているか、社員を動かしているか、企業としての成果を上げているかという企業能力評価の視点が重要となる。社交性などという人柄・交友関係は能力そのものを意味するものではないが、組織内の人間関係や対外関係の面で経営を支える基盤となる。リスクを積極的にとる性格かどうか(挑戦意欲、チャレンジ精神があるか

どうか）は経営リスクへの対応能力（経営リスク認識や経営リスク許容度）に影響する。

### 性格以外の個人属性

個人属性としての健康状態も経営能力に関係する。中小企業の経営者は、大企業の経営者と比較して、企業における存在感が極めて大きいから、健康の維持が大事であって、経営者が健康を害した場合、事業の存続が危ぶまれる事態が生じる恐れがある<sup>(49)</sup>。

同じく個人属性となる経歴は、経験に裏付けされた知見を有するかどうかなどの判断材料となる。

### ものごとの考え方

資質のなかには「ものごとの考え方」が含まれる。これは性格そのものではないが、性格に近似している。経営者の経営・事業に関する基本的な考え方（積極的経営方針をとるか、それとも保守的・消極的経営方策をとるかなど）や従業員や取引先に対する考え方（従業員や取引先をどこまで大事にするか、従業員の能力評価をどのようにするかなど）等が経営のやり方・仕方に大きな役割を果たす。

## 2) 経営者の経営能力や知識の評価

### 経営者の経営能力

経営者の資質としての才能は経営能力に大きく影響する。経営能力は後天的要素、非心理的要素、論理的・理性的思考力の要素が強い。事務能力や問題発見・問題解決能力などが経営にとって重要である。経営者の役割には中小企業経営者が「経営管理の役割」（生産管理、販売管理、財務管理、資金調達、人事・労務管理、リスクマネジメントなどの日常の実務管理、当面の事業を回す上で必要なもの）と、企業自らの内と外の環境を俯瞰し、必要な事業の修正・再構築による「稼ぐ力」の向上の舵取りを行うという、経営を中長期的に持続発展させていくためにかかすことのできない「企業としての役割」（状況変化に対応した経営戦略の立案が必要）とがある。経営者には経営管理能力と企業家としての戦略的思考能力とが必要である。今日、中小企業の生産性向上と稼ぐ力の再構築が重要な課題となっており、経営者にはチャンスに挑戦する企業家マインドが求められている。経営者には、現状を冷静に見る視点とともに、変革・革新を実行する先見性、チャレンジ精神が必要となっている<sup>(50)</sup>。分析力は経営能力として重要である。判断力は性格・考え方と経営力の両方にかかわっている。

管理能力、企画立案能力以外の、権限移譲、情報開示、後継者の育成、経営者の経歴なども経営能力にかかわるものである<sup>(51)</sup>。一定以上の企業の経営者は経営のすべてを管理・監督することは不可能であり、権限移譲が必要となる。

情報開示（経営者による社外に向けた情報発信、対外広報活動）は、社内外の関係者に自社を正確に知ってもらうために必要である。

後継者の育成（次世代リーダーの育成）は、企業の将来にとって重要である。経営者、リーダーは人を育てることが大きな使命である。経営者、リーダーは、チームメンバー等に対して、責任をとるからここまで自由にやってよいと大まかな範囲を指示したうえで仕事を任せ、これがうまくいかなくなった時にはチームメンバー等と対話をする必要がある。

である<sup>(52)</sup>。

経営者の経営能力は単に企業の収益に影響を及ぼすだけでなく、取引先企業と金融機関との関係に大きな影響を及ぼす。金融機関の融資判断において特に重要となるのが、「支払能力に対する信頼」という意味での信用である。銀行の融資が返済されるかどうかは債務者の信用力に大きく依存する。この信用力は借手の将来における支払能力に大きく依存する。また債務者の流動性保有にも影響を受ける。財務分析は信用リスク管理においてこの支払能力を測定する起点となるものであるが、それを完結させるものではない。中小企業評価では特に「経営者の信頼性」が重要である。この経営者は、必ず融資をきちんと返済してくれると判断できることがこの核心である。経営者に対する信頼には、人間的信頼とともに経営能力に対する期待としての信頼がある。金融機関が経営者を信頼するのは、「この経営者は、必ず融資をきちんと返済してくれる」と判断できるときである。経営者の資質や経営のやり方は銀行用語で「仕振り」と呼ばれている<sup>(53)</sup>。経営者が人間的に信頼でき、経営能力があると信頼でき、経営のやり方も信頼できる場合に、このような経営者の経営する会社に金融機関は融資を行うのである。

#### 経営者の知識

経営者の知識は経営能力そのものではないが、経営能力と近似している。

経営者が経営知識、業務知識、技術などに関する専門知識や技術を保有していることは経営能力を支える基盤となる。

かくして、事業性評価においては経営者の資質評価が重要な課題となる。このためには金融機関職員の企業経営者との対話が重要である。金融機関職員は取引先を訪問して、経営者をよく知らなければならない<sup>(54)</sup>。

経営者については企業の代表者だけでなく、それ以外の役員の資質の把握も必要である。

経営の後継者が育っているかどうかを見ることも必要となる。

経営者の性質や考え方や経営能力を評価するためには、それが実際の経営にどのように反映されているのか、「経営管理などの実践状況」を評価・分析することも必要である<sup>(55)</sup>。

### 3) 経営者の人間的信頼性の評価

経営者の資質にかかわる人間的信頼度について立ち入って検討しよう。

『論語』を学んだ渋沢栄一が「信為萬事本」となすと述べたように（『金融ジャーナル』2016年6月、6ページ）、「信頼」が人間の社会関係の基礎をなす。また「信頼」が経済概念としての「信用」を規定する<sup>(56)</sup>。

支払約束に対する信頼・期待としての信用は、信用力・支払能力に対する信頼や担保・保証から得られる安心としての信頼に依存するが、それだけでなく、相手が心から支払約束を果たそうとしていると期待するという意味での信頼にも依存する。債務履行の確実性はこのような信用としての支払意志、支払意欲によっても規定される。この支払意欲、返済意志の分析は債務者の意識や行動を予測するきわめて定性的なものであり、不確実性を伴うが、信用リスク管理において大変重要なものである<sup>(57)</sup>。

この支払意欲は、何事にも誠実で正直であり、債務者が約束を守る、隠しごとをしない、やると決めたことを実現するために努力するといったことに対する信頼などから判定できる。約束を守り、言行が一致しており、他人を裏切ったりしない（自分の利益を考えてからのことではなくて心から相手のことを考えて裏切らないようにしている）ということなどで判断する。狭義の信頼を得るには、自己の欲望を抑え、相手を大切に思い、思いやる（仁）が必要である。返済意志の評価が貸出審査において肝要である<sup>(58)</sup>。

しかし、返済意志があっても支払能力のないものに金融機関が資金を貸すことはできないことは当然である。

人物をしっかりとりみて評価すること、人と人との信頼関係を築くことが金融機関の信用供与の原点である<sup>(59)</sup>。中小企業への貸出においては特に経営者がこのような意味で人間としての信頼できる人物であるかどうかを判断することが重要となる<sup>(60)</sup>。中小企業においては、長期的な取引によって築かれる企業と金融機関との「信頼関係」という意味での「信用」が特に重要となるが、この場合、金融機関は取引先経営者が金融機関と相互信頼関係を構築しようと考えているかどうかをチェックする必要がある<sup>(61)</sup>。信頼できる紹介者の人物評は参考になる<sup>(62)</sup>。

人間的信頼は銀行取引において重要であるのにとどまるものではない。事業継続の基礎は信頼・広義の信用にある。経営者が人間として信頼・信用できる人物か、チェックする必要がある。社会に受け入れられ、すべてのステークホルダー（販売先、仕入先、従業員、株主等の利害関係者）から信頼・信用されていなければ、事業を長期にわたって維持し、成長させていくことはできない。金融機関も、経営者が信頼・信用できないようだと〔企業との〕中長期的な取引を行うことはできない。人間的信頼が経営、経営能力を支えるものとなるのである<sup>(63)</sup>。

#### 4) 従業員の資質の評価

従業員の評価については、業務別構成、定着率、労使関係、業務効率などの雇用状況を見る必要がある。規律・モラルなどをみることも必要となる<sup>(64)</sup>。従業員のノウハウ、働くモチベーション（動機付け、意欲、やる気）、経験なども人的資産に含まれる。チームワークや組織力を活用して価値を生み出す経営を行っている企業や豊富な経験を通じて技術者が企業の中でノウハウを蓄積することを重視する企業の場合には、定着率が高い方が、従業員のやる気を維持し、ノウハウの流出を防ぎ、将来の利益を予見させるものとなる。従業員がやりがいを感じて能力を発揮している場合に、組織全体としてのパフォーマンスや創造活動が増大し、利益につながる可能性がある。また、従業員の組織に対する信頼感は、チームワークを重視した活動につながることで期待されるし、技術が流出するリスクも減少する<sup>(65)</sup>。

中小企業・小規模事業者が現場レベルで持ち合わせている「技能・ノウハウ」は、組織に保持されているというよりは、個々の従業員（経営者自身も含む）が経験と勘によって身に付けているような、いわば「暗黙知」のような存在であることが多い。従業員の評価については人と結びついた技能・ノウハウに注目する必要がある。この技能・ノウハウが長い年月をかけたOJT（職場内訓練）や教育などを通じて、「後継者」となる人材に受け継がれているかどうかを見ることも必要となる。



今後はベテラン従業員等の「脳内」に蓄積されているような技術、ノウハウを企業が可能な限り紙媒体や電子媒体に落とし込んで、可能な限り明文化・仕組化を図り、「形式知」化、構造資産化しているかどうかを見ることも必要となる<sup>(66)</sup>。

上記のような質的知的資産評価が事業性評価にとって重要となっているのである。

#### 4 地域社会への貢献評価

##### (1) 地域金融機関の公共的役割

銀行は公共的使命を有している。このために中小企業のために融資を行う。地域金融機関には、顧客企業との取引を行うだけでなく、地域の経済を支え、活性化するという公共的役割がある。信用金庫は「公共的な使命を持った金融機関」であると考えた小原鐵五郎は、1968年に信用金庫業界の経営理念として、「中小企業の健全な育成発展」、「豊かな国民生活の実現」、「地域社会繁栄への奉仕」という3つのビジョンを打ち出した。これが城南信用金庫の経営理念となっている。ここに地域金融機関の公共的役割が表明されている。

地域金融機関の公共的役割は、地方貢献としての地方創生戦略策定、面的地方創生支援にとどまるものではない。地域の中堅・中小企業・小規模事業者を支援するという役割を含むものである<sup>(67)</sup>。地域金融機関の融資においては地域中小企業への融資の円滑化が求められるのであり、事業性評価融資においても、このような地方貢献が融資判断において考慮されるのである。

##### (2) 地域事業の持続可能性・競争優位性評価

地域金融機関は、金融機関として存続するために収益を挙げなければならない。当然、借入企業の「地域の事業の持続可能性や競争優位の高さ（その地域に市場が十分にあるかどうか、他の地域との競争に勝てるか否か）」を検討する<sup>(68)</sup>。

地場経済、地域の特性を十分に把握し、全国と比較して特徴的な強みを持つ産業を地域金融機関は当然支援することとなる。

地域金融機関の事業性評価融資における融資判断においても、このことが考慮されるのである。

この地域事業の持続可能性・競争優位性評価を次に述べる地域事業の地域社会貢献度評価とどのように調整していくかということが地域事業への融資の判断において大きな課題となる。

##### (3) 地域事業の地域社会貢献度評価

地域金融機関は地域社会貢献活動も行わなければならない。地域内で重要な役割を果たしている産業、地域の人々にとって欠かせない業種などを支援することが地域金融機関に求められている。事業性評価融資においては、取引先の地域における位置付け、すなわち地域内での重要性や必要性を見極める必要がある。

地域の課題を解決するための金融を行おうとすれば、地域金融機関が取引先企業の地域密着度や地域課題解決度を評価することも必要となる<sup>(69)</sup>。

地域密着度とは、地域の人々との関係をどの程度構築できているか、その構築のための



情報発信能力をどの程度有しているかを評価する項目である。具体的には、情報発信能力が高く、地域内に幅広い人脈を築いていることは、情報発信や人脈を通じて取引先が拡大したり、事業への協力者を確保したりすることに繋がる可能性が期待できると評価するものである。

地域課題解決力とは、地域課題への理解度と、取り組む事業によってその地域課題がどの程度解決するかを評価する項目である。具体的には、地域課題に深い理解があり、その事業によって地域課題の解決が進む可能性が高いかどうかを評価するものである<sup>(70)</sup>。

地域金融機関の事業性評価融資は、単に中小企業に対して融資を行うというものではない。これは地方創生、地方貢献政策の一環となる。事業性評価融資はこのようなものとして、金融庁などによって位置づけられており、また地域金融機関もそのように考えているのである。事業性評価融資は、中小企業融資の充実化が地域経済を支え、活性化していくこととなるという視点からも求められているのである<sup>(71)</sup>。

また、このような地域貢献金融が地域金融機関の経営を支えるものともなるのである。

事業性評価融資を行うに当たっては、地域事業の持続可能性・競争優位性評価だけでなく、地域事業の地域社会貢献度評価をも行うことが必要となっているのである。

## 5 事業性評価の標準的手法

### (1) 事業性評価の標準的手法の整備の背景

事業評価の実施においては現場ではさまざまな問題に直面した。すなわち、①「何を聞くか」という「評価対象」の設定が不十分であり、定性情報の評価のための標準的な「ものさし」（評価手法）をどうつくればよいかという問題が浮上した。②経営者に対して、事業・経営について「どう聞くか」という基礎的な対話のアプローチが見い出していない職員が多かった。③財務・リスク面の評価が中心で、事業の将来性に関する情報が不足していた。④収集した情報からでは支援テーマの発掘に向けた筋道が描けなかった。このために標準的な「事業性評価手法」を導入し、職員が育つ組織環境の整備が必要となった。

すなわち、①外部環境変化に関する情報整備、②全業種共通の分析・評価モデル、評価体系の整備、③主観的判断に陥らない全業種共通の標準化された評価基準、④業種別対話手法に関する学習環境の整備、⑤顧客経営情報を顧客に還元するための「分析レポート」の整備、⑥現場を機動的にサポートする本部体制の整備が求められた<sup>(72)</sup>。

こうして、事業性評価の標準的手法・技法の整備が進められ、事業性評価の視点がまとめられたのであった。これによって事業性評価融資が促進されることとなったのである。

### (2) 「事業性評価シート」

事業性評価の標準的手法・技法には各種ある。次にこれらについて検討してみよう

事業性評価にあたっては「事業性評価シート」が活用されることが多い。ここに事業性評価の視点が盛り込まれている。事業性評価シートの作成は事業性評価能力の向上に寄与する。またこの作成過程において必要とされる定性項目（非財務情報）を収集・分析することにより、調査担当者の「目利き力」強化を図ることができる。

事業性評価シートの形式は金融機関によってさまざまである。事業性評価シートの代表的なものとして琉球銀行の事業性評価シートをあげることができる<sup>(73)</sup>。

信用金庫について見れば、事業性評価シートにおいては、一般的に、事業内容（業種詳細、事業内容と特徴）、業界動向（主力市場、業界における地位、業界動向）、経営者情報（代表者、後継者、経営資質）、ビジネスモデル俯瞰図、SWOT分析（内部資源の強みと弱み、外部環境の機会と脅威）、将来性・成長性などが記載される。その内容は金融機関によって違いがある<sup>(74)</sup>。

事業性評価シートは取引先に近い営業店が作成する信用金庫が多かった。本部で作成して営業店で定期的に見直しをするのが一部にあった<sup>(75)</sup>。ヒト、経営者の評価は支店長や担当者の個人的な観察眼、評価眼に大きく依存する。その評価が支店長や担当者の個人的記憶にとどまるだけであれば、転勤とともに消え去っていく。事業性評価能力の向上のためには客観的かつ継続的評価の仕組みを構築することが必要である。このためには①経営者の資質や経営手腕を評価する「評価ポイント」を明確にした評価シートを制定し、②支店長や担当者が変わるたびに新しい目で再評価し、③その履歴を蓄積・保存して、より一層客観性のあるデータに熟成させていくことが必要である<sup>(76)</sup>。

### (3) 「知財ビジネス評価書」等

知的資産経営は知的財産に依存するところが大きい。特許庁は金融機関職員のために知的財産を切り口とした企業の実態把握のためのマニュアルをコンサルタント会社に依頼して作成した。これにより、「売上の源泉となっている強み」、「将来の成長を支える製品競争力」、「製品競争力の根拠となる開発体制、権利」について理解を深めることができるようにした<sup>(77)</sup>。金融機関が知財ビジネス評価にいっそう踏み込んで取り組めるよう、知財の情報を活用した中小企業の実態把握のためのコミュニケーション、収集した情報の融資判断への活用、知財関連の支援機関との連携による本業支援の実施、知財金融に関する人材育成実施についての解説書を作成した。この中で、知財を切り口とした事前情報収集・ヒアリングで活用する事前理解シートのモデルを提示した<sup>(78)</sup>。

中小企業が持つ知的財産権（特許・商標等）を中心に、第三者である専門の調査会社がその技術内容等を含めたビジネス全体を評価した「知財ビジネス評価書」が作成されている。知財ビジネス評価書とは、特許・商標などの知的財産権に着目し、企業の強みや成長性などビジネス全体を評価したものである。評価書の作成においては評価対象企業からのヒアリングが行われることが多い。「知財ビジネス評価書」から、知財がどのようにビジネスに貢献し、利益を生み出しているのかがわかり、これを経営評価の判断材料として活用できる。知財ビジネス評価書については特許庁「知財金融ポータルサイト」を参照されたい。

知財ビジネス評価書に記載されている項目は次のようなものであった。企業（事業概況・業績の推移）、対象知財・技術等（対象知財・技術等の概要・特徴、優位性・課題、経済価値評価、類似知財・技術等の概要・特徴、その市場におけるポジション）、対象知財・技術等を用いた事業・ビジネスモデル（概要、市場動向、優位性・課題、市場性）。これらの各項目について、「売上の源泉となっている強み」、「将来の成長を支える製品競争力」、「製品競争力の根拠となる開発体制、権利」が検討された<sup>(79)</sup>。

特許庁は、金融機関が融資・本業支援を行う際の参考資料として「知財ビジネス評価書」等の活用を推進している。すなわち、特許庁は、金融機関からクライアントである中小企

業の評価の申請を受けて、同庁の費用負担により提携調査会社に「知財ビジネス評価書」を作成させ、これを金融機関に提出するという、知財ビジネス評価支援（「知財金融促進事業」）を2014年度から行っている。クライアントである中小企業は金融機関に中小企業の知財ビジネス評価を申請し、金融機関は調査会社に評価書の作成を指示し、調査会社は評価書を金融機関に提出する。これはひょうご中小企業技術・経営力評価制度とは異なり、特許、実用新案、意匠、商標のいずれかを有する中小企業のみを対象としていた<sup>(80)</sup>。

公益財団法人のひょうご産業活性化センターは、中小企業の技術力・ノウハウや成長性・経営力を評価した評価書を発行している。評価書発行のプロセスは次の通りである。活性化センターが中小企業から（直接または金融機関経由で）または中小企業の同意を得た金融機関からの同意を得た金融機関からの申し込みを受けて、民間の評価機関評価者の派遣を依頼し、評価者が企業に出向いてヒアリングを行い、評価書を作成する<sup>(81)</sup>。

2013年にはひろしま産業振興機構と連携した「広島県中小企業技術・経営力評価制度」が設けられている。これは中小企業の技術・ノウハウなどを評価して円滑な資金供給につながることを目的にしたものである。同機構が、中小企業から（直接または金融機関経由で）の申請を受けて、外部評価機関に技術・経営力評価を依頼し、評価書が同機構を通じて評価依頼中小企業に発行される。呉信用金庫などの金融機関がこれを活用する。この評価書はひょうご中小企業技術・経営力評価報告書と同じく技術以外の経営力も評価するものであるから知的資産経営報告書であるともいえる<sup>(82)</sup>。

金融機関は、知財ビジネス評価書を活用して事業性評価融資を推進することができる。

豊和銀行（大分県）は先駆的に外部機関による知財ビジネス評価書を活用して融資を実行した<sup>(83)</sup>。千葉銀行や山口銀行は独自に三菱総合研究所に取引先の中小企業等が保有する特許の評価を委託し、「企業特許レポート」の作成を行った<sup>(84)</sup>。「企業特許レポート」を審査材料の一つとして融資を行う「ちばぎん知財書活用融資」は、原則として無担保での融資であった<sup>(85)</sup>。近年では、知財ビジネス評価書を活用または独自で知財評価会社と業務提携して知財評価制度を創設する動きが民間金融機関で多く見られるようになった。2017年度に知財ビジネス評価書を融資判断材料の1つとして活用して融資につながった事例としては、岩手銀行、名古屋銀行、青森銀行、北洋銀行、が挙げられる<sup>(86)</sup>。

知財ビジネス評価書の活用により、中小企業が第三者による評価により自社の「強み・弱み」を確認することができる。またこれは、起業と金融機関の相互理解の一助にもなっている<sup>(87)</sup>。

金融機関職員が取引先と知的財産を切り口としたコミュニケーションを取引先と行う際には、知的財産の情報を訪問前に調べておくことが有効である。「J-PlatPat」を用いて特許情報を検索することもできる<sup>(88)</sup>。「J-PlatPat」は独立行政法人工業所有権情報・研修館が運営している特許情報のプラットフォームである。

#### （4）「知的資産経営報告書」

知的資産経営は、企業内部において実践されることが重要であるが、これが継続するためには、幅広いステークホルダー（取引先、顧客、金融機関、従業員など）の理解と共感が得られることも必要である。ステークホルダーに対して自社の知的資産経営を伝えることにより、ステークホルダーからのフィードバックが期待され、双方の対話が生まれ、そ



のにより知的資産経営の内容が、より進化することが期待される<sup>(89)</sup>。知的資産経営の実践と知的資産経営報告の開示は相互にフィードバックする関係にある<sup>(90)</sup>。

「知的資産経営報告書」は事業性評価を体系的、具体的に表現した文書である<sup>(91)</sup>。

経済産業省は2005年10月に『知的資産経営の開示ガイドライン』を公表した。これは将来の価値創造に向けた経営者の方針をわかりやすいストーリーで示し、信憑性を高めるために、ストーリー中に裏付け指標（知的資産指標）を入れるやり方を示している。さらに、知的資産経営を評価する側への指針も示している<sup>(92)</sup>。

同ガイドラインによれば、知的資産経営報告書の「本体」については、全般（企業の基本的な方針・目標を示す基本的な経営哲学、事業の概要）、「過去～現在」（過去の経営方針・ビジョン、過去の投資実績、企業に蓄積された資産等＝企業の強みや固有の価値創造のやり方・知的資産・有形資産、利益等の実績など）、「現在～将来」（企業に定着した知的資産および価値創造のやり方、リスク認識をベースとした今後の経営方針、知的資産の持続・強化のための投資、将来の利益やキャッシュフローなど）について記載する。知的資産と関連とすると考えられるものについて、「別添」に任意に記載する<sup>(93)</sup>。

特許庁は2014年度から「知的資産経営報告書作成支援」を開始した。これは、金融機関と連携する中小企業が知的資産経営報告書を作成する場合、作成に要する専門家派遣費用等を同庁が支援するものである<sup>(94)</sup>。

金融機関が支援した「知的資産経営報告書」の作成事例を見てみると、企業の知的資産経営報告書作成に関してひょうご産業活性化センターが地域金融機関と連携して行った取組は年度を通じたスケジュールを立てて実施された<sup>(95)</sup>。

但陽信用金庫は、知的資産経営報告書作りに積極的で、同金庫職員がその作成に協力している<sup>(96)</sup>。飯能信用金庫は2012年度に経済産業省および中小企業基盤整備機構と連携して「知的資産経営専門セミナー」を実施し、知的資産経営報告書作成を支援し、2013年度に個別の7社に対して知的資産経営報告書作成支援を実施した<sup>(97)</sup>。呉信用金庫も知的資産経営報告書の作成に専門家や支援先企業とともに取り組んだ<sup>(98)</sup>。

「知的資産経営報告書」の作成は、中小企業庁のミラサボの専門家派遣制度の活用のほか、企業が個別に支援専門家と費用負担も含めて契約を締結することによっても行われている<sup>(99)</sup>。

知的資産経営報告書の効果を活用先別にみると、従業員向けには会社の方針等を周知徹底するのに役立つなどの効果があり、会社経営幹部向けには会社経営に対する意識が向上するなどの効果があり、金融機関向けには企業の信用度が大きく向上するとともに、会社の業務内容や成長の方向性が理解され、得意先・顧客向けには会社に対する顧客の理解が進み、新たな取引にも繋がる。知的資産経営報告書の作成に協力した金融機関にとっても事業内容や企業の強みなどが深いところまで認識できるようになり、一歩踏み込んだ企業実態の把握ができる<sup>(100)</sup>。

知的資産経営報告書には事業性評価の視点が示されている。金融機関はこの報告書を事業性評価の資料として用いることができる。またこれは知的資産経営報告書は金融機関職員企業の企業を見る目を強化する。知的資産報告書の活用は企業を育てる金融となる<sup>(101)</sup>。

#### （5）「事業価値を高める経営レポート」

中小企業基盤整備機構が「知的資産経営報告書」の集約版として「事業価値を高める経営レポート」作成マニュアルを発表している。

このレポートは中小企業基盤整備機構[2012]によれば5つのステップで作成される<sup>(102)</sup>。第1段階は、「企業概要」をまとめることである。自社の概要を伝えるとともに、企業理念やキャッチフレーズを記載する。

第2段階は、「内部環境」をまとめることである。業務の流れ、自社の強み（知的資産）と弱み（経営課題）を明らかにする。

第3段階は、「外部環境」をまとめることである。自社を取り巻く経営環境を「機会（チャンス）」と「脅威」の視点で整理する。

第4段階は、「今後のビジョン（方針・戦略）」をまとめることである。

第5段階は、「価値創造のストーリー」をまとめることである。今までの知的資産の活用状況（過去～現在）と今後の活用目標（現在～将来）について述べる<sup>(103)</sup>。

「中小企業基盤整備機構「事業価値を高める経営レポート」作成マニュアルに基づいて作成された企業のレポートも金融機関の取引先の事業に対する理解を深める。取引先企業がこのレポートを作成している場合、金融機関はこれを企業との対話に活かせるのである<sup>(104)</sup>。

#### （6）「ローカルベンチマーク」

経済産業省は「ローカルベンチマーク」を作成した。これは「産業・金融一体となった地域経済の振興を総合的に支援するための施策である<sup>(105)</sup>。「ローカルベンチマーク」は地域企業の経営状態の把握できるものであり、事業性評価の視点が盛り込まれている。またこれらを基にした調査報告書を取引先と対話を重ねながら作成する過程とその報告書の検討により、金融機関職員の目利き能力を高めることができる。

金融庁は、地域金融機関は、地域の経済・産業の現状および課題を適切に認識・分析するとともに、こうした分析結果を活用し、さまざまなライフステージにある企業の事業の内容や成長可能性などを適切に評価（「事業性評価」）した上で、それを踏まえた解決策を検討・提案し、必要な支援等を行っていくことが重要であるという方針を示した<sup>(106)</sup>。

また、経済産業省内の「日本の『稼ぐ力』創出研究会」（第6回）では、「産業構造や人口動態を踏まえて地域企業のビジネスモデルや生産性を比較・検討し、ローカル経済圏を担う企業に対する経営判断や経営支援等の参考となる評価指標（「ローカルベンチマーク」）を設定すべきではないか」との問題提起がなされた<sup>(107)</sup>。

地域金融機関の経営基盤や人的資源に制約がある現状においては、十分な事業性評価に必要なすべての過程を地域金融機関の内部において行うことは容易ではなく、知識の蓄積にも限界がある。そこで、「まち・ひと・しごと創生総合戦略アクションプラン（2014年12月27日閣議決定）においても、「経営改善が必要な産業・企業の見極めに資する評価手法の検討」を政府として行うことが決められた。

こうして2015年5月に経済産業省内に「地域企業 評価手法・評価指標検討会」が設置された。同検討会は、人口減少下におけるローカル経済圏において、同経済圏の持続可能性を確保するために、経営力強化やその支援に有益な事業・企業の評価の手法や具体的な



評価手法の検討を行った。同年12月に同検討会委託によるローカルベンチマークに関する報告書がまとめられた<sup>(108)</sup>。企業分析ツール利用マニュアルも作成された<sup>(109)</sup>。

2016年3月に経済産業省は、地域企業 評価手法・評価指標検討会の「ローカルベンチマークの中間とりまとめ」を発表した<sup>(110)</sup>。この中で、地方創生のためには、産業・金融一体となった地域経済の振興を総合的に支援するための施策として、中小企業団体、地域金融機関等による地域企業に対する経営支援等の参考となる評価手法・評価指標（ローカルベンチマーク）の策定が欠かせない、ということが述べられた。この策定に当たっては、①金融機関、支援機関、行政等の地方創生に関わる関係者の目線を合わせることに、②企業を見る視点として定量指標（財務分析）のみならず定性指標（非財務評価、知的資産経営）を盛り込むことが重視された。

2016年3月に経済産業省経済産業政策局産業資金課が「ローカルベンチマーク『参考ツール』利用マニュアル」を作成し、2017年3月に「ツール利用マニュアル」を公表し、同月に経済産業省によって「ローカルベンチマークツール」が策定された。

ローカルベンチマークは2段階の設計になっている<sup>(111)</sup>。

その第1段階は、その企業の存在する「地域の経済・産業の現状と見通しの把握」である。地域経済・産業の分析を行い、地域に貢献する企業の影響度を把握する。地域の産業構造・雇用状況・内外取引の流れなどのデータを用いて、地域産業・経済の状況を把握し、各産業の地域経済に与える影響等を把握し、重点的に取り組むべき産業を特定する。

効果的・効率的に情報収集を行うためにRESAS(地域経済分析システム)を活用する<sup>(112)</sup>。

地域企業の中には、地域の生活インフラを支えたり雇用の場を提供したりするなど重要な役割を果たしているものが少なくない。また、地域において特定の分野で大きな存在感がある企業、規模は小さいがその企業がなければサプライチェーンが成り立たない企業がある。こうした企業に対して単なる事業性審査を行うのではなく地域貢献審査を加味することが必要である<sup>(113)</sup>。

地域金融機関の地域の取引先への事業性評価融資はこの第1段階が前提となるのである。

第2段階は「個別企業の経営力評価と経営改善に向けた対話」である。第2段階は「ロカベン」と呼ばれている。これは地域の企業の経営状態を把握するツール（道具）、つまり地域企業の「健康診断」のツールである。企業経営者や金融機関等が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の入り口として活用されることが期待されるものである。非財務情報として、経営者への着目、関係者への着目、事業への着目、内部管理体制への着目という4つの視点が挙げられている。

情報収集は「財務情報」と「非財務情報」からなる。

財務情報に基づく分析は、①売上持続性に関する売上増加率（＝（売上高 ÷ 前年度売上高）－1）、②収益性に関する営業利益率（＝営業利益 ÷ 売上高）、③生産性に関する労働生産性（営業利益 ÷ 従業員数）、④健全性に関するEBITDA 有利子負債倍率（＝（借入金－現預金）÷（（営業利益＋減価償却費））、⑤効率性に関する営業運転資本回転期間（＝（売上債権＋棚卸資産－買入債務）÷ 月商）、⑥安全性に関する自己資本比率（＝純資産 ÷ 総資産）という6つの視点から総合評価点を算出することによって行われる。

「非財務情報」に基づく分析は、ヒアリングシートに基づき実施される。「非財務ヒアリングシート」では、まず、業務フロー（商品企画・商品開発・製造・デザイン・販売）に

ついて、実施内容と差別化ポイントを把握し、商流（仕入先、協力先、得意先、エンドユーザー）について、取引先と取引理由を整理し、どのような流れで顧客提供価値が生み出されているかを把握する。

「非財務ヒアリングシート」では、次に、①経営者（経営理念、ビジョン・経営哲学等、経営意欲、後継者の有無・育成状況等）、②事業（企業および事業沿革、技術力・販売力等の強みと弱み、ITに対する投資・活用状況等）、③企業を取り巻く環境・関係者（市場動向・規模・シェアの把握・競合他社との比較、顧客リピート率・主な取引先企業の推移等、従業員定着率・勤続年数・平均給与等、取引先金融機関数・推移・メインバンクとの関係）、④内部管理体制（組織体制・品質管理・情報管理体制、事業計画・経営計画の有無・従業員との共有状況・社内会議の実施状況、研究開発・商品開発の体制・知的財産権の保有・活用状況、人材育成の取組状況・仕組み）という4つの視点から行われる。総括として、「現状認識」と「将来目標」を明らかにし、「課題」と「対応策」を明らかにする。

具体的には、「参考ツール」を活用して、それらに関する各データを入力することで、企業の経営状態を把握することができる<sup>(114)</sup>。

ロカベンとしての「ローカルベンチマーク」の非財務情報を考える枠組みは、知的資産経営報告書の取組の抜粋といえるものである。

第2段階のローカルベンチマークは「企業の健康診断ツール」として企業自身が使うだけでなく、地域金融機関や政府系金融機関、ファンド、証券会社等の金融機関、ファンド等の金融関係機関、各種の中小企業支援機関も利用者となる。金融機関はこれを事業性評価のために活用できる。「ローカルベンチマーク」の入力シートに財務情報の指数を入力すると、取引先の属する同業と比較した結果が表示され、同業と自社との違いを考えることができる。非財務情報を記載することによって自社の知的資産に気づき、取引先と金融機関とが認識を共有して、これを活かして、事業の将来を考えていくことで、金融機関にとっても取引先の事業についての理解が深まるのである<sup>(115)</sup>。

「ローカルベンチマーク」は企業と金融機関等の支援機関の対話ツールとしての活用も想定されている。この活用の流れは、活用先の選定⇒趣旨の説明（対話の準備）⇒対話の実施⇒見える化・課題の整理（対話結果の共有）⇒課題解決の実行（企業の経営改善への取組）⇒振り返り（継続的な対話）となる。この過程において対話のコツを修得しておく必要がある<sup>(116)</sup>。ローカルベンチマークを取引先企業が作成している場合、金融機関はこれを企業との対話に活かせるのである<sup>(117)</sup>。

上記のような標準的事業性評価手法の活用が事業性評価融資を推進することに寄与しているのである。

近年地域金融機関は事業性評価融資の実施が求められているが、この実施のためには上述のように融資の基礎を踏まえた質的評価を中核とする多面的な事業性評価を行う必要がある、このための手法を十分にマスターしなければならないのである。

（以下次号）

〈注〉

- (1) 大山雅己 [2017] 29 ページ。
- (2) リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 78 ページ。
- (3) 以上については、銀行研修社 [2015a] 8-32 ページ、大山雅己 [2017] 74-75 ページ、フロンティア・マネジメント株式会社編 [2017] 12-14 ページ。
- (4) Porter, Michael E.[1980]pp. 3-28. マイケル・E・ポーター著、土岐坤他訳 [1995] 17-48 ページ。
- (5) 後述の事業性評価シートや井上有弘 [2016b] 1-13 ページを参照。
- (6) 吉田浩二 [2016] 3 ページ。井上有弘 [2016b] 6-7 ページ。事業内容の把握についてはリッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 60-77 ページ、大内修 [2015] 165-203 ページ、吉田浩二 [2016] 12-103 ページ、等も参照されたい。
- (7) 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 11 ページ。リスクモンスター株式会社編 [2012] 150-230 ページ。
- (8) 井上有弘 [2016b] 8 ページ。リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 82-86 ページ。大山雅己 [2017] 42-43 ページ。俯瞰図は、企業が「どのようなビジネスを行っており、どこが収益源なのか」、「どこに問題があるのか」、「何が企業経営に影響を与えているのか」、「リスクはなにか」、「改善の可能〔性〕はあるのか」などについて、経営者と一緒を考えるためのツールとして使用される(リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 83 ページ、大山雅己 [2017] 42-43 ページ)。
- (9) SWOT 分析は、1960 年代にスタンフォード大学のアルバート・ハンフリーによって開発された企業評価のための戦略ツールである(嶋田利広・尾崎竜彦・川崎英樹 [2017] 44 ページ)。SWOT 分析の進め方は、分析の目的決定を前提としたうえで、情報を収集し、その後、クロス分析を行って今後の方針決定をする、ということとなる(中村中・マネジメントパートナーズ [2016] 19-23 ページ)。
- (10) Kotler, Philip[1999]pp. 94-120. (フィリップ・コトラー著、木村達也訳 [2000] 150-194 ページ)。相馬裕晃 [2017] 56-58 ページ。
- (11) 井上有弘 [2016b] 10 ページ。クロス SWOT 分析については嶋田利広・尾崎竜彦・川崎英樹 [2017] 44-45 ページも参照されたい。
- (12) 大山雅己 [2017] 83-84 ページ。
- (13) 井上有弘 [2016b] 11 ページ。
- (14) 井上有弘 [2016b] 12 ページ。
- (15) 金融高度化セミナー「企業評価の高度化」のパネルディスカッション(日本銀行金融機構局金融高度化センター [2017])における日下智晴氏の指摘。千葉商科大学経済研究所 [2018] 13 ページ。フロンティア・マネジメント株式会社編 [2017] 46-47 ページ。
- (16) 千葉商科大学経済研究所 [2018] 13 ページ。フロンティア・マネジメント株式会社編 [2017] 49 ページ。
- (17) 伊藤邦雄 [2014] 55-88 ページ。大山雅己 [2017] 95-96 ページ。格付モデルにおける定量分析においては、安全性 (26.4%) については、自己資本比率、ギアリング比率(自己資本に対する有利子負債の割合を示す指標)、固定長期適合率、流動比率が、収益性

- (11.8%)については、売上高経常利益率、総資本経常利益率、収益フローが、成長性(19.4%)については、経常利益増加率、自己資本額、売上高が、返済能力(42.6%)については、債務償還年数、インタレスト・カバレッジ・レシオ（金利支払前の利益が支払利息・割引料の何倍あるかを求める指標）、キャッシュフロー額が分析項目となっている（相馬裕晃 [2017] 61-80 ページ）。（ ）内は定量分析における各評価の割合である。現代日本の企業分析については企業分析研究会 [2018] を参照されたい。
- (18) 竹村秀晃 [2016a] 35-37 ページ。
- (19) 大山雅己 [2017] 94-99 ページ。
- (20) 石川清英 [2015] 93-94 ページ、238-239 ページ参照。
- (21) 大山雅己 [2017] 94-99 ページ。
- (22) 竹村秀晃 [2016a] 33 ページ。
- (23) 齊藤壽彦 [2014] 160-162 ページ。高橋俊樹 [2006] 3-9 ページ。貸出審査の実務書は多いが、それらを列挙することは割愛する。
- (24) 中小企業事業環境部企画課・金融課 [2015] 16-18 ページ。フロンティア・マネジメント株式会社編 [2017] 14-15 ページも参照されたい。
- (25) 工場や倉庫などの現場訪問で、操業状況や在庫等を把握する。現場確認で、決算書からは知ることのできない事実（強み、課題）を把握することができる。第一勧業信用組合では、「工場見学の手引き」を作成して、職員の指導・スキルアップに活用している。同組合の工場見学報告書報告書には、技術、生産方式、生産性、在庫、従業員などの各ポイントについて詳細な分析・評価が記載されているほか、判明した課題（例えば、現場の柱となっている工場長の後継者難等）を指摘している（新田信行（第一勧業信用組合理事長）[2017] 123131 ページ。新田信行「『人とコミュニティの金融』について」金融高度化セミナー講演、日本銀行金融機構局金融高度化センター [2017]）。リスクモンスター株式会社編 [2012] は工場・設備のチェックポイントとして、店舗や工場の立地条件はどうか、工場設備の更新状況や稼働状況はどうか、工場や設備は社有資産かなどということを指摘している（340-342 ページ）。中小企業では、社長や経理担当者よりも、製造・営業部門等の現場責任者から話を聞いた方が、会社の実態がよく分かるケースもある（新田信行、前掲講演）。
- (26) 日本銀行金融機構局金融高度化センター「企業評価の課題と対応」同センター [2017]。
- (27) 中小企業事業環境部企画課・金融課 [2015] 18 ページ。
- (28) 大内修 [2015] 215 ページ。
- (29) 日本総合研究所 経営戦略研究会 [2008] 12-27 ページ。
- (30) 中小企業診断協会編 [2004] 102-109 ページ等を参照。
- (31) 中小企業事業環境部企画課・金融課 [2015] 18 ページ。
- (32) 注 42 を参照。知的資産経営の成功事例については竹村秀晃 [2016b] 57-65 ページ等を参照されたい。
- (33) 中小企業診断協会編 [2004] 38-61 ページ。鈴木健二郎 [2016b] 16-19 ページ。
- (34) 小出宗昭「“売れる”ものを見いだす これが目利きの具体例だ」『金融ジャーナル』2015 年 6 月号、10 ページ。
- (35) 鈴木健二郎 [2016a] 13 ページ。



- (36) 中小企業診断協会編 [2004] 62-87 ページ。
- (37) 中小企業診断協会編 [2004] 96 ページ。
- (38) 経営理念については佐竹恒彦 [2018] 37-45、51-82 ページを参照されたい。
- (39) 浅井英里子 GE ジャパン社長談 (上)、『日本経済新聞』夕刊、2018年9月6日付。
- (40) 中小企業庁編 [2016] 411-412 ページ。帝国データバンク [2016] 6-7 ページ。
- (41) 中小企業基盤整備機構 [2008] 16 ページ。チームワークは構造資産ともいえよう。
- (42) 知的資産経営については、中小企業知的資産経営研究会 [2006] 2-24 ページ、村本 孜 [2010]、帝国データバンク [2013]、同 [2014]、同 [2015a]、等を参照されたい。  
知的資産経営はさまざまな効果を持っている。これについては中小企業知的資産経営研究会 [2006] 6、9-10 ページ等を参照されたい。
- (43) 経済産業省 [2005] 別紙1「典型的な知的資産指標の例 (一覧)」を参照。
- (44) 帝国データバンク [2013] 4 ページ。中小企業基盤整備機構 [2008] 3 ページ。
- (45) 上野翼 [2017] 18 ページ。
- (46) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2016] 1 ページ。同 [2017a] 3、7 ページ。同 [2017b]。特許を持つ中小企業の売上高営業利益率(3.5%)は、特許をもたない中小企業(1.8%)を上回り、大企業の水準(2.6%)をも上回る(竹村秀晃 [2016a] 32 ページ)。
- (47) 西川善文 [2011] 49-50 ページ参照。
- (48) 鈴木健二郎 [2016a] 13 ページ、鈴木健二郎 [2016 b] 15 ページ、中小企業事業環境部企画課・金融課 [2015] 18 ページ、中小企業診断協会編 [2004] 90-108 ページ、中津正修 [2009] 17-19 ページ、等を参照されたい。
- (49) 品田雄志 [2018] 20-31 ページ。
- (50) 藤津勝一 [2018a] 44-47 ページ。藤津勝一 [2018 b] 4-25 ページ。中小企業診断協会編 [2004] 94 ページ。
- (51) 中小企業診断協会編 [2004] 91-92、96-100 ページ、藤津勝一 [2018 b] 4-25 ページ、参照。
- (52) 浅井英里子 GE 社長談 (下)、『日本経済新聞』夕刊、2018年9月13日付、等。
- (53) 住友銀行ではかつて調査部が業界調査とともに企業調査をも行い、企業調査については調査部が選んだ会社とともに審査部から依頼されて会社を調査部が信用調査するというを行っていたが、この企業信用調査で最も重要視されていたのは経営者の資質や経営のやり方であった(西川善文 [2011] 41-43 ページ、宮島康暢 [2013] 19 ページ、等)。
- (54) 経営者がオーナー経営者であれば、ワンマン経営になって経済環境の変化に柔軟に対応することができなくなっていないか、経営者が業界知識・経験、経理知識をもっているか、経営の意思決定力を有し、リーダーシップを発揮しているか、感情に流されず冷静な経営判断を行えるか、政治活動・宗教活動など本業以外に目を向けて経営がおろそかになっていないか、後継者を育成しているかなどをチェックする(リスクモンスター株式会社編 [2012] 334 ページ)。大内修 [2015] は経営者の手腕をチェックするポイントとして、①経営に打ち込んでいるか、②ゆとりある資金繰りを実践しているか、③金融機関と信頼関係を構築しているか、④人間として信用・信頼できるか、⑤現場重視



- で、情報量が豊富で、変化への対応に優れているか、⑥従業員の力をうまく引出し、活用しているか、⑦同業者から学んでいるか、⑧夢・信念・情熱を持っているか、という 8つのポイントを挙げている（222-242 ページ）。
- (55) 中小企業診断協会編 [2004] 93、102-108 ページ。
- (56) 信頼は過大ではない期待であると言うことができる。この信頼には、能力(competence)に対する信頼と相手の意図に対する期待としての信頼(trustworthiness)とがあり、後者には安心としての信頼と心からの信頼とがある。この信頼が経済学概念としての信用の基礎となる。信用は信用力（狭義の支払能力や流動性保有等からなる支払能力）に対する信頼、安心としての信用（相手は自分を裏切ったら損であるから自分を裏切らないであろうということから生じる貨幣の支払約束に対する信頼）、相手への思いやりから生じる信用（相手が貨幣の支払い約束を心から果たそうと意図していることに対する信頼）の 3 層構造がある（山岸俊男 [1998] 34-40 ページ。齊藤壽彦 [2014] 25-26 ページ、103 ページ）。
- (57) 山内直樹・森田隆大 [2010] 140-142 ページ。
- (58) 日本は国際的にみると「返済意志」の強い国である（真田幸光「マクロをみれば中小企業を取り巻く環境は一層厳しい」『信用金庫』2013 年 1 月、44 ページ）。
- (59) 新田信行、前掲金融高度化セミナー講演、日本銀行金融機構局金融高度化センター [2017]。
- (60) 齊藤壽彦 [2014] 103 ページ。宮島康暢 [2013] 19 ページ。安西克巳 [2015] 113 ページ。
- (61) 具体的には、透明性の高い会計処理を行っているかどうか、業績や経営に関し重要な変化があった際には事前に報告、説明してくれるか、決算内容や経営状況を、次年度定期的に報告してくれるか、貸付担当者や支店長とコミュニケーションを十分にとる努力をしているかどうかなどをチェックする必要がある（大内修 [2015] 228-229 ページ）。
- (62) 金融排除を受けやすい特殊な業界（宝飾、画商など）のコミュニティでは、周辺情報の収集が特に大切である。債務者の信用度を見極めるに当たって、「地域の有力者」（町内会長、商店街会長、業界団体の組合長など）の生の意見・声は重要な判断材料となる（新田信行、前掲金融高度化セミナー講演、日本銀行金融機構局金融高度化センター [2017]）。
- (63) 山岸俊夫 [1998] 1-53 ページ、齊藤壽彦 [2014] 25-29、101-102 ページ、大内修 [2015] 230-232 ページ、等を参照。
- (64) 新田信行「『人とコミュニティの金融』について」2017 年 7 月 3 日報告、日本金融機構局金融高度化センター [2017]。頻繁にストライキをやっていないかを見ることもチェックポイントとなる（リスクモンスター株式会社編 [2012] 334 ページ）。
- (65) 経済産業省 [2005] 別紙 1 の 20-21 ページを参照。
- (66) 鉢嶺実 [2017] 32-45 ページ等参照。しのはらプレスサービス株式会社などがこれを行っている。
- (67) 齊藤壽彦 [2016] 38-44 ページ。
- (68) 大山雅己 [2017] 120 ページ。
- (69) 中小企業事業環境部企画課・金融課 [2015] 14-16 ページ。

- (70) 同上。
- (71) 大山雅己 [2017] 118-125 ページ。
- (72) 中村博之 [2016] 3-7 ページ。
- (73) 琉球銀行「『事業性評価』に係る取組み」全国地方銀行協会「地域密着型金融の取組み状況」(平成26年度)、2015年9月。
- (74) 井上有弘 [2016b] 3 ページ。新田信行 [2017] は「事業性評価シート」を「目利きシート」と呼んでいる (132-141 ページ)。
- (75) 井上有弘 [2016b] 2-5 ページ。
- (76) 大内修 [2015] 221 ページ。
- (77) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2016] 1-18 ページ。
- (78) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2017a] 1-14 ページ。
- (79) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2017b] 9-10 ページ。森智彦 [2016] 8-13 ページ。
- (80) 竹村秀晃 [2016b] 55 ページ。
- (81) 竹村秀晃 [2016b] 52-54 ページ。三菱総合研究所 [2015] 1-4、10-14 ページ。
- (82) 竹村秀晃 [2016c] 69-72 ページ。評価項目は製品・サービス(技術等の新規性・独創性、優位性とその維持・継続)、市場性・将来性(市場規模・成長性、競合関係)、実現性・収益性(販売方法・販売価格、生産・サービス体制、売上高・利益計画、資金計画・資金調達力)、経営力(事業遂行能力、人材・組織体制)となっていた。
- (83) 中小企業・地域知財支援研究会 [2014] ページ。
- (84) 伏本正典 [2015b] 30 ページ。
- (85) 同上。
- (86) 特許庁『特許行政年次報告書』2018年版、2018年、224 ページ。
- (87) 伏本正典 [2015a] 2-9 ページ。伏本正典 [2015b] 28-33 ページ。帝国データバンク [2013] 30-31 ページ。
- (88) 上野翼 [2017] 19 ページ。
- (89) 中小企業知的資産経営研究会 [2006] 6-7 ページ。
- (90) 同報告書、13 ページ。
- (91) 村本孜 [2017] 7 ページ。
- (92) 中小企業知的資産経営研究会 [2006] 7 ページ。
- (93) 経済産業省 [2005] 1-16 ページ。知的資産経営報告書の視点についてはみずほ情報総研株式会社 社会経済コンサルティング部編 [2007] を参照されたい。
- (94) 中小企業・地域知財支援研究会 [2014] 7-8 ページ。
- (95) 地域金融機関が知的資産資産啓発セミナーを実施し、これを受講して知的資産経営に取り組みたい企業は金融機関の開催するグループワーク型の専門セミナーを受講し、事業価値を高める経営レポートを作り上げていき、このレポートを作成した企業がさらに知的資産経営を深めたい場合、専門家を企業に派遣し、企業の知的資産経営報告書の作成を支援し、企業が知的資産経営報告書をまとめ、発表する(これができない場合は

- 事業価値を高める A 3 サイズ 1 枚の経営レポートを作成）（帝国データバンク [2013] 32-34 ページ）。
- (96) 帝国データバンク [2015a] 44-56 ページ。藤後秀喜（但陽信用金庫常務理事）「当金庫の『知的資産経営』支援への取組み」日本銀行金融金融機構局金融高度化センター [2017]。但陽信用金庫は 2009 年度から、ひょうご産業活性化センターとの協同で知的資産経営セミナーを開催し、中小企業の知的資産経営報告書作成支援を継続した。
- (97) 特許庁総務部普及支援課「知財を活用した中小企業向け融資について」2014 年 6 月。
- (98) 帝国データバンク [2015a] 89-97 ページ。竹村秀晃 [2016c] 70-80 ページ。
- (99) 藤津勝一 [2017] 22 ページ。
- (100) 帝国データバンク [2015a] iii-iv、27-33、87-88、96 ページ。企業にとっての知的資産経営報告書の活用効果については竹村秀晃 [2016b] 57 ページも参照されたい。
- (101) 村本孜 [2017] 4、7 ページ。
- (102) 中小企業基盤整備機構 [2012] 4、7-23 ページ。
- (103) 中小企業基盤整備機構 [2008] では、企業概要、外部環境、内部環境、価値創造のストーリー、知的資産の連鎖（活用マップ）の順となっていた（4、6～17 ページ）。
- (104) 大山雅己 [2017] 108 ページ。
- (105) 経済産業省経済産業政策局産業資金課「ローカルベンチマークについて」2016 年 3 月。
- (106) 金融庁「平成 26 事務年度 金融モニタリング基本方針（監督・検査基本方針）」2014 年 9 月。
- (107) 第 6 回 日本の「稼ぐ力」創出研究会「ローカル経済圏の『稼ぐ力』創出」（事務局説明資料）、経済産業省経済産業政策局、2014 年 10 月。
- (108) 帝国データバンク [2015 b]。
- (109) 帝国データバンク「企業分析ツール利用マニュアル ver1.1」2015 年 12 月。
- (110) 経済産業省 [2016]（地域企業 評価手法・評価指標検討会 [2016]）1-28 ページ。
- (111) 前掲「ローカルベンチマークについて」。中村中 [2016] 28-108 ページ。
- (112) 経済産業省経済産業政策局産業資金課地域経済産業グループ・地域経済産業調査室「ローカルベンチマークにおける RESAS の活用について」2016 年 4 月。浜村昌和 [2016] 10-17 ページ。
- (113) 久保田博三・渡邊賢司 [2016] 47 ページ。
- (114) 以上については次の文献を参照。前掲「ローカルベンチマークについて」。経済産業省「【最新】ローカルベンチマークツール（2018 年 5 月ツール改訂版）」。経済産業省経済産業政策局産業資金課・株式会社帝国データバンク「ローカルベンチマーク『参考ツール』利用マニュアル（2018 年 4 月改定版）」。村本孜 [2016] 24-31 ページ。村本孜 [2017] 8 ページ。
- (115) 大山雅己 [2017] 101、103 ページ。ローカルベンチマークの活用事例については中村中 [2017] 193-267 ページ等を参照されたい。
- (116) （注 114）にある「ローカルベンチマーク『参考ツール』利用マニュアル（2018 年 4 月改定版）」13-15 ページ。
- (117) 大山雅己 [2017] 108 ページ。福本拓也 [2016] 4-9 ページ。白濱弘芸 [2016] 28-31 ページ。

〈主要参考文献〉

- 安西克巳 [2015] 『金融機関による中小企業評価方法の課題と新たな方法の提言～中小企業と金融機関との円滑なコミュニケーションの実現に向けて～』作新学院大学博士論文。
- 石川清英 [2015] 『事例からみた地域金融機関の信用リスク管理—営業現場における健全な融資判断—』 きんざい。
- 伊藤邦雄 [2014] 『新・企業価値評価』 日本経済新聞出版社。
- 井上有弘 [2016a] 「なぜ今、『事業性評価』に取り組むのか?」『金融調査情報』No. 28-15、9月。
- 井上有弘 [2016b] 「『事業性評価』のための方法論」『金融調査情報』No.28-16、10月。
- 上野翼 [2017] 「知的財産の情報を活用した取引先とのコミュニケーション」『しんくみ』9月号。
- 大内修 [2015] 『財務数値に依存しない融資営業の進め方』 近代セールス社。
- 大山雅己 [2017] 『「対話力」ですすめる 事業性評価がよくわかる本』 経済法令研究会。
- 企業分析研究会 [2018] 『現代日本の企業分析——企業の実態を知る方法』 新日本出版社。
- 銀行研修社編 [2015a] 『融資取引における目利き力』 第4版、銀行研修社。
- 銀行研修社編 [2015b] 『目利き力活用の融資取引実践事例』 第4版、銀行研修社。
- 銀行研修社編 [2015c] 『経営課題の目利きと営業店でできるソリューション提供』 第4版、銀行研修社。
- 日下智晴 [2017] 「中小企業の成長と地域金融機関の融資」千葉商科大学経済研究所公開シンポジウム報告、11月25日。
- 久保田博三・渡邊賢司 [2016] 「事業性評価金融の核心 第3回 ローカルベンチマークとは」『銀行法務 21』No. 807、11月。
- 経済産業省 [2005] 『知的資産経営の開示ガイドライン』 10月。
- 経済産業省 [2016] 『地域企業 評価手法・評価指標検討会 中間とりまとめ～ローカルベンチマークについて～』 3月。
- フィリップ・コトラー著、木村達也訳 [2000] → Kotler, Philip [1999].
- 齊藤壽彦 [2014] 『信頼・信認・信用の構造——金融核心論——』 第3版第5刷、泉文堂、
- 齊藤壽彦 [2016] 「地方創生における地域金融機関の役割と課題」『CUC View & Vision』No.42、9月。
- 佐竹恒彦 [2018] 『再生型リーダーシップ論—経営不振の中小企業に有効な経営理念創生プロセスモデル—』 同文館出版。
- 品田雄志 [2018] 「中小企業における経営者の健康管理と事業の継続—経営者の健康問題を事業継続の危機につなげないために—」『信金中金月報』7月号。
- 嶋田利広・尾崎竜彦・川崎英樹 [2017] 『経営承継を成功させる 実践 SWOT 分析』 マネジメント社。
- 白濱弘芸 [2016] 「金融機関に求められるローカルベンチマークの活用」『銀行法務 21』No. 806、10月。
- 鈴木健二郎 [2016a] 「事業性評価の実態と今後 ソフト情報による定性評価の充実を」『金融ジャーナル』6月号。



- 鈴木健二郎 [2016b] 「事業性評価と『企業特許レポート』～ソフト情報の積極活用の一例として～」『銀行法務 21』No. 807、11 月。
- 相馬裕晃 [2017] 『事業性評価実践講座 銀行員のための MQ 会計 × TOC』中央経済社。
- 高橋俊樹 [2006] 『融資審査』金融財政事情研究会。
- 竹村秀晃 [2016a] 「信用金庫の事業性評価をバージョンアップするツール―切れ目のない『事業丸ごと評価』に向けて―」『信金中金月報』2 月増刊号、2 月。
- 竹村秀晃 [2016b] 「“先駆者” 尼崎信用金庫による企業の知的財産・技術力・経営力の見極め―事業性評価への組織的取組みと支援事例―」『信金中金月報』2 月増刊号、2 月。
- 竹村秀晃 [2016c] 「非財務アプローチで一歩先を進む信用金庫の事業性評価―知的資産経営からバイセル・動産引取予約まで」『信金中金月報』2 月増刊号、2 月。
- 地域企業 評価手法・評価指標検討会 [2016] 『中間とりまとめ～ローカルベンチマークについて～』経済産業省、3 月（経済産業省 [2016]）。
- 千葉商科大学経済研究所 [2018] 「中小企業の成長と地域金融機関の融資～事業性評価に基づく融資への中小企業の対応のあり方～」(2017 年 11 月 25 日開催の同研究所主催公開シンポジウムのレポート) 『中小企業支援研究』Vol.5、3 月。
- 中小企業基盤整備機構 [2007] 『中小企業のための知的資産経営マニュアル』同機構。
- 中小企業基盤整備機構 [2008] 『事業価値を高める経営レポート（知的資産経営報告書）作成マニュアル』同機構、10 月。
- 中小企業基盤整備機構 [2012] 『事業価値を高める経営レポート（知的資産経営報告書）作成マニュアル（2012 年 5 月改定）』同機構、5 月。
- 中小企業診断協会編 [2004] 『中小企業の評価・診断・支援「金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕」にもとづいて作成された中小企業の評価マニュアル!』同友館。
- 中小企業・地域知財支援研究会 [2014] 『中小企業・地域知財支援研究会報告書～総合的な知財支援強化に向けて～』特許庁、7 月。
- 中小企業知的資産経営研究会 [2006] 『中小企業知的資産経営研究会 中間報告書』中小企業基盤整備機構、3 月。
- 中小企業庁 [2016] 『中小企業白書』2016 年版。
- 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 『地域の課題を解決するために――金融機関向け――事業評価の手引き』。
- 帝国データバンク [2013] 『金融機関等から見た企業の知的財産を活用した資金調達に関する調査研究報告書』平成 24 年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書、同バンク、2 月。
- 帝国データバンク [2014] 特許庁委託『平成 25 年度 中小企業等知財支援施策検討分析事業（中小企業の知的財産活動に関する基本調査）報告書』同バンク、3 月。
- 帝国データバンク [2015a] 『知財評価を活用した融資の促進に関する調査研究報告書』平成 26 年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書、同バンク、2 月。
- 帝国データバンク [2015b] 『地域における産業の業種別評価支援ツールに関する調査 報告書』地域企業 評価手法・評価指標検討会委託調査報告書、同バンク、12 月。
- 帝国データバンク [2016] 中小企業庁委託、経済産業省公表『平成 27 年度中小企業の成長と投資行動に関する調査報告書』同バンク、3 月。

- 中津正修 [2009] 『感性的視点を利用した企業経営の分析評価方法に関する研究』 宇都宮大学博士論文。
- 中村中 [2016] 『ローカルベンチマーク～地域金融機関に求められる連帯と対話』 ビジネス教育出版社。
- 中村中 [2017] 『事業性評価・ローカルベンチマーク 活用事例集』 ビジネス教育出版社。
- 中村中・マネジメントパートナーズ [2016] 『金融機関・会計事務所のための SWOT 分析徹底活用法―事業性評価・経営改善計画への第一歩』 ビジネス教育出版社。
- 中村博之 [2016] 「『事業性評価手法・体制整備』と信用金庫への期待」『信用金庫』12月号。
- 西川善文 [2011] 『ザ・ラストバンカー 西川善文回顧録』 講談社。
- 新田信行 [2017] 『よみがえる金融―協同組織金融機関の未来』 ダイヤモンド社。
- 日本銀行金融機構局金融高度化センター [2017] 「金融高度化セミナー『企業評価の高度化』」 (7月3日開催) 8月。
- 日本銀行金融機構局金融高度化センター [2018] 「金融高度化セミナー『金融機関の働き方』」 (7月25日開催) 8月。
- 日本社会心理学会編 [2009] 『社会心理学事典』 丸善株式会社。
- 日本総合研究所 経営戦略研究会 [2008] 『経営戦略の基本』 日本実業出版社。
- 鉢嶺実 [2018] 「事業承継問題の陰に潜む“技能・ノウハウ”の承継問題―経営者のバトントッチだけでは完結しない現場レベルの承継問題を考える―」『信金中金月報』7月号。
- 浜村昌和 [2016] 「地域経済分析システム (RESAS: リーサス) と地方創生」『しんくみ』7月号。
- 福本卓也 [2016] 「ローカルベンチマークの活用による中小企業支援」『しんくみ』7月号。
- 藤津勝一 [2017] 「取引先中小企業の事業性を重視した経営支援への期待―本業支援での真の信頼構築が大きく左右する中小企業の金融機関評価」『信金中金月報』9月号。
- 藤津勝一 [2018a] 「新展開で「稼ぐ力」の再構築に挑む中小企業事例からの示唆―新展開の鍵は顧客課題解決への「企業家」としての取り組み姿勢―」『信金中金月報』1月号。
- 藤津勝一 [2018b] 「経営持続に不可欠な中小企業経営者の企業家としての役割―生産性向上による稼ぐ力を常に意識する企業家マインドこそがカギ―」『信金中金月報』6月号。
- 伏本正典 [2015a] 「知的財産権 (知財) を評価した融資の促進について―知財ビジネス評価書を活用した事業性評価―」『金融』7月号。
- 伏本正典 [2015b] 「知的財産権を評価した融資の促進―知財ビジネス評価書を活用した事業性評価―」『信用金庫』8月号。
- フロンティア・マネジメント株式会社編 [2017] 『本業支援と企業価値向上のための事業性評価入門』 金融財政事情研究会。
- マイケル・E・ポーター著、土岐坤他訳 [1995] → Porter, Michael E. [1980].
- みずほ情報総研株式会社 社会経済コンサルティング部編 [2007] 『知的資産経営報告の視点と開示実証分析調査 報告書―「強み」の開示とステークホルダーとの対話―』 経済産業省 知的財産政策室、3月。
- 三菱総合研究所 [2015] 『平成26年度地域経済産業活性化対策調査 地域産業活性化のための地域金融機関の産業支援機能に関する調査』 経済産業省地域経済産業グループ地域新産業戦略室委託調査、3月。

- 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2016] 「金融機関職員のための知的財産活用のおすすめ～知財を切り口とした企業の実態把握～」特許庁 普及支援課。
- 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2017a] 「金融機関職員のための知的財産活用のおすすめ [応用編]」特許庁 普及支援課。
- 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 知的財産コンサルティング室編 [2017b] 「平成 29 年度 知財ビジネス評価書の解説～知財ビジネス評価書の活用の視点～」同社。
- 宮島康暢 [2013] 「中小企業金融における情報の非対称性—融資判断における金融機関の論理を巡って—」『中小企業季報』2012 No. 4、1 月。
- 村本孜 [2010] 『リレーションシップバンキングと知的資産』東洋経済新報社。
- 村本孜 [2016] 「ローカルベンチマークの活用と地方創生、信用金庫への期待」『信用金庫』8 月号。
- 村本孜 [2017] 「『育てる金融』と事業性評価の本質・考え方」『しんくみ』9 月号。
- 森智彦 [2016] 「『知財ビジネス評価書』と金融促進支援」『銀行法務 21』No. 807、11 月。
- 山内直樹・森田隆大 [2010] 『信用リスク分析——総論』金融財政事情研究会。
- 山岸俊夫 [1998] 『信頼の構造——こころと社会の深化ゲーム』東京大学出版会。
- リスクモンスター株式会社編 [2012] 『与信管理論』商事法務。
- リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 『事業性評価に基づく取引先の見方・支援の進め方』近代セールス社。
- 吉田浩二（澁谷耕一監修）[2016] 『事業性評価と融資の進め方～取引先の強みを伸ばし資金需要を発掘する』近代セールス社。
- Kotler, Philip [1999] *Kotler on Marketing: How to Create, Win, and Dominate Markets*, New York. (フィリップ・コトラー著、木村達也訳『コトラーの戦略的マーケティング いかに市場を創造し、攻略し、支配するか』ダイヤモンド社)。
- Porter, Michael E. [1980] *Competitive Strategy*, New York. (マイケル・E・ポーター著、土岐坤・中辻萬治・服部照夫訳 [1995] 『新訂 競争の戦略』ダイヤモンド社)。

(2018.8.26 受稿, 2018.11.8 受理)

〔抄 録〕

近年、中小企業金融において、取引先への融資に関して、財務評価を重視し、担保や保証に依存するのではなく、将来の成長に期待した、質的評価に基づく事業性評価融資を行うことが金融庁によって大いに推奨されている。地域金融機関がこれに取り組むようになっている。

だが事業性評価融資の実施にはさまざまな課題がある。地域金融機関が事業性評価融資にどのように取り組むかについては個々の金融機関にまかされている。事業性評価融資に関する本格的な研究が最近において学界でなされているとは言えない。

本研究においては、地域金融機関が事業性評価融資を推進するとすればどのようなことを行えばよいかを総合的に検討することとした。本号においては、事業性評価融資がどのように行われているかということについて研究した。

最初に、地域金融機関の事業性評価融資の仕組を概観した。第1章で事業の外部環境評価や内部環境評価や定量分析と定性分析の総合などを明らかにした。

第2章では、いくつかの視点に立って事業性評価融資の再検討を行った。まず、金融機関融資の原則のもとに事業性評価融資を位置づけ、次いで、事業性評価の要となる事業競争力評価や経営力評価の基本を確認した。事業性評価融資においては知的資産評価が重要であり、これについて、人的資産、とくに経営者および従業員の資質を中心として詳論した。また事業性評価は事業の持続性や競争力の評価だけでなく、地域社会への貢献評価を組み入れて行われているということを指摘した。事業性評価については各種の標準的手法が事業性評価融資の推進に寄与しており、その手法を解明した。

このような研究を前提としたうえで、事業性評価融資を進展させるための方策を検討した。これについては次号で明らかにすることとする。

事業性評価融資奨励の背景、進展状況、限界・問題点や事業性評価に基づく経営支援については別稿に譲ることとした。



## 〔論 説〕

# マルチメディアタスキングと広告説得効果

安 藤 和 代

## 1. はじめに

今日の消費者にとって、複数のデバイスを同時に利用し、それぞれを並行して視聴するといったことは珍しいことではない。こうした行為はマルチメディアタスキング (Foehr 2006; Pilotta and Schultz 2005) あるいはマルチスクリーニング (Segijn 2016) とよばれ、現代におけるメディア視聴のデフォルトとなりつつある (Microsoft Advertising 2014)。

以前から、人々は、テレビやラジオを視聴しながら新聞を読んだり、周囲の人と意見を述べあったり、電話を介して会話をしたりしていたが、インターネットやIT機器の普及により、パソコンやタブレット、スマートフォンを加えた同時使用が、より一層、浸透している。そしてメディアの種類や組み合わせは、多様化している。

近年、メディア使用状況に関する調査がたびたび行われており、マルチメディアタスキングが日常生活に浸透していることが確認されている。例えば Nielsen (2013) はタブレットやスマートフォンなど複数デバイスを所有する人のほぼ半数が、毎日、テレビを見ながら他のデバイスを使用していることを発表した。Microsoft Advertising (2014) は、テレビを見ながらマルチタスクをしている割合が、10人中7人にまで増えたことを報告した。

日本で行われた調査においても、同様の傾向が確認されている。中野 (2010) は、2007年、15歳から65才の737名の男女を対象に調査を行った。その結果、43.7%の人がメディアの同時使用経験があると回答した。同時使用の組み合わせは、主メディアをテレビとし、同時に新聞 (29.2%)、携帯電話でのメール使用 (16.8%)、パソコンでのインターネット使用 (14.6%)、携帯電話での通話 (13.0%) や雑誌購読 (13.0%) であった。これら回答には3つ以上のメディア利用も含まれており、およそ4分の1の回答者が3つ以上のメディアを同時に使用していた。

ニールセン株式会社 (本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼 COO：武智 清訓) は2013年、15歳以上の3,102名の男女を対象に行った調査結果を発表している。それによれば、複数デバイスの保有者のうち61%がデバイスの同時利用を経験していた。男女間に差は見られなかったが、若年層の同時利用率が高く、10代、20代では約80%であった。同時利用されるのは、「テレビ」と「パソコン」が74%と最も多く、次いで、「テレビ」と「スマートフォン」の46%であった。

マルチメディアタスキングが消費者の日常的な行動となりつつある中で、複数メディアの同時視聴が広告の有効性に与える影響を解明することに、複数の広告研究者が取り組み始めている。本稿では、これまでに発表された関連研究を概観し、マルチタスクの行為が視聴者の認知的反応や態度的反応にどのように影響するのか、先行研究の知見を整理する。そして、それら影響はどのような要因に媒介されるのか。あるいは、調整されるのかに焦

点を当てた研究にも注目し、影響のメカニズムを理解する。膨大な費用をかけて実施されている広告のメッセージが消費者に届いていないならば、企業にとっても、製品やサービスを購入することでその費用を負担する消費者にとっても、望ましいことではないだろう。企業と消費者の有効なコミュニケーションの実現に向けて、今後の課題や問題点を検討する。

## 2. マルチメディアタスキングが広告の有効性にもたらす影響

マルチメディアタスキングが広告の有効性に与える影響について議論する既存研究は、大きく3つに分類される。視聴者の「認知的反応の変化に焦点をあてた研究」、「態度的反応の変化に焦点をあてた研究」、認知的・態度的反応のメカニズムを把握するため「マルチタスクが広告効果に与える影響を調整する要因に焦点をあてた研究」である。それぞれを概観し、得られた知見を以下に示す。

### 2-1. 認知的反応に与える影響

初期の実証研究の多くが、マルチタスキングは視聴者の広告に対する認知的反応に負の影響をもたらすと指摘している。具体的には、マルチタスキングは、タスク内容の理解や記憶を低下させることを明らかにしている。

例えば Pool, Koolstra, and van der Voort (2003) は、宿題をしながらテレビを視聴する場面を再現した検証を行い、Zhang, Jeong and Fishbein (2010) や Jeong and Hwang (2012) は、テキスト情報の読解とテレビ視聴を組み合わせた実験を行った。いずれの場合も、主たるタスクに対する認知的反応にマイナスの影響があった。例えば Jeong and Hwang (2012) では、特定の社会問題を題材とする論説を読み、どの程度内容を理解したのかを自ら評価した。さらに、主張の欠陥を見出そうと努め批判的に考察した数を報告した。これら2つの自己採点を「理解度」として測定し、マルチタスキングの場合とシングルタスキングの場合とで比較した。その結果、マルチタスクの場合よりシングルタスクの場合のほうが、理解度が有意に高かった。

複数メディアを同時利用した際に接した広告のブランド記憶を測定した研究においても、負の影響が確認された (Angell et al. 2016; Kazakova et al. 2016; Voorveld 2011)。例えば、Kazakova et al. (2016) が行った2つの実験において、ウェブサイトを開覧しながらテレビ番組を視聴した参加者は、ウェブサイトを開覧しなかった参加者と比較して、視聴中に流れたテレビコマーシャルのブランド名を手掛かりなしで思い出す「再生」の数でも、提示されたブランド名から当該ブランドを選択する「再認」の数でも、有意に少なかった。

Angell et al. (2016) は、調査前日に放映されたイングランド対ドイツのサッカーの試合をテレビ観戦した人々を対象に調査を行った。視聴時にSNSの開覧や送信、ウェブサイトの開覧や書き込みを行ったか否かで、競技場に掲出された看板広告のブランドの記憶に影響するのか、看板ブランドの再生数と再認数について差の検定を行った。その結果、概ね、シングルタスクの場合よりマルチタスクの場合のほうが再生数と再認数のいずれも少なく、広告ブランドの記憶が低下していた。

Kazakova et al. (2016) や Angell et al. (2016) では、テレビ広告や看板広告で掲出されたブランドの記憶を調べているが、Yoon, Choi and Song (2011) ではプロダクトプレ

イスメントの効果を確認し、Voorveld (2011) ではラジオ広告やバナー広告の効果に対するマルチタスキングの影響を検証している。広告掲出のメディアや形式が異なる場合、あるいは、視覚・聴覚といった異なるモダリティの場合であっても、マルチタスキングが視聴者の記憶に負の影響をもたらすことが確認されている。

## 2-2. 認知的反応に負の影響が及ぶ理論的説明

広告に対する認知的反応に負の影響が及ぶのは、どのような理由からなのか。複数メディアに接触することによって、視聴者にかかる認知的負荷が増大するためである。情報処理に割り当てることができる資源は認知資源と呼ばれるが、私たちの認知資源は有限である (Lang 2000)。そのため、あることに注意を向けたり、あることを覚えようとしているときには、他の情報を処理する能力は著しく低下するのである。(Kahneman 1973)。

マルチタスキングが視聴者の認知負荷を増大させることで生じる影響は、量的な側面と構造的な側面の両面で議論されてきた。最初に、量的な影響について確認する。複数のタスクを同時こなさなければならない場合であっても、人は文字通り、同時にタスクを行っているわけではない。実際には、タスクの迅速な切り替えが発生している (Monsell 2003)。第1タスクから第2タスクに主たる実行対象を切り替えたとしても、第1タスクにも一定の注意を払い、情報の流れの補足をしておかなければ、タスクを完了させられない (Taatzgen and Lee 2003)。したがって、切り替えながら複数のタスクを実行する際、それぞれのタスクが干渉しあい、認知資源の負荷量は増大する。その結果、情報処理能力は低下し、認知的反応には負の影響が及ぶ。

メディアのマルチタスキングは、また、構造的な干渉をもたらす。メディアのマルチタスキングでは複数メディアの使用が想定されている。例えばテレビと新聞、ラジオとタブレットなど、視覚刺激と聴覚刺激の組み合わせで情報が提供される。人は視覚と聴覚、それぞれの情報を処理する異なるチャネルを持っているため (Baddeley 1997)、異なる種類の刺激に接した視聴者はそれぞれのチャネルを活性化させて情報を処理する必要がある。モダリティ・チャネルの切り替えは、視聴者に構造的な干渉をもたらし、その結果、認知的負荷を増大させることにつながる (Monsell 2003)。このようにマルチメディアタスキングは、量的にも構造的にも認知資源に負荷を増大させるため、認知的反応に負の影響をもたらすと考えられている。

## 2-3. 態度的反応に与える影響

前項ではマルチメディアタスキングが認知反応に負の影響をもたらすことを示す研究群を確認した。こうした認知的反応の低下は、主タスクやサブタスクを通して接触した広告の効果にどのような影響を与えるのだろうか。複数の研究が、視聴者の広告に対する態度的反応に正の影響をもたらすと指摘している (Jeong and Hwang 2012; Segijn et al. 2016; Voorveld 2011)。

最初にマルチタスキングの正の影響を提唱したのは Voorveld (2011) である。ラジオ広告とオンライン広告の視聴を想定したマルチタスキングにおいて、単一視聴と比較して、広告に対する態度がポジティブなものになることを示した。また Jeong and Hwang (2012) は、論説の読解と映画視聴を想定したマルチタスキングにおいて、論説に対する

理解度は低下するが、態度的反応は向上することを確認した。具体的な実験手順は次の通りである。

韓国の3つの社会問題（表現の自由・河川再生プロジェクト・戦時作戦管理）に関する論説の1つを回答者に提示し、「論説の読解」に集中するシングルタスク群と、ファーストタスクが「論説の読解」、セカンドタスクが「映画の視聴」のマルチタスク第1群、ファーストタスクが「映画の視聴」、セカンドタスクが「論説の読解」のマルチタスク第2群、の3つの条件に割り当てた。その後、論説に示された主張をどの程度理解したのかの自己採点と、主張の欠陥を見出し反論を考えた度合いを、「理解度」として測定したところ、シングルタスク群がマルチタスク群を上回る結果であった。この点は前節でも示したとおりであるが、理解度の測定尺度として用いた「主張に対する反論」の数は、マルチタスクと論説の主張に対する態度を仲介していることがわかった。マルチタスクはシングルタスクと比較して反論数が少なく、反論数が減少すると論説の主張内容に対する信頼度は高まった。

論説を広告に置き換え、Segijn et al. (2016) はマーケティングシーンでの影響を検証した。広告メッセージへの反論を考えなくなることでブランド態度に正の影響が及ぶと仮定し検証した。具体的には、テレビ視聴とタブレット閲覧を同時に行う状況を実験室で再現し、実験協力者はタブレットでウェブページを閲覧しながら特定のテレビ番組とCMを視聴した。その後、テレビCMのブランド記憶、広告製品の購入や使用を否定し反対する理由、ブランド態度、広告態度、購買意向について、回答を求められた。分析の結果、反論数の減少はブランド態度、広告態度、購買意向を肯定的なものにし、マルチスクリーニングとブランド態度を媒介していることが確認された。

#### 2-4. 態度的反応に正の影響が及ぶ理論的説明

前節で述べたとおり、マルチタスキングにより認知的処理の水準が低下すると、提示された主張の妥当性や矛盾を検討するといった精緻な情報処理が低下し (Jeong and Hwang 2012)、説得されることへの抵抗をゆるめる。

マルチタスキング時のような散漫な状況で情報処理を行う場合に、反論を考えるなど説得されることへの抵抗措置を減少させることは、反論阻害仮説 (counterarguing inhibition hypothesis, Keating and Brock 1974) として論じられてきた。したがって、広告のメッセージは、精緻に処理されることなく受け入れられやすく、広告対象に対する態度は好ましいものになると説明されている。

他にも、視聴者が広告を邪魔と捉える度合いである「侵入度」に注目する研究もある (Yoon, Choi, Song 2011; Kazakova et al. 2016)。シングルタスクの場合、視聴者は広告を番組視聴を邪魔する侵入者と捉えるため、広告態度に負の影響が及ぶが、マルチタスクの場合には、他のタスクに移行することができるので広告を邪魔と感じにくくなる。その結果、テレビ広告に対する態度に及ぶ負の影響は小さくなると説明している。以上のような要因を媒介し、マルチタスクは、広告に対する態度的反応に正の影響を与えるとされている。



## 2-5. 態度的反応を媒介するその他の要因

マルチタスクが広告態度に与える影響を媒介分析で検証した Segijn et al. (2016) では、反論による説得対抗措置が抑制されることで生じる正の影響だけでなく、認知的反応の低下が広告態度に対して負の影響をもたらすと仮定した。そして Segijn らは、影響のメカニズムを次のように説明する。

広告メッセージがスムーズに符号化され貯蔵されることで視聴者は広告内容を認識するが、マルチタスキングがそのプロセスを阻害するため、シングルタスキングの場合より、広告に対する認識が難しくなる。認識しにくい刺激はそうでない刺激より好ましくないと感じられることがナীব理論 (naïve theory of recognition) や単純接触効果 (mere exposure effect) で指摘されていることから、広告の成果指標に負の影響が現れると論じている。

前述したとおり、テレビとタブレットを同時使用する実験を行ったところ、シングルタスクの協力者よりマルチタスクの協力者のほうが、テレビCMのブランドや、タブレットで掲出されたバナー広告のブランドに対する好ましさを低く評価した。さらに認知反応の低下が、マルチタスキングの広告態度に対する負の影響を仲介するとした仮説についても、支持する結果が得られた。複数メディアを視聴した協力者は、単一メディアを視聴した協力者より、広告で提示されたブランドを認識することができなかった。

同研究では、前節で示した「反論を低下させることで態度に与える正の影響」より、「認知的反応が低下することで態度にもたらされる負の影響が大きい」ことも示されている。マルチタスキングが広告に対する認知的反応に負の影響を与えることは、概ね、一致した結論である。他方で、態度的反応に与える影響については、正と負と両方の影響と、それぞれのメカニズムが提示されている。今後、どのような場合に正となり負となるのか、調整変数や境界条件の解明が必要である。次節で近年の取り組みを概観する。

## 3. マルチタスクが広告効果に与える影響を調整する要因

メディアのマルチタスキングが消費者の視聴行動のデフォルトとなりつつある今日において、マーケターの関心は、複数メディアに同時接触する消費者の情報処理や広告効果の改善を模索することにある。こうした課題に取り組む研究は、認知的反応を調整する「タスク要因」「個人要因」「状況要因」、それぞれの視点で分析を行っている。以下では具体的な研究取り組みを確認していく。

### 3-1. タスク要因

タスク要因には、メディアの種類 (テレビ・ラジオ・ウェブサイト・Twitter 等ミニブログ、それらの組み合わせ)、広告のタイプ (テレビコマーシャル・バナー広告・看板広告・プロダクトプレイスメントなど)、広告情報のタイプ (視覚情報か聴覚情報か、内容の関連性 (congruency)、広告訴求タイプなど) があげられる。これら要因によって、マルチメディアタスクの影響がどのように変化するのかに焦点が当てられている。

先行研究で扱われたメディアの種類や広告のタイプ、それらの組み合わせは、表1のとおりである。そして近年、広告情報のタイプについて「内容の関連性」や「広告の訴求タイプ」による反応違いが議論されている。それぞれの成果を次にまとめる。

表1. マルチメディアタスキングがもたらす影響に関する先行研究

研究者・発表年	文脈	マルチタスキングの内容				従属変数	知見
		主タスク	サブタスク	実験方法	広告タイプ		
Armstrong and Chung (2000)	テレビ放映中に読書したときの記憶に与える影響	読書	テレビ放映	実験室実験		再生 再認	再生に負の影響 再認には影響が認められない
Zhang, Jeong and Fishbein (2010)	マルチタスキングと性的コンテンツが記憶に与える影響	テレビ視聴	オンラインで宿題	実験室実験		再認	マルチタスクはテレビ内容の記憶に負の影響 マルチタスク条件でテレビ番組の性的刺激が強いとき再認が高まる。
Voorveld (2011)	マルチタスキングがバーナー広告やラジオ広告の記憶に与える影響	インターネットの使用	ラジオ聴取	実験室実験	バーナー広告・ラジオ広告	再生	バーナー広告とラジオ広告の再生に負の影響
Yoon, Choi and Song (2011)	マルチタスクに伴う認知負荷が広告態度に与える影響。統合的製品配置と侵略的製品配置で比較。	映画 (一部) 視聴	8桁の数字の記憶	実験室実験	製品配置 (プロダクトプレイスメント)	ブランド態度 統合ブランド態度との比較	統合的配置で認知負荷が有る場合と、侵略的配置で認知的負荷が無い場合にブランド態度が好ましい。 統合的配置の場合、認知負荷の有無にかかわらず統合ブランドより配置されたブランド態度が好ましい 侵略的配置の場合、認知負荷有では配置ブランド、認知負荷無では統合ブランドへの態度が好ましい
Ballman et al. (2012)	マルチタスキングが記憶に与える影響	テレビコママーシャルの視聴	他者との会話	実験室実験	テレビ広告	再認	他者との会話は記憶にネガティブな影響
Ballman et al. (2017)	マルチタスキングが記憶や広告ブランド態度に与える影響。関連性や社会的責任の調整効果	テレビコママーシャルの視聴	他者との会話 他者へのメッセージ伝達	実験室実験	テレビ広告	再生	複数視聴は再生を低める 他者へのメッセージを伝えることは再生に正の影響 (統計的に有意ではない)
Angell et al. (2016)	を基に筆者作成						

表 1. マルチメディアアタスキングがもたらす影響に関する先行研究 (つづき)

研究者・発表年	マルチメディアアタスキングの内容				従属変数	知見
	主タスク	サブタスク	実験方法	広告タイプ		
Duff and Sar (2015)	マルチメディアスキニング時の情報処理方法 (包括的 / 分析的) が記憶に与える影響	PC 4 分割画面のトップ画面でコマースシャルを視聴	PC 4 分割画面のボトム画面で連続的に提示される記号を確認	実験室実験	コマーシャル映像	再認
Angell et al. (2016)	タスクの関連性や社会的責任が記憶に与える影響	サッカーの国際試合のテレビ視聴	ウェブや Twitter の閲覧およびメッセージ送信	調査	フィールド看板広告	再生・再認
Kazakova et al. (2016)	マルチメディアスキニングが記憶や広告態度に与える影響。関連性や広告タイプによる調整効果	テレビ視聴	ウェブ視聴	実験室実験	テレビ広告	再生・再認、広告態度、広告侵略度
Segijn, Voorveld and Smit (2016)	マルチメディアスキニングと広告成果との関係を媒介するブランド認知・反論数・楽しさの影響。	テレビ視聴	ウェブ視聴	実験室実験	テレビ広告	再認、ブランドや広告への態度、購入意向
Segijn, Voorveld and Smit (2017)	マルチメディアスキニングと広告成果との関係を媒介する番組への注意や関与の影響。	PC 2 分割画面のトップ画面でテレビ番組視聴 PC 2 分割画面の残りの画面でテレビ番組視聴	PC 2 分割画面の残りの画面でアナグラム (言語ゲーム)	オンライン実験	テレビ広告	再生、再認、ブランドや広告への態度、購入意向
Angell et al. (2016)	マルチメディアスキニングが記憶や広告態度に与える影響。関連性や広告タイプによる調整効果	テレビ視聴	ウェブ視聴	実験室実験	テレビ広告	再認、ブランドや広告への態度、購入意向

### 3-1-1. 内容の関連性

マイクロソフトが3,586人を対象に行った国際的調査の結果によれば、最も一般的なマルチメディアタスキングは、テレビ視聴などの主なタスクをこなしながら天気予報や電子メールのチェックをするといった主タスクとは関連のないタスクに従事するパターンであった。必要性や暇つぶしといった動機で取り組まれる。他方で、主タスクの映画を視聴しながら、俳優の名前やキャリアを調べるといった関連するタスクに従事するケースもある。前者の無関連タスクは視聴者の気を散らし、主タスクの遂行を妨げるよう働くが、後者の関連タスクは主タスクを強化し、視聴者の注意を主タスクに向けさせ、認知的処理を促進することが推察される (Angell et al. 2016; Microsoft Advertising 2014)。

そこで Wang et al. (2015) は実証的な研究に取り組み、仮説を支持する結果を得た。複数のタスクのテーマや接触する情報の内容に関連性がある場合は、関連性がない場合と比較して、マルチタスキングが広告効果に与える負の影響は小さかった。そして彼らはその理由を、認知的要求の大きさの違いで説明した。人々はさまざまな認知のスレッドを持っており、各スレッドは異なる目標を有している (Salvucci and Taatgen 2008)。関連性のないタスクを行う場合、複数のスレッドがリソースを競合するため、要求される認知量の増加につながる。しかし、関連性がある情報を処理する場合には、リソースの競合がおきないため、認知要求を増加させることなく、効率的に処理されるため、関連性の有無で結果に差が生じると考えた。

関連性の有無により広告効果の違いが生じるメカニズムについて、Segijn, Voorveld and Smit (2017) は、視聴者の「注意」や「関与」の違いで説明する。関連性のあるマルチタスクの場合、視聴者は関連性のないマルチタスクの場合よりコンテンツに注意を向けやすく、その結果、コンテンツに対する関与が高まる。その結果、ブランドに対する記憶と態度が向上すると仮定した。彼らの実験の参加者は、主タスクとしてテレビ番組を視聴しながら、サブタスクとして、第1実験ではアナグラムを解く認知作業に取り組み、第2実験ではチャットを読む認知作業を行った。両実験で得られたデータを分析したところ、仮説ならびに仮定したメカニズムを支持する結果が得られた。メタアナリシス研究を行った Jeong and Hwang (2016) においても、タスク間に関連性がみられない場合には、マルチタスクが広告効果に及ぼすマイナスの影響が大きいことを示している。

近年、テレビ番組の公式ウェブページやミニブログが開設され、番組視聴者に補足的な情報を提供したり、番組への参加を促進したりしている。番組前の告知を通して番組視聴に誘導することを目指すだけでなく、番組放送中にサブメディアに誘導し囲い込むことで、視聴者が関連のないサブタスクに従事することを阻止しようとしていると推察される。上記の研究結果は、こうした取り組みの好ましい効果を裏付けるものであった。

しかし、こうした関連性の影響が、すべての先行研究で確認されているわけではない。複数の研究では「マルチタスクの関連性の有無」と「マルチタスクの広告効果」の間の交互作用が確認されていない (Kazakova et al. 2016 の第1実験; Van Cauwenberge et al. 2014 の実験1)。Jeong and Hwang (2016) はこの点を課題としている。また Segijn, Voorveld and Smit (2017) は、研究の結果が一致していない理由として、関連性概念が統一されておらず、それぞれの概念に排他性が認められていないためだと述べている。そして先行研究に見られる3つの関連性のタイプを示している。1つ目の関連性は「マルチ



メディアタスキングに関連する目標（または、複数の目標があるうちの特に重要な目標）が密接に関連しているかどうか（Wang et al. 2015, p109）」と定義づけられる。例えば、主タスクとしてテレビ番組を視聴し、サブタスクとして同番組のウェブサイトタブレットで視聴する場合が、これにあてはまる。テレビ番組の内容と関係のないコンテンツを視聴するといったタスクは、関連性がないと見なされる。Segijn らはこの関連性概念を用いて実験を行い、仮定した影響を確認している。

2つめの関連性は「2つの刺激が合致または合致する程度（Garretson and Niedrich 2004, p27）」のことで、例えば主タスクで旅番組を視聴したときに航空会社やトランクのCMが流れる場合、両者は関連性があるとみなされる。またプロダクトプレイスメントにおいて、映画やドラマの筋書きの中で必然性のある製品が配置されている場合にも関連性があると考えることができる（Yoon, Choi and Song 2011）。3つ目の関連性は「複数メディアで同じブランドの同じ広告あるいは類似する刺激に接すること」を指しており、例えばテレビとソーシャルメディアで同じブランドの広告が掲出されるクロスメディア広告のケースである。消費者を取り巻くマルチメディアタスクでは多様な関連性が存在することから、それぞれの影響を精緻に検証しておくことの意義は小さくないだろう。

### 3-1-2. 広告の訴求タイプ

広告の訴求タイプに注目する研究として Kazakova et al. (2016) があげられる。彼らは望ましき訴求広告（desirability）と実現可能性訴求広告（feasibility）の2タイプの影響の違いを検証した。前者は、その製品の使用を通じて得られる心地よい感情といった情緒的なベネフィットを示すことで視聴者を説得しようとする広告であり、後者はその製品がどのように機能するのかを示し、実用的な利益を知らせことで視聴者を説得しようとする広告である（Holbrook 1978）。Okazaki, Mueller and Teylor (2011) は前者を感情を強調する「ソフトセル広告」、後者を消費者の合理的思考を誘発する「ハードセル広告」と呼んでいる。

広告のタイプによって視聴者の情報処理方法が異なり、認知資源にかかる負荷に差が生じることが仮定できる。望ましさを訴求する広告の場合、より一般的で抽象的な情報が示されるので詳細な情報処理は求められない。一方で、実現可能性を訴求する広告の場合、製品やサービスが提供する機能や実用的な利益をアピールするため、詳しい説明や事実情報が提供されることになる。精緻な情報処理が必要で、認知資源の要求が大きくなるため、提示された情報の理解や記憶といった認知的反応を低める可能性がある。したがって、Kazakova et al. (2016) では、マルチタスクの場合、望ましさを訴求する広告は、実現可能性を訴求する広告より、記憶されやすい。シングルタスクの場合、両者の記憶に差がないと仮定し検証を行った（実験1）。その結果、マルチタスク、シングルタスク、どちらの場合にも、望ましき訴求広告は実現可能性訴求広告より広告されたブランドの再生数、再認数が多く、記憶されやすかった。仮定した交互作用は確認できなかった。

しかし、態度的反応については、広告の訴求タイプの調整効果が確認された。広告の訴求タイプと視聴者の情報処理モードが適合する場合に製品に対する態度が好ましいものになることを示した Lee, Keller and Sternthal (2010) に従えば、マルチタスクの場合には、処理に振り向けられる認知資源が少ないため、一般的で周辺的な情報処理モードが採用さ

れやすい。したがって、精緻な情報処理が求められる実現可能性訴求広告より簡便な情報処理が採用される望ましき訴求広告に対して、肯定的に受け止め、広告を邪魔（侵略的）であると感じにくくなると Kazakova et al. (2016) は仮定し、実証した。その結果、実現可能性訴求広告と比較して望ましき訴求広告の有効性を確認し、シングルタスク、マルチタスクに関係なく記憶されやすいこと、マルチタスクの場合には、広告を邪魔な侵略者とみなさないことがわかった。広告に対するより好ましい態度を予測させる結果であった。

マルチタスクがデフォルトなる今日において、どのようなベネフィットに焦点をあてて、どのような表現をとることが有効なのか。重要な研究課題となっている。

### 3-2. 個人要因・状況要因

2-1. で確認したように、マルチメディアタスキングは、消費者の認知的反応に与える広告効果にマイナスの影響をもたらすことが指摘されてきた。そう結論付ける研究では、視聴者の個人特性や置かれた状況を考慮した検討がなされているわけではない。しかし、日常的に複数メディアに接触している消費者は、接触するメディアのすべてに注意を向けているわけではない。自己の目的のためにメディアを選択的に活用し、注意レベルを調整し、自発的に受容する情報の取捨選択を行っている。メディア接触の方法は、個人の価値観や特性、あるいは視聴者の置かれた状況に依存するにちがいない。そうした違いは、マルチメディアタスキングの影響に差を生じさせると考えるべきであろう。以下では個人要因や状況要因に注目する研究を概観する。

#### 3-2-1. 動機づけの水準

広告情報の処理方法に関する代表的なモデルには、精緻化見込みモデル (Petty and Cacioppo 1986) や MOA (動機、機会、および能力) モデル (MacInnis, Moorman and Jaworski 1991) がある。

精緻化見込みモデルでは、広告メッセージの妥当性が精緻に処理される場合ばかりではなく (中心的ルート)、メッセージ内容に注意が向けられず、メッセージの送り手の魅力や専門性の高さ、メッセージ表現のユニークさや美しさ、好ましきといった周辺の情報を手掛かりにして、簡便に処理される場合 (周辺のルート) があることを示している。

2つの情報処理方法のいずれを採用するかは、個人に依存する。広告メッセージ内容の妥当性を精査しようと動機付けられていて、かつ精査できる認知的能力がある場合には中心的ルートが採用されるが、動機と能力のどちらか、あるいは両方が欠けている場合には周辺のルートが採用される。MOA モデルでは、「動機 (Motivation)」と「情報を精査する能力 (Ability)」に加えて「機会 (Opportunity)」が、説得プロセスを決定する個人要因であるとしている。これらモデルを念頭に置くならば、情報処理の意欲が高まる特定のマルチタスク環境においては、認知的反応は低下しないことが推察される (Srivastava 2013)。具体的には、マルチタスクの従事者の「動機づけ」「情報処理能力」「機会」を高めることで、マルチメディアタスキングが広告効果を減少させる負の影響を抑制させられると考えることができるだろう。

### 3-2-2. 動機づけの水準—社会的責任を伴う情報発信の影響

Angell et al. (2016) は、「動機づけ」レベルに注目した。視聴者が動機づけられる状況として、主タスク（例えばサッカーの試合をテレビで視聴）に関連する内容を SNS で情報発信するサブタスクに従事する場合を設定した。なぜなら、SNS で情報発信する行為には社会的責任（Social accountability）が伴うためである。社会的責任とは、他人とのコミュニケーションに対して責任を負う程度のことと定義づけられている（Leary 1995）。ソーシャルメディアの発言は、記録が残り、発信者を遡ることができるため、人々は口頭での発言より大きなリスクを負っている（Araujo, Neijens Vliegenthart 2015）。また、オンラインの他者の発言に対して、厳しく評価し格付けしがちであることが示されているため（Eisingerich et al. 2015; Sridhar and Srinivasan 2012）、サブタスクとして SNS で情報発信をする視聴者は、対象について吟味し、他者がどのように評価するのかを慎重に見極める必要がある。つまり、動機づけられた状況にあると言い換えられる。

Angell et al. (2016) では、テレビ放映されたサッカーの国際試合を視聴した人を対象に、視聴時に行ったサブタスクと主タスクの内容の関連性の有無（サッカーの国際試合のテレビ放映に関連する内容か否か）と、社会的責任の高低（Twitter での情報発信か情報閲覧か）の組み合わせ 4 群に調査対象者を分類し、テレビ放映の中で接触した広告（サッカー競技場脇の看板広告）の再生と再認の数の違いを分析した。その結果、関連性有・社会的責任高群に組み入れられた人たちでは、サッカーの試合に関連する情報を Twitter で発信した数と、広告の記憶の数に正の関係が確認された。

加えて、Twitter の情報発信のほうが、ウェブサイトへの書き込みより記憶への正の影響が大きいことも明らかになった。今日のマルチメディアタスクでは、メインタスクの傍らサブタスクとして SNS を活用するケースは少なくない。冒頭で記した中野（2010）の結果からも明らかである。サブタスクとしてウェブ上に情報発信をする場合であっても、メディアによる影響の差が確認されている。今後の研究では、タスクごとの影響を把握することが望まれる。

### 3-2-3. 情報の処理方法にまつわる特性

マルチメディアタスキングに関する複数の広告研究では、認知的反応に焦点をあて、認知資源あるいは資源配分の視点で議論している（例えば Jeong and Hwang 2012; Voorveld 2011; Yoon, Choi and Song 2011）。そして、マルチタスクの認知的反応に与える負の影響を確認するなどの成果をもたらしているが、これら研究では視聴者によって認知的な処理方法が異なることが仮定されていない。個人特性といった視点が抜け落ちている（Duff and Sar 2015）。

そこで Duff and Sar (2015) は、情報処理の方法が分析的か包括的かの違いにより、マルチメディアタスキングが広告ブランドの記憶に与える影響に差が生じるのかを調べた。PC 画面を四分割し、そのうちの 1 つの画面で 8 種類の CM を連続で視聴するシングルタスク群の場合、包括的処理を採用した人と分割的処理を採用した人の間で、広告シーンの一部とブランドをマッチングさせるテストの正解数に差はみられなかった。しかし、CM 視聴に加えて、残りの画面の 1 つでスラッシュやバックスラッシュなどの記号をランダムに映写し、それを書き取るといった作業を行ったマルチタスク群の場合、分析的処理を採

用する人より包括的処理を採用する人のほうが、ブランドマッチングテストの正解数が有意に多かった。マルチタスク群とシングルタスク群の比較では、先行研究と同様に、後者のほうがブランドマッチングテストの正解数が有意に多かった。

なぜ包括的な処理方法が取られる場合、タスクが増加しても広告のブランド記憶を低下させなかったのか。分析的処理は、特定の項目に焦点を当てる処理スタイルのことを指しており、対象を文脈から分離し、その属性に注目する。したがって、分析的な処理を採用する人は、背景とは分けて対象を個別に記憶する傾向がある (Masuda and Nisbett 2001)。対照的に、包括的処理は、対象と背景や文脈との関係に焦点を当てる処理スタイルのことで、文脈の中で対象を捉え、対象と背景の関係性に注目する。したがって、包括的な処理を採用する人は、焦点を当てる対象と背景を含む文脈全体を記憶する傾向がある (Ji, Peng and Nisbett 2000; Masuda and Nisbett 2001)。そのために、包括的な処理をする人は、分析的な処理をする人より、画面の広範囲に視線を移動させ、複数の対象に注意を払うことがわかっている。Wang et al. (2012) の研究では、包括的な処理をする人は分析的な処理をする人より、細かな視覚情報で埋め尽くされた Web ページでターゲットとなる画像を、早く見つけることができた。このように、採用する処理方法にひもつく視聴者の知覚反応が、マルチメディアタスキングの影響を調整する個人特性の一つであることが明らかになった。

#### 3-2-4. 情報処理方法を決定するその他の要因

Duff and Sar (2015) の実験1では、情報処理方法の採用傾向を個人特性とみなし、有意な知見を導き出した。しかし、マーケティング実務を念頭においた場合、消費者が採用する情報処理傾向を把握することは難しい。他方で、人は気分によって情報処理の方法を変えることが心理学の研究で指摘されている。人は、否定的な気分のときには、より精緻で詳細に情報を処理するが、肯定的な気分のときには、より簡便で巧みな情報処理を採用するといった傾向がある (Lee and Sternthal 1999)。

また、情報としての感情理論によれば、否定的な気分の人はおかれた状況を問題視しているため、状況打破のため、刺激の局所的な部分にまで焦点をあてて詳細に処理し、結果的に断片的な情報検索に基づき意思決定する傾向があると考えられている (Beukeboom and Semin 2006; Schwarz and Clore 1996)。対照的に、肯定的な気分の人は、現況を良好であると認識しているため、細部に注意を払う必要がなく、情報間の関係に焦点を当てることができる (Schwarz and Clore 1983)。広範な連想を形成し、包括的な情報処理が可能となる (Beukeboom and Semin 2006)。

Duff and Sar (2015) の実験1では AHS (Analytic-Holism Scale) 尺度 24 項目 (Choi, Koo and Choi 2007) の回答を用いて、実験協力者が包括的か分析的か、いずれの処理方法を採用したかを確認したが、実験2では実験参加者の気分を誘導することで情報処理方法を制御した。その結果、実験2においても実験1と同じ結果が確認された。否定的な気分のときは分析的処理が採用されやすく、肯定的な気分なときは包括的処理がとられる。マルチタスキングに従事する際の消費者の気分が、マルチタスクメディアの広告効果に与える影響を左右する要因であることが提示されている。



#### 4. マルチメディアタスク研究の課題と問題点

第2章・第3章では、これまでに取り組まれてきた研究を概観し、得られた知見を提示してきた。引き続き議論が必要とされるテーマについても論じてきたが、本章では、残された課題や今後取り組まれるべき研究の方向性について論じる。

##### 4-1. その他の個人要因や状況要因について

マルチメディアタスキングの影響を論じる際、視聴者の広告情報の処理方法や処理量に視点が向けられる。代表的な広告情報の処理モデルである精緻化見込みモデルや MOA モデルを前提とするならば、すでに検証済みの「動機づけ」に加えて、対象に対する関与や情報量で測定される処理能力等の違いが、広告効果に差を生じさせる個人要因となることが推察される。Angell et al. (2016) では、制御変数として関与の影響を確認したところ、関与は広告内容の記憶と正の関係にあることが確認されている。

他にも、情報処理方法を分ける個人要因として、その人が育った国や文化圏が想定される。文化心理学では、国籍や文化圏によって、カテゴリー分類、因果関係、論理対弁償推論を含む認知活動に違いがあることが指摘されてきた (Masuda et al. 2008; Nisbett 2003)。これらの研究は、東アジア文化圏 (中国、韓国、日本など) の人々は西洋文化圏の人々より、文脈情報に注意を払う傾向があることを指摘する (Ji, Peng and Nisbett 2000; Kitayama et al. 2003)。東アジア文化圏の人々は包括的な処理方法を採用し、西洋文化圏の人々は分析的な処理方法を採用しやすい。3-2-3. で述べたように Duff and Sar (2015) は、包括的な処理をする人のほうが分析的処理をする人より、マルチメディアタスキングによる記憶の低下が抑制されることを確認している。この知見に従えば、西洋文化圏の人々より東アジア文化圏の人々のほうがマルチメディアタスキングの負の影響が小さいと考えられる。今後、実証されるべき研究課題の1つである。

さらに、先行研究の多くは主タスクとしてテレビ視聴を設定しテレビCMに対する認知的反応や態度的反応を測定している。しかし今日の視聴者が接触する広告は多様化している。看板広告、製品配置 (プロダクトプレイスメント)、バナー広告を対象とする研究も存在するが、その数は多くない。明示的に示される広告だけでなく、暗黙的、偶発的に接触する広告など、広告タイプによりマルチメディアタスキングの影響は異なるのか、どのようなメカニズムで違いが生じるのか、これら疑問の解明は重要である (Moorman, Neijens and Smit 2012)。

##### 4-2. その他の媒介変数一楽しさ

どのようなときに人は付加的にメディアを視聴しはじめるのか。そして視聴を継続するのか。他にすることがない、暇つぶしなどの消極的な理由も考えられるが、いずれにしても視聴者は自発的にサブメディアの視聴を始める。そして視聴し続けるのは、程度に差があったとしても、対象に関心があったり、面白いと感じていたりするからだろう。マルチメディアタスキングが視聴者に楽しさや満足を提供しているケースは少なくないだろう (Hwang, Kim, Jeong 2014; Wang and Tchernev 2012)。このようにマルチメディアタスキングの行為自体が視聴者の楽しさ (enjoyment) を高めることが、広告に対する態度に正

の影響をもたらすと仮定できるのではないか。

すでに複数の研究がこの課題に取り組んでいるが (Chinchancholchai, Duff and Sar 2015; Segijn et al. 2016), 一致する結果を得ることができていない。例えば, Chinchancholchai, Duff and Sar (2015) の実験では, マルチタスク群の協力者はシングルタスク群の協力者より時間を短く知覚し, 与えられたタスクを完了させた。その理由をタスクを通じて得られた楽しさで説明している。しかし「知覚時間の短さ」と「楽しさ」との間を媒介するマルチメディアタスキングの効果は検証されていない。

Segijn et al. (2016) は Chinchancholchai らの研究を発展させ, 媒介効果の実証に取り組んだ。その結果, ブランド態度, 広告態度, 購買意向のそれぞれと「楽しさ」の間に有意な正の関係が確認できたが, マルチメディアタスキングの影響は認められなかった。さらに Oviedo et al. (2015) では, マルチメディアスクリーニングと楽しさの間に負の関係が確認されている。なぜこうした違いが生じるのか, 今後, 検討されるべき課題であろう。Segijn et al. (2016) は, 複数の研究の間で同じ結果が得られていないことの理由について, 実験や検証の方法の違いにあると述べている。本件に限らず, マルチメディアタスキングの研究において, 実験対象や実験方法, 検証方法に関する課題が指摘されている。次節において, 詳細に論じる。

#### 4-3. 実験方法について

実験方法に関する課題について言及しておきたい。具体的には, タスクやメディアの設定方法などサブタスクをどのように再現するのかという点や, 実験協力者の知覚や行動の変化をどのように測定するのかという点である。複数の研究では, 認知的負荷をかけることを目的として, 8桁の数字を記憶する (Yoon, Choi and Song 2011), 記号の表示に反応する (Duff and Sar 2015), アナグラム (言語ゲーム) を完成させる (Segijn, Voorveld and Smit 2017) といった作業を参加者に要求している。日常的なマルチメディアタスキングと乖離しており, こうした設定では, 視聴者が処理する刺激を選択する余地がなく, 認知競争が再現させられないといった課題が生じていると指摘されている (Duff and Sar 2015)。

次にメディア設定について, Wang and Tchernev (2012) や Segijn, Voorveld and Smit (2017) の第1実験では, PC画面を二分割あるいは四分割し, スプリット・スクリーンで異なるタスクを課すことでマルチメディアタスキングを再現している。日常生活でのマルチメディアタスキング状態とは乖離しているが, こうした方法の妥当性を確認するため Segijn, Voorveld and Smit (2017) の第2実験では, 他の条件を変えずにタブレットを用いたサブタスクを設定し, 結果を比較した。第1実験と第2実験でマルチタスクの影響に差は見られなかったことから, スプリット・スクリーンの有効性を示し, 実験を簡便化させられることからその優位性を論じている。

近年の研究では, 日常的なマルチメディアタスキングに近づくことが試みられており, 主タスクとしてテレビを視聴し, サブタスクとして, タブレットでウェブサイトを開覧するといった実験方法が採用されている (Kazakova et al. 2016; Segijn, Voorveld and Smit 2017)。

また Angell et al. (2016) では, 実際のマルチメディアタスキングの事後調査を行った。

サブタスクとして SNS やウェブでのメッセージ送信や SNS やウェブサイトの閲覧をどの程度行ったかを申告してもらったり、「2つのメディアを切り替えた」「同時にいくつかのメディアタスクを実行した」といった質問でメディアタスキングの状況を把握したりしている。しかし、こうした方法では、視聴者がサブメディアにどの程度注目していたのかを正しく把握することは困難である。協力者の実験に対する真摯な取り組み姿勢や正確な申告に頼らざるを得ない。これら課題を解決するためには、アイカメラ等を用いて視線追跡を行うなどの工夫が必要である (Angell et al. 2016)。

## 5. おわりに

本稿では、広告の説得効果に視聴者のマルチメディアタスキング行動が与える影響に焦点をあてて、先行研究を概観した。その中で、マルチメディアタスキングと広告説得効果に関連する研究を「認知的反応の変化に焦点をあてた研究」、「態度的反応の変化に焦点をあてた研究」、「マルチタスクが広告効果に与える影響の調整要因に焦点をあてた研究」に分類し、得られた知見を整理した。また、今後の課題として、認知的反応を調整する「タスク要因」「個人要因」「状況要因」の影響をより精緻に把握することや、マルチメディアタスキング時の視聴者感情の影響を理解することをあげた。

広告研究において、消費者を取り巻くマーケティング情報の乱雑さを理解し、競合的な干渉状態における視聴者の対処方法を把握することは、以前からの課題であった。そうした状況は、ソーシャルメディアの台頭により、さらに複雑化している。多くの消費者にとってデフォルトとなっているマルチメディアタスキングを前提とした広告コミュニケーション計画の立案や実践が不可欠となっている。本稿で整理された知見は、今後の研究の基盤として理解されるべきであろう。また残された課題に取り組んでいくことで、効率的なマーケティングコミュニケーションの実現に貢献するものと考えている。

## 〔参考文献〕

- Angell, Robert, Matthew Gorton, Johannes Sauer, Paul Bottomley and John White (2016), "Don't Distract Me When I'm Media Multitasking: Toward a Theory for Raising Advertising Recall and Recognition," *Journal of Advertising*, Vol. 45, No. 2, pp. 198-210.
- Araujo, Theo, Peter Neijens and Rens Vliegenthart (2015), "What Motivates Consumers to Re-Tweet Brand Content?," *Journal of Advertising Research*, Vol. 55, No. 3, pp. 284-295.
- Baddeley, Alan (1997), *Human Memory: Theory and Practice*, Hove, United Kingdom: Psychology Press.
- Beukeboom, Camiel J. and Gun R. Semin (2006), "How Mood Turns Language," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 42, No. 5, pp. 553-566.
- Chinchanchokchai, Sydney, Brittany R.L. Duff and Sela Sar (2015), "The Effect of Multitasking on Time Perception, Enjoyment, and Ad Evaluation," *Computers in*

- Human Behavior*, Vol. 45, pp. 185-191.
- Choi, Incheol, Minkyung Koo and John An Choi (2007), "Individual Differences in Analytic versus Holistic Thinking," *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 33, No. 5, pp. 691-705.
- Duff, Brittany R.L. and Sela Sar (2015), "Seeing the Big Picture: Multitasking and Perceptual Processing Influences on Ad Recognition," *Journal of Advertising*, Vol. 44, No. 3, pp. 173-184.
- Eisingerich, Andreas B., HaeEun Helen Chun, Yeyi Liu, He Jia and Simon J. Bell (2015), "Why Recommend a Brand Face-to-Face But Not on Facebook? How Word-of-Mouth on Online Social Sites Differs from Traditional Word-of-Mouth," *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 25, No. 1, pp. 120-128.
- Foehr, Ulla G. (2006), *Media Multitasking among American Youth: Prevalence, Predictors, and Pairings*, Menlo Park, CA: Henry J. Kaiser Family Foundation.
- Garretson, Judith A. and Ronald W. Niedrich (2004), "Spokes-Characters: Creating Character Trust and Positive Brand Attitudes," *Journal of Advertising*, Vol. 33, No. 2, pp. 25-36.
- Hwang, Yoori, HyoungJee Kim and Se-Hoon Jeong (2014), "Why Do Media Users Multitask? Motives for General, Medium-Specific, and Content-Specific Types of Multitasking," *Computers in Human Behavior*, Vol. 36, pp. 542-548.
- Holbrook, Morris B. (1978), "Beyond Attitude Structure: Toward the Informational Determinants of Attitude," *Journal of Marketing Research*, Vol. 15, No. 4, pp. 545-556.
- Jeong, Se-Hoon and Yoori Hwang (2012), "Does Multitasking Increase or Decrease Persuasion? Effects of Multitasking on Comprehension and Counterarguing," *Journal of Communication*, Vol. 62, No. 4, pp. 571-587.
- Ji, L., Kaiping Peng and Richard Nisbett (2000), "Culture, Control, and Perception of Relationship in the Environment," *Personality Processes and Individual Differences*, Vol. 78, No. 5, pp. 943-955.
- Kahneman, Daniel (1973), *Attention and Effort*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Kazakova, Snezhanka, Verolien Cauberghe, Liselot Hudders and Christophe Labyt (2016), "The Impact of Media Multitasking on the Cognitive and Attitudinal Responses to Television Commercials: The Moderating Role of Type of Advertising Appeal," *Journal of Advertising*, Vol. 45, No. 4, pp. 403-16.
- Keating, J.P. and T.C. Brock (1974), "Acceptance of Persuasion and the Inhibition of Counterargumentation under Various Distraction Tasks," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 10, No. 4, pp. 301-309.
- Kitayama, S., S. Duffy, T. Kawamura and J.T. Larsen (2003), "Perceiving an Object and Its Context in Different Cultures: A Cultural Look at New Look," *Psychological Science*, Vol. 14, No. 3, pp. 201-206.
- Lang, Annie (2000), "The Limited Capacity Model of Mediated Message Processing," *Journal of Communication*, Vol. 50, No. 1, pp. 46-70.



- Leary, Mark R. (1995), *Self-Presentation: Impression Management and Interpersonal Behavior*, Madison, WI: Brown & Benchmark.
- Lee, Angela and Brian Sternthal (1999), "Effects of Positive Mood on Memory," *Journal of Consumer Research*, Vol. 26, No. 2, pp. 115-127.
- Lee, Angela Y., Punam Anand Keller and Brian Sternthal (2010), "Value from Regulatory Construal Fit: The Persuasive Impact of Fit between Consumer Goals and Message Concreteness," *Journal of Consumer Research*, Vol. 36, No. 5, pp. 735-747.
- Masuda, Takahiko and Richard E. Nisbett (2001), "Attending Holistically versus Analytically: Comparing the Context Sensitivity of Japanese and Americans," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 81, No. 5, pp. 922-934.
- Masuda, Takahiko, Richard Gonzalez, Letty Kwan and Richard E. Nisbett (2008), "Culture and Aesthetic Preference: Comparing the Attention to Context of East Asians and Americans," *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 34, No. 9, pp. 1260-1275.
- MacInnis, Deborah J., Christine Moorman and Bernard J. Jaworski (1991), "Enhancing and Measuring Consumers' Motivation, Opportunity, and Ability to Process Brand Information from Ads," *Journal of Marketing*, Vol. 55, No. 4, pp. 32-53.
- Microsoft Advertising (2014), "New Pathways to Engagement with Multi-Screen Consumers," paper presented at the Re:think Conference of the Advertising Research Foundation, New York, March, pp. 23-26.
- Monsell, Stephen (2003), "Task Switching," *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 7, No. 3, pp. 134-40.
- Moorman, Marjolein, Peter C. Neijens and Edith G. Smit (2002), "The Effects of Magazine-Induced Psychological Responses and Thematic Congruence on Memory and Attitude Toward the Ad in a Real-Life Setting," *Journal of Advertising*, Vol. 31, No. 4, pp. 27-40.
- Nielsen (2013), "Action Figures: How Second Screens Are Transforming TV Viewing," Newswire, June 17, <http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2013/action-figures-how-second-screens-are-transforming-tv-viewing.html>.
- ニールセン株式会社 (2013), 「生活者のマルチスクリーン利用動向を分析」『ニールセンホームページプレスリリース』11月13日発表, <https://www.nielsen.com/jp/ja/press-room/2013/nielsen-spi-w-Newsrelease20131112.html> (2018年9月10日確認)
- 中野香織 (2010) 「消費者の複数メディアの同時使用がメディアプランニングに与える示唆」『駒大経営研究』Vol. 41, No. 2, pp. 240-258.
- Okazaki, Shintaro, Barbara Mueller and Sandra Diehl (2013), "Comparing Global Consumer Positioning In Holistic- and Analytic-Thinking Cultures," *Journal of Advertising Research*, Vol. 53, No. 3, pp. 258-272.
- Oviedo, Venessa, Michelle Tornquist, Tierney Cameron and Dan Chiappe (2015), "Effects of Media Multitasking with Facebook on the Enjoyment and Encoding of TV Episodes," *Computers in Human Behavior*, Vol. 51, pp. 407-417.

- Petty, Richard and John T. Cacioppo (1986), "The Elaboration Likelihood Model of Persuasion," *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 19, pp. 123-205.
- Pilotta, Joseph J. and Don E. Schultz (2005), "Simultaneous Media Experience and Synesthesia," *Journal of Advertising Research*, Vol. 45, No. 1, pp. 19-26.
- Pool, Marina M., Cees M. Koolstra and Tom H. van der Voort (2003), "The Impact of Background Radio and Television on High School Students' Homework Performance," *Journal of Communication*, Vol. 53, No. 1, pp. 74-87.
- Salvucci, Dario D. and Niels A. Taatgen (2008), "Threaded Cognition: An Integrated Theory of Concurrent Multitasking," *Psychological Review*, Vol. 115, No. 1, pp. 101-130.
- Schwarz, Norbert and Gerald Clore (1996), "Feelings and Phenomenal Experiences," in *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, E. Tory Higgins and Arie Kruglanski, eds., New York: Guilford, pp. 433-465.
- Segijn, Claire M. (2016), "Second Screen Advertising: A Typology of Multi-screening," in *Advertising in New Formats and Media: Current Research and Implications for Marketers*, P. De Pelsmacker, ed., Bingley: Emerald Books, pp. 77-96.
- , Hilde A. Voorveld and Edith G. Smit (2017), "How Related Multiscreening could Positively Affect Advertising Outcomes," *Journal of Advertising*, Vol. 46, No. 4, pp. 455-472.
- Sridhar, Shrihari and Raji Srinivasan (2012), "Social Influence Effects in Online Product Ratings," *Journal of Marketing*, Vol. 76, No. 5, pp. 70-88.
- Taatgen, Niels A. and Frank J. Lee (2003), "Production Compilation: A Simple Mechanism to Model Complex Skill Acquisition," *Human Factors*, Vol. 45, No. 1, pp. 61-76.
- Van Cauwenberge, Anna, Gabi Schaap and Rob van Roy (2014), "TV No Longer Commands Our Full Attention: Effects of Second-Screen Viewing and Task Relevance on Cognitive Load and Learning from News," *Computers in Human Behavior*, Vol. 38, pp. 100-109.
- Voorveld, Hilde A. (2011), "Media Multitasking and the Effectiveness of Combining Online and Radio Advertising," *Computers in Human Behavior*, Vol. 27, No. 6, pp. 2200-2206.
- Wang, Zheng, Matthew Irwin, Cody Cooper and Jatin Srivastava (2015), "Multi-dimensions of Media Multitasking and Adaptive Media Selection," *Human Communication Research*, Vol. 41, No. 1, pp. 102-127.
- , and John M. Tchernev (2012), "The 'Myth' of Media Multitasking: Reciprocal Dynamics of Media Multitasking, Personal Needs, and Gratifications," *Journal of Communication*, Vol. 62, No. 3, pp. 493-513.
- Yoon, Sukki, Yung K. Choi and Sujin Song (2011), "When Intrusive Can Be Likable," *Journal of Advertising*, Vol. 40, No. 2, pp. 63-76.
- Zhang, Weiyu, Se-Hoon Jeong and Martin Fishbein (2010), "Situational Factors

Competing for Attention,” *Journal of Media Psychology: Theories, Methods, and Applications*, Vol. 22, No. 1, pp. 2-13.

(2018.9.17 受稿, 2018.10.21 受理)

〔抄 録〕

多くの消費者がパソコン、タブレットやスマートフォンなど複数のデバイスを所有する今日において、テレビやラジオといった伝統的なメディアを含む複数メディアを同時に視聴する「マルチメディアタスキング」が日常的な行動となっている。本稿では、広告の説得効果に視聴者のマルチメディアタスキングが与える影響を考察する先行研究を概観した。そして「認知的反応の変化」「態度的反応の変化」「調整要因の作用」について、知見を整理した。マルチメディアタスキングは視聴者の広告に対する認知的反応に負の影響をもたらすが、複数の研究が態度的反応におよぼす正の影響を指摘している。また複数タスクの内容の関連性や広告表現タイプ、動機付けや情報処理方法により影響が調整されることも確認している。認知的反応を調整する「タスク要因」「個人要因」「状況要因」の影響を精緻に把握することや、マルチメディアタスキング時の視聴者感情の影響を理解することが、今後の課題であることを提示している。



〔論 説〕

## わが国の企業会計制度と日本的経営 (1)

### —信頼の問題を中心として—

坂 井 恵

#### 目次

はじめに

1. 近代的な企業会計制度の成立過程—18～19世紀イギリス—
2. 企業会計制度と信頼
3. わが国の企業会計制度と日本的経営の関係—会計ビッグバン前まで—
  - 3.1. わが国の企業会計制度の特徴
  - 3.2. 日本的経営と信頼

むすびにかえて

#### はじめに

近代的な企業会計制度は、産業革命期イギリスの巨大企業が資金調達のために自発的に行った財務報告と財務諸表監査をその原型とし、19世紀イギリスにおいて会計専門職による監査の制度化をもって成立したとされる(友岡1995, 244; 71-77)。同制度は、近代化によりもたらされた資本と経営の分離した状況において、株式会社制度の信頼形成に寄与してきたと解釈でき、その基本的な構造は今日の企業会計制度にも受け継がれている。

わが国では、1948年の証券取引法の全面改正と公認会計士法の制定、1949年の企業会計原則の設定により、こうした近代的な企業会計制度の本格的な整備が志向されたが、間接金融に大きく依存した経営慣行などとともに、わが国独自の発展をみせてきたと言える。しかし、1997年頃に始まった会計ビッグバン以降、わが国の企業会計制度は、それ以前と比べて著しくその姿を変貌させている。会計ビッグバンから約20年が経過した現在に至っても、わが国の企業会計基準(財務報告基準)や監査基準の改変が続いていると同時に、国際財務報告基準(IFRS)を採用する国内上場会社が増加し続けている。こうした動きは、軒並み国外の制度の影響を受けたものであるが、戦後に形成されたわが国固有の特徴は、もはや喪失してしまったかのようである。

一方、わが国の高度経済成長を支えたシステムとして世界的に注目を集めた日本的経営が、1990年代初頭のバブル経済崩壊以降、大きく変容していることが指摘されている(谷内2008; 渡辺2015)。会計は、経営の要請に基づき、経営の主体<sup>(1)</sup>によって行われることから、会計と経営はその実践主体が同一である。このため、会計制度と経営システムの両者もまた、密接不可分な関係にあると考えられる。したがって、ともに戦後期に確立し、いわば車の両輪としてわが国の株式会社制度を支え、20世紀末以降大きく変容しつつあるわが国の企業会計制度と日本的経営もまた、相互に影響を及ぼし合っていると考えるこ

とができよう。

本研究は、こうした前提に立ち、わが国の企業会計制度と日本的経営の相互の影響を明らかにすることを目的としている。本稿は、かかる研究の序論として、会計ビッグバン以前における戦後のわが国の企業会計制度と日本的経営の関係について、信頼論を手掛かりとして接近する。本稿の構成は以下の通りである。まず、第1章で近代的な企業会計制度の成立過程において、信頼の問題が背景にあったことを確認する。続いて、第2章で企業会計制度の意義について、主としてルーマン(1990)、山岸(1998)の信頼論を手掛かりとして考察する。第3章では、会計ビッグバン以前のわが国の企業会計制度の特徴を踏まえ、同制度と日本的経営との相互の影響に関する試論を提示する。

## 1. 近代的な企業会計制度の成立過程—18～19世紀イギリス—

本稿で対象とする企業会計制度とは、企業の財務会計の制度を指し、企業の経営者による財務報告の制度と、会計専門職による財務諸表監査の制度を含んでいる。制度を研究対象とする以上、その意味するところが問われるであろうが、本稿での議論にあたり、近代会計制度の研究を行った友岡(1995, 1)にしたがい、以下のように広く定義しておくことが便宜であろう<sup>(2)</sup>。すなわち、制度とは「社会的定着性をもった約束」である。社会的定着性をもつとは、多くの社会成員に認知され受け入れられていることである。このため、制度は長い時間をかけて形成されることが一般的であるから、現在の制度は過去の歴史的経緯に影響を受けている<sup>(3)</sup>。また約束には、一定の法律効果を発生させる契約に加えて、法令等の形で明文化されている規制や、明文化がなされないまま慣習等によって形成されている規範も含まれる。今日のわが国では、企業活動の主たる担い手である株式会社は、経営者の責任の下で財務報告(決算報告)を行い、大会社や上場会社等の場合は公認会計士等による財務諸表監査(会計監査)を受けるという約束が、法令等で明文化されている。つまり企業の財務会計は、社会的定着性をもった約束であり、今日のわが国で社会的に広く受け入れられた制度の一つとなっている。

では、なぜ企業の財務会計が制度化されているのであろうか。財務会計の目的や機能に

- 
- (1) 会計の主体は、経済主体と表現されることが一般的である。しかし、実際は経営者ないしは組織によって会計が実践されている。企業＝経済主体と呼ぶことにそれほど違和感はないが、経営者や組織の場合、それは経済的な活動のみならず、非経済活動の実践主体でもあると考えられるため、本稿ではこれを経済主体とは呼ばず、経営の主体としている。
  - (2) 制度は、多様な研究分野で用いられている概念であるが、本稿は紙幅に制限があるため、そうした制度概念に関する検討は別の機会に行いたい。
  - (3) 経済システムの比較制度分析では、「歴史経路依存性」として知られる制度の特性である。植竹(2009, 34)は、歴史経路依存性について、「それぞれの制度の発展がそれぞれ多様な経路を辿って形成され、それぞれの歴史的諸条件の相違から、国により、あるいは地域によって、その発展経路を異にしているということ、そのためひとたび、ある経路を辿りはじめると、他の発展経路への移行や切り替えが難しくなるということを含意している」と説明している。その他にも、「ある行動パターンが普遍的になればなるほど、その行動パターンを選ぶことが戦略的に有利になり、それが自己拘束力として作用し、制度として定着する」という「戦略的補完性」、「ある制度は他の制度とお互いに関連しており、お互いの働きを強め合っている」という「制度的補完性」が、制度のもつ主要な特性として挙げられている。

関する代表的な考え方であるスチュワードシップ（受託責任）仮説によれば、財産の受託者である経営者に、財産の委託者に対する弁明義務（会計責任）を果たさせるために、財務会計が制度化されたという説明になろう。また、意思決定有用性仮説によれば、投資家の経済的意思決定に有用な情報を提供し、情報の非対称性を解消し、証券市場の公正性を確保するために制度化されたことになるであろう。さらに、財務会計の目的を利害調整機能に求める考え方によれば、株主、債権者、経営者等の種々の利害関係者の利害を調整しやすくするために制度化されていると説明できるであろう。どれも一見説得的に思えるが、果たして本当にそうであろうか。今日の企業会計制度の意義についての結論を得る前に、同制度につながる近代的な企業会計制度（以下、「近代会計制度」とする。）が成立に至るまでの歴史的な経緯を確認しておく必要がある。冒頭で述べた通り、近代会計制度は19世紀イギリスで成立したと考えられるが<sup>(4)</sup>、その成立過程は以下の四つの段階を経ていることが確認できる（坂井 2014, 98-99）。

### （1）第一段階（産業革命期）

企業（経営者）が、自発的に財務諸表の開示（財務報告）を行うようになった段階である。産業革命期に出現した運河会社、鉄道会社、製鉄会社、石炭会社等の巨大企業が、巨額の資本を調達する必要に迫られたことが、財務報告を行う契機となったとされる。それらの巨大企業は、自社に投資することが有利で安全であることを広く知らしめるために、自社の財務内容を要約した概要表を作成し、開示することを試みたのである（渡邊 2005, 164-165；平林 2005, 98-99）。これら一部の巨大企業においては、企業（経営者）に対する投資家からの信頼が問題になっていたと解釈できる。

### （2）第二段階（産業革命期）

企業（経営者）が自ら作成した財務諸表に対して、自発的に監査（財務諸表監査）を受けるようになった段階である。第一段階とほぼ同時期に、財務報告を行った一部の巨大企業が、投資家に財務諸表を利用してもらうために、財務諸表監査を自発的に導入したと考えられている（渡邊 2005, 165）。ここでは、企業（経営者）が自ら作成した財務諸表（財務報告）に対する、投資家からの信頼が問題になっていたと解釈できる。

### （3）第三段階（1844年）

すべての株式会社に対して、財務報告と財務諸表監査が義務付けられた段階である。急速な経済発展に伴い多くの企業の倒産や不正行為が生じたため、その予防策が求められていたこと、また経済発展を促すために法人設立の自由化が求められていたことを背景として、1844年株式会社法が制定された（友岡 1995, 17-20；岡嶋 1997, 109-110）。同法は、準則主義を採用して法人設立を容易化したが、その見返りとして貸借対照表の作成とその

---

(4) わが国の企業会計制度の機能を検討する場合、わが国の近代における同制度の成立過程から議論を始める方法もあるであろう。しかし、戦後のわが国の企業会計制度は、19世紀イギリスで成立した制度にその起源を求めることができるため、本稿ではイギリスにおける同制度の成立過程を取り上げている。なお、わが国の明治期から戦前までの会計史については、友岡（2018）で詳しく取り上げられている。

監査、貸借対照表及び監査報告書の株主総会への提出を義務付けた。ただし、監査人は会計専門職ではなく、株主であることが重視された(岡嶋1997, 111)。財務報告と財務諸表監査の法制化の背景には、株式会社制度に対する投資家からの信頼の問題があったと言える。

#### (4) 第四段階 (1879年以降)

独立性と専門的能力を備えた会計専門職によって、財務諸表監査が担われるようになった段階である。1878年のシティ・オヴ・グラスゴウ銀行の倒産と粉飾の発覚を通じて、独立の会計専門職による監査の重要性が社会的に認知され、1879年に有限責任銀行会社に対して、1900年にはその他の一般会社に対して、独立監査強制規定が設けられた(友岡1995, 247)。また、会計専門職による監査が導入された背景には、産業革命を支えた基軸的工業部門の企業が1870年から1880年にかけてパートナーシップ形態から株式会社形態に転換し、また1880年代に所有と経営の分離が決定的となって一般株主が遙有化したという状況があった(岡嶋1997, 117; 119-120)。こうした状況下で、株式会社制度に組み込まれた財務諸表監査に対する、投資家からの信頼が問題になっていたと言える。

このように、近代会計制度の成立過程でみられる四つの段階では、いずれもその背景に信頼の問題があったと言える。第一及び第二段階では、巨大企業の出現によって特定の企業(経営者)に対する投資家からの信頼が問題となり、第三及び第四段階では、度重なる倒産や不正の発覚による株式会社への社会の不信、並びに有限責任制の普及による所有と経営の分離の進展を背景として、株式会社制度そのものに対する投資家からの信頼が問題になっていたと言える。加えて、この過程は、二つの重要な転換点を含んでいることにも留意すべきであろう。一つは、信頼の対象の転換である。これは第三段階で生じたものであり、特定の企業(経営者)から株式会社制度へと変化している。もう一つは、信頼をする主体の転換である。四つの段階では、すべて投資家からの信頼が問題になっており、信頼の主体に変化はないようであるが、そこには質的な変化があったと考えられる。今日、投資家と言えば証券市場等に参加し得る人々、すなわち財産を所有しそれを運用する権利を有するすべての人々を指し、したがって社会におけるすべての人々——それは消費者や労働者などと同じように、われわれ人間の一部の側面しか意味していない概念だが——を含意している。これに対して、第一段階から第三段階までの投資家は、それ以前に比べればその数が増えたとは言え、社会全体からみればごく一部の限られた人々であったと推測できる。それが今日のような意味に変化したのは、企業社会において所有と経営の分離が進展したためである<sup>(5)</sup>。したがって、第四段階でみられた所有と経営の分離は、こうした信頼の主体の質的な変化を生じさせたと考えられる。つまり近代会計制度は、投資家とし

(5) 植竹(2009, 142)は、所有と経営の分離が進展すると、「伝統的な所有者、つまり19世紀型の資本家が消滅し、それに代わって、所有者の名のつく者は会社に対して今や何の関心やかかわりも持たず、短期的な利害得失にのみ関心を有する、多数の「顔のない投資家」(ピーター・F・ドラッカー)に変化」と指摘している。本稿でも、資本と経営の分離が進展する以前の企業への出資者は、投資家ではなく資本家と表現した方が、より適切かも知れない。



て証券市場に参加し得るすべての人々からの信頼，すなわち社会的な信頼を株式会社制度に対して形成することで，産業社会において大規模な資本集中を可能とするための制度として理解することが可能であろう。

## 2. 企業会計制度と信頼

上述の通り，企業会計制度は，株式会社制度に対する社会的な信頼の形成に関わっていると考えられる。では，そこで問題とされた信頼とは何であろうか。なぜ，株式会社制度に対する信頼が問題になったのであろうか。企業会計制度は，かかる信頼の形成に対して，いかにして寄与することができたのであろうか。こうした問題について論じるためには，信頼概念を規定しておく必要がある。これまで，社会心理学や社会学，経済学など，多岐にわたる分野で信頼が研究されてきているが，それらの諸研究で広く共有された信頼の定義は存在していない。したがって本章では，既存の信頼研究を概観しながら，本稿で分析の枠組みとする信頼概念の規定を試みたい。その上で，先に述べた企業会計制度と信頼に関する問題に接近していく。

経済社会における信頼の問題を扱った荒井（2006，22-25）は，それまでの代表的な信頼研究における定義を，信頼を行為とみなす観点からなされた定義と，期待とみなす観点からなされた定義の二つに分類している。前者は，自ら制御できないことに起因する危険を伴う行為を為すことを，信頼とみなすものとしている。後者は，信頼を行為や行動ではなく，確信の一種とみなす定義だとしている。ここで，行為を主体の外部に働きかける作用とみなし，期待を主体の内部における心的な作用とみなす場合，前者の定義では行為と心的な作用の両者の混同を招きやすいと言える。したがってわれわれは，信頼を行為ではなく，期待として捉えていくこととしたい。

また荒井（2006，26）は，既存の信頼の定義に批判を加えた上で，「個人 A が個人 B を信頼することは，B の表明したことや（表明しない場合は）社会的に倫理的と考えられることを B が行うと，A が期待することである」と定義して議論を始めている。さらに，かかる定義における期待を確率概念に置き換え，信頼度として数学的な定義付けを行っている。こうした定義付けは，経済社会における個人の経済的行動を説明するための議論には有用であるかも知れないが，信頼が必要とされる理由や信頼の形成過程についての議論には適していないと言える。そうした信頼の本質に関する議論は定義付けの段階ではほぼ終了させ，暗黙のうちに常に経済合理的に行動する個人が想定されている。もちろん，われわれが生きていく上で経済合理性を備えることは必要であろうし，予想する確率に基づいて行動することも時にはあるであろう。しかし，われわれは非経済的な目的も有するし，確率を意識せずに信頼が形成される場合もある——経験的には，むしろその場合の方が多い——であろう。このため，信頼という心的な作用を，経済合理的な働きとして確率論で説明しようとする，説明困難な場合が当然生じるであろうし，そうした説明困難な要因を主観的確率に含めてしまうことで議論の発展を阻害するおそれもあると言えよう。したがって本稿では，こうした信頼度の概念は用いないこととする。

そこでわれわれは，信頼を期待とみなして広く捉える Barber（1983，9）の概念を援用し，信頼を「自然的秩序及び道徳的社会秩序の存続と遂行に対する期待」と定義して議論

を始めることとする<sup>(6)</sup>。かかる概念に基づけば、近代会計制度成立に至る第一及び第二段階では、特定の企業（経営者）が規則性をもって経営される（経営する）ことに対する投資家の期待が求められたのであり、第三及び第四段階では、あらゆる株式会社が規則性をもって企業活動の担い手として存在することに対する投資家（社会）の期待が必要とされたと言える。それでは、こうした期待としての信頼が、近代会計制度の成立過程においてなぜ必要とされ、どのように形成されたのであろうか。以下で、Barber (1983) と同様に信頼を期待とみなすルーマン (1990) 及び山岸 (1998) によりながら、検討していく。

社会システムにおける信頼の機能分析を行ったルーマン (1990, 176) は、信頼が必要とされる背景には、行為者にとって必要な情報が不足しているという状況があるため、手持ちの情報を過剰に利用し、行動予測を一般化すると指摘している<sup>(7)</sup>。つまり、情報が不足している下で、自らの置かれた状況を判断したり、他者の行動を予測したりする時に、何らかの一般化された予期（規則性）に対して期待することで、情報の不足を補うことができた場合、信頼が形成されると考えるのである。投資家にとって、出資を募っている企業（経営者）が、将来にわたって株主の財産を保全し、利益の稼得に努め、配当を支払うかどうかといったことは不明である。したがって、近代会計制度の成立過程の第一段階では、企業（経営者）に出資してもらうために、投資家の情報不足を補うための期待が必要な状況が生じていたと言えよう。またルーマン (1990, 113) は、「信頼を得ようと努力しうるシステムは、より柔軟にしてより複雑な、より高い存続能力をもっている」と指摘し、信頼される側の能力を再帰化ないしは再帰性<sup>(8)</sup>という概念を用いて説明している。再帰化とは、自らに対する信頼を意識して、自己表現を反省することだと解釈できる（ルーマン 1990, 114）。したがって、第一段階に登場した巨大企業は、再帰化により財務報告の実践を生み出し、投資家の情報不足を財務諸表で補い、期待を生成しやすくしたと考えられる。第二段階で財務諸表監査を受け始めたのも、同様に再帰化により信頼を得ようと努力した結果だと言えよう。それでは、第三段階で株式会社制度に対する信頼が必要になったのは、どうしてだろうか。この点については、人格的信頼とシステム信頼の概念を用いて検討する<sup>(9)</sup>。

ルーマン (1990, 37-38) は、信頼を人格的信頼とシステム信頼の二つに区分し、社会の機能分化が進み社会システムの複雑化の必要が増大してくると、人格的信頼からシステ

(6) かつて筆者が会計専門職の発展の可能性について論じた際も、同様の概念を援用した（坂井 2014, 102）。

(7) 実際には「信頼が社会的な複雑性を縮減するのは、信頼が情報不足を内的に保障された確かさで補いながら、手持ちの情報を過剰に利用し、行動予測を一般化するから」と述べている。なお、ルーマン (1990, 6: 10-11) は、複雑性を要素間で論理的に成立可能な関係（可能的事態）の数の多さと捉え、社会システムがその複雑性の増大に対処する能力が向上すると人間の世界が拡大する一方、複雑性がシステムの対処能力に比べ大きくなり過ぎるとシステムが消滅してしまうため、複雑性をその増大と相補的に縮減することがシステムの存続に不可欠であり、信頼が社会システムの複雑性を有効に縮減するという前提を置いている。

(8) これをルーマン (1990, 109: 128) は、信頼に対する信頼として説明している。信頼に対する信頼とは、後述する人格的信頼の場合は、自分自身の他者への信頼に対する信頼、他者が自分を信頼していることに対する信頼を指し、システム信頼の場合は、他者が自分と同じやり方で第三者を信頼していることに対する信頼、システム内部に備わっているコントロール能力に対する信頼を含んでいる（小松 2003, 93-94）。こうした信頼の再帰性が信頼の変容を生むと同時に、信頼の対象たる人格やシステムも変容させると考えられる。

(9) この点についても、きわめて簡単ではあるが、以前拙稿（坂井 2014, 102-103）でふれている。

ム信頼へ変化するとしている。人格的信頼とは、「他者が、その自由すなわち行為可能性の不気味な能力を、人格であるという意味で発揮するであろう、という一般化された期待（ルーマン 1990, 70）」である。つまり、人格をもつ他者が、その人格性にしがたって振る舞うであろう、という期待である。人格的信頼は、日常的な世界への馴れ親しみを基盤として形成される（ルーマン 1990, 37）。馴れ親しみとは、反復的な接触等による日々の経験であり、限定された他者との関係において培われるものと解釈できる。一方、システム信頼とは、文字通りシステムに対する信頼である。これは、単純な社会秩序においては必要とされていなかった、信頼の非人格的な形式とされる（ルーマン 1990, 87）。システム信頼は、コミュニケーション・メディアを通じて形成され、その基盤は情緒的なものから呈示（表現）に結びついたものに移行する。コミュニケーション・メディアとは、「象徴的に一般化された選択のコード」であり、その例として貨幣、真理、正当化された政治権力が示されている（ルーマン 1990, 88；90-103）。つまり、貨幣、真理（科学や専門家等）、正当化された政治権力といった象徴に対する信頼が、その背後にある経済システム、専門家システム（医療や司法等）、行政システム等への信頼を形成すると解釈できる。また、上述した再帰化により、人格的信頼はその本質的な部分が人格に対する信頼から表現方法やマナーに対する信頼に変化し、再帰性が意識化される程度に応じて、人格的信頼がシステム信頼に変化するとされる（ルーマン 1990, 114；125；127）。

こうしたルーマンの信頼概念にしたがうと、近代会計制度の成立過程で形成された信頼について、以下のように理解できる。まず、近代化される前の企業活動でも、財産の委託・受託関係が成立する場合があったと考えられるが、委託者と受託者の間で形成された信頼は、人格的信頼であったと言える。そして、受託者による委託者に対する会計行為が、人格的信頼を形成する基盤になっていたと考えられる。会計は、再帰化によってその方法を次第に標準化し（複式簿記等）、産業革命を迎えることとなる。第一段階で登場した巨大企業は、不特定多数の投資家からの信頼を得るために、再帰化を進めて財務報告を生み出し、さらに第二段階で財務諸表監査を生み出した。第三段階に入ると、経済がさらに発展し、企業社会が複雑化したことで、個別の企業（経営者）の努力で投資家の信頼を形成することが困難な状況が生じ、法律によりすべての株式会社に財務報告と財務諸表監査が強制適用された。この段階では、個々の企業（経営者）に対する人格的信頼ではなく、株式会社制度に対するシステム信頼が求められていたと言えるが、後に財務報告と財務諸表監査が任意規定化されたことから<sup>(10)</sup>、企業の財務会計は株式会社制度に対する社会的信頼の形成に十分には寄与しなかったと考えられる。第四段階に入り、所有と経営の分離が進展し、企業社会がさらに複雑化した。同時に、会計専門職の数も次第に増加したことで、株式会社制度の再帰化により、独立監査強制規定が設けられ、近代会計制度が成立することになる。そして、複式簿記に基づく財務諸表や会計専門職による意見表明がコミュニケーション・メディアとして機能し、その背後にある株式会社制度のシステム信頼の形成に寄与したと考えられる。こうして、企業会計制度に会計専門職の制度が組み込まれたことにより、株式会社制度に対するシステム信頼がより安定的になったと解釈できる<sup>(11)</sup>。

(10) 1856 年株式会社法により、同規定はそれから一時期の間、任意規定化された。友岡（1995, 25）を参照。



以上より、企業会計制度が株式会社制度の信頼形成に寄与していることが、システムの側面から説明できたと言える。しかし、投資家による個々の取引の段階での特定の企業（経営者）に対する信頼形成については、十分な説明がなされていない。この点について、山岸（1998）の信頼概念を参照しながら、以下で検討を加えたい。

社会心理学の立場で信頼を研究した山岸（1998, i; 9）は、人間が社会的存在として生きていく上で信頼がきわめて重要であり、信頼が無いと社会関係や経済関係を含むすべての人間関係の効率は著しく阻害されることを指摘し、信頼を醸成することの重要性を主張している。山岸（1998, 34-40）は、上述したBarber（1983）の信頼概念のうち道徳的社会秩序の存在に対する期待に限定して議論を始め、これを相手の能力に対する期待と意図に対する期待に区別している。さらに、相手の意図に対する期待を、「相互作用の相手が信託された責務と責任を果たすこと、またそのためには、場合によっては自分の利益よりも他者の利益を尊重しなくてはならないという義務を果たすことに対する期待」とした上で、これを社会的不確実性の有無により信頼と安心に区別している。社会的不確実性とは、「相手の意図についての情報が必要とされながら、その情報が不足している状態（山岸1998, 14）」を指し、社会的不確実性の存在する状況における相手の意図に対する期待に限定して、信頼を定義付けている。なお、社会的不確実性の存在しない場合の期待を安心と呼んで信頼と区別しているが、これについては後述する。さらに山岸（1998, 42-43）は、信頼を一般的信頼と情報依存的信頼に分け、次のように定義している。一般的信頼とは、「具体的な特定の相手ではなく、他者一般に対する信頼」と定義され、人間であるという以外に何もわからない相手に対する信頼であり、相手が信頼できる程度の「デフォルト値」とされる<sup>(12)</sup>。もう一つの情報依存的信頼については、「特定の相手に関する情報を利用して行う信頼性の判断」という定義が示されているが、厳密には「特定の相手に関する情報を利用して形成される信頼」と解釈すべきであろう。この情報依存的信頼は、相手の信頼性の程度を示唆する情報が与えられた場合に、その情報を適切に判断する能力に依存して形成される。このため、情報を判断する能力が低い人は騙されやすいということになる。さらに山岸（1998, 48）は、利用する情報の種類により、人間関係的信頼（相手が自分に対してもっている態度や感情についての情報に基づく）、個別的信頼（特定の個人の人格特性についての情報に基づく）、カテゴリー別信頼（特定のカテゴリーに属する人間の人格特性についての情報に基づく）といった情報依存的信頼の分類を示している<sup>(13)</sup>。

(11) 株式会社制度に対する信頼形成について、筆者はかつてリスク・コミュニケーションの観点から検討している（坂井2014, 104-105）。なお、ギデンズ（1993, 42-44=Giddens 1990, 27-29）が指摘する通り、近代的な社会生活は、それを支える様々な専門家システム（科学技術上の成果や職業上の専門家知識の体系）を人々が信頼することによってはじめて機能し得ると考えられる（小松2003, 94-95；丸山2001, 61-63も参照）。近代的な制度である株式会社制度も、経済や経営に関する専門的な知識を有する専門経営者たちによって支えられた専門家システムであり、したがって人々が株式会社制度そのものを信頼していなければ、株式会社との取引や株式売買等が不可能であったと考えられる。そして会計専門職が、専門家システムとしての株式会社制度の象徴として機能したと言えよう。

(12) 山岸（1998）は、一般的信頼の重要性を特に主張している。なお、ルーマン（1990, 37-38）は人格システムとして他の人間に対して向けられる信頼をシステム信頼に含めているが、山岸（1998）の一般的信頼は人格システムに対するシステム信頼に該当すると考えられる。



山岸（1998）の信頼概念に対しては批判もあるが<sup>(14)</sup>，こうした信頼の分類は，信頼の形成要因の分析には有効であると考えられる。ここでは，かかる信頼の分類に対して，次の二点について修正を加え，分析枠組みとして活用する。まず，上記の信頼概念は，相手の意図に対する期待と能力に対する期待を区別し，後者を信頼から除外しているが，われわれは能力に対する期待も信頼とみなしているため，信頼の各分類に意図と能力の両者に対する期待を含めることとする。また山岸（1998）は，信頼の対象を個人に限定して説明しているが，これを株式会社企業にも援用していく。このような修正を加えた上で，投資家による取引の段階での企業会計制度の機能を信頼の分類にあてはめると，二種類の情報依存的信頼の形成に影響していると考えられる。一つは個別的信頼であり，投資家が特定の企業（経営者）の財務情報を利用して，将来の収益性や成長性等に対する期待を形成する場合である。この機能は，会計が制度化される前から果たしてきた本質的機能であり，今日の企業会計制度にも同様の機能が備わっていると考えられる。もう一つは，カテゴリー別信頼である。投資家が株式等に投資する際，その発行主体が株式会社というカテゴリーに属していることで，継続企業として存続や成長を目指している，株主への利益還元を重視している，といった期待を抱くであろう。こうした期待は，カテゴリーに対する信頼，つまり株式会社制度に対する信頼があるから形成されることが考えられる。したがって，株式会社制度に対するシステム信頼の形成に寄与する企業会計制度は，個々の株式会社企業に対する投資家からのカテゴリー別信頼の形成に，間接的に影響を及ぼしていると考えられることができる。

### 3. わが国の企業会計制度と日本的経営の関係—会計ビッグバン前まで—

本章では，これまで検討してきた企業会計制度の信頼形成に関わる機能を踏まえ，戦後のわが国における企業会計制度と経営システムの関係について考察する。まず，わが国の企業会計制度の特徴を確認し，その信頼形成に関わる機能について若干の考察を加える。続いて，日本的経営に必要とされた信頼の性質について考察した上で，最後に，わが国の企業会計制度と日本的経営が相互に及ぼしてきた影響に関する試論を示していく。

#### 3.1. わが国の企業会計制度の特徴

わが国では，明治以来の債権者保護を重視した会計制度を継続しつつ，1948年の証券取引法全面改正と公認会計士法制定により，近代会計制度の本格的な整備が志向された。正司（2012，160-181）は，戦後のわが国の企業会計制度を，大きく三つの段階に区分している。一つは，1949年に制定された企業会計原則が経営者のアカウンタビリティ履行のルールを示す一方，商法会計，法人税法の規定も企業会計に影響し，わが国固有の企業

(13) これら情報依存的信頼と後述する安心（安定的期待）は，ルーマン（1990）の人格的信頼に該当すると解釈できよう。

(14) 前出の荒井（2006，57-64）は，山岸（1998）の信頼概念の粗さや，後述する安心概念に基づく信頼論（安心社会論と呼んでいる）に対して，詳細な批判を加えている。しかしながら筆者は，そうした批判は山岸（1998）の信頼概念の分析枠組みとしての有効性を損なうものではないと考えている。

会計制度、いわゆるトライアングル体制<sup>(15)</sup>が確立した段階である。このトライアングル体制の下、利益の平準化による配当の抑制や、製造業の原価計算の発達などが促進されたとしている。二つ目は、1997年頃から始まる会計ビッグバンである。これは、わが国の金融・証券市場の国際的競争力の低下に対する危機感を背景とし、ディスクロージャーの充実・徹底と会計制度の国際標準化を推進した一連の政策を指すが、この時期に、単独決算重視から連結決算重視へ変化し、時価主義が採用され、キャッシュ・フローを重視するようになり、会計の基本的な考え方が債権者重視から投資家重視へ大きく変化したとされる。そして三つ目が、2004年頃から始まるコンバージェンス・プロジェクトである。これは、高品質な会計基準への国際的なコンバージェンス（収斂）を目標とした動きであるが、この時期に、会計ビッグバンで生じた変化がさらに加速し、また国際財務報告基準（IFRS）の日本への導入が検討され、今日に至っている。戦後のわが国の企業会計制度を論じるのであれば、今日に至るまでのこれらすべての段階を取り上げるべきであろうが、会計ビッグバン以降の段階は別の機会にあらためて取り上げることとし、本稿では、トライアングル体制と呼ばれるわが国固有の企業会計制度が確立した一つ目の段階に焦点をあてる。

トライアングル体制は、大陸法系の会計の考え方を明治以降受け継いできた商法会計、確定決算主義を採用してきた法人税法会計、戦後に米国を中心とする英米法系の会計の考え方を導入した証券取引法会計及び企業会計原則の三つの会計体系から形成されている（森田 2013, 39-40）。このため、トライアングル体制は、目的の異なる三つの法制度に影響を受けながら、単一の財務諸表の作成を求めることになった。こうした制度の問題点としてつとに指摘されてきたのが、商法会計と証券取引法会計の調整の問題と、法人税法の逆基準性の問題である。つまり、投資家の立場からは、財務諸表によって提供される情報が歪められていることに対する懸念があったと言える。一方で、税法の立場からは、三つの会計規制が互いに牽制することにより、会計操作防止の効果を上げているとして、同体制を評価する意見があったことも指摘されている（弓削 2006, 59-60）。いかなる制度も功罪両面の評価を受けるであろうが、このような特徴がみられたわが国の企業会計制度の機能について信頼の観点から検討すれば、以下のように理解できるであろう。

まず、株式会社制度に対するシステム信頼の形成に関する機能があげられる。これは、近代会計制度が成立して以来、企業会計制度が一貫して果たしてきた機能だと考えられるが、ここで留意すべきは、信頼の主体である。前章では、信頼の主体として投資家を想定してきたが、もしも投資家による信頼だけを問題とするのであれば、証券取引法会計の制度だけで十分であったと言えよう。しかし、わが国では債権者保護を重視する商法会計、徴税（政府）のために行われる法人税法会計を含むトライアングル体制の下、企業会計制

(15) これは、1991年の会計基準設定者国際会議で、わが国の企業会計制度の特徴を説明する際に用いられた表現である。新井・白鳥（1991, 29）を参照。後に新井（1999, 53）は、トライアングル体制は「商法会計、証券取引法会計（企業会計原則）および税務会計の三つから成り立っており、しかもそれらは、相互に関係し、または影響し合って形成されてきている」と説明している。なお、今日の企業会計制度も三つの法律の影響を受けている点は変わっていないが、トライアングル体制は時価会計や連結会計制度の導入を契機に大きく変容していることが指摘されている（森田 2013, 42-46）。

度が成り立っていたのである。つまり、わが国の企業会計制度は、投資家だけでなく債権者や徴税者（政府）といったより幅広い利害関係者からの、株式会社制度に対する信頼形成に寄与していたと考えられる。またこの機能を通じて、上述した情報依存的信頼（カテゴリー別信頼）を、個々の株式会社企業に対して形成することにも寄与していたと言える。

次に、投資家を含む利害関係者に対する情報依存的信頼（個別的信頼）の形成に関する機能があげられる。利害関係者は、特定の企業を信頼するかどうかを判断する際、財務諸表を利用する場合があると考えられる。したがって財務報告を通じた情報提供機能が、情報依存的信頼（個別的信頼）の形成に寄与できると言える。しかし、上述したトライアングル体制における財務諸表の情報の歪みに対する投資家からの懸念がある場合、投資家による信頼形成に関する機能が限定されることになる。したがって、会計ビッグバン以前のわが国においては、投資家による情報依存的信頼（個別的信頼）の形成に関する機能が、限定的にしか果たされていなかった可能性があると言えよう。

それではなぜ、投資家への情報提供を通じた信頼形成に関する機能が限定されたのであろうか。戦後の日本の会計制度導入過程を論じた山地（2012, 20-21；1992, 124-127）は、アメリカから強制的に与えられた企業会計原則が、日本的経営の中に同化され、本来の意図とは異なる機能を果たし始め、証券市場での制度的情報公開による「一般株主・投資家」保護ではなく、間接金融方式による企業の資本蓄積に貢献した（退職給与引当金の肥大化の容認、取得原価主義による土地再評価益流出の予防など）と指摘している。かかる指摘を是とした場合、日本的経営において、投資家による信頼形成は問題とされなかったのであろうか。この点については、節を変えて検討する。

### 3.2. 日本的経営と信頼

本稿の冒頭でも述べた通り、日本的経営は、わが国の高度経済成長を支えたシステムとして、かつて世界的に注目を集めていた。1958年のアベグレンによる「終身的関係」の指摘を端緒とする日本的経営の議論の中心は、長期安定雇用（終身雇用）、年功賃金、企業別（内）組合の三つを構成要素とする雇用システムにあった（谷内2008, 4-6）。日本的経営に対する注目が高まるにつれ、やがて雇用システムの範囲を超え、経営全体のシステムとして日本的経営が論じられるようになった。渡辺（2015, 19）は、日本的経営<sup>(16)</sup>のシステムを、①人事・雇用制度、②企業内部の意思決定の制度、③企業間取引制度（系列・企業集団）、④企業統治の制度の四つの制度によって支えられるシステムとして捉え、その中核にある①人事・雇用制度が、他の三つの制度と密接に関わり合って機能すると指摘している。つまり、日本的経営は、従業員のみならず、取引先、債権者、株主等との長期の安定的な関係を基盤にした経営システムと理解できる。そして、そうした安定的な関係の基礎には、高い信頼が形成されていると考えることができよう。しかしながら山岸（1998, 6）は、日本的経営における特定の相手との安定した取引関係は、閉鎖的な集団主義に基づくもので、信頼を基盤としたものではないと主張している。ここでふたたび、山岸（1998）の信頼論を参照したい。

(16) 渡辺（2015）は日本型経営と呼んでいるが、本稿では議論の便宜上これを区別せずに、日本的経営と表記している。

先にみた通り、山岸(1998)の信頼概念は、「社会的不確実性の存在する状況における相手の意図に対する期待」と定義されている。これに対し、「社会的不確実性が存在しない状況における、相手の意図に対する期待」については、信頼と区別して安心と呼んでいる。これは、相手の意図についての情報をもつ状況での、相手が自分を搾取する意図をもっていないという期待を指しており、かかる期待は相手の行動が相手自身にもたらす利益ないし不利益の評価に基づいたものとしている(山岸1998, 38-39)。ここで、この「安心」という表現は誤解を生じさせやすいと考えられる。そこで本稿では、これに代えて「安定的期待」と呼んで信頼の一形態に位置付けることとし<sup>(17)</sup>、また山岸(1998)の信頼概念を単に信頼とは呼ばず、「情報依存的信頼」に限定して用いることとする。

このように、「情報依存的信頼」と「安定的期待」を区別した場合、長期の安定的な関係を前提とした日本の経営は、安定的期待を基盤としたシステムであったと解釈することが可能になる。つまり、利害関係者との関係を損なうようなことをすれば企業(経営者)に不利益が生じるため、企業(経営者)はそのようなことはしないだろう、という安定的期待が形成されていたのである。そして資金調達面でも、メインバンク制度や株式持ち合いの慣行を築くことで安定的期待を形成し、投資家からの情報依存的信頼(個別的信頼)を形成しなくても、経営システムの存続を可能にしたと考えることができよう。同時に、利害関係者との長期の安定的な関係が構築されたのは、幅広い利害関係者からの株式会社制度に対するシステム信頼があったからだと言えよう。

日本の経営におけるこれらの信頼形成に対して、トライアングル体制下の企業会計制度が果たしてきたと考えられる機能について、信頼の種類別にまとめれば、表1の通りとなる。

表1：日本の経営における信頼形成に対する企業会計制度の機能

信頼の対象	信頼の種類	信頼の形成要因	企業会計制度 (トライアングル体制) の機能
株式会社制度	システム信頼	企業会計制度	直接的
特定の企業 (経営者)	情報依存的信頼 (カテゴリー別信頼)	株式会社制度に対するシステム信頼	間接的
	情報依存的信頼 (個別的信頼)	投資家への財務報告	直接的(ただし限定的)
	安定的期待	利害関係者との長期の安定的な関係 (メインバンク制度、株式持ち合い等)	間接的(幅広い利害関係者からの株式会社制度に対するシステム信頼が長期の安定的な関係の構築に貢献)

以上の考察より、会計ビッグバン以前のが国の企業会計制度と日本の経営との相互の影響に関して、次のような試論を導くことができるであろう。

(17) ルーマン(1990, 40)は、信頼は不確実性に向き合うことで形成されるのに対し、希望は不確実性を消去すると述べている。不確実性の排除という点で、ルーマン(1990)の希望と山岸(1998)の安心は類似していると考えられるが、希望が不確実性にまったく対処しないという点では、安心とは異なっていると言える。



### 試論（1）

わが国の企業会計制度は、トライアングル体制をとることで、投資家のみならず、債権者や政府などの利害関係者からの、株式会社制度に対する信頼形成に寄与してきた。その結果、日本的経営において、利害関係者との長期の安定的な関係を築くことが可能となった。

### 試論（2）

日本的経営は、利害関係者との長期の安定的な関係を基盤として、メインバンク制度や株式持合い等の慣行を築いたことで、投資家への情報提供に基づく信頼形成の必要性を減らした。その結果、わが国の企業会計制度において、トライアングル体制の継続が可能となった。

### むすびにかえて

本稿は、わが国の企業会計制度と日本的経営の相互の影響を明らかにすることを目的とした研究の序論として、会計ビッグバン以前における戦後のわが国の企業会計制度と日本的経営との関係を、信頼の問題に焦点をあてて考察した。その結果、新たな試論を導くことができたと言える。しかしながら、本稿はあくまでも序論であるため、今後もさらに論じなければならない問題が山積している。したがって、以下で今後の主たる研究課題を示すことで、本稿のむすびとしたい。

今回、企業会計制度の機能について、信頼論に基づいて考察したが、信頼の形成過程や変容過程について、信頼の主体と客体の両者の観点から、十分に検討できたとは言えない。したがって、信頼論に基づく企業会計制度の機能の説明を、さらに精緻化する余地があると言える。

また、坂井（2014）では、ベック（1998）のリスク社会論やリスク・コミュニケーション論に基づいて企業会計制度の機能を論じたが、本稿では、そこでの議論にふれる余裕がなかった。このため、企業会計制度の機能に関して、今回導出した信頼論に基づく理解と、リスク社会論及びリスク・コミュニケーション論に基づく理解とを、今後は総合していく必要がある。

われわれは、会計と経営の相互の関係に接近することを研究の目的としており、今回は両者の関係について、制度の側面から接近した。しかし、会計制度だけではなく、制度化の対象となった会計行為についても論じなければ、十分な理解は得られないと言えよう。このため、会計と経営の関係について、行為の側面から論じていくことも、今後の課題としたい。

近年、わが国の企業会計制度と日本的経営は大きく変容しているが、本稿ではそうした変容についてはほとんど取り上げていない。会計ビッグバン以降、なぜ、わが国の企業会計制度は急速に変容し続けているのか、そうした変容は、わが国の経営システムにどのような影響を及ぼしているのか、といった問題についても、今後論じていきたいと考えている。

### 〔参考文献〕

荒井一博．2006．『信頼と自由』勁草書房．

- 新井清光. 1999. 『日本の企業会計制度——形成と展開』中央経済社.
- 新井清光・白鳥庄之助. 1991. 「会計基準設定機関国際会議の概要と『日本における会計の法律的及び概念的フレームワーク』」『JICPA ジャーナル』3(10): 23-33.
- 植竹晃久. 2009. 『現代企業経営論—現代の企業と企業理論—』税務経理協会.
- 岡嶋慶. 1997. 「イギリス監査制度の展開—精細監査の意義をめぐって」『三田商学研究』40(2): 107-122.
- ギデنز, A. 1993. 『近代とはいかなる時代か?—モダニティの帰結—』松尾精文/小幡正敏訳, 而立書房 (Giddens, A. 1990. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity).
- 小松丈晃. 2003. 『リスク論のルーマン』勁草書房.
- 坂井恵. 2014. 「会計専門職の発展の可能性—リスク社会論を手掛かりとして—」『千葉商大論叢』51(2): 97-110.
- 正司素子. 2012. 『IFRSと日本の経営 何が、本当の課題なのか!』清文社.
- 友岡賛. 2018. 『日本会計史』慶應義塾大学出版会.
- 友岡賛. 1995. 『近代会計制度の成立』有斐閣.
- 平林喜博. 2005. 『近代会計成立史』同文館出版.
- ベック, U. 1998. 『危険社会—新しい近代への道』東廉/伊藤美登里訳, 法政大学出版.
- 丸山正次. 2001. 「リスク社会における不安と信頼: U. ベック, A. ギデنزの視点を中心にして」『山梨学院大学法学論集』47: 47-78.
- 森田佳宏. 2013. 「会計の国際化と会計制度」『駒澤大学経済学論集』44(4): 39-51.
- 谷内篤博. 2008. 『日本の雇用システムの特質と変容』泉文堂.
- 山岸俊男. 1998. 『信頼の構造——こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会.
- N. ルーマン. 1990. 『信頼 社会的な複雑性の縮減メカニズム』大庭健/正村俊之訳, 勁草書房.
- 山地秀俊. 2012. 「日本の会計制度の変遷と「近代化」概念の再検討—西洋式複式簿記・アメリカ式証券市場会計そしてIFRS—」『国民経済雑誌』205(6): 1-28.
- 山地秀俊. 1992. 「戦後日本の企業発展と企業会計: 企業会計のあり方を決める要因は何か」『国民経済雑誌』166(4): 111-135.
- 弓削忠史. 2006. 「トライアングル体制の一考察—企業会計と税法を中心に」『九州共立大学経済学部紀要』103: 57-74.
- 渡邊泉. 2005. 『損益計算の進化』森山書店.
- 渡辺聡子. 2015. 『グローバル化の中の日本型経営—ポスト市場主義の挑戦—』同文館出版.
- Barber, B. 1983. *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick: Rutgers University Press.

#### (付記)

本稿は、2017年3月27日に開催された第16回慶應義塾大学商学会特別研究報告会における研究報告(論題:「わが国の企業会計制度と日本の経営の変容——信頼の問題を中心として——」)の内容の一部に加筆、修正したものである。

(2018.9.20 受稿, 2018.10.23 受理)

〔抄 録〕

本稿は、わが国の企業会計制度と日本的経営の相互の影響を明らかにすることを目的とした研究の序論として、会計ビッグバン以前における戦後のわが国の企業会計制度と日本的経営の関係を論じている。考察にあたっては、近代的な企業会計制度の成立過程において信頼の問題が背景にあったことを踏まえ、信頼の問題に焦点をあて、ルーマン（1990）、山岸（1998）の信頼論を手掛かりとした。

考察の結果、二つの試論が導かれた。一つは、わが国の企業会計制度がトライアングル体制をとることで、幅広い利害関係者からの、株式会社制度に対する信頼形成に寄与した結果、日本的経営において、利害関係者との長期安定的な関係を築くことが可能となったとするものである。もう一つは、日本的経営が、利害関係者との長期安定的な関係を基盤として、メインバンク制度や株式持合いの慣行を築いたことで、投資家への情報提供に基づく信頼形成の必要性を減らした結果、わが国の企業会計制度において、トライアングル体制の継続が可能となったとするものである。

## 〔論 説〕

# 議員定数不均衡訴訟における合憲性審査の変化に関する予備的考察

## —参議院議員定数不均衡訴訟に関する最高裁判所判例を素材にして—

合 原 理 映

- 1 はじめに
- 2 初期—昭和39年大法廷判決
- 3 定着期
  - (1) 合憲性審査の枠組みの確立—昭和58年大法廷判決
  - (2) 合憲性審査の枠組みの変化—昭和61年判決から平成16年大法廷判決まで
- 4 おわりに

### 1 はじめに

平成29年9月27日、最高裁判所大法廷は、平成28年7月10日に施行された参議院議員通常選挙における選挙区間の最大較差3.08倍について、違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態にあったものとはいえないとし、公職選挙法14条・別表第3を合憲と判決した<sup>(1)</sup>。

参議院議員定数不均衡訴訟をさかのぼると、最高裁判所が投票価値の平等が憲法上保障されているかについて初めて判断を下したのは昭和39年である。この判決以降、最高裁判所は数多くの選挙無効訴訟において、投票価値の平等が憲法上の要請であるか否か、選挙制度を決定する際の立法者の裁量などさまざまな点について論じ、議員定数不均衡の合憲性について判断を重ねている。

参議院における議員定数不均衡に関する最高裁判例を見ると、これらは大きく3つの時期に分けることができるように思われる。①投票価値の平等が憲法上の要請であるかという点が争点となった初期（昭和39年大法廷判決）、②選挙制度を決定する場合の立法者の裁量に関する合憲性審査の枠組みが定着した時期（昭和58年大法廷判決から平成16年大

---

(1) 最(大)判平29年9月27日民集71巻7号175頁。本判決については、拙稿「参議院議員通常選挙に対する選挙無効訴訟—最高裁判所平成29年9月27日大法廷判決—」千葉商大論叢56巻1号1頁(2018年)、松本和彦「参議院議員定数不均衡訴訟」法学教室448号123頁(2018年)、只野雅人「参議院選挙区選挙と投票価値の平等」論究ジュリスト24号198頁(2018年)、堀口悟郎「平成28年参議院議員通常選挙における1票の較差」法学セミナー756号96頁(2018年)、千葉勝美「司法部の投げた球の重み—最大判平成29年9月27日のメッセージは?」法律時報89巻13号4頁(2018年)、多田一路「参議院議員選挙における一部合区後の定数配分規定の合憲性」TKCローライブラリー・新判例解説Watch・vol.22(2018年)、齊藤愛「平成28年参議院議員選挙と投票価値の平等」法学教室450号44頁(2018年)。平成29年大法廷判決で争われた平成28年の参議院議員通常選挙に関する各地の下級審判決を中心とした論考として、小林直三「一連の参議院議員定数不均衡高裁判決に関する一考察—名古屋高裁平成28年11月8日判決を中心に—」Westlaw Japan判例コラム94号1頁(2017年)。



法廷判決まで)、③多数意見において選挙制度自体の抜本的な改正が求められるようになった時期(平成18年大法廷判決以降)である<sup>(2)</sup>。合憲性審査に着目すると、②と③の時期には共通した枠組みを見ることができる。まず、裁判所は定数配分規定における投票価値の不平等が到底は認めることができない程度に著しい不平等状態に至っているか否かを審査する。次に、投票価値の不平等が「相当期間」継続している状態にあるのかをさらに審査する。その上で、投票価値の不平等が是正されていなければ、定数配分規定は違憲と判断される。このような段階的な合憲性審査の後、裁判所は選挙の有効性について判断する。このように、たとえ投票価値に著しい不平等が生じていたとしても即座に定数配分規定を違憲と判断するのではなく、投票価値の不平等を是正するために一定の時間的猶予が与えられるといった方法は、衆議院における議員定数不均衡訴訟でも用いられているものである。このような合憲性審査の枠組みは議員定数不均衡訴訟において定式化したもののように見受けられるが、第二段階目の投票価値の不平等を是正するための時間的猶予の徒過に注目すると、その内容に変化が見られると指摘されている<sup>(3)</sup>。

本稿は、参議院における議員定数不均衡において、合憲性審査の枠組みがどのように変化しているのか、特に、法改正に向けての時間的猶予に関する議論の変化について検討するための予備的考察である。本稿ではまず、参議院議員定数不均衡に関する一連の最高裁判例を①初期、②合憲性審査の枠組みが定着した時期、③選挙制度自体の抜本的改正が求められるようになった時期という上述した3つの時期に区分する。その上で、①と②の時期における最高裁判例の理論がどのように展開し、変化をしているのかということを検討したい。③の時期における判例の変化については稿を改め、その中で学説を含めた理論の変化を再度検討するものとする。なお、本稿は議員定数不均衡の合憲性審査基準が最高裁判所判例においてどのように変化しているのかという点を考察するものであるため、選挙自体の有効性に関する説示については触れないものとする。

## 2 初期—昭和39年大法廷判決

参議院議員選挙の定数配分に関して、昭和22年に制定された参議院議員選挙法は定数250人を地方選出議員として150人、全国選出議員として100人で構成すると定めた。その後、昭和25年、参議院議員選挙法は公職選挙法へと改められ(以下、「昭和25年公職

(2) この区分について、拙稿・前掲注(1)10頁。議員定数不均衡訴訟において、最高裁判所多数意見が結論的には合憲としながらも理由の中で法律などを違憲状態であると指摘する方法を「最高裁からの対話メッセージ」とし、国会や政治部門の対応を求める方法の1つであると捉えた上で、参議院議員定数不均衡に関する判例を2つの時期に分ける論者もある。それによると、最高裁判例は、第一期が投票価値の平等が憲法上の要求とはされなかった時期(昭和39年大法廷判決以降)、第二期が投票価値の平等を憲法上の要求と位置づけて最大6倍までの較差を合憲とする判断を重ねた時期(昭和58年判決から平成24年判決)とに分類される。佐々木雅寿『対話的違憲審査の理論』17頁(2013年)。

(3) 衆議院に関しては、棟居快行「選挙無効訴訟と国会の裁量—衆議院の選挙区割りをめぐる最高裁平成25年11月20日大法廷判決を素材として—」レファレンス766号5頁(2014年)、参議院に関しては、同「参議院議員定数配分をめぐる近時の最高裁判例—最高裁平成26年11月26日大法廷判決を中心として—」レファレンス774号1頁(2015年)。

選挙法」とする)別表第2において定数配分規定が置かれたが、その規定は参議院選挙法の内容を引き継ぐものであったため、定数配分規定は昭和21年当時の総人口数に依拠する内容であった。

参議院の議員定数不均衡に関して最高裁判所が初めて判断を示したのは、昭和39年2月5日(以下、「昭和39年大法廷判決」とする)である<sup>(4)</sup>。本件では、昭和37年7月1日に行われた参議院地方選出議員選挙が1対4.088倍の投票価値の較差の下で実施されていることが憲法14条に違反しているかという点と、当該較差の下で行われた選挙が無効であるかについて争われた。原審である東京高等裁判所は、議員定数を人口に比例して配分することが「高度の政治問題であり、その当否は司法審査権の範囲外に属する<sup>(5)</sup>」という被告の主張を否定したが、議員定数を人口に比例して配分することは憲法上要請されているものではなく、原則として立法裁量に委ねられていると解釈した。しかし、不平等が「一般国民の正義感に照らし到底その存在を容認することを得ないと認められる程度<sup>(6)</sup>」に至った場合には裁量権の限界を逸脱し、憲法14条1項に違反し無効となると判決した<sup>(7)</sup>。

昭和39年大法廷判決も東京高等裁判所判決と同様に、「憲法14条、44条その他の条項においても、議員定数を選挙区別の選挙人の人口数に比例して配分すべきことを積極的に命じている規定は存在しない<sup>(8)</sup>」とした。しかし選挙区に対する議員数の配分を選挙人の人口数に比例して行うことは憲法の定める法の下での平等から望ましいとした上で、選挙制度を決定する場合に立法者が他の要素を加味することも禁じられているわけではないとした。その上で、「選挙人の選挙権の享有に極端な不平等を生じさせるような場合<sup>(9)</sup>」は格別、本件程度の較差では立法政策の当否の問題であり違憲の問題は生じないと論じられた。

初期の判例として、他にも昭和41年<sup>(10)</sup>、昭和49年<sup>(11)</sup>のものがあるが、いずれも投票価値の平等が憲法上の要請ではないとして議員定数の配分は立法政策の当否の問題とされた。

### 3 定着期

#### (1) 合憲性審査の枠組みの確立—昭和58年大法廷判決

昭和25年公職選挙法は、昭和46年に沖繩が復帰したことを受けて、参議院議員選挙に

---

(4) 最(大)判昭39年2月5日民集18巻2号270頁。本判決については、常本照樹「議員定数判決の構造—議員定数不均衡(1)、(2)」法学教室211号81頁、212号94頁(1998年)、山本浩三「議員定数不均衡と選挙の平等」憲法判例百選〔第三版〕34頁(1974年)、芦部信喜「議員定数の不均衡と法の下での平等」憲法の判例〔第二版〕22頁(1971年)、同「議員定数不均衡の司法審査」ジュリスト296号48頁(1964年)、林田和博「公選法別表第2と憲法14条1項」民商法雑誌51巻5号836頁(1968年)、田口精一「選挙区における議員定数の是正を求める訴」法学研究38巻3号79頁(1965年)。

(5) 東京高判昭38年1月30日行集14巻1号29頁。

(6) 東京高判昭38年1月30日行集14巻1号29頁。

(7) 東京高判昭38年1月30日行集14巻1号21頁。

(8) 最(大)判昭39年2月5日民集18巻2号272頁。

(9) 最(大)判昭39年2月5日民集18巻2号273頁。

(10) 最判昭41年5月31日集民83号623頁。

(11) 最判昭49年4月25日集民111号641頁、判時737号3頁(1974年)。

ついて沖縄に定数2人を置き、地方選出議員が152人、全国区選出議員が100人という合計252人の議員定数へと改正された。これ以降、参議院に関しては、昭和57年まで公職選挙法の改正は行われなかった。したがって、参議院の議員定数配分規定は昭和21年当時の人口に依拠して作成されたままであり、昭和39年大法廷判決では最大較差が1対4.088、昭和49年判決ではさらに拡大して1対5.08の状態に達していた。

このような背景の中で、参議院地方選出議員選挙に関して、最高裁判所が投票価値の平等を憲法上の要請であると初めて論じたのは、昭和58年大法廷判決である。この判決において先例とされているのが、衆議院の地方選出選挙における議員定数不均衡に関する昭和51年4月14日の最高裁判所大法廷判決である。昭和51年大法廷判決は、後の議員定数不均衡訴訟において衆議院、参議院に共通する合憲性判断の枠組みの基礎となっているため、まずはその判決内容を概観したい。

#### ① 昭和51年4月14日大法廷判決<sup>(12)</sup>

昭和25年公職選挙法は、衆議院議員の定数を466人とし、中選挙区単記投票制によって選挙するという方式を採用した。昭和39年、公職選挙法は、一部の選挙区にみられた議員定数の不均衡を2倍以下に是正することを目的として、定数を19人増やして486人へと改正された。ところが、この改正によっても、昭和47年12月10日に行われた衆議院議員総選挙では、最大1対4.99の較差が生じていた。このような状況において、昭和51年、最高裁判所大法廷は以下のように論じ、昭和25年公職選挙法13条・別表第1の定める定数配分規定を違憲と判決した（以下、「昭和51年大法廷判決」とする）。

最高裁判所は、憲法14条1項、15条1項が投票価値の平等の保障を含むと解釈した。しかし同時に、投票価値の平等は具体的な選挙制度を決める場合の唯一、絶対的な基準となるのではないとした。すなわち、憲法が選挙制度の仕組みの具体的決定について原則として国会の裁量に委ねていることから（43条2項、47条）、国会は国民の利害や意見が「公正かつ効果的<sup>(13)</sup>」に国政の運営に反映されるという目標に向けて、正当に考慮することのできる他の政策目的ないしは理由との関連において、選挙制度と投票価値の平等を調和的に実現しなければならない。具体的な選挙制度を決定する場合に何をどの程度反映させていくかは、複雑微妙な政策のおよび技術的考慮要素があり、客観的基準が存在しているわけではない<sup>(14)</sup>。したがって、選挙制度に投票価値の不平等が生じている場合には、そ

(12) 最(大)判昭51年4月14日民集30巻3号223頁。本判決については、徳永貴志、砂原庸介「『一票の較差』判決—『投票価値の平等』を阻むものは何か」法学セミナー734号60頁（2016年）、山本一「議員定数不均衡と選挙の平等」憲法判例百選Ⅱ〔第5判〕336頁（2007年）、駒村圭吾「選挙権と選挙制度」法学セミナー683号64頁（2011年）、井上典之「衆議院定数訴訟と投票価値の平等」法学セミナー609号91頁（2005年）、常本照樹・前掲注(4)、高橋和之「定数不均衡訴訟に関する判例理論の現況と問題点」法学教室42号95頁（1984）、横川博「議員定数配分規定違憲判決」甲南法学17巻1号83頁（1977年）、芦部信喜「議員定数配分規定違憲判決の意義とその問題点」ジュリスト617号36頁（1976年）。

(13) 最(大)判昭51年4月14日民集30巻3号244頁。

(14) 衆議院議員選挙における中選挙区単記投票制での選挙区割りでは、例えば、都道府県や市町村といったこれまでの歴史的な意義など無視することができない要素があったとした。また、社会の急激な変化や人口の都市集中化の現象などが生じた場合に、これをどのように評価し選挙区割りや議員定数の配分に反映させるかも国会における高度に政策的な考慮要素の一つであるとされた。



の不平等が国会の正当に考慮することのできる重要な政策的目的ないしは理由に基づく結果として合理性があると是認できるものでなければならない。したがって、選挙区割りと議員定数の配分が違憲と判断されるのは、国会において通常考慮しうる諸般の要素を斟酌してもなお、一般的に合理性を有するものとは到底考えられない程度に不平等が生じている場合である。

しかし、このような違憲と疑われる状態にある場合に、直ちに当該議員定数配分規定が憲法違反と判断される訳ではない。人口の異動が不断に生じ、選挙区における人口数と議員定数との比率が絶えず変動することやそれに応じて選挙区割りを頻繁に改正することは実際的ではないことを勘案すると、違憲の状態にある定数配分規定は、憲法上、「合理的期間内における是正<sup>(15)</sup>」が求められていると言える。合理的期間内に是正がなされない場合に初めて当該定数配分規定が憲法違反と判断される。

最高裁判所は、本件における1対4.99の最大較差について、一般的に合理性を有するものとは到底考えられない程度に達しており、これを正当化すべき特段の理由をどこにも見いだすことができないとし、選挙当時には法の下の平等に違反し違憲の状態にあったとした。合理的期間内における是正に関しては、較差が生じた時点を昭和47年の選挙よりかなり以前とした。また、公職選挙法別表第1には、公職選挙法施行後5年ごとに直近に行われた国勢調査の結果によって改正する旨が定められているにもかかわらず、昭和39年の改正後、昭和47年の選挙時まで何ら改正されていないことも指摘する。これらのことから、最高裁判所は、違憲の較差が生じているにもかかわらず合理的期間内に改正がなされなかったとして、本件定数配分規定を違憲であると判断した。

## ② 昭和58年4月27日大法廷判決<sup>(16)</sup>

参議院における議員定数不均衡訴訟に戻ると、昭和58年、最高裁判所は昭和52年7月10日に行われた参議院議員選挙に関する判決を下している(以下、「昭和58年大法廷判決」とする)。昭和58年大法廷判決では、公職選挙法(昭和57年改正前のもの)14条・別表第2の定める参議院地方選出議員選挙に関して、議員一人当たりの選挙人数が選挙区間で最大1対5.26の較差を生じていることと一部の選挙区において逆転現象(選挙人数の多い選挙区の議員定数が、選挙人数の少ない選挙区の議員定数よりも少なくなっているという現象)が生じていることの合憲性が争われた。

最高裁判所は、昭和51年大法廷判決を踏襲して、選挙制度を決定する場合、国民各自、角層の様々な利害や意見を「公正かつ効果的」に議会に代表させることを目的として投票

(15) 最(大)判昭51年4月14日民集30巻3号248頁。

(16) 最(大)判昭58年4月27日民集37巻3号345頁。本判決については、辻村みよ子「議院定数不均衡と参議院の『特殊性』」憲法判例百選Ⅱ〔第2版〕320頁(1988年)、熊谷道夫「参議院地方区の定数不均衡を理由とする選挙無効請求訴訟の最高裁判決について」選挙36巻9号1頁(1983年)、久保田きぬ子「参議院地方選出議員定数訴訟に対する第二の最高裁大法廷判決について」判例時報1077号3頁(1983年)、野中俊彦「参議院定数不均衡合憲判決についての若干の考察」判例時報1077号7頁(1983年)、同「参議院定数不均衡合憲判決の検討」法学セミナー342号16頁(1983年)、高野真澄「参議院議員定数最高裁判決について」ジュリスト794号13頁(1983年)、松沢浩一「参議院地方選出議員の国民代表性と定数配分規定合憲判決」ジュリスト794号19頁(1983年)、井上典之・前掲注(12)、高橋和之・前掲注(12)。



価値の平等以外にも非人口的な要素を加味することを立法裁量の範囲内として認めている。その上で、本判決では、参議院議員の任期が6年で半数改選であること（憲法46条）、参議院に解散が認められていないという特性を「二院制の本旨<sup>(17)</sup>」と呼び、この「二院制の本旨」から参議院地方選出議員に、選挙区割りや議員定数の配分をより長期にわたって固定し、参議院に国民の利害や意見を安定的に国会に反映させる機能を持たせることも立法政策として許容されたとした。公職選挙法は参議院議員選挙について、全国選出議員（100人）と地方選出議員（152人）とに分け、後者について各都道府県に2人を配分し、残り58人については人口を基準にして各都道府県の大小に比例するかたちで2人から6人の偶数の定数を付加配分している。このような選出方法の意図について、最高裁判所は、両議院の議員が等しく全国民を代表する議員であるという憲法の枠内にあっても、参議院議員については衆議院議員とはその選出方法を異ならせることによって代表の実質的内容ないし機能に独特の要素を持たせようとしていると解する。すなわち、選挙区選出議員については、都道府県の歴史的、政治的、経済的、社会的な意義と実体を反映し、これを構成する住民の意思を集約的に反映させるという意義、機能を加味しようとしたものであり、国会の裁量的権限の合理的な行使の範囲を逸脱するものとは言えないとした<sup>(18)</sup>。したがって、このような選挙制度の仕組みの下では、投票価値の平等の要求は、人口比例主義を基本とする選挙制度の場合と比較して、一定の譲歩、後退を免れないと解さざるを得ないとした。

このような選挙制度の下で投票価値の較差が生じている場合、ただちにそのことが憲法違反と判断されるわけではない。すなわち、「人口の異動が当該選挙制度の仕組みの下において投票価値の平等の有すべき重要性に照らして到底看過することができないと認められる程度の投票価値の著しい不平等状態を生じさせ、かつ、それが相当期間継続して、このような不平等状態を是正する何らの措置を講じない<sup>(19)</sup>」ことが、複雑かつ高度に政策的な考慮と判断の上に立って行使されるべき国会の裁量的権限にかかるものであることを考慮しても、その許される限界を超えると判断される場合に、初めて議員定数配分規定が憲法に違反すると解されることになる。

最高裁判所は、昭和52年7月10日の参議院議員選挙の時点で議員一人当たりの選挙人数の較差が最大1対5.26であったことや一部選挙区に見られた逆転現象について、当初における議員定数の配分の基準や方法と現実の配分の状況との間に「そごを来していることは否定しえない<sup>(20)</sup>」とする。しかし、「国会が本件参議院議員選挙当時までに地方選出議員の議員定数の配分を是正する措置を講じなかったこと<sup>(21)</sup>」をもって、その立法裁量権の限界を超えるものとはいえないとし、本件議員定数配分規定を合憲とした。

(17) 最(大)判昭58年4月27日民集37巻3号353頁。

(18) 全国選出議員選挙については、特別の職能的経験を有する者が選出されることを容易にし、職能代表的な色彩が反映されることが意図されているとされた。

(19) 最(大)判昭58年4月27日民集37巻3号353頁。

(20) 最(大)判昭58年4月27日民集37巻3号352頁。

(21) 最(大)判昭58年4月27日民集37巻3号354頁。

## (2) 合憲性審査の枠組みの変化—昭和 61 年判決から平成 16 年大法廷判決まで

昭和 58 年大法廷判決の合憲性審査の枠組みは、昭和 61 年、昭和 62 年、昭和 63 年の最高裁判所判例の中でも踏襲されている。具体的な選挙制度の合理性の根拠づけに関しては、国民各自、各層の利害や意見を「公正かつ効果的」に国会に代表させることを目標とするとしながらも、それぞれの判例の中で若干の変化を見ることもできる。

### ① 昭和 61 年 3 月 27 日第一小法廷判決<sup>(22)</sup>

昭和 61 年第一小法廷判決（以下、「昭和 61 年判決」とする）では、昭和 55 年 6 月 22 日に実施された参議院選挙区選出議員選挙において、最大較差が 1 対 5.37 に及び、かつ一部の選挙区において逆転現象が生じていることを理由として、公職選挙法（昭和 57 年改正前のもの）14 条・別表第 2 の定める参議院地方選出議員の議員定数配分規定の合憲性について争われた。最高裁判所第一小法廷は、選挙制度の仕組みに関して、昭和 58 年大法廷判決に見られた「二院制の本旨」という表現を用いずに、二院制に由来するものであると簡潔に表現している<sup>(23)</sup>。その上で、公職選挙法の定める選挙制度は立法裁量権の合理的な行使の範囲を逸脱するものではないとされた。その上で、昭和 58 年判決で争われた最大較差 1 対 5.26 が 1 対 5.37 に拡大し、逆転現象が一部選挙区に見られる状況について、昭和 58 年判決の段階と大きく異なるところがあるとはいえないとして合憲と判断した。

### ② 昭和 62 年 9 月 24 日第一小法廷判決<sup>(24)</sup>

昭和 62 年第一小法廷判決（以下、「昭和 62 年判決」とする）では、昭和 58 年 6 月 26 日に実施された参議院選挙区選出議員選挙における議員定数不均衡に関して争われている。この選挙に先立って、昭和 57 年に公職選挙法は改正され（以下、「昭和 57 年改正公職選挙法」とする）、参議院議員選挙について従来の全国選出議員を廃止して拘束名簿式比例代表制が導入され、都道府県を単位とする地方選出選挙は「選挙区選出選挙」に名称が改められた。選挙区選出選挙については内容的な変更がなかったため、各選挙区間における最大較差は 1 対 5.56 へと更に拡大し、一部の選挙区における逆転現象も解消されないうまでであった。

最高裁判所第一小法廷は、参議院の選挙制度の仕組みに関して、昭和 61 年判決と同様に、昭和 58 年判決における判断枠組みの下で、1 対 5.56 の最大較差について違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態が生じていたとするに足りないと判断した。また、昭和 57 年改正公職選挙法が新たに定めた拘束名簿式比例代表制と選挙区選挙制に関しては、前者が全都道府県を通じて選挙される点でそれまでの全国選出議員と変わりなく、後者につい

(22) 最判昭 61 年 3 月 27 日判例タイムズ 604 号 83 頁（1986 年）。本判決については、小林武「参議院議員定数の不均衡と司法審査の方法—最高裁第一小法廷昭和 61 年判決」南山法学 10 巻 4 号 147 頁（1987 年）、辻村みよ子「投票価値の平等と選挙制度—参議院定数不均最高裁合憲判決」法学教室 71 号 114 頁（1986 年）。

(23) 昭和 58 年大法廷判決以降、「二院制の本旨」という表現は判決の中で用いられていない。

(24) 最判昭 62 年 9 月 24 日判例タイムズ 667 号 89 頁（1988 年）。本判決については、野中俊彦「参議院選挙区選出議員の定数配分の不均衡の合憲性」民商法雑誌 98 巻 6 号 839 頁（1988 年）。

ては名称変更以外に変わらないとして、このような新たな選挙制度の仕組みは、「国民各自、各層の利害や意見を公正かつ効果的に国会に代表させる<sup>(25)</sup>」ための方法として合理性を欠くものではなく、立法裁量権の合理的な行使の範囲内であるとした。

### ③ 昭和63年10月21日第二小法廷判決<sup>(26)</sup>

昭和63年第二小法廷判決では、昭和61年7月6日に実施された参議院選挙区選出議員選挙における最大較差1対5.85について争われた。参議院の選挙区選出議員選挙における議員定数配分規定は、昭和22年の参議院議員選挙法が制定されて以来、昭和45年の沖繩の復帰に伴い定数を増やしたこと以外に全く改正されず、昭和58年最高裁判所判決以降も、選挙区間における投票価値の較差は広がり続けた。しかし本判決において、上記較差はいまだ違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態に達していないと判断され、公職選挙法14条・別表第2は合憲と判断された。

本判決には奥野裁判官による反対意見が付されている。奥野裁判官は、投票価値の平等が憲法上の要請であることから、選挙区間における投票価値の較差は最大1対5程度を限度とすべきとする。これ以上の較差が生じている場合には、「特殊な例外と見なければならぬ」といった特別の事情がない限り、投票価値の平等は実現されていない<sup>(27)</sup>と評価され、「合理的な相当の期間<sup>(28)</sup>」内には是正されない時には、議員定数配分規定は違憲と判断されるとした。したがって、昭和43年の参議院議員選挙以来、最大較差が1対5を超え続けていることからすると、いかに是正が困難を伴うとしても、もはや是正のために許される合理的期間を経過していることは明らかであるとし、定数配分規定は違憲と判断しうると論じた。

### 小括

最高裁判所は、都道府県を選挙区の単位とする選挙制度の仕組みを合理的であるとして、選挙制度の決定に関して極めて広い立法裁量を認め、このような選挙制度のもとでは投票価値の平等の要請が一步後退することもやむを得ないと判断している。また、「違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態」が具体的にどの程度の較差を意味しているのかということ論じることなく、上記の判例で争われた程度の最大較差であれば合憲であるという判断を続けている。また、合憲性審査の枠組みにおいて重要となるのが、投票価値の不平等が「相当期間」継続しているのか、また相当期間の間に立法者が不平等状態を是正する措置を講じているのかということであろう。しかし昭和62年判決までは、参議院地方選出議員選挙の仕組みに合理性があるとされ、議員定数の不均衡が違憲と判断されていない状況が続いたため、合憲性判断の枠組みの次の段階である「相当期間」の継続の中身について論じられてこなかった。この点について一つの参考となるのが、衆議院議員定数配

(25) 最判昭62年9月24日判例タイムズ667号90頁(1998年)。

(26) 最判昭63年10月21日判例タイムズ707号88頁(1989年)。本判決については、長岡徹「61年参議院議員定数不均衡訴訟」『昭和63年度重要判例解説』16頁(1989年)。

(27) 最判昭63年10月21日判例タイムズ707号89頁。

(28) 最判昭63年10月21日判例タイムズ707号90頁。

分規定の合憲性について争われた昭和 51 年判決での「合理的期間」内における是正に関する説示である。本判決では、公職選挙法 13 条・別表第 1 が衆議院に関しては公職選挙法施行後 5 年ごとに直近に行われた国勢調査の結果によって定数配分規定を改正すると定めていることから、公職選挙法の最終改正年（昭和 39 年）から選挙時（昭和 47 年）までを一つの区切りとして、「合理的期間」内には是正が行われなかったものとして憲法違反であると判断されている。

このような一連の判例の流れの中で、最高裁判所が初めて選挙区間における投票価値の不均衡を違憲と判断したのが平成 8 年大法廷判決である。この判決以降、最高裁判所判決には多数意見に対する補足意見や反対意見などが多く見られるようになっている。そこでは、選挙制度を決定する場合の立法裁量権の行使を統制すべきであるという見解や、都道府県を選挙区割りの基本とすることの限界、選挙自体の有効性などが多くの裁判官によって論じられており、議員定数不均衡に関する合憲性判断基準の変化の兆しを見ることができる。

#### ④ 平成 8 年 9 月 11 日大法廷判決<sup>(29)</sup>

平成 8 年には、平成 4 年 7 月 26 日に行われた参議院選挙区選出議員選挙に関して、各選挙区間の議員一人当たりの選挙人数の最大較差 1 対 6.59 と一部の選挙区における逆転現象が生じていた公職選挙法 14 条・別表第 2 の定数配分規定の合憲性について最高裁判所による判断が下された（以下、「平成 8 年大法廷判決」とする）。本判決には意見（園部）と反対意見（大野、高橋、尾崎、河合、遠藤、福田）が付されている。

平成 8 年大法廷判決は、昭和 58 年判決を踏襲するとしながらも、投票価値の平等は重要な考慮要素であり、本件選挙時における投票価値の不平等は極めて大きなものと言わざるを得ないとする。このような投票価値の不平等が「違憲の問題が生ずる程度の著しい不平等状態」と評価しうるのかという点については、①参議院の選挙制度の仕組みは、憲法が二院制を採用した趣旨から合理性があるが、②現状の選挙の仕組みを前提とした場合、参議院の総定数を増減することなく各選挙区に対する定数配分を変更するだけの方法では、選挙区間における議員一人当たりの選挙人数の最大較差を縮小するには技術的な限界があり、③本件選挙後に行われた平成 6 年の公職選挙法改正で導入された比例代表選挙を見ると、各選挙人の投票価値には何らの差異がないということをあげ、「もはや到底看過することができないと認められる程度に達したというほかになく、これを正当化すべき特別の理由も見出せない以上、本件選挙当時、違憲の問題が生ずる程度の著しい不平等状態が生じていた<sup>(30)</sup>」と判断した。

このような著しい較差が「相当期間継続」し、この不平等状態を是正するために何らの

(29) 最(大)判平 8 年 9 月 11 日民集 50 卷 8 号 2283 頁。本判決については、安西文雄「立法裁量論と参議院選挙区における投票価値の平等」法学教室 196 号 26 頁（1997 年）、井上典之「参議院（選挙区選出）議員定数不均衡訴訟大法廷判決」判例時報 1594 号 184 頁（1997 年）、西村枝美「参議院議員定数不均衡訴訟最高裁判決」法制研究 64 卷 2 号 64 頁（1997）、藤野美都子「参議院議員定数不均衡訴訟」判例セレクト'96（法学教室 198 号）10 頁（1996 年）、川神裕「公職選挙法（平成 6 年法律第 2 号による改正前のもの）14 条、別表第 2 の参議院（選挙区選出）議員の議員定数配分規定の合憲性」ジュリスト 1101 号 88 頁（1996 年）。

(30) 最(大)判平 8 年 9 月 11 日民集 50 卷 8 号 2292 頁。



措置も講じないことが立法裁量の限界を超えるものと判断されるのかという点について、前回選挙の昭和61年（最大較差1対5.85）から本件平成4年選挙までの6年間に、議員定数の較差が到底看過することができないと認められる程度に至っていたとして、この推定される時期を始点として昭和61年選挙までの間に、国会が定数配分規定を是正する措置を講じたかどうかを問うとした。その上で、違憲の問題が生ずる程度の著し不平等状態が生じていたとしても、選挙制度をどのように改正するかについては種々の政策的・技術的な考慮要素を踏まえた議論が求められること、また、この期間に下された昭和63年判決などでは最大較差を合憲と判断していることに鑑みると、国会が定数配分規定を是正する措置を講じなかったことをもって立法裁量権の限界を超えるものと判断することは困難であるとした。

反対意見は、憲法上要求される合理的期間内に本件定数配分規定の不平等が是正されていないとし、本件選挙自体を違法と論じる。反対意見では、参議院議員選挙制度が制定されてから投票価値の不平等は拡大し続け、一部選挙区では逆転現象が生じている状況の中で、国会はこれを不合理なものと十分認めていたにもかかわらず、参議院議員の定数やその配分については何ら改正を行ってこなかったとを批判する。したがって、各選挙区に最低2の定数を配分することが合理的であるとしても、本件選挙時には是正のための合理的期間を遙かに超えていたことは明らかであるとし、本件定数配分規定の下で行われた選挙は違法であるとした。

#### ⑤ 平成10年9月2日大法院判決<sup>(31)</sup>

本件では、平成7年7月23日に施行された参議院選挙区選出議員選挙において、選挙区間の議員一人当たりの選挙人数の最大較差が1対4.81であったことが争われた（以下、「平成10年大法院判決」とする）。

本件選挙に先立って、平成6年に公職選挙法は改正された（以下、「平成6年改正公職選挙法」とする）。平成6年改正公職選挙法は、参議院の総定数や選挙区選出議員の定数など選挙の仕組み自体を変更することなく、選挙区選出議員選挙に関して7選挙区で改選議員定数を4増4減した。この改正によって、直近の平成2年の国勢調査では人口に基づく議員一人当たりの最大較差は1対6.48から1対4.81に縮小し、逆転現象も消滅した。また、平成10年の国勢調査結果によれば、本件選挙当時の選挙人数を基準とした最大較差は1対4.97に縮小した。

平成10年大法院判決は、昭和58年大法院判決を踏襲している。また直近に行われた平成6年の公職選挙法改正の目的は、選挙制度の仕組み自体を変更することなく、平成2年の国政調査結果に基づいて、できる限り増減の対象となる選挙区を少いまま、昭和58年以来的の選挙区間の議員一人当たりの選挙人数の不平等状態を解消することであるとする。

(31) 最(大)判平10年9月2日民集52巻6号1373頁。本判決については、小林武「公職選挙法14条、別表第3の参議院（選挙区選出）議員の議員定数配分規定の合憲性-参議院議員定数配分規定不均衡訴訟1998年大法院判決」判例時報1670号180頁（1999年）、高見勝利「参議院議員定数配分不均衡訴訟」『平成10年度重要判例解説』18頁（1999年）、只野雅人「参議院議員定数配分規定の合憲性」法学セミナー534号105頁（1999年）。

この改正の結果、平成2年の国勢調査結果によると、人口に基づけば最大較差は1対6.48から1対4.81に縮小し、逆転現象も解消している。また、平成7年の国勢調査結果によれば、人口基準では最大較差は1対4.79に縮小し、選挙人数を基準にすれば、1対4.99（改正時）から本1対4.97（選挙時）に最大較差が縮小している。現行の参議院議員選挙の仕組みの下では投票価値の平等の要求は一定の譲歩を免れざるを得ないことからすると、上記の程度の投票価値の不平等は到底看過することができないと認められる程度に達しているとはいえず、平成6年の改正が立法裁量権の範囲を超えるものではないとされた。

本判決には反対意見（尾崎、河合、遠藤、福田、元原）が付されている。多数意見が選挙制度の仕組み自体の合理性を前提としているのに対し、反対意見は選挙制度の仕組みを決定する国会の裁量権行使の合理性を論じ、本件定数配分規定を違憲としている。反対意見は、投票価値の不平等が生じている原因が選挙区選挙に都道府県代表的な要素を加味している点にあるとする。この都道府県代表的な要素は憲法上の根拠をもつものではなく、投票価値の平等が憲法上の価値であることに比べると、それ自体は憲法上劣位にある。また、このような選挙制度を設けた当初と比べてみると、上述の要素を選挙制度に加味することの必要性や合理性は縮小した反面、人口の移動による人口の偏在化によって投票価値の不平等は拡大する状況になっていた。このような状況において、国会は選挙制度の仕組みを現状のままで維持するとしても、投票価値の不平等が損なわれる程度をできる限り少なくするように配慮すべきであったと解される。しかし、国会がそのような配慮をしていないことから、国会の裁量権行使には合理性がなく、本件定数配分規定を違憲であるとした。

#### ⑥ 平成12年9月6日大法院判決<sup>(32)</sup>

平成10年7月12日に施行された参議院議員選挙は、平成6年改正公職選挙法の定める定数配分規定に基づいて行われ、1対4.98の最大較差（選挙人基準）と1例の逆転現象が生じていた。平成12年9月6日、最高裁判所大法院は公職選挙法14条・別表第3の参議院議員定数配分規定を合憲と判決した（以下、「平成12年大法院判決」とする）。この判決には反対意見（河合、遠藤、福田、元原、梶谷）が付されている。

本判決において特徴的なのは、参議院の議員定数配分規定に関する裁判の中で争われてきた最大較差の推移や違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態が生じていたと判決した平成8年大法院判決、平成6年の公職選挙法改正と改正後の較差の是正に向けた取り組みといったいわば参議院の議員定数不均衡訴訟と国会による較差是正に向けた取り組みの流れについて詳細に検討している点である。その上で、参議院の選挙制度の仕組みの下では投票価値の平等の要請は一定の譲歩を免れないという従来の解釈に従って、選挙制度の仕組みの決定に関する国会の裁量権行使を合理性があると判断した。

(32) 最(大)判平12年9月6日民集54巻7号1997頁。本判決については、西川知一郎「公職選挙法14条、別表第3の参議院（選挙区選出）議員の議員定数配分規定の合憲性」ジュリスト1217号108頁（2002年）、井上典之「公職選挙法14条、別表第3の参議院（選挙区選出）議員の議員定数配分規定の合憲性」民商法雑誌124巻6号822頁（2001年）、岡田裕光「参議院議員定数不均衡と人口比例原則—平成10年7月12日選挙当時における参議院（選挙区選出）議員の定数配分規定の合憲性—」法学ジャーナル70号47頁（2001年）、只野雅人「参議院議員選挙区選挙定数不均衡違憲訴訟」『平成12年度重要判例解説』20頁（2001年）。

反対意見は、多数意見と同様に、選挙制度の仕組みを決定する場合に投票価値の平等が唯一絶対の基準となるのではなく、国会は国民の利益や意見を公正かつ効果的に国政に反映させるため、他の目的や理由も斟酌することができるとする。したがって、国会が定めた選挙制度の仕組みが合理性を有すると判断しうる場合には、投票価値の平等が損なわれたとしてもやむを得ないものであるとする。しかし、投票価値の平等が損なわれる状況になった場合には、①国会は他のいかなる目的ないし理由を斟酌してそのような制度を定めたのか、②その目的の憲法上の位置づけや意義、③投票価値の平等と関係、④投票価値の平等が損なわれている程度が両者の関係に適切に照応していると言えるのかという点から、選挙制度を決定する場合の国会の裁量権行使の合理性を審査しなければならないとした。このような観点から、反対意見は、参議院の独自性を肯定するものの、この独自性が投票価値の平等と対立や矛盾をするものではないこと、また投票価値の平等が損なわれることの当然の根拠となるものではないことを論じる。そして、投票価値の不平等が生じた原因は、参議院の独自性の一つとされてきた都道府県代表的要素を加味した選挙制度の仕組みにあることを指摘する。すなわち、反対意見では都道府県代表的要素は社会の変化に伴って、その必要性ないし合理性が著しく縮小していると指摘されている。また、都道府県代表的要素は憲法上の地位を有するものではなく、憲法の要求する投票価値の平等の重要性和比べて遥かに劣位におかれるものであるとし、憲法上の位置づけを重視する。したがって、国会は、このような選挙制度の仕組みを維持するとしても、投票価値の平等が損なわれないようにできる限り配慮しなければならないのである。このような観点から、反対意見は、投票価値の不平等が生じている状況について憲法上正当化する立法目的ないし理由をみいだすことはできないとし、本件定数配分規定を違憲と論じた。

#### ⑦ 平成16年1月14日大法院判決<sup>(33)</sup>

平成12年、公職選挙法は改正され、比例代表が拘束名簿式比例代表から非拘束名簿式比例代表となり、参議院議員の総定数も10人削減（比例代表選出議員を4人削減、選挙区選出議員を6人削減）された（以下、「平成12年改正公職選挙法」とする）。選挙区選出議員の削減の目的は、平成7年実施の国勢調査結果に基づいて、平成6年改正後に生じた逆転現象を解消すると同時に選挙区間における議員一人当たりの選挙人数（または、人口較差）の拡大を防止することであり、定数4人の選挙区の中で人口の少ない選挙区の定数が2人ずつ削減された。平成12年改正公職選挙法によって逆転現象は解消したが、平成7年の国勢調査結果による議員一人当たりの人口の最大較差は1対4.79であり、平成7年の国勢調査結果と変わらなかった。さらにこの最大較差は、選挙時には1対5.06（選挙人基準）に拡大した。

(33) 最(大)判平16年1月14日民集58巻1号1頁。平成16年大法院判決については、拙稿「参議院議員定数不均衡訴訟における立法裁量論—平成16年1月14日最高裁判所大法院判決を中心に(1)・(2・完)」千葉商大論叢47巻1号145頁(2009年)・47巻2号151頁(2010年)、今関源成「参院定数不均衡最高裁判決—最高裁2004年1月14日大法院判決をめぐって」ジュリスト1272号88頁(2004年)、常本照樹「参議院における選挙区選出議員定数配分の合憲性」民商法雑誌131巻1号112頁(2004年)、新井誠「参議院議員選挙をめぐる2つの最高裁大法院判決」法学セミナー594号68頁(2004年)、姜光文「最高裁判所民事判例研究(民集58巻1号)」法学協会雑誌123巻5号1024頁(2006年)。



平成12年改正公職選挙法の下で行われた平成13年7月29日の参議院議員通常選挙について、平成16年1月14日、最高裁判所大法廷は平成12年改正公職選挙法が採用した非拘束名簿式比例代表制の合憲性と同法14条・別表3の参議院選挙区選出議員の議員定数配分規定の合憲性についてそれぞれ判決を下した。本判決には、選挙区選出議員の議員定数配分規定に関して、多数意見（9人）には補足意見が2つ、反対意見（6人）には6人それぞれの裁判官による追加反対意見がつくというこれまでの最高裁判所判決にはない特徴がみられる。中でも多数意見に付された補足意見2は、多数意見にありながらも従来の最高裁判所判決における立法裁量論に批判的な立場に立つという特徴がある。

多数意見は、平成12年改正公職選挙法が選挙制度の具体的な仕組みの決定に関する国会の裁量権の限界を超えるものではないと判断し、本件定数配分規定を合憲と判断した。補足意見1（町田、金谷、北川、上田、島田）は、昭和58年判決を踏襲するとしながらも、現状の選挙の仕組みでは議員定数配分の不均衡の是正が容易ではないと論じる。しかし、第一審における原告の主張<sup>(34)</sup>に応える形で、投票価値の較差を是正するために各選挙区への定数の偶数配分や都道府県単位の選挙区割りを改めたとしても、現状の選挙区割りよりも「憲法の趣旨により適合する合理的なもの<sup>(35)</sup>」であることが明らかであるとまでは言えないとした<sup>(36)</sup>。

補足意見2（亀山、横尾、藤田、甲斐中）は、従来の最高裁判所多数意見が複雑高度な政策的考慮と判断を理由に、選挙制度の決定に関して広範な立法裁量の余地を是認してきたことについて批判的な立場に立つ。立法裁量権の行使の側面を重視し、①憲法47条は国会が選挙制度のあり方について法律で定めるとし、国会に立法裁量を認めているが、このことは国会に対する義務づけでもある。国会の裁量権はこの義務を果たすために与えられている手段である。立法裁量権の行使に際しては、憲法が裁量権を与えた趣旨に沿って適切に行使されなければならないという義務も付随しており、②立法裁量を行って導かれた内容については、その内容自体が政策上最適のものであったか否かは憲法問題ではなく、司法の判断が及ばない。しかし結論に至るまでの裁量権行使の態様が適切なものであったかについては裁判所の審査の対象になる。その上で、②に関して、現行の参議院議員選挙の方法については不合理のものとは言えないが、投票価値の平等との均衡が著しく崩れたにもかかわらず、国会が全く配慮していない場合には、裁量権の適切な行使があったとは言えないとする。また、さまざまな考慮事項について、憲法上の位置づけを重視する。すなわち、憲法に直接に保障されている事項と、立法政策上考慮されることは可能であるが憲法上の直接の保障があるとは言えない事項は区別されなければならないのである。投

(34) 東京高判平14年10月30日民集58巻1号133頁。

(35) 最(大)判平16年1月14日民集58巻1号64頁。

(36) 補足意見1で挙げられた理由としては、①人口に基づいて選挙区選挙の議席配分を行った場合、6年に1度しか選挙が行われない選挙区も生まれ、投票機会の著しい不平等について憲法上の疑義が生じかねないこと、②都道府県を選挙区割の基本とすることは、都道府県の住民の意思を集約的に反映させるという地方自治の本旨にかなうようにして行くという意図があるということ、③参議院における投票価値の較差の是正は、参議院で半数改選制がとられていることから、頻繁に選挙区の合区や分區が繰り返されることを意味し、これにより、国民の利害や意見を安定的に国会に反映させるという参議院の機能が損なわれ二院制の実効性を高めることが困難となるということである。



票価値の平等は前者である。投票価値の平等が大きく損なわれている状況において国会が現行の選挙制度のあり方を変更しない場合、国会の不作为に合理的な理由があるかが問題となる。

このように、補足意見2は、立法裁量権の行使という側面から、国会は憲法によって与えられた裁量権を法の趣旨にかなって十分に適正に行行使してきたとは評価できず、定数配分規定は合憲とは言えない疑いがあるとする。しかし、平成12年改正公職選挙法の目的から考えると、国会は不平等を是正する一步を踏み出したと評価でき、違憲と判断するには躊躇されるとした。

反対意見(福田、梶谷、深澤、濱田、滝井、泉)は、定数配分規定を違憲とするが、その理由付けと選挙自体の有効性の判断はさまざまである。梶谷、滝井、泉各裁判官によるそれぞれの追加反対意見では、選挙制度の決定に関する国会の裁量権から許容される最大較差という観点で多数意見を批判し<sup>(37)</sup>、福田、深澤、濱田各裁判官による各追加反対意見では、選挙無効や「条件付宣言的判決」の検討をすべきであると主張されている<sup>(38)</sup>。

#### 4 おわりに

議員定数不均衡に関する一連の判例を見ると、昭和58年大法廷判決で示された段階的な合憲性審査の手法は、一貫して定着期における最高裁判所判例の基礎となっていることが分かる。

昭和58年大法廷判決で示された審査枠組みは、第一段階で選挙制度の仕組みに関して合憲性を判断した上で、違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態が生じているのかを審査し、第二段階で不平等状態が「相当期間」継続し、その間に国会が是正に向けた取り組みを行っているかを審査するという段階的な手法である。第一段階では、選挙制度の仕組みを決定する場合、投票価値の平等が唯一、絶対的な基準となるのではなく、国会は通常考慮しうる諸般の要素を勘案し、「公正かつ効果的な代表」という目標のもとで具体的な選挙制度の仕組みを決定することができる。参議院に関しては、参議院の独自性という観点から国会がより多くの非人口的な要素を考慮に入れることが認められる。その上で、投票価値の不平等が憲法に反する状態にあるとして立法裁量権の限界を超えると判断され

(37) 梶谷裁判官の追加反対意見では、国会の立法裁量権を考慮しても許容される最大較差は1対2までであるとして、多数意見が参議院に都道府県的代表的要素や半数改選制に基づく各選挙区への偶数配分という憲法上根拠のない理由をあげて投票価値の不平等を国会の裁量の範囲内としていることを批判する。滝井裁判官は、投票価値の平等を形式的に捉えるべきとして、政策目的や理由との調和を図る必要性を否定し、仮に参議院の独自性を考慮したとしても、投票価値の平等が2倍を超えることは許されないと論じた。泉裁判官は投票価値の平等が民主主義者における基本的な権利であるとして、それが損なわれている場合の合理性の判断は、立法目的の重要性やその手段の実質的相当性から厳格に審査すべきであると論じた。

(38) 福田裁判官の追加反対意見では、民主主義において投票価値の平等が厳格に守られることの重要性という観点から、次回選挙以降、現行の選挙制度が維持された形で選挙が行われた場合には選挙が無効とされるべきであると説かれた。深澤裁判官は民主主義の根幹である投票価値の平等を損なってまで現在の選挙制度の仕組みを維持する必要性を否定し、本件選挙自体を無効とすべきであると説く。濱田裁判官は違憲状態にある議員定数配分を一定期間内に適合するように是正することを国会に求め、そのように是正されない定数配分に基づく将来の選挙を無効とする「条件付宣言的判決」の可能性を検討すべきとした。

るのは、国会において通常考慮しうる諸般の要素を斟酌してもなお、較差が一般的に合理性を有するものとは到底考えられない程度に達している場合である。このような場合、投票価値の不平等を正当化すべき特段の理由が示されない限り、選挙区割りと言議員定数の配分が選挙権の平等の要求に反して到底是認することのできない程度に著しい不平等の状態にあると判断される。このような第一段階での審査により著しい不平等の状態があると判断された場合、当該議員定数配分規定はただちに憲法違反と判断されるわけではない。第二段階の審査として、上記の不平等状態が「相当期間」継続し、その間に国会が是正に向けた取り組みを行っているかを審査する。

昭和58年大法院判決と昭和51年大法院判決と比べると、第一段階での選挙制度の決定に関する立法裁量に関して、極めて広い立法裁量権が参議院には認められていることがわかる。すなわち、昭和58年大法院判決における「二院制の本旨」という概念の下で、両議院の議員が全国民を代表する議員であるという憲法の枠内で、参議院議員の選出方法について衆議院議員の選出方法と異なる方法をとるということ、すなわち、都道府県を選挙区選挙の選挙区割りに用いて都道府県の住民の意思を集約的に反映させようとする意義や機能を加味することも合理的であると判断されている。都道府県を選挙区の基本単位として用いるということは、投票価値の平等を実現した選挙制度を設けることにより厳しい限界があることを前提とすることでもある。換言すると、憲法の保障する投票価値の平等は、極めて広い立法裁量の下で、どの程度1対1に近づけるかを国会の判断に委ねざるを得ないということであり、都道府県を選挙区の基本単位とする限り、投票価値の平等の実現がより困難になるのである。選挙制度の具体的な仕組みの決定に際して、非人口的な要素をより多く加味すればするほど、それだけ投票価値の平等の実現は困難となる。加味される要素が都道府県のような変更不可能な固定的な要素になると、さらに投票価値の平等の実現とは程遠い状況になりうるということである。この意味では、合憲性審査の枠組みの第一段階の非人口的な要素を加味すればするほど、第二段階の審査において投票価値の平等がより緩やかに解釈されるということになると言えよう。立法裁量を限界づけるはずの投票価値の平等が、立法裁量によってその保障の度合いが低下させられるという逆転した状況が生まれるのである。

現行の選挙制度を合理的な選挙制度の仕組みであるという解釈の下で重要となるのが、第二段階での合憲性審査である。

平成8年大法院判決は、合憲性審査の枠組みの第一段階の審査において、違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態が生じていると判断したため、合憲性審査の第二段階である違憲の状態が「相当期間」継続したのか、さらには、国会がその間に何らかの是正措置を講じたのかどうかということについて判断している。著しい較差が「相当期間」継続しているか否かの判断に関しては、「選挙区間における議員一人当たりの選挙人数の較差が到底看過することができないと認められる程度に達した時から本件選挙までの間<sup>(39)</sup>」としている。本判決までの判例の蓄積を見ても、最高裁判所は投票価値の不平等がどの程度で「到底看過することができないと認められる程度」になったのかということについて具

(39) 最(大)判平8年9月11日民集50巻8号2293頁。

体的に論じてきていない。しかし、投票価値の不平等に関して前回判決が合憲としていたとすると、必然的にその始点は前回選挙時、ないしは、それ以降のいずれかの時点ということとなる。すなわち、「相当期間」とは前回選挙時から選挙無効が主張される選挙時までの間のことを意味すると解される。平成8年判決で示された相当期間内では是正措置が取られたか否かという点に関連させてみると、国会が定数不均衡を是正する措置をとるということは、ある程度の投票価値の不平等が生じている状態があることが前提となっているはずである。また、投票価値の不平等が生じている状態と是正措置が取られるまでの間には時間的なひらきがあるはずである。このように考えると、国会が投票価値の不平等を是正する措置をとったことは、不平等が相当期間継続していることを前提としていると見ることもできる。すなわち、あえて相当期間の継続を求めるという必然性はなく、単純に相当期間内での是正措置の有無を問えば良いようにも思われる。しかし、投票価値の不均衡が生じ、それが「相当期間」継続しているという状況を求めることは、「相当期間」内に義務づけられる国会の是正措置に関して、第一段階とは異なる要素を立法裁量の一つとして落とし込むことを可能とし、より立法裁量を広げることが可能とすると見ることもできる。平成8年判決では、著しい違憲状態が生じたと推定された時期から選挙時までの間の昭和63年判決において、投票価値の不均衡について合憲と判決していることも、「相当期間」内には是正がなされなかったことを肯定する論拠となっているのである。

このような一連の最高裁判所判例の中で注目すべきは平成16年判決であろう。とりわけ多数意見に付された補足意見2は、昭和58年の判断枠組みを支持せず、審査基準の厳格化を論じている。補足意見2では国会の単なる不作為について広範な立法裁量の余地を認めることを肯定せず、裁量権の行使に関して憲法が裁量権を与えた趣旨に従って適切に行使していく義務があると論じている。この裁量権行使の態様が司法審査の対象となり、その審査に際しては憲法の保障する投票価値の平等が重視されなければならないとする。

このように補足意見2は、従来の多数意見が広範な立法裁量権の下で、結果的に投票価値の平等が国会の定める法の内容次第になるという状況を問題視し、憲法の保障する投票価値の平等が国会の立法裁量の行使を拘束するという形に合憲性審査枠組みが再構築されるべきであると論じられている。平成16年大法廷判決について、「結論としては従来通りであったが、理由付けにおいては、昭和58年判決の判断枠組みを維持しようとする裁判官は、もはや多数を形成していなかった<sup>(40)</sup>」ことを指摘し、平成16年判決が、参議院議員定数不均衡訴訟における最高裁判所の合憲性審査の枠組みの転換点であると指摘する見解もある。

平成16年判決以降、最高裁判所は多数意見の中においても選挙制度の仕組みの具体的な決定に関する立法裁量権の行使に関して、投票価値の平等という観点から厳しい判決を下すようになっている。本判決以降の合憲性審査基準の変化や判例に対する学説の展開については今後の検討課題としたい。

(2018.9.20 受稿, 2018.11.11 受理)

(40) 棟居・前掲注(3)レファレンス774号15頁。

〔抄 録〕

本稿は、参議院の議員定数不均衡に関して、最高裁判所の合憲性審査の枠組みがどのように変化しているのについて検討するための予備的考察である。

最高裁判所は、昭和 39 年大法廷判決以降、議員定数不均衡に関する数多くの判決を下している。本稿では、一連の最高裁判例を①初期、②合憲性審査の枠組みが定着した時期、③選挙制度自体の抜本的改正が求められるようになった時期という 3 つの時期に区分した上で、①と②の時期において最高裁判所判例の理論がどのように展開し、変化をしているのかということが検討されている。

最高裁判所における合憲性審査の枠組みの基本を示したのは、②の時期である昭和 58 年大法廷判決である。そこで示されたのは、選挙制度の仕組みに関して合憲性を判断した上で、違憲の問題が生じる程度の著しい不平等状態が生じているのかを審査し、次に不平等状態が「相当期間」継続し、その間に国会が是正に向けた取り組みを行っているかを審査するという二段階での合憲性審査枠組みである。このような枠組みは②の時期で一貫して用いられているが、議員定数不均衡の問題が改善せず裁判が繰り返される状況の中で、最高裁判所の判決も変化の兆しが見受けられるようになっている。

本稿では、平成 16 年大法廷判決までの判例を詳細に検討することによって、判例の変化がどのような背景で起きているのかについても検討されている。



## 〔論 説〕

# 組織再編成に係る租税回避否認規定と実質的同一性 (2・完)

泉 絢 也

## Ⅳ 詐害的会社分割 (濫用的会社分割) と実質的同一性の議論

詐害的会社分割 (濫用的会社分割) に関する裁判例の中にも、分割会社 (旧会社) と分割承継会社 (新会社) の実質的同一性を、法人格濫用による法人格否認の法理の適用の有無を判断する際の考慮事情とするものがある。

### 1 詐害的会社分割 (濫用的会社分割) 出現の要因

#### (1) 債権者を害するおそれのある詐害的会社分割 (濫用的会社分割)

会社法が用意する会社分割制度によれば、会社は、分割会社の債務を、分割承継会社 (吸収分割承継会社又は新設分割設立会社) に承継させることができる。この際、会社債権者の承認を得なければならないという義務規定は存在しない。しかも、合併の場合に被合併法人の権利義務が合併法人にすべて包括承継されるのと異なり、会社分割では、分割会社の権利義務の一部のみを承継の対象とすることが可能である。

すると、不採算部門を分社化する場合や、反対に不採算部門を分割会社に残し、業績の良好な事業部門を分割承継会社に承継させる会社分割のように、分割会社の権利義務が、分割会社・分割承継会社のいずれかに、一方的に有利又は不利に承継されるおそれがある。合併の場合には、複数の当事会社の権利義務が一体化するから、仮に合併が失敗すると一蓮托生となるため、濫用的な利用に対する自制が働く。これに対して、会社分割の場合は、一部の当事会社を破綻させて他の当事会社を存続させることができるため、会社債権者に対する危険性は合併の場合よりも典型的に勝る<sup>(34)</sup>。かような意味で、一般的に、会社分割が会社の債権者に与える影響は大きい。

であるにもかかわらず、会社法の下では、債権者を害するおそれのある詐害的会社分割 (濫用的会社分割) が行われやすいといわれる。債務超過にある株式会社 (新設分割会社) が、新設分割によって不利益を受ける債権者を無視して、一方的に、新設分割により任意に選択した優良資産や一部債務を新設分割設立会社に承継させる。新設分割会社はその対価の交付を受けるものの、対価等を考慮したとしても、新設分割によって承継されない新設分割会社の債務の債権者 (残存債権者) が害される。裁判所もかような事案が少なからず存在することを指摘する<sup>(35)</sup>。

(34) 神作裕之「濫用的会社分割と詐害行為取消権 (上) ー東京高判平成二二年一〇月二七日を素材としてー」商事 1924 号 4 頁以下参照。

(35) 東京地裁平成 22 年 5 月 27 日判決 (判時 2083 号 148 頁) 参照。

## (2) 要因

会社法の下で債権者を害するおそれのある会社分割が行われやすい要因を具体的に挙げておこう<sup>(36)</sup>。

第1に、会社法の文言上、承継させる権利義務の選択を債務者が任意又は恣意的に行うことが可能となったことである。会社法制定前の商法では、会社分割による承継の対象は「営業ノ全部又ハ一部」とされており、「営業」というまとまりのある概念に縛られていた。これに対し、会社法においては、営業（事業）概念による拘束がなくなり（緩められて）、「事業に関して有する権利義務の全部又は一部」とその対象が拡張されている、という見方が成り立つ。債務者からすれば、事業単位という制約に縛られることなく、債権・債務を任意又は恣意的に選択して、新設分割承継会社に承継しうるのである。

第2に、会社分割に際し、債務の履行の見込みが要求されなくなったことである。立案担当者の説明によれば、「債務の履行の見込み」がないことは会社分割の無効事由ではなく、開示規制として位置付けられた<sup>(37)</sup>。ここから、債務超過会社の会社分割も正面から認められるという理解を導く<sup>(38)</sup>。会社法制定前の商法では、株主及び債権者に対する事前開示書面として「各会社ノ負担スベキ債務ノ履行ノ見込アルコト及其ノ理由ヲ記載シタル書面」が掲げられていたことから（旧商法374の2①三）、「債務の履行の見込みがあること」が会社分割の効力要件であると解されていた。これに対して、会社法では、事前開示事項についての規定は会社法施行規則に移され、同規則の文言も「債務の履行の見込みに関する事項」と改められた（会社則183六、192七、205七）。このことから、「債務の履行の見込み」がないことは会社分割の無効事由ではなくなったと解されている。

第3に、会社法が用意する債権者保護手続が十分ではないことである。債権者を害する会社分割を行うことが、当該債権者に知られたり、当該債権者からそのような会社分割を阻止するような措置が講じられたりしては、詐欺的会社分割はスムーズには進まない。詐欺的会社分割が行われる土壌は、そのような詐欺的会社分割を目論む者から見て、秘密裏に、円滑に、会社分割の手続きを実行できるところにある。

このような観点から見ると、会社法の債権者保護制度は十分な内容であるとはいえない。このことが詐欺的会社分割の利用を招来したのである。すなわち、会社法は、分割について、分割会社に対して異議を述べるができる分割会社の債権者を、分割後に、「分割会社に対して債務の履行を請求することができない」者に限定している（会社789①二、

(36) 西村賢「中小企業の事業再生の手法としての会社分割」土岐敦司＝辺見紀男編『濫用的会社分割—その態様と実務上の対応策』140頁以下（商事法務2013）、神作裕之＝三上徹「商法学者が考える濫用的会社分割問題—会社分割法制のなかで、できる限りの手当を望みたい」金法1924号41頁以下、郡谷大輔『『会社法制の見直しに関する要綱』を踏まえた実務の検討（4） 詐欺的な会社分割における債権者の保護』商事1982号15頁以下、竹田奈穂「濫用的会社分割において法人格否認の法理の適用が否定され詐欺行為取消権の行使が認められた事例」法と政治63巻4号229頁以下参照。

(37) 郡谷大輔＝岩崎友彦「会社法における債権者保護」相澤哲編著『立案担当者による新・会社法の解説』（別冊商事法務295号）274頁（2006）、相澤哲ほか編著『論点解説 新・会社法—千問の道標』674頁（商事法務2006）参照。

(38) ただし、「債務超過」と「債務履行の見込み」は異なる概念であり、ここで、後者が要求されなくなったことを理由として挙げることには議論の余地もあろうか。この点は、本間正浩「濫用的会社分割に対する法務部の対応」土岐敦司＝辺見紀男編『濫用的会社分割』162頁の脚注17及び165頁以下（商事法務2013）参照。

810 ①二）。分割によって、分割承継会社に債務が承継されない債権者（分割会社に残存する会社債権者という意味で「残存債権者」とよばれる）は、債権者保護手続の対象から外れている。また、会社分割が行われる場合に（分割会社から見た場合の経済合理性はどうあれ<sup>(39)</sup>）分割承継会社に承継される債務を分割会社が重疊的に債務引受けをしたり、連帯保証をしたりしている場合には、分割承継会社に承継された債務の債権者も同様に債権者保護手続の対象から外れることになる。

分割会社は、分割する旨や債権者が一定の期間内に異議を述べることができる旨などを官報に公告し、かつ、知れている債権者（上記異議を述べるができるものに限る）には、各別にこれを催告しなければならないが（会社 789 ②）、この義務は、分割会社の債権者が異議を述べるができる場合に限定されている。よって、分割について異議を述べるができる分割会社の債権者がいないのであれば、公告自体が義務付けられないことになる（ただし、吸収分割の場合には、吸収分割承継株式会社の債権者については債権者異議手続を要する。会社 799 ①二））。

また、会社分割無効の訴えを提起することができる資格を有する債権者は「分割について承認をしなかった債権者」（会社 828 ②九、十）に限られる。分割会社が残存債権者及び分割承継会社に承継された債務について重疊的債務引受けをした場合には、当該債務に係る債権者は、会社分割無効の訴えを提起することができない。

### （3）裁判所の対応

以上のような会社分割に関する会社法の規定や仕組みを利用して、債権者に知らせずに、水面下で、債権者を害するような詐欺的なし濫用的な会社分割が行われるようになった。これに対して、残存債権者は様々な法律構成で裁判所に保護を求めた。裁判所は、残存債権者に詐害行為取消権や否認権の行使などを認めることで、残存債権者の権利を保護し、債権者間の公平を保つ努力を重ねてきた。

裁判例に見られるものとしては、①詐害行為取消権（民 424 ①）の行使、②破産法上の否認権（破産 160 条以下）の行使、③商号続用責任（会社 22 ①）の類推適用の主張、④法人格否認の法理の適用の主張、⑤会社分割無効の訴え（会社 828 ①十）の提起、⑥会社更生手続開始の申立てなどが挙げられる<sup>(40)</sup>。このうち、実質的同一性の議論と最も関係が深いのは、やはり④である。

なお、①を認めた最高裁平成 24 年 10 月 12 日第二小法廷判決（民集 66 卷 10 号 3311 頁）の出現、あるいは分割会社が残存債権者を害することを知って分割をした場合に、分割承継株式会社への債務履行請求権を残存債権者に認めた平成 26 年会社法改正などの司法・立法の成果もあってであろうか、近時は詐欺的な会社分割の事例が少なくなっている<sup>(41)</sup>。

(39) 経済合理的に考えれば、このような債務引受けにはあまり理由がなく、特に残存債権者の観点から見れば、その地位がさらに悪化する原因となることが指摘されている。山本和彦「濫用的会社分割と詐害行為取消権・否認権」土岐敦司＝辺見紀男編『濫用的会社分割—その態様と実務上の対応策』5 頁（商事法務 2013）参照。

(40) 綾克己「濫用的会社分割の分水嶺」債管 137 号 151 頁以下など参照。

(41) 浅田隆「濫用的会社分割等に関する最近の動向と金融機関の対応」金法 2071 号 8 頁以下参照。

## 2 詐害的会社分割に対して法人格否認の法理を適用した裁判例

詐害的会社分割に対して、上記④の法人格否認の法理の適用を認めた裁判例においては、分割会社と分割承継会社との実質的同一性に着目した議論が展開されている。

### (1) 東京地裁平成24年7月23日判決（金判1414号45頁）

〔事案の概要〕

本件は、被告株式会社シュガーホールディングス（旧商号は「株式会社シュガー」。以下「被告旧シュガー」という）との間でいわゆる通貨オプション取引を行い、事業資金を融資した原告である金融機関が、〔1〕被告旧シュガーに対し、通貨オプション取引の解約に伴う清算金等の支払を求めた事案である。本件において、原告は、〔2〕被告旧シュガーが新設分割により設立した被告シュガー株式会社（以下「被告新シュガー」という）に対し、上記新設分割は、被告旧シュガーが金融機関に対する債務を免れる目的で行ったものであり、被告新シュガーと被告旧シュガーとは実質的に同一の法人であるから、法人格否認の法理により、被告新シュガーは被告旧シュガーの債務につき被告旧シュガーと連帯して支払義務を負うとして、上記〔1〕の各請求と同額の金銭の支払も求めている。

被告旧シュガーは、平成21年4月1日、その商号を「株式会社シュガー」から「株式会社シュガーホールディングス」に、登記簿上の本店所在地を被告旧シュガーの代表取締役被告Aの自宅住所地に、それぞれ変更した。また、同日に行われた新設分割により、被告新シュガーが設立され、その本店所在地を上記変更前の被告旧シュガーの本店所在地に定め、被告旧シュガーの取締役であった被告A及びBがその取締役に就任し、Bが代表取締役に就任した。

本件新設分割後、被告新シュガーは、被告旧シュガーから承継した卸売事業、小売事業及びインターネットを利用した通信販売事業を継続して行い、被告旧シュガーは事業活動を停止し、事実上休眠状態となった。

被告新シュガーは、平成21年6月5日開催の臨時株主総会において、払込金額を1株当たり100円、払込期日を同年7月1日として合計2万7000株（払込金額の合計270万円）の株式を発行した。このうち、被告Aが設立し、代表取締役を務め、事実上休眠状態となっているC社に2万5830株を、Dに840株を、E社に330株を、それぞれ割り当てる旨を決議し、同年7月1日、その旨の募集株式の発行（以下「本件新株発行」という）を行った。その結果、発行済み株式数は3000株から3万株に増加した。

なお、このように、会社分割後に新設会社の第三者増資を行って分割会社に交付された新設会社株式の価値を毀損させることは、詐害的会社分割の典型例である<sup>(42)</sup>。

---

(42) 第一東京弁護士会総合法律研究所倒産法研究部会編著『会社分割と倒産法』5頁〔服部明人執筆〕（清文社2012）参照。なお、同書5頁では、詐害的会社分割のような分割制度の悪用が行われやすい背景として、会社法上、債務の履行の見込みがあることは会社分割の要件でないことや、債権者異議手続のための債権者に対する格別の催告が省略できることのほか、会社分割により新設会社に交付される新設会社株式が新設会社の純資産を表象しているとのドグマから、会社分割という法律行為が、その目的が邪悪なものではあっても原則相当対価性を有する外形を形式的には装うことが可能であることにも言及されている。



〔裁判所の判断〕

法人格否認の法理及び実質的同一性の議論に関する部分に絞って、東京地裁平成24年7月23日判決（金判1414号45頁）の判断を見ておきたい。判決は、本件新株発行について、次のとおり判示する。

「被告旧シュガーは、原告を含む金融機関との間でリスケジュール交渉を始めて間もない時期に、金融機関その他の債権者に告知のないまま本件新設分割を計画して実行し、被告旧シュガーの資産のほぼ全てと金融機関からの借入金を除くわずかな負債を被告新シュガーに承継させ、同じ商号を名乗らせて被告旧シュガーの事業をそのまま続けさせる一方、被告旧シュガーの資産を被告新シュガーの株式に換えた上、本件新株発行によって当該株式の価値を著しく低下させたものであって、被告旧シュガーは、専ら、原告を含む金融機関に対する支払を事実上免れる目的で、別会社である被告新シュガーを設立し、同じ目的の下、一連の行為として本件新株発行を行ったものと認めるのが相当である。」

また、判決は、次のとおり判示して、法人格否認の法理の適用を認める。

「被告旧シュガーは本件新設分割及び本件新株発行により、原告を含む金融機関に対する債務を事実上免れる目的で被告新シュガーの法人格を濫用したものであるから、被告旧シュガー及び被告新シュガーは、信義則上、原告に対し、法人格が異なることを主張することはできず、被告旧シュガー及び被告新シュガーは、連帯して、原告に対する債務を負うものというべきである。」

被告らは、法人格否認の法理の適用に関して、次の3点を主張した。

- 〔1〕 本件新設分割は、被告旧シュガーの事業を再建するという正当な目的によるものである。
- 〔2〕 本件新設分割は、分割会社である被告旧シュガーが特定の事業を設立会社である被告新シュガーに承継させる一方、承継した事業と同価値の株式を取得するので、分割会社の債権者には何ら影響がなく、分割会社の債務の履行の見込みがない会社分割も有効であり、無効になるとは解されていない。
- 〔3〕 被告旧シュガーと被告新シュガーとは、商号も本店所在地も異なっており、親子会社の関係のみが存在し、本件新設分割に当たっては、被告旧シュガーと被告新シュガーが連名で、原告に対し、本件新設分割を行い、被告旧シュガーの原告に対する債務について被告新シュガーは承継しない旨を通知したことから、被告旧シュガーと被告新シュガーの実体を実質的に同一であるということとはできない。

これに対して、判決は次のとおり被告らの上記主張をいずれも排斥する。

上記〔1〕について、被告旧シュガーが金融機関との間で具体的なりスケジュール交渉を進めていたとは認められず、原告を含む金融機関に対して会社分割の計画を伝えていなかったものであり、「仮に本件新設分割が事業の再生という目的によるものであったとしても、そのことによって専ら債務を免れることを目的とする会社分割が正当化できるものではない。」

上記〔2〕について、「会社法上、分割会社の債務の履行の見込みがないことそれ自体に

よって会社分割の効力が否定されることはないとしても、そのことと法人格濫用の法理の適用とは別論であって、専ら債務の免脱を目的として会社分割を行った場合等、その制度を濫用して別法人である新設分割設立会社を設立したときには同法理の適用が認められてしかるべきである。」

上記〔3〕について、「被告新シュガーは、本件新設分割によってほぼ全ての資産を被告旧シュガーから承継し、被告旧シュガーが行っていた事業を継続しているのであって、本件新設分割前の被告旧シュガーと本件新設分割によって設立された被告新シュガーとは、後者が金融機関に対する債務を承継していないという一点を除き、その実体を同じくするものというべきであり、被告旧シュガーが原告に対して『被告新シュガーが債務を承継しない』旨の通知を行ったとしても、債務免脱目的の下、会社分割を敢行したことを債権者に対して一方的に宣言するものにすぎず、両会社が実質的に同一であり、本件会社分割及び本件新株発行が原告との関係で法人格を濫用するものとの評価を左右するものではない〔下線筆者〕」

〔コメント〕

東京地裁判決では、分割会社と分割承継会社が実質的に同一であることが、原告を含む金融機関に対する債務を事実上免れる目的で分割承継会社の法人格を濫用したものであるという評価を肯定する事情として、位置付けられている。ただし、分割会社と分割承継会社の実質的同一性が、法人格濫用による法人格否認の法理の適用要件の1つである支配要件の充足を肯定するための事情として、捉えられているかは明らかではない。

(2) 福岡地裁平成23年2月17日判決(判タ1349号177頁)

〔事案の概要〕

本件は、原告が、被告ら分割承継会社3社の法人格を否認し、被告ら分割承継会社3社に対し、原告が分割会社に対して負担する債権の支払を求めた事案である。原告は、訴外分割会社が、会社分割制度を濫用して、経営するパチンコ店各店について新会社として被告ら分割承継会社3社を設立してその営業を移転させ、原告の分割会社に対する債務を不当に免脱した旨主張した。

〔裁判所の判断〕

福岡地裁平成23年2月17日判決(判タ1349号177頁)は、前掲最高裁昭和48年10月26日判決を引用した上で、法人格濫用による法人格否認の法理の適用が認められるには、〔1〕法人格が支配者により意のままに道具として支配されており(支配の要件)、かつ、〔2〕支配者が違法又は不当な目的を有すること(目的の要件)が必要であるとし、それぞれの要件について、次のとおり判示する。

支配の要件について、次の点等を摘示した上で、これらの事情に照らせば、会社分割前の分割会社と会社分割後の被告ら分割承継会社3社では、その事業態様や支配実態は実質的に変化がないと評価せざるをえず、法人格が支配者(分割法人の現代表取締役A及びその親族)により意のままに道具として支配されている(支配の要件)と判示する。

- ・分割会社は、その株式の70%を有するAを含む親族がすべての株式を所有する完全な同族会社であったこと

- ・被告ら分割承継会社3社の代表取締役B(Aの妻)は、経営に関与した経験が全くなかったこと
- ・Bが、被告ら分割承継会社3社の経営に関与しているとしても、B及びAの自宅に経営状況の報告がファックスで送付され、両人が適宜相談の上で必要に応じて指示を出しているというのであって、ファックスの宛先や指示の名義が変わった以外は、実質的には会社分割前とほぼ変わらない方式によって、被告ら分割承継会社3社の経営が行われていること
- ・分割会社が経営していたパチンコ店舗で、経営の統廃合等により営業を止めたもの以外は、被告ら分割承継会社3社の各社によって、それぞれ従前の同一の施設を利用して、同一の屋号で経営されており、会社分割によっても営業を中断することなく、中心となる従業員等も変わらずに営業を継続していること

目的の要件について、判決は、分割会社が行おうとした今回の再建スキームの主な目的は、分割会社の債務の半分近くを占める原告の債務の支払を免れることにあったことを認定するとともに、分割会社が行った会社分割手続も、その後の他の金融機関との交渉の都合等に応じて事後的に変更しているなど、分割会社が会社分割についての法律上の手続を遵守していない可能性が高く、会社分割制度を上記再建スキームの単なる道具として利用しようとした意図がうかがわれる、と判示する。

また、判決は、残存債権者である原告と被告ら分割承継会社3社に承継された債務の債権者それぞれの本件分割前後における債権の期待回収可能性を吟味し、その結果は、破綻状態にあった分割会社について破産手続又は民事再生手続が行われた場合と比較して、明らかに債権者間の公平を欠く極めて恣意的なものであり、担保権の順位及び状況、民事再生手続において営業上必要な債務がある程度優先される面があることなどを考慮しても、著しく公平性を欠くものであって、信義則に反すると判示する。

そして、判決は、分割会社は、債権者のうち原告に対する債務支払を恣意的に免れることを意図して、会社分割制度を形式的に利用又は濫用して再建スキームを実行したといわざるをえず、違法又は不当な目的を有していた（目的の要件）というべきであると判示する。

これらのことから、判決は、被告ら分割承継会社3社は、信義則上、分割会社と別法人であることを理由として、原告の本件債権に対する責任を免れることは許されない、と結論付けた。

#### 〔コメント〕

福岡地裁判決においても、上記東京地裁判決と同様に、分割会社と分割承継会社が実質的に同一であることが法人格の濫用という評価を根拠付ける1つの事情となっている。他方、福岡地裁判決においては、東京地裁判決と異なり、法人格濫用による法人格否認の法理の適用要件の1つである支配の要件の充足を肯定する際に、明示的に、分割会社と分割承継会社の実質的同一性に着目している<sup>(43)</sup>。

---

(43) 会社分割の事例においては、会社分割という性質上、支配の要件が当然に満たされていることが多く、適用の可否を判断する要因としては機能しないという指摘として、高間佐知子「判批」新報118巻11=12号200頁参照。

なお、別件の濫用的会社分割の事例においても、裁判所は、法人格濫用による法人格否認の法理の適用要件の1つである支配要件の充足を肯定するための考慮事情として、分割会社と分割承継会社の実質的同一性に着目している。すなわち、福岡地裁平成22年1月14日判決（金法1910号88頁）は、会社分割に係る新会社が、従前の同一の施設を利用して、同一の屋号で旧会社の経営していたパチンコ店を経営しており、会社分割によっても営業を中断することなく、中心となる従業員等も変わらずに営業を継続していることなどの事情に照らせば、会社分割前の分割会社と会社分割後の分割承継会社では、その事業態様や支配実態は実質的に変化がないと評価せざるをえず、法人格が支配者（分割会社の代表取締役兼支配株主ら）により意のままに道具として支配されている（支配の要件）と判示している。ただし、控訴審である福岡高裁平成23年10月27日判決（金法1936号74頁）は、同法理の適用を否定している。

## V 租税滞納処分の場合における実質的同一性・法人格否認の法理の議論<sup>(44)</sup>

租税滞納処分に係る裁判例においても、実質的同一性の議論が法人格否認の法理との関係でなされている。

### 1 神戸地裁平成8年2月21日判決（訟月43巻4号1257頁）

#### 〔事案の概要〕

被告税務署長は、滞納会社である訴外近畿運輸株式会社（旧会社。以下「近畿運輸」という）に対する滞納国税徴収のため、原告（新会社）が有する債権を差し押さえてその取立てを行った。これに対し、原告が、差押えは原告の財産を近畿運輸の財産と誤認してなされた違法なものであり、また、取立てにより原告の有していた当該債権を喪失せしめ、よって、原告に損害を与えたと主張して、被告税務署長に対して差押処分の取消しを、被告国に対して主位的に国家賠償を、予備的に不当利得の返還を求めた。

#### 〔裁判所の判断〕

神戸地裁平成8年2月21日判決（訟月43巻4号1257頁）は、前掲最高裁昭和44年2月27日判決を引用し、「株式会社が商法の規定に準拠して比較的容易に設立されうことに乗じ、取引の相手方からの債務履行請求手続を誤らせ時間と費用とを浪費させる手段として、旧会社の営業財産をそのまま流用し、商号、代表取締役、営業目的、従業員などが旧会社のそれと同一の新会社を設立したような場合には、形式的には新会社の設立登記がなされていても、新旧両会社の実質は前後同一であり、新会社の設立は旧会社の債務の免脱を目的としてなされた会社制度の濫用であって、このような場合、会社は右取引の相手方に対し、信義則上、新旧両会社が別人格であることを主張できず、相手方は新旧両会社のいずれに対しても右債務についてその責任を追求することができる〔下線筆者〕」と判

(44) 租税事例に対する法人格否認の法理の適用問題に関して、村井正『現代租税法の課題』3頁以下（東洋経済新聞社1973）、岩崎政明『ハイポセティカル・スタディカル租税法〔第3版〕』40頁以下（弘文堂2010）、酒井克彦『ステップアップ租税法』323頁以下（財経詳報社2010）参照。



示する。その上で、判決は、原告は、形式上は近畿運輸（旧会社）と別異の株式会社の形態をとってはいるけれども、両社はその実質が前後同一であり、原告の設立は近畿運輸の債務の免脱を目的としてなされた法人格の濫用であるとしている。

〔コメント〕

神戸地裁判決は、新旧両会社が実質的に同一であることを、新会社の設立が旧会社の債務の免脱を目的としてなされた法人格の濫用であるという評価を肯定する事情として位置付けている。もっとも、法人格の濫用の場合の法人格否認の法理の要件を支配と目的の要件として捉えた上で、新旧両会社の実質的同一性が認められることをもって支配の要件を満たすものであると解しているかは必ずしも明らかではない。

## 2 東京地裁平成 18 年 6 月 26 日判決（判時 1960 号 16 頁）

〔事案の概要〕

本件は、被告国の公権力の行使にあたる公務員である東京国税局長その他の同局所属の徴収職員が、原告（新会社）に帰属する財産を、当時国税を滞納していた滞納会社（旧会社。原告の元 100%親会社）に帰属する財産であると認定した上、滞納会社に対する滞納処分として違法に差し押さえ、その全額を取り立てて滞納会社の滞納国税に充てたとして、原告が、被告に対し、国家賠償法 1 条 1 項に基づき、上記財産の価額に相当する積極損害額及び逸失利益に相当する消極損害額等の支払を求めた事案である。

〔裁判所の判断〕

東京地裁平成 18 年 6 月 26 日判決（判時 1960 号 16 頁）は、原告は、本件賃借権譲渡に伴い、滞納会社から、その営業の重要部分を、その業務の同一性、継続性を維持したまま譲り受けたと認めるのが相当であり、かかる営業譲渡は、グループ法人相互間の極めて緊密な関係に基づき実行されたものと認められると摘示する。また、原告においては、滞納会社からの営業譲渡後も、関係者による従前と同一の会社支配態勢の下で、実質的に従前と同一の経営態勢が維持されており、当該会社支配態勢や経営態勢は、滞納会社と同一のものであると判示する。

その上で、判決は、「原告と滞納会社とは、A〔筆者注：原告及び滞納会社の元代表者〕及びその関係者による同一の会社支配態勢及び経営態勢の下で、被告による国税の徴収を免れる目的で恣意的に法人格を使い分けて法人格を濫用しているものと認められるから、原告は、被告に対し、信義則上、原告が滞納会社とは別異の法人格であることを主張することはできず、したがって、本件財産を自己の財産であると主張することは許されない」と判示する。

〔コメント〕

東京地裁判決は、新旧両会社が実質的に同一であることを、新旧両会社が A 及びその関係者による同一の会社支配態勢及び経営態勢の下で、被告による国税の徴収を免れる目的で恣意的に法人格を使い分けて法人格を濫用しているという評価を肯定する事情として、位置付けている。もっとも、法人格の濫用の場合の法人格否認の法理の要件を支配と

目的の要件として捉えた上で、新旧両会社の実質的同一性が認められることをもって支配の要件を満たすものであると解しているかは必ずしも明らかではない。この点は上記神戸地裁判決と同様である。

## Ⅵ 裁判例からの示唆

### 1 整理

本稿では、これまで労働法分野のものを中心に実質的同一性に関わる裁判例を概観してきた。ここで若干の整理をしておきたい。

#### (1) 労働法分野における実質的同一性の議論

労働法分野における実質的同一性の議論について、次のように整理することができるのではないか。すなわち、旧会社が解散し、新会社（以下、逐一「親会社」を併記することはしない）において事業を継続しているような場合に、新旧両会社の法人格ないし事業の実質的同一性が認められるときは、形式的には旧会社が解散しているとしても、実質的には新会社において旧会社の法人格ないし事業を継続しており、旧会社の解散は偽装であると評価される。〔1〕このことによって、解散（企業廃止）を理由とする解雇が無効とされる可能性がある。また、〔2〕法人格の濫用という評価につながり、法人格の否認の法理により、労働関係は旧会社と新会社との間で存続するとされる可能性がある。〔1〕は旧会社自身の解散の有効性という問題であり、〔2〕は新旧両会社間における労働関係の承継という問題である。

敷衍するに、〔1〕について、労働契約法16条は、「解雇は、客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められない場合は、その権利を濫用したものとして、無効とする」と規定する。通常、解雇理由が会社解散（事業廃止）である場合には、ここでいう「客観的に合理的な理由」に該当する。しかしながら、偽装解散の場合は、「客観的に合理的な理由」に該当せず、解雇は無効とされうる。形式上、旧会社の解散により、その法人格が消滅し、事業が廃止されているとしても、実質的に、新会社において事業を継続していることから、旧会社の解散、これによる旧会社の法人格の消滅と事業の廃止それ自体は、旧会社の労働者を解雇する客観的に合理的な理由たりえないということである。偽装解散では、会社解散という解雇の実質的理由を欠き、ひいては解雇権の濫用になるということであろう。

〔2〕について、解雇を無効と解しても、雇用の受け皿である旧会社が消滅しては雇用を継続させることはできない。そこで、解雇された従業員の雇用の受け皿となるのが存続する新会社である。ただし、新旧両会社は別の法人であるし、旧会社存続時に新会社が存在していないこともある。したがって、新会社をもって解雇された従業員の雇用の受け皿とするために、法人格否認の法理が適用される。

#### (2) 実質的同一性と法人格否認の法理の関係

日進工機事件の奈良地裁決定は、新旧両会社の実質的同一性から、旧会社における従業員の解雇無効のみならず、新会社への雇用関係の承継という結論をも導き出していた。奈

良地裁決定が法人格否認の法理を適用したものでないとするれば、新旧両会社に実質的同一性が認められる偽装解散の場合に、旧会社による解雇が無効であるとしても、新旧会社間に実質的同一性が認められるとどのような根拠でもって雇用関係が新会社に承継されるというのであろうか。この点についてもう一步、説明を要するのではないか。奈良地裁決定の判断に対するものに限らず、かような問題意識はかねてから存在した<sup>(45)</sup>。

企業ないし事業（営業）概念を構成する要素としての労働者は、事業（営業）譲渡によって、企業ないし事業（営業）としての実質的同一性がある限り、譲受会社に労働契約も承継される、という理解が背後にあるのかもしれない。かような理解に対しては、事業譲渡は法的には事業を構成する権利義務の個別的な承継（特定承継）によって行われることから、当該事業に従事する労働者の雇用契約は、事業譲渡当事者間の労働契約譲渡の合意（かつ、民法625条1項の労働者の同意）がない限り、承継されない<sup>(46)</sup>、という反論も想定される。このようなこともあって、雇用関係を新会社に承継させるための理屈として、法人格否認の法理が持ち出されるのであろうか、また、偽装解散の場面における実質的同一性の法理と法人格否認の法理との関係をどのように解すべきか、といった疑問も惹起される。

この点について、橋本陽子教授が整理したところを確認しておきたい。すなわち、橋本教授は、営業譲渡又は事業解散後に同一の事業を再開した事例において、譲受企業が特定労働者の雇用関係を承継しなかった場合、かかる承継拒否の可否を争う判断枠組みとして、裁判例の中には、有機的一体をなす営業が譲渡された場合には、労働者と企業そのものの一体性に鑑み、雇用関係も当然に譲受企業に承継されると判示したものもあることを指摘される。その上で、裁判例の多くは、①企業の経営組織の変更を伴わないところの企業主体の交替を意味するがごとき営業譲渡の場合においては、雇用関係は承継されるという判断枠組み、②雇用関係を包括的に承継する旨の合意が存在する場合に承継されるという判断枠組みを用いている、とされる。また、最近では、③譲受企業による承継拒否を譲渡企業による整理解雇と構成する裁判例が目立つところ、譲渡企業による整理解雇と構成する場合、譲受企業を相手方として譲受企業への雇用関係の承継を主張するためには、譲渡企業と譲受企業との実質的同一性が認められなければならない、とされる。

そして、橋本教授は、①ないし③のいずれの枠組みにおいても、譲受企業との雇用関係の存在が認められるためには、譲渡企業と譲受企業との実質的同一性の存在が決め手となっているとされる。この場合に、裁判所は、実質的同一性について、譲渡企業と譲受企業の事業内容、資本関係、役員構成、設備や営業所の継続、排除された労働者以外の者をすべて採用しているか、譲渡企業から退職金の支払いがなされているかといった点をメルクマールとして判断しているが、明確な判断基準が認められるとはいいい難いと指摘される。その上で、橋本教授は、新関西通信システムズ事件の大阪地裁決定を引用し、「結論的には、実質的同一性が肯定される場合とは、法人格否認の法理における法人格の濫用の場合を意味するものと解してよさそうである」と述べられる<sup>(47)</sup>。

(45) 下井隆史「判批」判時1070号220頁参照。

(46) 荒木・前掲注(10)、433頁以下、菅野・前掲注(11)、717頁、水町・前掲注(11)、151頁以下参照。この辺りの議論については、金久保・前掲注(20)、25頁以下も参照。

(47) 橋本陽子「判批」ジュリ1192号233頁参照。なお、同「営業譲渡と労働法」労研484号63頁以下も参照。

本稿でとりあげた裁判例を見ても、実質的同一性と法人格否認の法理との関係に関心が寄せられるところである。既述のとおり、法人格否認の法理の適用が認められる場合としては、法人格が全くの形骸にすぎない場合と法人格が法律の適用を回避するために濫用されるような場合の2つがあると解されている。一般に、法人格の形骸化とは、法人とは名前だけで、実質的には社員の個人営業又は親会社の営業の一部門にすぎないということ、換言すれば会社と社員間又は複数の会社間に実質的同一性があることを指す。法人格の濫用による法人格否認の法理は、法人格がその背後にある者によって単なる道具として支配されており（支配の要件）、かかる支配者が法人格を違法又は不当な目的のために利用している（目的の要件）場合に認められると解されている<sup>(48)</sup>。そうすると、実質的同一性については、法人格の形骸化という評価を根拠付ける事情となりうることを容易に理解できよう。

他方、裁判例の分析等を通じて、法人の形骸化についていわれる実質的同一性の要件と法人格濫用における支配の要件が實際上どれだけ異なるのか、事実上、実体を同じくするのではないかという趣旨の指摘も存在する<sup>(49)</sup>。かかる指摘は、実質的同一性が、法人格の濫用という評価を根拠付ける事情にもなりうることを意味する。

例えば、第一交通産業（佐野第一交通）事件の大阪高裁平成19年10月26日判決は、次のとおり、実質的同一性について、法人格形骸化を基礎付ける事情として捉えている（原審も同旨）。

「法人とは名ばかりであって子会社が親会社の営業の一部門にすぎないような場合、すなわち、株式の所有関係、役員派遣、営業財産の所有関係、専属的取引関係などを通じて親会社が子会社を支配し、両者間で業務や財産が継続的に混同され、その事業が実質上同一であると評価できる場合には、子会社の法人格は完全に形骸化しているということができ、この場合における子会社の解散は、親会社の一営業部門の閉鎖にすぎないと評価することができる。したがって、子会社の法人格が完全に形骸化している場合、子会社の従業

(48) 西谷敏「判批」法雑32巻1号164頁、奥山・前掲注(32)、165頁以下など参照。

(49) 松岡浩「労働関係における法人格否認論と企業間の実質的同一性の理論」別冊判タ5号93頁、奥山明良「親会社の子会社従業員に対する雇用契約責任と法人格否認の法理—中本商事事件を中心に—」労判332号11頁以下。西谷・前掲注(48)、165頁は、徳島船井電機事件の徳島地裁判決が、親会社と子会社の「実質的同一性」を認め、子会社が実質上親会社の一製造部門にすぎないことを認めながら、法人形骸化の事例にあたることを否定し、法人格の濫用にあたると判断していることから見ても、實際上、実質的同一性の要件と支配の要件は厳密に区別されているわけではないと指摘される。また、西谷敏「子会社解散と法人格否認の法理—第一交通・佐野第一交通事件意見書—」労旬1561号34頁及び37頁は、「法人格の形骸化とは別個に法人格の濫用を認める以上、そこで要求される支配の要件は、当然に、形骸化が認められる場合よりは緩やかなものと考えざるをえない」、「法人格濫用のために要求される『支配』の要件は、当然に、法人格形骸化において認められるほどの強い一体関係である必要はないと解すべきである」と論じられる。なお、梅田武敏「『実質的同一性』概念は、法人とその背後の実体間における財産の混同・業務の混同の事実から導かれているが、これは支配なくしては不可能なことで、支配があつてこそはじめて生ずる現象なのである。支配とは実質的判断であり、実質的同一性とはその現象形式で、両者は内実とその現象の関係にあつて、いずれも『支配』を表現する点においては同じものである。支配と実質的同一性を区別することは、内容と形式を区別しているだけで意味はない」と指摘される。



員は、解散を理由として解雇の意思表示を受けたとしても、これによって労働者としての地位を失うことはなく、直接親会社に対して、継続的、包括的な雇用契約上の権利を主張することができる」と解すべきである。〔下線筆者〕」

他方、判決は、次のとおり、実質的同一性を、法人格濫用を基礎付ける事情としても位置付けている（同事件の原審のほか、徳島船井電機事件の徳島地裁判決、宣伝事件の札幌地裁決定、新関西通信システムズ事件の大阪地裁決定、日本語研究所ほか事件の東京地裁判決も参照）。

「子会社の法人格が完全に形骸化しているとまではいえない場合であっても、親会社が、子会社の法人格を意のままに道具として実質的・現実的に支配し（支配の要件）、その支配力を利用することによって、子会社に存する労働組合を壊滅させる等の違法、不当な目的を達するため（目的の要件）、その手段として子会社を解散したなど、法人格が違法に濫用されその濫用の程度が顕著かつ明白であると認められる場合には、子会社の従業員は、直接親会社に対して、雇用契約上の権利を主張することができるというべきである。……親会社による子会社の実質的・現実的支配がなされている状況の下において、労働組合を壊滅させる等の違法・不当な目的で子会社の解散決議がなされ、かつ、子会社が真実解散されたものではなく偽装解散であると認められる場合、すなわち、子会社の解散決議後、親会社が自ら同一の事業を再開継続したり、親会社の支配する別の子会社によって同一の事業が継続されているような場合には、子会社の従業員は、親会社による法人格の濫用の程度が顕著かつ明白であるとして、親会社に対して、子会社解散後も継続的、包括的な雇用契約上の責任を追及することができるというべきである。〔下線筆者〕」

## 2 留意点

上記1の整理は確定的なものではないし、なお留意すべき点もある。この点を述べておきたい。

上記1(1)についていえば、その〔1〕において、新旧両会社の法人格ないし事業の実質的同一性は、労働契約法16条など特定の規範との関係において、解雇理由としての会社解散（ここでは偽装解散）が「客観的に合理的な理由」に該当することを否定する重要な考慮事情として位置付けられていることがわかる。

かように、各法分野に固有の価値判断が、それぞれの分野における実質的同一性や法人格否認の法理の議論に影響する可能性は否めない<sup>(50)</sup>。「旧会社を支配している株主が、新会社を立ち上げて旧会社が営んできた事業を継続させているという、同じような場合であっても、旧会社の従業員に対する不当労働行為が問題となっているのか、旧会社の債権者に対する詐害行為が問題となっているのかによって、株主の新旧両会社に対する『支配』の要素として何に注目するのか、どのような事実、違法性や不公正を見いだすのかは、異なってくるはずである」<sup>(51)</sup>という指摘にも目を向けておきたい。

---

(50) この点については、池田悠「事業譲渡と労働契約関係」野川忍ほか編『企業変動における労働法の課題』73頁（有斐閣2016）参照。

このほか、「事業」と「法人格」いずれの実質的同一性に着目するののかという問題<sup>(52)</sup>やその同一性の程度の問題も議論しうるのであろう(同一性の程度の議論については、新関西通信システムズ事件の大阪地裁決定及び第一交通産業(佐野第一交通)事件の大阪高裁判決参照)。

上記1(2)について、裁判例の中には、法人格の濫用による法人格否認の法理、とりわけその支配の要件の場面において、新旧両会社の実質的同一性を考慮事情としていることを明らかにするものがあつた(徳島船井電機事件の徳島地裁判決及び第一交通産業(佐野第一交通)事件の大阪高裁判決参照。前記Ⅳの詐害的会社分割事案に係る福岡地裁平成23年2月17日判決も参照)。

他方、かように、支配の要件を実質的同一性とイコールで結ぶこと、あるいは実質的同一性を目的の要件ではなく支配の要件とのみ関連付けて論じることに対して、疑問を提起することもできる。前記Ⅱの3においても述べたとおり、新旧両会社の関係が兄弟会社ないしこれと類似するものであるケースと背後にいる個人が会社を支配している又は親会社が子会社を支配しているケースとは、支配の意味合いが異なるようにも思えるからである。裁判例の中には、法人格の濫用の場合の法人格否認の法理の要件を支配と目的の要件として捉えた上で、新旧両会社の実質的同一性が認められることをもって支配の要件を満たすものであると解しているのか、必ずしも明らかではないものが散見されたことを再度指摘しておこう(宣広事件の札幌地裁決定及び日本語研究所ほか事件の東京地裁判決参照。前記Ⅳの詐害的会社分割事案に係る東京地裁平成24年7月23日判決、前記Ⅴの租税滞納処分に係る神戸地裁平成8年2月21日判決及び東京地裁平成18年6月26日判決も参照)。

また、偽装解散の場面における実質的同一性の法理と、同じく実質的同一性に着眼する法人格否認の法理との関係は必ずしも判然としないことにも留意すべきである。偽装解散の場合には、新会社と旧会社(解散会社)が実質的に同一のものである又は新会社が旧会社の事業について、実質的同一性を保持しつつ引き継いでいると見られるがゆえに、雇用上の義務を実質的な承継会社である新会社に求めることが実効的な救済になり、そうすることが法人格否認の法理が求める衡平な解決となる、という見解が示されている<sup>(53)</sup>。両者の関係を理解するための手がかりとなる見解として注目しておきたい。

このように考察を進めていくと、労働法分野における議論として、使用者概念の拡張法理<sup>(54)</sup>、偽装解散の法理、解雇法理、不当労働行為法理、法人格否認の法理といった各種法理と実質的同一性との関係、これらの法理の内部における実質的同一性の位置付けなど

(51) 片木晴彦「会社法重要判例をひもとく 第1回 法人格否認の法理」法教367号92頁。

(52) 例えば、新旧両会社の法人格の実質的同一性を否定する一方で、新会社において旧会社が営んでいたものと同一の事業を承継しているという評価を行うことはありえよう。参考として、第一交通産業(佐野第一交通)事件の大阪高裁平成19年10月26日判決参照。この問題については、菅野・前掲注(21)、151頁以下、米津・前掲注(19)、217頁の脚注62、本久洋一「判批」労働判例百選〔第8版〕147頁も参照。

(53) 野田・前掲注(26)、14頁以下参照。

(54) 本田尊正「不当労働行為制度と使用者概念」季労101号31頁は、偽装解散に対する法人格否認の法理の適用に賛同する見解に対して、「『雇主』たる使用者を中心にすえた従来の目的論的な拡張解釈—たとえば企業の実質的同一性の理論—によっても、同じ結論を導き出しえないことはないものであって、あえて『法人格否認の法理』の適用をまたなければならないことでもない」と論じられる。

について、さらに検討を要するという課題が見えてくる。あるいは、労働法分野に限定されない議論として、より広い視座から、法人格否認の法理の根拠<sup>(55)</sup>や法人格の形骸化と法人格の濫用という二分論自体の根拠ないし合理性を検討することの必要性も視野に入ってくる<sup>(56)</sup>。

他方、これまでの考察から、少なくとも、新旧両会社の実質的同一性は、①労働法分野の議論として、解散会社における解散や事業の廃止に対して否定的な評価を与える際の重要な考慮事情である、あるいは②労働法分野に限定されない議論として、法人格否認の法理の適用場面において、法人格が形骸化している又は法律の適用を回避するために法人格が濫用されているという評価を根拠付ける重要な考慮事情である、ということができるとはならないかと考える。

### 結びに代えて—法人税法 132 条の 2 の適用場面における実質的同一性—

以上の考察が正しいとすれば、少なくとも、新旧両会社の実質的同一性は、①労働法分野の議論として、解散会社における解散や事業の廃止に対して否定的な評価を与える際の重要な考慮事情である、あるいは②労働法分野に限定されない議論として、法人格否認の法理の適用場面において、法人格が形骸化している又は法律の適用を回避するために法人格が濫用されているという評価を根拠付ける重要な考慮事情である、ということができるのではないかと考える。

これまでの検討を踏まえた上で、実質的同一性と法人税法 132 条の 2 の関係に対する私見を示しておこう。旧会社を解散し、これと実質的に同一の新会社に、旧会社の法人格ないし事業が承継されていると見られる場合に、旧会社の解散に対して、「形式的には解散・消滅していても、実質的には解散・消滅せずに存続している」というような評価がなされる余地があると考えられる。のみならず、新旧両会社の実質的同一性が「法人制度や法人格の濫用」と評価されるようなケースでは、法人税法 132 条の 2 との関係においても、新旧両会社の実質的同一性が、組織再編税制に係る各規定を租税回避の手段として濫用したもの

(55) 法人格否認の法理の実定法上の根拠については議論がある。例えば、江頭憲治郎教授は、法人格否認の法理の実定法上の根拠として、①権利濫用禁止の類推解釈と②会社の法人性の規定（会社 3）の解釈に求める見解を紹介した上で、次のとおり論じている（江頭・前掲注（4）、43 頁参照）。すなわち、①の見解に立つと、その法理を援用できる者は法人格濫用により不利益を被る者に限られる（法人構成員にとり有利な法人格否認は認められない）。しかし、この立場は狭すぎる。②の見解は、法理の柔軟な適用可能性を示す点で正当であるものの、同法理の実定法上の根拠としては、法人格の独立性（分離原則）を示す規定（会社 3）の適用を制限する根拠となる規定を挙げるべきで、被制限規範を挙げるのでは答えにならない。基本的に②の見解に立ち、同法理の実定法上の根拠は、会社法 3 条の適用を制限するところの民法 1 条 3 項を始めとする何らかの規範という以上には特定できない。

(56) この点に関する有益な論稿として、差し当たり、江頭憲治郎『会社法人格否認の法理』（東京大学出版会 1980）、川添利賢「会社解散と解雇」林豊＝山川隆一編『新・裁判実務大系 16 労働関係訴訟法 I』127 頁以下（青林書院 2001）、野田進『「労働契約上の使用者性」論の現状と展望—実質的同一性論と法人格否認法理の対比を中心に—』菅野和夫ほか編『労働法が目指すべきもの』139 頁以下（信山社 2011）、有田謙司「事業譲渡における労働契約の承継をめぐる法的問題」毛塚勝利編『事業構築における労働法の役割』61 頁以下（中央経済社 2013）、土田道夫＝溝杭佑也「会社分割・事業譲渡に伴う労働契約承継の法的課題」季労 245 号 175 頁以下、原弘明「労働法における法人格否認の法理と事業譲渡にかかる労働契約の取扱い—会社法の視点から—」法政 82 巻 2=3 号 681 頁以下、米津・前掲注（19）、184 頁以下参照。



であるという評価を根拠付ける重要な事情として位置付けられる可能性がある。あくまで実際上の話になるが、裁判所において、新旧両会社の実質的同一性が「法人制度や法人格の濫用」という評価に結び付き、そのように評価される手段を用いることが租税法の個別規定の「本来の趣旨及び目的」に反するという評価につながりうると考える。

例えば、前掲最高裁昭和48年10月26日判決においては、新旧両会社の実質的同一性が認められることが、「新会社の設立は、株式会社が比較的容易に設立されることに乗じて、何らかの不当な目的を達成するために行われたものである」、ひいては「法人格の濫用である」という評価を肯定する一要素になっていると解される。かように「法人格の濫用である」と評価されるような態様で組織再編成を実行する場合、租税法の個別規定の「本来の趣旨及び目的」に反する、あるいは法人税法132条の2の適用場面において不当ないし濫用であるという評価につながる余地がある。「濫用」という評価の程度が法人格否認の法理の適用を認めうるほどに達している必要があるかという点は措くとしても、実際上も、裁判官のメンタリティとして、裁判官は、「法制度や法人格の濫用」と評価されるケースに対して、租税法の個別規定の「本来の趣旨及び目的」の範疇に収まるものであると断じることには二の足を踏むのではないと思われる。

そこで、組織再編成等のスキーム作成に携わる者に対して注意を喚起しておきたい。組織再編成を含む一連のスキームの中に、法人格を濫用する（濫用しているという評価に値する）ような手段や手順等が含まれている場合には、課税庁又は裁判所によって、法人税法132条の2との関係で濫用に値すると評価されるリスクがある。形式上、新旧両会社の法人格は異なるものの実質的に同一性を保持しているという実体があるのであれば、法人税法132条の2の助力により、その実体に迫ることが考えられる<sup>(57)</sup>。法人税法132条の2との関係では、新旧両会社の実質的同一性が認められるようなスキームの目的、あるいは旧会社を解散し、実質的に同一の新会社を設立した理由が問われるであろう。もちろん、このような議論は、繰越欠損金の引継ぎの否認という場面に限定されたものではないことにも注意を要する。

もっとも、「法人格の濫用である」と評価されるような態様で組織再編成を実行することが、租税法の個別規定の「本来の趣旨及び目的」に反する、あるいは法人税法132条の2の適用場面において不当ないし濫用という評価につながることの妥当性については、慎重に検証を行う必要があることは強調しておかねばなるまい。新旧両会社の実質的同一性という点をもって、租税法以前の段階で法人格の濫用と評価されることから、租税法の規定との関係においても不当ないし濫用と評価するのはいささか早計である。租税法以外の法分野において、新旧両会社の実質的同一性が法人格の濫用であるという評価を根拠付ける重要な考慮事情であるとされているとしても、かかる評価に当たって、労働法分野においては労働者保護の要請、会社法分野においては債権者保護の要請など、各法分野に固有の価値判断が働いている可能性は否めない<sup>(58)</sup>。

(57) ここでは、株主相互金融における株主優待金の許否が争われた最高裁昭和43年11月13日最高裁大法廷判決（民集22巻12号2449頁）において、松田二郎裁判官が「法的形態を越えて実体に迫り得ることは、税法上におけるいわゆる『実質課税の原則』や、主として商法上論ぜられるいわゆる『法人格否認の法理』にあらわれている」という意見を付していたことも想起しておきたい。



加えて、経営不振となっている会社（第一会社）の事業のうち、優良事業及びその事業に係る資産・負債を別の会社（第二会社）に移転し、第一会社については法的整理を行うようないわゆる第二会社方式については、有効な事業再生手段にもなりうるものであり、第二会社方式あるいはこれと同様の形態をとっているからといって、直ちに、法人格を濫用したものと評価されるものではないことにも注意を向けておきたい<sup>(59)</sup>（なお、課税庁からの課税を避けるための方法論という文脈ではあるが、第二会社方式により事業再生をする場合に、清算する旧子会社に対する貸倒損失を、寄附金課税（法人税 37）を受けずに損金に計上させたい場合には、旧会社と新会社の同一性を排除しておく必要があることを指摘する見解もある<sup>(60)</sup>）。このことは、法人税法 132 条の 2 の適用場面においても然りである。

最後に、冒頭で述べたとおり、筆者は、本裁決の事例に対して、法人格否認の法理の適用があるか否かを検討する文脈で、実質的同一性の議論を行っているものではないことを再度、確認しておきたい。新旧両会社は実質的に同一であるという評価がなされた場合に、法人格の濫用、（組織再編成の濫用、）組織再編税制の濫用という順に“濫用の連鎖”的評価が裁判所によって行われる可能性を視線の先に見据えているにすぎない。

（2018.9.19 受稿，2018.10.5 受理）

---

(58) この点に関して、労働関係において法人格否認の法理がより重要な役割を果たすとすれば、労働関係が問題となっている限りにおいて、法人格否認の法理の適用要件は、一般の取引関係が問題となっている事例におけるよりも緩和されてよいとする見解として、西谷・前掲注（49）、34 頁以下参照。また、高橋英治「法人格の否認」家近正直編『現代裁判法大系 17 会社法』11 頁以下（新日本法規出版 1999）も参照。

(59) 高岸直樹「新設分割の方法によるいわゆる第二会社に対する法人格否認に関する一考察」地域政策研究 16 巻 4 号 51 頁以下、同「判批」税務事例 47 巻 5 号 77 頁以下参照。

(60) 佐藤信祐「第二会社方式による子会社再生」税務 QA146 号 27 頁以下参照。なお、第二会社方式の課税関係については、東京国税局調査第一部調査審理課『Q&A 不良債権処理の税務判断』175 頁以下（ぎょうせい 1995）、長戸貴之『事業再生と課税』25 頁以下（東京大学出版会 2017）も参照。

〔抄 録〕

国税不服審判所平成28年7月7日裁決（裁決事例集未登載）は、組織再編成に係る租税回避否認規定である法人税法132条の2を適用して、100%子会社の合併に起因する繰越欠損金の引継ぎを否認する課税処分の適法性を認めた。本稿は、かかる裁決を機縁として、いまだ明確とはいえない同条の適用の有無に係る判断基準について、労働法分野等において蓄積されてきた実質的同一性（実体的同一性）に関する議論から示唆を得て、考察を加えるものである。

上記議論を踏まえると、旧会社を解散し、これと実質的に同一の新会社に、旧会社の法人格ないし事業が承継するような組織再編が行われた場合に、旧会社の解散に対して、「形式的には解散・消滅していても、実質的には解散・消滅せずに存続している」というような評価がなされる余地があると考ええる。のみならず、新旧両会社の実質的同一性が「法人制度や法人格の濫用」と評価されるようなケースでは、法人税法132条の2との関係においても、新旧両会社の実質的同一性が、「組織再編税制に係る各規定を租税回避の手段として濫用したものである」という評価を根拠付ける重要な事情として位置付けられる可能性がある。

〔論 説〕

## 初期合衆国憲法の「国際的文脈」と state・nation・constitution

大久保 優 也

1. はじめに～合衆国憲法制定についての「国際的文脈」に関する先行研究
2. 国際通商と憲法
3. 商業・主権・民主主義を巡る問題
4. むすび

### 1. はじめに～合衆国憲法制定についての「国際的文脈」に関する先行研究

本稿は、アメリカ合衆国憲法制定及び、初期の合衆国憲法解釈において、当時の対外関係や国際法的な観点がいかに影響を与えていたかという問題意識から、先行研究を整理しつつ、19世紀前半の合衆国憲法の性質を再検討する準備的考察である。

1788年のアメリカ合衆国憲法は、日本の多くの憲法学及び公法学のテキストにおいて、近代憲法の端緒のひとつとして挙げられている。だが、憲法制定に至る経緯、その後の展開に関する説明としては、当時のアメリカの対外関係や国際的視点からそれがなされるのはさほど多くない<sup>(1)</sup>。それに対して、本稿は、合衆国憲法の制定とその展開の背景には国際的文脈、特に、国際通商に関する文脈が大きく存在していたことに焦点を当てようとするものである。

合衆国憲法制定の背景を巡っては、歴史学や政治思想史において従来から様々な見解がある<sup>(2)</sup>。古くは、『合衆国憲法の経済的解釈』において、合衆国憲法起草者たちの経済的利害関係に着目し、かかる経済的利害関係こそが合衆国憲法制定の大きな要因であったとする、チャールズ・ビアード (Charles Beard) の研究である<sup>(3)</sup>。他方で、1960年代以降、

---

(1) 日本の比較憲法学を代表するテキストともいえる、樋口陽一の『比較憲法』においては、合衆国憲法の形成に関し、「パリ条約によってイギリスとの講和が成立し、対内的な秩序安定と商工業発展をはかり、対外的な地位強化を目指すという要請にこたえるために、より高度の政治的結合が求められるようになった」とし、国際的な視座から見た合衆国憲法形成のニュアンスもあるが、それ以上の詳述はない。樋口陽一『現代法律学全集36 比較憲法 全訂第三版』(青林書院 1992) 342頁。アメリカ法研究では、田中英夫『アメリカ法の歴史 上』では、連合規約時代に、対外的に統一した経済政策を取れなかったことや、アメリカ本土に残っていたイギリスの軍事拠点とインディアンとの関係など、対外的な背景が詳述されている点は注目に値する。だが、そうした経緯を有する初期の合衆国憲法が、今日考えられている憲法の概念とどのような隔たりがあるのかなど、憲法概念そのものとの関係については述べられていない。田中英夫『アメリカ法の歴史 上』(東京大学出版会 1968) 103頁から107頁。

(2) See, Max M. Edling, *Peace Pact and Nation: An international interpretation of the Constitution of the United States, Past and Present* no.20, Oxford University Press (2018). 斎藤真『アメリカ革命史研究』(東京大学出版会 1992) 439頁から457頁。

(3) See, Charles Beard, *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States*, New York: The Macmillan Company (1913). *Id.* at 271-279.

アメリカの建国や合衆国憲法制定に関し、リベラリズムやデモクラシーと対比される「共和主義」(republicanism)という政治思想や政治文化のインパクトを強調したのが、バーナード・ベイリン(Bernard Bailyn)やゴードン・ウッド(Gordon S. Wood), J.G.A. ポーコック(J.G.A. Pocock)らの研究であった<sup>(4)</sup>。こうした合衆国憲法制定に関する歴史研究の流れを概観したMax M. Edlingによれば、上述の流れに加えて、近年、新たな潮流を付け加えることができるとし、それが、「合衆国憲法の国際的解釈」である。Edlingは、80年代のピーター・オナフ(Peter S. Onuf)の著作や、グリーン(Jack P. Green)の著作にはじまり、「新しいブリテン史」を唱え始めた70年代半ばから80年代以降のポーコックの論文や90年代から2000年代以降に出版された様々な著作を「合衆国憲法の国際的解釈」の範疇に含め、その内容を以下のように整理している<sup>(5)</sup>。

Edlingは、「合衆国憲法の国際的解釈」に資する数々の研究を引用しながら、「合衆国憲法の国際的解釈」の視点から合衆国憲法制定の背景について以下のように展開する。

Edlingは、ポーコックを引用し、英語圏の世界では、stateという用語はデフォルトであったわけではなく、国際法(the law of nations)に由来するものであるとする。すなわち、植民地が、他の主権的な政治体に対して、自らを主権的な政治体の地位を有するものと想定していたことを指し示していたもので、アメリカ独立宣言における、「戦争を始め、平和条約を締結し、同盟を結び、通商を確立し、その他独立国家が当然の権利として実施できるすべての行為を実施する完全な権限を有する」、「自由かつ独立したstates」という用語もこの文脈の中にあり、独立宣言は、この自由かつ独立した13の諸邦(states)の結合を示したものとする<sup>(6)</sup>。そして、Edlingは、モンテスキューの『法の精神』における連邦(federations)の説明を踏まえて、独立宣言において示されたアメリカの連合(united)とは、条約上の組織としてみなされるべきであるとする<sup>(7)</sup>。

だが、Edlingのまとめるところによれば、独立後のアメリカは、いくつかの危機的な問題を抱えていた。西部において、独立後の大陸会議は、アメリカ・インディアンやヨーロッパからの移民に対して名目的な支配を及ぼしていたが、イギリスは、アメリカ大陸に軍事拠点を保ち、アメリカの国境線内に存在するインディアン国家と外交関係を有し、新生アメリカの領域を侵害していた。一方で、大西洋圏では、イギリス帝国の市場から旧植民地であったアメリカが排除され、輸出や海運の停滞を招き、経済不況を惹き起こしていた。さらに、独立戦争時の債務や、商業規制などを巡る諸邦(states)間の利益対立といった問題も噴出していた<sup>(8)</sup>。こうした諸問題の解決策として求められたのが、合衆国憲法制定であった。

Edlingは、こうした憲法(constitution)の性質について、憲法を「平和条約」(peace

(4) 共和主義研究に関する紹介としては、大久保優也『アメリカ連邦憲法草創期における constitution, common law, legalization of the constitution—1798年 Sedition Act をめぐる論争を中心に』早稲田法学会誌 60巻2号(2010) 53頁から103頁。

(5) Edling *supra* note 2, at 281-303. こうした、植民時代の大西洋圏を視座に入れた研究動向の紹介としては、五十嵐武士、油井大三郎『アメリカ研究入門 第三版』(東京大学出版会 2003) 34頁から36頁。

(6) *Id.* at 281.

(7) *Id.* at 282.

(8) *Id.* at 283.



pact) や、国家形成の道具とする歴史的意味の憲法概念を説明する。現代の憲法という用語は、特別な権威を有し、下位法に優越する性質を帯びた、state の基本的な法秩序とされている。現代においては失われてしまった、歴史的意味における憲法の意味は、連邦条約としての憲法の観念であり、「いくつかの states が、その過程において政治的独立性を失うことなく、永続的な政治的存在に加入すること」であるとする。すなわち、連邦条約は、states を超える権威を有する制度を創出するものであった。その目的は、条約の当事者の集団的なアイデンティティや利益の保護であり、union に加入した states に戦争を避ける手段や、アナーキーな国際社会における紛争解決の手段を提供するものだとする。1787 年の合衆国憲法制定会議は、アナーキーを union に置き換える動きであった<sup>(9)</sup>。

そして、共和主義は、戦争という外的要因によって惹き起こされる、states の中央集権化によって危機に瀕することから、共和主義を保つためには、北米アメリカの良好な国際環境の創出と維持が重要となり、そのためにも union が必要となってくる。state 間の戦争の危険を防ぐことによって、連邦条約としての憲法は、諸州 (states) の独立と共和政体を保護することになった<sup>(10)</sup>。国際法学者のヴァッテル (Emer de Vattel) の言葉にあるように、もともと連邦条約においては、条約当事者の主権を当該当事者が自発的に制限することを含むとしていたが、アメリカにおいては、憲法の起草者たちが国家的統合と内戦という双子の危険を避けながら注意深く進むために、13 州がひとつの nation-state に統合されることは意味しなかった。その結果、合衆国憲法では、第四条の連邦条項などのように、諸州の領域の完全性と自己決定を保障する規定が多数盛り込まれた。

また、Edling は、合衆国憲法制定時において、諸州の関心はその経済的利益の保護に集中しており、諸州は潜在的に相互に対立する利益を有していたとする。連邦条約、平和条約としての憲法を維持するためには、条約の当事者たる諸州が、他州が正統性のある利益を有するものとし、利益を有する州同士の利益のユニオン (union) の中で共存することが必要であった。特に、海運の利益を有する北部セクションと、奴隷に関する利益を有する南部セクションの対立は激しく、また、各セクションにまたがる農業的利益からは、アメリカの輸出のための海外市場の開拓や、ヨーロッパ移民のための土地の開拓、シーレーンや輸送ルートを開くことなどが求められ、西部を維持するためにも、より強い国家的政府が求められた。このような諸州の利益を調整するための規定も合衆国憲法に盛り込まれた<sup>(11)</sup>。さらに、Edling によれば、州間の紛争は、州による競争的な関税の設定や、インディアンとの交易における競争を防ぐための、連邦政府における商業政策の独占化によって除去された。また、合衆国憲法は、州による紙幣の発行や、州による契約への侵害を規制した。州間の軋轢がエスカレートし、武力衝突とならないようにすべく、州から軍事同盟を行う権限や、連邦議会の同意なく軍隊を維持し、戦争を行う権限を奪った。さらに、州間の軋轢を裁定する機関として、連邦最高裁判所が設置された<sup>(12)</sup>。

さらに、Edling は、対外的な通商関係が合衆国憲法制定の背景にあったことを強調する。

(9) *Id.* at 285.

(10) *Id.* at 286-287.

(11) *Id.* at 288-289.

(12) *Id.* at 291.

合衆国憲法制定時の大西洋圏の経済市場は、政治的、経済的な競争主体を、本国の市場や植民地から排除する商業国家の試みによって作られていた。こうした中で、経済的利益を促進するための効果的な手段とは、通商条約 (commercial agreement) を結ぶことであったが、そのためには、ある nation が条約上の主体として見なされなければならなかった。しかし、合衆国憲法成立前の連合規約 (Articles of Confederation) においては、アメリカはそうではなかった<sup>(13)</sup>。ここで、Edling は、Daniel J. Hulsebosch の近年の研究を引用し<sup>(14)</sup>、合衆国憲法制定の目的とは、法的にも現実的な意味においても、国際社会において、ヨーロッパ諸国と対等で尊重に値する文明国として認められることであり、アメリカ合衆国が国際法に沿って存立することを示すことで、アメリカ例外主義の発露というものより、ヨーロッパ社会のアメリカに対するイメージを作り変える試みであったとする<sup>(15)</sup>。

合衆国憲法は、独立戦争後に締結された連合規約の失敗を修正し、合衆国を条約上の主体とする試みであった。アメリカの諸邦 (states) の中には、独立後に締結された1783年のパリ条約の履行を拒否する邦があるなど、連合規約の下では、ヨーロッパの規範に沿って外交を行うのは不可能であることが明白となった。このままでは、アメリカを旧本国たるイギリスに対する依存状態から救い、アメリカの商業や国際的地位をヨーロッパの国々と対等にすることは不可能であった。したがって、合衆国憲法の下で、連邦政府は外交を独占し、州の外交に関する権限は抑えられ、戦争権限や商業を規制する権限を連邦が得た。また、国際紛争が多かった海事事件に関する管轄権を連邦最高裁判所が得た。州の紙幣発行権を規制し、契約に対する侵害を禁じる規定は、外国に対して、国際的条約の下での権

(13) *Id.* at 292-293.

(14) 現在のところ、管見の限りでは、法学の業績としては、このHulseboschの一連の研究がその質・量ともに、Edlingが述べるところの「合衆国憲法の国際的解釈」にとって中心的位置を占めるものと考えられる。Hulseboschの主要な研究としては、まず、Daniel J. Hulsebosch, *Constituting Empire*: New York and the Transformation of Constitutionalism in the Atlantic World, 1664-1830, University of North Carolina Press (2005)がある。同書の概略を簡単にまとめると以下になる。ニューヨーク州を主な検討対象として、旧植民地を支配していたイギリス帝国の構造を、イギリス帝国の官僚、植民地のクレオール・エリート、植民地の庶民層など、競合する権力の集合と捉え、この相互作用によって帝国が営まれ、クレオール・エリートたちがやがて自立を志向するに至り、empireの中からstatesが生じ、やがて、クレオール・エリートたちはアメリカの独立を主導した。そうしたニューヨーク州のクレオール・エリートたちは、独立後には、アメリカにおけるnationalエリートを志向するようになり、そこでのnationalは、植民地時代の帝國的な(imperial)構造ないし、それよりも強い結合を志向したもので、こうした志向は、アメリカの法学を主導したジェイムズ・ケント (James Kent) ら法律家にも受け継がれ、彼らの法学のテキストやコモン・ローを通じたアメリカの一体性の確保、すなわち「法の帝国」(empire of law)が企図されたとしている。近著では、国際投資や通商関係に関して、植民地時代においては帝国の法によって規律されていたものが、いかに、国際法による規律に転換したのかを分析する、Daniel J. Hulsebosch, *From Imperial to International Law: Protecting Foreign Expectations in the Early United States*, *UCLA Law Review Discourse*, Vol. 65, No. 142 (2018) at 4-18. また、合衆国憲法制定の背景には、大西洋を挟んだヨーロッパ中心の文明国の国際社会の中にアメリカ合衆国を参入させる意図があったとするのが、David M. Golove and Daniel J. Hulsebosch, *A Civilized Nation: The Early American Constitution, the Law of Nations, and the Pursuit of International Recognition*, *NYU School of Law, Public Law Research Paper No. 10-58* (2010) at 101-228. このように、Hulseboschは、他の論文も含めて、一貫して植民地時代以来の環大西洋圏の法構造から、アメリカ合衆国憲法やアメリカ法の形成の要因を明らかにしようとしている。

(15) Edling *supra* note 2, at 292-293.

利や国際法が尊重されるという安心感を与えた。そして、憲法や連邦裁判所の判決が、イギリスの商人や外交官たちに、将来においてもアメリカは国際法や law merchant を順守するとの確信を抱かせ、これが、1794年にイギリスと結ばれ、独立戦争前のイギリス人の対米債権の保障などを内容としたいわゆるジェイ条約 (Jay's Treaty) や、1795年のスペインとのピンクニー条約 (Pinckney's Treaty) につながったとする<sup>(16)</sup>。

以上が、Edling がまとめる「合衆国憲法の国際的解釈」の内容であるが、この一連の研究蓄積に特徴的なのは、当時の環大西洋圏の政治経済構造を射程に入れながら、環大西洋圏におけるアメリカとヨーロッパ世界との相互作用のひとつとして、合衆国憲法やアメリカの連邦制の形成を読み解く点である<sup>(17)</sup>。すなわち、合衆国憲法の形成に関して、国際市場を視野に入れた対外関係、国際法的な観点、イギリス本国と旧植民地が織りなした法構造の残滓とその変化を重視する点を指摘できよう。

## 2. 国際通商と憲法

以上の「合衆国憲法の国際的解釈」に関する先行研究を踏まえた場合、法学の観点からは、19世紀前半の合衆国憲法の性質をどのように理解することが可能であろうか。ここで検討対象とするのは、立法、行政、そして司法も含めて、ジャクソニアン・デモクラシーの勢いが増し、デモクラティックな州権主義に傾いた1830年代において、フェデラリストの後継的位置に立って、連邦最高裁における数々の意見とともに、後代に残る体系書の形で、法学教育も射程に入れながらその教説の普及に努めたジョゼフ・ストーリー (Joseph Story) の手による、合衆国憲法の最初の包括的な注釈書である『合衆国憲法釈義』(1833)である。19世紀前半は、連邦権力か州権かを巡り対立が生じ、ストーリーは連邦派の巨頭とも言い得る位置にあった。連邦派の主導によって作られた合衆国憲法を、その後継的位置にあったストーリーは、憲法制定期にフェデラリストが念頭に置いていたとされる「国際的文脈」をどのように受け継いでいたのか。1830年代当時、代表的な法律家にして政治的なキーパーソンのひとりであり、その中でも最も連邦権力を重視し、憲法に national なものを読み込もうとし、最初期のアメリカ憲法学を形作ったとも言い得る、ストーリーの合衆国憲法制定の要因論や、連邦制擁護論を読み解くことによって、合衆国憲法における national な性質の限界点を見出すことができると考える。以下では、ストーリーが合衆

(16) *Id.* at 294-295.

(17) Edling が引用した研究以外にも、2000年代以降、こうした研究が増えているのを確認できる。例えば、Mary Sarah Bilder, *The Transatlantic Constitution: Colonial Legal Culture and the Empire*, Harvard University Press (2004). 同書によれば、植民地の法文化は、いつイングランドの法が適用され、いつ植民地のローカルな法や慣習が適用されるのかに関する、本国と植民地の対話の中で成熟した。独立後のアメリカにもこうした法文化の痕跡は残存した。例えば、植民地時代に存在した「イングランド法に一致するかどうか」という基準は、アメリカの裁判官によって設けられる基準に置き換わり、イングランド法は憲法に変わり、その経過は独立後に制定された各邦の憲法の中に確認できるとするなど、イギリス植民地は1776年のアメリカの独立によって終わったが、環大西洋圏の法文化はアメリカの土台をなし、影響を与え続けたとする。また、アメリカの連邦制の知的起源には、18世紀のイギリスの植民地帝国の構造に関する知見があるとするのが、Alison L. LaCroix, *The Ideological Origins of American Federalism*, Harvard University Press (2010).

国憲法制定の背景、要因として何を考え、どのように連邦（union）を擁護しようとしたのかを検討する。

検討対象とするのは、ストーリーの著書、『アメリカ合衆国憲法釈義』において、連邦の必要性を強調した、合衆国憲法の「前文」(The Preamble)の注釈である<sup>(18)</sup>。「前文」の注釈は、基本的には、『ザ・フェデラリスト』(1788)<sup>(19)</sup>において展開された合衆国憲法、連邦制の擁護論に沿っているが、それは、合衆国憲法前文の文言である、「より完全な連邦制を形成すること」(form a more perfect union)、「正義を確立すること」(establish a justice)、「国内の平穏を保障すること」(ensure domestic tranquillity)、「共同の防衛に備えること」(provide for the common defense)、「一般福祉を増進すること」(promote the general welfare)、「我らと我らの子孫のために自由の恵沢をもたらすこと」(secure the Blessings of Liberty to ourselves and our Posterity)という文言の解釈との関係で述べられている。特に、これまで検討した「合衆国憲法の国際的解釈」と密接な関連性を有し、しかも、ストーリーの釈義の中核となる考察と関わってくるのは、最初の2つの「より完全な連邦制を形成すること」(form a more perfect union)、「正義を確立すること」(establish a justice)の説明である。

まず、ストーリーは、合衆国憲法制定後40年を振り返り、一般的には合衆国憲法は受け入れられているが、連邦政府設立の理論や連邦政府の実際の行動に疑問を呈する動きがあったとし、こうした動きは、政治的野心や偏見、党派精神などによって動かされたものであるとして否定的評価を与え<sup>(20)</sup>、合衆国憲法反対論の主な主張に対して批判を行う。

#### (1) 「より完全な連邦制を形成すること」と合衆国憲法

まず、「より完全な連邦制を形成すること」(form a more perfect union)という前文の文言に関連して、合衆国憲法反対論を批判し、単一のnationalな政府は広すぎるので、連邦をいくつかの主権的なブロックに分解し、北部、南部、中西部それぞれの連合を認めるべきだとする主張を取り上げ、こうした連合は、連邦内の対立の原因になると指摘する<sup>(21)</sup>。そして、個々の連合の保存のためにも、また、nationが公的自由を維持するためにも、広範で、効率的かつ迅速に動くことができる権限を国家的政府が有することが不可欠であるとする。各州で利益や感情、野心、生産物、制度など様々なものが異なり、対立心、商業についての対抗、領域を巡る嫉妬が広がる場合、諸州を調整するのは国家的政府しかない。また、個々の州それぞれがひとつのnationを構成するとなると、規模や歳入、人口、生産物、利益において相違がある以上、対立を引き起こし、弱い州は強い州に服従することになる<sup>(22)</sup>。こうして、諸州の調和の観点から連邦政府の必要性を述べる。

また、連邦政府反対派の論拠として、モンテスキューの『法の精神』によって示された、

(18) Joseph Story, *Commentaries on the Constitution of United States*, vol. 1 (Hilliard Gray, and Company 1833) at 433-494.

(19) Hamilton, A., Jay, J., & Madison, J., *The Federalist*, (ed.) J. E. Cooke, Wesleyan University Press (1961). 斎藤真・武則忠見【訳】『ザ・フェデラリスト』（福村出版1998）。

(20) Story *supra* note 18, at 449-450.

(21) *Id.* at 452.

(22) *Id.* at 452-453.



共和国に適するのは小規模な state である、というテーゼを取り上げる。これに対しては、モンテスキュー自身が示し、『ザ・フェデラリスト』の中でも示されていた、連邦共和国という統治形態を提示し、広大な領域においても共和政が存立し得ることを示す<sup>(23)</sup>。

次に、ストーリーは、連邦政府の設立によって、全ての権利や利益の保護のための条約について交渉が可能になるだけではなく、国際法 (law of nations) 上の義務の尊重を行わせることが可能になると指摘する。連合規約の下でさえ、条約上の義務が公然と違反されていた。諸州がバラバラなままでは、各州が自らの利益に従って、様々な国々と別々に条約を結ぶことになり、こうした条約は、国内外における嫉妬や対抗心を伴い、個々の州との交易の独占を求める国々の間で紛争を惹き起こす<sup>(24)</sup>。

さらに、ストーリーは、個々の州は、独自に商業規制を行い、自らの利益を促進する一方で他州に対して侵害を行っていたとし、こうした状況の下で、外国が経済的にアメリカに付け入ってくる危険性があると指摘する。商業は、製造業、農業にとっても重要であり、そうした諸産業の密接な関連性を指摘する一方で、広域的で画一的な国内市場は、農産物価格の安定を生じさせ、農民にも利益があり、あらゆる外国の競争者に対して国内市場を排他的に掌握することは、投資に対する恒久的な安定を生じさせ、その見返りを生み、農地の開発における資本の拡大を奨励する、とする<sup>(25)</sup>。

## (2) 「正義を確立すること」と合衆国憲法

続けてストーリーは、「正義を確立すること」(establish a justice) という文言について検討する。ストーリーはここで、なぜ、国家的政府の設立に際して、司法の運営がその突出した動機となるのか？と問題提起する。司法の運営には、市民だけではなく、外国 (foreign nations)、外国人 (foreign individuals) も深い関係を有している。だが、外国も外国人も、市民と同様な水準の完全な司法的救済を必ずしも得られているわけではない。隣接する州 (states) の市民は、互いの州の司法の運営に深い利害があり、非常に遠くにあるが同じ連合 (confederacy) に属している場合でも、互いの法の規定や実際の運用における不平等によって影響を受けざるを得ない。あらゆる政府は、自分たちの市民を優先する自然な傾向があり、司法運営のみならず、法の構造においても不当な依怙最良がある。人民の偏見や情念によって、想定される侵害、現実の侵害、自由の法理についての包括的な見解よりも自分たちの利益や感情を優先させることによって、最も有害な企てが成し遂げられてしまう<sup>(26)</sup>。

こうした状況は連合規約時代にも見られたもので、本国の権威に依存していた植民地時代でさえも、こうした不平等は諸邦のローカルな立法府において見られた。第一に、外国との関係においてである。連合規約の下では、主権的な交戦国としての戦争に関する一般的な権限、捕虜を捕らえることや、船舶や積み荷の拿捕という、国際法によって認められていた権限を有した。一方で、諸邦はそれぞれ別個独立に、捕獲された船舶に関する争い

(23) *Id.* at 455.

(24) *Id.* at 459.

(25) *Id.* at 461-463.

(26) *Id.* at 463-465.

の審判を行う、捕獲審検審判所 (prize tribunals) の指名を行う権限を保持した。連合規約の下での大陸会議は、連合規約の規定に従い、上訴審判所を設立し、諸邦の裁判所はそれに従う義務があったが、上訴審判所の判断はそれを履行させる権限がなかったため、無視された。中立国だけでなく、中立の個人は、何の救済も得られず、合衆国憲法が制定されるまでは何の救済もなかった。また、1783年にイギリスとの平和条約が締結され、こうした条約は連合規約の下で、諸邦にも拘束力を及ぼすはずであったが、各邦議会や邦裁判所によって破られ、我々の側で履行ができず、何度もイギリスと戦争の危機が生じた。特に、イギリス (人) に対する債務の支払いについての条約の規定は、邦裁判所によって何度も無視された。こうした債務は、合衆国憲法によって、諸州の議会や裁判所から独立した直接かつ適切な制裁手段が付与されるまでは、履行されなかった。外国人に対する債務の問題に加えて、合衆国憲法制定までは公債を支払うための効率的なシステムが存在しなかった<sup>(27)</sup>。さらに、私的契約の神聖さを侵害する法が州議会によって作られ、債務の支払いに際しては、価値の低下した紙幣信用を受領するように強制する法も広く作られていた。分割払い債務の支払いにおいて、契約で定められていた本来の期間と異なる時期での支払いを認める法や、一定の期限ないし不確定期限を設け、債務の支払いを中断させる法、債務の支払いに際して、恣意的な財産評価に基づき、どれほど非生産的で望まれないものであっても、あらゆる種の財産の引渡しを認める法、一定期間または特定の状況において裁判所を閉鎖する法が存在した。こうした法の後には、恒久的な性質を有する一般破産法が続いた。ローカルな裁判所は、そうした立法者の意思に従う義務があり、数少ない抵抗の事例においては、裁判官の独立性は、時代の気分によって犠牲にされた。よく知られているように、シェイズの反乱もこれと同じ原因から生じている<sup>(28)</sup>。

### (3) その他の文言について

「国内の平穏を保障すること」(ensure domestic tranquillity) においては、連邦制によって党派対立の危険性を緩和できるという、ジェイズム・マディソン (James Madison) による『ザ・フェデラリスト』第10編の連邦制の擁護の議論が繰り返されている<sup>(29)</sup>。この議論は、「共和主義」思想やスコットランド啓蒙の影響など、様々な思想的起源が論じられているが、ストーリーは、『合衆国憲法釈義』の「前文」の解説に先立つ、第3巻5章「憲法解釈のルール (Rules of Interpretation)」において、裁判官による法解釈を人民の解釈に優先させることによって、党派の対立やそれを支える人民の情念によって憲法解釈が支配され、歪められるのを防ぐべきことを論じていた<sup>(30)</sup>。

「共同の防衛に備えること」(provide for the common defense) については、平和の維持のためには、その備えが重要であり、共同防衛という共通の利害を有さない場合、州間の対立が深まること、単一の州の軍事力よりも共同防衛による方がより巨大で防衛に資す

(27) *Id.* at 465-467.

(28) *Id.* at 467-468.

(29) *Id.* at 471-475.

(30) 大久保優也「『統治』の法としての憲法と『法の支配』」, 戒能通弘 編『法の支配のヒストリー』(ナカニシヤ出版 2018) 173頁から178頁。

ることなどが指摘される<sup>(31)</sup>。

「一般福祉を増進すること」(promote the general welfare)については、合衆国憲法において連邦の権限とされた内容に対する手段の行使が認められる必要があることが強調される。具体的には、連邦政府の存在は、租税の徴収、分配の便宜に資すること。農業を主な産業とする州、商業を主な産業とする州、製造業を主な産業とする州の利害対立を調整し、諸州がそうした産業の進歩を成し遂げるには連邦政府が必要であること。郵便などの情報流通システムにとって連邦政府が必要であること。外国との通商交渉においては連邦政府が統一的に交渉する方が優れていること。マネーが不足した場合には、単一の州よりも国家(nation)の信頼に基づく方がより安価で容易に借りることが可能であること。単一の州の狭い領域よりも、国家的政府の広い領域の方が、多様な情報を集め、意見の多様性が生まれる。以上の理由によって合衆国憲法及び連邦政府が擁護されている<sup>(32)</sup>。

#### (4) 検討

ストーリーの連邦制、国家的政府の擁護論として主に挙げられるのは、アメリカ国内の各セクションの調和のために連邦制が必要とされること、『ザ・フェデラリスト』においてマディソンが展開した連邦共和国の意義、そして、各州が独自に商業規制を行うことの弊害と、広域的な商業規制権限の有用性などである。

しかし、分量的にも『釈義』の叙述の比較的多くの割合を占めているのが、州によって無視されていた国際法の順守を行うため、また、州外の債権者の権利を容易に踏みにじっていた州議会や州裁判所の横暴を抑制するために、合衆国憲法により創設される国家的政府が必要とされている点である。特に、注目すべきなのは、合衆国憲法前文の「正義を確立すること」、すなわち、連邦裁判所の存在の必要性との関係で論じられていることである。ストーリーの『合衆国憲法釈義』の理論的な中核部分である、第3巻3章「憲法の性質—それは契約なのか」(Nature of the Constitution—Whether a Compact)、第3巻4章「憲法的紛争における最終的判断者、解釈者は誰か」(Who Is Final Judge or Interpreter in Constitutional Controversies)、第3巻5章「憲法解釈のルール(Rules of Interpretation)」において、合衆国憲法を社会契約ではなく法として位置づけ、かかる憲法解釈を法の解釈として裁判官の領分として位置づけ、政治部門や人民の「情念」によって憲法解釈が左右されることを戒めていたが<sup>(33)</sup>、この論理は、憲法解釈のみならず、国際法や国際通商の法に関してもその射程が及ぶということである。すなわち、人民の一時的な「情念」によって支配された州議会が、私人の財産権を不当に奪うのみならず、自らの州民の利益を優先すべく、国際法上の義務や、イギリスを中心とする外国人の財産や債権を不当に侵害した経緯を踏まえ、国際的な法理の観点から、合衆国憲法によって創設された連邦最高裁判所によって、そうした州議会や州裁判所の横暴を抑制することが正当化されていた。

ストーリーの叙述の展開は、先述の「合衆国憲法の国際的解釈」に照らした場合、より明瞭になる。ストーリーは、アメリカ最初の包括的な法学体系書といえる『アメリカ法釈

(31) Story *supra* note 18, at 475-477.

(32) *Id.* at 478-486.

(33) 大久保 前掲註 30

義』を著したジェイムズ・ケント (James Kent) と同じく、スコットランド啓蒙思想の発展段階論に依拠し、アメリカを「文明社会」=「商業社会」として位置づけ、アメリカ法をそうした商業社会に適応させることを意図し、土地法の体系であったコモン・ローに、ローマ法や商事法の法理を取り入れ、商業社会の法として進化させる必要性を力説していた。こうした企図の射程の基礎には、広域的な商業社会のイメージが存在しており、それは連邦レベル、さらには、これまでの考察を踏まえれば、国際社会まで及んでいたものと推定される。こうしたストーリーの思想は、ストーリー自身が法廷意見を執筆した *Swift v. Tyson* 判決<sup>(34)</sup> において結実したが<sup>(35)</sup>、同判決は、1789年裁判所法第34条 (Judiciary Act of 1789 § 34) の解釈を通じて、商事法分野に関する事件において、「一般コモン・ロー」「一般商事法」に基づき連邦最高裁が自由に判例形成を行うことを認めた。そして、そこでの理由付けとしては、流通証券の流通性を阻害する法理は、アメリカのみならず、外国における銀行取引業務に対しても致命的な打撃を与えることになるという認識が示されており<sup>(36)</sup>、広く環大西洋圏を射程に入れていた。商事法は、*law merchant* として、アメリカ建国以前のイングランドにおいても認識され、様々な国の商人間の商事取引を規律するためのルールとして、コモン・ローに編入されるルールの体系として記述されており、一方で、国会主権の観点から国会制定法によって修正を被り、ローカルな慣習によって修正を被ることがあった。アメリカにおいては、1821年のニューヨーク州の判例において、流通証券や *commercial paper* に関する *law merchant* は州のみならず連邦とすべての商業国の法であるとされていたが<sup>(37)</sup>、ストーリー執筆の法廷意見は、さらに進んで、連邦最高裁が、諸州から中立的な立場において、より広域的かつ国際的な観点から、商事法分野について独自に判例形成を行う権限を確認したことになる。

以上のように、フェデラリストの後継者的位置にあるストーリーにおいても、アメリカが大西洋の向こう側の「文明国」=「商業社会」に「参入」することが重視され、しかもそれを人民による民主的自己統治から離れた司法が主導することが強調されていた。

### 3. 商業・主権・民主主義を巡る問題

これまでのストーリーの所説の検討では、国際的な商事法、国際法を合衆国憲法及び連邦最高裁が「媒介」し、そして州を統制していくことが模索されていたことが明らかにされた。

では、そうした国際法、国際的な商事法を「媒介」するものとした合衆国憲法は、いかなる性質を有するものと観念されていたのか。先述の合衆国憲法の国際的解釈においては、歴史的意味における憲法の観念とされた、連邦契約としての憲法の観念はいかなるもので

(34) *Swift v. Tyson*, 1842 U.S. LEXIS 345.

(35) 大久保優也「アメリカ法学形成期における三つの『釈義』と「土地」・「商業」・「市民社会」」水林彪・吉田克己編『市民社会と市民法—civilの思想と制度』(日本評論社 2018) at 390-398. Edited. W. Story, *Miscellaneous Writings*, Boston (1852) at 205-206.

(36) *Swift v. Tyson* *supra* note 34, at 34-41.

(37) Anthony J Bella Jr. and Bradford R. Clark, *The Law of Nations and the United States Constitution*, Oxford University Press (2017) at 20-25.



あったのか。

まず、合衆国憲法及びそれによって創設される連邦政府に対して警戒的であったリパブリカン派のうち、同じヴァージニアのキーパーソンとして、トーマス・ジェファソン（Thomas Jefferson）に極めて近い立場にあり、アメリカの最初期の法学教授であったジョージ・タッカー（George Tucker）は、アメリカ法に関する最初の比較的まとまったテキストと言える『ブラックストーンの釈義』（1803）において、合衆国憲法を、社会契約の性質を一定程度有するとしながらも、独立した主権的な州による連邦契約（federal compact）としての性質を有するものと明確に述べている<sup>(38)</sup>。そして、この立場は、タッカーやリパブリカン派における、州を基盤とした民主的自己統治を重視する論理と一貫したものと考えられる。すなわち、タッカーは、『ブラックストーンの釈義』において、アメリカの原理、特に、州政府の原理を民主主義として位置づけていたが<sup>(39)</sup>、人民の自己統治が貫徹する州を主権的な存在として、その州が当事者となって生まれたのが合衆国憲法であり、彼は、合衆国憲法を連邦契約とし、同時に、それを同盟（alliance）や条約（treaty）とも等置していた。この立場からは、主権的な存在として州（states）がまず存在し、合衆国憲法は、そうした states が相互に結んだ条約に類似するものとみなされることになる。

必ずしも州の自己統治に服さない、国際法や条約の順守を重視した連邦派とリパブリカン派の対立がピークに達したのが、ジェイ条約の調印を巡ってであり、反英感情を有していたリパブリカン派は、この条約に反発し、民主主義的志向を強め、「民主共和協会」という自発的結社を各地に設立し政治運動を展開した。これに対して、連邦派のジョン・アダムズ政権は、1798年に扇動法（Alien and Sedition Act）を制定し、これを抑制しようとした。一方、リパブリカン派は、ヴァージニア決議（1798）、ヴァージニア・レポート（1799）ケンタッキー決議（1799）を通じて、州権の理論を示したが、タッカーの理論はこうした動きを法学として定位したものであった。

これに対して、フェデラリストの後継者たるストーリーは、社会契約理論が想定するような、人民の契約という事実はどこにも確認できないこと、多数者意志による支配につながるのと理由で合衆国憲法を社会契約の性質も有するとする、タッカーの論も否定する<sup>(40)</sup>。さらに、彼は、合衆国憲法を「連邦契約」、条約とする論も否定する。すなわち、合衆国憲法は、単なる連邦契約や条約ではなく、「ある行動をすることを強いられる前に、自らなすべきことを決定し、約束する」契約とは異なり、「決定や約束がまったくなくとも、我々は行動するように強いられる」法の性質を持った、「根本法」（fundamental law）として位置づける<sup>(41)</sup>。

他方で、ストーリーは、合衆国憲法の性質として社会契約論を否定しながらも、アメリカの empire の構造は人民の同意という強固な土台に依拠するとし、憲法とは、アメリカ

(38) St. George Tucker, *Blackstone's Commentaries: with notes of reference to the constitution and laws, of the federal government of the United States, and of the Commonwealth of Virginia* vol.1 appendix D, Philadelphia (1803) at 141-146.

(39) *Id.* appendix B at 16.

(40) Story *supra* note 18, at 279-292.

(41) *Id.* at 307.

人民の同意と批准に基づいて成立したもので、この同意と批准とは、一国 (a nation) を構成する個人としての人民ではなく、個々の独立した州を構成する人民によってなされたものであるとする。そして、Hunter v. Martin Lessee 判決<sup>(42)</sup>で示されたように、最高裁判所の画一的な原理は、州の行為ではなく人民の原理であると述べる<sup>(43)</sup>。ストーリーは、他の箇所でも随所に合衆国憲法は人民が創出したという論理を示しており<sup>(44)</sup>、一見すると、ストーリーは、民主的な自己統治の論理と親和的なように見える。だが、こうしたストーリーの論理の趣旨は、州権を封じるためのものであり、州を契約当事者とする連邦契約ないし、条約として合衆国憲法の性質を捉える立場を否定し、広域的な連邦の存在及び権限が州に及ぶことを強調するための論理であった<sup>(45)</sup>。このように、ストーリーは人民の同意による憲法の創出という論理を〈連邦 vs 州〉の文脈で用いるが、民主主義の意味においては、むしろ、それを巧みに封じ込めようとしている。例えば、ストーリーは、合衆国憲法の解釈に関して、一貫してその時々々の民衆の「情念」によって支配されることを戒め、憲法の最終解釈権が連邦最高裁に帰属することを主張し、憲法解釈について世論によって憲法問題が決定されるべきとしたジャクソニアン<sup>(46)</sup>の主張を否定するなど、民主的な政治に対して憲法解釈を隔離することを企図していた<sup>(46)</sup>。

以上のように、ストーリーの合衆国憲法解釈においては、states の合意に基づく条約としての憲法ではなく、national な政府、そして national な裁判所を創設する「根本法」として憲法が位置づけられていた。そこでは、合衆国人民は具体的な存在とされず、特に、national なレベルの司法は、民主的な自己統治、民主的正統性が棚上げされ、民衆の自己統治が及ぶ州レベルの議会や司法によって左右されずに、通商の安全、国際法の誠実な順守を行わせることが目指されており、国際的な法的安定性を射程に入れた「法の支配」が企図されていた。このように、民主的な自己統治が棚上げされた national な司法と合衆国憲法 (constitution) を通じて、国際法や国際通商を支え、人民の民主的な自己統治の及ぶ states を規律することが、初期合衆国憲法の重要な機能であり、初期合衆国憲法の性質を表すものであった。ここでは、国際法や国際的な商事法などの普遍的な国際的ルール、すなわち、「文明社会」の法と、nation の法、national な法として位置づけられながら、nation における people を具体化させず、民主的な自己統治の及ばないものとする憲法とそれによって創出された連邦政府、民主的な自己統治が及ぶ土着の法を生み出す州、この3つの関係の中で、合衆国憲法秩序が構想されていたと言い得るだろう。

#### 4. むすび

以上の本稿の検討が示唆するものとして、まず挙げられるのが、憲法の制定及び、「法

(42) Martin v. Hunter's Lessee, 14 U.S. (1 Wheat.) 304 (1816).

(43) *Id.* at 447.

(44) *Id.* at 397-399.

(45) 例えば、ストーリーは、連邦最高裁の判決が諸州の人民のみならず、諸州の意見に左右されることなく、諸州そのものに拘束力を及ぼす理由として、合衆国憲法は人民が創出したからである、という理由を用いている。*Id.* at 355-358.

(46) 大久保 前掲註 30 173 頁から 175 頁。Story *supra* note 18, vol. 3 at 166-168.

の支配」の展開の外発性である。アメリカ合衆国憲法の制定及び、初期のその展開を方向づけたものとしては、アメリカの国内的要因のみならず、国際関係の要因も大きかったことをこれまで確認してきた。近代的憲法のひとつの端緒とされる合衆国憲法の確立とは、国家統合のための憲法という側面のみならず、国際法や国際通商に関する法を順守し、「文明社会」の中に参入する資格を得るために「法の支配」を確立するという、外発的な要因もまた大きく、初期のアメリカ憲法学のテキストでもそれが十分にうかがえるということである。

もうひとつの示唆するところは、初期の合衆国憲法が、国家法／超国家法という分類から見た場合、それほど明瞭に区分できるものではないということである。確かに、合衆国憲法は、合衆国憲法に列挙された権限を連邦政府に付与し、そうした権限は州から移行された。しかしながら、19世紀前半になっても、依然として states の観念は強く、nation はまだおぼろげで、法的拘束力を裏付ける連邦の実力はまだ十全とは言えなかった。そうした中で、ストーリーは、national な法としての憲法を志向しながらも、「国家法としての憲法」と、条約、国際法、国際的な商事法など「文明社会の法」を誠実に順守するための憲法、いわば、「超国家法としての憲法」の狭間の中で「法の支配」を模索していたと言えよう。以上が本稿の暫定的な結論である。

(2018.9.21 受稿, 2018.11.15 受理)

〔抄 録〕

本稿は、アメリカ合衆国憲法制定及び、初期の合衆国憲法解釈において、当時の対外関係や国際法、国際的な商事法がいかに影響を与えていたのかという観点から、19世紀前半の合衆国憲法の性質を再検討する。具体的には、まず、合衆国憲法の「国際的解釈」とされる、18世紀末の合衆国憲法制定における対外関係や国際法の影響力を重視する近年までの先行研究を整理する。そして、19世紀前半の合衆国憲法及び法学に関するキーパーソンの主要テキストを再検討することによって、対外関係や国際法、国際的な商事法を順守し、アメリカに定着させようとする考えがどのように合衆国憲法の解釈や運用、連邦制のあり方に影響を与えていたのか確認する。そのうえで、19世紀前半における合衆国憲法の性質はどのように位置づけられていたのか、「民主的正統性」や、「法の支配」の観点から考察し、初期アメリカ合衆国における nation と state のあり方、その相互関係などを明らかにする。



## 〔論 説〕

# 社会的課題解決のためのセクター間協働の発展プロセス —高齢者向け生活支援活動「まごころサービス」を事例とした実証研究—

齊 藤 紀 子  
清 水 さえ子

## 1. はじめに

本稿の目的は、先行研究に基づき提示した、社会的課題解決のためのセクター間協働の発展プロセス（齊藤 2017）を、高齢者向け生活支援活動「まごころサービス」を事例として実証的に検証することである。

少子高齢化、地域の衰退、環境問題、気候変動、格差と貧困など現代社会が直面しているさまざまな社会的課題を解決するために、NPO セクター・行政セクター・企業セクターがともに取り組むことが求められるようになっている（谷本 2002a, 2002b, 2003, 2006；佐々木 他 2009；後藤 2015；小島・平本 2011）。諸外国では1980年代から、わが国では1990年代から、異なるセクターに属する人々・組織による協働の事例が増えてきており、ボランティアやビジネスあるいは政策づくりなど多様な形で社会的課題の解決が図られ、新たな価値創造に向けた努力がなされている。

その一方で先行研究においては、セクター間協働は必要不可欠でありながらもほとんど理解が進んでいない現象であり、概念的土台の構築を必要とするという指摘（Selsky and Parker 2005）、セクター間協働の生成・進化・長寿を説明できる十分な理論がないという指摘（Berger, Cunningham and Drumwright 2010）があるなど、理論化に向けて多くの研究の蓄積が必要とされる状況にある。ただし「セクター間協働は時系列の段階モデルによって分析することが可能だということは研究者間で概ね合意が得られている」（Selsky and Parker 2005, p854）という。

以下第2節にて、先行研究におけるさまざまな段階モデルを手掛かりとして、協働参画主体を調整する個人の役割も組み込んだ、セクター間協働の発展プロセスの新たなモデルを提示する。第3節にて、本モデルが実際のセクター間協働の発展プロセスを説明できるものであるかどうか、事例をもって検証する。第4節にて、検証作業から得られた発見を整理し、それが意味することや今後の研究課題を議論して本稿を結ぶ。

## 2. セクター間協働の発展プロセスモデル

社会的課題解決のためのセクター間協働は先行研究を踏まえ次のように定義される：「NPO、政府、企業という異なるセクターに属する主体が社会的課題の解決を共通の目的として、資源を持ち寄りそれぞれが役割をもち分業することにより、単一もしくは2つのセクターではなしえない課題解決方法をうみ出していくプロセス」（齊藤 2016）。この

プロセスはどのように生まれ発展していくのだろうか。それを明らかにすることは、協働において発生する問題<sup>(1)</sup>を一つずつ克服しながら次のステップに歩を進め、協働の目的である社会的課題の解決を成功裏に達成することに寄与する。

## 2-1. 「生成」「実行」「進化」の3段階

Selsky and Parker(2005)が指摘するように、国内外の先行研究においてセクター間協働を分析するためのさまざまな段階モデルが提示されている。ただし、段階の数も、各段階を構成する要素も、用語体系も論者間で異なっている(東 2009; Berger, Cunningham and Drumwright 2010; Child, Faulkner and Tallman 2005; 後藤 2009, 2015; 小島・平本 2011; ポーター(竹内訳) 1999; 佐々木 1990; Selsky and Parker 2005; 谷本 2003; 谷本他 2013)。

Selsky and Parker(2005)は先行研究を検討した結果、協働の「生成(Formation)」、「実行(Implementation)」、「成果(Outcome)」の3段階を示したが、これでは課題解決に至るまでの行為および関係の変化、広がり(たとえば協働参画主体の入れ替わりを経て新たな協働として再行動したり、派生的な協働をうみだして拡大普及したりしていく動的なプロセス)を説明しにくい。社会的課題解決のためのセクター間協働は、革新的な課題解決方法を生み出すための創発であるがゆえに特定の焦点組織ではなく動的な組織間関係の変化・広がりには焦点を当てる必要がある。

そこで戦略的アライアンスの発展段階に関する議論を参考とした。「戦略的アライアンスの発展段階は大きく生成(Formation)、実行(Implementation)、進化(evolution)の3段階に分けられることが戦略的アライアンスの研究者の間では広く合意されている。」

(Child, Faulkner and Tallman 2005, p58)と指摘されており、「生成」「実行」「進化」の3段階を援用することとした。表1は、「生成」「実行」「進化」の3段階モデルを基本として、国内外の先行研究において示された10の構成要素を各段階に組み込んだものである。

## 2-2. 境界連結者個人(現場レベルと管理職レベル)がつくる組織間関係

先行研究では、協働参画主体を調整する主体が存在すること、この調整主体は協働参画主体を結びつけ単独組織では生み出すことのできない課題解決策の創出と取り組みを可能にすることが指摘されている(Berger, Cunningham and Drumwright 2010; Cummings 1984; Janowicz-Panjaitan and Noorderhaven 2009; 大倉 2014; 佐々木 1990)。この調整主体は境界連結者やゲートキーパー、マージナルマン、協働マネジャーなど、論者によって多様な呼称が用いられている。

Cummings(1984)、佐々木(1990)、Berger, Cunningham and Drumwright(2010)の研究では、協働が個人の行動からはじまり、その個人が境界連結単位<sup>(2)</sup>(境界連結者)となって他組織との結びつきを創ることが指摘されている。すなわち、まず「一個人」として他の境界連結者と出会い(個人的レベル)、情報交換を行う。そして所属組織を公式に代表

(1) 新川(2004)は、市民やNPO、営利企業、行政などさまざまな担い手によって公共サービスが提供される新しいガバナンスという視点から、パートナーシップ(協働)の失敗は考えておかなければならない論点であることを指摘し、失敗の具体的な要因を示している。

する「代表的個人」となって他組織の公式な代表的個人と交渉し、資源を獲得・提供し、自組織を守り、利害関係の中で部分的合意点を見つけ出して他組織と関係づくりを行う（組織レベル）<sup>(3)</sup>。そして代表的個人と他の組織の代表的個人の関係が組織と組織の関係として制度化され、（特定の人物ではなく）組織を代表するポストに就任した人物を介して情報や資源を交換するようになる（制度的レベル）。

Janowicz-Panjaitan and Noorderhaven(2009) はさらに詳細に境界連結者の役割を検討した研究の中で、境界連結者には現場レベル（operating level boundary spanner）と管理職レベル（corporate level boundary spanner）の2階層があることを指摘した。現場レベルの境界連結者は信頼に基づき協働に参画し、管理職レベルの境界連結者は計算に基づき参画するとしてこれらを説明している。現場レベルの境界連結者は、協働相手組織内にいる暗黙知をもつ人物を観察・模倣し得た知識を自組織に伝える伝達者として、毎日のように相手組織の境界連結者と密な相互行為を行う。彼らは、相手組織との関係づくり・維持から得られる便益とコストにつき合理的な計算を行った上で、失敗のリスクがある中でも協働相手に対する信頼<sup>(4)</sup>をもって協働に参画するという。一方、管理職レベルの境界連結者は組織全体の戦略に影響を及ぼす権力を持ち、現場レベルの境界連結者からのインプットをもとに便益とコストを計算して、現場レベルの境界連結者のために支援・学習体制を整える役割をもつという。

野中（2013）は、買い物難民や孤独死の問題に協働によって取り組む事例を解説する中で「第一線のマージナルマンが自律分散的にエンパワーされると同時に、第一線とトップが共振・共感・共鳴する場が重層的に設けられ、ダイナミックなボトムアップが実行される」ことを指摘しており、これを「現場から未来に向けた新しいビジネスモデルを生み出す創造的帰納法」と表現している。すなわち社会的課題解決のための新しいビジネスモデルが生まれるまでに、現場レベルと管理職レベルのマージナルマンのかかわりがあることを表している。

こうした議論には、境界連結者個人の意思決定や行動が組織としての意思決定や行動となって、組織間関係を創り維持・発展させていくプロセスをみることができる。表1は「生成」「実行」「進化」の3段階に沿って、境界連結者個人（現場レベルと管理職レベル）が組織間関係をつくっていくプロセスを「個人的レベル」「代表的個人による組織レベル」「制度的レベル」に分けて組み込んだものである。

## 2-3. セクター間協働の発展プロセスモデル

ここで上記2-1 および2-2 における議論を踏まえ表1 の内容を簡潔なモデルとして提示

(2) 「境界連結単位」とは、「組織と環境の接点に位置し、外部からの情報、価値、文化を組織内意思決定中枢に転送しながら、組織を代表してさまざまなかたちで環境に働きかけようとする個人ないしグループ」（佐々木1990, p77）とされる。境界連結単位は、外部組織からの要求と組織内の諸制約のはざまで限定された影響力をもとに独自の境界連結活動を行っており、自らが所属する組織の他のメンバーだけでなく、他の組織の境界連結単位とも交渉しなければならない立場に在るという。

(3) この段階では一個人として行動をはじめた特定の人物が代表的個人を務める。

(4) Janowicz-Panjaitan and Noorderhaven(2009) はここでの信頼を友情や共感、倫理・道徳、日常的やりとりであるとしている。

表1. セクター間協働の発展プロセス<sup>(5)</sup>

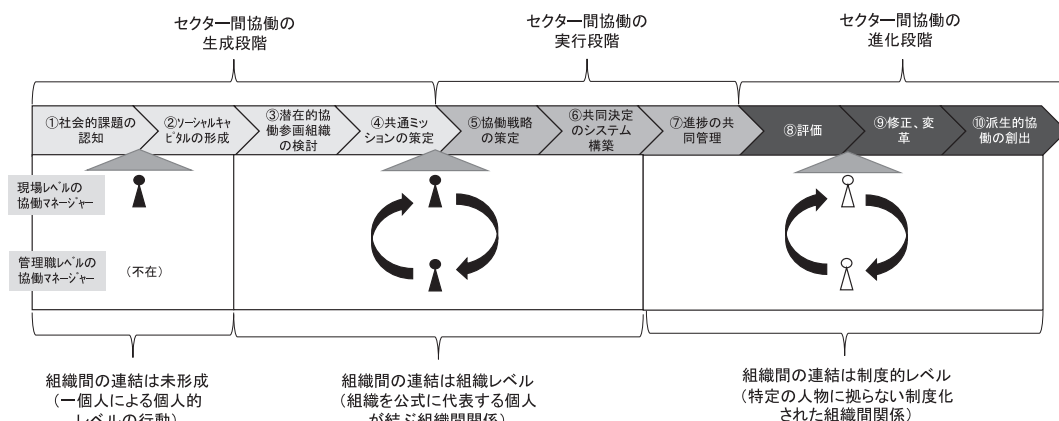
	段階ごとの要素	境界連結者（個人）の役割 (現場レベルと管理職レベルの2階層)
生成段階	①社会的課題の認知 特定の社会的課題に出会いそれを課題と認知した個人が、どのように取り組んでいけばよいか考え、実現可能な活動目標を明確化し、具体的取り組みに着手する。	個人的レベル ・社会的課題の認知 ・課題解決に必要と考えられる自らの資源の投入、活動開始
	②ソーシャルキャピタルの形成 個人の着想と取り組みが他者からの共感を得て仲間となる協働参画者を得、協働のためのネットワークが形成されていく。	
	③潜在的な協働参画組織の検討 ネットワークを構成する各メンバーの所属組織が協働に参加することの望ましさと実行可能性を評価する（相互の資源を活かせるか、利害が一致するか、など）。	代表的個人による組織レベル ・潜在的な協働参画主体への働きかけ ・問題の定義・共通認識の形成 ・他者からの支持や協力の獲得 ・相互の信頼の形成
	④組織間の違いの理解と共通ミッションの策定 各組織の価値観やアイデンティティ、文化の違いを理解し、共通ミッションを策定する。	
実行段階	⑤協働の戦略策定 協働参画組織間で共有したミッションをもとに具体的戦略を策定し、リスク分析を行い、課題解決策となる活動の検討を行い、行動計画を立てる。	制度的レベル ・共通ミッションの形成の推進  ・有効と考えられる解決策の提案 ・協働参画者内外のコミュニケーションの推進、支持や協力の獲得 ・目標達成に必要な資源の調達
	⑥共同決定のシステム構築 互いに持ち寄る資源・役割の内容、権限・責任の範囲、成果の配分などを共同決定するシステムを構築する。	
	⑦進捗の共同管理 協働参画者間で情報を共有し、活動の進捗を確認する。問題が発見された場合は検討・再設計を行う。また更なる潜在的協働参画者に対するオープン・コミュニケーションや他の協働との相互作用により、新たな主体・資源の巻き込みを図る。	
進化段階	⑧評価 協働の進展にともなう活動成果の評価・フィードバックを行う。	・課題解決まで革新的な取り組みを続けていくため、協働構成組織を継続的にゆっくりと変え、多様性を確保する ・目標達成に必要な資源の調達 ・参加組織間の絶えざる学習と競争による新たな価値創出
	⑨修正・変革 評価の結果およびフィードバックに基づき、継続的な修正を図る。 また更なる潜在的協働参画者に対するオープン・コミュニケーションや他の協働との相互作用により、新たな主体・資源の巻き込みを図る。	
	⑩派生的協働の創出 スピニングアウトや模倣により派生的な協働がうまれていく。	

出所：齊藤（2017, p242）

(5) 表中の双方向の矢印は、要素間で行きつ戻りつしながら次の要素、段階へ進んでいくことを示す。



図 1. セクター間協働の発展プロセスモデル



したい。現実社会のさまざまな協働の取り組みを説明できるような、汎用的なモデルをつくっていくことを目指す。境界連結者の呼称を「協働マネージャー」として、セクター間協働の発展プロセスモデルとして図 1 のとおり提示する。

### 3. 事例によるモデルの検証

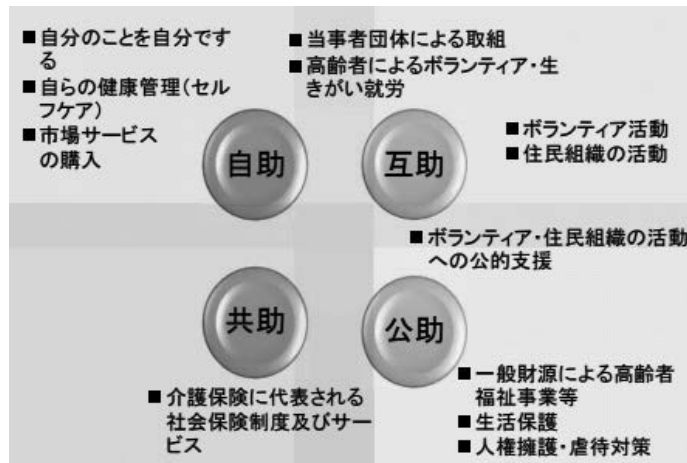
前項で示したセクター間協働の発展プロセスモデルを用いて実際の取り組みを説明できるかどうか、事例をもって検証する。事例には、NPO セクター・行政セクター・企業セクター間の協働により展開される高齢者向け生活支援活動「まごころサービス」（埼玉県上尾市）を選定した。同サービスを選定した理由は次のとおりである：①高齢化の進む我が国社会において介護・見守りニーズの増大、介護保険財政の逼迫、地域における生活支援活動の担い手不足などの社会的課題が山積しており、本サービスはこうした課題の解決を目指している活動であること、②セクター間協働のもと活動を進めており、活動の歴史は浅いが派生的協働まで生まれていること、③著者が中長期的・継続的な参与観察を行っており、本サービスを巡って発生する協働の中断・解消も発展・拡大も包括的に観察可能であること。

#### 3-1. 「まごころサービス」とは：社会的背景と事業概要

高齢者の介護・見守りのニーズが増大していく中、住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される「地域包括ケアシステム」の構築が日本全国で進められている。地域包括ケアシステムにおいては「自助」「互助」「共助」「公助」の考え方が示されており（図 2 参照）、支える側の人員不足の問題を解決する一方策としてボランティアや地域住民による「互助」の強化が推進されている。

介護保険制度において 2015 年 4 月にスタートした介護予防・日常生活支援総合事業（以下、総合事業）<sup>(6)</sup>では、それまで全国一律の基準により実施されていた訪問介護と通所介護について、介護職や医療職による専門的サービスのみならず地域住民など多様な主体<sup>(7)</sup>

図2. 地域包括ケアシステムにおける自助・互助・共助・公助の考え方



(出所) 厚生労働省ホームページ「介護予防・日常生活支援総合事業」

による多様なサービス提供が市町村単位で行われるようになった。また介護予防・生活支援の充実が図られ、元気なうちから切れ目のない介護予防を継続していくことや、高齢者自身が生活支援の担い手となり生きがいや役割をもつことによって互助を推進していくことなどが盛り込まれた。ここで意図されている生活支援の具体的内容としては、見守り・安否確認、外出支援、買い物・調理・掃除・洗濯・ゴミ出しなどの家事援助、地域サロンの開催などである。

このように地域で支え合う仕組みづくりが模索されている中、地域では問題意識をもった人々が地域人材を結びつけ、生活支援サービスを有償／無償で提供する取り組みを試行している。そうした取り組みには、ニーズは高いものの介護保険制度内では提供できないサービス（例えば大きな家具の移動や大掃除の手伝い、不在中のペットの世話、庭の草むしりなど）も含まれており、高齢者が地域で安心して生活できる仕組みづくりという意味で大きな意義をもつ。しかしながらメディアでも報じられるように担い手不足は深刻であり<sup>(8)</sup>、取り組みを進めている主体も資金不足による継続性への不安といった課題を抱えているのが現状である。

こうした背景のもと、「まごころサービス」は地域住民間の「互助」による生活支援サービスとして2014年10月、埼玉県上尾市にてスタートした。

サービス開始は2014年10月であるが、その3年ほど前から地域住民間のさまざまな交流活動が実施されており、それが信頼の醸成などサービス展開の下地として効奏したこと

(6) 市町村が中心となって、地域の実情に応じて地域の支え合いの体制づくりを推進し、住民等の多様な主体が参画し多様なサービスを充実することにより、要支援者等に対する効果的かつ効率的な支援等を可能とすることを旨とするもの。事業体制整備や段階的実施のための移行期間を経て、2017年度から実施していくことが市町村に求められた。(厚生労働省「介護予防・日常生活支援総合事業のガイドライン」)

(7) 住民組織、地縁組織、NPO法人、社会福祉法人、社会福祉協議会、シルバー人材センター、協同組合、民間企業など

(8) 日本経済新聞2017年5月18日「軽度介護 新手法が低調—住民主体型4%どまり 担い手不足」

表 2. 「まごころサービス」の概要

サービス内容	主に高齢者を対象とした、地域住民による生活支援サービス。料理、片付け、ごみ捨て、買い物代行、外出の同行、庭木の手入れなど「できる時にできることをする」有償ボランティア活動。利用料金は原則として 500 円/30 分であり、このうち半額は支援者への謝礼金、残りの半額は運営費に充当される。利用者が支援者にもなる「助けたり助けられたり」の関係性をつくることを目指している。
展開地域	JR 上尾駅西側エリア（埼玉県上尾市谷津、富士見、柏座、弁財）（2018 年 7 月現在）
運営主体	一般社団法人セーフティネット（代表：清水さえ子）
サービス開始時期	2014 年 10 月
利用者数	20 人（2018 年 7 月現在） ※主な年齢層は 70～80 代
支援者数	20 人（2018 年 7 月現在） ※主な年齢層は 50 代後半～70 代。
HP	<a href="https://sites.google.com/site/safetynetageo/home/projects/magokoro">https://sites.google.com/site/safetynetageo/home/projects/magokoro</a>

を記しておく必要がある。生活支援サービスの多くは利用者の個人宅において私的な生活空間の中で提供される。高齢夫妻の世帯あるいは一人暮らしの世帯において、支援者を自宅に上げてサービスを受けることには心理的抵抗が大きい。住民間の「互助」であるがゆえに、行政や有名企業名などのいわゆる“お墨付き”がないため、地域での事業実施にあたってはサービス内容への理解と信頼が必要不可欠なのである。そこで下記では「まごころサービス」そのものだけではなく地域住民間の交流活動が行われた時期からみていく。交流活動としては、顔の見える関係づくりと信頼の獲得、高齢者のニーズ把握、地域人材のネットワークづくりを目的として、「キズナプロジェクト」（お菓子作りなどを通して子供から高齢者まで性別・障がいの有無・国籍などにかかわらず共に楽しみ学ぶイベント）、「つながるサロン」（体操や創作活動など高齢者が無理なく参加できるイベント）などの活動が 2012 年初頭より月に 1 回程度のペースで先行実施された。こうした交流活動実施時期を含めて NPO セクター・企業セクター・行政セクターに属するさまざまな主体間の協働関係が構築されていったのである。

### 3-2. 「まごころサービス」にみるセクター間協働の発展プロセス

2011 年 5 月からの参与観察および「まごころサービス」のステイクホルダーとのメール、インタビュー調査の結果、「まごころサービス」の開発・展開において中断・解消した協働関係もあるものの、高齢者が住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けられること、すなわち高齢者のセーフティネット構築を共通目的として、セクターを越えて多様な主体間の協働が発展・拡大を続けていることが観察された。

図 4 に、「まごころサービス」の発展プロセスと協働構成主体の変化を示す。そして本プロセスにおいて協働参画主体を結びつけ調整を図る協働マネジャーたちの行為とその結果起こった現象を詳述する<sup>(9)</sup>。それにより、2-3 にて提示したセクター間協働の発展プロセスモデルの検証を試みる。

(9) 協働マネジャーたちの所属役職等は、協働への参画当時のものを記載している。そのため、本稿発行時と異なる場合がある。

図3. まごころサービス実施の経緯

ミッション 絆づくりによる「高齢者のセーフティネット」構築							
戦略 異なる世代との絆による高齢者の「孤立予防」と、地域連携による「地域振興」							
戦術 3種のプログラム:キズナプロジェクト・つながるサロン・まごころサービス							
	1年目(2012)	2年目(2013)	3年目(2014)	4年目(2015)	5年目(2016)	6年目(2017)	7年目(2018)
世代間交流	キズナプロジェクト (クッキング、イラスト、アロマ、切り絵、コンサート、お茶会、バザー等)	キズナプロジェクト	キズナプロジェクト	キズナプロジェクト	キズナプロジェクト/ つながるサロン 合同のイベント	イベント 研修会	イベント
高齢者交流		つながるサロン (体操、健康談話、茶話会等)	つながるサロン	つながるサロン		まごころサービス 実証実験Ⅳ	まごころサービス 実証実験Ⅴ
住民間互助		(まごころサービスのあり方につき) 先行事例調査・検討	まごころサービス 実証実験Ⅰ	まごころサービス 実証実験Ⅱ	まごころサービス 実証実験Ⅲ		

### 3-2-1. 生成段階

#### ①社会的課題の認知

「まごころサービス」の運営主体、一般社団法人セーフティネット（以下、セーフティネット）にて代表を務める清水さえ子は50歳代半ばに約8年間、一人暮らしをする義母をフルタイムで働きながら通いで介護した経験をもつ。清水自身もこのとき一人暮らしであり、介護に孤軍奮闘する中、地域での何気ない日常の交わりがひとつの救いになったという。この経験から孤立予防のためには地域内の日常的繋がりが重要であることに気づき、自身の定年退職後は地域内で何ができるか考え始めたという。地域には孤独感を抱く高齢者や介護者など日常的な声掛け・見守りを必要とする人々が少なくないこと、知識・経験の豊富な企業OBをはじめ多様なスキルをもった地域人材がいるにもかかわらず十分に活かされていないこと、高齢化が進む中であって地域人材が活躍できる場が彼ら自身のためにも地域のためにも必要不可欠であることを認識するようになる。そして子供を含めあらゆる世代で互いに支い合える地域づくり、地域人材のネットワーク化による生き甲斐と実利の創出・促進に取り組むたいと考えるようになったという。

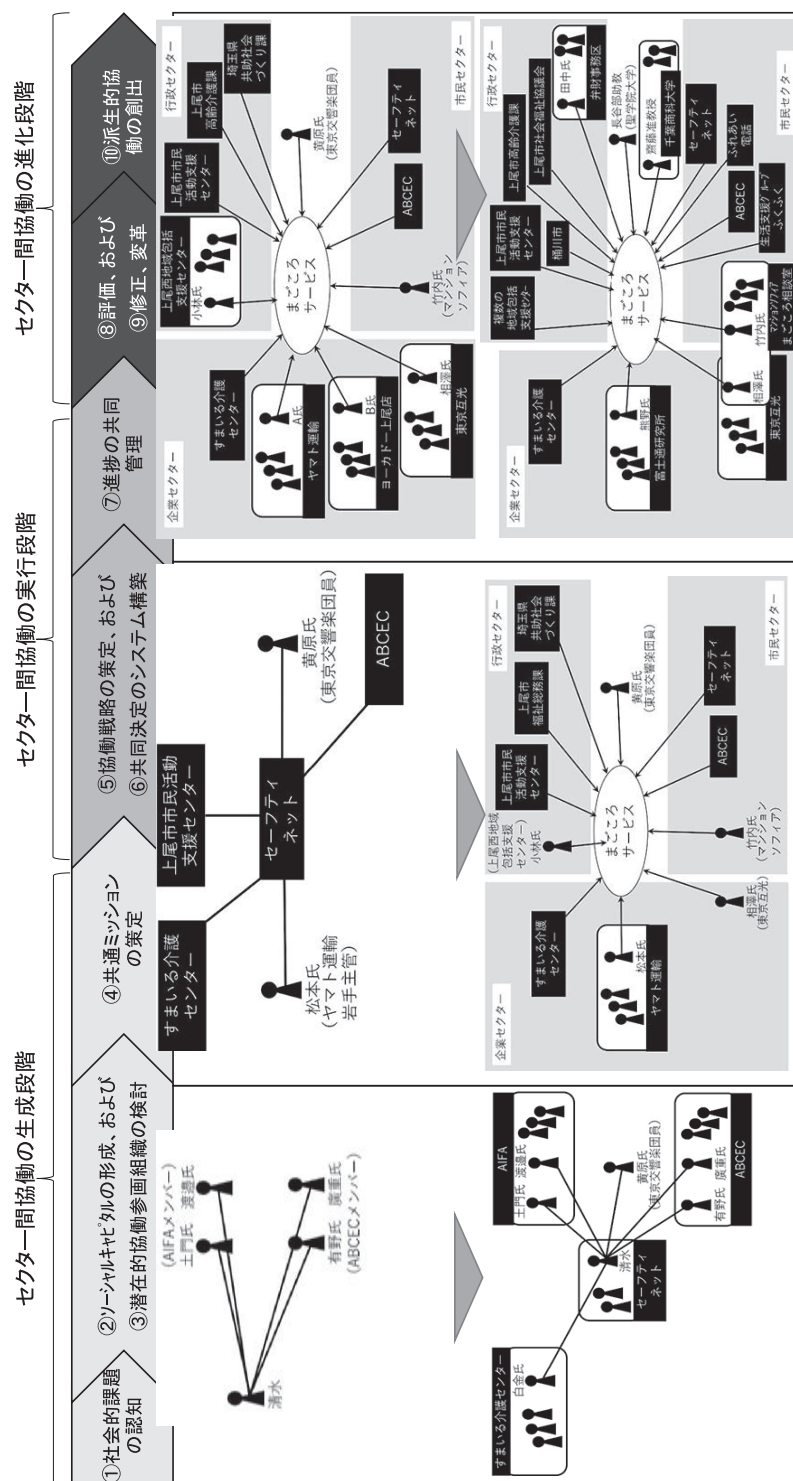
社会的課題をビジネスの手法で解決するソーシャルビジネスの考え方に会った2005年以降、清水は具体的な取り組みに向けて様々な講座に参加し、事業構想を練っていった。そして事業のミッションが「地域での絆づくりによる高齢者のセーフティネット構築」と固まっていく中で、関心層と考えられる人々へ取り組みの内容や方法について自分の考えを伝え、協力を依頼するようになっていった。

#### ②ソーシャルキャピタルの形成および③潜在的協働参画組織の検討

2009年には、清水が当時強くコミットしていたボランティア団体AIFA(Ageo



図 4. 「まごころサービス」の発展プロセスと協働構成主体の変化



組織間の連結は制度的レベル  
(特定の人物に拠らない制度化された組織間関係)

組織間の連結は組織レベル  
(組織を公式に代表する個人が結ぶ組織間関係)

組織間の連結は未形成  
(一個人による個人的レベルの行動)

① = 1 個人としての協働マネジャー (個人的レベル) を示す。

② = 協働マネジャーが代表する組織 (組織的レベル) を示す。

③ = 協働参画が制度化された組織 (制度的レベル) を示す。

International Friendship Association) において、団体創設者の土門氏や中心メンバーの渡邊氏の理解を得てAIFA内に「セーフティネットを考える会」を発足させた。本会において2011年2月までの2年間にわたり、事業ミッションの具現化について意見交換と協力依頼を行った。この時の打合せ資料(図5)からは、行政、商店・商工会、教育機関、地域などによる連携を視野に入れて働きかけを進めようとしていたことが読み取れる。

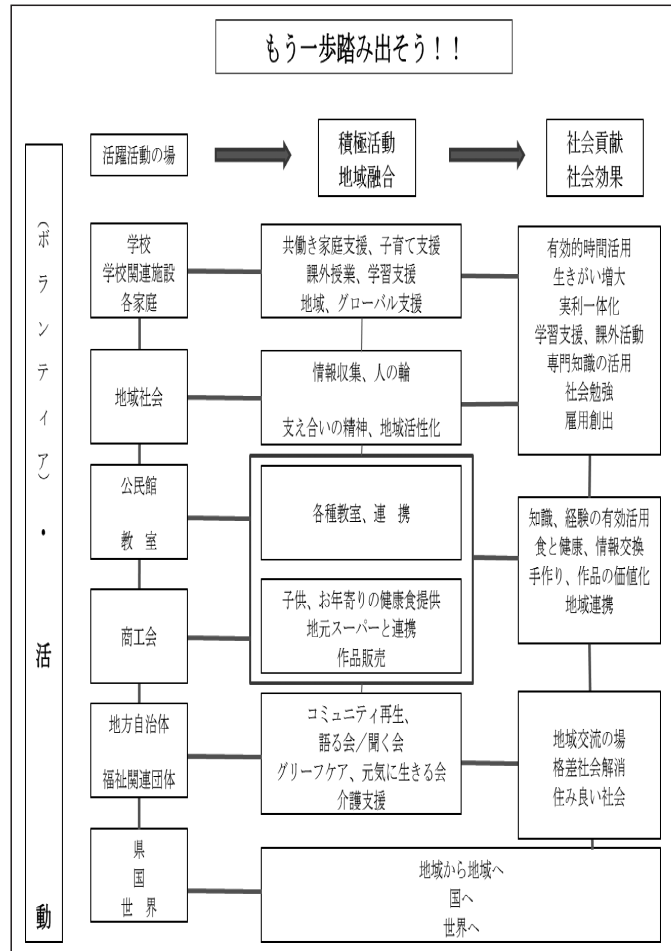
ただ土門氏・渡邊氏などをはじめ複数人から個人的に協力は得られるようになったが、AIFA総会では賛同をとりつけることはできず、別組織を立ち上げて活動することとなった。

新組織立ち上げにあたって、清水は2011年に活動資金および支援者獲得のためビジネスプランコンテストに応募した。結果は不採択であったが、応募書類作成のために事業内容の検討

と中長期計画の策定ができており、「キズナプロジェクト」と「つながるサロン」に順次着手していくこととなった。活動実績も知名度も“お墨付き”も何もない新組織が取り組みを進めるにあたり、社会的課題へ取り組むこと・利益目的の活動ではないことについて地域の人々から理解と信頼を得ること、ともに取り組む仲間さがし・仲間づくりを大切にすることが重点課題とされた。なお、この時点では「まごころサービス」に関する明確な事業計画はまだなく、活動継続のためのビジネスモデルを模索中であった。

こうしたミッションと活動内容、新組織立ち上げに賛同し応援の意向を表明したのが、清水が2011年7月に入会した企業OBの会ABCEC(Ageo Business Career Enjoy Circle)<sup>(10)</sup>副会長の有野氏と理事の廣重氏であった。両氏は個人的に協力を申し出るとともにABCECメンバーへの説明機会を設け、キズナプロジェクトの広報・集客・当日運

図5. 事業ミッション (2009年当時)



(10) 上尾商工会議所、桶川商工会、伊奈商工会により創設。主に地域の中小企業支援や地域貢献活動を行っている。

営を支援するよう ABCEC メンバーへの働きかけを行った。

そしてデイサービス施設「あおいそら」を経営する株式会社すまいる介護センター（以下、すまいる介護センター）管理者の白金氏は、「キズナプロジェクト」の実施場所を提供することを承諾、積極的な広報支援や留意事項などに関する助言を提供した。「キズナプロジェクト」は子供と保護者・地域の高齢者たちがともに楽しみながら公民館などでお菓子作りを行い、出来上がったお菓子を持って高齢者施設を訪問し、施設利用者の方々とともに試食し交流するというプログラムである。実施にあたりそれまでに連携を申し入れた高齢者施設は、子供たちが料理したお菓子を施設利用者が食することにつき衛生管理上のリスクがともなうことを理由に次々辞退する中、最初に快諾・受け入れを表明したのが白金氏であった。白金氏が経営するデイサービス施設の職員も「キズナプロジェクト」の実施のために勤務シフトの変更から当日の運営準備まで協力体制を敷くようになった。

こうしてまず「キズナプロジェクト」が2012年1月にスタートし、毎月1回のペースで実施回数を重ねていく。土門氏・渡邊氏をはじめ両氏の誘いによりボランティア活動に興味をもった AIFA メンバーも一参加者としてあるいはパフォーマーとして、「キズナプロジェクト」にかかわっていった。

「キズナプロジェクト」スタート後、新組織は2012年4月に一般社団法人セーフティネットとして法人格を取得し、さまざまな主体との協働を試行している。同年7月には化粧品メーカー企業の協力を得て、「あおいそら」にて美容コンサルタントによる高齢者向けビューティセミナーを実施している。8月には地域住民への情報発信を目的としたチェロコンサートを東京交響楽団チェリスト黄原氏とともに開催しており、そこでは ABCEC 有野氏・広重氏の仲介により連携が実現した商店街6店舗と、各店舗の商品を地域住民が獲得できるイベントを実施している。上尾市市民活動支援センターには市が発行する広報誌での活動紹介や会議開催場所の提供といった支援を依頼し、センター職員とのコミュニケーションを活発化させている。こうしたアプローチを経て、協働相手候補組織と利害が一致するかどうか、中長期的に協働を実施していくことが可能かどうか、検討を重ねていった。

2013年に入ると、「キズナプロジェクト」でのデイサービス施設利用者との交流経験をもとに要介護・要支援度の軽い／元気な高齢者はどのようなニーズをもっているのかという問題意識をもち、地域人材として支援を行う意欲をもつ高齢者とより多く出会うことも意図して「つながるサロン」の開催をスタートさせている。参加した高齢者が生活上の困りごとなどの話ができるような場づくりや、スキルをもつ高齢者を積極的に講師に迎えて体操・創作活動・オカリナ演奏・座禅・落語など楽しむ機会を提供することで、高齢者のニーズ発見・スキルや特技の発見が目指された。

そして「キズナプロジェクト」と「つながるサロン」の開催について「2013年度上尾市協働のまちづくり推進モデル事業」に採択されたことを契機に、上尾市の高齢者福祉担当課との関係づくり・政策提言を意識的に行うようになっていく。本モデル事業の実施を通して多様な地域の人々との出会いも増やし、イベントを開催する度に活動への理解を求め、地域人材がもつスキル・特技とそれらを地域のために活かす意志を「スキルバンク」としてデータベース化していった。

## ④共通ミッションの策定

セーフティネットがすまいる介護センター、ABCEC、上尾市市民活動支援センター、上尾市の高齢者福祉担当課、地域人材との関係を強めながら活動実績を蓄積していく中で、次第に取り組むべき課題が絞り込まれていった。介護保険制度では対応できない高齢者の生活上の困りごと（ニーズ）の多さ、支援を行う意欲をもつ地域人材の圧倒的不足、ニーズと地域人材のスキル（シーズ）をつなぐ地域内の仕組みづくりが喫緊の課題であることが明らかになっていった。そこでこうした課題に取り組んでいる先行事例の調査に着手した。この事例調査の一環で、清水はヤマト運輸株式会社（以下、ヤマト運輸）岩手主管支店の松本まゆみ氏がはじめた「まごころ宅急便」の取り組みを知ることとなる。

「まごころ宅急便」は、ヤマト運輸が地方自治体や社会福祉協議会、地元商店と連携し、宅急便のネットワークを活用して高齢者の見守りと買い物代行を行うサービスである。本サービスのミッションと実施体制に強く関心を抱いた清水は、2013年11月、同社岩手主管支店に松本まゆみ氏を訪ね「まごころ宅急便」事業開発の経緯、実施体制、役割分担など詳細に係るインタビュー調査を行った。そしてこの時まで形成してきたネットワークをもとに、上尾市でも高齢者の見守りや買い物代行を含む生活支援サービスを実施することが、高齢者のニーズにきめ細やかに応えること、高齢者のセーフティネット構築を具現化することになると結論づけたのである。

こうして、高齢者の生活上のニーズに応え高齢者のセーフティネット構築を具現化することをミッションに掲げ、「スキルバンク」に登録された地域住民が“できるときにできることを”もって対応する「まごころサービス」を行政や企業、セーフティネットを含むNPO間の協働のもと展開していくこととなった。そして同サービスは2014年6月「上尾市社会福祉基金活用事業」（担当：上尾市福祉総務課）として採択され、まずは実証実験として小さく始めることとなった。

## 3-2-2. 実行段階

## ⑤協働戦略の策定および⑥共同決定のシステム構築

2014年9月には、のちに「まごころサービス」提供エリアとなる大規模マンション「ソフィア上尾」（以下、ソフィア）<sup>(11)</sup>に住むABCECメンバー竹内氏が、ソフィアを担当エリアとする上尾西地域包括支援センター小林氏、マンション管理会社の東京互光株式会社（以下、東京互光）相澤氏に清水を引き合わせ、ソフィアでのサービス展開につき話し合いがもたれた。小林氏・相澤氏は、全国平均を上回るスピードで高齢化の進むソフィアの現状に強い問題意識をもっており、行政や近隣企業等との協働によって住民ニーズに応える仕組みづくりに積極的であった。この後10月にヤマト運輸岩手主管支店 松本氏を講師に迎えて開催された講演会「地域のささえ合い・見守り力向上をめざして」（主催：セーフティネット）には、埼玉県共助社会づくり課職員、上尾市福祉総務課職員、上尾市市民活動支援センター職員、市議員、東京互光社員、すまいる介護センター社員、ABCECメンバー、ソフィア住民、地域住民らが参加し、さまざまな主体が生活支援サービスの担

(11) 総戸数499戸。高齢化率は31.2%（2018年4月現在）と全国平均を上回っており、安心して住み続けられるマンション・ライフをめざした高齢者支援が重要な課題となっている。

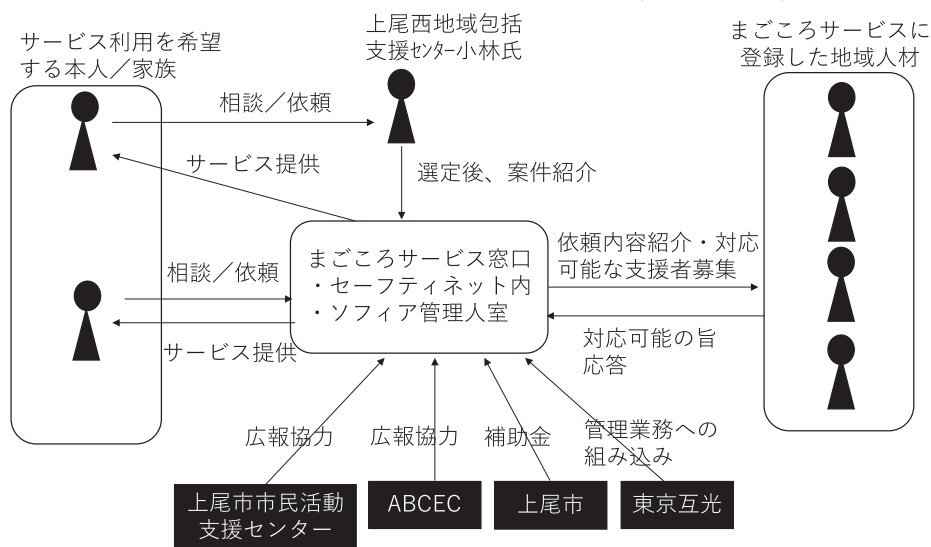


い手となることの重要性和「まごころサービス」の趣旨・内容を確認するとともに、意見交換と具体的アクションのための相談を行った。

この講演会後、相澤氏はソフィアへの「まごころサービス」導入につき東京互光大宮支店長新井氏へ働きかけ、新井氏はソフィア上尾管理組合理事長田口氏とともに調整をはじめた。同時並行的に、清水はセーフティネットの主な活動エリアとソフィアをフィールドとした「まごころサービス」を想定し、小林氏・相澤氏・白金氏らの間で、サービス利用希望者との面談・サービス提供・費用請求・謝礼金支払いといったサービスフローの組み立て、各主体の役割分担、想定される問題点の洗い出しなどを進めていった。ここでは各主体からそれぞれの専門知識・情報が提供され、サービスマネジメントのための戦略立案がなされた。例えば小林氏からは、地域人材が有償ボランティアで実施する「まごころサービス」は、介護保険制度のもと実施する業務と異なり、何をどこまでするのか／してはいいけないのか自分たちで決めねばならず支援者間での議論・共通理解が重要であること。白金氏からは、支援者が孤独感・心理的ストレスを抱えがちになるため活動終了後のケアが必要不可欠であること、必要であれば「あおいそら」職員も研修を兼ねて派遣すること。相澤氏からは、ソフィア住民が置かれている現状や想定される支援ニーズ、構築済みのネットワーク・組織名など。こうしてリスクと対応策を織り込みながらサービス内容が精査されていった。

そして2015年8月、東京互光新井氏によるソフィア内高齢者支援対策に関する提案がソフィア内管理組合理事会、自治会役員会、事務区長により承認され、マンション管理員室が「まごころサービス」の窓口となる「まごころ相談室」が正式に設置された。こうして「まごころサービス」受注ルート、地域人材との連絡体制、実施にかかるサポート体制などのマネジメントシステムができあがったのである（図6）。

図6. まごころサービスのマネジメント体制（2015年8月）



### ⑦進捗の共同管理

「まごころサービス」開始後は、ソフィア管理員室で原則として週1回開催される定例会と、公民館など大きな会議室で年1回開催される情報交換会（一般的な総会にあたるもの）において進捗の共同管理が行われている。

定例会にはまごころサービスの窓口を務める清水、相澤氏のほか、まごころサービスの支援者が出席し、支援活動に関する情報交換、課題の共有、相談、意思決定が行われている。新規支援者に対しては意識啓発や人材教育の場ともなっている。

情報交換会は毎年、年初に開催され、まごころサービスにかかわる主体および関心をもつ主体のほか誰でも参加できるオープンな場となっている。そこではサービス実績（案件数などの量的情報と、模範的な活動事例や反省が必要な活動事例などの質的情報）・収支状況の共有、サービス改善のための提案・議論、新たな担い手獲得のための呼びかけ、交流が行われる。

定例会や情報交換会に持ち込まれ検討された事案については、当該事案に関心をもつ主体が別の会議体を構成して継続検討を行うケースもうまれていった。ここでは2つのケースを紹介する。

1つ目は、「まごころサービス」が参考としたヤマト運輸の買い物代行サービス「まごころ宅急便」をソフィアに応用することを目的として設置された「ソフィア高齢化対策検討会」であった。本検討会にはヤマト運輸関東支社および埼玉主管支店、ヤマトフィナンシャル株式会社エリアソリューション埼玉支店、株式会社イトーヨーカ堂イトーヨーカドー上尾駅前店（以下、イトーヨーカドー上尾駅前店）、埼玉県共助社会づくり課、ソフィア管理組合、ソフィア事務区、セーフティネットから参加者を得て、月に1回程度会議が開かれ検討がなされた。各主体のもつ情報・資源やアイデアを活かしてソフィア独自のサービスを実施していくために、見守り・買い物代行・防災意識啓発・ペットの里親募集・飲み水の配達など多角的見地から検討が重ねられたが、共通ミッションの策定において合意が得られず具体的取り組みについての議論に進めずにいた。検討会は9か月間続けられたが、参加メンバーの異動を契機として検討を中断することとなった。その後、イトーヨーカドー上尾駅前店との協働により飲み水の配達プロジェクトを1度試行したが、さまざまな制約から継続実施は見送らざるを得ないとの判断がイトーヨーカドー上尾駅前店より示された。

2つ目は、「まごころサービス」の活動履歴を事務局のみならず支援者本人も簡単に管理・閲覧できるようクラウドシステムに蓄積すること、利用者と支援者のマッチングや経理作業を効率化することを目的として設置された「キャリア介護システム実証実験チーム」であった。本チームには株式会社富士通研究所（以下、富士通研究所）や千葉商科大学、ソフィア、東京互光、セーフティネットなどから参加者を得て、クラウドシステムの導入、実証実験、実験後の意見交換、交流会などが行われた。本チームでは、こうしたクラウドシステムによってマネジメントを効率化することを共通ミッションとして、相互の資源を活かせること、主体間の利害が一致したことを背景に、システム開発・改善のための検討・実証実験を続けている。

このように「まごころサービス」実施のための協働には、しばしば新たな主体の参画とそれによる新たな資源の流入がみられるようになり、別途設置される会議体は「まごころ

サービス」の質をより高めていくための付加的な協働として作用している。その進捗は定例会および情報交換会で報告・共有され、協働参画主体間で共同管理されている。

### 3-2-3. 進化段階

#### ⑧評価、および⑨修正・変革

「まごころサービス」の活動実績が蓄積されていく中で、サービス利用者や新たな支援者、そして協働参画主体や外部組織から、さまざまな形でフィードバックが増えてきている。

サービス利用者からは、支援者やサービス内容についての満足度や新たな要望が寄せられ、よりよいサービスづくりに向けた内省および修正・変革の材料となっている。

支援者として活動参画を希望する地域人材からの問合せ・申し入れも増えてつつあり、従来は「まごころをもって対応する」という申し合わせのみで共有できていたサービス品質を、新規支援者に対して明確に定義・言語化して伝える必要性が増してきた。「まごころサービスが目指すよい生活支援サービスとは一体どのようなサービスか？」という再考と明文化の機会がもたらされたのである<sup>(12)</sup>。この問いはクラウドシステムによるマネジメント効率化実証実験の一環として前述した「キャリア介護システム実証実験チーム」にて徹底的に議論され、定例会および情報交換会に対人援助の原則に関する学びと改善、サービス品質向上の機会をもたらしした。

またセーフティネットのホームページやソフィア内広報紙、行政主催のイベントなどで自発的な情報発信を続ける中、2017年以降、協働参画主体あるいは外部組織からの報告依頼・講演依頼が増えつつある。聖学院大学人間福祉学部の授業における取り組み紹介、上尾市社会福祉協議会主催の「第27回地域福祉を考える集い」（シンポジウム）における取り組み紹介およびパネリスト登壇、桶川市社会福祉協議会主催の「桶川ボランティア・市民活動ネットワーク」における基調講演など、依頼に基づく情報発信の機会が増えていることは、「まごころサービス」に対する認知度と評価の高まりと捉えられ、協働参画主体に誇りやモチベーションの向上をもたらしした。

そして活動実績の蓄積および認知度向上にともない依頼件数も増えてきたことにより、近隣地域で生活支援サービスを展開している他団体との協働もうまれている。2014年のサービス開始当初は、地域ニーズの選定と「まごころサービス」への紹介を上尾西地域包括支援センター小林氏が担っていたが、今では小林氏のみならず複数の包括支援センターの職員がこれを担うようになっている。依頼増加に「まごころサービス」支援者の人数・体制が追い付かず、依頼を断らざるを得ないケースも生じるようになってきたことから、生活支援サービスを展開するNPO法人生活支援グループふくふく（以下、生活支援グループふくふく）代表理事五味氏の協力のもと相互協力関係を構築した。「まごころサービス」が対応しきれない案件を紹介するほか、生活支援グループふくふくが対応しきれない案件

---

(12) よい生活支援サービスがどのようなものであるかは、サービス実施団体がそれぞれに定義していくことが必要である。決められた時間内にできる限り効率よく作業を完遂することであるか、それとも作業よりも依頼者の語りに耳を傾け寄り添うことであるか。どのような依頼も断らずに請け負うことであるか、それとも依頼者の自立をめざして自分でできることは自分で行うよう促すことであるか。なにをもってよいサービスとするかは多様な解釈があるため、支援者間の十分な議論と意識共有が必要である。

については「まごころサービス」が引き受けるという相補的關係が築かれている。

こうした状況下、より多くの支援者を得るための修正・変革案として、有償ボランティアとして実施している「まごころサービス」をソーシャルビジネスとし、事業性と継続性を高めることが事務局から提案されるようになった。支援者に支払う謝礼金単価を上げること、事務局専任スタッフを雇用できるようになることを目的として、サービス料の値上げや、収入に占める事務局経費の割合を下げるのが2017年、2018年の情報交換会で続けて検討されたが、本件は将来的な課題として暫くは現在の体制・活動スタイルを継続するという合意に至っている。

#### ⑩派生的協働の創出

2018年2月からは、それまでサービス品質向上のために「まごころサービス」“内”でうまれた付加的協働とは異なり、「まごころサービス」の“外”での派生的協働が生まれ発展しはじめている。それは「まごころサービス」支援者でもある弁財事務区長 田中氏が中心となってスタートさせた「弁財区地域ささえあいの会」による、上尾市弁財事務区民のみを対象とした生活支援サービスである。当会は弁財事務区内住民の相互支援を目指して支援者とサービス利用希望者のマッチング・見守りを行うとしているが、見守り時に発生する生活支援サービスは（弁財事務区外住民も支援者となる）「まごころサービス」を導入した。

田中氏は「キズナプロジェクト」「つながるサロン」に2013年より参加し、「まごころサービス」においてはサービス提供のみならず地域ニーズの発見・地域人材の発掘に努めてきた主要メンバーの一人であり、「まごころサービス」のような生活支援サービスがまちづくりの観点からも必要であることをかねてから指摘していた。「弁財区地域ささえあいの会」は弁財事務区住民・上尾市社会福祉協議会・上尾市間の協働により創設されており、田中氏は引き続き「まごころサービス」の支援者も続けながら「弁財区地域ささえあいの会」の発展に注力している。セーフティネットの事務局が弁財事務区内に所在することも一助となり、清水と田中氏は情報交換を密に行いつつ、「まごころサービス」と「弁財区地域ささえあいの会」両方の発展・成長に尽力している。

## 4. 考察

NPO、行政、企業という異なるセクターに属するさまざまな主体が高齢者のセーフティネット構築をめざして協働する「まごころサービス」を事例としてセクター間協働の発展プロセスモデルを実証的に検証した結果、次のことが明らかになった。

### 4-1. 「生成」「実行」「進化」の3段階

社会的課題の解決という中長期的な目的を達するまでに、協働参画主体は決して固定的ではなく、絶え間なく入れ替わり・増減を伴いながら変化していく。高齢者のセーフティネット構築という時間を要する取り組みでは、協働の「生成」「実行」「進化」という大きな流れを形成し、その中でも（「支流」のような）個別プロジェクトの開発・中止／実施・評価・改善において協働参画主体の退出や加入が生じ、それが大きな流れにも影響を与え



ていた。「まごころサービス」においては図4に示したように、2005年の準備期以来13年の間に、協働構成主体は入れ替わりを伴いながら、増加・複雑化している。

「生成」「実行」「進化」の諸段階を構成する①～⑩の要素は必ずしも単線的発展史上にあるわけではなく、行きつ戻りつしたり、複数要素が同時に進んだりする。「まごころサービス」の発展プロセスにおいては、図4に示したように②ソーシャルキャピタルの形成と③潜在的協働参画組織の検討、⑤協働戦略の策定と⑥共同決定のシステム構築がそれぞれほぼ同時期に進行することが観察された。また協働参画主体が増える際には常に、②ソーシャルキャピタルの形成および③潜在的協働参画組織の検討がなされていた。

「生成」から「実行」そして「進化」へと段階が進んでいくうちに「まごころサービス」推進における各協働主体の重要度（関係性の強さ）が変化する。生成段階では協働主体はまだ少なく、共通ミッションの策定に向けて各主体の重要度は同程度であったが、実行段階ではばらつきが生じた。協働戦略の策定、共同決定のシステム構築、および進捗の共同管理のシステムづくりを進めていく中で協働参画組織の入れ替わりが生じるとともに、参画組織が持ち込む諸課題につき検討・対応し取り組むべき課題の優先順位がつけられていった。資源の持ち寄り、役割の明確化、分業が進み関係性が強まる協働関係もある一方で、それらが進まずに退出につながった協働関係もあった。

#### 4-2. 協働マネジャー（現場レベルと管理職レベル）がつくる組織間関係

協働はまず、ごく限られた人数の個人間関係からはじまる。彼らが自組織と他組織をつなぎ調整する現場レベルの協働マネジャーとなる。現場レベルの協働マネジャーが次第に増えていくに従って協働参画組織も増えていく。「まごころサービス」では、清水による社会的課題の認知以降、高齢者のセーフティネット構築に関心をもつと考えられるさまざまな人々と一対一として出会い、情報交換が行われていった。情報交換により関心を抱いた ABCEC 有野氏・廣重氏、すまいる介護センター白金氏、ヤマト運輸松本氏、ソフィア竹内氏・田口氏、東京互光相澤氏・新井氏、上尾西包括支援センター小林氏、富士通研究所熊野氏、弁財事務区田中氏ら各氏は、次第に一個人としてのかかわり方を越えて、自らの所属組織にとっての便益とコストを考慮の上、所属組織内での調整を経て、所属組織を代表する形で資源（助言、人員、場、ノウハウ、人脈など）を提供するようになっていく。

現場レベルの協働マネジャーが自組織に持ち込む情報を検討し、組織としてかかわるかどうか、どのような資源をどこまで提供するかといったことなどを意思決定する、管理職レベルの協働マネジャーが存在する。AIFA 土門氏・渡邊氏は現場レベルの協働マネジャーとして所属組織への働きかけを行ったが、管理職レベルの協働マネジャーとして AIFA 理事が便益とコストを計算した上で組織としてのかかわりに積極的でなかったことにより、組織としての協働への参画は見送られた。イトーヨーカドー上尾駅前店と飲み水配達プロジェクトを試行した際は、同店の管理職レベルの協働マネジャーがさまざまな制約のため協働を見送る判断を行った。他方、管理職レベルの協働マネジャーが自組織にとっても高齢者のセーフティネット構築がミッションとなること、提供する資源、役割、成果の配分などに合意し、現場レベルの協働マネジャーのかかわりを承認／支援していた組織では、現場レベルの協働マネジャーが自組織を代表して協働参画を継続できた。

協働マネジャーについて現場レベルと管理職レベルというとき、それは必ずしも組織内での職位の上下を意味する訳ではない（現場レベルが下の職位、管理職レベルが上の職位であるとは限らない）。上記現場レベルの協働マネジャーの中には、自組織の管理職を務める人物もいるが、管理職であっても自組織内での仲間・同僚や意思決定機関の承認・支援を必要とするからである。

管理職レベルの協働マネジャーの支援を得て、組織として協働参画が可能になり活動を進めていくうちに組織間関係が制度化され、協働マネジャーを特定の人物が務め続けるのではなく引継ぎにより後任者がその任を負うようになる。「まごころサービス」においても、現場レベルの協働マネジャーが異動や病気などの事情により人員交代を余儀なくされることもあった。それを機に協働関係が中断・解消になったケースもあったが、それまでに組織としての協働参画が制度化されていれば、後任者が協働マネジャーを務め協働関係が維持されている。

以上のことから、社会的課題の解決を目指して中長期的に展開されるセクター間協働は、ごく少数の個人間関係からはじまり組織間関係へと発展していくこと、それは現場レベルの協働マネジャー個人の意思決定や行動が管理職レベルの協働マネジャーによる承認・支援によって組織としての意思決定や行動となり、組織間関係を創り維持・発展させていくプロセスであること、協働参画主体の構成・紐帯の強弱がゆるやかに変化しながら「生成」「実行」「進化」という段階を経ること、という示唆が得られた。

#### 4-3. 今後の研究課題

上記発見と示唆が得られたことにより、図1で示したセクター間協働の発展プロセスモデルが有用であることの可能性は確認できたが、さまざまな協働を説明しうる汎用的なモデルとしていくためには修正を行う必要性も明らかになった。

「生成」「実行」「進化」の諸段階を構成する①～⑩の要素は必ずしも単線的発展史上にあるわけではなく複数要素が同時に進むことも観察されたため、これら要素を再検討し、より簡潔化する必要がある。併せて現場レベルと管理職レベルの協働マネジャーの役割に関する研究との関係もより深く検討することも必要である。

そして「まごころサービス」に加えて他事例も用いて検証を重ねる必要がある。「まごころサービス」については、準備期から今日までの13年間に協働の「生成」「実行」「進化」段階を観察することができたものの、高齢者のセーフティネット構築というゴールは未達成であり協働は続いていくため、今後どのように発展していくのか、それをどう説明することができるか継続的に観察・検討する必要がある。また他のさまざまな社会的課題について解決をめざす協働も事例として実証研究を行う必要がある。

#### 〔主要参考文献〕

- 東俊之 (2009) 「組織間コラボレーションの課題と展望」 佐々木利廣, 加藤高明, 東俊之, 澤田好宏著『組織間コラボレーションー協働が社会的価値を生み出す』ナカニシヤ出版, pp. 195-208.
- Berger, I.E., Cunningham P.H. and Drumwright M.E. (2010) “The Integrative Benefits

- of Social Alliances: Balancing, Building and Bridging”, in Smith, N.G., Bhattacharya, C. B., Vogel D. and Levine D.I. (eds.), *Global Challenges in Responsible Business*, Cambridge University Press
- Child, J., Faulkner, D., and Tallman, S. B. (2005) *Cooperative Strategy*, Oxford University Press, USA.
- Cummings, T. G. (1984) “Transorganizational Development”, *Research in Organizational Behavior*, Vol.6, pp. 367-422.
- 後藤祐一 (2009) 「戦略的協働の理論的枠組み」, 『経済学研究』 第 58 巻第 4 号, pp. 319-330.
- 後藤祐一 (2015) 『戦略的協働の経営』 白桃書房.
- Janowicz-Panjaitan, M., and Noorderhaven, N. G. (2009) “Trust, Calculation, and Interorganizational Learning of Tacit Knowledge: An Organizational Roles Perspective”. *Organization Studies*, Vol. 30, No. 10, pp. 1021-1044.
- 小島廣光・平本健太編著 (2011) 『戦略的協働の本質』 有斐閣.
- 野中郁次郎 (2013) 「成功の本質：ハイパフォーマンスを生む現場を科学する—vol.68 まごころ宅急便／ヤマト運輸」 『Works』 No.119, pp. 42-47.
- 大倉邦夫 (2014) 「社会的協働に関する研究の動向」 『人文社会論叢』 第 31 号, pp.27-49.
- 齊藤紀子 (2016) 「社会的課題解決のためのセクター間協働の発展プロセス」 『千葉商大論叢』, 第 53 巻, 第 2 号, pp. 117-134.
- 齊藤紀子 (2017) 「社会的課題解決のためのセクター間協働—境界連結者個人からはじまる組織間関係の発展プロセス」 『千葉商大論叢』, 第 54 巻, 第 2 号, pp. 229-245
- 佐々木利廣 (1990) 『現代組織の構図と戦略』 中央経済社.
- 佐々木利廣, 加藤高明, 東俊之, 澤田好宏著 (2009) 『組織間コラボレーション—協働が社会的価値を生み出す』 ナカニシヤ出版.
- Selsky, J. W., and Parker, B. (2005) “Cross-sector partnerships to address social issues: Challenges to theory and practice”, *Journal of Management*, Vol. 31, No. 6, pp.849-873.
- 竹内弘高訳, マイケル・E・ポーター著 (1999) 「クラスターと競争—企業・政府・産業にとっての新しい課題」 『競争戦略論Ⅱ』 ダイアモンド社, pp 65-204.
- 谷本寛治 (2002a) 「NPO/NGO と政府・企業のコラボレーション」 『NPO/NGO と政府・企業のコラボレーション研究委員会報告書』 地球産業文化研究所, pp. 1-7.
- 谷本寛治 (2002b) 『企業社会のリコンストラクション』 千倉書房.
- 谷本寛治 (2003) 「NPO/NGO と政府・企業のコラボレーションの設計 (<特集> 中間組織における参加と協同)」 『社会・経済システム』 第 24 号, pp.39-45.
- 谷本寛治編 (2006) 『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.
- 谷本寛治, 大室悦賀, 大平修司, 土井将敦, 古村公久 (2013) 『ソーシャル・イノベーションの創出と普及』 NTT 出版.
- 新川達郎 (2004) 「パートナーシップの失敗—ガバナンス論の展開可能性」 『年報行政研究 39』, pp. 26-47.

〔主要参考 URL〕

セーフティネット <https://sites.google.com/site/safetynetageo/> (2018年2月21日確認)  
上尾・アブセック (上尾地区ビジネス・キャリア・エンジョイサークル) <http://www.ageocci.or.jp/abcec/index.html> (2018年6月3日確認)  
厚生労働省「介護予防・日常生活支援総合事業」<http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000074126.html> (2018年6月3日確認)  
ヤマトホールディングス「2016年度ハイライト 高齢者を宅配便で見守る」  
<http://www.yamato-hd.co.jp/csr/highlights/2016highlights02.html> (2018年4月11日確認)

謝辞

本稿の執筆にあたっては、文中および図4にてお名前を挙げた方々をはじめ、協働された多くのみなさまから多くのご助言・ご示唆をいただいた。ここに記して感謝の意を表したい。

(2018.7.27 受稿, 2018.10.11 受理)



〔抄 録〕

本稿は、先行研究をもとに社会的課題解決のためのセクター間協働の発展プロセスモデルを提示した上で、高齢者向け生活支援活動「まごころサービス」を事例として当該モデルを実証的に検証した実証研究である。

観察および検討の結果、社会的課題の解決を目指して中長期的に展開されるセクター間協働は、ごく少数の個人間関係からはじまり組織間関係へと発展していくこと、それは現場レベルの協働マネジャー個人の意思決定や行動が管理職レベルの協働マネジャーによる承認・支援によって組織としての意思決定や行動となり、組織間関係を創り維持・発展させていくプロセスであること、協働参画主体の構成・紐帯の強弱がゆるやかに変化しながら「生成」「実行」「進化」という段階を経ること、という示唆が得られた。

提示したセクター間協働の発展プロセスモデルが有用であることの可能性は確認できたが、さまざまな協働を説明しうる汎用的なモデルとしていくためにはさらに実証研究を行い、修正を行う必要性も明らかになった。

〔論 説〕

移転価格税制における「評価困難な無形資産」に係る一考察  
—2017年 OECD ガイドライン「事後的な利益水準に基づく調整」の  
我が国への導入を踏まえて—

井 出 裕 子

目 次

はじめに—問題の所在と研究の方向性

第1章 無形資産の範囲

第2章 無形資産の移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分

第3章 評価困難な無形資産の譲渡とガイドラインパラ 6.192 の調整

第1節 ガイドラインにおける HTVI

第2節 事後的な利益水準に基づく調整及びその適用除外が導入された場合の論点①  
—HTVI の定義及び HTVI に該当しない無形資産の取り扱いの明確化

第3節 事後的な利益水準に基づく調整及びその適用除外が導入された場合の論点②  
—現行の移転価格の蓋然性等への影響

第4節 再調査の可否

第5節 事例を交えた問題点の検討

第4章 適用されうる算定手法

第1節 適用されうる算定手法

第2節 各手法に共通の論点

第3節 各手法の適用関係とその論点

第4節 知的財産の価値評価実務における算定手法と移転価格税制の算定手法

第5章 将来の予測に基づく無形資産の価格の算定を巡る論点

—アマゾン事件判決を例に

第1節 事案の概要

第2節 原告及び被告の主張と裁判所の判断（バイインペイメントに関する部分）

第3節 考察

第6章 再交渉及び価格調整条項

第7章 費用分担契約

結びに代えて—事後的な利益水準に基づく調整規定の導入に当たっての私見

## はじめに一問題の所在と研究の方向性

2015年10月、OECDによるBEPS(Base Erosion and Profit Shifting：税源浸食と利益移転)プロジェクトの「移転価格税制と価値創造の一致 行動8-10」に関する最終報告書が取りまとめられた。

これを受けて、我が国でも、「平成29年度与党税制改正大綱【補論】今後の国際課税のあり方についての基本的考え方〔骨子〕」の中で、今後の取組み・中期的に取り組むべき事項として、移転価格税制において、知的財産等の無形資産を税負担を軽減する目的で海外へと移転する行為等に対応すべく、当該最終報告書で勧告された「所得相応性基準」の導入を含め、必要な見直しを検討するとされている。2017年10月16日に開催された第12回税制調査会において財務省から提出された資料（以下「国際課税に係る財務省説明資料」という。）では、当該最終報告書の内容、及び今後改定される「OECD 移転価格ガイドライン」を踏まえて、今後、日本の「移転価格税制」見直しを検討することが必要とされており、「所得相応性基準」の他、当該最終報告書で改定された「広範かつ明確な無形資産の定義の採用」、「無形資産の移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分」の導入、更には評価手法（特にディスカウント・キャッシュ・フロー法）が適切に利用できる場合のガイダンスの拡充の検討が行われることが想定される。

当該最終報告書は一部変更の上 OECD 理事会で承認され、OECD 移転価格ガイドライン 2017 年版として公表された。

そこで、本稿では、当該ガイドラインを基に評価困難な無形資産（Hard-To-Value Intangibles）に係る移転価格ルールが我が国に、導入された場合の問題点等の検討を中心に、無形資産の範囲、無形資産の移転等に伴う利益の価値創造に沿った配分の検討を行う。

具体的には、第1章では無形資産の範囲についての考察、第2章では無形資産の移転等に伴う利益の価値創造に沿った配分についての考察、第3章では無形資産のうち、評価困難な無形資産の譲渡に焦点を当て移転価格ルールが導入された場合の問題点について事例も交えた考察、第4章では第3章に続き評価困難な無形資産の譲渡に関する移転価格ルールが導入された場合の算定手法の検討、第5章では米国の判決（アマゾン事件判決）を例に将来の予測に基づく無形資産の価格算定の論点の考察、第6章では「国際課税に係る財務省説明資料」に明記されていないが当該ガイドラインで示された再交渉や価格調整条項についての考察、第7章では評価困難な無形資産の特徴の一つとされる費用分担契約に係る検討を行う。

なお、税制改正大綱では「所得相応性基準」とされているが、本稿では、これを当該ガイドラインパラ 6.192 の「事後的な利益水準に基づく調整」と同義と捉えるとともに当該用語を使用する。

## 第1章 無形資産の範囲

本章では、移転価格税制と価値創造の一致行動8-10 2015年最終報告書（以下「最終報告書」という）で新たに示された無形資産の範囲と我が国の無形資産の範囲について比較、考察を行う。なお、最終報告書は、当該最終報告書は一部変更の上 OECD 理事会で承認

され、OECD 移転価格ガイドライン 2017 年版（以下「ガイドライン」という）として公表されたため、本稿では以下原則としてガイドラインと比較、考察を行う<sup>(1)(2)(3)</sup>。

## 1. ガイドライン

ガイドラインでは、パラ 6.6 において無形資産の定義を「有形資産や金融資産ではなく、商業活動で使用するに当たり所有又は支配することができ、比較可能な状況での非関連者間取引においては、その使用又は移転によって対価が生じるものを指すことを意図している」とし、従来より広範なものとされた。

## 2. 我が国における取扱い

我が国では、租税特別措置法通達 66 の 4 (3)-3（比較対象取引の選定に当たって検討すべき諸要素等）（注）1 に、「売手又は買手の果たす機能の類似性については、売手又は買手の負担するリスク、売手又は買手の使用する無形資産（令第 183 条第 3 項第 1 号イからハまでに掲げるもののほか、顧客リスト、販売網等の重要な価値のあるものをいう。以下同じ。）等も考慮して判断する。」とされ、間接的に無形資産の範囲が示されている。

法人税法施行令第 183 条第 3 項第 1 号イからハにおいては、以下のとおり規定されている。

- イ 工業所有権その他の技術に関する権利、特別の技術による生産方式又はこれらに準ずるもの
- ロ 著作権（出版権及び著作隣接権その他これに準ずるものを含む。）
- ハ 第十三条第八号イからソまで（減価償却資産の範囲）に掲げる無形固定資産（国外における同号ワからソまでに掲げるものに相当するものを含む。）

法人税法施行令第 13 条第 8 号イからソにおいては、以下のとおり規定されている。

- 
- (1) 邦訳は国税庁「OECD 多国籍企業及び税務当局のための移転価格ガイドライン 2017 年版」に依る。<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/pdf/2017translated.pdf>  
なお、<http://www.oecd.org/ctp/beps/oecd-releases-latest-updates-to-the-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations.htm>
  - (2) BEPS 無形資産関連論文等については、青山慶二「BEPS における移転価格問題について」租税研究 783 号 310 頁（2015）、吉村政穂「移転価格税制と無形資産 - BEPS 最終報告書の公表を受けて」租税研究 797 号 471 頁（2016）、望月文夫「OECD の無形資産と今後の展開について」租税研究 802 号 393 頁（2016）、宮武敏夫「OECD ガイドラインー第 6 章無形資産に対する特別の配慮の 2015 年 10 月 5 日付全面改正について」租税研究 803 号 160 頁（2016）、藤枝純＝角田伸広『移転価格税制の実務詳解 BEPS 対応から判決・事例まで』中央経済社（2017）、渡辺智之「所得相応性基準」日本機械輸出組合国際税務研究会（2017）  
<https://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/book/shotokusououseikijun.pdf>、  
吉村政穂「第 4 章移転価格税制の強化（無形資産の移転を中心に）」日本税務研究センター編『税源浸食と利益移転（BEPS）対策税制-日税研論集 73 号』43 頁日本税務研究センター（2018）などがある。
  - (3) 最終報告書は、国税庁「移転価格税制と価値創造の一致 行動 8-10 2015 年最終報告書（抜粋）」と <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/beps/pdf/8-10.pdf> を参考のこと



- イ 鉱業権 (租鉱権及び採石権その他土石を採掘し又は採取する権利を含む。)
  - ロ 漁業権 (入漁権を含む。)
  - ハ ダム使用权
  - ニ 水利権
  - ホ 特許権
  - ヘ 実用新案権
  - ト 意匠権
  - チ 商標権
  - リ ソフトウエア
  - ヌ 育成者権
  - ル 公共施設等運営権
  - ヲ 営業権
- (ワ～ソ 略)

この他、移転価格事務運営要領3-11においては、調査において検討すべき無形資産として次の通り示されている。

3-11 調査において無形資産が法人又は国外関連者の所得にどの程度寄与しているかを検討するに当たっては、例えば、次に掲げる重要な価値を有し所得の源泉となるものを総合的に勘案することに留意する。

- ・技術革新を要因として形成される特許権、営業秘密等
- ・従業員等が経営、営業、生産、研究開発、販売促進等の企業活動における経験等を通じて形成したノウハウ等
- ・生産工程、交渉手順及び開発、販売、資金調達等に係る取引網等

なお、法人又は国外関連者の有する無形資産が所得の源泉となっているかどうかの検討に当たり、例えば、国外関連取引の事業と同種の事業を営み、市場、事業規模等が類似する法人のうち、所得の源泉となる無形資産を有しない法人を把握できる場合には、当該法人又は国外関連者の国外関連取引に係る利益率等の水準と当該無形資産を有しない法人の利益率等の水準との比較を行うとともに、当該法人又は国外関連者の無形資産の形成に係る活動、機能等を十分に分析することに留意する。

### 3. 考察

平成18年事務運営要領改定により、3-11 (当時は2-11) において、調査で検討すべき無形資産として間接的に無形資産の範囲が明確化されたが、その内容は当時の2010年OECDガイドラインと整合的であった<sup>(4)</sup>。

ガイドラインにおける無形資産の定義では、無形資産の範囲が拡大され、独立当事者

(4) 2010年OECDガイドラインパラ6.2, 6.3及び6.4参照

なお、改正趣旨説明として上野嘉一『『移転価格事務運営要領 (事務運営指針)』及び『連結方法に係る移転価格事務運営要領 (事務運営指針)』の改正について』国際税務26巻6号31頁 (2006)

間で対価の授受の対象となる有形資産または金融資産以外の資産という抽象的な表現となった。

我が国では、比較対象取引の検討の要素として無形資産（重要な価値のあるもの）は所得の源泉に繋がり、残余利益分割法等の適用も視野に入れるという文脈で租税特別措置法通達 66 の 4 (3)-3 (注) に示されていると解される。過去においても、例えば、TDK 事件国税不服審判所採決では、請求人及び国外関連者双方が重要な無形資産を有していることから残余利益分割法の適用は有効方法と判断が下された<sup>(5)</sup>。

一方、ガイドラインでは無形資産の範囲が拡大したが、比較対象取引が見出せる領域（例えば、パラ 6.204 にある商品の販売又は役務提供を行う関連者間取引の一方又は双方の当事者が、無形資産を使用している場合であっても、信頼し得る比較対象の特定が可能な事例）が理論上は増えることになると考えられる。

我が国では、従来から重要な価値を有さず所得の源泉とならないものは残余利益分割法等の適用対象にならなかったものの、課税の空白が生じていたのではなく比較対象取引を見出す等により課税可能という整理がなされていたと解せる。ガイドラインにより無形資産の定義が広範になっても、ユニークで価値のある無形資産が超過利益をもたらす（パラ 6.17）、残余利益分割法の適用対象となりうることに変わりはない。このように、残余利益分割法等の対象となるかどうかはこれまでと同じ判断によることとなり、重要な価値がなく所得の源泉とならないものは残余利益分割法の適用対象とはならないであろうから、残余利益分割法の適用においては実務上大きな変更をもたらすものではないことが想定される。

しかし、ガイドラインの無形資産の範囲に我が国の無形資産の範囲を一致させることによって、範囲が異なることによる実務上の煩雑さもなくなる。加えて、従来から我が国の移転価格税制の規定は OECD ガイドラインと齟齬がなく、また執行に当たっては OECD ガイドラインを参考に行われているとされていることから、無形資産の範囲もガイドラインと整合的な変更が行われるべきであろう。

無形資産の範囲が広がると、無形資産の中で重要な価値を持ち所得の源泉となるものかどうか混乱を生じる可能性があり、その結果適用する移転価格算定手法にも影響を及ぼす可能性が生じることが懸念される。理論的には対象となる無形資産が重要な価値を有し利益の源泉となり残余利益分割法等の適用対象となるか否かはその資産の固有の問題であるため、無形資産の範囲が広がったことによってユニークで価値のある無形資産の範囲が広がるものではないであろう。

我が国においても、対象となる無形資産が利益の源泉となるか否か、その結果適用される移転価格算定手法の適否については個別の問題として従来の裁判でも争われてきたことであり、それはその資産によって個別に判断されるから、この点も定義の変更によって実務が大きく変更されることは考えづらい。

ただし、理論的には上述のとおりであるといっても実際は無形資産の範囲が広がることにより、重要な価値を有し所得の源泉になるかならないかの境界にある無形資産につ

(5) 平成 22 年 1 月 27 日採決（採決事例未搭載） なお、平成 23 年度税制改正により「重要な無形資産」から「独自の機能」に改定された。

いては、所得の源泉となると課税当局から主張される可能性は否めない。

## 第2章 無形資産の移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分

本章では、ガイドラインパラ 6.42 等に示された、無形資産の移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分について考察する。

### 1. ガイドライン

ガイドラインでは、無形資産の移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分について以下の通り示された。

6.32（最終報告書では 6.42）多国籍企業グループが無形資産の使用から得る利益及び経費等の負担の最終的な配分が、第 1～3 章の原則に従い、無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に当たってグループのメンバーの果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに応じた対価を得ることによって達成されることを確認している。

6.48 関連者間取引の独立企業間価格算定に当たり、無形資産の価値創造に関するグループのメンバーによる貢献は検討されるべきであり、適切に対価が支払われるべきである。独立企業原則及び第 1～3 章の原則では、グループの全てのメンバーが無形資産の開発・改良・維持・保護・使用に関して果たす機能、使用する資産及び引き受けるリスクに対して適切な対価を受け取ることを求めている。このため、機能分析によって、どの企業が開発・改良・維持・保護・使用に関する機能を果たし、管理しているのか、どの企業が必要な資金及びその他の資産を提供しているのか、さらにどの企業が無形資産に関連する様々なリスクを引き受けているのかについて決定する必要がある。

### 2. 我が国における取扱い

我が国では、移転価格事務運営要領 3-12（無形資産の形成、維持又は発展への貢献）において、次のように定められている。

3-12 無形資産の使用許諾取引等について調査を行う場合には、無形資産の法的な所有関係のみならず、無形資産を形成、維持又は発展（以下「形成等」という。）させるための活動において法人又は国外関連者の行った貢献の程度も勘案する必要があることに留意する。

なお、無形資産の形成等への貢献の程度を判断するに当たっては、当該無形資産の形成等のための意思決定、役務の提供、費用の負担及びリスクの管理において法人又は国外関連者が果たした機能等を総合的に勘案する。この場合、所得の源泉となる見通しが高い無形資産の形成等において法人又は国外関連者が単にその費用を負担しているというだけでは、貢献の程度は低いものであることに留意する。

### 3. 考察

我が国の上記 2. の規定は、平成 18 年事務運営要領改定により定められ、無形資産の価値への貢献に関する指針の明確化が図られたものである<sup>(6)</sup>。

今回のガイドラインの無形資産移転及び使用に関する利益の価値創造に沿った配分は、これまで明文化されていなかったもののバックグラウンドとして認識されていたものを一歩踏み込んだ形で明確化されたものと解されることから、従来の我が国の考え方と異なることはないと考えられる。

## 第 3 章 評価困難な無形資産の譲渡とガイドラインパラ 6.192 の調整

ガイドラインパラ 6.189 に評価困難な無形資産（‘Hard to Value Intangible’、以下「HTVI」という。）の定義、パラ 6.190 にその特徴、パラ 6.192 に HTVI への「事後的な利益水準に基づく調整」、及びパラ 6.193 にパラ 6.192 の適用除外が記されている。

本章では、第 1 節でこれらの内容を概観し、第 2 節以下で問題点等を考察する。本章では、基本的に HTVI の譲渡に焦点を当てる。

### 第 1 節 ガイドラインにおける HTVI

本節では、ガイドラインにおける HTVI の定義と特徴、HTVI への事後的な利益水準に基づく調整、及び適用除外を概観し、検討すべき問題点を抽出する。

#### 1. HTVI の定義と特徴

HTVI はパラ 6.189 に定義され、その特徴がパラ 6.190 に示されている。

6.189 HTVI は、関連者間での取引時点における次の無形資産を対象とする。(i) 信頼できる比較対象取引が存在しない、かつ、(ii) 取引開始時点において、移転された無形資産から生じる将来のキャッシュフロー若しくは収益についての予測、又は無形資産の評価で使用した前提が非常に不確かで、移転時点で当該無形資産の最終的な成功の水準に係る予測が難しいもの。

6.190 パラ 6.189 の HTVI の譲渡又は使用に関する取引は、以下の特徴の 1 つ又は複数を示すかもしれない。

- ・譲渡時点で部分的にのみ開発された無形資産
- ・取引後数年間は商業的な利用が期待されない無形資産
- ・その無形資産自体はパラ 6.189 の HTVI の定義に当てはまらないが、HTVI の定義に当てはまる他の無形資産の開発、改良に不可欠である無形資産
- ・譲渡時点で新たな方法で利用されると期待され、類似の無形資産の開発又は使用の実績がないため、予測が非常に不確かである無形資産
- ・パラ 6.189 の HTVI の定義に当てはまる、関連会社へ一時金支払いにより譲渡され

---

(6) 2010 年 OECD ガイドラインパラ 6.38 参照  
なお、改正趣旨説明として上野・前掲注 4



た無形資産

- ・CCA(費用分担契約)又は類似の取決めに関連して使用されたか、当該取決め下で開発された無形資産

## 2. HTVI への事後的な利益水準に基づく調整及び適用除外

ガイドラインパラ 6.192 に HTVI への事後的な利益水準に基づく調整及びパラ 6.193 に適用除外が示されている。

6.192 このような状況（筆者注：パラ 6.191 の無形資産又は無形資産に係る権利が独立企業間価格に照らして過小又は過大評価で譲渡されているかどうかを検討することが困難である状況）において税務当局は、事後的な結果を事前の価格設定取決めの適正性に関する推定証拠と考えることができる。しかし、事後的な証拠の検討は、事前の価格設定の根拠とした情報の信頼性を評価するために考慮する必要がある証拠に係る検討に基づいたものでなければならない。税務当局が、事前の価格設定の基となった情報の信頼性を確認できる場合には、この節で説明するアプローチに関わらず、事後的な利益水準に基づく調整はされるべきではない。税務当局は、事前の価格設定取決めに評価する際に、パラ 6.185 の指針を考慮して、条件付きの価格設定取決めに含む、独立企業間であれば取引時に作成したであろう独立企業間価格設定取決めの決定を特徴づけるため、財務上の結果に関する事後的な証拠を用いることができる。事案ごとの事実及び状況に基づき、かつ、第3章 B.5 の指針を考慮し、このアプローチの適用に関する情報については複数年度の分析が適切 かもしれない。

6.193 パラ 6.189 に当てはまる HTVI の譲渡又は使用に関する取引について、以下の適用免除規定のうち一つでも当てはまる場合には、この措置は適用されない。

i) 納税者が次の証拠を提出する場合

- ① 価格設定のためにどのようにリスクを計算したか（例えば可能性のウェイト付）、合理的に予見可能な事象又は他のリスク及びその発生の可能性に関する検討の適切性を含む、価格設定取決めに決定するために、移転時点で使用された事前の予測の詳細、及び
- ② 財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、a) 価格設定後に生じた予見不可能な進展又は事象であって、取引時点では関係者が予想することはできなかったもの、又は b) 予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠

ii) 当該 HTVI の移転に係る関係者間取引が、二国間又は多国間の事前確認によってカバーされている場合

iii) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該 HTVI の対価を、取引時点で設定した対価の 20% を超えて減少又は増加させる効果を持たない場合

iv) 取引時点における財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、予測の 20% を

超えず、当該 HTVI に係る第三者からの収入が初めて生み出された年から 5 年の商業期間が経過した場合(注) (注:特定の事業分野においては、無形資産が二度又は複数回使用の条件を付して移転されることが珍しくない。このようなことが起きた場合、この類の無形資産に関する期間は、新たな商業化から再度数えることとする。)

### 3. 事後的な水準に基づく調整の導入に当たり検討されるべき事項

ガイドラインパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整は、将来の収益等の予測と実際の結果の乖離によるものであり、インカムアプローチに近い手法を前提としているといえよう。

非関連者間でも、無形資産を含む事業や資産を売却する際には将来の予測を基に売買が行われることがあり、後になって譲渡価格が高かった又は低かったかの結果が出ることから、当該調整が「取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものである」という信頼性のある証拠を提出できない」場合に限るとしても国外関連取引のみ結果と比較して 20% 超の差異があるときに課税を行うとなれば公平性が保たれない。その一方で、国外関連取引では恣意的な譲渡価格を設定できる可能性もあるため、適用除外が十分機能し限定的な範囲での対応であればやむを得ない局面もあろう。

しかし、導入に当たっては、HTVI の定義、現行の移転価格税制への影響の有無等の検討を行うべきであり、次節以降で行う。

## 第 2 節 事後的な利益水準に基づく調整及びその適用除外が導入された場合の論点①

### —HTVI の定義及び HTVI に該当しない無形資産の取り扱いの明確化

#### 1. HTVI の定義の明確化の必要性

ガイドラインパラ 6.189 の HTVI の定義がそのまま我が国に導入されると、実務において混乱を引き起こされることが懸念される。例えば、「信頼できる比較対象取引が存在しないこと」も要件の 1 つであるが、信頼できる比較対象取引が存在するか否かは見解によって大きく分かれるものであり、これがそのまま導入されると、立場によって全く異なる主張がなされる可能性もあろう。例えば、納税者は信頼できる比較対象取引があるとして将来の予測等の証拠を綿密には用意していなかったが、課税当局には信頼できる比較対象取引がなく HTVI に該当するとされ、パラ 6.193 i) の取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもないという証拠の提出がなされないときにパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整が行われることも考えられる。このような場合、HTVI への事後的な利益水準に基づく調整の適用可能性が変わるため、納税者には寝耳に水となり、入口のところで大きな混乱と争いが生じることが想定される。

また、対象となる無形資産の取引単位によっても比較対象取引の有無が変わり、そのことにより HTVI の該当性が変わる可能性がある。例えば、いくつかの無形資産の譲渡を行った場合、納税者は個々の無形資産の譲渡に信頼できる比較対象取引があるとして独立価格比準法等により算定したが、税務当局によりこれらは一体の取引であり比較対象取引がないとして HTVI に認定されるなどである。この場合において、

納税者からパラ 6.193 i) の取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもないという証拠の提出がなされないときに、事後的な利益水準に基づく調整が行われれば、残余利益分割法で争われる所得の源泉となる無形資産の有無、取引単位及び算定手法の争いよりも大きなものとなろう。何故なら、納税者は、個々の無形資産は HTVI ではないとして、事後的な利益水準に基づく調整を予定した準備を行っていないことが想定されるからである。

これに関係することとして、パラ 6.153 に「複数の無形資産移転取引に対して、信頼し得る比較対象取引が特定できない場合においては、評価テクニクを使用して関連者間で移転した無形資産の独立企業間価格を見積もることが可能かもしれない。特に、所得をベースとした評価テクニクの使用、とりわけ評価中の無形資産の使用から得られると予測される将来的な所得の動向又はキャッシュフローの割引現在価値の計算を前提とした評価テクニクは、適切に使用されれば特に有用かもしれない」とされているが、評価テクニクとは将来的な所得の動向又はキャッシュフローの割引現在価値の計算を前提としたものなのかを明確にされる必要があろう。

「国際課税に係る財務省説明資料」では「評価手法(特にディスカウント・キャッシュ・フロー法(DCF法))が適切に利用できる場合のガイダンスの拡充」が示されているが、無形資産評価実務で用いられている手法に近いものとして、将来予測を現在価値に引き直し比較対象ロイヤルティ料率により譲渡価格を計算する手法の導入も検討されているならば、これを評価テクニクと位置付けられるのか独立価格比準法と位置付けられるのかを明確にされる必要があろう。

評価テクニクであっても、ロイヤルティ料率については、何らかの比較によらず独自に決定される訳ではなく、パラ 6.139 において、信頼できる比較対象取引が存在しない場合に重視される要素として「比較可能性の要素」が挙げられていることからすると、比較はなされることとなる。この場合、比較法と同程度の信頼できる比較可能性より相当程度緩和される可能性も否定できないが、どの程度の「比較可能性」が必要か明らかにされる必要があろう。パラ 6.139 の検討は次章で行う。

いずれにしても、本稿では、将来予測値を現在価値に引き直し独立価格比準法(と同等の方法)より緩やかな比較可能性を有する比較対象ロイヤルティ料率により譲渡価格を計算する手法を、比較法における比較可能性まで求められず HTVI の定義と抵触しない「独立価格比準法的な評価テクニク」と整理して進めることとする。

なお、これに関連し、パラ 6.162 の「こうした評価テクニクの使用は、五つの OECD 移転価格算定手法のうちの一つの算定手法の一部として又は有効なツールとして、その他の移転価格算定手法に比べてより信頼性が高いと証明される場合」には、評価テクニクと位置付けられるのか、各算定手法と位置付けられるのかが明確にされる必要があろう。米国では、HTVI の該当性は別として、次章のアマゾン事件判決のように将来予測を現在価値に引き直しこれに独立価格比準法による比較対象ロイヤルティ料率を乗じて譲渡価格を計算する手法は独立価格比準法として位置付けられている。

もし「信頼できる比較対象取引が存在しないこと」が我が国に HTVI の定義として導入されるのであれば、上述の点を明確にする法制度のみではなく事例の公表、相

談窓口の設置、及び次善の策として早めの無形資産の譲渡の把握により HTVI に該当するか否かの判定が行われることが重要と考えられる。

その一方で、例えば、事業再編（例えばパラ 9.102）の下に無形資産の移転が行われる場合には、無形資産の移転自体が表に出ない可能性があるため、把握のための手段も必要ではないかと考えられる。

## 2. HTVI に該当しない無形資産の取り扱いの明確化の必要性

HTVI の定義及びその税務上の取扱いが明確にされる場合、併せて HTVI に該当しない無形資産の取扱いがどのようになるかも明確にされる必要がある。

評価テクニックが無形資産の使用から得られると予測される将来的な所得の動向又はキャッシュフローの割引現在価値の計算を前提としたものとされるなら、HTVI に該当しない場合、評価テクニック自体は否定されるのかされないのかを明らかにされる必要があろう。無形資産の評価実務では、HTVI か否かの区分は当然存在しないが将来的な所得の動向又はキャッシュフローの割引現在価値を基に評価されるインカムアプローチが実際に用いられており、移転価格上では HTVI に該当しない場合にのみそのような割引現在価値に基づく算定自体が否定されることはないと思料するため、本稿では否定されないことを前提に進める。

HTVI に該当しない場合、予測と実際の結果に 20% 超乖離しその乖離につき合理的な理由がないとしても事後的な利益水準に基づく調整の適用は認められない。HTVI に該当しない無形資産につき譲渡時の納税者による将来予測値が正しくない場合は、税務当局による譲渡時の正しい将来予測等の情報により譲渡価格が算定されることとなろうが、実際に譲渡時の将来予測が正しいかどうかを検証するのが困難であることが多いと思料する。その結果、譲渡後の数値に引きずられる可能性もあるが、これは HTVI でないため認められていない事後的な利益水準に基づく調整に繋がる可能性がある。

加えて、過去には無形資産評価実務におけるインカムアプローチが未発達であったこともあり、我が国ではこれに基づく課税は行われず、直接的に譲渡価格の算定はなされずに間接的に利益分割法（とりわけ残余利益分割法）により対応されてきたと思料する。しかし、譲渡後の状況を基に残余利益分割法を適用がなされても譲渡後の機能・リスクが適切であれば捕捉はなされない。また、納税者が将来予測値に基づき譲渡価格を算定していない場合、税務当局に譲渡前後の状況に基づいて残余利益分割法より課税がなされても、譲渡された無形資産の価値の評価ではないため不正確な捕捉になる可能性がある。また、この場合もあくまで譲渡時の予測に基づいて課税されることが必要であるが、譲渡後の数値に引きずられる可能性もあり、後知恵に繋がる可能性もあろう。

アドビ事件判決においては、税務当局は、移転したと想定される無形資産に係る直接的な課税を行わず、移転後の状況をみて役務提供取引に売買取引を比較対象取引として課税を行ったが、移転した無形資産の価値を直接評価してもよかったのではないかとの指摘もなされている<sup>(7)</sup>。アドビ事件で移転したと想定される無形資産が HTVI に該当するかは別として、ガイドライン D.1.1 から D.1.5 において契約上の合意を出



発点とし実質に踏み込んだ内容が示されたものの、HTVIに該当しない無形資産の譲渡と想定される案件に対しなお引き続き捕捉手段の確保が困難である可能性は否定できない。

HTVIに該当しない無形資産には事後的な水準に基づく調整がなされないこと自体は賛成であるが、比較対象取引が存在する場合には対象となる無形資産の譲渡取引に問題があったとしても捕捉されない可能性があり、HTVIに該当するか否かで取り扱いにここまでの差があるのは公平性に欠くが、一方で安定性の観点から対象が絞られることには合理性がある。

米国では、所得相応性基準の適用に当たり HTVI という概念はない。一方、ガイドラインでは適用対象を絞るために HTVI を設け、パラ 6.192 ではこれに限定したと推測するが、HTVI に該当するか否かという新たな議論が生じることとなる。HTVI に限定すること自体には賛成であるものの、HTVI に該当しない無形資産への取り扱いも明確にされる必要があろう。

### 第3節 事後的な利益水準に基づく調整及びその適用除外が導入された場合の論点② 一 現行の移転価格の蓋然性等への影響

事後的な利益水準に基づく調整及び適用除外の取り扱い規定が我が国に導入された場合の論点の二点目として、現行の価格移転の蓋然性判断への影響、除斥期間への影響について検討を行う。

2017年ガイドラインパラ 6.192 では、「事案ごとの事実及び状況に基づき、かつ、第3章 B.5 節の指針を考慮して、このアプローチの適用に関する情報については複数年度の分析が適切かもしれない。」とされ、複数年度のアプローチが示されている。また、パラ 6.193 iv) では、「非関係者からの当該 HTVI に係る収入が初めて生み出された年から5年の商業期間が経過し、当該期間において、上記(i)2で述べた財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該期間に係る予測の20%を超過しない場合」とされている。

まず、パラ 6.193 iv) において、5年という期間で20%の判定をしているから、各事業年度のうち特定の事業年度において20%を超える乖離があったとしても、検討を行う全期間の合計で20%以内であれば課税は行われるべきではないことはいうまでもない。

- (7) アドビシステムズ事件高裁判決（東京地裁平成19年12月7日判決，東京高裁判決平成20年10月30日（平成20年（行コ）20号））

当該指摘について、本件で課税当局が採り得るアプローチが概ね5つあり、そのうちの1つとして、「日本法人は事実上マーケティング無形資産を保有するに至っていたのだと認定した上で、アイルランド法人はそれを引き継いでいるが故に日本で従前と変わりなくソフトウェア製品の卸売りビジネスができるのだとして、一種のビジネス・リストラクチャリングがなされたと構成して課税を行うアプローチ」、すなわちマーケティング無形資産について法人税法22条2項を使って日本法人からアイルランド法人に対してマーケティング無形資産の無償譲渡あったと認定して譲渡益課税を行うアプローチの可能性を述べられている（太田洋＝手塚崇史「近時の移転価格裁判例の動向（第1回）」租税研究723号170頁（2010））。

検討対象期間については、原則としてパラ 6.193 iv) のとおり 5 年を基本として考えるべきであろうが、我が国では移転価格課税に係る除斥期間は 6 年であるので、5 年間を対象として蓋然性の検討を行いそれから調査に入ると、HTVI に係る譲渡という複雑な案件だけに調査に時間を要し、除斥期間を過ぎてしまう可能性がある。しかし、対象期間をできるだけ長期間にすることにより、当初の予測に対する実際の結果が出ることにより対象となる HTVI の本来の姿を少しでも正確に把握できるし、20% 超の乖離の有無を少しでも正確に判定することができるため意義があると考えられる。1 年間でも長い期間で HTVI の譲渡後の状況が確認されることに課税庁及び納税者双方にとってデメリットはないであろうから、特段の事情がない限り長期間でみるべきである。

現時点で、我が国では、事務運営要領 3-2（調査に当たり配意する事項）(2) に「国外関連取引に係る棚卸資産等が一般的に需要の変化、製品のライフサイクル等により価格が相当程度変動することにより、各事業年度又は連結事業年度の情報のみで検討することが適切でないと認められる場合には、当該事業年度又は連結事業年度の前後の合理的な期間における当該国外関連取引又は比較対象取引の候補と考えられる取引の対価の額又は利益率等の平均値等を基礎として検討する。」とされているとおり、所得移転の蓋然性の検討においては単年度で検討することが適切である場合を除き、実務でも原則として合理的な期間で検討がなされている。HTVI に関して「合理的な期間」を原則 5 年とすれば 6.193 iv) と整合的といえ、パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整が我が国に導入されたとしても、一定期間の合計額（利益率の計算に当たっては平均値と同じ結果となるが、譲渡価格の計算であるため、以下、「合計」とする。）を通じて検討すること自体は大きく執行を変更することにはならないと考えられる。ただし、極端な例として、HTVI の譲渡後 1 年目に実際の結果が予測より 20% 超乖離すれば直ちに課税することが許されるかどうかは、除斥期間内のどの時点で調査を行うかは税務当局の任意であるから違法ではないであろうが、特別の事情がある場合に限るべきであり、この点も、税務当局のこれまでの実務と変わるところはないと考えられる。仮に、HTVI の譲渡後早期に調査が行われる場合は課税処分ではなく状況の把握として行われるべきであろう。

なお、パラ 6.192 及びパラ 6.193 iv) では 5 年間の合計で財務上の予測と実際の結果の乖離を判断するかは明確には示されていないが、複数年度で検討する以上合計でみるべきであり、我が国の事務運営指針及び実務でも原則として合理的な期間の合計で検討が行われることが想定され、これまでの実務と大きく変わらないと考えられる。

#### 第 4 節 再調査の可否

税務当局による評価困難な無形資産の譲渡価格の更正が行われる場合、既に同じ事業年度を対象として法人税調査が行われ更正されていたときには、国税通則法第 26 条の再更正が可能かどうか検討を行う。

国税通則法第 26 条には、「税務署長は、…(略)…更正又は決定をした後、その更正又は決定をした課税標準等又は税額等が過大又は過少であるところを知ったときは、その調査により、当該更正又は決定に係る課税標準等又は税額等を更正する。」とする再更正の規定がある。

この再更正の規定は、原則として、当該更正の期間制限（通則法第70、71参照）内において、税務署長の判断によって任意に行われることとなる。しかし、平成23年の改正により、「第7章の2 国税の調査」が新たに行われたことにより、一つの「調査」が終了し、修正申告、更正等があった後には、「新たに得られた情報に照らし非違があると認められるとき」（通則法74の11⑥）以外の再調査ができないような規定が設けられた<sup>(8)</sup>。すなわち、国税通則法第74条の11第6項に、「第一項の通知をした後又は第二項の調査（実地の調査に限る。）の結果につき納税義務者から修正申告書若しくは期限後申告書の提出若しくは源泉徴収による所得税の納付があつた後若しくは更正決定等をした後においても、当該職員は、新たに得られた情報に照らし非違があると認めるときは、第七十四条の二から第七十四条の六まで（当該職員の質問検査権）の規定に基づき、当該通知を受け、又は修正申告書若しくは期限後申告書の提出若しくは源泉徴収による所得税の納付をし、若しくは更正決定等を受けた納税義務者に対し、質問検査等を行うことができる。」という規定である<sup>(9)</sup>。

「新たに得られた情報に照らし非違があると認められるとき」とは何をいうのか。国税通則法第7章の2（国税の調査）関係通達5-7（「新たに得られた情報」の意義）によると、国税通則「法第74条の11第6項に規定する『新たに得られた情報』とは、同条第1項の通知又は同条第2項の説明（5-4の『再度の説明』を含む。）に係る国税の調査（実地の調査に限る。）において質問検査等を行った当該職員が、当該通知又は当該説明を行った時点において有していた情報以外の情報をいう。（注）調査担当者が調査の終了前に変更となった場合は、変更の前後のいずれかの調査担当者が有していた情報以外の情報をいう。」とされている。

また、同通達5-8（「新たに得られた情報に照らし非違があると認めるとき」の範囲）では、国税通則「法第74条の11第6項に規定する「新たに得られた情報に照らし非違があると認めるとき」には、新たに得られた情報から非違があると直接的に認められる場合のみならず、新たに得られた情報が直接的に非違に結びつかない場合であっても、新たに得られた情報とそれ以外の情報とを総合勘案した結果として非違があると合理的に推認される場合も含まれることに留意する。」とされ、その範囲が広範にされている。

更に、調査手続の実施に当たっての基本的な考え方等について（事務運営指針）4（調査終了の際の手続）（6）再調査の判定では、「更正決定等をすべきと認められない旨の通知をした後又は調査（実地の調査に限る。）の結果につき納税義務者から修正申告書等の提出若しくは源泉徴収に係る所得税の納付があつた後若しくは更正決定等をした後に、当該調査の対象となった税目、課税期間について質問検査等を行う場合には、新たに得られた情報に照らして非違があると認める場合に該当するか否かについて、法令及

(8) 品川芳宣『国税通則法の理論と実務』ぎょうせい105頁（2009）

なお、「新たに得られた情報に照らし非違があると認められるとき」の事例として、対象となる納税者への前回「調査」における未把握の課税漏れが他の納税者の調査から把握された場合が挙げられている（財務省主税局総務課課長補佐 吉沢浩二郎ほか『改正税法のすべて』238頁 一般財団法人 大蔵財務協会（2012））。

(9) 移転価格調査に関する新たに得られた情報について、竹内茂樹＝白樫恵「移転価格に関する再度の調査―「新たに得られた情報」とは（国税通則法74条の11第6項）」国際税務38巻1号85頁（2018）

び手続通達に基づき、個々の事案の事実関係に即してその適法性を適切に判断する（手続通達 5-7、5-8、5-9）。とされている。

税務当局により、既にある期間を対象に通常の法人税の調査が行われた法人に対し、同期間を対象として無形資産の譲渡価格につき調査が行われ非違が発見された場合に「新たに得られた情報に照らし非違があると認めるとき」に該当するであろうか。我が国では、平成 28 年度改正により、一の国外関連者との間の前事業年度における国外関連取引について、その国外関連者から支払を受ける対価の額及びその国外関連者に支払う無形資産取引（評価困難な無形資産の譲渡も当然無形資産取引に含まれる）の対価の額の合計額が三億円以上の場合には、独立企業間価格を算定するために必要と認められる書類（以下「ローカルファイル」という。）を確定申告書の提出期限までに作成又は取得し、保存することが法人に義務付けられた（措法 66 条の 4 第 1 項、6 項、7 項、措規第 22 条の 10 第 1 項）。

既に法人税の調査が行われ更正等がなされた期を対象に、再調査時に税務当局によりローカルファイルが確認されるときには、当該ローカルファイル及び移転価格調査において追加で要求し提出を受けた資料が「新たに得られた情報」と解釈されることが想定される。ただし、それ以前に行われた通常の法人税調査においてローカルファイルが確認された可能性もあるから、その場合には、税務当局が追加で要求し提出を受けた資料が「新たに得られた情報」に該当するという解釈がなされることとなろう。現状においても、税務当局によれば、いわゆる切出し損益等が「新たに得られた情報」という根拠で、既に通常の法人税調査を受けた法人に対して移転価格調査による非違を正当化する理由とされている。これらが「新たに得られた情報」として認められるか否かは今後の裁判で争点となり決着をみることとなろうが、税務当局により「追加で要求し提出を受けた資料」が「新たに得られた情報」でないという理屈は成り立ち難いと思料する。HTVI の譲渡に係る調査が再調査となる場合は、パラ 6.192 の「実際の結果」及びその確認資料が「新たに得られた情報」と解されよう。また、仮に、無形資産の譲渡から 1、2 年後に実態把握の調査が行われたとしても最終的な評価は原則 5 年間を対象に行われ、その時に得られた情報が「新たに得られた情報」でないという理屈は成り立ち難いのではないか<sup>(10)</sup>。

## 第 5 節 事例を交えた問題点の検討

本節では、事例をいくつか設定してパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整に関して生じる問題点をいくつか考えてみたい。

### 1. 基本設例

第 1 期首に内国法人から国外関連者へ HTVI の譲渡を行う。その HTVI の予測利益は 15 年間で 150（ $10 \times 15$  年）とし、5 年間の「実際の結果」及び 15 年間の「実際の結果」の変化に応じて検討を行う。無形資産の譲渡後 5 年間を対象に税務当局により調査が行われると想定する。

（前提 1）HTVI の譲渡（第 1 期首）後直ちに非関連者から当該 HTVI に係る収入が初めて生み出され、5 年目（第 5 期）に非関連者からの当該 HTVI に係る収入が



初めて生み出された年から5年の商業期間（事業年度として考える）が経過し、税務当局により5年の商業期間を対象に当該期間の合計額で判断が行われたと仮定する。また、5年間の商業期間が経過した時点で20%超の乖離がある設例では、納税者は、パラ6.193 iv)にある譲渡時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったという信頼性のある証拠を提出できなかったものとする。

（前提2）（前提1）を基に税務当局によりパラ6.192の事後的な利益水準に基づく調整が行われる場合は、5年間の実際の結果に基づき6年目以降もそのような状況が続くものとして調整されたものとする。

（前提3）設例をシンプルにするために、各数値は譲渡時の割引現在価値とし、5年間の数値はその時点で事後の結果に基づく事前の価格として適正な推定証拠となるものとする。また、実際の結果の増減は、譲渡されたHTVIに直接起因する利益の増減とする。

（前提4）設例のHTVIの効果の及ぶ期間は15年で、納税者の見積りと一致していたものとする。

## 2. 検討

### (1) 除斥期間

まず、ガイドラインパラ6.193と我が国の移転価格の除斥期間について検討する。

無形資産の開発から販売まで相当長期間を要する場合がある。例えば、我が国の製薬業では、我が国では、候補物質の探索から販売までだいたい10年から18年と言われており<sup>(11)</sup>、このうち、初回治験届出から承認までに約6年（2016年時点）を要すると報告されている<sup>(12)</sup>。薬の特許の存続期間は我が国では特許法67条1項

(10) OECD「Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), Public Discussion Draft BEPS Action 8 Implementation Guidance on Hard-to-Value Intangibles 23 May-30 June 2017」(2017)（以下「ディスカッションドラフト2017」）パラ13では、「税務当局は、事後の結果に基づく推定証拠ができるだけ速やかに確認し実行されるように調査実務を適用すべきである。」とされている。

<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/BEPS-implementation-guidance-on-hard-to-value-intangibles-discussion-draft.pdf>

ディスカッションドラフト2017に対するコメントとして、一般社団法人日本経済団体連合会「BEPS 行動10 利益分割に関する改訂ガイダンス 公開討議草案に対する意見」(2017)<http://www.keidanren.or.jp/policy/2017/070.html>、及び一般社団法人日本貿易会経理委員会「OECD「Discussion draft on Action 10 (Revised Guidance on Profit Splits) of the BEPS Action Plan」BEPS 行動計画10「利益分割に関する改訂ガイダンスに関する公開討議草案」に対するコメント」(2017)[http://www.jftc.or.jp/proposals/2017/20170915\\_2.pdf](http://www.jftc.or.jp/proposals/2017/20170915_2.pdf) 参照。

2018年9月時点で、OECD「Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTION 8 June 2018」(2018)が公表されている。<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/guidance-for-tax-administrations-on-the-application-of-the-approach-to-hard-to-value-intangibles-BEPS-action-8.pdf>

(11) 日本 SMO 協会 HP より <http://jasmo.org/ja/business/flow/index.html>

平成18年度厚生労働科学研究費補助金「医薬品・医療機器開発に対する理解増進に関する研究」研究班「医薬品・バイオ研究の実用化に向けて～知っておきたい薬事規制」では、8～15年。 <https://www.nibiohn.go.jp/guide/page2.html>

に出願の日から原則 20 年とされ、出願は標的分子の探索時及びスクリーニング時に行われるようである。特許が切れた後も売上が低下するとは限らず無形資産の効果が更に長期間になる場合もある一方、逆に特許期間中に新製品の発売等により売上が低下するなど無形資産の効果が特許期間より短くなる場合も出てこようが、いずれにしても、無形資産の開発から効果がなくなるまで相当期間を要することが想定される。

ここで、パラ 6.193 の「財務上の予測と実際の結果」の問題は、更正の期間制限の問題とも関係してくると考えられる。すなわち、先にも少し述べたが、評価困難な無形資産の譲渡後 5 年間を対象として蓋然性の検討（及び課税）が行われることとなるが、その後の期間の状況を検討することには限界がある。

【設例 1】5 年間の実際の結果→上方乖離 20% 超 15 年間の実際の結果→上方乖離 20% 超

譲渡後 5 年間の実際の結果は 100(20 × 5 年間) であり予測 50 から 20% 超の上方乖離し、その後 10 年間で 200(20 × 10 年間) を計上した結果、15 年間の実際の結果の合計は 300 となり予測合計 150 から 20% 超上方乖離した場合。

【設例 2】5 年間の実際の結果→上方乖離 20% 超 15 年間の実際の結果→一致(乖離 20% 以内)

譲渡後 5 年間の実際の結果は 100(20 × 5 年間) であり予測利益合計 50 から 20% 超上方乖離したが、その後 10 年で 50(5 × 10 年間) しか計上できず、15 年間の実際の結果の合計は 150 となり予測利益合計 150 と一致した場合。

【設例 1】及び【設例 2】において、HTVI の譲渡後 5 年が経過した時点でその 5 年間を対象として予測 50(10 × 5 年間) と実際の結果 100(20 × 5 年間) との乖離が 20% を超えていたため、100 を基に税務当局により調整が行われたと仮定する。【設例 1】は、実際に 15 年間 20 ずつ得るケースであり、15 年間の合計でも 20% 超の上方の乖離があるため 5 年間の課税の合理性が認められるが、一方で【設例 2】では、課税後 10 年間 50(5 × 10 年間) の利益を得、15 年間の実際の結果の合計は 150 で予測利益と一致している。

ここで、税務当局による調整時の評価と本来のその HTVI の価値と比べ大きく異なる場合には、税務当局の確認に限界があるという問題がある。すなわち、【設例 2】のように、15 年間合計でみた場合、予測と実際の結果が一致するまたはその乖離が 20% 以内であるにも関わらず、譲渡後 5 年間合計で予測と実際の結果が 20% 乖離があるときには課税が行われ、逆に、15 年間合計で予測と実際の結果との乖離が 20% 超であるにも関わらず、移転後 5 年間で予測と実際の結果が一致又はその乖離が 20% 以内の場合には課税が行われないという、ある意味不合理な結果になる。

この問題に対処するためには、除斥期間を延長することである。しかし、除斥期間の延長に関しては、例えば 15 年まで延長すると、【設例 1】では 15 年経過時点

---

(12) 日本製薬工業会「DATA BOOK 2018」(2018) 製薬協申請薬事部会「新医薬品の審査状況に関するアンケート」より作成されたもの。 <http://www.jpma.or.jp/about/issue/gratis/databook/2018/table.php?page=p47>

で課税が行われないこととなるであろうが、【設例2】で15年経過時点で課税するとなると、課税対象期間の延長により納税者及び税務当局にとって譲渡時の事実関係を掘り下げ、疎明することが困難になり、その分両者に負担がかかることになるから合理的とはいえないであろう。また、両者とも、遠い将来の利益または損失とHTVIの譲渡との間にどの程度の因果関係があるのか、HTVIの譲渡の利益または損失への寄与はどれくらいかを疎明するのは困難であろう。

除斥期間の趣旨は権利関係の速やかな確定であることからしても、調査時に譲渡時の視点から価格が適正なものと判断したのであれば、仮に、15年間で予測より20%超の上方乖離がありその利益が譲渡されたHTVIの純粋な貢献分と特定されたとしても、税務当局による課税が行われることは困難であると言わざるを得ない。つまり、本質的な姿を捉えることよりも更正の期間制限が優先されるのはやむを得ない。それは、例えば仮想隠蔽があり重加算税が課される場合でも除斥期間は7年間であり、それ以前の仮想隠蔽された所得金額は課税されないとしているように、課税期間に一種の割り切りを行うということは、HTVIの譲渡においても時間が経つと疎明しにくくなるということもあり制度としてはやむを得ない。

### (3) 5年経過時での課税のあり方

ガイドラインパラ6.192の事後的な利益水準に基づく調整においては、5年を経過した時点で20%超の乖離があった場合には、その5年間の実際の利益水準に基づいて15年間の利益水準を算定し譲渡価格を算定される可能性も否定できない。しかし、実際の利益水準に基づいて算定される以上、5年経過時点で例えば6年目に大きな変化があることが確実である資料を納税者から提出された場合には、それが、パラ6.192の適正な推定証拠であればそれを考慮した上での課税が行われるべきであろう。

### (4) その他の設例

【設例3】5年間の実際の結果→上方乖離20%以内 15年間の実際の結果→上方乖離20%超

譲渡後5年間に於いて予測を少し上回る程度の55(11×5年間)を計上したものの、その後10年間で200(20×10年間)を計上した結果、15年間の実際の結果の合計は255となり予測利益合計150から20%超の上方乖離がある場合、除斥期間の問題は上記(2)と同じである。5年間を対象とした調整、及び15年間を対象とした調整は行われないが、上記【設例1】【設例2】と同じく、除斥期間が優先となるのはやむを得ない。

【設例4】5年間の実際の結果→上方乖離20%超 15年間の実際の結果→下方乖離20%超

HTVIの譲渡後5年間の実際の結果の合計が予測利益合計から20%超の上方乖離があったため税務当局により課税が行われたが、15年間の実際の結果の合計は、予測利益合計より下方の乖離が20%を超える場合、納税者に不利となるものの割り切りが生じることとなる。このように、税務当局に不利な状況ばかりではないということを認識しておく必要がある。

### (5) 我が国の現行の規定と事後的な利益水準に基づく調整

以下、我が国の現行の規定が、ガイドラインパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整の導入と整合的な検討を行う。

我が国では、現行の租税特別措置法 66 条の 4 第 1 項において、「法人が、(略)各事業年度において、当該法人に係る国外関連者(略)との間で資産の販売、資産の購入、役務の提供その他の取引を行つた場合に、当該取引(略)につき、当該法人が当該国外関連者から支払を受ける対価の額が独立企業間価格に満たないとき、又は当該法人が当該国外関連者に支払う対価の額が独立企業間価格を超えるとときは、当該法人の当該事業年度の所得に係る同法その他法人税に関する法令の規定の適用については、当該国外関連取引は、独立企業間価格で行われたものとみなす。」と規定されており、所得の加算のみを行う規定となっている。

【設例 5】5 年間の実際の結果→下方乖離 20% 超 15 年間の実際の結果→下方乖離 20% 超

譲渡後 5 年間の実際の結果の合計が 35(7 × 5 年間) となり予測利益合計 50 から 20% 超下方乖離があり、その後 10 年間で 70(7 × 10 年間) を計上した結果、15 年間の実際の結果の合計が 105 となり予測利益合計 150 から 20% 超の下方の乖離があるケースは、譲渡価格を誤って算定した可能性があるが、5 年間で 20% の下方の乖離がある場合、我が国の現行の規定では対応できない。

ここで、現行の我が国の加算のみの制度はパラ 6.192 及びパラ 6.193 と果たして整合的なのか疑問が生じる。確かにパラ 6.192 では「事後的な利益水準に基づく調整」、またパラ 6.193 iv) では「非関連者からの当該 HTVI に係る収入が初めて生み出された年から 5 年の商業期間が経過し、当該期間において、上記 (i) 2 で述べた財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該期間に係る予測の 20% を超過しない場合」とされ増加とも減少とも記されていないが、同 iii) には、「財務上の予測と実際の結果の大きな乖離が、当該 HTVI の対価を、取引時点で設定した対価の 20% を超えて減少又は増加させる効果を持たない場合」とされ、増加及び減少も対象とされていると解釈できる。OECD ガイドラインには法的拘束力はなく、基本的にどのように規定するかは各国の税法に委ねられているが、我が国の執行に当たっては、必要に応じ OECD ガイドラインを参考していること(移転価格事務運営要領 1-2 (基本方針))、また、譲渡の場合、実際の結果に基づき課税が行われるのであれば、各事業年度における国外関連者間の棚卸資産の売買等とは異なり、予測から増加した金額のみならず減少した金額も譲渡価格の一部を構成することから、増額のみ行う規定というのは少なくとも HTVI に関しては合理的でないのではないか。我が国でも事後的な利益水準に基づく調整規定が導入されるのであれば上方の乖離だけではなく下方の乖離に係る調整規定の導入を検討する必要があると考える。

その後の 10 年間(第 6 期から第 15 期)の下方の乖離は除斥期間との関係で調整が行われないにしても、譲渡後 5 年間の下方の乖離に対しては、今後の我が国の制度設計によることとなるが、調整が行われない場合には訴訟等で争われる可能性がある。訴訟等では、譲渡価格の一部を構成するものであるから増加した金額のみが考慮されることの理屈は維持されづらいのではないかと考える。



### (3) 減額更正

上記(2)の減額の調整を行うことへの問題点の検討を行う。

【設例6】5年間の実際の結果→下方乖離20%超 15年間の実際の結果→上方乖離20%超

譲渡後5年間は実際の結果の合計が $10(2 \times 5 \text{年間})$ であり予測利益合計 $50(10 \times 5 \text{年間})$ から20%超の下方乖離があり、その後10年間で $200(20 \times 10 \text{年間})$ を計上した結果、15年間の実際の結果の合計が210となり予測損益合計150から20%を超える上方乖離がある場合、5年間の減額だけが認められ、15年間の合計では20%超の上方乖離となっているものの課税は行われない。しかし、これも除斥期間との関係で割り切らざるを得ないこととなろう。

確かに、本当に予測損益をかなり上方に見積りを誤ってしまったというケースもあり得る。その一方で、例えば、成功が確実でかなり高収益を得られる確率が高いが初めのうちは知名度が低いため売上が低いことが確実視される場合に敢えて予測利益を高くする場合や、HTVIの譲受人たる国外関連者の当初の収益計上を敢えて低くすることができる場合が想定され、その際の国外関連者の実態把握には困難性も存在しよう。

このような事例が散見される場合には、いずれ、例えば低課税地国への移転のみを対象に、移転価格税制の範疇でないかも知れないが、移転後5年間はあえて実際損益を低くできるかも知れない問題への対応が必要になってくるのかも知れない。

### (4) 非関連者からのHTVIに係る収入と我が国の除斥期間

より現実的な問題としては、非関連者からのHTVIに係る収入と我が国の除斥期間の問題がある。

ガイドライン6.193 iv)には、「非関連者からの当該HTVIに係る収入が初めて生み出された年から5年の商業期間が経過」と示されている。

非関連者からのHTVIに係る収入が初めて生み出された年から5年(ないし6年)とするのか、HTVIの譲渡から5年(ないし6年)とするのかによって大きく異なる。すなわち、我が国では、HTVIの譲渡価格の課税を行う場合には、当該HTVIを譲渡した年から6年の除斥期間が過ぎると課税権の行使が不可能になる。ガイドラインと整合的に「収入が初めて生み出された年から」とするなど、何らかの対応が必要かもしれない。

極端に言えば、恣意的に収益計上を遅らせることが可能な場合も理論的にはあり得る。譲渡時期が選択可能なことによりこのようなことも出来るのであり、他の貢献の要素を取り除けば、収益が近い時期に確実に見込まれる時点で譲渡を行うのとそうでない時期で行うのでは公平な取り扱いとならない可能性もある。

また、我が国が譲渡から5年(ないし6年)、相手国が非関連者から初めて収益が生み出された年とすると、相手国では収入が発生していないため、相互協議にも支障をきたす虞がある。除斥期間を原則6年としつつ、譲渡から相当期間第三者からの収益の計上がない場合には延長するといった規定の整備が必要かも知れない。

## 第4章 適用されうる算定手法

本章では、我が国にガイドラインパラ 6.192 の HTVI への事後的な利益水準に基づく調整等が導入された場合の論点を適用されうる算定手法とともに検討を行う。

具体的には、我が国で HTVI の譲渡時に用いられうる手法及び各手法に共通の論点を検討した後、それぞれの手法における論点を検討する。

### 第1節 適用されうる算定手法

ガイドラインパラ 6.136 では、事実によっては、複数の無形資産の移転が関わる関連者間取引の場合でも、これまでの五つの OECD ガイドラインの移転価格算定方法のいずれもが最適な移転価格算定方法となり得るとしされている。また、同パラ 6.145 において、複数の無形資産の移転が関わる問題において、最も有益と考えられる算定方法は独立価格比準法及び取引単位利益分割法とされている。

独立価格比準法の適用の可能性がある場面は、パラ 6.147 にあるように、多国籍企業グループが非関連者から取得した無形資産を、その取得後直ぐに関連者間取引によってグループのメンバーに譲渡等により移転する場合があります。取得した無形資産に対して支払われた価格（再移転の対象でない取得資産に対する差異調整を含む適切な差異調整を行った後の金額）が、関連者間取引の独立企業間価格を独立価格比準法に基づいて算定する際の有用な比較対象となるケースである。無形資産の比較可能性の検討に当たっては、ガイドラインで示された排他性（D.2.1.1.）、法的保護の範囲と期間（D.2.1.2.）、地理的範囲（D.2.1.3.）、耐用年数（D.2.1.4.）、開発段階（D.2.1.5.）、改良、改訂及びアップデートする権利（D.2.1.6.）、及び、D.2.1.7 将来の期待収益の予測（D.2.1.7.）等が考慮されよう。パラ 6.147 のようなケースは前章で述べたとおり、パラ 6.189 の HTVI の定義の「信頼できる比較対象取引が存在しないこと」とにならないため、HTVI から外れるものと思われる。

利益分割法の場合、パラ 6.149 において、「取引単位利益分割法は、無形資産に係る権利の完全な譲渡に関連して適用されるかもしれない。取引単位利益分割法がその他に適用される場合と同様に、各当事者の果たす機能、引き受けるリスク及び使用する資産を考慮した十分な機能分析は、その分析の重要な要素である。予測収益及び予測費用に基づいて取引単位利益分割の分析を行う場合、D.2.6.4.1 節に記載のとおり、予測の正確性に対する懸念を考慮するべきである。」とされている。2010 年 OECD ガイドラインにも利益分割法に関し予測利益を前提とした記述が存在する<sup>(13)</sup>。このように、将来予測を基に算定する手法も利益分割法として位置づけられている。利益分割法の代表として、残余利益分割法の検討を行う。

---

(13) パラ 2.127 に「関連者が関連者間取引の移転価格を設定する際に利益分割法を設定する場合（すなわち、事前アプローチ）には、各関連者は、独立企業が比較可能取引において実現するであろう利益分割の達成を目指すであろう。事実と状況に応じ、実際利益又は予測利益のいずれかをを用いる利益分割が実務上見られる。」と示されている。なお、邦訳は社団法人 日本租税研究協会『OECD 移転価格ガイドライン 2010 年版』日本租税研究協会（2011）に依っている。

また、パラ 6.136 では他の代替的な方法の使用も適切となり得るとしており、我が国では「国際課税に係る財務省説明資料」において、評価手法（特にディスカウントキャッシュフロー法「以下 DCF 法という」）が適切に利用できる場合のガイダンスの拡充を謳っていることから、DCF 法を検討する。

これらに加え、前章で「独立価格比準法的な評価テクニク」と位置付けた、将来予測値を現在価値に引き直し独立価格比準法（と同等の方法）より緩やかな比較対象ロイヤルティ料率により HTVI の譲渡価格を計算する手法について、導入が検討されているか明らかではないが、無形資産評価実務でもこれに近いと考えられる手法が用いられていることから検討の対象に含める。導入される場合、やはり現時点では明らかでないが、「信頼できる比較対象取引」が存在せず評価テクニクと位置付けられるのであれば、独立価格比準法で考慮されるべき上述の排他性（D.2.1.1.）等よりも、むしろ次節で検討するパラ 6.139 の要素が重視されると思料する。対象となる無形資産の割引後の将来予測値の算定に当たっては、財務予測の正確性等が必要になり、これについては本章第2節 5. で考察する。

## 第2節 各手法に共通の論点

### 1. ガイドラインパラ 6.192 の「事後的な利益水準に基づく調整」と無形資産評価実務におけるインカムアプローチ

無形資産評価実務においては、インカムアプローチについて「将来予測の困難性というデメリットを有してはいるものの、各種資産評価の方法の中でも、特に国際標準的な方法として用いられているものである。いわば、資産評価法のグローバルスタンダードを形成していると考えられている。今日までも、資産評価の標準的手法として、広く推奨され、評価方法の根幹をなしてきた」とする見解がある<sup>(14)</sup>。

パラ 6.192 の「事後的な利益水準に基づく調整」は、HTVI の譲渡後の譲受人の利益水準に基づく調整であるため、DCF 法のみならず「独立価格比準法的評価テクニク」、及び残余利益分割法による場合でも、譲渡後の無形資産の予測利益等に着目し算定したものであればインカムアプローチに近い手法と位置付けられ、このような状況であるなら、パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整の導入にも一定の合理性があることになろう。

ただし、先述のとおり、無形資産評価実務では、インカムアプローチのみが適しているのではないとされている。例えば、コストアプローチは人的資産、ソフトウェア、社内マニュアルなどの評価に適しており、これは、例えば、人的資産の場合は採用コスト、教育研修コスト、特別手当などを費やせば今と同じ水準の労働力が複製できるとする考え方に基づくとされている。また、マーケットアプローチは、取引に関するデータは独占的な性格になりがちなため無形資産の売却やライセンスに関する第三者取引データを収集、検証、確認することが難しいこと、たとえ無形資産単独の類似取

(14) 特許庁（一社）発明協会アジア太平洋工業所有権センター「知的財産の価値評価について」27 頁 特許庁（2017）  
[https://www.jpo.go.jp/torikumi/kokusai/kokusai2/training/textbook/pdf/Valuation\\_of\\_Intellectual\\_Property\\_JP.pdf](https://www.jpo.go.jp/torikumi/kokusai/kokusai2/training/textbook/pdf/Valuation_of_Intellectual_Property_JP.pdf)

引があっても、当該無形資産に付属して締結されるサービス契約や競業禁止協定が存在する場合が多いため当該取引価格を見積もることが難しい場合があること等から、無形資産の評価に利用するケースは少ないが、銀行業界における預金関連顧客、ローンポートフォリオ等は単独で売買されており、マーケットアプローチの適用が可能とされている<sup>(15)(16)</sup>。

本稿はパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整に係る税務上の論点の検討を行うものではあるが、上述したものは無形資産全般を対象とする無形資産評価実務の一般的な状況であるのに対し、パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整は HTVI が対象となるため HTVI に係る状況把握が必要と思われる。

## 2. 取引単位

いずれの算定手法においても、HTVI の譲渡価格の算定に当たり重要な問題となるのが取引単位である。例えば、ある新製品の開発において、それ以前に特許を取得したもののその後代替手段が開発される等によりその技術が既に陳腐化した部品を一部用いて、新しく取得した革新的な技術の特許も加え当該新製品を開発した場合に、その新製品に係る特許全体を譲渡し、譲受側で製造販売を行うとする。この場合、税務当局に、租税特別措置法通達 66 の 4(4)-1 (取引単位) に基づき、各特許等の無形資産の譲渡取引は同一製品に係るものであるため一の取引単位と認定され、また一体としたものを HTVI として認定される可能性がある。そして、その製品に係る取引から得られる利益は、基本的活動のみを行う同業他社に比して独自の機能を有し所得の源泉となると評価される場合には、比較対象取引が存在するならば独立価格比準法が、存在しないならば利益分割法（とりわけ残余利益分割法）、または DCF 法が適用される可能性がある。

各無形資産が一体として評価されない場合、例えば、次章のアマゾン事件判決のように、HTVI に該当するか否かは別として、対象となる三つの無形資産について、IRS は各無形資産を一体として評価すべきとして DCF 法により算定したが、裁判所は各無形資産を個々に算定すべきものとして、無形資産ごとに独立価格比準法を適用し比較対象取引を用い譲渡価格を算定した事例も存在する。このように、HTVI に該当するか否かに関わらず、取引単位と算定手法が密接に関係することとなる<sup>(17)</sup>。HTVI の場合、「信頼できる比較対象取引が存在しない場合」が HTVI の要件となると、先述のとおり取引単位によって信頼できる比較対象取引が存在することになる場合、パラ 6.189 の HTVI に該当しなくなるというより大きな問題が内在しよう。

(15) デロイトトーマツ フィナンシャル アドバイザリー合同会社編『第3版/M&A 無形資産評価の実務』154 頁 清文社（2016）

前掲注 13・23 頁にもソフトウェア等へのコストアプローチや特許ライセンスなどにおけるロイヤルティレート等へのマーケットアプローチの適用事例があるとされている。

(16) この他、企業等からも、無形資産の譲渡に当たりコストアプローチも用いられるとする声もある（EY 税理士法人「BEPS プロジェクトを踏まえた移転価格税制及び各国現地子会社等に対する課税問題に係る調査・研究事業 平成 29 年度対日直接投資促進体制整備等調査事業調査報告書」74 頁（2018）[http://www.meti.go.jp/policy/external\\_economy/toshi/kokusaisozei/cfc/PDF/29fy\\_itakutyosa\\_honbun.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/external_economy/toshi/kokusaisozei/cfc/PDF/29fy_itakutyosa_honbun.pdf)）。



### 3. HTVIの事後的な利益水準への貢献

パラ6.192の「事後的な利益水準に基づく調整」の事後的な利益水準は、必ずしもHTVIの譲渡後の譲受人たる国外関連者の利益水準に等しいと認識することはできない。それは、国外関連者の貢献部分も存在する可能性があるからである。したがって、そこからいかに譲渡したHTVIの価値を測っていくかが問題となる。

### 4. 比較可能な状況

ガイドラインパラ6.139では、信頼し得る比較可能な非関連者間取引に関する情報を把握できない場合、独立企業原則上、その他の方法により、比較可能な状況において非関連者であれば合意したであろう価格を算定することが求められ、算定に当たっては、以下の点を考慮することが重要であるとされている。

- ・取引の各当事者の機能、資産及びリスク
- ・取引を行う事業上の理由
- ・取引の各当事者が現実に利用可能な選択肢
- ・無形資産によってもたらされる競争上の優位性、特に無形資産に関連する製品及び役務又は潜在的な製品及び役務の相対的な収益性
- ・取引から見込まれる将来の経済的便益
- ・現地市場、ロケーション・セービング、集合労働力、多国籍企業のグループシナジーといった特徴等のその他の比較可能性の要素

これらは、「信頼できる比較対象取引が存在しない」とされるHTVIの譲渡の場合に考慮されることとなろう。しかし、「非関連者であれば合意したであろう」という抽象的な表現であるため、納税者と税務当局の見解の相違が生じやすいと思料する。

まず、「取引の各当事者の、資産及びリスク」については、後知恵になる可能性を否定できないHTVIへの事後的な利益水準に基づく調整の特殊性から、最低でも以下の点の確認を行っておく必要がある。

- ① HTVIが譲渡される前後の各国外関連者の機能リスクの分析
- ② 法的所有者の把握、各国外関連者の貢献度（パラ6.32）
- ③ 納税者が算定した予測が譲渡前後の機能リスクからして適正か
- ④ 予測と実際の結果に20%を超える乖離がある場合で「予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものである」という信頼性のある証拠を提出できないときに、実際の結果が移転後の機能リスクからして適正か

「取引の各当事者が現実に利用可能な選択肢の観点」とは、パラ6.111の「移転価

---

(17) 他にも、前掲注5・TDK事件国税不服審判所採決では、①請求人が国外関連者に対して部品を販売する取引、②請求人が国外関連者から最終製品を購入する取引、及び、③請求人が国外関連者に対して無形資産を供与する取引について、課税当局はこれらを一体として残余利益分割法を適用し独立企業間価格を算定したが、請求人は個々の取引ごとに算定手法を適用し独立企業間価格を算定すべきと主張し争われた。審判所は、請求人の主張する算定方法は認められず、請求人及び国外関連者双方が重要な無形資産を有していることから残余利益分割法の適用は有効な方法と判断を下した。

格分析では取引当事者それぞれにとって合理的に利用可能な複数の選択肢を考慮しなければならない」ものと考えられる。ただし、パラ 6.140 にあるように、関連企業は、非関連企業と全く同様に取引を構築することは求められないことには留意する必要がある。これは、米国の Reg.1.482-1(f)(2)(ii)(A)に規定する「現実的な代替性」原理と通ずる部分もあるのではないかと料する<sup>(18)</sup>。今回、直接「国際課税に係る財務省説明資料」には盛り込まれていないがガイドラインでは示されており、我が国では OECD ガイドラインを参考に執行されていることから、法制化されなくとも、将来、裁判等で当事者の主張において用いられる可能性も否定はできない。

「取引を行う事業上の理由」については、パラ 6.108 にあるように、取引当事者間の関係に起因する十分に妥当な事業上の理由に基づき、関連者間においては、独立企業間では予期されない方法で無形資産が関わる取引が行われることがあるとされていることから、HTVI の譲渡に係る事業上の理由につき十分に準備する必要がある。事業上の理由がない場合には、税の減少目的のみで行われたものと裁判等で主張される可能性がある。

「現地市場、ロケーション・セービング、集合労働力、多国籍企業のグループシナジーといった特徴等のその他の比較可能性の要素」については、第 3 章でも触れたが、比較法における比較可能性より相当程度緩和されることも否定できない。文言上は、パラ 6.138 に、「通常、信頼し得る比較対象取引がなかったとしても、関連者間取引における独立企業間価格やその他の条件を決定することは、可能である」とあるものの、比較可能な状況において非関連者であれば合意したであろう価格を算定するのであれば、結果的に緩和される可能性もある。そうであるならば、具体的に比較可能性の要素を明確化されることが必要であるが、私見では、最低でも、上述の市場等については比較法と同程度の比較可能性の担保が必要であり、加えて、「その他の比較可能性の要素」として同時期に行われた「同種の事業」における「類似の製品」という緩和された「比較」の担保が必要と考える。

## 5. 将来の予測

### (1) 総論

HTVI の譲渡価格の算定に当たり、インカムアプローチに近い手法で残余利益分割法及び評価テクニック（DCF 法及び「独立価格比準法的な評価テクニック」）では将来の状況を数値化し予測に基づく見積もりが行われる。

日本公認会計士協会は、将来予測を基にする PPA 目的の無形資産の評価について、「無形資産の評価が将来予測を基礎として行われる場合、景気の動向、需要動向更には競合会社の経営など様々な要因のために、提供を受けた情報は、企業価値評価の場合以上に不確実性が高くなる可能性がある。また、将来の予測を行う際には、予測をする者の主観が介入しやすくなる。無形資産の価値を高く又は低く評価

---

(18) 米国では、アマゾン事件判決（次章参照）等において IRS により主張されている。

なお、近時の OECD 議論では、米国の影響を強く受けているとの評価がある（神山弘行「無形資産と課税 - 近年の国際的潮流とその課題」租税研究 761 号 90 頁（2013））。

しようという恣意性も介入しやすくなる。」と指摘している<sup>(19)</sup>。そのため、基礎資料の客観性あるか(公的機関の公表資料など信頼性の高い情報が基礎となっているか、専門家が第三者機関として作成しているか等)、不確実性やリスクが明確になっており、複数の代替案や検討事項を比較衡量しているか、基礎資料は整合的か等に着目し検討が行われる<sup>(20)</sup>。目的が異なっているとしても将来予測の不確実性と主観が介入しやすくなる点の指摘については留意すべきであろう。

算定過程及びその根拠については、その法人の有価証券報告書、事業計画等で公表されている資料はもちろんのこと内部資料も当然ながら確認がなされ、これらの作成過程、作成部署、承認プロセスをインタビューを交えながら確認が行われることが想定される<sup>(21)</sup>。

以下では、将来の予測に必要な要素を個別に検討する。無形資産価値評価と企業価値評価では異なる部分もあり、またPPAなど目的によっても異なる部分もあるため、HTVIの移転価格に関連すると考えられる部分を記す。

各要素は経済、業界、企業、及び無形資産の状況によって変わりうるから、正しい譲渡価格の算定またはその相場観が形成されうるのか疑問に感じる。

## (2) 財務予測の正確性 (D.2.6.4.1.)

ガイドラインパラ 6.166では、「予測の信頼性を評価する上でさらに考慮すべき点は、予測の対象となる無形資産とそれが関連する製品又は役務について、確定した財務実績があるかどうかに関わる。多くの要因は変化する可能性があるため、過去の実績が信頼に足る将来の指標になると仮定することには、常に注意を払わなければならない。」とされている。

過去の財務実績は、既に開発済みのHTVIを譲渡する場合等に参考になると思われるが、開発途中であるHTVIを譲渡する場合には参考程度にしかならないこともある。

このように、譲渡の対象となるHTVIが、開発から相当程度経過したものか新規に開発を行ったものか、また新規に開発したものであっても既存の無形資産を基に開発したものか(その場合、既存の無形資産の利用度及び重要度はどれくらいか)、一から開発したものなのか、開発中に譲渡されたものか等によって予測の仕方及びその値は異なってくる。

財務予測の中で重要度の高いのが売上であり、技術が用いられる事業自体の規模

(19) 日本公認会計士協会 経営研究調査会研究報告第57号「無形資産の評価実務—M&A 会計における評価とPPA業務—」8頁(2016) [https://jicpa.or.jp/specialized\\_field/files/2-3-57-2a-20160621.pdf](https://jicpa.or.jp/specialized_field/files/2-3-57-2a-20160621.pdf) 当該報告書はPPA目的(Purchase Price Allocation: M&Aにおける取得原価の配分目的)で無形資産の評価を委嘱された場合に、評価業務を実施し、その結果を依頼人に報告するための実務を中心にまとめたものである(同1頁)。なお、パラ 6.155では「基礎となる前提を十分に検証することなく、会計上の評価を、独立企業間価格や移転価格算定上の価値を必ず反映しているものとして受け入れるには注意が必要である。」とされているため、本稿では、HTVIの移転価格に関連すると考えられる部分を記している。

(20) 前掲注19・25頁

(21) 日本公認会計士協会東京会『財務デュー・デリジェンスと企業価値評価』236頁以下 清文社(2015)を参考とした。

を特定することでもあり、慎重に行われる必要がある<sup>(22)</sup>。その事業がどのような状態にあるかによって予測の仕方に違いが生じ、過去の事業活動の実績があり安定的であった場合にはシナリオ法<sup>(23)</sup>、またはシミュレーション法を用いることができるとされる<sup>(24)</sup>。一方で、過去の実績が安定していない場合にはシミュレーション法を用いたり、過去の実績がない場合にはよりマクロ的なデータ、例えば予測市場規模、予測マーケットシェアから算出することもあるようである<sup>(25)</sup>。

### (3) 成長率に関する前提 (D.2.6.4.2.)

成長率は上記(1)とも関連するが、ガイドラインパラ 6.169 では、「類似製品に係る業界及び企業の経験を踏まえた収益及び費用の伸びについて予測される傾向を検討することが望ましい」とされている。

成長率は、国レベルではインフレ等の経済状況に影響を受け、インフレの場合には成長率が過大になり実質ベースへの修正等が必要になる<sup>(26)</sup>。

「業界の経験」を踏まえるとは、業界によって市場の成熟度合いや効率化推進等によって成長率にバラつきが生じていることから、財務予測に当たりこれらを考慮するとされている<sup>(27)</sup>。「企業の経験」とは、例えば、製鉄会社、化学会社等は収益の大幅な拡大や収縮を繰り返す傾向があり周期的変動があるとされる<sup>(28)</sup>。また、企業規模の観点からは、特に大企業が高成長を維持することは難しいとされるが<sup>(29)</sup>、企業単位でみるのか、対象となる HTVI に関連する事業部等でみるのかによっても異なってくる。

次に、予測の仕方として、その価値が永続的と想定される場合、5年目までは個別に予測するものの、6年目以降は個別にキャッシュフローを予測するにはあまりに遠い将来の予測となり、信憑性をもってその予測をすることが困難になるため、5年目のキャッシュフローをベースに、以後の永続的に発生するキャッシュフローの総和（残存価値）の現在価値として推定計算するやり方がある。具体的には、5年目のキャッシュフローに、6年目以降の安定的な成長率  $g$ （これを「長期成長率」という）を乗じることで、6年目のキャッシュフローを求めていくやり方である<sup>(30)(31)</sup>。長期成長率を設定するに当たっては、少なくとも、経済成長率を上回らない、比較的抑制的な率を設定することが必要になるとする見解がある<sup>(32)</sup>。結局

(22) 前掲注 14・44 頁

(23) 前掲注 14・45 頁 シナリオ法とは、過去の売上高をかなりの程度参照し将来の売上高の予測を行う手法をいう（同）。

(24) 前掲注 14・46 頁

シミュレーション法とは、今後の実現可能性のある伸び率などの推移を、何通りものパターンとしてシミュレーションし、示されたパターンを優れたものから順次、劣後するパターンに並べて、ある発生確率を持つパターンを抽出するという方法をいう（同）。

(25) 前掲注 14・58 頁

(26) マッキンゼー・アンド・カンパニー『企業価値評価 第6版 [下]』99 頁 ダイアモンド社（2016）

(27) マッキンゼー・アンド・カンパニー『企業価値評価 第6版 [上]』153 頁 ダイアモンド社（2016）

(28) 前掲注 27・409 頁

(29) 前掲注 27・146 頁

(30) 前掲注 14・104 頁



のところ、その価値の耐用年数も含む個別の無形資産の性質、状況、算定方法によるようである<sup>(33)</sup>。

#### (4) 割引率 (D.2.6.4.3.)

割引率は多くの要素によって構成され、主なものは、①インフレーション、②流動性、③実質金利、④リスク・プレミア等である。

パラ 6.172 では、「割引率の決定及び評価に当たり、一部の事例、特に開発途中の無形資産の評価に関連する事例では、無形資産が納税者の事業における最もリスクの高い要素の一つとなる可能性を認識すべきである。」「割引率には、事業全体のリスク水準及び各個別事例の状況下における様々な予測キャッシュフローの予測変動率が反映されるべきである。」とされ、リスクを割引率にどのように織り込むかが一番の問題となろう。

その際、どの程度のリスクを考慮するかを検討することとなろうが、同時期にその業界において類似製品の非関連者間の買収があれば使用された割引率を参考にしつつ、対象となる無形資産のリスクの個別性を把握するのも一つの方策かも知れないが、実際にそのような事例が多くはないであろう。

リスク・フリーレートについては我が国では10年最長期ものの利回りが、市場全体の期待収益率については株価指数（東証株価指数：TOPIX など）がよく用いられているようである<sup>(34)</sup>。こうしたよく用いられる数値というのは、事実関係と状況によって必ずしも用いられなければならない訳ではないが、用いた数値をその当時の状況とともに根拠付けを行っておく必要があろう。

PPA 目的では、「無形資産評価におけるインカムアプローチで使用される割引率等は、個々の資産の期待収益率（リスクの大小）によるが、無形資産は、一般的にリスクの大きい資産が多く、その割引率は WACC より高い傾向にある」<sup>(35)</sup> ようである。リスクが高いとして割引率を高く設定し譲渡価格を低く設定した場合、そのリスクの設定した根拠も詳細に検討されることが想定される。

#### (5) 無形資産の耐用年数及び最終価値 (D.2.6.4.4.)

2017 年ガイドラインパラ 6.175 では、「無形資産の予測耐用年数は、関連する全ての事実及び状況に基づいて決定される問題である。無形資産の耐用年数は、その無形資産に伴う法的保護の性質及び期間に影響され得る。無形資産の耐用年数はま

(31) 企業価値評価の算定においては、最初の数年間は財務諸表それぞれの項目を予測し各項目のトレンドを把握する。5年～10年間の予測には、営業利益率など主要なバリュードライバーの予測を行い、11年以降は継続価値（残価値）の算式により予測を行うこともある（前掲注 27・172 頁）。

(32) 前掲注 14・104 頁

(33) 前掲注 19・47 頁 PPA の設例参照

(34) 前掲注 14・93 頁

なお、伊藤邦雄『新・企業価値評価』316 頁 日本経済新聞社出版（2014）でも一般的に10年物長期国債を用いることが多い旨述べられている。

外国のリスクフリーレートについては、例えば米国企業を評価する場合10年物ストリップス債を使用し、欧州企業を評価する場合10年物国債が望ましいとされている（前掲注 27・334 頁）

(35) 前掲注 19・36 頁

た、業界における技術変化の程度や関連する経済環境における競争に影響を与えるその他の要因から影響を受けることもある。」とされている。これについては、次章アマゾン事件判決も参考になろう。

(6) 税に関する前提 (D.2.6.4.5.)

ガイドラインパラ 6.178 では、「評価テクニックの目的が、無形資産に関連する予測キャッシュフローを分離することである場合、その予測キャッシュフローに係る予測される将来の税効果の評価及び定量化が必要になる。考慮すべき税効果には、(i) 将来キャッシュフローに課されると見込まれる税、(ii) 譲受人が利用可能と見込まれる税務上の償却効果があればその効果、及び (iii) 移転の結果、譲受人に対して見込まれる課税があればその課税が含まれる。」とされている。

企業価値評価の算定において税金の予測を行う際には、法定税率を用いるのではなく、例えば、外国の低い税率や税控除の恩恵を受けて実際に支払う税率が法定税率より低い場合はこれらを考慮するようである<sup>(36)(37)</sup>。

### 第3節 各手法の適用関係とその論点

#### 1. 各手法の適用関係

我が国では、平成 23 年 10 月 1 日以後に開始する事業年度より最も適切な方法（ベストメソッド）が採用されている（措法 66 の 4 ②）。

ただし、基本三法の適用における比較可能性が十分である場合は、基本三法を選定（独立価格比準法の適用における比較可能性が十分である場合は、独立価格比準法を選定）することとされており、独立価格比準法（措法 66 の 4 ②一イ）＞その他の基本三法（措法 66 の 4 ②一口、ハ）＞基本三法に準ずる方法その他政令で定める方法（措法 66 の 4 ②一二）という適用順位となっている<sup>(38)</sup>。

残余利益分割法は、「その他政令で定める方法」に該当する。評価テクニック（DCF 法及び「独立価格比準法的な評価テクニック」）が我が国に導入される場合、残余利益分割法、DCF 法及び「独立価格比準法的な評価テクニック」が「その他政令で定める方法」として同列の適用順位とされるのかについては、DCF 法等の評価テクニックは、ガイドラインパラ 6.145 でこれら二つの手法より後順位になっていることから、我が国でも同様に後順位にした方がよいと考える。

ただし、DCF 法の評価テクニックが残余利益分割法と同じ「その他政令で定める方法」として規定され、これら二つの手法の適用順位が同列になる場合、ガイドライ

(36) 前掲注 27・283 頁

(37) 無形資産評価実務におけるロイヤルティ免除法の場合、税金を考慮する見解もあるようであるが、ロイヤルティ収益に課せられる税金は、技術の価値とは関係のないものであり、税金部分を控除したロイヤルティ額にどのような意味が込められているのか不明であるため理解できないとするも見解もある（前掲注 14・33 頁）。

(38) 我が国でも、移転価格事務運営要領 4-2 及び『別冊 移転価格税制の適用に当たった参考事例集』において、基本三法の適用における比較可能性が十分である場合は、基本三法を選定（独立価格比準法の適用における比較可能性が十分である場合は、独立価格比準法を選定）するとある。

<https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/010601/pdf/bessatsu.pdf>

ンにおいて利益分割法がDCF法に優先して適用されることに加え、我が国では重要な価値を有し所得の源泉となる無形資産があるときには残余利益分割法の課税処分の経験が税務当局に多く存在し、その経験から論点もDCF法よりは明確になりやすいこともあり、課税の対象取引の内容にもよるが利益分割法がベストメソッドと判定されることが多くなると思われる。

## 2. 各算定手法の合理性

我が国では、仮にHTVIの譲渡価格について「独立価格比準法的評価テクニック」に基づき課税処分が行われた場合、パラ6.139の比較可能性の基準が比較法に比して相当程度緩められるとしても、譲渡取引と使用許諾取引は異なっており、ロイヤルティ料率を用いることができるのか疑問が生じるところである。例えば、アドビ事件高裁判決では、税務当局が役務提供取引の比較対象取引として売買取引を用い課税を行ったことに対し「本件国外関連取引は、本件各業務委託契約に基づき、本件国外関連者に対する債務の履行として、卸売業者等に対して販売促進等のサービスを行うことを内容とするものであって、法的にも経済的実質においても役務提供取引と解することができるのに対し、本件比較対象取引は、本件比較対象法人が対象製品であるグラフィックソフトを仕入れてこれを販売するという再販売取引を中核とし、その販売促進のために顧客サポート等を行うものであって控訴人と本件比較対象法人とがその果たす機能において看過し難い差異があることは明らかな」として否定した<sup>(39)</sup>。

ガイドラインD.1.1からD.1.5において、契約上の合意を出発点としながらも実質に踏み込んだ内容が示されたことにより、今後、アドビ事件のような案件に対しどのような裁判所の判断が下されるかは不明であるが、現時点でアドビ事件高裁判決を先例として検討すると、無形資産の譲渡価格を「独立価格比準法的な評価テクニック」により算定するということは、算定のために使用する使用許諾取引は譲渡価格を求めるためのツールであるから、直接譲渡取引に使用許諾取引を比較したことにはならないといえよう。

また、同様に、無形資産の譲渡価格を残余利益分割法により算定するということは、算定のために残余利益分割法をツールとして用いたということになる。

DCF法の場合、基本的に無形資産の価値を評価し譲渡価格を算定する手法であるためこのような問題は生じない。

## 3. 適用が想定される各手法の検討

### (1) 残余利益分割法

従来の我が国の執行では、法人及び国外関連者双方に独自の機能がある場合、税務当局により残余利益分割法を適用されてきた経緯があり、パラ6.192の事後的な利益水準に基づく調整が我が国に導入されたとしても、内部のファクターにより計算できる部分も多いため、残余利益分割法の適用が多くなされることも考えられる。

(39) 前掲注7・アドビ事件高裁判決

しかしながら、我が国では、残余利益分割法の基本的利益の算定に当たり独立価格比準法ほど厳格な比較対象性が求められるものではないものの、取引単位営業利益法と同等の比較対象取引が要求される<sup>(40)</sup>。HTVIの特徴として比較対象取引が見出せないことが挙げられている一方で、残余利益分割法に取引単位営業利益法レベルの比較可能性が必要ということであれば、実際には残余利益分割法は適用されず、後述の評価テクニックに頼らざるを得ない場面も想定される。

譲渡価格を残余利益分割法に基づきインカムアプローチに近い手法で算定する場合、将来の予測を基に予測合算利益を算定し、譲渡したHTVIの貢献度に対応する金額の現在価値をHTVIの譲渡価格とするやり方が一つの例として考えられる<sup>(41)</sup>。その場合、税務当局により、譲渡後の実際の合算利益から譲渡されたHTVIの貢献分の利益を割り出し譲渡価格が算定され、20%の乖離があるか判定が行われると想定される。

残余利益の分割ファクターについては、従来の我が国における訴訟では、例えば製造販売であれば試験研究費及びマーケティング費用が用いられることがあったが<sup>(42)</sup>、HTVIにつき残余利益分割法が適用される場合で、いくつかの無形資産を使用して一つの製品を製造するようなケースにおいて革新的な技術を用いた一部部品がHTVIと認定されるときには、各無形資産の残余利益への貢献度をウエイト付けまたはポイント制で測られるかもしれない。それは各無形資産が同列に超過収益に寄与するものではなく貢献度合があることと理論的に整合的であり、我が国における現在までの残余利益分割法の実務と大きな齟齬をきたすものではないと考えられる。

## (2) 「独立価格比準法的な評価テクニック」

予測と実際の結果の乖離が20%超で、予測に関し、ガイドラインパラ6.193の「予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠」が提出されない場合において、「独立価格比準法的な評価テクニック」の適用が可能であり税務当局によりこの手法がベストメソッドと判断されたときには実際の結果をベースにこの手法により課税が行われる可能性がある<sup>(43)</sup>。

この場合、将来の無形資産の有効期限を含む予測収益等の見積もり、比較対象ロイヤルティ料率、割引率が用いられることが想定されるが、この手法は、ロイヤルティ免除法<sup>(44)</sup>に近いのかも知れない。共同で開発した無形資産の持分を譲渡する場合には、その価格から更に貢献度で分割されることとなろう。

また、無形資産に限ったことではないが、先述のとおり、取引単位と算定手法は

(40) 措置法令第39条の12第8項1号ハ、措置法通達66の4(3)-1(5)

(41) 参考として、2010年OECD移転価格ガイドラインパラ2.127に「関連者が関連者間取引の移転価格を設定する際に利益分割法を設定する場合（すなわち、事前アプローチ）には、各関連者は、独立企業が比較可能取引において実現するであろう利益分割の達成を目指すであろう。事実と状況に応じ、実際利益又は予測利益のいずれかを用いる利益分割が実務上見られる。」と示されている。

(42) 例えば、前掲注・5 TDK事件採決では、税務当局が分割ファクターにつき試験研究費及びマーケティング費用を用いた。

(43) この場合、内部取引から求めるものと外部取引から求めるものがあるだろう。



密接に関係している。各無形資産を一体としてみるべきではなく個々の無形資産とみることができ、個々の無形資産に信頼できる比較対象取引の存在があれば独立価格比準法等の比較法の適用場面も出てくる可能性もあるが、その場合は「信頼できる比較対象取引」がないとする HTVI に該当しなくなる可能性がある。

### (3) DCF 法

DCF 法が法制化されれば、当然のことながら、HTVI の譲渡価格の算定に用いられることが想定される。

DCF 法により事業から生み出されるキャッシュフローを用いて算出される価値は、事業全体の価値（事業価値）を意味し、通常は、技術の価値そのものが DCF 法によって直接的に導き出されるものではなく、DCF 法によって算出された事業価値から、技術資産の価値を抽出することが必要となる<sup>(45)</sup>。具体的には、事業に用いられる各種資産が生み出すキャッシュフローをベースに事業価値を算出し、そこから技術などとは関係のない金融資産（資金的資産）や有形資産（土地・建物や設備等）の価値を控除し、無形資産の価値を算出する。求められた無形資産の価値には技術資産の価値が含まれていることから、求められた無形資産価値からその中に占める技術のウェイトを推定し、それを無形資産価値に乘じることで、技術の価値を算出する<sup>(46)</sup>。このように、DCF 法は、技術等の無形資産の抽出のためのステップが多ければ多いほど仮定を重ねていくため困難性や正確性の問題が多くなると思料する。

### (4) その他の算定手法

その他の算定手法として、DCF 法または「独立価格比準法的な評価テクニック」と、利益分割法をミックスした手法も考えられる。

例えば、A 社及び A 社の国外関連者である B 社により HTVI が共同開発され、A 社の持分を B 社に譲渡した場合など、当該 HTVI の価格を全体として「独立価格比準法的な評価テクニック」により算定した上で、A 社の貢献に応じ A 社に帰属すべき HTVI の価格を算定する手法である<sup>(47)</sup>。

(44) ロイヤルティ免除法は、技術の価値はライセンス・ロイヤルティの額によって把握できる、とする考え方によっており、事業から生み出される売上高に、ロイヤルティ・レートを乗じてロイヤルティの額が算出され、その額が技術の価値とみなされる（前掲注 14・33 頁）。

(45) 前掲注 14・28 頁

(46) 前掲注 14・31 頁

(47) 元従業員が会社に対し特許権の帰属及びその職務発明の対価の額を争った事件では、本件特許発明の相当対価として、裁判所は「1 兆 2086 億 0127 万円（売上高の特許の設定登録時における価値）×1/2（競合会社に本件特許を実施許諾していれば上記売上高の少なくとも 2 分の 1 は競合会社である豊田合成やクラー社により販売）×20%（想定実施料率）×50%（発明者の貢献度）＝604 億 3006 万円」と判断した（東京地裁平成 13 年（ワ）第 17772 号特許権持分等確認請求事件、平成 16 年 1 月 31 日判決）。その後、平成 17 年 1 月 11 日東京高裁で発明対価 6 億 857 万円として両者の和解が成立した。東京地裁の判決はロイヤルティ免除法的な手法と思われる。ただし、実施料率が設定された具体的な方法は明示されておらず、移転価格の独立価格比準法の裁判に比べ、相場観に基づいて判断されたとの印象を受ける。

## 第4節 知的財産の価値評価実務における算定手法と移転価格税制の算定手法

### 1. 知的財産の価値評価実務における算定手法と移転価格税制の算定手法

先述のとおり、ガイドラインパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整は、インカムアプローチを前提とする調整といえようが、我が国では、公表されている限り過去に移転価格税制において直接譲渡価格が算定された課税はない。その一方で、既に知的財産の譲渡の事例は存在する。先述の通り無形資産によってはコストアプローチ等が用いられる場合もあるようだが、インカムアプローチにおいても、資産控除法（企業価値残価法）、ルール・オブ・サム法、ロイヤルティ免除法その他の方法が用いられており<sup>(48)</sup>、ロイヤルティ免除法など移転価格税制に比較的近いものもあれば、ルール・オブ・サム法等近いとはいえないものもある。知的財産を譲渡する場合、その譲渡価格の算定においては DCF 法、ルール・オブ・サム法、利益三分法、ロイヤルティ免除法等のいずれをも参照して評価を行い、得られた複数の評価結果をベースに、その最大値と最小値の間で、平均値や中央値などを参照しつつ、最終的な評価額を決定することができる<sup>(49)</sup>とされている。

納税者が移転価格税制に近いとはいえない手法を用いて譲渡価格を算定した場合、移転価格目的で算定資料を作成し直す必要が生じるのか、その場合、移転価格算定手法による価格と整合的になるのか疑問に感じるところである。しかしながら、現実的にこれらの手法が無形資産評価実務で用いられており、仮にこれらの手法により算定したとしても算定過程も含め無形資産評価実務において違和感がない場合、移転価格算定手法による価格に落とし込めないときの取り扱いをどのようにするか明確にされる必要があるのではないかと。

パラ 6.156 では、「本ガイドライン、事例の具体的な事実、妥当な評価の原則及び実施、そして評価の基礎となる仮定の有効性と、当該仮定と独立企業原則との整合性を適切に考慮して評価テクニックが使用されるのであれば、そのようなテクニックは、信頼し得る比較対象取引が利用可能でない場合の移転価格分析における有用なツールとなり得る。」とされ、独立企業間原則と整合的でない無形資産の評価実務の手法は否定されるように解されるが、先述のとおり、HTVI を対象にした更なる調査が必要と思われる。また、二度手間になっても移転価格算定手法による資料を準備する必要性についても予め明確にされるべきであろう。

結果としては、少なくともインカムアプローチの場合には、予測が適切であれば両者の算定額に何倍もの差が生じる状況にはならないのではないかと料する。

### 2. 平均値等の使用と安定性

次に、無形資産評価実務では、非関連者間の取引でも将来予測に使用される予測利益や割引率等の各要素の値に幅が生じることが想定される。そうすると、一般に無形資産評価実務で許容される各要素の幅の両エッジを用いて利益(率)を算定し直した結果、利益率の幅に 20% のインパクトを与えるケースもあるかも知れず、このよう

(48) 前掲注 14・31 頁 なお、各方法の計算方法は同 31 頁以下参照

(49) 前掲注 14・35 頁

な場合には、予測が適切でないとまでいえないのではないか。この場合、当該幅がパラ 6.193 の「予見可能な結果の発生可能性が実現し、その可能性が取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠」に該当するのであろうか。極端な例として、納税者が提出した予測と実際の結果に 19% (20%以下) の乖離があり、税務当局がこれらを適正値として計算したところ 21% (20%超) の乖離となったが、両者の差は、将来予測値等で無形資産評価実務において許容される幅が利益水準に 2% のインパクトをもたすものであるとすれば、その幅は 20% 超の乖離の判断に当たり考慮される必要があるのではないか。これは、正確な将来予測値や割引率等をピンポイントで測定できるのか、更に正しい譲渡価格をピンポイントで算定できるのかという問題である。

無形資産評価実務において許容される幅があるのであれば、課税に当たっては、これらの平均値または中位値を用いることも検討すべきであろう。このような考え方は、我が国の移転価格税制において、移転価格事務運営要領 4-5 (比較対象取引が複数ある場合の独立企業間価格の算定) にあるように、原則として合理的な幅にある利益率等の平均値等を用いるのと整合的ともいえよう<sup>(50)</sup>。

また、パラ 2.12 (2010 年ではパラ 2.11) において、「決定的なアプローチが存在しない困難な事案においては、柔軟なアプローチを適用することにより、様々な手法から得られる証拠を関連させて用いることができるであろう。そのような場合には、当該事案の事実と状況、入手できる各種の証拠及び考慮される種々の手法の相対的な信頼性を考慮し、実務的観点から、関係する全ての当事者が満足するような独立企業原則に一致した結論に到達するよう試みるべきである。」とされており、従来からの OECD ガイドラインとも整合的といえよう。

## 第5章 将来の予測に基づく無形資産の価格の算定を巡る論点

### —アマゾン事件判決を例に

本章では、Amazon.com Inc. & Subsidiaries, Petitioner. v. Commissioner of International Revenue, Respondent, 148 T.C. No. 8 (Mar. 23, 2013) (以下、「Amazon.com Inc. & Subsidiaries」を「アマゾン」または「原告」、 「Commissioner of International Revenue」を「IRS」または「被告」という。) を検討する<sup>(51)(52)</sup>。本件は、Amazon.com Inc.(以下、「米国アマゾン」という。) が所有していた無形資産をルクセンブルクの子会社 Amazon Europe Holding Technologies SCS (以下「AEHT」という。) とのコストシェアリング契約 (cost sharing

(50) 当該比較対象取引に係る価格又は利益率等の分布状況等に応じた合理的な値が他に認められる場合は、その値を用いる(同)。

(51) Amazon.com Inc. & Subsidiaries, Petitioner. v. Commissioner of International Revenue, Respondent, 148 T.C. No. 8 (Mar. 23, 2013) 現在控訴中である。

(52) 本判決の評釈等として、例えば、望月文夫「米国アマゾン事件判決と CUT 法の適用」租税研究 814 号 196 頁 (2017)、濱田明子「米国 Amazon に対する所得相応性基準の適用とその問題点 Application for Commensurate with Income Standard to US Amazon」税務事例 50 巻 4 号 92 頁 (2018)、一高龍司「米国租税裁判所の Amazon 判決の紹介」ジュリスト 1516 号 37 頁 (2018)

arrangement 以下、「費用分担契約」という。)における AEHT によるバイインペイメントの額、及び費用分担契約締結以降の無形資産開発に係る支払い額について争われた裁判である<sup>(53)</sup>。

判決内容を概観した上で、本稿のテーマに関連するバイインペイメントの算定について検討を行う。我が国に HTVI の譲渡取引に係る事後的な利益水準に基づく調整規定が導入されると、無形資産の譲渡価格について直接争われる可能性がある。本判決は、所得相応性基準が適用されたものではなく、米国の判決が直接我が国に影響を及ぼすことは考えづらいが、HTVI の該当性は別として将来の予測を基に算定した無形資産の価格についてどのように争われたかは参考になる部分もあると考えられるので、ここでは、そのような観点からの検討を中心に行う。

## 第1節 事案の概要

### 1. アマゾンの欧州での事業展開<sup>(54)</sup>

アマゾンでは 2000 年から非関連者にアマゾンウェブサイトで販売を行うことを許可し、当該者が自社の製品やサービスをアマゾンドットコムや関連サイトで販売するために e コマースプラットフォーム等を利用できるようにし、販売に応じてコミッションを受領していた。非関連者からその技術を使用して自社ブランドのウェブサイトでの販売したいという要望に応え、「M.com」事業を立ち上げた。このうち一番の成功例は、Target 社に行われたものであった。

一方、アマゾンはヨーロッパにおいて、1998 年英国及びドイツの第三者のオンライン書店を買収したのを皮切りに、2000 年にはフランスで事業を立ち上げた。各社はドメインネームに「Amazon」を使用した。商品仕入れ等は各社で行っていた。

2004 年、米国アマゾンはルクセンブルクにヨーロッパ事業の統括子会社 AEHT を設立し、その下にルクセンブルクに各子会社（ヨーロッパにおける販売資産の権利の保有、コールセンターの維持等）を設立した<sup>(55)</sup>。

また同年、米国アマゾンと AEHT は費用分担契約（Reg.1.482-7(a)(1)の要件を満たす適格費用分担契約）を締結した。当該契約は、それ以降の開発から生じることが見込まれる各参加者の便益に応じて各参加者に開発コストの負担を要求するものであった。当該費用分担契約においては、AEHT は拠出のみを通じてヨーロッパウェブサイト技術等の今後の開発を支えることになった。

2005 年、米国アマゾンと AEHT はライセンス契約及び割当契約を締結し、米国ア

(53) 費用分担契約の論文として、増井良啓「技術生産活動と移転価格 - 研究開発費用の共同拠出に関する議論の鳥瞰」金子宏編著『国際課税の理論と実務—移転価格と金融取引』148 頁 有斐閣（2010）、岡村忠生「無形資産の課税繰延べ取引と内国歳入法典 482 条（一）（二・完）」民商法雑誌 118 巻 4・5 号 610 頁、118 巻 6 号 803 頁（1998）、本庄資「国際課税 米国人税制（第 11 回）無形資産・費用分担契約・サービス—移転価格税制（3）」租税研究 719 号 253 頁（2009）、一高龍司「費用分担契約と取引単位の問題について」租税研究 767 号 61 頁（2013）等

(54) Amazon, *supra* note 51, p 11

(55) その他複雑な取引を行っていたが、ここでは省略する。



マゾンがそれ以前に保有していた無形資産を AEHT に移転し、ライセンス契約でウェブサイト技術(ソフトウェアその他ヨーロッパのウェブサイト等のに必要な技術)のバイインペイメントとして同年から7年間で約2.27億ドル、また、割当契約でマーケティング無形資産(ヨーロッパ事業に関連するトレードマーク、トレードネーム、ドメインネーム)及びヨーロッパ顧客情報等の情報のバイインペイメントとして2006年から6年間で約0.28億ドルを AEHT から米国アマゾンに対し支払うことに合意した。

問題となった点は二点あり、一点は、AEHT へ移転したウェブサイト技術に係るバイインペイメントの額、もう一点は、原告の費用が費用分担契約締結以降の無形資産開発コスト(IDC)として適正なものかであった。以下、本稿のテーマに関連するバイインペイメントの額に限定し、共通部分を除きウェブサイト技術に絞って詳しい内容を見ていく。

## 2. 被告 (IRS) の課税処分及び原告 (アマゾン) の反論<sup>(56)</sup>

アマゾンが上記のライセンス契約、割当契約による支払に基づき申告を行ったところ、IRS が以下の根拠による課税を行った。

- ・独立企業間の支払対価ではないことから、DCF 法により \$3.6bil と決定した。
- ・移転された資産の残存期間は無期限である。
- ・資産を3つのグループ(ウェブサイト技術、マーケティング無形資産、顧客情報)に分けず事業運営の一体的な構成物として評価すべきである。  
これに対する原告アマゾンの主張は以下の通りであった。
- ・残存期間の短い無形資産を恒久的な残存期間を持つ前提で評価することは、以降開発された資産の価値も含めることになり不適切である。
- ・資産グループごとに CUT<sup>(57)</sup>によって評価されるべきである。

## 第2節 原告及び被告の主張と裁判所の判断(バイインペイメントに関する部分)

### 1. 被告 (IRS) が適用した DCF 法への裁判所の判断

裁判所は、被告による下記(1)のDCF法を正当とする主張を斥け、(2)の通り判断した。

#### (1) 被告の主張<sup>(58)</sup>

イ DCF 法による以下の評価は正当である。

(イ) AEHT の欧州事業の将来推計

(56) Amazon, supra note51, p 7

(57) CUT(Comparable Uncontrolled Transaction: 独立価格比準法)とは、対象のロイヤルティ取引と同種の無形資産で契約条件等が類似している取引のロイヤルティ料率を用いて独立企業間価格を算定する手法である(Reg.1.482-4(c))。

(58) Amazon, supra note51, p 73 なお、これ以外に、費用分担契約に係るバイインペイメントの適正額が争われ IRS が敗訴した Veritas 事件判決 (Veritas Software Corporation & Subsidiaries, Symantec Corporation (Successor in Interest to Veritas Software Corporation & Subsidiaries), Petitioner v. Commissioner of Internal Revenue, Respondent, 133 T.C.No.14) との事実関係の差異も主張している。

- ・2005年～11年についてはアマゾンの経営計画による。
- ・それ以降は、欧州経済の成長率の見込み（3.8%）で事業が伸びると見込む。
- ・営業収入よりもキャッシュフローの方がバイインペイメントの推計としては適切（営業収入から適格費用分担契約に基づく支払を除く等の調整）

(ロ) 割引率

- ・市場データによる18%が適切である（アマゾン内部では平均資本コスト13%を財務部門で使用）。

(ハ) 将来のキャッシュフローの割引現在価値は以下の通り算出される。

- ・2024年までの20年間の価値は\$3.067bil
- ・それ以降の価値は\$399mil
- ・2004年時点でのAEHT保有資産から生じる価値は△\$1.8mil

ロ 複数の取引を併せた効果は、Reg.1.482-1(f)(2)(i)(A)において「そのような取引が全体として相互関連性があり、複数の取引を考慮に入れることが、関連者間取引について独立企業間価格を決定するうえで最も信頼できるのであれば考慮できる」とされている。

ハ この方法は「現実的な代替性」原理で正当化される。

- ・Reg.1.482-1(f)(2)(ii)(A)では「関連者間取引の条件が、比較可能な状況で営業し同一の代替性を有する非関連の納税者にとって許容できるものかどうかを決するにあたり、納税者にとって利用可能な代替性を考慮することができる」とされている。
- ・米国アマゾンが現実的な代替性として、すべての無形資産を米国内で持ち続けることができたのであり、相手が非関連者であったなら、競争相手に買収目当ての「重要な資産（crown jewels）」にアクセスさせるような費用分担契約ではなく、こちら（引き続き全無形資産を保有）を選んだはずである。

(2) 裁判所の判断<sup>(59)</sup>

イ 2005年から2006年の一連の取引において、米国アマゾンは無形資産をAEHTに移転した。AEHTは米国アマゾンに対しこうして移転された資産の価額に対応する前払いを行う必要があった。被告はDCF法が独立企業間の支払を決定する最善の方法であり、それによる支払は\$3.468bilと主張している。まずはこの決定にあたり被告が裁量権を濫用したかどうかであるが、裁判所としては、濫用したとの結論である。

ロ 費用分担契約

- ・米国アマゾンがAEHTと費用分担契約を締結した2005年における規則から分析する。適格費用分担契約を締結した場合、開発している無形財産の費用を分担する。一方の参加者が適格費用分担契約のもとで研究目的のために既存の無形資産の利用を認めた場合、その参加者は当該資産の利益を他の参加者に移転したとみなされる。このため他の参加者は移転した者に対してバイ

(59) Amazon, supra note51, p 68

インペイメント行わなければならない。

- ・購入の支払は、無形資産の使用に対し、支配下にある参加者がもつ合理的に見込まれる便益に対するシェアをかけた独立企業間な負担でなければならない。規則の他の場所で示されているように、ベストメソッドルールにより、「最も信頼できる独立企業間の結果を計測することが求められる」
- ・規則では、4つの方法（CUT、利益比準法、利益分割法、その他の方法）のうち1つによって独立企業間の負担を決定することとされている。これらの方法には厳格な優劣はなく、また、どれか一つが他の方法よりも信頼性が勝るということではない。
- ・規則では、バイインペイメントは、既存の無形資産の使用のみに対する対価であることを明らかにしている。すなわち、Reg.1.482-7(g)(2)では「適格費用分担契約に基づいて、無形資産の開発分野における研究目的のため、関連者である参加者がその権利を保有する既存の無形資産を関連者である他の参加者に使用可能とする場合、当該他の参加者はそれぞれ所有者に対し、バイインペイメントを行わなければならない」とされている。
- ・定義により、以降開発された無形資産の対価は、バイインペイメントには含まれない。それは将来の費用分担の支払によるものであり、そこにおいては適格費用分担契約の各参加者は、進行中の開発費用を比例配分して支払うことになる。2005年から2006年の規則では、二つの場合を除き長官は「適格費用分担契約に関し、配分を行ってはならない」とされている。したがって、(1)既存の無形資産に対し独立企業間のバイインペイメントがなされること、(2)各参加者が進行中の開発費用について適正な支払を行うこと、を確保する場合にのみ、調整が許容されることは明らかである。
- ・Veritas<sup>(60)</sup>で強調したように、費用分担契約に係る財務省規則では、「バイインペイメントは、既存の無形資産の移転に関しなければならない」とされている。いかなるバイインペイメントも、その後開発された無形資産に対するものを求めてはいない。「短期間存続する無形資産をあたかも恒久的であるかのように」評価することにより、IRS長官によるバイインペイメントの計算は「既存のものではなくその後開発された無形資産の」価値を不適切に考慮に入れている。裁判所は、Veritasにおいてそうしたように、適格費用分担契約に従って移転された無形資産のそれぞれの形態に対し、信頼できるCUTが存在し、一定の調整を行うことにより、「CUTが必要なバイインペイメントを決定する上でベストメソッド」と結論づける。

#### ハ DCF法の評価

(イ) Veritasの事案同様に、適格費用分担契約の下で移転された既存の無形資

(60) Veritas事件判決に係る論文として、居波邦泰「米国のコスト・シェアリング契約に係る移転価格訴訟の考察—ザイリングス事案及びベリタス事案—」租税研究734号266頁(2010)、渕圭吾「ヴェリタス事件米国租税裁判所判決」中里実編著『移転価格税制のフロンティア』341頁有斐閣(2011)、手塚崇史=森信夫「最近の米国コストシェアリング裁判事例について」国際税務30巻第5号55頁(2010)等がある。

産は恒久的な残存期間を有し、この資産からもたらされる恒久的なキャッシュフローでバイインペイメントを評価しており不適當である。

- ・当初 AEHT に移転されたウェブサイトの残存期間は（後に説明するように）約7年であり、その後の減価により2011年末までにはわずかな価値しかない一方、被告の試算では約\$2bilが2012年以降続く恒久的なキャッシュフローに起因するとされている。
  - ・被告のバイインペイメントの算定には、以降に開発された無形資産の価値が含まれているのは明らか（アマゾンの欧州事業の計画は過去の非常に高い事業成長率に基づいて計画されているが、そのような成長率は継続的な製品・サービスの革新などによってのみ達成されたもの）である。
  - ・2004年以降にアマゾンが行った無形資産への投資によって新たな製品やサービスなどが創出され、こうした投資については費用分担契約によってAEHTが一定割合を分担し、以降開発された資産を共同所有することになるのであり、当初の（既存資産の）バイインペイメントには、これ以降の支払が含まれるものではない。
- (ロ) 資産の移転が経済的に全事業の売却と同等であるという仮定に基づいており不適當である。
- ・被告は移転された既存の無形資産がAEHT(もともとのAEHT保有分を除く)の企業価値と同等とみなして計算しているため、費用分担契約に基づいて移転されたのではない資産やそもそも法令上列举された「無形資産」を満たさない資産も含まれる。
  - ・Veritasで結論付けたように、問題となっている課税年度において、被告が行った売却類似理論や、既存の無形資産のバイインペイメントを決めるにあたり配置された人員(workforce in place)、のれん(goodwill)、継続価値(going-concern value)を含めることについて、費用分担契約に契約に係る財務省規則では明示的な権限はない。

## 二 「集合」原理

既存の無形資産に係る独立企業間価格を決めるにあたり、以下の二つの理由で事業体評価に「集合」原理を採用することは合理的でないし、もっとも信頼できる方法ともいえない。

- ・既存の無形資産とその後開発された無形資産を合算することは不適當である。
- ・費用分担規則の下で「既存の無形資産」を構成しないものも含まれる。

## ホ 「現実的な代替性 (realistic alternatives)」原理

被告の主張を容れない理由は多数あるが、以下の二点で十分である。

- ・適格費用分担契約を締結する場合には、当然それを締結しない「現実的な代替性」があるわけだが、バイインペイメントの支払は、費用分担契約の選択ではなく従前のとおり事業を継続したものとして決定されなければならない、との被告の主張は、規則によって納税者が明示的に利用可能となっている費用分担の選択を全く無意味にするものである。
- ・「現実的な代替性」原理の規則においては、「経済的実質を欠くのでなければ、



実際に納税者が構成したようにして取引の結果を評価する」とされている。規則ではこのように現実的な代替手法が存在する場合でさえ、納税者の実際の取引構成が経済的実質を有する限りは、「あたかも代替手法を納税者が採用したように取引を再構成するものではない」とされている。米国アマゾンが実際構成した取引は費用分担契約であり、被告はこれに経済的実質が欠けるとは主張していない。

## 2. CUT の評価

ウェブサイト技術、マーケティング無形資産、顧客情報をそれぞれ個別に評価するために CUT を用いることに信頼がおけることには合意し、また、裁判所が CUT がベストメソッドとしたことから、アマゾン及び IRS がそれぞれの CUT による市場価格を主張した。裁判所は原告・被告のそれぞれのやり方には完全には同意できず自らが決定した。

ウェブサイト技術以外の二つの無形資産についても、内容は少し異なるがロイヤルティ料率、耐用年数、ロイヤルティの計算の基となる（収入）ベース、割引率等について争われているため、以下、ウェブサイト技術に絞ってそれぞれの主張と裁判所の判断を少し詳しくみていく。

### (1) アマゾンの主張<sup>(61)</sup>

CUT による比較対象取引として米国アマゾンと顧客との M.com を用い、以下の主張を行った。

- ① M.com 契約の主要手数料率には、ウェブサイト技術だけでなく付随的なサービスも含まれているため、12 の M.com の手数料率を用いこの部分を修正減し、その結果、1.4%～4.4%、中央値は 3.3%とした。
- ②規模の大きな M.com 契約者には低い手数料率が適用されることから、AEHT に適用するために、規模の調整を行い、その結果、1.4%～2.4%とした。
- ③ウェブサイト技術の平均残存期間は 6 年、その間にも価値は急激に減価した。毎年の価値に上記②の率を乗じてロイヤルティ率を算出した。また 2010 年以降の 3.5 年間は「裾 (tail)」の期間として一定率を設定した。
- ④基準となる収入は、AEHT の 2005 年～2011 年（以降 2014 年までは安定的成長率に達するまで毎年 50%の成長率減）における毎年の収入計画とし、それに上記③を適用し、毎年のロイヤルティ支払額を決定した上、18%の割引率を用い現在価値 \$117～\$182mil を算出した。

### (2) 被告の主張<sup>(62)</sup>

CUT による比較対象取引として M.com を用いることは原告と同じであるが、以下の通り主張した。

- ①「主要な (headline)」手数料として 2005 年以前に米国アマゾンと Target 社の契約で使われた 4%を採用した。

(61) Amazon, supra note51, p 91

(62) Amazon, supra note51, p 93

- ②2005年～2024年までのロイヤルティ率は4%で一定とし、更に恒久的な支払を反映した「最終価値」を付加した。
- ③ベースとなる収入は2011年まではAEHTの収入計画、それ以降は相当高い成長率を設定した。
- ④ロイヤルティ率の減価はせず、技術価値の低下は技術の交換のために支払われる費用分担に反映されるという仮定を置き、その分を差し引いたうえで、14%の割引率で現在価値を\$3.3bilと算出した。

(3) 裁判所の判断<sup>(63)</sup>

双方の主張に差がある①ロイヤルティ率、②ウェブサイト技術の適正な残存期間と減価曲線、③ロイヤルティのベースとなる収入、及び④割引率について判断した。

イ ロイヤルティ率

- ・規模からみてTarget社が比較可能な対象として最適であるが、この契約にはAEHTにはない顧客サービス等が含まれているという重要な点では比較可能とは言えない。被告は、費用分担契約が実施された時点において効力を有していたTarget社の契約を適切に考慮していたが、その4%には付随的な部分が含まれているため、その主張には問題がある。
- ・当該4%の手数料率はAEHTとの費用分担契約18か月後の2006年7月に改定され、売上高に応じた段階的な手数料とされ、さらに支払額に上限が設定された。4%から付随的な部分を差し引く修正のため、原告は2006年7月の改定の際の「扱い (deal decks)」を用いて2.05%に修正しているが、この改定は2005年1月時点で4%だった手数料構造を引き下げるものであり、原告の主張はこの事後的な改定に比重を置きすぎている。
- ・Target社が最適な比較対象である一方、文書による記録が不完全ではあるが、少なくとも(修正後の)ロイヤルティ率は2005年1月の契約からみて4%未満であり、2006年7月の契約からみて2.05%よりも十分に高い水準と結論付けられる。
- ・比較対象を他に広げてみると、被告は15のM.com契約について料率は3%～5%と検証しており、一方原告は12の契約について付随的部分の修正後で1.4%～4.4%、中央値3.3%としている。
- ・これらの証拠からみて、ウェブサイト技術にかかる規模調整前の独立企業間ロイヤルティ率は3.3%と結論づける。(原告の平均値、被告のレンジ内、Target社との様々な契約のほぼ中間値)
- ・その上で、規模と手数料には反比例の関係があること、他の大規模な契約の事例からみて規模による修正が必要と認められることから、0.25%の調整を行い、3.05%と結論づける。

ロ 残存期間と減価曲線

(イ) 残存期間

---

(63) Amazon, supra note51, p 94

証拠や証言によれば、アマゾンのウェブサイト技術は、被告の主張するように無限の残存期間を持つわけではないが、現に9年以上も残っている技術的要素もあることから、原告の6年というのは不十分である。総合して判断すると、後述する「裾 (tail)」を捨象すると平均7年とするのが妥当である。

(ロ) 減価曲線

- ・原告が主張するように、既存の無形財産のバイインペイメントには、ウェブサイト技術の減価を関連づけることが必要ということは、当初の技術の価値が減少するに従ってロイヤルティの支払も減少すべき、と非関連の取引先なら主張するであろうことからしてもっともである。一方被告は、M.comの契約では技術の陳腐化によってロイヤルティを減少させているものはない、と主張する。これは正しい観察ではあるが、重要ではない。というのは、M.comの顧客は無償で技術の更新が受けられるがゆえに、既存の技術とそれ以降開発された無形資産のパッケージで一定率のロイヤルティを支払う。一方、AEHTは無償で更新を受けられるのではなく、費用分担の支払を行い、それによりそれ以降開発された技術の共有者となるのである。
- ・既存の技術に対するロイヤルティが減少するのでなければ、AEHTはロイヤルティが減少しない前提で算定された高いバイインペイメントと、その後の費用分担の支払を通じて二重払いをすることになる。したがってロイヤルティの調整が必要となる。
- ・原告は既存技術の「相対的な寄与」(当初から存続しているソースコード/2010年1月時点の全体のソースコード)で評価する手法を用いいくつかの計算を行い、そのうちで最も緩やかな減価曲線を主張した。被告は「存続」(当初から存続しているソースコード/2005年1月時点のソースコード)で評価した。被告の主張は、(これまで同様に)バイインペイメントからその後開発された無形資産の価値を除いていないため、採用できない。当初の技術がどれだけ減価しているかは、AEHTのウェブサイトを運営していく上で必要な技術の蓄積にもととの技術がどれだけ寄与しているかで決めるべきであり、原告のやり方は正しい。
- ・その上で、被告は分母となる全体のソースコード数には、コンピューターが自動的に作成したものも含まれているため、そうしたものは除外すべきと主張しているが、この主張は正しい。
- ・こうして、7年間の残存期間について、原告の主張する最も緩やかな減価率を採用し、さらに被告の主張を加味して減価曲線を以下(略)のように決定する。

(ハ) 基準となる収入

- ・基準となる収入について、2005年～11年においてはAEHTの経営計画に依拠しつつ、それ以降は、原告は成長率50%減少手法を用いる一方、被告はその3倍も速い成長を見込んでいる。被告の見込みは、2005年12月に新しくアマゾンの財務部門に配属された従業員がオリエンテーション期間中に前年のモデルを与えられマークアップするように言われ数週間で作成した「のれ

んの減損 (goodwill impairment)」の将来推計と、第三者である投資アナリストが費用分担契約締結後の 2013 年 10 月に準備した報告書に依拠している。

- ・被告の推計が依拠している「のれんの減損」推計は、そのやり方からして信頼のおける将来の収益を示したものとはいえず、また「のれんの減損」も投資アナリストの報告もともに 2005 年 1 月の費用分担契約以降のものである。したがって、原告側の推計を採用する。

## (二) 割引率

- ・原告は資本資産価格モデルを用い、アマゾンの平均資本コストと整合的なのは 18% であるとした。被告も同様の手法により 14% とした。これは、モデル計算の主要な要素である「ベータ」の違いによる。
- ・「ベータ」は市場全体と比較した証券の変動率 (危険度) を計測するものであるが、2000 年～2004 年の株式市場のデータについて、原告は月次データ、被告は週次データを用いている。主要な金融教本や重要な論文においては、5 年間の月次データを用いており、金融情報の提供者も同様のやり方をしている。また、被告は DCF 法においては 18% の割引率を用いた。被告も最終的には 18% に合意したため、18% に決する。

## 第 3 節 考察

以下に我が国への示唆を検討したい。第 3 章第 2 節でも触れたが、米国ではこのような将来予測値を現在価値に引き直し比較対象ロイヤルティ料率により譲渡価格を計算する手法を CUT (独立価格比準法) と位置付け、CUT における比較可能性を求めている。したがって、本節の考察に当たっては我が国の独立価格比準法との比較を行うこととする。

### 1. 取引単位

本事件で争点となった三つの無形資産が一体として扱われるべきかどうかについては、これらの無形資産は販売に際し一体で使用されることも一般論としては想定できるものの、この点に関しては、各証拠の具体的内容は把握できない。いずれにしても、裁判所は三つの無形資産はそれぞれ独立したものであり、密接不可分でない判断した。

我が国の場合、第 3 章で検討した通り、措置法通達 66 の 4 (4)-1 (取引単位) には、「独立企業間価格の算定は、原則として、個別の取引ごとに行うのであるが、例えば、次に掲げる場合には、これらの取引を一の取引として独立企業間価格を算定することができる」として、「(2) 国外関連取引について、生産用部品の販売取引と当該生産用部品に係る製造ノウハウの使用許諾取引等が一体として行われており、独立企業間価格についても一体として算定することが合理的であると認められる場合」には、取引単位を一体として算定されることとなり、納税者の主張と異なる場合は争点となる。実際、過去に、無形資産の移転ではないものの取引単位については我が国においても既にいくつかの事案で争われており<sup>(64)</sup>、無形資産の移転においても同じことがいえよう。



なお、本件では、裁判所はCUTが適用可能な比較対象取引の存在を認めCUTをベストメソッドと判断した。直接裁判とは関係しないが、仮にDCF法によりAEHTによるバイインペイメントを三つの無形資産ごとに算定するならば、切り出す対象となる個別の無形資産が細くなる分多くの前提を置くことになるため、精緻な算定は一層難しくなるであろう。

その他、本件では、被告IRSから「現実的な代替性」理論が主張されているが、先述のとおり、これがガイドラインパラ6.111にある「取引当事者それぞれにとって合理的に利用可能な複数の選択肢」に通じるようなものであれば、我が国において、直接課税の根拠とはならないが裁判等で上記第2節1.でみたような主張がなされる可能性は否定できない。

## 2. CUT

IRSは三つの無形資産を一体としてDCF法を適用し課税処分を行ったが、裁判所で否定された。これは、IRSのバイインペイメントの算定額には費用分担契約締結以降開発された資産の額が入っていたことが大きな理由であり、裁判所は原告の主張であるCUTをベストメソッドとして採用した。本件のCUTは、将来予測値に比較対象ロイヤルティ料率を用いており、インカムアプローチに近い手法、中でもロイヤルティ免除法に近いものといえようが、その具体的な計算内容は判決文の中では明らかでないため掘り下げることができない。

CUTにおける比較可能性の判断については、本判決では、M.comの取引先の中で一番取引規模の大きいTarget社との取引を比較可能と判示しただけでその他のM.comの取引先を除外する理由等が明示されなかった。そのため、比較可能性の要素については、取引段階が同じであったのか、取引量の差はどれくらいあったか、その他の条件はどうであったか、それらの検討を行った結果どのように判断されたのか定かではない。

次に、規模調整前のロイヤルティ料率を決定するに当たり、比較対象としたTarget社の4%の中に付随的役務が含まれていたからといって、原告の主張の平均値、被告のレンジ内、Target社との契約の中間値という相場感を手掛かりに3.3%とする米国の裁判所の判断は我が国の独立価格比準法と比べ緩やかであると考えられ、我が国では過去の移転価格裁判例の中でこのような判決は存在しないし、今後もないと思料する。

我が国では、租税特別措置法66条の4第2項一イに「独立価格比準法（特殊の関係のない売手と買手が、国外関連取引に係る棚卸資産と同種の棚卸資産を当該国外関連取引と取引段階、取引数量その他が同様の状況の下で売買した取引の対価の額（当該同種の棚卸資産を当該国外関連取引と取引段階、取引数量その他に差異のある状況の下で売買した取引がある場合において、その差異により生じる対価の額の差を調整できるときは、その調整を行った後の対価の額を含む。）に相当する金額をもって当

(64) 前掲注5・TDK事件採決の他、本田技研工業株式会社事件判決（東京地裁平成26年8月28日判決（平成23年（行ウ）164号）、東京高裁平成27年5月13日判決（平成26年（行コ）347号））

該国外関連取引の対価の額とする方法をいう。）」と規定されている<sup>(65)</sup>。実際に、今治造船高裁判決では、独立価格比準法の比較対象取引について「同種の棚卸資産」、「取引段階、数量、時期、引き渡し条件、支払条件、取引市場」の類似性が重視されている<sup>(66)</sup>。

我が国ではこれらの要素を検討しないことは考えづらく、これらを厳密に検討することにより比較可能性が高められている<sup>(67)</sup>。そのことが、逆に、我が国の税務当局においても裁判所においても、この手法の適用のハードルを高めることに繋がり、我が国において無形資産の譲渡で使われる可能性が高くないことに繋がる。独立価格比準法によっても将来の予測利益を基に計算すれば譲渡価格を算出できると考えられるが、今までの我が国の争訟で無形資産の評価を直接独立価格比準法を基に行われた例はなく、今後も独立価格比準法の適用はごく限られた場面になろう。

### 3. 取引規模調整

一般的に取引規模に応じて何らかの調整が行われることは理論的に否定されるものでなく実際に行われるものであるから、一般論として取引規模調整が行われること自体は首肯できる。しかし、本件では、具体的な調整の数値を決めるに当り、比較対象とした Target 社では取引規模増加による料率の減少は行われていなかった。にもかかわらず、裁判所の判断により、規模と手数料には反比例の関係があり、他の大規模な契約の事例からみて規模による修正が必要とされ証拠全体から 0.25% の調整が行われたが、数値の根拠が明確に示されていない。我が国では、独立価格比準法の適用に当たり取引規模調整が行われるにしても根拠が示されないことは考えづらい。

### 4. 耐用年数、減価曲線及び「裾 (tail)」の期間

本件では、ウェブサイト技術の耐用年数は 7 年と判示された。法的な権利については何も触れられていなかったが、その有無や年数について検討が行われたのか疑問である。

また、ソースコードは、費用分担契約締結時のソースコードがそのままの形で残っていても、それをベースに次世代のソースコードに改良されることもあろう。改良された場合、当初のソースコードから改良された部分（すなわち、費用分担契約締結以降の部分）の中に、費用分担契約締結時に存在しそのままの形で残っていないものの改良のベースとなったソースコードの処理の流れやアルゴリズム等が含まれることも想定されるが、そのような観点からの検討がなされたか疑問である。

いずれにしても、ウェブサイト技術の価値という専門的で本件で重要な点について

---

(65) 実際には、本件取引は無形資産取引であるため我が国では「独立価格比準法（に準ずる方法）と同等の方法」の適用が想定される。

(66) 今治造船高裁判決（松山地裁平成 16 年 4 月 14 日判決、高松高裁平成 18 年 10 月 13 日判決、最高裁平成 19 年 4 月 10 日上告棄却・不受理決定）

(67) 我が国では、以前から無形資産については比較できないのではないかという議論があったという指摘がある（望月・前掲注 52・209 頁）。

は、課税を行う時点で専門家の見解を得るべきであったであろう。

我が国でも、ウェブサイト技術について争われる場合、このような争われ方がなされる可能性もあろう。

## 5. 基準となる収入

2005年～11年においては AEHT の経営計画に依拠しつつ、それ以降は、原告は成長率が50%減少する手法を用いる一方、被告はその3倍も速い成長を見込んでおり、被告と原告で相当な差を呈している。

被告の見込みは、新しくアマゾンの財務部門に配属された従業員がオリエンテーション期間中に前年のモデルを与えられマークアップするように指示され数週間で作成した「のれんの減損 (goodwill impairment)」の将来推計と、第三者である投資アナリストが費用分担契約締結後の2013年10月に準備した報告書に依拠しており、採用できないのは首肯できる。果たして IRS により作成者に対する聴取などの確認が行われたか疑問である。

その一方で、原告の主張については評価が示されていないため、本稿で検討を行うことができない。

## 6. 割引率

本件では、被告と原告の用いた割引率の構成要素の差は、ベータが月次か週次ということであり、裁判所は、主要な金融教本、重要な論文及び金融情報で用いられていることから月次を用いてベータの計算を行った。

このように、主要な金融教本等で用いられている項目があれば一定の方向性を得られるものもあり、今後、このような事案が我が国で発生すれば、税務当局も専門家の助言を得ながら、課税処分及び訴訟が進められることもあろう。

本件のようにある程度争点が収斂する部分もあり、今後も、インカムアプローチの理論及び実務の発展とともに一定の方向性が出てくる項目もあるであろう。ただし、それは事実関係と状況によって正しいものでなくなる可能性があることは留意しておきたい。

## 7. その他—無形資産の定義

当時の規則では配置された人員 (workforce in place) 等が含まれていなかったのに関わらず、被告はこれらを含めて計算したこと等も敗因の一つであろう。なお、その後 IRC §936(h)(3)(B) の無形資産の定義が改正され、現在ではこれらが含まれている。

我が国でも、今後無形資産の定義を改定する場合には、このような齟齬が生じないように規定されなければならないであろう。

## 8. 「独立価格比準法的な評価テクニック」

本判決とは直接関係しないが、仮に、「独立価格比準法的な評価テクニック」が我が国に導入され、信頼できる比較対象取引が見出されない場合、本件の CUT のよう

な緩やかな比較可能性よりも更に緩やかなものとなる可能性もあろうが、ロイヤルティ料率の決定に当たり先に述べた「同種の事業」、「類似の製品」等の基準が必要なのは、本判決からも明らかであろう。そうでないと相場観すら導き出せない可能性がある。

## 第6章 再交渉及び価格調整条項

本章では、ガイドラインパラ 6.184 及びパラ 6.185 等に示されている「再交渉」及び「価格調整条項」に係る検討を行う。

取引時に評価が不確かな無形資産に関する取引に係る独立企業間価格について、以下のとおり再交渉等の記述がされている。

現在のところ、再交渉及び価格調整条項による調整を我が国に導入することについては明確に公表されていないが、ガイドラインで示された大きな点であることから検討を行う。

### 1. ガイドライン

まずはガイドラインを概観したい。

6.183 その他の場合には、独立企業は、予測便益だけに基づく価格算定は無形資産の評価に関して大きな不確実性が存在することによるリスクに対して、十分な保護を与えていないと考えるかもしれない。そのような場合には、十分な予測が可能でない後続の開発動向に備えるために、独立企業は、例えばより短期の契約を締結するか、契約条件の中に価格調整条項を含めるか、又は条件付き支払いを含む価格体系を採用するかもしれない。この目的における条件付き価格設定とは、支払額又は時期が所定の売上又は利益といった資金上の閾値、又は所定の開発段階（使用料又は定期的な一時金の支払い等）への到達を含む、偶発的な事象に基づくあらゆる価格設定のことである。例えば、使用料の料率は使用料使用者の売上高の増加に連動して高くすることが可能であり、またある開発目標が成功裏に達成される時に追加的な支払が要求され得る。取引時点では商業化されておらず更なる開発が必要となる無形資産及び無形資産に係る権利の譲渡については、独立企業は、最初の譲渡時に設定した支払条件に、更なる開発において特定の画期的な段階へ達成した時にのみ支払われる、追加的な条件付き支払額の設定を含むかもしれない。

6.184 独立企業はまた、予測不能な後発の開発リスクを引き受ける決心をするかもしれない。しかし、価格を設定する上で根本的な前提条件を変更するような、取引時に当事者によって予見不能な大きな事象若しくは開発の発生、又は発生の可能性が低いと認識していた予見可能な事象若しくは開発の発生は、それが相互便益にかなう場合には、当事者の合意によって価格設定取決めの再交渉に至ることになろう。例えば、特許薬の売上高を基礎とした使用料の料率が、予見されなかった低コストの代替薬品の開発により非常に過大となった場合には、独立企業間価格で再交渉が行われるであろう。この過大な使用料のために、使用料使用者は当該薬品を製造又は販売する



動機を完全に失うかもしれない、その場合には、使用料使用者は取決めの再交渉に関心を持つであろう。使用料許諾者は、使用料使用者の技術及び専門性並びに使用料使用者との長期的な協力関係の存在によって、当該薬品を市場で維持し、かつ、当該薬品を製造又は販売するために同じ使用料使用者を引き留めておくことに関心がある場合もある。このような状況においては、当事者は取決めの全体又は一部を相互便益を目指して再交渉し、より低い使用料率を設定するかもしれない。どのような事象においても、再交渉が行われるか否かは、それぞれの事案における全ての事実及び状況次第である。

6.185 比較可能な状況における独立企業であれば、無形資産の評価における高い不確実性に対応するためのメカニズム（例えば価格調整条項を導入すること）に同意するとみられる場合、税務当局がそのようなメカニズムを基礎として無形資産又はその権利に関する取引の価格を算定することが許容されるべきである。同様に、後発の事象が、比較可能な状況における独立企業であれば、その発生により取引の価格設定に関する将来的な再交渉に至るほど根本的なものであると考える場合には、このような事象によって関連者間取引の価格修正が行われるべきである。

## 2. 考察

### (1) ガイドラインパラ 6.192 との関係

国外関連者取引では恣意的な条件で契約を交わされる可能性が非関連者間の取引に比べ高いことを考慮すると、ガイドラインパラ 6.185 の再交渉等に基づく調整が必要になることに一定の範囲ではやむを得ないという見方もできる。以下、パラ 6.192 との適用関係を整理したい。

再交渉等に基づく調整を示しているパラ 6.185 と、パラ 6.192 との間の適用関係については、パラ 6.192 に「税務当局は、事前の価格設定取決めに評価する際に、パラ 6.185 の指針を考慮して、条件付きの価格設定取決めを含む、譲渡時に独立企業間であれば作成したであろう独立企業間価格設定取決めの決定を特徴づけるため、財務上の結果に関する事後的な証拠を用いることができる」と示され、パラ 6.185 を考慮することとされており、最終的にはパラ 6.192 に収斂されることが想定される。一の HTVI に多重の移転価格課税が適用されると不合理であるから、最終的にパラ 6.192 に収斂すること自体は当然であろう。そうであれば、途中で調査が行われ状況を確認するのは正当化されようが、課税まで行われる必要があるのか疑問である。しかし、途中の課税を否定したものではないと解されるため課税要件等の検討を行う。

パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整の一環としてパラ 6.185 の再交渉等に基づく修正が我が国に導入されるならば、HTVI に関する事後的な利益水準に基づく調整との関係がまずは明確にされなければならない。

### (2) 適用要件

次に、ガイドラインパラ 6.184 及びパラ 6.185 の再交渉等に基づく修正が我が国に導入されるのであれば、明確な適用要件が必要である。

パラ 6.185 では、たった一つの契約書を見出せなくても、「比較可能な状況における独立企業であれば、無形資産の評価における高い不確実性に対処するためのメカニズム（例えば価格調整条項を導入すること）に同意するとみられる場合」、「将来的な再交渉に至るほど根本的なものであると考える場合」など、現実の契約書を見つけられなくとも課税され得るとの解釈もできる。加えて、内容が非常に抽象的なため、今後、我が国にこの規定が導入された場合には混乱が生じる可能性があり、具体的な要件の具備が必要となってくる。

では、どのような点が考慮されなければならないであろうか。少なくとも以下の点は考慮されなければならないであろう。まず、契約書が実在する場合の検討を行う。

第一に、事実及び状況の類似性について、パラ 6.184 で「どのような事象においても、再交渉が行われるか否かは、それぞれの事案における全ての事実及び状況次第」とされ、問題となる取引が、当該再交渉の事実及び状況と比較可能かどうか証明されなければならない。最終的にパラ 6.192 の調整に収斂するのではれば、第 4 章第 2 節 4 で検討したパラ 6.139 の比較可能な状況は担保されなければならない。

しかし、契約の再交渉は、第三者間においても当初の契約が不利だと感じれば、不利と感じた一方の当事者が他方の当事者に再交渉を申し込むため、当初の契約内容や当事者がどこまでのレベルの利益を得たいかによっても状況が異なってくる。同じ価格でも再交渉したいと考える企業もあれば、そうでない企業もあり、企業によってレベル感が統一されているわけではないことには留意する必要がある。この事実及び状況の類似性には、同一の取引であることも含まれ、譲渡取引には類似の製品に係る無形資産の譲渡契約書、使用許諾取引には類似の製品に係る無形資産の使用許諾取引が用いられなければならないと考える<sup>(68)</sup>。何らかの法的手当てがないまま異なる取引が比較対象取引として用いられ課税が行われる場合には、例えば、先述のとおり現時点で先例となるアドビ事件高裁判決においては、税務当局により役務提供取引である国外関連取引につき再販売取引を比較対象取引として課税が行われたことに対し、果たす機能において看過し難い差異があることは明らか<sup>(69)</sup>としその課税が否定されたように、現状では、否定される可能性は否めない。

第二に、その再交渉され改定された契約が存在し事実及び状況が類似していたとしても、第 4 章第 2 節 4. で述べた通り、少なくとも同時期に行われた「同種の事業」における「類似の製品」であることが必要になろう<sup>(70)</sup>。パラ 6.184 及びパラ 6.185 の文脈からすると、単に「比較可能な状況における独立企業」としか示されておらず、製品の類似性等については触れられていない。仮に、比較法における比較可能性まで求められていない場合、「比較可能な状況における独立企業」で再交渉が行われ価格が改定された場合であってもその事実をもって課税が行われるのは行き過

(68) なお、先述した独立価格比準法を基に譲渡対価を算定することは対価の算定のために独立価格比準法を用いることであるから、異なる取引を比較対象取引として用いるのとは異なる。

(69) 前掲注 7・アドビ事件高裁判決

(70) 前掲注 10・ディスカッションドラフト 2017 パラ 28 では、「同種のビジネスセクター」と示されていたことから事業の同種性は意識されていたようである。

ぎであり、これらを外すと混乱を生じる可能性がある。

医薬品開発においては、開発過程の各ステージの終了などに応じて追加的一時金（マイルストーンペイメント）として支払われることが多々あり、これは、遠い将来に実現するかも知れない事業の収益規模を測定することは、通常困難であり、こうした追加的一時金等の額がインカムアプローチに基づいて算定されているとは考えにくいとする見解がある<sup>(71)</sup>。

米国の規定ではあるが、無形資産の移転に関する課税所得の算定方法の定期的調整、いわゆるスーパーロイヤルティ条項の適用除外の文脈で、§1.482-4(f)(2)(ii)(B)「比較可能な無形資産に係る取引」とあり、同(2)において、「独立企業間価格を立証する根拠となる独立価格企業間取引の条件を規定する書面の契約（非関連者間契約）が存在し、当該契約に、見直しの対象とされる課税年度における関連者間取引の状況と比較可能な状況において、対価の額の変更、再交渉又は契約の終結を認める旨の規定が含まれていないこと（又は、対価の額に対する、特定の、偶発的でない、定期的な変更のみ認める旨の規定が含まれていること）」と示されており、再交渉等の記述が存在する<sup>(72)</sup>。これは、再交渉等の条項がなければ定期調整の適用対象にならないという主旨と解される。この再交渉等は、「比較可能な無形資産に係る取引」で、「課税年度における関連者間取引の状況と比較可能な状況」であるという二つの要件があり、HTVIのみを対象とするものではない米国の所得相応性基準に係る定期的調整の除外規定であるが、「比較可能な無形資産に係る取引」とされている点は注目される。本来は無形資産の類似性は担保されるべきであるが、ガイドラインパラ 6.190において「類似の無形資産の開発又は使用の実績がない」ことがHTVIの特徴の一つとされており、そうであるならば、前述した同時期に行われた「同種の事業」における「類似の製品」は少なくとも担保されなければならないであろう。

なお、比較対象となる契約書については、公開情報から得られるものでなければならないであろう。仮に、租税特別措置法66条の4第11項のように同種の事業を営む者、すなわち同業他社に質問を行える規定を導入し情報収集を行えば、いわゆるシークレットコンパラブル問題と同様に情報の秘匿性の問題が生じることとなる<sup>(73)</sup>。その一方で、公開情報から情報を得る場合、どれだけ詳細な情報が得られるのか、公開情報からどれだけ製品の類似性や状況の類似性が担保できるのか疑問である。

第三に、時期の問題がある。すなわち、例えば当該他の無形資産の契約が存在し、その契約に、初めて市場での販売承認を得られた時にマイルストーンペイメントが支払われる条項がある場合、それを根拠に対象となるHTVIの価格が算定ないし修正されるべきというのは、仮にそれが税務上のみの規定として実際の契約と切り離すにしても、譲渡の場合、譲渡が行われた期より後になされたマイルストーンペイメントを譲渡価格の修正として譲渡の期の所得とするのは行き過ぎと考えられる。ま

(71) 前掲注14・37頁

(72) 邦訳は、羽床正秀ほか『米国における移転価格税制の執行』182頁(財)大蔵財務協会(2009)に依る。

た、譲渡価格の追加額として譲渡が行われた期より後の所得とするのも実際に行われていないため行き過ぎではないかと考える。

第四に、金額を決定するに当たり、当該他の無形資産の契約が存在したとしても、その金額が使用されるべきではなく、実際の金額算定がどのように行われるかという大きな問題がある。

今後、仮にこの条項が我が国に導入され適用要件が明確にされたとしても、上述の問題があり課税処分の適法性が、裁判等で維持できるかという相当高いハードルが存在することが想定されるが、実際にこのような課税は行われたいのではないかと思料する。というのは、最終的にパラ 6.192 に収斂するならば、敢えて再交渉等に基づく課税が行われる必要性に乏しいからである。パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整が行えない何らかの事情がある場合に限り適用されるべきである。

以上は、契約書の実在を前提とした検討であるが、実在しない場合には比較可能な状況等を想定して課税が行われることとなり、更に大きな問題を抱えることとなる。

このように、再交渉等の条項を今後わが国に導入しようとするならば問題点も多いため、パラ 6.185 の調整は最終的に 6.192 の調整に収斂することを踏まえると、各国の状況等も踏まえつつ慎重に検討がなされる必要があろう。

#### (4) HTVI の場合の留意点—後知恵

再交渉等は、不測の事態に対応するためのものである場合もあり、不測の事態というのは、パラ 6.189 の「価格設定後に生じた予見不可能な進展又は事象」に該当するから、再交渉の存在をもって直ちに譲渡価格の修正が認められることは、後知恵を肯定することに繋がる虞がある。パラ 6.184 において、使用料に係る再交渉に至る例として「特許薬の売上高を基礎とした使用料の料率が、予見されなかった低コストの代替薬品の開発により非常に過大」とされているが、譲渡価格に関してこのような後発的な事象が生じることにより再交渉ができるという契約書が存在した場合に譲渡価格が修正できるかという、当初「予見されなかった」ものであるから、仮に 5 年後に 20% 超の乖離が発生しパラ 6.192 に収斂する形で調整が行われる場合、後知恵との違いの整理が行われる必要がある。

---

(73) シークレットコンパラブルの使用自体は現時点で裁判においても違法性があると判断されていないが、情報の非対称性などの観点から批判がなされたこともあり、現在の我が国の執行は公開情報による課税処分が主流となっている。

中里教授は、納税者が客観的事実に法をあてはめ納税申告を行うことが期待されている申告納税制度の下において、シークレット・コンパラブルを用いることの本質的な矛盾が露呈されていると指摘される(中里実「第 2 章・移転価格税制における無形資産の扱い」日本税務研究センター編『移転価格税制の研究・日税研論集 64 号』65 頁日本税務研究センター (2013))。この他、納税者の反論の機会を失う「不公正」な処分であるとの批判がなされている(赤松晃「シークレット・コンパラブルの機能と限界」国際税務 18 卷 11 号 40 頁 (1998))。

金子教授は、シークレットコンパラブル問題について、いまだ十分な検討がなされているとはいえないとし、平成 13 年の民事訴訟法の改正によって公務秘密文書に導入されたインカメラ・レビューの手続きの要件を緩和し範囲を拡大することによる活用を提唱されている(金子宏「序説—意義と内容」日本税務研究センター編『移転価格税制の研究—日税研論集 64 号』3 頁 日本税務研究センター (2013))。



## 第7章 費用分担契約

本章では、主題であるガイドラインパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整に限定し、我が国の費用分担契約に係る検討を行う。

パラ 6.190 では、HTVI の特徴として「費用分担契約又は類似の取決めに関連して使用されたか、当該取決め下で開発された無形資産」が挙げられている。我が国に、パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整が導入される場合には、費用分担契約に関しても当該調整と整合的な取り扱いが求められる。

我が国では、費用分担契約における既存の無形資産の使用について移転価格事務運営要領 3-17 に、「その無形資産が他の参加者に譲渡されたと認められる場合を除き」「独立企業間の使用料に相当する金額が収受されているか、あるいはこれを分担したものとして費用分担額の計算が行われているかについて検討する必要があることに留意する」とされている。まずは、譲渡された場合の明確な規定が必要である。

また、同 3-18 に費用分担契約に係る検討を行う書類が掲げられており、これらを移転価格税制上の問題があるかどうかを検討するとされているが、このうち、「(2) 費用分担契約締結後の期間において作成された書類」の「ロ 研究開発等の活動に関する予測便益割合と実現便益割合との乖離の程度を記載した書類」について、閾値が設定されていない上、将来の予測と実際の結果が乖離した場合における一切の調整について示されていない。これは事務運営要領であり職員に示したものであるが、これを公表することにより乖離の程度を納税者が検討し程度が大きい場合は自主的に調整等を行うよう導く効果も期待したと史料され、また、当時の OECD ガイドラインには閾値に基づく調整が示されていなかったため我が国においても閾値の設定には限界があったと想定される。しかし、ガイドラインパラ 6.192 及びパラ 6.193 が記されたことから、我が国に事後的な利益水準に基づく調整を導入する場合には、HTVI の譲渡につき費用分担契約という枠組みを用いない場合は同調整が行われるのに対し、当該契約を用いる場合には同調整が行われないと、同じ HTVI の譲渡で差が生じる可能性があるため、両者を整合的に制度設計が行われるべきである。

更に、後知恵の問題が生じないように、パラ 6.193 iv) における適用除外の内容と整合的な規定が導入されるべきである。

なお、上述の事項を規定するに当たっては、費用分担契約に係る規定は事務運営指針から法律の規定に格上げを行うか、あるいは、HTVI の定義を法制化したときに費用分担契約に係る無形資産の使用又は譲渡が HTVI に入ることを明確にするべきである。そうしないと、残余利益分割法の適用で争われたのと同様に、租税法律主義違反の争訟を惹起するからである<sup>(74)</sup>。

(74) 前掲注 64・本田技研工業株式会社事件判決において、原告は、課税処分時の措置法通達 66 の 4(5)-5 に定められていた残余利益分割法の適用につき租税法律主義違反と訴えたが地裁及び高裁で斥けられた。

## 結びに代えて一事後的な利益水準に基づく調整規定の導入に当たっての私見

最後に、HTVI の譲渡によるガイドラインパラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整の不確実性を軽減するために、納税者の対応及び我が国への導入に当たっての私見を述べてみたい。

### 1. 納税者の対応

本稿でこれまで考察したように、HTVI の評価には不確実性が伴うことから納税者としては以下の対応が考えられる。

まず、明確に事後的な利益水準に基づく調整の適用除外となっているパラ 6.193 iv)にある二国間又は多国間の事前確認を行うことである。

しかし、低課税国への移転の場合、我が国と租税条約が締結されていない国もあるため、その場合には我が国でユニラテラルの事前確認を行うことが次善の策となろう。ただし、この場合、経済的二重課税が排除されない可能性が生じる。

取引時点で著しく過大評価でも過少評価でもなかったことによるものであるという信頼性のある証拠に十分な自信がない場合、短期契約の締結、20%の上方乖離が生じたときに調整を行う価格調整条項のある契約の締結も選択肢となろう。

無形資産の評価及び譲渡価格の算定を企業内で行える可能性が高くはなく外部の専門家にこれらを依頼することを考慮すると、事前確認まで一連で依頼しリスクを軽減することがベストの選択肢であると考えられる。

なお、二国間又は多国間事前確認においては、信頼性のある証拠の提出いかんにかかわらず、場合によっては重要な前提条件に「予想利益と実際の結果が20%以上乖離した場合には調整を行うこと」または「再協議を行うこと」といった条件が付されることになるかも知れないが、これは協議の結果であるため経済的二重課税の解消を優先するのであれば、受け入れるのが合理的であろう。

### 2. 導入に当たっての私見

パラ 6.192 の事後的な利益水準に基づく調整の導入に当たり、インカムアプローチであっても解は一つでない事例も少なくないことが想定されるため、第4章で述べたとおり、何らかの平均値を設けるか、他の手法で補足すべきであろう。また、「信頼できる比較対象取引が存在しない場合」の「比較」の基準の明確化が必要となろう。

税のインセンティブがある場合にはその移転先として低課税国の選択も想定されるため、紛争解決の手段としては、相互協議よりも訴訟が中心とならざるを得ないことになることを念頭に制度が作られるべきであろう。

評価手法、特に DCF 法が適切に利用できる場合のガイダンスの拡充に当たり、できれば OECD で共通のガイドラインが策定されるのが納税者及び税務当局双方にとって望ましいと思われる。共通化することによって、相互協議も円滑に進むであろうし、争訟になっても共通の基盤に立って議論できる確率が高まるからである。

執行に当たっては、HTVI を含む無形資産の評価が税務当局だけで行われることには限界があり、納税者の取引時の利益の予測が合理的であったかどうかを、専門家へ

の依頼も考慮に入れた対応が行われるのが望ましいと思われる。

〔参考文献〕

(書籍, 論文)

- 青山慶二「BEPSにおける移転価格問題について」租税研究 783号 (2015)
- 吉村政穂「移転価格税制と無形資産—BEPS 最終報告書の公表を受けて」租税研究 797号 (2016)
- 望月文夫「OECDの無形資産と今後の展開について」租税研究 802号 (2016)
- 宮武敏夫「OECD ガイドライン—第6章無形資産に対する特別の配慮の2015年10月5日付全面改正について」租税研究 803号 (2016)
- 藤枝純＝角田伸広『移転価格税制の実務詳解 BEPS 対応から判決・事例まで』中央経済社 (2017)
- 吉村政穂「第4章 移転価格税制の強化(無形資産の移転を中心に)」日本税務研究センター編『税源浸食と利益移転 (BEPS) 対策税制—日税研論集 73号』日本税務研究センター (2018)
- 居波邦泰「無形資産の国外関連者への移転等に係る課税のあり方—わが国への所得相応性基準の導入の検討—」『税大論叢』第59号 (2008)
- 浅川和仁「米国税法上の無形資産の評価の実情と日本に対する示唆—所得相応性基準の分析を中心として—」『税大論叢』第49号 (2005)
- 上野嘉一「『移転価格事務運営要領 (事務運営指針)』及び『連結方法に係る移転価格事務運営要領 (事務運営指針)』の改正について」国際税務 26巻6号 (2006)
- 太田洋＝手塚崇史「近時の移転価格裁判例の動向 (第1回)」租税研究 723号 (2010)
- 品川芳宣『国税通則法の理論と実務』ぎょうせい (2009)
- 竹内茂樹＝白樫恵「移転価格に関する再度の調査—「新たに得られた情報」とは (国税通則法 74条の11 第6項)」国際税務 38巻1号 (2018)
- デロイトトーマツ フィナンシャル アドバイザリー合同会社編『第3版/M&A 無形資産評価の実務』清文社 (2016)
- 神山弘行「無形資産と課税—近年の国際的潮流とその課題」租税研究 761号 (2013)
- 日本租税研究協会『OECD 移転価格ガイドライン 2010年版』(2011)
- 日本公認会計士協会東京会『財務デュー・ディリジェンスと企業価値評価』(2015) 清文社
- マッキンゼー・アンド・カンパニー『企業価値評価 第6版[上]』ダイヤモンド社 (2016)
- マッキンゼー・アンド・カンパニー『企業価値評価 第6版[下]』ダイヤモンド社 (2016)
- 伊藤邦雄『新・企業価値評価』日本経済新聞社出版 (2014)
- 望月文夫「米国アマゾン事件判決とCUT法の適用」租税研究 814号 (2017)
- 濱田明子「米国 Amazon に対する所得相応性基準の適用とその問題点 Application for Commensurate with Income Standard to US Amazon」税務事例 50巻4号 (2018)
- 一高龍司「米国租税裁判所の Amazon 判決の紹介」ジュリスト 1516号 (2018)
- 増井良啓「技術生産活動と移転価格—研究開発費用の共同拠出に関する議論の鳥瞰」金子宏編著『国際課税の理論と実務—移転価格と金融取引』有斐閣 (2010)

- 岡村忠生「無形資産の課税繰延べ取引と内国歳入法典 482 条（一）（二・完）」民商法雑誌 118 巻 4・5 号, 118 巻 6 号（1998）
- 本庄資「国際課税 米国法人税制（第 11 回）無形資産・費用分担契約・サービス—移転価格税制（3）」租税研究 719 号（2009）
- 一高龍司「費用分担契約と取引単位の問題について」租税研究 767 号（2013）
- 手塚崇史＝森信夫「最近の米国コストシェアリング裁判事例について」国際税務 30 巻 5 号（2010）
- 居波邦泰「米国のコスト・シェアリング契約に係る移転価格訴訟の考察—ザイリングス事案及びベリタス事案—」租税研究 734 号（2010）
- 渕圭吾「ヴェリタス事件米国租税裁判所判決」中里実編著『移転価格税制のフロンティア』有斐閣（2011）
- 羽床正秀ほか『米国における移転価格税制の執行』（財）大蔵財務協会（2009）
- 中里実「第 2 章—移転価格税制における無形資産の扱い」日本税務研究センター編『移転価格税制の研究—日税研論集 64 号』日本税務研究センター（2013）
- 赤松晃「シークレット・コンパラブルの機能と限界」国際税務 18 巻 11 号（1998）
- 金子宏「序説—意義と内容」日本税務研究センター編『移転価格税制の研究—日税研論集 64 号』日本税務研究センター（2013）

（Web ページ）

- 渡辺智之「所得相応性基準」日本機械輸出組合国際税務研究会（2017）  
<https://www.jmcti.org/trade/bull/zeimu/book/shotokusououseikijun.pdf>
- 国税庁「OECD 多国籍企業及び税務当局のための移転価格ガイドライン 2017 年版」  
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/oecd/tp/pdf/2017translated.pdf>
- 国税庁「移転価格税制と価値創造の一致 行動 8-10 2015 年最終報告書（抜粋）」  
<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/kokusai/beps/pdf/8-10.pdf>
- OECD <http://www.oecd.org/ctp/beps/oecd-releases-latest-updates-to-the-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations.htm>
- OECD「Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), Public Discussion Draft BEPS Action 8 Implementation Guidance on Hard-to-Value Intangibles 23 May-30 June 2017」(2017)  
<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/BEPS-implementation-guidance-on-hard-to-value-intangibles-discussion-draft.pdf>
- OECD「Guidance for Tax Administrations on the Application of the Approach to Hard-to-Value Intangibles INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS: ACTION 8 June 2018」(2018)  
<http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/guidance-for-tax-administrations-on-the-application-of-the-approach-to-hard-to-value-intangibles-BEPS-action-8.pdf>
- 日本 SMO 協会 HP <http://jasmo.org/ja/business/flow/index.html>
- 平成 18 年度厚生労働科学研究費補助金「医薬品・医療機器開発に対する理解増進に関する研究」研究班「医薬品・バイオ研究の実用化に向けて～知っておきたい薬事規制」  
<https://www.nibiohn.go.jp/guide/page2.html>



日本製薬工業会「DATA BOOK 2018」(2018)

<http://www.jpma.or.jp/about/issue/gratis/databook/2018/>

特許庁(一社)発明協会アジア太平洋工業所有権センター「知的財産の価値評価について」  
特許庁 (2017)

[https://www.jpo.go.jp/torikumi/kokusai/kokusai2/training/textbook/pdf/Valuation\\_of\\_Intellectual\\_Property\\_JP.pdf](https://www.jpo.go.jp/torikumi/kokusai/kokusai2/training/textbook/pdf/Valuation_of_Intellectual_Property_JP.pdf)

EY 税理士法人「BEPS プロジェクトを踏まえた移転価格税制及び各国現地子会社等に対する課税問題に係る調査・研究事業 平成29年度対日直接投資促進体制整備等調査事業調査報告書」(2018) [http://www.meti.go.jp/policy/external\\_economy/toshi/kokusaisozei/cfc/PDF/29fy\\_itakutyosa\\_honbun.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/external_economy/toshi/kokusaisozei/cfc/PDF/29fy_itakutyosa_honbun.pdf)

日本公認会計士協会 経営研究調査会研究報告第57号「無形資産の評価実務—M&A 会計における評価と PPA 業務—」(2016) [https://jicpa.or.jp/specialized\\_field/files/2-3-57-2a-20160621.pdf](https://jicpa.or.jp/specialized_field/files/2-3-57-2a-20160621.pdf)

一般社団法人日本経済団体連合会「BEPS 行動10 利益分割に関する改訂ガイダンス公開討議草案に対する意見」(2017) <http://www.keidanren.or.jp/policy/2017/070.html>,

一般社団法人日本貿易会経理委員会「OECD『Discussion draft on Action 10 (Revised Guidance on Profit Splits) of the BEPS Action Plan』 BEPS 行動計画10「利益分割に関する改訂ガイダンスに関する公開討議草案」に対するコメント」(2017) [http://www.jftc.or.jp/proposals/2017/20170915\\_2.pdf](http://www.jftc.or.jp/proposals/2017/20170915_2.pdf)

(判決・採決)

TDK 事件国税不服審判所採決 (平成22年1月27日採決)

アドビシステムズ事件判決 (東京地裁平成19年12月7日判決, 東京高裁判決平成20年10月30日)

本田技研工業事件判決 (東京地裁平成26年8月28日判決, 東京高裁平成27年5月13日判決)

今治造船事件判決(松山地裁平成16年4月14日判決, 高松高裁平成18年10月13日判決, 最高裁平成19年4月10日上告棄却・不受理決定)

特許権持分等確認請求事件地裁判決 (東京地裁平成16年1月31日判決)

Amazon.com Inc. & Subsidiaries, Petitioner. v. Commissioner of International Revenue, Respondent, 148 T.C. No. 8 (Mar. 23, 2013)

Veritas Software Corporation & Subsidiaries, Symantec Corporation (Successor in Interest to Veritas Software Corporation & Subsidiaries), Petitioner v. Commissioner of Internal Revenue, Respondent, 133 T.C. No. 14

(2018.9.20 受稿, 2018.11.21 受理)

〔抄 録〕

2015 年、OECD による BEPS (Base Erosion and Profit Shifting：税源浸食と利益移転) プロジェクトの「移転価格税制と価値創造の一致 行動 8-10」最終報告書が取りまとめられ、一部変更の上、OECD 移転価格ガイドライン 2017 年版として公表された。

これを受けて、我が国に、評価困難な無形資産 (Hard-To-Value Intangibles) に係る移転価格ルール、とりわけ所得相応性基準の導入等が検討されていることから、本稿では、これが導入された場合の問題点等を中心に関連する論点の考察を行う。

具体的には、無形資産の範囲についての考察、無形資産の移転等に伴う利益の価値創造に沿った配分についての考察、評価困難な無形資産の譲渡につき移転価格ルールが導入された場合の問題点について事例も交えた考察、評価困難な無形資産の譲渡に関する移転価格ルールが導入された場合の算定手法の論点の考察、米国の判決 (アマゾン事件判決) を例に将来の予測に基づく無形資産の価格算定の論点の考察、「国際課税に係る財務省説明資料」に明記されていないが当該ガイドラインで示された再交渉や価格調整条項についての考察、及び評価困難な無形資産の特徴の一つに該当する費用分担契約に係る検討を行い、最後に若干の提言を行う。

〔研究ノート〕

## 監査手続としての Dual Tracking —会計システム全体を評価する監査手続—

吉 田 寛

### 第1章 はじめに

千葉商科大学の中村元彦教授は『IT 会計帳簿論』において Dual Tracking<sup>(1)</sup>という監査手続を提言している。同じ証憑から被監査会社と監査人がそれぞれ別の方法で財務諸表を作成する。監査人が、被監査会社の証憑や電子記録を入手して財務諸表を作成する。この財務諸表が、会社の作成する財務諸表と本質的に類似した数値または結論となることを確認する監査手続が Dual Tracking である<sup>(2)</sup>。

パソコンの高性能化と低価格化により、会計ソフトを多くの企業が利用している。会計ソフトを利用すると、仕訳データを入力すれば、転記や集計作業は会計ソフトがおこなう。会計担当者は、元帳や試算表、財務諸表等必要とする書類を手にする<sup>(3)</sup>。監査人は、Dual Tracking を利用することで会計システム全体を評価することができる。

中村教授は、Dual Tracking は Excel 等の表計算ソフトを利用し関数などに習熟すれば可能であるとしている。しかし、その具体的な方法を示さず<sup>(4)</sup>、Dual Tracking や IT 精査の実現には次の問題があるとしている。

#### 1. 人的な問題

IT 精査で異常値を抽出するためには、監査人は被監査会社の理解ができていなければならない。

#### 2. 電子データの標準化が実現していない

仕訳の電子データや請求書などのフォーマットが標準化されていない。

#### 3. 統制機能の標準化が実現していない

IT 会計帳簿における技術的な統制機能が標準化されていない。

#### 4. ビックデータとしての活用

守秘義務により多くの企業のデータをビックデータとして解析できない。

---

(1) Dual Tracking という概念は、Bartley J. Madden が、新しい医薬品の早期利用を可能にするために政府主体の医薬品承認だけでなく、患者自身が薬効を検証する方法を用意する方法として主張した。

<https://www.heartland.org/news-opinion/news/economic-rewards-of-dual-tracking> (2018年3月29日現在)

(2) 中村元彦『IT 会計帳簿論』白桃書房、2018、pp. 219-220。

(3) 中村元彦、前掲書、p 49。

(4) 中村元彦、前掲書、p 221。

中村教授の指摘した問題点について検討する。Dual Trackingを実施するにあたって、第1の「人的な問題」だが、被監査会社を理解することは、監査人として必ず求められる。Dual TrackingやIT精査の実現にのみ係わる問題ではない。第2の「電子データの標準化」、第3の「統制機能の標準化」については、監査計画の段階で、被監査会社が利用するシステムの入出力のフォーマットや、統制機能を把握すれば監査には支障がない。むしろ標準化は被監査会社が必ずしも利用しないデータ領域の確保も要求することになり、合理的ではない。また第4に提言された「守秘義務の解除」は、上場会社と限定はつけても被監査会社は顧客の信用を失うことになる。

Dual Trackingを実施するためには、被監査会社の原始証憑や電子記録を入手するとともに、監査人には表計算ソフトの利用に習熟することが求められる。監査人が入手すべき電子データは、被監査会社の全仕訳データである。全データを入手できないのであれば入手可能な範囲を把握しなければならない。仕訳データを入手できれば、そのデータから被監査会社が作成した試算表や元帳といった資料を入手すればよい。

監査人が携行するパソコンには、表計算ソフトExcelがインストールされている。Excelは、1,048千行、16千列のデータを扱える<sup>(5)</sup>。中村教授は、監査実務において2,550千件の仕訳データを対象としてCAATを実施したとしている<sup>(6)</sup>。1件のデータを1行のデータとして扱うExcelを利用すれば、その半数の仕訳データについて、一度の作業でDual Trackingを実施することが理論的に可能である。

Dual Trackingにより財務諸表を作成するために必要なExcelの関数は、SUMIFS関数一つである。元帳を作成するためには、IF関数、OR関数、SMALL関数、VLOOKUP関数、IFERROR関数の5つの関数である。これらの関数を利用すればDual Trackingは、有効な監査手続となる。次章において、Excelを利用して、仕訳データから財務諸表と元帳を作成する方法を示す。

## 第2章 Excelによる主要簿の作成方法

### 第1節 仕訳データをCSVファイルで入手する

仕訳は、取引を目的と結果に分けこれを同一の貨幣額で記録するまでの行為である<sup>(7)</sup>。仕訳を記録するのが仕訳帳となる。図1の様式が伝統的な仕訳帳である。この様式では摘要欄に借方科目と貸方科目さらに仕訳が記された下の行に小書きとして取引の要旨が記載される。取引金額が摘要に記載された勘定科目に対応する借方・貸方のそれぞれに記載される。元丁の欄には、転記した先の元帳のページ数を記入する。元帳には仕丁の欄があり、

(5) <https://support.office.com/ja-jp/article/Excel-の仕様および制限-1672b34d-7043-467e-8e27-269d656771c3> (2018年3月12日現在)

(6) 中村元彦、前掲書、p. 200。

(7) 複式簿記は、取引を目的と結果に分け、これを同一の貨幣額で評価して記録する。井尻雄士教授は、複式簿記の本質を、「主体財産の増分と減分の因果関係を把握する。」として因果的複式簿記と呼んでいる。しかし、人の行為としておこなわれる取引は、「目的」をもっておこなわれるのだから、「原因」の「因」とするよりも「目的」とすべきである。

井尻雄士『会計測定的基础—数学的・経済学的探求—』東洋経済新報社、1968、pp. 141-143。



日付	摘要	元丁	借方	貸方

図 1 伝統的な仕訳帳の様式

転記の原因となる仕訳帳のページが記載され2つの帳簿の突合せを容易にする。

会計業務をコンピューター・システム化すると仕訳入力、貸方科目・借方科目の金額だけでなく貸方科目・借方科目の欄も独立させて表示する。図2に示した形式が、会計システムで利用される一般的な仕訳帳である。貸方科目・借方科目は、摘要から独立して表示される。摘要欄に記入されるのは、取引の要旨となる。会計システムは、入力されたデータの二次利用が可能になるようにCSV（comma-separated values）形式で仕訳データを出力する機能を備えている。CSV形式は「カンマ区切り」とも呼ばれる。CSV形式で出力されたファイルは、Excelなどの表計算ソフトで読込むことができる。会計システムを利用する場合には、取引は日付によって区分されるだけでなく、取引毎に取引番号が付与される。取引番号は、元帳への転記が終了しても取引を特定するための目印しとして引継がれるので仕訳のトレースが容易になる。このため仕訳帳の元丁と元帳の仕丁は、不要になる。

仕訳帳					
取引番号	摘要	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額
1		現金	200	資本金	200
2		仕入	25	現金	25
3		仕入	15	現金	15
4		建物	80	現金	80
5		仕入	30	現金	30
6		現金	90	売上	90
7		仕入	70	現金	70
8		現金	100	売上	100
9		現金	12	売上	12
10		商品	24	期末商品	24
11		減価償却費	8	建物	8

図 2 一般的な仕訳帳

以下では、一般的な仕訳帳（図2）で示した摘要欄を省略する。

## 第2節 SUMIFS関数を利用して貸借対照表を作成する（図3）

2007年に発売されたMicrosoftのExcelに実装されたSUMIFS関数は、複数の検索条件に一致するすべての引数を合計する。その数式は、下記のように示される。

SUMIFS(合計対象範囲, 条件範囲1, 条件1, [条件範囲2, 条件2], ……)

財務諸表は、取引から生成された仕訳を、勘定科目毎の借方合計から貸方合計を差引いた数値が記載される。試算表の各勘定の数値は、勘定科目の属性により借方に残高が表記され資産、費用と、貸方表記される負債、純資産、収益に分かれる。

SUMIFS関数を利用する貸借対照表の作成方法を、図3として示した「貸借対照表の作成」を参照しながら示す。資産に属する勘定科目の金額は、借方に仕訳された当該科目の合計額から貸方に仕訳された当該科目の合計額を差引くことで求められる。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1											
2	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額						
3	1	現金	200	資本金	200						
4	2	仕入	25	現金	25	現金		182	借入金		
5	3	仕入	15	現金	15	商品		24	負債合計		
6	4	建物	80	現金	80	建物		72	資本金		
7	5	仕入	30	現金	30				当期末処分利益		
8	6	現金	90	売上	90	資産合計			負債・純資産合計		
9	7	仕入	70	現金	70						
10	8	現金	100	売上	100						
11	9	現金	12	売上	12						
12	10	商品	24	期末商品	24						
13	11	減価償却費	8	建物	8						
14											
15											

図3 貸借対照表の作成

借方科目の下の行から、仕訳が入力される行数までを「借方科目」と名前をつける<sup>(8)</sup>。

(8) メニューバーから、挿入、名前、定義と進む

ここでは B3 から B14 を借方科目と名前をつける。名前をつけたことで、B3：B14 と表示されるこの範囲は絶対参照となる。名前を引数とすることで当該セルは、関数をコピーしても同じセル番地を参照するようになる。

同様に A3：A14 を取引番号、C3：C14 を借方金額、D3：D14 を貸方科目、E3：E14 を貸方金額と名前をつける。名前を利用することで SUMIFS に入力されたセルの引数が何を意味しているのかが、容易に理解できる。

ここで、借方に仕訳された現金の合計額を示すと、次のように示される。

=SUMIFS(借方金額, 借方科目, “現金”)

条件 1 の部分、現金を “ ” で囲むことで、“現金” が文字列として扱われ、関数を利用する上で有効な引数となる。この値から、貸方合計を差引くことで、貸借対照表に計上される金額を求められる。次式のように示される。

=SUMIFS(借方金額, 借方科目, “現金”) – SUMIFS(貸方金額, 貸方科目, “現金”)

貸借対照や損益計算書では、勘定科目の右側にそれぞれの科目の残高金額が表記される。記載された勘定科目を検索条件として利用することで、入力を省略する。“現金” とした条件を、表示する科目が記載されているセル (G4) を入力する。こうすることで、この式を下方にコピーしても、隣に記された勘定科目の金額を示す。

図 3 で示した貸借対照表の作成の現金の金額を計算する関数は以下のようにになる。

=SUMIFS(借方金額, 借方科目, G4) – SUMIFS(貸方金額, 貸方科目, G4)

貸借対照表は、一定時点の財政状態を示す。貸借対照表に示される各勘定の金額は、会社設立からの取引金額が累積されて貸借対照表の金額となる。作成しようとする一定時点を経過した仕訳データを入手した場合には、上記の SUMIFS 関数に、さらに一定時点までの合計を集計させる条件を追加する。ここでは一定時点までの条件を、任意の取引番号以下の場合とする。この取引番号は H1 のセルに入力する。特定のセルの数値と条件が等しい場合はセル番地を入力すれば事足りる。この数値より大きい、以上、小さい、以下を示す場合には、等号や不等号とこれに続くセル番地を一連の文字列とする。大きい場合には “>”& セル番地、以上の場合には “>=”& セル番地、小さい場合には “<”& セル番地、以下の場合には “<=”& セル番地を条件として追加する。

### 第 3 節 始期の条件を加えて損益計算書を作成する (図 4)

損益計算書は、一定期間の経営成績を示す。貸借対照表の一定時点を終了時点とすると、さらにその期間が始まる時点以降を集計する条件を加える。

例示した仕訳データでは、取引番号 11 の減価償却費とともに、取引番号 10 で期末商品を商品に振替えている。三分法により売上原価を計算するのであれば、期首の棚卸商品の

振替をしなければ売上原価は計算されない。

売上と売上原価を対応させる方法としては、売上原価対立法による処理を使用する方法がある。また、商品管理がシステム化されているのであれば、期首商品と期末商品の金額を商品管理システムから参照する方法もある。

Figure 4 shows a screenshot of an Excel spreadsheet used for creating a Profit and Loss Statement (損益計算書). The formula bar displays the following formula:

$$=SUMIFS(借方金額,借方科目,L7,取引番号,"<="&M$3,取引番号,">="&M$2)-SUMIFS(貸方金額,貸方科目,L7,取引番号,"<="&M$3,取引番号,">="&M$2)$$

The spreadsheet layout is as follows:

	A	B	C	D	E	F	L	M	N
1								損益計算書	
2	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額		取引番号	1 から	
3	1	現金	200	資本金	200		取引番号	11 まで	
4	2	仕入	25	現金	25		売上		202
5	3	仕入	15	現金	15		売上原価		
6	4	建物	80	現金	80		期首商品	0	
7	5	仕入	30	現金	30		仕入	140	
8	6	現金	90	売上	90		期末商品	24	116
9	7	仕入	70	現金	70		売上利益		
10	8	現金	100	売上	100		販売費一般管理費		
11	9	現金	12	売上	12		減価償却費		
12	10	商品	24	期末商品	24		営業利益		
13	11	減価償却費	8	建物	8		前期繰越利益		
14							当期末処分利益		
15									

図4 損益計算書の作成

一定期間の仕入を示す式は、前節で利用した貸借対照表の各勘定科目の残高を求める式に、集計する期間を条件として加える。以下ようになる。

$$=SUMIFS(借方金額,借方科目,L7,取引番号,"<="&M$3,取引番号,">="&M$2)-SUMIFS(貸方金額,貸方科目,L7,取引番号,"<="&M$3,取引番号,">="&M$2)$$

Dual Tracking では、このようにして求めた財務諸表の各勘定の金額を、被監査会社の作成した金額と比較する。差異のある勘定については被監査会社の当該勘定の元帳と、監査人が以下で示した元帳とを比較して差異が発生した原因を探る。



#### 第4節 元帳の作成の手順

元帳は、仕訳で貸方と借方に分解した取引を勘定科目毎に転記し集計して作成される。元帳を作成することで、勘定科目毎にその推移と残高を記録する。経営成績と財政状態を詳細に分析することが可能になる。図5は、元帳の様式を示している。

勘定科目名				
取引番号	相手勘定	借方	貸方	残高

図5 元帳の様式

手書きで会計業務をおこなうとなると、仕訳帳を作成、各勘定の仕訳を元帳へ転記し、元帳の残高が試算表に各勘定の残高を提供する。SUMIFS関数を利用することで、仕訳データが入手できれば試算表の作成ができる。

会計システムを利用する場合の元帳は、会計情報を作成する過程としてではなく、各勘定の増減理由や推移を把握する資料として求められる。試算表の作成はSUMIFS関数の利用で事足りた。これに対して、元帳を作成するには、次の3段階の処理をおこなうことになる。

- ・仕訳データから対象科目が記された取引を抽出する
- ・抽出した取引番号を昇順で並べる
- ・仕訳帳から元帳の要素を転記する

#### 仕訳データから対象科目が記された取引を抽出する（図6）

勘定科目に係わる仕訳がある取引の取引番号を抽出する。図6に示したように、仕訳帳の取引番号がA列、借方科目がB列、借方金額がC列、貸方科目がD列、貸方金額がE列であり、仕訳データの右側に抽出された取引番号を記入するF列を設ける。引数の理解を容易にするためにF3からF14の範囲を「該当取引番号」と名付ける。

元帳作成の対象となる勘定科目をH2のセルに記載する。ここで作成する元帳の勘定科目「現金」が記入される。

このF列に、IF関数とOR関数もちいて次の記述をする。

=IF(OR(B3=\$H\$2, D3=\$H\$2), A3, "")

IF関数の論理式にOR関数もちいることで、複数の条件の一つでも満たしていれば、真の場合に指定の引数が表示され、どちらにも該当しなければ、偽の場合の指定の引数が表示される。

上記の式は、2行目の仕訳データの借方科目、貸方科目のいずれかにH2で指定した勘定科目（この事例では現金）であった場合にA列の取引番号を表示し、該当しない場合

The screenshot shows the Excel interface with the formula bar displaying: `=IF(OR(B3=$H$2,D3=$H$2),A3,"")`. Below the formula bar is a table with columns A through H. The table contains transaction data with columns for transaction number, debit account, debit amount, credit account, credit amount, and corresponding transaction number. The cell H2 is highlighted in red and contains the text '現金' (Cash).

	A	B	C	D	E	F	G	H
1								
2	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額	該当取引番号		現金
3	1	現金	200	資本金	200	=IF(OR(B3=\$H\$2,D3=\$H\$2),A3,"")		
4	2	仕入	25	現金	25	2		
5	3	仕入	15	現金	15	3		
6	4	建物	80	現金	80	4		
7	5	仕入	30	現金	30	5		
8	6	現金	90	売上	90	6		
9	7	仕入	70	現金	70	7		
10	8	現金	100	売上	100	8		
11	9	現金	12	売上	12	9		
12	10	商品	24	期末商品	24			
13	11	減価償却費	8	建物	8			
14								

図6 該当する仕訳の抽出1

は空白“ ”を示すことを指示している。

元帳として出力を求める勘定科目が記入されたH2のセルをH列1行のそれぞれに\$を付し\$H\$2とし絶対参照とする。これにより、F4以下の行にコピーしても該当する取引番号を表示させることができる。このようにして仕訳データから元帳作成の対象となる科目が記された取引を抽出する。

#### 抽出した取引番号を昇順で並べる (図7)

作成する元帳科目が、H2のセルに示されている。この隣のI列のセルに元帳と記載する。作成する勘定科目の下に元帳行数とし、1から始まるシリアル番号を記載する。元帳と記した下に取引番号と入力し、その下のセルI4に下記の式を入れる。

=SMALL(該当取引番号, H4)

この関数は、該当取引番号で、H列に指示した順位の大きさの取引番号を表示する。この仕訳帳では11の取引が記録されている。取引番号順に隙間なく該当する取引番号のみ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額	該当取引番号		現金	元帳
3	1	現金	200	資本金	200	1		元帳行数	取引番号
4	2	仕入	25	現金	25	2		1	番号,H4)
5	3	仕入	15	現金	15	3		2	2
6	4	建物	80	現金	80	4		3	3
7	5	仕入	30	現金	30	5		4	4
8	6	現金	90	売上	90	6		5	5
9	7	仕入	70	現金	70	7		6	6
10	8	現金	100	売上	100	8		7	7
11	9	現金	12	売上	12	9		8	8
12	10	商品	24	期末商品	24			9	9
13	11	減価償却費	8	建物	8			10	#NUM!
14								11	#NUM!
15									

図7 該当する取引番号の抽出2

が書出される。

#### 仕訳帳から元帳の要素を転記する（図8）

H2に入力された元帳を作成する科目が含まれる仕訳の取引データが、I列に示された。この取引番号をもとに、仕訳データから元帳に記載すべき要素を転記する。ここでは、J3に借方科目、K3に借方金額、L3に貸方科目、M3に貸方金額と入力し、それぞれの列に該当する転記をおこなう。

転記にはVLOOKUP関数を利用する。この関数は、まず検索条件を指定し、この検索条件に一致したデータを書出す。数式を示せば次のようになる。

=VLOOKUP(検索値, 範囲, 列番号, 検索方法)

検索値は、=SMALL(該当取引番号, H4)により書出されたI行の取引番号となる、範囲は検索する仕訳データが記載された範囲となる。ここではA3からE14の範囲を、「仕訳データ」と名前をつける。列番号は検索値の行にある仕訳データの何列目のデータを転記するのかを指定する。検索方法の初期設定は近似一致となっているが、仕訳データの性

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1													
2	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額	該当取引番号		現金	元帳				
3	1	現金	200	資本金	200	1		元帳行数	取引番号	借方科目	借方金額	貸方科目	貸方金額
4	2	仕入	25	現金	25	2		1	1				
5	3	仕入	15	現金	15	3		2	2				
6	4	建物	80	現金	80	4		3	3				
7	5	仕入	30	現金	30	5		4	4				
8	6	現金	90	売上	90	6		5	5				
9	7	仕入	70	現金	70	7		6	6				
10	8	現金	100	売上	100	8		7	7				
11	9	現金	12	売上	12	9		8	8				
12	10	商品	24	期末商品	24			9	9				
13	11	減価償却費	8	建物	8			10	#NUM!				
14								11	#NUM!				
15													

図8 作成される元帳

質からこの指定はしなくてもよい。取引番号1の元帳の貸方科目は資本金の受入れとなる。検索値が記されたA列を1番目として数えるので、この科目を表示するには仕訳データの4番目のデータを示す4を記入する。J4に記入される式は次のようになる。

=VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 4)

これにより、現金元帳に、資本金を得ることを目的として現金が入ってきたことを示す「資本金」が表示される。

元帳番号1の、借方金額、貸方科目、貸方金額についてもVLOOKUP関数を利用し次の入力をおこなうと、それぞれ次の戻り値を得る。

借方金額 = VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 3) 戻り値 200  
 貸方科目 = VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 2) 戻り値 現金  
 貸方金額 = VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 5) 戻り値 200

これらの式だけでは仕訳データの貸借が逆になって転記される。元帳として不要な表記をIF関数を利用して空白にする。仕訳の借方科目に元帳を作成する当該勘定があれば、元帳では借方科目に相手科目が表示され、借方金額は仕訳の借方金額が転記される、貸方科目、貸方金額は空白となる。

反対に仕訳の貸方科目に元帳を作成する当該勘定があれば、元帳では貸方科目に相手科目が表示され、貸方金額は仕訳の貸方金額が転記される、借方科目、借方金額は空白となる。

表記する元帳の勘定科目はH2に入力されているので、H2に一致するのかわからないのか



を条件として VLOOKUP 関数の戻り値を示すのか、空白を示すのかを指定する。元帳行数 1 について各項目の関数を示すと以下ようになる。各項目の式を必要な行数まで複写しても H2 を参照するように、\$H\$2 としておく。

借方科目

=IF(VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 2)=\$H\$2, VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 4), "")

借方金額

=IF(VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 2)=\$H\$2, VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 3), "")

貸方科目

=IF(VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 4)=\$H\$2, VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 2), "")

貸方金額

=IF(VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 4)=\$H\$2, VLOOKUP(I4, 仕訳データ, 5), "")

元帳に転記される行数は、作成する勘定科目によって異なる。上記の式を入力し、作成対象となる元帳の取引数を超えた行には、取引がないために関数に無効な引数が含まれることを示す #NUM! のエラーが表示される。これを解消するために、元帳の取引番号を含む各セルの元の内容を、戻り値がエラーの場合には空白にする IFERROR 関数の入れ子にする。以下のような数式となる。

=IFERROR(各セルの元の内容, "")

これにより元帳が表示される。元帳の借方金額合計、貸方金額合計は元帳の最終行に表示するよりは、元帳の上に行を追加して示すと、処理する行数を増やした時にも対応できる。

監査人が作成した財務諸表と被監査会社が作成した財務省表で差異が発見された勘定については、当該勘定について監査人が作成した元帳と被監査会社が作成した元帳を比較することになる。被監査会社の元帳についても CSV ファイルを入手できれば、上述した方法を応用し差異の原因となった仕訳を容易に抽出できる。

Dual Tracking をおこなうために最低限必要な機能は上記のとおりだが、監査の現場でさらに多くの機能が追加されれば、さらに使いやすくなる。

### 第3章 Dual Tracking の貢献

#### 第1節 監査実務への貢献

中村教授は、Dual Tracking の実施は「棚卸資産や固定資産の台帳データや販売管理システム等のデータから勘定科目に対応する仕訳データを作成し、被監査会社の仕訳データと比較する方法であれば、実現可能性は高くなる<sup>(9)</sup>」とした。

前章で示した Excel を利用した方法によれば、Dual Tracking は、実現可能である。被

監査会社が利用する会計システムは、監査人にとってブラックボックスである。ブラックボックスであっても、Dual Trackingを実施し、同じ証憑から被監査会社の結果と同様の結果を得られれば、被監査会社の会計システムを評価することができる。監査意見の表明を支える強い証拠を得る。

Dual Trackingを有効に進めるためには、監査計画の策定段階で、被監査会社が利用する各システムから出力されるデータテーブルを入手し、各システム間、特に会計システムとの間で受渡しされる仕訳の、取引日時、貸方科目、貸方金額、借方科目、借方金額、それぞれの科目についての補助科目、さらに入力日、入力端末、入力者、修正日、修正者といったデータの配列と、ファイルが作成されるタイミングを把握しておかなければならない<sup>(10)</sup>。また、期中監査では、往査の早い時期に監査の対象となる会計期間の仕訳データをCSVファイルで入手することが重要となる。

会計担当者が利用する会計システムには、誤った仕訳が入力されないこと、会計知識がない者にも操作が容易なことが求められる。作業者に会計の知識がなくシステム全体の理解がなくても、誤りのない入力が可能でなければならない。会計システムのユーザーは、システム設計者が想定した範囲でシステムを運用する。

一方監査ツールとして必要となるのは、監査人が入手した監査証拠から必要な判断を得ることにある。判断に必要な会計データを仕訳データから作成できる可塑性を有していることである。前章で示したExcelを利用して仕訳から試算表を作成する方法が、これを満たす。損益計算書と貸借対照表の作成を例示したが、その作成方法を理解し応用すればキャッシュ・フロー計算書の状況を示すことも容易である。また、特定のセグメントの元帳を作成する場合は、元帳を作成する方法にセグメントの条件を加えればよい。

1890年代にイギリスから米国に渡った会計士は、仕訳の元帳への転記や合計の確認に監査時間の3/4を費やして精査をおこなっていた<sup>(11)</sup>。

20世紀の大量生産により増加した大量の会計情報の転記や集計は、機械式計算機から電子計算機へとより高速化していく会計システムがおこなった。監査人が、会計システム全体を精査することは困難になった。信頼できる会計情報を必要とする経営者が整備した内部統制<sup>(12)</sup>に依拠して監査人は試査により会計情報の信頼性を確認してきた。

かつて監査人が、監査の大半を裂いていた転記や合計額の確認は、その量の多さにより、試査に依存するようになった。Dual Trackingは、監査人の携帯するパソコンを利用して被監査会社が利用する会計システム自体の信頼性を監査人が評価することを可能にする。

(9) Dual Trackingによる監査が、すべての監査領域において即座に可能ではないことを指摘した上で、この文に続いている。

同書、p. 221。

(10) 中村教授は、「電子データの標準化」を必要としている。監査計画の策定段階でこの情報が入手できていれば「電子データの標準化」は大きな障害とはならない。

同書、p. 224

(11) プレヴィッツ、メリノ、大野功一「アメリカ会計史」同文館出版、1983、p. 99。

(12) R. GENE BROWN “Change Audit Objective and Techniques” Accounting Review, October 1962, 2004, pp. 696-701。

## 第2節 会計教育への貢献

1872（明治5）年に太政官布告として公布された「学制」の序文の「学事奨励に関する仰出書」は、「人々自ラ其身ヲ立テ其産ヲ治メ其業ヲ昌ニシ」と独立して生計を立てる人を育てることを学問の目的としていた。記簿法と呼ばれた簿記も上等小学校で教授すべき1科目となったが、記簿法の教科書が準備できるまでに時間を要した。単式簿記を扱う『帳合之法（初編）』は1874（明治7）年、複式簿記を解説する『帳合之法（後編）』は1873（明治6）年に発行される。文部省が教科書として翻訳した『馬耳蘇式記簿法』は、1875（明治8）年の発行であった<sup>(13)</sup>。

1880（明治7）年の改正教育令により上等小学校での記簿法の授業はなくなり、翌年1881（明治8）年より中学で扱われるようになる<sup>(14)</sup>。簿記教育は、民間で盛んにおこなわれる。1881（明治13）年、東京には23校の私立学校が簿記教育をおこない<sup>(15)</sup>、10年後の1890（明治23）年には47校を数えるようになる<sup>(16)</sup>。

商法講習所（現一橋大学）が設立されるのは、1875（明治8）年であった。翌年には、東京府の直轄となる<sup>(17)</sup>。この時の修学年限は1年半で、最初の6ヶ月は英語、次の6ヶ月は商業算術、簿記が教授され、最後の6ヶ月は実務上の取引を擬えて実践演習をおこなうものであった<sup>(18)</sup>。商業の実践演習は、商法講習所の教員であったホイットニー（W.C. Whitney 1825-1882）が最も力を注いだ授業であった。

千葉商科大学会計ファイナンス研究科の客員講師の柴山政行氏も商業実践の重要性に着目している。柴山氏は、筆者が1993年に開発したビジネス・ゲームを利用し「社長簿記ゲーム<sup>(19)</sup>」を作成し、小学生から経営者まで会計記録の果たす役割を伝えている。これらのゲームの特徴の一つは、決算で会計記録を終わらせるのではなく、継続する企業の会計記録を体験することにある。従来の簿記教育は期首からの決算まで簿記一巡を理解することを目的とした。複数の会計期間を体験するビジネス・ゲームは、複数期の決算を通じて、何が利益の源泉となるのか、何が損失の原因となるのかを参加者に考える切欠を提供する。企業の記帳担当者としての視点から企業経営者の視点を学習者に提供する。

ビジネス・ゲームに習熟した者にExcelを利用して仕訳から試算表と元帳を作成する方法を教授すると、学習者は会計システムの構造を理解することができる。さらに仕訳を入力すれば、仕訳の転記や試算表の作成を省略できる。限られた時間で多くの決算を体験することができる。学習者は、決算期で分断された会計情報ではなく、貸借対照表に計上される一定時点のすべての残高が、会社設立時に受取る資本の記帳から始まることを確認する。企業が継続することを体験する。

(13) 森川治人『明治期における商業教育の教育課程の形成と展開』雄松堂出版、2004、p. 11。

(14) 同書 p.16。

(15) 西川孝治郎『日本簿記史談』同文館出版、1971、p. 389。

(16) 同書、p. 383。

(17) 同書、pp. 306-307。

(18) 一橋大学学園史刊行委員会『一橋大学百二十年史』一橋大学、1995、p. 13。

(19) 吉田寛が著作権を持つビジネス・ゲームではトランプの各札に意味を与えてルールブックを作成している。トランプがあればどこでもできる。柴山政行氏は、トランプに代えて専用のカードを用意し、さらに商品のミニチュアも作成し、ゲームを視覚的にも楽しめるものにした。

中世のヨーロッパの人々のほとんどが文盲であった時代<sup>(20)</sup>に、イタリアの商業都市に住む人々は、読み書きができた<sup>(21)</sup>。中世ヨーロッパの経済が、イタリアを中心としたのは会計教育の成果であった。大正期の日本は大きな経済成長を果たすことができたのも、多くの人が簿記を学んだ成果の一つであった。

パソコンの普及率が80%近い現在、手書きを中心とする簿記教育にコンピュータを利用した簿記教育を加えることは、学制が学ぶことの目的とした「自立した個人」を増やすだけでなく、将来の公認会計士を中心とする会計職業人の資質を高めることにもつながる。

#### 第4章 結び

「会計」が、accounting に対応してもちいられるのは、1909 (明治42) 年だが<sup>(22)</sup>、「会計」という言葉は、前漢に生きた司馬遷 (B.C.145-B.C.87) が記した『史記』の夏本記にその由来がある。司馬遷は、B.C.2200年に夏王朝を始めた禹が、適材適所を実現するために、仕事を任せた人に「会」ってその功績を「計」る行為に因み、会計という言葉が生まれたとしている<sup>(23)</sup>。会計は、適材を得るために結果を検証する。

監査人も適材を得なければならない。1950 (昭和25) 年に設定された監査基準では、経営者が構築した内部統制を利用しておこなう試査を監査の重要な手続とした<sup>(24)</sup>。監査人が往査に「ソロバン」を持参していた時代であった。

現在の監査人は、監査基準の設定時に予想もしなかった能力を有するパソコンを手に入れた。本稿で示した Excel を利用する Dual Tracking は、被監査会社の原始証憑あるいは仕訳データを入手し、監査意見の形成に必要な情報を得る。大量生産とともに会計データも大量になった。限られた資源で監査をおこなうために採用されたのが試査であった。Dual Tracking は、大量の会計データ全体を対象とすることで会計システム全体を評価することを可能にする。「2人以上の適格者が同じ資料を調べたとすれば、本質的に類似した数値または結論<sup>(25)</sup>」が得られる検証可能性を被監査会社の財務諸表が有することで、その信頼性は確保される。Dual Tracking は、試査に比較して検証可能性の点でも優れている。

(20) 岡崎次郎記、ゾンバルト『近世資本主義』生活社、1942、p. 433。

(21) Edwin S. Hunt “The medieval super-companies: a study of the Peruzzi Company of Florence” New York: Cambridge University Press, 1994, p. 105.

清水廣一郎『中世イタリア商人の世界』平凡社、1982、pp. 22-27。

日本では、店の本店がある伊勢や近江などで採用された10歳くらいの丁稚に、年長者が仕事が終わってから読み書き算盤・業務一般・販売・接客・仕入を学び、金銀の鑑定・商品の鑑別、店内で使われる符牒を教えていた。

江頭恒治『近江商人中井家の研究』雄山閣、1965、p. 849。

(22) 染谷恭次郎編『我国会計学の軌跡』雄松堂書店、1981、p. 17。

黒澤清は、東京大学で講座を担当した一橋高商の下野直太郎の講座が会計学講座であったことを紹介している。

(23) 吉田賢抗『史記 (一) 本紀 司馬遷撰』明治書院、1973、p. 111。

(24) R. Gene Brown “Changing Audit Objectives and Techniques.” Accounting Review. October 1962. p. 697.

(25) American Accounting Association, A statement of Basic Accounting Theory, American Accounting Association, 1966, p. 10。



Dual Tracking は、「その専門能力の向上」に常に努めることを求められる監査人が習熟すべき監査手続となる。パソコンを監査のツールとして活用することで、より深い監査を可能にする。

(2018.9.2 受稿, 2018.11.16 受理)

〔抄 録〕

本学の中村元彦教授は、『IT 会計帳簿論』において Dual Tracking という監査手続を提言した。本研究ノートでは、中村教授が Excel 等の表計算ソフトを利用し関数などに習熟すれば可能であるとした Dual Tracking をおこなうための仕訳データから財務諸表や元帳を作成する方法を示した。この方法は、わずかに6つの Excel の関数を利用することで実現する。

監査基準が設定された1950（昭和25）年は、監査人が往査に「ソロバン」を持参していた時代であった。現在の監査人は、監査基準の設定時に予想もしなかった能力を有するパソコンを手に入れた。本稿で示した Excel を利用する Dual Tracking は、被監査会社の原始証憑あるいは仕訳データを入手し、監査意見の形成に必要な情報を得る。限られた資源で大量の会計データを評価する試査にも代わる有用性を有する。

この研究ノートで示した方法は、会計教育でも有用である。商法講習所（現一橋大学）が開設された頃、ホイットニー（W.C. Whitney 1825-1882）が最も力を注いだのが商業の実践演習であった。本学会計ファイナンス研究科の客員講師の柴山政行氏は、筆者の1993年に開発したビジネス・ゲームを利用して作成した「社長簿記ゲーム」により、複式簿記の有用性を初学者だけでなく企業経営者にも伝えている。Excel を利用する記帳は、会計システムを理解するだけでなく、決算で終了していた簿記教育を、複数の会計期間について学習を可能にする。継続企業の視点から複式簿記がいかにあるべきかを考察する機会を提供する。

Excel を利用した会計システムは監査実務においても会計教育においても、有用である。

## 〔研究ノート〕

# 新規参入サポートをつうじた有機農業の組織的展開とその意義 —農事組合法人さんぶ野菜ネットワークを事例として—

小 口 広 太

## 1. はじめに—研究の背景と目的—

本稿の課題は、有機農業を組織的に展開するさんぶ野菜ネットワークの取り組みを事例として取り上げ、その展開要因と意義について検討することにある<sup>(1)</sup>。

日本における有機農業<sup>(2)</sup>の取り組みは、1970年代初頭より農業の近代化への対抗運動として始まった。その後、生産者と消費者による地道な取り組みをつうじて社会的な広がりが形成され、2006年12月には有機農業推進法が成立した。これまで有機農業に関する法制度は、有機JAS認証による有機農産物の表示規制のみであったが、有機農業推進法の成立によってようやく官民一体となって有機農業を振興する体制が整った(小口2015)。

2008年度から始まった有機農業総合支援対策のなかで注目すべき事業が有機農業モデルタウン事業であり、「地域に広がる有機農業(中島2011)」の構築と普及が目標に掲げられた。これをきっかけに、有機農家を中心となって行政や農協、生産者グループ、消費者グループなどが参加する「〇〇有機農業推進協議会」が全国各地で組織され、市町村レベルで有機農業を推進していくことが目指されている。

MOA自然農法文化事業団「平成22年度有機農業基礎データ作成事業報告書」によると、有機農家数は11,859戸で総農家数の約0.5%、有機農業実施圃場面積は16,417haで全耕作面積の約0.4%にとどまっている<sup>(3)</sup>。ただし、半農半X<sup>(4)</sup>や自給農業など有機農業と親和性の高い取り組みも数多く存在していることに留意したい。

有機農家数、有機農業実施圃場面積ともに小さな割合だが、実数としては年々増加して

(1) さんぶ野菜ネットワークの取り組みについては、代表のT氏(2014年11月)、事務局長のS氏(2014年8月、12月)に実施したインタビュー調査の内容に基づいている。

(2) 本文中で使用する「有機農業」は有機JAS認証を取得したものに限らず、有機農業推進法で定義される「化学的に合成された肥料及び農薬を使用しないこと並びに遺伝子組み換え技術を利用しないことを基本として、農業生産に由来する環境への負荷をできる限り低減した農業生産の方法を用いて行われる農業」を指し、広義に捉えている。

(3) 農林水産省は2014年4月に「新たな有機農業の推進に関する基本的な方針」を公表し、おおむね平成30年度までに「我が国の耕地面積に占める有機農業の取組面積の割合の倍増(0.4%→1%)」「有機農業の技術体系の確立」「有機農業の普及指導体制の整備(全都道府県)」「消費者の理解の増進」「推進体制の整備(全都道府県と50%以上の市町村)」が目標として掲げられた。

(4) 半農半Xとは、京都府綾部市在住の塩見直紀氏が1990年代半ば頃に提唱したライフスタイルの実践である。農のある半自給的な暮らしを営みながら、自分が心からやりたいと思う仕事＝「X」を実践するライフスタイルを指す。

おり、日本農業の動向とは異なる構造を形成している。さらに、農林水産省「有機農業をめぐる事情」(平成30年3月)によると、有機農家の年齢構成は60歳未満が約半分を占め、平均年齢59.0歳は農家全体の66.1歳と比べて若い。有機農業は若い世代から支持されており、そのなかでも非農家出身の新規参入者<sup>(5)</sup>は象徴的な存在といえる。

新規就農者<sup>(6)</sup>は1990年の15,700人が最も少なかったが、その後増加傾向にあり、農林水産省「新規就農者調査」によると、ここ10年ほどは5~6万人前後を推移している。2016年は60,150人であった。そのなかで新規参入者の推移を見ると、2007年が1,750人、2016年が3,440人で顕著な伸びを示している。

注目される点は、新規参入者のうち49歳以下が2,470人で71.8%を占めていることで、新規自営農業就農者のそれが24.8%に対して、若い世代が担い手として広がりを見せている。

新規参入者のもうひとつの特徴は、有機農業との親和性である。全国農業会議所「新規就農(新規参入)の就農実態に関する調査結果」(2011年)によると、新規参入者のなかで「全作物で有機農業に取り組んでいる」が20.7%、「一部の作物で有機農業に取り組んでいる」が5.9%、「できるだけ有機農業に取り組んでいる」が46.2%で、計72.8%を占めている。また、全国農業会議所「2010年度新・農業人フェアにおけるアンケート結果」によると、新規就農希望者のなかで「有機農業をやりたい」が65.1%、「有機農業に関心がある」が27.6%で、計92.7%を占めている。

有機農業に取り組む若い新規参入者の広がりには、本稿で取り上げる千葉県山武(さんむ)市のほか、埼玉県小川町、山形県高島町、福島県二本松市東和地区、茨城県石岡市八郷地区、岐阜県白川町などでも見られる。

これは一例に過ぎないが、共通している点は新規参入者を受け入れる体制が整備され、就農から定着までサポートしていることである。山武市では農事組合法人さんぶ野菜ネットワーク、二本松市東和地区ではNPO法人ゆうきの里東和ふるさとづくり協議会、石岡市ではJAやさとといった受け入れ組織が有機農業の新規参入者をサポートする取り組みも生まれている。

そこで本稿では、千葉県山武市にある農事組合法人さんぶ野菜ネットワークの取り組みを事例として取り上げ、新規参入サポートをつうじた有機農業の組織的展開の取り組みを分析し、その展開要因と意義について検討する<sup>(7)</sup>。

(5) 新規参入者とは、調査期日前1年間に土地や資金を独自に調達(相続・贈与等により親の農地を譲り受けた場合を除く)し、新たに農業経営を開始した経営の責任者及び共同経営者をいう。なお、共同経営者とは夫婦が揃って就農、あるいは複数の新規就農者が法人を新設して共同経営を行っている場合における経営の責任者の配偶者又はその他の共同経営者をいう。

(6) 新規就農者とは、「新規自営農業就農者」「新規雇用就農者」「新規参入者」の3者を指す。新規自営農業就農者とは農家世帯員で、調査期日前1年間の生活の主な状態が「学生」から「自営農業への従事が主」になった者、及び「他に雇われて勤務が主」から「自営農業への従事が主」になった者をいう。新規雇用就農者とは、調査期日前1年間に新たに法人等に常雇い(年間7か月以上)として雇用されることにより、農業に従事することとなった者(外国人研修生及び外国人技能実習生並びに雇用される直前の就業状態が農業従事者であった場合を除く)をいう。

(7) 山武市ではさんぶ野菜ネットワークのサポートを受けずに就農した新規参入者も多く存在し、独自の経営を展開している。その意味で、多様な新規参入者が共存している地域といえる。



## 2. 山武市の農業

山武市は千葉県のはぼ中央の東部に位置し、2006年に山武町、成東町、蓮沼村、松尾町の4町村が合併して誕生した。

山武市の農業は水稻のほか、野菜や果樹の生産が盛んである。野菜は北総台地の肥沃な土壌と温暖な気候によって周年出荷が可能で、人参やスイカを中心にサトイモ、ゴボウなどの産地として知られている。また、千葉市や首都圏といった消費地に近接する恵まれた立地条件を生かし、千葉県有数の農業地帯となっている。

表1を参照しながら、山武市の農家数の現状について見ていく。全国的な傾向と同様、農家数は減少傾向にある。合併後の2010年と比較すると、総農家数は341戸減少している。その内訳は、自給的農家が14戸増加する一方で、販売農家が355戸と大きく減少している。販売農家のうち、専業農家は約37.1%である。千葉県の約30.6%、全国の33.3%よりも若干割合は大きい、大半は第2種兼業農家と自給的農家が占めている。

基幹的農業従事者の平均年齢は65.4歳で、2010年の64.8歳と比べると高齢化が進んでいる。表2を参照すると、60歳以上が72.9%、70歳以上が41.8%を占めている一方で、49歳以下は12.1%、39歳以下は5.8%と少ない。

日本農業は農家数の減少、農家の高齢化とそれに伴う後継者不足を背景に、農業構造の脆弱化が進展している。2015年には戦後の日本農業を支えてきた昭和ヒトケタ世代が全員80代に入り、世代交代という点から新たな担い手として新規参入者への期待が高まっ

表1：農家数の現状（2015年，戸）

	販売農家				自給的農家
		専業	第1種兼業	第2種兼業	
山武市	1,801	669	383	749	608
千葉県	44,039	13,474	7,168	23,397	18,597
全国	1,329,591	442,805	164,790	721,996	825,491

資料：農林水産省「2015年農林業センサス」より筆者作成

注：販売農家とは、経営耕地面積が30a以上又は農産物販売金額が50万円以上の農家をいう。自給的農家とは、経営耕地面積30a未満かつ農産物販売金額が年間50万円未満の農家をいう。専業農家とは、世帯員のなかに兼業従事者が1人もいない農家をいう。第1種兼業農家とは、農業所得を主とする兼業農家をいう。第2種兼業農家とは、農業所得を従とする兼業農家をいう。

表2：年齢別基幹的農業従事者数（2015年，人）

	15～19歳	20～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60～69歳	70～79歳	80歳以上	計
山武市	1	44	125	189	441	919	839	398	2,956
千葉県	30	977	2,520	3,990	8,152	20,909	19,353	9,168	65,099
全国	771	23,834	61,075	91,814	202,122	546,902	555,614	271,632	1,753,764

資料：農林水産省「2015年農林業センサス」より筆者作成

注：基幹的農業従事者とは、農業に主として従事した世帯員（農業就業人口）のうち、調査期日前1年間のふだんの主な状態が「仕事に従事していた者」のことをいう。

ている。

山武市も条件に恵まれているとはいえ、後継者がいない70代や昭和ヒトケタ世代が中心となって農地を守っている。今後、そのような担い手が守ってきた優良農地の多くが遊休農地になっていく可能性があり、農家の後継者だけではなく、非農家も含めて若い世代の後継者を育成していくことが地域農業の大きな課題といえる。

### 3. さんぶ野菜ネットワークの展開過程

続いて、さんぶ野菜ネットワークの展開過程と取り組みの現状について見ていく。

#### (1) 山武郡市農協睦岡園芸部無農薬有機部会の設立

さんぶ野菜ネットワークの歴史は、山武郡市農協睦岡園芸部無農薬有機部会（以下、「有機部会」）の設立に遡る。農協が有機部会を立ち上げた背景として、次の2点が挙げられる。

ひとつは、連作障害による農薬の使用量増加と健康被害への懸念である。山武市は野菜の産地であるが、同時に単一作物栽培の弊害として連作障害が起こり、土壌病害への対処で農薬の使用量が増加していた。とりわけ、施設栽培は連作を避けることができなかった。

ほとんどの農家が農薬の過剰散布に嫌悪感を抱いていた。健康診断で肝機能障害の人が出たという話もあり、それに農薬が関係しているのではないかと地域では噂されていたという。農薬の危険性を敏感に感じ取っていたのは農薬を散布している当事者の農家であったが、当時の防除指導は農薬によって病害虫を抑えるという考え方で、農家にはそれ以外の選択肢が与えられていなかった。

もうひとつは、農協の婦人部が横浜港で輸入農産物に関する見学会を開いたことである。1980年代後半以降、輸入農産物が急激に増加するなか、ポスト・ハーベスト農薬<sup>(8)</sup>や植物検疫における燻蒸などの危険性が社会問題となった。見学会でポスト・ハーベスト農薬の酷い実態を目の当たりにした婦人部の女性たちのなかで、食への関心が高くなっていったという。

連作障害の回避と食への関心の高まりが重なり、そのような問題意識と有機農業をつなげたのが当時、睦岡支所長をつとめていたS氏であった。東京都出身のS氏は熱心に学生運動に取り組むなか、三里塚闘争<sup>(9)</sup>に深く関わるようになり、有機農家への援農など支援も行っていた<sup>(10)</sup>。

(8) ポスト・ハーベスト農薬とは、収穫された後に農産物に散布する農薬のことをいう。日本のフードマイレージは世界最大である。フードマイレージとは生産地から消費地まで運ばれる距離と輸送量を乗じたもので、算出方法は「フード・マイレージ (t・km) = 輸入相手国別の食料輸入量 (t) × 輸出国から日本までの輸送距離 (km)」となる。日本の食料供給構造は大量の食料を輸入するばかりでなく、長距離輸送を伴う構造となっているため、腐敗などを防ぐポスト・ハーベスト農薬が必要となる。ちなみに、国内ではポスト・ハーベスト農薬の使用は禁止されている。

(9) 三里塚闘争とは、1966年に政府が決定した新東京国際空港（現成田国際空港）建設に対する地元農家らの反対運動をいう。闘争には支援者や過激派の活動家も加わり、東峰十字路事件など死者が出る事件も相次いだ。

(10) 三里塚の農家は空港建設による用地買収に対し、「土を守る」という視点から有機農業を実践した。有機農業の生産者グループや産直グループが多く、新規参入者の取り組みも広がっている。

そのような経緯を持つS氏が「こういう農業もある」と有機農業を紹介し、まずは三里塚で有機農業を営むS氏の義理の弟を講師に勉強会を開催した。園芸部のなかで「無農薬で野菜を作ってみよう！」というチラシを回覧すると、30名ほどの農家が集まり、非常に関心が高かったという。その後、1987年末から三里塚微生物農法の会<sup>(11)</sup>の有機農家などを講師として招き、有機農業に関する勉強会を重ねた。

1988年11月には、静岡県伊豆長岡で開かれた第1回有機農業全国農協交流集会上にS氏のほか、園芸部の部長と副部長も出席し、翌12月に有機部会を設立した。設立時の部会員は29名、登録圃場は約4.5haであった。

いずれの農家も当初は「本当に農薬を使わずに商品となるような農産物を生産できるのだろうか」と半信半疑で、「うまくいかなかったら廃棄すればいいか」と消極的な姿勢だったという。そのため、各農家10aという小さな面積から有機農業に取り組み、畑には有機農業ということがわかるように、自分の名前を書いて看板を立てた。

現在、さんぶ野菜ネットワークの代表を務めるT氏は、まず病害虫の被害が比較的に少ない里芋から有機農業に転換した。当時を振り返ると、圃場の全てを有機農業に転換することができるとは考えてもいなかったという。

## (2) 販路の開拓と組織の拡大

有機部会は試行錯誤のなかで実験的に取り組みを開始したため、販売先は特に考えていなかった。ただし、せっかく収穫できた野菜を廃棄するわけにはいかず、販路の開拓に取り組んだ。有機農産物や無農薬農産物を扱っている流通事業体10数社に手紙を書くなど営業を始めると、直接訪問をしなくても、相手から反応を示してくれたという。

1980年代は、有機農産物への関心が高まった時代であった。高度経済成長期以降、農産物の流通は広域化し、現在ではグローバルな展開のなかに組み込まれるようになっていく。食と農の距離が乖離するなか、1980年代以降はポスト・ハーベスト農薬の使用を不可欠とする輸入食料が増加し、1990年代になると遺伝子組み換え作物の輸入が始まり、2000年代には数々の食品偽装事件が起こった。加えて、地球環境問題の広がりやフードマイレージの増大にもつながっている。

この間、生産者と消費者による産消提携<sup>(12)</sup>だけではなく、専門流通事業体や自然食品店、八百屋、外食産業、小売店、量販店などが次々と有機農産物市場に参入し、有機農産物の流通は食の安全や環境にやさしい暮らしを求める消費者ニーズを汲み取りながら多様化していった。

有機農産物を取り巻く市場環境が変化するなか、有機部会は販路を開拓していったが、有機農産物への関心が高まったとはいえ、有機農業の取り組みはまだ異端視されていた時代でもあった。そのため、農協という看板のもと組織的に取り組んだことが取り引き先との信頼構築に大きな力を発揮した。T氏も「農協で組織的にやるのが強かった。たぶんそれが一番。一人、二人の有志で始めたのとは違ってね」と当時を振り返る。さらに、

(11) 三里塚微生物農法の会とは、空港建設反対派が結成した産直グループである。

(12) 日本における有機農業の取り組みは、生産者が消費者に直接農産物を届ける産消提携をつうじて広がった。産消提携は共同購入方式と個別宅配方式に分けられるが、人間的な関係性を重視する点に特徴がある。

農協が有機農業に取り組むこと自体珍しく、メディアに取り上げられるなど世間からの関心の高さもプラスに働いた。

このような状況のもと、真っ先に興味を示したのが株式会社大地を守る会<sup>(13)</sup>であった。有機部会の農家は当初、取り組み面積も小さかったため、作物に付く虫をひとつひとつ手で潰していた。畑の至るところに農家が歩き回った足跡があり、大地を守る会の担当者が初めて現地を訪れた際、その様子を見て「山武は本気で有機農業に取り組んでいる」と地道な努力に関心し、取り引きが決まったという。

大地を守る会との取り引きは1989年5月から開始し、全量買い上げが実現した。当時の大地を守る会は1987年12月に日本リサイクル運動市民の会と提携し、らでいっしゅぼーやを立ち上げたばかりで、しばらくの間その仕入れを行っていた。大地を守る会側も取り扱う有機農産物の量が足りず、事情を抱えていた。

既存の市場流通での取り引きは農産物の出来が良く、豊作のときは価格が下落し、反対に出来が悪く、不作のときは価格が上昇する。農家にとって安定的な価格と全量取り引きは魅力的な条件であった。また、大地を守る会との取り引きには、厳格な基準がなかった。農産物の規格は外観に関係なく、大・中・小という3規格のみで、小さいものであっても全量買い上げてもらえたという。

有機部会の農家はいずれも日常的に顔を合わせることができ、作物の様子や生産技術に関する情報交換をしていた。勉強会も引き続き行うなかで、千葉県は周年で野菜が収穫できることから、輪作体系の重要性を学んだ。

ところが、開始当初のように10aという面積では輪作体系をつくるのが難しかった。そのため、圃場を拡大するとともに、作付け品目数も増やし、各農家が輪作体系を導入した。例えば、T氏は2年目に60aまで有機農業の面積を広げ、10～20aずつ3～4品目を輪作し、6年目で有機農業に全面転換した。

このように取り組み面積が拡大していくなか、有機部会が発足して3年目以降、大地を守る会だけではなく、大地を守る会から得た様々な情報をもとにしながら、多角的に販路を開拓していった。

### (3) さんぶ野菜ネットワークの設立

有機部会は会員数を増やし、順調に売り上げも伸ばしていったが、新たな課題も生じていた。

ひとつは、事務局員を安定的に雇用できる体制づくりである。2001年4月から有機JAS認証制度が本格的に始まり、有機部会も認証の取得を進めたが、販売先の多様化に伴い、栽培管理記録や提出書類の作成など煩雑な作業が増加していた。

当初はS氏が支所長の仕事をしながら、机の隣にFAXを置いて取り引き先との出荷量

(13) 大地を守る会は、1975年に大地を守る市民の会として発足し、翌年名称を大地を守る会に変更した。団地で開催した青空市、共同購入システムの構築、全国で初めて有機農産物の個別宅配に取り組むなど有機農産物の流通を切り開いてきたパイオニアである。2017年10月に同じく食品の宅配サービスを手掛けるオイシックスと経営を統合し、2018年2月にはらでいっしゅぼーやを子会社化した。現在の商号は、オイシックス・ラ・大地株式会社である。



を調整していた。当時はFAXも一般家庭に普及していなかったことから、S氏が出荷依頼書を部会員に軽トラで配達していたという。その後、S氏が本所に異動となったため、代わりに事務局員2名を迎え入れたが、定期的に異動がある農協の職員として正式に採用することができず、また本人もそのような扱いを望んでいなかった。

もうひとつは、有機部会の出荷体系に応じた冷蔵設備の整備である。多品目生産かつ多様な取り引き先を持つ有機部会は農協が取り扱う他の農産物とは出荷体系が異なり、農協の冷蔵設備を都合良く使用することができなくなっていた。

以上のような理由から、2005年2月に有機部会の直販組織としてさんぶ野菜ネットワークを設立し、農協から受発注業務だけを独立させて事務局員を雇用できる体制を整備した。さんぶ野菜ネットワークは農協内に事務所を借り、受発注業務はさんぶ野菜ネットワーク、農産物の集出荷は農協という二重体制が続いていたが、2011年11月に新社屋と集出荷場、冷蔵貯蔵施設を建設したことにより、農協から完全に独立した。

さんぶ野菜ネットワークの現状を整理すると、2017年時点で組合員が61名（正組合員：46名、準組合員：15名）、登録圃場は87haである。年間販売高は、約4億9,000万円にのぼる。

主な生産品目は人参（5月～7月・10月～12月）、大根（3月～6月・10月～12月）、レタス類（3月～5月・10月～1月）、里芋（10月～3月）、落花生（11月～2月）、小松菜（年中）、ホウレンソウ（3月～7月・10月～3月）、水菜（年中）、トマト類（5月～11月）、ピーマン類（5月～10月）で、年間60品目以上の野菜を周年出荷している。

取り引き先は約50社で、そのうち有機農産物を専門に扱う流通事業体が約40%を占め、そのほかは生協、外食、小売業者、学校給食などである。作付調整会議は春夏作と秋冬作で作付する数か月前に実施し、取り引き先に提案している。その後、取り引き先が検討して生じた過不足分について再度、生産者間で調整し、作付計画を立てている。

#### （4）新規参入者の育成

有機部会の設立から20年以上が経過し、部会員の高齢化も進んでいた。平均年齢は60歳以上となり、農業からリタイアして後継者がいない農家も少なくなかった。新たな担い手の確保もまた、さんぶ野菜ネットワークを設立した大きな背景にあった。

2008年には、有機農業モデルタウン事業の受け皿としてさんぶ野菜ネットワーク、大地を守る会、ワタミファーム、山武郡市農協、山武市から構成される山武有機農業推進協議会が設立された。このなかで、山武有機農業推進協議会の活動を実質的に主導し、窓口となっているのがさんぶ野菜ネットワークで、その主たる活動は「就農相談」「研修の受け入れ」「新規参入者の育成」である。

2017年時点で、32名の新規参入者が就農し、さんぶ野菜ネットワークの組合員となっている。新規参入者の平均年齢は40歳ほどで、30代半ばまでサラリーマン生活を経験してきた人たちが多く、組合員の平均年齢も48歳に下がったという。現在も10名以上の研修生が学び、新規参入の準備を進めている。

#### 4. 新規参入者の定着要因

ここからは、新規参入者が抱える課題を整理し、それに対してさんぶ野菜ネットワークが行なっているサポートの中身について見ていく。

##### (1) 新規参入者が抱える課題

農業への新規参入プロセスには様々な障壁が存在し、それらは大きく「就農（入口）」と「定着（出口）」に分けられる。

まず、就農についてである。新規参入者は農家子弟の経営継承とは違い、経営創業から生じる障壁を抱えている（江川 2000）。つまり、有形（農地・資金・機械等）、無形（営農技術・信用力等）の経営資源、生活資源（住宅・地域の人間関係等）を新規で調達し、確保しなければならない。

続いて、定着についてである。全国農業会議所「新規就農者の就農実態に関する調査結果」（平成 28 年度）によると、就農後、経営面での問題・課題となっている項目のなかで「所得が少ない」が 55.9%、「技術の未熟さ」が 45.6%、「設備投資資金の不足」が 32.8%、「運転資金の不足」が 24.3%と続いている。こうした結果を見る限り、農業を経営し、地域に定着していくという出口の局面には、依然として課題が山積していることが理解できる。

とりわけ、有機農業で新規参入する場合は慣行栽培とは異なる特有の課題を抱えているため、創意工夫を図り参入しない限り、困難な状況にある（高橋 2011）。

慣行農業による新規参入の場合、技術面は都道府県の農業改良普及員や JA の営農指導員から技術面でのサポートが期待でき、販路の確保については JA 共販による系統出荷が利用できる。

一方で、有機農業による新規参入の場合、そのような技術指導を受けることができない。言い換えれば、有機農業を指導できる人が地域に存在しない。また、既存の流通を利用できない、もしくは利用しないという理由から有機農産物の価値が評価される独自の販路を構築しなければならない。栽培技術も未熟で安定しない新規参入者が同時に販路も開拓していくことは容易ではない。さらに、若い農家だけではなく、有機農業に取り組む農家も少ないことから、気軽に相談できるような農家の仲間が身近に存在しない。

このような困難を抱えつつ、新規参入者は課題をひとつひとつ解決し、有機農業を実践していくことになる。

##### (2) 新規参入サポートの中身

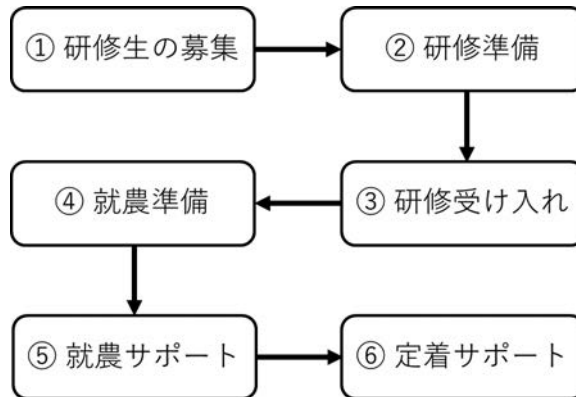
それでは、図を参照しながら、さんぶ野菜ネットワークによる新規参入サポートの取り組みについて見ていく。

さんぶ野菜ネットワークは HP の開設やイベントの企画、新・農業人フェア<sup>(14)</sup>への出

---

(14) 新・農業人フェアとは、農業研修や新規参入、雇用就農など農業に関心のある人たちを対象に情報を提供するイベントである。ブースは「求人募集」「研修生募集」「生徒募集」「就農支援・相談」に分かれ、全国から農業関係者が集まる。株式会社リクルートジョブズが主催し、農林水産省と厚生労働省が後援している。

図：新規参入サポートの流れ



資料：山武有機農業推進協議会 HP より筆者作成

展などに取り組み、「①研修生の募集」を行なっている。とりわけ、新・農業人フェアは来場者と直接話しができ、効果的である。その後、研修希望者に対して現地で正式な面接を実施し、正式な研修生としての受け入れが決定する。研修生になる条件は有機農業を実践すること、山武市で就農すること、さんぶ野菜ネットワークに所属することである。

受け入れ先と研修生のマッチングを行う「②研修準備」は、研修生の関心や就農後のビジョンに合った研修受け入れ先を組合員のなかから選定することが重要なポイントとなる。

「③研修生の受け入れ」が始まると、最長で2年間、研修経費の一部を助成する農の雇用事業<sup>(15)</sup>（農林水産省）に6～7万円をプラスし、ひと月あたり15万円ほどの給料を支払っている。これは研修生が近くにアパートを借り、通いの研修になるため、最低限の生活が保障できる金額である。

研修期間は最低で1年、最長で3年としている。農の雇用事業の対象期間が最長2年で、それ以降も研修を継続するか、研修を終えて就農するかは研修先との話し合いで決める。実際には、2年の間で就農する人が多いという。研修を継続する場合、T氏のところでは研修生ではなく、スタッフのような形で扱い、給料を支払うことにしている。

研修は同時に「④就農準備」の期間でもある。生産技術や経営手法について学ぶことはもちろんのこと、さんぶ野菜ネットワークに所属する農家や地域住民などと関係性をつくり、農地や住宅の確保に向けて情報を収集する。その際、受け入れ農家やさんぶ野菜ネットワークは研修生と就農計画を立てながら、農地や住宅を斡旋し、スムーズに就農ができるよう「⑤就農サポート」を行っている。

さんぶ野菜ネットワークの組織としての強みは、すでに安定的な販路を確保しているこ

(15) 農の雇用事業とは、農業法人等が新規就農者である雇用者等に対して実施する研修の支援事業である。対象者や研修の目的により、以下の3タイプがある。①雇用就農者育成タイプ：法人が新規就業者に対して実施する実践研修を支援（助成金120万円、支援期間2年間）、②新法人設立支援タイプ：新規就業者に対する新たな法人設立に向けた研修を支援（助成金120万円、支援期間4年間（3年目以降60万円））、③次世代経営者育成タイプ：法人による従業員等の国内・海外派遣研修を支援（助成金120万円、支援期間2年間）。

と多くの組合員が所属していることである。これが「⑥定着サポート」につながっている。「ネットワークに所属すれば、売り先はある」というのがS氏の新規就農希望者への口説き文句であり、「販路がある」という理由から山武市を就農先として選択している新規参入者が多い。新規参入者は販路が確保されてることにより、生産に注力でき、安心して有機農業に取り組むことができる。

さんぶ野菜ネットワークの組合員のなかには、経験豊富な先輩農家だけではなく、同質的な経験を積んでいる同世代の新規参入者も多数所属している。そのような仲間からは情報交換、技術面での指導、日頃の悩み相談など定着するまでの間、様々なサポートを得ることができる。

このように、さんぶ野菜ネットワークは新規参入者の就農と定着プロセスにおいて組織としての強みを活かしたサポートを行い、参入障壁を緩和している。その成果として、新規参入者が年々増加しているとともに、いまだそのなかから離農者が出ていない。

## 5. むすびにかえて

以上、さんぶ野菜ネットワークによる有機農業の組織的展開と取り組みの特徴について見てきた。

さんぶ野菜ネットワークは意欲のある若い新規就農希望者を呼び込み、一般的な新規参入者と比較すると、独自で解決しなければならない領域が広い有機農業による新規参入者にとってサポート源としての役割を担っている。

最後に冒頭の課題に立ち返り、新規参入サポートをつうじた有機農業の組織的展開の意義について検討する。

ひとつは、さんぶ野菜ネットワークにとっての意義である。さんぶ野菜ネットワーク側から見れば、新規参入者は組織を発展させていくための貴重な戦力となる。新規参入者の増加は、組織力の拡大と販売力の強化という好循環を生んでいる。例えば、農産物の過不足や天候不順、想定外の生育不良などが起こったときには組合員同士融通し合って出荷量を調整しているが、組合員が増加すれば、そのような相互補完が行いやすくなる。安定的な出荷体制は取引先との信頼関係の構築へとつながり、出荷量が増加すれば、新たな販路の開拓もでき、組織としてさらに発展していく。

もうひとつは、地域農業にとっての意義である。前述のとおり、山武市でも後継者不足が深刻化するなか、農家、非農家出身を問わず、若い世代の力をいかに取り込み、地域農業の維持、発展につなげていけるかが課題となっている。有機農業は、新規就農希望者からの関心が高い。さんぶ野菜ネットワークはそのような若い世代の動きを的確に捉え、サポート体制を整備して積極的に新規参入者の育成に取り組んでいる。有機農業による新規参入サポートは地域農業の後継者づくり、これからの地域農業の展開方向を考えていく上で、重要なポイントになる。新規参入者の受け入れ側の力量もまた問われているといえよう。



〔参考文献〕

- 江川章「農業への新規参入」『日本の農業 あすへの歩み』(215), 農政調査委員会, 2000年
- 小口広太「組織的な新規就農・定着支援と仕組みづくりーさんぶ野菜ネットワーク(千葉県山武市)ー」『有機農業をはじめよう! 農業力が地域を創る』, NPO 法人有機農業参入促進協議会, 2015年, p. 27
- 小口広太「有機農業のこれまで・いま・これからー改めて「地域」の視座から考えるー」『PRIME』(38), 明治学院大学国際平和研究所, 2015年, pp. 37-50
- 小口広太「現場からの農村学教室 101 若者から支持される有機農業」, 日本農業新聞, 2018年7月15日付
- 下山久信「転機 展望 私の経営論」, 日本農業新聞, 2017年4月3日付
- 高橋巖・東海林汎「新規参入の背景・実態と有機農業ーその位置づけと栃木県茂木町における事例分析ー」『食品経済研究』(38), 2010年, pp. 31-58
- 中島紀一『有機農業政策と農の再生ー新たな農本の地平へー』, コモンズ, 2011年

(2018.8.20 受稿, 2018.10.22 受理)

〔抄 録〕

本稿の課題は、有機農業を組織的に展開するさんぶ野菜ネットワークの取り組みを事例として取り上げ、その展開要因と意義について検討することにある。千葉県山武市にある農事組合法人さんぶ野菜ネットワークは、有機農業に関心を持つ若い新規就農希望者を呼び込み、就農および定着プロセスにおけるサポートをつうじて新規参入者の育成に取り組んでいる。このような事例分析をつうじて明らかにした意義は、次の2点である。ひとつは、さんぶ野菜ネットワークが組織として発展していることである。新規参入者の育成は、組織力の拡大とともに販売力の強化にもなり、取り引き先との信頼関係の構築や新たな販路の開拓にもつながっている。もうひとつは、後継者不足が深刻化する地域農業の担い手が確保されることである。新規参入者は有機農業との親和性が高い。そのため、有機農業による新規参入へのサポートは地域農業の後継者づくり、これからの地域農業の展開方向を考えていく上で、重要なポイントになる。

千葉商科大学国府台学会

運営委員会委員

(ABC 順)

- 
- 合 原 理 映 (商 経 学 部)  
五反田 克 也 (国際教養学部)  
丸 浜 千 紘 (人間社会学部)  
箕 原 辰 夫 (政策情報学部)  
森 浩 気 (商 経 学 部)  
仲 野 友 樹 (サービス創造学部)  
◎相 良 陽一郎 (商 経 学 部)  
関 口 雄 祐 (商 経 学 部)  
杉 田 このみ (政策情報学部)  
田 原 慎 二 (商 経 学 部)  
外 川 拓 (商 経 学 部)  
戸 室 健 作 (商 経 学 部)  
山 内 真 理 (商 経 学 部)  
趙 軍 (商 経 学 部)
- 

◎委員長

○副委員長

©

---

平成 30 年 11 月 30 日発行

千葉商大論叢 第56巻 第 2 号

(通巻第 183 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—4 1 1 1 (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—4 6 7 2

# CHIBA SHODAI RONSO

(The Journal of Chiba University of Commerce)

**Vol. 56 No. 2 November 2018**

## Articles

- Business Assessment Financing of Regional Financial Institutions  
—Structure and Viewpoints of Business Assessment— ..... *SAITO, Hisahiko* ( 1 )
- The Impact of Media Multitasking on Advertising Persuasion Effects  
..... *ANDO, Kazuyo* ( 35 )
- The Interaction Between the Corporate Accounting System and the  
Management System in Japan (I)  
—Focusing on the Problem of Trust— ..... *SAKAI, Kay* ( 55 )
- Studie zur Änderung der Kriterien für die Verfassungsmäßigkeit bei den  
Prozessen um die Ungleichheit der Abgeordnetenanzahl ..... *GOHARA, Rie* ( 71 )
- Regulations on the Acceptance of Tax Avoidance Pertaining to Organizational  
Restructuring and Substantial Identity(2) ..... *IZUMI, Junya* ( 89 )
- International Context in the Early Stages of the U.S. Constitution, and State,  
Nation, Constitution ..... *OKUBO, Yuya* (107)
- Development Process of Cross-Sector Collaboration to Tackle Social Issues  
—An Empirical Study Using the Magokoro Service, an Elderly Care Service—  
..... *SAITO, Noriko* (121)  
*SHIMIZU, Saeko*
- A Study of Transfer Pricing Taxation on “HTVI”  
—For the Purpose of Introducing “Adjustments Based on Ex Post Profit Levels”  
in the 2017 OECD Guidelines into Taxation in Japan— ..... *IDE, Yuko* (143)

## Notes

- Dual Tracking: A New Auditing Tool  
—Dual Tracking Evaluates the Accounting System as Overall—  
..... *YOSHIDA Hiroshi* (201)
- The Organizational Development of Organic Agriculture Through New Entry Support  
and Its Significance  
—A Case Study of the Sambu Vegetable Network, an Agricultural Producers’  
Cooperative Corporation— ..... *OGUCHI, Kota* (217)

**KONODAI INSTITUTE**

**Chiba University of Commerce**

**Konodai, Ichikawa, Chiba, Japan**