

桃山学院大学

総合研究所紀要

Vol. 37 No. 3 2012. 3

〔第32回桃山学院大学・啓明大学校国際学術セミナー〕

報告と討議の概要 鈴木 幾多郎 (1)

論文

消費者の敵愾心が日本製品の購入におよぼす影響

——全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義および製品に対する判断の媒介的役割——

..... 朴 命 鎬 (3)

Toward a High Quality of Life in the Mature Society:

Beyond GDP 伊代田 光 彦 (27)

「内省的近代化」を文脈とする CSR 解釈の試み

——CSR の可能性を展望する—— 谷 口 照 三 (47)

Theoretical Research of Electronic Intermediary Use

in Exporting Channel Relationships 曹 赫 秀 (71)

〔特定個人研究〕

論文

精神障害当事者が物語る「早期」に関する一考察

——前駆期における本人の違和感と援助要請行動—— 栄 清 水 セツコ (91)

〔共同研究〕

論文

再考・天変地異 串 田 久 治 (113)

私立大学における専門教育とキャリア形成支援(1)

——4大学の学生調査の比較分析—— 岩 田 考 (123)

朽ちる水道インフラ

——老朽管の更新投資必要額と水道料金—— 矢 根 眞 二 (151)

倭寇と王直 三 宅 亨 (173)

論文

フィリップ・マッカンの立地論における

ジャスト・イン・タイム概念の導入 野 尻 勝 巨 之 (197)

判決文はどう変わったか

——裁判員制度以前と以後(その1)—— 橋 堀 内 田 秀 武 吾 (223)



桃山学院大学総合研究所

消費者の敵愾心が日本製品の 購入におよぼす影響

——全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義
および製品に対する判断の媒介的役割——

朴 命 鎬
チャン・ヨンヘ

要約

本研究の目的は、消費者敵愾心(歴史的、経済的)が外国製品の購入意思に及ぼす影響、そして、これらの敵愾心と製品購入意思とが関係する全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義、および外国製品に対する判断の媒介的役割を明らかにすることである。研究対象として日本を選択した。これは、韓国人消費者の多くが、日本に対する歴史的敵愾心を抱いており、また日本は韓国と様々な商品分野において競争しているので、韓国人消費者は、経済的敵愾心も強く感じていると見ることができ、本研究の対象に相応しいと判断したためである。

研究の結果、日本製品の購入意思に対して韓国人消費者の歴史的敵愾心は影響を及ぼすことはなかったが、経済的敵愾心は否定的影響を及ぼすことが分かった。一方、歴史的敵愾心が消費者自民族中心主義に影響を及ぼすことはなかったが、経済的敵愾心は影響を及ぼすことが分かった。そして、全般的日本国家イメージの媒介的役割は、歴史的敵愾心と外国製品購入意思との関係においてのみ確認され、消費者自民族中心主義の媒介的役割は経済的敵愾心と日本製品に対する判断との関係においてのみ確認することができた。また、日本製品に対する判断は、消費者自民族中心主義と日本製品購入意思との間で媒介的役割を果たしていることが分かった。日本製品に対する判断は、全般的国家イメージと日本製品購入意思にも重要な影響を及ぼす重要要因として確認された。これらの研究結果は、グローバルな消費者購入行動の研究および消費者敵愾心に関する既存の研究を拡張するもので、企業にとってはグローバルな市場への進出および成長戦略の一助になるものと考えられる。

1. 序 論

消費者が特定国に対して抱く敵対的な感情である消費者敵愾心は、グローバルなビジネス環境だけでなく国家ブランドの管理次元においても大変重要である。消費者敵愾心に関する

キーワード：消費者敵愾心、外国製品購入意思、消費者自民族中心主義、全般的国家イメージ、外国製品に対する判断

先行研究を三つの類型に区分することができる。第一は、消費者敵愾心に関する理論的基盤を確立した研究である (Klein, Ettenson and Morris 1998; Klein and Ettenson 1999; Jung, Ang, Leong, Tan and Pornpitakpan 2002; Ang, Jung, Kau, Leoung and Pornpitapan 2004; Leong, Cite, Ang, Tan, Jung, Kau and Pornpitapan 2008)。Klein 等 (1998) と, Klein と Ettenson (1999) は、消費者敵愾心と消費者自民族中心主義との弁別的妥当性を確保し、外国製品の購入に及ぼす影響力を検証した。Jung 等 (2002) と Ang 等 (2004) は、消費者敵愾心を四つの類型 (安定的敵愾心, 状況的敵愾心, 国家的敵愾心, 個人的敵愾心) に区分し、これらと消費者の認知的, 行動的反応との関係を確認した。第二は、消費者敵愾心に影響を及ぼす要因との関係について研究対象国 (オランダ, イスラエル, 中国, 米国等) を変えながら適用して検証した研究である (Witkowski 2000; Shin 2001; Klein, Smith and Jhon 2002; Nijssen and Douglas 2004; Russell 2009; Leong et al. 2008; Shoham, Davidow, Klein and Ruvio 2006; イ・ジャンロ, チョン・インシク, キム・ミオク, チョ・スボン 2009; カン・ドンギョン, キム・ギョンア, 2009)。第三は、消費者敵愾心の対象を一つの国家内の特定集団として研究の範囲を細分化し、消費者敵愾心の効果を検証した研究である (Shimp, Dunn and Klein 2004; Hink 2004; Rose, Rose and Shoham 2009; Shoham et al. 2006; Cicic, Brkic, Husic and Agic 2005)。例えば, Shimp 等 (2004) は、東部と南部間の地域的敵愾心を評価するための尺度を開発し, Hink (2004) は、経済的再統合以後の東ドイツと西ドイツ間の敵愾心に対する実験をした。また, Shoham 等 (2006) は、アラブ-イスラエル製品の購入に対するユダヤ人の反発についての実験を行った。

このように消費者敵愾心に関する先行研究は、企業がグローバルな消費者について理解し、グローバルな市場におけるマーケティング戦略を樹立する際に役立つ点を示唆している。しかし、次に挙げるいくつか重要な部分を考慮した研究が成立して初めて、先行研究の間で考察されている内容に対する洞察力を示すことができるであろう。まず、消費者敵愾心に関する初期研究では、主に歴史的敵愾心と経済的敵愾心を一つの構成要因として適用し、その効果を確認していた。もちろん、いくつかの研究 (Nijssen and Douglas 2004; イ・ジャンロ等 2009) では、二つの次元 (歴史的敵愾心と経済的敵愾心) に区分して個別的効果を確認したりもしたが、研究者ごとに異なる結果が示され、今なお、その原因が究明されないでいる。次に、特定国に対する消費者敵愾心は、該当国のイメージに悪影響を及ぼすのだが、消費者敵愾心に関する先行研究では、主に消費関連要因との直接的な関係についての研究に集中された。その結果、消費者敵愾心と外国製品購入意思との関係において国家イメージのような媒介要因は無視され、消費者敵愾心と外国製品購入意思間の媒介変数、および、これら相互の構造的関係も究明されなかった。すなわち、外国製品に対する判断、製品の信頼、消費者自民族中心主義等の媒介変数が提示されたものの、研究者ごとに適用の仕方が異なり、研究結果も異なるものが示されたため、消費者敵愾心に関わる既存研究として高いレベルで一般化させるには不十分であった。

したがって、本研究では、消費者敵愾心を歴史的敵愾心と経済的敵愾心に区分して、各々が外国製品購入意思に及ぼす影響を明らかにすることを試みた。より具体的には、二つのタイプの消費者敵愾心の個別的効果を明らかにし、消費者敵愾心と該当外国製品の購入意思との関係から全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義、そして外国製品に対する判断が果たす媒介役割も同時に調べようと思う。

II. 理論的背景と仮説の設定

2.1 消費者敵愾心の直接的効果

グローバル競争の加速化に伴い、消費者敵愾心を理解することが、非常に重要になってきている（チャン・ヨンヘ、朴命鎬、キム・サンウ 2011）。消費者敵愾心（consumer animosity）とは、過去あるいは現在も進行中の政治的、経済的、軍事的、および外交的な事件に伴う特定外国に対する消費者の反感を意味する（Klein et al. 1998）。消費者敵愾心に関する初期研究では、これを戦争敵愾心（war animosity）と経済的敵愾心（economic animosity）に区分したが（Klein et al. 1998）、この分野に関する研究が拡大するにつれ様々な類型が登場してきた。Hinck（2004）は、自国内でも地域間に起きる紛争が敵愾心として現れ、消費者行動に影響を与え得ると見て、自国内敵愾心（domestic animosity）という概念を提示した。Jung 等（2002）の研究では、国家的次元と個人的次元に区分して、固定的敵愾心（stable animosity）と状況的敵愾心（situational animosity）に区分した。本研究では、Klein 等（1998）が提示した消費者敵愾心を歴史的敵愾心と経済的敵愾心に区分した。なぜならば、戦争敵愾心は一つの歴史の一部であり、戦争による敵愾心だけでなく戦争後持続的に対立が存在することから、本研究では、戦争敵愾心を歴史的敵愾心と表現することがより適切だと判断した。そして、状況的敵愾心の場合、国家的次元または、個人的次元で敵愾心を誘発し得る特別な状況が付与されて生ずるのであり、歴史的敵愾心と経済的敵愾心は、Jung 等（2002）が提示した固定的敵愾心の観点から説明できるからである。

消費者敵愾心の直接的効果に関する先行研究は、主に外国製品に対する消費者の態度や行動意思に対して集中していた。本研究では、消費者敵愾心の三つの直接的効果を提示しようとするものである。すなわち、消費者敵愾心は、消費者の外国製品に対する消費行動だけでなく外国製品に対する個人的性向である自民族中心主義、そしてグローバルな市場に進出するため、および拡散戦略のために最も核心的な全般的国家イメージ等に直接的な影響を及ぼすことになる。第一に、消費者敵愾心と外国製品購入意思との関係に関する先行研究では、研究対象国に対して各々異なるものを適用して研究が行われた。例えば、中国製品に対するアメリカ人の態度（Witkowski 2000）、フランス製品に対するオーストリア人の態度（Ettensen and Klein 2005）、日本製品に対するアメリカ人と（Klein 2002; Klein and Ettensen 1999）韓国人（Shin 2001）の態度等、主に戦争の加害国と被害国の関係を中心とした。しかし、大部分の研究が、消費者敵愾心を区分しないで単次元の効果に集中したために、消費者敵愾心

の類型別個別効果を確認することができなかった。また、いくつかの研究では、消費者敵愾心の類型別個別効果も確認されたが、一部に限定されているため一般化されたとは言い難い。例えば、Nijssen と Douglas (2004) のオランダ人のドイツに対する敵愾心の効果についての研究では、戦争敵愾心がドイツ製品の購入に対して否定的な影響を及ぼすことが分かったが、経済的敵愾心は影響を及ぼさないことが分かった。そして、イ・ジャンロ等 (2009) は、中国人の日本に対する敵愾心の効果についても Nijssen と Douglas (2004) の研究と同じ結果を示した。

したがって、本研究では、韓国人消費者の日本に対する歴史的敵愾心と経済的敵愾心が、日本製品の購入意思に影響を及ぼすものと見て、次のような仮説を設定した。

仮説 1. 消費者敵愾心は、日本製品購入意思に否定的な影響を及ぼすであろう。

仮説 1-1. 歴史的敵愾心は、日本製品購入意思に否定的な影響を及ぼすであろう。

仮説 1-2. 経済的敵愾心は、日本製品購入意思に否定的な影響を及ぼすであろう。

第二に、消費者敵愾心は、全般的国家イメージに直接的影響を及ぼすのである。全般的国家イメージは、消費者の特定国に対する好意的な感情と関連している個人的信念で、外国製品購入意思の重要かつ外在的なきっかけとして発動する。これは、特に製品に個性がない、そして消費者が特定製品に対する具体的な知識を持っていない場合、大変重要な役割を果たすもので、主に原産地効果に関する多くの研究を通して明らかにされている (Manrai, Lascu and Manrai 1998; Pappu, Quester and Cooksey 2006; Veale and Quester 2009)。また、全般的国家イメージは、消費者の個人的感情とも関連している。なぜならば、特定国に慣れ親しんだ消費者は、該当国に対するイメージを高く評価することができるが、否定的感情が高い消費者は該当国に対するイメージを低く評価するからである (Klein et al. 1999)。すなわち、特定国に対する消費者の否定的感情は、国自体に対する否定的な感情を誘発しつつ該当国製品の購入にも悪影響を及ぼし得るのである。例えば、フランスがアメリカのイラク攻撃に反対したのを受け、アメリカ国内ではフランス嫌悪症 (Francophobia) が発生し、フランス製品の不買運動 (boycott) が起きたこともあった (Amine 2008)。中国では2008年後半から‘韓流’ (Korea Wave in China) の肯定的効果に劣らぬ‘反韓流’の流れが顕現したり (イ・ユギョン2010)、最近日本では反韓流デモ、そして韓国製品および韓国の放送プログラムを拒否する行動が起きたりもした。そして、不合理な貿易協定と関連した狂牛病騒動を経て、韓国人の反米感情が反米主義者 (Anti-Americanism) を培養し、アメリカ製品の不買運動にまで発展した等の出来事があった。

したがって、本研究では、日本に対する韓国人消費者の敵愾心が、日本に対する国家イメージに否定的影響を及ぼすものと見て次のような仮説を設定した。

仮説 2. 消費者敵愾心は、全般的日本国家イメージに否定的影響を及ぼすであろう。

仮説 2-1. 歴史的敵愾心は、全般的日本国家イメージに否定的影響を及ぼすであろう。

仮説 2-2. 経済的敵愾心は、全般的日本国家イメージに否定的影響を及ぼすであろう。

本研究では、個人的性向変数である消費者自民族中心主義を消費者敵愾心の第三番目の直接的効果要因として提示した。消費者自民族中心主義 (consumer ethnocentrism) とは、外国製品を購入する際の妥当性あるいは道徳性と関連して消費者が抱いている信念である (Shimp and Sharma 1987)。これは、自国を愛する心を土台として外国製品に対する拒否感だけでなく消費者の行動性向も含んだ概念である。消費者敵愾心と消費者自民族中心主義に関する初期研究では、二つの変数が概念的に区分されるということを検証した (Klein et al. 1998)。研究の結果、消費者敵愾心は、消費者自民族中心主義性向を高めることができ、逆に消費者自民族中心主義が高いほど特定国に対する敵愾心が高まる可能性も指摘した (Shankarmahesh 2006; Rose et al. 2009; イ・ユギョン 2010)。そして、いくつかの研究では、消費者敵愾心の個別的要因と消費者自民族中心主義との関係が確認されたが、研究ごとに異なる結果が現れた。Nijssen と Douglas (2004) は、オランダ人消費者が自国ブランドを利用できる製品 (テレビ) と利用できない製品 (自動車) を対象にして、ドイツに対する戦争敵愾心と経済的敵愾心が、消費者自民族中心主義に及ぼす影響を調べた。分析の結果、テレビの場合、経済的敵愾心は、消費者自民族中心主義に否定的影響を及ぼすが、戦争敵愾心は、消費者自民族中心主義に影響を及ぼさないことが分かった。一方、自動車の場合、戦争敵愾心と経済的敵愾心共に消費者自民族中心主義に影響を及ぼすことが分かった。そして、イ・ジャンロ等 (2009) は、中国人消費者の日本に対する戦争敵愾心と経済的敵愾心は共に消費者自民族中心主義に否定的影響を及ぼすことを明らかにした。このような相異なる研究結果は、消費者敵愾心に対する個別的効果を一般化するためには、追加的研究が必要であることを示唆している。

したがって、本研究では、韓国人消費者を対象に日本に対する敵愾心の個別的要因が、消費者自民族中心主義に及ぼす影響を確認するために次のような仮説を設定した。

仮説 3. 消費者敵愾心は、消費者自民族中心主義に肯定的な影響を及ぼすであろう。

仮説 3-1. 歴史的敵愾心は、消費者自民族中心主義に肯定的な影響を及ぼすであろう。

仮説 3-2. 経済的敵愾心は、消費者自民族中心主義に肯定的な影響を及ぼすであろう。

2.2 消費者敵愾心と外国製品購入意思との関係における媒介変数

本研究は、消費者敵愾心が、外国製品購入意思に及ぼす影響を把握しようとするものであり、全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義、そして外国製品に対する判断を媒介変数として提示した。第一に、原産地効果 (country of origin) に関する多数の研究で外国製品の

購入に際して国家イメージが、大変重要な役割を果たすということが明らかにされている (Hong and Wyer 1989; Han and Terpstra 1988)。そして、消費者の特定国に対する全般的国家イメージと外国製品に対する購入行動は、消費者の個人的経験や国家間の歴史的関係等の様々な要因により形成される (Chan et al. 2010)。しかし、消費者敵愾心の効果に関する先行研究では、主に外国製品に対する消費者の評価と購入行動に対して集中的に研究された。したがって、消費者の特定国に対する否定的感情が、全般的国家イメージに対して直接的な影響力を及ぼすということを確かめた研究は、ごく稀である。

第二に、消費者敵愾心と外国製品の購入意思との関係については、多数の研究で外国製品に対する判断との直接・間接的關係が明らかにされた (Klein et al. 1998; Nijssen and Douglas 2004; Shoham et al. 2006; Rose et al. 2006)。その結果、製品に対する判断は、外国製品の購入意思に肯定的影響を及ぼすということが、多くの研究で明らかになったが、消費者敵愾心と外国製品に対する判断との関係は、研究対象国により異なっていることが分かった。Klein 等 (1998) の研究では、中国人消費者の日本製品に対する判断が、日本製品の購入に肯定的な影響を及ぼすことが確認された。しかし、日本に対する敵愾心が、日本製品の判断に影響を及ぼすことはなかった。イ・ユギョン (2010) は、中国人消費者の韓国に対する敵愾心が、韓国製品に対する信頼性には影響を及ぼさなかったが、韓国製品に対する信頼性は、韓国製品購入意思に肯定的な影響を及ぼすことを明らかにした。そして、Rose 等 (2009) は、アラブイスラエル人とユダヤ人のイギリスとイタリアに対する消費者敵愾心が、イギリスとイタリア製品に対する判断と購入意思に及ぼす影響を研究した。その結果、アラブイスラエル人の場合、イギリスに対する消費者敵愾心が、イギリス製品に対する判断に否定的な影響を及ぼすことが確認されたが、イタリアに対する消費者敵愾心は、イタリア製品に対する判断に影響を及ぼさないことが分かった。しかし、ユダヤ人の場合、イギリスとイタリア両国共に消費者敵愾心が、外国製品に対する判断と購入意思に影響を及ぼさないことが分かった。一方、Nakos と Hajidimitriou (2007) の研究では、ギリシャ人消費者のトルコに対する経済的敵愾心が、トルコ製品の購入意思に直接的な影響を及ぼさなかったが、製品に対する判断は、トルコ製品の購入意思に肯定的な影響を及ぼすことが分かった。Ishii (2009) の研究では、中国人消費者のアメリカと日本に対する消費者敵愾心が、該当国の製品に対する判断に否定的な影響を及ぼし、製品に対する判断もまた、外国製品購入意思についてアメリカと日本共に肯定的な影響を及ぼすことが分かった。

このように相異なる結果は、消費者敵愾心と外国製品購入意思との関係において、特定外国に対して消費者の個人的特性や性向が媒介的役割を果たし得るということを示している。例えば、国粋主義 (ultranationalism) や自民族中心主義性向 (ethnocentrism) が非常に強い消費者は、そうではない消費者に比べて外国製品に対する評価と購入行動が大きく異なるものとして現れることがある (Klein and Ettenson 1999)。しかし、消費者敵愾心の効果に関する多くの研究では、消費者敵愾心と外国製品の購入意思との関係から外国に対する消費者の

個人的特性や性向を除外 (Ang et al. 2004; Leong et al. 2008; イ・チャンロ等 2009), または, 消費者の個人的特性や性向は, 消費者敵愾心と同一時点で現れる可能性のある要因として見ている (Klein et al. 1998; Jimenez 2010)。したがって, 本研究では, 消費者敵愾心と外国製品に対する判断との関係において, 消費者個人の性向である消費者自民族中心主義が重要な役割を果たすと考え, 多くの研究で確認されたように外国製品に対する判断が, 購入意思に及ぼす影響を確認しようと思う。

以上論述した内容を土台として本研究では, 消費者敵愾心と外国製品の購入意思との関係において, 全般的国家イメージ, 消費者自民族中心主義, そして外国製品に対する判断の媒介的役割を明らかにしようと思う。

先ず, 消費者は製品を購入する際に外在的なきっかけの一つとして国家イメージを考慮する (Manrai et al. 1998)。つまり, 原産地の効果は非常に強力なもので, 製品イメージと品質により, その製品がどこで作られたのかを認識させる場合が多々あり (Kotler, Haider and Rein 1993), 製品の原産地は, 消費者が購入する際に決定的な役割を果たし得るのである。Pappu 等 (2006) は, テレビと自動車を対象に日本, 中国, マレーシアの原産地イメージ効果を比較した結果, 国別に違いがあることを検証した。このように, 全般的国家イメージと外国製品購入意思との関係は, 原産地効果に関する研究においてだけでなく国家ブランド管理に関する研究等の様々な分野で扱われてきた。そして, 最近では国家イメージの結果要因として, 外国製品の購入意思, 旅行先としての訪問意思, 輸出意思等に至るまで研究範囲が拡大されている (Chan et al. 2010; Lee and Lee 2009; Nadeau et al. 2008)。

したがって, 本研究では, 韓国人消費者の日本に対する国家イメージは, 日本製品購入意思に影響を及ぼすものと見て次のような仮説を設定した。

仮説 4. 全般的日本国家イメージは, 日本製品購入意思に肯定的影響を及ぼすであろう。

消費者が, 自国製品を購入することを正しい購入行動だと考える自民族中心主義は, 外国製品に対する評価を歪曲するので, 特定国製品に対する評価に否定的影響を及ぼしかねない (Klien et al. 1999; Nijssen and Douglas 2004)。そして, 消費者自民族中心主義性向が高い消費者は, 外国製品に比べて自国の製品をより過大評価する傾向があり, 自国製品の購入に義務感を感じることもある (Shimp and Sharma 1987)。しかし, 最近のいくつかの研究では, このような研究結果が, 研究対象国により異なることも分かった。Ishii (2009) は, 中国人消費者を対象に日本とアメリカを比較したが, 日本製品に対しては, 自民族中心主義が否定的影響を及ぼすことが分かったが, アメリカ製品に対しては, 影響を及ぼさないことが分かった。そして, イ・ユギョン (2010) は, 中国人消費者の消費者自民族中心主義が, 韓国製品に対する信頼性に否定的影響を及ぼさないことを確認した。

このような相異なる研究結果から, 消費者自民族中心主義と外国製品に対する判断との関

係を多様な状況において確認する必要があると判断することができる。本研究では、韓国人消費者の自民族中心主義が、日本製品に対する判断に否定的な影響を及ぼすものと見て次のような仮説を設定した。

仮説5．消費者自民族中心主義は、日本製品に対する判断に否定的影響を及ぼすであろう。

消費者の外国製品に対する判断が、外国製品購入意思に及ぼす影響について、様々な先行研究でその有意性が検証された (Klein et al. 1998; Shoham et al. 2006; Rose et al. 2009; Nijssen and Douglas 2004; Ettenson and Klein 2005; Shoham et al. 2006)。また、原産地効果に関する研究では、外国製品に対する判断と全般的国家イメージとの関係が、主に取り上げられてきた。研究結果を要約してみると、特定製品に対する原産地イメージが高いほど該当国製品に対する評価が高いことが分かる (Pappu et al. 2006; Fan 2006)。しかし、外国製品に対する判断と国家イメージとの関係は、先行変数に関して異なる意見があるものの、国家イメージは該当国製品評価の先行変数にも後続変数にもなり得るというのが一般的な見解である (Stock 2009)。後進国の消費者を対象にした研究では、消費者が該当国の製品に接するよりも先に特定国に対するイメージが形成されるので、外国製品に対する判断は、国家イメージの後続変数としての役割があるとするのが妥当だとしている。しかし、日本やドイツのような先進国の場合、国家イメージが、外国製品に対する判断の先行変数としての役割だけでなく後続変数としても重要な役割を果たし得るので、先行・後続共に確認することも重要である。Chan 等 (2010) は、インドに対する香港人消費者を対象にした研究で、製品評価 (製品に対する信念とイメージ) と国家イメージは、先行後続共に有意な影響を及ぼすことを確認した。

本研究では、製品評価が、全般的国家イメージに及ぼす影響について注目した。なぜならば、本研究の対象に選択した日本は、既に世界的に広く知られた先進国であり、歴史的側面では戦争の加害者国としてグローバルな消費者が歴史的敵愾心を持ち得る国家であるからである。したがって、全般的国家イメージの結果要因として日本製品に対する判断を確認することよりも、日本製品に対する判断が日本の国家イメージに及ぼす効果が一層重要な意味を持ち得るのである。また、日本の立場として、優秀な品質の製品をグローバルな消費者に提供することは、自国に対する敵愾心を和らげる方策にもなり得るのである。

以上論述した内容を土台として、本研究では、韓国人消費者を対象に日本製品に対する判断が、日本の全般的国家イメージと日本製品の購入意思に肯定的影響を及ぼすものと見て次のような仮説を設定した。

仮説6．日本製品に対する判断は、全般的日本国家イメージに肯定的影響を及ぼすであろう。

仮説7．日本製品に対する判断は、日本製品購入意思に肯定的影響を及ぼすであろう。

III. 実証分析および考察

3.1 資料収集と分析方法

本研究は、韓国人消費者の外国に対する敵愾心の効果を確認するものであり、本研究の対象として日本を選択した。日本は、韓国の隣国で、また、過去の歴史的イベントにより敵対的な感情が非常に大きい国である。また、現在でも竹島の領有権紛争と過去の歴史的な問題等のために対立が頻繁に生じている。したがって、日本は、韓国人消費者の日本に対する敵愾心の効果を確認するのに適した研究対象であると判断した。資料収集の方法は、ウェブページ型質問フォームを製作し、リサーチ機関(ezsurvey)が保有している35才以上の成人パネリスト、および研究者のインターネットネットワークサービスに連結している韓国人消費者に対して、Eメールによる返答と彼らが頻繁に訪問するインターネットサイトにリンクを張りそこから返答を得られるようにした。収集された総数623部の中から不誠実なもの、または、各質問項目別に極値を確認して、最終的に510部を分析に用いた。収集された資料は、SPSS 12.0 と Amos 18.1 等の統計パッケージを利用して、回答者の人口統計的特性と測定道具に対する信頼性および妥当性を検証後、構造方程式分析と Sobel test により仮説を検証した。

3.2 標本の特性

分析に用いられた回答者は、男性と女性の比率が比較的均等に分布している（男性：52%，女性：48%）。年齢は、29才以下が48.9%で最も多く、30才から40才までは13.2%，41才以上は全体の37%である。回答者の80.8%が、広域市以上の大都市に居住し、職業は19～29才の若い層の大学生（48.8%）が最も多いが、会社員をはじめとして教育およびサービス/販売業、主婦、自営業等、均等に分布している。また、日本との関係や親密度等を調べるため

〈表1〉 標本の人口統計的特性 (n=510)

区分		頻度	比率	区分		頻度	比率
性別	男性	265	52.0	職業	教育職	21	4.1
	女性	245	48.0		製造業/日雇い	9	1.8
年齢	19-29	249	48.8		家事(主婦)	53	10.4
	30-40	67	13.2		学生	249	48.8
	41-50	99	19.4		自営業	34	6.7
	51以上	95	18.6		その他	19	3.8
居住地	大都市	412	80.8	日本訪問経験	ある	170	33.3
	中小都市	85	16.7		ない	340	66.7
	地方	13	2.5	日本人の友人の有無	ある	126	24.7
職業	会社員	89	17.5		ない	384	75.3
	専門職	24	4.7	日本居住経験	ある	14	2.7
	サービス/販売業	12	2.4		ない	496	97.3

に日本への訪問経験と居住経験そして日本人の友人の有無等について質問した。その結果、回答者の 2/3 程度が日本訪問の経験がなく、日本人の友人がいない回答者も、また、75.3%であった。そして、日本での居住経験がある回答者は、僅かであった（〈表1〉参照）。

3.3 変数の信頼性と妥当性の検証結果

測定道具の内的一貫性と妥当性を確認するために、本研究では、三つの段階からアプローチをした（Churchill 1979; Bagozzi and Edwards 1998; Gerbing and Anderson 1988）。第一に、

〈表2〉 確認的因子分析の結果

変数および測定道具（7段階リッカート型尺度）	Estimate
1. 歴史的敵愾心 [関連研究：Klein et al. (1998); Klein and Ettenson (1999); Nijssen and Douglas (2004)]	
1) 私は、我が国が、過去日本の植民地であった事実を忘れないだろう。	0.550
2) 日本と我が国の歴史的イベントのために、私は日本人のことを考えると腹が立つ。	0.776
3) 私は、日本という国が好きではない。	0.861
2. 経済的敵愾心 [関連研究：Klein et al. (1998); Klein and Ettenson (1999); Nijssen and Douglas (2004)]	
1) 日本は韓国との取引で公正なビジネスをしている。	0.744
2) 私は、日本が、韓国を利用していると思う。	0.894
3) 私は、日本が、韓国を経済的に支配していると思う。	0.804
4) 私は、日本が、信頼に足る貿易パートナーではないと思う。	0.652
3. 消費者自民族中心主義 [関連研究：Shimp and Sharma (1987); Klein and Ettenson (1999)]	
1) 外国製品を購入することは、韓国人の道徳ではないと思う。	0.741
2) 真の韓国人ならば、常に韓国製品を買うべきだと思う。	0.817
3) 私は、国内市場で購入できない製品だけ外国から輸入すべきだと思う。	0.720
4) 外国製品を買うことは、韓国ビジネスに損害を与えて失業率を高めるので、韓国人は外国製品を買うべきではない。	0.859
5) 他の国の人々が、我が国で金儲けできないように、韓国人は韓国で製造された国産品を購入すべきである。	0.887
6) 外国製品が、韓国市場に進入するのを減らすために、輸入製品に対しては高い税金を賦課すべきである。	0.786
7) 我々が、国産品を買えばこそ、韓国の人々が失業せず仕事を続けることができると考える。	0.845
8) 韓国人にとっては、国産品が最高だと思う。	0.653
4. 全般的日本国家イメージ [関連研究：Klein, Ettenson and Morris (1998)]	
1) 日本は良い国である。	0.769
2) 私は、日本に対して好感を持っている。	0.908
3) 私は、日本が、我が国にとって友好的な国だと思う。	0.730
4) 私は、日本に対して良い印象を持っている。	0.907
5. 日本製品に対する判断 [関連研究：Pereira et al. (2005); Roth and Diamantopoulos (2009)]	
1) 日本製品は精巧に作られており、日本は良い技術力を持っている。	0.708
2) 日本製品は、技術的に非常に進んでいるように思う。	0.730
3) 日本製品は、色とデザインが非常に素晴らしい。	0.659
4) 日本製品は、信頼性および耐久性共に非常に高いと思う。	0.876
5) 日本製品は、価格と比べて良い価値を提供していると思う。	0.693
6. 日本製品購入意思 [関連研究：Manrai et al. (1998); Pappu, et al. (2006); Veale and Qester (2009)]	
1) 機会があれば、私は、日本製品を買いたい。	0.904
2) 友人が日本製品について私の意見を求めれば、私は友人に日本製品を積極的に勧めるだろう。	0.921
3) 私は、今後、日本製品を買うだろう。	0.891

$\chi^2(df)=817.895(308)$, $\chi^2/df=2.655$, GFI=0.886, AGFI=0.860, NFI=0.915, IFI=0.945, TLI=0.937, CFI=0.945, RMSEA=0.057

理論的な構成概念妥当性を確認するために6個の変数に対する探索的因子分析結果を土台に確認的因子分析を実施した。分析の結果、全般的な適合性は、 $\chi^2(df)=817.895(308)$ 、 $\chi^2/(df)=2.655$ 、 $GFI=0.886$ 、 $AGFI=0.860$ 、 $NFI=0.915$ 、 $IFI=0.945$ 、 $TLI=0.937$ 、 $CFI=0.945$ 、 $RMSEA=0.057$ を示し、各質問項目に対する標準化された推定値は、全質問項目0.5以上、そしてt値が1.96以上を示した。

第二に、確認的因子分析結果を土台として収束的妥当性を確認するために、本研究では、複合信頼性 (composite reliability) と AVE (average variance extracted) 値を用いた。複合信頼性は、0.779から0.931で非常に高い値を示し、AVE 値もまた、0.729から0.905の間で全ての変数が、基準値以上を示した。したがって、本研究で用いられた変数の収束的妥当性が確認された。第三に、弁別的妥当性を検証する様々な方法の中で最も厳格な方法である変数間の相関関係値の自乗 (ϕ^2) と AVE 値を比較 (または、 $\sqrt{AVE}$ 値と相関関係値の比較) した (Bagozzi and Edwards 1998)。分析の結果、全変数間の ϕ^2 は、 $\sqrt{AVE}$ 値より低い値が示された(〈表3〉参照)。したがって、本研究で用いられた全変数の信頼性と構成概念妥当性、収束的妥当性、および弁別的妥当性が確認された。

〈表3〉 変数の弁別的妥当性の検証結果

変数	C.R.	AVE	1	2	3	4	5	6
1. 歴史的敵愾心	0.779	0.729	0.853					
2. 経済的敵愾心	0.858	0.773	-0.474	0.879				
3. 消費者自民族中心主義	0.930	0.788	0.165	-0.195	0.887			
4. 全般的日本国家イメージ	0.899	0.828	-0.548	0.397	-0.142	0.909		
5. 日本製品に対する判断	0.854	0.733	-0.045	0.088	-0.158	0.350	0.856	
6. 日本製品購入意思	0.931	0.905	-0.269	0.244	-0.225	0.512	0.633	0.951
mean			4.691	3.902	2.854	3.627	4.972	4.332
S.D			1.258	0.822	1.208	1.185	0.882	1.305

a：対角線の下の部分：相関関係(ϕ^2 は、 $\sqrt{AVE}$ 値より小さいこと)

b：対角線の部分 (イタリック体)

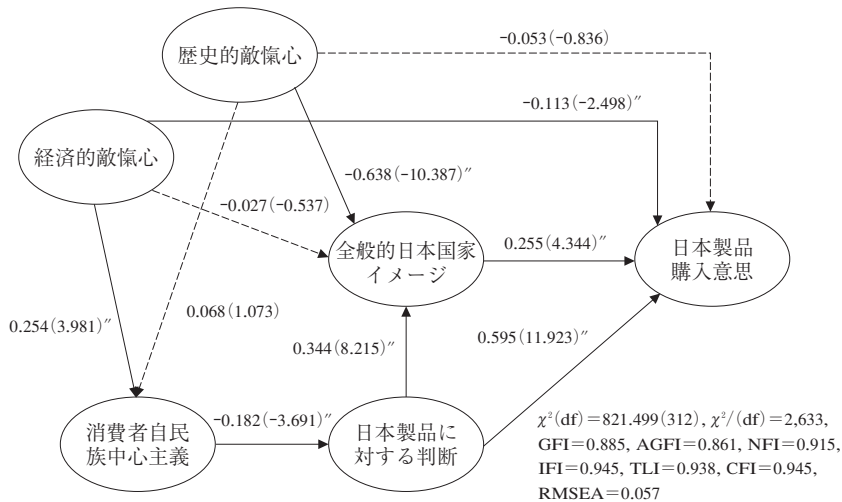
c C.R.：複合信頼性 (composite reliability)

3.4 仮説の検証結果および考察

本研究では、提示された構造方程式モデルを検証するための条件を満たしているかを確認するために、モデルの適合性を確認した。全体のデータは510個で、構造方程式モデルを通じて仮説を検証するには充分であり、モデルの適合性を確認するための大部分の適合性指数 [$\chi^2(df)=821.499(312)$ 、 $\chi^2/(df)=2.633$ 、 $GFI=0.885$ 、 $AGFI=0.861$ 、 $NFI=0.915$ 、 $IFI=0.945$ 、 $TLI=0.938$ 、 $CFI=0.945$ 、 $RMSEA=0.057$] は、基準値を上回っており、 $\chi^2/(df)$ の値が、3 より低く示されたので、仮説検証のための全般的な説明力を確保することができた (〈図1〉参照)。

仮説1は、消費者敵愾心と日本製品の購入意思との関係において、本研究では、消費者敵

〈図1〉 仮説検証の結果



愾心をより具体的にその関係を確認するために二つの下位仮説に区分した。まず、歴史的敵愾心が、日本製品の購入意思に及ぼす影響に関する仮説 1-1 は、棄却された（推定値： -0.053 , t 値： -0.836 ）。一方、経済的敵愾心が、日本製品の購入意思に及ぼす影響に関する仮説 1-2 が、採択された（推定値： -0.113 , t 値： -2.498 ）。韓国人消費者は、国際市場で日本に対する歴史的敵愾心が高いにもかかわらず、日本製品の購入意思には、否定的影響を及ぼさないことが分かったが、日本に対する経済的敵愾心は、日本製品の購入意思に否定的影響を及ぼすということが確認された。

このような結果は、消費者敵愾心を区分しないで単一要因として提示し、外国製品購入意思との関係を確認する研究（Jimenez and Martin 2010; Shoham et al. 2006; Rose et al. 2009; Klein et al. 1998）と異なる結果を示したので、より具体的に示唆点を提示することができる。イ・ジャンロ等（2009）は、中国人消費者を対象に日本に対する消費者敵愾心を戦争敵愾心と経済的敵愾心に区分して外国製品の購入意思との関係を確認したが、本研究とは反対の結果が示された。しかし、Nijssen と Douglas（2004）のドイツに対するオランダ人消費者の敵愾心に対する研究と本研究の結果は、同一の結果を示した。すなわち、歴史的敵愾心は、日本製品の購入意思に否定的影響を及ぼすことが分かったが、経済的敵愾心に対しては有意な影響を及ぼさないことが分かった。これは、消費者の個人的特性だけでなく該当国との状況的要因も重要なものとして考慮されるからであろう。例えば、中国人消費者は、日本に対して、歴史的に韓国と同じく戦争の被害国として歴史的敵愾心を持っているが、経済的レベルでは、韓国とは異なり顕著な差が生じているために経済的敵愾心は、日本製品の購入意思に影響を及ぼさなかったものと判断される。また、本研究の結果と Nijssen と Douglas（2004）の研究結果は、同一の結果を示したが、オランダとドイツそして韓国と日本との間の経済的レベルの差は、中国と日本の差とは大きく異なっており、歴史的事件による消費者敵愾心は、

時間の経過と共に環境がグローバルなものへと変化するにしたがい次第に希薄になっている。しかし、グローバルな市場環境で経済的競争の最中にある国家間では、消費者敵愾心が、過去でなく現在のことであり、また、特定国では未来にも続く可能性があるために、経済的敵愾心だけが、日本製品購入意思に対して否定的影響として現れたものと考えられる。

仮説2は、消費者敵愾心と全般的日本国家イメージとの関係についてのもので、韓国人消費者の日本に対する歴史的敵愾心は、全般的日本国家イメージに否定的影響を及ぼすという仮説2-1は、採択されたが（推定値：-0.638, t値：-10.387）、経済的敵愾心との関係の仮説2-2は棄却された（推定値：-0.027, t値：-0.537）。これは、仮説1と反対の内容を示すものであるが、全般的国家イメージは、該当国の国民、政治的要因、および社会/文化的要因等の様々な要因が含まれているので、韓国人消費者の日本に対する歴史的敵愾心が、日本に対するイメージに大変重要な役割を果たすことが分かった。一方、韓国人消費者の日本に対する経済的敵愾心は、日本に対するイメージに対して否定的影響を及ぼさないことが分かった。このような結果は、日本と韓国を経済的側面から比較すると、アジア経済を率いて行くパートナーの関係であると同時に健全な成果を出すことができるライバル関係でもあるが故に、経済的敵愾心が、全般的国家イメージに否定的な影響を及ぼさないためであろう。

仮説3は、消費者敵愾心と消費者自民族中心主義との関係についてのもので、歴史的敵愾心と経済的敵愾心の個別的影響力を確認するものである。分析の結果、経済的敵愾心のみが消費者自民族中心主義に肯定的影響を及ぼすことが分かり、仮説3-1は、棄却され（推定値：0.068, t値：1.073）、仮説3-2が、採択された（推定値：0.254, t値：3.981）。すなわち、韓国人消費者の日本に対する歴史的敵愾心よりも経済的敵愾心が、消費者自民族中心主義を誘発する重要な要因であるということが分かった。しかし、イ・ジャンロ等（2009）の研究では、本研究とは異なる結果が示された。すなわち、中国人消費者の日本に対する歴史的そして経済的敵愾心が、消費者自民族中心主義に肯定的影響を及ぼすことが分かった。その理由は、仮説1に対する考察と類似しており中国人消費者と韓国人消費者の状況的差のためであると解釈される。すなわち、韓国人消費者は、日本に対して歴史的敵愾心と共に経済的敵愾心も持っているが、外国製品消費に対する個人の信念すなわち消費者自民族中心主義においては、日本に対する経済的敵愾心が、韓国人消費者をより一層刺激する要因となる。このような結果は、中国と日本の経済的レベルとの差よりも韓国と日本との経済的レベルの差が非常に小さいために、韓国人消費者にとって彼らの信念と消費行動に対しての刺激になるためであると見られる。

仮説4は、全般的日本国家イメージと日本製品購入意思との関係についてのもので、韓国人消費者の観点から日本に対する国家イメージが高ければ高いほど、日本製品の購入意思に肯定的影響を及ぼすということが確認された（推定値：0.255, t値：4.344）。このような研究は、原産地効果と関連した様々な先行研究で明らかにされたように、好意的な国家イメージは、製品購入意思、観光意思、および該当国への投資意思のような消費関連要因だけでなく

該当国の国民との交流等、グローバルな環境における社会的関係でも肯定的な影響を及ぼす要因であることを示した。このように、国家イメージは、グローバルな競争環境で競争優位を確保できる最も基本的な要因になり得るので今後の研究では、国家ブランド管理次元において好意的な国家イメージの形成要因と結果要因の関係等、研究の範囲を拡大する必要があるだろう。

消費者自民族中心主義と日本製品に対する判断との関係についての仮説5は、採択された(推定値: -0.182, t 値: -3.691)。すなわち、韓国人消費者の自民族中心主義が、日本製品に対する判断に否定的影響を及ぼすことが分かった。これは、既存のいくつかの研究と同じ結果を示したが(Nijssen and Dpuglas 2004; Chan et al. 2010), Ishii (2009)の研究とは若干の違いがある。Ishii (2009)は、中国人消費者を対象に日本とアメリカ製品に対する判断および購入意思との関係を比較したが、その結果、中国人消費者の自民族中心主義は、アメリカ製品に対する判断に対して影響を及ぼさず、日本製品に対する判断にだけ否定的影響を及ぼすことが分かった。これは、中国人消費者の日本に対する敵愾心が、アメリカに対する敵愾心よりも一層強く経済的側面の競争心理もまた、より一層強かったためだと推測される。すなわち、中国人消費者は、韓国と同じように戦争の被害国で歴史的敵愾心を持っていて、それによりアジア圏国家間での競争心が存在するためであろう。しかし、このような考察に対する説得力を高めるためには、今後、韓国人消費者の日本とアメリカに対する比較研究も必要だと考えられる。

仮説6は、日本製品に対する判断が、全般的日本国家イメージに対して肯定的影響を及ぼすことを示した(推定値: 0.344, t 値: 8.215)。原産地効果に関する多くの研究では、国家イメージが、該当国製品を判断するのに重要な要因であることが分かった。しかし、本研究は、消費者敵愾心の効果に集中したために、原産地効果に関する研究とは異なる観点からアプローチして分析した。その結果、外国製品に対する判断は、好意的な国家イメージを形成するのに大変重要な役割を果たすことが確認された。

仮説7は、日本製品に対する判断と日本製品購入意思との関係についてのもので、韓国人消費者の日本製品に対する判断は、日本製品の購入意思に肯定的な影響を及ぼすことが分かった(推定値: 0.595, t 値: 11.923)。このような結果は、研究対象国を問わず大部分の研究で同じく示され(Klein et al. 1998; Nakos and Hajidimitriou 2007; Nijssen and Douglas 2004), 本研究でも先行研究と同じ結果が示された。このような結果は、グローバルな消費者から敵愾心を持っている国に対して大きな示唆点を提供するものである。すなわち、グローバルな企業は、外国製品に対する評価が良ければ良いほど、該当国製品の購入意思が高まるので、外国製品に対する判断が消費者敵愾心と外国製品購入意思との間の否定的関係を薄める要因になり得るという点に注目する必要がある。

本研究では、消費者敵愾心と日本製品購入意思との関係において全般的日本国家イメージ、消費者自民族中心主義、そして日本製品に対する判断の媒介的役割を Sobel test により追加

〈表 4〉 媒介効果検証の結果 (Sobel test)

	媒介効果	経路係数	標準誤差	Z-value
1	歴史的敵愾心→全般的日本国家イメージ→日本製品購入意思	-0.165	0.050	-3.228**
2	経済的敵愾心→全般的日本国家イメージ→日本製品購入意思	-0.007	0.014	-0.501
3	歴史的敵愾心→消費者自民族中心主義→日本製品に対する判断	-0.012	0.008	-1.457
4	経済的敵愾心→消費者自民族中心主義→日本製品に対する判断	-0.046	0.015	-3.057**
5	消費者自民族中心主義→日本製品に対する判断→日本製品購入意思	-0.108	0.024	-4.604**
6	消費者自民族中心主義→日本製品に対する判断→全般的日本国家イメージ	0.063	0.016	-3.849**
7	日本製品に対する判断→全般的日本国家イメージ→日本製品購入意思	0.088	0.031	-2.848**

**: p<.05

検証した (〈表 4〉参照)。Sobel test は、回帰分析では確認することができないモデルの全体的な因果関係を直接的に説明し、媒介効果を確認することができる方法である (Preacher and Hayes 2004)。分析の結果、経済的敵愾心と日本製品購入意思との関係から全般的日本国家イメージの媒介的役割 (経路係数: -0.007, Z-value: -0.501, $p>.05$) と歴史的敵愾心と日本製品に対する判断の関係から消費者自民族中心主義の媒介的役割 (推定値: -0.012, Z-value: -1.457, $p>.05$) を除いて全ての媒介的関係が、統計的に有意なものとして示された。

このような結果から、韓国人消費者の日本に対する歴史的敵愾心が、全般的日本国家イメージに悪影響を与え、さらに日本製品の購入にも影響を及ぼしかねないということが確認された。しかし、韓国人消費者の日本に対する経済的敵愾心は、日本の経済発展に対する羨望として作用するために、全般的日本国家イメージに否定的影響を及ぼすことはないと考えられる。そして、消費者敵愾心と日本製品に対する判断との関係において消費者自民族中心主義の媒介的役割は、Nijssen と Douglas (2004) の研究とは若干の違いを示している。彼らは、オランダ人消費者のドイツに対する敵愾心 (歴史的、経済的) が、消費者自民族中心主義に及ぼす影響に加え、ドイツ製テレビと自動車製品に対する判断を比較した。分析の結果、テレビ製品においては、本研究の結果と同じ結果が示されたが、自動車製品の場合、オランダには、自国の自動車ブランドがなく自国製品に対する選択の余地がないために外国製品購入意思に影響を及ぼさないことが分かった。また、自動車に対しては、消費者敵愾心と外国製品に対する判断に関する消費者自民族中心主義の媒介的役割は、確認されなかった。このような結果は、グローバルな市場環境で競争の程度に伴い消費者敵愾心の効果が違うことを示している。したがって、今後、消費者敵愾心に対する研究における製品の競争状況を考慮すれば、グローバル競争下の企業に対してより実質的な示唆点を提供することができるであろう。

$$Z = ab / \sqrt{b^2 s_a^2 + a^2 s_b^2 + s_a^2 s_b^2}$$

a : 独立変数と媒介変数間の経路係数

b : 媒介変数と従属変数間の経路係数

Sa : a の標準誤差

Sb : b の標準誤差

IV. 結 論

本研究は、日本に対する韓国人消費者の敵愾心が、日本製品購入意思に及ぼす影響とこれらの関係において全般的日本国家イメージ、消費者自民族中心主義、そして日本製品に対する判断の媒介的役割を確認するものである。韓国は、日本により戦争と植民地の経験がある被害国で、現在も領有権紛争と教科書歪曲等の様々な国家間の対立により、韓国人消費者は日本に対する歴史的敵愾心を抱いている。そして、日本は、韓国よりも経済的に先行し、アジアの諸国家をリードしているので、韓国人消費者は日本に対する経済的敵愾心も持っている。本研究では、歴史的敵愾心と経済的敵愾心を同時に持ち得る国を選択することが、消費者敵愾心の個別的効果を確認するのに適していると判断し、日本を研究対象として選択した。研究の結果、韓国人消費者の日本に対する敵愾心が、日本製品購入意思と消費者自民族中心主義に及ぼす影響は、経済的敵愾心においてのみ確認され、消費者敵愾心が、全般的国家イメージに及ぼす影響については、歴史的敵愾心のみ有意な影響を及ぼすことが確認された。そして、全般的国家イメージ、消費者自民族中心主義および外国製品に対する判断は、消費者敵愾心と外国製品購入意思に媒介的役割を果たすことが確認された。

本研究の結果は、次のような理論的・実践的な示唆点を提供する。

第一に、消費者敵愾心の個別的要因は、直接的に影響を及ぼす要因とは異なるものであるということが確認された。一部の先行研究で消費者敵愾心の個別的効果が確認され、研究者により互いに異なる結果が示されたが、本研究は、これらの相反した研究結果に対する原因を究明するのに役に立つことであろう。例えば、Nijssen と Douglas (2004)、そしてイ・ジャンロ等 (2009) は、消費者敵愾心を二つの下位次元に区分して個別的効果を確認した。分析の結果、経済的レベルの差が顕著な状況（中国人消費者の日本に対する認識）におけるイ・ジャンロ等 (2009) の研究では、歴史的敵愾心のみが、外国製品購入意思に否定的影響を及ぼすことが分かり、経済的レベルの差がさほどない状況 [Nijssen と Douglas (2004) における研究（オランダ人消費者のドイツに対する認識）と本研究（韓国人消費者の日本に対する認識）] では、経済的敵愾心のみが、外国製品購入意思に否定的影響を及ぼすことが分かった。このような結果は、自国と敵対国との間の経済的レベルが、消費者敵愾心の個別的効果に対する重要な原因になり得ることを示し、そのため消費敵愾心による効果のレベルを一般化するのに大きく寄与することであろう。

第二に、歴史的敵愾心は、特定国に対するイメージに否定的影響を及ぼすが、経済的敵愾心は、全般的国家イメージに影響を及ぼさないことが分かった。このような結果は、原産地効果に関する研究だけでなく国家ブランド研究において特定国に対する消費者敵愾心を含み、関連分野研究に対する理論的拡大の基礎研究になり得るであろう。すなわち、現在までの原

産地効果に関する研究は、主に原産地イメージと製品に対する態度との関係の研究に集中し、国家ブランドに対する研究では、主にブランド資産の構成要因の観点から取扱われた。しかし、消費者敵愾心の個別的要因が含まれているならば、グローバル市場での競争力を確保するにあたり、より具体的な戦略を樹立するのに役立つであろう。

第三に、企業が、グローバル市場に進出する際に、進出国の競争環境と消費者の特性に対しての理解が重要であるということが再確認された。消費者敵愾心は、消費者自民族中心主義性向を高める原因変数で、特に歴史的敵愾心よりも経済的敵愾心が、消費者が、自国製品を過大評価または外国製品に対する評価を歪曲する等の自民族中心主義性向をより高めるということを確認できた。このような結果は、グローバルな企業が、特定国に進出する際に、自国との経済的競争状況を確認すべきであるということ、さらに該当国に進出する製品の競争構造も重要な要因になるということを示唆している。例えば、アップル社の新製品iPhoneに対するグローバルな消費者の熱狂的な反応を受け、国内の代表的な携帯電話企業に対する一部の韓国人消費者からの叱咤は、彼らに潜在している消費者自民族中心主義性向を表出させる契機となった。そして、最近、日本国内の韓流(korea wave)ブームの拡大により、一部の日本人による韓流偏重に抗議するデモは、競争構造を理解することの重要性を物語っている。

第四に、外国製品に対する判断は、消費者敵愾心の否定的効果を弱め、同時に全般的国家イメージと外国製品購入意思に肯定的な影響を及ぼす重要要因であるということが確認された。先行研究では、主に消費者敵愾心に対する否定的効果の影響に集中していた。しかし、本研究の結果は、全般的国家イメージと外国製品購入意思に肯定的影響要因と否定的影響要因を同時に確認することにより、消費者敵愾心と同じく否定的要因を弱めることができる方案を提示した。これは、ドイツや日本のようなグローバルな消費者に対して敵愾心がある国は、自国製品の品質管理が、国家競争力を向上させるための基礎となり、グローバルな消費者が、自国製品に対して肯定的行動を取るよう誘導するのにも活用することができる。

本研究は、次に示すいくつかの限界点がある。消費者敵愾心の個別的要因に対する直接・間接的效果に集中するために韓国人消費者の日本に対する敵愾心を調査し、その効果を確認した。研究対象国の範囲を広げて様々な国と比較したならば、研究対象国により異なる結果が示され、その原因をより明確にすることができたであろう。そして、特定の日本製品を選択しないで、「日本製品」という多少包括的な側面からアプローチしたために、韓国製品と競争程度が等しい特定製品の特性および状況的要因が考慮されなかった故の限界がある。また、グローバルな市場環境では、消費者自民族中心主義が、次第に低下しているとしても、消費者の特定状況により一時的に生じ得る状況的敵愾心は、グローバルな環境において一層頻繁に生じる可能性があるので、消費者敵愾心のまた他の側面から個別的効果に関する研究まで拡大する必要があるだろう。

参 考 文 献

1. カン・ドンギョン, キム・ギョンア (2009), “原産地敵愾心が製品評価, 態度および購入意思に及ぼす影響: ジーンズ製品を中心とする” *企業経営研究*, 16(2), 287-304.
2. イ・ユギョン (2010), “中国人消費者の敵愾心と自民族中心主義が, 韓国製品の信頼性と購入意思に及ぼす影響: 韓国製携帯電話を中心とする” *国際地域研究*, 14(2), 133-158.
3. イ・ジャンロ, チョン・インシク, キム・ミオク, チョ・スボン (2009), “消費者自国中心主義と敵愾心が, 購入意思に及ぼす影響: 中国‘80後’消費者を中心とする” *韓国貿易学会誌*, 34(5), 3-24.
4. チャン・ヨンヘ, 朴命鎬, キム・サンウ (2011), “企業名声, 製品に対する判断および消費者敵愾心と外国製品の購入意思との間の構造的関係: 国家親近性と消費者自民族中心主義性向の調節効果,” *経営研究*, 26(3), 21-46.
5. Amine, L. S. (2008), “Country-of-origin, animosity and consumer response: Marketing implications of anti-Americanism and Francophobia,” *International Business Review*, 17, 402-422.
6. Ang, S. H., Jung, K., Kau, A. K., Leong, S. M., Pornpitakpan, C., and Tan, S. J. (2004), “Animosity towards economic giants: What the little guys think,” *Journal of Consumer Marketing*, 21(3), 190-207.
7. Anholt-GMI (2005), Nation Brand Index-Second Quarter. *Integrated Solutions for Market Research*.
8. Bagozzi, R. P. and Edwards, J. R. (1998), “A General Approach for Representing Constructs in Organizational Research,” *Organizational Research Methods*, 1(1), 45-87.
9. Chan, T. S., Chan, K. K. and Leung, L. C. (2010), “How Consumer Ethnocentrism and Animosity Impair The Economic Recovery of Emerging Markets,” *Journal of Global Marketing*, 23, 208-225.
10. Churchill, G. A. Jr. (1979), “A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs,” *Journal of Marketing Research*, 16 (February), 64-73.
11. Cicic, M. R. Brkic, N., Husic, M. and Agic, E. (2005), “The influence of animosity, xenophilia and ethnocentric tendencies on consumers’ willingness to buy foreign products-the croatia,” paper presented at the 34th *European Marketing Conference* (May 24-27), Milan.
12. Ettenson, E. and G. Klein (2005), “The Fallout from Grench Nuclear Testing in the South Pacific-a Longitudinal Study of Consumer Boycotts,” *International Marketing Review*, 22(2), 199-224.
13. Fan, Y. (2006), “Branding the Nation: What is being Branded?,” *Journal of Vacation Marketing*, 12(1), 5-14.
14. Gerbing, D. W. and Anderson, J. C. (1988), “An Updated Paradigm for Scale Development Incorporating Unidimensionality and Its Assessment,” *Journal of Marketing Research*, 25 (May), 186-192.
15. Han, C. M. and Terpstra, V. (1988), “Country of Origin: Effect for Uni-National and Bi-National Products,” *Journal of International Business Studies*, 16 (Summer), 235-256.
16. Hinck, W. (2004), “The Role of Domestic Animosity in Consumer Choice: Empirical Evidence from Germany,” *Journal of European Marketing*, 14(1/2), 261-264.
17. Hong, S. and Wyer, R. S. (1989), “Effects of Country of Origin and Product Attribute Information on Product Evaluation,” *Journal of Consumer Research*, 16, 175-187.
18. Ishii, K. (2009), “Nationalistic Sentiments of Chinese Consumers: The Effects and Determinants of Animosity and Consumer Ethnocentrism,” *Journal of International Consumer Marketing*, 21, 299-308.
19. Jimenez, N. H. and Martin, S. S. (2010), “The Role of Country-Of-Origin, Ethnocentrism and Animosity in Promoting Consumer trust: The Moderating Role of Familiarity,” *International Business Review*, 19, 34-45.
20. Jung, K. Ang, S. H., Leong, S. M., Tan, S. J., Pornpitakpan, C. and Kau, A. K. (2002), “A Typology of Animosity and Its Cross-National Validation,” *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(6), 529-539.

21. Jung, K., S. H. Ang, S. M. Leong, S. J. Tan, C. Pornpitakpan and A. K. Kau (2002), "A Typology of Animosity and Its Cross-National Validation," *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(6), 529-539.
22. Klein, J. G. and R. Ettenson (1999), "Consumer Animosity and Consumer Ethnocentrism: An Analysis of Unique Antecedents," *Journal of International Consumer Marketing*, 11(4), 5-24.
23. Klein, J. G., Ettenson, R., and Morris, M. D. (1998), "The Animosity Model of Foreign Product Purchase: An Empirical Test in the People's Republic of China," *Journal of Marketing*, 62 (January), 89-100.
24. Klein, J. G., Smith, N. C., and John, A. (2002), "Exploring motivations for participation in a consumer boycott participation," *Journal of Marketing*, 68 (July), 363-369.
25. Klein, J. G., Smith, N. C., and John, A. (2004), "Why We Boycott: Consumer Motivations for Boycott Participation," *Journal of Marketing*, 68 (July), 92-109.
26. Kotler, P., D. Haider & I. Rein (1993), *Marketing Places: Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations*. New York: The Free Press.
27. Kunczik, M. (1997), *Images of Nations and International Public Relations*, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ.
28. Lee, G. and Lee, C. (2009), "Cross-Cultural Comparison of the Image of Guam Perceived by Korean and Japanese Leisure Travelers: Importance-Performance Analysis," *Tourism Management*, 30, 922-931.
29. Leong, S M., Cite, J. A., Ang, S. H., Tan, S. J., Jung, K., Kau, A. K. and Pornpitakpan, C. (2008), "Understanding Consumer Animosity in an International Crisis: Nature, Antecedents, and Consequences," *Journal of International Business Studies*, 39, 996-1009.
30. Manrai, L. A., Lascu, D. N., and Manrai, A. K. (1998), "Interactive Effects of Country of Origin and Product Category on Product Evaluations," *International Business Review*, 7, 591-615.
31. Nadeau, J., Heslop, L., O'Reilly and Luk P. (2008), "Destination in a Country Image Context," *Annals of Tourism Research*, 35(1), 84-106.
32. Nadeau, J., Heslop, L., O'Reilly and Luk P. (2008), "Destination in a Country Image Context," *Annals of Tourism Research*, 35(1), 84-106.
33. Nakos, G. and Hajidimitriou, Y. A. (2007), "The Impact of National Animosity on Consumer Purchases: The Modifying Factor of Personal Characteristics," *Journal of International Consumer Marketing*, 19(3), 53-72.
34. Nijssen, E. J. and Douglas, S. P. (2004), "Examining the Animosity Model in a Country With a High Level of Foreign Trade," *International Journal of Research in Marketing*, 21, 23-38.
35. Pappu, R. Quester, P. G. and Cooksey, R. W. (2006), "Consumer-Based Brand Equity and Country-Of-Origin Relationship," *European Journal of Marketing*, 40(5/6), 696-717.
36. Pappu, R. Quester, P. G. and Cooksey, R. W. (2006), "Consumer-Based Brand Equity and Country-Of-Origin Relationship," *European Journal of Marketing*, 40(5), 696-717.
37. Pereira, A. Hsu, C. C. and Kundu, S. K. (2005), "Country-Of-Origin Image: Measurement and Cross-National Testing," *Journal of Business Research*, 58, 103-106.
38. Preacher, K. J. and Hayes, A. F. (2004), "SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models," *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 36(4), 717-731.
39. Rose, M., G. M. Rose and A. Shoham, (2009), "The Impact of Consumer Animosity on Attitudes Towards Foreign Goods: A Study of Jewish and Arab Israelis," *Journal of Consumer Marketing*, 26(5), 330-339.
40. Roth, K. P. and Diamantopoulos, A. (2009), "Advancing the Country Image Construct," *Journal of Business Research*, 62, 726-740.
41. Russell, C. A. (2004), "Now showing: Global movies crossing culture lines. Is resistance futile?,"

- CIBER working paper series*, San Diego State University, San Diego, CA.
42. Russell, C. A. and D. W. Russell (2009), "Guilty by Stereotypic Association: Country Animosity and Brand Prejudice and Discrimination," *Market Letter*, 20 (November), 1-13.
 43. Shimp, T. A. and S. Sharma (1987), "Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE," *Journal of Marketing Research*, 24(3), 280-289.
 44. Shimp, T. A., T. H. Dunn and J. G. Klein (2004), "Remnants of the U. S. Civil War and Modern Consumer Behavior," *Psychology and Marketing*, 21(20), 75-92.
 45. Shin, M. (2001), "The animosity model of foreign product purchase," *Journal of Empirical Generalizations in Marketing Science*, 6, 1-14.
 46. Shoham, A., Davidow, M., Klein, J. G., and Ruvio, A. (2006), "Animosity on the Home Front: The Intifada in Israel and Its Impact on Consumer Behavior," *Journal of International Marketing*, 14(3), 92-114.
 47. Stock, F. (2009), "Identity, image and brand: A conceptual framework," *Place Branding and Public Diplomacy*, 5(2), 118-125.
 48. Veale, R. and Quester, P. (2009), "Do Consumer Expectations Match Experience? Predicting the Influence of Price and Country of Origin on Perceptions of Product Quality," *International Business Review*, 18, 134-144.
 49. Witkowski, T. (2000), Effects of animosity toward China on Willingness to buy Chinese products. In G. McClean, E. Kaynak, & O. Aliagra (Eds.), *Managing in a turbulent international business environment* (pp. 470-477). Hammelstown, PA: The International Management Development Association.

The Effects of Consumer Animosity on Purchase Intention of Japanese Product: The Mediating Role of Overall Country Image, Consumer Ethnocentrism and Product Judgment

Myung-Ho PARK

Young-Hye JANG

This research is to find out how consumer animosity effects purchase intention of foreign product and to confirm the mediating role of overall country image, ethnocentrism, and product judgment. We use Japan as a sample country for this research. In general, Korean consumers are considered to have some historical animosity against Japan. And Korean consumers also have some economical animosity against Japan because Japan and Korea have been competed each other over many products.

The results of this study show that historical animosity of Korean consumers has no significant impact on purchase of Japanese products, but economic animosity does have negative effect on purchase of Japanese products. Meanwhile, there are no significant effects of historical animosity on consumers' ethnocentrism, but economic animosity dose have significant effects on consumers' ethnocentrism. The mediating effect of overall country image is found only in relationship between historical animosity and purchase intention of Japanese products. We also find that the role of consumers' ethnocentrism as mediating variable is significant only in the relationship between economic animosity and Japanese products judgment. The mediating effect of Japanese products judgment is significant in the relationship between consumers' ethnocentrism and purchase intention of Japanese products. Also, Japanese products judgment is found to have major impact both on overall country image and on purchase intention of Japanese products.

We firmly believe that this research will contribute to expand the related theory to understand global consumer behavior, and it will also be helpful for global companies to establish their global marketing strategy and corporate growth strategy.

Toward a High Quality of Life in the Mature Society: Beyond *GDP*

Mitsuhiko IYODA*

[Abstract]

GDP is a widely used category, which measures economic growth, and the government for public policy decisions uses that, and so on. A well-known fact is, however, that “GDP is not a measure of economic welfare.” This paper is a brief review of GDP, welfare, and happiness to obtain a clue toward a high quality of life society, and presents a brief view of this society. First, we explore weaknesses of the GDP concept: (1) market failures in the measurement of GDP, and (2) the conceptual distortions or limitations viewed from the viewpoint of welfare. Second, toward a welfare viewpoint, we explain the measurement of Net National Welfare (NNW) and the questions, and the importance of social balance. Third, as the further development we explain some important points of the Genuine Progress Indicator (GPI), social indicators, and happiness research. Finally, we present a brief view what the high quality of life in the mature society should have.

1. Introduction

What type of life and society do people really seek for? That will be a high quality of life in a high satisfaction society. In what way has economics replied to this question? GDP is a widely used category, which measures economic growth, and the government for public policy decisions uses that, and so on. A well-known fact is, however, that “GDP is not a measure of economic welfare.”

Economic growth brought to material and service improvement; however, it also brought to environmental disruption, inflation, congestion problems, and left some household groups in poverty. People gradually recognized the cost of economic growth. To equate the growth of *GDP* with that of economic welfare became seriously questioned. Japan performed an average of 10

* Professor of Economics, St. Andrew's (Momoyama Gakuin) University. This paper is primarily based on Iyoda (2008, 2010). See also Iyoda (2011, chap. 11). Term ‘**quality of life**’ in this paper is used as an *economic welfare-oriented concept* in Nordhaus and Tobin's (1971) tradition. Stiglitz-led Commission's report (2009), however, considers it as a broader concept which includes various factors (such as subjective and objective elements, political voice and governance, social connections, environment conditions, and inequalities) and also considers as an interchangeable concept of wellbeing.

Key words: quality of life, *GDP*, *NNW*, social balance, *GPI*, mature society.

percent growth for about 20 years beginning from the early 1950s. Japan was one of the most serious countries involved in those problems.

Some economists considered these phenomena seriously in early stage. Kapp (1950), Galbraith (1958), and Mishan (1969) were such examples in the broad sense. Various questions of *GNP*¹⁾ were raised: market failures in the measurement of *GNP*, distortions or limitations of the *GNP* concept viewed from the viewpoint of welfare, and the importance of social balance. Instead of *GNP*, welfare measurement was necessary to express the quality of life. Nordhaus and Tobin (1971) who constructed a “Measure of Economic Welfare” (*MEW*) conducted the pioneering work. See also NNW Development Committee, Economic Council (1973) for the Net National Welfare (*NNW*) of Japan. Further improvements along this line are the Genuine Progress Indicator (*GPI*) and the same sort of Index of Sustainable Economic Welfare (*ISEW*). Developments in a broader aspect are social indicators, and the measurement of happiness.

This paper is organized as follows. The next section deals with weaknesses of the *GNP* concept. Section 3 deals with a matter of welfare concern (*NNW* and social balance), and section 4 deals with the further development (the *GPI*, social indicators, and happiness research). Final section is a tentative presentation toward a high quality of life in the mature society (systemic design and some important concerns).

2. Weaknesses of the *GNP* (*applied to GDP*) Concept

2.1 Market failures in the measurement of *GNP*

Tsuru (1992, p. 141) explains the concept of *GNP* as that “is predicated on the exchange of goods in the market, and is intended to cover these goods and services that are exchanged in the market.” “As a corollary to this, it may be added that the unit of measurement of *GNP* is money value as registered in the market.”

We examine market failures in the measurement of *GNP* from both theoretical and factual points. Tsuru mentions this matter in brief as follows (ibid., pp. 141-2). The measurement of *GNP* is based on the following three italicized assumptions; however, all are questionable. First, *external effects, either negative or positive, are unimportant*, whereas negative external effects such as pollution are often serious enough. Second, *the condition of consumer sovereignty is obtained*; however, manufacturers often make the market and we often observe demonstration and dependent effects²⁾. Third, *the failure of the reward system, for whatever reason, is of little consequence*,

1) The *GNP* concept had been conventionally used until an introduction of 93SNA. We follow this conventional expression in dealing with research and discussion in those days, but the discussion is mostly applied to the current *GDP* concept.

2) The demonstration effect means that individual's behavior is affected by other consumer's behavior. The dependent effect is that the clever and eye-catching marketing strategy affects individual's choice of goods

whereas discriminatory bias, particularly inheritance, provides great fortunes to a select group of persons independently of their own efforts.

We may call these as theoretical and factual failures in the measurement of *GNP*. If these market failures are considered significant, a longer-range association between the size of *GNP* and the magnitude of economic welfare cannot be predicted.

2.2 *Distortions or limitations of the GNP concept viewed from the viewpoint of welfare*

We now explain various market distortions of the *GNP* concept viewed from the welfare viewpoint. First, the *GNP* unit of measurement is money value determined by the market. Therefore, nonmarket activities are excluded. Excluded examples are the quality of consumer goods (efficiency, durability, etc.), housekeeping work, and voluntary activities. These are very important from the viewpoint of welfare or the quality of life. Business activities are profit-oriented, so that the product durability will not always be their primal aim, for example.

On the other hand, all market activities are included in *GNP*³⁾. *GNP* includes negative externalities (pollution), real estate transactions, and military products. Pollution is the negative from the welfare viewpoint. Real estate transactions increase *GNP*, but the transaction results only mean the change of owner's name. As a whole society, the welfare is not improved. Military products do not increase the welfare level.

Our second point is that *GNP* is not a stock but a flow category, although imputed rent of dwellings and the depreciation of tangible infrastructures are included. The latter had not been considered until the current 93*SNA*. From the quality of life viewpoint, actual conditions of household asset holdings and living infrastructures are important. Third, *GNP* does not imply the degree of

and services and makes consumers purchase what they do not really need.

3) Tsuru (1992, pp. 142–5) classifies four types as non-welfare components of *GNP*, meaning that their welfare significance is questionable.

(1) “The cost of life” type. There are certain items that fall into the category of necessary cost, which we wish to remain as small as possible (heating costs in a cold climate, high commuting cost, expensive burglar alarms, and so on).

(2) “The interference of income” type. Schumpeter originally used the term that might be defined as the generation of income by otherwise dispensable services, but which are made indispensable through built-in institutional arrangements in society (lawyers in the United States, bankers, real estate dealers, and tutoring schools in Japan).

(3) “The institutionalization of waste” type. Waste is institutionalized in such a way that a less wasteful alternative, which may well be prepared by consumers, is deliberately withheld from the market. Vance Packard popularized of built-in obsolescence in his writings, and the mechanism, which encourages this type of *GNP*-inflating expenditure, has been fully analyzed by Galbraith (during the high growth period of postwar Japan, the deliberate obsolescence of consumer durables such as cameras, refrigerators, and television sets).

(4) The depletion of social wealth. We can make our *GNP* even larger than otherwise would be the case by depleting our store of resources without replacing them (earth's mineral deposits, forestry and marine resources, natural beauty and other environmental endowments).

equality of income distribution and social security. We can examine part of income distribution and social security on a macro economy by using national income data, but the data are not sufficient for these closer examinations.

Lastly, we refer to the fundamental question of the *GNP* concept that reflects the money value registered in the market. The market is predicated by the “money votes” of final consumers where the rich and the poor are indifferent in terms of voting dollar rights. As a result, the composition of produced goods and services reflects what rich people consume. However, the marginal utility of income between the rich and the poor is greatly different, so that the market could be distorted. Suppose rich people spend a large amount of money on their pets or some extremely extravagant consumption, then a great amount of goods and services will be used up by these expenditures. This may have a significant negative effect to the satisfaction level for society as a whole.

It is now clear that *GNP* itself does not represent the quality of life or the welfare level. To cope with these drawbacks, the *NNW index* was developed. It is similar to the pioneering work, “Measure of Economic Welfare” (*MEW*), conducted by Nordhaus and Tobin (1971).

3. Toward a Welfare Viewpoint

3.1 *NNW and the questions*

To cope with distortions in the *GNP* concept viewed from the welfare viewpoint, *NNW* was constructed by revising *GNP*. The idea is to subtract the non-welfare items (pollution, military expenditure, commuting time, and so on) from *GNP*, adding welfare-related items by monetary assessment (leisure time, housekeeping work, voluntary activities, and so on) to *GNP*. Services of most of the living infrastructures and durable consumer goods are added, and the costs of legal system, police, fire defense, and general government administration are deducted. This index signifies the welfare level better than that of *GNP*.

There are, however, some questions about *NNW*. First is value judgment. How can the welfare significance of any particular goods or services be determined? The values of some items are easy as they are determined by people. Second, how do we assess the value of non-market activities? The part-time hourly wage may apply to housekeeping work. But can the same wage rate applied to leisure time and voluntary activities? These questions are not easy to answer.

Third, there is not an effective demand for most of the assessed non-market activities because they are not based on money related real transactions. The last point has a serious flaw if we want to use this *NNW* concept for macroeconomic policies. For example, a stay-at-home spouse's work is equivalent to 253,000 yen⁴⁾ per month, but she cannot buy anything by this assigned value.

GNP and NNW should be complimentary. The *NNW* index is a step forward in the measurement of welfare, but it is a weak tool for determining policy. *GNP* is still an important source for public policy decisions, while *NNW* is useful for assessing economic results (performance) in terms of welfare. Therefore, these two indexes are complementary. We will discuss the order of priority of these two indexes later.

3.2 Some estimates

According to the *NNW* Development Committee, Economic Council (1973, p. 14, table 1), the ratio of *NNW* to *NDP* (excluding net investment) gradually decreased: 1.15 (1955), 1.07 (1960), 1.02 (1965), and 0.92 (1970) (fiscal year in parentheses).

Figure 1 shows *NEW* vs. *NNP*. *NEW* (Net Economic Welfare) is a similar type of index to *NNW*. In the United States, per capita *NNP* (real) increased by a factor of 2 during the period from 1950 to the late 1980s; however, per capita *NEW* increased only by a factor of 1.5. The gaps between these two per capita categories have become wider.

3.3 Social balance

Infrastructures⁵⁾ fall behind the private capital, and among these, public assets related to daily life lag further behind industrial infrastructures. Galbraith (1998, p. 189) defines *social balance* as “a satisfactory relationship between the supply of privately produced goods and services and those of the state,” and argues that, “The inherent tendency will always be for public services to fall behind private production”⁶⁾ (p. 195). This brought a serious social imbalance, in particular during the period of accelerated economic growth.

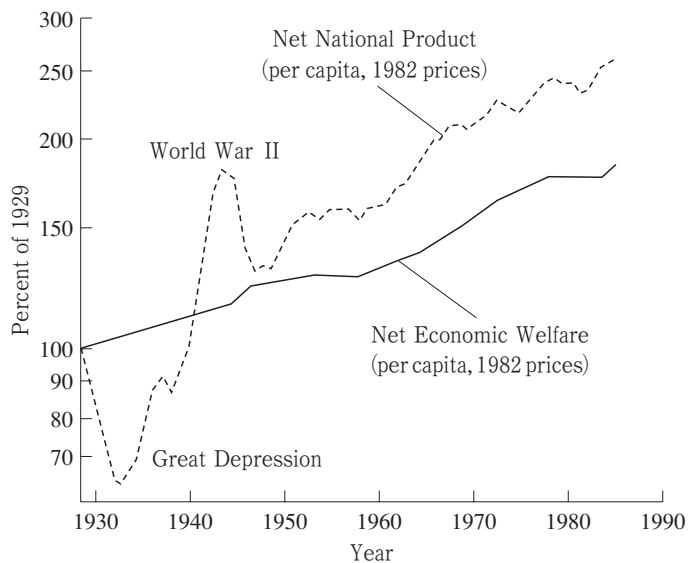
In 1960, Prime Minister Ikeda adapted “National Income Doubling Plan,” which was an epoch moment in Japan as it was the first time that the term infrastructure was introduced into the policy terminology. The plan was based on the recognition that infrastructure (Kanamori et al. ed., 1981, pp. 1097–98), particularly industrial infrastructure, lags behind the private production capital, which causes a bottleneck in economic growth. The industrial infrastructure should be improved to free up the bottleneck. Second, capital improvement is needed for public assets to daily life to improve national living. Third, the improvement of infrastructure increases economic

4) According to fiscal year 1996 data by Department of National Accounts, ERI of EPA (1998, table 1), a full-time housewife’s work, which was measured by the method of opportunity cost, was equivalent to an annual income of 3.04 million yen. By adding this total, the *GDP* increased 23.2 percent.

5) Infrastructure or social overhead capital is an accumulated capital from investment, usually by the government or local authorities: examples are nation’s roads, railways, ports, housing, hospitals, parks, schools, water supply, etc. These are broadly classified into two types, namely industrial infrastructures and living infrastructures (public assets related to daily life).

6) See Galbraith (1998, chap. 17) for the reasons.

Figure 1 Net Economic Welfare vs. Net National Product



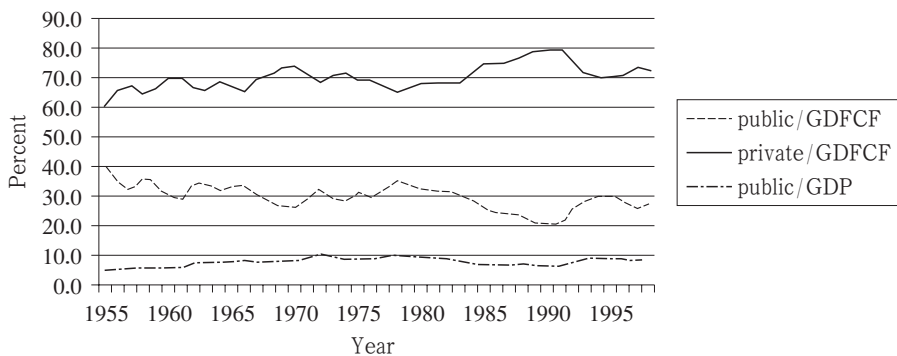
Sources: Samuelson and Nordhaus, 1989, Fig. 6-3.

growth. Ikeda's plan called for infrastructure improvement by sector, which greatly contributed to the improved Japanese infrastructure.

Figure 2 shows Japanese investment by sector (1955-98). Despite the economic plan (government effort) on public investment, social imbalance was actually observed during the two periods (first, rapid growth years to the early 1970s and second, bubble years to 1991). The distortions of the accelerated economic growth (pollution, problems of over-populated and depopulated areas, and inflation) were more or less the result of social imbalance.

In this regard, the market-oriented economy is ineffective in solving this problem. Even if the market mechanism functions properly, the market itself cannot determine resource allocation be-

Figure 2 Investment by sector



Note: GDFCF (gross domestic fixed capital formation).

Sources: Japan Statistical Association (2006), Vol. 1, 3-1 (calculated at 1990 constant prices).

tween public services and private production to attain social balance. Therefore, the question of social balance may lead to the question of public choice and the size of government. Some infrastructures such as schools, hospitals, railways, communications, expressways, and housing could be developed by the private sector, particularly in developed countries.

Social imbalance results in social maladies. As long as public services lag, environmental disruption becomes serious and the social welfare level also falls behind production growth. If the government is strong enough to maintain social balance, these maladies are weakened or avoided.

4. Further Development

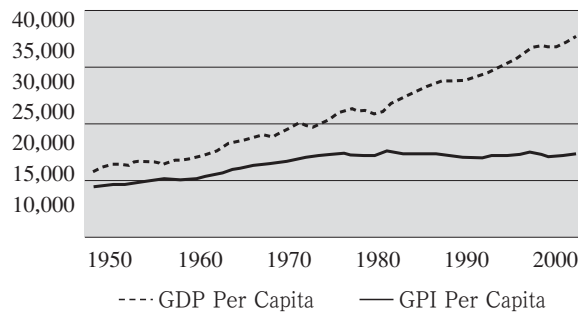
NNW is a revised category of *GNP*, aiming at addressing the distortions in the *GNP* concept from the viewpoint of welfare. Therefore, the category still shares the remaining weaknesses with those of *GNP*. Further improvements along this line are the *GPI* (Genuine Progress Indicator) and the *ISEW* (Index of Sustainable Economic Welfare). If we consider the measurement of total welfare, we need to consider a more general and broader aspect. In line with this, there has been more literature written about this during these past three decades. Further developments include social indicators and a measurement of happiness.

4.1 The *GPI*

GPI (or the same sort of *ISEW*) is constructed by incorporating various aspects of economic wellbeing that are either ignored or treated incorrectly in *GDP*. Largely omitted are contributions of family and community, and the natural environment. The *GPI* “attempt[s] to undertake: (1) welfare equivalent income; (2) sustainable income, and (3) net social profit” (Talberth et al., 2007, p. 3). The social cost of inequality, the diminishing returns to income received by the wealthy, and the depletion of nature’s endowments are now taken into consideration. Net social profit is a measure of policy effectiveness, indicating whether or not the proposed policy is welfare enhancing.

Figure 3 shows the per capita *GPI* (lower line) and the per capita *GDP* (upper line) in the United States (1950–2004). The per capita *GDP* was steadily increasing; however, the per capita *GPI* was growing until the mid-1970s, and then stagnating. The gaps between these indicators have been wider and wider since the mid-1970s. A similar example is observed in the United Kingdom (1950–96) (see Jackson, et al., 1997). For Australia (1950–2000), the per capita *GPI* is growing but very slowly (Hamilton, 2004, Fig. 10 quoted from Hamilton and Dennis, 2000). The gaps between these indicators have become ever wider. The figure may suggest what is more important in the society. We will not have a truly satisfied society unless we consider values other than growth of income.

Figure 3 Real GDP and GPI Per Capita 1950–2004 in \$2000



Source: Talberth, *et al.* (2007), Fig. 3.

4.2 Social indicators

During the 1970s and 1980s, most OECD member nations grappled with developing social indicators⁷⁾ that could measure the real quality of life that could not be valued in monetary terms. In Japan, the Economic Planning Agency developed and released social indicators from 1974 to 1985, and improved new social indicators from 1986 to 1991. Then, in 1992–1999, people's life indicators were introduced to quantify statistical indicators by the activity field (dimension) into eight. Social indicators were also developed at the prefecture level in Japan. As of January 1985, 43 out of the 47 prefecture governments of Japan made these (Quality-of-Life Policy Bureau, 1989, pp. 100–3) and used quality-of-life indicators 33 out of 47 as of February 1992 (Quality-of-Life Policy Bureau, 1992, pp. 224–5).

The social indicator approach seemed to be lacking a coherent, integrative conceptual framework for obtaining the national consensus. The movement has since waned. Statistical data of social indicators themselves are important, and since 1977, SB of MIAC (1977–07) has annually published *Social Indicators by Prefecture* of Japan.

4.3 Measurement of happiness (Happiness research)

The measurement of happiness has presented some important and intriguing findings. Reported subjective wellbeing seems to rise with income; however, once a threshold (GNP per capita in *ppp* 1995⁸⁾ terms of around US\$10,000) is reached, the average income level in a country has little effect on average subjective wellbeing. (See Frey and Stutzer, 2002, Figure 4 based on the data

7) Social indicators are social statistics which can be used to provide indication in the general state of society: Examples provided by UNs are education, health, housing, income and economic activity, population, unemployment, and so on.

8) The *ppp* (purchasing power parity) exchange rate is an exchange rate between two currencies such that the same basket of goods and services could be bought in each country, instead of indicated by market or the fixed rate.

in 51 countries.) This means that for the quality of life satisfaction the threshold income of US\$10,000 may be critical. “The bigger income, the better living satisfaction thinking” does not, however, mean a more satisfied society.

Research for 49 countries in the 1980s and 1990s suggests that there are substantial wellbeing benefits from institutional factors. The data show that “the effects flowing directly from the quality of institutions are often much larger than those that flow through productivity and economic growth” (John Helliwell 2001) (*ibid.* pp. 402–3). This means that institutional conditions, such as the quality of governance and the size of social capital, have important effects on an individual’s wellbeing. See also Helliwell and Hung (2006) for their subsequent study on the government and wellbeing.

4.4 *Toward a welfare oriented society: Methodology*

What can we learn through these analyses? Economic growth is important in general, and particularly at a certain per capita income level. After that, economic growth may not be essential, and the living satisfaction level becomes more important. As far as economic growth is expressed by the current *GDP*, we should recognize the distortions or limitations of this concept. The government has measured *GDP* every year, having used it for government policy decisions. We should give a top priority to enhancing the *GPI*, from which viewpoint we select a policy. *GPI* is formed from the welfare viewpoint by revising *GDP*. Happiness is a more comprehensive concept, of which it is not easy to make an integrated definite policy system, so we place more importance on the *GPI* concept. However, important findings of happiness research should be taken into consideration such as threshold income for the living satisfaction and importance of good institutions. Government policies to protect against market failures and for social balance may increase the *GPI*, narrowing the gap between the *GPI* and *GDP*.

Hamilton (2003) proposed “eudemonism” as an alternative political program. Our welfare-oriented society is not at such a point in its assertion. But happiness would be the final and eternal purpose of human life. In this respect, we can share “eudemonism” with Hamilton. A welfare-oriented society would be a more concrete, restricted, but plausible concept.

The Stiglitz-led commission report (Stiglitz, Sen and Fitoussi ed., 2009)⁹⁾ is inclined to favour this methodological presentation. Stiglitz says that national income statistics such as *GDP* and *GNP* were “originally intended as a measure of market economic activity, including the public sector,” which is not a measure of societal wellbeing. The current national accounts are flawed

9) The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (*CMEPSP*) chaired by Joseph Stiglitz, a Nobel prize-winning professor at Columbia University released a final report in September 2009. The Commission was set up in 2008 at the request of Nicolas Sarkozy, president of France, who was concerned about popular distrust of economic statistics.

statistics, so Stiglitz proposes reforms that will better measure wellbeing. “What we measure affects what we do. If we have the wrong metrics, we will strive for the wrong things. In the quest to increase *GDP*, we may end up with a society in which most citizens have become worse off.” He also says, “*GDP* will, of course, continue to be used as a measure of market activity, though hopefully the reforms that we propose will make it a better measure of that.”

5. Toward a High Quality of Life in the Mature Society

5.1 Systemic design

Towards establishing a satisfied society, we need a systemic design, that is the quality of life¹⁰⁾ in the **mature society**. The mature society is a society that has attained a high level of income and can afford a healthy, satisfied, and culturally enriched way of living. Most *OECD* member countries fall into this category as their per capita *GNI* in terms of *ppp*1995 exceeds *US\$10,000*.

The quality of life in the mature society is that of a welfare-oriented society, which has three important properties. First is the safety net¹¹⁾. The society prepares for the social security of its individuals with livelihood protection, medical insurance, and pension. When an individual person or a family has a difficulty to sustaining their way of living, (including unemployment, sickness, the physically impaired, and the death of household head, the aged, fires, and natural disasters) they are relieved under that safety net. The net also includes countermeasures to prevent market failure and to promote the market economy (the government policy). A safety net for financial market is an example, as it prevents market destruction and promotes an efficient working market. For this we have a deposit insurance system and the central bank as the “last resort of lending.”

The government serves a major function in this safety net, but corporations and households also play a role. The latter examples for the corporation are social insurance contributions which include health, employment, pension and workmen’s accident compensation, and an effective working environment for the elderly. The role of the household is to help keep the elderly in their own homes to look after them as much as possible. The safety net can result in “a moral hazard,” which means the system can be abused. Examples include easy dole dependence, tax

10) Stiglitz, et al (eds.) (2009, pp. 14–15) define wellbeing and refer to the quality of life from comprehensive viewpoint. Well-being at least in principle should consider simultaneously the following 8 dimensions: material living standard; health; education; personal activities including work; political voice and governance; social connections and relationships; environment; insecurity. Quality of life depends on people’s objective conditions and capabilities. Quality of life indicators in all the dimensions covered should assess inequality in a comprehensive way.

11) The safety net is a net that not only relieves the economically disadvantaged people but also prevents the market failure and smoothly promotes the market economy. The expression derives from a safety net laid under circus tightrope walkers.

evasion, and excessive medical treatment under the health insurance.

Another important property is a safe society, which has low crime rates, is pollution free, and has less traffic accident, safe foods, and so on. For these purposes, the improvement of public services is needed. The final property is keeping social balance between privately produced goods and services and those of the public sector. We should consider the huge costs incurred by the social maladies and economic problems caused by social imbalance.

5.2 *Some important concerns*

We must also discuss three important factors that affect quality of life: education, market failures, and the government. An important challenge facing us is how to synchronize our present life in the information society with our ideal society. We are surrounded by all the trappings of modern conveniences, which are often seductive. Our youth is especially vulnerable to such trappings, and adults are not immune either. The most important foundation on which to build our ideal society may be education in a broad sense that includes social, family and school education. The standard of living level highly depends on an individual aspiration, and this desire is insatiable without a moderate sense of life (a life balance between the material and the other), which relates to the philosophy of life or the way of life.

In connection with this, various education studies are needed, among others, the study of the relationship between income distribution and education is important particularly in the current Japanese society. A well-known fact is that intelligence quotient (*IQ*) is normal distribution, but income distribution is skewed (positive) to the right. This means median income is below the average, for very high-income people increase the average income. The fact itself should not be taken in the absolute sense because our abilities are not confined to the *IQ* test result, but are related to various factors such as physical ability, disposition, personality, leadership, and experiences. The question is that what factor is the vital one in income distribution. If the decisive factor is not related to the individual character but affected by parents' income and social status, this story may need correction from the viewpoint of fairness¹²⁾. In this respect, we share the basic idea with Rawls' difference principle (1971)¹³⁾.

12) See a survey result on the relationship of national achievement test scores and annual household income of students (An Expert Panel Specialist Commission of the Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology). The release was the first of its kind. An interesting result was that all test scores in Japanese and Mathematics had a direct proportion to the parents' income until 15 million yen income group. (See Nihon Keizai Shinbun [Japanese Economic Newspaper] on 5th August 2009, 'The Difference of the Test Score Caused by the Household Income' (in Japanese) ; Mimizuka, 2009).

13) The principle states that social and economic inequalities are arranged so that they are to be the greatest benefit to the least-advantaged members of society. We live in an uncertain world and everyone has a possibility to become worse off.

We are now fully aware of various kinds of market failure, which is a market inability to achieve either an optimum resource allocation or maximum society's economic welfare. The main sources of market failure are externalities (pollution), imperfect competition (monopoly), and public goods (supplied by the government), asymmetric information, missing markets (the absence of a market)¹⁴⁾. Market failures may necessitate government intervention to regulate market through competition, regional and industrial policies, price support systems, and income distribution by correctives (minimum wage rate, agricultural policy, and progressive taxation). We can take countermeasures towards each failure. However, the market power in the capitalism is strong enough and brings structural changes of the economy, causing frictions in the society. Countermeasures for any drawback in the market economy are apt to greatly lag when people put a top priority on economic growth.

For the high quality of life society, the government's role and its cost will increase. Government must ensure the efficiency of public services while cutting its cost as much as possible. However, a small government may have a difficulty to doing this. A high satisfaction society demands good social products (public goods) and improvement of infrastructures, and people should understand the necessary cost. In fact, instead of demanding so much service for the government, they should do more themselves individually or as a group in the community. A strong government would be constructed based on people's self-reliance and non-moral hazard conscience. These attitude and conscience are formed through education in a broad sense and through social cohesion.

Under a welfare-oriented society, people seek happiness through shorter working hours, and may shift down from a life of excessive consumption to a less consuming prudent one with satisfaction. However, this individual effort is not always easy, for our desire is formed by various factors: cultural tradition, life style, religion, institutional property, and so on. The key to have a satisfied life is how to control one's aspirations.

5.3 *International concern*

In addition to the above-mentioned factors, we need to consider economic stability domestically and internationally as an important target. This is an important lesson that we have learned as a result of the bubble economy.

Domestically each country has its responsibility to stabilize the economy, avoiding extreme results. However, countries are interlocked in the world economy through international trade and

14) Externality is defined as a cost or benefit arising from any activity that does not accrue to the person or organization carrying out the activity (pollution, fertilization of fruit trees by bees). Asymmetric information is a situation where information is unevenly distributed between the parties to a contract or transaction.

capital transactions. Global capitalism has intrinsic instability, so maintaining economic stability is sometimes a hard task; therefore, international cooperation is important. Summit talks are important. At the Pittsburgh summit meeting in September 2009, discussions about global economic issues shifted from the Group of 7 big industrial nations to the Group of 20, which includes China, India, Brazil, South Korea and South Africa. The big question is whether the Group of 20 will be more effective, or whether it will simply be more unwieldy. However, without international cooperation, an internationally interwoven world economy would not be stabilized.

There are various international organizations such as *IMF*, *WTO*, World Bank and *OECD*, which have played an important role for the development and stability of world economy. Further roles are expected, particularly from the *IMF*. Local monetary cooperation would be also useful such as Chiang-Mai Initiative. The Chiang-Mai Initiative is an agreement by the Ministers of Finance Meeting of *ASEAN* (Association of Southeast Asian Nations), Japan, China, and Korea in May 2005 that calls for the steady cooperation through swap agreement¹⁵⁾ between two countries. As a result of the bitter experiences of the Asian monetary crisis, these countries realized that the degree of damage of crisis would be weakened if they had had more cooperative relationship among the Asian countries. (See Jiyu Kokumin-sha, 2009, pp. 466–7.)

Soros (1998) mentioned, “One deficiency was the lack of adequate international supervisory and regulatory authority” (p. 179). “There are no permanent and comprehensive solutions” toward avoiding a financial crisis. He continues, “One thing is certain: Financial markets are inherently unstable; they need supervision and regulation” (ibid, p. 194). We need much ingenuity to complement the market imperfection under the current information technology. We do not know the best solution for this now, but we should do our best toward solving this dilemma. Society as well as the country learns more through painful experiences rather than easygoing prosperous experiences. We should consider huge cost that we have had to pay as a tuition fee in life’s lessons.

Questions in the future The paper has given a brief review of *GDP*, welfare and happiness to obtain a clue toward a high quality of life society, and presented a brief view of this society.

Some questions remain: (1) Although the top priority was put to enhancing *GPI*, how do we actually coordinate two indices between *GPI* and *GDP*? (2) How do we reform *GDP* as a measure of market activity? (3) *GPI* may also need improvements. In application to actual policies, these questions demand value judgments. Value judgments should base on national consensus; however, these may vary country to country, reflecting the level of economic development, and differences in culture and history.

15) Swap agreement is a reciprocal currency agreement to deposit reciprocally the countries’ currency between the central banks. When it is needed to intervene in the foreign currency market, the foreign currency is obtained within the pre-agreed amount.

References and Data Sources

References

- Department of National Accounts, Economic Research Institute (ERI), Economic Planning Agency (EPA) (1998). 1996 *Nen no Mushorodo no Kahei-hyouka* [The Value of Unpaid Work 1996].
<http://www5.cao.go.jp/98/g/19981105g-unpaid.html>.
- Frey, Bruno S. and Stutzer, Alois (2002). "What Can Economist Learn from Happiness Research?" *Journal of Economic Literature*, vol. 60, June, pp. 402-435.
- Galbraith, John Kenneth (1998). *The Affluent Society*. New York: Houghton Mifflin Company. Japanese version translated by Tetsutaro Suzuki (2006). *Yutakana Shakai* (kettei-ban). Tokyo: Iwanami Shoten.
- Hamilton, Clive (2003). *Growth Fetish*. Crows Nest, Australia: Allen & Unwin Australia Pty Ltd. Japanese version translated by Yoichi Shimada (2004). *Keizai Seicho Shinwa karano Dakkyaku*. Tokyo: Aspect.
- Hamilton, Clive. and Dennis, R. (2000). "Tracking Well-being in Australia: the Genuine Progress Indicator 2000," Discussion Paper, No. 34. Canberra: Australian Association.
- Helliwell, John F. (2001). "How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being," mimeo, U British Columbia. Printed in (2003) *Economic Modeling*, 20(2), March, pp. 331-360.
- Helliwell, John F. and Huang, Haifang (2006). "How's Your Government? International Evidence Linking Good Government and Well-Being." NBER Working Papers, No. 11988, January.
- Iyoda, Mitsuhiko (2008). "Towards a High Quality of Life Society: GDP, Welfare and Happiness," *Economic and Business Review* (St. Andrew's University, Osaka), 49(4), 123-138.
- Iyoda, Mitsuhiko (2010). *Postwar Japanese Economy: Lessons of Economic Growth and the Bubble Economy*. New York: Springer.
- Iyoda, Mitsuhiko (2011). *Makuro Keizaigaku* [Macroeconomics], 3rd ed. Kyoto: Horitsu Bunka-sha.
- Jackson, T., Marks, N., Ralls, J. and Stymne, S. (1997). "An index of sustainable economic welfare for the UK: 1950-1996." Guildford: Environment Strategy Centre, Surrey University.
- Jiyu Kokumin-sha (ed.) (2009). *Gendai Yogo no Kiso Chishiki* [Basic Knowledge of Modern Terminology]. Tokyo: Jiyu Kokumin-sha.
- Kanamori, Hisao. *et al.* ed. (1981). *Nihon Keizai Jiten* [Dictionary of the Japanese Economy]. Tokyo: Nihon Keizai Shinbun-sha.
- Kapp, Karl William (1950). *The Social Cost of Private Enterprise*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Japanese version translated by Taizo Shinohara (1959), *Shiteki Kigyo to Shakaiteki Hiyo*. Tokyo: Iwanami Shoten.
- Mimizuka, Hiroaki (2009). Shiryō 2 "Ochanomizu Joshidaigaku Itakukenkkyu-Hokanchosa" [Source 2: Contract research-complementary survey (Ochanomizu Women University)] Downloaded from (<http://prayermaria.blog74.fc2.com/blog-entry-510.html>).
- Mishan, Edward Joshua (1969). *Growth: The Price We Pay*. London: Staple Press. Japanese version translated by Shigeto Tsuru, supervisor (1971), *Keizai Seicho no Daika*. Tokyo: Iwanami Shoten.
- Nakamura, Takafusa (1995). *The Postwar Japanese Economy: Its development and Structure*, 2nd ed. Tokyo: University of Tokyo Press. Japanese original edition (1993), *Nihon Keizai: Sono Seicho to Kozo*, 2nd ed. Tokyo: University of Tokyo Press.
- Nakano, Katsura and Yoshikawa, Eiji (2006). "Genuine Progress Indicator to sono Kanosei" [Genuine Progress Indicator: Features and Futures], *Hikone Ronso* (Shiga University), No. 357, pp. 175-193.
- Nordhaus, William. and Tobin, James (1971). "Is Growth Obsolete?" Cowles Foundation Discussion Papers 319, Cowles Foundation, Yale University. Published in (1972) *Economic Growth*, Fiftieth Anniversary

- Colloquium, NBER Series No. 96E, pp. 1-80. New York: Columbia University Press.
- NNW Development Committee, Economic Council (1973). *Atarashii Fukushi Shihyo: NNW* [New Welfare Index]. Tokyo: National Printing Bureau.
- Quality-of-Life Policy Bureau, Economic Planning Agency (1989). *Kokumin Seikatsu Shihyo* [National Life Indicator: NSI estimate of 1989]. Tokyo: Tokyo Printing Bureau.
- Rawls, John (1971; revised 1999). *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press. Japanese version translated by Kinji Yajima, supervisor (1979); revised by Takashi Kawamoto, Satoshi Fukuma and Yuko Kawashima (2010), *Seigiron*. Tokyo: Kinokuniya Shoten.
- Samuelson, Paul. and Nordhaus, William D. (1989). *Economics, 13th ed.* New York: McGraw-Hill Book Company.
- Soros, George (1998). *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Engendered*. New York: Public Affairs. Japanese version translated by Susumu Ohara (1999), *Gurobaru Shihonshugi no Kiki*. Tokyo: Nihon Keizai Shinbun-sha.
- Stiglitz, John., Sen, Amartya., Fitoussi, Jean-Paul (eds.) (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Downloaded from (<http://stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>).
- Talberth, John., Cobb, Cliff. and Slattery, Noah (2007). *The Genuine Progress Indicator 2006: A Tool for Sustainable Development*. Oakland, CA: Redefining Progress.
- Tsuru, Shigeto (1993). *Japan's Capitalism: creative defeat and beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.

Data sources

- Japan Statistical Association (2006). *Historical Statistics of Japan, New Edition*, Vol. 1-5. Tokyo: Japan Statistical Association.
- Quality-of-Life Policy Bureau, Economic Planning Agency (1992). *Yutakasa Shihyo to Kongo no Kokumin Seikatsu: Shinpojumu Shiryo* [A Quality-of-Life Index and National Life in the Future: Resources for Symposium]. Tokyo: Quality-of-Life Policy Bureau, Economic Planning Agency.
- Statistics Bureau, Ministry of International Affairs and Communications (SB of MIAC) (1977-07). *Social Indicators by Prefecture*. Tokyo: Japan Statistical Association.

「内省的近代化」を文脈とする CSR 解釈の試み

——CSR の可能性を展望する——

谷 口 照 三

I. 緒言——「内省的近代」と CSR——

1. 近代文明と工業化
2. 工業化の進展と「内省的近代」
3. CSR への期待

II. 公害問題と低成長時代における「企業の社会的責任」を巡る議論と実践

1. 公害問題と「企業の社会的責任」
2. 公害問題への応答としての End-of-Pipe Technology
3. 低成長時代と「企業の社会的貢献」

III. 地球環境問題と CSR

1. 地球環境問題への応答としての Cleaner Production
2. Sustainability と CSR
3. CSR か OSR（ないし SR）か

IV. CSR の位相と解釈の体系化

1. 「企業の社会的責任」解釈の基礎
2. 「Built-in としての CSR」と「Bolt-on としての CSR」
3. Sustainable Governance としての CSR とそのパートナーシップ性

V. 結言——CSR の可能性——

1. 「内省的近代化」の核としての CSR
2. CSR の核としての Inclusive Management
3. CSR の可能性

Ⅰ．緒言——「内省的近代」と CSR——

1. 近代文明と工業化

イーフー・トゥアン (Yi-Fu Tuan) は、『モラリティと想像力の文化史——進歩のパラドクス——』の中で、「文明は、洗練さと力という二重の意味を持っている」と述べた (トゥアン 1991年<1989>:112頁)。近代文明において、「洗練さ」とは「民主化と平等化」であり、「力」とは「工業化」と言ってもよい。

「工業化」は、具体的には「機械技術を用いた工場制生産の導入」であり、抽象的には「自然にあるものを資源とし、主として自然にないものを生産すること」であり、またそれは社会的な仕組みとしては「大量生産・大量販売・大量消費・大量廃棄 (あらゆるものの大規模化) の定着」と言えよう。

かかる工業化の進展には、言うまでもなく、その核に科学技術とその組織的運用がある。工業化と科学技術の連結は、ウルリヒ・ベック (Ulrich Beck) が述べたように、「富 (welfare) の生産と分配」と同時に「リスク (risk) の生産と分配」をもたらした (ベック 1998年<1986>:23-134頁) のみならず、「力」故のそれらの「自律化」による「自己目的化」を推し進めることとなった。

2. 工業化の進展と「内省的近代」

「富の生産と分配」を通して、工業化の進展と科学技術の振興は、「洗練さ」という「民主化と平等化」の基盤となり得た。しかし、それらの基盤性は、二重の意味で揺らいでいる。「二重の意味で」とは、上述した「リスクの生産と分配」と「自己目的化」によって、という意味である。このことは、近代文明における「洗練さ」に対する「力」の優位性を意味する。

そのことにより、「モラリティと想像力」が「工業化の進展と科学技術の振興」の世界に閉じ込められる傾向が増大したように思われる。それは、以下のように表現できよう。近代においては、後者を下支えする「思考、行動様式」、つまり「経済的、科学技術的合理性」に「優先権」を、あるいは「優越性」を与えるように、「モラリティと想像力」が社会的に操作されてきた、と見ることもできる。また、ベックと共に、「危険や欠陥とのかかわり方が社会的に組織化されていた」 (ベック 1998年<1986>:324頁)、と言ってもよい。

それは、一方では「工業化の進展と科学技術の振興」のための「文脈」として首尾よく働いてきたが、他方では道徳的想像力 (moral imagination) 自体の社会的衰退を意味する。かかる点と「リスクの生産と分配」の負の補完関係の進展 (ベックはこれを「組織化された無責任」 (organized irresponsibility) と言う。Beck 1999: pp. 148-151) により、現在は、自然環境や健康への被害、および将来的なそれらの可能性が埋め込まれた「リスク社会」 (ベック 1998年<1986>; Beck 1999) の状況を呈している。ここに、われわれは、「手に負えない

い状況に陥る」前に、自己批判としての「内省的近代化 (reflexive modernization)」(ベック 1998年<1986>: 13-14頁, 317-331頁; Beck 1999: pp. 79-81) の道を歩まざるを得ない。

3. CSR への期待

「内省的近代化」とは、「工業化社会」ないしは「科学技術化社会」と「リスク社会」の双方の論理を対比し、それらと「人々が生きること」との関連について、社会として、また我々自身として、自己言及的に省察することである。「内省的近代化」へのアプローチは、相互に関連する二種類のものが想定される。第一のアプローチは、「工業化の進展と科学技術の振興」に関する「責任主体」に関する省察である。第二のそれは、「工業化の進展」を基礎づける「経済的、科学技術的合理性」という「思考、行動様式」と共に科学技術自体に関する省察である。

第一の省察にあっては、政治・行政、企業、そして生活者との補完関係が対象となり、その再考が求められる。かかる関係は、本来的には、「生活者が生きること」を「制度としての政治・行政や企業」が補完すること、と考えられる。しかし、真にその関係が構築されていたか否かが、第一の省察においての課題となろう。第二の省察は、主として「科学の合理性と社会の合理性」(ベック 1998年<1986>: 39頁) の関連に関する内省がその内容となろう。これらの省察は、相互に関連しており、いずれも他の議論の文脈となっている。

第二の省察は別稿に委ねざるを得ないが(谷口照三 2010年 a, 2011年 a)、本稿においては第一の省察に関する一つの論点を取り上げようと思う。資本主義社会においては、生活者の「生きていく」ための主たる機会や手段の取得は「市場」を介しているために、「内省的近代化」にとって「企業の役割」の改革が戦略的重要性を持つ。しかしながら、本来的に、企業も生活者のニーズ (Needs 必要性, 欠乏感) に応答する存在であるために、一方では「生活者が変わらなければ企業も変わらない」という点も、一定の意味を持つ。このような文脈の下に、「内省的近代化」への具体的な一つのアプローチとして、CSR (Corporate Social Responsibility 企業の社会的責任) への期待が高まっている。本稿において、今日までの CSR に関する議論の動向を簡潔に整理した上で、CSR の体系的解釈を試み、そこに内包されるマネジメント (management 経営) の新しい意味を、「内省的近代化」による新しい社会の創造との関連の下に捉え、それを通して CSR の可能性を展望したい。

II. 公害問題と低成長時代における「企業の社会的責任」を巡る議論と実践

1. 公害問題と「企業の社会的責任」

「企業の社会的責任」は、1960年代の後半から1970年代の初期にかけて世界的にブームとなった。それは、主として「公害問題」を契機としていた。日本においても、この時期に、有名な「四大公害問題」(四日市ぜんそく, 水俣病, 富山のイタイタ病, 新潟水俣病) が浮上した。しかし、当初、いずれも「組織化された無責任」状態に置かれていたが、やがて

「企業」や「政府」の責任が問われ始めた。

しかしながら、もしかかる責任が「賠償責任」(liability)に留まっていたならば、「公害」が「社会的責任」の問題として、世界的な議論の広がりを持ち得なかったと推察される。かかる「広がり」が可能であったのは、「賠償責任」から害の発生を「予防する責任」(precautionary responsibility)への重要な意味を込めた論点の移行があったからに他ならない。害により治療費などの「社会的コスト」(social cost)が発生する。「予防する責任」とは、企業などの事業過程に前もって防止のための投資を行い、「社会的コストの内部化」を図ることである。

そのような論点の移行や深まりには、それを可能にする一定の文脈ないし背景がある。その中で特に着目すべき点は、我々が「環境の主体化」と呼んでいる出来事であろう。それは、企業のステイクホルダー (stakeholder)、つまり従業員や労働組合、顧客や消費者集団、株主や投資家集団、供給関係者、そして環境保護団体などが企業との継続的な相互関係の中で「企業に対する拮抗勢力」としてエンパワーメント (empowerment) されてきたことを、意味している (谷口 1988年:328頁, 2007年:31頁)。このような「環境の主体化」を文脈ないし背景とし、企業を社会やステイクホルダーへの「応答可能性 (responsibility) を拓く」存在として捉え直そうとしたのが、世界的ブームとなった「企業の社会的責任論」であった。

2. 公害問題への応答としての End-of-Pipe Technology

「公害問題」への応答は、主として「エンド・オブ・パイプ・テクノロジー」(end-of-pipe technology)によって行われた。それは、生産過程の最後の段階に汚染処理装置を取り付けること、という「技術的応答」であった (R. Welford and A. Gouldaon 1993: p. 137, 谷口 1994年:110頁)。

かかる応答は、生産過程そのものの在り方には触れず、科学技術の応用が「害」を取り除くことに焦点が当てられた。汚染処理装置に頼ったその応答には、種々の問題点が残ることとなった。特に、四つの問題点、一つの脆弱性 (vulnerability) と三つの永続的な副作用 (lasting side effect) を指摘せざるを得ない。第一のそれは、事業過程全体から見れば「害発生の抑制力」が弱いという点である。後者の三つの点は、汚染処理装置の運転の継続性からくるものである。永続的な副作用の一つは、エネルギーの大量消費であり、いま一つはコストの増大である。最後の一つは、1990年代に意識上に上ってくるのであるが、地球環境問題の原因を排出することである。

「公害」は、我々が、また世界が最初に「内省的近代化」の必要性を認識した問題であったと言ってもよい。「賠償責任」から「予防する責任」への論点の移行の際に込められた「重要な意味」とは、この「近代化に対する内省」であった。しかし、この時代にあっては、結果的に、その内省度は浅く、「技術的応答」に留まっていた、と言わざるを得ない。環境技術において世界から高く評価された日本企業にあっても、「エンド・オブ・パイプ・テクノ

ロジー」から、後に言及する「クリーナー・プロダクション」(cleaner production) への取り組みを深めていくが、それは「コスト削減」が原動力であったと見てよい(谷口 2009年 c)。

3. 低成長時代と「企業の社会的貢献」

1970年代からは、特に、日本では1973年秋の「石油危機」(Oil Shock)を契機として、「低成長時代」ないし「安定成長時代」と言われた。そこに「富の生産と分配」の「分配」面への論点の移行、また「リスクの生産と分配」への配慮が政策的にあったかどうかは定かではないが、1970年代はこのような「論点の移行」や「配慮」の必要性が世界的に人々の中に広がり始めた最初の時期であった、と思われる。1970年代は、まさに、「古い経済社会」から「新しい経済社会」への「分水嶺」の印象を我々に与えた。

それ故に、産業界や企業にあっては、「低成長」を「持続可能」である「安定成長」に向けるために、「企業と社会との良好な関係の構築」が焦眉の急となった。「進歩的な経営者」を個人会員とする日本の経済団体の一つである「経済同友会」が1973年3月に提言した「社会と企業の相互信頼の確立を求めて」は、そのことを端的に裏付けている(谷口 1988年：334-337頁, 2007年：37-40頁)。

しかし、「企業と社会との良好な関係の構築」は、どちらかと言えば、「企業の予防する責任」よりも「企業の社会的貢献」に軸足を置いた「企業と社会のバランス」を志向することから行われた。日本の経済団体を代表する日本経済団体連合は、1974年1月に発表した「企業の社会的責任についての実態調査(その三)」の中に、このような「志向」を基礎づける産業界の「本音」が表現されている。そこでは、「社会的責任」への想像力は「背後に押しやられ、『企業行動のマイナス面のみが取り上げられ、企業の社会に対する貢献度については、全く評価されていない』ことが前面に出、これに対して『堂々と反論すべきである』」(谷口 1988年：353頁, 2007年：56-57頁)と主張されている。だが、現実には、後者の「反論」はこの時期にあっては「場違い」の感を免れなく、多くの経営者の関心は前者の「企業の社会に対する貢献度」のアピールにあった。

もちろん、「社会的貢献のアピール」は、「予防する責任」を等閑に付してなし得ることではない。先に見た「エンド・オブ・パイプ・テクノロジー」の効果もあり、「公害問題」も一般的には1970年代の終わりごろまでには、問題が克服されたわけではないが、沈静化した。さらには、1980年代に入り、一転し、日本経済がやや過剰気味ではあるが活性化した。このような背景のもとに、「社会的責任」から「社会的貢献」への論点の移行が進行した。日本において、「利益の社会的還元や能力の社会的活用」と言われる「社会的貢献」は、80年代の前半までは「企業の文化活動」と言われたが、後半の海外現地生産が進むにつれて、特にアメリカ合衆国における「企業の地域社会関係活動」(谷口 1998年：, 2007年：119-149頁)を取り入れ、それは「フィランソロピー」(philanthropy)と呼ばれるようになる。

ここに至り、「社会的責任」の「社会的貢献」への読み替えが自然に行われるようになった。ここに、近代や工業化および公害に関する内省度の弱さと同時に、「今日の CSR を巡る一つの混乱」、つまり「社会的責任と社会的貢献の区別と関連を巡る混乱」の源泉がある。

Ⅲ．地球環境問題と CSR

1．地球環境問題への応答としての Cleaner Production

20世紀最後の10年を迎えると、地球環境問題が浮上してきた。通常、どちらかと言えば、この問題は、地球温暖化と CO₂ の削減に焦点があてられがちであるが、それと共に化学物質などによる人間の健康被害も含めた生態系へのマイナスの影響も忘れるわけにはいかない。このような環境問題は、周知のように、いずれも害の発生が現在的であると同時に危害が時間的に潜伏化し、それらの発現が未来へと先送りされる可能性が高い。この点を認めるならば、「現在の害の発生」は「直接的なもの」と「過去の蓄積的なものの未来における発現」を区別しなければならない。そのような認識は、「いまここ」から過去を省察した上で未来を洞察し、そこから「いまここで」何をしなければならないかの思考と行動を引き出すに違いない。地球環境問題が出現してからの時期は、我々のこのような認識、思考・行動を大いに刺激した、と言ってよい。かかる状況を背景に、かつての公害問題の時に比べ、社会において「内省的近代化」への根本的な取り組みへのニーズが高まった。

かかるニーズの高まりは、企業をして「環境経営」へと方向づけた。「環境経営」の本流は、公害問題への応答であった「エンド・オブ・パイプ・テクノロジー」ではなく、生産過程ないし事業過程の抜本的な改革である「クリーナー・プロダクション」(cleaner production)である (R. Welford and A. Gouldaon 1993: p. 137, 谷口 1994年: 111-113頁)。それは、言葉通りごみを出さない、害を出さない生産過程に改変していくことである。具体的には、リデュース (reduce: 省資源)、リユース (reuse: 再使用)、リサイクル (recycle: 再資源化) という 3R を生産過程に埋め込んでいくことである。しかし、筆者は、4R と言ったほうがよいと考えている。最初にリフューズ (refuse: 害のあるものを拒否する) を実行しておかなければ、真の意味での省資源化にならない。大事な点は、害のあるものを極力排除することによって、生産物の無害性の実現化を (おそらくこれは実現されることはないであろうが、常に課題性の下に捉える様に) 最優先することで、消費者・顧客・地域社会への責任を果たし、かつ同時に労働者の健康被害を抑えることによって労働者への責任も果たさなければならないことである。また、リフューズは、リユースの時間を延ばし、かつその適用範囲を拡大することを可能とし、リサイクルに回るまでの時間を稼ぎ、かつ対象物の量を減少させる効果もある。

2．Sustainability と CSR

かかるプロセスは、一企業のみでは完結しえない。サプライ・チェーンなど取引関係者、

さらには種々のステイクホルダーとの連携が不可欠であり、さらにはかかる連携を可能とする共通の価値観の共有化も必須であろう。「持続可能性（サステナビリティ）」（sustainability）は、そのような価値観ないし理念的目標である。その下にある行動目標は、「トリプル・ボトム・ライン（達成すべき三重の価値）」（triple bottom line）、つまり「経済的価値」、「環境的価値」、「社会的価値」と言ってよい。『「持続可能性」と『トリプル・ボトム・ライン』の関係は、以下のように考えることもできる。筆者は、それを『持続可能性への問題認識深化の過程』と『持続可能性への課題遂行過程』の区別と関連によって説明している。『経済』→『環境』→『社会』は前者の過程である。『経済』の持続可能性は、『環境』の持続可能性に依存しており、そして『環境』の持続可能性は『社会』の持続可能性に依存するというように、『持続可能性』に関する認識を深める過程である。後者は、その認識の深みを受けて、人々のより良きパートナーシップにより『社会的価値』の充実化を図り、それを持って『環境』の持続可能性を拓き、その上に『経済的価値』の創造を、あるいは新しい経済社会の創造を図っていく過程で」ある（谷口 2009年 b：177頁）。

公害問題への取り組みであった「企業の社会的責任」、地域社会関係への取り組みであった「企業の社会的貢献」、および「地球環境問題」への取り組みであった「環境経営」を総合的、包括的な CSR へと橋渡しをしたのは、「持続可能性」と「トリプル・ボトム・ライン」であった。EU において、2000年前後から EU の社会政策目標の実現に向けて、企業や産業界を社会の他のセクター、つまり政治・行政、労働界、種々の市民的社会組織（Civil Society Organizations: CSOs）などと共に巻き込んでいくことを意図し、CSR が語られるようになった。このような方向付けの契機となったのは、2001年の EU 委員会のグリーン・ペーパーの発表であろう（Regin Barth and Franziska Wolff p. xiii, pp. 3-5）。それは、政治・行政、企業のみならず、社会を構成する他の種々のセクター、つまりマルチ・ステイクホルダーの協働作業によって作成されている。その後の2006年の発展的な CSR に関する EU コミュニケーションによって、この方向性は決定づけられた（Bryan Horrigan p. 140）。それは、CSR を新しい21世紀の「経営の在り方」としてのみならず、それを超え、社会の「サステナビリティ・ガバナンスのモデルとして（as a model of sustainability governance）」、また「舵取り装置として（as a steering mechanism）」捉える方向である（Regin Barth and Franziska Wolff p. 310）。

さらに、かかる動向は、世界に伝播し、2010年11月、CSR は、ガイドラインに留まっているものの、国際規格化され、ISO 26000 が誕生した（関 正雄 2011年）。しかし、その内容は、CSR ではなく、OSR として、つまり企業のみならず、あらゆる「組織」（organization）の「社会的責任」が問題にされている。この点が前提となり、CSR から C を取り除き、SR と表記されている。そこには、上述した性質に加え、「グローバル・ガバナンス」（global governance）が加味されている。

3. CSR か OSR (ないし SR) か

CSR は、統合的であり、包括的であり、変動的であり、また拡散的である。Regin Barth と Franziska Wolff が彼達の編著、*Corporate Social Responsibility in Europe* の副題を *Rhetoric and Realities* とした意図がよく理解できる。「統合的であり、包括的であり、また拡散的である」のは、CSR が個々の企業の経営問題を超越していくという本来的な特質に起因しているように思われる。OSR や SR は、ISO 26000 制定の以前から表現されていたが、それらの略語への想いは、「超越していく」後の状況に、また（「特定の」と形容してよいかどうか判断に迷うが）「社会のサステナビリティ・ガバナンス」に向けられているのではなかろうか。

しかしながら、焦点は、CSR に置かなければならないし、問題とすべき重要な論点は、それが「超越していく仕方」そのものではなかろうか。「内省的近代化」への扉は、まさにそこにある、と思われるからである。「内省的近代化」は、高度に発展した工業化によって支えられている、我々の「生活スタイル」の省察と改変を必要とする。それ故に、すでに述べたように、「内省的近代化」にとって「企業の役割」の改革が戦略的重要性を持つ。しかし、企業のみではその現実化への動きは弱い。そこで、マルチ・ステイクホルダーとの連携、パートナーシップが不可欠であり、それが可能となるような、いわば「電磁場」(electromagnetic field) として企業が機能できるかどうか。CSR において問われているのは、このことなのである。

OSR ないし SR は、それ自体意義ある言葉であり、言説である。しかしながら、それは、CSR に取って代わるものではない。CSR が OSR ないし SR の基盤にあること、常に前者から後者への連結があることへの確認が、「内省的近代化」に関する考察にとって重要である。かかる「繋がり」への関心が薄れ、一方的に OSR ないし SR が主張されるならば、「内省的近代化」と「企業の改革」の戦略的連結 (strategic liaison) を覆い隠すことになるだろう。

IV. CSR の位相と解釈の体系化

1. 「企業の社会的責任」解釈の基礎

当然のことであるが、「企業の社会的責任」は、近代化と企業活動の進展と共に、その内容を変えている。その内容を体系的に示した人の中で、最も印象に残るのは、Archie B. Carroll である。彼は、「企業の社会的責任」を四つの関連ある経済的、法的、倫理的、慈善的責任の重層的な概念として捉え、一つのピラミッドの中に、前者から後者への継続的な層として表現した (Archie B. Carroll 1979: pp. 497-505, 1991: pp. 39-48)。

Carroll の言説は、参考にはなるが、そこには「論理上の事柄」と「現実の事柄を説明する論理」の混同 (Zygmunt Bauman 2001: p. 196) があるように思われる。特に、法的責任に対する経済的責任の優先、また企業の行う事業活動と諸責任の関連が不明確であるのは、そのことが原因と思われる。

この問題を回避するためには、少なくとも、責任に関する基本的性質とその責任が発生する根本的基盤への省察が必要となろうが、ここでは詳しく取り扱うことはできない（これについては、以下を参照されたい。谷口 2009年 a : 49-87頁）。

責任 (responsibility) は、「応答する」(respond) と「能力」(ability) の合成語である。「能力」(ability) の特性は、常に「開かれており」、それは「可能性」を示している。それ故に、責任 (responsibility) は、「応答可能性」を意味する。「応答可能性」は、行為的存在者である我々個々人の、さらには種々の組織の本来的な在り方であろう。人々も、諸組織も行為的存在であり、それらは単なる物的な相互関係を越えた「意図と意味に対する応答の連鎖 (a series of responses to the *intention* and *meaning*)」(Chester I. Barnard 1938: p. 11) のプロセスにある。個人にとっても、組織にとっても、かかる連鎖が「生きること」(to live) から「よく生きること」(to live well) へ、さらに「より満足を高めて生きること」(to live better) のプロセス (Alfred N. Whitehead 1929: p. 8) へと架橋されなければならないであろう。そのためには、他者の応答可能性を阻害することなく、自己の応答可能性を拓いていくことが可能でなければならない。今日、「他者と共に在る」(being-with the Other) という言葉が流行しているが、真にそうであるためには相互的な「他者のために在る」(being-for the Other) ことの先行性が必要であろう (Bauman 1995: p. 268)。

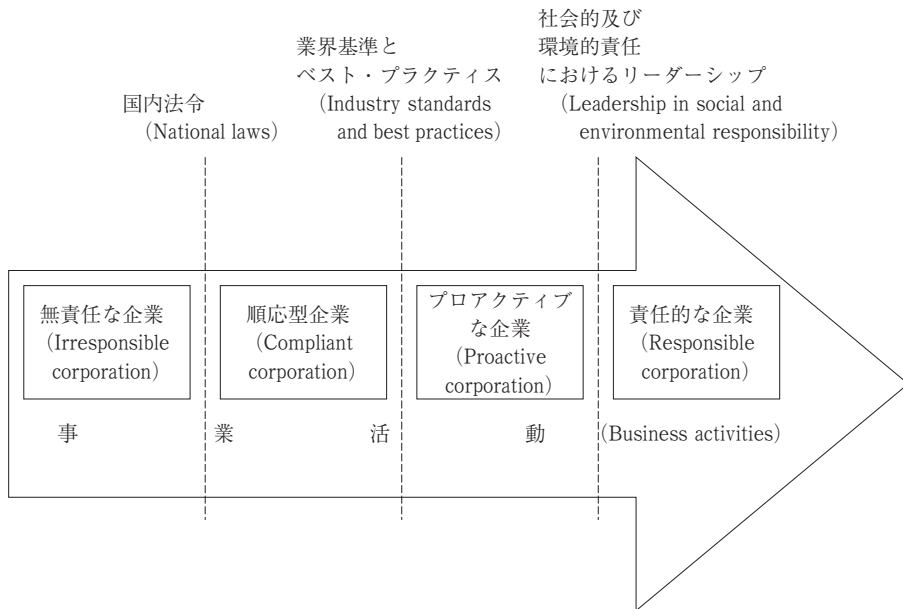
以上のように、人間にしろ、組織にしろ、それらは「応答可能性を拓く」存在である。生きていくための、また存続していくための行為そのものが「応答可能性を拓くこと」であり、さらにそのことを契機に新たな応答可能性が拓かれていく。とりわけ、企業という事業運営の組織は、社会や人間の「ニーズ」(needs) に応答していく存在である。「ニーズ」とは、生活 (to live → to live well → to live better) にとっての「必要性」であり「欠乏感」である。そのことに対して「応答可能性を拓くこと」が、事業活動 (business activities) に他ならない。かかる活動は、応答可能性そのものであり、また責任が発生する根本的基盤である。

2. 「Built-in としての CSR」と「Bolt-on としての CSR」

CSR に関する体系的解釈は、以上の吟味から、事業活動と応答可能性の関連の下に試みることが現実的であるように思われる。

図 1 は、Caleb Wall が「より高いレベルの責任的な行動へと如何に企業が進展していくかを表した」図、「企業の社会的責任の連続体」に、「事業活動 (business activities)」などを若干加筆したものである。「それは、応答すべき内容の客観的なものの発展と、それにたいする事業活動における応答の性質の発展の組み合わせからなっている。前者は、『国内法令』、『業界基準とベストプラクティス』、そして『社会的及び環境的責任におけるリーダーシップ』からなる」(谷口 2009年 b : 173頁)。「国内法令」は、言うまでもなく、事業活動が展開されている特定の社会における法令である。「業界基準とベストプラクティス」は、自己が日常的に存在している「業界」の期待水準であるが、業界がグローバル化している場合、「国

図1 「企業の社会的責任 (Corporate Social Responsibility)」の発展



出典：Wall, Caleb, *Buried Treasure: Discovering and Implementing the Values of Corporate Social Responsibility*, Greenleaf Publishing Ltd, 2008. P. 17. Figure 3 Continuum of corporate social responsibility. 一部加筆使用。

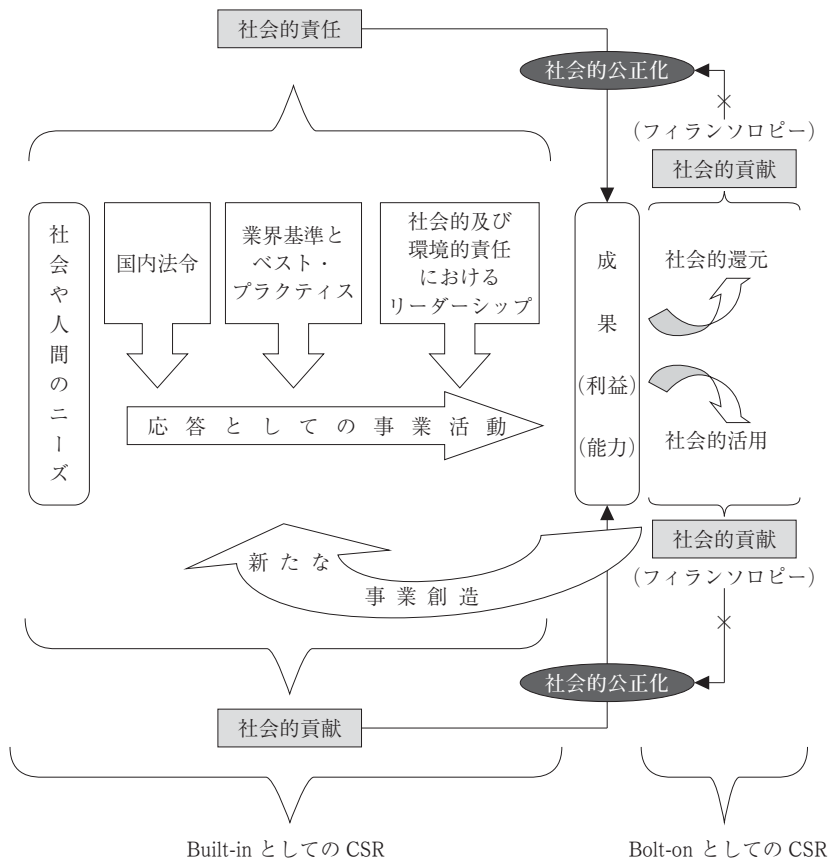
谷口照三稿「第9章 企業倫理とCSR」、亀田速穂・高橋敏朗・下崎千代子編著『環境変化と企業変革』白桃書房、2009年、174頁、図9-2。

内法令」を超える「国際法令」への応答のみならず、それを超える業界レベルでの「最良の実践」が期待されている。「社会的及び環境的責任におけるリーダーシップ」は、「業界」や「産業界」を超え、それらが本来応答すべき市民的社会において共有されつつある、あるいは共有された価値基準へのよりプロアクティブな応答が期待されている。「企業が事業を営営する」際、それらへの応答がなされるか否か、また応答がより積極的であるか否か等、その応答可能性の程度と成熟度を表現したものが大きな矢印である。

しかしながら、Caleb Wall の図では、事業活動の本質が表現されていない。図2は、図1に、事業活動の本質と応答可能性を説明することに必要な事柄ないし概念、つまり「社会や人間のニーズ」、「応答としての事業活動」、「成果」、「新たな事業創造」、「社会的責任」、「社会的貢献」、「社会的公正化」などを取り込み、それらの関連を明らかにし、CSRの位相、特に「Built-inとしてのCSR」と「Bolt-onとしてのCSR」の区別と関連を示そうとしたものである。

「社会的責任」の発展は、「応答可能性を拓くこと」の成熟化、つまり「無責任な企業」から「責任的な企業」への成熟化のプロセスである。それをここでは、マクロ・プロセスと呼ぼう。それは、三つのミクロ・プロセスの連動によって形成される。つまり、「無責任な企業」から「順応型企業」への転換の契機となる「国内法令への応答可能性」、「順応型企業」

図2 Built-in としての CSR と Bolt-on としての CSR



出典：谷口照三稿「第9章 企業倫理とCSR」、亀田速穂・高橋敏朗・下崎千代子編著『環境変化と企業変革』白桃書房、2009年、175頁、図9-3。加筆使用。

から「プロアクティブな（より積極的な）企業」への転換の契機となる「業界基準とベスト・プラクティスへの応答可能性」、さらに「プロアクティブな（より積極的な）企業」から「責任的な企業」への転換の契機となる「社会的及び環境的責任におけるリーダーシップの発揮」の各マイクロ・プロセスである。「企業の社会的責任」は、かかる三つのマイクロ・プロセスを契機に、「社会や人間のニーズ」への「応答としての事業活動」の応答可能性を拓き、「成果」である「利益」や「能力」を実現すること、として解釈することができる。かかる意味での「社会的責任」を、Barth や Wolf 達の言葉を使用し、それらが組織に刷り込まれていく、あるいは創り込まれていくという意味で「Built-in としての CSR」と呼ぼう（Barth and Wolf 2009: p. 14）。

さて、「社会的貢献」に関しては、性格が異なる二種類を区別する必要がある。それは、「社会的責任」を伴った事業活動による「社会的貢献」と、「成果」である「利益」の社会還元や「能力」の社会的活用である。後者の「社会的貢献」もまた、厳密には区別すべきであろう。「成果」である「利益」や「能力」を活用した「新たな事業創造」の実践による社会

への貢献と、いわゆる「フィランソロピー」と表される「社会的貢献」である。

「新たな事業創造」による「社会的貢献」は、基本的には、「社会的責任」を伴った事業活動による「社会的貢献」の範疇に入る。これらは、「Built-in としての CSR」であり、これらによって「成果」は初めて社会的に正当化し得る。

それに対して、「フィランソロピー」による「社会的貢献」は、「Bolt-on としての CSR」として性格づけることが好ましい。「Bolt-on としての」とは、取り外しが可能であることを意味しており、社会状況、ならびに企業や組織が置かれている（成果を含めた）状況によって実践が左右される性質のものである。

「Built-in としての CSR」の性質を帯びる「社会的貢献」は、「成果」をそのことによって「社会的公正化」することができるであろう。しかしながら、「Bolt-on としての CSR」である「社会的貢献」によっては、「成果」を社会的に正当化することは、不健全であろう。「Built-in としての CSR」に基礎づけられた「成果」による「フィランソロピー」は社会的意義を持つ。しかし、「成果」の「社会的公正化」を可能とするのは、「フィランソロピー」ではなく「Built-in としての CSR」の実践なのである。

3. Sustainable Governance としての CSR とそのパートナーシップ性

これまでの考察を、特に「Built-in としての CSR」を踏まえ、そこで問われている主要な点は何か、について述べるとするならば、以下のようになろう。CSR 議論において問われているのは、以下の三点である。第一点は、第一のミクロ・プロセスを契機とした「事業活動の応答可能性の拓き」（順応型企業）に留まってよいのかどうか、である。その答えは、「No」であるが、この点に関しては「何故」を巡って問題とされてきた。第二の点は、第一の「応答可能性の拓き」に加え、第二のミクロ・プロセスを契機とした「事業活動の応答可能性の拓き」（プロアクティブな企業）が「何故必要なのか」が、やはり中心となった。最後の点は、第一と第二の「応答可能性の拓き」を内包した第三のミクロ・プロセスを契機とした「事業活動の応答可能性の拓き」（責任的な企業）は、いかにして可能か、またその効果は何か、が問われている。EU の CSR に関する位置づけや取り組み、ISO 26000、および今日の CSR 論はこの段階に達している。

第一で問われている責任の範疇は、Carroll が言うところの「法的責任」と「経済的責任」である。第二のそれは、それらに「倫理的責任」、および筆者が「新しい倫理」と呼んでいる「（業界レベルという制限があるが）プロアクティブで自律的に設定された基準を守る責任」が加わる。第三で問われている責任の範疇は、これまでとは異なる。これまでに扱われた責任が複合化しているのみならず、それが別の視座（perspective）、つまり「サステナビリティ」および「トリプル・ボトム・ライン」、さらには「内省的近代化」から捉え直されている。そこにおいては、すでに述べたように、「マルチ・ステイクホルダーとの連携、パートナーシップが不可欠であり、それが可能となるような、いわば『電磁場』（electro-

magnetic field) として企業が機能できるかどうか」、またそれを通した「社会的価値」および「環境的価値」を実現し、その上に「経済的価値」を作り上げる「協働の責任」が問われているのである。そこでは、前述したように、「CSR を新しい21世紀の『経営の在り方』としてのみならず、それを超え、社会の『サステナビリティ・ガバナンスのモデルとして (as a model of sustainability governance)』、また『舵取り装置として (as a steering mechanism)』」機能させることが、期待されているのである。

かかる第三の「問」への応答の具体的な内容の典型として、すでに簡単に触れたが、リフューズ（害のあるものの拒否）、リデュース（省資源）、リユース（再使用）、リサイクル（再資源化）という 4R を事業過程に埋め込んでいくこと、つまり UNEP（the United Nations Environment Programme; 国連環境計画）が1990年代に推進した「クリーナー・プロダクション」（2002年以降、「持続可能な消費と生産」（‘sustainable consumption and production）概念に組み込まれた；Wayne Visser 2011: p. 295）を挙げることができる。しかし、それが真に可能であるには、「マルチ・ステイクホルダーとの連携、パートナーシップ」を必要とする LCA（Life Cycle Assessment）の導入や REACH（the **R**egistration, **E**valuation and **A**uthorization of **C**hemicals; EU の新しい化学物質規正）への積極的な応答が欠かせない。

LCA は、「製品やサービスのライフサイクル、つまり『ゆり籠から墓場まで』と言われる全過程（資源の採掘から廃棄まで）を対象に、その各段階における資源消費量と環境負荷を分析・評価し、原材料の選択、製品設計および製造方法などの改善行動に結びつける活動である。LCA のサイクルは、「構想と目標」、「インベントリ分析」（情報を収集すること）、「影響度分析」、「影響度評価」、「改善分析」からなる。この始まりは、1969年にコカ・コーラ社が行った容器選択のためのリサイクル容易性の定量化の試みであった。その後、欧米を中心とする資源プロファイル分析やエコバランスの研究・実践を経て、LCA は ISO 14040（1997）、ISO 14044（2006）として規定化された」（谷口 2011年 b）。

「REACH は、EU 委員会が2003年 5 月に提案し、2007年 6 月より施行された」が、それは、「一般に『EU の暴走ないしは独走』と受け取られがちである」。しかしながら、REACH は、「そうではなく、むしろ、新しい時代へのプロアクティブなリーダーシップの発揮である、と捉えてよい。[REACH 条例（(EC) No 1907/2006）の] 前文(16)に表現されている『配慮の原則』（Principle of Care）は REACH の根底に据えられている根本原則である、ということにも留意すべきであろう。前文(16)は、以下のように謳っている。『本条令は、当然予見しうる条件下で、人の健康および環境が悪影響を及ぼされないことを保障することを要求されることができる責任と配慮をもって、企業は、物質を製造、輸入または使用しあるいはそれらを上市〔商品を市場に出すこと〕するべきであるという原則に基づいている』（風間良英事務所、2009：217）」（谷口 2010年 b）。「REACH は、これまでにないレギュレーションである。これまでの化学物質に関するそれは、新規のみであった。REACH は、それに加え、既存化学物質をも、また物質、混合物および物品を含むすべての化学品（年間 1 ト

ン以上)を対象にした。さらに、化学品製造企業のみならず、各企業が製造するもの、また販売するものにいかなる化学物質が使用されており、それらがどのような効果と影響を及ぼすかに関して自ら評価し、欧州化学品庁(European Chemicals Agency: ECHA)に登録を義務づけた。とりわけ、この点は画期的である。それは、責任を公的な機関から企業や産業界に移したという意味においてであり、まさに「(谷口 2011年 a)」、冒頭で指摘した「内省的近代化」の文脈における補完関係の再構築「の実行である。そして、それはセルフ・ガバナンスを促し、さらに取引関係者間の化学物質に関する情報や評価方法の共有のためのネットワーク、パートナーシップの構築を促し、さらにそのことを通したセルフ・ガバナンスとソーシャル・ガバナンスの連携を促すことになる。そこには、消費者や生活者への情報開示も含まれており、幅広い範囲での人々の情報へのアクセスも可能としている」(谷口 2011年 a)。

「Built-in としての CSR」には、「持続可能な消費と生産」(‘sustainable consumption and production’)の必要性への共感が人々の、また種々の組織の中に広がっていく「価値のネットワーク」が、またそれを基盤とする LSA や REACH などの「仕組みや制度の、さらには科学技術のネットワーク」が必要であり、それらの交差する場に「クリーナー・プロダクション」が現実化する時、その広がりや深みをもたらす。

V. 結言——CSRの可能性——

1. 「内省的近代化」の核としての CSR

工業化は、企業と科学技術が原動力となり、推進され、結果的に「リスク社会」を招き入れることとなった。高度な科学技術による高度工業化に至っては、もはや「リスクの生産と分配」を「必要悪」と嘯く訳にはいなくなり、「克服すべき対象」とならざるを得ない。「内省的近代化」の始まりである。

「内省」の対象は、工業化、企業、科学技術に留まらず、工業化の背景となった我々生活者の生活スタイルにも及ぶ。しかしながら、企業と科学技術を原動力とする工業化は、どちらかと言えば、「生活者のためにある」というより、自己目的化の様相を示してきた。それ故に、工業化の内省的改革に向けて、とりわけ「持続可能な消費と生産」の現実化にむけて、生活者を含めた社会の多様な「内省的近代化」のためのネットワークやパートナーシップの形成、さらには、高度な科学技術を取り込み、工業化の推進主体となっている企業の改革が重要な課題となった。

このような情勢の中で、「内省的近代化」の核として CSR が注目されるようになった。かかる文脈において、CSR を語る場合、「Built-in としての CSR」と「Bolt-on としての CSR」の区別と関連が極めて重要な問題となる。「内省的近代化」の核としての CSR は、「Built-in としての CSR」を意味するからである。

2. CSR の核としての Inclusive Management

「Built-in としての CSR」は、「内省的近代化」と結びつくとき、重層化されたそれを意味し、さらに「社会的及び環境的責任におけるリーダーシップの発揮」と融合した「ニーズに応答する事業活動」の実践に焦点があてられなければならない。

かかる実践には、多様な、多元的なパートナーシップやネットワークを要する。とりわけ重要性を増すのは、「Built-in としての CSR」の重層化の質向上に資するようなパートナーシップやネットワークであろう。「社会的及び環境的責任におけるリーダーシップの発揮」を伴った「ニーズに応答する事業活動」をサポートするように、「法令」や「規制」、および「業界基準とベスト・プラクティス」を改革し、そこから生まれてくるパートナーシップやネットワークが、それである。本稿では、そのような例として、REACH や LCA を取り上げた。

「Built-in としての CSR」がその広がりと深みを持つには、REACH への積極的な応答や LCA の導入により、多様な、多元的なパートナーシップやネットワークが可能となるような場、いわば「電磁場」として組織を形成していかなければならない。広がりや深みを持つ CSR は、差異の相互承認を伴った形で、人々や他の組織を社会的に活動的な場に巻き込む、あるいは「包摂」(inclusion) することが可能となる。それは、「社会的包摂」(social inclusion) と言われる。そのような意味において、筆者は、CSR の核にあるものを Inclusive Management と呼びたいと思う。

3. CSR の可能性

社会的に活動的な場への「包摂」は、組織を含めた「他者」にとっては、自己の応答可能性を拓く機会となる。かかる点に注目するならば、Inclusive Management は、人々や種々の組織を生かす働きがある、と言える。そのような意味において、それは、新しい Management である。さらに、かかる文脈において、CSR は Management の新しい意味を内包している、と言える。

広がりや深みを兼ね備えた CSR は、人々や種々の組織のそれぞれの応答可能性を拓く機会となることによって、それらを「生かす」効果を持つが、それは Inclusive Management の働きがあつてのことである。かかる働きは、CSR を実践する際関わる種々のパートナーシップやネットワークにもあろう。CSR の実践主体である企業は、それらのパートナーシップやネットワークによって、社会的に活動的な場に「包摂」され、生かされている。かかる CSR の実践における「相互的な社会的包摂性」は、重要である。そこに、「連携により発生する応答可能性 (responsibility liberated by collaboration)」(Wayne Visser 2011: p. 208) の「拓き」があるからである。それが CSR に広がりや深みをもたらす。

CSR の可能性は、Inclusive Management の働きを引き出せるかどうか、多く依存しているように思われる。そこで留意すべき点は、少なくとも三点考えることができよう。第一

点は、「社会的包摂」が「差異の相互承認」を前提としていること、またかかる条件を有しないパートナーシップやネットワークは有効性を失うという点の認識である。第二点は、「社会的包摂」は相互的であることへの配慮である。最後に留意すべきは、「内省的近代化」と「企業の改革」の戦略的連結の重要性という文脈の下に、CSR に関する議論と実践を位置づけることである。かかる点が失われるならば、第一点と第二点の認識や配慮は別の意味合いを持つか、あるいはそれらの重要性そのものが消失されよう。かかる三つの条件を満たすならば、CSR の実践がチェック・ボックス・アプローチ (a tick-box approach) に陥ることを、おそらく、防止するに違いない。

文 献 目 録

- Barnard, Chester I. (1938). *The Functions of the Executive*, Harvard University Press.
- Barth, Regine, and Franziska Wolff, ed. (2009). *Corporate Social Responsibility in Europe: Rhetoric and Realities*, Edward Elgar Publishing.
- Bauman, Zygmunt. (1995). *Life in Fragment: Essays in Postmodern Morality*, Blackwell.
- Bauman, Zygmunt. (2001). *The Individualized Society*, Polity.
- ベック, ウルリヒ (1998年), 東 廉・伊藤美登里訳『危険社会——新しい近代への道——』法政大学出版局, 1998年 (Beck, Ulrich, *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Suhrkamp Verlag, 1986.)。
- Beck, Ulrich. (1999). *World Risk Society*, Polity Press.
- Carroll, Archie B. (1979). 'A three dimensional model of corporate social performance'. *Academy of Management Review*, 4; 497-505.
- Carroll, Archie B. (1991). 'The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders'. *Business Horizons*, July-Aug.: 39-48.
- Rapra Technology. (2007). *REACH 2007: Conference Proceedings: International Conference 17th -18th April 2007*, Brussels Metropole Hotel, Belgium, Smithers Rapra Ltd.
- 関 正雄 (2011年), 『ISO26000を読む』日科技連出版社。
- 谷口照三 (1988年), 「1970年代の経営者思想と企業の実態——社会的責任問題と経営参加問題に対する経営者の理念形成と行動——」, 戦後日本経済研究会編著『日本経済の分水嶺』文眞堂。
- 谷口照三 (1994年), 「経営の環境と対境関係——経営の新しい課題を求めて——」, 片岡信之編著『要説 経営学』文眞堂。
- 谷口照三 (1998年), 「地域社会関係」, 稲別正晴編著『ホンダの米国現地経営』文眞堂。
- 谷口照三 (2007年), 『戦後日本の企業社会と経営思想——CSR 経営を語る一つの文脈——』文眞堂。
- 谷口照三 (2009年 a). 「『責任経営の学』としての経営学への視座——経営学の組織倫理的転回——」『環太平洋圏経営研究』(桃山学院大学) 第10号, 11月。
- 谷口照三 (2009年 b), 「企業倫理と CSR」, 亀田速穂・高橋敏朗・下崎千代子編著『環境変化と企業変革——その理論と実践——』白桃書房。
- 谷口照三 (2009年 c), 「企業を取り巻く環境問題とガバナンス」, 南山大学社会倫理研究所編『社会と倫理』第23号, 11月。
- 谷口照三 (2010年), 「REACH (EU の化学物質規制) とその経営哲学的意味」, 経営哲学学会編『経営哲学』第7巻1号, 7月。
- 谷口照三 (2011年 a), 「科学技術を問う——事業経営の可能性と新しい文明の契機を求めて——」, 経営哲学学会編『経営哲学』第8巻1号, 7月。

- 谷口照三 (2011年 b). 「ライフ・サイクル・アセスメント (Life Cycle Assessment; LCA)」, 経営学史学会編『経営学事典 (第2版)』(2011年秋刊行予定)。
- トゥアン, イーファー (1991年)。山本 浩訳『モラリティと想像力の文化史——進歩のパラドクス——』筑摩書房。(Tuan, Yi-Fu, *Morality and Imagination: Paradoxes of Progress*, The University of Wisconsin Press, 1989.)。
- Visser, Wayne. (2011). *The Age of Responsibility: CSR 2.0 and New DNA of Business*, John Wiley & Sons Ltd.
- Wall, Caleb. (2008). *Buried Treasure: Discovering and Implementing the Values of Corporate Social Responsibility*, Greenleaf Publishing Ltd.
- Welford, R. and A. Gouldaon. (1993). *Environmental Management & Business Strategy*, Pitoman Publishing.
- Whitehead, Alfred N. (1929). *The Functions of Reason*, Princeton University Press.

Theoretical Research of Electronic Intermediary Use in Exporting Channel Relationships

Hyuk-Soo CHO*

Abstract

Despite of its importance, previous studies didn't pay attention to an electronic intermediary. Instead, they emphasize a direct Internet-based exchange, insisting that a direct exchange via the Internet might lower transaction costs incurred (Narayandas, Caravella, and Deighton, 2002; Sarkar, Butler, and Steinfield, 1995). This study is intended to gain a better understanding of an electronic intermediary in export marketing. Specifically, this study examines relationships among electronic intermediary use, dependence, conflict and transactions costs in exporting channels relationships. According to theoretical foundations and literature reviews, electronic intermediaries let exporters can decrease dependence and conflict in their exporting channel relationships. Also, electronic intermediaries can deliver verified information and keep that information transparent to the players in the exchange, so they become an opportunism-reducing influence. This study is among a very few empirical and theoretical studies of export intermediary in electronic international commerce. A more systemic study to distinguish between traditional intermediaries and electronic intermediaries is thus suggested for future research.

Introduction

The Internet has motivated firms to participate in electronic commerce, because it can reduce costs in market transactions. With the development of electronic commerce, a new market intermediary called an electronic intermediary is emerging in international commerce. An electronic intermediary is bringing significant changes in export marketing, because it allows trade parties to achieve cost-efficient international trade.

*Hyuksoo Cho is an Associate Professor in the Department of International Commerce at Keimyung University, Daegu, Korea. His research interests are marketing strategies of SMEs in electronic international commerce. Please direct all correspondence to the first author at the Department of International Commerce, Keimyung University, 1000 Sindang-Dong, Dalseo-Gu, Daegu 704-701, Korea. Telephone 82-53-580-6956; fax 82-53-580-5907; email hyuksoo@kmu.ac.kr.

There is an interesting story. When Li Bo, a Chinese small enterpriser began producing memento buttons, he reckoned that his three-man operation would sell mostly to tourist-site operators nearby. In recent, Mr. Li's company generated the equivalent of \$845,700 in revenue, and garnered half of its orders from people who learned about the company through a specific export-oriented market intermediary, Alibaba.com's web site (Chen, 2006). Jack Ma founded Alibaba.com in 1999, a China-based e-intermediary which serves more than 65 million members from more than 240 countries and territories (Wikipedia, 2011). Delivered to the Asia society in New York, Jack Ma addressed that "we have grown from 18 founders in my apartment to 12,500 people" (Ma, 2009). The success of Alibaba.com points out the important intermediary role of e-commerce in international commerce.

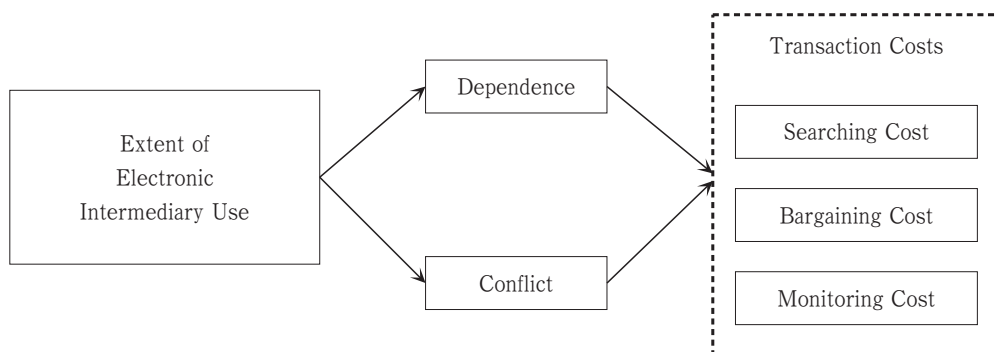
Despite of its importance, previous studies didn't pay attention to an electronic intermediary. Instead, they emphasize a direct Internet-based exchange, insisting that a direct exchange via the Internet might lower transaction costs incurred (Narayandas, Caravella, and Deighton, 2002; Sarkar, Butler, and Steinfield, 1995). This study is intended to gain a better understanding of an electronic intermediary in export marketing. Specifically, this study examines relationships among electronic intermediary use, dependence, conflict and transactions costs in exporting channels relationships.

A direct Internet-based exchange has been considered the most efficient exporting channel to reduce cost but it involves high risk. A traditional intermediary may be an efficient exporting channel to reduce risk but it accompanies high cost such as commission and agent fee. An electronic intermediary is an alternative exporting channel to balance between profit and risk. Therefore, many researchers agree that an electronic intermediary is viewed as a hybrid-exporting channel, combining a traditional intermediary and a direct Internet-based exchange. Theoretically, the Transaction Cost Analysis (TCA) is regarded to investigate the effects of electronic intermediary use in export marketing. Also, two mediating variables: dependence and conflict are used to explain why the relationships occur. Dependence and conflict are the most widely studied aspects of the channel working relationship (Anderson and Narus, 1990; Heide and John, 1988; Frazier, 1983). This study applies dependence and conflict to exporting channel relationships. Specific research questions are addressed:

- Does the extent of electronic intermediary use influence the degrees of perceived dependence and conflict?*
- Do the degrees of perceived dependence and conflict influence transaction costs in exporting channel relationships?*
- Are there any differences between the effect of electronic intermediary use and that of traditional intermediary use on the perceived dependence and conflict?*

In the following sections, relationships among electronic intermediary use, dependence, and conflict are first investigated. Multiple facets of transaction costs are emphasized to measure the effects of electronic intermediary use. The study also concludes with contributions and suggestions for future research. Figure 1 illustrates relationships among electronic intermediary use, dependence, conflict, and transaction costs in export channel relationships.

Figure 1. Effects of electronic intermediary use in exporting channel relationships



Traditional and Electronic Intermediaries in Export Marketing

An electronic intermediary is a new type of export intermediary, which is sharing common characteristics of a traditional export intermediary. Despite their major roles in export marketing, there has been scarce theoretical and empirical research about export intermediaries (Peng and Ilinitch, 1998; Leonidou and Katsikeas, 1996). An export intermediary is defined as a specialist firm that functions as the export department of several manufactures in noncompetitive lines (Trabold, 2002; Root, 1994; Chalmin, 1987). According to the literature review, an export intermediary can be an efficient way to locate and negotiate with foreign customers for small and medium businesses intimidated by the challenges associated with exporting (Lee and Danusutedjo, 2000; Peng, 1998).

Export intermediaries originated in the largest Japanese trading conglomerates, known as Sogo Shosha (Lee and Danusutedjo, 2000). Sogo Shosha helped members of their respective industrial groups, known as the Keiretsu, penetrate foreign markets (Kotabe, 1984). Throughout the 1970s and 1980s, many countries encouraged the development of the local versions of Sogo Shosha (Peng and Ilinitch, 1998). However, the results of these government-supported export intermediary development efforts varied from country to country (Brewer, 1993). Interestingly, there are some social and institutional factors that may mitigate against the elimination of traditional intermediaries (Sarkar, Butler, and Steinfield, 1995). Inertia to keep traditional intermediation, the importance of human touch, regulatory concerns, and the significant limitations of current Web

technologies also contribute to the use of traditional intermediaries in export marketing.

Dependence and Conflict in Exporting Channel Relationships

Literature has shown that a clear understanding of how to initiate, develop, and sustain sound manufacturer-customer relationships in international markets is critical to successful export involvement and expansion (Leonidou, Katsikeas, and Hadjimarcou, 2002). Researchers have spent considerable effort investigating the economic approach, but the behavioral perspective has been neglected (Leonidou, Katsikeas, and Hadjimarcou, 2002). This study, however, believes that economic and behavioral approaches are continuous concepts. This study suggests that economic benefits are outcomes of the effective behavioral approach. For example, dependence and conflict are the most widely studied aspects of the channel working relationship (Anderson and Narus, 1990; Heide and John, 1988; Frazier, 1983). Dependence and conflict are also critical behavioral factors to decide relationship atmosphere in exporting channels (Leonidou, Katsikeas, and Hadjimarcou, 2002). According to the TCA, dependence and conflict are closely relevant to reduce transaction costs, because they monitor or safeguard against opportunistic behaviors of other channel members (Williamson, 1991; Anderson and Narus, 1990). In other words, an economic benefit (reduced transaction costs) is induced by appropriate channel behaviors (decreased conflict and dependence). This study examines how the uses of electronic and traditional intermediaries influence dependence and conflict in exporting channel relationships. Dependence and conflict are conceptualized as firm-level representations of the critical factors in the exporting channel relationship (Anderson and Narus, 1990).

The adoption of dependence and conflict can be justified by the following reasons. First, dependence and conflict are the most widely studied aspects of the channel working relationship (Anderson and Narus, 1990; Heide and John, 1988; Frazier, 1983). In the channel relationship, dependence and conflict have played a central role due to their purported ability to explain exchange behaviors and outcomes (Nakayama, 2003; Andaleeb, 1995). Andaleeb (1995) uses dependence to explain behavioral outcomes in the marketing channel relationship. Nakayama (2003) investigates interorganizational relationship (IOR) bonds as outcomes of an electronic channel relationship based on electronic data interchange (EDI). Conflict is a major component of IOR bonds (Nakayama, 2003). The export intermediary use is a marketing channel for exporters. Considering the literature review, dependence and conflict are appropriate constructs to examine the exporting channel relationship.

Second, in terms of dependence and conflict, this study can discuss economic as well as behavioral aspects in the exporting channel relationship. Third, according to Anderson and Narus (1990), the success of each firm depends in part on the other firm in distributor and manufacturer

working partnership. Mutual understanding is also a key factor to be successful in the partnership (Anderson and Narus, 1990). Exporter and intermediary relationship is a kind of manufacturer and distributor relationship. Dependence and conflict are good indicators to measure success of the exporting channel relationship.

Finally, buyer-supplier relationships are often characterized by two major types: adversarial and collaborative (Gules and Burgess, 1996; Macbeth and Ferguson, 1994; Imrie and Morris, 1992). A foreign buyer-exporter relationship is a kind of the buyer-supplier relationship. The foreign buyer-exporter relationship is improved by decreasing adversary factors and increasing collaborative factors in the exporting channel relationship (Tang, Shee, and Tang, 2001). According to the literature, a major determinant of the adversarial relationship is multiple sourcing (Matthyssens and Van den Bulte, 1994). Lack of multiple sources induces the adversarial relationship. Major determinant of the collaborative relationship are mutual trust and relational exchange (Gules and Burgess, 1996). Mutual trust and relational exchange strengthen the collaborative relationship. Literature shows that dependence is increased when fewer alternative (potential) sources of exchange are available to the focal firm (Buchanan, 1986; Dickson, 1983; Pfeffer and Salancik, 1982; Phillips, 1981). The improved trust must have a negative influence on conflict among channel members (Goldsby and Eckert, 2003; Anderson and Narus, 1990). Also, the greater the amount of information exchanged between partners, the greater the possibility of mutual understanding of each other's goals (Anderson, Lodish, and Weitz, 1987; Van de Ven and Walker, 1984). The enhanced mutual understanding decreases conflict in a channel relationship (Schul and Babakus, 1988). Considering the literature review, dependence and conflict are appropriate factors to examine the foreign buyer-exporter relationship characterized by two major types: adversarial and collaborative.

Dependence in electronic intermediary use

Various researchers regard dependence as central to explain interorganizational relationships and exchanges (Andaleeb, 1995; Anderson and Narus, 1990). In a channel relationship, dependence has played an important role due to its purported ability to explain exchange behaviors and outcomes (Nakayama, 2003; Andaleeb, 1995). According to Andaleeb (1995), dependence is an important factor to explain behavioral outcomes in a marketing channel relationship. Dependence is defined as the extent to which the organization has discretion over the resource or the extent to which there are a few alternatives (Anderson and Narus, 1990). Andaleeb (1995) defines dependence as the extent to which a target firm needs the source firm to achieve its goals. According to Emerson (1962), firm A's dependence on B is directly proportional to the motivational investment in goals mediated by B and inversely proportional to the availability of those

goals to A outside the A-B relationship. With dependence, influence is another widely studied aspect of the channel working relationship (Heide and John, 1988; Frazier, 1983). Influence, however, is usually associated with dependence. According to (Anderson and Narus, 1990), influence is considered a primary consequence of dependence. Literature also shows a positive link between relative dependence and influence by a partner firm and a negative link between relative dependence and influence over the partner firm (Anderson and Narus, 1990).

Dependence comprises three elements: importance of the resource, discretion over the resource, and alternatives (Pfeffer and Salancik, 1978). Dependence originates from limits in access to critical resources and the availability of alternatives for the resources (Johnson and Umesh, 2002). When alternative business partners are not likely to be sought, dependence perceptions are likely to be strengthened (Dant and Gundlach, 1999). According to Anderson and Narus (1990), there are four means by which dependence is increased. First, the focal firm is more dependent when the outcomes obtained from a relationship are important or highly valued (Anderson and Narus, 1990). Second, when the outcomes from a relationship are comparatively higher or better than outcomes available from alternative relationships, the focal firm is more dependent (Anderson and Narus, 1990). Third, dependence is increased when fewer alternative sources of exchange are available to the focal firm (Dickson, 1983; Pfeffer and Salancik, 1982). Fourth, dependence is increased when fewer potential alternative sources of exchange are available (Buchanan, 1986; Phillips, 1981). When replacing or substituting an exchange partner is difficult, the potential alternatives are few and dependence is increased (Anderson and Narus, 1990). Another researcher, Andaleeb (1995) found two important means by which dependence is increased. Importance or criticality of the resources provided by the source firm increases the perceived dependence (Andaleeb, 1995). Also, the number of alternative sources available to the target firm for the needed resources increases the dependence (Andaleeb, 1995). In export marketing, an exporter's dependence on a customer derives to a significant extent from the importance of the relationship to that exporter (Johnson and Umesh, 2002). Also, dependence is a function of the alternatives exporters have for achieving their goals (Johnson and Umesh, 2002). High relative dependence represents a comparatively sparse channel an exporter where substitute partners (customers) are relatively scarce (Gilliland and Bello, 2002).

The use of export intermediary use is a marketing channel for exporters. Despite scarce theoretical and empirical research, export intermediaries have played a major role in export marketing (Peng and Ilinitch, 1998; Leonidou and Katsikeas, 1996). With the Internet development, a new export intermediary called electronic intermediary is emerging in export marketing. According to the literature of dependence, the impact of electronic intermediary use on dependence may be different with that of traditional intermediary use on dependence. The use of electronic inter-

mediary enhances the access to decision-making information by exploiting the use of contemporary technology (Chrusciel, 2000). According to Sarkar, Butler, and Steinfield (1995), electronic intermediaries' functions that benefit exporters include assisting in search and evaluation, need assessment and product matching, risk reduction, and product distribution/delivery. Also, electronic intermediaries provide ongoing search for new potential buyers (Chrusciel, 2000). Exporters thus can access efficiently and effectively diverse alternative sources of exchanges via electronic intermediaries.

Moreover, replacing or substituting a foreign partner is not difficult via electronic intermediaries. As a result, exporters can access plenty of potential alternatives. This study investigated that discretion over resources, extent of alternatives, and replaceability are typical means whether dependence is increased or decreased (Chrusciel, 2000; Andaleeb, 1995; Anderson and Narus, 1990). Considering their roles, electronic intermediaries let exporters to achieve effectively the means. In other words, exporters can decrease dependence in exporting channel relationships via electronic intermediaries. Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 1: The greater the extent of electronic intermediary use, the lower the degree of dependence in exporting channel relationships.

A traditional intermediary is also an efficient way to locate and negotiate with foreign customers for small and medium exporters that have limited resources and lack of knowledge regarding foreign markets (Lee and Danusutedjo, 2000; Peng, 1998). Through their global networks and drawing on their experiences in carrying out international trade transactions, traditional intermediaries are able to gather and analyze information quickly and accurately (Lee and Danusutedjo, 2000). Nevertheless, exporters are not the principal in the exporting channel relationship via traditional intermediaries. In electronic intermediaries, exporters can make direct or indirect relations with foreign customers via own homepages, email, or diverse electronic mediums, which are not quite available in traditional intermediaries (Chrusciel, 2000; Lee and Danusutedjo, 2000). Moreover, in electronic intermediaries, exporters can directly introduce uniqueness of services and products, provide detailed product specifications, and make available a forum for advertising and marketing products, which are not available in traditional intermediaries (Chrusciel, 2000; Chrusciel and Zahedi, 1999; Bakos, 1991). In traditional intermediaries, the channel relationship is administered by intermediaries not exporters. Exporters thus cannot access many alternative sources of exchange and many potential alternative sources of exchange. Moreover, replacing or substituting an exchange partner is not easy for exporters via the traditional intermediary use. As the result, the traditional intermediary use appears not to affect negatively the degree of depen-

dence on the exporting channel relationship. Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 2: The extent of traditional intermediary use does not negatively affect the degree of dependence in exporting channel relationships.

Dependence is the notion that is closely related to the transaction cost analysis (TCA). The fundamental concern of the transaction cost analysis (TCA) is to develop satisfactory safeguards (Anderson and Narus, 1990). The TCA poses the issue of economic exchange as a problem of designing efficient contracting relationships (Williamson, 1991; Anderson and Narus, 1990). The TCA is an attempt to explain how the efficient form or structure of relationships varies systematically with the level of specific assets present. According to the TCA, it is important for exporters to organize transactions to safeguard them against hazards of opportunism (Williamson, 1991; Anderson and Narus, 1990). Literature shows that dependence is closely relevant to the transaction issues. Transaction cost theorists argue that the opportunistic behaviors can be prevented through (1) monitoring and surveillance capabilities, (2) reduction of the opportunistic party's ability to profit from such behavior, and (3) more sensitive reward structures (Anderson and Narus, 1990).

In exporting channel relationships, an electronic intermediary can be an effective medium for exporters to monitor or safeguard against opportunistic behaviors. The use of electronic intermediaries provides benefits for exporters to search and evaluate foreign buyers (Sarkar, Butler, and Steinfield, 1995). Also, channel members such as exporters, intermediaries, and buyers can share product and firm information effectively via electronic intermediaries. Electronic intermediaries thus allow exporters to monitor the opportunistic behaviors of other channel members. According to the TCA, a high extent of the replaceability can reduce transaction costs to monitor or safeguard against such opportunistic behaviors (Anderson and Narus, 1990). Moreover, the threat of switching to another partner can be reduced by the increased replaceability (Anderson and Narus, 1990). Replaceability is a typical means by which dependence is decreased (Chrusciel, 2000; Andaleeb, 1995; Anderson and Narus, 1990). In sum, the decreased dependence lets exporters to reduce diverse transaction costs such as monitoring and switching costs. The reduced transaction costs lead to higher export performance. Also, when an exporter is dependent on a customer, the customer is less likely to consult with them and share decision making in the relationship (Johnson and Umesh, 2002). As relative dependence increases, the customers or intermediaries take exporter mediates a great proportion of the exporter's reward (Gilliland and Bello, 2002). Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 3: There is a negative relationship between degree of dependence and transaction

costs in exporting channel relationships.

Conflict in electronic intermediary use

Conflict is inevitable in business-to-business (B2B) relationship and particularly when there is a functional interdependency between two businesses (Reve and Stern, 1979). Pondy (1967) conceptualizes organizational conflict as a process, comprising three stages: the perceived, felt, and manifest conflict stages. Reve and Stern (1979) define conflict as the overall level of disagreement in the working partnership. Thomas (1990, p. 653) defines conflict as “the process that begins when one party perceived that the other has negatively affected, or is about to negatively affect, something that he or she cares about.” Anderson and Narus (1990) argue that conflict is determined by the frequency, intensity, and duration of disagreements. Literature shows a negative relationship between conflict and communication (Anderson and Narus, 1990). Exchange or interaction is also negatively associated with conflict (Frazier, 1983).

In exporting channel relationships, conflict has played a central role due to its ability to explain exchange behaviors and outcomes (Nakayama, 2003; Andaleeb, 1995). Nakayama (2003) investigates interorganizational relationship (IOR) bonds as outcomes of an electronic channel relationship in which electronic data interchange (EDI) is used. Conflict is a major component of IOR bonds (Nakayama, 2003). Nakayama (2003) also argues that diverse medium such as exchange, interaction, or communication, or EDI can reduce the conflict in the channel relationship. The export intermediary use is considered a marketing channel for exporters. Conflict is thus an appropriate construct to examine the exporting channel relationship.

In exporting channel relationships, interests are often in conflict. For exporters, the conflict resulted from disagreements with their foreign buyers causes incompatible goals, ill-defined roles, and attitudinal differences (Leonidou, Katsikeas, and Hadjimarcou, 2002). Also, different perceptions of critical issues regarding the relationship and antithetical expectations regarding future courses of action cause conflict in the exporting channel relationship (Leonidou, Katsikeas, and Hadjimarcou, 2002). Literature agrees that the conflict may negatively affect working relationships in the exporting channel. This study suggests that the electronic intermediary use may be an alternative for exporters to reduce the conflict in their exporting channel relationships.

According to Sarkar, Butler, and Steinfield (1995), a primary role of electronic intermediaries is to balance and integrate the conflict among channel members. Exporters and foreign buyers can share effectively product and firm information in the electronic export intermediaries. Frazier (1983) argues that the electronic intermediary use is an effective medium to exchange and interact information among channel members. Literature argues that the greater the amount of information exchanged between partners, the greater the possibility of mutual understanding of each

other's goals (Anderson, Lodish, and Weitz, 1987; Van de Ven and Walker, 1984). Also, the effective and efficient information exchange process helps members to avoid the misunderstandings and misinterpretations in the channel relationship (Schul and Babakus, 1988). In the exporting channel, exporters thus can reduce conflict via the electronic intermediary use.

Another role of electronic intermediaries is to improve trust. Electronic intermediaries provide assurance of maintaining honesty, integrity, reliability, and legitimacy to the economic transaction (Chrusciel, 2000). The use of electronic intermediaries prevents opportunistic behaviors and unfair trade practices by establishing policies and rules to build trust among market participants (Chrusciel, 2000; Clark and Lee, 1999). When electronic intermediaries can deliver verified information and keep that information transparent to the players in the exchange, they become an opportunism-reducing influence (Goldsby and Eckert, 2003). The improved trust must have a negative influence on conflict among channel members (Goldsby and Eckert, 2003; Anderson and Narus, 1990). Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 4: The greater the extent of electronic intermediary use, the lower the degree of conflict in exporting channel relationships.

Traditional intermediaries have played a major role in the export marketing. The traditional intermediary use has been an important exporting channel for small and medium exporters having limited resources and knowledge regarding foreign markets (Lee and Danusutedjo, 2000; Peng, 1998). However, exporters are not the principal in the channel relationship via traditional intermediary use. This study introduced diverse means by which conflict is decreased. Exchange, interaction, and communication were introduced as the means to reduce conflict in the exporting channel (Anderson and Narus, 1990; Frazier, 1983). In electronic intermediaries, exporters can directly exchange information and interact with foreign customers via homepage and email. Moreover, electronic intermediaries can balance and integrate the conflict among channel members (Sarkar, Butler, and Steinfield, 1995). In export intermediaries, however, exporters cannot make the direct exchange, communication, and interaction with foreign buyers. As the result, the traditional intermediary use appears not to affect negatively the degree of conflict on the exporting channel relationship. Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 5: The extent of traditional intermediary use does not negatively affect the degree of conflict in exporting channel relationships.

The most common is that conflict is not necessarily dysfunctional. In most cases, conflict hurts working relationships (Nakayama, 2003). According to Lusch (1976), conflicts of interest in

channel activities create opportunities for disagreements. If the frequency and amount of conflict persists at a high level in a channel, it is likely to influence adversely the perceptions of trading partners regarding performance (Vijayasathy and Robey, 1997; Lusch, 1976). According to the transaction cost analysis (TCA), it is important for exporters to organize transactions to safeguard them against hazards of opportunism (Williamson, 1991; Anderson and Narus, 1990). A low degree of conflict can reduce transaction costs to monitor or safeguard against such opportunistic behaviors in terms of the TCA (Anderson and Narus, 1990). The reduced transaction costs lead to higher export performance. Based on the literature review, this study therefore hypothesizes the following:

Hypothesis 6: There is a negative relationship between degree of conflict and transactions costs in exporting channel relationships.

Conclusion and Suggestion for Future Research

This study suggests an electronic intermediary as a hybrid-exporting channel, combining a traditional intermediary and a direct Internet-based exchange. This study shows how an electronic intermediary balances between profit and risk regarding exporting activities in electronic international commerce. Also, this study emphasizes the role of electronic intermediaries in exporting channel relationships. According to theoretical foundations and literature review, electronic intermediaries let exporters can decrease dependence and conflict in their exporting channel relationships. Also, electronic intermediaries can deliver verified information and keep that information transparent to the players in the exchange, so they become an opportunism-reducing influence. When electronic intermediaries can deliver verified information and keep that information transparent to the players in the exchange, they become an opportunism-reducing influence. As the result, exporters can reduce transaction costs to monitor or safeguard against such opportunistic behaviors. This study is among a very few empirical and theoretical studies of export intermediary in electronic international commerce. Therefore, the findings of this study must be viewed with these limitations.

First, an electronic intermediary is usually confused with a traditional intermediary due to its short history. Also, they share many common characteristics regarding roles, benefits, and costs. As a consequence, academicians as well as practitioners have a difficult to distinguish clearly between an electronic intermediary and a traditional intermediary. This study tries to make a clear distinction between them, but it may not be enough. A more systemic study to distinguish them is thus suggested for future research. Second, this study is a theoretical one. Based on theoretical foundations and previous literature review, this study proposes six hypotheses regarding the relationships among electronic intermediary use, dependence, conflict, dependence, and trans-

action costs. Therefore, it is recommended for future research to collect data from various managers to test the hypothesized relationships.

References

- Aaby, Nils-Eric & Stanley F. Slater. 1989. Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88. *International Marketing Review*, 6 (4): 7-26.
- Aaker, D. 1988. *Strategic Market Management*. John Wiley & Sons, Inc. Second Edition
- Amine, Lyn S. 1987. Toward a Conceptualization of Export Trading Companies in World of Export Trading Companies in World Markets. *Advances in International Marketing*, 2: 199-238.
- Amine, Lyn S., S. Tamer Cavusgil, & Robert I. Weinstein. 1986. Japanese Sogo Shosha and the U. S. Export Trading Companies. *Academy of Marketing Science*, 14 (3): 21-32.
- Ansel, Bernard. 1999. Using the Internet: Exploring International markets. *International Trade Forum*, 1: 14.
- Andaleeb, Syed Saad. 1995. Dependence Relations and the Moderating Role of Trust: Implications for Behavioral Intentions in Marketing Channels. *International Journal of Research in Marketing*, 12: 157-172.
- Anderson, Erin & Anne T. Coughlan. 1987. Distribution of Industrial Products Introduced to Foreign Markets: Integrated Versus Independent Channels. *Journal of Marketing*, 51 (January): 71-82.
- Anderson, Erin., Leonard M. Lodish, & Barton A. Weitz 1987. Resource Allocation and Behavior in Conventional Channels. *Journal of Marketing Research*, 24 (1): 85-97.
- Anderson, James C. & James A. Narus. 1990. A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships. *Journal of marketing*, 54 (1): 42-58.
- Atrostic, B. K., John Gates, & Ron Jarmin. 2000. Measuring the Electronic Economy: Current Status and Next Steps. U. S. Census Bureau. <http://www.census.gov/eos/www/papers/3.pdf>
- Bailey, Joseph P. & Yannis Bakos. 1997. An Exploratory Study of the Emerging Role of Electronic Intermediaries. *International Journal of Electronic Commerce*, 1 (3): 7-20.
- Bakos, J. K. 1991. Reducing Buyer Search Costs: Implications for Electronic Marketplaces. *Management Science*, 43 (12): 1676-1692.
- Barney, J. B. 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17: 99-120.
- Barney, J. B. & W. Hesterly. 1996. Organizational Economics: Understanding the Relationship between Organizations and Economics Analysis. In S. R. Clegg, C. Hardy, & W. R. Nord (eds.), *Handbook of Organization Studies*: 115-147. London: Sage.
- Bharadwaj, Anandhi S. 2000. A Resource-Based Perspective on Information Technology Capability and Firm Performance: An Empirical Investigation. *MIS Quarterly*, 24 (1): 169-196.
- Benjamin, R. & R. Wigand. 1995. Electronic Markets and Virtual Value Chains on the Information Superhighway, *Sloan Management Review*, (Winter): 62-72.
- Buchanan, Laurance. 1986. *The Organization of Dyadic Relationships in Distribution Channels: Implications for Strategy and Performance*. Stanford University.
- Bowyer, Dale. 2002. Going Global, Part II-A Three-Part Series Covering Tips, Advice, and Resources to Help You Turn Your Company into a Global Presence on the Internet. *Small Business News*. <http://www.smallbusinessnewz.com/smallbusinessnewz-13-20020423GoingGlobalPartII.html>
- Brady, M. K. & C. J. Robertson. 2001. Searching for a Consensus on the Antecedent Role of Service Quality and Satisfaction: An Exploratory Cross-National Study. *Journal of Business Research*, 51 (1): 53-60.
- Brewer, Thomas L. 1993. Government Policies, Market Imperfections, and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, 24: 101-120.

- Brown, James R., Robert Lusch, & Darrel D. Muehling. 1983. Conflict and Power-Dependence Relations in Retailer-Supplier Channels. *Journal of Retailing*, 59 (Winter): 53-79.
- Byrd, Terry Anthony & Douglas E. Turner. 2000. Measuring the Flexibility of Information Technology Infrastructure: Exploratory Analysis of a Construct. *Journal of Management Information Systems*, 17 (1): 167-208.
- Cadogan, John W., Adamantios Diamantopoulos, & Judy A. Siguaw. 2002. Export Market-Oriented Activities: Their Antecedents and Performance Consequences. *Journal of International Business Studies*, 33 (3): 615-626.
- Cavusgil, S. Tamer & Shaoming Zou. 1994. Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, 58 (January): 1-21.
- Chalmin, Philippe. 1987. *Traders and Merchants. Panorama of International Commodity Trading*. Chur: Harwood Academic Publishers.
- Cho, Dong-Sung. 1987. *The General Trading Company*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Chrusciel, Don. 2000. The Internet Intermediary: Gateway to Internet Commerce Opportunities. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 5 (1).
- Chrusciel, Don & M Zahedi. 1999. Seller-Based vs. Buyer-Based Internet Intermediaries: A Research Design. *AIS AMCIS 99* (August).
- Clark, Theodore H. & Ho Geun Lee. 1999. Electronic Intermediaries: Trust Building and Market Differentiation. *Proceeding of the 32nd Hawaii International Conference on System Science*. <http://www.computer.org/proceedings/hicss/0001/00015/00015038.PDF>
- Coase Ronald. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (November): 386-405.
- Dahlstrom, Robert & Arne Nygaard. 1999. An Empirical Investigation of Ex Post Transaction Costs in Franchised Distribution Channels. *Journal of Marketing Research*, 36 (May): 160-170.
- Dant, Rajiv P. & Gregory T. Gundlach. 1999. The Challenge of Autonomy and Dependence in Franchised Channels of Distribution. *Journal of Business Venturing*, 14 (1): 35-58.
- Day, George S. and Robin Wensly. 1998. Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority. *Journal of Marketing*, 52 (April): 1-20.
- Denaraj, Sarv, Ming Fan, & Rajiv Kohli. 2002. Antecedents of B2C Channel Satisfaction and Preference: Validating E-Ecommerce Metrics. *Information Systems Research*, 13 (3): 316-333.
- Dickson, Peter R. 1983. Distributor Portfolio Analysis and the Channel Dependence Matrix: New Techniques for Understanding and Managing Channel. *Journal of Marketing*, 47 (Summer): 35-44.
- Emerson, Richard M. 1962. Power-Dependence Relations. *American Sociological Review*, 27 (February): 31-41.
- Frazier, Gray L. 1983. On the Measurement of Interfirm Power in Channels of Distribution. *Journal of marketing*, 20 (May): 158-66.
- Gilliland, David & Daniel C. Bello. 2002. Two Sides to Attitudinal Commitment: The Effect of Calculative and Loyalty Commitment on Enforcement Mechanisms in Distribution Channels. *Academy of Marketing Science Journal*, 30 (1): 24-44.
- Goldsby, Thomas J. & James A. Eckert. 2003. Electronic Transportation Marketplaces: A Transaction Cost Perspectives. *Industrial Marketing management*, 32: 187-198.
- Grant, R. M. 1995. *Contemporary Strategy Analysis*. Blackwell Publisher Inc. Oxford, UK.
- Gules, H. K. & T. F. Burgess. 1996. Manufacturing Technology and the Supply Chain: Linking Buyer-Supplier Relationships and Advanced Manufacturing Technology. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 2 (1): 31-38.

- Heide, Jan B. & George John. 1988. The Role of Dependence Balancing in Safeguarding Transaction-Specific Assets in Conventional Channels. *Journal of marketing*, 52 (January): 20-35.
- Hessler, Dennis. 1996. The New Exporting Intermediary's Biggest Mistake. <http://www.importtexporhelp.com/mistak.htm>
- Hunt, Shelby D. & Robert M. Morgan. 1995. The Comparative Advantage Theory of Competition. *Journal of Marketing*, 59 (April): 1-15.
- Ilinitch, Anne Y., Mike W. Peng, Ivan Eastin, & Dorothy Paun. 1993. Developing Intangible Resources: The New Battleground for Export Success for Small and Mid-Size Firms. CINTRAFOR Monograph Series. Seattle: University of Washington School of Forest Resources.
- Imrie, R. & J. Morris. 1992. A Review of Recent Changes in Buyer-Supplier Relationships. *International Journal of Management Science*, 20 (5/6): 641-652.
- Jiang, Pingjun. 2002. A Model of Price Search Behavior in Electronic Marketplace. *Internet Research*, 12 (2): 181-190.
- Johnson, Jean L. & U. N. Umesh. 2002. The Interplay of Task Allocation Patterns and Governance Mechanisms in Industrial Distribution Channels. *Industrial Marketing Management*, 31: 665-678.
- Joshi, Ashwin W. & Rodney L. Stump. 1990. Determinants of Commitment and Opportunism: Integrating Insights from Transaction Cost Analysis and Relational Exchange Theory. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 16 (4): 334-352.
- Karunaratna, A. R. & L. W. Johnson. 1997. Initiating and Maintaining Long Term Exporter-Foreign Channel Intermediary Relationships. *Journal of International Marketing*, 5(2), 11-32,
- Katsikeas, Constantine C. 1994. Perceived Export Problems and Export Involvement: The Case of Greek Exporting Manufacturers. *Journal of Global Marketing*, 7 (4): 29-57
- Kotabe, Mosaaki. 1984. Changing Role of the Sogo Shosha, the Manufacturing Firms, and the MITI in the Context of the Japanese "Trade or Die" mentality. *Columbia Journal of World Business*, 19: 33-42.
- Kotler, Phillip. 2000. *Marketing Management*, 10th ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Lee, Hyungtae & Dobry Danusutedjo. 2000. Export Electronic Intermediaries. American University: Washington D. C. <http://www.american.edu/carmel/dd9306a/right.html>
- Leonidou, Leonidas C. & Constantine S. Katsikeas. 1996. The Export Development Process: An Integrative review of empirical Models. *Journal of International Business Studies*, 27 (3): 517-551.
- Leonidou, Leonidas. C., Constantine S. Katsikeas, & J. S. Hadjimarcou. 2002. Building Successful Export Business Relationships: A Behavioural Perspective. *Journal of International Marketing*, 10 (3): 96-115.
- Liang, Ting-Peng & Jin-Shiang Huang. 1998. An Empirical Study on Consumer Acceptance of Products in Electronic Markets: A Transaction Cost Model. *Decision Support Systems*, 24: 29-34.
- Lorenzi, Peter. 1980. Applied Behavior Under Uncertainty in Seymour Fiddle, ed. *Uncertainty: Behavioral and Social Dimensions*. New York: Praeger: 284-304.
- Lusch, R. F. 1976. Sources of Power: Their Impact on Retailer Operating Performance. *Journal of Marketing Retailing*, 52 (2): 3-12.
- Macbeth, D. K. & N. Ferguson. 1994. *Purchasing Sourcing: An Integrated Supply Chain Approach*. London, UK: Pitman Publishing.
- Mahadevan, B. 2000. Business Models for Internet-Based E-Commerce: An Anatomy. *California Management Review*, 42 (4): 55-69.
- Majumdar, S., & V. Ramaswamy. 1995. Going Direct to Market: The Influence of Exchange Conditions. *Strategic Management Journal*, 16: 353-372.
- Malone, T. W., J. Yates, & R. I. Benjamin. 1987. *Electronic Markets and Electronic Hierarchies*. Communica-

- tions of the ACM, 30 (6): 484-497.
- Matthyssens, P. & C. Van den Bulte. 1994. Getting Closer and Nicer: Partnership in the Supply Chain. *Long Range Planning*, 27 (1): 72-83.
- McWilliams, A. & S. Gray. 1994. Understanding Quasi-Integration. *The Journal of Business Strategies*, 12: 69-85.
- Nakayama, Makoto. 2003. An Assessment of EDI Use and Other Channel Communications on Trading Behavior and Trading Partner Knowledge. *Information & Management*, 40: 563-580.
- Narayandas, Das, Mary Caravella, & John Deighton. 2002. The Impact of Internet Exchange on Business-to-Business Distribution. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30 (4): 500-505.
- Noordewier, Thomas, George John, & John Nevin. 1990. Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships. *Journal of Marketing*, 54 (Oct): 80-93.
- Palmer, Jonathan W. 1995. Electronic Commerce: Enhancing Performance in Specialty Retailing. *Electronic Markets*, 15 (May): 6-8.
- Paris, Roland. 2001. Global Taxation and the Transformation of the State. Working Paper. <http://wc.wustl.edu/workingpapers/Paris.pdf>
- Pastore, Michael. 1999. Higher Growth Rates Predicted for B2B E-Commerce. http://cyberatlas.internet.com/markets/b2b/article/0,,10091_267161,00.html
- Peng, Mike W. & Anne Y. Ilinitich. 1998. Export Intermediary Firms: A Note on Export Development Research. *Journal of International Business Studies*, 29 (3): 609-620.
- Peng, Mike W. 1998. Behind the Success and Failure of U. S. Export Intermediaries: Transactions, Agents, and Resources. Westport, CT: Quorum.
- Perry, Anne C. 1989. The Evolution of the U. S. International Trade Intermediary in the 1980s: A Dynamic Model. *Journal of International Business Studies*, 20 (1): 133-153.
- Peteraf, Margaret. 1993. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource Based View. *Strategic Management Journal*, 14 (3): 179-1992
- Poon, Simpson & Paula M. C. Swatman. 1997. Small Business Use of the Internet: Findings from Australian Case studies. *International Marketing Review*, 14 (5): 385-402.
- Porter, Michael. E. 1980. *Competitive Strategy*. New York: Free Press.
- Prasad, V. Kanti, K. Ramamurthy, & G. M. Naidu. 2001. The Influence of Internet-Marketing Integration on Marketing Competencies and Export Performance. *Journal of International Marketing*, 9 (4): 82-110.
- Pfeffer, Jeffrey. 1982. *Organizations and Organization Theory*. Marshfield, MA: Pitman.
- Pfeffer, Jeffrey & Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row Publisher, Inc.
- Phillips, Lynn W. 1981. Assessing Measurement Error in Key Information Reports: A Methodological Note on Organizational Analysis in Marketing. *Journal of Marketing*, 18 (November): 395-415.
- Pondy, L. R. 1967. Organizational Conflict Concepts and Models. *Administrative Sci.*, 12, (September): 328-341.
- Quelch, John A. & Lisa R. Klein. 1996. The Internet and International Marketing. *Sloan Management Review*, 38 (3): 60-75.
- Ramdani, B., P. Kawalek, and O. Lorenzo (2009) 'Predicting SMEs' Adoption of Enterprise Systems', *Journal of Enterprise Information Management*, 22 (1/2): 10-24.
- Rasheed, Howard S. & Scott W. Geiger. 2001. Determinants of Governance Structure for the Electronic Value Chain: Resource Dependency and Transaction Costs Perspectives. *Journal of Business Strategies*, 18 (2): 159-176.

- Raymond, Mary Anne, Jeff Tanner, & Jonghoon Kim. 2001. Cost Complexity of Pricing Decisions for Exporters in Developing and Emerging Markets. *Journal of International Marketing*, 9 (3): 19-41
- Raven, Peter V., Jim M. McCullough, & Patriya S. Tansuhaj. 1994. Environmental Influences and Decision-Making Uncertainty in Export Channels: Effects on Satisfaction and Performance, *Journal of International Marketing*, 2 (3): 37-59.
- Resnick, P., R. Zeckhauser, & C. Avery. 1994. Roles for Electronic Brokers in Toward a Competitive Telecommunication Industry. Policy Research Conference, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah: 289-304.
- Reve, Torger & Louis W. Stern. 1979. Interorganizational Relations in Marketing Channels. *Academy of Management Review*, 4 (3): 405-416.
- Rindfleisch, Aric & Jan B. Heide. 1997. Transaction Cost Analysis: Past, Present, And Future Applications. *Journal of Marketing*, 61 (4): 30-54
- Root, Franklin R. 1994. *Entry Strategies for International Markets*, 2nd ed. Lexington, MA: Lexington Books.
- Ross, Jeanne W., Cynthia Mathis Beath, & Dale L. Goodhue. 1996. Develop Long-Term Competitiveness through IT Assets. *MIT Sloan Management Review*, 38 (1): 31-42.
- Santhanam, Radhika & Edward Hartono. 2003. Issues in Linking Information Technology Capability to Firm Performance, *MIS Quarterly*, 27 (1): 125-153.
- Sarkar, Mitra Barum, Brian Butler, & Charles Steinfield. 1995. Intermediaries and Cybermediaries: A Continuing Role for Mediating Players in the Electronic Marketplace. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 1 (3). <http://www.ascusc.org/jcmc/vol1/issue3/sarkar.html>
- Schul, P. L. & E. Babakus. 1988. An Examination of Interfirm Power-Conflict Relationship: The Role of the Channel Decision Structure. *Journal of Retailing*, 64 (4): 381-404.
- Searing, Marjory. 2001. Commerce Department E-Exports Services. *World Trade*, 14 (2): 48.
- Shoham, Aviv. 1998. Export Performance: A Conceptualization and an Empirical Assessment. *Journal of International Marketing*, 6 (3): 59-81
- Soon, Lisa, Yi-Ping Phoebe Chen, & Alan Underwood. 2002. A Case Study on A Virtual Export Trade Community. AUSWEB. <http://ausweb.scu.edu.au/aw02/papers/refereed/soon/paper.html>
- Sparling, L., M. Toleman and A. Cater-Steel (2007) 'SME Adoption of e-Commerce in the Central Okanagan Region of Canada. In *Proceedings of the 18th Australasian Conference on Information Systems*, Toowoomba, Australia, 1046-1059.
- Stevenson, Alan & Jim Hamill. 2002. Internet Forum. *International Marketing Review*, 19, (3): 323-326.
- Stump, Rodney L. & Jan B. Heide. 1996. Controlling Supplier Opportunism in Industrial Relationships. *Journal of Marketing Research*, 33 (4): 431-441.
- Tang, Jeung-Tai E., Danil Y. Shee, & Tzung-I Tang. 2001. A Conceptual Model for Interactive Buyer-Supplier Relationship in Electronic Commerce. *International Journal of Information Management*, 21: 49-68.
- Thomas, K. W. 1990. Conflict and Negotiation Processes in Organizations. In: Dunnette MD, Editor: *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, 2nd Ed. Chicago: Rand McNally: 651-717.
- Tsang, E. 2000. Transaction Cost and Resource-Based Explanations of Joint Ventures: A Comparison and Synthesis. *Organization Studies*, 21: 215-242.
- Trabold, Harald. 2002. Export Intermediation: An Empirical Test of Peng and Ilinitch. *Journal of International Business Studies*, 33 (2): 327-344.
- Upadhyaya, Pallavi and P. Mohanan (2009) 'Electronic Marketplace Adoption: A Case Study of Manufacturing SMEs', *The Icfai Journal of Management Research*, 8 (6): 30-40
- Van de Ven, A. H. & G. Walker. 1984. The Dynamics of Interorganizational Cooperation. *Administrative*

- Science Quarterly, 29 (4): 598-621.
- Vijayasathy, Leo & Daniel Robey. 1997. The Effect of EDI on Market Channel Relationships in Retailing. *Information & Management*, 33: 73-86.
- Williamson, Oliver E. 1991. Strategizing, Economizing, and Economic Organization. *Strategic Management Journal*, 12: 75-94.
- Yeoh, Poh-Lin. 2000. Information Acquisition Activities: A Study of Global Start-Up Exporting Companies. *Journal of International Marketing*, 8 (3): 36-60.
- Yoshihara, K. 1982. *Sogo Shosha: The Vanguard of the Japanese Economy*. Oxford: Oxford University press.
- Zucker, L. 1986. Production of trust: Institutional Sources of Economic Structure: 1840-1920. In Staw, B. & L. Cummings (Eds.). *Research in Organizational Behavior*. 8: 53-111.
- Zou, Shaoming & S. Tamer Cavusgil. 2002. The GMS: A Broad Conceptualization of Global Marketing Strategy and Its Effect on Firm Performance. *Journal of Marketing*, 66 (October): 40-56.
- Zou, Shaoming, Charles R. Taylor, & Gregory E. Osland. 1998. The Export Scale: A Cross-National Generalized Export Performance Measure. *Journal of International Marketing*, 6 (3): 37-58.
- _____. 2011. 'Alibaba.com', Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Alibaba.com>
- _____. 2011. "Korea", Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Korea>
- _____. 2003. Electronic Commerce Plaza. <http://www.ecplaza.net/>
- _____. 2000. Global Online Exports To Soar To \$1.4 Trillion In 2004, Predicts Forrester Research. <http://www.forrester.com/ER/Press/Release/0,1769,433,FF.html>
- _____. 2002. U. S. Foreign Trade Highlights. U. S. Department of Commerce. <http://www.ita.doc.gov/td/industry/otea/usfth/aggregate/H02t01.html>

精神障害当事者が物語る 「早期」に関する一考察

——前駆期における本人の違和感と援助要請行動——

栄 セ ツ コ
清 水 由 香

1. 研究の背景と目的

近年、精神疾患に対する早期支援の有効性が実証されるとともに、精神疾患の好発時期にある中学生・高校生（以下、中高生）が自身のメンタルヘルスに関心をもつことや、精神病や精神障害に対する正しい知識を習得する重要性が強調されている。しかし、わが国では1978年以降の学習指導要領から「精神障害」に関する項目が削除されているのが現状である。その一方で、ソーシャルインクルージョン思潮の普及と障害をもつ当事者（以下、障害当事者）の権利意識の高まりを背景として、学校教育のなかで、精神障害当事者が自身の病いの体験を語る活動がみられるようになってきた。

NPO 法人A（以下、法人A）は、2006年度からの2か年間、B市の委託事業の一つとして「教育現場における精神障害者の語りに関する事業」を受託した。本事業は精神障害当事者の語りを就労形態の一つに位置づけて、精神障害当事者が教育機関に出向き自己の病いの体験を語ることで、聞き手である中高生の精神障害（者）に対する理解を図るとともに、語り手のリカバリーを促進することに目的がある。本事業の実施に際して、法人AのD地域活動支援センター（Dセンター）の職員で精神保健福祉士の有資格者2名と筆者ら精神保健福祉領域の研究者3名で事務局体制を構えた。事務局より法人A及び関連団体の利用者に本事業の趣旨を説明し、活動の希望者に対して語り部養成研修を実施した。2006年度は8名、2007年度は6名の語り部が養成された。そして、2006年度に6校、2007年度に7校の教育機関において精神障害当事者による語りの活動を行った。事業終了後も活動の継続を希望する7名の当事者により、語り部グループCが結成された。2009年には筆者らの活動に賛同する4名の精神障害当事者を新たに加えて、現在11名で活動を行っている。

語り部グループCでは、研修・実践・成果報告を活動の3本柱としている。研修では自己の病いの体験を基に、語りの作成や語り直しを行っている。また、近年の精神保健福祉に関

するトピックスの学習や同様の語りの活動を行っている団体との交流も図ってきた。精神障害当事者の語りの内容に着目すると、精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期、医療機関を受診した時期、社会復帰施設や保健所を利用した時期、語りの活動をしている現在に至るまでの一連の過程が物語モードで語られていた¹⁾。

精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期に関して、「精神病に対する偏見があったため、精神病と診断されたときは絶望的になった」「正しい精神病的知識がなかったので、薬を中断してしまった」「自分自身が病気なのかどうかわからなかった」「人に相談できず孤独だった」「友人や教員の優しい言葉によって症状がよくなった」などの参加者の声がきかれた。精神障害者の障害特性には、可視化の困難さ、障害の可逆性、環境因子や個人因子との相互関連性などがあり、精神科受診に至るまでの経過には様々な要因が複雑に関連していることが確認された。

そこで、語り部グループCでは2010年度の研修テーマに「早期とは」を設定した。そして、本調査では精神障害当事者が精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期に着目し、精神科受診に至るまでの経過に関連する要因を検証することによって、早期における支援のあり方を提示することにした。本調査の特徴は、精神科受診に至るまでの経過を精神障害当事者自身の体験から明らかにすること、その関連する要因として本人を取り巻く環境にも着目していることにある。

2. 思春期・青年期におけるメンタルヘルスの特性と 精神疾患の経過にみられる早期段階の概念

1) 思春期・青年期におけるメンタルヘルスの特性

思春期・青年期の特徴には、①第2次性徴にみられる身体的変化、②エリクソンが示す発達課題における同一性の確立、③対人関係のなかで社会性を習得する時期、がある²⁾³⁾⁴⁾。この時期における「こころの病」の徴候として、①睡眠や食欲の変調・不調、②人との接触に関する対人恐怖、③不安感の高まり、④意欲の低下、⑤ボディイメージの急速な変化に伴う悩み、体重・臭いに過敏、⑥モラトリアムに象徴される社会的役割の遂行の遅延などがあげられる⁵⁾⁶⁾。これらの徴候はさまざまな年齢層にもみられる場合もあり、思春期・青年期特有

1) 栄セツコ (2011)『精神障害当事者の「語り」の有効性に関する研究』日本学術振興会研究費補助金報告書。

2) 清水将之「思春期の心とからだ」上里一郎・末松弘行・田畑治他監修 (2005)『メンタルヘルス事典』143-152。

3) 上掲書、143-152。

4) 西村洲衛男「青年期の心とからだ」上里一郎・末松弘行・田畑治他監修 (2005)『メンタルヘルス事典』162-171。

5) 加藤由紀子 (2010)「思春期・青年期 注意すべき症状とこころの病気」樋口輝彦・野村総一郎編『こころの医学事典』日本評論社、75-101。

6) 川上保之 (2011)「思春期の精神障害」精神保健福祉白書編集委員会編『精神保健福祉白書2012年版』中央法規、150。

のものと診断するのは困難といわれている。

2) 精神疾患の経過にみられる早期段階の概念

1990年以降、early intervention の言葉に代表される早期精神病に対する臨床研究プログラムがイギリスやオーストラリアをはじめとして、多くの国で実施されるようになってきた⁷⁾。わが国でも、厚生労働省の精神障害者社会復帰サービスニーズ等調査によって、障害発生時の年齢階級が「0～19歳」で41.0%と最も多いことが報告されており⁸⁾、ライフサイクルの早期段階における相談・支援・治療の重要性が強調されるようになった。このようななかで、精神疾患の病前段階における研究や精神疾患の前兆に着目した研究がみられるようになり、それぞれの特徴を示す概念化が図られている。以下、それらの概念に簡単にふれておく。

■病前期

国際早期精神病協会の中心メンバーである Edwards は多くの実践をもとに、前精神病期を2つの病期に分けて説明している⁹⁾。一つは、病前期が小児期および通常は少なくとも思春期の一時期までに含まれるものであり、情緒面、認知面および行動機能の障害が認められない場合を示す。もう一つは、前駆期または症候性のアットリスク状態は、通常、病前期の体験および行動のレベルと比較して、持続的で臨床的に重要な「偏り」を特徴とすることである。

■アットリスク状態 (At Risk Mental State)

精神病を発症するリスクが高い精神状態は At Risk Mental State (以下 ARMS) と言われ¹⁰⁾、Yung らが考案した概念である¹¹⁾。ARMS は、早期介入研究によって生成された前方的な概念であり、初回精神病エピソード前の初回前駆症が疑われる精神状態を指す¹²⁾。その基準は、①弱い精神病症状、②短期に自然寛解し反復する精神病症状、③統合失調型障害であるか第一度血縁に精神病性障害患者がいること、である。これらの3つの特徴の1つを充足する者は超高リスク群 (Ultra High Risk 群) とされ、当初12カ月以内に30～40%が精神病性障害を発症したという報告がある¹³⁾。閾値以下の精神病症状や一過性の精神病症状により ARMS

7) Edwards, J., McGorry, P. D. (2002) Implementing Early Intervention in Psychosis, Martin Duriz Ltd. (水野雅文／村上雅昭監訳 (2003)『精神疾患早期介入の実践』金剛出版.)

8) 内閣府 (2008)『障害者白書 (平成20年度版)』佐伯印刷株式会社, 233.

9) Edwards, J., McGorry, P. D. (2002), Implementing Early Intervention in Psychosis, Martin Duriz Ltd. (水野雅文／村上雅昭監訳 (2003) 同掲書, 175-176.)

10) 松本和紀 (2007)「早期精神病の早期介入に向けたあらたなアプローチアットリスク精神状態／前駆期を中心に」『精神医学』49, 1005-1012.

11) Yung, A. R., McGorry, P. D. (1996) The prodromal phase of first-episode psychosis: past and current conceptualizations. Schizophr Bull 22, 353-370.

12) Yung, A. R., Phillips, I. J., McGorry, P. D. (2004) Treating Schizophrenia in the Prodromal Phase. Taylor and Francis. London. (宮岡等, 斎藤正載監訳 (2006)『統合失調症の前駆期治療』中外医学社 30-32.)

13) 岡崎祐士 (2007)「導入—統合失調症初回エピソードから早期精神障害へ—」『臨床精神医学』36(4),

を呈した場合には、その後初回精神病エピソードに発展する場合と発症せずに経過する場合とがある¹⁴⁾。ARMS の介入には、①現在の症状の治療と課題の解決、②より重度の精神障害の予防、という2つの目的がある¹⁵⁾。ARMS は本人の援助探索行動に基づく介入を射程にいられているため、ARMS の基準を満たしていても、本人や家族が援助を求めている場合は臨床的にはサービスの効率性から ARMS の対象としないことが多い¹⁶⁾。

■前駆期

Eaton らは、前駆期には2つの意味があるとし、①この病相の間は精神症状を有すること、

表1 統合失調症の初回前駆症とアットリスク精神状態の比較

	統合失調症の初回前駆症	アットリスク精神状態
発症についての考え方	後々の顕在発症が、暗黙のうちに前提とされている。あるいは、すでに発症した状態とみなされる	後々の発症は前提とされておらず、精神病のリスクという点での偽陽性例が含まれる
統合失調症における疾病論的な位置づけ	統合失調症の長期経過の一部として、疾病モデルを考えるうえでは重要な概念	統合失調症に限らず、精神病全般に対するリスクの高い状態の一つ
前方視性	後方視的にしか確認できず、前方視的に用いるには矛盾が生じる	リスクが高いという意味に限定されるため、前方視的に用いることができる
想定される精神疾患	統合失調症の顕在発症	明らかな精神病状態を示すあらゆる精神病圏の精神障害
症状の範囲	前触れとして現れる、あらゆる症状が含まれる	診断のためには、顕在発症に近接して出現する可能性が高いと考えられる精神状態に範囲は限定
対象とする年代	特別な規定は一般にない	一般には、10代後半から30代までの若者世代が対象
援助希求性	特別な規定は一般にない	当事者や関係者が援助を求めている (help seeking)
素因について	特別な規定は一般にない	第一親等の家族が精神病歴を持つ場合や、当事者が統合失調型パーソナリティ障害の場合には、通常よりは発症リスクが高いと想定されている
治療	実証的な研究は乏しい	認知療法、少量の新規抗精神病薬療法、抗うつ薬などの効果が実証的に検討されている
倫理的問題	偽陽性例に対する配慮は乏しく、前駆症という診断そのものが、統合失調症の診断を暗に意味してしまう	偽陽性例に対して、不用意なラベリングが行われる可能性がある
研究との関係	後方視的な記述研究が中心	世界各国で同様の基準を用いた実証研究が促進され、新たな臨床サービスが数多く立ち上がっている

出所 宮脇哲生、松本和紀、伊藤文晃他（2007）「統合失調症の前駆症とアットリスク精神状態」『臨床精神医学』36(4)、372¹⁷⁾より引用

353-357.

14) 松本和紀（2007）同掲論文、344.

15) McGlashan, T. H., Addington, J., Cannon, T., et al (2007) Recruitment and treatment practices for help seeking “prodromal” patient. *Schizophr Bull* 33, 715-726.

16) 松本和紀（2007）「早期精神病の早期介入に向けたあらたなアプローチアットリスク精神状態／前駆期を中心に」『精神医学』49、1005-1012.

17) 宮脇哲生、松本和紀、伊藤文晃他（2007）「統合失調症の前駆症とアットリスク精神状態」『臨床精神医学』36(4)、369-375.

②精神病に発展する可能性が高い時期であること、を指摘している¹⁸⁾。前駆期にみられる症状は、明らかな精神症状の出現の前に経験する早期の症状と症候を指す後方視的概念であり、臨床医学上の用語として使用されている¹⁹⁾。

もともと前駆症状の研究は統合失調症から始まり、統合失調症の陽性症状が出現する以前からみられる精神症状として、抑うつ気分、不安、易刺激性などがあげられ、その後、罪業感・落ち着きのなさ、活動性亢進、注意・集中力低下、知覚の異常、疑惑、被害関係念慮、身体症状、睡眠障害、社会的ひきこもりなどが顕著になってくる²⁰⁾²¹⁾。しかし、これらの症状は統合失調症に限定的な症状ではなく、他の精神障害にも認められる非特異的なものであり、多彩で個人差が大きい²²⁾。宮岡らは Yung の前駆症状を改変し、①神経症状、②気分に関連する症状、③意欲の変化、④認知の変化、⑤身体症状、⑥弱い型あるいは閾下の精神病性症状、⑦その他の症状、⑧行動の変化、の8つに分類している²³⁾。

宮腰と松本らは、ARMS と統合失調症の初回前駆症と比較し、その相違点を示している¹⁷⁾ (表1)。これによると、前者は精神病を発症するリスクが高いという意味に限定されるため、前方視的に用いることができ、後者は後方視的にしか確認できないと明示している。このことは、ライフサイクル上の課題を多く有する思春期・青年期にある中高生にとって、偽陽性例に対する倫理的問題に配慮して見守りを含めた支援の必要性を示唆している。

■未治療期間 (Duration of Untreated Psychosis)

統合失調症の早期段階における研究によって、Larson らは「精神病性の症状が発現してから初回治療までの精神病未治療期間」を Duration of Untreated Psychosis (以下、DUP) と称した²⁴⁾。この「精神病性の症状の発現」とは、①PANSS の陽性尺度において4点以上で、②精神病性の症状が明らかにある場合を指す。McGlashan は DUP の先行研究をもとに、発症から週・月単位で受療するケースと、数年にわたり医療機関に未接触のケースにわかれることを報告している²⁵⁾。また、Crow らは統合失調症発症から薬物療法を含む治療開始までの期間が1年未満である場合は1年を超える場合よりも数年後の転帰がよいという知見を生み出し²⁴⁾、DUP が1年以上に長くなれば予後が悪くなると報告している²⁶⁾。このように、

18) Eaton, W. W., Badawi, M., Melton, B. (1995) Prodromes and precursors: epidemiologic data for primary prevention of disorders with slow onset. *Am J Psychiatry* 152, 967-972.

19) Yung, A. R., Phillips, I. J., McGorry, P. D. (2004) *Treating Schizophrenia in the Prodromal Phase*. Taylor and Francis. London, 2004 (宮岡等, 斎藤正載監訳 (2006) 同掲書, 14-17.)

20) 栗田圭一, 松岡洋夫 (1998) 「分裂病の前駆症状と警告症候」『精神科治療学』13, 431-438.

21) Yung, A. R., McGorry, P. D. (1996) The prodromal phase phase of first-episode psychosis: past and current conceptualizations. *Schizophr Bull* 22, 353-370.

22) 宮腰哲生, 松本和紀, 伊藤文晃他 (2007) 同掲論文, 369-375.

23) 宮岡等, 斎藤正載監訳 (2006) 同掲書, 26.

24) Larsen, T. K., McGlashan, T. H., Moe, I. C. (1996) First-episode schizophrenia: I. early course parameters. *Schizophr Bull* 22, 241-256.

25) McGlashan, T. H. (1986) Duration of untreated psychosis in first-episode schizophrenia: marker or determinant of course? *Biol Psychiatry* 46, 899-907.

DUP の概念は、統合失調症をはじめ、その他の精神障害の早期発見と早期介入の有効性を図るうえで意義がある²⁷⁾²⁸⁾。

近年では、DUP の関連要因に着目した研究がみられ、Larson らは「入院 1 年前の就業状況」「1 年前の社会活動状況」「1 年前の全般的な機能」「入院 1 年前の GAF スコア」が高いほど DUP が短く、「陽性症状得点 (PANSS)」「常同的な思考」「奇異症と不自然な姿勢」が高いほど DUP が長いことを実証している²⁹⁾。このように、DUP は早期介入の重要性を指摘する一方で、本人の精神機能状況に対するアセスメントと本人をとりまく周囲の早期発見機能の必要性を教示する概念といえる³⁰⁾。

■初回精神病エピソード (First-Episode Schizophrenia)

初回エピソード精神病は、精神病状態 (psychosis) の初回発現を指し、経過の中で統合失調症の診断基準を満たしたものは初回エピソード統合失調症と呼ばれる。初回エピソード精神病には統合失調症の基準を満たさない精神病性障害だけでなく、精神病症状を伴う重度の気分障害、物質使用による精神病障害なども含まれる³¹⁾。

■思春期精神病様症状体験 (Psychotic-Like Experiences)

思春期精神病様症状体験 Psychotic-Like Experiences (以下、PLEs) に関して、岡崎らは三重県で調査した12～15歳の子どもの15%に PLEs がみられたことを報告している³²⁾。その PLEs を体験している子どもは、聴覚過敏による入眠困難・集中力困難、集団場面での緊張、衝動的暴力・自傷行為、希死念慮様観念、いじめ・いじめられる体験、ダイエット目的の嘔吐、飲酒、同居の大人からの暴力などと極めて高い相関がみられた。このような子どもたちはそうでない子どもたちと比較して相談できる人が有意に少ないという結果を提示している。また、このような状態のときに、受診するか否かは、苦痛の度合い、情報の普及、両親をはじめとする生活環境等によって変動するものの、成人期以降の精神病性疾患の発症を強く予測することが指摘されている³³⁾。

26) Crow, T. J., MacMillan, J. F., Johnson, A. L. et al (1986) A randomized controlled trial of prophylactic neuroleptic treatment. *Br J Psychiatry* 148, 120-127.

27) 水野雅文 (2008) 「精神疾患の早期発見と早期治療」『精神神経学雑誌』110(6), 501-506.

28) 水野雅文, 山澤涼子 (2002) 「初回エピソード分裂病の未治療期間 (DUP) と治療予後」『Schizophrenia Frontier』3, 35-39.

29) Larsen, T. K., McGlashan, T. H., Moe L. C. (1996) First-episode schizophrenia: I. early course parameters. *Schizophr Bull* 22, 241-256.

30) 堀口寿広, 安西信雄 (2007) 「統合失調症の未治療期間 (DUP) の発見とその後の研究」『臨床精神医学』36(4), 359-368.

31) 針間博彦 (2010) 「早期精神病 (early psychosis) における診断と症候群」『精神神経学雑誌』112(4), 338-345.

32) 岡崎祐士 (2007) 同掲論文, 353-357.

33) Birchwood, M., Todd, P., Jackson, C. (1998) Early intervention in psychosis: the critical period hypothesis. *Br J Psychiatry* 172, 53-59.

■臨界期

臨界期は、精神病の初回エピソードの回復に続く5年程の期間を指し、脆弱性の高い時期である³⁴⁾。

以上のような精神疾患の経過にみられる早期段階を基軸とした概念は、精神疾患の発症後、早期に治療に結びつく重要性を示すものであり、DUPの短縮が医学的に高い関心事となっている。では、当事者にとってDUPはどのような時期なのだろうか。2008年に全国精神障害者ネットワーク協議会が精神医療ユーザーを対象に『病に気がついたとき』等に関するアンケートを行った結果（回答者841人、回答率20.2%）をみると、『病に気がついたとき』に、「助けを求めている」と回答した人が41.0%で、『「病に気がついたとき」、最初に助けを求めた』のは「同居親族」が36.5%で最も高かった。また『初めて精神科にかかるときの自己同意』は55.9%にすぎないことが報告されている³⁴⁾。このことから、DUPの長短には本人の精神機能状況や社会生活状況、および本人をとりまく環境要因も関連するといえる。そこで精神障害当事者の精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期に着目し、精神科受診に関連する要因を明らかにすることで、早期支援のあり方を提示できることは意義あることといえる。

3. 研究方法

精神障害当事者の語り部グループCでは、2010年度に「早期とは」をテーマとした研修を行った。期日は5・6・7・9・11月の各1回の計5回であり、いずれも2時間程度である。参加した情報提供者は11名である。研修内容は、「精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期」に着目し、「違和感を抱いた時の社会生活状況」「前駆期のさまざまな不調」「前駆期のさまざまな不調に対する認識と対応」などの小テーマを設定し、自身の病いの体験を具体的に語りあった。研修内容の逐語録と参与観察の記録により、テーマに関連する語りの内容を抽出し、最終的に「精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期」に関連する要因と早期支援のあり方を図式化することにした。

倫理的配慮として、情報提供者には本研究の趣旨、研修内容の録音、個人情報の保護、調査研究成果の公表等を口頭と文書で説明し、署名で同意を得た。「早期とは」をテーマとしており、研修への参加が病いによる辛さの追体験にならないように、情報提供者には意思に反して回答しなくてもよいこと、回答しないことが語りの活動に不利にならないことを繰り返し伝えた。又、本人の発言内容の文章化に関しても確認を求め、希望に応じて修正している。

尚、本研究は大阪市立大学生生活科学部・生活科学研究科倫理委員会の承認を得て実施している。

34) NPO 法人全国精神障害者ネットワーク協議会（2009）『第四回精神医療ユーザー調査報告書2009年度版 誰でもできる精神病の予防とその対策 らくらく統計読本パート2』NPO 法人ウエンディ。

4. 結 果

1) 情報提供者

情報提供者は語り部グループ「びあの」に所属する11名であり、性別は「男性」が4名で、「女性」7名である。平均年齢は46.5歳（36歳から60歳）である。語り部グループCの活動歴は、「4年目」3名、「3年目」4名、「2年目」4名であり、全員が自己の病いの体験を語る活動をしていることから、病いの体験について客観的に捉えることができる人々といえる。

表2 情報提供者の属性

情報提供者	性別	年齢	家族構成 (不調当時)	語りの活動 年数	語りの有無 (教育機関)
A	男性	60	親と同居	4	有(有)
B	女性	55	夫・子(1)	4	有(有)
C	女性	44	一人暮らし	4	有(有)
D	女性	48	親と同居	4	有(有)
E	男性	46	親と同居	3	有(有)
F	女性	49	親と同居	3	有(有)
G	男性	48	親と同居	3	有(有)
H	女性	52	夫・子(2)	2	有(有)
I	男性	36	妻	2	有(有)
J	女性	36	親と同居	2	有(無)
K	女性	38	親と同居	2	有(無)

2) 精神的不調を感じた時の状況

2-1) 違和感を抱いた時の社会生活状況（表3）

情報提供者の語りにおける『違和感を抱いた時の社会生活状況』に関して、ライフサイクルに応じた環境の変化に関する語りが多くみられた。10歳代では「受験」「進学」「留学」などの学校生活に関する内容、20歳代では「職場の配置換え」「管理職の任務」などに伴う「仕事内容の難しさ」「仕事量の多さ」「組織の管理」などの仕事や職場に関する内容、恋愛や結婚、出産や育児に関する内容、30歳代では家庭内役割や社会的役割の遂行および人間関係に関する内容が語られていた。いずれの語りも、ライフサイクル上の社会的役割を遂行するなかで、生活上の困難さが重層化し複合的に関連した時に違和感を抱いていたという内容がみられた。

また情報提供者は、病前期の語りの内容として、自身の性格や関心事、いじめの経験、家族関係や近隣とのつきあい、親との突然の死別体験など、生活上の出来事にストレスを抱えていたことも併せて人生経験として語っており、長期間にわたりストレスフルな生活が継続していたと推察できる。

表3 違和感を抱いた時の社会生活状況

年代	社会生活状況	語りの内容
10歳代	G：受験の失敗・環境の変化（進学）	「小学校の頃より『死』や『地球滅亡』に怯えていました…」 <u>「高校受験に失敗してしまいました」</u> 「…希望の学校に行けず、男子校に行くことになってパニック状態になったんです。なにか全人格が否定されたような気がしたんです」
	J：対人関係と学校生活のストレス大・環境の変化（留学）	「幼少から道を覚えることが難しかったり、中学生の頃は情緒不安定なこともあったと思います。 <u>人間関係が苦手でストレスを抱えることが多くて…</u> 」「高校の頃から誰かに見透かされているような気がしていました。 <u>留学先でも緊張感が高くて…、馴染めなかったんです</u> 」
	K：学校生活と友人関係のストレス大・環境の変化（進学）	「父親がドクターで、幼い頃から自分もなるものと思っていました」「中学生の頃から何か違和感があったんですけど…。医者を目指して <u>進学校に入ったんですけど、ストレスが多い毎日でした…</u> 」「…学校に <u>なかなか馴染めなくて、友だちもできなかったです…</u> 」
	E：いじめ・学校生活と友人関係のストレス大・環境の変化（就職）	「小さな頃より、幽霊に関心がありました」「中学校も高校も <u>一人ぼっちで、同級生からいじめられていました。今思うと内向的な性格だったと思う。高校卒業後、仕事が続かずに…、アルバイトもしたんですけど、気持ちかね…</u> 」
20歳代	F：父親の死・家族内役割加担・環境の変化（仕事内容・人間関係）	「高校生の時に、 <u>父親が突然亡くなって、妹の学費も稼がなければならなくなったんです</u> 」「卒業してから就職したんですけど…。23歳頃から、 <u>仕事が難しくなってきた、上司が変わり、その上司の嫌がらせもあって…、同僚は見ないふりをしていました…</u> 」
	B：環境の変化（出産・育児）・家族内役割加担	「子どもが生まれるまでは普通に働いていたし、何も問題はなかったんです」「21歳の時に、初めての子育てに悩むことが多くなって…。どうしてよいのかわからなかったですね。夫や実家の協力もなくて…不安でした…」
	A：環境の変化（仕事）・職場ストレス大	「大学を卒業して、順調に仕事していたんですけど、26歳の時、 <u>仕事の業務量が増えましてね。過労と不眠が続いていました。職場では理解がなくて…、仕事量も増えて…</u> 」
	D：友人関係ストレス大・社会的役割喪失	「大学を卒業して、友だちが結婚したり、キャリアウーマンになったりで、 <u>自分が取り残されてという感じがありました。友だちからも信頼されてない気がしていたんです…</u> 」
	C：恋愛関係と仕事関係ストレス大・環境の変化（仕事内容）	「もともと、親との関係で…。自分に自信がないところがあって…。26歳の時に <u>管理職になったんですけど、部下を管理する力がなくて、業務量も多いし、残業も普通にありましたしね。パートナーとの関係でもエネルギーが必要でね…</u> 」
	I：人間関係ストレス大・環境の変化（仕事）	「小さい頃から <u>人間関係に悩むことが多く、思春期は特にストレスが多かったですね</u> 」「 <u>仕事場が閉鎖されて…、自信がなくなって…。次の職場ではパワハラにあったんです…</u> 」
30歳代	H：近隣関係ストレス大・家族内役割加担・環境の変化（育児・義父の死）	「 <u>近所で子どもの早期教育のことがよく話し合われていて、エネルギーがいりました</u> 」「 <u>二人目の子どもを産んで、育児が大変な時期に近所づきあい大変だった。そんな時に義父が亡くなり、葬式等のこなさなければならず、夫も忙しく…苛々している感じでした</u> 」

下線は筆者による

2-2) 前駆期のさまざまな不調（表4）

情報提供者による前駆期の語りの内容をみると、精神的な不調に関しては、抑うつ状態に関する内容（抑うつ気分、意欲の低下、希望の喪失、興味・関心の喪失、不安感の増大、集中力の低下）が最も多く、精神的にエネルギーを消耗する内容（焦燥感、視線恐怖、聴覚過敏、緊張感、情緒不安定、猜疑心）や、自責に関連する内容（希死念慮、漠然とした違和感、自

表4 前駆期のさまざまな不調

年代	社会生活状況	語りの内容	精神的な不調	身体的な不調	行動化
10歳代	G：受験の失敗・環境の変化(進学)	「受験に失敗した翌朝から歯磨きする意欲がなくなったんです…。将来の希望もなく…。 <u>全人格を否定されたような気がして…。</u> <u>何もする気がなく、好きな歌も歌えなくなって…</u> 」「 <u>留年と同時に頭痛がでてきたんです。痛くて割れそうだった…。</u> <u>不感症にもなったんです</u> 」「 <u>漢字も書けなくなって…。</u> <u>不登校になったんです…</u> 」「 <u>苛々して、母親に暴力を振るってしまったんです…</u> 」	意欲低下 希望喪失 興味喪失 焦燥感	頭痛 不感症	不登校 攻撃的行動
	J：対人関係と学校生活のストレス大・環境の変化(留学)	「高校の頃より、 <u>友だちの視線が気になって、耳から目から入ってくるもの、行動全てが人に見られている感じがしていたんです…</u> 」「 <u>音にも敏感で、死にたいという気持ちになりました…</u> 」「 <u>眠れなくなって…、体重も減ってきて…、食欲もないんです</u> 」「 <u>友だちにもいえない得体のしれない身体のだるさがありました…</u> 」	視線恐怖 聴覚過敏 希死念慮	体重減少 食欲低下 倦怠感	
	K：学校生活と友人関係のストレス大・環境の変化(進学)	「進学校に入ったんですけど、なかなか馴染めなくて…。ずっと緊張していて、何かが襲ってきそうな感じで…。」「 <u>クラスメートのペンの音、咳の音が気になって、…ちよっとでも音がすると、どきっとするんです</u> 」「 <u>眠れず、落ち着かない日が続きました</u> 」「 <u>秋なのに麦わら帽子を被っていて、…弟に変だっていわれたんです</u> 」	緊張感 聴覚過敏 不安感	不眠 落ち着かなさ	奇異な行動
	E：いじめ・学校生活と友人関係のストレス大・環境の変化(就職)	「友だちもできず、先生にいうと、ちくつたと、いじめにあったんです」「 <u>ずっと苛々して…。</u> <u>アルバイトも思うようにいかず、自分自身の価値観が崩れて、自分自身に違和感がでてきたんです。</u> 」「 <u>誰にも辛さをわかってもらえない状態でした。人生が嫌になってきたんですね。それで、<u>煙草やアルコールにはしまったんです…</u></u> 」	焦燥感 違和感 抑うつ気分		タバコ アルコール 飲酒
20歳代	F：父親の死・家族内役割加担・環境の変化(仕事内容・人間関係)	「高校で父親が亡くなってから緊張感がずっとありました。自分が稼がないといけない責任感がありました」「 <u>だんだん仕事量も多くなり、行動がおかしくなってきたんです。落ち込んで、<u>仕事</u>が手につかずで、<u>眠れなくなってきた…</u></u> 」	緊張感 抑うつ気分	集中力の低下 不眠	
	B：環境の変化(出産・育児)・家族内役割加担	「子育てで、どうしてよいのか悩んでばかりでした…」「 <u>…誰にも相談できなかったんです。泣いてばかりで、<u>不安で眠れない日が続きました</u></u> 」「 <u>…気がつくと、子どもに味噌汁をのませてしまったんです…</u> 」	不安感 情緒不安定	不眠	奇異な行動
	A：環境の変化(仕事)・職場ストレス大	「 <u>…仕事量が増えて、神経的な疲労がたまる生活が続いていたんです</u> 」「 <u>…疲れているのに眠れない…。</u> <u>慢性的な疲労状態なのに仕事は休めない。気分がふさがって…。</u> <u>眠るために<u>アルコール</u>をのんでみただけ、もっと目が覚めて…</u> 」	抑うつ気分	易疲労感 不眠	アルコール 飲酒
	D：友人関係ストレス大・社会的役割喪失	「 <u>同級生が結婚したり、キャリアを積んだりしているのに、自分だけが取り残された感じがしたんです。友人を訪ねたときに、…自分が信頼されていない感じで…</u> 」「 <u>不安で落ち込みました</u> 」「 <u>…昼夜逆転の生活になりました…</u> 」	不安感 猜疑心		昼夜逆転の生活
	C：恋愛関係と仕事関係ストレス大・環境の変化(仕事内容)	「仕事でもパートナーとの関係でも悩むことが多かったし…。 <u>過労と不眠という無理な生活をして、集中力も低下して、<u>仕事</u>が手につかなくなって、泣いてばかりいました</u> 」「 <u>眠っても眠り足りない感じがね…。</u> <u>将来の不安が高かったんですね</u> 」「 <u>好きな音楽も聴くのが億劫になってしまっ…。</u> <u>とうとう血尿がでたんです</u> 」「 <u>自分が価値のない人間に思えてきて、<u>薬の過剰摂取</u>をしたんです…</u> 」	不安感 興味の喪失 自責 抑うつ気分	不眠・血尿 易疲労感 集中力低下	薬の過剰摂取
	I：人間関係ストレス大・環境の変化(仕事)	「仕事場の閉鎖で…、自信喪失って感じで…、別の仕事場へ変わったんですけど、 <u>バワハラにあっ…</u> 」「 <u>落ち着かず、そわそわして、苛々…</u> 」「 <u>眠れないんです。眠れないとお酒の力を借りる、でも眠れない…妻にもあたるしね…</u> 」「ある日、息苦しくなって心臓発作がおきたんです。内科にいくと、精神科を勧められました」	自信喪失 焦燥感	落ち着かなさ 不眠 心臓発作	アルコール 飲酒 妻への暴言
30歳代	H：近隣関係ストレス大・家族内役割加担・環境の変化(育児・義父の死)	「 <u>過労で不眠が続いていました。体が疲れているのに、頭が冴えて眠れないんです</u> 」「 <u>何かに焦りもあって…。</u> <u>子育ての大変なときに、義父の葬儀の段取りに追われていたんです。2週間後に、<u>下血して虚血性大腸炎で入院したんです…。</u></u> 」	不安感 焦燥感	不眠 易疲労感 虚血性疾患	

下線は筆者による

信喪失)などが語られた。また、身体的不調に関しては、睡眠障害や易疲労感に関する内容が多く、体重の減少、落ち着きのなさ、倦怠感などの他、頭痛や血尿および虚血性疾患などの具体的な身体症状が語られていた。さらに、不登校や家族に対する暴言、アルコール飲酒の習慣、奇異な行動、薬の過剰摂取などの行動化に関する内容もみられた。

このように、情報提供者は社会生活上のストレスに対する脆弱性が高まり、家庭内役割や社会的役割を遂行する上での出来事が引き金となって、精神的不調や身体的不調および行動化として出現し、それらが重層化し複合的に関連することが明らかになった。

2-3) 前駆期のさまざまな不調に対する認識と対応 (表5)

前駆期におけるさまざまな不調に対する認識と対応として、精神障害当事者とその周囲の精神病に対する知識と認識、それらの認識に基づく対処方法や医療機関の受診状況、そして精神症状が出現してから治療が開始されるまでの期間 (DUP: 精神病未治療期間) をまとめた。

a) 精神障害当事者とその周囲の認識

前駆期におけるさまざまな不調に対して、情報提供者のほぼ全員が「精神病に対する正しい知識がない」「精神病に対する偏見がある」に類似する内容を語っていた。また、家族をはじめ、学校の教職員や職場の上司・同僚などの周囲の認識に関する内容にも同様の語りがみられた。

一方、周囲が精神病に関する知識があると回答したのは「身近な人が精神病に罹っている (F)」場合や「父親がドクターである (K)」場合に限定されたものだった。前駆期におけるさまざまな不調は、思春期・青年期の発達課題上の悩みやそれに伴う行動との区別が困難なため、精神障害当事者をはじめ家族や周囲も精神疾患の前駆症状と認識することが困難といえる。

b) 精神病の認識に基づく対処方法と医療機関の受診

前駆期におけるさまざまな不調の対応の仕方について、①自ら精神科医療機関や精神保健福祉領域の相談機関へ援助を求めた場合、②身体的不調や身体症状が前景に出現し総合病院等の医療機関を受診した場合、③精神的不調を自覚しながら適切な情報が得られず、精神科受診以外の方法を試みた場合、④精神的不調を病気の兆候と区別できず、かつ相談相手が不在なまま精神症状が悪化してしまい、家族の意思で精神科を受診した場合、⑤当事者自身が精神科受診を拒否している間に精神症状が悪化してしまい、家族の意思で精神科を受診した場合、に分類した。

①自ら精神科医療機関や精神保健福祉領域の相談機関へ援助を求めた場合

自ら「精神科」を標榜している医療機関に受診したのは、「病気のことを親身に相談にのってくれた友人に勧められた (F)」場合のみだった。F本人は幼い頃から精神病に対する偏見をもちながらも、信頼できる友人の家族が同様の病気であったこと、親身に相談に応じて

表5 前駆期のさまざまな不調に対する認識と対応

年代 情報提 供者	語 り の 内 容	本人の精神病に 対する知識と認識	周囲の精神病に 対する知識と認識	対処方法や医療 機関の利用	DUP
10歳代 G	「母親は病気のことを理解してくれず、衝突が多かったですね…」「留年し友だちが減りました」 「高校2年生時の担任は病気や家族のことを理解してくれたので、自分もいきいきしてくるのが わかりました。3年生で担任が変わり、病気を理解してくれず、また調子が悪くなってしまいま した」「留年と同時に、精神というよりも慢性的な頭痛や肩こりがひどくなって、父親の勧めで 公立病院の内科を受診し、どこも悪くなく、脳外科にいき、最終的に精神科を勧められました」	精神病に対する 知識の欠如 身体症状が前景 に出現	母親の精神病に 対する知識・理 解の欠如 教員の理解	父親の勧めで、 内科を受診	15-17歳 約2年
J	「実力以上の高校に進学して、周囲に馴染めず、自分のことを見透かされている感じがしたんで す」「留学したときも周りに馴染めず、音に敏感になって、その時カウンセラーから精神科にい くように勧められたんです…。自分の偏見から、精神科に罹ることはしなかったんですけど…」 「帰国して、…自殺を図ろうと思ったときに母親に見つかり入院させられました…。世間体を気 にして、友人に入院のことを隠していました」「精神的にしんどい時、タウンページを見てより 混乱しました…。誰を頼ってよいのか…。母親は病気がわからなかったといひます」	精神病に対する 偏見有り 知識の欠如 受診拒否	母親の病気に対 する知識の欠如 と偏見有り カウンセラーよ り受診勧奨	自殺企図により 母親の意思で受 診	20-23歳 約3年
K	「中学校に県心のセンターの人がこころの病について話にきてくれました。…その頃より兆候 があったんですよ…」「お父さんは受診を勧めたんですけど、お母さんは反対でした」「高校1 年のときに、声が聞こえるということと、心のセンターにいったんです。そこで、クリニックを 紹介されました…精神科の看板を見たときに、ここまで落ちぶれたのかと思いました」「ずっと 緊張していましたし、幻聴が病気ということがわからなかったですね。」	精神病に対する 偏見有り 知識の欠如	両親の精神科受 診に対する意見 の相違	心のセンターよ りクリニックを 紹介	16-18歳 2年
E	「家族から『繁華街で遊んでいる』と見られ、周囲の人からは『何をやっても適当』といわれ、 誰にも辛さをわかってもらえなかったですね…」「自分の価値観が崩れてきたんです。その頃か ら、自分自身に違和感がでてきて霊がみえたりしたんです。…知らない人につきまとい、警察に 捕まって大学病院の思春期相談室に行かされたんです」「違和感が病気とわからず、周囲も態度 が悪いというだけで…。誰かに相談出来て、早めに精神科の受診を勧めてほしかったですね。自 分も知識がなく、無駄な時間を過ごしたと思うんです…」	違和感と病気の 区別できない 知識の欠如	症状を態度が悪 いと捉えられる 知識の欠如 相談相手の欠如	警察から大学病 院の思春期相談 室の紹介	18歳 1年未満
20歳代 F	「高校の時に父親が亡くなって、私が生活費を稼ぐことになって…。その責任が重かったかもし れませんが」「仕事が増えて、…上司のいじめがあったのに、同僚もしんどさを理解してくれな かった」「でも、友人は職場のこと、家族のことをゆくり聞いてくれました」「小さい頃か ら、精神病に対する偏見の歌を歌っていたんです。友人の紹介で精神科を受診したんですけど、 精神科に対する偏見がありました。今、思うと受診することに抵抗があったかもしれないですね…」	幼い頃から、精 神病に対する偏 見有り 知識の欠如	職場の理解欠如 友人（家族が精 神病）の理解	友人の勧めで、 精神科受診	20-23歳 約3年
B	「妊娠しても、実家を頼ることも職場の同僚とも連絡をとることはなかったですね」「子どもを産 んで、どうしてよいかわからなくなって、実家に帰ったら、子どもを夫の家に預けることを勧め られたんです。もう会うことも…。辛くて…。夫もわかってくれないうし、誰も相談する人がなく孤 独でした」「どこに相談に行ってもよいかわからず…。辛くて泣いてばかりいました。自分でも 精神の病気と思わなかったし…。子どもと引き離されて…。結局、兄に入院させられたんです」	精神病に対する 知識の欠如	夫も実家も病気 に対する理解の 不足 相談相手の欠如	兄の意思で精神 科受診	21歳 1年未満
A	「眠れないので市販薬を飲んだんですけど…。ぐっすり眠れたかったので電話帳でさがして『神 経科』の診療所を受診したんです。『自律神経失調症』といわれて、薬で眠れるようになりました 」「薬のせいで朝起きづらくなったのに、職場では病気の理解はなく、休養さえももらえなかつ たんです。精神の病気と言う偏見の目でみられる方が強かったですね。職場で孤立し、同僚と の信頼関係も崩れていきました…」「神経科の受診の時に、適切な休養をとる必要性を知ってい たら、誰かが精神科を勧めてくれたら…。幻聴や妄想が病気なのか、現実なのか区別がつかなく なるまでにならなかった…」	精神病に対する 知識の欠如 精神病に対する 偏見有り	精神病に対する 知識の欠如と偏 見有り 相談相手の欠如	兄の意思で精神 科受診	25-26歳 約1年
D	「昼夜逆転の生活が続き、もっともらしい幻聴が聞こえてくるんです。声が聞こえることは認め るものの、精神病とは思ひもよりませんでした。ですから、家族がおかしいと言っても『おか しくない』と言い張っていましたが、受診しようとしませんでした」「風邪や盲腸のように熱が でたり、痛みを感じたり、骨折をしたりするのが病気があって、精神の病気の知識を全く知らな かったのです」「当時の私はほかにおかしい、でも精神科に行くのは嫌といったところですが、『… 無理やりタクシーに乗せられて、…、心療内科へ連れていかれました」	精神病に対する 知識の欠如 精神病に対する 偏見有り 受診拒否	家族は協力的 親族に精神病に 罹っている人が おり知識は有り	家族の意思で、 心療内科に受診	29-33歳 約4年
C	「パートナーは病気の相談にはのってくれました。でも暴力を振うこともあったんです」「職場で 仲間」「仕事でこなせない」というとカバーしてくれました。その分、情けなくて…」「…、以 前のように仕事ができなくなって…。彼のことで悩んでいたのも…。…フェミニストカウンセ リングやヨガ、自己啓発教室にきました。…。良くなりたくて、診療所に行って、そし て、薬を過剰にのんで救急搬送されたときに精神科を勧められたんです」「『ルボ精神科薬』を読 んで、精神病院は怖いというイメージがありました。実家の近くに精神病院があって、『黄色い 車くる』と言っていたので、精神科の治療に対して懐疑的だったですね」「タウンページで片っ 端から電話しても予約がとれない…。受診できてもちゃんと対応してもらえず、納得のいく先生 に出会うまでに2年もかかりました…」「…過剰服用したときに精神科に勧められたんです」	精神病に対する 知識の欠如 精神病院に對する 偏見有り	パートナーは病 気の相談に協力 的 職場の理解有 り	自分で、フェミ ニストカウンセ リングを利用 電話帳で医療機 関を探す 過剰服用し、内 科より精神科受 診勧奨	32-33歳 約1年
I	「仕事のことで悩んでいるときに、妻は『思い過ぎよ』といいながら、気をつかってしてくれて いました」「妻が薬局からもらった病気のチェックシートをしてみると、『早く病院へ！』と書 いてありました。自分のしんどい感じがはっきりだったんです。それで、病気が思えたんです」 「ある日、心臓発作になって息がきず。内科を受診したんです。そしたら精神科を勧められま した」「…職場では仕事も人間関係がうまくいず、誰にも相談できなかったですね…」	精神病に対する 知識の欠如	妻は精神病の知 識がないが協力 的 職場の理解なし 相談相手の欠如	心臓発作により 内科を受診。精 神科受診勧奨	30-32歳 約1年
30歳代 H	「夫は仕事が忙しくて、苛々していることが多かったですね。育児が大変なのに、義父が亡くな って…追わっていました」「…過労と不眠が続いて、とうとう下血し、虚血性大腸炎で緊急入院した んです。その晩、幽霊が見えて…。それが病気とわかりませんでした」「義母は幻聴を霊的な 現象とって霊能師にみてもらおうように勧められました」「…幻聴が続いて…。夫の勧めで精神 科を受診したんです」「幻聴があっても、病気とわからず、知識がなく…。一過性のものと思っ ていました…」「…タウンページをみながら、クリニックを探しているうちに時間がたってしまっ た気がします」	精神病に対する 知識の欠如	義母は症状を非 科学的な現象と 捉えていた。 幻覚があり、夫 の勧めで精神科 受診	虚血性大腸炎で 内科入院。その 後、耳鼻科、最 終的に心療内科 を受診勧奨	33歳 約1年

下線は筆者による

くれたことから、友人の勧めで精神科のクリニックを受診していた。また、「中学校に県の心のセンターの人がこころの病について話にきてくれました（K）」という語りにみられるように、本人が病前から精神保健福祉領域の相談機関に関する知識がある場合は、精神的不調を自覚した時に、自らの意思で精神保健福祉センターに相談していた。

②身体的不調や身体症状が前景に出現し総合病院等の医療機関を受診した場合

頭痛・肩こり「慢性的な頭痛や肩こりがひどくなって、父親の勧めで公立病院の内科を受診しました（G）」や、心臓発作「ある日、心臓発作になって息ができず内科を受診しました（I）」、および虚血性大腸炎「下血して、虚血性大腸炎のため内科に緊急入院しました（H）」、などの身体症状が精神的な不調より前景に表出した場合は内科等を受診していた。その後、診察医によって、頭痛が継続される場合は脳外科を、幻聴が出現した場合は耳鼻科を紹介され、最終的に精神科を受診するように勧められていた。

③精神的な不調を自覚しながら適切な情報が得られず、精神科受診以外の方法を試みた場合

さまざまな不調を自覚した時、「タウンページで片端から電話しても予約がとれない、受診できてもちゃんと対応してもらえなかったり…（C）」「タウンページをみながら、クリニックを探しているうちに時間がたってしまった気がします（H）」「精神的にしんどい時、タウンページを見て、より混乱しました…（J）」などタウンページで医療機関を探すものの適切な対処ができなかったり、「彼のことで悩んでいたのも、フェミニストカウンセリングや気功、ヨガ、自己啓発教室にいきました（C）」「家族の勧める霊能師を訪ねました（H）」など医療以外で対処した内容が語られ、精神科受診までに時間がかかっていた。

④精神的な不調を病気の兆候と区別できず、かつ相談相手が不在なまま精神症状が悪化してしまい、家族の意思で精神科を受診した場合

「違和感が病気とわからず、周囲も態度が悪いというだけで…。誰かに相談出来て、早めに精神科の受診を勧めてほしかったです（E）」「誰も相談する人がなく孤独でした…。自分でも精神の病気と思わなかったし…（B）」「（不眠で）神経科の受診の時に、適切な休養をとる必要性を知っていたら、誰かが精神科を勧めてくれたら、幻聴や妄想が病気なのか、現実なのか区別がつかなくなるまでにならなかったと思います…（A）」という語りにみられるように、当事者本人に精神科の正しい知識がないため精神的な不調を病気と認識できず、かつそのことを相談できる相手がいない場合は時間の経過とともに精神症状が悪化してしまい家族の意思で精神科を受診していた。

⑤当事者自身が精神科受診を拒否している間に精神症状が悪化してしまい、家族の意思で精神科を受診した場合

「カウンセラーから精神科に行くように勧められたんです…。自分の偏見から、精神科に雇うことはしなかったんですけど、…（J）」「声が聞こえることは認めるものの…、家族が医者（精神科）に行こうといっても、当時の私は何かおかしい、でも精神科に行くのは嫌といったところです（D）」という語りにみられるように、家族が精神科の受診を勧めても本

人自身が受診に拒否的な場合は、本人の意思に反して家族の意思で精神科を受診していた。

以上のことから、精神的不調が直接精神科の受診につながらない理由として、顕著な身体症状の出現、本人・家族をはじめとする周囲の精神病に対する正しい知識の欠如と偏見、精神医療に関する適切な情報の欠如などがあげられ、これらは未治療期間の長期化に関連する要因といえる。

5. 考 察

1) 「精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期」の関連図（図1）

本調査の目的は、精神障害当事者が精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期に着目し、精神科受診に至るまでの経過に関連する要因を検証することによって、早期支援の整理を試みることにある。精神障害当事者の語りから、病前のストレスフルな出来事や思春期・青年期の発達課題が重層化し複合的に関連するなかで違和感を抱き、その後、様々な不調を自覚していた。そして、それらの不調への対処は、本人自身の精神障害（者）に対する知識や偏見および相談相手の有無、家族の精神障害（者）に対する知識や偏見の有無および協力度、学校ならびに職場の社会生活における精神障害（者）の理解度、社会における精神障害の正しい情報の有無等が複雑に関連しながら、本人の援助要請行動に影響を与え精神科受診に至っていた。

このことから、精神疾患の好発時期にある中高生への支援、家族への支援、家庭生活や学校ならびに職場の社会生活における環境整備、医療機関（一般科・一般精神科）や精神保健福祉領域の相談機関におけるゲードキーパー機能の強化、そして、国民の精神的健康の保持増進を目的とした普及啓発、が必要といえる。

2) 「精神疾患の診断・治療前の対応に混乱した時期」における支援

(1) 精神疾患の好発時期にある中高生のストレスマネジメント力の獲得

本調査の情報提供者の多くは、思春期・青年期における社会的役割を遂行するなかでストレスフルな生活が続き、さまざま不調を自覚しながらも、誰にも相談できない状況だったと語っていた。また、前駆症状の出現前から、社会生活上の出来事によりストレスを持続的に感じていたという内容もみられ、精神疾患の好発時期にある中高生にはストレスに対するマネジメント力の獲得が必要とされる。

近年、ストレスマネジメント教育の必要性が強調されており³⁵⁾、大野はストレスへの対処方法として、ストレス源の認知、ストレスの発散（気晴らし）、相談相手の拡大をあげてい

35) 嶋田洋徳（2006）「ストレスマネジメント教育」『現代のエスプリ：教師のための学校カウンセリング学・小学校編』471，142-147.



思春期・青年期にある若者への支援
ストレスマネジメント力の獲得
・ ストレス源の認知
・ ストレス回避対処行動の認知
・ 援助要請行動の促進(相談相手等)
精神保健福祉教育の受講

家庭生活ならびに学校や職場の社会生活における環境の整備

家族:メンタルヘルスリテラシーの向上
・ 本人の不調に対する認識と対応
・ 精神保健福祉領域の専門機関の認識
・ 援助要請行動の促進(相談相手等)

教職員等:メンタルヘルスリテラシーの向上
・ 本人の不調に対する認識(識別スキル)
・ 本人・家族の相談に対する的確な対応
・ 精神保健福祉領域の専門機関との連携

一般病院や精神保健福祉領域の相談機関におけるゲートキーパー機能の強化

一般医(小児科・内科・耳鼻科等)
・ 精神科医とのリエゾン強化
・ 一般精神科医
・ 思春期等のメンタルヘルスの対応

精神保健福祉領域の相談機関
・ 市町村
・ 保健所
・ 精神保健福祉センター

国民全体: 精神的健康の保持増進を目的とした普及啓発

- ・ 精神疾患の好発時期にある年代層に対する精神保健福祉教育の導入
- ・ 社会への啓蒙(心のバリアフリー宣言)
- ・ マスメディアによる適切な情報提供と早期支援の重要性の周知
- ・ 地域における精神保健福祉ネットワークの構築

図1 前駆期における本人の違和感と援助行動に関連する要因

る³⁶⁾。本調査における情報提供者のストレス源をみると、「小学校の頃より『死』や『地球滅亡』に怯えていました (G)」「人間関係が苦手でストレスを抱えることが多くて… (J)」「中学生の頃から何か違和感があったのですけど… (K)」「小さい頃から対人関係に悩むことが多くて… (I)」などのように、病前の性格等に関連して緊張の高いストレスフルな生活が持続していたなかで、「いじめ (E)」「父親の死 (F)」などの不本意な出来事や、「初めての子育て (B)」「仕事の業務量が増え… (A)」「管理職になって… (C)」「職場が閉鎖され… (I)」といった思春期・青年期における社会生活上の課題が加わり、さらに「相談相手がいなかった」「相談方法がわからなかった」という相談相手の不在や相談方法の欠如がみられた。このように、精神障害当事者はストレス源を認知することが難しく、ストレスの発散ができずに、相談相手が不在というストレスフルな期間が長期に持続していたといえる。

以上のことから、精神疾患の好発時期にある中高生はストレス源やストレス発散方法および援助要請行動を習得できる機会をもち、ストレスマネジメント力を獲得することが望まれる³⁶⁾³⁷⁾。

(2) 学校教育における精神保健福祉教育のプログラムの開発と導入

本調査の情報提供者の多くは、さまざまな不調時において精神病に対する正しい知識がなく精神障害(者)に対する偏見があったと語っており、そのことがDUPを長期化させる要因の一つになっていた。

西田は若者を対象とした精神保健啓発を重視する理由として、①精神疾患の初発エピソードが10代～20代前半に集中すること、②統合失調症患者の多くが、すでに10代早期から臨床閾値以下、もしくは臨床閾値以上の精神病理的問題を抱え、困難を抱えていること、③早期支援が最も必要な若者層が最も助けを求めたがらないことを列挙している³⁸⁾。このような若者を対象とした精神保健啓発の必要性は諸外国でも課題となっており、WHOでは2004年に国際精神病早期支援協会との共同宣言として「精神病早期支援宣言」を発表し、15歳のすべての若者が精神病に関する教育を受講する必要性を明示している。既に、ノルウェーとデンマークでは、若者を対象として、①早期治療の有効性、②精神病の初期症状、③誤解や偏見の訂正、④早期相談専門チームの紹介、を載せたリーフレット等を用いて早期介入プロジェクトを実施しており、DUPの短縮の有効性を報告している³⁹⁾。

わが国においても、精神疾患の好発時期にある中高生に対して、精神疾患教育⁴⁰⁾や学校福

36) 大野太郎 (2010)「ストレス・コーピングの理論」『児童心理』12, 41-46.

37) 本田真大・新井邦二郎 (2008)「中学生の悩みの経験、援助要請行動、援助評価が学校適応に与える影響」『学校心理学研究』8 (1), 49-58.

38) 西田淳志・石倉習子・谷井久志他 (2009)「早期の相談・支援・治療につなげるための啓発活動」『精神経誌』111 (3), 278-281.

39) Joa, I., Johannessen, J. O., Auestad, B., et al. (2008) The key to reducing duration of untreated first psychosis: Information campaigns. Schizophr Bull 34, 466-472.

40) 学校メンタルヘルスリテラシー教育研究会編 (2010)『「学校における精神保健福祉教育プログラム

祉教育⁴¹⁾が試行的に実施されている。前者に関して、厚生労働大臣に政策提言をするために発足された『こころの健康政策構想会議』がまとめた「精神保健医療改革に関する提言書」のなかで、学校教育における精神疾患教育の導入が提言されている。一方、後者は、共生社会の実現を目指す福祉観に基づく教育である。2008年の学習指導要領の改訂で「生きる力」の理念を共有し、自ら課題を解決する資質や能力とともに、他人を思いやる心などの豊かな人間性を習得する必要性が明記された。このような福祉観に基づく教育をメンタルヘルスを切り口に行っている。いずれも、人権教育や総合学習の一環として単発型で実施されることが多い。このようななかで、我々、語り部グループCでは、精神障害当事者が教育機関に出向き、中高生に対して自己の病いの体験を語る活動を行っている⁴²⁾。聞き手である中高生の変化として、メンタルヘルスへの関心の向上、精神障害（者）との社会的距離の縮小など一定の効果はみられているものの、共生社会の実現に向けた意識の醸成は課題であり、精神保健福祉教育プログラムは未だ試行段階である。

以上のようなことから、精神疾患の好発時期にある中高生に対する有効的な精神保健福祉教育プログラムの開発とともに、その導入方法を検討する必要がある。一方、精神保健福祉教育の受講そのものがメンタルヘルスのニーズを掘り起こす可能性もあることから、家庭や学校を含む地域における精神保健福祉ネットワークの構築を連動して行う必要がある。そして、いずれ精神保健福祉教育を受けた中高生が成人した時に、精神障害（者）への正しい理解が図られ、共生社会が実現されることが期待される。

3) 家庭生活ならびに学校や職場の社会生活における環境整備

本調査の情報提供者は違和感を抱きながらも、「精神的にしんどい時…、誰を頼ってよいのかわからなかったですね（J）」「どこに相談に行ってもよいのかわからず…、泣いてばかりいました（B）」などの援助要請方法がわからない場合や、援助を精神保健福祉領域の専門職よりも家族や近親者に求める場合が多くみられた。しかし、精神障害当事者が身体的不調や精神的な不調を呈していても、周囲にいる家族や教職員および職場の上司や同僚のなかには精神障害（者）に対する正しい知識が欠如している者も少なくなく、不適切な対処や非科学的方法を勧奨する場合もみられた。このような周囲の対応により、精神障害当事者はさまざまな不調の苦しみに加えて孤独感や孤立感を抱くことになり、パワーレスな状態になっていた。このことから、家族をはじめとする周囲のメンタルヘルスリテラシーの向上が必要といえる。メンタルヘルスリテラシーに関して、Jormらは「精神疾患に関する認識や管理、防止するための援助についての知識や信念」⁴³⁾と定義づけている。それをふまえ、吉岡はメ

の開発」事業 精神保健福祉教育プログラム研修用テキスト』地域精神保健福祉機構コンボ。

41) 松本すみ子他（2011）「メンタルヘルスと福祉教育」『日本福祉教育・ボランティア学習学会第17回京都大会報告要旨集』46-57。

42) 栄セツコ（2008）「精神障害当事者の語りの有効性」『桃山学院大学社会学論集』41(2), 119-135。

43) Jorm, A. F. (2000) Mental health literacy: Public knowledge beliefs about mental disorders. British of

ンタルヘルスリテラシーの構成要素として、①疾患を認識する能力、②背景因子や疾患の原因に関する知識と信念、③自身で解決できる介入に関する知識と信念、④専門家の支援に関する知識と信念、⑤支援に関する認識と態度、⑥情報の入手に関する知識をあげている⁴⁴⁾。当事者の変調や不調に気づきやすい立場にある家族に対しては、思春期・青年期のメンタルヘルスの特徴を学ぶ機会とともに、家族自身が相談相手を拡大し、専門機関の情報を得る機会が必要である。また、中高生と接触時間の長い教職員に関しても、中高生の不調に気づき適切に対処できるように精神保健福祉領域の専門機関と連携し、コンサルテーション体制を構築することが求められる。筆者が2008年に政令都市A市内の教職員92名を対象に行った自記式質問調査では、「子どものメンタルヘルス」に関する研修を受講したものは3割にも満たず、精神疾患を識別する知識があまりないことが明らかになり、教職員のメンタルヘルスリテラシーの向上を目指した研修の必要性を提示した⁴⁵⁾。学校教育におけるメンタルヘルスの取り組みとして、オーストラリアではマインドマターズという中等学校（日本の中学3年生～高校3年生に該当）を対象とした学校精神保健増進プロジェクトがある。このプロジェクトは、こころの健康の増進・予防・早期介入を促すための国家的取り組みである⁴⁶⁾。中等教育を担う教員が生徒にこころの健康を教授する場合は、州の専門的研修センターでトレーニングを受講することが規定されている。このような研修プログラムは、教員のこころの健康に関するスティグマの克服にも有効と報告されている。

以上のことから、わが国においても、本人の周囲にいる家族や教職員および職場の上司等のメンタルヘルスリテラシーの向上を目指した研修を実施することが望まれる。

4) 医療機関（一般科・一般精神科）と精神保健福祉領域の相談機関におけるゲートキーパー機能の強化

思春期・青年期の発達課題に向きあうなかで、中高生は精神的な不調をはじめさまざまな不調を感じることがあるものの、それを精神疾患と区別することは困難だった。そのため、身体症状が顕著に出現した場合、たとえば「慢性的な頭痛や肩こりがひどくなって、父親の勧めで公立病院の内科を受診しました（G）」「ある日、心臓発作になって息ができず内科を受診しました（I）」「下血して、虚血性大腸炎のため内科に緊急入院しました（H）」などの語りにみられるように、一般病院を受診していた。思春期・青年期の精神的な不調の特徴は身体症状が前景となりやすいことがあげられ、小児科や内科などの一般医は本人の苦痛となっている身体症状の消失・緩和とともに、精神科医とのリエゾンが望まれる。また、一般精神

Psychiatry 177, 396-401.

44) 吉岡久美子（2010）「日本人のメンタルヘルスリテラシー」中根充文・吉岡久美子・中根秀之編『心のバリアフリーを目指して』勁草書房、15-43.

45) 榮セツコ（2010）「教職員の統合失調症に関するリテラシーに関する一考察」『桃山学院大学総合研究所紀要』35(2), 1-13.

46) 白井有美・崎川典子・岡田直大他（2009）「マインドマターズの概要とスクールマターズ」『こころの科学』143, 119-126.

科医は、思春期・青年期特有の精神的不調に配慮することや、精神障害（者）に対する社会の偏見が強いなかで本人や家族が不本意ながらに受診している場合が少なくないことを考慮しながら、本人や家族の苦しみに耳を傾け、社会生活の継続を視野に入れた支援や見守りも含めた治療方針等を説明することが望まれる。

また、「中学校に県の心のセンターの人がこころの病について話にきてくれました（K）」という語りにみられるように、当事者本人に精神保健福祉センターの知識があったことが自ら相談する機会になっていた。このように、公的機関による精神疾患や精神障害に関する普及教育は重要な任務といえる。地域にある精神保健福祉領域における公的相談機関として、市町村や保健所、および精神保健福祉センターがある。保健所には精神保健福祉相談員が配置されており、個別相談のほか、必要に応じて訪問指導を行っている。また、精神保健福祉センターは地域住民の精神的健康の保持増進や適切な精神医療の推進等を目的として精神保健および精神障害者の福祉に関する知識の普及や複雑困難なものの相談・指導などの機能がある。未だ、精神科に対する偏見があるなかで、思春期・青年期にある中高生の援助要請行動を促進するためにはメンタルヘルスの相談に公的な精神保健福祉機関が応じる意義は大きく、教育機関にアウトリーチし精神保健福祉に関する情報提供とともに機関の紹介を行うことが望まれる。

以上のことから、医療機関（一般医・一般精神科医）や精神保健福祉領域の相談機関は、思春期・青年期のメンタルヘルスの特徴を理解し、相談と発見および見守りも含め、適切な機関への依頼、をもちあわせたゲードキーパー機能の強化が求められる。

5) 国民レベルにおける精神的健康の保持増進を目的とした普及啓発

本調査では、精神障害当事者やその家族、学校の教職員、職場の上司・同僚は、精神病に対する知識がなく、その対応に困惑したという語りの内容が多かった。また、精神障害当事者は精神的な不調を自覚したときにタウンページで情報を求めたり、医療機関以外で対応したことが語られていた。このことから、国民レベルにおける精神保健福祉に関する普及啓発活動が必要といえる。

厚生労働省が発表した精神保健医療福祉施策の見直しの中間報告（2003年5月）では、「精神疾患は、誰でも罹る可能性のある疾患であると同時に、適切な治療の継続により、その症状を相当程度安定させ、寛解または治癒することも可能な疾患である」と示され、重点施策の1つとして、普及啓発が掲げられた。その後、2004年9月に「精神保健医療福祉の改革ビジョン」が発表され、今後の基本方針の一つに「精神疾患は誰もが罹りうる病気であると90%以上の国民が正しく理解し、自分自身の問題として行動できるよう意識の変革をする」という達成目標が明示されるとともに、「こころのバリアフリー宣言」の普及等を通じて精神疾患や精神障害者に対する国民の理解を深めることが提起された。思春期・青年期のメンタルヘルスに着目すると、厚生労働省はホームページで「こころもメンテしよう～若者を支

えるメンタルヘルスサイト～」を設置し、ストレスやこころの仕組み、こころの病気のサイン、友だちへのサポート、専門家への相談の仕方などが掲載されるようになった。2011年7月、厚生労働省は「4大疾病」とされてきたがん、脳卒中、心筋梗塞、糖尿病に精神疾患を追加して「5大疾患」とする方針を示したことから、今後は国民レベルにおける精神的健康の保持増進を目的とした普及啓発が望まれる。

6. 本調査の限界と今後の課題

1) 本調査の限界

本調査における情報提供者は11名であり、グループディスカッション等から抽出された結果を一般化することは困難である。また、情報提供者は精神疾患の発症年齢や時代背景も異なることから、精神病未治療期間の要因も異なることが推測できる。さらに、情報提供者の全てが思春期・青年期に精神的不調等を経験し精神科受診に至っていたため、後方視的な語りの内容のみを分析対象としたことから、今後アットリスク状態を経験しながら発病に至らなかった当事者にも対象を拡げることが望まれる。それにより思春期・青年期における支援の方策の検討が可能となるといえる。

2) 今後の課題

語り部グループCでは、精神障害当事者が精神疾患の好発時期にある中高生に、自己の病いの体験をふまえて、メンタルヘルスへの関心の向上、精神障害（者）の理解、共生社会の実現を伝えている。本調査研究は、語り部グループCのメンバーと協同で実施し、思春期・青年期におけるさまざまな不調時の自覚から精神科受診に至るまでの経過を振り返り、「早期」段階における支援のあり方を提示した。近年、わが国では、early intervention という言葉の導入とともに、「早期発見」「早期介入」「早期治療」に着目した研究が多くなされている。しかし、本調査結果の情報提供者である精神障害当事者は、思春期・青年期に特有な不調を自覚しても、「病気の知識がない」「誰にも相談できない」「精神の病気の区別がつかない」「孤独だった」と語っており、本人や周囲のメンタルヘルスリテラシーの欠如が明らかになった。その体験をふまえて、考察では思春期・青年期にある中高生のストレスマネジメント力の獲得と、精神保健福祉教育プログラムの開発とその導入、家族をはじめとする周囲のメンタルヘルスリテラシーの向上、医療機関や精神保健福祉領域における相談機関のゲートキーパー機能の強化、国民レベルにおける精神的健康の保持増進を目的とした普及啓発、をあげた。これらの課題は独自に掲げられているものの相互に関連しているため、総合的に一体的に取り組んでいく必要があるといえる。

本稿は、平成21-23年度科学研究費助成金（基盤研究C）「精神障害者の『語り』の有効性に関する研究（課題番号：21530628）代表 栄セツコ」及び平成22年度の桃山学院大学総合研究所特定個人研究費

の助成による研究成果の一部として実施されたものである。

(2011年12月22日受理)

Discussion of “Early Intervention” by Persons with Psychiatric Disabilities

——Sense of Incongruity Recognition of Disorders and Actions to Help Seeking
during the Prodromal Phase——

Setsuko SAKAE

Yuka SHIMIZU

Contemporary mental health professionals emphasize the need for consultation, support, and intervention for persons with psychiatric disabilities at earlier possible opportunity. This is evident in the frequent use of the phrase “early intervention.” Group C, comprising persons with psychiatric disabilities, is engaged in an activity to encourage junior and senior high school students persons with psychiatric disabilities to express their own experiences of their illness. This article discusses the outcomes of interviews and discussion that have been conducted five times with a group of 11 persons with psychiatric disabilities who belong to Group C. The aims of the interviews and discussion were to clarify persons’ conditions when they suffered from mental disorders and when they consulted psychiatrists, as well as the types of support programs desired by the patients. In this study, focus was on the “early stage” of illness, as discussed by persons with psychiatric disabilities. The interviews revealed that they patients first recognized their mental disorders after experiencing changes in their social environment or after a long period of stressful incidents. As causes of prolonged Duration of Untreated Psychosis (DUP), this article discusses the lack of knowledge of mental disorders on the part of patients, lack of mental health literacy on the part of their families, teachers, and peers, lack of appropriate medical information, and the development of outstanding physical symptoms. In conclusion, the article sets fifth the need to build stress-management capacity on the part of junior and senior high school students, promote mental health and welfare education, prepare the means to encourage persons to help seeking support, reinforce the consultation functions and the gatekeeper functions of general prationers and mental health and welfare organizations, and promote public awareness about mental health and welfare.

〔共同研究：天変地異の社会学 Ⅲ〕

再考・天変地異¹⁾

串 田 久 治

一 東日本大震災からみえるもの

近年、世界は異常気象に見舞われている。また、頻発する地震、干魃と集中豪雨、火山の爆発などなど、天変地異は日本だけのことではない。世界各地で猛暑の被害が発生し、その一方で猛烈な寒波に襲われて人々を苦しめている。しかしながら、いずれの国でも為政者は自然の猛威になすすべを知らない。ただただ圧倒されるだけで、全く無力である。

近年の異常気象と自然災害の頻発は、もっぱら環境破壊による地球の温暖化が原因だという。その当否はさておき、自然災害は人間の歴史とともに古い。中国では自然の異常現象は地上の政治の反映、意志ある天が人間世界に下した災禍、異常気象も天災もすべて地上の政治が正しく機能していないことの証だと考えられた。

このような天災観念は、自然界と人間界とが相関関係にあるとする自然観に基づくため、必ずしも中国に限らず、日本や朝鮮、あるいはインドネシアにも似た考え方が散見する。2005年4月より開始した共同研究「天変地異の社会学」は、中国（儒教及び仏教）・日本・韓国・インドネシアを対象国とし、それぞれの地域の天変地異の異相を比較研究することによって、東アジアにおける災害思想を中国・日本・朝鮮・インドネシアという横の広がりだけでなく、儒教と仏教（中国）、朝鮮朝と植民地期（朝鮮）、古代ジャワとインドネシアというように、同一地域にありながら全く違った様相を見せる縦の視座にも注目し、歴史的・文化的に解明しようとして生まれた。その研究成果の一部はすでに公表している。

2011年3月11日に発生した東北地方太平洋沖地震、それによって東北地方から関東地方にかけての太平洋沿岸部に押し寄せた大津波、地震直後に発生した大火災、さらに地震と津波によって起きた福島原子力発電所の事故のニュースは、瞬く間に世界中の人々の知るところとなった。

日本のテレビや新聞は、これほど凄惨な震災や原発事故に遭遇したにもかかわらず、略奪も暴動も起こさず、パニックに陥ることなく整然と対応する日本人を世界中が賞賛している

1) 本稿は、桃山学院大学共同研究「天変地異の社会学 Ⅱ」（2008年4月～2011年3月）の研究成果の一部である。

キーワード：天変地異，天人相関思想，災異説，董仲舒，劉向

と伝え、日本人のモラルの高さを誇らしげに伝えた。また、家屋を失った人々、あるいは放射能の影響で退去を余儀なくされた人々がいかに従順で忍耐強い、いかに協力的か、東日本大震災と、日本人のすばらしさを喧伝し続けた。

しかし、なぜ日本人は暴動を起こさないのだろうか。なぜ日本人はこれほど悲惨な状況をひたすら我慢するのだろうか。天災だから悲しみや苦しみを押し殺すはかないのだろうか。そもそも本当に自然の災害なのだろうか。

筆者はそこに日本人の天災観——天変地異は人知を超えた自然現象、だから天災は誰の責任でもない、仕方がないとする一種の命定論——をみることができると考える。

儒教を国家統一の原理とした中国では、儒教の災異説が定着していたため、天変地異が人々の現実政治批判を喚起することはあっても、天変地異を命定論によって理解することは浸透しなかった。儒教文化を積極的に受容してきた日本人に、なぜ災異説による天変地異解釈が根付かなかったのだろうか、また、災異説は非科学的な異国の過去の遺産でしかないのだろうか。私たちは天変地異とどう向き合うことができるか、改めて問い直すべき好機ではないだろうか。

二 儒教の災異説

科学の未発達な古代中国では、自然の恵みを「天賞」と称する一方、自然災害を「天禍」と称し、意志ある天が人間世界に下した天譴であると説明した。自然の摂理を遵守すれば国政は正しく機能し、天はそれを祝福して「天賞」を下す。逆に自然を無視する国家には、天は災害や異変という「天禍」下して統治者を譴責する²⁾。すなわち、天変地異が現実の政治や社会に対する批判精神を喚起し、天変地異を天の人間界に対する譴責であると認識していた。

自然現象を善政か失政かのバロメーターとする考え方は、『尚書』のいわゆる「洪範九疇」の第八「休征」及び「咎征」にも見える。統治者に五徳（恭・従・明・聡・睿）が備われば、おのずから肅・乂・哲・謀・聖として外に現れる。そうすれば、天は統治者の徳に感じて雨・陽光・暖・寒・風という天の恵みを地上にもたらす。逆に、統治者に五徳が備わらないと凶兆が現れることになる。「休征」は全面的に自然の恵みとなって五穀豊饒を約束するが、「咎征」は自然の法則に反する異常現象となって現れ、天が人事の不正に順応して下した罰となる³⁾。

このように、自然現象は善くも悪くも現実政治の応驗としてとらえられ、それゆえ天道

2) 唯聖人知四時。不知四時，乃失國之基。不知五穀之故，國家乃路故天曰信明，地曰信聖，四時曰正，其王信明聖，其臣乃正。何以知其王之信明信聖也，曰慎使能而善聽信之。使能之謂明，聽信之謂聖，信明聖者，皆受天賞，使不能為愊，愊而忘也者，皆受天禍。（『管子』四時）

3) 八，庶征，曰雨，曰暘，曰燠，曰寒，曰風，曰時。五者來備，各以其叙，庶草蕃廩。一極備凶，一極無凶。曰休征，曰肅，時雨若，曰乂，時暘若，曰哲，時燠若。曰謀，時寒若。曰聖，時風若。曰咎征，曰狂，恆雨若。曰僭，恆暘若。曰豫，恆燠若。曰急，恆寒若。曰蒙，恆風若。

(自然)の「休」と「咎」とを見て人事(政治)の得失の判断材料とする。

このような考え方は東アジアの儒教文化圏では今なお生きている。多くの「自然災害」は、実は自然を征服することこそ発展だとしてきた近代の負の遺産であること、異常渇水、水害、山崩れ、土石流等々、被害が発生するたびに「乱開発」が指摘されるように、「自然災害」とはまさに貧困な政治がもたらした結果(人災)だということだ。にもかかわらず、日本人には「天災には勝てない」という諦観が蔓延しており、為政者も自然災害は誰のせいでもない、ましてや政治的責任などあろうはずがないと考えている。

さて、祥瑞は現実の政治が正しく行われていることの証である⁴⁾ように、災害異変は政治の過誤の証であるとし、為政者の政治的責任を追求するのが董仲舒の災異説である。

臣、謹みて春秋の中を案じ、前世已行の事を視て、以て天人相與の際を觀るに、甚だ畏る可きなり。國家、將に失道の敗有らんとすれば、天、乃ち先に災害を出して以て之れを譴告す。自ら省みることを知らざれば、又た怪異を出して之れを警懼す。尚お變を知らざれば、傷敗 乃ち至る。……臣聞く、天の大いに奉じて之れをして王たらしむる所は、必ず人力の能く致す所に非ずして自ずから至る者有ればなり。此れ受命の符なり。天下の人、心を同じくして之れに歸すこと、父母に歸するが若し。故に天瑞、誠に應じて至る。書に曰く、「白魚、王の舟に入る。火有り、王屋を復^{おほ}い、流れて烏と為る」と。此れ蓋し受命の符なり。周公曰く、「復えるかな、復えるかな」と。孔子曰く、「徳は孤ならず、必ず鄰有り」と。皆な善を積み徳を累ぬるの效なり。後世に至り、淫佚衰微するに及び、羣生を統理すること能わず、諸侯 背畔し、良民を殘賊して以て壤土を爭い、徳教を廢して刑罰に任ず。刑罰、中らざれば、則ち邪氣を生じ、邪氣、下に積めば、怨惡、上に畜む。上下、和せざれば、則ち陰陽謬盭して妖孽生ず。此れ災異の縁りて起こる所なり。(『漢書』董仲舒傳)

言うまでもなく董仲舒は『春秋公羊傳』の解説をもとに災異説を展開するが、この災異説はそれまでの天人相關思想を大きく変えた。天の命を受けて絶対的権力を賦与された天子を、天は同時にその天子の政治を監視しているということになり、災異の責任は統治者に帰せられることになるのだから。すなわち、災異説には漢王朝の体制を保守する儒教一尊理論のアンチテーゼとしての、体制を批判する抵抗の思想を用意したことになるからである。

また、「其れ大畧の類、天地の物、常ならざるの變有るは、之れを異と謂う。小なる者、之れを災と謂う。災は常に先に至りて、異は乃ち之れに隨う。災は天の譴なり。異は天の威なり。之れを譴して知らざれば、乃ち之れを畏すに威を以てす。詩に云う、『天の威を畏る』

4) 子曰、鳳鳥不至、河不出圖、吾已矣夫。(『論語』子罕)、楚狂接輿、歌而過孔子曰、鳳兮、鳳兮、何徳之衰。往者不可諫、來者猶可追。已而、已而、今之從政者殆而。(同、微子、及び『莊子』人間世篇)、古之王者、有務而拘領者矣、其政好生而惡殺焉。是以鳳在列樹、麟在郊野、烏鵲之晴巢可俯而窺也。君不此問、而問舜冠、所以不對也。(『荀子』哀公篇)。

と、殆ど此の謂いなり。凡そ災異の本、盡く國家の失に生ず。國家の失、乃ち始めて萌芽し、而して天、災害を出し、以て之れを譴告す。之れを譴告して變を知らざれば、乃ち怪異を見して以て之れを驚駭す。之れを驚駭して、尚お畏恐を知らざれば、其の殃咎 乃ち至る」(『春秋繁露』必仁且知篇)ともいうように、董仲舒は天子の絶対化を図り中央集権国家の指導原理とした儒教が、同時に肥大化する君主権を抑制して政治の横暴を責め君主の放恣を監視する理論を打ち出している。

この災異思想は前漢思想界を風靡した。例えば、桓寛はその著『鹽鐵論』に次のように記している。

古者、政に徳あれば、則ち陰陽 調い、星辰 理まり、風雨 時あり。故に行を内に修めて、声、外に聞こえ、善を下に為して、福、天に应ず。周公載紀に、「天下太平にして、國に夭傷無く、歳に荒年無し。此の時に当たり、雨は塊を破らず、風は條を鳴らさず。旬にして一たび雨ふり、雨、必ず夜を以てし、丘陵・高下と無く皆な熟す(水旱第三十六)

有徳の政治が行われると、陰陽のバランスが崩れないため天体の運行は狂わず、風も雨も時節を得て適度に吹き適度に降る。それゆえ、内に行った個人的善行が必ず名声となって外に聞こえるように、天が地上の善政に感應して幸いをもたらすというのである。

このように、董仲舒の災異説は政治の横暴を責め君主の放埒を抑制することを目的としたものであった。そして、それは具体的にはそれまでの政治を総点検することを意味した。

三 儒家の天変地異解釈

『尚書』に「日月星辰を歴象し、人時を敬授す」(堯典)とある。これは堯が天文に通じた羲和を天文官とし、太陽・月・星辰を観測して農耕に益ある暦を制するように命じたというもので、周王朝にはすでに天文観測がなされていたことを裏付けるものである。また、『周易』に「天文を觀て時變を察す」(賁卦・彖傳)と見えるように、天文は変化の法則を知るために欠くべからざる観測の対象と認識されていた。それは、「天、神物を生ずれば、聖人、之れに則る。天地變化すれば、聖人、之れに效う。天、象を垂れて吉凶を見せば、聖人、之れに象る」(繫辭上)と、天の千変万化が吉凶を示していると考えたからである。要するに、日月星辰の運行を観測するのは、それによって四季の変遷を推察するためであり、より客観的な自然の法則を天文観測から獲得しようとする、原始的ではあるが科学的な精神のあらわれといえることができる。

さて、『周易』に「仰ぎては以て天文を觀、俯しては以て地理を察す」(繫辭上)とあるように、「天文」と「地理」は一体であった。古代人にとって日蝕や月食、彗星や流星、あるいは惑星の異常運行など、天文の異変は精神的に不安をもたらす脅威であったが、それらが

日常生活に大きな実害を与えることはない。しかし「地理」における災異の実害は天文現象の比ではない。とりわけ地震は今の科学をもってしても予測できない脅威である。「地震う」こと自体が人々を恐慌に陥れるばかりか、地震の後に続く災害（家屋の倒壊、水害、山崩れなど）が深刻で、そのたびに多くの人命を奪い、収穫に打撃を与えて経済を破綻させ、日常生活を不可能ならしめる。災異を天の譴責とする災異説にとって、地震は最も説得力のある凶事（不幸）であった。

『春秋』二百四十余年間には、文公九年・襄公十六年・昭公十九年・同二十三年・哀公三年の五例の地震が記録されており、『漢書』五行志下之上はこれら五回の地震を劉向の解説を引用しながら原因と応徴を詳述し、いずれの地震も天が過去および現在の失政を戒めたもの、そのため不幸に見舞われたとする。

ところが、同じ『漢書』五行志下之上に記録される西漢時代の地震解説には、地震もまた天文の異常現象と同じように政治的過誤に対する天譴であるとするだけの、説得力のある説明が見られない。その中で文帝元年四月と成帝河平三年二月の地震解説は興味深い。

文帝元年四月、齊・楚の地の山二十九所、同日に俱に大いに水を發し、潰れ出づ。劉向以為えらく、「水、土を^{やぶ}滲るに近きなり。天、戒しめて若く曰く、『齊・楚の君を盛んにすること勿れ』と。今、制度を失し、將に亂を為さんとす」と。後十六年、帝の庶兄齊悼惠王の孫文王則薨じ、子無く、帝、齊の地を分かちて、悼惠王の庶子六人を立てて皆な王と為す。賈誼・鼂錯諫む。以為えらく、古制に違い、亂を為さんことを恐ると。景帝三年に至り、齊・楚七國、兵百餘萬を起こし、漢、皆な之れを破る。春秋、四國同日に災あり、漢、七國同日に衆山潰れ、咸な其の害を被むるは、天の威を畏れざるの明效なり。

成帝河平三年二月丙戌、犍為の柏江の山崩れ、捐江の山崩れ、皆な江水を^{ふさ}靡ぎ、江水逆流して城を壊ち、十三人を殺す。地震うこと二十一日を^{かさ}積ね、百二十四たび動く。元延三年正月丙寅、蜀郡の岷山崩れ、江を靡いで江水逆流し、三日にして乃ち通ず。劉向以為えらく、周の時、岐山崩れ、三川竭れ、而して幽王亡ぶ。岐山は周の興る所なり。漢家、本蜀漢より起こる。今、起こりし所の地、山崩れ川竭れ、星孛又た攝提・大角に及び、參從り辰に至る。殆んど必ず亡びん。其の後、三世、嗣亡く、王莽、位を篡う。

文帝元年（前179）四月に齊と楚で発生した地震を、劉向は文帝が「制度を失し」たことに対する天の応徴であり、二十数年後に起きた呉楚七国の乱は「天の威を畏れざる」結果であるという。また、河平三年（前26）二月に起きた犍為郡の地震と山崩れ、元延三年（前12）正月に起きた蜀郡の岷山の山崩れを、劉向は「其の後、三世、嗣亡く」、すなわち成帝・哀帝・平帝の三世に後継者が育たず、王莽が漢王朝を篡奪する予兆であったと解説している。

地震の予占化は東漢になるといっそう顕著で、しかも極めて合理的に説明される。東漢の地震記録は西漢の三倍以上、そしてそれは和帝に始まる⁵⁾。そして、すべての地震の原因は皇后あるいは皇太后、外戚や宦官の専権や陰謀を天が予告していたとして、整合性をもって具体的に解説される⁶⁾。すなわち、陰陽の「陰」に相当する皇后・皇太后・外戚・宦官を原因とする方向性が明確に打ち出されているのみならず、地震の原因を作った者には将来ことごとく不幸が下るであろうことを暗示している。まさに李固の対策にいう「陰類専恣して、將に分離の象有らんとし、郊城に附す所以は、是れ上帝、象を示して以て陛下を誡むるなり」⁷⁾に総括される。

そして、それは春秋緯に散見する地震占い、「地面動搖すれば、臣下、上を謀る」(『春秋緯潜潭巴』)、「后族、權を専らにすれば、地動きて宮を搖るがす」(『春秋緯運斗樞』)、「大夫、權を専らにすれば、地 裂坼す」(『春秋緯漢含孳』)、「地坼ければ、陰畔して靜ならず、陽、施されず、臣下 専恣す。故に天下、謀を以て主を去る」(『春秋緯演孔圖』)や、「天は動にして地は靜なるは常なり。地動くは、陰、陽の行を為すに象^{かたど}る」(『公羊傳』文公九年何休注)などの地震観とも重なる。

四 天変地異とどう向き合うか

一般に、災異説は西漢末に「予占化」し、体制擁護のための讖緯説へと変貌したとされる。その後、王莽の符命による漢王朝篡奪、そして光武帝の讖緯による漢王朝復興を経、何休により加速度的に強化された災異説の予占化は、専ら天子の正当性を強調してそのカリスマ的權威を確立するためのものとなり、本来の災異説の意味を喪失してしまったかのである。

しかしながら、たとえ統治者が災異の神秘を權威の道具にしようと、自然災異に対する人々の不安や恐怖が消え去るわけではない。日食や月食、惑星の異常運行、あるいは彗星や流星の出現など、自然の異変が神秘のベールを脱いで人々から恐怖心を取り除くには、近代科学の進歩を待たねばならなかった。

確かに、天文異変も歴代の天子に猛省を促し、天の意に応えようと善政を施すべく政策を出す効果もなかったわけではない。しかし、ひとたび地上に災異が起ると、天文異変のように統治者が猛省するだけではすまされない。宣帝が地震の被災者からの租税徴収を禁止し、哀帝が租税免除の詔を発したように、すぐさま具体的な被災者救済策を必要とする。「自然災害だから仕方がない」と、手をこまねいているわけにはいかない。その意味で、地震は統治者にとっても最も恐ろしい天譴であったはずだ。地震が人々にもたらす被害の大きさが、

5) 西漢の地震記録は二十四回(王莽の時の二回を加えても二十六回)であるのに対して、東漢では計八十九回にのぼる。和帝の六回を皮切りに、安帝二十六回、順帝十二回、桓帝十八回、靈帝九回、獻帝六回と、異様な多さである。

6) 拙稿「古代中國の地震とその予言」(日本道教学会『東方宗教』第百二号、2003年)参照。

7) 順帝陽嘉二年六月丁丑、雒陽宣德亭地坼、長八十五丈、近郊地。時李固對策、以為「陰類専恣、將有分離之象、所以附郊城者、是上帝示象以誡陛下也」。是時宋娥及中常侍各用權分爭、後中常侍張達・薳政與大將軍梁商爭權、為商作飛語、欲陷之。(『續漢書』五行志四)

地震から神秘的解釈ではなく現実的思考を促したということである。

また、これほど科学の発達した現代でも、天体と違って地震は予測できない。予測できない災異は少なくないが、とりわけ地震は最も予測不能で突発的であるため、現実社会の不正や腐敗を糾弾する体制批判として生き続けた。

「陰陽調して風雨時あり、羣生和して萬民殖^{そだ}ち、五穀孰^{みの}りて艸木茂り、天地の間、潤澤を被りて大いに豊美す」（『漢書』董仲舒傳）という災異思想は、地震もまた、自然の摂理を無視した人間界に反省を促しながら健全に継承されていたというべきであろう。もちろん、それで災異がなくなる訳ではない。とは言え、少なくとも災害は仕方のないことではなく、人々が災害を通して権力機構に踏み込む鋭い政治批判をしたこと、自然災害の政治的責任追及を促した画期的な政治学といえよう。

ところで、中国を最先進国として思慕し、その文明に学ぶことを使命として来た日本、漢字を導入して中国の文物に学び、社会の制度も文化も取り入れたはずの日本であるが、孟子の革命思想と災異説は受容されなかった。

天文学は、『日本書紀』によれば推古十年（602年）には伝わっていた。しかし、これを伝えたのが仏教僧であったため、天文や暦、あるいは占星術はもっぱら仏教文化の一部として受け入れられたようだ⁸⁾。そして、天文学の担い手が僧侶であったこと、さらに、当時の日本に天文学の専門家を育てるだけの文化的基盤がなかったことなどから、天文観測も占星術も、貴族の政争に利用されたこともあったが、ついに日本社会に定着することはなかった。

災異説については、陰陽道^{おんみょうどう}という日本独特の呪術へと変容していった。ただ、日本の陰陽道は個人が災厄を逃れ幸福を得るための吉凶占いであって、災異説のように天変地異を天の統治者への譴責として解釈するものではなかった。そのため日本で自然災害による被害が出て、日本人は政治的責任を追及するよりも、「自然現象だから誰のせいでもない」として諦める傾向が強いのではなかろうか。

近年、世界は異常気象に見舞われている。想像を絶するほどの自然災害は東日本大震災だけではない。近代科学はこれを環境破壊による地球温暖化を以て説明するが、環境破壊とはひとえに人類のもたらしたものの、自然界と人間界との調和を無視した近代政治の負の遺産であることは周知の事実である。ところが、社会の「進歩」と「発展」を理由に、この事実から目をそらそうとする。危険で不安一杯の原子力発電所も、それがなければ今の生活は維持できないという理由で稼働させている。すべて「現実」を理由に理想を放棄しているのではないか。今、災異説は非科学的な神秘思想だとして一笑に付すのではなく、改めて、「心を正して以て朝廷を正し、朝廷を正して以て百官を正し、百官を正して以て萬民を正し、萬民を正して以て四方を正す。四方正しければ、遠近、敢えて正に壹ならざる莫く、而して邪氣、其の間を奸す者有る亡し」（『漢書』董仲舒傳）を問い、天変地異について考える好機といえ

8) 細井浩志「日本古代国家による天文技術の管理について」（『史淵』No.133, 一九九六年）、細井浩志「天文道と歴道」（林淳・小池淳一編著『陰陽道講義』嵯峨野書院、二〇〇二年）を参照。

よう。

(2011年12月16日受理)

Reconsidering Social Phenomena Based on Natural Disasters

Hisaharu KUSHIDA

In recent years, extreme weather has been affecting every corner of the world. The frequency of natural disasters is unbelievably high. Such disasters cause great damage to homes and property, with many people dying as well. Modern science has tried to explain the increasing frequency of extreme weather events with the theory of global warming. However, human activities impose the majority of threats to nature. Most environmental degradation results from modern political maneuverings, which ignore the necessary harmony between nature and human societies. This connection has been continuously proven. Nonetheless, world leaders still do not seem to understand the causes of nature's destructive forces.

The history of natural calamities is as long as the history of human beings. In ancient China, when science was still being developed, natural disasters were called “calamities from Heaven” (天禍). People then believed that *tian* (天) has a will of its own and that it can send messages to the human world. If the state's politics are functioning properly, society is stable and people live comfortably, and *tian* sends auspicious things down to earth. On the other hand, if a state practices bad politics and causes its people to suffer, *tian* will reproach the leader by creating disasters and irregular natural phenomena. Ancient China believed that in addition to natural disasters such as earthquakes, floods and drought, other phenomena such as eclipses of the sun and moon, irregular movement of the planets, and the appearance of comets and meteors are also *tian*'s reactions to tyrannical rulers in human society.

Ancient Chinese views on nature that emphasize the interactions between nature and humans are often considered irrational and unscientific. People laugh at such views and cast them aside. However, it is also true that if human beings look at natural calamities as warnings from *tian*, then any changes in nature would lead us to reflect on our society and scrutinize our politics. The *Zaiyi* theory (災異說), based on such a view of nature, could be used to check the abuse of power and watch the leader's behavior. This theory demands serious scrutiny of the leader's political responsibilities and forces him or her to be self-critical about employing corrupt politics.

The 9.0-magnitude earthquake that struck on March 11, 2011 off the Pacific coast of northern Japan, or Tohoku (東北地方太平洋沖地震 *Tōhoku chihō Taiheiyo oki jishin*), caused not only the great tsunami but also the ongoing crisis at Fukushima Daiichi Nuclear Power Plant.

Japanese people have suffered tremendously in this disaster, beyond anyone's imagination, but patience is a virtue among most people in Japan. Japanese people have learned to accept natural disasters as their fate, and feel that politicians cannot take responsibility for natural disasters. At

the same time, however, we should realize that poor politics is also a fundamental cause.

Instead of easily rejecting the *Zaiyi* theory as simply mythical ideas of two thousand years ago, Japanese people probably should take a more serious look at their situation and reconsider politics in Japan as well as elsewhere in the world.

〔共同研究：「大学生」に関する総合的研究〕

私立大学における専門教育と キャリア形成支援（１）

—— 4 大学の学生調査の比較分析 ——

岩 田 考

１． は じ め に

本稿は、桃山学院大学総合研究所共同プロジェクト「『大学生』に関する総合的研究」（研究代表：木下栄二）の研究成果の一部である。プロジェクトは、「主に本学学生を対象にして、授業をはじめとするキャンパスライフと彼らの将来設計に焦点をあてながら、現代大学生の特徴について明らかにすることを目的」としている¹⁾。

本稿では、本学を含む関西にある私立4大学で実施した「大学生のキャリアと就職に関する調査」のデータに基づき、専門教育とキャリア教育やキャリア形成支援との関係を検討する。特に、本学のような中堅私立大学における課題を明らかにすることを試みたい。今号より複数回にわけて分析結果を報告する。今回は、（１）入学時および大学教育や学生生活に関する意識および（２）職業希望について検討する。次稿以降で、（３）労働観・職業観、（４）キャリア形成支援・就職支援に関する意識、（５）就職活動に関する行動や意識について報告する。さらに、就職活動の満足度や内定獲得に関する規定要因に関する分析なども行う予定である。

２． 問 題 の 所 在

本稿で分析に使用する「大学生のキャリアと就職に関する調査」は、本学のような中堅の私立大学において、各学部各学科の専門教育とも両立しうのようなキャリア教育やキャリア形成支援の可能性を探るという問題関心から行われた。

1990年代以降、フリーターやニートに象徴されるように、若年就労が大きな社会問題とされてきた（岩田 2010）。大卒においても、無業者の増加が問題とされ、キャリアセンターの設置やインターンシップの実施などキャリア教育やキャリア形成支援に力を入れる大学が増加している（中央教育審議会 2011, 沢田 2011）。

1) 本プロジェクトは2009年度で終了しているが、2010年度から「『大学生』に関する総合的研究（Ⅱ）」（研究代表：木下栄二）を既に開始し、残された課題を明らかにすることを試みている。

キーワード：大学生，専門教育，キャリア，就職，比較調査

就職活動の早期化が大学教育に与える影響については以前から問題視されてきたが、キャリア教育やキャリア形成支援の推進は、問題をより複雑かつ困難にしている。特に、入学難易度のあまり高くない大学においては、専門教育の成立をますます難しくするという課題が浮き彫りになってきている（沢田 2011）。

現在のキャリア教育やキャリア形成支援の問題点に関する指摘（例えば児美川 2011など）や、キャリア教育が持つ効果、就業意識や職業観に与える影響などについては、研究が徐々に進められつつある。しかし、キャリア教育が各学部各学科に固有な専門教育に与える影響については、十分に検討されているとは言えない²⁾。そこで本稿では、専門教育とも両立するようなキャリア教育・形成支援の可能性について検討していくための基礎的な資料を提供したい。

3. 調査概要

（1）調査内容

調査内容については、労働観や、キャリア形成支援、就職活動など働くことをめぐる項目が中心となっているが、就職に影響を与える要因として大学教育や学生生活などに関する質問なども行った³⁾。また、質問紙の作成に際しては、就職問題研究会（代表：荻谷剛彦・東京大学大学院教授〔当時〕）が1993年、1997年、2005年に実施した質問紙の内容を参考にしている。

主な調査項目は以下のようにになっている。詳細については、付録の調査票を参照していただきたい。

- ①属性（所属、性別、年齢、学年、居住形態、所属クラブ・サークル、両親の学歴など）
- ②大学教育・生活（大学教育・生活への取り組み、その経験から身につけた能力など）
- ③職業希望（希望職業の明確度、希望職業の決定に影響を与えた要因など）
- ④職業観・労働観（働く目的、理想の職場、離職に関わる意識など）
- ⑤キャリア形成や就職支援に関する意識（利用度、有用度、満足度、要望など）
- ⑥就職活動（開始時期、活動量、満足度、内定数、内定時期、内定先企業など）
- ⑦社会・生活意識（社会的スキル、格差についての意識、性別役割観など）

（2）調査の時期・対象・方法

調査時期に関しては、就職活動のスケジュールに配慮して、10月以降とした。これは、日

2) 大学教育に限定されたものではないが、本田由紀（2010）は、「教育の職業的意義」という観点から教育における専門性を問い直す試みを行っている。

3) なお、本調査の調査票の作成においては、平成19・20年度財団法人文教協会の研究助成を受けた「大学におけるキャリア教育の可能性と課題——専門教育との両立を目指して」において実施予定であった調査と質問内容を統一した。これは、なるべく多くのデータを収集しようという意図による。本稿のデータは、同時期に行ったこの2つの調査データをあわせている。

本経済団体連合会の「大学卒業予定者・大学院修了予定者等の採用選考に関する企業の倫理憲章」において、「正式な内定日は、10月1日以降」とされているためである。多くの企業が10月初旬に正式な内定通知を学生に渡す内定式を開いており、内定先企業等について把握するためには10月以降が適切であると判断した。ただし、4回生の調査票の回収状況等から、10月から11月の実施予定期間を12月まで延長した。

また、当初は関東や四国など関西以外の地域の大学との比較も視野に入れていたが、就職活動が地域的な特性に影響されることを考慮して、今回は対象校を関西圏の大学に限定することとした⁴⁾。関西圏の大学の選定においては、先行研究をふまえ入学難易度に着目した（荻谷 1998、永野 2004、荻谷他 2006、濱中 2007a、濱中 2007b など）。できる限り同じようなタイプの学部になるよう配慮し、社会学部および生活・学際系学部を対象とした。

なお、4大学の対象学部の入学難易度は、代々木ゼミナールの2009年度用大学入試難易ランキング一覧によると、おおよそ次のようになっている。A大学60前後、桃山学院大学50前後、C大学45前後、D大学40前後である。

①調査時期：2008年10月末～2008年12月

②調査対象：関西にある4つの私立大学の社会学部および生活・学際系学部の授業やゼミを履修する1回生から4回生

③調査方法：授業およびゼミ時間中に、出席学生を対象として、質問紙を用いた集合調査を行った（ただし、4回生の卒論指導等でゼミ中に時間がとれない場合は、持ち帰って回答してもらったものも一部ある）。

（3）回収数と回答者の基本属性

調査票の回収数は、合計で909票であった。ただし、本稿では、留学生25名を除く884名について分析を行う⁵⁾。

大学別にみると、A大学331名、桃山学院大学387名、C大学98名、D大学68名となっている。性別では、男性445名、女性438名、不明1名である。学年別では、1回生224名、2回生227名、3回生247名、4回生以上161名となっている。詳細については、表1を参照していただきたい。

各大学の教員への調査依頼にあたっては、就職活動に関する内容を含むため、ゼミを通じて4回生の回答の確保をお願いした。また、他の学年においては偏りがでないよう協力を求めた。しかしながら、結果として、各校とも学年ごとの人数にかなり偏りが生じている。結

4) 先述した後継プロジェクトである『『大学生』に関する総合的研究（Ⅱ）』（研究代表：木下栄二）では、より幅広い大学生の意識について、2010年度に日本全国の27大学の学生を対象とした調査を実施している。岩田と共同研究者の浅野智彦が、2011年度の日本社会学会大会において、分析結果の一部について報告を行った。

5) 留学生は、A大学2名、桃山学院大学1名、C大学1名、D大学21名である。D大学の留学生比率が非常に高くなっている。このこと自体、検討に値する傾向といえるが、別の機会に行いたい。

表1 基本属性別にみた回答者数

(人)

大学			性別			合計
			女性	男性	DK/NA	
A大学	学年	1年生	28	18		46
		2年生	68	54		122
		3年生	64	37		101
		4年生	31	26		57
		5年生以上	1	4		5
		合計	192	139		331
桃山学院大学	学年	1年生	66	84	0	150
		2年生	31	31	0	62
		3年生	42	50	0	92
		4年生	25	53	1	79
		5年生以上	0	4	0	4
		合計	164	222	1	387
C大学	学年	1年生	3	10		13
		2年生	24	14		38
		3年生	10	20		30
		4年生	9	6		15
		5年生以上	0	2		2
		合計	46	52		98
D大学	学年	1年生	14	21		35
		2年生	1	4		5
		3年生	20	4		24
		4年生	1	3		4
		合計	36	32		68

果の解釈においては、このような回答者の偏りに留意していただきたい。なお、C大学とD大学の回収数が少ないのは、一学年あたりの学生数が他の2校に比べて、少ないことも影響している。

また、本調査のデータは、ランダムサンプリングによって得られたものではなく、母集団（4大学の対象学部学生）を代表するものとはなっていない。したがって、本来であれば統計的検定を行うことはできないが、結果解釈の参考のため、検定結果を次稿以降も含め一部表示している。

4. 結 果

(1) 入学時および大学生活に関する意識

キャリア形成支援や就職活動に関する意識を見る前に、まずは入学時の意識および大学教育や学生生活に関する意識についてみてみることにしよう。

①在籍学部の選択理由

表2は、大学に入学する際に、現在在籍している学部を選択した理由を示している。4大学合計では、「専攻したい学問・研究だったから」が45.0%と最も多く、次いで「何となく」

18.8%となっている。本学社会科学の学生は、「専攻したい学問・研究だったから」が35.1%で、A大学やC大学に比べ20ポイント程度低くなっている。また、「何となく」が23.0%と、4大学のうちで最も割合が高くなっている。A大学とC大学の回答傾向は比較的似ており、学部選択の理由は、かならずしも入学難易度に強く規定されるわけではないようである。

しかし、3番目に割合の高い「将来の進路のため」では、入学難易度が高くない大学で、その選択率は高くなる傾向がある。入学難易度の最も高いA大学ではその選択率は1割に満たないが、D大学では3割を超えている。

なお、「何となく」以外で、本学社会科学の学生の選択率が高くなっているのは、「入学レベルがあったから」10.3%や「先生のすすめ」8.6%である。この傾向は、木下栄二（2011）による本学の新生実態アンケート調査の分析傾向と一致している。

表2 在籍学部の選択理由

	在籍学部の選択理由												合計
	専攻したい学問・研究だったから	将来の進路のため	学力レベルがあったから	学部の就職状況が良かったため	まわりの友だちが行くから	家族のすすめ	友人・先輩のすすめ	恋人のすすめ	先生のすすめ	何となく	その他	DK/NA	
大学 A大学	56.4%	8.6%	4.9%	1.2%	0.3%	1.8%	1.2%		4.0%	15.6%	5.2%	0.6%	100.0% (331)
桃山学院大学	35.1%	12.7%	10.3%	0.3%	0.5%	1.6%	1.4%	0.5%	8.6%	23.0%	3.8%	2.2%	100.0% (387)
C大学	54.3%	12.0%	9.8%			2.2%	1.1%		2.2%	14.1%	4.3%		100.0% (98)
D大学	30.2%	34.9%	3.2%						1.6%	17.5%	7.9%	4.8%	100.0% (68)
合計	45.0%	12.7%	7.6%	0.6%	0.4%	1.6%	1.2%	0.2%	5.6%	18.8%	4.7%	1.5%	100.0% (884)

②大学の授業に対する期待

表3は、大学の授業で最も学びたいと考えていることについてたずねた結果を示している。4大学合計では、「幅広い知識やものの見方」が43.6%と最も多い。次いで、「将来の職業で役立つ知識や技能」18.2%、「何かを学ぶ際に基礎となる力（問題を発見する力・分析的に考える力・論理的に文章を書く力など）」16.6%となっている。入学難易度別にやや差が見られる。入学難易度の高いA大学で「幅広い知識やものの見方」や「何かを学ぶ際に基礎となる力」など汎用性の高い力を期待する割合が高くなっている。それに対して、入学難易度

表3 大学の授業に対する期待

	大学の授業で最も学びたいこと							合計
	幅広い知識やものの見方	専門的な知識や技能	何かを学ぶ際に基礎となる力（問題を発見する力・分析的に考える力・論理的に文章を書く力など）	将来の職業で役立つ知識や技能	コミュニケーション能力	その他	DK/NA	
大学 A大学	56.7%	8.9%	19.3%	9.5%	2.8%	0.9%	1.8%	100.0% (331)
桃山学院大学	35.4%	14.3%	15.7%	23.5%	10.3%	0.3%	0.5%	100.0% (387)
C大学	35.9%	18.5%	18.5%	20.7%	5.4%	1.1%		100.0% (98)
D大学	34.9%	22.2%	4.8%	28.6%	3.2%		6.3%	100.0% (68)
合計	43.6%	13.3%	16.6%	18.2%	6.3%	0.6%	1.4%	100.0% (884)

が低い大学では、「専門的な知識や技能」や「将来の職業で役立つ知識や技能」などより実用的な力を期待する傾向がある。また、本学社会科学の学生は、「コミュニケーション能力」をつけることを期待する割合が他の3大学に比べ高くなっている。

③大学時代に力を入れた活動

次に、大学時代に熱心に取り組んだ活動についてみてみよう。図1に示したように、9つの活動についてたずねた。「非常に熱心」と「ある程度熱心」をあわせた〈熱心〉の割合をみると、どの大学でも「友人とのつきあい」に〈熱心〉に取り組んだと回答する者が約8割と最も多くなっている。また、D大学を除く3大学で「アルバイト」に〈熱心〉に取り組んだ者が7割を超えている。「友人とのつきあい」と「アルバイト」に励む昨今の大学生イメージと一致する結果となった。なお、本学社会科学の学生は、「クラブ・サークル活動」に熱心に取り組んでいる者が他の3校に比べ高く、60.2%となっている。

その他に熱心に取り組んでいる割合が高いものとして、「専門科目の勉強や研究」がある。A大学やC大学では〈熱心〉の割合が約7割と高いが、本学社会科学の学生は56.6%と最も低くなっている。それに対して、「一般教養の講義・勉強」はC大学と本学で高くなっている。勉強や研究への取り組みは、入学難易度によって単純に規定されるわけではないようである。

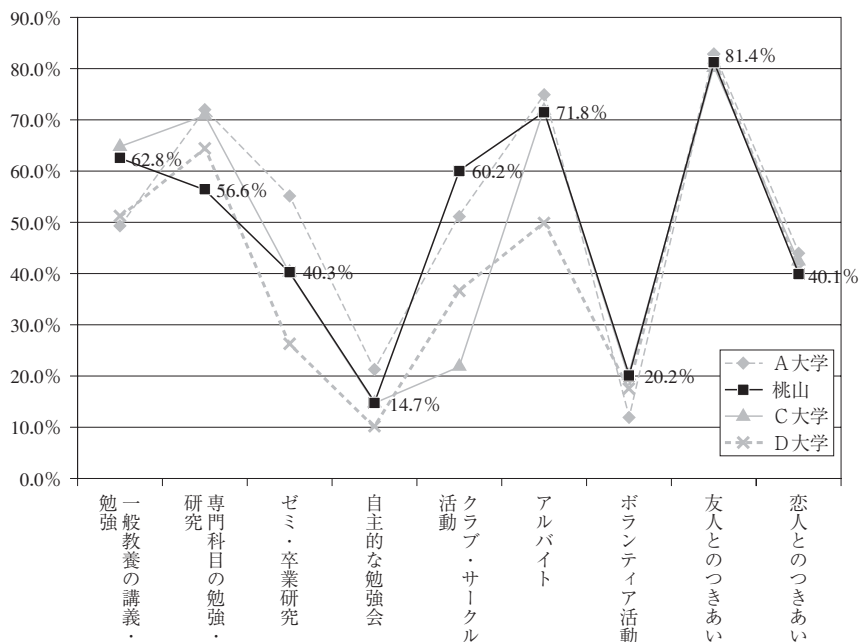


図1 大学時代に熱心に取り組んできたもの

注)「非常に熱心」と「ある程度熱心」をあわせた割合(%)。そのような取り組みをしていない者も含んでいる(A大学: N=331, 桃山学院大学: N=387, C大学: N=98, D大学: N=68)。

表4 専門科目の勉強・研究に熱心に取り組んできた理由

	専門科目の勉強・研究に熱心に取り組んできた理由							合計
	将来の進路のため	資格取得のため	社会に出て役立つから	興味をもてたから	専門的な知識や技能が身につくから	その他	DK/NA	
大学 A 大学	5.3%	2.5%	12.3%	67.5%	5.8%	3.7%	2.9%	100.0% (243)
桃山学院大学	17.6%	13.1%	13.1%	43.7%	7.2%	2.7%	2.7%	100.0% (222)
C 大学	14.7%	9.3%	10.7%	46.7%	8.0%	2.7%	8.0%	100.0% (75)
D 大学	34.8%	26.1%	4.3%	23.9%	6.5%		4.3%	100.0% (46)
合計	13.5%	9.2%	11.8%	52.4%	6.7%	2.9%	3.6%	100.0% (586)

表5 専門科目の勉強・研究に熱心に取り組んでこなかった理由

	専門科目の勉強・研究に熱心に取り組んでこなかった理由							合計
	将来の進路につながらないから	資格取得できないから	社会に出て役立たないから	興味をもてないから	専門的な知識や技能が身につかないから	その他	DK/NA	
大学 A 大学	9.8%	4.3%	8.7%	44.6%	6.5%	20.7%	5.4%	100.0% (92)
桃山学院大学	16.8%	3.0%	10.2%	51.5%	5.4%	6.6%	6.6%	100.0% (167)
C 大学	32.1%	3.6%	7.1%	32.1%	3.6%		21.4%	100.0% (28)
D 大学	25.0%			41.7%	4.2%	12.5%	16.7%	100.0% (24)
合計	16.7%	3.2%	8.7%	46.9%	5.5%	10.6%	8.4%	100.0% (586)

「専門科目の勉強や研究」については、〈熱心〉に取り組んできた理由と、〈熱心ではなかった〉理由をたずねている。表4は、〈熱心〉に取り組んできた理由を示している。4大学合計で選択率が最も高いのは「興味をもてたから」で、52.4%と半数を超えている。特に、入学難易度の高いA大学では約7割となっており、大学間での差も40ポイントと非常に大きくなっている。「将来の進路のため」は2番目に選択率が高く、大学間での差もかなり大きく、A大学では約5%なのに対して、D大学では3分の1の学生が選択している。

また、表5は〈熱心ではなかった〉理由を示している。4大学合計で選択率が最も高いのは、「興味をもてないから」で46.9%となっている。特に、本学社会科学部の学生は選択率が5割を超え、4大学中最も高くなっている⁶⁾。次いで選択率が高いのは、「将来の進路につながらないから」で16.7%となっている。大学間での差も大きく、A大学では約1割なのに対して、C大学では3割を超えている。

両者をあわせて考えると、入学難易度が高くない大学では、将来の進路との結びつきが「専門科目の勉強や研究」に〈熱心〉に取り組むかどうかに影響を与えるのに対して、入学難易度が高い大学では、興味関心がもてるかどうかが重要なようである。本学社会科学部の学生は、重視する点に関しては中間的な傾向を示しているが、興味をもてない者が多いことで、〈熱心〉に取り組んでいない割合が高くなっているようである。

6) 調査時、本学科の社会学を専門とする専任教員の数が極端に少なくなっていたことが影響している可能性がある。この後、専任教員を大幅に増員したが、木下栄二が共同研究の研究会で報告した授業評価アンケートの分析によると、社会科学部の学生による授業評価は近年大幅に向上している。

④大学での経験を通じて身につけた力

次に、学生が大学生活を通して、どのような能力を身につけたと認識しているのかをみてみよう。本調査では、伊藤文男（2007）や小杉礼子（2007）などを参考にして、次のような職業生活において必要だとされる5つの能力が大学生活を通じて身についたかどうかをたずねている。すなわち、自ら進んで意見を発言し、行動する力である①積極性。自分のまわりの人たちと協力する力である②協調性。まわりの人たちを引っ張っていく力である③統率力。新しいモノやアイデアを生み出す力である④独創性。最後に、責任をもって行動する⑤責任感である。

4 大学合計で見たときに、5つの力を最も身につけることができた経験が何かをみてみよう（図2）。①積極性は「就職対策講座」で44.8%，②協調性は「クラブ・サークル活動」で71.1%，③統率力は「クラブ・サークル活動」で31.8%，④独創性は「専門科目の講義・

図 2-1 積極性

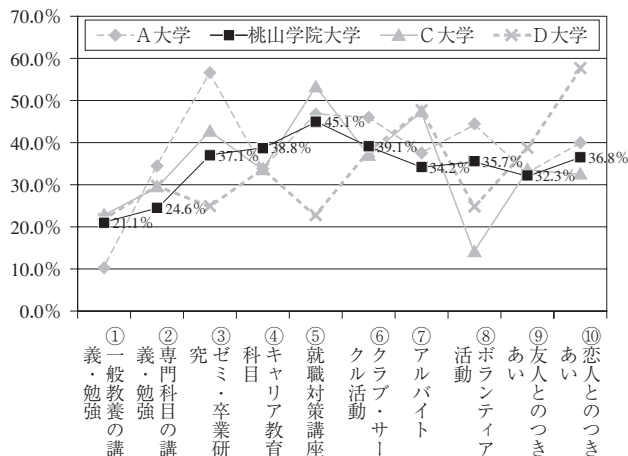


図 2-2 強調性

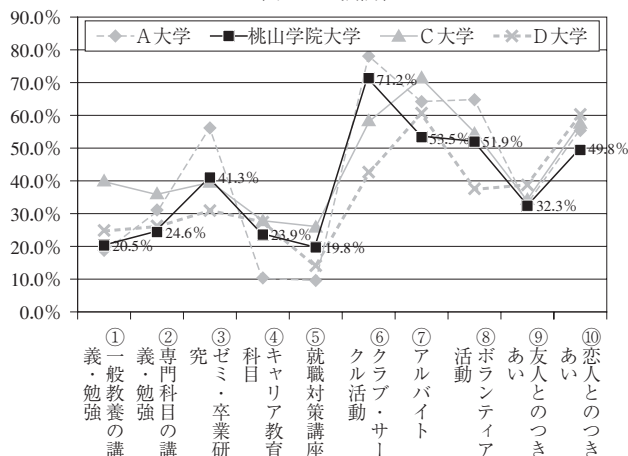


図 2-3 統率力

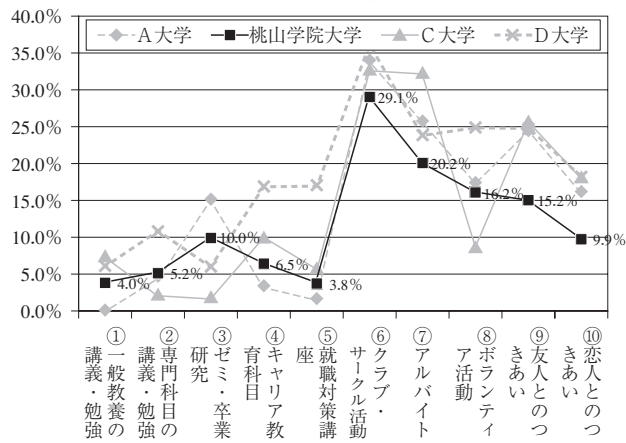


図 2-4 創造性

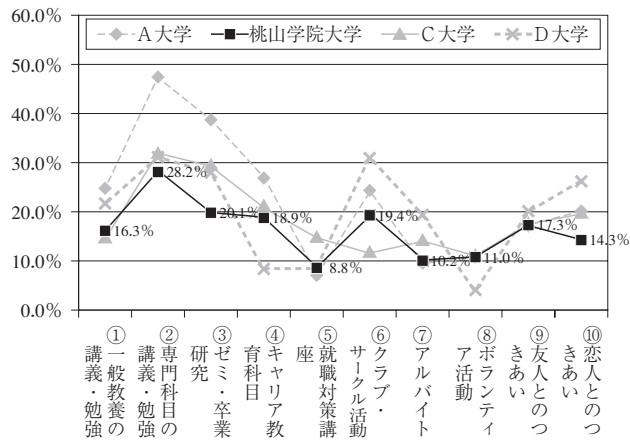


図 2-5 責任感

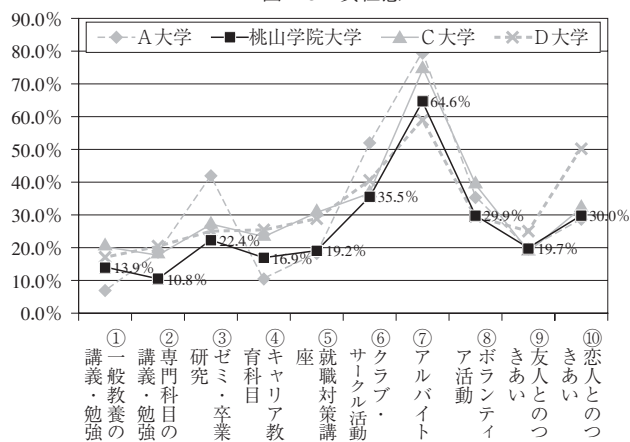


図 2 大学での経験を通じて身につけた力

注) 5つの力それぞれにおいて、各経験を「していない」を除いた割合(%)を示している。

勉強」で36.3%，⑤責任感は「アルバイト」で71.2%となっている。

職業生活において必要だとされる5つの力は、大学生活のそれぞれほぼ異なる領域で身についたと感じられており、多くの力を身につけるためには、幅広い活動が必要と感じられているようである。ここで注目されるのは、入学難易度の高いA大学の「ゼミ・卒論研究」である。5つのいずれの力でも、他の大学に比べその選択率がかなり高くなっていることがわかる。入学難易度の高い大学では、専門教育の中核を担う「ゼミ・卒論研究」において、多くの能力が身についたと感じられている。それに対して、本学社会科学部では、「ゼミ・卒論研究」の評価が全般としてかなり低くなっている⁷⁾。

(2) 将来就きたい職業

次に、職業希望の明確さと職業希望に影響を与えた要因をみてみよう。

①大学入学時の職業希望の明確度

表6は、大学入学時に将来就きたい職業があったかどうかをたずねたものである。4大学合計では、「はっきりあった」と「なんとなくあった」をあわせ〈あった〉とする者が約6

表6 入学時に将来就きたい職業があったか

	大学入学時の将来就きたい職業				合計
	はっきりあった	なんとなくあった	なかった	DK/NA	
大学 A大学	17.5%	39.3%	42.9%	0.3%	100.0% (331)
桃山学院大学	16.5%	41.1%	41.9%	0.5%	100.0% (387)
C大学	22.4%	35.7%	40.8%	1.0%	100.0% (98)
D大学	23.5%	44.1%	32.4%		100.0% (68)
合計	18.1%	40.0%	41.4%	0.5%	100.0% (884)

表7 入学時の希望職業の変化

	現在までの変化				合計
	その職業に就きたい	他の職業に就きたい	現在就きたい職業はない	DK/NA	
大学 A大学	51.9%	31.2%	16.4%	0.5%	100.0% (189)
桃山学院大学	53.8%	25.8%	19.6%	0.9%	100.0% (225)
C大学	56.9%	20.7%	17.2%	5.2%	100.0% (58)
D大学	63.0%	17.4%	17.4%	2.2%	100.0% (46)
合計	54.2%	26.4%	18.0%	1.4%	100.0% (518)

7) 本学社会科学部では、2010年度に演習改革を行っている。先述したような教員増もあり、演習（ゼミ）定員を減らし少人数化することで、よりきめの細かい指導を行えるよう改善した。また、それまで認められていた他学部生の応募や他学部の演習への応募を共通教育科目などを担当する教員のゼミに限定し、社会学を専門とする教員のゼミの専門性を高めた。さらに、合同ゼミの実施や公開ゼミなどの演習活性化策も試みている。就職活動の長期化などもあり、明確な成果を得るまでには至っていないが、筆者が本学に赴任した2006年度と比較すると、ゼミ選考やゼミへの取り組みにおける学生の積極性が増したように思われる。この点については、今後さらに検討していきたい。

割となっている。入学難易度が高くない大学において、明確度が高い傾向がみられる。

また、表7は、入学時に希望職業があった者に、その希望が現在までに変化したかどうかをたずねた結果を示している。4大学合計では5割の者が変化はないと回答している。裏返すと、約5割は変化していることになる。入学難易度が高いほど変化した割合が高くなる傾向がみられる。

②現在の職業希望の明確度

表8は、現在、就きたい職業があるかどうかを示している。4大学合計では、約7割の学生が将来就きたい職業が〈ある〉と回答している。入学難易度別にみると、C大学やD大学などで「はっきりある」の割合がやや高くなっている。

表9は、その職業に就きたいと思った時期である。表は省略するが、学年等を統制しても難易度の高い大学のほうが決定時期がやや遅いようである。

表8 現在就きたい職業があるか

	現在の将来就きたい職業				合計
	はっきりある	なんとなくある	ない	DK/NA	
大学 A大学	21.5%	53.8%	24.8%		100.0% (331)
桃山学院大学	23.8%	41.9%	33.9%	0.5%	100.0% (387)
C大学	29.6%	37.8%	31.6%	1.0%	100.0% (98)
D大学	29.4%	38.2%	32.4%		100.0% (68)
合計	24.0%	45.6%	30.1%	0.3%	100.0% (884)

表9 その職業に就きたいと思った時期

	職業に就きたいと思った時期						合計
	大学入学前	大学1年の時	大学2年の時	大学3年の時	大学4年以降	DK/NA	
大学 A大学	31.3%	12.4%	21.7%	28.9%	5.6%		100.0% (249)
桃山学院大学	39.5%	15.6%	12.9%	21.1%	8.2%	2.7%	100.0% (256)
C大学	35.8%	13.4%	13.4%	23.9%	10.4%	3.0%	100.0% (67)
D大学	60.9%	10.9%	10.9%	13.0%	2.2%	2.2%	100.0% (46)
合計	37.4%	13.8%	16.3%	23.9%	7.0%	1.6%	100.0% (618)

③希望職業の決定に影響を与えた要因

図3は、希望職業の決定に影響を与えた要因をみたものである（現在、就きたい職業が〈ある〉と回答した者のみ）。4大学全体の傾向としては、具体的なモデルとなる人からの影響が強いことがわかる。家族や身近な人、そしてメディアに登場した人も影響を与えている。また、「趣味・習い事」も選択率が5割を超えている。

本学社会科学部の特徴としては、「アルバイト」40.2%、「クラブ・サークル活動」39.5%、「他学部の講義・勉強」31.3%、「ボランティア活動」18.8%の影響が他大学に比べ強いことである。また、「専門科目の講義・勉強」は4大学で最も選択率が低くなっている。

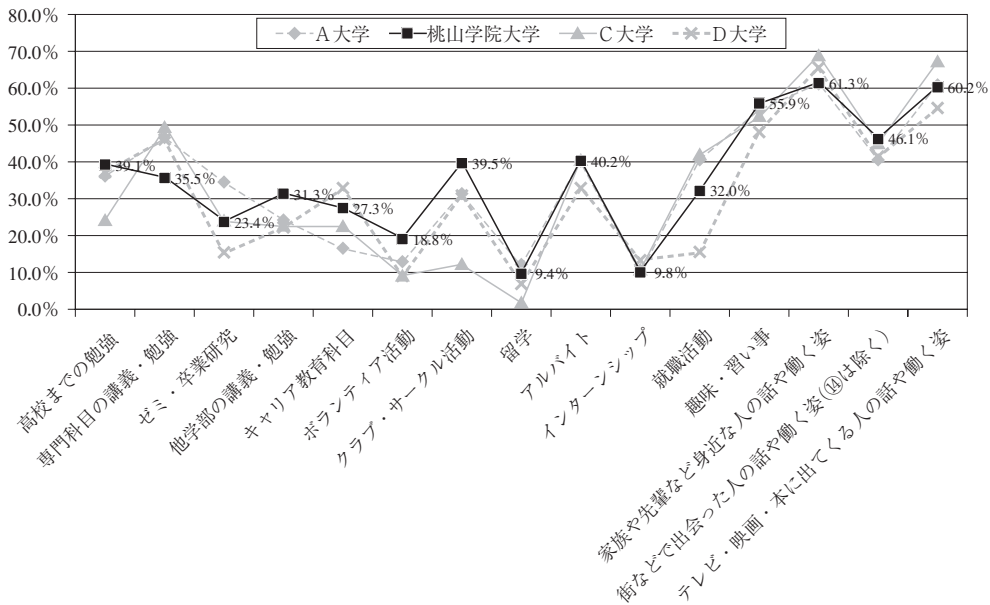


図3 希望職業の決定に影響を与えた要因

注)「かなり影響した」と「まあ影響した」をあわせた割合(%)。現在、就きたい職業があると回答した者、A大学249名、桃山学院大学256名、C大学67名、D大学46名における割合。そのような取り組みをしていない者も含む。

5. お わ り に

今回の分析結果から明らかになった点をまとめると以下のようになる。

- 1) 入学時の意識や大学教育・学生生活に関する意識をみると、入学難易度によって完全に意識が規定されるわけではないことがわかる。しかし、入学難易度の高くない大学の学生は、実用的な知識や能力を身につけることを期待する傾向がある。他方、入学難易度の高い大学の学生は、専門的教育を通じて汎用性の高い知識や能力を身につけることを期待している。しかし、本学社会科学部の学生は、入学時から学術的な意味での専門性に対する期待が低く、入学後の取り組みにおいても、専門科目やゼミ・卒業研究への取り組みの熱心さは他大学と比較して高くない。
- 2) 職業希望は、入学難易度の高くない大学の学生のほうが明確であり、その決定時期も早い傾向がみられる。また、その決定にあたっては、4大学すべてにおいて具体的なモデルである家族や先輩などの身近な人やメディアに登場する人などが最も影響を与えている。本学社会科学部生の特徴としては、「専門科目の講義・勉強」から影響を受けたとする割合が4大学で最も低くなっており、上記1)の傾向と合致する。

このような結果からすると、難易度の高くない大学が学生の期待に応えるためには、実用的な専門教育に力を入れていくことになる。他方、難易度の高い大学では、学術的な専門教

育を行う中で、応用可能性の高い基礎的な能力を高めることが、学生の期待に応えることになる。そして、本学のような中堅の大学は、両者の中間に位置し、専門教育の特色づけにおいて非常に難しい対応を迫られていると言えよう。

なお、次稿以降で、（3）労働観・職業観、（4）キャリア形成支援・就職支援に関する意識、（5）就職活動に関する行動や意識について報告し、就職活動の満足度や内定獲得に関する規定要因の検討などさらに詳細な分析を行う予定である。

謝辞

まずは何よりも調査に回答してくださった4大学の学生の方々に心よりお礼を申し上げたい。また、匿名性を確保するため、お名前をあげることはできないが、調査実施にご協力いただいた各大学の教職員の方々に対しても、深謝を述べたい。

質問紙の作成に際しては、就職問題研究会（代表：荻谷剛彦・東京大学大学院教授〔当時〕）が1993年、1997年、2005年に実施した質問紙の内容を参考にさせていただいた。調査票を快く提供してくださった就職問題研究会のみなさまにも感謝を申し上げる。

【参 考 文 献】

- 濱中義隆 2007a「現代大学生の就職活動プロセス」労働政策研究・研修機構編『大学生と就職——職業への移行支援と人材育成の視点からの検討』（労働政策研究報告書 No. 78）労働政策研究・研修機構
- 濱中義隆 2007b「現代大学生の就職活動プロセス」小杉礼子編『大学生の就職とキャリア——「普通」の就活・個別の支援』勁草書房
- 平沢和司 2005「大学から職業への移行に関する社会学的研究の今日的課題」『日本労働研究雑誌』（No. 542）労働政策研究・研修機構
- 本田由紀 2005『若者と仕事——「学校経由の就職」を超えて』東京大学出版会
- 本田由紀 2009『教育の職業的意義——若者、学校、社会をつなぐ』筑摩書房
- 堀有喜衣 2007「大学の就職・キャリア形成支援の現状と課題」小杉礼子編『大学生の就職とキャリア——「普通」の就活・個別の支援』勁草書房
- 伊藤文男 2007「正課科目を通じたキャリア支援：先進大学の実践」上西充子編『大学のキャリア支援——実践事例と省察——』経営書院
- 岩内亮一・荻谷剛彦・平沢和司編 1998『大学から職業へⅡ——就職協定廃止直後の大学労働市場——』（高等教育研究叢書52）広島大学大学教育研究センター
- 岩田考 2010「進路未定とフリーター」中村高康編『進路選択の過程と構造——高校入学から卒業までの量的・質的アプローチ』ミネルヴァ書房
- 荻谷剛彦 1995「就職プロセスと就職協定」荻谷剛彦編『大学から職業へ——大学生の就職活動と格差形成に関する調査研究——』（高等教育研究叢書31）広島大学大学教育研究センター
- 荻谷剛彦・平沢和司・本田由紀・中村高康・小山治 2006「大学から職業へⅢ——就職機会決定のメカニズム——」『東京大学大学院教育学研究科紀要』（第46巻）
- 荻谷剛彦編 1995『大学から職業へ——大学生の就職活動と格差形成に関する調査研究——』（高等教育研究叢書31）広島大学大学教育研究センター
- 荻谷剛彦・本田由紀編 2010『大卒就職の社会学——データからみる変化』東京大学出版会
- 木下栄二 2011「新入生実態アンケート調査の分析（1）——「フェイス」および「大学（本学）の選択理由・入学後の期待等」『桃山学院大学総合研究所紀要』36（2）
- 児美川孝一郎 2011『若者はなぜ「就職」できなくなったのか？——生き抜くために知っておくべきこ

と』日本図書センター

小杉礼子 2007「企業からの人材要請と大学教育・キャリア形成支援」小杉礼子編『大学生の就職とキャリア——「普通」の就活・個別の支援』勁草書房

小杉礼子編 2007『大学生の就職とキャリア——「普通」の就活・個別の支援』勁草書房

松繁寿和編 2004『大学教育効果の実証分析——ある国立大学卒業生たちのその後——』日本評論社

永野仁編 2004『大学生の就職と採用』中央経済社

日本経済団体連合会 2008「大学卒業予定者・大学院修了予定者等の採用選考に関する企業の倫理憲章」

<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2008/072.html> (2011年12月14日閲覧)

日本経済団体連合会 2011「採用選考に関する企業の倫理憲章 (2011年3月15日改定)」

<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2011/015.html> (2011年12月14日閲覧)

小方直幸 1998「大卒者の就職と初期キャリアに関する実証的研究——大学教育の職業的レリバンス——」『広島大学大学院 社会学科研究科国際社会論専攻 比較高等教育研究 博士論文シリーズ』(No. 1) 広島大学教育研究センター

小方直幸 2006「大学教育と労働市場の研究——回顧と展望——」『大学論集』(第36集) 広島大学高等教育研究開発センター

労働政策研究・研修機構編 2007『大学生と就職——職業への移行支援と人材育成の視点からの検討』(労働政策研究報告書 No. 78) 労働政策研究・研修機構

沢田健太 2011『大学キャリアセンターのぶっちゃけ話——知的現場主義の就職活動』ソフトバンククリエイティブ

中央教育審議会 2011「今後の学校教育におけるキャリア教育・職業教育のあり方について (答申)」

http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo0/toushin/1301877.htm (2011年12月14日閲覧)

上西充子編 2007『大学のキャリア支援——実践事例と省察——』経営書院

安田雪 1999『大学生の就職活動』(中公新書1462) 中央公論新社

吉本圭一 2003「大学教育の職業生活への関連性」日本労働研究機構編『高等教育と職業に関する日欄比較——高等教育卒業生調査の再分析』(調査研究報告書 No. 162) 日本労働研究機構

(2011年12月21日受理)

2008年10・11月実施

大学生のキャリアと就職に関する調査

桃山学院大学
社会学部社会学科
准教授 岩田 考

【調査ご協力をお願い】

この度、桃山学院大学総合研究所共同プロジェクト『『大学生』に関する総合的研究』（研究代表：木下栄二）の一環として、大学生のみなさんにアンケートのご協力をお願いすることになりました。この調査の目的は、大学生のみなさんの働くことや就職に関する意識を把握することにあります。調査のデータは、研究およびキャリアセンター等の改善のための提案以外の目的で使用することはありません。結果の概要については、先生を通じて今学期中にお知らせする予定です。

また、みなさんの回答は、すべて統計的に処理し、結果は集計表の形（数字）で出しますので、プライバシーを侵害するなどのご迷惑をかけることは決してありません。その点はどうかご安心くださって、どうぞありのままにお答えくださいますようお願い致します。

お忙しいところ誠に恐縮ですが、調査にご協力いただきますようよろしくお願い申し上げます。

記入にあたってのお願い

1. 他の方と相談せず、お答えください。
2. お答えは、あてはまる番号に○をつけていただくか、〔 〕内に数字を記入していただくものがほとんどです。それぞれの質問には回答の際の注意も書かれておりますので、質問文をよくお読みください。
3. 回答の記入は、黒か青のボールペン・鉛筆・シャープペンシルでお願いします。

【お問い合わせ先】

桃山学院大学社会学部社会学科准教授

岩田 考 E-mail：

電話：

●はじめに、あなたご自身についてお聞きます。

F 1 あなたが所属している大学・学部・学科はどこですか。

[] 大学 [] 学部 [] 学科

F 2 あなたは、女性ですか、それとも男性ですか： 1. 女 2. 男

F 3 あなたは、何歳ですか： 満 [] 歳

F 4 あなたは、何年生ですか： 1. 1年生 2. 2年生 3. 3年生 4. 4年生 5. 5年生以上

F 5 あなたは、海外からの留学生ですか： 1. はい 2. いいえ

F 6 あなたは、現在どこに住んでいますか。

1. 自宅 2. 一人暮らし（下宿を含む） 3. その他（具体的に：_____）

F 7 あなたは、クラブやサークルに所属していますか。あてはまるものすべてに○をつけてください。

- | | |
|--------------------------|----------------------|
| 1. 体育会 | 2. 学生自治の団体 |
| 3. 文化・芸術系の学内サークル | 4. 学術・社会系の学内サークル |
| 5. ボランティア系のサークル | 6. スポーツ系の学内サークル |
| 7. イベント・交流系の学内サークル | 8. 複数の大学の学生で構成するサークル |
| 9. 他大学のサークル | 10. その他（具体的に：_____） |
| 11. 所属したことはあるが現在は所属していない | 12. 一度も所属したことはない |

●次に、あなたの学生生活についてお聞きます。

Q 1 あなたは、大学に入学する際、現在在籍している学部をどのような理由で選びましたか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1. 専攻したい学問・研究だったから | 2. 将来の進路のため |
| 3. 学力レベルがあっていたから | 4. 学部の就職状況が良かったため |
| 5. まわりの友だちが行くから | 6. 家族のすすめ |
| 7. 友人・先輩のすすめ | 8. 恋人のすすめ |
| 9. 先生のすすめ | 10. 何となく |
| 11. その他（具体的に：_____） | |

Q 2 あなたの大学での成績を教えてください。不可の割合は除いて、合計して10割になるようお答えください。

優 (A)	良 (B)	可 (C)
[] 割くらい	[] 割くらい	[] 割くらい

5段階評価の場合（例えば秀・優・良・可・不可）は、上位2つを合わせて優 (A) と考えてください。

Q 3 あなたは、大学の授業でどのようなことを最も学びたいと思いますか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 幅広い知識やものの見方
2. 専門的な知識や技能
3. 何かを学ぶ際に基礎となる力（問題を発見する力・分析的に考える力・論理的に文章を書く力など）
4. 将来の職業で役立つ知識や技能
5. コミュニケーション能力
6. その他（具体的に：_____）

Q 4 あなたは、大学に入学してから、専門科目の勉強・研究にどの程度熱心に取り組んできましたか。あてはまるものに○をつけてください。

非常に 熱心	ある程度 熱心	あまり 熱心ではない	まったく 熱心ではない	
1	2	3	4	
.....				

必ず番号に○をつけてからお進みください

【Q 4で「熱心」と答えた方にお聞きします】

SQ 熱心に取り組んできた理由は何ですか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 将来の進路のため
2. 資格取得のため
3. 社会に出て役立ちそうだから
4. 興味をもてたから
5. 専門的な知識や技能が身につくから
6. その他（具体的に：_____）

【Q 4「熱心ではない」と答えた方にお聞きします】

SQ 熱心に取り組んでこなかった理由は何ですか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 将来の進路につながらないから
2. 資格取得できないから
3. 社会に出て役立たないから
4. 興味をもてないから
5. 専門的な知識や技能が身につかないから
6. その他（具体的に：_____）

Q 5 あなたは、大学に入学してから、次のようなことにどれくらい熱心に取り組んできましたか。①から⑨のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

	非常に 熱心	ある程度 熱心	あまり 熱心 ではない	まったく 熱心 ではない	していない つきあいが ない
① 一般教養の講義・勉強	1	2	3	4	5
② 実習・実験	1	2	3	4	5
③ ゼミ・卒業研究	1	2	3	4	5
④ 自主的な勉強会	1	2	3	4	5
⑤ クラブ・サークル活動	1	2	3	4	5
⑥ アルバイト	1	2	3	4	5
⑦ ボランティア活動	1	2	3	4	5
⑧ 友人とのつきあい	1	2	3	4	5
⑨ 恋人とのつきあい	1	2	3	4	5

Q 6 あなたは、①から⑩のような経験を通じて、以下のような力がついたと思いますか。それぞれについて、あてはまるものすべてに○をつけてください。

	1. 積極性 自ら進んで 意見を発言 したり、行 動する力	2. 協調性 自分のまわ りの人たち と協力する 力	3. 統率力 まわりの人 たちを引っ 張っていく 力	4. 独創性 新しいモノ やアイデア を生み出す 力	5. 責任感 責任をもっ て行動する 力	6. どの力 もつしてい ない	7. してい ない
① 一般教養の講義・勉強	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
② 専門科目の講義・勉強	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
③ ゼミ・卒業研究	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
④ キャリア教育科目 注1)	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑤ 就職対策講座 注2)	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑥ クラブ・サークル活動	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑦ アルバイト	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑧ ボランティア活動	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑨ 友人とのつきあい	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない
⑩ 恋人とのつきあい	1. 積極性	2. 協調性	3. 統率力	4. 独創性	5. 責任感	6. ついていない	7. していない

注1) キャリア教育科目：将来の職業などに関する正規の授業

注2) 就職対策講座：エントリーシートの書き方指導など就職課やキャリアセンター等が実施する正規の授業以外の講座

●次に、将来就きたい職業や仕事に関する意識などについてお聞きます。

Q 7 大学に入学した時、将来就きたい職業がありましたか。あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. はっきりあった 2. なんとなくあった 3. なかった

必ず番号に○をつけてから
お進みください

【Q7で「1. はっきりあった」「2. なんとなくあった」と答えた方にお聞きます】

SQ その職業に現在も就きたいと思っていますか。あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. その職業に就きたい 2. 他の職業に就きたい 3. 現在就きたい職業はない

Q 8 現在、将来就きたいと思う職業がありますか。あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. はっきりある 2. なんとなくある 3. ない

必ず番号に○をつけてから
お進みください

【Q8で「1. はっきりある」「2. なんとなくある」と答えた方にお聞きます】

SQ1 その職業にいつ頃から就きたいと思うようになりましたか。あてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 大学入学前 2. 大学1年の時 3. 大学2年の時 4. 大学3年の時 5. 大学4年以降

【Q 8 で現在就きたい職業が「1. はっきりある」「2. なんとなくある」と答えた方にお聞きます】

SQ2 あなたが、その職業に就きたいと思うようになった際に、次のようなことはどのくらい影響しましたか。①から⑯のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

	かなり 影響した	まあ 影響した	ほとんど 影響しな かった	まったく 影響しな かった	していない つきあいが ない あてはまらない
① 高校までの勉強	1	2	3	4	5
② 専門科目の講義・勉強	1	2	3	4	5
③ ゼミ・卒業研究	1	2	3	4	5
④ 他学部の講義・勉強	1	2	3	4	5
⑤ キャリア教育科目	1	2	3	4	5
⑥ 就職対策講座	1	2	3	4	5
⑦ ボランティア活動	1	2	3	4	5
⑧ クラブ・サークル活動	1	2	3	4	5
⑨ 留学	1	2	3	4	5
⑩ アルバイト	1	2	3	4	5
⑪ インターンシップ	1	2	3	4	5
⑫ 就職活動	1	2	3	4	5
⑬ 趣味・習い事	1	2	3	4	5
⑭ 家族や先輩など身近な人の話や働く姿	1	2	3	4	5
⑮ 街などで出会った人の話や働く姿(⑭は除く)...	1	2	3	4	5
⑯ テレビ・映画・本に出てくる人の話や働く姿...	1	2	3	4	5

Q 9 あなたにとって、働く目的とは何ですか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

- | | |
|--------------------|-------------------|
| 1. 生活のため | 2. 社会人として責任を果たすため |
| 3. 自分の能力を発揮するため | 4. 老後に安定した生活を送るため |
| 5. 資格や能力を身につけるため | 6. 夢の実現のため |
| 7. 働くことが好きだから | 8. 特に目的意識はない |
| 9. その他（具体的に：_____） | |

Q10 あなたにとって、理想的な職場とはどのようなものですか。最も重視するものから順に3つまで選び、その番号を〔 〕内に記入してください。

① 1 番目〔 〕 ② 2 番目〔 〕 ③ 3 番目〔 〕

1. 高収入が得られる	2. 労働時間が短い
3. 転勤がない	4. 福利厚生が充実している
5. 人間関係が円満である	6. 仕事がおもしろいと感じられる
7. 専門的な知識や技能が身につく	8. 社会的に評価される
9. 仕事と家庭が両立できる	10. 長期雇用が保障される
11. 自分の裁量で仕事ができる	12. 実力主義が浸透している
13. その他（具体的に：_____）	

Q11 あなたは、自らの職業についての適性をどの程度把握していると思いますか。最もあてはまるものに 1つだけ○をつけてください。

1. はっきり把握している 2. ある程度把握している 3. あまり把握していない 4. まったく把握していない

Q12 あなたは、将来の仕事に関することを、次のような人たちと話すことがありますか。①から⑨のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

	よく 話す	ある程度 話す	あまり 話さない	まったく 話さない	いない
① 親などの保護者	1	2	3	4	5
② きょうだい	1	2	3	4	5
③ 親戚（①と②は含まない）	1	2	3	4	5
④ 大学入学以前からの友人・先輩・後輩	1	2	3	4	5
⑤ 大学の友人・先輩・後輩（④は含まない）	1	2	3	4	5
⑥ アルバイト先の友人・先輩・後輩（④と⑤は含まない）	1	2	3	4	5
⑦ 恋人	1	2	3	4	5
⑧ 大学の先生	1	2	3	4	5
⑨ 就職課・部やキャリアセンターの職員	1	2	3	4	5

Q13 あなたが将来働く際、最初の勤め先でいつまで働きたいと思いますか。最もあてはまるものに 1つだけ○をつけてください。

1. 最初の勤め先で定年まで働きたい
 2. 最初の勤め先で一定期間働いた後、転職したい
 3. 最初の勤め先で一定期間働いた後、独立したい
 4. 最初の勤め先で一定期間働いた後、仕事をやめたい
 5. その他（具体的に：_____）

Q14 あなたが将来働きはじめて、仕事を辞めたいと思うとしたら、どのような時だと思いますか。最もあてはまるものに 1つだけ○をつけてください。

1. やりがいを感じない時 2. 会社の将来に期待できない時
 3. 給料が低い時 4. 休みが少ない時
 5. 人間関係がうまくいかない時 6. 意見が認められない時
 7. 業績が正当に評価されない時 8. その他（具体的に：_____）

Q15 あなたは、大学に入学してから、インターンシップに参加したことがありますか（あるいは現在参加していますか）。あてはまるものに 1つだけ○をつけてください。

1. 参加したことがある（あるいは現在参加している）
 2. 参加したことはないが、今後参加したい（参加する予定である）
 3. 参加したこともないし、今後も参加する予定はない

●次に、大学の就職課・部やキャリアセンターについてお聞きします。

Q16 次のような大学の就職課・部やキャリアセンターのキャリア形成支援や就職支援は、どの程度役に立ちましたか。①から⑭のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

	役立った	やや 役立った	あまり 役立た なかった	役立た なかった	利用して いない
① 配布された就職手帳や就職ノート	1	2	3	4	5
② ビジネスマナーの指導	1	2	3	4	5
③ 適性検査	1	2	3	4	5
④ 資格取得の支援	1	2	3	4	5
⑤ 自己分析のやり方の指導	1	2	3	4	5
⑥ 履歴書やエントリーシートの書き方の指導	1	2	3	4	5
⑦ OBやOGの名簿や紹介	1	2	3	4	5
⑧ 内定者との交流会	1	2	3	4	5
⑨ 学内企業説明会	1	2	3	4	5
⑩ インターンシップ	1	2	3	4	5
⑪ SPI対策や就職模擬試験	1	2	3	4	5
⑫ 公務員試験や教員試験の対策	1	2	3	4	5
⑬ 模擬面接	1	2	3	4	5
⑭ 個別企業の情報・求人情報の提供	1	2	3	4	5

Q17 あなたは、就職課・部やキャリアセンターのキャリア形成支援や就職支援に満足していますか。最もあてはまるものに 1つだけ ○をつけてください。

大変 満足している	まあ 満足している	あまり 満足していない	まったく 満足していない	利用していない のでわからない
1	2	3	4	5

Q18 あなたは、今後、どのようなキャリア形成支援や就職支援を展開したらよいと思いますか。あてはまるもの すべて に○をつけてください。

1. 積極的なアドバイスやサポート
2. 身だしなみやマナーなど就職活動の基本指導
3. 担当職員の増員
4. 就職活動に限定されない学生生活全般の指導
5. 積極的な求人情報の提供
6. 内定者との交流機会の拡大
7. OBやOGとの交流機会の拡大
8. インターンシップの機会の拡大
9. 学内での企業説明会の増大
10. カウンセラーによる精神的なサポート
11. 外部講師の導入など支援機能の外部委託
12. 正規の授業としてのキャリア教育科目の設置や拡大
13. 学生自らが企画・運営する学生主導の支援
14. 全員参加型の就職活動対策のための合宿

15. その他（具体的内容をお書きください。）

以下のQ19～Q20は3年生以上の方のみお答えください。1・2年生の方は9ページのQ27へお進みください。

●次に、就職活動についてお聞きします。

Q19 あなたは、3年生の10月頃、就職について、どのように考えていましたか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 遅くとも卒業するまでには決めたい
2. 別に卒業するまででなくても就職できればよい
3. 収入が得られるので、アルバイトや派遣でもよい
4. 特に就職しようとは考えていなかった

Q20 あなたは、就職に備えて次のことをしましたか。①～⑧について、それぞれ何年生の何月ごろから行い始めたかを〔 〕に記入してください。行っていない場合は、「2」に○をつけてください。

	1. 行った	2. 行っていない
① 大学主催のガイダンスに参加した	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
② 就職支援サイト（リクナビなど）に登録した	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
③ 就職活動のための自己分析を始めた	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
④ インターネットなどで企業に資料請求をした	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
⑤ OB・OGに連絡をとった	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
⑥ エントリーシートを提出した	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
⑦ 企業説明会やセミナーなどに参加した	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2
⑧ 企業で人事面接を受けた	〔 〕年生の〔 〕月頃から	2

Q21 あなたは現在、就職活動をしていますか。それぞれあてはまるものに1つだけ○をつけて下さい。

- | | | |
|----------|---|---|
| 1. している | → | 1. 内定（内々定）をもらったが、まだ就職活動をしている
2. まだ内定（内々定）をもらっていないので、就職活動をしている |
| 2. していない | ↘ | 1. 内定（内々定）をもらったので、就職活動をやめた
2. 内定（内々定）をもらっていないが、就職活動をやめた
3. 始めから就職活動をしていない |

以下のQ22～Q23は少しでも就職活動をした方のみお答えください。他の方は9ページのQ27へお進みください。

Q22 あなたは、自分が行った就職活動にどの程度満足していますか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

- | | | | |
|--------------|--------------|----------------|-----------------|
| 大変
満足している | まあ
満足している | あまり
満足していない | まったく
満足していない |
| 1 | 2 | 3 | 4 |

Q23 あなたの就職活動において、①～⑦にあてはまる企業はそれぞれ何社ずつですか。数を〔 〕に記入して下さい。なければ0を記入して下さい。

① 資料を請求した企業	約〔 〕社	④ 筆記試験を受けた企業	約〔 〕社
② エントリーシートを送った企業	約〔 〕社	⑤ 面接を受けた企業	約〔 〕社
③ 説明会に参加した企業	約〔 〕社	⑥ 内定（内々定）をもらった企業	約〔 〕社

以下のQ24～Q26は内定（内々定）をもらった方にお聞きます。他の方は9ページのQ27へお進みください。

Q24 あなたがはじめに内定（内々定）をもらったのはいつですか。

〔 〕年生の〔 〕月の 1. 上旬 2. 中旬 3. 下旬

学年と月を〔 〕内に記入後、1～3のいずれか1つに○をつけてください

Q25 卒業後就職する内定先は、あなたが入社したいと思っていた企業ですか。最もあてはまるものに1つだけ○をつけてください。

1. 初めから入社したいと思っていた
2. 途中から入社したいと思うようになった
3. まだ入社することを迷っている

Q26 卒業後就職する内定先の企業についてお聞きます。

①本社所在地

1. 〔 〕都・道・府・県 2. 海外

②企業全体の従業員数

1. 29人以下 2. 30～299人 3. 300～999人 4. 1000人以上
5. 官公庁・学校など 6. わからない

③業種（企業の事業内容）

1. 製造業・建設業 2. 商社・卸売 3. 百貨店・小売店・飲食店
4. 金融・保険業 5. 運輸・通信・電気・ガス 6. マスコミ・広告・調査
7. ソフトウェア・情報処理 8. 教育 9. その他のサービス業
10. 公務 11. その他（具体的に_____）

④職種

1. 決まっていない 2. 営業・販売職 3. 事務職 4. 技術職
5. 運輸・通信の職業 6. 保安・サービスの職業 7. 製造の職業 8. 教員・保育士
9. その他の専門職 10. その他（具体的に_____）

⑤コース

1. 総合職（転勤あり） 2. 一般職 3. いわゆるコース別採用はない
4. その他（具体的に_____）

以下のQ27～Q32はすべての方がお答えください。

●最後に、あなたの考え方や日頃の生活などについてお聞きします。

Q27 次のことがらは、あなたにどの程度あてはまりますか。①から⑪のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

	そう だ	どちら かとい えば そう だ	どちら かとい えば そう では ない	そう では ない
① 政治に関心がある	1	2	3	4
② 悩みごとをカウンセラーに相談してみたい	1	2	3	4
③ ほとんどの人は信頼できる	1	2	3	4
④ どんな場面でも自分らしさを貫くことが大切だ	1	2	3	4
⑤ 容姿に自信がある	1	2	3	4
⑥ 誰とでもすぐ仲良くなれる	1	2	3	4
⑦ 表情やしぐさで相手の思っていることがわかる	1	2	3	4
⑧ 人の話の内容が間違いだと思ったときには 自分の考えを述べるようにしている	1	2	3	4
⑨ 気持ちをおさえようとしても、それが顔に表れてしまう ...	1	2	3	4
⑩ まわりの人たちとのあいだでトラブルが起きても、 それを上手に処理できる	1	2	3	4
⑪ 感情を素直にあらわせる	1	2	3	4

Q28 次にあげることは、あなたの考え方や生き方にあてはまりますか。以下のうち、あてはまるものすべてに○をつけてください。

1. 年齢よりも、実績によって給与が決められる方がよい
2. 収入に恵まれなくても自分のやりたい仕事をしたい
3. 学校を卒業したら、できるだけ早く就職して、親から経済的に自立すべきだ
4. フリーターや派遣社員は、長期間続けるべき仕事ではない
5. 自分のやりたい仕事が見つからなければ働かなくてもよい
6. 努力すれば満足できる地位や収入は得られるものだ
7. 私生活を犠牲にしてまで、仕事に打ち込むつもりはない
8. 収入が高くなくても、家から近いところでの仕事がいい
9. 学歴は、本人の実力をかなり反映している
10. 将来に備えて耐えるより、今という時間を大切にしたい
11. 将来について夢を持っている
12. あてはまるものがない

Q29 現在の日本社会の状況について、あなたのお考えに最も近いものに○をつけてください。

- そう思う どちらか
 といえ といえ
 そう思 そう思わ そう
 う ない わない
- ① ある程度の経済的な格差が生じるのはしかたない … 1 …… 2 …… 3 …… 4
- ② 経済的な格差を解消するのは個人の役割だ …… 1 …… 2 …… 3 …… 4
- ③ 経済的な格差を解消するのは国家の役割だ …… 1 …… 2 …… 3 …… 4

Q30 あなたには、悩みや心配ごとがありますか。以下のうち、あてはまるものすべてに○をつけてください。

- | | | |
|----------------|--------------|-------------|
| 1. 勉強や進学のこと | 2. 就職のこと | 3. 仕事のこと |
| 4. 家族のこと | 5. 友だちや仲間のこと | 6. 異性のこと |
| 7. お金のこと | 8. 政治や社会のこと | 9. 性格のこと |
| 10. 健康のこと | 11. 容姿のこと | 12. この中にはない |
| 13. 悩みや心配ごとはない | | |

Q31 あなたは、次のような意見についてそう思いますか、それともそうは思いませんか。①～③のそれぞれについて、あてはまるものに○をつけてください。

- そうだ どちらかと どちらかと そう
 いえ いえ ではない ではない
 そう そう ではない ではない
- ① 「男は外で働き、女は家庭を守るべきだ」 …… 1 …… 2 …… 3 …… 4
- ② 「子どもが小さいときは、子どもの世話をするのは、 … 1 …… 2 …… 3 …… 4
 母親でなければならない」
- ③ 「女性も、自分自身の職業生活を重視した …… 1 …… 2 …… 3 …… 4
 生き方をすべきだ」

Q32 あなたのご両親が最後に卒業された学校は、以下のうち、どれにあてはまりますか。それぞれについて、あてはまる番号を〔 〕内に記入してください。

① 父親〔 〕 ② 母親〔 〕

1. 小学校 3. 高校 5. 短大・高専 7. わからない 9. その他（具体的に：父親	2. 中学校 4. 専門学校・各種学校 6. 大学・大学院 8. いない 母親
---	---

●インタビューに協力してくださる方を募集しています

アンケートでは質問することが難しい大学生活や就職活動などの詳細について、インタビューに協力してくださる方を募集しています。インタビューに協力してもよいという方は、下記にメール・アドレスを記入してください。インタビューのお願い以外で使用することは決してありません。よろしくお願いいたします。

メール・アドレス	
----------	--

●この調査に関して何かご意見・ご感想がございましたら、ご自由にお書きください。

長い間面倒な調査にご協力いただき、ありがとうございました。
記入もれがないかどうか、いま一度読み返していただければ幸いです。

Professional Education and Career-Development Support at Private Universities (1)

—Comparative Analysis of Student Surveys at Four Universities—

Koh IWATA

This article aims to discuss the relationships between professional education and career-development support including career education based on the data of the “Survey on Careers and Employment of University Students” which targeted students at four universities in the Kansai area. Especially, this article focuses on clarifying challenges that face middle-ranking private universities like ours. We are going to report on the analytical findings over several instances, and examine in this article 1) students’ awareness at the time of university entry and their consciousness of university education and college life and 2) their expectations about employment.

The analysis we conducted this time clarified the following points:

- 1) Regarding students’ awareness at the time of university entry and their consciousness of university education and college life, those enrolled at universities that are easy to enter have a tendency to expect to acquire practical knowledge and skills while those enrolled at competitive universities tend to expect to acquire versatile knowledge and skills;
- 2) As for expectations about employment, students enrolled at universities that are easy to enter have more specific ideas and tend to make decisions at an earlier point.

These findings suggest that in order to satisfy the expectations of students, universities that are easy to enter need to make strong efforts in practical professional education. On the other hand, competitive universities can satisfy the expectations of their students by enhancing their highly applicable basic skills while conducting academic professional education. Middle-ranking universities like ours, falling between those two types, are facing extreme difficulty in characterizing their professional education.

〔共同研究：水危機をめぐる多面的アプローチ〕

朽ちる水道インフラ*

——老朽管の更新投資必要額と水道料金——

矢 根 眞 二

要約

本稿の目的は更新時期のピークを迎えている日本の上水道事業の供給構造とその主たる資本ストックである水道管の更新投資必要額を明らかにすることであり、その結果として以下の重要な4課題を導く。第1の論点は、現行の給水体制を維持するには用水供給事業者のダムからの浄水能力維持と給水事業者の地下水保全が不可欠なことである。第2は、給水事業者が今後半世紀にわたって現行の水道管網を維持するには事業者平均で毎年9.2億円の負担が必要であり、それをすべて水道料金に転嫁すれば事業者平均料金が2倍近くに上昇することである。第3に、すでにこれら給水事業者の過半は実際に法定耐用年数を超える経年管を抱えており、その更新のためには現行の4.5倍の料金が必要なことである。第4に、中小零細事業者によるこれらの課題の自力解決の困難さゆえに迅速な規制改革が望まれるものの、その改革を先延ばしにしてきた政治慣行こそがこれらの課題の根源であるという深刻な問題がある。

目次

1 朽ちるインフラ	152
2 上水道の供給構造と水道管・ダム・地下水の役割	154
(2-1) 末端給水事業者の導送配水管更新投資と水道料金	155
(2-2) 用水供給用のダムと給水事業用の地下水	157
(2-3) 浄水場を所有しない給水事業者の取水構造	159
3 経年管の更新投資必要額と水道料金	163
(3-1) 法定耐用年数を超える経年管の更新投資必要額と水道料金	163
(3-2) 老舗事業者の更新投資必要額と水道料金	165
(3-3) 経年管を有する事業者の更新投資必要額と水道料金	167
4 「ゆるやかな震災」の根深い課題	169
参考文献	170
付表 832給水事業者の料金上昇率(%)：都道府県別集計ランキング	171

* 本稿は、桃山学院大学地域連携プロジェクト「水危機をめぐる多面的アプローチ」における研究成果の一部です。ここに記して、桃山学院大学およびプロジェクト・メンバーに感謝します。もちろん、残されている誤謬は筆者個人の責任です。

キーワード：社会インフラ、上水道事業、水道管、更新投資、水道料金

1 朽ちるインフラ

東日本大震災は、未曾有の天災であっただけでなく、有事への適切な対応を欠く点が際立ったため、人災だと指摘する声も少なくない。たとえ「想定外」であったとしても、情報の公開・明確な責任分担・迅速な対策等の実態が、多数の国民には「想定外」の失態にみえたからである。

もっとも復興財源をめぐる議論の混迷は、バブル崩壊以降20年に及ぶ経済停滞と、その間に名目 GDP の2倍以上に膨らんだ政府債務にも帰因する。すなわち、地方自治体も含めた歳入・歳出の根本的な見直しは、たとえ東日本大震災が起こらずとも、すでに解決急務な課題だったのである。いずれにせよ、こうした社会的・経済的危機への対応力の低下は、政治家の資質や政党の体質といった個別主体の劣化への憂慮にとどまらず、政治の根幹たる「統治インフラ」の老朽化とその改革を先送りし続けてきた政治慣行という日本社会の制度的基盤自体への不安を広げている¹⁾。

というのも、統治インフラが朽ちていたからこそ、原発の安全性や電力料金の適切さといった統治インフラを前提とする社会的・経済的な規制制度も朽ちていたとみなせるからである。すでに欧米先進諸国では独立した第三者機関による地域独占企業の規制が常識となっているにもかかわらず、ガラパゴス化した統治インフラはその改革を先送りし続けてきたのである。その結果、今日まで電力価格規制の長年の基本原則として君臨してきた総括原価方式ですら、現実には直近の10年間は政府による審査が「制度上行われていない」と暴露されるやいなや、もはや東京電力に限らず「制度全体の見直しが必要」といった批判のみが急速に広まる始末である²⁾。

こうして国家の根幹たる統治インフラの荒廃が社会的・経済的な規制制度も朽ちさせているとするならば、その監督下にある社会インフラの整備に問題が生じていたとしても驚くべきことではない。たとえば野村総研(2011, p. 30, 37)は、内閣府が試算した2003年度の社会資本ストック額698兆円の33%を占める道路、それぞれ10%・7%・6%を占める治水・下水道・上水道等の社会インフラの急速な老朽化を指摘している³⁾。すなわち、2008年度の社会インフラ総額を700兆円と試算したうえで、2050年までの更新投資総額を500兆円、年間で最大20兆円を要すると見積もっている。その額の大きさもさることながら、更新時期のピークが道路では後半にずれ込むものの、前半に来る上下水道等ではすでに待ったなしの緊迫し

1) たとえば、「統治インフラは戦後半世紀の間に『ガラパゴス』化してしまい、今や歴史的な大改造が不可欠となっている」という野中尚人(「激動期の政治」『日本経済新聞』2011年9月14日)の指摘を参照。

2) 『日本経済新聞』(2011年10月4日)に掲載された東京電力に関する経営・財務調査委員会の報告書によれば、原価の対象としてきた費用範囲も問題視されている。その結果、長期的なエネルギー政策策定の「客観的」な根拠のはずだった単位発電費用自体の大幅な見直しが行われている。

3) 港湾・空港・治山治水・農林漁業等も含む17分野から成る社会資本ストック額である。詳細は、野村総研(2011, p. 25)を参照。

た状況にある点に着目すべきである。すなわち、朽ちる水道インフラの危機は最も喫緊の検討課題なのである。

さらに根本（2011，4章）によれば，今後50年間に公共建築物・道路・橋梁・上水道管・下水道管の5種類の資本ストックの更新に必要な投資額だけで，それぞれ175兆円・29兆円・34兆円・57兆円・42兆円の総計330兆円を超える。ゆえに，耐用年数で除した年当たりの平均更新投資総額はそれぞれ3.5兆円・1.9兆円・0.7兆円・1.1兆円・0.8兆円の合計8.1兆円にのぼる。これは，東日本大震災で当初計画された集中復興期間の10倍の期間にわたって毎年その計画額の2倍以上の資金を捻出しなければ，現状のインフラの維持さえままならないことを意味する⁴⁾。まさに根本（2011，p. 170）が指摘するように，国や自治体が公共投資における更新投資の重要性を認識しようとしなかったために，「ゆるやかな震災」が進行しているのである⁵⁾。

そこで本稿の目的は，更新ピークを最初に迎えると言われる日本の上水道事業について，その老朽化の程度と更新投資の必要性を定量的に検討することにある。その方法的な特徴は，これまで水道事業の経済分析に多用されてきた『地方公営企業年鑑』だけでなく，『水道統計』の同年（2007年）度のデータとも照合することによって，用水・分水を考慮した取水，用水供給事業者と末端給水事業者の浄水，さらに各事業者の配水と給水という日本の上水道事業の構造的特徴を明らかにしつつ，更新投資問題を吟味する点にある⁶⁾。なぜなら，水道のようなネットワーク産業では，用水供給事業者と末端給水事業者，各事業者の取水・浄水・配水のいずれかの事業・過程の一部に支障が起きれば，たとえ他の事業・過程で100%更新できたとしても，十分なサービス提供を完結できないからである。すなわち，最終消費者への給水量は，全資本ストックの更新比率で決まるのではなく，サービス供給過程のボトルネックの存在によって制約されるのである。

とはいえ，水道施設の資産価値の大半は水道管であり，その水道管の9割以上は配水管であるから，上記の根本（2011）による配水管のみの年間更新投資総額1.1兆円は最低限の目安として重要である⁷⁾。さらに重要なのは，この更新の実行が独立採算制を原則とする水道事業者にとって越えがたい高いハードルだという点である。すなわち，対象とする社会イン

4) 近年の公共投資額20兆円のうち1割が更新投資なら必要額は6.1兆円に減少する一方，社会インフラは上記の5種に限られるわけではない。ゆえに根本（2011，p. 76）自身は，計算のしやすいインフラだけを選んだために過小推計であるとみなしている。

5) そもそも石原・菊池（2011，p. 55）も指摘するように，「官庁会計の単式簿記・現金主義会計では，……，その会計年度の収支が合えば良く，再投資のための留保が確保されていない」ことが基本的な問題かもしれない。しかし単式簿記でない地方公営企業でさえ，実際に使った経費のみを重視し，十分な更新必要額を積み立ててきたとはいえないからこそ，規制制度や統治インフラへの不信にまで達する深刻な問題なのである。

6) 中山（2003）は，『地方公営企業年鑑』を用いた水道事業の生産および費用の効率性分析の代表例である。日本の水道の生産フロンティア分析の最新の例としては吉川・他（2012），Yane & Berg（2011，2012）がある。

7) 玉真（2011，p. 9）によれば，施設の資産総額は上水道30兆円・下水道70兆円であり，管路はその7割を占める。

フラや推定額に違いはあっても、野村総研（2011）・根本（2011）・玉真（2011）のいずれの見通しでも、現行の制度・体制の大幅な改革なしには、インフラの崩壊を防げない。この主因は更新投資の計画・調達への有効な規制を欠いてきたためであり、この制度的な欠陥は中央政府・地方自治体の財政状況が厳しい今日では特に改善急務な深刻な問題である。インセンティブ規制の導入や施設マネジメントの改善を断行できるなら、水道事業の効率化や更新負担の軽減も可能になるからである⁸⁾。すなわち、老朽化した管路のみに焦点を合わせた更新負担は、他の施設やそのボトルネック化を考慮しないという意味で評価が過小になる傾向がある一方、既存施設の維持管理や経営手法の効率化が進めば過大評価に陥る可能性もある。特に、事業者ごとの既存施設の維持管理や更新投資の積み立ての実態を明確に把握できない現状では、各事業者にとっての負担の軽重を論じるのは容易ではない。

そこで本稿では、ボトルネック化した場合の重要性を考慮して水道事業の構造的特徴を明らかにしつつ、老朽管の更新負担を産業レベルと各事業者レベルにおける水道料金の値上げという形で定量化する⁹⁾。すなわち、定量化の対象は老朽管に絞り、その老朽管をそのまま更新する費用をすべて水道料金収入で賄う場合を想定する。

まず次節では、用水供給事業者のダムからの浄水能力維持と給水事業者の地下水保全の重要性を明らかにすると同時に、給水事業者の水道管の平均更新負担年額を水道料金のみで賄うには平均料金が現行の2倍近くになることを示す。すなわち、補助金や積立金等を期待できない限り、今後半世紀にわたって現行の2倍の平均料金を課さざるをえない。同時に、特に給水事業者による地下水の保全と、用水供給事業者によるダムと浄水能力の維持も重要かつ必要である。

次に第3節では、法定耐用年数を超える老朽管を更新するための「喫緊」の負担額が、第2節で試算した今後半世紀にわたる「平均」的な年間負担額を上回ることを示す。すなわち、給水事業者の料金は現行の平均3倍、その過半数を占める実際に老朽管を抱える事業者に限れば4.5倍の水準にまで引き上げなければならない。喫緊の必要額が長期平均の負担額を大きく上回る現実とは、老朽化の深刻さと改革の緊急性を示唆している。

最後の第4節は、以上の分析の要約と課題である。平均料金は上昇せざるをえないが、その主因は公営企業だからというよりも、むしろ旧態依然とした規制レジームの改革を先延ばしにしてきた統治インフラの老朽化というより根深い問題に起因している。

2 上水道の供給構造と水道管・ダム・地下水の役割

本節では、最初に根本（2011）による配水管延長距離のみに基づいた年間更新投資総額が

8) 日本の水道事業の非効率の推定については、中山（2003）および吉川・他（2012）、Yane & Berg（2011, 2012）を参照。実際の更新時期に影響を及ぼす管路の腐食過程や維持管理の重要性については、玉真（2011）を参照。

9) 現行は基本料金と従量料金から成る多部料金制度だが、本稿でいう水道料金とは料金収益を有収水量で割った単位当たりの線型料金である。

導水管・送水管も合わせた導送配水管延長距離をベースにすると、約1割多い1.25兆円に増加することを確認する。これを事業料金に全額加算すると、給水事業者の平均水道料金は2倍近くまで上昇する。次に、最終的な給水事業者の取水量の約3割は用水供給事業者に依存する事実をふまえ、自己水源として大半の用水供給事業者はダムによる取水に、大半の給水事業者は地下水に依存している点を明確にする。最後に、給水事業者の約2割弱は浄水場を持たず、その受水量の9割以上が浄水受水である事実から、用水供給事業者のダムからの浄水能力維持と給水事業者の地下水保全の重要性を再確認する。

(2-1) 末端給水事業者の導送配水管更新投資と水道料金

根本(2011, p. 74)による年間更新投資総額1.1兆円は、事業のストックの物理量と更新単価の積をその耐用年数で割るという「個別積み上げ方式」による試算値である。上水道事業の試算ベースは約56.96万kmの配水管延長距離のみであり、その耐用年数は50年、メートル当たりの更新単価は10万円と一律に仮定されている¹⁰⁾。ゆえに更新投資総額は、物理的ストックの配水管延長距離57万kmと、km単価1億円(m単価10万円×1000m)の積である約57兆円となる。このストック評価額をその耐用年数50年で割った平均値が、年間更新投資総額1.1兆円である。すなわち、現在の配水管網を維持するためだけに、毎年平均1.1兆円の更新負担が今後半世紀にわたって必要だというわけである。

もちろん、すでに近年の水道需要量は停滞期に入っており、今後は人口と共に減少傾向がより明確になると予想される。ところが一方では、施設の耐震化や浄水設備の高度化といった諸要請も高まることから、この推定額の多寡を論じることは容易ではない。しかし、水道管は上水道事業の主要な資本ストックであり、配水支管も含めた配水管距離が水道管延長距離の9割以上を占めることを想起すれば、議論の出発点として十分妥当な試算であるといえよう。

しかし、配水管だけが水道の唯一の資本ストックでないことも明白である。浄水場や配水池やポンプ、さらに水源から浄水場までの導水管や配水場に至る送水管も必要である。事実、『地方公営企業年鑑』には導水管および送水管も合わせた導送配水管総延長距離が掲載されており、2007年度の1410事業者の総計は62.4045万kmである¹¹⁾。これは上記の根本による配水管距離56.96万kmよりも9.5%長いので、仮に導送水管にも同じ単価と耐用年数を仮定できるならば、年間更新投資総額も約1兆2481億円に増加する。すなわち、この年間総額を事業者数で割った1事業者当たりの集計平均額は8億8517万円に達する。

毎年9億円近い更新投資を半世紀にわたって維持することは、全水道事業者の雇用者数の中央値(平均値)が11人(37人)にすぎず、その大半は中小零細事業者であることを想起す

10) 導送水管や機器プラント類は対象外であるが、浄水場等の建物は建物ストックの物理量という別のカテゴリーによって考慮されている。根本(2011, p. 81)を参照。

11) 活動中の1416事業者から取水量や職員数が正でない6事業者を除いたサンプルであり、1323の末端給水事業者と67の用水供給事業者だけでなく、20の簡易水道事業者も含まれている。

れば、極めて実行の難しい高いハードルである。事実、総利益・総費用の中央値（平均値）は0.4（1.9）億円・6.1（20.6）億円にすぎない。財務的には、負債比率の平均値は0.37で、負債は自己資本を下回っているものの、その絶対額の中央値（平均値）は7.5（27.9）億円に達している¹²⁾。

さらに、たとえば雇用者数の平均値が中央値を大きく上回っていることから分かるように、きわめて散度が高く右に長いテイルを持つ分布になるため、これらの代表値だけで議論するには注意が必要である¹³⁾。事実、末端給水事業者・用水供給事業者・簡易水道事業者の雇用者数の平均値を比べてみると、それぞれ37人・64人・4人と格差の大きいことが分かる。これら各事業グループの平均値を上記の導送配水管総延長距離の全事業者平均値443kmと比較すると、それぞれ461・171・122kmとなる。すなわち、全事業者の94%を占める末端給水事業者が平均9.2億円を毎年投資できるかどうかことが最重要な問題であることが分かる。これら末端給水事業者は1日1人当たり354ℓ（有収水量では319ℓ）を1.2億人に給水しているが、その総利益・総費用の中央値（平均値）は0.3（1.7）億円・5.9（18.8）億円にすぎない。すなわち、平均値でみても、毎年の更新投資に総利益の5倍以上を、あるいは総費用の半分近くを当てる必要がある。結局、更新投資年額では上記の産業平均を上回るのに、毎年の利益や費用の規模ではそれを下回るので、末端給水事業グループの更新問題は平均的にはさらに深刻といえる。

この更新負担の重さは、産業全体の給水収益を有収水量で除した産業全体の水道料金の集計平均値からも確認できる。産業全体の1m³あたりの水道料金は、用水供給事業者では91円と安価なのに、簡易水道事業者を含む給水事業者では173円に達するため、全事業者全体では153円である。ここに上記の水道管の更新必要年額を上乗せすると、それぞれ96円・261円・219円に上昇する。すなわち、更新負担を料金値上げのみで賄うとすれば、用水供給事業者は5%ですむものの、消費者に直接給水する事業者では50%、それゆえ卸売と小売を含めた産業全体では44%の引き上げが必要になる。

しかし、これらの数値は産業全体の集計値からの試算であり、事業者レベルの料金の平均値ではない。集計平均値と事業者平均値の区別は、既述したように事業規模や効率性の散度の大きな日本の上水道事業においては特に重要である。相対的に非効率な小規模事業者が多数であれば、料金の事業者平均値はその産業平均値を上回ると予測されるからである¹⁴⁾。

事実、全事業者の水道料金の中央値（平均値）は169（175）円と産業集計平均値より高く、その最大値559円は最小値22円の25倍である。さらに、簡易水道と末端給水事業を合わせた

12) 負債比率とは、総資産に占める負債と借入資本金の和である。石原・菊池（2011, p. 125）を参照。

13) 雇用者数の最小値は1，最大値は4295であり，標準偏差は158に達する。きわめて高い歪度や尖度は雇用者数に限られたことなく，日本の水道事業データ全般の基本的な特徴である。Yane and Berg（2011）および吉川・他（2012）を参照。

14) 吉川・他（2012）によれば，日本の上水道事業の生産の技術効率性は事業規模が大きくなるにつれ上昇する傾向がある。

給水事業者・用水供給事業者の中央値（平均値）は174（178）円・101（106）円である。これら各事業者の料金に更新負担額を加えた水道料金の中央値（平均値）は、それぞれ308（332）円・314（343）円・111（117）円に上昇する。ゆえに、全事業・給水事業・用水供給事業者の平均料金の上昇率は90%・93%・4%となり、それぞれの料金上昇率の事業者平均値を計算しても89%・93%・12%だから、全事業および給水事業者の料金上昇率には大差がない。すなわち、消費者に直結する給水事業者の料金は、事業者平均では2倍近くの水準になる。しかも、その上昇率は事業者間で1%から952%までという大きな格差が存在することから、個別事業者が直面する課題は多様である。

結局、末端給水事業者の平均更新投資年額は、根本（2011）の試算の全事業者平均値である8.1億円より1億円以上多い9.2億円に達する。この数値は末端給水事業者の平均値とはいえ、これら1323事業者の給水開始時から数えた事業年齢の中央値（平均値）が48（50）年という更新ピーク期に達しつつある状況下では、多くの末端給水事業者にとって非常に高いハードルであり、料金に転嫁すれば事業者平均でも2倍近い水準になってしまう。ちなみに減価償却の進行度の指標とされる有形固定資産減価償却累計率をみても、末端給水事業の中央値（平均値）は0.34（0.33）であり、用水供給事業者や簡易水道事業者に比べて高く、施設の老朽化が進んでいる¹⁵⁾。

しかも、この更新投資額の大半を占める膨大な配水管のネットワークが装置産業としての水道事業の特性を象徴している一方で、導送水管や用水供給に支障が生じればサービスを完結できないというのもネットワーク産業の特徴である。すなわち、配水管以外の導送水管や浄水場・配水池も必要不可欠な施設であり、いずれの更新投資を怠ってもサービス提供のボトルネックと化してしまうのである。極端な例をあげれば、末端給水事業者の配水管の減価償却が100%引き当てられており更新投資の平均値が高かったとしても、導送水管はもとより、取水や浄水に支障があれば十分なサービスを提供できない。そこで次項では、取水から配水に至る水道事業の特徴を検討することにより、日本の水道供給に特に重要な施設を明確にしよう。

（2-2）用水供給用のダムと給水事業用の地下水

ボトルネックの観点からいえば、顧客に給水する末端給水事業者のすべてが自ら所有する水源から取水・浄水しているわけではない。上記の1410事業者の47%（667事業者）が他事業者からの受水能力を保持している。

表1-A・Bは、簡易水道事業者を含む給水事業者と彼らに用水を供給する事業者に区分したうえで、それぞれの取水量や配水量を要約したものである。ただし、『地方公営企業年

15) 有形固定資産減価償却累計率は、有形固定資産の簿価と減価償却累計額の和に占める減価償却累計額の比率であるが、そのままでは補助金等の「みなし償却」対象財源がある場合には過少になる。石原・菊池（2011, p. 60,126）を参照。

表1-A 1343給水事業者の1日当たりの取水量・配水量 (m³)

	事業平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値	産業集計値
取水量	33,014	11,148	147,393	221	4,507,800	44,338,311
受水量	9,558	0	36,377	0	715,678	12,836,792
自水量	23,456	7,110	137,952	0	4,507,800	31,501,519
ダム	7,315	0	94,076	0	3,243,137	9,824,170
非ダム	7,239	0	48,876	0	1,332,447	9,721,367
地下水	8,902	3,953	20,323	0	521,458	11,955,982
配水量	31,729	10,597	142,856	209	4,390,200	42,611,488
有収水量	28,525	9,026	134,330	132	4,179,738	38,308,840

出所：『地方公営企業年鑑』：平成19年度版より作成

表1-B 67用水供給事業者の1日当たりの取水量・配水量 (m³)

	事業平均値	中央値	標準偏差	最小値	最大値	産業集計値
取水量	196,491	67,822	365,397	6,509	1,829,734	13,164,917
受水量	199	0	1,632	0	13,356	13,356
自水量	196,292	67,822	365,500	3,161	1,829,734	13,151,561
ダム	168,754	51,712	361,429	0	1,829,734	11,306,524
非ダム	23,411	0	60,473	0	294,790	1,568,547
地下水	4,127	0	12,257	0	73,947	276,489
配水量	191,362	61,322	362,317	6,509	1,819,312	12,821,253
有収水量	191,403	62,262	361,978	6,224	1,814,003	12,824,021

出所：『地方公営企業年鑑』：平成19年度版より作成

鑑』には取水能力の内訳はあっても取水量自体の構成比は記載されていないので、各取水量はその取水能力に比例すると仮定して試算した数値である。

さらに表2-A・Bは、各事業者の取水比や有収比の事業者平均値と、表1の取水量等の産業集計値から直接求めた産業平均値を要約したものである。ただし表1-Bでは、用水供給事業者の有収水量が配水量を上回っているため、その比率である表2-Bの有収比が100%を超えてしまっている点には注意が必要である。

まず、表1-Aの給水事業者の受水量は1284万 m³ で、取水量全体の3割に相当し、表1-Bの用水供給事業者の配水量ないし有収水量1282万 m³ にはほぼ等しい。また、用水供給事業者の受水はごくわずかである。すなわち、給水事業者の最大の取水源は用水供給事業者からの受水なのである。換言すれば、給水事業者の更新投資が十分でも、用水供給事業者がそうでなければ、最大3割近くの給水量に支障が生じる可能性がある。

表2-Aは、末端給水事業者の受水以外の取水量がダム・非ダム・地下水にほぼ均等に依存するものの、事業数でみれば地下水に依存する小規模事業者が圧倒的に多いことを示唆している。また、給水事業者の配水量に占める有収水量の比率は産業平均では90%だが、事業

表 2-A 1343給水事業者の取水・配水の比率（％）

	事業平均	最小値	25%	50%	75%	最大値	産業平均
自水比	72.03	0	44.26	100	100	100	71.05
ダム比	8.61	0	0	0	0	100	31.19
非ダム比	21.01	0	0	0	34.55	100	30.86
地下水比	62.19	0	10.49	89.02	100	100	37.95
有収比	86.05	48.97	81.56	87.19	91.57	100	89.90

出所：『地方公営企業年鑑』：平成19年度版より作成

表 2-B 67用水事業者の取水・配水の比率（％）

	事業平均	最小値	25%	50%	75%	最大値	産業平均
自水比	98.79	19.14	100	100	100	100	99.90
ダム比	79.57	0	73.44	100	100	100	85.97
非ダム比	12.95	0	0	0	0	100	11.93
地下水比	7.48	0	0	0	0	100	2.10
有収比	100.15	95.62	99.3	99.94	100	121.99	100.02

出所：『地方公営企業年鑑』：平成19年度版より作成

者平均では86％であり、小規模事業者の中にはかなり効率の悪い事業者が存在することも明らかである。

表 2-B からは、給水事業者とは対照的に、用水供給事業者の取水におけるダム依存率が事業者平均でも産業平均でも約 8 割と非常に高いことを示している。また、配水量に占める有収水量の比率もきわめて高い。

したがって、給水事業者の取水の約 3 割を占める受水は最大の取水源であり、その用水供給源の約 8 割はダムによる取水に依存しているため、用水供給事業者が有するダム能力の維持は水道供給の継続にとって最も重要な要素の 1 つである。ただし、用水供給の事業年齢の中央値（平均値）は 27（28）年とまだ若く、有形固定資産減価償却累計率も 0.27（0.28）であるから、必要額の大きさを別にすれば、平均的には末端給水事業者ほど緊迫した問題ではないかもしれない。また、給水事業者の自己水源としては、ダム・非ダム・地下水で取水量は等分されているものの、事業者数でいえば地下水の保全が最も重要である。

（2-3）浄水場を所有しない給水事業者の取水構造

前項では取水構造の特徴を明らかにしたが、浄水に関する情報は『地方公営企業年鑑』では浄水場数等に限られている。驚くべきことに、239もの事業者が浄水場を所有していない。浄水場を所有しない用水供給事業者はダムから取水し原水を供給する 1 事業だけなので、給水事業者の約 18％が浄水場を所有していないことになる。

それでは、これら 238 給水事業者の取水構造はどうなっているのだろうか。まず、115事業

者（48％）は100％地下水に依存していることから、浄水場の必要のない良質な水源を有していると推測できる。次に、98事業者（41％）は100％受水に依存していることから、用水供給事業者の浄水能力に依存していると考えられる。残る約1割の25事業者は、地下水比率の平均値が8割近く、受水比率も6割近いことから、両者の併用・混合だとみなしうる。

これらの事実は、良質な井戸水等の活用によって浄水場を不要とする事業者が存在する一方で、用水供給事業者による浄水なしには給水できない事業者も存在するという地域的・環境的な多様性を反映している。この浄水場を持たない給水事業者の実態は、前項の給水事業における地下水と用水供給におけるダムからの浄水の重要性をいっそう際立たせる根拠ともみなしうる。

こうした推測の確度を上げるためにも、異なる取水や浄水の情報を有する『水道統計』のデータを吟味してみることは有益である。表3は、同じ2007年度を対象にした『水道統計』から取水や配水データを把握できる1566事業者を抽出し、1482の給水事業者と84の用水供給事業者に区分したものである。給水事業者による給水人口は1億1652万人だから、ほぼ前項の『地方公営企業年鑑』のサンプルと同様、日本国民の大半をカバーしている。同じく表4は、表3に関連する各事業者の主要な比率と産業全体の合計値から直接集計した平均値を要約したものである。

まず、これらの表から、前項で取水能力を基礎に導いた推論が、実際に『水道統計』の取

表3-A 1482給水事業者の年間取水量・配水給水量（1000m³）

	事業平均値	中央値	最小値	最大値	産業集計値
取水量	10,651	3,227	96	1,649,871	15,784,274
原水受水	95	0	0	80,255	140,590
浄水受水	3,214	0	0	242,826	4,763,019
自水量	7,342	2,069	0	1,569,616	10,880,665
ダム	2,346	0	0	1,171,415	3,476,514
非ダム	2,277	0	0	487,676	3,375,172
地下水	2,523	902	0	137,560	3,738,882
その他	196	0	0	18,912	290,097
浄水量	7,278	1,981	0	1,606,804	10,785,446
高度浄水	1,712	0	0	601,791	2,537,778
(総)配水量	10,237	3,090	96	1,606,804	15,171,820
給水量	10,190	3,074	96	1,601,599	15,102,216
有効量	9,457	2,677	86	1,544,465	14,015,377
有収量	9,180	2,625	76	1,524,579	13,604,597
分水量	47	0	0	7,348	69,604
有効量	47	0	0	7,348	69,241
有収量	47	0	0	7,348	69,204

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

表3-B 84用水事業者の年間取水量・配水量(1000m³)

	事業平均値	中央値	最小値	最大値	産業集計値
取水量	56,994	20,401	1,865	669,682	4,787,461
原水受水	82	0	0	5,380	6,849
浄水受水	56	0	0	4,687	4,687
自水量	56,856	19,667	0	669,682	4,775,925
ダム	46,456	14,297	0	669,682	3,902,285
非ダム	9,183	0	0	572,294	771,354
地下水	763	0	0	26,900	64,105
その他	455	0	0	28,795	38,181
浄水量	55,428	19,677	0	669,682	4,655,914
高度浄水	18,416	0	0	566,728	1,546,951
用(配)水量	55,266	19,427	1,865	665,868	4,642,348
有効量	55,110	19,427	1,865	665,868	4,629,233
有収量	55,042	19,427	1,865	663,925	4,623,569

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

水量データに基づいても妥当することを確認できる。すなわち、表4-Aからは給水事業者の受水率がほぼ3割前後であること、表3-Aからは用水供給事業者の配水(用水)量46億m³(および分水量7000万m³)を給水事業者が受水していることを確認できる。さらに表4-Aは、給水事業者全体のダム・非ダム・地下水からの取水量がほぼ等分されていることを示している。ゆえに、中山(2003)以降の効率性フロンティア分析で多用されてきた『地方公営企業年鑑』に基づく水源別の取水能力比率は、取水量比率の代理変数として一定の確度を有するといえる。

さらに、表3-Aから受水の97%以上は浄水受水だから、浄水場を持たない給水事業者の約半数が100%受水でも給水可能な理由も明らかになる。換言すれば、原水受水は非常に稀なのである。また表4-Aは、受水量に占める分水量の比率がたかだか1%余りにすぎないことを示している。

表4-Bからは用水供給事業者が取水の8割以上をダムに依存していること、表4-Aからは個々の給水事業者からみれば地下水が最も重要な取水源であることも確認できる。給水事業者の自己水源に占める地下水からの取水量の比率は、産業全体の水量の比率としては34%だが、各事業者の比率の平均値では56%に上昇する。これらの事実からも、前項の用水供給事業におけるダムと給水事業における地下水の重要性を再確認できる。

表4から高度浄水設備の普及度をみると、給水事業者の中には100%高度浄水している事業者があるものの、平均すればダムへの依存が高い用水供給事業者の方が地下水に依存する事業者の多い給水事業者よりも高いことが分かる。それでも高度浄水比率はせいぜい3分の1程度であり、ダムから取水した原水の半分以下でしかない。なお、表3-Bで用水供給者

表4-A 1482給水事業者の年間取水量・配水量の比率(%)

	事業平均値	最小値	25%	中央値	75%	最大値	産業平均値
自水比	71.87	0	44.87	100	100	100	68.93
ダム比	8.31	0	0	0	0	100	31.95
非ダム比	20.85	0	0	0	31.01	100	31.02
地下水比	55.71	0	0	69.67	100	100	34.36
高度浄水比	10.73	0	0	0	0	100	23.53
給水有収比	85.83	28.57	81.52	87.07	91.75	100	90.08
分水有収比	98.78	59.38	100	100	100	100	99.43

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

表4-B 84用水事業者の年間取水量・配水量の比率(%)

	事業平均値	最小値	25%	中央値	75%	最大値	産業平均値
自水比	97.8	0	100	100	100	100	99.76
ダム比	82.35	0	95.23	100	100	100	81.71
非ダム比	10.23	0	0	0	0	100	16.15
地下水比	4.93	0	0	0	0	100	1.34
高度浄水比	25.79	0	0	0	53.75	102.8	33.23
有収比	99.58	97.41	99.4	99.97	100	100	99.60

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

の自水量に占める浄水量の比率がやや低い(97%)のは、上述したように原水供給事業者が存在するためである。

給水・分水・用水に対する有収水量の比率である有収比をみると、給水事業者の比率は用水(および分水)事業者のそれに比べて低いことも確認できる。表3-Aは、その理由がたんに前項で明らかにした無収の給水が相対的に大きいからだけでなく、無効な給水量も少なくないからであることを示している。その主たる理由は、個別事業の平均値が集計値の平均値よりも低いことから推測できるように、小規模事業者の非効率性にある。

ゆえに、給水事業者の約2割弱が浄水場を持たないという事実は、その半数が100%地下水に依存することから、前項の給水事業者の地下水保全の重要性をいっそう高めるものである。同時に、残る大半の浄水場を持たない給水事業者が浄水受水に依存していることから、用水供給事業者の浄水能力の維持がきわめて重要なことも確認できる。すなわち、上水道サービスの現状維持にはたんに巨額の配水管の更新投資だけでなく、導送水管はもとより、用水供給事業者のダムからの浄水能力維持と給水事業者の地下水保全がとりわけ重要なのである。

表5-A 法定耐用年数40年を超える経年管および新管等の延長距離(m)と比率(%)

	1566全事業者		1482給水事業者		84用水供給事業者	
	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率
導送配水管総延長	598,725,226		587,887,235		10,837,991	
うち配水管延長	559,178,635	93.39%	559,178,635	95.12%	0	0.00%
40年超の管路	37,108,817	6.20%	36,750,309	6.25%	358,508	3.31%
20年超の管路	253,376,721	42.32%	247,665,113	42.13%	5,711,608	52.70%
耐震化管路	48,600,207	8.12%	45,407,545	7.72%	3,192,662	29.46%
新管延長	4,347,132	0.73%	4,253,457	0.72%	93,675	0.86%
布設替延長	5,670,443	0.95%	5,657,448	0.96%	12,995	0.12%
撤去管延長	5,378,412	0.90%	5,362,094	0.91%	16,318	0.15%

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

3 経年管の更新投資必要額と水道料金

前節では、水道管の年間更新投資総額のみで1.25兆円に達するだけでなく、現行の水道供給サービスの維持には特に用水供給事業者のダムからの浄水能力と給水事業者の地下水の保全が欠かせないことを明らかにした。『水道統計』には、ダムや地下水の保全状態を知る直接の情報はないが、法定耐用年数を超える経年管の距離は記載されている。そこで本節では、前節の総延長距離を耐用年数で割った「平均」的な更新投資年額ではなく、法定耐用年数を超えた経年管から計算した「喫緊」に必要な更新投資に着目する。最初に経年管の総延長距離に基づく事業者平均値を試算したうえで、次に事業年齢および実際に経年管を抱える事業者に限定した試算を行う。これらの負担額をすべて水道料金で賄うと、全給水事業者の平均料金は3倍に、その過半数を占める経年管を抱える給水事業者に限れば4.5倍になることを示す。

(3-1) 法定耐用年数を超える経年管の更新投資必要額と水道料金

(2-1)で試算した末端給水事業者平均の更新投資年額9.2億円は、現在の水道管を維持するのに今後半世紀にわたって毎年必要となる「平均」値の見積額であり、必ずしも直近数年内に不可避な切迫性を示しているとは限らない。そこで、『水道統計』に記載されている法定耐用年数40年を超える経年管延長距離やその比率を要約したものが表5-Aである¹⁶⁾。総延長距離は59.87万kmで、(2-1)で用いた『地方公営企業年鑑』の数値62.45万kmより若干短いが、その大半(98%以上)が給水事業者によって所有されている点は同様である。

16)『水道統計』の「水道統計の項目から導き出せるPI(業務指標)」に従い、溶接継手を有するダグ・タイル・銅管、高密度・熱融着継手を有するポリエチレン管、ステンレス管の総計を耐震管と定義している。

玉真 (2011, p. 85) も指摘しているように法定耐用年数が実際の耐用年数と一致するとは限らないが、法定耐用年数40年を超える経年管の比率がすでに6%を超えている点は注目に値する。なぜなら、この3.71万kmの更新投資必要額は、前節と同じkm単価1億円を仮定すれば3.71兆円にのぼり、前節で試算した年間更新投資総額1.25兆円の2.97倍に達するからである。すなわち、法定耐用年数を超えた経年管の更新は耐用年数で単純平均した水道管の更新額より約3倍も多いという事実から、耐用年数に達しても水道管を更新できない事業者が少なからず存在する可能性が浮かび上がるのである。

事実、この経年管更新総額の事業者当たりの集計平均額は約24億円、それを給水と用水供給事業者に分けるとそれぞれ約25億円と4億円にのぼる。また、導送配水管の経年管比率を個別にみると、導水管1万418kmの約14%、送水管2万91229kmの約7%、配水管55万9179kmの約6%が法定耐用年数を超えている。さらに、配水管の経年管比率の内訳は、全長の17%を占める配水本管9万4708kmが約7%、残る83%を占める配水支管46万4471kmが約6%である。ゆえに、水道管の大半を占める配水支管よりも、比重の低い導水管の更新が遅れていることが分かる。これは、資本ストックとしては比重の低い導水管が水道供給のボトルネックになる危険性と同時に、配水管の更新が遅れている場合に比べれば少額の費用で済む可能性も示唆している。

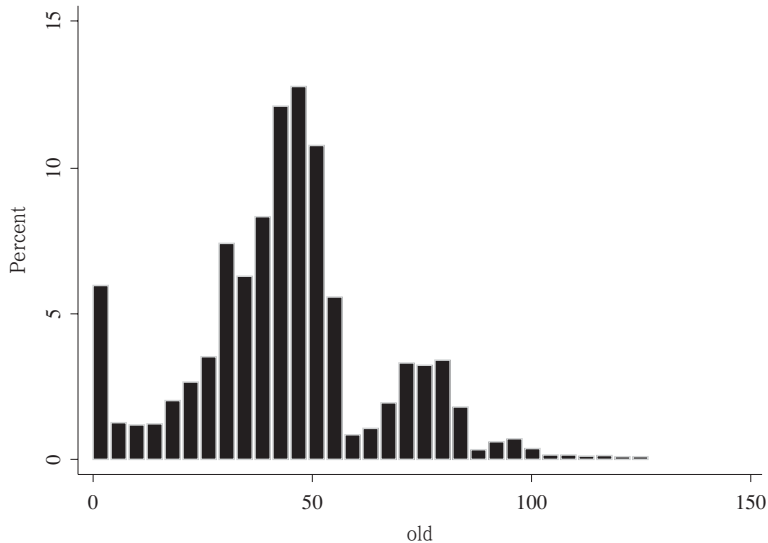
この老朽管の置換という喫緊の負担額の方が(2-1)で試算した平均的な更新年額よりも大きい事実は、(2-1)と同じ手続きで求めた水道料金とその上昇率をみればさらに明白になる。全事業者の水道料金の中央値(平均値)は172(181)円と『地方公営企業』のサンプルよりわずかに高いだけだが、その最大値2013円は最小値22円の92倍と格差は拡大している。これに法定耐用年数を超えた水道管の更新費用を上乗せした料金の中央値(平均値)は248(514)円に上昇し、その最大値10620円も最小値50円の212倍にまで拡大する。すなわち、料金上昇率の平均値が192%と高いだけでなく、上昇率の幅にも0%から5400%という大きな格差がある。これは、事業年齢が若く更新の必要のない事業者が存在する一方、老舗事業者の中には法定耐用年数を超えた老朽管の比率の高い事業者が存在するからである。

さらに、給水事業者と用水供給事業者に分けると、それぞれの水道料金の平均値185円・109円は更新負担によって537円・115円にまで上昇し、その事業者平均上昇率は202%・13%である。給水事業者の平均料金が3倍近くになってしまうのは、その事業年齢の平均値45年が用水供給事業者の25年よりずっと古いためである。

もっともクロスセクション・データからだけでは、この経年管比率が上昇しているかどうかを確かめる術もない。また、実際には40年以上の耐用を前提にしているために、十分に計画的に更新できる可能性もないわけではない。

しかし、老朽管のスムーズな更新をなしうると期待するには、新管延長距離や撤去管および布設替延長距離の比率がすべて1%を下回っており、あまりに僅少すぎる。また、1995年の阪神大震災を契機に重視されてきたと言われる耐震化管路の比率も未だに8%余りに過ぎ

図1 水道事業者の事業年齢



出所：『水道統計』平成19年度版より作成

ないという事実は、布設替や新設管の低比率と合わせて考えれば、新規投資がさほど進んでいないことを伺わせる。さらに、経年管や撤去管の延長距離等は、記載のない場合も少なくなく、その場合にはゼロとして集計せざるをえないが、こうしたデータの信頼性自体にも疑問が残る。なぜなら、精査によって増加するのは、新設管よりも経年管の場合の方がはるかに多いと思われるからである。

最後に、給水事業者と用水供給事業者との間で法定耐用年数を超える経年管比率を比較すると、用水供給事業者の方が低いので、前節で指摘したような用水供給のボトルネックの不安は小さいようにみえる。都道府県を事業主体とする比較的規模の大きな用水供給事業者なら、更新投資も計画的になされていると期待できるかもしれない。しかし20年を超える経年管の比率は、むしろ用水供給事業者の方が高い。こうした相違の説明には、次項で示すように、事業者の給水開始時からの事業年齢の吟味が不可欠である。

(3-2) 老舗事業者の更新投資必要額と水道料金

法定耐用年数40年を超える経年管は、少なくとも事業を開始してから40年近く経ない限りは発生しないはずである。ゆえに、前項の経年管の比率の分析には、事業開始からの事業年齢を考慮する必要がある。

図1は、全1559事業者の事業年齢 (old) のヒストグラムである¹⁷⁾。平均年齢は44.8年で、前節の『地方公営企業年鑑』のサンプルより若干若いものの、50年前後に10%を超える高い

17) 表3-1の1566事業者のうち、給水開始時期が明確かつ2007年度以前の1559事業者が以下の分析対象である。ゆえに、表6の経年管延長距離は表5Aの距離より若干短くなっている。

表5-B 事業者年齢45年以上の経年管および新管等の延長距離(m)と比率(%)

	799全事業者		792給水事業者		7用水供給事業者	
	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率
導送配水管総延長	428,865,284		427,788,525		1,076,759	
うち配水管延長	408,311,430	95.21%	408,311,430	95.45%	0	0.00%
40年超の管路	30,005,213	7.00%	29,670,903	6.94%	334,310	31.05%
20年超の管路	190,811,788	44.49%	189,986,763	44.41%	825,025	76.62%
耐震化管路	38,783,784	9.04%	38,423,979	8.98%	359,805	33.42%
新管延長	2,964,187	0.69%	2,962,987	0.69%	1,200	0.11%
布設替延長	4,119,966	0.96%	4,114,249	0.96%	5,717	0.53%
撤去管延長	3,950,742	0.92%	3,945,884	0.92%	4,858	0.45%

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

シェアが集中しているように、まさに更新時期のピークにある点では同様である。また前述したように、その大部分を占める給水事業者の平均年齢も45年と高いのに、用水供給事業者のそれは25年とずっと若い点も同じである。ゆえに、前項の用水供給事業の老朽管比率の低さは、経営主体や規模の大きさが原因というより、平均的な歴史の浅さに起因するとみなすべきである。

そこで「老舗事業者」だけを、つまり事業年齢が45年以上の799事業者だけを取り出したのが表5-Bである。法定耐用年数40年を超える経年管比率は7%に若干上昇するだけだが、給水事業者に比べて用水供給事業者の経年管比率31%はきわめて高い点に注目すべきである。しかも、これらの用水供給事業者は、20年を超える経年管比率も非常に高いうえに、布設替や撤去管延長比率はきわめて低い。

さらに、表5-A・Bを比べると、事業者数の半分を占めるにすぎない事業年齢45年以上の799事業者は、導送配水管延長距離では72%、40年を超える経年管では81%を占める。特に用水供給事業では、8%余りにすぎない7事業者が40年を超える経年管の93%を所有している。

したがって、事業年齢45年以上の老舗事業者は、相対的に規模が大きだけでなく、法定耐用年数を超える経年管を集中して抱えている。特に、平均年齢の若い用水供給事業ではその傾向が顕著である。ゆえに、老舗事業者の更新投資必要額は前項試算の各事業者当たり平均額25億円・4億円を大きく上回る。すなわち、792給水事業者が法定耐用年数を超える経年管2万9671kmを更新するだけで事業者当たり37億円、7用水供給事業者が334kmを更新するには48億円を要することになる。

これら老舗事業者のみの更新負担による料金上昇を試算すると、全799事業・792給水事業・7用水供給事業の水道料金の事業者平均値182円・183円・59円はそれぞれ584円・588円・124円に上昇する。上昇率の事業者平均値はそれぞれ233%・234%・157%である。前項の全事業年齢の料金や上昇率より高まるのは当然であるにせよ、老舗の用水供給事業者は現行の

2.5倍余りの料金水準にまで値上げが必要になる点には注目すべきである。特に、大量の老朽管を抱えているにもかかわらず、老舗用水供給事業者の平均料金が全用水供給事業者のそれを下回っている点は、価格設定において更新負担が考慮されていない可能性を示唆している。

ゆえに、規模の大きな老舗事業者といえども、老朽施設の更新は不十分かつ容易ではない。事実、これらの用水供給事業者の総利益・総費用の中央値（平均値）は0.9（7.4）億円・13.5（107）億円だから、更新投資必要額48億円は平均総利益の6倍以上、あるいは総費用の半分近くに相当し、これは（2-1）で試算した末端給水事業者の平均的な更新投資のハードルと同程度の高さである。

さらに、給水事業者に関しては、総利益・総費用の中央値（平均値）が0.5（2.5）億円・7.4（25.5）億円だから、更新投資必要額37億円は平均総利益の約15倍、あるいは総費用を45%も上回ってしまう。これらの試算は、十分な補助金や自己資金の積み立てが期待できない限り、約半数の給水事業者と1割弱の用水供給事業者はそれぞれ現行の3倍余りと2.5倍の水準への料金値上げを迫られることを示唆する。

（3-3）経年管を有する事業者の更新投資必要額と水道料金

前項では給水開始から45年以上になる老舗事業者の喫緊の更新投資必要額を試算したが、本項では実際に法定耐用年数40年を超える経年管を有する事業者の更新投資必要額を試算する。表6は、導水管、送水管、配水本管、配水支管およびそれらの合計である導送配水管に老朽管を抱える事業者について、それぞれの経年管比率を要約したものである。

まず、いずれかの水道管が老朽化している833事業者のうち、その大半は給水事業者である。これは用水供給事業者の平均年齢が若いためである。給水事業者では配水支管の、用水供給事業者では送水管の老朽管距離が目立つのも、それぞれの事業におけるウェイトが高いからである。ただし老朽管の比率では、給水事業では導水管が、用水供給事業では送水管が高くなっている。

さらに、用水供給事業者の経年管比率が給水事業者のそれよりも高いのも表5-Bと同様である。ただし、用水供給事業者数が増え、導送配水管総延長距離が2倍以上も増加したため、その経年管比率自体は低下している。

注目すべきは、これまでと同じ仮定を適用するなら、全833事業者の経年管の更新に総額3.7兆円を要することである。これは（2-1）で試算した年間更新投資必要総額の3倍以上の金額である。そのうえ事業者数は少ないので、事業者当たりでは44.5億円に達し、5倍の負担金額になる。

これを事業者別にみれば、給水事業者は44.7億円、用水供給事業者は32.6億円となる。すなわち、給水事業者は前項の老舗事業者の平均更新投資額37億円をも上回り、用水供給事業者は事業者数の増加によって7割弱に減少する。しかし、いずれにせよ、更新負担が重いこ

表6 法定耐用年数40年を超える導送配水管を有する事業者の経年管距離(m)比率(%)

導送配水管	833全事業者		822給水事業者		11用水供給事業者	
	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率	延長距離	総延長 との比率
導送配水管総延長	466,955,172		464,292,869		2,662,303	
40年超の管路	37,081,258	7.94%	36,722,750	7.91%	358,508	13.47%
導水管	414全事業者		404給水事業者		7 用水供給事業者	
導水管総延長	5,531,501	25.91%	5,121,543	27.40%	4,099,958	7.19%
40年超の導水管	1,432,997		1,403,507		29,490	
送水管	412全事業者		401給水事業者		11用水供給事業者	
送水管総延長	12,856,397	16.45%	10,701,043	16.69%	2,155,354	15.27%
40年超の送水管	2,114,920		1,432,997		329,018	
配水本管	429全事業者		429給水事業者		0 用水供給事業者	
配水本管総延長	60,319,361	10.75%	60,319,361	10.75%		
40年超の配水本管	6,485,686		6,485,686			
配水支管	664全事業者		664給水事業者		0 用水供給事業者	
配水支管総延長	354,556,643	7.63%	354,556,643	7.63%		
40年超の配水支管	27,047,655		27,047,655			

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

とには変わりはなく、むしろ給水事業者の取水量の3割を供給する用水事業者の1割以上の更新負担が重いという事実の方が深刻かもしれない。

事実、老朽管を抱える全833事業・822給水事業・11用水供給事業の水道料金の平均値179円・180円・69円はそれぞれ802円・812円・112円に上昇する。上昇率の事業者平均値はそれぞれ358%・361%・102%である。すなわち、過半数の給水事業者の平均料金は現行の4.5倍にまで上昇する。用水供給事業者の料金も2倍程度に引き上げられ、この卸売価格の上昇が再び給水事業者の販売価格に影響するのは明白である。

これら822給水事業者を府県別に分け、各地域の水道料金の事業者平均上昇率を順位づけたのが付表である。たとえば1位の徳島県では、県内給水事業者の58%にあたる11事業者の料金上昇率が40%から2335%までと幅広いだけでなく、事業者平均でも714%と非常に高いことが分かる。もちろん、現行の8倍以上の料金を現実に課す必要があるというのではなく、それだけの資金がすでに法定耐用年数を超えている水道管を更新するのに必要だということである。ゆえに、この巨額の資金さえ調達できるのであれば、実際の料金値上げはずっと穏やかなものにできる。ただし経年管更新の喫緊性がない場合でさえ、少なくとも2倍近い事業者平均料金が必要なことはすでに(2-1)でみたとおりである。

都道府県数の過半数を超える27位の神奈川県までは、県内の事業者平均料金を4倍以上にするほどの資金を要しており、いずれの府県も10倍以上の料金を要する事業者を抱えている。すなわち、資金手当の必要額や緊急性は、地域によっても事業者によっても多様なのであ

る。

特に、『水道統計』のデータを信頼するなら、県内給水事業者数に占める法定耐用年数以上の経年管を抱える事業者数の割合には、山口県の93%から宮崎県の20%に至る大きな格差がある。この比率が高いからといって老齢管比率が高いとは限らないものの、両指標は各地域の必要資金額の喫緊性と規模の一定の目安になるだろう。

4 「ゆるやかな震災」の根深い課題

東北大震災前の日本の電力業界が低停電率等の高品質・安定供給ぶりを誇っていたように、「世界で一番、安心・安全な水道水」と称えられてきた水道事業も、日本的な制度や管理法を自負する資格はあるし、実際に高く評価する声も少なくない¹⁸⁾。しかし、電力事業者と規制制度の評価は震災後には一変し、少なくとも既存の体制は高品質な供給面と共に災害等への脆弱な面をも併せ持つとみなされるようになった¹⁹⁾。ゆえに、日本の水道事業と規制制度の評価も、同様な変化を辿ったとしても驚くべきことではない。

なぜなら、すでに更新時期のピークを迎えている水道インフラが着実に老朽化する「ゆるやかな水道震災」の最中にある一方、こうした社会インフラ崩壊の危機を指摘した野村総研（2011）・根本（2011）・玉真（2011）による様々な制度改革はほとんど進展していないからである。そもそも統治インフラが荒廃しているからこそ規制制度の改革が先送りされ、それゆえ「ゆるやかな水道震災」が進行しているとすれば、情報の公開・明確な責任分担・迅速な対策等に失態が繰り返されても不思議ではないのである。事実、震災後の電力事業と同様、事業者ごとの喫緊の正確な更新投資必要額は公開されていないし、その責任がどの程度事業者・自治体にあり監督・規制諸官庁にあるのか、つまり自己調達資金と政府補助金の見通しも曖昧なのだから、迅速な対策など断行しうるはずもないのである。この根深い問題は、電力事業をみれば分かるように、水道事業が公営企業だから生ずるというレベルの問題ではなく、朽ちている規制制度の改革に手さえつけることのできない統治インフラの荒廃に起因している。

しかし本稿で示したように、内部留保や補助金に期待できなければ、水道料金は今後半世紀にわたって全事業者ないし給水事業者平均で1.9倍に引き上げざるをえない。もちろん、ほとんど引き上げる必要のない事業者もあれば、10倍以上に引き上げなければならない事業者もあり、その必要性は一様ではない。しかし、このままでは料金格差が拡大することは確実なのである。

さらに、法定耐用年数を超える経年管を抱える事業者についての喫緊の更新額の試算では、事業間や地域間の格差はいっそう拡大する。その負担額を水道料金に含めれば、全事業者な

18) 世界経済フォーラム報告書の指摘であり、吉村（2009, p. 148）を参照。日本の水資源の管理や制度については、Murakami and Dixon（2006）や Ueda and Benouahi（2009）を参照。

19) 経済学的なベストミックス論からみた電力市場改革論については、たとえば松村敏弘（「電力市場制度改革の視点」『日本経済新聞』2011年12月20日）を参照。

いし給水事業者平均で4.6倍、最高では55倍以上になる事業者も現れるほど巨額である。また、徳島県の給水事業者の平均水道料金では8.1倍に、そして過半数を超える府県には必ず10倍を超える事業者が存在する。もちろん、この指標は、この倍率どおりの料金維持の必要性を意味するのではなく、更新額の相対的な規模と喫緊性を示唆するにすぎない。しかし、この喫緊の負担額が上述の平均負担年額を大きく上回り、その格差も拡大するという事実こそ、すでに一部の事業者には対策が手遅れになりつつあることを示唆している。

事業の効率化や維持管理手法の改善によって更新負担額を減少できる一方で、水道管のみが水道供給サービスの維持に必要な不可欠な要素ではない。特に、給水事業の取水量の3割以上は用水供給者からの受水に依存しているので、用水供給事業の取水の8割を占めるダムからの浄水能力の維持が不可欠である。また、地下水比率は給水事業者平均では56%と最大の自己水源であるため、良質の地下水の保全が最重要である。とりわけ浄水場を持たない2割弱の給水事業者の半数は地下水に100%依存しているため、良質の地下水の保全は事業の生命線である。その他、ダムから浄水場・配水池・ポンプに至る老朽化も考慮すれば、自らの資金調達計画を早急に実施しなければ給水サービスに支障が起こる事業者が現れても不思議ではない状況を迎えてつつあるのではないだろうか。

参 考 文 献

- 石原俊彦・菊池明敏 (2011) 『地方公営企業経営論』 関西学院大学出版会
- Murakami Satoshi and John A. Dixon (2006), *Water Resources Management in Japan; Policy, Institutional and Legal Issues*, the World Bank web site (<http://water.worldbank.org/water/publications/water-resources-management-japan-policy-institutional-and-legal-issues>)
- 中山徳良 (2003) 『日本の水道事業の効率性分析』 多賀出版
- 根本祐二 (2011) 『朽ちるインフラ』 日本経済新聞社
- 野村総合研究所 (2011) 『社会インフラ：次なる転換』 東洋経済新報社
- 玉真俊彦 (2011) 『管があぶない』 ぎょうせい
- Ueda Satoru and Mohammed Benouahi (2009), "Accountable Water and Sanitation Governance: Japanese Experience," in *Water in the Arab World; Management Aspects and Innovation*, the World Bank web site (http://siteresources.worldbank.org/INTMENA/Resources/Water_Arab_World_full.pdf)
- Yane, Shinji, and Sanford V. Berg. (2011), "A Dominant Effect of Correcting Heteroscedasticity on Performance Measures: A Doubly Heteroscedastic Production-Frontier Model of Japanese Water Utilities." *Momoyama Gakuin University, Working Paper*, No. 38.
- Yane, Shinji, and Sanford V. Berg. (2012), "Sensitivity Analysis of Efficiency Rankings to Distributional Assumptions: Applications to Japanese Water Utilities." *Applied Economics*, forthcoming.
- 吉川丈・磯合良輔・矢根遥佳・矢根眞二 (2012) 「確率的生産フロンティアと環境変数：技術効率性効果フロンティアモデルの上水道事業への適用」『経済経営論集』（桃山学院大学）第53巻第4号，pp. 1-39
- 吉村和就 (2009) 『水ビジネス』 角川 One テーマ21

付表 832給水事業者の料金上昇率(%)：都道府県別集計ランキング

順位	県名	平均値	中央値	最小値	最大値	事業比%	事業数
1	徳島	714	526	40	2335	58	11
2	新潟	678	362	2	3194	76	16
3	鹿児島	642	448	5	2627	55	22
4	山口	605	468	105	1868	93	14
5	静岡	576	161	3	5441	71	34
6	宮城	554	252	22	1507	38	9
7	愛媛	532	414	37	1796	50	9
8	熊本	508	262	42	2127	65	11
9	青森	500	238	11	2093	41	12
10	鳥取	497	455	22	1231	64	9
11	群馬	477	319	54	1459	61	20
12	佐賀	475	146	30	2118	57	13
13	茨城	473	183	21	3999	34	22
14	和歌山	463	295	69	2249	61	14
15	島根	457	442	6	938	64	9
16	長野	443	150	2	2456	52	22
17	岐阜	443	263	2	2023	37	16
18	愛知	423	226	6	2172	76	34
19	香川	409	136	6	1319	29	9
20	秋田	403	158	3	3120	74	25
21	岡山	403	154	10	1843	50	12
22	福岡	379	355	2	1443	47	28
23	長崎	371	260	54	1649	62	13
24	山形	356	103	11	2493	56	20
25	三重	350	149	7	2015	45	15
26	福井	319	187	6	989	45	28
27	神奈川	307	214	5	1380	57	21
28	北海道	299	169	0	2165	64	63
29	奈良	292	103	5	1726	50	14
30	岩手	280	171	5	785	69	20
31	山梨	280	164	28	1115	67	8
32	宮崎	273	310	64	435	20	5
33	石川	249	329	10	422	50	9
34	東京	230	204	1	687	72	13
35	高知	230	66	3	586	44	7
36	富山	221	122	26	606	47	7
37	京都	220	132	7	797	77	17
38	埼玉	219	97	1	1385	75	52
39	広島	213	157	1	686	82	14
40	大分	210	102	19	865	41	11
41	福島	205	131	14	871	45	19
42	千葉	197	91	25	583	57	4
43	大阪	196	135	38	1122	81	35
44	滋賀	151	104	1	823	46	11
45	兵庫	151	101	1	676	53	24
46	栃木	139	116	2	303	30	10
47	沖縄	125	9	2	562	44	11
全国		361	167	0	5441	55	822

出所：『水道統計』平成19年度版より作成

(2011年12月22日受理)

Decrepit Drinking Water Infrastructure: Water Rates and Investment Requirements to Replace Old Water Pipes

Shinji YANE

The purpose of this paper is to clarify the investment requirements to replace old water pipes, which are the main capital stock within the supply structure of Japanese drinking water suppliers. This is an urgent issue because these updates are overdue. As a result, I have derived four important implications. First, bulk water suppliers' sustainment of their dam-water purification capacity and water suppliers' conservation of ground water are indispensable to maintaining the current supply system. Second, water suppliers need to spend an average of 920 million yen per year for the next half-century in order to maintain the water pipes currently in use. If they add this spending to water rates, the average water rate nearly doubles. Third, the majority of these water suppliers use aged water pipes that have actually exceeded their legal working life. In order to renew these pipes, water rates would need to be 4.5 times as much as they are now. Fourth, although a prompt regulatory reform is desired due to the difficulties faced by small-and-tiny-sized utilities in trying to solve these problems on their own, political conventions prevent these reforms by delaying them. The fact that these conventions themselves are the root of the problem is a grave issue.

〔共同研究：日本と東アジアのコミュニケーションの総合的研究〕

倭寇と王直

三 宅 亨

1. は じ め に

日本は、周囲を海に囲まれているために歴史的にみると他の国々との交流が少なく、ときには孤立していたという意見がある。確かに、国交という点からみると、近隣諸国との国交が中断した時期が何度かある。しかし、国家という公式の外交レベルではなく、非公式な民間レベルで歴史を見直してみると、我が国は常に東アジアの国々とながらついていたといえる。大小様々な船によってヒト・モノ・情報が行き交っていた。東シナ海を中心とする地域との交流を通じて多くの文化や文明がこの国に伝わってきた。とすれば、日本は海によって隔てられていたのではなく、海によって海外の国々とながらつてきたといえるのではないだろうか。

本稿では、この東シナ海域で中世に活躍した「倭寇」の活動に焦点をあてて、日本の東アジア地域との交流の跡を追ってみる。そして、16世紀のなかばに倭寇の頭目であった王直という人物の足跡をたどってみることにする。いわば、陸上の動向を中心とする歴史ではなく海域の歴史を、グローバル・ヒストリーの観点から探ってみたい。

西暦600（あるいは607）年に聖徳太子が中心となって始まった遣隋使による中国との国交は、隋が滅び唐の時代と変わった後も遣唐使として9世紀半ばまで我が国の朝廷から公式の使が送り続けられた。しかし、唐が衰退すると、894年に菅原道真の建議によって遣唐使の派遣を見直すことになり、その後足利義満による明朝への朝貢が始まる15世紀初めまで、約500年間にわたって両国家間の正式の交流はなかった。中央、すなわち都の為政者は次第に内陸志向になっていったが、一方では九州を中心とする西の周辺部の人々は常に海洋志向を持ち続け、遣唐使の廃止以降も中国や朝鮮半島の船が西国の島や港に來航するだけでなく、我が国の船も近くの国々を訪れていた。国の中心（陸上）の動向を扱う歴史観では、このような周辺部の動きについては軽視ないしは看過される恐れがある。本稿は、周辺部に視点の中心を置いて、環東シナ海地域の人々の歴史の一部を描く試みである。

2. 倭 寇

倭寇は、一般には「中世（14～16世紀）に中国沿岸・朝鮮半島など東シナ海で暴れまわった日本人を中心とする海賊集団」といわれることが多い。しかし、このような表現には注意する必要がある。「日本人を中心とする」、「海賊」という二つの語句はそのままでは誤解を生みやすいからである。その点については、2.2と2.3で扱う。

2.1 「倭寇」という名称

まず、「倭寇」という言葉から見ることにする。「倭」という語は「日本（人）」を表す名詞で、しばしば蔑称として使われている。「寇」は会意文字で「他人の家に入り込んで、人を叩く」という原義から、「他人に害を与える」という意味を持つようになった動詞である。すなわち、「倭寇」とは「主語名詞＋述語動詞」という構造を持ち、後ろに地名を伴う。例えば、「倭寇金州」（『高麗史』1223年の条）を書き下し文にすると「倭金州^{あだ}ヲ寇ス」という具合である。「倭のやつらが金州を襲った」という意味である。しかし、彼らの活動が次第に活発になるにつれて、「倭寇」という言葉が名詞として用いられるようになった。様々な文献資料にあたってみると、「倭寇」という言葉は多様な意味で使われていることがわかる。これについては、2.3以下でみていくことにする。

2.2 倭人

倭寇を構成する人々は、「日本人を中心とする」という言い方は、初期の倭寇については正しいが、16世紀の全盛時代には日本人はむしろ少数派であった。倭寇の活動期は普通「前期倭寇」（14世紀前半～15世紀）と「後期倭寇」（16世紀）の二つの時期に分けられる。あとでみるように、当初は九州北西部あたりの日本人が中心であったが、前期倭寇期のなかばになると、^{かしやく}禾尺・^{さいじん}才人などと呼ばれる朝鮮半島の賤民や済州島人らが加わり、後期倭寇期には日本人は減り、むしろ中国人が中心となり、ときにはポルトガル人や東南アジアの人々も巻き込んで、東シナ海での活動を展開していることがわかる。

村井章介（1993）は次のように述べている。

「倭寇」「倭人」「倭語」「倭服」などという場合の「倭」は、決して「日本」と等置できる語ではない。民族的には朝鮮人であっても倭寇によって対馬などに連行され、ある期間をそこでくらし、通交者として朝鮮に渡った人は、倭人とよばれている。海賊の標識とされた倭服・倭語はこの海域に生きる人々の共通のいでたち、共通の言語であって、「日本」の服装や言語とまったくおなじではなかった。

こうした人間集団のなかに、民族的な意味での日本人、朝鮮人、中国人がみずからを投じた（あるいは引きこまれた）とき、かれらが身におびる特徴は、なかば日本、なかば朝鮮、なかば中国といったあいまいな（マージナルな）ものとなる。こうした

境界性をおびた人間類型を〈マージナル・マン〉とよぶ。かれらの活動が、国家的ないし民族的な境界領域を一体化させ〈国境をまたぐ地域〉を創りだす。こうして生成した〈地域〉は国家や民族にとっては、自己のアイデンティティをゆるがす存在として警戒の対象となる。その結果〈地域〉は血なまぐさい争闘の場となり、ばあいによっては死滅を余儀なくされる。

考察の対象としている時代には、国家や民族という概念はまだ発達していなかった。自分が何国人であるか、何語を話しているのかというのは、一部の為政者とそれを取り囲む人々は別として、当時の一般の人々の意識にはなかったのである。したがって、国境という概念もない。船に乗って航海していると、あるところで突然国境を越えて、別の国に入るという意識がない。この点に留意したうえで歴史を扱わなければ、誤解を生じる恐れがある。

2.3 海賊

はたして倭寇は一口に「海賊」と言い切ってもかまわない集団だったのか。3でみるように、初期の倭寇は沿海部や島を襲い、食糧（米や麦）を奪い、人々を拉致する襲撃・略奪・海賊行為が主な目的であったのは事実である。しかし、時代が下るにつれて倭寇の性格が徐々に変化していく。明朝のなかば頃から富と力を蓄えた中国の商人の中には、「海禁」（後述）を破って秘かに海外との密貿易にのりだす者もうまれた。彼らは、海上や島陰など人目につかない場所で他国人と交易を行ったが、平和裏に商談が成立しない場合には、ときとして暴力に訴えることもあった。その一部の者たちが後期倭寇の中心となっていった。

松竹秀雄（1990）は「寇と商は同じく是れ人なり。市通れば即ち寇変じて商となり、市禁ずれば即ち転じて寇となる」という中国の諺を紹介している。ここでいう寇は海賊であり、商は商人で、市は貿易の意味である。したがって、倭寇を「武装海上商人」と見る研究者もいる。田中優子（1995）は倭寇を「海上の集团的遊行民」と呼んでいる。

3. 前 期 倭 寇

海のあるところでは世界のほとんどの地域で古くから海賊が活躍し、一部の海域では今日でも海賊の活動が続いている。東シナ海では、遣唐使の時代以降海賊の活動が目立つようになったといわれている。一例をあげると、山田吉彦（2006）は、1019年にはロシア沿海州から女真族の海賊船50隻が対馬、壱岐、松浦などに侵入し、多くの人を殺害し、1000人を超える人を拉致するという事件が起きたと指摘している。

倭寇の始まりはいつごろなのかについては、様々な見方がある。これは「純粹の」海賊と倭寇との境界線があいまいなことにもよる。「寇」がどの程度の行為を指すかという解釈によって境界が異なってくる。また、倭寇に関する日本の資料は乏しく、中国や朝鮮の資料に頼らざるを得ないという事情もある。14世紀なかばとする見解が多いが、筆者の手元にある限られた資料の中に13世紀前半とする説もある。

3.1 松浦氏

平戸の松浦史料博物館が発行している『史都平戸一年表と史談』には次のような一節がある。

倭寇は鎌倉時代1226年、松浦党の水軍が海上貿易を朝鮮に妨げられたのに対する報復として高麗沿岸を侵したのが初めてであるが、当時海外を刺激することを警戒していた幕府は、その主犯たる松浦党の武士90名を処刑したこともある。

山田吉彦（前掲書）は、藤原定家の日記『明月記』（1226年10月17日の項）に次のような記録があると紹介している。

鎮西の凶党等、松浦党と号す。数十艘の兵船をかまえ、彼の国（高麗）の別嶋に行きて合戦、民家を焼亡し、資材を掠め取る。

ここで、この松浦党について少し触れておきたい。松浦家の始祖は嵯峨天皇の第18皇子である融^{とある}とされる。832年に源性と家紋「三星」を賜り、臣下に下り、872年には左大臣に任命されている。「河原の左大臣」として知られた人物である。源融の8代目にあたる久^{ひさし}は、1069年に莊園の管理にあたる御厨^{みくりやけんぎょう}検校として肥前松浦の今福^{いまふく}に下り、姓を「松浦」に改めた。ついで、検非違使を命じられ、上下松浦郡^{そのぎ}・彼杵郡の一部および壱岐を手中に収める。1096年には、伊万里湾口に梶谷城を築き、徐々に力を蓄えていく。平安時代の貴族社会が乱れ、相次ぐ内乱で朝廷が弱体化するなかで、肥前松浦では血縁・地縁を通じて多数の集団が結束し、九州北西部沿岸を支配下に置いていく。しかし、松浦地方は平地がほとんどなく土地は痩せているので、古くから住民たちは海を頼りに生きるほかはなかった。

中国の古い歴史書『三国志』（倭人¹⁾）のなかに次のような記述がある。

又一つの海を渡り、千余里にして末盧国に至る。四千余戸有り。山海^{ひんす}に浜して居む。草木茂り盛えて、行くに前人〔の影も〕見えず。魚・鰻^{うなぎ}を捕らうることを好み、水は深浅と無く、皆、沈没して之を取る。

「末盧国」とは松浦地方を指す。この地方の人々の暮らしぶりについての記述が続く。「山が海にせまっているので沿岸すれすれのところに家を造って住んでいる。草や木が繁っており、道に行く前に行く人が見えないほどである。魚やアワビを獲ることが好きで、海の浅い深いを気にせず、人々はみなもぐって獲っている」。この地方の人たちは耕す土地が少ないので、食糧が不足すると船に乗って近くの島へ出かけて調達していた。ときには諍いが生じることもあったであろう。壱岐や対馬でも同じような状況であった。

蒙古襲来以前は、松浦の武士たちがしばしば徒党を組んで朝鮮半島へ行き、平和な貿易を望んだが、相手の出方によっては略奪、暴行も辞さなかった、と白石一郎（2004）は指摘している。これが倭寇と呼ばれる武装集団の始まりとなっていた。

前期倭寇の略奪品は、上にも述べたように食糧と人民であった。捉えた人々（「被慮人」）

1) 藤村明保・武田晃・景山輝國（2010）による。以下、いちいち断らないが、中国の正史については、同書を参考にした。

は、倭寇が奴婢として自分の手元で使役するか、あるいは対馬・壱岐・北部九州で奴婢として売る。そのなかには、はるか琉球にまで転売された者もいた。さらに、捕虜送還という名目で見返りに金品を受け取ることも行われていた。

3.2 蒙古襲来以後の倭寇の活動

この倭寇の活動が本格化するのには蒙古襲来²⁾の後である。そのため前期倭寇の始まりを13世紀末や14世紀とする歴史学者が少なくない。それまでは倭寇ではなく、単なる襲撃者・奪略者・海賊であったという見方である。

文永の役(1274)と弘安の役(1281)と呼ばれる2度にわたる元の襲来の結果、鎌倉幕府の基盤は大きく揺らいだ。もはや、朝廷や幕府の統制は遠く離れた地方にまで及ぶことができない状態になっていった。

二つの役に甚大な被害を被ったのは、戦の舞台となり元軍³⁾に土地を踏み荒らされた松浦党である。大きな人的被害を受けながらも、善戦奮闘したにもかかわらず、自分たちの領地は自分たちで守るのが当然であるとして、幕府の恩賞からは除外された(白石一郎、前掲書)。これを不服とした松浦党は代表を鎌倉に送り、交渉に努めたが、満足できるだけの恩賞は与えられなかった。ここに至って、彼らは鎌倉幕府を見限り、自らの力を蓄えることに努める。松浦党は鎌倉末期から室町時代にかけて一層結束を固めていくことになる。鎌倉末期には、48の分家があり、現在の佐賀県東部から長崎県五島列島までの沿岸部一体にその勢力が広がっていた(山田吉彦、前掲書)。この松浦家については4.5で再びふれるが、16世紀後半には南蛮貿易にかかわることになる。

文永・弘安の役以降、松浦党だけでなく西日本沿岸の中小領主や海民たちが朝鮮半島や中国大陸沿岸に出没し、食糧や財貨の略奪、さらに人民の拉致などの海賊行為を繰り返すようになった(仲尾宏, 2007)。

山田(前掲書)は、蒙古襲来の後に朝鮮半島襲撃が本格化した倭寇の主な目的として次の三つをあげている。

1. 敵状視察

元の再来襲に備えるために朝鮮半島や中国沿岸部の動静を把握し、領土を防衛する。

事実、元は日本への3度目の出兵を計画していたが、1294年1月にフビライが死去したため計画は断念された。

2. 復讐

2) 「蒙古襲来」を「元寇」と呼ぶことがある。しかし、この名称は、村井章介(1999)も指摘するように、対外危機の深まる幕末から明治維新の時期に広まった用語で、日本を「神風」に護られた「神の国」と位置付け、明治以降の歴史教育の中で国家意識の高揚に用いられ、やがては戦争への思想動員に利用されたという歴史があるので、本稿では、あえて「蒙古襲来」と呼ぶことにする。

3) 元の派遣した軍は、モンゴル人だけでなく、支配下にあり従わざるをえなかった高麗や滅亡した南宋の兵(漢族)で構成されていた。

蒙古襲来では、兵士だけでなく多くの女性や子どもまでが殺された。その復讐心から倭寇に加わった日本人も少なくなかった。松浦地方では多くの人々が殺されたために労働力が不足していた。そこで朝鮮半島を襲い、誘拐した村民を連れ帰り復興のための労働力として使役した。

3. 略奪

時が経つにつれて、復讐の気持ちも和らいでくると、倭寇は東シナ海沿岸部で貿易に力を入れるようになった。しかし、商談がうまく進まないときには武力を行使し、強制的に貿易を行った。

3.3 朝鮮半島を襲う倭寇

1350年2月に倭寇が高麗慶尚道の固城・竹林・巨済を襲った。『高麗史』は「倭寇の侵、此に始まる」と記述している。村井章介（1999）によれば、朝鮮では後年、この年の干支をとって「庚寅^{こういん}以来の倭族」という成句ができたという。しかし、これまで述べたように、倭寇はその100年近く前から朝鮮半島を襲撃している。なぜ、1350年なのかという疑問が残る。この時期になってやっと高麗王朝が倭寇の目に余る行動に注意を払い始めたということであろうか。

高麗王朝（936～1392）の歴史を振り返ってみると、それまでは国内に様々な問題を抱えており、都から遠く離れた南部の沿海部や島々での出来事に関心を向ける余裕がなかったのかもしれない。初期の倭寇が出没し始めた頃は数回にわたるモンゴル⁴⁾の侵攻（1231～1259）を受けており、1259年4月にモンゴルに降伏したあと、1270年には開京に遷都したが、すでに見たように2度にわたる蒙古襲来⁴⁾のときには参戦を余儀なくされた。

ともあれ、1350年以降、倭寇の活動が急速に活発化したことは事実で高麗もこれを看過できなくなった。この時期の日本は南北朝時代（1336～1392）で国内が混乱しており、中央政権が西方の周辺部にかまっている余裕はなかった。中央の統制が緩むなかで、倭寇も活動がしやすくなったのである。

高麗は日本との外交交渉で問題解決をはかろうとして、1367年に使者を送り、室町幕府に倭寇の禁圧を求め、1370年代にも数回にわたって使者を派遣しているが、幕府は効果的な対処法を持たなかった。

3.4 倭寇の中国への侵出

勢力を拡大した倭寇は、1350年以降中国へも積極的に侵出するようになった。それまでは主に壱岐・対馬を拠点に朝鮮半島南部を侵略していたが、1358年から1363年にかけて倭寇が山東に現われ、毎年のように沿海部を襲うようになったと『元史』は伝える。黄海沿岸から

4) モンゴル（蒙古）が中国に確立した国家の国号を「元」と定めたのは1271年である。

次第に南下し、1370年には福建にまで及んでいる。このとき、明軍は倭寇船13艘・300余名を捕獲している（宮崎正勝，2011）。

この時期の中国では、モンゴルの内部抗争から元が衰退し、1351年には紅巾の乱が起きており、倭寇の侵出を防ぐ余裕はなかった。当時の状況について、もう少し視野を広げると、14世紀はユーラシア大陸に自然災害が相次いだ世紀であった。1310年代から1380年代までの約70年間、ユーラシア大陸全体に異常気象・天災・飢饉・地震などが続き、かつては広大な版図を誇ったモンゴルはその影響をまともに受けるはめに陥った（尾形・岸本，1998）。元は天災・飢饉・疫病に見舞われ、政治の腐敗とインフレの結果、社会不安が増大し、各地で農民暴動が発生した。紅巾の乱に乗じて天下を取ったのは、貧農出身の朱元璋であった。

3.5 明朝初期の倭寇

元末明初の中国は政治的混乱期にあった。1368年1月、明朝（国号は「大明」）を開き南京に都を移した朱元璋（洪武帝）の大きな課題の一つは国内の反明勢力が北方へ逃れたモンゴル人（北元）や倭寇と結びつくのを防ぐことであった。当時、明州（1381年に寧波^{ニンポー}と改名）・紹興・杭州・松江・通州・泰州を根拠地していた張士誠（1367没）の残党や、温州・台州などを根拠地としていた方国珍（1374没）とその一味の反明勢力は海賊として活躍しており、このままではすでに福建沿海部にまで侵出している倭寇と中国海賊が結託するのは時間の問題であった。明は沿岸の民衆が海上勢力と連携することを警戒した。洪武帝は日本に対して朝貢を求めると同時に倭寇の禁圧を要請する使を派遣しているが、この点については、次節で詳しく述べる。

1371年には海禁令を発している。『広辞苑』（第6版）によれば、「海禁」とは「『下海通蕃の禁』の略。明・清代，民間の海外渡航・海外貿易などに制限を加えた政策」である。具体的には、大都督府（軍事上の最高機関）に命じ、沿海の軍衛に海外との交易を禁じるというものであった。もちろん、倭寇や外国勢力の襲撃に備えて沿海の防備を強化し、住民を守ることが第一である。1374年には泉州・明州・広州の市舶司⁵⁾を閉鎖し民間による交易や往来を禁止した。交易は朝貢貿易のみを認めることとし、来貢してくる国を制限し⁶⁾、勘合分冊を与え、この勘合符を所持する朝貢船のみを受け入れることとなった。洪武帝時代には次々と制限が厳しくなり、1397年の「大明律」では、違法海外渡航を防止するために帆柱が2本以上の大型船の建造を禁止し、輸出禁止品を積載して外国にでかけて交易することや海賊と

5) 海外貿易に関する業務を担当する機関・役所

6) 琉球では1326年から「三山時代」と呼ばれる時代が始まり、1429年の琉球王国（第一尚氏王朝）による統一まで、三つの王統が並立していた。その一つである、浦添を中心とする中山の察度^{さつと}が1372年に建国間もない明朝に初めて入貢した。残りの二つの王統のうち山南の承察度^{うよさつと}は1380年に、山北の帕尼芝^{はにし}は1383年に相續いて入貢した。明王朝はこれを歓迎した。偽装朝貢使まで現われるに至って、1394年明が諸外国と往来を断ったあとも、琉球・暹羅（シャム）・真臘（カンボジア）だけは優遇した（松浦章，2003）。琉球王朝誕生後も緊密な関係が続き、中国の政権が清に変わったあとも、明治政府による「琉球処分」（1879）まで良好な関係が維持された。

結託することを禁じた（松浦章，2003）。

3.6 「日本国王良懷」

前節で明が日本に使を派遣したと述べた。洪武帝は即位した1368年の11月に最初の使者を派遣したが、この使は九州で殺されている。

翌1369年に使者・楊載^{ようさい}ら7名が携えてきた国書の内容は、倭寇の鎮圧と朝貢を要求し、従わない場合には武力に訴えて成敗するという威嚇の文書であった。一行は大宰府に到着し、後醍醐天皇の皇子である懷良親王^{かねよし}を日本の国王とみなして国書を差し出すが、先年の蒙古襲来の苦い経験もあって親王は国書を受け入れなかった。7人のうち5人が殺害され、楊載はしばらく拘留されたのち帰国を許された。

洪武帝は1370年には3度目の使者・趙秩^{ちようちつ}を派遣する。彼は楊載を伴って大宰府を訪れる。趙秩は「明とモンゴルはまったく違う」と説明に努めたので、懷良親王は明にたいして臣下として上表文をしたためた。

1371年には懷良親王の使節として僧徂来が明に渡り、10月14日に南京に到着した。洪武帝は親王を「日本国王良懷^{りようかい}」として冊封する。

ところで、なぜ懷良親王が大宰府におり、日本国王を装ったのであろうか。当時は南北朝時代の内乱期であった。後醍醐天皇は南朝の天皇である。室町幕府は北朝側を担ぎ、南朝側は次第に追いつめられていた。その中で九州だけは例外で、懷良親王が地元勢力に担がれて1361年に大宰府を奪取し、「征西将軍宮^{せいせいしょうぐんのみや}」と呼ばれ、九州全域を勢力範囲に収めていた。

この間の事情は村井章介（1999）に詳しいので、以下その内容を紹介する。明は、親王が日本全体の支配者ではなく、九州の支配者にすぎないと知りながら、倭寇の脅威を取り除くために、あえて日本との国交樹立を急いだ、と村井は指摘している。親王を担いだ九州の武士たちは、「幕府の支配系列から九州地域を離脱させることで自分たちの利益をはかり」、親王もそれに応える姿勢を示していた。冊封関係を結ぶと、王として対明貿易を独占できるという魅力があった。さらに懷良にとっては、もっと差し迫った動機があった。徂来が使者として南京に向かった頃、室町幕府（3代将軍足利義満）によって九州探題に起用された今川了俊の軍勢が九州に向かっていった。幕府軍への軍事的対応を迫られていた懷良は「冊封を受けることで明を軍事的なうしろ盾としようとしたのではないか」と村井は言う。

さて、今川了俊の軍は1371年暮れに関門海峡を渡り、72年4月に大宰府とは目と鼻の先にある博多を占領する。5月末に洪武帝の詔書を携えた仲猷徂闌^{ちゆうゆうそせん}と無逸克勤^{むいつこくごん}の二人の使僧が博多の港に到着した。了俊はただちにこの使節を聖福寺^{しょうふくじ}に拘留したのち、8月に大宰府を攻略した。この出来事を目の当たりにした明使は、もはや権力を失った懷良親王ではなく、室町幕府・北朝に交渉相手を切り替えようと決断する。

3.7 「日本国王源道義」

拘束をとかれ、1373年6月末に上洛した仲猷租闌と無逸克勤は幕府との交渉に成功した。幕府は明使の帰国に際し、禪僧の聞溪円宣・子建浄業らを使者として同行させた。また、政府の実力と誠意を示すために倭寇の捕虜になっていた150人の中国人を送還した。これが室町幕府の最初の遣明使である。

1374年6月に一行は南京に到着した。しかし、洪武帝は彼らの持参した書面が国王が臣下として皇帝に奉る「表」ではなく、「国臣の書」にすぎないとして使者を追い返した。外交の秩序を重んじる明は、いったん懷良親王を「日本国王」に冊封した以上、これを簡単に取り消すわけにはいかない。

1380年、足利義満は「征夷將軍源義満」の名で再び明に使者を送るが、また退けられた。彼はしばらく明との交渉を中断して、まだ混乱の続く国内の体制固めに励む。大内義弘の和平工作もあって、1392年には南北朝が統一された。

一方、晩年は外交に消極的になっていた洪武帝は1386年には日本との断交を宣言した。1398年に洪武帝は死去し、嫡孫の允炆が即位した。建文帝である。

義満は1394年に將軍職を辞し、太政大臣になったが、それもわずか半年で出家して「道義」という法名を名乗った。しかし政治から手を引いたわけではなく、逆に出家することによって公家と武家の両方の上に立つことになった。

室町幕府は直轄地が少なかった。そこで博多商人の肥富が明との貿易の利点を義満に述べて日明間の通交を進言した。天皇あるいは法王の座を狙っていたといわれる義満は中国皇帝に自分の支配の正当性を認めてもらうという思惑もあり、そのためには朝貢もいとわないという覚悟であった（宮崎正勝，2011）。

1401年、義満は肥富と僧祖阿を使者として明に送った。このときも「海島漂寄の者」（倭寇の捕虜になった人々）を送り返している。門前払いになった過去の失敗を繰り返さないように応永8年5月13日付の建文帝あての書面には「日本准三后道義、書を大明皇帝陛下に上る」と書かれていた。「准三后」とは「皇后・皇太后・太皇太后に準ずる」の意で、天皇に次ぐ位であることを表す。義満は、すでに1383年に26歳の若さでこの称号を得ていた。翌1402年、建文帝は南京に到着した使者を歓待し、義満を「日本国王源道義」とする詔（建文4年2月初6日付）を与えている。義満は、9月5日に北山殿でこの詔を明の使僧から受け取っている。

1403年には、貿易交渉を詰めるために「日本国王源」と称して、使者（正使は堅中圭密）を明に送った。ところが、使者が南京に到着してみると、建文帝は前年の6月に叔父・燕王が起こした政変によって皇帝の座を追われ、新しい皇帝に代わっていた。16歳で即位した建文帝は強大な軍事力を持った藩王たちの勢力を削ぐと務めた。これに危機感を抱いた燕王は1389年に早々と先手を打って反旗をひるがえしていた。建文帝は追いつめられ自殺したと伝えられているが、戦火に包まれた宮城の焼け跡からは皇帝の遺体が発見されなかったため

に、民間では皇帝が僧侶に身をやつして逃げのびたという噂が広まったという。燕王は永楽帝としてただちに即位した。そして、建文帝の在位と年号は存在しなかったものとして処理され、建文4年は洪武35年と変えられた（「靖難の変」）。

事前に建文帝が不利な状況にあるとの情報をつかんでいた義満は手ぬかりなくあらかじめ建文帝あてと新皇帝あての2通の書を使者に持たせていた。堅中は永楽帝あての表を差し出した。これに対し、永楽元（1403）年11月、永楽帝は「^{ききょう すみ}帰嚮の速やかなる、^{ほうが}褒嘉するに足るあり。用て印章を賜う」。この年には、1374年に閉鎖された泉州・寧波（旧称「明州」）・広州の市舶司が復活し、泉州（のちには福州に移る）は琉球の朝貢船が、寧波は日本船が、広州には東南アジアの朝貢船が出入りするようになった。なお、高麗（のちに朝鮮）は鴨緑江を越えて遼陽を経て山海関から国都に至る陸路が割り当てられていた。

翌1404年、日本から禅僧明室梵^{めいしつぼんりょう}亮を正使とする最初の勘合船が渡明した。この勘合貿易は中断期を挟みながら1547年まで続いた⁷⁾。日本からの輸出品は銅・硫黄・金・刀剣・扇・漆器などで、輸入品は生糸・絹織物・綿糸・砂糖・陶磁器・書籍・絵画・明銭（銅貨）などであった（佐藤信他，2008）。この貿易は1411年までは幕府が直接経営していたが、中断期以降は、幕府以外に有力守護や寺社が参加する公船や細川氏と組んだ堺商人や大内氏と組んだ博多商人の私船が参加した。

3.8 朝鮮半島

ここで舞台を朝鮮半島に移す。時代も少し遡って、1375年頃、高麗^{つねみつ}は藤経光という名の倭寇の頭領をだまし討ちにしようとしたが、この計画が漏れてしまった。これを境に倭寇は女・子どもまで皆殺しにするようになった、と『高麗史』は伝える。

1380年代になると高麗の軍勢力が整備され、倭寇はしばしば大敗を喫するようになる。この倭寇との戦いで功績をあげ、名声を高め、朝廷内での重みを増した武将^{イソンゲ}が李成桂であった。当時、高麗では北元と組んで明を攻撃する計画がうまれた。李は軍を率いて鴨緑江まで進んだが、高麗軍には戦意がないことを悟り、引き返して首都に向かい、高麗^{きょうじょう}の恭讓王を廃し、王子をたて自ら政権を握った。1392年、部下に推されるかたちで王位につき（太祖）、国号を朝鮮と改めた。太祖も明の洪武帝と同じように室町幕府や九州探題に倭寇の鎮圧を求めた。

1404年7月、義満は使節を朝鮮に派遣し、両国の善隣関係を樹立した。以後1590年まで両国の使節が行き来していた。

同じ年に、明の永楽帝が朝鮮国王を冊封した⁸⁾。これによって東アジア3国間に安定した

7) 足利義満の死後（1408.5.6）、朝貢形式は屈辱外交であるという非難があり、義満に不満を抱いていた4代將軍義持は、明に臣礼をとることを嫌って1411年来日した明使・王真を兵庫から追い返し、これによって勘合（符）貿易は1432年まで中断される。この21年間の空白期に倭寇の活動は活発化する。

8) 琉球が明との冊封体制に組み込まれたことは、注6で触れたが、朝鮮半島との交易は1389年に察度王が使者を派遣し、倭寇に捉えられていた人を送還し、南方産の素朴や胡椒などを献上したことで始まった（新城俊昭，1997）。1414年には室町幕府と琉球の通交も始まった。

国際関係が実現した。この関係は16世紀なかばまで続く。1405～31年には、永楽帝に仕える宦官・鄭和によって7回にわたる南海大遠征が行われ、東南アジア、インド沿岸、ペルシア湾岸、アフリカ東岸、インド洋沿岸の10数か国が明と冊封朝貢関係を結ぶ。しかし、東シナ海では倭寇の活動が活発に続く。

1418年に飢饉が対馬を襲った。食糧に困った島民が朝鮮の忠清沿岸を襲った。1419年、朝鮮王朝の上王太宗は倭寇の根城となっている対馬の征討を決意し、第4代王の世宗が軍船200隻・1万7千の兵を派遣して侵攻させた。対馬の宗貞盛はなんとかこれを撃退した（日本では「応永の外寇」と呼び、朝鮮では「己亥東征」と呼ぶ）。しかし、これをきっかけに日朝両国間の関係が一時険悪になった。翌1420年には朝鮮使節・宗希環ソンヒギョンが対馬・博多を経由して京都を訪れ、朝鮮への報復攻撃を考えていた4代将軍足利義持に対馬攻撃について釈明し、講和が成立した。

参考までにここに書き加えておくと、同じ1419年には、中国で遼東の望海碕ほうかい かいを襲った倭寇が明軍によって壊滅的な打撃を与えられるという出来事があった。

15世紀なかばの倭寇は、「倭人は一、二に過ぎずして、本国の民、仮に倭服を着て党を成して乱を作る」と『世宗実録』（1446年の条）は述べている。この数字をそのままに受けとめることは控えるが、このころには朝鮮半島の民衆が日本人と組んでいたことがわかる。

3.9 前期倭寇の沈静化

応永の外寇と望海碕での敗北以後は、倭寇は沈静化したといわれている。それは朝鮮のアメきび（羈縻政策）とムチ（討伐）の政策が功を奏したためとされている。たとえば、世宗は1438年に、対馬から海賊を出さないことを条件に「分引」の発行権を島主・宗氏に与えた。分引とは、宗氏が身元を保証する書状で、これを持参する者は「良民」とみなして、明との貿易を許すという一種の渡航証明書であった。

沈静化といっても、倭寇の襲撃がまったくなくなったわけではない。1421年には中国へ向かう琉球の朝貢船が倭寇の船20隻に襲われ、武器がなかったため皆殺しになるという事件が発生したことが記録されている。佐伯弘次（2011）は、1443年に明の使者が来日し、義教に対し「賊船」に捉えられ、日本各地に散在している明人をすべて中国に帰すように要求したと述べている。

15世紀の後半になると、倭寇のなかの倭人の割合は次第に小さくなっていく。その一例をみると、『李朝実録』の1482年の条には、「済州人民沿海諸邑を流寓す。既に附着無く、又禁防無くして自由に出入りす。或は倭人の言語・衣服を倣い、海島を往来して潜かに剽竊を行う」と記されている。済州島の民衆が倭寇に加わったのは、もっと前のことだと思われる。

この時期に出没し始めた「水賊」は倭人なのか、朝鮮人なのか。朝鮮官憲は、三浦さんぽの恒居倭人⁹⁾を疑っていた。そのことが三浦倭人の怒りをかった。1510年4月4日、齊浦チエポ・釜山浦の倭人が対馬の代官同盛親の指揮する援兵を得て大規模な暴動を起こすが、失敗に終わった

(三浦の乱)。この事件をめぐって対馬と朝鮮の関係は断絶に至った。

この頃から、前期倭寇の活動に関する情報は現存する資料のなかから消えていった。しかし、やがてもっと大きな倭寇の波が東シナ海に帰ってくる。

4. 後 期 倭 寇

16世紀になると、明朝は北方での戦いに経費がかさみ、海禁政策は次第に緩み、民間商人による密貿易が盛んになってくる。彼らは、あるときは地元の役人などの有力者とひそかに結び、海外交易に出かけていく。生命と積み荷の安全のため海賊と結託し、やがては商人自身が武装するようになっていく。一方、日本の勘合貿易の中断期（1411～1433、その理由については注7を参照）には倭寇の活動が活発化するが、室町幕府も西日本の海上勢力を統制する力を失っていく。こうして中国人の密輸業者と九州の海上勢力が一体化して、東シナ海域で密貿易に従事し、ときには略奪・海賊行為も辞さなかった。これが後期倭寇である（中島楽章，2011）。

当時はいわゆる大航海時代で、ヨーロッパ人がアジアに進出し、中国や日本にまで手を伸ばそうとしていた。彼らの一部もまた倭寇と組んで活動した。16世紀なかばは後期倭寇の活動の最盛期であった。

4.1 徽州商人

明朝にとって大きな悩みの種は、北方のモンゴル人と南方の倭寇であった。「北虜南倭」^{ほくりよなんわ}と呼ばれている。元朝の滅亡（1368）によってモンゴル勢力が減じたわけではなく、彼らは北方周辺に後退しただけで依然大きな力を維持していた。彼らはしばしば華北に侵入して朝廷を悩ませた。時代は少し飛ぶが、1550年にはアルタンが率いるモンゴル軍が8日間にわたって北京を包囲し、周辺部で略奪放火を欲しいままにするという事件が起きている（^{こうじゅう}庚戌の変）。

一方、15世紀に朝鮮半島や中国北部の沿海を荒らしまわった倭寇は16世紀になると、南下して江南で活動を始めた。明朝は北に「北虜」（モンゴル勢力）、南に「南倭」（倭寇勢力）という問題を同時に抱え込んだのである。

明は、北方防備のため長城を修築・整備して九 辺鎮^{きゅうへんちん}（九つの軍管区）を置き、大量の軍兵を配備した。この軍隊を養うための食糧調達は大問題であった。永楽帝の時代に首都を南京から北京に遷す（1421）とともに、物資を運ぶために大運河を北京にまで伸ばした。当初、政府は民間人に軍の食糧の運搬を請け負わせ、その見返りに塩の専売権を与えた（^{かいちゅうほう}開中法）。

9) 15世紀初め、朝鮮半島に多くの日本人が渡っていた。そこで3代朝鮮王・太宗は1426年に日本人の入港地を3か所に制限し、それぞれに倭館（接待所兼商館）を設置した。その三つの港とは、富山浦^{フサンボ}（現・釜山）、齊浦^{チボ}（のち乃而浦と改名、現・熊川）、塩浦^{ユルサン}（現・蔚山）で、これを「三浦」と呼んだ。当初は日本からの渡航者が交易のために一時的に滞在することに定められていたが、次第に現地に住みつくようになり、この定住日本人は「恒居倭（人）」と呼ばれた。

当時、塩は高価な貴重品であった。その役目を担ったのは比較的北辺に近い山西や陝西の商人であった。しかし、大量の食糧を遠くまで運ぶのは大変な労役で商人たちは嫌がった。そこで、1492年には商人は銀を国庫に納め、塩の販売権を得るという方法に開中法が改められた。商人から収められた銀と農民から土地税として収められた銀を国庫に納め、政府はこの銀を九辺鎮に運び、現地での軍糧購入資金に充てるようになった。このように、明では15世紀の後半から税や徭役の銀収化が進む。やがて、国内中の銀が不足するという事態に陥るのである。

この開中法の改革によって、塩の生産地に近い地域の商人が塩の販売に新規参入することが可能になった。この機会をのがさなかったのが徽州商人である。徽州は安徽省にあり、内陸部ではあるが、河川と運河で近海ともつながっている。塩の販売で利益を得た徽州商人は事業を拡大し、薬剤・綿製品・陶磁器・木材の取引などに乗り出し、大量の銀を稼いだ。徽州が栄えるに伴って江南では至る所に市鎮（市場町）が発展した。南京・潮州・杭州では高級絹織物業が発達し、農村の副業（家内手工業）として綿織物が作られた（張士陽，2011）。潮州商人は、河川・運河などの水易ルートを活用し、長江下流の南京・揚州・杭州や華南の広州、華中の漢口、首都北京、華北の臨清などに商業拠点を広げていった。

この頃、日本からの遣明船は寧波に出入りしていた。寧波は日本の勘合貿易船に許されていた唯一の交易港であった。遣明船は主として生糸を購入し銀で決済する。1530年代になると、日本では朝鮮から伝わった灰吹法の導入によって銀の産出量が急増する。この寧波は徽州からは川と運河を利用すると簡単に行くことができる。国内長距離交易に従事する徽州商人にとっては、銀が手に入る日本との交易が魅力的に映ったのではなかろうか。やがて、次節で述べる「寧波の乱」をきっかけに、徽州商人のなかにも江南デルタの生糸・絹・綿布・陶磁器（特に景德鎮は有名）などの密貿易に手を染める者が現われる。

4.2 寧波の乱

1523年、寧波で日本の朝貢船同士の騒動が発生する。室町幕府はすでに弱体化し、自ら遣明船を派遣するだけの経済力も失っており、幕府に変わって大名や有力商人が朝貢船を派遣していた。

4月27日、博多から出発した西国大名・大内義興よしおきの後援する遣明船3隻（乗員300余人）が寧波に入港した。正使は謙道宗設けんどうそうせつである。少し遅れて堺から守護大名・細川高国の後援する遣明船1隻（乗員100余人）が到着した。この船の正使は鸞岡瑞佐らんこうずい さで、福使は宋素卿そう そけいであった。

後からやってきた細川船の宋素卿が寧波市舶使の太監・頼恩に賄賂をおくり、細川船の扱いを優遇させるように取り計らった。そこで大内船の謙道が怒り、細川船に火をつけた。これに対し、明官憲は細川側に武器を与えて援助した。謙道は鸞岡を殺害した。宋は逃げたが、彼が寧波人であつて事件を起こし日本へ逃亡したことが判明し、明官憲に捕えられた（のち

獄死)。

この一件で、明朝は、両方の遣明船を追い返すとともに、日本からの入貢を禁止し、貿易を統制する寧波の市舶司も廃止された。こうなると、日本との密貿易を謀る者が出てくるのは容易に想像できる。

4.3 密貿易の拠点・六横島

1492年にヴァスコ・ダ・ガマが喜望峰を経由してインド西岸のカリカットに到着した。これを契機に、ポルトガルはアジア進出をきめ、1510年にはゴアを占領、さらに東に進み1511年にはマラッカを占領する。マラッカはインド洋海域と東南アジア海域を結ぶ東西貿易の中継地・香料貿易の中継地であり、当然中国南部の船も出入りしていた。ここを拠点としたポルトガルは、香料貿易の独占をはかるとともに、1517年に中国への進出を試みたが、明は正式の通交を拒絶したので、当面は手の打ちようがなかった。と、ここまでは表の歴史の話である。しかし、その裏では、ひそかに中国に入り、交易を行ったポルトガル商人もいた。

小さな地図では見つからないが、寧波から外海への出口に大小無数の島からなる船山諸島がある。ちなみに、小学館の『中日辞典』(第2版)によると、1339の島からなる。その一つが六横島である。ス波義信(1995)によると、1525年に厦門(アモイ)のお尋ね者で海賊の親分である鄧^{りくおうとう}療^{とうりょう}がマラッカやパタニに渡り、ポルトガル人らを六横島に招き寄せた。1526年に鄧療は六横島の双^{りやんぽー}嶼を密貿易港として開き、ポルトガル商人との密貿易を始める。やがて島にはポルトガル人が定住して集落をつくるようになり、彼らの家が約1000軒も建てられ、医院やカソリック教会二つ、それに市庁舎まで建築されたという。当時の島の人口は3000人余りであったが、そのうちポルトガル人は約1200名であった。双嶼港には日本人・ポルトガル人・東南アジア人が集まり、「東シナ海の大貿易センター」(中島楽章, 2009)に成長していく。1540年頃の双嶼でのポルトガル人の商取引は300万両超であった(小山正明, 1995)。

鄧療の下には、福州人の李某、徽州人の許四兄弟(松^{しょう}・棟^{とう}・楠^{なん}・梓^し)のほかには浙江、福建、広東の大海賊の首領がいた。彼らの活動範囲は東南アジアから日本にわたり、許兄弟が日本の海賊と通じていたらしい。しかし、1532年に鄧療が官軍に捕まり、1538年には許棟と李が捕まり、許梓はタイに逃げた。その後は、下っ端の王直が双嶼の大親分になったと伝えられる。

4.4 鉄砲伝来

「1543年、ポルトガル人が種子島に漂着し、鉄砲¹⁰⁾を伝えた」というのが、これまでの学

10) ここでいう「鉄砲」とは、いわゆる火縄銃である。13世紀の蒙古襲来の際に元軍が「てつほう」を使用したことは「蒙古襲来絵詞」にも描かれているが、これが元軍がハンガリーを攻めたとき西洋に伝わり、改良が加えられて火縄銃になった(川勝平太, 1996)。

「火薬を詰めた円弾を投石機で投げ出して用いることがすでに宋代に知られており、元寇の時にも

校の教科書の記述であった。筆者もそのように教えられた。しかし、これには異説があり、最近では「1543年頃に」とか「伝えたといわれている」というような断定を避けた表現も散見されるようになった。

ここでは、筆者も納得している異説の一つを紹介したい。従来、鉄砲伝来については、1606年（慶長11年）に薩摩の禅僧・南浦文之^{なんぽぶんし}が書いた『鉄炮記』がよく知られている。それによると、1543年9月23日（旧暦8月25日）に100人余りの乗船した大型船が種子島に来着した（「漂着」ではない）。その服装も初めて見るものばかりで、言葉も通じない。乗船者のなかに中国人の儒生「五峯」という姓不詳の人物が砂上において筆談し、乗船者が南蛮の商人であることが判明した。この書は、鉄砲伝来から約150年後に書かれたものであり、すべての記述が正しいとは言い難い。

これにたいして、ポルトガル人の「漂着」と「鉄砲伝来」の時期は異なっている、との説がある。たとえば、武光誠（2009）は、ポルトガルに残る記録からポルトガル人が漂着したのは1542年で、彼らが鉄砲を伝えたのは翌1453年であるという。ポルトガルの資料などによると、アントニオ・ダ・モッタとフランシスコ・ゼイモト、アントニオ・ベイショット（ベイショットとも）の三人のポルトガル人は、タイのポルトガル^{カピタン}商館長（一説には^{カピタン}船長）フレイタスの船から脱走して、中国船（ジャンク）を入手して六横島の双嶼港を目指したが、暴風雨に会い、数日後種子島まで流された（漂着）。島の人々に助けられて、船を修理して双嶼に辿りついたらしい。翌1543年8月にダ・モッタとゼイモトの二人が六横島の有力な倭寇の王直のジャンクに乗って鉄砲を伝えた。二人のポルトガル人の名前は、『鉄炮記』の音写では「佗孟太」と「牟良叔舍」となっている。「佗孟太」はダ・モッタであり、「牟良叔舍」はゼイモトのファースト・ネームのフランシスコに相等する。彼らは双嶼で調達したと考えられる鉄砲2挺を銀200両（現在の金額で約400万円）で島主の種子島時^{ときたか}売に売ったと伝えられている。

ところで、1542年に三人のポルトガル人が種子島に漂着したという点についても、疑問がないわけではない。ポルトガルのモルッカ総督アントーニオ・ガルパンの『諸国新旧発見記』（1563）には、三人が暴風雨に遇った数日後、「東の方32度の位置に一つの島を見た」といわれている。これが北緯32度を指すとすれば、種子島よりかなり北になり鹿児島県阿久根市あたりを指す。

また、既に1543年以前に日本には鉄砲が伝わっていたという説もある。松浦氏の項（3.1）であげた『史都平戸』には、次のような記述がある。

『平戸藩史考』に1543年（天文12）相ノ浦との戦いに鉄砲を用いた如き記事があるか

これを用いたので日本軍が大いに苦しんだことは有名である」（吉田光邦，1976）

「一般に発射用に火薬を用いる方式は、中国でも明代初めのものと考えられる。それでこの方式は中国との貿易ですでに日本に伝えられていたのであろう。応仁の乱やその他16世紀はじめの日本の文献に鉄砲の字がみえるのは、中国から輸入された火炮型のもので、その筒も木製程度のものであったと思われる」（吉田光邦，同書）

ら、或は明人王直を平戸に優遇したとき既に彼の手を経て平戸には若干の鉄砲が伝わっていたのではあるまいかと考えられる。

種子島に伝わった鉄砲はわずか2挺であり、これが同じ年にはるかに離れた地で実戦に用いられることはあり得ない。すなわち、『平戸藩史考』の記述に従えば、種子島以前に鉄砲は日本に伝わっていたと考えられる。

4.5 王直と日本

上の4.3と4.4に「王直」という人物が登場している。ここで、王直について紹介する。王直については、比較的多くの文献が残っているが、断片的な記述が多く、年代的にみて明らかに矛盾すると思われる記述も少なくないので少し整理する必要がある。

王直は後期倭寇の頭目のなかで一番よく知られた人物である。彼は徽州人^{きゅう}で、歙県（現・安徽省黄山市）の生まれであるが、生年は定かでない。父親に関する情報もほとんどない。母親は汪氏といわれており、文献によっては「汪直」と表記されているのは母方の姓に由来するのであろう。彼は当初塩商人（4.1 参照）であったが、商売に失敗し、同郷の徐惟学と遊民に転じ、若い頃から何人かの仲間と海外に出かけていた。やがて同郷の許棟（4.3 参照）の配下となった。少なくとも1530年代の何年間かは六横島を本拠地としていたと思われる。

王直に関する様々な歴史上の資料には「1540年（頃）に～」という記述が多い。この年（頃）の彼の行動範囲はシャムから日本まで広範囲に及んでいることを表している。これらの資料を整理してみると次のような姿が浮かんでくる。

王直は厦門の葉宗満らと広州に赴き、同地で大型船を造船し、当時は輸出禁止品であった硫黄や生糸、真綿などの貨物を積んでシャムや呂宋、安南、マラッカ、日本などに出かけて、巨万の富を蓄財した。斯波義信（前掲書）を参考にして、王直が各地で購入した物品を箇条書きすると次のようになる。

シャム、カンボジア＝蘇木、胡椒、犀角、象牙

マニラ＝メキシコ銀

景德鎮＝陶磁器

湖州＝生糸

松江＝綿布

福建＝紗絹、砂糖、糖菓

これらの品を日本や東南アジアに運んで、商売を行ったのである。

ここで王直に関する国内の資料などを検討してみる。長崎歴史文化博物館の2階にある常設展パネルには、王直（塩商人）について「天文9年（1540）以降、福江の領主^{うぐ}宇久盛定と盛んに貿易をおこない、福江には唐人町もつくられました」という説明がある。

2011年3月に共同研究プロジェクトのメンバーと共に、五島列島の福江島を訪れ現地調査をする機会があった。そのときの話を紹介したい。

福江島の宇久盛定は倭寇の頭目・五峰（＝峯）王直との間に通商の密約を結び、居城（江川城）対岸の高台に土地を与え、王直らを居住させた。唐人町が造られ、王直らが飲料水を得ていたという六角井が保存されている。王直らが航海の安全を祈るために建立した廟堂跡の明人堂や唐人橋など当時の様子を伝える建築物がある。

このとき、筆者はかねてから疑問に思っていた点¹¹⁾を、案内してくれた山口要蔵氏に質問してみた。山口氏は我々が宿泊した民宿の経営者であるが、郷土の歴史研究家でもある。種子島で鉄砲伝来のとき、王直はなぜ自ら「五峰」と名乗ったのか。山口氏によると、1540年に王直が初めて値嘉島（五島）に近づいたとき、海上から見えた島が五つの峰のようにみえた、そのときの印象が強く彼の記憶に残っていた。密貿易商人であるから自分の本名を明かすわけにはいかないので、五峰と名乗ったとのことである。

また、一般に鉄砲伝来は1543年といわれているが、それ以前に伝わっていたのではないかという問に対しては、もちろん五島や平戸には既に伝わっており、王直は鉄砲の弾薬に不可欠な硝石が日本では産出できないこと、したがって日本への硝石輸出が莫大な利益をもたらすことを知っていたという。それゆえ、財政難を抱えていた宇久盛久は貿易による利益をもたらす王直の来航を歓迎したのであるとの説明を受けた。とすれば、鉄砲の伝来は王直にとって日本での大きな商機であり、双嶼港から例のポルトガル人を誘って種子島に赴いたのではないだろうか。1543年の種子島への渡航は「漂着」ではなく、意図的な「来航」であったといえよう。王直は硝石貿易でも莫大な利益を得ている。

1542年、王直は平戸へ移った。平戸松浦家第25代・松浦隆信（道可）は彼を優遇し、平戸の中心にある勝尾岳の東麓に土地を与えた。王直は、そこに唐風の大きな屋敷を建てた。現在この屋敷跡には碑があるだけであるが、市内には五島の福江と同じような六角井が残っている。平戸時代の彼の手下は2000人余りで、数百隻の船団を指揮し、「徽王」と名乗っていた。これは彼が徽州人であったからと容易に推察できる。

『史都平戸』には、「(王直) 平戸に滞在すること十五年」とあるので、1557年に帰国するまで平戸に滞在していたことになる。武光誠（前掲書）は、五島列島は王直にとって密貿易の基地であり、平戸は彼の屋敷であったという。王直は五島列島を拠点として硝石貿易を拡大していった。

王直は薩摩にも拠点を置いていたことが知られている。つまり、王直は日本にいるときは平戸を居住地と定めたとえて、五島や薩摩の間を行ったり来たりしていた。王直は海外との密貿易の仲介をしたので、京や堺などの商人が多数訪問したという。また諸大名との交流もあった。『鉄炮記』に「儒生五峯」という記述があるから、王直は単なる密貿易商ではなく、

11) 五島を訪れる前に、共同研究者の遠山淳名誉教授から教えて頂き、有吉佐和子『日本の島々、昔と今。』（岩波書店）を参照すると、「王直の字が五峰とされているのは、ひょっとすると種子島の砂浜に書いたという五嶋という文字が誤読されたからかもしれない。五島は、当時は五嶋と書いた。彼は五島に問い合わせたほうがいいと島役人に告げたかったのではなかろうか」という個所があり、この点が気になっていた。

それなりの教養を備えた人物であったと思われる。彼の故郷徽州は商業の発展とともに文化も栄えた土地で、多くの教養人が生まれている。

1550年6月にポルトガル船が平戸に来航し、松浦氏の歓迎を受ける。これが我が国の「南蛮貿易」の始まりとなったが、これを手引きしたのは王直であった。すでに双嶼時代にポルトガル密貿易商人とのネットワークを築いていた彼にとっては、たやすいことだったといえる。

鉄砲の伝来とポルトガル人の来航が日本の歴史を変える大きな意義をもつことは改めてここで書くまでもないだろう。この二つの大きな出来事の裏には海商王直の活躍があったのである。

4.6 倭寇王直

王直は1540年に五島に来てから1557年に平戸を去るまでずっと日本に滞在していたわけではない。この間、王直は密貿易海商として東シナ海域を忙しく駆け巡っていた。

中国の時代区分でいう嘉靖期（1521～1566）は倭寇の絶頂期であった。これを称して「嘉靖の大倭寇」という。1522年から1566年の間に倭寇が中国東南部沿岸に侵入した回数は、記録に残っているものだけでも548回に及ぶ。

すでにみたように三浦の乱（1510）で日朝関係は一時断絶になり、寧波の乱（1523）により日明間の公式貿易はしばらく途絶えることになった。その後に派遣された遣明船は1540年と1547年の2回のみで、1551年に大内氏が滅亡すると勘合貿易は途絶えてしまった。「名ばかり將軍」の足利義輝（在位1546～65）のもとで幕府の権威は地に落ち、戦国大名が各地に割拠するようになる。国内の飢饉は米価の高騰をもたらし、方々で略奪がさかになる。

こうして東シナ海域の国家基盤や国家間の正式関係が揺らいでくると公式の貿易は衰退に向かっていく。それにかわって、16世紀のなかばから活躍するのは、密貿易に励む後期倭寇とポルトガル勢力である。前期倭寇と後期倭寇に共通するのは中央政府の統制が緩んでいた時期に活発化したという点である。

1545年、王直は博多へ行って、助才門（助左衛門）ら3人の日本人を密貿易の仲間に引き入れ、本拠地の双嶼へ連れて行く。1548年には、王直は船山諸島の馬竈潭で日本人と密貿易を行ったという記録がある。

松浦章（2003）は王直が中国官憲から追われるようになった経緯を次のように述べている。1540年から海商王直は浙江省餘姚^{よよう}の謝氏と順調な取引関係にあった。王直は外国人商人と謝氏の間に立って取引をしていたが、あるとき謝氏と王直らの海商との間でおそらくは取引上のもめごとがあったのであろう、謝氏が海商らの行為を官憲に密告しようとした。そこで王直は外国人と結託し、謝氏の自宅を夜襲し、男女数人を殺害し、略奪行為を行う。恐れをなした餘姚^{しゅがんと}の官吏が上級機関に「倭寇の襲撃」と報告した。これを受けて、浙江巡撫^{しゅがんと}の朱紘が犯人捕縛の命令を出す。この事件によって、王直は「海商」「密貿易商」から「倭寇」と

みなされるようになる。朱執が巡撫に任命されたのが1548年で、この出来事を記録した『世宗実録』の日付が1549年7月5日であることから、この出来事があったのは1548～1549年頃と絞り込むことができるが、さらに1548年に明朝が密貿易の拠点である双嶼港を攻撃し、破壊しつくし、これ以後王直は拠点を移したという史実から、1548年の事件と思われる。ともかく、このころ王直は明朝の「お尋ね者」になった。

六横島の双嶼港を明軍に破壊されたあと、倭寇は同じ船山諸島に幾つかの拠点を分散した。1300以上の島があるから隠れて密貿易を継続するのはそんなに難しいことではなかったであろう。双嶼港攻撃を受けた密貿易者のうち、あるものは船山諸島の他の島へ移り、あるものは浙江・福建に移動し、密貿易・海賊行為・略奪を行う。王直は船山列島に残り、密貿易を続け、東シナ海全域の密貿易を牛耳る。

ポルトガル商人は、西に逃げ広州湾を拠点として勢力回復をはかる。のちに中国官憲に協力し、1557年にマカオを貿易拠点とすることを認められる。1550年6月に王直の手引きでポルトガル船が初めて平戸へ来航したことは上に記した通りである。

1552年4月に、倭寇が台州を襲った。その中心人物は「徽の人、汪直」といわれている（『明倭寇始末』）。

『明史』には次のように記録されている。

大悪党の汪直・徐海・陳東・麻葉のごとき輩は、日頃から倭人の中に喰い込み、（明）国内では勝手にふるまうわけにはいかないので、すべて海上の島に逃れて奸計の采配をふるった。倭人たちの言いつけに従えば、彼らを誘って（明）本土を略奪した。外海に出たこれらの大盗賊は、やがて倭人の着物や旗じるしをまねて用い、船団をいくつかに分けて本土に侵攻して略奪し、一人残らず大いに懷を肥やした。そこで、（明）朝廷で検討した結果、巡撫を復活させることになり、嘉靖31年（1552）、^{せんとうぎょ}僉都御史の王忬をこれに当てた。しかしながら、倭寇の勢力は、すでに撲滅しきれなくなっていた。

明軍は非常事態の発生で急いでかき集められた訓練もろくに受けていない兵が多く、軍船も漁船を急遽転用したものであった。明朝は倭寇の侵攻に対してお手上げ状態だったことがわかる。ここに登場する徐海は、王直と同じ徽州府歙県の出身で、薩摩・大隅地方を拠点とし、中国沿岸を襲撃した武闘派倭寇であった。彼は、数万の倭寇集団を率いて杭州湾に上陸し、江南・浙江一体を荒らしまわった（中島楽章，2009）。

『明史』は続けて「これら賊軍のあらましは、真の倭人は十人のうち三人で、残りの七人は倭人に寝返った中国人だった」と述べている。1550年代以降、倭寇のなかの「倭奴」の割合はすでに1～2割に減っていたという記録もある。

1553年には、明軍によって倭寇が船山諸島の瀝港から追われた。ここに拠点を築いたのは王直であった。彼は根拠地を五島と平戸に移すとともに明朝に対し大反撃にでる。

『明史』の記録を追っていくと、倭寇の侵攻した土地は1554年1月には太倉から蘇州、松

江、通州、泰州に、4月に嘉善、崇明、蘇州、崇徳に、6月には呉江、嘉興、拓林に、といった具合で、「縦横に來住し、無人の境に入るが若し」であった。

翌1555年になると、70人程度の倭寇が「数千里を席卷」し、中国側の死者は4000人近くにのぼり、80日余り動乱が続いたあげく、やっと滅ぼされた。

朝鮮半島に目を転じると、同じ1555年に倭寇が70余隻で全羅南道の康津・珍島一帯に侵入し、略奪を行った（乙卯倭変^{いつぽう}）。これも王直が指揮したといわれている。

『李朝実録』によれば、1556年4月1日、朝鮮で倭人が反乱を起こそうとしているという情報を入手した対馬島主・宗氏が朝鮮朝廷に報告した。首謀者のなかには中国人もおり、彼は「五峯」と名乗り、倭人を率いて明を襲撃すると称している。

前期倭寇は食糧の他に人々を捉え、これを奴隸として使役したり売却したりしたと述べた。後期倭寇はさらに大規模な奴隸貿易を行っている。中国東南部の江南・浙江。福建などを襲撃し人民を拉致した倭寇は対馬・松浦・博多・薩摩・大隅などの九州地方で奴隸として売却した。これらの奴隸は、牛馬の飼育や薪取り、水汲みなどの仕事をさせられた。さらに彼らの一部はポルトガル商人によってマカオに転売され、そこから東南アジア・インドに送られていった。

嘉靖期に暴れまわった倭寇であるが、王直自身にも心境の変化が起きたようである。生年が不詳なので年齢は定かでないが、少なくとも老境に入らんとする頃であろう。1557年、浙江総督・胡宗憲が王直の母と妻子を杭州に呼び止め、王直に帰国を促す手紙を出す。明朝に帰順して海賊禁圧に協力すれば、彼が船山列島で貿易を行うことを公認すると持ちかけた（中島楽章、2009）。明朝から派遣された蔣州と陳可願の二人が五島で王直と話し合っている。王直はこの提案を毘でであろうと思いつつも、帰国に同意する。「故郷忘じがたし」という心境であったのだろう。同年10月、中国に帰る。案の定、王直は拘留された。胡宗憲自身は王直の帰順を認めるつもりだったといわれている。しかし、明の朝廷の強硬論におされ、1559年12月、王直を処刑せざるをえなかった。

武光誠（2009）は「王直は明朝ではお尋ね者だったが、日本では貿易の利益をもたらすありがたい客人として扱われたのである」と評している。

4.7 その後の倭寇

嘉靖期の終わりは、王直時代の終焉でもあった。王直の処刑（1599）以降、倭寇の活動の中心は杭州・浙江から福建や広東など南方に移っていく。機をみるに敏なポルトガル人は明官憲の倭寇の鎮圧に協力し、1557年にはマカオに居住することを許可され、ここを貿易拠点として中国や日本との交易を本格化させる。1567年には海禁令も緩和される。

日本では、1588年7月8日、豊臣秀吉が「賊船^{ちやうじ}の停止」令を出す。さらに朝鮮出兵により日本人海賊は大幅に減少した。秀吉の死後、1598年、五大老（前田利長・上杉景勝・毛利輝元・宇喜多秀家・徳川家康）は連名で平戸に書状を送っている（山田吉彦、2006）。その内

容は、

先年、豊臣秀吉から発布された海賊停止令を破り海賊を行う者がいる。今後、海賊行為があったなら、領主ともども成敗をする。船の出入りを厳重に注意すること
これ以降、倭寇は姿を消し東シナ海域が沈静する。

5. お わ り に

東アジアの地図を開いて、倭寇に関連する地名をつないでみると、多少いびつではあるが、東シナ海域に円（より正しくは楕円形というべきか）を描くことができる。倭寇が築きあげた海のネットワークといってもよからう。この海域の沿線に住む人々はある時期共通の経験をした。密輸・襲撃・略奪という、いわば裏の歴史を見てきた。歴史を正しく理解するには、権力の中心部にいる人々の「公」の歴史だけでなく、このような社会の周辺部、底辺部で生きている人々の歴史をも知ることが大切である。

中世の東アジアの歴史のなかで、倭寇は「海賊」という、とかく否定的な印象を与える言葉では表しきれない大きな役割を果たしたといえる。権力者や社会の制度にあえて逆らい、しぶとく生き抜くエネルギーは中世社会から近世に移っていく過程で一種の触媒となったのではなかろうか。そう思って、中国の歴史を振り返ってみると、歴代の王朝はほとんどが名もない民衆の反乱・暴動による政権交代を繰り返してきたということに行きつく。明朝を開いた朱元璋（洪武帝）もその一人である。倭寇は時の権力を打倒することはできなかった。しかし、彼らによってヒト、モノ、情報が海を越えて運ばれたことによって東シナ海域の経済や文明の発展促進に貢献したといえるのではなかろうか。

堀敏一（2008）は次のように述べている。

もともと明朝の海禁と朝貢の強制には無理がありました。前代まで盛んだった民間の取引を力によって阻止しようとしたのですから、それが密貿易になり、海賊になって現われるのは必然の勢いだったのです。……明朝の国家政策こそ文字どおり時代に逆行する反動というほかありません。密貿易といい海賊といいましたが、密貿易者が圧迫されるから、武装して海賊になるわけで、海賊は元来商人なのです。

できるだけ客観的に歴史を見る。そのためにはグローバルな観点から見る必要がある。日本の歴史を見ると、日本国内の動向だけでなく周辺の、あるいは関連する国や地域の動きという大きな枠の中での日本を見なければならない。また日本側の文献資料だけでなく、外国の文献資料の持つ別の角度からの視点も忘れてはならない。原稿を書き進めるにつれて、その思いをさらに強くしていったということを書き添えて、この稿を閉じる。

参 考 文 献

- 新城俊昭（1997）：『高等学校 琉球・沖縄史』改定版，編集工房東洋企画
尾形勇・岸本美緒編（1998）：『中国史』山川出版社
川勝平太（1996）：「近代日本と近代世界システム」，竹内実他（1996），p.p. 129-189

- 小島毅 (2006):『海から見た歴史と伝統—遣唐使・倭寇・儒教』勉誠出版
- 小山正明 (1985):『東アジアの変貌』講談社
- 斯波義信 (1995):『華僑』岩波書店
- 佐伯弘次 (2011):「日本中世に居住した外国人」, 森平雅彦他編 (2011) p.p. 71-81
- 佐藤信・五味文彦・高埜利彦・鳥海靖 (2008):『詳説日本史研究』改定版, 山川出版社
- 許海山主編 (2006):『中国歴史』綏装書局 (原文中国語)
- 白石一郎 (2004):『海のサムライたち』文藝春秋
- 竹内実・村井章介・川勝平太・清水元・高谷好一 (1996):『日本史を海から洗う』南風社
- 武田幸男編 (2000)『朝鮮史』山川出版社
- 武光誠 (2009):『日本史を動かした外国人』青春出版社
- 田中健夫 (2012):『倭寇 海の歴史』講談社 (原本1982年出版)
- 田中優子 (1995):『近世アジア漂流』朝日出版社
- 張士陽 (2011):「銀経済と江南都市の発展」並木・杉山編著 (2011), p.p. 134-138
- 藤堂明保・竹内見・影山輝國全訳注 (2010):『倭国伝』講談社
- 仲尾宏 (2007):『朝鮮通信使』岩波書店
- 長崎県高等学校教育研究会地歴公民部会歴史分科会編 (2005):『長崎県の歴史散歩』山川出版社
- 長崎文献社編 (2010a):『旅する長崎学13』長崎文献社
- 長崎文献社編 (2010b):『旅する長崎学14』長崎文献社
- 中島楽章 (2009):『徽州商人と明清中国』山川出版社
- 中島楽章 (2011):「ルーベンスの描いた朝鮮人」, 森平雅彦他編 (2011) p.p. 83-98
- 並木頼壽・杉山文彦編著 (2011):『中国の歴史を知るための60章』明石書店
- 朴永圭 (1997):『朝鮮王朝実録』(尹淑姫・神田聡訳) 新潮社
- 堀敏一 (2008):『東アジアの歴史』講談社
- 松田毅一 (1993):『南蛮のパテレン』朝文社
- 松浦章 (2003):『中国の海商と海賊』山川出版社
- 松浦史料博物館 (2000):『史都平戸一年表と史談』第8版, 松浦史料博物館
- 松竹秀雄 (1990):『海の長崎学』くさの書店
- 宮崎正勝・監修 (2011):『倭国伝』青春出版社
- 村井章介 (1993):『中世倭人伝』岩波書店
- 村井章介 (1999):『中世日本の内と外』筑摩書房
- 森平雅彦・岩崎義則・高山倫明編 (2011):『東アジア世界の交流と変容』九州大学出版会
- 山田吉彦 (2006):『海賊の掟』新潮社
- 吉田光邦 (1976):『日本科学史』講談社
- 李進熙・姜在彦 (1995):『日朝交流史』有斐閣
- Mason, R. H. P. & J. G. Caiger (1997): *A History of Japan*, revised edition, Charles E. Tuttle Company
- Roberts, J. A. G. (2003): *The Complete History of China*, Sutton Publishing Limited

(2012年1月10日受理)

Wako and Wang Zhi

Toru MIYAKE

This paper aims to describe the history of the East China Sea area in the medieval Japanese age, with an emphasis on the activities of *wako* in the area. Their activities have been largely neglected in official historical accounts as marginal. *Wako* is often defined as “Japanese pirates” in the 14th to 16th centuries. This simplified definition, however, fails to give the entire picture of *wako*. It is true that *wako* in their early days were Japanese who raided neighboring Korean islands and coasts for food and local people, whom *wako* used as their slaves or sold elsewhere as slaves, but this is only part of the *wako* history.

In the latter half of the 14th century, the Mongols, who ruled China in those days, invaded Kyushu, the western part of Japan, twice (in 1274 and 1281), but failed to conquer the country and had to withdraw. A great many people in northern Kyushu suffered the damage caused by the two wars, but the Japanese government in Kamakura did not have enough property for compensation. Some of the dissatisfied common people, as well as samurai warriors, in northern Kyushu began to sail as far as Korea and eventually China sometimes to trade and sometimes to attack and pillage coastal towns and villages. They were referred to as *wako* and were a source of fear for Koreans and Chinese.

The Mongolians were defeated in China and expelled to the north of the border in 1368. The newly-established Ming dynasty faced two problems: the Mongolians, who retreated into the north and the *wako*, who advanced to the southeastern part of China. While they were busy defending themselves against Mongolian invasions, the Ming dynasty imposed a strict ban on overseas trade by private citizens and merchants for fear that they might cooperate with *wako* intruders. The Chinese government monopolized overseas trading and began to trade formally with the Muromachi government in Japan, which had replaced the Kamakura government in 1333. The Japanese and Ming trade was temporarily suspended in 1423 as a result of a clash between two Japanese trading ships.

Some Chinese merchants took advantage of this incident and started smuggling with Japanese. They joined hands with Chinese pirates to protect themselves and their trading goods. Eventually, they armed themselves and came to work together with their Japanese counterparts. Although the word *wa* means “Japanese”, Chinese predominated the *wako* in the middle of the 16th century. There were Koreans, Southeastern smugglers, and even Portuguese among the *wako*.

One of the most prominent *wako* leaders was Wang Zhi (?–1559). He was originally a Chinese merchant, but he joined *wako* groups after he failed in his business in the 1530s. He

sailed to Japan as a smuggler and settled in Goto, an island at the western end of Japan, and later in Hirado, a seaport in the northwestern tip of Kyushu.

According to official school textbooks in Japan, two Portuguese visitors to a small island introduced matchlock muskets to Japan in 1453. Actually, however, their visit to Tanegashima island was arranged by Wang Zhi, who decided that the gun business was his new business opportunity. Wang also helped a Portuguese mercantile ship to come to Hirado, the first visit ever by Westerners to mainland Japan. By this time he was acknowledged as the paramount *wako* leader and the most wanted pirate by the Ming dynasty.

In 1548, the Ming authorities attacked an island off Ningbo, a port for official Japanese-Ming trade. The island had served as the largest base for *wako* activities since 1526, but now their facilities were completely destroyed, and *wako* had to retreat from the island and seek new bases elsewhere. This triggered a series of large counterattacks by Chinese *wako*. They raided south-eastern coastal cities. The Ming dynasty could not control them any longer, and many cities were captured and looted, and numerous innocent citizens were killed during the raids. The *wako* attacks lasted until 1557 when Wang Zhi decided to return home from Japan to China after his mother, wife and children were held in custody. He was executed later in 1559. The other Chinese *wako* fled west to the Fujian and Guangdong area. It was at the end of the 16th century that *wako* disappeared from the South China Sea.

As we have seen above, *wako* were not necessarily “Japanese pirates”. They were armed smugglers consisting of Chinese, Japanese, Koreans, and Southeast Asians. They contributed a great deal to the economic development and advance in civilization of the East China Area in the transitional period from the medieval age to early-modern times of Eastern Asia.

フィリップ・マッカンの立地論における ジャスト・イン・タイム概念の導入

野 尻 亘
中 村 勝 之

要旨

伝統的な立地論においては、輸送費や距離の概念が重要視されてきた。しかし、近年の経済地理学や立地論において、その意義は地域間における労働費や情報獲得費用の格差の重要性に比べて低下してきたように思われる。また、今日において、ジャスト・イン・タイム（Just-in-Time, JIT）や国際複合輸送の発展など、産業活動におけるロジスティクスの果たす役割が重要なものとなっている。そこで、本稿では旧来からの立地論における伝統的な距離概念に、ロジスティクスの考え方を結合した議論を展開している Philip McCann の立地論について詳細に分析し、展望することを試みる。まず伝統的な立地論、Krugman の空間経済学と McCann の輸送費用関数を比較し、それぞれの特色を明らかにする。次に McCann の立地モデルは、伝統的な距離や輸送費概念に物資調達や在庫管理にかかわる費用概念を付け加えた、JIT と立地との関係を示すロジスティクス費用モデルであることを明らかにする。その結果、筆者らは McCann のモデルが JIT の導入による最適輸送規模（ロット）の設定によって、立地の局地化を招くことだけではなく、サプライヤーが分散して立地し、長距離の JIT 物流の実態にも適応できることを明らかにした。結論として、McCann のモデルは現実における JIT の多様な空間的展開を明らかにするものであると言える。

1. はじめに

本稿では、Philip McCann の立地論にジャスト・イン・タイム（Just-in-Time, 以下 JIT）概念が導入されたことの意義について考察し、展望することを試みる。輸送費用関数と地域経済に関する研究は、経済学や地理学に留まらず、経営学や交通工学をはじめとして広範な領域でなされている。その中で、英国ケンブリッジ大学出身の経済地理学者である McCann¹⁾の研究の貢献は、伝統的な立地論や近年の空間経済学²⁾の理論を考慮しながら、輸送費と地

1) McCann は、幼少期に家族と一緒にイングランド北西部の慢性的な失業に悩む都市衰退地域で生活したことが、ケンブリッジ大学入学後に地域経済に関心を寄せる背景となったと回想的に記している (McCann, 1995b, p. 249)。

キーワード：立地論，距離，輸送費用関数，ジャスト・イン・タイム（JIT），McCann

域経済との関係を明確に位置づけた上で、理論的考察やそれに基づく実証分析を数多く行う研究者として内外で高く評価されている。実際、わが国でも、『企業立地行動の経済学』（McCann, 2002；上遠野編訳，2007），『都市・地域の経済学』（McCann, 2001a；黒田ほか訳，2008）などの翻訳が出版されている。グローバル化によって国際貿易が盛んとなり，企業間リンケージにおいてサプライ・チェーン・マネジメントや JIT が重視されている現代経済において，輸送費と地域経済との関係を学術的に追究することは重要な課題である。このような流れのもとで，その領域の第一人者といえる McCann の立地論に JIT 概念を導入した研究成果を整理・展望することは有益であろう。

従来の立地論において，距離に応じて増加する輸送費の概念は重要な説明要因であった。しかし，今日における JIT の実践，国際複合一貫輸送の発展，バック料金制による宅配・引越サービスの普及など，必ずしも伝統的な輸送費・輸送距離概念だけでは説明できない現象が生じている。特に技術革新の効果として，20世紀後半における航空のジェット化・海運のコンテナ化が，国際的な長距離大量輸送における規模の経済の実現と大幅なコスト低下，輸送荷役時間の短縮をもたらした。そのため，輸送距離の影響よりも市場需要の変動に素早く対応するように川下への立地指向が重要となり，研究開発・情報機能の比較優位性をもとに国際的な垂直分業が進展すると Hummels (2007) は指摘している。

一方で，グローバル化した経済における空間的・距離的要因としては，経済主体の間の知識の流動を活発にする共通の文化，企業間の技術・市場情報の共有など，関係の近接性が重要となる²⁾。それは慣習・ルーティン・習慣など，地域的な埋め込みによる非交易の相互依存を背景としたものとされる (Gertler, 2004)。すなわち，輸送費は古典的立地論の中心的概念であったが，今日の企業における全体的なコストの中では，経験的・相対的にその意義は低下しているのではないだろうか。また輸送に当たっても，スピードや信用性，梱包や通関制度への適応などの質的条件がより重視されるようになった。たとえばイギリスや日本のように工業化やインフラの整備が進んだ国土面積の小さな国では，国内諸地域間での距離の違いから生じる輸送費の差異は，労働費や情報獲得費用の地域間格差の重要性と比べて相対的に軽視できるのではないだろうか。むしろ，熟練労働力の存在，サプライヤーや顧客とのコミュニケーション，専門的なサービスの投入，アメニティの豊かさなどの要因が立地決定の際に重要となろう (McCann, 1998, pp. 1-4)。

2) 本稿では Krugman (1991) 他による一般均衡・不完全競争・収穫逦増・規模の経済の考察をもとにした「新経済地理学」の立地研究を空間経済学と記すことにする。

3) この点に着目し，Duranton and Storper (2008) は技術集約的な生産設備が輸出される2部門モデルを設定し，取引費用（厳密には生産設備の仕様を打ち合わせるために必要な労働費用）が，文化的交流やコミュニケーションの障壁となる距離に関するパラメータに対して最大値の存在する凹関数となることを示した。あまりに遠くなると，投入される人材が少なくなるため，かえって取引費用が減少することがわかる。この結果から，当初打合せをしていた地域よりも近くに位置する生産部門と契約する場合に，むしろ取引費用が増加する可能性がある。結果として，国際的な輸送費の低廉化が，一方では取引費用の増加を示すことが明らかとなった。

このような経済学・地理学の輸送費や距離に関する研究動向をもとに、McCann は企業間のリンケージにまつわる立地研究が必要であると主張してきた。彼は、旧来の輸送距離にもとづく輸送費に物資調達や在庫管理などの諸費用を追加して、全体的なロジスティクス費用（以下、広義輸送費用）アプローチを定義して分析を行っている。そこにおいて、今日における距離と立地の空間的な関係について再確認を行うとともに、伝統的立地論とは異なり、広義輸送費用の中で距離のもつ意味を再定義しようと試みている。

それと同時に McCann は、JIT の導入による企業間調達の変化をもとに既存の立地論を再発展させるとともに、空間的あるいは非空間的な分析を融合させて、現代企業にとっての一般的な立地問題である取引頻度と輸送費の問題を解明しようと試みている。具体的には、JIT は企業間リンケージにおいて在庫を最小にして生産活動を行うものであるが、この導入によって生じるより頻繁な企業間取引の増加は、空間的リンケージの距離を短縮しうものか？ それとも JIT は既存の集積を活用して成立するのか？ それが McCann における空間立地モデルに関する問題意識である（McCann, 1998, pp. 1-4）。

この問題意識をもとにし、本稿では以下、第Ⅱ章において、McCann (2005) による展望論文をもとづき、彼が伝統的立地論および Krugman らの空間経済学における輸送費・輸送距離概念について、どのように考えているかを示し、それらと比較して McCann の学説の独自性について考察する。次に第Ⅲ章において McCann の広義輸送費用モデルの特徴について概略を展望する。さらに第Ⅳ章において、広義輸送費用モデルをもとに JIT が生じる諸条件を明らかにしつつ、McCann が JIT の空間的含意についてどのように考えているのかを明らかにする。最後に第Ⅴ章において以上の所見を総合して結びとしたい。なお、第Ⅲ章以下の検討におけるすべての命題に関する導出過程は本文末尾の補注において一括して示すこととする。

Ⅱ．氷塊輸送費用関数の性質

1．輸送関数の起点

従来の伝統的な立地論では、さまざまな実証結果をもとに理論モデルが構築されてきた。その成果にもとづいて、McCann (2005, p. 312) は、従来の立地モデルにおいては、輸送における規模の経済性を反映して、以下の性質を示すと指摘した。

- ① 財の配送価格は、輸送される距離の凹関数（すなわち距離逓減制運賃を反映する）と仮定される。
- ② トン・キロ当たりの単位輸送費は、輸送距離と重量に関しての凸関数と仮定される⁴⁾。

4) 本稿において筆者らが頻繁に使用する凸（凹）関数については次のように定義される。

ある連続関数 $y=f[x]$ 上に 2 点 $A(x_A, f[x_A])$ および $B(x_B, f[x_B])$ をとる（ただしここでは $x_A < x_B$ とする）。次に線分 AB を $\alpha:1-\alpha$ に内分する点を取り、これを点 C とする。ここで点 C の座標 $(\alpha x_B + (1-\alpha)x_A, \alpha f[x_B] + (1-\alpha)f[x_A])$ を以下では $(\bar{x}, \bar{y})$ と略記する。このとき $f[\bar{x}] < \bar{y}$ が成立すれば関数 f を「凸関数」、不等号の向きが逆であれば「凹関数」とよぶ。そしてこの定義を微分

これに対して、新しい空間経済学における輸送費用関数がどのような性質を持つのか。本章では McCann (2005) の展望論文をもとに、彼による伝統的な立地論と空間経済学における輸送費用関数の特徴を紹介するとともに、それらと比較して McCann の輸送費用関数の位置づけや独自性について明らかにすることにしたい。なお本章で使用される記号は以下の通りである。

P_o : 生産地における財の価格

P_A : 生産地から D の距離に位置する地点 A での財の配送価格

M_o : 生産地で発送された財の重量

M_A : 地点 A に到着した財の重量

$V_o (\equiv P_o M_o)$: 生産地での財の市場価値

$V_A (\equiv P_A M_A)$: 地点 A での財の市場価値

τ ($0 < \tau < 1$) : 輸送費用のパラメータ

地点 A における財の配送価格は、生産地 O での財の市場価値を、地点 A に到着した財の重量で割った値で定義されている。つまり、

$$P_A \equiv \frac{V_o}{M_A} = \frac{P_o M_o}{M_A}, \quad (1)$$

が成立する。その理由は、地理上異なる地域で同じ商品が取引されているから、それぞれの地域に到着する財の数量と価格が異なるとしても、市場価値でみれば同じである。それゆえ、 $V_o = V_A$ となって、ここから (1) 式を導出できる。

2. Samuelson の氷塊輸送費用関数

一方で、Samuelson (1952) の研究では、生産地 O から地点 A まで財を輸送する際、発送重量全体のうちの τ の割合だけが実際に到着する状況が前提とされる。ここからただちに $M_A = \tau M_o$ という関係が成立する。これを (1) 式に代入して、

$$P_A = \frac{P_o}{\tau}, \quad (2)$$

が成立する。(2) 式は地点 A での価格が生産地での価格の $(1/\tau)$ 倍に変化することを表している。ただし McCann (2005) でも指摘している通り、(2) 式は財の発送重量や OA 間の距離とは独立に成立することに注意したい。

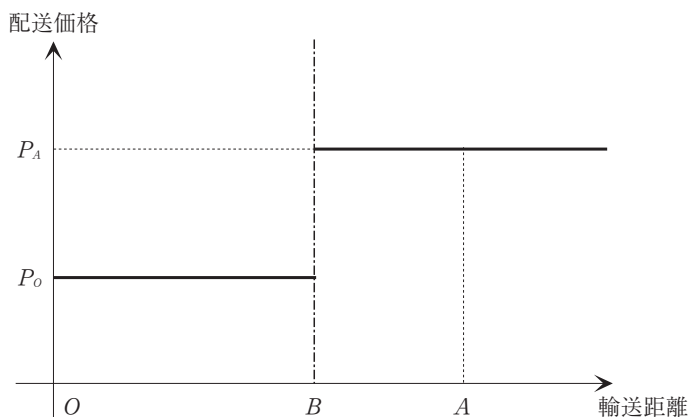
第1図では横軸に輸送距離、縦軸に配送価格をとっている。そして Samuelson (1952) の想定では、 OA 間に地点 B のようなバリアー（ないしは国境）があって、それを境に配送価格が不連続に変化する。Samuelson にとって重要なことは、財を発送する地点がバリアー

を用いて表現すると、以下の通りになる。

・ $f'[x] > 0$ かつ $f''[x] > 0$ (もしくは $f'[x] < 0$ かつ $f''[x] > 0$) ならば凸関数。

・ $f'[x] > 0$ かつ $f''[x] < 0$ (もしくは $f'[x] < 0$ かつ $f''[x] < 0$) ならば凹関数。

筆者らが輸送費用関数の性質を判断する際、上記微分係数の符号を通じて行われる。



第1図 Samuelson の配送価格関数

出所：McCann (2005, p. 317) をもとに筆者作成

の向こう側にあるかどうかであって、バリアーが生産地からどの程度離れているか、および地点 A がバリアーからどの程度離れているかは問題としない。

Samuelson のこの考え方は関税と本質的に同じである。たとえば地点 A を領有する政府がバリアーの外にある生産地から輸送（移入）される商品の単価に s だけの関税を課税したとする。すると地点 A での価格は $P_A = (1+s)P_0$ だから、(2)式は $s = 1/\tau - 1 > 0$ に該当する関税をかけたことと同じになる。

3. Krugman の氷塊輸送費用関数

さらに McCann (2005) によれば、空間経済学における Krugman (1991) の氷塊輸送技術を前提とした財の配送価格は次の3つの性質を持つとされる。

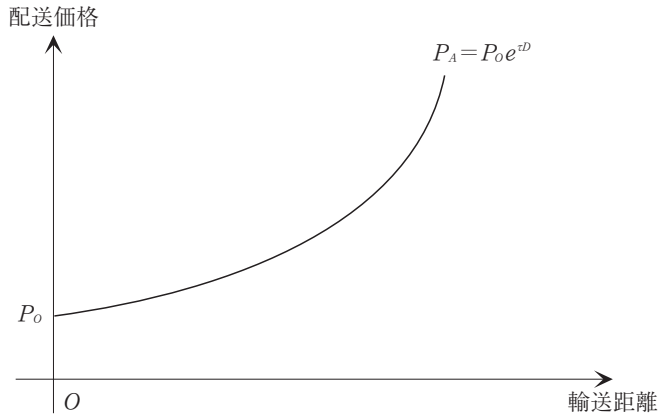
- (i) 配送価格は輸送距離の凸関数である。
- (ii) 生産地での価格に対して比例的である。
- (iii) トン・キロ当たりの単位輸送費は輸送重量から独立している。

以下では McCann (2005) で示された3つの性質について確認する。

Krugman (1991) の氷塊輸送費用関数は Samuelson (1952) の想定したバリアーに関係なく、任意の地点から少しだけ輸送距離を伸ばすと、 τ の割合だけ輸送重量が減少すると前提される。ここで生産地から x だけ離れた地点に到達できる輸送重量を M_x とすると、この前提は、

$$\frac{dM_x}{dx} = -\tau M_x,$$

のように、距離に関する微分方程式で記述される。この微分方程式を解いて、生産地から D だけ離れた地点 A に輸送される財の重量は $M_A = M_0 e^{-\tau D}$ で与えられる。これを(1)式に代入すれば、



第2図 Krugman の配送価格関数

出所：McCann (2005, p. 310) をもとに筆者作成

$$P_A = \frac{P_o}{e^{-td}} = P_o e^{td}, \quad (3)$$

が得られる。輸送地点を与えると e^{td} も定まるため、(3)式は生産地での価格と地点 A での価格には比例的関係にあることがわかり、先述の性質(ii)が成立する。それと同時に(3)式は第2図のように輸送距離の凸関数、すなわち先述の性質(i)が確認できる。

最後に性質(iii)を確認する。ここで新たな記号として、 t をトン・キロ当たりの単位輸送費とする。生産者は財の生産費に輸送費を上乗せした金額を販売価格として地点 A に販売しようとする。すると第2節で言及した Samuelson の考え方と同様に $P_A = (1+t)P_o$ が成立し、これと(3)式から単位輸送費が $t = e^{td} - 1$ となって、確かに発送重量に依存していない。なおこれは(3)式と同様に、輸送距離の凸関数であることが容易に確認できる。

Krugman の氷塊輸送費用関数における配送価格が、距離に対して凸関数であることは、集積効果に対して一定の制約条件をつけるような空間的含意をもつ。それゆえ、空間的な市場範囲は各々の都市中心に対するヒンターランドとして範囲を定められると考えられる。

4. 氷塊輸送技術に対する解釈

もし、輸送業を含む全ての産業において規模に対する収穫逓増が存在し、特に交通業において、可変費用よりも巨大な固定資本の比率が顕著であるならば、ネットワーク外部性を考慮する必要がある。このことは、特定の地域間の単位輸送費用が低廉になり、そこで大量輸送が行なわれ、産業集積を招きうることになる。

このことを反映して、従来からの交通経済学や立地論では、輸送における距離の経済性（遠距離逓減制運賃）や、規模の経済性（重量逓減制運賃）の影響について経験的に取り組んできた。

そこではすでに本章の冒頭に記したように、①財の配送価格は距離に対する凹関数である

と仮定される。②トン・キロメートル当たりの単位輸送費は、輸送距離と輸送量の両方に関連して凸関数であると仮定される。

このような伝統的な輸送費用関数と空間経済学における氷塊輸送費用関数との違いは、モデルの推論の結果に大きな影響を与えると推測できる。

空間経済学における氷塊輸送費用関数モデルでは、単に輸送費が高い・低いという条件で分析されることが多い。一方、空間的相互作用モデルなど通した伝統的・経験的アプローチでは、実際の輸送量が距離減衰効果を反映する連続的な変数としてモデルのなかで分析される点に大きな違いがある。ただし、空間的相互作用モデルの基本では、輸送量について、現実の遠距離通減制や重量通減制などの輸送費の繊細な違いを反映することよりも、地理的距離の関数が輸送量にどのように距離減衰効果を示すかということを中心としている。したがって、氷塊輸送費用関数モデルと空間的相互作用モデルは、両者の目的が異なる。そのため、お互いに相反するものではなく、それぞれが独立に併存しているが、相互に理論を補完するものとはなっていない (McCann, 2005, p. 314)。

さらに、空間経済学においては、氷塊輸送費用関数モデルにおける距離に関連する取引費用として、財の配送価格だけではなく、情報獲得費用・制度上の障壁・関税障壁・品質の格差・文化や言語の相違などについての考察を含めようとしている。しかし、これらの距離に関する経済現象が、果して凸型の距離関数となるかどうかを経験的事例から実証する必要がある。しかし、むしろ McCann (2005, p. 315) において、彼はこれらの費用モデルも距離に対して経験的に凹関数となりうると予測している。

すなわち、McCann 自身は、従来の立地論をはじめとする経験的なモデルと空間経済学を直接比較することは非常に困難であると指摘している。その理由について、筆者らは次のように考えることとしたい。一方で、立地論や空間的相互作用モデルは、地理上異なる2地点における特定の財の輸送費用や配送価格が何に依存して決定されるかを定性的に導出するモデルである。この目的のために、2地点における産業構造や雇用条件、消費者数、選好などはモデルの外におかれる。こうした特徴を持つため、立地論などは部分均衡モデルに該当する。

他方 Krugman (1991) らの空間経済学では、消費者の選好、生産者の生産技術を明示的に仮定した2部門モデルを設定し、それを通じて決定される賃金および価格の関係から地域間の人口集中および産業集積の形成を定性的に導出しようとする。こうした特徴を持つため、空間経済学は一般均衡モデルに該当する。そしてさらに、空間経済学では Dixit and Stiglitz (1977) にもとづき、企業間の不完全競争による寡占状況による規模の経済の追求が行われる。そこで、このモデルを用いた場合、産業集積形成の証明に加えて、伝統的・経験的なモデルと同じように輸送費用関数を導出しようすれば、モデルが非常に複雑にならざるを得ない。そのため空間経済学では、Samuelson 流の氷塊輸送技術を仮定したのであると推測できる。それゆえ McCann は、これらの目的の異なる2つのモデルを同じ土俵に乗せて批判するの

は適切ではないと主張している。

これらの空間経済学の氷塊輸送費用関数に関する展望をもとに、McCann (2005, p. 312) は自説を次のように説明している。伝統的なモデルにおいて、距離に対して凹状の配送価格となることは、静態的なターミナル・コスト（発着点における荷役費用）と可変的な移動費用にもとづくものである。その一方、空間経済学における重量・距離あたりの単位輸送費が、輸送量に対して不変であるというのは例外的な事例である。むしろ経験的に距離・重量あたりの単位輸送費は、運送重量と運送距離に対して凸関数となり、それゆえ配送価格は距離に対して凹関数となる。これらの結果について、伝統的モデルに対して、JIT の概念である在庫量とその保管期間、発送の頻度の最適化の問題を組み入れるとさらに有効なものとなろうと主張している。筆者らはこの主張を、McCann が、フレキシブル生産システムにおける多品種少量生産体制を基本として、一回あたりの輸送量（輸送ロット）の最適化をもとに立地論を組み立てることにより、輸送における規模の経済とともに範囲の経済を考察しようとする壮大な試みであると評価したい。

以上の所見をもとに、McCann (2005) の論旨を総括すれば、彼自身は一般均衡モデルに基づく氷塊輸送費用関数の考え方には距離を置いた立場をとっており、後述するように JIT 概念を立地論に導入する際に、独自の部分均衡モデルを構築する姿勢につながっていると言えよう。つまり、空間経済学のモデルは個別企業の JIT の採用などの生産技術面を捨象していると問題点を指摘している (McCann and Sheppard, 2003, p. 655)。では、そのモデルが具体的にどのようなものであるかについては、次章以降で見ていくことにしたい。

III. 広義輸送費用モデルの特徴

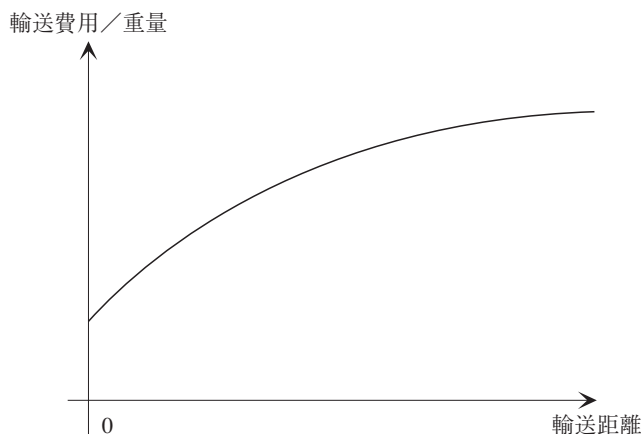
1. McCann の問題意識

前章でみた通り、McCann は、輸送費の概念が輸送される距離や重量のみに依存しているわけではないことを認めている。たとえば製品や原料の調達や搬入、在庫管理にかかわる諸経費も輸送の実態に大きな影響を及ぼす。こうした観点から、彼は一連の研究で広義の輸送費用であるロジスティクス費用を使ったアプローチを採用している。本章では、これらの中から特に McCann (2001b) を中心に取り上げ、彼の輸送費用関数の性質について検討することにした。

McCann (2001b) では、先学の実証分析を通じてトン当たり単位輸送費用については、経験的に以下の性質が成り立つことが知られていると指摘している。

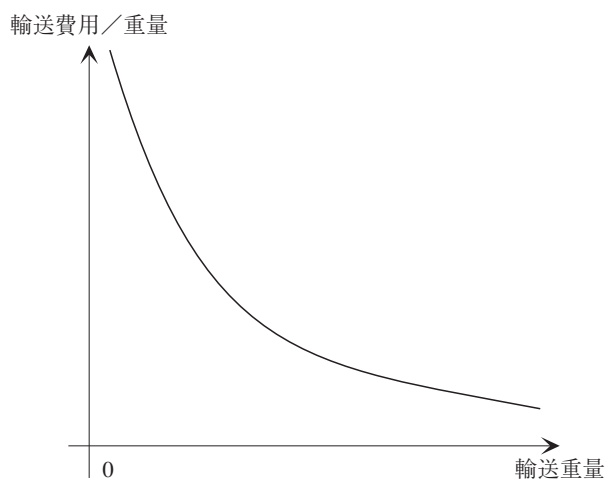
- (i) 輸送距離が伸びるほど先細りになる（遠距離逓減制運賃）。
- (ii) 所与の輸送距離のもとで、輸送重量が重くなるほど低下する（輸送における規模の経済）。

このうち、性質(i)を視覚的に表現すると、第3図のように横軸に輸送距離、縦軸に輸送費をとった平面において増加関数であり、かつ凹関数となり、前章冒頭で指摘した財の配送価格



第3図 距離逓減制運賃

出所：McCann (2001b, p. 672) をもとに筆者作成



第4図 輸送における規模の経済

出所：McCann (2001b) をもとに筆者作成

に関する性質①と本質的に同じである。一方、性質(ii)は第4図のように横軸に輸送重量、縦軸に輸送費をとった平面において減少かつ凸関数として描くことができる。McCann は上記2つの性質をすべて満足する輸送費用関数を、企業の最適化行動から導出することを考えており、彼による一連の研究に共通する問題意識は、この点に集約できよう。

2. モデルの設定

McCann (2001b) のモデルにおいては、ある地点に工場を構える代表的企業が別な地点から原料を輸送する状況が考察されている。本章以降で使用される記号を以下のように定義する⁵⁾。

m_i ：原料 i の年間輸送量

c_i : 原料 i の f.o.b 価格 (free on board: 本船積み込み価格)

t_i : 原料 i の輸送費

d_i : 原料 i の輸送距離

S_i : 原料 i を 1 回仕入れる際に発生する発注費用 (ordering cost)

$Q_i (\leq m_i)$: 原料 i の輸送ロット (大口か小口かといった輸送規模)

I : 原料 1 単位当たりの在庫費用

v_i : 原料 i を 1 回輸送する際に発生する (キロ当たり) 移動費用

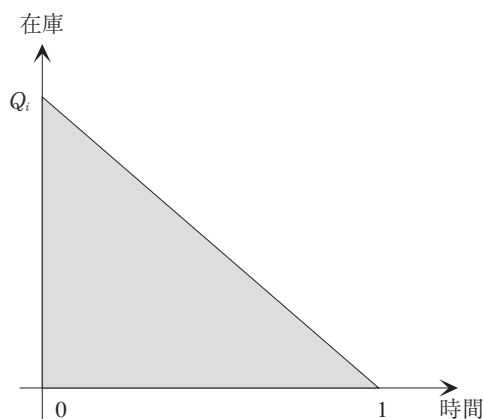
$n_i (\equiv m_i/Q_i \geq 1)$: 原料 i の年間輸送頻度

McCann モデルの骨子は Baumol (1977) の研究にしている。そこで彼の解説をもとに McCann の定式化について明らかにしていく。

Baumol は最適在庫水準を決定するには、以下に述べる 2 つの費用を考慮しなければならないという。第 1 の費用は「持越費用 (carrying cost)」である。ある時点で Q_i だけの原料が倉庫に搬入され、その後スムーズに原料が倉庫から搬出されて生産に投入される。一度倉庫に搬入した原料がすべてなくなるまでに要する時間を 1 で正規化する。するとこの期間に倉庫で保管される原料の総重量は第 5 図のような直角二等辺三角形の面積で表現でき、 $Q_i/2$ となる。そしてこの重量が年間の平均在庫量に相当する。これを金額に換算すると、

$$\frac{I(c_i + t_i d_i) Q_i}{2},$$

が持越費用となる。なお McCann はこの費用のことを在庫管理費用 (holding cost) と定義している。これには在庫管理のために生じる保管費用 (倉庫代) や在庫に対する保険費用、在庫生産のために融資された資金に対する金利が含まれる (McCann, 1996, p. 116)。また原料



第 5 図 1 期間における在庫総量

出所: Baumol (1977) をもとに筆者作成

5) McCann (1996; 2001) では、 s_i をトン当たり空間費用としてモデルに含めており、これを地代や人件費に依存すると仮定して分析している。しかし以下の検討結果の本質に影響しないため、本稿の検討からは捨象した。

の価格は c.i.f (cost, insurance and freight: 運賃保険料込み価格) 表示であることに注意したい。

次に, Baumolのいう第2の費用は「再発注費用 (reordering cost)」であり, これはさらに2つの要素に分解される。1つは原料の調達・搬入作業などを1回行う際にかかる経費 S_i , もう1つは調達した原料の狭義の輸送費用 $t_i d_i Q_i$ である。この作業が年間 n_i 回繰り返されるため, 総再発注費用は,

$$(S_i + t_i d_i Q_i) n_i = \frac{S_i}{Q_i} + t_i d_i m_i,$$

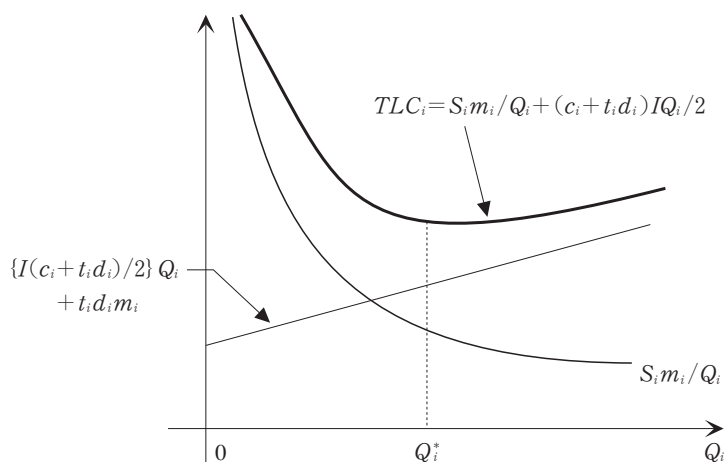
で与えられる。ゆえに, McCann による原料 i の広義輸送費用 TLC_i は上記2つの費用の合計として, 次式で定義される。

$$TLC_i = \frac{S_i m_i}{Q_i} + \frac{I(c_i + t_i d_i) Q_i}{2} + t_i d_i m_i, \quad (4)$$

一連の研究において, I, S_i, c_i はそれぞれ所与と仮定される。そして m_i, d_i は本来企業が決定するものだが, これらは先決変数とみなして一定と仮定される。したがって分析の焦点は, (4)式を最小にするように決定される輸送ロットおよび最小の広義輸送費用がどのような性質をもつのかを明らかにすることにある。なお McCann は, (4)式右辺第1項を調達費用 (procurement cost), 第2項を先述の在庫管理費用, 第3項を狭義の輸送費用とそれぞれ定義している (McCann, 1993, p. 505)。

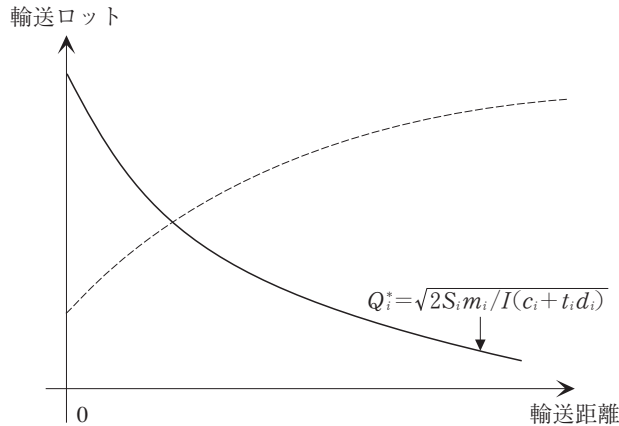
3. 最適輸送ロットおよび最小広義輸送費の性質

ここで, (4)式に最小値が存在することを図を通じて確認しておく。それが第6図に示されている。この図において直角双曲線は(4)式右辺第1項, 右上がりの直線は(4)式右辺第2および3項をそれぞれ表している。(4)式はこれら2曲線の垂直和だから, 図のようにこ



第6図 広義輸送費用関数の形状

出所: McCann (1998, p. 142) をもとに筆者作成



第7図 最適輸送ロットの性質

出所：McCann (2001b, p. 677) をもとに筆者作成

れはU字型となり、最小値が存在することがわかる。

そこで、(4)式の最小値に対応する輸送ロット Q_i^* を計算する。そのために、(4)式を Q_i で微分したものをゼロとおく。この関係式を整理すれば、

$$Q_i^* = \sqrt{\frac{2S_i m_i}{I(c_i + t_i d_i)}}, \quad (5)$$

と計算できる。これを(4)式に代入して、最小の広義輸送費用は $TLC_i^* = \sqrt{2I S_i m_i (c_i + t_i d_i)} + t_i d_i m_i$ となり、これを重量で割れば、最小のトン当たり広義輸送費用（以下、最小単位輸送費とよぶ） $TLC_i^*/m_i \equiv Q_i^*$ は、

$$Q_i^* = \sqrt{\frac{2I S_i (c_i + t_i d_i)}{m_i}} + t_i d_i, \quad (6)$$

となる。ここからただちに次の3つの命題が成立することがわかる。

《命題1》最適輸送ロットは輸送距離の減少関数であり、かつ凸関数である。

《命題2》所与の輸送距離のもとで最小単位輸送費は輸送重量の減少関数であり、かつ凸関数である。

《命題3》最小単位輸送費は輸送距離の増加関数であり、かつ凹関数である。

《命題2》は本章の冒頭で示した性質(ii)、《命題3》は性質(i)をそれぞれ理論的に支持したものがある。その一方で、McCann は《命題1》が経験的な実証結果と整合的でないことを指摘している (McCann, 2001b, p. 677)。具体的には、輸送ロットは第7図の破線で示した輸送距離の増加関数であると実証的に示されている。しかし《命題1》はその逆、すなわち、図の実線のような関係が成立することを示している。そこで McCann は、トン・キロ当たり単位輸送費が輸送ロットに依存するケースを検討している。

原料 i を d_i の距離だけを1回輸送する際に発生する移動費用は $v_i d_i$ である。年間で n_i 回の原料輸送が行われるから、トン当たり移動費用は $n_i v_i d_i / m_i$ となる。ここで n_i / m_i は Q_i の逆数であるから、トン当たり移動費用は $(v_i / Q_i) d_i$ と書き換えることができる。そこで、

McCann は v_i/Q_i を改めて単位輸送費 t_i と定義する。一方、彼の一連の研究では v_i が原料 i を輸送する際の技術的上限（輸送能力）を表すと解釈する。そして McCann (2001b) では、

$$v_i = a + bQ_i, \quad (7)$$

と仮定している⁶⁾。ここで a は輸送ロットに依存しない輸送能力の大きさ、たとえば道路、線路、港湾、空港などの輸送インフラの発達や整備の程度を表すパラメータである。また b は物資を運ぶ具体的運搬手段、たとえばトラック、列車、船舶、航空機などの輸送能力を表すパラメータである。こうした輸送技術の状況を表す定式化を McCann は採用している。

そこで先述の t_i の定義式および(7)式を(4)式に代入すれば、企業の目的関数は、

$$TLC_i = \frac{\alpha_i m_i}{Q_i} + \frac{I\beta_i Q_i}{2} + d_i \left(\frac{Ia}{2} + bm_i \right), \quad (8)$$

に修正される。ここで $\alpha_i \equiv S_i + ad_i$, $\beta_i \equiv c_i + bd_i$ である。ただし、(8)式の基本性質は(4)式と変わらない。よってこれまでと同じ手順で最適輸送ロットを計算すると、

$$Q_i^* = \sqrt{\frac{2\alpha_i m_i}{I\beta_i}}, \quad (9)$$

と計算できる。そして McCann (2001b) は、ここから次の命題を指摘する。

《命題4》最適輸送ロットは常に輸送距離の増加関数であるとは限らない。

もし $b=0$ 、すなわちキロ当たり移動費用が輸送ロットに依存しない場合には、(9)式は第7図の破線のようなだろう。その理由は、これまでの実証結果から、輸送技術の上限が所与のケースで観察されるため、もし輸送能力の拡大を含んだ事例をもとに実証を行えば、異なる結果がもたらされる可能性があることをこの命題は示している。

ところで(9)式を(8)式に代入して最小単位輸送費は、

$$\theta_i^* = \sqrt{\frac{2I\alpha_i\beta_i}{m_i}} + d_i \left(\frac{Ia}{2m_i} + b \right), \quad (10)$$

に修正される。ここからただちに《命題2》および《命題3》が成立することがわかる。

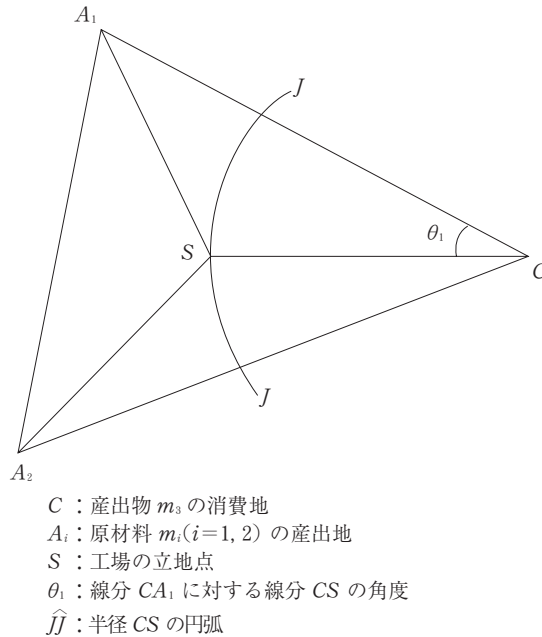
IV. 広義輸送費用モデルによる JIT 解釈

1. 比較静学分析による解釈

前章の検討を通して、McCann (2001b) はさまざまな費用概念を捉えるとともに、輸送費用関数は輸送距離の凹関数であること、そして、これまでの実証結果に照合する輸送費用関数の性質が広義輸送費用モデルによって説明されると判断する。そこで、彼はこれを用いて JIT に関する諸属性をさまざまな観点から指摘している。とりわけ、McCann はこの広義輸送費用モデルを用いて企業の立地問題を分析している。その分析には2つの方向がある。

第1に、McCann (1993) では Moses (1958) によって基礎づけられ、Eswaran, Kanemoto and Ryan (1981) で精緻化された「立地三角形モデル」（その基本設計は第8図を参照）に

6) McCann (1993) では、(7)式において $b=0$ のケースを分析している。



出所：Moses (1958, p. 259) をもとに筆者作成

注：Weber (1909) の立地三角形モデルでは，製品 m_3 の生産に必要な原材料 m_1, m_2 の組合せは 1 通りしかない（固定係数型）生産技術が仮定される。そのため製品および原材料価格が与えられると，企業の立地点 S は立地三角形の重心に対応する。一方 Moses (1958) は，製品生産に投入される原材料の比率が可変的な生産技術が仮定される。所与の価格のもとで原材料投入が変化するため，企業の立地点は弧 $\hat{J}$ 上を移動することになる。

第 8 図 立地三角形の基本構造

広義輸送費用モデルを組み込んだ。その中で McCann は，かなり厳しいパラメータ条件を与えない限り，企業の生産決定と立地決定が独立に行われないことを示した。すなわち，生産技術の革新などによる原料投入量などの変化が立地に影響しうることを示した。

第 2 に McCann (1996) では，原料地と消費地が同一直線上にある「線分モデル」に広義輸送費用モデルを組み込んだ。そこにおいて企業の立地決定には，立地点における賃金（正確には輸送距離の微小変化に対する賃金の変化を表す賃金勾配）が重要な要因であることを示した⁷⁾。

7) McCann (1996) においては，広義輸送費用モデルが，狭義の輸送費を考察する従来の立地論よりも距離の概念に敏感であると主張している。なぜなら，地域相互間の要素賦存の違いが企業の利益率に大きく影響するからである。そのような要因として，地域間賃金勾配の均衡条件を求めている。McCann (1996) は，調達費用に原材料（部品）投入のための労働力の単位賃金と，その一連の作業における人数・時間を組み込んで分析した。その結果，投入物・産出物の価格の上昇が地域間賃金勾配の凸性を強めること，すなわち地域間賃金勾配の均衡は，投入物と発送される産出物の価値と密接に関係していることが明らかになった。すなわち，企業の付加価値が増加するほど，あるいは企業が価値連鎖的であるほど，地域間賃金勾配は急勾配になる。そのため，高い付加価値の企業ほど地域間の賃金の格差に耐えて，既存の立地に留まる傾向がある。他方，付加価値の低い企業，ないしは投入・産出関係が価値連鎖的でない企業の場合は，相対的に小さな賃金の格差に反応して立地移動する。付

本章では McCann のこれら一連の研究成果にもとづいて、広義輸送費用が JIT に対して持つ意味について検討することにした。なお以下では JIT の実態に合わせて、原料を部品、原料地を部品供給地、分析対象企業を組立メーカー、そして部品供給地に立地する企業を部品メーカーとそれぞれよぶことにする。

JIT の特徴は、要するに不要な部品在庫を持たない目的で、輸送形態が小規模（ロット）・多頻度（回数）で行われることである。本節では前章の検討結果を踏まえた比較静学分析を通して、JIT が生じる諸条件について明らかにする。そのために、最適輸送ロットが確定したもとの最適輸送頻度を計算する。これは(9)式より、

$$n_i^* \equiv \frac{m_i}{Q_i^*} = \sqrt{\frac{I\beta_i m_i}{2\alpha_i}}, \quad (11)$$

と計算できる。

なお、以下での最適輸送頻度の検討にあたっては、輸送距離・調達費用・部品価格・輸送能力パラメータの観点から順を追って検討することにする。

(1) 輸送距離

最初に、輸送距離 d_i が変化したときの(9)および(11)式の変化について考察する。このとき、次の命題が成立する⁸⁾。

《命題5》(9)式において、最適輸送ロットが輸送距離の増加関数であるとする。このとき最適輸送頻度はその減少関数である。

この命題にもとづけば、輸送形態が小規模・多頻度となるための輸送距離に関する条件とは、組立メーカーと部品メーカー間の距離が短いことである。輸送距離の短縮は（部品の年間輸送量が一定と仮定されるから）狭義輸送費用の軽減をもたらす。その一方で調達費用の増加をもたらすが、他方で輸送ロットの小規模化で在庫費用を抑制できる。ゆえに後者の効果を重視して、組立メーカーは輸送距離の短縮で小規模・多頻度という輸送形態を採用すると考えられる。

(2) 発注費用

第2に、部品 i の発注1回当たりの費用 S_i が変化したときに生じる(9)および(11)式の変化を考察する。これに関しては次の命題が成り立つ。

《命題6》所与の輸送距離のもとで、最適輸送ロットは調達費用の増加関数であり、かつ最適輸送頻度はその減少関数である。

加価値の高い企業ほど、より市場立地指向であり、地域間の賃金格差にあまり反応しない。つまり低付加価値に企業に比べて立地がフットルースではないことがわかる。

8) McCann は、第6図にもとづいて《命題5》を導いている(McCann, 1998, pp. 138-149; 坂下訳, 2002, pp. 177-184)。この命題から、最適輸送ロットが輸送距離の減少関数であるならば、輸送距離の短縮で最適輸送ロットが増加するとともに輸送頻度も高まることがわかる。つまり部品の輸送形態が大規模・多頻度となって、JIT の理念と合致しない。しかし、JIT の発祥であるトヨタの事例として、豊田市およびその周辺に立地するトヨタ系列の大規模部品メーカー（デンソー・アイシン精機）の工場からトヨタ自動車の工場に、短距離上で大ロット・多頻度の部品納入が行われている。

この命題から、輸送形態が小規模・多頻度となるための条件は、発注費用が低いことである。たとえば発注費用が減少すると多頻度に部品を供給できる余地が生まれる。そのことで輸送ロットが小規模化できれば、在庫費用を軽減することも可能になる。

(3) 部品価格

第3に、部品 i のf.o.b価格 c_i が変化したときに(9)および(11)式がどのように変化するかを考察する。これに関しては次の命題が成り立つ。

《命題7》所与の輸送距離のもとで、最適輸送ロットは部品のf.o.b 価格の減少関数、かつ最適輸送頻度はその増加関数である。

この命題より、小規模・多頻度の輸送形態が実現するためには、部品のf.o.b 価格が高くなければならない。部品価格の上昇は在庫費用の上昇を意味し、それを軽減するために輸送ロットを小規模化しなければならない。そのことが直ちに輸送の多頻度化をもたらす。

(4) 輸送能力パラメータ

最後に、(7)式で示される輸送能力を表すパラメータ a, b が変化したときの(9)および(11)式の変化を考察する。これに関しては次の2つの命題が成立する。

《命題8》所与の輸送距離のもとで、最適輸送ロットはパラメータ a の増加関数、かつ最適輸送頻度はその減少関数である。

《命題9》所与の輸送距離のもとで、最適輸送ロットはパラメータ b の減少関数、かつ最適輸送頻度はその増加関数である。

たとえばパラメータ a が上昇すると、(9)式一定のもとで(8)式右辺第1項および第3項を上昇させることで広義輸送費用を引き上げる。そのため組立メーカーは第1項を低下させるべく輸送ロットを大規模に、すなわち輸送頻度を少なくする。これが《命題8》の意味するところである。すなわち、 a の低下によって輸送形態は小規模・多頻度になる。パラメータ a は任意の輸送手段を利用する際の輸送インフラの整備状況と解釈できた。もし、輸送能力の高い交通手段を利用したくともインフラ整備が不十分であれば、その利用は困難である。その意味で、 a が小さいもとでは、小規模・多頻度輸送にならざるを得ないと考えるべきであろう。

一方パラメータ b が上昇すれば、(9)式一定のもとで(8)式右辺第2および3項を上昇させることで広義輸送費用を引き上げる。これに対して組立メーカーは、第2項を低下させるべく輸送ロットを小規模に、すなわち輸送頻度を多くする。これが《命題9》の示すことである。パラメータ b は任意の輸送手段の輸送能力と解釈できる。それゆえ、この命題から、輸送能力の拡大によって、組立メーカーは大規模輸送ではなく、むしろ多頻度輸送をすることによって、その能力を活かそうとしていることが示唆される。

2. McCann による解釈

以上の前節の検討から、組立メーカーが部品の小規模・多頻度の輸送形態をとること、す

なわち JIT が成立するための諸条件を明らかにすることができた。改めてその諸条件をまとめると、次のようになる。

- (a) 輸送距離が短い。
- (b) 輸送 1 回あたりの調達費用が安い。
- (c) 部品の f.o.b 価格が高い。
- (d) 交通手段の輸送能力が高い。

McCann の一連の研究では特に(a)の条件に注目し、それが、JIT において一般に観察される事象と合致していると指摘する⁹⁾。さらにこの性質が、部品メーカーの供給地を組立メーカーの立地点に接近させる動機となる。そして、McCann の一連のモデルでは、JIT の採用によって最終的に「局地化の経済」が発展するという理論的結論を導いている。

すなわち、McCann (1993) においては距離に関連して、配送頻度と産出物の価値が重要な立地決定要因とされる。最適立地は、投入財や産出物の価値にもとづく在庫管理費用と、投入財や産出物の重量や容積に依存する調達費用と輸送費用から決定される。在庫管理費用の増加は、市場への供給頻度を高める圧力となるため、配送距離の減少を指向することになる。言い換えれば、一定の重量容積を仮定した場合に、生産プロセスにおける産出物や投入財の価値＝在庫の価値の上昇が、企業の最適立地を市場指向にすると、McCann は主張している。

しかし、前節の検討から、発送費用・部品価格・輸送能力パラメータといった輸送距離以外の要因によっても JIT が生じることがわかる。すなわち、広義輸送費用モデルの JIT 解釈においては、輸送距離が JIT の成立要因として相対化されている。むしろ、(b)～(d)の条件に合致すれば、長距離輸送においても JIT が成立する可能性がある解釈できるからである。この点について、McCann は以下の 4 点について指摘している。

第 1 は、組立メーカーが高度に専門化した技術的な理由により、特定の部品メーカーと取引をする場合である。この場合は距離の障壁を克服して専属的な取引が行われるため、必ずしも部品メーカーの空間的集積を招くわけではない (McCann, 1998, pp. 32-33; 坂下訳, 2002, p. 43)。

第 2 は、任意の部品や製品生産に関係するあらゆる企業が特定地域のみを集積するわけではなく、製造のプロセスにおける階層性、あるいはサプライ・チェーン（供給連鎖）上の位置づけが地理上の分布として表れることを指摘する (McCann, 1996, p. 114)。たとえば最終製品を生産する組立メーカーにおいて、生産された製品が高付加価値をもつならば、その立

9) その例証として、McCann and Fingleton (1996) ではスコットランドのエレクトロニクス産業における JIT の採用の影響を実証的に検討している。彼らは、広義輸送費用モデルとともにロジットモデルを用いた実証分析を行った。そしてロジットモデルにおいては、JIT の採否に関するダミー変数と地元工場地元で自律的に調達された支出額が有意な変数となった。結果として、スコットランドのエレクトロニクス産業は JIT の採用によって投入リネージュを短縮させ、地域に産業集積を生み出したことが明らかにした。

地点は消費地に接近する傾向を持つ (McCann, 1993, p. 512)¹⁰⁾。そのため、もし組立メーカーに直接納入する部品の付加価値が高いならば、その部品メーカーの立地点は組立メーカーに接近する傾向を持つであろう。この類推を繰り返すことで、空間経済学が示す「中心－周辺モデル」に近い産業立地の分布を描き出すことができる。

第3に、技術革新は物資や人の移動費用、通信費の劇的な低下をもたらした。これは一方で JIT を加速させる方向に作用したが、他方で知識獲得からの収益や時間の機会費用を急増させた (McCann, 2011, p. 314)。特に専門知識はスピルオーバー効果を持つため、その享受のためにはメーカー同士が近接することが必要である (Duranton and Storper, 2008)。しかし、労働集約的な標準的部品の生産にあたって低廉な地代や労働費を指向する場合には立地が分散することもありうる (Kim and McCann, 2008, p. 260)。

第4は、長距離の輸送を大規模な手段を用いて共同輸送する場合である。実際の JIT の実施においては、小規模な輸送手段で小ロットの部品をミルクラン方式 (milk-round method) で集散地センター (vendor-consolidation) まで集荷し、そこで大ロットに集約化して幹線輸送をする。そして最終的に組立メーカー近くの納入配送センター (cross-dock) で再度仕分けを行い、そこから組立メーカーに指定時刻に小ロット・高頻度で定時多回納入を行う方法である。大部分の長距離幹線輸送を大型の輸送手段を利用して大規模な輸送ロットで行い、コストを削減する。この方法も距離的要因を克服するために産業集積を招くことはない (McCann, 1998, p. 132; 坂下訳, 2002, pp. 164-165)。この点は、上記(d)に対応した指摘であると言える。

3. 広義輸送費用モデルの問題点

以上の McCann の広義輸送費用モデルについての意義は次のようにまとめることができる。伝統的な立地論における輸送費用関数は、輸送距離に対応して増加する輸送費を前提とした部分均衡モデルにもとづくものであった。そこに1990年代になって空間経済学から、氷解輸送技術にもとづく一般均衡モデルによる輸送費用関数が提起された。このような状況の中で、McCann が提案した広義輸送費用モデルは、部分均衡分析にもとづいた伝統的な立地論の延長上に立つものの、立地論に JIT の概念を導入し、輸送距離・輸送費に加えて、輸送規模 (ロット) や輸送頻度の最適化の議論を付加し、現代社会における産業立地の問題の

10) McCann (1993) において、この主張は数値シミュレーションによって証明されている。しかし、McCann (1993) は、このシミュレーションに当たって、以下の厳密な前提をおいている。

- ① すべての原料、製品の重量は同じ。
- ② すべての原料の f.o.b 価格は同じ。
- ③ すべての原料、製品における輸送能力は同じ。
- ④ すべての原料、製品における調達・取扱費用は同じ。
- ⑤ 立地三角形は二等辺三角形であり、企業立地は各原料地を結ぶ線分の中点と消費地を結ぶ線分上にある。

この諸前提が全て成立することはかなり厳しいため、McCann の主張が一般的に成立するかどうかの判断については慎重になるべきであろう。

解明に大きく理論的に貢献したと評価できるであろう。いわば、McCann は立地論の近代化・現代化の立役者であると表現することができる。

しかし、グローバル化や技術革新が急速に進行するなかで変容しつつある JIT の実情を考えた場合に、広義輸送費用モデルがもつ制約や今後の課題をも指摘することができる。

たとえば、Weber (1909) の立地三角形モデル（第 8 図参照）では、製品 m_3 の単位当たり必要な原材料 m_1, m_2 の量は所与と仮定される。しかしミクロ経済分析においては生産要素間の代替性が企業行動の特徴の一つであり、他の条件が一定であれば、効率性を求めるために企業が相対的に安価な生産要素によって代替を図ることが可能である。この代替行動が立地に与える影響については、Moses (1958) によって Weber の立地モデルに整合的な形で導入された (McCann, 2001a, p. 19; 黒田ほか訳, 2008, p. 21)。

McCann (1995a) はこの Moses モデルについて、次の課題を指摘している。一定の投入条件を仮定した場合に企業の最適立地は産出の条件から独立しているのか（生産と立地の「独立性命題」）。原材料 m_1, m_2 の価格が変化することによって、企業の最適立地点は相対的に変化するのか。産出物 m_3 の価格が変化したとき、その市場での販売量、需要変化の弾力性、市場構造との関係はどのようなものか。投入素材 m_1, m_2 の構成が変化したときに、製品 m_3 の性質、重量や容積・形状・素材内容・品質なども変化する。すなわち消費者の効用を決定づける製品の属性が変化することが、企業立地に影響するのではないかという問題点である。結論として McCann は、原材料・製品・市場相互のネットワークにおける企業の階層性や地域における取引に対する賦与条件を総合的に考察する必要があることを指摘している。しかし、広義輸送費用モデルが、こうした諸側面を十分に包含し、拡張した体系となっているわけではない。

また現実の JIT の実態をみるに、為替レートや国際的な労働費の格差の問題から部品の調達はグローバル化し、その物流はさらに長距離化している。その実態を考えると、広義輸送費用モデルにおいて、輸送距離を所与のものとしてみなすのではなく、その変化条件をモデルにおいて分析することが今後の課題であろう。

さらに実際の JIT の実践においては、市場状況、すなわち需要動向の変化をただちに反映するフレキシブルな多品種少量生産方式が導入されている。同時に急速な生産の技術革新にともなう製品の品質変化も著しい。このため、従来は重要であった部品が急速に陳腐化したり、まったく新しい技術の部品が必要となったりする¹¹⁾。そのため、部品や製品のライフサイクルも著しく短くなり、部品メーカーと組立メーカーとの取引もつねに変動している。このような JIT の熾烈な現状においては、McCann が設定するように年間の部品取引量（輸送量）は所与であるということはいえなない。つねに組立メーカーの生産計画の変更によっ

11) JIT が発祥した日本の自動車産業において、ハイブリッド車・燃料電池車・電気自動車の開発・実用化の競争が激しい。電子化をはじめ部品そのものも高性能化している。このような JIT 成立の基礎となる生産技術が急速に変化する中で、組立メーカーと部品サプライヤー相互間の取引関係も時々刻々と変化している。

て変動を続けている。この点についても、McCann のモデルは改善の余地があろう。

ただし、これらの問題点を指摘することはたやすい。しかし、現実には数学的モデルとして解を求めることは非常に困難となることを考慮しなければならない。

V. ま と め

以上の各章を通して、立地論における McCann の提示した広義輸送費用モデルの位置づけ、およびその JIT への応用に関する解釈について検討してきた。その結果をまとめると以下の通りになる。

- (1) 輸送される原料ないしは部品の重量や輸送距離に着目する伝統的立地論の立場では、配送価格は輸送距離の凹関数である。一方情報コストや制度上の障壁などを含んだ Krugman らの空間経済学における氷塊輸送技術の立場では、配送価格は輸送距離の凸関数となる。
- (2) 原料ないしは部品の重量や輸送距離に加えて、発注費用・在庫管理費用・輸送能力の観点を加味する McCann の広義輸送費用モデルの立場では、配送価格は輸送距離の凹関数となる。
- (3) 広義輸送費用モデルを利用すれば、JIT の特徴である小規模・多頻度の輸送形態が生起する諸要因として、輸送距離・調達費用・部品価格・輸送能力を挙げることができる。
- (4) 広義輸送費用モデルで前提とされる所与の生産計画を緩めると、モデルの帰結に大きな影響を与える可能性がある。

以上の視点を総合すれば、McCann は、空間経済学に代表される一般均衡分析における氷塊輸送技術にもとづく輸送費用関数に対して、伝統的な立地論における部分均衡分析の輸送費用関数に JIT 概念を付与することによって、立地論を現代的意義のもとで復興・再建することを主張している。McCann が立地論に JIT 概念を導入することによって、従来からの立地論における輸送距離・輸送費の伝統的概念に対して、最適輸送規模（ロット）や最適輸送頻度の問題が付加されて、現実との整合性と理論的精緻化が高められたと言えよう。特に、McCann の一連の研究において、JIT の成立と産業立地との関係は、輸送距離・調達費用・部品の価格・輸送能力の観点から考察され、その結果、JIT の導入にあたって、組立メーカーと部品メーカーとの間の距離的近接性が有利であることが指摘されるとともに、一方では中・長距離の物流において、JIT が成立する条件についても言及している。

ところで、McCann はここで詳細に検討しきれない豊富な研究視座を持っている。彼の持つ幅広い研究内容の背景として、彼が常に経済学と地理学の研究動向を強く意識し、自身の研究に反映させていることを指摘できる。1980年代後半から90年代にかけては、経済学においては空間経済学が興隆するとともに、経済地理学においてはレギュレーション・アプローチをはじめ、ポスト・フォードイズムの蓄積体制への模索、フレキシブルな生産システム、脱テラー主義的な労働編成への関心が高まった。そのため、多くの欧米の経済地理学者によっ

てトヨティズムや JIT に関する研究が数多く蓄積されている。特に、欧米に進出した日系企業と部品サプライヤーとの立地関係について、JIT 導入過程とともに分析している多くの実証研究がある¹²⁾。McCann (1998) においては、モデル作成の理論化のために、これらの経済地理学の多くの実証研究が渉猟され、引用されている事実を見逃すことはできない。

しかし、さらに近年の McCann の研究動向は経済地理学の研究動向の変化を受けて変わってきたように思われる。2000年代以降の欧米の経済地理学においては、経済社会学・制度学派経済学・進化経済学の影響を強く受けるようになってきている。その中で、McCann は進化経済地理学の立場をとり、技術革新が多国籍企業の立地に与える影響について分析を進めている。そして、ハイテク産業が高度な知識技術のスピルオーバー効果をもとにクラスターを形成する問題に関心を寄せている (Iammarino and McCann, 2010; McCann, 2011)。

そこで、今後の輸送・立地モデルの発展のためには、McCann 以外にも次の諸研究の動向に視野を広げなければならないだろう。たとえば Lovell (2003) は、在庫を加味した費用関数に製品の独占的競争を加味したモデルを分析している。また製品市場の構造と立地の関係を分析したものとして、立地三角形モデルを応用した Mai and Hwang (1993)、線分モデルを応用した Sakashita (1967) の研究が重要な参考となろう。

また Kim (2010) のモデルでは、Dixit and Stiglitz (1977) をもとにして、基本部品・モジュール・最終財のサプライチェーンを含んだモデルを設定し、JIT の採用の有無と利潤との関係について検討している。Evans and Harrigan (2005) は、財市場と労働市場を含んだ2期間モデルを設定し、各時点における需要変動の大きい財ほど、その生産拠点を消費地近くに構える傾向にあることを示した¹³⁾。一般均衡分析を用いたこれらのモデルを詳細に検討しつつ、McCann の重視する要素をどこまで盛り込めるか、そのもとで JIT の特徴が定性的にどう明らかになるのか。こうした点を明らかにすることが今後の課題となると思われる。

補注

ここでは、第ⅢおよびⅣ章で得られた検討結果の計算過程を示す。

1. 命題 1～3 の証明

まず(4)式を Q_i で微分し、その結果をゼロとおく。

$$\frac{d(TLC_i)}{dQ_i} = -\frac{S_i m_i}{Q_i^2} + \frac{I(c_i + t_i d_i)}{2} = 0.$$

これを Q_i について解けば(5)式が得られる。そしてこれを d_i で、1階および2階偏微分す

12) 欧米の経済地理学における JIT に関する多くの実証研究に関する展望論文として、野尻・藤原(2004)がある。

13) 立地モデルと文脈は異なるが、Matsuyama (2007) は Ricard 流の貿易モデルに、熟練労働などに依存する輸送技術を加味したモデルを検討している。そのなかで彼は、熟練労働などが輸送技術に投入されることで要素価格が変わり、貿易パターンに変化がもたらされることを明らかにしている。

ることで《命題1》が証明できる。なお、ここで Q_x^* , Q_{xx}^* はそれぞれ、(6)式を変数 $X(=m_i, d_i)$ で1階および2階偏微分したことを表す。以下本章では、多変数関数がある変数で偏微分したことを下添え字で表示する。

$$Q_d^* = -\frac{t_i}{2} \sqrt{\frac{2S_i m_i}{I(c_i + t_i d_i)^3}} < 0,$$

$$Q_{dd}^* = \frac{3t_i^2}{4} \sqrt{\frac{2S_i m_i}{I(c_i + t_i d_i)^5}} > 0.$$

次に(5)式を(4)式に代入して、最小広義輸送費用 TLC_i^* が、

$$TLC_i^* = \sqrt{2IS_i m_i (c_i + t_i d_i)} + t_i d_i m_i, \quad (12)$$

と計算でき、両辺を m_i で、割れば(6)式が得られる。そして、これを m_i で1階および2階偏微分することから《命題2》が証明できる。

$$\theta_m^* = -\frac{1}{2} \sqrt{\frac{2IS_i (c_i + t_i d_i)}{m_i^3}} < 0,$$

$$\theta_{mm}^* = \frac{3}{4} \sqrt{\frac{2IS_i (c_i + t_i d_i)}{5}} > 0.$$

最後に(6)式を d_i で、1階および2階偏微分することで《命題3》が証明できる。

$$\theta_d^* = t_i \left(1 + \frac{1}{2} \sqrt{\frac{2IS_i}{m_i (c_i + t_i d_i)}} \right) > 0,$$

$$\theta_{dd}^* = -\frac{t_i^2}{4} \sqrt{\frac{2IS_i}{m_i (c_i + t_i d_i)^3}} < 0.$$

2. 命題4の証明

前節と同様に、(8)式を Q_i で微分し、その結果をゼロとおく。

$$\frac{\partial(TLC_i)}{\partial Q_i} = -\frac{\alpha_i m_i}{Q_i^2} + \frac{I\beta_i}{2} = 0.$$

これを Q_i について解けば(9)式が得られる。次に(7)式を利用して(9)式を d_i で、偏微分する。

$$Q_d^* = \frac{ac_i - bS_i}{2} \sqrt{\frac{2m_i}{I\alpha_i \beta_i^3}}. \quad (13)$$

ところが $ac_i - bS_i$ の符号が不明なため、この符号は一般に不確定である。これで《命題4》が証明されるが、(13)式の符号条件を明らかにしておく。

$$Q_d^* \geq 0 \Leftrightarrow \frac{b}{a} \leq \frac{c_i}{S_i}. \quad (\text{複合同順}) \quad (14a)$$

次に(13)式を d_i で、偏微分する。

$$Q_d^* = -\frac{(ac_i - bS_i)(a\beta_i + 3b\alpha_i)}{4} \sqrt{\frac{2m_i}{I\alpha_i^3 \beta_i^5}}.$$

この符号についても一般に不確定なため、これについても符号条件を確定しておく。

$$Q_{dd}^* \geq 0 \Leftrightarrow \frac{b}{a} \geq \frac{c_i}{S_i}. \quad (\text{複合同順}) \quad (14b)$$

たとえば(13)式の符号を $Q_d^* > 0$ 、すなわち $c_i/S_i > b/a$ と仮定すると (14b)式より必ず $Q_{dd}^* < 0$ であるから、(9)式は d_i についての増加関数であり、かつ凹関数である。さもなければ、(9)式において《命題1》が成り立つ。なお $b=0$ ならば、(14)式より(9)式は d_i についての増加関数であり、かつ凹関数であることがわかる。

ちなみに(10)式を m_i, d_i で1階および2階偏微分することで、《命題2》および《命題3》が成立することを確認しておく。

$$\begin{aligned} \theta_m^* &= -\frac{1}{2} \left(\sqrt{\frac{2I\alpha_i\beta_i}{m_i^3}} + \frac{Iad_i}{m_i^2} \right) < 0, \\ \theta_m^* &= \frac{3}{4} \sqrt{\frac{2I\alpha_i\beta_i}{m_i^5}} + \frac{Iad_i}{m_i^3} > 0, \\ \theta_d^* &= \frac{a}{2} \sqrt{\frac{2I\beta_i}{\alpha_i m_i}} + \frac{b}{2} \sqrt{\frac{2I\alpha_i}{\beta_i m_i}} + \frac{Ia}{2m_i} + b > 0, \\ \theta_{dd}^* &= -(aS_i - bc_i)^2 \sqrt{\frac{I}{8m_i(\alpha_i\beta_i)^3}} < 0. \end{aligned}$$

なお最後の式は、符号条件(14)式に関係なく成立することに注意したい。

3. 命題5～9の証明

(11)式より、最適輸送頻度は最適輸送ロットと反比例の関係にあるから、これに関する比較静学の結果は(9)式の比較静学の符号と逆向きになる。だから《命題4》より《命題5》がただちに証明できる。残りの命題については、(9)式を S_i, c_i, a, b で、それぞれ偏微分することで証明できる。

$$\begin{aligned} Q_s^* &= \sqrt{\frac{m_i}{2I\alpha_i\beta_i}} > 0, \\ Q_c^* &= -\sqrt{\frac{\alpha_i m_i}{2I\beta_i^3}} < 0, \\ Q_a^* &= d_i \sqrt{\frac{m_i}{2I\alpha_i\beta_i}} > 0, \\ Q_b^* &= -d_i \sqrt{\frac{\alpha_i m_i}{2I\beta_i^3}} < 0. \end{aligned}$$

付記：この小論を筆者らに立地論に興味関心を持つようにご指導いただいた大阪市立大学名誉教授の春日茂男先生に献呈いたします。

文 献

野尻 亘・藤原武晴 (2004)：ジャスト・イン・タイムの空間的含意——欧米の経済地理学の研究から——、『経済地理学年報』50：26-45。

- Baumol, W. J. (1977): "Optimization and an Example from Inventory Analysis," In Baumol, W. J. ed. *Economic Theory and Operations Analysis*, 4th. Ed., Englewood Cliffs: Prentice-Hall: 3-11.
- Dixit, A. and Stiglitz, J. (1977): "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity," *American Economic Review*, 67: 297-308.
- Duranton, G. and Storper, M. (2008): "Rising Trade Costs? Agglomeration and Trade with Endogenous Transaction Costs," *Canadian Journal of Economics*, 41: 292-319.
- Eswaran, M., Kanemoto, Y and Ryan, D. (1981): "A Dual Approach to the Locational Decision of the Firm," *Journal of Regional Science*, 21: 469-490.
- Evans, C. L. and Harrigan, J. (2005): "Distance, Time, and Specialization: Lean Retailing in General Equilibrium," *American Economic Review*, 95: 292-313.
- Gertler, M. S. (2004): *Manufacturing Culture: The Institutional Geography of Industrial Practice*, Oxford: Oxford University Press.
- Hummels, D. (2007): "Transportation Costs and International Trade in The Second Era of Globalization," *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3): 131-154.
- Iammarino, S. and McCann, P. (2010): "The Relationship between Multinational Firms and Innovative Clusters," In Boschma, R. and Martin, R. eds. *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar: 182-204.
- Kim, H. Y. (2010): "Modeling Just-in-time Manufacturing in a Vertically Integrated Industry," In Karlsson, C., Johansson, B. and Stough, R. S. ed. *Entrepreneurship and Regional Development*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar: 266-286.
- Kim, H. Y. and McCann, P. (2008): "Supply Chains and Locational Adjustment in the Global Automotive Industry," *Policy Studies*, 29: 255-266.
- Krugman, P. (1991): "Increasing Returns and Economic Geography," *Journal of Political Economy*, 99: 483-499.
- Lovell, M. C. (2003): "Optimal Lot Size, Inventories, Prices and JIT under Monopolistic Competition," *International Journal of Production Economics*, 81: 59-66.
- Mai, C. C. and Hwang, H. (1993): "Production-Location Decision and Free Entry Oligopoly," *Journal of Urban Economics*, 31: 252-271.
- Matsuyama, K. (2007): "Beyond Iceberg: Towards a Theory of Biased Globalization," *Review of Economic Studies*, 74: 237-253.
- McCann, P. (1993): "The Logistics-cost Location -production Problem," *Journal of Regional Science*, 33: 503-516.
- McCann, P. (1995a): "Rethinking the Economics of Location and Agglomeration," *Urban Studies*, 32: 563-577.
- McCann, P. (1995b): "On Regional Science: Some Thoughts from a Recent Observer," *International Regional Science Review*, 18: 249-252.
- McCann, P. (1996): "Logistics Costs and the Location of the Firm: A One-dimensional Comparative Static Approach," *Location Science*, 4: 101-116.
- McCann, P. (1998): *The Economics of Industrial Location: A Logistics-Costs Approach*, Berlin and Heidelberg: Springer-Verlag. マッカン, P. 著, 坂下昇訳 (2002): 『産業立地の経済学——ロジスティクス—費用接近——』流通経済大学出版会。
- McCann, P. (2001a): *Urban and Regional Economics*, Oxford: Oxford University Press. マッカン, P. 著, 黒田達朗・徳永澄憲・中村良平訳 (2008): 『都市・地域の経済学』日本評論社。
- McCann, P. (2001b): "A Proof of the Relationship between Optimal Vehicle Size, Haulage Length and the

- Structure of Distance-transport Costs,” *Transportation Research Part A*, 35: 671-693.
- McCann, P. ed. (2002): *Industrial Location Economics*, Cheltenham and Northampton: Edward Elgar. マッカン, P. 編著, 上遠野武司編訳 (2007): 『企業立地行動の経済学——都市・産業クラスターと現代企業行動への視角——』学文社。
- McCann, P. (2005): “Transport Costs and New Economic Geography,” *Journal of Economic Geography*, 5: 305-318.
- McCann, P. (2011): “International Business and Economic Geography: Knowledge, Time and Transactions Costs,” *Journal of Economic Geography*, 11: 309-317.
- McCann, P. and Fingleton, B. (1996): “The Regional Agglomeration Impact of Just-in-Time Input Linkage: Evidence from the Scottish Electronics Industry,” *Scottish Journal of Political Economy*, 43: 493-518.
- McCann, P. and Sheppard, S. (2003): “The Rise, Fall and Rise Again of Industrial Location Theory,” *Regional Studies*, 37: 649-663.
- Moses, L. N. (1958): “Location and the Theory of Production,” *Quarterly Journal of Economics*, 78: 259-272.
- Sakashita, N. (1967): “Production Function, Demand Function and Location Theory of the Firm,” *Papers and Proceedings, Regional Science Association*, 20: 109-122.
- Samuelson, P. A. (1952): “The Transfer Problem and Transport Costs: The Terms of Trade When Impediments Are Absent,” *Economic Journal*, 62: 278-304.
- Weber, A. (1909): *Über den Standort der Industrien*, Tübingen: Verlag von J. C. B. Mohr. ウェーバー, A. 著, 篠原泰三訳 (1986): 『工業立地論』大明堂。

(2011年12月20日受理)

The Introduction of the Concept of Just-in-Time to Philip McCann's Location Theory

Wataru NOJIRI

Katsuyuki NAKAMURA

In traditional location theory, the concepts of transport costs and distances were considerably emphasized. However, it seems that in recent economic geography and location theory, the significance of the concept of transport cost has fallen relatively to labor cost disparities and information costs. Today, logistics plays an important role in industrial activities such as development of Just-in-Time (JIT) and international multimodal transport. Therefore, Philip McCann's location theory model attempts to combine logistics concepts with traditional distance concepts in conventional location theory. In this paper, traditional location theory and Krugman's spatial economics are compared with McCann's transport cost function. McCann's location model adds the concepts of ordering cost and inventory holding cost to traditional transport costs functions and distance concepts. This model is a logistics costs approach which elucidates relations of transition to JIT and firm's location. Consequently, the authors clarify the following results. McCann's model can be applied not only to the introduction of JIT, which sets frequent deliveries of optimal procurement lots and thereby invites closer locations of parts suppliers to final assemblers, and it can also be applied to actual situations of long distance transportation of JIT with dispersed locations of suppliers. We conclude that McCann's model seems to clarify JIT's actual diverse spatial development.

A summary of our review is as follows.

- (1) In traditional location theory, delivered price are a concave function of transport distance. On the other hand, from the standpoint of iceberg transport technology in the spatial economics of Krugman et al., delivered price are a convex function of transport distance.
- (2) McCann's logistics costs model covers the aspects of procurement costs, inventory holding costs, and transport abilities. From this standpoint, delivered price are a concave function of transport distance.
- (3) In a logistics cost model, one can recognize transport distance, procurement costs, parts prices, and transport abilities, as conditions which bring about the small lots and frequent deliveries which are characteristic of JIT.
- (4) If one relaxes a given production plan, which is the assumption of the logistics costs model, this can greatly affect the model's conclusions.

Keywords: Location theory, Distance, Transport costs function, Just-in-Time, Philip McCann

判決文はどう変わったか ——裁判員制度以前と以後（その1）¹⁾

橋 内 武
堀 田 秀 吾

0. 研究課題とその意義

2009年（平成21年）5月21日から裁判員裁判が実施され、一般市民の中から選任された裁判員が、裁判官とともに一定の重大な事件に関する刑事裁判の公判・評議・判決に係わるようになった。そのため、判決書（判決文）が市民にも分かりやすいようになることが期待された。例えば、法言語学者のジョン・ギボンズ（2011）は、法と言語学会創立総会において、“In particular, we might expect more modern technical terms, and less use of vocabulary derived from Chinese....”「特に、予想されるのは、現代風の専門用語が増えて、漢語の使用が減ることです。」（邦訳 橋内）と述べた。そこで、この制度実施以前と以後ではどのように変わったかを検証することは、裁判員制度を再検討する上でも意義のある研究であると思われる。

以下、つぎのような展開で小論を展開する。

1. 刑事裁判の判決文において変わるものは何か
2. これまでの判決文についてはどう評価されてきたか
3. 市民にわかりやすい判決文になったか
4. 長い一文から短い複数の短文に変わったか
5. 読点が増えたか
6. 独特の語彙・表現と読みに変化があったか
7. 特徴語の抽出と検証結果
8. 分析の結果と考察（まとめ）

1) 本稿は、去る2011年12月10日（土）に名古屋の金城学院大学栄サテライトで行われた法と言語学会第3回年次大会での研究報告をもとに執筆したものであり、科学研究費補助金による基盤研究C「裁判員裁判における言語コミュニケーションの定量的分析と伝達モデルの構築」（研究課題番号21520453、研究代表者堀田秀吾）の研究成果の一部である。本稿は橋内の構想のもとに研究が進められ、堀田によるデータの分析と考察を加えながら、両者共同で執筆した。

キーワード：判決文、裁判員制度、刑事訴訟法、罪となるべき事実、特徴語

1. 刑事裁判の判決文において変わるものは何か

刑事裁判の判決文は、主文と理由からなる。有罪判決の場合、理由は①罪となるべき事実、②証拠の標目、③法令の適用、④当事者の主張に対する判断からなり定型化されている。他方、無罪判決の場合には、「記載すべき事項が定型化されていない」（上口 2011²：477）。

主文は、「被告人を死刑に処する」、「被告人を無期懲役に処する」、「被告人を懲役〇年に処する」というような定型文になっている。主文は判決書の結論部分に当る。

裁判員裁判の施行によって、裁判員などにわかりやすくするために大きく判決文が変わり得るのは、理由のうち、①罪となるべき事実であり、検証に値する。記載内容からして②証拠の標目と③法令の適用は、変わる余地はほとんどないと思われる。④当事者の主張に対する判断は、①に準じて変わり得るであろう。そこで、本稿では、死刑判決文における罪となるべき事実に焦点を当てて、その言語表現を計量的に検証することにする。

2. これまでの判決文はどう評価されてきたか

法律家以外の市民は従来の判決文にどのような評価を与えてきたであろうか。

①言語学者の大久保忠利（1959）は、法律文と同様、判決文が5つの病に冒されているという辛口の批評を書いている。その5つとは、①長文病、②修飾語句長過ぎ病、③主述はなれ病、④省略文素無意識病、⑤条件文のやたらはさみこみ病である。

②国語学者岩淵悦太郎（1979）による悪文の研究において、判決文の評価はすこぶる低い。宮地裕執筆による「判決文のまずさ」（pp. 75～83）の章には「判決文のまずさ」と題する節があり、「つぎに、悪文のチャンピオンに登場ねがおう。裁判の判決文である。」という書き出しで始まっている。

③『日本語学』（特集・判決文）（1994）の諸論文には、前記の大久保・宮地らの研究を引きながら、判決文の特徴が述べられているが、計量的研究は含まれていない。

④法言語学者の大河原眞美（2009：140～143）は、大学生には禁じられている他人の文章を大幅に写し取る「コピペだらけ」が正々堂々まかり通っていると指摘している。しかしながら、このような判決文は、検察官による起訴状（特に控訴事実）の内容を裁判官が認めたことの証であるから、納得せざるを得ない。

では、肝心の法律家はどう捉えているだろうか。一様にその文体と表現は独特なものがあるが、裁判員制度が始まるに当たって見直すべきであろうとしている。

⑤刑事訴訟法の渡辺咲子（2010：314）は、「伝統的な判決書は判決書の書き方には独特なものがあります。」……『罪となるべき事実』も『被告人は』で書き出して、一つの文章でまとめる（起訴状も同様ですが）のです。また、明治以来の古めかしい言葉遣いが多く用いられています。」というように、従来の判決文のわかりにくさを指摘している。

⑥後藤昭を監修者とする日弁連裁判員制度実施本部法廷用語の日常語化に関するプロジェク

トチーム（2008：3f.）は、裁判員裁判を実施するに当って、「法律家一人一人が……市民にわかりやすい言葉を紡ぎ出して」いく必要があると訴えている。

⑦法学者の田口守一（2009：411）は、近年判決書検討グループ（1991，1992）の提言を受けて、裁判所で「判決書の見直し」が行われてきているという。その要点はつぎの4点に集約される。

- ①文章を平易化・短文化すること，
- ②「罪となるべき事実」の記載を工夫すること，
- ③「証拠の標目」等の記載を合理化すること，
- ④現代的でスマートな様式にすることで，当事者主義の精神に沿う傾向にある。

3. 市民にわかりやすい判決文になったか——裁判員制度施行による言語使用の変化

そこで、裁判員制度施行によって判決文が市民にわかりやすいものになったか。その言語使用が施行前と施行後ではどのように変化したかを明らかにしたい。データを死刑判決に限定して分析・考察する。予想される仮説は、当事者主義の精神に沿う傾向があるのではないかと、被告や裁判員にわかりやすい文章になったのではないかということである。

3.1 犯罪事実の摘示が長い一文から複数の短文に変わったか。（データの分析：その1）

刑事訴訟法の概説書の中で二人の法学者は、つぎのように指摘している。

- ①渡辺咲子（2010：314），前記の書物の中で、「最近は，平易な言葉で，文章を短く区切り，わかりやすい判決書を作成する試みがなされています。」と書いている。
- ②白取祐司（2010：424）も「近年は，判決書の平易化の試みが裁判所内部で開始され，悪文の典型とされてきた，句点なしに延々と続く犯罪事実の摘示は改められつつある。」という。

そこで、裁判員制度施行前後の死刑判決文を比較して、その変化を検証してみることにした。制度施行前11件，制度施行後4件である。

表1 判決文の文数にどのような変化が起きているか

	施行前	施行後
事件数	11	4
総語数	201,193	27,592
文数	3,141	486
語数／文	64.1	56.8
語数／事件数	18,290.3	6,898
文数／事件数	285.5	121.5

4. 犯罪事実の摘示に読点（、）が増えたか。（データの分析：その2）

『大辞林』（第2版）によれば、「読点は意味の切れ目を示すため、文中に施す「、」の符号。」であるという。そこで、読点がない文よりも、文中に読点が適切に加えられることによって、文章が読みやすくなると考えられる。

では、死刑判決文における犯罪の事実の摘示に読点（、）が増えたかどうか検証してみよう。

表2 犯罪事実の摘示に読点が増えたか

	施行前	施行後
事件数	11	4
総語数	201193	27592
文 数	3141	486
読 点	14902	2156
読点間距離	13.5	12.8

5. 字音語（漢語）比率の減少、和語・外来語・混種語率の増加が認められるかどうか、（データの分析：その3）

漢字語の場合、できれば字音／字訓の比率がどう変わったか——特に「罪となるべき事実」においてどう変わったかを調べてみる必要がある。例えば、「殺人」は字音、「人殺し」は字訓である。つまり、音読みの方を字音、訓読みの方を字訓というのである。

ギボンズ（2009：128）「予想されるのは、現代風の専門用語が増えて、漢語の語彙が少なくなることです。」としたが、これはやや大ざっぱな言い方である。より正確には、字音である漢語の率が下がり、字訓である和語やカタカナ語である外来語の率が上がるであろうと予測していると言ってよいだろう。

漢字語には字音と字訓の双方を含むのであるが、今回は両者を区別することなく、一律に漢字語として扱うことにする。また文字種の混じった混種語の分析も今回は見送る。

となると、漢字語率・ひらがな語率・カタカナ語率・アルファベット語の増減率はどうなっているかを分析してみることになる。以下がデータ分析の結果である。

表3 使用文字による比率の増減

	施行前	施行後
漢字語率	41%	44%
ひらがな語率	53%	51%
カタカナ語率	2%	2%
アルファベット語率	2%	1%

6. 独特の語彙・表現と読みに変化が認められるか。（データを用いて例示）

刑事訴訟法の専門家も従来の判決文には独特の語彙・表現と読みがあることを承知している。

- ①田口守一（2009：411）は、従来の判決文には「電話をかける」を「架電し」というように「古めかしく、わかりにくい」ものであるという。
- ②渡辺咲子（2010：314）はこれまでの判決文においては、「懲役『10カ月』ではなく、『10月』（じゅうげつ）です。」というような独特な読みが行われていることを指摘している。
- ③判決文には、漢文訓読に由来する「しかして」、「しからば」、「しかるに」、「よって」などの接続詞が使われてきた。（『日本語学』1994年1月号，p. 98の記述に基づく。）

今回調べた施行前の判決文データの語彙の2番目に「供述」という語が出ている。共起関係を見てみると、捜査段階での供述に言及するものが圧倒的に多いようである。

7. 特徴語の抽出と検証結果

特徴語を抽出するに当って、出現頻度を比較し、制度施行前後の判決文における各表現のゆう度比（ゆうどひ）検定を行い、さらに差異係数を算出し、正の値を取るものに関して、有意確率が高いものから順に並べて順位付けを行った。

検証の結果、つぎのことが明らかになった。

問1 「ふるめかしく、わかりにくい」表現があるか。

・「略取、損壊、抑圧、窃取、態様、所為」などの語が制度施行後の特徴語の上位100語にもまだまだ見られる。

問2 漢字訓読の接続詞は今なお使われているか。

・有意差をもって現れる例は見られない。

問3 その他に何か明らかになったか。

・制度施行前の判決文には、「犯罪事実」「取調べ」「不自然」「結審」「証拠」「公判供述」「確定的殺意」「調書」などの語が上位100語の中に現れている。このうち、「取調べ」「調書」などは調書主義の表れだろうか。

最後に施行前と施行後では、抽出語相互間の共起関係（つまり、関連性の深さ）はどうなっているのか。共起分析を行った結果出てきたプロット図2枚（施行前と施行後）を下に示しておこう。

図1の結びつきの強い特徴語同士の共起ネットワークによる図から読めるのは、例えばつぎのような事実である。裁判員制度施行前の場合、犯罪の当事者である<乙子>と<丙>の強固な結び付き、<けん銃>によって<被告人>が<殺害>に及んだ<犯行>であること、<けん銃>の<実包>が<自動>的に<装てん>され、<店内>で<弾丸>が<発射>されたこと、その取り調べに係わった<検察官>は<調書>を作る存在であることなどである。

他方、裁判員制度施行後の場合、＜殺意＞をもって＜包丁＞を使い、その＜刃＞が＜胸部＞（＜左＞の＜胸＞）に＜傷＞を負わせたことなどが一連の語連鎖から判読できる。その他の語彙のつながりも、図上の抽出語間の連結線を通して把握し得る。

8. 分析の結果と考察（まとめ）

以上のような分析の結果を報告するとともに、考察を加えてまとめとする。

- ① 裁判員制度施行後の判決文は、顕著に短くなっていることが明らかになった。
- ② 一文あたりの語数も若干少なくなった。
- ③ 漢字語率などに大きな変化は見られなかった。
- ④ 難語の言い換えも行われているのかもしれないが、顕著な例は見られなかった。ただし、裁判員制度施行後の判決文の多くは市民にわかりやすい平易なことばであったことを付言しておく。
- ⑤ 漢字語、ひらがな語・カタカナ語・混種語の比率については顕著な差異は見られなかった。
- ⑥ 特徴語についても、平易化という観点に関する限り、特に明らかな差異は観察されなかった。

ギボンズ教授の講演は、冒頭に引用した判決文の語彙変化予想のあとに、つぎのように付け加えている。

——but the law is a conservative institution, so this is by no means certain. I am looking forward to hearing about this.

「……しかしながら、司法というのは、保守的な制度ですから、この予想は全く不確かなことです。私は、語彙の変化がどうなるかについて興味があり、今後の展開についても楽しみにしています。」（邦訳 橋内）

判決文がどう変化していくのか、今後とも観察し続ける必要があるだろう。

参 照 文 献

- ・岩淵悦太郎（1979³ [1960]）『悪文』，日本評論社
- ・大河原眞美（2009）『裁判おもしろことば学』，大修館書店
- ・大久保忠利（1959）「判決文の『つづり方教室』——判決文はわかりやすく書く必要はないものか」，『法学セミナー』，5月号
- ・上口 裕（2011² [2009]）『刑事訴訟法』，成文堂
- ・ジョン・ギボンズ（橋内 武訳）（2009）「ジョン・ギボンズ教授の基調講演『裁判員制度と法言語学——若干の問題提起』，『国際文化論集』，40号，pp. 123－132.
- ・後藤昭監修・日弁連裁判員制度実施本部法廷用語の日常語化に関するプロジェクトチーム編（2008）『裁判員時代の法廷用語』，三省堂
- ・白取祐司（2010）『刑事訴訟法』（第6版），日本評論社

- ・田口守一（2009）『刑事訴訟法』（第5版），弘文堂
- ・東京地裁・大阪地裁刑事判決書検討グループ（1991，1992）「刑事判決書の見直しについて」（提言）
1～3」判タ755号，766号，777号
- ・渡辺咲子（2008）『刑事訴訟法講義』（第5版），不磨書房
- ・『日本語学』，1994年1月号，特集・判決文，明治書院

（2012年1月6日受理）

How Have Verdicts Changed Since the Introduction of the Lay Judge System?

Takeshi HASHIUCHI

Shugo HOTTA

The lay judge system was introduced into Japanese district courts in May 2009. Since then, lay judges and professional judges work together on serious criminal trials. In the end they must conclude each trial with a verdict. Such verdicts are often full of legal jargon and have their own style. It has been suggested that the verdict should be much more comprehensible to both lay judges and the general public. This paper examines whether verdicts decided by the lay judge system are different from verdicts written solely by professional judges in criminal trials before May 2009. We found that both the length of time and the wording to arrive at the average decision has become shorter. It was also found that each sentence in the verdict contains fewer words than before. Words that appear frequently tend to be simple, easy, and general. However, the frequency of *kanji* words has not changed significantly. Archaic words that are difficult to comprehend by lay people are still used. The ratios of *kanji* words, *hiragana* words, *katakana* words, and mixed words have remained almost the same as before the introduction of the new lay judge system. Characteristic words in a verdict have not changed to this day. The above observations are only a part of the ongoing research being done, and further investigations are necessary for revising the lay judge system.

ST. ANDREW'S UNIVERSITY

BULLETIN OF THE RESEARCH INSTITUTE

VOL. 37. NO. 3 2012. 3

[The 32th International Academic Seminar]

Foreword.....Ikutaro SUZUKI (1)

Articles

- The Effect of Consumer Animosity on Purchase Intention of Japanese Product:
The Mediating Role of Overall Country Image Consumer Ethnocentrism
and Product JudgmentMyung-Ho PARK (3)
- Toward a High Quality of Life in the Mature Society:
Beyond *GDP*Mitsuhiko IYODA (27)
- Approaches to Interpreting CSR in the Context of 'Reflexive Modernization':
Explore the Capability of CSRTeruso TANIGUCHI (47)
- Theoretical Research of Electronic Intermediary Use
in Exporting Channel RelationshipsHyuk-Soo CHO (71)

[Designated Research Projects]

Article

- Discussion of "Early Intervention" by Persons with Psychiatric Disabilities
——Sense of Incongruity Recognition of Disorders
and Actions to Help Seeking during the Prodromal Phase——Setsuko SAKAE (91)
Yuka SHIMIZU

[Collaborative Research Projects]

Articles

- Reconsidering Social Phenomena Based on Natural DisastersHisaharu KUSHIDA (113)
- Professional Education and Career-Development Support at Private Universities (1)
——Comparative Analysis of Student Surveys at Four Universities——Koh IWATA (123)
- Decrepit Drinking Water Infrastructure:
Water Rates and Investment Requirements to Replace Old Water Pipes.....Shinji YANE (151)
- Wako and Wang ZhiToru MIYAKE (173)

Articles

- The Introduction of the Concept of Just-in-Time
to Philip McCann's Location TheoryWataru NOJIRI (197)
Katsuyuki NAKAMURA
- How Have Verdicts Changed Since the Introduction
of the Lay Judge System?Takeshi HASHIUCHI (223)
Shugo HOTTA

The Research Institute
of
St. Andrew's University

1-1 Manabino, Izumi, Osaka 594-1198, Japan
