

# 桃山学院大学

# 総合研究所紀要

Vol.51 No.3 2026.3

(第46回桃山学院大学・啓明大学校 国際学術セミナー)

実施概要／国際学術セミナーの歩み／報告 ..... 荒 木 英 一 ( 1 )

The Relationship Between Climate Change-Related

Factors and Product Innovation Performance:

A Focus on Digital Transformation Technology ..... OH Keontaek ( 7 )

Working Holidays for Japanese and Korean Young People:

A Comparative Study ..... Thomas LEGGE ( 9 )

Credit Risk Relevance of Managerial Traits ..... KIM Jeong-mo ( 13 )

Susanoo's False Tomb in Colonial Korea:

Focusing on the Relationship with Kogen Jinja ..... AONO Masaaki ( 15 )

(共同研究)

論 文

「z-Tree unleashed」を使った

オンライン実験の実施環境の構築事例

——Amazon Lightsail 編—— ..... 西 崎 勝 彦 ( 19 )

日本仏教揺籃の地としての南大阪 (七)

行基の足跡 (2) ..... 梅 山 秀 幸 ( 33 )

予定外の世代交代における経営者の求心力と事業の変化

——小規模製造業を事例とした世代間の比較—— ..... 服 部 繁 一 ( 61 )

レポート執筆に必要な知識の獲得に関する調査

——初年次教育科目受講者を対象に—— ..... 三 井 規 裕  
柳 井 亜 依 ( 87 )  
鈴 木 小 春  
長 内 遥 香

Abducted by an Alien *Tengu* master:

Witness to the Unseen in Hirata Atsutane's *Amazing Tales*

*of the Hermit World (Senkyō Iibun 仙境異聞 1822)* ..... ONABE Tomoko ( 97 )

論 文

関係を目的とする“関係性のビジネス”に関する考察

——個人の信念と社会ビジョン—— ..... 牧 野 丹 奈 子 ( 115 )

リース取引に関する会計と税務の接点と乖離 ..... 金 光 明 雄 ( 147 )



桃山学院大学総合研究所



## &lt;午 後 の 部&gt;

第3報告	14:00 ～ 14:30	<p>テーマ：Credit Risk Relevance of Managerial Traits</p> <p>報告者：啓明大学校経営大会計税務学科助教授 金 楨 謨</p> <p>討論者：桃山学院大学経営学部准教授 北 田 真 紀</p>
第4報告	14:30 ～ 15:00	<p>テーマ：Susano's False Tomb in Colonial Korea: Focusing on the Relationship with Kogen Jinja</p> <p>報告者：桃山学院大学国際教養学部教授 青 野 正 明</p> <p>討論者：啓明大学校経営大会計税務学科助教授 金 京 賢</p>
閉会式	15:00 ～ 15:15	<p>挨拶：啓明大学校経営大会計学長 姜 文 植</p> <p>挨拶：桃山学院大学総合研究所所長 荒 木 英 一</p>

## 桃山学院大学・啓明大学校 国際学術セミナーの歩み

1982年	7月	第1回 共同研究会（開催校：桃山学院大学）
	12月	第2回 共同研究会（開催校：啓明大学校）
1983年	7月	第3回 共同研究会（開催校：桃山学院大学）
	12月	第4回 共同研究会（開催校：啓明大学校）
1984年	12月	第5回 共同研究会（開催校：桃山学院大学）
1985年	12月	第6回 共同研究会（開催校：啓明大学校）
1986年	12月	第7回 国際学術セミナー（共同研究会改称 開催校：桃山学院大学）
1987年	12月	第8回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1988年	12月	第9回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1989年	11月	第10回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1990年	12月	第11回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1991年	11月	第12回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1992年	11月	第13回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1993年	11月	第14回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1994年	11月	第15回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1995年	11月	第16回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1996年	11月	第17回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1997年	11月	第18回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
1998年	11月	第19回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
1999年	11月	第20回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
2000年	11月	第21回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
2001年	11月	第22回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
2002年	11月	第23回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
2003年	11月	第24回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
2004年	11月	第25回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
2005年	11月	第26回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
2006年	11月	第27回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
2007年	11月	第28回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）
2008年	11月	第29回 国際学術セミナー（開催校：桃山学院大学）
2009年	11月	第30回 国際学術セミナー（開催校：啓明大学校）

2010年	11月	第31回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2011年	11月	第32回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)
2012年	11月	第33回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2013年	11月	第34回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)
2014年	11月	第35回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2015年	11月	第36回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)
2016年	12月	第37回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2017年	11月	第38回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)
2018年	11月	第39回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2019年	11月	第40回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)
2020年	11月	第41回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学 オンライン開催)
2021年	11月	第42回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校 オンライン開催)
2022年	11月	第43回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学 オンライン開催)
2023年	11月	第44回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校 オンライン開催)
2024年	11月	第45回 国際学術セミナー (開催校: 桃山学院大学)
2025年	11月	第46回 国際学術セミナー (開催校: 啓明大学校)

## 第46回 桃山学院大学・啓明大学校 国際学術セミナー（報告）

総合研究所所長 荒木英一

2025年11月6日(木), 韓国の啓明大学校において第46回国際学術セミナーが開催された。桃山学院大学と啓明大学校との本セミナーは、両大学の先人たちの友好関係と学術的関心の共有の証として1982年に始まった。以来, 新型コロナウイルスによるパンデミックといった困難な状況においても一度も途絶えることなく, 40年以上の長きにわたって継続されてきた。

本セミナーは両大学間で毎年交互に開催されており, 今年は啓明大学校が開催校となつて, 対面形式で開催された。

啓明大学校からは申一熙 (Synn, Ilhi) 総長と姜文植 (Kang, Moon-sig) 経営大学長に加え, 研究報告者として経営大会計学科の呉建澤 (Oh, Keontaek) 助教授と経営大会計税務学科の金楨謨 (Kim, Jeong-mo) 助教授, 討論者として経営大学経営学科の羅鎮赫 (Ra, Jinhyeok) 助教授と経営大学経営学科の金京賢 (Kim, Kyunghyun) 助教授が登壇された。また本学からは中野瑞彦学長に加えて, 研究報告者として経営学部の Thomas LEGGE 講師と国際教養学部の青野正明教授, 討論者として経済学部の荒木英一教授と経営学部の北田真紀准教授が登壇した。

両大学の教員から統一テーマ「日・韓の経済・経営及び文化の諸問題」に沿った研究報告が行われ, 学生を含む100名余がセミナーに参加して, 活発な討論が行われた(報告および討論は英語)。

各研究報告の題目は以下のとおりである(敬称略)。

- 1) 呉建澤 “The Relationship Between Climate Change-Related Factors and Product Innovation Performance: A Focus on Digital Transformation Technology”
- 2) Thomas LEGGE “Working Holidays for Japanese and Korean Young People: A Comparative Study”
- 3) 金楨謨 “Credit Risk Relevance of Managerial Traits”
- 4) 青野正明 “Susanoo’s False Tomb in Colonial Korea: Focusing on the Relationship with Kogen Jinja”

閉会後の運営協議会では, まず来年度の第47回国際学術セミナーを桃山学院大学にて開催することを確認した。日程については11月11日(水)～11月14日(土)を第一候補としつつ, 最終的に7月末には確定することで合意した。

なお、学術セミナー以外の催しとして、セミナー前日の夕食会、セミナー当日の昼食会や夕刻からの懇親会、さらにセミナー翌日の見学会（慶州方面）などの交流の場も、多様な意見交換により両大学の相互友好的な関係を深めるうえで極めて大きな意義があった。

最後に、本セミナー開催のためにご尽力いただいた両大学の諸先生と関連する事務局の皆さまに、ここに改めて感謝の意を表したい。

研究所員の先生がた、ならびにこれまで本セミナーを導いてきてくださった先達の先生がたには、今後とも本セミナーへのご支援ご協力をお願いするとともに、今後の発展に向けた忌憚ないご意見ご助言を賜りたい。

啓明大学校と本学との、この有意義な学術交流が、今後も末永く継続されていくことを心より祈念する。

# The Relationship Between Climate Change-Related Factors and Product Innovation Performance: A Focus on Digital Transformation Technology

OH Keontaek\*

## Abstract

The purpose of this research is to investigate the moderating effect of digital transformation technology (Big Data, AI, IoT, Cloud, Robotics, 3D printing, Mobile (5G), augmented/virtual (AR/VR), and Blockchain, etc.) on the relationship between climate change-related factors (government policies or measures related to climate change, products that help mitigate or adapt to climate change, increased costs or input prices resulting from climate change, and impact of climate change) and product innovation (including both firm-first innovation and market-first innovation). The Product innovation can be influenced by digital transformation technology. In order to investigate the relationship between climate change-related factors and product innovation, this study conducted a multi-regression analysis based on the small and medium-sized enterprises (SMEs) in the manufacturing sector in South Korea. This study utilized data from the Korean Innovation Survey 2022 (KIS), which specifically focuses on the manufacturing industry in South Korea. The data from 1,243 the small and medium-sized enterprises (SMEs) were analyzed, covering a three-year period from 2019 to 2021. Through the results of the study, this research was able to find significant results and was able to present academic implications and practical and managerial implications about innovation strategies between climate change-related factors and product innovation. However, this study has limitations that this research only focused on the manufacturing industry, did not consider the detailed manufacturing sub-industry and did not consider endogeneity problems.

---

\* Assistant Professor, Department of Business Administration, College of Business Administration, Keimyung University, Daegu, Republic of Korea

Keywords : Digital Transformation, Climate Change, Product Innovation, Innovation Strategy, Firm-first Innovation, Market-first Innovation



# Working Holidays for Japanese and Korean Young People: A Comparative Study

Thomas LEGGE\*

## Abstract

**Introduction:** Working holidays (WH) have long provided young people from Japan and South Korea with opportunities to travel, work, and gain international experience. While Japanese youth have participated in WH programs for over four decades, participation rates remain lower than those of South Korea, where WH and other overseas mobility programs are more widely embraced. Notably, the Japan Association for Working Holiday Makers (JAWHM) has set a specific goal of increasing Japanese participation to levels comparable with South Korea (JAWHM in Legge, 2025).

Building on my recent review of Japanese WH participation (Legge, 2025), this presentation takes a comparative look at the discourse and data surrounding WH in Japan and South Korea. It explores key factors shaping participation and experiences, including language proficiency, cultural openness, economic motivations, and institutional support. The aim is to better understand the similarities and differences that working holiday makers (WHMs) from each country exhibit.

**Methodology:** This study is a review of academic literature, government data, and recent media coverage from both countries. For Japan, the analysis draws on the small existing body of academic work as well as media reports, many of which have appeared in the last two to three years as WH participation has grown sharply after the pandemic. For South Korea, the review draws primarily on English-language publications and translated summaries of Korean studies.

---

\* Instructor, Momoyama Gakuin University

**Background and Trends:** Japan currently sends around 20,000 WHMs abroad each year, with Australia consistently the most popular destination. WH participation fell sharply during the COVID-19 pandemic but has rebounded strongly since 2022 and future projections suggest it will continue to increase. South Korea sends over 40,000 young people abroad annually and, like Japan, Australia is the most popular destination. Korea's higher rate of WH participation, particularly when considered in light of its smaller overall population, seems to reflect a combination of stronger institutional support for outbound mobility, higher English proficiency among young people, and a social and educational environment that frames overseas experience as desirable and advantageous.

**The Japanese Context:** Japanese WH participants have typically viewed the experience as a chance to improve language skills, explore other cultures, and gain broader life experience. Recent research and, in particular, media coverage, however, point to an important shift. Stagnant domestic wages and a weakening yen have made working abroad more attractive, particularly in Australia, Canada, and the UK. Stories of WH participants earning two or three times what they would in Japan have become common, with the financial element increasingly presented as a key motivation for going overseas.

At the same time, Japanese WH participants continue to face significant challenges, including difficulty finding stable work, with many relying on casual or part-time jobs; underpayment, particularly in hospitality and service roles, often below the local minimum wage; precarious working and living conditions, such as cramped housing and harassment; and barriers to re-entering Japan's structured graduate-to-employment career pipeline, where stepping off the standard path is often viewed as a disadvantage. This mix of rising participation and ongoing challenges highlights the need for better support for Japanese WH participants, both overseas and after returning.

**The Korean Context:** Korean youth often have stronger English skills than their Japanese counterparts, more confidence in international settings, and more structured institutional support for overseas work and study. In the EF English Proficiency Index (2023), South Korea ranked 24th globally, while Japan ranked 87th.

Kim (2025) argues that Korean WHMs are typically motivated by earning money, improving English ability, gaining work experience, exploring career opportunities, or pursuing permanent residency outside Korea. In South Korea, overseas experience is often

regarded as an asset, both socially and professionally. Park and Lo (2012) note that Korean education policies promote global citizenship, fostering a culture that encourages overseas work and travel. Kim (2025) similarly highlights a policy push toward “[developing] the global mindsets, knowledge, and skills essential for competing in the global labor market” (p. 51). At the same time, Kim acknowledges that WH participants often face challenges, including work that is unrelated to their career aspirations, language barriers, and reluctance to return to Korea.

Jung (2020) points out that, while there is extensive media coverage of Korean WH experiences in Australia — highlighting both positive aspects such as earning money and exploring career opportunities, and negative aspects such as exclusion and exploitation — academic research on their experiences remains limited. Drawing on survey data from 307 participants collected between September and November 2017, Jung found that Korean WHMs often entered informal employment, which exposed them to wage theft and other forms of exploitation. A 2017 report by Berg and Farbenblum is cited in this context, noting that 59% of Korean WHMs in Australia were earning between AUD 6 and AUD 12 per hour — well below the legal minimum wage — a pattern similar to that observed among Japanese participants in recent years.

Importantly, Jung argues that existing studies have often taken a narrow victimization approach. While acknowledging the structural disadvantages and exploitative conditions many WHMs face, the paper emphasizes that this does not explain the full picture. Many Korean WHMs actively sought cash-in-hand jobs, often prioritizing higher short-term earnings over legal protections. Unlike Japanese WHMs, they generally had fewer problems accessing the job market in Australia. However, they were more likely to see the WH primarily as a money-making opportunity or as a springboard to future residency, rather than as a cultural or linguistic exchange.

**Comparative Analysis:** A review of the literature and media discourse shows both similarities and differences between the two countries. Young people in both Japan and South Korea are drawn by the opportunity for cultural immersion, language learning, and personal growth. However, financial drivers are now much more visible in Japanese discourse, whereas for Korean WH participants, earning potential has long been a primary focus, often tied to longer-term migration or residency goals.

Korean WH participants' stronger English proficiency allows for a broader range of work opportunities and often smoother integration into international workplaces. At the same time, language barriers can still limit opportunities for longer-term stays or for moving beyond entry-level work.

Korea's education and employment systems actively support and reward overseas experience, and many returnees are able to leverage their WH participation in the domestic job market. However, there is also a growing tendency for those who gain meaningful skills or career opportunities during their WH to remain in Australia or pursue pathways to permanent residency, meaning Korea may not fully benefit from the human capital developed through these experiences.

Both groups face challenges in Australia, with widespread underpayment and precarious conditions well documented. However, Korean WH participants generally encounter fewer barriers when first accessing the job market, even if many gravitate toward informal, cash-in-hand roles that carry their own risks.

Post-WH reintegration also differs between the two countries. Korean returnees can often make use of their WH experiences, particularly when linked to skills or networks built abroad. Japanese returnees, by contrast, frequently struggle to have their international experiences recognized in domestic job markets, partly due to the rigidity of Japan's employment pathways.

# Credit Risk Relevance of Managerial Traits

KIM Jeong-mo\*

## Abstract

This study examines the influence of managerial traits, specifically conservatism and overconfidence, on corporate credit risk and how this relationship is moderated by a company's life cycle stage. While traditional finance theory assumes managerial rationality, behavioral finance highlights how a manager's characteristics can influence corporate performance. In the context of credit risk, the theory of the agency cost of debt posits that overconfident managers, due to their tendency for aggressive investments and financial policies, increase the value of equity at the expense of debtholders, thereby elevating credit risk.

This research moves beyond the binary classification of managers as either overconfident or not, by considering both conservative and overconfident traits. We test two hypotheses: that managerial traits are related to credit risk, and that this relationship is differentiated by the firm's life cycle stage. Using bond credit ratings and the cost of debt as measures of credit risk, this study analyzed a sample of non-financial listed Korean companies from 2011 to 2023.

Empirical findings for the first hypothesis are not consistent with the theory of the agency cost of debt. The results show that both credit rating agencies and creditors view conservative managers unfavorably, assigning them a worse credit rating and demanding higher interest rates. Conversely, they view overconfident managers favorably, assigning them a better credit rating and offering lower interest rates.

However, the analysis for the second hypothesis reveals a more nuanced relationship: the relevance of managerial traits is indeed factored differently depending on the company's

---

\* Assistant Professor, Keimyung University (E-mail: jmkim@kmu.ac.kr)

life cycle. For credit ratings, credit rating agencies view conservative managers favorably in the decline stage but negatively in the growth and maturity stages. For the cost of debt, creditors respond positively to conservative managers in the maturity stage but negatively in the introduction and decline stages, while they view overconfident managers positively in the introduction and growth stages.

This suggests that rather than simply adhering to the agency cost of debt theory, creditors and credit rating agencies use managerial traits as a contextual factor in their assessments, interpreting them differently based on the firm's specific stage of development and their focus on either risk management or growth potential.

# Susanoo's False Tomb in Colonial Korea: Focusing on the Relationship with Kogen Jinja

AONO Masaaki\*

## Abstract

### Introduction

In modern Japan, Amaterasu was a mainstay of Shintoism and also a political symbol of the nation-state, but her younger brother, Susanoo, was not used in colonial rule in Korea. This is because after the Meiji Restoration, he came to symbolize those deities who had given away their own lands to Ninigi, grandson of Amaterasu, after his descent from heaven to earth.

Meanwhile, in the mid-1930s, Amaterasu became a religious symbol in imperial Japan, and State Shinto linked the deities of the colonies to Amaterasu worship. For this reason we can say that State Shinto had turned into Imperial Shinto (帝国神道). Therefore, the Governor-General of Korea began to consider using Susanoo's tomb to link him to Amaterasu worship.

### 1. History of Kogen Jinja (江原神社)

Kogen Jinja was built on the site of Chuncheon Sejong Hotel (春川世宗 Hotel) in Chuncheon City (春川市), Gangwon-do (江原道). In 1913, a small shrine dedicated to Amaterasu was built at the foot of Mt. Bongui (鳳儀山) by Japanese Shintoists living in Chuncheon and called Daijingu (大神宮). At this time Amaterasu was still a political symbol of the nation-state. In Mar. 1918, the name was changed to Shunsen Jinja, and the next year it was officially founded as an authorized shrine dedicated to Amaterasu.

Formed in the mid-1930s out of State Shinto, Imperial Shinto was, so to speak, Amaterasu-type monotheism (アマテラス型一神教) that linked the deities of the colonies to Amaterasu worship. In Aug. 1937, "Kunitama-no-okami, 国魂大神" and "Susanoo-no-okami, 素盞鳴大神"

---

\* Professor, Momoyama Gakuin University

were additionally enshrined at Kogen Jinja mainly dedicated to Amaterasu.

In Jun. 1938, Shunsen Jinja changed its name to Kogen Jinja. Around this time, the remodeling of the shrine was planned as a project to commemorate the 2600th year of the Imperial era (皇紀二千六百年). In Oct. 1941, the shrine was upgraded to Kokuhei-shosha (国幣小社), one of government-issued shrines (官幣社).

## 2. Issue of Susanoo Worship

During the period of “Japan and Korea as one (内鮮一体)” after the outbreak of Sino-Japanese War (日中戦争) in 1937, two elements were added to Kogen Jinja.

Two elements:

- (1) Enshrinement of Susanoo
- (2) Remodeling to a Korean style of architecture

Related to (1) above, it is written in the Nihon Shoki that Susanoo went to Soshimori (曾尸茂梨) in Silla and stayed there. Due to this legend, a small mountain named Mt. Udu (牛頭山) in Chuncheon was said to be Soshimori, and an old tomb on that mountain was advertised as Susanoo's tomb by Japanese immigrants. Since Susanoo was thought to be Gozu Tenno (牛頭天王), it was believed that Mt. Udu (牛頭山), which uses the same Chinese characters, was Soshimori.

Local influential people planned to build a shrine dedicated to Susanoo at Soshimori's location. However, many Korean graves had been built on Mt. Udu, and as long as the graves were there, it was impossible to build a shrine. As a result, Susanoo was enshrined at Kogen Jinja in 1937 instead of building a shrine on Mt. Udu.

Newspaper articles after a few years confirm, however, that local people continued to campaign for the construction of a shrine on Mt. Udu. For example, in 1940, they regarded the “tomb” on the mountain as a primitive shrine, himorogi (神籬), and constructed a tamagaki fence (玉垣) around it.

## 3. Korean Architectural Style of Kogen Jinja

Next, let us discuss the element of (2) remodeling to a Korean architectural style. The worship shrine (拜殿), shrine gates (神門), and other structures were made of curved lines and painted in tan (丹塗り). The shrine gates in particular were very Korean. The exterior of the shrine office (社務所) was completely Korean in appearance, and each room

was equipped with ondol, traditional heated floors, with only a few interior decorations in the Japanese style.

Because of this architectural style, Kogen Jinja is the only shrine whose building was left standing after Korea became independent. However, while the worship shrine and other structures that were clearly visible to visitors were built in the Korean temple style, the main shrine (本殿) and the shrine of offerings (幣殿) in the back were in Shinmei-zukuri style (神明造), the style of shrines dedicated to Amaterasu. After the hotel was built, the site of the main shrine was used as a garden in the back of a cafe.

### Conclusion

In the mid-1930s State Shinto was transformed into Imperial Shinto, which had the logic to create an imperialistic nationalism to make the multi-ethnic population of the colonies into imperial subjects. Then according to the logic of Imperial Shinto, the governors began to consider that it was possible to subject the deities of the colonies to the Japanese emperor in Amaterasu-type monotheism.

In other words, Susanoo represented the deity of the ruled lands, and under the rule of Japan the worship of him came to link to the worship of Amaterasu. My presentation demonstrates that Susanoo worship was encompassed in Amaterasu-type monotheism, in colonial Korea.



(共同研究：実験経済学に関する研究・教育基盤の形成)

# 「z-Tree unleashed」を使った オンライン実験の実施環境の構築事例\*

—Amazon Lightsail 編—

西 崎 勝 彦<sup>†‡</sup>

## 概 要

本稿では z-Tree unleashed (Duch, M. L., Grossmann, M. R., & Lauer, T. (2020). z-Tree unleashed: A novel client-integrating architecture for conducting z-Tree experiments over the Internet. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 28, 100400) を使ったオンライン実験の実施環境の構築事例を紹介する。本稿ではクラウド・サーバの1つである Amazon Lightsail を使用し、z-Tree unleashed をインストールする前までの Amazon Lightsail の設定を説明する。経済学における実験実施者は必ずしもプログラミングや通信ネットワークに明るいとは限らない。本稿は、初めてクラウド・サーバを立ち上げる場合でも利用しやすい Amazon Lightsail をもとに、ステップ・バイ・ステップでサーバの立ち上げ方法を説明することで、オンライン実験での技術的な負担の軽減を目的としている。オンライン実験の実施環境は、実験室実験の通信ネットワークの構築にも寄与する。

## 1. はじめに

経済学における実験研究は「実験室実験 (Laboratory Experiment)」が主流だが、近年では「オンライン実験 (Online Experiment)」の可能性も研究されている<sup>1)</sup>。他方で、実験

\*本稿は西崎・吉岡 (2025) の姉妹論文 (companion paper) であり、桃山学院大学総合研究所共同研究プロジェクト (2022-2024) 「実験経済学に関する研究・教育基盤の形成」(22 共 286) の研究成果の一部である。本稿の作成にあたり、ワイズ情報技術サービス株式会社より技術的な支援を受けた。ここに深く感謝を申し上げる。なお、本稿は情報提供としてオンライン実験の実施環境の構築事例を紹介するものである。本稿をもとにしたクラウド・サーバの運用は読者自身の責任と判断によって行われるものとし、それに伴う一切の責任を著者および Amazon 社は負わないことを申し添える。また、本稿の作成時期 (2025 年 3 月) と読者が本稿を利用する時期が異なると Amazon 社が提供するサービスやソフトウェアの仕様などが異なる場合があるため注意されたい。

† 桃山学院大学経済学部 (所在：〒 594-1198 大阪府和泉市まなび野 1 番 1 号, 電話：0725-92-6157, メール：ka-nishi@andrew.ac.jp)

‡ 関西大学ソシオネットワーク戦略研究機構 (所在：〒 564-8680 大阪府吹田市山手町 3 丁目 3 番 35 号, 電話：06-6368-1228, ファックス：06-6330-3304)

1) 実験室実験とオンライン実験の結果の比較については Hanaki et al. (2022) や Pin and Rotesi (2023)・Braut (2023) などを参照されたい。さらに、実社会を実験室に見立てたフィールド実験の可能性も研究されており、経済学における実験研究は実験室に止まらない広がりを見せている。

キーワード：z-Tree unleashed, z-Tree, Amazon Lightsail, オンライン実験, 実験室実験

室実験にオンライン実験の仕組みを取り入れることで、実験室において実験実施者と実験参加者をつなぐ通信ネットワークの構築を簡略化することも可能であるため、オンライン実験に関する研究は実験室実験にも寄与する。

経済学におけるコンピューターを使った実験室実験では「z-Tree (Zurich Toolbox for Ready-made Economic Experiments)」(Fischbacher, 2007) が広く使用されているが、これをそのままオンライン実験で使用するには実験参加者が負う技術的な負担が大きい<sup>2)</sup>。その負担を解消するソフトウェアの1つが「oTree」(Chen et al., 2016) であるが、Pythonをもとに作られた oTree と C++ をもとに作られた z-Tree は仕様が大きく異なるため、実験実施者の技術的な負担が大きくなる<sup>3)</sup>。この実験参加者と実験実施者の両者の負担を軽減するのが「z-Tree unleashed」(Duch et al., 2020) である<sup>4)</sup>。z-Tree unleashed を使用することで、両者は Web ブラウザを通して実験室実験のように z-Tree を使用することができる<sup>5)</sup>。ただし、それまでに z-Tree unleashed をインストールするサーバを立ち上げる必要があり、そのための技術的な負担を実験実施者が負わなければならない<sup>6)</sup>。本稿は、その負担を軽減することを目的に、初めてサーバを立ち上げる場合でも利用しやすい「Amazon Lightsail」(以下、Lightsail) をもとに、z-Tree unleashed をインストールする前までの Lightsail の設定を説明するものである<sup>7)</sup>。

サーバの立ち上げについては、インターネット上で様々な情報が提供されているが、何を頼りにして良いか悩ましいところもあろう。また、実験研究者としてはサーバの立ち上げに時間を費やすのではなく、それを使った実験研究に時間を費やしたいところもあろう。本稿で紹介する構築事例は桃山学院大学(大阪)で経済学における実験研究のために運用

---

フィールド実験については経済セミナー 2015 年 6・7 月号の特集(世の中を変えよう! フィールド実験入門)などを参照されたい。また、経済学における実験研究の最先端については経済セミナー 2023 年 12・2024 年 1 月号の特集(経済実験のフロンティア)などを参照されたい。

- 2) 実験参加者は Windows 端末で「z-Leaf」と呼ばれる z-Tree で実験を行う際のクライアント PC 側のソフトウェアを使い、インターネット上で実験実施者のサーバの位置を特定しなければならない。
- 3) oTree を使った実験については後藤(2024)などを参照されたい。
- 4) 高知工科大学の林良平氏らが開発した「XEE」も実験参加者と実験実施者の両者の負担を軽減する実験実施システムであるが、XEE は授業中に実施する教室実験を念頭に開発され、システムで用意されている実験のみしか実施できない。XEE についてはその HP (<https://xee.jp/>) を参照されたい。
- 5) 数値などの入力欄をタッチ操作できないといった問題が残されているため(2025 年 2 月 27 日確認)、実験参加者がスマホやタブレットを使って実験に参加することが想定される場合には、意思決定の入力形式に注意しなければならない(入力形式としてラジオボタンの利用も考えられよう)。また、スマホやタブレットと PC では画面の大きさも異なることから、事前にスマホやタブレットを使った確認が推奨される。
- 6) 本稿ではサーバ管理者と実験実施者が同一であると想定している。同一でなければ、実験実施者はサーバを遠隔操作する方法のみを理解し、サーバ管理者の許可を得てサーバを遠隔操作するのみで良い。サーバを遠隔操作する方法については西崎・吉岡(2025)の補遺などを参照されたい。
- 7) Lightsail のようなクラウド・サーバではなく、物理サーバを立ち上げるとなると、初期投資やサーバ性能の柔軟性が問題になるだけでなく、物理サーバを接続する LAN のセキュリティ設定に影響されてインターネットを経由してサーバにアクセスできない場合がある。こうしたアクセスの問題を解決する上でもクラウド・サーバの方が望ましいであろう。z-Tree では個人情報を取り扱わないこともクラウド・サーバとの親和性を高めている。

されているサーバの運用経験に基づいており<sup>8)</sup>、可能な限り端的に、かつ初めてサーバを立ち上げる場合でも迷うことなく作業を終えられるよう、ステップ・バイ・ステップで必要最低限の情報のみ取得できるよう構成している<sup>9)</sup>。

以下、第2節では Lightsail について概説し、第3節では Lightsail をもとにサーバの立ち上げ方法を説明する。第4節では z-Tree unleashed のインストールおよび z-Tree の格納について補足説明する<sup>10)</sup>。

## 2. Lightsail の概説

Lightsail は Amazon 社（米国）が提供する Amazon Web Services (AWS) の1つで、クラウド上の仮想サーバにインターネットを経由してアクセスし、サーバ内のコンピューター機能を利用するクラウド・コンピューティング・サービスである<sup>11)</sup>。同様のサービスとして「Amazon EC2」(以下、EC2) が提供されているが、それに比べて Lightsail では様々な構成（静的 IP アドレス・ドメイン管理など）が料金ごとにまとめられており、初めてサーバを立ち上げる際に利用しやすい<sup>12)</sup>。

## 3. サーバの立ち上げ<sup>13)</sup>

AWS で構築されるサーバは「インスタンス」と呼ばれる。それに OS やソフトウェアをインストールしたり、インターネットを経由した接続の仕様を設定したりしてサーバを立ち上げて行く。

---

8) 桃山学院大学総合研究所共同研究プロジェクト（2022-2024）「実験経済学に関する研究・教育基盤の形成」（22 共 286）の研究活動の一環で運用され、同プロジェクト終了後も継続して運用される見込みである。

9) Amazon EC2 でより柔軟にサーバを運用したり、「ORSEE」(Greiner, 2015) などを使用してクラウド・サーバで実験参加者の個人情報を取り扱ったりしたい場合には、本稿の作成にあたって技術的な支援を受けたワイズ情報技術サービス株式会社（桃山学院大学の実験研究用のクラウド・サーバの運用委託先）などにご相談いただきたい。

10) サーバの立ち上げ後の作業については Duch et al. (2020) や西崎・吉岡 (2025) の補遺などを参照されたい。

11) 同様のサービスが Google Cloud Platform (GCP) や Oracle Cloud Infrastructure (OCI) などで提供されており、これらでも本稿と同じような実験の実施環境を構築することができるが、それぞれで操作方法やサーバの立ち上げ方法が異なることに注意されたい。

12) 利用しやすい他方で柔軟性は EC2 より低く、利用状況に応じてサーバの性能を変更するにも手間を要する。また、Lightsail では一部のサービスが月額定額で提供されていることから、サーバを使用していなくても一定の料金が発生する。Lightsail について、詳しくは AWS の HP (<https://aws.amazon.com/jp/lightsail/>) を参照されたい。EC2 についても AWS の HP (<https://aws.amazon.com/jp/ec2/>) を参照されたい。なお、Lightsail は EC2 で提供されているサービスの一部をパッケージとして提供するものであることから、Lightsail に特化した参考文献は著者が調べた限りでは存在しない (2025 年 3 月 26 日確認)。

13) 本節に掲載されている図は全て Lightsail の Web ページの一部分である。

### 3.1. AWS へのサインイン

Lightsail を利用するには、まず AWS のアカウントを作成し、ルートユーザーとしてサインインする必要がある (図 1)。AWS では「ルートユーザー」と「IAM ユーザー」の 2 種類のユーザーが提供されている。ルート (root) ユーザーは AWS アカウントを作成した際に登録したメールアドレスとパスワードでログインするユーザーで、AWS アカウントに紐づく全てのサー



図 1 AWS へのサインイン

ビスを管理者権限で利用することができる。IAM ユーザーはルートユーザーより管理者権限の一部が与えられ、ルートユーザーが利用するサービスの一部を利用することができる。本稿ではルートユーザー (サーバ管理者) と実験実施者が同一であると想定し、ルートユーザーのみで各種サービスを利用する (IAM ユーザーを作成する必要はない)。

### 3.2. インスタンスの作成

ルートユーザーでサインインすると AWS を管理する「コンソールのホーム」が表示される (図 2)。その左上の「最近アクセスしたサービス」枠内の「すべてのサービスを表示」から、「コンピューティング」にある「Lightsail」を選択する。Lightsail のホーム画面が表示されたら、右上の「インスタンスの作成」をクリックする (図 3)。インスタンスの作成画面が表示されたら、z-Tree unleashed の動作環境<sup>14)</sup>に従って以下のように構成を選択する。

- ① インスタンスの場所：東京，ゾーン A (変更なし)
- ② プラットフォームの選択：Linux/Unix
- ③ 設計図の選択：「オペレーティングシステム (OS) のみ」から「Debian」のバージョン 11<sup>15)</sup>
- ④ オプション：変更なし<sup>16)</sup>

14) z-Tree unleashed の HP 「Minimum System Requirements」 (<https://cler1.gitlab.io/ztree-unleashed-doc/docs/system-requirements/>) の「(2) for running z-Tree unleashed on a dedicated computer」を参照されたい。

15) バージョン 11 での動作は確認されているが、バージョン 12 ではうまく動作しない事例が z-Tree unleashed の Google グループ (<https://groups.google.com/g/z-tree-unleashed>) で報告されている (2025 年 2 月 27 日確認)。

16) インスタンスのバックアップイメージは「スナップショット」として保存されるが、「自動スナップショット」を有効にすることで、自動的に毎日 1 枚 (最大 7 枚 = 1 週間分) のスナップショットを作成することができる (2025 年 2 月 27 日時点で 1GB あたり 0.05USD/月)。この設定はインスタン



図2 Lightsail の選択



図3 インスタンスの作成

- ⑤ ネットワークタイプを選択：デュアルスタック
- ⑥ サイズを選択：3GB メモリ以上，2 仮想 CPU 以上<sup>17)</sup>

以上を選択して右下の「インスタンスの作成」をクリックすると，作成したインスタンスが Lightsail のホーム画面に表示される。

### 3.3. 静的 IP アドレスの割り当てとポートの開放

作成したインスタンスの名前をクリックするか，右上にある「:」をクリックして「管理」からインスタンスの管理画面を表示する（図4）。その画面に表示されている「ネットワーク」タブをクリックし，「IPv4 ネットワーキング」のパブリック IPv4 欄に表示されている「静的 IP をアタッチする」をクリックする。すると静的 IP の指定が求められる

ス作成後に変更することができ，手動でスナップショットを作成することもできる（手動でも自動と同一料金）。

17) 西崎・吉岡（2025）によれば，実験参加者が24名程度の2人1組の公共財供給実験であれば，8GB メモリ以上かつ4仮想CPU以上が望ましいが，EC2ほど柔軟ではないが Lightsail でもインスタンス作成後にサイズを変更することができる（本稿では z-Tree unleashed の最低要件ほどの4GB メモリ，2仮想CPUのプランを選択）。

情報 4 GB RAM, 2 vCPU, 80 GB SSD

削除 再起動 停止

**Debian**

AWS リージョン  
東京、ゾーン A  
(ap-northeast-1a)

ネットワークタイプ  
デュアルスタック  
ネットワークタイプを変更

パブリック IPv4 アドレス  
プライベート IPv4 アドレス  
パブリック IPv6 アドレス

インスタンスステータス  
実行中

接続 | メトリクス | スナップショット | ストレージ | **ネットワーク** | ドメイン | タグ | 履歴

### IPv4 ネットワーキング

インスタンスのパブリック IP アドレスはインターネットからアクセス可能です。プライベート IP アドレスは、Lightsail アカウントの他のリソースからのみアクセスできます。

パブリック IPv4  
ここをクリックする  
これはどのような目的ですか?

プライベート IPv4  
これはどのような目的ですか?

パブリック IPv4 アドレスは、インスタンスを停止して起動すると変更されます。静的 IPv4 アドレスをインスタンスにアタッチして変更されないようにします。

図4 静的 IP アドレスの割り当て

ため、その名前が良ければ「作成およびアタッチ」をクリックする。

「ネットワーク」タブの画面の「IPv4 ファイアウォール」および「IPv6 ファイアウォール」に開放されているポートが表示される（図5）。デフォルトでは22（SSH）と80（HTTP）が開放されているが、オンラインでz-Treeを操作するためにWebブラウザからサーバにアクセスする際に通信内容をSecure Sockets Layer（SSL）で暗号化するため、443（HTTPS）も開放する。「+ルールを追加」をクリックし、「アプリケーション」を「HTTPS」と設定する（「プロトコル」と「ポートまたは範囲」は自動的に設定される）。IPv4で設定した内容はIPv6にも複製される。他方で、このサーバをz-Tree unleashedでしか使用しない（HTTPで通信しない）のであれば、セキュリティの観点から80（HTTP）は閉鎖する（一覧から削除する）ことが望ましい。

### 3.4. ドメインの登録と静的 IP アドレスとの紐づけ

インスタンスの管理画面の左にある「ドメインとDNS」をクリックし、表示された画面の右上にある「ドメインの登録」をクリックして、「Amazon Route 53」で静的 IP アドレスに紐づけるドメイン名を登録する（図6）<sup>18)</sup>。その際、「.com」などの最上位ドメイン（top-

18) 「ドメインとDNS」はLightsailのホーム画面からもクリックできる。

## IPv4 ファイアウォール

インターネット、または特定の IPv4 アドレスまたは範囲にポートを開くためのルールを作成します。

[ファイアウォールルールの詳細](#)

### + ルールを追加

開くポートとプロトコルを指定します。ハイフンを使用してポート範囲を指定します (0-65535 など)。

アプリケーション	プロトコル	ポートまたは範囲	ポートを指定して「作成」をクリックする <input type="checkbox"/> IP アドレスに制限する
HTTPS	TCP	443	

キャンセル  作成 

IPv6 のルールを複製

アプリケーション	プロトコル	ポートまたは範囲/コード	制限	
SSH	TCP	22	任意の IPv4 アドレス Lightsail ブラウザ SSH/RDP 	 
HTTP	TCP	80	任意の IPv4 アドレス	 

このサーバをz-Tree unleashedでしか使用しないのであれば閉じる

図5 ポートの解放



## Route 53 でドメインを登録する

Lightsail を使用して新しいドメインを Amazon Route 53 で登録するには、以下のセクションを完了します。  
[ドメイン登録の詳細](#)



Route 53 ドメインはグローバル リソースです  
[AWS リージョンとアベイラビリティゾーンの詳細情報を参照してください](#)

### ドメイン名を指定する

[ドメイン名の選択の詳細](#)

<input type="text"/>
<input type="button" value="使用可否を確認"/>

静的IPアドレスに紐づけたいドメイン名を入力し、最後に「.com」など最上位ドメインを入力して使用可否を確認する

図6 ドメイン名の登録

level domain) をドメイン名の最後に付ける。問題なく使用できる場合は、ドメインの連絡先情報の入力欄などが表示され、連絡先を入力して最下部にある「ドメインの登録」をクリックする。

一定時間後にドメインの登録が完了し、合わせて同じドメイン名の DNS ゾーンも自動的に作成される。この DNS ゾーンで登録したドメインと静的 IP アドレスを紐づける。作成された DNS ゾーンをクリックし、「DNS レコード」タブから紐づけを行う (図7)。「+レコードの追加」をクリックすると「レコードタイプ」「レコード名」「解決先」の入力欄が表示され、以下のように入力する。



図7 ドメイン名と静的 IP アドレスの紐づけ

- ① レコードタイプ：A レコード（変更なし）
- ② レコード名：www
- ③ 解決先：静的 IP アドレス

### 3.5. 秘密鍵の取得

実験実施者がルートユーザー（サーバ管理者）と同一である場合は、AWS にサインインした状態で、サーバとの通信内容を Secure Shell (SSH) で暗号化して Lightsail を遠隔操作することができる。画面左側の「インスタンス」から操作するインスタンスの名前をクリックするか、右上にある「:」をクリックして「管理」からインスタンスの管理画面を表示し、画面中ほどの「SSH を使用して接続する」をクリックすることで Character User Interface (CUI) でサーバを操作することができる（図8・10）。または、インスタンスの名前の横にある四角いアイコンから SSH を使用してサーバを操作することもできる（図9・10）。実験実施者がルートユーザーと同一でない場合や、AWS アカウントの情報漏洩を防ぎたい場合には、サーバを遠隔操作するソフトウェアを使ってサーバを操作することが考えられる。以下では、その代表的なソフトウェアである「PuTTY」を使うことを前提に、遠隔操作する際に必要になる秘密鍵の作成について説明する<sup>19)</sup>。

西崎・吉岡（2025）の補遺などにある通り、PuTTY を使ってサーバを遠隔操作する際に通信内容を SSH で暗号化するためには、サーバに保存される「公開鍵」とサーバに接続す

19) PuTTY の使用方法については西崎・吉岡（2025）の補遺などを参照されたい。



図 8 インスタンスの管理画面から SSH を使用した接続 1 および秘密鍵のダウンロード



図 9 インスタンスの管理画面から SSH を使用した接続 2

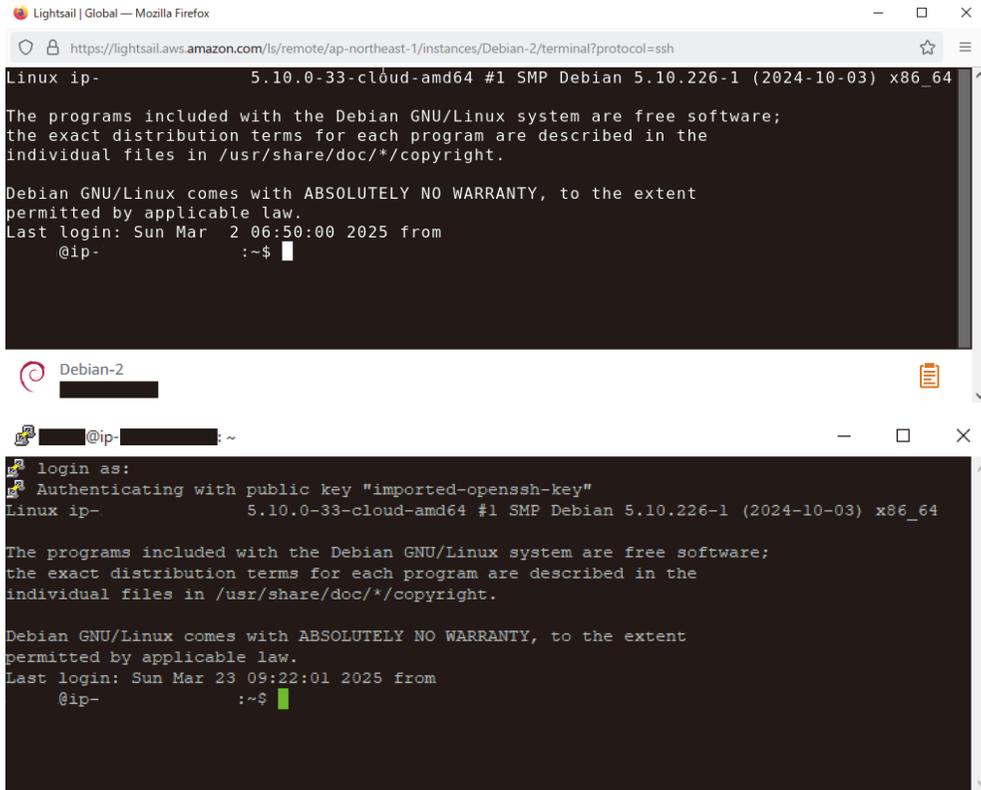


図10 SSHでサーバに接続した際のCUI（上：インスタンスの管理画面から接続，下：PuTTYで接続）

る端末に保存する「秘密鍵」からなる「キーペア」が必要になる。Lightsailの画面左側の「インスタンス」から秘密鍵を取得するインスタンスの名前をクリックするか、右上にある「⋮」をクリックして「管理」からインスタンスの管理画面を表示し、「独自のSSHクライアントを使用」枠内の「SSHキー」にある「デフォルトキーのダウンロード」をクリックして秘密鍵となるpem形式のファイルを取得する（図8）。PuTTYはpem形式をサポートしていないため、続けて「PuTTYgen」を使ってPuTTYがサポートしているppk形式に秘密鍵を変換する<sup>20)</sup>。

なお、秘密鍵はサーバを遠隔操作する際に必要となる“カギ”であることから、その管理

20) PuTTYgenはPuTTYをインストールする際に一緒にインストールされる。PuTTYgenを使って秘密鍵をpem形式からppk形式に変換する手順は様々なサイトで紹介されている。例えば、AWSのHP（<https://docs.aws.amazon.com/AWSEC2/latest/UserGuide/connect-linux-inst-from-windows.html#putty-private-key>）などを参照されたい。PuTTYの他に「Tera Term」でもサーバを遠隔操作できるが、PuTTYはmacOSでも動作するが、Tera TermはWindowsでのみ動作することに注意されたい。

には注意を要する<sup>21)</sup>。

#### 4. おわりに

ここまでの作業でサーバの立ち上げと、PuTTY を使って立ち上げたサーバを遠隔操作する準備が整ったことになる。この後、AWSにサインインした状態で立ち上げたサーバを遠隔操作するか、PuTTY を使って遠隔操作するか<sup>22)</sup>して z-Tree unleashed をインストールして行く<sup>23)</sup>。その際、最初にルート (root) ユーザーとしてログインするよう指示されるが、Lightsail では「su」コマンドでユーザーを「root」に変更するためのパスワードが設定されていないため、管理者 (ルートユーザー) 権限でコマンドを実行する「sudo」コマンドを使って z-Tree unleashed をインストールする。具体的には、「sudo su -」と入力して管理者権限でコマンドを実行する状態にし、z-Tree unleashed の HP にあるコマンドを入力して行く。なお、初期設定では z-Tree および z-Leaf を起動すると日本語で文字化けが生じることから、続けて文字化けへの対応も行う<sup>24)</sup>。

z-Tree unleashed の初期設定を行ったら指定されたディレクトリに z-Tree を格納し (「home」ディレクトリ内の「lab」以下にある「/share/zTree/」に ztree.exe および zleaf.exe を、「/share/scratch/」に z-Tree のトリートメント・ファイルを格納し)<sup>25)</sup>、z-Tree unleashed を通して z-Tree を起動することになる。その際、z-Tree unleashed のインストール時に設定したユーザーに変更する必要がある場合には、「sudo su - ユーザー名」と入力して管理者権限でユーザーを変更して z-Tree を起動する。z-Tree を起動すると、実験実施者

---

21) OS やセキュリティソフトなどのバージョンアップやファイルの共有先・方法への配慮など、一般的なセキュリティ対策で基本的には問題ない。より厳密に管理するのであれば、秘密鍵を格納するフォルダへのアクセス権を設定することも考えられる。

22) PuTTY でサーバにログインするためのユーザー名は、秘密鍵をダウンロードした Lightsail のサーバの管理画面の「独自の SSH クライアントを使用」枠内の「ユーザー名」となる。

23) z-Tree unleashed の HP にある「Installation on a server」(<https://cler1.gitlab.io/ztree-unleashed-doc/docs/installation-server/>) に従ってコマンドを入力する。

24) その際、z-Tree unleashed をインストールした際に作成したユーザー (z-Tree unleashed の HP では「lab」) で z-Tree unleashed の HP にある「Using Japanese」(<https://cler1.gitlab.io/ztree-unleashed-doc/docs/use-japanese/>) に従ってコマンドを入力する。問題なく作業が完了すると、「lab」フォルダ内に「ja\_JP.sjis」フォルダと「japanese.sh」および「japanese.tar.gz」という2つのファイルが格納される。これらが格納されていない場合、アクセス権限との兼ね合いで格納できない状態にあると考えられることから、そのときは上記 HP にある2行目以降のコマンドを「sudo」コマンドで実行すると良い。

25) 西崎・吉岡 (2025) では「WinSCP」を使用してサーバにファイルを転送する方法を説明している。その際、「ホスト名 (H)」にはサーバのドメイン名を入力し、「ユーザー名 (U)」には Lightsail のサーバの管理画面で確認した「ユーザー名」を入力する。なお、現状ではパスワードが設定されていないため、「パスワード (P)」には何も入力しない。ファイルを転送する際、アクセス権限との兼ね合いで拒否される場合があるが、そのときは管理者権限で実行する。WinSCP の場合、まず転送を拒否されないディレクトリ (「home」ディレクトリ内の「admin」など) にファイルを格納し、そのディレクトリがアクティブな状態で「コマンド (C)」からコンソールを開き、管理者権限でファイルをコピーする。具体的には「sudo cp ztree.exe/share/zTree/」や「sudo cp zleaf.exe/share/zTree/」のようにコマンドを入力して実行する。

と実験参加者の両者が Web ブラウザを通してサーバ内の z-Tree および z-Leaf にアクセスするための URL が出力され、それを使ってサーバにアクセスすることで実験室実験のように z-Tree を使用することができる<sup>26)</sup>。

#### 参考文献

- Braut, B. (2023). Lab versus Online Experiments: Gender Differences. *The BE Journal of Economic Analysis & Policy*, 23 (4), 1155-1162.
- Chen, D. L., Schonger, M., & Wickens, C. (2016). oTree—An open-source platform for laboratory, online, and field experiments. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 9, 88-97.
- Duch, M. L., Grossmann, M. R., & Lauer, T. (2020). z-Tree unleashed: A novel client-integrating architecture for conducting z-Tree experiments over the Internet. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 28, 100400.
- Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics*, 10 (2), 171-178.
- Greiner, B. (2015). Subject pool recruitment procedures: organizing experiments with ORSEE. *Journal of the Economic Science Association*, 1 (1), 114-125.
- Hanaki, N., Hoshino, T., Kubota, K., Murtin, F., Ogaki, M., Ohtake, F., & Okuyama, N. (2022). Comparing data gathered in an online and a laboratory experiment using the Trustlab platform (No. 1168). ISER Discussion Paper.
- Pin, P., & Rotesi, T. (2023). App-based experiments. *Journal of Economic Psychology*, 99, 102666.
- 後藤晶 (2024) 『oTree ではじめる社会科学実験入門—Python のインストールから実験の実施まで—』 コロナ社.
- 西崎勝彦・吉岡省吾 (2025) 「『z-Tree unleashed』を使ったオンライン実験環境の構築事例—Amazon EC2 編—」 桃山学院大学総合研究所ディスカッションペーパーシリーズ, 26 号.

(2025 年 11 月 20 日受理)

---

26) 端末のセキュリティソフトが影響して z-Tree および z-Leaf の画面が表示されない (再読み込みを繰り返すなど) 場合には、セキュリティソフトの方でドメインのブロックを除外するなど対応が必要となる。また、ブラウザのキャッシュや通信ネットワークに問題がある場合も考えられ、一般的なコンピュータを使った実験室実験と同様に、オンライン実験の実施環境に問題が生じた場合の対応を考えておく必要がある。

# Implementation Case Study of an Online Experiment Environment Using z-Tree unleashed: The Amazon Lightsail Approach

NISHIZAKI Katsuhiko

This study examines a case study on conducting an online experiment using z-Tree unleashed (Duch, M. L., Grossmann, M. R., & Lauer, T. (2020). z-Tree unleashed: A novel client-integrating architecture for conducting z-Tree experiments over the Internet. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 28, 100400). Specifically, this study uses Amazon Lightsail, a cloud server, and outlines its essential configurations of Amazon Lightsail prior to the installation of z-Tree unleashed. Economics researchers are not always proficient in programming or communication networks. This study reduces the technical challenges involved in conducting online experiments by providing a step-by-step guide to set up a server using Amazon Lightsail, which is user-friendly, even for individuals launching a cloud server for the first time. Furthermore, the online experimental environment also supports the construction of communication networks for traditional laboratory experiments.



(共同研究：地域文化資源の掘り起こしと活用の研究)

## 日本仏教揺籃の地としての南大阪（七）

行基の足跡（2）

梅 山 秀 幸

### 煉獄の誕生

学生時代、三年ほどのあいだ、大学に出講されていたイタリア人神父のベンチヴェニニ師のダンテを講読する授業に出ていたことがある。私なりに熱心に取り組んだので、今も時おり、ふとしたきっかけで『神曲』の数節が思い浮かぶことがある。たとえば、その冒頭。

Nel mezzo del cammin di nostra vita  
mi ritrovai per una selva oscura,  
che la diritta via era smarrita.  
(われらが人生の道のりの半ばにて、  
わたしは真っ暗な森の中にいた、  
正しい道を踏み外してしまい)

ダンテ・アリギエリは西暦1265年に生まれ、1321年に没した。ダンテは人の一生を七十年と考えていたふしがあって、三十五歳の1300年がその中間地点、しかもダンテ自身、その年にはフィレンツェ市の統領の一人に選ばれたものの、翌年には追放されて、二度とフィレンツェに足を踏み入れることはなく、ラヴェンナで客死することになる。暗い森の中にいて、正しい道を踏み外してしまった人生の道のりの半ばというのは1300年のことになる。ダンテの彷徨も、そして『神曲』もそのころを起点として始まり、地獄（Inferno—イタリア語 以下同）篇、煉獄（Purgatorio）篇、そして天国（Paradiso）篇の三部から構成される。ヴィルジリオに導かれて地獄と煉獄をめぐり、ベアトリーチェに迎えられて天国をめぐり歩く。人びとの死後の空間が垂直に位置づけられて三つ存在すると、ダンテは考えていることになる。

ところが、かつて煉獄など存在しなかったと、フランスの歴史学者のジャック・ル・ゴフは断言する。

---

キーワード：煉獄の誕生、寺院と高利貸し、平泉澄、水間寺、孝恩寺の仏像群

十二世紀の終わりまで“purgatorium（煉獄—ラテン語）”という名詞は存在しなかった。だから、Purgatoire（煉獄—フランス語）は存在しなかった。（『煉獄の誕生』“La naissance du Purgatoire” Gallimard, 1981. page12）

poenae purgatoriae（浄めるべき罰）、tormenta purgatoria（浄罪の苦しみ）、さらには ignis purgatories（浄罪の火）というように、purgatori—の形容詞としての用法はあったものの、名詞として用いられることはなかった。それが名詞として用いられるようになるのは1150年から1250年のあいだ、さらに狭く限定すると1170年から1180年のあいだ、パリのカルチエ・ラタンにたむろする神学者たちによってのことだと、ル・ゴフはいう。名詞が生まれることによって、そのことばが指示する実体が生まれることになる。そのときまで、人は死後、天国に祝福されて迎えられて至福の生を送るか、地獄に落ちて永遠に業火に焼かれ続けて過ごすか、二者択一しかなかった。それが何らかの形で罪を浄化することができれば、天国に迎え入れられることになり、そのために浄化する場、空間が誕生したということになる。『神曲』の地獄篇を終えて煉獄篇の冒頭の二節目。

e cantero di quell secondo regno  
 Dove l'umano spirito si purga  
 e salire al ciel diventa degno.  
 （そして第二の王国についてうたおう、  
 そこで人の魂が清められて、  
 天に昇るのにふさわしくなるのだ）

中世社会が成熟するとともに、都市の住民構成も複雑になって、貴族・僧侶たちとその使用人という二項以外にさまざまなブルジョワ（ル・ゴフはブルジョワジーという階級名は避ける）が生まれ、善と悪、天国と地獄という、レヴィ＝ストロースのいう二項対立では捉えられない第三項の存在が意識され、また必要にもなってくる。その中で死後の第三の空間の煉獄が生まれたのである。その時期が1170年から1180年のあいだであるというのはまことに興味深い。というのも、去年（2024）、京都では浄土宗開宗850年をうたうポスターが各所に貼られ、記念法要が行われていた。仏教宗派では数え年で年数を数えるから、法然上人が入山以来の永いあいだ真摯に学問と修行に取り組んだ比叡山の黒谷から京都の市井に下り、蓄積した天台の学識も戒律も放り棄てて、高々と専修念仏をととなえ、人びとに奨励するようになって850年だというのである。つまり、法然が専修念仏を宣言したのが1175年のことであり、西洋で煉獄が誕生したのとほぼ同時期になることになる。ここではその意味合いについては掘り下げまい。ただ、西洋では地獄に墮ちるべき人は墮ちるべきで、グレイゾーンの人が煉獄で浄罪の猶予が与えられことになるわけだが、日本では悪

人でも（たとえ親殺しの極悪人でさえも）、「南無阿弥陀仏」とさえとなえれば極楽往生できるようになる。

煉獄が誕生したことによって、これまで地獄の業火に焼かれ続けられるしかなかった罪深い高利貸しに対する救済の道が開けたことに、ジャック・ル・ゴフは焦点を当てる。第2回ラテラノ会議（1139）、第3回ラテラノ会議（1179）、第4回ラテラノ会議（1215）、第2回リヨン会議（1274）、さらにはヴィエンナ会議（1311）においても、厳しく高利貸しが断罪され、キリスト教社会ではアンチ高利貸しキャンペーンが繰り返されてきた。ダンテの『神曲』においてもいまだ地獄篇第十七歌で、悲嘆にくれて涙を流し、手をあちこちに動かしながら火の粉や焦土を払いのけ、それぞれの家の紋様をつけた財布を首からぶら下げている無様な高利貸したちの姿が描かれている。黄色い地に青い獅子の頭とその動きを紋にした財布（ジャンフィリアッツィ家）、血のように赤い地にバターよりも白い一羽の鷺鳥の紋様の財布（オブリアーキ家）、白い地に孕んだ青い色の雌豚の模様の付いた財布（スクロヴェーニ家）、それぞれが悪名の高い高利貸しの家だったということになるが、さらには三つのくちばしの模様の付いた財布をぶら下げた騎士（ジョヴァンニ・ブイアモンテ）ももうすぐここにやって来るはずなのだという。フィレンツェ随一の高利貸しであつたらしい。いずれにしろ、ヴィエンナ会議のころに書かれた『神曲』では高利貸しはまだ地獄の業火に焼かれ続けている。いいそえれば、ダンテ自身の父親も高利貸しを営んでいたらしいのだが。

ジャック・ル・ゴフはシトー会士のハイステルバッハのカエザリウスの『奇跡に関する対話』の中の逸話を紹介している（前掲書、pp.407～408）。

修道士一さきごろ、リエージュのひとりの高利貸が死んだが、司教は彼を墓地に埋葬することを拒んだ。彼の妻はローマ教皇座に赴き、夫を聖地に埋葬させてくれるよう嘆願したが、教皇は拒否した。その妻は夫を弁護して、「殿下、夫と妻は一体をなすと申します。また、使徒パウロは、不信心な夫も信心深い妻によって救われるとっています。私の夫がし忘れたことを、夫の肉体の一部であるこの私が、夫にかわって喜んで致しましょう。夫のために私は隠者の生活を送り、夫の罪を神から贖いたいと思います」といった。枢機卿たちも請願したので、それに屈して、教皇は夫を墓地に移した。妻は夫の墓近くに庵を結び、隠者として蟄居して、昼夜の別なく、夫の魂の救済のために、施し、断食、祈り、徹夜の行によって神の怒りを静めようと務めた。七年後、夫が黒衣をまとって彼女に現れ、「神がそなたに報われんことを。お前の試練のお陰で、私は地獄の底から引き上げられ、この上なく恐ろしい刑罰も免れた。もしお前が更に七年、私のためにこのような勤めを続けてくれるなら、私は完全に解放されるだろう」と礼をいった。彼女はそのさらなる勤めを果たした。七年後、夫が再び彼女に現れたが、今度は白い布を着て、幸せそうに見え、「ありがたいことだ。神とお前のおかげで、私は今日解放されたのだ」といった。

修練士——一体どうして、いかなる贖罪もあり得ない地獄から、今日解放されたなどと言うことができるのでしょうか。

修道士——地獄の底とういうのは煉獄の厳しさを言うのである。同様に教会が故人のために「栄光の王、主イエス・キリストよ、地獄の手から、深淵の底から、すべての信心深い者の魂を救いたまえ…等」と祈るのは、地獄におちた人のためではなく、救うことのできる者のために祈っているのである。地獄の手、深淵の底とは、ここでは煉獄の厳しさを意味している。この高利貸しの場合も、もし彼が臨終の痛悔の祈りをしなかったとしたら、彼は罰から解放されることはなかったであろう。

高利貸しという罪深い生業でこの世を過ごした夫は死後、妻の請願にもかかわらず、聖地に埋葬されることを教皇から拒まれる。枢機卿からのとりなしによって、妻の贖いを条件に、夫の埋葬が許可される。妻は墓の近くに庵を作り、夫のために喜捨、断食、祈り、徹夜の行を行い続ける、そうして七年、夫の亡霊が黒衣をまとって現れ、「地獄の底から引き上げられ、この上なく恐ろしい刑罰も免れた」という。そしてさらに七年、妻が同じような勤めを続けてくれるなら、自分は完全に解放されるだろうといい、妻は勤めを続け、実際に七年後、夫の亡霊がふたたび今度は白い衣を着て現れ、やっと解放されたことを告げる。いったいどういう経過をたどって解放されたというのかわかりにくいのだが、後の修練士と修道士の会話によって、夫の亡霊が「地獄の底」といったのは「煉獄の厳しさ」をいうのであり、妻の七年の勤めによってそこから引き上げられ、さらにまた妻の七年の勤めによって天国に引き上げられたというのである。いずれにしろ、死者は浄罪の火に焼かれ続ける以外に何かができるわけではない。夫婦は一体だから、生者である妻の勤めによって夫の罪は贖われることになる。

ここで高利貸しの罪が贖われるのはその妻の勤めによってであるが、その勤めの中で最も重要なのは喜捨なのであろう。文字通り金銭で「あがなう」ので、教会に対して金銭を寄付しなくてはならない。高利貸しがその罪を犯したのが生前の金銭への過度の執着によってであるとすれば、その罪を贖うためには多額の金銭を教会に寄付すればいいということになる。教会も得をし、今は死者である高利貸しも得をするのだから、高利貸しはその業務に今までに輪をかけていそむことができるようになる。マックス・ウェーバーはその『プロテスタンティズムの倫理と資本主義の精神』において、北ヨーロッパおよびアメリカの新教の



写真1 〈ラヴェンナのダンテの墓〉

国々での資本主義の発展を支えたのは新教が育んだ人々のエートスであることを説いたが、ジャック・ル・ゴフは『煉獄の誕生』とは別に、他の経済・歴史学の研究者の共同著書である『近代金融業の黎明』（“The dawn of modern banking”）に「高利貸しと煉獄」（‘The Usurer and Purgatory’）という論文を寄せていて、「高利貸し」という商人のもつ「悪魔的なアルター・エゴ（satanic alter ego）」が煉獄の誕生によって救済される道筋ができたことにより、カトリック国の社会においても資本主義の誕生と発展をうながしたのだときわめて挑発的な見解を明らかにしている。

### 水間寺の方に

行基の四十九院に比定されることはなくとも、さすがに行基の地元であるだけに、和泉地方には行基が開基したと伝える数多くの寺々がある。『大阪府全志』で数えただけでも、ざっと三十二ほどあったが、その中でいま特に気にかかるのが水間寺であり、またその界限である。四十九院の内に数えられ、行基の生家を寺にした家原寺、そして実に巨大な土木事業を成し遂げた久米田池の池畔にある久米田寺より先に、まず水間寺を訪れてみたい。『和泉名所図会』は次のようにいう。

「龍谷山水間寺 水間村にあり。水間川の水源は二流あり。一つは、大川村の東より出て大川といふ。一は、蕎麦原村より出て蕎麦原川といふ。俱に水間に至り、相合ふて水間川といふ。二流の中間にあれば、水間寺といふ。

本尊正観音 赤梅檀。長、四寸。天竺文殊菩薩の作。むかし、天平十六年、聖武天皇、霊夢を感じ給ひ、行基に当山を見せしめ給ふに、滝の本より龍神顕れ、忽、老翁と化し語って曰、ここに、天竺霊鷲山の霊仏文殊の作り給ふ観世音の尊像あり。これを帝に上り、仏閣を営給は、国家長久ならんと告る。行基、即、此よし



写真2 〈水間寺 行基堂〉



写真3 〈水間寺 観音菩薩が出現したという滝〉

を奏し、霊場を建営し給ふ。毎歳二月初午の日を法会とし、群参す。」

南海本線の貝塚駅で水間鉄道に乗り換える。水間鉄道はただ水間寺参詣のために敷かれたというのだが、全線が開通したのが1926年だということから、今から100年前のことになる。願泉寺（これも行基と無関係とはいえない）の寺内町から発展した貝塚の中心地から市街地も伸びて沿線はすでに農村の風光をうしなっている。いくつかの駅に停まり、二十分もして、山間部への入り口にあたるところに、終点の水間観音駅がある。そこからしばらく歩くことになるが、勢いのいい西鶴の文章を借りることにしよう。日本の近代資本主義の勃興を語るといっていい『日本永代蔵』の巻一の冒頭、つまり初っ端の「初午は乗てくる仕合せ」は水間寺を舞台にして、初午の日の法会にわざわざ江戸からやって来た人物への寺の高利貸しを話題としている。

「折ふしは春の山、二月初午の日、泉州に立せ給ふ水間寺の観音に、貴賤男女参詣ける。皆信心にはあらず、欲の道づれ。はるかなる苔路、姫萩・萩の焼原を踏分、いまだ花もなき片里に来て、此仏に祈誓かけしは、其分際程に富るを願へり。此御本尊の身にしても、独りひとりに返言し給ふもつきず。「今此娑婆に酈どりはなし。我頼むまでもなく、土民は汝にそなはる。夫は田挿て、婦は機織て、朝暮其いとなみすべし。一切の人、此ごとく」と、戸帳ごしにあらたなる御告なれ共、諸人の耳に入ざる事の浅まし」

現在では三月になるが、旧暦の二月初午に当たる日、そして前後の日を含めて三日のあいだ、水間寺界限は厄除けの法要が行われ、大勢の人びとの参詣でにぎわう。南海電車の難波駅からすでにそれらしい善男善女の姿を見かけ、いつもはゆったりと座ることのできる水間鉄道も、立って吊革を握って揺られなくてはならない。現代のわたくしたちは電車に揺られ、あるいはいつもより渋滞する車で行くことになるが、昔の人は苔路、姫萩・萩の焼原を踏み分けてのことだったのだろう。行路は苦渋すれば苦渋するほど御利益も大きい。しかし、なぜ焼原だったのだろうか。奈良の三笠の山の山焼きを思い浮かべるが、「蕎麦原川」という川の名が示すように上流には「蕎麦原」という地名がある。山間では稲作ではなく、焼き畑で蕎麦が栽培されていたのだと思われる。「いまだ花もなき片里」と西鶴は書いている。山里ではまだ桜の花は咲かない。

「厄除け」の法要で、人びとが厄として払いのけたいのは貧しさでもある。たとえ観音さまがこの世に金銀のつかみ取りなどない、男は田を耕し、女は機を織って、明け暮れ励むがよいとお諭しになったところで、人びとはそれぞれの分際に応じて富を得ることを願ってやむことがなく、また一時的な間に合わせにでも借金に頼ろうとする。

「それ世の中に、借銀の利息程おそろしき物はなし。此御寺にて、万人かり銭する事あり。当年壹銭あづかりて、来年弍銭にして返し、百文請取、二百文にて相済しぬ。是観音

の銭なれば、いづれも失墜なく、返納したてまつる。をのをの五銭，三銭，十銭より内をかりけるに、爰に年のころ廿三四の男，産付ふとたくましく，風俗律義に，あたまつき跡あがりに，信長時代の仕立着物，袖下せはしく，裾まはり短く，うへした共に，紬のふとりを無紋の花色染にして，同じ切の半襟をかけて，上田嶋の羽織に，櫛うらをつけて，中脇指に柄袋をはめて，世間かまはず尻からげして，爰に参りし印の，山椿の枝に野老入し髭籠取そへて，下向と見えしが，御宝前に立寄で，「借錢一貫」と云けるに，寺役の法師，貫ざしながら相渡して，其国・其名をたづねもやらず，彼男行がたしれずとなりき」

「それ世の中に，借銀の利息程おそろしき物はなし」というのは，西鶴の文章の中にしばしば散りばめられる気の利いたアフォリズムだといってよい。西鶴は金を借りることの恐ろしさを知っていたのだろう。しかし，借りるときは返すときの苦勞を考えないのが人間の愚かな習性なのかもしれない。水間寺では金貸しをしていた。利息は一銭借りて，翌年には二銭，倍を返さなくてはならないのだから，やはり高利だといっていい。しかし，観音と結縁してその御利生を得ようがための借銭でもあるから，satanicではなく angelicなもの人びとは意識して，観音様を裏切るようなまねはけっしてすることなく，一年後には必ず「失墜なく」，倍にして返済する。しかも，人びとが借りるのはそれほど多くの金ではなく，せいぜい「五銭，三銭，十銭」である。そこに，「信長時代の仕立て着物」以下，その服装は想像しにくいのだが，江戸の人であるとしたら，上方よりも質実で，眼を引くものの，華美ではなく，丈夫な布地でできていて，むしろ実用的で，世間体を気にしないものであったらしく，しかも「尻からげ」た男が，土産として買った山椿の枝を添えた髭籠に入った野老を手を提げて，仏の前にやって来た。ちなみに，『和泉名勝図絵』に，

めいぼくのつばき  
名木椿 水間の椿は，木立優にして色麗し。むかしより世に名高し。

水間の滝を見て  
一輪は滝へ飛入椿かな

とある，水間寺の滝は行基の眼の前に観音の出現されたところ，椿は観音さまを回向すべく早春の境内に咲き匂う。

そして，男はいきなり一貫の銭の借用を願い出たのである。寺役の僧は意表を突かれたのか，名前も住所も聞かずに，緡に通された一貫の金をそのまま男に渡してしまった。

『日本永代蔵』の先を続けよう。

「寺僧あつまりて，「当山開闢より此かた，終に一貫の銭かしたる例なし。借人ははじめなり。此銭濟べき事共思はれず。自今は，大分にかす事無用」とさたし侍る。其人の住所は，武蔵江戸にして小網町のすゑに，浦人の着し舟問屋して，次第に家栄へしをよるこびて，掛硯に「仕合丸」と書付，水間寺の銭を入置，獵師の出船に，子細を語りて，百文づゝ

かしけるに、かりし人自然の福有けると、遠浦に聞伝へて、せんぐりに毎年集りて、一年一倍の算用につもり、十三年目になりて、元一貫のぜに八千百九拾貳貫にかさみ、東海道を通し馬につけ送りて、御寺につみかさねければ、僧中横手打て、そのちせんぎあつて、「すゑの世のかたり句になすべし」と、都よりあまたの番匠をまねきて、宝塔を建立、有難き御利生なり。此商人、内蔵には常燈のひかり、其名は網屋とて武蔵にかくれなし。惣じて、親のゆづりをうけず、其身才覚にしてかせぎ出し、銀五百貫目よりして、是を分限といへり。千貫目のうへを、長者とは云なり。此銀の息よりは、幾千万歳楽と祝へり」

水間寺ではこれまで多額の金が貸し出されたことはなく、それが「済べき事共」思われない。柳田国男は『毎日のことば』で、謝罪のことばであり、あるいはもともとは感謝のことばでもあるとして「すみ（い）ません」のことばの由来を説くが、「済む」「済まない」は相手との物質的でもあり、またそれにとまなう精神的でもある貸し借りの関係で、心のわだかまりが無くなるか残るかを意味し、心、あるいはその場の空気が「澄む」「澄まない」でもあることになる。水間寺では一貫の金はとうてい「済まされない」ことと皆が思い、今後は多額を貸すことは禁じられた。一方、一貫を借りたその人物は江戸の小網町に住んで船問屋をしていて、漁師（原文は当然当て字）たちに水間寺で借りた金をまた貸しする。百文では落語の「とき蕎麦」を信じれば、十六文の蕎麦が六杯食べられるだけである、漁師たちにとって十分な設備投資ができる金額ではないと思われるが、「子細を語りて」というから、漁師たちは水間寺の観音様からの御利益あらたかであることを信じて借りるのであり、じっさいに「自然の福」があつて豊漁を重ねることができ、また新たに勃興した都市として江戸は活況を呈して消費活動も盛んだったのであろう。翌年には二倍、翌々年には四倍、さらに八倍、十六倍になっていって、当初の一貫が十三年後には八千九百十二貫になった。東海道を通しの馬に積んで、水間寺とのあいだで「済まされた」のである。水間寺ではこの慶事を記念して塔を建てた。豊臣秀吉の根来入りの際の兵火で古い塔が焼かれ、万治三年（1660）に再建された塔がこれに当たるのだという（現在の塔はさらに新しいものである）。

ところで、なぜ江戸の小網町で船問屋をしている男が和泉くんだりの水間寺まで足を運んで参詣したのか、そしてなぜ江戸の漁師たちが水間寺の観音様のお金を有難がって借りたのか。大阪の淀川河口の田蓑島の漁師たちが江戸の佃島に移住したのに関わりがあるのではなかろうか。江戸の漁



写真4 〈水間寺三重塔の写真〉

師というのは佃島の漁師たちに違いない。現在の隅田川の流域は護岸工事や埋め立てで変化しているとはいえ、日本橋小網町は佃島とは対岸の指呼の間と言っている位置にあって、小網町で船問屋をしている男というのも田蓑島にルーツをもっていたのではあるまいか。だから和泉の山間部にある水間の観音様に参詣したのだと推測される。

いずれにしろ、キリスト教が高利貸しを禁じていたのと違い、仏教では「高利貸し」は地獄に墮ちるべき所業ではない。というより、仏教寺院そのものが高利貸しを行っていたのである。

### 平泉澄の『中世に於ける社寺と社会の関係』（1）

皇国史観の代表的な歴史学者であり、またアジテーターでもあったが、戦後は公職追放になる前に潔くみずから東京帝国大学を辞して、故郷の福井の平泉寺で四十年を過ごした平泉澄に対する個人的な回想を許してもらいたい。

1980年代の末、私は白山信仰について興味を抱き、三方の三つの登山口にある岐阜県の長滝神社、石川県の白山比咩神社、そして福井県の平泉寺を訪ね、また白山にも登ったことがある（これら三つは神仏習合時代には仏寺でもあり神社でもある）。平泉澄は1985年までは存命だったから、死後、それほど時間が経っていたわけではなかった。刀剣を振り回してまで皇国史観を主導し、戦前のマスコミの寵児であった人が四十年ものあいだ故郷でひっそりと過ごしていたのだと、その心中を一種の同情をもって想像していたのだが、しかし、平泉寺を訪れて、そうした思い込みは見事に覆された。平泉寺自体が堂々たる大寺であり、戦国時代は多くの僧兵たちを擁し、大名たちに伍した一大勢力だったのである。大名家はすべて潰れてしまったけれど、平泉寺は森閑とした森の中に中世以来の威容をそのままに保っていた。平泉澄の息子の涉は参議院議員にまでなっていて、福井の名族として存続し、東大を辞めたからといって生活に困るわけでもなく、それにけっしてひっそりと余生を過ごしていたわけでもなかった。

1997年4月から、私は一年間のフランス研修生活を送った。そのとき、京都在住の年配の婦人がパリに来られ、パリの街を歩き回って案内したことがある。その婦人がぜひ訪ねなくてはならない人がいるとおっしゃり、探し出して行ったのがレンヌ通りから少し入った養老院だった。パリの市街地にあるにもかかわらず、老人たちには外を散策する必要もない広々とした庭園もあり、緑に囲まれたごくごく閑静な場所だった。そこに東京大学でフランス語を教えられていたフランス人教師の方が晩年を過ごしておられ、話をすると、辰野（隆）さんとか、鈴木（信太郎）さんとか、過去の著名なフランス文学者の名を呼びながら、懐かしそうに昔話をされた。そのとき、平泉さんという名前も聞いた。皇国史観の唾棄すべき、あるいは敬遠すべき存在という感じではなく、どこか親愛なる存在というニュアンスがあった。同じ職場の同僚として当然だったのかもしれない。婦人とその老フランス人教師（もともとはスペイン貴族の血が流れているとおっしゃっていたが）との関

係については、よくわからなかったのだが、その会話は興味深いものだった。その翌年、私は京都で、その婦人から、南禅寺でのひとり暮らしをやめて、滋賀の方の娘のところにも身を寄せることになったので、本を処分したいといわれ、そのお手伝いをした。そのとき、平泉澄の著書十数冊と、彼が主宰して刊行を続けていた『桃李』や『日本』のバックナンバーをごっそりと譲り受けたのである。段ボール箱で二箱分もあったろうか。平泉澄自身からその婦人に送り続けられていたものらしいのだが、その婦人と平泉の関係についても、私はあえて尋ねることもしなかったので、よくはわからない。

平泉澄の『中世に於ける社寺と社会の関係』は、老婦人に譲っていただいた十数冊の中の一冊なのだが、自身が中世以来の大寺の住持である誇りと実感、あるいは体感とっていいものから生まれたものだといっている。しかし、主観にかたよらず、史書を博搜し、ヨーロッパの歴史学にも目を配って、広い世界史の中で論じられている。十数冊の中のほとんどは『菊池勤王党』とか、『建武新政の本義』とか、『闇斎先生と日本精神』とか、やはり国粹主義を鼓吹して客観性を失っている観を否めないが、『中世における社寺と社会の関係』は中世社会において社寺勢力が物質的にまた精神的に果たした役割を考える上では今なお光彩を失うことのない名著であるといわざるをえない。それが実は大学の卒業論文をもとにしたものだということから、驚くほかはない。

この本の構成はまず「第一章 時代の区画」から始まり、「中世」という時代の政治史と文化史における異同を述べ、その発端と終結を論じる。「第二章 社寺勢力の根底」では中世の社寺の数、そして僧侶の数の客観的に把握することを試み、「第三章 社会組織」はおおむねアジール論であり、しかもその嚆矢となる。「第四章 経済生活」において、社寺の経済活動が語られる。社寺に市が立ち、社寺が金融業を営む、その意味について深く掘り下げる。「第五章 精神生活」は、仏教の形而上の議論ではなく、寺院がになった教育および学問について論じる。そして最後に「第六章 社寺の没落」。

「第三章 社会組織」と「第四章 経済生活」はいまなお精彩を放って教えられるところが実に多い。第三章では、まず西洋のアジール論を紹介し、西洋古代のアジール、西洋中世のアジールと論じ、西洋近世のアジール廃絶を述べる。

ところで、最近、私は作品の中にいわゆる差別語が頻出することを再確認してそれをどう扱うべきか参考にする意図があって（障害者が同一生活圏に交じり合っているのが中世である）、ヴィクトル・ユーゴーの『ノートルダム・ド・パリ』を読んでいたのだが、今や広場で処刑されようとしていたエスメラルダ（差別語で形容されている）を救おうと、カシモド（同じく差別語で形容されている）はノートルダムの回廊の欄干を綱手に滑り降りて来て、エスメラルダを片手で引っさらって「アジール (Asile)」と大声で叫びながら、ノートルダムの中に電光石火のうちに戻って行く。ノートルダムは官憲の手の及ばないアジールだったのである。処刑を見物しようと集まっていた一万の人びともまた、「アジール、アジール」と叫んで、エキゾチックな美しい女性の処刑を見られなかった落胆を示すよ

りも、喝采の声をあげる。ヴィクトル・ユーゴーの歴史小説は『93年』を始めとしてその舞台となる年代がはっきりしていて、『ノートルダム・ド・パリ』は1482年を舞台にするが、その後、エスメラルダはおびき出されて処刑され、カシモドは失意の中で姿を消す。アジールが残滓として残り、またそのアジールが踏みにじられる1482年はそのまま中世の終わりを示すことになろう。

あるいは、やや後のイタリアのことになるが、当代随一の彫金師であり、すぐれた芸術家でありつつ、まことに血の気の多かったベンヴェヌート・チェリーニの『自伝“Vita”』を読むと、1527年の「ローマの略奪（il Sacco di Roma）」の際、チェリーニ自身、教皇とともにサンタンジェロ城（もともとは皇帝ハドリアヌスの巨大な円墓）に立て籠って戦うのだが、本来、教皇領としてアジールそのものでなくてはならなかったローマ、そしてそこに存在する教会が同じキリスト教徒の兵士たちによって強奪される様子がうかがえる。アウグスティヌスが『神の国』の冒頭で執拗にその意味を議論しているように、千百年前の西暦410年の同じくil Sacco di Romaの際には、少なくとも教会はアジールとして承認されて、アラリック率いる異端の神々を信じる蕃族もけっして侵犯することなく、命からがら駆け込んだ人びとは生き永らえることができたのだったが。

平泉澄は日本の場合を取り上げて、対馬の天道山をアジールだと説くが、古代日本にはアジールの形跡は少ないという。平泉はただ一つ、『日本書紀』において、雄略三年の夏四月の記事を挙げる。阿閉臣国見が、斎宮である栲幡皇女と廬城部連武彦が密通して、皇女は懐妊までしていると讒したので、武彦の父は禍がわが身に及ぶことを恐れて、息子を廬城河のほとりに誘い出して撃ち殺した。天皇が事の真偽を糺すために使者を遣わしたところ、皇女は失踪して自害した。その屍を探し出して腹を割いてみたところ、ただ水の中に石だけがあった。武彦の父はわが子の無実を雪ぐことができたが、みずから子を殺したことを悔いて、誣告した国見を殺そうとしたので、国見は石上神宮に逃げ隠れたというのである。これにもう一つ付け加えれば、同じく『日本書紀』の仁徳天皇四十年春二月の記事、仁徳天皇は異母妹の雌鳥皇女を妃としようとして同じく異母弟の隼別皇子を仲立ちに遣わしたものの、雌鳥と隼別は密通してしまい、それを怒った仁徳は隼別を殺そうとする。隼別と雌鳥は手に手を取って逃げ、伊勢神宮に駆け込もうとする話があって、伊勢神宮もアジールだったと考えられる。

平泉は、中世に入って後、寺辺での殺生は厳重に禁断されるようになったといい、讃岐の善通寺や伊予の興隆寺の文書を引いて、守護・地頭・御家人らが寺域に乱入して禽獣を狩猟するのが禁じられたと述べる。禽獣の殺生、狩猟が禁止されたわけだが、それが聖域を血で汚すことを忌むことから来ている以上、人間の血を嫌うのは当然といわなくてはならない。この思想が武家政府の成立とともに、多くの社寺に認められた守護不入の特権と結びついて、社寺を暴力による侵犯と警吏の検断の埒外に置くことになった。承久の変に敗れた宮方の人びとが梅尾に逃げて高山寺に隠れたとき、当然に鎌倉方は宮方の人びとを

探索し、処分しようとする。それに対して、明恵上人は北条泰時に次のようにいったとされる。

「此山ハ三宝ノ寄進タルニ依テ、殺生禁断之地也、依鷹ニ追ル、鳥、獵ニニグル獸マデ、皆爰ニ隠レテ命ヲ続クノミ也、サレバ敵ヲ通ル、軍士ノ通レ難クシテ、命ヲ計リ助カリテ、木ノ陰、岩ノハザマニ、隠レ居テ候ハンズルヲハ、我身ノトガメニ預リテ、難ニ逢候ハンズレバトテ、無情追出テ敵ノ為ニカラメトラレ、命ヲ奪ハレ候ハン事ヲ、カエリ見ヌ事ヤハ候ベキ、我本師能仁ノ古ヘハ、鳩ニカハリテ全身ヲ鷹ノ餌ト成サレ、亦餓タル虎ニ身ヲタビ候シゾカシ、其マデノ大慈悲コソ及候ハズトモ、角ク計ノ事ノヤワカ無ク候ベキ、若シ隠ス事ナラバ、袖ノ下、袈裟ノ浦ニモ隠シトラセバヤトコソ存候シカ、尚後モ向後モ仕ルベク候、是為政道ノ難儀ナル事ニ候ハバ、即時ニ愚僧ガ頭ヘヲハネラレ申ベシ」(『中世に於ける社寺と社会との関係』至文堂 1941 第六版 117～118 ページ)

この梅尾は殺生禁断の地であり、鷹に追われた鳥、獵師に追われた獣もここでは生き延びさせる。まして敵から逃れてきた兵士を、面倒だからといって、差し出すことをあえてしようか、釈迦はみずから鳩に代わって鷹の餌食になり、飢えた虎のためにわが身を投じなされた。それほどの大慈悲は持ち合わせていなくても、どうしてそうした精神をもたないでいようか。それで、あなたの政道がたちゆかないようなら、今すぐ私の首を刎ねなさい・・・覚悟の定まった毅然としたことばが持戒も随一であった高僧から発せられる。泰時は畏怖をおぼえ、明恵には帰依する心まで抱いたようである。明恵のことばは中世日本のアジールの精神を宣言したものとってよい。

もう一つ、京都の西八条にある大通寺のアジールの由来について平泉澄は述べる。大通寺は源実朝が鶴岡八幡宮で暗殺された後、その妻の坊城氏が出家して京都に戻って自邸を寺としたものだが、その本覚尼(通称八条尼)の置文が残っている。

「承久大乱の後、京中の守護をかれし時、ことにこの御所を警固せよとて、紀州ゆあさの御家人におほせつけられてよりのち、としすでにふりぬ。寺門かたぶく事なくは、守護の武士もあらたまる事なかるべし。右府將軍御影おはしませば、武家いかでかたやすくおもひたてまつらるべき」(同 119 ページ)

明恵上人の母の出自が紀州の湯浅氏であったことが多少気になるが、大通寺は夫の故將軍の菩提を弔うための寺であるから、あだやおろそかにすることのできる寺ではないとし、またその領である六の宮八町についても置文をのこしている。

#### 「一 六の宮八町事

御領八町うちには、むかしよりいまにいたるまで子細他所にことなり、たとい重過の物なりといへども、このうちに入ぬれば他人らうぜきをいたす事なし。末代に至るとも寺門このよしを存知すべし」(同 119 ページ)

たとえ他所で重い罪を犯したとしても、この御領八町の中にさえ入り込んでしまえば、他者が「狼藉」を働くことはできないとする、高々としたアジールの宣言が、不幸に見舞

われて仏の道に入った未亡人によってなされている。明恵上人にしる、本覚尼にしる、カリスマとしての権威があってこそ俗世間に対して、断固として聖域を主張することができたのであろうが、中世社会において多くの社寺がアジールの特権を獲得していく。平泉はその例をいくつも挙げるが、しかし、中世後期、強力な戦国大名らによって、そのアジールが禁じられ、またその権利が奪われて行く経緯についても述べている。豊臣秀吉の甥である秀次は関白の位を継ぎながら、秀吉の不興を買って高野山に入る。

「十日の暁方高野山にへ登山あり、青巖寺へ入て閉居あられ候付、古来より殺生禁断の高野の儀に候得ば、自命におゐては異も有之間敷と諸人積の外、同十五日に至り、秀吉公の命として羽柴左衛門大夫・福原左馬助・池田伊予守三人登山して興山上人に逢て其旨を述、秀次終に自殺有（干時二十八歳）・・・是より已後、高野山遁科屋の法式は破れ候と也」（同135ページ）

高野山には「遁科屋の法式」があって、俗世間でいかなる罪を犯していても、逃亡してくれば、その科を遁れて身命の安全が保障される建物があった。年老いて狂気に陥っていた伯父の秀吉の手から何とか逃れて高野山に登ったものの、興山上人は権力者の前にその法式を守りとおせることができなかつたということになる。近世の初めに寺院のアジールの特権はことごとく俗世の権力によって廃絶させられるが、「駆け込み寺」としてアジールの変種として長く残った鎌倉の東慶寺、上野の国の満徳寺の由緒についても、平泉は詳しく述べている。

アジールを宣言するということはまず結界を設けるということである。『四分律』は仏教の基本である戒律を説く經典であるが、そこには結界の儀式が説かれている。鎌倉に下つた忍性はしきりに結界を行う。境界を結ばれた中では厳しく戒律が守られなくてはならない。仏教において殺生戒がもっとも重要だとすれば、その境界の中では鳥獸の殺生さえ禁じられなければならない、ましてや人の殺生においてをや、ということになる。俗世界では処刑されるべき人間もその境界に逃げ込んだなら、その血が流されてはならず、生命は守られなくてはならない。

## 平泉澄の『中世に於ける社寺と社会との関係』（2）

中世の社寺のアジールに象徴される聖域としての在り方が、そこでの自由な商業活動をも許したのだらうと推測される。また人びとが参詣するのを目当てに市が立つ。社寺みずからが市を経営して利益を得ることもある。京都では今でも毎月21日には東寺で「弘法さん」があり、25日には北野天満宮で「天神さん」が開かれ、店屋台がびっしりと並んで人びとでにぎわう。そこで売られているものの多くは骨董品が多いが、「所場」代はもちろん東寺と天満宮にははられなくてはならない。「市」は「いちはやし」の「いち」であり、そこから「いちこ（巫女）」も派生し、「いつ（稜威）」とかかわって、靈性を帯びたことばである。「いとし（愛）」、「いたし（甚・痛）」、「いつく（斎）」、さらには親族の「いとこ」なども同じワー

ド・ファミリーを構成することばであり、「座頭市」の「市」にもその名残があり、信長の妹の「お市の方」という名前もただバザールやマーケットから来る名前ではないはずである。記紀の古代に「糸媛」などという名が出て来るのも、ただ裁縫する糸を意味するのではなく、巫女性をもった女性だったと考えた方がいい。大阪の船場で長女を「いとさん」、次女を「こい(と)さん」といったのにもかすかにその名残がある。柳田国男の『妹の力』をもちだすまでもなく、一家の中で霊的な力をもつ妹（この呼称は長姉であってよく、むしろ多くはそうである）がいる。以上は私の説というより、学生時代の阪倉篤義先生の国語学の授業から導かれたものである。

いずれにしろ、商行為は公正でなくてはならないから、神聖な場所で行われなくてはならず、また霊的な摩訶不思議な力をもった貨幣によって決済されなくてはならないことになる。蛇足かもしれないが、フロイドは、フロイドなりの論理で、黄金色の貨幣は人糞であるといい、エリアーデ、そして柳田国男は貝、すなわち女性器なのだという。じっさい、江戸時代の鯰絵には、男が肛門から黄金色の小判をざくざくと排泄している絵があってフロイドの説を傍証するようであり、また貨幣といい、財といい、寶といい、文字の中に「貝」を含み、日本ではいまだに存在する5円および50円の穴の開いた硬貨にエリアーデの説をあなたがち否定できないその名残が歴然としてある。

平泉澄は小田原の松原神社、京都嵯峨野の清凉寺、奈良の法隆寺、摂津広田社、駿河の安養寺、京都の阿弥陀寺、美濃の円徳寺などなど、様々な文献から社寺に存在した市を指摘するが、自身が住持する平泉寺の寺域の内に、安ケ市、鬼ケ市、徳市などの字の名が残っていて、また周辺にも坊ケ市、北市などの地名があることから、平泉寺の境内またはその周囲がかつてその地方の商業の中心であったことを指摘している。

そして、ル・ゴフのいう商人の alter ego である高利貸しを日本では社寺自身が行っていたことを、平泉澄は述べる。

仏寺は金融を行っていた。それは古く中国においてすでにそうであったようだが、日本でも早くも『日本霊異記』に、寺院あるいは僧侶の行っていた高利貸しについての言及が何か所かにある。たとえば、中巻の第二十四に、

「<sup>ならいしま</sup>檜<sup>なら</sup>磐嶋は、諾楽の左京の六条五坊の人なり。大安寺の西里に居住む。聖武天皇の<sup>す</sup>世に、其の大安寺の<sup>しゅたらぶん</sup>修多羅分の錢三十貫を借りて、<sup>こしのみちのくち</sup>越<sup>つるがのつ</sup>前の都魯鹿津に往きて<sup>あきな</sup>交易ひ、<sup>こ</sup>これを<sup>も</sup>以ちて運び超えむとして船に載せ、家<sup>かへ</sup>に來らむとする時に、<sup>たちまち</sup>忽然に病を得たり」

という。この病にかかった檜磐嶋を地獄に連行するために閻魔大王の使いがやって来るが、牛の肉を賄賂として食べさせて、連行を免れるという、高利貸しと贈賄の横行という現代でも通用するテーマが語られる説話であるが、大安寺では経論を転読、講説する僧侶（修多羅衆）の費用を敦賀の港を拠点とする交易者に貸し付けて、高利を得ていたのである。ヴェニス<sup>1</sup>の商人の所業そのものを大安寺は行っていたことになる。

大安寺の貸付けについては『日本霊異記』の他の箇所でも語られるが、それとは別に、

またたとえば、下の第四の話は次のように始まる。

「諾楽京（ならのみやこ）に一の（ひとり）大僧有（あり）。名詳（つばひらか）ならず。僧常に方広經典を誦み、俗（よ）に即（ただ）きて錢を貸して妻子を畜養（めこやしな）ふ。一（ひとり）の女子嫁（むすめ）ぎて、別（を）れて夫（を）の家に住（て）む。帝姫阿陪天皇（ていきあべ）の代（みよ）の時に、婿は奥国の掾（しむと）に任（ま）けられ、すなはち舅（か）の僧（おむむ）に錢二十貫を貸りて装（か）して任（ま）けらるる国に向（む）く。歳余（ひととせあまり）を歴（へ）て貸（か）れる錢一倍（ひとへ）となり、僅（た）に本の錢（つぐの）を償（か）ひていまだ利（うま）の錢を償（か）はず。いよいよ年月を逕（た）て、なほ徹（は）り乞（ね）ふ。婿竊（ひそ）に嫌（そね）を懐（み）きて、是（こ）の念（おも）を作（な）さく「便（た）を求（た）めて舅（た）を殺（た）さむ」とおもふ。舅知らず、なほ平（つね）の心（こゝろ）をもちて乞（ね）ふ。婿舅（むすめとむすめ）に語りて曰（い）はく「共（い）に持（も）て奥（おく）にして償（か）はむ」といふ。舅聞（き）きて往（ゆ）き、船（ふね）に乗りて奥（おく）に度（わた）る。婿（むすめ）と船人（ふねびと）と心（こゝろ）を同じくし悪（あく）を謀（ま）りて、僧（おむむ）の四（よ）の枝（えだ）を縛（な）りて海（うみ）の中（な）に擲（な）げらるる

「大僧」ということばは類例がないようだが、文脈からは大乘の僧ということであろうか。大乘仏教の嚆矢である方広經典、なかんずく『維摩經』を読んで、「俗に即」いて結婚もし、大商人だった維摩よろしく善も悪も超え、道も非道も超えて利殖に励んでいたのであろう。娘がいて、婿を迎えるが、その婿が奥国の掾として赴任するので、その準備のために二十貫を用立てた。「奥」は隱岐だともいうが、やはり「陸奥」なのではないか。東北には海路も開発されていたようだし、蝦夷を防御するための最前線に赴くために、従者の分も含めて、馬や武器その他の準備が必要で、舅から金を借りたのであろう。地方官はもちろん無慘さきわまりのない苛斂誅求によるのだろうが、はなはだ実入りがよく、一年で十分の利益を得ることができたのに、しかし、婿は元金だけを返して、利息を払おうとしない。それで、舅の僧はしつこく請求する。婿はそれが嫌になって、舅を自分の任地に誘ってそちらで償おうといい、船上で四肢をしばって海に投げ入れたというのである。舅は方広經のお陰で死を免れはしたものの、金銭の貸し借りのものつれから殺人にまで発展する世相が描かれている。

「出挙」とは、春先に国家が官稲を貸し付け、秋の収穫時になにがしかの利稲とともに回収する制度をいうが、国家とは別に寺社や権門貴族たちも「私出挙」を行って、稲や金銭を貸し付け、五割以上の利子とともに回収するようになる。平泉澄は「中世の寺院は頗る銀行に類似しているといはなければならない」と喝破する。その淵源を上（う）に挙げた『日本靈異記』のいくつかの説話を引用しながら説き、中世における例として、鎌倉の円覚寺、京都の相国寺の万松院、東大寺の法輪院などを掲げるのだが、その代表的で最大のものは比叡山であった。その東麓の坂本の町では琵琶湖の水利も生かして盛んな商活動も行われて繁華な街を形成したし、為替などのシステムも比叡山のネットワークを生かして整備される。比叡山の息のかかった金融業者は京都の町をも支配することになる。中世にしきりに行われた徳政も比叡山の息がかかっていれば、その権威でもって封殺される。

水間寺も天台宗に属するが、その中世の姿は曖昧模糊としている。西鶴が描いたのは江戸時代の姿に過ぎない。中世においても、観音様のご利生としての金融は行われていたと想像されるのだが、それを行基の時代からの事業と考えることはできないのだろうか。

平泉澄は中世の経済活動を支える交通の整備において看過すべからざる事として寺社の果たした役割を二つ挙げる。

「その第一は僧侶が慈善のために道路を修築し、橋梁を架設した事であつて、この事は奈良時代以来先例の多い事であるが、中世に入つても益々盛んであつた。今その著しいものを挙げれば、建治の頃興正菩薩叡尊が宇治木津の大橋を造立した事（興正菩薩伝）、嘉元元年入寂した極楽寺の忍性は一生の間に諸国の河橋を架すること一百八十九箇所に及んだ事（元亨釈書）、貞和五年抖擻の沙門が四条の橋を架けようとして勸進田楽を催した事（太平記卷二十七）などがそれであつて、その外にも四条の橋（大外記師夏記・臥雲日件録・祇園古文書）や、伊勢内宮の大橋や（慶光院古記・河崎氏年代記）、又は勢田の橋（東国紀行）などが、僧侶の勸進によつて造立せられた事が記録に散見してゐる」（前掲書 239 ページ）と、まず一つめを挙げ、さらにもう一つの寺社の役割については、

「又次に注意すべき事は、寺院が旅行者のために自ら旅宿となつたことである」として、寺院の旅館の機能を挙げている。行基が旅行者のために駅路に布施屋をもうけたことはいうまでもない。寺院の宿坊というのは現在でも高野山にあるし、私の中学生のときの京都の修学旅行の宿は聖護院だったのをふと思い出す。

旅宿のことについてはさておき、「勸進」についていえば、平家の手によって焼かれた東大寺の鎌倉時代の再建にかかわった重源の「勸進」は歌舞伎の「勸進帳」にもなつて、あまりに有名であるが、平泉がその活発な慈善活動とそれを支える「勸進」について名前を挙げている興正菩薩叡尊は行基ゆかりの久米田寺と家原寺が衰退していたのを再興するのに尽力した人であり、また忍性は夢に行基を見てみずからの墓も行基の墓のある生駒の竹林寺に定めた、ともに行基を心底から尊崇して、その活動の軌跡を真摯にたどろうとして、鎌倉新仏教の勃興をよそに、奈良の旧仏教の特に戒律の復興を企てた高僧である。叡尊や忍性の土木工事も「勸進」を基礎にしていたことがうかがえる。そして、その維持においても、おそらくは通行料、使用料を徴収して充当していたものと考えられる。叡尊、忍性の勸進、そして重源の勸進も、行基の勸進の先例をたどつたものといえよう。聖武天皇が大仏鑄造の詔を出したのは天平十五年（743）の十月十六日のことであるが、その三日後の十月十九日の『続日本紀』の記事には、

「乙酉、皇帝紫香樂宮おほに御しまして、廬舎那の仏像を造り奉らむが為に始めて寺の地を開きたまふ。是に行基法師、弟子等を率もろもろみて衆諸を勸すすめ誘みちびく」

とある。「衆諸を勸め誘く」というのは、行基が弟子らとともに勸進活動を始めたというのである。行基のその後の大僧正への抜擢もその勸進の能力を評価してのことといふしかない。しかし、二十六年前の養老元年（717）にはそれこそが行基集団の罪状として批判されたのだった。『続日本紀』養老元年四月二十三日、僧尼を統制する詔が出され、行基の徒が指弾される。

「凡そ僧尼は、寺家じやくこに寂居して、教を受け道を伝ふ。令りやうに准よるに云はく、「其れこつじき乞食する

者有らば、三綱連署せよ。<sup>うまのとき</sup>午より前に鉢を捧げて告げ乞へ。此に因りて更に餘の物乞ふこと得じ」といふ。<sup>まさ</sup>方に今、小僧行基、<sup>あは</sup>并せて弟子等、<sup>がいくりやうでふ</sup>街衢に零置して、<sup>みだり</sup>妄に罪福を説き、朋党を合せ構へて、<sup>しひひ</sup>指臂を<sup>や</sup>焚き<sup>は</sup>剥ぎ、門を<sup>へ</sup>歴て<sup>は</sup>仮説して、強ひて餘の物を乞ひ、<sup>いつは</sup>詐りて聖道と称して、百姓を妖惑す。道俗擾乱して、四民業を棄つ。進みては<sup>は</sup>釈教に違ひ、退きては法令を犯す」

『五木の子守歌』は「おどまかんじん、かんじん」と哀愁を込めてうたう。九州では物乞いを「勧進」という方言がのこっている。乞食行は仏道修行の基本にあるものだが、この養老元年の詔では、僧尼は寺院に寂居して、街中で乞食を行う場合には、三綱の承認が必要であり、午前中に鉢を捧げて、食物だけを乞うことに限れというのである。しかるに行基の徒らは、寺院に寂居することなく、街に繰り出しては、みだりに罪福を説き、奇怪な妖術を用いながら、家々を訪ねてはいつわりを説き、食べ物以外の物を乞い、人びとをごまかしては、これが真実の仏道だと説きまわっている。道俗ともに混乱し、人びとは生業を棄てるに至る。これでは仏の教えに背くとともに、法令にも違犯することになる。

ここで重要なのは、必要な食べ物をだけ乞食するのが基本であるのに、行基集団はそれ以上のものを乞うていると述べていることである。それが行基の土木工事の基礎となった「勧進」活動なのだといっていることである。それが行基の土木工事の基礎となった「勧進」活動なのだといっていることである。それが行基の土木工事の基礎となった「勧進」活動なのだといっていることである。それが行基の土木工事の基礎となった「勧進」活動なのだといっていることである。それが行基の土木工事の基礎となった「勧進」活動なのだといっていることである。

### 水間寺のお夏清十郎

ところで、水間寺の境内には愛染明王を安置する愛染堂があって、その横にお夏と清十郎の墓がある。井原西鶴の『好色五人女』および近松門左衛門の『五十年忌歌念仏』などによって人口に膾炙したお夏清十郎の話とはまた別のお夏清十郎の物語がこの水間の里には伝わっていた。愛染堂脇の石碑の説明文を次に掲げる。

「今から七百年前伏見天皇の水間寺供養の時勅使御從役中に山名清十郎と申す美男子のあり水間の楠右エ門の娘お夏も勝れた美女にて給仕をしたる縁にて清十郎と相思の仲となるも身分の上下に隔てられて空しく別れしがお夏は清十郎を忘れ得ず愛染明王に願をかけ玉椿に紙を結びて再会を祈念す偶南北朝に合戦発り清十郎も住吉渡辺橋の戦に先陣して奮戦せしも北畠大納言安名の森にて討死し南軍敗戦すお夏は清十郎を求めて戦場を彷徨い住吉の松原にて巡り会い二人手を取りて水間に販る此事京都新宮御所に聞え水谷又四郎追手に来る清十郎臣山名忠平身代りになりて首を討たる岸和田浄円寺前の首塚これなりお夏と清十郎は睦じく水間の苔下の露と消え遺体は共に玉椿のもとに埋めらる」

伏見天皇は持明院党だから、北朝系統の天皇、その勅使の從者として山名清十郎が水間

寺にやって来て、その給仕に駆り出された水間の里の楠右エ門の娘のお夏と相思相愛の仲になるものの、身分の上下があり、清十郎は都に帰ってしまう。お夏は愛染明王に願をかけていたが、南北朝の争いが勃発して、清十郎は北畠大納言の麾下で戦に出て、敗れてさまよっていたところ、住吉の浜辺で巡り合って水間の里に逃れて一生を連れ添って暮らす。北畠大納言というのは、中納言であった北畠顕家のことと考えていいであろう。若年の二十一歳で戦死したが、戦の天才であった。もちろん、南朝方の英雄であるから、清十郎も南朝方でたたかったことになる。南大阪の山間部は南朝方の本拠地といってよかったから、隠れて住まうのにも好都合だったのであろう。



写真5 〈お夏清十郎の墓の写真〉

西鶴および近松の「お夏清十郎」は万治三年（1660）にあった、播磨の国姫路の米問屋の娘お夏と手代の清十郎の事件をもとに書かれていて、南北朝の時代の話ではない。水問寺のお夏清十郎は伝承過程による一つのヴァリエーションともいいにくい筋立てになっている。ただ、なぜか近松の『五十年忌歌念仏』では清十郎は「湧きて流るる和泉の国、水問の里の佐治衛門畠作の田烏や、鶯が生んだる高給取の手代」と紹介されていて、出自が水問の里となっている。西鶴の『好色五人女』の方では、清十郎の出自は室津であり、『好色一代男』の世之介で当たりを取った影響であろうか、「むかし男をうつし絵にも増り、其さまうるはしく、女の好ぬる風俗、十四の秋より色道に身をなし、此津の遊女八十七人有しを、いずれかあはざるなし」と、鼻持ちならないドン・ファンとして描かれるのだが、ただそれを勘当する父親の酒商人の名は和泉清左衛門となっていて、和泉と無関係とはいえないようである。また、万治三年というのは、江戸の小網町の船問屋の寄進による三重塔が竣工した年でもある。なにか関係がありそうにも思うが、よくわからない。

### 孝恩寺の仏像群

行基の足跡をたどるためには、水問寺だけではなく、水問寺界隈を考えるべきであるらしい。水問という地名は大川（黍谷川）と蕎麦原川（現在は下流の名である近木川という名称で済ませている）の間にあるから生まれた地名であるが、その蕎麦原川をさかのぼってしばらく行くと、木積の里にたどり着く。『大阪府全志』に、

「旧観音寺の縁起に依れば、村名は僧正行基の畿内に四十九院を建立するに当り、本州木島の柚山より其の用材を伐り出せしとき、本地に其の用材を積み置きしより起れりといふ」（井上正雄著『大阪府全志』巻之五 清文堂 1922 初版発行 1976 復刻 77 ページ）

とある。ふと、行基に大いに影響を受けた忍性が鎌倉の土木工事に着手し、港湾の造成にも取り組んだ、そのあたりが今も材木座という名を残しているのを思い起こすが、木積は座こそ形成されなかったにせよ、行基に指導された集団が柚から切り出した木材の集積地だったということになる。そこにかつてはやはり開基を行基とする観音寺があった。同じく『大阪府全志』には次のようにある。

「観音寺の址は字下出にあり。寺は聖武天皇の勅に依り、僧正行基七堂伽藍を建て、自刻の観音像を安置せし所にして、桓武天皇は寺料千七百石を寄せ給ひ、寺門隆盛を極めたりしが、降て足利氏の時に至り、山名氏・大内氏等の同氏に叛きて紀・泉の間に戦ふに及び、仏堂六宇・僧房二十餘宇は灰燼に帰し、仏像は池中に投げられて幸に災を免れしも、天正十三年豊臣氏の根来寺攻めに際し、復た其の兵火に罹りて僅に観音堂の一字を残せしに、徳川氏に至りて領主岡部氏は往古の由緒を追想し、山林五町・新田二反五畝歩を寄付して永代修繕の料に充てられ、庫裏・鐘樓を建営せしも、安永以来頽破甚だしく、数度の営繕に其の山林田地は悉く売却せられ、嘉永以後益衰微し来りしが、明治二十二年に至りて遂に廃寺となり、堂は大正三年一月孝恩寺に売却せられて、其の境外仏堂となる」（同780～781ページ）

水間寺に勝るとも決し劣ることのない威容を誇る行基開創の七堂伽藍を備えた大寺があって、平安時代初めの桓武天皇の時代には寺料千七百石を寄せられたという。それが室町時代の戦乱によって多くの伽藍が焼かれ、仏像は池の中に投げ込まれて消失を免れた。さらに豊臣秀吉の根来攻めのときに再び罹災し、わずかに観音堂一字だけを残した。江戸時代に入って、岸和田藩主の岡部氏によって修復されたものの衰退を免れず、明治になって廃寺になって、大正時代、観音堂だけが隣接する孝恩寺に売られて残ったということになる。

そして、『大阪府全志』は観音寺に続けて、それを買い受けた孝恩寺について次のように書いている。

「孝恩寺は同所にあり、慈眼山大悲院と号し、浄土宗知恩院末にして阿弥陀仏を本尊とす。創立の年月は詳ならず。元禄七年正月の再建なり。境内は四百九十四坪を有し、本堂・庫裏・門を存す。境外に庫裏・鐘樓・観音堂あり。即ち大正三年一月に合併せられたる前記旧観音寺の遺物なり。其の観音堂は方五間単層屋根四柱造本瓦葺にして、構造精緻を極む。飛驒の番匠の建てしものなりと伝へ、釘無堂と呼ばれて其名世に高く、明治二十三年二月保存資金一百円を下賜せられ、同三十六年四月十五日特別保護建造物となり、大正五年三月より着手せられて大修繕成り、輪奐の美旧に復せり。工費は金九千七十円二十銭なりといふ。堂に安置せる木造の仏像等は、何れも美術工芸上の参考たらざるものなく、持国天立像一軀・勢至菩薩立像一軀・阿弥陀如来座像一軀・阿弥陀如来立像一軀は明治二十四年七月鑑査状を附与せられ、之と同時に鑑査状を附与せられし跋難陀竜王立像一軀・薬師如来立像一軀・聖観音立像一軀・普賢菩薩立像一軀・釈迦如来座像一軀・文殊菩薩立像一軀・

十一面観世音立像二軀・虚空蔵菩薩立像一軀・弥賢（勒の誤りか）菩薩座像一軀・弁財天立像一軀・多聞天立像一軀・帝釈天立像一軀及び板絵着色天部像一面は大正二年四月十四日国宝となる。一堂にして此く多数の逸品を所蔵せるは、蓋し天下に稀ならん。尚孝恩寺本尊阿弥陀如来立像一軀及び脇士の観音・勢至立像二軀も、明治二十四年七月三日鑑査状を附与せらる」（同 781～782ページ）



写真6 〈釘無堂の写真〉

江戸時代、衰退した観音寺にくらべ、徳川氏の庇護もあって、浄土宗の寺々は安穩であったのだろう。その孝恩寺の「境外」に庫裏・鐘楼・観音堂があって、これが前の観音寺から譲り受けたものだと、『大阪府全志』はいう。十一月の孝恩寺の特別拝観の日、庭掃除をしておられた前住職ご夫妻のお話をうかがうことができたのだが、孝恩寺はもともと現在の孝恩寺とは道を隔てた現在の木積町文化会館と地域の地車（だんじり）の倉庫のある場所にあったのだという。それが昭和九年（1934）の室戸台風によって堂舎が崩壊してしまい、今の場所、大正十一年（1922）発行の『大阪府全志』のいう旧観音寺の跡地にすっきり移ってしまったのである。当時の孝恩寺にとって「境外」にあった観音堂は今では阿弥陀如来三尊をまつる孝恩寺の本堂になっているわけだが、俗に釘無堂と呼ばれて、古式の建築のまま残っていて（江戸時代の前孝恩寺のお堂は台風ですっかりだめだったのに、千年前のお堂はびくともせんかった、やはり大したものですよと、前住職はいわれた）、そこに今は新しい宝蔵庫に移された実に二十軀近くの観音寺伝来の仏像が残されていたのである。大正二年にはすべて国宝として認定されたのだというが、それらは行基草創の観音寺にあったのだから、人びとには「行基仏」として伝承され、崇められてきたものである。しかし、現在の孝恩寺の紹介では、9世紀の仏像であるとされている。行基自刻であるかはともかくとして行基集団によって造られたものだとすれば、8世紀半ばのものだとされなくてはならない。

ところで、1980年代に発行された「交通公社の新日本ガイド」シリーズの十数冊がいまだに私の手元にあり、各都道府県の名所旧跡を訪れる際の参考に使っているのだが、このガイドブックがはなはだ重宝されるのは、仏像の素材が何であるか逐一明記しているところである。『大阪府全志』に列挙されている孝恩寺の観音寺由来の仏像についても、この『新日本ガイド 17 大阪・神戸』の孝恩寺の項には「重要文化財」として列挙してあり、しかも「木造難陀竜王立像・木造跋難陀竜王立像・木造多聞天立像・木造帝釈天立像・木造弁

財天立像・木造阿弥陀如来座像・・・」として、すべてが木造であることを律儀に記している。つまり金銅仏ではなく、乾漆像でもなく、塑像でもなく、木造なのである。さすがに木積の里の仏像群であるといわなくてはならない。しかし、木造だから8世紀のものではなく、9世紀まで時代を下らせなくてはならない、というのが、日本仏像史の現在までの常識だったから、行基仏として伝承されながら、ガイドブックには平安時代のものと記されている。また、宝物庫の各仏像の説明書にも平安時代初期とか後期とか記されている。たまたま、ガイドのために立っておられた貝塚市の教育委員会の方と話をすると、われわれは文化庁にしたがうだけですから、といわれた。

その日本仏像史の通説に異を唱えたのが仏像史家の井上正氏であり、また哲学者の梅原猛氏である。両氏の共著である『人間の美術4 平城の爛熟』（小学館 1990）が写真も豊富にあってわかりやすいが、『行基事典』「第七節 行基の造仏伝承—その虚実について」は井上正氏の執筆で、日本美術史の通説の問題点が詳しく語られているので、まずそれを引用したい。

「飛鳥時代から白鳳時代にかけては、主としてクスを用いた木彫が行われた。その彫り口は銅造と同じく石彫風であった。現存する等身大前後の作例についてみれば、銅像の作例を凌駕するほどの数が遺っている。このクスを香木の一種木として考える説は早くからあった。これに次ぐ白鳳・天平時代は、塑像・銅像・乾漆像（脱活・木心）の全盛期である。奈良の大寺の主たる尊像はほとんど銅造・乾漆造・塑造で、官营造仏所の担当するところとなり、木彫は皆無に近い状況となる。現存作例および諸寺の寺院資材帳などの文献が何よりもそのことを雄弁に物語っているとす。そして官营造仏所解体後の延暦年間ごろ、すなわち八世紀の末頃から急激に木彫の新たな復権が始まり、やがて九世紀以降の日本彫刻史では木彫が主流の座を占め、翻波式衣文などを含む木彫風が新たに誕生し、以後木彫の時代は現在まで続くと言われる。

以上のような大局観にしたがって構築されてきた日本木彫史のなかでは、様式上誰の眼にも明らかな飛鳥・白鳳時代の作例を除き、一木彫の古式な仏像はそのほとんどが九世紀に置かれる。木彫が八世紀に置かれる場合はきわめて稀である。こうして、数多くの行基伝承をもつ木彫は、すべて九世紀あるいはそれ以降に置かれ、それ故に八世紀前半を指し示す伝承自体もほとんど重要視されないばかりか、むしろ史実とかけ離れたものとして一片の価値も認められなかった。やがて十世紀の半ば頃から、一木彫に混って寄木造の手法が芽生え始め、十一世紀前半に至って、康尚・定朝の活躍する時期に、ほぼ完成の形をみる」（『行基事典』国書刊行会 1998 479～480ページ）

日本に仏像が招来された初めについては、『日本書紀』では欽明天皇十三年（552）、

「冬十月に、百済の聖明王、更の名は聖王、西部姫氏達卒怒唎斯致契等を遣して、釈迦仏の金銅像一軀・幡蓋若干・経論若干卷を献る」

とする記事があり、また『聖徳法王帝説』および『元興寺縁起』では、それを欽明七年戊

午の年のこととしていて、戊午の年ならば538年であり、『日本書紀』では宣化天皇三年のこととなって、混乱があるのは周知のことである。いずれにしろ、そのとき「西蕃の献れる仏の相貌端嚴し、全ら未だ曾て有ず」といわれた仏像は金銅仏であった。しかしまた、『日本霊異記』において日本人が仏像を造った最初は、その上巻の第五の「三宝を信敬ひて現報を得る縁」に記されている、それこそ和泉の国の海の中を妙なる音楽とともに流れて来て、高脚の浜（行基ゆかりの地である）に流れ着いたクスの木で、池辺直氷田に造らせたのが最初であった。『日本霊異記』には他にも木造の仏像制作のことが見える。木材の豊富な日本で木造の仏像が時代にかかわらず継続的に造られたであろうと考えることは自然なことである。しかし、奈良天平の時代にはいったん途絶え、平安時代になって復活したというのが日本美術史の現在の常識だということになる。

わたしたちが仏（像）に向き合うとき、美術史など念頭になく、祈り、願い、崇め、そして供養する姿勢であれば、その制作の年代が百年違ったところで、何も問題にするに足りないのかもしれない。しかし、その制作主体、あるいはその制作の背後にいる人びとに思いをはせながら、向かい合うと、様々な感慨が襲ってくる。孝恩寺の木造の仏像群は、奈良の大寺の、それぞれが逸品なのだが、たとえば、東大寺の法華堂や戒壇院の乾漆像や塑像群、興福寺の乾漆像群、新薬師寺の乾漆像群などとほぼ同じ時期に造られていると考えるとき、それらと対比して、同時代に生きながら、宮廷人とはまた違った環境に生きた人びと、「山がつ」といわれ、「賤の男」といわれ、「賤の女」といわれ、あるいは「柴ぶるひ人」といわれた人びとの切実な祈りと願いの造形のまた違った美しさに出会うことになる。

井上正氏は、『新装版 古仏一彫像のイコノロジー』(法蔵館 2013)の中で、孝恩寺の弥勒菩薩像と薬師如来像の二体を取り上げ、さらに『続古仏一古密教彫像巡歴一』(法蔵館 2012)では孝恩寺の伝十一面観音像および伝勢至菩薩像の二体を取り上げている。弥勒菩薩像について、井上正氏は次のように書いている。

「この像は正面観には確実な正中線が感じられない。鼻すじ、肩、肘、膝など、どこをとってもガタガタとつながっていて、整齐感がない。肉髻の傾き、鼻梁と口の歪み、右肩のわずかな下がり、左方に対する右肘の強い締まり、右に対する左膝の伸びなど、左右の不均衡がはっきりと表わされている。側面にまわると、鼻は、仏像として低く短く、頭体ともにやや過度な厚味がみられる。とくに体部の圧倒的な量感は、頭部を小ぶりにさえ感じさせる。足膝部は前後左右ともにやや縮こまった感じがあるが、これは胸腹分の厚味に圧倒された結果であろう」(『古仏』37ページ)

正中線がなく、整齐感がなく、左右不均斉で、厚ぼったい…これだけを読むと、失敗作だと悪口をいっていると思えない。しかし、それこそが整齐美にきっぱりと背を向けた造詣の姿勢を示しているのだとする。正中線がないというのは、歪んでいるということなのだが、それは薬師如来像にも見られる。井上氏は薬師如来像について、次のようにいう。



写真7 〈弥勒菩薩座像〉



写真8 〈薬師如来立像〉

『歪み』は顔面にのみ表わされる，眉・眼がおおよそ左右相称を保つなかで，鼻梁が眉間から急に左方（向かって右方）へ流れ，鼻頭で再び垂直性をとりもどす。<sup>じんちゅう</sup>人中から顎にかけてはわずかに元の方へ戻り気味だが，どちらかというど，流れた鼻の方により多くつく。正中線まで人中をもどしたらおそらく顔はこわれてしまうだろう。顔面の歪みはわずかなようでもその印象は強い。

左右へ高く張り，これに続く肉髻も，面幅にほぼ等しい異様な大きさを示し，丈高に彫り出された螺髪が累々と積まれてやや平たい顔を圧している。螺髪はそれほど大粒ではないが，とにかくこの頭部は重い。これは明らかに肉髻相の誇示である。そしてその形はどこか歪んでいる。脳の納まっている頭骸の強調は，如来の三十二相をあげるまでもなく明らかに，神秘的な霊能力を誇示するものだ。この勢威に圧倒されるように，金釘流とも呼びたい耳は小ぶりで無表情でさえある」（同 73～74 ページ）

井上氏は，通常の仏像は，手相や足の組み方を除き，左右相称の形を重んじ，それによって，尊像の整い澄ました心は整齐感の中に宿り，礼拝対象にふさわしい形態が約束されるのだが，その原則に挑戦するかのようになり，左右相称を否定する造形が古密教系統の尊像に相当数見られると指摘する。従来，それは木材の乾燥による歪み，工人や仏師の稚拙さに帰されていたが，そうではなく，この「歪みの造形」は意図的に造り出されたものと考えべきではないかと，井上氏はいうのである。井上氏はそれを「霊威表現」というのだが，木材そのものに精霊は宿っている。「木霊」<sup>こだま</sup>とはよくいったものである。先に掲げた『日本霊異記』の和泉の海を妙なる音楽とともに流れてきたクスの木はまさに霊木であり，池辺直氷田はその霊木の中から仏が化現するのを手助けしただけなのだということにもなる。



写真9 〈跋難陀竜王立像〉



写真10 〈難陀竜王立像〉

もともと大理石の中に天使が閉じ込められていて、その天使を自由にするために彫ったのだと、ミケランジェロはいったが、行基集団の工匠たちも木の中にもともとやどった仏を自由にただけのことなのである。

梅原猛氏は井上氏が取り上げた弥勒菩薩像と薬師如来像とは別に、跋難陀竜王像と難陀竜王像に注目する。

「私好みの仏像をとり出し、いささか素人の感想をつけ加えることにしよう。それは跋難陀竜王と難陀竜王の像である。これは竜王の像であるが、まことに人間くさい像なのである。二つの竜王の頭にかぶった冠はまことに異様である。これは薬師如来の長い頭とともに、身体のアンバランスな強調を示したものであろう。

この跋難陀竜王の様相に私が感銘したのは、そのまったく男性的な凛々しさである。それに鼻筋の通った鼻、それに固く閉じられた唇、これは人間の明晰な精神と強い意志を示すものである。この二つの竜王は、いわゆる古密教の像として代表的なものであり、雨乞いの祈りに使われたものであろう。早魃に悩む田畑に雨を降らし、民衆を救うのには、よほどの知性と、よほどの意志力が必要なものであろう、この像には、そういう降雨を祈る行者の力強い、しかも落ち着いた形相があらわれているように思われる。凛然たる気迫がこの像から感じられる。

ところが一方、難陀竜王のほうはまことに穏やかな顔をしている、彫りも跋難陀竜王のように深くはなく、浅くて、それは文官のさまをしている。これはまさしく仏教の慈悲を示すのであろう。あのような強い意志を示す武官の服装をした跋難陀竜王と、このような穏和な微笑をたたえた難陀竜王の像を並べて置いたところに、私はこの像の作者の、仏教

に関する深い理解を感じるのである。この像がここにあるところをみると、行基菩薩は降雨の祈りをしたにちがいないと思って、住職の田中典彦氏に聞くと、この寺にはそういう降雨の風習が最近まで残っていたというのである」（『人間の美術4 平城の爛熟』学習研究社 1990）

日照りはそのまま不作を、そして飢餓を人びとにもたらす。雨が降るか降らないかには人びとの死活がかかっている、この二つの竜王像は人びとの雨乞いの切実な祈願、あるいは呪願を託すための像なのであろう。私はフランスのニースから北方のイタリアとフランスの国境近くにあるメルベユ渓谷をトレッキングしたことがある。標高2872メートルのモン・ベゴ（Mont Bégo）の山の斜面には青銅器時代のペテログラフ（岩刻画）が残されている。その数ざっと10万以上あるのだという。夏のあいだ、羊を放牧するために羊飼いが石を組んで作った山小屋で生活することがあるとはいえ、普通に人の住むところではない、険しい渓谷であり、高山である。青銅器時代にはすでに農耕が始まっていて、ペテログラフの中には牛が犁を引くようすを描いたものもある。地中海に面した平野部の人びとがわざわざ険しい道を歩いて水源まで遡ってやって来て、雨乞いをしたのだと推測される。その中にたとえば、「部族の長」と呼ばれている岩刻画がある。胸には牛の絵があり、トーテムなのか、あるいは半人半牛といった存在を意味してもいるのか、衝撃的なのは頭の右上に矛が突き刺さっていることである。雨乞いのために人身御供が行われたのだと想像される。雨は農耕の人びとにとって生命同様に大切なものであったと痛感させられる。

孝恩寺の仏像群の中で、私の注目した像の一つだけ挙げる。それは弁財天立像である。たいへんずんぐりとした弁天さまであり、美しいというより、親しみやすい感じの相好の像である。頭に人頭蛇身の宇賀神を載せ、八肘になっているが、もともとは二肘で、頭の宇賀神も後につけ加えたもので、別の天部の像だったのではないかともいう。弁才天とはどのような仏なのだろうか。『仏教語大辞典』は次のようにいう。

「辨才天—べんざいてん また大弁天・音妙天・美音天・大弁才功德天ともいう。ヴェーダにおいては、インドの五河地方の河神として崇拝され、後に梵天の妃とされた。音楽・弁才・財福・智慧の徳があるとされる天女形で、吉祥天とともに最も多く信仰され、仏教に入って、『金光明最勝王経』大弁才天品に詳述されて古くから造像がある。もと河の女神であったから、日本でも弁天の祀堂は湖辺・海辺にある」

弁才天はヒンズー教の河の女神であるサラスヴァティーが仏教の天部として取り込まれたものだとされる。それが日本に入って来て日本風に変容していくが、



写真11 〈弁財天立像〉

江の島や竹生島、そして宮島など、やはり水辺に存在する。『金光明最勝王経』をひもとくと、たとえば、「大弁才天女品第十五の一」において、弁才天がこの『金光明最勝王経』を聴聞する者のために呪薬洗薬の法を説くのだとして、三十二味の香水で洗浴することをいい、その上で、

「この経典を読誦して、常に日夜に於て念散ぜず、専想愍懃に信心を生ぜば、所有の患苦悉く消除し、貧窮を解脱し財宝足り、四方の星辰及び日月、威神もて擁護し延年を得て、吉祥安穩にして福德増し、災変厄難皆除き遣らん」という。また呪して、「若し財を求めんものは多財を得、名称を求むるものは名称を獲、出離を求むるものは出離を得ん、必定して成就せん、疑を生ずるなかれ」

という。ちなみに、常に、「八臂を以て自ら莊嚴し、各弓と箭と刀と矛と斧と、長杵と鉄輪と並びに羂索を持す」とあって、八肘は『金光明最勝王経』の説く弁才天の姿であり、そのもちものからいえば、戦闘の女神のようでもあるが、いずれにしる、「貧窮を解脱して財宝足り」といい、「若し財を求めんものは多財を得」とあって、人びとが財福を願うことのできる弁才天は弁財天とも書かれるのは故なしとしない。竹生島の宝巖寺もやはり行基の開創と伝え、湖上の交易の成功を願う人びとの信仰を集めたのであろうが、水間寺の金融業にしる、財福という人びとのあまりに現世的ではあるが、切実さきまらない願いを背負うだけの無碍の器量とっていいものが行基の中にはあったのだと思われる。

【この論考は本学共同研究プロジェクト 23 連 296「地域文化資源の掘り起こしと活用の研究」の研究助成を受けた成果の一部である】

#### 【参考文献】

- Dante Alighieri “Commedia” volume primo ‘Inferno’ Mondadori 2004  
 Dante Alighieri “Commedia” volume II ‘Purgatorio’ Mondadori 2004  
 Jacques Le Goff “La naissance du Purgatoire” Gallimard 1981  
 Jacques Le Goff ‘The Usurer and Purgatory’ in “The Dawn of Modern Banking” (Center of Medieval and Renaissance Studies, University of California, Los Angeles)  
 Victor Hugo “Notre-dame de Paris” Librairie Général Française 1998  
 Benvenuto Cellini ‘Vita’ in “Opere di Benvenuto Cellini” Classici Italiani N.41 Unione Tipografico-Editrice Torinese 1980  
 平泉澄『中世に於ける社寺と社会との関係』（至文堂 1941年第六版）  
 新日本古典文学大系『続日本紀 二』（岩波書店 1990）  
 新日本古典文学大系『日本霊異記』（岩波書店 1996）  
 日本古典文学大系『日本書紀 上・下』（岩波書店 1965 1967）  
 日本古典文学大系『西鶴集 下』（岩波書店 1960）  
 日本古典文学大系『近松浄瑠璃集 上』（岩波書店 1958）  
 『和泉名所図会』（柳原書店 1976年）  
 井上正雄『大阪府全志 五』（清文堂出版 1922年初版 1976年復刻発行）

- 井上正『新装版 古仏一彫像のイコノロジー』(法蔵館 2013)  
井上正『続古仏—古密教彫像巡歴—』(法蔵館 2012)  
梅原猛・井上正『人間の美術4 平城の爛熟』(小学館 1990)  
井上薫編『行基事典』(国書刊行会 1998)  
井上薫『人物叢書 行基』(吉川弘文館 2017年新装版第7刷)  
吉田靖男『行基と律令国家』(吉川弘文館 1987)

#### 【掲載画像出典】

写真1から6はすべて筆者自身の撮影であり、写真7から11については、貝塚市教育委員会提供である(写真資料使用許可証:貝教委 第232号)。URLは下記記載の通りで最終閲覧日はすべて2025年11月20日である。

(写真7 孝恩寺 弥勒菩薩座像)

[https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni\\_sitei/tyoukoku/ko\\_mirokubosatuzazou.html](https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni_sitei/tyoukoku/ko_mirokubosatuzazou.html)

(写真8 孝恩寺 薬師如来立像)

[https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni\\_sitei/tyoukoku/ko\\_yakusinyorairyuzou.html](https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni_sitei/tyoukoku/ko_yakusinyorairyuzou.html)

(写真9 孝恩寺 跋難陀竜王立像)

[https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni\\_sitei/tyoukoku/ko\\_banandaryuouryuzou.html](https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni_sitei/tyoukoku/ko_banandaryuouryuzou.html)

(写真10 孝恩寺 難陀竜王立像)

[https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni\\_sitei/tyoukoku/ko\\_nandaryuouryuzou.html](https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni_sitei/tyoukoku/ko_nandaryuouryuzou.html)

(写真11 孝恩寺 弁財天立像)

[https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni\\_sitei/tyoukoku/ko\\_benzaitenryuzou.html](https://www.city.kaizuka.lg.jp/bunkazai/bunkazaidata/bunkazai/kuni_sitei/tyoukoku/ko_benzaitenryuzou.html)

(2025年11月20日受理)

## Southern Osaka: The Cradle of Japanese Buddhism (7)

UMEYAMA Hideyuki

Dante's "Divine Comedy" (1321) comprises three posthumous realms: Hell, Purgatory, and Heaven. According to the French medievalist Jacques Le Goff, Purgatory did not exist before the late twelfth century. Le Goff argues that the concept of Purgatory emerged to enable the salvation of usurers, who had previously been condemned to eternal damnation.

Japanese Buddhism accommodated usurers from its inception, temples themselves actively engaged in moneylending. In *Nippon Eitaigura* (日本永代蔵), *Ihara Saikaku* (井原西鶴) describes an Edo merchant who borrowed from *Mizuma-dera* (水間寺), prospered, repaid the loan with substantial interest, and donated funds to erect a magnificent three-stored pagoda on the temple grounds. Notably, Mizuma-dera's banking activities can be traced to the era of its founder, the monk *Gyoki* (行基).

Walking upstream along the *Kogi-gawa* (近木川) about one kilometer from Mizuma-dera, one reaches *Koon-ji* (孝恩寺), which houses the national treasure *Kuginasi-do* (釘無堂), a shrine built without nails. This shrine contained 20 wooden Buddhist statues known as '*Gyoki-butu* (行基仏)', which have long been attributed to Gyoki and his disciples in the first half of the eighth century. Modern scholarship dates them to the ninth century or later and denies any direct connexion with Gyoki. However, this view lacks firm evidence. The striking simplicity and distinctive beauty of these statues, it may be argued, reflect the religious vision of Gyoki and his eighth-century followers.

(共同研究：地域経済における持続的な起業・企業エコシステムの形成 一時系列分析を加味した起業・後継者育成，企業成長支援の調査研究)

# 予定外の世代交代における経営者の 求心力と事業の変化

——小規模製造業を事例とした世代間の比較——

服 部 繁 一

〈目次〉

- I. はじめに
- II. 先行研究
  - 1. スリーサークルモデルとその展開
  - 2. 世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成
  - 3. 経営革新とその内容
  - 4. まとめ
- III. 事例研究
  - 1. 事例研究の概要
  - 2. 事例の内容
  - 3. 結果と考察
- IV. おわりに
  - 1. 結論
  - 2. 研究の限界と今後の課題

## Ⅰ. はじめに

本稿の目的は、ファミリーで経営している小規模事業者にも散見される予定外の世代交代による事業の変化を通じて、持続的な経営を考察することにある。先行研究として、スリーサークルモデル、中小企業の事業承継における世代交代の類型、事業承継を契機としたイノベーションや経営革新に関する先行研究を概観する。事例研究として、衣料品および服飾雑貨業界の小規模製造業3社の世代間の比較分析を行う。以上を考察し理論的・実践的示唆を導出する。

わが国では事業承継は喫緊の課題とされ様々な施策が講じられてきた<sup>1)</sup>。例えば、相談・伴走、補助金、税制、金融支援、経営者保証解除、株式の集約、ファンド、後継者育成・支援、ガイドライン・マニュアル類の整備、承継時の課題や経営状況の分析、事業承継を支援する関係機関が挙げられる。事業承継の準備が不十分な場合には、事業承継がうまくいかずに事業の継続自体も危ぶまれる可能性がある<sup>2)</sup>とされる。

中小企業の子定外の世代交代は、事業規模が小さくなるほど増加し個人事業者では約6割になるとされ<sup>3)</sup>、新聞・雑誌・白書等でもしばしば取り上げられている<sup>4)</sup>。持続的な経営のためには、子定外の事業承継の可能性も視野に入れて、早期の事業承継計画の立案、後継者の確保を含む準備に着手することが求められる。

本研究では、子定外の世代交代について先行研究と事例研究を行う。先行研究ではスリーサークルモデルの示すファミリーの視点とビジネスの視点で子定外の世代交代に関する研究を検討する。事例研究ではファミリーで経営している小規模製造業について考察する。以上を通じて、子定外の世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成、承継後の事業の変化を考察し、理論的・実践的示唆を導出する。

## II. 先行研究

わが国の中小企業の子定外の世代交代による事業の変化に関する研究を検討する。ファミリー企業の持続的な経営を念頭にスリーサークルモデルを検討し、企業の理念や価値観を守り抜く役割であるファミリーの視点と関わる世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成、変化し続ける時代とマーケットに適応する役割であるビジネスの視点と関わる経営革新と業績の関わりと経営革新の内容について掘り下げる。検討の結果を先取りすると、わが国の中小企業の子定外の世代交代を対象とする事業の変化に関する研究では、①承継過程は4類型され子定外の世代交代はその一類型であること、②子定外の世代交代は承継後の業績にマイナスの影響があること、③子定外の世代交代の特徴として、求心力のある人物が後継者に選ばれ経営革新につながること、④子定外の世代交代では破壊的イノベーションが多く見られること、⑤小企業の経営革新では中企業よりも柔軟性を活用できることが示されていた。

1) [https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business\\_succession\\_support\\_measures.html](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business_succession_support_measures.html) (2025年11月9日)。

2) 中小企業庁 [2022], p.16。なお、子定外の世代交代が生じた場合に、実務的に重要な相続・財産面は伊勢田 [2021], 石渡 [2023] が対策を示している。

3) 中小企業庁 [2022], p.16。

4) 例えば、日経産業新聞 2022年3月16日 17面、日経トッパーリーダー 2015/12号 pp.56-57、中小企業庁 [2017] p.338等が挙げられる。

## 1. スリーサークルモデルとその展開

スリーサークルモデルは、Renato Tagiuri and John Davis が示したとされる<sup>5)</sup>。当初、ファミリービジネスの研究はビジネスそのものに焦点を当てていたが、やがて家族がビジネスに与える影響が認識され、ファミリーとビジネスの2つの円で捉えられるようになった。この2つの円では所有権に関する問題を十分に説明できないことから、第3の円としてオーナーシップを追加し現在のモデルとなった<sup>6)</sup>。

たしかに、スリーサークルモデルはファミリー企業に生じる複雑な問題の解決に有効な概念である。しかし、持続的な経営の考察からすると次の2点に課題がある。①スリーサークルモデルはある時点の静的な状態を示すことはできるが、時間の経過による変化を捉える点では限界がある。②ファミリービジネスの3つのサブシステムに対する利害関係者の関わり方を表しているが、持続的経営において各サブシステムが持つ役割を示していない。

時間の経過による変化については、Gersick, et al. [1997] は、オーナーシップ、ファミリー、ビジネスの3つのサブシステムに時間の経過による発展を付加し「三次元発展型モデル」を示している<sup>7)</sup>。予定外の世代交代に関しては実際の備えはまずしていないこと<sup>8)</sup>、予期していない継承への対応には、リーダーの置き換えだけに焦点を絞らず視野を広く持つこと<sup>9)</sup>を示している。

持続的経営における役割については、西川 [2012] が示している。①ファミリーはその企業の理念や価値観を守り抜く役割、②所有権（オーナー）は投資家として長期的なリターンを確保するために絶えない事業継承を求める役割、③ビジネスは変化し続ける時代とマーケットに適応する役割だとしている。そして引き継ぐものの優先順位は財産ではなく、「智慧（正しい判断）」と「理念」だろうとしている<sup>10)</sup>。予定外の世代交代に関しては会社にとっての不測の事態を重要な順からリスト化し想定される事故、事態に合わせた対応マニュアルを用意するとしている<sup>11)</sup>。

以上を踏まえると、スリーサークルモデルはファミリービジネスの複雑な利害関係の分析に有効な概念だが、持続的な経営の点からは経時的変化と各サブシステムの役割について掘り下げることができる。しかし、予定外の世代交代は準備期間も予定外になることから、企業の理念や価値観の共有や業績にどのような影響を与えるのか、また予定外の経営者の交代が、変化し続ける時代とマーケットに適応する機会となるのかという疑問も生じる。予定外の世代交代に伴うファミリーやビジネスについてさらに検討することが求めら

5) <https://johndavis.com/three-circle-model-family-business-system/> (2025年11月9日)。

6) <https://cfeg.com/about/thought-leadership/> (2025年11月9日)。

7) Gersick, et al. [1997], 邦訳, p.28。

8) Gersick, et al. [1997], 邦訳, p.147。

9) Gersick, et al. [1997], 邦訳, p.406。

10) 西川 [2012], p.51。

11) 西川 [2012], p.306。

れる。

## 2. 世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成

世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成では、①その類型化、②業績への影響、③予定外の世代交代の特徴を検討する。予定外の世代交代は、世代交代の一類型であり、業績にはマイナスに作用し、経営者には求心力が求められる。

類型化について、中小企業の14社の事例研究によれば、世代交代の準備と能力形成の場について4つに類型化されていた<sup>12)</sup>。この類型化によると予定外の世代交代に直面した後継者の能力形成過程は、社内経験者型と未経験ぶっつけ本番型があるとされる。社内経験者型の問題は「経営組織分業の一部ではなく、経営の全責任を負う立場としての能力や人格をどのように形成し備えるのか、またそれに相呼応して、社内での権威と信頼関係をどう確立するのか」にあり、未経験ぶっつけ本番型の問題は「社内では有意義なテクニカルスキル獲得の条件も欠いているし、以前のキャリアも直接役に立つものとは考えにくい。むしろどのようにして数々の障害や壁を克服できたのか、そちらが問われる」という<sup>13)</sup>。

業績への影響について、中小企業1,194社の定量的に分析した研究によれば<sup>14)</sup>、予定外の世代交代は、その後の業績にマイナスの影響を与えるという。この研究では先代経営者の他界は183社、先代経営者の高齢化は534社である<sup>15)</sup>。承継理由が先代の他界、高齢化等の場合は、子息等承継のパフォーマンスが悪化するとしている<sup>16)</sup>。

予定外の世代交代の特徴について、中小企業17社（内4社が突発的な承継）の事例研究によれば<sup>17)</sup>、「突発的事態を乗り切るために、求心力のある人物が選ばれるという特徴がみられる」「それ自体が企業存続の一大事であり、緊急事態に対応でき、かつ、組織をひとつにまとめることのできる求心力のある人物が後継者に選ばれ、関係者の支持を獲得して初めて、その後の状況を踏まえた経営革新につながる」という<sup>18)</sup>。

## 3. 経営革新とその内容

経営革新と業績および経営革新の内容では、①イノベーションと中小企業の事業承継、②事業承継を契機とする小企業（従業員19人以下の企業）の経営革新が検討されている。イノベーションと経営革新には多様な捉え方があり、小企業の場合は柔軟性を活かした取り組みが見られる。

12) 三井 [2002], p.19, 図2-1。世代交代の準備・決定過程は予定された交代と偶発的交代、能力形成の場は自社と社外で類型化している。

13) 三井 [2002], p.25。

14) 安田 [2005], pp.71-73。

15) 安田 [2005], p.73, 表3, ③先代の退任理由（承継発生契機）。

16) 安田 [2005], p.83。

17) 久保田 [2008], p.84。

18) 久保田 [2008], pp.84-85, p.102。

イノベーションと中小企業の事業承継について、事業承継をイノベーションの機会ととらえた類型化が行われている。14社の事例研究によって後継経営者が実施したイノベーションを、破壊的イノベーションと持続的なイノベーションに大別している<sup>19)</sup>。予定外の世代交代によるイノベーションは14社中6社に見られ、6社中5社では破壊的イノベーションが見られたという<sup>20)</sup>。承継時の状況についての記述もあり、予定外の世代交代の破壊的イノベーションの場合は、危機的状況や廃業寸前にあったという<sup>21)</sup>。その上で、事業承継における変革の成否は、総体としての組織の経営資源活用能力と学習能力にあるとしている<sup>22)</sup>。

事業承継を契機とする小企業の経営革新について、アンケートに基づく経営革新の内容と事例研究が行われている。経営革新の内容について13項目を定義し<sup>23)</sup>、小企業は中企業よりも「新たな顧客層の開拓」と「取引先の選別」に取り組んでいるとしている<sup>24)</sup>。その上で、小企業では「組織や体制を変えなくても経営者が主体となって事業内容を変えることが可能なのである。こうした柔軟性は小企業ならではのメリットといえるだろう」としている<sup>25)</sup>。予定外の世代交代の事例も紹介されており、新商品開発に取り組み収益を確保しているという<sup>26)</sup>。

#### 4. まとめ

予定外の世代交代について、持続的な経営の点からスリーサークルモデルとその展開を検討し、ファミリーと関わる世代交代の準備・決定過程と後継者自身の能力形成、ビジネスと関わる経営革新と業績の関わりと経営革新の内容を検討した。その結果、わが国の中小企業の予定外の世代交代による事業の変化に関する先行研究には、次の5つのことが示されていた。

①承継過程は4類型され予定外の世代交代は社内経験者型か未経験ぶっつけ本番型に類型化されること、②予定外の世代交代は承継後の業績にマイナスの影響があること、③予定外の世代交代の特徴として、求心力のある人物が後継者に選ばれ経営革新につながること、④予定外の世代交代では破壊的イノベーションが多く見られること、⑤小企業の経営

19) 高橋 [2002] によれば「持続的なイノベーションとは、既存の製品や既存のやり方のパフォーマンスを向上させるようなイノベーション」「破壊的イノベーションとは、少なくとも短期的には、従来の製品・やり方のパフォーマンスを悪化させるようなイノベーション、あるいは従来の製品・やり方の変革を迫るようなイノベーション」であり「新事業進出や事業転換」「異業種参入」「自社製品保有」「経営管理方法」のことである。

20) 高橋 [2002], p.50, 表3-1。

21) 同上。

22) 高橋 [2002], p.62。

23) 古泉 [2009], p.41。

24) 古泉 [2009], pp.48-49, 図表2-15。

25) 古泉 [2009], p.48。

26) 古泉 [2009], pp.51-52。事例2-3の金網施工、金属製品製造のE社は、急きよ事業承継が行われた事例である。大半を占める公共事業に依存した経営を脱却するための新商品開発に取り組み新しい収益源を確保したことが示されている。

革新では中企業よりも柔軟性を活用できることが示されていた。

以上の先行研究について、本研究ではスリーサークルモデルの示すファミリーとビジネスに分けて検討していく。①ファミリーに関する論点は、ファミリーはその企業の理念や価値観を守り抜く役割であることから、承継過程の4類型に見られる経営者の能力形成過程、承継後の業績、予定外の世代交代における経営者の特徴が属する。②ビジネスに関する論点は、ビジネスは変化し続ける時代とマーケットに適応する役割であることから、イノベーションや経営革新の内容、柔軟性を活用できる小企業の特徴が属する。

### III. 事例研究

#### 1. 事例研究の概要

##### (1) 研究の概要

##### ① 問い

わが国の中小企業の予定外の世代交代による事業の変化について、スリーサークルモデルが示すファミリーとビジネスの面で整理すると下記の疑問が残る。本研究では、先行研究を踏まえ下記の問いに取り組む。

##### a. 引き継いだ経営者の求心力とは何か？

予定外の世代交代後の経営者の特徴は、突発事態を乗り切り、関係者の支持を得られる求心力であるとされる。本研究では、求心力のある経営者像を掘り下げる。承継後の事態を乗り切り企業の理念や価値観を守り抜くために、経営者は何に取り組んだのか？①経営者交代までの能力形成、②承継時の対応、③承継後しばらくしてからの新事業の取り組みや業績について確認する。

##### b. 予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由とは何か？

先行研究では、予定外の世代交代後のイノベーションや経営革新について様々に示されていた。本研究では、変化し続ける時代とマーケットに適応するイノベーションや経営革新はなぜ生じたのかという契機に着目する。世代間の事業について、①主要顧客、②主要製品、③受注形態、④生産形態について比較する。

##### ② 研究方法

事例研究を採用する。事例研究を通じて、引き継いだ経営者の求心力とは何か、予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由は何かを探ることで、論点の具体化を目指す。事例は繊維関連の小規模製造業とする。対象とする理由は①小規模企業は予定外の事業承継が約6割を占めること、②我が国の繊維産業は成熟産業であり、下請構造や海外移転による空洞化の影響など、今後わが国の成長産業が直面する構造変化を先取りしているとも考えられるからである。

(2) 事例の概要

事例企業の概要は以下の通りである（図表1<sup>27)</sup>。

図表1. 事例企業の概要

	A社	B社	C社
創業	1938年	1960年	1933年
事業内容	縫製業	服飾雑貨製造	メリヤス製造
現在の従業員数	4名	13名	10名
経営者の世代数	3代目	2代目	7代目
承継先	親族	親族	親族
承継のきっかけ	先代の他界	先代の急逝	先代の退任
主な承継理由	親族のため 取引先や従業員のため	親族のため 取引先や従業員のため	親族のため 誠実なものづくり
承継年	2019年	2001年	2006年
売上高増減	減少	増加	増加
粗利益増減	減少	減少	増加
業績	—	経営革新計画目標を上回る	経営革新計画目標を上回る

出所：筆者作成

2. 事例の内容

(1) A社

当社は、衣料品メーカーを対象とした縫製加工および、自社商品の企画・開発・生産管理・ECサイトでの販売を手がけている。現経営者兄弟の祖父が1938年に創業した。

創業のきっかけは、知人の子息がヨーロッパのファッションに影響を受け、大阪で婦人・子ども服のメーカーを立ち上げることとなり、祖父が縫製加工の協力を依頼されたことであった。当時の主力製品は、子ども服のプリーツスカートの縫製加工であった。受注の経緯は、協力をした知人の子息が婦人子供被服組合の理事長となり、百貨店と提携した子ども服生産を当社で行うことが決まったからであった。

その後、祖父の息子である現経営者の父が当社に入社した。現経営者の父は、開戦の年に生まれ、3歳から田舎に疎開、5人兄弟の末っ子（姉が4人）であった。大学進学とともに

27) 各社のインタビュー調査は、次の通りに実施した。インタビュー日付順に以下の通りである。

2024年5月21日15時から17時、A社様の現経営者兄弟、母に対面で実施。

2024年5月22日11時から11時30分、2024年6月5日10時から12時、B社様の現経営者に電話とZoomで実施。

2024年5月28日10時から12時、C社様の現経営者に対面で実施。

インタビュー形式は、非構造化インタビューである。ただし、企業概要や創業から現在までの経緯、経営者交代のきっかけなど、共通の大まかな項目を設定している。執筆は、インタビューでの聞き取りの他、調査までの経営相談履歴、インタビュー先からの提供資料に基づいている。執筆後、各社に内容の確認を頂いた。なお、社名および財務情報は本研究の目的とは異なることから非公開である。また、あり得べき誤謬は筆者の責任である。

に祖父と生活するようになった。卒業後はすぐに当社に入った。

入社5年目のある日、祖父が他界し現経営者の父が急きよ事業を引き継ぐこととなった。現経営者の父は、売上向上のため外注工場も増やして朝から晩まで働く生活が続いた。ストレスからくる病気にもなり、半年ほど闘病生活を送りながら経営に当たっていた。売上向上の過程で、主力製品は、子ども服の縫製加工から大手メーカー向けの婦人服の縫製加工に切り替わった。同業の縫製会社の社長から大手アパレルブランドを紹介されたことで、香川県で大規模な縫製会社を運営する親族に生産協力をお願いするに至った。これがきっかけとなり、当社は地方にある人員の充実した工場と提携して生産を進める形が生まれた。婦人服は子ども服に比べて高単価であり、売上高は3億円を超えていた。大手アパレルブランドからの定期安定的な受注を背景に、生産面では子ども服を生産していた外注工場に婦人服の加工技術を指導することで高単価の服を安価に製造する生産体制の構築に成功した。地元の専業主婦からの依頼により技術指導とミシンを提供し、内職確保にも成功した。当時は、限られた品種の大量生産の受注を消化することが経営課題であり、技術指導と内職確保によって課題を解決することができた。

しかし、90年代のバブル崩壊により高額品が売れなくなるようになった。この頃、3代目の現経営者（兄）が入社した。入社後、父からは中国に行くように指示されたものの実現はせず、近隣他県で縫製工場を営む親類の元で1年間縫製指導を受けながら勤務し、戻ってきてからは縫製学校に通い、裁断作業を学んだ。その後、父から突然営業を任されるようになった。それから数年の後、現経営者（弟）も入社した。

現経営者兄弟が入社してからの20年間は、アパレルの国内市場規模縮小により、下がる加工賃と上がる外注費の板挟み、売上を維持する為に薄利でも大量に生産、短納期化に伴い休日・深夜の作業は当たり前の時代を過ごした。父が他界する3年前には、現経営者への承継が実施されていた。承継時点では、当社の財政状態は経営的な無理のできない状態になっていた。

無理のできない状態であっても、売上回復の試みは行われた。布帛からカットソー（カジュアル）、約半世紀変わることなく継続しているレディースのみの縫製加工からメンズの縫製にもチャレンジを始め、販売エリアの変更、ホームページの作成、自社製品の企画（機能性の布マスク等）に取り組んだ。なかでも自社製品の企画はコロナ禍によるマスク不足から、クラウドファンディングでの成功を実現し、メディアにも取り上げられた。その結果、「ありがとう」と言われる喜び、モノ作りの楽しさを再確認、周囲の人への感謝につながった。また、クラウドファンディングを通じて、動きながら考える、説得材料の準備、プロジェクトをたくさん見る、ファンを増やすことを学んだ。

コロナ禍を経た現在では、コロナ後のメーカーの倒産、外注工場の廃業により父の代から引き継いでいた大量生産体制の維持が難しくなり少量生産へ移行した。それでも、年間を通じた新企画の実施、ソーイングスタジオの開設、学生さんに作業場の開放、ミシンの

導入、クラウドファンディングの異業種コラボレーションを実現する活動に取り組んでいる。

## (2) B社

当社は、セレクトショップを対象としたハンドバッグや財布などの服飾雑貨開発・製造・生産管理および、自社商品の企画・開発・生産・ECサイトでの販売を手がけている。現経営者の父が職人1名の計2名で1960年に創業した。その後1982年には法人化した。

現経営者は、1987年に当社に入社した。入社前の現経営者は、名古屋の服飾雑貨商社に入社し、東京で仕事をしていた。入社後の現経営者は、先代経営者から営業と帳簿について任された。当時は、現経営者を含めて組織は3人のため、承継するまでに経営の勉強時間は取ることができなかった。

現経営者入社後、当社はバブル景気も重なり売上高1億円を突破した。売上拡大に伴い自社生産だけでは受注消化が難しくなり、周辺の内職10件程にも作業指示を出すようになった。定期的かつ少品種大量生産かつシーズン毎の納期という安定した受注と生産を背景に、1991年には現在の本社兼工場に改装し、1992年には売上高1.4億円を突破した。

その後、バブル崩壊に伴い売上高は2分の1以下に低下する中、2001年に先代が急逝した。親族であること、取引先や従業員の関係性を踏まえ、現経営者が事業を承継した。92年以降は受注の不安定化、多品種少量短納期の生産対応に追われ、利益幅も縮小した。

承継後、財政的には無理できない状態の中、現経営者は、身の丈に合わせた経営を行うこと、現在の技術・生産背景に基づく受注をすること、受注生産を基本にすること、自分たちが分かる仕事を行うことを基本方針とした。また、新たな販路開拓に取り組んだ。皮革製品製造大手からデザイナーズブランドを紹介してもらった。他にも業界団体の展示会出展にも取り組んだ。繰り返し展示会に出展することでセレクトショップを開拓することにつながった。

先代経営者の時代は、主要顧客が卸問屋で発注ロットが大きく発注間隔も年2回程度だった。しかし、承継後は、卸問屋からセレクトショップになった。主要顧客の業種が卸から小売店に変わった。発注ロットが小さく、発注間隔が短く、個別仕様が増えた。丁寧に顧客の要求に対応することで売上高は先代の時代を超えた。雇用も10名以上増やし、内職をはじめとする協力企業も全国各地に依頼するようになった。得意先、当社、協力企業間での生産・販売情報の共有にも取り組んだ。新規事業の開発にも取り組んだ。自社と業界全体の職人の高齢化と若手への技術継承のため、補助金を活用した設備を導入しデジタルデータを入稿することで裁断を行う新サービスの開発に取り組んだ。さらに別会社を設立し、自社製品の販売にも乗り出した。手芸作家や手芸を楽しむ親子を対象に、アイデアや作って楽しむ体験をしてもらうため、チャームなどの小型のアクセサリーキットの提供をECサイトや百貨店での販売を通じて実現した。コロナ禍で在宅時間が長くなったことも重

なり販売実績を重ねることができた。中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画も更新を重ねており、計画達成企業として大阪府から表彰された。

その後、現経営者は急病にともない一時的に経営に関与することが難しくなり、復帰には1年近く要した。その間、現経営者の妻と社員で経営を支えた。回復後は、今後の事業承継について考えるようになり、後継者候補である子息が当社に入社した。入社した後継者候補には、主要顧客であるセレクトショップが販売に集中できるようにサービスを開始した在庫管理・物流・検品部門を担当させることにした。また、経営に関する学習機会として、公的支援機関が提供している後継者塾にも通わせている。

### (3) C社

当社は、自社商品の企画・開発・製造・販売を手がけている。7代目である現経営者の祖父が1933年に創業した。創業経営者から現経営者までの系譜は、2代目は現経営者の兄、3代目は兄の長男、4代目は他人（詳細不明）、5代目は現経営者の父、6代目は現経営者の前夫、7代目が現経営者である。基本方針は、受注後の的確な対応・迅速な納品、高級品・特注への特化、国産へのこだわり、日本文化を広げること、心の通う商品を提案することである。商品の販売促進活動は、ホームページやSNSによる告知、クラウドファンディング、検索エンジン対策、新聞・雑誌等の取材によるパブリシティ、地元の商工会議所等が開催する展示会出展等を行っている。

創業のきっかけは、現経営者の祖父が縫製関係の勤務から独立したことであった。当時、祖父は軍手・軍足メーカーで技術者として勤務していた。その後、独立して当社を創業した。祖父は1946年に他界し、事業は祖父の兄に承継された。

祖父の兄は、当社に入るまで大手紡績会社に勤務していた。承継後、祖父の兄は当社を株式会社化した。2年程度で経営を退き、祖父の兄の長男（現経営者の父の兄）が3代目に就任したものの直後に早逝し、全く関係ない人物（現経営者の話では地元の地主ではないか？とのこと）が4代目として就任した。この時期、祖父の兄は健在ではあったが、別のことに取り組んでおり経営者ではなかった。

4代目は代表を続ける予定はなく、1950年頃に5代目として現経営者の父に引き継がれた。現経営者の父は、当時大学の外国語学部に在籍しており、兄弟が妹3人、弟2人いた。当社の引継ぎの話が持ち上がる中、19歳で大学を中退し5代目として事業を承継した。その後、2004年に他界するまで、代表として経営にあたった。5代目が就任後しばらくしてから弟2名も入社し、技術と営業を担当することになった。

5代目は、大手メーカーの下請を好まず自ら販路開拓に取り組んだ。当時はメーカーの意向が通りやすく、地元の卸問屋を開拓することができた。現経営者の母も経営に携わっていた。母は大手服飾メーカー出身の技術者であり工場勤務のパートをまとめていた。国内繊維産業が順調に成長する中で、当社も卸問屋からの定期安定的な受注を背景として、土

地や工場の取得や母の意向を踏まえた設備導入を実現し成長した。その中で7代目の現経営者が1990年に入社した。入社後は加工・出荷・経理・営業など、技術・開発以外の業務を一通り経験した。1994年には知り合いを通じてホームページを制作し情報発信を行った。ホームページからは、販促ノベルティ、ゴルフ靴下などの受注につながった。自社製品の開発も行いギフト市場を開拓した。この頃から、受注が不安定になり、卸問屋からは多品種少量短納期生産の要請が増えてきた。

6代目は、7代目の前の夫であり、7代目との結婚に伴い当社に入社した。当初から後継者候補と目されており、入社後は1から機械操作を覚えて主に工場を支えた。工場を担当していた父の弟が亡くなってからは、工場長として活動していた。そして5代目他界にともない事業を承継した。しかし、バブル崩壊と主要な得意先の取引上の事故による取引解消によって大量の在庫と負債を抱えていたこともあり、存続か廃業の選択を迫られる中で2006年に退任した。

7代目の現経営者は、5代目の娘であり、お客さまが納得する誠実なものづくりをしたいとの思いで事業を承継した。承継直後は、資金繰りに奔走することになった。工場と自宅を売却し借入金の返済に充て、売掛金はサービサー（債権回収会社）を介して現金化した。保有在庫はオークションサイト等を通じて現金化した。新たな生産は外部に委託することになり生産力を失った。企業間信用を活用することが難しいため現金取引を中心として個人顧客を対象に、ギフト商品の生産・販売していく自転車操業の日々が続いた。

自転車操業の日々からの転機が訪れたのは、現経営者が市の広報紙を何気なく見ていたときだった。インキュベートルームの入居募集案内に応募し入居した。商工会議所の支援を得て経営革新認定を得るとともに、経営面、広報面の助言を受けて経営を実施した。その結果、業績は経営革新計画認定時の売上高の約3倍に達し、ECサイト、百貨店での販売、クラウドファンディングなどに取り組み、売上を増加させ、自社で新たに設備を導入し、新製品開発・販売を実現した。新製品は、次世代に良い物を引継ぎたいという思いで、ゴミを出さない環境に優しい作り方をしている。具体的には、デザインをいれずナイロンのゴミを出さないようにし、避けられないゴミはワークショップ等で人形にし、履き捨てを止めようと活動している。

後継者候補には、長男と次男がおり社会経験を積んでいる。親族承継が実現しない場合も想定し商工会議所にも相談している。M & Aの話も出ていたが、金銭面など経済的な話を中心であり、経営に関する考え方や理念を引き継いでもらえないと思っている。

### 3. 結果と考察

#### (1) 結果

##### ① 引き継いだ経営者の求心力とは何か？

予定外の世代交代後の経営者の特徴である求心力とはどのようなものなのか？ a. 経営者

交代までの能力形成, b. 承継時の対応, c. 承継後しばらくしてからの新事業の取り組みや業績について, 事例企業各社の事例に基づく次の通りであった。

a. 経営者交代までの能力形成

A 社「近隣他県で縫製工場を営む親類の元で1年間縫製指導を受けながら勤務し, 戻ってきてからは縫製学校に通い, 裁断作業を学んだ。その後, 父から突然営業を任されるようになった」

B 社「先代経営者から営業と帳簿について任された」

C 社「入社後は加工・出荷・経理・営業など, 技術・開発以外の業務を一通り経験した。1994年には知り合いを通じてホームページを制作し情報発信を行った」

以上のことから, 3社の経営者とも, 承継までの期間に自社内で業務経験を経ていること, なかでも営業については共通で経験を積んでいることが分かる。

b. 承継時の対応

A 社「承継時点では, 当社の財政状態は経営的な無理のできない状態になっていた。無理のできない状態であっても, 売上回復の試みは行われた。布帛からカットソー(カジュアル), 約半世紀変わることなく継続しているレディースのみの縫製加工からメンズの縫製にもチャレンジを始め, 販売エリアの変更, ホームページの作成, 自社製品の企画(機能性の布マスク等)に取り組んだ」

B 社「財政的には無理できない状態の中, 現経営者は, 身の丈に合わせた経営を行うこと, 現在の技術・生産背景に基づく受注をすること, 受注生産を基本にすること, 自分たちが分かる仕事を行うことを基本方針とした。また, 新たな販路開拓に取り組んだ。皮革製品製造大手からデザイナーズブランドを紹介してもらった。他にも業界団体の展示会出展にも取り組んだ。繰り返し展示会に出展することでセレクトショップを開拓することにつながった」

C 社「承継直後は, 資金繰りに奔走することになった。工場と自宅を売却し借入金の返済に充て, 売掛金はサービサーを介して現金化した。保有在庫はオークションサイト等を通じて現金化した。新たな生産は外部に委託することになり生産力を失った。企業間信用を活用することが難しいため現金取引を中心として個人顧客を対象に, ギフト商品の生産・販売していく自転車操業の日々が続いた」

以上のことから, 承継時には, 厳しい財政状況に直面していることが分かる。①状況改善のために資金繰りと売上向上に取り組み, 存続に向けた財務面の対策を講じていたこと, ②資金面は制約されているが, これまでの技術を活用した販路開拓に取り組んでいることが分かる。

c. 承継後しばらくしてからの新事業の取り組みや業績

A 社「コロナ禍を経た現在では, コロナ後のメーカーの倒産, 外注工場の廃業により父の代から引き継いでいた大量生産体制の維持が難しくなり少量生産へ移行した。それでも,

年間を通じた新企画の実施，ソーイングスタジオの開設，学生さんに作業場の開放，ミシンの導入，クラウドファンディングの異業種コラボレーションを実現する活動」

B社「雇用も10名以上増やし，内職をはじめとする協力企業も全国各地に依頼するようになった。得意先，当社，協力企業間での生産・販売情報の共有にも取り組んだ。新規事業の開発にも取り組んだ。自社と業界全体の職人の高齢化と若手への技術継承のため，補助金を活用した設備を導入しデジタルデータを入稿することで裁断を行う新サービスの開発に取り組んだ。さらに別会社を設立し，自社製品の販売にも乗り出した。手芸作家や手芸を楽しむ親子を対象に，アイデアや作って楽しむ体験をしてもらうため，チャームなどの小型のアクセサリキットの提供をECサイトや催事販売を通じて実現した。コロナ禍で在宅時間が長くなったことも重なり販売実績を重ねることができた。中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画も更新を重ねており，計画達成企業として大阪府から表彰された」

C社「インキュベートルームの入居募集案内に応募し入居した。商工会議所の支援を得て経営革新認定を得るとともに，経営面，広報面の助言を受けて経営を実施した。その結果，業績は経営革新計画認定時の売上高の約3倍に達し，ECサイト，百貨店での販売，クラウドファンディングなどに取り組み，売上を増加させ，自社で新たに設備を導入し，新製品開発・販売を実現した。新製品は，次世代に良い物を引継ぎたいという思いで，ゴミを出さない環境に優しい作り方をしている」

以上のことから，承継後の経過時間により取り組みに差があることが分かる。A社は，承継から5年程であり，これから新事業活動に取り組もうとしていること，他方，B社，C社は，承継から15年以上を経ており，経営革新計画に基づく計画的な経営を実践し計画の達成または上回る結果を収めていることが分かる。

## ② 予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由は何か？

先行研究では，予定外の世代交代後のイノベーションや経営革新について様々に示されていた。いずれの論点も承継後の結果に焦点が当たっていた。本研究では，その結果はなぜ生じたのかという契機に着目する。①主要顧客，②主要製品，③受注形態，④生産形態について，各社の世代間の違いを検討する。

### a. A社の先代の事業と現在の事業の比較

先代の事業「子ども服の縫製加工から大手メーカー向けの婦人服の縫製加工に切り替わった。同業の縫製会社の社長から大手アパレルブランドを紹介されたことで，香川県で大規模な縫製会社を経営する親族に生産協力をお願いするに至った」「大手アパレルブランドからの定期安定的な受注を背景に，生産面では子ども服を生産していた外注工場に婦人服の加工技術を指導することで高単価の服を安価に製造する生産体制の構築に成功した」

現在の事業「布帛からカットソー（カジュアル），約半世紀変わることなく継続しているレディースのみの縫製加工からメンズの縫製にもチャレンジを始め，販売エリアの変更，

図表 2. 先代と現在の事業内容の比較

		A社	B社	C社
現 在	主要顧客	婦人服メーカー メンズメーカー 個人	デザイナーズブランド セレクトショップ（小売） 個人	個人 百貨店
	主要製品	布帛，カットソー 自社企画製品	服飾雑貨 製品加工 物流	自社企画製品の靴下
	受注形態	法人：不定期，不安定 個人：クラウドファンディング	法人：定期，不安定 個人：EC，催事	個人：ECサイト，催事， クラウドファンディング
	生産形態	少量短納期	多品種少量短納期	多品種少量短納期
先 代	主要顧客	子ども服メーカーから 婦人服メーカーへ	卸問屋	卸問屋
	主要製品	婦人服（布帛）	服飾雑貨	靴下
	受注形態	法人：定期，安定	法人：定期，安定	法人：定期，安定
	生産形態	90年代：少品種大量長納期 00年代：大量短納期	90年代：少品種大量長納期 00年代：多品種少量短納期	90年代：少品種大量長納期 00年代：多品種少量短納期

出所：筆者作成

HPの作成，自社製品の企画（機能性の布マスク等）に取り組んだ。なかでも自社製品の企画はコロナ禍によるマスク不足から，クラウドファンディングでの成功を実現し，メディアにも取り上げられた。「コロナ後のメーカーの倒産，外注工場の廃業により父の代から引き継いでいた大量生産体制の維持が難しくなり少量生産へ移行した。それでも，年間を通じた新企画の実施，ソーイングスタジオの開設，学生さんに作業場の開放，ミシンの導入，クラウドファンディングの異業種コラボレーションを実現する活動に取り組んでいる」

以上のことから，①主要顧客：先々代は子ども服メーカー，先代は婦人服メーカー，現在は婦人服メーカー，メンズメーカー，個人となっていることが分かる。②主要製品：先代は布帛，現在は布帛，カットソー，自社企画製品となっていることが分かる。③受注形態：先代は法人の定期安定受注，現在は法人，個人となっていることが分かる。④生産形態：先代はバブル崩壊前後で変化し，現在は生産体制の維持が難しくなっていることが分かる。

#### b. B社の先代の事業と現在の事業の比較

先代の事業「先代経営者の時代は，主要顧客が卸問屋で発注ロットが大きく発注間隔も年2回程度だった。定期的かつ少品種大量生産かつシーズン毎の納期という安定した受注と生産を背景」「92年以降は受注の不安定化，多品種少量短納期の生産対応に追われ，利益幅も縮小」

現在の事業「財政的には無理できない状態の中，現経営者は，身の丈に合わせた経営を行うこと，現在の技術・生産背景に基づく受注をすること，受注生産を基本にすること，自分たちが分かる仕事を行うことを基本方針とした。また，新たな販路開拓に取り組んだ。

皮革製品製造大手からデザイナーズブランドを紹介してもらった。他にも業界団体の展示会出展にも取り組んだ。繰り返し展示会に出展することでセレクトショップを開拓することにつながった」「承継後は、卸問屋からセレクトショップになった。主要顧客の業種が卸から小売店に変わった。発注ロットが小さく、発注間隔が短く、個別仕様が増えた」「雇用も10名以上増やし、内職をはじめとする協力企業も全国各地に依頼するようになった。得意先、当社、協力企業間での生産・販売情報の共有にも取り組んだ。新規事業の開発にも取り組んだ。自社と業界全体の職人の高齢化と若手への技術継承のため、補助金を活用した設備を導入しデジタルデータを入稿することで裁断を行う新サービスの開発に取り組んだ。さらに別会社を設立し、自社製品の販売にも乗り出した。手芸作家や手芸を楽しむ親子を対象に、アイデアや作る楽しむ体験を、チャームなどの小型のアクセサリキットの提供をECサイトや百貨店での販売を通じて実現した。コロナ禍で在宅時間が長くなったことも重なり販売実績を重ねることができた。中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画も更新を重ねており、計画達成企業として大阪府から表彰された」「入社した後継者候補には、主要顧客であるセレクトショップが販売に集中できるようにサービスを開始した在庫管理・物流・検品部門を担当させることにした」

以上のことから、①主要顧客：先代は卸問屋、現在はデザイナーズブランド、セレクトショップ（小売）、個人となっていることが分かる。②主要製品：先代は問屋向け服飾雑貨、現在はセレクトショップ向け服飾雑貨、裁断を行う新サービス、自社製品の販売、主要顧客向け物流サービスとなっていることが分かる。③受注形態：先代は法人の定期安定受注からバブル崩壊後の不安定化、現在は多品種少量短納期となっていることが分かる。④生産形態：先代はバブル崩壊前後で変化し、現在は雇用増加、ITを活用した顧客との情報共有、協力企業を活用して対応していることが分かる。

#### c. C社の先代の事業と現在の事業の比較

先代の事業「5代目は、大手メーカーの下請を好まず自ら販路開拓に取り組んだ。当時はメーカーの意向が通りやすく、地元の卸問屋を開拓することができた。国内繊維産業が順調に成長する中で、当社も卸問屋からの定期安定的な受注を背景として、土地や工場の取得や母の意向を踏まえた設備導入を実現し成長した」「1994年には知り合いを通じてホームページを制作し情報発信を行った。ホームページからは、販促ノベルティ、ゴルフ靴下などの受注につながった。自社製品の開発も行いギフト市場を開拓した。この頃から、受注が不安定になり、卸問屋からは多品種少量短納期生産の要請が増えてきた」

現在の事業「個人顧客を対象に、ギフト商品の生産・販売」「業績は経営革新計画認定時の売上高の約3倍に達し、ECサイト、百貨店での販売、クラウドファンディングなどに取り組み、売上を増加させ、自社で新たに設備を導入し、新製品開発・販売を実現した」「新製品は、次世代に良い物を引継ぎたいという思いで、ゴミを出さない環境に優しい作り方をしている」

以上のことから、①主要顧客：先代は卸問屋、現在は個人や百貨店となっていることが分かる。②主要製品：先代は問屋向け靴下、現在は環境に配慮した自社企画製品となっていることが分かる。③受注形態：先代は法人の定期安定受注からバブル崩壊後の不安定化、現在は個人向け多品種少量短納期となっていることが分かる。④生産形態：先代はバブル崩壊前後で変化し、現在は自社設備を活用して対応していることが分かる。

## (2) 考察

事例企業の予定外の世代交代は、先代他界前に入社し社内経験を積み重ねていることから、社内経験者型の予定外の世代交代と考えられる。本研究ではこの事例について、①引き継いだ経営者の求心力は何か？②予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由は何か？という2点について検討してきた。

### ① 引き継いだ経営者の求心力とは何か？

予定外の世代交代を遂げた経営者には、求心力が求められるとされる。本研究では、求心力について、a. 経営者交代までの能力形成、b. 承継時の対応、c. 承継後しばらくしてからの新事業の取り組みや業績に分けて、経営者像を掘り下げることを試みた。その結果、3社に見られる経営者の求心力とは、a. 余人をもって代え難しと周囲が認める状況、b. 状況判断と対応力、c. 中長期的な視点と変化適応、d. 先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観であることが推察される。

#### a. 経営者交代までの能力形成

いずれの事例も承継前に自社内で幅広い業務経験を積んでおり、特に営業経験は共通していることが確認できた。この時期の経験が経営者としての基礎力となり、顧客や取引先との信頼関係構築に役立ったと推察される。

このことは先行研究の社内経験者型に示されているとおりであり、全責任を担う立場での能力・人格の形成は確認されなかったということである。しかし、予定外の世代交代の準備期間の少なさという問題については、全責任を負わずとも対処できる可能性があるということでもある。さらに言えば社内経験者型の場合でも顧客や取引先など社外との関係構築が求心力として作用している可能性があると考えられる。

#### b. 承継時の対応

当面の資金繰りを確保し、売上向上の対策を講じていることが確認できた。縮小均衡を図り当面の見通しを立てつつ、売上げ拡大を模索するという経営改善の基本に沿った取り組みであった。A社では、布帛からカットソーへの転換、メンズ服への進出、販売エリアの変更、クラウドファンディングに取り組んでいた。B社では、定めた経営方針の下、皮革製品製造大手からの紹介、業界団体展示会への出展によるセレクトショップを開拓していた。C社では、不動産売却、在庫現金化、生産体制の転換を行い、個人顧客向けギフト

商品の生産・販売、ECサイトの活用をしていた。

先行研究では、緊急事態に対応でき、かつ、組織をひとつにまとめることのできるものが求心力につながるとされていた。求心力につながる対応の1つには、当面の資金繰り確保し売上拡大を模索するという経営改善の基本に沿った取り組みがあるものと考えられる。

### c. 承継後しばらくしてからの新事業の取り組みや業績

B, C社では経営革新を上回る業績を実現していた。B社では、業界全体の問題を解決する新サービスの提供、C社では環境に配慮した製品販売を実現していた。A社は両社に比べて間が無いことから業績面への反映は見られなかった。しかし、クラウドファンディングでの成功を実現し、メディアにも取り上げられた。その結果、「ありがとう」と言われる喜び、モノ作りの楽しさを再確認、周囲の人への感謝につながった。また、クラウドファンディングを通じたファンを増やすことの学習、年間を通じた新企画の実施、ソーイングスタジオの開設、学生さんに作業場の開放、ミシンの導入、クラウドファンディングの異業種コラボレーションを実現する活動に取り組んでいる。B, C社にも承継後しばらくしてから見られたことであり、今後の業績に反映されるものと推察される。

先行研究では、予定外の世代交代が業績に悪影響を与えることが示されていた。たしかに承継時の対応をみれば、いずれの事例も積極拡大ではなく縮小均衡を図っており先行研究を支持する結果であった。しかし、その後の経営をみると経営革新計画を上回る業績の実現やクラウドファンディングでのファンづくりに取り組んでおり、さらに縮小する経営とはなっていない。予定外の世代交代は一時的には業績に悪影響を与えるが、中期的には求心力のある経営者によって回復や発展する可能性があると考えられる。

以上を踏まえると、3社に見られる経営者の求心力は、a. 余人をもって代え難しと周囲が認める状況、b. 状況判断と対応力、c. 中長期的な視点と変化適応、d. 先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観であることが推察される。

第1に、余人をもって代え難しと周囲が認める状況である。各社とも引継ぎの時点では、財務状況が厳しいことから第三者承継や従業員承継を行うことは考えにくい。血縁による親族承継に頼らざるをえない事情にあったと考えられる。加えて、幅広い業務経験と顧客との信頼関係があった。予定外の世代交代では、承継時期の明示や経営全般を任せる理想的な承継は難しいことがわかる。

第2に、状況判断と対応力である。社内経験を経ているという第1の点があるからこそ、限られた経営資源を有効活用することで、既存技術を活かした新たな価値創造と販路開拓による当面の経営を継続させることができたと考えられる。

第3に、中長期的な視点と変化適応である。当面の対応では、各社とも先代が創業あるいは承継したときは経営環境が変化していることから、異なる取り組みが求められていた。さらに、B, C社に見られるように経営革新計画をはじめとする事業計画を作成し中長期的な視点での取り組み業績を高めていた。

第4に、先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観である。第3の点で示したとおり各社とも環境変化に適応している点为先代と現在の経営者に共通していた。A社では市場変化を軸とした事業内容の変化、B社では顧客中心の成長志向、C社では誠実なものづくりという一貫した価値観が存在すると推察される。このことが予定外の世代交代のなかでも状況判断や中長期的な変化適応の判断規準として機能し、周囲からの求心力につながったと推察される。

以上の通り、経営者の求心力とは、余人をもって代え難しと周囲が認める状況、状況判断と対応力、中長期的な視点と変化適応、先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観であると推察される。

## ② 予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由は何か？

本研究では、イノベーションや経営革新はなぜ生じたのかという契機に着目し、先代の事業と現在の事業について、a. 主要顧客、b. 主要製品、c. 受注形態、d. 生産形態について比較することを試みた。承継後にはA、C社は自社製品保有、B社は新事業進出、C社は事業転換に取り組んでいることから先行研究でいう破壊的イノベーションに取り組んでいるといえよう。主要顧客は、A社には先代からの顧客の継続も見られるが、各社とも先代から切り替わっている。主要製品は先代と共通の技術を基盤としながら、素材や製品が変化している。受注形態は、法人向けは先代と同様にモノの提供を主体としている。個人向けには製品を販売するのではなく価値を販売している。生産形態は、先代で発生した多品種少量短納期化を引き継ぐとともに、A、B社に見られるように外部委託の生産量低下に対応している。C社は外部委託から内製化に取り組んでいる。その結果、予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由は、a. 顧客や市場など販売面、b. 技術や生産など生産面、c. 経営者の行動の背景にある方針にあると推察される。

### a. 顧客や市場など販売面

先行研究によれば、小企業は事業承継を契機として、新たな顧客層の開拓に取り組む割合が高い。その理由は、従業員の数が少なくても、経営者自身が営業活動に励むことで実現可能な経営の柔軟性にあるとされる。本研究の事例では、事例企業各社とも新たな顧客層の開拓に取り組んでおり、経営者自身が営業活動に動いていた。その意味では先行研究を支持する結果であった。そこで本研究では新たな顧客層の開拓に取り組むことをもう少し具体化し、なぜ経営者自身が営業活動に動いていたのか、承継後間もない時期の対応とその後の対応に違いは無いのかを検討する。

第1に、なぜ経営者自身が営業活動に動いていたのかである。事例企業各社の事例からは、先代からはじまっていた経営環境変化への対応が主な理由として推察される。A社では先代の主要顧客に加えてメンズの開拓、B社では卸問屋との取引が厳しくなる中でのセレクトショップの開拓、C社では資金繰り改善の縮小均衡による工場売却により生産力を

失い、個人顧客を開拓していた。以上を踏まえると、経営環境変化への対応が新たな顧客層の開拓理由として推察される。

第2に、承継後間もない時期の対応とその後の対応に違いは無いのかである。事例企業各社の事例からは、経営者の求心力になる行動は、承継後の資金繰り対応と売上向上、その後の対応に分けて考えることができた。顧客や市場は売上向上の内容に関わる。承継後まもなくは、事例企業各社とも顧客に目立った変化はない。しかし、承継からしばらくすると、B社のように業界の問題の解決やC社のように、環境に優しい商品を購入いただく個人など、新たな特徴を持った顧客を開拓していることが分かる。以上を踏まえると、承継後間もない時期の対応とその後の対応に違いがあり、承継後しばらくするとさらに新たな顧客を開拓していることが推察される。

#### b. 技術や生産など生産面

先行研究によれば、破壊的イノベーションの場合は、危機的状況や廃業寸前にあり、事業承継における変革の成否は、総体としての組織の経営資源活用能力と学習能力にあるとされる。事例企業各社の取り組みは、A社では、メンズへの進出による新事業進出や、クラウドファンディングによる自社製品の拡販、B社では、セレクトショップの開拓や、業界の問題を解決するための新サービス、アクセサリキット販売による新事業進出、C社ではギフト商品の販売という自社製品による事業転換を果たしている。本研究の事例は先行研究を支持しているといえよう。

では、イノベーションを実現する技術や生産には変化はあったのだろうか。先行研究が示している経営資源の活用能力の変化を検討する。

A、B各社とも先代からの技術を用いた生産を行っていた。C社は工場売却により生産を外部に委託することになったが、全く新たな製品による事業継続を目指したわけではない。各社とも既存の生産に関する経営資源を活用していた。しかし、生産方法には変更があったと推察される。先代は少品種大量生産長い納期から多品種少量短納期への転換過程にあった。一般的にこの転換は細かな点に配慮した管理が必要となる。具体的には、少品種から多品種への転換は、間違いの無い設計打合せ、新たな品種を作るための従業員への教育・指示、品種にあわせた材料・資材の確保や新たな設備の導入、製品の検査、大量生産から少量生産への転換は、資金繰りと受注量と納期を考慮した材料仕入・仕掛品・製品管理、生産量にあわせた人員・協力企業の調整、短納期化対応は、納期に対応するための工程管理、人員・協力企業の納期管理、不良や手戻りが発生した場合の対応などが必要である。転換過程では多品種少量に対応したルール作り、従業員教育が必要となる。以上の一般的な生産面の事情を踏まえると、事例企業各社の経営資源活用能力の変化は、生産方法に生じていたと推察される。

#### c. 経営者の行動の背景にある方針

以上に述べた事業の比較の背景にある先代と現経営者の考え方を考察する。先代の方針

は他界しているため、明文化されていない限り窺うことはできない。しかし、販売面の箇所でも触れたとおり現経営者に代わってからの行動も見られる。その背景にある方針について推察する。

A社では、先代は大手アパレルブランドの受注対応が中心であり、現経営者は新たな顧客層の開拓をしている。同じ売上向上でありながら、先代は1社に深く入り込む市場浸透型の方針であり、現経営者は1社に頼らずに新たな顧客を開拓していく新市場開拓または新製品開発型の方針であることが推察される。

B社では、現経営者に承継後は、卸問屋向けの売上高・利益の低下や生産対応を進めるとともに、デザイナーズブランドやセレクトショップの開拓を果たしている。その際、新たに経営方針も定めている。先代の売上高を超えて以降は計画経営にも取り組んでおり、成り行き経営からの脱却を図る方針を持っていたことも分かる。

C社では、お客さまが納得する誠実なものづくりをしたいとの思いで事業を承継している。また承継後に経営革新計画に取り組んでいることから成り行き経営からの脱却を図る方針を持っていた。さらに現在ではゴミの出ない製品づくりにも取り組んでおり、経営環境の変化に適応しようとしていることも分かる。

以上の経営者の行動の背景には、先代と現経営者の共通点に加えて、現経営者ならではの行動も見られる。これは変化し続ける時代とマーケットに適応する方針があると推察される。

## IV. おわりに

### 1. 結論

本稿の目的は、ファミリーで経営している小規模事業者にも散見される予定外の世代交代による事業の変化を通じて、持続的な経営を考察することであった。先行研究として、スリーサークルモデルおよび、わが国中小企業の予定外の世代交代に関する研究を踏まえ、経営者の求心力の具体化、先代との経営の変化について、衣料品および服飾雑貨業界の小規模製造業3社の事例について世代間の比較を行った。成果は次の通りである。

経営者の求心力の具体化について、事例企業の経営者の①経営者交代までの能力形成、②承継時の対応、③その後の取り組みと業績を検討した。その結果、3社に見られた経営者の求心力とは、具体的には a. 余人をもって代え難しと周囲が認める状況、b. 状況判断と対応力、c. 中長期的な視点と変化適応、d. 先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観であることが推察された。

予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由では、事例企業各社の主要顧客、主要製品、受注形態、生産形態を検討した。先代との経営の変化では、a. 顧客取引先、b. 技術や生産、c. 経営者の行動の背景にある方針の面から比較した。その結果、a. 顧客や取引先の面では、新たな顧客層の開拓理由として、経営環境の変化への対応と、承継後しばらくしてから新たな顧客を開拓していることが推察された。b. 技術や生産では、事例企業

では生産方法の経営資源活用能力を変化させていたと推察された。c. 経営者の行動の背景にある方針では、先代と現経営者は共通することに加えて環境変化に適応した方針を背景に持っていたことが推察された。

### (1) 理論的な示唆

本研究では、事例研究を通じた求心力の内容、小企業の経営革新の内容を示した。具体的には次の通りである。

第1に、事例企業における経営者の求心力の具体的内容として、a. 余人をもって代え難しと周囲が認める状況：血縁であり厳しい財務状況に対処できること、幅広い業務経験による顧客など社外との信頼関係、b. 状況判断と対応力：既存の経営資源による価値創造と販路開拓、c. 中長期的な視点と変化適応：承継後の環境変化に適応した経営の変革、d. 先代と現在の経営者に共通する企業の理念や価値観：状況判断や中長期的な変化適応の判断基準が推察される。先行研究によれば、予定外の世代交代では経営者の求心力が重要とされている。事例企業の観察により以上の通り求心力につながる具体的な内容を示すことができた。

第2に、予定外の世代交代前と後の事業の変化とその理由について、a. 顧客や市場など販売面：先代からはじまっていた経営環境変化への対応と承継後間もない時期の縮小均衡対応とその後の経営革新、b. 技術や生産など生産面：既存の生産に関する経営資源の活用、経営環境に適した生産方法の変更、c. 経営者の行動の背景にある方針：先代とは異なる環境に適応した行動が推察される。先行研究によれば、予定外の世代交代に直面した中小企業では、破壊的イノベーションに取り組む例が見られるとされる。この点は事例企業各社にも同様に確認することができた。また、小企業の経営革新では、組織や体制を変えなくても経営者が主体となって事業内容を変える柔軟性が示されていた。事例企業の観察を通じてより具体的な内容を確認することができた。

### (2) 実践的な示唆

本研究では、①承継までの経験が、承継時に周囲から認める信頼、状況判断と対応力、中長期的な視点と変化適応に反映される可能性があること、②承継時の対応では、当面の資金繰りを確保するとともに、既存の経営資源を活かし、経営環境の変化に対応した顧客開拓が、予定外の世代交代後の持続的な経営につながる可能性があることを示した。実践的な示唆として、事例企業と同様のわが国の規模・業種において予定外の世代交代に直面した経営者自身と、その支援に関わる支援機関担当者に分けて示す。

#### ① 予定外の世代交代に直面した経営者—承継前の経験からの学びと変革の重要性

本研究では、承継前の経験が求心力に反映されること、承継後の変革が示された。持続

可能な経営のためには、この求心力は社内と社外での経験が重要である。また承継後の不安定な状況が一段落した後は新たな取り組みが重要である。

社内の面では、資金面と業務面の把握である。資金面ではB社の後継者が経理面を任されていたように、自社のカネの流れを把握することやC社のように当面の資金繰りを確保できる状況を作ることにある。業務面では、A社のように縫製技術に関する習得を通じて既存の経営資源を把握することである。社外の面では、顧客との信頼関係構築の機会となる営業経験である。将来後継者となりうる立場にある者は、製造現場だけでなく、積極的に顧客と接点を持ち、自社の技術が誰のどのような課題を解決しているのかを理解しておくことが求められる。

また、予定外の世代交代が一段落した後の攻めの経営への展開が求められる。各社とも先代から承継してしばらくの間は事業継続の取り組みに追われていた。しかし、継続への見通しが見えてからは新たな事業展開に取り組んでいた。現在の経営環境に合わせた変革に取り組むことが持続可能な経営につながる。

## ② 中小企業の支援担当者—日常的な支援と予定外の世代交代における中長期的な支援

支援担当者に対しては、予定外の世代交代を企業変革の好機と捉え、適切な介入を行うことが期待される。事例を踏まえて支援担当者に求められる日常的な支援と予定外の世代交代が生じた場合の支援について示す。

日常的な支援では、後継者が積み重ねている業務経験や理念・価値観に着目することが求められる。日常的な支援を通じて後継者がどのような業務経験を重ねているのか、なかでも周囲との関係構築につながる社内・社外の経験を重ねているのか注視する必要がある。また、理念・価値観の面では、経営者と後継者の二者に加えて支援機関が介在することでより客観的な理念・価値観の共有を促すことが求められる。

予定外の世代交代が生じた場合には、事例が示すように、事業の立て直しのために一時的に「縮小均衡」に陥ることが少なくない。この時期の売上減少や利益率の悪化といった財務指標の短期的な悪化を過度に問題視するのではなく持続的経営に向けた変化の過程として中長期的に支援していくことが求められる。さらに、当面の資金繰り支援に留まることなく、C社が商工会議所の支援を得て経営革新を成し遂げたように、後継者が既存の経営資源を棚卸しし、新たな市場を開拓するための計画策定と実行を、専門的知見をもって伴走支援することにある。

## 2. 研究の限界と今後の課題

本研究は、わが国中小企業の予定外の世代交代を対象とした先行研究と、服飾雑貨業界に属する小規模製造業の事例研究からの推察であり課題も多い。少なくとも3点の課題がある。

第1に、本研究では、経営者の求心力を中心に検討してきた。今後の研究ではこの点を明らかにするとともに、理念・価値観の継承が能動的になされた可能性の検討、予定外の世代交代に伴うファミリーシステムの動的な変化の分析も必要である。まず、経営者の求心力について、本研究で示した4点が予定外の世代交代における求心力となるのか、経営者が本来備えていた潜在的な経営能力の発揮によるものなのか、より深く研究する必要がある。次に、理念・価値観の継承が能動的になされた可能性について、本研究では経営者の求心力の1つとして示しているが、先代の時代には暗黙知であった価値観を、引き継いだ後継者が能動的に新たな経営の軸としたという可能性について探求する必要がある。さらに、予定外の世代交代に伴うファミリーシステムの動的な変化の分析について、関係者間のコンフリクト調整をどのようになされたのか探求する必要がある。

第2に、事業変化の要因分析である。本研究では先代と現経営者による事業の変化を示した。しかし、この変化が市場環境など外的要因によるものなのか、経営者の意思によるものなのか示すことができていない。主たる要因がどちらになるのか、あるいはその背景に共通する要因が存在するのかさらに研究する必要がある。

第3に、事例の特殊性である。本研究では、わが国の1990年代から2000年代の服飾雑貨業界の経営環境における同業界の小規模製造業の事例を対象としている。そのため、同様の条件であれば適用可能性があるものの、その他の条件の場合には説明力に欠ける。今後はより説明力を増すために、①事例の蓄積を進めるとともに、②計画的な承継との比較、③老舗企業との比較などを進めていきたい。

#### 〈付 記〉

2022年度から2024年度までの3年間にわたる本学の共同研究プロジェクト「地域経済における持続的な起業・企業エコシステムの形成一時系列分析を加味した起業・後継者育成、企業成長支援の調査研究」(22共288)の成果の一部です。

本研究の一部は、第209回日本経営診断学会関西支部、第57回日本経営診断学会全国大会で、予稿および口頭報告しました。拙稿および報告への貴重なコメントに感謝申し上げます。

最後に、事例企業各社様には、ご多忙にも関わらず快く取材および度々の原稿確認を受け入れていただきました。多大なご協力いただきましたことに、深く感謝申し上げます。

#### 参考文献

(著書・論文)

Gersick, K. E., J. A. Davis, M. M. Hampton, and I. Lansberg [1997] *Generation to generation: Life Cycles of the Family Business*. Harvard Business School Press (岡田康司監訳 [1999] 『オーナー経営の存続と継承』流通科学大学出版)。

伊勢田篤史 [2021] 『緊急事業承継ガイドブック—社長が突然死んだら』税務経理協会。

石渡英敬 [2023] 『事業承継・相続の教科書』翔泳社。

久保田典男 [2008] 『事業承継を契機とした経営革新』中小企業金融公庫総合研究所。

古泉宏 [2009] 「事業承継を契機とした小企業の経営革新」『中小企業の事業承継』日本政策金融公庫, pp.37-66。

- 高橋美樹 [2002] 「イノベーションと中小企業の事業承継」『中小企業の世代交代と次世代経営者の育成』調査研究報告 No.109, 社団法人中小企業研究センター, pp.45-64。
- 西川盛朗 [2012] 『長く繁栄する同族企業の条件』日本経営合理化協会。
- 三井逸友 [2002] 「世代交代の過程と次世代経営者の能力形成・自立の道」『中小企業の世代交代と次世代経営者の育成』, 調査研究報告 No.109, 社団法人中小企業研究センター, pp.17-44。
- 安田武彦 [2005] 「中小企業の事業承継と承継後のパフォーマンスの決定要因—中小企業経営者は事業承継に当たり何に留意すべきか—」『中小企業総合研究』創刊号, pp.62-85。

(新聞・雑誌・ホームページ)

- 中小企業庁 [2017] 『中小企業白書 2017』中小企業庁。
- 中小企業庁 [2022] 「事業承継ガイドライン (第3版)」中小企業庁。
- 「特別リポート 自らの死に備え, 思いを伝える 社長の遺言」(日経トップリーダー, 2015/12号, pp.56-57)。
- 「父の興した造園業, 母から娘へ, 都内のアイキョー, 信金などと承継準備」日経産業新聞 2022年3月16日, 17面。
- [https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business\\_succession\\_support\\_measures.html](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/business_succession_support_measures.html) (2025年11月9日)。
- <https://johndavis.com/three-circle-model-family-business-system/> (2025年11月9日)。
- <https://cfeg.com/about/thought-leadership/> (2025年11月9日)。

(2025年11月20日受理)

## Family Entrepreneurship in Unplanned Generational Succession: An Intergenerational Comparison in Small-Scale Manufacturing Firms

HATTORI Shigekazu

This study examines the dynamics of unplanned intergenerational succession in small-scale family businesses and how sudden leadership transitions can serve as a catalyst for family entrepreneurship and business transformation. Literature often views unprepared succession as a major threat to business continuity due to the lack of formal planning and knowledge transfer. However, challenging this narrative, this study suggests that sudden unexpected succession can trigger “destructive innovation,” pushing firms to break path dependence and adapt to market changes.

Using a comparative case study approach, this study analyzes three Japanese small-scale textile and apparel manufacturing firms that experienced the sudden loss of a predecessor. It applies the Three-Circle Model to assess shifts in family dynamics, business operations, and ownership. The analysis shows that successful turnaround depends on the successor’s “centripetal force”—a unifying leadership cohesion shaped by four elements: (1) situational “irreplaceability” of the successor amidst financial crises; (2) immediate responsiveness derived from prior operational experience; (3) a long-term strategic perspective; and (4) commitment to preserving the founder’s core philosophy and values.

The findings show a distinct trajectory in which firms first enter a “short-term retrenchment equilibrium” to stabilize their cash flow, followed by “medium-to-long-term managerial innovation.” In all three cases, successors leveraged the crisis to pivot their business models from passive B2B subcontracting (mass production) to active B2C direct sales and high-mix, low-volume production. The study concludes that in unplanned succession, the successor’s tacit knowledge from prior internal experience and alignment with family values are more critical than formal succession planning. This study advances family business scholarship by clarifying how emergency transitions can unlock latent entrepreneurial potential and foster sustainable regeneration in mature industries.



(共同研究：日本の大学におけるアカデミックライティング科目の指導内容に関する調査)

# レポート執筆に必要な知識の獲得に関する調査

——初年次教育科目受講者を対象に——

三 井 規 裕  
櫛 井 亜 依  
鈴 木 小 春  
長 内 遥 香

## 1. はじめに

初年次教育においてレポート執筆に関する教育が多く実践されている。こうした実践を通じて、大学は学生が大学での学びに適応できるように取り組んでいる。しかしながら、文章の書き方に関する授業を受講し、その授業で課されるレポート課題は一定程度書けるようになっているものの、他の授業のレポート課題に応用できない状況も見られる。つまり、学んだ知識等が十分に活用できていない可能性が考えられる。

## 2. 大学生の書く力に関する知識定着の課題

大学初年次生は、レポートを作成するための知識が十分に定着していないことが指摘されている。例えば、大島（2010）は、初年次生を対象とした授業を実践し、提出された最終レポートの分析を行っている。その分析の結果、誤った語の選択、口語表現や短縮形の使用といった語彙面の問題、加えて、パラグラフの構成不備や、主張と根拠の対応関係の不備といった構成力不足が確認されている。さらに、中井ほか（2013）は、レポートの書き方を前期に通り学んだ工学部の学生が作成した実験レポートを対象に、問題点を調査している。その結果、理系の専門分野に関する知識や思考力とは別に、レポートの目的と結論が対応していないといった、基本的な文章力が伴わないレポートが散見されたことが指摘されている。これらの事例が示唆しているのは、学生が授業を受講することで一定の知識は得ているものの、その知識を内面化し、実際のレポート作成というシチュエーションにおいてどのように実践すればよいかを判断できるほどの理解や応用力が、現時点では備わっていないという状況が推察される。

### 3. 課題と目的

上述の先行研究以外でも、学生が実際に作成した文章を対象として、その中に含まれる問題点を把握・特定する方法がとられている。しかしながら、この方法には課題がある。まず、分析の対象となる学生数が増加した場合、必然的に分析作業に多大な時間を要することになる。その結果、得られた分析結果を次回の授業改善や教育指導に効果的に、かつ迅速に活かすことができない可能性がある。また、この分析では、学生が授業で学んだ知識を文章作成の中で実践できているかどうかを識別できるものの、できていなかった学生に対して、その知識を頭では理解しているが、実践の段階で応用できていない状態なのか、あるいはそもそも知識自体が定着していない、基礎が欠如している状態なのかという、原因を明確に区別して把握することはできない。さらに、このような文章の詳細な分析を毎学期継続して実施することは、担当教員にとって大きな負担となることも課題である。

こうした負担を軽減しつつ、レポートを書くための知識の定着状況を確認するには、テストを実施する方法がある。田村（2021）は、主に大学2年生を対象に日本語レベルテストを実施し、自身がどの程度の日本語運用レベルに達しているかが確認できるようにしている。こうした知識や理解度を確認し、学生の状況を客観的に把握することは、必要な試みである。しかしながら、客観的で多くの学生の状況を把握できるという点で利点はあるものの、学習サポートセンターの一時的なイベントとなっており、参加者も多くないことから、授業を受講した学生の知識獲得状況を確認するには十分とはいえない。また、三井ほか（2025）は、知識定着状況を確認するため同一問題を用いてプレポストテストを実施している。テスト合計点を使用し平均の差の検定を行った結果、事後において有意な差が見られたことを明らかにしている。ただし、合計点を対象としていたことから、この方法では、どのような知識を獲得していたかという詳細まではわからない。

そこで本研究では、レポートの書き方に関する授業において選択式のテストを実施し、それぞれの設問を用いて、レポートを書くために必要な知識を具体的にどの程度理解しているかについて検証することを目的とする。

### 4. 初年次教育科目におけるレポート執筆指導と評価方法

本稿で分析の対象としている授業は、大学の初年次教育科目として開講されている、レポートの執筆方法に関する授業である（表1）。この授業は、学生が論証型のレポートを作成できるようになることを最終的な目標として設計されており、レポート作成に不可欠な基礎知識、適切な表現、引用方法、参考文献の書き方、パラグラフ・ライティングの技術、そしてレポートの全体構成といった要素を段階的に学習できるようになっている。

授業の形式は、教員による講義だけでなく、学生が事前課題に取り組むことによって予習が効果的に行えるよう配慮されている。また、授業中にはグループでの学びの機会があ

表1 授業概要

授業回	授業内容
第1回	オリエンテーション／プレテスト
第2回	レポートに適した表現
第3回	引用の形式と書誌情報の書き方
第4回	裏付けを踏まえた意見の論じ方
第5回	パラグラフ・ライティング
第6回	レポートテーマ
第7回	レポートの構成とアウトライン
第8回	アウトラインを見直し、レポート執筆
第9回	資料精読と議論の争点
第10回	批判的な検討
第11回	アウトラインを考える
第12回	本論を執筆
第13回	序論・結論を執筆
第14回	教員添削を踏まえて推敲する／ポストテスト
第15回	総括

り、学生同士が相互に学び合う形式が採用されている。そして、この一連の学習を経て、最終的には2,000字程度のレポートを完成させることが目標とされている。

授業の評価および理解度確認のために、第1回授業において実施されるテスト（以後、プレテスト）と、第14回授業で実施されるテスト（以後、ポストテスト）がある。これら2つのテストは、同一の内容であり、特にポストテストは成績評価の対象として設定されている。

レポート課題自体は、授業で学んだ知識の実践や応用を主眼としているのに対し、このプレテストおよびポストテストは、レポートを執筆するために前提として求められる基礎的な日本語運用能力を確認することを目的としている。具体的には、プレテストは、学生が高校までの教育段階でレポート作成に関してどの程度の知識を保有しているかを測るために設計され、一方のポストテストは、本授業を通じて得られた知識の理解度を確認するために設計されている（表2）。

テスト内容は、授業内容に即したものとなっている。テストは合計20問で構成され、その解答方法はすべて選択式が採用されている。出題内容は、「レポートに適した表現」に関する問題が4問、「引用の方法」に関する問題が3問、「書誌事項の示し方」に関する問題が2問、「パラグラフ・ライティング」に関する問題が6問、「論理的な文章」に関する問題が5問となっている。

テスト問題の作成にあたって、ひっかけ問題はなく、授業を真面目に受講し、課された課題にきちんと取り組んでいれば確実に解答できることを前提として作成されている。これは、学生の学習の到達度を正確に確認することを目的としているためである。

表2 プレ・ポストのテスト問題の一部

設問例	問題文の例	回答選択肢例
レポートに適用した表 現	次の文章の1～4について、レポートの文章表現として最も適切なものを選択肢①～③から1つずつ選び、マークせよ。	1: ①なので ②したがって ③だから  2: ①逃げたり叫んだりしては ②逃げたり叫んでは ③逃げたり叫ぶことはしては
引用の方法	次の文のそれぞれについて、他者の表現や説をレポートに引用する際の方法として妥当なものには選択肢①、妥当でないものには選択肢②を選び、5～7にそれぞれ1つずつマークせよ。	①引用方法として妥当である ②引用方法として妥当ではない
パラグラフ・ライティング	次の文章は、香川県の雑煮について説明したもので、⑦～⑩の全6文で構成されたパラグラフ（段落）である。このパラグラフ（段落）において、⑦～⑩の各文が持つ役割が、筆者が最も主張したいことにあたる文（中心文または結び文）であれば選択肢①を、その主張の裏付けにあたる文（支持文）であれば選択肢②を選び、10～15にそれぞれ1つずつマークせよ。	①パラグラフ（段落）の中で筆者が最も主張したい結論（このパラグラフの中心文、または結び文）  ②主張（この段落の結論）を支える理由や裏付けについての説明（このパラグラフの支持文）

## 5. 調査方法と分析方法

調査対象は、中堅私立大学において2024年度春学期に開講されたレポートに関する授業の履修者である。この授業は初年次生が対象の授業であり、1クラス25名を定員として合計22クラス（合計404名）開講されている。なお、時間割の関係上、履修者数が6名と少ないクラスも存在する。

分析方法は、以下のとおりである。プレテストとポストテストの項目ごとの得点を用いて、どの程度解答できているかを確認するため、対応のない $t$ 検定を実施する。なお、対象となるデータは分析のため、正解を1、不正解を0とし、正解の数を合計得点として利用する。なお、研究目的について受講者に丁寧に説明し、分析時には個人を特定できる情報は削除することを伝えた。その上で同意を得るようにした。

## 6. 調査結果と評価

プレ・ポストテストの解答結果を用いた対応のない  $t$  検定結果は表 3・4 の通りである。合計得点の結果を確認すると、平均値に有意な差があるといえる結果であった。

項目別に確認すると、「レポートに適した表現」に関する項目は、4 項目中 1 項目で、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があるとは言えない結果であった。残りの 3 項目は、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があると言えるものの、効果量  $d$  の小さい項目が含まれていた。このことから、授業を受講しても「レポートに適した表現」を理解するまでには至っていない可能性があると考えられる。

「引用の方法」に関する項目は、3 項目すべてで、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があると言える結果であった。このことから、授業を受講することで、「引用の方法」については理解できていたと考えられる。

「書誌事項の示し方」に関する項目は 2 項目すべてで、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があると言える結果であった。しかしながら、1 項目は効果量  $d$  が小さかった。このことから、「書誌事項の示し方」については、文献の種類によって適切に示すことができない可能性があると考えられる。

「パラグラフ・ライティング」に関する項目は、6 項目中 3 項目でプレ・ポストテストの平均値に有意な差があるとは言えない結果であった。残りの 3 項目は、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があると言えるものの、効果量  $d$  の小さい項目が含まれていた。つまり、レポートに適した表現同様、授業を受講しても「パラグラフ・ライティング」の方法について理解できていない可能性があると考えられる。

最後に「論理的な文章」に関する項目は、すべての項目で、プレ・ポストテストの平均値に有意な差があると言える結果であった。「論理的に文章」を書かなければならないということは理解できていたと言える。

対象となる授業で用いたテストは、到達度を確認するために実施したものである。本来、到達度を確認するというテストの目的からすれば、能力の高い学生も低い学生も全て正解する可能性が高いことが指摘されている（中村 2002）。こうした指摘を考慮するならば、今回有意な差があるとは言えない結果となった項目については、授業内容の改善やテスト問題の見直しをする必要があると考えられる。

表 3 プレ・ポストテストの基本統計量

時期	受験者数	平均点	標準偏差	最高点	最低点	中央値	$\alpha$ 係数
事前	390	13.7	3.69	20	2	14	0.71
事後	296	16.2	2.79	20	6	17	0.69

表4 プレ・ポストのテスト項目別検定結果

	項目	時期	M	SD	差の95% 信頼区間		t 値	自由度	p 値	効果量 d
					下限	上限				
表現	1	事前	0.554	0.498	-0.287	-0.146	-6.020	684	**	0.31
		事後	0.770	0.421						
	2	事前	0.610	0.488	-0.161	-0.017	-2.427	684	*	0.04
		事後	0.699	0.459						
3	事前	0.528	0.500	-0.121	0.029	-1.202	684	n.s.	0.06	
	事後	0.574	0.495							
4	事前	0.810	0.393	-0.120	-0.009	-2.286	684	*	0.03	
	事後	0.875	0.331							
引用	5	事前	0.467	0.500	-0.273	-0.125	-5.286	684	**	0.26
		事後	0.666	0.473						
	6	事前	0.605	0.489	-0.290	-0.155	-6.489	684	**	0.35
事後		0.828	0.378							
7	事前	0.746	0.436	-0.242	-0.131	-6.570	684	**	0.35	
	事後	0.932	0.251							
書誌情報	8	事前	0.782	0.413	-0.147	-0.032	-3.045	684	**	0.08
		事後	0.872	0.335						
9	事前	0.710	0.454	-0.258	-0.139	-6.579	684	**	0.35	
	事後	0.909	0.288							
パラグラフ・ ライティング	10	事前	0.913	0.282	-0.075	0.002	-1.841	684	n.s.	0.01
		事後	0.949	0.220						
	11	事前	0.805	0.397	-0.049	0.072	0.363	684	n.s.	0.18
		事後	0.794	0.405						
	12	事前	0.562	0.497	-0.164	-0.017	-2.403	684	*	0.03
		事後	0.652	0.477						
13	事前	0.759	0.428	-0.203	-0.090	-5.052	684	**	0.24	
	事後	0.905	0.293							
14	事前	0.603	0.490	-0.133	0.014	-1.600	684	n.s.	0.03	
	事後	0.662	0.474							
15	事前	0.826	0.380	-0.123	-0.017	-2.579	684	**	0.05	
	事後	0.895	0.307							
論理的な文章	16	事前	0.618	0.487	-0.212	-0.072	-3.992	684	**	0.16
		事後	0.760	0.428						
	17	事前	0.813	0.391	-0.192	-0.094	-5.737	684	**	0.29
		事後	0.956	0.205						
	18	事前	0.628	0.484	-0.247	-0.111	-5.193	684	**	0.25
		事後	0.807	0.395						
19	事前	0.746	0.436	-0.201	-0.084	-4.755	684	**	0.21	
	事後	0.889	0.315							
20	事前	0.595	0.492	-0.239	-0.098	-4.712	684	**	0.21	
	事後	0.764	0.426							
合計	事前	13.7	3.69	-2.984	-1.975	-9.645	684	**	0.59	
	事後	16.2	2.79							

\*p&lt;.05 \*\*p&lt;.01

## 7. まとめと今後の課題

本研究の目的は、レポートの書き方に関する授業において選択式のテストを実施し、それぞれの設問を用いて、レポートを書くために必要な知識を具体的にどの程度理解しているかについて検証することであった。

プレ・ポストテストの項目ごとの平均値の差の検定の結果から、「レポートに適した表現」に関する項目と「パラグラフ・ライティング」の方法については、授業を受講しても十分に理解できていないと考えられる。また、「書誌事項」の示し方についても、文献の種類によって、適切に示すことができないことも想定される。

授業を受講しても変化が見られない理由としては以下のように推測できる。「レポートに適した表現」、「パラグラフ・ライティング」、「書誌事項」は、多くの学生が、大学に入学して初めて学ぶ内容であり、これまで文献を示して客観的に書くという方法を、意識していなかったと考えられる。そのため、授業を受講しても十分に理解するまでに至らず、実際に執筆をしても、どのように書けばいいかわからない状況にあった可能性がある。

また、「レポートに適した表現」、「パラグラフ・ライティング」、「書誌事項」は、授業内で扱った時期の違いによる記憶の曖昧さの影響も考えられる。上記の大問は授業前半に扱った内容であり、ポストテスト時点で記憶の定着が弱まっていた一方、後半に扱った「論理的な文章」の項目は直近の学習内容として記憶に残りやすかった可能性がある。

こうした点を考慮し、今後に向けて、課題について述べる。

まずは、今回知識を獲得できていない項目については授業内容自体を見直す必要がある。実際に学生が書いた文章を参照しながら、どこに躓いているかを分析し直す必要がある。

次に、授業で扱った時期の違いやその後の執筆経験に左右されず、知識の定着を図ることのできる教材の工夫である。授業前半に扱った内容はポストテスト時点での記憶の定着が弱まっていた可能性が示唆される。学んだ時期の違いはあるものの、本来、それはその後の授業でのレポート執筆経験を通し、実践の中で表現に関する知識も定着していくことが期待されるものである。しかし、表現については学生がレポートで書くテーマや内容・文脈次第では、必ずしも実践経験の中で教わった知識が活用されないことで記憶の定着が弱まった可能性がある。さらにいえば、初めて得た知識に基づく表現よりも、既知の使い慣れた表現を学生は選んでレポートで用い、新たに得た知識のほうがレポートに活用されにくい可能性も想定される。したがって、知識の定着が学生の執筆内容に左右されないためには、定期的に知識を確認するための教材を作成する工夫が必要である。その上でテストを実施し、分析・検証を行うことで、授業改善をより適切に行うことができると考えられるため、引き続き検証していきたい。

## 付 記

本稿は、三井ほか（2025）に分析を加え、その成果をまとめたものである。

## 謝 辞

本研究は、桃山学院大学共同研究の助成（24 共 298・日本の大学におけるアカデミックライティング科目の指導内容に関する調査）を受けており、研究成果の一部である。

調査に協力してくれた学生のみなさん、執筆においてさまざまな意見をくださった、学習支援センターの先生方に心から感謝いたします。

## 参考文献

- 中井唱, 星健夫, 吉本芳英 (2013) 大学生の理系文章作成能力の現状と改善に向けた取り組み. 鳥取大学教育研究論集, 3 : 77-82
- 中村洋一 (2002) テストで言語能力は測れるか～言語テストデータ分析入門～. 大友賢二 (監修) 桐原書店, pp.63-104
- 三井規裕, 鈴木小春, 長内遥香, 楠井亜依 (2025) アカデミック・ライティング授業を受講した学生の知識獲得状況の検証. 日本教育工学会研究報告集, 2025 (3) : 165-171
- 大島弥生 (2010) 大学生の文章に見る問題点の分類と文章表現能力育成の指標づくりの試み—ライティングのプロセスにおける協働学習の活用へ向けて—. 京都大学高等教育研究, 16 : 25-36
- 田村早苗 (2021) 文章力向上のための継続的支援に学生をどうつなげるか—個別支援の利用を促す「日本語レベルテスト」の試み—. 北星学園大学文学部北星論集, 58 (2) : 29-38

(2025年11月21日受理)

# A Survey on the Acquisition of Knowledge Required for Report Writing: Focusing on First-Year Education Students

MITSUI Noriyasu  
KUSHII Ai  
SUZUKI Koharu  
OSANAI Haruka

This study examines the extent to which first-year students understand the knowledge necessary for report writing. To achieve this, the results of a multiple-choice test administered in a course specifically designed to develop report-writing skills were analyzed.

A comparison of the mean scores between the pre- and post-tests revealed that students did not achieve sufficient understanding of “expressions suitable for academic reports” and “paragraph writing techniques,” even after completing the course. Moreover, the results indicate that students may have difficulty correctly formatting “bibliographic information” depending on the type of source material cited.

Two factors may explain the lack of significant improvement. First, concepts such as academic expression, paragraph writing, and bibliography are often entirely new to students entering university. Many students may not have previously been conscious of the methods required for objective writing with proper citations. Consequently, instruction within the course alone may have been insufficient for full comprehension, potentially leaving students uncertain about how to apply these rules in actual writing tasks.

Second, the retention of knowledge may have been affected by the timing of instruction. Topics such as academic expression and paragraph writing were covered in the first half of the course, memory retention may have weakened by the time of the post-test. In contrast, items related to “logical writing,” which were addressed in the latter half of the course, may have been easier for students to recall because the material was learned more recently.



(共同研究：災異に関する学際的研究)

# Abducted by an Alien *Tengu* master: Witness to the Unseen in Hirata Atsutane's *Amazing Tales of the Hermit World* (*Senkyō Ibun* 仙境異聞 1822)

ONABE Tomoko

I Introduction	II Headline in 1820
III Empirical Prestige of “Having Seen”	IV Conclusion
Appendix: <i>Tengu</i> and <i>Shugendō</i>	

The *Otherworld* (*Ikai* 異界) is a realm of beings of different kinds, encompassing a qualitative spectrum from the sacred to the demonic. Yet people of this world can only represent the *Otherworld* with fear and dread. They cannot let their imagination soar into the extraordinary world alongside the flying power of that of *tengu*.

Koyasu, 2000, Commentary to *Senkyō Ibun*<sup>1)</sup>

## I Introduction

The Edo period witnessed a proliferation of accounts describing mysterious adventures and “strange stories” (*kibun* 奇聞), ranging from interviews with sailors who survived overseas drift voyages (*hyōryūtan* 漂流譚) to compilations of curious anecdotes such as the well-known *Mimibukuro* (耳袋, “Bag of Ears”). These narratives appeared in various forms—commoner hearsay, samurai diaries, and direct interviews with individuals who claimed to have encountered anomalous or extraordinary events. Their themes encompassed urban legends, magical remedies, ghost stories, and reports of exotic or uncanny experiences

---

Keywords : *Tengu* Boy, perception, empiricism, *Senkyō Ibun*, Hirata Atsutane

1) 「異界とは聖性から魔性にいたる質的等差を含んだ異類的存在者たちの世界である。だが此の世の人々は異界をこわごわとしか表象しない。あの天狗の飛翔力とともに一気に非日常の世界に己れの想像力を飛ばすことができない。」子安, 2000, 418 頁

謝辞：本研究は、2023～2025年度桃山学院大学総合研究所地域社会連携研究プロジェクト「災異に関する学際的研究」(23連294)、および桃山学院大学2024年度特別研修(国内A1カ年)の研究助成を受けて行われました。

abroad. Such stories circulated widely across social classes and genres, sustained by a popular imagination marked by intense curiosity toward the unusual and the uncanny.

Despite this breadth, the question of how late Edo-period science, technology, and *Shintō* belief—bolstered by influential anti-Buddhist currents—shaped popular imaginaries of strange worlds remains underexplored. As a representative case study, this paper examines *Senkyō Ibum* (仙境異聞, 1821), *Amazing Tales of the Hermit World*, by Hirata Atsutane's (1776-1843) a work based on with the so-called *Tengu Boy* (*Tengu Kozō* 天狗小僧), who allegedly experienced an “abduction” by a hermitic *tengu* master.

Hirata is widely regarded as one of the most important *Kokugaku* (国学, nativist) scholars of the late Edo period and one of the most influential *Shintō* theologians of the nineteenth century. His writings—especially those articulating a vision of national essence and divine ancestry—exerted considerable influence on loyalist intellectuals associated with the *Sonnō Jōi* (尊王攘夷, “Revere the Emperor, Expel the Barbarians”) movement, which ultimately contributed to the dismantling of the Tokugawa Shogunate.

Yet precisely because of these associations with fervent nationalism and with ideological currents later appropriated by extreme patriotic discourses, Hirata's works were long marginalized within Japanese intellectual history, especially in the decades following the Second World War. His thought became a kind of scholarly taboo, limiting critical engagement and contributing to a persistent underestimation of his intellectual significance. In recent years, however, his major works have begun to receive renewed attention, prompting a reassessment of his methodological innovations and broader cultural impact.<sup>2)</sup> Within this context, *Senkyō Ibum* remains one of his comparatively underexamined works.<sup>3)</sup>

This paper investigates how Hirata and his late Edo-period associates transformed the purported “abduction” of the *Tengu Boy*, Torakichi, into a widely circulated cultural phenomenon. It argues that Hirata's compilation and interpretation of the boy's testimony served as a medium through which he articulated and legitimized both his distinctive empiricism and his religious philosophy. As Koyasu observes in his commentary to *Senkyō Ibum*, one of the most striking features of the text is the extraordinary imaginative force projected onto the figure of the *tengu*. *Senkyō Ibum* consists largely of a sustained dialogic exchange, cast in a question-and-answer format, between Hirata and his circle of intellectual associates on the one hand and the *Tengu Boy* on the other. The boy's responses consistently reflect the philosophical commitments and knowledge base of Hirata's circle—

2) Major research has been done by Koyasu Nobukuni. See works cited.

3) Most recent important research in English is: Hansen, Wilburn N. *When Tengu Talk: Hirata Atsutane's Ethnography of the Other World*. University of Hawaii Press, 2008

shaped, perhaps, by leading questions that no longer survive in the extant text. In this sense, the *Tengu Boy* functions as an oracular voice that gives narrative expression to the imaginative world shared by Hirata and his companions.

## II Headline in 1820

### The headline ‘The abducted boy has returned!’ 1820

In 1820, the case of the *Tengu Kozō* Torakichi became a sensational topic within Edo society. Initially, the chemist and essayist Yamazaki Yoshishige (1796–1856) brought him into his household and conducted interviews regarding the *Otherworld* and the *Tengu Sanjin*.



Fig. 1 Torakichi



Fig. 2 His Master (Sugiyama Sanjin)

### Short Biography of Torakichi, the “*Tengu Boy*”

Torakichi (寅吉, c.1805–?), known as the “*Tengu Boy*” (天狗小僧), was a youth whose alleged abduction by *tengu* and subsequent supernatural training became a major intellectual event in the late Edo period. Around 1820, Hirata encountered Torakichi and brought him into his Edo household, interviewing him extensively. Hirata compiled these accounts in the *Senkyō Ibun*, in which Torakichi describes being carried to hidden mountain realms, instructed by elder *tengu*, and taught healing techniques, esoteric meteorology, and knowledge of spirits. Hirata used the boy to support his *Shintō* cosmology and challenge Neo-Confucian rationalism and emerging Western science. The episode generated considerable urban fascination; visitors sought to meet Torakichi, and manuscript copies circulated widely.

Modern scholarship sees Torakichi both as a product of late-Edo supernatural culture

and as a constructed figure shaped by Hirata's ideological aims. Historians emphasize the ways Hirata edited and reframed the narratives to legitimize his thought. Torakichi's later life remains unknown, but this paper argues that his testimony continues to illuminate Edo-period epistemology, popular belief, and the politics of "evidence" in early modern Japan.

### Hirata Brought the Boy Home

News of these extraordinary accounts quickly circulated among Edo's intellectual circles, reaching Hirata, who subsequently visited Yamazaki accompanied by Ban Nobutomo (1773-1846), a fellow *Kokugaku* scholar.

After Hirata brought Torakichi to his own residence, where he conducted careful and systematic interviews to elicit more detailed information. Hirata's intellectual circle encompassed both his philosophical, religious, and scientific associates. Within this network, the alleged *Tengu Kozō* was placed at the center of intense scrutiny, fielding questions on a wide array of subjects. Demonstrating remarkable acuity, Torakichi responded with insights that consistently exceeded the expectations of his interlocutors, thereby establishing his reputation as a genuine prodigy. His extraordinary abilities garnered widespread attention, ultimately leading to audiences with feudal lords (*daimyō*) and other prominent figures in Edo society.

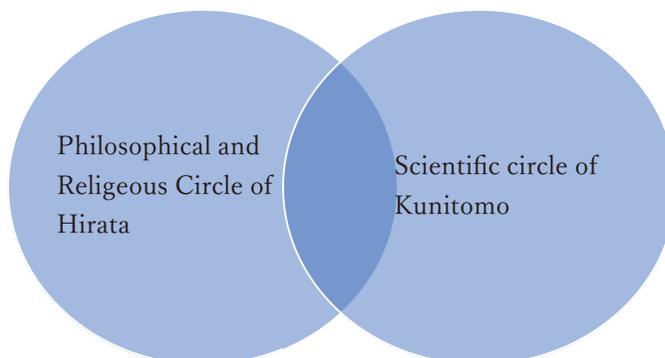
### Hirata and His Intellectual Circle

When Hirata visited Yamazaki and was instructed to pose numerous questions and record the responses, he reflected:

I shall do as requested. What I have in mind are those previously hidden writings and phenomena in this world that are now gradually becoming public, including matters once difficult to apprehend, such as divine affairs. Objects and tools from overseas, too, are increasingly entering public knowledge year by year. Surely this is a blessing from the *kami*, allowing us to perceive the *Unseen World*; this must be what is meant when we say, "the time has come."

*Senkyō Ibun*, p.10.

Among the interviewers present at Hirata's residence, in addition to Yamazaki, were the political thinker and polymath Satō Nobuhiro (1769-1850) and the gunsmith and scientist Kunitomo Tōbei (1778-1840). Hirata's intellectual circle encompassed both his philosophical and religious associates and scientific members.



Torakichi's interview brought these divergent conceptual models and methodologies together.

### Hirata and Western Scientific Texts

Although Hirata was not a trained *rangakusha* (蘭学者) and possessed little direct knowledge of Dutch, he nonetheless assembled an extensive collection of Western scientific materials and made frequent use of them in his intellectual projects. His library included canonical medical translations such as *Kaitai Shinsho* (解体新書), manuscript digests of Dutch physiology and pharmacology, and several popularized compendia of Western astronomy, and diagrammatic manuscripts derived from Blaeu and Cellarius. Hirata also owned or consulted a range of texts on optics, mechanics, and natural philosophy, together with gunnery manuals transmitted through Kunitomo. World-geographical digests such as *Seiyō Kibun* (西洋紀聞) and imported Dutch maps, further shaped his understanding of a global spatial order within which Japan's divine centrality could be argued. Because he lacked proficiency in Dutch, Hirata relied heavily on lexical tools, interpreters' glossaries, and oral explanations supplied by scientifically inclined contemporaries, including Satō Nobuhiro. These mediated encounters with Western science served as resources through which he reformulated his nativist cosmology and expanded the ontological scope of his theories of spirits, otherworldly beings, and the structure of the cosmos.

### Torakichi, the *Tengu* Boy

In *Senkyō Ibun*, Torakichi is consistently portrayed as a child prodigy, whose extraordinary abilities were cultivated under the guidance of his master, Sugiyama Sanjin, and within his surrounding environment during several years at Mt. Iwama. Torakichi was the second son of Edo merchant family. In 1807, age seven, he was “abducted”. He was first taken to a *tengu* training site near Mt. Tsukuba and subsequently to Mt. Iwama, where he

underwent austere practices such as a one-hundred-day fast. As he was unable to fly at the time of his abduction, so was reportedly transported in a flying vessel, and later learned to fly under his master's instruction.

When Hirata first encountered Torakichi, he recorded his impressions as follows:

Although the boy was said to be fifteen, he appeared no older than thirteen, with sharp, glittering eyes. His penetrating gaze seemed to pierce those around him, and every feature of his face was peculiar and grotesque, with large, upturned eyes.

*Senkyō Ibum*, p.11

Under Sugiyama's tutelage, Torakichi acquired knowledge and skills spanning martial arts, calligraphy, *Shintō* teachings and ritual practice, medicinal compounds, and weapons manufacturing. Through the boy's narrations, Hirata emphasizes *Shintō* as the supreme form of belief while simultaneously denying the presence of Buddhist practices in the hermit's world. Numerous members of the philosophical, religious, and scientific community interviewed Torakichi, each bringing their own appraisals of the boy in line with Hirata's thinking.

### **Yamazaki Yoshishige:**

He was one of the major figures of late-Edo *Kokugaku* (National Learning), a prominent disciple and supporter of Hirata. As Hirata's best-known students, he followed Hirata's teachings on *Shintō*, Japanese antiquity, and philology. He also helped disseminate Hirata's ideas, contributing significantly to the popularization of the Hirata school (Hirata-ha 平田派) in the late Edo period. He produced scholarship—particularly in folklore, customs, and ethnography—aligned with Hirata's approach and helped extend its influence.

### **Ban Nobutomo:**

A prominent *Kokugaku* scholar and disciple of the nativist tradition, Ban was deeply engaged in the study of Japanese classical texts and ritual practices. He contributed to the intellectual discourse surrounding *Kokugaku* and was active in Hirata's scholarly circle.

### **Satō Nobuhiro:**

A political thinker and polymath, Satō combined interests in philosophy, historiography, and practical governance. He was noted for his analytical approach to contemporary social and political issues and participated in Edo intellectual salons that bridged philosophical and

scientific inquiry.

### **Kunitomo Tōbei:**

An inventor and gunsmith, Kunitomo was recognized for innovations in reflective telescopes and air gun technology. His practical expertise in mechanical engineering and applied science made him a key figure in the dissemination of empirical knowledge within Hirata's scientific and philosophical networks.

### **What Is a *Tengu*?**

Although the Sino-Japanese *tengu* (天狗) was imported from China, previous scholarship has demonstrated that the Japanese *tengu* possesses a distinctly indigenous origin.<sup>4)</sup> Early usages of the term indicate that *tengu* originally denoted *unidentified or inexplicable phenomena*, particularly mysterious sounds echoing through deep mountain valleys. These auditory anomalies—presumed to be produced by unseen beings—formed the core of early *tengu* belief. Examples from medieval and early modern sources include:

- *tengu-daoshi* (天狗倒し): inexplicable crashes in the mountains, interpreted as the toppling of enormous trees
- *tengu-warai* (天狗笑い): bursts of loud, disembodied laughter attributed to an unseen multitude
- *tengu-tsubute* (天狗つぶて): the sudden flight of countless pebbles from no identifiable source

Over time, the term expanded semantically to encompass a wider range of anomalous events. *Tengu-kakushi* (天狗隠し) —the mysterious disappearance of individuals, especially children—was understood as an instance of abduction into another realm by *tengu*. In this sense, “*tengu*” functioned as a culturally available explanation for events that defied ordinary understanding, marking the border between the known world and an ambiguous, often threatening beyond.

## **III Empirical Prestige of “Having Seen”**

### **Hirata's theory of the Two Worlds**

In Hirata's conceptualization of the *Other World*, the present, visible realm is designated as the “*Apparent World*” (顕事, *arawa goto*), whereas the other, unseen realm is termed

---

4) 『天狗の研究』 Harashobo Publishing, Tokyo, 2004. Komatsu, Kazuhiko, et. al. eds. Baba, Akiko. 『天狗と山姥 (怪異の民俗学 5 卷)』

the “Hidden World” (幽事, *kakuri goto*). While common belief often treated the *Unseen World* as a sanctuary separate from the visible one, in *Senkyō Iibun* Hirata presents it as a domain possessing greater empirical authority. Those who returned from the *Hidden Realm* acquired a distinctive prestige as eyewitnesses to the *Unseen*; similarly, shipwrecked sailors who survived against the odds—through extraordinary fortune and vital energy—gained recognition for having directly encountered foreign rescuers.

This empirical orientation was broadly shared within Hirata’s intellectual salon, which encompassed interlocutors from both philosophical and scientific circles. Under their influence, the *Tengu Boy* repeatedly asserted his own experiential authority, frequently remarking, “*You speak thus because you have only learned from books, but I have seen these things with my own eyes*” (emphasis added).

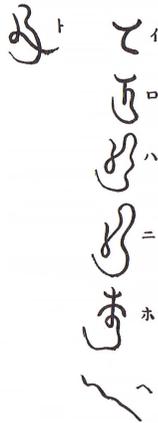


Fig. 3 Japanese Alphabet by Torakichi

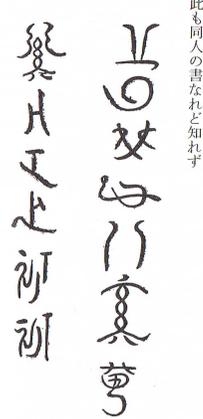


Fig. 4 Unknown Scripts by Torakichi



Fig. 5 *Tengu* Rituals

## Having Seen the Unseen

In Hirata's epistemology, the act of direct observation confers a distinct form of social and intellectual authority—what might be termed “the empirical prestige of *“Having Seen.”*” Whereas knowledge derived from texts or secondhand reports remains mediated by transmitted authority, firsthand observation possesses unique credibility precisely because it arises from perceptual and experiential engagement with phenomena.

This emphasis on direct experience resonates with early modern empiricist ideals, notably those articulated by Francis Bacon (1561-1626), whose methodological innovations helped lay the foundations for modern science. Bacon consistently urged that genuine understanding must be grounded in encounters with tangible realities rather than in transmitted scholastic learning or bookish speculation.

Within Hirata's framework, the principle of *“Having Seen”* thus functions simultaneously as an epistemic privilege and a mode of social distinction. The eyewitness acquires authority as a mediator between the visible world and the unseen realms that populate Hirata's cosmology, thereby rendering the extraordinary intelligible within a discourse that claims empirical legitimacy.

In *Senkyō Iibun* Hirata's distinctive form of empiricism is often demonstrated by *Tengu Boy*. Torakichi Comments on Learning as follows:

Half-baked learning just makes people arrogant and narrow-minded. Details in books are often different from facts when directly seen... Take microscopic views for example, where flies are small, but on closer look there are tinier insects around them, and there might be even tinier ones surrounding those tiny ones. Just like that there are many different layers of things, layers of superior things, so this heaven and earth could be in the belly of a god.

*Senkyō Iibun* p.339

He further asserted “learning in itself is not objectionable, but that no one has ever attained genuine insight *through reading alone*”. [emphasis added] As such his only but powerful proof lies in his own epistemology of *“Having Seen the Unseen”*.

The *Tengu Boy's* reference to “microscopic views” above suggests the extent to which visual repertoires associated with microscopy had circulated in the late Edo period. Although direct access to *Micrographia* (1665)<sup>5)</sup> by Robert Hooke (1635-1703) was limited, its

---

5) Robert Hooke's *Micrographia* (1665)

images and derivative representations appear to have been sufficiently well known to reach not only intellectuals but also segments of the common populace.<sup>6)</sup>

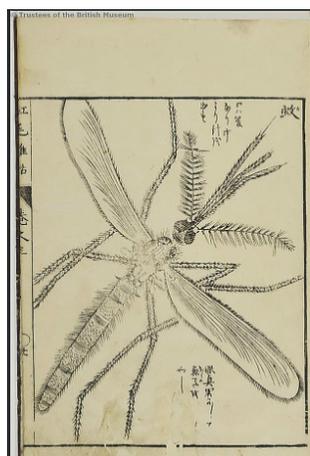


Fig. 6 Microscopic observation

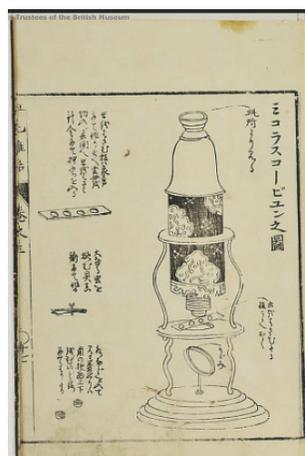


Fig. 7 Compound microscope

In Morishima Chūryō *Kōmō Zatsuwā* 『紅毛雑話』 (1787)

In early modern Europe, the rise of optical technologies made the “microscopic view” a symbol of a new empirical regime. With instruments such as the microscope observation of previously invisible structures became possible, challenging the authority of transmitted texts. The microscopic view thus came to represent not only enhanced vision but an epistemological ideal: reliable knowledge must derive from directly apprehensible phenomena rather than from scholastic or textual authority, reinforcing the broader Baconian shift toward experience-based empiricism. Within the British Royal Society, figures such as Hooke famously demonstrated “*close looks*” at insects and other minute bodies, astonishing their audiences by revealing structures inaccessible to the unaided eye. These demonstrations elevated the status of perceptible phenomena, newly extended by optical technologies, as the foundation of trustworthy knowledge. They demonstrated that entities imperceptible to the naked eye nonetheless exist beyond the limits of ordinary human perception.

Hirata’s position displays a comparable epistemological orientation. His critique of bookish learning resonates strongly with modern scientific empiricism supported by the *Tengu boy*. When asked about geography of the earth and stars, Torakichi’s comments:

6) 紅毛雑話

With laughter he answers what you say is incorrect because your knowledge comes from books you read. I have not read but *actually seen it close up*. [emphasis added]

*Senkyō Ibum*, p.313

Torakichi's responses—based on what he claimed to have directly witnessed in the unseen realm—are treated by Hirata not as fanciful tales but as empirical testimony. In this framework, extraordinary vision becomes a primary source data, and the *Unseen World* becomes an expanded field of perceptual inquiry. Hirata thus extends empiricism beyond conventional sensory boundaries while maintaining its core commitment to experience over textual authority.

### Science, Technology, and Tools of *Tengu*

*Senkyō Ibum* abounds with examples in which Western scientific knowledge is combined with accounts of the mysterious. One illustrative instance concerns Torakichi's apparent understanding of chemicals:

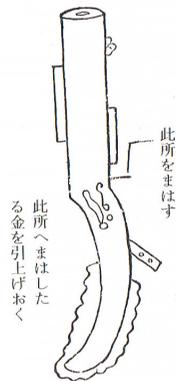
**Question:** Takahashi Yasuzaemon Masao, standing nearby, asked why Mt. Asamayama burns continuously. “Is it true that this is due to the anger of the *kami* (gods)? Have you heard the reason?”

**Answer:** Torakichi responded that the phenomenon results from the mountain's high sulfur content: the more the mountain burns, the more sulfur it generates.

*Senkyō Ibum* P.121

The text also records interviews conducted by serious scientists, including Kunitomo Tōbei. Kunitomo's engagement served both to confer authority on Torakichi and to substantiate the anticipated technological sophistication of the *tengu* world. Having designed and constructed his own air-gun, Kunitomo was initially disappointed that he could not examine the details of the air-guns said to exist in the *Other World*, as Torakichi had already returned to the mountains. When informed that Torakichi would soon return, Kunitomo brought his air gun to demonstrate the device and to exchange observations. The interaction proved mutually instructive.

Hirata summarized their findings as follows: “The guns in the *Other World* do not rely on fire but operate solely through compressed air, producing no sound when fired” *Senkyō Ibum*, p.218 (Fig. 8).

Fig. 8 Air-gun in *Tengu* World

This account illustrates the integration of empirical observation, scientific experimentation, and imaginative projection into a unified narrative framework, situating Torakichi as both a conduit of hidden knowledge and a mediator between the real and the unseen.



Fig. 9 Arrows of unknown usage Fig. 10 Charm/talisman Fig. 11 Other weaponry

#### IV Conclusion

Hirata is widely recognized as one of the most prominent *Kokugaku* scholars of the late Edo period and among the most influential *Shintō* theologians of the nineteenth century. His writings—especially those articulating a vision of national essence and divine ancestry—

influenced the loyalist intellectuals associated with the *Sonnō Jōi* movement. Yet these later political associations cast a long shadow: in the postwar period his works became a scholarly taboo, limiting critical engagement and contributing to a persistent underestimation of his intellectual significance. Recent reassessments, however, have begun to recover the methodological sophistication of his work, revealing that the *Senkyō Ibun* remains notably underexamined.

This paper explored how Hirata and his late Edo-period associates transformed the purported “abduction” of the so-called *Tengu Boy*, Torakichi, into a widely circulating cultural phenomenon. It argues that Hirata’s treatment of Torakichi’s testimony in the *Senkyō Ibun* articulates a distinctive form of empiricism that, in significant respects, resonates with the epistemic commitments of modern scientific empiricism. At the same time, Hirata expanded empiricism beyond the bounds of ordinary perception. Torakichi’s account of the *Unseen Realm* (*Senkyō*) becomes a testing ground for expanding empiricism beyond the limits of conventional sensory experience. The imaginative projection onto the figure of the *tengu* functions not merely as myth-making but as an epistemic strategy: Hirata treats Torakichi’s testimony as observational data—evidence gathered through embodied experience in the *Unseen World*. Late Edo audiences, predisposed to engage with unusual reports from beyond the known world, were thus encouraged to reconsider what counted as credible perception and admissible empirical evidence.

By portraying the *Unseen World* as technologically more advanced than the visible one, Hirata further argues that knowledge typically presumed to be foreign had, in fact, long existed domestically within a hidden domain. In this way, he reconfigures empiricism to accommodate *Shintō* cosmology. Disciplined inquiry into extraordinary perception is cast as compatible with, and even necessary for, recovering Japan’s forgotten knowledge.

The analysis reveals that Hirata and his contemporaries operated with a model of technological and epistemic progress in which empiricism, perception, and inherited cosmologies mutually reinforced one another. Their “discourse of the strange *Unseen World*” strategically recalibrated the relationship between evidence, authority, and tradition. By constructing a philosophical bridge between the old and the new, they claimed emerging domains of knowledge while redefining—and reaffirming—the legitimacy of earlier traditions.

Although often portrayed simply as a religious fanatic or nationalist ideologue, Hirata appears instead as a fervent believer in—and theorist of—the *Unseen World*, the *Senkyō*. The evidence considered here suggests that Hirata’s intellectual circle shared a concept of progressive technology and intentionally connected *Shintō* esotericism with the seemingly novel through their discourse on the strange *Unseen World*. By forging this philosophic

bridge from the old to the new, they laid claim to emerging knowledge while reaffirming the foundations of earlier *Shintō* thought and their nativist philosophy.

### Reference

- Bacon, Francis. *Novum Organum*. 『ノウム・オルガヌム (新機関)』 Translated by Katsura Juichi. Iwanami Shoten, 1978.
- Bernier, Bernard. “The World of the Invisible in Hirata Atsutane.” *Japanese Journal of Religious Studies* 16. 2-3 (1989).
- Chigiri, Kosai. *Tengu no Kenkyū* 『天狗の研究』. Harashobō, 2004.
- Chigiri, Kosai. *Sennin no Kenkyū* 『仙人の研究』. Tairikushobō, 1989.
- Fujita, Tokutarō. *Hirata Atsutane no Kokugaku* 『平田篤胤の國學』. Dōtōsha, 1942.
- Hansen, Wilburn N. *When Tengu Talk: Hirata Atsutane’s Ethnography of the Other World*. University of Hawaii Press, 2008.
- Hardacre, Helen. *Shintō and the State, 1868–1988*. Princeton University Press, 1989.
- Hirata, Atsutane. *Tama no Mihashira* 「靈能真柱 (1812)」。 In *Nihon Shisō Taikei* 『日本思想大系』, vol. 50, edited by Hirata Atsutane, Ban Tomonobu, and Ōkuni Takamasa. Iwanami Shoten, 1973.
- Hirata, Atsutane, and Koyasu, Nobukuni. *Tama no Mihashira* 『靈の真柱』. Iwanami Shoten, 1998.
- Hirata, Atsutane, and Koyasu, Nobukuni. *Senkyō Ibun / Katsugorō Saisei Kibun* 『仙境異聞・勝五郎再生記聞』. Iwanami Shoten, 2000.
- Hooke, Robert. *Micrographia*. 1665.
- Ishii, Kunio, ed. *Tengu Geijutsuron / Neko no Myōjutsu* 『天狗芸術論・猫の妙術』 (Chōzan Issai). Kodansha, 2014.
- Komatsu, Kazuhiko, Baba Akiko, et al., eds. *Tengu to Yamauba* 『天狗と山姥』 (Folklore of the Strange 5). Kawade Shobō Shinsha, 2022.
- Koyasu, Nobukuni. *Kindai Nihon no Shisō Keisei to Kokugaku* 『近代日本の思想形成と国学』. Misuzu Shobō, 1987.
- Koyasu, Nobukuni. *Hirata Atsutane no Sekai* 『平田篤胤の世界』. Perikansha, 2001.
- Morishima, Chūryō. *Kōmō Zatsuwa* 『紅毛雑話』. 1787.
- Nosco, Peter. “Hirata Atsutane and the Origins of Nativist Ethnography.” In *Nativism in Japan*, UCLA Asian Pacific Monograph Series, 1996.
- Rambelli, Fabio. “The Buddhist World of Hirata Atsutane.” *Harvard Journal of Asiatic Studies* 58.2 (1998).
- Shirane, Haruo, ed. *Traditional Japanese Literature*. Columbia University Press, 2007.

### Appendix

#### *Tengu* and *Shugendō*

Within *Shugendō* (修験道)—a syncretic mountain religion integrating esoteric Buddhism, Daoist longevity practices, and local folk beliefs—mountains were inhabited not only by practitioners but also by powerful unseen mountain deities believed to have completed austerities long before human ascetics. These beings, regarded as perfected mountain adepts, came to be identified with *tengu*. As a result, early representations of *tengu* overlap with images of *yamabushi* (山伏), whose distinctive costume echoes the attire attributed to these supernatural predecessors.

As Figure 12 illustrates, the earliest iconography typically depicts the crow-like *karasu tengu* (烏天狗), complete with beak and wings (1853). Such beings were believed to inhabit key *Shugendō* training

sites, including Mt. Kurama, Mt. Hiei, Mt. Fuji, Mt. Haguro, Mt. Tsukuba, and Mt. Daisen. Among these, Mt. Kurama holds special significance due to its association with the medieval warrior Minamoto no Yoshitsune (1159–1189). In the *Noh* play *Kurama Tengu* (鞍馬天狗, earliest record 1465), the young Ushiwaka (Yoshitsune) encounters the *Great Tengu* (大天狗) of Kurama, who abducts him into the sacred mountain realm and trains him in superhuman martial arts. In this narrative, *tengu*—often portrayed elsewhere as malevolent—emerge as benevolent guardians who protect the vulnerable and instruct the worthy. Although Yoshitsune’s historical training at Kurama is attested, the *tengu* legend served to explain the seemingly superhuman qualities attributed to him in medieval war tales, including the *Heike Monogatari*.

By attributing Yoshitsune’s extraordinary martial prowess—his acrobatic movements and ingenious battle strategies—to training received from *tengu*, these stories framed *Genji* victory and the establishment of the Kamakura Shogunate in 1192 as events endorsed not only by worldly forces but also by the unseen realm. In this way, *tengu* motifs functioned to reconcile historical events with a broader cosmological order.

The theme of *tengu* as guardians or trainers of the young persisted into the Edo period, as illustrated by Toyokuni’s ukiyo-e print *Tengu Kozō Kiritarō* (Fig. 13). With the Meiji government’s suppression of *Shugendō* in 1872, institutional and popular belief in *tengu* diminished sharply, and although interest survived at the level of folklore, it never fully recovered its earlier religious significance.



天狗 (『狂歌百物語』二より)

Fig. 12 Early Tengu



Fig. 13 Tengu Boy Kiritarō

(by Toyokuni)

This role of the *tengu* as a trainer and guardian of the young and weak persisted throughout the history of *tengu* belief into the Edo period, as exemplified in Figure 2. The figure of a young *tengu* boy is depicted in Toyokuni’s Edo-period ukiyo-e *Tengu Kozō Kiritarō*. Following the Meiji government’s prohibition of *Shugendō*, popular faith in *tengu* declined sharply and never fully recovered, even after the postwar revival of *Shugendō* practices.

## Source of Illustrations

Fig. 1 Hirata, Atsutane, and Koyasu, Nobukuni. *Senkyō Ibun / Katsugorō Saisei Kibun* 『仙境異聞・勝五郎再生記聞』. Iwanami Shoten, 2000.

Fig.2 ibid.

Fig.3 ibid.

Fig.4 ibid.

Fig.5 ibid.

Fig.6 Morishima Chūryō *Kōmō Zatsuwā* 『紅毛雑話』, 1787.

Fig.7 ibid.

Fig.8 Hirata, Atsutane, and Koyasu, Nobukuni. *Senkyō Ibun / Katsugorō Saisei Kibun* 『仙境異聞・勝五郎再生記聞』. Iwanami Shoten, 2000.

Fig.9 ibid.

Fig.10 ibid.

Fig.11 ibid.

Fig.12 Lafcadio Hearn, *Kyōka Hyaku Monogatari* (狂歌百物語) vol.2, 1853.

Fig.13 Toyokuni III (豊国三代), Ukiyo-e print *Tengu Kozō Kiritarō*, (天狗小僧霧太郎), 1861.

(Accepted on 21 November, 2025)

Abducted by an Alien *Tengu* master:  
Witness to the Unseen in Hirata Atsutane's *Amazing Tales*  
*of the Hermit World* (*Senkyō Ibun* 仙境異聞 1822)

ONABE Tomoko

This paper examines the cultural and intellectual significance of *Senkyō Ibun* (1821), Hirata Atsutane's influential but understudied account of the alleged abduction of the boy Torakichi by a *tengu* master. Although Hirata is widely recognized as a leading *Kokugaku* scholar and *Shintō* theologian of the late Edo period, his works long suffered from postwar scholarly neglect due to their later association with nationalist ideologies. Recent reassessments, however, have begun to highlight the methodological sophistication of his thought. Building on this renewed attention, the present study investigates how Hirata and his intellectual circle transformed Torakichi's testimony into a widely circulated cultural phenomenon that articulated a distinctive form of empiricism.

Through close analysis of *Senkyō Ibun*, this paper argues that Hirata formulated an epistemology grounded in the authority of direct observation—what may be termed “the empirical prestige of “having seen.”” Torakichi's reports of the unseen realm (*Senkyō*) are treated not as fantastical tales but as eyewitness data, extending empiricism beyond the limits of ordinary perception. This perspective resonates with early modern European empiricism, particularly Baconian critiques of scholastic learning and the elevation of firsthand sensory experience, exemplified by seventeenth-century microscopic observation. Hirata's skepticism toward textual authority parallels this shift while adapting it to a *Shintō* cosmological framework in which extraordinary perception is both possible and meaningful.

The paper also highlights the interdisciplinary engagement of Hirata's circle, which included religious philosophers, political thinkers, and experimental scientists such as gunsmith Kunitomo Tōbei. Their interviews with Torakichi integrated technological curiosity, empirical inquiry, and imaginative projection, contributing to a shared discourse on the “strange unseen world.” By depicting the hidden realm as technologically advanced, Hirata further positioned *Shintō* esotericism as a repository of knowledge equal to, or surpassing, Western scientific innovation. In doing so, he forged a conceptual bridge between inherited tradition and emerging domains of knowledge, reframing the relationship between evidence, authority, and cosmology in late Edo intellectual culture.



# 関係を目的とする “関係性のビジネス”に関する考察

——個人の信念と社会ビジョン——

牧 野 丹奈子

〈目次〉

1. はじめに
  - (1) “関係性のビジネス”の定義と本稿の目的
  - (2) 問題提起のきっかけ
  - (3) 章の構成
2. 個人の信念が関係をつないでいく
  - (1) エフェクチュエーションをベースにしたモデル
  - (2) 個人のアイデンティティに基づく判断
  - (3) アート思考とデザイン・ドリブン・イノベーション（DDI）からの示唆
  - (4) 社会への問いかけが生み出す関係
  - (5) ヒアリング調査—（株）フォレストバンクの場合
3. 多様な主観から協働の行為と関係を生み出す
  - (1) ソフトシステムとしての人間活動システム
  - (2) 関係作りの仕組みとしてのアコモデーション
  - (3) ヒアリング調査—（有）奥進システムの場合
4. おわりに—社会ビジョンの緩やかな共有

## 1. はじめに

### (1) “関係性のビジネス”の定義と本稿の目的

今日のビジネスでは、価値を生み出すための連携のありかたが変わってきている。かつては、同一組織内や系列内などの連携が重視されてきた。しかし、そのような組織の論理にもとづく目的—手段連鎖型の連携が効率的かつ効果的に機能するのは、求められる価値や製品・サービスが明らかな社会においてである。今日、社会の変化は想定以上に多様かつ急速である。このような社会においては、一体何が価値となるのか、そのためにどのような製品・サービスが必要なのか、が予測できない。もはや組織内の画一的な価値観や知識・スキルでは対応できないといえよう。このようなとき求められるのは、組織の枠を超えて、偶然性をも戦略とし、新しい関係の中から次々と新しい価値を持続的に生み続けるような

---

キーワード：関係性のビジネス、信念、社会ビジョン、主観的判断、イノベーション

連携である。このような連携から生み出される価値の内容や製品・サービスはやってみないとわからない。様々な主体とやりとりするなかで製品・サービスや目標が決まっていく。同時に各主体の役割や連携範囲も変わり、新たな関係が構築されていく。言い換えると関係が関係を生み続けながら、そのプロセスにおいて新たな価値が生み出される。このようなオートポイエティックなビジネスを〈関係性のビジネス〉と呼ぶことにする。

近年、コミュニティビジネス、タクティカルアーバニズム、オープンイノベーション、プラットフォームビジネス、ビジネスエコシステムなど多岐の分野においても、関係性が着目されつつある。しかし、ただたんに取引さえすれば関係性のビジネスが成立するわけではない。では関係性のビジネスを作り持続させるためには、一体どのような関係が必要なのか。どのように構築すればよいのか。本稿の目的は、関係性のビジネスが成立するための関係のあり方について考察し、そのひとつのパターンを示すことである。

## (2) 問題提起のきっかけ

筆者はこれまで関係性のビジネスのプロセスについて、インタビュー調査を中心に15年以上研究してきた。特に2012年から調査を続けているのが有限会社奥進システム（以下、奥進システム）である<sup>1)</sup>。奥進システムについて少し説明する。

- ・大阪市にある奥進システムは、主にWEB（ウェブ）アプリケーションの開発を行うソフトウェア企業である。2000年2月に設立された。資本金は400万円、社員は9名である。
- ・WEBアプリケーションは、受託して開発する場合と自社製品として開発する場合がある。受託開発としては大手企業のWEBアンケートシステム・業務管理システム・見積もり注文管理システムや大阪府の求職者情報システム（マッチングシステム）などがあげられる。自社製品としては、福祉法人や事業所の職員向けのインターネットサービス「うえるサポ」、精神障がいの方々を対象とした就労定着支援システム「SPIS (Supporting People to Improve Stability)<sup>2)</sup>」、発達障がい者が必要時に適切なサポートを受けられるように情報を書き込んでおくインターネットサービス「うえぶサポ」などがある。
- ・基本理念は「私たちと、私たちに関わる人たちが、とてもしあわせと思える社会づくりをめざします」である。

2022～2023年に実施した奥進システム対象のヒアリング調査では、新しい価値を生み続ける関係性について、以下のコメントが聞かれた。

- ・社会的なビジョンがあわないところとの連携は結局、自然と切れていきます。
- ・ビジネスにおいて大事なものは商品そのものではなく、その商品が社会においても意味だと考えています。ですから、私たちは顧客や関係者に対して、「何のためにこれをつくるのか」ということを

1) 牧野 (2013), 牧野 (2014), 牧野 (2024)。

2) [https://www.spis.jp/pdf/spis\\_story\\_hp.pdf](https://www.spis.jp/pdf/spis_story_hp.pdf)

何度も説明します。このことを理解して頂ける相手先とは社会性のビジョンを緩やかに共有できていると思います

なぜ、社会的なビジョンがあわないところとの関係は切れるのか。商品がもつ社会的意味を共有できれば関係は維持されるのか。このような疑問について、改めて検討したいと考えたのが本稿のきっかけである。

### (3) 章の構成

第2章では、関係性のビジネスを示すひとつのモデルとして、サラスバシー (S. D. Sarasvathy) のエフェクチュエーションを紹介する。エフェクチュエーションのひとつの特徴として、顧客・市場調査の分析よりも“個人のアイデンティティ”にもとづく判断が重視されるという点があげられる。本稿ではこのことに着目し、個人の主観にもとづく判断の重要性について考察を進めていく。続いて、イノベーション思考法であるアート思考とデザイン・ドリブン・イノベーション (DDI) を紹介し、個人の信念が関係性のビジネスに対してもつ意味を検討する。そして、企業ヒアリング調査の結果を通じて、上述の検討結果を検証していく。

第3章では、個々人の多様な主観から協働の行為や新しい関係を生み出す具体的な方法論について考察する。ここで紹介するモデルは、チェックランド (P. Checkland) のソフト・システムズ・メソドロジー (SSM) である。SSM のなかでも特にアコモデーションに着目し、個々人の主観から新しい行為と関係性が生まれ続けるプロセスを検討する。そして、企業ヒアリング調査の結果を通じて、上述の検討結果を検証していく。

第4章では、第2章と第3章の内容をもとに、関係性のビジネスが成立するための関係のあり方について、ひとつのパターンを示したい。

## 2. 個人の信念が関係をつないでいく

### (1) エフェクチュエーションをベースにしたモデル

本稿では、関係をつなぎながら新しいビジネスを展開していくモデルとして、起業家の意思決定について研究したサラスバシー (S. D. Sarasvathy) のエフェクチュエーションを取り上げたい。

エフェクチュエーションの内容を要約すると次のようになる。スタートアップは既存の企業のように目的主導的・資源依存的ではなく、本質的に経路依存的・関与者依存的である。彼らは手持ちの手段 (アイデンティティ, 知識ベース, 社会ネットワーク) をスタート地点として、他主体と積極的に関わりあいながら、局所性と偶然性を最大限に活用しつつ、新たな目標を次々と創り出していく。将来を予測するのではなく、エフェクチュアルな関与者との相互作用を通じて新しい価値と市場を創り出す。また、その過程の中で自らをも

また再構築していく。熟達したスタートアップを調査した結果として、サラスバシーはこれらの内容を示している。

サラスバシーによると、企業家と起業家では意思決定における行動原理が大きく異なる<sup>3)</sup>。たとえば、企業家は求める結果（目標）からスタートする。「これを達成するためには何をすればよいか」を問う。そしてそのための代替案を選ぶ。すなわち目標を達成するための原因（cause）を追いかける因果論にもとづいて意思決定する。このような行動原理をコーゼーション（causation）と呼ぶ。これに対して、起業家は手段からスタートする。「これらの手段を使って何ができるだろうか」を問う。そして、これら手段を生かすビジネスをデザイン（構築）していく。すなわち結果（effect）を追いかける実践論にもとづいて意思決定する。このような行動原理をエフェクチュエーション（effectuation）と呼ぶ。コーゼーションとエフェクチュエーションのどちらかが優れているといった問題ではなく、目的や環境などによって使い分けることが重要となる。たとえばコーゼーションにもとづく戦略は、目的が明確で、未来が予想可能で、環境が自分（たち）の行為と独立している（とみなす）場合に有効である。一方、エフェクチュエーションにもとづく戦略は、目的が不明確で、未来が予想不能で、環境が自分（たち）の行為によって変化する（とみなす）場合に有効である、とサラスバシーは言う<sup>4)</sup>。したがって予測不可能な VUCA の時代に、市場が未だ存在しないような新しいビジネスを生み出す場合には、エフェクチュエーションが有効な戦略となり得るのである。

エフェクチュエーションでは以下の5つが行動原則となる<sup>5)</sup>。

〈手中の鳥の原則〉

これは目的主導ではなく手段主導で行動することを示したものである。まずは既存の手段で何か新しいものをつくれなかと考える。原則の名前には、遠くの青い鳥を追いかけるのではなく、自分の手の中にある鳥から始めてみようといった意味が込められている。

たとえばサラスバシーによると、熟達した起業家は3つの手段を認識するところからスタートする。その3つとは、「A. 自分は誰か：アイデンティティ」、「B. 何を知っているか：知識ベース」、「C. 誰を知っているか：社会的ネットワーク」である。これら3つの手段は

3) このコーゼーションとエフェクチュエーションの話はたとえば Sarasvathy (2008) pp.14-18, 邦訳 19～23 頁。Sarasvathy (2008) pp.38-43, 邦訳 48～55 頁。

4) Sarasvathy (2008) たとえば pp.65-73, 邦訳 82～94 頁。また、エフェクチュエーションは「『デザイン』の論理であり、『選択』の論理ではない」ことを示している。(Sarasvathy (2008) pp.72-73, 邦訳 93～94 頁) ここでいうデザインとは予測や分析や選択ではなく、自らの意思で未来を作るために環境に対して働きかけることである。それはやってみないとわからないところが大きい、やっぴいながら合理性をつくり出していくということにほかならない。

5) たとえば Sarasvathy (2008) pp.15-17, 邦訳 19～21 頁。Sarasvathy (2008) pp.33-40, 邦訳 42～51 頁。Sarasvathy (2008) pp.73-95, 邦訳 94～125 頁。

相互依存関係にあり、随時変化していく。そしてこれらの総体が、その瞬間のスタートアップのリソース（何を持っているか）となる。

#### 〈許容可能な損失の原則〉

これは期待利益を計算（予測）して投資するのではなく、どこまで損失を許容できるかについて予め決めてから行動しようということを示したものである。許容損失のラインについては、同じ事業内容・同じ起業家であっても、そのときの状況によって変わるだろう。また、この原則では、新しいビジネスを始めない機会コストを考慮することにも注意したい。

#### 〈クレイジーキルトの原則〉

多くのスタートアップは自らの手で新しい市場を作り出していかなければならない。そこで、関与者同士でのやりとりを何度も繰り返し、製品・サービスと顧客を何度も見直し改善し再構築する。そのプロセスのなかで新たな市場を作り出していく。このようなやり方を示したものがクレイジーキルトの原則である。したがって、競合分析よりも、パートナーシップ構築（関与や相互協力）に重点を置く。事前に決められたビジネスの目標や内容をもとに関与者を選ぶ（利用する）のではなく、関与者達を積極的に参加させていくプロセスのなかでビジネスの内容（製品・サービス）や目標を作っていくということがポイントになる。

#### 〈レモネードの原則〉

これは、不確実な状況を避けたり克服しようとしたりするのではなく、むしろ予測せぬ事態を梃子（てこ）として活用することによって、不確実な状況に対応し行動しようということを示したものである。つまり、不確実性や偶然性をも目標達成のためのリソースと捉えて意思決定し行動する。原則の名前は、すっぱいレモンをつかまされたらレモネードを作ろうことを意味している。

#### 〈飛行機のなかのパイロットの原則〉

コーゼーションとエフェクチュエーションのいずれもが未来をコントロールしようとするが、その方法が異なる。コーゼーションでは、不確実な未来に対して予想できる範囲を見つけ、その範囲で未来をコントロールしようとする。これに対して、エフェクチュエーションでは、予測できない未来の中でコントロール可能な部分を見つけては、その部分に働きかけていく。コントロールできる範囲なので予測は不要と考える。たとえば、飛行機に自動運転の機能があっても、さらにパイロットがいる方が乗客は安心できるだろう。それは万一、予測できないような事態に陥った時でも、パイロットならばコントロール可能な部分を見つけては行為し、事態を克服できると思うからだ。このような不確実な状況にお

けるコントロールのあり方を意味している。

以上のような行動原則に基づき、熟達した起業家たちは意思決定行い、不確実性の中で新しいビジネスや市場をつくり出す。たとえば以下のようなプロセスである<sup>6)</sup>。

- a. 手持ちの手段、つまり「私は誰か：アイデンティティ」、「私は何を知っているか：知識ベース」、「私は誰を知っているか：社会的ネットワーク」からスタートする。
- b. 行為は、これらリソースを使ってできることと実行するに値すると信じていることによって規定される。
- c. 最初に行うことは、他の人々との相互作用である。
- d. 相互作用の一部が新しいビジネス（ベンチャー）へのコミットメントに結びつく。
- e. コミットする関与者とのやりとりが新しい手段と新しい目標を生み出す。
- f. それぞれのコミットメントは〈拡張〉と〈収束〉の同時発生的なサイクルを作り出す。（リソース拡大、製品・サービスなど人工物の収束）
- g. エフェクチュアルな結果として新しい市場をつくり出す。

エフェクチュアルなコミットメントは連鎖するので、このサイクルは回り続けることになる<sup>7)</sup>。

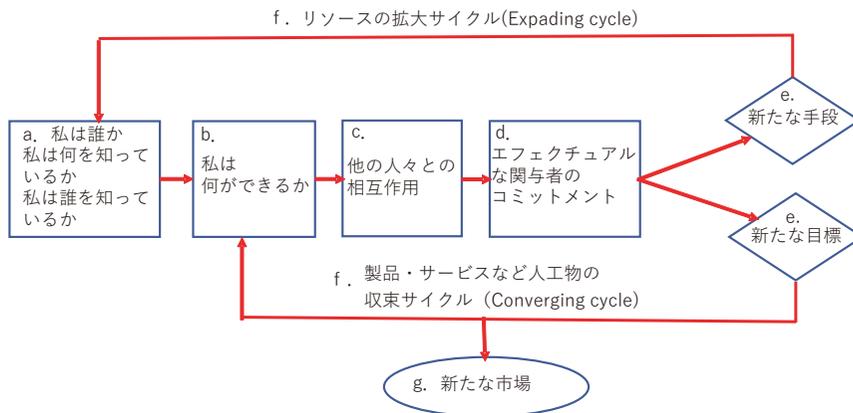


図1 エフェクチュエーションの動的モデル<sup>8)</sup>

(出展：S. D. Sarasvathy (2008) p.101, 邦訳134頁より、一部筆者が変更)

このようにエフェクチュエーションの場合、市場がないところからスタートする。したがって、関係やリソースという小さな布切れを繋ぎ合わせながら、市場という大きな作品

6) Sarasvathy (2008) pp.100-111, 邦訳132～148頁。

7) Sarasvathy (2008) pp.96-121, 邦訳5章。

8) Sarasvathy (2008) p.101, Figure 5.1 Dynamic model of effectuation.

をつくっていくといった、いわばパッチワーク・キルトのような戦略だとサラスバシーは言う<sup>9)</sup>。

また、関係という点に着目すると、次のような見方もできよう。コーゼーションでは目標—手段連鎖志向でビジネスは進められる。このような計画的・予測的なモデルの場合、目標を達成することが最重要であり、関係構築はそのための手段となる。これに対してエフェクチュエーションでは手持ちのリソースをスタート地点として行為し、人と繋がっていく過程において、ビジネスの新しいリソースや目標が経路依存的に生み出されていく。このような見方でビジネスを捉えたとき、関係構築は目標を達成するためのたんなる手段ではない。むしろこのようなモデルにおいては、関係構築のプロセスこそが最重要でありビジネスの本質的な目的といえよう。また、関係が関係を生み出す過程において、リソースや目標のほかにも各主体の役割や環境との境界も随時変わっていく。すなわちビジネス全体の構造自体が変わっていく。そして、その変わり続けるプロセスにおいて、製品・サービスやビジネスモデルなどの価値の源泉（「実行可能で価値のある新しい『人工物』」<sup>10)</sup>）や市場が生み出されていく。したがって、この動的モデルはスタートアップのモデルであるが、関係性のビジネスを表していると十分考えられるのである。

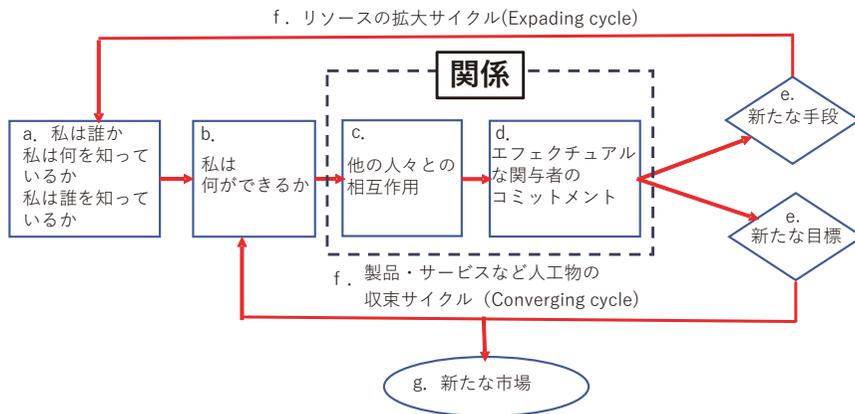


図2 関係性のビジネス

(出展：S. D. Sarasvathy (2008) p.101, 邦訳 134 頁より，一部筆者が作成)

(2) 個人のアイデンティティに基づく判断

エフェクチュエーションの動的モデルに「顧客」というワードは現れない。このことについて、以下の二つを述べたい。

第一は、顧客は関与者（コミットする人）のなかに含まれるという点である。たとえ

9) Sarasvathy (2008) pp.65-66, 邦訳 82～83 頁。Sarasvathy (2008) p.164, 邦訳 215～216 頁。

10) Sarasvathy (2008) p.186, 邦訳 245 頁。

ばエフェクチュエーションでは「最初の顧客がパートナーになり、パートナーが最初の顧客になる」<sup>11)</sup>こともある。「熟達した起業家は初めからパートナーシップを結ぶ。実際に、(サラスバシーの) 調査協力者達が好んだスタートアップの始まりは、顧客を関与者としてパートナーシップに巻き込むことだった。」<sup>12)</sup> ただしこのとき、重要なことは「エフェクチュアルな起業家はビジョンをまず作り、それをターゲットとなる関与者に押し付けたり、『売り込んだり』するのではなく、関与者同士の動的な相互作用から、未来が融合されていく姿に対して取り組みを集中させる。」つまり顧客を製品・サービスを売りつけるターゲットとして捉えるのではなく、価値の共創者としてとらえるという点である<sup>13)</sup>。そもそも全く不確実な状況では、顧客(になりうる人)は本当に自分が欲しいものがよく分からないし、提供者(や他のパートナー)も何を作りたいかがはっきりしていない。このような状況下では、すべての関係者一同が「顔を突き合わせ、現在ある制約条件の中でできることを考え出し、それに対して自らをコミットさせること」によって、はじめて「コミットメントの連鎖」が始動する<sup>14)</sup>。したがって、顧客(になりうる人)も関与者(コミットする人)として捉えるということになるのである。

第二は、起業家は顧客ニーズの分析に頼らないという点である。本稿ではこの第二の点に特に着目したい。今日の不確実<sup>15)</sup>な社会に“風穴”をあける起業家は、「マーケットリサーチを信用しない」とサラスバシーは言う<sup>16)</sup>。分析はある時点で部分的に使用するのみである。ここでいう『『マーケットリサーチ』は、教科書的な意味であり、サーベイ調査やフォーカスグループ、その他の潜在的需要を予測する体系的試みを指している。』<sup>17)</sup>ではなぜ起業家はマーケットリサーチを信用しないのか。それは一言でいうと、社会が不確実だからである。「未来がわからない(unknown)のみならず、原則的なものすらもわからない(unknowable)未来」に立ち向かう際、「状況を整理するためのあらゆる種類の妥当な根拠」など存在しない<sup>18)</sup>。すなわち客観的な環境分析にもとづく予測や判断では不確実な状況に対応できないのである。

では、このような不確実性に対応するためにはどうすればよいか。それは、現実の世界を読み取るのではなく、現実に対して自ら働きかけていくしかない。すなわち「未来を予測しようとするのではなく、それをコントロールし、作り出す視点から、関与者とのパー

11) Sarasvathy (2008) pp.34-35, 邦訳 44 頁

12) Sarasvathy (2008) pp.88-89, 邦訳 116 ~ 117 頁。( ) は筆者の加筆。

13) このような顧客の捉え方はラッシュ (R. F. Lusch) とバーゴ (S. L. Vargo) が提唱するサービス・ドミナント・ロジック (Service-Dominant-Logic) におけるアクターという概念と似ている。Lusch & Vargo (2014)。

14) Sarasvathy (2008) p.104, 邦訳 137 頁。

15) Knight の不確実性の説明は、Sarasvathy (2008) pp.24-27, 邦訳 31 ~ 34 頁など。

16) Sarasvathy (2008) p.24, 邦訳 31 頁。

17) Sarasvathy (2008) p.24, 邦訳 31 頁。

18) Sarasvathy (2008) p.26, 邦訳 33 頁。この部分は以下の Knight の文献を参考としている。Knight, F. H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*. 3<sup>rd</sup> edn, Washington, DC: Beard Books.

トナーシップ形成とコンセンサスを得ようとする試み」が有効となる<sup>19)</sup>。このようなアプローチこそがサラスバシーのエフェクチュエーションなのである。

このプロセスで重要となるのは、客観的な環境分析の結果ではなく、自身のアイデンティティ（私は誰か：価値観、興味、好き嫌い、志向、宗教的信条、幼少期のトラウマなど。よいものも悪いものも含む）に基づく主観的な判断である。アイデンティティは不確実性のもとで「選好が存在しないときに、選好を構成するのに役立つ」し、一方「選好がわれわれにとって『悪い』ものである場合に、アイデンティティは、自分を律するためにどのような自制を行うべきかを教えてくれる」<sup>20)</sup>ときもある。したがって、このような主観的な判断は、「特定の選択の特定の選択の結果に対する選考を優先順位付けしなければならないタスクから起業家を開放し、Knightの不確実性のもとであっても決断力に満ちた行動をとることを可能にする」<sup>21)</sup>。このように起業家は自らのアイデンティティにもとづく判断によって、自律的かつ創造的に環境に働きかけていく。そして、このように自分の“内からの声”に従うのは起業家だけではなく、“初期の段階で自発的に参加する関与者たちも同様である”<sup>22)</sup>。関与者がそれぞれの主観的な判断をもとに行為し、関係を作り続けていくことによって、不確実な社会を切り開いていけるのである。

主観的な判断にも様々なものがある。次章では、どのような主観的な判断ならば関係性のビジネスにつながるのかについて考えてみたい。参考にするのは、イノベーション思考法であるアート思考とデザイン・ドリブン・イノベーション（DDI）である。

### (3) アート思考とデザイン・ドリブン・イノベーション（DDI）からの示唆

2010年代に入って、ビジネスのイノベーションを起こすための思考法として、デザイン思考、アート思考、デザイン・ドリブン・イノベーション（DDI）などが注目されはじめた<sup>23)</sup>。

このなかでデザイン思考とは一般的に、「人間中心の視点から、顧客が使用する際の真の価値、つまり経験価値を反映した商品開発を実現するための考え方」である。「デザイン思考」という言葉を最初に使ったのは、“1987年にハーバード大学のピーター・ロエ（P. Rowe）が出版した著書『Design Thinking』だと言われており、その後1990年代に入ってシリコンバレーのデザイン戦略会社IDEOのティム・ブラウン（T. Brown）による『デザイン思

19) Sarasvathy (2008) p.28, 邦訳 36 頁。

20) Sarasvathy (2008) p.80, 邦訳 105 頁。この部分は以下の Schelling の文献を参考としている。  
Schelling, T. C. (1984) Self-command in practice, in policy, and in a theory of rational choice. *The American Economic Review*, 74(2): 1.

21) Sarasvathy (2008) p.79, 邦訳 103 頁。Knight の不確実性については pp.24-27, 邦訳 31 ~ 34 頁など。

22) Sarasvathy (2008) p.94, 邦訳 124 頁。

23) これらは「実践の中で生まれた概念であり、学術的なアプローチから生まれた概念とは違って、さまざまな理論的背景を持つ考え方が混在している」ことにまずは留意しておこう。森永 (2024) 47 頁。

考が世界を変える』がベストセラーになったことで一気に広まった。”<sup>24)</sup> このあたりから、デザインという言葉が意匠やユーザーインターフェースなどの結果だけではなく、設計や計画などのプロセスをも意味するようになっていく。デザイン思考では行動観察調査などを用いて顧客を観察しニーズを分析し、そして迅速にプロトタイプ制作とテストを繰り返しながら開発に結び付ける。

このデザイン思考との比較で、延岡健太郎はアート思考を以下のように説明する<sup>25)</sup>。まず“アート”とは何か。アートの役割は自らが理想を描き、その信念や哲学を創造的に表現することである。その結果、顧客の想定を超えた驚きや感動に結びつく価値が創出される。したがって、アート思考とは自分の信念や哲学を表現することによって、顧客の想定を超えるような製品やサービスをつくるための思考法である<sup>26)</sup>。「アート思考では、顧客の想定を超えて理想を目指すので、顧客調査の貢献度合いは低い。例えば、アーティストを自負する著名な画家が、具体的な顧客ニーズを調査することはない」<sup>27)</sup> のと同様である。ただし、「特定の商品開発に向けて顧客調査をすることはないが、社会が抱える問題の本質や顧客の深層心理を深く理解することは必須である。アート思考では、顧客が現在、特定の商品に対して何を欲しているかではなく、もっと根源的な人間の本質を探究する必要がある。」<sup>28)</sup> したがってアート思考では、ただたんに自分たちが好きなものをつくるわけではない。たとえば延岡がアート思考として紹介するマツダでも「単にマツダの社員が、自分たちの好きな車を開発するわけではない。自動車の社会的な存在意義を探究する。ユーザーや社会にとって理想だと信じる車である。」<sup>29)</sup> スティーブ・ジョブズ (S. Jobs) も、自らの理想である「freedom (自由)」をアップルの商品やブランドを通して表現してきた<sup>30)</sup>。

延岡は「デザイン思考は顧客の問題解決を行うが、アート思考では社会的な使命など高度な視点から、独自に考える理想や哲学を描き、それを提起・表現する」<sup>31)</sup> という。同様に、秋元雄史も「デザイン思考は、顧客の抱える問題を解決に導くためのもので“自分がどうしたいか”ではなく、“顧客のベネフィットのためにはどうすればよいか”を考えるもの」である。これに対してアート思考は「『そもそも何が課題なのか』という問題をつくり出し、

---

24) ティム・ブラウンの前に、IDEOの創業者デヴィッド・ケリーが商品開発の方法として提唱している。延岡 (2021) 27 頁。

25) 「アート思考」という概念を最初に提唱した人物の特定は難しい。たとえば、1937年にコロンビア大学の心理学者キャサリン・パトリック (Catherine Patrick) が発表した論文「アーティストにおける創造的思考 (Creative Thought in Artists)」があげられる。また、今日のビジネスや教育の文脈で「アート思考」という考え方が広く活用されるきっかけとしては、美術教師の末永幸歩氏の著書『13歳からのアート思考』があげられる。アート思考のプロセスとしては「貢献、逸脱、破壊、漂流、対話、出展の6段階」として語られることが多い。森永 (2024) 47 頁。中村 (2019)。

26) 延岡 (2021) 6～8 頁、第3章、第5章など。

27) 延岡 (2024) 65 頁。

28) 延岡 (2024) 65 頁。

29) 延岡 (2021) 120 頁。

30) 延岡 (2021) 98 頁。

31) 延岡 (2021) 92 頁。

『何が問題なのか』といった問いから始めるのが、特徴』であるという<sup>32)</sup>。このように、自分の信念にもとづき、見えない世界から問いを見つけ出し、理想を追求するのがアート思考といえよう<sup>33)</sup>。

自分の信念にもとづき、製品やサービスに全く新しい意味を持たせるイノベーション思考法もある。2009年にベルガンティ (R. Verganti) が提唱したデザイン・ドリブン・イノベーション (DDI) である。そもそも「人々は、実利的な理由だけではなく、深い感情的な理由や、心理的・社会文化的な理由からモノを買う。つまり、人々は製品を買うのではなく、その意味を買っている」<sup>34)</sup>。DDIではこの「意味」に着目し、製品やサービスの意味を劇的に再構築することでイノベーションを起こす思考法である。「なお、ここでいう意味とは、私的な経験から生じる個人にとっての意味ではなく、われわれが社会や文化の中で共有している意味」を指すことにも注意しておこう<sup>35)</sup>。

そしてDDIも顧客分析や市場分析を重視しない<sup>36)</sup>。アート思考と同様に「起点とするのは自分の信念のみ」である<sup>37)</sup>。なぜか。

それは顧客分析や市場分析の際にはしよせん各主体の主観が必ず入るし、何よりも「ユーザーは今、自分が愛しているものを私たちに理解させることには長けているかもしれないが、これから愛するかもしれないものを伝えることはうまくない」からだと言われている<sup>38)</sup>。馬車の時代にニーズ調査をすると「車が欲しい」と答えるユーザーはいないだろう。車そのものを思いつかないためであるが、さらにいえば「どんな車がよいか」という評価基準を持ってない、すなわち車の意味がわからないということにつきるといえよう。

そこでDDIでは、次の質問から始めることをベルガンティは推奨する。“「私たちが人々に愛してほしいものは何か？」これはたんに「顧客は何を愛しているのか？」とも「人々に愛してもらうために、私たちに何ができるのか？」とも異なる”<sup>39)</sup>。自分の信念を人々に広めると同時に自分の信念を社会的に自省するためのプロセスを追求しているように見える。具体的な進め方としては、社会に対する自分の信念をまずは自分自身に問いかけるところから始める。そして、この自分自身への問いかけを次は少人数に問いかけ、さらに対象を大人数へと広げながら、製品・サービスの意味を創造していく。これがDDIの進め方で

32) 秋元 (2019) 26～27頁。

33) 秋元 (2019) 36頁。

34) 八重樫・安藤 (2019) 39頁。

35) 森永 (2024) 48頁。

36) 八重樫・安藤 (2019) 40頁。

37) 森永 (2024) 50頁。具体的には1人で考えたアイデアを2人で行う「スパーリング」を通じてそれぞれの見解をぶつけあい、徐々に人数を増やしていき「自分のアイデアを心の内から外側へと広げていき、最終的に人々に届ける」といった具合である。このような内から外へのプロセスを通じて、意味づけを行う。(八重樫・安藤 (2019) 41頁。Verganti (2016) 6 Envisioning, 邦訳第6章)。

38) Verganti (2016) p.84, 邦訳 136～137頁。

39) Verganti (2016) pp.93-95, 邦訳 151～154頁。

ある<sup>40)</sup>。

#### (4) 社会への問いかけが生み出す関係

不確実な社会で新しい価値を生み出す際、必要なのは自分の信念に基づき、問いかけを通じて社会の本質的な課題を発見し、新しい意味を生み出す思考である。これがアート思考と DDI から得られた示唆であった。そして、このようなアート思考や DDI が示す信念が、エフェクチュエーションで示した個人の主観的な判断のベースになると十分に考えられるのである。話をさらに進めたい。ではこのような個人の信念は、関係構築の面においてどのように有効にはたらくのだろうか。

ベルガンティはイノベーションの思考法を次のように説明した。“ビジネスのイノベーションには、2種類のイノベーションがある。問題の解決を目指すイノベーション（問題解決のイノベーション）と意味の創造を志向するイノベーション（意味のイノベーション）である。問題解決のイノベーションでは、特定のユーザーに焦点を当てながら「どのように（How）」を考える。これに対して、意味のイノベーションでは取り組むべき問題自体を再定義し、新たな「なぜ（Why）」を追求する。対象は特定のユーザーではなく人間である。これらは上述のアート思考や DDI が示す通りである<sup>41)</sup>。

さらに「意味」についてベルガンティは次のように説明する。「判断の『ものさし』自体が意味なのであり、これこそ私たちが変えたいと考えているものなのだ<sup>42)</sup>。すなわち、アート思考や DDI にもとづくビジネスが顧客に本当に届けたいのは製品・サービスそのものではなく、個人の信念にもとづく社会の新しい見方・考え方なのである。そして、この信念こそが以下のように次々と関係を生み出していく。

問題解決思考にもとづくビジネスの場合、問題が解決すれば関係も終わる。関係が次々と創出されるようなオートポイエティックなプロセスは生じないだろう。これに対して、個人の信念を起点に、「なぜ」と問いかけながら、社会の新しい見方・考え方を提供しようとするビジネスは異なる。たとえば、社会に対する個人の信念をあらゆる製品やサービスが取引きされる。その製品・サービスが持つ意味は社会に対しての問いかけでもある。そして、この意味に共感する主体間で取引が行われる。または取引を通じて、意味に共感する主体があらわれる。結果として、これら主体のものの見方・考え方や行動基準などが変わり、そこに新たな関係が生まれる。そして、この新たな関係は、たんなる売買関係のように相対する関係ではないことに注目したい。共に社会への問いかけを共有し、同じ方向

40) Verganti (2016) 6 Envisioning-8 The interpreter's Lab, 邦訳第6章～第8章。

41) Verganti (2016) pp.4-15, 邦訳 18～34頁。Verganti (2016) p.42, 邦訳 73頁。ベルガンティは「意味のイノベーション」として DDI を提唱した。

42) Verganti (2016) p.81, 邦訳 133頁。

を見る関係である。したがって、さらにその関係から社会に対する新たな問いかけ（新たな意味）や新たな連携のビジネスが生まれ得る。このようにして関係がつながっていく。この学習プロセスは「アートとはそれを世界に存在させるために世界そのものを変える新しい何かである」<sup>43)</sup> というハイデガーの言葉に通じるところが大きい。自らの問いかけを何らかの形で表現し、実現し、共有しながら、その問いかけそのものが意味を持つように環境を変えていく学習プロセスとみることができるのである<sup>44)</sup>。

#### (5) ヒアリング調査—(株)フォレストバンクの場合

エフェクチュエーションの動的モデル、アート思考・DDIの内容を念頭に、株式会社フォレストバンク（以下フォレストバンク）にヒアリング調査を実施した。フォレストバンクは2024年7月に設立された大阪府堺市のアイスクリーム（ジェラート）製造の企業である。2025年9月に代表取締役小林亮氏を対象に実施した調査の内容・結果を質疑応答の形式でまとめたのが以下の①～④である。

#### ①現在のビジネスを始めたきっかけと事業内容

Q1. 御社をはじめたきっかけを教えてください。

A1. 高校生の時、宮崎県の祖母の家へ行き、農業の収穫体験をしました。そこで、非常に美味しい作物でも未活用農作物として廃棄する現状を目の当たりにしました。「こんなに美味しいものをつくっているのに……農家を何とかして助けたい」と思ったのが自分のスタートです。ただ何をしてよいかわからなかったので、大学に入ってから世界中を食べ歩きしました。例えばアフリカでは腐りかけの野菜などでも平気で売買するなど、改めて日本の農業の素晴らしさを感じる場面に多く遭遇しました。「農家を救いたい」と改めて感じました。しかし、まだ具体的に何をしてよいかまでわかりません。そこで、今日の社会では何をするにしろ、ITリテラシーは必要だろうと思い、いったんIT企業に就職しました。社会人になってからも休みの日は農家を回り、収穫体験を続けました。そのなかで、「そもそも食べ物はずなぜ廃棄しなければならないのか？それは賞味期限があるからだ」と考え、思い付いたのが賞味期限のないジェラートです。未活用農作物の果物を生かそうと思いました。それからはジェラートづくりの修行をさせてくれるところを探して、埼玉の工場に2年ほど勤めました。ジェラートづくりの技術は2週間ほどで

43) Whitaker (2016) 邦訳 29 頁。ハイデガーの言葉は 1950 年のエッセイ『芸術作品の根源』からの引用。

44) このようにして「エフェクチュアルな行為者は、他者との相互作用を通じて、解決策のデザインを洗練させるのと同時に、人々の選好や環境の切迫した事情が要請するものも変化させ、それを実行可能で価値のある新しい『人工物』へと変換しようとする。彼らの行為は、現実世界 A をさまざまな新しい可能性  $b_{iS}$  ( $b_1, b_2, b_3, \dots$ ) に変容させる。そしてそのうちのいくつかは、エフェクチュエーションにもとづくプロセスを実行する以前には、夢にも思わなかったものとなる。」Sarasvathy (2008) p.186, 邦訳 245 頁。

身につけられたのですが、この間、現場の作業を観察して作業環境の問題点などを毎日メモしていました。実は、そのメモを生かして自分の工場の現場を設計したので、現在、現場からクレームが出るようなことはありません。資金は日本政策金融公庫創業融資を活用し、2023年に個人事業主として立ち上げ、2024年7月に株式会社フォレストバンクとなりました。

Q2. ジェラートづくりを決定するとき、市場調査などを行ったのでしょうか？

A2. いいえ、市場調査や消費者分析などは一切行っていません。日本の農家を助けたい、そのために未活用農作物を活用できないか、ということについて考えた結果です。高校生の時から、その思いはずっと持ち続けています。むしろ、年々、その思いが強くなってきています。逆に市場調査をしていたら、アイスクリーム業界のレッドオーシャンが目に入って、ジェラートづくりに踏み込まなかったかもしれません。

Q3. 現在の事業内容を教えてください。

A3. 大きくは4つです。第一がジェラート製造業。工場は大阪の高石、中百舌鳥、我孫子の3か所です。第二が食品加工、第三が卸売り、第四がWeb・IT（農家対象サポート）です。私たちの仕入れ先は農家であり、顧客は基本的には法人となります。いわゆるBtoBの会社です。ただし、“基本的に”といったのは、農家や行政や個人が顧客になることもあるからです。日々、顧客やパートナーシップを柔軟につくりながら進めている感じです。

Q4. 現在の規模を教えてください。

A4. 売り上げは2023年度約1千万円、2024年度約3千万円、2025年度は上半期約7千万円で年間1億2千万円になると考えています。従業員はパート含めて45名です。ちなみに、従業員の方々も、共に農家を救いたいという思いを共有している人ばかりです。

## ②社会的な“ストーリー”

Q5. では、そのように売り上げが伸びてきた理由は何でしょうか？

A5. いくつかあると思いますが、大きくは次の二点をあげたいと思います。第一に社会的な“ストーリー”で繋ぎながら、新しい顧客やパートナーを開拓していること。第二に、これら関係者と新しい関係をつくりながら新商品や新しい市場を生んでいることです。

Q6. 「社会的な“ストーリー”で繋ぎながら、新しいパートナーや顧客を開拓していること」とはどういうことでしょうか？

A6. “ストーリー”とは、一言でいうと農家を救いたいという思い、そしてこのビジネスが

そのために果たす意味についてです。実は営業するとき、私が話すのはこのストーリーが7割、商品についてが3割です。農家を救いたい、というストーリーに共感してくれたところが顧客やパートナーになってくれています。ですから、値下げ交渉などは一切ありません。もしたんなる商取引の関係ならば値下げ交渉などがあるはずだと思います。

Q7. ストーリーに共感したからといって、実際の取引に結び付くでしょうか？

A7. まず、アイスクリームという商品の特性があります。アイスクリームは美味しくないものをつくる方が難しい商品です。言い換えると、それほどおいしさに違いはない、付加価値がつけやすい特性をもつ商品だと考えています。その前提のもと、ストーリーが取引に結び付く理由として、以下の2つを説明したいと思います。

第一は、そもそもストーリーに共感しそうなところにアプローチするということです。たとえば、経営理念として社会貢献を打ち出している会社やサステナブル関連の部署を持っている会社などにテレアポします。そのように社会的なビジョンが似ていそうなところをターゲットにアプローチするのが、私の営業スタイルです。

第二は、今日の企業は社会から社会貢献に関する圧力を受けているということです。企業の大半は事業性を第一に追求すると思いますが、今の社会ではそれだけではなかなか通用しなくなってきました。社会貢献が求められています。そんなとき、〈単価が安く、小ロットでもOK、賞味期限もない〉というリスクが非常に小さい商品を取引するだけで、社会貢献ができるならば「ちょっとやってみようか」ということになるわけです。もちろん、どのような場合もお客様の売り上げに貢献することは大前提です。

Q8. それでは、社会からの圧力のため“仕方なしに”取引する顧客が多いということでしょうか？

A8. いえ、決してそういうことではありません。先ほどの話は企業としての意思決定のレベルです。対応する部署のほとんどの方々の本気でストーリーに共感してくれるのを実感しています。現場の個人が本気にならないと、企業の意思決定にも結び付かないでしょう。つまり、企業レベルでは社会圧力などの理由からストーリーに共感してくれるわけですが、個人レベルでは素直にストーリーに共感してくれるのを感じています。

Q9. もう少し、御社のストーリーについてお伺いします。そのストーリーはたんなるスローガンでなく、数値など可視化される形で表明されていますか？

A9. たとえば、弊社の目標は売上額ではありません。農家から買い取る未使用農作物の量を目標値にしています。現在、日本の農家の未使用農作物の量は年間200万トンです。このうち、6万トンを買取ることが、弊社の目標です。逆算すると、それだけ買い取るためには売り上げが70億円必要ということになり、上場することになると思います。

ただし、これらはすべて目標を逆算したものであり、あくまでも結果です。

ではなぜ、目標値が6万トンなのかという、もしそれだけ買い取ることができたら、厳しい状況の小規模の農家が“どうにかやっけていける”ようになるはずと推算したからです。また、このように小規模の農家がどうにかやっけていけるようになると、農業に興味を持つ若者が出てきたり継承者が出てきたりするでしょう。現在の農家の問題は、若手の人（継承者）がいないこと、儲からないこと、廃棄物が出ること、です。これらを解決できる社会を目指すために、私たちは目標値を設定したわけです。

Q10. つまり御社のビジネスではジェラートを売るのではなく、ストーリーを売るということになるのでしょうか？

A10. そうです。ストーリーを広めながら、農家が少しでも幸せになる社会をつくっていきたいと考えています。ですから、極端な言い方でいうと、ビジネスのやり方をまねされてもかまわないのです。たとえば、今年（2025年）、愛媛県で地元の未活用農作物を活用する工場のプロジェクトが始まりましたが、実はそこでも私が色々なノウハウを教えています。

Q11. ではもし、御社にストーリーがなければ、これほど関係者を広げることはできなかったのでしょうか？

A11. ストーリーを広めた結果として、3年間で取引先を約300まで伸ばすことができたと考えています。もし、商品売って儲けを目指すだけのビジネスにしてしまうと、売買の時点で関係はいったん終わります。しかし、社会性のストーリーを共有すると、お互いが売買の後の社会を多少なりとも意識することになります。するとそれに向けてのさらなるアイデアや連携先などを共創することになります。このことがパートナーとしての関係を続けることに繋がっているのだと思います。

ストーリーでつながっている関係は、たんなる売買の関係とは明らかに異なります。例えば何かトラブルが起こるとします。売買だけの相対する関係ならばすぐに切れるでしょう。しかし、ストーリーでつながっている関係ならば、手を差し伸べてくれるところがほとんどです。共に「農家を救う」という方向を共に向いているからだと思います。

### ③関係の中から生まれる新商品と市場

Q12. そのような関係を維持する工夫はありますか？

A12. それは、弊社のビジネスモデルにあると思います。誰かが得するのではなく“参加する人全員がなだらかに得する”モデルを目指しています。弊社のビジネスに現れる主体は、農家、弊社、顧客（法人）、消費者の4者です。農作物にはAからCまでのランクがあります。たとえば農家はC品の農作物をB品の価格で買ってもらえる。弊社は、

A 品と同じ美味しさだがより安い原材料を仕入れることができる。顧客（法人）は小さいリスクで社会貢献ができる。消費者は安く美味しい商品を食べられる、といった具合です。とにかく関わる企業や顧客のすべての主体が絶対に損しないことが大前提です。

Q13. たとえばフォレストバンクから顧客（店舗）に対して、ストーリーに基づいた販売方法を依頼・指示するのでしょうか？

A13. いいえ、ビジネスの実施方法そのものはそれぞれに任せています。たとえば、ストーリーを打ち出して販売する顧客（店舗）もあれば、全くストーリーを見せることなく販売する顧客（店舗）もあります。後者の場合は売り上げをあげることを最重視したりしています。しかし、それでもフォレストバンクとしてはOKです。理由は二つです。第一の理由は、顧客（店舗）にはそれぞれの事情があるため、その事情を尊重すべきと考えるからです。それが先ほど言った“参加する人全員がなだらかに得する”という意味です。確かにみんなが同じ方向を向いているとは思いますが、実施方法はそれぞれのやり方でよいと考えます。そうでないと関係も維持できません。第二の理由は、どのような販売方法であっても売れば、結果的に未活用農作物の仕入れが増えるからです。

Q14. ライバルとの関係はどのように捉えていますか？

A14. 弊社では競合関係の分析よりもパートナーシップ関係の構築を重視します。たとえば、農協さんは本来、ライバルになるのですが、農協さんには未使用農作物を集めていただき、共にジェラートをつくっています。農協さんに対しては、小さなリスクで、売り上げのひとつの柱を提供できていると考えます。このようにお互いに得意なことを認め合うパートナーシップ関係が大切と考えています。

Q15. 既存のネットワークを活用して、関係者を増やすことはありますか？

A15. いろいろありますが、そのひとつが農家のネットワークです。農家が知り合いの農家を紹介してくれることはよくあります。今は47都道府県の小規模農家100～200件くらいとの関係作りができています。実は農家同士の関係がその裏にはあるので、実態はもっと多くの農家と結びついていると思います。たとえば、「未活用のトウモロコシが欲しい」と1か所に依頼すると、今では多くの農家が一挙に協力してくれるほどの関係を持っています。

Q16. では、それらの農家はたんなる取引先ではないということですか？

A16. はい。農家だけでなく、従業員含めた関係者たち全てが売り上げのための“手段”ではありません。共にストーリーを共有し広めるパートナーです。ですからたとえば、農家の立場に立って共に課題解決をすることがあります。自社（小林氏）の強みを生かし

て、販促方法や IT リテラシーを指導したり、ホームページや POP 作りを手伝ったりしています。これまで農家にとって売り手と言えば JA さんしか思い浮かばなかったのですが、色々な売り手や売り方もアドバイスしています。

Q17. そのようなパートナーシップの関係において、偶然の出会いから新しい製品が次々と生み出されることはありますか？

A17. はい。例をあげるときりがありませんが、さまざまな企業や個人との出会いの中で、「これはどうかな」、「これをつくりたい」という話になり、スムージーやポタージュ、また染料やフレグランスなどを開発してきました。

たとえば、ジェラートの卸先の企業の親会社がアパレル会社でした。そこで親会社を紹介していただき、話をしているうちに「腐敗した農作物から染料をつくれるのでは？」ということになり、染料を開発したことがあります。また、ジェラートの卸先のホテルとのやりとりから「未使用農作物からフレグランスをつくらないか？」という話になり、フレグランスを共に開発したことがあります。そのフレグランスの話を、別の卸先の温泉に持っていくと、「では未使用農作物を利用したルームフレグランスをつくらないか？」となりました。このように、関係者とのやりとりから次々と新しい製品が生まれてきています。具体的な開発については、許認可を要さない範囲の製品ならばコストとロットを抑えつつ当社内で開発を進めています。ケースバイケースの状況です。

また現在は、万博で共に参加したことをきっかけに、大学と共に、腐敗した農作物からエネルギーを取り出して電力会社に売るビジネスに取り組んでいます。

「農家を救いたい」というビジョンはゆるぎませんが、目標や製品などは関係によって随時変わっていきます。

Q18. ではエフェクチュエーションの動的モデルがまわり続けているということでしょうか？

A18. はい、そうです。弊社の現状について、(上述の) 図 2「関係性のビジネス」を使って説明すると以下ようになります。このモデルがぐるぐると回りながら現在の状況に至っているということです。

- a) 自分は何者か：ジェラート製造ノウハウ、直営工場 3 拠点、農家ネットワーク 300 社、OEM 実績  
 何を知っているか：食品製造・デザイン・自治体連携・資金調達ノウハウ  
 誰を知っているか：農家、行政、大学、企業、投資家
- b) 何ができるか：廃棄農作物のピューレ化・ジェラート化、OEM 提供、PB 開発  
 教育・イベント・観光への展開

- c) 相互作用：法人（顧客）、大学、行政との接点から新しい人脈・用途に広がる  
 例：フードだけでなくプラットフォーム<sup>45)</sup>、香料、染料、エネルギー分野へ
- d) コミットメント誘導・獲得：農家：原料供給とストーリー性の共有  
 行政：補助金・販路開拓支援  
 企業：OEM受注・ブランド共創・共同開発および販売  
 投資家：資金+ネットワーク  
 大学：研究・人材育成・共同開発・社会発信
- e) 新たな手段：AIによるピューレ選別、フレグランス事業、腐敗したものまで資源など
- f) 新たな目標：「農業を救う食品メーカー」から「廃棄資源を循環させるインフラ企業」へ拡張。廃棄される可能性のある資源を循環させ、再び社会に戻していく  
 “インフラ的存在”になるという構想

Q19. ではそのようにジェラートとは全く異なる新しい製品が、御社が生み出す新しい価値ということでしょうか？

A19. それだけではないと思います。たとえば、三重県で廃棄されるミカンが多いことを知り、ミカンのロス品を活用したジェラートを三重県の温泉に提供しました。このように売れるものを探るのではなく、足元の未活用農作物を活用しながら製品を作ります。このとき、開発したものはジェラートにすぎませんが、農作物やジェラートの新しい意味を作り出していると思います。これは弊社が生み出す新しい価値だと考えます。

#### ④課題

Q20. 今後の課題は何ですか？

A20. ジェラートづくりだけでは農家から買い取る未使用農作物の量を6万トンに増やすことは厳しいと考えています。そこでジェラート以外の新たなエコシステムの構築が中長期的課題です。製品を売ること自体が目的ではないので、これからの関係や偶然のなかで、もっと農家を助けられる方法を見つけることができたならば、食品メーカーでなくなるかもしれません。たとえばインフラ企業としての活動なども選択肢のひとつです。

短期的課題は、社会的なストーリーに対して情熱を持ち続ける組織であるための人事制度の改革です。農家を救いたいという思いがすべての基本と考えています。

45) 「これは農家さんから直接、宅急便で送ってもらっていたのですが、今後は農家さんは地域の就労支援施設まで持ってきてくださればよい、というモデルです。就労支援施設から私たちに納品されます。この就労支援施設とのつながりにも、弊社のストーリーが確かに役立ったと感じています。現在は就労支援施設の皆様も一つのチームとして、様々な取り組みを共に進めております。」(小林氏)

### ⑤まとめ

上述のフォレストバンクのヒアリング内容から以下のことが伺えた。

- ・商品開発の際、市場分析や顧客分析は行っていない。原体験から生まれた「農家を救いたい」という信念にもとづき、商品が開発されている。
- ・したがってフォレストバンクが顧客に届けるのはたんなる商品ではない。「農家を救いたい」という信念である。信念は商品がもつ意味として、顧客に届けられる。
- ・この信念を広め、信念が実現される社会を実現することがフォレストバンクのビジネスの大きな目的である。
- ・そして、これらの信念や信念に基づく意味に共感した人や企業がつながっていく。たんなる売買のように相対する関係ではなく、「農家を救う」という同じ方向を共に向いている関係である。そこからさらに、新たな関係先の紹介や新たな商品の共創などを通じて、関係が生まれ続けている。
- ・同じ方向の社会ビジョンを共有しているものの、ビジネスの具体的な実施方法については顧客の各法人に任せている。フォレストバンクから指示することはない。“参加する人全員がなだらかに得する”ことを重視する。なぜなら、それぞれの主体にはそれぞれの事情があり、その事情を尊重するべきと考えるからである。結果として関係が維持される。

## 3. 多様な主観から協働の行為と関係を生み出す

### (1) ソフトシステムとしての人間活動システム

前章では、社会に対する個人の信念が関係を生み出していくプロセスについて検討した。本章では、多様な主観からどのようにしてひとつの行為や新しい関係が生み出されるのか、について考察していく。ここで紹介するモデルは、チェックランド (P. Checkland) のソフト・システムズ・メソドロジー (Soft Systems Methodology: 以下 SSM) である。

システム論者のチェックランドは、システムを4種類に分類した。自然システム、人工的物理システム、人工的抽象システム、人間活動システムである。そして、「人間活動システムの概念は自然システムあるいは人工システムの概念とはかなり異なっている」<sup>46)</sup>と考えた。自然システムと人工システムは「一度明らかになると“明らかになったもの以外ではありえない”。しかし人間活動システムは、人間行為者の知覚の結果明らかになるのであり、人間行為者が、知覚したものにどのような意味づけを行おうと自由である。すなわち人間活動システムに対し単一の(検証可能な)解釈はけっしてありえない」<sup>47)</sup>。チェックランドはハードシステム(人工システム)に対して、人間活動システムをソフトシステムと名づけた。

そして、ハードシステムに対するアプローチとソフトシステムに対するアプローチは異なるということを次のように主張した。「“ハード”なアプローチと“ソフト”なアプロー

46) Checkland (1984) p.14, 邦訳 14 頁。

47) Checkland (1984) p.14, 邦訳 14 頁。

チの主な差異は、前者が『この問題を解決するためには、何のシステムを設計する必要があるか』という問や、『どんなシステムがこのニーズを満たすか』という問から出発できることであって、問題とかニーズは“所与”とみなされうることである。：それに対し後者はまったく予期されないような答が後のステージで創発しうるのである。<sup>48)</sup>つまり、人間活動システムは問題を定義することが困難であり、そのために直線的で体系だった問題解決プロセスは不向きとなる。「……工学の伝統のなかから生じてきたシステム思考は、必然的に、単一価値的 (single-valued) である。……たとえば、最も良い化学工学とは、どちらがもっとも効率的なプロセス、すなわち最小費用で最大の製品を産出するプロセスであるかを定義するものであり、すべての作業はこの単一の価値、すなわち効率の達成に照らして測定することができる。しかし、この種の手順は、ソフトシステムを研究するには有用でないことがわかる。人間活動システムの特殊な性質が意味することは、それに関するシステム研究では、常に探求されるべき多くの価値側面があり、それはしばしば対立する多価値的 (multi-valued) なものであるということである。その研究結果はある問題に対する最適解では決してなく、それはむしろ、ある行為をとるための決定に導くための学習であり、一般的には“問題”が今や“解決”してしまったということに導くのではなくて、プロセス全体が再び始まりうる新しい状況に導くということである。<sup>49)</sup>すなわち、人間活動システムは多くの価値観から成り立つシステムであるために、絶対的な最適解などと言うものはありえない。したがって、人間活動システムにおいて大切なのは、一回限りの課題解決そのものよりも、新しい状況を作り出してはそれに対応できるような継続的な学習プロセスの構築にあるということである。この考えに基づき、チェックランドはSSMを1981年に提唱した。

「SSMとは、社会的に関心がかもたれている分野に改善をもたらすために、その状況にかかわっている人々の間に、原則として終わることのない学習サイクルを活性化させる方法論である。この学習は、まずシステム・モデルを使って現実世界の知覚について自省 (reflection) とディベート (debate) を行ない、次に現実世界で実際に行為を起こし、そして、その結果をまたシステム概念を利用して自省する、という反復プロセスを通じて進展する。<sup>50)</sup>

図3は、1999年に示されたSSMモデルを参考としたものであり、次の4つの活動を示している<sup>51)</sup>。

①問題状況の性質を表現し、問題状況を明らかにする。

48) Checkland (1984) pp.190-191, 邦訳 212 頁。

49) Checkland (1984) p.213, 邦訳 237 頁。

50) Checkland & Scholes (1990) p.28, 邦訳 37 頁。この部分は von. Bulow の以下の文献での記述を参考としている。Bulow, I. von (1989) The bounding of a problem situation and the concept of a system's boundary in soft systems methodology, *Journal of Applied Systems Analysis*, 16, 35-41.

51) Checkland (1999) p.A9, 邦訳 p.A11。Checkland (1999) p.A15, 邦訳 p.A19。Checkland (1999) Chapter 6, 邦訳第 6 章。

- ②推定された問題に関連があると思われる目標生成的活動モデルをいくつか定式化する。
- ③複数のモデルと（認識される）現実を比較しながら以下の点について議論し、アコモデーションを形成する。議論の内容は、案が状況改善にとって望ましいか、文化的に実行可能か、である。議論にはシステム分析者だけでなく問題の利害関係者が参加する。
- ④アコモデーションにもとづき、改善をもたらすための行為を実行する。

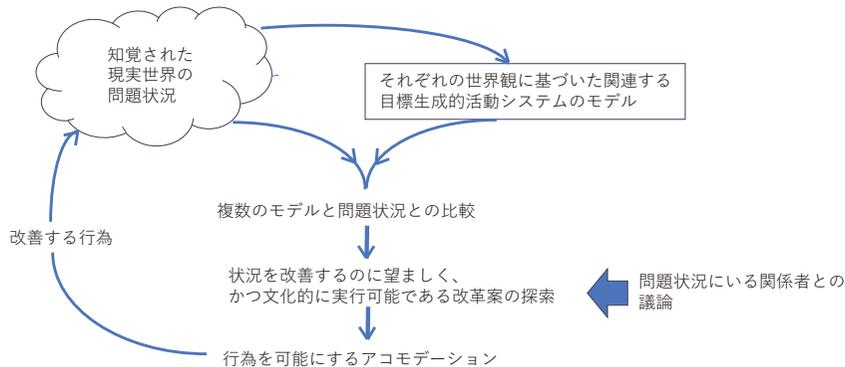


図3 SSMのモデル

(参考：P. Checkland (1999) 「はじめに」 p.A1 の図を参考に筆者が作成)

## (2) 関係作りの仕組みとしてのアコモデーション

上述のようにSSMでは関係者のアコモデーションから状況を改善するための行為を生み出す。アコモデーションとはコンセンサスではない。「……対立関係はそのまま存在するとしても、その対立を、異なる見解をもつ人々が『ともに事にあたらう』とする状態の一部として取り込んでしまうこと」<sup>52)</sup>である。いわば“和して同ぜず”ではなく“同ぜずして和す”である。このアコモデーションは上述のようにモデルと現実の比較に関するディベートから生まれる。ディベートで用いられるモデルは現実の世界を正確に記述したものではない。「モデルは現実世界の変革についてのディベート」のための手段であり、「ディベートを行うのに適切なホロン」<sup>53)</sup>として構築される。このディベートにおいて、個人は多様な価値観<sup>54)</sup>が存在することを実感する。このように他人の価値観を体感することこそが、SSMの

52) Checkland & Scholes (1990) pp.29-30, 邦訳40頁。「コンセンサスができるのは特殊なケースなのである。」

53) Checkland & Scholes (1990) p.41, 邦訳55頁。

54) SSMでは「世界観」という用語が幅広い場面で使われる。この世界観は個人の思考のベースであり、個人によって異なる。たとえばそれは現実や問題状況の認識、モデルの評価、解決策の意味づけなどにおいて影響を及ぼす。本稿では、それを価値観の一種と捉える。Checkland & Scholes (1990) p.35, 邦訳48頁。Checkland & Scholes (1990) p.295, 邦訳345頁。

重要ポイントだとチェックランドは述べる<sup>55)</sup>。そして、他人の価値観に賛同せずとも、その存在を認め合い議論し折り合った結果として、アコモデーションの状況が生み出され、協働行為が生まれる。このようなアコモデーションでは、個々人の価値観よりも“ひとつ上位の価値観”が共創・共有されたとみることができる。同時に、このことはお互いの関係を深めたことを意味するのである<sup>56)</sup>。

さらに、このSSMのプロセスは終わらない。なぜならば、社会課題には終わりがいいからである。個人が社会課題を解決する行為を行うと社会が変化する。この社会の変化は何らかの形で必ず個人にはね返ってきて、個人はその影響を受けて変化する。したがってまた変化した個人は、新しい社会課題の解決を目指さなければならなくなる。このように、社会の変化と個人の変化は“いたちごっこ”のような関係になる。たとえば、「人間現象や社会現象というのは、困ったことで、ひとつ問題を解決すると、またひとつ問題をつくり出す。その問題を解決すると、実は二つの問題をつくりだす。二つの問題を解決すると、まったく新しい三つの問題をつくり出す、ことになるのが普通」<sup>57)</sup>という井関利明のことが示すとおりである。どこまでいってもまた新たな課題が生まれる。そのため、SSMのモデルにも終わりはない。

ここでSSMを次のように解釈できるだろう。関係者は問題解決のためにお互いの価値観をやりとりし、他人の多様な価値観を体験する。そして、協働の行為を生み出すために、上位の価値観を共創し共有する。結果としてお互いの関係を深める。さらに、このモデルはまわり続ける。このようにSSMが目指すのはたんなる問題解決ではない。目指すのは、社会課題の解決にわれわれが立ち向かうための動的な関係作りだとみることができよう。チェックランドはヴィッカーズ (C. Vickers) の言葉を引用しながら、“社会システムの目標は関係を保持することにある”と述べている<sup>58)</sup>。すなわち、SSMも関係性の動的なモデルとみなすことができよう。

このようにSSMが関係性のモデルとして機能するポイントは、アコモデーションの以下の特性にあると考えられる。

まずは、個人の価値観を表出するための工夫があげられる。たとえば抽象的な理念やス

55) バターフィールド (Butterfield) はそれぞれの世界観を「思考の帽子 (thinking-Cap) と言ったが、チェックランドはこの言葉を借りて次のように言った。「“ソフト” システム方法論の開発がわれわれに示したことは、異なる種類の思考の帽子をかぶる手段がきわめて必要であるということである。根底定義の定式化、その定義が含意するシステムモデルの構築、およびこれらのモデルと現実世界との比較を行うことが新しい帽子をかぶる試みの内容である。」 Checkland (1999) p.220, 邦訳 251 頁。 Butterfield, H. (1949) *The Origins of Modern Science 1300-1800* London: Bell.

56) Checkland (1999) p.221, 邦訳 252 頁。

57) 井関、藤江 (2005) 162 頁。

58) Checkland (1999) p.165, 邦訳 190 頁。Checkland (1999) p.261, 邦訳 298 頁。Vickers, G. (1968) *Value Systems and Social Process* London: Tavistock Publications. Vickers, G. (1970) *Freedom in a Rocking Boat* London: Allen Lane.

ローガンにおける合意のみの場合、そこには個々人の価値観や事情があらわれないため、表面上だけの関係といえる。したがって、その関係性は頼りなく、いざというときの協働は危ういものとなる。これでは関係も続かない。SSMでは現実世界の知覚について自省とディベートを行ない、次に現実世界で実際に行為を起こし、そしてその結果についてまた活動システムのモデルを利用しながら自省とディベートを行う。このように現実と密着した活動システムのモデルを目の前にしたとき、人は各自の価値観や事情をあらわに表出する。これらを踏まえてのアコモデーションだからこそ、そこから生まれる行為は個々の主体の現実的な価値観、事情や立場、メリットなどを含んだものとなり、関係性は持続されるといえる。

さらに重要なことは、個人の価値観の尊重である。ひとつの価値観を一方向的に押し付けてできあがる関係は一見強い関係に見えるが、個人の尊重がないため参加意識や主体性が小さいものとなる。このような関係からは、自発的な行為や新たな関係が生まれ続けるとは考えにくい。これに対して、SSMのアコモデーションでは、現実への行為を生み出す際は個々の価値観や個々の立場や事情なども考慮され、そのうえで上位の価値観がゆるやかに共創・共有される。すなわち、個人が現実的な形で尊重される。そのような場であることを個人が認識したとき、参加意識や主体性が高まり、自発的な行為が生まれ新たな関係が生み出されると考えられる。

### (3) ヒアリング調査—(有) 奥進システムの場合

上述のSSMおよびアコモデーションからの示唆を念頭に、上述の奥進システム代表の奥脇進氏を対象としたヒアリング調査を2025年9月に実施した。調査の内容・結果を質疑応答の形式でまとめたのが以下の①～②である。

奥進システムは1章で触れたように、主にWEB（ウェブ）アプリケーションの開発を行うソフトウェア企業である。WEBアプリケーションは、受託して開発する場合と自社製品として開発する場合がある。自社製品としては、精神障がいなどの方々を対象とした就労定着支援システム「SPIS (Supporting People to Improve Stability)」などがある。基本理念は「私たちと、私たちに関わる人たちが、とてもしあわせと思える社会づくりをめざします」である。そして2022～2023年に実施したヒアリング調査では、「社会的なビジョンがあわないところとの連携は結局、自然と切れていきます」というコメントが聞かれた。今回のヒアリング調査はこのコメントの確認からスタートした。

#### ① SSM およびアコモデーションの例

Q1. 奥脇さんは以前に「社会的なビジョンがあわないところとの連携は結局、自然と切れ

ていきます」と仰っていました<sup>59)</sup>。逆に言えば、奥進システムと連携先とは社会的なビジョンを共有しているということになります。では、そのように社会的なビジョンを共有する関係でも、いざビジネスを具体的に進めるとき、ものの見方・考え方や価値観などでぶつかることがありますか。

A1. 確かに弊社は関係先の多くと大きな社会ビジョンを共有できていると思います。しかし、それはあくまでも緩やかな共有です。ですから、実際の仕事の実行段階になると、さまざまな考え方がぶつかることはあります。

Q2. どのような例がありますか。

A2. たとえば、SPIS (Supporting People to Improve Stability)<sup>60)</sup> という自社製品があります。これは精神障がい者の就労定着支援システムです。職場において、精神障がいや発達障がいの人たちのその日の状態を周り本人自身が把握するためのシステムです。たとえば、「幻聴」・「知覚過敏」・「胃腸の具合」・「頭痛」などのその日の状態を示す項目について、毎日、入力します。これによって周りの人に見守ってもらっているという安心感が障がい者には生まれ、障がい者に対する配慮が職場で生まれることになります。このSPISの基本的な入力を行うのは障がい者自身ですが、内容確認・定期的な項目見直しや入力内容に対するコメントなどは支援担当者や現場監督者が入力します。ところが、このとき「面倒」と思ったり、「どうコメントしてよいかわからない」と思ったりする人が結構います。

そこで、私たちはSPISにAIを導入することを提案しました。たとえば、AIがコメントの文章の基本形を作成してくれるといった感じです。提案先は、SPISの販売代理店でもある3団体です。ところがこのとき、AI導入について意見が賛否に分かれました。AI導入に反対する理由は、福祉の現場にAIを持ち込むことへの違和感だったように思います。つまり、人の触れ合いを基本とする現場にAIを持ち込むということが納得できないように見えました。まさに価値観の違いともいえるでしょう。

Q3. ではそのとき、どうやって解決したのでしょうか？

A3. まず、私たちは奥進システムの考えを一方的に押し付けることはしません。皆で話し合い、お互いの考え方をやりとりしました。その結果、「AIのコメントを参考ベースに活用するのはありかな。それなら一回、皆でやってみようか」というラインまで共有することができました。AIの導入は遅れましたが、テスト段階に進むことができました。11月から12月に実装の予定です。しかしこれも、どんな効果があるかはやってみないとわかりません。やりながら、一歩ずつ前へ進む感じです。

59) 牧野 (2024)。

60) [https://www.spis.jp/pdf/spis\\_story\\_hp.pdf](https://www.spis.jp/pdf/spis_story_hp.pdf)

Q4. なぜ、最終的に「それなら皆でやってみようか」ということになったのでしょうか？

A4. ひとつには「そもそも自分たちは何をを目指しているのか？何をやりたいのか？」に立ち返って話し合ったことが大きいと思います。みんながやりたいことは、職場における多様な人の心理的安全性を確保することです。そのことを改めて共有することで、それぞれの価値観の落としどころを見つけられたように思います。

もうひとつはAIの現状です。今の社会は、人間とAIが共存していくモデルをつくりあげている過程にあると思います。何を人間が行うべきか、AIが行うべきか、をあらゆるビジネスにおいて考えることが必要になっています。そのような社会的背景があるので、全くAIを無視することは不自然だと皆も思ったのかもしれません。

Q5. ではSPISにAIを導入した場合、各主体の関係が変わることが起きるのでしょうか？

A5. おそらく変わると思います。まずAIを導入することで、SPISの顧客の役割が変わります。また新たなSPISの利用方法が見えてくるかもしれません。そうすると、先の3団体の役割や協力関係の内容もまた変わってくるでしょう。システムや技術が変われば、人の関係性も変わるということです。

Q6. SPISの話し合いの際、「こちらの考えを一方向的に押し付けることはしない」とのことでしたが、なぜそのことを留意されるのでしょうか？

A6. そもそも価値観を揃えるというコンセンサスが私は好きではありません。人の価値観は他人が変えるものでもないし、変わるものでもないと思っています。それぞれの価値観は尊重すべきものと考えています。

確かに上位の抽象的なビジョンのコンセンサスは可能でしょう。たとえば、世界平和などです。しかし、ビジョンの下の実行レベルになった場合、それぞれの事情や立ち位置があるので、世界平和の実行方法などは多様になるでしょう。つまり、実行レベルの価値観を揃えることはできません。また、実際の行為と上位の抽象的なビジョンが結びつかなくなることもよくあることです。

したがって、社会課題に向き合うときは最上位のビジョンを意識しながら、関係を構築し、少しでも改善できる策をやっていくしかないと考えています。関係をつくって、共に考えて、そこから行為するというサイクルをずっと回し続けるということです。このとき、お互いの価値観を尊重することが関係の継続性に結びつくと思います。

## ② SSM およびアコモデーションが適用可能なビジネス

Q7. すべての連携において、そのようなやり方—いわゆるSSM的な進め方を採用するのでしょうか？

A7. 奥進システムの仕事には3種類あるとみることができます。第一は製品・サービスを

売る仕事、第二は顧客の課題解決の仕事、第三は社会課題に取り組む仕事です。第一の仕事では販売が目的になるのでSSMのようなやり方はしません。期限もありますし、いわゆるPDCAを回します。第二の仕事についても、最近では弊社からはスキルや技術を提案・提供するだけにして、技術的な課題が解決した後は顧客の主体的判断に任せる方針を考えています。ですから、これもまた、SSMのようなやり方はしません。アコモデーションのようなSSMのやり方を採用するのは第三の仕事です。たとえばSPISのように、社会課題に向き合って実行するビジネスです。

Q8. なぜ社会課題に向き合って実行するビジネスではアコモデーションが有効なのでしょう  
うか？

A8. 先ほども言ったように社会性の課題はどこまでいっても完璧な解決には至りません。言い換えると、短期的目標が立てにくいものとなります。少しでも解決できたらいいな、という感じで、ちょっとやってみては振り返り、またそこから前へ進めていく仕事だと私は思います。これは期日になんかじがらめになるような仕事ではないので、アコモデーションがなじみやすいと思います。

しかし、それだけではありません。これは私の気持ちですが、社会性の課題に向き合うとき、考え方や行為の選択肢の幅を広げることが大事だと考えています。よい社会をつくるための実効性が高まりますし、そもそもよい社会とはそういうことだと思うわけです。そのためにも、お互いの価値観を尊重し認め合い、かつ上位の価値観をゆるやかに共有して行為することが大事だと考えています。関係性を重視し行為しているうち、皆で大きな目標にたどりつくだろうという精神です。

Q9. 現場から見て、エフェクチュエーションとSSMに共通点があると思われませんか？

A9. 大いにあると思います。それはどちらも、関係を重視しながら、個々の足元から前へ進んでいくやり方という点です。ちなみに、奥進システムにとっては、エフェクチュエーションが戦略レベルであり、SSMが実際の行動をとっていく中で個々を触発していくプロセスのように見えます。

### ③まとめ

上述の奥進システムのヒアリング内容から以下のことが伺えた。

- ・社会課題に向き合うビジネスでは、SSMやアコモデーションが有効である。このようなビジネスでは完璧な解決に至ることがなく、一歩ずつ前へ進めていくものである。具体的には、最上位の抽象的な社会ビジョンを意識しながら、関係を構築し、共に考えて、そこから行為を生み出すというサイクルを回し続ける方法で進める。このようなプロセスはSSMやアコモデーションとの親和性が高い。

- ・最上位の抽象的な社会ビジョンを共有している関係であっても、いざ実行段階になるとお互いの価値観がぶつかることがある。このときは、一方的にひとつの価値観を押し付けたりコンセンサスをとったりしない。お互いの価値観や立場・事情などを尊重する。その結果として協働の行為を生み出す。このような個の尊重が関係の継続性に結びつく。

#### 4. おわりに—社会ビジョンの緩やかな共有

1章では、関係を生み続けながら、その過程において新しい製品・サービスや目標を生み続けるオートポイエティックなビジネスを〈関係性のビジネス〉と定義した。このような関係性のビジネスは、ただ取引さえすれば成立するわけではない。では、どのような関係が必要になるか。どうすれば構築できるのか。本稿の目的が関係性のビジネスが成立するための関係のあり方について考察し、そのひとつのパターンを示すことにあると記した。

2章では、関係性のビジネスのひとつのモデルとして、サラスバシー (S. D. Sarasvathy) のエフェクチュエーションをとりあげ、その動的モデルを紹介した。この動的モデルでは、関係が関係を生み出す過程において、製品・サービス・ビジネスモデルや市場が次々と生み出されていく。同時に、リソースや目標のほかにも各主体の役割や環境との境界も随時変わっていく。すなわちビジネス全体の構造自体が変わっていく。まさに関係性のビジネスのモデルといえよう。そして、今回、特に注目したのは、エフェクチュエーションにおける提案者や関係者が頼るのは、自らのアイデンティティにもとづく主観的な判断だという点である。主観的判断に頼る理由は、不確実な社会において新しい価値を生み出すためには、予測よりも自らコントロールできる部分を見つけながら現実に対して働きかける方が有効だからである。

では、このような主観的な判断は関係構築にどのような役割を果たすのか。このことについて、アート思考とデザイン・ドリブン・イノベーションを援用しながら考察した。考察の結果、個人の主観的な判断が関係を生み続けるひとつのパターンとして、次の内容を示した。

- ・社会に対する個人の信念や理想を起点に、製品・サービスが生み出される。このとき、その製品・サービスが持つ意味は社会に対しての問いかけである。そして、この製品・サービスに込められた意味が、ビジネスに関与する主体のものの方の見方・考え方や行動基準に影響を与える。結果として、この意味に共感したものの間で、新たな関係が生み出される。この関係は相対するというよりも、共に社会に対して同じ方向を向く関係といえる。したがって、そこからさらに社会に対する新たな問いかけが生まれたり、新たな製品・サービスや連携先が生まれたりする。すなわち、ここからまた新たな関係が生み出されることになる。

さらにこの検討内容を検証すべく、大阪府堺市のアイスクリーム（ジェラート）製造の企業であるフォレストバンクにヒアリング調査を実施した。その結果、上述の検討内容にもとづくビジネスの実態を示すことができた。さらにヒアリング調査より、以下の実態も示せた。

- ・同じ社会ビジョンを共有している関係者同士であっても、それぞれのビジネスの具体的な実施方法についてはそれぞれの主体のやり方を尊重する。結果として、このやり方が新しい関係構築や関係維持につながる。

3章では、個々人の多様な主観からどのようにしてひとつの協働の行為や新しい関係が生まれるのか、そのプロセスについて考察した。ここで紹介したモデルは、チェックランド（P. Checkland）のソフト・システムズ・メソドロジー（SSM）である。SSMとは人間活動システムの課題に対して、関与する人々の間で行われる学習サイクルである。モデルを用いながら、現実世界の認識について自省とディベートを行い、現実世界に対して実際に行為を起こす。その結果をまた利用して、自省とディベートを行い、学習と行為を繰り返す。協働の行為を決める際はアコモデーションを採用する。アコモデーションとはコンセンサスではない。対立関係がそのまま存在するとしても、その対立を「ともに事にあたらう」とする状態の一部として取り込んでしまうことである。本稿では、このSSMにおけるアコモデーションに着目しながら、多様な主観から新しい関係を生み出すパターンについて考察し、次の内容を示した。

- ・お互いが認識する現実について、目標生成的活動システムのモデルを用いながらディベートを行う。このディベートによって、個々人は多様な価値観の存在を深く体感する。そして、お互いの価値観を一定認めあう。その結果として、協働行為が決まり行為に至る。そして行為の結果としての新たな現実に対して、また認識とディベートを行うことによって、学習と行為を繰り返す。このサイクルにおいて、個々人は自らの価値観よりも“ひとつ上位の価値観”を共創し共有したとみることができるといえる。すなわち、多様な価値観をもとに、新たな関係が生み出されたといえる。

さらにこの検討内容を検証すべく、大阪府大阪市のソフトウェア企業である奥進システムにヒアリング調査を実施した。その結果、上述の検討内容にもとづくビジネスの実態を示すことができた。さらにヒアリング調査より、以下の実態も示せた。

- ・社会課題に向き合うビジネスでは、SSMやアコモデーションが有効である。なぜならば完全な課題解決に至ることはなく、プロセス自体に意味があるからである。また、最上位の抽象的な社会ビジョンを共有している関係であっても、いざ実行段階になるとお互いの価値観がぶつかることがある。このときは、アコモデーションによって行為を決定し実行する。結果として、新しい関係構築や関係維持につながる。

ここまでみてきて、関係性のビジネスにおける関係および関係構築のひとつのパターンとして以下の内容を示したい。

- ①社会に対する個人の信念や理想にもとづきながら、手持ちのリソースを活用しつつ、製品・サービスのデザインにとりかかる。
- ②関係者との間で、製品・サービスに関する相互作用をさまざまな形で行う。やりとりされるのは製品・サービスや製品・サービスの情報だけではない。目指すべき社会像や製品・サービスがもつ社会的な意味などもやりとりされる。
- ③この相互作用のなかから、目指すべき社会像や製品・サービスがもつ社会的な意味について共感する関係が生まれる。この関係はたんなる売買のように相対する関係ではなく、社会に対して同じ方向を向く関係でもある。
- ④さらにそのように社会ビジョンを共有する関係のなかから、「目指す社会に向けて新しいビジネスをつくろう」という新たな関係が生まれる。このような関係構築のためには、現実の状況に対するお互いの認識、価値観や事情などを話し合い理解しあうプロセスが必要になる。そしてこの関係から、社会に向けての新たな製品・サービスが共創される。
- ⑤この新たな製品・サービスの相互作用を通して、さらなる新たな関係が生み出されていく。
- ⑥以上のような関係は社会ビジョンを共有する関係といえる。ただし、実際の行為段階においては各主体の価値観や立場・事情などを尊重する方法が必要となる。すなわち、重要となるのは社会ビジョンの〈緩やかな〉共有である。

今後は上述の関係性のビジネスの内容について、実践的に企業間の関係を構築しながら検証していく。2026年度は上述のフォレストバンクと地域の化粧品会社を連携させるビジネスを実践する予定である。実施主体は大学（ゼミ）である。具体的なビジネスの内容と結果については他日に期したい。

#### 〈参考文献〉

- 秋元雄史 (2019) 『アート思考』 プレジデント社。
- Checkland, P. (1984) *Systems Thinking, Systems Practice*, John Wiley & Sons, (高原康彦, 中野文平監訳『新しいシステムアプローチ』 オーム社, 1985年。)
- Checkland, P. & J. Scholes. (1990) *Soft Systems Methodology in Action*, John Wiley & Sons, (妹尾堅一郎監訳『ソフト・システムズ方法論』 有斐閣, 1994年。)
- Checkland, P. (1999) *Systems Thinking, Systems Practice : Includes a 30-Year Retrospective*, John Wiley & Sons, (高原康彦ほか訳『ソフトシステム方法論の思考と実践』バンローリング株式会, 2020年。)
- 井関利明, 藤江俊彦 (2005) 『ソーシャル・マネジメントの時代』 第一法規。
- Lusch, R. F. & Vargo, S. L. (2014) *Service-dominant logic: premises, perspectives, possibilities*, Cambridge University Press, (井上崇通監訳『サービス・ドミナント・ロジックの発想と応用』 同文館出版, 2016年。)

- 牧野丹奈子 (2013) 「ついでに社会性を実現する経営戦略こそが社会性を実現できる」『桃山学院大学総合研究所紀要』第38巻第2号, 41～101頁, 2013年2月。
- 牧野丹奈子 (2016) 「ビジネスの社会性を動的システムとして捉える」『桃山学院大学経済経営論集』第58巻第1号, 21～61頁, 2016年7月。
- 牧野丹奈子 (2024) 「スタートアップが社会性を実現する戦略についての考察—(有)奥進システムを事例として—」『桃山学院大学総合研究所紀要』第49巻第3号, 67～100頁, 2024年3月。
- 森永泰史 (2024) 「デザインおよびアートと、イノベーションの統合に関する試論」『組織科学』第58巻第1号, 47～60頁, 2024年9月。
- 中村仁美 (2019) 「デザイン思考の次 第15回 デザイン思考ならぬ『アート思考』とは? マイクロソフトも推進」『日経 X TREND』。  
<https://xtrend.nikkei.com/atcl/contents/18/00097/00019/> (2025年10月13日閲覧)
- 延岡健太郎 (2021) 『アート思考のものづくり』日本経済新聞出版。
- 延岡健太郎 (2024) 「SEDA モデルによるイノベーション: デザイン・アートを越えた統合的価値」『組織科学』第58巻第1号, 47～60頁, 2024年9月。
- Sarasvathy, S. D. (2008) *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*, Edward Elgar, (加護野忠男監訳『エフェクテーション』碩学舎, 2015年。)
- Verganti, R (2016) *Overcrowded*, Massachusetts Institute of Technology, (八重樫文監訳『突破するデザイン』日経BP社, 2017年。)
- Whitaker, A (2016) *Art Thinking*, Harper Business, (不二淑子訳, 電通京都ビジネスアクセラレーションセンター編『アートシンキング』ハーパーコリンズ, 2020年。)
- 八重樫文・安藤拓生 (2019) 『デザインマネジメント論』新曜社。

(2025年11月17日受理)

# A Study on “Relational Business” Aimed at Building Relationships

—Individual Beliefs and Social Vision—

MAKINO Ninako

In today's business environment, the way organizations collaborate to create value is undergoing significant transformation. In the past, collaboration was primarily emphasized within the same organization or among affiliated corporate groups. However, such purpose-means-chain collaboration, grounded in organizational logic, functions efficiently and effectively only in societies where the required values, products, and services are clearly defined and commonly understood. Today, however, social change is occurring with unprecedented speed and diversity. In such a context, it has become increasingly difficult to predict what will be regarded as valuable, or what kinds of products and services will be needed to create that value. Uniform values, knowledge, and skills confined within an organization are no longer sufficient to respond to these changes. What is now required is collaboration that transcends organizational boundaries—one that embraces contingency and serendipity as strategic elements, and that continuously generates new value through the evolution of relationships. The value, products, and services that emerge from such collaborations cannot be known in advance; they are discovered through practice and interaction with diverse actors. As collaboration unfolds, the roles and scope of each participant evolve, leading to the formation of new relationships. In other words, relationships continuously give rise to further relationships, and within this dynamic process, new value is generated. We refer to this self-organizing and autopoietic form of collaboration as “relational business.” Such relational businesses cannot be established merely through transactions. This raises key questions: what kinds of relationships are necessary to build relational businesses, and how can such relationships be effectively constructed? The purpose of this paper is to explore the nature of relationships required for the realization of relational business and to propose one possible model for their development.

# リース取引に関する会計と税務の接点と乖離

金 光 明 雄

## 1. はじめに

近年の国内会計基準の新設や改廃に際しては、高品質で国際的に整合性のとれたものとして維持向上を図るため、国際的な会計基準との調整が重視されることが多い。本稿で取り上げるリース会計基準の開発もまたそうである。

周知のように、わが国においては2007年3月に、企業会計基準委員会（ASBJ）が企業会計基準第13号「リース取引に関する会計基準」および企業会計基準適用指針第16号「リース取引に関する会計基準の適用指針」（以下、両者をあわせて「旧基準」という。）を公表したが、それらは当時の国際的な会計基準と整合的なものであった。しかしながら、2016年1月に国際会計基準審議会（IASB）より国際財務報告基準（IFRS）第16号「リース」（以下、「IFRS16」という。）が公表され、同年2月には米国財務会計基準審議会（FASB）より Topic842「リース」（以下、「Topic842」という。）が公表された。IFRS16および Topic842 では、原資産の引渡しによりリースの借手に支配が移転した使用権部分に係る資産とその移転に伴う負債を計上する使用権モデルに基づき、オペレーティング・リースも含むすべてのリースから生じる借手の権利と義務をオンバランスすることとしている。

このような国際的なリース会計基準の改定の動きを受け、ASBJは2019年3月より、すべてのリースについて資産と負債を計上する新しいリース会計基準の開発に着手した。5年半に及ぶ審議を経たのち、2024年9月に企業会計基準第34号「リースに関する会計基準」および企業会計基準適用指針第33号「リースに関する会計基準の適用指針」（以下、両者をあわせて「リース会計基準」という。）が公表された。新しいリース会計基準は、2027年4月1日以後開始する連結会計年度および事業年度の期首から適用されるが、2025年4月1日以後開始する連結会計年度および事業年度の期首からの早期適用も認められている（基準58項、適用指針112項）。また、これにあわせて、税務においても、オペレーティング・リースの借手における賃借費用の損金算入規定が創設されるなど、法人税法上のリース規制が再整備されることとなった。

リースに関する会計上の重要な論点は、リースのうちどの範囲のものをどのような論拠に基づいて、リース契約上の権利と義務を財務諸表に認識するかという問題である（桜井[2025]、192頁）。他方、リース会計基準はリースに関する会計処理と開示に適用される

が<sup>1)</sup>、その対象は連結財務諸表だけでなく個別財務諸表の作成にも及ぶ<sup>2)</sup>。個別財務諸表の金額は法人税の課税所得計算の基礎となるため、リース会計基準が税務上の課税所得計算に及ぼす影響を及ぼすかという問題は税務上の重要な論点となる。

本稿では、リース会計基準と税法上のリース規制を比較整理し、リース取引をめぐる会計上の取扱いと税務上の取扱いの異同を明らかにするとともに、リース会計基準が税務に及ぼす影響について考察することとする。

## 2. リース会計基準による会計処理

### 2-1. リースの経済的実態

#### 2-1-1. リースの定義と分類

リース会計基準は、リースに関する会計処理と開示に適用される。ここにリースとは、原資産を使用する権利を一定期間にわたり対価と交換に移転する契約または契約の一部分をいう（基準6項）。リースは、その契約内容にもとづき、ファイナンス・リースとオペレーティング・リースに区分される。ファイナンス・リース（以下、「FL」という。）とは、(a) 契約期間の中途においてその契約を解除することができないリースまたはこれに準ずるリース<sup>3)</sup>、(b) 借手が原資産からもたらされる経済的利益を実質的に享受することができ<sup>4)</sup>、かつ、その原資産の使用に伴って生じるコストを実質的に負担する<sup>5)</sup> こととなるリースをいう（基準11項、適用指針59項）。(a) は解約不能の条件、(b) はフルペイアウトの条件とよばれる。FL以外のリースはオペレーティング・リース（以下、「OL」という。）に分類される（基準14項）。リースがFLに該当するかどうかは、①貸手のリース料の現在価値が、原資産の現金購入価額の概ね90%以上であること（現在価値基準）、または②貸手のリース期間が、原資産の経済的耐用年数の概ね75%以上であること（経済的耐用年数基準）

---

1) ただし、①実務対応報告第35号「公共施設等運営事業における運営権者の会計処理等に関する実務上の取扱い」の範囲に含まれる運営権者による公共施設等運営権の取得、②企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」の範囲に含まれる貸手による知的財産のライセンスの供与（ただし、製造または販売以外を事業とする貸手による知的財産のライセンスの供与は除く）、③鉱物、石油、天然ガスおよび類似の非再生型資源を探査するまたは使用する権利の取得については、リース会計基準の適用除外とされる（基準3項）。

2) リース会計基準はすべての企業に対して強制適用されるものではない。中小企業においては、「中小企業の会計に関する指針」または「中小企業の会計に関する基本要領」による会計処理が容認されている（企業会計基準委員会[2025]、4頁）。

3) 「契約期間の中途においてその契約を解除することができないリースに準ずるリース」とは、法的形式上は解約可能であるとしても、解約に際し相当の違約金を支払わなければならない等の理由から、事実上解約不能と認められるリースをいう（基準BC26項）。

4) 「借手が原資産からもたらされる経済的利益を実質的に享受する」とは、その原資産を自己所有とするとするならば得られると期待されるほとんどすべての経済的利益を享受することをいう（基準BC26項）。

5) 「原資産の使用に伴って生じるコストを実質的に負担する」とは、その原資産の取得価額相当額、維持管理等の費用、陳腐化によるリスク等のほとんどすべてのコストを負担することをいう（基準BC26項）。

のいずれかを目安として判定される（適用指針 101-104 項）。

FL は、契約上の諸条件に照らして原資産の所有権が借手に移転すると認められるかどうかによって、所有権移転 FL と所有権移転外 FL に細分される（基準 12, 13 項）。たとえば、(a) 所有権移転条項がある場合、(b) 借手に割安購入選択権がありその行使が確実に予想される場合、(c) 特別仕様の原資産である場合のいずれかに該当するとき、その FL は所有権移転 FL とされる。上記 (a)～(c) のいずれにも該当しなければ、所有権移転外 FL に分類される（適用指針 70 項）。

## 2-1-2. リースの識別

リース会計基準のもとでは、一部の例外を除き、借手はすべてのリースについて資産と負債の計上が求められる。したがって、契約の当事者は、契約の締結時にリースの識別を行い、その契約がリースを含むか否かを判断しなければならない（基準 25 項）。契約が特定された資産の使用を支配する権利を一定期間にわたり対価と交換に移転する場合、その契約はリースを含むとされる（基準 26 項）。資産は、通常、契約に明記されることで特定される（適用指針 6 項）。特定された資産の使用を支配する権利の移転は、特定された資産の使用期間全体を通じて、(a) 顧客が特定された資産の使用から生じる経済的利益のほとんどすべてを享受し、(b) 顧客が特定された資産の使用方法を指図する権利を有しているかどうかによって判断される（適用指針 5 項）。

借手と貸手は、リースを含む契約について、原則として、リースを構成する部分とリースを構成しない部分に区分し、リースを構成する部分についてはリース会計基準に定める方法により会計処理を行い、リースを構成しない部分については該当する他の会計基準等に従って会計処理を行う（基準 28 項、適用指針 10, 12 項）。契約対価の金額について、リースを構成する部分とリースを構成しない部分への配分は、それぞれの部分の独立価格（貸手においては独立販売価格）の比率に基づいて行う（適用指針 11, 13 項）。ただし、実務上の便法として、借手は、リースを構成する部分とリースを構成しない部分とを区分せずに、契約全体をリースを構成する部分として会計処理を行うことができる（基準 29 項）。

## 2-1-3. 会計上のリース期間の決定

借手のリース期間については、借手が原資産を使用する権利を有する解約不能期間に、(a) 借手が行使することが合理的に確実であるリースの延長オプションの対象期間と、(b) 借手が行使しないことが合理的に確実であるリースの解約オプションの対象期間を加えて決定する（基準 31 項）。他方、貸手のリース期間については、①借手のリース期間と同様の方法によって決定するか、または②借手が原資産を使用する権利を有する解約不能期間に、リースが置かれている状況からみて借手が再リースする意思が明らかな場合の再リース期間を加えて決定する（基準 32 項）。

## 2-1-4. 旧基準との比較

リースの定義と分類およびリース期間の決定に関して、旧基準との主要な相違は次のとおりである。

- (1) 旧基準では資産の賃貸借を基本にリースの定義がなされていたが<sup>6)</sup>、新基準ではIFRS16との整合性を図るとして使用権の移転が強調されている。旧基準ではリースとして認識されなかった契約も、今後、新基準によればリースに該当するとされるケースが出てくるであろう。
- (2) 旧基準では借手と貸手の双方においてFLとOLによる分類を採用していたが、新基準では貸手におけるFLとOLの分類は維持するが、借手においてはFLとOLの分類を廃止している。後述するが、税務上は借手側もFLとOLの分類を維持しているため、特にOLに関する会計上の経理処理に対して、税務上は申告調整を要することになる。
- (3) 会計上のリース期間について、旧基準では借手と貸手との間で「合意された期間」とされていたのに対し（旧基準4項）、新基準では、借手のリース期間と貸手のリース期間を区別して定めている。旧基準のもとでは借手と貸手の会計上のリース期間は一致するが、新基準では借手と貸手で会計上のリース期間が異なることがある。

## 2-2. 借手の会計処理

### 2-2-1. リース開始日における使用権資産およびリース負債の計上

借手は、すべてのリースについて、リース開始日にリース負債と使用権資産を計上しなければならない（基準33項）。

リース負債の計上額は、原則として、リース開始日において未払いである借手のリース料からこれに含まれる利息相当額を控除し、現在価値により算定する（基準34項）。借手のリース料とは、借手がリース期間中に原資産を使用する権利に関して行う貸手に対する支払であり、①固定リース料、②指数またはレートに応じて決まる変動リース料、③残価保証に係る支払見込額、④権利行使が合理的に確実である購入オプションの行使価額、および⑤解約オプションの行使を反映してリース期間を決定している場合の違約金支払額から構成される（基準35項）。リース負債の現在価値の算定のために用いる割引率は貸手の計算利率<sup>7)</sup>とするが、借手がこれを知り得ない場合は借手の追加借入利率<sup>8)</sup>による（適

6) 旧基準では、「リース取引とは、特定の物件の所有者たる貸手が、当該物件の借手に対し、合意された期間にわたりこれを使用収益する権利を与え、借手は、合意された使用料を貸手に支払う取引をいう。」（旧基準4項）と定義されていた。

7) 「貸手の計算利率」とは、貸手のリース料の現在価値と見積残存価額（リース期間終了時に見積られる残存価額で残価保証額以外の額）の現在価値の合計額が、その原資産の現金購入価額または借手に対する現金販売価額と等しくなるような利率をいう（適用指針66項）。

8) 「借手の追加借入利率」とは、借手の追加借入に適用されると合理的に見積られる利率をいう（適用指針37項）。

用指針 37 項)。ただし、使用権資産総額に重要性が乏しいと認められる場合<sup>9)</sup>は、借手のリース料から利息相当額を控除しない方法(利子込み法)によることができる(適用指針 40 項)。利子込み法を適用した場合、使用権資産およびリース負債は借手のリース料をもって計上し、支払利息は計上せず、減価償却費のみを計上することになる。

他方、使用権資産の計上額は、さきのリース負債に、リース開始日までに支払った借手のリース料、付随費用および資産除去債務に対応する除去費用を加算し、受け取ったリース・インセンティブを控除した額とする(基準 33 項)。

## 2-2-2. リースの費用配分

借手は、リース開始日後、使用権資産について減価償却を行う。(a) 契約上の諸条件に照らして原資産の所有権が借手に移転すると認められるリース<sup>10)</sup>に係る使用権資産の減価償却費は、原資産を自ら所有していたと仮定した場合に適用する減価償却方法と同一の方法により算定する。このときの耐用年数は経済的使用可能予測期間とし、残存価額は合理的な見積額とする(基準 37 項)。他方、(b) 契約上の諸条件に照らして原資産の所有権が借手に移転すると認められるリース以外のリースは、原資産の取得とは異なる性質を有する。したがって、原資産を自ら所有していたと仮定した場合に適用する減価償却方法と同一の方法により減価償却費を算定する必要はなく、企業の実態に応じて減価償却方法を選択すればよい。また、原資産を使用できる期間もリース期間に限定されることから、原則として、借手のリース期間を耐用年数とし、残存価額をゼロとして減価償却費を算定する(基準 38 項, BC47 項)。上記(a)のケースでは旧基準における所有権移転 FL の償却方法を踏襲し、(b)のケースでは旧基準の所有権移転外 FL の償却方法を踏襲している。

また、借手のリース料の支払額は、利息相当額部分とリース負債の元本返済額部分に区分し、前者は支払利息の発生として処理し、後者はリース負債の元本返済として会計処理する。利息相当額は、原則として利息法<sup>11)</sup>により各期に配分する(基準 36 項, 適用指針 38, 39 項)。ただし、使用権資産総額に重要性が乏しいと認められる場合は、利息相当額の総額を定額法により配分することができる(適用指針 40 項)。

9) 借手の未経過リース料の期末残高が、その期末残高、有形固定資産および無形固定資産の期末残高の合計額に占める割合が 10%未満である場合をいう(適用指針 41 項)。

10) 「契約上の諸条件に照らして原資産の所有権が借手に移転すると認められるリース」とは、①契約期間終了後または契約期間の途中で、原資産の所有権が借手に移転することとされているリース、②契約期間終了後または契約期間の途中で、借手による購入オプションの行使が合理的に確実であるリース、③原資産が、借手の用途等に合わせて特別の仕様により製作または建設されたものであって、その原資産の返還後、貸手が第三者に再びリースまたは売却することが困難であるため、その使用可能期間を通じて借手によってのみ使用されることが明らかなリースのいずれかに該当するものをいう(適用指針 43 項)。

11) 「利息法」とは、各期の利息相当額をリース負債の未返済元本残高に一定の利率を乗じて算定する方法をいう(適用指針 39 項, [設例 9-1])。

### 2-2-3. 重要性の乏しいリースに関する簡便的な取扱い

旧基準と同様に、新基準においても、短期リースと少額リースについては個々のリース資産に重要性が乏しいと認められるため、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理が認められている。短期リースとは、リース開始日において、借手のリース期間が1年以内で、購入オプションを含まないリースをいう（適用指針4項）。また、少額リースとは、(a) 重要性が乏しい減価償却資産について、購入時に費用処理する方法を採用している場合で、借手のリース料がその基準額以下のリース、(b) 企業の事業内容に照らして重要性の乏しいリースで、リース契約1件当たりの金額に重要性が乏しいリース、(c) 新品時の原資産の価値が少額である場合のいずれかに該当するリースをいう（適用指針22項）。

これらのリースについては、リース開始日に使用権資産およびリース負債を計上せず、借手のリース料を借手のリース期間にわたって原則として定額法により費用として計上することができる（適用指針20, 22項）。

### 2-2-4. 旧基準との比較

借手のリース会計処理に関して、旧基準との主要な相違は次のとおりである。

- (1) 新基準では使用権モデルとよばれる単一の会計処理モデルを採用している。旧基準では、借手のFLについては通常の売買取引に係る方法に準じた会計処理（以下、「売買取理」という。）を行い、OLについては通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理（以下、「賃貸借処理」という。）を行うことを規定していた。これに対し、新基準では、借手においてはリースの分類を廃止し、すべてのリースを使用権の取得と捉えて使用権資産を貸借対照表に計上するとともに、リースの費用配分の方法については、リースがFLであるかOLであるかにかかわらず、使用権資産に係る減価償却費およびリース負債に係る利息相当額を計上するIFRS16と整合的な単一の会計処理モデルを採用している。
- (2) リースに係る資産と負債の測定において、新基準では、旧基準が規定していたリース料総額の現在価値と貸手の購入価額または借手の見積現金購入価額を比較する方法を踏襲せず、借手のリース料の現在価値でリース負債を計上することとし、IFRS16との整合性を図っている。また、旧基準ではリース資産とリース債務は同額とされるが<sup>12)</sup>、新基準のもとでは、使用権資産の測定においてリース負債に加減する金額がある場合、使用権資産とリース負債の計上額に差が生じることとなる。
- (3) リース負債に係る利息相当額の取扱いについて、使用権資産総額に重要性が乏しいと認められる場合の簡便的な取扱いが、旧基準では所有権移転外FLのみに適用されると

12) 旧基準では、リース資産およびリース債務の計上額は、リース料総額の割引現在価値とリース物件の貸手の購入価額または借手の見積現金購入価額のいずれか低い額によることとしていた（旧適用指針22項）。

していたが、新基準ではすべてのリースに適用されることになる。

## 2-3. 貸手の会計処理

### 2-3-1. リース開始日におけるリース投資資産の計上

貸手の会計処理においては、リースをFLとOLに分類し、FLについてはさらに所有権移転FLと所有権移転外FLに細分する（基準43-44項）。リース分類の判定基準はさきに説明したとおりであり、旧基準からの変更はない。

貸手はリース開始日に売買処理により、所有権移転FLについてはリース債権を、所有権移転外FLについてはリース投資資産を計上する（基準45、46項<sup>13)</sup>。旧基準では、FLの会計処理方法として、次の3つの方法を定めていた（旧適用指針51項）。リース取引開始日に売上高と売上原価を計上する方法（第1法）、リース料受取時に売上高と売上原価を計上する方法（第2法）、売上高を計上せずに利息相当額を各期へ配分する方法（第3法）がそれぞれである。これに対し、新基準は、次のようにリースの取引実態に応じた会計処理を規定している。

まず、①製造または販売を事業とする貸手はその事業の一環で行うFLについては、リース開始日に、貸手のリース料からこれに含まれる利息相当額を控除した金額で売上高とリース投資資産（所有権移転FLの場合はリース債権）を計上し、原資産の帳簿価額により売上原価を計上する。この会計処理は、製造業や卸売業等を営む貸手が原資産と同じ製品等の販売を事業とし、その販売の手法としてリースを利用することを想定したものであり（適用指針BC114項）、旧基準の第1法が踏襲されている。製品等の販売とは必ずしも同一ではないが、実質的に資産を使用する権利が移転される点では類似している。そのようなリースについては、原資産の引渡時に売上高の計上と同時に販売益相当額を計上する<sup>14)</sup>。また、その売上高は貸手のリース料からこれに含まれる利息相当額を控除した金額で計上し、利息相当額は各期の損益として配分する。いずれも、収益認識会計基準における収益認識の時期および重要な金融要素に関する取扱いと整合的である（適用指針BC114項）。

次に、②製造または販売以外を事業とする貸手はその事業の一環で行うFLについては、リース開始日に、原資産の現金購入価額によりリース投資資産（所有権移転FLの場合はリース債権）を計上する。この会計処理は、リース会社たる貸手が原資産と同じものを事業として販売しておらず、リースが金融取引の性格を有する場合を想定したものであり（適

13) 所有権移転FLの場合、貸手は借手からのリース料と割安購入選択権の行使価額で回収するが、所有権移転外FLの場合はリース料と見積残存価額の価値により回収しようとする。新基準では、この差異をふまえ、所有権移転FLで生じる資産と所有権移転外FLで生じる資産を区分することとしている（基準BC56項）。

14) ただし、旧基準と同様に、販売益相当額が貸手のリース料に占める割合に重要性が乏しい場合は、原資産の帳簿価額をもって売上高および売上原価とし、販売益相当額を利息相当額に含めて処理することができる（適用指針71項）。

用指針 BC115 項)、旧基準の第3法が踏襲されている。

さらに、③貸手が事業の一環以外で行う FL については、リース開始日に、貸手のリース料からこれに含まれる利息相当額を控除した金額と原資産の帳簿価額との差額を売却損益として計上し<sup>15)</sup>、貸手のリース料からこれに含まれる利息相当額を控除した金額でリース投資資産(所有権移転 FL の場合はリース債権)を計上する。この会計処理は、貸手が主たる事業の一環以外で行う不動産を原資産とする FL のように、原資産の取得日とリース開始日が近接しないことにより原資産の帳簿価額と借手に対する現金販売価額との差があるリースへの適用が想定される(適用指針 BC116 項)。

#### 2-3-2. リース開始日後の利息相当額の配分

事業の一環で行う FL も、事業の一環以外で行う FL も、貸手の受取りリース料は利息相当額とリース投資資産(またはリース債権)の元本回収とに区分し、前者は受取利息の発生として処理し、後者はリース投資資産(またはリース債権)の元本回収額として会計処理を行う(適用指針 71, 72 および 78 項)。貸手のリース料に含まれる利息相当額の総額は、貸手のリース料および見積残存価額(貸手のリース期間終了時に見積られる残存価額で残価保証額以外の額)の合計額から、これに対応する原資産の取得価額を控除することによって算定する(基準 47 項)。その利息相当額については、貸手の計算利率を用いて、貸手のリース期間にわたり、原則として利息法により配分する(適用指針 73, 79 項)。ただし、旧基準と同様に、貸手としてのリースに重要性が乏しいと認められる場合<sup>16)</sup>は、利息相当額の総額を貸手のリース期間にわたり定額で配分することができる(適用指針 74 項)。

#### 2-3-3. OL の賃貸借処理

OL については、旧基準と同様に、賃貸借処理を行う(基準 48 項)。OL は、通常、貸手のリース期間にわたり時の経過とともに収益を計上することがその取引実態を表し、またそれは収益認識会計基準とも整合的であるとして、貸手のリース料については貸手のリース期間にわたり原則として定額法で計上する(適用指針 82 項, BC120 項)。

#### 2-3-4. 旧基準との比較

新基準が定める貸手の会計処理については、基本的に旧基準の定めを踏襲しつつ、収益認識会計基準との整合性を図ったものとなっている。旧基準との主要な相違は次のとおりである。

15) ただし、売却損益が貸手のリース料に占める割合に重要性が乏しい場合は、その売却損益を利息相当額に含めて処理することができる(適用指針 72 項)。

16) 未経過の貸手のリース料および見積残存価額の合計額の期末残高が、その期末残高および営業債権の期末残高の合計額に占める割合が 10% 未満である場合をいう(適用指針 75 項)。

- (1) 製造または販売を事業とする貸手はその事業の一環で行う FL において、旧基準では販売益相当額を繰り延べる会計処理を規定していたが、新基準ではその方法を踏襲せず、売上高の計上と同時に販売益相当額を計上する方法を採用している。
- (2) 新基準では、旧基準が定めていた第2法である、リース料受取時に売上高と売上原価を計上する方法を廃止している。これは、収益認識会計基準において対価の受取時にその受取額での収益計上が認められなくなったことに対する措置である（適用指針 BC117 項）。
- (3) 旧基準では貸手が事業の一環として行う FL の基本的な会計処理を定めるのみであったが、新基準では貸手が事業の一環以外で行う FL の会計処理についても明らかにしている。

### 3. リース取引の税務処理

#### 3-1. リース取引の分類

法人税法上、リース取引とは、資産の賃貸借（所有権が移転しない土地の賃貸借その他の政令で定めるものを除く。）で、(a) その賃貸借に係る契約が、賃貸借期間の中途においてその解除をすることができないものであることまたはこれに準ずるものであること、(b) 賃借人が賃貸借に係る資産からもたらされる経済的な利益を実質的に享受することができ、かつ、その資産の使用に伴って生ずる費用を実質的に負担すべきこととされているものであることの2要件に該当するものをいうとされている（法64の2③）。(a) は中途解約不能、(b) はフルペイアウトの要件である。フルペイアウトの要件に該当するかどうかの判定においては、①リース料の現在価値が原資産の現金購入価額の概ね90%以上であるとする現在価値基準、または②リース期間が原資産の経済的耐用年数の概ね75%以上であるとする経済的耐用年数基準によることが示されている（法基通12の5-1-3）。

法人税法上のリース取引はいわゆる会計上の FL であり、会計上の OL は法人税法上のリース取引には含まれない。リース会計基準と同様に、法人税法上のリース取引も所有権移転のタイプと所有権移転外のタイプに細分される。税務上、(i) リース期間の中途または終了時に、リース資産が無償または名目的な価額で賃借人に譲渡されること、(ii) 賃借人に対しリース期間の中途または終了時にリース資産の割安購入選択権が付与されており、その権利行使が確実に見込まれること、(iii) 使用可能期間中、リース資産について賃借人による専属使用が見込まれるまたはリース資産の識別が困難であること、(iv) リース期間がリース資産の耐用年数に比べて相当短いことのいずれかに該当する場合、そのリース取引は所有権移転リース取引とされる。上記4つのいずれにも該当しないものは所有権移転外リース取引とされる（法令48の2⑤五）。

### 3-2. リースの識別

税務上、契約締結時にその契約がリースを含むかどうかを判断するリースの識別に係る取扱いについては特に規定されていない。会計上、リースの識別によってリースを含むと判断された契約が、法人税法第53条（法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借についての取扱い）または同法第64条の2（法人税法上のリース取引についての取扱い）に定める資産の賃貸借に含まれるかどうか問われることになる。この点について、法人税基本通達では、「資産の賃貸借には、民法第601条に基づく賃貸借契約による取引だけでなく、資産を使用する権利を一定期間にわたり、対価と交換に移転する契約も含まれる」ことを明示している（法基通12の5-1-1および12の5-3-1）。このことから、法人税法上の資産の賃貸借は会計上のリースを含むと解される。

リースを含む契約にリースを構成する部分とリースを構成しない部分がある場合、会計上は両者を区分して経理することを原則とするが、両者を区分せずにリースを構成する部分として一括して経理してもよい。これに関する税務上の取扱いとして、リースを構成する部分がFLに該当するときは法人税法第64条の2を適用し、リースを構成する部分がOLに該当するときは法人税法第53条を適用することが明示されている（法基通12の5-1-7、12の5-3-3）。

### 3-3. 税務上のリース期間の決定

税務上、所有権移転外FLに係るリース資産については、リース期間定額法<sup>17)</sup>により減価償却を行う。減価償却期間とされる税務上のリース期間は、賃借人が原資産を使用する権利を有する解約不能期間に、(a) 賃借人が行使することが合理的に確実であるリースの延長オプションの対象期間と、(b) 賃借人が行使しないことが合理的に確実であるリースの解約オプションの対象期間を含めた会計リース期間とすることが明示されている（法基通7-6の2-10の2）。

### 3-4. 法人税法上のリース取引に関する取扱い

税務上、法人が行った資産の賃貸借が法人税法上のリース取引（会計上のFL）に該当する場合は、そのリース取引の目的となる資産（リース資産）の賃貸人から賃借人への引渡しのとときにそのリース資産の売買があったものとして、賃貸人または賃借人である法人の各事業年度の所得の金額を計算することとされている（法64の2①）。

これにより、賃借人は、リース資産を資産として計上し、減価償却を行わなければならない。税務上、所有権移転リース取引により取得したものとされるリース資産については

17) 「リース期間定額法」とは、リース資産の取得価額をそのリース資産のリース期間の月数で除して計算した金額にその事業年度におけるリース期間の月数を乗じて計算した金額を各事業年度の償却限度額として償却する方法をいう（法令48の2①六）。

自己の固定資産と同一の方法により償却限度額の計算を行い、所有権移転外リース取引により取得したものとされるリース資産についてはリース期間定額法により償却限度額の計算を行う（法令48の2①六）<sup>18)</sup>。会計上の使用権資産は法人税法上の減価償却資産として定められていないが、会計上の使用権資産と法人税法上のリース取引に係る賃借人が取得したものとされるリース資産は同等のものであると考えてよい<sup>19)</sup>。法人税基本通達も、減価償却資産の償却費の損金算入にあたり、確定した決算における使用権資産の減価償却費は償却費として損金経理をした金額に含まれることを明示している（法基通7-5-3）。

賃借人におけるリース資産の取得価額は、原則としてそのリース期間中のリース料合計額とされる。ただし、リース料合計額のうち利息相当額から成る部分を合理的に区分することができる場合には、リース料合計額から利息相当額を控除した金額をそのリース資産の取得価額とすることができる。利息相当額は、リース期間の経過に応じて利息法または定額法により配分され損金算入される（法基通7-6の2-9）。

他方、法人税法上のリース取引（会計上のFL）によるリース資産の引渡し（リース譲渡）を行った賃借人においては、原則として、法人税法第22条および第22条の2の規定に従い、そのリース資産の引渡しに係る収益の額および費用の額をその引渡しの日の属する事業年度において益金の額および損金の額に算入する（法22, 22の2）。リース会計基準に従ってそのリース取引に係る販売代価部分と利息相当部分とを区分しているときは、その利息相当部分はリース期間の経過に応じて益金の額に算入することとなる。

確定した決算における延払基準の方法による経理を前提として、リース譲渡に係る収益および費用を各事業年度に分割して計上することができる特例（旧法63①, 旧法令124①）は、2025年度の法人税法改正において、所要の経過措置を定めたくえで廃止されることとなった。リース会計基準がリース料受取時に売上高と売上原価を計上する方法（割賦基準）による会計処理を認めないとしたことに対応したものといえる<sup>20)</sup>。

### 3-5. 法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借に関する取扱い

法人が法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借によりその賃貸借取引の目的となる資産の賃貸を行った場合において、その賃貸借取引に係る契約に基づきその法人が支払う

18) 2027年4月1日以後に契約締結された所有権移転外リース取引に係るリース資産については、その取得価額に含まれる残価保証額を控除しないこととし、リース期間内において備忘価額の1円まで償却することができる（法令48の2①六, 61①二イ）。

19) 立案当局者の解説においても、リース取引について計上した使用権資産は、法人税法上の減価償却資産に該当しないが、そのリース取引に係る賃借人が取得したものとされるリース資産と同等のものであることから、そのリース取引に係る使用権資産の償却費はそのリース資産の償却費に該当するとしている（財務省[2025], 276頁）。

20) 立案当局者は、リース会計基準の適用法人との間で不公平を生じさせてまで新リース会計基準を適用する必要がない法人にのみ割賦基準による経理を前提とした制度を別段の定めとして存置するのは適当ではないとの見解を示している（財務省[2025], 273頁）。

こととされている金額（その資産の賃借のために要する費用の額またはその資産を事業の用に供するために直接要する費用の額を含む。）があるときは、その支払うこととされている金額のうちその各事業年度において債務の確定した部分の金額をその各事業年度の所得の金額の計算上、損金算入することとされている（法53①）。

法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借とは、いわゆる会計上のOLである。これまで、会計上のOLに係る賃借人の支払賃借料は法人税法第22条第3項および第4項に基づいて損金算入されてきたが、今後は別段の定めとして新設された法人税法第53条に基づいて引き続き損金算入されることになる。その際、その事業年度終了の日までにその費用に係る債務が成立していることのみならず、その成立した債務に基づく具体的な給付原因となる事実が発生していることも損金算入の要件として求められることになる（財務省[2025], 275頁）。つまり、会計上のOLに係る賃借人の賃借料は、賃貸借の目的となる資産の使用に応じて、換言すれば賃貸借期間の経過に応じて損金算入していくことになる。

他方、会計上のOLに係る賃借人の税務処理については、従来の取扱いに変わりはなく、賃借人から受け取った賃借料を収益として益金算入すればよい（法22）。

### 3-6. 重要性の乏しいリース取引に関する税務上の取扱い

前述したように、短期リースと少額リースについて、会計においては借手のリース料をリース期間にわたって定額法により費用計上する賃貸借処理が認められている。他方、税務においては、その取扱いに関する明示的な定めはない。ただし、リース資産について賃借人が賃借料その他リース資産を賃借するために支出した費用として損金経理をした金額は、償却費として損金経理をした金額に含まれるとして、損金算入することが認められている（法令131条の2③）。短期リースと少額リースが会計上のFLに該当する場合はこれを適用することになる。他方、短期リースと少額リースが会計上のOLに該当する場合は、その賃借料のうち債務の確定したものを損金算入することになる（法53①）。いずれにしても、会計上の短期リースと少額リースの賃貸借処理は、税務上も許容されるものと解される。

## 4. リース会計基準が税務に与える影響

リース会計基準と法人税法上のリース規制については、取引の経済的実質を重視する思考が存在するという共通点がみられる一方で、リースの会計と税務の乖離につながるいくつかの重要な相違点も確認される。それらを整理すれば次のとおりである。

- (1) リース会計基準が規定する借手の会計処理は、すべてのリースが原資産を使用する権利への支配が貸手から借手に移転する点で共通性を持つことに着目し、原資産そのものではなく、使用権という権利を資産に計上するという考え方を論拠としている。また、税務においては、法人税法上のリース取引（会計上のFL）は、法形式上は賃貸借

の性格を有するが、経済的には資産の売買と類似の性格を有することから、リース資産の取得（譲渡）とみなして課税関係を律する。法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借（会計上のOL）は、経済的にも通常の資産の借受けと変わらないことを理由に賃貸借処理を行う。課税上、取引の当事者間において同じ取引を別の種類の取引として認識することは適切ではなく、税務では上記の基本的思考が借手と貸手の両方に一貫している点で、会計とは異なる。借手において資産の取得と捉えた場合、貸手においては資産の譲渡と捉えて課税所得を計算する。借手において資産の賃貸借であるならば、貸手においても資産の賃貸借と捉えて課税所得を計算する。

- (2) リースの分類に関して、リース会計基準では、貸手の会計処理におけるFLとOLの分類を従来どおり維持するが、借手の会計処理においてはFLとOLによるリースの分類を廃止している。他方、法人税法では、借手と貸手の両方においてFLとOLの分類が存置されている。FLの判定方法については会計も税務も従来と変わりはなく差異はない。一方、リース会計基準が規定するリースの識別について、これに対応する法人税法上の明文規定は存在しないが、税務は通達レベルでこれに対応する。
- (3) リース会計基準が借手側でのリースの分類を廃止したことにより、会計上、借手は、すべてのリースを使用権の取得として捉えて使用権資産を計上するとともに、すべてのリースについて使用権資産に係る減価償却費およびリース負債に係る利息相当額として費用配分しなければならない。結果として、FLについては基本的にこれまでと同様にオンバランスされるが、OLについては従来の賃貸借処理とは大きく異なるものとなっている。これに対し、税務では、資産の賃貸借のうち中途解約不能とフルペイアウトの要件をみたま法人税法上のリース取引（会計上のFL）は、借手も貸手もリース資産の売買があったものとして所得の金額を計算する。法人税法上のリース取引以外の資産の賃貸借（会計上のOL）については、借手も貸手も従来どおりの賃貸借処理を行う。
- (4) 借手の所有権移転外リース取引（会計上は、契約上の諸条件に照らして原資産の所有権が借手に移転すると認められるリース以外のリース）に係るリース資産の減価償却にあたり、会計も税務も、リース期間を耐用年数とし、残存価額をゼロとする点では共通している。しかしながら、減価償却の方法において会計と税務に相違がみられる。すなわち、会計では企業の実態に応じて償却方法の選定が可能であるが、税務ではリース期間定額法に限定される。
- (5) 借手が行うリースに係る資産と負債の計上額の測定において、会計ではリース料総額からこれに含まれる利息相当額を控除する利子抜き法を原則的処理とし、使用権資産総額に重要性が乏しいと認められる場合にのみ利息相当額を控除しない利子込み法による処理は簡便法として容認される。これに対し、税務では、会計が簡便法として容認する利子込み法を原則的処理とし、リース料総額のうち利息相当額を合理的に区分

することができる場合に利子抜き法の適用が認められる。

- (6) リース料に含まれる利息相当額を区分処理した場合の利息相当額の配分について、会計では利息法による配分を原則とし、使用権資産総額に重要性が乏しいと認められる場合にのみ定額法による配分を容認している。これに対し、税務では特に制限することなく、利息法または定額法による配分の選択を認めている。

上記 (1) (2) (3) にみられる相違がもたらす税務への影響としては、リース会計基準を適用する法人がOLの借手となって、使用権資産の償却費および利息相当額を計上している場合、税務上はその費用計上額の損金算入を否認しつつ、賃借料のうち債務の確定したものの損金算入を認容する等の申告調整が必要になることがあげられる。リース会計基準の適用が強制されない中小法人においては、FL・OLともに、特段の申告調整は要しない。また、上記 (4) (5) (6) に示す会計と税務との乖離は、税務側の中小法人に対する適用上の配慮から生じたものといえる。

## 5. むすびにかえて

わが国のように、確定決算主義を採用し、税務上の課税所得計算が企業会計の利益計算に原則的に依存するような密接な制度的関係にあるなかで、会計基準の新設や改廃が行われると、その都度、税務はこれにどう対応するかを問われることになる。とくに近年、会計基準の新設や改廃に際して国際的な会計基準との整合性が重視されるなかで、税務が独自性を発揮し、企業会計と乖離して独自の計算規定を設定しようとするのか、それとも企業会計と歩調を合わせようとするのか。企業会計と歩調を合わせるならば、税務は会計基準をどの程度まで受け入れるのか。

今回 ASBJ が開発した新しいリース会計基準に対する税務の対応のあり方は、制度体系上も実務の運用上も基本的に従来考え方を維持し、リース会計基準の影響を法人税の所得計算に影響させないとするものであった。リース会計基準に従った収益・費用の計算のうち、法人税の所得の金額の計算として認めるべきでない部分があれば、その部分については明示し変更を加えるという合理的な手法を採用している。

### 【引用文献・参考文献】

企業会計基準委員会「企業会計基準第13号リース取引に関する会計基準」, 2007年3月。

企業会計基準委員会「企業会計基準第34号リースに関する会計基準」, 2024年9月。

企業会計基準委員会「企業会計基準第34号「リースに関する会計基準」等の公表」, 2024年9月。

企業会計基準委員会「企業会計基準適用指針第16号リース取引に関する会計基準の適用指針」, 2007年3月。

企業会計基準委員会「企業会計基準適用指針第33号リースに関する会計基準の適用指針」, 2024年9月。

企業会計審議会「リース取引に係る会計基準に関する意見書」, 1993年6月。

金光明雄「リース資本化の新たなアプローチ」『経済経営論集』, 第49巻第1号(2007年5月), 95-128頁。

財務省「令和7年度税制改正の解説—法人税法の改正」, 2025年。

桜井久勝『財務会計講義(第26版)』中央経済社, 2025年。

佐藤信彦「リース取引に関する会計基準と税法の相互作用と乖離」『税務会計研究』, 第32号(2021年7月), 53-69頁。

佐藤恵「貸手の会計と税務」『税務会計研究』, 第36号(2025年7月), 39-61頁。

菱山淳「借手の会計と税務」『税務会計研究』, 第36号(2025年7月), 21-38頁。

リース事業協会「新リース会計基準について(1)」『Lease』, 第53巻第11号(2024年11月), 2-39頁。

リース事業協会「新リース会計基準について(2)」『Lease』, 第53巻第12号(2024年12月), 2-32頁。

リース事業協会「新リース会計基準について(3)」『Lease』, 第54巻第1号(2025年1月), 4-32頁。

リース事業協会「2025年度税制改正について」『Lease』, 第54巻第8号(2025年8月), 2-15頁。

(2025年12月2日受理)

## Accounting Standards and Corporation Tax Act for Leases

KONKO Akio

The purpose of this study is to clarify the differences between lease accounting and taxation for leases by comparing lease accounting standards with Corporation Tax Act concerning leases, and to examine the impact of lease accounting standards on tax accounting.

In Japan, corporate taxable income calculation is fundamentally based on the calculation of profits and losses in financial accounting. Under those circumstances, whenever accounting standards are developed or revised, tax laws and regulations face the question of how to respond to these changes. Particularly in recent years, when accounting standards are developed or revised, consistency with international accounting standards is required. In such cases, should tax laws and regulations assert their independence and establish rules differing from accounting standards, or will they seek to align with accounting standards? If aiming for harmonization with accounting standards, to what extent should tax laws and regulations adopt the concepts of accounting standards?

In September 2025, Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) published ASBJ Statement No.34: Accounting Standard for Leases. The accounting treatment for lessees prescribed by these new standards is based on the right-of-use model adopted by international accounting standards. Under the right-of-use model, the lessee's rights and obligations arising from all leases, including operating leases, are recognized as an asset (right-of-use asset) and a liability (lease liability) .

Regarding the new lease accounting standards published by ASBJ, tax laws and regulations essentially maintain the previous approach, both in terms of the institutional framework and practical application. The tax laws and regulations adopt the approach that if any portion of the revenue and expenses calculated according to the lease accounting standards should not be recognized for the purpose of calculating corporate income tax, they will explicitly identify that portion and make the necessary adjustments.

## 桃山学院大学総合研究所規程

- 第 1 条 桃山学院大学学則第 12 条に基づいて、本大学に桃山学院大学総合研究所を付置する。
- 第 2 条 本研究所は、人文・自然・社会の諸科学の専門分野の研究ならびに各分野の枠にとらわれず、相異なる専門分野間の共同研究・共同調査を推進し、もって新たな文化の創造と学術の進歩に貢献することを目的とする。
- 第 3 条 本研究所は、前条の目的を達成するため、次の事業を行う。
1. 共同研究または個人研究による研究調査
  2. 研究・調査のため必要な資料の収集・整理・目録の刊行
  3. 官庁、会社その他の依頼による調査・研究
  4. 桃山学院大学の機関誌その他の図書雑誌の編集・刊行
  5. 研究会、講演会および公開講座等の開催
  6. 国内外の大学および研究機関との交流
  7. その他本研究所の目的を達成するために必要な事業
- 第 4 条 本研究所に、研究所委員会を設ける。
- 2 研究所委員会は、研究所の運営に関する基本方針を協議決定する。
  - 3 研究所委員会は、次の構成員をもって組織する。
    1. 桃山学院大学専任教員の中から選出された若干名の運営委員
    2. 研究所長、専任研究員および事務職員
- 第 5 条 本研究所に、次の職員を置く。
- 所長、運営委員、所員、専任研究員、兼任研究員および事務職員
- 第 6 条 所長は、所員総会において単記無記名投票による過半数得票をもって選出する。第 1 回目の投票で過半数得票者がいない場合は、上位 2 名の決選投票によって過半数得票をもって選出する。
- 2 所長は、研究所の事業を統括し、研究所委員会の議長となるものとする。
  - 3 所長の任期は、2 年とする。ただし、再任を妨げない。
  - 4 所長に事故あるときは、研究所委員会は運営委員の互選により所長代理を選出できるものとする。
- 第 7 条 運営委員は、各学部教授会に所属する所員の中から各 1 名を推薦し、所員総会において承認を得るものとする。
- 2 運営委員の任期は、2 年とする。ただし、再任を妨げない。
  - 3 運営委員に事故あるときは、当該学部教授会において所属する所員の中から 1 名を運営委員代理として推薦し、研究所委員会がこれを承認することができるものとする。
- 第 8 条 本大学の専任教員は、すべて所員となる。
- 2 所長は、必要に応じて所員総会を招集することができる。所員総会は、所員の過半数の出席をもって成立するものとする。
  - 3 所員の 3 分の 1 以上の者が、会議の目的事項を示して請求したときには、所長は臨時の所員総会を招集しなければならない。
  - 4 所員総会は、次の事項を審議する。ただし、所員である学長は、第 1 号の事項については審議に参加しないものとする。
    1. 所長、運営委員を新たに選任することに関する事項

2. 研究所の運営に関する事項

3. その他

第 9 条 専任研究員は、本学専任教員中から、別に定める規程により、研究所委員会が推薦した者を学長が任命する。専任研究員の任期は、1年または2年とする。

2 兼任研究員は、研究所の研究調査に参加する本学の専任教員であって、研究所委員会の推薦と所属学部教授会の承認とを得たものを所長が委嘱する。兼任研究員の任期は、1年または2年とし、再任を妨げない。

3 学外研究員は、学外の研究者であって、研究所委員会が共同研究・調査に必要と認められたものを所長が委嘱する。学外研究員の任期は、1年または2年とし、再任を妨げない。

第 10 条 事務職員は、庶務、会計、編集、出版および資料の収集・整理・閲覧・管理等に関する事務を処理する。

第 11 条 本規程の改訂は、研究所委員会における全構成員の3分の2以上の賛成を経て所員総会に提案し、出席者の3分の2の賛成によって決定される。

#### 付 則

この規程は、1975年（昭和50年）4月1日から施行する。

この規程は、1977年（昭和52年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、1977年（昭和52年）11月18日から改訂施行する。

この規程は、1983年（昭和58年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、1984年（昭和59年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、1986年（昭和61年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、1987年（昭和62年）11月20日から改訂施行する。

この規程は、1991年（平成3年）1月18日から改訂施行する。

この規程は、1993年（平成5年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、2002年（平成14年）4月1日から改訂施行する。

この規程は、2014年（平成26年）10月8日から改訂施行する。

## 『桃山学院大学総合研究所紀要』投稿規程

1. 本誌に投稿できる者は、総合研究所所員（以下「所員」という）、特任教員および所員であった者とする。ただし、共同研究プロジェクトに関する投稿については、所員以外であっても、同プロジェクトの参加者である所員の推薦に基づき投稿できるものとする。
2. 前項で定めた者以外の投稿については、所員の推薦に基づき、研究所委員会での審査により、投稿を受理することがある。
3. 原稿内容は、論文、研究ノート、翻訳、書誌、資料、書評、その他とするが、研究所委員会によってその類別を変更することがある。
4. 投稿の掲載可否は、研究所委員会で決定する。
5. 原稿は、手書き・ワープロを問わず横書きを原則とする。原稿の分量は、論文および翻訳では、24,000字（欧文の場合は12,000語）、その他では12,000字（欧文では6,000語）を一応の限度とする。この限度を超過するものについては分載することもある。
6. 論文には必ず500語程度の英文抄録を添付するものとする。
7. 投稿者による校正は、三校までとする。
8. 論文・研究ノートについては5項目以内のキーワード（日本語）をつける。
9. 本誌に掲載された論文等の著作権のうち「複製権」と「公衆送信権」の行使は、桃山学院大学総合研究所に委託する。
10. 本誌に掲載された論文等については、桃山学院大学学術機関リポジトリに公開することを原則とする。

(2025年9月17日 研究所委員会改訂承認)

## 執筆者紹介

(論文掲載順)

荒木 英 一	本学経済学部教授
呉 建 澤	啓明大学校経営大学 経営学科助教授
Thomas LEGGE	本学経営学部講師
金 楨 謨	啓明大学校経営大学 会計税務学科助教授
青 野 正 明	本学国際教養学部教授
西 崎 勝 彦	本学経済学部准教授
梅 山 秀 幸	本学名誉教授
服 部 繁 一	本学ビジネスデザイン学部 准教授
三 井 規 裕	本学共通教育機構准教授
櫛 井 亜 依	本学共通教育機構講師
鈴木 小 春	本学共通教育機構講師
長 内 遥 香	本学共通教育機構講師
尾 鍋 智 子	本学国際教養学部准教授
牧 野 丹奈子	本学ビジネスデザイン学部 教授
金 光 明 雄	本学経営学部准教授

研究所委員会

所長 荒木英一  
運営委員 辻洋一郎・竹内靖子  
金本伊津子・土屋祐子  
軽部恵子・大村鍾太  
栗岡住子  
事務職員 辰巳吉孝・酒井厚介  
小山克年

---

2026年3月11日発行

桃山学院大学総合研究所紀要

第51巻 第3号

編集兼発行人 桃山学院大学総合研究所  
〒594-1198 大阪府和泉市まなび野1番1号  
TEL(0725)92-7129

印刷所 友野印刷株式会社  
〒700-0035 岡山市北区高柳西町1-23  
TEL(086)255-1101(代)

---

# ST. ANDREW'S UNIVERSITY

## BULLETIN OF THE RESEARCH INSTITUTE

---

Vol. 51      NO. 3      2026. 3

---

### [Japan-Korea International Academic Seminar]

46th International Academic Seminar Summary

Foreword ..... ARAKI Eiichi ( 1 )

The Relationship Between Climate Change-Related  
Factors and Product Innovation Performance:

A Focus on Digital Transformation Technology ..... OH Keontaek ( 7 )

Working Holidays for Japanese and Korean Young People:

A Comparative Study ..... Thomas LEGGE ( 9 )

Credit Risk Relevance of Managerial Traits ..... KIM Jeong-mo ( 13 )

Susanoo's False Tomb in Colonial Korea:

Focusing on the Relationship with Kogen Jinja ..... AONO Masaaki ( 15 )

### [Collaborative Research Projects]

#### Articles

Implementation Case Study of an Online Experiment Environment Using z-Tree unleashed:

The Amazon Lightsail Approach ..... NISHIZAKI Katsuhiko ( 19 )

Southern Osaka: The Cradle of Japanese Buddhism (7) ..... UMEYAMA Hideyuki ( 33 )

Family Entrepreneurship in Unplanned Generational Succession:

An Intergenerational Comparison in Small-Scale Manufacturing Firms ..... HATTORI Shigekazu ( 61 )

A Survey on the Acquisition of Knowledge Required for Report Writing: MITSUI Noriyasu

Focusing on First-Year Education Students ..... KUSHII Ai ( 87 )

SUZUKI Koharu

OSANAI Haruka

Abducted by an Alien *Tengu* master:

Witness to the Unseen in Hirata Atsutane's *Amazing Tales*

*of the Hermit World (Senkyō Iibun 仙境異聞 1822)* ..... ONABE Tomoko ( 97 )

---

#### Articles

A Study on "Relational Business" Aimed at Building Relationships:

Individual Beliefs and Social Vision ..... MAKINO Ninako ( 115 )

Accounting Standards and Corporation Tax Act for Leases ..... KONKO Akio ( 147 )

---

The Research Institute  
of  
St. Andrew's University

1-1 Manabino, Izumi, Osaka 594-1198, Japan

---