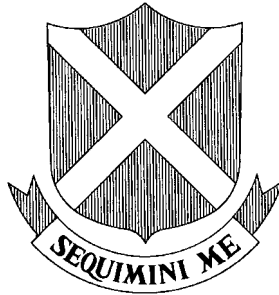


桃 山 学 院 大 学

經濟経営論集

第 66 卷 第 1 号



2024 年 7 月

桃山学院大学総合研究所

目 次

論 文

大正バブル崩壊 危機の百日

..... 望 月 和 彦 (3)

インバウンド観光におけるポスト・コロナの化粧品の購買意向

—— 中国人旅行者を対象に ——

..... 辻 本 法 子 (45)

自動車企業のサービス価値創出

—— モビリティサービスの特徴と新展開に関する考察 ——

..... 植 木 美知瑠 (77)

外国人技能実習制度の廃止に至るまでの背景と課題

—— 監理団体と送出機関の関係を中心に ——

..... 澤 村 美 喜 (97)

大 島 一 二

「大学と企業が協調して目指すグローバル人材の育成」

..... 藤 田 智 子 (129)

近代の摂津川口新田における土地所有構造の再編

—— 津守新田の永小作権と開発 ——

..... 島 田 克 彦 (147)

博士論文の要旨および博士論文審査結果の要旨（王 清）	(193)
博士論文の要旨および博士論文審査結果の要旨（王 文倩）	(211)
博士論文の要旨および博士論文審査結果の要旨（阮 毅力）	(229)
博士論文の要旨および博士論文審査結果の要旨（張本 英里）.....	(247)
博士論文の要旨および博士論文審査結果の要旨（楊 歡）	(265)

大正バブル崩壊 危機の百日¹⁾

望 月 和 彦

はじめに

2001年から始まる一連の論考で大正バブルの生成と崩壊のプロセスを分析した。第一次世界大戦期からバブル崩壊の始まりまでの分析については拙著『金融政策とバブル』（以下拙著という）にまとめた。バブル崩壊以降、大正9年7月までのバブル処理プロセスについて後掲の紀要論文で取り扱った。個別の事象については紀要論文で論じ終えているので、本稿では大正バブル崩壊後の危機の百日を中心にこれまでの分析のまとめを述べる。

-
- 1) これまでの一連の論考と同様、引用文は原則としてオリジナル表記で行い、年号は元号を用いている。ただし本稿が横書きであることを考慮して、数字はオリジナルが漢数字であっても算用数字で表記したところもある。また引用文には句読点を適宜追加している。

本稿及び一連の論稿で頻繁に引用される文献については次のように略記している。

高橋亀吉『大正昭和 財界変動史』上巻、東洋経済新報社、昭和29年→『財界変動史』

日本銀行調査局「世界戦争終了後ニ於ケル本邦財界動搖史」日本銀行調査局編『日本金融史資料明治大正編』（第22巻）、大蔵省印刷局、昭和33年→「財界動搖史」

雑誌『ダイヤモンド』の正式名称は『経済雑誌ダイヤモンド』であるが、本稿では『ダイヤモンド』と略記している。

『東京経済雑誌』及び『銀行通信録』は復刻版を参照したが、ページ数はオリジナル版のものを表記している。

本文で参照している拙論の略称については本稿末の参考文献を参照されたい。

キーワード：大正バブル、金融政策、バブルの処理と総括、戦後恐慌、
21世紀の経済政策

大正バブルまで

第一次世界大戦中から、わが国は深刻な物価上昇に見舞われる。この原因について、高橋は清蔵相は、物価上昇は世界的な現象であり、とくにわが国だけの問題ではないとした。そして物価上昇の原因としての通貨膨張を否定した。彼の主張には政府の金融政策が失政につながったという批判をかわす目的があったと認められる。

確かに、大戦中から戦後にかけて欧米とくにヨーロッパは深刻な物価上昇に直面する。その極端な例はドイツでのハイパーインフレであるが、そこまで極端でなくても敗戦国を中心に深刻なインフレに見舞われたのは事実である。そこには戦争中各国が金本位制から離脱し、管理通貨制度に移行したなかで財政膨張に伴う通貨増発があったことは確かである。

しかし、これらのインフレの主要な原因は、戦争による生産力の破壊と戦争遂行のための莫大な財政赤字によるものであり、戦争による生産力の破壊も経験せず、参戦はしたもののヨーロッパ主戦場に陸軍を派遣したわけでもなく、それほど巨額の戦費を必要としなかったわが国にはヨーロッパ型のインフレが起こるはずはない。

むしろわが国の戦時インフレは行き過ぎた輸出主導経済成長の結果であった。戦争直前には20億円もの対外債務を抱えその元利払いに苦しんでいたわが国であるが、戦争が終わってみると逆に20億円もの対外債権を保有するまでに至った。正貨保有高も大正3年には3億4000万円余だったものが、大正7年には15億9000万円近くにまで増大していた²⁾。このような対外需要の増加と正貨流入による過剰流動性のもとでわが国のインフレが昂進していたのである。

ヨーロッパにおけるインフレ克服には、生産力の回復と財政緊縮が必要であったが、わが国の場合には、そもそも破壊された生産力はないので、生産力の回復の必要はなかった。むしろ高橋蔵相の考え方に沿っていけば、需給ギャップの解消のために生産力のさらなる増強が必要であったであろう。そ

2) 拙著『大正デモクラシーの政治経済学』芦書房、2007年、26ページ。

して政府は戦争中膨張した生産力を削減するという財界整理策をとらず、むしろ生産力増強を望んだのである。大戦後発生したバブル期に、盛んに企業の新設・設備拡張が行われるが、政府はそれを放置する。これによってまさに投資が投資を呼ぶという状況となり、バブルをさらに過熱させた。

だが当時の経済情勢は「変態的」と考えられており、いずれ参戦諸国の生産力回復による超過供給状態の到来も十分予想されていた。それが休戦直後の不況の原因となる。休戦直後に景気の先行きを悲観していたのは、なにもわが国だけではない。アメリカでも悲観的な見方が大勢であった。その原因を『東洋経済新報』は、産業の戦時から平時へ転換する際の摩擦、370万の軍隊の動員解除、戦時物価の下落にあるとしている³⁾。

しかし大戦終了によってもただちに戦時体制から平時の生産体制に移行したわけではなかった。そのため輸出需要が減少せず、景気の悪化もなかったことからこの予想は外れてしまう。物価指数は大正8年3月を、株価指数は同年1月を底にして以後上昇に転じている（「動揺の収束」(Ⅳ)表Ⅱ参照）。

アメリカでも不況だったのは大正8年の最初の3ヶ月間だけで、4月から好況に転じている。そしてわが国と同じくアメリカでも株式市場は過熱し、戦時中を上回るほどとなった。そのアメリカでは大正8年11月中旬に株式相場が暴落した後、9年4月21日にも株価の暴落が起こっている⁴⁾。その意味ではバブルはわが国特有のものではなく、アメリカやイギリスと共通したものであったと言うことができよう。

戦争による被害を受けず、また巨額の戦費も必要としなかったわが国が戦後の経済混乱を回避することはヨーロッパ諸国に比べてはるかに容易であったと考えられる。だが、実際にはわが国経済は戦争終了後未曾有のバブルを経験し、そのバブルが崩壊した後、昭和7年に高橋蔵相のリフレ政策によって景気が回復するまで実に12年間にわたって不況を経験したのである。こ

3) 「財界概観」『東洋経済新報』大正9年3月13日号。

4) 「米國の財界益々悪化乎」『東洋経済新報』大正9年5月22日号。このなかで同誌は「米國の財界は蓋し益々、金利騰貴、物價低落なる、悪化時代と見る他はないであらう」と述べ、これから米國の景気は悪化すると予想した。

れはひとえに政府の経済政策の失敗といわねばならない。その失敗はとくに金融政策に現れていると思われる。以下、2節にかけてバブルの発生と金融政策との関係を改めてまとめていく。

大正バブルの発生

大正バブルの発生経緯については拙著の第三章で取り扱ったところであるが、これを振り返りつつ改めて整理してみよう。

大正8年4月に開始された銀行引受手形制度は、『東洋経済新報』が、「四月、大阪に開催の全国手形交換所聯合大會に於て政府當局者と日銀當局者とが相呼應して人氣煽揚の宣傳を爲し、續て日銀が手形引受制度創始の聲明と同時に融通手形の引受を廣告して、信用擴張の態度を示すや、財界は之に刺戟されて五月以來復活し、通貨は月々膨脹し、物價は奔騰して八月から十一月にかけて景氣は沸騰し續けたのである⁵⁾」と述べているように、この制度は景氣浮揚を目的としたものであり、5月には景氣は回復基調に入る。

同誌は4月に井上日銀総裁が景氣先行き樂觀論を述べたのは、「以爲らく、日銀は政府と力を協せて、財界の破綻の起らざるに先つて、財界に救濟を行ふ覺悟を定めて居」たからであり、その後戦時中を上回る兌換券の増発を行い、これにより信用の動搖を未然に防ぎ、財界を救済したというのである⁶⁾。だがこれはあくまで結果論であり、4月時点でバブルの到来は予想されておらず、銀行引受手形制度はむしろ不況対策として構想されていた。結果的には景氣は転換局面にあつてこれ以降景氣は好転し、この制度は東洋経済新報が批判するように景氣を煽ることになってしまったのである。

大正8年末にバブルの崩壊を予想した田附政治郎は大正バブル生成のプロセスを説明しているが、それによると第一次世界大戦による正貨の大量流入は金融緩和をもたらし、価格上昇による利益の増加は投機的売買の隆盛となり、それがさらなる価格騰貴を引き起こして、騰貴をさらに過熱させたとい

5) 「財界概観」『東洋経済新報』大正9年1月3日号、1ページ。

6) 「財界概観」『東洋経済新報』大正9年2月7日号、1ページ。

う。田附は戦争を契機とする通貨膨張による物価騰貴と、戦後の物価大暴落というパターンは西南戦争から見られるとしている⁷⁾。

さらに大正8年6月9日には米国が金輸出を解禁する。これにより金の輸入が可能になり、その結果、マネーサプライが増加することが予想された。これを予防するには不胎化政策をとる必要があるが、政府が国債を発行したのは7月になってからである。この頃から金融の逼迫が始まる。

6月になると不況から好況への景気転換が生じるが、井上準之助はこのときのバブル景気を次のように描写している。

「大正8年の6月位から、先づ我時來れりと云ふやうな有様で、實業界に居る者が、非常な活躍を始めたのです。…それで大正8年の6月から翌大正9年の3月迄行つたのですから、其の間10個月しかない。其の10個月間の經濟界に出來た調子は、日本の歴史は勿論のこと、世界中にも斯の如き短時日に斯の如く頂上に達したやうな經濟界の（景氣）状態はないのです。どんな外國の經濟歴史を讀んで見ても、日本の之に比較し得るものは無いのであります。…先づ餘程不當な景氣が出て來たのでありまして、今日から考へると、少し恐ろしいやうな氣がします。記憶を辿り其の當時の數字を見ますと、斯の如き數字があの時果してあつたらうかと疑ふやうな恐ろしい感じを以て今日から見られるのであります。それで根據のない空景氣でありますから、之を譬へて言ひますれば、投機とか思惑とか云ふやうな事ばかりで此の景氣を造つたのであります。」

（井上準之助『戦後に於ける我国の經濟及金融』30-31ページ、ここでは『財界變動史』159ページから引用）

この井上の回想にもあるように、この時期のわが国經濟には恐ろしいまでのバブル的「空氣」が瀰漫していた。このバブル景気を牽引したのは投機であったが、高橋亀吉によると投機が最も盛んであったのは商品市場であった。欧州大戦の前半頃までの投機の中心は株式と定期米であったが、戦争に

7) 田附政治郎『綿業機界放言集』日本纖維經濟研究所、昭和28年、247-259ページ。

より世界的に物資が不足し、輸入が困難になると米以外の商品投機が盛んになった。それは商品価格が高騰したためであるが、それに加えて証拠金等の資金を要せず、生産者と問屋、仲間同士、問屋と機織業者の間で盛んに先物売買が行われていたからである⁸⁾。

このような先物取引はバブルに適した性質を持っていた。ガルブレイスは、投機を煽る原因として投機に適した商品の出現を、1929年恐慌に先立つフロリダの土地投機に関して説明している。彼はこの土地投機にもてはやされたのが、土地そのものではなく土地を取得する「権利」であったとする⁹⁾。この権利を売買することでキャピタルゲインが得られたのである。

実需とは無関係な投機であるからこそ、実需から離れた商品の方が便利である。不動産そのものよりもその不動産を買う権利の方が投機には適している。同様に、企業の設立に伴う権利株や商品の先物取引もまた実物とは無関係であることから投機に適していた。高橋亀吉が「思惑的先物取引の旺盛なるに対し、適切な証拠金制度を欠き、ために、各自の資本力と遊離した乱脈極まる空売買を可能ならしめた」と述べているように¹⁰⁾、先物取引に証拠金が必要ないというのであれば、レバレッジは無限ということになり、投機を誘発することは明らかである。

この先物市場の欠陥については井上日銀総裁が大正9年1月の東京交換所新年宴会の席上で行った演説の中でも、「綿絲の如き一文の證據金を納めず何等法規上の取締もなくして一年或は一年半の先物取引盛に行はれ」と述べていた¹¹⁾。いうならば先物取引に途方もないレバレッジがかけられていたのである。

バブルと金融政策

しかし政府日銀は、7月以降の金融逼迫に対して、金利を引き上げること

8) 『財界変動史』170ページ。

9) J・K・ガルブレイス、牧野昇監訳『大恐慌』徳間書店、1988年、54-55ページ。

10) 『財界変動史』189ページ。

11) 『中外商業新報』大正9年1月29日付。

で資金需要をコントロールしようとはしなかった。つまり通貨の価格である金利を動かそうとはせず、他の手段で通貨をコントロールしようとしたのである。それが8月に導入されたスタンプ手形であるが、これは外国為替貸付を民間資金で代替しようとするものであり、マネーサプライ縮小効果を持っていた。

だが拙著第4章で述べたように、スタンプ手形導入の際、日銀は売出し先を限定しようとしたり、手形割引率を低く抑えようとしたのである。それはスタンプ手形の効果を減殺するものであった。

さらに日銀自身は、9月17日の臨時国庫証券借換えに合わせて公定歩合の引き上げを画策していたが、景気悪化を恐れた高橋蔵相と地方選挙に対する悪影響を心配する原首相に阻まれ、公定歩合の引き上げに失敗する。それどころか、スタンプ手形により不利益を蒙るグループの政治的圧力の下、臨時国庫証券借換えを促進しようとする意図も働いて、政府はスタンプ手形の売出しを一時的に中止させ、売出し再開にあたっては割引率を下げてしまう。

つまり金融が逼迫して金利を引き上げるべき局面にありながら、政府の行ったことは金利引き上げを阻止したばかりか、逆に金利を引き下げたのである。

地方選挙が終了した10月に日銀はようやく公定歩合を引き上げることができた。この背景には市場金利が上昇していたことがある。しかしこの引き上げの際に、日銀はこれが物価抑制のためではないと声明した。つまり日銀自ら引き上げのアナウンスメント効果を否定したのである¹²⁾。これでは人びとの期待を変えることはできない。

日銀はさらに11月にも公定歩合を引き上げたのだが、バブル景気の沈静

12) 原首相もこの引上げについて「單に物價調節を目的として行つたのではなく一般經濟界の趨勢に鑑み即ち市場金利の狀況を察して今日は最早日銀利子を引上げねばならぬ時機と見たので之を認可したのであるが其結果は勢ひ物價にも影響するであらう」(『時事新報』大正8年10月9日)と声明しており、物價抑制目的もあったと認めている。しかしこのような言い方は自らの体面を維持するものでなければ、政策の意義を著しく減殺するものといわねばならない。もっとも高橋蔵相は貴族院新政会に対する説明の中で、今回の利上げが物價調節の目的ではないことを明確に言明している。

『時事新報』大正8年11月13日。

化には効果がなかった。本来ならば、もう一段の金利引き上げが行われるべきであったが、結局日銀はそれ以上の金利引き上げはしないままバブル崩壊を迎える。

またそれまで正金銀行にしか認めていなかったスタンプ手形を台湾銀行や住友銀行にも認めるようになるが、その時には既に貿易は赤字化しており、制度導入による通貨縮小効果はなくなっていた。さらに正金に対してと同じく、割引率を人為的に低くし、スタンプ手形が売れないようにしたのである。

後日、井上準之助は、投機過熱に対して警告を与え、バブル崩壊を予見していたと述べているが（拙著第6章）、すでに述べたように、株主総会ではこれまでの引き締め政策で十分効果が上がっていると述べており、これ以上の引き締め政策を否定している。他方、木村副総裁は、金利引き上げに代わる引き締め政策を追求した。それが正貨の積極的払下であり、これによってマネーサプライを縮小しようとしたのである。だがこれがバブル崩壊の直接的契機となったというのが拙著の主張である。

高橋亀吉は、大正8年6月から翌年3月まで、我が国経済が未曾有のバブルを経験した原因について、

(1) 各事業とも適格のスタッフが不足しており、学歴はあるが経験のない人たちが好景気の中に投機的取引を拡大し、反動恐慌の際のダメージを大きくさせたこと、

(2) 金融システムそのものが近代商工業に対応できるほど発達していなかったこと、

(3) 先物市場に適切な証拠金制度が欠けており、証拠金がないため過大な先物取引が行われやすかったことを挙げている。

第一の点については、大正バブルが未曾有の現象であり、バブルの経験を有する者が存在しないために、その処理について何も有効な手立てを打つことができなかったことはやむを得ないと考えることもできる。

第二の点については、中小銀行が乱立した状態で、そのなかに近代的な経

営を行う者が少なく、機関銀行的な性格のものがあつたり、銀行重役で自ら投機的取引に手を染める者がいたり、銀行経営者にしても多くは旧来の資産家がその地位を占め、近代的な銀行経営をする者が少なかったことを挙げている¹³⁾。

投機資金の多くは、米価と繭価の暴騰により大幅に所得の増えた農村部から来ていたと考えられ、それらの資金は地方銀行に集まったと思われるが、その地方銀行には旧態依然のものが多く、これらの地方銀行が過大な信用を農民に与え、投機を煽動したと考えられる。

第三の点について、途方もないレバレッジがかけられた結果、高橋が言うように「自己の資産に比し、それに何倍、何十倍する巨額の商品、株式を手持ちしていたわけであるから、それが半値内外以下に暴落したとなると、その損失で、自己資産の全部が吹き飛び、巨額の資産が一朝にして少なからぬ赤字に転じたのも夥しい数を算するに至った¹⁴⁾」のである。

このように高橋亀吉は、バブルの原因として需給要因と制度的要因を挙げるだけで、金融・財政当局の政策とバブルの関係については何も語っていない。しかし拙著をはじめとする一連の論稿で明らかにしたように、当時のマスコミは、政府日銀に対して繰り返し金融緊縮政策を求めていた。それにも拘わらず、政府日銀は金融緩和策を維持し、バブルを放置したのである。

バブル崩壊直前には、綿糸や生糸では在庫が急増しており、供給過剰の兆候が現れていた。しかし在庫急増がそのままバブル崩壊につながっていったわけではない。『東洋経済新報』が在庫急増を報じていても市場は依然強気のまま商品を買ひ煽っていたのである。これはファイナンスがつく限り、バブルは持続可能であることを示している。

この当時、わが国は金本位制度から離脱して管理通貨制度にあった。その下でバブルが生成し破裂したのである。そして管理通貨制度での不況は昭和金融恐慌を引き起こし、浜口内閣での金本位制復帰のためのデフレ政策によ

13) 『財界変動史』186-187 ページ。

14) 『財界変動史』281 ページ。

り一層深刻となって、高橋蔵相のリフレ政策による回復まで約10年余り、日本経済は低迷を続けたのであった。

バブル崩壊

バブルの崩壊は大正9年3月15日の諸市場における暴落に始まる。だが当初この暴落は一種の調整局面であると考えられていた。他方、日銀はこの暴落局面に直面して3月末時点で通貨発行および貸出しを盛んに行い、金融緩和策をとったのだが効果はなかった。

4月に入っても株価・商品価格の下落基調は変わらなかった。そのようななか4月7日に増田ビルブローカー銀行が破綻する。ビルブローカーという特殊な業態ではあるが、バブル崩壊が金融機関を初めて破綻させたのである。これが株式市場や商品市場に与えた影響は大きく、同銀行破綻当日に株式市場と東京期米市場は休場となった。これから断続的に各市場は取引できない状態に陥っていく¹⁵⁾。

反動が到来しても、『九州日報』はこれまでわが国経済が戦争の度に発展を遂げていることを示した上で、戦時中に築き上げた経済力で戦後の反動期を乗り越えることができるとした。当時この反動が深刻な不況とはならないとする根拠として、世界的な物資不足が挙げられていた。同紙もその立場に立って生産過剰に起因する不況になるには時間がかかるとしていたのである¹⁶⁾。

バブル崩壊によっても原状回復への慣性力は働く。7日に休場した株式市場も13日に再開される。しかし再開した途端に暴落に見舞われ、翌日には市場は再び休場を余儀なくされる。この株式市場の混乱は他の諸市場にも及び米、綿糸、生糸の市場の多くは休場に追い込まれた。

株式市場や商品市場の機能の一つに金融機能がある。これらの市場で取引

15) 例えば東京株式市場の立会日数は4月が7日、5月で19日であり、大阪株式市場はそれぞれ6日、18日であった。

「財界動揺史」497ページ。

16) 「財界恐慌の原因」『九州日報』大正9年4月30日付。

される商品は換金が容易なものであり、支払い手段として機能する。もしこれらの市場が閉鎖されれば、換金できるものが換金できなくなり、支払い手段が失われることになる。その意味で市場の閉鎖は金融機能の喪失につながる。それは金融梗塞・信用のさらなる収縮を引き起こす。

市場でパニックが起きるのを防ぐためにサーキットブレーカーのような仕掛けをつけておくのは合理的といえるが、それはあくまでも短期的な政策であり、取引を長期にわたって停止することは経済全体に対して致命的な影響を与える危険性がある。大正バブル崩壊の場合、全般的な信用収縮に加えて市場が長期的に閉鎖されたことによる金融機能の喪失が金融全体のシステミック・リスクにつながった。その象徴が七十四銀行の破綻である。

他方、株式市場や商品市場で暴落が止まらなくなったのはそれまで盛んに行われていた信用取引の清算が進んでおらず、市場に強大な売り圧力がかかっていたからだと考えられていた。

バブル崩壊後における取引所の混乱の最大の原因は定期取引の清算が不十分なまま取引を再開したという取引所の見通しの甘さにあったと考えられる（「破綻と崩壊」(Ⅱ)）。

信用取引の清算は清算期日の乗り換えでいわば先延ばしによって徐々に行われることになる。その清算取引に必要な資金は仲買人たちがシンジケートを組み、いわば団体の信用によって資金を銀行から借り入れ、その資金は究極的には日銀が出すという仕組みであった。もっとも実際にその資金を借りた者は少数であった。

ではこの大正バブル崩壊によってどんなことが起きたのか。まず大正バブル期に異常なまでに膨らんだ企業の新設・増資といった計画が急速に縮減していった。新設資本額だけをみれば大正9年5月は2ヵ月前の3月に比べて10分の1以下にまで激減した。まさにバブルが破裂したのであった（動揺の収束（Ⅰ）表Ⅲ参照）。

バブル期には会社の新設・増資計画が盛んに提案され、実態不明の権利株が盛んに取引されていた。ところがバブル崩壊による株価下落で株価が払い

込み価格を下回る会社が続出した。『東洋経済新報』は、「株式市價が拂込以下に降るといふことは、新規の拂込を不可能ならしめる、随つて増資をしたことが、無意味になる」と述べた。これは増資の前提になる事業拡張計画を完成させるために必要な追加的払込ができなくなり、事業拡張計画自体が頓挫して会社は苦境に陥ると考えているからである。そこで『ダイヤモンド』と同じく、新会社は速かに解散せよということになる¹⁷⁾。『東洋経済新報』も「純粹の新會社にして見れば、解散することも容易であるが、假りに數年間も營業した會社は、さうは往かない」と、數年間營業している新会社の解散は容易ではないとしているが、「此動搖が一段落を告げた曉に於いて、再び今後のような打撃を被らぬよう、大に整理に努力するのが、最善の道ではあるまいか」とし、「其株式の拂込前後に落ちた會社の關係者は特に慎重に考慮する必要がある」と暗に新会社の解散を慫慂している¹⁸⁾。

バブル崩壊後の金融梗塞によって生産者の資金繰りは極度に悪化し、銀行は手形の引き受けを拒否し、手形取引は困難となり、支払期日も短くされ、現金での取引が歓迎されて、信用取引と現金取引とでは違う価格が提示されるようになった。銀行から資金を調達できないために高利貸しから借りる者も現れ、その金利は日歩15銭、年利54.75%にも達した。

銀行自身も資金調達のために大口預金者から直接借入れする者も現れ、その利率は36.5%から58.4%にも達したという。このような金融梗塞に対して日本銀行は積極的に通貨供給を行い、5月1日に日銀の兌換券発行高・限外発行高・一般貸出高・手形割引高・外国為替貸出高はそのピークに達する（破綻と崩壊（Ⅳ）表I参照）。だがそれにもかかわらず金融のシステミックな危機は続き5月24日には七十四銀行の破綻を迎えるのである。

それと同時に株式市場を始めとする各市場はしばしば閉鎖されて金融機能を失ったことはすでに述べたとおりである。市場の閉鎖は地方の市場でも見られた。これにより市場のもう一つの機能である価格付与機能が停止してし

17) 福澤桃介「新會社解散せよ」『ダイヤモンド』大正9年5月11日号。

18) 「拂込以下の諸株式」『東洋経済新報』大正9年5月22日号、26-27ページ。

まう。つまり商品の標準相場が立たず、商人たちはどのような価格水準で商品を販売してよいか分からない状況になったのである。価格が成立しなければ需給の調節は期待できない。つまりバブル崩壊による経済の混乱は市場のもつ需給調節機能すら奪ったのである。そのため商人たちは投売りを行うことによって商品の標準相場を探ることも行われた。

バブル崩壊の影響は製造業に直接及んだ。例えば、綿布産業は、綿糸価格の暴落と共に恐慌状態に陥り、操業短縮を余儀なくされている。さらに両毛地域の館林、桐生、伊勢崎、足利、佐野の5機業地では休業中に満期となる手形を30日間無利息支払延期するという私設モラトリアム決議を行うまでに至っている¹⁹⁾。

農家の主要産品の一つである米についてはバブル崩壊後、現物・先物共に下落が続けていたが、下落幅は先物の方が大きかった。現物の価格下落が先物に比べて比較的穏やかだったのは、農家が保有する米を売らなかったことにあるとされるが、それは売らないのではなく売れなかったのである。農家が米を売ろうとしても米を買ってくれる商人たちは買い入れ資金に困窮し、買うことができなかった。ここにも市場メカニズムの機能不全が見られた。5月下旬になると米価暴落は明らかとなる。

綿糸業においてはバブル期にとられた綿糸輸出制限が解かれるとともに、生産調整のための操業短縮カルテルが結ばれる。これは紡績業は寡占体制であったのでカルテルを結ぶことが可能であったからである。生産者が多数存在する生糸ではカルテル結成が不可能であったため政府が資金を出して生糸買い取りのための帝国蚕糸株式会社が設立される。

危機の深化とそこからの回復

バブル崩壊後の大混乱の象徴が七十四銀行の破綻である。七十四銀行は大正バブル崩壊によって破綻した銀行としては最大である。同銀行の破綻と同時に頭取であった茂木惣兵衛が経営していた茂木合名会社も破綻する。七十

19) 「財界概観」『東洋経済新報』大正9年5月1日号。

四銀行はこの茂木合名に巨額の資金を貸し付けており、機関銀行の役割を担っていた。この茂木合名がバブル崩壊によって巨額の投機損失を出して破綻し、そのあおりで機関銀行の七十四銀行が破綻したのである。日本銀行は七十四銀行に対してそれまでも融資を行っていたが、破綻を食い止めることはできなかった。

七十四銀行は横浜手形取引所で横浜正金銀行に次ぐ手形交換高を記録する大銀行であり、同銀行の破綻は地域経済、とくに生糸市場に深刻な影響を与えた。同銀行の破綻により生糸価格や繭価格は暴落する。そしてこの影響は生糸を原料とする機業家にも及んだ。

この影響は株式市場にも及び5月下旬の株価は暴落し、配当利回りが4割から5割にもなるような株も現れた。綿糸相場ならびに米相場も同銀行破綻のあおりで暴落している。

七十四銀行の破綻による経済的混乱は6月中旬の各市場における危機一髪の状態を引き起こした。6月に入ってから相場の下落は続き、もはや相場は合理的に説明できるような水準を割り込むようになっていった。それまでも値頃買・採算買といった買物が入る局面はあったのだが、ことごとくその期待は裏切られ、人々の予想を超える下落が続き、買い方は何度も損失を蒙っていたのである。

ところがこのような暴落が続くと、このままでは買い方が破綻して売り方も損害を蒙るといような局面に立ち至る。株式市場ではそれが6月16日の立ち会いであり、続落に直面した仲買人たちは6月16日の立ち会いを中止しようとした。もしこの時点で立ち会いが中止されれば、4月・5月と同様に市場の金融機能は停止し、経済はさらなる混乱に陥った可能性がある。だが立ち会いが中止されると取引所は収入源を失うために取引所は立ち会い中止に反対し、結果として16日の立ち会いは実行された。

これに対して立ち会いに反対する一部仲買人たちは投売りを行ってさらに相場を崩そうとしたのである。ところがここに利食いの買物が入って、立ち会いを中止させようとした仲買人たちの思惑は外れることになる。結果的に

見ればこの日が大底になり、株価はここから回復基調に入る。これはここでもし市場が閉鎖されれば、売り方といえども利食いの買物ができなくなって損失を蒙る可能性が出てきたために、この日に利食いの買物を入れたからと考えられる。

暴落局面では売り方が利益を得るが、それも市場が機能していればの話であって、市場の崩壊に直面すれば売り方といえどもそれ以上売ることができずとりあえずの利益確定の買いを入れることになる。市場閉鎖直前にまで追い込まれた株式市場の反発は人々の予想を覆すものであった。そしてこれまでの暴落が一種の「カタルシス」となり、人々は次第に先行きに安心感をもつようになる。

結果的に株式市場は閉鎖されず、株価は大底を打ち、危機から脱出した。その意味では危機は顕在化されないままで終わった。しかし事態の推移を詳細に見れば一歩間違えれば危機に陥る非常に危うい状況であったことが分かる。

米および綿糸の市場では閉鎖の危機に見舞われたわけではなかったが、やはり15日から16日を大底として回復軌道に入る。

市況回復と共に株式の先物取引の清算も順調に進み、清算に伴う借入金も減少し、やがて借入金も返済されていく。3月15日にバブルが崩壊して3ヵ月後の6月16日に最終的な危機の分水嶺に到達し、それ以降当面の危機は回避されていくのである。この間、約100日にわたりわが国経済は危機の連続であったと行うことができよう。

大正バブル崩壊の特徴

さて大正バブルは大正9年3月に崩壊を始めるのであるが、高橋亀吉はわが国のバブル崩壊が欧米先進国よりも一足早く到来したことに注目している²⁰⁾。

高橋亀吉は大正バブル期は世界的好景気の時代であり、わが国におけるバ

20) 高橋亀吉『財界変動史』上巻、東洋経済新報社、昭和29年、238ページ。

ブルもその一環であったということが出来るが、英米の好景気は大正9年3月～4月でも続いているのに対して、わが国のみが3月にバブル崩壊を迎えるのは、わが国特有の要因があったとして、次の三点を挙げている。

(1) わが国の指導者が景気過熱を抑圧することよりも、戦中に築き上げた経済力を維持発展させるために財界人の進取的積極的活動を鼓舞する方を選択したこと、

(2) 戦中の異常景気のため、資金は余っているが設備拡張が思い通りにいかない状況にあったこと、

(3) 戦中低めにあった農産物価格や賃銀が戦後上昇し、それが消費や投機を刺激したこと、である²¹⁾。

つまり戦後期に所得増加により需要が回復すると同時に政府の拡張的財政金融政策がとられることで投機も増大する一方で供給が追いつかなかったのが欧米に先駆けてバブルが崩壊した原因だというのである。これは当時のわが国経済が工業化の途上にあり、供給力に制約があったことを意味している。

銀行の破綻に関しても後の昭和金融恐慌とは違う点がある。大正9年3月のバブル崩壊は、「恰も九天の頂から大地の底に抛擲されたるの感あり」と『東京経済雑誌』が述べたほどの急激なものであった(表I)²²⁾。大正9年4月から7月にかけて取付にあった銀行数は本店銀行67行、支店銀行102行の計169行に上り、地域的に見ても29府県にも及んでいる。そのうち21行が休業となった²³⁾。

主な破綻銀行としては、増田ビルブローカー銀行や七十四銀行が挙げられるが、大銀行で破綻を露呈したところはなく、救済対象は、株式市場や商品市場および製造業に限られた。株式市場や商品市場が度々閉鎖されて大きな混乱を引き起こした割には銀行にはそれほどの影響がなかったというのが大

21) 『財界変動史』175-180 ページ。

22) 『東京経済雑誌』大正9年7月3日号、1 ページ。

23) 『財界変動史』281 ページ。

表 I 恐慌の程度

	大正 9 年高値	大正 9 年安値
鐘紡株	574 (3 月)	184 (6 月)
東株	549 (3 月)	100 (9 月)
米	52.69 (3 月)	23.48 (12 月)
生糸	4360 (1 月)	1100 (7 月)
綿糸	639 (2 月)	281 (10 月)
物価指数	425 (3 月)	271 (12 月)

(出所:西野喜与作『半世紀財界側面史』東洋経済新報社,昭和 7 年,355 ページ)

正バブル崩壊の特徴である。

中小銀行が破綻するのは、バブル崩壊から 3 年近く経った大正 11 年の末である。それも小恐慌にとどまっている。この時期、銀行の合同が促進された。その背景にはバブル崩壊による不良債権処理の必要性があったと考えられるが、逆に言えば合同により処理できるような不良債権であったといえる。それでも後の昭和金融恐慌と比べて、銀行の破綻は少なかった。

合同では処理できない不良債権、その代表は台湾銀行の対鈴木商店に対するものであるが、それはそのまま昭和金融恐慌時まで処理されず銀行内部に沈殿していくことになる。

高橋亀吉は大反動の結果財閥支配が強まったとしている。バブル崩壊により戦時成金たちが没落してしまい、その結果として財閥が覇権を握ったというのである²⁴⁾。

投機は抑制できるか

すでに述べたように、高橋亀吉は大正バブルの中心は商品投機にあったとしている。他方、株は商品投機の資金源として活用されていた。そのため商品市況が悪化すると資金繰りのため株を売る動きが強まり、暴落は株式市場から始まったのである。

24)『財界変動史』239 ページ。

このためバブル崩壊後の善後措置では滞貨処分がその目的となった。滞貨の状況について高橋はバブル崩壊により在庫は実質3倍になったとしている²⁵⁾。バブル期には仮需のためにモノ不足状態となっていたのだが、バブル崩壊とともに仮需が雲散霧消し、急転直下在庫圧力に見舞われたのである。

またバブルが崩壊した後、不況対策として金融緩和が取り上げられても、バブルの再来を恐れて政策転換が遅れることも私たちが経験したところである。大正バブル崩壊時にも、投機と堅実な生産活動^{けんべつ}の甄別がさかんに言われていた。しかし取引が投機であるのかそうでないのかを区別することも難しければ、果たしてそれができて投機だけに効果的な政策があるのかどうかも疑わしい²⁶⁾。

またバブルが実際に崩壊しても、この反動は一時的であり、再びバブルが来るのではないかと期待する点も、大正バブルと平成バブルで共通している。大正バブル崩壊後、金融緩和策がとられるのであるが、これに対して金融緩和はバブルの再来をもたらすとして多くのマスコミが反対している。これは大不況後のアメリカでも見られた。1929年11月から1930年6月にかけて連邦準備制度は大幅な金融緩和を行ったのだが、これに対して多くの地域連銀総裁は金融緩和に反対した。このような景気刺激策は投機を煽ることになるとしたのである²⁷⁾。そしてバブル崩壊後の不況がこんなに長く続くと予想していなかったところも同じである。

さらにロンドンエコノミスト誌に至っては中央銀行は事後的対策するしかないというよりも中央銀行の政策こそがバブルの原因になっているとまで主張している²⁸⁾。

25) 『財界変動史』299ページ。

26) バーンスタインも投機だけを抑制するような信用政策はあり得ないとしている。ピーター・L・バーンスタイン「2007年の観点から見た大恐慌」M・フリードマン&A・シュウォーツ、久保恵美子訳『大収縮 1929-1933』日経BP社、2009年、31ページ。

27) L・アハメド、吉田利子訳『世界恐慌』下巻、筑摩選書、2013年、127-128ページ。

28) サウガト・ダッタ編、松本剛史訳『英エコノミスト誌のいまどき経済学』日本経

だが当時の見解は現代とは異なっており、バブル崩壊後、『東京経済雑誌』は銀行家は、株式市場について熟知しており、取引先の資産状況も把握でき、日々の取引から信用の状況も分かっていることからバブルが発生すればそれを認識でき、さらにそれを防止することができるとしている²⁹⁾。

そのような前提に立った上で、この当時の不況対策のポイントとして、健全な業者と投機者の区別が挙げられていた。その当時は「甄別^{けんべつ}」という語が使われていたのだが、反動が来ることによって投機者が淘汰されるのは当然であり、経済が健全な状態に戻るためには必要でさえあるが、他方で健全な業者まで淘汰されるのは防止するべきだという意見が主流を占めていた³⁰⁾。

従って、銀行も投機者に資金を貸すのはとんでもないことだが、健全な業者に対しては積極的に融通をするべきだというのである。もっともこの両者をどう弁別するのかという問題については誰も明確な基準を示してはいない。もちろんそのようなことはもともと不可能であり、このような主張はもっともではあっても実行不可能なのであることは現在の我々の経験から明らかである。

何が健全な取引であり、何が投機的取引なのかが区別できるのは、バブルが崩壊した後なのである。政府が投機を抑制しようとして金融を引き締めるとバブルそのものが崩壊してしまうことを私たちは平成バブル崩壊で見たところである。

そして大正8年から9年にかけてのバブルでは全てが投機的取引であるといってもよいような状況であった。『大阪商工会議所75年史』もこの時期のバブルは何等の実質的根拠を持たない投機的ブームに過ぎなかったと述べて

済新聞社、2014年、147ページ。

拡張的な金融政策こそが景気変動の原因であることはすでにフォン・ミーゼスによって主張されている。

Ludwig von Mises, *Economic Freedom and Interventionism*, Liberty Fund, Indianapolis, 1990, p. 61.

29) 「恐慌來の對策」『東京経済雑誌』大正9年5月29日号、17-18ページ。

30) 例えば、「恐慌の性質と財界の位置（上）」『東洋経済新報』大正9年4月24日号。

いる。

「物価および株価の騰貴率は、大正2年から7年までの6年間と大正8年6月から9年3月までの10ヶ月間とはほぼ同じであり、会社の新設拡張に投下された資本の累計額に至つては、戦後の10ヶ月で戦時中6年間の額を約26%突破した。景気現象のこのように猛烈な上昇にかかわらず、輸出貿易は、大正7年から8年にかけて0.9%増加したに過ぎず、貿易貸借は2億9400万円の出超から一挙に7400万円の入超に転落し、工業生産もまたわずかの増加を示したに過ぎなかつた。大正8年のブームは、何ら実質的根拠のない投機的ブームにほかならなかつたのである。」

(伊東俊雄編『大阪商工会議所75年史』大阪商工会議所、昭和30年、128ページ)

バブルが何の根拠もない投機的ブームであったことは、バブルが崩壊して初めて分かることなのである。そしてバブルの最中に人々が熱狂的に投機に走ることを現在の私たちも啜うことはできない。

金融政策の政治的帰結

これまで詳しく述べてきたように、このバブルの生成から崩壊に至るまでの間、政府日銀はバブルを事実上放置したままであった。確かにバブルの発生には、景気が好転しつつあるのにも拘わらず、第一次世界大戦終了に伴う不況が長期化すると考えた日銀が、景気好転を認識できず、不況対策として金融緩和を行ったことに最初の見込み違いがあった。

しかしバブルが膨らみ、異常な好景気が出た後も、日銀は金融引き締めを断行することができなかった。その背景には、金融引き締め頑なに反対した高橋蔵相の存在があるが、日銀総裁である井上準之助も高橋蔵相と同じ考え方を持っていたと考えられる。そして原首相は高橋蔵相らの立場を支持したのであるが、そこには好景気を持続させることによって、大正8年秋

の地方議員選挙を有利に戦おうとした動機があったと考えられる。

地方議員選挙が終わった後、日銀は引き締め政策に転換するが、それはバブルを抑制するには不十分なものであった。それにも拘わらず、11月に公定歩合の引き上げを行ってから日銀は追加的措置をとろうとはせず、結果的にバブルを放置したのである。

このためバブルは自然崩壊することになった。もっともバブル崩壊には日銀による正貨払下という通貨収縮策が貢献したという考え方もあるので、まったくの自然崩壊とは言えない面もある。だが正貨払下の原因は巨額の貿易赤字にあるので、バブル崩壊は景気過熱の需要増が輸入増につながり、その結果として巨額の貿易赤字が発生し、その決済のため通貨が縮小したわけで、そのプロセス自体には政府は介入しておらず、その意味では自然崩壊といえることができる。

このように大正バブル発生の背景には不適切な金融政策があったと考えられる。このことは相当以前から指摘されていた。

例えば『大阪商工会議所 75 年史』は第一次世界大戦後のバブル景気の原因を政府による政策に求めている。

「この戦後景気の勃興は、(1) 物価騰貴による企業利潤の増加が地代、原料費、賃銀利子等生産費の騰貴よりさらに大であつたこと、(2) 暫時ながらも輸出入貿易の増進が戦後に持ち越されたこと、(3) 日本銀行および一般銀行家が正貨の大蓄積に安んじて、意識的、無意識的に通貨の膨張を許し、政府当局（当時は原内閣）の積極的財政政策もまたこれを助長したことによるものであつた。」

（伊東俊雄編、前掲書、128 ページ）

もっともここで示されているように政府の政策の失敗の原因として単に巨額の正貨が蓄積されたことで政府当局者が安心・油断したという単純な要因で説明できるものではないことは、これまでの行論から明らかであろう。また当時のマスコミは、政府の政策が当を得たものでないことを盛んに指摘し

ていたことも事実である。

『東京経済雑誌』はバブル以降の日本銀行の政策を次のように批判している。

「近時に於ける日本銀行の營業振りに就ては世間批難の聲尠からず、例へば其金利政策が常に機宜を失して毫も中央銀行としての權威を示すに足らざるが如き、或は其爲替資金調達に關する政策が朝三暮四にして徒らに金融市場を攪亂するに留るが如き、又其正貨政策が健實を缺き爲めに二重利得の批難を惹起し、世人をして我が兌換制度の基礎に疑惑を挾ましむるが如き、或は又政府の公債政策を支持せんが爲めに市中銀行を壓迫したるが如きの事實は日本銀行の爲めに吾人の頗る遺憾とする所なり」

（「財界の救済と日本銀行の責任」『東京経済雑誌』第2059号，大正9年6月5日，2ページ）

同誌は日本銀行が定見なくご都合主義の政府の言いなりになって金融政策を行っているとし、「日本銀行が政權政局より超然卓立し、悠久なる國民の經濟生活を向上發展せしむるの大目的に向て努力せんことを庶幾せざるを得ず」と述べて日本銀行の獨立を主張したのである³¹⁾。

バブル崩壊後の政策は悲惨と言っても過言ではない。バブル処理の経験のない取引所や金融当局はバブル崩壊の認識も遅れ、その影響も過小評価していた。そのために増田ビルブローカー銀行の破綻を契機とするパニックにより、取引所はしばしば閉鎖され、金融機関としての機能を停止する。そして先物取引の清算（解合）も不十分なものとなり、さらなる取引停止に追い込まれる。

これに対してバブル崩壊による經濟混乱に直面した原内閣は有効な対策をとることができなかった。バブル崩壊の深刻さがまったく理解できなかった

31) 「財界の救済と日本銀行の責任」『東京経済雑誌』第2059号，大正9年6月5日，2ページ。

からだと言ってよい。それは増田ビルブローカー銀行破綻により閉鎖された株式市場が開場した直後に行われた高橋蔵相の所感にも現れている。そこで彼は楽観的な見通しを述べるのだが、その所感が出された当日に各市場は再び大暴落に見舞われる。

さらに5月の七十四銀行の破綻の直後、社会は政府が何らかの救済策を打ち出すのではないかと期待したが、27日の高橋蔵相談話により何も新味がないことが分かったと失望してしまう。もちろん水面下で対策は打っているのだが、バブル崩壊の激流のなかではその効果は顕れなかった。

日本銀行にしてもマクロ的な金融緩和ではなく個別救済に終始する。そのためバブルの徹底的な整理ができず、問題を先送りしていくのである。日銀が株式市場救済のための融資に乗り出すのが6月17日であり、すでに株式市場は危機的状況から脱していた。さらに日銀は日本興業銀行を通じて事業資金の融通を決定するが、それは6月末のことであり、余りに遅きに失したタイミングであった。このように原内閣のバブル崩壊対策は見るも無惨なものに終わったのである。

もっとも政府が景気過熱に関する情報を出してバブルの進行を抑制することができるかという問いに対してキンドルバーガーは否定的な答えを行っている³²⁾。他方で大正バブルの場合には、政府はバブル進行を促進する政策をとっており、これを批判したのがマスコミであったのだが、マスコミの力ではバブル進行を食い止めることはできなかった。

堀江帰一は、原内閣の経済政策を次のように批判した。

「原内閣は総選挙を目前に控へて、経済社会に不景気の殺到する事實に接せんとす。原内閣が従来富豪金権者流の歡心を繋ぎ、彼等の間に勢力を張らんとするに、熱心なりしや驚く可きものあり。經濟上に浮華輕佻の政策を縦にしたるも、投機熱の横行を抑制せざるのみならず、寧ろ之を徴發したるも、盡く金権者階級

32) C・P・キンドルバーガー、吉野俊彦・八木甫訳『熱狂、恐慌、崩壊』日本経済新聞社、2004年、第6章。

の利益を重んじたるの結果にして、一方に中流階級や、俸給衣食者の生活が脅威せらるるの危険に對しては、毫も介意する所なかりき。斯の如くして原内閣は自ら、我國財界の保護神を以て居り、今回の總選舉に於ても、此點に就て制限選舉制度の下に於ける有權者の間に輿望を收めんとしたるを疑はず。然らば今日の反動來は原内閣の期待を裏切れるものにして、内閣一箇の便宜より云へば、總選舉の當時まで、更に慾を張れば自家の在職中、好景氣を存續するの希望を藏するや、疑を容れず。斯くて原内閣は一般經濟社會の利害に藉口して、財界の救済を企て、以て政治の方便に利用することなきや否や、何人も疑を懷く所にして、世間に財界救済運動の行はれつつあるが如き、要するに内閣の眞意を看破し、政府の與し易きことを認めたるの結果に非ざるか。原内閣にして財界救済と云ふが如き美名の下に、投機業者や、虚業家を救済するが如きことあらんか、政黨内閣の弱點を遺憾なく暴露したるものとす可きなり。」

(堀江帰一「反動來の經濟社會」『太陽』大正9年5月号、25ページ)

堀江は原内閣は選挙目当てのために經濟政策をねじ曲げ、金権者階級の利益を重視し、中流階級の生活の脅威には目もくれなかった。だがその選挙本位の經濟政策はバブル崩壊によって破綻した。だが今度は財界救済という名目で投機業者や虚業家を救済しようとしている。これが政党内閣の弱点なのだと批判した。

『ダイヤモンド』は、バブル崩壊後の記事で、財界の悲境の原因は金融梗塞にあり、その金融梗塞は信用の極度の膨張からもたらされたものだが、その信用膨張は政府の放漫的煽揚政策が引き起こしたのだとして、政府の責任を追及している。そして「事の全責任は政府當局者の肩上に在り、國民は切に此點に覺悟する所無かる可からず、今や衆議院議員の改選期は三週日の後に迫り來れり、政府當局者の責任を問ふには實に最上の好機會たるべし³³⁾」と次の総選挙で政友会の責任を問うべきだとした。

この総選挙の最大の争点は普通選挙即時断行はか非かであった。そこで普

33) 「政府の全責任」『ダイヤモンド』大正9年4月21日号、10ページ。

通選挙即時断行を主張した『東洋経済新報』は普通選挙導入の理由を次のように説明している。

「今の民衆は、議會が改造せらるれば、政治は一新せらるゝと信じてをる。茲に希望があるから、其要求は政治運動の形式で現れる。けれども此希望を彼等から奪つたら、何うなるか。それは日本の政治が議會で行はれぬ場合と同じい。彼等の要求は最早普通の政治運動では貫徹が出来ぬと云ふことになる。」

（『民心に希望を與へよ』『東洋経済新報』大正9年3月20日号、6-7ページ）

つまり国民の声が政府に反映されなければ、国民は政府転覆の運動を行うようになるが、それは「國家に取つて、之より大なる危険はない」と同誌は言い、現在の有権者が普通選挙に賛成しなければこの危険が顕在化するとした。普選は民衆に希望を与えるものであり、その実現を有権者に求めたのである。

政友会内閣は自らの利益のためにバブルを引き起こしたにも拘わらず、バブル崩壊という初めての事態に直面して為す術を持たずほぼ無策に終始したのである。それにも拘わらずバブル崩壊後の大正9年5月の総選挙では政友会は大勝し、バブルの責任を問われることはなかった。

だが原敬暗殺後、政友会は政友会と政友本党に分裂する。その後、大正13年の総選挙では普通選挙実施を掲げた護憲三派の一角として政友会は苦しい立場に置かれ、第一党の地位を追われることになる。

さらに男子普通選挙が実現し、本格的な政党政治が行われるようになって、バブル崩壊後の不況から脱出することはできず、政党による経済政策に対して人々は不信を抱くようになる。満州事変に対する国民の高い支持の背景には、政党の景気対策に対する不信と戦争による景気回復への期待があった。これが軍部による武断政治の契機となり、戦争への道を進ませる原因となったと考えられる。

昭和2年に出版された『新自由主義』のなかで上田貞次郎は、これまでの

自由放任主義を旧自由主義とし、旧自由主義には市場への過度の信頼があり、それによって分配の問題は解決されないことが明らかとなった。従って、旧自由主義はそのままでは受け入れられない。これからは自由主義を基本としながらも、社会的セーフティネットを勘案した社会制度を構築すべきであるとして、新自由主義を提唱した³⁴⁾。

それから100年近く経過した今日、上田の提唱したことを再び主張しなければならないことは、この間、私たちは自由と規制の両端の間を彷徨し続けていることを示している。自由主義者であった上田の主張は結果として社会の受け入れるところとならず、わが国は戦争とそれに伴う統制の方向へと向かう。その背景には、上田のいう旧自由主義への幻滅があり、その代替制度として社会主義、全体主義への期待があった。これと同様の主張をK・ポラニーも行っている³⁵⁾。

今日、上田の時代とまさに同じような状況が見られる。規制緩和とは市場メカニズムに対する信頼の上に成り立つ政策であるが、これによって生まれたのが格差であり、それは市場メカニズムでは所得分配の問題は解決しないという経済学では常識に属する事実を無視するものであったことが今や明らかになりつつある。

もちろん、分配の問題を社会主義革命によって解決することはできないし、社会主義体制が単なる経済問題である分配問題以上に深刻な問題をもっていることも常識となっている。その意味で私たちは上田が置かれた状況とは若干違ったところにいる。それに加えて自由主義経済には景気変動——その極端な形がバブルであるが——の問題がつきまとい、これも社会に大きな影響を与える。

上田が自由社会の基盤であるとした個人の自立を損なわないよう考慮しつつ、所得分配の問題を緩和し、社会の構成員に自分の居るべき場所を提供することが格差と変動の問題が深刻化している現代社会の課題になるであら

34) 上田貞次郎『上田貞次郎全集』第三出版、昭和50年～51年。

35) K・ポラニー、吉沢英成ほか訳『大転換』東洋経済新報社、1975年。

う。これに失敗すれば、大正バブル崩壊がもたらした結果とさほど変わらない致命的な結末が待ち受けているのではないだろうか。

私たちは何を教訓とすべきか

大正バブルと平成バブルには違いもある。一つは物価上昇率である。大正バブルは大戦景気の後でもあり、物価上昇は続いていた。平成バブルでは資産価格の上昇は見られたが、一般の物価指数は卸売りレベルではマイナスになっており、小売り指数も安定的であった。そのために日銀は公定歩合の引き上げのタイミングを失ったのである³⁶⁾。

金融政策の役割も違っている。平成バブルでは円高不況に対応するため、またドル防衛を念頭に置いたアメリカからの圧力のために金利を引き下げすぎたのがバブルの原因とされているが、大正バブルでは日銀の公定歩合は2度引き上げられていた。しかしその程度の引き上げではバブルの膨張を抑えることができなかった。輸出の劇的な増加による貿易黒字の急増を通じたマネーサプライの増加が大正バブルの背景にあったと考えられる。

バブル崩壊後の対応も異なる。平成バブルでは崩壊後直ちに金利が引き下げられ、ゼロ金利政策までとられたが、大正バブルでは金利は高いままで据え置かれている。ただし日銀による救済貸し付けにより貸出しは積極的に行われた。これに対して平成バブル崩壊後、金利は低下したが、不良債権処理を優先する金融機関の貸し出し態度は厳しくなり「貸剥がし」と呼ばれるほどに信用制限が行われた。これが平成バブル崩壊後の「失われた三十年」と呼ばれる経済不振の一原因となった。

他方で、バブル崩壊により金融機能の一部が停止しているが、その現れ方は異なっている。大正バブルでは金融市場での取り引きが停止し、その結果金融機能の一部が停止したが、平成バブル以降では超低金利政策が採られた結果、コール市場などの短期取引市場の存在意義が消失した。現時点（令和6年1月）でも日銀はイールドカーブをコントロールしており、自由な金利

36) 軽部謙介『検証 バブル失政』岩波書店、2015年。

の成立を妨げている。

またバブル崩壊の引き金も違っている。平成バブルでは日銀の公定歩合引き上げや不動産への資金規制そして政府による地価税導入などがバブル崩壊の引き金になったと考えられるが、大正バブルでは政府や日銀による政策の表面的変化がバブル崩壊を引き起こしたという明確な証拠はない。ただし拙著で述べたように3月大反動の背後には日銀の貸出態度の変化によって事実上の金融引締が行われたと考えられる³⁷⁾。

このように見れば、バブルの生成・崩壊に中央銀行の金融政策が深く関与していたことは明かなように思われる。

歴史的に繰り返しバブルの生成と崩壊が見られることは、新古典派経済学の前提である「合理的期待」が成り立っていないことを証明している。スキデルスキーはむしろ新古典派経済学の思想が金融自由化を唱道し、それがバブルの発生につながったとしている³⁸⁾。

歴史は繰り返すという、バブル現象も繰り返し起きている。だが歴史は一度きりのものであり、同じことが繰り返すわけではない。バブルという現象は同じでも、その内容はそれぞれのバブルで異なっている。当然のことながら、バブル崩壊もバブル発生後に必ず起きるものではあるが、その内容はそれぞれ固有のものとなっている。従って、バブル崩壊後の経済政策もまたそれぞれの固有の経済社会政治情勢に応じて異なったものにならざるを得ない。

つまりバブル崩壊後に不況が来たからと言って、伝統的マクロ経済学の教科書通りの経済政策をとってもそれが有効に働くという保証はない。それはマクロ経済学の理論的基礎を構想したケインズ自身も述べていることである。彼は「しかしもし考え方が正しくても——それは学者が自分の書いたものについて必ず依拠する仮説ではあるが——、その通用性が一定期間以上続くと考えすることは誤っていると私は予言する」と述べている³⁹⁾。

37) 拙著『金融政策とバブル』

38) ロバート・スキデルスキー、山岡洋一訳『なにがケインズを復活させたのか?』日本経済新聞出版社、2010年、13ページ。

39) J. M. Keynes, CW 7, *General Theory*, Macmillan, 1973. p. 383.

つまりその時々に応じて不況対策を案出しなければならないのである。それはある意味で「名人芸」的要素を含んでいると言えよう。平成バブル後不況もケインズの処方箋ではない新しい経済政策によるしか対応のすべはない。ケインズの処方箋はあくまでも 1920 年代タイプの不況に対する対応策なのであって、今日の状況にもそのまま通用すると考えるのは誤りである。状況が変化しているにも拘わらず従来の政策に固執するのは「膠柱鼓瑟」のことわざ通り、融通のきかない行為であり、失敗せざるを得ない。

適切な経済政策というのが、経済状況によって常に変化していくというのがあれば、説得のために理論的背景をもっていることは有利な点ではあるが、理論的背景を持っているからと言ってそれが必ずしも適切であると言い切ることはできない。臆断や直観の方が正しい場合もありうる。オークショットも政治理論について、論証的な政治理論は存在せず、それらは意見でしかないと述べている⁴⁰⁾。その意味では理論にも明らかな限界があるのであって、理論が常に臆断や直観に優るとは限らない。経済政策上の判断とはそのようなものであり、それは理論の上に成り立つものではない。理論を過信する者はこれからも多くの過ちを繰り返すことになるだろう。

その一例がわが国における 30 年以上にもわたる金融緩和策の失敗である。バブル崩壊後の不況に対して教科書的な対応、すなわち安直な対策としての金融緩和策を採り続けた結果、わが国経済はバブル崩壊以降 30 年以上にわたり低成長を続け、いまや先進国グループから落伍しつつある。この原因は白川方明がいうように痛みを伴う構造改革を避け、金融緩和によって景気が回復すると信じたところにある⁴¹⁾。

ところが 30 年にもわたる金融緩和を実行しても、とくにアベノミクスの旗の下に行った「異次元緩和」を実行してもデフレから回復せず、財政規律は失われ、賃金もほとんど上昇せず、経済は沈滞し、先進国グループのなか

40) N. Oakeshott, *Rationalism in politics and other essays*, Indianapolis: LibertyPress, c 1991, p. 94.

41) 白川方明「政府・日銀「共同声明」10 年後の総括」『東洋経済』2023 年 1 月 21 日号, 98 ページ。

でも下の方に喘ぐことになった。わが国経済が低成長から抜け出せないのは、少子高齢化の悪循環に打ち勝つだけの生産性が上がらないためであり、その根底には構造改革を忌避し、金融緩和策を続けたために生産性の低い企業いわゆるゾンビ企業の存続を許容し、それが全体の生産性上昇を阻害したためと考えられる。野口悠紀雄によるとそれを助長したのが異次元金融緩和策によってもたらされた円安にあるという⁴²⁾。

この根底には不況に対する教科書的な処方箋の適用という経済理論の硬直的な使用があった。また「異次元緩和」の背景にはマネタリストたちの貨幣数量説に基づく金融理論があった。私たちはこれらの金融理論に基づく壮大な社会実験が大失敗に終わったことを間近に見たのである。そしてこの大失敗がまだ終わっていないことも銘記すべきである。異次元緩和政策の出口はまだ見出せていない。未来のことを臆断するのは控えるべきであるが、現在の私たちが置かれた状況も理論に基づいた政策の結果であり、もしかすると将来厳しい評価が下されるのかもしれない。

大正バブル崩壊は、関東大震災という自然災害もあって、日本経済に大きな打撃を与え、昭和期に入ると昭和金融恐慌が発生し、浜口デフレの下では農村の窮乏をもたらした。大正バブル崩壊以降の経済政策の失敗は政党政治自体に対する不信をもたらし、一方では普通選挙制度施行という民主制の進展を見ながらも、他方では国家主義、軍国主義の台頭をもたらし、対外危機の発生により民主主義は瓦解し、戦争への道を進むことになる。

これが大正バブル崩壊の歴史的帰結であり、私たちは二度と同じ悲劇を繰り返してはならない。

あとがき

筆者が、大正バブルの研究に取り組み始めたのは2001年のことであった。それまでいわゆる平成バブル崩壊後の不況対策としてどのような経済政策をとるべきかについて考えていたものが、バブルの研究を進めるために歴史を

42) 野口悠紀雄『プア・ジャパン 気がつけば貧困大国』朝日新書、2023年。

調べるようになったことから大正バブルの研究を始めたわけである。この研究を始めた頃、バブルは滅多に起こる現象ではなく、私たちはすでに平成バブルを経験した訳なので、しばらくはバブルは起こらず、従ってその崩壊から発生する不況も経験することはないであろう、自分の研究はミネルヴァのフクロウではないが、すでに事が終わった経済現象に対する後付の考察にし過ぎず、せいぜい役に立っても後世の人々がバブルを経験した際に役に立つ程度であろうと考えていた。

だが2007年のサブプライムローン問題の顕在化から、2008年3月のベアスターンズ証券の破綻、そして同年9月のリーマンブラザーズの破綻に始まる金融恐慌が実物経済にまで波及し、1929年恐慌に匹敵する大不況に世界中が巻き込まれることになり、筆者の研究はいつの間にか時代の最先端の事象に関する研究になってしまった。

さらには直近で中国経済も大きなバブル崩壊に見舞われそうな状況になっており、バブルが崩壊すればどのようなようになるのか、政府や業界はどのような対策をとるのか、その結果はどうなるのかについて関心が高まっており、そのなかで先行事例である大正バブル崩壊についても注目度が高まることも考えられる。

だがこの大正バブルを説明するのは大変な困難を伴っていた。そもそも「大正バブル」という名称は一般的に流布しておらず、一般的には「戦後恐慌」と呼ばれていた。だがこれでは現象の半分しかしか捉えられていない。多くの経済史の文献は大正9年3月15日に起こった「大反動」すなわちバブル崩壊以後の不況に焦点を当て、それ以前の「空景気」つまりバブルをほとんど見逃している、もしくはそれ以前の第一次世界大戦時の好景気と混同していた。

この時期の景気動向については「動揺の収束」(Ⅳ)表Ⅱの物価指数・株価指数にあるように、第一次大戦中のピークは米騒動の余震の残る大正7年9月にあり、それ以降下落する。それは第一次大戦終了による景気後退が背景にあった。そのボトムは大正8年3月にあり、それ以降反転を始め、景気

が加熱し始めるのは5月あたりからである。ここからはバブル状態となり、そのピークは大正9年3月に到来し、そこでバブルが崩壊して急転直下、日本経済は深刻な不況に突入する。

このように大正7年から9年にかけて景気のピークは2回あり、前者の戦時景気のピークよりも後者の大正バブルのピークの方が高かったのである。だが物価指数だけを見ると大正バブルが崩壊しても物価水準そのものはそれほど下落しなかった。他方、株価指数の下落は大戦終了直後のボトムに比べて下落がより深刻であったことを示している。

そしてこの大正バブルが全くの異常状態であることは当時の新聞や雑誌の記事の書きぶりでも明らかであったが、そのことを説明するにも相当な困難を伴った。それはそもそもこの時代の経済データが不備であることもあるが、この異常性は単なるデータでは表せないように感じる。

私たちが歴史を叙述するのに頼るのは史料やデータであるが、それでは表すことのできないものがある。それはかつて山本七平が指摘した「空気」のようなものであり、当時の史料では書かれていない、書く必要のないほど当たり前のこと、全体としてのムードのようなものである。それはかつての平成バブルを経験した者には理解できるであろう。ある種の「ユーフォリア」であり、「イケイケ感」である。そのような感覚は経験したことのある者でしか感得できない。恐らく大正バブルにもそういう「ユーフォリア」があったのだと考えられる。だがそれは新聞や雑誌の記事を読むだけでは分からない。恐らく一次史料を見たところで同じであろう。そもそもそれは文章に書き表せないことなのである。

歴史とは単なる過去の叙述ではなく、後世の人間による過去の事象の「構成物」なのである。大正バブルはその一つの例証である。当時の人々に大正バブルという感覚はなかった。その現象は空景気とか大反動という名称で呼ばれていた。この現象がバブルであるという認識は平成バブルを経験したあとで生じたといってよい。つまりそれまでは大正時代にバブルがあったという認識はなかったのである。平成バブルを経験した者が大正時代にバブルを

発見したといえよう。

筆者は大正バブルという現象を再構成することによってこれまでにない知見を得ることが出来ると確信している。

バブルの発生を食い止めることができるのであればそれは理想的ではあるが、厄介なのは、本稿でも述べたように、また私たちも経験したように、バブルの最盛期になると、人々はもはやこれがバブルであるという感覚を失ってしまい、そのような異常な状態が普通の状態であると思い込んでしまうということである。

そのようなユーフォリアから政策当局者も免れることはできない。従って、バブルの行き過ぎを未然に防ぐことは不可能であると考えた方がよい。

大正バブル期においてもバブルの発生・膨張期には盛んに警戒を発していたマスコミが、大正9年に入ると、一様に強気に転じ、好景気がおも続くと予想するようになった直後にバブルが崩壊している。つまりバブル特有のユーフォリアがもっとも強くなったところでバブルは崩壊しているのである。

これは私たちも経験したことであるが、バブルの初期や膨張期には、このような好景気はそれほど長く続かないだろうと考えていたのが、好景気が予想に反して持続すると、自分の予想に自信がなくなり、次第に強気の流れに身を委ねるようになる。そして殆どの人々が強気の予想を持つようになり、バブルに踊るようになったときにバブルが崩壊するのである。

私たちにできることは、この恐慌という経済大変動からくるダメージをコントロールすることである。私たちは歴史的経験から多くの教訓を得ており、それらを利用することで一次被害はともかく二次被害、三次被害を軽減することはできる。

経済学を初めとする社会科学は経験科学である。経験やデータを積み重ねることにより学問は進歩する。今日の経済政策の進歩は、過去の経済政策の失敗の上に成り立っている。恐らくこれからも経済政策は失敗を続けるであろう。現在や過去の経済政策の失敗に対する分析を続けることで、未来のよ

り進歩した経済政策が構想されることになる。試行錯誤は政策科学の宿命であり、失敗を恐れる必要はない。新しい危機には、従来とは異なる発想による対策が求められよう。かつて1920年代の大不況は経済学の危機の時代でもあった。そこに登場したケインズ経済学がこの経済学の危機を救ったのである。

現在経済学は1920年代同様の危機に直面しようとしているように見える。従来のケインジアンやマネタリストの政策が有効でなくなるとき、私たちはそれ以前の発想にまで立ち戻って別の選択肢を探さなければならないのかも知れない。大正バブルの研究はその意味でも現在の意義があるように思える。

他方で、いくらデータを積み重ねても確実に未来予測ができるようになることはない。私たちが歴史から教訓をあまり得ることができないのは、データとしての歴史記録が少ないからであり、これからデータを蓄積していけばよりよい予測が出来るようになるという考え方があるが、それは違うと思われる。ケインズが言ったように、状況は常に私たちの予想外の方向に展開する。私たちは常に新たな状況のなかで選択・判断をしなければならない。そこには過去の経験やデータはある程度有用ではあるかもしれないが、あまりにそれにこだわれば却って誤った選択をする可能性がある。資本主義体制は産業革命以来つねに変貌を続けている。21世紀の資本主義体制にはそれに相応しい経済政策が必要なのである。

【参考文献一覧】

これまでの大正バブルの生成・膨脹・崩壊に関する一連の論考は実体的には一つの著作であり、各論文に参考文献を掲げると重複するばかりで複雑煩瑣となると考えて各論文では参考文献を掲げなかった。このうち大正バブル崩壊までの期間については拙著『バブルと金融政策』で参考文献を掲げた。

この論文で大正バブルに関する論考は終了となるので、バブル崩壊以降の期間について参照した文献を掲げることにする。ただし新聞・雑誌の記事・

論文については新聞名・雑誌名を掲げるだけで、個々の記事・論文については引用個所に記されている著者と題名を参照していただきたい。

【論文一覧表】

参考文献を掲げるのは以下の論文に関してである。すべて本学の紀要である『桃山学院経済経営論集』に掲載されたものであるため、雑誌名は省略する。また本稿中でこれらの論文に言及する際には、「破綻と崩壊」、「動揺の収束」という省略形を用いている。

「金融機関の破綻と市場機能の崩壊」(Ⅰ) 第55巻第1・2号, 2013年10月。

「金融機関の破綻と市場機能の崩壊」(Ⅱ) 第55巻第3号, 2014年2月。

「金融機関の破綻と市場機能の崩壊」(Ⅲ) 第55巻第4号, 2014年3月。

「金融機関の破綻と市場機能の崩壊」(Ⅳ) 第56巻第1号, 2014年11月。

「金融機関の破綻と市場機能の崩壊」(Ⅴ) 第56巻第4号, 2015年3月。

「政府の救済策と市場動揺の収束」(Ⅰ) 第58巻第4号, 2017年3月。

「政府の救済策と市場動揺の収束」(Ⅱ) 第61巻第2号, 2019年10月。

「政府の救済策と市場動揺の収束」(Ⅲ) 第62巻第3号, 2021年1月。

「政府の救済策と市場動揺の収束」(Ⅳ) 第62巻第4号, 2021年3月。

【新聞】

大阪朝日新聞

大阪毎日新聞

小樽新聞

九州日報

京都日出新聞

国民新聞

時事新報

中央新聞

中外商業新報

東奥日報

東京日日新聞

函館毎日新聞

福岡日日新聞
北陸毎日新聞
北海タイムス
北國新聞
満州日日新聞
門司新報
読売新聞
万朝報
和歌山新報

【雑誌】

大阪銀行通信録
改造
銀行通信録
財政経済時報
実業之日本
社会政策時報
ダイヤモンド
太陽
中央銀行通信録
中央公論
東京経済雑誌
東洋経済新報

【一般文献】

B・アイケングリーン，小浜裕久監訳『とてつもない特権』勁草書房，2012 年。
明石照男『大正銀行史概観』東京銀行集会所，昭和 12 年。
明石照男「金融界最近の趨向」『金融研究会講演集』Ⅱ 金融経済研究所，昭和 48 年。
明石照男・鈴木憲久『日本金融史』第 2 巻，東洋経済新報社，昭和 33 年。
L・アハメド，吉田利子訳『世界恐慌』下巻，筑摩選書，2013 年。
安藤良雄編『両大戦間の日本資本主義』東京大学出版会，昭和 54 年。

- 池田成彬『財界回顧』世界の日本社, 昭和 24 年。
- 石上良平『政党史論原敬没後』中央公論社, 昭和 35 年。
- 石山賢吉編『経済記事の基礎知識』ダイヤモンド社, 昭和 3 年。
- 板谷敏彦『金融の世界史』新潮選書, 平成 25 年。
- 伊東俊雄編『大阪商工会議所 75 年史』大阪商工会議所, 昭和 30 年。
- 伊藤正直「1910-1920 年代における日本金融構造とその特質 (1)」『社会科学研究』第 30 巻第 4 号, 昭和 54 年。
- 伊藤正直「1910-1920 年代における日本金融構造とその特質 (2)」『社会科学研究』第 30 巻第 6 号, 昭和 54 年 3 月。
- 伊藤之雄『原敬』下巻, 講談社選書メチエ, 平成 26 年。
- 井上準之助「戦後に於ける我国の経済及び金融」井上準之助論叢編纂会編『井上準之助 [1] 論叢一』明治百年史叢書, 原書房, 昭和 57 年。
- 井上準之助「我國際金融の現状及び改善策」井上準之助論叢編纂会編『井上準之助 [1] 論叢一』明治百年史叢書, 原書房, 昭和 57 年。
- 井上準之助論叢編纂会編『井上準之助 [5] 伝記』明治百年叢書, 原書房, 昭和 58 年。
- 岩田一政+内閣府経済社会総合研究所編『バブル/デフレ期の日本経済と経済政策』佐伯印刷株式会社, 2011 年。
- 上田貞次郎『上田貞次郎全集』第三出版, 昭和 50 年~51 年。
- 内田信也『風雪五十年』実業之日本社, 昭和 26 年。
- 大蔵省関税局編『税関百年史』日本関税協会, 昭和 47 年。
- 大蔵省財政金融研究所財政史室編『大蔵省史——明治・大正・昭和——』第 1 巻, 大蔵財務協会, 平成 10 年。
- 大蔵省編『明治大正財政史』第 11 巻国債, 財政経済学会, 昭和 11 年。
- 大蔵省財政史室編『昭和財政史』X, 金融, 東洋経済新報社, 平成 3 年。
- 大原社会問題研究所編『日本労働年鑑 (大正 8 年)』復刻版, 法政大学出版局, 昭和 42 年。
- 岡義武『転換期の大正』岩波文庫, 2019 年。
- 岡義武, 林茂校訂『大正デモクラシー期の政治 松本剛吉政治日誌』岩波書店, 1959 年。
- 岡崎亮一編『横浜興信銀行 30 年史』横浜興信銀行 30 周年記念委員会, 昭和 25 年。
- 加藤俊彦編『日本金融論の史的研究』東京大学出版会, 昭和 58 年。
- 軽部謙介『検証 バブル失政』岩波書店, 2015 年。

河杉信勇編『大正9、10年 第二次蚕糸業救済の顛末』河杉信勇，大正13年。

北康利『銀行王安田善次郎 陰徳を積む』新潮文庫，平成25年。

木村清四郎『金解禁と財政経済の関係』横浜輸出協会，昭和4年。

季武嘉也編『三島弥太郎関係文書』芙蓉書房，平成14年。

C・P・キンドルバーガー，吉野俊彦・八木甫訳『熱狂，恐慌，崩壊——金融恐慌の歴史』日本経済新聞社，2004年。

小林雄吾『立憲政友会史』第4巻，立憲政友会出版局，大正15年。

斎藤寿彦「第一次世界大戦期における「正貨の産業資金化」政策」『三田商学』第19巻第4号，昭和51年1月。

坂井磊川『銀行王 安田善次郎』喜父堂書房，大正14年。

坂本辰之助『子爵三島弥太郎伝』昭文堂，昭和5年。

信夫清三郎『大正デモクラシー史Ⅱ』日本評論社，昭和33年。

社会局第1部編『大正12年労働運動概況』明治文獻，昭和46年。

庄司乙吉『紡績操業短縮史』日本綿業倶楽部，昭和5年。

白川方明「政府・日銀「共同声明」10年後の総括」『東洋経済』2023年1月21日号。

新修大阪市史編纂委員会編『新修大阪市史』第6巻，大阪市，平成6年。

ロバート・スキデルスキー，山岡洋一訳『なにがケインズを復活させたのか?』日本経済新聞出版社，2010年。

J・スティグリッツ，楡井浩一・峯村利哉訳『世界の99%を貧困にする経済』徳間書店，2012年。

第一銀行80年史編纂室編『第一銀行史』上巻，第一銀行，昭和32年。

台湾銀行『大正九年に於ける我財界恐慌の原因』大正9年5月。

高橋亀吉『大正昭和 財界変動史』上巻，東洋経済新報社，昭和29年。

高橋是清『経済論』中公クラシックス，2013年。

竹森俊平『世界デフレは三度来る』上巻，講談社，平成18年。

田附政治郎『綿業機界放言集』日本繊維経済研究所，昭和28年。

田中生夫『戦前戦後 日本銀行金融政策史』有斐閣，昭和55年。

玉置紀夫『日本金融史』有斐閣，平成6年。

N・N・タレブ，望月衛訳『ブラック・スワン』（上・下）ダイヤモンド社，2009年。

サウガト・ダッタ編，松本剛史訳『英エコノミスト誌のいまどき経済学』日本経済新聞社，2014年。

朝鮮銀行史研究会編『朝鮮銀行史』東洋経済新報社，昭和62年。

通信省編『通信事業史』第4巻，通信協会，昭和15年。

寺西重郎「大正8年の貿易手形制度創設について——問題点の整理」SERUND Discussion Paper Series No.8, 1983.

寺西重郎『日本の経済システム』岩波書店, 平成15年。

東京銀行編『横浜正金銀行全史』第2巻, 東京銀行, 昭和56年。

東洋経済新報社編『金融六十年史』東洋経済新報社, 大正13年。

南波禮吉『株界生活60年』河出書房, 昭和28年。

西野喜与作『半世紀財界側面誌』東洋経済出版部, 昭和7年。

西野智彦『ドキュメント 異次元緩和』岩波新書, 2023年。

『日本銀行調査月報』大正7年9月, 『日本金融史資料』第20巻, 昭和34年。

日本銀行資料調査室編『日本銀行80年史』日本銀行, 昭和37年。

日本銀行審査部編『日本銀行沿革史』第2輯第3巻(1), クレス出版, 平成3年。

日本銀行調査局「世界戦争終了後ニ於ケル本邦財界動搖史」日本銀行調査局編『日本金融史資料明治大正編』(第22巻), 大蔵省印刷局, 昭和33年。

日本銀行臨時調査委員会「欧州戦争と本邦金融界」大正7年12月『日本金融史資料』第22巻。

日本銀行調査局編『日本金融史資料明治大正編』第20巻, 大蔵省印刷局, 昭和34年。

日本銀行調査局編『日本金融史資料明治大正編』第22巻, 大蔵省印刷局, 昭和33年。

日本銀行調査局編『日本金融史資料明治大正編』第24巻, 大蔵省印刷局, 昭和35年。

日本銀行百年史編纂委員会編『日本銀行百年史』第2巻, 日本銀行, 昭和58年。

日本銀行百年史編纂委員会編『日本銀行百年史』第3巻, 日本銀行, 昭和58年。

日本経済連盟会・日本工業倶楽部編『最近財界不況の実情並に之が原因と対策』日本経済連盟会, 昭和6年。

日本興業銀行臨時資料室編『日本興業銀行50年史』日本興業銀行, 昭和32年。

野口悠紀雄『プア・ジャパン 気がつけば貧困大国』朝日新書, 2023年。

野尻孝『大戦後ニ於ケル綿業界動揺ノ回顧』大阪綿糸商同盟会事務所, 大正10年。

橋本卓典『捨てられる銀行』講談社現代新書, 2016年。

ウォルター・バジヨット, 久保恵美子訳『ロンバート街』日経BP社, 平成23年。

原奎一郎編『原敬日記』第5巻, 福村出版, 昭和56年。

平賀義典編『東京株式取引所五十年史』東京株式取引所, 昭和3年。

N・ファーガソン, 櫻井祐子訳『劣化国家』東洋経済新報社, 平成25年。

ジャスティン・フォックス, 遠藤真実訳『合理的市場という神話』東洋経済新報社, 平成 22 年。

深井英五『回顧七十年』岩波書店, 昭和 16 年。

富士銀行八十年史編纂委員編『富士銀行八十年史』富士銀行, 昭和 35 年。

K・ボラニー, 吉沢英成ほか訳『大転換』東洋経済新報社, 1975 年。

M・フリードマン&A・シュウォーツ, 久保恵美子訳『大収縮 1929-1933』日経BP社, 2009 年。

宮本又次『大阪商人太平記』大正篇(上), 創元社, 昭和 39 年。

三吉加代子「1920 年代の横浜正金銀行と為替政策」『金融経済』第 148 号, 昭和 49 年 10 月。

望月和彦『大正デモクラシーの政治経済学』芦書房, 2007 年。

望月和彦『金融政策とバブル』芦書房, 2020 年。

山本四郎『評伝 原敬』(上・下), 東京創元社, 平成 9 年。

結城豊太郎「最近十年間に於ける我財界の動き」『金融研究会講演集』第 2 巻, 金融経済研究所, 昭和 48 年。

横浜正金銀行編『横浜正金銀行史』(復刻版) 日本経済評論社, 昭和 51 年。

横浜市編『横浜市史』第 5 巻上, 横浜市, 昭和 46 年。

横浜市編『横浜市史』第 5 巻中, 横浜市, 昭和 51 年。

吉野俊彦『歴代日本銀行総裁論』(補論・鈴木淑夫) 講談社学術文庫, 2014 年。

吉野俊彦『日本銀行史』第 4 巻, 春秋社, 昭和 53 年。

C・M・ラインハート, K・S・ロゴフ, 村井章子訳『国家は破綻する』日経BP社, 2011 年。

アーサー・ルイス, 石崎昭彦・森恒夫・馬場宏二訳『世界経済論』日本評論社, 昭和 44 年。

労働省編『労働行政史』第 1 巻, 労働法令協会, 昭和 57 年。

K・ロゴフ, 村井章子訳『現金の呪い』日経BP社, 2017 年。

渡辺広重『財界恐慌の真相』大阪毎日新聞社, 昭和 2 年。

ニコラス・ワブショット, 久保恵美子訳『ケインズかハイエクか』新潮社, 平成 24 年。

M. Friedman and A. J. Schwartz, *A Money History of the United States, 1867-1960*, Princeton Univ. Press, Princeton, 1963, Kindle Version.

J・K・Galbraith, *The Great Crash 1929*, Penguin Books, 1992.

J. M. Keynes, *General Theory*, CW 7, Macmillan, 1973.

N. Oakeshott, *Rationalism in politics and other essays*, Indianapolis : LibertyPress, c 1991.

Ludwig von Mises, *Economic Freedom and Interventionism*, Liberty Fund, Indianapolis, 1990.

【その他】

『帝国議会衆議院議院議事速記録』第35巻，東京大学出版会，昭和56年。

『帝国議会衆議院議事速記録』第36巻，東京大学出版会，昭和57年。

『帝国議会貴族院議事速記録』第36巻，東京大学出版会，昭和57年。

『樞密院會議議事録』第21巻，東京大学出版会，昭和60年。

『帝国議会衆議院予算委員会議事録』第23巻，臨川書店，昭和58年。

(もちづき・かずひこ／経済学部教授／2024年2月5日受理)

The Taisho Bubble Burst—— 100 Days of Crisis ——⁴³⁾

MOCHIZUKI Kazuhiko

There were two economic booms during the Taisho era: one during WWI and the other after the war. The former resulted from increased demand due to the war, while the latter lacked fundamentals and can be characterized as a bubble.

As previously mentioned, the bubble was inflated by the monetary policies of the Bank of Japan (BOJ), and the Hara cabinet supported these policies, allowing the Japanese economy to expand. As business activity intensified, the growing imports tightened the money supply, which was further strained by increased payments to foreigners. The outflow of money led to a credit squeeze, resulting in a credit crunch and the eventual bursting of the Taisho bubble.

The bubble's burst began with price declines in the stock markets, subsequently affecting commodity markets. Inability to clear future deals due to falling prices led to the closure of markets, causing them to lose their financial function and contributing to increased economic distrust.

On June 16 th, the stock markets faced a potential crisis, but managed to evade it and began a recovery thereafter.

The Taisho Bubble's root cause can be traced back to the inappropriate monetary policies of the BOJ, akin to the issues seen in the Heisei Bubble. However, identifying a bubble is challenging until it bursts; thus, predicting and preventing a bubble in advance is difficult. Our focus should be on controlling the secondary damage caused by the burst.

Presently, traditional macroeconomic policies seem to have limited efficacy in remedying the post-bubble slump. We must explore new policies tailored to the capitalism of the 21st century.

43) この英文要約は原文を著者が作成し、AIによって添削したものである。

インバウンド観光における ポスト・コロナの化粧品の購買意向

—— 中国人旅行者を対象に ——

辻 本法 子

1. はじめに

2020 年初頭以降のコロナウイルス感染症の影響で、訪日旅行者が途絶えたためインバウンドのマーケットは消滅している状況であったが、2022 年 10 月 11 日より訪日外国人へのビザ免除の再開、入国者数上限の撤廃や個人旅行の解禁がなされ、徐々に再開されている。本研究は、コロナウイルス感染症の収束後（ポスト・コロナ）のインバウンド観光における観光土産として購買される化粧品の購買行動に焦点をあてる。なぜならば、インバウンド観光における観光土産の消費を帰国後のオンラインにおけるリピート購買（連鎖消費）に結びつけることができれば、化粧品の販路のグローバル化が可能になり、販路のグローバル化が促進されれば、国内メーカーの化粧品のさらなる消費拡大が期待できるためである。

日本を訪れる外国人観光客数は年々拡大し、コロナウイルス感染症が発生する直前の 2019 年には過去最高の 3,188 万人（前年比 2.2% 増）であった（観光庁 2020）。外国人観光客数のうち中国からの訪日客数は、959 万人（前年比 48.0% 増）であり、全体の 30.1% を占めていた。2019 年の訪日外国人の旅行消費の総額は 4 兆 8,135 億円（空港中心に実施していた消費額調査を、2018 年より短期滞在の傾向があるクルーズ客も調査対象に加えてい

キーワード：インバウンド観光、化粧品の購買意向、中国人旅行者、
2 次因子モデル、多母集団の平均構造分析

図表 1.1 化粧品品の購入率と平均購買金額（2019 年）

項目	韓国	台湾	香港	中国	タイ	英国	米国	オーストラリア
購入率(%)	27.6	40.0	47.3	83.4	45.5	9.5	8.6	12.1
一人当たり購入金額(円)	6,737	12,835	16,913	51,630	19,251	15,661	11,422	13,390

出典：訪日外国人消費動向調査「2019 年年間値の推計※確報値」(観光庁)

る)で、2012 年の 1 兆 1,000 億円以降 8 年連続で対前年増が続いていた。旅行消費総額のうち、観光土産の購買とみなせる買物代は 1 兆 6,690 億円(前年比 5.9% 増)であり、そのうち中国人旅行者は 9,365 億円(前年比 15.5% 増)と、全体の 56.1% を占めており、観光土産のインバウンド消費において主要なターゲットであった。特に中国人旅行者の化粧品の購入率は 83.4% であり、平均購買金額 51,630 円と他国の旅行者と比較して圧倒的に高い状況であった(図表 1.1)¹⁾。

インバウンド観光での観光土産購買の特徴として免税店での購買がある。訪日外国人旅行者が観光土産として商品を購入する場合に消費税分の支払いを免除する制度は、1989 年の消費税導入時に始まった。当初、免税の対象は家電や衣料品に限定されていたが、地方における免税店を拡大し訪日外国人旅行者を地域へ誘客し地域経済の活性化を図るために、2014 年 10 月 1 日からこれまで免税販売の対象となっていなかった消耗品(食料品、飲料品、薬品類、化粧品類、その他消耗品)を含む全ての品目が消費税免税の対象となった(観光庁 2014)。免税対象商品の拡大に伴い、ドラッグストアなどが免税店許可を取り、全国の免税店数は 2022 年 9 月 30 日時点で 52,227 店となっている(観光庁 2022)。

化粧品業界全体の 2019 年のチャネル別販売実績では、ドラッグストアが 36.6% で最も多く、次いで百貨店(12.6%)、訪問販売(10.6%)、公式通信販売(8.5%)、化粧品店/薬局・薬店(7.9%)、量販店(7.8%)の順となっている(経済産業省 2021)。

1) パンデミック前の 2020 年の 1 月から 3 月は、中国人旅行者の旅行消費額は 2,505 億円と推計されている。

また、「中国の消費者の日本製品等意識調査（2018年12月）」によると、日本からの越境EC²⁾で中国の消費者が購入経験のある製品は、基礎化粧品が46.9%と最も多く、次いでメイクアップ化粧品（46.1%）であり、今後越境ECで購入したい製品は基礎化粧品が38.2%と最も多く、越境EC市場において日本製化粧品の購買がよく行われ、今後も購買意向が高い結果となっている（日本貿易振興機構 2018）。

一方、日本経済新聞の2022年9月19日の記事によると「中国で消費者の化粧品選びが変わってきている。中国SNS（交流サイト）の関連投稿数を集計すると、これまで上位を占めていた欧米勢に中国が割って入り、現地ブランドが急速に台頭してきたことが分かった。品質やデザイン性の高まりに加え、若者を中心に自国製品を好むトレンドが広がる。高品質を訴求する日本勢はやや劣勢だ。」とあり、中国の化粧品ブランドが成長したことで中国人消費者の選択肢が増加し日本製の化粧品の人気に変化が生じている可能性が示唆されている。

ポスト・コロナのインバウンド観光における化粧品の購買や帰国後の連鎖消費を促進するためには、中国人旅行者の化粧品購買におけるニーズを把握し、ニーズに対応した新たなマーケティング施策を行うことが重要であると考えられる。本研究はコロナウイルス感染症収束後のインバウンド観光の再開に備え、中国人旅行者のポスト・コロナの化粧品の購買意向を明らかにし、新たなマーケティング施策を提案することを目的としている。

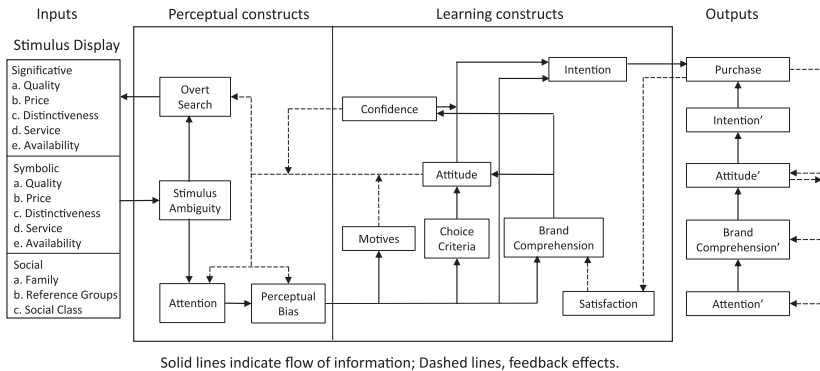
2. 先行研究

本研究では、中国人旅行者のポスト・コロナの化粧品の購買意向の仮説モデルを設定し収集したデータを用いてモデルを検証する。仮説モデルの基礎となる購買意思決定は、ブランド選択の構造明示型モデルであるS-O-R型モデルで説明することができる。

どの製品ブランドを購入するかというブランド選択に焦点をあてたS-O-R

2) 越境ECは国境をまたいだオンラインでの商取引のこと。

図表 2.1 ハワード=シエス・モデル



出典:Howard and Sheth (1969)

型の包括的概念モデルであるハワード=シエス・モデルは、入力としての刺激 (Stimulus Display)、知覚構成概念 (Perceptual constructs) と学習構成概念 (Learning constructs) で形成される生活体 (Organism)、出力としての反応 (Response) から成るモデルである (Howard and Sheth, 1969, 図表 2.1)。

入力としての刺激は、ブランド自体の「品質 (Quality)」「価格 (Price)」「特性 (Distinctness)」「サービス (Service)」「入手可能性 (Availability)」の5変数からなる実態 (significant) 的刺激と、広告などの情報としての「品質」「価格」「特性」「サービス」「入手可能性」の5変数からなる記号 (Symbolic) 的刺激、「家族 (Family)」「準拠集団 (Reference Groups)」「社会階層 (Social Class)」の3変数からなる社会 (Social) 的刺激とされる。刺激の結果としての出力は、購買意思決定プロセスの「購買 (Purchase)」「意図 (Intention)」「態度 (attitude)」「ブランド理解 (Brand Comprehension)」「注意 (Attention)」から構成される。知覚構成概念は「外的探索 (Overt Search)」「刺激のあいまいさ (Stimulus Ambiguity)」「注意 (Attention)」「知覚偏向 (Perceptual Bias)」の4変数、学習構成概念は「動機 (Motives)」「選択基準 (Choice Criteria)」「ブランド理解 (Brand Comprehension)」

「態度 (attitude)」「確信 (Confidence)」「購買意図 (Intention)」「満足 (Satisfaction)」の7変数から構成される。

本研究では、実務に応用しやすいよう企業がコントロール可能なマーケティング変数を用いた仮説モデルの提案を試みるため、刺激変数の「価格」「サービス」「入手可能性」をモデルに採用する。「価格」を採用する理由はインバウンド観光における観光土産の購買においては免税価格が購買の意思決定に影響を及ぼす可能性があり、自国と日本の為替レートの関係も購買の意思決定に影響を与えると考えるためである。「サービス」を採用する理由は日本における化粧品販売の特徴として、一般的に美容部員と呼ばれる販売員によるコンサルティング販売があり、日本的な「サービス」への期待が購買の意思決定に影響を及ぼす可能性があると考えためである。「入手可能性」を採用する理由は、観光で訪れた場所での購買でという観光土産の特徴を考慮するためである。

「入手可能性」は自由が制約されるとその自由を回復しようとする動機付けが生じる心理的リアクタンス理論で説明される (Brehm 1966)。リアクタンス理論では、製品の物理的距離 (physical distance) や製品不足 (product shortages)、長い待ち行列 (long waiting lines)、製造中止 (discontinuation) などの入手不可能性 (product unavailability) が生じ、意思決定の選択肢がこのような障壁により部分的または完全に妨げられる場合に、購買の選択肢を得るために消費者はより動機づけられるとされる (Clee and Wicklund 1980)。観光土産の購買には、日常的に生活を営んでいる場所から離れた非日常的な場所における購買であるため、物理的な距離の動機付けによる入手不可能性の回避が生じていると考えられる。

知覚構成概念と学習構成概念で形成される生活体 (消費者) に影響を与える変数として「関与」がある。関与とは個人の動機付けられた状態を定義するものであり、消費者がある対象に関して知覚する重要性や興味、愛着、覚醒、活性化などの程度を意味する (Laaksonen 1994)。辻本 (2021) は、日本のインバウンド観光のマーケットが過去最大となった2019年に日本を訪

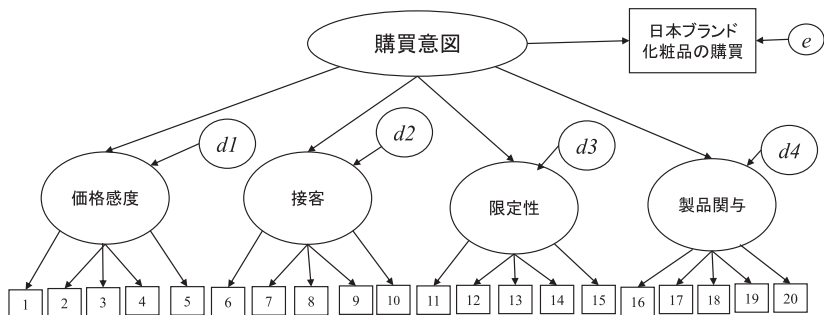
れた中国人旅行者を対象に、菓子のブランド認知に焦点をあて、青木ら(1988)によるブランドに対する消費者の愛着等を主な成分とするブランドに対する関与(ブランド・コミットメント)、製品の使用を通しての自己表現への関心を主な成分とする製品に対する関与(製品関与)、購買意思決定の適切性についての関心を主な成分とする購買意思決定とそれに伴う情報処理に対する関与(購買意思決定関与)などを用い消費者関与とブランド態度の関係について論じている。本研究のモデルには、消費者の化粧品を通しての自己表現の重要さの程度をあらわす「製品関与」を用いる。

3. 仮説モデルの設定

分析手法は、2次因子モデルでの多母集団の平均構造分析を採用する。まず、2章で述べたように、購買意図を構成する要素には外的な要素と内的な要素が存在すると仮定し、外的要素としてハワード＝シェス・モデルのインプット項目である「価格(価格感度)」「サービス(接客)」「入手可能性(限定性)」を採用し、内的要素として「製品関与」を採用する。次に企業側がコントロール可能であると考えられる外的要素を構成する変数を、国内の空港型免税店で資生堂グループ化粧品等の販売を行う株式会社ザ・ギンザの美容部員へのインタビュー³⁾およびマーケティング担当者とのディスカッションにより設定し、「価格感度」「接客」「限定性」「製品関与」の4つの構成概念からなる2次因子モデルを仮定した(図表3.1, 図表3.2)。2次因子モデルとは、複数の1次因子(本研究の場合は「価格感度」「接客」「限定性」「製品関与」のこと)をより少ない因子(2次因子, 本研究の場合は「購買意図」)で説明するモデルであり、本モデルでは「価格」「接客」「限定性」「製品関与」の上位概念である「購買意図」が「日本ブランドの化粧品の購

3) 化粧品の購買での具体的な質問項目を検討するため、成田国際空港、新東京国際空港(羽田空港)、関西国際空港の免税店の美容部員インタビュー調査をオンラインで2022年8月12日、25日、30日の3日間で実施した。インタビューの項目は、中国人旅行者の「価格」「接客」「限定性(プロモーション)」に対する購買行動やエピソードの収集、コロナ前とコロナ禍における旅行者の変化、ポスト・コロナに必要なと考える接客やサービスについてである。

図表 3.1 ポスト・コロナの購買意向の仮説モデル



※図は観測変数の誤差分散を省略して表記している

図表 3.2 仮説モデルの観測変数

構成概念	観測変数
価格感度	1 他の国よりも安くなっているかをチェックして化粧品を購入したい
	2 免税で安くなる化粧品を購入したい
	3 お得に購入できるクーポンを使用できる化粧品を購入したい
	4 セール割引がある化粧品を購入したい
	5 できるだけ安く購入できるディスカウントストアやドラッグストアで化粧品を購入したい
接客	6 中国語が話せる販売員から化粧品を購入したい
	7 私のニーズを理解して提案してくれる販売員から化粧品を購入したい
	8 スタッフが使用している化粧品を購入したい
	9 美容の知識が豊富な販売員からアドバイスを受けて、化粧品を購入したい
	10 肌の美しい販売員から化粧品を購入したい
限定性	11 日本でしか手に入らない化粧品を購入したい
	12 日本人の生活や使用商品などを気にして、同じものを購入したい
	13 化粧品を購入するとき販売員に化粧をしてもらいたい
	14 期間限定商品の化粧品を購入したい
	15 パッケージの綺麗な化粧品を購入したい
製品関与	16 使用して楽しい気分になれる商品である
	17 購入、消費する銘柄（ブランド）に愛着のわく商品である
	18 購入、消費する銘柄（ブランド）によって、個性が反映される商品である
	19 自分らしさを表現するのに必要な商品である
	20 この商品について豊富な知識を持っている

買」につながると仮定している。

構成概念の観測変数は、「価格感度」は、「他の国よりも安くなっているかをチェックして化粧品を購入したい」「免税で安くなる化粧品を購入したい」「お得に購入できるクーポンを使用できる化粧品を購入したい」「セール割引がある化粧品を購入したい」「できるだけ安く購入できるディスカウントストアやドラッグストアで化粧品を購入したい」である。

「接客」は「中国語が話せる販売員から化粧品を購入したい」「私のニーズを理解して提案してくれる販売員から化粧品を購入したい」「スタッフが使用している化粧品を購入したい」「美容の知識が豊富な販売員からアドバイスを受けて、化粧品を購入したい」「肌の美しい販売員から化粧品を購入したい」である。

「限定性」は「日本でしか手に入らない化粧品を購入したい」「日本人の生活や使用商品などを気にして、同じものを購入したい」「化粧品を購入するとき販売員に化粧をしてもらいたい」「期間限定商品の化粧品を購入したい」「パッケージの綺麗な化粧品を購入したい」である。

「製品関与」は青木ら（1988）の「使用して楽しい気分になれる商品である」「購入、消費する銘柄（ブランド）に愛着のわく商品である」「購入、消費する銘柄（ブランド）によって、個性が反映される商品である」「自分らしさを表現するのに必要な商品である」「この商品について豊富な知識を持っている」である。

本分析モデルを採用した理由は、2次因子の解釈がしやすいこと、1次因子の誤差分散成分（d1～d4）の大きさを純粋に独自因子として解釈できるためである（豊田 2003）。分析の手順は、本モデルの適合度を確認したのち、回答者の特徴をもとに分類したグループの比較を、多母集団の平均構造分析の効果量で行い、ポスト・コロナの購買意向を推察する。

4. 調査と分析

4.1 調査概要

調査は2017年以降に日本を訪れ、化粧品を購入した中国人旅行者で20代から60代の北京、上海、広州、成都に居住する者を対象に、2022年10月7日から10月17日の期間でインターネット調査会社（クロスマーケティング）経由で実施した。有効回答数753（男性231、女性522）である。株式会社ザ・ギンザが運営する免税店の販売実績から男性と女性の割合を3対7と設定している。

質問項目は回答者の属性である性別、年齢、居住地、職業、世帯月収、訪日経験（初回の訪日年、直近の訪日年、訪日回数、直近の訪日における出入国空港）、直近の訪日における観光土産として購入した化粧品について（金額、贈与対象、購買理由、購買店舗、情報取得、購買後行動、連鎖消費）、化粧品への関与（5件法）、ポスト・コロナの化粧品の購買意向（5件法）、化粧品のブランド認知、最も訪問したい都道府県である。

4.2 回答者の属性

回答者の職業、世帯月収、訪日経験、直近の訪日における出入国空港については以下のとおりである。

4.2.1 回答者の職業

回答者の職業は多い順に、「会社勤務（管理職）」が331名（44.0%）、「会社勤務（一般社員）」が252名（33.5%）、「会社経営（経営者・役員）」が44名（5.8%）、「専門職（弁護士・税理士等・医療関連）」が42名（5.6%）、「公務員・教職員・非営利団体職員」が32名（4.2%）、「自営業（商工サービス）」が21名（2.8%）、「専業主婦・主夫」が9名（1.2%）、「学生」が9名（1.2%）、「その他の職業」が13名（1.7%）であった（図表4.1）。比較的收入が高いと考えられる「会社勤務（管理職）」「会社経営（経営者・役員）」「専門職（弁護士・税理士等・医療関連）」が回答者の半数、「会社勤務

図表 4.1 回答者の職業

職業	度数	構成比 (%)
会社勤務（管理職）	331	44.0
会社勤務（一般社員）	252	33.5
会社経営（経営者・役員）	44	5.8
専門職（弁護士・税理士等・医療関連）	42	5.6
公務員・教職員・非営利団体職員	32	4.2
自営業（商工サービス）	21	2.8
専業主婦・主夫	9	1.2
学生	9	1.2
その他の職業	13	1.7
合計	753	100.0

図表 4.2 回答者の世帯月収

世帯月収	度数	構成比 (%)
6,000 - 7,999 円	4	0.5
8,000 - 9,999 円	6	0.8
10,000 - 11,999 円	23	3.1
12,000 - 13,999 円	29	3.9
14,000 - 15,999 円	48	6.4
16,000 - 17,999 円	43	5.7
18,000 - 19,999 円	107	14.2
20,000 - 29,999 円	239	31.7
30,000 - 39,999 円	152	20.2
40,000 円以上	102	13.5
合計	753	100.0

（一般社員）」などの一般層が半数となり，訪日旅行が富裕層だけではなく一般層にも拡大していることがうかがえる。

4.2.2 回答者の世帯月収

回答者の世帯月収は，「2 万元以上 3 万元未満」が 239 名（31.7%），「3 万元以上 4 万元未満」が 152 名（20.2%），「4 万元以上」が 102 名（13.5%）で，2 万元以上の世帯月収者が全体の 65% を占める（図表 4.2）。甘ら（2017）の調査では 2017 年の中国の全世帯の平均年収は 8.4 万元（月収換算で 0.7 万元）で，そのうちサラリーマン世帯の平均年収は 15.4 万元（月収換算で 1.3 万元）とされるが，本調査の回答者は 9 割以上が月収 1.4 万元以上であり，2017 年時点でのサラリーマン世帯の平均以上の経済力を持ち，回答者の約半数がサラリーマン世帯の平均の 2 倍以上の収入を得ており，比較的高所得世帯のサンプルとなっている。

4.2.3 回答者の訪日経験

回答者の訪日経験は，最も多い訪日回数は 2 回の 243 名（32.3%），次い

図表 4.3 回答者の訪日経験

訪日回数	度数	構成比 (%)
1 回	220	29.2
2 回	243	32.3
3 回	153	20.3
4 回	44	5.8
5 回	40	5.3
6 回	22	2.9
7 回	5	0.7
8 回	10	1.3
9 回以上	16	2.1
合計	753	100.0

図表 4.4 回答者の直近の訪日年

訪日年	度数	構成比 (%)
2017	44	5.8
2018	176	23.4
2019	212	28.2
2020	87	11.6
2021	114	15.1
2022	120	15.9
合計	753	100.0

で 1 回の 220 名 (29.2%) であり、3 回以上の訪日回数の回答者が 209 名 (38.5%) である。本サンプルは比較的高所得者に偏りがあるが、回答者の 7 割以上が複数の訪日経験を持っている (図表 4.3)。

回答者の直近の訪日年は、2017 年が 44 名 (5.8%)、2018 年が 176 名 (23.4%)、2019 年が 212 名 (28.2%)、2020 年が 87 名 (11.6%)、2021 年が 114 名 (15.1%)、2022 年が 120 名 (15.9%) である。コロナウイルス感染症の拡大による渡航制限が 2020 年の 3 月以降に始まったことから、2020 年以前の訪日をコロナ以前、2021 年以降をコロナ禍中とみなすと、7 割がコロナ以前の訪日旅行者であると言える (図表 4.4)。

4.2.4 回答者の直近の訪日の入出国空港

回答者の入国空港で最も多いのは「東京国際空港 (羽田空港)」で 564 名 (74.9%)、次に「成田国際空港」108 名 (14.3%)、「関西国際空港」39 名 (5.2%) の順になっている (図表 4.5)。出国空港は「東京国際空港」で 499 名 (66.3%)、次に「成田国際空港」118 名 (15.7%)、「関西国際空港」55 名 (7.3%) の順である。東京国際空港は入国が出国を 8.6 ポイント上回っており、「東京国際空港に入り国内を周遊し他の国際空港から出国するパ

図表 4.5 回答者の入出国空港

空港	入国		出国	
	度数	構成比 (%)	度数	構成比 (%)
新千歳空港	7	0.9	10	1.3
東京国際空港（羽田空港）	564	74.9	499	66.3
成田国際空港	108	14.3	118	15.7
中部国際空港	15	2.0	33	4.4
関西国際空港	39	5.2	55	7.3
福岡空港	15	2.0	31	4.1
那覇空港	3	0.4	1	0.1
その他	2	0.3	6	0.8
合計	753	100.0	753	100.0

ターンがある程度存在していることがわかる。

4.3 回答者の直近の訪日における化粧品の購買行動

直近の訪日における観光土産として購買した化粧品についての購買金額、贈与対象、購買理由、購買店舗、情報取得、購買後行動、連鎖消費は以下のとおりである。

4.3.1 購買金額

回答者の直近の訪日での化粧品の購買金額は、平均金額が 175,352 円、中央値が 50,000 円、最頻値が 50,000 円である（図表 4.6）。回答者の訪日年ごとでは、最も平均金額が高いのが 2020 年の 368,778 円（中央値 50,000 円、最頻値 20,000 円）、次いで 2022 年の 184,559 円（中央値 30,000 円、最頻値 100,000 円）、2017 年の 167,052 円（中央値 50,000 円、最頻値 10,000 円）の順になっている。コロナウイルス感染症拡大の直前の 2020 年に最も高く、次にコロナ禍中の 2022 年が高くなっている。

図表 4.6 直近の訪日における化粧品の購買金額(訪日年別)

直近の訪日年	度数	構成比 (%)	平均値(円)	中央値(円)	最頻値(円)
2017 年	44	5.8	167,052	50,000	10,000 ^a
2018 年	176	23.4	146,946	50,000	80,000
2019 年	212	28.2	148,823	50,000	50,000
2020 年	87	11.6	368,778	50,000	20,000
2021 年	114	15.1	114,438	50,000	50,000
2022 年	120	15.9	184,559	30,000	100,000
合計	753	100.0	175,352	50,000	50,000

a. 複数の最頻値が存在します。そのうちの最小値が表示されます。

4.3.2 最も気に入った化粧品ブランドの購買金額と贈与対象

最も気に入った化粧品の購買金額は、平均金額が 28,735 円、中央値が 10,000 円、最頻値が 10,000 円であった。

最も気に入った購買化粧品の贈与対象は自分自身が 592 名 (78.6%) と最も多く、次いで配偶者 425 名 (56.4%)、子供 227 名 (30.1%)、父母 238 名 (31.6%)、友人 208 名 (27.6%) の順になっている (図表 4.7)。最も気に入った化粧品についての質問であるため、第三者に頼まれて購買する代行は 13 名 (1.7%) と少なく、第三者への転売の回答はなかった (図表 4.7)。女性の約 9 割、男性の約 5 割が自分にも購買しており、気に入った化粧品は自ら使用するとともに、親族や友人への贈与として購買している結果となった (図表 4.8)。

4.3.3 最も気に入った化粧品の購買理由

最も気に入った化粧品の購買理由について 25 項目を株式会社ザ・ギンザに対するインタビューをもとに設定した。本論文では「とてもあてはまる」の回答率の上位 5 項目について紹介する。最も気に入った化粧品の購買理由で「とてもあてはまる」の回答率が最も高かったのは、「品質が信頼できると思ったから」で 349 名 (46.3%) が「とてもあてはまる」と回答し、「まああてはまる」(271 名, 36.0%) を合わせると 8 割以上の回答者が購買理

図表 4.7 最も気に入った化粧品の贈与対象

贈与対象	度数 n=753	構成比 (%)
自分自身	592	78.6
配偶者	425	56.4
子供	227	30.1
父母	238	31.6
その他の家族	61	8.1
友人	208	27.6
職場・アルバイト先	81	10.8
ご近所	2	0.3
目上の方	30	4.0
上司	11	1.5
第三者のための代購	13	1.7
第三者への転売	0	0.0
その他	1	0.1

図表 4.8 最も気に入った化粧品の性別と贈与対象

贈与対象		性別		合計
		男性	女性	
自分と他者	度数	107	333	440
	構成比 (%)	46.3	63.8	58.4
他者のみ	度数	107	54	161
	構成比 (%)	46.3	10.3	21.4
自分のみ	度数	17	135	152
	構成比 (%)	7.4	25.9	20.2
合計	度数	231	522	753
	構成比 (%)	100.0	100.0	100.0

図表 4.9 最も気に入った化粧品の購買理由

項目		とてもあてはまる	まああてはまる	どちらでもない	あまりあてはまらない	まったくあてはまらない	合計
品質が信頼できと思ったから	度数	349	271	49	37	47	753
	構成比 (%)	46.3	36.0	6.5	4.9	6.2	100.0
香、テクスチャーが好みだから	度数	312	298	64	30	49	753
	構成比 (%)	41.4	39.6	8.5	4.0	6.5	100.0
効果・仕上がりが好みだから	度数	312	291	65	37	48	753
	構成比 (%)	41.4	38.6	8.6	4.9	6.4	100.0
価格が手ごろだったから	度数	288	301	63	45	56	753
	構成比 (%)	38.2	40.0	8.4	6.0	7.4	100.0
日本のお土産として有名な商品だったから	度数	286	326	31	51	59	753
	構成比 (%)	38.0	43.3	4.1	6.8	7.8	100.0

由としてあげている（図表4.9）。次いで、「香，テクスチャーが好みだから」（とてもあてはまる：312名，41.4%/まああてはまる：298名，39.6%，以下同様），「効果・仕上がりが好みだから」（312名，41.4%/291名，38.6%），「価格が手ごろだったから」（288名，38.2%/301名，40.0名），「日本のお土産として有名な商品だったから」（286名，38.0%/326名，43.3%）であった。

4.3.4 最も気に入った化粧品ブランドの購買店舗

最も気に入った化粧品の購買店舗は、「帰国する空港の免税店」が403名（53.5%）と最も多く，次いで「ブランド直営のお店」が400名（53.1%），「百貨店」が255名（33.9%），「観光地のお土産物店」が245名（32.5%），「ドラッグストア」が217名（28.8%）の順になっている（図表4.10）。免税店では「街の中にある免税店」（187名，24.8%）よりも，「帰国する空港の免税店」の利用が多く，「出発した中国の空港の免税店」（33名，4.4%）の利用は少数である。

図表4.10 最も気に入った化粧品の購入店舗

購入店舗	度数 n=753	構成比 (%)
ブランド直営のお店	400	53.1
観光地のお土産物店	245	32.5
百貨店	255	33.9
ドン・キホーテなどのディスカウントストア	89	11.8
ドラッグ・ストア	217	28.8
帰国する空港の免税店	403	53.5
街の中にある免税店	187	24.8
出発した中国の空港の免税店	33	4.4
その他	0	0.0

4.3.5 最も気に入った化粧品ブランドの情報取得

最も気に入った化粧品の購買についての購買前の情報取得では，当該ブラ

ンドを今回の購買以前から認知していた回答者は653名(86.7%)であり、今回、旅行土産の購買時に初めて認知したのは100名(13.3%)であった(図表4.11)。大多数の回答者が事前の認知があるブランドを最も気に入った化粧品として選択している。当該ブランドの広告やSNSを、日本の旅行中に見た経験があるのは548名(72.8%)、中国国内で見た経験があるのは617名(81.9%)であり、中国国内でのマーケティング・コミュニケーションがブランドの態度形成に有効であると同時に旅行中のマーケティング・コミュニケーションも重要であることが示唆される結果となった。

当該ブランドの今回の購買以前の使用経験は515名(68.4%)、以前の訪日での購買経験は355名(47.1%)が有している。また、中国国内での購買経験は494名(65.6%)が有しており、回答者の6割以上がリピート購買の経験があるブランドを最も気に入った化粧品として今回の訪日でも選択している。当該ブランドを知人から観光土産として受贈した経験は253名(33.6%)が有している。

図表 4.11 最も気に入った化粧品の情報取得

質問項目	度数 n=753	構成比 (%)
その商品は、今回、旅行土産を購入する前から知っていましたか？	653	86.7
その商品は、今回、旅行土産を購入する時に初めて知りましたか？	100	13.3
その商品の広告やSNSを、日本の旅行中に見たことがありましたか？	548	72.8
その商品の広告やSNSを、中国国内で見たことがありますか？	617	81.9
その商品は、今回、旅行土産を購入する以前に、使用したことがありますか？	515	68.4
その商品は、以前にも日本訪問の際に旅行土産として購入したことがありましたか？	355	47.1
その商品は、以前にも中国国内で購入したことがありましたか？	494	65.6
その商品は、以前に知り合いなどから、旅行土産として貰ったことがありましたか？	253	33.6

4.3.6 最も気に入った化粧品の購買後行動

最も気に入った化粧品の購買後の行動については、当該商品についての話

図表 4.12 最も気に入った化粧品の購買後行動

質問項目	度数 n=753	構成比 (%)
その商品についての話題を誰かほかの人と（実際に会って話したり、電話や、メールなど）しましたか？	489	64.9
その商品についてブログなどのSNSで発信しましたか？	415	55.1
その商品を、また欲しくなって、日本にいる代購から購入しましたか？	380	50.5
その商品を、また欲しくなって自らその商品をインターネットショップや店舗で購入しましたか？	541	71.8
日本の商品を買うならば、インターネットショップを利用せずまた日本に行って購入したい	373	49.5

題（クチコミ）を誰かほかの人で行った回答者は489名（64.9%）であり、6割以上が当該ブランドについてのクチコミを行ない、415名（55.1%）がSNSで発信している（図表4.12）。リピート購買（連鎖消費）は、541名（71.8%）が自らその商品をインターネットショップや店舗で購入し、380名（50.5%）が再度また欲しくなって、日本にいる代購から購買している。さらに、373名（49.5%）が日本の化粧品を購買する場合は、インターネットショップを利用するよりも、また日本に行って購入したい意向を示している。

4.3.7 最も気に入った化粧品の連鎖消費と利用理由

観光土産で購入した最も気に入った化粧品の連鎖消費経験者のうち、331名（61.2%）が中国国内のオンラインショップでの購買経験があり、298名（55.1%）が日本のオンラインショップ（日本から製品を発送）での購買経験がある（図表4.13）。なお、連鎖消費経験者のうち、店舗のみの購買経験者は68名（12.6%）のみであり、ほとんどの回答者にオンラインによる連

図表 4.13 最も気に入った化粧品の連鎖消費

質問項目	度数 n=541	構成比 (%)
購入したのは、中国国内（中国国内から商品が発送されるショップ、中国の免税店も含む）のインターネットショップですか？	331	61.2
購入したのは、日本（日本から商品が発送される）にあるインターネットショップですか？	298	55.1

図表 4. 14 連鎖消費の際の日本のオンラインショップの利用理由

質問項目	度数 n=298	構成比 (%)
日本にあるインターネットショップで購入した理由は、中国国内では販売されていないからですか？	98	32.9
日本にあるインターネットショップで購入した理由は、中国国内で購入するよりも、価格が安いからですか？	230	77.2
日本にあるインターネットショップで購入した理由は、中国国内で購入するよりも、商品品質（消費期限が長いなど）が良いからですか？	246	82.6
日本にあるインターネットショップで購入した理由は、中国国内で購入するよりも、取引の安全性が高い（偽物が少ないなど）からですか？	252	84.6
日本にあるインターネットショップで購入した理由は、中国国内で購入するよりも、ステータスが高いと思うからですか？	128	43.0

鎖消費の経験がある。

連鎖消費の際の日本のオンラインショップの利用理由は、「中国国内で購入するよりも取引の安全性が高い（偽物が少ないなど）」が252名（84.6%）と最も多く、次に「中国国内で購入するよりも、商品品質（消費期限が長いなど）が良いから」が246名（82.6%）、「中国国内で購入するよりも、価格が安いから」が230名（77.2%）となっている（図表4.14）。「中国国内で購入するよりも、ステータスが高いと思うから」は128名（43.0%）と半数に満たず、「中国国内では販売されていないから」は98名（32.9%）であった。日本からの越境ECは、中国人旅行者の連鎖消費において、安全性が高いと信頼され、中国国内よりも安価で入手が可能であると認識されているため、今後も大いに期待できる販売チャネルであると言える。

4. 4 仮説モデルの検証

4. 4. 1 仮説モデルの構成概念の妥当性

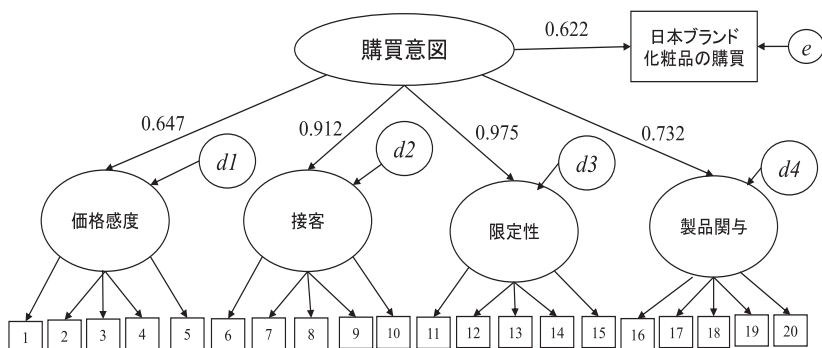
仮説モデルによる検証の前に、購買意向の2次因子モデルの4つの構成概念について信頼性の検討を行う。各構成概念においてクロンバックの α 係数が高ければ尺度の内的整合性が高いと判断ができる。 α 係数は0.8以上であれば十分な内的整合性があると判断されることが多く、0.5を切ると尺度の再検討が必要とされる（小塩 2011）。分析の結果「価格感度」の α 係数が0.797、「接客」が0.798、「限定性」が0.785、「製品関与」が0.855で

あった。おおむねそれぞれの構成概念において 0.8 に近い値であり内的整合性が高いと判断できるため分析を進める（図表 4.16）。

4.4.2 モデルの推定結果

モデルを推定した結果、仮説モデルの適合度はGFI 0.928, AGFI 0.910, CFI 0.937, RMSEA 0.053 となり、本モデルはあてはまりが良いと判断できる（図表 4.15）。「購買意図」から「日本ブランドの化粧品の購買」への係数（標準化推定値）は 0.622 であり、観光意向が訪日意向に影響を与えることが確認できた。「購買意図」から「価格感度」への係数は 0.647, 「接客」へは 0.912, 「限定性」へは 0.975, 「製品関与」へは 0.732 であり、「購買意図」は「限定性」や「接客」の構成概念に強い影響があるとみなせる。4 つの構成概念からそれぞれの観測変数への係数は、図表 4.16 に示すとおりである。

図表 4.15 仮説モデルの推定結果



適合度 GFI 0.928, AGFI 0.910, CFI 0.937, RMSEA 0.053

※推定値はすべて有意確率0.001以下
分析はIBM Amos29.0を使用

図表 4.16 仮説モデルの信頼性係数と標準化推定値

構成概念		観測変数	標準化推定値	信頼性係数
価格感度	1	他の国よりも安くになっているかをチェックして化粧品を購入したい	0.576	0.797
	2	免税で安くなる化粧品を購入したい	0.670	
	3	お得に購入できるクーポンを使用できる化粧品を購入したい	0.689	
	4	セール割引がある化粧品を購入したい	0.743	
	5	できるだけ安く購入できるディスカウントストアやドラッグストアで化粧品を購入したい	0.649	
接客	6	中国語が話せる販売員から化粧品を購入したい	0.666	0.798
	7	私のニーズを理解して提案してくれる販売員から化粧品を購入したい	0.633	
	8	スタッフが使用している化粧品を購入したい	0.653	
	9	美容の知識が豊富な販売員からアドバイスを受けて、化粧品を購入したい	0.678	
	10	肌の美しい販売員から化粧品を購入したい	0.714	
限定性	11	日本でしか手に入らない化粧品を購入したい	0.647	0.785
	12	日本人の生活や使用商品などを気にして、同じものを購入したい	0.701	
	13	化粧品を購入するとき販売員に化粧をしてもらいたい	0.595	
	14	期間限定商品の化粧品を購入したい	0.676	
	15	パッケージの綺麗な化粧品を購入したい	0.640	
製品関与	16	使用して楽しい気分になれる商品である	0.737	0.855
	17	購入、消費する銘柄（ブランド）に愛着のわく商品である	0.736	
	18	購入、消費する銘柄（ブランド）によって、個性が反映される商品である	0.720	
	19	自分らしさを表現するのに必要な商品である	0.723	
	20	この商品について豊富な知識を持っている	0.769	

※推定値はすべて有意確率 0.001 以下

4.5 多母集団の平均構造分析

4.5.1 直近の訪日年による比較

仮説モデルの当てはまりが良いことが確認できたため、コロナ以前（2017年～2020年）の訪日旅行者（B群、サンプル 519）とコロナ禍中（2021年・2022年）の訪日旅行者（N群、234）の因子平均を比較することにより、旅行者の直近の訪日年とポスト・コロナで日本を訪問する場合の日本ブランドの化粧品の購買意図の関係を確認する。

多母集団の平均構造分析を行う場合、以下の手順で分析を行ない、測定不変性が成立することが望ましく、少なくとも配置不変性が成立している必要があるとされる（豊田 2007）。

- (1) 母集団ごとの分析でモデルの当てはまりを確認する。
- (2) 配置不変性の検討を行う。
- (3) 測定不変性の検討を行ない、成立した場合に平均構造の導入が可能であると判断し、分析を行う。

本モデルは測定不変が成立していると判断できたため、平均構造の導入が可能である⁴⁾。N群と比較をするため、B群の1次因子（独自因子）と2次因子の平均を0、分散を1に固定し、観測変数の切片および因子パターン、誤差分散を群間で等しいものとし、さらに構成概念の切片に0制約をおいた。

N群の1次因子の独自因子の平均および分散と2次因子の平均および分散を固定するか推定するかで、8つのモデルを構成して比較を行う。1次因子の独自因子の平均と2次因子の平均をどちらも0に制約すると、平均構造がなくなってしまうため、因子の平均は2通り、分散は4通りの制約を組み合わせ、8つのパターンのモデルを構成して比較を行う（図表4.17）。

最も当てはまりの良いモデルはAICが2235.3の、M4であり、次が2次因子の平均と分散を固定し、1次因子の独自因子の平均と分散を推定したM2（AIC=2239.3）であった。2次因子の平均と分散を推定し、1次因子の

図表 4.17 8モデルの比較（訪日年）

	2次因子の 分散	1次因子の 分散	モデル	χ^2 乗値	df	p値	CFI	RMSEA	AIC
2次因子の平均 固定	固定	固定	M1	2431.9	437	0	0.687	0.078	2565.9
1次因子の平均 推定	固定	推定	M2	2097.3	433	0	0.739	0.072	2239.3
	推定	固定	M3	2419.4	436	0	0.689	0.078	2555.4
	推定	推定	M4	2091.3	432	0	0.740	0.072	2235.3
2次因子の平均 推定	固定	固定	M5	2442.0	440	0	0.686	0.078	2570.0
1次因子の平均 固定	固定	推定	M6	2112.8	436	0	0.737	0.072	2248.8
	推定	固定	M7	2429.1	439	0	0.688	0.078	2559.1
	推定	推定	M8	2106.2	435	0	0.738	0.072	2244.2

- 4) 測定不変モデルRMSEAは0.042であり、モデル評価の指標であるAIC(Akaike's Information Criterion)が1046.0で、配置不変モデル(AIC=1050.4)よりも小さく、測定不変が成立していると判断できる。

図表 4.18 効果量（訪日年）

項目		平均	分散	効果量
		推定値	推定値	
M2	価格感度	-0.025	0.476	-0.027
	接客	0.251	0.030	0.300
	限定性	0.205	0.018	0.246
	製品関与	0.006	0.511	0.007
M7	購買意図	0.125	0.560	0.134

独自因子の平均と分散を固定したM7はAICが2559.1であり、M2と比較して当てはまりが良くないため、1次因子の独自因子を比較することがより適当であると言える。2群の比較は効果量⁵⁾で行う。効果量とは標準化された平均値差のことで、効果量が0.3ならば偏差値で3の違いがあることを意味し、ある程度の差があるとみなせる（豊田 2007）。

コロナ禍中の訪日旅行者（N群）はコロナ前の訪日旅行者（B群）と比較して、1次因子の独自因子の効果量の差が最も高いのは、「接客」（0.300）、次に「限定性」（0.246）であった。「製品関与」（0.007）に関してはほとんど差が見られず、「価格感度」（-0.027）はB群の方がわずかであるが高くなった。2次因子の「購買意図」はN群が0.134高くなった（図表 4.18）。

4.5.2 訪日経験の程度による比較

訪日経験が2回以上の旅行者（R群、533）と1回の旅行者（F群、220）の因子平均を比較することにより、旅行者の訪日経験（リピーターとビギナー）のポスト・コロナで日本を訪問する場合の日本ブランドの化粧品の購買意図の関係を確認する⁶⁾。R群と比較するために、F群の1次因子（独自因

$$5) \text{ 効果量} = \frac{\text{N群の平均} - \text{B群の平均}}{s^*}$$

$$s^* = \sqrt{\frac{\text{N群のサンプル数} \times \text{N群の分散} + \text{B群のサンプル数} \times \text{B群の分散}}{\text{N群のサンプル数} + \text{B群のサンプル数} - 2}}$$

6) 測定不変モデルRMSEAは0.042であり、モデル評価の指標であるAIC(Akaike's Information Criterion)が1034.8で、配置不変モデル(AIC=1037.2)よりも小さ

子)と2次因子の平均を0, 分散を1に固定し, 4.3.1と同様の制約をおいた。モデルの比較は4.3.1の条件と同様で, M2のモデルで1次因子の効果を, M7で2次因子の効果を比較する(図表4.19)。

訪日経験が2回以上の旅行者(R群)は1回の旅行者(F群)と比較して, 1次因子の独自因子の効果量の差が最も高いのは, 「限定性」(0.282), 次に「接客」(0.243), 「製品関与」(0.107), 「価格感度」(0.081)の順であった。2次因子の「購買意図」はR群が0.165高くなった(図表4.20)。

図表 4.19 8モデルの比較(訪日経験)

		2次因子の分散	1次因子の分散	モデル	χ^2 乗値	df	p値	CFI	RMSEA	AIC
2次因子の平均	固定	固定	固定	M1	2322.0	437	0	0.700	0.076	2456.0
1次因子の平均	推定	固定	推定	M2	1631.1	433	0	0.810	0.061	1773.1
		推定	固定	M3	2301.6	436	0	0.704	0.075	2437.6
		推定	推定	M4	1589.4	432	0	0.816	0.060	1733.4
2次因子の平均	推定	固定	固定	M5	2324.2	440	0	0.701	0.076	2452.2
1次因子の平均	固定	固定	推定	M6	1632.6	436	0	0.810	0.060	1768.6
		推定	固定	M7	2303.4	439	0	0.704	0.075	2433.4
		推定	推定	M8	1590.5	435	0	0.816	0.059	1728.5

図表 4.20 効果量(訪日経験)

項目		平均	分散	効果量
		推定値	推定値	
M2	価格感度	0.063	0.443	0.081
	接客	0.147	0.104	0.243
	限定性	0.162	0.051	0.282
	製品関与	0.078	0.330	0.107
M7	購買意図	0.138	0.575	0.165

4.5.3 ブランド認知の程度による比較

資生堂グループの化粧品である製品ブランドaの企業名(資生堂)を回答できた回答者(C群, 336)とできなかった回答者(N群, 417)の因子平
く, 測定不変が成立していると判断できる。

図表 4.21 8 モデルの比較（ブランド認知）

		2 次因子の 分散	1 次因子の 分散	モデル	χ^2 乗値	df	p 値	CFI	RMSEA	AIC
2 次因子の平均	固定	固定	固定	M1	2336.9	437	0	0.693	0.076	2470.9
1 次因子の平均	推定	固定	推定	M2	1903.4	433	0	0.762	0.067	2045.4
		推定	固定	M3	2300.8	436	0	0.699	0.075	2436.8
		推定	推定	M4	1875.2	432	0	0.767	0.067	2019.2
2 次因子の平均	推定	固定	固定	M5	2344.4	440	0	0.692	0.076	2472.4
1 次因子の平均	固定	固定	推定	M6	1911.3	436	0	0.762	0.067	2047.3
		推定	固定	M7	2306.7	439	0	0.698	0.075	2436.7
		推定	推定	M8	1881.5	435	0	0.766	0.067	2019.5

図表 4.22 効果量（ブランド認知）

項目		平均	分散	効果量
		推定値	推定値	
M2	価格感度	0.126	0.540	0.141
	接客	0.201	0.168	0.253
	限定性	0.309	0.053	0.406
	製品関与	0.240	0.230	0.296
M7	購買意図	0.270	0.402	0.315

均を比較することにより、旅行者の化粧品に対するブランド認知の程度とポスト・コロナで日本を訪問する場合の日本ブランドの化粧品の購買意図の関係を確認する⁷⁾。C群と比較するために、N群の1次因子（独自因子）と2次因子の平均を0、分散を1に固定し、4.3.1と同様の制約をおいた。モデルの比較は4.3.1の条件と同様で、M2のモデルで1次因子の効果量を、M7で2次因子の効果量を比較する（図表 4.21）。

製品ブランド a の企業名を回答できた回答者（C群）はできなかった回答者（N群）と比較して、1次因子の独自因子の効果量の差が最も高いのは、「限定性」（0.406）、次に「製品関与」（0.296）、「接客」（0.253）、「価格感

7) 測定不変モデルRMSEAは0.040であり、モデル評価の指標であるAIC(Akaike's Information Criterion)が1001.7で、配置不変モデル(AIC=997.9)よりも大きく、測定不変は成立していないが、配置不変性は成立していると判断できる。

度」(0.141)の順であった。2次因子の「購買意図」はC群が0.315高くなった(図表4.22)。

4.5.4 性差による比較

女性(F群, 522)と男性(M群, 231)の因子平均を比較することにより, 旅行者の性差とポスト・コロナで日本を訪問する場合の日本ブランドの化粧品の購買意図の関係を確認する⁸⁾。F群と比較するために, M群の1次因子(独自因子)と2次因子の平均を0, 分散を1に固定し, 4.3.1と同様の制約をおいた。モデルの比較は4.3.1の条件と同様で, M2のモデルで1次因子の効果量を, M7で2次因子の効果量を比較する(図表4.23)。

図表4.23 8モデルの比較(性差)

		2次因子の 分散	1次因子の 分散	モデル	χ^2 乗値	df	p値	CFI	RMSEA	AIC
2次因子の平均	固定	固定	固定	M1	2231.2	437	0	0.712	0.074	2365.2
1次因子の平均	推定	固定	推定	M2	1540.6	433	0	0.822	0.058	1682.6
		推定	固定	M3	2201.4	436	0	0.717	0.073	2337.4
		推定	推定	M4	1489.0	432	0	0.831	0.057	1633.0
2次因子の平均	推定	固定	固定	M5	2232.1	440	0	0.713	0.074	2360.1
1次因子の平均	固定	固定	推定	M6	1541.5	436	0	0.823	0.058	1677.5
		推定	固定	M7	2202.3	439	0	0.717	0.073	2332.3
		推定	推定	M8	1489.8	435	0	0.831	0.057	1627.8

図表4.24 効果量(性差)

項目		平均	分散	効果量
		推定値	推定値	
M2	価格感度	0.011	0.457	0.014
	接客	0.035	0.095	0.057
	限定性	0.076	0.045	0.131
	製品関与	-0.021	0.335	-0.029
M7	購買意図	0.036	0.508	0.044

8) 測定不変モデルRMSEAは0.036であり, モデル評価の指標であるAIC(Akaike's Information Criterion)が923.5で, 配置不変モデル(AIC=929.4)よりも小さく, 測定不変が成立していると判断できる。

女性（F群）は男性（M群）と比較して、1次因子の独自因子の効果量の差が最も高いのは、「限定性」（0.131）であり、「接客」（0.057）、「価格感度」（0.014）に大きな差は見られなかった。「製品関与」（-0.029）はわずかであるが男性の方が高い。2次因子の「購買意図」（0.044）も男女に大きな差は見られなかった（図表4.24）。

5. まとめと今後の課題

本研究では、2017年から2022年の訪日中国人旅行者を対象に、直近の化粧品品の購買行動の分析およびポスト・コロナの化粧品品の購買意向について、調査分析を行なった。分析の結果は以下のとおりである。

回答者の直近の化粧品品の購買行動では、最も平均金額が高いのが2020年の368,778円（中央値50,000円、最頻値20,000円）、次いで2022年の184,559円（中央値30,000円、最頻値100,000円）となっている。2020年はコロナウイルス感染症拡大直前の3月以前に訪日した回答者であり、2022年はコロナ禍中における訪日である。このことから、訪日中国人旅行者の化粧品品の購買意欲は低下せず、むしろ向上していることが確認できた。回答者の7割がコロナウイルス感染症収束後の訪日意向を示しているため、インバウンドが再開し正常化に向かうにしたいが、インバウンドの化粧品品のマーケットは以前の状態に戻ることが予測され、今後も有望なマーケットであるとみなせる。

その際の化粧品品の購買店舗は利便性の高い帰国時の空港の免税店や市中の免税店を選択し、買い物のスタイルは他者へのお土産よりも自分用の化粧品品を優先して購買したい意向が強く、自分のニーズに対応した接客への期待が高くなっている。但し、買い物を減らして、必要な商品だけを購入する意向はそれほど強くはない。

化粧品品の購買意図を構成する概念を「価格」「接客」「限定性」「製品関与」とした2次因子モデルを仮定し、①コロナ前（2020年以前）とコロナ禍中（2021年以降）の訪日年、②訪日経験の程度、③ブランド認知の程度、④性

図表 5.1 購買意図と購買意図を構成する概念の比較

項目	価格	接客	限定性	製品関与	購買意図
訪日年（2021 以降訪日）		◎	○		△
訪日経験（リピーター）		○	○	△	△
ブランド認知（あり）	△	○	◎	○	◎
性別（女性）			△		

※効果量 ◎ ≥ 0.3 , $0.3 > \text{○} \geq 0.2$, $0.2 > \text{△} \geq 0.1$

別における比較を行なった（図表 5.1）。分析手法は、2 次因子モデルでの多母集団の平均構造分析を採用している。

結果として、コロナ禍に訪日経験がある旅行者は、コロナ前の旅行者よりも「購買意図」が高く、構成概念では「接客」と「限定性」に対する期待が特に高く、「価格」については差がみられなかった。リピーターはビギナーよりも「購買意図」が高く、「接客」、「限定性」への期待も高い。また、リピーターはビギナーよりも化粧品への関心が高かった。製品ブランド a の企業名を認知している旅行者は認知がない旅行者と比較して、「購買意図」がかなり高く、「価格」へのこだわり（安さへの期待）がやや高く、「限定性」への期待が特に高く、「接客」への期待が高かった。なお、ブランド認知があるために「製品関与」が高い結果は、関与の先行研究の結果と整合的であり、本モデルの妥当性を示すものであると言える。女性と男性の比較では、「購買意図」に差はなく、差がある項目は、「限定性」（女性がやや高い）のみであった。そのため、男性に対しても女性と同様の訴求方法が有効である。

以上の結果から、ポスト・コロナの訪日中国人旅行者への「接客」と「限定性」の訴求は、以下の特徴を持つ旅行者に有効であると考ええる。

①日本的な「接客」は、訪日間隔が短いリピーター、化粧品に関心の高い旅行者に特に有効である。その際、接客を担う販売員は、「肌の美しい販売員」（標準化推定値 0.714, 以下同様）が好まれる。また、「美容の知識が豊富な販売員」（0.678）がアドバイスをし、「中国語が話せる」（0.666）、「ニーズ

を理解して提案」(0.633)する能力が求められる。接客の際には、「スタッフが使用している化粧品を購入したい」(0.653)と考えていることから販売員が実際に使用している製品をおすすめすることが有効である。

②プロモーションにおける「限定性」の訴求は、化粧品に関心の高い旅行者に特に有効であり、また訪日間隔が短い旅行者や、リピーターにも効果的である。その際のプロモーションでは、「日本人が使用している商品である」(0.701)ことを強調する必要がある。また、「期間限定商品」(0.676)や「日本でしか手に入らない化粧品」(0.647)であること、さらに「パッケージが綺麗」(0.640)なことが必要である。さらに、購入時には「化粧品を購入するとき販売員に化粧をしてもらいたい」(0.595)と考えていることから、メイクアップアドバイスやメイクアップサービスを提供することも有効である。

本研究は中国人旅行者のポスト・コロナの化粧品の購買意向について明らかにし効果的なプロモーションについて考察したものであるが、2023年以降の訪日中国人旅行者の化粧品の購買行動について調査し、本研究でのプロモーションについての実際の効果を検証する必要があると考える。

謝辞

本研究は株式会社ザ・ギンザとの共同研究により実施されたものである。

参考文献

- 青木幸弘・斎藤通貴・杉本徹雄・守口剛, 1988, 「関与概念と消費者情報処理: 概念規定, 尺度構成, 測定の妥当性」『ネットワーキングと流通・マーケティング』, 日本商業学会年報, pp. 157-162.
- 青木幸弘, 1990, 「消費者関与概念の尺度化と測定: 特に, 低関与型尺度開発の問題を中心として」『商學論究』, 関西学院大学, 第38巻, 第2号, pp. 129-156.
- 小塩真司, 2011, 『SPSSとAMOSによる心理・調査データ解析第2版』, 東京書籍.
- 豊田秀樹, 2003, 『共分散構造分析 疑問編』, 朝倉書店.

- 豊田秀樹, 2007, 『共分散構造分析 Amos編』, 東京書籍.
- 豊田秀樹・福中公輔・川端一光・片平秀貴, 2008, 「2 次因子分析における構成概念の平均値の比較」『行動計量学』 Vol. 35, No. 1, pp. 91-101.
- 辻本法子, 2021, 「中国人旅行者の観光土産のブランド認知 — 人気観光土産に対するブランド態度と消費者関与 —」『総合研究所紀要』, 桃山学院大学, 第 47 巻, 第 1 号, pp. 33-52.
- 辻本法子, 2020, 『インバウンド観光のための観光土産マーケティング』 同文館.
- Brehm, J. W. (1966). A Theory of Psychological Reactance. New York: Academic Press.
- Clee, M., and Wicklund, R. A. (1980). Consumer behavior and psychological reactance. Journal of Consumer Research, 6(4), pp. 389-405.
- Laaksonen, P., 1994, Consumer Involvement-Concepts and Research, London: Routledge. (『消費者関与—概念と調査—』, 池尾恭一・青木幸弘訳, 千倉書房.)
- Howard, J. A. and Sheth, J. N. 1969 “The Theory of Buyer Behavior,” Wiley, New York.
- 甘犁, 魏昆, 路曉蒙, 趙雨培, 趙雨培, 王香(2017), 「中国工薪階層信貸發展報告」, 西南財經大學中國家庭金融調查研究中心, (<https://chfs.swufe.edu.cn/Upload/中国工薪阶层信贷发展报告详细版.pdf>, 参照 2021 年 3 月 14 日).
- 観光庁, 訪日外国人消費動向調査「2019 年年間値の推計※確報値」, 国土交通省, (<https://www.mlit.go.jp/kankocho/siryou/toukei/syouthityousa.html>, 2022 年 11 月 26 日参照).
- 『観光白書』令和 2 年版, 2020, 国土交通省観光庁, (<https://www.mlit.go.jp/statistics/content/001348580.pdf> 2021 年 2 月 28 日参照).
- 「都道府県別消費税免税店数の分布(2022 年 9 月 30 日現在)」, 2022, 国土交通省観光庁 (<https://www.mlit.go.jp/kankocho/content/001579634.pdf>, 2023 年 8 月 9 日参照).
- 「改正「外国人旅行者向け消費税免税制度」いよいよ始まります。」(プレスリリース, 2014 年 9 月 29 日), 2014, 国土交通省観光庁(https://www.mlit.go.jp/kankocho/news/02_000231.html, 2023 年 8 月 9 日参照).
- 「化粧品産業ビジョン」, 2021, 経済産業省(https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/bio/cosme/cosme_vision2021.pdf, 2023 年 8 月 9 日参照).
- 「中国の消費者の日本製品等意識調査」, 2018, 日本貿易振興機構(https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/01/820261128897b417/20180028.pdf, 2023 年 8 月 9 日参照).

「中国，化粧品も『自国愛』 SNS投稿数，4年で7倍 日本ブランドは陰り」，2022，
日本経済新聞，2022年9月19日 (<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO64440120Y2A910C2TL7000/>，2023年8月9日参照)。

(つじもと・のりこ／経営学部教授／2024年2月6日受理)

Cosmetics Purchase Intentions of Chinese Tourists in Japan

TSUJIMOTO Noriko

Prior to coronavirus disease-2019 (COVID-19), many Chinese tourists purchased Japanese cosmetics as travel souvenirs. For sales expansion, cosmetics companies need to understand the purchase intentions of Chinese travelers post-COVID-19. This study focuses on the cosmetics purchase intentions of Chinese tourists who will visit Japan post-COVID-19.

This study proposed the cosmetics purchase intention model of secondary factor analysis. The first-order factor comprises four factors: price sensitivity, serving customers, restrictiveness of products, and product involvement.

An online survey was conducted via an online research company, Cross Marketing Inc., in Beijing, Shanghai, Canton, and Chengdu. The survey involved 753 Chinese individuals (231 male and 522 female) aged between 20 and 69 and who had visited Japan,

Consequently, the model fit the data (GFI 0.928, AGFI 0.910, CFI 0.937, RMSEA 0.053). Effect sizes were calculated using a multi-group mean and covariance structure analysis. The results revealed:

1) The factors of cosmetics purchase intention, namely, “serving customers” and “restrictiveness of products,” of Chinese tourists who visited Japan during the COVID-19 pandemic are higher than those who visited Japan before COVID-19.

2) The factors of cosmetics purchase intention, namely, “serving customers,” “restrictiveness of products,” and “product involvement,” of Chinese tourists who visited Japan several times are higher than those who visited Japan once.

3) The factors of cosmetics purchase intention, namely, “price sensitivity,” “serving customers,” “restrictiveness of products,” and “product involvement,”

of Chinese tourists who have cosmetics brand recognition are higher than those who do not have cosmetics brand recognition.

自動車企業のサービス価値創出

—— モビリティサービスの特徴と新展開に関する考察 ——

植 木 美知瑠

要旨

自動車業界はCASE (Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric) とMaaS (Mobility as a Service) の概念を中心に変革している。これらは、デジタル技術を活用し、顧客ニーズに応じたサービス価値を提供する新しいビジネスモデルを示している。

サービス主体論に基づくService-Dominant Logic (SDロジック) が提唱され、製造業のサービス化が進んでいる。

日本の自動車企業は、モビリティサービスを通じて、顧客に柔軟な選択肢と価値を提供することで、新たな収益源を確立し、自動車企業は、サービス価値を高めることで、ブランド力を強化している。

トヨタグループの新会社KINTOが提供する定額制サブスクリプションサービスがある。そのサービスの特徴は、オンラインでの申し込み、中途解約金プランや専用任意保険の提供である。また追加サービスとして、KINTO FACTORYがある。それは、2022年1月開始のサービスで、既販車の機能を最新化・最適化するものである。

サブスクリプションサービスは、車の所有から利用価値へのシフトを促し、ユーザーとの継続的な関係構築に貢献している。

これらの分析結果を踏まえて、本稿では、サービス価値創出について考察し、自動車企業のモビリティサービスについて、その特徴を明らかにし、有効な示唆を提示する。

キーワード：CASE, MaaS, サービス価値創出, サブスクリプションサービス

目次

1. はじめに
2. CASEとMaaS
3. サービス価値創出
4. 日本の自動車企業のサブスクリプションサービス
5. おわりに

1. はじめに

近年のカーボンニュートラル化に向けたグリーン成長戦略の策定や環境問題に対する消費者の意識の高まりに伴って、自動車企業はデジタル変革により、市場を取り巻く環境が変動し、企業間の競争が益々激しくなる時代を迎えている。自動車企業はブランド力を顧客市場に浸透させていく必要がある。その際に、サービス価値の提供が消費者のブランド選択や満足度を高めていく影響力が大きいとされ、自動車企業は、サービス価値の創出をいかに効果的に行なっていくかということが問われている。

デジタル変革時代において、モビリティ業界では、CASEやMaaSが登場し、産業構造や移動の在り方が変化していると言える。

カスタマードミナント・マーケティングによるサービスの高度化により、モビリティ業界ではオンラインプラットフォームを構築し、サービス価値を提供し、コネクティッドカーなどのデジタル技術を活用しながら進展している。

企業は、消費者ニーズの多様化を踏まえて、ブランド価値を浸透させるために、ICTを活用しながら消費者目線で展開していくことが不可欠になってきたと考える。

本稿では、自動車企業のモビリティサービスの展開からサービス価値創出の重要性を明らかにする。

2. CASEとMaaS

モビリティ業界ではCASE（Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric）とMaaS（Mobility as a Service）の概念を中心に変革している。

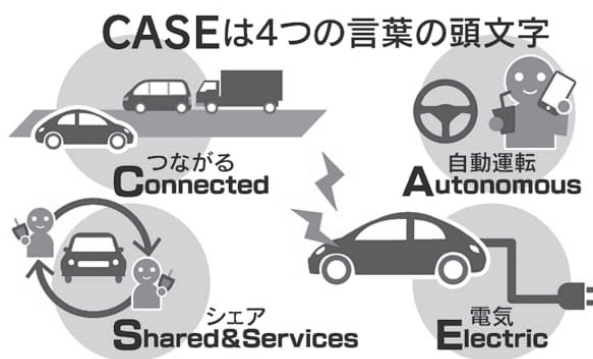
CASEとは、「Connected（つながる）」、「Autonomous（自動運転）」、「Shared & Services（共有とサービス）」、「Electric（電動化）」の4つの言葉を頭文字とした造語で、次世代技術やサービスの重要性を意味する（図表1）。

Connected（つながる）とは、車両とインターネットの接続を意味する。つまり、コネクティッドカーは、データの収集や遠隔操作、エンターテインメントなどのサービスを提供することである。

Autonomous（自動運転）とは、自動車が人間の運転手なしで運転できる能力のことである。自動運転技術は、安全性や効率性を向上させるために進化している。

Shared & Services（共有とサービス）とは、車両の共有や新たなモビリティサービスを提供することである。例えば、カーシェアリング、ライド

図表1 CASEの意味



出所:「CASEとはつながる自動運転一車産業の新潮流 きょうのことば」『日本経済新聞』2021年3月25日, [https://www.nikkei.com/article/DGXZQODZ2482L0U1A320C200000/\(2024年3月26日アクセス\)](https://www.nikkei.com/article/DGXZQODZ2482L0U1A320C200000/(2024年3月26日アクセス))。

シェア、サブスクリプションサービスなどが挙げられる。

Electric（電動化）とは、電気自動車（EV）やハイブリッド車などの電動車両の普及のことである。

2016年のパリモーターショーで独ダイムラーのディーター・ツェツェCEOが中長期戦略の中でCASEを提唱し、自動車企業各社は、自動車の製造・販売から移動するための手段としてサービス企業に変革することを表明している¹⁾。

糸久（2020）は、大変革期には、主要企業が完全に交代して自動車産業における破壊的イノベーションの可能性があると指摘している²⁾。

つまり、既存企業が、新規の参入企業に代替されてしまうことである。すなわち、トヨタ、GM、ダイムラーといった既存のグローバル企業よりもグーグル、アップル、ウーバーなどの主にIT産業からの参入企業が競争優位を高めることになる考える³⁾。なぜならば、自動車企業はCASEや生成AIの技術的な進展に伴い、ソフトウェア開発がさらに重要な競争優位を担うことになるからである。

中村（2019）によれば、CASEはそれぞれの単体で進化するわけではなく、相互に密接に関連しながら段階的にイノベーションを起こしていくもので、CASEの中で自動運転の部分とシェアリングの部分はその相乗効果によって大きなイノベーションを起こすと指摘されている⁴⁾。

100年に1度の変革期にあるといわれるモビリティ業界において、トヨタ、日産、ホンダは、CASE対応として、2022年からBEV（Battery Electric Vehicle）展開を本格化させた（図表2）⁵⁾。

日本の自動車企業は、デジタル技術を活用し、自動車をインターネットにつなげ、コネクティッドカーでヒト・モノ・コトの移動を通じてサービス価

1) 「【キーワード・30秒解説】CASE（ケース）」ニュースイッチ，2021年9月11日，<https://newswitch.jp/p/28664>，（2024年3月26日アクセス）。

2) 糸久（2020），1頁。

3) 糸久（2020），1頁。

4) 中村（2019），15頁。

5) FOURIN（2022），2-3頁。

値を提供している⁶⁾。

また、日本のモビリティ企業は、新たなモビリティ・エコシステムを構築し、異業種と提携や協業をしながらコンソーシアムを立ち上げ、開発費を抑えながら実用化に向けた取り組みも行われはじめている。

例えば、MONET Technologiesという会社は、トヨタ、ソフトバンク、ホンダなども出資していて、MONETコンソーシアムを構築している⁷⁾。同社はモビリティとそれに付随するサービスの開発や仕組みづくりを提供している。MONETコンソーシアムはモビリティ企業やサービス企業などさまざまな企業が参入し、新たなモビリティサービスの展開を目指している。

このように、自動車企業は、クルマという単にモノの製造や販売だけでなく、モビリティサービスを提供するようになり、MaaS (Mobility as a Service) が注目されるようになってきている。

国土交通省によると、MaaS (マース: Mobility as a Service) とは、地域住民や旅行者一人一人のトリップ単位での移動ニーズに対応して、複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせて検索・予約・決済等を一括で行うサービスであり、観光や医療等の目的地における交通以外のサービス等との連携により、移動の利便性向上や地域の課題解決にも資する重要な手段となるものである (図表3)⁸⁾。

また経済産業省と国土交通省では、将来の自動運転社会の実現を目指し、2019年に「スマートモビリティチャレンジ」プロジェクトを立ち上げた⁹⁾。地域と企業の協働による意欲的な挑戦を促すため、新たなモビリティサービスの社会実装を通じた移動課題の解決及び地域活性化を目標にした。

そして、同プロジェクトでは、地域や企業等が幅広く参加する協議会を発足させ、具体的なニーズやソリューションに関する情報共有を促すとともに

6) FOURIN (2022), 2-3 頁。

7) FOURIN (2021), 86-87 頁。

8) 国土交通省HP https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/sosei_transport_tk_000193.html (2024年3月7日アクセス)。

9) スマートモビリティチャレンジHP

<https://www.mobilitychallenge.go.jp/aboutsmc/> (2024年3月7日アクセス)。

に、先進的な取り組みを進める各地域で新しいモビリティサービスの実証実験や事業性分析等を実施した。さらに、同プロジェクトでは、ベストプラクティスの抽出や横断的課題の整理等を行うことを通じて、地域モビリティの維持・強化、さらには移動課題の解決、地域経済の活性化を目指している。

例えば、交通の移動手段として、これまでの電車、バス、タクシーの他に、カーシェアリング、シェアサイクル、配車サービス（ライドヘイリング）、デマンド型交通（Demand Responsive Transit:DRT）などのモバイルデバイスやICTを活用した新しいモビリティサービスが増えてきている¹⁰⁾。

図表3 MaaSの概念図



国土交通省HP https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/sosei_transport_tk_000193.html (2024年3月7日アクセス)。

10) 日高・岡部・長島 (2019), 30 頁。

日高ら（2019）によれば、MaaSは様々なモビリティサービスをユーザーにとって一つのサービスにしていくという概念であるが、そのサービスのあり様は多様であり、地域に応じて様々な観点からそのサービスの内容を考える必要があると言う¹¹⁾。

特に、日高ら（2019）は、MaaSの概念提唱がなされたフィンランドのMaaS Global社製のWhimやドイツの自動車メーカーのDaimler社の子会社のmoovel社（現REACHNOW社）がカーシェアリングやタクシー配車、鉄道と連携したMaaSの展開の動向を踏まえて、日本のモビリティ企業の在り方を論じている¹²⁾。

すなわち、日本において価値あるMaaSを実現するためには、共通的・協調的なコンセプトをもったMaaSプラットフォーム基盤の実装を行い、その基盤上で多様なプレイヤーが体験価値を提供することが必要であると指摘している¹³⁾。

3. サービス価値創出

サービス産業は業種構成も多種多様で対象範囲が広い。第一次の農林水産業、第二次の鉱工業を抜いて、第三次産業のサービス産業は日本を含む先進国において、産業全体の約七割を占め重要な一大産業となってきた。

近年では、製造業がサービス事業を行う製造業のサービス化が増えてきており、注目されている。

これまでサービスの分類方法を単にサービスを有形・無形で分類してきたが、現在では有形・無形の両方合わせて考えていく「サービス主体論」に基づくService-Dominant Logic（サービス・ドミナント・ロジック：SDロジック）という論理が提唱されている（Vargo and Lusch 2004）。

延岡（2016）は、製造業のサービス化を①製造業のサービス経済化、②製

11) 日高・岡部・長島（2019），30頁。

12) 同上誌，30頁。

13) 同上誌，33頁。

造業のサービス価値化の2つに区分している¹⁴⁾。

製造業のサービス化とは、事業形態として製造業からサービス業へ移る変化のことであり、製造業のサービス価値化とは、商品の顧客価値としてモノの価値から無形の価値へ変わる変化のことである。

製造業のサービス経済化は、顧客が代金を支払う対象が商品からサービスに変わること、一般的なサービス産業化とも言える。例えば、クラウド上のサービス、メンテナンスや使用サポート、カーシェアリングが挙げられる。

サービス価値化とは、商品が提供する価値の内容がサービス化することである。商品の価値は、機能的価値とサービス価値によって成り立っているのである。

機能的価値とは、商品の仕様やスペックが数字で表される客観的な価値（形式知）であり、サービス価値とは、顧客が商品を使用（経験）する際に、顧客との接点で生じる主観的な価値（暗黙知）である（図表4）。例えば、Appleは、iPhone、iPadなどの製品を展開するだけでなくApple MusicやApp Storeなどのサービスも展開している。

Appleは、ハードとしての機能的価値とソフトとしてのサービス価値の両方を訴求している。

企業は、サービス経済化を実施しながら、同時に、サービス価値も高めている。特に生産財の例では、サービス経済化を実施する場合に、ソリューション事業を展開するため、サービス価値も高まっていく。

図表4 機能的価値とサービス価値

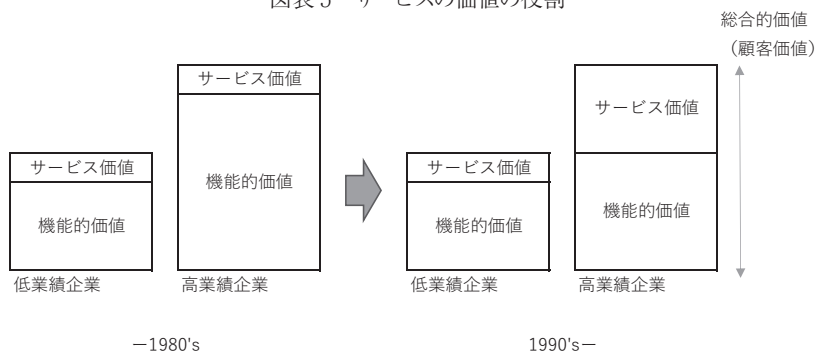
	機能的価値	サービス価値
特性	客観的価値	主観的価値
	技術的価値	意味的価値
	形式知	暗黙知

出所：延岡(2016), 6 頁。

14) 延岡 (2016), 4 頁。

延岡（2016）は、サービス価値が製造業の国際競争力に果たす役割の変化を指摘している（図表 5）¹⁵⁾。すなわち、1990 年代中盤以降、企業が競争優位性を実現するためには、サービス価値と機能的価値のどちらか一辺倒ではなく、両方を合わせた「統合的価値」が真の顧客価値であると指摘している。

図表 5 サービスの価値の役割



出所:延岡(2016), 7 頁。

4. 日本の自動車企業のサブスクリプションサービス

世界経済危機を経て近年スマートデバイスが普及してきた。特に、ミレニアル世代は所有せず利用の消費に移り変わっていると言える。

購入するには高くても手の届く価格を設定し、月額定額で提供するサービスは 2017 年頃から展開されている。

サブスクリプションサービスは、物を所有するのではなく利用することに価値を見いだすビジネスモデルのことである。

サブスクリプションサービスは、会員制・定額制で消費者から定期的に利用料を徴収するビジネスモデルのことである。サービスや商品の継続利用を前提として、利用や体験を重視している。例えば、音楽配信サービスや動画配信サービスが挙げられる。

15) 延岡（2016），7 頁。

類似のサービスとしてシェアリング・サービス（シェアリング・エコノミー）がある。シェアリング・サービスは、個人の持つ資産やスキルをインターネット上のプラットフォームを通して他人が利用できるようにするビジネスモデルのことである。シェアリング・サービスを利用する時は、必要に応じて必要な分だけ借りて、その都度料金を支払う。例えば、車のシェアリング・サービスや空き家の貸し出しが挙げられる。

高橋（2022）は、所有権の移転、取引相手、取引期間の違いなど従来型のビジネスモデルと比較しながら、サブスクリプションサービスやシェアリング・サービスは商品を所有しない消費として定義した（図表6）¹⁶⁾。商品を持たない消費とは、「所有権の移転を伴わず、（オンライン）プラットフォームを通じて、継続的な契約関係を通じた利用という消費のあり方」のことである¹⁷⁾。

川上（2019）によれば、売り切りモデルから利益を獲得し、利益を継続するビジネスモデルであるリカーリングモデルの代表格としてサブスクリプションサービスを挙げている¹⁸⁾。

また川上（2019）は、サブスクリプションサービスが成功するには、企業とユーザーとのつながり（関係性）が重要であると指摘している¹⁹⁾。

シェアリング・サービスやサブスクリプションサービスの共通点は、オンラインプラットフォーム上でのやり取りが基本となる。リカーリングモデル（継続収益）と同様に、長期的に利用してもらうため、企業とユーザーとの関係性の構築が重要となる。そのため、ユーザーの必要性に応じて、貸し借りをを行うため、企業は途中解約できる仕組みを導入するなど手軽さや利便性を訴求しながらユーザー特性に合わせて柔軟に対応している。

サブスクリプションサービスとシェアリング・サービスの相違点は、サブスクリプションサービスは「継続利用」を前提として、企業が提供するサー

16) 高橋（2022），30-31 頁。

17) 同上書，33 頁。

18) 川上（2019），2-3 頁。

19) 同上書，4-5 頁。

ビスが多いことである。一方のシェアリング・サービスは、基本的には個人間での貸し借りで行われるもので、仲介業者を介在する場合もある。

図表 6 「持たない消費」の定義

	所有権の移転あり	所有権の移転なし
B to Cの都度取引 (企業の資産を消費者が利用)	①通常の売買 －コンビニでアイスを買う －ネット通販で本を買う	④レンタル・リース －レンタル店でCDを借りる －PCをリースで借りる
B to Cの継続取引	②定期契約 －新聞の定期購買 消耗品は一部ここでサブスクと呼ばれている －食品、飲料 －日用品	⑤サブスクリプション契約 －定額見放題で映画を見る －定額試し放題で衣服を着る
C to Cの取引 (消費者の資産を消費者が利用)	③個人間売買 －フリマアプリで服を売る、買う －オークションサイトでおもちゃを買う	⑥シェアリング・サービス －民泊を利用する －個人所有の車をアプリ経由で借りる

出所:高橋(2022), 31 頁。

↓
『持たない消費』
主な研究対象

日本の自動車メーカーの新車サブスクリプションサービスは、トヨタ自動車 が 2019 年に設立した新会社のKINTOが展開するKINTO ONEから始まった (図表 7)²⁰⁾。

KINTOは、豊田章男社長の「車の新しい売り方を考えてほしい」という指示から生まれ、様々なサービスを生み出すことを使命とした²¹⁾。

KINTO ONEは、月々定額で一定期間クルマを利用できるサブスクリプションサービスである。

KINTOの仕組みは、非常にシンプルで、①高級セダン、SUV、小型車など 32 車種の中から好きな車を 1 車種選ぶ。②プランは納車 3 年、5 年、7 年の 3 つで毎月定額の料金を支払う。③契約期間が終了したらKINTOの運営会社へ返却される (中古市場に流通される)²²⁾。

20) FOURIN (2022), 4 頁。
21) FOURIN (2021), 82 頁。
22) 千葉卓朗 (2021)「当初苦戦『逃げ出したかった』」『朝日新聞デジタル』, 2021 年 3 月 30 日, <https://www.asahi.com/articles/ASP3Y3WMWP3QOIPE029.html> (2024 年 3 月 26 日アクセス)。

図表7 日系自動車メーカー、新車サブスクリプションサービスの商品設計の比較 (2021年12月時点)

サービス開始時期 モデル数	トヨタ KINTO ONE 2019年3月 21	日産 Click Mobil 2020年3月 9	三菱自 ウルトラマイカープラン 2020年10月 13	ホンダ 乗らなくまるごとプラン 2021年5月 14	Honda ON 2021年10月 4
契約期間	3年/5年/7年	3年/5年/7年	3年/4年/5年 (6ヶ月毎契約更新)	3年/5年/7年 (軽貨物4年/6年)	3年/5年
契約月間走行	500km	-	0	-	-
距離制限	1,000km 1,500km	0	0	0	0
自動車保険 (任意保険)	組み込み式	なし	組み込み式	保険付き選択可 (等級引継ぎ可)	別費用で自動車保険 (車両保険) の加入必須
販売対象	個人 個人事業主 法人	0 x x	0 0 0	0 x x	0 x x
取扱地域	全国	全国 (32都道府県)	全国	全国	東京都 東京都
申込方法	販売店 オンライン	0 0	0 0	x	0
オンライン相談	Zoom, チャット	チャット	チャット	x	Teems(期間限定), チャット
納車場所	販売店	自宅 (運行)	販売店	販売店	販売店
月額利用料クレジットカード払い	0	x	x	x	x
返却	0	0	0	0	0
再契約 (延長)	初期費用フリープラン : x 解約金フリープラン : 0	0	x	3年契約 : x 5年契約 : 0 (2年延長)	3年契約 : x 5年契約 : 0 (2年延長)
契約期間終了後の選択肢	x	3年契約 : x 5年契約 / 7年契約 : 0	x	0 (3年/5年契約)	0
譲渡 (乗り続ける)	x	x	x	0 (7年契約)	x
返却時事故修復費用の免責範囲	通常使用の範囲の損傷 (ただし、付帯の車両保険により自己負担額5万円で修理を完了できていれば別途清算なし)	内外表10万円相当分	自己修復歴補償10万円	内外表減点300点 (30万円)	内外表減点300点 (30万円)
中途解約	可 中途解約金必要	原則不可ただし、日産が認める場合は中途解約金を支払うことができる	原則不可ただし、三菱自認める場合は中途解約金を支払うことができる	可 中途解約金必要	可 中途解約金必要
解約金不要プラン	解約金不要プランあり	-	-	-	-
契約期間中の乗り換え制度	のりかえGO (解約金より割安な手数料を設定)	-	-	-	-

注) 灰色は他社サービスと比べて優位性または特徴のある項目。

出所: FOURIN (2022), 4頁。

このサービスは、オンラインで申し込みや相談ができ、中途解約金プランもある。また一般的なカーリースとの違いは、専用の任意保険を付けていることである。同社は、サブスクリプションサービス、カーシェア、ライドシェア、マルチモーダルサービスなどの事業を世界30ヶ国で展開している。

同社のその他のサービスとして、以下の五点が挙げられる。

- ①KINTO ONE中古車という新車のサブスクKINTO ONEで利用された良質な車両のみ扱う中古車サブスクサービスのことで、契約期間は2年間、マイカーにかかるさまざまな費用が、毎月定額で利用できる。
- ②KINTO FACTORYというトヨタ・レクサス・GRの純正オプションを正規販売店で「後付け」ができるアップグレードサービスのことである。
- ③モビリティマーケットという愛車でのお出かけを“お得”にするKINTOの契約者向け優待サイトのことである。
- ④Vintage Club by KINTOというKINTOと一緒に旧車を楽しむためのコミュニティのことである。
- ⑤my route(マイルート)という「おで活」アプリのことで、気になるお店やスポットをアプリに保存し、ルート検索や周辺情報でいける情報のアップデートやおでかけ当日にデジタルチケットやクーポンの配布などがある²³⁾。

同社が2022年1月にサービスを開始したKINTO FACTORYは、既販車のソフトウェアやハードウェアの機能を最新化・最適化するサービスである。同サービスは、ソフトウェアやハードウェアの融合により、ハードウェア前提の売り切り方の従来型ビジネスモデルから販売後も関係を継続し、ソフトウェア単体を商品化する新ビジネスモデル（ソフトウェア・ファースト）へ移行を促進するものである（図表8）²⁴⁾。

既販車を最新化・最適化の提供方法としては、クルマの基本性能を向上させる「アップグレード」、経年劣化した内外装のアイテムを新品に交換する

23) KINTO HP <https://kinto-jp.com/> (2024年3月15日アクセス)。

24) FOURIN (2022), 6頁。

「リフォーム」、ユーザーの運転データから個人の好みに合わせてクルマの設定を最適化する「パーソナライズ」の3つがある²⁵⁾。価格帯は1万円強～10万円程度でメニューによって異なる²⁶⁾。

KINTO FACTORYのサービスの対象モデルは、Aqua, Prius, Prius α, Alphard, Vellfire, Lexus UX, Lexus NXで、利用対象者は対象モデルの購入者（KINTOユーザーに限らない）、施工店舗は、トヨタモビリティ東京（芝浦店、U-Car深川店、U-Car足立島根店、レクサス荻窪、レクサス東京ガレッジ荻窪）、トヨタユーゼック（カーロツ浜松）である²⁷⁾。

KINTO FACTORYは、ソフトウェア機能のアップデートとトヨタの販売店ネットワークを通じてハードウェアの追加や交換ができるところが強みであり、クルマの販売後の継続的な購買を見込める²⁸⁾。

自動車企業はサブスクリプションサービスの提供により、クルマの所有から利用価値へ変化させた。

栗木ら（2023）は、自動車市場の若者離れが進む中、KINTOが若年層を中心に販売を伸ばしていることに注目し、サブスクリプションサービスによって、そこに人とクルマの新しい関係が生まれていると指摘している²⁹⁾。

KINTOは、トヨタのビジネスモデルを進化させている。従来のビジネスモデルでは、車両がディーラーに売却された時点で収益が確定していた。しかし、KINTOの導入により、トヨタは車両の使用フェーズにおいても、サブスクリプションモデルを通じて収益を得ることが可能になった。これにより、車両販売後も、KINTOを介して顧客との継続的な関係を維持することができるようになっている。

長期的な継続購買のためには、KINTOのように、オンラインプラットフォームを通じて、モビリティサービスの関連ビジネスを幅広く展開しなが

25) FOURIN（2022），6 頁。

26) FOURIN（2022），7 頁。

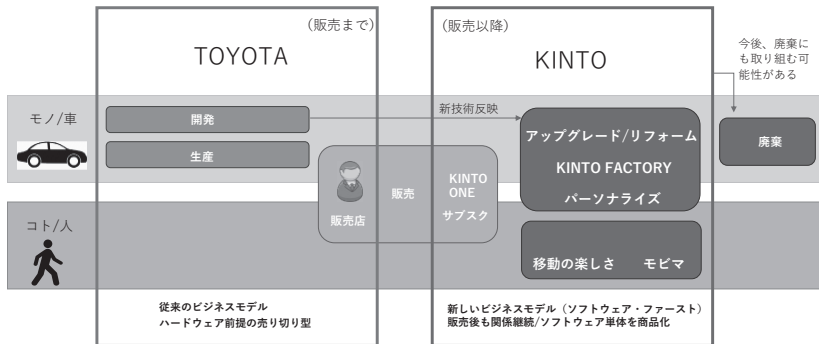
27) FOURIN（2022），6 頁。

28) FOURIN（2022），7 頁。

29) 栗木・佐々木・吉田（2023），118 頁。

ら、サービス価値を創出しユーザーとの関係性を構築することが重要である。

図表8 トヨタ、トヨタとKINTOの国内事業領域の比較



出所:FOURIN(2022), 6 頁。

5. おわりに

本稿では、市場競争が益々激しくなる時代の環境下で、日本の自動車企業はサービス価値創出が不可欠になってきたことを明らかにした。

自動車業界において、デジタル変革が進行中であり、CASE（Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric）とMaaS（Mobility as a Service）という概念が中心になっている。そのCASEの中のShared & Servicesに着目して、日本の自動車企業のサブスクリプションサービスを考察した。

サブスクリプションサービスでは、企業は、製品の販売後もユーザーに継続して利用してもらうため、企業とユーザーとの関係性の構築が重要である。

KINTOは、オンラインプラットフォームを通じて、モビリティサービス関連の多様なビジネスを展開しながら、サービス価値を創出し、ユーザーとの関係性を構築している。

自動車企業はオンラインプラットフォームを通じて、ユーザーにサービス価値を提供するだけでなく、ユーザーと相互間コミュニケーションの場を活用することにより、協働的な関係性によるメリットをユーザーとの間で共有できるものと考えられる。それゆえ、自動車企業を取り巻く当事者同士が参画型かつ価値共創型のビジネスモデルを構築していくことが肝要になると示唆される。

本稿の残された研究課題としては、CASEの一層の進展に伴い、ホンダ、トヨタ、ソフトバンク、ソニー等の連携によるMONET Technologiesのコンソーシアムによるモビリティサービスの創出による新展開についてフィールド・面接調査を加味して深堀していきたい。

参考文献

- Vargo, S. L., and Lusch, R. F.(2004). Evolving to a New Dominant Logic for Marketing. *Journal of Marketing*. 68(1), 1-17.
- 糸久正人（2020）『自動車産業に破壊的イノベーションは起きるのか？』赤門マネジメント・レビュー 19 巻 1 号, 1-8 頁。
- 川上昌直（2019）『「つながり」の創りかた—新時代の収益化戦略リカーリングモデル—』東洋経済新報社。
- 栗木契・佐々木一郎・吉田満梨（2023）『トヨタのKINTOが生み出す人とクルマの新しい関係 —自動車のサブスクリプションは、車の利用をどのように変えるか—』マーケティングジャーナル 43 巻 2 号, 111-119 頁。
- 高橋広行・CCCマーケティング総合研究所編著・財津涼子・大山翔平著（2022）『「持たない消費時代」のマーケティング サブスクとシェアリング・サービス』同文館出版。
- 中村吉明（2019）「CASE, MaaSで変わる自動車産業の未来」『本田財団レポート』No. 178 第 150 回 本田財団懇談会（2019 年 9 月 17 日）。
- 延岡健太郎（2016）『製造業における「サービス価値の創出」』サービソロジー Vol 3 No. 3, 4-11 頁。
- 日高洋祐・岡部亜門・長島ちか（2019）『MaaSの現状と今後のサービス開発の展望』サービソロジー Vol. 6 No. 3, 30-34 頁。
- FOURIN（2022）『FOURIN日本自動車産業 基礎データ年刊 2022』（株）フォーイン。

FOURIN (2021) 『FOURINトヨタ 2030 年のモビリティ革命』(株)フォーイン。

KINTO HP <https://kinto-jp.com/> (2024 年 3 月 15 日アクセス)。

国土交通省HP https://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/transport/sosei_transport_tk_000193.html (2024 年 3 月 7 日アクセス)。

千葉卓朗 (2021) 「当初苦戦『逃げ出したかった』」『朝日新聞デジタル』, 2021 年 3 月 30 日, <https://www.asahi.com/articles/ASP3Y3WMWP3QOIKE029.html> (2024 年 3 月 26 日アクセス)。

「CASEとはつながる自動運転一車産業の新潮流 きょうのことば」『日本経済新聞』 2021 年 3 月 25 日, <https://www.nikkei.com/article/DGXZQODZ2482L0U1A320C2000000/> (2024 年 3 月 26 日アクセス)。

「【キーワード・30 秒解説】CASE (ケース)」ニュースイッチ, 2021 年 9 月 11 日, <https://newswitch.jp/p/28664>, (2024 年 3 月 26 日アクセス)。

謝辞

本稿は, 2021 年度の国内研修の成果です。国内研修の機会を与えて頂き感謝いたします。

(うえき・みちる／経営学部講師／2024 年 3 月 28 日受理)

The Study of Creating Service Values in Automobile Companies: The Characteristics and New Developments of Mobility Services

UEKI Michiru

The automotive industry is undergoing a transformation centered around the concepts of CASE (Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric) and MaaS (Mobility as a Service). These concepts represent new business models that leverage digital technologies to provide service value tailored to customer needs. The Service-Dominant Logic (SD Logic), based on a service-centric approach, has been proposed, leading to the service transformation of manufacturing industries.

Japanese automotive companies are establishing new revenue streams by offering flexible choices and value to customers through mobility services. Simultaneously, they enhance brand strength by increasing service value. One notable example is Toyota's new company, KINTO, which provides a subscription service. KINTO's service features include online application, mid-term cancellation plans, and dedicated optional insurance. Additionally, there's KINTO FACTORY, a supplementary service launched in January 2022, which optimizes and updates the features of existing vehicles.

Subscription services encourage a shift from car ownership to usage value and contribute to building continuous relationships with users. Considering these analytical results, this paper discusses service value creation and provides effective insights into automotive companies' mobility services.

外国人技能実習制度の廃止に至るまでの 背景と課題

—— 監理団体と送出機関の関係を中心に ——

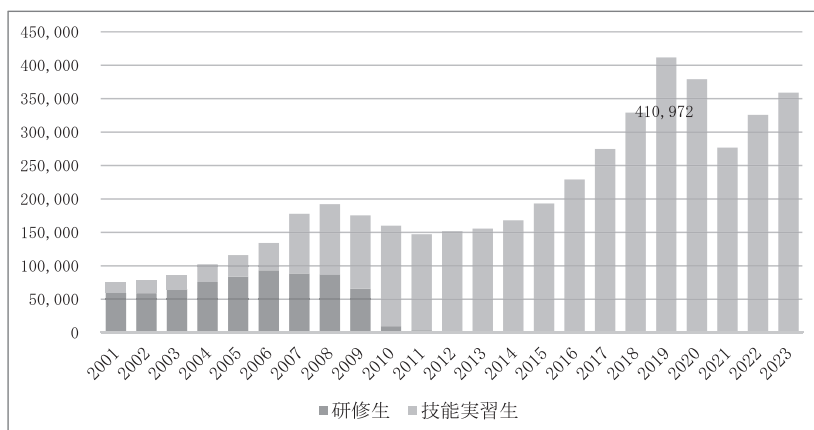
澤 村 美 喜
大 島 一 二

1. 本稿の課題

1.1. 研究の背景

1993年に創設された外国人研修・技能実習制度は、約31年にわたり日本の中小企業および若年層外国人からの高いニーズを捉えてきた。法務省統計

図1 研修生・技能実習生の在留人数の推移



資料：法務省データ、2023年は6月速報値。

注：2010年7月に制度改正が行われ、在留資格「研修」が「技能実習1号」に、在留資格「特定活動（技能実習）」が「技能実習2号」となった。

キーワード：外国人技能実習制度、監理団体、送出機関

によると、日本に来日した外国人研修生・技能実習生（以下、「技能実習生」とする）は、2001年では7.5万人にすぎなかったが、2019年には41万人余に達し、その後新型コロナウイルス感染拡大により一時的に減少したとはいえ、現在も増加の一端をたどっている（図1参照）。

しかし、周知のとおり、この技能実習制度については、これまでさまざまな問題が論議されてきた。日本弁護士連合会（以下、「日弁連」とする）では、職場を自由に選択できない制度上の仕組みや、送出国のブローカー・監理団体による中間搾取の介在、実習実施者による人権侵害の横行等を指摘し、2011年と2016年には「技能実習制度の廃止」を提起している¹⁾。さらに、日弁連は、2024年3月に「技能実習制度廃止後の新制度を看板の付け替えにしないために」²⁾と題して、前述した課題の存在を指摘し、これらを解決するために、新制度への意見具申を行っている。

こうした技能実習制度への指摘や批判は、日弁連だけに留まらず、現在も国内外から続いているが、この批判の背景にある最大の問題の一つとして、依然として高い水準で推移する技能実習生の失踪者問題があげられる（表1参照）。しかも後述するように、この失踪問題は、技能実習制度について指摘されてきたいくつかの問題点と密接に関連していることが明らかになってきている。

表1 技能実習生の失踪者数の推移(単位:人)

年	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
総数	4,847	5,803	5,058	7,089	9,052	8,796	5,885	7,167	9,006

資料:法務省データ

注:失踪者数は、在留資格「技能実習」をもって本邦在留中に、監理団体等から外国人技能実習機構に対し、「行方不明」となった旨の技能実習実施困難時届出書が提出された者を集計したもの(技能実習終了後に、帰国困難等の理由により他の在留資格へ変更となった者は含まない)。

- 1) 2011年6月「外国人技能実習制度の廃止に向けての提言」、2016年6月「外国人技能実習制度の早急な廃止を求める意見書」が公表されている。
- 2) シンポジウム「技能実習制度廃止後の新制度を看板の付け替えにしないために―外国人労働者の権利と地方企業の視点から改めて考える」2024年3月11日実施。

このように、技能実習制度が看過できない多くの課題を抱える中で、2022年11月、当時の法務大臣は、技能実習制度の目的と実態の乖離に触れ、ついに「技能実習制度を廃止する」と発言した。これを受けて2023年12月に発足した技能実習制度及び特定技能制度の在り方を議論する政府の有識者会議（以下、「有識者会議」とする）³⁾では、16回にわたる議論を行い、最終的に「技能実習制度の廃止」と「人材確保と人材育成を目的とする新たな制度の創設」を提案する最終報告書（以下、「最終報告書」とする）を公表し、これまで直面してきた多くの課題への対処を行うことが示された⁴⁾。その後2024年2月には、新たな制度の名称を「育成就労制度」とすることが閣議決定された。

最終報告書では、新たな制度への「円滑な引継ぎ」を行うために、「現行の技能実習制度及び特定技能制度は、技能実習生・特定技能外国人、監理団体、登録支援機関、受入れ機関等の多くの利用者等がいることから、その見直しによりこれらの者に無用な混乱や問題が生じないように、また、不当な不利益や悪影響を被る者が生じないようにきめ細かな配慮をすること」と記されている。これは、実質的に日弁連が危惧する「看板の付け替え」、すなわち名称が変わるだけの法改正と受け止められても致し方ないであろう。

よく知られているように、技能実習制度はこうした多くの課題を改善するために、これまで、すでに四度の全面的改正が実施されてきた経緯がある。それでは、今回はなぜ「技能実習制度の廃止」という大きな決断がなされたのか。技能実習制度の根本にある問題点や課題とは何であったのか。育成就労制度の創設により、外国人雇用に係わる制度的課題の多くを改善することが可能なのか。こうした疑問がなお残されている。

筆者澤村は、2001年から現在に至るまで、技能実習制度における「監理団体」を担う事業協同組合の役員として、数多くの実務や問題に直面してき

3) 2022年11月、外国人材の受入れ・共生に関する関係閣僚会議の下で設置された会議。

4) 2023年11月、関係閣僚会議の共同議長である法務大臣に提出された報告書。

た経験がある。そうした経験をもとに、技能実習制度の根幹的な問題について考えていく。

本稿では、まず、1993年から2024年までの技能実習制度の変遷について分析し、それぞれの段階で提起されてきた問題の検討を手掛かりに、現在までの制度変遷の経緯を考察する。

さらに、筆者澤村が「監理団体」を運営したことによってみてきた、日本社会の課題、技能実習制度の構造上の問題、団体監理型技能実習に存在する不可視的な点、とりわけ、協力関係や取引実態が見えづらい監理団体と送出機関との特殊な関係⁵⁾とでも形容すべき構造について明らかにしていく。

1. 2. 先行研究と本稿の目的

技能実習制度に関する先行研究としては、依光正哲氏を座長とする「外国人研修・技能実習制度に関する研究会」⁶⁾がある。当該研究会のとりまとめでは、技能移転による国際貢献という制度の趣旨は、維持・充実していくことが適切であると前置きしたうえで、不適正事例の増加に伴う社会的批判の高まりを受けた制度の見直しに関して意見具申し、「制度運用の適正化・厳格化」、「制度の高度化」、「実習実施者監理団体の活動内容に関する外部評価制等の導入」、「公益財団法人国際研修協力機構（以下、「JITCO」とする）の体制強化・見直し」の四点を掲げている。さらに守屋貴司他（2010）⁷⁾は、経営学分野の視点で実習実施者の実態調査を行い、この制度が人材育成・技術・技能形成を目的とした「国際貢献」を標榜しながらも、実際は安い労働力を確保する仕組みを作り上げてきた点を指摘している。また、上林千恵子（2018）⁸⁾は、研修・技能実習制度の制度設計当初を振り返り、日本政府が単純労働者の受け入れを禁止する政策実現の可能性が高かった「雇用許可制

5) 本稿で指摘する「特殊な関係」とは、不正行為を共有する関係性という意味で述べている。

6) 2006年10月に経済産業政策局長により設置された有識者会議。

7) 守屋貴司・傅迎莹（2010）参照。

8) 上林千恵子（2018）参照。

度」を挙げ、当時の入国管理局と在日本大韓民国居留民団の猛反対によって実現できなかったことに触れるとともに、これまで技能実習制度が不合理な側面を持ちつつも労働者受入れ制度への変質・発展していった経緯を検証している。

送出機関に関する先行研究としては中国を題材にしたものが多い。田嶋淳子 (2010)⁹⁾は、中国における労働者の送出し政策や送出機関が抱える問題等について、実態調査から考察を行っている。また、西野真由 (2013)¹⁰⁾は、中国の送出機関での人材選抜から帰国までのプロセスと共に、高額な費用負担の実態があってもなお希望者が多い現状に触れている。さらに大島一二他 (2016)¹¹⁾は、農業分野を扱う中国の送出機関へのヒアリングを通じ、政府、企業、仲介者の利益争奪構造に触れ、日本への派遣希望者の減少が必然であることに言及し、続けて大島一二他 (2017)¹²⁾は、中国の労務輸出業界では公務員の天下りが多く、送出機関と地方政府との癒着の存在を指摘している。そして、送出し国が中国からベトナムへシフトし始めた時期の研究として、宋弘揚 (2020)¹³⁾は、中国人技能実習生の増加鈍化による送出機関 8 社の方針転換の検証を通じて、他国への労働者派遣や、訪日中国人観光客への通訳派遣へシフトさせた実態を検証している。

そのほか、ベトナムの送出機関に関する先行研究として、グエン・ティ・ホアン・サー (2013)¹⁴⁾も、送出機関の最終目的は迅速な利潤の獲得であると指摘したうえで、技能実習生が日本へ行くことを「出稼ぎ」と位置づけている実態を明らかにしている。さらに、ベトナム政府に対し、訪日を希望する技能実習生にとって良い技術や知識を習得する好機であることを理解させ、国策として後押しする改革案を提言している。

9) 田嶋淳子 (2010) 参照。

10) 西野真由 (2013) 参照。

11) 大島一二・金子あき子・西野真由 (2016) 参照。

12) 大島一二・金子あき子・西野真由 (2017) 参照。

13) 宋弘揚 (2020) 参照。

14) グエン・ティ・ホアン・サー (2013) 参照。

監理団体に関する先行研究は多くないが、志甫啓（2007）¹⁵⁾は、研修制度の中で「団体監理型」の受入数は、規模と増加ペースの両面で突出しているとしながらも、その問題点に触れ、日本人若年層労働力の減少と、特に高校新卒者に見られる質の低下という現実に関して考察を行っている。また、守屋貴司他（2010）は、監理団体となるために協同組合が増加した2005年以降、技能実習事業が協同組合の収益に貢献している実態を明らかにしている。さらに、岩下康子（2021）¹⁶⁾は、監理団体が、国から許認可を受けた団体であるにもかかわらず、その経営事情や事業運営については明らかになっていないのが現状であると前置きし、近年発生した技能実習生の人権侵害について監理団体の責任を認めた事例を取り上げ、監理団体の使用者責任について言及している。そして、監理団体に課せられた業務範囲ではないものの、石丸知宏他（2023）¹⁷⁾は、監理団体を対象とした初めての疫学調査を通じて、技能実習生の健康と安全に関する支援の課題について考察している。しかし、監理団体と送出機関の関係について述べた先行研究は、管見の限り見当たらず、この点については多くの不明点が残されていると考えられる。

そこで本稿¹⁸⁾では、技能実習制度が廃止に追い込まれた経緯が、後述する多くの課題や矛盾によってもたらされたとの仮説を立て、そこに潜む問題の実態を検証する中で、とくに「高額な手数料」をめぐる監理団体と送出機関の関係性に重点をおいて問題点を明らかにしていく。そして、新たな育成就労制度では同じ過ちが繰り返されることのないように、そうした問題点や課題をまとめ、新たな政策運用の一助となることを目的とする。

15) 志甫啓（2007）参照。

16) 岩下康子（2021）参照。

17) 石丸知宏、倉岡宏幸、清水少一、原邦夫（2023）参照。

18) 本稿は、19K06265 および 23K05437（研究代表者、大島一二）の成果によるものである。

2. 技能実習制度の展開と課題

2.1. 技能実習制度の変遷

技能実習制度は、前述したように、これまで四度の全面的改正が実施されてきた。そのたびに団体監理型技能実習の運用方法は大きく変化している（表2参照）。

表2 四度の全面改正に伴う団体監理型技能実習の運用比較（抜粋）

分類		第一期	第二期	第三期	第四期
運用開始		1993年4月	1997年4月	2010年7月	2017年11月
運用年数		4年間	13年3ヶ月	7年間4ヶ月	6年4ヶ月
根拠法令		入管法	入管法	入管法	技能実習適正化法
所管省		法務省	法務省	法務省	法務省 厚生労働省
認定機関		入国管理局 ¹⁹⁾	入国管理局	入国管理局	OTIT
調査機関		JITCO	JITCO	JITCO	OTIT
在留資格	1年目	研修	研修	技能実習1号	技能実習1号
	2年目	特定活動	特定活動	技能実習2号	技能実習2号
	3年目	－	特定活動	技能実習2号	技能実習2号
	4年目	－	－	－	技能実習3号
	5年目	－	－	－	技能実習3号
中小企業団体		第一次受入れ機関	第一次受入れ機関	監理団体	監理団体
受入れ企業		第二次受入れ機関	第二次受入れ機関	実習実施機関	実習実施者
主な送出国		中国	中国	中国・ベトナム	ベトナム

資料：出入国管理及び難民認定法に基づく「技能実習制度に関する出入国管理法上の取り扱いに関する指針」と「技能実習制度運用要領」（令和5年4月出入国在留管理庁・厚生労働省編）に基づいて筆者作成。

表2で示した、第一期から第四期までの運用時期における制度の仕組みとその時期の主な問題点を洗い出してみよう。

第一期は、1993年4月の技能実習制度の創設期であり、出入国管理及び難民認定法（以下、「入管法」とする）に基づく「技能実習制度に関する出入国管理法上の取り扱いに関する指針」を新たに告示（以下、「技能実習告示」とする）し、1年目は研修生（在留資格「研修」）、2年目は技能実習生

19) 2019年4月1日、入国管理局は「出入国在留管理庁」に組織改称。

(在留資格「特定活動」)として運用されてきた。

第二期は、1997年4月に入管法の技能実習告示が改正され、技能実習生の滞在期間が最長3年に延長された。しかし、第一期と同じく労働法が適用されない1年目の研修生に対し、最低賃金以下の時給で長時間労働を行わせる事例が多発したことが最大の問題となった時期であった。

第三期は、2010年7月に同じく入管法の技能実習告示の下で運用され、1年目から労働法を適用する在留資格「技能実習1号」が創設された。しかしながら、送出機関やこれを取り次ぐ悪質な仲介者への高額な手数料負担によって、借金過多のまま来日した技能実習生の失踪が相次いだ。この時期は、今日でも大きな問題となっている技能実習生の失踪事件の拡大時期である。

第四期は、2017年11月に入管法から独立した「外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律」(以下、「技能実習適正化法」とする)が成立し運用された時期であり、現在に至っている。この時期の特徴は、外国人の保護意識の高まりやハラスメントに対する価値観の変化に加え、後述する「技能実習対象職種」の追加が急増していたこともあり、職種の該当性に関する厳しい審査や実地検査も相まって、外国人技能実習機構(以下、「OTIT」とする)の指摘は、しばしば重箱の隅をつつく状況であった。また、OTITはペーパーレス化が遅滞したことにより、指定様式や参考様式に記入する語彙や位置などにも細かい指摘が入ることが多く、監理団体の申請作業が繁雑を極めた時期でもある。

この第一期から第四期までの法改定等により、「第一次受入れ機関」の名称は、現在の「監理団体」へ変更され、「第二次受入れ機関」、「実習実施機関」の名称は、現在の「実習実施者」へ変更された。監理団体と実習実施機関として運用された第三期(2010年～2017年)以降のそれぞれの役割は、前者が技能実習の「監督者」、後者が「実務者」であることを強調した形となり、今日に至っている(以下、いずれも「監理団体」「実習実施者」に統一する)。

このように制度の改定はある程度進展したが、一貫して変化していない原則が二つある。それは、「我が国が先進国としての役割を果たしつつ国際社会との調和ある発展を図っていくため、技能、技術又は知識の開発途上国等への移転を図り、開発途上国等の経済発展を担う『人づくり』に協力すること」という、この制度の目的（以下、「本来目的」とする）と、「中小企業団体がその傘下の会員企業に技能実習生を負託し、その業務執行状況を管理監督する」という上意下達の仕組み（団体監理型技能実習）である。

しかし、この制度の本来目的以外に、「我が国の各業界における人材不足を解消する」とでもいうべき内在する目的²⁰⁾（以下、「内在目的」とする）が共存していた実態は周知のとおりである。

2.2. 技能実習対象職種の拡大

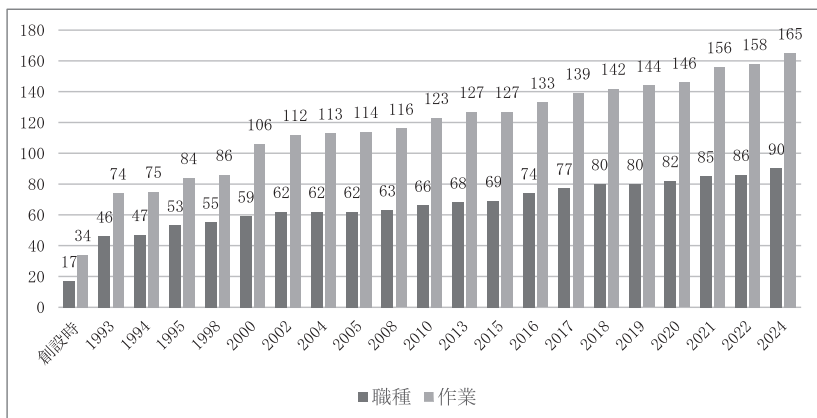
技能実習制度が創設された1990年代は、バブル崩壊に伴う人件費コストの抑制の高まりを受けて、将来的な労働力不足への懸念とともに、若年労働者に「3K職場」（労働環境がきつい・汚い・危険な職場）が敬遠されるなど、建設業や製造業の入職者不足が表面化した時期であった。そして、これに伴奏するかのように技能実習対象職種が追加されていった経緯がある。1993年の技能実習制度創設期の職種数は、わずか17職種34作業であったが、2024年3月時点では90職種165作業となり、5倍近くにまで増加している（図2参照）。

技能実習制度の第一期（1993年～1997年）では、繊維産業・金属工業などの製造業や農業・漁業・水産加工業が盛んな一部の地域の受け入れが中心であったが、第二期（1997年～2010年）以降は、高校卒業者の就職率低下²¹⁾を受けて、自動車産業や機械産業の受け入れへと幅が広がった。第三期

20) 現在の日本の産業界の動向から推察すると、この目的を本来目的に追記した五度目の法改正をすることもできたはずである。

21) 1997年は63.6%、その後下降し2010年は50.2%で過去最低を記録した。（令和3年10月、公益社団法人全国工業高等学校長協会報告「卒業者等に関わる状況調査」就職率（全国集計）p4参照。

図2 技能実習移行対象職種の変遷



資料：入国管理局「平成15年度実績評価実施結果報告書」データと厚生労働省「技能実習移行対象職種」各年データを組み合わせて筆者作成。

(2010年～2017年)に至ると、陶磁器工業製品製造(2013年)、そう菜製造業(2015年)、座席シート縫製(2015年)、ビルクリーニング(2016年)など、新たな産業が参入し、第四期(2017年～現在)には、介護(2017年)、自動車整備(2018年)、宿泊(2020年)、ゴム製品製造(2021年)、鉄道車両整備(2022年)、金属熱処理業(2023年)、木材加工(2023年)など、幅広い業界の参入に拍車がかかっている。中でも、「そう菜製造業」(2022年度22,990人)や、「介護」(2022年度7,982人)などの巨大労働市場は、技能実習生数の増加を牽引した産業といえよう²²⁾。

2.3. 本来目的と内在目的の並存

当時の入国管理局が、2003年の実績評価実施結果報告の中で示した「基本的な考え方」に、「出入国管理行政の重要な任務の一つには、我が国の産業及び国民生活に与える影響等を考慮しつつ、我が国社会にとって有益である外国人を積極的かつ円滑に受け入れるための施策を講じることが挙げられるが、その目的は国際協調と国際交流の増進に寄与するとともに、我が国社

22) 「令和4年度OTIT職種別技能実習計画認定件数」による。

会の健全な発展に資することにある。」という一文がある。これをみると、外国人受け入れの基部には、やはり「日本社会の健全な発展」が存在し、産業界の健全な発展を阻害する「人材不足」を解決するための手段として、前述のように、次々と技能実習対象職種を拡大する結果となったことが理解できる。

この目的の並存状態を象徴しているのが、2017年に追加された介護職種である。当時、介護業界が直面する人材不足に対する危機感について、厚生労働省が「2016年度の約190万人に加え、2020年度末までに約26万人、2025年度末までに約55万人、年間6万人程度の介護人材を確保する必要がある」²³⁾と公表している。介護職種の技能実習対象職種への追加のタイミングは、「人材不足の解決」が内在目的であったことを証明しているといえよう。

2.4. 監理団体の概要

「監理団体」の技能実習適正化法上の定義は、「主務省庁の許可を受けて実習実施者と技能実習生との間における雇用関係の成立のあっせん及び実習実施者に対する団体監理型技能実習の実施に関する監理を行う非営利団体」としている²⁴⁾。

2017年までは、「中小企業団体」と表現していた監理団体のことを、それ以降「非営利団体」と表現するようになったことも本来目的を見失わない工夫といえるだろう。

監理団体である非営利団体は、商工会議所、商工会、公益社団法人、農業協同組合、漁業協同組合、事業協同組合などがこれを担うことが可能であり、それぞれを所管する行政機関から許認可を受けなければ設立できないという特徴がある。その中で最も多いのが事業協同組合であり、本稿執筆時点（2024年3月）の監理団体総数3,718団体のうち、じつに3,435団体（92.3%）²⁵⁾

23) 2018年厚生労働省公表「第7期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」

24) 外国人技能実習機構ホームページから抜粋。

25) 外国人技能実習機構公表資料から筆者が算出。

を占めている。これは、2006年の監理団体総数5,811団体のうち事業協同組合が4,903団体(84.4%)²⁶⁾であったことと比較すると、2017年の技能実習適正化法の施行によって監理団体の許可基準に満たない事業協同組合以外の非営利団体が一定数廃業したことが推察できる。

非営利団体である監理団体は、営利事業が禁止されているため、過度な営業行為や不特定多数の中小企業に対するサービスの提供ができない。加えて、運営上も会員企業のための事業を実施しなければならない、また、会員企業の中から役員を選任しなければならない法人の性質があるため、部外者からは運営実態が見えづらいという指摘(岩下康子(2021))は、ある意味でやむを得ないと考えられる。

このように、たとえ運営実態が見えづらい監理団体であったとしても、技能実習制度の中枢部に位置する活動をしていることから、本来目的を十分に認識したうえで内在目的にも配慮しなければならない、方針が相違する四つのアクターと日和見のであっても良好な関係を築く必要があった。

第一のアクターである「送出機関」は、自国政府の許可を受けて自国民を日本へ送り出すことで営利を目的に活動する法人である。

第二のアクターである「技能実習生」は、社会人としては未成熟でありながらも家族を養うために海外への出稼ぎを選択する行動力のある若者たちである。

第三のアクターである「実習実施者」は、内在目的が多くを占めているため、技能実習制度の導入には費用対効果を求めることが多い一方で、技能実習生との関係や技術指導への熱量は、実習実施者ごとに大きく異なっている。じつは、この差が技能実習生からの企業評価や次回応募者の数に影響している実態がある。

第四のアクターである「OTIT」は、技能実習適正化法の番人であるが、とりわけ担当職員が有する裁量権の範囲が広く、監理団体の守勢にも攻勢にもなり得る組織である。

26) 2006年版JITCO白書による。

したがって、監理団体の一職員が四つのアクターすべてを相手にすることは非常に困難であり、どの監理団体であっても専門性・担当者制を持たせている。

2.5. 送出機関の概要

「送出機関」の技能実習適正化法上の定義は、「技能実習生になろうとする者からの技能実習に係る求職の申込みを適切に本邦の監理団体に取り次ぐ者」としている²⁷⁾。

本稿執筆時点（2024年3月）、日本政府が送出国政府と締結した技能実習に関する二国間協力覚書（以下、「協力覚書」とする）は15ヶ国におよび、送出国政府から提供のあった認定機関は、多い順にミャンマー445社、インドネシア443社、ベトナム439社、フィリピン252社、スリランカ111社、カンボジア103社、バングラディッシュ81社、パキスタン81社、モンゴル70社、タイ55社、インド30社、ラオス26社、ウズベキスタン8社、ブータン1社の計2,145社となっている。なお、ネパールは、2024年1月1日に新規に締結しているが認定機関数は未公表である。

また、中国は日本と協力覚書を締結していないが、2010年にJITCOとの二国間取決め・討議議事録（以下、「R/D」とする）の締結を継続しており、その認定機関数は107社（国家外国専門家局8社、中日人材協力機構99社）となっている。しかし、近年の中国人技能実習生数の減少に合わせたかのように、2024年に入ると136社もの送出機関が、認定送出機関リストから撤退している²⁸⁾。なお、2023年12月までR/Dを締結していたネパールの認定送出機関数は206社であった。

このように、協力覚書とR/Dを締結した送出国の認定送出機関数を合計すると、2,458社に達することがわかる。

27) 外国人技能実習機構ホームページから抜粋。

28) JITCOホームページ、2023年12月15日、2024年3月29日の更新データから算出。

3. 技能実習制度の課題

3.1. 米国務省が指摘する人権侵害

技能実習制度の最大の課題は、日本政府が把握しようとしてこなかった人権侵害の実態を、米国務省の「Trafficking in Persons Report」(以下、「人身取引報告書」とする)によって指摘され、この問題が社会の注目を集めたことであろう。当該報告書は、「2000年人身取引被害者保護法(TVPA)」第110条に基づき米国務省が2001年から毎年公表してきた各国の人身取引の現状及び対策に関して記した年次報告書である。人身取引実態の問題が小さい順に、「TIER 1」、「TIER 2」、「TIER 2 Watchlist」、「TIER 3」の4段階に格付けするものである。

岡村美穂子他(2005)²⁹⁾によると、人身取引報告書の狙いは、人身取引に対する世界の認識を高め、他国の政府に効果的な行動を起こすよう求めることにありと説明し、さらに、日本が2004年から連続して「TIER 2」に格付けされたことに関しては、飲食店や性風俗店で働く外国人女性の売春問題に関連する人身取引が多かったと、当初の傾向について述べている。その後2007年には、初めて技能実習生の強制労働等の存在が上げられ、技能実習制度による人身取引の実態が世界に知られるようになったのである。

しかし、技能実習制度は、この人身取引報告書が公表される以前の2004年4月に、国内で最初に日本経団連が疑問符を投げかけていた。同連合会が公表した「外国人受入問題に関する提言」³⁰⁾では、行政機関による企業の人権侵害や法令違反等の実態把握の必要性、3年・5年といった期限を定めたシステムの確立など、秩序ある制度への見直しなどを提言している。また、その2年後の2006年4月には、金属労協(IMF-JC)が「ものづくり現場の技能者としての外国人労働者受入問題に対する考え方」³¹⁾の中で、人権侵害、労働法令違反、過酷な仕事内容、劣悪な職場環境、失踪、中間搾取などは、

29) 岡村美穂子・小笠原美喜(2005) p 485 参照。

30) 社団法人日本経済団体連合会(2004) 参照。

31) 全日本金属産業労働組合協議会(2007) 参照。

団体監理型を中心として発生していることに言及し、その発生防止への取り組み強化のほか、技能検定3級受検の義務付けなどを提言している。このように、人身取引報告書による指摘が始まる前に、国内において十分な問題提起や見直し案が公表されていたにもかかわらず、全面改正の二度目（第二期1997年）から三度目（第三期2010年）までの13年という長い期間に何の対策も講じてこなかったことは、世論を軽視した反省点として心に刻んでおかなければならないだろう。

これらを受けて筆者澤村は、時期別に技能実習制度の問題点を検証するために、2007年から2023年までの人身取引報告書の指摘を一覧にし（表3参照）、この表に表2で示した第一期から第四期を併記してみた。すると、人身取引報告書の指摘との関係には一定の規則性があることがわかる。それは、第二期の主な指摘が、「外国人研修制度は労働法で保護されていない。雇用条件の詐称、失踪抑止の移動制限等の制度の濫用」といった「日本側の人権侵害」が多いことであり、さらに第三期（2010年～2017年）の主な指摘は、「悪質な仲介者からの手数料等の違法行為」といった「送出し国側の人権侵害」が多いことである。さいごの第四期（2017年～）の主な指摘は、「人身取引被害者を特定できない」といった「人権侵害に対する日本政府の不作为」が大半を占めている。

表3 技能実習制度における人身取引報告書の評価と主な指摘

年	4段階評価と主な指摘（抜粋）	画期
2007	TIER 2：外国人研修制度を通じて、一部の出稼ぎ労働者は強制労働にさらされている可能性があり、日本政府は調査に努力すべき。	第二期
2008	TIER 2：外国人研修制度は労働法で保護されておらず、人身取引被害に遭いやすい。日本政府は違反企業に対する刑事罰を科していない。	第二期
2009	TIER 2：企業による雇用条件の詐称、失踪抑止の移動制限、給与未払い、借金による束縛、旅券取り上げ等（以下「制度の濫用」と記す）の深刻な問題に、日本政府は監視・規制する努力をしていない。	第二期
2010	TIER 2：外国人研修制度による濫用は引き続き報道されている。日本政府は技能実習生と接触する職員の対応方法に関する研修の実施を提案する。	第二期

2011	TIER 2: 日本政府は、強制労働を公式には認めていない。多くの中国人技能実習生は、悪質な仲介者から手数料最大1,400ドル、保証金最大4,000ドル、自宅の抵当権設定を強いられている。2010年の法改正の罰則規定が機能していない。(1ドル≒81円)	第三期
2012	TIER 2: 制度の濫用が続き、技能実習生を他の企業で働かせる「飛ばし」が存在する。依然中国で違法行為が広がっている一方、旅券取り上げ、失踪抑止の移動制限は減少、日本政府の監視強化によるものと考ええる。	第三期
2013	TIER 2: 技術者育成という制度の目的が、臨時労働者の受入れに変わっている。中国人技能実習生は手数料最大5,000ドルを負担し、実習中断は数千ドルの没収を強制されている。(1ドル≒95円)	第三期
2014	TIER 2: 日本政府は、技能実習制度を廃止しなかった。技術者育成の目的が臨時労働者の受入れに変わった。中国・ベトナム人技能実習生は手数料最大7,300ドルを負担し、実習中断は数千ドルの没収を強制されている。(1ドル≒101円)	第三期
2015	TIER 2: 技術者育成が行われず強制労働が発生している。中国・ベトナム人の技能実習生は手数料最大10,000ドルを負担し、実習中断は数千ドルの没収を強制されている。依然として濫用が継続している。(1ドル≒124円)	第三期
2016	TIER 2: 技術者育成が行われず強制労働が発生している。中国・ベトナム人の技能実習生は手数料最大10,000ドルを負担し、実習中断は数千ドルの没収を強制されている。依然として濫用が継続している。(1ドル≒103円)	第三期
2017	TIER 2: 日本政府は人身取引撲滅のために努力し、2014年に「人身取引対策推進会議」を設立し強制労働等の年次報告を行った。昨年国内で保護された人は50人、このうち日本人が25人と過去最多だった。	第三期
2018	TIER 1: 日本政府は人身取引撲滅のために最低基準を満たしたが、悪質な仲介者による手数料徴収を禁止する技能実習適正化法を完全に執行していない。失踪した技能実習生を保護せず国外退去させることがあった。	第四期
2019	TIER 1: 日本政府は人身取引撲滅のために努力している。前回よりも多くの人身取引業者を有罪としたが、技能実習生の強制労働が複数報告されていたが特定できなかった。	第四期
2020	TIER 2: 日本政府は多大な努力を払っている。技能実習生の強制労働を特定できなかった。悪質な仲介者による手数料徴収の実態調査をしなかった。	第四期
2021	TIER 2: 日本政府は監理団体と実習実施者の虐待に対し責任を追及せず、送出国との協力覚書は悪質な仲介者に効果がなかった。被害者を特定し保護することができなかった。	第四期
2022	TIER 2: 日本政府は、人身取引撲滅の最低基準を満たしていないが、相当の取り組みを実施した。初めて技能実習生4人を人身取引被害者と正式認定した。しかし、被害者保護の政治的意思が欠けていた。	第四期

2023	TIER 2：日本政府は、人身取引撲滅の最低基準を満たしていないが、技能実習制度の改革に取り組む有識者会議を設置した。被害者を非効率な身元確認に依存し、人身取引の末に犯した不法行為を不適切に処罰した。	第四期
------	--	-----

注：カッコ内は当時の円相場。

資料：米商務省および在日米国大使館のホームページ (<https://japan2.usembassy.gov/>) (<https://jp.usembassy.gov/>) の本文から主要な内容を筆者が要約して作成。

その後 2018 年、2019 年の人身取引報告書では、初の「TIER 1」に昇格したが、折しも日本では、人材不足に正面から向き合った初めての在留資格となる「特定技能」を創設した時期と重なっている。しかし一方で、実習実施者による人権侵害を理由に失踪したベトナム人の技能実習生・特定技能外国人たちが、ベトナム人向け支援団体に対してその窮状を訴える様子がマスメディアで数多く取り上げられた時期でもある。

その後、「TIER 1」から「TIER 2」に降格した 2021 年 7 月、当時の法務大臣は、公表された人身取引報告書に対し、「米国が独自に作成したものだ。法務省として答える立場にない」と述べているが³²⁾、同時期に OTIT が会計検査院から技能実習生の失踪に関する調査不足を指摘³³⁾され、2022 年 4 月、OTIT は本部及び主要な地方事務所に新たな「援助課」を創設し、技能実習生向けの支援体制を本格化するなど敏感に対応したのである。

このように、第四期（2017 年～）以降の人身取引報告書が、「人権侵害に対する日本政府の不作为」に照準を合わせたことを機に、マスメディアを含む国内外の批判は、詳細な内容にまで及ぶようになり、一種の社会問題となっていた。

筆者澤村が関係してきた社会を振り返えると、人身取引報告書の指摘内容は、ほぼ事実であると捉えている。にもかかわらず、これまで技能実習制度を廃止しなかった理由は、日本政府の政策に対する過信か、または面子の間

32) 第 206 回国会、衆議院、令和 3 年 11 月 10 日提出、質問第 5 号「外国人技能実習生に対する人権侵害に関する質問主意書」。

33) 朝日新聞デジタル「実習生失踪、2 割検査せず監督機関の人員不足で会計検査院指摘」2021 年 7 月 17 日。

題かとも考えている。

3.2. 高額手数料をめぐる監理団体と送出機関の関係

それでは、人身取引報告書が再三にわたって指摘する「悪質な仲介者への高額な手数料の負担」という課題は、具体的にはどのような状況なのか。前掲表3に示したように、2020年の人権取引報告書では、「悪質な仲介者による手数料徴収の実態調査をしなかった」との指摘を受けており、翌年2021年には、「協力覚書は悪質な仲介者に効果がなかった」という日本側にとってかなり厳しい指摘を行っている。

この「高額な手数料」問題について、2022年7月、出入国在留管理庁は、OTIT及び地方出入国在留管理局による実地検査等の機会を捉えて、技能実習生に対し直接聴取を行った結果を、「技能実習生の支払い費用に関する実態調査報告」³⁴⁾として公表している。現在最大の送出国であるベトナムの数字を見ると、「来日前の支払い費用総額」が688,143円（表4参照）、「送出機関に支払った費用」が656,014円（表5参照）と、いずれも高額となっていることがわかる。また、調査に協力したベトナム、中国など6ヶ国の技能実習生1,369人のうち、「悪質な仲介者に手数料を支払った人」が11%程度いることも当該調査で出入国在留管理庁が把握している。なお、この法外な手数料を支払った事実が、2022年という直近の調査結果であることに我々は注意しなければならない。決して20年前の手数料水準ではないのである。

表4 技能実習生の来日前の支払い費用の総額(単位:円)

支払費用総額 (n=1,369)	ベトナム (n=659)	中国 (n=281)	カンボジア (n=68)	ミャンマー (n=80)	インドネシア (n=242)	フィリピン (n=39)
平均値	688,143	591,777	573,607	287,405	235,343	94,821

資料:出入国在留管理庁「技能実習生の支払い費用に関する実態調査について(結果の概要)」令和4年7月26日(<https://www.moj.go.jp/isa/content/001377366.pdf>)に基づいて筆者作成。

34) 出入国在留管理庁「技能実習生の支払い費用に関する実態調査について(結果の概要)」2022年7月26日。

表5 送出機関に支払った費用(単位:円)

送出国	費用総額 (n=1,336 …①)	主な内訳別平均支払額 (n=539…②)		
		手数料	事前教育 費用	保証金・ 違約金
ベトナム (①632, ②212)	656,014	320,272	94,302	29,339
中国 (①277, ②127)	578,326	371,629	58,831	5,952
カンボジア (①68, ②26)	571,560	429,788	109,144	14,051
ミャンマー (①80, ②34)	287,405	206,627	44,736	3,124
インドネシア (①242, ②115)	231,412	100,767	60,299	25,479
フィリピン (①37, ②25)	94,191	10,870	37,905	5,783
全体	521,065	269,303	73,663	19,503

資料:出入国在留管理庁「技能実習生の支払い費用に関する実態調査について(結果の概要)」令和4年7月26日(<https://www.moj.go.jp/isa/content/001377366.pdf>)に基づいて筆者作成。

その後、これを把握した出入国在留管理庁は、「高額な手数料」に関する個別の調査を行ってはいない。であるならば、監理団体が悪質な仲介者の介入を把握することができたのか、またはそれを防ぐことができたのかという疑問が発生する。ここからは筆者澤村の体験談を参考に検証してみよう。

一般に、監理団体の担当者が、技能実習生と初めて顔を合わせるのが採用面接(以下、「選抜」とする)の際である。この時点で技能実習生候補者に対して、「選抜に参加するまでに、悪質な仲介者に手数料を支払ったか?」と質問しても、技能実習生の多くは返事ができない。同席する送出機関の担当者を目前にして答えられないことは自明のことであろう。次に監理団体の担当者が技能実習生とゆっくり話ができるのは入国後講習の際であるが、この時点で「送出機関へいくら支払ったか?」「(悪質な)仲介者に手数料を支払ったか?」、「それはいくらか?」と質問すると、技能実習生は、「全部で〇〇円を支払った」と答えることはできるが、「誰にどんな名目で〇〇円支払った」と明確に答えられる技能実習生はごくわずかである。これは、前出の「出入国在留管理庁の調査」において、送出機関に支払った費用を聞かれたベトナム人632人のうち、その内訳である「手数料、事前教育費用、保証

金・違約金」まで答えられた技能実習生が212人と全体の3割余しかいなかったことと同様の事例である。

では、彼らはなぜ答えられないのか。端的に言えば、悪質な仲介者や送出機関が合法的な算定基準に基づいて手数料を算出しておらず、それを技能実習生に紙面で交付していないからである。当然のことながら、日本の監理団体の側からこうした点について送出機関に質問しても「自国の法律を遵守している」と主張される事例が圧倒的多数であり、真相はわからない。しかし、現実問題として、来日後の技能実習生が抱える借金額の多寡を、最初に知ることができる監理団体は、それが原因で失踪や犯罪等のトラブルに発展した実体験が、少なからずあったのではないだろうか。にもかかわらず、実際にそうした理由で送出機関を変更した事例はほとんどないのではないかと考えられる。それは、前述したように、「来日前の支払い費用総額」が最も高額なベトナム（688,143円、表4参照）と、中国（591,777円、表4参照）が、31年にわたり最大の送出国として選ばれてきた事実からも明らかであろう³⁵⁾。

それでは、なぜ、技能実習生の高額な手数料負担を是としない監理団体が多く存在するにもかかわらず、中国とベトナムからの受け入れが減少しないのか。筆者は、ここに技能実習制度の最大の問題点の一つがあるのではないかと考えている。つまり、監理団体への過度な接待やキックバック等（以下、「キックバック等」とする）³⁶⁾が、送出機関の手数料に上乗せされてきたのではないかという、監理団体と送出機関との特殊な関係の存在³⁷⁾である。

現在、ベトナムに次いで在留技能実習生数（表6参照）が多いのは、イン

35) いうまでもなく、「高額手数料問題」は監理団体と送出機関の特殊な関係のみが要因ではない。大島一二・金子あき子・西野真由（2016）によれば、中国政府の派遣機関に対する高額な預け金などの問題を指摘している。こうした制度が高額な手数料を招いた一つの要因とも考えられる。

36) 技能実習生の紹介成立の際のキックバック以外に、監理団体の往復航空券、高級ホテルの宿泊代、高級料理店の飲食代、マッサージ等の娯楽費、手土産代等の負担等をいう。

37) このことを言い換えれば、一部の監理団体がキックバック等を提供する送出機関を手放さなかったのではないかという疑問も生まれる。

ドネシア（231,412 円，表 7 参照）とフィリピン（94,191 円，同表 7 参照）であるが，これらの二ヶ国については，「送出機関に支払った費用」がベトナムの三分の一以下であることや監理団体に対する営業攻勢を観察する限り，悪質な仲介業者の関与や監理団体へのキックバック等はほぼ存在しないと考えられる。これは筆者が従事していた岐阜県内の監理団体が，2014 年以降，中国からベトナムではなくインドネシアへ送出国をシフトした経験からも確認できる。いうまでもないが，送出しに係る手数料が低額であれば当然ながら失踪の発生頻度も低下するが，このことは，表 7 に示したように，ベトナムと中国の失踪率が 3% 以上であるのに対し，インドネシアとフィリピンの失踪率は 1% に満たないことから容易に理解できよう。

表 6 国籍・地域別 在留技能実習生数 2023 年 6 月末 358,159 人の内訳(単位:人)

国籍	ベトナム	インドネシア	フィリピン	中国	ミャンマー	ネパール	その他
在籍技能実習生数	185,563	58,478	31,925	29,142	20,940	1,652	30,459

資料:法務省データ,国籍・地域別 在留資格別 在留外国人数(令和 5 年 6 月末)

表 7 技能実習生の在籍者と失踪者数の推移 2022 年

送出国	在籍者 (人)	失踪者 (人)	失踪率 (%)
ベトナム	176,346	6,016	3.41
インドネシア	45,919	367	0.80
フィリピン	29,140	70	0.24
中国	28,802	922	3.20
タイ	9425	70	0.74
その他	35,308	1,561	4.42
合計	324,940	9,006	

資料:法務省データ,国籍・地域別 在留資格別 在留外国人数(令和 5 年 6 月末)と,技能実習生の失踪者数の推移(平成 25 年～令和 4 年)に基づいて筆者作成。

3. 3. 監理団体と送出機関の特殊な関係の形成過程

それでは、こうした高額な手数料をめぐる監理団体と送出機関との特殊な関係はどのように形成されたのであろうか。第一期（1993年～）から2016年までの23年にわたり最大の送出国であった中国と、その後を受け継いだベトナムについて、送出国政府の事情や送出機関の経営手法を分析しつつ、その形成過程を検証してみよう。

中国においては、1992年の鄧小平の南巡講話によって、外資企業の誘致促進等を主要内容とする、いわゆる「改革開放」路線の再確認が行われた。これ以降、国内への外資導入を推進する一方で、国際石油価格の下落と湾岸戦争の影響による中東労働力市場の不振に対応するため、海外への派遣労働力市場の多元化にとり組み、積極的に香港、マカオ、日本、シンガポール、旧ソ連、米国などの新しい労働市場を開拓していった（朴京玉（2013）³⁸⁾。しかし、当時の中国の労働市場は、いわゆる「ルイスの転換点」到達前の段階であり、大量の農村余剰労働力および都市地域の国有企業改革による失業労働者（いわゆる「下岗労働力」）が増加し、雇用問題が深刻であった。この雇用問題改善の一策として海外への労働力派遣拡大を重視し、当時の「第10次5カ年計画」にも盛り込んでいる³⁹⁾。

すなわち、1990年代から2000年代初めの中国は、「豊富な人材と安い賃金」を武器に日本への労働力派遣を国策として推進してきたのである。1990年7月における中国人口センサスによると、当時の中国の総人口は11.3億人、労働人口5.5億人、そのうち農民が4.5億万人（74%）を占め、当時の都市住民の一人当たり平均年収は1,477元、農民一人当たりの平均年収は524元であった⁴⁰⁾。1990年12月当時の1人民元（RMB）は、日本円に換算して約25.3円であったから、都市の平均年収は37,742円（月収約3,145円）、農村の平均年収は13,257円（月収約1,104円）と、当時の日本とは隔

38) 朴京玉（2013）参照。

39) 中国における国際労働輸出について、呉薩（2004）、泰星（2003）などが詳しい。

40) 『中国統計年鑑1991』p276から算出した。

絶した賃金格差が存在していたのである。当然、来日希望者は膨大な規模となっていたと考えられる。よって、中国政府と送出機関が「貧困層の自国民を輸出する」という、日本への送出しスキームの基礎を構築したと言っても過言ではないだろう。

筆者澤村が、初めて中国の送出機関を訪問したのは、愛知県内にある事業協同組合の運営に従事していた2002年のことである。その頃、中国大連市保税区に進出していた日系独資企業の縫製工場が、自社の縫製工員を日本へ派遣するために中国大連市内の送出機関と手を組み、1年目の研修生に支払う「研修手当」のほか、(不正行為であったが)研修期間中の「残業単価」を、監理団体獲得の交渉材料に使っていた。その1年後、筆者が京都府内にある事業協同組合の運営に従事した際、数年にわたって大連市内の送出機関7社からヒアリングを受けたが、すべてがこの交渉材料を使って営業活動をしていた。さらに、送出機関の営業スタイルは、いずれも自国へ監理団体の責任者等を招待し、至れり尽くせりの接待でもてなし、監理団体からの要望を快く受け入れる柔軟性に富んでいた。また、その姿勢はいずれの送出機関にも共通するものがあった。このような中国側の送出機関の接待姿勢に甘え、不心得な要求をした監理団体が存在したとしても何の不思議もない状況であった。

一方、ベトナムにおいては、1998年から、「工業化、近代化」に貢献する自国労働者の育成や国家間の友好協力関係の強化に資する労働力輸出に取り組んできた(石塚二葉(2012))⁴¹⁾。法務省統計によると、2003年の在留資格「研修」によるベトナム人在留者数は3,528人であるのに対し、2023年6月末の在留資格「技能実習」によるベトナム人在留者数は185,563人に急増(表6参照)、10年余で実に50倍以上となっている。

筆者澤村が、ベトナム人の技能実習生を初めて受け入れたのが、岐阜県内の事業協同組合の運営に従事していた2008年のことであった。その当時は、

41) 石塚二葉(2012) pp 179-213 参照。

すでに送出国を中国からベトナムへ一斉に切り替えていた監理団体も一定数存在していたため、筆者のように複数の国にまたがって送出国を取り扱う監理団体はそれほど多くはなかった。その後、徐々に中国離れが進み始めた2013年、筆者澤村はベトナムの送出機関4社からヒアリングを受けたが、中国の営業スタイルに類似する接待を実施する機関も一定数存在していた。その4社うち1社の送出機関の職員が、「自分で探した技能実習生を自社に取り次いだときは、本人から紹介料をもらっている」と筆者澤村に話したことで、ベトナムには日常的に紹介料を支払う習慣が存在していることを知ったのである。その後、完全な中国離れが進んだ2015年に、中国の送出機関から共同経営を始めたというベトナムの送出機関の紹介を受けた。その送出機関からヒアリングを受けたが、当時のベトナムでは、中国資本の送出機関か否かにかかわらず、技能実習生が送出機関へ支払う手数料が、日本円換算で80～100万円と非常に高額であったことを知り、ベトナムからの積極的な受け入れを断念した経緯がある。

監理団体と送出機関の特殊な関係の形成を後押しした可能性として、まさにこの時期（2004年頃～2015年頃）に、中国やベトナムの送出機関に共通して発生していた問題があった。それは、送出機関の部長クラスの職員が、別の送出機関へ転職するかまたは別の業態だった大企業の新規事業化によって送出業務の責任者となり、従前の立場を利用して監理団体への営業行為を行うという「競業避止義務を無視した転職問題」である。筆者澤村は、監理団体がこうした義務違反を承知のうえで、送出機関へのイニシアティブを握っていった可能性は否定できないと考えている。

また、監理団体側にも、送出機関から受け入れた通訳職員に対する「在留資格の不正取得問題」が存在していた。送出機関が監理団体と協力して日本国内における通訳業務をおこなう場合、本来であれば、送出機関の職員身分を維持したまま、日本側で有効な在留資格を取得する必要がある。その適正な手続きの方法は、「①送出機関自らが、日本法人を設立して通訳職員の在留資格『企業内転勤』を取得する」または、「②監理団体に通訳職員の籍を

移し、一定基準⁴²⁾を満たして『人文知識・国際業務』（当時）⁴³⁾を取得する」のいずれかを選択する必要がある⁴⁴⁾。しかし現実には、①は経営的に小規模な送出機関にはむずかしく、②は監理団体に在籍する技能実習生の絶対数が足りないため、不正ではあるが他の監理団体との業務を併用せざるを得ないのである。加えていうなら監理団体には、送出機関へ支払う管理費に、通訳職員の経費を包含したい経済的な内情もあったのだろう。こうした背景により、実際には通訳職員がいくつかの監理団体の通訳業務を兼任しているにもかかわらず、在留資格の取得や雇用契約の締結等を、一監理団体がおこなう不正行為が横行していったのである。このことは、筆者澤村のところを訪れた送出機関の通訳職員のほとんどが、「人文知識・国際業務」の在留資格を有していたことから、まぎれもなく「名義貸しをした監理団体」が一定数存在していたことを示唆したのであった。

筆者澤村は、監理団体と送出機関との関係は、「高額な手数料」に限ったことではなく、日常的な手続や業務においても相互依存を深めていき、このような特殊な関係が中国からベトナムへ、そしてさまざまな送出国へ、31年という長い年月を経て脈々と受け継がれていったのではないかと考えている。

3. 4. 送出国との協議及び高額な手数料に関する対策不足

監理団体と送出機関との特殊な関係の形成や、技能実習生の失踪者数の高止まり等については、これまで論じたように「高額な手数料」がその主要な要因であることは明白であるが、これを未然に防ぐことはできなかったのだろうか。

42) 大学等での修得内容と通訳業務との関連性を証明し、日本人と同等以上の報酬で有効な雇用契約が締結されているなど。

43) 2015年4月の入管法改正で、「技術」と「人文知識・国際業務」の在留資格が合体し、「技術・人文知識・国際業務」に一本化された。

44) このほか、日本国内における報酬を伴わない「③ 監理団体に依頼し、90日間の短期商用ビザを取得する方法」もあるが、これは、送出機関との長年の取引実績がなければ、通訳職員が不法就労となるリスクを伴う。

じつは、第四期（2017～）以降、送出機関へ支払った手数料の総額を、OTITや監理団体が把握する方法が確立されている。それは、技能実習生を受け入れる4ヶ月ほど前に、OTITへ提出しなければならない「技能実習計画認定申請書」の添付資料で、技能実習生が送出機関や日本語教育機関等へ支払った費用の詳細を記入する「技能実習費の準備に関し本国で支払った費用の明細書」⁴⁵⁾（以下、「明細書」とする）であり、前出の「技能実習生の支払い費用に関する実態調査報告」の数字とおおよそ等しい金額が記載されている。この明細書は、送出機関が作成し、技能実習生がその内容を確認して署名し、監理団体が原本を受領するものであり、もちろん申請当事者である実習実施者についても必ず確認を要する重要な書類となっている。

このように日本政府は、来日前の技能実習生1人1人の手数料の総額をかなり正確に把握しているのである。そして、入国後にその照合調査を行うことで、さらなる詳細を把握することができる状態となっているのである。

では、なぜ、日本政府はこれらを詳細に調査してこなかったのか。また、高額な手数料が失踪者数の高止まりの要因となっていることを認識していたにもかかわらず、協力覚書を締結している送出国との間で一歩踏み込んだ協議をしないのであろうか。それが難しいのであれば、なぜ、明細書に記載されている手数料の総額に上限を設けてでも、技能実習計画を不認定とするなどの対策を講じなかったのか、この点について筆者澤村は不可解でない。

失踪者数の高止まりの主な要因について、一部のマスメディアでは、日本側の監理団体や実習実施者による人権侵害であるかのように報道しているが、筆者澤村はそうした事例が一定数存在することは認めつつも、実際にはここまでみてきた「高額な手数料」負担、すなわち送出側の要因も大きいと考えている。そして、この問題を早期に解決していれば、失踪や犯罪の発生だけではなく、途中帰国や不意打ちの転職なども減少していたのではないかと

45) 参考様式第1-21号（規則第8条第19号関係）技能実習適正化法により運用開始。

と考えている。

したがって、高額な手数料の徴収を容認している送出国を、日本政府が制限又は排除するなどの強硬な政策を実行しなければ、技能実習制度が廃止されても問題は何も変わらないと考える。

3. 5. 日本社会に残る根深い差別意識

本節のさいごに、技能実習生の失踪者数の高止まりの一要因とされている日本側の監理団体や実習実施者による人権侵害の存在について検証してみる。

日本人は古来より人種差別への問題意識が低いことは周知のとおりであるが、技能実習制度の創設時期（1993年）にも、多くの監理団体や実習実施者が、技能実習生に対する差別意識を持っていたといえる。技能実習生に支払わなければならない正当な賃金や、快適な生活環境を形成するための投資を惜しむばかりか、技能実習生が高額な手数料の負担に至った経緯などには一切興味を示さない経営者が、技能実習制度に深く関わり続けてきたことも事実である。

筆者のところには、中小企業の経営者から「新しく技能実習生の受け入れを検討したい」といった相談が数多く寄せられるが、多からず過去に犯した違法な残業によって、労働基準監督署への駆け込みや集団ストライキを起こされ、金銭の支払いに応じた苦い経験談を聞くことがある。その場合、総じてその際に受け入れた国の人種を嫌っているか、または技能実習制度を批判的に捉えている傾向がある。これらは、自己の人権意識の低さが引き起こした根柢のない批判として、依然として遺恨がある事例である。

技能実習制度の歩みは長いといっても、わずか30年余であるから、いまだこうした経営者が、技能実習の現場でリーダーシップを執っているだけではなく、その経営者の方針が職場内に蔓延し人権侵害に加担していることもあるのではないかと考えている。筆者が、とくに危惧しているのは、こうした組織的な人権侵害に対する抜本的な意識改革が進んでいないことである。

さらに、これまで日本国内では、こうした経営者が引き起こした数々の人権侵害の実例が、マスメディアの報道などで取り上げられてきたが、これまでに語られてこなかった「目に見えない人権侵害」にも、今後は配慮していかなければならないと考える。つまり、「技能実習生に高価な機械設備を使わせない」、「技能実習生の試験合格対策を行わない」といったキャリアアップを妨げるような人権侵害であり、筆者澤村が監理団体の業務に従事した当初から一定数存在している問題である。こうした状況は、実習実施者によって技能検定等の合格率に差が生じている現実からも察知することができよう。

このように、日本社会に残るあらゆる差別意識を根絶する実行力がなければ、技能実習制度が廃止されても悲劇は繰り返されるのである。決して、育成就労制度へ引き継がれることがあってはならないのである。

4. 総括と展望

ここまで述べてきたように、米 국무省をはじめ日弁連や有識者会議の最終報告書等が提示した問題点や課題は、まさに核心に触れるものであったといえよう。ただし、筆者は、技能実習制度の仕組みそのものに問題があったとは考えていない。最終報告書が指摘した「技能実習制度の目的が実態と乖離している」とされたことについても、それは核心ではないと考えている。なぜなら、技能実習制度を目的・手法・効果のフレームワークに分けて考えると、目的が「国際社会との調和ある発展（国際貢献）」であり、記されていないが手法は「技能検定等の実施」であり、効果が「技能、技術又は知識の開発途上国等への移転を担う人づくり（人材育成）」であるから、その効果に「国内の人材不足を補う」が内在的に存在した状態で運用されてきたにすぎないと考えられるからである。

したがって、技能実習制度が有する「真の課題」は、次の三つに総括することができよう。

一つ目は、日本政府が高額な手数料の負担を十分に把握していたにもかかわらず

わらず、該当している送出国又はその手数料の金額を制限するなどの「政策」を打ち出せなかったこと、二つ目は、借金過多によって失踪や犯罪にいたる技能実習生を出さないために、監理団体が高額な手数料を課している送出国を自主的に排除する「モラルセンス」を持っていなかったこと、三つ目は、日本人の誰にでも内在している「人種差別」という根深い意識の改善に、産官学界が一体となって真摯に取り組まなかったこと、であるといえよう。なお、この三つに補足するのであれば、ごく一部の「悪質」な監理団体や実習実施者が起こした問題事例に対する再発防止を徹底するあまり、「優良」な監理団体や実習実施者にも厳格な審査や調査等に多くの時間を費やし、やみくもに標準化することは意味がないと考える。また、OTITや出入国在留管理庁への申請書類や報告事項等の詳細で複雑な手続きの数々は非効率なものも多い。つまるところ、これらに多くの人員や時間を取られてしまうことで、「真の課題」の発生源が存在し続け、技能実習生がさらなる人権侵害の標的になることだけは避けなければならない。

そして、日本政府がこれまで四度の全面改正を繰り返しても、決して廃止しなかった「技能実習制度」が、法務省、厚生労働省、出入国在留管理庁、OTITをはじめ、優良な監理団体、実習実施者にとっては「良策」であったこと、そして廃止されないよう奔走してきたことを忘れてはならない。技能実習制度が育成就労制度に生まれ変わっても、日本が世界から「選ばれる国」となり、そして日本が「選び取る国」となるために、我々ができることは多いのではないだろうか。

参考文献

- ・2011年4月「外国人技能実習制度の廃止に向けての提言」、2013年6月「外国人技能実習制度の早急な廃止を求める意見書」。
- ・日本弁護士連合会シンポジウム「技能実習制度廃止後の新制度を看板の付け替えにしないために ―外国人労働者の権利と地方企業の視点から改めて考える―」2024年3月11日実施。
- ・2023年11月30日、技能実習制度及び特定技能制度の在り方に関する有識者会議公

- 表「最終報告書」(<https://www.moj.go.jp/isa/content/001407013.pdf>)
- ・2007年5月14日、内閣府公表「外国人研修・技能実習制度に関する研究会」とりまとめ(https://www8.cao.go.jp/kisei-kaikaku/minutes/wg/2007/0724/item_070724_08.pdf)
 - ・守屋貴司・傅迎莹(2010)「日本における外国人研修制度・技能実習制度に関する研究—滋賀県を中心として—」第48第5号『立命館経営学』2010年1月
 - ・上林千恵子(2018), 特集: 移民政策のグランドデザイン「外国人技能実習制度成立の経緯と2009年の転換点の意味づけ—外国人労働者受け入れのための試行過程—」, 移民政策研究第10号, pp. 47-56
 - ・田嶋淳子(2010)「国際移住の社会学」明石書店
 - ・西野真由(2013)「中国における研修生派遣企業に関する一考察—中国山東省青島市の事例より—」日本農村生活研究会
 - ・大島一二・金子あき子・西野真由(2016)「中国から日本への農業研修生・技能実習生派遣の実態と課題—派遣に関わる費用と派遣企業の利益構造を中心に—」『農業市場研究』25(1), pp. 11-17, 日本農業市場学会。
 - ・大島一二・金子あき子・西野真由(2017)「技能実習生・研修生の最多送り出し国から急減した中国—中国の海外労働者派遣の仕組みと日本—」, 堀口健治編『日本の労働市場開放の現況と課題—農業における外国人技能実習生の重み』筑波書房, 第3部第8章, pp. 136-149
 - ・宋弘揚(2020)「中国人技能実習生の増加鈍化期における送り出し機関の方針転換—中国山東省青島市を事例に—」『地理学評論』93(5)
 - ・志甫啓(2007)「中小企業の人的資源管理における外国人研修生の役割—団体監理型外国人研修生の受入れに関する理論的・実証的分析—」『産研論集』34, pp. 87-97
 - ・グエン・ティ・ホアン・サー(2013)「日本の外国人研修制度・技能実習制度とベトナム人研修生」佛教大学大学院紀要 社会学研究科篇 第41号
 - ・岩下康子(2021)「技能実習法における監理団体の考察」広島文教大学紀要 56, 2021
 - ・石丸知宏, 倉岡宏幸, 清水少一, 原邦夫(2023)「監理団体による外国人技能実習生の健康と安全への支援の現状と課題—産業保健職との連携に着目して—」『産業衛生学雑誌』65(2), pp. 74-81
 - ・公益社団法人全国工業高等学校長協会「卒業者等に関わる状況調査(令和5年10月)」, VI(1) p. 4 (https://zenkoukyo.or.jp/web/content/uploads/R05sotsugyo_kekka.pdf)
 - ・令和4年度OTIT職種別技能実習計画認定件数 (<https://www.otit.go.jp/files/user/>)

toukei/231002-1-4.pdf)

- ・ 2018 年厚生労働省公表「第 7 期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」(<https://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/0000207323.html>)
 - ・ 岡村美保子・小笠原美喜 (2005)「日本における人身取引対策の現状と課題」『調査と情報』国立国会図書館『ISSUE BRIEF NUMBER』485(JUN. 21. 2005)
 - ・ 社団法人日本経済団体連合会「外国人受け入れ問題に関する提言」2004 年 4 月 14 日 (<https://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2004/029/>)
 - ・ 全日本金属産業労働組合協議会 (金属労協/IMF-JC)「外国人研修・技能実習制度の見直し等に関する法務大臣、並びに経産省・厚生省の研究会からの提案に対する見解」『金属労協政策レポート No. 27 (2007. 6. 21)』 (<https://www.jcmetal.jp/shiryou/public/report/report27.pdf>)
 - ・ 第 206 回国会, 衆議院, 令和 3 年 11 月 10 日提出, 質問第 5 号「外国人技能実習生に対する人権侵害に関する質問主意書」p 2 ([https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_shitsumon_pdf_s.nsf/html/shitsumon/pdfS/a206005.pdf/\\$File/a206005.pdf](https://www.shugiin.go.jp/internet/itdb_shitsumon_pdf_s.nsf/html/shitsumon/pdfS/a206005.pdf/$File/a206005.pdf))
 - ・ 朝日新聞デジタル「実習生失踪, 2 割検査せず監督機関の人員不足で会計検査院指摘」(2021 年 7 月 16 日付)。
 - ・ 出入国在留管理庁「技能実習生の支払い費用に関する実態調査について (結果の概要)」令和 4 年 7 月 26 日 (<https://www.moj.go.jp/isa/content/001377366.pdf>)
 - ・ 朴京玉 (2013)「中国における国際労務輸出の現状分析」『東アジア評論』第 5 号, 長崎県立大学東アジア研究所
 - ・ 呉薩 (2004)「就業: 中国経済発展重要目標」『中国労働』2004 年第 4 期, p 9。
 - ・ 泰星 (2003)「我国就業問題討論綜述」『複印報刊資料・F103』2003 年第 4 期, p 9。
 - ・ 中国統計年鑑 1991
 - ・ 石塚二葉 (2012)「第 5 章 ベトナムにおける国際労働移動 —「失踪」問題と労働者送り出し・受け入れ制度—」山田美和編『東アジアにおける移民労働者の法制度: 送出国と受入国の共通基盤の構築に向けて』, pp 179-213, アジア経済研究所
 - ・ 技能実習適正化法に定められた OTIT 参考様式第 1-21 号 (規則第 8 条第 19 号関係)
 - ・ JITCO との討議議事録 (R/D) の締結及び定期協議等 (https://www.jitco.or.jp/ja/regulation_skill/consultation/)
- ※URL 記載資料の最終閲覧日は, 2024 年 4 月 17 日とする。

(さわむら・みき／経済学部ゲスト講師)

(おおしま・かずつぐ／経済学部教授／2024 年 4 月 17 日受理)

Background and Issues Leading to the Abolition of the Foreign Technical Internship System

— Focusing on the Relationship between Supervising
Organizations and Sending Organizations —

SAWAMURA Miki

OSHIMA Kazutsugu

This paper posits that the abolition of Japan's technical internship system was brought about by a number of issues and contradictions, and examines the actual problems that lie behind the system, with particular emphasis on the relationship between sending organizations and supervisory bodies over the high fees involved.

In particular, the “real issues” of the technical internship system revealed by the analysis in this report can be summarized in the following three points.

First, the Japanese government was well aware of the burden of high fees, but failed to establish a “policy” to limit the amount of fees or the sending countries involved; second, the supervisory bodies did not have a system to voluntarily eliminate sending organizations that imposed high fees; and third, there was no system in place for the voluntary elimination of sending organizations that imposed high fees. Third, industry, government, academia, and the private sector failed to work together to improve the deep-seated sense of “racism” inherent in every Japanese person.

The new system that is currently being planned must accurately address these issues.

「大学と企業が協調して目指すグローバル人材の育成」

藤 田 智 子

1. はじめに

10年前から取り組んでいるグローバル人材のスピーキング能力評価の研究（JSPS科研費JP26580113 挑戦的萌芽研究）「グローバル人材の会話能力を評価する1万人のグループオーラルテストシステムの構築」（平成26年から4年間）、JSPS科研費JP21K00668 基盤研究(C)「グローバル人材の会話力を短時間で評価する対話型スピーキングテストシステムの開発」（令和3年から4年間）のなかで、ループリック（評価表）を作成し、その評価基準の1つに「グローバル人材の会話能力」を導入する計画を進めている。実際グローバル社会において、その人がいかにうまくやりとりして目的を達成できるかは、言語技能だけでは到底説明できない。これらの研究は、問題解決の為に批判的・論理的思考力を駆使して他人と円滑にやりとりしながら目標達成する能力を「グローバル人材の会話能力」と名づけ、この能力に焦点を当てたスピーキングテストシステムの構築をめざすという社会的・学術的背景を有している。

その第一段階としてグローバル人材の定義や求められる能力について探求したが、過去の研究において様々な構成要素が挙げられ、明確な統一見解が確立されていないことが分かった。さらに、グローバル人材に求められる能力について見解を発信しているのは、大きく分けて大学側と企業側である

キーワード：グローバル人材，異文化コミュニケーション力，問題解決能力，人間的能力，方略的能力

が、その立場の違いもあり、それぞれの見解は共通の合意に達していない部分も多く見られる。例えば、榎本（2016）はグローバル人材に求められる要件を、日本政府、経営者、研究者の3者に分けてそれぞれの見解を分析した。まず政府の要件としては、外国語で論理的にコミュニケーションを取れる能力、他に日本人としてのアイデンティティー、コミュニケーション能力、価値創造性、異文化理解や社会貢献意識などが挙げられた。次に経営者の要件として、英語に関して必要論と不要論という極論が一部にあり、経営者ごとに異なる見解があるものの、実務に必要な人間力といった能力の重要性に関しては共通部分が大きいことが指摘された。そして研究者は、英語は要件の一つとして重要だが、他の能力と同等で特別に重要なものではないことを提示した。さらに榎本（2016）では、大学生と企業採用担当者の「学生（自分）に不足している能力」に対する認識の違いを指摘し、両者に大きなズレがあることを強調した。学生は自身に語学力、業界に関する専門知識などが不足していると認識する傾向があるが、企業採用担当者は、主体性、コミュニケーション能力、粘り強さが学生に不足していると考えていることが分かった。彼は、このような乖離を放置したままグローバル人材を養成することは、どの立場にとっても徒労であり、戦略的・体系的な施策の構築が急務だと主張している。

さらに、人生100年時代を迎える今の学生たちには、もはや教育・仕事・引退の3ステージを同じ年齢で一斉行進するライフスタイルが廃れ、自分なりのやり方で自由にステージを割り振るマルチステージ型へのシフトが予想されている（スコット&グラットン，2021）。このような時代の流れに際して、大学側と企業側が協調してグローバル人材育成を進める必要性がより高まるものと思われる。

このような背景を受けて本論の問題設定として、日本におけるグローバル人材の定義について、大学側と企業側それぞれの見解を英語力に着目しながら比較する。次に、これからの時代に両者にとって可能な統一の見解を見出して定義づけし、共に協調してグローバル人材育成に向かう方向性を検討す

る。そして、本論で得られたグローバル人材の定義を基盤とし、「グローバル人材の会話能力」の評価基準やテストタスクの設定へ繋げていく予定である。

2. 大学のグローバル人材

2.1. 大学のグローバル人材の定義

約 20 年前、文部科学省は英語教育の強化指針として「『英語が使える日本人』の育成のための戦略構想／行動計画」（2002／2003）を発表した。以来、これがグローバル人材育成の具体的な重要指針として、現在でも認識され影響を与え続けている。この時点では、グローバル人材育成にとって大学英語教育の役割は明白に重要であった（久世，2021）。つまり、2000 年代当初から「英語力」≡「グローバル人材」という認識があったからである（田中・太田，2023）。

2011 年に文部科学省から「グローバル人材育成推進会議中間まとめ」が発表され、その中には、グローバル人材に求めるべき英語力の言及があった。海外旅行や日常会話、あるいは業務上の文書・会話のレベルではなく、「二者間折衝・交渉レベル」「多数者間折衝・交渉レベル」ができる人材育成が重要であると詳細まで記されていた。那須（2019）は、ここに注目して折衝や交渉ができるレベルは、日本の大学生の現状水準から見ればかなり高度なレベルの英語力であると指摘している。そして、全体を通読すると「実践的な英語教育の強化」「英語の外部検定試験を活用した英語・コミュニケーション能力到達度の把握・検証」など英語教育に関する記述が多く、文部科学省は「グローバル人材」には英語力が必須であると考えていることは明白であった（鳥飼，2016）。

さらに、この「グローバル人材育成推進会議中間まとめ」（2011）の内容を引き継いだ形で政府から発表された「グローバル人材育成戦略」（グローバル人材育成推進会議審議まとめ）（2012）には、グローバル人材の 3 つの要素が掲げられている。

要素Ⅰ：語学力・コミュニケーション能力

要素Ⅱ：主体性・積極性, チャレンジ精神, 協調性・柔軟性, 責任感・使命感

要素Ⅲ：異文化に対する理解と日本人としてのアイデンティティー

ここでは要素Ⅰは語学力であり、他に英語教育の拡充や英語教員養成の推進も掲げられている。しかし、この頃から英語力が高いだけでグローバル人材と認識されるわけではなく、英語以外にも専門能力や課題形成能力などの能力も求められるという考えが出現しはじめる。そして英語力はグローバル人材の一つの要素でしかないと捉える傾向が徐々に広がりを見せてきていた(田中・太田, 2023)。さらに、3つの要素の他にも幅広い教養と深い専門性、課題発見・解決能力、チームワークと(異質な人々の集団をまとめる)リーダーシップ、公共性、倫理観、メディア・リテラシー等がグローバル人材の構成要素として挙げられるようになった(久世, 2021)。その後、この一連の動きとして2014年には、「スーパーグローバル大学創成支援事業」が打ち出されて、全国で37大学の事業が採択され、大学のグローバル化と人材育成する環境基盤の整備を図る動きが活発化した。これは、海外からの日本の大学に対する評価の向上だけではなく、外国語による授業科目、受け入れ外国人留学生数、日本人学生の留学経験者数の増加実現という形で大きく貢献している。

2010年代以降、大学におけるグローバル人材の定義のなかで、英語力の強調は少しずつ薄らいできたようである。田中・太田(2023)は、英語力が高いだけでグローバル人材になるわけではなく、英語力は必要要件の1つにすぎないことに言及している。そして彼らは、大学におけるグローバル人材の定義を、「国境を越えた、人やモノの移動が活発化し世界における経済的・文化的・政治的な結びつきが深まっていく社会において、多様性の効果を活用しながら、個性と専門性を発揮できる人材」とした。そして育成すべき能力としては、①英語に限らないボディランゲージ等を含む他者とのコミュニケーション能力に加え、②自分自身を含む多様なバックグラウンドを持つ人

や考え方を理解し協調できる能力及び、③自身の専門分野に対する知識・技能を挙げている。ここで取り上げてきた久世（2019, 2021）や田中・太田（2023）の研究は、大学から企業に学生を送り出すための教育であると考えることに抵抗感が少ない経済・経営学部の立場から見たグローバル人材の定義である。これに対して、他の分野から見た視点はニュアンスが異なることも十分あると推察する。例えば、鳥飼（2016）は「グローバル人材の育成」という呼び方は、世界に出て行って闘う企業戦士を育てるかのようなイメージがあり、企業にとって必要な人材を育成するために教育が存在するような感覚を与えられてしまう事を懸念している。そして、大学として「知の基盤」を追求する教養教育から離れることなく、人類の未来が持続可能である為に多文化・多言語の地球社会に貢献する「グローバル市民性」(global citizenship) やUNESCOのグローバル市民教育のほうが相応しいと主張している。グローバル市民の本質は、平和的で地球社会に貢献する人を指す。人類の未来が持続可能であるために多文化・多言語が共存している中で自分なりの貢献ができることで、その要件とは、(1) 自らの『アイデンティティー』をしっかりと持っていること (2) 『異質性に寛容』であること (3) ことばを通して他者と関係構築ができること (4) 『教養人』であり、かつ『専門性』を持っていることが挙げられている。そして、グローバル市民の育成こそ、多くの大学が追求するリベラルアーツ教育と同じ方向性にあることを強調している。

2.2. 大学のグローバル人材と英語力

大学から学生を企業へ送り出す重要な過程にあるのが就職活動であるが、グローバル人材を目指す学生の就活にとって、特に重要なのはTOEIC® Listening & Reading (略してTOEIC L&R) テストである事は周知の事実になっている。マイナビ人気度上位 47 社の調査によれば、採用に英語力を考慮する企業のうち 9 割がTOEICスコアを参考にすると回答している(国際ビジネスコミュニケーション協会, 2021)。特にグローバル人材を求める企

業の採用担当者は、多くの志願者の中から合格者を選ぶためにTOEIC L&Rスコア700以上を基準点にしている企業が最も多く全体の28.7%、次いで600以上が23.6%であった（レクシスネクシス・ジャパン、2021）。採用試験においてスコアという客観的証拠ほど信頼性の高いものはない。その上、問題解決力や人間的能力を短い個人面接やグループ面接で見極めることは容易ではなく、企業の採用担当者は「テストで測れる英語力」を可否決定基準の一つにせざるを得ない。従って、就活で勝つ残るのは、TOEIC L&R高スコアを保持する学生となる傾向が顕著になるわけである。Z世代23万人の大学生調査データ（ペンマーク、2022）によると、最も興味ある資格の1位はTOEIC L&R等に代表される英語試験である。このような大学生のニーズに応えるために、大学側がTOEIC L&Rスコアアップのための英語授業に力を入れるのは当然のことだと言える。

しかし、大学の英語教育プログラムでは、従来からの「テストで測れる英語力」と言われるリスニング・リーディング中心の授業だけでなく、多様な授業開発にも取り組んでいる。例えば、内容言語統合型学習（CLIL：Content and Language Integrated Learning）など、言語習得だけの機械的作業をカリキュラムの中心にせず、学習者の興味関心を高め、認知能力、集団形成力なども同時に育成することを目指すカリキュラムが急速に広がりつつある（渡部他、2011）。また、久世（2021）は、グローバル人材に必要とされるコミュニケーション能力は英語力として狭義にとらえるべきでなく、異質性を持った他者との関係を構築するためのより広範で複雑なものとして捉えるべきだと主張している。さらに、教員側で英語能力と同時に、本質的なコミュニケーション能力を身につけられるカリキュラムを設置したり、学生がグローバル人材になろうとするモチベーションを高めるきっかけを与えるように授業設計をしていく必要があり、ひいては学生を留学のような特別の経験に導くことも奨励されるべきだとしている。

3. 企業のグローバル人材

3.1. 企業のグローバル人材の定義

グローバル人材の定義について、企業側で海外業務を行う人たちの考えを調査したものに「グローバル人材の育成・活用に向けて求められる取り組みに関するアンケート」（日本経済団体連合会，2015）がある。ここでグローバル人材に必要とされるのは、1位が「海外との社会・文化、価値観の差に興味・関心を持ち、柔軟に対応する姿勢」、2位が「既成概念にとらわれず、チャレンジ精神を持ち続ける姿勢」、3位が「英語をはじめ外国語によるコミュニケーション能力を有する」である。さらに、2012年に文科省が打ち出した「グローバル人材育成戦略」等の内容と比べ、企業において業務を行う人たちの中では、英語力が必ずしも重要な要素ではなく他にも必要な能力があることを示している。

さらに、久世（2019）が実施したアジア地域の日本企業に勤務する若手駐在員に対するインタビュー調査では、必要とされている能力とそれらの能力をどのように培ってきたのか尋ねた結果を質的に分析している。最も重要だと彼らが答えたのは、「自分の考えをはっきり伝え、相手の言うことをきちんと理解する能力」であった。これは、語学力とか外国語という意味ではないコミュニケーション能力を意味している。さらに、語学力に関しては必要十分条件という認識であり、「語学力なしでは仕事にならないが、逆にそれだけでも仕事にならない。」という回答であった。他に重要な能力としては、海外に居住してその環境に適應できる能力、誰とでもどのような場所でも良い関係を築ける能力、思い込みや偏見を持つことなく、どんな国の人とも公平に接することができる能力などが挙げられていた。

松本（2016）は、国際的な企業や組織に勤める102人（うち男性78人、女性24人）に対して「グローバル人材に必要な要件は何か？」というアンケートやインタビューを実施した。これに先立ち、グローバル人材30人に対する予備調査を実施していて、この本調査は規模的にも質的にも高い信頼性があると感じている。最終的にグローバル人材に必要なだと提示した7つの

要件を順位づけしてもらったところ、上位3つは1. 問題解決能力（理解力、判断力、分析力、批判的・論理的思考力など）2. 人間的能力（協調性、柔軟性、積極性、状況適応力など）3. 方略的能力（交渉力、統率力、戦略的思考力など）となっている。また、英語コミュニケーション能力は4位、テストで測れる英語力は6位、英語以外の言語の知識は7位という結果が得られた。まず、上位1～3の能力はグローバルではない一般企業においても同様に重要だと考えられている能力である。そして、これらは必要に迫られたら努力して身につけられると思われる語学力よりも、努力により俄かに変えることが難しく、本人の資質に関わる能力であるため、より重要視する傾向があるようだ。

3.2. 企業のグローバル人材と英語力

企業側にとって、グローバル人材の構成要素のなかで、英語力の必要性は取引のある相手国ごとに違うという考え方がある（井上、2012）。また、それぞれの企業経営者の英語に対する異なる考え方から来ていることも大きい。榎本（2016）では、経営者の考えの違いによる1. 必要派、2. 不要派の2つの極論を紹介しているが、それに加え多数派である3. 必要だが不可欠ではない派をつけ加えて以下に解説する。

(1) 必要派

三木谷（2012）は、その著書「たかが英語」のなかで、「日本人は勤勉で技術力もデザイン力もあるのに、グローバルコミュニケーション能力が決定的に欠けている。この重要な要素の一つである英語力の不足が、今日の経済的な凋落を招くことになった。」という持論を展開して英語力の重要性を強調している。彼は、(株)楽天の社内共通語を英語に指定し、会議はすべて英語で行い、TOEIC L&Rスコアを昇進の目安にした。これは、経営者として自社をグローバル企業にするために、社員の英語力は必須という強い信念に起因することのようだ。同じ頃、他にもユニクロの(株)ファーストリテイリングや(株)シマノも社内共通語を英語にして話題になった。

(2) 不要派

これに反して、元マイクロソフト日本法人社長の成毛（2011）は、著書「日本人の9割に英語はいらない」の中で、英語はコミュニケーションの道具に過ぎないし、日本人が当たり前のように日本語を話すのと同様に、英語圏に住んでいる人は英語を普通に話す。ただそれだけのことであり、問題は話の中身であると強調している。そして、日本人は身近なことから高度な専門分野まで、日本語で理解したり学んだりできる恵まれた環境に居ることを自覚すべきだと述べている。自分なりの考えを持ち、それを日本語でしっかりと伝えられる「日本人力」を持つこそグローバル人材であるというのが彼の主張である。

(3) 必要だが不可欠ではない派

グローバルではない一般企業にとっても英語力があるほうが良いことは事実であり、「社員の英語によるコミュニケーション力の強化は企業価値を増大させる。」と答えた会社は、国内上場企業617社中の8割を超えていた（レクシスネクシス・ジャパン、2021）。グローバル企業に関して、久世（2019）のインタビュー調査の中で、アジア地域若手駐在員達は、「語学力なしでは仕事にならないが、逆に語学力だけでも仕事にならない。」と回答している。つまり、英語力は必要ではあるが、不可欠ではないという考え方である。さらに、松本（2016）によれば、実際にグローバル人材は典型的な英語圏ではなく、開発途上国や英語圏以外の国で市場開拓や工場経営に携わっていることが多く、英語圏ではない国々との英語での対処が求められている現状が多いとしている。これについて、政府統計の総合窓口e-Stats(2020)の外資系企業動向調査によると、在日外資系企業の母国籍別では欧州系42.6%、アジア系29.3%、米国系21.6%、その他6.5%で欧州系の一部と米国系を合わせても、明らかに英語が母国語の圏内と言えるのは3分の1以下に過ぎない。つまり英語力は必要ではあるが英語が母国語でない同士のやり取りがほとんどで、英語母語話者並みの英語力が必ずしも必要なわけではない。

さらに、松本（2016）が調査した「職場の英語重視に対する反応」の結果

によると、一般的な傾向として英語を重視することへの高い支持率は得られたが、自分の職場における英語重視の必要性についてはあまり賛成していないことが分かった。おそらく、企業内でも必要に迫られる状況にある社員は、英語を生かして仕事をすればよいが、必要がない社員まで巻き込むことはないという合理的な考え方ではないだろうか。

4. まとめと考察

4.1. グローバル人材に対する大学と企業の見解の違い

大学側から 1. グローバル人材育成戦略（文科省，2012），2. グローバル市民性，3. 田中・太田（2023），企業側から 4. 経団連アンケート（2015）5. 松本（2016）それぞれの「グローバル人材の構成要件」を表にした（参考資料A）。グローバル人材像に関して大学と企業の見解が分かれているのは大きく分けて2点に絞られる。一つは異文化理解とコミュニケーション能力，もう一つは語学力と専門知識に対する考え方である。

4.1.1. 異文化理解とコミュニケーション能力

大学側には「グローバル人材」という企業戦士をイメージさせる呼び方より、「グローバル市民」のほうが相応しいとして、「グローバル市民性」こそが、大学が追及する教養教育と同じ方向にあるという考え方が根強く存在している。これらの必要要素は、文科省のグローバル人材育成戦略の3要素（2012）や田中・太田（2023）のグローバル人材の要件とも重なり、大学側が異文化理解やコミュニケーション能力をグローバル人材の重要な要素として注目している事が顕著である。これに対し、企業側はこれらの能力が直接仕事に結びつかないという理由からか、重要度が比較的低く認識されている。

4.1.2. 語学力と専門知識

次に、松本（2016）では、企業で働くグローバル人材へのアンケート調査

により 1. 問題解決能力（理解力，判断力，分析力，批判的・論理的思考力）2. 人間的能力（協調性，柔軟性，積極性，状況適応力）3. 方略的能力（交渉力，統率力，戦略的思考力など）など本人の資質に関する能力がグローバル人材にとって重要度が高いと思われる要件であることが示された。これら問題解決能力，人間的能力，方略的能力（1～3 の能力）は企業の現場において，営業や生産などの実務に必要な能力であり，またグローバルではない一般の企業でも同様に重要度の高い能力である。そして1～3 の能力は，本人の努力で俄かに変えることが難しく，その人の本質に関わる能力だとみなされていることも重視される原因となっている。これに反して，大学においては重要性が高い要件となっている語学力や専門知識であるが，企業側では仕事をするうちに必要に迫られれば修得できる比較的重要度が低い能力とみなされている。

4. 2. 大学と企業が協調してグローバル人材育成に向かう方向性

グローバルな環境において異文化を理解し，異なる価値観を受容しつつコミュニケーション能力を発揮して，交渉や協力関係を円滑に進めることが仕事に大きく貢献するのは明らかである（松本，2016）。そして職場はもちろんのこと，現地のコミュニティーに柔軟に溶け込むために異文化理解とコミュニケーション能力は必須要件として外すことはできない。また，一般の企業でも重要度が高い問題解決能力，人間的能力，方略的能力だけではなく，グローバルな環境で仕事をする前提を考慮すると，大学側が重要視する異文化理解とコミュニケーション能力を含めて，大学と企業が共有するグローバル人材の必要要件とするべきである。

さらに，語学力と専門知識は，ニーズや必要になる時期が人によって異なるため，グローバル人材にとって一般的に必ずしも重要性の高い能力とはならないかもしれない。しかし，語学力と異文化理解やコミュニケーション能力との関連は深く，これらは切り離せない要件だと認識している。

これからの人生 100 年時代には，以前のように教育・仕事・引退の 3 ス

テージを同じ年齢で一斉行進する時代から、年齢に関わらず自由にステージを移行するマルチステージの時代に変容していく。大学と企業がマルチステージの時代に協調して育成するグローバル人材を、「異文化間においてコミュニケーション能力を駆使し、問題解決能力、人間的能力、方略的能力を忌憚なく発揮することができる人材。」と定義することにした。さらに、このように2者協調のもとでグローバル人材を育成してゆく方向へ歩み出す方策を(1)日本の就職活動(2)マルチステージ時代の大学と企業(3)英語学習を広義にとらえる(4)ヨーロッパからの学び、これら4つの観点から提案する。

(1) 日本の就職活動

3ステージを同じ年齢で一斉行進する日本型の就職活動が継続している中では、グローバル企業のうち約9割が新卒採用者のTOEIC L&Rのスコア、つまりテストで測れる英語力の高スコアを明らかに重視している。これは入試などにも見られる日本の得点至上主義の影響もあるだろうが、採用試験において客観的証拠が重要であることは間違いなく、企業の採用担当者がTOEIC L&Rスコアの基準点をもとに合格者を選抜する傾向があることは前述したとおりである。しかし、多くの大学では学生の「テストで測れる英語力」と同様に「英語コミュニケーション能力」を高めるための授業にも力を入れてきた。その努力にも関わらず、企業側にはあまり注目されてこなかったのは残念なことである。採用の可否を決める上でテストに注目する必要があるなら、TOEIC® Speaking & Writingなどの英語コミュニケーション能力を測るテストのスコアも企業の採用基準に加えてはどうであろう。今よりも採用の幅が広がり、企業が求めるコミュニケーション能力の高い人材の採用に繋がると思われる。

(2) マルチステージ時代の大学と企業

企業側は、語学と専門知識は仕事をするうちに必要に迫られて習得する能

力と認識する傾向があるようだ。ここは大学側が率先して社会人のための学習機会を増やす方策を考えるべきである。時間がない人達には、もちろんオンラインやオンデマンド型の授業も提供できる。一斉行進型の3ステージからマルチステージへの移行が実現するにつれて、仕事のステージが長くなり、働きながら又は休職中に、自分をアップグレードするために大学や大学院に行く社会人が急速に増えると予想されている。マルチステージ時代の大学の生き残り戦略は、まさに生涯学習に力を入れ少子化の波に対抗することだと言われている（グラットン&スコット，2016，スコット&グラットン，2021）。これからの大学は、社会人学生のニーズをもっと重視し、柔軟性と自在性を高めた大人への教育の方法論“andragogy”を研究し、生涯教育をいち早く開発・実行に移すべきである（スコット&グラットン，2021）。

(3) 英語の学習を広義にとらえる

企業がグローバル人材に求める問題解決能力や批判的・論理的思考力は英語を学習する過程で十分培われるチャンスがある。英語プレゼンテーションやエッセイライティングの根幹であるアウトライン設定は論理的思考そのものである。メインアイディアを決め、それをサポートする複数の本論を考え、論理的に読者や聴衆が理解しやすい構成にまとめることこそが論理的思考力等を実践的に学ぶ最適の方法である。そして、そのプレゼンテーションやエッセイで発表された内容について、自分の意見を言うときに批判的思考能力が養成されるのである。また、内容言語統一型学習（CLLIL）は、英語の言語習得だけの機械的作業をカリキュラムの中心にせず、授業の内容について英語で考えることで学習者の興味関心を高め、思考力、認知能力、集団形成力なども同時に育成することを目指している（渡部他，2011）。さらに、仕事の現場に則したコミュニケーション能力の学習方法として、ネイティブ・スピーカーの英語を規範とはせず、世界各地の様々な英語であるWorld Englishesによる授業を展開することで、実態を反映した実践型の学習機会が広がる。このように、英語の授業を単に語学学習のためと狭義にと

らえるべきではなく、企業側が重要視している問題解決能力（理解力、判断力、分析力、批判的・論理的思考力）、人間的能力（協調性、柔軟性、積極性、状況適応力）、そして方略的能力（交渉力、統率力、戦略的思考力など）等の本人の資質に関する能力を育む、より広く複雑なものとして認識を広げるべきである。

(4) ヨーロッパからの学び

さらに、参考にするべきはヨーロッパでの動きである。ヨーロッパの複言語主義（*plurilingualism*）は、母国語以外の言語を学ぶことによって異なる世界を知り、相互の理解を深め平和に結びつけていくという考え方が基盤になっている。また、FREPA（*Frame-work of Reference for Pluralistic Approaches to Languages and Cultures*）のプロジェクトは、多文化・多言語が入り乱れるなかでの問題解決に必要な異文化間能力の構成要素を明らかにし、それを各国で共有することで国境を越えて活躍する「ヨーロッパ市民」を育成することをめざしている。

5. 今後の課題

本論によって大学と企業が協調して育成するグローバル人材とは、「異文化間においてコミュニケーション能力を駆使して問題解決能力、人間的能力、方略的能力を忌憚なく発揮することができる人材。」と定義することができた。今後は、これを背景として「グローバル人材の会話能力」の評価基準やテストタスクの領域設定をするなど、テストシステムの基盤整備を始める予定である。

さらに、本論は先行研究の結果を参照して考えをまとめて分析・考察することを中心としていた。しかし今後は、具体的にどのような大学の取り組み、カリキュラムや個々の授業が、どのような状況においてグローバル企業で働く人たちの役に立っているのか、実際の現場を訪ねて人々の声を直接聞く実証型の研究に発展させていきたい。

参考文献

- 井上礼之 (2012). 『人の力を信じて世界へ』 日経ビジネス人文庫.
- 榎本悟 (2016). グローバル化で求められる能力. 国際学研究, 5(1), 43-53.
- 久世恭子 (2019). グローバル人材に必要な能力についての一考察—アジア地域若手駐在員へのインタビューから—. 経営論集, 94, 57-68. <http://id.nii.ac.jp/1060/00011264/>
- 久世恭子 (2021). グローバル人材の為の能力とコンテキスト —海外ビジネスアドバイザーの視点から—. 経営論集, 97, 101-113. <http://id.nii.ac.jp/1060/00012270/>
- グラットンリンダ・スコット アンドリュー (2016). 『ライフ シフト 1』 東洋経済新報社.
- 国際ビジネスコミュニケーション協会 (2021). 就職人気 47 社が答えたビジネスで求められる英語力&TOEICの活用実態
https://www.iibc-global.org/toeic/toeic_program/value/ae_feature.html
- スコット アンドリュー・グラットンリンダ (2021). 『ライフ シフト 2』 東洋経済新報社.
- 政府の統計窓口e-Stats (2020). 「外資系企業動向調査 第 54 回」
<https://www.estat.go.jp/statsearch/files?page=1&toukei=0055110&tstat=000001155389&tcsls1=000001155490>
- 田中香織・太田麻美子 (2023). グローバル人材育成プログラム開発のためのグローバル人材の定義と構成要素の検討. 教育経済研究, 3, 85-96.
- 鳥飼玖美子 (2016). 「グローバル人材からグローバル市民へ」 斎藤兆史・鳥飼玖美子・大津由紀雄・江利川春雄・野村昌司 著. 『「グローバル人材育成」の英語教育を問う』 ひつじ書房, 39-62.
- ペンマーク株式会社 (2022). Z世代 23 万人の調査データ
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000028.000047449.html>
- 那須雅子 (2019). 「オーラルヒストリーによる外国語学習法に関する質的研究：アジア地域で活躍するグローバル人材のインタビューからの考察」『PERSICA』 46, 岡山英文学会, 43-52.
- 成毛 眞 (2011). 『日本人の 9 割に英語はいらない』 祥伝社.
- 日本経済団体連合会 (経団連) (2015). 「グローバル人材の育成・活用に向けて求められる取り組みに関するアンケート結果」 https://www.keidanren.or.jp/policy/2015/028_honbun.pdf
- 松本佳穂子 (2016). 『「グローバル人材」に必要な能力の構成要素の探求—異文化間

能力の必要性―』, 石川有香・慎一郎他編「言語研究と量的アプローチ」, 金星堂, 45-60.

三木谷浩史 (2012)『たかが英語』講談社.

文部科学省 (2002).「『英語が使える日本人』の育成のための戦略構想」

https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/020/sesaku/020702.htm#plan

文部科学省 (2003).「『英語が使える日本人』の育成のための行動計画」

https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo3/004/siryo/04031601/005.pdf

文部科学省 (2011/2012).「グローバル人材の育成について：資料 2」

http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo3/047/siryo/_icsFiles/afildfile/2012/02/14/1316067_01.pdf

文部科学省 (2012).「グローバル人材育成戦略」グローバル人事育成推進会議審議まとめ<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/npu/policy04/pdf/20120604/shiryo2.pdf>

文部科学省「スーパーグローバル大学創成支援」

https://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/kaikaku/sekaitenkai/1360288.htm

(参照日 2024 年 3 月 20 日)

UNESCO What you need to know about global citizenship education

<https://www.unesco.org/en/global-citizenship-peace-education/need-know>

(参照日 2024 年 3 月 20 日)

渡部良典・和泉伸一・池田真(2011).『CLIL内容言語統合型学習第1巻』上智大学出版.

レクシスネクシス・ジャパン株式会社 (2021) 令和3年度「先導的大学改革推進委託事業」社会で求められる総合的な英語能力の調査研究 最終報告書https://www.mext.go.jp/content/20220809-mxt_daigakuc03-000024366_01.pdf

(ふじた・ともこ／経営学部教授／2024 年 5 月 12 日受理)

参考資料A: グローバル人材の構成要件

1. 文科省 グローバル 人材育成戦略の3要素 (2012)	2. グローバル市民性 UNESCO	3. 田中・太田 (2023)	4. 経国連アンケート (2015)	5. 松本 (2016)
語学力コミュニケーション能力	自らの「アイデンティティ」をしっかりと持っている	英語に限らないポディラ ンゲージ等を含む他者との コミュニケーション能力	1 位 海外との社会・文化、 価値観の差に興味・関心を持 ち、柔軟に対応する姿勢	1 位 問題解決力： 理解力、判断力、分析力、批判的・論理的思考力
主体性、積極性、チャレン ジ精神、協調性、柔軟 性、責任感、使命感	「異質性」に寛容である	自分自身を含む多様な バックグラウンドを持つ 人や考え方を理解し協調 できる能力	2 位 既成概念にとらわ れず、チャレンジ精神を 持ち続ける姿勢	2 位 人間的能力 協調性、柔軟性、積極 性、状況適応力
異文化に対する理解と日 本人としてのアイデン ティティ	言葉を通して他者と関係 構築ができること	自身の専門分野に対する 知識・技能	3 位 英語をはじめ外国 語によるコミュニケーション 能力を有する	3 位 方略的能力 交渉力、統率力、戦略的 思考力
	「教養人」であり、かつ 「専門性」を持っている こと			4 位 英語コミュニケーション 能力
				5 位 日本語コミュニケーション 能力
				6 位 英語力（テストで 測れるような能力）
				7 位 英語以外の言語の 知識
				8 位 その他 自由記述、持続力、創造 性、ガッツ

Fostering Global Talent through Collaboration between Universities and Corporations

FUJITA Tomoko

In Japan, there is still no unified consensus on the definition of global talent (GT). One main reason for this seems to be the difference in perspectives between universities and companies; while universities prioritize cross-cultural understanding and communication skills, companies perceive practical abilities such as problem-solving skills, interpersonal skills, and strategic abilities as more important in the workplace.

However, relying solely on the skills advocated by companies as necessary for practical work is not sufficient for securing cooperation, navigating smoothly through negotiations, and integrating into workplaces as well as local communities in a global environment. Considering the importance of cultural understanding and communication skills emphasized by universities, it was decided that the definition of GT, in assuming the presence of collaboration between universities and companies in fostering talent, should be used to refer to individuals who can freely communicate across cultures in such a way to confidently demonstrate their problem-solving skills, interpersonal skills, and strategic abilities without hesitation.

In the era of “a 100-year life”, transition from a three-stage life (i.e., life in which education, work, and retirement stages come at the same age) to a multi-stage life (i.e., life in which transitions between stages occur freely regardless of age) is underway. To move towards fostering GT through strong collaboration between universities and companies in new ways, strategies are proposed from four perspectives: 1. Job hunting in Japan, 2. The role played by universities and companies in a multi-stage life, 3. Broadening the concept of English learning, and 4. Learning from Europe.

In the future, based on the definition of GT proposed in this paper, preparations will be made to establish evaluation criteria and test tasks for the “Oral Proficiency Test for Global Talent.”

近代の摂津川口新田における 土地所有構造の再編

—— 津守新田の永小作権と開発 ——

島 田 克 彦

はじめに

筆者が準備中の研究「近代大阪の地域社会における土地所有構造」の第Ⅲ部は大阪湾岸新田地帯をフィールドとし、近世から近代への移行期に始まり、第一次大戦期（または大戦後）に完結する、土地所有構造の再編過程を明らかにする。1885-86年（明治18-19）測量地形図¹⁾によって、近世に開発された耕地の明治中期における存続を確認できるが、実際には地震津波や風水害等の災害により耕作不能となり、困難な復旧工事が行われる過程で景観に変容が生じることもあったと考えられる。新田は開発の単位ごとに成立しており、多くは開発者の名や出身地を呼称としている。本研究ではこれら新田群を、①大和川河口部新田（大阪府大鳥郡・住吉郡及び東成郡）、②摂津川口新田（大阪府西成郡）、③尼崎沿岸部新田（兵庫県川辺郡）、④武庫川河口部新田（兵庫県武庫郡）と区分して把握する。第Ⅲ部で具体的な検討対象とするのは、②のうち津守新田（本論文）と春日出新田、及び③である。

近代大阪の都市社会史研究における土地所有構造論については拙稿²⁾で見解を述べたが、大阪湾岸新田地帯における土地所有構造とその再編を議論する上で、近代日本における土地法制的段階的成立と、各々の段階における土

1) 拙稿「近世・近代における大阪湾岸新田地帯分析の基本的視角」（『桃山学院大学経済経営論集』55-3、2014年所収）の掲載図を参照されたい。

2) 拙稿「近代大阪の都市社会史研究における土地所有構造論」『桃山学院大学経済経営論集』61-4、2020年。

地への諸権利主体の対応に注目することが有効と考える。はじめにこの点について述べておきたい。

水林彪³⁾によると、近代日本の土地法制は、明治20年代における成立（高率小作料と高額土地税を確保、その国家支出と資本への展開を媒介）を過渡的形態として、明治30年前後（日清戦後）に確立する。地租改正期に政府が採用した「開墾永小作」解体の方針にはじまり、明治20年代の法律取調委員会（司法省）におけるボアソナード民法草案の批判的検討を経て、明治民法（1898年施行。以下「民法」と記す）に至るまでの過程を、永小作権の制限ないし否定を基調に据えて把握したところに、水林論文の特徴がある。

筆者がこれまでに明らかにしてきた摂津川口新田のうち春日出新田⁴⁾や、尼崎沿岸部新田⁵⁾の事例では、地租改正において、その時点の地主（新田開発の当初は新田開発請負人が幕府に地代金を上納して新田所有権を得たが、近代移行期に至るまで所有権は頻繁に移転していた）に地券が交付され、土地所有権が確定した。地租改正は新田地帯においても近代的土地所有権を確定したのであったが、これは小作人による異議申し立てを引き起こすことになった。地租改正の結果に対して新田地帯の小作人は、土地所有権や永小作権を主張し、または地主による地租負担の転嫁に抵抗し、地主小作関係を緊張させたのであった。

このような実態を踏まえると、地租改正は法的・経済的には土地所有権と租税負担者を対応させて確定したが、社会的には地域社会に問題を残したといえる。地租改正後、水林論文が明らかにした経過を経て民法の施行に至る。民法は永小作権設定の目的を耕作と牧畜に限定し、その存続期間を二〇年以上五〇年以下とした。このような民法の規定を新田地帯の土地所有権、永小作権問題に引きつけて捉えると、地租改正が地域に残した社会的な矛盾

3) 水林彪「日本近代土地法制の成立—土地所有の財政法的媒介諸形態と所有法的媒介諸形態との統一的視角から—」『法学協会雑誌』89-11, 1972年。

4) 拙稿「大阪湾岸新田地帯の近代—西成郡春日出新田を素材として—」『歴史科学』220・221 合併号, 2015年。

5) 拙稿「大阪湾岸新田地帯の近代—尼崎沿岸部を中心に—」大阪市立大学日本史学会『市大日本史』第14号, 2011年。

や問題を近代日本における新しい経済的社会構成⁶⁾に適合した形態に改変するために必要とされた規定と捉えることができよう。

つまり近代日本の土地法制は、地租改正の後に、永小作権を設定の目的と存続期間の両面において制限する民法の規定を必要とした。このことに表れているように、地租改正期から民法施行期の日本社会に存在していた永小作権の社会的な形態を歴史的・具体的に明らかにすることが、土地法制成立の歴史的意義を解明するためにも欠かせないのではないだろうか。以上の問題関心に基づき、本研究では以下の課題を設定したい。

第一は、近世の開発空間である新田地帯の再編を促す土地法制の成立過程を、地租改正期と民法施行期の二段階によって把握し、各々の段階における法制度の整備や施行に対する地域社会や諸権利主体の反応や対応を明らかにすることである。新田における地主経営や地主小作関係に関する研究史では、近世から近代移行期の新田における永小作権の存在が強調されてきた。森杉夫は、摂津川口の町人請負新田における、地主の小作人に対する支配的地位の強固さを強調する松好貞夫⁷⁾の説を批判する観点から、①大和川河口部新田に属する松屋新田の小作人が経済的・社会的に成長する諸条件を明らかにした⁸⁾。その条件とは、低廉な小作料や綿・菜種・蔬菜の栽培と販売を通じた貨幣経済との接触であるが、森はこれらと並ぶ条件として永小作権を挙げている。森によると松屋新田の永小作権は、開拓の労苦に対して小作人に認められた「上土三尺」の所有権であり、地主が所有する「底土」から分離して自由な売買や質入れが行われていたという。森は、近代における小作料増額をめぐる地主と小作人の紛争や、土地分割による永小作権の解消に至

6) 水林彪「土地所有秩序の変革と「近代法」」歴史学研究会・日本史研究会編『日本史講座 6 近代の成立』東京大学出版会、2005年。

7) 松好貞夫『増補新田の研究』有斐閣、1955年（初版は1936年）。なお、摂津川口新田に関する松好の業績の前提には、『大阪市史』第一（大阪市参事会、1913年）や『西成郡史』（西成郡役所、1915年）による基本的事実の解明があった。特に後者は津守新田の地主家に伝わった「白山善五郎文書」（現在の白山宣太郎氏所蔵文書）を含む一次史料に基づいて執筆されている。

8) 森杉夫「新田農民の成長—泉州松屋新田における場合—」『浪速大学紀要』第2号、1954年。

る松屋新田の展開を明らかにしているが、森論文には実証的な側面と、伝承を含む小作慣行に依拠して説明する側面とが並存しているように思われる。近世において新田の小作権が株化して流通することはあったと筆者も考えるが、松屋新田において地主をも拘束する実効性を伴って「上土三尺」の所有権が成立していたかどうか、疑問が残る。筆者は、近世の新田において、開発と土地経営の歴史に由来して形成される経済的・社会的諸関係には、新田という経営体ごとに固有の性質があると考え。こうした固有の性質を持った諸関係の総体が地租改正や民法施行に伴ってある事実認定を受け、それが地主と小作人の間に紛争を引き起こすわけだが、そこで発生している問題を歴史的に把握するには、小作慣行や一般的な「永小作権」の概念を遡及的に当てはめる方法ではうまくいかないのではないだろうか⁹⁾。筆者の研究第Ⅲ部では三つの事例を検討するにあたり、近世における「永小作権」なる権利の成立を前提とせず、近世における新田開発と経営の経緯に基づいて近代移行期における土地所有構造の再編を検討するという姿勢を堅持したい。

第二に、第Ⅲ部では20世紀初頭の都市大阪沿岸部における近代的港湾・工業地帯開発を、土地所有構造の再編を前提として可能となる土地開発という観点から把握する。産業資本の集積による阪神工業地帯の形成や土地会社に関する研究¹⁰⁾は数多いが、これらの研究はいずれも、近世以来の新田開発を通じた土地形成や近代土地法制の下での小作関係の整理・解消を、資本に

9) 松屋新田を素材に、永小作人の土地所有権獲得運動を検討した論文に、山中永之佑「日本近代国家における土地所有権と永小作権—大阪府堺市松屋新田永小作人の土地所有権獲得運動をめぐって—」(覚道豊治編集代表『法と政治の現代的課題』有斐閣、1982年、所収)がある。この論文と、同書に収められた熊谷開作「永小作慣行をめぐる裁判と立法」はともに、永小作権の存在を前提として歴史を検討する傾向が強い。

10) 河野通博・加藤邦興編著『阪神工業地帯—過去・現在・未来—』法律文化社、1988年。長谷川信「土地会社の経営動向—両大戦間期の大阪を中心に—」『不動産産業に関する史的研究〔Ⅱ〕』((財)日本住宅総合センター、1995年)所収。中嶋節子「近代大阪の都市地主」『シリーズ都市・建築・歴史7 近代とは何か』(東京大学出版会、2005年)所収。名武なつ紀「戦前期における大阪の都市形成と住友—大阪北港株式会社を中心に—」『住友史料館報』(第38号、2007年)所収。小田康徳「工業地域としての福島・此花区地域の形成」同『近代大阪の工業化と都市形成—生活環境からみた都市発展の光と影』(明石書店、2011年)所収。

よる土地・空間占有の前提として位置付けていない。これに対して筆者の研究第Ⅲ部では、第一の課題として示した土地所有構造の再編があつてはじめて、近世以来の新田地帯が、産業資本や都市公共団体、さらには新田の土地そのものを資本とする土地会社の活動空間へと変容を遂げるという観点に立つて、20世紀初頭の大阪湾岸新田地帯における港湾・工業地帯開発過程を解明する。これは、急速に発達する近代都市大阪と、その沿岸部における資本の活動を、近世以来の在地社会がどのように規定するのかを解明するということでもある。

本論文では、摂津川口新田のうち津守新田を取り上げる。津守新田は、丹羽邦男によって、明治期における地主制形成の一形態である「新田永小作地」の検討素材として取り上げられた。丹羽は、地租改正期の津守新田で発生した地主白山善五郎と小作人吉宗源次郎・北島源三郎との訴訟に対する大審院判決を検討し、近世以来の地主に地券が交付されて土地所有権が保証される一方、永小作権の保有を主張する小作人は土地所有権から排除されたこと、しかし津守新田では訴訟後に地主と小作人との間で「地所宛請約定証」が取り交わされて地主が永小作権を認めるに至ったことを明らかにした¹¹⁾。しかし丹羽の研究は津守新田の開発過程や経営の来歴を踏まえておらず、津守新田の歴史展開それ自体に関心を寄せるものでもない。また史料的な制約もあり、検討の対象は前掲訴訟の大審院判決に限られている。そのため、地主が永小作権を認めるに至った事情が不明なままである。これに対して本論文では、地主白山と小作人集団との訴訟を5件にわたって把握し、下級審の判決も検討して、津守新田の展開過程にこれらの訴訟を位置付けて捉える。そして訴訟から明らかになる事実を地主家に伝わる近世文書と突き合わせて事実を再構成し、津守新田における永小作権の歴史的品格を明らかにする。そして近代移行期の津守新田における土地所有構造の再編過程を踏まえて、

11) 丹羽邦男『形成期の明治地主制』塙書房、1964年。当該訴訟（表1の訴訟Ⅰ）の大審院判決は、大審院判決録刊行会（代表者我妻榮）編『明治前期大審院民事判決録』4（三和書房、1959年）に「耕地取戻一件」として収録されている。

近代における開発と永小作権の関係を明らかにする。

本章の構成を示しておく。第一節では地租改正期の津守新田における地主と小作人の紛争を5件の訴訟によって把握する。第二節では、それらの中で小作人の永小作権を認定した判決を取り上げ、その論理を検討する。第三節では訴訟と判決を支える近世の事実や小作人の存在形態を明らかにする。第四節では永小作権が成立した津守新田における産業資本や土地会社の活動を跡付け、開発と永小作権の関係を考察する。

第一節 地租改正期の津守新田における地主と小作人

本節では、地租改正期の津守新田において、地主白山善五郎と小作人との間で発生した紛争を検討する。検討の素材とするのは、各級の裁判における民事判決原本である。表1に、筆者が把握し得た限りの訴訟を全5件に整理して掲出した¹²⁾。以下、この把握に基づいて、原告から被告への請求内容や裁判所による事実認定、さらには判決の論理や論拠を読み解いていく。この作業を通じて、地租改正期の津守新田において、土地所有構造再編の基礎がどのようにして形成されたのかを明らかにしていきたい。

本論では、地租改正期の津守新田地主白山善五郎と小作人の紛争として、以下の5件を把握する（表1）。

【1】地主白山、小作人のうち吉宗源次郎と北島源三郎を相手取り、「耕地取戻ノ詞訟」を出訴（1876年10月12日。以下「76・10・12」のように表記する）。地主は、吉宗・北島との間に「一季作」契約を結んだと主張、これを根拠に土地の返還を請求した。一審判決は地主が論拠とする小作契約書（明治3年正月付下作証書）を有効と認め、小作人は地主の土地返還要求を拒むことはできないと判断した。二審で小作人側は津守新田は永小作であり、地主が土地を取り上げる権利はないと主張したが、二審判決はこの主張を取り上げなかった。大審院も二審判決を支持、吉宗・北島の敗訴が確定した。

12) 国際日本文化研究センターが管理・運営する民事判決原本データベースを活用。

表 1 地租改正期の津守新田における地主と小作人の紛争

番号	原告	被告	裁判所(番号)	名称	年月日	判決(要旨)	簿記番号・件番号
【Ⅰ】	第一審 白山善五郎	吉宗源次郎 北島源三郎	大阪裁判所 M9-民16481号	耕地取戻ノ 訴訟	出訴1876年10月12日 判決1877年7月27日	○津守新田の所有権は地主白山のみに帰す。 ○地主提供の一年年限小作証書を有効と認める。 ○証書成立の明治3年1月より1年を過ぎれば小作人は地主への土地返戻を拒むことはできない。	20100004-128
	控訴審	吉宗源次郎 北島源三郎	大阪上級裁判所 M10-501号	耕地取戻ノ 控訴	控訴1877年10月15日 判決1877年11月30日	○津守新田が永小作であるという証拠はない ○永小作権を理由として小作人は地主の取り戻しを拒む権利はない	20000006-91
【Ⅱ】	上告審	吉宗源次郎 北島源三郎	大審院 M11-25号	耕地取戻一件 上告	上告1878年2月13日 判決1879年2月14日	○大阪上級裁判所の判決を破毀しない。	平21判 00013100 大審院民事判 決原本 明治12年1・2 月分 2冊の内1
	第一審	了味栄介 外56名	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴1878年6月17日 判決(不明)	(地主勝訴)	判決を 確認できず
【Ⅲ】 —①	控訴審	了味栄介 外56名	大阪上級裁判所 M11-525号	地券名受違ノ 控訴	控訴(不明) 判決1878年11月	○原告小作人の津守新田所有権を認めることはできない ○原告は永小作権や被告地主が土地を目田に通退できないと主張するが本訴に関係なし	20000017-92
	第一審	白山善五郎	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴(不明) 判決(不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
【Ⅲ】 —②	控訴審	白山善五郎	大阪上級裁判所 M11-602号	耕地屋敷地取 戻并小作米淹 滞之控訴	控訴1878年 判決1878年8月	▼原告は地券名受違の控訴(中村半四郎外56名)審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	20000016-5
	第一審	白山善五郎	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴(不明) 判決(不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
【Ⅲ】 —③	控訴審	白山善五郎	大阪上級裁判所 M11-620号	耕地屋敷地取 戻并小作米淹 滞之控訴	控訴1878年 判決1878年8月	▼原告は地券名受違の控訴(西宮作兵衛外56名)審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	20000016-20
	第一審	白山善五郎	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴(不明) 判決(不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
【Ⅲ】 —③	控訴審	白山善五郎	大阪上級裁判所 M11-621号	耕地屋敷地取 戻并小作米淹 滞之控訴	控訴1878年 判決1878年8月10日	▼原告は地券名受違の控訴(西宮作兵衛外56名)審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	20000016-21
	第一審	白山善五郎	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴(不明) 判決(不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず

表1 地租改正期の津守新田における地主と小作人の紛争(続き)

【Ⅲ】 —④	第一審	白山善五郎	池田伊兵衛	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴 (不明) 判決 (不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
	控訴審	白山善五郎	池田伊兵衛	大阪上等級裁判所 M11-622号	耕地屋敷地取 戻井小作米施 滞之控訴	控訴1878年 判決1878年8月10日	原告は地券名受遺の控訴 (西宮作兵衛外56名) 審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	20000004-76
【Ⅲ】 —⑤	第一審	白山善五郎	森内宗八	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴 (不明) 判決 (不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
	控訴審	白山善五郎	森内宗八	大阪上等級裁判所 M11-623号	耕地屋敷地取 戻井小作米施 滞之控訴	控訴1878年 判決1878年8月10日	原告は地券名受遺の控訴 (西宮作兵衛外56名) 審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	200000016-22
【Ⅲ】 —⑥	第一審	白山善五郎	不明	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴 (不明) 判決 (不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
	控訴審	白山善五郎	不明	大阪上等級裁判所 M11-630号	—	控訴1878年 判決1878年8月	原告は地券名受遺の控訴 (大野宗兵衛外56名) 審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	200000004-77
【Ⅲ】 —⑦	第一審	白山善五郎	不明	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴 (不明) 判決 (不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
	控訴審	白山善五郎	不明	大阪上等級裁判所 M11-632号	—	控訴1878年 判決1878年8月	原告は地券名受遺の控訴 (中村半七外56名) 審理中に つき本件を訴えることができず控訴却下	200000004-78
【Ⅲ】 —⑧	第一審	白山善五郎	不明	大阪裁判所 (不明)	(不明)	出訴 (不明) 判決 (不明)	(地主敗訴?)	判決を 確認できず
	控訴審	白山善五郎	不明	大阪上等級裁判所 M11-634号	—	控訴1878年 判決1878年8月	原告は地券名受遺の控訴 (森内六左衛門外56名) 審理中 につき本件を訴えることができず控訴却下	200000004-80
【Ⅳ】	第一審	白山善五郎	楠輪武兵衛	大阪裁判所 M11-2310号	耕地取戻ノ 訴訟	出訴1878年 判決1879年1月	被告が永小作人であることを認める。 ●原告地主による耕地取り戻しの申し分は成り立たない	201000014-21
	控訴審	白山善五郎	楠輪武兵衛	大阪上等級裁判所 M12-402号	耕地取戻ノ 訴訟 控訴	控訴1879年5月 判決1879年10月13日	被告が永小作人であることを認める。 ●原告地主は耕地取り戻しを請求する権利を持たない	200000032-58
【Ⅴ】	第一審	白山善五郎	了味忠次郎	大阪裁判所 M11-852号	耕地屋敷地所 取戻井小作米 淹滞之訴訟	出訴1878年 判決1879年7月	●M11-2310と同一理の訴訟につき判決文を引用。原告の 請求は成り立たない	201000012-112
	控訴審	白山善五郎	了味忠次郎	大阪上等級裁判所 M12-1348号	耕地屋敷地取 戻井小作米 米淹滞之控訴	控訴1879年 判決1879年12月	○被告において小作株を抵当とする原告よりの借金証書は 永小作を証明するものではない ○原告の土地取り戻しを被告が拒む権利はない	200000024-101

国際日本文化研究センターの民事判決原本データベースを利用して作成。【Ⅰ】上告審については国立公文書館所蔵文書を調査した。
○は地主勝訴, ●は小作人勝訴, ▼は地主の控訴却下を意味する。

【Ⅱ】津守新田小作人の了味栄介ほか56名は地主白山を相手取り、「地券名請違」を訴えた（78・6・17）。一審判決は確認できないが、小作人が原告となって控訴していることから、一審は白山善五郎への地券交付を正当とし、小作人が敗訴したと考えられる。控訴審もまた小作人の土地所有権を認めず、小作人の敗訴となった。上告は確認できない。

【Ⅲ】「耕地屋敷地取戻并小作米淹滞之控訴」及び同内容と思われる控訴審を合わせた全8件（一審は不明）を一括して訴訟Ⅲとする。Ⅲにおいては、原告である地主白山は地券名請違の控訴（Ⅱ）の審理中であり本件を訴えることは出来ないとして控訴を却下されている（78・8）。地主白山が控訴を試みたことから、一審では小作人が勝訴したと見られる。

【Ⅳ】78年（月日不明）、地主白山は小作人楠輪武兵衛を相手取り「耕地取戻ノ訴訟」を提起した。一審判決は津守新田は「一季小作」とする地主白山の主張を斥けて小作人を永小作人と認定、地主を敗訴させた（79・1）。地主を原告とする控訴審も同様に判断して小作人からの耕地取り戻しを請求する権利を地主は持たないと判決し、地主敗訴となった（79・10・13）。地主白山は上告せず、控訴審判決が確定したものと見られる。

【Ⅴ】78年、地主白山は小作人了味忠次郎を相手取り「耕地屋敷地所取戻并小作米淹滞之訴訟」を提起した。一審判決はⅣと同様の訴訟であるとしてⅣの一審判決文を引用、地主の請求は成り立たないとして小作人を勝訴させた（79・7）。同年12月、地主白山は控訴した。控訴審は永小作権を認定せず、地主の土地取り戻しを小作人は拒むことはできないと判断して一審判決を覆し、地主を勝訴させた（79・12）。小作人の上告は確認できない。

以上に見た地租改正期の津守新田における地主・小作人紛争の経過を、以下のように整理しておく。

第一に、地主が訴訟の攻勢をかけたように見えるが、一連の訴訟の発端は地租改正への小作人による異議申し立てにあった。訴訟Ⅰでの地主白山の陳述によると、小作人側は地券が白山善五郎に交付されたことに反発して、明治9年1月以来いろいろと苦情を申し立て、戸長の説諭をも聞き入れず、

「不当ノ詞訟」を試みたり、さらには他の小作人をも「教唆」するなどの行為に及んだという。つまり地主に訴訟Ⅰを提起させたのは小作人側による地租改正への反発であり、しかもこの反発は小作人に広く共有されていた。この点が、小作人57名による集団訴訟（訴訟Ⅱ）となって現れたといえよう。後述するように訴訟Ⅱでは津守新田小作人の約6割にのぼる小作人が原告となっており、地主は対応を余儀なくされたであろう。小作人たちは訴訟Ⅱを提起し、地券は白山善五郎ではなく、新田において開墾・耕作労働と資金を投下してきた小作人に交付されるべきと主張したのである。Ⅱで小作人たちは敗訴したが、新田という土地の来歴に基づいた土地所有権を主張したのであった。

第二に、地主白山善五郎は、明治3年正月付で「一季作」を定めた「小作証書」を小作人と取り交わしたとし、これを根拠とする耕地・屋敷地の取り戻しや、滞納小作米の取り立てを請求した。地主白山が提起した訴訟は、Ⅲを個別の訴訟によって把握すると全体で10件以上にのぼる。地主白山の場合は、当然ながら津守新田の地券を交付された事実は前提である。地主の請求に対し小作人側は、明治3年正月付「小作証書」を差し入れた事実はなく無効と一貫して反論している。このような地主に対する反論の文脈で主張されるのが永小作権である。小作人による永小作権の主張は、地主による土地取り上げ請求に対抗する必要からなされたのであった。ここで小作人は、白山への地券交付の事実を受け入れざるを得ない立場に立っている。

以上から、地租改正期津守新田での地主・小作人紛争において、小作人の主張の射程は土地所有権に及んでいたものであり、永小作権それ自体が、小作人の主張の核心というわけではなかったことを確認しておきたい。とはいえ、小作人にとっては永小作権を認定されることが、地主による土地取り上げ請求を撃退して勝訴するために必要な条件であった。法廷において永小作権が確認されたのが訴訟Ⅳである。この判決はどのような論理で、津守新田における永小作権を確認したのであろうか。次にこの点を検討する。

第二節 地租改正期の司法による「永小作権」認定の論理 —訴訟Ⅳへの判決

訴訟Ⅳの第一審における原告（地主白山）と被告（小作人楠輪武兵衛）の主張と、それらに対する大阪裁判所の判断及び判決を以下に整理して示す。

原告（地主白山善五郎）の主張

- 所有地のうち田畑屋敷地を合わせて2町2反3畝8歩を、明治3年正月より楠輪武兵衛に小作させてきた。原告第二号証小作証書（「一ヶ年切小作」と定める）を取り置く。
- 地租改正の結果、地主の負担が重くなったので、以後小作方法を変更した。これに対し小作人が苦情を申し立てた。明治9年から小作米の収納なし。
- しかし明治3年正月付小作証書には被告の実印がある。永小作ではなく一季小作であることは明瞭。
- 証書の明文（年貢皆納、地主に不作法の所業をしない）に基づき耕地取り戻しを訴える。

被告（小作人楠輪武兵衛）の反論

- 津守新田開発の由来を述べる。元禄期に袴屋彌右衛門の名前で開墾の許可を受け、被告の祖先をはじめ村民一同そのために尽力し、多少の財貨をも出費し、竣功した後は袴屋へ作徳米を納め、村民は永小作人と称してきた。原告の祖先が津守新田を譲り受けた後も、作徳米は旧来の通り納めてきた。
- 原告は第二号証によって一季小作と主張するが、被告（小作人）はこの証書を差し入れた覚えがない。明治3年に原告から、貢納米を遅滞なく収納すべき旨の証書に調印せよと申しつけられ、印影を原告へ渡した際に調印したものか。
- 一季小作でない証拠二点を挙げる。

- ①「小作人忠兵衛地間箇米」を地主から小作人等へ売り渡し、代金を三年賦とし利子を加えて取り立てたのは間違いない。これは永小作権の売却を意味する。
- ②白山善五郎伴壮治郎（瓦町一丁目へ分家）より小作人一同が借金をした際の証書に、返済が滞った場合には、担保である土地について、「地所其許名前に切換」と支配人江上田米助（為助）が記している。地所の名義が小作人にあるのは明らかである。

第一審において原告である地主白山は、明治3年正月付の小作証書（「一ヶ年限小作」と定める）に基づいて楠輪武兵衛に小作させてきた2町2反3畝8歩（田畑と屋敷地の合計）の取り戻しを訴えている。訴えに対して小作人側は、津守新田の開発に労力と資金を費やし、作徳米を地主に納めてきた来歴から小作人は永小作権を保有していること、地主が論拠とする小作証書は真正ではないこと、津守新田が一季小作ではないことを論拠二点（永小作権に相当する「間箇米」を地主が小作人に売り渡したこと、小作人が借金の担保として土地を差し入れてきたこと）を示して主張し、土地取り上げ請求に反論した。

この訴訟に対して大阪裁判所は8ヶ条に渡る判決を下した。判決は一・二・三条で津守新田における永小作権を認定した上で地主による土地取り上げの申し分は成り立たないことを述べ、四・五条で原告第二号証（明治3年正月付の小作証書）は「錯誤」の契約（つまり不真正）であることを指摘し、第六・七条では被告による小作米の一時滞納は地主への地券交付後の権利保全に疑念を抱いた結果であることを述べている。

この判決文は、津守新田の土地所有構造について重要な指摘をしている。ここで、判決のうち第一条を検討する。

【史料1】

第一條

於原告ハ本訴第二号証書第三項ニ依リ被告ハ一季小作ナル旨主張スト雖

モ、今之ヲ原被ノ供述ト現場ノ事実トニ考証スルニ、抑該地ハ海浜ノ不毛地ナル処元禄年中先地主某等ノ開墾シタルヲ天明四年ニ至リ原告先代善右エ門ヘ譲リ受タルモノニテ、該地小作人等ニ於テモ祖先以来累代此地ニ居住シ此土ヲ耕耘シー家相続ナシ来リシハ、右譲受証書中首ニ高反別ヲ掲ケ次ニ会所土蔵次ニ抱下作百姓ト記載シタルヲ見ルモ、則下作百姓ハ該地ニ付属シ前地主ヨリ原告先代ヘ付送リタル事明瞭ナルノミナラス、今日ノ現状ニ於テモ該百姓等数十家連綿此地ニ居住シー村落ヲ成シタルニ於ケルモ、則他ノ一季小作人ト異ナル事ヲ証明スルニ足ルモノナリトス

第一条においては、第一に津守新田開発の歴史として、①もと海浜の不毛地であったが、元禄年間に某が開発し、その土地を原告の先代善右衛門が天明4年（1784）に譲り受けたものであることを確認した。続いて②津守新田小作人たちが祖先以来累代にわたってこの地に居住して耕作に従事し、一家を成り立たせてきたことを事実として認定し、その根拠として③天明4年の譲受証書に、譲渡（売却）される土地の石高と反別を冒頭に掲げ、次に会所・土蔵を挙げ、その次に抱下作百姓と記載されている事実を指摘する。その意味するところについては、④下作百姓は津守新田という土地に附属しており、前地主から原告先代へ土地とともに付け送りされたことが明らかである、という解釈を示す。さらに⑤今日の現状としても津守新田小作人の家々数十軒は連綿とこの土地に居住し続けてひとつの村落を構成していることが確認でき、一般の一季小作人とは異なることが明らかであると指摘する。以上が第一条の内容である。そしてここで示された、百姓が土地に附属し、前地主から原告の先代へ付け送りされたという経緯の理解が、第二条以下の基礎をなすという関係が成り立っている。

以上の内容を基礎として大阪裁判所は、訴訟Ⅳにおいて小作人の主張する永小作権を認定し、小作人を勝訴させた。控訴審も同様の論理に立って小作人を勝訴させた。これらの判決は、津守新田の歴史資料に基づいて、土地と小作人が歴史のなかで形成してきた関係についての解釈を示すものであ

た。この点で訴訟Ⅳの判決は、一連の訴訟における他の判決と一線を画している。この判決を支えるのは、天明4年譲り状の解釈である。

このような論理に基づく判決は、津守新田の歴史の事実とどのように関わっているのだろうか。近世の開発と、その後の経営をめぐる新田の来歴が、地租改正期の紛争を規定していると思われる。ここで要検討事項を挙げておきたい。第一に、元禄期の開発の担い手である。訴訟Ⅳで、小作人は元禄年間の津守新田開発者を袴屋彌右衛門としているが、判決ではこの箇所を某と表現している。この点については、訴訟Ⅳの控訴審で地主白山が小作人の認識を正す指摘をしている。小作人のこうした認識は訴訟Ⅰ・Ⅱでも共通して確認できるが、実態はどうだったのであるか。第二に、天明4年譲り状の解釈である。津守新田小作人の永小作権を認定した判決を支える史料解釈は、どのように導かれたのであろうか。第三に、津守新田小作人たちは、地主との一連の訴訟を互角にたたかうだけの社会的力量を備えていた。小作人の存在形態についても検討を加えてみたい。

第三節 近世における津守新田の開発と請負人・小作人

(1) 元禄期の開発に携わった諸集団と小作人

ここでは津守新田の検地帳を検討する。白山宣太郎氏所蔵文書に含まれる津守新田検地帳(表2)のうち、最も古い元禄15年(1702)検地帳¹³⁾から、津守新田の開発に携わった三つの集団を析出することができる。

第一は、請負人である横井源左衛門と金屋源兵衛である。元禄11年(1698)4月と5月の京・大坂での町触による摂津川口新田の開発者募集に応じ、地代金1250両を幕府に納めたのが両名であった¹⁴⁾。両名は元禄15年

13) 白山宣太郎氏所蔵文書1。大阪市史編纂所所蔵の写真版を閲覧(以下同じ)。

14) 前掲『大阪市史』第一、443-445ページ。なお八木滋は、元禄11年の新田開発請負人の募集が17世紀後半における都市大坂の治水を前提とし、治水工事や都市開発・基盤整備の費用を地代銀収入で回収する意図が幕府にはあったのではないかと指摘している。八木滋「大和川の付け替えと都市大坂」大和川水系ミュージアムネットワーク編『大和川付け替え三〇〇年—その歴史と意義を考える』(雄山閣、2007年)所収。

表2 津守新田の検地帳

番 号	作成年	土地	字など	石高／反別	代官	役人など	請負人・地主	名請人	案内
①	元禄15 1702	津守新田	北嶋・南嶋	445石7斗1升8合 72町2反6畝歩	小野朝之丞・ 万年長十郎	検地役人 (小野3・ 万年3)	横井源左衛門・ 金屋源兵衛	源左衛門・勝右衛 門・善太郎・源兵 衛・甚右衛門	武兵衛・安兵衛・四郎右 衛門・又右衛門・次郎兵 衛・太左衛門・善六
②	元文4 1739	見取場	いも畑・芦分畑・ 濱畑・千鳥畑・鶯 畑・砂畑	8石1斗8合 1町4反5畝24歩	疋田庄九郎	手代5	袴屋弥助	弥助	—
③	宝暦8 1758	流作	七瀬川筋堤外嶋跡 上・木津川筋堤外 嶋跡下	— 7反9畝3歩	森原藤七郎	手代4	—	弥右衛門	弥右衛門幼年に付き代 判嘉平次・五兵衛・嘉 平次
④	明和2 1765	津守新田	十三間川堤下・大 水尾・上人水尾	2石3斗3升7合 7反7畝27歩	内藤十右衛門	手代4	—	弥右衛門	五兵衛・嘉平治
⑤	安永7 1778	沙抜井路	沙抜井路を埋め立 てた分	6石2升6合 1町6歩	万年七郎右衛門	—	地主袴屋弥右衛門 支配人彦兵衛	—	—
⑥	天保2 1831	津守新田	字雛畑	10石7升4合 1町8反3畝27歩	岸本武太夫	手附1・ 手代1	—	善五郎	支配人源藏
⑦	天保4 1833	津守新田	末新田堤敷 (字小雛畑)	2石7斗 4反7畝12歩	矢嶋藤藏	手附1・ 手代2	地主善五郎	善五郎	地主善五郎・支配人為 助
⑧	天保11 1840	津守新田	字野路間	6斗4升4合 3反2畝6歩	築山茂左衛門	手代3	地主善五郎	善五郎	地主善五郎・支配人為 助
⑨	天保14 1843	国役堤上 屋敷	字国役堤内腹	5石2斗3升 5反2畝9歩	築山茂左衛門	手代1・ 手附2	地主ゆり	ゆり代判次兵衛	地主ゆり代判次兵衛 支配人為助
⑩	嘉永5 1852	潤埋立場 所	字上人水尾	2斗7升2合 6畝24歩	設楽八三郎	手代3	地主五二郎	地主五二郎代判 弥助	地主五二郎代判弥助 ・支配人為助・耕助

白山宣太郎氏所蔵文書より作成。①から⑩の石高の合計は481.109石、反別の合計は79町5反1畝18歩。
石高の合計は『旧高旧領取調帳』と一致する。

検地帳に「新田請負人」の肩書きを添えて記録されている。元禄期における津守新田の開発主体は、この両名と把握すべきであり、法廷で小作人が示した認識は誤っていたと言わざるをえない¹⁵⁾。

第二は名請人である。検地帳には314筆の田畑と20筆の屋敷地が登録されており、名請人として源左衛門・勝右衛門・善太郎・源兵衛・甚右衛門、を確認できる。開発請負人2名を含む名請人の所持高は甚右衛門を除いておおむねフラットであるが、源左衛門と源兵衛は請負人という地位にあることで名請人の中では突出した地位にあったといえよう。そして請負人を含む名請人たちが、元禄検地の時点で新田地主の地位にあったと捉えられる。

第三は「案内」である。検地帳の末尾には、新田請負人に続いて「案内」の肩書きとともに武兵衛・安兵衛・四郎右衛門・又右衛門・次郎兵衛・太左衛門・善六の名が記録されている。筆頭の武兵衛には「同人下代」の肩書きも添えられ、請負人の下で働く者という意味を表現するものと考えられる。

では、かれら「案内」の者たちは開墾・耕作労働の担い手であっただろうか。検地帳の記録では「案内」と「下代」の関係や働きについてはよくわからない。ここでは宝永3年(1706)12月にある新田請負人の下代が代官万年長十郎に差し出した願書¹⁶⁾を素材として考察してみたい。この下代は代官に対して、下作百姓が筋無く我が俣を申して約束の年貢を納めないの、請人を呼び寄せて妻子共に新田から追い出してしまいたいと出願している。この願書によると、下代は請負人の下で小作人(下作百姓)を統括する役割を

15) 小作人が開発者の名を誤っているのはなぜであろうか。袴屋彌右衛門は、地主白山の先代である炭屋善右衛門へ津守新田を売り渡した人物である(史料2)。それゆえ小作人が単純に誤って理解していたとも考えられるが、元禄年間の開発という津守新田の最も古い起りから耕作に従事してきたという「事実」を強調する効果を狙った可能性もあろう。

16) 西成郡役所『小作慣行調査書』(1885年)所収の丙-10-①文書(筆者が便宜上付番)。本書は、西成郡各新田の地主や支配人が手元の古文書を調査し、1885年(明治18)4月16日付で西成郡長田部密に提出した報告である。調査にあたったのは以下の人物である。

木寺総次(泉尾新田支配人)、岡島嘉平治(恩加島新田地主)、江上彦助(津守新田支配人)、小池吉長(島屋新田支配人)、杉村房七(市岡新田支配人)、中谷徳恭(春日出新田支配人)、中口富芳(中口新田地主)、佐竹芳三(南新田支配人)。

担っており、小作人とは区別される存在である。この事例を踏まえると、津守新田の下代武兵衛は耕作労働の主体たる小作人とは区別される存在と把握すべきであろう。「下作百姓」と位置づけられる小作人の名前は検地帳には登載されないのではないだろうか。

以上、元禄期の津守新田開発に関与した人々を、地代銀を幕府に納入した開発請負人、請負人を含め初期の地主となった名請人、開発請負人の下で働く下代を含む「案内」という三つの集団として把握できることを示した。検地帳から析出できるこれら三集団とは別に、耕作労働の主体たる「下作百姓」、つまり小作人が存在したものと思われる。

ここで小作人の自己認識と、地主から見た原則的立場のずれについて述べておきたい。摂津川口新田に伝わる宝永3年（1706）訴状の冒頭部分において、新田小作人は「右の新田開発の際、私どもを地主某殿がお招き寄せ開発され、これにより荒地の所、深田へ土を入れ、芝を切り、田地に仕立て、相応に小屋がけ等をして妻子を住ませ、渡世を送ってきた」と述べている¹⁷⁾。これは開墾や耕作労働の主体としての自己認識を述べたものである。宝永三年文書でこのように述べていることから、小作人たちの自己認識は、摂津川口新田開発の直後から形成されていたといえよう。このような開墾・耕作主体としての自己認識が、地租改正期に永小作権を主張する小作人の認識を支えていたように思われる。地租改正期に土地所有権ないし永小作権を主張する小作人の開墾・耕作主体としての自己認識は、長い歴史を有していたのである。

しかし、地主から見た、地主が認めるところの小作人の原則的立場は、「下作人請状」に示されている。そこでは小作人は、「一ヶ年切御家来」として「下作」に従事する者であり、本来は会所に同家すべきところ多人数のため別家を許されるのであり、地主は何事によらず土地取り戻し可能、と位置づけられたのであった¹⁸⁾。

17) 同前所収、丙-10-②文書。

18) 同前所収、乙-10 文書。

このような原則的立場は、小作人の自己認識と食い違っており、こうしたことが地主・小作人紛争の構造に反映していると捉えられよう。

(2) 天明4年の新田譲り渡し状

津守新田は、元禄期の開発の後、宝永5年(1708)頃より大坂の袴屋彌助が譲り受け、さらに天明4年(1784)には袴屋彌右衛門(彌助の子)から炭屋善右衛門(大坂瓦町一丁目)へ譲渡された。善右衛門は地租改正期の地主白山善五郎の先祖である。18世紀における津守新田の所有権移転は、宝永四年の地震津浪被害と、そこからの復旧及び再開発の動向が複雑に絡み合っ

て進行することとなる¹⁹⁾。

ここでは訴訟Ⅳの第一審判決(79・1)を支えた天明4年の新田譲り渡し状²⁰⁾を検討する。

史料2は、天明4年7月、袴屋彌右衛門から炭屋善右衛門へ差し出された譲り渡し状である。袴屋の肩書きは「請負人」だが、安永7年(1778)検地帳では地主を名乗っている(表2)。ここで袴屋から炭屋へ銀850貫目を以て譲り渡されるのは、(a)津守新田462石1斗8升9合(この時点での石高であり、検地帳①②④⑤の石高の合計と一致している。表2)、(b)木津川筋堤外嶋跡下(検地帳③の一部が該当)の立葭場4反1畝12歩、(c)会所1ヶ所、(d)土蔵3ヶ所、(e)抱下作百姓、であった。この書き上げが、大阪裁判所の判決が述べたところと一致していることが確認できる。裁判所は地主白山の手元に伝えられた天明4年の譲り渡し状を検討したのである²¹⁾。

19)『大阪の歴史』第2号(1980年)所収の白山宣太郎氏所蔵文書の翻刻及び解説を参照。

20) 白山宣太郎氏所蔵文書16。同文書のうち天明4年(1784)譲り渡し状をはじめとする代表的な近世文書は『新修大阪市史史料編』(第11巻、近世Ⅳ村落1、2018年)に翻刻が掲載されているので、本稿での掲出は割愛する。

21) 訴訟Ⅳの第一審判決で永小作権を認定する決め手となったのは天明4年の譲り渡し状である。判決原本を見る限り、この文書が証拠物として提出された痕跡を確認できないが、地主側証拠として提出された可能性がある。控訴審については、明治12年5月7日付「証拠物之写」(被告楠輪武兵衛代人の真邊忠篤作成、白山宣太郎氏所蔵文書583)所収の第一号に収録されており、(被告)小作人側証拠として提出されたことが確認できる。

そして判決は、この譲り渡し状に「抱下作百姓」²²⁾が挙げられていることに注目し、「抱下作百姓」は前地主袴屋から新地主（原告の先代）へと付け送り、すなわち土地とともに譲り渡されたものと指摘した。さらに「今日においても当該百姓数十家が連綿とこの土地に居住し、一つの村落をなしていることを見ても、一般的な一季小作人とは異なる」とする判断を示した。つまり判決は天明4年譲り渡し状から、新田と小作人（開発された土地と耕作労働の主体）を一体で捉え、かつ耕作労働に従事してきた小作人が近世以来この地に居住してきた事実を重視する視点を打ち出したのである。このような、土地と人の関係性を検討の正面に据える姿勢は訴訟ⅠやⅡの判決には見られず、Ⅳの判決において際だっている。さらに判決は、地券発行以前（つまり地主が主張する「一季作」証書が作成された年代）の土地所有権がいまだ不安定であったことや、小作人は地主の権威に従わざるを得ないことにも言及しており、小作人の権利を擁護する姿勢が明確であった。

また、Ⅳ訴訟の判決は、地券名受違訴訟（Ⅱ）を提起した小作人の主張と呼応する関係にあった。次にこの点を検討する。

（3）訴訟間の相互関係 ― 訴訟Ⅳの判決と訴訟Ⅱ（地券名請違訴訟）での小作人の主張

訴訟Ⅱの控訴審で小作人は地主側証拠を検討し、次のように述べた。すなわち、「被告（地主）は原告（小作人）を指して小作人と主張するが、被告第七号証・八号証には「請負人袴屋彌右衛門」とあり、被告はその名義を譲り受けたに過ぎない。つまり被告は請負人に過ぎず、地主の資格を持たない。このことは、被告自ら「維新後初めて所有権を許された」と述べていることに明かである。第七号証に「抱下作百姓」とあり、当初被告は原告等を自由に進退なし得ないことを承知して譲り受けたことは確実であろう」とする指摘である。

被告第七号証は天明4年譲り渡し状（史料2）、第八号は老中田沼意次あ

22) ただし、同じく天明4年に袴屋から老中田沼意次へ差し出された「口上」は、譲り渡し状と同様の書き上げの中に「抱下作百姓」の記載を欠いている。

て口上（史料3）と推定される。近世の新田請負人は、地代銀納入に加え、年貢諸役を負担し地主としての実態を持つに至ることを踏まえると、小作人の主張には無理がある。ただし、小作人の主張は、譲り渡し状の「有姿の俣悉皆」という文言によって支えられていると思われ、この点は注目すべきである。ここで小作人が展開しているのは、土地と人を一体で捉える議論である。訴訟Ⅳへの判決は、このような小作人の主張に呼応するものと言えるのではないだろうか。つまり訴訟Ⅱでの小作人の主張（「請負人に過ぎない被告白山は小作人を自由に進退できない」）が、訴訟Ⅳの判決の論理（「小作人は土地に附属し、前地主から原告先代へ土地とともに付け送りされた」）を引き出したと考えられるのである。

さらに訴訟Ⅱで小作人は、地主側証拠第九号を検討している。これは天明4年7月に袴屋から炭屋に諸道具を銀15貫で売り渡した際の覚書である（史料4）。第九号証に「新田建具、会所附物、立具、諸道具ならびに野作道具類一式」とあり、小作人によると、ここで言う会所とは地主の支店（つまり地主経営のための私的な施設）ではなく、一村の事務所たるべき役場なのであった。これは被告白山の地主たる地位を否定する主張であるが、会所の公共性を指摘し、新田を村として捉える姿勢の表明となっている。ここで小作人が主張したかったのは、請負人の経営のための開発空間であるに止まらない実態が新田には存在したということではなかっただろうか。こうした小作人の主張もまた、訴訟Ⅳへの判決を引き出したものとして注目されるのである。

（4）小作人の物質的基礎

地租改正期の津守新田における地主・小作人紛争の発端は、白山善五郎に地券が交付されたことに対して小作人が不満を抱き、異議を申し立てたことであつた。津守新田開発の歴史と、それへの先祖たちの関わりへの認識に支えられ、小作人たちは要求の射程を土地所有権に及ぼしていた。ここでは、このような訴訟をたたかった小作人たちの経済的・社会的実力について述べる。

明治前半期の津守新田には約90人の小作人がおり、伍長が統轄する20の

組に編成されていた（表3）。したがって訴訟Ⅱの原告となった小作人57名は全小作人の約6割を占めたことになり、地主は対応を迫られたであろう。注目したいのは、小作人には地租負担者が含まれていることである。1884年（明治17）時点の大阪府会議員選挙有権者調査²³⁾によると、小作人のうち28名は地租5円以上、そのうち10名は10円以上の負担者であった。津守新田の小作人であるかれらは、土地所有者という側面をも有していたのである。かれらの土地所有状況は、明治末期の周辺村落に関する地籍台帳²⁴⁾を見ることが、その一端を明らかにできる。地籍台帳によると、西成郡今宮村大字木津のうち字中開ほかの字に津守新田小作人や、その系譜に属する人々が畑や宅地を所有していることがわかる（表3及び図1）。これらの字は津守新田の東から北東方面に分布している。84年時点で小作人が負担する地租額と対比すると、明治末期の大字木津²⁵⁾での土地所有は、各小作人の土地所有の一部に過ぎないことがわかる。しかし津守新田と木津村は、例えば組合で七瀬川潮水堰留を運営して農業用水への逆潮を防ぐ²⁶⁾など、農業生産や用水を媒介とする関係が深かった。こうしたことから、津守新田小作人にとって、木津村²⁷⁾での土地所有は重要な経済的・社会的基盤であったと考えられる。そして小作人のうち、一定以上の地租を負担する者は選挙の有権者となっていたのであるが、津守新田小作人には土地という物質的基盤を有する者を含んでいたという事実は、地租改正期の地主・小作人紛争を考える上で重要な意味を持つであろう。地主白山との間には経済力において大きな落差がありながらも、小作人たちが複数の訴訟を互角にたたかい、一部は大審院

23) 白山宣太郎氏所蔵文書 403。

24) 稲津近太郎『大阪地籍地図』吉江集画堂、1911年。

25) 旧木津村域のうち1897年（明治30）の大阪市域編入から除外された領域。拙稿「工業化初期の都市政策と地域社会—大阪市による接続町村の編入をめぐって—」（『都市文化研究』10号、2008年）を参照。

26) 白山宣太郎氏所蔵文書 192。

27) 『津守村誌』は、元禄期に開発された直後の津守新田において、十三間川を挟んで隣接する木津村や勝間村の百姓が小作人となることが多かったと記す（袖下徳三郎編著、1927年、24ページ）。明治期の小作人にも、これら周辺村にルーツを持つ者は多かったのではないだろうか。

表3 明治期の津守新田小作人

屋敷 番号	名前	組	訴訟	地租 (a)	地租 (b)	西成郡今宮町大字木津での土地所有 (1911 年)
3	池田平治郎	か			○勘右衛門	
4	津川清八	か				
5	池田伊兵衛	か	Ⅲ被告		○	
6	吉宗源治郎	か	Ⅰ被告			
7	浅井藤兵衛	か*				
8	吉川吉郎兵衛	よ		8.05	○	
9	吉川吉右衛門	よ	Ⅲ被告	21.97	◎	字中開に畑 1.09、地価 49.47 を所有。地租 1.237
10	吉宗久兵衛	よ*	Ⅲ被告	73.36	◎	字中開・虚空蔵濱・四條ヶ辻・西川代田・丸岸に畑 1.289、地価 563.86 所有。地租 14.097
15	高山甚右衛門	よ	Ⅱ原告	8.87	○	
16	森内宗八	た*	Ⅲ被告	9.74	◎	
20	吉宗熊太郎	た				
22	吉川吉治郎	た				
23	袖下竹松	た				
24	袖下利兵衛	た 利右衛門				
25	吉宗亀吉					
26	堀川宗助	た				
38	津川治三郎					
43	明山仁三郎	れ 甚三郎				
47	明山茂吉	そ 茂七*				
48	中村半四郎	れ	Ⅲ被告	9.37	○	
49	中村半右衛門	れ				
50	尾崎伊助	れ				
51	北島源三郎	つ 新左衛門*	Ⅰ被告	14.42	○	字島流に畑 0.96、地価 40.58 所有。地租 1.015
52	廣川ツル	つ 七兵衛*		13.52	◎	(新三郎) 字大流・島流に畑 12.68、地価 532.92 所有。地租 13.323
53	明山久吉					字這上りに畑 6.15、地価 271.79 所有。地租 6.795
54	榎並仁兵衛	つ				
56	池田勘右衛門	そ				
57	池田嘉七	そ				
58	河井源七	つ		18.15	◎	
59	野田治兵衛					
60	加藤市治郎			7.75	○	
64	姫路兵助	ね				

66	姫路兵右衛門	ね 喜代吉				○甚右衛門	
70	江上田米助	番外					
82	大野太七	ろ					
85	大野伊兵衛	い				○	
86	大野長右衛門	い					
87	大野甚八	い	5.91			○	字島流に畑 3.11, 地価 140.98 所有。地租 3.525
88	大野源助	ろ					
89	大野宗兵衛	い *	12.52	II 原告		◎	字這上りに畑 6.25, 地価 294.64 所有。地租 7.366
90	大野亀松						
91	大野菊松						
92	田中長七	ろ 長兵衛 *					字這上りに畑 1.43, 地価 60.93 所有。地租 1.523
94	大和田丑松	ろ 平兵衛					(長兵衛) 字這上りに畑 3.13, 地価 140.67 所有。地租 3.517
95	澤田喜右衛門	は					
96	大野伊八	は	8.68			○	
97	中島徳兵衛	は *	18.91			◎	字這上り・島流に畑 9.69, 地価 442.73 所有。地租 11.068
98	中島照蔵						(徳松) 字大流・這上りに畑 4.7・地価 207.37, 宅地 450 坪・地価 427.50 所有。地租 15.872
99	中島徳次郎	は	11.83			○	(徳三郎) 字這上りに畑 1.67, 地価 73.43 所有。地租 1.836
100	青野役三郎						
101	大野辰造						
102	浦西利三郎	に					
104	和泉莊吉						
105	和泉彌助						
106	澤田卯之助		20.29			◎	字大流・丸岸・這上りに 6.72, 地価 289.84 所有。地租 7.246
107	西宮作兵衛	に					
108	西宮卯八	に *	15.65	II 原告		◎	字這上りに畑 1.89・地価 81.61, 宅地 495 坪・地価 371.25。地租 11.322
110	宮林熊造	は				○	
111	石井岩松	は					
112	河井徳治郎						(徳松) 字這上り・島流に畑 8.81, 地価 383.59 所有。地租 9.590
114	住吉市松	ほ					
115	西浦友次郎	ほ *					
117	松本直吉						
118	明山喜吉	は					
119	了味忠治郎	へ 市右衛門 *		V 被告			
123	佐野安兵衛	へ					

表3 明治期の津守新田小作人(続き)

131	了味久七	へ				
134	了味政吉	と 栄助*	II「栄介」			
136	佐野安治郎	へ				
144	宮内平吉					
145	佐野福松					
164	田中長治郎	り				
165	加藤新左衛門	ち*				字長橋・道上りに畑 6.51, 地価 280.60 所有。地租 7.015
166	加藤安兵衛	ち				
169	榎本浅吉	り 重助				
173	尾崎巳之助					
173	尾崎浅七	り		6.48	○	
173	榎本市治郎	り 市兵衛*				
174	尾崎彌八	り		6.79	○	(彌助) 字島流に畑 3.6, 地価 162.29 所有。地租 4.057
175	河井菊松	ぬ 伊助				
177	森内源七	る				
178	津川清兵衛	る				
179	森内甚七					
180	森内六左衛門	を	II 原告	20.76	◎	字中開・長橋・小橋に畑 7.06, 地価 299.68 所有。地租 7.492
183	鴻池治兵衛					
184	鴻池治右衛門					
185	中村音松	る 半七*				
186	本山吉兵衛	を				
187	沖野治郎右衛門	を*				
194	袖下利右衛門	わ*				
195	楠輪久吉	わ 武兵衛	IV「武兵衛」	6.19	○	(徳三郎) 字這上りに畑 5.11, 地価 231.25 所有。地租 5.781
196	楠輪与三吉	わ		8.44 武兵衛	○武兵衛	
197	高山卯吉	わ 九兵衛				
198	米ノ本治郎兵衛	わ				
不明	長島茂吉					

〔西成郡津守新田小作人名〕(「明治二十五年頃」と註記あり。白山宣太郎氏所蔵文書 123。以下「白」と番号のみ記す)の屋敷番号と名前をベースに作成。一部で人名を元に家の継承関係を推定した。*は伍長を示す。

〔組〕は「苗附組合名前帳」(明治 5 年, 白 352)による。*は伍長を示す。

〔訴訟〕は表 1 による。II の原告は 57 名にのぼるが名前が判明するのは総代のみである。

地租 1 (a) は「府会議員選挙被選挙権者有スルモノ明細帳 明治十七年三月一日現在」(白 403), (b) は「府会議員選挙被選挙人員 明治十七年一月一日調」(同前)による。◎は地租 10 円以上, ○は地租 5 円以上。

〔大字木津での土地所有〕は稲津近太郎「大阪地籍地図」(吉江集画堂, 1911 年)による。地目に付した数値は面積(単位反)。地価・地租の単位は円。

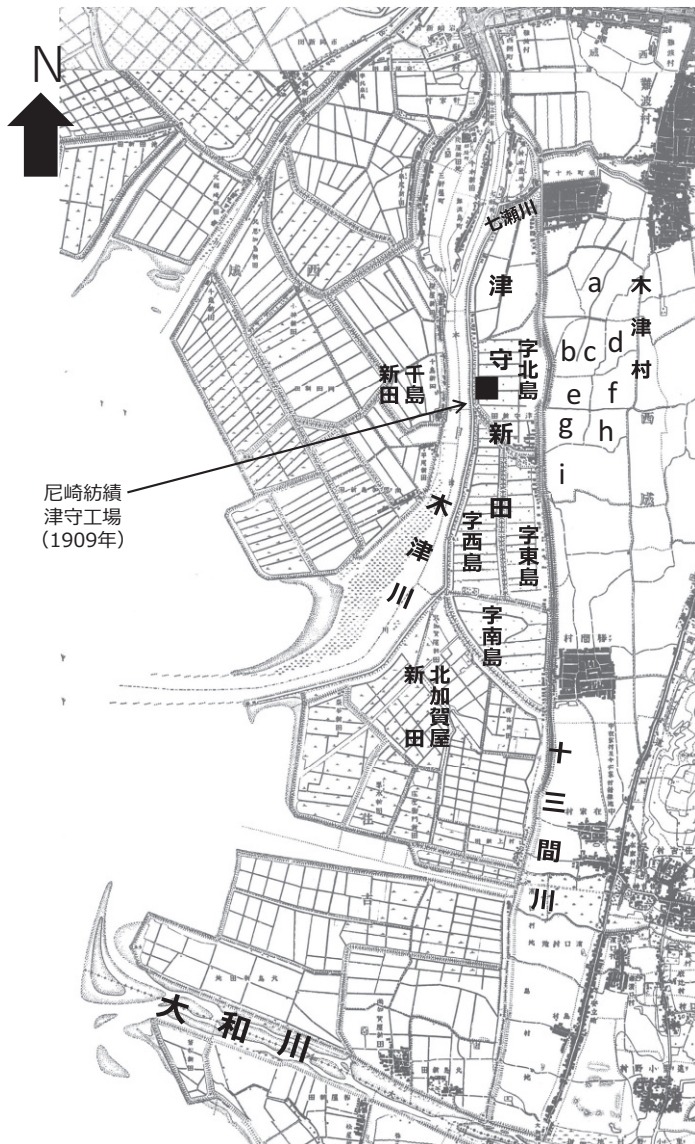


図1 明治前期の津守新田と周辺

陸地測量部作成の仮製地形図(1885-86年、『明治前期・昭和前期大阪都市地図』所収)に加筆して作成。

『大阪地籍地図』(1911年)で判明する木津村(1897年以降は今宮村大字木津)の小字を記号で示した。

a 中開, b 虚空蔵濱, c 長橋, d 小橋, e 大流, f 四條ヶ辻, g 這上り, h 丸岸, i 島流(表3を参照)。

にまで訴訟を継続できたことには、小作人たちの有する経済的・社会的実力が大きな力となったのである。以上から、表3に示した小作人のうち、土地所有構造の再編過程でも中心的な役割を担った吉川吉右衛門、北島源三郎、大野宗兵衛らは、伍長（組頭）—訴訟—土地所有という諸側面を兼ね備えた、新田（村）の中核メンバーであったと考えられる。

小括

ここまで論じてきたことを、補足も含めて整理しておきたい。

第一に、地租改正期の津守新田における地主・小作人紛争は、地租改正の結果（白山善五郎への地券交付）に対して小作人が集団的に反発し、異議を申し立てたことを発端とした。近代移行期における小作人の動向は、新田地主たちが共通して警戒するところであった。1879年（明治12）頃作成、大阪府知事宛てと推定される願書（下書き）によると、近世には地主の希望により下作百姓を召し抱え、新田売却の際には下作請状に懇ろに書き入れて売却先へ譲る習慣であったところ、「御一新」後の小作人は「とにかく理非を論ぜず（わきまえず）、固陋の下作百姓は開発以来の義務を忘却致し、古田村百姓と同一に相心得、ややもすれば既往の苦情を鳴らし、あるいは有名無実なる儀を申し懸け、地主の権利の妨害を相企て」るようになり、小作米取り立てや新田の存続に難渋する有様であるという²⁸⁾。新田地主に、一般村の百姓同様のふるまいと映ったのは、土地所有権の獲得を目指して「地券名請け違い」を訴える小作人の姿であっただろう。訴訟Ⅱにおいて小作人たちは、白山善五郎の地主としての地位を否定し、新田を「村」として捉えていた。小作人たちは、近世以来、新田で耕作労働に従事してきた者としての自己認識と自ら築いてきた物質的基礎に支えられ、新田開発の歴史に由来した土地

28) 白山宣太郎氏所蔵文書 410。この願書下書きには、異筆で「郡村改正に就て新田村之分願出」と表題が付けられている。地主たちはこの願書によって、「郡村改正」に際して、地主の地位を強固にするため地方制度の面で新田に特別の配慮を求めようとしていた。この下書きは「第六大区壹小区」用箋に記されていることから、地方三新法（1878年）の施行を前に作成されたと考えられる。すなわち、地租改正期の小作人の動向を訴えるものと判断できよう。

所有権を主張したのであった。

第二に、訴訟Ⅱは津守新田小作人の約6割が原告となる集団的な土地所有権要求であり、地主は対応を迫られた。訴訟Ⅰは大審院まで地主勝訴が続き、Ⅱでも小作人の訴えは退けられた。しかしⅢでの地主控訴の却下は訴訟Ⅱの最中に地主が対応を誤ったものと見られ、一連の訴訟は小作人が集団的に攻勢をかける局面も含んでいたといえよう。地租改正期における津守新田小作人たちは、近世以来の経済的・社会的成長を基礎として、集団的に土地所有権を主張したのであった。

第三に、訴訟ⅣおよびⅤにおいて小作人は、地主による土地取り上げ請求に対抗する必要から永小作権を主張した。Ⅳの一審・二審及びⅤの一審判決が、この主張を受け入れて小作人を勝訴させたことは、一面では地租改正の結果を追認したことを意味する。しかし判決が、近世文書を解釈して津守新田における土地と人（労働主体）を一体のものと捉える論理を導いたことは注目すべきである。これらの判決は、開墾永小作を解体しようとする明治政府の方針（後述）にもかかわらず、開発に由来する権利を積極的に保護する立場から下された、優れた判決であったといえよう。

第四節 開発圧力下の津守新田における土地所有構造の再編

近代移行期の津守新田では、地租改正の結果に対して小作人が集団的に異議を申し立て、地主白山善五郎と小作人の間で訴訟の応酬とも呼びうる紛争状態が生まれた。訴訟の一部において小作人は津守新田の土地における永小作権を認定されるという果実を獲得し、以下に見るように地主もまたその結果を受け入れ、「地所宛請約定証」を小作人との間に取り交わすという対応を行った。こうして明治期の津守新田では地主が小作人に永小作権を認めるに至るのである。

しかし近代都市大阪の沿岸部に位置する津守新田は、摂津川口新田の全体がそうであったように、港湾・工業地帯開発の圧力から逃れることは出来なかった。本節では近代の津守新田という地租改正期の訴訟を経て地主が永小

作権を認めた空間の土地所有構造が、開発の圧力下においてどのように再編を遂げていくのかを明らかにする。

(1) 「地所宛請約定証」

1879年（明治12）12月以降、津守新田の小作人と受人は、地主白山に宛てて「地所宛請約定証」を順次差し出した²⁹⁾。末尾には地主において異議ない旨の奥書がある。この文書の、歴史的経緯を踏まえた趣旨は、以下の記述に集約されているといえよう。

【史料5】

貴殿御所有ノ津守新田之儀ハ從來ヨリ我等共へ御宛付被下置候地所ニシテ他ノ一季小作トハ異ナルモノニ付我等共ニ於テ小作米ヲ淹滞不致候ニ於テハ地主タル貴殿ト雖モ猥リニ御取上ニハ不相成永代御宛付被下候御約定ニ相違無之候事

但従前之仕例ハ双方ノ承諾上ニ出テサレハ一方而已ノ意見ヲ以テ之レヲ變更スルヲ得スト雖ドモ法律諸規則等ノ更改創立ニ依リ之レヲ変セサルヲ得サル者ハ其時ノ適宜ニ任ス

小作人が地主に差し出す形式の約定証において地主白山は、「一季作」の否定を受け入れ、永小作権を認めるに至ったことが確認できる。ただし「従前之仕例」が地主・小作人双方の合意に基づくものではなかったという但し書きには、訴訟に至るまでの「永小作権」は地主が認めたものではなかったことの確認という意味も含まれていると思われる。

(2) 明治民法における「永小作権」規定と摂津川口新田

このような津守新田の動向は、明治政府が地租改正のために永小作権を解消する方針を採用した下で発生したものであった。地租改正期以来の明治政府は、永小作権を解体していくという姿勢を保持していた。地租改正に際し

29) 白山宣太郎氏所蔵文書 121。ただし「地所宛請約定証」は断片的に現存するのみで、小作契約の実態を把握するのは難しい。帝国農会『本邦小作慣行』（1915年）は「地所宛請約定証」の雛形を掲載する（26-28ページ）。

では、土地所有権の一義的確立と、旧貢租水準の国家収入を維持しうる高額地租を実現すべく、開墾永小作を解消する方針を明らかにしていた。また、明治二〇年代初頭の法律取調委員会（司法省）ではボアソナード民法草案（「賃借権」「永借権」規定を有する）が批判的に検討され、ここでも民法においては永小作権を否認する方向性が示された³⁰⁾。こうした政府の永小作権に対する姿勢は、1898年（明治31）施行の明治民法に引き継がれた。民法第二編第五章に定められた「永小作権」は、設定の目的を耕作と牧畜に限定され、存続期間を20年以上50年以下に制限されたのである。

民法が、存続期間の制限を伴いながらも永小作権の規定を備えたことは、摂津川口新田の小作人集団に、永小作権の確認や登記（民法の附属法として不動産登記法が制定された）を地主に請求する運動を引き起こすこととなり、それは多くの場合に訴訟に発展した。次の史料は、小作人の運動を報じる新聞記事の一例である（下線部は引用者）。

【史料6】

小作人の要求、地主の恐慌

当地の芝川又右衛門、田中市兵衛二氏外十二名の所有に係る西区市岡新田、田中新田、池田新田、八幡屋新田、石田新田、北福崎及び南福崎新田等は築港竣成の暁には市街地となるを以て其地所は追々騰貴しつゝ、ある由なるが今回実施せられたる新民法の規定に依り同新田の小作人一同は地主に対して上土永小作の登記を受け度旨申込みたるに地主に於ては大に驚き一同協議の上何れも承諾せざる事に決し小作人の要求を謝絶したれば小作人は大に激昂し右諸新田の下土則ち地盤は地主の所有なるも上土に至ては新田埋立の当時小作人の自費を以て埋立たるものなれば取も直さず吾々の所有なりとて少しも聞き入るゝの気色なく当地在住の東京組合弁護士大井憲太郎氏に依頼して地主に再度の要求を試み愈承諾せざるに於ては断然法律の制裁を仰がん決心なりと云ふ³¹⁾

30) 註3 水林論文。

31) 『大阪朝日新聞』1899年10月6日。

永小作権登記の請求

西区川南大字市岡農川村彌二郎外十九人の代人弁護士大井憲太郎氏より南区南炭屋町和田あい（辰巳屋）に対し永代小作権登記請求の訴訟を昨日当地方裁判所に提起し原告等は被告所有地市岡の小作地十二町四段三畝十九歩（見積代金四万九千九百六十円余）の永小作権を有し居り民法実施後登記申請をなすべきに被告を信ずる余り其俟経過し居りしを被告は其地所を築港道路敷地として売却する趣きなりとて大に驚き掛合の結果応ぜられざればとて終に起訴せし次第なりと云ふ又同所字田中村口久治郎外九名も同様の意味にて大井氏を代人とし東区安土町一丁目外村與左衛門に対し一万千百十七円余の地所登記請求をなしたり³²⁾

これらの史料から窺われるように、民法施行期の摂津川口新田は、築港工事の開始と、それに伴い築港の後背地となる新田地帯の港湾・工業地帯化及び住宅地開発の見込みが生み出す、一種の緊張状態に置かれていた。なかでも、その地先で築港工事が行われるところの、安治川・尻無川デルタに位置する市岡・田中・八幡屋・石田新田では大阪市が築港大道路敷地や運河用地の買収をこの時期に進めていたことから、小作人の集団的な運動が特に活発であった。

民法施行を受けた小作人の運動は、永小作権の確認請求という形を取っている。しかしこの運動は、来るべき築港開発と土地の大規模な買収を前に、土地売却に伴う利益の一半を小作権への補償という形で小作人に分与するよう地主に要求するという性格が強かったと思われる。20世紀初頭の近代都市大阪の沿岸部においては、小作人たちの運動はすでに農業生産の維持・発展という趣旨から遊離したものになっていたのではないだろうか。

これらの小作人運動を新聞報道によって追ってゆくと、摂津川口新田を構成する個々の新田の名称や地主の名前が登場するが、その中に津守新田や地主白山は現れて来ない。1902年12月に数百人の小作人が集合した際にも、

32) 『大阪朝日新聞』1900年3月28日。

津守からの参加は報じられていない³³⁾。津守新田では、民法施行に伴って地主・小作人間で協約が結ばれ、地主は50ヶ年の存続期間（民法の定める上限）を小作人に付与し、永小作権を登記したのである³⁴⁾。民法施行期の津守新田の地主と小作人は、摂津川口新田の中で特異な動きを見せたわけだが、その前提には地租改正期の訴訟の結果、地主・小作間で取り交わされた「地所宛請約定証」（永小作権の承認）が存在したことは明らかである。このように近代の津守新田では永小作権の承認に支えられた地主小作関係が展開し、民法施行後には法の認める年限に再編されながらも、基本的には地主による永小作権承認が、地主小作関係の軸を形作ったのであった。

(3) 工業資本の進出と地域の対応

市制町村制施行下において、西成郡川南村の大字に編成された津守新田は、1897年（明治30）に実施された接続町村の大阪市域編入から、川南村内の新田では唯一除外された。しかし津守新田が、20世紀初頭の都市大阪が発する開発の圧力から無縁であったわけではない。

民法施行下の津守新田における地主白山による永小作権の承認（登記）は、土地所有構造の再編を促す、地租改正に続く制度展開の第二段階に対する、津守新田における対応であった。しかし永小作権の承認は、農地としての土地利用の永続を意味するものではなかった。

以下、本論では、近代の津守新田に加えられた開発への圧力と、その下での土地所有構造再編、具体的には永小作権の解消に向けた地主及び小作人の動きを、二つの局面に焦点を合わせて見ていく。その一つは尼崎紡績（株）による工場敷地の買収（本項）である。資本による土地買収のプロセスを追うなかから、新田における小作権や耕作労働の具体的なあり方にも接近を試みる。もう一つは開発を指向する土地会社の地域への登場と、それへの地主・小作人による対応（次項）である。

1906年（明治39）12月25日、地主白山は東洋紡織株式会社（以下「東

33) 『大阪朝日新聞』1902年12月8日。

34) 白山宣太郎氏所蔵文書121、前掲『本邦永小作慣行』。

織」)との間に、字北嶋のうち約43,695坪の土地を坪単価2円70銭の割合で売り渡す契約を結んだ³⁵⁾。翌07年2月7日には字北嶋435-2外70筆の土地を代金38,843円3銭を以て白山から東織へ売り渡す旨の「土地売渡証書」が取り交わされた³⁶⁾。契約書と比較して坪単価を7割近く切り下げられる結果となった³⁷⁾。

契約書には、土地に存在する「地上権又ハ小作権賃借権若クハ上土其他ニ係ル一切ノ義務ヲ解消スルノ責」が白山にあることが記されている。この点について、「土地売渡証書」では、「地上権小作権賃借権上土其他土地ノ義務ニ係ル一切ノ契約無之都テ完全無疵ノモノニ相違無之候」と記されている。

東織は、日露戦争期に業績を向上させた尼崎紡績株式会社(以下「尼紡」)が第4工場を建設するために設立した別会社である(1908年5月尼紡に合併)。東織は工場敷地を西成郡津守村に確保することとし、地主白山との間に土地売買契約を取り結んだのである³⁸⁾。

土地の売買契約に伴い、津守新田に存在する小作権はどのように取り扱われたのであろうか。土地の売却や小作権処理のプロセスを、三つの局面に注目して復元してみよう。

第一に、地主による地籍図上での小作人の把握を見ておこう(図2)。地主白山は東織へ売却する土地71筆(道路や井路敷17筆を含む)のうち54筆(12町7反2畝歩余)の田畑について、小作権の所在を地籍図の上で把握していた。図2に記入された氏名は、地租改正期の訴訟の当事者やその系譜上にあると思われる小作人である。「一季」の文字があることから、それ以外の人名は永小作権の保有者であると考えられよう。図は地租改正で設定

35) 白山宣太郎氏所蔵文書394。

36) 同前。

37) 契約書は売却地を「字北嶋之内上人水尾以南ノ土地及堤外トモ」と記す。しかし字上人水尾は東島と西島の間に位置する字であり、この表記は誤りを含んでいると思われる。ただし「土地売渡証書」で坪単価が切り下げられたのには、当初の売却予定地とは異なる土地が売却されることになったという事情が介在していた可能性もある。

38) 『ニチボー七十五年史』1966年。

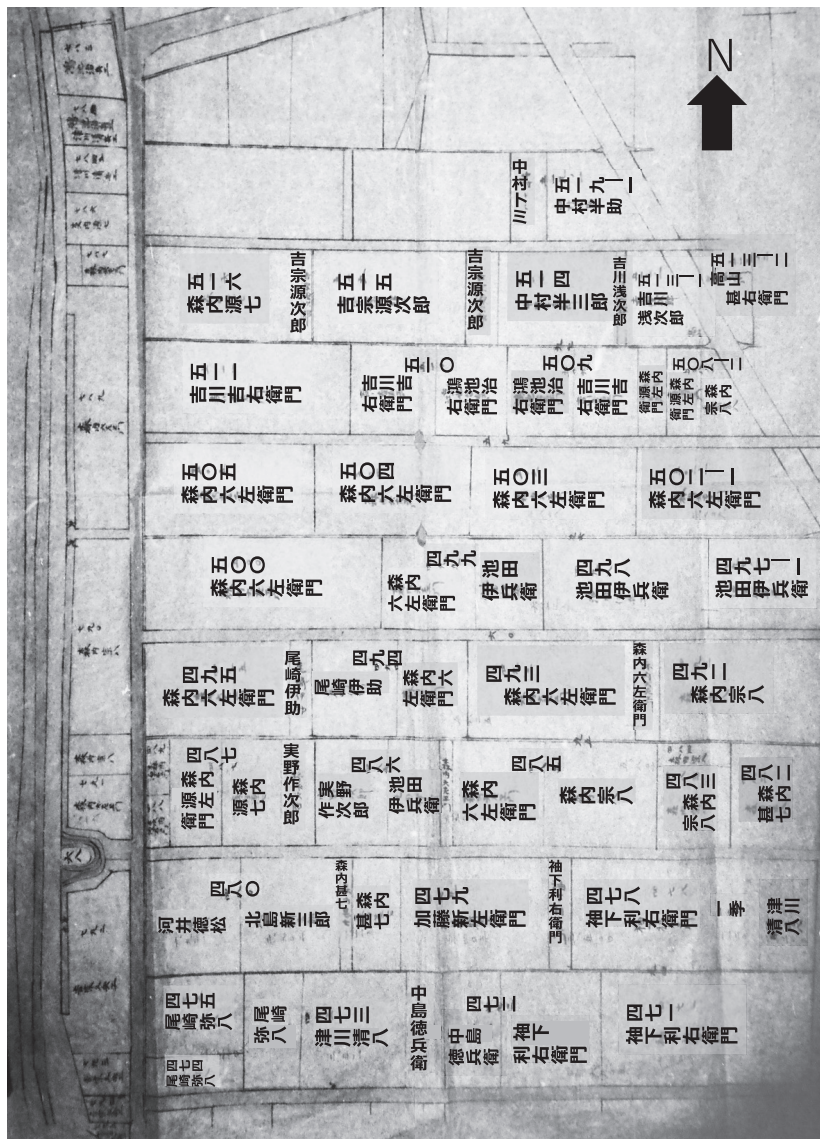


図2 尼紡(東織)への売却地における小作権

白山宣太郎氏所蔵文書 389 に含まれる図の文字を修正して作成。表4と対照されたい。

された土地の区画と地番をベースに描かれているが、ほぼ総ての小作権は一筆の区画を分割するか、隣接する区画をまたいだ空間に設定されている。表4と図2を突き合わせると明らかなように、小作権の所在は、地租改正で設定された一筆の区画とは錯綜した関係にあった。このように土地一筆との関係は不規則ではあるが、地主白山が小作権の所在を土地に即して把握していたということを確認しておきたい。

第二に、これらの土地は東織に売却された後に、その一部が小作に出されることになった。1907年（明治42）作成の「小作証書」（下書き）³⁹⁾によると、売却地のうち表4の「小作証書」の列に示した土地が小作に出されているのである。小作期間を証書作成の日から満一ヶ年と設定していることから、従来の永小作権とは別個の契約であることが明らかである。小作人の一部は永小作権保有者と重なるが、従来の小作人（永小作権保有者）とは系譜を異にする人々の比重が高いのではないだろうか。彼等が実際の耕作者であるとする、従来の小作人が耕作から遊離していることにもなるであろう。

このような小作契約が、東織を一方の当事者（地主）として結ばれたことは何を意味するのであろうか。小作証書は、この契約の成り立ちを「今般東洋紡織株式会社所有奥ニ表示ノ田地ヲ其許殿参名ヨリ借受ケ自分等記名之者各自分担小作致シ候ニ就テハ左記ノ条項ノ通り確守可致事ヲ約定ス」と記す。小作証書は、末尾に土地とともに書き上げられた小作人一六名が、東織所有地を「其許殿参名」から借り受けて小作する旨を約束するものである。この地主・小作関係には三名の者が介在していることが窺われるが、この点については小作米の領収証が手がかりとなる。東織は、明治40年度年貢米57石3斗6合を、1石あたり15円75銭の割合で換算した902円57銭を受領した旨の領収証を、1907年（明治40）12月28日付で吉川吉郎兵衛・富田朴民・江川彦助の三名に差し出した（08年には尼紡津守工場が明治41年度貸地小作米代金725円54銭を受領した旨の領収証を発行）⁴⁰⁾。吉川は有力

39) 白山宣太郎氏所蔵文書 389。

40) 同前。

表 4 白山善五郎から東洋紡織株式会社への売却地

売却地 通し番号	売却地		永小作権の保有者（a）		小作証書（1907年）						
	地番	面積			地番	反別	小作米	小作人（b）			
1	435-2	0.55	435-2	【図の範囲外】	435-2	0.55	0.605	大野八十松			
2	470-2	0.48	470-2	【図の範囲外】	470-2	0.48	0.524	奥井吉蔵			
3	471	4.58	471	袖下利右衛門	471* 471*	3.00	3.480	池田平次郎			
4	472	3.67	472 472	袖下利右衛門 中島徳兵衛	472	7.00	8.120	江上耕助			
5	473	4.52	473	中島徳兵衛	473*				2.01	2.328	姫路兵助
			473	津川清八	473*						
6	474	0.69	474	尾崎弥八	474*	3.33	3.867	尾崎弥八			
7	475	1.42	475	尾崎弥八	475						
8	478	5.23	478	津川清八	478*	3.56	4.080	姫路兵助			
			478	一季	—	—	—	—			
			478	袖下利右衛門	478*	2.40	2.788	東徳太			
479	袖下利右衛門	479*	3.41	3.956	加藤新左衛門						
9	479	4.95				479	加藤新左衛門	479*	1.15	1.334	東徳太
10	480	4.45	479	森内甚七	479*	2.31	2.676	北島新三郎			
			480	森内甚七	480*				1.97	2.285	河井徳松
			480	北島新三郎	480*						
11	482	1.71	482	森内甚七	482	3.00	3.300	森内源七 (484*も)			
12	483	1.20	483	森内宗八	483* 483*						
13	484	0.45	484	森内宗八	484*	7.68	8.452	田中丑松			
14	485	4.38	485	森内宗八	485*						
			485	森内六左衛門							
15	486	3.03	486	池田伊兵衛	486*						
			486	実野作次郎							
16	487	3.11	487	実野作次郎	487*						
			487	森内源七							
17	488	0.22	488	森内源左衛門	488*						
18	489	0.25	489	森内源左衛門	489				0.25	0.271	
19	492	4.04	492	森内宗八	492*	2.07	2.277	姫路駒吉			
			492	森内六左衛門	492*	3.26	3.590	上野文吉			
20	493	3.47	493	森内六左衛門	493*						
21	494	3.44	494	森内六左衛門	—	—	—	—			
			494	尾崎伊助	—	—	—	—			
22	495	3.40	495 495	尾崎伊助 森内六左衛門	—	—	—	—			
23	497-1	2.07	497-1	池田伊兵衛	497-1	4.47	4.920	津川清八			
24	498	2.91	498	池田伊兵衛	498*						
25	499	2.93	499	池田伊兵衛	—	—	—	—			
			499	森内六左衛門	—	—	—	—			
26	500	4.10	500	森内六左衛門	—	—	—	—			
27	502-1	2.73	502-1	森内六左衛門	502-1	3.29	2.632	津川清八			
28	503	2.83	503	森内六左衛門	503*						

表4 白山善五郎から東洋紡織株式会社への売却地(続き)

29	504	2.83	504	森内六左衛門	—	—	—	—
30	505	2.83	505	森内六左衛門	—	—	—	—
31	508-2	1.09	508-2	森内宗八	—	—	—	—
			508-2	森内源左衛門	—	—	—	—
32	509	2.83	509	森内源左衛門	—	—	—	—
			509	吉川吉右衛門	—	—	—	—
			509	鴻池治右衛門	—	—	—	—
33	510	2.84	510	鴻池治右衛門	—	—	—	—
			510	吉川吉右衛門	—	—	—	—
34	511	3.44	511	吉川吉右衛門	—	—	—	—
売却×	513-2	1.82	513-2	高山甚右衛門	—	—	—	—
35	513-1	1.09	513-1	吉川浅次郎	—	—	—	—
36	514	2.87	514	吉川浅次郎	—	—	—	—
			514	中村半三郎	—	—	—	—
			514	吉宗源次郎	—	—	—	—
37	515	2.89	515	吉宗源次郎	—	—	—	—
38	516	2.87	516	吉宗源次郎	—	—	—	—
			516	森内源七	—	—	—	—
39	519-1	2.00	519-1	中村半助	—	—	—	—
			519-1	中村トミ	—	—	—	—
40	520	2.80	520	【図に情報なし】	—	—	—	—
41	521	3.38	521	【図に情報なし】	—	—	—	—
42	524-1	2.64	524	【図に情報なし】	—	—	—	—
43	525	1.01	525	【図に情報なし】	—	—	—	—
44	526	4.18	526	【図に情報なし】	—	—	—	—
45	527	1.09	527	【図に情報なし】	—	—	—	—
46	528-1	0.36	528-1	【図に情報なし】	—	—	—	—
47	529	0.60	529	【図に情報なし】	—	—	—	—
売却×	783宅地	263.00	783	鴻池治兵衛	—	—	—	—
売却×	784宅地	141.00	784	津川清兵衛	—	—	—	—
売却×	785宅地	3.00	785	津川清兵衛	—	—	—	—
売却×	786宅地	203.00	786	森内源七	—	—	—	—
売却×	787宅地	2.00	787	森内六左衛門	—	—	—	—
48	787-2	0.19	787	森内六左衛門	—	—	—	—
49	789	1.77	789	森内六左衛門	—	—	—	—
50	790	1.42	790	森内宗八	—	—	—	—
51	791	1.32	791	森内宗八	791*	0.53	0.424	田中丑松
			791	森内六左衛門				
52	792	1.32	792	吉宗久兵衛	792	2.16	1.731	姥谷浅造
53	793	0.64	793	吉宗久兵衛				
54	794-2	0.21	794	吉宗久兵衛				
売却×	795	0.20	795	判読不能	—	—	—	—

白山善五郎から東洋紡織株式会社への売却地と永小作権保有者名を書き込んだ地籍図(図2)をベースに作成。道路敷や井路敷は除外した。

「売却地通し番号」は筆者が便宜上付したものの、「売却×

」は、地籍図に記載されているが売却対象ではない土地であることを示す。
「売却地」は、「土地売渡証書」(1907年2月7日、註36)及び『大阪地籍地図』(1911年)による。面積の単位は反、ただし宅地は坪で表した(売却地の合計面積は12町7反2畝半余となる)。
「小作証書」は、1907年の小作証書(註39)に記された内容。地番に付した「*」は一部であることを示す。

小作人の一人、江上は新田支配人で両名は歴代津守村長、富田は学務委員を務めるという地域有力者である。行政村の役職を務める地域有力者は、地主白山の代理としてこの小作契約に介在することで、東織に地主としての権利を保証する役割を果たしたといえるのではないだろうか。これらの土地は地主白山から東織へ農地の状態で売却された。尼紡は08年（明治41）5月に東織を合併して工場建設業務を継承した。同年11月に工場が竣工、09年10月末には付属病院・倉庫・職工社宅がほぼ完成、第一期計画が完了した⁴¹⁾。ここに至るまでの明治40年度と41年度にわたり、東織及び尼紡は白山から買収した農地の一部から小作料収入を得たのであった。

小作証書には、売却地に存在する諸権利を地主白山の責任で処理することが明記されていた。地主の関係史料からは永小作権の処理そのものは窺われないが、東織及び尼紡に地主としての権利（小作米収入）を2年分だけだが保証することで、売却地に小作権が残存していたことの代償を提供したと考えられないだろうか。この点については、次に見るように尼紡が工場を完成させて農地としての土地利用を終了する際の弁償を尼紡が実施したことが傍証になると思われる。地主白山は尼紡に、地主として小作米収入を得る権利と、小作停止に伴う弁償の責任をセットで譲り渡したのではないだろうか。

そこで第三の局面として、小作停止に伴う尼紡による弁償の実施について見ていこう。09年（明治42）5月、吉川吉郎兵衛外2名は「小作地取上ケニ付弁償申出扣」と題する書類を作成し、尼紡津守工場へ差し出した⁴²⁾。この書類は、尼紡が所有地での小作を停止するに当たっての弁償の請求を尼紡側に伝達するものである。請求内容を表5に整理した。書類には9名の者について、「牛遣賃」「鳥追賃」など耕作に伴う諸労賃や大小便、あるいは農作物（麦・牛蒡）といった、弁償を請求する内容と金額を書き上げている。ここでは、具体的な労働や所有物が書き上げられている一方で、土地については面積が記されるのみで、地番で表示される土地に即した人や財貨の把握は

41) 前掲『ニチボー七十五年史』。

42) 白山宣太郎氏所蔵文書 389。

表5 尼紡への売却地における小作停止に伴う弁償の請求

氏名	反別	請求の内容	請求額	弁償額
中野徳三郎	3.00	1反8畝分麦代20.00/1反余分牛遣賃1.20/3反分植付米苗代1.95	23.150	3.150
津川清八	7.15	大便102荷(0.13/荷)13.26/大便荷手間3人2.10/粃種3斗3.90/粃に係る手間賃0.70/牛遣賃(1円/反)7.16/鳥追賃0.70	27.820	27.820
姫路駒吉	3.53	牛遣賃(1円/反)3.53/粃種1斗5升1.95/粃蒔手間賃0.35/鳥追手間0.30	6.130	6.130
東徳太	15.56	牛遣賃(1円/反)15.56/内3反5畝16歩2度鋤(1.30/反)4.62/粃7斗3升10.14/苗代粃蒔鳥追賃6.00	36.320	—
加藤末松	3.41	牛遣(1円/反)3.41/粃代1斗5升1.95/粃蒔手間鳥追0.70	6.060	6.060
住吉市松	3.33	牛遣賃3.33/粃1斗5升1.95/粃蒔鳥追賃0.70	5.980	5.980
姥谷浅蔵	1.00	牛遣2反鋤2.30/小便15荷代1.05/粃7升0.91/粃蒔小便打賃0.70	4.960	4.960
奥井吉蔵	0.48	牛遣賃0.47/粃代3升5合0.455/粃蒔鳥追地均賃0.30	1.225	1.225
大野八十松	0.55	植付牛蒔代(1050足、2銭/足)21.00	21.000	—
合計	38.01	—	132.645	55.325

「小作地取上ケニ付弁償申出扣」及び「領収証」(白山宣太郎氏所蔵文書 389)より作成。
反別の単位は反。請求内容の数値は金額(単位円)。請求額と弁償額の単位は円。

なされていないことに注目したい。中でも、9名のうち(ア)東織の小作人でなかった3名は、土地に即した把握から最も遠いところにいる存在である。(イ)小作人であった者も、小作証書とは異なる面積が記されていることもあり、土地との具体的な関係が希薄化しているように思われる。この9名は(アは特に)尼紡所有地で具体的な農業労働に従事する一方で、永小作権や小作権といった特定の土地に付属する権利を有さず、地主から土地に即した把握を受けない存在だったのではないだろうか。そして彼等のような、小作停止に伴って牛遣賃などの名目で弁償(補償)を受ける人々が存在したことから、新田における具体的な耕作労働の担い手の姿が明らかになったと

いえよう。では、彼等の請求はどのように扱われたのであろうか。09年6月、9名のうち7名が吉川・江上・富田宛てに牛遺賃その他の金額の領収証を差し出している⁴³⁾。請求内容と領収金額を突き合わせると、諸労賃や大小便代金といった土地における具体的な労働や財貨への対価については（東を除いて）請求通り弁償がなされたことがわかる。ただしその一方で尼紡は、農作物については弁償しなかったのであった。

以上、字北嶋 435-2 外 70 筆の土地所有権が尼紡に移転するプロセスを検討してきた。地主白山が遺した史料を見る限り、売却地における永小作権の解消と、それへの補償を確認することはできなかった。しかし尼紡が津守での買収地において2年限りではあるが営んだ地主経営から判明するのは、永小作権保有者に重層する形で、小作人や耕作労働者（特定の土地に権利を持たない者、つまり耕作労働者であり、「小作人」ではない者）が土地と関わるという実態であった。こうした実態を、本項では土地売却という局面において検出したのであるが、ここでの検討結果は新田の土地における権利や労働の重層に注目することの重要性を示している。本論では司法による永小作権の認定や民法施行下での権利のありように注目してきたが、具体的な地域のなかで永小作権やその保有者を相対化して捉える視点もまた重要なのである。

(4) 津守新田における土地会社と永小作権

20世紀初頭の津守新田への開発の圧力は、工業資本による工場敷地の買収に続き、土地会社による開発計画となって表れた。本項では第一次大戦期の津守新田に外部から持ち込まれた開発計画への地主白山の対応と、これを前提とした津守新田における開発の進行と永小作権解消への過程を見ていこう。

1917年（大正6）12月、地主白山は隣接する加賀屋新田（東成郡敷津村）ほかの地主たちと連名で、大阪府知事林市蔵あてに一通の陳情書を提出し

43) 同前。

た⁴⁴⁾。陳情は、今西林三郎なる人物の発起による運河計画（大阪市南区高岸町から西成郡今宮町・津守村・玉出町に至る領域に南北1条幅70間、東西4条幅15間の運河を開削しようとするもの）が、津守新田ほかの灌漑給水路たる十三間川を中断するおそれがあると指摘し、開発者に対し給水設備の整備を命令するよう求めるものである。

今西らの計画は実現しなかったが、これ以降白山自身が開発を指向した行動に出ることは、この運河計画が前提になっていると考えられる。1920年（大正9）設立の木津川運河株式会社（以下「運河会社」と記す）は地主白山から津守新田の土地を買い受け、運河の造成に乗り出した⁴⁵⁾。20年代の地形図から、字東島と字西島の境界にあたる南北方向に運河が開かれ、これに接続して木津川と結ぶ東西の運河も開かれている様子を読み取ることができる。同社の所在地は大阪市北区堂島船大工町であるが、常務取締役に尼紡による土地買収に際して交渉窓口を務めた吉川吉郎兵衛が就任し、白山自身も取締役に名を連ねており、新田経営サイドからの開発への関与を明確に示す役員の陣容であった⁴⁶⁾。白山は、前記陳情書や関連書類を収納した封筒に「運河開鑿計画ニ対抗スベキ取調用書入」と墨書し、運河計画に対抗する意志を明確にしていたが、陳情書には「時勢ノ進運大阪市及接続町村発展ノ為メ最モ当ヲ得タルモノ」と評価する認識を示していた。地主白山自身、好況期の開発計画に刺激を受け、津守新田の開発に乗り出す意志を強めたのであった。

運河会社が保有した経営地のうち永小作地9町3反3畝27歩においては、

44) 白山宣太郎氏所蔵文書412。陳情書提出者の氏名と肩書きは以下の通りである。白山善五郎（津守新田地主）、芝川又四郎（北加賀屋新田地主、千島土地株式会社取締役）、大塚三郎兵衛（北加賀屋新田地主、別途合資会社（堺市）業務担当社員）、櫻井民五郎（櫻井・村上・豊木新田地主）、櫻井重太郎（庄左衛門新田地主）、柴谷利一（柴谷新田地主、柴谷土地建物株式会社取締役）、成山駒吉（東成郡敷津村長）

45) 大阪府内務部『大阪府下ニ於ケル永小作地並其ノ整理』（1933年）209-216ページ。以下、永小作権解消に向けた過程については同書による。

46) 武知京三「大正期阪神地方の土地・信託会社—『日本全国諸会社役員録』を素材として」（『近畿大学短大論集』第Ⅷ巻第1号、1975年、所収）75ページ。

所有権移転後も永小作権者は依然として耕作を続けていたという。一方地主白山は、21年に自ら白山殖産(株)を設立し、所有地約30町歩の経営を行った。

これら土地会社が保有する経営地に含まれる永小作地に関して、20年代に入ると小作人側から永小作権解消に向けた動きが生まれて来る。小作人たちは24年(大正13)12月に津守永小作団を創設、地主白山に所有地の分割を要求した。25年3月に大阪府小作官の調停により地主53%、小作人47%の土地分割で和解が成立し、同時に永小作権消滅(登記の抹消)を約した「契約書」が作成された。こうして津守新田の白山所有地においては永小作権の解消と、地主・小作人間での土地分割が実行されることになったのである。ここに津守新田小作人による、土地所有権の獲得が実現した。津守新田小作人による土地所有は、地租改正期以来の要求が、地主による永小作権の承認から解消に至る社会変動を媒介として実現したものであった。津守永小作団の運動は、東成郡敷津村での永小作権解消に刺激を受けたものであったが、これらの運動は、地域の大阪市域編入(25年4月1日大阪市の第二次市域拡張)と都市計画用途地域指定(工業地域への指定)を目前に、小作人集団が永小作権解消と土地所有権獲得を選択したことを意味する。

一方、運河会社も永小作権の解消を望んでいた。28年(昭和3)8月、運河会社は保有地の明け渡しを小作人に請求する訴訟を提起した。こうした会社側の動きは、21年に運河の堤防が決壊して海水が土地へ浸入する事件が起こり、小作人が損害賠償を同社へ請求していた等の経緯を受けたものであった。運河会社による訴訟は、直接には永小作料2ヶ年分未納を以て民法に基づく永小作権消滅を主張して提訴された。ただしこの時点での永小作料未納には、海水浸入事件に際して小作人側が永小作料不納、供託の戦術に出たこと、運河会社保有地の永小作人が津守永小作団に加入して運動したが会社側と合意に至らなかったことが前提としてあった。こうした経緯もあり、小作人の側でも永小作権解消への機運を高め、29年4月には同社と小作人の間で契約書を作成、土地分割へ向かうことになったのである。

運河会社と小作人が取り交わした「契約書」の主な内容は、会社は保有地のうち公簿面積の42%を分割すること、「分譲地ハ十三間堀川沿ニ片寄ルコト」、運河会社は「将来分譲地ノ境界附近ニ道路ヲ新設シ分譲地ノ利便ヲ考慮スルコト」、であった。白山殖産保有地の分割と比較すると運河会社は相対的に小作人に厳しかった。また小作人側も、分譲地を指定し、かつ道路の新設を会社に認めさせていた。白山殖産との契約では「配当土地ノ位置ハ抽籤ニ依リ之ヲ決定」とされたことと比較すると、小作人は運河会社への要求を相対的に強めていたといえよう。このような土地所有主体と小作人双方のせめぎ合いや、土地会社間の土地分割への姿勢の差異を含みながらも、津守新田における永小作権は順次解消されていった⁴⁷⁾。

以上の経過は、20世紀初頭の津守新田が開発の圧力下に置かれるなか、地主と小作人の双方にとって永小作権が桎梏と化す事態を表現しているといえよう。津守新田における永小作権は、地租改正期の地主による土地取り上げに対抗する論理として小作人の主張するところであった。しかし20世紀初頭における港湾・工業地帯開発と大阪市域編入という社会的・経済的圧力の下で、本来は農業生産を支える永小作権は権利として追求する対象ではなくなり、本来その核心にあった土地所有権そのものを小作人が獲得するに至ったのであった。

おわりに

本論文で明らかにしたことを三点に整理しておく。

第一に、本論文では近代の津守新田に成立した永小作権の歴史的な性格を明らかにした。訴訟Ⅳへの判決は、地租改正期における開墾永小作解体の政府方針にもかかわらず、司法が永小作権を認定した事例であった。判決の根拠は、小作人が主張した近世以来の慣行ではなく、天明4年(1784)の譲り渡し証文の解釈であった。判決は、「抱下作百姓」は土地とともに前地主から

47) 運河会社保有地のうち3町1反6畝16歩(永小作権保有者20名が関係)については、1933年段階で未解決であったという(大阪府内務部前掲書)。

地租改正期の地主白山善五郎の先代へ譲り渡されたものとの解釈を示し、長期にわたる居住の事実も判断材料として地主の主張する「一季小作」を否定し、永小作権を認定したのであった。判決は、地租改正が認める土地所有権（近世以来の地主＝年貢負担者への地券交付）の下で、小作人も土地への権利主体として位置付ける枠組みを呈示した。この司法判断を地主も受け入れ、「地所宛請約定証」の取り交わしによって小作人に永小作権を認めた。さらに民法施行下においては、存続期間を制限されながらも永小作権が登記されるに至ったのである。

第二に、20世紀初頭の津守新田では、急速に発達する近代都市大阪が発する開発への圧力の下、地主と小作人の双方にとって永小作権が桎梏と化す事態が生じ、土地分割による永小作権の解消がはかられることになった。近代移行期から1930年代に至る長期間を要することになったが、近世から近代の津守新田における土地所有構造の再編は、永小作権の解消（土地商品化の完成）を以て完了したといえよう。開発とそれを促す大都市行政の再編（大阪市の第二次市域拡張）の下で、地主のみならず小作人も、農業生産を支える永小作権ではなく、土地の自由な処分をも含意する土地所有権の獲得を選択したのであった。津守新田小作人にとって土地所有権の獲得は、地租改正期以来の欲求であったが、都市大阪の発達と開発が地域に及ぶ中、その動機や意義を変容させた形で実現することになったのである。

第三に、本論文では地租改正と民法が形作る近代的土地所有権の下で、永小作権保有者が土地に対する権利主体として重層的な位置づけを認められたことを明らかにしてきたが、本論文の検討は同時に、永小作権の社会的な実態や実際の農業労働の担い手を把握することの重要性和難しさを浮かび上がらせることになった。日露戦後に尼紡は津守新田で工場敷地を買収するにあたり、永小作権保有者にさらに重層する農業労働者への補償を余儀なくされた。これは新田地帯に活動空間を求めようとする産業資本が、僅かとはいえ在地社会から制約を受ける構図であるが、本論文の検討では永小作権への補償は検出されず、この点に課題を残した。本論文で明らかにした補償の局面

から、実際の耕作者や農業労働者の存在が明らかとなり、その一方で永小作権保有者の農業生産からの遊離という事態が検出される可能性もある。この点もまた、永小作権の歴史的 성격に関わる課題であることを確認しておきたい。

（謝辞及び付記）

白山宣太郎氏所蔵文書の調査に際しては、白山殖産株式会社より格別の配慮を賜った。また中村直人氏（大阪市史料調査会調査員）には、大阪市史編纂所での調査に便宜をはかっていただいた。記して謝意を表したい。

本論文は、2023年度桃山学院大学秋季公開講座での講義（11月29日。論題「ウォーターフロント開発の近世・近代」）及び大阪公立大学近現代史研究会での研究報告（2024年1月16日）に、その後の調査結果を加えて成稿したものである。席上、コメントをいただいた参加者各位に御礼を申し上げます。

（しまだ・かつひこ／経済学部教授／2024年5月13日受理）

Reorganization of Land Ownership Structure in
Settsu Kawaguchi Shinden in Modern Times
— Perpetual Smallholding Rights and Development of
Tsumori Shinden —

SHIMADA Katsuhiko

To elucidate the process of reorganization of land ownership structure in the modern period, this paper focuses on Tsumori Shinden, one of the Settsu Kawaguchi *shinden* (referring to areas of wasteland reclaimed as rice fields) developed in the early modern period.

This study examines the land tax reform and civil law enforcement periods as two phases of the establishment of the land law system in modern Japan. Although the land tax reform established modern land ownership and taxpayers, it left the region with social problems. For example, in the *shinden* areas where small farmers were engaged in cultivation labor under development contractors in the early modern period, the landowner-smallholder relationship became unstable as small farmers objected to the issuance of land certificates to the landowner and claimed land ownership or perpetual smallholding rights (strong smallholding rights granted under an unlimited smallholding period). The 1898 Civil Code limited the duration of perpetual smallholding rights to between 20 and 50 years. These provisions of the Civil Code were intended to modify the social contradictions and problems left behind by the land tax reform in the region to conform to capitalist society. In other words, modern Japanese land legislation required a civil law provision restricting the right to perpetual smallholdings after the land tax reform.

In Tsumori Shinden, as the smallholders filed a lawsuit challenging the revision of the land tax, it was confirmed that the ownership of the land

belonged to the landowner, Zengoro Shirayama; however, the smallholders were granted perpetual smallholding rights. This decision was unique as it examined the deed of transfer of the *shinden* in 1784 and noted that the farmers, along with the land, were transferred from the former landowner to Zengoro Shirayama's ancestors. The landowner accepted the ruling and perpetual smallholding rights were established in Tsumori Shinden; the rights were registered after the Civil Code came into effect. However, the development of the modern city of Osaka also brought development pressure on Tsumori Shinden, and both landowners and smallholders began to dissolve their perpetual smallholding rights. The smallholders wanted to acquire land and dispose of it freely.

In Tsumori Shinden, perpetual smallholding rights were established exceptionally from the period of land tax reform to the period after enforcement of the Civil Code. However, under the development of capitalism and industrialization, smallholders accepted the division and purchase of land, and perpetual smallholding rights were dissolved. This resulted in a complete reorganization of the land ownership structure from the early modern period to the modern era.

Keywords : Tsumori Shinden, Reorganization of Land Ownership Structure,
Modern Osaka, The Study of Urban Social History,
Perpetual Smallholding Rights

博士論文の要旨および 博士論文審査結果の要旨

氏 名	21D1101 王 清
学 位 の 種 類	博士（経済学）
学 位 記 番 号	経済博甲第 20 号
学位授与の日付	2024 年 3 月 15 日
学位授与の要件	学位規則第 4 条第 1 項該当
博 士 論 文 題 目	日中両国における農産物電子商取引の発展と課題 に関する研究：生産者，消費者調査を中心に Research on the Development and Challenges of Agricultural E-commerce in Japan and China: A Focus on Surveys of Producers and Consumers
論 文 審 査 委 員	主査 大島 一二 教授 副査 辻 洋一郎 教授 副査 李 晨 准教授

<博士論文の要旨>

日中両国における農産物電子商取引の 発展と課題に関する研究： 生産者，消費者調査を中心に

王 清

要旨

本論文は、日中両国における農産物電子商取引について、その発展と課題を検証したものである。生産者、消費者を対象としたインタビュー、アンケート調査に基づき、中国の山東省M県と日本の長野県松本市における実地調査の結果をもとに、具体的な農産物電子商取引の販売の状況、メリットとデメリット、農民の収入状況などに関する影響、直面する課題等について検討し、日中両国の農産物電子商取引における課題を明らかにした。具体的な章別構成は以下のとおりである。

本論文は、以下の六つの章から構成される。

第一章は、本論文の課題の設定、研究目的などである。

世界各国において、インターネットの普及により、経済行動、消費行動に大きな変化が発生している。日中両国農村においては、近年、農産物の電子商取引が新興産業として注目されている。もともと電子商取引は都市で急速に発展してきたものであり、広大な農村地域での展開は遅滞してきた。そのため、いまだに多くの農村住民は、電子商取引を経験したことがないのが実態である。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大は、日本でもそうであるように、必ずしも電子商取引にとってマイナス要因だけではない。こうしたことから、近年発展してきた農産物電子商取引が、今回の感染拡大によって

どのような影響を受けているのか、一つの注目点である。

日本では、国内の農業生産者に対しては、顧客への直接販売を主とする農産物電子商取引は、いまだ発展途上にあり、大多数の農産物は農協の共選などで販売されている。新型コロナウイルスで外出自粛の制限、自然災害の影響で、農畜産物は伝統的な流通方法などによる販売は不振となり、農業損失が年々発生している。こうした伝統的な流通システムによる販売は、生産者にとって、中間マージンが高く、利潤が少なくなる問題がある。こうしたことから、ますます多くの農家が農業に関心を持てなくなっている。

農産物電子商取引業界の急速な発展に伴い、社会の安全性、高品質、環境に配慮した農産物への需要はますます高まっている。特に新型コロナウイルス感染拡大期においては、外出自粛により、電子商取引の利用者も増加している。新興のビジネスモデルである農産物電子商取引は、インターネットと情報技術に基づき、農産物の生産者と消費者を効果的に結びつけ、従来の農産物の流通方法を根本的に変革している。今後の日中両国の農産物電子商取引を発展させるために、生産者・消費者側調査を中心とすることも重要だと考えられる。

既存研究によれば、農産物電子商取引に関して、日本では、農産物電子商取引に関する研究は、主に企業を対象として行われており、生産者や消費者の視点からの研究は比較的少ない。近年、突如として発生した新型コロナウイルスの影響により、農産物電子商取引に関する研究はさらに減少している。中国では、山東省などの農業大省を中心に農産物電子商取引に関する研究が行われているが、県域レベルの研究はいまだ不足している。しかし、中国の農村振興政策の提唱に伴い、近年ではこの分野に関心が集まっているが、農村振興において、消費者を研究対象とした農産物電子商取引に関する研究文献は非常に限られている。

そこで、本章では、中国の農村振興政策と新型コロナウイルスの背景の下で、生産者と消費者を中心に、日本と中国における農産物電子商取引の近年の発展現状と新たな動向への対応について研究する。

第二章は、「農産物電子商取引の発展と課題 ―松本ハイランド農協管内ブドウ農家の事例を中心に―」である。

2020年以來、新型コロナウイルスの感染拡大により、日本の農産物取引においても電子商取引がより拡大し、より多くの消費者が電子商取引を重要な購入方法として日常的に選択するようになった。本章では、農産地のブドウ専業農家を対象に、農家の販売対策として、電子商取引を選択した農家の取り組みと課題について明らかにした。

調査対象である松本ハイランド農協管内のA園は、2010年代初めに消費者への電子商取引を本格的に導入しており、松本ハイランド農協管内では電子商取引に先進的な取り組みを行う農業経営体として位置づけられる。これにたいして、今ひとつの調査対象であるB園は、2018年に消費者への電子商取引を開始したが、販売状況、経営規模、経験などの面でやや苦戦しているのが現状である。なお、A園・B園ともに、他地域、他業種から生坂村に新規参入し、借地等で経営規模を拡大した農業経営体である。

松本地域全体の農産物電子商取引は、これまでそれほど大きな発展をみせておらず、一般にはB園のような小規模ブドウ農家の多くが、売上げの一部を電子商取引から得ているに過ぎないと考えられる。しかし、A園のような例外も存在する。そこで、A園の発展過程を確認すると、2020年に電子商取引の専門人材を正式に雇用し、ブドウの電子商取引の管理およびHPの管理等を一任したことで事業を拡大した。こうして電子商取引業務以外の分野に労働力を集中することが可能となったため、近年A園では、新たに自社農園製のブドウジュース等の販売の具体化、近隣の塩尻市などへの新農場の拡大、品質の維持・向上のため、大型冷蔵庫の設置などの対応を進めている。

2020年以降の展開としては、新型コロナウイルス感染拡大の影響で、直売所、道の駅などでの対面販売はすべて終了し、電子商取引に専念している。このほか、取扱量の増大に伴って、宅配業者との交渉を行い、配送料の軽減にも取り組んでいる。

このように、A園の電子商取引は比較的順調に拡大しているが、前述した

ように、松本地域では、電子商取引の拡大に様々な課題を抱えて、規模拡大が容易でない中小規模農家がみられる。B園はそのひとつの典型的な事例ともいえるだろう。そこで、以下ではこうした中小規模農家の電子商取引における課題を整理しよう。

B園は2016年に成立し、電子商取引は2018年から開始した。前述したように、就農当初は前職の経験を生かして電子商取引にブドウ経営を展開していたが、電子商取引に係わる梱包等の宅配業務、煩雑な顧客対応などに労働力を奪われ、肝心のブドウ栽培に手が回りにくい状況が発生した。また、新規就農から電子商取引の開始まで時間的な余裕がなかったことも栽培技術の熟練に一定の影響を与えたものと考えられる。

この一方で、肝心の電子商取引においても、ポケットマルシェの利用に限られ、農園独自のHPの開設には至っていない。

新規就農以降のこうした状況の中で、B園は、電子商取引のみの販売方法から、出荷に係わる労働力の削減を目指して、むしろ農協共販、農産物直売所への販売を拡大している。このB園と前述のA園の経験は、電子商取引特有の、顧客対応という課題が、発展にとって大きな障害となりうることを示しているといえよう。

近年の農産物電子商取引の発展状況をふまえれば、今後もある程度の発展可能性を期待できると考えられる。とくに前述したように、現在の新型コロナウイルス感染拡大下と、今後予想される日本人口の高齢化のもとでも農産物・食品の電子商取引が一定の発展可能性を見出すことができるのは大きな利点であると考えられる。

この一方で、松本地域および日本農業全体においては、農協共販などの従来までの販売ルートのみでは、今後の農家の収益が確保できないことは明らかであり、新たな販売システムの活用が必要となろう。こうしたなかで、農産物電子商取引が一定の意義を有すると考えられる。

本章では、長野県の松本ハイランド農協管内の農産物電子商取引に関する現地調査結果に基づいて、松本地域の農産物電子商取引の実態と、直面する

課題について検討した。事例分析の結果からは、以下の問題点が明らかになった。

①電子商取引に成功しつつあるA園の電子商取引の拡大方策は、電子商取引の専門人材の採用であった。

②中小規模農家の電子商取引のB園は、電子商取引での顧客対応という問題が大きな課題である。

このように、松本地域の電子商取引は多くの課題に直面していることが明らかになったが、こうした課題への対応が必要となるだろう。

第三章は、「中国農村における農産物電子商取引の発展と課題 ―山東省M県における電子商取引に関するアンケートを事例として―」である。

今回の現地調査は、2020年4月上旬から8月上旬にかけてM県農村の所在者に対して調査を実施した。調査の過程で、新型コロナウイルス感染拡大の影響により時間が限定されたため、M県5村の336人の農民、および農民専業合作社11社を選択して調査を行った。今回の農家調査のサンプルは、WeChat（微信）経由の回収、および対面によるアンケート回収の二種の回収方法をとった。

本章で事例として取り上げるM県は、山東省における農業の中心地のひとつであり、農業が盛んな地域であった。しかし、近年、青年の都市地域への出稼ぎ労働者の増加と農村労働力の空洞化は深刻である。現地調査によれば、近年の畜産物関係の生産不振、販売不振の背景には、こうした販売難問題が存在しているとの説明があった。また、現在はこうした問題に加えて、頻発する自然災害と新型コロナウイルスの感染拡大による負の影響も追加されている。M県においても、農村における農産物電子商取引にその活路を求める動きはすでに開始されている。本章で研究対象としているアンケート調査は、主にM県の農産物電子商取引の現状と制約要因を調査することを目的としている。

こうした調査結果から、今後のこの問題の改善の方途は以下のように考え

られる。

今回のM県の農産物電子商取引の調査データからは、91%の個人とすべての農民專業合作社（11社）が、電子商取引を通じての農産物等の販売を希望している事実が明らかになっている。しかしながら農業者のインターネット技術の習熟程度は総じて低く、またインターネット通販関係のインフラ整備も遅滞しているという課題が明らかになった。

こうしたことから、販売戦略においては、M県においては、今後、農民專業合作社＋農家＋農産物電子商取引モデルの発展を考慮すべきであろう。これまで、多くの事例では、農民專業合作社＋農家の共同によって、従来の伝統的な販売ルートに加えて、新たな合作社ルートを模索してきた。今後は、販売難問題への対応として、価格を下げて販売するのではなく、農産物電子商取引による販路確保を強化すべきである。

第四章は、日本における農産物電子商取引の新動向と課題 —新型コロナウイルスの感染拡大下の消費者アンケート調査を中心に一である。

新型コロナウイルスの感染拡大を機に食品のオンライン販売が増加している。既存研究の多くは、時期的にみると、2020年の新型コロナウイルス感染拡大前の研究である。また、農産物の電子商取引に関して、大多数はインターネットスーパー、食材宅配サイト等における消費者の購買動機、インターネット通販の利用実態を明らかにしたものが多く、農産物電子商取引の利用者を女性に限定して研究対象としたものが多いことが挙げられる。

しかし、これらの先行研究においては、新型コロナウイルス感染拡大による、農産物電子商取引への影響についての研究はいまだ多くないと考えられる。具体的には、新型コロナウイルスの感染拡大によって、消費者の購買意識、消費行動、購買頻度等にはどのような変化が発生しているのかについて研究を進める必要があるだろう。したがって、これらの点について明らかにすることが本章の研究課題である。

本章で実施した消費者アンケート調査は、大阪府在住の消費者を対象に、

新型コロナウイルスの感染拡大による農産物電子商取引の利用へ影響を明らかにすることを目的としている。具体的には、新型コロナウイルスの感染拡大によって、消費者の購買意識、消費行動、購買頻度等にはどのような変化が発生しているのかについて研究を進める必要がある。分析に必要なデータを得るため、アンケートは2022年7月15日から7月20日まで、大阪府在住の消費者に対して調査を実施した。

新型コロナウイルスの感染拡大以降もインターネットでの農産物購入については比較的高い意欲が明らかになった。新型コロナウイルス感染拡大以前は男性・女性とも「1~2回」の購入頻度が高い。新型コロナウイルス感染拡大後は、男性・女性とも「3~4回」と購入頻度が上昇していることがわかる。女性は、「新鮮さ」の回答がもっとも多く(41.5%)、以下「配達に必要な時間」(18.3%)、「産地」(17.6%)、「価格」(14.8%)、「とくに気にすることはない」(7.7%)であった。女性と男性では「新鮮さ」「価格」において選好に相違があることがわかる。

新型コロナウイルスの感染拡大前の先行研究では、主に女性に農産物電子商取引についての注目点が検討されてきた。今回の調査結果からは、農産物電子商取引で農産物を購入する際の留意点が、男性・女性の選好に相違があることが明らかになった。今後は男性の留意点も重視しなければならないと考えられる。今回のアンケートでは、農産物電子商取引を利用する理由について自由記述欄を設けたが、その回答として、「家庭内需要が拡大し、日中家で食事をする人が増加したから」、「米のような重量の重い農産物の購入には農産物電子商取引が便利であるから」、「時間が節約できるから」、「農産物電子商取引での購入は価格が安いから」、「全国どこの農産物でも農産物電子商取引で購入できるから」、「農産物の選択肢が多いから」等の回答が挙げられた。

また、現在の農産物電子商取引の課題について、「農村地域でインターネットインフラが不十分」、「速達ができない場合がある」、「不在時の受け取りの不便さ」、「クレーム等への返信の遅滞」、「届いた農産物とHP表示との

相違」といった回答が見られた。また、回答者の希望として、「農産物電子商取引を通じた製品の栽培過程の把握」、「安全・安心な農産物の供給」、「送料の引き下げ」等に注目しているとの回答が見られた。

農産物電子商取引の認知が向上するにしたがって、将来的には農産物電子商取引のシェアもさらに拡大しよう。そのためには、生産者だけでなく消費者の動向にも注目する必要がある。今回の調査を通じて、日本の消費者は新型コロナウイルスの感染拡大の影響にもかかわらず、農産物電子商取引に積極的であり、購入頻度は増加していることがわかった。

第五章は、「中国の農村振興における農産物電子商取引の役割 —新型コロナウイルスの感染拡大下の消費者アンケート調査を中心に—」である。

2017年に提起された中国の農村振興戦略において、農産物電子商取引は、農村産業の発展と転換、農業の近代化促進、農村経済の発展および農村振興の重要な戦略手段として位置づけられており、近年、広範な関心と研究の対象となっている。こうした戦略により、近年では、電子商取引による実際に農村経済の振興を実現する取り組みが注目されている。

本章で、中国の農村振興戦略の継続的な推進に伴い、学術界では農業電子商取引の分野に幅広い興味と研究焦点が示されている。急速な都市化とアップグレードされた消費要求の背景により、農産物の品質、安全性、追跡性に対する消費者の関心が徐々に高まっている。

本章で実施した消費者アンケート調査は、中国の消費者を対象に、新型コロナウイルスの感染拡大による農産物電子商取引の利用へ影響を明らかにすることを目的としている。分析に必要なデータを得るため、アンケートは2022年2月15日から3月6日まで、中国在住の消費者に対して調査を実施した。

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、調査時間、方法が限定されたため、今回の消費者調査のサンプルは、WeChat経由の回収および対面によるアンケート回収の2種の回収方法をとった。前者のWeChatグループを通じ

てデータを回収した有効なアンケートは225通であった。また後者の対面調査のアンケートによる調査票の有効なアンケート調査票は62通であった。よって、全有効回答数は287通である。

国家の「農村振興」戦略の実施とインターネットの普及に伴い、農産物電子商取引が農産物の販売を促進し、地域農産物ブランドの知名度を高め、同時に農村経済の発展を促進しつつある。こうしたことから、将来的には農産物電子商取引のシェアはさらに拡大するものと考えられる。そのためには、生産者だけでなく消費者の動向にも注目する必要がある。

このように、新型コロナウイルスの感染拡大の深刻な影響を受けても、農産物電子商取引は拡大傾向にあるといえるが、アンケートに表れない要因として、調査結果からは以下のような課題が浮き彫りになった。

今回のアンケートでは、農産物電子商取引を利用する理由について自由記述欄を設けた。その回答として、「便利さ」、「さまざまな地域からの農産物があり、多様な品種や特産品を購入できる」、「時間が節約できる」、「インターネット通販は価格が安い」、「詳細な製品情報と品質追跡システムが可能」、「生産者との直接交流が可能」、「農村の経済発展の推進」等の回答が挙げられた。

また、現在の農産物電子商取引の課題について、「農村地域でインターネットインフラ整備が不十分」、「速達ができない場合がある」、「信頼と安全の問題」、「届いた農産物とHP表示との相違」、「交流体験と文化的価値の低下」、「情報の非対称性」といった回答が見られた。

以下、今回のアンケート調査で明らかになった点を列挙しよう。

(1) 電子商取引への態度

アンケート対象者は農村振興の普及に関心が高く、新型コロナウイルスの感染拡大の影響にもかかわらず、農村振興は農産物電子商取引の利用に対して積極的であることが明らかになった。

(2) 購入頻度の変化

購入頻度は新型コロナウイルスの感染拡大以前と以後では明確に増大して

いる。

(3) 収入の変化

新型コロナウイルスの影響で、収入が減少したとの回答が、「やや思う」・「そう思う」の合計で全体の3分の2にも達している。こうした傾向はとくに女性に顕著である。こうしたことから「価格」の重視が増加している。

(4) 電子商取引での購入意欲

新型コロナウイルスの感染拡大によって、従来の農産物販売チャネルは制限を受けたが、農産物電子商取引プラットフォームは引き続き市場を拡大している。今回の調査を通して、新型コロナウイルスの感染拡大後、インターネットでの農産物購入意欲は比較的高いことがわかった。

(5) 物流と配送の改善の必要性

今回の調査を通して、「農村地域でインターネットインフラ整備が不十分」、「速達ができない場合がある」などの回答が見られた。今後も持続的に農村地域の物流とインターネットインフラの改善を進める必要があるだろう。

終章は、結論と残された課題、である。

本論文は、農産物電子商取引の生産者と消費者に焦点を当て、日中両国の農産物電子商取引分野の現状、共通の課題を研究し、生産者と消費者の両者から、日中両国の農産物の電子商取引を比較する。日中両国の農産物電子商取引は、戦略的に極めて重要な役割を果たしており、農村振興を推進し、増加し続ける消費者の需要を満たしている。本論文は日中両国の農産物電子商取引分野の発展を促進するための一連の提案と戦略を提案している。

1. 日中両国の農産物電子商取引における生産者と消費者の観点での不足を克服するために、以下の措置が必要である。①インターネット通販体験の創造、②信頼できる関係組織の設立、③トレーニングとサポートの提供である。

2. 中国の農産物電子商取引は、以下の点で日本から学ぶことができる。

①アフターサービスの強化, ②農産物ブランドの強化, である。

3. 日本農産物電子商取引は, 以下の点で中国から学ぶことができる。農産物ライブ販売の普及, である

本論文は, 生産者と消費者の視点から, 新型コロナウイルス感染症の前後における日中両国の農産物電子商取引の発展状況と課題について深く探究した。この研究から, 現在, インターネット技術の持続的な発展に伴い, 日中両国の農産物電子商取引分野が持続的なイノベーションと進化を遂げていることが明らかになった。しかし, いまだ研究されていない多くの領域が存在しており, 今後予定している研究では, 地理的環境（特に遠隔地域）や第三の参加者（例：仲介業者）などの要因を検討する。

＜博士論文審査結果の要旨＞

申請者：王 清

論文題目：日中両国における農産物電子商取引の発展と課題に関する研究：生産者、消費者調査を中心に

学位申請の種類：甲（課程博士，経済学）

1. 論文内容の概要

本論文は、日中両国における農産物電子商取引について、その発展状況と課題を検証したものである。研究方法としては、中国の山東省M県および長野県松本市における農家実地調査、さらに日本と中国の消費者を対象としたアンケート調査を実施した。これらの調査結果をもとに、具体的な農産物電子商取引の販売状況、課題等について検討した。

本論文の構成は以下の通りである。

第一章 はじめに

第二章 農産物電子商取引の発展と課題

—松本ハイランド農協管内ブドウ農家の事例を中心に—

1. はじめに
2. 新型コロナウイルス感染拡大と農産物電子商取引
3. 調査対象農家における農産物電子商取引の販売の展開
4. 調査対象農家の電子商取引の展開
5. まとめにかえて

第三章 中国農村における農産物電子商取引の発展と課題

—山東省M県における電子商取引に関するアンケートを事例として—

1. はじめに
2. 調査地の概況
3. アンケート調査の概要と項目

4. アンケート調査結果の分析
5. M県における農産物電子商取引の現状と課題
6. まとめにかえて

第四章 日本における農産物電子商取引の新動向と課題

—新型コロナウイルスの感染拡大下の消費者アンケート調査を中心に—

1. はじめに
2. 新型コロナウイルスの感染拡大下における農産物電子商取引の現状
3. アンケート調査の実施と調査項目
4. まとめにかえて

第五章 中国の農村振興における農産物電子商取引の役割

—新型コロナウイルスの感染拡大下の消費者アンケート調査を中心に—

1. はじめに
2. 新型コロナウイルス感染拡大下での農産物電子商取引
3. アンケート調査の実施と調査項目
4. まとめにかえて

終章 結論と残された課題

参考文献

2. 概評

2.1 本論文の課題

周知のように、近年、世界各国において、インターネットの普及により、経済行動、消費行動に大きな変化が発生している。とくに日中両国の農業・農村においては、近年、農産物の電子商取引が新しい動向として注目されている。こうした状況の中で、現在の農家にとって、電子商取引はどのような役割を果たしているのか、導入にはどのような課題が存在しているのか、また、消費者は電子商取引をどのように利用しているのか、などその実態につ

いては不明点が多いのが現状である。

こうした状況の中で、本論文では、日中両国における農産物の電子商取引の役割と課題を明らかにすることを目的に、①日中両国農村における農家調査に基づく実態解明、②日中両国の消費者を対象としたアンケート調査に基づく実態解明、の2つの論点から研究を実施したものである。

2.2 研究結果

今回の研究からは以下の点が明らかになった。

第一章は、本論文の課題の設定、研究の背景、研究目的、研究方法、先行研究について述べている。

第二章は、長野県松本ハイランド農協管内ブドウ農家の事例研究に基づいて、果樹の農産物電子商取引の発展と課題について述べたものである。ここでは、電子商取引に成功しつつあるA園では、電子商取引の専門人材の採用が大きな飛躍の鍵となり、逆に、小規模農家の電子商取引の事例であるB園では、電子商取引の顧客対応の煩雑さが大きな課題であることが明確となった。

第三章は、山東省M県のアンケート調査からは、農家の91%とすべての農民専業合作社(11社)が、電子商取引を通じての農産物等の販売拡大を希望しているものの、大きな障害として、農業者のインターネット技術の習熟度が低いこと、インターネット通販関係のインフラ整備の遅滞が深刻であるという課題が明らかになった。

第四章、第五章は、日本と中国の消費者を対象とした農産物の電子商取引にかんするアンケート調査から得られた知見である。そこでは、新型コロナウイルスの感染拡大の深刻な影響を受けても、農産物電子商取引は両国でなお拡大傾向にあるが、信用問題等いくつかの課題も存在することが明らかになった。

終章では、全体の取りまとめと、残された課題について述べられている。

このように、日中両国の農産物電子商取引は、農業者、消費者両者にとっ

て様々な局面で利便性を向上させ、一定の役割を果たしているが、いまだいくつか克服しなければならない課題が存在することも明らかとなった。本論文は、こうした点について、現地での調査活動に基づいていくつかの知見を明らかにした点に新しさがあると考えられる。しかし、本論文の研究結果は、今回の限定された調査対象地域における調査結果から導き出されたものであり、日中両国における農産物電子商取引の役割と課題の解明という大きなテーマに、どの程度適用できるものなのかについては、今後さらなる検討が必要であろう。

3. 結論

ここまで述べてきたように、学位申請者・王清氏の本論文は、経済学分野において研究者として研究活動を行うに必要な研究能力とその基礎となる学識を示すに足るものと判断できる。なお、本論文の主要部分はすでに『桃山学院大学経済経営論集』に3編掲載され公表されている。

○「日本における農産物電子商取引の新動向と課題—新型コロナウイルスの感染拡大下の消費者アンケート調査を中心に—」『桃山学院大学経済経営論集』65(1), 29-44, 2023-07-29

○「農産物の電子商取引の発展と課題:松本ハイランド農協管内ブドウ農家の事例を中心に」『桃山学院大学経済経営論集』64(1), 75-95, 2022-07-28

○「中国農村における電子商取引の発展と課題:山東省M県における電子商取引に関するアンケートを事例として」『桃山学院大学経済経営論集』63(2), 65-86, 2021-10-26

学位規定に定める最終試験に関しては、その定めに基づいて口頭試問を行った(2024年2月2日)。そこで、同氏の研究成果および外国語能力が上記の判断と齟齬がないことを確認し、合格と判定した。

以上の結果から、学位申請者・王清氏は博士(経済学)の学位を授与され

る資格を有するものと認める。

2024（令和6）年3月15日

審査委員	主査	大 島 一 二
審査委員	副査	辻 洋一郎
審査委員	副査	李 晨

博士論文の要旨および 博士論文審査結果の要旨

氏 名	21D1102 王 文 倩
学 位 の 種 類	博士（経済学）
学 位 記 番 号	経済博甲第 21 号
学位授与の日付	2024 年 3 月 15 日
学位授与の要件	学位規則第 4 条第 1 項該当
博 士 論 文 題 目	農業・農家経営における農業協同組合の役割について —新規就農支援・組合員組織活動を中心に— The Role of Japan Agricultural Cooperatives in Agriculture and Farm Management —Focusing on New Farmers Supporting and Member Organization Activities—
論 文 審 査 委 員	主査 大島 一二 教授 副査 辻 洋一郎 教授 副査 井田 大輔 教授

<博士論文の要旨>

農業・農家経営における農業協同組合の 役割について

—— 新規就農支援・組合員組織活動を中心に ——

王 文 倩

要旨

本論文は新規就農支援・組合員組織の機能分析を中心として、農業協同組合の農業・農家経営における役割を検証したものである。

農業は国家の基盤産業のひとつとして、国民の食料確保がもっとも重要な役割であるが、近年では、さらに国土環境の保全、地域経済活性化などの多面的な機能を有していることに注目が集まっている。このように人類の生存に不可欠な「食」、「地域」、「環境」と直接関っている重要な産業であるにもかかわらず、現代社会においては、農業部門と非農業部門間の経済格差、都市と農村との経済格差の存在により、農村地域においては、農業部門の縮小、若年人口の流出、高齢化、過疎化が急速に進展している。このような状況のもとで、日本の農業協同組合は、日本農業の基盤組織として「農業協同組合法」の施行に伴い生まれた農民組織である。従来から地域と密着し、農業振興において、さまざまな場面で大きな役割を果たしてきたと考えられる。本論文はこうした農業協同組合の現状を分析するために、農業振興においては、農地利用権の保全、合理的な農地利用の促進、農家にたいする農業技術の指導、農産物の受託販売、農業生産資材の供給などの農業生産、販売全般に果たす役割を検討する。また、農家の生活面においても、信用・共済事業を通じた農業発展や農業者の生活、財産保全に果たす役割を明確にす

る。これらの分析をふまえて、農業協同組合が現在直面している課題について検討した。

本論文では、以下の4つの章から構成される。

第1章は、日本の農業協同組合の歴史的発展と現状の解明である。先行研究を整理し、日本の農業協同組合の沿革、特徴、国の政策及び発展の現状に関して分析した。

日本の農業協同組合は、1947年の「農業協同組合法」の制定により、日本各地に正式に設立された。それ以降、日本農業を維持・発展させつつ、農業者の生活の向上と、国民経済の発展を目的として活動を展開してきた。現在までに約80年の歴史を有しており、農業発展と農家経営にとって、欠くことのできない存在であると考えられる。

農業協同組合の発展の歴史は以下の段階に分かれる。

まずは、萌芽段階である。日本においては、すでにかなり早い段階で協同組合的な性格を有する独自の組織が発展してきた。大原幽学（1797年～1858年）と二宮尊徳（1787年～1856年、通称「二宮金次郎」）は、日本の協同組合運動の先駆者として、江戸時代後期に農村の振興に努めた人物である。その思想に基づいて成立した組織は、地域発展と農業経済の発展に大きな役割を果たし、現在の協同組合の原点となったと考えられる。

次に産業組合段階である。日本の協同組合の前身である産業組合は、ドイツの組合法制をモデルにし、1900年に制定された「産業組合法」を基に生まれた特徴的な組織である。

次は、農業会段階である。1943年、戦時下の状況のなかで、「農業団体法」が成立し、「農業会」が設置された。「農業会」は戦時体制下で基本的にすべての農業団体を統合したものであり、国の管理と監督が強化された。戦時下で物資の統合・分配を担う役割が強化された。

最後は、農業協同組合の段階である。戦後の1947年に、新しく「農業協同組合法」が制定され、農業協同組合の設立が促進され、1948年、日本全国で農業会が全面的に解散し、農業会の一部の機能を引き継いで、新たな農

業協同組合が次々に設立された。こうして、日本の農業協同組合は、「産業組合」から「農業会」を経て現在の農業協同組合が形成されたのである。

JAグループの「JA（農業協同組合）とは」¹⁾によれば、「農業協同組合は農業協同組合法を根拠法として、組合員が自主的に設立した組織である。相互扶助という協同組合の精神を元に、1人1票制の民主的な運営方法により、組合員の生活を守り向上させることを目的とし、利潤を追求しない組織である」とその性格を規定している。

農業協同組合の組織構造と現状を見てみよう。農業協同組合は総合農協と専門農協から構成されるが、その主力は総合農協である。

まず、農業協同組合数と組合員数の推移については、設立初期の1950年代には1.3万組合をこえていたが、その後合併により徐々に減少し、2000年以降、農業協同組合合併が強く推進されたことにより、農業協同組合数（単協数）は急激に減少した。2023年10月現在では535組合となっており、奈良県、香川県、沖縄県等複数の都道府県で1県1農業協同組合体制となっている。このように広域合併が推進されたが、組合員の同意を得ることは多くの事例で難題となりうる。それは、多くの場合、合併に参加する各農業協同組合の資産状況に大きな格差があり、それがしばしば大きな課題となるからである。

農業協同組合の組合員は正組合員と准組合員の2種類に大別される。准組合員が増加する傾向がある一方、正組合員数は減少傾向にあり、2010年には、准組合員数が正組合員数を超え、その後も一貫して上回っている状況にある。正組合員の減少は農地の減少、農業者の高齢化、離農問題等により農業者数自体の減少が大きな要因であると考えられる。

次は、農業協同組合の組織構造である。農業協同組合組織は市町村レベル・都道府県レベル・国レベルの三段階から成り立っている。地域の農業者（組合員）を基盤として、各地域の市町村レベルで単位農業協同組合（単協）が設けられている。そして、都道府県レベルには各事業の中央会と連合会が

1) JAグループホームページより引用。

設置されている。さらに、各事業や業務を全国レベルで調整するため、機能別に全国レベルの中央会・連合会が設置されている。

続いては、農業協同組合の各事業の現状である。

営農指導事業は組合員を対象に農業技術指導活動を展開し、組合員の農業技術の向上と農業経営の効率化を支援する事業である。ある意味で農業協同組合の基本事業といえよう。農林水産省によれば、農業協同組合の営農事業の利益状況について、2022年度はマイナス152億円、2023年度はマイナスの145億円の赤字であったと報告されている。協同組合は利潤を追求しない原則を掲げているため、組合員への支援という協同組合にとって営農指導事業の赤字解消は容易ではない。

販売事業については、2021年度の販売事業総利益は1,510億円であり、前年度より11億円増加した。販売・取扱高合計は4兆4,469億円となり、その中で農産物販売・取扱高は3兆909億円(全体の約70%)、畜産物は1兆3,560億円(同30%)となっている。畜産物と野菜がほぼ拮抗しており、販売・取扱高のおよそ3分の1を占めている。続いて米、果実、その他の順である。日本の農業総産出額における農業協同組合販売品販売・取扱高の比率は、ほぼ5割を占めているが、両者とも徐々に減少傾向にある。

購買事業は2021年の購買品供給・取扱高は2兆3,480億円で、購買事業総利益は2,631億円であった。全体として漸減傾向にある。生活資材の取扱高の減少傾向が顕著である。農業者数の減少、生活様式の都市化等により農業協同組合施設の利用自体が減少しているものと考えられる。

信用事業(いわゆる金融事業)は、預金等の受け入れ、営農や生活への貸付を主業務としている。都道府県組織として信連、全国組織として農林中金があり、単協を基本として、いわゆる「JAバンクグループ」を構成している。農林中央金庫によると、JAバンクグループは2021年度末の時点で、全国に6,526店舗を展開し、国内第2位の規模となっている。2022年3月末時点でJAバンクグループの貯金残高は108兆円であり、国内個人預貯金の約10%を占め、全国3位となっている。

共済事業（いわゆる保険事業）は、組合員や利用者の事業・生活上のリスクから人身と財産を保障する事業である。2022年度における、保有契約高は224兆3,355億円であり、2017年度との比較で1割以上減少している。また新契約高は13兆2,383億円で、2017年度との比較で、約6割減少するなど、農業協同組合の共済事業は厳しい経営環境に直面している。

2014年5月の内閣府の規制改革会議において公表された「農業改革に関する意見」においては、農業協同組合の改革案が提起され、これを機会に農業協同組合改革が本格化した。これは、新たな社会情勢において直面する問題に対して、農業協同組合が適切な政策を制定し、さらに農業協同組合のあり方を検討するためとされている。その後JA中央会が、「JAグループの自己改革について」を公表し、「農業者の所得増大」、「農業生産の拡大」、「地域の活性化」を目標にすると示された。その改革は政府が主導した取り組みであるが、農業協同組合はその基本的性格からして、組合員の意見を無視することはできない。そのため、JAグループは2020年12月から「JAの自己改革に関する組合員調査」を実施し、組合員の意志を把握し、組合員との交流を強化する機会を設けた。このように、農業協同組合は自己改革の実績はある程度可視化されつつあるが、その一方、新たな情勢や変化に対応していくためにも解決しなければならない課題も多い。

このように本章では、農業協同組合の歴史的展開過程を整理し、現在の農業協同組合の到達点を示してきた。ここまで見てきたように、農業協同組合事業は事業が多様であり、その役割も大きい、また課題も多いことが明らかになった。

第2章は、事例研究による新規就農者支援における農業協同組合の役割の分析である。本章では、JA大阪中河内、JA松本ハイランドにおける実地調査の結果をもとに、新規就農における役割を明らかにし、課題と対策等について検討した。2021年9月にJA松本ハイランド、10月にJA大阪中河内において現地調査を実施し、両JAの経営、事業状況と、新規就農者の支援策などを分析した。

まず、JAグループの新規就農者支援であるが、2017年度に支援した新規就農者は2,350人に達した。農業技術普及をはじめとして、農業機械・施設の導入、農地の確保、資金調達および経営計画などの多くの方面において、支援対象のニーズに応じてサポートを実施している。こうした方針の下で、両JAともそれぞれ新規就農支援が実施されている。

まず、JA大阪中河内の新規就農支援を見てみよう。

- ① 農業資金の支援。JA大阪中河内のみならず、JA大阪グループ全体が農業の振興を図るために各種の融資制度を設けている。
- ② 農地確保支援。2017年度から農地マッチング専任の職員を配置し、貸し手と借り手のマッチングを無料で行っている。今後も、農地の賃貸借が増加する趨勢にあるという。
- ③ 農業技術の向上。2019年度から農業塾を開講した。農業塾は新規就農者と定年帰農者の確保・育成、および就農者の技術向上を実現し、ファーマーズマーケットへの出荷者の育成を図ることを主な目的とした取り組みである。
- ④ 農業労働力の確保。2019年11月から、農業雇用無料紹介事業がスタートした。この事業は、都市農業の振興に資するため、管内農家の農業経営に必要な農業労働力の確保を目的としたものである。
- ⑤ 農業生産支援。2020年7月から、農業生産に用いる農業用機械のレンタル事業を開始している。この事業により、農業機械の購入費用を節約し、資金の負担を削減できるメリットがある。

次は、JA松本ハイランドの新規就農者支援事業である。

農業用資金の貸出。JA松本ハイランドにも各種の金融商品が用意されている。

農地集積と無料職業紹介事業。

- ① オリジナル就農支援プログラム。2016年度から2018年度まで「農業元気づくり支援対策事業」に取り込んだ。2019年度以降については「夢づくりサポート事業」に継承され、事業を拡大して現在まで継続してい

る。

- ② 農業用資金の貸出。JA松本ハイランドにも各種の金融商品が用意されている。
- ③ 農地集積と無料職業紹介事業。農地集積については、2020年度の集積率は8.74%で、737.8haを集積し、2021年度の集積率は13.21%、集積面積は1,115haに達した。また、JA松本ハイランドにおいても、労働力確保のため、無料職業紹介事業を実施している。
- ④ 生産コスト削減。新規就農者が生産した農産物は直売所に出品できる以外に、共選出荷にも参加できるため、個別販売に比べて価格交渉等は必要なく、より安定な価格で農産物を販売できる。

最後は、両JAの新規就農支援事業の課題と解決策を検討する。

JA大阪中河内において、現地での調査活動で聞かれた主要な問題は、小規模経営に起因する低農業所得のため、新規就農者の定着率が低い問題であった。この問題の原因の一つは、大阪の都市化地域に立地するという地理条件から、都市農業特有の小規模経営にとどまらざるを得ないことによってもたらされているといえる。当該地域は農地の集積が難しいことから、農業経営規模は限定され、結果として収穫できる野菜や果樹も限定される。この結果、農産物の単価は高くなり、都市部のスーパーなどとの価格競争力は低下せざるを得ないことに帰結している。

JA松本ハイランドの課題については、現地調査からは、新規就農後の経営者にとって、経営規模の拡大がやや困難である問題が明確となった。現地での関係者、新規就農者を対象としたヒアリング結果によれば、新規就農した経営者が新たな経営農地を求めた場合、管内の各地域によって状況はやや異なるものの、全般的に規模拡大は難しい状況にあるという。こうした状況は新規就農者に限ったことではなく、既存の大規模農家が農地の規模拡大を求めた場合でも、同じような状況が見られるという。

これまで農業協同組合は日本の農業をサポートする組織として、農業の労働力不足問題を解決するため、新規就農者に多くの方面から積極的に支援を

実施し、各JAのミクロレベルでは一定の成果も現れている。しかし、前述したように、新規就農者の育成には、多くの課題がなお存在し、さらなる対策が必要である。とくに、前述したような農地確保のための施策、具体的には離農者、規模縮小農家の農地を、どのようにして合理的に新規就農者等に提供していくのが大きな課題であると考えられる。こうした問題について、現地での調査活動を継続し、さらに検討していきたい。

第3章は、農業協同組合の組織力と農家経営における組合員組織の役割についてである。この課題では、大阪中河内農業協同組合のハウスぶどう出荷組合を研究対象とし、実地調査の結果をもとに、地域農業の振興における農業協同組合の組合員組織活動の役割を明らかにし、課題と対策等について検討した。2022年10月に、JA大阪中河内管内で主にヒアリング形式で現地調査を実施した。

調査対象である柏原ハウスぶどう出荷組合の正式名称は「大阪中河内農業協同組合柏原ハウスぶどう出荷組合」（以下では「柏原ハウスぶどう出荷組合」とする）。1977年4月に当時の柏原市農業協同組合のぶどう生産者29名が集まり、施設栽培のデラウェアのみに特化し「柏原市農業協同組合ハウスぶどう組合」としてスタートした。

柏原ハウスぶどう出荷組合の組合員の経営面積の約70%はデラウェア種である。同じデラウェア種でも、栽培方法は加温ハウス、無加温ハウス、露地栽培など数種類に分けられる。デラウェアの市場出荷の中心は、ハウスぶどうが大部分を占める。2014年当時、柏原ハウスぶどう出荷組合の参加戸数は12戸で、全戸専業農家であったが、2022年には、参加戸数は6戸になった。栽培面積は2014年には12.6haであったが、2022年は6haと、2014年のおよそ半分に減少している。

柏原ハウスぶどう出荷組合の活動は以下のようなものである。

- ① デラウェア産地形成である。大正時代からデラウェアが本格的に導入された。1965年～1975年において、ぶどうハウス団地の育成、灌水施設の設置、共同出荷場の建設などを行い、生産環境が整備された。それに

より、「柏原ぶどう」は大阪府下の有数のぶどう産地として、全国に向けて出荷を拡大していった。

- ② ハウス栽培の導入。自然災害に耐えるため、銅管支柱のハウス栽培が導入され、ハウス栽培の面積が拡大していった。
- ③ 共同作業の普及。大人数で作業することにより、作業量が分散し、労働力の不安のある農家のハウス栽培の継続が可能となる。共同作業は一定の技術を有している組合員が中心となるため、作業に慣れない生産者の作業より効率が向上し、労働時間の軽減につながるメリットがある。
- ④ 栽培技術の普及と向上。高度な剪定技術と樹形作りを習得したことによりぶどう園の収穫量が全体として増加するように樹勢を調整し、生育が揃うことで作業効率を高めている。また急斜面におけるぶどうハウスの温度管理にも努めている。
- ⑤ 定期的な相互研修の実施。設立当初から、組合員、農業協同組合の担当指導員、さらに技術普及組織と連携し研修機会を増加させた。
- ⑥ 共販体制の確立。柏原ハウスぶどう出荷組合に個選共販体制が構築された。農家一人あたりの栽培面積が少ないが、一つの出荷団体を形成することで市場でのアピールが可能となり、一定のスケールメリットの確保が可能となった。
- ⑦ 検査体制の整備。柏原ハウスぶどう出荷組合では、実際にはすでに30年以上前からGAP手法に類似したオリジナル点検手法で検査を実施した。
- ⑧ ブランド形成及びPR活動と販売促進活動。高度な栽培技術の普及、相互研修、共販体制の構築、厳密な検査体制などの努力を実施し、「柏原ぶどう」のブランド形成に注力してきた。そして、日本国内だけでなく、海外でも積極的にPR活動を行い、販売促進にも注力している。
- ⑨ 新規事業と課題。柏原ハウスぶどう出荷組合の組合員が参加したJA大阪中河内ぶどう栽培同好会は、この実験圃場においてスマート農業の実験に取り組んだ。また、新たな担い手の育成を目的とした「柏原市ぶど

う担い手塾」が開催され、営農を継続できる仕組み作りを行っている。

このように、柏原ハウスぶどう出荷組合においても、様々な活動により、農家の経営をサポートするなかで多くの課題がなお存在していることも明らかである。とくに、急速な都市化の中で農業者人数が大きく限定されている大阪府においては、直面する課題は深刻である。今後、どのようにして柏原ぶどうを維持・発展させていくのか、この大きな課題について、現地での調査活動をさらに継続し、検討していきたい。

第4章は、全体のまとめとして、農業協同組合は今直面している議論や課題の解明であり、農業協同組合のこれからのあり方を検討することである。

本論文は農業協同組合の現状実態をまとめながら、新規就農や組合員活動の角度から、農業協同組合は農業・農家経営における役割を研究した。これにより、農業協同組合には多くの課題が存在しているが、その役割も重要であり、新規就農者支援、農業技術指導、資金支援、農業資材購入など、各ステップでのサポートを実施し、行政機関や関係部門と連携して、就農及び就農の定着に力を入れていることが明らかになった。

また、農業協同組合の生産部会や組合などの組合員組織の活動を通して、農業協同組合は農家の経営状況を合わせてサポートしている。営農環境を持続的に発展維持できるように取り組んでいる。

農業協同組合はこれからも農業や農家の有力なサポーターとして、地域の農業をよく理解し、農家のニーズを再認識し、地域に根ざして不可欠な存在であると思われるように努力すべきと考える。

また、信用や共済事業においては農家や地域の住民の暮らしを安心できるようにさまざまな支援を行っている。それにより、地域の農家と非農家が繋がって、地域農業の活性化に役立つよう期待している。

農業協同組合の役割を明らかになる一方、農業協同組合が直面している課題も明確になっている。

① 農業の維持・発展についての課題

農業現場での労働力の不足はもっとも切迫した課題である。この課題によ

り農業生産基盤が縮小し、さらに農業労働力が減少する悪循環に陥っている。

農業協同組合はこれから組合員の多様なニーズに対応するため、農家が求める農業協同組合を再認識すべきである。個人農家も法人農家も連携し、多様な経営形態に協力し、共存共栄を進めていく必要があるのではないかと考えられる。

生産基盤の縮小傾向を止めるために、農地確保も大きな課題である。農地確保することで、農業経営を拡大することも可能になってくる。就農者の増加や農家の農業収入の増加や食料自給力の向上にも繋がっている。

② 農業協同組合経営についての課題

農業協同組合の営農指導事業の赤字状況を改善できないことは大きな課題であり、農業の取扱高も減少傾向となり、経営状況は良いとは言えない。現在の農業協同組合では、信用事業の利益で経済事業を補填していることは事実であり、信用事業は言うまでもなく重要である。農業協同組合は各単位農協がその地域の特徴に合わせて、経営基盤を強化すべきである。

そして、正組合員と准組合員の力を合わせて、地域を発展することは農業協同組合の役割の一つとして期待したい。准組合員は農業者の正組合員と同じく、地域の農業の支援者である。農業者が生産した農産物を非農業者の利用者の食生活に食料を提供し、その非農業者の利用者から預かった資金も農業者の事業支援金として運用できる。この循環で地域を活性化し、農業の持続的な発展にも繋がる。農業協同組合は農業者と非農業者の架け橋として活動することが期待される。

③ 新たな挑戦

農業協同組合は80年以上の歴史を持っている組織としては、新しい情勢に向かって挑戦することも一つの課題である。SDGs、6次産業化、インターネット販売、農産物輸出などの新たな取り組みに対して、人材の確保や先進的な技術を習得することなどで農業協同組合の競争力の向上が重要である。

農業協同組合は様々な課題に直面していると共に、たくさんの可能性も存在している。農業協同組合は農業農家の経営構造の変化に応じて、今後どのような展開が可能なのか、その成果や問題点を継続的に研究したい。

＜博士論文審査結果の要旨＞

申請者：王 文 倩

論文題目：農業・農家経営における農業協同組合の役割について

—新規就農支援・組合員組織活動を中心に—

学位申請の種類：甲（課程博士，経済学）

1. 論文内容の概要

本論文は、日本の農業・農村における農業協同組合の役割と課題を明らかにすることを目的として、長野県の松本ハイランド農業協同組合、大阪府の大阪中河内農業協同組合における現地調査を基本として研究を実施したものである。具体的な論点としては、①日本の農業協同組合運動の展開と特徴の解明、②農業部門の新規参入支援の実態、③地域農業における組合員組織の役割と課題、の3つの論点から研究を実施した。

本論文の構成は以下の通りである。

序 章

1. 問題意識
2. 本論文の課題と構成
3. 先行研究
4. 研究方法

第1章 日本における農業協同組合の発展と課題

1. はじめに
2. 日本における農業協同組合の発展過程
3. 農業協同組合の組織と現状
4. まとめにかえて —農業協同組合の改革の進展—

第2章 新規就農者支援における農業協同組合の役割

1. はじめに

2. 新規就農者支援におけるJAの役割
3. 両農業協同組合の新規就農支援事業の課題
4. まとめにかえて

第3章 農業協同組合の組合員組織活動による地域農業の振興

1. はじめに
2. 柏原ハウスぶどう出荷組合の経営概況
3. 組合員組織の活動
4. 新規事業と課題
5. まとめにかえて

第4章 結論と課題

1. 結論
2. 課題

参考文献

2. 概評

2.1 本論文の課題

周知のように、近年、日本農業においては、農業労働力の減少と高齢化、農地の減少、農家兼業の深化など多くの課題を抱え、食料自給率も37%にまで低下するなど衰退が著しい。しかし、国民の基本食料を供給する農林漁業は国の基本産業であり、世界的な異常気象、地球温暖化、各地での紛争の勃発など食料供給における不安定要素が拡大する今日、農林漁業の重要性はむしろ高まってきていると考えられる。こうした状況の中で、日本農業の基本的枠組みを支えるのが農業協同組合であり、様々な批判もある中、国民の食料供給において一定の役割を果たしていると考えられる。

こうした状況の中で、本論文では、日本農業における農業協同組合の役割と課題を明らかにすることを目的に、①日本の農業協同組合運動の展開の特徴の解明、②農業部門の新規参入支援の実態、③地域農業における組合員組織の役割と課題、の3つの論点から研究を実施したものである。

2.2 研究結果

今回の研究からは以下の点が明らかになった。

第1章は、日本の農業協同組合の歴史的発展と現状の解明である。先行研究と公表された関係統計を整理し、日本の農業協同組合の沿革、特徴、国の政策、農業協同組合の各種事業の発展の現状と課題について分析した。

第2章は、事例研究による新規就農者支援における農業協同組合の役割の分析である。本章では、大阪中河内農業協同組合、松本ハイランド農業協同組合における実地調査の結果をもとに、新規就農における役割を明らかにし、課題と対策等について検討した。ここでは、農業協同組合は、農業の労働力不足問題への対応として、新規就農者に多くの方面から積極的に支援を実施し、各農業協同組合のミクロレベルでは一定の成果も現れている。しかし、新規就農者の育成には、なお、農地確保等の多くの課題が存在し、さらなる対策が必要であることが明らかとなった。

第3章は、農業協同組合の組織力と地域農業における組合員組織の役割についての研究を実施した。ここでは、大阪中河内農業協同組合のハウスどう出荷組合を研究対象とし、実地調査の結果をもとに、地域農業の振興における農業協同組合の組合員組織活動の役割を明らかにし、課題と対策等について検討した。研究では、農業生産、農業技術普及、流通面における役割が明確となったが、都市化地域における農業維持の困難さなども浮き彫りとなった。

第4章では、全体の取りまとめと、残された課題について述べられている。

このように、日本の農業協同組合は、各種事業の展開により、様々な面で農業の維持発展に注力しているが、いまだ日本農業の発展においては道半ばの状態であることが明らかとなった。本論文は、具体的な支援事業がどのように作用し、なお、直面している課題は何であるのかについて明らかにした点に新しさがあると考えられる。しかし、本論文の研究結果は、今回の限定された調査対象地域における調査結果から導き出されたものであり、日本に

おける農業協同組合の役割の解明という大きな課題に、どの程度適用できるものなのかについては、今後さらなる検討が必要であろう。

3. 結論

ここまで述べてきたように、学位申請者・王文倩氏の本論文は、経済学分野において研究者として研究活動を行うに必要な研究能力とその基礎となる学識を示すに足るものと判断できる。なお、本論文の主要部分はすでに『桃山学院大学経済経営論集』に2編掲載され公表されている。

○「新規就農者支援における農業協同組合の役割：JA大阪中河内，JA松本ハイランドの事例を中心に」『桃山学院大学経済経営論集』64(4)，81-103，2023-03-13

○「農協の組合員組織活動による 地域農業の振興 —JA大阪中河内，柏原ハウスぶどう出荷組合の事例を中心に—」『桃山学院大学経済経営論集』65(1)，45-66，2023-07-29

学位規定に定める最終試験に関しては、その定めに基づいて口頭試問を行った（2024年2月2日）。そこで、同氏の研究成果および外国語能力が上記の判断と齟齬がないことを確認し、合格と判定した。

以上の結果から、学位申請者・王文倩氏は博士（経済学）の学位を授与される資格を有するものと認める。

2024（令和6）年3月15日

審査委員	主査	大 島 一 二
審査委員	副査	辻 洋一郎
審査委員	副査	井 田 大 輔

博士論文の要旨および 博士論文審査結果の要旨

氏 名	21D1103 阮 毅 力
学 位 の 種 類	博士（経済学）
学 位 記 番 号	経済博甲第 22 号
学位授与の日付	2024 年 3 月 15 日
学位授与の要件	学位規則第 4 条第 1 項該当
博 士 論 文 題 目	中国における食品安全及び緑色農業の役割と課題 に関する研究 —湖北省黄冈市の緑色農家を中心に— A Study on the Role and Problems of Food Safety and Green Agriculture in China —A Study on the Green Farmers in Huangang City, Hubei Province—
論 文 審 査 委 員	主査 大島 一二 教授 副査 井田 大輔 教授 副査 李 晨 准教授

<博士論文の要旨>

中国における食品安全及び緑色農業の 役割と課題に関する研究

—— 湖北省黄冈市の緑色農家を中心に ——

阮 毅 力

要旨

本論文は、中国農村における現地農業にかんする調査を中心として、中国における食品安全問題と「緑色農業」¹⁾の役割と課題について検証したものである。中国の湖北省黄冈市の農家を中心に実施したアンケート調査に基づき、Logisticモデルを用いて農家の生産転換への意欲を分析し、緑色農業の発展研究と結合し、中国の緑色農業は初級から長期にわたる過渡的な段階にあることを明らかにした。また、環境アセスメントと食品安全の追跡システム及び地域の緑色農業経済などの課題について検討した。具体的な章別構成は以下のとおりである。

本論文は、以下の四つの章から構成される。

第一章は、「中国における化学農薬と化学肥料の使用状況と土壤汚染」について整理した。

本章では、まず社会転換による農業面源汚染発生の一般的な論理を分析し、工業生産の化学肥料と化学農薬の生産量の要素分析を通じて、農業面源汚染生成のメカニズムを述べた。現在、中国の農業面源汚染管理制御にはまだ多くの課題が存在し、政府は農業面源汚染に対して法律、経済、技術などの多種の管理制御措置を実施し、一定の成果を収めているが、いまだ課題は

1) 中国での呼称、日本における近い概念は「環境保全型農業」である。

多い。この点について、具体的な農業環境に影響を与える多方面の要素と現在の農業環境の現状を検討することを目的とする。全面的な見直しを通じて、中国の農業環境の真実の状況を明らかにし、環境汚染の成因を深く分析し、政府が環境問題に対応する上で取った政策を深く分析する。これらの検討を通じて、中国の環境安全の実態を考察し、食品安全に関する課題や今後の解決策を検討する。

第1は、中国における化学農薬工業の発展についてである。1949年の中国は人口が多く、経済発展は遅滞しており、食料問題の解決は当時の中国政府が直面していた最大の問題であった。生産技術が遅滞していた中国は、その当時、人口増加に直面しており、農業生産能力の向上が急務であった。よって、当時、農業生産能力の向上は、農薬の生産量と供給能力を向上させることが現実的な選択であった。1980年代以降、中国では大規模な農薬使用が開始された。長期にわたって農薬研究が発展したことから、1990～2014年に、農薬使用量は急速に上昇し、2020年の農薬使用量は27万tを超え、1990年の15万tから11万t前後増加し、総成長率は76.9%であった。しかし、このような急増によりその弊害も顕著となり、2015年から2020年にかけて、中国は化学農薬と化学肥料の削減政策を実施するに至った。現在、農薬の使用量は年々減少している。これは、第18回中央委員会第5回全体会議において、「緑色の発展」が中国の核心的な発展理念の一環として明確にされたことが挙げられる。2014年に行われた『環境保護法』の改正も、この緑色の発展の理念を取り入れたものであった。さらに、2015年2月17日に中国農業部が制定した『2020年までに農薬使用量ゼロ成長行動方策案』は、2020年までに資源節約型であり、環境に優しい病害虫の持続可能な管理技術体系を初歩的に確立し、科学的な農薬の使用水準が著しく向上することを目的としている。

第2は、中国における化学肥料工業の発展についてである。化学肥料は20世紀初から中国の沿海地域で海外の化学肥料販売を開始していた。これがしだいに伝統的な有機肥料に代替し、中国の化学肥料の輸入量・販売量が

年々大幅に増加した。その後、中国政府は、農業発展と工業振興を重視し、中国の食料生産量を確保するため、その基礎である化学肥料工業の建設を重視した。窒素肥料、リン酸肥料、カリ肥料等の化学工業は大いに発展した。こうした結果、中国では農業生産における化学肥料の大規模使用が開始された。こうして、中国の化学肥料工業は飛躍的な発展段階に入り、2015年までに中国の化学肥料生産と輸出化学肥料の総量は大きく増加した。しかし、化学農薬と同様に、2015年には化学肥料業界の再編を促進する政府方針が公表され、化学肥料の生産量は減少を開始した。

第3は、中国における農業環境の現状についての問題である。「全国土壤汚染状況調査公報」によると、現在、中国の土壤には複数の汚染が深刻な問題であると述べている。調査結果では、鉱工業、農業など人為的な活動が、土壤汚染や基準値を超える汚染の主な原因となっていることがわかる。この中で、中国の農村の環境汚染における農薬汚染の危険がもっとも高いと述べている。汚染の主要原因は2つあり、農薬と化学肥料である。

農薬の施用において、中国の農業生産の大部分は、家庭請負責任制という個別生産を主とする小規模生産モデルであり、多くの農民の技術水準は高くなく、農薬の安全な使用に関する統一的指導も不足していたことから、農薬の乱用と誤用という問題が深刻となった。この結果、中国全国で87万～107万km²の農地土壤が農薬汚染されたという。

化学肥料の施用において、1980年の窒素肥料、リン酸肥料、カリ肥料の投入総量は、それぞれ942.2万トン、282.4万トン、43.7万トンであったが、2018年には2821.4万トン、1458万トン、1346万トンであった。総量5653.4万トン投入量は、世界の化学肥料の総量18816万トンの実に約3分の1を占める。

第4は、汚染の状況の統計について化学肥料施用比率の概念を引用し、以下の結論がえられた。1980年に中国における窒素肥料、リン肥料、カリ肥料の使用量の比率(N:P:K)は、1:0.3:0.05であった。1990年には1:0.33:0.15となり、カリウムの投入が増加しているが、先進国の1:

0.5 : 0.5 との相違は大きく、カリウム投入の不足が顕著であった。しかし 2020 年代には 1 : 0.54 : 0.50 に達して、施肥構造の不均衡は化学肥料の汚染源の主な誘因ではなくなった。現在、化学肥料の汚染源は主に農家の過剰施肥に由来している。

第二章は、「中国における食品安全管理体系の形成と環境保全型農業—中国の食品安全追跡システムを中心に—」として、中国の食品安全に関する先行研究および関連資料に基づいて、とくに食品安全追跡システムの実施と環境保全型農業の発展についての検討を実施した。具体的には、食品安全の管理体系の内部論理を再整理し、食品安全の管理体系における環境保全型農業の発展による役割を説明した。

第 1 に、まず、中国の食品安全の現状について、現在の中国の食品安全問題においては、依然として以下のようないくつかの際立った問題が存在している。①食品安全管理体制に課題が多い点が指摘できる。②消費者の食品安全知識は依然として低いレベルにあり、食品安全に対する認識には誤解と欠如が存在する。③農産物とくに畜産水産養殖類食品の汚染問題が深刻である。④遺伝子組み換え食品の安全問題が存在する。⑤食品加工と流通過程の課題などの問題が存在している。さらに、上記から導き出された食品安全の管理体系の必要性について、それぞれ食品安全問題の生物性、化学性、物理性の危険の 3 部分を述べた。最後に、世界的には、米国、EU、カナダ、日本など、多くの先進国と地域の、健全な国家食品安全と品質管理システムの構築について、各国の食品安全制御システムの構成要素を考察し、中国の食品安全管理システムの構築にとっての一定の意義を示した。

第 2 に、食品安全管理体系の構成と重点は、各国の状況により多くのシステムには共通点が見られることを指摘した。中国の国家食品安全管理体系の主な目的は、食源性疾病のリスクの低下によって消費者の健康を守り、消費者の健康、誤標、偽物等の損害を削減し、消費者の食品安全システムに対する信頼を維持し、国内外の食品貿易の発展を推進することを目的としている。

る。中国内のすべての食品の生産、加工、販売、輸入食品に適用され、法規と強制執行力を持つと述べた。一方、中国の食品安全管理体系は、食品安全法規、食品安全管理、食品安全監督、検査システムの建設、情報教育などから構成されている。現在、中国はすでに比較的完備された食品安全法規体系を構築しており、「食品安全法」、「製品品質法」、「農産物品質安全法」、「農業法」などの基礎法を核心として、関連食品安全技術標準などの基本法規を重要な構成として、同時に各省・地方政府の食品安全規制を重要な補完要素としていることを指摘した。次に、食品衛生監督体系の中で、政府は厳格な食品衛生監督制度を実施し、政府の衛生行政部門は全国の食品衛生の監督業務を主導するが、国务院のその他の関連部門もそれぞれの職責で関連食品衛生業務を担当していることを述べた。一方、県級以上の人民政府衛生行政部門は、その管轄区域内で食品衛生の監督機能を發揮していることを指摘した。また、食品安全監督部門は食品安全監督システムの主体であり、対象は食品の生産、流通、消費などの生産と販売行為を指す。通常、食品安全監督体系には、食品安全監督機構の設置、監督制度体系、リスク監視警報体系、法律法規体系、標準体系、技術サポート体系が含まれる。また、食品安全検査は食品安全事件を制御する有力な手段である。食品検査実験室は国家基準、業界基準、地方基準、企業基準等に基づいてサンプルを検査し、検査データに基づいて判定し、検査報告書を発行する。検査報告書は流通分野での検品の際に参照される主な根拠となる。最後に、食品安全体系の中で、情報疎通、食品安全知識の普及、食品産業チェーンの各段階の参加者への指導は重要性が増していることを指摘した。情報の体系管理の実施、食品業界の関係者に対する教育計画の推進、「指導者育成」プログラムの実行、農業・衛生部門関係者への参考資料の配布等の多くの情報を提供していることを述べた。

第3に、食品安全の管理体系における環境保全型農業の役割については、食品安全管理体系において最も重要な課題は情報の非対称性であることを述べた。生産行為には、最終的には「レモン市場」が出現し、高品質製品市場

が存在しにくくなり、市場は低品質の製品しか提供できなくなる。農業分野に固有の複雑性と農業生産の独自性により食品安全情報も独特となる。これらの特性は食品の生産、加工、流通、消費の各段階で食品安全情報の有効な伝達を阻害する障害に徐々に転換し、さらに農業生産者、食品加工業者、食品流通業者、食品監督管理機構、消費者の間で情報の非対称現象をもたらし、それによって食品安全事件の発生を引き起こしたことを指摘した。食品安全情報の伝達の不備による情報非対称問題および食品市場で頻発する食品安全事故に対して、食品安全追跡システムの構築を実施し最適化することが実行可能な解決策であることを述べた。

第三章は、「中国における「緑色農業」の現状と課題 ―湖北省黄冈市での調査結果を中心に―」である。本章では、環境保全型農業の生産状況と各種認証の状況、農民の所得との関係に注目して、総合的に中国および湖北省の環境保全型農業に影響を与える要因を検討した。ここで、湖北省の環境保全型農業の現状に注目するのは、湖北省の環境保全型農業の発展が全国水準からみて一定の水準に達していると判断できるからである。2020年の中央一号文件においては、中国農業が高い発展段階に移行することが提唱され、農業の安定的な供給と農民の持続的な所得増加が重視されている。こうした現状を湖北省の環境保全型農業の事例から具体的に分析した。

第1に、湖北省経済の発展において農林水産業は重要な構成部門である。湖北省のGDPに占める農業部門の比率は15.5%を占めている。2022年の全省の総生産額は5兆3735億元で、前年より4.3%増加した。このうち、第一次産業は3.8%増、第2次産業は6.6%増、第三次産業は2.7%増であった。2016年から2021年にかけて湖北省の農林牧漁業の総生産額は比較的高い増加率を示した。なかでも増加率が高かったのは、「農林牧漁業関連経済活動」生産額で、2021年には632億元に達し、2016年の2.0倍となった。続いて林業生産額は、2021年には303億元と、2016年の1.5倍であった。

2016年から2020年の黄冈市の農業の発展状況は、湖北省農業全体の発展

傾向とはほぼ近似した状況にあった。2020年の農業総生産額は、黄冈市の農林牧漁総生産額全体の44.3%を占め、以下、牧畜業28.5%、漁業15.4%、「農林牧漁業関連経済活動」7.1%、林業4.7%であった。2016年からの5年間の黄冈市の農業総生産額の増加率は19.4%に達したが、その中で、林業と「農林牧漁業関連経済活動」が注目される。

第2に、農民増収については、2020年の黄冈市農民所得は14693元、全国農民所得は20133元で、所得格差は5440元であり、黄冈市の農民所得水準は全国の農民所得水準を大きく下回っている。湖北省・黄冈市の農民所得構成の課題については、2020年と2010年との比較で、給与所得（主力は都市地域への出稼ぎ所得を指す）3.44倍、家庭自営経営純収入1.68倍、財産所得3.97倍、移転所得5.99倍であった。全体に占める比率では給与所得がもっとも高いが、次に家庭自営経営純収入が高く、依然として農業部門が農家所得のかなりの部分を占めていることを明らかにした。近年、湖北省においては、環境保全型農業のブランド効果が拡大しつつあり、環境保全型農業の発展に積極的な企業、農家が増加している。その背景には、政府の環境保全型農業の普及を目的とした補助金政策による移転所得収入の恩恵も少なくないと考えられる。

第3に、湖北省・黄冈市の緑色の農産物の生産と認証の実況については、中国の環境保全型農業関連の認証制度について取り扱う「中国緑色食品発展センター」のデータによると、2016年から2021年までに、湖北省においては923社の企業が生産した2319種の製品が「緑色食品」の認証を取得したという。湖北省の「緑色食品」の総量は全国の同期間中の4.5%を占めており、全国各省・市・自治区のなかで第8位に位置している。2016年は189社が543種の製品にすぎなかったが、2021年は923社が1,291種の製品が「緑色食品」認証を取得したという。この一方、黄冈市の「緑色食品」の生産は、主に米と茶に集中しており、「緑色食品」の種類は比較的少ない。湖北省全体における黄冈市の「緑色食品」の認証総数は第5位であった。

湖北省・黄冈市の環境保全型農業の進展については、湖北省の化学肥料、

農薬、農業用プラスチックの使用状況は2010年から2021年にかけて、傾向的に減少している。また黄冈市についても、湖北省全体とほぼ同傾向にある。

湖北省の環境保全型農業の発展と農民所得については、消費市場では環境保全型農業の農産物に対する需要が大きいため、多くの環境保全型農業による農産物が市場で徐々に有利となっている。したがって、農民にとって環境保全型農業による農産物を増産することは、長期的に農民収入の増加を促進することになると指摘した。

第四章は「中国農家の「緑色農業」の営農意欲に関する分析——湖北省黄冈市の農家調査結果を事例として——」として、現地調査を主に実施した。本章では、「緑色農業」生産の外部性要因を結合し、コストと収益に対する要素を組み込んで、Logistic回帰分析で、農家の「緑色農業」の生産行為に対する影響要素を実証的に分析するものである。

第1に、研究対象の概要については、アンケート調査では、対象を「緑色農業」の認証申請中の農業従事者を対象にした。2021年2月～5月の期間に、黄冈市の141人の農業従事者を対象に対面でアンケートを実施した。全141件中、28件のアンケートには記入上の不備等があり、有効回答は113件であった。さらに、インターネット上の「Wechat」を用いたアンケートにより、89件を回収した。対面回収の有効回答113件とインターネットアンケート89件を合計し、202件の回答を回収した。回答率は87.8%である。

アンケート回答者のフェイスシートについては、年齢階層は31歳～40歳が18.8%，41歳～50歳が58.9%，50歳～60歳が22.3%であった。60歳以上の農家と30歳以下の農家は今回の回答者には含まれていない。

「緑色農業」の従事している農業従事者は、主に1960年代、1970年代、1980年代生まれに集中している。教育状況は、「教育を受けていない」10.4%，「小学校程度」16.8%，「中学校程度」26.7%，「高校」40.1%，「専門学校程度」4.5%，「大学」1.5%であった。教育状況から見ると、高等教

育経験者は相対的に少数にとどまっている。「緑色農業」従事年数は1年～3年44.1%，4年～6年18.8%，7年～9年22.3%，10年以上14.9%であった。「緑色農業」従事年数が比較的短いことは、この間「緑色農業」従事者が、ここ数年の間に「緑色農業」を開始したことを示している。農地面積の状況は、1～5haが2.5%，5～10haが88.6%，10ha以上が8.9%を占める。農地面積からみれば、比較的小規模の経営が多数を占めていることがわかる。

土壌構造を改善するための、生物農薬と有機肥料の投入状況については、標準的な投入量の0～40%程度しか投入していない農業従事者は0であり、40～60%を投入している農業従事者が16.3%，60～80%を投入している農業従事者が50.5%，80～100%を投入している農業従事者が33.2%を占めた。この回答からは、すべての農業従事者が40%以上の生物農薬と有機肥料の投入を行っていることがわかる。緑色農業の認証の際の土壌標準に達するため、多くの農業従事者が生物農薬と有機肥料の投入増加を想定している。

総収入に占める農業収入の比率の状況は、総収入に占める農業収入の比率が20～40%が1.0%，40～60%が40.6%，60～80%が55.5%，80～100%が3.0%であった。このように、兼業農業が一般化している。この原因としては、都市と農村の経済格差の拡大により農外収入を拡大したほうが農家所得の増大に有利となること、さらには交通条件の改善により兼業が容易になったことなどがあげられよう。

第2に、アンケートの分析結果については、年齢(X1)，教育程度(X2)，「緑色農業」従事年数(X3)，農地面積(X4)，総収入に占める農業収入の比率(X5)，生物農薬と有機肥料の投入状況(X6)，生産コスト(X7)，労働強度(X8)，「緑色農業」技術の獲得の難易度(X9)，「緑色農産物」の収益性(X10)，政府の政策の生産に対する影響(X11)，政府の各種補助金の獲得難易度(X12)，農産物の認証取得の難易度(X13)，これら(X1)～(X13)を説明変数としてロジスティック回帰分析を実施し

た。年齢 (X 1), 教育程度 (X 2), 「緑色農業」従事年数 (X 3), 農地面積 (X 4), 総収入に占める農業収入の比率 (X 5), 生物農薬と有機肥料の投入の状況 (X 6) の中で, 変数有意レベルで 5%, 1% 有意であったのは, 「緑色農業」従事年数 (X 3) と生物農薬と有機肥料の投入の状況 (X 6) である。また, 「緑色農業」従事年数 (X 3) の偏回帰係数は 0.122 で 0.05 レベルの有意を示した ($z=2.332$, $p=0.020<0.05$)。これは「緑色農業」従事年数 (X 3) が顕著な正の影響を与えることを意味している。OR 値が 1.130 を示しているのは, 農家が緑色農業に従事する時間が長いほど, 「緑色農産物」を生産する意欲が高くなると説明できる。

続いて, 生物農薬と有機肥料の投入の状況 (X 6) の偏回帰係数値は -0.904 であり, 0.05 レベルの有意性 ($z=-2.375$, $p=0.018<0.05$) を示し, 生物農薬と有機肥料の投入の程度が農家の「緑色農産物」の生産意欲に著しい負の影響関係を与えることを意味する。OR 値 (odds ratio) が 0.405 であり, 生物農薬と有機肥料の投入が 1 単位増加した場合, 農家の緑色の農産物の生産意欲の減少幅が 0.405 倍であることを意味する。生産コスト (X 7), 労働強度 (X 8), 「緑色農業」技術の獲得の難易度 (X 9), 「緑色農産物」の収益性 (X 10), において有意である。生産コスト (X 7) と労働強度 (X 8) が顕著に負の影響を示す。「緑色農業」技術の獲得の難易度 (X 9), 「緑色農産物」の収益性 (X 10) は顕著に正の影響を示す。この中で, 生産コスト (X 7) の偏回帰係数値は -1.084, 0.05 レベルで有意 ($z=-2.527$, $p=0.011<0.05$) である。

労働強度 (X 8) の偏回帰係数値は -1.563 で 0.01 レベルの有意性 ($z=-4.045$, $p=0.000<0.01$) である。労働強度が農家の「緑色農産物」への生産意欲に著しい負の影響を与える関係を示している。

「緑色農業」技術の獲得の難易度 (X 9) の偏回帰係数値は 0.963, 0.01 レベルで有意 ($z=2.594$, $p=0.009<0.01$) である。「緑色農業」技術の獲得の難易度が農家の「緑色農産物」の生産意欲に著しい正の影響を与える関係を示している。

「緑色農産物」の収益性 (X 10) の偏回帰係数値は 1.360 で、0.01 レベルの有意 ($z=3.711$, $p=0.000<0.01$) である。「緑色農産物」の収益性 (X 10) の高さが農家の「緑色農産物」の生産意欲に著しい正の影響を与える関係を示している。

政府の政策の生産に対する影響 (X 11), 政府の各種補助金の獲得難易度 (X 12), 農産物の認証取得の難易度 (X 13) の中で、政府の各種補助金の獲得難易度 (X 12) のみが 5% レベルで有意であった ($z=2.438$, $p=0.015<0.05$)。農家が補助金を多く受け取るほど、「緑色農産物」の生産意欲に著しい正の影響を与えることを意味する。

＜博士論文審査結果の要旨＞

申請者：阮 毅 力

論文題目：中国における食品安全及び緑色農業の役割と課題に関する研究
—湖北省黄岡市の緑色農家を中心に—

学位申請の種類：甲（課程博士，経済学）

1. 論文内容の概要

本論文は、中国農村における農業経営状況にかんする調査を中心として、中国における食品安全問題と「緑色農業」（中国での呼称、日本における近い概念は「環境保全型農業」である）の役割と課題について検証したものである。

本論文の構成は以下の通りである。

序章

1. 研究背景と問題意識
2. 研究課題と研究方法
3. 関係する概念

第一章 中国における化学工業物の使用の状況及び農業環境の汚染の現状

1. はじめに
2. 中国における化学農薬の生産と使用の状況
3. 中国における化学肥料の生産と使用の状況
4. 中国における農業環境の汚染の現状
5. まとめにかえて

第二章 中国における食品安全管理体系の形成と環境保全型農業

1. はじめに
2. 中国における食品安全管理体系の形成

3. 中国の食品安全管理体系の構成と食品追跡システム
4. 食品安全の管理体系における環境保全型農業の役割
5. まとめにかえて

第三章 中国における「緑色農業」の現状と課題

1. はじめに
2. 中国の環境保全型農業農産物の生産状況
3. 湖北省・黄冈市の環境保全型農業の生産状況
4. 湖北省・黄冈市の環境保全型農業生産状況
5. まとめにかえて

第四章 中国農家の「緑色農業」の営農意欲に関する分析

1. はじめに
2. 研究理論とモデルの選択
3. 研究対象の概要
4. アンケートの分析結果
5. まとめにかえて

第五章 結論と残された課題

1. 研究結論
2. 今後の中国の緑色農業の発展への啓示
3. 今後の研究と展望

参考文献

2. 概評

2.1 本論文の課題

中国農業においては、1978年の改革・開放政策の実施以降、近代的農業システムの普及と農民の農業生産増収の追求により、化学肥料、農薬の投入が急速に増加した。こうした動向は、中国の食糧作物生産の大幅な拡大に貢献したが、一方で、本論文で述べられているように、土壌汚染、水質汚染などの問題を招き、しばしば大きな社会問題となっている。

こうした状況の中で、本論文では、この化学肥料、農薬の投入増大の弊害を是正し、環境保全型農業を推進するために、必要な条件を明らかにすることを目的に、中国湖北省農村における農村調査に基づく実態解明を主な手段として、研究を実施したものである。

2.2 研究結果

今回の研究からは以下の点が明らかになった。

序章は、本論文の課題の設定、研究の背景、研究目的、研究方法、先行研究について述べている。

第一章は、中国における化学農薬と化学肥料の使用状況と土壌汚染の実態について、主に統計分析から検討した。ここでは、とくに改革・開放政策期に農薬、化学肥料の投入が急増したが、2015年の中国政府の政策転換によって、投入が抑制されたことが述べられている。

第二章は、中国における食品安全管理体系の形成について、関係各国の管理体系との比較を行い、中国の食品安全追跡システムの構築等の状況を述べている。

第三章は、中国における環境保全型農業の実態を、湖北省黄冈市での調査結果を中心に検討した。本章では、環境保全型農業の生産状況を概観したのち、消費市場では環境保全型農業の農産物に対する需要が大きいため、農家にとって環境保全型農業の展開による農産物増産は長期的に農民収入の増加を促進することになると指摘している。

第四章では、中国農家の「緑色農業」の営農意欲に関する分析として、湖北省黄冈市の農家アンケート調査結果を事例に、「緑色農業」生産の外要因を検討し、回帰分析を実施した。結果として、「緑色農業」従事年数、「緑色農業」技術の獲得の難易度、「緑色農産物」の収益性、政府の各種補助金の獲得難易度が、農家の「緑色農産物」生産の意欲に正の影響を与える一方で、生産コスト・労働強度が、生産意欲に負の影響を与えることが明らかになった。

第五章では、全体の取りまとめと、残された課題について述べられている。

このように、中国における農薬、化学肥料等の投入増大は、農業分野のみならず、大規模な環境破壊をもたらし、大きな社会問題となっている。この対応として、中国では環境保全型農業が注目されているが、農家にとってその導入にはいくつかの課題も存在することが明らかとなった。本論文は、こうした点について、現地での調査活動に基づいていくつかの知見を示した点に新しさがあると考えられる。しかし、本論文の研究結果は、今回の限定された調査対象地域における調査結果から導き出されたものであり、中国における環境保全型農業の発展という大きなテーマに、どの程度適用できるものなのかについては、今後さらなる検討が必要であろう。

3. 結論

ここまで述べてきたように、学位申請者・阮毅力氏の本論文は、経済学分野において研究者として研究活動を行うに必要な研究能力とその基礎となる学識を示すに足るものと判断できる。なお、本論文の主要部分はすでに『桃山学院大学経済経営論集』に1編掲載され公表されている。

○「中国農家の「緑色農業」の営農意欲に関する分析：湖北省黄冈市の農家調査結果を事例として」『桃山学院大学経済経営論集』64(3), 37-55, 2022-01-21

学位規定に定める最終試験に関しては、その定めに基づいて口頭試問を行った(2024年2月2日)。そこで、同氏の研究成果および外国語能力が上記の判断と齟齬がないことを確認し、合格と判定した。

以上の結果から、学位申請者・阮毅力氏は博士(経済学)の学位を授与される資格を有するものと認める。

2024(令和6)年3月15日

審査委員	主査	大	島	一	二
審査委員	副査	井	田	大	輔
審査委員	副査	李			晨

博士論文の要旨および 博士論文審査結果の要旨

氏 名	21D1104 張 本 英 里
学 位 の 種 類	博士（経済学）
学 位 記 番 号	経済博甲第 23 号
学位授与の日付	2024 年 3 月 15 日
学位授与の要件	学位規則第 4 条第 1 項該当
博 士 論 文 題 目	中国進出日系食品企業のマーケティング戦略に関する事例研究：流通過程から生じる制約要因の分析を中心に Case Study on Marketing Strategies of Japanese Food Companies Operating in China : Focusing on the Analysis of Constraints Arising from the Distribution Process
論 文 審 査 委 員	主査 大島 一二 教授 副査 山川 俊和 教授 副査 吉弘 憲介 教授

<博士論文の要旨>

中国進出日系食品企業のマーケティング 戦略に関する事例研究：流通過程から 生じる制約要因の分析を中心に

張 本 英 里

1. 問題の所在

多くの日系食品企業が、需要が縮小する本国市場だけでなく、需要が成長する海外市場へ進出している。とくに中国は、約14億人という膨大な人口数と、高所得者層・中間所得者層の増加といった経済発展により、世界の工場から世界の市場へと転換した。しかし現在は、一部市場経済化に向かった改革・開放（1978年）、中国のWTO加盟（2001年）時に起こった企業の段階的な対中投資ブームも落ち着きをみせ、現在は事業の縮小、撤退がなされる場合も散見されている。

なぜ中国市場の販売はこれほどまでに困難なのか。その要因の一つとして、中国市場の二重構造を挙げることができよう。中国は、グローバリゼーションが進む沿海部都市地域と伝統的な要素が多く残る内陸部農村地域といったような二重構造を内包している。例えば、食文化、所得格差、政府の優遇政策、交通インフラの整備など、当該地域間での差異を挙げれば枚挙に遑がない。こうした二重構造が、販売拡大を意図する企業の戦略的な制約となっていることは明らかである。

さて、自社の製品を販売する市場を確保したい企業は、こうした二重構造に対してどのような戦略的対応をすべきか。企業が積極的な市場開発を図るのならば、二重構造を克服するために、当該地域の需要にカスタマイズした

マーケティング戦略（いわゆる製品、価格、チャネル、広告の4Pを指す）の策定が必要になる。これが、グローバル・マーケティング戦略の最重要課題である標準化/適応化戦略の策定に関する諸問題である。

一般的な標準化/適応化の論理にたてば、現地にカスタマイズすることでコストがかかる適応化ではなく、標準化の程度を可能な限り高めることで、国内マーケティング戦略の延長を果たし、コストの削減と自社の優位性を発揮することが望ましい。しかし、現地調達・現地販売が主流となった現在では、適応化戦略の積極的な策定により、二重構造に対応していくことが合理的な戦略になることも考えられるだろう。なぜなら、標準化程度を高めることにこだわれば、自国の環境と相対的に近い都市地域での販売に限定されてしまい、中国市場の優位性である量の確保を困難にするためである。

こうした適応化に適した戦略が、伝統的流通を利用した中間所得者層・低所得者層を対象にした市場開発である。かつて、日系食品企業、ひいては日系企業全体で技術・ノウハウを活かしたプロダクト・アウト的な戦略が製品の市場浸透を果たせない要因だと指摘された。そのため、日系企業は適応化戦略を取り入れたマーケット・イン的な志向が求められ、食品企業においてもマーケティング能力の向上に迫られた。

しかしながら、こうした志向に至ってもなお日系食品企業の中国市場における販売額や市場シェアを確認すると、高いプレゼンスを築けているとはいえない。ならば、今日的には、マーケット・イン志向を取り込み、適応化程度を高めてもなお中国市場でプレゼンスを築けないのはなぜなのか、といった制約要因に関する分析が求められているのではないか。

本論文は、マーケティング研究によく見られる企業の成功事例を取り上げ、理論付け分析することを目的としない。むしろ、事業に失敗したとされる企業も積極的に取り上げ、客観的視点での分析に努める。つまり本論文は、結果的な事例を取り上げることを目的とするのではなく、なぜ企業がその戦略に至ったのか、なぜある戦略を策定できなかったのかといった過程に着目し、その制約要因を分析することを目的とする。

2. 課題と構成

まず、日系企業の中国事業における展開の方向性について確認したい（図表1）。日系企業の中国事業における事業展開の方向性は、2013年から2023年の10年間に於いて、「拡大」が54.2%から27.7%へ減少、「現状維持」が39.5%から62.3%へと増加していることがわかる。「拡大」については、最もその傾向が高いのが2013年度であり、その後は基本的に50%以下を増減しつつ、2023年度で初めて30%を下回っている。「現状維持」については、「拡大」傾向が減少するのに比例して増加していると見られる。この事業展開の方向性からも、中国市場は確保すべき市場であるが、「拡大」ではなく、「現状維持」に努めることが合理的な判断だとする企業が多いということが読み取れる。

図表1 中国事業における今後1～2年の事業展開の方向性(2013～2023)

	拡大	現状維持
2013	54.2%	39.5%
2014	46.5%	46.0%
2015	38.1%	51.3%
2016	40.1%	52.8%
2017	36.3%	55.6%
2018	48.3%	44.3%
2019	43.2%	50.6%
2020	36.3%	55.6%
2021	40.9%	55.2%
2022	33.4%	60.3%
2023	27.7%	62.3%

注：本資料では、「拡大」「現状維持」のほかに、「縮小」「第3国移転」の選択肢がある。ただし、「縮小」「第3国移転」は、各年度で基本的に10%以下であること、2021年度～2023年度においては数字が表示されていないことを加味して省略している。図表1～2においても同様である。

資料：日本貿易振興機構「海外進出日系企業実態調査」2013～2023年版から筆者作成。

こうした状況を日系食品企業の販売戦略上どのように捉えるべきだろうか。先行研究においては、輸出販売から現地販売への転換期を対象としていた。そこでは、市場開発・市場浸透によって販売拡大を達成するという企業の意図が読み取れる。しかし、日系企業の「拡大」意識が低下しているという現状では、販売拡大ではない新たな転換期が訪れているとも考えられよう。

よって本論文の課題は、日系食品企業の中国市場販売戦略についてグローバルな視点で捉え直し、戦略の方向性がいかなる要因によって規定されているのかについて検討することである。以下、論文の構成である。

本章では、日系食品企業の中国市場進出に対する現状を確認し、本論文の課題を示したが、本章第2節以下では、中国の二重構造の実態について把握したい。中国は、地域ごとの経済発展に格差があり、グローバリゼーションが進む地域と、伝統的な要素が多く残る地域が併存している。ただし、グローバリゼーションが進む地域に優位性があるかというところではない。以下では、そうした中国市場の二重構造の認識について深めていきたい。

第2章では、本課題に対する分析フレームワークを示したい。食品企業のグローバル・マーケティング戦略の課題は、企業の論理と市場の論理の矛盾調整である。素材という物的属性に制約され、かつ標準化程度を可能な限り高めたい企業の論理と、マーケティングを策定しても思うようには誘導しない消費者といった市場の論理が相対する。さらには、その矛盾の前提として中国の二重構造という構造的な諸問題が企業と消費者の制約として存在する。とくに、大きく問題となるのは、企業では操作できない構造的な変数である流通の二重構造である。企業は、これらの諸問題を総合的に調整しなければならない。こうした分析フレームワークを通じて、先行研究で十分に検討されていなかった、①内陸/沿海、農村/都市といった二重構造への対応、②戦略に対する市場成果への回答を示したい。

第3章から第5章補論では、以上の課題に即して、日系食品企業の中国販

売戦略の個別事例を検討している。本章第3節では、本論文の調査方法と取り上げる事例の特徴について確認したい。

第6章においては、本論の内容を要約し論文全体の結論を示す。本論文での事例が、中国市場販売戦略においてどのようなインプリケーションが導き出されるのかについて示したい。

3. 研究方法

本論文では、日系加工食品企業の中国事業戦略について、主要関係者へのヒアリング調査、中国・香港・台湾における現地調査を基礎に内容を構成している。

各企業は、基本的に国内市場で当該事業の市場シェア1位を有する大企業であるが、中国事業においては苦境に立たされている。そのなかでもA社は、最も内陸部、農村地域で製品の市場浸透を実現し、TTにおける現地流通業者との取引関係の構築を重要な戦略として位置付けている。B社は、中国市場の拡大意識が高かった企業の1社であり、現地系企業との提携などを通し市場浸透を図っていたが、現在は事業撤退など縮小傾向に向かっている。ハウス食品社は、即席麺、ビールとは異なり、中国にはないカレーの市場開発を図っている。ハウス食品社の中国事業戦略は、加工食品であるカレーの価値を認識し、都市地域での拡大、もしくは現状維持を目指している。なお、A社・B社に関しては、論文に著すにあたって社名を秘することが条件になっているため、その通りにしたい。以下は、各章の調査概要である。

第3章のA社では、中国の即席麺事業を取り上げている。ヒアリング調査は、中国事業の販売戦略について、A社現地法人の董事長（当時）に対して、2018年11月、2019年10月、2023年8月の期間に計3回実施した。またヒアリングのほか、社内資料などを提供していただいた。

第4章のB社では、中国のビール事業を中心に取り上げている。ヒアリング調査は、B社の中国事業を中心とした海外事業戦略について、中国現地法

人の董事長兼総経営，経営企画部部長の2名（当時）に対して実施した。調査期間は、2018年～2023年の間に計5回実施し、2018年は上海市で、そのほかはメールでの調査を実施している。

第5章および第5章補論のハウス食品では、中国、台湾のカレー事業について取り上げている。ハウス食品の中国事業では、2021年12月に、元・ハウス食品董事兼総経理（その後ハウス食品中国現地法人の最高顧問を経験されている）に電話調査を実施している。その後、中国経済経営学会分科会「ハウス食品（株）の中国戦略の展開」（2022年6月25日実施）においても意見交換をしている。ハウス食品の台湾事業では、2019年9月に台北市において、台湾現地法人の総経理、部長の計2名に対して、台湾事業の現状と今後の展開についてヒアリング調査を実施している。

本論文では、これらのヒアリング調査、社内資料の提供のほか、各企業の公開資料などを参考に各章を構成している。

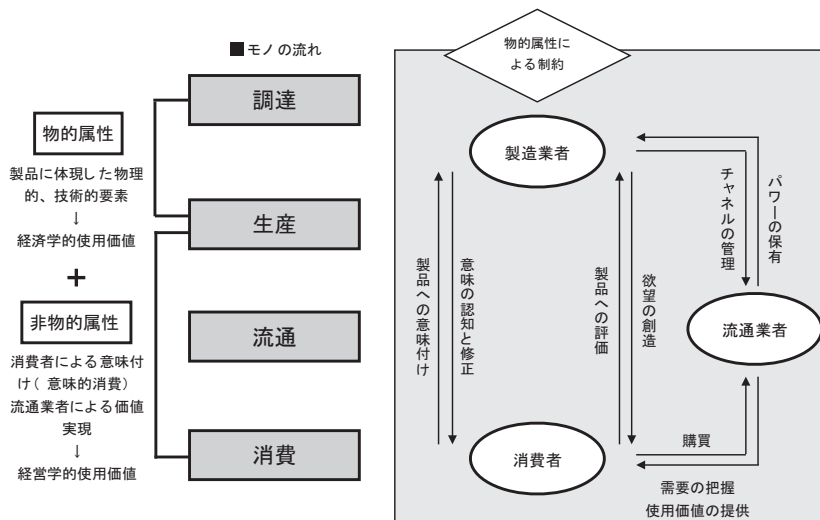
それでは、なぜこれらの企業群が現在の戦略に至ったのか。次章では、企業戦略を分析するフレームワークを示したい。

4. 分析フレームワーク

本論文では、大きく「使用価値」・「流通戦略」・「二重構造」といった3つの視点から検討していく。

製造業者は、中国市場で競争的使用価値を生み出すために、製品を差別化、非物的属性部分であるブランド形成を行うが、財の耐久度といった物的属性に制約される。どれだけ、製品を広範囲に流通させたいと考えていたとしても、財の耐久度があるかないかといった前提条件が存在する。さらに、こうした制約条件は、流通業者、消費者がその製品を使用価値として認め、流通させるか、購買するかといった側面においても課され、中国の二重構造下ではその制約はさらに強まる（図2）。

図2 分析フレームワーク



資料:筆者作成。

こうした企業のマーケティング戦略といった企業の論理に、統制が不可能な市場の論理が相対する。こうした企業の論理と市場の論理の矛盾は、グローバル・マーケティングにおける標準化/適応化戦略に当てはまる。企業は、なるべくマーケティングの標準化程度を高め、グローバルに販売するという動機を有している。つまりは、そうした標準化の意思を捨象するだけの合理性があれば適応化に至り、そうでなければ至らないのである。ここでは、そうした適応化に徹した販売戦略を標準化に対する「開放的チャネル」と定義付けている。企業は、これらの制約条件があってもなお「開放的チャネル」に徹した方が競争的使用価値を生成できるのかどうか、そうした分析フレームワークをここでは示している。

5. 各章の要約

第1章では、日系食品企業の中国市場進出に関する現状を確認した。とく

に、食品の輸出戦略、現地販売戦略への移行期から数十年を経て、日系食品企業の中国市場戦略に変化が生じている。2010年代の販売拡大志向から、現状維持に向かう日系企業が増えているのである。本論文は、こうした過渡期に対して、日系食品企業はどのような現状に面しているのか、どのような戦略の変化が見られるのかを明らかにしようとするものである。そこで、第1章第2節では、中国市場を消費構造と流通構造に区分して概観すること、中国市場における販売拡大の困難性の足がかりを掴もうとしている。なぜなら中国は、多様性と異質性に満ちた市場であり、そうした様相を垣間見ることができるのが流通と消費の側面だからである。そこでは、所得・地域・文化・制度面における格差を表す中国の二重構造を確認した。

第2章では、日系食品企業の販売戦略に関しての、経済学と経営学の学際的アプローチによる分析フレームワークを提示した。製造業者は、中国市場で競争的使用価値を生み出すために、製品を差別化、非物的属性部分であるブランド形成を行うが、財の耐久度といった物的属性に制約される。どれだけ、製品を広範囲に流通させたいと考えていたとしても、財の耐久度があるかないかといった前提条件が存在する。さらに、こうした制約条件は、流通業者、消費者がその製品を使用価値として認め、流通させるか、購買するかといった側面においても課され、中国の二重構造下ではその制約はさらに強まるのであった。こうした企業のマーケティング戦略といった企業の論理に、統制が不可能な市場の論理が相対する。こうした企業の論理と市場の論理の矛盾は、グローバル・マーケティングにおける標準化/適応化戦略に当てはまることを確認した。企業は、なるべくマーケティングの標準化程度を高め、グローバルに販売するという動機を有している。つまりは、そうした標準化の意思を捨象するだけの合理性があれば適応化に至り、そうでなければ至らないのである。ここでは、そうした適応化に徹した販売戦略を標準化に対する「開放的チャネル」と定義付けている。企業は、これらの制約条件があってもなお「開放的チャネル」に徹した方が競争的使用価値を生成できるのかどうなのか、そうした分析フレームワークをここでは示している。

第3章から第5章までは各企業の販売戦略を取り上げている。各事例の共通点は、いずれの企業も国内市場で1位2位を争う大企業であるにもかかわらず、中国市場では相対的にプレゼンスを築けていないという点である。

そのような中で、第3章のA社の即席麺事業の事例は、本論文で取り上げる事例の中で最も「開放的チャネル」に近づいた事例である。A社事例の特徴は、自社でチャネルを構築せず、現地流通業者との取引関係管理に徹することで、自動的にTTにおける流通チャネルを構築している点である。A社は、現地系企業製品との徹底した製品差別化を策定し、現地流通業者が商売しやすいような製品づくりに徹している。その結果、A社の即席麺は都市住民、農村住民にも食べられる知名度の高い製品となっている。ただし、こうしたTTによる農村地域での販売を可能にするのは、A社がMTで一定程度のブランド力を築いたためでありどの企業でもできるわけではないこと、使用価値面における都市と農村の相互作用があるのではないかと、消費者の即席麺自体の認知が非常に高いという前提条件があるのではないかと、という課題が示された。

第4章のB社のビール事業の事例は、「開放的チャネル」による販売拡大に失敗し、輸出戦略といった戦略的な事業縮小に至った事例である。こうした事業縮小に至った要因は、ブランド力が十分に築けていない状態で、「開放的チャネル」を策定したためである。しかし、「開放的チャネル」は、製品を店頭に並べることによってプロモーション効果を発揮し、ブランド力を築くという戦略的な要素がある。そのため、B社事例では「開放的チャネル」が主張する効果とは真逆の結果が現れているのが特徴である。B社は、極めてプロダクト・アウト的な志向で戦略を形成しており、数々の中国における制約も積極的に適応する動機を現在は持たない。B社は、自社の主力ブランドを高価格帯市場に設定しており、そうした標的設定を維持することが将来的なブランド力の向上につながると考えている。換言すれば、標準化志向を貫き通すことが、B社自身の優位性の形成につながると確信しているのである。よって、第4章での課題として、B社の標準化志向の根源である生

産段階の優性の形成について深く検討する必要を示した。

第5章のハウス食品カレー事業の事例は、相対的にA社、B社の中間的な位置付けを有する事例である。ハウス食品事例の特徴は、カレーの使用価値とハウス食品の優位性が都市地域に適合しており、戦略的にはTTを位置付けていないという点である。ハウス食品は、中国でカレーを啓蒙するという役割を担っており、その上で簡単なのにおいしく、家族で食べることできるという使用価値を提示している。さらには、ハウス食品は国内カレー市場でもプロモーション戦略を中心としたマーケティング戦略によりカレーの普及に寄与している。こうした使用価値を享受するのが都市住民であり、ハウス食品のマーケティングを発揮できるのがMTだというのである。TTへの販売は、日系商社、現地系企業、ネットで小売業者が直接注文するというルートに分かれ、都市地域での販売実績やブランド力に比例して注文が増えるのだという。ただし、ハウス食品はカレーの市場開発を担う困難な立場にあり、即席麺とは異なり十分な知名度がない。よって、カレーの製造に関する参入障壁が低く、市場が大きくなれば、即席麺市場のように「開放的チャンネル」の策定が可能になる場合があることを課題に示した。

第5章補論では、ハウス食品の中国事業の比較として、ハウス食品の台湾事業を取り上げた。台湾事業の事例の特徴は、一貫した製品戦略の標準化から、適応化を加え、複合化に至っている点である。台湾のさまざまな外食を受容する風土と、一貫した標準化によって得られたブランド力を土台に、素食市場という新たな市場に参入している。もちろん、台湾は中国と比して国土も小さく、大きな市場にはならないため、輸出戦略が適しているが、むしろそうした戦略がビジネスチャンスを築いたともいえよう。

6. 結論

本論文は、販売戦略における制約要因に着目することで、適応化を中心としたマーケティング戦略の限界を示し、日系食品企業の販売拡大志向ではない新たな方向性を提供した点において、学術的・実務的に貢献するものであ

る。具体的には、3社の事例を通して以下2点が明らかになった。

1点目は、販売拡大の鍵である「開放的チャネル」を策定するための条件である。本論文と大きく関係する点を挙げると、「開放的チャネル」はTTによるプロモーションによってブランド力を高め、MTでの円滑な販売を実現する戦略である。しかしながら、本事例においては、MTでのブランド力の構築が、TTでの円滑な販売につながることが明らかになった。なぜなら、現地流通業者はブランド力があり、都市地域で売れている製品を売れ残りが発生しにくい製品とみなすためである。そうした強いブランドを有する企業は、現地流通業者との取引関係の構築が円滑になる。そうした意味でも、中国市場では、広範囲に流通させるためには現地流通業者との取引関係が重要であり、流通業者が戦略の方向性、価値実現に大きく関わることが明らかになった。

2点目は、中国消費者の日本製品に対する使用価値である。中国市場はあらゆる国のあらゆる食品が溢れている。そのような市場で、日系食品企業が製品を差別化するためには、「日系企業であること」、「日本食」をアピールすることが最大の差別化である。例えば、A社は自社の技術力を押し出し、B社、ハウス食品は技術力とともに「日本食」との組み合わせ、「日式カレー」としての位置付けで製品を売り出している。これら3社は総じて消費者の第一次的な欲望ではなくブランド価値に訴求しているのである。なぜなら、消費者の第一次的な欲望を満たすのは現地系企業の製品が担っているからである。そこに、日系食品企業が隙間を狙って参入するのは容易ではない。ハウス食品の「人民食化」とは、そうした中国消費者の第一次的な欲望、基本価値・便宜価値において連想される製品力にコミットすることである。競争の使用価値とは、企業と消費者の相互作用で確立されるものである。企業が、「日本食」「日系」として売り出すのは、日本製品の安心性や技術力といった中国消費者の需要によっても確立している。しかし、そうした需要が、企業のマーケティングに限界を生み出している。こうした点において、日系食品企業の中国市場における困難性が見出されよう。

＜博士論文審査結果の要旨＞

申請者：張 本 英 里

論文題目：中国進出日系食品企業のマーケティング戦略に関する事例研

究：流通過程から生じる制約要因の分析を中心に

学位申請の種類：甲（課程博士，経済学）

1. 論文内容の概要

本論文は、日系食品企業の中国市場におけるマーケティング戦略の課題を明らかにすることを目的として、事例研究（A社・即席麺事業，B社・ビール事業，ハウス食品・カレールー事業）を基本として研究を実施したものである。具体的な論点としては、①各社の中国における販売戦略の特徴の解明を主要な方法とし、とくに、沿海部都市と内陸部農村という、重層的な特徴を持つ中国市場における各社のマーケティング戦略の実態と課題について研究を実施し、そこに共通する問題を明確にした。

本論文の構成は以下の通りである。

第1章 日系食品企業と中国市場

第1節 日系食品企業の中国進出の現状

第2節 中国市場外観

第3節 研究方法と事例の特徴

第2章 食品企業とグローバル・マーケティング

第1節 製品の使用価値をどう捉えるか

第2節 企業のマーケティング戦略

第3節 分析フレームワーク 34

第3章 A社：即席麺事業の事例

第1節 はじめに

第2節 A社の中国事業

第3節 A社の流通チャネル戦略

第4節 A社チャネルの中間流通システム

第5節 まとめ：A社の取引関係管理

第4章 B社：ビール事業の事例

第1節 はじめに

第2節 中国ビール市場概況

第3節 B社の海外事業と中国事業の位置付け

第4節 B社の流通チャネル戦略

第5節 まとめ：B社の戦略の転換

第5章 ハウス食品：カレー事業の事例

第1節 はじめに

第2節 ハウス食品の概要

第3節 ハウス食品のマーケティング戦略

第4節 まとめ：加工食品の使用価値と消費者の需要

補論 台湾ハウス食品の事例

第1節 はじめに

第2節 台湾の食文化の受容

第3節 台湾ハウス食品の事例

第4節 おわりに

第6章 まとめと今後の課題

第1節 各章の要約

第2節 結論

第3節 今後の課題

引用文献

2. 概評**2.1 本論文の課題**

周知のように、日本国内市場の縮小という大きな趨勢を背景に、日本の食

品産業は海外進出を進めているが、進出先地における事業の不振、さらには撤退に至る事例も散見される。とくに中国市場は、本論文でもしばしば言及されているように、その複雑さ、沿海部都市地域と内陸部農村地域の食習慣、消費水準等における相違が著しく（本論文では「二重構造」としている）、事業展開をより困難なものとしている。

こうした状況の中で、本論文では、中国市場における日系食品企業のマーケティング戦略の有効性と課題を明らかにすることを目的に、事例企業のとくに販売戦略、流通戦略を丹念に検討することによって、研究を実施したものである。

2.2 研究結果

今回の研究からは以下の点が明らかになった。

第1章は、「日系食品企業と中国市場」として、近年の中国進出日系食品企業の動向について取りまとめている。

第2章では、本課題に対する分析フレームワークとして、内陸・沿海、農村・都市といった二重構造への対応について述べている。

第3章は、A社の即席麺事業を研究対象として、自社で流通チャネルを構築せず、現地流通業者との取引関係管理に徹することで成功しつつある点について分析している。

第4章は、B社のビール事業の事例を研究対象として、「開放的チャネル」による販売拡大に失敗し、中国市場への輸出戦略に転換するという戦略的な事業縮小に至った事例として整理している。

第5章は、ハウス食品の中国事業を研究対象として、プロモーション戦略を中心としたマーケティング戦略によりカレーの普及に寄与した点などを指摘している。

補論は、ハウス食品の台湾事業を取り上げ、台湾事業の事例の特徴は、一貫した製品戦略の標準化から、適応化を加え、複合化に至っている点を述べている。

第6章では、全体の取りまとめと、残された課題について述べられている。

このように、日系食品企業の多くは、マーケティング戦略の展開により、中国市場の開拓に注力しているが、日本市場における大企業であっても、多くの場合中国市場ではいまだ道半ばの状態であることが明らかとなった。本論文は、具体的な各社の販売事業がどのように展開し、直面している課題は何であるのかについて、とくに流通戦略の重要性について明らかにした点に新しさがあると考えられる。しかし、本論文の研究結果は、今回の限定された調査対象企業における調査結果から導き出されたものであり、日系食品企業の海外戦略の解明という大きな課題に、どの程度適用できるものなのかについては、今後さらなる検討が必要であろう。

3. 結論

ここまで述べてきたように、学位申請者・張本英里氏の本論文は、経済学分野において研究者として研究活動を行うに必要な研究能力とその基礎となる学識を示すに足るものと判断できる。なお、本論文の主要部分はすでに『農業市場研究』、『開発学研究』、『桃山学院大学経済経営論集』等に4編掲載され公表されている。

○「ハウス食品の中国事業における製品普及のための事業課題：販売戦略の制約要因に関する分析を中心として」『桃山学院大学経済経営論集』65(2), 39-63, 2023-10-20

○「日系食品メーカーの台湾市場における国際マーケティング戦略に関する一考察：ハウス食品を事例として」『農業市場研究』30(1), 34-40, 2021, 日本農業市場学会

○「中国の食品小売市場における中間流通組織の機能：日系食品メーカーの零細小売店を核とした流通システムの分析を中心に」『開発学研究』31(1), 26-33, 2020-07, 日本国際地域開発学会

○「日系食品メーカーの中国零細小売店を活用した販売戦略：日系食品メー

カーA社・B社の事例から」『農業市場研究』28(4), 27-32, 2020, 日本農業市場学会

学位規定に定める最終試験に関しては、その定めに基づいて口頭試問を行った(2024年2月2日)。そこで、同氏の研究成果および外国語能力が上記の判断と齟齬がないことを確認し、合格と判定した。

以上の結果から、学位申請者・張本英里氏は博士(経済学)の学位を授与される資格を有するものと認める。

審査委員	主査	大	島	一	二
審査委員	副査	山	川	俊	和
審査委員	副査	吉	弘	憲	介

博士論文の要旨および 博士論文審査結果の要旨

氏 名	21D1105 楊 歆
学 位 の 種 類	博士（経済学）
学 位 記 番 号	経済博甲第 24 号
学位授与の日付	2024 年 3 月 15 日
学位授与の要件	学位規則第 4 条第 1 項該当
博 士 論 文 題 目	日本における農産物直売所の果たす役割に関する 研究 Research on the Role Played by Agricultural Direct Sales Stores in Japan
論 文 審 査 委 員	主査 大島 一二 教授 副査 辻 洋一郎 教授 副査 上ノ山 賢一 准教授

<博士論文の要旨>

日本における農産物直売所の果たす 役割に関する研究

楊 歆

要旨

本論文では、日本全国の農産物直売所の現状に関する統計的な整理と現地での調査結果を通じて、農産物直売所の特徴と機能を明確にし、地域経済・社会における直売所の総合的な効果と役割を考察した。

現地調査では、JAより運営される直売所を研究対象として、JA松本ハイランドとJA大阪中河内管内の直売所を実地調査を通じ、産地立地型（農村地域）直売所と消費地立地型（都市地域）直売所との比較を実施した。具体的には、店舗規模、年間販売金額、従業員状況、出荷者状況、出荷手段、消費者ニーズ、消費者数、品揃え状況などについて多方面から調査し、直売所の運営システム、販売品種類、品揃え確保、集客方式などに着目し、生産者、消費者及び農協の販売事業にとって直売所の意義を示した。

また、競合が激しい都市地域における、周りのスーパーマーケット等の小売り店との比較も実施し、直売所がどのような競争力を有しているのかについて検討した。

1. 各章別の研究結果の整理

序章では、本論文の研究背景と課題を明示した。農林水産省のデータに基づき、さらに直売所に関する先行研究を参考にし、直売所の起源、特徴、運営状況を調べ、直売所のメリットおよび直面する課題を検討した。また、現

時点までの直売所の展開を示し、現在の直売所の背景や経済的な意義、社会的な意義を明らかにした。さらに、小売業態として成長した直売所に対し、他小売店との競合対応にどのような競争力があるかを示した。

第1章では、主に農林水産省に公表した統計データに基づき、2021年時点での直売所の事業体数、取扱品目、販売状況、従業員の雇用状況、営業状況、年間販売金額などについての状況を把握した上で、次のように整理した。

まずは、2021年時点で、日本全国に開設されている農産物直売所は22,680事業体で、年間販売総金額は1兆463億円である。そのなかで、年間販売金額の1位と2位は、それぞれ500万～1,000万円まで(25.6%)、100万円未満(22.7%)であり、両者を合計すると全体の約半数を占めており、大多数の農産物直売所の販売額はそれほど高額ではないことがわかる。

運営主体別の直売所の販売金額から見ると、事業体の56%を占める「農家経営体」が運営する事業体は、年間販売金額については総売上の17.2%を占めるに過ぎない。これと対照的に、「農業協同組合等」が運営する事業体数は全体の44%を占めるに過ぎないが、年間販売金額は総売上の82.8%を占めている。

品目別の販売金額から見ると、生鮮食品がもっとも多く、主力商品である。続いて農産加工品、その他、花き・花木であった。生鮮商品の内訳については、第1位は野菜類、第2位果実類で、両方で総金額の70.6%を占める。販売された農産物の産地に関しては、全体のほぼ9割が地元産である。

92.1%の直売所は常設施設を運営している。また、運営主体別の直売所の営業日数状況については、89.4%の「農業協同組合」が運営する事業体は通年営業している。ついで「会社等」、「その他」、「農家(法人)」は通年営業の比率は65%以上を占めている。これにたいして、「農家(個人)」が運営する事業体で通年営業率は29%程度であり、他の運営主体よりかなり少ない。

直売所店舗の売場面積の状況から見ると、全事業体の平均店舗面積は140㎡であるが、100㎡に満たない小規模店舗が全体の66.3%を占めており、200㎡を超える大中型直売所が19%を占めている。

直売所の年間来店客数については、全体平均からみると、年間来店客数は1,000人未満の店舗が38.6%を占めており、もっとも多い。これについて1,000～5,000人が21.7%を占め、両方で全体の6割を占めている。このように、来店客数が5,000人以内の店舗がもっとも多いことがわかる。

農産物直売所の年間雇用人数の状況は、全国の22,680事業体の農産物直売所の中で7,500事業体が従業員を雇用していない。全国の従業員を雇用している直売所のなかで、平均雇用人数は4.56人であるので、末位の「農家（個人）」は2.05人と首位の「農業協同組合」の8.58人の間に大きな差がある。

農産物直売所従事者の男女比は、「役員・家族」はやや男性の比率が高いが、「常雇い」・「臨時雇い」は女性比率が多く、約7割を占める。また、高齢化の深刻化に伴い、65歳以上の従業者の比率が高くなっている。

農産物直売所の年間雇用労賃については、従業員を雇う直売所では1事業体あたり年間労賃支出は、「農業協同組合」が1,824万円、「農業経営体、会社等」が1,067万円と高いが、「農家（個人）」は139万円と低い。

続いて、農産物直売所に出荷する出荷者の状況である。全国の43.7%の農産物直売所は出荷者が30戸未満であって、30～100戸が24.4%、100～300戸が22.1%と比較的小規模となっている。「農業経営体」が運営する農産物直売所の出荷者数は全体平均よりさらに小規模であり、30戸未満が76.2%に達している。特に「農家（個人）」の農産物直売所は30戸未満が92.5%を占め、ほぼ少数の出荷農家に限られていることがわかる。これにたいして「農業協同組合等」が運営する農産物直売所の出荷者数は全体平均より大きく、そのなかで、「農業協同組合」が運営する農産物直売所は、100～300戸が32.5%、300戸以上が28.5%を占めている。

出荷者からの手数料の徴収状況は、「農家（個人）」が運営する農産物直売

所は46.2%が手数料を徴収していない。徴収率が高い運営主体は「農業協同組合」であり、96.5%に達する。

販売された農産物の売上に対して固定の手数料率を徴収する方式が一般的である。会員と会員外に異なる手数料率を実施している事業体が多い。生鮮品と加工品の手数料率は、会員15.2%、16.6%、会員外が16.3%、17.8%であった。このように、会員外の手数料は1~1.5%前後高い場合が多い。また、加工品の手数料は生鮮品よりやや高くなっている。

「農業協同組合等」の手数料は全体平均とほぼ同じ水準である。「農家(個人)」の直売所がもっとも低くなっている。

第2章では、2021年5月と9月に、長野県松本ハイランド農業協同組合(以下「JA松本ハイランド」とする)が設置した直売所において現地調査を実施した。調査の主な内容は、農業就労人口状況、直売所における企業の基本概況、経営の実態、従業員の雇用状況、農家の出荷手続き、集客の方法、収益、競争力、農協の販売事業との関係などである。

実地調査の結果をもとに、具体的な農業就労人口状況、農民収入の変化状況、さらに生産者にとっての農産物直売所の役割、消費者にとっての農産物直売所の役割、農協の販売事業における役割の論点を中心に分析し、地域経済・社会における農産物直売所の総合的な効果と役割、課題等について考察を進めた。調査結果に関して次の点が明らかになった。

現在、JA松本ハイランド管内には直売所の店舗が6店舗開設されている。売場面積は合計1420㎡、取扱品目は野菜、果実、加工品、米、山菜、肉類、ワインである。従業員数71人、平均50歳程度、時給は900円である。

出荷者に対する資格要求はJA松本ハイランドの正組合員である。出荷の流れは農家が自ら農産物を直売所に持ち込み、店内で従業員が生産者の会員バーコードを検索し、生産者の氏名と希望価格等が印字されたシールを作成、貼付し、売場で販売される。農産物の価格設定および農産物の品質、サイズ、出荷数量等については、基本的に出荷者の自由裁量である。販売した

農産物売上の20%を手数料として直売所が徴収し、残額80%が生産者の農協口座に1か月程度で振り込まれる。

表1 JA松本ハイランド農産物直売所の基本状況

	JA松本ハイランド直売所
類型	産地立地型
売場規模	6店合計1420㎡
主要取扱品目	野菜、果実、加工品、米、山菜、肉類、ワインなど
従業員数	合計71人
従業員年齢	50歳程度
従業員時給	900円
年間販売金額	2019年：14.7億円、2020年：19.8億円、2021年：20.4億円
地場産率	77%
出荷者資格	農協の正組合員
出荷方式	農家の直接持ち込み
消費者ニーズ	新鮮さ、価格、安全性
手数料率	農産物売上の20%
集荷流れ	農産物を持ち込み、名前、値段など付きバーコードを作り、貼付し販売

資料：各直売所資料、聴き取り調査より筆者作成。

表1のように、農産物直売所の地場産率は77%に達し、農家の出荷積極性が高いことがわかる。また、2019年～2021年、直売所の年間販売金額も増え続けて、消費者も積極的に直売所を利用している。

以下、生産者と消費者の立場から直売所の効果と機能を整理してきた。

まず、生産者にとって直売所の役割である。

1. 生産者が価格決定権を有し、自由度が高い点。直売所は出荷の際の価格設定、数量、規格等について基本的に制限されないため、生産者にとって自由出荷が可能となる。
2. 農産物の販売データがリアルタイムで共有され、市場情報が把握できる

点。直売所は1日4回程度、出荷した農産物の販売状況のデータ配信を行っている。この情報によって、生産者は販売状況の把握が容易となり、農産物の生産計画にもこうした情報を加味することが可能となる。

3. 農協共販の出荷規格に適合しない商品の販売が可能な点。農協系統の共販体制は、出荷できる農産物の数量、等級、規格については一定の制限が存在する。このため、高齢零細経営農家の場合、対応が困難となる場合も想定できる。こうした農家に別の出荷ルートを提供できる。
4. 競合する小売店との競争対応が可能な点。農産物は生産者が直接持ち込むため、新鮮な農産物の販売が可能となり、中間流通コストや輸送コストも不要なことから、商品価格を比較的安く抑えることが可能となり、他業態の小売店との価格競争において有利となる。
5. 減農薬栽培、有機栽培等への対応が可能な点。基本的に集荷において制限条件がないことは、減農薬栽培・有機栽培等によって生産された農産物の販売機会を拡大し、こうした栽培法を实践する生産者の出荷を促進する効果が期待できる。

また、消費者にとっての直売所の役割である。

1. 新鮮な農産物の需要への対応。JA松本ハイランドが開設する6つの農産物直売所の地場産比率は平均で77%に達している。このように、直売所では、主に地元産の農産物を販売しており、松本市消費者の新鮮さ、地元産を重視するニーズに対応している。
2. 生産者の名前の記載による責任の明確化。近年では、輸入農産物の増加、残留農薬等の食品安全問題、遺伝子組み替え食品などにより、消費者は食の安全・安心により高い関心を示している。直売所に販売される地場農産物にはバーコードで生産者名が明記されており、その農産物の生産履歴が把握できて、「生産者の顔が見える安心感」も強みとなる。

また、農協の総販売額に占める直売所売上高の比率をみると、2016年度の8.0%から2021年度には10.6%に増加している。このことから、農協経営にとって直売所の開設は、積極的な推進作用があると考えられる。

第3章では、大阪府八尾市に位置するJA大阪中河内より運営される直売所の事例を研究した。運営システムなどの実態を明確にし、消費者の農産物を購入する際の店舗選択理由を手掛かりに、消費者の店舗の利用頻度との因果関係を明らかにしていく。さらに、周囲のスーパーマーケットの生鮮品の価格戦略を分析し、都市地域における消費地立地型直売所の独自性を解明する。具体的な調査結果は以下のようである。

現在、JA大阪中河内管内には直売所の店舗が7店舗開設されている。

直売所の販売額について、2014年～2021年の期間において、7店舗の販売額は徐々に増加している。しかし、2020年に販売金額が285.8百万円の最高額に達した後、2021年には若干低下している。この要因は、新型コロナ

表2 JA大阪中河内の農産物直売所の基本状況

	JA大阪中河内直売所
類型	消費地立地型
売場規模	7店合計 466㎡
主要取扱品目	野菜、果実、加工品、米、山菜など
従業員数	合計 48人
従業員年齢	55歳～65歳
従業員時給	1030円
年間販売金額	2019年：2.73億円、2020年：2.86億円、2021年：2.74億円
地場産率	86.8%（数量ベース）
出荷者資格	農協の正組合員、農業経営面積3a以上、年間60日以上農業に従事する
出荷方式	農家が直接持ち込み、営農総合センターへの委託、移動販売者への委託
消費者ニーズ	新鮮さ、価格、安全性
手数料率	農産物売上の15%
集荷流れ	農産物を持ち込み、生産履歴を提出し、確認後、名前、値段など付きバーコード作成、貼付、販売

資料：各直売所資料、聴き取り調査より筆者作成。

ナウィルス感染拡大のため、7店舗の営業時間が短縮されたためである。

店舗別の販売金額からみると、「八尾店」の販売金額はもっとも高く、7店販売総金額の半分程度を占めている。これは、「八尾店」が本店として、もっとも早く開設され、交通の利便性が高く、売り場面積ももっとも広く、出荷者と消費者数も多いためである。

直売所設立以来、出荷者は趨勢として増加傾向にある。直売所（農協）にとっても、出荷者と出荷量の増加により、店内で販売される地元産農産物の割合が86.8%（数量ベース）にも達することが可能となり、都市地域に立地する直売所でありながら、「地産地消」を実現することが可能となっている。

また、来店客数は出荷者の増加と同様に年々増加し、2021年の年間来店客数は292,526人に達している。その中で固定客はほぼ7割を占めている。2022年の統計によると、来店消費者の平均消費額は1,009円である。このように集客は順調に増加しているが、消費者からみた直売所の意義を整理すると以下のようになると考えられる。

1. 安心・安全な農産物の供給

①営農指導体制の構築

JA大阪中河内の規定では、一定の生産規模・条件を有した生産者が、農協の営農総合センターから栽培技術の指導や経営支援などを継続的に受け、品質の高い農産物を生産する条件を有するために必要な要件である。

②生産履歴の確認

生産者は直売所に農産物を出荷する際に、農産物の生産履歴の提出が義務づけられている。生産履歴には農薬、化学肥料の使用履歴等が記入され、農薬等の使用量と使用頻度が明確となり、直売所は生産履歴によって農産物の安全性を確認できるシステムとなっている。

③残留農薬検査による確認

直売所では集荷された農産物の安全性を確認するため、生産履歴の確認を行うことと並行して、販売棚から無作為に抽出した農産物の残留農薬検査

を、民間の研究機関に委託し実施している。

2. 安価で新鮮な農産物供給

直売所で販売される農産物は、その多くが出荷者によって早朝に収穫され、直売所に持ち込まれたものであり、消費者は新鮮な旬の野菜を購入することが可能となる。

また、筆者は直売所「八尾店」の周囲で農産物の販売を行うスーパーマーケット等の小売店の販売価格調査を実施した。比較している8種の野菜の中で、白菜、サニーレタス、水菜、玉ネギの4種の野菜は直売所がもっとも安価であった。また、他の4種（ほうれん草等）では必ずしも直売所がもっとも安価ではなかったが、5店舗の平均価格より大幅に高い品目はなく、ほぼ平均価格程度の価格であった。

2. 今後の直売所の事業展開の方向性と取組課題

残された課題として、地産地消が推進されるに伴い、地元産の農産物が今後もますます注目されると考えられるが、一般のスーパーマーケットにおいても地場農産物コーナーを導入する場合も増加している。こうしたことから、一般の小売店、スーパーマーケットとの競争はますます激化することが予想できる。その際に、直売所が自身の独自性を維持・発展させるするためには、どのような新たな取り組みが必要となるのか、さらに検討していきたい。

もう一つの課題は、直売所事業の単独黒字化問題である。ヒアリングによれば、JA大阪中河内の直売所事業は開設以来一貫して赤字事業であり、2021年では約6,000万円の赤字を計上している。JA大阪中河内本体が①法人税の割引が得られる、②「地産地消」を促進、③都市生産者の出荷積極性を推進するために、直売所へ補填で維持されている状況にあるのが実態である。地域にたいして地元農産物を供給し、生産者・消費者両者にとってメリットを実現するという農協の目的から、この補填が継続されているわけで

あるが、長期的な事業の継続性の面からは、事業単体での黒字化の達成は大きな課題である。

また、直売所事業の内部においては、各店舗の出荷農家数、来店客数と売上が不均衡で、いうまでもなく、農家は集客力の強い店舗への出荷を希望する傾向にある。この状況と管内全体の店舗間の均衡発展をどうバランスよくさせるのかについても課題であろう。

さらに、運営主体別の直売所の発展状況が不均衡で、「農業経営体（個人）」に代表される零細農産物直売所は、店舗規模、営業日数などが限定的で、販売額が少額である点が特徴的である。こうした零細経営の継続性、今後の発展可能性は一つの懸念材料であろう。

＜博士論文審査結果の要旨＞

申請者：楊 欽

論文題目：日本における農産物直売所の果たす役割に関する研究

学位申請の種類：甲（課程博士，経済学）

1. 論文内容の概要

本論文では、日本全国の農産物直売所の現状に関する統計的な整理と現地での調査結果を通じて、農産物直売所の特徴と機能を明らかにし、地域経済・社会における直売所の総合的な役割と課題を考察した。

本論文の構成は以下の通りである。

序章 本研究の課題と構成

第1節 研究背景

第2節 先行研究の成果の整理

第3節 本研究の課題と構成

第1章 日本における農産物直売所の展開と課題

第1節 はじめに

第2節 農産物直売所の展開と類型

第3節 農産物直売所の販売と雇用

第4節 まとめにかえて

第2章 農業・農村における農産物直売所の機能と課題

—JA松本ハイランドを事例として—

第1節 はじめに

第2節 調査地域の概況と農産物直売所の実態

第3節 まとめにかえて

第3章 地域における農産物直売所の機能と課題

—JA大阪中河内の農産物直売所事業を事例として—

第1節 はじめに

第2節 都市地域直売所の現状と都市農業政策の転換

第3節 調査地域の概況

第4節 調査地域の直売所の実態

第5節 農家・農協にとっての直売所の意義

第6節 消費者にとっての直売所の意義

第7節 まとめにかえて

終章 総括

参考文献

2. 概評

2.1 本論文の課題

周知のように、日本においては、高度経済成長期に現在の大規模農産物流通システムが構築され、農業協同組合による農産物の共販体制が主流となった。しかし、1990年代以降多発した産地偽装事件、食品安全問題は、消費者の「食」への不安を増大させる一方で、安心・新鮮といったイメージの強い地場産農産物への関心を高めた。こうした中で、いわゆる「地産地消」が注目され、こうした流れの中で、本論文の研究対象である「農産物直売所」が各地に設置されることとなった。

この状況の中で、本論文では、日本における農産物直売所の役割と課題を明らかにすることを目的に、①農産物の主要産地（長野県松本市）に立地する農産物直売所、②大消費地（大阪府八尾市）に立地する農産物直売所を調査対象とし、その結果に基づいて、農産物直売所の現状、役割、課題について明らかにしたものである。

2.2 研究結果

今回の研究からは以下の点が明らかになった。

序章は、本論文の課題の設定、研究の背景、研究目的、研究方法、先行研

究について述べている。

第1章は日本における農産物直売所の展開と課題について、マクロデータからの分析を行った。

第2章では、農産物の主要産地（長野県松本市）に立地する農産物直売所の販売システムを概観したのち、生産者、消費者、農協にとっての役割を整理した。そこでは、生産者にとって農産物直売所での販売は自由度の高い販売方法であり、農協共販の出荷規格に適合しない特殊性を有した農産物（たとえば有機栽培等）の販売が可能な点、競合する小売店との競争対応が可能な点、などが述べられた。また、消費者にとっては、新鮮な地元産農産物の供給が可能な点、生産者名の記載による「生産者の顔が見える安心感」を提供できる点、などが述べられた。さらに、農協の総販売額に占める直売所売上高は増加傾向にあり、農協にとっても農産物直売所は新たな販売チャネルとして重要である点が指摘された。

第3章では、大消費地（大阪府八尾市）に立地する農産物直売所の販売システムを概観したのち、生産者、消費者、農協にとっての役割を整理した。そこでは、生産者にとっては、近郊で少量の販売が可能で、都市化の中で衰退しつつある農業を支える機能を有している点、消費者にとって安価で新鮮な地元産農産物の供給が可能な点、などの機能が述べられた。

終章では、全体の取りまとめと、残された課題について述べられている。

このように、日本における農産物直売所は、農業者、消費者両者にとって様々な局面で利便性を向上させ、一定の役割を果たしているが、いまだいくつか克服しなければならない課題も存在することも明らかとなった。本論文は、こうした点について、現地での調査活動に基づいていくつかの知見を明らかにした点に新しさがあると考えられる。しかし、本論文の研究結果は、今回の限定された調査対象地域における調査結果から導き出されたものであり、日本全体の農産物直売所の役割と課題の解明という大きなテーマに、どの程度適用できるものなのかについては、今後さらなる検討が必要であろう。

3. 結論

ここまで述べてきたように、学位申請者・楊欽氏の本論文は、経済学分野において研究者として研究活動を行うに必要な研究能力とその基礎となる学識を示すに足るものと判断できる。なお、本論文の主要部分はすでに『桃山学院大学経済経営論集』に2編掲載され公表されている。

○「都市地域における農産物直売所の機能と課題 ―JA大阪中河内の農産物直売所事業を事例として―」『桃山学院大学経済経営論集』65(1), 1-27, 2023-07-29

○「農業・農村における農産物直売所の機能と課題：JA松本ハイランドを事例として」『桃山学院大学経済経営論集』64(3), 17-36, 2022-01-21

学位規定に定める最終試験に関しては、その定めに基づいて口頭試問を行った（2024年2月2日）。そこで、同氏の研究成果および外国語能力が上記の判断と齟齬がないことを確認し、合格と判定した。

以上の結果から、学位申請者・楊欽氏は博士（経済学）の学位を授与される資格を有するものと認める。

審査委員	主査	大 島 一 二
審査委員	副査	辻 洋一郎
審査委員	副査	上ノ山 賢 一

桃山学院大学経済経営学会会則

第一条（名称）

本会は桃山学院大学経済経営学会（Association of Economics and Business Administration, St. Andrew's University, Japan）と称する。

第二条（目的）

本会は、桃山学院大学における経済・経営の研究を促進し、あわせて相互の親睦をはかることを目的とする。

第三条（事務所）

本会の事務所は桃山学院大学内におく。

第四条（事業）

本会は第二条の目的を達成するために次の事業を行う。

- 1 研究会の開催
- 2 機関誌その他の編集・刊行
- 3 講演会その他集会の開催
- 4 その他本会の目的を達成するために必要な事業

第五条（会員）

本会の会員は次のとおりとする。

- 1 正会員は、本学の教授、准教授、講師、助教または特任教員で社会諸科学を専攻する者もしくはこれに関心をもつ者、または本学院の職員にして、役員会の承認を得た者とする。
- 2 名誉会員は、正会員であった後に定年退職した者およびこれに準ずる者で、役員会の承認を得た者とする。
- 3 準会員は、本学の大学院特別研究員にして、役員会の承認を得た者とする。
- 4 院生会員は、本学の大学院博士後期課程の院生にして、指導教員の推薦を経て、役員会の承認を得た者とする。
- 5 賛助会員は、正会員2名以上の紹介により入会を申し込み、役員会の

承認を受けた者とする。

会員は、本会の総会並びに第四条に規定する研究会その他の集会に出席し、機関誌等を受け取ることができる。

第六条（会費）

会員は別に定める会費を負担しなければならない。ただし、名誉会員、院生会員および準会員からは会費を徴収しない。

第七条（役員）

本会に次の役員をおく。

- 1 会長 1名
- 2 理事 4名
- 3 監事 1名

役員は、すべて総会において正会員の互選によりこれを選出し、その任期は1年とする。但し再選をさまたげない。

第八条（総会）

本会は毎年1回5月に総会を開催する。但し必要に応じて、臨時総会を開催することができる。総会での議決権は正会員のみにあるものとする。

第九条（会計及び監査）

本会の会計年度は4月1日に始まり翌3月31日に終わる。監事は、毎年本会の会計を監査する。

第十条（会則の改訂）

本会会則の改訂は正会員全員の過半数による。

付則

本会則は、1959年2月28日より施行する。

本会則は、1968年6月7日一部改訂施行する。

本会則は、1973年1月26日一部改訂施行する。

本会則は、1983年5月6日一部改訂施行する。

本会則は、1990年5月11日一部改訂施行する。

本会則は、1999年12月10日一部改訂施行する。

本会則は、2003 年 5 月21日一部改訂施行する。

本会則は、2006 年 6 月 7 日一部改訂施行する。

本会則は、2007 年 6 月27日一部改訂施行する。

本会則は、2008 年 5 月28日一部改訂施行する。

本会則は、2014 年 7 月23日一部改訂施行する。

桃山学院大学『経済経営論集』投稿規程

1. 本誌は、定期刊行物であり、原則として1年に4回発行する。
2. 本誌の編集は、桃山学院大学経済経営学会によって選ばれた役員（編集委員）2名によっておこなわれる。
3. 投稿原稿については、「論文」、「研究ノート」、「書誌」、「資料」、「書評」のうちから、投稿者の希望する類別を指定するものとする。ただし、編集の都合で類別が変更されることもある。
4. 本誌に投稿できる者は、本会の正会員、名誉会員、準会員および院生会員とする。ただし、準会員および院生会員のみによる投稿については、正会員の推薦、および編集委員が役員会にはかって選ばれた正会員2人の審査員による学術的評価を得た上でこれを受理することができる。会員以外の外部の研究者等の投稿については、役員会の議を経てこれを受理することがある。
5. 投稿原稿の使用言語は、投稿時において、その原稿内容に最もふさわしいと思われる言語とする。なお、正会員以外の「準会員および院生会員」、「外部の研究者等」の投稿については、使用言語の適切性等についても、4.の「審査員による学術的評価」および「役員会の議」の対象に含める。
6. 本学の大学院博士前期課程を修了した者で、その修士論文が指導教員から学術上特に優れた論文であると認定された者は、本誌への投稿を編集委員に申し出ることができる。この場合編集委員は、役員会にはかって学会の正会員の中から2人の審査員を選び、その学術的評価を得た上で、投稿を認めることができる。
7. 掲載に関しては、あくまで本学会員を優先する。
8. 原稿の提出に際しては、所定の執筆要領に従うものとする。
9. 論文の場合は、400語以内の英文抄録をつける。

10. 論文以外の場合には英文抄録をつけるかどうかは、投稿者の意向に委ねる。
11. 英文抄録については、本人が希望すれば編集委員に申し出て英文のチェックを受けることができる。
12. 英文をチェックしていただいた方に経済経営学会予算より一定の報酬を支払う（5000 円）。
13. 準会員および院生会員等の投稿時の審査員には、一定の報酬を支払うことができる。報酬の額は、役員会で決定する。
14. 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。
15. 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。
16. 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。
17. 特別号発行の際、外部の研究者等に寄稿依頼を行ったときには、謝礼を支払うことができる。謝礼の額は、役員会で決定する。
18. 本規程の改廃は、役員会の議を経て、総会の過半数でこれを行う。

付則

本規程は、1991 年 4 月 1 日より施行する。

本規程は、1999 年12月10日一部改訂施行する。

本規程は、2003 年 5 月21日一部改訂施行する。

本規程は、2003 年12月 3 日一部改訂施行する。

本規程は、2006 年 6 月 7 日一部改訂施行する。

本規程は、2008 年 5 月28日一部改訂施行する。

本規程は、2010 年 5 月27日一部改訂施行する。

本規程は、2011 年10月12日一部改訂施行する。

本規程は、2014 年 7 月23日一部改訂施行する。

本規程は、2016 年 5 月11日一部改訂施行する。

Contents

Articles

The Taisho Bubble Burst—— 100 Days of Crisis ——	
.....	MOCHIZUKI Kazuhiko (3)

Cosmetics Purchase Intentions of Chinese Tourists in Japan	
.....	TSUJIMOTO Noriko (45)

The Study of Creating Service Values in Automobile Companies: The Characteristics and New Developments of Mobility Services	
.....	UEKI Michiru (77)

Background and Issues Leading to the Abolition of the Foreign Technical Internship System —— Focusing on the Relationship between Supervising Organizations and Sending Organizations ——	
.....	SAWAMURA Miki (97)
	OSHIMA Kazutsugu

Fostering Global Talent through Collaboration between Universities and Corporations	
.....	FUJITA Tomoko (129)

Reorganization of Land Ownership Structure in Settsu Kawaguchi Shinden in Modern Times —— Perpetual Smallholding Rights and Development of Tsumori Shinden ——	SHIMADA Katsuhiko (147)
---	-------------------------

Summary of the Doctoral Thesis by WANG Qing with the Examiner's Comments	WANG Qing (193)
---	-----------------

Summary of the Doctoral Thesis by WANG Wenqian with the Examiner's Comments	WANG Wenqian (211)
--	--------------------

Summary of the Doctoral Thesis by RUAN Yili with the Examiner's Comments	RUAN Yili (229)
---	-----------------

Summary of the Doctoral Thesis by HARIMOTO Eri with the Examiner's Comments	HARIMOTO Eri (247)
--	--------------------

Summary of the Doctoral Thesis by YANG Huan with the Examiner's Comments	YANG Huan (265)
---	-----------------

経済経営学会役員（2024年度）

会 長	：室 屋 有 宏
理事(編集)	：大 島 一 二
理事(編集)	：齋 藤 巡 友
理事(研究会)	：見 浪 知 信
理事(会計)	：岳 理 恵
監 事	：金 江 亮

2024 年 7 月 23 日 発行

桃山学院大学経済経営論集

第 66 卷 第 1 号

編 集 桃山学院大学経済経営学会

発 行 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

制 作 東洋紙業高速印刷株式会社

556-0029 大阪市浪速区芦原 2-5-56

TEL. 06-6567-0511 (代表)

印刷所 オフィス・メディア株式会社

105-0004 東京都港区新橋 6-17-19

TEL. 03-3438-5580 (代表)

ST. ANDREW'S UNIVERSITY ECONOMIC AND BUSINESS REVIEW

VOL. 66 NO. 1 July 2024

Published by the Research Institute,
St. Andrew's University
1-1 Manabino, Izumi, Osaka 594-1198, Japan
