

千葉商大論叢

第56巻 第3号

2019年3月

論 説

- 地域金融機関の事業性評価融資（Ⅱ）
 —事業性評価融資推進方策— …………… 齊 藤 壽 彦（1）
- 記述による学習の振り返りを促す LMS（学習支援システム）活用の試み
 …………… 坂 田 哲 人（43）
 柏 木 将 宏
 小 林 直 人
 鎌 田 光 宣
 宮 田 大 輔
- わが国の企業会計制度と日本的経営（2）
 —責任の観点から— …………… 坂 井 恵（57）
- 金融所得課税の現状と課題…………… 谷 川 喜美江（73）
- SNS 社会における消費者の権利意識の向上と苦情行動
 —企業の不祥事報道に対する初期対応の重要性— …………… 仁 平 京 子（87）
- テクノロジー（暗号通貨・ブロックチェーン・人工知能）の税務行政への活用
 —VAT 遁脱対策と VATCoin 構想— …………… 泉 絢 也（101）
- 産業革命期ランカシャー州プレストンと資本家
 —「ロンドン・タイムズ」にみる「ホロックス家」— …………… 大 賀 紀代子（123）
- 帝国空間における「同化政策」の社会モデル分析
 —日本帝国の分析を中心に— …………… 瀧 元 哲（141）
- 金融商品に係る2つの予想損失モデル…………… 根 岸 亮 平（157）

研究ノート

- エンターテインメントによる都心部再生の試み
 —モントリオール 'Le Quartier des spectacles' に関する事例研究—
 …………… 榎 戸 敬 介（171）
- 在宅高齢者を対象とした生活支援サービスの担い手のキャリアブック構築
 —担い手のモチベーションとサービス品質への影響の検討— …………… 齊 藤 紀 子（185）
- 国税通則法 68 条 1 項に規定する「隠ぺい・仮装」に関する一考察
 …………… 久保田 俊 介（201）

その他

- 平成 30 年学外研究活動報告 ……………（215）

千葉商科大学国府台学会

（通巻184号）

執筆者紹介

齊藤 壽彦	金融論	千葉商科大学	名誉教授
榎戸 敬介	都市計画・都市観光	政策情報学部	教授
柏木 将宏	情報システム学・ 教育工学	国際教養学部	教授
鎌田 光宣	情報メディア学	人間社会学部	教授
坂井 恵	会計学	サービス創造学部	教授
宮田 大輔	情報工学	商経学部	教授
小林 直人	情報工学・情報理論	商経学部	准教授
谷川 喜美江	税務会計	商経学部	准教授
仁平 京子	マーケティング論, 消費者行動論	サービス創造学部	准教授
泉 絢也	税法	商経学部	専任講師
大賀 紀代子	経済史	商経学部	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
淵元 哲	経済社会学 歴史理論	政策情報学部	専任講師
久保田 俊介	税務会計	会計教育研究所	助教
根岸 亮平	会計学	商経学部	助教
坂田 哲人	人材開発 組織開発 教育方法学	帝京大学高等教育 開発センター	専任講師

〔論 説〕

地域金融機関の事業性評価融資（Ⅱ）

—事業性評価融資推進方策—

齊 藤 壽 彦

目 次

- 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 金融機関の取引先との信頼関係づくり
 - 4 定量評価, 定性評価における目利き能力の向上策
 - 5 事業性評価のための目利き人材の育成
 - 6 人脈の拡大, 外部専門家・専門機関の活用

むすび

Ⅲ 地域金融機関の事業性評価融資推進方策

本誌前号掲載論文に続いて、本論文では、地域金融機関の事業性評価融資を推進するとすれば、どのような方策を講じなければならないかということについて検討する。

1 ABL(動産・売掛債権担保融資)の活用

(1) ABLの2つの機能

財務諸表と不動産担保に基づいた「静的な情報」をベースとした融資では、財務諸表と実態との乖離や時間の経過による実態の変化をとらえることが難しい。これに対して受発注、在庫変動、入出金等の「動的な情報」をモニタリングすることにより、企業の実態とその変化を捉え、そうした情報をファイナンスに活用していくことが考えられる。こうした商流(商品の売買に伴う所有権、情報などの流れ)情報をファイナンスに活用した「商流ファイナンス」(ABL, 電子記録債権の活用等)は、特に、不動産等の担保が十分でなく、財務諸表だけでは実態を捉えにくい中小企業において、より重要となる⁽¹⁾。

「商流ファイナンス」の代表例として、ABLが挙げられる。ABL(Asset Based Lending)は、在庫(原材料・商品)、機械設備、売掛金などの動産・売掛債権を担保とした融資である。金融機関は、動産等の担保評価に当たっては、動産・売掛債権評価会社を活用する⁽²⁾。

ABLには2つの機能がある。

1つは動産・売掛担保の担保価値に注目し、処分見込額の一定範囲内で融資を行うことである。ABLにおいては、与信判断時には、動産担保の担保適格性(評価、管理、処分の容易さ)を見極め、担保の換価価値、回収見込額を見積もる担保評価を行う。融資実行

後は、担保物の残高や実在確認等を励行して担保管理を行うことが重要となる。債務不履行等が生じた場合には担保動産を換価処分して債権を回収する⁽³⁾。動産・売掛担保融資は借入企業の信用力を補完し、借入を行う中小企業の資金調達のパラダイムに寄与し、金融機関にとっては損失軽減、信用力の低い取引先との取引拡充に寄与する。

もう1つは企業実態把握を行うことである。企業は原材料を仕入れ、機械設備等により、可工し、販売を行う。仕入れた原材料や製造された製品(商品)は、販売までの間、「在庫」として保有される。在庫や機械設備は販売、収益の源泉となるものである。在庫は、販売されると、代金が支払われるまでの間、「売掛債権」となる。売掛債権は取引先企業の収益をもたらす商品の販売の動向を反映する。代金が入金されれば、売掛金が「現預金」へと変わる。この流れをモニタリングするという事は、企業の営業活動を把握することに他ならない。ABLにはこれを行うという役割がある⁽⁴⁾。

(2) ABLへの取組による事業性評価能力の向上

ABLでは、動産評価においてはその流通価格(時価)や処分価格を算定する。在庫があれば、倉庫に向いて実地調査を行い、商品別に在庫動産の価格を算定する。企業の実態を把握することにより、将来の業況変動のリスクを認識できることもある⁽⁵⁾。売掛債権担保評価においては、売掛債権残高を確認するとともに、販売先ごとに回収の可能性を審査し、債務者からの回収可能見込み額を算定する。動産は担保となるだけでなく「経営実態を映し出す鏡」でもある。財務分析のみでは見つけることが至難な経営実態の現状に対して、商品そのものの価値を把握することで、企業の真実により迫ることができる。ABLでは、貸出先企業の実態把握を行うために、担保やその管理状況等の定期的なモニタリングを行う。ABLを査定する過程が企業の現状を把握する上で役に立つ⁽⁶⁾。ABLは形態としては担保融資であるが、その実態は無担保融資に近く、担保資産の管理等を通じて事業の流れやキャッシュフロー等について継続的なモニタリングを行い、経営実態把握を強化することも目的としている⁽⁷⁾。動産担保である在庫や売掛債権の評価、管理を通じて借手の事業状況への貸手の把握や理解が深まる⁽⁸⁾。京都信用金庫は早くからABLに取り組んでいるが、これは無担保融資の延長線上にあり、モニタリングを重視するものであった⁽⁹⁾。

かくして金融機関は、企業実態把握に寄与する動産、売掛債権担保融資への取組により、事業性評価能力を高めることができるのである。ABLは金融機関にとって取引先企業のビジネスモデル等を把握する手段であり、またコンサルティング機能を発揮する手段ともなる。それは事業性評価に直結する有力な手段なのである。ABLの活用は金融機関職員の事業性評価能力の向上につながることも考えられるのである⁽¹⁰⁾。

商流ファイナンスにはキャッシュフローレンディングというものがある。これは取引先企業が保有する売掛債権のデータを月次で分析することにより、当該企業における真の事業実態を明らかにし、事業性評価につなげるものである。これも事業性評価に基づく融資の実現のための方策となる⁽¹¹⁾。

2 地域金融機関の事業性評価融資推進態勢

(1) 金融機関経営者の融資姿勢

金融機関経営においてはその経営者が大きな役割を果たす。金融機関経営者は貸出に際して前稿で述べた融資の3原則、5原則（収益性、安全性、公共性、成長性、流動性）を貫くという融資姿勢を堅持しなければならない⁽¹²⁾。金融機関は直接的に自らの収益や安全を追求するだけでなく、顧客第一、顧客満足、顧客主体、顧客目線の金融機関経営を目指すことが求められる。顧客の成長を支えることが、結果として金融機関の収益の確保と長期的な成長につながることとなる⁽¹³⁾。このような金融機関経営においては、融資先が提供する担保や信用保証や借手企業の財務状況分析に大きく頼らずに、借手企業の維持発展を支援するという観点から取引先の事業性評価を重視することが特に必要となる。この場合には、金融機関の安全性の観点から融資先の信用力を財務分析に基づいて評価するにとどまらず、取引先の事業の将来を考えて、その成長性を外部環境評価や内部環境評価に基づいて質的に検証することが特に必要となる。

事業性評価融資を推進するためには、地域金融機関経営者が、事業性評価融資を行っていくという営業の基本方針を打ち出すことが求められる。金融機関には、健全な業務運営を通じて国民の預金を守るとともに、国民の経済活動の発展を資金面から支えるという公共的使命がある。金融機関経営者は、地域の中小企業への融資や地域社会への融資、地域貢献に努めるという姿勢を堅持しなければならない。金融機関のトップが強い意思をもって、地域との共生のための組織ビジョンの実践を宣言し、それを組織全体に浸透させるために自ら模範となって実践するという姿勢を示すことが重要である⁽¹⁴⁾。このことは地域金融機関経営者について特にいえるのである。

金融庁が2015年2月に地銀・第二地銀に示した事業性評価に係るヒアリング項目には、経営者が事業性評価に取り組むことを促す項目が最初に掲げられていた⁽¹⁵⁾。金融庁の地域金融機関モニタリング長の日下智晴氏は、企業から評価を受ける金融機関は、自行を取り巻く環境を理解して、自らのビジネスモデルの持続可能性に強い危機感を持っており、ビジネスモデルの転換（事業性に対する目利き力や経営支援提案力の向上など）に取り組んでいこうとしていると述べている⁽¹⁶⁾。北洋銀行が策定した平成29年度（2017年度）からの新中期経営計画では、基本方針として「お客様第一主義」の徹底が掲げられ、この下での5つの基本戦略の一つとして「事業性評価と地方創生に向けた主体的な取組みの強化」が挙げられ、事業性評価については今後3年間で3000社という数値目標を挙げて実施することとされていた。同行の石井純二頭取は、支店長へ話すときには必ず、「全てのお客様に事業性評価の考え方を取り入れなさい」と述べていた⁽¹⁷⁾。人を見て、事業を見て、与信判断を行うという顧客に対する定性評価を活用することを重視し、職員の日利き力を強化するという第一勧業信用組合理事長新田信行理事長の決断が、同信用組合の事業性評価融資の進展をもたらしたのである⁽¹⁸⁾。

事業性評価に取り組んでいる金融機関は、経営陣の指示のもとに、事業性評価等に主体的に取り組む責任部署、プロジェクトチーム等（事業性評価等推進部署）を、本部の融資、法人営業、コンサルティング関連部門の中に設置している。この部署の指導的機能を量的、質的に充実強化することが事業性評価の金融機関組織全体への浸透のための重要課題となる。金融機関経営者の事業性評価推進の意図がその実行と結びつくためには事業性評価等

推進部署の機能強化が必要となる⁽¹⁹⁾。

地方銀行の中には、本部の方針で、審査部を廃止して、事業性融資部を銀行の中核店に新設して、これによって事業性評価融資を推進する銀行がある。すなわち、山口、北九州、もみじの3銀行を傘下に置く山口フィナンシャルグループは、2015年12月21日、「審査部」を廃止して、「事業性融資部」を2016年1月1日に新設する方針を明らかにした⁽²⁰⁾。

協同組織金融機関においては公共性の原則を貫くことが他の業態の金融機関よりも強く求められる。このことについて立ち入って述べておこう。

信用金庫や信用組合という協同組織金融機関は、「相互扶助」という経営理念を掲げている。その基本的性格は、中小企業および個人など、一般の金融機関から融資を受けにくい立場にあるものが構成員となり、これらの者が必要とする資金の融通を受けられるようにすることを目的として設立されたという点にある。協同組織金融機関は、この本来的な役割を果たし、地域経済・中小企業に対する円滑な資金提供を通じて地域の基盤整備や雇用の確保に積極的に貢献していくことが重要である。このためには①中小企業金融機能、②中小企業再生支援機能、③生活基盤支援機能、④地域金融支援機能、⑤コンサルティング機能を果たしていくことが望まれる⁽²¹⁾。それだけでなく、職域・業域・地域の組合員・利用者の組織性や連帯感を高めるための取組、事業再生や生活支援、地域再生などのコストを組合員・利用者全体で負担するという連帯感や帰属意識も必要である⁽²²⁾。

こうした金融機関には金融機関経営者の事業性評価重視姿勢を期待することができるのである。「お客様本位」に基づいた取組の徹底、顧客や地域のために誠実で真心を込めた取組に徹し、「信頼の絆」をより強固なものとするという「経営方針」(城南信用金庫)が事業性評価融資を支えることとなるのである⁽²³⁾。但陽信用金庫は取引先の知的資産経営を支援している。この背景には、同金庫には、地域や取引先の価値を高めることに取り組むことが「地域金融機関としての使命」であるという「企業文化」があった⁽²⁴⁾。信用金庫、信用組合においては、「相互扶助」という協同組織としての理念を役職者に浸透させ、それをビジョンあるいは行動指針(クレド)として落とし込むことによって、経常的な営業活動に反映させことが求められる⁽²⁵⁾。第一勧業信用組合は事業性評価融資を行っているが、この背景には、職員の行動指針として経営理念を実践するために心がける信条=「クレド」を制定して、地域の顧客に信頼され地域の発展に貢献できるようにするなどのクレドを実践しているという事情があったのである⁽²⁶⁾。

(2) 渉外活動態勢の強化

地域金融機関は銀行経営戦略において渉外体制の強化を重視しなければならない。

渉外活動は金融機関職員の事業と企業を見る目を鍛える。事業評価の有力な武器となっている工場見学にはこのような役割がある⁽²⁷⁾。

バブル崩壊後の景気低迷による就職氷河期(1993年~2005年)における職員採用抑制、利ざや低下の下での金融機関経営の効率化・営業店事務の集中化などのために、職員総数、中堅職員の絶対数、1営業店舗あたりの職員数の減少、働き方改革の一環としての残業規制という社会環境の変化の下で、渉外体制の拡充が困難であるという事態が生じていた⁽²⁸⁾。金融庁の地域金融機関利用者に対するアンケート調査によれば、2014年度において、顧客企業との日常的・継続的な接触(顧客企業への訪問等)の姿勢を積極的あるいは

やや積極的とみるものが55.4%あった一方で、やや消極的あるいは消極的とみるものが12.9%あった⁽²⁹⁾。家森信善・米田耕士の両氏が2017年1月に実施した「若年および金融機関職員の意識調査」によれば、渉外活動に関するアンケート調査において、「担当先が多すぎて、個社毎の経営ニーズを把握する時間がない」という回答が14.8%あった。また職場状況に関するアンケート調査において、「日常の業務が忙しすぎて、じっくりと顧客に向き合えない」という回答が19.6%あった。このようなことは地域金融機関の状況をも反映していると考えられる。地域金融機関の渉外活動態勢態勢には問題があったいえよう⁽³⁰⁾。関東財務局のアンケート調査においても、商工団体は、営業店の融資担当者が業務多忙で、十分に渉外活動に出られないことを指摘していた⁽³¹⁾。

一方で、事業性評価のための渉外体制の強化の必要性が高まっている。取引先とのフェイス・トゥ・フェイスによる関係づくりが弱くなったことは、結果として融資を低迷させた。事業性評価融資を進展させるために、金融機関職員の取引先への平均接触頻度を多くしたり面接時間を十分確保したりして、金融機関職員の顧客との対話を重ね、顧客との相互理解を深めることが求められている。渉外担当者を中心とした職員の活動力を強化する取組を進める必要がある⁽³²⁾。

渉外態勢の強化を図るためには量的取組と質的取組の両面にわたる渉外活動の強化を図らなければならない⁽³³⁾。量的な側面からの対応は、渉外活動に関わる時間や人員を拡充するものである。これには①有効な渉外体制の導入、②渉外活動に専念できる時間の捻出・人員の拡充、③有効面談率の引上げなどが挙げられる。

有効な渉外体制の導入については、重層管理型（スキルや経験年数などを基に、法人担当、個人担当などに渉外担当者を割り振る）と地区管理型（1人の渉外担当者が担当地区内のあらゆる金融ニーズに応える）のメリット、デメリットを勘案しつつ、いずれを採用するかを検討することとなる⁽³⁴⁾。

渉外活動に専念できる時間の捻出・人員の拡充については、事務負荷の抑制（営業店事務の本部への集中化、入力作業の軽減化を目指した営業支援システムの導入、省人化の実現を目的としたIT機器の導入）、渉外活動における移動時間削減などへの取組が挙げられる。有効面談率の引上げについては、渉外活動の効率性を高めるためのさまざまな取組がある⁽³⁵⁾。

質的な側面からの対応は、顧客との信頼関係のさらなる向上をめざすものである。これには①顧客に関わるさまざまな情報の蓄積および活用、②優績者やベテラン職員が有するスキル・ノウハウの伝播、③顧客からの相談事項への対応能力の向上などが挙げられる⁽³⁶⁾。

事業性評価融資推進のためにはこのような渉外活動態勢の強化が必要となるのである。

(3) 働き方改革、人事評価制度の改革

1) 事業性評価融資推進のための人事評価制度改革

金融機関経営者が事業性評価融資を行うという経営姿勢は、人事面における改革、人事評価制度の改革と結びつける必要がある。これを実施しなければ、事業性評価融資の積極的取組が銀行全体に浸透しない⁽³⁷⁾。

金融機関は、顧客との接点を増やし、顧客のニーズを汲み取ることが求められている。そのために、「顧客視点を持った働き方」を行うことが金融機関の「働き方」改革の課題

の一つとなっている。内部管理や組織内の調整の負担が大きい働き方は顧客との接点を減少させる。経済環境にそぐわない数値目標は、中長期的な顧客本位の姿勢を失わせる⁽³⁸⁾。業務改革により、顧客との接点拡大のための人員を戦略的に創出することが事業性評価融資推進のために必要である。東邦銀行は2017年に人事制度の大改革を行い、従業員全員による「総活躍」の実現を目指した。このために、人材育成の取組を強化し、顧客志向の人員配置を行い、取引先企業の成長をサポートする人的支援を強化することとした⁽³⁹⁾。

企業が付加価値を得るためには、職員が「働きがい」を持たなければならない。「従業員から見た働きがいのある会社」とは、自分が行っている「仕事に誇り」を持つことができ、一緒に働いている「仲間（従業員）と連帯感」を持つことができ、勤務している「会社や経営者を信頼」することができる会社のことである。働きがいのある職場環境を作ることが金融機関の発展、金融機関職員による事業性評価融資推進の前提条件として必要である。

職員の仕事へのモチベーションがその能力の発揮、新しい仕事への挑戦につながる。その動機付けとして、それを促す人事制度が存在していなければならない。「育てる金融」は失敗する確率が高いし、時間もかかる。育てる金融を進めるためには、前線の職員が進んでこれに取り組むような人事育成プログラムや人事・報酬の体系の改革が必要となる⁽⁴⁰⁾。

事業性評価融資を進めるためには、人事評価において定性的な評価項目を重視する必要がある。独立行政法人経済産業研究所の地域金融プロジェクト（リーダーは家森信善氏）が実施した2017年の地域金融機関支店長に対するアンケート調査（東京商工リサーチに委託して調査票を送付、2017年2月22日到着分までを集計）によれば、人事評価制度における変化として、「定性的な要素の導入やウエイトの引き上げ」が最も回答が多かった。人事評価において、依然として定量的な評価項目（既存企業向けの貸出額およびその伸び、新規貸出先の獲得および新規先への貸出額）が重要視されているものの、3年前と比較すると、貸出量以外の評価項目を重視するようになってきている⁽⁴¹⁾。事業性評価融資を進めるためには人事評価において「目利き力」を評価することが必要である。2017年の地域金融機関支店長に対するアンケート調査では、人事評価において目利き力自体やそれを身につける取り組みを人事評価に取り入れている支店が多い。目利き力を重視する人事評価を採用している金融機関の方が法人担当職員の能力が向上する傾向にある⁽⁴²⁾。第一勧業信用組合は、結果の定量評価ではなく、プロセスの定性評価重視の業績評価制度を採用し、人、事業を見る目利き力の向上に向けたインセンティブ作りを行った⁽⁴³⁾。

過度な年次管理制度、過度な減点評価主義の見直しが検討される必要がある⁽⁴⁴⁾。事業性評価融資は顧客本位の融資を行うものであるが、この実現のためにはこの方針を人事考課制度に反映させることが必要となる。東邦銀行は顧客志向の評価制度を採用し、営業店または個人表彰制度においては、取引先の経営課題解決・経営支援などに向けた取組などを行った営業店または個人に対して「頭取特別表彰」を行うこととした⁽⁴⁵⁾。城南信用金庫の「あるべき職員の姿～人事考課基準～」をみると、同金庫が事業性評価融資を行うために必要となる職員の顧客重視姿勢を人事考課において重視していることが窺える⁽⁴⁶⁾。事業性評価融資の成果が表れるまでにはかなり時間がかかるから、事業性評価融資を推進しようとするれば、人事評価制度において短期間での成果実績主義から脱却する必要もある⁽⁴⁷⁾。

事業性評価融資を推進するためにはこのような人事評価制度改革が必要となるのである。

2) 顧客本位のビジネスモデル構築のための営業店評定制度改革

地域金融機関を取り巻く環境が急速に変化する中で、信用金庫などの地域金融機関の営業店評価制度を見直す動きが生じてきている。すなわち、信用金庫の営業店評価のウエイトは、1990年頃からは預金残高重視から融資残高重視へと変化し、さらに2008年頃からは収益獲得重視（貸出金利子や役務収益の獲得や貸出金利回りの維持などを目標に課す）と変化し、量から質の転換が見られるようになった⁽⁴⁸⁾。

近年では顧客本位の金融を行うことが地域金融機関に求められている。このためには数値目標を軸とする営業店評価制度を見直すことが必要となる。顧客満足度を高め、顧客のニーズに合った融資を行うとともに顧客の抱える課題を解決するための提案を行うことが地域金融機関にとっての課題となっており、これを実施するための営業店評定制度改革が要請されるのである。

このような営業店評価制度改革の事例として、浜松信用金庫（2019年1月21日からは浜松いわた信用金庫）の営業店評定制度改革を挙げることができる。浜松信用金庫は、2016年4月から、新規融資先の件数や貸出先の金額などの「成果重視」であった業績評価を改め、顧客の課題を引き出し、その課題を解決するまでのプロセスに重点を置いた新たな営業店業績評定制度を導入した。従来の本部主導型の計数達成重視の営業店業績評定制度における計数目標（いわゆる営業ノルマ）のみを追いかける取組では、顧客や地域の発展に寄与することが困難であると考え、全国の信用金庫で初めて、長年にわたり重視されてきた数値目標を廃止した。評価制度を顧客とのコミュニケーションや課題解決に注力した制度に転換することとし、営業店が顧客、地域のために何ができるかを自主的に考え、そのプロセスを評価する新制度を導入するに至ったのである⁽⁴⁹⁾。

このような顧客重視、顧客とのコミュニケーションや取引先の課題解決のプロセス重視の営業店評価制度を実行することが事業性評価融資を促進するものとなるといえるのである。

事業性評価融資を促進するためには金融機関全体としての上述のような態勢体制整備が検討される必要があるのである。

3 金融機関の取引先との信頼関係づくり

(1) 金融機関が受ける信頼の重要性

事業性評価融資においては金融機関と中小企業経営者との直接対面に基づく親密な信頼関係の構築が重要となる。金融庁の『平成28事務年度 金融レポート』（金融庁 [2017]）に掲載されている「企業から見た金融機関の評価」に関するアンケート調査によれば、金融機関との取引全般に関する満足度についての理由に関する質問に対する回答の第1位が「事業への理解、信頼関係の構築」であった（25ページ）。金融機関が顧客から信頼関係の構築ということで評価されることが、地域金融機関の経営持続力にとって、最も基本的かつ重要な強みとなるのである⁽⁵⁰⁾。

目利き力とは財務分析だけでは把握しきれない、企業の「定性情報」を的確に収集し合理的な評価を加えて、企業の総合的評価を行い、これを融資や取引先の経営改善提案に反映させる能力であるといえる。この目利き力を向上させるためには、金融機関職員が顧客との接点を増やし、気軽にいろいろな情報のやりとりができる関係を構築することが重要

である。このためには、地域金融機関は、取引先経営者と信頼関係を構築し、本音ベース・実態ベースの話がきちんと聴取できる状況にしておくことが大切である⁽⁵¹⁾。金融機関には事業への理解、事業性評価とこれに基づく企業への経営支援（ソリューション）が求められるが、このための大前提として金融機関と個々の企業との信頼関係が重要である⁽⁵²⁾。

地域金融機関は地域社会から信頼されることも大切である。

(2) 人間的信頼関係の構築

信頼の「信」には人が言ったことに嘘がない、言った約束は守る、果たされる（誠）という意味がある。信頼を得るためには約束を守ることが重要である。これは時間を守ることを含む。このような日常的な生活態度が大切である。

金融機関が信頼関係を構築するためには相手のことを思いやるという態度を採ること（仁）が肝要である。協同組織金融機関、信用金庫には他人を思いやる「相互扶助」という経営理念がある。信用金庫人は、利益の極大だけを目的とするのではなく、相互扶助の実践は自分の義務であり社会的使命であると自覚して働くことが大切である⁽⁵³⁾。城南信用金庫は、道徳や倫理が衰退し、人と人との信頼関係が失われてきた状況を改め、「人を大切にする」、「思いやりを大切にする」という協同組織の金融業務に力を注いでいる。こうした顧客などを人間的に信頼した経営が、顧客からの取引金融機関に対する信頼をもたらすのである。

金融機関の取引先との信頼関係づくりには、職員が顧客から信頼される行動をとることが必要である。ビジネスマナーを守り、遅刻をしない、社長との面談に際しては事前準備をしておくといった「当たり前」のことを当たり前になすことが大事である⁽⁵⁴⁾。

金融機関が取引先との人間的信頼関係を構築するためには金融機関が取引先との接点を確保することが前提となる。金融機関が取引先と継続的な取引関係を持つことがこの基礎となる。これに基づいて、顧客と仲良くする方策を講ずることが信頼関係づくりの一つの方策となる。第一勧業信用組合では、顧客と仲良くなることを仕事の目的としている。同組合では、職員にはセールス活動を禁止している。セールスは、顧客を身構えさせ、人間関係を冷やすことになると考えられたからである。職員が地域の祭りやイベントに参加することは信用金庫や信用組合の顧客との親密な関係作りにつながっている⁽⁵⁵⁾。亀有信用金庫では、各取引層（法人・個人）の顧客を組織化することにより（同金庫と顧客の接点をつくり）、顧客との継続的かつ良好な信頼関係を構築し、顧客の固定化・囲い込みを行い、長期的な視点に立ち安定的な取引関係を構築している。同金庫の顧客組織には、亀信会（法人・個人事業主をメインとした法人会組織）、亀親会（ゴルフの会）、ゴールドクラブ（年金受給されている個人）等がある⁽⁵⁶⁾。東京東信用金庫は2018年11月2日に「総代を囲む会」を開催し、同金庫の常務が経営内容を開示したが、これには中田理事長が述べたように信頼関係を強固にするという狙いがあった⁽⁵⁷⁾。地域貢献活動を継続して顧客との信頼関係を築いている銀行もある⁽⁵⁸⁾。

もっとも、金融機関と取引先との密接な関係の構築が金融機関と取引先企業との癒着による放漫な貸出を招くようなことがあってはならない。

（3）顧客本位の金融機関経営による信頼の確保

取引先との対話という行動をとり、取引先との共通理解を深めながら、相手のことをよく考えた融資や経営支援を行うことが取引先との信頼関係の構築にとって重要である。

顧客本位の、顧客のための融資を行うという経営姿勢を持ち、このような融資を行うことができ、また実際に行うということが、銀行が顧客から信頼されることにつながる。真摯に事業再生に取り組む地域金融機関は間違いなく「顧客本位の金融機関」であり、顧客から選ばれる金融機関となる。一方、地元事業者の苦戦を見ても傍観者の態度を取り続け、業績が悪くなったらさっさと融資の回収に入るような「自己中心の金融機関」は地域顧客から相手にされない。事業再生のスタートは顧客が真実を語り始めるときであり、そこに至るまでの「信頼関係の構築」が大事である⁽⁵⁹⁾。

顧客本位で取引先に対して経営課題に対する提案を行うという金融機関の経営支援も金融機関に対する信頼関係の構築に寄与する。企業の営む事業に対する金融機関の知的資産経営支援は、支援を受けた企業からの金融機関に対する信頼や感謝をもたらすのである⁽⁶⁰⁾。

このような信頼関係をもたらす融資や経営支援の基礎には顧客第一主義という金融機関の経営理念とその浸透がある。金融機関が利益を求めることは当然であるが、利他への配慮も重要である。地域金融機関には、中小企業の発展、住民生活の向上、地域社会の反映に尽くすという3つの役割があるが、これが数多くの信用金庫の経営理念となっている⁽⁶¹⁾。信用金庫支店長経験者は「顧客第一主義」をとっていたことをしばしば語っている⁽⁶²⁾。金融機関の顧客本位、顧客第一主義という経営理念を貫徹しようとするのが金融機関に対する取引先からの信頼の確保につながるのである。

（4）金融機関の支払能力に基づく安心による信頼の確保

銀行が預金などの支払の能力を持つことが預金者からの信頼を得るために不可欠である。このような信頼を得るためには銀行の健全経営が必要である。この健全経営が取引先に対して安心感を与え、これによって金融機関が取引先から信頼されることとなるのである。

山梨信用金庫は「健全経営を堅持し、お客様の信頼と期待に応えます」ということを経営理念に掲げている⁽⁶³⁾。大阪府医師信用組合の役職員は、組合員のための信用組合を基本とし、堅実経営第一の基本方針のもとで顧客保護及びリスク管理体制の強化に努め、法令等遵守に徹し、役職員一丸となってより一層安心・安全な信用組合としての信頼を得るべく努めている⁽⁶⁴⁾。

（5）金融機関による顧客への経営支援、本業支援能力による信頼の向上

金融機関に対する顧客からの信頼は金融機関の経営支援、本業支援能力によっても与えられる。金融機関の顧客である中小企業経営者が金融機関に対して期待して信頼している事柄には、①資金繰支援、②経営に役立つ情報提供、③気軽になんでも相談できる態勢、④経営アドバイス、経営コンサルティングの4点が挙げられる。これらが金融機関に対する信頼関係の構築に寄与する。①は金融機関の当然の業務である。③は金融機関が企業の要望・悩みに応えてくれる存在として企業から認知されることとなる⁽⁶⁵⁾。これは金融機関に対する顧客の信頼が前提となる。ここでは特に②と④の重要性を指摘しておきたい。

金融機関は豊富な情報を有しており、顧客である中小企業に対して経営に役立つ情報を

金融機関が提供することは、中小企業の業績向上に貢献し、金融機関と取引先との信頼関係の構築に寄与する。金融機関が収集した情報を効果的に活用するプロセスは、はじめに「情報の収集」を行い、次に「情報の整理・加工」を行い、最後に取引先中小企業に対して「情報の提供」を行うということとなる。この手順に基づいた情報の活用が「情報力」と呼ばれる。この情報力を発揮することで、金融機関と取引先との信頼関係の構築が図られる。またこれが金融機関の融資案件の発掘にもつながるのである⁽⁶⁶⁾。

地域金融機関は取引先に対してコンサルティング機能を果たすことが期待され、またそれを果たしている⁽⁶⁷⁾。金融機関が顧客に対して経営上の提案を行う能力を持つことも銀行が企業から信頼される関係の構築にとって大切である。金融機関の中小企業向け経営支援努力の継続が真の信頼関係の構築という顧客からの評価につながる。金融機関が取引先企業の事業性を十分に理解し、中小企業に寄り添って根本的な課題解決を効果的に支援することが、中長期的視点での金融機関と取引先との真の信頼関係構築となるのである⁽⁶⁸⁾。足利銀行融資第1部の狩野浩二氏は、取引先企業の本業支援による生産性向上が信頼関係構築という成果をもたらすと述べている⁽⁶⁹⁾。

金融機関職員が知的資産経営支援に主体的にかかわり、取引先と同じ目線で経営レポートや知的資産経営報告書の作成に参加するという形での信頼関係の構築もあった。すなわち、但陽信用金庫は、2009年度から「知的資産経営」支援に取り組み、「知的資産経営セミナー」を開催し、ひょうご産業活性化センターや中小企業診断士の協力のもとに「知的資産経営レポート」や「知的資産経営報告書」の作成支援に取り組んだ。これらのレポートや報告書の作成は最終目的ではなく、「本業支援の入り口」として位置づけられていた。2009年度以降の8年間で、719社が同セミナーに参加し、参加した取引先のうち「知的資産経営レポート」の作成が168社、「知的資産経営報告書」の作成が43社となっている。これらは知的資産経営、事業性評価推進に寄与するものであるが、これらの作成支援への取組による同金庫の最大のメリットは、同金庫職員と顧客との距離感が一気に縮まったことである。担当者は「経営レポートや「報告書」の作成作業に同席し、同じ目線で「強み」、「課題」を話し合うことで、日常業務では得られない意識の共有を実感できる。このことが以降の同金庫と取引先との信頼関係の強化につながっている⁽⁷⁰⁾。

金融庁の「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果の概要」(金融庁 [2015b])によれば、2014年度について、「目利き能力を発揮し、顧客企業の事業性を評価する能力」を十分、またはおおむね十分と回答したものが、32.3%、「経営目標の実現や経営課題の解決を図るための方策(いわゆるソリューション)の提案力」を十分、またはおおむね十分と回答したものが27.5%にとどまっており、地域金融機関の経営支援は能力を高める課題が残されていた。

金融機関のソリューション提案能力を向上させるためには、金融機関職員が経営戦略上の知識を身に付けるとともに、コミュニケーション能力を向上させなければならない⁽⁷¹⁾。

金融機関が企業の本業についてのコンサルティング機能を発揮することは容易ではない。しかし金融機関が自らの持つ多様な業界の情報や人脈のネットワークを活用することはできるのである⁽⁷²⁾。

（6） 営業範囲の限定

金融機関と中小企業経営者との人的信頼関係の構築のためには金融機関の営業範囲をかなり限定する必要がある。協同組織金融機関は経営者と接見する機会が多く、取引先との信頼関係を構築しやすい立場にある。

協同組織金融機関以外の普通銀行が中小企業・小規模事業者に対してこのような関係を築くことには限界があるといえよう⁽⁷³⁾。

銀行経営にとって取引先との信頼関係の構築が極めて重要であり、上記のような金融機関と取引先との信頼関係の構築が事業性評価融資の拡大に寄与するのである。

4 定量評価、定性評価における目利き能力の向上策

（1） 目利き能力の向上の必要性

貸出審査に関して事業性評価に基づく審査手法を取り入れようとするれば、金融機関の「目利き力」、すなわち目利き能力が重要となる⁽⁷⁴⁾。

金融庁は、当初、目利き能力を「融資審査能力」、特に「企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力」と定義していた⁽⁷⁵⁾。中小企業庁事業環境部企画課・金融課は「金融機関が顧客の定量面の要素（損益計算書や貸借対照表などの財務状況）のみならず、定性面の要素（技術力や販売力等）について積極的な工夫・取組みを行っている場合にプラス要素として勘案し、両要素を総合的に勘案した上で融資を実行すること」を「目利き融資」と呼んでいる⁽⁷⁶⁾。

近年では、金融庁は、経営課題の発見・把握も含めて、「顧客企業の事業価値を見極め経営課題を発見・把握する能力（いわゆる目利き能力）」と規定している⁽⁷⁷⁾。目利き力、目利き能力は、定量分析と定性分析の2つを駆使して、今後どれだけ稼ぐ能力があるかを見極めて銀行が融資の判断をし、取引先に対するコンサルティング機能を発揮するという、極めて重要な能力である、といえる⁽⁷⁸⁾。

目利き人材に求められる能力とは、具体的には、①政治・経済・社会・技術の流れを認識し、今後の変化を予測し、②事業、業界の構造を分析・把握し、③このような事業外部環境評価を踏まえて当該事業内の状況を分析・把握し、内部環境の「強み」と「弱み」、外部環境の「機会」と「脅威」を組み合わせたクロスSWOT分析なども行い、事業性評価に際しては財務分析という定量評価とともに、競争力の源泉をなす知的資産などに関する質的評価をも行い、④経営課題の発見・把握などを行うことができるという能力である。

この目利き能力の発揮において必要となる情報収集と情報分析において重要なことは、目にした数字、文字、誰かの口から発せられた言葉を精緻にとらえ、その情報からいかに他人よりも広く深く多くの内容を引き出す、ということである⁽⁷⁹⁾。

相手企業の将来性などは、決算書のどこを見ても書いていない。会社を訪問し、仕事の内容を自分の目で確かめ、社長といろいろ話をする中で、「この会社なら伸びる」、「伸ばしたい」と融資担当者自身が判断し、実践するものが「目利き」の融資マンであるといえる⁽⁸⁰⁾。

金融機関では目利き力のある職員が十分に育っていない。家森信善氏らが2013年1月に実施した地域金融機関の支店長に対する調査では、過半数の支店長が自らの若い時と比

べて、現在の法人営業担当者の目利き能力が落ちていると判断していたのである。この一因は金融機関の職員が顧客と接触する経験が十分に積めなくなったことである⁽⁸¹⁾。

金融庁の2015年の地域金融機関の利用者等に対するアンケート調査結果では、2014年度について、目利き能力について、やや不十分と回答したものが15.3%、不十分と回答したものが10.9%あった。金融機関の目利き力は不十分であった⁽⁸²⁾。関東財務局の管内アンケート調査・ヒアリングにおいても、「新規融資の取組み」においては、目利き力不足やマンパワー不足などが最大の課題（問題）であることが指摘されていた。地域銀行では、目利き力を持った中堅行員の減少、若手行員の営業力不足が課題である。商工団体では、（行員の）目利き力が十分ではないため、担保・保証に依存している、といった声があった⁽⁸³⁾。前述のように営業店の融資融資担当者が業務多忙で、十分に渉外活動に出られない、という問題点があった。

金融機関は、企業の事業内容や経営状況等をより深く把握し、経営改善や生産性向上を支援できるよう、職員1人1人の目利き能力の向上に努める方策を講じる必要があるのである⁽⁸⁴⁾。

(2) 定量面における目利き能力の向上策—財務評価能力の向上策—

1) 中小企業の「質の高い決算書類の作成」

融資判断においては財務分析が重要であり、金融機関職員にそのための能力が求められるが、いかに分析能力が高くても、その判断のもととなるデータが不完全では、その判断が間違える可能性がある。定量評価は信頼性のある財務諸表の存在が前提条件となる。中小企業は信頼性のある財務諸表を金融機関に提出しなければならない。大企業では会計監査人監査が義務付けられているが、中小企業には上場企業でなければこの義務はない。中小企業・小規模事業者の決算書類が経営実態を反映したものとなるようにこれを整備していくことが金融機関職員の目利き能力発揮の前提条件となるのである。借手である中小企業は、貸手である地域金融機関にしっかりとした情報開示を行わなければならない⁽⁸⁵⁾。

中小企業には決算書類の整備という課題がある。中小企業者は「中小企業の会計に関する指針」（日本公認会計士協会、日本税理士会連合会、日本商工会議所、企業会計基準委員会が2005年8月に策定）に基づき、質の高い決算書類を作成し、積極的に開示するように努める必要がある。

中小企業基盤整備機構は、中小企業庁が2005年5月に策定した「中小企業会計の質の向上に向けた推進計画」の一環として、「中小企業会計啓発・普及セミナー」を開催機関との連携で実施している。本セミナーは、中小企業者が『中小企業の会計に関する基本要領（中小会計要領）』に沿った決算書を作成することの意義、財務情報の経営活動への活用方法等について理解を深めることにより、自社の経営状況を把握し、金融機関からの資金調達力の強化、取引先からの受注拡大等へのきっかけをつかむことができるようになることを目的にしている。このセミナーを金融機関が同機構との連携により開催することが中小企業の「質の高い決算書類の作成」を支援することとなる⁽⁸⁶⁾。

金融機関の多くは中小企業からの融資申込みの際に融資先企業から入手した決算書等の信憑性の確認を行っている。税理士または税理士法人が税務申告書の作成に関して作成した添付書面を活用することで中小企業の決算書の信頼性をかなり確認することができると

考えられる⁽⁸⁷⁾。

2) 財務諸表の読解力の向上

「定量面の要素を審査する能力」を得るためには、損益計算書や貸借対照表、収支計画を読み解く力を備えなければならない⁽⁸⁸⁾。収益性、効率性、安全性、成長性などを財務諸表分析、経営比率分析によって査定する必要がある⁽⁸⁹⁾。キャッシュフロー分析（現金の流れを営業活動、投資活動、財務活動の3つの流れに分けて把握）も大切である。このような分析能力を高めるためには会計、企業価値評価に関する本や論文を読むことが求められる。

事業性を見極め、企業の「強み」を見つけるためには、まず財務・資金繰り面からのポイントをおさえることが必要である⁽⁹⁰⁾。

財務分析に当たっては、金融機関の担当者は、不正経理処理（粉飾決算）を見破る能力を修得していなければならない。不正な経理処理（利益操作という粉飾決算）発見のための手法については末松義章 [2010] 79-152 ページなどを参照されたい。D.R. クレッシー（Donald Ray Cressy）の「不正のトライアングル」の理論によれば、不正行為は①「機会（不正を可能にし容易にする客観的環境）、②動機（不正行為の実行を欲する主観的事情）、③「正当化」（不正行為の実行を積極的に是認しようとする主観的事情）がそろった時に生じる。粉飾決算は経営者がこのような事態に直面したときに行われる⁽⁹¹⁾。

財務評価は、近年、金融工学の発展等によって飛躍的にその精度が向上してきているが、中小企業の財務諸表の整備事情には問題があり、精度向上は足踏み状況にある。今後、財務評価の精度向上の方策を開発していかなければならない。財務評価に関する各分析方法の効果と課題については安西克巳氏の学位論文を参照されたい。同論文は「簡易実質自己資本」と「営業キャッシュフロー」を組み合わせた経営状態別チャートによる評価方法を提言している⁽⁹²⁾。相馬裕晃氏は、会計基準に従って適切な決算書を作成していたとしても、スコアリング評価の前提となる全部原価計算をベースに作成された損益計算からは企業の本当の稼ぐ力、損益構造を会計的に明らかにできないという述べられている。従来の方式の決算書に基づくスコアリング評価の限界を指摘したうえで、全部原価計算の問題点を克服する直接原価計算とこれをさらに発展させたMQ会計を導入することを提唱している⁽⁹³⁾。

このように、財務評価の目利き力の発揮のためにはさまざまな課題が残されているのである。

なお、財務情報と非財務情報を活用し、統計的手法による分析を通じて中小企業等の成長可能性を予測・評価するためのモデル構築に向けた調査も実施されていることも付言しておきたい⁽⁹⁴⁾。

(3) 定性面における目利き能力の向上策

1) 取引先の外部環境についての目利き能力の向上策

金融機関職員が目利き能力を向上させるためには、まず第1に、取引先の経営環境の状況についての「観る眼」を養わなければならない。すなわち、マクロ環境分析（PEST分析等）や事業構造分析（5F分析等）などを行えなければならない⁽⁹⁵⁾。このためにはポーター

などの経営戦略の理論を学ぶとともに、外部環境調査のための情報収集が必要である。本、雑誌、新聞、テレビ、インターネットなどで得られる一般情報や業界情報を入手することが求められる。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⁽⁹⁶⁾。

また外部環境分析のチェックポイントをおさえておくことが求められる⁽⁹⁷⁾。

2) 取引先の内部環境についての目利き能力の向上策

事業内容の評価視点に関する能力の向上

取引先の事業性、事業の将来を把握するためには、事業の外部環境分析を踏まえた内部環境分析を行わなければならない。このためにはその前提としてこれに関する本や論文を読まなければならない⁽⁹⁸⁾。

財務面は定量的に把握できるが、事業面は定性的な把握がより重要となる。ある企業が提供するサービスの競合、他社に比べた強み、経営者のリーダーシップ、仕入・販売先との関係などを評価するには、定性的な把握が必要となる。こうした情報の多くは、財務諸表には記載されず、あらかじめ定量化されているものでもない⁽⁹⁹⁾。経済産業省（知的財産政策室）が行った国内金融機関向けアンケート調査（2012年12月12日～2013年2月8日）によると、金融機関における融資判断の際の財務・非財務の比率は「財務7.3；非財務2.7」という結果がでており、融資判断における非財務の比率は低かった⁽¹⁰⁰⁾。取引先の外部環境や内部環境の把握のためには非財務情報の活用の充実が求められる。金融機関が重視する非財務情報の項目分野については、いずれの従業員数区分においても「経営者」（使命感・責任感、人格、経営管理能力、後継者の有無）と「金融機関」（主力金融機関の有無等）に関する項目が上位に属していた。技術情報や知的財産などの専門情報については、これに対する評価スキルに課題があると自己認識していた金融機関が4割程度あったが、これは技術情報等の重要度が低いというよりも金融機関にとって活用が困難であったからであると思われる⁽¹⁰¹⁾。

事業内容の評価については、まず事業内容を知ることが必要である。このために、日頃から情報の収集に努め、入手した情報を活用する能力を身につける必要がある。

非財務情報の入手と活用は公開情報についても必要である。知的財産の中には、特許権など権利として登録され、あるいは権利の取得を出願中の、関係情報が公開されているものがある。産業財産権に関する情報を「J-PlatPat」（特許情報プラットフォーム）と呼ばれる公開されているデータベースを通じて自由に閲覧して、これを企業へのヒアリングに活用することができる⁽¹⁰²⁾。

非財務情報は「知的ビジネス評価書」や「知的資産経営評価書」や中小企業基盤整備機構の「事業価値を高める経営レポート」に基づいて作成されたレポートを通じて入手することもできる。

非財務面を調査するためには、経営者・経営陣からのヒアリングが不可欠である⁽¹⁰³⁾。ヒアリングをうまく進めるには、事前の準備が欠かせない。事業性評価、問題発見の第一歩は相手の話をよくきくことから始まる。相手から信頼感を勝ち取り、情報を引き出す。このために、まず積極的傾聴（相手の言うことをひたすら共感を持って受け止める、聞く姿勢、相槌）を行い、次いで質問を行い、応答（復唱・要約・再質問）をする。この対話

のために金融機関職員は質問力、コミュニケーション能力を身に付ける必要がある⁽¹⁰⁴⁾。金融機関の経営トップが望ましいと考える事業性評価人物像は、むずかしい知識が豊富にある、弁舌に長けて抜群に人当たりが良い、顧客の悩みを最初から見抜いて最初から即断即決できるという人物ではなく、顧客とのスムーズなコミュニケーション力、課題の把握力、課題の解決提案力の3つを有している人物である⁽¹⁰⁵⁾。

対話においては質問のポイントをおさえる必要がある。対話の視点については大山雅己〔2017a〕等を参照されたい⁽¹⁰⁶⁾。特に「モノ」（製造・販売）の面から「強み」を見つけるためのポイントについては『近代セールス』2017年12月15日号等が参考になる。同号には、①業務フロー、②主力商品、③その他の取扱商品、④新商品開発、⑤競争力、⑥販売先・販売シェア、⑦仕入先、⑧外注先、⑨本社、⑩店舗、⑪原価計算・原価管理、⑫工場、⑬生産設備・機械、⑭生産技術、⑮生産工程・納期管理、⑯検査・品質管理、⑰在庫管理、⑱販売活動、⑲マーケティングを見る際の着眼点が記述されている（44-63ページ）。

地域コミュニティ人脈（地域の有力者）から得られる、生の情報等は事業性評価にとって大事である。こういった情報ルートを日頃の付き合いのなかで確立しておくことが目利き力の大きな武器になる⁽¹⁰⁷⁾。情報の収集は、事業計画の実現可能性（市場規模・商品やサービスの競争力・消費者のニーズなど）を確認するために必要となるだけでなく、営業活動において融資先・見込み客への情報提供（補助金・助成金情報の提供・取引先の紹介など）にも役立つ⁽¹⁰⁸⁾。

情報収集に際しては融資担当者が貸出稟議書を作成する際に必要となる5W1H（Who：誰に貸すか、What：何をいくら貸すか、所要金額は妥当か、When：いつからいつまで貸すか、返済財源は確保できるか、Why：なぜ融資が必要か、資金使途〔運転資金・設備資金〕は妥当か、Where：保全措置〔担保・保証〕はどのようにとることができるか、How：融資条件はどうするか）も意識して情報収集することが必要である⁽¹⁰⁹⁾。

得た情報は整理していくこととなる。このためには、まず企業、事業の全体像を把握しなければならない⁽¹¹⁰⁾。すなわち、企業概況を把握するとともに、ビジネスモデル俯瞰図を作成し、取引先について、商品の流通やお金の流通（仕入先、取引先、販売先や販売先の顧客との間のモノとカネの流通）の分析に基づく事業内容の把握、バリューチェーン（価値連鎖）分析（企業の業務活動の中でどの部分に付加価値がつけられているかを分析することによって競争優位の源泉を把握）を行うことができないとしない。

次の段階の事業内容評価に当たっては、事業領域、すなわち、経営理念に基づき、どのような事業で成長・発展していくかを示す「企業の拠って立つ基盤」を熟知する必要がある。この場合、事業領域と経営理念の整合性をチェックし、さらに、事業領域の設定が「顧客志向」となっているか否かを検証することが必要となる⁽¹¹¹⁾。

中核の商品サービスの内容、事業競争力の評価を行うためには、5F分析、4P分析、3C分析、SWOT分析などが行えなければならない⁽¹¹²⁾。事業性は「利益の源泉」であり、事業の競合他社よりも優れた「強み」を把握することが事業性評価の核心部分である⁽¹¹³⁾。これらを実行する能力を銀行の職員は持たなければならない。「定性面の要素を審査する能力」を高めるためには、経営戦略やマーケティングなどの理論を学ぶとともに、金融検査マニュアルやその解説書などの定性分析の実務書をよく読むことが肝要である⁽¹¹⁴⁾。

事業競争力評価においては技術力の評価や販売力の評価や知的財産についての評価能力

が必要となる。地域金融機関は融資審査や事業評価において知的財産戦略を組み込むようになってきている。地域金融機関職員の技術・知的財産活用に関する事業理解と技術理解を向上させることが必要である。このために、ベンチャーキャピタル等へ出向させて、不確実性の高い事業へのファイナンスやビジネスデューデリジェンス（組織や財務活動の調査）などを学ぶ機会を付与することが考えられる⁽¹¹⁵⁾。また、融資担当者を融資先に出向させ、事業経験を積ませることも行われている⁽¹¹⁶⁾。もっともこうしたことは金融機関にとって費用がかかるから、その実行は容易ではない。

融資判断においては人的評価、特に経営者評価が重要となる。この留意点としては次のものがあげられる。①客観的な評価に努める。②トップとしてふさわしい人柄、資質の持主であることの確認、③経営理念・経営戦略の確認、④経営者の置かれた立場の考察⁽¹¹⁷⁾。経営者を補佐する人材や従業員の評価も必要となる。「ヒト」（人材・マネジメント）の面から「強み」を見つけるポイントについては『近代セールス』2017年12月15日号を参照されたい⁽¹¹⁸⁾。

これらの評価能力を高める必要がある。

「事業性評価シート」や「知的資産経営報告書」等の活用

事業をしたことのない金融機関の職員が事業を評価することには限界がある。卓越した事業評価能力を有する金融機関職員はいるが、そのような職員は多くの職員の中の一部に過ぎない。多くの金融機関は、この能力不足をなんとか埋め合わせしようとして、事業性評価が誰でもできるよう、標準化された「事業性評価シート」のようなフォームを規定し、その中で、評価基準を定めようとしている⁽¹¹⁹⁾。例えば、事業性評価融資に先進的に取り組んだ広島銀行は、事業性評の手法の一つとして評価シートを使った経営者へのヒアリングを通じ、取引先企業の実態把握を進めている⁽¹²⁰⁾。信用金庫も多くが「事業性評価シート」を設計、運用している⁽¹²¹⁾。

「知財ビジネス評価書」や「知的資産経営報告書」の金融機関における活用事例については齊藤壽彦[2018] 18-20ページを参照されたい。桐生信用金庫は「知財ビジネス評価書」を基に事業性評価による融資に積極的に取り組んだ⁽¹²²⁾。

「事業価値を高める経営レポート」は、A3用紙1枚の中に「企業の概要」から「業務の流れ」、「他者との差別化に繋がっている取組」、「SWOT分析」といった自社分析結果をもとに、「方針・戦略」、「価値創造のストーリー」をまとめていく構成をとっており、企業の非財務面を一目で把握できるツールである⁽¹²³⁾。ひょうご産業活性化センターを中心とした地域金融機関の企業に対する知的資産経営支援に関する取組事例をみると、啓発セミナー、専門セミナー、専門家派遣を経て成果発表として「事業価値を高める経営レポート（A3サイズ1枚）または「知的資産経営報告書」（A4サイズ15～30ページ程度）の作成を行っている⁽¹²⁴⁾。

経済産業省が推進している「ローカルベンチマーク」の活用も標準化手法活用の一つである。ローカルベンチマークは企業と金融機関との対話のツールとなる⁽¹²⁵⁾。君津信用組合では、従前から融資稟議時において、稟議書と併せて提出する「意見書」の作成レベルが営業担当者によってばらつきが生じていることを課題と感じていた。2016年4月から検討を開始していた非財務面の対話シートについて、同信用組合が運用している書類、検

討中である事業性評価シート案を踏まえつつ、ロカベンの観点を盛り込み、可能な限り事業性と課題を把握した対話シートを作成し、この同組合オリジナルな対話ツールを実際に活用することで今後の事業性評価への取組を推進することを目指した⁽¹²⁶⁾。群馬県信用組合は2016年4月から「事業性評価シート」を独自に策定し、さらにローカルベンチマークを活用して、これを顧客に提示してその項目確認をする方法でヒアリングを実施し、顧客の「真の姿」を把握できるようにした⁽¹²⁷⁾。

このような事業性評価の標準的手法の活用が目利き能力の向上に寄与するということができるのである⁽¹²⁸⁾。

「事業性評価シート」や「知的資産経営報告書」やその概要版としての「経営レポート」などの作成は金融機関の事業性評価能力を高める。「事業性評価シート」等の作成過程自体が金融機関職員の目利き力を身に付けさせることとなるのである。「事業性評価シート」は「目利きシート」と呼ぶことができる⁽¹²⁹⁾。但陽信用金庫の「知的資産経営報告書」やその概要版である「経営レポート」の作成支援は、「事業性評価」の向上と「自金庫職員の人材養成」という2つの役割を持っていた⁽¹³⁰⁾。

呉信用金庫は2013年から知的資産を活用した事業性評価の取組を開始した。これは「広島県中小企業技術・経営力評価制度」の活用および「知的資産経営報告書」の作成支援の2つを柱としていた。前者は第三者が客観的に評価する取組であるが、後者の知的資産経営報告書の作成は経営幹部や従業員が自社の知的資産を自ら洗い出し認識する取組である。同信用金庫はこの作成を支援することによって、取引先の業務プロセスを把握でき、企業の強みと弱みについて経営者と意見交換することを通じて、3～5年後の事業展開（将来性）も確認できた⁽¹³¹⁾。

もっとも、「事業性シート」等の作成に際して、形式的に空欄を埋めてそれらしく加工し、お茶を濁す取組が行われるならば、これに基づく融資が事業性を無視した危険な融資が行われる結果を招く恐れがある。このようにならないように注意しなければならない。事業性シートの作成は、それ自体が目的となるのではなく、企業との対話をするための「きっかけ」とするためのものである⁽¹³²⁾。

短期継続融資

短期継続融資は、無担保・無保証の短期融資で、債務者の資金ニーズに応需し、書換え時には、金融機関は債務者の業況や実態を適切に把握してその継続の是非を判断する。このために、金融機関が「目利き力」を発揮するための融資の一手法となりうる⁽¹³³⁾。この融資を通じて定期的に企業と向き合うことが金融機関が取引先の現状と課題の把握に役立つ。

短期継続融資については別稿で詳しく述べたい。

取引先経営者の金融機関職員に対する説明能力の向上

さまざまな取引先を相手に業務を行う金融機関の職員は、浅く広くいろいろな知識を持たなければならない。新技術や業種別の専門知識を理解して目利き能力を発揮することが難しい。金融機関職員の目利き能力を磨くためには取引先の社長（経営者）が銀行員に対して事業をわかりやすく説明する能力も必要となる⁽¹³⁴⁾。

事業性評価融資推進のためには上述のように定量評価、定性評価両面にわたる目利き能力向上のための諸方策が講じられる必要があるのである。

5 事業性評価のための目利き人材の育成

(1) 人材育成のための態勢整備の必要性

事業性評価のために必要な目利き力向上策に関して、このための人材育成策について、立ち入って検討しよう。

中小企業を含むすべての企業が経営の持続的発展のためには経営革新が不可欠であるが、その取組では、経営者自身の強い意識・使命感、目的の明確化とそれを具体化するための知識・ノウハウ・行動力および社員の人材力が必要となる。モノ・カネ・情報などの経営資源を目的達成のために操るのはヒトという経営資源だからである。経営者にはそのような意識や能力が求められる。一般的に経営に求められる資質のすべてを兼ね備えた経営者はいないと考えられるから、経営者を補佐する人材を確保する人材が必要となる。また、従業員の能力も重要である。人材は銀行の真の実力を決めるきわめて大きな要件である。金融機関経営者は人材の育成に努めなければならない⁽¹³⁵⁾。

事業性評価に基づく融資や助言を行う際にはその判断のために必要となる目利き能力を金融機関職員は身に付けなければならない。この向上のためには、金融機関はこれまで以上に融資担当者、経営支援担当者の育成・教育を行っていかなければならない。

金融庁は「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（平成17～18年度）」（2005年3月）の中で、各金融機関に対し、地域密着型金融を効果的かつ効率的に推進していくために、地域の特性及び各金融機関のビジネスモデル等を踏まえつつ、企業の将来性、技術力を的確に評価できる能力（「目利き」能力）、経営支援の向上など、事業再生・中小企業金融の円滑化に向けた人材育成のための取組を要請していた。

平成27事務年度の金融庁の「金融行政方針」（2015年9月）には、金融庁が、各金融機関に対して、「事業性評価及びそれに基づく融資・本業支援〔単なる資金仲介にとどまらない、売上向上・製品開発など企業価値向上に資する本来の企業の企業業務への支援〕等について、職員の能力向上、専門人材の育成・確保、実績評価・人事評価における明確な位置付け等、組織全体として取り組むための態勢整備（経営計画等における明確化を含む）を行っているか」を確認するという方針が示されている。

信用保証協会職員も事業性評価能力を持たなければならない⁽¹³⁶⁾。

従来のような人手が潤沢にあることを前提とした業務の進め方を見直す必要が生じており、RPA（Robotics Process Automation、ロボットによる業務自動化）やAI（Artificial Intelligence、人口知能）技術を活用した業務改革の実施や既存業務の見直しにより、定型業務を圧縮し、そこで創出された時間を、付加価値の高いコア業務や付加価値を生み出すための新しい業務とともに、人材の教育・研修に配分し直すという必要も生じている⁽¹³⁷⁾。

地域金融機関が加盟している団体も人事教育事業に取り組んでおり、この一環として管理者および職員の事業性評価能力向上のための講座開設が求められている⁽¹³⁸⁾。

(2) OJT（職場内訓練・研修）・営業店研修

経営者の人柄・能力・経営判断・業界や地域での評価、従業員の資質・士気・技術力・

開発力などといった計数化されない定性面の情報（ソフト情報）は外部からは入手しにくい⁽¹³⁹⁾。このために現場で情報を入手し、これに基づいて定性面での評価を行う必要がある。この能力を養うために、金融機関人材育成の基本的方策としてのOJT（On-the-Job Training）が行われる。

日下智晴氏が述べられているように、金融機関の若手職員が目利き能力を向上させるための手法として最も効果的なものは、反復して取引先企業を訪問し（渉外活動）、経営者や担当者から直接話を聞くという訓練を行うことである。短期継続融資等の仕組みを活用して金融機関職員と中小企業との話し合いの接点を確保することがより望ましい⁽¹⁴⁰⁾。地域金融機関営業店の職員は取引先への継続的な訪問・面談を実施し、工場・設備見学等も行うことが必要である⁽¹⁴¹⁾。顧客と会うことは事業性評価の重要な要素であり、事業性評価に取り組んでいると自己評価している支店ほど、営業担当者の訪問先数が多い⁽¹⁴²⁾。「目利き力」を養うためには、より多く企業の生産、販売現場に触れ、自分の目で見て自分の耳で聞いて、生の有効情報をどれだけ収集できるかが重要である⁽¹⁴³⁾。事業性評価とは、担当する取引先の状況を想定して、実際に取引先を訪問して、「対話」し、「対話」を通じて取引先と一緒に考え、気づきを得て、次のアクションに取り組むことであるといえる。事業性評価において特に重要なのが「事業性理解」である。事業性評価を行う前提条件として、金融機関は取引先の事業を正しく理解しなければならない。この鍵となるのが「対話」である。金融機関職員は、取引先と向かい合い、取引先と事業についての対話を行うことで、取引先が市場や顧客に選ばれている理由、製品・商品・サービスを提供するうえでの理念や思い、製品・商品・サービスを生み出す仕組みなどを積極的に理解することができる⁽¹⁴⁴⁾。これを通じて、事業を評価することができる。「対話」の視点については大山雅己〔2017a〕等を参照されたい。三福工業（株）代表取締役の三井福次郎氏が述べられているように、金融機関の担当者は、「中小企業のオヤジ」の“有益な情報が含まれているであろう”多弁を、遮ることなく我慢強く聞き続けるというコミュニケーションの中で、目利き能力を育んでいく必要がある⁽¹⁴⁵⁾。

「目利き能力」を養成する方策として、広島銀行での勤務経験を有する日下智晴氏は、①特定業種が集積した地場産業と緊密に接触して知見を蓄積するとともに、優れた企業の取組を銀行員は自らの知恵に転換し取組先に助言し、また、②有効性が認識されている知的資産経営の仕組みを利用したトレーニングを実施することをあげている⁽¹⁴⁶⁾。

目利き能力を向上させるためにはOJT、すなわち仕事を通じた教育（職場内訓練）を行うことが必要である。金融機関の営業担当が取引先を訪問し、中小企業経営者との面談を多くして、仕事を通じて目利き能力を養うことが不可欠である。銀行の渉外活動は取引先の開拓にとどまらず人材の育成にとっても重要なのである。OJTは営業店による研修であるといえる⁽¹⁴⁷⁾。

近年、経営状況が厳しくなり、職場で効率化が進められるようになると、一人ひとりの成果をあげることが優先されて、人を育てるという余裕がなくなってきた。丁寧なOJTを行うことができない職場が作り上げられるようになってきた。機能するOJTを取り戻すことが必要となっている。そのためには、①OJTの到達点と道のりを明確にする、②言葉でのコミュニケーションを図る、③うまく任せる、社員一人ひとりをしっかりと見る、ということで若手の成長を支援することが必要である⁽¹⁴⁸⁾。

若手職員の指導・育成には豊富な知識と経験を有する先輩職員による指導がある。このような指導の充実を図ることが肝要である。多様な経験を重ねており、知識も豊富な高年齢層の職員が、若手職員に対し、知識等の伝承に積極的に関与できる仕組みを構築することも検討に値する⁽¹⁴⁹⁾。

OJTは営業店の上司や先輩職員による若手職員の育成策でもある。OJTは、上司・部下、先輩・後輩の間で、日常業務に関する様々なスキルやノウハウを、暗黙知を含め、時間をかけつつ対面で継承できる効果がある⁽¹⁵⁰⁾。城南信用金庫は、配属後の職場研修として、新入職員一人ひとりにマンツーマンの教育担当が付く「OJTマンツーマン制度」(期間は3か月間)を採用している⁽¹⁵¹⁾。京都中央信用金庫では、特定の先輩職員がマンツーマンで、実務の基本を6か月にわたり指導する「エルダー制度」という職場内研修を実施している⁽¹⁵²⁾。

企業訪問に際しては、退職した経験豊かな職員を嘱託で再雇用して若手、中堅職員との協同で事業性評価融資に取り組むことも目利き能力の向上にとって有効である。

業務推進部門の担当者または渉外優秀者が若手職員に同行し、渉外能力のレベルアップを図るということも推奨できる。

西部信用金庫常勤理事の高橋一朗氏によれば、同金庫では専門家やコンサルタントとの連携の一環として、企業訪問するときに同信用金庫担当者が同席して専門家によるコミュニケーションや改善提案の手法を真近で学んでいる⁽¹⁵³⁾。「知財ビジネス評価書」は事業性評価のなかで補足的に利用されているケースが多いが、行員が融資先を訪問する際に、知財の専門家を同伴させれば、行員の知財教育につながる⁽¹⁵⁴⁾。このようなことも金融機関職員の目利き能力の向上に寄与する。

OJTのなかで時間をかけたノウハウの継承が難しくなっており、ベテランの貴重なノウハウが退職などで散逸する恐れがある。このため、ノウハウのマニュアル化(暗黙知の形式知化)が必要になっている⁽¹⁵⁵⁾。

地域金融機関の支店では「目利き力」向上のための独自の研修も行われている。このような支店では目利き力向上率が高い⁽¹⁵⁶⁾。

意欲にあふれ、能力の高い若手職員を、早い段階から難度の高い法人向け融資にチャレンジさせることも検討されてよい⁽¹⁵⁷⁾。

取引先の実態把握をし、想定される経営課題を発見し、課題解決の提案を行うという事業性評価のプロセスを事業性評価の担当者が1人で行うのではなくグループ、チームワークで行うことが効果的である⁽¹⁵⁸⁾。

(3) 職場外研修、本部研修

目利き能力を向上させるためには職場外研修(Off-the-Job Training)も必要である。職場内研修では実務能力取得、現場力のアップが行われるのに対して、職場外研修では実務能力の取得だけでなく理論の習得やものの考え方の習得も行われる⁽¹⁵⁹⁾。

職場外研修の研修の代表的なものとして、本部研修による若手職員の指導、育成が行われる。「目利き能力」の向上のためには、これに向けた本部機能の高度化を営業現場のスキルアップと並行して実施することが必要である。

金融機関組織内の中堅層には、自身に課せられた職務の遂行にとどまらず、若年層の指

導・育成，経営トップに対する有効な提案・提言など，多様な役割が求められている。しかし，信用金庫などにおいては，就職氷河期における採用抑制の影響により，中堅職員の絶対数が不足している一方で，業務の多様化が進み，1人当たりの業務量が増えており，中堅層自身が自身の業務に忙殺されている。このために，「中堅職員による若手職員の指導・育成」に困難が生じている。若手職員の指導・育成の主役を担うのは引き続き中堅職員となろうが，今後は，中堅職員にゆだねていた役割の一部を，本部等で適宜補うことが必要となる⁽¹⁶⁰⁾。近年では営業店人員の効率化などからOJTを行いやすく，ベテランの有するノウハウを継承しにくい状況が生じており，本部主導で若手職員の育成に乗り出す信用金庫が増えてきた⁽¹⁶¹⁾。

本部研修として，新入職員入社前研修，新入職員研修，就職後一定の時期を経過したものに対する研修などが行われている⁽¹⁶²⁾。京都中央信用金庫は目利き力を持つ「融資のプロフェッショナル」の育成に金庫を挙げて取り組むこととし，若手職員を対象にした「目利きマイスター制度」を新たに導入し，2018年11月に講義を開始した⁽¹⁶³⁾。

本部による研修には座学と実践型とがある。より実務に直結する実践型研修も本部が担う形が増えてきた⁽¹⁶⁴⁾。実際に，複数の信用金庫が，渉外担当者のスキルアップを目的に，業務推進部主導でフィールド・セールス・トレーニング（業務推進部門の担当者または渉外優績と同行し，渉外能力のレベルアップを図る）を実施している⁽¹⁶⁵⁾。第一勧業信用組合では，事業戦略室のメンバーが支店の担当者とともに顧客のもとを訪問し，担当者が事業戦略室のメンバーと顧客とのやり取りを見聞きして，資金運用表の見方やその策定方法，顧客に対するヒアリングの仕方を体得していくという研修方法を採用した⁽¹⁶⁶⁾。

また，トレーニー制度を創設し，一定の期間，営業店の若手職員を関連部門（融資・審査部門，企業サポート部門など）に赴かせ，融資実務，取引先企業の経営サポートについて詳説している信用金庫も存在する⁽¹⁶⁷⁾。

研修についてはマンツーマンの職場内研修，通信教育を通じた基礎能力の育成，中小企業診断士などの資格取得を奨励するための奨励金の支給，新入職員から支店長や役員まで，多くの役職員がスキルアップのために参加する講座の開講なども行われている⁽¹⁶⁸⁾。

研修の内容は，経営理念教育，融資業務などのスキルアップ，積極的にチャレンジする精神の涵養，礼節マナー研修，顧客の悩みや苦しみを「自分事」として考える人材の育成などを行うというものである⁽¹⁶⁹⁾。心から相手に信頼される人間を養成するための研修も行われている。さわやか信用金庫は，誠実であることやしつかりした礼節マナーを身につけることを「新人合宿研修」の目的に掲げている⁽¹⁷⁰⁾。一部の信用金庫では，役職員全員が参集し同一内容の講話（人間力の養成をテーマとするもの）を聴く研修を開催している⁽¹⁷¹⁾。

さわやか信用金庫は，2016年1月に，取引先に対する情報提供・コンサルティング機能の強化および組織横断で俯瞰的に物事を考える職員の養成を主目的として，100%子会社のシンクタンク「(株)さわやかリサーチ」を設立した。同信用金庫はさわやかリサーチと提携し，若手渉外担当者の目利き力強化などに注力した。これは特殊な目利き能力育成施策である⁽¹⁷²⁾。

金融機関の役職員向けの事業性評価のための内部手引き書も金融機関によって作成されている。すなわち大東京信用組合は，2018年9月に『事業性評価の考え方と実践に向けた手引き』（全306ページ）を作成した。これは取引先の実態把握を重視し，事業性評価

融資推進と取引先の課題解決に臨むことを目的としており、役職者全員にこれを貸与し、事業性評価への理解・浸透を図り、実践に役立てようとするものである⁽¹⁷³⁾。

(4) 自己啓発

人材育成手法には自己啓発による知識の習得、能力の向上もある。このようなものとしてeラーニングや資格試験受験などが挙げられる。

城北信用金庫は若手職員の育成を目的に2012年度にeラーニングシステムを導入した。同システムの閲覧・学習は自己啓発に位置づけられるが、同金庫では業務時間でも同システムを用いて積極的に学習することを推奨している⁽¹⁷⁴⁾。通信教育受講、中小企業診断士などの資格取得も行われている。東邦銀行は2017年11月以降、業務開始前または業務終了後の時間を「自己啓発」に有効活用させる制度を設けた。また同行は職員が在宅で同行のeラーニングシステムを活用した自己啓発を行う制度を設けた。地域・顧客の成長を支える人材の育成のために、副業・兼業を認め、新たな経験・スキルの獲得、専門スキル活用による地域・顧客へ貢献を奨励した⁽¹⁷⁵⁾。京都中央信用金庫は、中小企業診断士や不動産鑑定士など、難度の高い資格に挑戦する職員向けに、専門学校の授業料を一部負担する制度や、資格取得時に奨励金を支給する制度を整えている⁽¹⁷⁶⁾。

事業性評価融資推進のためには上述のような目利き人材の養成策を講じることが不可欠となるのである。

6 人脈の拡大、外部専門家・専門機関の活用

(1) 人脈の拡大

金融機関職員は、「定性面の要素を審査する能力」を高めるために、人脈を広げることも大切である。人脈(取引先、地方自治体、商工会・商工会議所、各種団体等の関係者)の形成は、事業計画の実現可能性(市場規模・商品やサービスの競争力・消費者のニーズなど)を確認するために必要となるだけでなく、営業活動において融資先・見込み客への情報提供(補助金・助成金情報の提供・取引先の紹介など)にも役立つものである⁽¹⁷⁷⁾。

(2) 外部専門家・専門機関の活用

1) 外部専門家・専門機関の活用の必要性

事業性評価融資は、中小企業の財務データや資産状況ばかりではなく、企業の全体像を捉え、個々の事業内容を掴み、地域における企業の役割を見極め、しかも将来の予測まで把握しなければならない。このようなことを行うには銀行員には能力的に限界がある。

環境変化スピードが不足するなか、長い時間をかけて職員を専門家人材に育成したのでは時間とコストがかかり過ぎるし、ローテーションを基本とする従来型の人事制度では育成が難しい状況がある⁽¹⁷⁸⁾。

そこで、事業性評価融資を推進するためには、これまで以上に金融機関の外部専門家・専門機関との連携を強化することが求められている。取引先支援の強化に不可欠とされる外部専門家を活用して金融機関の不足するリソースやノウハウを補完する動きが強まっている。

技術・知的財産を活用した事業化を進めることが我が国の経済発展のために求められているが、そのために、技術の需要と供給をつなぎ、事業化を構想できる「目利き」人材の育成・確保が求められている。「事業を構想し、必要となる技術・知的財産を見出し、その開発や調達を企画・調整し、活用を図ることのできる」目利き人材の育成については、地域金融機関にとっては、安定的な貸付資金の回収を図ることができる融資を行うという性格上、リスクの高い技術や知的財産をもとにした新規事業を支援することには消極的にならざるを得ない。地域金融機関職員は、技術・知的財産に対する評価に関しては、十分なノウハウを有しておらず、自ら目利きをするというよりも、外部の専門家に評価を依頼する傾向があり、地域金融機関自身による目利き事例の成功事例はまだ少ない。技術・知的財産を活用した新規業務というリスクのある案件に対しては目利きのインセンティブが働きにくい⁽¹⁷⁹⁾。技術・知的財産を活用した事業化の評価に関しては、地域金融機関は外部専門家・専門機関（知的財産評価機関）を活用しつつ、知財への目利き力、価値評価能力の向上を図っていく必要があるのである。

2) 外部専門家・専門機関の活用方法

専門知識を有する外部人材の活用方法には、外部の中小企業診断士などの専門家との連携等と専門家人材の中途採用等の2形態がある。外部機関との連携については、専門情報の活用というメリットがある一方で、金融機関内にノウハウを蓄積しにくいなどのデメリットがある。専門家人材の中途採用には、金融機関内に専門家人材の有するノウハウを蓄積できるメリットがある一方で、採用に手間とコストを要し、採用した人材を将来にわたって雇用し続ける義務が生じるというデメリットがある。外部人材の活用にあたってはこれらを勘案する必要がある⁽¹⁸⁰⁾。

知的資産経営支援のために専門家を活用する場合には、知的資産経営支援を支援先企業に対して実践しつつ、金融機関職員を育てようとしてくれる専門家を探すことが必要である⁽¹⁸¹⁾。

外部機関と連携することは、比較的短時間で高度な商品・サービスに関する情報を入手することを可能とする。

知的資産経営を支援する支援人材・機関には、金融機関以外に、次のようなものがある⁽¹⁸²⁾。弁護士（法務面で豊富な知識と経験を有しているから、リスク管理、企業がバナンスについての支援が可能）、弁理士（知的財産の知識を有しているから、知識の創造についての支援が可能）、税理士および公認会計士（中小企業経営者と密接なコンタクトをとっているため、知的資産経営全般に対する支援が可能である。特に、財務数値と知的資産指標との関連性についての能力を活用できる）、中小企業診断士（日頃から中小企業に対する経営コンサルティングを行っていることから、知的資産経営全般に関しても支援が期待できる）等。これらの活用が求められる。また、金融機関外の専門家（製造業や小売業など特定業種に対する知識が深い職員、ITやビジネスマッチング、事業承継などの業種横断的なノウハウを有する職員など）・技術・知的財産等に関する専門機関、大学（工学やマーケティング等が専門の教員）との連携を強化することが求められる。

公的機関の介在により調査会社が技術力や経営力の評価書を作成することも、人的資源の制約があるなかで事業性評価を進める有効な手法となる⁽¹⁸³⁾。

中小企業基盤整備機構は知的資産に関する豊富な情報を有している。官民ファンドの地

地域経済活性化機構 (REVIC) は、銀行員を対象に、企業の将来性を見極めて融資する手法を訓練する。地方銀行、信用金庫、信用組合の30歳代の行員を募り、事業の将来性を見極める目利き力を育成する。同機構は経営コンサルタントや財務のプロなど150人の専門家を抱えており、発足した2013年3月以降、2015年初めまでに、23地銀など40の金融機関に専門家を派遣した⁽¹⁸⁴⁾。

3) 取引先に対する「本業支援」のための外部専門家・専門機関の活用

事業性評価のためには取引先との密接な関係が必要であるが、金融機関が取引先企業に対して解決策の提案・実行支援を行うことが金融機関が取引先から信頼され、密接な取引関係を構築することに寄与する。

金融庁は、経営支援に関係する用語として「本業支援」という言葉を使用している。これを企業価値の向上支援と定義している⁽¹⁸⁵⁾。これは企業の売上向上や製品開発等企業価値の向上に資する支援としており、財務支援や経営計画策定支援等を含めてはいない⁽¹⁸⁶⁾。本業支援は事業性評価融資そのものではないが、これが事業性評価融資の推進に寄与するのである。

この本業支援は地域金融機関が単独で対応することが困難な場合が多い。地域金融機関が取引先に対する本業支援を行うためには、上述の外部専門家・専門機関の活用が必要となる。

この活用例を示せば、中小企業基盤整備機構は中小企業支援に関する多くの経験と多彩な支援プログラムを有するから、知的資産経営全般に関しても支援が期待できる。

地域経済活性化支援機構は専門家の派遣、企業に対する直接の再生支援、事業再生・地域活性化ファンドへの出資・運営、経営者保証付債権の買取り等を行っており、これによる経営サポートが期待できる。その子会社である「日本人材機構」は人材のマッチングを行っている。

本業支援のために外部専門家・専門機関の活用を推進していくことが結果として事業性評価融資を促進することに寄与するのである。

事業性評価融資の展開のためには上述のように金融機関が外部と連携していくことが必要となるのである。

むすび

本論文では、地域金融機関が事業性評価融資を推進するために考えられる方策を、関係資料を渉猟して総合的に考察した。

この方策として、第1に、ABLを、事業性評価融資に活用できると捉えて、その活用方策について検討した。

第2に、事業性評価融資において重要となる金融機関の融資態勢がどうあるべきかということについて詳しく検討した。事業性評価融資推進のためには金融機関経営者がこれを推進しようとする姿勢を持つことが重要である。また、この推進のためには金融機関は渉外体制を強化しなければならない。この推進のための働き方改革も必要である。営業店評

定制度も顧客本位の金融を行うことができるように改革することが求められる。このようなことを明らかにした。

第3に、金融機関の取引先との信頼関係づくりの重要性を指摘し、このための諸方策を解明した。

第4に、事業性評価融資推進のためには金融機関の目利き能力の向上が鍵となるとの観点から、定量評価と定性評価の両側面における目利き能力の向上策を総合的に解明した。

第5に、事業性評価のために重要となる目利き人材をどのようにして育成していけばよいかということについて立ち入って検討した。このための方策として、まず、人材育成態勢整備の必要性を認識した後に、OJT・営業店研修や本部研修や自己啓発のあり方について、考察した。

第6に、地域金融機関が外部との連携を図ることの重要性について論じた。すなわち、人脈の拡大、外部専門家・専門金融機関の活用が必要であることを指摘した。地域金融機関の外部との連携の詳細については地域金融機関のコンサルタント機能について検討する別稿で論ずることとする。

事業性評価融資を行う場合、担当者は必要書類を揃えて稟議書を作成し、営業店または本部がこれを審査し、融資の可否を決定する。稟議書において重要な役割を果たすのが所見欄である。ここには資金使途や融資を取り上げたい理由、取引先の主な特徴などを記載する。所見欄に定性面や将来性に言及する必要もでてくる。事業性評価を反映させた所見欄を記載することが事業性評価融資のために必要となる。このことを補足しておく⁽¹⁸⁷⁾。

事業性評価融資それ自体は金融機関にとって必要なことであるが、この推進のためにはこのように、極めて多面的でかつ深く掘り下げて検討した方策を採用しなければならないのである。本論文では事業性評価融資を推進しようとすればこのような対策を十分に検討しなければならないということを明らかにした。

だが、このような方策を金融機関が実行することは容易なことではない。各金融機関はその実情に応じて、どこまでそのような方策を採用することができるかを検討しなければならない。事業性評価融資の条件整備が不十分なままそれを実施しようとすれば、不良債権問題を生ずる恐れがあるのである。

事業性評価融資については、前稿および本稿で検討が完結したわけではない。これが重要視されるようになった背景、その進展過程、事業性評価に基づく本業支援との関係、事業性評価融資のもたらす問題点などについても検討しなければならない⁽¹⁸⁸⁾。これらについての分析は別稿に譲りたい。

〈注〉

- (1) 山口省藏 [2014] 4-10 ページ。日本銀行金融機構局金融高度化センター [2014]。電子記録債権は、中小企業等事業者の資金調達の円滑化を図ることを目的に、電子記録債権法（2008年12月施行）により創設された新しい種類の債権であり、電子記録機関の記録原簿への電子記録をその発生・譲渡等の要件としている。
- (2) ABLについては日本銀行金融機構局金融高度化センター [2011]、金城亜紀 [2011]、事業再生研究機構 [2007]、等を参照されたい。

- (3) 間下聡 [2011] 36-38 ページ。
- (4) 日本銀行金融機構局 [2012] 9 ページ。
- (5) 日本銀行金融機構局 [2012] 11 ページ。
- (6) 久保田清 [2016] 24-27 ページ。
- (7) 竹村秀晃 [2015] 35、37 ページ。
- (8) 間下聡 [2011] 31、42 ページ。
- (9) 京都信金の ABL は、これまで継続してきた無担保融資を厭わず目利き力を裏付けとした商流の理解や実態把握への取組みが ABL という形態に昇華したといえるもので、事業を見極めて融資判断を行うものである (竹村秀晃 [2015] 35、45 ページ)。京都信用金庫は「担保である在庫や売掛債権の評価・管理を通じて、借り手の事業状況・実態の把握や理解をより深め」ようとしていた (京都信用金庫審査部満川秀治「回収局面における実例から学ぶ ABL」日本銀行金融機構局金融高度化センター [2011])。
- (10) 水野浩児 [2015] 91 ページ、水野浩児 [2016] 17 ページ、水野浩児 [2018] 9-10 ページ。帝国データバンク [2017]。
- (11) 岡宏 [2018] 15-24 ページ。
- (12) ①「審査・管理体制」、②「融資姿勢・融資規律」、③「審査・管理手法」の3つを総称して「広義の審査・管理体制」と呼ぶ (日本銀行考査局 [1991] 43-46 ページ)。金融機関の信用リスク管理においては融資姿勢が重要な要素となる。この融資姿勢に重要な役割を果たす金融機関経営者の責任は重大である。
- (13) 高橋俊樹 [2006] 7 ページ、森本紀行 [2016] 187-188 ページ、鍵谷英二 [2018] 〈はじめに〉。
- (14) 滝川秀則 [2018] 〈はじめに〉。
- (15) 『金融財政事情』2015年3月30日号、23 ページ。ヒアリング項目の最初に次の様な事への回答が求められていた。1. 顧客の事業性評価や地域貢献に対する経営陣の考え方、組織としての取組方針はどのようなものですか。また、これらについて、貴行 (経営陣) が内外に発信しているメッセージの代表的なものをお知らせ下さい。2. このような方針をどのようにして、営業現場まで徹底させていますか。また、徹底状況については、どのように確認していますか。
- (16) 日下智晴「経営理念の実現に向けてベントマークで自己評価を」『近代セールス』2017年4月1日号、60-61 ページ。
- (17) 石井純二「独自の企業分析で取引先の成長をサポート」『銀行実務』2017年8月号、10-15 ページ。
- (18) 新田信行 [2017] 12-146 ページ。
- (19) 夏目岳彦 [2016] 5-9 ページ。
- (20) この改革は取引先企業の実態を把握して経営課題の解決策を強化するのが狙いである。「審査部」の廃止は全国の地銀でも珍しい (『毎日新聞』2015年12月22日付)。この改革の内容は次の様なものである。参加銀行の本店にある「審査部」を廃止し、審査業務を地域の中核店に移す。融資の可否を決める金融機関にとって最重要部署である審査部を廃止し、支店に権限を移すのは、低金利が続き、金融機関同士で融資先の争奪戦が激しさを増す中、融資決定のスピードアップなど顧客利便性を高めるためである。山

- 口、北九州、もみじの参加3銀行の各エリアの中核店に、「事業性評価部」を新設し、審査部の業務を移す。山口銀行の場合、下関、山口、宇部、岩国、萩、徳山、東京の各店に事業性評価部と実際に融資の可否を判断する「評価役」の行員を置く。評価役は、従来の融資の可否の決定に加え、取引先と話しあいながら、経営課題の解決策の提案や実行も進める。これまでの担保や保証に依存した融資から、事業性に基づく融資への脱却を図る、というものである（「産経ニュース」2015年12月22日付）。
- (21) 金融審議会 金融分科会第二部会 協同組織金融機関のあり方に関するワーキング・グループ『中間整理報告書』金融庁、2009年6月、2-4ページ。
- (22) 小野澤康晴 [2009] 2、6、13ページ。
- (23) 城南信用金庫は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「経営理念」に掲げ、①「人を大切にする経営」の徹底、②「健全経営」・「堅実経営」の徹底、「間接金融専門金融機関」の貫徹、③「お客様本位」に基づいた取組の徹底という3つの方針を「経営方針」に掲げている（城南信用金庫編『平成30年版ディスクロージャー誌』2018年、1-2ページ。城南信用金庫『「人を大切にする経営」『思いやりを大切にする経営』の実践』日本銀行金融機構局金融高度化センター [2018]）。
- (24) 藤津勝一 [2017] 22ページ。
- (25) 齋藤一朗 [2018] 3ページ。
- (26) 第一勧業信用組合経営企画部編『第一勧業信用組合の現況 2017』2017年、18ページ。あかぎ信用組合は、2016年3月、「信頼と成長」を実践するためにクレドを制定した。この中で、ミッション（使命）として、Active（地域を活性化したい）、Kind（いつも優しくありたい）、Grow（ともに成長したい）を掲げ、これらを実践するために役職員が行う9項目の約束を明示した（「地域・組合員・職員それぞれの『信頼と成長』を目指す」『しんくみ』2017年8月号、24-27ページ）。
- (27) 新田信行 [2017] 123-130ページ。
- (28) 千葉銀行では、他行と同様、1990年代の採用抑制の影響で、次長クラスの担い手、中堅職員が不足していた（武下毅 [2018]）。信金金庫の常勤役員数は1995年3月の16万人をピークに減少トレンドをたどっており、2005～2015年3月には11万人台となっている（奥津智彦 [2017a] 79ページ）。働き方改革が叫ばれるなか、時間内で日常業務を完結させるようなワークスタイルが定着した（刀禰和之 [2016] 119ページ）。
- (29) 金融庁 [2015b] 6ページ。
- (30) 家森信善・米田耕士 [2017] 78-81ページ。
- (31) 関東財務局「新規融資や金融仲介機能の発揮と中小企業支援策について」2013年11月。
- (32) 古江晋也 [2017] 25-26ページ。城南信用金庫は2015年1月、店内事務をしている女性職員を含めて全員が渉外活動に参加する「全員渉外」を掲げている（城南信用金庫『「人を大切にする経営」『思いやりを大切にする経営』の実践』日本銀行金融機構局金融高度化センター [2018]）。
- (33) 奥津智彦 [2017b] 43ページ。
- (34) 重層管理型には、職員の保有スキルに応じた役割設定が可能、顧客ニーズへの即応、短期的に成果を出しやすいというメリットがある一方で、担当業務が固定化しがちな

- る、顧客にとってはニーズごとに担当者が異なるというデメリットがある。地区管理型には、渉外担当者をバランスよく育成することが可能、顧客ニーズに1人で対応することが可能というメリットがある一方で、渉外担当者により提供サービスの質がばらつきかねない、扱う商品が多岐に亘るために習熟が困難というデメリットがある（奥津智彦 [2017b] 50 ページ）。
- (35) 奥津智彦 [2017b] 50-52 ページ。浜松信用金庫の2015年4月の「人事制度改革」の中にも、事務負担を軽減して地域・顧客に向かい合う時間を創出するということが掲げられている（浜松信用金庫「浜松信用金庫の働き方改革」日本銀行金融機構局金融高度化センター [2018]）。
- (36) 情報の蓄積および活用については、担当者交代時の取引先情報の丁寧な引継ぎ、金融機関全体で顧客情報を収集・蓄積し、共有できる体制を構築することなどが挙げられる。優績者のスキル・ノウハウの伝播は成功事例活用となる。相談事項への対応力向上は融資の増大に寄与する。奥津智彦 [2017b] 52-54 ページを参照。
- (37) 事業性評価の実施および目利き能力を養うには多くの企業を深掘りし分析するなどして経験を高める必要があり、この修得には時間を要する。また、融資実行はともかく、経営改善の効果はすぐに出てくるものではない。このために、金融機関によっては（特に支店現場において）、これに時間をかけることを躊躇したり、敢えて避けているケースも多くみられた。したがって、本部が人事評価方法を変更したり、業務の比重を行う等の支援を行わない限り、支店現場の役職員が顧客の方を向く（事業性評価に時間を割く）ことは物理的に難しかった（吉田浩二 [2017] 10 ページ）。
- (38) 日本銀行金融機構局金融高度化センター「金融機関の働き方のデザイン」同センター [2018]。
- (39) 東邦銀行頭取北村清士「『東邦銀行の働き方大改革』～職員総活躍実現に向けて～」日本銀行金融機構局金融高度化センター [2018]。
- (40) 家森信善 [2011] 8 ページ。
- (41) 家森信善編著 [2018] 10、80-83 ページ。
- (42) 家森信善編著 [2018] 7、49-50 ページ。
- (43) 新田信行 [2017] 88-92 ページ。
- (44) 日本銀行金融機構局金融高度化センター、前掲「金融機関の働き方のデザイン」。2017年における地域金融機関支店長に対するアンケート調査によれば、人事評価制度において、減点主義が37.3%、加点主義が42.7%となっていた（家森信善編著 [2018] 10、85 ページ）。
- (45) 東邦銀行頭取北村清士、前掲報告（注39）。
- (46) 同金庫の人事考課基準をみると、「リーダーシップ」の中に「身体を張って職員を守っているか」、「人格に優れ、度量があるか」、「人材の育成」の中に「職員の成長を自分の喜びと感じているか」、「職員支援のために労を惜しまず努力しているか」、後輩の「ヤル気」を引き出しているか、「コミュニケーション能力」の中に「いつも笑顔で明るい挨拶ができていないか」、「人の話を誠実に聞くことができるか」、「謙虚さ・公平さ・協調性」の中に「周囲の人にも感謝しているか」、「コンプライアンスの遵守・リスク管理対応能力」の中に「常に危機意識を持って、仕事に取り組んでいるか」、「お客様の笑顔

- を目指して」の中に「『3つのビジョン〔中小企業・国民生活・地域社会への貢献〕を具現化する』という強い信念を持って行動できているか」、「お客さまとの信頼関係ができてきているか」などということが挙げられている（城南信用金庫「『人を大切にする経営』『思いやりを大切にする経営』の実践」日本銀行金融機構局金融高度化センター〔2018〕）。
- (47) 石井純二、前出（注17）、15 ページ。
- (48) 刀禰和之〔2017a〕51-52 ページ。
- (49) この制度は、このプロセスを定性評価部門（店別のブロック内部部門）と、営業店自らチャレンジする数値目標（自主目標）を定量評価する部門（ブロック部門）とで構成されている。ブロック内部部門評価は課題解決部門（コミュニケーション評価、課題解決評価）、人材育成（人材育成評価）、取組事例部門（行動管理評価、好事例評価）で構成される。ブロック部門評価は同金庫を地区ブロック別に預金・貸金増強評価するものである（浜松信用金庫「新営業店業績評定制度 お客様本位のビジネスモデル構築」『信用金庫』2017年3月号、56-57 ページ）。浜松信用金庫の新業績評定においては、自主目標の策定により、「受動的で考えない支店」から「能動的で考える支店」を目指し、「お客様の喜び・繁栄・発展」が同金庫の「活力創出・持続的成長」に繋がると考え、「プロセスの質」を評価し、課題解決型営業、付加価値営業を追求した（浜松信用金庫「浜松信用金庫の働き方改革」日本銀行金融機構局金融高度化センター〔2018〕）。「浜松信金『脱短期目線』へ 業績評価制度導入1年」（『日本経済新聞』電子版、2017年6月8日付）も参照されたい。
- (50) 藤津勝一〔2017〕13 ページ。
- (51) 新田信行〔2017〕132-134、140-141 ページ。
- (52) 藤江航平〔2016〕19 ページ。
- (53) 溝渕俊次「玉、磨くかざれば光なし 信用金庫の理念を、次の100年につなげるために」『信用金庫』2016年4月号、9-14 ページ。
- (54) 赤沼慎太郎「『事業性評価融資』のさらなる推進を」『しんくみ』2018年4月号、15-16 ページ等。渉外担当者にとって、約束の時間を守るということは、最も重要な行動規範である（寺岡雅顕・楫野哲彦・樽谷祐一〔2017〕89-90 ページ）。
- (55) 第一勧業信用組合では2016年後半～2017年前半頃には1年間に約460回も祭りやイベントに参加している（新田信行「『人とコミュニティの金融』について」日本銀行金融機構局金融高度化センター〔2017〕）。
- (56) 亀有信用金庫営業統括部梅津郁夫「当金庫における顧客組織化について」千葉商科大学報告、2018年5月。
- (57) 『ニッキン』2018年11月16日付。
- (58) 津嘉山幸弥（沖縄海邦銀行宮古支店）「地域貢献活動を継続し、お客様との信頼関係を築く」『リージョナルバンキング』2017年11月号、22-24 ページ。
- (59) 多胡秀人〔2017〕9 ページ。橋本卓典〔2016〕は、顧客本位の営業とは無縁の飽くなき貸出規模の拡大と低金利での貸出競争に明け暮れる銀行は今後見捨てられるのではないかと述べている（6 ページ）。
- (60) 帝国データバンク〔2015〕99 ページ。
- (61) 信用金庫等には他人を思いやる「相互扶助」という理念がある。「相互扶助」という

- 理念は重要である。これは信用金庫等が顧客本位の経営による顧客からの信頼関係の構築を目指していることを意味している。地域共同体の一員としてふさわしい倫理観を有し、共同体の基盤である地域を富ませ、自分も豊かになるとい経済性と倫理性が併存している。重点課題・経営戦略として、地域・顧客重視への取組強化が求められている(細身清彌「お客さまと本音で向き合ってこそ、信用と信頼を得る」『信用金庫』2012年3月号、64-65ページ。溝渕俊次、前出(注53)、9-12ページ)。
- (62) 信用金庫の支店長が、取引先企業が赤字の時にその打開策について取引先とともに何日も真剣に考えたり取引先を支援して立ち直らせたりしている(鎌田雅之「顧客第一主義に徹して」『信用金庫』2014年1月号、38-39ページ)。信用金庫職員が顧客に正面から向き合い、寄り添い、顧客とともに知恵を出し、顧客の悩み事や要望などの相談を聞いたとき、その対応と改善策について金庫内で自由に意見交換を行ったりしている(田村正美「人を育てる」『信用金庫』2017年7月号、36-37ページ)。顧客の課題と真正面から向き合い、解決を手伝うことによって顧客から感謝されることが信用金庫職員に求められている(鶴見明夫「お客さまから感謝される信用金庫人を目指して」『信用金庫』2017年11月号、38-39ページ)。信用金庫支店長の使命は、「顧客第一主義」営業を基本方針として、地域に溶け込み、顧客と相思相愛の関係を構築することだという信用金庫支店長経験者もいる(山下伸二「『顧客第一主義』と『約束』を守る」『信用金庫』2018年2月号、38-39ページ)。足立成和信用金庫は、地域の発展に奉仕し、「顧客満足を最優先する」という経営理念を掲げ、地域になくてはならない、顧客から信頼される地域一番の金融機関になることを目指した(高杉浩明「愛され、必要とされる金庫に!」『信用金庫』2014年7月号、32ページ)。
- (63) 五味節夫「いつまでも信頼され、愛される信用金庫を目指して」『信用金庫』2015年9月号、25ページ。
- (64) 深見達雄「組合員の信頼を第一に、安心・安全な信用組合をつくる」『しんくみ』2015年9月号、14ページ。
- (65) 奥山文雄 [2013] 16ページ。藤江航平 [2016] 19ページ。
- (66) 奥山文雄 [2013] 16-19ページ。
- (67) 西部信用金庫は「お客様支援センター」を設置し、早くから、集金はしないで課題解決型金融を行うという営業体制を開始しており、地域には「まちづくり支援」、個人には「資産形成支援」、企業には「事業支援」を行っていた(落合寛司「課題解決型金融を貫く」『信用金庫』2012年7月号、22-23ページ)。
- (68) 藤津勝一 [2017] 13、23ページ等。
- (69) 狩野浩二「事業性評価融資への取組」日本銀行金融機構局金融高度化センター[2017]。
- (70) 但陽信用金庫常務理事藤後秀喜「但陽信用金庫『知的資産経営』支援」『信用金庫』2016年12月号、17-20ページ。
- (71) 澁谷耕一 [2010] は「優れたコミュニケーション能力」を養成するためには次の5つのポイントを理解することが必要であると述べている(v-viページ)。
- ①企業と金融機関を取り巻く環境変化を正確に理解すること。
 - ②環境変化のなかで、企業はどんなことに悩み、また変化をいかにチャンスに変えようとしているかを知ること。
 - ③企業経営者とは何か、関心や考え方を知り、その実像を理解すること。
 - ④金融機関の強みとは

- 何か、強みをいかして、顧客の企業に、どのようなソリューションと経済的な利益を提供できるかを知ること。⑤他人にはない卓越した能力を身に付けること。
- (72) 澁谷耕一 [2010] 122 ページ。
- (73) 齋藤一朗 [2018] 3 ページ。
- (74) 齊藤壽彦 [2017] 4-5、8 ページ。
- (75) 金融庁「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム（平成 17～18 年度）」2005 年 3 月 29 日、5、10 ページ。
- (76) 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 5、12 ページ。広島銀行は早くから事業性評価を行っていた。同行は「目利き能力」とは、「企業実態の現状分析」+「今後の方向性策定」の能力であるとしている（廣江裕治「広島銀行の事業性評価への取組み」（第 4 回地域企業 評価手法・評価指標検討会報告、2015 年 11 月 6 日）。
- (77) 金融庁「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果等の概要」2012 年 7 月、2013 年 8 月、2014 年 8 月。なお、同アンケートの 2015 年 8 月結果報告では、同じことがコンサルティング機能の発揮の項目で、「目利き能力を発揮し、顧客の事業性を評価する能力」という表現となっている（金融庁 [2015b]）。
- (78) 相馬裕晃 [2017] 41 ページ。
- (79) 鈴木俊介 [2013] 12-15 ページ。
- (80) 池井戸潤 [2005] 88 ページ。
- (81) 伊東真幸・家森信善 [2016] 136、152-154 ページ。
- (82) 金融庁 [2015b] 6 ページ。齊藤壽彦 [2017] 4-5、8 ページ。
- (83) 関東財務局「新規融資や金融仲介機能の発揮と中小企業支援策について」2013 年 11 月。
- (84) 全国銀行協会 [2016] 10 ページ。
- (85) 中村中編著 [2016] 53 ページ。
- (86) 飛騨信用組合はこのような取組を行っている（井之口寛紀「中小企業の『質の高い決算書類の作成』を応援する取組み」『しんくみ』2016 年 6 月号、18-20 ページ）。
- (87) 飯野米太「中小の決算書の信頼性を保証」『ニッキン』2018 年 7 月 6 日付。ドイツでは、税理士による決算書作成証明書が広く定着している。これは、銀行業務を営む企業を対象とする信用制度法（1961 年制定）において、金融機関が融資先から決算書を徴求する義務が課せられたことが発端となっており、中小企業が融資申込をする場合には必ず提出が求められているという。これが大企業における「監査証明」に相当する役割を果たしている。我が国にはこれと類似した制度として、税理士法第 33 条の 2 に基づく「書面添付制度」がある。これは本来は税務申告書の正確性を証明するものであるが、この添付書面は決算書の信頼性を証明するものともなる。法人税における書面添付割合は 8.8%にとどまるものの、金融機関の融資判断における積極的な活用が期待される（飯野米太「中小企業金融の信頼性確保へ」『ニッキン』2018 年 10 月 26 日付）。
- (88) 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 12 ページ。齊藤壽彦 [2017] 8 ページ。
- (89) 伊藤邦雄 [2014] 199-206 ページ。
- (90) 『近代セールス』2017 年 12 月 15 日号には次の様な着眼点が指摘されている（12-27 ページ）。①資産：売掛金・棚卸資産増加の背景をヒアリング、②負債：借入金の性質

- を見極める、③純資産：事業内容と組み合わせて成長のスピードなどを測る、④売上高：月別・商品別・部門別などに細分化して検証、⑤売上原価：外注内容や仕入れを精査、⑥販売費および一般管理費：経営戦略や収益構造をみて「企業の強みの源泉になっているコスト」であるかどうかを判断、⑦営業外収益：勘定科目明細上に補助金の記載があれば強みとなる、⑧流動比率・当座比率：比率の変動要因を予測して、取組内容から強みを発見、⑨粗利益：利益率の高い商品へのシフトや原価削減の自助努力を確認、⑩労働生産性：付加価値を生み出す過程や従業員数から強みを確認、⑪損益分岐点：固定費・変動費の変化に着目、⑫商流とキャッシュフロー：強みを確認、期間損益の黒字や融資条件の妥当性に着目、⑬経常運転資金と季節資金：定期的に当座預金等の動きを確認、⑭経営者の個人資産：会社と個人を一体的に把握、等。銀行研修社編 [2015a] 104-119 ページ、寺岡雅顕編著 [2017] 59-82、154-173 ページ、等も参照されたい。
- (91) 石川清英 [2015] 76、180、207 ページ。
 (92) 安西克巳 [2015] 65-66、83-89、106-108 ページ。
 (93) 相馬裕晃 [2017] 81-125 ページ。
 (94) CRD 協会 [2017]。
 (95) 齊藤壽彦 [2018] 2-5 ページ、銀行研修社編 [2015a] 8-33 ページ、等を参照されたい。
 (96) 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]。
 (97) PEST の視点については大山雅己 [2017a] 29 ページ、立花敏男監修 [2016a] 57-60 ページを参照されたい。事業構造調査の情報収集方法とチェックポイントについてはリッキージェネシスソリューション株式会社編 [2015] 78-80 ページを参照されたい。外部・内部環境分析の詳細は経済産業省「地域金融人材育成システム開発事業：創業・起業促進型人材育成システム開発等事業」(2004-2005年)のプログラムテキスト『経営計画と財務マネジメント』(国立国会図書館デジタルコレクションで公開) 23-56 ページ等を参照されたい。
 (98) 齊藤壽彦 [2018] 3-23 ページ、銀行研修社編 [2015a] 36-102 ページ、銀行研修社編 [2015b] 36-90 ページ、寺岡雅顕編著 [2017] 102-153 ページ、立花敏男監修 [2016a] 76-98 ページ、立花敏男監修 [2016b] 13-134 ページ等を参照されたい。
 (99) 井上有弘 [2016a] 6 ページ。
 (100) 経済産業省知的財産政策室「地域金融機関と連携した知的資産経営の推進について」2013年12月、17、21 ページ。
 (101) 経済産業省知的財産政策室、上掲資料、22 ページ。
 (102) 肥塚直人 [2017] 11-17 ページ。
 (103) 寺岡雅顕・楯野哲彦・樽谷祐一 [2017] 100 ページ。
 (104) 久保田清・渡邊賢司 [2016] 45 ページ。滝川秀則 [2018] 34-48 ページ。
 (105) あおぞら地域総研株式会社 [2018] 18-20 ページ。
 (106) 大山雅己 [2017a] は、15の対話の視点、すなわち、①創業の理由、②創業の場所と時期の選択理由、③創業期の事業環境、④事業が軌道に乗ったきっかけ、⑤危機とその克服方法、⑥事業内容の変化理由、⑦今後の事業展開、⑧業務の流れと強み、⑨競合他社と差別化を図るための工夫、⑩競合他社と比較しての課題、⑪業界内での取引先企業のポジション、⑫競合先の変化、⑬顧客ニーズの変化、⑭取引先企業の今後のチャン

- ス、⑮取引先企業の今後のリスク）を挙げている（10-11 ページ）。また、対話のヒント、すなわち、クローズドクエスチョン（YES、NO で返答できる質問）でなく、オープンクエスチョン（それ以外の自分の考えなどを述べる質問）で対話を進め、WHO、WHEN、WHERE、WHAT、HOW TO、HOW MANY といった単純な問いかけのことに WHY という質問を組み合わせて対話を進めることも推奨している（12-13 ページ）。また、大山雅己 [2016] 15-17 ページ、同 [2017b] 「『事業性評価』実践セミナー『近代セールス』第 2 回「創業時の状況」（4 月 15 日号）、第 3 回「バリューチェーン」（5 月 1 日号）、第 4 回「営業」（5 月 15 日号）、第 5 回「開発設計・仕入れ・製造・流通」（6 月 1 日号）、第 6 回「事業環境・変化」（7 月 1 日号）、第 7 回「強み・弱み（課題）」（7 月 15 日号）、第 8 回「将来の夢」（8 月 1 日号）、第 9 回「将来の事業野担い手」（8 月 15 日号）、等も参照されたい。澁谷耕一 [2010] も企業経営者とのコミュニケーションの取り方について述べている（82-106 ページ）。
- (107) 新田信行 [2017] 140 ページ等。
- (108) 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 12 ページ。
- (109) 鏡高志・高木融・田中新也 [2018] 11-23 ページ。
- (110) 吉田浩二著（澁谷耕一監修）[2016] 44-64 ページ。
- (111) 高橋俊樹 [2015] 30-31 ページ等。
- (112) 銀行研修社編 [2015a] 36-102 ページ。リッキービジネスソリューション株式会社編 [2015] 81-86 ページ、久保田清・渡邊賢司 [2016] 43-45 ページ。相馬裕晃 [2017] 56-59 ページ。鍵谷英二 [2018] 137-147 ページ。齊藤壽彦 [2018] 3-5 ページ。
- (113) 鍵谷英二 [2018] 5、152-160 ページ。
- (114) 企業の事業性、将来性についての目利きの実践事例については銀行研修社編 [2015b] 第 2 章を参照されたい。知的資産経営教育協議会 [2018] は知的資産経営の見方についてわかりやすく述べている。「知的資産」は人的資産、構造資産、関係資産に 3 分類できる。「知的財産」を含まない知的資産の中での「構造資産」には知的財産は含まれないが（齊藤壽彦 [2018] 9-10 ページ）、知的財産を含む知的資産の中では知的財産は構造資産に含まれる（知的資産経営教育協議会 [2018] 39 ページ）。
- (115) みずほ情報総研 [2015] xviii ページ。
- (116) 山梨中央銀行は 2012 年度以降、企業への行員派遣を通じた目利き力の向上を図っている（全国銀行協会 [2016] 13-14 ページ）。
- (117) 高橋俊樹 [2015] 30-31 ページ等。限られた営業区域で生き残りを図る「深掘り戦略」を展開する地域金融機関にとって、融資業務における迅速な与信審査が重要となる。このような融資の基盤は、役職者が経営者の人柄を把握しているということである（古江晋也 [2017] 24、27 ページ）。この意味からも経営者評価が重要となる。
- (118) 同号では①経営者、②従業員、③組織・体制、④採用状況、⑤給与・賞与、⑥福利厚生、⑦就業スタイル、⑧社員研修・人材育成、⑨技術承継、⑩後継者を見る際の着眼点が指摘されている（82-93 ページ）。
- (119) 江上広行 [2017] 77-78 ページ。事業性評価シートのつくり方、利用の仕方については鍵谷英二 [2018] を参照されたい。
- (120) 吉田豊 [2015] 14-17 ページ。

- (121) 井上有弘 [2016b] 21-24 ページ。
- (122) 永沢崇(桐生信用金庫)「『知財ビジネス評価書』を活用した取引先支援」『信用金庫』2018年9月号、11-14 ページ。
- (123) 経済産業省知的財産政策室、前掲資料(注100)、27 ページ。
- (124) 帝国データバンク [2013] vi ページ。
- (125) 金融庁「ローカルベンチマーク活用戦略会議(第1回)―議事要旨」2016年4月14日。ローカルベンチマーク活用の第1段階として、地方創生の取組を情報面から支援するために経済産業省と内閣官房(まち・ひと・しごと創生本部事務局)が提供している「地域経済分析システム」(RESAS:リーサス)が利用される。これは、自治体とのコミュニケーションツールとして活用できるだけでなく、金融機関が事業性評価を行う上でも活用できる。リーサスは地域経済の強みや弱み、現状や課題、あるいは未来像を把握することに役立つシステムなのである(齊藤壽彦 [2018] 21-22 ページ。浜村昌和 [2016] 10ページ)。また、信金中央金庫が作成している「地域産業連関分析データ」も各信用金庫が地域産業に対する事業性評価を行う上で活用できる。これは、市町村単位で、産業特性、産業間の相互依存関係、各産業の生産額・雇用者数の将来見込みおよび支援策の実施に伴う経済波及効果が把握できるものである(曾與島弘貴・石神明広 [2017] 57-74 ページ)。
- 淡陽信用組合はローカルベンチマークを活用し、事業性評価による新規融資に積極的に取組んだ。但陽信用金庫は事業性評価の結果やローカルベンチマークを提示して対話を行っている取引先数等を公表した(<http://chizaikeiei.net/benchmark.html>)。
- (126) 武田三芳・平野文彦(君津信用組合)「当組合の『ローカルベンチマーク』への取組」『しんくみ』2017年5月号、23-27 ページ。
- (127) 井上均・小林智(群馬信用組合)「当組合の『事業性評価』方法と『ローカルベンチマーク』への取組」『しんくみ』2017年2月号、16-19 ページ。
- (128) 今野洋之 [2017] 42-46 ページ等を参照されたい。
- (129) 新田信行 [2017] 132-141 ページ等。
- (130) 但陽信用金庫では、「経営レポート」の作成に共同作業として取り組むために、この作成が取引先を深く理解するまたとない機会となり、取引先に対する理解が深まり、サポート役の職員にプラス効果をもたらした。「知的資産経営報告書」の作成に際しても、同金庫の支店長や担当者が「経営レポート」作成の場合と同様に同席しており、進捗状況や内容、感じた事柄などが必ず金庫本部に報告されていた(藤津勝一 [2017] 20-22 ページ)。
- (131) 中島丈晴(呉信用金庫)「優れた技術力等を発揮し企業の成長につなげる」『信用金庫』2018年9月号、8-11 ページ。
- (132) 寺岡雅顕編著 [2018b] 111、140 ページ。小出宗昭氏は多くの金融機関が非常に安易な他行横並びのヒアリングシート作りで満足してしまっているということを指摘した(金融ジャーナル編集部「“勘違い”だらけの事業性評価 安易な横並びヒアリングシート」『金融ジャーナル』2017年7月号、28-29 ページ)。
- (133) 金融庁「知ってナットク! [事例集]」2015年4月、POINT19。2015年1月の金融検査マニュアル別冊〔中小企業融資編〕一部改正において事例集に短期継続融資に関

- する事例 20 が追加された。
- (134) 上田真一「銀行員の目利き力を発揮させるには」2011年8月29日、<https://ameblo.jp/seisakukouko/entry-11001039396.html>.
 - (135) 藤津勝一 [2016] 43-66 ページ等を参照。
 - (136) 村山賢誌氏は信用保証協会が過去の実績が悪いとの理由で保証を否決し、民間金融機関の借入れでつないだ後、オリックスの保証付きで融資を受けた飲食店の事例を報告している（千葉商科大学経済研究所 [2018] 15 ページ）。
 - (137) 日本銀行金融機構局金融高度化センター「金融機関の働き方のデザイン」同センター [2018] 17-18 ページ。
 - (138) 全国信用金庫協会では、2018 年度人事教育事業計画の中で、管理者講座において、事業性評価による目利き力を発揮し、顧客の課題解決に向けた支援力の充実・強化を図り、専門講座では「事業性融資推進講座」などの内容の充実・強化を図ることとしている（「全信協 平成 30 年度事業計画」『信用金庫』2018 年 3 月号、22 ページ）。
 - (139) 村本孜 [2005] 18 ページ。
 - (140) 千葉商科大学経済研究所 [2018] 18 ページ。
 - (141) 廣江裕治、前掲報告（注 76）。
 - (142) 家森信善編著 [2018] 7 ページ。
 - (143) 新田信行 [2017] 140 ページ。
 - (144) 大山雅己 [2017a] 4 ページ。
 - (145) 千葉商科大学経済研究所 [2018] 18 ページ。
 - (146) 日下智晴 [2017]。千葉商科大学経済研究所 [2018] 17 ページ。
 - (147) 融資渉外の OJT の効果的な行い方については「融資渉外の OJT はこうすればうまくいく！」『近代セールス』2017 年 10 月 15 日号、12-41 ページ等を参照されたい。
 - (148) 守島基博「若手の成長支援を考える」『信用金庫』2016 年 5 月号、3-6 ページ。
 - (149) 奥津智彦 [2017a] 84-85 ページ。
 - (150) 刀禰和之 [2016] 118 ページ。
 - (151) 刀禰和之 [2017c] 33 ページ。
 - (152) 京都中央信用金庫 [2016] 8 ページ。
 - (153) 千葉商科大学経済研究所 [2018] 17 ページ。
 - (154) 水野勝文・須澤洋「地域金融機関は取引先の知的財産に注目せよ」『金融財政事情』2017 年 4 月 24 日号、34-37 ページ。
 - (155) 刀禰和之 [2016] 120 ページ。
 - (156) 家森信善編著 [2018] 50-51 ページ。
 - (157) 奥津智彦 [2017a] 83 ページ。
 - (158) あおぞら地域総研株式会社 [2018] 28-59 ページ。
 - (159) 茨木豊彦 [2017] 4-9 ページ。全国信用組合中央協会編『人材育成の手引き』2016 年、5 ページ。
 - (160) 奥津智彦 [2017a] 75-83 ページ。
 - (161) 刀禰和之 [2016] 115 ページ。
 - (162) 京都中央信用金庫では入庫 1 年目の秋に「新入職員フォロー研修」、入庫 2 年目に

- 「キャリア開発研修」、3年目に「業務基礎確認研修」を行っている（京都中央信用金庫 [2016] 9 ページ）。
- (163) この制度は「融資・審査や事業性評価などに必要な“高い目利き力”を持つ職員の育成」を目的とし、後輩を指導できる人材づくりも兼ねている。受講対象は30歳前後の主任・係長クラスで、6か月間にわたり、外部の中小企業診断士を講師に迎えて講義をする。受講生から3人を選抜し、2019年5月を目途に地元企業に3月間派遣する。企業派遣や金庫での実務経験などを経て、小論文審査や役員面接に合格したものが「目利きマスター」に認定される（『ニッキン』2018年11月23日付）。
- (164) 刀禰和之 [2016] 115、118 ページ。
- (165) 刀禰和之 [2016] 121-124 ページ。
- (166) 新田信行 [2017] 92-93 ページ。
- (167) 奥津智彦 [2017a] 83-84 ページ。
- (168) 京都中央信用金庫 [2016] 7-10 ページ。
- (169) 新宮信用金庫理事長浦木睦雄「積極的にチャレンジする精神を鍛える」『信用金庫』2016年5月、11-13 ページ。
- (170) さわやか信用金庫人事研修部齊藤勉「地域社会に貢献できる信金人の育成」『信用金庫』2016年5月号。13-17 ページ。
- (171) 静岡信用金庫は、人材育成のために、新入職員に限らず受講したいものを対象に、2013年から「しずしん修身塾」を開塾し、人間力（社会を構成し、運営するとともに、自立した一人の人間として力強く生きていくための総合的な力）を高めるために『論語』を学びの重点に置き、思いやり（仁）などの受講者への浸透を図っている（南條正徳『しずしん修身塾』への想い）『信用金庫』2016年5月、17-20 ページ）。
- (172) 森本龍雄・刀禰和之 [2017] 54-58 ページ。
- (173) 『ニッキン』2018年9月21日付。
- (174) 刀禰和之 [2016] 124-126 ページ。
- (175) 東邦銀行頭取北村清士、前掲報告（注39）。
- (176) 京都中央信用金庫 [2016] 10 ページ。
- (177) 中小企業庁事業環境部企画課・金融課 [2015] 12 ページ。
- (178) 中村中編著 [2016] 114 ページ。
- (179) みずほ情報総研 [2015] ii、xvii-xviii、28-29 ページ。
- (180) 以上については刀禰和之 [2017b] 66-68 ページを参照されたい。
- (181) 帝国データバンク [2015] 103 ページ。
- (182) 中小企業知的資産経営研究会 [2006] 19-20 ページ。
- (183) 竹村秀晃 [2016a] 32、47 ページ。
- (184) 「銀行に企業の『目利き力』訓練 地域経済活性化機構」『日本経済新聞』電子版、2015年1月24日付。
- (185) 金融庁「金融仲介機能のベンチマーク」2016年9月。
- (186) 日下智晴 [2016] 8 ページ。
- (187) 黒木正人・井村清志・南川善光「事業性評価を踏まえた『稟議書』書き方」『バンクビジネス』2017年12月1日号、8-27 ページ。

(188) さしあたり青木剛 [2018] 等を参照されたい。

〈主要参考文献〉

- 青木剛 [2018] 『事業性評価と課題解決型営業のスキル—中小企業と金融機関のより良い未来を作るために—』 商工総合研究所。
- あおぞら地域総研株式会社 [2018] 『事業性評価人材育成の実践』 同社。
- 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低減』 作新学院大学博士論文。9月。
- 池井戸潤 [2005] 『これだけ覚える 融資の基礎知識』 近代セールス社。
- 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。
- 伊東眞幸・家森信善 [2016] 『地銀創生——コントリビューション・バンキング』 金融財政事情研究会。
- 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] 「信用金庫における『事業性評価シート』の実際」 『信用金庫』12月号。
- 茨木豊彦 [2017] 「信用組合の人材育成のあり方」 『しんくみ』5月号。
- 江上広行 [2017] 「真の事業性評価に向けた3つの提言」 『銀行実務』6月号。
- 大山雅己 [2016] 「知的資産経営の視点を顧客との対話と事業性評価融資に活用する」 『信用金庫』12月号。
- 大山雅己 [2017a] 『「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。
- 大山雅己 [2017b] 『「事業性評価」実践セミナー』 『近代セールス』 第1回 (4月1日号)、第2回 (4月15日号)、第3回 (5月1日号)、第4回 (5月15日号)、第5回 (6月1日号)、第6回 (7月1日号)、第7回 (7月15日号)、第8回 (8月1日号)、第9回 (8月15日号)。
- 岡宏 [2018] 「地域密着型金融の課題とキャッシュフローレンディングの可能性」 富士通総研 (FRI) 経済研究所 『研究レポート』No. 454、4月。
- 奥津智彦 [2017a] 「信用金庫中堅職員のさらなる活躍に向けて—信用金庫内で補い合える体制の構築がより重要に—」 2月増刊号、2月。
- 奥津智彦 [2017b] 「信用金庫職員の活動力向上を目指した取り組みについて」 『信金中金月報』9月号。
- 奥山文雄 [2013] 「経営に役立つ情報の提供とは」 『しんくみ』8月号。
- 小野澤康晴 [2009] 「協同組織と金融——いくつかの論点と協同組織の異議付け——」 『農林金融』2009年12月号。
- 鏡高志・高木融・田中新也 [2018] 「事業性評価融資につなげる貸出稟議書作成の基本」 『銀行実務』1月号
- 鍵谷英二 [2018] 『使える「シート」で競争優位に立つ 事業性評価の推進マニュアル』 中央経済社。

- 京都中央信用金庫 [2016] 「知識やスキルとともに人間力を高める」『信用金庫』5月号。
- 銀行研修社編 [2015a] (通信教育) 『中小企業融資目利き力養成講座／テキスト1 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] (通信教育) 『中小企業融資目利き力養成講座／テキスト2 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] (通信教育) 『中小企業融資目利き力養成講座／テキスト3 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。
- 金城亜紀 [2011] 『事業会社のための ABL 入門』日本経済新聞出版社。
- 近代セールス社 [2017] 『近代セールス』近代セールス社、12月15日号。
- 金融庁 [2014] 「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果等の概要」8月。
- 金融庁 [2015a] 『中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針』6月。
- 金融庁 [2015b] 「地域金融機関の地域密着型金融の取組み等に対する利用者等の評価に関するアンケート調査結果等の概要」8月。
- 金融庁 [2016a] 「企業ヒアリング・アンケート調査の結果について～融資先企業の取引金融機関に対する評価～」金融庁「金融仲介の改善に向けた検討会議」(第4回) 配布資料、5月23日。
- 金融庁 [2016b] 「企業ヒアリングを踏まえた地域銀行との対話について～財務局長からの報告より～」金融庁「金融仲介の改善に向けた検討会議」(第4回) 配布資料、5月23日。
- 金融庁 [2017] 『平成28事務年度 金融レポート』同庁、10月。
- 日下智晴 [2016] 「金融仲介機能のベンチマークについて」『しんくみ』12月号。
- 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。
- 久保田清 [2016] 「ABL 推進は『事業性評価』企業実態を把握しての融資」『金融ジャーナル』2016年6月号。
- 久保田清・渡邊賢司 [2016] 「事業性評価融資の核心 第2回 財務・非財務分析とヒアリングのポイント」『銀行法務21』No. 806、10月。
- 肥塚直人 [2017] 「知的財産を切り口とした事業性評価の深化」『リージョナルバンキング』9月号。
- 今野洋之 [2017] 「ローカルベンチマーク活用による事業性評価の上手なやり方」『銀行実務』4月号。
- 齋藤一朗 [2018] 「『相互扶助』の経済的意義」『信金中金月報』6月号。
- 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 [2017] 「中小企業金融の現状と課題」千葉商科大学経済研究所編『中小企業支援研究』Vol. 4、3月。
- 齊藤壽彦 [2018] 「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—」『千葉商大論叢』第56巻第2号、11月。
- CRD 協会 [2017] 『平成28年度中小企業等の事業性評価に向けたモデル構築調査事業報告書』2016年度中小企業庁委託事業、3月。

- 事業再生研究機構 [2007] 『ABL の理論と実践』 商事法務。
- 澁谷耕一 [2010] 『経営者の信頼を勝ち得るために【第2版】—営業職員のコミュニケーション術』 金融財政事情研究会。
- 末松義章 [2010] 『不正経理処理の実態分析 粉飾決算のメカニズムと発生の抑止方法』 中央経済社。
- 鈴木俊介 [2013] 「情報収集の考え方と情報分析の重要性—高質な情報をより効果的に集める上での大原則—」 『しんくみ』 8月。
- 全国銀行協会 [2016] 『地方創生に向けた銀行界の取組みと課題』 3月。
- 相馬裕見 [2017] 『事業性評価実践講座 銀行員のためのMQ会計XTOC』 中央経済社。
- 曾與島弘貴・石神明広 [2017] 「地方創生に向けた地域産業連関分析データの活用—持続的な信用金庫経営に向けて—」 『信金中金月報』 2月増刊号。
- 滝川秀則 [2018] 『[融資力] トレーニングブック 事業性評価融資推進とソリューション営業』 ビジネス教育出版社。
- 武下毅 [2018] 「収益面でも目に見える実績、千葉銀行の事業性評価」 『金融財政事情』 10月22日号。
- 竹村秀晃 [2015] 「京都信用金庫がABLの先駆者と成り得た理由—無担保融資を厭わない目利き力による事業性評価—」 『信金中金月報』 増刊号、8月。
- 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」 『信金中金月報』 2月増刊号、2月。
- 多胡秀人 [2017] 「地道な活動の面的展開こそが信用組合の地方創生」 『しんくみ』 8月号
- 高橋俊樹 [2006] 『融資審査』 金融財政事情研究会。
- 高橋俊樹 [2015] 『融資審査』 第3版、金融財政事情研究会。
- 立花敏男監修 [2016a] (通信教育) 『融資判断上級講座 テキスト2 未来予測・ビジネスモデル』 第3版、銀行研修社。
- 立花敏男監修 [2016b] (通信教育) 『融資判断上級講座 テキスト3 融資審査と目利き技能』 第3版、銀行研修社。
- 知的資産経営教育協議会 [2018] 『知的資産経営入門講座』 マスターリンク。
- 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～」 『中小企業支援研究』 Vol. 5、3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 [2015] 『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 [2017] 『ABLの課題に関する実態調査 調査報告書』 平成28年度 経済産業省委託調査報告書、同バンク、2月。

- 寺岡雅顕・楫野哲彦・樽谷祐一 [2017] 『ベテラン融資マンの涉外術』 銀行研修社。
- 寺岡雅顕編著 [2017] (通信教育) 『事業性評価力養成講座／テキスト1 事業性評価概論』 第2版、銀行研修社。
- 寺岡雅顕編著 [2018a] (通信教育) 『事業性評価力養成講座／テキスト2 事業性～要注意先・要管理先の事業性評価』 第2版、銀行研修社。
- 寺岡雅顕編著 [2018b] (通信教育) 『事業性評価力養成講座／テキスト3 営業店に求められる事業性評価の実務』 第2版、銀行研修社。
- 刀禰和之 [2016] 「若手職員の人材育成・OJTについて」『信金中金月報』2月増刊号、2月。
- 刀禰和之 [2017a] 「信用金庫の営業店評価のあり方に関する一考察」『信金中金月報』2月増刊号、2月。
- 刀禰和之 [2017b] 「金融仲介機能の発揮に向けた外部専門家の活用について」『信金中金月報』9月号。
- 刀禰和之 [2017c] 「信用金庫の若手職員の育成事例について②—城南信用金庫—」『信金中金月報』12月号。
- 中村中編著 [2016] (通信教育) 『融資判断上級講座 テキスト1 事業性の評価』 銀行研修社。
- 夏目岳彦 [2016] 「企業の事業性評価を重視した融資等の推進—各金融機関における取組状況と課題解決の方向性—」『リージョナルバンキング』6月号。
- 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 [2012] 『ABLを活用するためのリスク管理』 (*BOJ Reports & Research Papers*)、6月。
- 日本銀行金融機構局金融高度化センター [2011] 「金融高度化セミナー『ABLを活用するためのリスク管理』」(12月2日開催) 12月。
- 日本銀行金融機構局金融高度化センター [2014] 『商流ファイナンスに関するワークショップ報告書』 2月。
- 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。
- 日本銀行考査局 「金融機関の貸出に係る信用リスク管理について」『日本銀行月報』1991年6月号。
- 橋本卓典 [2016] 『捨てられる銀行』 講談社。
- 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。
- 藤江航平 [2016] 「企業側の要望 十分な理解、支援、信頼とは」『金融ジャーナル』6月号。
- 藤津勝一 [2016] 「人材育成が鍵を握る中小企業経営の持続発展—活力を生むモチベーションの創出・持続とスキルアップへの工夫—」『信金中金月報』9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。
- 古江晋也 [2017] 「地域を深掘りすることで生き残りをめざす金融機関」農林中金総合研

- 究所『金融市場』6月号。
- 間下聡 [2011] 「動産担保融資の現状と利用拡大に向けた課題」『信金中金月報』9月号。
- 水野浩児 [2015] 「金融円滑化における担保のあり方と債権譲渡の実相」追手門学院大学『追手門経済・経営研究』第22号、3月。
- 水野浩児 [2016] 「ABLが金融実務に及ぼす影響と債権譲渡の実相」『追手門経済・経営研究』第23号、3月。
- 水野浩児 [2018] 「金融行政改革における事業性評価融資の意義と債権の実相—金融検査マニュアルの抜本改革におけるABLの有用性—」追手門学院大学経営学会『追手門経営論集』第23巻第2号、3月。
- みずほ情報総研 [2015] 『技術・知的財産を活用した事業化のための目利き機能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、3月。
- 村本孜 [2005] 『リレーションシップ・バンキングと金融システム』東洋経済新報社。
- 森本龍雄・刀禰和之 [2017] 「信用金庫の若手職員の育成事例について①—さわやか信用金庫—」『信金中金月報』7月号。
- 森本紀行 [2016] 『フィデューシャリー・デューティー—顧客本位の業務運営とは何か』ビジネス教育出版社。
- 家森信善 [2011] 「地域密着型金融の本質と地域銀行経営」『リレーションシップバンキング』61巻第2号、2月。
- 家森信善編著 [2018] 『地方創生のための地域金融機関の役割—金融仲介機能の質的向上を目指して—』中央経済社。
- 家森信善・米田耕士 [2017] 『金融機関職員から見た金融機関の人材マネジメントの現状と課題—2017年「若年および中堅の金融機関職員の意識調査」の結果の概要—』神戸大学経済経営研究所 (Discussion Paper Series DP2017-J08)。
- 山口省藏 [2014] 「中小企業金融の多様化に向けて—商流ファイナンスの可能性」『リージョナルバンキング』10月号。
- 吉田浩二 [2017] 「事業性評価と目利き力の向上」『リージョナルバンキング』9月号。
- 吉田浩二著（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、
- 吉田豊 [2015] 「企業ごとの評価シートをもとに実態把握を進める広島銀行」『金融財政事情』3月30日号。
- 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。

(2019.1.20 受稿, 2019.3.5 受理)

[抄 録]

前稿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明らかにしたが、本稿においては、地域金融機関の事業性評価融資研究の一環として、地域金融機関が事業性評価融資を推進するために考えられる方策を総合的に考察した。

この方策として、第1に、ABLを事業性評価融資の観点から捉え、その活用方策について検討した。第2に、事業性評価融資において重要となる金融機関の融資態勢のあり方について詳論した。第3に、金融機関の取引先との信頼関係づくりの方策を明らかにした。第4に、事業性評価融資推進のために必要となる金融機関の目利き能力の向上策について、定量評価と定性評価の両側面にわたって総合的に解明した。第5に、事業性評価のために重要となる目利き人材の育成策について立ち入って検討した。第6に、地域金融機関が外部専門家・専門機関との連携を図ることの重要性について論じた。

事業性評価融資推進のためにはこのように広範かつ深く掘り下げて検討した対策が必要であることを本論文で明らかにした。

このような方策を金融機関が実行することは容易なことではない。各金融機関はその実情に応じて、どこまでそのような方策を採用することができるかを検討しなければならないことも指摘した。

〔論 説〕

記述による学習の振り返りを促す
LMS（学習支援システム）活用の試み

坂 田 哲 人
柏 木 将 宏
小 林 直 人
鎌 田 光 宣
宮 田 大 輔

1. 研究の背景

大学、とりわけ情報を主として専門としない文系学部において、初年次を対象とした情報教育（以下、「情報基礎教育」という）が広く実践されはじめたのは、およそ西暦2000年前後のことであるといわれている。

その後およそ20年にわたり、各大学においてカリキュラムの制定・改訂や、実践上の工夫を積み重ねながら今日に至っている。情報基礎教育に関するこれまでの議論としては、情報基礎教育が大学に取り入れられた経緯、教育内容やカリキュラム、あるいはその変遷について事例研究として多数報告されている（例えば、坂田ら（2009）、宮下ら（2011）、小林ら（2017）など）。

これらの報告から読み取れることとして、情報基礎教育の変遷の特徴の1つには、教育内容が頻繁に見直されている点が挙げられる。技法を中心とした大学における基礎教育といえ、例えば外国語（英語）や、千葉商科大学（以下、本学）の例でいえば簿記などを含めることもできるだろうが、これらの教育内容が、情報基礎教育ほどに頻繁に見直されている状況にあるとはいえないだろう。

大学の情報基礎教育の教育内容が見直されている理由を鑑みると、1つには情報通信技術（ICT）の移り変わりの速さを挙げることができるだろう。ICTの著しい進歩があり、それに伴って社会一般で活用される技術体系も変化し、そのことが広く消費生活までも変化させている。この流れに対応することが情報基礎教育の存在意義である、とされてきたことが教育内容の頻繁な見直しにつながっている。ほかにも、初等中等教育において情報教育が開始され、その学習内容や課程が変化し、ICT教育環境の整備が進んでいることなどから、大学入学時点における情報活用能力が年度により違うことも一因として加えられるだろう。

それでも、近年ではICTに関する教育課程を標準化しよう（標準的な教育課程を設計しよう）とする試みなどもみられるが（情報処理学会「J07」のちに「J17」、私立大学情報教育協会「情報教育のガイドライン」など）、これらで提示されたカリキュラムが標準的に大学で活用されているという報告を受けるまでには至っていないのが現状である。

さらに情報基礎教育に関する議論については、これまで述べてきたような「情報基礎教育で何を教えるか」というカリキュラム論的な展開のほかに、学習成果や情報活用能力に関する議論があることに気づく。この点については、いわゆる「情報リテラシー」に類する資質能力を定義し、その項目がどの程度身についているかを測定する方法などが提案されてきている。情報活用や機器の操作に関する能力（スキル）やコンピテンシーを定義し、情報教育によって育成されることが期待できる能力と組み合わせることでマップを作成する取り組みが行われてきた。情報スキル、情報リテラシーという概念のほかに、情報フルーエンシー（辰巳ら、2009など）などが提起されてきている。

2. 研究の視点

ところで、鎌田ら（2016）では、情報基礎教育で学習した内容が、3年生や4年生の段階でそのスキルが低下している（学習した内容が失われている）ことを指摘した。これまでの情報基礎教育に関する議論が、この教育を通じて何を身につけるべきか、あるいはどのような教育内容が求められているかという視点で語られることが多かったのに対し、その学習成果や応用力などの実際的な活用に関する視点を提供したものである。

加えて、初等教育課程からICT教育が開始されるようになった時代にありながら、本学入学者の情報機器活用能力については以前より低下しているという傾向を示したデータの存在も報告されている（小林ら、2017）。これらのことを背景に、情報基礎教育に関する研究の議論がさらに広がり、深まりを持っていくためにも、情報基礎教育における学習者の学習活動のプロセスに対する言及、いわば「何を学ぶか／学んだか」を追究し、学習効果に関する議論を深め、広げていく試みが必要なのではないかという着想に至った。

最近の教育方法的な議論を参照すると、学習成果を定着させるために効果的な方法の1つとして「振り返り」や「省察」に関する営みを上げる報告が多くみられるようになってきた。深井ら（2017）はループリックの考え方を取り入れ、自身の情報スキルを自己評価しつつ、大学が定める学士力との連動性について算出する仕組みを開発した。本研究の一環としても、すでに坂田（2018）において、振り返りの視点からの取り組みについて報告をしてきた。

この報告は本学における2017年度における実践を基としたものであったが、この取り組みは2018年度にも継続され、さらなるデータが蓄積されてきている。これらのデータを分析し、情報基礎教育に「振り返り」の営みを取り入れていくことの意義と効果について検討し、学習効果の側面から情報基礎教育について論ずることが本稿のねらいである。

3. 振り返りの実践とデータの収集

本研究チームでは、情報基礎教育に振り返りの活用を取り入れるべく、本学で開講する情報基礎科目の半期15回相当分に当たる授業回（学部によって週2回授業を実施しているため、相当分とした）において、毎授業終了時に「振り返り」を記述する試みを取り入れてきた。

一般的な授業（いわゆる講義室で講義形式で行われる授業）での振り返りは、ミニッツ

ペーパーやリアクションシートと呼ばれるシートに記入させることが一般的に行われているが（Fink, 2014）、本授業はパソコンを用いた実習系の授業であることもあり、パソコンを用いて振り返りを書き込む活動を取り入れるのが自然であると考えた。そのため、振り返りの記述は、本学 CUC PORTAL にある学習管理システム（LMS）に書き込み欄を設け、受講生はその都度ログインの上、定められた箇所へ書き込みを行うこととした。この試みは、2017 年度、2018 年度と 2 年間にわたり取り組んでいる。なお、この取り組みはすべての授業で実践されているわけではなく、担当教員の理解が得られた授業に限って実施した。

振り返りは、次に示すようにあらかじめ決められた 3 つの質問に回答する形式で行われている。回答は自由記述形式である。

2017 年度質問項目

質問 A 授業では何を学習しましたか。なるべく具体的に記入してください。

質問 B あなたは何を学びましたか。できるようになったこと、初めて知ったことなどを、なるべく具体的に記入してください

質問 C 学んだことを今後どう活かしていきたいですか。

2018 年度質問項目

質問 B' あなたは授業で何を学びましたか。できるようになったこと、初めて知ったことなどを振り返って、なるべく具体的に記入してください

質問 C' 学んだことを、今後の大学生活でどのように活かしていきたいですか？

質問 D 学んだことは、社会人としてどのようなことに役立つと思いますか？

2017 年度に実施した際に収集されたデータを用いてテキストマイニングによる分析（詳細は後述）をした結果、質問 A と質問 B との書き込み内容にほとんど差異が見られなかったため（坂田, 2018）、2018 年度に実施するにあたり、質問 A を削除し代替として質問 D を追加し新たな 3 問で構成した。その際に、質問 B や質問 C についても、質問文について若干の見直しをおこない、それぞれ質問 B'、質問 C' のようにした。

振り返りに関する取り組みの結果については、次表に概要を示す。授業全 15 回における平均記入回数は、2017 年度で 10.6 回、2018 年度で 12.1 回であった。また、中央値はそれぞれ 11.0 回、14.0 回である。

2017 年度と 2018 年度とを比較すると、教員に対する依頼内容は両年度とも同じであったものの、2018 年度は書き込みをした人数や記入の回数、入力した文字数が増えていた。2017 年度の入力回数の分布をみると、13 回以上でおよそ 35% 程度の分布があるのに対し、10 回～11 回にも 25% 程度の分布があり、必ずしも毎回の取り組みでなかったことがうかがえる。一方で、2018 年度の分布をみると、13 回以上で 70% 程度、15 回すべてで行われたのも 44% を占めていた。

この理由については、2 年目（2 回目）になり、本取り組みの趣旨や、授業中における

取り扱い方について教員側に理解や慣れが反映されているものと想定される。以降で2017年度と2018年度の比較を行っているが、2017年度においては、最初の取り組みで試験的に運用されていた面があるということに留意しなければならないだろう。

表1 振り返りの取り組みに関する結果概要

	2017年度	2018年度
平均記入回数(全15回中)	10.6回	12.1回
質問A 平均入力文字数	14.4文字	
質問B 平均入力文字数	16.3文字	22.2文字
質問C 平均入力文字数	18.4文字	22.2文字
質問D 平均入力文字数		22.3文字
書き込み者数(ユーザ数)	1171人	1046人

本授業では、振り返りの営みとは別に、授業の成果を測定する目的で、授業開始時と授業終了時において、パソコンの操作スキルを測定するためのアンケート調査を実施している。この調査は、開始時と終了時で全く同一の内容で実施され、比較可能なように設計されている。この事前事後を比較したデータ分析の詳細な結果については、別稿において報告がなされる予定であるため、本稿では省略する。

4. 結果と考察

4-1. パソコン操作スキルの獲得と振り返りとの関連性

振り返りを実施することにより、授業の学習成果に影響がもたらされるかどうかを確認するため、2017年度、2018年度それぞれのデータについて、「振り返りの書き込みを行ったもの」と「振り返りの書き込みを行わなかったもの」の2群に分けて比較した。2017年度は、書き込みを行った者が1171名おり、そのうち上述のパソコンの操作スキルに関するアンケートの回答も行ったものが702名である。したがって、この702名が今回の比較分析の対象者となる。同様に行わなかった群は487名中、アンケートに回答している分析の対象者は272名である。2018年度については、書き込みを行った者が1046名おり、そのうち801名が対象である。行わなかった者は710名中437名である。

振り返りの書き込みがある群とない群との情報に対するイメージ、並びにパソコン操作スキルに関する比較結果は表2ならびに表3に示す通りである。なお、表2、表3で示されている点数は、それぞれの学期末時点で入力された得点から学期当初に入力された得点を引いて差分の点数を算出し、それを比較したものである。表2については5件法の得点の差分、表3についてはYESを1、NOを0とした2件法によるデータの差分となっている。

表2で大きな差が見られたのは、「SNS」や「ネットを使ったコミュニケーション」に対する印象面である。学期当初と学期末とで絶対的な得点の上昇が認められるのは「パソコン」に対する操作や知識について、という項目であるが、この項目については「振り返りあり」と「振り返りなし」との間で大きな差がみられない。

表 2 振り返りの取り組みの有無による学習成果の比較（印象・操作面）

	2018 年度			2017 年度		
	なし	あり	差	なし	あり	差
あなたの「スマートフォン」に対する印象について	0.07	0.09	0.02	0.11	0.08	-0.03
あなたの「スマートフォン」に対する操作や知識について	0.16	0.14	-0.02	0.10	0.17	0.06
あなたの「パソコン」に対する印象について	0.03	0.05	0.02	0.05	0.08	0.02
あなたの「パソコン」に対する操作や知識について	0.30	0.28	-0.01	0.38	0.32	-0.06
あなたの「SNS」に対する印象について	0.04	0.13	0.09	-0.02	0.09	0.11
あなたの「SNS」に対する操作や知識について	0.14	0.13	-0.01	0.15	0.20	0.05
あなたの「ネットを使ったコミュニケーション」に対する印象について	-0.01	0.07	0.08	-0.08	0.01	0.09
あなたの「ネットを使ったコミュニケーション」に対する操作や知識について	0.07	0.14	0.07	0.11	0.06	-0.05

※「印象について」という設問に関しては「興味がある～興味がない」の 5 件法で、「操作や知識について」に関しては「自信がある～自信がない」の 5 件法で回答を求めている。

表 3 振り返りの取り組みの有無による学習成果の比較（パソコンの操作スキル項目）

	2018 年度			2017 年度		
	なし	あり	差	なし	あり	差
メールに添付されているファイルを開くことができる	0.21	0.31	0.10	0.31	0.32	0.01
ウェブ上の画像に関する著作権について理解している	0.15	0.24	0.09	0.11	0.19	0.08
USB フラッシュメモリを利用してファイルを持ち運べる	0.26	0.33	0.08	0.28	0.31	0.03
ウィンドウの最小化や最大化が行える	0.02	0.09	0.07	0.04	0.07	0.04
返信機能を利用して、適切な返信をすることができる	0.22	0.28	0.06	0.29	0.29	0.00
学内 PC で作成したファイルを自宅の PC に持ち運べる	0.36	0.42	0.06	0.44	0.38	-0.05
転送機能を利用して、メールを転送することができる	0.20	0.26	0.06	0.27	0.26	0.00
異なるソフトウェア間のコピーや貼り付けを行える	0.20	0.25	0.05	0.18	0.25	0.06
グラフを作成することができる	0.33	0.38	0.05	0.35	0.36	0.01
メール作成時に適切な件名をつけることができる	0.22	0.27	0.05	0.32	0.31	0.00
Windows の基本的なマウス操作が行える	0.04	0.09	0.05	0.06	0.10	0.03
CC と BCC の違いを理解している	0.17	0.22	0.05	0.26	0.30	0.04
メールを作成し、送信することができる	0.18	0.22	0.05	0.26	0.23	-0.03
メールにファイルを添付して送信することができる	0.35	0.40	0.05	0.44	0.42	-0.02
スライド内のインデントを変更することができる	0.40	0.45	0.05	0.42	0.46	0.04
作成した文書を印刷することができる	0.26	0.30	0.04	0.32	0.33	0.00
ビジネス文書をマナーを理解した上で作成できる	0.33	0.37	0.04	0.33	0.38	0.05

1ページの文字数や行数の設定を変更できる	0.29	0.33	0.04	0.34	0.35	0.01
配付資料形式でスライドを印刷することができる	0.30	0.34	0.04	0.27	0.29	0.03
口頭発表を意識したスライド資料を作成できる	0.37	0.40	0.04	0.28	0.34	0.06
タブによる頭揃えを行うことができる	0.34	0.38	0.04	0.35	0.38	0.03
テキストボックスなどのオブジェクトを挿入できる	0.36	0.40	0.04	0.36	0.38	0.02
セルの表示形式（通貨形式など）を変更できる	0.34	0.37	0.04	0.29	0.32	0.03
シャットダウン（電源OFF）操作が行える	-0.02	0.01	0.04	-0.01	0.01	0.02
信頼性を意識した上でウェブの情報検索ができる	0.22	0.25	0.03	0.22	0.23	0.02
マルウェア（不正ソフト）について理解している	0.23	0.26	0.03	0.23	0.23	0.00
ファイルを削除することができる	0.19	0.23	0.03	0.19	0.25	0.06
ブラウザを利用してウェブページを開くことができる	0.06	0.09	0.03	0.02	0.05	0.03
均等割り付けを行うことができる	0.29	0.32	0.03	0.30	0.33	0.02
ワークシートを切り替えたり、新しく作成したりできる	0.34	0.37	0.03	0.34	0.33	-0.01
用紙サイズの変更や余白の変更ができる	0.29	0.32	0.03	0.35	0.34	-0.01
画像や図を活用した文書を作成することができる	0.41	0.44	0.03	0.35	0.43	0.08
署名機能を活用しメールに署名をつけることができる	0.40	0.43	0.03	0.46	0.47	0.01
グラフの色や軸の表示設定などを変更することができる	0.31	0.34	0.03	0.35	0.29	-0.05
画像やグラフなどを文章内に挿入することができる	0.31	0.33	0.03	0.29	0.34	0.05
文字入力の際に挿入、上書モードの使い分けができる	0.27	0.29	0.03	0.26	0.31	0.05
スライドにページ番号を挿入することができる	0.43	0.45	0.03	0.42	0.48	0.06
学術的文書の規則を踏まえてレポートを作成できる	0.42	0.45	0.03	0.39	0.43	0.04
作成したレポートを先生にメールで提出できる	0.51	0.53	0.02	0.58	0.52	-0.06
スマートフォンで入力した文書をPCで編集できる	0.26	0.28	0.02	0.29	0.27	-0.02
全角文字と半角文字を適切に区別して入力ができる	0.10	0.12	0.02	0.07	0.13	0.06
ファイル名の変更ができる	0.23	0.25	0.02	0.20	0.25	0.05
セルのフォントや背景色を変更することができる	0.32	0.34	0.02	0.31	0.31	0.01
ごみ箱に入ったファイルを元に戻すことができる	0.17	0.19	0.02	0.17	0.17	0.00
CSV ファイルを正しく読み込むことができる	0.11	0.12	0.02	0.09	0.09	0.00
ヘッダーとフッターを変更することができる	0.20	0.22	0.01	0.25	0.23	-0.02
表の挿入機能を利用して、表を挿入することができる	0.34	0.35	0.01	0.28	0.36	0.08
アニメーション機能を使うことができる	0.36	0.38	0.01	0.33	0.37	0.05
Google 検索を利用できる	0.01	0.02	0.01	0.01	0.03	0.01
セルに入力したデータを削除することができる	0.35	0.36	0.01	0.31	0.37	0.06
罫線（けいせん）を引くことができる	0.32	0.34	0.01	0.30	0.33	0.03
ZIP ファイルを展開することができる	0.16	0.17	0.01	0.11	0.10	-0.01
複数のセルを結合することができる	0.27	0.28	0.01	0.28	0.30	0.02

ウェブページをブックマークに登録することができる	0.15	0.16	0.01	0.17	0.17	0.00
インデントの変更ができる	0.27	0.28	0.01	0.35	0.31	-0.04
他のセルを参照する数式を入力することができる	0.36	0.37	0.01	0.34	0.39	0.05
番号付きリストの作成ができる	0.45	0.46	0.01	0.42	0.48	0.06
データの並び替えや絞り込みを行うことができる	0.27	0.28	0.01	0.27	0.27	0.00
セルの幅や高さを変更することができる	0.31	0.32	0.00	0.32	0.32	0.00
数式を入力する際に、絶対参照を行うことができる	0.33	0.33	0.00	0.30	0.32	0.02
ファイル操作の際にショートカットキーを活用できる	0.23	0.24	0.00	0.25	0.29	0.04
スライドマスターを活用することができる	0.30	0.30	0.00	0.37	0.40	0.03
学内 PC でログアウトせず帰る危険性を理解している	0.18	0.18	0.00	0.06	0.18	0.12
囲い文字を設定することができる	0.30	0.29	0.00	0.30	0.32	0.03
セルに入力したデータを修正することができる	0.36	0.36	0.00	0.30	0.36	0.06
オブジェクト同士の描画順序を変更することができる	0.28	0.28	0.00	0.28	0.27	0.00
新しいスライドを追加することができる	0.34	0.34	0.00	0.30	0.35	0.06
ファイルサイズを確認することができる	0.22	0.22	0.00	0.24	0.19	-0.04
ファイルを別のフォルダへコピーすることができる	0.25	0.24	-0.01	0.18	0.25	0.08
画像に対して文字列の折り返し設定ができる	0.30	0.29	-0.01	0.31	0.34	0.03
改ページプレビューを活用して印刷することができる	0.18	0.17	-0.01	0.17	0.15	-0.02
セルにデータを入力することができる	0.34	0.33	-0.01	0.28	0.37	0.09
ファイルを検索することができる	0.25	0.24	-0.01	0.28	0.27	-0.01
フィッシング詐欺について理解している	0.24	0.22	-0.01	0.19	0.19	-0.01
SmartArt を挿入することができる	0.35	0.34	-0.01	0.30	0.39	0.09
スライドデザインを変更することができる	0.45	0.44	-0.01	0.39	0.48	0.09
サブフォルダを作成することができる	0.24	0.22	-0.01	0.19	0.23	0.04
数式を入力して四則演算を行うことができる	0.42	0.40	-0.02	0.39	0.39	0.00
オートフィル機能を利用して数式をコピーできる	0.40	0.38	-0.02	0.38	0.36	-0.02
箇条書きの作成ができる	0.39	0.37	-0.02	0.37	0.38	0.01
SUM などの基本的な関数を使うことができる	0.36	0.34	-0.03	0.32	0.31	-0.01
中央揃えや右揃えを設定することができる	0.31	0.28	-0.03	0.26	0.31	0.05
オートサム機能を使うことができる	0.37	0.33	-0.04	0.35	0.32	-0.04
フォントの種類やサイズを変更することができる	0.31	0.26	-0.05	0.26	0.26	0.00
Backspace キーと Delete キーの使い分けができる	0.26	0.19	-0.07	0.13	0.19	0.06
平均値	0.28	0.30	0.02	0.27	0.30	0.02
対象者数	437	801		272	702	

※太字は t 検定による有意差が認められた項目 (p<.05)

2017年度と2018年度の各年度内の振り返りありの群と振り返りなしの群との比較において、すべての項目を平均した値を取りあげると、「振り返りあり」が「振り返りなし」よりもわずかに得点が高い結果が導かれている(2017年度, 2018年度ともに+0.02)。また、一部の項目については有意差が見られ、1項目を除いて「振り返りあり」が「振り返りなし」に比べて有意に高い、という結果が示されている。ただし、両年ともに有意差が認められた項目は1項目「ウェブ上の画像に関する著作権について理解している」にとどまり、2017年と2018年を通じての傾向として、振り返りのありと振り返りのなしとの間で差について特筆すべき内容はみられなかった。なお、この得点差の傾向は、授業開始時と授業終了時との差分によるデータではなく、「授業終了時点のみのデータで比較した場合」においてもパワーポイントに関する項目について差がみられたほかは、ほぼ同様である。

振り返りという活動の性質と、パソコンの操作スキルの獲得という要素とを組み合わせると、授業内の具体的な操作や技術を、振り返りの記述によってパソコンの操作スキルが上昇するというところに明確な関連性が認められなかった。

一方で、パソコンの操作スキルといった範囲を超えて、そのスキルを情報活動(例えば、レポートを書くやコミュニケーションをとるなど)に応用していった場合は、その内容によっては差が生じている項目も見られる。このことは、後述のように、振り返りを促す質問の内容にもある程度影響(関連)している、ということも言えるのだろう。

4-2. 振り返り内容の分析

そこで、自由記述として書き込まれた内容を分析すべく、テキストマイニング法を用いて、質問ごとの傾向を比較することにした。2017年度の内容については、坂田(2018)に簡単な分析結果が報告されているので、本稿では2018年度との比較を中心に、さらなる分析考察を加えていくことにする。なお、テキストマイニングにはKH Coder 2.00fを利用し、共起ネットワーク図による比較を実施している。ネットワーク抽出語は100語、登場回数の多い語については円を大きくし、中心性が高い語については円の色が濃くなるように描かれている。また関係が強い個所については太い線で描画されるように設定した。

以下に、テキストマイニングによって得られた共起ネットワーク図を5点掲載した。この5点は順に、2018年質問B'(具体的な質問内容は前述を参照、以下同)、2017年質問B、2018年質問C、2017年質問C、2018年質問Dである。

同様の質問がなされていることによって比較可能な2つの図(質問BとB'、質問CとC')を並べて比較すると、構成要素となる単語の種類や、単語同士の関係性(線のつながり)が極めて似ていることがわかる。例えば、図の中心付近には仕方、使い方、作り方、作成、方法などという言葉が確認できる。両者の図で異なる点としては、「学ぶ」が2018の図でより中心で登場回数が多いことが特徴である。今回の振り返りの実践の概要の箇所でも触れたことであるが、2018年度は2017年度の実施と比較して、授業内の取り組みとして定着し機能していることが要因として考えうる。

これらの言葉の周囲に、ツールやアプリケーションの名称とそのツールの用途の組み合わせが描かれている。例えば「Word」と「ビジネス」「文書」や、「パワーポイント」と「発表」、 「エクセル」と「表」「計算」という言葉の組み合わせである。ここで表わされているのは、ツールやアプリケーションは、特定の用途のために使われるものであり、その方

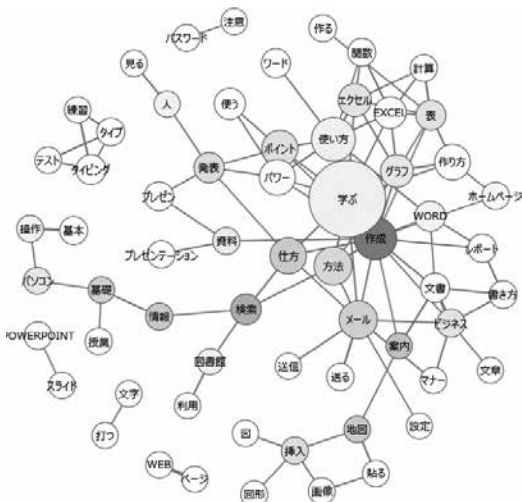
法や活用の仕方を学ぶという構造であることが確認できる。

2018年質問C'と2017年質問Cとの比較に移ると、中心に描かれる言葉は、学ぶや使い方という用語ではなく「レポート」「課題」「プレゼン」という情報活動にかかわる用語が登場していることに注目できる。これらの用語と組み合わせられているのは、「活かす」であるが、この点は質問文がどのように活かすことができますか、という文面に呼応したものだ（書き込みでは「生かす」も多用されているが、置き換えなどは行なわれなかった）。ここで学んだことは、レポートや課題作成、発表の場面で活かすことができ、そのために、パワーポイントやエクセルを使う、という関係図が読み取れる。

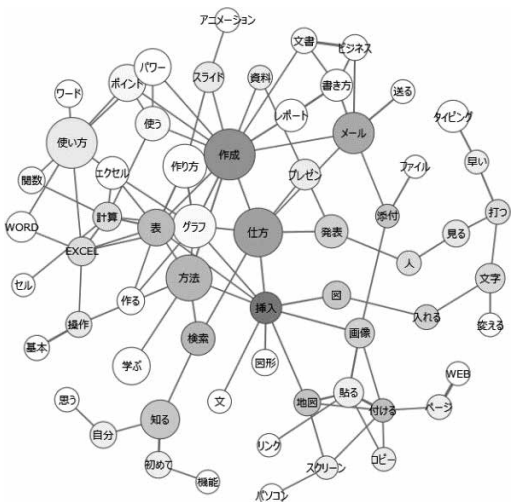
質問Dについては、課題やレポートといった用語が、資料—作成といった社会に出てから想定される情報活動ものに置き換わり、そのことに活用できると思う、という文脈を確認することができる。具体的なツールやアプリケーションは、質問Bと比して質問Cや質問Dではその登場頻度が大きく下がっており、Word（ワード）に至っては質問Dでは描画されない程度にまで出現頻度が下がっている。一方で「エクセル」を「使う」や、「パワーポイント」で「発表」という組み合わせについては周辺的にはあるものの描画が残されている。

これらのネットワーク図の読み取りを通じて、アプリケーションやツールと、そのツールがもたらす機能（例えば表計算であったり、スライドの作成であったり、（ビジネス）文書の作成など）との組み合わせによる理解と、その機能と実際的な情報活動（例えばレポートを書く、（提案の）資料を作成するなど）との組み合わせによる理解がなされていることが確認できた。

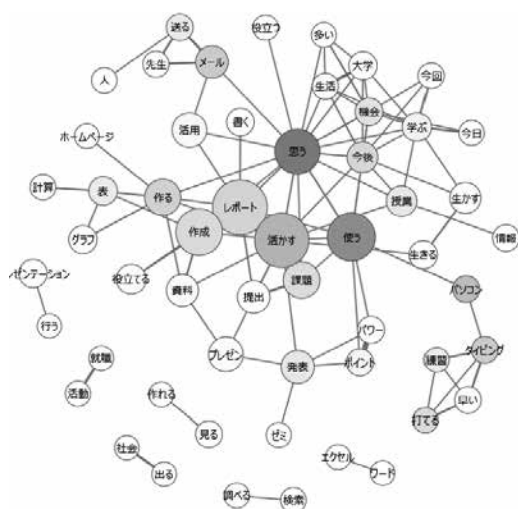
言い換えるならば、授業を通じて学んだアプリケーションなどの操作技術が、今後どのような場面で活用することができ、したがって現在何のために学んでいるのか、という学習に対する関心や意欲を持ち合わせることができているという点については、この振り返りの活動によって確認できていることがわかった。



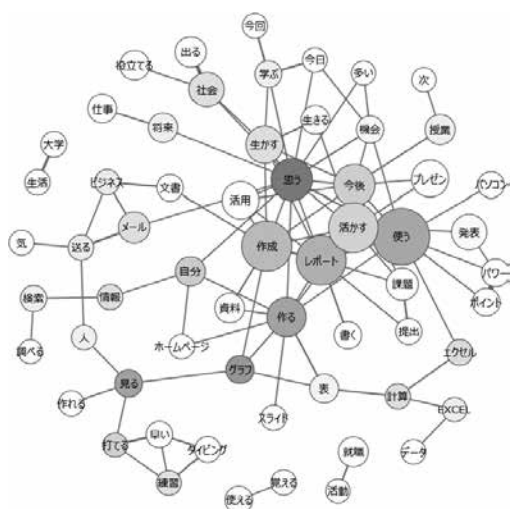
2018年質問1（質問B'）



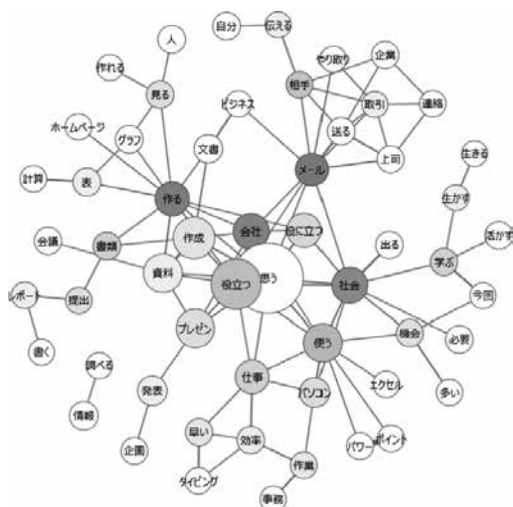
2017年質問2（質問B）



2018年質問② (質問C')



2017年質問③ (質問C)



2018年質問③ (質問D)

図1 振り返りの記述内容に関するテキストマイニング結果

冒頭に触れたように、情報基礎教育は2000年前後が発端であるといわれているが、その当初の段階では、機器の操作方法やアプリケーションの操作方法のみを教え、その後の応用的な使い方については、実際のその場になってから活用を試みるという方法であった。これは、操作の技術がある一定レベルに達するまでに時間がかかり、授業中に十分に言及できないという理由が主だろうが、情報教育の開始年齢が早められ（初等中等教育段階に展開され）、操作技術に関する問題が大きくなってきたころに、大学における情報基礎教育が応用的な使い方を教える役割を担っていった状況を想起させる。そして、この振り返りの記述では、個別のツールやアプリケーションがどのような機能をもたらし、その

機能がどのような情報活動の展開に役立つかというつながりを学習者が再確認するための営みとして役立つ可能性が確認できたといえるだろう。

5. まとめと課題

ここまでの分析で、「振り返り」を取り入れることによって学習の成果が上がることに ついて、パソコンの操作スキルという面においては、一部かつわずかながらではあるもの の上昇の数値が示されていることがわかった。ただ、全体的に振り返りが情報機器の操作 という側面において学習成果の向上に効果のある影響をもたらした、というまでのデータ を導くことはできなかった。しかし、「振り返りの効果がない」ということを意味してい るわけではないだろう。

この点は、振り返りの内容を詳細に分析することで、今後補うべき調査内容が示唆され ている。振り返りの記述内容を共起ネットワーク図を用いて概観してきたが、そこに書か れていたことは、今後どのような場面で応用されるかという考えがまとめられており、こ れらのスキルを目的をもって学んでいる（学んだことが振り返りできている）という様子 を確認することができた。

ただし、振り返りの中で登場してきた用語は、「一体化されたパソコンの操作を示すも のである。この「一体化された」というのは、例えば「Word」「Excel」というアプリケー ションの名称や、あるいは「PowerPoint で発表する」「Excel で計算する」「Word でビジ ネス文書を作成する」といったアプリケーションの名称と活用方法との組み合わせを表し ている。しかし、実際に Word を用いてビジネス文書を作成するためには、細かい Word の操作を組み合わせ（組み立て）これを実現する必要があるが、そうした観点での記述 は見受けられない。テキストマイニングの際にこれらの細かい用語が落とされてしまっ ていることも原因だろうが、しかし個別の記述内容を見ても、「アプリケーション名」と「学 んだ」といった組み合わせでの記述のみが多くみられる。

これは冒頭に挙げた、鎌田ら（2016）が指摘した課題を追認し、またこの問題の解決に は本稿の分析の枠組みでは十分には至ることができていないという意味でもある。鎌田ら （2016）の指摘は、情報基礎教育を修了し、まさに振り返りの内容で想定しているところ のレポート執筆の場面で後々に訪れた際に、そこで必要となる Word や Excel の機能の具 体的な操作方法を忘れてしまっている、という問題である。すなわち、この振り返りを通 じた学習成果の分析活動を通じて調査項目に含めておくべきであったことの1つは、レ ポートを書くという作業と具体的な Word なり Excel なりの個別操作との組み合わせに 関する項目の整理を促し、再確認するという過程（問い合わせ）が必要であったことであ る。つまり、レポートを書くために、Word のどの機能を使って実現する方法があり、そ れが身についたかどうかを確認できる問い合わせが求められていたと言えるだろう。

また、本研究で主眼とすることの1つに学習内容の定着を挙げていたが、それは授業当 該学期の終了時点のみならず、さらに数学期後あるいは数年後においてどのような結果を もたらすかについて調査分析をする必要がある。振り返りを促す内容を見直すとともに、 来年度は、2017年度に本科目を受講した学生がおよそ2年間の時間を経ることになるが、 その時点の追跡的な調査が必要となってくるだろう。

付記

本研究は JSPS 科研費 JP16K01124 の助成を受けて行われている。

〔参考文献・資料〕

- [1] 鎌田光宣・柏木将宏・小林直人・坂田哲人・宮田大輔 (2016), 次世代情報基礎教育モデルの構築に向けた現状把握, パーソナルコンピュータ利用技術学会第11回全国大会論文集, 2016
- [2] 小林直人・柏木将宏・鎌田光宣・坂田哲人・宮田大輔 (2017), 「情報」に対するイメージと情報教育の関連性 (2) スマートフォンの普及による PC 離れという現状を踏まえながら, 千葉商大紀要第55巻1号, p. 77-90
- [3] 小林直人・柏木将宏・鎌田光宣・坂田哲人・宮田大輔 (2018), 大学における今後の情報基礎教育についての展望, 国際 ICT 利用研究学会第3回全国大会論文集, 2018
- [4] 坂田哲人・濱野和人・柏木将宏 (2009), 初年次教育としての情報リテラシー教育: CUC における情報基礎の変遷を通じて, 千葉商大紀要第47巻1号, p. 53-72
- [5] 坂田哲人・濱野和人・柏木将宏 (2011) 「情報」に対するイメージと情報教育の関連性 (1): 新入生の意欲・態度の傾向, 千葉商大紀要第48巻2号, p. 85-103
- [6] 坂田哲人・大足恭平・丸山広 (2016), 「受講生の授業後振り返りの内容から見た学習過程に関する一考察」, 『青山スタンダード論集』第11巻, p. 299-316
- [7] 坂田哲人 (2018), 学習活動をふり返ることの意義と効果に関する一考察, 帝京大学学修・研究支援センター紀要第9号
- [8] 公益社団法人私立大学情報教育協会, 分野別教育に求められる情報活用教育の考察 <http://www.juce.jp/computer-edu/> (2019年1月19日最終閲覧)
- [9] 一般社団法人情報処理学会, カリキュラム標準 (一般情報処理教育) https://www.ipsj.or.jp/annai/committee/education/j07/ed_j17-GE.html (2019年1月19日最終閲覧)
- [10] 辰巳丈夫・中野由章・野部緑・川合慧 (2009), 情報フルーエンシーを意識した大学の一般情報教育のカリキュラム提案, 情報処理学会研究報告 (Technical Report) 2009-CE-100, p. 1-8
- [11] 宮下健輔・水野義之 (2012), 京都女子大学における全学情報教育とそれを支える情報システムの変遷に関する考察, 情報処理学会論文誌 Vol. 53 No. 3 p. 997-1004
- [12] 廣田有里 (2012), 情報スキル指標の作成とリテラシー教育の改善, 江戸川大学紀要第22号, p. 31-34
- [13] 深井裕二・河合洋明 (2017), 情報スキル自己評価のためのループリック構築とその単純化手法, 工学教育第65巻6号, p. 129-134
- [14] 山川修・菊沢正裕 (2006), 大学における情報基礎教育カリキュラムの実践的研究, 日本教育工学会論文誌第30巻3号, p. 231-238
- [15] L. D. Fink (2014), 土持ゲーリー法一 (監訳) 「学習経験をつくる大学授業法」玉川大学出版部

(2019.1.23 受稿, 2019.3.7 受理)

〔抄 録〕

本稿は、千葉商科大学（以下、本学）における情報基礎教育を展開において、各回の授業終了時に、本学 CUC Portal から接続できる LMS（学習管理システム）へ、その授業の振り返りを記入するように学習者に促すように取り組んだ授業実践報告である。

この振り返りは学習成果の向上と定着を企図したものであるが、結果としては、「パソコンの操作スキルの向上」の値については、「振り返りを実施した群」において平均でごくわずかの差しか認められず、統計的な有意差を導くことができなかった。なお、具体的な項目レベルでは、いくつかの項目において数値の差を確認することができている。

また、振り返りの記述内容をテキストマイニングによって解析し、その傾向について確認した。「Office アプリケーション」などのツールを「文書作成」や「発表」といった活動とが結び付けられており、単なる操作方法の習得にとどまらない学習の効果が確認できている。また「文書作成」や「発表」を「レポート作成」や「プレゼンテーション」へ応用し、具体的な活用場面を想起できていることも確認できた。具体的な操作スキルとの関連性については、振り返りを促す内容や方法のさらなる工夫が今後の課題である。

〔論 説〕

わが国の企業会計制度と日本的経営 (2)

—責任の観点から—

坂 井 恵

目次

はじめに

1. 分析の枠組み：責任過程
 2. 責任過程における会計の位置
 3. 日本人の責任意識
 4. 日本的経営における責任過程と会計
- むすびにかえて

はじめに

(i) これまでの議論と残された課題

本研究は、1990年代以降に大きく変容しているわが国の企業会計制度と日本的経営が、その生成や変容の過程で相互に及ぼし合ってきた影響を明らかにすることを目的としている。坂井(2018)は、本研究の序論として、会計ビッグバン以前のトライアングル体制と呼ばれたわが国の企業会計制度と日本的経営との関係について、信頼を手掛かりに論じてきた。そこでは、近代的な企業会計制度(企業経営者による財務報告と会計専門職による財務諸表監査の制度)が、資本と経営の分離が進展した19世紀後半のイギリスで株式会社制度に対する信頼(システム信頼⁽¹⁾)を形成する必要から成立したこと、また財務報告を通じて投資家に提供される情報が特定の企業(経営者)に対する信頼(情報依存的信頼⁽²⁾)の形成に寄与していることが、議論の前提とされた。一方、利害関係者と長期安定的関係を構築し、社会的不確実性の排除をそのシステムの特徴とする日本的経営では、安定期待⁽³⁾が形成されることで、情報依存的信頼の必要性が減じられていたと考えられる。このため、会計が提供する情報(財務諸表等)が、わが国では重視されてこなかった可能性がある。こうした議論に基づき、会計ビッグバン以前のわが国の企業会計制度と日本的経営との相互の影響について、以下の試論が導き出された(坂井2018, 67)。

・ 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

(1) 本稿でも、ルーマン(1990, 37)のシステム信頼、人格的信頼の概念を援用する。

(2) 山岸(1998, 43)の同概念に、能力に対する期待を含めている。坂井(2018, 62-63)を参照。

(3) 山岸(1998, 39)の安心概念の表記を変更したもの。坂井(2018, 66)を参照。

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。

これらの試論は、その妥当性を検証するためにはさらなる精緻化を必要とするが、本稿で着目したいのは、下記の点である。まず、試論 (1) は企業会計制度が日本的経営に及ぼした影響について示しており、会計制度の機能に関する仮説と言える。一方、試論 (2) では日本的経営が会計実践に与えた影響について述べられているが、そこには二つの異なる次元が含まれている。一つは、トライアングル体制と呼ばれた会計制度の次元であり、もう一つは、投資家への情報提供という個々の会計行為の次元である。したがって、経営と会計の相互作用を明らかにするためには、制度の次元に加え、会計の行為としての側面からも、その機能や意義について検討を加える必要があると考えられる。

(ii) 本稿の目的

試論 (1) に示される通り、会計制度は、近代化の過程で株式会社制度に対するシステム信頼の形成に寄与してきたと解釈できる。これに対して会計行為は、近代以前から委託者と受託者の間で人格的信頼の形成に必要とされてきたと考えられる。筆者はこれまで、会計の本質についてアカウントビリティ⁽⁴⁾の観点から接近し、会計を責任実践として捉えてきた(坂井 2012; 2015; 2016)⁽⁵⁾。そして、責任を問い責任に答える責任過程でなされる答責者による説明の過程として、会計行為を位置付けた。一方、日本的経営の基盤にある日本人の責任意識は、欧米人のそれとは顕著に異なった特徴を有することが指摘されている(岩田 1977, 88)。このため、日本人の責任意識に影響を受けた責任実践を、責任過程の枠組みで捉え直し、日本的経営における会計行為の意義について検討することが、本研究の目的に照らして有用であると言えよう。したがって本稿では、会計ビッグバン以前における戦後のわが国で、出資者や投資家に対する会計行為が、責任実践としてどのように位置付けられてきたかについて、日本人の責任意識を手掛かりに検討していく。

(4) かかる概念 (accountability) について、坂井 (2012; 2015) では会計責任と表記した。しかし、会計責任は財務会計に関する責任に限定した概念として受け取られるおそれがあり、より幅広い経営の責任との関係にもふれている本稿では、誤解を避けるため、坂井 (2016) と同様に「アカウントビリティ」と表記する。

(5) 会計の機能を、アカウントビリティないしは受託責任から説明する仮説の他にも、情報提供や利害調整とする見方もあるが、本稿ではそうした議論には立ち入らない。なお、1960年代以降、投資家の意思決定に有用な情報を提供する機能が重視されるようになったが(高松 2000, 40)、近年のわが国でもアカウントビリティや受託責任に関する会計研究が盛んに行われている(例えば、安藤 2018; 鳥羽・秋月 2018; 友岡 2018)。またわが国の会計研究では、アカウントビリティの内容について受託責任概念から議論を出発する場合が多いが(國部 1996, 190; 友岡 2012, 53)、アカウントビリティ (accountability) は古フランス語に、受託責任 (stewardship) は古英語にそれぞれ由来するとされ(安藤 2018, 38-39)、いずれも欧米から輸入された責任概念である。

本稿の構成は以下の通りである。まず、第1章で分析の枠組みとする責任過程を示し、第2章で責任過程における会計の位置付けを確認する。続いて第3章で、日本的経営の基盤にある日本人の責任意識について、岩田（1977）に基づいて検討する。最後に第4章で、日本的経営における会計行為の意義を、責任過程の枠組みを用いて考察する。

1. 分析の枠組み：責任過程

責任とは、応答の能力ないしは可能性である。これは、責任を表す英語の responsibility（= response + ability）に基づいた解釈である。こうした責任の捉え方は、企業社会責任を論じた森本（1994, 31-32）、倫理研究の大庭（1989, 300；2005, 16）、法哲学研究の瀧川（2003, 127-128）などにもみられる⁽⁶⁾。本稿も責任を応答能力と捉えていくが、応答の対象は他者の呼びかけや期待とみる⁽⁷⁾。あらゆる行為主体は、他者と協力したり、取引を行ったり、心的な交流をしたりしようとする場合、相手の呼びかけや期待に応えようとするはずである。つまり、他者と関係を築くためには責任的な態度が求められ、責任は社会的関係の構築や維持に不可欠な実践であると言える。では、責任を果たす、ないしは責任的であるとは、どのような意味をもっていると理解すればよいか。

本稿では、責任過程の枠組みを用いて、責任実践を捉えていく。拙著（坂井 2015；2016）では、責任に関するあらゆる実践を責任過程として捉えようとする応答責任論（瀧川 2003；Takiakwa 2009；蓮生 2010；2011）に依拠して、アカウンタビリティと会計の本質に接近した。責任過程とは、問責者、答責者間のコミュニケーションである。問責者とは責任を問う主体、答責者とは責任を問われる主体である。コミュニケーションである以上、これを相互作用とみなすべきであるが、議論の便宜上、責任過程を答責者（行為主体）が問責者（他者）の期待に応える過程として整理すると、表1の通りとなる。

責任過程で実践される責任の種類は、三つに分類される。Ⅰ．責務責任は、自らの責務（他者の期待）に基づいて、行為を遂行する責任である。Ⅱ．アカウンタビリティは、他者からの評価を受けるために、自らの行為の結果や理由について説明する責任である。Ⅲ．負担責任は、他者の評価（自らの負担）を受け入れる責任である。そして、Ⅰ．責務責任に関して〈①約束事〉、〈②責務〉、〈③行為〉の三つの過程が、Ⅱ．アカウンタビリティに関して〈④事前説明〉、〈⑤事後説明〉の二つの過程⁽⁸⁾が、Ⅲ．負担責任には〈⑥賞罰〉の過程があり、責任過程が六つに区分される。ここで、〈②責務〉における自らの責務とは、行為主体たる答責者が、他者の期待として認識したもののうち、自ら選択して受け入れた

(6) こうした捉え方に疑問を呈し、自由意志を認めず、責任を虚構とみなす議論もある（小坂井 2008, iii - iv）。

(7) これに限定しない考え方もある。例えば、経営責任を論じた谷口（1990, 29）は、責任の本質を自己に対する責任としている。また、中村（2007）が「私的道德準則の力」として責任を定義する Barnard（1938, 263）に依拠して論じた組織における道德の問題に関する論考も、自らに内在する道德準則に対する応答の問題を論じていると言え、さらに、かかる問題を経営倫理教育を通じた組織への責任、組織に参加する将来世代への責任の問題に結び付けていると解釈できる。自己への応答を責任に含めるかどうかは、筆者の今後の検討課題としたい。

(8) 坂井（2015）では④事前会計、⑤事後会計、坂井（2016）では④事前アカウンタビリティ、⑤事後アカウンタビリティと表記したが、ここではそれらが説明の過程であることを明確に示すため、表記を変更している。

表1：責任過程

責任の種類	責任過程 (process of responsibility)	
Ⅰ. 責務責任 (obligation)	〈①約束事〉	法的・行政的・道徳的規範, 政治的取り決め等に基づく約束事に合意する。
	〈②責務〉	〈①約束事〉の合意に基づき, “行為” と “説明” に関する自らの責務 (≒他者の期待) を受け入れる。
	〈③行為〉	〈②責務〉で受け入れた “行為” に関する責務に基づき, 行為を遂行する。
Ⅱ. アカウンタビリティ (accountability)	〈④事前説明〉	〈②責務〉で受け入れた “説明” に関する責務に基づき, 行為の結果の説明を行う。
	〈⑤事後説明〉	〈④事前説明〉が承認されなかった場合, 行為の正当化を行う。
Ⅲ. 負担責任 (liability)	〈⑥賞罰〉	〈④事前説明〉, 〈⑤事後説明〉を通じて決定された他者の評価 (≒自らの負担) を受け入れる。

(坂井 2015・2016 を一部修正して筆者作成。)

ものである。また、〈⑥賞罰〉における評価には、他者の期待を下回った場合の制裁や処罰と、他者の期待を満たした場合の報酬の両者が含まれる。ただし、他者の期待を下回った場合に答責者の負担となるものは、答責者が他者の評価として認識したもののうち、自らの負担として受け入れたものである。このため、問責者が答責者の負担に満足できず、社会的関係が消滅する場合があると言えよう。他方、社会的関係が継続する場合は、答責者の負担は次なる責務に反映され、責任過程は循環的に継続すると考えられる。

こうした責任過程の考え方に基づいた場合、「責任を果たす」とは、他者の期待する行為を遂行し、自らの行為の結果を説明し、他者の評価を受け入れることであり、「責任的である」とは、責務責任、アカウンタビリティ、負担責任のすべてを果たそうとする姿勢があることだと解釈できる。また責任過程は、問責者（他者）の期待と答責者（行為主体）の責務についてのコミュニケーションであり、〈④事前説明〉と〈⑤事後説明〉の過程を通じて果たされるアカウンタビリティは、かかるコミュニケーションの中核に位置付けられると言えよう⁽⁹⁾。

ここで、本研究で用いてきた信頼概念を確認しながら、責任過程と人格的信頼の関係についてふれておきたい。坂井（2018）は、信頼を Barber（1983, 9）に依拠して「道徳的
社会秩序の存続と遂行に対する期待」と捉えた上で、ルーマン（1990）を援用してこれをシステム信頼と人格的信頼に区分した。人格的信頼は、日常的な世界への馴れ親しみを基盤とした特定の他者に対する信頼であり（ルーマン 1990, 37）、限定された他者との反復的な接触等の日々の経験によって形成されると考えられる。一方、責任は他者との呼応可能な間柄において生じ、互いに責任的であればあるほどその関係は豊かになる（大庭 2005, 23-25）。また責任過程は、問責者と答責者との直接的な対面を通じてなされることが、その基本とされる（瀧川 2003, 142）。つまり、人と人とが接触する時、そこには責任が生じ、責任過程というコミュニケーションがなされることで、両者はより親密になると言える。親密な人間関係では、相互に人格的信頼が形成されていると言え、したがって責任過程は、人格的信頼を形成する契機になると考えられる。

(9) Takikawa(2009, 76)は、アカウンタビリティを責任における中心的な過程に位置付けており、また蓮生(2011, 7)も、アカウンタビリティ概念を責任概念の中核に位置付けている。

さらに坂井（2018）では、山岸（1998）を手掛かりとして、社会的不確実性の有無により、人格的信頼を安定的期待と情報依存的信頼に区別した。安定的期待とは、長期の安定的な関係が築かれ、相手が自分を搾取すれば相手自身に不利益が及ぶことが予めわかっている状況で形成される信頼である。これに対し情報依存的信頼は、相手の意図や能力等についての情報を予めもない状況で他者と対面した場合に、相手の人格や感情、能力等に関する情報を入手し、それらの評価に基づいて形成される。かかる情報の入手は様々な方法でなされるであろうが、〈④事前説明〉と〈⑤事後説明〉の過程は、信頼形成に必要な情報を提供し得ると考えられる。つまり責任実践は、アカウントビリティを通じて、情報依存的信頼の形成に寄与していると言えよう。

2. 責任過程における会計の位置

では、会計は、責任過程のどこに位置付けられるのであろうか。本稿で対象とする会計は、企業会計制度において求められる出資者や投資家に対する会計であり、株式会社制度に組み込まれることで、その機能を発揮してきた。したがって、責任過程における会計の位置付けを確認するにあたり、まずは株式会社企業の経営において想定される責任過程をみておく必要がある。株式会社企業において、出資者と経営者は、財産運用に関する委託・受託関係にあるとみなすことができる。つまり、委託者たる出資者が問責者となり、受託者たる経営者が答責者となる責任過程が営まれていると言える。また株式会社企業の経営者は、潜在的出資者である投資家に対しても責任的であることが求められると言えるため、投資家も問責者に含める必要がある。以上を踏まえ、株式会社企業の経営者（答責者）・出資者及び投資家（問責者）間の責任過程を整理すれば、下記の通りとなろう。

【I. 責務責任】

〈①約束事〉

経営者は、法的な規範（会社法や金融商品取引法等）、出資者や投資家の期待等に基づく約束事に合意する。ここには、行為に関する約束事（出資者の財産の保全や企業の成長等）のみならず、説明に関する約束事（企業内容の開示制度や財務報告基準等）も含まれる。

〈②責務〉

経営者は、約束事に基づいて、行為の目標（利益水準、成長率等）や説明の目標（財務報告の内容や方法、時期等）を定める。なお、出資者や投資家の期待は、組織の能力や自らの価値基準等に照らして取捨選択され、自らの責務として受け入れるものが決定され、行為と説明の目標に反映される。

〈③行為〉

経営者は、行為の目標を達成するため、企業活動（経済的資源の調達や運用等）を組織的に遂行する。

【II. アカウタビリティ】

〈④事前説明〉

経営者は、説明の目標に基づいて、出資者や投資家に対して、自らの行為の結果の説

明(財務報告、株主総会の決算承認、インベスター・リレーションズ等)を行う。

〈⑤事後説明〉

経営者は、行為の目標(利益水準、成長率等)を達成できていない場合、説明(財務報告等)に不備があった場合、または出資者や投資家の期待に応えられていない場合には、その理由を説明し、自らの行為の正当化を行う。

【Ⅲ. 負担責任】

〈⑥賞罰〉

経営者は、出資者や投資家の決定した賞罰(株主総会での信任・不信任、株式の取得希望・保有継続・売却等)を受け入れる。賞罰を経てもなお、出資者や投資家との関係が継続する場合、新たな約束事に合意し、新たな責務を受け入れる。

このように、株式会社企業の経営の実践を責任過程に当てはめれば、出資者や投資家に対する財務報告は、責任過程の〈④事前説明〉に該当することが明らかになる。したがって会計は、アカウントビリティに関する責任実践であり、情報依存的信頼の形成に不可欠と言える。また井尻(1976, 51)が指摘するように、アカウントビリティには業績測定が要求されると考えられる。これは、行為の結果の定量化により他者からの評価を容易にするためであり、このことが、企業会計で複式簿記が用いられ、期間損益や純資産等の測定結果が示される理由だと言えよう。

では、財務報告の適正性を確認し、出資者や投資家に対して意見表明する会計専門職監査は、なぜ制度化されているのであろうか。利害の対立、影響の重大性、複雑性、遠隔性の四つの条件がそろった場合、会計の利用者が情報の質に満足することが困難となり、監査が必要とされるとするのが(AAA 1973, 9-10)、監査研究における通説と言えるが、この点についても責任実践の観点から確認しておきたい。監査は、第三者である監査人が行うが、この第三者という点に関して、責任過程を論じた応答責任論に次のような指摘がある。すなわち、責任過程において当事者の対面的応答を注視する第三者の存在が、了解不可能な理由や受容不可能な理由による応答を制約し、責任実践の公共性を保障し、規範の形成を促す重要な契機になるとする指摘である(瀧川 2003, 156-157)。したがって、監査人が第三者であることにより、会計が問責者に受け入れられない応答になることが制約され、アカウントビリティの適切な履行が促進されるのである。このように考えると、第三者が関与する監査もまた会計と同様、アカウントビリティに関する責任実践であると言えよう。そして、財務報告の適正性の監査を担う会計専門職には、責任実践である財務報告の公共性を保障し、財務報告に関する規範の形成を促すことが期待されていると考えられることができよう。

以上より、出資者や投資家に対する財務報告と会計専門職監査を義務付ける企業会計制度は、責任過程における〈④事前説明〉を通じたアカウントビリティを制度化したものと解釈できる。では、企業会計制度は、なぜ株式会社制度のシステム信頼の形成に貢献できたのであろうか。これは、坂井(2018, 61)が試論(1)を導き出すにあたり検討した問いだが、その理由を応答責任論とルーマン(1990)の信頼論に基づいてふたたび検討すれば、以下のように説明できるであろう。まず、株式会社企業における財産運用に関する責任過程の中核である財務報告を、第三者である監査人が注視することで、委託・受託関

係で人格的信頼を形成するための責任実践の公共性が保障された。また、監査人の資格を独立性と専門的能力を備えた会計専門職に限定することで、財務諸表や監査意見が「専門家によって吟味された真理」とみなされるようになった。そして、財務報告と会計専門職監査を制度化した結果、財務諸表、監査意見、会計専門職が、コミュニケーション・メディア（ルーマン 1990, 88）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を促進したと考えられる。

以上の検討により、責任過程における会計の位置付けが明らかになったが、情報依存的信頼の必要性が低かったと考えられる日本的経営において、ここで導き出されたように会計が位置付けられていたとは考えにくい。また、欧米ではみられない様々な特徴を有していた日本的経営においては、責任実践も特徴的であった可能性がある。果たして、日本的経営ではどのような責任実践が営まれ、会計がどのように位置付けられていたのであろうか。こうした点については、章を変えて検討していく。

3. 日本人の責任意識

バブル経済崩壊以降、証券市場のグローバル化に伴う会計ビッグバン政策や財務報告基準のコンバージェンス・プロジェクト等を経て、より詳細な財務報告やより厳格な監査が求められるようになり、わが国でも会計が重視されるようになったと思われる。また、企業不祥事の続発を受け、コーポレート・ガバナンスや企業社会責任（Corporate Social Responsibility）、あるいは企業倫理等の議論において、アカウンタビリティ（説明責任）の重要性が叫ばれるようになって久しい。しかし、わが国での会計やアカウンタビリティに対する一般的な見方は、企業会計制度の輸入先である欧米のそれとは、依然大きく異なっているのではないだろうか。一方、日本的経営論においては、従来より経営システムの重要な基盤である組織構成員の責任意識について、欧米社会との違いが指摘されてきた。わが国における企業経営の現場での会計に対する一般的な見方を、そうした責任意識の観点から検討することは、本稿の目的に照らして有用であろう。本章では、かかる検討に先立ち、岩田（1977）に基づいて、日本人の責任意識について考えていく。

岩田（1977, 1）は、戦後に起こった“イエ”制度と“イエ”イデオロギーの崩壊、アメリカ式の管理制度や管理技法の盛んな導入にもかかわらず、わが国で戦前と戦後の経営が高度の近似性を示していることに対する疑問を、同研究の最も基本的な問いとしている⁽¹⁰⁾。そして、「人びとの行動を効果的に組織化する場合に、つねにその拠りどころとされる考え方ないし原理」を経営の編成原理と呼び、かかる編成原理に基づいて、環境諸条件によって与えられた諸問題を効果的に克服し得るよう、現実的な経営諸制度が構成されると指摘している（岩田 1977, 7）。また、経営の編成原理は、その根底において国民的心理特性と密着しているために、容易に変化することがないものとしている（岩田 1977, 7）。そして、そうした国民的心理特性を詳細に例証しながら、それらを基盤とする

(10) かかる問いは、バブル経済の崩壊、会計ビッグバンといった劇的な社会的、制度的変化を通じて、会計制度と経営の諸制度がどのように変容し、どのような影響を相互に及ぼし合っているかを明らかにしようとするわれわれの研究目的に通じるものがあり、またわれわれの今後の問いの設定にとっても示唆に富んでいる。

七つの編成原理を導き出している(岩田1977, 16-18)。

岩田(1977, 195)は、日本的経営の編成原理の重要な一つとして、「義務の無限定性」を掲げている。義務の無限定性は、「ある組織の成員達が、明確にその義務として規定されていないような責任であっても、あるいはさらに、当初予測不可能な責任であっても、もし組織がそれを必要とするならば、これを引受ける“義務”を負っていると強く感じしており、また他の組織成員に対しても、これを強く期待している」ような事態と定義され、終身雇用制や年功序列制などの存立・発展に不可欠の条件とされている(岩田1977, 202-203)。さらに岩田(1977, 85-86)は、義務の無限定性の基盤には、日本人に特徴的な責任意識があるとした上で、そうした責任意識の特徴として、下記の四点を挙げている。

i. 個人責任の意識の未確立

各個人の引き受けるべき責任の範囲がきわめて不明確で、また集団構成員の間に責任の連帯性が顕著に認められる(連座制的責任の連帯性)。

ii. 個人の責任範囲の不明確さ

権限と責任の範囲が照応していなくても問題とされず、また権限を持たない事項に対してまである種の責任を負わされている。

iii. 所属集団への責任の優先

社会ないしは上位集団に対する責任と自己の所属集団(小集団)に対する責任との間に矛盾が生じた場合、所属集団(小集団)に対する責任が優先される。その逆のことをした場合は、裏切り行為として非難される。

iv. 強者の責任

強者が弱者を不都合な境遇に放置することは、無責任な態度とされる。これは、弱者の甘えに発した責任意識とされる。

これらは、日本人に顕著にみられる特徴であり、これに対して欧米では、個人責任の意識が確立し、契約に基づいて権限と責任範囲の一致が志向され、一定の客観的判断基準に基づく「義務の限定性・定量性」が存在するとされる(岩田1977, 94)。

こうした特徴から、責任に関していくつかの独特な行動様式が導かれる。まず、個人責任の意識が未確立であることから、平常時は責任が意識されない。責任が意識されるのは、何らかのトラブルが発生して、集団にとって不都合な事態が生じた場合とされる(岩田1977, 104-105)。しかも、集団への責任が強く意識されることから、集団内部に望ましくない事態が発生した場合、身内の恥として隠ぺいされる傾向がみられる(岩田1977, 102)。また、責任をとる行為は、集団内部に発生した不都合な事態が外部に漏れて集団が窮地に立たされたり、集団が外部から攻撃される結果を招いたりするなど、問題が集団内部で処理しきれなくなった場合である(岩田1977, 105)。そして、責任をとる行為においても、以下の特徴がみられるとされる(岩田1977, 105-110)。

・ 打撃均衡

責任の連帯が強く意識されることで、集団の責任が組織成員に分配される。また、責任の所在が事前に明確になっていないため、責任の分配はしばしば事後的に行わ

れる。そして、責任の分配においては、打撃均衡ないし衡平が意識され、特定の集団成員だけに過度の負担が及ばないようにされる。

- ・ スケープゴート

集団外からの非難や上位集団内部での非難をなだめるため、集団成員の誰かをスケープゴートとし、非難を一身に引き受けさせる方法が取られる。特に、集団外部からの非難をなだめるためには、責任ある地位にある者がスケープゴートとなり、辞任をすることなどによって、集団の責任が表明される。

- ・ 総ざんげ

身内の恥の隠ぺいが外部に漏れ、集団外部からの攻撃にさらされた場合などは、集団成員の誰かが行った行為に対して、集団の成員全員が責任を感じ、総ざんげする。これにより、集団の責任が表明されるが、このような場合は十分な反省を伴うことなく、口先だけの責任表明となることが多い。

以上が、岩田（1977）の責任論の概要であるが、経営学研究で日本人の責任意識をここまで包括的に扱った論考は、他に類をみないと言える。もちろん、同研究に対する批判はすでにいくつもなされており⁽¹¹⁾、また客観性を欠いた印象論であるといった批判を免れ得ないかも知れない。しかし、詳細な例証を重ねた議論には説得力があると言えるため、本稿では同研究に依拠して議論を進めることとしたい。したがって次章では、ここでみた日本人の責任意識に基づく責任実践を、責任過程の枠組みを用いて解釈し、日本的経営において会計に与えられてきた意義を考察する。なお、次章以降の考察では、岩田（1977）が集団と表記した概念のうち、組織⁽¹²⁾を意味するとみなせるものについては、表記を組織に変更する。

4. 日本的経営における責任過程と会計

日本人の責任意識に基づく責任実践を解釈するにあたり、前章でみてきた特徴のうち、下記の点に着目したい。まず、個人責任の意識が未確立であることが、第一の特徴に挙げられているが、組織にとって不都合なことが生じた場合は、個人に責任が分配されることになるため、当然のことながら、これは個人に帰属する責任がまったく意識されないということではない。ここで着目すべきは、所属組織に対する責任が、各組織成員に強く意識されている点である。日頃から組織への忠誠心が求められ、身内の恥は晒さない傾向がみられることから、問題が起きた時だけでなく、むしろ平常時から所属組織に対する責任が最優先に意識されていると解釈できる。次に、所属組織への責任が優先されるという特徴に関連して、所属組織に対する責任と、所属組織の外部に対する責任とが、明確に区別

(11) 例えば、占部（1978、170-175）は「義務の無限定性」の論理的矛盾を組織論に基づいて批判しており、また前原（1983、134-136）も詳細な批評を行って、文化論的アプローチの限界や集団主義の過度の強調による弊害などを指摘している。

(12) 本稿では、組織を「二人以上の人々の意識的に調整された活動または諸力のシステム」（Barnard 1938、73）として捉えていくが、非公式組織や複合組織も単に組織と表記する。

される点に着目したい。何か問題が生じて責任をとる必要がある場合、責任の連帯性や組織としての責任が意識される。このため、個々の組織成員は所属組織に対して責任を果たそうとする一方で、組織の外部に対する責任は、組織全体で果たそうとする傾向があると考えられる。これらの点を考慮すれば、日本人の責任意識に基づく責任実践は、所属組織に対する個人の責任と、上位組織（ないしは社会）に対する所属組織の責任の、二つの異なる次元に分けて検討しなければならないであろう。

以上を踏まえ、(1) 個人・所属組織間の責任過程と、(2) 所属組織・上位組織間の責任過程の二つに区別して、それぞれの責任実践の特徴として想定できる内容を示せば、下記の通りとなろう。

(1) 個人・所属組織間の責任過程

【I. 責務責任】

〈①約束事〉

個人にとって、所属組織に忠誠を尽くし、決して裏切らず、身内の恥を晒さないことが、所属組織外部の利害関係者の期待よりも優先される。

〈②責務〉

所属組織を裏切らないという包括的な責務は意識されるが、義務の無限定性により、他の責務は明確に意識されない。

また、説明に関する責務の内容も、予め明確には定められない。

一方、責任の連帯性により、社会に対して所属組織が苦しい立場に立たされることとなった場合に、組織が負うべき負担の分配を受け入れる責務も含まれている。

〈③行為〉

義務の無限定性により、事前に予測不能な責務であっても、組織が必要とする行為を、その都度引き受けて遂行する。

【II. アカウンタビリティ】

〈④事前説明〉

説明すべき行為の結果の内容や説明の方法は、予め定められていない。

また、義務の無限定性により、責務に対する業績の定量化が困難と考えられ、通常、行為の結果を説明する必要性は意識されない。

〈⑤事後説明〉

行為の正当化が必要になるのは、所属組織に対して迷惑をかける結果をもたらした場合である。その際、詫びること、誠意を示すことが重要な意味を持つ。

【III. 負担責任】

〈⑥賞罰〉

問題を起こした個人に、所属組織に対する忠誠心が認められるならば、その責任は深くは追及されない。これは、組織が強者とみなされるのに対して、個々の組織成員は弱者とみなされ、強者の責任の論理が働くためと考えられる。

一方、裏切りとみなされる行為に対しては、厳しい制裁が科される。

（2） 所属組織・上位組織間の責任過程

【Ⅰ．責務責任】

〈①約束事〉

所属組織（小集団）が優先すべき約束事は、より近い上位組織（社会全体よりも系列や企業グループ、企業グループよりも会社、会社よりも事業部門など）に迷惑をかけることである。

〈②責務〉

上位組織に迷惑をかけないという包括的な責務は意識されるが、義務の無限定性が働くため、他の責務は明確に意識されない。

また、説明に関する責務の内容も、予め明確には定められない。

〈③行為〉

ここでも、義務の無限定性が働くと考えられ、上位組織が必要とする行為を、その都度引き受けて遂行する。

【Ⅱ．アカウンタビリティ】

〈④事前説明〉

説明すべき行為の結果の内容や説明の方法は、予め定められていない。

また、義務の無限定性により、責務に対する業績の定量化が困難と考えられ、通常は上位組織に対して行為の結果を説明する必要性は意識されない。

むしろ、身内の恥を晒すことを避けるため、組織外部への説明には消極的であると考えられる。

〈⑤事後説明〉

行為の正当化が必要になるのは、身内の恥の隠ぺいが外部に漏れ、組織外部からの攻撃にさらされる等、問題が組織内部で処理しきれなくなった場合である。

負担の表明（責任ある地位にあるものの辞任や減給、成員全員の総ざんげ等）という形で、行為の正当化を図ろうとする。

【Ⅲ．負担責任】

〈⑥賞罰〉

表明された負担の軽重や妥当性が、上位組織により判定される。また、組織として受け入れた負担は、個々の組織成員に分配される。

ここでも、強者の責任の論理が適用され、上位組織によって救済される場合がある。

また、上位組織に対する裏切りとみなされる行為に対しては、厳しい制裁が科されると考えられる。

以上の解釈により、日本人の責任意識に影響された責任過程は、第2章で示した株式会社企業における責任実践についてのわれわれの理解とはまったく異なる内容となっており、株式会社制度や企業会計制度の輸入先である欧米のそれとは、大きく乖離していると考えられる。特に着目すべきは、アカウンタビリティに関する以下の二点である。一つは、義務の無限定性を理由として、個人と組織のいずれを行為主体とした場合も、行為の結果の説明（〈④事前説明〉）の必要性が意識されず、問題が顕在化するまでは、アカウンタビリティに関する責任実践が行われない点である。もう一つは、身内の恥を晒したくないと

する意識から、組織内部で問題が処理しきれぬ間は、組織外部へのアカウンタビリティに対して消極的な点である。これらの点を踏まえると、日本人の責任意識に影響を受けた日本の経営における責任実践について、下記の試論が導き出されるであろう。

まず、〈①約束事〉においては、組織にとって最も近い上位組織との取り決めが最優先される一方、社会からの期待に対する優先順位は最も低く位置付けられる。また、最も近い上位組織として、系列等の企業グループやメインバンクが重要な位置を占めていたと考えられる。したがって、企業グループやメインバンク以外の者は、例え株主であったとしても、企業にとって近い上位組織とみなされず、その期待に対する優先順位は低かったと言える。その結果、少数株主保護や投資家保護といった法的規範よりも、企業グループやメインバンク等との取り決め(例えば、利益の平準化など)が優先されてきた可能性がある。

次に、〈②責務〉では、義務の無限定性から、責務の内容が包括的(例えば、長期安定経営等)となり、上位組織を含む利害関係者の期待に応えるための行為(経営)の目標や説明(会計)の目標は、具体的には定められなかったと考えられる。またここでも、一般の投資家の期待は、ほとんど顧みられなかった可能性がある。

そして、会計に相当する〈④事前説明〉は、一般の投資家に対するアカウンタビリティとしては、その必要性が意識されていなかったと考えられる。もちろん、財務報告は法的責務としては認識され、実施されていたであろうし、また帳簿や財務諸表も税務申告や経営判断のためには利用されていたであろう。しかし、他者から評価を受けるためのアカウンタビリティとして財務報告が行われるのは、せいぜいメインバンク等の上位組織から求められた時に限られていたと考えられる。こうした認識は、会計専門職監査に対しても同様であったと解釈でき、したがって財務報告や財務諸表監査は、あくまでも法律を遵守したり上場を維持したりするためのコストに過ぎないとみなされていた可能性がある⁽¹³⁾。

〈⑤事後説明〉も、問題が組織内部で処理しきれぬ限り、必要性が意識されなかったと考えられる。かつて短時間で終わる株主総会(いわゆるシャンシャン総会)が一般的であったこと、ましてやインベスター・リレーションズ(IR)という言葉すらなかったことを考慮すれば、その可能性は高いと言える。

企業会計制度を出資者や投資家に対するアカウンタビリティ(〈④事前説明〉)の制度として解釈できることは、第2章でみた通りだが、上記の試論を是とすれば、日本の経営が会計に与えてきた意義は、アカウンタビリティに関する責任実践ではなく、法的な責務であったということになる。したがって、もしも財務報告や会計専門職監査が法制度によって要請されなければ、それらは経営にとって不要な実践と認識されていた可能性があると言えよう。

むすびにかえて

本稿は、坂井(2018)に引き続き、会計ビッグバン以前の戦後のわが国の企業会計制度と日本の経営との関係を明らかにすることを目的として、議論を進めてきた。そして、出

(13) 筆者が会計専門職としてわが国の財務諸表監査の現場に身を置いていた1990年代には、少なからぬ数の企業が、そのような認識を持っていたことは否定できない。

資者や投資家に対する会計行為が、責任実践としてどのように位置付けられてきたかについて、日本人の責任意識を手掛かりに検討した。その結果、日本的経営における会計の意義は、アカウントビリティに関する責任実践ではなく、法的な責務であったとする試論が導かれた。かかる試論では、企業会計制度がアカウントビリティを制度化したものであったにもかかわらず、日本的経営では、義務の無限定性によってアカウントビリティの必要性に対する意識が低かったとする前提が置かれた。こうした見方は、極端な解釈と受け取られるかも知れないが、坂井（2018）で導かれた試論（2）、すなわち日本的経営が投資家に対する情報提供を通じた信頼形成の必要性を減らしたとする見方と、整合性をもつ。

会計ビッグバン以降、企業情報開示制度の拡充が劇的に進み、会計専門職による財務諸表監査は厳格化され、内部統制報告・監査制度の導入によって内部監査の機能強化も図られた。その結果、出資者や投資家に対するアカウントビリティに加えて、組織内部でのアカウントビリティの制度化が、さらに進展したと言える。また、内部告発が珍しくなくなった今日、わが国でも個人の組織への帰属意識は薄まり、責任意識も変化しているようにみえる。しかし、岩田（1977, 7）が指摘するように、日本人の責任意識が容易に変化することのない国民的心理特性であるとすれば、わが国の企業経営の現場では、今日でも同様の意識に基づく責任実践が営まれている可能性がある。コーポレート・ガバナンスの議論でみられる社外取締役の導入に対する抵抗は、身内の恥を晒したくないという意識の表れと言えるであろうし、企業不祥事の度にみられる経営陣による謝罪会見は、詫びや誠意の表明を重視する責任意識と無縁ではないであろう。また、ブラック企業と呼ばれるような過重労働を強いる職場環境は、義務の無限定性という経営の編成原理が、依然色濃く残っていることの証と考えることもできよう。そして、日本人の責任意識が変化していないとすれば、会計制度が変化することで、例えば表面的には経営の諸制度に変化が及んだようにみえたとしても、本質的には従来と同様の責任実践が営まれていることになる。その結果、会計ビッグバン以降に導入された会計の諸制度が求める実践も、アカウントビリティに関する責任実践として認識されず、あくまでも法律等で要求されるため、仕方なく行われている可能性があると言えよう。近年のこうした変容の過程において、企業会計制度と日本的経営が相互にどのような影響を及ぼし合っているかを検討することが、本研究の次なる課題である。同時に、他にも追加的に論じなければならない課題が数多くあるため、そうした課題を以下に示すことで、本稿のむすびとする。

今回、岩田（1977）の責任論に基づいて、日本的経営における責任実践を解釈したが、そこで示した日本人の責任意識に関する理解が誤っている場合、本稿の議論が成り立たなくなってしまう。したがって、日本人の責任意識の特徴について、さらに検証する必要がある。また、日本人の心理特性が劇的に変化することはないとしても、半世紀前と比べれば、変化している部分があってもおかしくはないであろう。日本人の責任意識は変化しているのか、変化している場合、その内容や原因は何か、また、そうした変化がわが国の企業会計制度や経営システムに対してどのような影響を与えているのか、といった点についても、あわせて検討すべき課題である。

次に、坂井（2018）及び本稿において、企業会計制度が株式会社制度のシステム信頼を形成する要因について論じたが、そこでは責任意識をはじめとしたわが国に固有の社会的な環境要因を考慮していない。しかし、かかる信頼の形成要因や形成過程は、同制度の輸

入先である欧米とわが国とでは異なっている可能性が大いにあると考えられるため、この点についても検討し直さなければならない課題として残されている。

最後に、責任過程の枠組みについても見直す余地があると考えられる。本稿は、日本の経営における責任実践に、責任過程の枠組みを用いて接近したが、かかる枠組みは個人対個人との関係を前提として導き出されたため、日本の経営において意識されてきた組織に対する責任や、組織としての責任については、十分に検討できていない可能性がある。このため、個人対組織、組織対組織の責任過程、さらに個人対社会、組織対社会の責任過程の分析にも有効な枠組みを考える必要があると言えよう。

[参考文献]

- 安藤英義 (編). 2018. 『会計における責任概念の歴史——受託責任ないし会計責任』中央経済社.
- 井尻雄士. 1976. 『会計測定理論』東洋経済新報社.
- 岩田龍子. 1977. 『日本の経営の編成原理』文眞堂.
- 占部都美. 1978. 『日本の経営を考える』中央経済社.
- 大庭健. 1989. 『他者とは誰のことか』勁草書房.
- 大庭健. 2005. 『「責任」ってなに?』講談社.
- 國部克彦. 1996. 「複合概念・複合現象としてのアカウントビリティ」『会計』149(2) : 188-200.
- 小坂井敏晶. 2008. 『責任という虚構』東京大学出版会.
- 坂井恵. 2018. 「わが国の企業会計制度と日本の経営(1)—信頼の問題を中心として—」『千葉商大論叢』56(2) : 55-69.
- 坂井恵. 2016. 「原子力発電の安全性に係るアカウントビリティへの接近—東日本大震災以降の東京電力の事例の解釈を通じて—」『原子力発電企業と事業経営—東日本大震災と福島原発事故から学ぶ—』(小笠原英司・藤沼司編), 第6章, 文眞堂.
- 坂井恵. 2015. 「内部統制報告の本質への接近(2)—会計責任の観点から—」『千葉商大論叢』53(1) : 79-96.
- 坂井恵. 2012. 「内部統制報告の本質への接近—会計のプロセス, 機能, 主体の観点から—」『千葉商大論叢』49(2) : 113-128.
- 高松正昭. 2000. 『現代財務会計の思想基盤』森山書店.
- 谷口照三. 1990. 「経営存在と経営責任—経営戦略論から経営責任論へ—」『総合研究所報』16(1) : 25-31.
- 瀧川裕英. 2003. 『責任の意味と制度——負担から応答へ』勁草書房.
- 鳥羽至英・秋月信二. 2018. 『監査を今、再び、考える』国元書房.
- 友岡賛. 2012. 『会計学原理』税務経理協会.
- 友岡賛. 2018. 『会計学の考え方』泉文堂.
- 中村秋生. 2007. 「組織における道徳的罣」『経営教育研究』10 : 139-153.
- 蓮生郁代. 2010. 「アカウントビリティの意味: アカウントビリティの概念の基本的構造」『国際公共政策研究』14(2) : 1-15.

- 蓮生郁代. 2011. 「アカウントビリティーと責任の概念の関係：責任概念の生成工場としてのアカウントビリティーの概念」『国際公共政策研究』15(2)：1-17.
- 前原雅文. 1983. 「日本的経営論の批判的考察(1)」『尾道短期大学研究紀要』32(1)：119-136.
- 森本三男. 1994. 『企業社会責任の経営学的研究』白桃書房.
- 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.
- American Accounting Association (AAA). 1973. *Studies in Accounting Research #6, A Statement of Basic Auditing Concepts*, American Accounting Association.
- Barnard, C.I. 1938. *The Functions of the Executive*, Harvard University Press. (C. I. バーナード(山本安次郎・田杉競・飯野春樹訳). 1968. 『新訳 経営者の役割』ダイヤモンド社.)
- Barber, B. 1983. *The Logic and Limits of Trust*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Takikawa, H. 2009. Conceptual Analysis of Accountability: The Structure of Accountability in the Process of Responsibility. *Envisioning Reform: Enhancing UN Accountability in the Twenty-first Century*. (Sumihiro Kayuma and Michael Ross Fowler, eds.) Tokyo; New York; Paris. United Nations University Press: pp. 73-96.

この論文を故中村秋生先生に捧げる。

(2019.1.27 受稿, 2019.2.26 受理)

〔抄 録〕

本稿は、わが国の企業会計制度が株式会社制度のシステム信頼の形成に寄与してきた一方、日本的経営では投資家に対する情報提供に基づく信頼形成の必要性が減じられていたとする、坂井（2018）によって導かれた試論を前提として、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に焦点をあて、出資者や投資家に対する会計行為が、責任実践としてどのように位置付けられてきたかについて検討した。検討にあたっては、坂井（2015；2016）が瀧川（2003）他の応答責任論に依拠して導出した責任過程の枠組みを用い、また岩田（1977）による日本人の責任意識に関する議論を手掛かりとした。

検討の結果、日本的経営では、義務の無限定性によってアカウントビリティの必要性に対する意識が低かったため、企業会計制度がアカウントビリティを制度化したものであったにもかかわらず、財務報告や会計専門職監査がアカウントビリティに関する責任実践としては認識されず、あくまでも法的な責務と認識されていたに過ぎなかったとする試論が導かれた。

〔論 説〕

金融所得課税の現状と課題

谷 川 喜美江

1. はじめに

我が国では、上場株式等の譲渡益や配当に対する軽減税率制度導入など、経済成長を目的とする投資促進のための金融所得課税制度が整備されてきた。しかし、このような税制は、低所得者よりも高所得者に大きな恩恵を与えるもので、長年、格差拡大の要因であるとの指摘もなされてきたところである。

そこで、高所得者優遇と批判の多かった上場株式等の譲渡益や配当に対する軽減税率制度に代わり、少額の投資のみ非課税とする「少額投資非課税制度」(以下「NISA」とする。)が2014年(平成26年)1月1日に導入された。そして、その後、2016年(平成28年)1月1日に「未成年者少額投資非課税制度」(以下「ジュニアNISA」とする。)が、2018年(平成30年)1月1日には「非課税累積投資契約に係る非課税措置」(以下「つみたてNISA」とする。)が導入された。しかし、金融所得に関しては、給与所得や事業所得など他の所得に比べると、今もなお税負担が軽く、格差を生む大きな要因であるとの指摘は少なくない。

そこで、本論文では、まず、現行の金融所得課税制度を概観し、導入から5年目を迎えたNISAをはじめ、ジュニアNISA、つみたてNISAの利用状況を確認する。そして、金融所得課税制度の現状と課題を明らかにしたい。

2. 我が国金融所得課税制度

本章では、我が国における現行の金融所得課税制度を概観したい。

(1) 利子所得、配当所得、株式譲渡所得に関する課税

我が国の利子所得課、配当所得、株式譲渡所得の課税概要は、表1のとおりである。表1のとおり、利子所得は原則として20% (所得税：15%、住民税：5%) の源泉分離課税で課税関係が終了する。

配当所得は、公募投資信託の収益の分配等と剰余金の配当・利益の配当・剰余金の分配等の大口以外の上場株式等の配当等については、総合課税と申告分離課税のどちらかを選択するか、申告不要制度を選択することが認められている。そして、配当所得のうち剰余金の配当・利益の配当・剰余金の分配等の大口の上場株式等の配当等については、総合課税であるが、このうち1回の支払配当の金額が $10\text{万円} \times \frac{\text{配当計算期間}}{12}$ 以下のものについては20%の源泉徴収で課税関係が終了する申告不要制度も選択することができる。

株式譲渡所得のうち上場株式等については、申告分離課税とされているが、源泉徴収を

選択した特定口座を通じて行われる譲渡所得については、確定申告不要の特例制度を設けられており、また、上場株式等に係る譲渡損失の損益通算、繰越控除も可能である。なお、株式譲渡所得のうち一般株式等については申告分離課税とされている。

表1 我が国の利子所得，配当所得，株式譲渡所得の課税概要

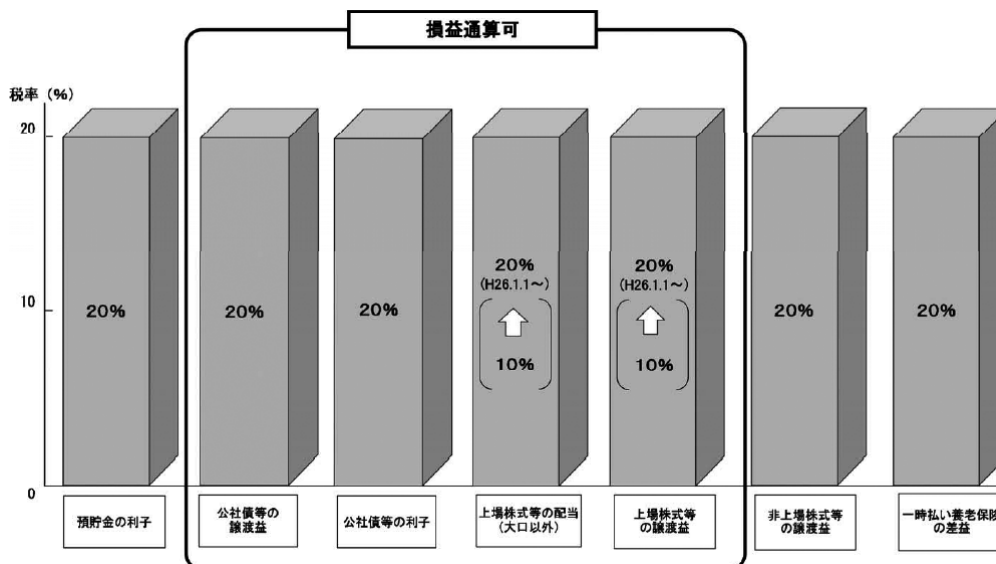
所得		概要
利子所得	預金及び公社債の利子，合同運用信託及び公社債投資信託及び公募公社債等運用投資信託の収益の分配等	・源泉分離課税 20% (所得税：15%で源泉徴収，住民税：5%で特別徴収)
配当所得	公募投資信託の収益の分配等	・総合課税 上場株式等の配当等×10～55% (所得税：5～45%，住民税：10%)
	剰余金の配当 利益の配当 剰余金の分配等	・申告分離課税 上場株式等の配当等×20% (所得税：15%，住民税：10%) のどちらかを選択(申告不要とすることも可)
	上記以外	・総合課税(配当控除) 所得税：5～45%，住民税：10% 20%の源泉徴収(所得税：20%)
	1回の支払配当の金額が $10\text{万円} \times \frac{\text{配当計算期間}}{12}$ 以下のもの	確定申告不要 20%の源泉徴収(所得税：20%)
株式譲渡所得	上場株式等 ・上場株式，ETF，公募投資信託，特定公社債等	・申告分離課税 上場株式等の譲渡益×20%(所得税：15%，住民税：5%) ※源泉徴収口座における確定申告不要の特例 源泉徴収口座(源泉徴収を選択した特定口座)を通じて行われる上場株式等の譲渡による所得については，源泉徴収(所得税：15%，住民税：5%)のみで課税関係を終了させることができる ※上場株式等に係る譲渡損失の損益通算，繰越控除 上場株式等の譲渡損失の金額があるときは，その年の上場株式等の配当所得等の金額から控除可。 上場株式等の譲渡損失の金額のうち，その年に控除しきれない金額については，翌年以後3年間にわたり，上場株式等に係る譲渡所得等の金額及び上場株式等の配当所得の金額からくり腰控除可。
	一般株式等 ・上場株式等以外の株式等	・申告分離課税 一般株式等の譲渡益×20%(所得税：15%，住民税：5%)

(注) 財務省『金融・証券税制に関する資料』https://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/income/b06.htm(2019年2月24日)から筆者作成

(2) 金融所得課税における損益通算

金融所得課税については、2013年度(平成25年度)税制改正で、金融所得課税の一体化の拡充を理由として、公社債等の利子及び譲渡損失並びに上場株式等に係る所得等の金融商品間の損益通算範囲の拡大を行い、2016年(平成28年)平成28年1月1日以後に支払いを受けるべき配当及び株式譲渡から本制度が適用されている。損益通算範囲拡大については、図1のとおりである。

図1 損益通算拡大範囲



(注1) 上記のほか、『定期積金の給付補填金』や『抵当証券の利息』等も20%源泉分離課税とされている。

(注2) 税率20%の内訳は、所得税15%、住民税5%である。

(出所) 政府税制調査会『説明資料(個人所得税)』2018年10月23日

(3) NISA・ジュニアNISA・つみたてNISA

2014年(平成26年)1月1日に、それまで上場株式等の譲渡益や配当に適用していた軽減税率制度に代わり、NISAが導入された。このNISAの概要を示したものが表2である。そして、その後、2016年(平成28年)4月1日にジュニアNISAが導入され、未成年者を持つ親権者の資産運用も非課税とする制度が創設されたのである。このジュニアNISAの概要を示したものが表3である。

さらに、2017年度(平成29年度)税制改正で、「非課税措置(通称：NISA・ニーサ)は、これまで株式などのリスク資産への投資に親しみがなかった方に継続的な資産形成を始めるインセンティブを付与する観点等から導入された制度ですが、その利用者がこれまでも株式投資を行っていた高齢者層に偏っているなど、必ずしも制度趣旨に沿った利用がなされている状況にはありませんでした。」⁽¹⁾と説明し、「家計の安定的な資産形成を支援する観点から、特に少額からの長期積立・分散投資を促進するための制度」⁽²⁾として、つみたてNISAが創設され、2018年1月1日に運用が開始されている。このつみたてNISAの概要を示したものが表4である。

以上のように、我が国では、利子所得、配当所得、株式譲渡所得については、必ずしも給与所得や事業所得など他の所得と合算して所得税を計算する総合課税制度を適用される

(1) 佐々木誠「租税特別措置法等(金融・証券税制関係)の改正」『29年度税制改正の解説』財務省(https://www.mof.go.jp/tax_policy/tax_reform/outline/fy2017/explanation/index.html(2019年1月7日))p.103

(2) 同上, pp. 103-104

表2 NISAの概要

制度利用対象者	20歳以上の居住者等
非課税対象	非課税口座内の少額上場株式等の配当, 譲渡益
非課税投資総額	最大600万円(120万円×5年間)*
新規口座開設期間	2014年(平成26年)から2023年(平成35年)までの10年間
保有期間	最長5年間, 途中売却自由
口座開設数	1人1口座
金融機関の変更	1年ごとに変更可能
口座廃止後の再開設	口座廃止後同一勘定設定期間でも再開設可能

※2015年以前分は100万円であり, 未使用分の翌年以降の繰り越しは不可。

(注) 財務省『平成25年度税制改正』2015年5月4頁の表を金融庁『NISAの概要』<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/nisa/overview/index.html>(2019年1月17日)に基づき筆者修正加筆

表3 ジュニアNISAの概要

制度利用対象者	0歳から19歳の居住者等(口座を開設する都市の1月1日現在)
非課税対象	20歳未満の人が開設するジュニアNISA 口座内の少額上場株式等の配当, 譲渡益
非課税投資総額	最大400万円(80万円×5年間)
年間限度額	80万円(未使用分の翌年以降の繰り越し不可)
新規口座開設期間	2016年(平成28年)から2023年(平成35年)までの8年間*1
非課税期間	最長5年間(期間終了後, ロールオーバーによる継続保有が可能)
管理・運用	口座開設者本人(未成年者)の二親等以内の親族(両親・祖父母等)**2 18歳になるまで原則として払出し不可
口座開設数	1人1口座
金融機関の変更	変更不可(ただし, 廃止後の再開設は可)

※1 2023年12月末以降, 当初の非課税期間(5年間)の満了を迎えても一定の金額までは20歳になるまで引き続き非課税での保有可能。

※2 金融機関によって異なる場合あり。

(注) 財務省『平成27年度税制改正』2015年3月9頁, 金融庁『ジュニアNISAの概要』<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/junior/overview/index.html>(2019年1月17日)より筆者作成

ことなく, 源泉分離課税や申告分離課税, 特定口座を利用することで, 高所得者ほど総合課税で適用される税率よりも低い税率で, 課税関係関係を終了させることが可能となっている。

また, 以前, 導入されていた上場株式等の譲渡益や配当の軽減税率制度(所得税7%, 住民税3%)に代わり導入されたNISAは, その後のジュニアNISAの導入, つみたくてNISAが導入され, 制度導入により「少額」に限定されてはいるが非課税制度の拡充が図られているのである。

表 4 つみたて NISA の概要

制度利用対象者	20歳以上の居住者等（口座を開設する年の1月1日現在）、ただし、「NISA」か「つみたてNISA」のいずれか一方の選択制
投資対象商品	<p>長期の積立・分散投資に適した公募・上場株式投資信託（商品性について内閣総理大臣が告示で定める要件を満たしたものに限り）</p> <p>○例えば公募株式投資信託の場合、以下の要件をすべて満たすもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売手数料はゼロ（ノーロード） ・信託報酬は一定水準以下（例：国内株のインデックス投信の場合0.5%以下）に限定 ・顧客一人ひとりに対して、その顧客が過去1年間に負担した信託報酬の概算金額を通知すること ・信託契約期間が無期限または20年以上であること ・分配頻度が毎月でないこと ・ヘッジ目的の場合等を除き、デリバティブ取引による運用を行っていないこと
非課税投資総額	最大800万円（40万円×20年間）
年間限度額	40万円（未使用分の翌年以降の繰り越し不可）
新規口座開設期間	2018年（平成30年）から2037年（平成49年）まで
非課税期間	最長20年間
口座開設数	1人1口座*
金融機関の変更	1年ごとに変更可能*

※ NISA口座内で「NISA」と「つみたてNISA」を1年単位で変更することは可能だが、「つみたてNISA」ですでに投資信託を購入している場合においては、その年は他の金融機関又は「NISA」への変更不可。
 (注) 財務省『平成29年度税制改正』2017年4月4頁の表を金融庁『つみたてNISAの概要』<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/tsumitate/overview/index.html> (2019年1月17日) に基づき筆者修正加筆

3. NISAの利用状況

金融庁では、四半期毎にNISAの開設・利用状況を調査し、その結果を公表している。本章では、金融庁の公表データに基づき、NISA(つみたてNISAを含む)、ジュニアNISAの利用状況を確認したい。

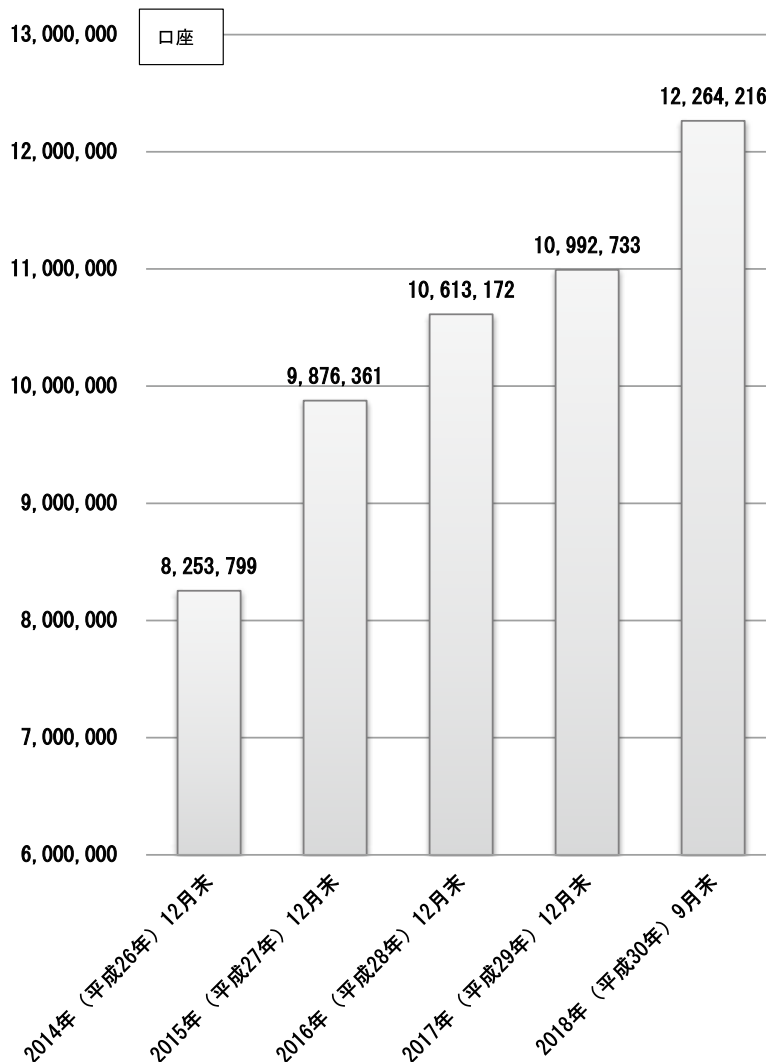
(1) NISAの利用状況

2014年（平成26年）12月末から2018年（平成30年）9月末⁽³⁾のNISAの口座開設総数を示したものが図2である。口座開設数の総数は2014年（平成26年）12月末に8,253,799口座であったものが、2015年（平成27年）12月末には9,876,361口座、2016年（平成28年）12月末には10,613,172口座、2017年（平成29年）12月末には10,992,733口座、2018年（平成30年）9月末には12,264,216口座に増加している。特に2018年につみたてNISAが導入されたことから大きく増加している。

次に、2014年（平成26年）12月末から2017年（平成29年）12月末までの年代別NISA口座割合を示したものが図3、年代別NISA買付額割合を示したものが図4である。NISA口座割合について、NISA導入当時の2014年（平成26年）1月末は60代以上が

(3) 金融庁から公表されている最新データが2018年（平成30年）9月30日現在のものであることから、2018年は2018年9月30日現在の口座数による。

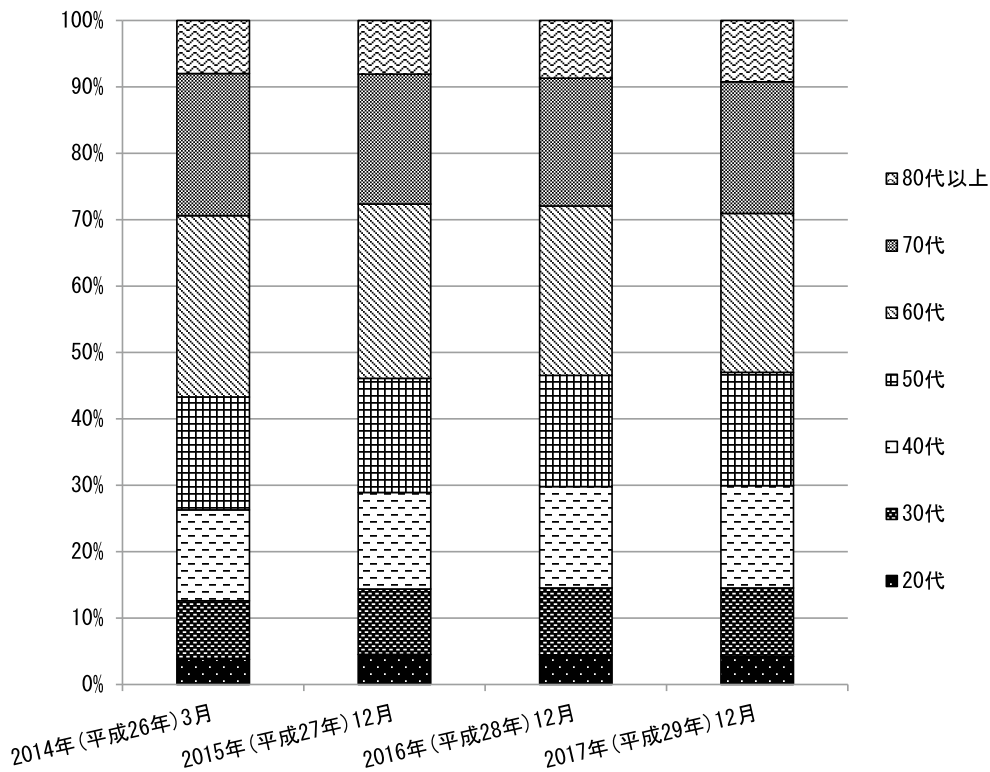
図2 NISA口座開設総数の推移



(注) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成26年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成27年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成28年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成29年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成30年9月30日現在)』 <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html> (2019年1月17日)より筆者作成

63.3%を占めていたが、年々その割合は低くなってきている。また、図4の年代別NISA買付額割合もNISA導入当時の2014年(平成26年)1月末は60代以上が63.5%を占めていたが、その割合は低くなってきている。しかしながら、2017年(平成29年)12月においてもなお年代別のNISA口座割合、NISA買付額割合ともに60代以上が半数以上を占めているのである。

図3 年代別口座割合



(注) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成26年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成27年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成28年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成29年12月31日現在) <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html>(2019年1月17日)より筆者作成

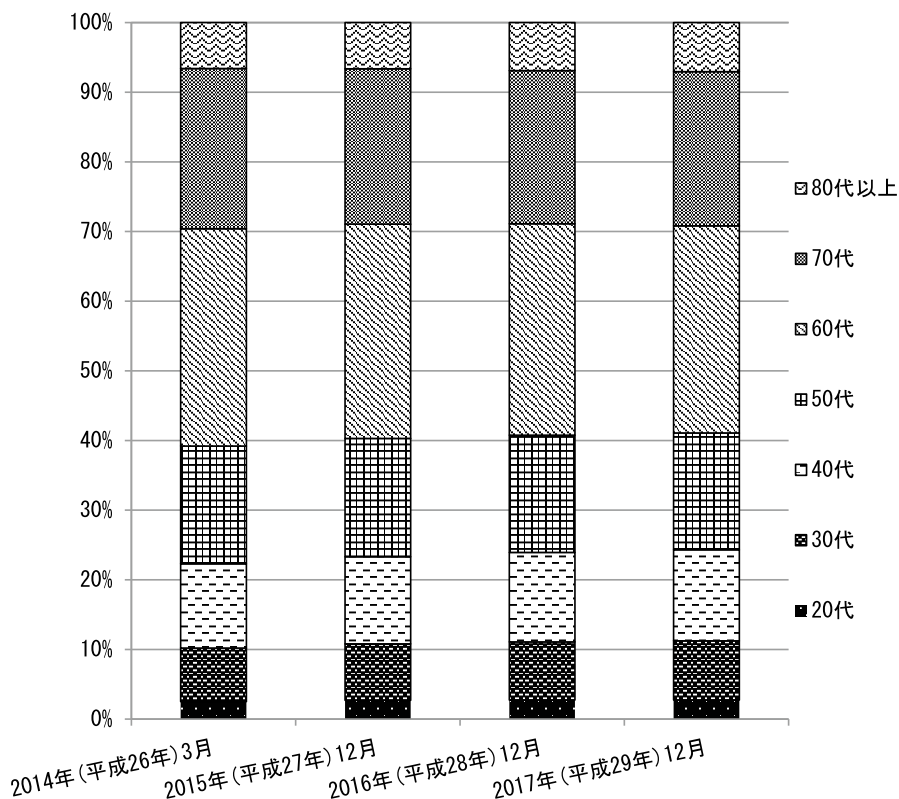
そして、2014年(平成26年)12月末から2017年(平成29年)12月末までの、その年の利用枠での買付額の推移を示したものが図5である。買付額は、やや増減は見られるがほぼ一定となっている。しかし、買付額の累積は、年々大きくなっているのである⁽⁴⁾。

(2) ジュニア NISA の利用状況

2016年(平成28年)4月1日にジュニア NISA が導入された。ジュニア NISA の口座数は、導入初年度の2016年(平成28年)12月末では194,579口座だったが、2017年(平成29年)12月末には257,404口座に、公表されている最新データの2018年(平成30年)9月末では300,494口座と増加している。また、ジュニア NISA での買付額は、2016年(平

(4) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成26年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成27年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成28年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成29年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成30年9月30日現在) <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html>(2019年1月17日)

図4 年代別 NISA 買付額割合



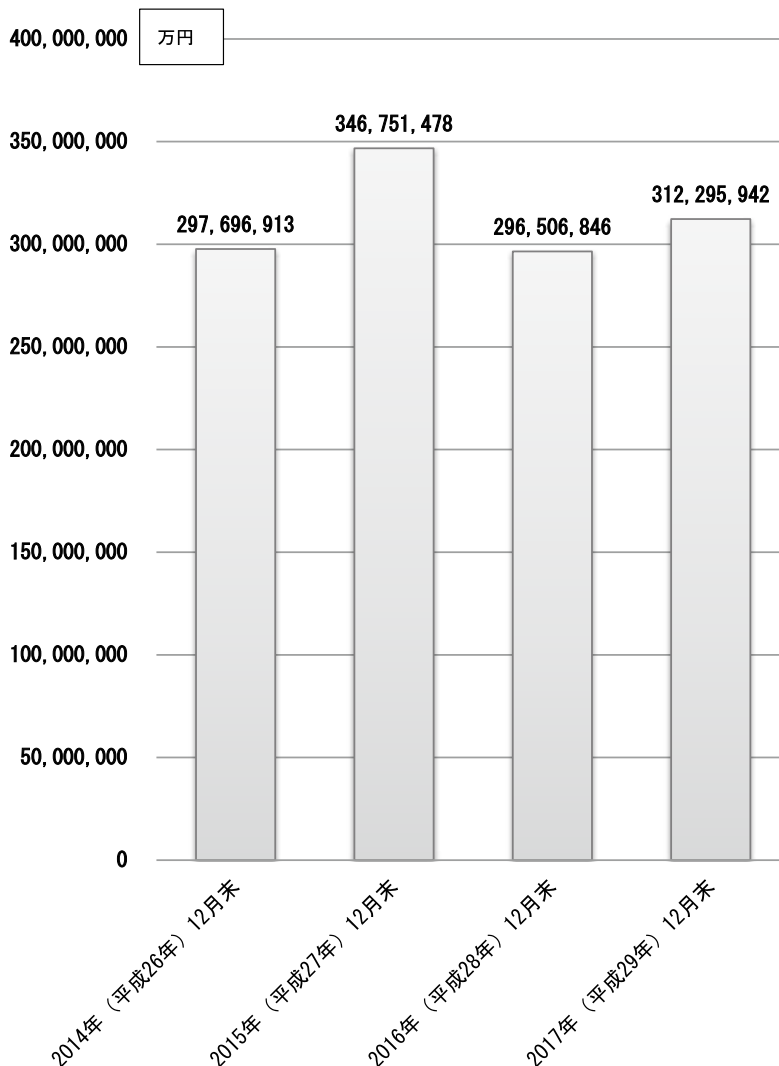
(注) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成26年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成27年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成28年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成29年12月31日現在)』
<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html>(2019年1月17日)より筆者作成

成28年)の利用枠で2,884,482万円, 2017年(平成29年)の利用枠で3,776,297万円であり, 2018年(平成30年)は1月~9月までになるがこの年の利用枠ですでに3,708,747万円となっている⁽⁵⁾。

2014年(平成26年)1月1日のNISA導入から5年を経過し, ジュニアNISAの創設, つみたてNISAの創設と, 制度の拡充とともにNISA口座(つみたてNISA含む), ジュニアNISAとも口座数は年々増加し, 毎年の枠での買付額に大きな増加は見られないものの累積では増加している。また, NISA創設時から口座数・買付額とも60代以上の割合が高い状況である。

(5) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成28年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成29年12月31日現在)』, 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査(平成30年9月30日現在)』
<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html>(2019年1月17日)

図5 買付額の推移



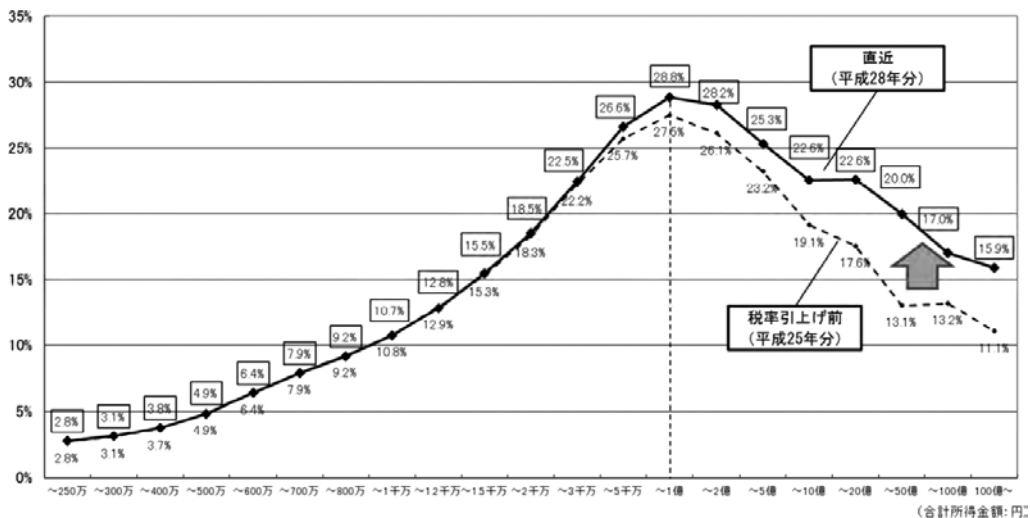
(注) 金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成26年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成27年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成28年12月31日現在)、金融庁『NISA口座の開設・利用状況調査』(平成29年12月31日現在) <https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/datacollection/index.html>(2019年1月17日)より筆者作成

4. 個人所得課税における金融所得課税

図6は、2018年10月23日の政府税制調査会で資料として示された「申告納税者の所得税負担率」である。

本資料について、2018年10月23日の政府税制調査会で、主税局税制第一課長は、「所得の階級別に所得税の負担率を見ておりますが、1億円のところから負担率が下がって

図6 申告納税者の所得税負担率



(備考) 各年分の国税庁「申告所得税標本調査(税務統計から見た申告所得税の実態)」より作成。

(注) 所得金額があっても申告納税額のない者(例えば還付申告書を提出した者)は含まれていない。

また、源泉分離課税の利子所得、申告不要を選択した配当所得及び源泉徴収口座で処理された株式等譲渡所得で申告不要を選択したものも含まれていない。

(出所) 政府税制調査会『説明資料(個人所得税)』2018年10月23日

く状況にある。これは先ほどの10%から20%へという金融税率の均衡化という過程で若干改善はしているのですが、山の形状というものは引き続き残っている。」⁽⁶⁾と説明しているところである。

つまり、申告所得税においては、1億を境に所得税の負担率が下がるのである。この理由として、金融所得課税の一部について、総合課税よりも低い税率で税が課されていることがある。上記の主税局税制第一課長の説明のとおり、税率が所得税と住民税を合わせ10%から20%に引き上げられたことで、所得税負担率は高くなり、かつ、その傾向は所得が高いほど強くなった。

この点について、山本守之教授は、分離課税が適用される金融所得課税制度の問題点を指摘した上で、「分離課税のすべてを総合課税とすることは無理であっても、分離課税の税率を引き上げる程度ができるだろう。」⁽⁷⁾と述べ、金融所得が多くを占める高所得者の税負担が軽くなっている問題の改善をすべきとしている。

しかし、上記のように1億円以上の所得者層で所得税負担率が低くなるという点について、大和証券金融調査部は、各所得者層の人数が考慮されていない点(全体では1億円以上の所得者層の割合は僅かである)、申告納税者のみを対象としており申告を行わない給与所得者層等を含まない点、株式所得について申告納税が行われた者のみを対象とし源泉徴収ありの特定口座利用者や申告不要の配当を得ても確定申告なしで納税が行われた株式

(6) 政府税制調査会『税制調査会(第19回総会)議事録』2018年(平成30年)10月23日

(7) 山本守之「金融所得課税を考える」『税務弘報』2018年12月, p. 13

所得を含まない点に問題があると指摘している⁽⁸⁾。

そして、大和証券金融調査部は、申告をせずに納付された税額を各所得者層別に推計・配分して修正し、税率引上げ効果を試算している。その結果、税率が現行の20%から25%へと5%引き上げられた場合、「税収の増加額は約5,500億円で、このうち年間所得金額1億円超の層の増税合計（増収）額は約1,050億円なのに対し、1億円以下の層は約4,450億円である。年間所得金額が500万円以下の層でも1,500億円の増収となる。これを見る限り、富裕層よりも、中堅以下の所得者層に対する課税強化の影響がはるかに大きいことがわかる。」⁽⁹⁾としている。さらに、「金融所得税率の引上げは、富裕層への課税強化のように見えるが、実態はむしろ大衆増税なのである。」⁽¹⁰⁾としている。

さらに、我が国の周辺諸外国の金融所得課税が我が国の金融所得課税よりも負担が低いことを示し、高所得者の国外出国の可能性を指摘し、「超富裕層のみをターゲットとした課税強化についても、慎重な検討が必要であろう。」⁽¹¹⁾と結論づけている。

また、岡直樹氏は、高所得者に関する所得課税の分析を行っている。岡直樹氏は分析の結果、「所得額及び所得税額は高額所得者に集中していることがある。高額所得者は経済実態を踏まえた“現実の課税ベース”（税収源）として極めて重要な存在である。また、こうした集中傾向は強まっている。」⁽¹²⁾とし、さらに、所得税収は少数の高額所得者に支えられているが、これは高い税率の累進税率によるものではない点を指摘し、さらに高所得者の所得構成では金融所得や資本所得の割合が大きいことも指摘している⁽¹³⁾。そして、「金融所得や資本所得の割合が大きいことは、わが国の所得税について考えるとき、国際的な視点も重要であることを強く示唆している。」⁽¹⁴⁾とし、「わが国の非居住者となった後に例えば譲渡所得が帰属した場合、そもそもわが国での居住者としての課税は行われない。こうした、非居住者になることを利用した節税・租税回避が実際に意味を持つのは、ごく少数の高額所得者である。」⁽¹⁵⁾と、高所得者に関して、国外への出国に伴う租税回避行為も考慮の必要性があるとの指摘しているのである。

5. むすびにかえて

現行の我が国の金融所得課税制度では、金融所得の多くは、分離課税制度や申告不要制度で課税関係を完結させることが可能である。また、その税率は高所得者ほど総合課税制

(8) 吉井一洋、是枝俊悟、金本悠希、小林 章子『金融所得、税率引上げ検討？ 金融所得税率引上げは、富裕層課税強化にみせかけた大衆増税』大和証券金融調査部、2018年3月2日、p. 3

(9) 同上、p. 5、ただ、平均税率では年間所得金額1億円超の層の方がこれ以下の層よりも税率引上げに伴う上げ幅が大きくなるともしている。

(10) 同上、p. 5

(11) 同上、p. 7

(12) 岡直樹「日本の所得税負担の実態—高額所得者を中心に—」『ファイナンシャル・レビュー』平成26年第2号（通巻第118号）、2014年3月、p. 68

(13) 同上、p. 68

(14) 同上、p. 69

(15) 同上、p. 69

度で適用される税率よりも低くなっている。かつて、高所得者優遇との批判から、上場株式等の譲渡益や配当の10%の軽減税率制度に代わり導入されたNISAは、その後のジュニアNISA、つみたてNISAの導入もあり、導入後年々口座数を増加させており、毎年の枠内での買付額には大きな増加は見られないものの、累積でみると買付額は導入後大きく増加し、少額投資に対する優遇措置としての役割を果たしてきているといえよう。

以上のような我が国の金融所得課税制度を背景に、所得税における所得税負担率を確認すると、1億円未満の所得を得る所得者層に比べると1億円以上の所得を得る所得者層での金融所得の占める割合は高く、申告所得税実績による分析では1億円以上の所得者層で所得税負担率が低くなっている。しかし、前述のとおり、金融所得については申告を要せずに課税関係を完結させることも可能であることから、申告所得税実績のみで所得税負担率を考慮することには問題がある。

大和総研調査部では、このような申告所得税実績に基づく分析について問題点があることを指摘するとともに、申告なしのデータも含め試算し、金融所得課税について現行の20%から25%に引き上げられたときの分析を行っている。その結果、確かに、所得税の負担率では1億円以上の所得者層で負担率が引き上げられるが、税率引き上げによる影響はこれらの高所得者層にとどまらず、中間所得者層にも及び、かつ、税収ベースでいうと高所得者層よりも中間所得者層の方が大きな影響を受けることを指摘している。

また、大和総研調査部は税率引き上げに伴う国外への出国と、これに伴う租税回避行為について考慮が必要であることを指摘しており、高所得者に関する分析を行った岡直樹氏もこのように国外の制度を利用した租税回避行為のメリットは高所得者にこそあるとの点を指摘している。

以上より、上場株式等の譲渡益や配当の10%軽減税率制度は20%へと改正されたが、まだ、多くの金融所得に設けられている分離課税、申告不要制度は、金融所得が多くの割合を占める高所得者層に大きな恩恵を与える制度となっている。しかしながら、現在は、グローバルなレベルでの人や物の交流が活発になっており、国境を超えての租税回避行為も問題となっている。そして、北欧諸国で資産性所得を利用した租税回避の例があるように、安易な金融所得への課税強化は租税回避行為の誘因となることも懸念され、その判断が難しいところである。

そこで、以前から筆者が指摘しているところであるが、国際連帯税の一形態である金融取引税⁽¹⁶⁾を導入することで、金融所得に関する課税強化を行い、金融所得が多くを占める所得が1億円以上の高所得者層への課税強化を検討してもよいのではなかろうか。

(2019.1.20 受稿, 2019.3.8 受理)

(16) 金融取引税については、拙著「経済成長に寄与する金融所得課税のあり方」『千葉商大論叢』52巻1号、pp. 57-74、2014年9月を参照されたい。

〔抄 録〕

我が国では、上場株式等の譲渡益や配当に対する軽減税率制度導入など、経済成長を目的とする投資促進のための金融所得課税制度が整備されてきた。しかし、このような税制は、低所得者よりも高所得者に大きな恩恵を与えるもので、長年、格差拡大の要因であるとの指摘もなされてきたところである。

本論文では、まず、現行の金融所得課税制及びNISAの利用状況を確認すると現行の我が国の金融所得課税制度では、金融所得の多くが分離課税制度や申告不要制度で課税関係を完結させることが可能であり、その税率は高所得者ほど総合課税制度で適用される税率よりも低くなっている。そして、高所得者優遇との批判から、上場株式等の譲渡益や配当の10%の軽減税率制度に代わり導入されたNISAを確認すると、制度の拡充とともに、導入後年々口座数、買付額の累積とも大きく増加し、少額投資に対する優遇措置として、投資促進という役割を果たしてきているといえよう。

以上のような我が国の金融所得課税制度を背景に、所得税における所得税負担率を確認すると、1億円未満の所得を得る所得者層に比べると1億円以上の所得を得る所得者層での金融所得の占める割合は高く、申告所得税実績による分析では1億円以上の所得者層の税負担率が低くなっている。このため、分離課税や申告不要となっている金融所得の税率を引き上げることで高所得者の税負担率を引き上げ、公平を担保すべきとの意見もある。しかし、金融所得については多くが申告を要せずに課税関係を完結することが可能であるため、申告所得税実績のみで所得税負担率を考慮することには問題があるとの指摘もある。

上場株式等の譲渡益や配当の10%軽減税率制度は20%へと改正されたが、まだ、多くの金融所得に設けられている分離課税や申告不要制度は、金融所得が多くを占める高所得者層に大きな恩恵を与える制度となっている。しかしながら、現在は、グローバルなレベルでの人や物の交流が活発になっており、国境を超えての租税回避行為も問題となっている。そして、北欧諸国で資産性所得を利用した租税回避の例があるように、安易な金融所得への課税強化は租税回避行為の誘因となることが懸念され、その判断が難しいところである。

そこで、以前から筆者が指摘しているところであるが、国際連帯税の一形態である金融取引税を導入することで、金融所得に関する課税強化を行い、金融所得が多くを占める所得が1億円以上の高所得者層への課税強化を検討してもよいのではなかろうか。

〔論 説〕

SNS 社会における消費者の権利意識の向上と苦情行動

—企業の不祥事報道に対する初期対応の重要性—

仁 平 京 子

目 次

1. はじめに
2. ネガティブくちコミ (NWOM) の情報価値の高さとその影響力
 - 2-1. くちコミによる評判形成
 - 2-2. 製品購買後の NWOM の情報発信動機
3. SNS 社会における新たな消費者問題の発生とインターネット告発
 - 3-1. 消費者問題の発生とコンシューマリズムの歴史的展開
 - 3-2. 問い合わせと苦情, クレーム, コンプレイントの諸概念
4. 企業の不祥事報道に対する初期対応の重要性
5. おわりに

1. はじめに

近年では、日本の高度消費社会における消費者の権利意識が向上し、「モンスターカスタマー」や「不当クレマー」などの苦情行動が社会現象化している。このような苦情行動増加の時代背景として、製造物責任法 (PL 法) (1995 年) の施行や消費者保護基本法 (消費者基本法) の改正 (2004 年), 消費者庁の発足 (2009 年) などが挙げられる。

さらに、「消費者問題 (Consumer Affairs: コンシューマー・アフェアーズ)」との関連では、まるか食品株式会社のカップ焼きそば「ベヤング」のゴキブリ混入の Twitter 騒動 (2014 年), はごろもフーズ株式会社の「シーチキン L フレーク」のゴキブリ混入のネット炎上騒動 (2016 年) の事例などが挙げられる。つまり、企業不祥事の際の初期対応や返金対応, 広報対応の悪さが、「顧客不満足 (Customer Dissatisfaction)」をさらに大きくし、インターネット上の不特定多数の弱い紐帯 (Weak Tie) が、情報伝達を通じて次々と活性化し、「ネガティブくちコミ (わるいくちコミ, 悪いくちコミ, 負のくちコミ: Negative Word of Mouth, 以下「NWOM」) や「苦情 (Complaint)」などが拡散した。近年では、企業のソーシャル・メディア (Social Media) の活用戦略が重要性を増しているにもかかわらず、ネット炎上への予防や対処についての企業内マニュアルが対応できていないのが現状である。

このように、現代の SNS (ソーシャルネットワーキングサービス: Social Networking Service) 社会では、商品の購買者や消費者が、ブログ (ウェブログ: Weblog) やフェイスブック (Facebook), ツイッター (Twitter), インスタグラム (Instagram) などの「消費者発信型メディア (Consumer Generated Media: 消費者生成メディア, 以下「CGM」)

を通じて、企業の不祥事を攻撃的・行動的に「インターネット告発 (Internet Indictment: ネット告発)」⁽¹⁾する事例が増加している。つまり、従来のテレビや新聞、雑誌、ラジオなどのマス・メディアの発信する情報からインターネット上のCGMを媒介とした世論形成過程へと、消費者の情報発信と情報シェアの革命の時代が到来したといえる。そして、このような革命的变化が、日本のビジネス実務に与えたインパクトは、非常に大きい。しかし、インターネット上のNWOMは、なぜ、強力なのであろうか。

以上の問題意識から、本稿では、インターネット上で商品の購買者や消費者が、CGMを通じて企業の不祥事を攻撃的・行動的に情報発信するインターネット告発の事例に着目し、製品購買後の「製品とサービスの失敗」による消費者(受益者)の苦情行動から生じるNOWMの情報の拡散を検討することとする。

第一に、消費者からの情報発信には、「ポジティブくちコミ(よい口コミ, 良いくちコミ, 正のくちコミ: Positive Word of Mouth, 以下「PWOM」)」とNWOMの二面性がある。とくに、本稿では、インターネット上でNWOMを情報発信する消費者に焦点を当て、NWOMと新たな消費者問題の先行事例を検討する。

第二に、本稿では、現代のインターネット上のNWOMのオープンニュース化、とくに、NWOMやうわさの情報の真偽と苦情行動を検討する。第三に、本稿では、企業のNWOMやうわさなどのネガティブ情報の拡散の事例を検討し、NWOMの情報価値の高さと企業の新たなリスク対応の必要性を検討する。

2. ネガティブくちコミ (NWOM) の情報価値の高さとその影響力

本節では、インターネットの普及によるくちコミがビジネス実務に与えたインパクトと情報の拡散を背景として、くちコミ・メディアの概念拡張と定義変容, SNS社会における不特定多数の消費者に情報発信する現代版プロシューマー, NWOMの情報価値の高さとNWOMの情報発信動機などを検討する。

2-1. くちコミによる評判形成

くちコミは、人の口から口を通じて伝えられるコミュニケーションをさし、このようなくちコミは、うわさや「パーソナル・コミュニケーション (Personal Communication)」⁽²⁾の持つ影響力を名付けた造語(くち・コミュニケーション)として定義されている。従来

(1) 「インターネット告発」とは、ウェブサイトやツイッター、メールマガジンなどのインターネット上の情報発信メディアを通じて、企業や組織の不正や悪事の周知を図るために行われる告発をさす。このようなインターネット告発は、日本社会におけるインターネットの普及により生まれた新たな告発手段であり、一般市民が、マスコミに依存せずに、自らの意思を「世間」に公表することを可能にしている。企業などの組織犯罪や不法行為を知り、一般市民が、事実をインターネットで情報発信し、問題提起を行う。しかし、インターネット上の非難の矛先が、逆に、告発者に向かうケースも存在する。[知恵蔵(2015)]

(2) 「パーソナル・コミュニケーション」とは、コミュニケーションの一形態として、マス・コミュニケーションとの対比で用いられる場合が多い。道具や機械を媒介せずに、動作や音声などの身体的手段によって人間同士が直接行うコミュニケーションをさす。しかし、手紙や電話による場合でも、個人間のコミュニケーションであれば、パーソナル・コミュニケーションと呼ばれる。[濱嶋・竹内・石川(1997), p. 500。]

から、くちコミは、流行や商品情報などの波及、消費者の最終購買意思決定に影響力を持つことが指摘されてきた⁽³⁾。

このようなくちコミは、不特定多数の情報の受け手を対象に消費者が商品の購買行動や使用行動の際に最も重視する情報源とされ、古くから、消費者間相互作用のコミュニケーションとして、「くちコミ・メディア（くちコミ媒体：Word of Mouth Media）」⁽⁴⁾の影響力は、その有効性が認識されてきた。そして、このようなくちコミは、不特定多数の受け手を対象にマス・メディアを通じて情報伝達する「マス・コミュニケーション（Mass Communication）」⁽⁵⁾と対比され、くちコミは、人間同士が直接行うコミュニケーションとして、くちコミ・メディアとしての影響力は注目を集めてきた。

Arndt (1967) は、くちコミを「商業的意図がない送り手と受け手との間で交わされる、口頭による、対面でのブランドや製品、サービスに関するコミュニケーションである」⁽⁶⁾と定義した。そして、Rosen (2000) は、くちコミを「特定の製品やサービス、企業についてのあらゆる時点での人と人とのコミュニケーションである」と定義し、業界人同士のコミュニケーション、顧客と販売員とのコミュニケーションもくちコミの研究対象に含め、くちコミの定義を拡張した⁽⁷⁾。

さらに、濱岡・里村 (2009) は、くちコミの条件として、(1) 話し手と受け手のコミュニケーションであること、(2) ブランドや製品、サービス、店舗に関する話題であること、(3) 受け手が非商業的な目的であると知覚していること、(4) インターネット上の電子メールや電子掲示板で見知らぬ他人と行われるもの、を挙げている⁽⁸⁾。

また、このようなくちコミの類似概念として、社会学や社会心理学の研究分野における「うわさ」や「流言（流言飛語：Rumor）」⁽⁹⁾、「デマゴギー（デマ：Demagogy）」⁽¹⁰⁾などの概念、日本の伝統的な行列商法である「さくら」⁽¹¹⁾、「やらせ」⁽¹²⁾などの概念がある⁽¹³⁾。

(3) 亀井 (2001), p. 67。

(4) 二瓶 (2003) は、「くちコミでは、当事者自身がメディアである」と指摘する。[二瓶 (2003), p. 30。]

(5) 「マス・コミュニケーション」とは、不特定多数の受け手を対象に、マス・メディアを通じて、大量に記号が伝達されるコミュニケーション現象をさす。受け手の反応が、直接送り手に伝達されず、また、受け手が不特定多数であるため、マス・コミュニケーションの内容は、画一化する傾向が強い。[濱嶋・竹内・石川(1997), p. 575。]

(6) Arndt (1967a), p. 291.

(7) Rosen (2010)。

(8) 濱岡・里村 (2009), p. 5。

(9) 「流言」とは、社会的な事柄に関して、人から人へ非制度的な連鎖的コミュニケーションにより伝えられるものであり、信じる証拠が明確にされていないものをさす。一般的には、流言は、口から口へというコミュニケーションによる。G. W. オールポート (Allport, G. W.) とポストマン (Postman, L. J.) によれば、流言は、人々にとって事柄の重要性と状況の曖昧さの積に比例して流布する。この二つの条件のいずれかがゼロであれば、流言の過程で流言内容は平均化され、ある部分が強調され、同化されることがある。[前掲書 (注5), p. 621。]

(10) 「デマゴギー」とは、大衆煽動のための政治的宣伝など主に政治的目的のために、意図的に捏造され流布される虚偽の情報とその操作をさす。事柄の重要度や状況の不安定、人々の不安心理を利用した、主に権力によるイデオロギーや社会意識、集団心理の操作の手段である。デマゴギーの伝達過程では、くちコミが中心であり、流言と似ている。しかし、流言が、自然発生的で、人々の願望を反映し、真実の情報を含んでいる点で、両者の特徴は対蹠的である。[同上書, p. 447。]

つまり、うわさや流言、デマゴギー、ゴシップなどの類義語の多さは、くちコミの現象の多義性を示しているが、さらに、くちコミの重要性や普遍性をも示唆しているといえる。

2-2. 製品購買後の NWOM の情報発信動機

私たち消費者は、くちコミといえばPWOMを思い浮かべるであろう。現代では、食ブログなどのくちコミサイトやアマゾン (Amazon) のカスタマーレビュー、ツイッターやインスタグラムなどのSNSを通じて、他の消費者のくちコミ投稿を参照しながら購買行動を行うことが日常化してきている。

従来のくちコミ研究では、Katz and Lazarsfeld (1955) のオピニオン・リーダー (Opinion Leader) や Feick and Price (1987) のマーケット・メイブン (市場の達人: Market Maven), 山本 (2008, 2014) のレコメンデーション (Recommendation: 推奨), インフルエンサー (Influencer), キーパーソン (Key Person) の発見, 池田 (2008, 2010) のリーディングコンシューマー (Leading Consumer), 濱岡 (2013) のバイラル・マーケティング (Viral Marketing), 種まきプログラム (Seeding Program), 草の根マーケティング (Grassroots Marketing), エバンジェリスト (Evangelist), インサイダープログラム (Insider Program), 紹介プログラム (Introducing Program), 安藤 (2012, 2013a, 2013b) のポジティブなくちコミなどによる推奨が、研究の焦点であった。つまり、企業は、「PWOMによるくちコミ・マーケティング」を積極的に推進してきたのである。

しかし、実際には、例えば、「あるメーカーの製品は故障しやすい」「あの店は商品の提供時間が待たされる」などのように、NWOMも多いものである。このようなNWOMを信じて、その店舗で購買することを断念したり、そのメーカーの製品を購入するのをやめたりする場合も存在するのではないだろうか。従来のくちコミ研究では、PWOMに研究の焦点が当てられ、NWOMの重要性が見過ごされてきたのである。そのため、本稿では、NWOMの先行研究に着目する。Mizerki (1982) や Herr = Kardes and = Kim (1991), Solomon (1996), Hoyer and = Macinnis (2010), 堀内 (2001), 杉谷 (2011, 2012) が指摘するように、「PWOMよりもNWOMのほうが、消費者の態度や購買行動に影響力が強い」という指摘も存在する。East = Hammond = Wright (2007) によれば、一般的に、PWOMはNWOMの3倍ほど情報流通量が多いため⁽¹⁴⁾、NWOMは目立ちやすく、情報としての価値が高いという指摘もある⁽¹⁵⁾。つまり、消費者行動の研究領域では、PWOMよりもNWOMのほうが消費者の購買行動や態度に大きな影響力を及ぼすといわれている。

そして、Wilkie (1994) の消費者の不満反応と不満の強さの関係, Bearden = Teel (1983)

(11) 「さくら」とは、金銭をもらい、お客のふりをして商品をほめたり、自ら進んで買い物をしたりして、お客の買い気をそらせる役をする人(あるいは仲間)をさす。[山田・柴田・酒井・倉持・山田・上野・井島・笹原 (2012), p. 573.]

(12) 「やらせ」とは、テレビのドキュメンタリー番組などで、出演者と事前に示し合わせておいて、慣れ合いでもっともらしく何かを行わせることをさす。[同上書, p. 1531.]

(13) くちコミの類似概念である「うわさ」については、二瓶 (2003), pp. 51-64 を参照されたい。[前掲書 (注 4), pp. 51-64.]

(14) East = Hammond = Wright (2007), p. 175.

(15) Hoyer = Macinnis (2010).

表 1 購買後の感情とネガティブくちコミの発信動機

製品購買後に経験した感情	ネガティブくちコミ (NWOM) の発信動機
①落胆、疑念	・他者からの支持や理解により心を落ち着かせる。 ・他者に助言を求める。
②後悔	・友人・知人や家族との心のつながりを求める。 ・会話の相手を楽しませたり、驚かせようとする。 ・自己イメージをコントロールする。
③後悔と落胆	・他の消費者に警告を行う。
④怒り	・怒りの感情を表現することにより、感情を発散する。 ・復讐として、企業やブランドを傷つける。

出所：Wetzer et al.(2007) をもとに、一部加筆修正を加え作成。

の消費者の不満反応と行動の関係, Richins (1983) の消費者の不満反応とくちコミの伝達, Westbrook (1987) の製品購買後の否定的な感情の生起頻度と NWOM の伝達の関係, Sundaram = Mitra = Webster (1998) の NWOM と PWOM の伝達動機, 森田 (1999) の客観的な知識の伝播よりも主観的な評価の伝播による不満感情の発生など「NWOM の情報価値の高さ」に着目した先行研究である。

表 1 に示したように, Wetzer = CZeelenberg = Pieters (2007) は, NWOM の発信動機が, 消費者の購買後の感情によって異なることを指摘する⁽¹⁶⁾。消費者は, 後悔や落胆により, 消費者自身を慰めたり, 他に同じような思いをする消費者がいないよう警告する動機づけによって NWOM を行う。これに対して, 怒りを経験した消費者は, 企業やブランドを傷つける攻撃的な感情により NWOM を行う。情報の送り手である NWOM の情報発信者は, なぜ, NWOM を情報拡散するのであろうか。本稿では, NWOM の情報発生源には, 消費者の不満感情が起因するものとする。つまり, 消費者の NWOM は, 必ずしも, 意図的なものばかりではなく, 消費者が, 無意識的に, 精神的な消耗や不快感, 疲労感, 緊張状態を少なくする「カタルシス (Katharsis)」として発生する可能性も考えられる。

3. SNS 社会における新たな消費者問題の発生とインターネット告発

本節では, コンシューマリズムの歴史的展開と消費者問題の関連性, とくに, 告発型消費者運動や近年のインターネット告発による NWOM のオープンニュース化などを検討する。

3-1. 消費者問題の発生とコンシューマリズムの歴史的展開

日本において, 消費者保護基本法が, 1968 年に制定, 施行され, 現代では, 消費者問題の多様化と複雑化, 深刻化に対処していくための消費者政策の重要性が増してきている。コンシューマリズムの前段階ともいえるべき「消費者運動 (Consumer Movement)」の起源には, 諸説があるが, (1) 西欧諸国を中心とする「生協型」, (2) アメリカで発展した「商品批判型」あるいは「企業告発型」という大きく 2 つの流れがある⁽¹⁷⁾。

(16) Wetzer = Zeelenberg = Pieters (2007), p. 661.

(17) 三上 (1974), p. 23。

消費者問題は、古くて、なおかつ、新しい問題といわれている。このような消費者問題は、1960年代後半からの著しい日本社会の経済成長に伴い、急速に展開を示した問題の一つであるが、消費者個人のライフスタイルの場面で直面した消費者問題も、企業は、現代の日本の経済社会に内包される本質的課題として把握しなければならなくなっている。表2は、消費者問題の普遍化は、企業（生産）優先の志向に帰結されるが、消費者問題の基本的背景や消費者問題を浮き彫りにしている背景を図示したものである⁽¹⁸⁾。

Day = Aaker (1978) は、コンシューマリズムを「消費者の権利を保護し高めるために、政府、企業、独立組織体、利害関係者である消費者の全てを含む諸活動を包含するものである」⁽¹⁹⁾と定義し、消費者の立場を中心にした社会的運動、つまり、「コンシューマリズム（消費者主義：Consumerism）」の重要性を指摘した。

本稿では、インターネット社会における「マーケティング・コンセプト（Marketing Concept）」とコンシューマリズムの両概念の生成・発展過程について検討する。このよ

表2 消費者問題の背景

消費者問題の基本的背景	消費者問題の構造的要因	技術革新	・モデルチェンジ、製品ライフサイクルの短縮化、消費者情報の陳腐化
		大量生産－大量販売体制	・欠陥商品とその責任の所在の不明確化
		マーケティングの高度化と複雑化、情報化社会の到来と情報の氾濫	・消費者不在のマーケティング ・消費者の選択の困難性と主体性の喪失
		独占・不公正取引・管理価格など	・消費者不利益の増大
		資源枯渇など	・乱開発による環境の悪化
消費者問題を浮き彫りにしてきている背景	構造的緊張	企業に対する不満	・企業の反社会的行為
		経済的不満	・物価上昇と生活不安
		社会的不満	・「生活の質」に対する希求
		政治的不満	・政治や行政の無理解
		生態学的不満	・汚染の問題
	消費者問題の一般の理念の啓発	社会批判	・ガルブレイス、パッカード、カールソン
		消費者志向の立法	・大統領消費者特別教書、消費者保護基本法
		消費者の組織化	・多様化社会の中での拮抗力としての消費者団体の結成
	促進的要因	専門的な消費者運動リーダー出現	・ラルフネーダー、日本消費者連盟
		自然発生的消費者活動	・草の根運動
行動的要因	マスコミ 政治家の票集め	・消費者問題の報道 ・消費者志向の行政・立法	

出所：小木（1998），p.32。

(18) 小木（1998），p. 23。

(19) Day = Aaker（1978），p. 3。

うなマーケティング・コンセプトとコンシューマリズムの両概念の対立や両者の統合の可能性は、Buskirk (1972) や Rothenberg (1972), Day = Aaker (1972) などが議論してきた⁽²⁰⁾。山田 (2003) は、消費者運動を「健康安全で合理的な消費生活を創造し、消費者の権利を守るため、消費者が主体的な組織を作って行う活動である」⁽²¹⁾と定義する。

従来は、販売志向 (Sales Orientation) において消費者問題やコンシューマリズムが検討されてきたが、本稿では、「社会志向 (Social Orientation)」における「企業の社会的責任 (Corporate Social Responsibility : CSR)」や「社会倫理 (Social Ethics)」の中に、消費者問題やコンシューマリズムの概念を包含する必要性を提案する。そのため、本稿では、SNS 社会における社会志向のマーケティング・コンセプト、とくに企業の社会的責任としての「ソーシャル・マーケティング (Social Marketing)」の導入の有用性を検討する。

3-2. 問い合わせと苦情、クレーム、コンプレイントの諸概念

表3に示したように、クレーマーの種類には、①性格的問題クレーマー、②精神的問題クレーマー、③常習的悪質クレーマー、④反社会的悪質クレーマー、⑤クレームストーカーが挙げられる。企業は、問い合わせ (商品・サービスの内容の確認) や「クレーム (claim)」(消費者や顧客不満足による企業に対する要求行為、納得のいく問題解決の要求)「コンプレイント (complaint)」などの概念の違いにより、消費者の問題解決や要求に合わせた対応を検討する必要がある。本稿では、苦情行動の社会現象化や苦情行動増加の時代背景を検討し、苦情行動の2020年問題を提起する。

そして、このような苦情行動の社会現象化に対して、池内 (2006b) は、「苦情対応に満足した消費者は、誰にも苦情を言わなかった消費者よりも、約4倍のリピート購買の意図を示す」ことを指摘する。また、Wilkie (1994) は、「サイレントマジョリティ (Sailent Majority)」, つまり、①消費者の不満足を言わずに我慢、②リピート購買の拒否、③苦情

表3 クレーマーの種類

	特 徴
①性格的問題クレーマー	・主観的な価値観や思い込みにより、自分は、有能であると思いつくクレーマー。 ・損得勘定ではないため、賠償や交換対応などには興味がない。性格上、本人が間違っているにもかかわらず、反省することがない。
②精神的問題クレーマー	・精神的に問題がみられるクレーマー。自傷や自殺をほのめかす場合がある。 ・担当者と親密になり、心の隙間を埋めたいため、長時間の電話をする。
③常習的悪質クレーマー	・攻撃性はないが、利益を求め、何度もクレームを行う。 ・比較的、少額のクレームが多いが、実在しない問題も作り出す。
④反社会的悪質クレーマー	・暴力団関係者などによるクレーマー。担当者と秘密を共有しようとする。
⑤クレームストーカー	・相手に好意を持ち、面会の手段として、多くの言いがかりをつけてくるクレーマー。

出所：横山 (2008) を基に加筆し、筆者作成。

(20) 前掲論文 (注17), pp. 34-36。

(21) 宮澤・亀井 (2003), p. 129。

対応機関への申し立て、④NWOMの情報の拡散の存在を指摘する研究もみられる。

4. 企業の不祥事報道に対する初期対応の重要性

本節では、製品購買後の感情とNWOMの発信動機について、企業の不祥事報道と消費者問題を事例に、企業のNWOMの初期対応の重要性を検討する。

1999年の株式会社東芝のクレーム処理に関する事件を発端として、今日では、商品の購買者や消費者によるSNSの投稿などにより、企業に対する攻撃的・行動的なネット告発を通じた新たな消費者問題の提起のあり方が話題となっている。

江下(2010)は、「1999年の東芝クレマー事件は、典型的である。これは、苦情に対する企業側の対応ぶりをめぐり、抗議した消費者本人が、東芝側担当者とのやりとりをインターネット上で公開したものである。マスコミの見解は、二つにわかれ、一方が消費者が泣き寝入りしなくてもすむようになったと評価すれば、もう一方は、インターネットは、『苦情屋』の凶器になると警告した⁽²²⁾と指摘するように、SNS社会においては、このような二面性を認識することが必要である。つまり、一般の消費者が、マス・メディアや報道機関を媒介せずに、SNSを通じて世論を喚起できることを示したのに対して、企業側には、クレマーが情報発信できるというSNS社会における企業のクレーム対応と危機管理の教訓になったといえる。そして、商品やサービスに関してNWOMの情報が拡散されると、NWOMを流されたメーカー側の受けるダメージは、非常に大きいといえる。さらに、このようなNWOMは、消費者の購買行動や態度に大きな影響力を及ぼし、企業側にも大きな影響力を及ぼしているのである。消費者のNWOMの情報行動が、社会を「動かす」力になっているといえるであろう。

東芝クレマー事件に対して、宮田(2008)は、「製品にクレームをつけた消費者に対する家電メーカーの対応の悪さから、そのメーカー製品の不買運動にまで発展し、最終的にメーカーが消費者に謝罪をしたケースがある。1人の消費者がクレーム処理に関してのメーカーとのやりとりをオンライン上に掲載したことをきっかけに、オンライン・コミュニティ同士が連帯し、『消費者問題』として論じ合うことになったことで、メーカーの対応への『批判的世論』を形成し、メーカーに対して対等の力を持つことができるようになった⁽²³⁾と指摘する。

このような消費者問題は、1960年代後半からの消費社会の進展に伴い、急速な展開を示した問題の一つであるが、豊富な消費財の生産や販売、消費のサイクルに付随して、商品・サービスの性能性と安全性、表示の適切性、広告の真実性、適正価格の表示など消費者に深く関わる問題になってきている。

一般に、消費者問題の概念は、「最終消費者として購入した商品・サービスおよびその取引をめぐって生ずる消費者の被害、あるいは不利益の問題」として定義されている⁽²⁴⁾。

小木(1998)は、「とくに必要な努力視点は、『資本主義システム下の市場における売り

(22) 江下(2000), p. 6。

(23) 宮田(2008), p. 109。

(24) 前掲書(注18), p. 23。

手と買い手のアンバランスな力関係の修正問題』としての認識からの出発である」⁽²⁵⁾と指摘する。そして、主要な消費者問題として、以下の7点が挙げられる⁽²⁶⁾。

- (1) 安全性、健康、生命に関わる問題
- (2) 取引や契約に関わる問題
- (3) 価格や品質に関わる問題
- (4) 広告や宣伝に関わる問題
- (5) 表示に関わる問題
- (6) 消費者信用に関わる問題
- (7) その他

近年では、2014年12月には、まるか食品株式会社のカップ焼きそば「ペヤング」のゴキブリ混入のTwitter騒動や株式会社不二家フードサービスのカビ入りケーキ画像のTwitter騒動など、商品の購買者のインターネット告発を通じて、異物混入問題として明らかとなった。そのため、企業に対して、消費者の基本的権利⁽²⁷⁾の一つである「安全である権利」、とくに「食品の安全性」の問題が改めて問われている。現代では、CGMの急速な普及により、誰でも簡単に情報発信者になれる時代であり、「NWOMとPWOMのオープンニュース化」し、とくにネガティブ情報やNWOMの情報拡散のスピードが増している。

企業は、問い合わせとクレーム、苦情の概念の違いにより、消費者の問題解決や要求に合わせた対応が必要である。今後の検討課題として、本稿では、食品メーカーや菓子メーカー、乳製品メーカー、日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会などを調査対象に、苦情対応に関する実証研究を実施していきたい。そして、定性調査では、食品メーカーと非食品メーカーの消費者問題と不祥事報道を事例に、企業のNWOMの初期対応や広報戦略について、消費者のグループ・インタビューや企業インタビューを実施していきたい。

また、高橋(2007)が指摘するように、従来のマーケティング研究と消費者行動研究では、「顧客満足(Customer Satisfaction:CS)」に研究の焦点が当てられてきたため、今後の課題として、顧客不満足によるNWOMに対する「サービス・リカバリー(Service Recovery)」の適用について検討していきたい。

5. おわりに

くちコミとは、従来、その名のとおり、家族や友人、知人などの社会チャネルを通じて消費者の口から口へと情報伝達されるものであった。しかし、近年では、インターネット

(25) 同上書、p.23。

(26) 同上書、p.23。

(27) ケネディ大統領は、1962年に、消費者の基本的な権利として、(1)安全である権利、(2)知らされる権利、(3)選択する権利、(4)意見を反映させる権利を挙げ、コンシューマリズムの基本的考え方として影響を与えた。[同上論文、pp.25-26。]

上の弱い紐帯を通じて、顔の見えない消費者から消費者へと情報伝達されるようになってきた。つまり、従来は、マス・メディアが、私たち消費者の情報環境を形成してきたかに見えたが、消費者間のパーソナル・コミュニケーションが、昔も現在も、そして、今後も「社会を動かす」ものと考えられる。今後は、マス・メディアを含めたネットワーク社会において、パーソナル・コミュニケーションの重要性が増し、インターネット上のCGMを利用した「消費者個人の言論情報の発信」が、社会を大きく動かしているのである。

本稿では、インターネット上で商品の購買者や消費者が、CGMを通じて企業の不祥事を攻撃的・行動的に情報発信するインターネット告発の事例に着目し、製品購買後の製品とサービスの失敗による消費者の苦情行動から生じるNOWMを検討してきた。本稿の要約として、以下の3点が挙げられる。

第一に、企業は、SNS社会においてNWOMの情報拡散のスピードが増し、企業のネガティブ情報が広まりやすく、企業は、「オンライン上の評判（レピュテーション：Reputation）はコントロール不可能要因である」という前提のもとに、企業の評判形成を戦略的に考える必要がある。そのため、企業は、オンライン上の炎上の芽を摘むために、NWOMやうわさ、フェイク情報、ネガティブサイト、ネガティブワードの評判監視、つまり、NWOMの情報の網の仕組みの構築と対策が必要である。

第二に、現代において、企業のソーシャルメディア活用戦略が、ビジネス実務において非常に重要となっている。企業は、ソーシャル・メディアの特質を理解してネット炎上への予防策や対処のための企業内マニュアルを構築し、「オンライン・レピュテーション・マネジメント（Online Reputation Management：ORM）」により、オンライン上の悪評や風評被害などのブランドリスク管理を検討する必要がある。

第三に、食べログのランキング操作（点数操作）（2016年）にみられるように、消費者は、「経験財（Experience Goods）」の情報としてNWOMとPWOMの両方を知りたいため、企業は、NWOMをある程度意図的に残す必要がある。

今後の検討課題として、以下の2点が挙げられる。第一に、優れた初期対応や広報戦略により顧客不満足を縮減させるために、製品とサービスの失敗に対する「サービス・リカバリー満足（Service Recovery Satisfaction）」との関係、サービス・ドミナント・ロジック（Service Dominant Logic：S-Dロジック）などの諸理論を適用し、くちコミ研究とサービス・マーケティング研究の融合を検討していきたい。

第二に、本稿では、苦情行動研究へのアプローチとして、サービス・マーケティング研究におけるサービスの失敗やサービス・リカバリー、リカバリー・パラドックス（Recovery Paradox）、社会心理学の原因帰属（Attribution Theories）や攻撃行動（Aggressive Behavior）などの研究視点から検討していきたい。

謝 辞

本研究は、独立行政法人日本学術振興会、平成30年度科学研究費助成事業（科学研究費補助金）、基盤研究（C）「企業と顧客のくちコミの価値共創：ネガティブくちコミのサービス・リカバリー」[研究代表者][課題番号：17K03997]の研究成果の一部である。

〔引用・参考文献〕

外国語文献

- Arndt (1967), J., *Word of Mouth Advertising: A Review of the Literature*, The Advertising Research Foundation, Inc.
- Anderson, E. W. (1998), "Customer Satisfaction and Word of Mouth," *Journal of Service Research*, Vol. 1, No. 1, pp. 5-17.
- Arndt, J. (1967 a), "Role of Product-Related Conversations in the Diffusion of a New Product," *Journal of Marketing Research*, Vol. 4, pp. 291-295.
- Arndt, J. (1967b), *Word of Mouth Advertising : A Review of the Literature*, New York : Advertising Research Foundation.
- Bayus, B. L. (1985), "Word of Mouth : The Indirect Effects of Marketing Efforts," *Journal of Advertising Research*, Vol. 25, No. 3, pp. 31-39.
- Bearden, W. O. and Teel J. E. (1983), "Selected Determinants of Consumer Satisfaction and Complaint Reports," *Journal of Marketing Research*, XX (February), pp. 21-28.
- Bernd Stauss, Wolfgang Seidel (2004), *COMPLAINT MANAGEMENT : The Heart of CRM*, Thomson Business and Professional Publishing. (ベルンド・スタウス+ウォルフガング・シーデル著, 近藤隆雄監訳, 山田和徳+塙泉訳 (2008) 『苦情マネジメント大全—苦情の受理から分析・活用までの体系—』, 生産性出版。)
- Brown, J. J. and Reingen, P. H. (1987), "Social Ties and Word of Mouth Referral Behavior", *Journal of Consumer Research*, Vol. 14 (December), pp. 350-362.
- Brown, S. P. and Beltramini, R. F. (1989), "Consumer Complaining and Word of Mouth Activities : Field Evidence", *Advances of Consumer Research*, Vol.16, pp. 9-16.
- Buttle, F. A. (1998), "Word of Mouth : Understanding and Managing Referral Marketing," *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 6, pp. 241-254.
- Day, G. S. and D. Aaker (1982), *Consumerism*, 4rd ed., rev, New York : The Free Press. (デビッド・A. アーカー/ジョージ・S. デー編, 谷原修身・今尾雅博・中村勝久共訳 (1984) 『コンシューマリズム—消費者利益のために— (第4版)』, 千倉書房。)
- Day, G. S. (1971), "Attitude Change, Media and word of mouth," *Journal of Advertising*, Vol. 11, No. 6, pp. 31-40.
- East, R., Hammond, K. and Wright, M. (2007), "The Relative Incidence Positive and Negative Word-of-Mouth : An Multi-Category Study", *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 24, pp. 175-184.
- Goodman, J. A. (2009), *Strategic Customer Service : Managing the Customer Experience to Increase Positive Word of Mouth, Build Loyalty, and Maximize Profits*, AMACOM. (ジョン・グッドマン著, 畑中伸介訳 (2013) 『グッドマンの法則に見る苦情をCSに変える「戦略的カスタマーサービス」』, 株式会社リックテレコム。)
- Herr, P. M., Kardes, F. and Kim, J. (1991), "Effects of Word-of-Mouth and Product-Attribute Information on Persuasion : An accessibility Diagnosticity Perspective," *Journal of Consumer Research*, Vol. 17 (March), pp. 454-462.

- Hoyer, W. D. and Macinnis, D. J. (2010), *Consumer Behavior*, 5th ed., South-Western Cengage Learning.
- Laczniak, R. N., DeCarlo, T. E., and Ramaswami, S. N. (2001), "Consumers' Responses to Negative Word-of-Mouth Communication : An Attribution Theory perspective", *Journal of Consumer Psychology*, Vol. 11, pp. 57-73.
- Mizerki R. W. (1982), "An Attribution Explanation of the Disproportionate Influence of Unfavorable Information", *Journal of Consumer Research*, Vol. 9, pp. 301-310.
- Richins, M. L. (1983), "Negative Word-of-Mouth by Dissatisfied Consumers : A Pilot Study," *Journal of Marketing*, Vol. 47 (Winter), pp. 68-78.
- Rosen, E. (2000), *The Anatomy of Buzz : How to Create Word-of-Mouth Marketing*, Random House. (濱岡豊訳『クチコミはこうしてつくられる—おもしろさが伝染するバズ・マーケティング—』, 日本経済新聞社, 2002年。)
- Solomon, M. R. (2011), *Consumer Behavior : Buying, Having, and Being*, 9th ed., Prentice-Hall.
- Sundaram, D. S., Mitra, K. and Webster, C. (1998), "Word-of-Mouth Communications : A Motivational Analysis", *Advances in Consumer Research*, Vol. 25, pp. 527-531.
- Wells, D. W. and Prensky, D. (1996), *Consumer Behavior*, John Wiley and Sons.
- Wetzer, I. M., Zeelenberg, M. and Pieters, R. (2007), "Never Eat in That Restaurant, I did!: Exploring Why People Engage in Negative Word-of-Mouth Communication", *Psychology & Marketing*, Vol. 24, pp. 661-680.
- Wilkie, W. L. (1994), *Consumer Behavior*, New York : John Wiley & Sons.

日本語文献

- 朝日新聞社発行 (2015) 『知恵蔵』, 朝日新聞社。
- 池内裕美 (2008) 「誠意とは何か : 苦情行動者の特性と適切な苦情対応」, 『研究双書』 関西大学経済・政治研究所, pp. 91-122。
- 池内裕美 (2011) 「モンスター化する消費者たち」, 日本社会心理学会第55回シンポジウム, 「消費の病理 : 逸脱的消費者行動の現状に迫る」。
- 江下雅之著 (2000) 『ネットワーク社会の深層構造—「薄口」の人間関係へ—』, 中公新書。
- 小木紀之編著 (1998) 『消費者問題の展開と対応』, 財団法人放送大学教育振興会。
- 亀井昭宏監修, 電通広告用語事典プロジェクトチーム編 (2001) 『改訂新広告用語事典』, 株式会社電通。
- 杉谷陽子稿 (2011) 「消費者の態度における感情と認知—『強い』ブランドの態度構造の検討—」, 『消費者行動研究』, 第17号, 日本消費者行動研究学会, pp. 143-166。
- 杉本徹雄編著 (2011) 『新・消費者理解のための心理学』, 福村出版。
- 高橋郁夫稿 (2007) 「『サービスの失敗』とその後の消費者意思決定プロセス—衡平理論に基づいたサービス・リカバリーの役割に関する分析—」, 『三田商学研究』, 第50巻第2号, 慶應義塾大学出版会, pp. 19-33。
- 徳永豊, D. マクラクラン, H. タムラ編 (1989) 『詳解マーケティング辞典』, 同文館。
- 中森三和子・竹内清之 (1999) 『クレーム対応の実際』, 日本経済新聞社。

- 仁平京子稿 (2017) 「インターネット社会における企業のレピュテーションリスクと管理—ネガティブくちコミ (NWOM) とうわさの「負の情報」拡散—」, 日本消費経済学会東日本大会報告資料, pp. 1-7。
- 仁平京子 (2018) 「ネガティブくちコミ (NWOM) と苦情行動に対するサービス・リカバリ—老舗企業の不祥事報道に関する初期対応と広報戦略—」, 『日本消費経済学会第43回全国大会報告要旨集』, 日本消費経済学会, pp. 78-79。
- 仁平京子稿 (2019) 「くちコミ・メディアの進展とネガティブくちコミ (NWOM) の情報発信—消費者発信型メディアによるコンシューマリズム—」, 『政経論叢 (木谷光宏教授古稀記念論文集)』, 第87巻5・6号, 明治大学政治経済研究所。
- 二瓶喜博著 (2003) 『(第二版) うわさとくちコミマーケティング』, 創成社。
- 濱嶋朗・竹内郁郎・石川晃弘編著 (1997) 『社会学小辞典 [新版]』, 有斐閣。
- 濱岡豊・里村卓也著 (2009) 『消費者間の相互作用についての基礎研究—クチコミ, eクチコミを中心に—』, 慶應義塾大学出版会。
- 深田博巳著 (1998) 『インターネット・コミュニケーション—対人コミュニケーションの心理学—』, 北大路書房。
- 堀内圭子稿 (2001) 「消費者からの情報発信—わるい口コミの影響力—」, 高木修監修, 川上善郎編 『情報行動の社会心理学』, 北大路書房, pp. 100-113。
- 三上富三郎稿 (1974) 「コンシューマリズムの概念と本質」, 『明大商学論叢』, 第57巻第1号, 明治大学商学研究所, pp. 23-45。
- 宮田加久子・池田謙一編著 (2008) 『ネットが変える消費者行動—クチコミの影響力の実証分析—』, NTT 出版。
- 宮澤永光・亀井昭宏監修 (2003) 『マーケティング辞典—改訂版—』, 同文館出版。
- 森山満 (2002) 『企業のためのクレーム処理と悪質クレーマーへの対応』, 商事法務。
- 横山雅文 (2008) 『プロ法律家のクレーマー対応術』, PHP 研究所。

インターネット文献

- 宣伝会議デジタルマガジン (2015), 「『ネット告発』と広報対応：相次ぐ異物混入問題を専門家が検証 (1) ペヤング, 製造休止を招いた原因は広報対応にあった?」, 『広報会議』, 株式会社宣伝会議, 2015年4月 (<http://mag.sendenkaigi.com/kouhou/201504/Internet-prosecution/004736.php>) (最終アクセス日 2018年9月15日)。
- DIANOND online (2016), 「シーチキンのゴキブリ炎上, 『公表しない』宣言が運命を分けた」 (<http://diamond.jp/articles/-/106719>) (最終アクセス日 2018年9月15日)。
- 日テレNEWS24 (2014), 「『ペヤング』にゴキブリ…全商品を販売休止」, 2014年12月12日 (<http://www.news24.jp/articles/2014/12/12/06265023.html>) (最終アクセス日 2018年9月15日)。

(2019.1.28 受稿, 2019.3.12 受理)

〔抄 録〕

本稿では、インターネット上で商品の購買者や消費者が、CGMを通じて企業の不祥事を攻撃的・行動的に情報発信するインターネット告発の事例に着目し、製品購買後の製品とサービスの失敗による消費者（受益者）の苦情行動から生じるNOWMの情報の拡散を検討した。

現代のインターネットの普及によるメディアの多様化とコミュニケーションの拡散を背景として、くちコミ・メディアの概念拡張、SNS社会における情報発信する現代版プロシューマー、NWOMの情報価値の高さ、NWOMの情報発信動機などを考察した。

企業は、SNS社会においてNWOMなどのネガティブ情報が拡散しやすく、企業は、「オンライン上の評判はコントロール不可能要因である」という前提のもとに、企業の評判形成を戦略的に考える必要がある。そして、企業は、オンライン・レピュテーション・マネジメントにより、オンライン上の悪評や風評被害などのブランドリスク管理を検討する必要がある。

〔論 説〕

テクノロジー（暗号通貨・ブロックチェーン・人工知能）の 税務行政への活用

—VAT 遁脱対策と VATCoin 構想—

泉 絢 也

I はじめに

「無税国家」といわれてきた湾岸産油国が、人口増加や石油価格の下落を背景に、VAT (Value Added Tax: 付加価値税) を導入する⁽¹⁾。すなわち、サウジアラビア、アラブ首長国連邦 (UAE)、バーレーン、オマーン、カタール、クウェートの計6か国で構成されるGCC (湾岸協力理事会)⁽²⁾は、VATの導入とそのためGCC加盟国共通の法的枠組みを形成している⁽³⁾。このうち、サウジアラビアとアラブ首長国連邦では2018年1月1日、バーレーンでは2019年1月1日から、実際にVATが導入されている。他の加盟国は政治的、経済的又は技術的事実等により、導入が遅れているようである。

VATや消費税の制度設計に当たっては、EUにおける経験に学ぶところが多いことは論を俟たない。遁脱対策もその1つである。この点に関して、ボストン大学のAinsworthらは、EUにおけるVAT遁脱及びその対策の議論を踏まえて、GCCに対して、テクノロジーを駆使したVAT遁脱対策の採用を提案してきた。提案の骨格を形成しているのは、政府によって発行され、VATの支払のためにのみ使用される暗号通貨 (cryptocurrency) VATCoinである (以下、Ainsworthらが提案するVAT遁脱対策としてのVATCoinに係る構想を「VATCoin構想」という)⁽⁴⁾。

VATCoin構想は、分散型台帳 (distributed ledger technology) のアプリケーションであるブロックチェーン、このブロックチェーンのアプリケーションである暗号通貨のユー

-
- (1) 2018年1月1日付日本経済新聞朝刊「サウジとUAE、付加価値税導入 人口増 変わる『無税国家』」参照。See Mark Lindley, *VAT Implementation Challenges in the GCC*, 26 INT'L TAX REV. 52-53 (2016); Thomas Vanhee & Misfer Altheem, *The Challenges of Drafting Tax Legislation and Implementing a VAT in the GCC*, 88 TAX NOTES INT'L 589 (2017).
 - (2) GCCは、1980年にアンマンで開催されたアラブ・サミットでのジャービル・クウェート首長の提案を受け、翌1981年に上記6か国によって設立された。本部 (事務局) はサウジアラビアの首都リヤドに所在する。正式名称は、「Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (アラビア語: Majlis Al-Ta'aawni li Duwali Al khalyiji Al-arabiya)」であるが、GCCという略称が用いられることが多い。防衛・経済をはじめとするあらゆる分野における参加国間での調整、統合、連携を目的としている。外務省HP参照。
http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/page23_000547.html
以下、参照するホームページアドレスの最終閲覧日はいずれも2019年1月10日である。
 - (3) その内容について、アラブ首長国連邦財務省HP参照。<https://www.mof.gov.ae/en/lawsAndPolitics/govLaws/Documents/GCC%20VAT%20Agreement.pdf>

スペースを提示する。DICE(Digital Invoice Customs Exchange)⁽⁵⁾とともに VATCoin を採用するならば、GCC は、かつてないほどに財政効率がよく、技術面において先進的な通脱耐性を備える VAT システムを手に入れることになると考えられている⁽⁶⁾。DICE とは、国内及び輸出入の取引において、デジタルインボイスを含む関係書類のデータの交換及び収集を行い、アクセスキーを発行して、クラウド上に保管された当該データを当事者及び関係する税務当局が確認することを可能とする仕組みである。DICE もブロックチェーンのアプリケーションである。

このほか、VATCoin 構想には、効率的・効果的な VAT 通脱対策装置を実現するために AI (Artificial Intelligence: 人工知能) を実装することも織り込まれている。かような VATCoin 構想は、いわば税務行政におけるテクノロジーの活用のあり方を具体的に提案するものである点で注目される。

日本の国税庁も税務行政のスマート化ないしスマート税務行政と銘打って、テクノロジーの行政利用のグランドデザインを示している。すなわち、国税庁は、2017年6月に公表した「税務行政の将来像～スマート化を目指して～」⁽⁷⁾の中で、ICT (Information and Communication Technology: 情報通信技術)、AI、ビッグデータなどを活用し、税務行政をスマート化するという将来構想を提示している。

そこでは、現在、税務職員の手によって行われている行政事務の一部を、AI を搭載したシステムによって代替・自動化する構想が描かれている。「納税者の利便性の向上 (スムーズ・スピーディ)」と「課税・徴収の効率化・高度化 (インテリジェント)」を図り、事務運営の最適化を進めることにより、納税者の信頼を確保するというのである。最新のテクノロジーを取り入れることで、大胆かつ大幅に行政事務の変革を図ろうとする進取的

(4) See Richard T. Ainsworth et al, *VATCoin: The GCC's Cryptocurrency*, BOSTON UNIV. SCHOOL OF LAW, LAW AND ECONOMICS WORKING PAPER No. 17-04 (2017) [hereinafter VATCoin], available at <https://www.bu.edu/law/files/2017/03/GCC-VATCoin.pdf>; Richard T. Ainsworth & Musaad Alwohaibi, *Blockchain, Bitcoin, and VAT in the GCC: The Missing Trader Example*, BOSTON UNIV. SCHOOL OF LAW, LAW AND ECONOMICS WORKING PAPER No. 17-05 (2017) [hereinafter Blockchain], available at <https://www.bu.edu/law/files/2017/03/BLOCKCHAIN-BITCOIN-VAT-in-the-GCC.pdf>.

本稿の VATCoin 構想に関する記述は両文献によるところが大きい。

(5) DICE については、See also Richard T. Ainsworth & Goran Todorov, *Stopping VAT Fraud with DICE-Digital Invoice Customs Exchange*, 72 TAX NOTES INT'L 637 (2013); Richard T. Ainsworth, *Phishing and VAT Fraud in CO2 Permits: The Digital Invoice Customs Exchange Solution*, 77 TAX NOTES INT'L 357-367 (2015). また、後者の論文を紹介している沼田博幸「海外論文紹介 VAT 通脱の動向とその対応策」租税研究 790号 427頁以下も参照。

(6) Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 1. 実際に、GCC 諸国がそれぞれ導入した又は導入予定の VAT において、Ainsworth らの提案が採用ないし検討されたのかという点については、別途の検証を要する。参考として、See Richard T. Ainsworth & Musaad Alwohaibi, *The First Real-time Blockchain VAT: GCC Solves MTIC Fraud*, 86 TAX NOTES INT'L 695 (2017). なお、VAT の課税と徴収にデジタルインボイスや電子プラットフォームを活用する試みが実際に進められているようである。サウジアラビア税務当局 HP 参照。 <https://www.vat.gov.sa/en/news-media/press-releases/mou-between-gazt-and-%E2%80%99Cesal%E2%80%9D-to-facilitate-e-invoicing-in-ksa#1>

(7) 国税庁 HP 参照。 <https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2017/syouraizou/pdf/smart.pdf> その後の取組状況については、国税庁「『税務行政の将来像』に関する最近の取組状況」(2018年6月)を参照。 https://www.nta.go.jp/information/release/kokuzeicho/2017/syouraizou/pdf/syouraizo_3006.pdf

な姿勢を読み取ることができる。もっとも、最新のテクノロジーを税務行政に活用するとしても、その目前には未知の領域が広がっており、具体的に計画し、円滑に実行に移し、見込んでいた成果を上げるという行程はそれなりに険しいものになることが予想される。険しさのあまり、手段であったはずのテクノロジーの導入自体が目的化するのではないかという不安すら覚える。

以上を踏まえて、本稿では、税務行政におけるテクノロジーの活用のあり方を具体的に提案する VATCoin 構想を紹介し、考察を加えることにより、テクノロジーの税務行政への活用の議論に資する素材を提供する。かかる論脈では、「情報通信技術の発達への税務行政の対処としては、技術の発達により見えにくくなる取引等の情報を課税当局がどのようにして的確に取得するか、という点に重点が置かれるべきところ、わが国における対処は、情報通信技術を用いた納税者利便性の向上に重点が置かれ、課税庁による情報取得方法の高度化がやや立ち遅れている」⁽⁸⁾という指摘に目を向けておくことも必要であろう。

なお、VATCoin 構想には、税関における国境税調整がない EU 域内取引のような GCC 域内での取引を想定している場面があり、EU の VAT 制度に関する前提知識を要する部分や仕組みがやや複雑となっている部分が点在する⁽⁹⁾。域内取引を前提に置いた議論から学ぶべき点があることは否定しないが、本稿の目的は上記のとおりであることを考慮し、VATCoin 構想の細部には立ち入らず、光の照射角度を調節しながら、簡易な説明を試みる。

II VATCoin 構想の趣旨と概要

以下、VATCoin 構想について、筆者が理解するところを要約する。文責は筆者にある。

1 VATCoin 構想の趣旨⁽¹⁰⁾

仕向地主義の VAT は、事業者が（買い手から受領した）VAT を納めずに行方をくまらず消失事業者遁脱（missing trader fraud）⁽¹¹⁾の危険にさらされやすい。このような

(8) 佐藤英明「情報通信技術の進展と税務行政—沿革と現状」論究ジュリ 26 号 68 頁。この点は、中里実=石黒一憲編著『電子社会と法システム』72 頁〔増井良啓〕、94~95 頁〔中里実〕（新世社 2002）なども参照。

(9) GCC と同様に、EU に対しても VATCoin の採用を提案する Ainsworth らの論稿として、See e.g., Richard T. Ainsworth et al., *A VATCoin Proposal Following on the 2017 EU VAT Proposals - MTIC, VATCoin, and BLOCKCHAIN*, BOSTON UNIVERSITY SCHOOL OF LAW, LAW AND ECONOMICS SERIES PAPER No. 18-09, 6 (2017) [hereinafter A VATCoin Proposal], available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3151465; Richard T. Ainsworth et al., *A VATCoin Solution to MTIC Fraud: Past Efforts, Present Technology, and the EU's 2017 Proposal*, 89 TAX NOTES INT'L 335-341 (2018) [hereinafter A VATCoin Solution].

(10) See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 1, 22; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § MISSING TRADER (MT) FRAUD.

(11) ここで主として想定されているのは、輸出取引と域内取引を行う複数の事業者を関与させるなどして、ある事業者が仕入に係る VAT の税額控除（還付申請）を行う一方、別の事業者が対応する売上に係る VAT を納付せずに消失するような犯罪スキームである。かようなスキームについては、西山由美「消費課税における『事業者』の法的地位—いわゆる『カルセル・スキーム』をめぐる議論を素材として—」税法学 557 号 209 頁以下、同「EU 付加価値税の現状と課題—マーリーズ・レビューを踏まえて—」フィナンシャル・レビュー 102 号 148~149 頁、同「仕入税額控除」日税研論集 70 号 501 頁以下、岡村忠生ほか『租税法』245 頁（有斐閣 2017）など参照。

VAT 遁脱への対策として VATCoin の採用を提案する。GCC が DICE とともに VATCoin を採用するならば、GCC は、かつてないほどに財政効率がよく、技術面において先進的な遁脱耐性を備える VAT システムを手に入れることになる。

2 VATCoin 構想における 2 つの法的ルール⁽¹²⁾

VATCoin 構想は GCC の全加盟国が 2 つの法的ルールを導入することを求める。1 つは通貨に関するもので、いま 1 つは税に関するものである。

通貨に関する法的ルール

- ・ VAT の支払（及び受領）は VATCoin でのみ行われなければならない。
- ・ VATCoin の支払は、インボイスデータに埋め込まれたスマートコントラクトによって行われる。
- ・ VATCoin は、払い戻し不可能な通貨であり、政府によってのみ換金することができる。
- ・ VAT を還付すべきことが証明された場合、政府は即座に現金で還付することを要する。

税に関する法的ルール

- ・ 仕入に伴い支払った VATCoin 及び売上に伴い受領した VATCoin は、リアルタイムでその正当性が検証され、ブロックチェーンに追加される。
- ・ 待機期間（当該取引に係る VATCoin がブロックチェーンに追加された後に 6 個のブロックがチェーンに追加されるまでの間）経過後、スマートコントラクトは、事業者のアカウントの VAT 残高がマイナスであるときは、日々、VAT の還付処理を実行する。VATCoin アカウントは日々、清算される。ただし、より綿密なリスク分析／監査が実施されるまで、重要な VAT の還付を遅らせるためのルールを導入することも可能である。

3 VATCoin とは⁽¹³⁾

VATCoin は Bitcoin のような暗号通貨である。デジタル通貨であって、物理的に存在するものではない。VATCoin は VAT の支払のために認識されるにすぎない。ただし、

(12) See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 7-8; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § VATCOIN.

(13) See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 7-8; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § VATCOIN.

VATCoin は投機的な通貨ではない。Bitcoin とは異なり、VATCoin の価格は常に自国通貨に固定されている。VATCoin 構想において、事業者と税務当局との間又は事業者間における VAT の支払は VATCoin でのみ行われる。事業者間における VAT の移転は VATCoin でのみ行われ、事業者が VAT を現実の通貨で保有することはない。

VATCoin は GCC のコンピューターセンターで集中的に「铸造され」(“minted”) る。事業者は、商取引で使用するために政府から VATCoin を購入する。VATCoin は GCC クラウドのアカウントで保管され、商取引の進行に伴い、事業者間で移転される。VATCoin は払い戻しができない通貨である。VATCoin を現実の通貨に換金できるのは政府に限られる。

次の 4 及び 5 で述べるとおり、VATCoin はブロックチェーンや DICE と組み合わせて、実装できる。

4 ブロックチェーンによる実装⁽¹⁴⁾

VATCoin の取引（トランザクション）は、GCC のブロックチェーンに時系列で登録される。ブロックチェーンは Bitcoin の基盤技術である。VATCoin は Bitcoin をモデルとする。1 時間に約 6 回、新しい取引グループ（ブロック）が作成される。ブロックはブロックチェーンを構成するチェーンに追加される。各ブロックには前のブロックの暗号化ハッシュが含まれている。Bitcoin のブロックチェーンは SHA-256 というハッシュ関数を使用して、新しいブロックを前のブロックに連結している。VATCoin も同じハッシュ関数を使用する。Bitcoin のブロックチェーンは、中央管理者が存在せず、ネットワークへの参加が自由なパブリック型である。他方、VATCoin のブロックチェーンは政府によるプライベート型である。GCC 用のブロックチェーンは全加盟国にはりめぐらされる。

VATCoin は暗号技術を使用している。VATCoin の支払を行う者は公開鍵とペアで用いて暗号化を実現する秘密鍵により、VATCoin の取引にデジタル署名する必要がある。VATCoin のシステムはノード（ネットワークを構成するコンピューター）同士が直接通信する P2P (Peer to Peer) 型である。VATCoin の取引はユーザー間で直接行われ、仲介者（銀行その他の信頼できる第三者）は存在しない。

VATCoin の取引がブロックチェーンに登録されるためには、取引の正当性が検証されなければならない。取引はそれが正当なものであると承認されない限り、ブロックチェーンに連なることはできない。承認された取引は、ブロックに集約され、暗号化され、約 10 分ごとに、チェーン上の次のブロックにつなげられる。各取引の正当性は、関係政府（税務当局）のノードによって確認される。このような検証メカニズムは GCC のネットワーク上のアクティブノードの 75% の投票による⁽¹⁵⁾。

VATCoin 取引に関与する各事業者は、保持しているすべての VATCoin の取引レコードにアクセスすることができる。

(14) See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 6-8; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § VATCOIN. See also Ainsworth on A VATCoin Proposal, *supra* note (9); Ainsworth on A VATCoin Solution, *supra* note (9).

5 DICEによる実装⁽¹⁶⁾

上述のとおり、VATCoinは、ブロックチェーンのみならず、DICEとの組み合わせで実装できる。DICEとは、付加価値税におけるタックスコンプライアンスのためにテクノロジーを集約した装置である。

DICEによれば、国内及び輸出入の取引において、当該取引に係るデジタルインボイスを含む関係書類のデータが暗号化され、デジタル署名が施された上で、当事者及び関係税務当局の間で交換される。また、アクセスキーが発行され、これにより、すべての関係当事者がクラウド上に保管された当該データを確認できる。輸出入に係るデータ交換の目的は、クロスボーダーの取引が行われたときに、アクセスキーの交換によるデータ共有を相手国税務当局にリアルタイムで許可することにある。

補足すると、DICEは事業者に対してデジタルインボイスの作成を要求する。デジタルインボイスを含む関係書類のデータは暗号化され、デジタル署名され、クラウド上に保存される。そして、正確性や完全性という観点から基本的なチェックがなされ、買い手、売り手及び関係する税務当局間で交換等される。DICEはリアルタイムで詳細な取引レベルの商業活動記録を提供するものである。

DICEによれば、原産地と仕向地の両税務当局は、管轄する納税者が関与する、その管轄内取引、域内取引及び域外取引におけるあらゆる取引の完全なデジタルファイルを確認できる。そして、両税務当局は、AIプログラムを使用して、取引発生時に、取引の異常性を検知するためにリスク評価を行う。税務当局は、デジタルインボイスの認証を拒否することによって、管轄内の商取引を即座に停止することができる。

GCCがDICEブロックチェーンとともにVATCoinを実装するならば、DICEとVATCoinという、それぞれのオペレーションの結果を相互に補完しあう2つの相互運用可能なブロックチェーンが存在することになる。

Ⅲ 整理と考察

VATCoin構想について、(1) VAT 遁脱耐性、(2) VAT のリアルタイム還付、(3) コンピューターコードの法化現象、(4) サイバー攻撃耐性という4つの観点から整理及び考察を行う。以下、1では、Ainsworthらの見解を参考として4つの観点からVATCoin構想を整理し⁽¹⁷⁾、2では筆者において若干の考察を加える。

(15) VATCoinは、Bitcoinが採用する電力コストの高いコンセンサスアルゴリズム（取引の正当性の判断に係る合意形成の方法）であるProof of Workではなく、それよりはるかにコストのかからないもので、政府関係者が正当性の判断を行うProof of Identityを利用することを想定しているようである。See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 5-6, 18.

(16) See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 15-19; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § DICE - DIGITAL INVOICE EXCHANGE.

(17) 以下の整理は、Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 8-15; Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § VATCOIN; Ainsworth on A VATCoin Solution, *supra* note (9), at 19, 30によるところが大きい。なお、(1)のVAT遁脱耐性について、原文では「No trader holds VAT」となっており、事業者が手元にVATを保持していないことに力点を置いた表現がなされている。

1 4つの観点からの整理

(1) VAT 遁脱耐性

VATCoinはBitcoinのようなものである。VATCoinは、物理的に存在する通貨ではなく、クラウド上に存在するデジタル通貨にすぎない。VATCoinはすべてクラウド上の各アカウントに保管される。

VATCoin構想において、事業者と税務当局との間又は事業者間におけるVATの支払はVATCoinでのみ行われる。事業者が、現実の通貨でVATを支払ったり、保有したりすることはない。事業者の手にVATはないのであるから、事業者が買い手から受領したVATを納付せずに行方をくらますような事態は起きない。

のみならず、VATCoinとDICEはAIと連携して遁脱に対抗する。すなわち、VATCoinの取引の正当性の検証作業は、GCCクラウド内の特定のノードが、AIの助力を得て行う。遁脱が疑われる取引は、システムによってはじかれるようにプログラムされる。疑わしい取引の例として、当事者に破産者が含まれていたり、新設会社が行う仕入取引の規模が正常と想定される範囲を超えたりしているような取引を挙げることができる。洗練されたリスク分析によって、深い検証がなされるのである。パフォーマンスを上げるために、ノード内のエージェントは、疑わしい取引に関して、他のデータベース又はより規模の大きいAIネットワークからデータを取り出すことをAIプログラムに命じて、検証を進める。

例えば、売り主が合理的に算定される所有在庫を超える数の商品を譲渡することに合意したことを理由に、取引がはじかれるケースを考えてみる。この場合、AIは、当該事業者と競合他社とを比較する、当該事業者が中間者として機能しているかどうかを見極める、隠れている供給者の存在を調査するといった方法により、分析を進める。この意味で、ここで想定されているAIは静的なプログラムではない。綿密なリスク分析を継続的に実行するように学習する動的なプログラムである。このようなシステムは個人（人間）の専門家をはるかに凌ぐ不正検知の専門スキルを修得するものである。

VATCoinとDICEの役割について付言しておく。VATCoinとDICEがターゲットとする遁脱はそれぞれベクトルが異なる。VATCoinはクロスボーダーの消失事業者遁脱に対して、遁脱を行うことによる利益を失わせる。事業者は、VATCoinを発行した国の政府を通じてのみ、VATCoinを現実の通貨に換金することができる。かかる政府以外のいかなる人物又は団体も、VATCoinを換金することはできない。

DICEはVATCoinとは異なる。DICEは通貨に照準を定めた遁脱対策の手段ではない。DICEは供給側のデータで駆動する。DICEは、商取引における供給に関する迅速な（リアルタイムの）情報フローを保証する。堅牢なAIプログラムが遁脱の兆候を求めてデータストリームをスキャンし、膨大で、迅速かつ正確な情報交換が遁脱を阻止する。DICEにはクロスボーダーの側面があるが、ローカルの局面でも（単一の管轄内においても）非常に効果的なツールとなる。

DICEはリアルタイムかつ詳細な取引データの取り込みと交換の仕組みである。DICEは、物品の物理的移転やサービスの提供に後続するのではなく、先行する。税務当局は、DICEにより情報を捕捉し、AIによるリスク分析を取引データフローに適用し、遁脱が完遂される前に多種多様な遁脱行為を阻止する⁽¹⁸⁾。取引データフローの規模、あらゆるVATシステムにおける遁脱の機会の範囲、遁脱行為者の適応性のため、DICEアプリケー

ションで用いられる AI には状況認識モデル (situational awareness model) の採用を要する。

(2) VAT のリアルタイム還付

VATCoin はブロックチェーン技術を基盤とする。ブロックチェーンを利用すると、プログラムが自動的に合意内容の執行まで行うスマートコントラクト⁽¹⁹⁾を容易に構築することができる。これにより、VAT の即時還付が可能となる。

VAT の制度が適切に機能しているとき、事業者は税負担を負わない。仕入に係る VAT は売上に係る VAT から差し引かれるからである。売上と仕入に係る各 VAT の差額がプラスとならない最も一般的な要因は、①輸出取引において、累積された VAT の全額が輸出業者に払い戻される場合と、②市場が事業の持続的な損失を生み出す場合である。②のような損失は市場が原因で起こることもあるが、売上と仕入のタイミングが合わない場合にも起こりうる。いずれの場合でも、マイナスの VAT フローは事業者にとって財政的負担になる可能性がある。負担の尺度はフローがマイナスのままである期間の金銭の時間的価値である。これが起きると、事業者は VAT の資金調達を行うことになる。

VATCoin はこの従来の VAT の欠陥を緩和する。事業者が有する各 VAT アカウントは、日々、GCC のクラウドで精算され、残高がプラスの口座から税務当局に対して、納税のための送金がなされる。VAT の還付も、残高がマイナスの口座から迅速に決定される。VATCoin のブロックチェーンを使用すると、スマートコントラクトが容易に構築され、還付を即座に行うことができる。よって、VAT の還付が遅延することに伴う事業者のキャッシュフローの負担は軽減する。

スマートコントラクトは、次の2つの条件の下で1日の終わりに還付作業を実行する。

- ・仕入と売上に係る各 VAT が過不足なく支払われたこと (このことがブロックチェーンを通して確認されたこと)
- ・インボイスの記載どおりに取引が行われたこと (DICE によって収集された取引データ

(18) このような狙いの背後には、VAT 遁脱は、一見したところ合法的な商品やサービスの取引の裏側で行われることから、正規の取引が多数存在している中で遁脱に関する取引のみを問引くことが難しく、VAT 遁脱はその多くが事後的に発見されているという問題意識があると考えられる。See Ainsworth & Alwohaibi on Blockchain, *supra* note (4), § MISSING TRADER (MT) FRAUD.

(19) スマートコントラクトの用語法は確立していないようであるが、VATCoin 構想を理解するためには、トリガーとなる条件が満たされると、自動的に執行まで行うことを可能とするブロックチェーン上のプログラムであると理解しておけば足りる。スマートコントラクトについては、野村総合研究所「平成27年度 我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備 (ブロックチェーン技術を利用したサービスに関する国内外動向調査) 報告書」60～63頁 (2016年3月) (経済産業省 HP 参照。http://www.meti.go.jp/press/2016/04/20160428003/20160428003-2.pdf)、鳥谷部昭寛ほか『スマートコントラクト本格入門』(技術評論社2017)、小出篤『『分散型台帳』の法的問題・序論—『ブロックチェーン』を契機として』黒沼悦郎=藤田友敬編『企業法の進路』839頁以下 (有斐閣2017)、木下信行「スマートコントラクトについて」NBL1110号4頁以下、倉橋雄作「スマートコントラクトの法的分析と実務対応」NBL1125号86頁以下、ブロックチェーンに関する法と技術研究会「続・ブロックチェーンの可能性と課題—法と技術の対話—」金法2082号33頁以下など参照。See also SHAWN S. AMUAL ET AL., THE BLOCKCHAIN: A GUIDE FOR LEGAL AND BUSINESS PROFESSIONALS 25-69 (2016).

に係るリスク分析によって確認されたこと)

(3) コンピューターコードの法化現象

法律が人々の行動を制御するように、コンピューターコードは人々の行動を制御する。VATCoin は、それ自体、取引が行われた際にその正当性の検証を要求するだけでなく、ユーザーに自己検証のインセンティブを与える。すべての当事者は関係する VATCoin の正当性が証明されることを強く望む。

ブロックチェーンは、取引及び VAT の支払の詳細について、AI によってリアルタイムの追跡を可能とする。盗難された又は偽造された VATCoin は即座にブロックチェーンで識別される。(故意であるか否かを問わず) 過去に「二重の使用 (double spend)」に係る遁脱行為に関与していると、リスク分析に直接影響を及ぼすことになる。かかる行為への関与は、毎日の口座のバラシングに結び付いたスマートコントラクトの実行が遅延し、監査のために取引にフラグが立てられ、関連するあらゆる VAT の還付が保留される。VATCoin のシステムの下で、事業者は、「クリーンチェーン (clean chains)」の中での活動を確保するための、(事業者の VAT フローに直接結び付いている) 非常に効率的なインセンティブを有している。

VATCoin 制度は、VATCoin が検証を通過してブロックチェーンに追加されたか、あるいは通過できずにブロックチェーンへの追加を拒絶されたかどうかを定期的に事業者に通知することによって、「コードは法である (Code is Law)」という現象を促進する⁽²⁰⁾。コードに合わせることが法を遵守することになるため、リアルタイムの監視はリアルタイムのコンプライアンスをもたらす⁽²¹⁾。

(4) サイバー攻撃耐性

VATCoin はサイバー攻撃に対する耐性を有する。VATCoin は暗号通貨であり、物質に表象されることはない。安全なコンピューターシステムに格納されたコンピューターコードとして存在するにすぎない。盗まれた VATCoin は直ちに無効化される。VATCoin のブラックマーケットを作ることは不可能である。VATCoin は、払い戻しが不可能な通貨であり、これを発行した政府を通じてのみ、換金することができる。政府以外からの VATCoin の購入又は政府以外による VATCoin の売却は違法となる。また、税務当局は、事業者が購入したすべての VATCoin を把握し、ブロックチェーンを通じてそれらを追跡することができる。

(20) もっとも、コンピューターコードは法そのものではないから、「Code is Law」の意味するところや、かような表現の是非については議論の余地がある。

(21) 法というルールの基本構造はデジタルであり、要件以外の事情は捨象され、それによって一義的な解答を得ることが可能になり、平等が実現され、かくして、法の世界は、コンピューターによる処理に元来馴染みそうにも思われるが、実際には難しい問題が待ち受けているという見解を示すものとして、笹倉宏紀「AI と刑事司法」弥永真生=宍戸常寿編『ロボット・AI と法』235 頁以下 (有斐閣 2018) 参照。少なくとも現行の租税法規を前提とする限り、かかる処理を進めるとしても、法の解釈、事実認定、当てはめ、総合考慮や裁量など、それぞれの場面において課題に直面するであろう。See also PRIMAVERA DE FILIPPI & ARON WRIGHT, BLOCKCHAIN AND THE LAW: THE RULE OF CODE 199-201 (2018).

VATCoinを盗んでも現実の通貨が手に入るわけではない。VATCoinはVATの支払義務を履行するために使用できるが、VATCoinを盗んだ者がこれを他者に譲渡し、その譲り受けた者がVATの納税義務を履行するためにこれを使おうとしても、ブロックチェーンによって拒絶される。盗まれたVATCoinの取引レコードはすぐに明らかになる。そして、基礎となる取引は停止し、盗まれたVATCoinは無効となり、調査が開始される。スマートコントラクトにより実行するように設定されていた還付処理は、いずれも自動的にキャンセルされる。

2 考察

(1) 消失事業者遁脱耐性の要因

上記1(1)について、VATCoin構想においては、事業者が現実の通貨でVATを支払ったり、受領したり、保有したりすることはない。事業者の手元にVAT(に対応する現実の通貨)はないのである。ゆえに、事業者が(買い手から受領した)VATを納めずに行方をくらますようなVAT遁脱(消失事業者遁脱)を防止できることが想定されている。もっとも、事業者の手元にVAT(に対応する現実の通貨)がないことが、直ちに消失事業者遁脱対策としての有効性を保障するものではないと考える。

敷衍するに、VATCoinは法定通貨ではなく暗号通貨である。このことの意味は①VATCoinに暗号技術を使用していること及び②VATCoinは現実の通貨ではなく、電子データにすぎない(が、VATの支払に用いることができる)ことにあるといえよう。①について、VATCoinが暗号通貨であることは消失事業者遁脱の防止に直結するものではない。むしろ、①は後記(4)のサイバー攻撃耐性と関連を有する。すなわち、デジタル資産は複製が容易であるため、デジタル通貨は偽造と二重使用という問題に直面する。紙幣と異なり特殊なインクやホログラムを利用できないデジタル通貨は、暗号技術を用いたデジタル署名によってこの問題に対処している⁽²²⁾。

②について、VATCoinが現実の通貨ではなく、電子データにすぎないことも、やはり消失事業者遁脱の防止に直結するものではないと考える。VATCoinが現実の通貨ではないとしても、秘密鍵などによって支配するVATCoinをVATの遁脱者が容易に換金できたり、納税手段として使用できたりするならば、遁脱者にとってVAT遁脱を行うことに利点があるからである。

そうであるとする、VATCoinが消失事業者遁脱耐性を有することの要因としては、事業者の手元にVATがないことに加えて、次の諸点を挙げることが妥当であろう。

- ・VATCoinは、払い戻しが不可能な通貨であり、政府を通じてのみ、換金することができるものであること(政府以外からのVATCoinの購入又は政府以外によるVATCoinの売却は違法となること。遁脱インセンティブの排除)

(22) See ANDREAS M. ANTONOPOULOS, *MASTERING BITCOIN: PROGRAMMING THE OPEN BLOCKCHAIN 3* (2d ed. 2017). 初版の訳本として、アンドレアス・M・アントノプロス〔今井崇也=鳩貝淳一郎訳〕『ビットコインとブロックチェーン 暗号通貨を支える技術』2～3頁(NTT出版2016)参照。See also Andreas Sherborne, *Blockchain, Smart Contracts and Lawyers*, International Bar Association (2017), available at <https://www.ibanet.org/Document/Default.aspx?DocumentUid=17BADEAA-072A-403B-B63C-8FBD985D198B>.

- ・税務当局は、逋脱者が VAT 逋脱によって手中に取めた VATCoin を追跡し、無効にできること（逋脱インセンティブの排除）
- ・事業者が、VAT 逋脱との関係が疑われる取引、取引相手、VATCoin とは距離を置くインセンティブを有するような仕組みとなっていること（ユーザーに対する自己検証インセンティブの付与）

(2) ビッグデータと AI の活用

上記 1 (1) について、VATCoin 構想では、VATCoin と DICE が AI と連携して潜在的な逋脱を解決することが期待されている。税務当局は、VATCoin のブロックチェーンや DICE から、取引に係るインボイスや VATCoin の取引レコードを含む VAT ないし VATCoin に関わる多種多様かつ膨大で、しかもリアルタイムのデータ（ビッグデータ）を収集することが可能である。

ここで収集されるデータは VAT 逋脱対策に活用しうが、かように多種多様かつ膨大なデータについて、人の手で、インボイスのマッチングを行ったり、疑わしい取引に係る特徴量を割り出したり、あるいは当該データと割り出した特徴量を活用して、疑わしい取引を発掘したりすることには限界がある。そこで、VATCoin 構想は AI による動的な支援を想定しているのであろう。

上記 1 (2) においては、VATCoin のブロックチェーンを使用すると、自動執行機能をもつスマートコントラクトが容易に構築され、還付を即座に行うことができるとされている。VAT の還付処理は即時になされるから、VAT の還付が遅延することによる事業者のキャッシュフローの負担は軽減するというのである。もっとも、税務当局によるリスク分析によって、不正還付の疑いがある取引ないし還付申請が検知され、これによって還付が遅延する可能性はある（上記 II の 2 参照）。ここでのリスク分析にも AI が活用されるのであろう。

ところで、AI が過去の事例や税務調査事績の分析を通じて疑わしい取引や還付申請の特徴量を抽出することが考えられる。AI は、特徴量の抽出によって、逋脱取引と特徴量との相関関係を明らかにするだけで、因果関係までは明らかにできないかもしれない。このことが、「結論」さえわかれば「理由」はいらない⁽²³⁾、いわばブラックボックス⁽²⁴⁾として片付けることが許される場面であるのかについては、別途検討の余地があると考えられる。ビッグデータと AI を利用したプロファイリング⁽²⁵⁾がもたらす不安やリスクについても同様のことがいえよう。統計的裏付けによって永遠に消すことができない、あるいはブラックボックス部分を視認できないような、「逋脱を行っている確率が非常に高く、よって調

(23) ビクター・マイヤーほか〔斎藤栄一郎訳〕『ビッグデータの正体 情報の産業革命が世界のすべてを変える』18 頁以下（講談社 2013）参照。

(24) かようなブラックボックス状態を技術的に解消できるケースもあろうが、AI による分析の精度にマイナスの影響を与えることも考えられる。議論の参考として、例えば、荒井ひろみ「プロファイリング規制に対する技術面からの一検討」NBL1100 号 25 頁以下参照。現在主流の AI は、要するに統計的に推測して解答を得るものであるから、いくら正解確率が高かったとしても、論理的になぜそれが正確なのかということを示す仕組みにまでなっていないが、法的な分野では、まさにその理由付けこそが要であるとする見解として、角田篤泰「人工知能の発展と企業法務の未来（1）」NBL1107 号 31 頁参照。

査必要度の高い者又は還付を保留すべき者」としてのスティグマを本人の関知しないところで作り出す可能性があることに対する不安やリスクである⁽²⁶⁾。かような議論は、テクノロジー社会において保護されるべき納税者の権利利益について考究することの必要性を認識させる。

視点を変えて、リアルタイムのデータをセットするとしても、特徴量の抽出に際し、過去の調査データに大きく依拠するようなアプローチは、遁脱対策としての限界に突き当たることにも言及しておく。特徴量の抽出やその重み付けの場面において、これまで発覚しなかった精巧な不正スキームに係る情報が反映されない可能性があるからである。AIにインプットさせる過去の調査データ等に種々の誤り、偏り、過不足がある可能性及びその影響に留意する必要がある。

(3) 事業者における自律的な自己検証インセンティブ

上記1(3)について、VATCoin制度の下において、事業者は、クリーンチェーンの中での活動を確保するための、事業者のVATフローに直接結び付いている非常に効率的なインセンティブを有しているとされている。VATの還付が遅延することなどを懸念し、不正の疑いのある取引、取引相手、VATCoinと距離を置き、自律的に検証を実施するインセンティブを事業者に与える仕掛けが組み込まれている。

このことは、VATCoin取引に関与する各事業者において、保持しているすべてのVATCoinの取引レコードにアクセスすることが可能であること(上記Ⅱの4参照)、そして、かかる取引レコードを活用して、目前の取引又は取引相手が不正に関わるものであるか否かを自ら検証することができることを前提としていると解する。詳細は明らかではないが、事業者側も何らかの検証プログラムを利用できることが想定されているのであろう⁽²⁷⁾。ここでは、税務当局がアクセスできる取引レコードなどのデータと各事業者がアクセスできるデータは異なる(各事業者がアクセスできるデータは税務当局がアクセスできるデータよりも制限されたものとする)べきか、という点が検討の対象になると考える。ここから情報やプライバシーの保護に関する議論に発展する。

アクセス可能なデータに関する議論は、暗号通貨の匿名性に関する議論にも接続しうる。仮にVATCoinのネットワーク上では事業者の実名は公開されないとすれば、VATCoin

(25) プロファイリングの定義について、EUのGDPR (General Data Protection Regulation : 一般データ保護規則) 4条(4)は、「自然人に関する特定の個人的側面、とりわけ、自然人の業務遂行能力、経済状況、健康、個人的嗜好、興味関心、信頼性、行動、位置若しくは移動に関する側面を分析又は予測するために、個人データの利用によって構成されるあらゆる形式の自動的な個人データ処理」としている。

(26) 参考として、山本龍彦「AIと個人の尊重」福田雅樹ほか編『AIがつなげる社会』(弘文堂2017)、同「ロボット・AIは人間の尊厳を奪うか?」弥永真生=宍戸常寿編『ロボット・AIと法』79頁以下(有斐閣2018)、同「AIと個人の尊重、プライバシー」同編『AIと憲法』(日本経済新聞出版社2018)、キャシー・オニール〔久保尚子訳〕『あなたを支配し、社会を破壊する、AI・ビッグデータ』(インターシフト2018)など参照。

(27) VATCoin構想において、事業者や消費者は、モバイル機器にコンプライアンスのための無料のアプリケーションを簡単にダウンロード可能であることから、VATCoinとDICEのブロックチェーンシステムはいずれも、事業者や消費者に負担をかけるものではないとされている。また、このアプリを利用して、ユーザーは、VATCoinアカウントの開設、記録、暗号化、GCCクラウドへのインボイスの送信を行うものとされている。See Ainsworth on VATCoin, *supra* note (4), at 19.

は匿名的な性質を有するといえる。もっとも、ネットワークに参加する者は税務当局において所定の登録を済ませる必要があるから、税務当局からすれば本人確認ができてはいるはずである。すると、上記の匿名的な性質は、税務当局との関係においては、実質的には意味をもたないことになる。

(4) ブロックチェーンとサイバー攻撃耐性

上記1(4)では、盗まれたVATCoinの取引レコードはすぐに明らかになり、盗まれたVATCoinは無効とされるのであって、VATCoinを盗んだ者がこれを他者に譲渡し、その譲り受けた者がVATの納税義務を履行するためにこれを使おうとしても、ブロックチェーンによって拒絶されることになる⁽²⁸⁾とされている。

ここでは、ブロックチェーンそれ自体がサイバー攻撃耐性（改ざん耐性）を備えていることも確認しておこう。ブロックチェーンでは、個々の取引をブロックに封入して、各ブロックを、ハッシュ関数を利用したチェーンでつなげている（上記Ⅱの4参照）。ブロックを改ざんしようとする、後続のブロックをすべて改ざんしなければならない。これは事実上、不可能であると考えられている⁽²⁸⁾。また、中央管理者ではなくネットワーク参加者全体が台帳を管理する分散型台帳のアプリケーションであるブロックチェーンは、ネットワークに参加している全員が同一の台帳を保管しており、単一障害点をもたない。かような点などから、ブロックチェーンはサイバー攻撃耐性を具備している。

かように、ブロックチェーンは、一般に、サイバー攻撃耐性があり、記録の改ざんが難しいという特性を有するが、ブロックチェーンにのせるデータが真実であることを保障するものではない。この点について、VATCoin構想ではDICEやAIによってデータの真実性を確保することが考えられるであろう。

(5) その他

筆者の理解が及んでいないか、筆者が見過ごしている可能性は否めないが、VATCoin構想に関する疑問点をいくつか述べておきたい。

VATCoinのブロックチェーンはBitcoinをモデルとする。VATCoinの取引はそれが正当なものであると承認されない限り、ブロックチェーンに連なることはできないところ、正当なものであると承認された取引は、ブロックに集約され、暗号化され、約10分ごとに、チェーン上の次のブロックにつなげられるものとされている（上記Ⅱの2及び4参照）。

ここでは、Bitcoinのブロックチェーンは中央管理者が存在せず、ネットワークへの参加が自由なパブリック型であるが、VATCoinはプライベート型（クローズド型）であることに注意が必要である。VATに関わる取引やVATの納税義務者となりうる者はそれぞれ対象が広い、ネットワークへの参加の扉自体は広く開放されている。他方で、ネットワークを管理し、取引を承認するのは政府関係者（税務当局）に限定されている。言い換えれば、ブロックチェーンへの取引データの書き込みは、中央管理者である政府関係者に限定される一方、当該データの読み取りはネットワーク参加者も可能である。

(28) ただし、2018年5月に暗号通貨（仮想通貨）モナコインのブロックチェーンに対してSelfish Mining又はBlock Withholding Attackと呼ばれる攻撃がなされ、二重支払が生じたという事件が発生している。

Ainsworthらが、VATCoinはプライベート型ブロックチェーンであると表現しているのは、このような点に由来すると思われる⁽²⁹⁾。

VATCoin構想は、ネットワークの参加者にマイニング競争をさせるBitcoinとは異なり、政府関係者が取引の正当性の判断を行うコンセンサスアルゴリズム（コンセンサスメカニズム）を採用することを前提としているようである⁽³⁰⁾。にもかかわらず、取引の検証にBitcoinと同程度の時間を要するのではあるかという疑問がある。

すなわち、コンセンサスアルゴリズムとして、Bitcoinのように、作業量（マイニング競争）に基づいてブロックの承認者を決定させるProof of Workを採用すると、ブロックが参加者から承認され、正当な取引記録としてコンセンサスが得られるまでに時間がかかる。特に、ブロックがフォーク（分岐）した場合、このフォークを解消するには60分程度の時間が必要とされる。決済完了性を示すファイナリティ（決済が無条件かつ取消不能となり、最終的に完了した状態）が確定できず、リアルタイム性にも欠けるといった課題に直面する⁽³¹⁾。

他方、VATCoinにおいては、政府（税務当局）が、ネットワークを管理し、取引を承認するのであるから、その承認作業にマイニング競争のような時間と電力の消費を要する設計を回避しうる。取引の正当性を検証する処理速度やファイナリティはBitcoinよりも優るのが通常であると考えられる（政府が管理するのであるから、管理者によるデータの改ざんリスク等は低いといえるが、政府のシステム自体がサイバー攻撃の対象になるリスクは残るであろう）。したがって、一般的にいえば、VATCoin取引の検証に要する時間は、Bitcoinのそれよりも、短いものとなるのではなかろうか。

暗号通貨やAIの設計は多様であるから⁽³²⁾、議論は尽きない。

IV 消費税の遁脱対策への示唆

VATCoin構想は、事業者と税務当局との間又は事業者間におけるVATの支払をVATCoinという暗号通貨で行うこととし、事業者が現実の通貨でVATを支払ったり、受領したりすることをなくし、ひいては、事業者が買い手から受領したVATを納付せずに行方不明になるようなVAT遁脱を防止することを主たる目的としている。

日本においても、消費税の遁脱対策としてVATCoinのような納税用途に特化した暗号通貨の導入議論を行うべきであろうか。この点について、単純な消費税の不正還付スキ-

(29) ブロックチェーンの種類とその説明の参考として、See e.g., JOSEPH J. BAMBARA et al., BLOCKCHAIN: A PRACTICAL GUIDE TO DEVELOPING BUSINESS, LAW, AND TECHNOLOGY SOLUTIONS 13-15 (2018). ブロックチェーンの採用において、政府は、confidentialityに関する問題があることを理由にプライベート型を選択する可能性が高いという指摘として、See Stephanie S. Johnston & Alexander Lewis, *New Frontiers: Tax Agencies Explore Blockchain*, 86 TAX NOTES INT'L 19 (2017).

(30) 前掲注(15)参照。

(31) ブロックチェーンとファイナリティの問題について、野村総合研究所・前掲注(19)参照。

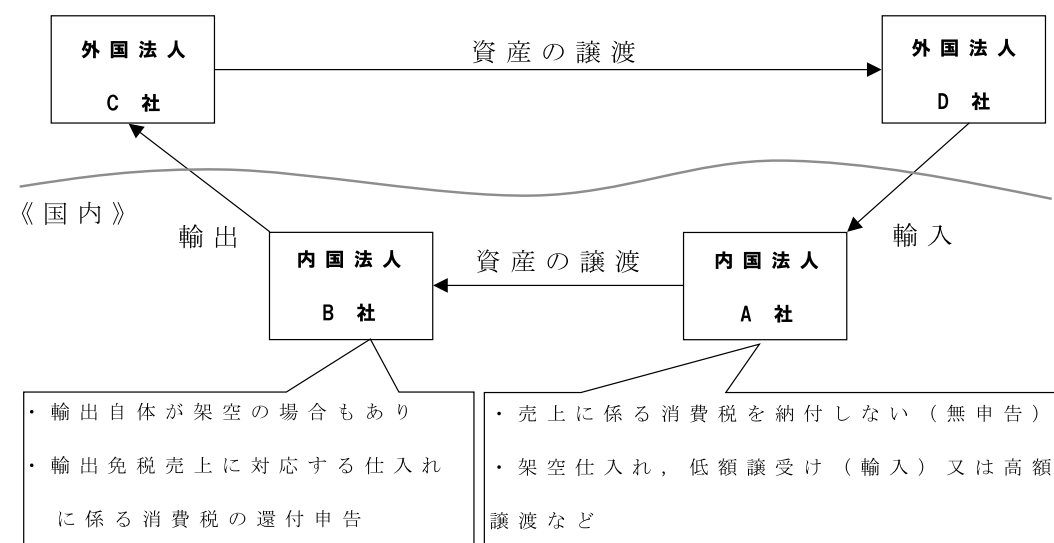
(32) 暗号通貨（仮想通貨）の設計に当たっての税制上の留意点について、泉絢也「仮想通貨の設計にあたっての税制上の留意点」松嶋隆弘＝渡邊涼介編『これ1冊でわかる！仮想通貨をめぐる法律・税務・会計』28頁以下（ぎょうせい2018）参照。

ムの例を挙げて考えてみたい。

図1の例では、内国法人2社（A社及びB社）はいずれも課税売上割合100%の課税事業者であること及び輸送や価格操作等が容易な資産（例えばDVD等の情報記録媒体）を取引することを前提とする⁽³³⁾。図1のような形で、日本においても、内国法人（B社）が、無申告法人（A社）から課税仕入れを行い又は行ったことを装い、かつ、輸出免税の適用を受けるなどして、仕入れに係る消費税の還付を受けるという消費税の不正還付スキームを想定しよう。外国法人C社及びD社に係るものを含むすべての取引が架空又はペーパー上のものである、あるいは一連の取引が循環的に繰り返されることも考えられよう。

【図1：消費税の不正還付スキーム例】

《国外》

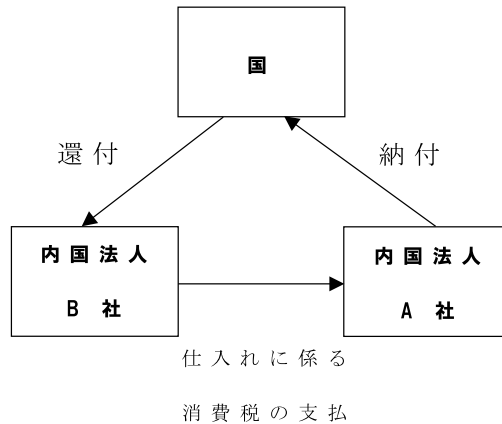


A社が売上に係る消費税を適正に申告及び納付する場合には、図2のようになる。B社はA社に対して仕入れに係る消費税を支払い、国から当該消費税相当の還付を受ける。国は、A社から売上に係る消費税の納付を受ける一方、B社からの還付申告に応じて、その対応する仕入れに係る消費税の還付を行う。A社は、B社から売上に係る消費税を受領し、国に申告及び納付する。あくまで観念的ないし視覚的な説明及び描写にすぎないが、消費税が3当事者を一巡している。

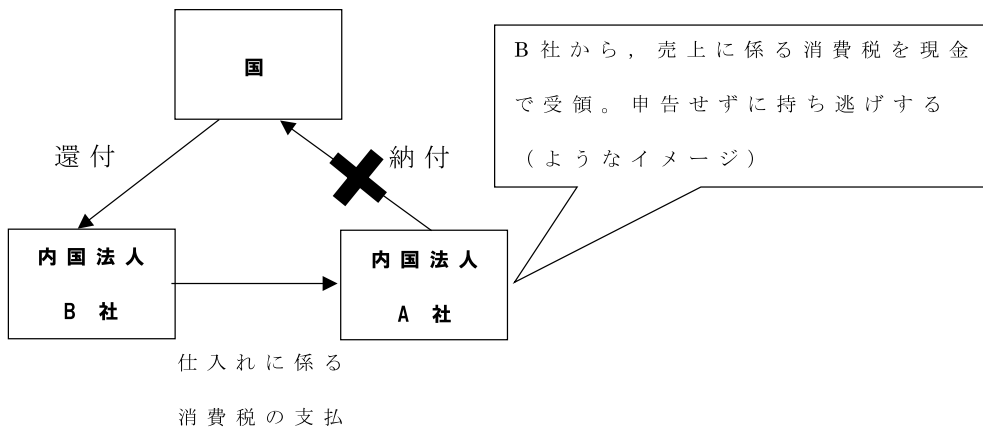
これに対して、図1において、A社が無申告となり、売上に係る消費税を納付せず、VATCoin構想で想定されていたように、B社から受領した消費税（に対応する税額）を納付せずに行方不明になるような場合には、図2では一巡していた消費税がA社の手元で止まることになる。すなわち、図3に示すように、国から見れば、A社からの納付が

(33) ただし、A社を新設法人（免税事業者）とするなどした上で、同様の結果を合法的に達成しようという、次元の異なる問題も存在する。

【図2：通常の場合における消費税の循環】



【図3：図1の場合における消費税の循環】



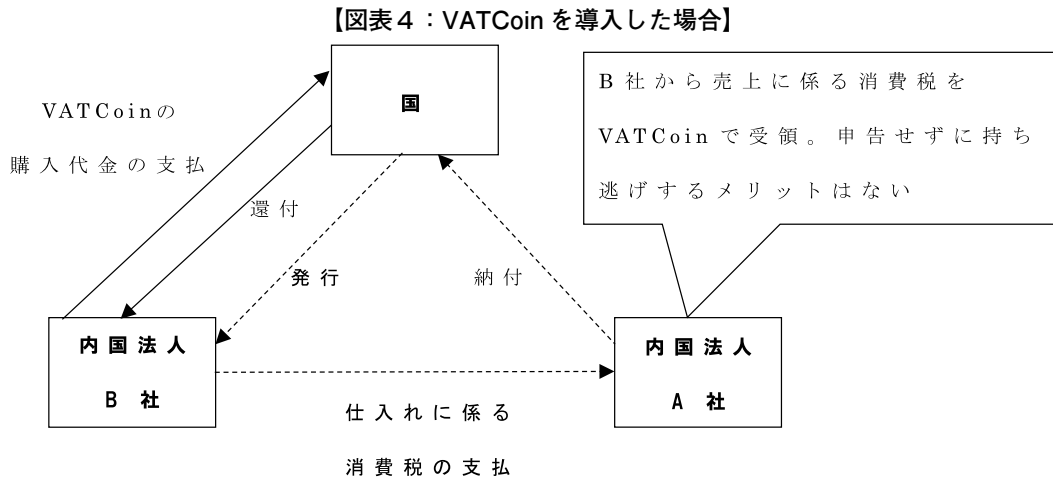
ない一方で、B社に対しては還付を行うという事態が発生する。

かようなスキームが組成されているとすれば、日本においても、VATCoinのような消費税の遁脱対策としての暗号通貨の採用を議論する価値はあるかもしれない。2023年10月から適格請求書等保存方式（インボイス保存方式）が導入される予定があることを踏まえると、なおさらであろう。

消費税の支払手段としてVATCoin（のような暗号通貨）を導入した場合には図4のようになる。実線は現金の動き、点線はVATCoinの動きを表している。B社は、国からVATCoinを購入し、その代金を現金で支払い、VATCoinの発行を受け、A社に対して仕入れに係る消費税をVATCoinで支払い、後に、国から消費税の還付を受ける（この際、AIによるリスク分析が行われる）。国は、B社からVATCoinの購入代金の支払を受け、その後、B社からの還付申告に応じて消費税を現金で還付する。A社は、B社から売上に係る消費税をVATCoinで受領し、国にVATCoinで納付する。これまでの議論を前提とすると、A社とすれば、申告せずにVATCoinを持ち逃げするメリットはない。

A社抜きで、B社が単独で架空仕入れを計上し、不正還付を試みる場合はどうなるであ

ろうか。DICE と AI の協働により、不正取引として感知され、不正に取得した VATCoin は無効とされうる。そもそも、B は VATCoin を国から購入する際に国に代金を支払っているから、VATCoin を不正に入手することに意味はない。



もちろん、抜け穴やバグが発見される可能性はあるし、不正還付スキームも進化し、税制自体も変化するから、VATCoin は、消費税の不正還付スキームに対する金城鉄壁の防衛装置ではないであろう。

そもそも、日本において、VATCoin 構想がターゲットとする図 1 のような不正還付スキームはどれほど行われているのだろうかという問題もある。例えば、「高級腕時計の輸出販売を行う会社が、関係会社の在庫商品（高級腕時計）を国外の会社に販売したように装って輸出し、同じ商品を再び国内に還流するという虚偽の取引を繰り返す方法で、架空の仕入及び架空の売上を計上し、不正に多額の消費税の還付を受けていた」という告発事例が紹介されている⁽³⁴⁾。しかしながら、日本において図 1 のような不正還付スキームが実際にどれほど行われているのかという点は必ずしも明らかではない⁽³⁵⁾。

さらにいえば、GCC と異なり既に法制度が整備され、定着している一いわばできあがった法制度を有している—日本において、VATCoin 構想のようなドラスティックな改革を行う必要があるのか、仮にあるとしても、費用対効果や実現可能性はどの程度あるのかという問いも突き付けられる。本稿も、日本において消費税の遁脱対策として直ちに VATCoin のような暗号通貨を採用すべきであると主張するものではない（もちろん、

(34) 国税庁「第 66 回 事務年報〔平成 28 年度〕」40 頁。この事例を紹介する文献として、芹澤光春「重点調査 ⑤～消費税」税理 62 巻 1 号 51 頁以下がある。なお、輸出免税及び対応する課税仕入れがともに架空であった告発事例の紹介として、国税庁「第 64 回 事務年報〔平成 26 年度〕」38 頁、同「第 65 回 事務年報〔平成 27 年度〕」38 頁参照。

(35) 参考になる議論として、青山慶二＝栗原正明＝増井良啓「新春座談会 21 世紀初頭の国際課税を語る」租税研究 808 号 27～29 頁参照。

VATCoin 構想で示されているような DICE や AI、あるいはブロックチェーン⁽³⁶⁾の税務行政への導入議論は一考に値すると考える)。

V 結びに代えて

冒頭で述べたとおり、本稿の目的は、税務行政のスマート化が既定路線であることを念頭に置いた上で、VATCoin 構想の紹介と考察を通じて、テクノロジーの税務行政への活用の議論に資する素材を提供することにある。これまで見てきたとおり、VATCoin 構想は、各種テクノロジーの特性や利点を踏まえた犀利な洞察によって練り上げられたものであり、その内容も具体性を有することが注目される。かような VATCoin 構想は、日本において、各種のテクノロジーを税務行政に活用することについて具体的な議論を行うための好個の素材を提供する。

最後に、VATCoin 構想の要点を振り返りつつ、テクノロジーの税務行政の活用の文脈において、示唆されるところを述べてみたい。ここでは、断片的にはあるが議論の先行きを展望する意図も含んでいる。

VATCoin 構想は、消失事業者遁脱のような VAT 遁脱は事業者の手元に VAT (売上に係る VAT に対応する現実の通貨) が存在することに遠因があるという着想を出発点とするものであるといえよう。その上で、制度上、VAT の支払を VATCoin という暗号通貨に限定する一従来、事業者の手元に存在した VAT (に対応する現実の通貨) を暗号通貨にすげかえる一ことにより、かような VAT 遁脱を阻止することを試みるものである。VATCoin は、ブロックチェーンのアプリケーションとしての暗号通貨であり、①追跡可能、②不正があった場合に無効化が可能、③換金できるのは政府に限定といった特徴を有する。

また、VATCoin 構想においては、国内及び輸出入の取引において、当該取引に係るデジタルインボイスを含む関係書類のデータの交換及び収集を行い、当事者及び関係する税務当局がクラウド上に保管された当該データを確認することを可能とするテクノロジー集約装置である DICE や、VAT ないし VATCoin に関わる多種多様かつ膨大で、しかもリアルタイムのデータ (ビッグデータ) を使って不正取引の検知等を行う AI を活用することまで織り込まれている。

なるほど、税務当局は組織の内外から、かようなデータを入手することができるものの、これまで、大量のデータから有用な情報を抽出し、あるいは十分な価値を創出することに成功していたわけではない。ビッグデータの収集を前提とするならば、見落としていたデータ上の相関を発見したり、疑わしい取引の特徴量を導き出したり、要注意人物を特定したりするなど、保有するデータを最大限に活用するために AI を駆使してデータマイニング⁽³⁷⁾ないし高度な分析 (advanced analytics)⁽³⁸⁾を行うことが税務当局に一層期待され

(36) ブロックチェーンがもつ改ざん耐性、透過性、追跡可能性という特性は、遁脱対策手段とすることを含めて税務行政にブロックチェーン技術を取り入れる議論を行う際に注目すべきものである。See *Using Blockchain for Transparent Beneficial Ownership Registers*, 28 INT'L TAX REV. 47-50 (2017); *The Global Tax 50: The Leaders Creating an Impact around the World*, 28 INT'L TAX REV. 28 (2018).

る。テクノロジーの発達によって、生成される又は収集しうるデータの量、精度、種類、タイミング、方法及び活用のあり方が変化する。従来のもものと比較して、量的にも、質的にも異なる、すなわち膨大かつ多種多様でリアルタイムのデータを扱うことになる。であるからこそ、AI というテクノロジーの力を借りる必要が出てくる。いわば「テクノロジーにはテクノロジーで対応する」部面である。

さらにいえば、データのリアルタイム性や追跡可能性は、DICE や VATCoin がブロックチェーンのアプリケーションであることに帰する（VATCoin 構想におけるスマートコントラクトを利用した VAT の即時還付処理も同様である）。よって、ブロックチェーン技術の税務行政への活用という視座から説明を行うことも可能である⁽³⁹⁾。

-
- (37) 税務当局に蓄積されている膨大なデータが十分に活用されていない可能性があり、データマイニングにより、タックスコンプライアンスの向上を図ることができるのではないかという問題意識を示すものとして、See Jani Martikainen, *Data Mining in Tax Administration-Using Analytics to Enhance Tax Compliance*, AALTO Univ. School of Economics Master's thesis (2012), available at https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/7398/hse_ethesis_13054.pdf?sequence=1&isAllowed=y. なお、VAT 通脱対策としてデータマイニングに着目する文献をしばしば目にする。See e.g., Nana Ama Sarfo, *Follow the Leader: Tax Authorities Tech Initiatives in 2018*, 89 TAX NOTES INT'L 18-21 (2018).
- (38) 各国の税務当局による高度な分析 (advanced analytics) の利用状況等については、See OECD, *ADVANCED ANALYTICS FOR BETTER TAX ADMINISTRATION: PUTTING DATA TO WORK*, OECD Publishing, Paris Chapter 2 (2016).
- (39) ブロックチェーン技術の税務行政への利用に係る議論の参考として、前掲注 (36) のほか、See Simon Jenner, *Blockchain: The Digital Tax Function's Leading-Edge Technology*, 88 TAX NOTES INT'L 1087, 1089 (2017); Carrie B. Elliot, *Digital Technology and Tax-Related Tipping Points to Watch For in 2018*, 88 TAX NOTES INT'L 1133 (2017); ROBERT HERIAN, *REGULATING BLOCKCHAIN: CRITICAL PERSPECTIVES IN LAW AND TECHNOLOGY* 79-81, 93-94 (2018); ALEKSANDRA BAL, *TAXATION, VIRTUAL CURRENCY AND BLOCKCHAIN*, Chapter 2 (2018). 渡辺智之「仮想通貨と租税」金子宏 = 中里実『租税法と民法』224~225 頁 (有斐閣 2018) も参照。とりわけ、給与税との関係では、See Richard T. Ainsworth & Ville Viitasaari, *Payroll Tax Compliance and Blockchain*, 85 TAX NOTES INT'L 1007 (2017).

野村総合研究所・前掲注 (19) 72 頁は、ブロックチェーンないしトークン (仮想通貨) が自動車税又は印紙税の納税手段として利用しうることに言及している。すなわち、自動車の登録番号をブロックチェーンで管理する場合において、新たに自動車を登録したり、利用者の変更の手続きをしたりする際に、トークンによって税相当額 (自動車税など) を支払うような仕組みが考えられ、これにより、事務手続と徴税とを一体化できるし、スマートコントラクトが普及すれば、契約手続等に伴う印紙税の徴取も同様に自動化が可能となるとしている。

このほか、See e.g., Johnston & Lewis, *supra* note (29), at 16-19; Government Office for Science, *Distributed Ledger Technology: Beyond block chain, a report by the UK Government Chief Scientific Advisor* (2016), available at https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf.

スマートコントラクトとの連携により、台帳技術は、税額計算及び即時の納税・徴取という観点から、リアルタイムの税務行政及びコンプライアンスを可能にするという見解として、See Jeffrey Owens & Julia de Jong, *Taxation on the Blockchain: Opportunities and Challenges*, 87 TAX NOTES INT'L 605 (2017).

スマートコントラクトやブロックチェーンを VAT などの租税に利用することは、一定期間ごとに行われる税務申告を不要とするだけでなく、脱税の機会を減じる可能性があることを指摘するものとして、See FILIPPI & WRIGHT, *supra* note (21), at 198.

租税回避への対抗や即時の納税・徴取という観点から、See also OECD, *Blockchain Technology and Competition Policy - Issues paper by the Secretariat*, DAF/COMP/WD (2018) 47, at 2-3, available at [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD \(2018\) 47/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD (2018) 47/en/pdf).

VATCoin構想は、遁脱対策ツールとして、テクノロジーを税務行政に活用することを主眼としているが、事業者における自律的な自己検証インセンティブに見られるように、コンプライアンスツールとして、実用化できる可能性を有している。このことに目をやると、AIによって高い信用スコアを付与された事業者に対して、VATの即時還付以外にも種々のメリットを与えることで、適正納税や適正取引へのインセンティブ効果を高める施策も視界に入り込んでくる。もちろん、この場合、取引関係や納税義務の履行状況など信用度をはかる要素について慎重な議論が要請される。

他方、VATCoin構想を税務当局が扱うデータ、あるいはより広い意味での情報という切り口から観察してみると、検討すべき課題が存在することに気が付く。税務当局が取り扱う納税者の情報に関して、①量的に膨大である、②時間的に取引等発生時点と収集時点とが近接している（リアルタイムで収集される）、③内容的に多種多様である、④収集の様相が自動的・強制的である、⑤AIにより収集又は処理等がなされる点が際立っている。このことによって、還付等の各種審査や税務調査の精度及び効率性等が高まることは望ましいが、同時に、プライバシーが侵害されたり、永遠に消すことのできないスティグマを押されたりする納税者が出てくるおそれも否定できない（前記Ⅲ2(2)参照）。保護されるべき納税者の権利利益について、議論を深める必要があると考える。

情報流出や納税者のあずかり知らない所での納税者情報の二次利用という不安も加えて考慮するならば、税務当局による情報の取得時ないし取得前の段階で働くルールと、保管や利用など取得後の段階で働くルールを、内部規範及び外部規範として整理又は制定することも視線の先に見えてくる。この点、課税庁が取り扱う情報や課税庁による情報の取扱いに関する既存の法的インフラは随分と心許ない。ブロックチェーンなどのテクノロジーのインフラを活用し、税務当局に付与する納税者情報へのアクセス権や税務当局がアクセスしたログを管理する、あるいは税務当局に提供した情報のトレーサビリティを確保する試みも検討に値しよう。見方を変えて、納税者側がかようなテクノロジーのインフラを構築して、自身の情報について、税務当局からのアクセスを認めるものの、アクセス権限とログの管理等を通じてあくまで自身のコントロール下においてこれを認めるなど自己防衛を図ることも考えられる。かような方法での自己防衛は、手続的保障原則や納税者の防御権の筆路に落とし込むことができる一方、納税者の権利救済の方法としての裁判所等への不服申立てと比較すると、納税者自らがあらかじめ、迅速かつ柔軟に実装又はカスタマイズできる点で興味深い⁽⁴⁰⁾。

もっとも、過度の制約を課すことは、税務当局によるテクノロジーの有効利用を困難ならしめ、国税庁が掲げる「納税者の利便性の向上（スムーズ・スピーディ）」と「課税・徴収の効率化・高度化（インテリジェント）」による事務運営の最適化を阻害しかねない。

(40) 参考文献として、プライバシーの権利の議論に関する山本龍彦『プライバシーの権利を考える』（信山社出版2017）参照。課税当局間での国際的情報交換に関する増井良啓「租税手続法の国際的側面」宇賀克也＝交告尚史編『現代行政法の構造と展開』199頁以下（有斐閣2016）、同「課税情報の交換と人権条約」新報123巻11＝12号333頁以下、柴由花「非居住者・多国籍企業の情報」新報123巻11＝12号357頁以下、藤谷武史「課税目的の情報交換制度のグローバル化と国内裁判所の役割」東社69巻1号39頁以下、漆さき「国際的情報交換における納税者の権利保護」論究ジュリ26号83頁以下など参照。

国税庁には、テクノロジーを最大限に活用する大胆な舵取りを期待したいが、テクノロジーの恩恵の享受と納税者の権利利益の保護をバランスよく両立するためには、法制度やテクノロジーなど各方面から議論を深めていくことが必須である。そして、テクノロジーの税務行政への活用をデザインする際に配慮が求められる「テクノロジー社会において保護されるべき納税者の権利利益」とは何か、という問題視覚の検討が喫緊の課題である。

(2019.1.20 受稿, 2019.3.5 受理)

〔抄 録〕

Ainsworthらは、EUにおけるVAT 遁脱及びその対策の議論を踏まえて、GCC(湾岸協力理事会) に対して、テクノロジーを駆使したVAT 遁脱対策の採用を提案してきた。提案の骨格を形成しているのは、政府によって発行され、VAT の支払のためにのみ使用される暗号通貨 (cryptocurrency) VATCoin である。VATCoin 構想は、暗号通貨、ブロックチェーン、スマートコントラクト、人工知能などの各種テクノロジーの特性や利点を踏まえた犀利な洞察によって練り上げられたものであり、その内容も具体性を有することが注目される。

日本の国税庁も、2017年6月に、ICT, AI, ビッグデータなどを活用して税務行政をスマート化するという内容の将来構想を公表し、いわばテクノロジーの行政利用のグランドデザインを示している。本稿では、税務行政におけるテクノロジーの活用のあり方を具体的に提案する VATCoin 構想を紹介し、考察を加えることにより、テクノロジーの税務行政への活用の議論に資する素材を提供する。

〔論 説〕

産業革命期ランカシャー州プレストンと資本家
—「ロンドン・タイムズ」にみる「ホロックス家」—

大 賀 紀代子

はじめに

18世紀後半から19世紀前半にかけ、イギリスでは経済活動の劇的な変化が生じた。それまで「手作業」を基本として作られていた商品が、主に「機械」によって生産されるようになった。機械の購入を可能にするための資本が必要となり、機械を一か所に集め生産を行う「工場」という経営形態が誕生する。それまでの「手作業」を中心とする生産では家庭内や小さな作業場での作業が主であり、人々は日々生活を行う空間と仕事を行う空間との間に大きな隔りがあるわけではなかった。しかし、「工場」という仕事を中心とする「場」が誕生したことで、生活の場と仕事の場が異なることとなった。人々は「工場」に出向き、一定の決められた時間、監督官の監視の下で「機械」とともに仕事をするようになった。「ものづくり」の方法が変化したことにより、労働スタイルが変化したのである。経済活動の変化が結果的に生活を変化させていった。

この変化は、新しいタイプの「労働」を生み出した。いわゆる「工場ではたらく賃労働」である。「工場」という経営形態の出現以前は、問屋制の下、家族ぐるみで一定の稼得が得られるというしくみであった。しかし、「工場」での就労は、工場主である資本家に雇用されることで、男女問わず、個人ごとにその技能や労働に応じた「賃金」が支払われるしくみに代わっていった。つまり、個々人が独立した独りの「労働者」として雇用され、その個人のもつ技能により与えられる仕事が異なっていたのである。そして雇用主により会社の経営状況等に応じて、雇用されるか解雇されるかが決められた⁽¹⁾。

このように、多くの人々が「会社」で雇用され、各個人の技能や労働時間により異なった報酬つまり「賃金」を得ることができる労働環境が18世紀後半から19世紀前半のイギリス、とくにイングランドで誕生した。イギリス産業革命である。

このイギリス産業革命には、多くの発明が必要であった。生産様式を大きく変化した機械の発明である。

機械の発明自体は、18世紀以前より行われていた。例えば、16世紀末にはウィリアム・リーによって「靴下編機」が発明され実用化されていた。また、イングランド東部ノーフォーク

(1) 琴野孝『イギリス産業革命研究』早稲田大学出版部、1965。：カール・マルクス（向坂逸郎訳）『資本論Ⅰ』、岩波書店、1969。：吉岡昭彦編『イギリス資本主義の確立』御茶ノ水書房、1968。：武居良明『産業革命と小経営の終焉』未来社、1971。：中川敬一郎『イギリス経営史』東京大学出版会、1986。：大塚久雄『欧州経済史』岩波書店、2001。等の1960年代、70年代に展開された産業革命研究をはじめ、多くの産業革命研究で論じられてきた。

ク州のノリッチ (Norwich) では、1700年代初めには紡績機械が誕生していたと考えられている。そして、両者とも繊維業に関わるものであった。つまり、繊維業において、機械の発明は産業革命以前から顕著であったと思われる。そして、この織物業における機械の発明は、1733年ジョン・ケイによって「飛杼」が発明されたことによりその重要性を増すこととなる。繊維製品は、主に「糸」を生産する工程である「紡績」と、その糸を使って布を生産する「織布」の工程に分けられる。そして、できあがった布を使って、洋服をはじめさまざまな繊維製品へと変化させていく。織工であった彼が発明した「飛杼」は、布を織る「織布」に大きな変化をもたらした。「飛杼」の導入により、生産の速度は速くなり、生産量は倍増していった。その結果、布の生産が著しく増加し、生産に必要な糸が不足することとなった。そこで、1760年代にジェームス・ハーグリーブスにより「ジェニー紡績機」が、リチャード・アークライトによって水力紡績機が発明されることとなった。つまり、糸の生産においても機械化は進展し、大量の生産が可能となったのである⁽²⁾。

このように、機械化は産業に劇的な変化をもたらした。初めはとある工程の部分的な機械化であり、それが生産スピードのアップによる生産量の拡大をもたらし、最終的には工程にかかわる作業の多くを機械化するほどになった。

産業革命期における機械化は、もちろん人々が携わる仕事の内容にも大きな変化をもたらした。それまで手作業でおこなわれていた作業が機械にとってかわられることで、古くから存在する伝統的な手法を用いる必要がなくなったと、従来の産業革命研究では考えられてきた。この典型が、「手織 (handloom weaving)」であった。「手織」は文字通りの手機を使い手作業で布を織る生産方法である。これに従事していた人々を「手織工 (handloom weaver)」と呼ぶ。「手織工」は、古くは特別な技能を持つ人として地域の政府関連の仕事に関わることもあった⁽³⁾。そのため産業革命以前においては、「手織」の技術は一部の人が保有する貴重なものであった。その技能は徒弟制によって大切に守られ伝承されていった。しかし、19世紀にはいり、様相は一変する。つまり、「手織」が「機械化」していったのである。その結果、「手織工」は姿を消したとされてきた⁽⁴⁾。

しかしながら、古くからの「手織」の技能を継承し、市場の求める「高級な布」の生産に重点をおくことで、産業革命後も「手織」を1つの産業として存続させていた地域があった。イングランド北西部のランカシャー州の一都市プレストン (Preston) である。プレストンでは産業革命期において綿業が主要産業とされていた。プレストンにはたくさんの紡績工場や織布工場が立ち並び、当時のイギリスの綿業の中心地の一つであった。この地域に綿業をもたらし、イギリスにおける綿業の牽引する産業都市にしたのが、「ホロックス家 (Horrockses)」であった。「ホロックス家」の尽力により、プレストンでは綿業における工場での生産と「手織」による生産という、2つの生産形態が、生産する製品を異にすることで見事に混在し続けた⁽⁵⁾。機械生産が進展し、工業化社会が成立していくなかで、一体、なぜこのような仕組みをつくりあげることが可能であったのであろうか。そして、なぜ、このよう仕組みをつくることを必要としたのであろうか。

(2) 大塚『欧州経済史』2001, 204-205. をはじめ、多くのイギリス産業革命研究および綿業研究において共通の理解とされている。

(3) *Report from the Royal Commission on Hand-Loom Weavers, Pt. II* 1840, 216.

この大きな疑問を解決すべく、本稿ではその一端として、「ホロックス家」について、当時の資料の分析を通じその実態をみていきたいと思う。

1. イギリス産業革命における綿業の位置づけ

「ホロックス家」について考察していくにあたり、イギリス産業革命と綿業の関係を確認しておきたい。

イギリス産業革命の研究は、現在、さまざまな視点から展開されている。人口変動・賃金・農業・金融・投資・家計・都市化・生活水準・消費・需要・教育・ファッションなどの文化・貿易・技術革新などである。しかしこれらの考察においても、基本的に綿業は産業革命の完了とともに機械化が進展し、伝統的な生産は消滅していったととらえられてきた⁽⁶⁾。

そもそも産業革命期における経済成長は、従来、「急激」であったと考えられきた。1960年代から1970年代にかけて、ディーン・コールらの研究に代表されるように、機械化による大量生産により経済が急激に活性化していったのである。そして、それを牽引していったのは国民的な産業であった綿業であった⁽⁷⁾。先に述べたように、「飛杼」にはじまる一連の技術革新は、機械を生み出し、生産方法を変化させ、その結果綿業における大量生産を可能としたのであった。機械化による劇的な生産方法の変化が、急激な経済成長

-
- (4) 産業革命期の手織工についてS・D・チャップマンはその著書『産業革命のなかの綿工業』（佐村明知）の中で次のように述べている。「すくなくとも1830年代半ばまでは、家内工業従事者数が工場労働者数を上回っていたことは明らかである。手織工たちは、ランカシャー州のほぼ全域と、チェシャ州やダービィシヤ州のランカシャーとの隣接地帯、それにグラスゴーからベイリーにいたるウェスト・ライディング地域などを覆うほど、広く分散していた。こうした広範な分散はかえって、手織工たちが自分自身の生活水準を守るべく団結するのに障害となった。しかも、手織工たちが力織機に対する降伏になかなか応じようとせず、力織機への転換に時間がかかったことは、手織工たち自身を貧困の淵に追いやり、社会史上、最も悲惨な一章を生み出すことにつながった。こうした手織工にまつわる悲哀の情念は、当然なことに、多くの書き手を引きつけた。同時に、手織工の貧困に絡む問題についても、様々に異なる解釈が提示されたのであった。だが、そこでの手織工の生活状況に関する議論に参加し、何らかの貢献をした人たちの解釈には、しばしば政治的な色合いが添えられることもなくはなかった。」S.D. Chapman, *The cotton industry in the industrial revolution*, Basingstoke: Macmillan Education, 1972, 61.; S.D. チャップマン（佐村明知）『産業革命のなかの綿工場』晃洋書房, 1990, 88-89. このように、手織工が機械に容易にとって代わられることで、「手織工の低賃金化」が進み「手織」という仕事が消滅したと考えられてきた。「手織工の低賃金化」は、手織工の生活を貧困化させたと理解されてきた。例：マルクス『資本論Ⅰ』1969, 75. 大塚『欧州経済史』2001, 等 この視点は従来より産業革命期イギリス（主にランカシャー州）の木綿手織工に焦点をあて考察した研究でも、同様の見解が示されてきた。Bythell, *The handloom weavers: a study in the English cotton industry during the industrial revolution*, Cambridge: Cambridge University Press, 1969.; G. Timmin, *The last shift: the decline of hand loom weaving in nineteenth-century Lancashire*, Manchester: Manchester University Press, 1996.
- (5) 大賀紀代子『イギリス産業革命期ランカシャー州プレストンにおける綿織物業の経営形態—「手織物工場handloom factory」に関する一考察—』大阪大学大学院経済研究科博士論文, 2014.
- (6) R. Floud and P. Johnson, eds., *Cambridge economic history of modern Britain, vol. 1*, Cambridge: Cambridge University Press, 2004. を参照されたい。
- (7) P. Deane and W.A. Cole, *British Economic Growth 1688-1959*, Cambridge: Cambridge University Press, 1960.

を導いたという需要サイドの要因により、この劇的な変化は生じたと考えられた。このような見方に対し、1980年代には、ニック・クラフツらによる「穏やかな経済成長」が主張されるようになった⁽⁸⁾。この「穏やかな経済成長」をもたらした要因として、パトリック・ハドソンは「産業革命期を通じて、小さな仕事場での労働がなお存続し続け、工場での生産に完全に移行することはなかった。そのため、徐々に工場制への移行が進んだため、結果的に穏やかな経済成長となった」と考えた⁽⁹⁾。つまり、小さな仕事場での労働が産業革命の進展のなかで存続し、すべてが産業革命の期間に工場での生産に移り変わっていったわけではないということである。

この「穏やかな経済成長」の枠組みの中で、その要因を探る研究が展開されてきた。そして、綿業における工場での生産への移行は、機械化の影響の大きさがいかなるものであったかという観点から論じられることが多かった。

ロバート・C・アレンは、「産業革命とは何か?」といった問いに対し、「その本質的な特徴は、技術革新である」と述べている。アレンは、高賃金で安価なエネルギー環境が産業革命の背景にあったとし、この環境がいかにして産業革命を引き起こしたのか、という視点から産業革命を分析している⁽¹⁰⁾。先に述べたように、「ジェニー紡績機」や水力紡績機の発明は綿業における生産の機械化に大きな影響を与えた。アレンは、産業革命期の発明をマクロレベルの発明とミクロレベルの発明に分け論じている。「ジェニー紡績機」はマクロレベルの発明として捉えられる。なぜなら、技術進歩の長い軌跡を導くきっかけとなり、結果的に生産性の大きな上昇に結びついたからであった。

つまり、「技術革新」こそ、綿業という産業を大きく飛躍させた要因であると考えられてきた。

ところで、この「技術革新」により導入された機械による生産は、「工場」という経営形態とどのようにリンクしていったのであろうか。

例えば「ジェニー紡績機」の場合、もともと比較的小規模なマニファクチュアや家内工業のなかに普及していき、改良に伴い大規模化していき最終的に「工場」という姿をとるようになったと考えられてきた。一方、「水力紡績機」は、一挙に大規模工場を生み出したと考えられている。つまり「工場」での生産は糸をつくる過程である紡績ではじまったのである。しかし、先に述べたように布をつくる織布の工程は手織工による手作業での伝統的な生産方式であったため、糸の生産力と布の生産力に大きな隔たりが生じてしまった。そのため、織布工程の機械化の必要性が生じたと考えられてきた。イングランドの綿業において、織布工程の機械化は、1785年エドモンド・カートライトによって発明された「力織機」の誕生によって開始する⁽¹¹⁾。

しかし、イングランド綿業において、織布工程が、いかにして手織工による伝統的な生

(8) N.F.R. Crafts, *British Economic Growth during the Industrial Revolution*, Oxford: Oxford University Press, 1985.

(9) P. Hudson, *The Industrial Revolution*, London: Edward Arnold Limited, 1992.; パット・ハドソン (大倉正雄訳) 『産業革命』未来社, 1999.

(10) R.C. Allen, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press, 2009, 135.; R.C. アレン (眞嶋史叙・中野忠・安本稔・湯沢威訳) 『世界史のなかの産業革命: 資源・人的資本・グローバル経済』名古屋大学出版会, 2017, 152.

産方式から工場での「力織機」を用いた生産形態へと変化していったのかを明らかにする必要性はいまだ存在する。なぜなら、中川敬一郎は『イギリス経営史』のなかで、「織布工場そのものの成立過程について十分な史料に基づく考察の必要性」を訴えている⁽¹²⁾。手織工による伝統的な生産から工場での生産を開始するに至る経緯が、不明瞭であるということである。中川は、織布工程の発展過程を主に4つの段階で示した。独立織布工が存在し、問屋制織布業がその後誕生する。そして力織機が普及したことで紡織兼営大工場が誕生し、結果的に紡・織専大工業へと移行すると考えた。そして、この各過程の移行が、どのようになされたのか、具体的な事例に基づく研究がなされていないと指摘している⁽¹³⁾。

つまり、「型破りな部門である綿業」による生産形態の変化が、どのようにして経営形態の変化をもたらしたのか、といった点における具体的な事例をいままでの研究ではあまり分析してこなかったのである⁽¹⁴⁾。

イギリス産業革命期における綿業は、言わずもがな、ランカシャー州で主に発展した。ランカシャー州マンチェスターでは、多くの紡績工場が誕生した。同じランカシャー州のプレストンおよび同州ボルトン (Bolton) には、紡績工場や力織機をも用いた織布工場も多々存在したが、一方で伝統的な技能である手織工による織布がさかんに行われていたのであった⁽¹⁵⁾。

遡ると、イングランドにおいて、17世紀ごろから綿糸の原料となる綿花は、そのほとんどが一旦ロンドンに集められ、その後ロンドンを経由してマンチェスターに送られるという構造が成立していた。もともと明るい色調のデザインの捺染ファスチャンの染色技術もロンドンの地場織物工業で培われた伝統的な技能であった。つまりロンドンにおいて産業革命以前より古くから織物産業が展開されていたのである。この伝統的な技能は、その後ランカシャー州などのイングランド北西部に伝えられ、結果的にランカシャー州のキャラコ捺染工業の基礎を作るに至ったとS・D・チャップマンは述べている⁽¹⁶⁾。そして、

-
- (11) Chapman, *The cotton industry*, 1972, 24-25.; チャップマン『産業革命のなかの』, 1990, 30-31. をはじめイギリス産業革命に関する多くの研究では、周知の事とされている。
- (12) 中川は、以下のように述べている。「当時この手織工の窮状については幾度か調査が試みられ、その後イギリス綿業史家達もそれらの調査報告書を史料にして、手織工の没落過程に繰返し論及している。しかし、その割には手織工の経営形態の詳細は明らかではなく、まして、織布工場そのものの成立過程については殆ど触れられていない。(中略) 一方における巨大紡績工場と他方における分散的織布工の間には、何らかの間屋制度的機能が存在したにちがいないという推定にもとづき、従来の諸研究のいわば語るに落ちたところを拾い集めてみた結果が本節に記したごとき内容になった。したがって、本節の叙述は、未だ一つの素描たるにとどまり、十分な史料による肉付けは他日の課題に残されている。例えば最後に述べた紡・織両工程の一貫経営についても、それまでにのべた問屋制度とこうした新しい織布工場との間の関連は充分これを明らかにすることができなかった。」中川『イギリス経営史』1986, 42.
- (13) 中川『イギリス経営史』1986, 66-67.
- (14) ハドソンによると、「クラフツは、工業経済が依然として伝統的な部門と後進的な生産方法によって支配されていたとみなした。そうして、製造業全体における生産性の型破りの部門—木綿—によって、引き起こされたものであったと主張した」と捉えている。Hudson, *The Industrial Revolution*, 1992, 39.; ハドソン『産業革命』1999, 61.
- (15) Bythell, *The handloom weavers*, 1969, 29.
- (16) Chapman, *The cotton industry*, 1972, 12.; チャップマン『産業革命のなかの』, 1990, 3 この技術がランカシャー州に持ち込まれたのは、同著より17世紀頃と推測される。

ランカシャー州はファスチャン織を製造し、そして出来上がった布地をロンドンに送っていた。その後それらの布地はロンドンにおいて漂白・染色され海外に販売されていったのである。この仕組みは、ランカシャー州の家内工業によって支えられていた。このランカシャー州の家内工業には、元締めが存在したとされている。そして彼らはマンチェスターやボルトンの企業家達であり、ロンドンと取引関係を持っていたと考えられている。つまり、産業革命期において綿工場が建てられてた地域には、17世紀ごろからすでに家内工業での生産を取りまとめる資本家が存在していたということである。そのため、産業革命期において織布業が盛んであったランカシャー州プレストンにおいても、同様の実態が考えられよう。さらにチャップマンは、ランカシャー州の綿業の特色について以下の点に着目している。

ランカシャー地域においては、最初の水力紡績工場が登場する約2世紀間にすでに資本家階級や熟練労働者の形成と展開がみられた⁽¹⁷⁾。

つまり、ランカシャー州は、産業革命以前の段階より、資本家というものが存在し、古くからの技能を用い手作業での生産が行われていたということである。

一方、19世紀後半から20世紀前半を対象としイギリス綿業の衰退について考察した日高千景は、19世紀末のランカシャー州綿業における構造について、以下のように述べている。

綿紡績部門は主としてランカシャー南部に集中し、さらにその中で細糸・極細糸はボルトンおよびその周辺に、縫い糸用の細糸はマンチェスター近郊に、そしてアメリカ産の棉花を使用する中・太糸はオルダムおよびその周辺にそれぞれ集中して発達した。他方、織布部門はブラックバーン、バーンリー、プレストンなどを中心都市としつつ、ランカシャー北部に集中した⁽¹⁸⁾。

すなわち19世紀末になるとランカシャー州は北部と南部で役割を分担する形で綿業を構成するようになっていた⁽¹⁹⁾。工程別・製品別に棲み分けが進むこととなった。

17世紀から資本家のもとロンドンの伝統的な技能を受け継ぎ手作業による生産をはじめていたランカシャー州は、産業革命期を経て、結果的に都市ごとに工程・製品を分けることで産業を存続させた。専門化の進展である。

この専門化は1880年代に入り急速に進んだ。北部地域での力織機を用いた織布の専門企業の増加であった。この専門企業の増加は、それまでに存在していた紡績・織布結合経営型企業の衰退をもたらした。産業革命期を通じて、ランカシャー州では紡績工程と織布工程が一体となった紡織一貫が多数誕生した。もちろんプレストンにも存在した。この紡織一貫工場は、19世紀前半までの市場が安定していない時期においては紡績または織布

(17) Chapman, *The cotton industry*, 1972.: チャップマン (佐村明知) 『産業革命のなかの』1990, 6-7.

(18) 日高千景『英国綿業衰退の構図』東京大学出版会, 1995, 60-61.

(19) ビィゼルも北部と南部の違いを指摘している。Bythell, *The handloom weavers*, 1969, 7.

の需要の偏りを調整できる有効な経営形態であった。しかし、19世紀後半にはいり、アジア市場における粗綿布需要の急増により需要が安定した結果、生産規模の拡大に伴う工程間の調整負担の増大から専業企業へと移行することとなったのである。すなわち、需要の変化が専業化を押し進めたのである⁽²⁰⁾。

こうしてランカシャー州の綿業はその生産形態・経営形態を、17世紀の様式から19世紀に見合ったものへと変化させてきた。手織のみであった生産に対し、機械化がおきたのである。そして、家内生産や問屋制下での生産であったものが、紡績工場・織布工場での生産へ移行し、その後紡織一貫の工場へ発展する。最終的には専業企業の成立をもたらすに至ったのである。

この生産形態・経営形態の変遷は、各都市の資本家により牽引された⁽²¹⁾。マンチェスター・ボルトン・プレストンなどの各都市はそれぞれ紡績もしくは織布の伝統をもち、資本家によってより大きな産業へと進化していった。各都市の資本家の綿業に対する働きが、綿業の生産形態・経営形態の変化と深くかかわっているのであれば、中川が投げかけた「手織工により伝統的な生産が工場での生産を開始するに至る経緯はどのようなものであったのか」という問題を解くにあたり、産業革命期の特定の都市における資本家をあげ、彼らの動きを探ることが必要となるのではないだろうか。彼らがどのような形で綿業に関与し、その拡大に寄与していたのであろうか。その実態を探る一例として、本稿ではランカシャー州プレストンの資本家であった「ホロックス家」に着目したのである。

2. プレストンとホロックス～「ロンドン・タイムズ」から紐解く～

先に述べたように、プレストンは古くから「手織」の伝統が根付いていた。その技能を用いて、多くの手織工たちが織物業で活躍していた。産業革命という「ものづくり」の変化を通じ、経済が変化していった。それに伴い人々の生活や働き方も大きく変化していった。社会が様相を変えていったのである。

この時代の流れのなかで、「手織」の伝統が根付き多くの手織工がいたプレストンは産業革命に対し大きな役割を果たすこととなった。

プレストンは、イングランドの北西部に位置する。産業革命が終わりにさしかかった1841年には人口約5万人の都市であった⁽²²⁾。21世紀にはいり人口は約14万人（2017年

(20) 日高『英国綿業衰退の』1955, 57-59.

(21) 日高は『英国綿業衰退の』において、ランカシャー州オルダム（Oldham）およびその周辺についての考察を行った。オルダムはアメリカ棉紡績部門の中心都市であり紡績を専業に営む株式会社が多数存在した地域であった。産業革命期のオルダムでは、プラット・ブラザーズ社（Platt Bros. & Co）によって自動ミュール（self-acting mule）が開発された。1863年には株式会社形態である紡績工場サン・ミル（Sun Mill）が操業を開始し、大規模紡績経営の優位性を示した。オルダムでは協同組合運動の盛んであり、協同生産組合は企業の資本調達に深く関与した。日高『英国綿業衰退の』1955, 19-20. 前掲, D.A. Farnie, 'The Structure of the British Cotton Industry 1846-1914', in A. Okochi and S. Yonekawa (eds), *The Textile Industry and its Business Climate-The International Conference on Business History 8*, Tokyo: University of Tokyo Press, 1982, 60-69.

(22) 1841年人口センサス個票を用いた筆者による計数。National Archives, HO 107/498 and 499

上半期時点)にまでに拡大している⁽²³⁾。プレストンは産業革命期の綿紡績業の中心地であったマンチェスターとは比較的近い距離にあり、マンチェスターの北西に位置する。現在では鉄道で約50分ほどである。

もともとプレストンでは、チューダー朝時代に繊維業が本格的に広まったとされる。プレストンには12世紀の後半に、すでにギルド(Guild Merchant)が存在しており⁽²⁴⁾、16世紀にはプレストンにおけるギルド商人の重要性は増す一方であった。その頃はまだイギリスで綿業が開始されていなかったため、主な製品はウール・亜麻・リネンで作られていた。それらが盛んに取引をされていた様子が当時の資料からうかがえる⁽²⁵⁾。

この繊維業の伝統があるプレストンに、綿業が入ってきたのが18世紀後半のことであった。産業革命期、プレストンの手織工は町の中心部に近い場所で問屋制の下、仕事を請け負っていた。綿織物が作り出す需要に答えるがごとく、プレストンでは紡績業をも確立させていったのである。その発展は、繊維業そのものの発展へとつながっていく。その動きはまず1771年にリチャード・アークライトの発明として表れた。水力紡績機を発明した彼はプレストンの出身者であった。彼の祖先たちは、約200年前の1562年に、すでにプレストンギルド(1562 Preston Guild)に所属していた。その後1775年に誕生した彼の息子もプレストンで生活をしていた。つまり、プレストンが何百年もの間培ってきた繊維業の伝統が、産業革命を導き出したと言えよう。

1777年、William Collisonによってプレストンにおける初めての紡績工場が建設された。この紡績工場は、当時のプレストンの行政長であったRalph Watsonが、自らが所有するプレストンの中心部から遠くはなれた土地に建設したものであった。つまり、紡績工場は、行政と深くむすびいていたことがうかがえる。この事実は、当時のプレストンにおいて繊維業というものを、地域を牽引する産業として位置づけていたことの表れとして捉えられよう。このような風潮は、プレストンを産業革命の中心地として発展させた一因であり、その後産業革命期を通じて受け継がれていったと考えられる。

このように、プレストンがもつ中世より受け継いできた伝統と繊維業の発展が相まって、地域をあげた一大産業として成立していった。この結果、先に述べたように産業革命を通じて、プレストンはランカシャー州における綿業の中心都市となり、またイギリスの工業化を牽引する都市となっていった。

このプレストンにおける綿業を中心とする工業化は、既述のように「ホロックス家」によってもたらされたとされる。プレストンにおける「ホロックス家」の活躍は、イギリスの公的な文書である「英国議会資料 British Parliamentary Papers」からも確認される⁽²⁶⁾。

(23) ランカシャー州議会ホームページより www.lancashire.gov.uk (参照日時：2019年1月19日)

(24) 古くからプレストンではギルドに登録されるのに数週間以上の日数を要していた。しかし、取引が盛んになるにつれて、日数に関する問題等もあり、ギルドに関する法令を変更する必要が生まれた。そして、19世紀にはいり、自由貿易の影響による綿業の目まぐるしい発展のなかで、プレストンにおけるギルドはその在り方を変えていったとされている。: D. Hunt, *The Wharnclyf Companion to Preston*, Barnsley: Wharnclyf Books, 2005, 63.

(25) Hunt, *The Wharnclyf Companion to Preston*, 2005, 65.

(26) *Report from the Royal Commission on Hand-Loom Weavers, Pt. V.* 1840, 600. において、とても大きな製造業者であるとホロックス家が経営する工場を形容している。

「英国議会資料」とは、公文書の一種であり、英国議会が論議の対象とする議題について、あらかじめ調査することを目的とし、作成されたものである⁽²⁷⁾。つまり、綿業をテーマにイギリスの19世紀の工業化の実態を調査した結果、ランカシャー州のプレストンが工業化の中心地として挙げられ、そこでは「ホロックス家」が綿業の発展に大きく寄与していた様子がうかがえたのである。すなわち、19世紀のイギリス全土を調査した結果、綿業において、それを牽引していた資本家の一人が、「ホロックス家」であったということを示している。

「ホロックス家」は、日本で展開されてきたイギリス経済史研究ではあまり着目されることはなかった。僅かながらの記述にとどまっている⁽²⁸⁾。

そこで、資本家としての「ホロックス家」がプレストンという都市に対し、そして当時の綿業に対し、どのような存在であったのであろうか。

以下は、イギリスの日刊新聞である『タイムズ Times』(1913年6月27日付け)に掲載された Horrockses・Crewdson 株式会社 (Horrockes, Crewdson, and Co., Ltd.) に関する⁽²⁹⁾記述である。

とても厳しい状況を乗り越えたこの会社の歴史は、おとぎ話のように子供や大人に夢やロマンを与えるであろう。成功と不滅の歴史である。「むかしむかし勇敢で頭のいいジョン・ホロックスという少年がボルトンの近くの Edgworth と呼ばれる場所に両親と住んでいた。ジョンの父親は採石場を経営しており、彼は父親の手伝いで石臼を販売していた。この暮らしのなかで、ある日ジョンは、『旅にでて金持ちになり父や母を助けたい』と思うようになった。両親の同意を得て、丈夫な棍棒を持ち、勇敢な心とともに、『さよなら』を言い彼は旅立った。別れ際にジョンは、『巨人』を退治した後(意識：苦難にも負けず)、いつの日か沢山の金をもって必ず戻ってくると両親に約束した。とてもとても長い道のりのなかで彼はひどく疲れ足はひび割れた。しかし、彼は笑顔を絶やすことなく歌を口ずさみながら力強く歩き、ついにプレストンと呼ばれる場所についた。そこで彼は『巨人』に遭遇した(意識：苦難にあった)。着いた当初、偏見を持つ者により彼はそのひび割れた足に石を投げつけられた。次に、資金面での苦難がやってきた。ジョンに一銭も貸してくれる人はいなかった。そのうえジョンを叩き潰そうと、『多額の金銭と新しいシルクのドレスが用意できなければ即死刑に処する』とまで言われた。このような苦難の渦中においても、彼は父・母・兄弟・姉妹を決して忘れることはなかった。そして、さまざまな苦難に打ち勝ち、多額の金を手に入れ、プレストンを自らの王国とし『家』と呼べるこの美しい場所で父・母・兄弟・姉妹とともに暮らした。プレストンのすべての人々およびジョンの父・母・兄弟・姉妹は、彼を愛し、そして皆幸せに暮らした。しかし、プレストンで一番の幸せ者は、巨人を倒し(意識：苦難に打ち勝ち)自らの王国を築き上げたジョンであっ

(27) 詳しくは丸善株式会社編『英国19世紀“ブルー・ブック”研究の手引』丸善、1973。を参照されたい。

(28) 鈴木良隆『経営史—イギリス産業革命と企業者活動』同文館出版、1982。などにおいて、産業革命期の企業として僅かながら登場している。

(29) “The Times”, 27 June 1913, 16. 51. *The Times Digital Archive*.

た。」とても魅力的で人々を引き付けるこの物語は、事実である。さまざまな困難に立ち向かう際、彼の武器になったのは、彼の持つ頑固さと誠実さであった。彼は、会社が危機に陥り不安定になった時には迅速に決断を下し、どんな時もビジネスに対して献身的であり、自社の製品の品質には細心の注意を払っていた。ジョンと彼の会社の商品は、まったく非の打ちどころがなかった。

(中略)

18か月後、この勇敢な工業分野における武者修行者は、ついに Richard Newsham 氏に資金援助をしてもらえることとなった。Newsham 氏は、新星のごとく登場し、建物群の中心にそびえたつ有名な Yellow Factory を創立した若干23歳のこの若者を信用したのである。糸を紡ぐ工程は手作業で行われたが、一方で梳棉機を動かす動力として馬力が使われた。しかし戦略として当時政治的な権力者であったスタンリー一族と連帯を組むことで、ジョン・ホロックスは1802年に下院議会の一員に選出された。政治的に敵対する相手(意識:スタンリー一族)は貴族の出身であり洗練されてはいるが、不愛想な人物であった。この敵対する相手と手を組むというとても奇妙な戦略ではあったが、世間はジョンを自分たちのよき息子としてとらえた。その理由は彼の力強さと人々を引き付ける魅力にあふれた人間性によるものであった。中には、政界進出は彼の人間性のみによるものだとさえという人もいた。

ジョン・ホロックスは、1804年11月1日、36歳という若さで死去した。彼の死は、社会的大きな影響を及ぼした。13年前、彼は無一文でプレストンにやってきた。しかし、亡くなった時には、15万ポンドという大金を遺産として残した。それだけでなく、誠実さと高潔さを併せ持った彼の人物は、プレストン市民にとって口碑となった。ジョン・ホロックスのような人物の人生はとても注目されるものであったが、それは彼の健全な行動、適格な批判、柔らかい物腰に表れていた。彼はとても男らしい人物であり、いざというときには「ナツメグのおろし金」のような荒々しい行動をとることもできた人物であった。その結果、案の定、彼はビジネスにおいて成功をおさめることができたのである。時間に対する几帳面な点は彼の強みのひとつであった。例えばプレストンの事務官であった Palmer 氏が遅刻をした際、ジョンのみせた対応はいまでも称賛されている。Penwortham Bridge の委員との会議のため朝10時に召集がかかった際、Palmer 氏は遅刻をして10時30分に会議室に到着した。こののろまな人物を、ジョンは厳格な面持ちで静かに待っていた。

「Palmer, 君は時計を持っているかい?」とジョンは愛想のない挨拶をした。

「もちろん、性能のいい時計をもっているよ」と Palmer は答えた。

「見せようか?」(Palmer)

「では、今何時だ?」(ジョン)

「10時30分だ。」と Palmer は答えた。

「そのとおりだ。しかしこの会議は10時開始の約束だった。しかし、君は30分前の10時にはここにはいなかったよな。上司がどうであろうと仕える者は時間に正確でないといけないことを覚えとけ。」(ジョン)

Palmer氏に対するジョンの譴責はその後彼を大きく変えた。Palmer氏は時間に対する正確さに関しては模範的な人物となったのである。Palmer氏を待っている間、ジョンの不愛想な様を見て、彼の議員仲間は笑っていた。このような彼のしっかりとした性格はピットの目にとまった。そして、ジョンは議会での発言に向け精力的に活動し、すべてのことにきちんと準備をした。彼がWoolwichを訪れた際、繭を手で紡ぐ様子を目にした。「私が目にしたのは」とジョンは語調を強めた。「手で繭を紡ぐ風景であった。手ではなく、機械を使うべきだ。私はこの事実をピットに伝えなければならないと感じた。」ジョンの言う通りだった。その後、機械はすぐに用いられるようになった。優れた人格者であったジョンの証言は、プレストンにおいて証券に関する仕事をしていたCrane氏の働きかけによって、証言として採用されるに至った。創業まもない製造業者の資金に対し、Crane氏は不安を抱いていた。自らを安心させるために、Turk's Head-yardに足を踏み入れ、あたりを見回した。そのとき、彼はジョン・ホロックスが議場で真剣に働きかけを行っている姿を目にした。これだけで十分だった。このようなCrane氏の精力的な活動は、その後、Crane氏のホロックスに対する資金援助へとつながっていく。

ジョン・ホロックスの成功の裏には彼の兄弟であるサミュエルの手助けがあった。彼はその性格から「沈黙のプレストン人」と呼ばれていた。ある日、突然、下院が興奮に包まれた。沈黙のプレストン人がついに下院に提言をしたのであった。彼の雄弁さは、その後語り継がれた。特に選挙の時は雄弁な人物であることが一段と評価された。彼の息子がギルド長を務めていた1842年3月、彼は他界した。ジョンほどの才能や偉業はないが、聡明さにより彼は成功した。ジョン・ホロックスの信念はその後会社にかかわる人々により受け継がれ、今なお大いなる成功を生み出しているのである。

プレストンはいつも誇りと貴族的な雰囲気であふれている。昔も今もまったく変わらない。昔の香り、古くから続く伝統、功績、信念が感じられる。面白いことに他の地域は変わってしまった。Farington countryを越え、Ribbleに沿って作られた庭園から南方をみると、貴族の時代からの古い町並みに気づく。しかしこのような町は、崩壊を免れることはできないであろう。新しい価値観をもった人物が表れ、いままでの考えをかき乱し、受け継がれてきた地域の「かたち」を破壊し、悪巧みをするものを一掃した、ということに、強い羨望を抱くことになろう。このような町は、労働力を組織化するというジョン・ホロックスの考えに批判的である。これは決して容認されることではない。このような町にいる人々は、自らが生活する古いコテージを去るべきである。手作業で糸を紡ぐことや、手作業で布を織ることは合理的ではない。ジョン・ホロックスの工場に来るべきである。取引の点でも問題が見受けられる。プレストンでは取引に関して道理にかなって自由に行えるが、しかしそのような町ではそうはいかない。そのような町の問題は、ジョン・ホロックスの人柄によって解決されよう。ジョン・ホロックスの人柄と情熱によって、プレストンの人々がすばらしい方向に向かっていくことができたように、彼らの問題は霧が晴れたように解決するであろう。1807年、ホロックス社(Horrocks and Co.)は5人の徒弟をかかえ、活気あふれるすばらしい組織であった。

(中略)

1860年、William Bowman 氏の退職により Alderman Thomas Miller 氏はホロックス・ミラー社 (Horrockses, Miller, and Co.) の事業の唯一の所有者となった。しかし彼はその立場を十分に活かすことなく1865年に死去した。その後、Edward Herman 氏がロンドン本社のトップに就任し、1861年の元旦にはパートナーとなりこの巨大な成長著しい企業の支配者となった。

ジョン・ホロックスのように、Hermon 氏は会社によって素晴らしいトップとなった。工場での職務経験はないにもかかわらず、うまく業務をこなした。そして、彼の情熱と能力は町の人々の尊敬を集めるに至った。彼は政界にも進出し、1868年には選挙の結果ブレストの保守党の一派に所属した。彼は下院議会の後、自宅がある Berkely 区において1881年5月6日、脳卒中のため亡くなった。その後、Hermon 氏の甥たちとともにフレデリック・スタイル氏がパートナーになった。甥である S. Outram 氏と S.A. Hermon 氏も順調に仕事をこなした。そして1885年、ビジネスのより拡大のために、パートナーシップよりも効果的な新しい秘策を打ち出した。新しい秘策とは合併であった。Hollins・Brothers 社 (Hollins, Brothers and Co.) とホロックス・ミラー社はそれぞれの工場を共有し、Hollins・Brothers 社がホロックス・ミラー社に吸収される形で合併した。Hollins・Brothers 社の元社長である Frank Hollins, Bt. 卿は新会社で業務を続けることとした。この合併でロンドンやグラスゴーの倉庫卸会社を通さず直接消費者に販売することができるようになった。1887年にはボルトンとマンチェスターで事業を行っていた Crewdson・Crosses 社 (Crewdson, Crosses and Co.) との合併を行った。Crewdson・Crosses 社の社長であった J.K. Cross 氏は時々ではあるがボルトンの政治メンバーであり、またインド帝国の事務次官も務めていた。これを機に社名を Horrockses・Crewdson 株式会社に変更した。この合併によって本国と植民地における取引の増大に対応できるようになった。今なお取引は拡大し、巨大工場の建設は進んでいる。

工場と取引

Horrockses・Crewdson 株式会社では6,500人を雇用し330,000の紡錘を所有している。年間1,500,000反を生産しており、一反は40ヤードである。8,000の織機から34,000マイルもしくは地球の直径の4倍以上の長さの布を生産している。従業員には十分な給与が支払われており、他の工場よりは従業員と会社間のトラブルも少ない。生産技術の点においては、この会社では、最新の発明、最新の方式、より一層の改良といったことにはいつも目を光らせ関心を持っている。ジョン・ホロックスがかの有名なカートライト博士の発明に疑心暗鬼であったように、詩人や牧師のような素人の発明家の発明品では粗悪な織物しか作ることができない。そこでジョンはいままで見たこともないような画期的ですばらしい発明品を心待ちにしていた。そしてついにジョン・ホロックスにより力織機が導入された。人類がもたらしたすばらしい3つの発明である、力織機、アークライト紡績機、クロンプトンのミュール紡績機は、文明を高い水準にまで上昇させることに成功した。そして商業の基礎を大きく変革したのであった。洗練された発明品はとても革命的である。そし

てそういったものは、より一層の発明、発見、革新、そして希望をもたらす。文明の向上をもたらさない発明品は、発明の努力を台無しにしてしまい、絶望を生み出し、そして後退をもたらす。まさにフランス革命のごとく、力織機のように文明の向上をもたらす発明品となるまで試行錯誤をくりかえす。

力織機を用いての生産をおこなうことにより魔法のようなすばらしい結果がもたらされたが、Horrockses・Crewdson 株式会社の拡大していく資産と力によりその生産はますます拡大している。

1760年時点での英国全体の生産量は43,000マイルであったが、1913年現在、力織機などの発明品を用いて生産を行う企業においてはその4倍もの生産を行っている。クロンプトンのミュール紡績機を用いた生産の増加により、原材料の輸入額が1787年時点において18,000,000ポンドであったものが、その4年後の1791年には31,000,000ポンドに拡大した。アメリカの関係者はこの事実にとっても驚きこの産業において大いなる可能性を感じている。今日、アメリカからリヴァプールに3,372,000箱のコットンおよびコットン関連の品が運び込まれている。ランカシャー州は1,900,000,000ポンドを消費しているのである。このようなすばらしい現実をもたらしたように、人間の想像力は従来の世界を打ちこわし、新たなチャンスを作っている。

何もないところから発明を生み出すことができる天才は、発明への欲求と機械への探求心を持ちあわせ、それらを満足させることができる頭脳をもっている（心と頭脳の親和である）。それだけでなくミュールと織機に詳しい。この親和性とは一体何か？風は煙突から小さな小屋のなかに入ってくる。窓ガラスに雨が降り注ぐ。自然の原理として、ろうそくの炎が風にゆれたり、勢いよく火が燃えたり、砂が床にこぼれる。（中略）

自然の原理により風が激しく窓に吹き付けるように、自然は天才に発明のヒントを与え、そして新しい発明が生まれていく。春の英国は、大地には緑が生い茂り、日の光により花々は咲き誇る。樹齢の長い木々は長く大きな影をつくり、水は勢いよく湧き出す。発明家は、理髪師や詩人と同様に、考えごとをしながら牧草地をさまよひ歩き、結果答えを見つけ出す。自然の原理に近づき世界を変え文明を向上させる発想を得るのである。この発想を用いて具現化した結果、Horrockses・Crewdson 株式会社が所有するプレストンの Yard Mills において1,500の織機により生産が行われることとなった。（中略）突然発明の前兆が生まれ、私たちはその発明に結果驚かされる。夢や幻影のようである。そしてこの夢は秩序だった調和である。水が湧き出でたり沸騰する様は、自然の声に忠実であり音楽のようである。Horrockses・Crewdson 株式会社が所有するプレストンの Yard Mills において杵が織機にあたる音は、避けることのできない勝利に対する従順さを奏でた音楽のようである。発想を生み出した魂に対し、人々は畏れ敬うのである。発明家は常に不可能と戦い、そして克服する。Horrockses・Crewdson 株式会社では、エジプトおよびアメリカから週に1,000箱もしくは500,000ポンドの綿が入ってくる。

素晴らしいことに、キャリコ、長尺の布、それ以外の上質な繊維製品は、正確で魅力的な Beauty が所有する不思議な織機を用いて、巨大な工場で生産されている。しかし、私たちは知っている。（中略）鉄製の重たい刃は、毎分800で動き、綿の塊をうち砕く。強い風により砂、葉っぱなどは取り除かれる。

(中略)

誠実さはジョン・ホロックスの性格そのものであるように、ジョン・ホロックスの活躍した時代、立派なビジネスマンとは徳の高き人物であった。そのため、彼に注文が殺到したのである。結果的に本国での取引を成長させるに至り、経済状況の変化などの影響を受けることはなかった。誠実な性格と製造業に対する真摯な姿勢は、伝統を大切にし、製造業での名声を獲得するに至った。製造業に対する彼の理想は、偉大なる綿製品の紡織一貫工業である *Horrockses・Crewdson* 株式会社の経営という今現在の繁栄を築き上げたのである。

(以上全文)

この記述は、*Horrockses・Crewdson* 株式会社についての「広告 advertisement」である。この広告は、タイムズ紙の2面にわたり大きく掲載された。文章に加え、ジョン・ホロックスの肖像画やプレストンにある工場およびその内部に設置してある力織機の絵も載っている。

この「広告」からは、多くのことが読み取れる。まず、ジョン・ホロックスによってプレストンの繊維業が開いたということである⁽³⁰⁾。先に述べたように、プレストンには古くから織物業の伝統があった。そのなかにおいて、ジョン・ホロックスは他の地域からプレストンに移り住み、一から繊維業の拡大に貢献したことがわかる。繊維業を拡大させていくにあたり、資本家である彼は政治と深く結びついていた。プレストンの下院議員になり、当時の首相であったウィリアム・ピット（小ピット）にまで認知されていたのである。そして、ホロックス社は合併を繰り返すなかで、インド帝国の事務次官とも関わりをもつこととなった。

ジョン・ホロックスは、プレストンの自社の工場において、機械を用いた生産を導入していた。その上、導入のみだけでなく、機械の発明に対しても積極的に後押ししたことがタイムズ紙のこの文面からうかがえよう。そして、彼は政治家になることによって、綿業における機械を用いた生産の他の地域への導入を推進し、首相であるピットに提言を試みたのであった。つまり、ジョン・ホロックスのような資本家により産業の発展が押し進められた地域では、工業化が進展しており、それ以外の地域では進展が緩慢であったということがうかがえる。そして、機械の導入の速度が緩慢であった地域は、18世紀後半においてもなお中世のような社会が存続していたということも同時に読み取れる。すなわち、産業革命には、地域を支える資本家が存在し、その資本家が最新の経営様式や生産様式を採用することによって、その地域の産業のさらなる拡大をもたらしたのであった。そして、その資本家は、イギリスという国の政治に関わることで⁽³¹⁾、自らが展開する事業を通じ

(30) D. Hunt, *A history of Preston*, Lancashire: Carnegie Publishing Ltd, 1992, 169-175.; M. Burscough, *The Horrockses: Cotton Kings of Preston*, Lancashire: Carnegie Publishing Ltd, 2004, 3-44.; Hunt, *The Wharnclyf Companion to Preston*, 2005, 71. からも確認される。

(31) Hunt, *A history of Preston*, 1992, 169-170.; Burscough, *The Horrockses*, 2004, 21-33.; Hunt, *The Wharnclyf Companion to Preston*, 2005. からも確認される。

て地域の産業の発展を優位に進め、結果その地域を経済的に潤していったと考えられる。

機械を用いた生産は、イギリスの綿業に多大なる生産性の向上をもたらした。原材料の輸入額は、たったの4年間で約1.7倍にも拡大した。機械による生産速度の向上である。その結果、生産量は約150年の間に約4倍にも増加した。この生産量の飛躍的な増加は、周知のとおり、当時のパクス・ブリタニカを築き上げた大英帝国の経済を支えたのであった。

このような資本家の活躍は、その地域に「労働力の組織化」をもたらしたことも、タイムズ紙の記述から読み解くことができる。プレストンにホロックスの工場が建設される以前は、紡績工や手織工は各自の自宅もしくは小さい共同の作業場（マニュファクチュア）において、手作業で商品を作っていた⁽³²⁾。問屋制により運営されていたプレストンの繊維業は、「工場」という一か所に労働者を集め、仕事を効率よく割り振り、一定の品質の商品を計画通り生産していく仕組みへと変化していく。この仕組みの下では、経営者は生産したい商品の種類やその量によって「どれだけの労働者を雇い入れる必要があるのか？」「そしてどこにどれだけの労働者を配置する必要があるのか？」といった「工場」での生産を効率よく行うための管理が必要となる。これを行う「組織」が「会社」という団体であろう。18世紀後半には、資本家が労働者を雇用し、「会社」組織のなかに組み込んでいった。古くから繊維業が盛んであったプレストンには、18世紀にはいっても多くの紡績工や手織工たちがいたが、18世紀前半には問屋制の下で個々に存在していた彼らを、18世紀後半以降ジョン・ホロックスという資本家が、ホロックス社という名の新しい「会社」組織のなかに組み込んでいったのである。このホロックス社という「組織」が経営する「工場」では「機械」が用いられた。さらに「機械」に加え、商品を異にすることで生産に必要な「手作業での機械織り」を担当する「手織工」たちも「工場」内において「組織」の一員として活躍したのであった。その結果、ホロックス社というこの「組織」は、その後、20世紀に向かうにあたり飛躍的に拡大し、パートナーシップという企業形態から株式会社へと変貌し、イギリスと植民地の双方の取引を担うまでに成長したのでであろう。

つまり、「ホロックス」という資本家は、プレストンという都市の労働力を、綿業を通じて組織化していった。すなわちプレストンという都市の人々を、経済を通じて、組織化していったのである。これがランカシャー州プレストンにおける産業革命ではないだろうか。

おわりに

以上、ランカシャー州プレストンと資本家であったホロックス家とのつながりをみてきた。ホロックス家は、産業革命期を通じて、単に生産量を増加させるための仕組みを形成したのではなかった。ジョン・ホロックスが作り上げた政治との関わり、そして会社が合併を繰り返すなかでより深まっていく政治とのつながりは、一企業の経営者という役割を越えて、結果プレストンという地域の産業の振興のための大いなる力となった⁽³³⁾。ホロックス家とプレストンとの経済的・政治的つながりは、今なおプレストンにおいて至る所

(32) 中川『イギリス経営史』1986, 14. において、産業革命期以前のランカシャー綿業は、独立織布工の家内作業場において、問屋制資本により発展したことが述べられている。さらにプレストンにおいて手織工が問屋制下で労働をしていたことは Hunt, *A history of Preston, Lancashire*, 1992, 169-170. より確認される。

に見受けられる。例えば、とあるカフェ⁽³⁴⁾ではジョン・ホロックスを「綿王 cotton king」と称え彼の肖像画を飾っている。

このジョン・ホロックスをはじめとするホロックス家の人々によって、イギリスを代表する綿業の盛んな都市として成長を遂げたプレストンの経済は、18世紀後半からのイギリス産業革命およびそれ以降のイギリス帝国の形成という、世界に向けて躍進していくイギリスの経済の動きのなかで、その重要性をますます拡大させていった。イギリスがつくっていったこの世界的なビジネスの構造のなかで、ホロックス社は合併という手法により、インド帝国の事務次官といった海外と政治的なつながりがある人物との関係を深めていったのであった。

先に述べたとおり、産業革命期の経済成長は「緩やかであった」と理解されている。人口変動・貿易・技術革新・教育などさまざまな角度から考察・分析されている今日の「イギリス産業革命研究」であるが、経済成長のみを見る限りは、残念ながら「革命」的であるとは言い難い。では一体、何が、どういった点が「革命」であったと言えるのであろうか？

パット・ハドソンは、その著書『産業革命』のなかで、経済に起因する社会の変革こそが「革命」的であると述べている⁽³⁵⁾。生産手段が変化し、人々が会社組織に属し、雇用形態が様変わりし、労働の対価として賃金が支払われる、などといった個々人の「仕事」に対する大きな変化は、結果「経済組織」を大きく変化させた。つまり、産業革命以前の経済のしくみが作りあげた「仕事の在り方」「働き方」「人々の暮らし」が大きく様変わりし、社会が劇的に変化したのである。

産業革命期のプレストンの人の多くは綿業に関わり、そしてホロックス家によってつくられた「会社」に人々が所属したと考えられている。その仕事は「工場」において機械とともに働く場合もあれば、一方で、先に述べたとおり、昔ながらの手織を用いて、機械が生産するものとは異なる商品を生産するという場合も存在した。つまり、「工場」内において単に最新の機械が導入され大量生産が進行したのではなく、古くからの手法による生産も必要とされ、それを継続させながら多様な商品を幅広くうみだしていったと考えられる。この多様な種類の「仕事」が複合しあったことが、社会を変化させながらも経済成長は緩やかとなった一因ではないかと思われる。プレストンという都市は、古くから地元根付いた繊維業の伝統を受け継ぎながらも産業革命期には綿業を都市の主な産業とし、ホロックス家という資本家の下、長い年月をかけて、その時代の経済状況・経済的变化に対応できるよう、都市内部の労働を組織化もしくは再編していったのではないだろうか。

(33) 1980年代にはいり、産業革命に対する捉え方は、大きく変化した。例えば1980年以前の研究においては、「国」を1つの単位としそこにおける経済の変化を産業革命として分析してきた。そのためイギリスという国全体が産業革命を経験したと捉えられてきた。しかし、その後、シドニー・ポラードの研究に代表されるように、地域単位でおきたと考えられるようになってきた。この地域単位で産業革命を捉える視点を用いて、この「広告」の記述を読み解くと、プレストンという地域に対し、ホロックス家という資本家が果たした経済的及び政治的な役割が見て取れる。S. Pollard, *Peaceful Conquest: industrialization of Europe, 1760-1970*, Oxford: Oxford University Press, 1981.

(34) Starbucks uk が経営する Preston Fishergate 店

(35) Hudson, *The Industrial Revolution*, 1992.; ハドソン『産業革命』, 1999.

この組織化・再編の様子を、今後、ホロックス社、ホロックス・ミラー社および Horrockses・Crewdson 株式会社等に関する資料の発掘を行い、それを分析することで詳しく考察していきたいと考えている。ホロックス家がプレストンの綿業に果たした経済的・政治的な役割をより具体的に明確にすることで、資本家が産業革命に与えた影響を「都市単位」「会社単位」で明らかにしていきたいと思っている。そして、ハドソンの述べる産業革命における「経済組織」の変化を、プレストンを例としてより具体的に示し、より明瞭に理解していきたい。そうすることで、「同一『工場』内において『機械』による生産と『手織』による生産という2つの生産形態が、生産する製品を異にして混在する」という仕組みを資本家ホロックスが作り上げた理由を明らかにする糸口にしていきたいと考えている。

(2019.1.20 受稿, 2019.3.7 受理)

〔抄 録〕

本稿では、「タイムズ Times」記載の「広告 advertisement」の分析を通じて、産業革命期イギリスのランカシャー州プレストンという都市と、その地域の資本家であった「ホロックス家」とのつながりに関する考察をおこなった。プレストンは、古くから織物業の伝統が根強い地域であり、手作業で織物を織る「手織工」と呼ばれる人々が活躍していた。産業革命期には、手作業に加え機械を用いて綿製品を生産するようになり、プレストンの工業化は拡大していく。

そこには「ホロックス家」の果たした役割が大きかった。単に生産量を増加させるための仕組みを形成したわけではなく、地域および国の政治とのつながりを構築し、経済状況・経済的变化に対応できるよう、都市内部の労働を「会社」という組織に組み込んでいったのである。

そして「会社」は合併を繰り返すことでより大きな「組織」となっていき、より強固な政治的つながりを構築していった。この政治との強いつながりはプレストンという地域の産業の振興のための大いなる力となった。

この結果、プレストンという地域は、その後のイギリス帝国の繁栄のなかで、国内外において大いに活躍することとなったのである。

〔論 説〕

帝国空間における「同化政策」の社会モデル分析

—日本帝国の分析を中心に—

淵 元 哲

1. はじめに

本稿⁽¹⁾は、第二次世界大戦終了前までの大日本帝国（以後、日本帝国）が、なにゆえ差別化を伴う「同化政策」という奇妙な政策を採用したのかについて理論的に説明することを目的とする。同化政策とは、帝国を形成した本国の言語や生活様式などを植民地の人々に強要することを通じて、本国と植民地の一体化をはかろうとする政策のことであり、フランスの植民地政策がその典型例とされる。一体化である以上、当然、同化政策により「理想的」には本国人と植民地人との間の差異は解消されることを予定しているはずである。もちろんフランスにおいても、現実には両者間の差別が完全に解消したわけではないが、平等に扱うことを「理念」としては掲げていた。

これに対して、第二次世界大戦終了前までの日本帝国は、創氏改名など積極的に同化政策を植民地に注入したものの、その同化政策は、本当の意味で植民地人を対等な「日本人」にしようとしたのではなく、当初から本国人と植民地人で差別することを内包した、いわば変則的な「同化政策」であった（水野 2008：50-55）⁽²⁾。しかし当初から差別する気であれば、イギリスのように「同化政策」を採用せず、権力関係でのみ植民地人に対して臨めば良いはずであり、さらにいえば、やはりイギリスが実践したような「分割統治」という狡猾な手段で彼らを支配する方が、よほど「合理的」だったはずである。すでにイギリスという植民地支配の実践例を見ていたはずの日本帝国は、なにゆえイギリスのような方法ではなく、あえて変則的な「同化政策」を採用するに至ったのだろうか。

本稿は、この疑問について、事例を社会モデル化することによって理論的に説明することを目的とする。また本稿が歴史学的にはなく、理論的に説明することを試みる理由は、この社会モデル分析を通じて日本一国の分析にとどめず、広く一般的に適用可能なものにしたからである。

そこで、本稿の構成は以下のとおりになる。第一に、帝国本国が植民地を支配するにあたって、典型的な歴史的事例（イギリスとフランス）を類型化し、両国の統治の方法は、歴史的事由を鑑みればそれぞれ「合理的」であるのに対し、日本帝国の統治はそれらの類

(1) 本稿は、経済社会学会第52回全国大会（2016年、於：麗澤大学）で報告した内容を一部改変して執筆されたものである（なお同報告の要旨は、経済社会学会年報（39）（2017）のpp. 152-154に所収されている）。

(2) 水野によれば、創氏改名は、真の意味での同化政策ではなく、朝鮮的な家系制度である父系ネットワークを弱体化させ、日本的な「イエ制度」に再編して、天皇への忠誠心を植え付け、兵士などに動員しやすくするためであったという。

型から逸脱し、かつ一見すると非合理的にみえることを確認して、本稿のリサーチ・クエスチョンとして明示する。第二に、方法論的關係主義の立場から、本稿の分析枠組みを提示する。第三に、提示した分析枠組みに基づいて日本帝国の社会モデルを構築し、それらを利用して、本稿が設定したリサーチ・クエスチョンの説明を試みる。そして結論において、本稿の検討を整理するとともに今後の課題についても示したいと思う。

2. リサーチ・クエスチョンの設定

本章では、帝国本国が植民地を支配する方法の違いについての歴史的事例を類型化し、かつ日本帝国が変則的な「同化政策」を採用した理由について、植民地統治の先例の枠に収まりきれないことを示し、本稿のリサーチ・クエスチョンとして設定する。以下でその作業を進めていくことにする。

まず、本稿で扱う「帝国」について簡単な定義を示しておきたい。本稿における「帝国」とは、特定の覇権的な中核国が主に武力により外国を新領土として編入し巨大な版図を占めるようになったものを指す⁽³⁾。歴史的事例としては、古くはアレクサンドロスの帝国、古代ローマ帝国、モンゴル帝国等々が存在し、そして近代においてはイギリス帝国がある。

帝国は当然、中核国以外の諸民族を内包することになるが、それら諸民族をどのように扱うかについては実は一様ではない。本稿は、この被征服民をどのように扱ったかに基づいて、帝国を二つの類型に分けたいと思う。一つは、帝国本国民が被征服民との同化を志向しないタイプのものである。たとえばイギリス帝国は、ほぼ権力関係に基づいて植民地に相対し、どうしても統治に必要なもの（英語や一部の法的制度）を除いて、イギリス風の行動様式、イギリス風の文化などを植民地に押し付けはしなかったのである。いま一つは、帝国領内をくまなく同化して、本国民ならびに異民族間との多様性を消滅させようとするものである。たとえば、1789年の大革命後のフランスは、フランス「国民」になるために必要であるとして、言語をはじめとしたフランス固有の文化を植民地に押し付ける「同化政策」を推進した。本稿で扱う日本帝国も、表面的には同化政策を採用した側に属するといつてよいであろう。

イギリスの場合は、本国における人種差別的な思想の興隆⁽⁴⁾もあって、植民地人を同化するつもりはなく、ゆえに権力者として植民地人に相対したのであって（むろん、道義上はまったく賛成できるものではないが）、この点、特段不可思議ではない。一方、フランスが同化政策を採用したのは、大革命のスローガンである「自由・平等・博愛」が理想的な普遍思想であるとされ、さらに普遍的であるがゆえに、それは植民地人にも「布教」されるべきものとされたからである。この点についても（やはり道義上、大きな問題はあるが）、フランスの歴史的経緯を踏まえれば、特段不可思議ではない。

(3) 帝国の概念は、現在の歴史学、社会科学、社会哲学においては、拡張されて使用されるようになってきている。具体的には、Doyle(1986)のように古代のアテナイ、イギリス、アメリカ合衆国を「非公式帝国」として扱うものもあれば、Hardt and Negri (2000) がグローバル化したネットワーク権力のことを比喩的に指す〈帝国〉もあるが、これらについては、本稿では扱わない。

(4) 社会ダーウィニズム(H. スпенサー)やその影響を受けた優生学(F. ゴルトン)はその代表的な思想であろう。

しかし、なにゆえ日本帝国は同化政策を採用しなくてはならなかったのだろうか。日本帝国の同化政策はフランスのような平等主義的な理想論を含意していたとは思えず、(後述するが)植民地支配の最初の段階で、本国人と植民地人との間で差別的な扱いをすることが準備されていたのである。であれば、当初からイギリス型の統治方法を採用してもよかつたはずであり、またこちらの方が、一貫性があるだけ「合理的」であるように思われる。つまり日本帝国が征服した地域を差別的に支配するつもりだったのであれば、元来、平等化志向を持つ同化政策をわざわざ採用した理由が析出されないのである。ということは、この変則的な(あるいは不徹底な)同化政策を採用したのは、もっぱら日本帝国の本国の内部事情に由来するはずである。そこで本稿のリサーチ・クエスチョンを以下の通りに設定する。つまり、「なにゆえ日本帝国は、植民地支配にあたり単純な権力関係で臨まず、あえて(差別を内包した)変則的な同化政策を採用したのであるか」というものである。本稿では、この疑問に対してオリジナルの理論枠組みを使用して解答を与えていきたいと思う。

3. 分析枠組みの提示：方法論的關係主義の視座

本章では、日本帝国の社会モデル分析を行うための準備作業として本稿の方法論的立場とそれに基づいて構築する分析枠組みを提示しておきたいと思う。

一般に社会科学には、方法論的個人主義、方法論的集合主義、方法論的關係主義の三つの立場があるとされるが⁽⁵⁾、本稿が採用する方法論は方法論的關係主義を基盤にしつつ、方法論的個人主義と方法論的集合主義をも包摂したものである。

方法論的個人主義とは、ヒトは生まれてから物理的かつ生物的に別個体であり、それゆえ社会は自律的な個人の集合体にすぎず、社会的な現象もそのような性質を持つ諸個人の行為の合成にすぎないと前提する方法論的立場のことである。そのような方法論を採用する代表格としては、M. ウェーバーの社会学⁽⁶⁾や L. ワルラスらを学祖とするマイクロ経済学⁽⁷⁾が挙げられる。しかしながら、方法論的個人主義を厳格に適用した分析は、現実を前に破綻せざるをえない。

たとえば、マイクロ経済学における消費者分析は、①消費者個々人には、「限界効用」と

(5) 方法論的個人主義および方法論的集合主義については、大澤・吉見・鷺田編(2012: 1165)に簡単な説明がある。方法論的關係主義については、社会科学界では頻繁に使用されている言葉であるのに、管見では社会学辞典等にはいまだに記載がない。ただし邦語文献では、濱口(1998)、濱口(2003)は「方法論的關係主義」という呼称(下線は筆者)を使用しており、田中(1996)も方法論的「関係」主義という言葉を使用している。

(6) M. ウェーバーの方法論的個人主義を正面からとりあげ批判したものとして、犬飼(2011)を参照。犬飼(2011: 22-23)は、ウェーバー(Weber, 1992 [1905]: 108 = 1965: 339)の「ピューリタン教徒は、職業人たらざるを得ない」という箇所について、それが真に個人が主体的で自由な選択だったというより、信仰を同じくする人からの影響があったことを考えるべきであるのに、ウェーバーはその点について思い至っていないことを批判している。同様の問題は、私見では、同じく方法論的個人主義を採用するマイクロ経済学にも存在していると思われる。

(7) 荒川(1999)を参照。他にマイクロ経済学が方法論的個人主義を採用していることの問題点について指摘したものとして、伊東(2006)も参照。

いう行動原理が初期設定されている、②消費者は、自らの精神の内にある「効用」を内省しつつ、市場が形成したパラメータである「価格」を参照し、両者を比較する、③最後に、その比較に基づいて消費行動する、ということを前提にしている。つまり、あくまで消費行動は諸個人の自律的な意思にのみ従っているとされるのである。しかし現実には、流行に左右される、あるいは、他人に見せびらかしたいといった社会的な消費行動が存在している。それにもかかわらず、方法論的個人主義の前提を厳格に適用すると、そのような社会的な消費行動も、自律した諸個人の消費行動として牽強附会の説に落とし込まれるか、あるいは例外事例として処理されるか、のいずれかにさせられてしまう。また市場価格というパラメータは、「市場」も人間社会である以上、誰かが決めているはずであるが、ミクロ経済学の前提では、「市場」は非人称化され、誰が決めているかを明らかにしなかった(伊東2006:208)。つまり方法論的個人主義を堅守する限り、他の諸個人からの影響や感化があるという現実を認めることができなくなるのである。

一方、方法論的集合主義とは、社会は諸個人の集合体にとどまるものではなく、むしろそれを超えた固有の性質を持つものであると前提する方法論的立場のことである。デュルケムの社会学やケインズ主義的なマクロ経済学は、その立場から分析を行った代表的な例であろう。

伊東(2006)によれば、本来のケインズ経済学は、「ヒトは多様であり、決して同質ではない」という前提で分析しており、その点で同質の諸個人からなる経済社会を前提にする古典派経済学⁽⁸⁾と大きく異なるという。それゆえ、ケインズ経済学では、消費者や生産者といった個人ではなく、相対的に一単位の経済的まとまりとみなすことができる「一国」まるごとを経済研究の対象としたのである。

また一国あるいはひとつの社会的まとまりの固有性を強調し、比較分析したものとしては、デュルケムの『自殺論』(1976 [1897]=1985)を挙げることができる。同著はユダヤ教徒、カトリック教徒、プロテスタントにおける各々の社会集団の自殺率の高低を比較検討したものであるが、上に挙げたそれぞれの社会集団には、独自の性質があるという前提にたって分析したものといえるだろう。

私見では、方法論的集合主義のアプローチは、一様な性質を持つ「個人」を前提にする(厳格な)方法論的個人主義とは異なり、諸個人や諸集団が多様であることを認めている。その結果、実際にいくつかの社会現象を説得的に説明できており、その妥当性は大きいと思われる。ただし、方法論的集合主義は、諸個人や社会集団の多様性を前提にするため、今度は(生物学的なヒトにはある程度同質性があると考えられるのに)、なぜ諸個人や社会には多様性が生まれるのかという疑問については答えることができない。この点で方法論的集合主義にも一定の限界があると思われるのである。

これに対して本稿が採用する方法論的關係主義は、ミクロ的な基盤となる単位は、諸個人ではなく諸個人を取り結ぶ「関係」であるとする方法論的立場である。この立場を採用する著名な研究者としては、G. ジンメル⁽⁹⁾、和辻哲郎⁽¹⁰⁾、廣松渉⁽¹¹⁾などを挙げることが

(8) ケインズのいう古典派経済学は、現代経済学説史における狭義の「古典派」(A. スミス, D. リカード, J.S. ミル他)だけでなく、ケインズの師である A. マーシャルや兄弟子の A. ピグーら、後に新古典派とされる人々の学説も含んだものである。

できるだろう。

本稿は、彼らの研究に強い影響を受けつつも、歴史事例の説明という応用的な適用を考えているため、彼らのような哲学的な深入りは避け、分析上必要十分なレベルで単純化した方法論で分析を行う。そこで本稿では、次のような前提で論を進める（測元 2015）⁽¹²⁾。まず本稿では純生物的な存在としてのヒトには、本能的に生存欲があり、各個体はまずもってそれを追求する存在であるという前提を置く。この点については、方法論的個人主義的な一様性をいったんは認める。

ただし、諸個人が生存のために追求する現実の欲望については、ミクロ経済学の「限界効用」のように、諸個人の内部に初期設定されているとは考えない。なぜなら、完全無欠の自立した個人などは（ロビンソン・クルーソーのような寓話を除けば）、人間社会には存在しないのであって、諸個人が抱く欲望も、親、周囲の友人、近隣の人々、ビジネス上の交渉相手等々との間でやりとりする相互作用や影響関係から決して自由でも孤立的でもないからである。つまり、（自然状態ならぬ）社会状態の下で生活する諸個人の生存欲は、本能的な欲望そのものではなく、「関係」を通じて社会的に変成されており、現実の社会的諸個人も、この具象化された社会的欲望を追求しているのである。そこで本稿では、この「関係」こそが、諸個人を存立せしめる基本的な単位であり、その関係なくしては、諸個人は生存できないと前提する。

さらに本稿では、人間社会が保持する本源的关系としては、①勢力的関係、②求心的関係、③遠心的関係の3つがあるという前提を置いて議論をすすめる。そこで以下では、本稿が前提に置くこの3つの関係性を紹介しておきたい。

第一の「勢力的関係」⁽¹³⁾とは、要するに「支配－被支配」の関係のことである。このような関係は、古代から今日までの人間社会の歴史事例からその存在を帰納的に導出できるものである。なおこの関係において、支配側に入ることができた者は、社会的に変成された勢力欲（他人を支配したいという欲望）という形で生存欲を満たすことができる。また勢力的関係は、個々に取り結ばれるアドホックな人間関係においてしばしば見られるが、偶発的な事情からその関係は安定化した制度として構造化されるものもある。たとえば近代的な主権国家は、十字軍の失敗やペストの流行といった偶発的な事情によって中世的権力が解体された結果、誕生したものであるが、それは今日の国際社会では、安定的に制度化された勢力的関係の典型例となっている。さらに、このように勢力的関係が持続的に安

(9) ジンメルは「存在するのは個人だけであり、したがって、個人だけが科学の具体的な対象であるというかたくなな主張」(Simmel, 1999 [1917]: 65 = 1966: 17) に対してきわめて批判的であり、また「社会学は、ひとびとがその把握可能な個人的存在の全体を展開するのではなく、むしろかれらの相互作用によって諸集団を形づくり、こうした集団存在によって規定されるものである」(Simmel, 1999 [1917]: 71 = 1966: 27) とし、関係から社会を考察すべきと主張している。

(10) 和辻 (2007 [1934]) を参照。和辻は自我を前提に置く学的態度を批判し、「間柄」という関係概念から論を開始すべきであるとしている。

(11) 廣松 (1991) を参照。廣松には著名な「四肢の構造」論とよばれるオリジナルの枠組みがあるが、これも方法論的關係主義の立場を徹底させたものと思われる。

(12) 測元 (2015 : 126-129) で提示した分析枠組を本稿でも使用する。

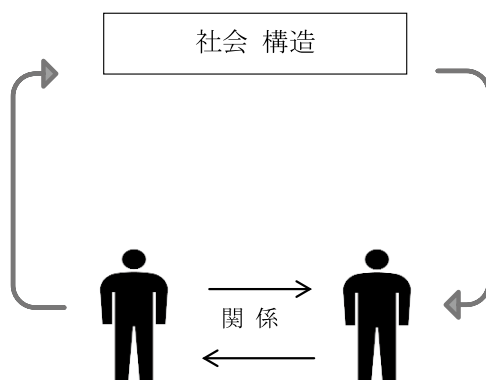
(13) 本稿における「勢力的関係」は、測元 (2015 : 127-128) では「上下関係」と表記している。

定してくると、社会的欲望である勢力欲は自然な欲望である生存欲から独立していくという現象もみられる。たとえば近代における官僚は、生存に直接つながる収入より、大多数の他者を統治できるという勢力欲に価値を見出しているが、これはその代表的な例といえよう。

第二の「求心的関係」とは、本能的な生存欲を諸個人同士強く結びつこうとする社会的欲望（「求心欲」）を具象化させる関係性のことである。諸個人は生まれながらに単独者として生存することはできない。諸個人は生存確率を上げるべく、家族等の頼るべき他者と強く結びつき、かつそのような社会関係の中で成長していく。このようにして社会的に強く結びつきたいとする求心的関係も古代から今日までの人間社会の歴史事例からその存在を帰納的に導出できるものである。またこのような関係もアドホックに成立することもあるが、やはり社会的には安定的な制度として構造化することもある。家族形態、村落共同体はその典型例である。また不特定多数によって構成される幻想的共同体であるネーションも求心的関係の一形態といえよう。ただし（不特定多数から構成される）ネーションからは、顔見知りからなる村落共同体の相互扶助にみられるような実物的な支援は多くは期待できない。つまり、その意味でネーションから受け取る「求心欲」は本能的な生存欲から独立した観念的な欲望になっていると考えることができるだろう。

第三の「遠心的関係」とは、自己の「自由」をできるだけ温存したまま、自己と他者の間でつながっていようとする関係である。たとえば、村落共同体のような小規模空間における求心的関係の下では、部外者は排除されやすく、また内部の構成員においても、旧慣に拘束されがちであり「自由」の幅は少ない。それに対して、市場社会においては、不特定多数の諸個人が参加可能であり、かつ彼らの間で貨幣と商品を交換するという一時的な関係を取り結び、その交換が終了してしまえば、双方が（しがらみなしで）自由になることができる。このように市場においては、生存に必要な物資を（共同体に見られるような旧慣にしばられることなく）獲得できるのであり、結果的に生存欲と自由の両方を維持できるのである。なおこの市場も、遠心的関係を（とくに近代以降）安定的な制度として構造化した典型であるとみなしてよい。またこの市場においては、転形した生存欲である貨幣欲が出現してくる。このような現象が現れる理由は、貨幣それ自体は生存に直接役立つことはないが、市場が安定してくると、貨幣の持つ交換の万能性が生存を担保するものとみなされるようになるからである。しかし市場の安定がさらに長期に持続すれば、本来の目的であった生存欲から貨幣欲が自立し、それ自体が固有の欲望として追求されるようになり、ひいては生存の維持には不必要なほど過剰に貨幣が蓄積されるという一種の倒錯も起こる。この意味で、貨幣欲も本能的な生存欲から独立した社会的欲望の一つといえるだろう。

さて今まで説明してきたように、この3つの関係性は、諸個人間でアドホックに形成されることもあるが、偶発的な事情により、特定の制度として安定化することもある。さらに、本稿では、この質の異なる3つの関係性のどれが当該社会の中で有力になるかによって社会の性質が決定され、この性質の違いが社会の多様性を生み出すと考えるのである。まとめると3つの関係性は、アドホックに成立したものが、偶発的な理由から構造化し、その構造からしばらく安定的なミクロ的諸関係が再生産されるという構図を見出すことができる。それを簡単に図示すると図1（淵元2017：152）のとおりになる。



【図1】

なお、このような社会関係は、完全に固定されているわけではなく、関係を取り結ぶ人が入れ替わることにより、諸個人が取り結ぶ関係自体も、関係に入る相手次第で、勢力的関係になったり、求心的関係になったり、遠心的関係になったりと入れ替わることは当然あり得る。ただし繰り返しになるが、これらの関係は、ある程度、制度化して持続していく傾向も持っている。そして、社会空間全体では、これら諸関係や諸構造が相互に組み合わせられて、なんらかの形態でかならず埋め込まれていることが想定される。もっとも、これらの関係性がどのような形態をとって社会空間に存在するかは、多分に偶発的である。また時代や社会によって、優勢な関係性とそうではない関係性や構造が存在し、それが社会の多様性を作り出す。そこでいままでの記述を踏まえて、類型化した3つの関係性と社会空間との相関を図示すると図2（淵元 2015：128， 淵元 2017：153）⁽¹⁴⁾ ようになる。

4. 日本帝国の社会モデル分析

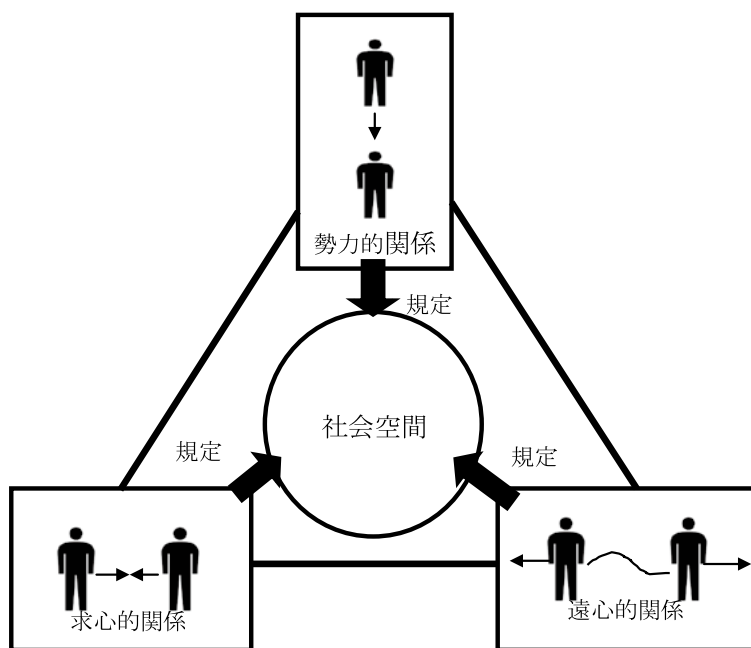
本章では、すでに提示した理論枠組みに基づいて日本帝国の社会モデルを構築する。また構築した社会モデルを利用して、なにゆえ日本帝国は差別を内包した同化政策を採用することになったのかについて、理論的に説明することを試みる。具体的には、(1) と (2) において明治維新から第二次世界大戦前までの「日本帝国」の特徴を本稿の理論枠組みに従って、時代ごとに整理し社会モデルとして提示することとする。(3) では、構築された社会モデルに基づいて比較分析を行い、すでに提示したりサーチ・クエスチョンに解答を与えることを試みる

(1) 明治維新から日清戦争までの日本帝国

そこで最初に取り上げるのは、明治維新直後から日清戦争勃発前までの日本帝国の姿である。

本稿の分析枠組みを用いて結論を先取りすると、明治維新直後は、遠心的関係が政策的

(14) なお、本図の「勢力的関係」という呼称は、淵元（2015：128）では「上下関係」と表記している。



【図2】

に強く打ち出された時代であったことに特徴がある，ということが出来る。まず江戸期の日本はよく知られているように，イエ制度を基盤としてそのイエが継承する家職によって生活している社会であった。わが国の「イエ制度」は，古くは平安時代に生まれ，そして庶民各層にまで広がるのは江戸期とされている（與那覇 2014：88-109）。イエ制度は家職の基盤であり，それゆえイエを守ることこそがその構成員の至上命題とされてきた。死亡率が高かった当時においては，次世代の継承者をいかに確保するかは非常に重視され，親類から養子を迎えることもあれば，商家のように店の番頭等の優秀な人材を当該のイエの娘と婚姻させ，後継者にするということがされてきた。しかしながら，まずは自分の子を確保することが優先され，それゆえ社会は多産型であった（しかも当時の医療技術の水準により多死型でもあった）。問題は，次三男として出生した男子は，いわば長男に不測の事態が生じたときのスペアにすぎず，彼らは通常，婚姻も許されず「部屋住み」等の処遇で飼い殺しにされることが多かったという事実である。與那覇（2014：143-144）は，幕末の動乱の原因として，イエ制度で身動きがとれなくなっていた下級武士の次三男以下の不平不満分子が，ペリー来航の混乱に乗じて自暴自棄的に暴れまわったことが大きいのではないかと主張している。

果たして明治維新が成立し，権力を掌握した元「不平不満分子」によるいわば急進的改革，すなわち江戸期とは正反対であるような社会の流動性を高める政策，が採用された。具体的には，制度的には家職を消滅させた「四民平等」や「殖産興業」を進めるためにも必要とされた「移動の自由」，「職業選択の自由」，旧支配層であった武士の特権を失わせた「徴兵制」（支配層であった武士階級が明治期になって徴兵制を採用したことは，不可思議な現象の一つであり，三谷博（2012：4-10）は「武士の社会的自殺」と呼んでいる）

等々である。これらの諸改革により人々は旧制度の身分に依存しながら生活することは許されなくなり、誰もが競争的環境の中での生活することを余儀なくされた。つまり身分的出自であるとか、長男であるとか次三男であるとかなどの旧体制下の格差の基準は、維新草創期の急進的改革により、いったんは消滅したのである（與那覇 2014）。

しかしながら、このような流動化政策はすぐさま別の社会問題を生み出すことになった。たとえば官営工場払下げなどの諸政策は、「小さな政府」路線の最たるものであるが、当然のごとく激しい競争社会は、それまで家職の継承という身分に依存する社会になじんできた人々に強力な不適應症状を発症させる原因となった。やはり與那覇（2009：42-43, 2014：157-159）が指摘するように、「西南戦争」のような内戦や「秩父事件」のようなテロ事件はそのような不適應症状のひとつとして理解することもできよう。いずれにせよ、明治維新に伴う流動化政策は、幕末期の下級武士層（中でもとくに次三男他、身分制下で不遇をかこってきたと自認する人々）の不満をいわば精神的に発散させる「ガラガラボン」（竹内 2015：38-41）の政策ではあったのだが、多くの日本人になじみの薄いこの流動化政策は、激しい競争を強いるがゆえに新しい社会問題を惹起させた。それゆえ一般国民の維新への希望は失望へと変化し、ついには政権自体が支持されないという事態になったのである。

そこでこの時期までの日本社会を改めて本稿の枠組みにより社会モデルとして描き出したい。まず、長期の江戸時代を通じて編成された身分制による勢力的関係は、商家のように金銭的に恵まれるわけでもなく、地位においても決して高位の役職を望めない下級武士に大いに不満を蓄積させた。しかしペリーが来航したことが「アリの一穴」となり、一気に旧制度の「堤防」が決壊してしまった。当然、あらたな勢力的関係の再編が促され、堤防を決壊させた張本人である薩長の元下級武士らが支配層となり、残りを被支配層とするような勢力的関係が成立した。

また江戸期においては、武士層から庶民層に至るまで広がっていたイエを基盤とした求心的関係が存在し、それは社会秩序の形成・維持を担うもう一つの柱となっていた。むしろ、イエは家父長制を基本としたから、イエという単位の内側にも勢力的関係は存在している。いっぽう、遠心的関係は商人層を中心に江戸、大坂などの都市社会ではある程度の発展を見せたし、田沼意次が政権中枢にいた時代には幕府自らが商業を後押しすることもあったが、いわゆる江戸の三大改革（享保・寛政・天保）において、農本主義に回帰する政策が採られたことでもわかるように、遠心的関係の発展はつねに抑制されてきた。つまり総じて幕府の父祖らが定めた農本社会に回帰するように、商業社会すなわち遠心的関係の行き過ぎを、勢力関係の頂点に位置する者たちが抑制していたのであった。

しかし、明治草創期の政策はこの逆を行うこととなった。欧米の影響もあるにせよ、基本的には旧来の勢力的関係の中で抑圧されていたと感じていた新政権の担い手が、経済社会の方針という点でも江戸期の否定を行ったという側面の方が大きいように思われる。具体的には、地方分権（江戸期）から中央集権（明治期）へ、また土地への緊縛を基本とする封建制・農本主義（江戸期）から人民の自由移動と土地の売買自由化、資本主義経済化（明治期）へといった具合に、である。つまり流動化政策を肯定する人々が勢力的関係の頂点となる明治政権が誕生したため、勢力的関係と遠心的関係の共犯関係が成立したのである。

かくして、明治中期までは遠心的関係（市場社会）が経済社会の前面に登場するようになり、さらに勢力の担い手たる明治政府により、遠心的関係の社会全般への浸透がいっそう促進された。ただし、この急進的な遠心化政策は、やがて激しい競争環境についていけない国民各層に深刻な不満（西南戦争や秩父事件他）をもたらすことになった。その結果、明治政権が掲げる遠心化の拡大という方針は修正を余儀なくされることとなった。しかし秩序を支える求心的関係についていえば、江戸期のように個々のイエの秩序を積み上げて社会全体の求心的関係とするのではなく、帝国臣民をひとまとまりのネーションにすることでそれに代置することにした。なぜなら、明治政府は、地方分権や身分制度を消滅させ全国的な統一政策を進めていたのであり、それと矛盾しない求心的関係が欲せられていたからでもある。

しかしながら、フランス人が発明したような「自由・平等・博愛」を体現したような抽象的なネーションは、江戸期から生きてきた人々には理解すること自体が難しいものであった⁽¹⁵⁾。そこで、為政者や思想家、言論人たちがいきついたのが「家族国家観」であった。明治期に成立した家族国家観とは、周知のように天皇を親とし帝国臣民を子という関係に擬制した国家観である。つまり、君主制と矛盾せず（しかも、江戸期から続くイエ制度との思想的連続性も考慮しつつ、江戸期のようにミクロ的なイエを積み上げて求心的秩序を作り出すのでもなく）、帝国臣民をひとまとめにネーションとするために考え出されたものといえるであろう。

つまり、社会が流動化すれば、市場経済は活性化するが、競争には勝ち負けがつきものであり、かつ敗者のためのセーフティネットワークがなければ、救済されないものが多数出てくるのは当然の事態である。一方、旧来からの相互扶助など求心的関係は軽視されるのであり、総じて秩序に対する不安やリスクが高まることになる。また流動化する社会の中に息苦しさをを感じる人々は、旧社会秩序へのノスタルジーも生みだすことにもなる。そこで明治政府としては、日本国内における市場化を進めて遠心的関係を保持しつつ、求心的関係としては積み上げ式の「イエ制度」そのものを温存するのではなく、イエ制度を想像的に拡大した家族としてのネーションを創造して、社会秩序の再構築をはかったと思われるのである。また、「王政復古」というスローガンで明治政府を創設した以上、社会契約という発想を持つことはできなかった。そこで社会契約とは異なる思想的正当性を確保するためにも、天皇を中心とした「家族国家観」が要請されたという側面もあるだろう。

そのような状況下において、対外的には日本帝国は日清戦争で勝利した。このことは、日本帝国のネーションを植民地において、どのように形作っていくのかについての転換点になった。またこのネーションの作り方こそが、日本帝国がなぜ、差別を内包した「同化政策」を採用したのかという理由につながると思われる。この点については(2)で説明していきたいと思う。

(2) 日清戦争から満州事変まで

日清戦争により台湾、澎湖諸島（ただし澎湖諸島は三国干渉で返還）を植民地として手

(15) 安富(2015:173)は、だからこそ戊辰戦争戦没者を祀る場として、無名戦士の墓ではなく神社(招魂社。後の靖国神社)が作られたのかもしれないと指摘している。

に入れた日本であったが、この「成功体験」を契機に、国内の不満を解消する「天佑」として利用することになる。

まず、日本においては抽象的なネーションが成立しなかったことはすでに記述した。社会契約の思想や国民平等の観念が自生的に成立したわけではない日本で、そのような考えを基本としたネーションを定着させることは難しかったのである。一方で、流動化政策は一つの限界を迎えており、とはいえ江戸時代にそのまま回帰することもできず、結局、明治政府は天皇を中心とした「家族国家観」を定着させる方向に舵をきったのであった。しかし思想や観念は、実体的（社会的・経済的に）に存在している不満をすべて解消するだけの力は持ちえない。この困難をいかに解消するかが明治政府の大きな課題であった。

そのような状況下であって、日本は日清戦争に勝利した。実のところ、明治維新直後にも政府内部で対北東アジア強硬策をとるべきという意見は存在していた。西郷隆盛、板垣退助らの征韓論は有名であるし、征韓慎重派であった大久保利通も台湾出兵を強行している。つまり、北東アジアへの進出志向は、広い意味において、明治新政権を担った為政者たちの共通認識ではあったのであろう。ただし、思想上では対北東アジアに対する野心を持ちつつも、軍事的な力不足もあり、日清戦争まで日本の対外政策は（台湾出兵などの例外はありつつも）概ね「協調主義」的であった（原田 2007：53）。

しかし 1890 年には、山県有朋首相が施政方針演説にて「主権線」，「利益線」の用語を使用し始めるようになり（原田 2007：52），その状況に変化が胚胎しはじめた。ちなみに主権線はすなわち国境を指し、一方の利益線は、主権線に存否に関わるような近隣の地域を指す。日清戦争では「利益線」は、北は朝鮮、南は台湾の対岸の福建省にまで延長され、北進論、南進論となる（原田 2007：52）。その後、日清戦争の勝利（1895 年）によって日本は台湾を手に入れ、後述する「同化政策」を開始していくこととなった。

さらにほぼ 10 年後の 1904 年、今度は、日本はロシアと戦うことになる（日露戦争）。日露戦争中においては言論界、ジャーナリズムの間では、主戦論が大いに盛り上がりナショナリズムが高揚した。結果的には、ポーツマス条約により形式的な勝利を収めたにすぎない日本であったが、ロシアの朝鮮半島への野心を断ち切ったこともあり、次の段階として韓国併合へと突き進むことになった。

さて、このようにして日清・日露両戦争で帝国の版図が拡大したことにより、新たに帝国臣民となった植民地人と本国日本人とのアイデンティティを同一視するかしないのかということが浮上してくることになった。

日本帝国は、このときまでに家族国家観を採用していた。しかし、帝国の版図が拡大すると、植民地人を日本帝国の「家族」として認めるのか否かが大きな問題になる。小熊(1995)によれば、単一民族という考え方は第二次世界大戦後に一般化したものであり、第二次世界大戦前の日本帝国においては「日本民族は混合民族である」とみなす論調の方が優勢であったという。なぜかといえば、帝国が台湾、朝鮮を植民地として版図に加えるにあたって、帝国臣民を日本民族に限定することは困難であったからである。

そこで日本民族をどのように考えるかについてはさまざまな論調がうまれた。具体的には、①日本人が元来南北アジア諸民族の混合によって成立したのであるから、あらたに帝国臣民として編入した台湾や朝鮮の人々とも血縁関係にある、②また太古の日本においては渡来人や異民族を同化した経験を持ち、帝国の拡大にあたっては、この経験を活かした

同化政策を遂行すべきである、③さらに、「家族国家日本」に異民族を編入したとしても、それを一種の「養子」とみなせば、家族国家という基盤はゆるがない。日本の家族制度は中国、朝鮮などと異なり、血縁でないものも養子にすることができるという伝統がある。ただし日本においては養家に入った場合は、その家に同化することが求められるのであり、その意味で台湾や朝鮮の人々を丸ごと日本の養子とするなら、彼らは日本に同化すべきである、④日本の家族の一員となった台湾や朝鮮の人々は、本国人を「兄」とするなら、いわば「弟」であり、「弟」は「兄」に従うべきである、等々である（小熊1995：362-394）

この思想的な「発明」は、帝国本国における家族国家観を矛盾なく拡大できるという点で、日本帝国の「支配の正当性」を強化することに貢献した。また、家族国家観により、「弟」の待遇が「兄」より劣るのはやむを得ないことができ、その意味でも帝国本土が植民地を差別的に扱うことをも正当化できた。その後、民族を平等に扱うという「五族協和」のスローガンにより切り取った中国東北部（いわゆる「満洲」）についても、この家族国家観を適用することで、最終的には前衛にして兄である日本に対し、残りの民族は「弟」として追従することを強要できるようになったのである。そこで、明治中期までの日本帝国のモデルと、第二次世界大戦前までの日本帝国のモデルの二つが出そろったので、これらを利用して1章で設定したりサーチ・クエスチョンに答えてみたいと思う。

(3) 社会モデルによる分析

そこで、本節で改めて、本稿で設定した「なぜ差別化を内包した同化政策」を日本帝国が採用したのかというリサーチ・クエスチョンについて答えたいと思う。

くどいが、明治中期までの日本は、江戸期の全面否定、つまり流動化政策を採用していた。地方分権的な封建制を否定し、帝国臣民となった民衆が、自分の力量、適正、努力によって自由に職業選択をすることができるようになり、殖産興業政策により、商工業に力が注がれたのであった。しかしこの明治政権による「ガラガラポン政策」は、維新に期待していた多くの人の失望を買うことになる。つまり、新たな格差や経済的困窮を一般社会にもたらしたからである。一方で、日本を一つの近代国家としてまとめるために、わが国でもネーションの創造が求められていた。しかしながら、欧米思想的な発想を自生的に作り出したわけではない日本において、抽象的なネーションの定着は困難であった。そこで適用されたのが「家族国家観」であった。家族つまりイエ制度は、日本人になじみのある旧思想であったが、これを地方やイエから国家レベルにまで「想像」的に移し替え、天皇を擬制的な親とみなす新しい求心的関係に再構築した。しかし思想的に「家族」というだけでは、現実の生活で苦しむ人々（主に農家の次三男以降）の物質的な不満は解消しない。また民法などでは旧来のイエ制度が復活しており、長男の戸主権が確立したことで、女子や次三男以降の男子は、相続では大きく不利な扱いを受けていたのである。

そのような時期と前後して日清戦争があり、さらに日露戦争が後に続いた。この二つの戦争で勝利したことにより、帝国の版図は拡大したが、ここで日本帝国は台湾や朝鮮にも本国の家族国家観の延長で臨むことを決定する。これにより、本国は帝国の長兄として優位な立場を失わず、朝鮮、台湾を想像的な次三男として扱えば、家族国家観としては矛盾しないからである。そこでわが国がなぜ差別を内包した同化政策を採用したかについて、改めて本稿の見解を整理しておきたい。

つまり、日本帝国には①本国内の経済的矛盾の解消の必要があった、②そのため、求心的関係としては、なじみのあるイエ制度を国家レベルにまで拡張した「家族国家観」を適用した、③一方で、日清、日露両戦争において、台湾、朝鮮を植民地化できた（後には満洲も）、④これらに対しては、家族国家観の延長で臨むことにした、のである。なぜなら、家族国家を植民地に延長する「同化」は、朝鮮、台湾を疑似的な家族・兄弟関係にすることができるため、長兄に擬制された日本（および日本人全体）は、帝国全体では想像的に「長男」となり、勢力的な意味でも物質的な意味でも恩恵を受けることができる、換言すれば、総じて日本国内の矛盾を植民地に転化できると考えられた、からだと思われるのである。このような理由から、勢力的関係の上位者たちは、本国内で支持を得られると考え、一見すると矛盾的に見える差別を内包した「同化政策」の採用に踏み切ったと思われるのである。

5. 結語

本稿は、日本帝国がなにゆえ「同化政策」を植民地に当てはめたのかについての理由について、社会モデル分析により、理論的な説明を試みた。具体的には、明治中期までの行き過ぎた流動化政策は社会矛盾をもたらし、それに対応するための求心的関係の再構築が求められていた。おりしも日清・日露の両戦争で勝利したことで、本国内の遠心的関係を温存しながら、ネーションしては一国まるごとを家族国家とし、さらに本国を家族のいわば「長兄」とすることで植民地を「次三男」と処遇すれば、本国の遠心化政策（市場社会化）も求心化政策（家族国家）とも衝突せず、かつ本国の矛盾を植民地に押し付けることができたからだ、という結論を得ることができた。今後は、この社会モデルをさらに第二次世界大戦後の日本や、平成年代以降の日本にも適応していきたいと考えているが、それについては他日を期したい。

〔参考文献〕

※古典的文献の初出年は [] で示している。

Doyle, Michael W. (1986) *Empires*, Cornell University Press.

Durkheim, Émile (1976 [1897]) *Le suicide: étude de sociologie* Presses universitaires de France(宮島喬訳 (1985) 『自殺論』中央公論社).

Hardt, Michael and Negri, Antonio (2000) *A Empire*, Harvard University Press(水嶋一憲他訳 (2003) 『〈帝国〉：グローバル化の世界秩序とマルチチュードの可能性』以文社).

Simmel, Georg(1999[1917]) “Grundfragen der Soziologie (Individuum und Gesellschaft)”, *Der Krieg und die geistigen Entscheidungen; Grundfragen der Soziologie; Vom Wesen des historischen Verstehens; Der Konflikt der modernen Kultur; Lebensanschauung*, herausgegeben von Gregor Fitzi und Otthein Rammstedt (阿閉吉男訳 (1967) 『社会学の根本問題：個人と社会』社会思想社).

Weber, Max(1992[1905])*Die protestantische Ethik und der “Geist” des Kapitalismus*,

- Verlag Wirtschaft und Finanzen(阿部行蔵訳1965「プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神」,『ウェーバーの思想 世界の思想18』河出書房).
- 荒川章義(1999)『思想史の中の近代経済学:その思想的・形式的基盤』中央公論社.
- 伊東光晴(2006)『現代に生きるケインズ:モラル・サイエンスとしての経済理論』岩波書店.
- 犬飼裕一(2011)『方法論的个人主義の行方:自己言及社会』勁草書房.
- 大澤真幸・吉見俊哉・鷺田清一編(2012)『現代社会学辞典』弘文堂.
- 小熊英二(1995)『単一民族神話の起源:〈日本人〉の自画像の系譜』新曜社.
- 竹内洋(2015)「『第三のガラガラポン革命』が起こる周期」,『新潮45(2015年8月号)』新潮社.
- 田中義久(1996)『関係の社会学』弘文堂.
- 濱口恵俊(1998)『日本研究原論:「関係体としての日本人と日本社会」』有斐閣.
- 濱口恵俊(2003)『間(あわい)の文化と独(ひとり)の文化:比較社会の基礎理論』知泉書館.
- 原田敬一(2007)『日清・日露戦争』岩波書店.
- 廣松渉(1991)『世界の共同主観的存在構造』講談社.
- 淵元哲(2015)「英米帝国の成立および維持に関する社会モデル分析:比較経済社会学の観点から」,『千葉商科大学紀要53(1)』pp.119-139.
- 淵元哲(2017)「帝国空間における『同化政策』の社会モデル分析:日本帝国の分析を中心に」,『経済社会学会年報(39)』,pp.152-154(経済社会学会第52回全国大会自由論題報告要旨)現代書館.
- 三谷博(2012)『明治維新を考える』岩波書店.
- 水野直樹(2008)『創氏改名:日本の朝鮮支配の中で』岩波書店.
- 與那覇潤(2009)「中国化論序説:日本近現代史への一解釈」『愛知県立大学文学部論集57号』,pp.21-73日本文化学科編11号.
- 與那覇潤(2014)『中国化する日本 増補版:日中「文明の衝突」一千年史』文芸春秋.
- 安富歩(2015)『満洲暴走 隠された構造:大豆・満鉄・総力戦』角川書店.
- 和辻哲郎(2007[1934])『人間の学としての倫理学』岩波書店.

(2019.1.19 受稿, 2019.2.22 受理)

〔抄 録〕

周知のように、第二次世界大戦前の日本帝国の植民地は、「同化政策」の下で経営されていた。しかしながら、それは差別を内包しているという点で、不徹底な同化政策でもあった。管見の限りでは、この不徹底な同化政策が採用された理由については、従前、明確には説明されてこなかったように思われる。

そこで本稿は、第一に、社会的生物であるヒトは、「勢力的関係」、「求心的関係」、「遠心的関係」という三つの社会関係、およびそれら関係から派生する「社会的欲」を満たそうとする存在であるということ、第二に、社会は、それらの「社会的欲」を満たせるように、可能な限り、それらの派生元である社会的関係を制度化していくという性質を持つということ、この二つの前提の下で構成した「社会モデル」を適用して、日本帝国の不徹底な「同化政策」の採用理由について、一定の理論的な説明を試みた。

具体的には、①明治期の過剰な流動化政策は社会矛盾をもたらし、日本社会全体において「求心的関係」が損なわれつつあった、②農家の次男・三男にみられるような「家」の後継としては処遇されない層の大多数は、明治期になっても「勢力的関係」の下位に位置づけられ、その不満は日々蓄積していた、③帝国政府は、近代的な市場社会（制度化された「遠心的関係」）を温存しつつも、「求心的関係」と「勢力的関係」を新たに構築して、上記のような社会の矛盾を取り除くという課題を背負っていた、④そこで帝国政府は、ネーションしては帝国全体を家族国家という形で「同化」しつつ、本国を「観念的」な家族の「長兄」とし、かつ植民地を「次・三男」として処遇すれば、本国の遠心化政策（市場社会化）も求心化政策（家族国家）とも衝突せず、かつ本国の矛盾を植民地に押し付けることができると考え、それを実行に移したから、というものである。まとめるならば、日本帝国が不徹底な「同化政策」を採用した理由は、本国の社会矛盾を植民地経営によって解消することを意図したためである、ということである。

〔論 説〕

金融商品に係る2つの予想損失モデル

根 岸 亮 平

1. はじめに

2000年代後半に発生した金融危機の影響を受けて、世界的に金融商品会計基準の見直しが行われてきた。その成果として、国際会計基準審議会 (International Accounting Standards Board: IASB) は2014年に国際財務報告基準 (International Financial Reporting Standard: IFRS) 第9号を完成させ、米国財務会計基準審議会 (Financial Accounting Standards Board: FASB) は2016年に金融商品に係る一連のASC (Accounting Standards Codification) の改訂を行った⁽¹⁾。また、わが国でも企業会計基準委員会から2018年8月に「金融商品に関する会計基準の改正についての意見の募集」が公表され、世界的に金融商品会計基準の見直しの動きがみられる。

このような金融商品会計基準の見直しの一因として、金融商品に係る減損の会計処理 (減損モデル) が挙げられる。改訂前の各国の会計基準における減損モデルは、減損に関する客観的な証拠の存在などの事象をトリガーとして金融商品の減損を認識・測定するため、発生損失モデル (incurred loss model) と呼ばれてきた。しかしながら、発生損失モデルでは、減損のトリガーとなる事象が不明確であるため、減損の認識に主観性が介在してしまうこと、減損の認識が遅れてしまうことなどが問題視されていた。一方、IASBおよびFASBが新たに開発した減損モデルは、損失が予想される場合に、金融商品の減損を認識・測定するため、予想損失モデル (expected loss model) と呼ばれている。

しかしながら、IASBおよびFASBにおいて、それぞれ基準化された予想損失モデルには、会計処理上の差異が存在している。通常、ある会計処理に差異が生じる背景には、より上位の概念や考え方が異なっているためであると思われる。

そこで本稿では、IASBおよびFASBがいかなる概念や考え方にもとづき、差異を生じさせているのかを明らかにする。加えて、そもそもなぜ基準設定主体により概念や考え方が異なるのかという、金融商品に係る予想損失モデルに差異を生じさせる根本的な要因を探る。最終的に、そのような要因を前提として、あるべき金融商品に係る予想損失モデルについての検討を行う。

(1) 具体的には、以下の公表物により改訂を行っている。

- ・2016年1月 会計基準更新書 (Accounting Standards Update: ASU) 2016-01 「金融商品－全体 (Subtopic 825-10) : 金融資産及び金融負債の認識及び測定」
- ・2016年6月 ASU 2016-13 「金融商品－信用損失 (Topic 326) : 金融商品に関する信用損失の測定」
- ・2017年8月 ASU 2017-12 「デリバティブとヘッジ (Topic 815) : ヘッジ活動に関する会計処理の限定的改善」

具体的には、本稿の構成は次のとおりである。まず、第2節において現行会計基準における予想損失モデルを概観する。次に、第3節では基準間にみられる差異を整理し、差異を生じさせる考え方として各基準設定主体における減損モデルの目的との関係から検討を行う。そして、第4節において予想損失モデルの目的が異なる要因を前提として、あるべき金融商品に係る予想損失モデルの検討を行う。最後に、第5節において本稿の結論および今後の課題を示す。

なお、本稿の議論では、特に説明がない限り、減損の対象となる金融資産を対象としている。具体的には、契約上のキャッシュ・フローを回収する目的のビジネスモデルで保有され、契約により元本および利息がキャッシュ・フローが生じる金融資産を対象としている⁽²⁾。

2. 現行会計基準における2つの予想損失モデル

本節では、予想損失モデルが開発された経緯を整理した上で、IASBおよびFASBにより公表された現行会計基準であるIFRS9「金融商品」およびASC326「金融商品－信用損失」における予想損失モデルについて概観する。

(1) 予想損失モデル開発の背景および動向

IASBおよびFASBは、2008年に世界的な金融危機により生じた会計上の問題点を検討するために、金融危機諮問グループ（Financial Crisis Advisory Group: FCAG）を組織した。FCAGは、金融資産に係る損失の認識の遅れ、および多様な減損モデルの複雑性を識別し、当時採用されていた発生損失モデルに代わる新たな減損モデルの開発を提言した（FCAG 2009, p.7）⁽³⁾。

さらに、G20および金融安定理事会（FSB）などの提言を受けて、IASBおよびFASBは新たな減損モデルの開発を含む金融商品会計基準の全体的な見直しを開始した。図表1は、IASBおよびFASBにおける予想損失モデル開発の動向を要約したものである⁽⁴⁾。

それぞれの基準設定主体により、最初に公表されたED(2009)およびPASU(2010)は大きく異なる減損モデルであったため、それらに対して提出されたコメントの多くは、金

-
- (2) このような条件にあてはまる当該金融資産は、通常、償却原価で測定されることになる（IFRS9, par.4.1.2）。なお、FASBでは、このようなビジネスモデルやキャッシュ・フローの特性に基づく分類はFASB(2013)まで検討されたものの、最終的には棄却されている（FASB 2016a, BC41-45）。
- (3) 当時、発生損失モデルについて、以下の問題点が識別されていた（ED (2009), par.BC11）。
- (a) 当初の予想損失が考慮されないことにより、利息収益が構造的に過大計上される
 - (b) 信用リスクの変動ではなく、ハードルに基づいて発生損失が認識されることにより、認識の遅延およびクリフ・エフェクトが生じる
 - (c) 貸付金などの金融商品の価格決定および金融機関のリスク管理と整合していない
 - (d) ハードルのばらつきにより、損失がいつ発生したのか不明確である
 - (e) 当初の予想が変わっていなくても、損失が認識されてしまう
 - (f) 減損損失をどの時点で戻し入れるかが不明確である
- (4) 予想損失モデル開発の歴史的な経緯の詳細については、Hashim, Li and O'Hanlon (2015) および Hashim, Li and O'Hanlon (2016) を参照

図表1 IASB および FASB における予想損失モデル開発の動向

	IASB	FASB	備 考
2009年11月	ED(2009) 公表	—	
2010年5月	—	PASU(2010) 公表	
2011年1月	SD(2011) 公表		それぞれの当初の公開草案を基礎として共同で公表
2011年5月～ 2012年7月	3 bucket モデルの検討		
2012年12月	—	PASU(2012) 公表	現在予想信用損失モデルの提案
2013年3月	ED(2013) 公表	—	予想信用損失モデルの提案
2014年7月	IFRS9 公表	—	予想信用損失モデルを採用
2016年6月	—	ASC326 公表	現在予想信用損失モデルを採用

IFRS9, pars.BC5.82-BC5.117 および ASC326, pars.BC14-31 より筆者作成

融商品に係る減損モデルについてコンバージェンスを達成することを希望していた (IFRS9, par.BC5.110)。それを受け、両基準設定主体はSD(2011)を共同で公表し、2012年半ばまで3 bucket モデルという共通の減損モデルの検討を行っていた。

しかし、FASBは、3 bucket モデルに対する利害関係者からのフィードバックを受けて、代替的な減損モデルを単独で再検討することを決定し、PASU(2012)を公表した(ASC326, par.BC25)。一方、IASBも単独で減損モデルを開発することになり、ED(2013)を公表した。最終的には、これらの公開草案をもとに、IASBは2014年にIFRS9「金融商品」を公表し、FASBは2016年にASC326「金融商品－信用損失」を公表した。

(2) IFRS9における予想損失モデル (ECL モデル)

IFRS9における予想損失モデルは、予想信用損失モデル (Expected Credit Loss Model: ECL モデル) と呼ばれている。ECL モデルは、償却原価で測定される金融資産、その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産などに適用される (IFRS9, pars.5.5.1)。

IFRS9では、ECL モデルの対象となる金融資産を信用リスク悪化の程度に応じて3つのステージに区分し、当該区分にもとづいて計上される予想損失を規定している。具体的には、ステージ1 (信用リスクが当初認識以降に著しく悪化していない金融資産) においては、12か月の予想信用損失を認識・測定し、ステージ2 (信用リスクが当初認識以降に著しく悪化している金融資産) およびステージ3 (減損の証拠が存在する金融資産) においては全期間の予想信用損失を認識・測定する (IFRS9, pars.5.5.3 and 5.5.5)。

ここで、全期間の予想信用損失とは、当該期間に生じ得る債務不履行事象による損失であり、12か月の予想信用損失とは、全期間の予想信用損失のうち、12か月以内に生じ得る債務不履行事象による損失を表している (IFRS9, pars.B5.5.28 and Appendix A)。

(3) ASC326における予想損失モデル (CECL モデル)

ASC326における予想損失モデルは、現在予想信用損失モデル (Current Expected Credit Loss Model: CECL モデル) と呼ばれている (ASC326, par.BC25)。CECL モデルは、償却原価で測定される金融資産などに適用される (ASC326-20-15-2)⁽⁵⁾。

CECLモデルは、ECLモデルとは対照的に、ステージに区分されていない単一の認識・測定モデルである。すなわち、CECLモデルの対象となる金融資産について、当初認識時から契約期間にわたる予想損失が認識・測定される(ASC326-20-30-6)。ここで、契約期間にわたる予想損失とは、金融商品の残存期間において回収できないと予想される契約上のキャッシュ・フローの見積りである。金融資産の償却原価から当該予想損失を引当金として控除することにより、金融資産から回収できると予想される純額を反映する(ASC326-20-30-1)。

(4) 小括

両基準設定主体における減損モデルは、多くの共通点を有している。まず、予想損失を認識するための閾値を排除し、減損の発生を示すトリガーを必要としていない。そのため、当初認識時から予想損失を認識することになる。次に、認識された予想損失は、当初認識後の信用リスクの変動を反映するために、各報告日において更新される。そして、予想損失の測定にあたっては、過去、現在のみならず将来の合理的かつ裏付けある情報を参照する(IFRS9, par.5.5.17; ASC326-20-30-7)。そのため、IFRS9およびASC326における減損モデルは、企業の金融資産に係る予想損失について、財務諸表利用者により有用な情報を提供するために開発された予想損失モデルであると考えられている(ASC326, par. BC131a)。

しかしながら、図表2の通り、IFRS9およびASC326における予想損失モデルには差異もみられる。次節では、両基準間の主要な差異と、それを生じさせていると考えられる金融商品に係る減損モデルの目的について検討を行う。

図表2 IFRS9 および ASC326 における予想損失モデルの概要

		ステージ1	ステージ2	ステージ3
IFRS9 ECL モデル	予想損失	12か月の予想損失	全期間の予想損失	全期間の予想損失
	利息収益	償却原価の総額により算定	償却原価の総額により算定	償却原価の純額により算定
ASC326 CECL モデル	予想損失	全期間の予想損失		
	利息収益	償却原価の総額により算定		

IFRS9, pars. 5.4.1, 5.5.3 and 5.5.5 および ASC326-20-30-6, and 326-20-35-10 より筆者作成

3. 基準間の差異と金融商品に係る減損モデルの目的

前節で示したようにIASBおよびFASBにおける減損モデルは多くの共通点を有し、ともに予想損失モデルであると考えられている。しかしながら、予想損失の認識・測定において会計処理の違いがみられる。

そこで本節では、まず予想損失モデル間の主要な差異を整理する。そして、そのような会計処理の違いを生み出していると考えられる、金融商品に係る減損モデルの目的から議

(5) ASC326では、IFRS9とは異なり、その他の包括利益を通じて公正価値で測定される金融資産には、別の減損モデルが適用される(ASC326-30)。本稿では、当該減損モデルについては扱わない。

論を展開していく。

(1) 予想損失の認識・測定に係る主要な差異

IFRS9 および ASC326 の主要な差異は、まず金融資産の当初認識時にあらわれる。IFRS9 においては、通常、金融資産は当初認識時にステージ1に区分され、12か月の予想損失が費用として計上される。当初認識以降に信用リスクの変動がなければ、各報告日における12か月の予想損失が計上され続けることになる。一方、ASC326 においては、当初認識時から各報告日における全期間の予想損失が計上される。そのため、ASC326 において計上される予想損失は、構造的にIFRS9より大きくなる傾向にある。

当該差異を生み出しているのは、IFRS9における信用リスク悪化の程度にもとづくステージ区分である。IFRS9では、ステージ2に区分された場合から全期間の予想損失が計上されるため、当初認識時以降に信用リスクが著しく悪化した場合に計上される予想損失の差異が解消されることになる。

このようにIFRS9は、当初認識時以降の相対的な信用リスクの変動に応じて、異なる減損の認識・測定モデルを適用している。このようなアプローチは、相対的アプローチ (relative approach) と呼ばれ、対照的に絶対的な信用リスクの変動に応じて減損を認識・測定するモデルは絶対的アプローチ (absolute approach) と呼ばれる。ASC326は、当初認識時の信用リスクに関わらず、信用リスクの変動に応じた全期間の予想損失を認識するため、絶対的アプローチ⁽⁶⁾を採用していることになる。

このように、当初認識時に計上される損失、および信用リスクの変動に対するアプローチにおいて、両者の差異が見られる。そこで以下では、それぞれの基準設定においてどのような目的が想定されているのか、また、それぞれの目的が会計処理の差異を生じさせる根本的な差異であるのかを検討する。

(2) IASB における予想損失モデルの目的

まずIASBは、金融商品に係る減損モデルの目的として、企業の金融資産に係る予想損失に関して、より有用な情報を財務諸表利用者に提供し、将来キャッシュ・フローの金額、時期および不確実性に関する評価に役立てること挙げている (IFRS9, par.BCE96)。そのうえで、減損モデルの開発にあたり、以下の点を重視している (IFRS9, par.BC5.84)。

- (a) 企業が金融商品の価格付けを行う際には、要求する利回りに、当初の予想信用損失への補償が反映される。そのため、当初認識時に経済的損失は発生していない。
- (b) ほとんどの金融商品については、取引価格がその後の期間における予想信用損失の変動について調整されることはない。そのため、当初認識以降の予想損失の変動は、経済的損失である。

(6) または、すべての金融資産に関して全期間の予想損失を計上する場合を単純化したアプローチ (simplified approach) と呼び、信用リスクが一定の水準よりも高いすべての金融資産に関して全期間の予想信用損失を計上する場合を絶対的アプローチと呼び区別する場合がある (IFRS9, fn.48)。

このようにIASBは、金融資産に係る予想損失のうち、(a)当初認識時の予想損失と、(b)当初認識以降の予想損失の変動とは本質的に異なるものであると捉え、(a)は実効金利に反映させることで金融資産の残存期間にわたり配分し、(b)は発生した期間に計上するべきであると考えている。当初提案されたED(2009)はこのような会計処理を反映しており⁽⁷⁾、現在でもIASBはED(2009)が最も忠実に表現するモデルであると考えている(IFRS9, par.BC5.88)。ED(2009)の減損モデルでは、利息収益または利息費用を金融商品の予想期間にわたり配分し、金融商品の実効利回りに関する情報を提供することを目的としており(ED(2009), par.3)、「金融資産の収益性」を忠実に表現することが念頭に置かれている。しかしながら、ED(2009)は、いくつかの重要な実務上の課題⁽⁸⁾が指摘されたため棄却されたため、IFRS9ではED(2009)に近似させることが念頭に置かれている(IFRS9, par.BC5.91)。

具体的には、IFRS9では、金融資産の存続期間にわたり少なくとも12か月の予想損失が計上されるため、ED(2009)における当初の予想損失に係る信用リスクについての実効金利の調整という会計処理の代用として機能することとなる(IFRS9, par.BC5.135 (b))。また、当初認識以降に信用リスクが著しく悪化した場合にのみ、全期間の予想損失を計上することのため、(b)に係る当初認識以降の予想損失の変動を表現することになる。これらにより、当初認識以降に信用リスクが著しく増大した金融商品とそうでない金融商品とを明確に区別できるようになり、報告される予想損失が実効リターンおよび信用リスクの変動をより適切に反映することができる(IFRS9, par.BC5.135 (d))。

(3) FASBにおける予想損失モデルの目的

FASBの減損モデルもまた、報告日に保有する金融資産に係る予想損失について意思決定に有用な情報を財務諸表利用者に提供するという財務報告の目的にもとづいている(ASC326, par.BC3)。そして、従来の会計基準と比較して以下の点に関心が向けられている(ASC326, par.BC3)。

- (a) 閾値が設定されていることにより、損失の認識の遅延が生じる。そのため、将来の損失が予想されていたとしても、損失を認識しないことがある。
- (b) いつ閾値を超えたのかについて多様性がある(そのため、企業により損失を認識するタイミングがバラバラになってしまう)。

FASBにおける予想損失モデルでは、(a)損失の認識の遅れは当初認識時から全期間の予想損失を認識することにより低減され、(b)閾値の多様性は絶対的な信用リスクの変

(7) ED(2009)では、企業は償却原価の測定を、(信用調整後の)予想キャッシュ・フローを当初の信用調整後の実効金利(すなわち、当初の予想信用損失について調整した実効金利)で割り引いて行うべきだと提案しており、予想信用損失に不利な変動が生じた場合にのみ減損が生じる(ED(2009), pars.3-10)。

(8) たとえば、ED(2009)について以下の課題が指摘された(IFRS9, par. BC5.89)。

- (a) すべての金融商品について予想キャッシュ・フローの全額を見積ること
- (b) 当該キャッシュ・フロー見積りに信用調整後の実効金利を適用すること
- (c) 予想信用損失の当初の見積りに関する情報を維持すること

動にもとづいて損失を認識することにより解消されうる。そのため、予想損失モデルに保有する「金融資産の回収可能性」に対する経営者の期待を反映させることを決定したという（ASC326, par.BC46）。

これにより FASB は、より早期の損失の計上、および報告日において保有される金融資産に係る予想損失について透明性を確保することができると考えている（ASC326, par.BC7）。

(4) 小括

これまでみてきたように、減損モデルが財務諸表利用者に有用な情報を提供するという目的では一致しているものの、IASB および FASB における2つの予想損失モデルの会計処理には差異が存在している。当該差異は、それぞれの基準設定主体により想定されている予想損失モデル自体の目的に根ざしたものであると考えることができる。

すなわち、IFRS9 において、ED(2009) を理想的な予想損失モデルとして、当初認識時に12か月の予想損失を計上し、当初認識時以降の相対的な信用リスクの変動により全期間の予想損失を計上するのは、当初認識時の予想損失と当初認識以降の予想損失とを区別し、「金融資産の収益性」を忠実に表現するという考え方にもとづいている。

一方、ASC326 では、当初認識時から全期間の予想損失を計上し、絶対的な信用リスクの変動を各報告日における予想損失に反映させるのは、損失の認識遅延および閾値の多様性を解消することに関心が向けられ、「金融資産の回収可能性」を反映させることが念頭に置かれている。

このように、IASB と FASB における2つの予想損失モデルの差異は、各基準設定主体の想定する「金融資産の収益性」および「金融資産の回収可能性」という2つの目的により一定程度説明しうると考えられる。ここで考えなければならないことは、なぜ基準設定主体ごとに、そのような違いが生じるのかということである。次節では、そのような問題意識を踏まえ、金融商品に係る予想損失モデルについて検討を行う。

4. 金融商品に係る予想損失モデルの検討

前節の通り、金融商品に係る2つの予想損失モデルに対して、それぞれの基準設定主体が想定する目的は異なっていた。それでは、なぜ基準設定主体ごとに目的は異なるのか。本節ではまず、金融商品に係る減損モデルに差異を生じさせる根本的な要因を探る。そして、そのような要因を前提として、金融商品に係る予想損失モデルについての検討を行う。

(1) 予想損失モデルに差異を生じさせる要因

2つの予想損失モデルは、ともに財務諸表利用者にとって意思決定に有用な情報を提供することを目的として開発された減損モデルである。しかしながら、以下のように、異なる予想損失モデルの目的によって、減損モデルの目的を達成しようとしている。

IASB における予想損失モデルの目的は、「金融資産の収益性」に関心が向けられているため、信用リスクが悪化するまでは収益と費用の対応関係を表現するために、12か月の予想損失が計上される。企業が行うビジネスモデルの収益性をより効果的に評価すること

に資するため、企業の業績（performance）に関して意思決定有用性が高い情報が提供されると考えられる。

一方、FASBにおける予想損失モデルの目的は、「金融資産の回収可能性」に関心が向けられているため、各報告日において即時に全期間の予想損失が計上される。このような情報は、企業が回収できないと予想する金額を引当金として、貸借対照表に反映することになるため、企業の債務返済能力（solvency）について評価を行う財務諸表利用者にとっては、目的適合性のある情報が提供されると考えられる。

それでは、予想損失モデルに対する目的がなぜ相違しているのかについて、それぞれの基準設定主体は以下のように分析している（IFRS9, BC5.116; ASC326, par.BC129）。

- (a) 米国における作成者が損失評価引当金にどのように適用するのかの出発点が、IFRSによる作成者の出発点と異なっている。
- (b) 米国において、健全性規制当局と損失評価引当金との役割の間の相互関係が歴史的に強い。
- (c) 米国における財務諸表利用者の多くが、貸借対照表上の損失評価引当金の適切性を重視している。

この分析結果は、それぞれの前提条件が異なっているため、予想損失モデルに対する目的が異なるということを示している。すなわち、IASBおよびFASBのそれぞれの予想損失モデルそれ自体は、それぞれの目的において目的適合的であるかもしれないが、それぞれの環境や実際リスク管理やビジネスモデルのあり方などの前提条件が異なる場合には、経済的実態について忠実な表現を行うことが困難であること示唆している。そのため、たとえいずれかの予想損失モデルによりコンバージェンスを達成していたとしても、それらの前提が異なる場合には、財務諸表の利用者や作成者により多くのコストが必要となる。結果として、会計基準が経済的実態を歪めてしまうこととなり、目的適合性を欠く情報を提供することになってしまう可能性がある。そのため、異なる目的のもとで2つの予想損失モデルが基準化されたと考えることができる。

以上のことから、IASBおよびFASBにおける、これまでの金融商品に係る予想損失モデル基準化の経緯を踏まえると、予想損失モデルの検討にあたっては、目的適合的な情報の提供という観点とともに、前提条件にもとづいてコスト・ベネフィットを考慮しつつ忠実な表現を行うことが必要であろう。実際、IASBにおいて、ED(2009)が理想的な減損モデルとされながらも基準化に至らなかったのは、実務上の課題というコストが目的適合性というベネフィットを正当化できなかったことを示唆している。これは、金融商品に係る減損モデルのみならず、他の会計基準にもあてはまることである。したがって、このような前提のもとに会計処理の検討を行うことには一定の合理性があると思われる。

したがって、本節では、忠実な表現やコスト・ベネフィットを満たすようなあるべき予想損失モデルを検討していくこととする。

(2) あるべき予想損失モデルの検討

①金融商品に係る予想損失モデルの目的

上記のように、それぞれ予想損失モデルの目的は、それぞれの前提条件において目的適合的であるため、どちらが有用であるかは利用者により異なる。そのため、目的適合性のみにより、一概にその優劣を論ずることはできない。このときに重要となるのは、前提条件の1つであり、各基準設定主体により差異が生じることのない金融資産のビジネスモデル⁽⁹⁾について、コスト・ベネフィットを考慮しつつ、いかに忠実に表現するのかという観点である。

通常、減損の対象となる金融資産は、契約により元本および利息がキャッシュ・フローが定められており、契約のキャッシュ・フローを回収するというビジネスモデルで保有される。当該ビジネスモデルにおいて期待されていることは、負担する信用リスクに見合うリターンの獲得であり、信用リスクとそれに対するリターンが適切に(対応関係によって)表現されないことは、前提となる企業のビジネスモデルを歪めてしまい、結果として、企業の業績や財政状態を忠実に表現しないと考える。したがって、減損の対象となる金融資産に対して当初期待したビジネスモデルが維持されている状況においては、そのような信用リスクに対するリターンの収益性が適切に表現されるべきであろう。

しかしながら、通常、金融資産が減損した場合には、当初期待した金融資産の回収可能性が不確実となり、(多くの場合はポートフォリオベースで)債務者から定期的な支払を受けるという当初期待した受動的なビジネスモデルから、(多くの場合は個別ベースで)当該金融資産の全部または一部の回収という能動的なビジネスモデル⁽¹⁰⁾へと変化すると考えられる。そして、能動的なビジネスモデルに変化した場合には、当初期待した金融資産の収益性ではなく、金融資産の回収可能性に関心が向けられるであろう。また、企業が当初期待したビジネスモデルから変化が生じているため、異なる目的のもとで異なる会計処理を行うことには一定の合理性があると思われる。

以上のことから、コスト・ベネフィットを考慮しつつ企業のビジネスモデルを忠実に表現するという観点から考えると、金融資産のビジネスモデルが、当初期待した信用リスクに見合うリターンの獲得という受動的なビジネスモデルである場合には「金融資産の収益性」を表現することを目的とし、当初の期待から外れ金融資産の全部または一部の回収という能動的なビジネスモデルへと変化した場合には「金融資産の回収可能性」を表現する

(9) 会計上、ビジネスモデルという用語は、多義的に用いられている。たとえば、ビジネスモデルは以下の4つに分類される(EFRAG 2015, par.23)。

- (a) 価格変動型ビジネスモデル (the price change business models)
- (b) 移転型ビジネスモデル (the transformation business models)
- (c) 長期投資型ビジネスモデル (long-term investment business models)
- (d) 負債対応型ビジネスモデル (the liability driven business models)

これらのビジネスモデルのうち、減損の対象となる金融商品は、(c)長期投資型ビジネスモデルに該当する。

(10) たとえば、担保権の行使(例えば、不動産に関する抵当権の実行、担保契約による資産の差押え)などの手段の検討または実行、資産の不稼働を回避または解消するための債務再編、信用リスクに係る債務契約条項の違反次第で行使可能となるコール・オプションの行使、あるいは、担保とされていない金融資産からのキャッシュ・フローを郵便、電話または他の方法で債務者への接触による回収などがある(SD 2011, par. B3)。

ことを目的とするべきであろう。

②金融資産に対する区分

このようなビジネスモデルの変化を表現するためには、減損の対象となる金融資産について当初期待したビジネスモデルが達成されているかを判断する区分が必要となる。このとき、当該区分が相対的アプローチによるべきか、絶対的アプローチによるべきかが問題となる。

通常、企業は金融資産のプライシングを行う際には、その信用リスクに応じた補償としてリスク・プレミアムを設定する。したがって、当初認識時の信用リスクは取引価格に織り込まれており、当該リスクが非常に高い場合であっても、それだけで損失は生じてはいないことになる。絶対的アプローチによる場合、当初期待したビジネスモデル通りであるのにもかかわらず、信用リスクが高いことにより損失を認識してしまう可能性がある。そのため、相対的アプローチを採用することには一定の合理性がある。

しかしながら、相対的アプローチの場合、同一の企業に対する複数の金融資産について、異なる会計処理が適用される可能性がある。たとえば、経営難に陥っているある会社が発行する債券について、ある債券には全期間の予想損失の一部の予想損失を認識・測定し、別の債券には全期間の予想損失を認識・測定するという状況が想定される。当然、それぞれの当初認識時点の信用リスクに応じて債券のプライシングがなされるが、同一企業からの回収することができるキャッシュ・フローは限られているため、相対的アプローチのみにより異なる減損の認識・測定モデルを適用することには限界があると思われる⁽¹¹⁾。

また、相対的アプローチによる場合、当初認識以降の信用リスクの追跡が必要となるため、基本的にすべての金融資産に係る信用リスクについて当初認識時からモニタリングを行うというコストが生じる。このような当初認識以降の信用リスクの追跡は実務にもとづいておらず、その適用に懸念が寄せられている（全国銀行協会 2013, pp.4-5）。

以上のことから、絶対的アプローチによりビジネスモデルの変化を表現するべきであると思われる。金融資産のビジネスモデルは、単なる主張ではなく事実の問題であり、企業活動を通じて観察可能である（IFRS9, par.B4.1.2B）。絶対的アプローチを適用することにより、企業間の比較可能性が高まり、有用な情報が提供できると考えられる。

③当初認識時の予想損失

このような絶対的アプローチによるそれぞれのビジネスモデル区分において、いかなる損失を計上するべきであろうか。まず、当該金融資産の全部または一部の回収という能動的なビジネスモデルに変化している場合には、「金融資産の回収可能性」を表現するために、全期間の予想損失を認識することが適切であると考えられる。

一方、当初期待した通りに債務者から定期的な支払を受けるという受動的なビジネスモデルにおいて損失を計上する場合には、初日損失（Day 1 Loss）という問題が生じる。初

(11) また、相対的アプローチによる場合、企業によって区分が異なるため、金融商品に係る減損が多様に認識されてしまうという発生損失モデルと同様の問題を生じさせてしまう。したがって、相対的アプローチを適用する場合でも、何らかの絶対的な指標を併用する必要があるであろう。

日損失を計上すると、金融資産に係る予想損失の過大表示と、当該金融資産の過小表示を生じさせてしまう。結果として、当初認識時の金融資産の帳簿価額が公正価値を下回ることになり、独立第三者間の取引の取引価格が公正価値になるという経済的実態の前提から乖離することになる。また、金融資産は当初認識時に公正価値で認識すべきであるという規定と整合しないことになる⁽¹²⁾。適切にプライシングが行われている限り、金融資産の取引価格はその公正価値と一致しているはずであり、金融資産の経済的実態を忠実に表現するためには、基本的に、当初認識時に損失は認識されるべきではないと考えられる。

しかしながら、当初期待した通りに債務者から定期的な支払を受けるという受動的なビジネスモデルにおいて損失を計上しない場合には、利息の過大表示をもたらし、利息と収益との対応関係によるビジネスモデルの収益性を表現することができない。また、ビジネスモデルが変化するまで損失を認識しないことは構造的な損失の認識の遅延をもたらし、結果として発生損失モデルと同様の減損モデルとなってしまう。

そのため、当初期待した通りに債務者から定期的な支払を受けるという受動的なビジネスモデルにおいては 12 か月の予想損失を計上するべきであると考え⁽¹³⁾。通常、会計期間が 1 年であることを前提とすると、今後 12 か月間に見込まれる信用リスクに係る予想損失を各報告日に計上すると、年間の利率で計上される利息収益とが対応することになる。また、継続企業としての能力を評価する際にも、経営者は少なくとも 12 か月以上の期間を対象とすることが求められている (IFAC 2008, par.13)。このため、当初認識時から 12 か月の予想損失を計上することには、一定の合理性があると考えられる⁽¹⁴⁾。

(3) 小括

本節の検討の通り、IASB および FASB において異なる 2つの予想損失モデルが存在しているのは、それぞれの環境や実際のリスク管理やビジネスモデルのあり方などの前提条件が異なっているためであり、どちらの予想損失モデルもそれぞれの目的において目的適合的である。そのため、目的適合性という観点のみでは、どちらが財務諸表利用者にとって有用であるかという議論は、一概に論じることはできない。

そのため本節では、目的適合性に加え、コスト・ベネフィットを考慮しつつ、各基準設定主体により差異が生じることのない金融資産のビジネスモデルについて、いかに忠実に表現するのかという観点に立ち、金融商品に係る減損の目的、金融資産に対する区分、および当初認識時の予想損失という論点について、あるべき予想損失モデルの検討を行った。

その結果、絶対的アプローチにより、受動的なビジネスモデルから能動的なビジネスモデルに変化したと判断された場合に、12 か月の予想損失を認識し、「金融資産の収益性」を忠実に表現することを目的とした予想損失モデルではなく、全期間の予想損失を認識し、

(12) たとえば IFRS9, par.5.1.1

(13) この他に、SD(2011)で提案されたように、予見可能な期間の予想損失を計上する方法や、当初の予想損失を配分するという方法が考えられる。しかしながら、これらの方法については、財務諸表作成者に過大なコストを負担させることになると思われる。

(14) IFRS9 においても 12ヶ月の予想損失が認識されるが、IASB はコスト・ベネフィット以外に、12 か月という対象期間の概念的な論拠はないと考えている (IFRS9, par.BC5.195)。

「金融資産の回収可能性」を忠実に表現することを目的として予想損失モデルを適用すべきであるという結論に達した。

5. おわりに

本稿は、IASB および FASB の現行会計基準に示されている2つの予想損失モデルについて、その差異および要因を明らかにし、あるべき予想損失モデルについて検討を行った。

IASB と FASB における2つの予想損失モデルにみられる会計処理の差異は、各基準設定主体が想定した「金融資産の収益性」および「金融資産の回収可能性」という2つの目的により一定程度説明することができた。そして、それらの目的が異なっていた要因としては、それぞれの異なる前提条件が考えられ、このことは目的適合性のみならず、コスト・ベネフィットを考慮しつつ、いかに忠実な表現を達成するのかという観点からも予想損失モデルを検討すべきであることを示唆していた。

そのため、本稿では当該観点から検討を行い、当初は「金融資産の収益性」を忠実に表現する予想損失モデルを適用し、ビジネスモデルが変化した場合には「金融資産の回収可能性」を忠実に表現する予想損失モデルを適用すべきであるという結論を示した。

しかしながら、本稿の分析および検討では、あるべき予想損失モデルの検討にあたって、最も重要と考えられる論点について検討を行ったが、減損モデルという概念上の議論に留まっている。本稿の結論として得た予想損失モデルを、具体的な会計処理として落とし込むためには、より詳細かつ包括的な論点についての検討が必要であろう。この点については、今後の検討課題としたい。

〔参考文献〕

- European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). 2015. *Getting a Better Framework-Profit or Loss versus OCI Bulletin*.
- Financial Accounting Standards Board (FASB). 2010. *Accounting for Financial Instruments and Revisions to the Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities: Financial Instruments (Topic 825) and Derivatives and Hedging (Topic 815)*. Proposed Accounting Standards Update. (PASU (2010))
- . 2012. *Financial Instruments—Credit Losses (Subtopic 825 - 15)*. Proposed Accounting Standards Update. (PASU (2012))
- . 2013. *Financial Instruments—Overall (Subtopic 825 - 10): Recognition and Measurement of Financial Assets and Financial Liabilities*. Proposed Accounting Standards Update.
- . 2016 a. *Financial Instruments—Overall (Subtopic 825 - 10): Recognition and Measurement of Financial Assets and Financial Liabilities*. Accounting Standards Update No. 2016-01.
- . 2016b. *Financial Instruments—Credit Losses (Topic 326): Measurement of Credit Losses on Financial Instruments*. Accounting Standards Update No. 2016-13. (ASC326)

- Financial Crisis Advisory Group (FCAG). 2009. *Report of the Financial Crisis Advisory Group*.
- Financial Stability Forum (FSF). 2009. *Report of the FSF Working Group on Provisioning*.
- Group of Twenty (G 20). 2009. *Declaration on Strengthening the Financial System*. (Retrieved November 7, 2018, from <http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009ifi.pdf>)
- Hashim, N., O'Hanlon, J., and Li, W. 2015. *Expected-loss-based Accounting for The Impairment of Financial Instruments: The FASB and IASB IFRS 9 Approaches*. European Parliament Commissioned Report.
- , ——, and —— . 2016. Expected-loss-based Accounting for Impairment of Financial Instruments: The FASB and IASB Proposals 2009–2016. *Accounting in Europe* 13 (2), 229-267.
- International Accounting Standards Board (IASB). 2003. *Financial Instruments: Recognition and Measurement*. International Accounting Standard 39. (企業会計基準委員会・財務会計基準機構日本語訳監修。(2005).『国際財務報告基準書 (IFRSs) 2004』レクシスネクシス・ジャパン。) (IAS39 (2003))
- . 2009a. *Financial Instruments–Recognition and Measurement: Comparison between possible impairment approaches*. Staff Paper Agenda ref 5D.
- . 2009 b. *Financial Instruments: Recognition and Measurement (Measurement Methods: Amortised Cost)*. Agenda Paper 14.
- . 2009 c. *Financial Instruments: Amortised Cost and Impairment*. Exposure Draft. (ED (2009))
- . 2011. *Financial Instruments: Impairment*. Supplement to ED/2009/12 Financial Instruments: Amortised Cost and Impairment. (SD (2011))
- . 2013. *Financial Instruments: Expected Credit Losses*. Exposure Draft. (ED (2013))
- . 2014. *Financial Instruments*. International Financial Reporting Standard No.9. (企業会計基準委員会・財務会計基準機構監訳。(2015).『国際財務報告基準 (IFRS) [特別追補版] 改訂 IFRS 第 9 号「金融商品」』中央経済社。) (IFRS9)
- International Federation of Accountants (IFAC). 2008. *Going Concern*. International Standard on Auditing 570.
- 企業会計基準委員会. 2008.『企業会計基準第 10 号 金融商品に関する会計基準』.
- . 2018.『金融商品に関する会計基準の改正についての意見の募集』.
- 全国銀行協会. 2013.『国際会計基準審議会 (IASB)「公開草案 (金融商品: 予想信用損失)」に対する意見について』.

(2018.11.14 受稿, 2019.2.25 受理)

〔抄 録〕

本稿は、IASB および FASB における 2 つの予想損失モデルについて、その差異および要因を明らかにし、あるべき予想損失モデルについて検討を行っている。それら 2 つの予想損失モデルにみられる会計処理の差異は、各基準設定主体が想定した「金融資産の収益性」および「金融資産の回収可能性」という異なる目的により一定程度説明することができる。それらの目的が異なっていた要因としては、それぞれの異なる前提条件が考えられ、このことは目的適合性のみならず、コスト・ベネフィットを考慮しつつ、いかに忠実な表現を達成するのかという観点からも予想損失モデルを検討するべきであることを示唆している。そのため、本稿では当該観点から検討を行い、当初は「金融資産の収益性」を忠実に表現する予想損失モデルを適用し、ビジネスモデルが変化した場合には「金融資産の回収可能性」を忠実に表現する予想損失モデルを適用するべきであるという結論を示している。

〔研究ノート〕

エンターテインメントによる都心部再生の試み

—モントリオール ‘Le Quartier des spectacles’ に関する事例研究—

榎戸 敬介

1. 本稿の背景と目的

20世紀末から今世紀にかけて、グローバル都市では観光、スポーツ、文化、フェスティバル、エンターテインメントなどの新しい都市経済が展開される Urban Entertainment District (以下、UED と呼ぶ) と呼ばれる空間の形成が、都市中心部の再活性化やグローバルな都市間競争力を強化するための基盤として自治体や国、ビジネス・コミュニティで認識されるようになってきている⁽¹⁾。東京においても、例えば東京駅を中心とする大手町・丸の内・有楽町地区の再開発にとって、このような新たな都市経済の促進が重要な課題とされている(榎戸 2018)。UED には多様なタイプがあり、また既存の UED の更新や新規の開発などダイナミックな展開を見せており、その実態と変化を把握することが、都市間競争力や都市生活の質を考える上で重要である。

本稿で取り上げる Le Quartier des spectacles(以下、QDS と呼ぶ) は、ケベック州モントリオール市の中心部に位置し、中心業務地区に隣接する約 1km² の台形の地区である(図 1)。公式の日本語訳はないが「ショー地区」あるいは「エンターテインメント地区」と訳すことが可能である。QDS はまた文化地区 (Cultural District) としても分類可能である⁽²⁾。本地区では 21 世紀初頭から開始された公園、広場、歩道などのパブリック・オープンスペースの再整備が進行中であり、エンターテインメントをテーマとする新たな都市活動の場として、またモントリオール中心部再生の核として機能することが期待されている。

QDS では、年間を通して複数の常設施設や屋外のパブリック・オープンスペースにおいてフェスティバル、コンサート、インスタレーション・アートやパフォーマンス・アートなど様々なイベントが開催されている。QDS の特筆すべき点は、複数のパブリック・オープンスペースを多様なエンターテインメントのための空間として計画的に再整備し、そのためのインフラストラクチャーを設置したことである。そして、さらに地区全体をエンターテインメント空間として機能させるための主体として Le Partenariat du Quartier des spectacles という非営利のパブリック・プライベート・パートナーシップ (以下、QDSP と呼ぶ) が、地元アーティストやメディア、行政など幅広い官民ステークホルダーにより設立されていることである。また、エンターテインメント地区としての完成度を高めるために、文化・芸術的価値を有する既存の建築物の改修や保全がなされていることも特徴的で

(1) UED については Hannigan (1998) が ‘Fantasy City’ と名づけてその 6 つの特性を示している。

(2) QDS は Global Cultural District Network という国際組織に参加している。https://gcdn.net/ 参照。

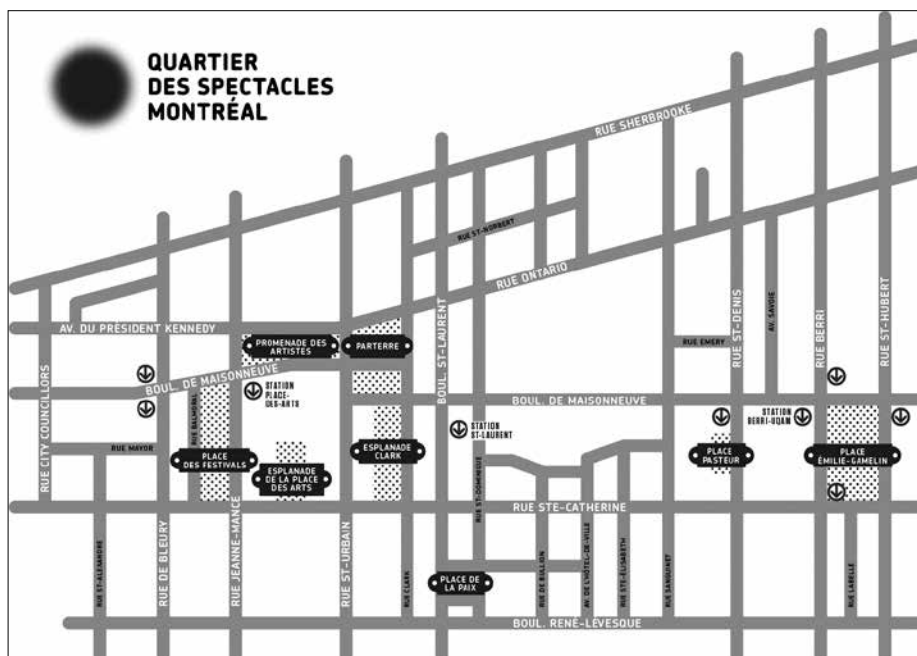


図1 Quartier des spectacles の地図
(Partenariat du Quartier des spectacles の地図を掲載)

ある。このように、QDSでは都市空間がエンターテインメントを目的として一体的に再デザインされるとともに、通年型のUEDとして機能させるための新しい組織が設置されており、空間計画と制度計画の両面から取り組みがなされていることが注目される。QDSはモントリオール市 (Ville de Montréal) の都市計画にとっても戦略的な優先事項であるが (Ville de Montreal, 2008)、ケベック州政府 (the Government of Quebec) そしてカナダ政府 (the Government of Canada) から支援されているという点で、広域的に重要なプロジェクトでもある。以上から本稿は、QDSをUEDのユニークな事例として認識し、現地踏査、インタビュー、文献調査により収集した情報を整理しその実態を明らかにすることで、UEDについてのより多角的な研究を推進しようとするものである。

2. QDSの空間特性

UEDという都市空間の一つのタイプとしてのQDSを理解するために、その基本的な空間構成要素である土地利用について以下に整理する。

1) 道路・歩行者空間

UEDでは人々が車から解放されて快適に歩き回ることが必要である。QDSでは公園、広場、歩道など各種の歩行者空間ネットワークが整備されているため地区全体を徒歩で安全に移動することができる。また、モントリオール市を特徴づける地下都市空間 La ville souterraine (英語では The underground city) につながる地下鉄駅が2駅QDS内に所在

し⁽³⁾、特に冬期あるいは悪天候時の移動を容易にしている。地上レベルでは、歴史的に重要な道路である Saint Catherine 通り (Rue-Sainte-Catherine) が地区の東西方向の中心軸となり、複数のパブリック・オープンスペースを相互に連結している。なお、QDSP の Maier 氏によれば、かつては Saint Catherine 通りと直交する道路の Boulevard Saint-Laurent という通りを境に、東側にフランス語系住民、西側に英語系住民が分かれて住んでおり、前者の方が比較的貧しかった、ということである⁽⁴⁾。現地を歩いてみると、東側は西側に比べて小規模なカフェやレストラン、クラブ、小売り店舗などが混在する質素でやや古びた商業地区となっており、一方で西側地区では大規模な開発が目立っており、土地利用が QDS の歴史性を示す要素となっていることが分かる。また、Boulevard Saint-Laurent 通りはメインストリートという意味の La Main (英語では The Main) というニックネームでも呼ばれ、同じく QDS の歴史性を示す重要な空間構成要素である。

この他にも、地区の東側に位置する Quartier Latin と呼ばれる歴史的文化的地区の中心軸である Rue Saint-Denis 通りなども含め、QDS は快適性に加え歴史性を感じる歩行空間のネットワークにより特徴づけられる。なお、UED は一つの地区としての空間的まとまりを持つものであり、その境界線として道路は重要な役割を果たすが、QDS においては台形の地区の下辺にあたる通りである Boulevard René-Lévesque と、上辺の Rue Sherbrook という幹線道路が明快な境界となっている。この2本の幹線に対し、台形を構成する残り2本の脚となる道路の幅員は狭く、あまり明確な境界を形成していない。その結果 QDS は道路によって明確に閉じられたイメージの空間とはなっていない。都市再開発プロジェクトにおいて開発地区の内側と外側の境界部分の空間デザインは、対象地区の排他性あるいは包含性に影響を与えるため重要な課題であるが、QDS は排他性が強い空間とはなっていないようである。

2) 街区

街区の規模や形状などはそこで提供されるエンターテインメントの種類や規模に影響を与えるものであり、UED にとって重要な要素である。UED としての QDS を象徴する建築物は Place des Arts と呼ばれる大規模な複合芸術・文化施設であるが、その街区は約 240m × 200m の長方形の大街区 (スーパーブロック) であり、その中にコンサートホール、オペラハウス、美術館がそれぞれ独立して立地し、アメニティ豊かな広場や歩行空間でネットワークされている。この街区の南側の境界となる Saint Catherine 通りをはさんでさらに南側の敷地は約 200m 四方のスーパーブロックであり、そこに民間の大規模複合商業施設である Complexe Desjardins が立地している (写真1)。この商業施設は Saint Catherine 通りに直結する形で物販・サービスのテナントに加えフードコートを設置しており、QDS の賑わいに貢献するとともに地下都市 (La ville souterraine) の核としても機能している。また、Place des Arts の北側にはケベック大学モントリオール校 (Université

(3) モントリオール地下鉄 (Métro de Montréal) の Station Places-des-Arts 駅と Station Berri-UQAM 駅。

(4) Le Partenariat du Quartier des spectacles のマーケティング/コミュニケーション・ディレクターである Alexandra Maier 氏へのインタビューによる (2018年9月12日実施)。本稿における Maier 氏の発言は、すべて同インタビューにおけるものである。

du Québec à Montréal. 以下, UQAM と呼ぶ) のキャンパスが約 200m×120m の長方形のスーパーブロックを占めている。なお, Place des Arts 側に建てられた校舎の壁面はプロジェクション・マッピングのスクリーンとしても使用されることがある。以上のように QDS 中心部の空間は連続するスーパーブロックの存在で特徴づけられる。QDS の他の部分は比較的小規模な敷地の連続で成り立っており, 人間的なスケールの街並みが形成されている。なお, これらのスーパーブロックは QDS 開始前から存在していたものであるが, UED としてより効果的に機能するように部分的に改修中である。改修後には QDS の性格がより明らかになるものと思われる。



写真1 Saint Catherine 通り沿いの Place des Arts(右側)と Complexe Desjardins(左側)

3. QDS 設立の経緯

テーマ性を基本とする UED の形成において, 地区固有の歴史と空間づくりとの関係は UED の性格を左右する重要な課題である。その典型的な事例としてニューヨーク市タイムズ・スクエアがある。タイムズ・スクエアでは歴史的に何の関係もなかったディズニーが同地区を新たな UED に変えている (Sagalyn 2001)。一方で, ボストン市のウォーターフロントでは地区固有の歴史と関連づけられた UED が形成されている。以下に, QDS と地区固有の歴史についてその概略を示す。

QDS の歴史について記した Thibert(2015) によれば, 第1次大戦末期には QDS の中心部にあたる Boulevard St-Laurent 通り周辺の地区には風俗地区 (Red Light District) があり, そこでは違法な酒場, キャバレー, 売春やギャンブルなどが行われていたが,

1950年代には同地区が衰退しはじめ、一方で専門的な劇場が増え始めた。特に重要な変化は、前述の Place des Arts が1963年に建設され、同地区に芸術活動の集中を引き起こした、とのことである。また、Deschênes(2018)によれば、現在の Place des Arts の前身となる第一次 Place des Arts とも呼ばれる地区が1947年から1954年まで存在していたが、そこにアーティストが集まる共同ワークショップがあり、共産主義についての議論がなされるような場ともなっていた。しかし1954年に衛生上の問題を理由にワークショップが閉鎖され、第二次となる現在の Place des Arts が当時の市長と地元ビジネス・コミュニティにより経済的エリート階級に向けて建設された、ということである。

QDSP の Maier 氏によれば、QDS は Place des Arts を含め劇場やコンサートホールその他の文化施設が既に集中していた地区を再編する形で地区設定がなされた、とのことである。同地区は、前述のようにもともとは高尚なエリート文化を中心とする地区ではなく、風俗地区としての性格も備えた地区であったが、そのような性格の違う空間を一つの地区として再編することが QDS を成立させる重要な課題であったといえる。

本地区独自の歴史の継承を行うひとつの手法として、QDS のトレードマークをかつての風俗地区をイメージする赤い丸 (Red Light) としている。実際に、現在でも継続して営業しているキャバレーやストリップ・クラブなどもあり、ナイトツアーの目的地ともなっている。それらの建物は大規模ではないが歴史的に価値があるものもあり、保存について議論がなされてきた。風俗地区という独特の歴史を編集して再提示し、危険がなく、健康的で楽しい地区にするという UED の手法が QDS にも適用されているが、一方で、風俗地区としての過去の歴史を守ろうとする動きもあることが注目される⁽⁵⁾。

QDS の形成の過程ではいくつかの建物が重要な役割を果たしている。例えば、Deschênes(2018)によれば、QDS を含むモンリオール市の中心部では繊維産業や印刷業が盛んであったが、1970年代にはそれらが衰退し、使用されていた建物が空くことで安価で広い空間が手に入るようになったという。そして、その中のビルの一つとして The Blumenthal Building と呼ばれる建物があり、当時、アーティストが運営する組織としてモンリオールで初めて設立された Vehicle Art が1979年に入居した。1980年代はじめにはその周辺のビルにもアーティストが入居しはじめ、1990年代にはアーティストの集中がピークとなった。しかし2000年になると同ビルが立地する敷地を入手したケベック不動産協会 (Société immobilière du Québec) により Vehicle Art は退去させられてアート活動の拠点が失われることとなった、ということである。

QDS ニュースレター⁽⁶⁾によれば、2003年から放置されていた同ビルをケベック州政府からの890万ドルの助成金をもとにモンリオール・ジャズフェスティバルの拠点とすることが2008年に決定された。歴史的建造物である同ビルの再利用は QDSP が本地区のリニューアルを象徴するものとして2003年より要望していたものであり、それが受け入れ

(5) Graham, Hughes. (2017年6月28日) Red-light tour takes trip into Montreal's racy past: City's 'flowing taps' during Prohibition fueled crime, gambling. The Canadian Press. 閲覧日: 2019年1月18日.

(6) Quartier des spectacles.(February 28, 2008) A New Vocation for the Blumenthal Building. <<https://www.quartierdesspectacles.com/en/blog/48/a-new-vocation-for-the-blumenthal-building#>> 閲覧日: 2019年1月10日.

られたわけである。

2003年はQDSPが結成された重要な年であるが、その経緯は以下のとおりである。QDSは、2002年に開催されたモンリオール・サミットにおいて、モンリオールの10大プロジェクトの一つとして位置づけられた。サミットではモンリオールを“Metropolis of creation and innovation open to the world”とする方策について話し合わせ、モンリオールが文化開発政策(cultural development policy)を採択するべきであるとの提案がなされ、その採択が2005年になされた。2006年にはモンリオールがUNESCO City of Designに指定されたが、それがモンリオールをCultural Metropolisとして世界的に認知させるものになると認識された。2007年にモンリオール市、ケベック州政府、カナダ政府などによりCultural Metropolisの促進を図るイベントであるRendez-vous November 2007-Montréal, Metropolis at the Palais des congrèsの開催をきっかけにQDSの西側地区の開発が宣言された。そしてモンリオール市都市計画であるThe Special Planning Program(SPP)の第1段階の開始としてQDSの開発が決定された。その資金的裏付けが、上記3者から提供されたそれぞれ4000万ドル、総額1億2000万ドルの公共投資である(Ville de Montreal, 2008)。その後、2011年にQDSの中核であるPlace des Artsの敷地内にモンリオール交響楽団ホール(Maison Symphonique de Montréal)が建設され、地区の文化性が更に高まった(Ville de Montreal, 2008)。

また、Deschênes(2018)によれば、モンリオールは100年以上もショーと文化の都市として知られるが、QDSの特筆すべき点は、これまで音楽や演劇などのショーは施設の中で行われてきたが、QDSでは屋外空間である道路もその舞台として使うようになった、とのことである。また、1980年代に開始され、すでに世界的に知られるイベントとなっているモンリオール・ジャズフェスティバルの創設者によれば、屋外空間がフェスティバル空間として使用されるようになったことが、QDSの前触れとなったということである。Thibert(2015)も、1980年代の中頃になって、モンリオール・ジャズフェスティバルが、地区全体に点在する空閑地を利用するようになった、と述べており、QDSの形成は、既存のイベント空間のインクリメンタルな変容の形態であると考えられるだろう。

QDSに立地するUQAMも変容しつつある。Thibert(2015)によれば、19世紀からの文化地区であるQuartier Latinに1980年代に開学したUQAMは、QDS形成を意識して地区中心部に存在していた古い建物やキャンパス内部空間のいくつかを修復した。また新しいパビリオンをいくつか建設したことで地区の文化的景観も変化していった。このような経緯から、QDSが文化産業の利害関係者によってゼロから創られたのではなく、風俗地区の歴史と連続する地区となることが意図されている、とのことである。

一方で、QDSPのMair氏は、地区周辺での家賃高騰により、これまで低家賃で生活していたアーティストたちが都心から少し離れた家賃の安いMile Endやさらに外側のMile EXなどの地区に移っているようだ、と言う。同氏によれば、アート活動だけで生活していけるアーティストは多くない、ということで、QDS開発に伴うジェントリフィケーションにより、家賃が上昇した都心部から郊外へアーティストが移っていくというサイクルに入っているようにも見える。

4. QDS の政策的位置づけ

QDS はモントリオール市のマスタープラン (Montreal Master Plan November 2004) により定義される行政上の計画単位である。同マスタープランは、QDS を文化創造・文化生産・イベントの場が集中する地区と位置づけている。このような文化活動の集中が同市の活気と都市イメージにとっての資産だとするが、一方で、それが住宅開発プロジェクトや公共空間デザインに様々な制約を加えていることが都市計画の課題だとしている。マスタープランは、QDS の全体的な質が、多くの空閑地と駐車場によって損なわれていることが問題であるとの認識にもとづき、そこでの開発は同地区における屋外イベントに対する要求や、公的なオープンスペースの保存に配慮したものであるべきとの方針を示している。要約すると、同マスタープランは QDS にとって住民と訪問者・旅行者のバランスのとれた存在が必要であるという認識を示している。

Thibert(2015) は、QDS の成立は、ケベック州におけるレコーディング、ショー、ビデオなど音楽産業を支えるために 1978 年に設立された非営利組織である Association québécoise de l'industrie du disque, du spectacle et de la vidéo (以下、ADISQ と呼ぶ) の調査をきっかけとするものである、とする。ADISQ は 2001 年に、モントリオール中心部東側を文化地区として再開発することを提案した。その提案は、ADISQ と Bernard Lamothe というコンサルタントとの話し合いの中から生まれ、QDS の実現につながっていった。その背景には、同地区が文化的活動の中心として長い歴史を持っていたが、ショー、フェスティバルやクラブなどに来る人々はまだいたものの、地区自体は歩き回るような雰囲気ではなくなっていたという状況がある。また、QDSP の Maier 氏も、特に買い物や劇場などの用事がなければ、地区の雰囲気を楽しむためだけに来る人はいなかった、と言う。

Thibert(2015) によれば、QDS がモントリオール市の公的プロジェクトとなるためには政治的なイニシアティブが必要であった。今世紀に入ってから当時の市長が地域の文化コミュニティ・グループに中心部の再活性化の提案を呼びかけ、それに対し、フェスティバル主催者やコンサート劇場の所有者などが再グループ化をはかり、非公式な形で連合を組んだ。その結果、文化コミュニティだけでなく都市再開発や観光開発の促進という点で、その連合と自治体の利害が一致しエンターテインメント地区としての QDS が政策的に承認されるに至り、2003 年に前述の QDSP も設立されることとなったのである。

5. QDS 内の主要な地区の特性

QDS を UED として機能させている主要な公共空間の特性についてその概要を以下に示す。

1) Place des Arts

Deschênes(2018) によれば、1963 年に建てられた Place des Arts とその周辺地区が QDS 立ち上げ段階での最優先事項だった。現在、Place des Arts は、Place des festivals と呼ばれる QDS を象徴するパブリック・オープンスペースをはじめとする複数のエン

ターテインメント空間に取り囲まれている。夏季は Place des Arts の正面アクセスともなる Saint Catherine 通りが車両通行止めとなるため、向いのスーパーブロックを占める複合商業施設の Complexe Desjardin と一体化して、多様な活動が展開されるステージ空間となる。来訪者にとっては Place des Arts 内の美術館やコンサートホールなどの施設に入場しなくても、屋外において多様なビジュアル・アートやパフォーマンス・アートを体験できる。沿道のカフェやレストランに加え Place des Arts の地下にもカフェや本屋などがあり、また地下でも Complexe Desjardin と連結されているので、特に地区外からの訪問者、旅行者にとっては滞留性の高い空間となっている。Place des Arts には高さのあるタワー状の建築物は存在しないためランドマーク性の高い地区とはなっていないが、Saint Catherine 通りの白い石ブロック舗装とそこでの人々の滞留が祝祭性のある独特の風景を生み出しており、非日常的な体験の場として機能していると言える。本地区の祝祭性をさらに高めているのは、隣接地区にある複数の建築物である。特に前述のモンリオール・ジャズフェスティバルの拠点となった The Blumenthal Building の Place des Arts に向けた壁面は夜間にはアート作品として演出される。なお、The Blumenthal Building に隣接する îlot Balmoral と呼ばれるデザイン性の高い建物が2018年に完成したが、QDSのシンボルカラーである赤色を壁面に大胆に使用した建物で、今後、QDS内のフラッグシップ・ビルディングとしてまたランドマークとして機能するものと思われる⁽⁷⁾。その最初のテナントとして、National Film Board が2019年の秋に入居する予定となっている。

2) Place des festivals

QDSを象徴するパブリック・オープンスペースとして、Place des Artsの西側に隣接して Place des festivals と呼ばれる約190m×40m、面積約7500㎡の広場が整備されている。この空間は、Place des Artsの北側に設けられた約200mのプロムナード状のアート空間である Promenade des Artistes を経て Place des Arts 東側に隣接する約90m×80mの Parterre du Quartier des spectacles と呼ばれる公園につながり、Place des Arts 南側の境界となる Saint Catherine 通りにつながる。その結果、Place des Arts の周囲がすべてエンターテインメント空間としてのパブリック・オープンスペースで囲まれた形になっている。Deschênes(2018)によれば Place des Arts はQDSの中核として、当初からベルト状にフェスティバル空間で囲まれるように計画されており、実際にその通りに整備されていることが分かる。

Place des festivals は屋外コンサートやアート・イベントの場として使われるが、筆者の観察によれば、それらが催されていない時には、少なくとも夏季であれば人々の散策や休憩の場としても気軽に使われており、都市中心部における貴重なアメニティ空間となっている。同地区の象徴は、高さ25mの4基の照明装置である(写真2)。この照明装置はQDSのために特別に制作されたもので、現地ではその形状から「歯ブラシ」とも呼ばれるユニークなデザインとなっている(Joel 2012:134)。「歯ブラシ」はさらに、大型のスピー

(7) Société d'Habitation et de Développement de Montréal. îlot Balmoral: Your new address at the heart of the Quartier Latin. <https://www.shdm.org/en/news/uqacs-ecole-nad-moving-to-ilot-balmoral/> 閲覧日: 2019年1月15日



写真2 Place des festivals の照明灯

カーやアート作品を吊り下げる装置としても機能する。広場の舗装面には人の動きに反応するカナダで最大のインタラクティブな噴水が235基埋め込まれている。また2つのレストランも広場の横に配置されている。

QDSPのMaier氏によれば、Place des festivalsでは電源やケーブルが地区内にネットワークされており、個々のイベント・プログラムに応じて自由に電力を得ることができるためイベント主催者は配線を気にすることなく効率良く仕事を進めることができる、ということである。また、Joel(2012:134)は、このようなインフラストラクチャーを‘メディア・インフラストラクチャー’と呼び、同地区が、物質的な構造物と非物質的なメディアイメージが合体する場所となっているとする。このPlace des festivalsは外見上は「歯ブラシ」以外には一見何の特徴もない平凡なオープン・スペースだが、エンターテインメントの実験的な空間として独自のものである。なお、Place des festivalsには座席はないが、敷地の片側が緩やかな傾斜地となっており、少し高みからイベントを見ることも可能である。本地区はまた、前述のThe Blumenthalとîlot Balmoralと道路をはさんで向かい合っており、両者のユニークな建築物を見て楽しめる眺望の場としても機能する。

3) Quartier Latin

Quartier Latinは前述のとおりQDSの東端に位置し、緩やかな坂道に沿って個性的なバーやレストラン、店舗が立ち並ぶ歴史のある文化地区であり、またモントリオールの多

文化性を象徴する地区でもある。Deschênes(2018)は、エンターテインメント地区として北米でも大変にユニークな地区であり、保存に値する場所である、と述べている。本地区はナイトライフとUCAMその他の大学生の存在をターゲットにしている。特に学生は訪問者全体の75%を占めるという。しかし本地区にはPlace des Artsその他が立地するQDSの西側地区ほど空き地は多くなく、そのため不動産開発にとっては西側地区ほどの魅力はない、ということである。実際にQuartier Latinの中心的な道路であるRue Saint-Denisを歩いてみると、レストランやバーその他各種店舗が隣接して続いており再開発の対象となるような敷地あるいは空き地を沿道に見つけることはできなかった。

その一方で、Quartier Latinは筆者が1993年に訪れた時に比べると、全体に衰退してきているようにも見えた。UCAMの大学生でもあったDeschênes(2018)によれば、Rue Saint-Denis沿道で伝統的に開催されていたフェスティバルはPlace des Artsに移っていった、とのことである。また2012年の学生によるストライキが同地区の衰退に影響を及ぼした、という。しかし、2017年末には150の店舗のうち空きは14だけ、となっているとして、Quartier Latinの状況は良くなっている、とも述べる。同地区では大規模な施設の立地は無理だが、大学へのアクセス提供や、地下鉄駅による車利用の抑制、公共・民間敷地でのアートの促進など多様な役割を果たしている、とされる。QDS設置以前から独自の文化地区として存在していた同地区を、新たなUEDの枠組みで定義し直そうとする試みが興味深い。

4) UQAM

UQAMキャンパスはQDSのメインストリートであるSaint Catherine通りに面して立地している。業務や商業ビルに囲まれた都市型のキャンパスであり、QDSの重要な構成要素となっている。本地区にはその他にCégep du Vieux MontréalとINIS(The National Institute of Image and Sound)という高等教育機関が立地し、全体で約50,000人の学生が所在する。Deschênes(2018)によれば、UQAMはQDSの東側地区と西側地区にパビリオンを設置しており、さらに中心部のPlace des Arts地下鉄駅と直結するかたちで新しいパビリオンを建設し、QDSの文化性と賑わいを高めている、ということである。それはまた、長い間空き地であった当該敷地(地下鉄駅上空の土地)の問題を解決するものでもあった、とのことである。UQAMは、さらに2018年にQuartier Latinキャンパスの改修を宣言した。その中心がPlace Pasteurと呼ばれる中庭である。改修は、屋外ファニチャーの取り換え、歩道の拡幅、植栽スペースや日当たりの良い場所の拡大などである。UQAMキャンパスのこのような改修は同大学が2019年に50周年を迎えることを記念したのものである。工事現場を観察すると、この中庭は、前面の車道・歩道と一体化したポケット・パークとして機能することがわかる。以上のように、QDSでは大学もUEDの形成に積極的な役割を果たしていることが注目される。

5) Jardins Gamelin

Jardins Gamelinと呼ばれる本地区は、住民や来訪者の多様な活動を可能にする公園としてQDSの重要な実験のプロジェクトとなっている。Jardins Gamelinは、もともとホームレスや精神障害者、麻薬売買人や使用者が集まる問題の場所であった。Semenak⁽⁸⁾によ

れば、本地区は一般市民が立ち寄る場所ではなかったが、市制 350 年を記念して公園として再整備された、とのことである。筆者の観察では、QDS 内のパブリック・スペースの中では最も散漫でインフォーマルな空間である。身の危険を感じるほどではないが、ドラッグを使用しているように見える若者グループや男性どうしのカップルなどの存在に印象づけられる。その一方で都市農園や屋外カフェでくつろぐ人々や、屋外卓球台で遊ぶ学生グループもあり、包含性の高い空間であることが分かる。

Maier 氏によると、QDSP に課せられた活動はパブリック・スペースの運営であるが、イベントの企画・運営すべてを包括的に行うのはこの公園だけであり、その意味で QDSP にとっては特別に重要な場所である。なお、QDSP は、市から委託される形で Pepiniere & Co. という非営利のアーバンデザイングループと Sentier Urbain という都市農業コレクティブの団体と協力しながら同地区で 5 月から 10 月までの間イベントを運営している。Semenak (2015) によれば、Jardins Gamelin のプログラミングを QDS のために担当した Pascale Daigle は、公園づくりの発想を、好ましくない人々を追い出そうと考えるのではなく、また、豪華なビルや派手なショーによるのではなく、幅広い人々のための活動によって場所を満たすこと、人々の新しい混合を生み出すこと、だとしている。安全性については、園芸家やそのボランティアが作業し、カフェで働くスタッフがおり、といったように仕事をする人々が常時存在することで犯罪を予防している。自転車警官の出入りも効果的であり、ジャズ音楽を流したり、パーティ用のライトをつけたりといった何気ないことも新しい雰囲気づくりに効果的だ、と述べている。以上のように、Jardins Gamelin は、排他ではなく包含という概念により安全で楽しい公共空間の実現を目指していることが特徴的である。

6. 今後の研究への示唆

本稿は QDS を、都市計画・デザイン、都市観光、都市経済などの研究対象として既に認知されている UED のユニークな事例としてとらえ、学術的な研究対象とするためにその実態の提示を試みた。QDS は、以下のとおり、今後の UED の研究についていくつかの新しい研究トピックを示唆している。

1) メディア／エンターテインメント・インフラストラクチャー

QDS を特徴づけているのは Place des festivals のイベント専用の照明灯や地下の電源設備など 'digital play ground' を機能させるためのメディア／エンターテインメント・インフラストラクチャーである。これまで UED の研究では、インフラストラクチャーとしては劇場やホテル、コンベンション施設など箱ものに注意が向けられていたが、QDS はさらに UED におけるマルチメディア技術の積極的な導入の重要性を示しており、今後の研究において注目されるべきトピックである。

(8) Semenak, Susan (updated Jun 27, 2015) Montreal Gazette "Jardins Gamelin: a rough spot gets a new look. 2019 January 13. <https://montrealgazette.com/life/jardins-gamelin-a-rough-spot-gets-a-new-look> 閲覧日: 2019 年 1 月 15 日.

2) UED 組織へのアーティストの参加

QDSではパブリック・プライベート・パートナーシップの形式で地区全体を企画・運営・管理する体制が確立されている。UEDのための組織づくり自体は特に珍しいことではないが、QDSではそこに地元アーティストが正規のメンバーとして立ち上げから参加していることが注目される。このアーティストの参加が、他のUEDと比較してどのような効果をもたらしているのかが重要な研究課題ともなり得るだろう。従来のBusiness Improvement Districtなどでよく見られる地元ビジネス・コミュニティや成長志向の地域政治家たちによるものとのような違いが出るのか、今後の研究課題として有意義だと思われる。

3) 公共空間の排他性と包含性

QDSでは他のUEDと同じようにジェントリフィケーションの傾向が強まっており、都市中心部で創作活動をしていたアーティストたちが地区外に移り住まなくてはならない状況が発生している。しかし一方でJardins Gamelinに見られるように、社会的弱者を含め多様な人々を積極的にアートやフェスティバルの空間に呼び込もうという試みもQDS内ではなされている。このようにQDSは、UEDにおける排他性と包含性の問題についての理解を深めるための貴重な事例となるだろう。

4) 一時性の計画 (ephemera planning)

QDSはアート・イベントやフェスティバルなどを提供する空間づくり、仕組みづくりに関する一つの都市計画プロジェクトであるが、土地利用や建築物のコントロールあるいはインフラ整備など長期の都市変容に関わる伝統的な都市計画にはない計画論や計画技術の必要性を示唆している。そのような計画論・技術の必要性についてはSchuster(2001)がephemera planningとして概念化しており、QDSはその典型的な事例になるものと思われる。上記2)で示したアーティストの関わりが一つの研究対象として考えられる。

本稿は、QDSが都市計画・都市観光の観点からUED研究の新しい課題あるいは視点を提示する貴重な事例であることを確認した。2019年にはQDSにおける主要プロジェクトが完成し稼働開始するため、事例研究の題材としてはより適切なものになると思われる。したがって、QDSについての事例研究を完結させるためには、新たな文献資料の収集に加え、現地でのより詳細な一次情報の収集が今後必要である。

[参考文献]

- 榎戸敬介 (2018) 『視覚的消費を通じた都市開発—東京駅周辺地区のり・デザイン—』 千葉商大紀要 第55巻 第2号 (2018年3月)pp.15-26
- Deschênes, C.(2018) *Tous pour un : Quartier des spectacles Montréal*. Montréal: Les Éditions La Presse.
- Hannigan, J.(1998) *Fantasy City: Pleasure and profit in the postmodern metropolis*, London: Routledge.

- Joel, M.(2012) 'Spectacular infrastructure: The mediatic space of Montréal's 'Quartier des spectacles' *Public*, Volume 23, Number 45, June 2012, 128-138 (11).
Montréal Master Plan November 2004. Montréal.
- Sagalyn, L.B.(2001) *Times Square Roulette: Remaking the City Icon*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Shuster, J.M.(2001) Ephemera, Temporary Urbanism, and Imaging, in Vale, L. J. and Warner Jr. S.B.(eds) *Imaging the City: Continuing Struggles and New Directions*. New Brunswick: The Center for Urban Policy Research.
- Thibert, J.(2015) Une autobiographie (incomplète) du Quartier des spectacles, in Harel, S., Lussier, L. and Thibert, J. (eds) *Le Quartier des spectacles et le chantier de l'imaginaire montréalais*. Presses de l'Université Laval.
- Ville de Montreal.(2008) *The 2007 Rapport, Implementation of Montreal, Cultural Metropolis, Cultural Development Policy of Ville de Montreal 2005-2015*.

付記

本稿は、平成 29 年～ 32 年度科学研究費補助金による基礎研究 (C)「文化的消費主導の都市計画論：グローバル都市におけるエンクレーブの役割と意義」(研究代表者 榎戸敬介, 課題 ID 17878483) の成果の一部である。

(2019.1.28 受稿, 2019.3.8 受理)

—Abstract—

Montreal's *Le Quartier des spectacles* (QDS), which has been developed as a new center for cultural events and festivals, demonstrates an innovative approach to the formation of an Urban Entertainment District (UED). This QDS is a mixed-use district of one square kilometer adjacent to Montreal's central business district where public open spaces such as parks, plazas, and walkways have been redeveloped as sites for various cultural activities. The *Quartier* has also been a driving force behind the regeneration of the central area of Montreal. It is distinctive not only for its redesign of public open spaces, but also for the establishment of a public-private partnership involving local artists, media, and administrators, which brought the entire district together as a unified entertainment space. The QDS offers us a host of new topics for the study of UDE, including; 1) entertainment infrastructure, 2) participation of local artists in a UED organization, 3) exclusiveness and inclusiveness of public spaces, and 4) ephemera planning.

[研究ノート]

在宅高齢者を対象とした生活支援サービスの担い手の

キャリアブック構築

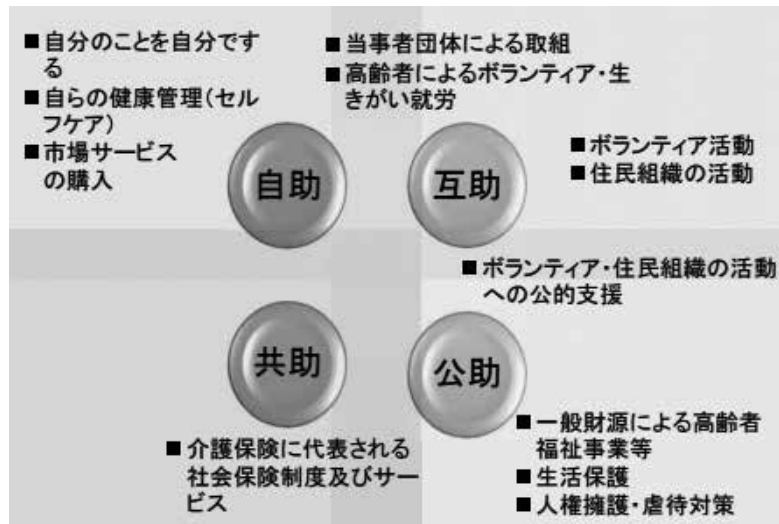
—担い手のモチベーションとサービス品質への影響の検討—

齊藤 紀子

1. 背景と問題意識

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ることができるよう、厚生労働省は2025年を目途として、住まい・医療・介護・予防・生活支援を一体的に提供する「地域包括ケアシステム」の構築を進めている。本システムでは「自助」「互助」「共助」「公助」の考え方(図1)のもと、支え手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。

図1. 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「地域包括ケアシステム」⁽¹⁾

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)では、それまで全国一律の基準により予防給付として実施されていた

(1) 厚生労働省「地域包括ケアシステム」https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/hukushi_kaigo/kaigo_koureisha/chiiki-houkatsu/(2018年12月16日確認)

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⁽²⁾による多様なサービスとして市町村単位で提供することが推し進められてきた⁽³⁾。その後、同制度改正のための議論において、訪問介護における生活支援（掃除・ゴミ出し・洗濯・買い物・調理などの家事面における援助）はホームヘルパーによる専門的サービスからボランティアが中心のサービスへの移行を目指すことが明らかとなった（鏡 2017, p34）。ボランティアや地域住民など生活支援の担い手となる人々に対する期待（と行政による活用の意図）は高まりを見せている。

その一方で、日本経済新聞（2017年5月18日）が「軽度介護 新手法が低調—住民主体型4%どまり 担い手不足」と報じたように、ボランティアやNPOによる住民主体型サービス（訪問介護／通所介護）の参入は低調である⁽⁴⁾。また鏡（2017）は、プロのサービスからボランティアなどのサービスに移行した時の機会や質の問題を憂慮している。

こうした中であっては、ボランティアや地域住民などの地域人材によって既に実施されている自発的な生活支援サービスが今後も活動を維持・継続できるよう、担い手のモチベーションを高めること、新たな担い手となりうる人々の関心を喚起すること、そして望ましい生活支援サービスの品質保証を図ることが求められる。

2. 研究内容と研究方法

上記の問題意識をもとに、まずは現在生活支援サービス活動に従事している担い手のモチベーションを高め、彼らによるサービスの品質保証を図ることに焦点を当て、次の3つのリサーチクエスションを設定した：

- RQ1：生活支援サービスの担い手のモチベーションを維持／向上させる要因は何か。
 RQ2：望ましい生活支援サービスとは、どのようなサービスであるか。
 RQ3：「望ましい生活支援サービス」として明らかになったサービス品質を保証するためには、どのように担い手の意識づくりを行うべきか。

- (2) 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
- (3) 「市町村が中心となって、地域の実情に応じて、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で、地域の支え合い体制づくりを推進し、要支援者等の方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目指す。」とされ「総合事業の実施に当たっては、ボランティア活動との有機的な連携を図る等、地域の人材を活用していくことが重要である。」と記されている。（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」（改正版、2018年4月1日適用）<https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12300000-Roukenkyoku/0000205730.pdf>(2018年12月16日確認))
- (4) 2018年3月に公表された総合事業実施状況に関する報告書でも、総合事業訪問型サービスにおける「住民主体による支援」は実施主体全体のうち3.7%と報告されており、増加の兆しは見られない。（厚生労働省「平成29年度介護予防・日常生活支援総合事業及び生活支援体制整備事業の実施状況に関する調査研究事業報告書」<https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12300000-Roukenkyoku/0000211813.pdf>(2018年12月16日確認))

これら3つのリサーチクエスションにつき解を導き出すことを目的として、高齢者向け生活支援サービスを有償ボランティアとして提供する2つの団体（表1参照）をフィールドとし、クラウドおよびスマートフォンを利用する活動履歴管理システム「キャリア介護システム（改訂版）」⁽⁵⁾を用いた実証実験を行った。

実験の具体的方法は次のとおりである。まずRQ1, RQ2, RQ3それぞれにつき先行研究の検討およびキャリア介護研究会での議論を行い、その内容を反映させたアンケートを作成した。キャリア介護システム内に生活支援サービスの担い手の活動履歴を蓄積・可視化する「キャリアブック」を構築し、本アンケートも組み込んだ。支援の担い手は、2017年10月～2018年3月の実験期間中、支援案件を1件実施する度にそのサービス内容（活動日時、内容、事務局へ伝えたいこと、利用者家族に伝えたいことなど）をスマートフォンにより入力しキャリアブックに登録するとともにアンケートに回答・送信していった⁽⁶⁾。そして支援の担い手を対象としたインタビュー調査を行った。

表1. 実験フィールド

生活支援サービス名称と概要	運営団体概要
CUC 宅配サービス 千葉商科大学周辺に在住の高齢者・出産前後のご家庭を対象とした、千葉商科大学学生ボランティアによる買い物代行・宅配、掃除、パソコン指導などの有償ボランティア。学生と地域が互いに元気になるような地域交流を目指している。	千葉商科大学所属任意団体 (千葉県市川市、代表：陸正氏) ・担い手の年齢：18～22歳 ・活動日：木曜・土曜
まごころサービス 上尾市内在住の高齢者・子育て層を対象とした、地域住民による料理・片付け、ゴミ捨て、散歩の付添、学習支援などの「できる時にできることをする」助け合いの有償ボランティア。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。	一般社団法人セーフティネット (埼玉県上尾市、代表：清水さえ子氏) ・担い手の年齢：50代後半～70代 ・活動日：7日/週

(出所) 筆者作成

表2. 実験のスケジュール

2017年6月	・全体計画、システム仕様の決定発注 ・各フィールドでの体制づくり、情報共有
7月～9月	・システム開発期間 ・アンケート質問項目に関する検討～改訂版キャリア介護システムへの埋め込み
10月～	・CUC 宅配サービスおよびまごころサービスへ改訂版キャリア介護システムの導入 ・実証実験 ・インタビュー実施 ・アンケート回答内容の分析、検討 ・インタビュー内容の検討
2018年3月	・実験内容・成果のとりまとめ

(出所) 筆者作成

(5) ホームヘルパーの処遇改善と介護サービスの品質向上を目指して設置された「キャリア介護研究会」(千葉県市川市)が構築したシステム。介護人材不足の問題を解決するため、ホームヘルパーのモチベーション向上、労働環境・処遇の改善、専門性の明確化・高度化、多様な人材の参入促進を図ることを目的として開発された。詳細は齊藤(2018)を参照されたい。本研究に使用したのは、齊藤・熊野(2017)に示した実証実験結果を踏まえた改訂版システムである。

図2. 研究の概要

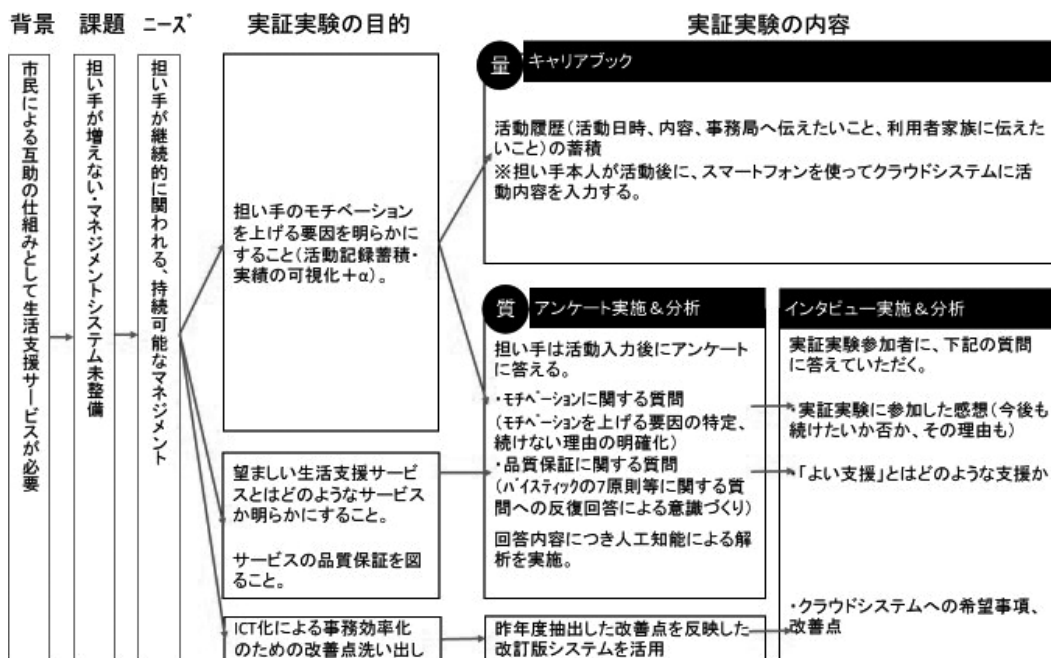


図3. キャリアブックの画面

サービス情報	
サービス内容	1. 昼食調理・配膳・片付け 2. 話し相手・見守り 3. その他:自立の向上
注意事項	1. 過去に不安症状状あり 2. 下肢筋力の減弱 3. 肺がん
援助目標	1. 昼食調理・配膳・片付け 2. 話し相手・見守り 3. その他:自立の向上
ご家族の心身の状況	独居
本人および家族の希望	1. 日常生活全般の援助を受け、自宅に安定した生活の継続 2. オレンジカフェなどへの同行
留意事項	1. 気分や体調の変化の輸入 2. 穏やかで明るい話し方が好き 3. 支障がなくても、それとなく自立を促す工夫
活動記録表	
利用者氏名	■■■■
時間	開始時刻 12 時 0 分 終了時刻 13 時 0 分
移動時間	15 分 自転車
家族へ伝える(は)しい事	

- (6) スマートフォンを所有していない担い手については、サービス運営団体事務局が管理画面から入力代行・登録作業を行った。

キャリアブック				
●すべて●年●月				
2018年01月				
表示				
利用者総数	7人			
サービス件数	46件			
作業時間	52時間0分			
身体	0			
生活	101			
サンクスポイント	0			
スペシャルサンクス	0			
スマートサンクス	0			
明細(保険適用)				
明細(保険適用外)				
サービス内容・種類	単位数	回数	合計	支給金額(円)
家事全般120分	4	11	44	11,000
買物代行60分	2	4	8	2,000
病院同行90分	3	1	3	750
見守り60分	2	3	6	1,500
DS通所30分	1	6	6	1,500
調理60分	2	14	28	7,000
調理90分	3	4	12	3,000
買物同行60分	2	2	4	1,000
買物同行90分	3	1	3	750
項目別活動集計				

3. 先行研究の検討と実証実験の準備

RQ1「生活支援サービスの担い手のモチベーションを維持／向上させる要因は何か」の解を導くためのアンケート調査・インタビュー調査にあたり、ボランティア活動に参加するモチベーションと活動を継続するモチベーションについての桜井（2007）の研究⁽⁷⁾を参考にした。桜井は「ボランティア活動に参加する行動と、ボランティア活動を継続する行

(7) 調査対象者が従事するボランティア活動分野は、高齢者49.8%、青少年・子ども21.6%、障害児・者16.4%、環境6.3%、芸術文化・スポーツ1.0%、地域づくり1%、その他3.8%であった（桜井2007, p34）。

動との間には、それぞれに影響を与えている要因に大きな違いがみられる」という(桜井2007, p22)。

ボランティア活動への参加行動に影響を与える要因としては、次の7つを示している：「自分探し」「利他心」「理念の実現」「自己成長と技術習得・発揮」「レクリエーション」「社会適応(人から誘われたこと)」「テーマや対象への共感」。なお年齢層別に検討すると、若年層(30歳未満)には「自分探し」「自己成長と技術習得・発揮」「レクリエーション」などの利己的な要因が、高齢層(60歳以上)には「利他心」「理念の実現」「社会適応」などの利他的な要因が強くみられるという。

一方でボランティア活動継続に影響を与える要因として、「状況への態度要因」が有用であるとしている。これは、ボランティア自身が活動における状況に対しどのような認知態度(とくに満足感)をとっているかというものであり、唯一、ボランティア受入組織側が操作可能な要因であるという(桜井2007, p52)。この「状況への態度要因」は、組織からボランティアへの様々な配慮を意味する「組織サポート」、業務達成による充足感や仕事自体の魅力などの「業務内容」、活動を通じて形成される人間関係を意味する「集団性」、ボランティアが社会的に役に立っていることの実感を意味する「自己効用感」から成るといふ。そして年齢別に調査・検討を行った結果、若年層には活動におけるやりがいや適材適所であること、壮年層(30歳以上60歳未満)にはボランティア同士の楽しいコミュニケーションやグループの一員という意識、高齢層には技術や能力を活かせる活動や対象者や社会の役に立っている実感が継続要因となっていることを指摘している。

この先行研究を踏まえ、表3に示す質問項目から成るアンケートをキャリア介護システムに組み込み、CUC 宅配サービスメンバー(若年層)とまごころサービスメンバー(高齢層)に回答してもらうこととした。生活支援サービスを1件実施する度に、スマートフォンを使ってクラウドシステム上の「キャリアブック」に活動内容を登録し、続けてスマートフォン上で本アンケートに回答してもらった。

表3. 生活支援サービスの担い手のモチベーションを維持/向上させる要因を明らかにするための質問(はい/いいえで回答)

指標		システム上に掲載される質問文
利他的 動機	承認	① 「ありがとう」と感謝され、やる気が湧いた。
	達成(自己効用感)	② 今日の支援は利用者の役に立ったと思う。
利他的 / 利己的	活動内容	③ 必要とされる、意義ある活動ができた。
	活動状況	④ 組織のサポートもあり、適度な活動量だった。
	対人関係(仲間)	⑤ 今日の支援で、仲間たちと良い関係が築けた。
	対人関係(受益者本人/家族)	⑥ 利用者やご家族からの信頼を感じる。
利己的 動機	成長	⑦ 今日の支援で、能力・技術が少し向上した気がする。
	選択と自己決定	⑧ 今日の支援で、自分なりに工夫ができた。
実績蓄積		⑨ 今日の支援実績が蓄積されることはうれしい。
経済的報酬		⑩ いただく収入は、今日の私の活動価値より高い。

RQ2「望ましい生活支援サービスとは、どのようなサービスであるか」の解を導くためのアンケート調査・インタビュー調査にあたり、今日のソーシャルワーク実践に浸透している「バイスティックの7原則」に加え、鏡（2017）およびキャリア介護研究会における議論、市川市による「市川市地域福祉計画策定のためのアンケート調査報告書」を参考にした。

「バイスティックの7原則」は①個別化（利用者の個別性を理解する）、②意図的な感情表出（利用者の自由な感情表出のために意図的にかかわる）、③統制された情緒的関与（援助者自身の感情を自覚的にコントロールして利用者に反応する）、④受容（利用者のあるがままを受け入れる）、⑤非審判的態度（援助者の価値観によって利用者を非難しない）、⑥クライアントの自己決定（利用者の自己決定の尊重）、⑦秘密保持（利用者に関する情報を不必要に漏らさない）から成る（新井 2014）。1957年にバイスティック（F. P. Biestek）により提唱された本原則は、半世紀たった今日もソーシャルワーク実践に大きな影響力をもつという。

鏡（2017）は、生活支援サービスを含む介護活動全体を対象として、よいサービスを定義することは極めて難しいと指摘している。「介護とは、調理や洗濯、清掃、排泄、水分補給、体位変換、入浴等々日常生活全般の支援である。それは個人の能力やともすれば意欲によって、必要の度合いが異なるのである。したがって、そこには「適正な」介護を求めるのはきわめて難しい。つまるところ介護とは、本人の必要性に基づいた、より良い生活を実現するための支援である。「良いもの」かどうかは、本人のみが判断可能なのである。ここでは、ケアマネージャーをはじめ、介護に携わっている人が適切と判断したとしても、それが本人にとって必ずしも良いサービスである保証はないからである。しかも、要介護者の生活は問われない。[介護保険制度は] たとえ、自堕落な生活をしていたとしても給付が受けられない制度ではないからである（〔 〕内筆者）」（鏡 2017, p18）。キャリア介護研究会での議論において、介護サービスに従事する実務メンバーからも、鏡のこの議論と同様の指摘がなされた。唯一無二の絶対的なよいサービスというものはなく、利用者の主観・価値観に基づき多様なサービスのあり方があり、よいサービスの定義も多様であるという。

「市川市地域福祉計画策定のためのアンケート調査報告書」（2017）をみると、民生委員・児童委員・福祉委員から「活動において現在困っていること」として最も多く挙げられた項目は、「相談に訪れた方・相談を希望されている方との関わり方（プライバシーにどこまで介入すればよいか、自立の必要性を理解してくれないなど）」であった。ここから、民生委員・児童委員・福祉委員らは支援を受ける人々に対して自立を求めているものの、支援の受け手は自立できるようになることを必ずしも望んでいないこと、すなわち自立を目指したサービスが望ましいサービスであるとは必ずしもいえないことがみてとれる。

これらの先行研究・議論・調査結果をもとに、「総合事業／介護保険外事業として実施する生活支援サービスは、利用者の要望（Demand）のアセスメントを十分に行い、利用者の自立のために何が必要なのか（Needs）観察し見極めながら寄り添うことが望ましい」という仮説を立て、CUC 宅配サービスメンバーとまごころサービスメンバーを対象としたインタビュー調査により検証することとした。

RQ3「望ましい生活支援サービスとして明らかになったサービス品質を保証するために

は、どのように担い手の意識づくりを行うべきか」については、バイスティックの7原則と上記仮説に基づき表4に示す質問項目から成るアンケートをキャリア介護システムに組み込み、CUC 宅配サービスメンバー（若年層）とまごころサービスメンバー（高齢層）に回答してもらうこととした。本アンケートも生活支援サービスを1件実施する度に、スマートフォンを使ってクラウドシステム上の「キャリアブック」に活動内容を登録し、続けてスマートフォン上で本アンケートに回答してもらうこととした。

表4. 望ましい生活支援サービスの品質を保証するためには、どのように担い手の意識づくりを行うべきか明らかにするための質問（はい/いいえで回答）

指標		システム上に掲載される質問文
利用者 本位	個別化	① 利用者が抱える課題に先入観をもたず接した。
	意図的な感情表出	② 利用者が感情を出しやすいよう心がけた。
	統制された情緒的関与	③ 利用者に腹が立っても、冷静に接することできた。
	受容	④ 利用者の価値観・習慣を、表情や状況からも読み取り尊重した。
	非審判的関与	⑤ 利用者の言動を良い/悪いと決めつけなかった。
	クライアントの自己決定	⑥ 利用者の本心に沿って、ご自分で決めてもらえた。
	秘密保持	⑦ 利用者のプライバシーを守っている。
	ストレングス	⑧ 利用者が気づいていない能力をひきだそうとした。
	エンパワメント	⑨ 利用者の努力は、積極的にほめた。
支援者 本位	社会的に意義あるサービ担い手としての自負	⑩ 今日の活動を通じ「地域づくり」に参加できた。

4. 実証実験およびインタビュー調査の結果と考察

RQ1「生活支援サービスの担い手のモチベーションを維持/向上させる要因は何か」については、アンケート調査の結果、表5に示す結果が得られた。

そしてRQ2「望ましい生活支援サービスとは、どのようなサービスであるか」については、インタビュー調査の結果、表6、表7に示す結果が得られた。

これらのアンケート結果およびインタビュー結果から次のことが指摘できる。

モチベーションに関するアンケート結果（表5）において、「ありがとうと感謝されやう気が湧いた」「今日の支援は利用者の役に立ったと思う」「必要とされる、意義ある活動ができた」については、CUC 宅配サービス（若年層）もまごころサービス（高齢層）もいずれも高い数値を示している。

「今日の支援実績が蓄積されることはうれしい」は、CUC 宅配サービス（若年層）で高い数値を示した。

一方、CUC 宅配サービス（若年層）とまごころサービス（高齢層）の間で数値に顕著な差異が見られたのは「今日の支援で仲間たちとよい関係が築けた」「今日の支援で能力・

表5. モチベーションに関するアンケートでの「はい」の割合

指標		システム上に掲載される質問文	まごころサービス 活動件数：167 (2018/3/4現在)	CUC 宅配サービス 活動件数：59 (2018/3/29現在)
			「はい」／活動件数	
利他的 動機	承認	① 「ありがとう」と感謝され、やる気が湧いた。	92%	97%
	達成（自己効用感）	② 今日の支援は利用者の役に立ったと思う。	93%	93%
利他的 ／ 利己的	活動内容	③ 必要とされる、意義ある活動ができた。	95%	90%
	活動状況	④ 組織のサポートもあり、適度な活動量だった。	77%	81%
	対人関係（仲間）	⑤ 今日の支援で、仲間たちと良い関係が築けた。	50%	68%
	対人関係（受益者本人／家族）	⑥ 利用者やご家族からの信頼を感じる。	83%	90%
利己的 動機	成長	⑦ 今日の支援で、能力・技術が少し向上した気がする。	46%	81%
	選択と自己決定	⑧ 今日の支援で、自分なりに工夫ができた。	71%	68%
実績蓄積		⑨ 今日の支援実績が蓄積されることはうれしい。	87%	97%
経済的報酬		⑩ いただく収入は、今日の私の活動価値より高い。	31%	64%

(出所) 筆者作成

表6. CUC 宅配サービス実施メンバーへのグループ・インタビュー結果⁽⁸⁾

<p>質問①：望ましい生活支援サービスとは、どのようなサービスであるか</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者が望むことを支援すること。支援者だけが考える支援はひとりよがりになる可能性がある。 ・「～してほしい」より「～したい」を引き出し叶えるようにサポートすること。利用者ができること・残された機能を活かせることを、それができる内にサポートすること。頼まれたことをなんでもして差し上げること・支援しすぎるとは、利用者がもつ可能性を潰してしまうため望ましくない。 (例：買物をすべて代理で行うのではなく、近くの店舗なら一緒に行くことも支援になる) ・自立を促すことがよい生活支援サービス。 ・利用者ができないことをサポートすること。 ・利用者からの依頼にプラスαで応えること (例：依頼されたエアコン掃除に加えて窓掃除も行うことや、座って一緒にお茶を飲むこと) ・業務的・作業的にならず、利用者とのコミュニケーションを大切にする支援。
---	---

(8) 2017年12月21日(木) 10:50～12:10、千葉商科大学1号館1203教室において実施。回答者は千葉商科大学人間社会学部の学生12人(小菅友雅、佐藤優希、島田明里、杉山将吾、鈴木健士、ソシカ、武田留奈、田中亮、福島ゆりか、平井尚美、政田友樹、渡邊司(敬称略))。本実証実験期間以前からCUC宅配サービス活動に従事しているメンバーと、本実験期間に初めて参加したメンバーが含まれる。

質問②：活動の感想（今後も活動を継続したいか否か、およびその理由）	<p>【続けようと思う—12人中3人】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・感謝の言葉・気持ちが嬉しかったため。 ・ボランティアの現場を経験したかった。良いことも悪いことも含めて現場を知るには、よい経験だった。自由時間を使って活動したい。 ・長く活動していると色々吸収できる。学びに役立つ。 ・1回話しただけでは（利用者とのコミュニケーション頻度が少ないと）利用者にも変化が生まれない。 ・地域の人々となつなかりが持てる。
	<p>【続けようとは思わない—12人中9人】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援者の都合を考慮することなく、頼まれたことをそのまま行う召使になってしまっている。支援者側に無理が生じている。支援者にとって融通がきくような形で活動を行うことが望ましい。 ・高齢者のニーズに応えると同時に、学生のニーズにも応える活動であってほしい。学生が行う活動ならではの意義・メリットが欲しい。それが無いと学生でなく業者が行えばよいのではと思われる。 ・高齢者のニーズに応えることは必要だと思うが、「利用されない支援」が必要だと思う。 ・地域課題に取り組む他の活動もやってみたいため。
	<p>【その他コメント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用者に気持ちよく迎え入れていただき、自宅に入って行う支援を気持ちよく実施することができた。初めて訪問する学生を自宅に上げることは信頼関係がないとできないこと。すでにこうした信頼関係が構築されていたことを強く認識した。 ・支援者仲間で話をすることは楽しかった。 ・「ありがとう」と言われることが嬉しかった。 ・この活動を通して、察する力・気づく力を養うことができる。 ・地域住民の生活圏の近くに大学が存在し、発展している地域だからこそできるサービスなのではないか。 ・活動を実施しただけで終わらず、（アンケート入力項目があったことで）振り返りができたことは良かった。

表7. まごころサービス実施メンバーへのグループ・インタビュー⁽⁹⁾

質問①：望ましい生活支援サービスとは、どのようなサービスであるか	<ul style="list-style-type: none"> ・利用者にとっては一人一人に合ったサービスが理想だが、支援者にとっては何もかも行うことは無理。やること／やらないことを明示することが必要。そのためには会話の機会を増やし、コミュニケーションする中で「どこまでできるか明らかにし、その範囲で行う」ことを双方合意すること。 ・支援は手伝いであって、あくまでも主体は利用者本人。できることは利用者自身にやっていただくような働きかけが必要。 ・時間内に依頼内容を終わらせようとする、終わらせることに精一杯になってしまったが、もっと時間的に余裕があれば、一緒に買い物に行くなど「一緒に行く」ことができたかと思う。 ・お互い様の精神で、支援することと支援を受けること（どちらかだけではなく）両方になれる／なろうとすることが重要。この理念を大切にしている。単に便利屋扱いで支援を依頼する人にはサービス提供しない。コミュニケーションの中でこのコンセプトを理解してくれた人もいた。そのうえで、支援対象の人の人生・生き方を丸ごと受け入れて寄り添うこと。 ・市民だけではよいサービスはできない。民生委員や行政などと連携することが重要。
----------------------------------	--

(9) 2018年1月8日(月) 10:00~14:00, 埼玉県上尾市マンション「ソフィア上尾」会議室にて実施。回答者は上尾市住民10人(相澤礼一郎, 井尻美代子, 清水さえ子, 関川修, 竹内暉, 田中崇, 永島京子, 野口匡治, 星野武美, 細野和子(敬称略))。本実証実験期間以前からまごころサービス活動に従事しているメンバーと、本実験開始時期から参加するようになったメンバーが含まれる。

<p>質問②：活動の感想（今後も活動を継続したいか否か、およびその理由）</p>	<p>【続けようと思う—10人中9人】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 互恵社会の大切さ・その輪をより広めていきたい。 ・ 現在のサービスはまだ浸透していない。今後も焦らずにニーズを掘り起こしていく必要がある。2025年までには上尾モデルとしてシステムを完成させ、広げていきたい。 ・ 退職後、寿命が尽きるまでの時間、ずっとインドア生活ではもたない。外に出ていけば人の繋がりが増えて嬉しい。考え方が広がり、活動的になる。できないことが増えながらも地域の中で暮らすことが当たり前になっていかなければならない。そのために勉強していかなければならない。 ・ 重いものを移動させるために、まごころサービスを受けたことをきっかけに支援者になった。40代から「ふれあい電話」という話し相手を務めるボランティア活動を行ってきた。この経験が生かせる。 ・ できていたことができなくなっていく。いずれ自分もそうなるので、お手伝いのつもりで活動している。 ・ 現役時代に、日本全国を転勤で廻った経験から、様々な人々と話を合わせることができる。将来的には自分も利用する側になる。人間は一人では生きていけない。巡りめぐって自分に返ってくるものだと思って活動している。年をとればとるほど仲間は多い方がいい。 ・ この活動を通して知り合った人と街中で会えることが嬉しい。何か役に立てればという思いで活動している。
	<p>【続けようとは思わない—10人中1人】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 誘われたから活動を行っている。
	<p>【その他コメント】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現在実施している生活支援サービスをビジネスにしていくなボランティアで行うか、方向性を決めかねている。 ・ 支援現場では利用者に「やってくれるもの」だと思われてしまった。できることは自分でやるようにしていくことを考えるようになった。

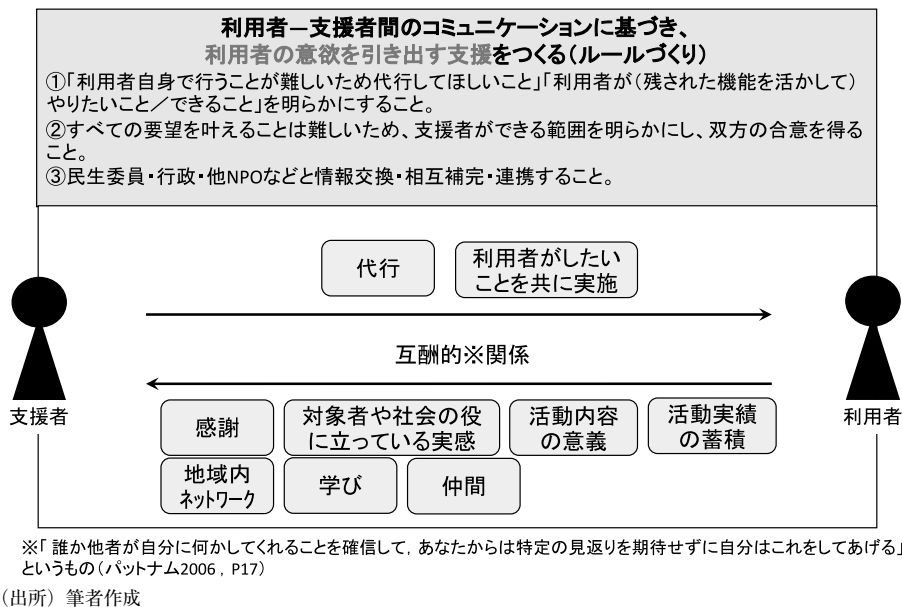
技術が少し向上した気がする」「いただく収入は今日の私の活動価値より高い」であり、いずれも CUC 宅配サービス（若年層）の方が高い数値を示した。この傾向はインタビュー内容にも表れており、「感謝」「学び」「仲間」が CUC 宅配サービス活動のモチベーションのキーワードになっている様子がうかがえる。生活支援サービスを通じて「感謝」「仲間」「学び」が得られないときには続ける意欲が落ちる（続けようと思わない 12 人中 9 人）ことを示している可能性がある。それに対し、まごころサービスのインタビューからは、「お互い様」の関係性づくりが活動のモチベーションのキーワードになっている様子がうかがえる。

ここから、「承認」「達成（自己効用感）」「必要とされる意義ある活動内容」は世代に関わらず生活支援サービスの担い手のモチベーションを維持／向上させる要因となること、世代間の違いを考慮すると若年層にはとくに「感謝」「学び」「仲間」が、高齢層には「互酬的關係」がモチベーションを維持／向上させる要因となるというインプリケーションが得られた。

そしてこれらはモチベーション維持／向上の要因となるだけでなく、望ましい生活支援サービスの特徴であるとも考えられる。これらの要因と、サービス活動実績の多い担い手からのインタビュー調査における指摘を踏まえ、望ましい生活支援サービスを図 4 のように整理することができる。

望ましい生活支援サービスには、サービスの利用者と担い手の間のコミュニケーションに基づき、利用者の意欲を引き出す支援をつくる（ルールづくり）ことが必要であり、そ

図4. 望ましい生活支援サービスの仮説 (修正版)



のために「利用者自身で行うことが難しいため代行してほしいこと」と「利用者が(残された機能を活かして)やりたいこと／できること」を明らかにすること、すべての要望を叶えることは難しいため支援者ができる範囲を明らかにし双方の合意を得ること、民生委員・行政・他NPOなどと情報交換・相互補完・連携することが重要である。利用者を大切にすることはいうまでもないが、これまでどちらかという優先順位の低かった、支援の担い手を大切にしている体制・仕組み・システムづくりを優先課題とすることが必要不可欠であるというインプリケーションが得られた。

そしてRQ3「望ましい生活支援サービスとして明らかになったサービス品質を保証するためには、どのように担い手の意識づくりを行うべきか」については、アンケート調査の結果、表8に示す結果が得られた。

本表における2017年12月時点の「はい」の割合と2018年3月時点の「はい」の割合を比較すると、まごころサービスでは10項目中6項目で、CUC宅配サービスでは、10項目中7項目でわずかではあるが増加している。生活支援サービスを1件実施する度に担い手に本アンケートに回答してもらうことは学習効果を高めることになり、サービスの品質向上意識を喚起している可能性がある。ここから、アンケート回答の形で実施する反復学習の取り組みが、前出の「プロのサービスからボランティアなどのサービスに移行した時の機会や質の問題」を解決し、生活支援サービスの品質を保証することに資するというインプリケーションが得られた。

5. 今後の課題

ボランティアや地域住民などの地域人材による生活支援サービスを対象とした本実証実

表 8. 品質保証のための意識づくりに関するアンケートでの「はい」の割合

指標			システム上に掲載される質問文		まごころサービス		CUC 宅配サービス	
					活動件数：86 (2017/12/20 現在)	活動件数：167 (2018/3/4 現在)	活動件数：46 (2017/12/20 現在)	活動件数：59 (2018/3/29 現在)
					「はい」/活動件数		「はい」/活動件数	
利用者 本位	バイステイックの7原則	個別化	① 利用者が抱える課題に先入観を持たずに接した。	80%	80%	93%	95%	
		意図的な感情表出	② 利用者が感情を出しやすいよう心がけた。	79%	80%	61%	56%	
		統制された情緒的関与	③ 利用者に腹が立っても、冷静に接することができた。	71%	77%	72%	76%	
		受容	④ 利用者の価値観・習慣を、表情や状況からも読み取り尊重した。	81%	85%	78%	75%	
		非審判的関与	⑤ 利用者の言動を良い/悪いと決めつけなかった。	81%	85%	93%	95%	
		クライアントの自己決定	⑥ 利用者の本人に沿って、ご自分で決めてもらえた。	87%	86%	85%	88%	
		秘密保持	⑦ 利用者のプライバシーを守っている。	90%	93%	93%	95%	
	ストレングス	⑧ 利用者が気づいていない能力をひきだそうとした。	56%	54%	41%	44%		
	エンパワメント	⑨ 利用者の努力は、積極的にほめた。	65%	68%	61%	56%		
支援者 本位	社会的に意義あるサービス担い手としての自負	⑩ 今日の活動を通じ「地域づくり」に参加できた。	70%	56%	93%	95%		

験により、生活支援サービスの担い手（若年層と高齢層）のモチベーションを高める要因、サービス利用者と担い手の双方にとって望ましい生活支援サービスのあり方、その望ましいサービス品質を保証するための学習システムについてのインプリケーションを得ることはできた。しかし、被験者が回答しにくい設問が含まれているなどアンケートの設計における考察が不十分であったこと、実験フィールドが少なく得られたデータ数が少なかったことから、十分な検討・検証を行うことができなかった。

例えば、モチベーションを向上させる要因をみようとしたアンケートにおいて、「ありがとうと感謝され、やる気が湧いた。」という質問を設定したが、支援のたびに感謝の言葉・態度に遭遇するわけではない。被験者がアンケート回答する際、「ありがとうと言われなかった場合はどう回答したらよいか」という迷いを生じさせ、回答内容の正確性を損なうことになってしまった。今後の実験において、アンケート質問項目の見直しが必要である。

また支援件数およびアンケート回答件数は、CUC 宅配サービス（若年層）が59件、ま

ごころサービス（高齢層）が167件にとどまり、実験前に目標とした合計500件に及ばなかった。そのため、「はい／いいえ」により回答してもらったアンケートの分析において「はい」の割合をみるに留まり、人工知能による解析を十分に行うことができなかった⁽¹⁰⁾。今後、より多くの団体組織の協力を得て実験を行い、データ数を増やすことが必要である。その際、今回は得られなかった壮年層のデータも得ることを考慮に入れて協力団体組織を募ることが望ましい。

今後の実証実験において、アンケート質問項目を見直すとともに、より多くのデータを得て、今回得られたインプリケーションを精査・検証していくことが必要である。併せて、生活支援サービスの担い手のみならず、サービス利用者（とその家族）、介護事業者、医療機関、研究者、行政などさまざまな主体と議論を行い、「望ましい生活支援サービス」についての検討を進めていくことが必要である。そしてその後には、これから新たに生活支援サービスの担い手となりうる人々の関心を喚起するため、「活動開始」に関するモチベーション要因を明らかにし、それを促進する仕組みを検討することが求められる。

謝辞

本稿は千葉商科大学と富士通研究所の共同研究「地域へのキャリア介護システムの適用」の成果の一部をとりまとめたものである。本研究を進めるにあたっては様々な支援・協力をいただいた。平成29年度千葉商科大学地域志向研究助成プログラムからの助成金、および富士通研究所からの研究費を得ることができた。キャリア介護研究会メンバーの皆さんには、介護事業にかかる制度上・実務上のさまざまな知見と助言をいただいた。キャリア介護システムの実証実験に参画いただいたCUC宅配サービスの陸正氏およびボランティア学生の皆さん、まごころサービスの清水さえ子氏およびまごころサービスチームメンバーの皆さんからは、活動データと貴重なコメントをいただいた。訪問介護かいごデザインの中川潤一氏、蔵内将之氏からは実証実験の準備・実施にあたり丁寧な指導とフォローもいただいた。富士通研究所の熊野健志氏、浅井達哉氏からはデータ分析に関する多大な助言と協力をいただいた。ここに記して感謝の意を表したい。

〔主要参考文献〕

- ・荒井浩道（2014）『ナラティブ・ソーシャルワーカー“＜支援＞しない支援”の方法』新泉社
- ・鏡論編著（2017）『介護保険制度の強さと脆さ：2018年改正と問題点』公人の友社
- ・齊藤香里（2018）「訪問介護員の業務履歴のICT化による訪問介護における諸問題の解決案—キャリア介護システムの波及効果—」『千葉商大論叢』第55巻第2号, pp. 95-111
- ・齊藤紀子・熊野健志（2017）「高齢者を対象とした生活支援サービスのマネジメントシ

(10) 得られたデータの範囲内で人工知能による解析を行ってみたものの、十分な検討を行うには至らず、本稿にはその解析内容および結果を含めていない。

ステム構築—活動履歴管理システムの実証実験から得られた示唆』『千葉商大論叢』第55巻第1号, pp. 249-258

- ・桜井政成 (2007) 『ボランティアマネジメント：自発的行為の組織化戦略』ミネルヴァ書房
- ・三谷はるよ (2016) 『ボランティアを生みだすもの—利他の計量社会学』有斐閣
- ・ロバート・D・パットナム著, 柴内康文訳 (2006) 『孤独なボウリング』柏書房

〔主要参考 URL〕

- ・市川市 (2017年) 「市川市地域福祉計画策定のためのアンケート調査報告書」<http://www.city.ichikawa.lg.jp/common/000264624.pdf> (2017年9月22日確認)
- ・厚生労働省 <https://www.mhlw.go.jp/index.html>

(2019.1.8 受稿, 2019.2.15 受理)

〔抄 録〕

厚生労働省が2025年を目途に構築を目指す「地域包括ケアシステム」では、ボランティアや地域住民による「互助」の強化が推進され、ボランティアや地域住民など生活支援の担い手となる人々に対する期待が高まっている。その一方で担い手不足やサービス品質低下の問題も指摘されている。本研究では、生活支援サービスの担い手のモチベーションを向上させる要因、望ましい生活支援のあり方とその品質を保証する方策を明らかにすることを目的として、活動履歴管理システム「キャリア介護システム」を用いた実証実験を行った。

その結果、生活支援サービスの担い手（若年層と高齢層）のモチベーションを高める要因、サービス利用者と担い手の双方にとって望ましい生活支援サービスのあり方、その望ましいサービス品質を保証するための学習システムについてのインプリケーションを得ることはできた。今後、調査方法や内容に修正を加えながらさらに実証実験を行い、より多くのデータを得て、今回得られたインプリケーションを精査・検証していくことが必要である。

〔研究ノート〕

国税通則法 68 条 1 項に規定する「隠ぺい・仮装」に関する一考察

久保田 俊 介

1. はじめに

平成 26 年度から平成 29 年度の法人税の税務調査の状況結果をみると、表 1 のように調査件数 30,000 件前後と変わらないが、非違のあった件数は増加していることがわかる。さらに、平成 29 年度では、非違のあった件数、不正計算があった件数、申告漏れ所得金額及び調査による追徴税額の項目で最も多くなっている。

上記のように税務調査した結果、申告した所得の金額が過少であった場合、通常の法人税に追加して過少申告加算税が課されることになる。

また、国税通則法 68 条 1 項には、過少申告加算税に該当し、「納税者がその国税の課税標準等又は税額等の計算の基礎となるべき事実の全部又は一部を隠蔽し、又は仮装し、その隠蔽し、又は仮装した（以下「隠ぺい・仮装」とする。）ところに基づき納税申告書を提出していたときは、…略…当該基礎となるべき税額に 100 分の 35 の割合を乗じて計算した金額に相当する重加算税を課する。」としている。つまり、「隠ぺい・仮装」を行った場合には、通常の過少申告加算税 10% に代えて 35% の加算税を課している。また同条 2 項の無申告加算税の場合にも、「隠ぺい・仮装」を行った場合には、通常の無申告加算税 15% に代えて 40% の重加算税を課すとしている。

重加算税について最高裁判決昭和 58 年 10 月 27 日判決で、「国税通則法 65 条の過少申告加算税と同法 68 条 1 項の重加算税とは、いずれも、申告納税方式による国税について過少な申告を行なった納税者に対する行政上の制裁として賦課されるものである。…略…ただ、重加算税は、過少申告加算税の賦課要件に該当することに加えて、当該納税者がその国税の課税標準等又は税額等の計算の基礎となるべき事実の全部又は一部を隠ぺいし、又は仮装し、その隠ぺいし、又は仮装したところに基づき納税申告書（期限内申告書を指す一同法 65 条 1 項、68 条 1 項）を提出するという不正手段を用いたとの特別な事由が存在することが必要である。この場合に、当該基礎となる税額に対し、過少申告加算税におけるよりも重い一定比率を乗じて得られる金額の制裁を課すことにしたのが重加算税である。」⁽¹⁾と重加算税の趣旨を示している。

このように、通常の過少申告ではなく「隠ぺい・仮装」を行った申告書の場合には、高額な重加算税が賦課されることになるが、当該「隠ぺい・仮装」の適用基準が定かではない。また、国税庁が公表している実務運営指針では、「隠ぺい・仮装」の具体例が公表されているが、具体例によらない場合にも「隠ぺい・仮装」が認められる事例や具体例に当

(1) 最高裁判決昭和 58 年 10 月 27 日判決

てはまるような場合でも裁判で納税者側の正当性が認められる場合がある。
本論文では、この「隠ぺい・仮装」についての考え方を考察するものとする。

表1 法人税の実地調査の状況

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
実地調査件数	29,023件	28,843件	31,336件	30,942件
非違があった件数 (うち不正計算があった件数)	20,844件 5,327件	21,016件 5,614件	22,926件 6,349件	23,140件 6,728件
申告漏れ所得金額 (うち不正所得金額)	3,567億円 927億円	3,676億円 651億円	3,392億円 794億円	5,291億円 893億円
調査による追徴税額	774億円	642億円	692億円	950億円

(出所) 国税庁ホームページ「報道発表資料」

(<https://www.nta.go.jp/information/release/index.htm>(最終閲覧日平成30年12月30日))より筆者作成

2. 実務運営指針の「隠ぺい・仮装」の具体例

国税庁では、法人税の重加算税の取り扱いについて実務運営指針で以下の具体例をあげており、一覧として表2にまとめた。国税庁では、表2に該当する場合には、重加算税を賦課する可能性が高いと思われる。

表2 実務運営指針に記載されている「隠ぺい・仮装」の具体例

(1) いわゆる二重帳簿を作成していること。
(2) 帳簿書類の隠匿、虚偽記載等があること。
(3) 特定の損金算入又は税額控除の要件とされる証明書その他の書類を改ざんし、又は虚偽の申請に基づき当該書類の交付を受けていること。
(4) 簿外資産に係る利息収入、賃貸料収入等の果実を計上していないこと。
(5) 簿外資金をもって役員賞与その他の費用を支出していること。
(6) 同族会社であるにもかかわらず、その判定の基礎となる株主等の所有株式等を架空の者又は単なる名義人に分割する等により非同族会社としていること。

(出所) 国税庁ホームページ「法人税の重加算税の取扱いについて(事務運営指針)」

(https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/hojin/100703_02/00.htm(最終閲覧日平成31年1月1日))より筆者作成

3. 隠ぺい・仮装の範囲

「隠ぺい・仮装」行為についての具体的な検討として①納税者の過少申告の意図②第三者が行った「隠ぺい・仮装」③税理士に対して行った「隠ぺい・仮装」④あえて無申告とすることで重加算税を免れる行為⑤「隠ぺい・仮装」が行われた時期について確認することとする。

① 納税者の過少申告の意図

納税者が「隠ぺい・仮装」によって過少申告となることを意図していたかどうかについては、過少申告の意図とは関係なく「隠ぺい・仮装」の行為があれば重加算税を課しうる

とする考え方が、有力説であると考えられている。

福岡高裁昭和 59 年 5 月 30 日判決（下記熊本地裁昭和 57 年 12 月 15 日判決の控訴審）では、「多額の株式の売買取引を行う者は、すべての取引の経過を適切に整理して一覧性のある記録に作成する等の方法を講じなければ、一定の期間を通じて全体としての取引が利益を生じているのか損失に終わっているのかを知りたい状況に陥ることがあっても格別不思議はない。そのような場合においても、株式の売買取引を行う者は、格段の事情のないかぎり、その取引が全体として利益に帰することを当然期待ないし意欲して取引に携っている筈であるから、これをことさら架空の名義で行うことは、自己の所得を構成すべきその利益を隠ぺいする意思に出でたものとみるほかない。したがって、具体的に当該課税年度の取引が果して全体として利益になっているかどうか、利益になったとしてそれがいくばくであるかを仮りに認識していない場合においても、利得を生じたときはこれを隠ぺいせんとの未必的な意思のもとに架空人名義による株式売買取引を行い実際に利得を得た場合には、国税通則法 68 条に定める重加算税賦課の要件をみたすものというべきである。」⁽²⁾としており、株式売買については、記録を作成しなければ申告が必要な所得があるかないかについて判断できないし、申告すべき所得について認識していないからといって重加算税の賦課要件を満たさないとするのは合理的ではなく、故意に架空名義取引を行うことが「隠ぺい・仮装」になるとしてしていると解する。

最高裁昭和 62 年 5 月 8 日判決（上記福岡高裁昭和 59 年 5 月 30 日判決の上告審）では、「同法 68 条 1 項による重加算税を課し得るためには、納税者が故意に課税標準等又は税額等の計算の基礎となる事実の全部又は一部を隠ぺいし、又は仮装し、その隠ぺい、仮装行為を原因として過少申告の結果が発生したものであれば足り、それ以上に、申告に際し、納税者において過少申告を行うことの認識を有していることまでを必要とするものではないと解するのが相当である。」⁽³⁾としており、高裁及び最高裁で一貫して過少申告についての認識は必要とせず、「隠ぺい・仮装」が故意であればよいとしていると解する。

この点について品川芳宣氏は、国税通則法 68 条は、「行為者の不正を働こうとする意思に基づく積極的な行為が予定されていること、『基づき』という文言により、『隠ぺい』又は『仮装』の行為と過少申告等との間に何らかの因果関係又は積極的な意思の介在が予定されていることが、一応考えられる。」⁽⁴⁾としており、文理上「隠ぺい・仮装」と過少申告の因果関係を指摘している。しかしながら、「納税者（又は行為者）が課税要件事実を隠ぺいし、又は仮装することを認識していれば十分であり、その結果、過少申告等の事実が発生すれば足り（そのことが国税通則法 68 条にいう『基づき』の意と解される）、租税を免れようとする認識を有していることまで要求しているものと解する必要はないであろう。また、隠ぺい又は仮装の行為についても、それが客観的に見て『隠ぺい』又は『仮装』であると判断することができれば、特段の事情がない限り、納税者（行為者）が隠ぺい又は仮装することを認識していたものと推認できると解すべきであろう。」⁽⁵⁾として最高裁昭

(2) 福岡高裁昭和 59 年 5 月 30 日判決

(3) 最高裁昭和 62 年 5 月 8 日判決

(4) 品川芳宣、『附帯税の事例研究〈第 4 版〉』、財経詳報社出版、平成 24 年 7 月 24 日、p312

(5) 品川芳宣、前掲書（注 4）、p312-313

和62年5月8日判決を支持していると思われる。

このように、納税者側では、「隠ぺい・仮装」が過少申告になると考えていなくても結果として「隠ぺい・仮装」の行為が過少申告になれば重加算税の適用を受けると解する。

② 第三者が行った隠ぺい・仮装

納税者本人が行った取引ではなく、第三者が「隠ぺい・仮装」を行った場合について熊本地裁昭和57年12月15日判決では、「認定の諸事実によれば、原告もしくは同人から包括的に委任を受けていた妻スミエにおいて本件雑所得の発生、存在を認識していたものと推認するのが相当であり、仮にそうでないとしてもこれを知り得べきものであったと認められ（およそ本件のような有価証券取引をなすものがその取引による損益を知り得ないなどということは通常考えられない。）、そうであれば、原告は本件確定申告をなすにあたり本件有価証券取引から生じた雑所得を除外することについての認識があったもの、そうでないとしても過失によりこれを認識しなかったものと認めるべき」⁽⁶⁾としており包括的に委任を受けていたものが行った「隠ぺい・仮装」についても納税者においても認識することができるし、できないとしても故意に認識していないという過失があるものと判断して重加算税を賦課していると解する。

第三者が行った仮装・隠ぺい行為について酒井克彦氏によると、重加算税を課されるためには、「第三者の隠ぺい・仮装行為についての故意が納税者にも共有されていなければならないと考えるべき」⁽⁷⁾としている。「しかしながら、他方、申告納税制度においては、納税者が負うべき責任の所在が本来的には納税者にあることに鑑みれば、全幅の信頼の下で包括的に確定申告にかかる事務を第三者に依頼していたというような場合、選任・監督義務に反する納税者に対しては、当該第三者による隠ぺい・仮装行為に係る重加算税が賦課されると解するのが相当であると思われる。」⁽⁸⁾としている。さらに、「重加算税賦課要件の充足を判断するに当たっては、税理士の隠ぺい・仮装行為についての故意が納税者にも共有されていなければならないと考えるべきであるものの、税理士の違法手段による税額の減少について納税者が了知していなければならないというわけではない。もっとも、税理士による税額の減少について納税者が不正行為の疑いを持っていた場合には、経験則上、当該税理士による隠ぺい・仮装行為を納税者が容認していたことも推認しうるのであって、税理士の違法手段による税額減少に対する疑いの推認に留まるか、税理士の隠ぺい・仮装行為の納税者における容認にまでたどり着くかは、事案によって結論を異にすることになろう。」⁽⁹⁾と主張している。

また、山田俊一氏によると「第三者の行為が納税者自身の行為と同じである」⁽¹⁰⁾と主張しており、重加算税が賦課される要件として「①不正防止を防ぐべき手段を講じていたか、

(6) 熊本地裁昭和57年12月15日判決

(7) 酒井克彦, 「第三者による隠ぺい・仮装行為と重加算税—依頼者の注意義務と帰責性—」, 『税理』, 51巻7号, 平成20年6月, p103

(8) 酒井克彦, 前掲論文(注7), p103

(9) 酒井克彦, 「税理士による隠ぺい・仮装行為と重加算税—納税者の税理士に対する選任・監督義務—」, 『税理』, 51巻8号, 平成20年7月, p90-91

(10) 山田俊一, 「重加算税が課される要件」, 『税理』, 平成25年4月, p224

②その不正が通常の注意義務を果たせば、未然に防止できたかどうか、③不正をしたものの職責は役員に準じるか、重要な部署で責任ある地位にいたか、あるいは職制上の一部の担当者のいずれか、などを勘案する、また、第三者が税理士である場合は、納税者と税理士間で意思の一致があったかどうか、申告納税義務違反である重加算税を課すか否かの分かれ道となる。」⁽¹¹⁾としており、第三者が税理士の場合には、意思の共有が重要なキーワードになると思われる。

大阪高裁平成 3 年 4 月 24 日判決では、「隠ぺい、又は仮装行為が、申告者本人ないし申告法人の代表者が知らない間に、その家族、従業員等によって行われた場合であっても、特段の事情のないかぎり、原則として、右重加算税を課することができるものと解すべきである。」⁽¹²⁾としており、特段の事情がない限り第三者が行った「隠ぺい・仮装」についても重加算税を課することができるとしている。

京都地裁平成 4 年 3 月 23 日判決では、「納税者が申告を第三者に委任したからといって、納税者自身の申告義務は免れず、その第三者がなした申告の効果、態様はそのまま納税者の申告として取扱われる。即ち、納税者が、納税義務者たる身分のない者に申告を一任し、これをいわば納税申告の道具として使用した以上、その者の申告行為は納税者自身がなしたものと取扱うべきである。納税者は、誠実に受任者を選任し、受任者の作成した申告書を点検し、自ら署名押印する等して適法に申告するように監視、監督して、自己の申告義務に遺憾のないようにすべきものである。これを怠って、受任者により不正な申告がなされた場合は、特段の事情がない限り、納税者自身の不正な申告として制裁を受ける。」⁽¹³⁾としている。

この点については、品川芳宣氏は、「隠ぺい・仮装行為の主体を納税者本人に限定すべきではないとする考え方については、コンセンサスが得られているものの、その他の者の行為の範囲については、なお問題を残しているといえよう。」⁽¹⁴⁾つまり、「その行為者の権限関係と隠ぺい・仮装行為の目的が問題」⁽¹⁵⁾としている。

このように第三者が「隠ぺい・仮装」行為を行った場合には、基本的には、「隠ぺい・仮装」が納税者にも共有される必要がある。しかしながら、第三者や税理士に申告を包括的に依頼していた場合、第三者や税理士が行った「隠ぺい・仮装」行為を防ぐ努力を納税者側で行ったかどうかで総合的に判断されると考える。

③ 税理士に対して行った隠ぺい・仮装

「隠ぺい・仮装」の相手として税理士に対して行った「隠ぺい・仮装」について横浜地裁平成 11 年 4 月 12 日判決では、「納税者が自己の委任している税理士に帳簿等を秘匿する行為も右の場合⁽¹⁶⁾に含まれると解するのが相当である。なぜならば、税理士は、税務

(11) 山田俊一、前掲論文（注 10）、p224

(12) 大阪高裁平成 3 年 4 月 24 日判決

(13) 京都地裁平成 4 年 3 月 23 日判決

(14) 品川芳宣、前掲書（注 4）、p336

(15) 品川芳宣、前掲書（注 4）、p336

(16) 隠ぺい・仮装行為

に関する専門家として、独立した公正な立場において納税義務の適正な実現を図ることを使命とするものであり（税理士法1条）、納税者が課税標準等の計算の基礎となるべき事実を隠ぺい又は仮装していることを知ったときは、その是正をするよう助言する義務を負うものであって（同法41条の3）、納税者から正しい帳簿等が提出されればそれに従い正しく税務申告をしたはずであるから、納税者がこのような職責を負う税理士に提出すべき帳簿等を提出しないことは、重加算税の賦課要件を検討するに当たって、無視し得ないからである。」⁽¹⁷⁾としている。

また、山口地裁平成11年4月27日判決では、「税理士ないしその事務員に対する右隠ぺい行為もまた、前記過少に申告する意図を外部からうかがい得る特段の行為と解するに妨げないというべきである。」⁽¹⁸⁾としている。

津地裁平成8年5月13日判決では、「原告は…略…個人の貸付について顧問税理士である久保田税理士にも全く話していなかったこと、被告の行った調査に対しても、当初個人の貸付はないと述べていたことが認められる。」⁽¹⁹⁾として、さらに、「原告は、雑所得に該当するべき貸付金の受取利息等があることを知りながら、あえてこれを除外して確定申告をなしたものである。したがって、国税通則法68条1項により、原告に重加算税を課した被告の処分は適法である。」⁽²⁰⁾としている。

神戸地裁平成5年3月29日判決で税理士は、「納税者に依頼されてその職務を行う者であるが、他方で、納税者の不当な信頼に応える義務はなく、納税義務の適正な実現を図る公益的な立場にも立つ者であるから、原告より本件各年分の所得税の申告手続をすることの依頼を受けた税理士を単なる原告の履行補助者にすぎないものということとはできない。右税理士は、適正な納税義務の実現を図るため原告に対して何度も注意し、資料の提出を求めたにもかかわらず、原告は、株式等の取引による所得があったことを隠し、その部分に該当する資料を提出しなかったのであるから、原告の右行為は、資料の保存義務の存否にかかわらず隠ぺい行為等に該当するものと解するのが相当である。」⁽²¹⁾

上記のように裁判では、税理士に対しても「隠ぺい・仮装」を行った場合についても重加算税が課せられることとなっている。このように、裁判例では、「隠ぺい・仮装」した相手の定義を広く解釈していると考えられる。

酒井克彦氏は、この点について2つの理論構成があると指摘し、重加算税の決定要件として①最高裁等にみられる税理士の中立性を強調し、税理士に対し虚偽答弁や資料を提出しない問題、②税理士に対し、虚偽答弁や資料を提出しなかったことにより履行補助者として過少な申告書を作成させる問題があるとしている⁽²²⁾。

以上のように、税理士は中立的な立場と申告書提出の補助者としての立場があるが、い

(17) 横浜地裁平成11年4月12日判決

(18) 山口地裁平成11年4月27日判決

(19) 津地裁平成8年5月13日判決

(20) 前掲地裁（注19）

(21) 神戸地裁平成5年3月29日判決

(22) 酒井克彦、「租税専門家に対する秘匿行為と重加算税」、『税理』、51巻3号、平成20年3月、p124-125、及び酒井克彦、「重加算税の成立時期と法定申告期限後の隠ぺい・仮装(1)―虚偽答弁を中心として―」、『税理』、平成20年1月、p86を参照されたい。

ずれの立場であったとしても、「隠ぺい・仮装」行為をした相手が税理士であった場合には、重加算税を課することができると思われる。

④ あえて無申告とすることで重加算税を免れる行為

あえて無申告とする行為について澤井勝美氏によると、「記帳制度義務違反は単なる義務違反だけでなく、意図をもって義務違反をしている者の存在も考えられ、…略…売上除外、証拠書類の廃棄といった例示には、帳簿があることを前提に積極的に何かをなすことが必要と感じられるが、事実の隠ぺいの本質は課税要件に該当する事実を隠すことにあるから、帳簿があることを前提とするものではなく、無記帳などあえて何もしない消極的行為にも事実の隠ぺい、仮装を当てはめる余地があると考えられ⁽²³⁾」としている。

国税不服審判所平成 27 年 7 月 1 日裁決では、「原処分庁は、請求人が、過少申告の意図に基づき、得意先に対する売上金額を記載したメモの一部を破棄したこと、平成 18 年分の所得税額を試算した際のメモと同様の原処分に係る各年分のメモを破棄したこと、正確な収入金額等を容易に確認できたにもかかわらず、収支内訳書に根拠のない額を記載したことという一連の行為は、当初から所得等を過少に申告する意図であったことを外部からもうかがい得る特段の行動に当たり、重加算税の賦課要件を充足する旨主張する。」⁽²⁴⁾としており、課税庁側では、一連の行為が当初から過少に申告する意図のある「隠ぺい・仮装」であると主張している。

しかしながら、「請求人に過少申告の意図があったことは認められるものの、上記のメモについては、売上金は全て振り込まれ、しかもその入金があった預金口座の通帳は保存されていたこと等からすると、請求人は当該メモ書を保存する必要がなくなったから廃棄した可能性が十分に考えられること、上記のメモについては、そのようなメモを作成していた事実が認められないこと、上記については、収支内訳書に根拠のない額を記載する行為は過少申告行為そのものであることから、原処分庁が主張する請求人の行為は、当初から所得等を過少に申告する意図であったことを外部からもうかがい得る特段の行動には当たらず、重加算税の賦課要件を充足しない。」⁽²⁵⁾と判示しており、当初から過少に申告する意図があったとは認定しなかった結論となっている。

積極的な「隠ぺい・仮装」の行為が存在せず、最初から記録等を残しておかなかったときについて、判決では、「重加算税制度の趣旨にかんがみれば、架空名義の利用や資料の隠匿等の積極的な行為が存在したことまで必要であると解するのは相当でなく、納税者が、当初から所得を過少に申告することを意図し、その意図を外部からもうかがい得る特段の行動⁽²⁶⁾として積極的な行為は必要ではないとしている。

このように、重加算税規定の趣旨から当初から過少申告する意図があり、客観的に「隠ぺい・仮装」があれば重加算税を課すと考えられる。

(23) 澤井勝美、「無記帳者の重加算税について」、税大論叢第 84 号平成 28 年 6 月 30 日

(24) 国税不服審判所ホームページ (<http://www.kfs.go.jp/service/MP/01/0605030200.html#a100>) (最終閲覧日平成 30 年 12 月 30 日))

(25) 前掲ホームページ (注 24)

(26) 最高裁平成 7 年 4 月 28 日判決

⑤ 隠ぺい・仮装が行われた時期

「隠ぺい・仮装」が行われた時期について、国税通則法68条1項に「納税者がその国税の課税標準等又は税額等の計算の基礎となるべき事実の全部又は一部を隠蔽し、又は仮装し、その隠蔽し、又は仮装したところに基づき納税申告書を提出していたときは、…略…重加算税を課する。」としている文理からすると「隠ぺい・仮装」に基づき申告書を提出したという構成になっており、「隠ぺい・仮装」が申告書の提出日までであると考えられる。

このように隠ぺい・仮装が行われた時期については、原則的に国税通則法15条2項13号より「過少申告加算税、無申告加算税又は第68条第1項若しくは第2項（申告納税方式による国税の重加算税）の規定による重加算税」及び同条同項14号には、「不納付加算税又は第68条第3項の規定による重加算税」の時には、「法定納期限の経過の時」としており、法定申告期限の経過の時を基準に判断すべきであると思われる。しかしながら、法定申告期限後の調査時における税務職員に対する虚偽答弁の存在については、「かかる虚偽答弁の存在から法定申告期限前の隠ぺい・仮装行為があったことを推認することができる場合に、重加算税賦課要件を充足する。」⁽²⁷⁾という意見がある。

大阪高裁平成5年4月27日判決では、「隠ぺい、仮装行為の存否は、確定申告書提出時を中心に判断すべきであって、右期限後の隠ぺい、仮装行為は、法定申告時における隠ぺい、仮装行為の存否を推認させる一間接事実」⁽²⁸⁾としており、法定申告期限後の「隠ぺい・仮装」についても間接的に関係していると解する。

さらに、「申告所得税の重加算税の取り扱いについて（実務運営指針）」でも、「調査等の際の具体的事実についての質問に対し、虚偽の答弁等を行い、又は相手先をして虚偽の答弁等を行わせていること及びその他の事実関係を総合的に判断して、申告時における隠蔽又は仮装が合理的に推認できること。」⁽²⁹⁾としており、「隠ぺい・仮装」の時期は、原則的には法定申告期限としているが、法定申告期限後に調査等があった場合に虚偽答弁等があれば申告書との関係を推認し重加算税を課すと考える。

この点について酒井克彦氏は、「調査時における税務職員への虚偽答弁があるということは、経験則上、申告段階においても何らかの隠ぺい・仮装行為が行われているとみるべきである」⁽³⁰⁾としており、調査時における虚偽答弁も「隠ぺい・仮装」に含まれるとしている。

また、東京地裁平成16年1月30日判決では、国税「通則法15条2項13号において、重加算税の納税義務が法定申告期限の経過の時に成立すると定められているからといって、重加算税については、法定申告期限までにその課税要件を充たす必要があり、その後において隠ぺい又は仮装の行為に基づき修正申告がされた場合には、重加算税を課すことが許されない、と解することは相当でな」⁽³¹⁾としており、法定申告期限後の「隠ぺい・

(27) 酒井克彦、「重加算税の成立時期と法定申告期限後の隠ぺい・仮装 (1) 一虚偽答弁を中心として一」、『税理』、51巻1号、平成20年1月、p86

(28) 大阪高裁平成5年4月27日判決

(29) 「申告所得税の重加算税の取り扱いについて（実務運営指針）」、平成12年7月3日付（平成28年12月12日付一部改正）、(<https://www.nta.go.jp/law/jimu-unei/pdf/02.pdf>（最終閲覧日平成31年1月1日））

(30) 酒井克彦、前掲論文（注27）、p86

(31) 東京地裁平成16年1月30日判決

仮装」についてもその範囲に含まれるとしている。さらに上記東京地裁平成 16 年 1 月 30 日判決の控訴審である東京高裁平成 16 年 7 月 21 日判決では、納税者側から「本件のように当初申告後に隠ぺい、仮装行為があった場合について、その後修正申告書を提出しなければ重加算税を課することができないのに、その後申告義務のない修正申告書を提出したときには重加算税が課税されるのは、不公平であるから、修正申告書は通則法 68 条 1 項の納税申告書には該当しないと主張する。しかしながら、そのような解釈は前記のとおり文理に反する上、実質的にも修正申告においても悪質な納税義務違反を抑止する必要があることは多言を要しないところであって、到底採用の限りではない。控訴人の立論のように、当初申告前には隠ぺい、仮装行為がなく、申告後に初めてこれが行われたが、その後は過少申告がされなかったという場合、本件のように後に隠ぺい、仮装行為が発覚して追加課税がされたケースにおいては、隠ぺい、仮装行為を行った者は、税務当局に対しては何ら不正な働きかけをしていないのであるから、納税義務違反の悪質性は過少申告行為を行った者と比較して低いと評価することも可能であろう。そうであれば、控訴人の主張するような不公平はないともいえるが、いずれにしても、上記のような事態はまれであって、そのような例との比較において文理上も実体上も十分な根拠のある重加算税の課税を否定するのは本末転倒というほかない。」⁽³²⁾としており、「隠ぺい・仮装」が行われなかった申告の後、「隠ぺい・仮装」が行われた修正申告書を提出した場合には、重加算税を賦課されないという納税者側の主張を認めなかった。

酒井克彦氏は、「重加算税制度の趣旨を踏まえると、申告書提出後の隠ぺい・仮装行為についても重加算税の対象とするような立法措置が講じられることが必要」⁽³³⁾であるという主張をしている。

重加算税規定の趣旨からも、申告書提出後の虚偽答弁等の「隠ぺい・仮装」が含まれないとする考え方は適当ではなく、当該申告書に関連した調査によって虚偽答弁が行われた場合には、当該虚偽答弁も「隠ぺい・仮装」に含まれるのが相当であると考える。

4. 「仮装・隠ぺい」についての裁判例

ここでは、裁判所の判断として、①裁判所によって意見が分かれた事例②帳簿上の入場者数が入湯者数と異なることについて「隠ぺい・仮装」行為を認めなかった事例を検討することとする。

〈事例①裁判所によって意見が分かれた事例〉

事実の概要⁽³⁴⁾

サラリーマン金融業を営んでいた原告が提出した申告書につき、本来計上すべき利息収入が記入されていない明細書を税務調査で提出し、正しい会計帳簿を提出しなかった。被

(32) 東京高裁平成 16 年 7 月 21 日判決

(33) 酒井克彦, 「重加算税の成立時期と法定申告期限後の隠ぺい・仮装 (2) —修正申告書の隠ぺい・仮装を中心として—」, 『税理』, 51 卷 2 号, 平成 20 年 2 月, p79

(34) 前掲地裁 (注 13) 参照

告税務署長は、原告は、正常に記録していたとする会計帳簿を一切提出していないとして重加算税を賦課した。

しかしながら、原告は、会計帳簿を全て正常に記録し、その記録は本来あるべきところに保管していたおり、課税標準の基礎となるべき事実を隠ぺいし、又は仮装し、その隠ぺいし、又は仮装したところに基づいて本件各納税申告書を提出したわけではない旨の主張をしている事例。

京都地裁平成4年3月23日判決

「原告は計画的な意図の下に、総所得金額を過少にした本件各確定申告を行なったものであって、その後の最終修正申告との較差が極めて大きい。確定申告後の調査において会計帳簿類の一部を秘匿して提出せず、提出した利息収入明細書は、その収入の一部を隠ぺいし過少に記載されていた。…略…原告は本件各確定申告書の提出前に会計帳簿書類等に工作を加える等して課税標準等又は税額等の計算の基礎となる事実の一部を隠ぺいし、これに基づき過少な本件各確定申告書を提出した事実を推認することができる。」⁽³⁵⁾として原告の請求を棄却しており、当初の確定申告と最終的な修正申告との金額的な大きさにも着目している。

大阪高裁平成5年4月27日判決（上記京都地裁平成4年3月23日判決の控訴審）

「『つまみ申告』の中でも、正しい総所得金額と申告者の申告額との較差がどの程度に大きい場合に可罰的違法性が大きくなるのかの基準は明らかではなく、また、重加算税賦課の主観的要件としては申告に際し、納税者において過少申告を行うことの認識を有していることは不要であり、申告書が錯誤等による書き誤りによって右較差が大きくなる場合もあり得るから、右較差のみによって『ことさらの過少申告』の行為に該当するということはできず、その他に申告者の過少申告に至った経緯等の事情を総合判断して、その該当性を判断すべきである。」⁽³⁶⁾としており、地裁判決での過少申告であった金額の大小ではなく、経緯等を重視していると解する。

当該経緯について納税者は、「正常な会計帳簿を作成しており、亡勝男が会計帳簿類を破棄したのは、被控訴人側において亡勝男の本件各係争年度の収入・支出の数額を把握したと亡勝男が推測できた後である。…略…さらに右過少な申告が、隠ぺい、仮装の行為による不正な経理に基づくものと認めるに足りる証拠もない。」⁽³⁷⁾として会計帳簿を破棄したのは税務署で収入支出を把握した後でありそれまで正常な会計帳簿を作成していた経緯を認め重加算税を取り消している。

最高裁平成6年11月22日判決（上記大阪高裁平成5年4月27日判決の上告審）

「被上告人は、正確な所得金額を把握し得る会計帳簿類を作成していながら、3年間にわたり極めてわずかな所得金額のみを作為的に記載した申告書を提出し続け、しかも、その後の税務調査に際しても過少の店舗数を記載した内容虚偽の資料を提出するなどの対応をして、真実の所得金額を隠ぺいする態度、行動をできる限り貫こうとしているのであって、申告当初から、真実の所得金額を隠ぺいする意図を有していたことはもちろん、税務

(35) 前掲地裁（注13）

(36) 大阪高裁平成5年4月27日判決

(37) 前掲高裁（注36）

調査があれば、更に隠ぺいのための具体的工作を行うことをも予定していたことも明らかといわざるを得ない。以上のような事情からすると、被上告人は、単に真実の所得金額よりも少ない所得金額を記載した確定申告書であることを認識しながらこれを提出したというにとどまらず、本件各確定申告の時点において、白色申告のため当時帳簿の備付け等につきこれを義務付ける税法上の規定がなく、真実の所得の調査解明に困難が伴う状況を利用し、真実の所得金額を隠ぺいしようという確定的な意図の下に、必要に応じ事後的にも隠ぺいのための具体的工作を行うことも予定しつつ、前記会計帳簿類から明らかに算出し得る所得金額の大部分を脱漏し、所得金額を殊更過少に記載した内容虚偽の確定申告書を提出したことが明らかである。』⁽³⁸⁾としており、上記大阪高裁では、認めなかった「隠ぺい・仮装」行為を認めている。

「本件各申告行為が殊更の過少申告に当たらず、国税通則法 68 条 1 項に定める要件を満たさないとした原判決には、同条項の解釈適用を誤った違法があるものといわなければならない、右の違法は判決に影響を及ぼすことが明らかである。』⁽³⁹⁾としており、高裁判決についての問題点を指摘している。

小括

上記のように、地裁では、過少申告となっていた金額の大小で「隠ぺい・仮装」行為を判断していたが、高裁では、地裁判決であった金額の大小は問題としておらずむしろ経緯等が重要であるとして重加算税を取り消していた。

しかしながら、最高裁では、作為的に記載した申告書を提出し、その後の税務調査に際しても内容虚偽の資料を提出するといった申告当初から、隠ぺいする意図を有しており税務調査では隠ぺいのための具体的工作を行うことをも予定しており高裁判決は国税通則法 68 条 1 項の解釈を誤ったと判決している。

〈事例②帳簿上の入湯者数が入湯者数と異なることについて「隠ぺい・仮装」行為を認めなかった事例〉

事実の概要⁽⁴⁰⁾

鉱泉浴場を備えた複合型娯楽施設を運営し、入湯税を申告納入していたところ、処分行政庁から、入湯客数及び入湯税を過少申告していたとして、重加算金賦課決定を受けた。

原告は申告納入が被告の担当職員との協議に従った実態に即したものであり、過少申告ではない等と主張して、本件各更正処分等の取消しを求める事案

神戸地裁平成 27 年 10 月 29 日判決

「申告すべき入湯者数をコンピュータで正確に把握した本件各営業帳簿があるにもかかわらず、同帳簿で記録した数とは異なる人数を入湯客として申告納入書に記載して申告納入していたのであるから、入湯税の申告納入額の基礎となるべき事実を隠ぺいし、又は仮装に基づいていると認められ」⁽⁴¹⁾としており、帳簿の数値の異なる人数を記載して申告

(38) 最高裁平成 6 年 11 月 22 日判決

(39) 前掲最高裁（注 38）

(40) 神戸地裁平成 27 年 10 月 29 日判決参照

(41) 前掲地裁（注 40）

しているため「隠ぺい・仮装」行為があったとしている。

大阪高裁平成28年9月30日判決（上記神戸地裁平成27年10月29日判決の控訴審）

納税者側での「調査の結果では、入湯税を支払った客の割合は入場者数の約41パーセントとなっている。この調査結果は、入湯税を入場料とは別に支払っている点で、本件期間の入湯客とは入場客の扱いが異なること、調査主体が控訴人であり、調査方法の客観性の確保がされていたのかも明らかではないことからすると、調査結果そのものの信用性を直ちには肯定できないが、本件施設入場者のうち相当程度の客が本件鉱泉浴槽を利用しなかったことを推認する資料としての限度ではその信用性を肯定できる。」⁽⁴²⁾としており、調査の信ぴょう性自体は客観性があるわけではないが、相当数の入場者が鉱泉浴槽を使用しなかったと予想はできるとしており、納税者側の積極的な調査による資料提出により一定の合理性が認められている。さらに、「入場者数と入湯客数は異なるとして、これを原則同一とする被控訴人による納税額の増額のしょう湧には従わなかったが、入湯客数と入場者数に相当程度の差がある」⁽⁴³⁾としており、神戸地裁では入場者と入湯客数は同数としてとらえていたが、大阪高裁では相当程度の差があることを認めている。また、「控訴人が、過少申告行為そのものとは別に、隠ぺい、仮装と評価すべき行為をし、これに合わせた過少申告をしたと評価することは困難というべきであり、本件において控訴人に重加算金を賦課するに必要な要件が充足されていたということはできない。」⁽⁴⁴⁾としており、重加算税を賦課しないこととした。

さらに上告審である最高裁平成29年10月3日では、行政庁側の申し立てに対し不受理として決定している。

小括

神戸地裁平成27年10月29日判決では、帳簿上の入場者数と異なる人数を使用して申告書を提出している時点で「隠ぺい・仮装」を認め重加算税を賦課することが合理的と判断しているが、大阪高裁平成28年9月30日判決では、納税者側の積極的な調査による資料提出により入場者と入湯者が同数にすることの不合理を立証していると解する。

このように、行政庁側では、帳簿上の入場者数と異なる人数を使用したことによる申告額が合理的であるかどうかの判断は困難であると思われるため、納税者側からの積極的な情報開示により申告人数の合理性を立証する必要があるように思われる。

5. むすびに代えて

本論文では、「隠ぺい・仮装」の適用基準を中心として検討してきた。

「隠ぺい・仮装」行為の適用基準については、①納税者の過少申告の意図②第三者が行った「隠ぺい・仮装」③税理士に対して行った「隠ぺい・仮装」④あえて無申告とすることで重加算税を免れる行為⑤「隠ぺい・仮装」が行われた時期について裁判例を用いて検討した。

(42) 大阪高裁平成28年9月30日判決

(43) 前掲地裁（注42）

(44) 前掲高裁（注42）

しかしながら、裁判例を見ると「隠ぺい・仮装」行為の経緯を重視している場合もあり、大阪高裁平成 5 年 4 月 27 日判決で「過少申告に至った経緯等の事情を総合判断して、その該当性を判断すべきである。」としているところからすると、経緯等を考慮した総合的な判断によらなければならないと考える。

今後の検討課題として重加算税の賦課要件は広く解釈されることが多くみられる。この点について「あまり広範囲に重加算税を賦課するというのも、許されるものではない。というも、通常を行うべき注意義務を尽くしていたが、予想を超えたような事態が出現し、結果的に過少申告になったという事実だけで、重い行政罰を課すというのは、やはり行き過ぎであると考えからである。」⁽⁴⁵⁾という意見もある。裁判例では、重加算税の対象は広く考えられており、納税者側との解釈に乖離があると思われるため、過大解釈が広がらないためにも今後の裁判例に注目したい。

(2019.1.18 受稿, 2019.2.22 受理)

(45) 山田俊一, 前掲論文(注 10), p224

〔抄 録〕

近年の税務調査では、不正の件数及び金額ともに増加傾向にある。国税通則法68条1項の「隠ぺい・仮装」が行われた場合には、重加算税を課すこととしている。

当該「隠ぺい・仮装」として実務運営指針で具体例をあげているが、納税者と課税庁の見解の違いから裁判に発展するケースが多くある。

「隠ぺい・仮装」により重加算税が賦課される場合として①納税者が過少申告になることを意図していなくても、納税者が故意に「隠ぺい・仮装」を行うこと②「隠ぺい・仮装」行為の主体は、納税者だけでなく、第三者も含むこと③税理士に対して行った「隠ぺい・仮装」も税務職員等に行った「隠ぺい・仮装」と同様に扱うこと④あえて無申告とする行為については、当初から過少申告する意図があり、客観的に「隠ぺい・仮装」行為を行っていること⑤法定申告期限後に虚偽答弁等が行われた場合には当該虚偽答弁等にも重加算税を賦課しようと思われる。

裁判例をみると「隠ぺい・仮装」行為の経緯を重視している場合もあり、客観的な「隠ぺい・仮装」の事実と経緯等を考慮した総合的な判断によらなければならないと考える。

平成30年学外研究活動報告

(平成30年1月～12月)

本報告は会員から報告のあったものを掲載してあります。——◇運営委員会

〔学会報告〕

報告者名	題 目	学 会 名	月
安 藤 崇	外部環境マネジメント・コントロールの促進要因に関する研究	2017年度日本原価計算研究学会 関東部会・関西部会合同部会	3
Akiko MOROO	<i>Paroikoi</i> at Rhamnous Revisited	From Markets to the Associations: Second International Conference (Kyoto)	3
Tomoki KAWASAKI, Junko IIDA [㊞]	The Human Resource Development that have a Stimulatory Effect on the Aspirations of Teachers to Become School Administrators : Focusing on the Difference of the Effect on the Aspirations of Teachers to Become School Administrators by Gender	International School Psychology Association	7
安 藤 崇	内部環境マネジメント・コントロール・システムの構造に関する研究 —目的・機能, 推進プロセスの分析と解釈—	日本原価計算研究学会 第44回全国大会	8
N.Saito and T. A n d o [㊞]	Social Indicators to Improve USR Activities	IAIA Special Symposium, Kuching, Malaysia.	8
神 保 雅 人 [㊞]	2HDMにおけるILCでのHiggs対生成	日本物理学会	9
神 保 雅 人 [㊞]	GRACE/SUSYを用いたLHeCでの単独higgs生成における1loop効果によるMSSMの検証可能性	日本物理学会	9
神 保 雅 人 [㊞]	偏極ビームを用いた $e+e- \rightarrow W+W-$ の1loop効果によるMSSMの検証可能性	日本物理学会	9
Fumi Sugita	Temporal change of 2011 tsunami impacts on groundwater along the coast of Asahi city, Chiba Prefecture Japan	45th International Association of Hydrogeology Congress	9
Akiko MOROO	Development and Transformation of Local Myth in Lycia	The Fourth-Euro-Japanese Colloquium on the Ancient Mediterranean World (Nagoya)	9
Akiko MOROO	Continuing and (Re)creating of Foundation Discourses in Lycia (Chiba)	One Day Workshop Approaches to Local Historiography	9

齊藤 紀子, 橋本 隆子, 安藤 崇也, 杉本 卓也 [㊞]	大学の社会的責任 (USR) 活動を評価・改善するための指標づくり: SDGsを視野に入れて	日本地域学会第55回 (2018年) 年次大会	10
サムエル・ギル ダート (Samuel G. Gildart)	「日本とカナダ経済連携協定 (CJ-EPA) The Canada-Japan Economic Partnership Agreement (CJ-EPA)」	2018年生活経済学会北 海道部会 (於: 酪農学 園大学)	10
Fumi Sugita [㊞]	An urban pond restoration and preservation project by collaboration of local communities :case of Pond Junsai, Ichikawa, Chiba, Japan	第17回世界湖沼会議(プ ログラム抄録集 240 p)	10
杉田 文 [㊞]	地域社会協働による千葉県市川市「じゅん 菜池」再生の試み	2018年度日本水文科学 会学術大会	10
中村 元彦 [㊞]	小規模上場企業における全社的な内部統制 の課題 (監査人 (公認会計士または監査法 人) の視点)	日本内部統制研究学会	10
米崎 克彦, 松崎 朱芳 [㊞]	航空アライアンス間競争のモデル分析	日本交通学会 (日本交 通学会第77回全国大会)	10
松崎 朱芳, 米崎 克彦 [㊞]	鉄道廃線における地域主体への影響: ArcGISを用いた地理的分析	日本交通学会 (日本交 通学会第77回全国大会)	10
太田 昌志	環境保護と賃借人保護	日本不動産学会	11
サムエル・ギル ダート (Samuel G. Gildart)	「International Management and Culture in the EFL Environment (EFLにおける国際 経営と文化)」	Yokohama Chapter of the Japan Association for Language Teaching (全国言語教育学会横 浜部会) (於: 横浜市青 少年育成センター)	12

〔寄稿〕

執筆者名	論文名	掲載誌名その他	月
川崎 知巳	学校におけるキャリアカウンセリング	Principal 2018 2	2
川崎 知巳, 飯田 順子 [㊞]	教員の管理職志向への規定要因 —ロール モデルとマネジメント経験に焦点をあて て— 【査読付】	教育心理学研究, 2018, 66(1), 67-80	3
中村 元彦	会計監査におけるITの活用と見積りの監 査への適用	『現代監査』NO.28	3
中村 元彦	ITを利用した未来の会計と監査の方向性	『CUC View & Vision』 NO.45	3
常見 陽平	ニュースサイトビジネスに見る「新しい働 き方」のリアル	『一橋ビジネスレビュー』 2018年夏号	6

平成 30 年学外研究活動報告

Masato Jimbo [㊦]	One-loop effects of Minimal Supersymmetric Standard Model particles in $e^-e^+ \rightarrow Zh$ and $e^-e^+ \rightarrow \nu\bar{\nu}h$ at the International Linear Collider	Progress of Theoretical and Experimental Physics, 2018 (8)	8
T . A n d o	The Design and Use of External Environmental Management Control Systems-An Analysis of the Aims, Procedures and Success Factors-	Melco Foundation Management Accounting Research Discussion Paper Series	9
中 村 元 彦	明るい未来の会計・税務に向けて	『CUC View & Vision』NO.46	9
戸 室 健 作	都道府県別の子どもの貧困率とその要因	『社会政策』10 巻 2 号, 40-51 頁	10
川 崎 知 已	今, 特別支援教育の中身の充実に息を吹き込むとき	Principal 2018 11	11
安 藤 崇	「外部環境マネジメント・コントロールの促進要因に関する研究」	『メルコ管理会計研究』(査読付き) 第 11 巻第 1 号	12

[著 書]

執筆者名	書 名	発行所	月
中 村 元 彦	IT 会計帳簿論	白桃書房	2
大 塚 茂 晃	日本預金保険制度の経済学	蒼天社出版	4
戸 室 健 作 [㊦]	最低賃金 1500 円がつくる仕事と暮らし—「雇用崩壊」を乗り越える	大月書店	10

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 31 年 3 月 31 日発行

千葉商大論叢 第56巻 第3号

(通巻第184号)

編集発行者 千葉商科大学
国府台学会

発行所 千葉県市川市国府台1-3-1
(〒272-8512)
電話 (047) 372-4111(代)

印刷所 株式会社 CUC サポート
ドキュメントセンター
千葉県市川市国府台1-3-1
(〒272-8512)
電話 (047) 710-4672

CHIBA SHODAI RONSO

(The Journal of Chiba University of Commerce)

Vol. 56 No. 3 March 2019

Articles

- Business Assessment Financing of Regional Financial Institutions (II)
—Measures to Promote Business Assessment Financing—
..... SAITO, Hisahiko (1)
- Attempt at Using a Learning Management System (LMS) to Encourage
Reviewing of Learned Through Description SAKATA, Tetsuhito (43)
KASHIWAGI, Masahiro
KOBAYASHI, Naoto
KAMATA, Mitsunobu
MIYATA, Daisuke
- The Interaction Between the Corporate Accounting System and the Management System in Japan (II)
—From the Viewpoint of Responsibility— SAKAI, Kay (57)
- Current Status and Issues of Financial Income Tax TANIGAWA, Kimie (73)
- Improving Awareness of Consumer Rights in the Social Networking Society and Complaint Behavior
—Initial Response to Reports of Scandals and the Public Relations Strategy of Enterprises—
..... NIHEI, Kyoko (87)
- Use of Cryptocurrency, Blockchain, and Artificial Intelligence for Tax Administration
—Anti-VAT Fraud Measures and the VATCoin Concept— IZUMI, Junya (101)
- The Capitalist and Preston in the County of Lancashire in the Industrial Revolution
—A Study of Horrockses Analyzed by The Times— OGA, Kiyoko (123)
- A Social Model Analysis of Assimilation Policies in Empires
—A Focus on the Empire of Japan— FUCHIMOTO, Satoshi (141)
- Two Expected Loss Models for Financial Instruments NEGISHI, Ryohei (157)

Notes

- Reinventing a Central District Through Entertainment
—A Case Study of Montreal's Le Quartier des Spectacles—
..... ENOKIDO, Keisuke (171)
- The Career Record of Volunteers Providing Elderly Care Services
—Experiments in Motivation and Service Quality of Volunteers—
..... SAITO, Noriko (185)
- A Thought on Fabrication and Concealment in Section 68(1) of the General Rules on National Taxes
..... KUBOTA, Shunsuke (201)

News

- Research Activities outside the University (215)

KONODAI INSTITUTE

Chiba University of Commerce

Konodai, Ichikawa, Chiba, Japan