

広島経済大学研究双書 第18冊

社会と共生

—国際経済社会における共存共生システムに関する総合的考察—

社会と共生研究会 編

広島経済大学

地域経済研究所

2000

—— 広島経済大学研究双書 第18冊 ——

社会と共生

—— 国際経済社会における共存共生システムに関する総合的考察 ——

社会と共生研究会 編

広島経済大学
地域経済研究所
2000

目 次

はしがき	1
第1章 政治学的アプローチ	
1 南北問題の基本構造：対立から共生へ	3
2 日米安全保障同盟：21世紀における変化への展望	21
第2章 経済学的アプローチ	
1 GATT 原則と繰り返しゲーム	49
2 国際経済における協調行動の選択マクロ協調政策の可能性	69
3 アジア通貨危機にみる諸問題 —国際金融市場と国家の共生—	81
4 制度論的アプローチと経済史 —ドイツ経済史への適用の観点から—	103
5 スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」 政府における国営企業政策の展開	119
第3章 経営学的アプローチ	
1 イタリアの産地に見る企業活動と地域・家庭生活との「共生」	145
2 日本型安定的取引の構図：安定的取引関係と社会規範	153
3 マーケティング論における交換概念とグリーン・マーケティング	173
4 企業組織の中の女性管理者	207
5 商取引における「やさしい」関係の特質	233
第4章 文化的アプローチ	
1 科学と宗教の再融合：キリスト教の学問の可能性	249
2 日本語教育における文化的視点：共生を目指した日本語教育	271

は し が き

この研究双書は、広島経済大学地域経済研究所の共同研究費助成を受けた共同研究「国際経済社会における共存共生システムに関する総合的考察」（1996年度～1998年度）の研究成果の一部をまとめたものである。

現在の国際社会では、南北問題や南南問題などのような富の偏在や不均衡な発展が重要な課題となっている。日本社会においても、富の偏在感が増大し、不公平感が増しつつある。その原因として、既存の政治・経済・社会システムの非効率性と不平等性を挙げることができる。「豊かさ」と「公平さ」を享受できる社会を構築するためには、新たな視覚で社会経済システムを検討し、共存共栄を思考する新たなシステムを提示する必要があるだろう。

この共同研究は、以上のような問題意識に立ち、経済学、経営学、政治学など多様な分野を専攻する広島経済大学の若手教員を中心として進められた。全員参加の研究会を月に一度開き、学際的な議論を行って経済システム・企業システム・政治システムなどの問題点を検討し、その整理を行った。

共同研究には17名が参加し、16名が本書に執筆している。多岐にわたった議論を「共存」と「共生」という統一テーマの下で、各執筆者の責任において集約した。とはいえ、その集約には多くの時間を費やし、成果の発表を大幅に遅らせる結果となった。

本書を出版する契機となった共同研究の発足には、前地域経済研究所長の三上昭荘教授、現所長の藤原健藏教授に多大のご支援とご教授を賜った。また、出版に際しては、同研究所の石井和佳課長、飛騨恭子係長に格段のお世話になった。ここに記して謝意としたい。

共同研究代表 藤 本 義 彦

南北問題の基本構造：対立から共生へ

藤 本 義 彦

は じ め に

第二次世界大戦以後の国際社会において、南北問題は、その重要性を指摘されつつも、米ソ冷戦という東西問題の背後に追いやられてきた。国際社会における「力」の存在を重視する現実主義は、第三世界を単に援助の対象あるいは市場として捉えるに過ぎず、南北問題を争点領域として取り上げなかった。現実主義と対局にある構造主義は、南北間の格差の原因を、不平等交換、世界資本主義経済の拡大などの外的要因に求め、その構造的問題性を指摘したが、世界秩序の構造変動を視野に入れることはできなかった。両者の中間的なものとして、国家の合理的な行動を前提とする新現実主義がある。新現実主義では、国際社会の制度化の一環として南北問題を取り上げ、南北間格差是正のための中心的機関を国家とし、国家を中心とした開発戦略を検討する。しかし、開発戦略から取り残される国民などを視野に入れることは少なかった¹⁾。

1980年代末からの米ソ冷戦の終結によって、国際社会は構造的な変動期に入っている。この変動期に、第三世界をどう捉えればよいのであろうか。90年代以降盛んに主張される民主化と自由化が成功すれば、民主主義と市場経済が世界大に拡大し、第三世界をも包摂した一つの世界が形成されるのであろうか。あるいは、民主化と自由化が失敗し、第三世界は世界平和にとっての不安定要因として存在しつづけるのであろうか。ヒト・モノ・カネ・情報が瞬時にして世界中を駆け巡り相互依存の深化した今日、第三世界をめぐる問題は、日本などの先進国にとっても重要なものにならざる

をえない。

1 南北問題の展開

1-1 植民地の独立

まず南北問題を概観して、問題点を整理してみる。

アジア・アフリカの植民地の多くは、第二次世界大戦後、独立を獲得した。これらの新興独立国には、輝ける未来があるかのように見えたが、独立当初から、政治的・経済的・社会的な難問に直面せざるをえなかった²⁾。

アジア・アフリカ地域は、帝国主義の拡大によってヨーロッパ列強の植民地とされ、第二次世界大戦後の脱植民地化の過程でようやく独立を果たすことができた。つまり国際関係における行為主体となることができたのである。しかしアジア・アフリカの新興独立国は、19世紀に独立していたラテンアメリカ諸国と同様、植民地支配の下で、旧宗主国への政治的・経済的・社会的な従属関係を継続させられていた。

途上国は、政治的な独立は得たものの、依然として旧宗主国に依存する関係が残され、また官僚組織や軍・警察機構も旧宗主国の影響を強く受けたままであった。経済的には、旧宗主国への原材料輸出のために強制されたモノカルチャー経済が残され、旧宗主国の企業などによる寡占的な経済とされていた。社会的にも、植民地支配下での抵抗力を削ぐために分節化された社会を強制され、それぞれの人間集団（エスニック集団、民族集団）の間での対立が起こりやすい状況が生み出されていた。

新興独立国家は、このような多くの課題を抱えたまま、独立後の国家建設に取り掛からねばならなかった。

1-2 新興独立国の周縁化

新興独立国の多くがまず目指したものが、経済的自立の達成であった。アジア・アフリカの途上国の経済はモノカルチャー化されており、一次産

品の生産に特化させられていた。途上国は、国際商品協定などによる一次産品価格の安定化や、途上国製品・半製品に対する一般特惠制度の創設や、政府経済援助などを、先進諸国に要求することになった。経済的自立の試みは、1974年に国連資源特別総会において採択された「新国際経済秩序（NIEO）」につながり、国際経済秩序そのものの変革が必要であるとの主張を生むに至った。しかし、そのような試みは、先進諸国が NIEO に対して示したあまりに「消極的な」態度に示されるように、実現されることはなかった。

途上国の経済的自立は、概して成功したとは言えず、かえって貧困が拡大することになった。世銀・IMF などの調査によれば、現在、1日1ドル以下の生活を強いられている人々は約12億人、1日2ドル以下は約30億人と推計される。1億1000万人の児童が義務教育を受けることができず、将来の生活の質的向上を計ることが困難になっている。さらに3100万人が HIV/AIDS に感染し、それを超える多くの人々が十分な栄養、住居、清潔な水を得ることができず、不衛生な生活を強いられている。健康の悪化は、精神的・身体的な潜在能力が発揮される機会を失うことにつながる。アジア・アフリカ・ラテンアメリカの諸国では、このような潜在的可能性の機会を奪う貧困³⁾が拡大しており、その貧困は都市よりも農村で、男性よりも女性に対して深刻で、多くの人々を国際社会と国内社会の周縁部へと追いやっている。

さらにアジア・アフリカ・ラテンアメリカで多発する紛争や内戦によって、多くの人命が失われるとともに、政治的・経済的・社会的な安定をも奪い、貧困の拡大を促す要因にもなっている。政治的・経済的・社会的なさまざまな要因が複層的に関連しあいながら、途上国の貧困を深刻なものとしている。

2 南北問題を理解する視角

2-1 近代化論

現在、第三世界が国際社会の中で置かれる状況を、どのように理解すればよいのであろうか。近代化論、従属論、世界システム論、レギュレーション理論を取りあげ、それぞれ検討してみる。

第二次世界大戦後、国際社会が第三世界の「低開発」の問題を解決しようとして、先進国や国際機関が中心となって展開したのが、近代化論である。W. W. ロストウに代表される近代化論は、経済成長の段階を、伝統的社会の時期、先行条件期、離陸（テイク・オフ）期、成熟期、高度大衆消費の時期の5段階として設定し、すべての社会はこの発展の諸段階のいずれかに属するとした。そして経済成長を達成するためには、伝統的社会から高度大衆消費社会に向けた発展段階を進んでいかなければならないとした。つまり、遅れた「後発国」である第三世界の諸国は、高度大衆消費社会に至っている欧米諸国の「近代的な」政治・経済・文化の制度を受容することによってはじめて近代化することができ、経済的な発展も可能になると想定したのである⁴⁾。

近代化論によれば、途上国の多くは、離陸段階以前にあり、離陸するための諸条件を整備する必要があるとした。途上国が経済成長の段階を進むためには、国民所得の成長を最も重要な政策目標として、援助と貿易を通じて、「北」から「南」への資本と技術を伝播し、工業化（近代化）を達成し国民所得を増加させる必要があるとされたのである。したがって貿易収支の改善を目的とした輸入代替工業化が進められることになった。

輸入代替工業化は、国内需要向け工業の育成策であるが、そこでは政府の投資に対する調整と技術移転が前提とされている。途上国ではこれらの条件を満たすことができず、輸入代替工業化の多くは失敗に終わった。残されたのは対外債務と、工業化のために軽視された農業であった⁵⁾。結局、

途上国と先進国の経済格差はいつそう拡大し、途上国の経済停滞と貧困の拡大、その結果としての社会の不安定化を招くことになった。

しかし、近代化論は、現在の国際社会の中に大きな影響を与えつつけている。現在、第三世界で実施されている世銀・IMF を中心とした民主化プロセスは、政治的自由化と同時に、経済の自由化すなわち市場経済の導入を柱としている。世銀が90年以降、提唱しているマーケット・フレンドリー・アプローチもその一つだといえる。世銀・IMF の開発政策は、自由主義的な新古典経済学の影響を受け、市場の調整力に大幅に依存している。近年、制度の面を重視し、市場だけでなく制度の面をも視野に入れた開発政策を展開し始めているとはいえ、先進国からの視座にたつ開発政策であり、途上国の内情を無視もしくは軽視した政策を押し付けているとの批判も多い。

2-2 従属論

近代化論による開発政策の失敗を受けて、欧米を中心とした理論への批判的理論が開発途上国から誕生した。それが従属論である。欧米からの視座にたち途上国の開発の問題を分析するのではなく、第三世界の視座から分析する理論であった⁶⁾。

第1回 UNCTAD で事務局長を勤めたプレビッシュは、第三世界諸国の置かれた状況を「中心－周辺」理論によって説明しようとした。工業製品を生産し輸出する「中心」と、一次産品を生産し輸出する「周辺」との格差は、長期的な交易条件の悪化によって一層拡大しているとして、「周辺」に位置づけられる途上国の国際経済における脆弱性を指摘し、この状況を脱却するためには、輸入に依存している消費財を自国で生産しなければならないとする輸入代替工業化を、プレビッシュは提唱した。

プレビッシュの中心－周辺理論に、歴史的な視角を取り入れ、現行の国際秩序に対して批判的な国際関係理論として展開されたものが、フランクやアミンなどに代表される従属理論である。

フランクは、まず先進国の資本主義経済体制が開発途上国に伝播され、国際的な分業体制が確立されてからは、国家間に「中心－周辺」という構造的な支配・被支配の関係が形成されたとし、先進国（中心国）と開発途上国（周辺国）との間には歴史的に階層的な支配従属関係が構築されてきたと説明した。中心国の発展は、経済余剰が周辺国から中心国に移転することによって成立するとし、経済余剰の移転プロセスを、周辺国の民族ブルジョアジーによって、周辺国の周縁部から中枢部に流れ、さらに先進国へと流れていくとした。つまり中心国の発展と周辺国の低開発は、コインの両面のように同一のプロセスを経るため、資本主義的な分業が深化し、経済余剰が中心国に収奪され占有されることによって、周辺国は「低開発の発展」の状態を強制されると主張した。フランクの従属論は、第三世界諸国の独立が、必ずしも経済的な自立と発展に結びつかなかった現実を説明することに成功している。フランクは、ブレヴィッシュの輸入代替工業化を批判し、周辺国が経済的自立と発展を獲得するためには、周辺国の世界資本主義からの切断を主張し、周辺国の民族ブルジョアジーを武装蜂起によって打倒し社会主義革命を達成しなければならないとした⁷⁾。

また、低開発の発展の状況が続くことから、世界資本主義体制に対する批判を先鋭化させたのが、S. アミンらの周辺資本主義論である。従属論の論理構造を受け継ぎつつ、周辺国の経済を生産様式の「異種混合性」という概念で特徴づけている。異種混合性とは、中心国の生産様式が資本主義的様式に均一化しているのに対し、周辺国の生産様式は、前資本主義的生産様式と資本主義的様式に転化した輸出セクターとが混在し、前者は後者の支配下に接合されている、というものである。中心国が絶対的な競争力をもつために、周辺国は中心国への受動性を構造的に強制され、不等価交換を通じて中心国へ経済余剰が移転することによって、周辺国は低開発の状況に置かれるとした。アミンも、フランクと同様に、低開発から脱却するために社会主義革命を提唱した⁸⁾。

フランクとアミンの従属論は、第三世界の置かれた状況を構造的に説明

した。しかし、従属から脱却するための「自立的な発展」をいかにして達成するかという政策提言は、社会主義革命を提唱しているように、過激であった。その過激さを従属論の立場から批判したのが、スンケル、カルドーゾである。スンケルは、周辺国には伝統的な部門と近代的な部門とが存在し、この社会の二重性が発展の障害となっているとし、周辺国の低開発の原因を、国内経済における外資の支配と伝統的部門の存在に求め、輸出工業部門を強化することによって発展の可能性を模索した。また、カルドーゾは、各国の歴史の多様性を説明し、従属のプロセスを国内要因と国際要因との相互関係として捉え、国際経済の要因は必ずしも周辺国にとっての制約とはならないとし、国家の適切な構造改革によっては経済成長の契機があるとした。

2-3 世界システム論

第三世界の低開発を、従属論と同様に中心・周辺理論と資本主義世界経済の発展という歴史的視座をとりつつ、「世界経済」全体を分析対象とし、そのシステム全体の変動に着目したのが世界システム論である⁹⁾。

世界システム論の代表的な論者である I. ウォーラースティンによれば、近代世界の発展は、資本主義世界経済の発展を基礎として、不平等な世界システムが歴史的に形成されてきた過程であるとする。16世紀にヨーロッパで成立した資本主義世界経済は、機能的・地理的な分業体制を発展させ、世界全体に拡大していった。拡大過程で生じた資本の蓄積は、不等価交換によって、中心国の資本家に集中し、周辺国を搾取することになったとする。

また世界システム論は、諸国間の階層化を、従属論の中心－周辺という2層構造ではなく、中核－準周辺－周辺という3層構造として説明し、各層の間の移動可能性に言及している。

開発途上国が低開発から脱却する契機としてウォーラースティンが指摘しているのが、世界システムの変動期である。世界システム内部で、資本

主義が深化し、分業体制が地理的に拡張することによって、世界システムは変動期に入る。その変動期には、各国はその位置を移行することができるとした。ただ、世界システムの地理的拡大は20世紀に完了したため、それ以後のシステム変動は、新しいシナリオを描く必要があった。それによれば、新たな剰余価値を創出する余地が減少するために、剰余を中心国が搾取する程度が強まり、それによって社会不安が高まり、資本主義は終焉の過程に突入し、新たな世界システムに移行するという。新たな世界システムは、必然的に世界社会主義に移行するのではなく、不平等で階層的なシステムを目指す勢力と、公正なシステムを目指す勢力との闘争の結果によって、その方向が決定されるとしている。

ウォーラスティンが重視しているのは、「反システム運動」と呼ばれる反資本主義的な運動である。歴史的に存在した「反システム運動」として労働運動と植民地解放闘争があるが、これらは権力を獲得すると同時に国家間システムに取り込まれてしまった。そこで、平和、環境、オルタナティブ生活運動、女性解放運動、マイノリティ・「国内第三世界」の権利擁護運動などに見られる「新しい」運動に期待を寄せている¹⁰⁾。

2-4 レギュラシオン理論

第三世界の低開発からの脱却を国家レベルでの対応に期待を寄せ、先進国と途上国との連関性に着目したのが、レギュラシオン理論である。C. オミナミは、第三世界の低開発の特徴を、全体としてのレギュラシオンの脆弱性、賃労働関係の制度化の不足、産業部門間関係の非接合、とした¹¹⁾。

レギュラシオン理論は、資本主義的市場経済における経済調節とその枠組みである制度諸形態との不可分性を指摘する。そして階級や集団の間におこる社会闘争を通じた社会的妥協によって、賃労働関係、価格形成メカニズム、通貨・信用管理などの制度的諸形態が生まれ、その結果、蓄積体制の長期的な発展を保証すると主張した。第三世界では、支配階級におい

ても土地所有者と資本家、農業者と工業者、輸入業者と生産者というようにそれぞれが対立し、賃労働の側でもほぼ分裂している。また、農業・工業間や産業部門間に有機的な連関性が形成されていない。社会的諸関係は混沌とし、「特定の蓄積体制の安定性を保障することができるさまざまな手続きや制度的諸形態の総体」を意味するレギュラシオンの形成はきわめて脆弱であるとする。これこそが途上国の低開発と不安定の原因であると指摘した。

従属論が「低開発の発展」という世界資本主義における「分断」に焦点を当てたのに対し、レギュラシオン理論は先進国の蓄積体制の歴史的段階区分に第三世界の世界経済への編入形態を関連付けることによって、世界資本主義と第三世界をいかに接合させるか、という視角を提示した。社会諸階級の内部的均質性の向上、賃労働関係の制度化、経済諸部門の有機的関連などの達成を提言し、第三世界内部からの発展の可能性を強調している。これにより従属論では説明することのできなかった NIES の台頭を、国民国家レギュラシオンの作動ということで説明したのである。

2-5 構造主義の限界

第三世界の諸国は、従属論や世界システム論が指摘するように、資本主義世界経済が世界大に拡大する過程で「周辺」に追いやられてきた。またレギュラシオン理論が指摘するように、国家内部の均質性や制度、経済諸部門の連関性などが欠如し、経済発展の契機を失ってきた。これらの理論は、世界大に拡大した資本主義経済の構造的問題を抽出し、問題を把握する有用な枠組みを提供している。

しかし構造主義は、現在急速に進みつつある国際社会の構造的変革、つまり冷戦終結後の第三世界で起こりつつあるさまざまな問題や、グローバル化による構造変革の影響を説明していない。構造主義が、マルクス理論の影響で下部構造としての経済構造に重点を置き、政治的・社会的構造、加えて精神的・心理的要因を軽視しているためである。さらに

既存の国際秩序に変わる枠組みに関する政策提言については非現実的であった¹²⁾。

国際社会に生じる構造変容と、権威主義体制、開発戦略に取り残される途上国の人々など、途上国内部の問題も検討する必要がある。

3 開発途上国の国家建設

3-1 権威主義体制

脆弱な経済構造をもち、資本蓄積も乏しい状況で独立した途上国の多くは、先進国から資本と技術を導入することによって、工業化を図ろうとした。開発途上国が輸入している製造品を自国で生産しようとする輸入代替工業化や、外貨を獲得するために製造業を中心に推進された輸出志向工業化が、それである。しかし、この工業化は、先進国からの資本と技術を得るためには、先進国の多国籍企業の利潤を重視したものにならざるをえなかった。また開発途上国で進められた工業化は、労働集約的なものではなく、資本集約的なものとなり、工業化に必要な対外債務を増加させた。

開発途上国の工業化は、都市部と都市周辺地域を中心に進められたため、農村地域から都市部への人口移動が起こっていた。しかし、資本集約的な工業化では、都市部へ流入してきた大量の労働力を吸収することはできず、失業者を大量に発生させた。都市住民、特に貧困層は不満を高め、社会は不安定になっていく。さらに都市へと流入してきた農民が、エスニック集団を単位としてスラムに暮らし始め、エスニック集団間の対立を強め社会不安を増大させることもあった。

社会の高まる不安を抑える安易な方法として、途上国の政府は、軍隊や警察などの強権的な「力」を用いた。開発途上国の多くの政府は、軍事力と警察力に依存して、強権的国家が経済開発政策を主導する「開発独裁体制」と呼ばれる権威主義体制になっていった。開発独裁体制での富の分配は、政治指導者や民族ブルジョアジーなどの一部特権階層に集約し、下層

の階層の人々への分配は著しく限定される。そのため、それまで以上に下層へと没落していく人々も多く、社会不安は一層高まる。その社会不安を抑えるために国家はさらに強権化していく、という悪循環が生まれた¹³⁾。

また、独立後の途上国の指導者の多くは、宗主国で教育を受けその生活スタイルを維持していることが多い。解放闘争を経て指導者になった者の多くも、権力の座つくなり、宗主国との関係あるいは援助国との関係を維持し強化しようとし、先進国とは一線を画しながらも、実質的には先進国の利益を守ることが多くあった。

3-2 先進国による援助

途上国の権威主義体制を支えていたのは、先進国からの援助であった。先進国からの援助は、開発途上国の国家建設にとって重要な資金であると同時に、開発独裁体制の「力」を拡大し維持するためにも使われてきた。

第二次世界大戦後の冷戦構造の下で、いわゆるドミノ理論に支配された東西両陣営は、自陣営の勢力維持あるいは勢力拡大のために援助を利用した。西側諸国は「ソ連の脅威」あるいは「共産主義の脅威」を標榜し、東側諸国は「帝国主義との闘争」あるいは「民族解放運動への支援」を標榜して、援助支出を増大させることによって途上国への影響力の拡大を図ったのである。それは多国籍企業が途上国という市場を開拓する上での投資環境の整備にもなっていた¹⁴⁾。

1950年代半ばから本格化する「援助競争」は、途上国の国民の多くの生活水準を向上させるためではなく、あくまでも東西両陣営のそれぞれの世界戦略目的に適合させるためのものであった。したがって援助対象となる途上国政府がいかに関腐敗し権威主義化し、途上国国民が弾圧され抑圧されようとも、さらには援助資金が非効率的に使われようとも、自陣営の「同盟国」として留まる限りは援助しつづけたのである。

権威主義化した途上国政府の多くが、冷戦構造が崩壊するまで生き長らえたのも、先進諸国の戦略目的を主とする「援助競争」による資金が供給

されつづけたことにあると言えよう。その結果、途上国の国民はいっそう深刻な貧困状況に追いやれてきた。

3-3 構造調整政策

70年代の石油危機を契機とする世界不況は、開発途上国の国家建設に大きな影響を与えた。石油価格の暴騰は他の製品価格にはねかえり、工業製品を先進国からの輸入に頼っている開発途上国の国際収支を一気に悪化させることになった。貿易条件の悪化、金利の上昇、資本流入の低下などの事態に見舞われた開発途上国は、深刻な経済危機に陥った。先進国は、開発途上国の自助努力だけに頼るのではなく、世界銀行と IMF を中心とした国際協力によってもこの問題を解決しようとした。

世銀・IMF は、債務国の危機的状況に対処するため、債務国の財政金融引締め政策を実施することを条件に構造調整貸付を行い、債務国の国際収支の不均衡を是正する「安定化政策」をとった。しかしそれでは債務国の構造的な問題を解決することはできないとして、途上国の政治的民主化と経済的自由化を柱とする構造調整政策の実施を条件として、途上国への構造調整融資を行うようになった。具体的には、途上国の行政機構の効率化、財政支出の削減、社会資本の整備、金融部門の整備、税制改革、国営企業の整理などを要求した。これらの要求は、途上国の経済的自由化を求めるものであったが、政治的民主化の要求へと拡がり、途上国の政治体制をも「調整」することになった¹⁵⁾。

構造調整計画は、確かに多くの途上国において政治的民主化をもたらすことになった。アフリカの場合、構造調整計画の導入後ほとんどの国家が複数政党制を受け入れ、限定的ながらも民主的な選挙が実施された。権威主義体制はその正統性を失い、旧ザールのモブツ政権のように、国外に逃亡せざるをえない事態も招いた。ただ、政治的民主化の達成は、冷戦構造崩壊による援助競争の消滅などによるところも大きく、途上国国内における民主化要求の成果でもあるとの面も否定できない。構造調整計画によって、

政治的民主化が達成されたと判断することはできない。

むしろ途上国の市場を「自由化」し、途上国を国際市場における競争に参入させる構造調整計画は、主として市場の調整能力に対する楽観主義を前提としているため、途上国における貧困を拡大する可能性が高い。さらに構造調整計画では、途上国の保健・教育などの「非生産的・非収益的」部門の予算削減を要求しているが、その一方である意味ではもっとも非生産的で非収益的な警察・軍事予算に関しては、その削減を要求していない矛盾もある¹⁶⁾。

韓国・台湾・シンガポール・香港のアジア NIES のよる「東アジアの奇跡」は、1998年以後の東アジア経済危機によって、その脆弱性を明らかにしている。新自由主義的な開発戦略は、途上国における低開発や貧困を解決する最良の政策とは言えない。かえって途上国内の社会的弱者を社会の周縁部へと追いやることになる。

4 第三世界の展望

4-1 周縁化される途上国

1980年代末からの冷戦構造の崩壊は、国際社会の構造的革を生み、冷戦構造の下で隠されてきた様々な問題群を現出させてきている。地域紛争や人権侵害事件の多発、地球環境問題などはその典型例であろう。さらには現在、グローバリゼーションと総称される一連の国際社会の変容過程において新自由主義的経済政策がその主流を占めることによって、「北」の先進諸国にとって有利な価値観でもある「自由化」や「民主化」といった「普遍的」価値が「南」の途上国に押し付けられている。またグローバリゼーションの中で注目を集めている情報の問題も、情報格差（デジタル・ディバイド）による格差の拡大が懸念されている¹⁷⁾。

現在までのところ、北の先進国と南の途上国の間にある国家間・地域間

の格差にまつわる様々な問題（南北問題）は、解決されることなく、かえってその格差を拡大している。「南」の途上国は、国際社会の構造変革によって一層困難な状況に直面するとともに、国際社会で周縁化されている。第三世界が低開発を克服するためには、第三世界による自発的な「挑戦」が重要となる。それは政府レベルと国民レベルでの双方の「挑戦」によって可能になる。特に、国民レベルでの「挑戦」は重要であろう。

4-2 民主化と参加

第三世界による自発的な「挑戦」のひとつに、第三世界諸国の政府自体の民主化と国民の民主化を挙げることができる。途上国の政府には、ガバナンス（governance）や良い政府（good government）が求められて、さらに先進国を含めた世界共通の価値観を確認し、地球隣人社会にふさわしい行動を導くためのグローバルな市民倫理を意味するグローバル・ガバナンス（Global Governance）も求められている。世界の有識者が集まり1995年に発表された報告書『地球リーダーシップ：新しい世界秩序をめざして』¹⁸⁾が、それである。

民主主義的な政治制度とは、代議制と権力分立をその原理とする。代議制による間接民主主義は、選挙人と被選挙人との信託的相互信頼関係をその前提とする。しかし現実には被選挙人（政府や指導者）による権力濫用の可能性が存在している。民主主義体制の成立のみで民主主義の実現が保障されるのではなく、報道機関や市民運動（市民社会）など国民による政府に対する監視が重要となる¹⁹⁾。

従来の開発主義では、市場のもつ調整力に過大な期待を寄せ、途上国を国際市場に参入させるために、工業化の推進を軸として、国家や民族などの利益を最優先させ、そのために物質的人的資源を集中させ監視しようとしてきた。そこには個人や家族地域社会のためという視角は欠落していた²⁰⁾。だからこそ従来の開発主義に基づく開発を進めても、抜本的問題解決には程遠く、かえって貧困が拡大する結果をもたらしていたのである。

アジア NIES の「東アジアの奇跡」と呼ばれる急速な経済成長が、開発と民主化を安易に関連させられ、開発が進めば社会構造が変容するため中産層が形成され、やがては政治的に民主的な体制が出現するであろうと、楽観的かつ予定調和的に予測されている。しかしそれは非現実的なものだと言えよう。

開発戦略に第三世界の個人や家族・地域社会の視角を加え、開発戦略の対象とされる個人、家族、地域を参加させる必要があるのである。

4-3 エンパワーメント

現実の国際関係において、その中心は依然として国家である。しかし国家以外の行為主体も、その重要性を増しつつある。先進国では、大量生産と大量消費を基礎とするフォードイズムの自由民主主義体制が危機に陥ると、利益分配が難しくなり、エコロジー運動、平和運動、フェミニズム運動などの新しい社会運動と呼ばれる運動が登場してきた²¹⁾。こうした新しい社会運動は、第三世界の NGO などの運動との協調関係を構築しつつあるものも多い。また1992年に、ブラジルのリオデジャネイロで開催された国連開発環境会議や1995年に北京で開催された世界女性会議には、国家代表のみならず、民間組織（NGO）など個人レベルでの参加もみとめられ、NGO が国際的課題に対して積極的な発言をおこない始めている。

一方第三世界でも、市民による自発的な運動が登場している。国連・IMF も注目しているバングラデシュのグラミン銀行は、貧困状況に置かれた農村（グラミン）女性に対する小規模無担保融資（マイクロ・クレジット）をおこない、貧困撲滅に関する有用な手段の一つとして注目を集めている。ここでは先進国の市民運動と途上国の市民運動との連帯・協力関係があり、それによって途上国国民の潜在能力を発揮できる機会を与えている。

現在、全世界で13億人もの人々が貧困状態にある。そのうち約7割が女性である。先進国と途上国の国民が、草の根レベルでのネットワークを構

築し協力関係を強化し、それを先進国政府および世銀・IMFなどの国際機関による援助資金が使用される動きも見られつつある。国際機関と国家を中心とした援助だけではなく、個人や地域・NGOなどの集団が参加した援助の方策をさらに強化していく必要があろう。そのためには、現在貧困状況に置かれる人々のエンパワーメント（人的能力の育成）を、教育、保健・医療などへの援助・支援を通じて果たしていく必要がある。先進国と途上国の国家・国民レベルでの複合的・重層的関係の構築が求められていると言えよう。

むすびにかえて

現在の国際社会を特徴づける現象の一つに、グローバリゼーションと総称されるものがある。個人、企業、団体など様々な行為体（アクター）が、国境の枠を超えて広く国際的に合理的な選択を求めて行動しようとし、地理的に広範な市場やネットワークを形成し、同時にそれらのダイナミズムから個々の行為体が影響を受けるようになっている。グローバリゼーションに関して、議論は多岐にわたるが、少なくとも国際社会の中で「弱者」としての地位に押し込められた第三世界の人々に、社会構造の変革を期待させる可能性も持っている。

国際社会における変容と、国家における市民社会の台頭とそれに伴う民主化の進展が、相互に関連しつつ、現在の国際構造および秩序を変革していくことになる。共生に向けた試みに期待したい。

（註）

- 1）佐藤幸男「第三世界と国際関係」原彬久（編）『国際関係学講義』有斐閣、1996年。
- 2）南北問題については、川田侃・石井摩耶子（編）『発展途上国の政治経済学』東京書籍、1987年；西川潤『南北問題』NHKブックス、1979年；本山美彦『南

と北：崩れ行く第三世界』筑摩書房，1991年；山本美彦『豊かな国，貧しい国：
荒廃する大地』岩波書店，1991年，などを参照。

- 3) ここでの貧困は，1998年度のノーベル経済学賞受賞者で UNDP に影響力をもつとされるセンの貧困概念を慣用している。アマルティア・セン（黒崎卓・山崎浩治訳）『貧困と飢餓』岩波書店，2000年を参照。
- 4) W. W. Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto, London: Cambridge University Press, 1960；（邦訳）W. W. ロストウ『経済成長の諸段階』ダイヤモンド社，1961年。
- 5) 寺西重郎『経済開発と途上国債務』東京大学出版会，1995年。
- 6) 恒川恵市「世界システムと南北問題」『国際問題』1996年11月，2-16頁；イザンベール真美「国際システムと従属：「中心－周辺」関係の現在」中原喜一郎・青木一能（編）『国際政治の理論』東海大学出版会，1997年；加納弘勝『第三世界の比較社会論』有信堂，1996年，などを参照。
- 7) A. G. フランク（吾郷健二訳）『従属的蓄積と低開発』岩波現代選書，1980年，を参照。
- 8) S. アミン（西川潤訳）『不均等発展：周辺資本主義の社会構成体に関する試論』東洋新報社，1983年；P. リムケコ，B. マクファーレン（編）（若森章孝・岡田光正訳）『周辺資本主義論争：従属論以後』拓殖書房，1987年，を参照。
- 9) I. ウォーラースティン（川北稔訳）『近代世界システムⅠ・Ⅱ』岩波現代選書，1981年；I. ウォーラースティン（田中治男他訳）『世界経済の政治学：国家・運動・文明』同文館，1991年，を参照。
- 10) アリギ・ホブキンス・ウォーラースティン（太田仁樹訳）『反システム運動』大村書店，1992年，を参照。
- 11) カルロス・オミナミ（奥村和久訳）『第三世界のレギュレーション理論』大村書店，1991年；A・リピエツ（若森章孝・井上泰夫訳）『奇跡と幻影：世界的危機と NICS』新評論，1987年；奥村和久「南北関係の歴史の変遷とその最新の変貌：C・オミナミ理論の再構成に基づいて」『アジア経済』第37巻第9号，1996年，30-53頁，を参照。
- 12) フレッド・ハリディ（菊井禮次訳）『国際関係論再考：新たなパラダイム構築をめざして』ミネルヴァ書房，1997年；佐藤幸男「前掲論文」，1996年，などを参照。
- 13) 土生長穂・河合恒生（編）『第三世界の開発と独裁』大月書店，1989年，などを参照。
- 14) 佐藤幸男『開発の構造』同文館，1989年，などを参照。
- 15) 矢内原勝（編）『発展途上国問題を考える』勁草書房，1996年；寺西重郎『前掲書』1995年，などを参照。

南北問題の基本構造：対立から共生へ

- 16) 高田和夫「南の世界における平和と開発」木畑洋一他編『南から見た世界第6巻：グローバリゼーション下の苦悩』大月書店，1999年，103頁。
- 17) 世界銀行（海外経済協力基金開発問題研究会訳）『世界開発報告1998/99：開発における知識と情報』東洋経済新報社，1999年。
- 18) グローバル・ガバナンス委員会（京都フォーラム監訳）『地球リーダーシップ：新しい世界秩序をめざして』NHK 出版，1995年；大芝亮・山田敦「グローバル・ガバナンスの理論的展開」『国際問題』1996年9月，2-14頁，などを参照。
- 19) 佐竹寛『参加民主主義の思想と実践』中央大学出版部，1993年。
- 20) 東京大学社会科学研究所編『20世紀システム4：開発主義』東京大学出版会，1998年。
- 21) 木原滋哉「自由民主主義のゆらぎと民主主義のゆくえ」石川捷治・平井一臣（編）『自分からの政治学』法律文化社，1996年，を参照。

日米安全保障同盟：21世紀における 変化への展望

ラジャー・L・ライナス

はじめに

日米両国は、同盟国として、また一層経済的相互依存を深めていくパートナーとして、緊密な協力関係を第2次世界大戦後形成してきた。その基盤となるものが、相互に信奉する民主主義的価値観であり、安定しかつ経済的繁栄を遂げる世界実現への願いである。しかしながら、貿易摩擦や貿易収支不均衡のため、両国関係は徐々にではあるが、目に見えてギクシャクしたものになってきた。両国が同盟関係を結ぶことによる代償と恩恵について、様々な側面から検討されてきたが、冷戦の終焉に伴い、両国関係の根幹をなす部分に疑念が示されるようにもなった。

両国の相互不信が表面化したものとして、イラク・クウェート危機がある。米国や他の同盟国は日本に、危機解決へ向けて相応の貢献を要請したが、日本の対応は鈍く遅々としたものであった。日本は、「砂漠の嵐作戦」に、中東以外の同盟国では最大の資金援助をする貢献をしたにもかかわらず、対応が遅れたために、ほとんど評価が得られなかった。ここでさらに注目すべきは日本が、新しい世界秩序の形成にどの程度参画すべきか、日本国民の間に深い葛藤があるという事実である。つまり、「平和への貢献」をどのように解釈すれば、国連による平和維持活動も含めた海外での戦闘支援への貢献を正当化できるのか、国民の間で意見が分かれている。結局、米国や国際世論をなだめるためには少々の国内政治的犠牲も辞さないとい

う日本の決意が、最終的行動により明らかにされた。

日米関係は不平等であるとの懸念が、米国では一部に聞かれる。日本の産業が、開かれた米国市場で多大な利益をあげる反面、日本の安全保障と産業にとって死活的重要性をもつシーレーン防衛に米国の経済的軍事的資源が、使われているという意見である。米議会の一部は、同盟国の利益を守るため、日本は防衛費を増大すべきだと強く主張するようになった。日本の防衛費の対 GNP 比が小さいこと（日本の約1%に対し、米国は約5%）や、自衛隊の役割が限定されていることを、批判している。

日本は、防衛費は相対的に少ないかもしれないが、他の方法で同盟国の安全保障に貢献していると反論している。例えば、インドネシア、マレーシア、韓国、中国、フィリピン、タイ、パキスタン、トルコなどに多額の経済支援を行うことにより、米国にとって戦略上重要な国々の安定化に貢献していると主張している。日本は、アジアにおける開発援助の最大の供与国となり、1990年には、世界最大の援助供与国にもなった。更に、現在では国際援助支出額において、米国を凌ぐまでになっているのではないかと反論している。しかし、こうした日本の援助は、インフラ開発プロジェクトと密接に結びつき、最終的には日本企業を利するものであり、開発途上国における米国企業の競争力を削ぐことにもなりかねない、という批判もある。更に、日本政府は、景気後退と予算赤字の増加という状況の下、防衛費増大には消極的である。

上記の様な政治的経済的圧力の中、日米両国は考え方の見直しを迫られており、この重要な同盟関係の継続的進展を阻む諸要素を追求せざるを得なくなっている。両国同盟関係における不均衡性については、両国に、よりバランスの取れた安全保障関係の確立を模索する中で、特に焦点が当てられて来た¹⁾。一方、日本においても米国においても、現状維持を主張する強い国内世論があり、それは同時に他のアジア諸国の願いでもある。特に中国と韓国においては、顕著な動きである。日本の戦後外交政策を定義付けてきた親米的考え方も、冷戦の終結とともに影響力を失いつつある。

第2次世界大戦や戦後の荒廃の影響を受けていない日本の若者全般は言うに及ばず、若手政治家や官僚達も、現在の形で同盟関係を続ける必要がはたしてあるのか否か、より大きな疑問の声を発するようになった。

1 同盟関係のもたらす国益

現在の日米同盟関係は、多少の不均衡があるにせよ、①地域の安定、②非友好諸国の封じ込め、③紛争回避、④グローバル・パートナーシップの強化、⑤経済的繁栄、⑥軍事面でのバードン・シェアリング（負担分与）の少なくとも6つの分野において、両パートナーの様々な国益に適うものである。

まず、第一の地域の安定については、両国の同盟関係があるために、日本、韓国、中国間の軍事的拮抗、即ち同地域の不安定化要因が回避されてきたという経緯がある。更に、日米共に、東南アジアの経済中進国間や、北東アジアに於ける対立国同士の軍拡競争防止に多大な関心を払っているのである。

第二の非友好諸国封じ込めについては、ソ連の同地域への勢力拡張が成功しなかったのは日米同盟が存在したからである。また、将来、軍事的経済的に益々強大になりつつある中国が少しでも拡張主義的な動きを見せれば、日米両国は表向きには否定しているものの、この同盟関係がソ連に対してと同じように用いられる可能性もあり得る。米国にとって、日本および韓国との二国間関係があるために、同地域への軍事的政治的威光を保つことができるのであり、一方中国の将来の動向に対する不安、核武装が現実のものとなった場合の北朝鮮の脅威等が、日本側の同盟関係堅持の決意を強固なものにしているのである。

第三の紛争回避については、日本国内の軍事基地を継続的に使用することにより、米国は、アジア地域における軍事作戦展開への即応態勢を保ってきた。このことは、湾岸戦争で如実に示された。また日本政府としても、

米軍に基地を提供することによって、近隣諸国が強く反対する軍備増強や、地域紛争への直接介入を回避出来るという事情もある。地域紛争に関与するとすれば、日本の国内政治の安定は損なわれ、アジア地域での同国の役割も危うくなるであろう。

第四のグローバル・パートナーシップであるが、この同盟関係は、日本が、アジア開発銀行、経済協力開発機構、世界銀行等の国際組織への関わりを深めていく上で、その基盤となっている。時に意見の食い違いは起こるものの、両国共に、例えば、国連改革、中東和平へ向けてのイニシアティブ、軍備管理、核拡散防止といった多国間問題で手を携えることにより、大きな利益を得ているのである。

第五の経済的繁栄については、現在アジア諸国の多くが深刻な経済不況の中にあるとはいえ、日米同盟関係によって促進される政治的安定が同地域の経済成長に大きく貢献してきたことは事実であり、将来もそれは変わらないであろう。更にこの同盟関係により、日本の国内市場は1970年代に至る迄、米国企業による競争から保護されてきた。そのために日本は、世界に冠たる経済大国になることができたのである。一方米国は、日本関連の貿易および投資において、年間何十億ドルもの直接的経済利益を上げ、数百万の雇用を創出してきた。

最後の軍事的バードン・シェアリングについて、日米同盟関係の土台の一つに、アジアにおける米国の軍事プレゼンスに関するコストの分担がある。日本は、米国の他の同盟国に比べ、自国の防衛費が GNP に占める割合は低いものの、日本国内に駐留する米軍の給与を除くコストのうち約76%を負担している。これは同盟国の中でも、群を抜いて高い数字である³⁾。これにより、アジアに於ける米国のプレゼンスに掛かるコストはかなり軽減され、同地域での継続的展開に対する議会の支援獲得が容易になっている。

2 不均衡是正

日米安全保障条約では、米軍に日本の国土防衛を委ねているが、日本側に米国防衛の義務はなく、米軍への駐留施設提供以外、地域の安全と安定を保障する義務を負ってはいない。同条約締結以来、日本は世界経済の牽引役となるまでに成長し、それにとまって貿易摩擦も起きた。冷戦が終結し、ソ連も崩壊した。これらの変化を乗り越えてきた安全保障条約であるが、その均衡を欠く内容のために、日米同盟関係が次世紀まで存続し得るか否か、危ぶむ声も多く聞かれる。

同盟関係がこれまで続いてきたのは、こうした不均衡が両国の国益に適合していたからである。しかしながら、例えば、ある地域で軍事的危機が発生した場合等のように国際事情が変化した時、あるいは両国の国内政治状況が変わり、協力関係の存続に反対する動きが出てきた時、これらの不均衡があるために、現在の形で同盟を続けていくことが政治的に困難になることも考えられる。したがって将来のニーズに応えるため、同盟関係の再構築を行うべきだと提唱するアナリスト達もいる。その際、次の分野の見直しが主張されることが多い。まず、在日米軍基地と兵士の規模を削減すること（優先順位の最たるものが沖縄と言えらるう）、相互の技術移転を促進することにより二国間同士の物資調達を増やし、軍事施設・装備等の共通性を高めること、日本の軍事的、政治的役割を強めること、中国、中東、朝鮮半島についての二国間対話を促進すること、そして、米国、日本、ロシア、中国の間で多国間協議を行うことなどである。最後に、米国の一部では再び、安全保障関係をテコに日本の国内市場の解放を迫る声が出ています。しかしながら、この不均衡な同盟関係是正のための提言の中には、部分的にせよ、これまで両国関係を支持してきた日米双方、あるいはいずれかの既得権益占有集団の政策にダメージを与える可能性があるものも含まれている。現在の同盟関係を大幅に手直しする前に、それが利害関

係者、国内政治状況、及び第三者にどのように影響するのか、詳しく検討する必要がある。

在日米軍の規模が縮小されると、地域安全保障にはかなりの影響が出てくると考える向きもあるが⁴⁾、いずれにしても、米国のプレゼンス自体が同地域の防衛と安定に寄与しているのは事実である。沖縄駐留軍の一部を日本国内の他の基地に移転しても安全保障上影響はなく、むしろ日本としては、国内でより平等な責任分担が行えるようになるであろう。しかしながら、大規模に削減するとなると、作戦遂行能力が大きく左右され、心理的にも重大な結果を招きかねない⁵⁾。最近、予算削減のため米国防総省が様々な制約を受けていること、また在日米軍の駐留コストを日本が分担していること等から考えて、他のアジア地域への在日米軍移転の可能性は極めて薄いといえよう。もしそういうことにでもなれば、日米間の戦略プラン作成や地域の安定に深刻な影響が出てくるであろう。

技術協力は、日米貿易において長年にわたって大きな問題となっている。防衛技術に関しても、未だ米国から日本への流れが圧倒的に多い。F2 共同開発に見られるように、日本から米国へ還元される技術もあるにはあるが、対等な関係とは言い難い⁶⁾。この分野に関しては両国の利益集団の抵抗もあり、不均衡是正が非常に困難になっている。米国では多くの防衛関連企業が、その販売と研究開発（R & D）において日本の防衛市場に照準を定めており、日本の防衛関連技術の対米輸出を促進することによって、将来の競合相手に塩を贈るような真似はしたくないと考えるのも無理もないことである。また、米国の技術供与管理監視担当者達は、複雑で絶え間なく変更される諸規制と格闘しなければならない、それも彼らが二の足を踏む原因となっている。日本では防衛関連の輸出が禁止されているため、日本の防衛企業は関連技術の供与に消極的である。米国の競争相手の方が、防衛関連の R & D と生産において遙かに大きな利益を上げることが出来るというのがその理由である⁷⁾。このような状況の下、日本企業の関心は、手持ちの軍用先端技術を用いた民生用輸出製品の開発生産に注がれてい

る。

現在の日本国憲法第九条の解釈では、自衛隊の軍事的役割は依然として国土の防衛に限定されており、集団的自衛権は認められていない。しかしながら、日米防衛協力のためのガイドラインが最近、見直され、軍事協力と作戦行動範囲が拡大され、日本の安全を脅かす地域紛争も含まれるようになった⁸⁾。地域有事発生時の日本の役割を明確にするためにも、集団的自衛権行使を認めるような憲法の新解釈が望ましいところであるが、現在の日本国内の政治的コンセンサスを考慮して、日米いずれもそれを声高に主張する動きはない⁹⁾。更に、現時点において大幅な解釈変更をすれば、中国や南北朝鮮の不安や反発が増すことは避けられないであろう。

東南アジア諸国連合やアジア太平洋経済協力会議などいくつかの多国間組織において、日本は益々大きな政治的役割を果たし始めている。また政府開発援助の増額を行い、国連への関与の度合いも深めてきた。日本の経済力が増すに連れ、政府は更なる政治的役割の増大に積極的な姿勢を示し、特に国連安全保障理事会の常任理事国になることに多大な関心を抱いてきた。しかしながら、安全保障理事会常任理事国ともなれば、リスクを伴う行動を余儀なくされ、国連分担金の増額、更には国連平和維持・執行活動への軍事協力等の可能性が出てくるということから、こうした認識の下、日本の関心は薄れ始めている。加えて、日本の国家安全保障と国益の定義は極東地域のみ限定されており、国土から遙か遠く離れた地域の政治的、外交的、軍事的紛争に巻き込まれることは、日本政府にとって殆ど何の利益もない。以上のような理由で、日米関係の政治的不均衡は当分の間続くことが予想される。

地域安全保障面での多国間交流の成果として、同地域における信頼醸成と安定促進のための協力および実質的対話への機会が生まれた。現在では、これらの多国間メカニズムは政府、非政府両レベルにおいて存在する。中でも取り分け重要なのが、ASEAN 地域フォーラム (ARF) である¹⁰⁾。関係レベルの年次会合であるこの ARF 一つ取ってみても、アジアにお

ける多国間安全保障協議に対する関心がいかに大きなものとなっているか、分かる¹¹⁾。

日米両国ともに、多国間安全保障協議の更なる進展が、将来その二国間安全保障関係の重要な要素となり得る可能性を明言している。こうした多国間メカニズムは過去10年の間に規模の拡大をみているものの、実際の安全保障問題の解決となると、安全保障面における透明性増進を提唱する以外、殆ど成果を上げていない。多国間主義の利点と限界を充分認識する必要がある。米国、日本、中国、およびロシアはこぞって多国間努力を支持しているが、ここで見落としてならないのは、いずれも多国間主義を二国間合意に替わるものとみなしている訳ではないという事実である。二国間主義と多国間主義は相入れないものではなく、相互補完的なものと考えられているのである。良好な二国間関係が無ければ、より広範な地域を対象としたフォーラムでの多国間関係に必要な支持は得られないであろう。一方、二国間交渉によってのみ解決可能な問題もあろう。今世紀におけるアジア諸国と日本の関わりを思えば、日本が米国の支援と合意の下に多国間安全保障フォーラムに参加することは、近隣諸国に脅威を与えることなくアジアの地域安全保障に関与を深めて行く上で、特に効果的であると考えられる。

米国は近年、経済力が国家安全保障政策において非常に重要な役割を果たす事実により、より関心を抱くようになった。（日本の政策決定者は、長年こうした見方をしてきたのであるが——。）つまり、経済問題と軍事問題はしばしば表裏一体を成すものであって、経済力の変動や貿易・投資の不均衡といった問題だけで日米安全保障関係が左右されることがあってはならない、という考え方がされるようになったのである。過去二十年間、両国の相対的経済力は一進一退を繰り返しており、安全保障政策を経済力や国内市場の相対的開放度に結び付けるとなると、一貫した長期的安全保障政策の策定が、不可能とは言わないまでも、困難になることが考えられる。

現在の構造に見られる不均衡がこれ以上大きくなれば、同盟関係維持は

困難になろう。しかし、こうした不均衡は日米の政策決定者の利益に適うものであり、両国の有力な世論に支持されてもいる。更に、アジア近隣諸国の日本に対する不安を鎮める役割も果たしていること等から、恐らく将来もこのまま存続するものと考えられる。両国同盟関係はとにかくこれまで続いてきたのであり、その急激な変革は、不確かでマイナス要因を孕(はら)む結末をもたらすであろう。東アジア自体現在、稀に見る不確実性と激動の時代にあることから、穏やかな変化が取り分け重要な意味を持つのである。

3 現在の同盟関係に対する脅威

冷戦期には、アジアに対するソ連の脅威や、日本の立場から見れば、北海道の北東沖に位置する北方領土と称される島々の不法占拠な等の問題があった。これらの問題は、米国の対アジア外交政策を、日本が支持したり、日米安全保障体制の中で日本が防衛面で一定の役割を果たすことを、正当化するのに都合の良いものであった。ところがソ連が崩壊した後、日本が外国によって直接侵略を受けない状況にも対処するため、同盟関係における日本の支援的役割を再び正当化し、新しい定義付けを行う必要が出てきた。現在の日本の役割は後方支援であるため、同盟関係における不均衡は温存され、日本政府も自衛隊の合憲性に関する議論を更に先延ばしする結果となっている。日本が集団的自衛権を行使できるようにするためには、憲法改正もしくは解釈の見直しが必要になるのであるが、この問題も先送りされている。

しかしながら、同盟関係や対外事情が変化することによって、日米関係の現在の構造が危うくなる可能性が考えられる。特に、次の四つの状況が大きく関係して来よう。第一に、南・北朝鮮の關係に劇的な変化が起きた時、第二に、中国と米国の關係が悪化した時、第三に、アジア諸国間の經濟統合・協力が進んだ時、最後に、米国經濟が急激に悪化し、更に現在のアジ

ア不況に対する支援を日本が頑に拒んだ時、である。

仮に北朝鮮が韓国に攻撃を仕掛けるようなことがあれば、米国は少なくとも、食糧、弾薬、物資の供給を始めとする自衛隊の全面的な後方支援に加え、兵力を結集し配備するため、在日米軍基地と恐らくは自衛隊基地の全面使用を要求するであろう。もしこの紛争が長引いて、韓国周辺海域に敵軍が進出してきた場合、あるいは朝鮮半島を越えてミサイル攻撃がなされた場合、日本は空海両域における防衛協力を要請されるかもしれない。これに対して日本が迅速かつ積極的に応じ、紛争が速やかにしかも当陣営に有利に終結したなら、日米関係は多分存続するであろう。しかし、湾岸戦争の時のように、自国の安全に直結していることが明白であるにもかかわらず、日本の対応が遅れたり、協力を渋ったりした場合、米国では、日米安全保障同盟の大幅な見直し、場合によっては解消を求める政治的圧力や世論が高まることであろう。このように極度に感情的な見直し論が台頭すれば、同盟関係の存続にも支障をきたすかもしれない。

東アジアの将来について、日本と他のアジア諸国が統合されるという考えが主流になり、アジア各国が益々相互依存性を強め、それに日米が対等な立場で参加するか、もしくは、日本がアジアにおいて経済的政治的により大きな役割を果たすようになれば、現在日米同盟の存在を正当化しているアジアの安全保障に対する懸念が弱まるかもしれない。そうなれば同盟関係維持の理由も薄れてくるかもしれない¹²⁾。実際、日本の東アジア経済への関わりは深まりつつあり、次の事例等はそれを端的に示すものである。1990年代初頭より、日本の海外直接投資は、東アジアに重点的に向けられるようになった。1994年、日本と同地域の貿易額は、初めて日米貿易を抜いたのである。更に、現在の不況に陥る前、同地域は日本製品の最大市場ともなっていた。こうした経済統合のシナリオは、恐らく可能性としては最も高いが、なかなか認識し難いものであろう。しかし、仮にそうなれば、日米間の距離は、例えば二国間の貿易・投資面での摩擦がこれ以上増大しなくても、徐々にではあるが確実に遠くなって行くだろう。そして、最終的

には、両国共に同盟構造の抜本的見直しを余儀なくされるかもしれない。

特に経済摩擦が増大した1980年代、日米安全保障同盟継続の付帯条件として、貿易・投資の互惠性を挙げるべきだと主張する意見が聞かれた。1980年代における日本経済の目覚ましい発展がその後も続く一方で、米国産業の競争力と世界市場におけるシェアは落ち込んで行く、という仮定の下に、こうした議論がなされた訳である。実際、米国の繁栄に対する日本の脅威は一大関心事であり、1992年の大統領選挙では、米国経済の安全が重大争点の一つになった程である。「不公平な」貿易慣行を変えようとしないう頑迷な日本に対する強制的な政治圧力、そして米国政府による産業政策の可能性さえも、民主党綱領で取り上げられた。1992年の大統領選後、新政権は、特定市場分野毎に明確な数値目標を掲げ、その達成を迫ることにより、日本市場への参入問題解決を試みた。

バブル崩壊後、日本経済は悪化の一途を辿り、米国企業の実力に対する信頼がぐっと深まった。このため米国政府は、貿易問題と安全保障を結び付けることについては、遙かにバランスの取れた立場を取るようになっていく。米国企業の利益と市場占有率は予想外の目覚ましい拡大を見せ、企業活動のグローバル化も進んだ。それに加え、殊に、益々多くの日米多国籍企業間で戦略的提携が結ばれるようになったことなどから、米政府は、長期的な対日貿易・投資問題に関しては、より柔軟な姿勢を示し始めている。「中国問題」への懸念が高まり、日米経済の立場が逆転したことも手伝って、貿易問題に対する米政府の強硬姿勢は今では殆ど見られない。

以上のように、現在、貿易・投資摩擦は鳴りを潜めているのであるが、将来の状況次第では再燃する恐れもある。様々なシナリオが考えられる中で、次の二つのシナリオが特に注目に値しよう。まず、現在日本経済は更なる後退を続けており、これが、東南アジアはほぼ全域の陥っている不況（特にタイ、韓国、インドネシアの場合は深刻である）を長引かせる原因となる、とのシナリオもある。しかしその一方で、これらアジア諸国の不況が世界各国の経済に深刻な影響を及ぼしているという側面もあるのである。

世界恐慌の影に脅える国際社会は、日本経済、特に著しく綻びの目立つ脆弱な金融部門に対し、徹底した再構築、規制緩和を行い、自らの行動により責任ある態度を示すように求めている。もし、日本政府や官僚が、マネーフローを促すための構造改革を見合わせるという安易な政治的決断に走り、国内的に必要な変革を求める圧力を再び無視することがあれば、日本が国際社会、特にアジア近隣諸国に対する責任を欠いているという国際的非難が大きく高まるであろう。そうなれば、自国の利益のみに腐心するような国と今後も同盟関係を続けて行くことの是非を問う声が、米国民や政治家の間から再び沸き起こるかもしれない。

第一のシナリオに比べて可能性は低くなるが、第二のシナリオとしては、米国の景気が失速し、日本が何とか現在の不況から脱して、以前のように米国経済の強力なライバルとなった時のことが考えられる。貿易・投資摩擦も再燃するであろう。中国との関係が依然良好で朝鮮半島も平穏であれば、こうした経済的競合関係により日米同盟が左右される度合いは増す。この場合、米軍の前方配備に対する支援を損なわないようにとの配慮から、両国ともに同盟関係における責任の再配分、そして恐らくは米国のプレゼンスの大幅な縮小を求める国内圧力を最小限に抑えようとするであろう。

4 日本の安全保障政策と国内問題

ソ連が崩壊し、冷戦も終結した。そして、将来超大国の核の対決に巻き込まれるかもしれないという恐れも無くなった。これで日本国民や政治家は、ひとまず大いに安堵したのである。しかしその後間もなく、新国際秩序とはいかなる形を取るのか、またその中で、日本の地位や責任はどうあるべきなのか、といった諸々の疑問が出てきた。特に湾岸戦争時、国際安全保障、地域安全保障の恩恵に最も浴していると考えられている日本の対応が鈍く、対外的には消極的で不十分であるとの印象を与えたため、新体制の完全な一員となり得る能力や意志が果たして日本にはあるのか、とい

う疑いの目が向けられる結果を招いた。その時まで、日本が行ってきたいわゆる「小切手外交」や「一国平和主義」によって推進してきた「意義深い」貢献について、国内外でそれ程厳しく問われたことはなかったのである。

北朝鮮の政治不安や核開発計画に対する懸念、更に最近では、1998年8月に同国のミサイルが発射される事件があり、それが日本の国土まで達する能力を有するものであると判明したため、日本国民は、朝鮮半島で危機が発生すれば、自分達もそれと無縁ではいられないと改めて思い知ったのである。また台湾海峡での軍事演習、度重なる核実験といった中国問題もある。米中関係が悪化した場合、日本は、アジア地域における米国の主要同盟国として、難しい決断を迫られることになるだろう。

国内的には、阪神大震災への対応で露呈した政府の無能ぶり、オウム真理教による東京地下鉄サリン事件、更にはトップレベルの政治家、官僚、企業役員を巻き込んだ医療、環境、政治、金融関係のスキandalの続発など、日本国民はエリートに対する信頼を失い、彼らの倫理感に疑問を抱くようになった。また国内安全保障に関する諸問題にも、より一層敏感になってきた。加えて、この時期、半世紀にわたり日本の安全保障政策論議を特徴付けてきた、自由民主党と社会党間の激しいイデオロギー対決も終焉した。

過去数年の間に、以上のような進展を見たことで、日本国内では、国際社会における適切な役割についての実のある議論がなされるようになった。その結果、日米安全保障同盟、自衛隊および日本の自衛権の合憲性、アジアにおける米国の軍事プレゼンス、領土内での核兵器の製造・所有・持ち込みを禁じた非核三原則に関して、国民の広範な合意が形成されることとなった。現在の争点は、こうした概念をいかに具体的な外交政策に発展させていくか、ということにある。このような議論がなされることで、外交および安全保障政策にいくばくかの変化が生じたが、もっと重要なのは、日本が将来取るべき政策について選択肢が増えたことである。

5 日米同盟に関する日本の国内議論

国際社会の一員としての日本のあるべき姿についての議論は、「普通の国」がいいのか、「非軍事的役割」に徹するべきなのか、「平和主義」を標榜するべきか、あるいは「自律的な大国」となるべきなのか、という四つの視点からなされている。「普通の国」のシナリオでは、国連と密接な協力関係を保ちつつ、日米安全保障同盟をその中心に据え、日本が集団的自衛権を行使するということが前提となっている。「非軍事的役割」に徹するという考えは、経済面での相互依存関係を深めることによって安全保障に対し協調的アプローチを行う一方で、軍事以外での多国間協力により安全保障の強化を目指していこうとするものである。「平和主義国家」の視点は、日本の自衛権を認め、日米同盟を継続することによって日本が他国を侵略する意図のないことを近隣諸国にアピールするものである。同時に、平和主義国家としての姿勢を堅持し、いかなる再軍事化への圧力にも屈しない決意を明確に表明するものである。「自律的な大国」を主張するグループは、米国から独立した形で日本の安全保障を追求すべきだとしているが、具体的にどのような安全保障政策を目指すのかには言及していない。

上記の選択肢の内、日本の国内世論の大半は、「普通の国」ないしは「非軍事的役割」の二つに傾いているが、双方の目指す外交政策目標は、大きく掛け離れている。「普通の国」としての日本を支持する声は、ここ数年間で増大しているが、「非軍事的役割」に徹する日本にもやはり大きな支持が集まり、外交政策を大幅に変更することは難しい状況にある。日本国民の多くが依然として軍事化に対し非常な警戒心をもっており、軍隊と自衛隊の区別は、彼らにとって単なる意味上の違いでは済まされない問題である。更に、幾つかの政党や各政党内の派閥の間には、「非軍事的役割」に対する根強い支持がある。また、日本では首相の権限が弱く、日本の軍事的独立性を強力に主張する勢力が急激な政策変更を行にくいという事

情もある。

外交政策は、言うまでもなく、国際社会の動向によって決定される。日本の進路は主として、将来、どこからどの程度の脅威を受けるのか、そして、米国が将来にもわたり日本とアジアに対し、現在と同レベルの関与を行う意志があるか否か、によって左右されよう。日本の安全に対する脅威が増すことによって、日本国民が重大な危機が迫っていると実感し、かつ米国の決意に揺らぎが無ければ、恐らく同国の政治は、「普通の国」の選択に動くであろう。しかしながら、脅威は増しているのに、何らかの理由で米国の関与が薄れた場合、日本が「自律的大国」の道を歩み始める可能性は大きい。もしくは、諸外国に対する宥和策を進めるため、「平和主義的国家」を目指すことも大いに考えられる。また日本の安全に対する脅威が減り、軍事的に十分な国土防衛能力があるとの合意が国民の間に形成されれば、例え米国のアジアや日本に対する関与の度合いが変わらなくても、「非軍事的役割」を選択する動きが強まるであろう。

6 国内政治と政策

冷戦が終結し、実効ある政治勢力としての社会主義の終焉をみたことが、日本の政治において主要な転機の一つとなった。過去数十年間、日本の国内政治上最も大きな出来事は、自由民主党が一時的に政権の座を追われたことではなく、かつて安全保障問題に関して自民党の強力な政敵であった日本社会党が、政治的に弱体化の道を迎ったことである。社会党の村山党首が首相になると、社会党は、自衛隊の存在は違憲であるとの長年の党是を、突然翻したために、政策の偽善性が露呈し、安全保障問題への影響力が著しく損なわれる結果となった。しかし、社会党の衰退は同時に、自民党の分裂、派閥化も招いた。こうした安全保障論議の分極化は、逆に、対立する国内政治勢力を結束させるという軌跡を迎った。特に自民党内においてその動きが強く見られたのであるが、同時に、イデオロギー対決が終

わりを告げたことにより、同党内での安全保障政策に関する合意も崩れ去ったのである。日本経済は不況に喘ぎ、政治指導者はその打開に尽力すべきところであるにもかかわらず、自民党に関しては、政党政治と政権奪回が目下の主要関心事となっている。加えて、日本の政治においては、強い権限を持つ中央官庁が実際に政府の政策を策定し施行しているため、政策変更の際には首相や各政党の立場は非常に限定されている。これは、安全保障政策担当の官僚機関について特に言えることで、合意に基づく漸進的な変更という考え方が現在主流であることの所以である。

「普通の国」としての日本、という考え方には、二つの流れがある。一つは、国連を核とする集団安全保障のメカニズムによるものであり、もう一つは、日米安全保障同盟を中心に据えた集団的自衛体制に基づくものである¹⁴⁾。どちらの意見も、集団的安全保障体制への日本の関わりの強化を目指している。しかしながら、最近起きた一連の紛争において、国連が平和的で実効性のある解決をもたらす力量を備えていないことが明白となった。このため、国連との連携により安全保障問題に対する関与を深めて行くことについて、大きな疑念が生じてきた。したがって第二の流れ、つまり米国との同盟を通じ、安全保障面での日本の立場を維持して強化しようとする考え方が優勢になる可能性が大きい。どちらが日本の政策として採用されるにせよ、最終的には、「普通の国」との立場に基づいて日本の安全保障政策が遂行されることになるであろう、というのが筆者の意見である。その場合、日米同盟、経済的相互依存、多国間安全保障、地域紛争勃発の可能性のある二地域等に関する政策について、日本は以下のような点を検討するであろう。

日米同盟はその発足以来、危機発生時において最も緊張を孕んだ。米軍の駐留コスト負担という点については、日本は受入国として、他の同盟国に抜きん出た貢献をしている。しかし、日本が明らかに戦略的利害関係を有するアジアのある地域で紛争が発生し、米軍側に死者が出ているのにもかかわらず、日本が憲法上の制約を理由に戦闘への参加を渋ったり、ある

いはなす術もなく傍観しているとしたら、いかに多額の資金援助を行おうと、米国政府や国民を納得させることは出来ない、というのが「普通の国」としての日本を提唱するグループの言い分である。したがって彼らは、この地域における軍事的危機発生の際には、日本は少なくとも米軍の後方支援を行うべきであって、最終的には、自衛隊も米軍と共に、場所を問わず地域紛争に直接参加していくことが望ましいと主張する。日本における米国の軍事プレゼンスの全体的な縮小、特に沖縄駐留軍の削減を求める動きも一部に出てきてはいるが、大勢としては、かなりの規模の在日米軍を維持し、共通の安全保障上の脅威に対しては、必要な兵力レベルを米国が決定するのが望ましいとする意見が強い。この見地に立てば、日本における米国のプレゼンスこそ、日本がアジア地域に対する戦略上の関与を継続していくための、最も確実な戦略ということになる。

7 安全保障を巡る米国の国内論議

安全保障問題に関する日本の国内論議は、米国との同盟関係に焦点が当てられているが、米国のそれは、国内政策やより広範な軍事上安全保障上の問題と絡めて見ていく必要がある。米国でも日本と同様、ソ連の脅威が消滅し、冷戦が終結したことで、外交政策、特に安全保障政策に対する国民や政治家の関心は、大幅に減少した。民主主義を世界に広めるという使命に、もう誰も目を向けなくなったのである。現在および将来の健やかな経済成長というテーマが、政治の表舞台に踊り出た。今や米国の使命は、イデオロギー的見地による民主主義の世界伝播ではなく、自国経済の将来的な安寧である。

この経済中心の政治論争は、1996年の大統領選挙に端を発し、1998年11月の中間選挙まで続いた。もっとも1998年に関して言えば、国民の関心は、経済問題そっちのけで大統領のスキャンダルに集中したと言ってよい。外交政策が米国民やマスコミの注目を集めたのは、主として中東（イスラエ

ルとイラク）や東欧（ボスニア）等で事件が勃発した時に限られていた。東アジアが話題にのぼった数少ない例としては、沖縄の米海兵隊員による小学生強姦事件、日本本土に到達する能力をもつ北朝鮮のミサイル発射事件、アジア市場から世界に広がった経済的混乱等がある。

対日圧力を増すことにより、米国の国益にとって有害と思われる諸々の慣行を排除していかねばならない、との主張も米政策決定者の間にある。日本の政策決定の仕組みでは、強力な外圧がないと変化が起きにくいと言われている。しかし一旦、目指す政策変更がなされたら、それは、米国の経済、技術、安全保障上の国益にとって充分価値のあるものとなり、例え将来日本において国粹主義的反米感情が沸き起こったとしても、その有用性は変わらないと考えられている。また日本における米国の軍事プレゼンスを縮小すれば、日本の不安感は増し、結果として同国は自国防衛のために更なる努力を重ねるか、もしくは、同盟国としての防衛負担増大を受け入れる可能性も出てくる、と予測する見方さえある。しかし、米軍が日本から撤退するとなると、他のアジア諸国に対する米国の政治的影響力が損なわれる恐れがあるし、日本防衛に対する米国の決意への信頼も揺らぐであろう。ひいては、日本の外交政策の再編を促し、米国の国益と衝突することにもなりかねない。

米国政治においては、日米経済、安全保障関係について以上のような様々な見解が存在し、いずれも今なお根強い支持を得ている。しかし、ここ数年来日本経済の伸びは鈍く、マイナス成長を記録することさえある。加えて、金融危機、度重なる政治家や官僚のスキャンダル、海外投資の巨額の損失等に喘ぐ日本の姿を目の当たりにし、アジアが日本の経済力に席卷されてしまうのではないかと、そして米国が日本経済の後塵を拝するのではないかと、という不安や恐れは、一掃されたとは言えないまでも、大幅に軽減されたのは事実である。日米経済力の逆転、軍事上政治上の潜在的ライバルとしての中国の台頭、およびこの10年間における中国経済の目覚ましい成長などを鑑みれば、日本が米国の視界から遠のいた理由も納得できる

のである。

米国民の日本に対するイメージは、依然として、防衛ただ乗り論の見方が強く、また不公平な貿易相手国であるとの認識がなされる場合が多い。長年にわたる対米貿易黒字や、市場開放に向けての交渉が絶え間なくなされ、時として非難の応酬に終始することもあった等の経緯から、こうした見方が定着したのは間違いない。アジアにおける最近の経済的混乱や、自国の経済問題解決は勿論のこと、不況に苦しむアジアの貿易相手国の救済、アジアの不況が世界経済全般におよぶことを防ぐ手立て等に有効な対策を見い出せずにいる、日本の官僚と政治家の無能さもまた、保身に汲々とした商売人という日本のイメージを増長させている。在日米軍への支援、何十億ドルにも上る二国間貿易、更に何十億ドルもの対米直接投資、その結果米国産業において数百万の雇用が創出されていること、更に、日本が米国債の主要な引き受け手であること等、諸々の事実にも拘わらず、依然このような意見が幅を利かせている。

日本がほとんど米国民の意識の対象外となった今、米国の外交政策は、国民感情よりもむしろ政策担当の専門家によって方向付けされるようになってきた。このことを如実に示すのが、ナイ・イニシアチブによって打ち出された、経済、政治、安全保障政策間のバランス調整という構想である¹⁵⁾。米政府は又、世論対策に一層力を入れるようになり、日本政府が既に相当な責任を分担していることを国民に知らせようとしている。更に、北朝鮮の核疑惑が依然消えないことから、少なくとも米国政策決定者の一部は、今なお不安定さの目立つ東アジア情勢に注目を続けているのである。このように米国の対アジア政策は、その立案と施行の両面において遙かに一貫性のあるものになっている。前述したとおり、日本では政策に関するいくつかの合意ができあがっており、米国の政治的アプローチも公正さを増したことから、両国とも、より均等な安全保障関係樹立に向けて暫定的措置を講ずることが可能になった。これを端的に示したのが、1996年の橋本・クリントン会談であった。この首脳会談の席上で、両者は、同盟関係

の必要性を再確認しただけでなく、日米安全保障関係において、また自国の防衛において、日本がリーダーシップを発揮するため、より直接的な責任を取ることで合意したのである。

8 米国の日本離れ

国内経済問題が日米の安全保障政策においてより重要視されるようになったとはいえ、今後の経済情勢が、両国の同盟関係に急速な終焉をもたらすほど悪化するとは想像しにくい。むしろ、過去数年にわたる経済貿易問題により、二国間で徐々に目立ち始めた軋みが安全保障関係にも波及し、諸々の望ましくない変化が起きて来ると考えるべきであろう。ここ暫くの間、米国产業や企業の間には、政府に対し、南北アメリカ間の自由貿易協定締結、拡大、および欧州諸国との貿易、パートナーシップの推進を強く求める動きがあった。その一方、不況に祟られたアジアでは、APEC（アジア太平洋経済協力会議）主要メンバーのいくつかが、市場開放と自由貿易に関して、当初の積極的な姿勢から後退し、その結果、米国企業は、同地域への投資に益々慎重になっている。米国の対東アジア貿易投資は、絶対量としては増えているが、相対的に見ると、同地域への全体的な投資に占める割合が減少している。これは、アジア諸国間の貿易投資が活発になったことが直接影響しているものである。最後に、日本の不況が続いていることで、特に金融業等、不振に喘ぐ企業の合併吸収により、外国企業の市場参入のチャンスが巡ってきた。しかし、米国企業は相変わらず、成熟した日本市場を敬遠しがちである。透明性を欠き、市場参入を困難にするようなビジネス慣行が日常レベルで広く行われている等の理由からである。その代わり、彼らの目は、将来より高い透明性と急速な成長が期待出来る中国及び東アジア市場に注がれている。

米国は、徐々にではあるが確実に、日本から距離を置き、東南アジア諸国や欧州諸国に接近し始めている。このことは、将来、日米関係のネック

となるかもしれない。現在の国際体制は問題解決にあまり有効ではなく、米国のリーダーシップに替わるものも今のところない。こうした認識が高まりつつある中、日本が相変わらず、国際体制の一員としてより大きな責任を負う能力も意志もない国であるとの印象を与え続けるならば、日米安全保障関係は不平等であるとの認識が米国で優勢となり、関係見直しも避けられないかもしれない。

9 同盟関係の変化

日米国内政治の現在の動きを見ると、両国とも、同盟関係を強化するような、プラス方向の変化を続けていくことが予測される。21世紀を睨んだ日米同盟発展のための有効な戦略としては、あらゆる機会を捕まえ、ただし現在の役割、使命、政治的合意および日本国憲法の枠内で、軍事施設装備の互換性と柔軟性向上を目指すことであろう。具体的には、日米双方がいくつかの分野において、軍事的そして外交的な協力を深めていくことが大いに考えられる。

む す び

日本は、アジアにおいて圧倒的な経済力を誇り、国際金融、政治の舞台でも主要な役割を果たしている。現在の二国間関係は、米国主導の下に動いているが、こうした日本の実力を考えると、将来も米国のリーダーとしての地位が安泰であるとは限らない。絶えず変化する不安定な世界で、両国がお互いの国益を護っていくには、強力な同盟関係を保つための定期的な見直しが必要である。アジアにおいて米国が政策上の利益を更に追求していこうとするなら、米国が率先して、日本との新たな協力分担関係を築き上げる努力をしなければならない。しかしながら、21世紀に向けた同盟関係の整備を行うに当たって、最善の方法とは、その全体的な構造を変え

るのではなく、特に地域、国際安全保障に関する有事即応体制上のギャップを埋める前向きの努力を重ねることであろう。現在、日本には、米国との安全保障同盟に好意的な国内合意が形成されており、それをバックに更なる発展を目指して行くことができるのが、こうしたアプローチの利点である。また日本が軍事大国にはならないという確証を、近隣諸国に与えるものでもある。ただ、これには落とし穴もある。つまり、このような形で同盟関係に手を加えて行ったとして、それが米国側の期待に見合うものであるという保障はなく、更に、地域有事発生の際、果たして米国や関係諸国が望むほど迅速かつ有効に対処できるのか、という不安もある。

来世紀、日本がどの程度まで同盟関係の不均衡を正す努力をするか、そして、国際経済、政治および安全保障体制にどれだけ本気で関わっていく姿勢を示すかによって、安全保障同盟に対する米国民の支持は増減するであろう。日本は、米国の圧力がなければ動かない、という見方を変えさせるべきである。一方、米国としては、例え危機発生時における日本の軍事的関与を提案する場合であっても、日本の政治や国民感情の動向を、事前に、より正確に評価する必要がある。実際に米国が対日圧力を掛ける決断をするのであれば、慎重を期し、可能ならば、民間ルートを通じて行うべきである。いずれにしても、外圧が逆効果となって日本側に国粋主義的反発の起こらないよう注意しなければならない。また日本の経済的かつ政治的な独立性が増していることから、米国が圧力を掛けても、それが昔程防衛政策に反映されなくなったことを、米国は理解する必要がある。日米の間には多くの相互利益が存在するが、経済、防衛、政治のいくつかの分野において、日本は米国と異なる目標をもつこともあるという事実を、米国はもっと深く認識しなければならない。日米安全保障同盟の進展とともに、これら諸々の問題の適切な解決を図っていけば、より強固で平等な関係が確立され、その21世紀に向けての展望は、極めて明るいものになるであろう。

〈注釈〉

- 1) 不均衡の最たるものは、勿論、米国には日本防衛の義務があるが、日本側には、例えば米国の安全が脅かされている時でも、米国防衛あるいは支援の義務は一切ないというものであろう。
- 2) 1997年9月の防衛ガイドライン見直しの際、日本は、地域有事発生時には米軍の支援を行うことを「考慮する」旨、合意した。一方米側は、沖縄米軍施設（海兵隊普天間飛行場）返還や、特に戦域ミサイル防御システム（TMD）に重点を置いた共同研究開発（R & D）拡張等に同意した。両国ともに、米国プレゼンスへの長期的支援を確実なものにするため、在日米軍基地が地域安全保障に果たす役割を、それぞれの世論に対し、より明確に説明していくことを確認し合った。
- 3) 米国防総省 “Report on Allied Contributions to the Common Defense”（同盟国の共通防衛任務に対する貢献についての報告書）。
<http://defenselink.mil/pubs/allied-contrib97/index.html>.
- 4) 例えば、次の各論文が参考になろう。Shunji Taoka, 1997, “The Japanese-American Security Treaty without a U. S. Military Presence.” Japan Policy Research Institute, Working Paper No. 31; Chalmers Johnson, “Why Are American Troops Still in Okinawa?”, 1997, “The Okinawan Rape Incident and the End of the Cold War in East Asia”, 1996, “American Military Bases in San Diego and Okinawa”, JPRI critique Vol. 3, No. 6, Japan Policy Research Institute, <http://www.nmjc.org>.
- 5) これについての寸評は、Kazuhisa Ogawa, “Japan: The Strategic Pawn”, NIRA Review 1996, Winter; <http://www.nira.go.jp/pube/review96winter/ogawa.html> を参照されたい。沖縄米軍の主力は、海兵隊第三派遣軍である。同軍は、日本防衛と、アジア及び中東全域に於ける米軍勢力の展開を任務とする機動部隊である。
- 6) 技術移転に関わる諸問題の詳細については、Gregory W. Noble 著 “Flying Apart?: Japanese-American Negotiations over the FSX Fighter Plane”（雲散霧消の運命か：FSX 戦闘機に関する日米交渉の行方）を参照のこと。
- 7) 1983年、技術移転に関する共同委員会において、日本はこの禁止令を一部解除し、軍事転用可能技術の幾つかを米国へ移転することに合意した。
- 8) 1997年9月23日発表 “Joint Statement U.S.-Japan Security Consultative Committee Completion of the Review of the Guidelines for U.S.-Japan Defense Cooperation”（日米防衛協力のためのガイドライン見直し完了時に於ける日米安全保障協議委員会共同発表）

- 9) 日本国憲法第九条改正については、今なお国民の強い反対がある。しかしながら、政治上、安全保障上の必要が生じた場合、集团的自衛への参加や、アジアでの軍事力展開に道を開くため、最高裁、総理府および政府によって、再び九条の再解釈がなされる可能性がある。九条解釈の経緯については、Luncy, 高橋共著の“Japanese Constitutional Law”（日本国憲法）の“Article 9: Renunciation of War”（「第九条: 戦争放棄」, James E. Auer, 1993）が参考になろう。こうした経緯および現在進行中の九条再解釈について更に知りたいのであれば、Port, Maki, Beer および Itoh を参照のこと。憲法上の制約についての日本側の「柔軟な」考え方および自国防衛に対する同国の決意を示すもう一つの良い例は、日本国政府が現在、戦域ミサイル防御システムの共同研究開発は、宇宙開発研究を平和利用のみに限定した1969年の国会決議に違反しないとの立場を取っていることであろう。このシステムが、敵のミサイルを大気圏外、すなわち宇宙で迎撃することを想定しているにも拘わらず、である。この件については、1998年10月26日付 Daily Yomiuri 紙第二面, “Government: TMD fits with peace policy”（政府、TMD は平和政策に矛盾しないとの見解を示す）、及び同紙1998年10月28日第三面, “Government launches debates on TMD”（政府、TMD に関する議論を開始）を参考にされたい。日本政府は、また国の安全を高めることを目的とした、四機の情報収集衛星の打ち上げを決定している。増大する北朝鮮の脅威に対処するため、との理由からである。これらの衛星打ち上げは、明らかに1969年の国会決議に違反するものであるが、政府は、自然災害に関する情報収集にも用いるので問題ないとしている。詳しくは、1998年11月5日付 Daily Yomiuri 紙 “Govt Unveils Satellite Project in Wake of N. Korea launch”（北朝鮮ミサイル発射に続き、政府、衛星打ち上げ計画を発表）、および同紙1998年11月11日 “Cabinet Gives Go-Ahead to Recon Satellite Plan”（政府、偵察衛星打ち上げ計画を承認）を参照のこと。
- 10) ARF は、地域安全保障問題討議を目的とした非公式の組織で、1994年発足以来、会合を重ねている。メンバーの顔触れは、ASEAN 加盟国（ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム）の他、ASEAN 対話国（オーストラリア、カナダ、日本、韓国、ニュージーランド、米国、EU）、及びその他の域内諸国（中国、ロシア、パプアニューギニア、カンボジア、ラオス）等である。
- 11) 他の多国間組織の例としては、アジア太平洋安全保障協力会議がある。メンバーの顔触れは、オーストラリア、カナダ、インドネシア、日本、韓国、北朝鮮、マレーシア、ニュージーランド、フィリピン、ロシア、シンガポール、タイ、米国、と多様である。学者、安全保障の専門家、外交・防衛官僚経験者等が私

的立場で参加して国ごとに委員会を構成し、連絡を取り合っている。もう一つ、北東アジア協力対話には、中国、日本、ロシア、米国、南北朝鮮が名を連ね、著名な学者、専門家、元官僚達による安全保障問題の討議が行われている。

- 12) 日本の経済的影響力の拡大と、アジア経済への統合に関する見解については、1996年、Hatch を参照のこと。
- 13) 例えば、1998年8月、小渕首相は様々な演説の機会を捕らえ、日本本土到達能力を有する北朝鮮ミサイルの発射に言及し、日米安全保障同盟を維持・強化し、日本の防衛態勢を増強することにより、同国の安全は最も確実に保障される、と繰り返し強調した。詳しくは、1998年11月2日付 The Daily Yomiuri 紙、“Obuchi Calls for Defense Readiness”（小渕首相、防衛態勢強化を要求）を参照のこと。
- 14) 小沢一郎氏は、こうした見解を押し進めた人物の一人である。詳細は、同氏が「新しい日本の青写真」の中で述べている。
- 15) 米国対日政策の変遷とナイ・イニシアチブの詳細に関しては、1997年6月刊 Hiroshima Journal of International Studies 第3巻 KAMIMURA NAOKI 著 “Post-Cold War U.S. Foreign Policy Decision Making and Security Policy toward Japan: A Preliminary Survey”（冷戦後に於ける米国の外交政策決定と対日安全保障政策：予備調査）を参考にされたい。
- 16) 日本は今後も、同国の防衛及び海外援助支出の増大から日本企業が最大限の経済利益を得ることができるよう努めるであろう。そしてその結果、既成の米国製武器を購入し、日本の海外援助は、日本製品やサービスの購入とは切り離して行ふべきだ、等といった米国の圧力に、強い抵抗を示し始める可能性がある。
- 17) 韓国および中国との関係改善のための努力は、今後も引き続き行われるであろう。しかしながら、日本が過去の軍国主義の歴史に誠意をもって対処した、と両国を納得させるだけの明確な措置を、日本政府はすぐには取らないかもしれない。したがって日本の再軍備に対するこれらの国々の不安が日本の世論にも反映され、自国領土防衛の範囲を越えて安全保障上の役割を拡大することに、ブレーキが掛かる可能性が大きい。

参考文献一覧：

- Alger, Chadwick F. 1998. *The Future of the United Nations System: Potential for the Twenty-First Century*. New York: Brookings Institute Press.
- Armacost, Michael H. 1996. *Friends or Rivals?*. New York: Columbia University Press.
- Beer, Lawrence, W. and Hiroshi Itoh. 1996. *The Constitutional Case of Japan, 1970 Through 1990*. Seattle: University of Washington Press.

- Bullock, Mary Brown, Robert S. Litwak. 1991. *The United States and the Pacific Basin: Changing Economic and Security Relationships*. Baltimore: Woodrow Wilson Press Center.
- Burtress, Gary, Robert Lawrence, Robert Litan, Robert Shapiro. 1997. *Community Building with Pacific Asia*. New York: The Trilateral Commission.
- Calder, Kent E. 1996. *Pacific Defense: Arms, Energy, and America's Future in Asia*. New York: William Morrow and Co.
- Carnegie Endowment for International Peace. 1996. *Next Steps in Arms Control and Non-Proliferation*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Carnegie Endowment for International Peace. 1995. *The Future of Nuclear Weapons*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Carnegie Endowment for International Peace and GISPI. 1995. *Changing U. S.-Japan Relations*. New York: Carnegie Endowment and GISPI.
- Cossa, Ralph A. 1997. *Restructuring the U. S.-Japan Alliance: Toward a More Equal Partnership*. Washington D. C.: Center for Strategic and International Studies.
- Cowhey, Peter H., Mathew D. McCubbins. 1995. *Structure and Policy in Japan and the United States*. New York: Cambridge University Press.
- Curtis, Gerald L. 1993. *Japan's Foreign Policy*. New York: M. E. Sharpe.
- Dore, Ronald *Japan, Internationalism and the UN*. Routledge: New York 1997
- Emmott, Bill, Koji Watanabe, and Paul Wolfowitz. 1997. *Managing the International System Over the Next Ten Years: Three Essays*. New York: The Trilateral Commission
- Funabashi, Yoichi. 1994. *Japan's International Agenda*. New York: New York University Press.
- Gong, Gerrit W., Seizaburo Sato, Tae Hwan Ok, 1994. *Korean Peninsula Trends and U. S.-Japan-South Korea Relations*. Washington, D. C.: Center for Strategic and International Studies.
- Hatch, Walter, and Kozo Yamamura. 1996. *Asian in Japan's Embrace: Building a Regional Alliance*. New York: Cambridge University Press.
- Harrison, Selig. 1996. *Japan's Nuclear Future*. New York: Brookings Institute Press.
- Katzenstein, Peter J., and Nobuo Okawara. 1993. *Japan's National Security: Structures, Norms and Policy Responses in a Changing World*. New York: Cornell East Asia Series.

- Katzenstein, Peter J. 1996. *Cultural Norms and National Security: Police and Military in Postwar Japan*. New York: Cornell University Press.
- Kang, David. 1995. "The Middle Road: Security and Cooperation in Northeast Asia", *Asian Perspective*, Vol. 19, No. 2, Fall-Winter 1995.
- Leitenberg, Milton. 1996. "The Participation of Japanese Military Forces in the United Nations Peacekeeping Operations", *Asian Perspective*, Vol. 20, No. 1, Spring 1996.
- L'Estrange, Michael G. 1990. *The Internationalization of Japan's Security Policy*. Berkeley: UC Berkeley
- Luney, Percy R., Kazuyuki Takahashi, eds. 1993. *Japanese Constitutional Law*. Tokyo: Tokyo University Press.
- Maki, John M. 1980. *Japan's Commission on the Constitution: the Final Report*. Seattle: University of Washington Press.
- Ministry of Foreign Affairs of Japan. 1997. "Current Issues Surrounding UN Peace-Keeping Operations and the Japanese Perspective". The Ministry of Foreign Affairs of Japan, <http://www.mofa.go.jp/policy/un/pko/issues.html>.
- Mochizuki, Mike M. 1995. *Japan: Domestic Change and Foreign Policy*. CA: Rand Corporation.
- Morrison, Charles E., Akira Kojima, Hanns W. Maull. 1997. *Community Building with Pacific Asia*. New York: Trilateral Commission.
- Nishijima, Shoji, Peter H. Smith. 1996. *Cooperation or Rivalry: Regional Integration in the Americas and the Pacific Rim*. Colorado: Westview Press.
- Noble, Gregory W. 1992. *Flying Apart?: Japanese-American Negotiations over the FSX Fighter Plane*. Berkeley: University of California-Berkeley.
- Ogawa, Kazuhisa. 1996. "Japan: The Strategic Pawn." NIRA Review 1996, Winter. <http://www.nira.go.jp/pube/review/96winter/ogawa.html>.
- Ozawa, Ichiro. 1994. *Blueprint for A New Japan: The Rethinking of a Nation*. Tokyo Kodansha International.
- Port, Kenneth L. ed. 1996. *Comparative Law: Law and the Legal Process in Japan*. Durham, NC: Carolina Academic Press.
- Pyle, Kenneth B. 1996. *The Japanese Question: Power and Purpose in a New Era*. Washington D. C.: American Enterprise Institute.
- Samuels, Richard J. 1994. *Rich Nation Strong Army: National Security and the Technological Transformation of Japan*. New York: Cornell University Press.

- Sato, Ryuzo. 1994. *The Chrysanthemum and the Eagle*. New York: New York University Press.
- Schaller, Michael. 1997. *Altered States: The United States and Japan Since the Occupation*. New York: Oxford University Press.
- Song, Young-sun. 1996. "Japanese Peacekeeping Operations: Yesterday, today, and Tomorrow", *Asian Perspective*, Vol. 20, No. 1, Spring-Summer 1996.
- Taoka, Shunji. 1997. "The Japanese-American Security Treaty Without a U. S. Military Presence." Japan Policy Research Institute, Working Paper No. 31.
- Thakur, Ramesh, and Carlyle A. Thayer. 1993. *Reshaping Regions Relations: Asia-Pacific and the Former Soviet Union*. Oxford: Westview Press.
- United States Department of Defense. 1997. "Report on Allied Contributions to the Common Defense". http://www.defenselink.mil/pubs/allied_contrib_97/index.html.
- United States Department of Defense. 1997. "Joint Statement U.S.-Japan Security Consultative Committee Completion of the Review of the Guidelines for U.S.-Japan Defense Cooperation". United States Department of Defense: Washington D. C.
- Soeya, Yoshihide. 1997. "All Very Well in Theory". Look Japan, May 1997.

GATT 原則と繰り返しゲーム

新 垣 繁 秀

は じ め に

戦後の国際貿易拡大は、各国の経済発展に大きく寄与してきた。特に資源の乏しい日本の場合、貿易がなければ経済成長は困難であったと考えられる。また、近年、経済停滞に喘いではいるが、アジア NIES やアセアン諸国の1970年代以降の飛躍もなかったであろう。

この戦後の各国の貿易活動に一定の枠組みを与えたのが GATT である。GATT は条約上の根拠こそ未整備のままであったが、現実の通商問題の解決に、約50年近く、国際機関として機能してきた。その理念の下で、日本をはじめ各国は、貿易活動上の規則・規範が付与され、経済的パフォーマンスを向上させてきた。したがって、今日のように国際経済の成長・発展を目の当たりにする時、GATT は国際貿易を大きな役割を果たしてきたと言える。その成功が皮肉にも保護主義の動きや地域主義の台頭をはじめ様々な問題を生じせしめることとなった。

本稿の目的は、戦後約50年近く、国際交渉の場としての GATT 自身の存在意義と、その交渉の場で、時には弱々しくであったが、しかしながら絶えず生き続けてきた交渉における原則そしてルールや慣例の意義およびそれらの限界を繰り返しゲームの枠組みから再考することにある（同時にそれは、どのようなことに成功し、また失敗したかを吟味することでもある）。

1 貿易の自由化と GATT

1-1 自由貿易について

戦後日本の高度経済成長は自由貿易なくしては実現できなかったとよく言われる。1960年代以後、GATT 体制の下、日本経済は本格的な貿易および資本の自由化が進み、重化学工業などの分野で生産を伸ばす一方、良質で安価な原材料や進んだ資本設備・技術などを輸入・移転した。そのことが、日本企業の生産技術の向上を助け、日本経済に大きな飛躍をもたらした。自由貿易の利益を享受した国の一つだと言える。

日本経済の発展に自由貿易が大きく寄与したことは広く知られており、あらためて言及する必要性はないと思われるが、ここで少しばかり、貿易がマクロ経済との関係でどのような意味を持つかについて述べる。

第一に、自由貿易は資源配分の効率化をもたらすだけではなく、経済主体へのインセンティブや創意工夫を生み、経済成長・発展に駆り立てる。特に、輸入自由化は既存の国内企業経営者に合理化や製品開発を促す。さらには、革新的な起業家がリスクを引き受け、新技術の導入、企業組織の改善などの試みが起ると考えられる。

このことから、第二に、自由貿易は新事業に挑む新しい経済社会のうねり（イノベーション）を引き起こす。もちろん、それに伴う産業の構造変化が余りにも急激で、特定産業での廃業率や失業率が高い場合に、調整コストが社会的問題になり¹⁾、スーパー301条に見られるような保護主義をもたらす危険性を秘めている（例えば、過去30年近く、日本とアメリカでは、繊維、鉄鋼、自動車・半導体、牛肉・オレンジ、コメ等の貿易品目に見られるように、貿易摩擦から政治的な動きを誘発した事例が幾つもある）。しかしながら、貿易の自由化には、イノベーション・プロセスから次世代を担う新しい産業の芽を育む原動力がある²⁾。

第三に自由貿易の進展（およびそれに伴う経済発展）は、単に輸入品（物

質的なもの)の量的な拡大ばかりではなく、貿易相手国の文化や伝統などを含めた情報も同時に取り込む。つまり、輸入品は消費者の選択の幅を広げ、多様な選択肢をもたらし、それに付随する情報を介して消費者の生活スタイルや価値観などにも大きな影響を与える。国際貿易は消費者一人一人の生活にも重要な意味を持っていると言える。

1-2 GATT の推移

「関税および貿易に関する一般協定」(General Agreement on Tariffs and Trade; GATT)は、自由貿易を守るための国際的約束であるとともに、国際貿易の現実の姿を一步でも理想の形に近づけるための国際交渉の場でもある。GATT 体制は1930年代の世界不況の下でのブロック化経済への反省から生まれた。

特に、これまで GATT は関税の引下げという面で大きな役割を果たしてきた。関税引下げ交渉は GATT 設立以来これまで既に 8 回行われている。GATT の関税引下げ交渉を主導してきたアメリカは、1962年に通商拡大法を成立させて、大統領にさらに大幅な関税引下げ権限を認めた。これに基づいて、1964年ケネディ・ラウンドを主導し、各国から大きな譲歩を引き出し、約 3 万品目について一律 5 %の関税引下げが実現するなど鉱工業品を中心に関税は大きく引下げられた。また、当初23か国であった GATT の参加国は、56か国になった。

ケネディ・ラウンドに続いて、1973年に東京ラウンドが開始された。このラウンドによる工業製品の関税率引下げは、ケネディ・ラウンドに匹敵する規模であり、アメリカ、ヨーロッパ、日本の鉱工業品の平均関税率は、それぞれ4.3%、4.6%、2.7%にまで低下した。

この東京ラウンドの特徴として、第一は、非関税障壁の軽減撤廃が本格的に行われたことが挙げられる。恣意的な関税賦課、相殺関税の問題、異なる各国間の規格・認証制度の相違、差別的政府調達など、国内制度的要因を含む非関税障壁が交渉の対象とされた。第二は、発展途上国が交渉に

加わったことである。東京ラウンドへの参加国は99か国となった（その大部分が発展途上国）。

最後に、ウルグアイ・ラウンドは124か国の参加があり、サービス、知的所有権、貿易関連投資措置等の交渉が行われた。農業問題での対立、南北問題の激化があり、交渉の合意が大幅に遅れた。その結果、環境問題、労働問題、金融サービスについて、かなりの問題が残し、世界貿易機関（WTO）に引き継がれた。

2 利害調整の場としての GATT

2-1 協調と対立の場としての GATT

これから本稿の分析対象とする GATT の交渉ラウンドはもちろんのこと、それ以外の様々なビジネスや政治等の戦略的状況が見られる場面においては、常に対立と協調という、二つの側面が存在し、局面に応じて対立的状況が激化したり、協調的状況が表出したりする。これを、個人合理性と集団合理性の問題と捉え直すことができる。異なる人間あるいは政治経済主体が同じ目的あるいは効用関数を持つと言うことは、極めて希である。通常、同じような価値観や目的を共有している小さなコミュニティー、会社組織および政治結社内部においてさえ、構成員相互に協調行動ばかりが見られるわけではなく、何らかの利害対立の種がどこかに存在し、それをいかに制御していくかが、絶えず組織存続上の重要な問題となる。また、逆に極めて激しい対立的な状況に置かれている時でさえ、何らかの利害の共通性を見出し、そこから協調的な状況から生じる利益を手にすることもある。

このような対立と協調の状況は、簡単なパイの分配ゲームに置き換えて説明することができる。このゲームに参加するプレイヤーは自己の満足（効用）を追求することから、互いにパイのサイズを可能な限り大きくするという目的を共有し協調行動を採るとも考えられる。しかし、協調行動を採

ると言いつつも、個人合理的行動に駆り立てられ「ただ乗り」の誘惑に負ける者が現れたりする。そればかりでなく、得られたパイの分配のあり方についてもプレイヤー間では対立関係が生まれる。

GATT 交渉の場においても、「パイの分配ゲーム」のような状況が起こる。関税や非関税障壁を取り除き、自由貿易を通じて世界厚生を高めるのが GATT 交渉の究極的な役割である。この時、協調行動（自由貿易）がパイ（世界厚生）のサイズを決めることから、世界厚生の最大化が実現するのは、全締約国がこのゲームに参加し協調行動（自由貿易）を採る時に限る。利己的行動から生じる「フリー・ライド（ただ乗り）」は、パイ（厚生）最大化の必要条件を当然、消失させる。

ここで世界厚生の最大化を求めるため、各国交渉者に対して、個人合理的な行動を戒め、利他的行動を採るよう啓発するのは非現実的な話である。これについては、戦後、世界各国は国際貿易をスパイラル縮小均衡に陥れた米国のスムート＝ホーリー法（1930年成立）を教訓に、GATT を発足させたにもかかわらず、未だに当該国間の産業政策が自由貿易の進展を阻害している現実、さらに、ITO（国際貿易機関）が日の見ずに終わった例を示すだけで十分である。

したがって、GATT 交渉とは、各国が国内の特殊利益を追求している現実（利己的行動）を前提に、それをいかに調整し、自由貿易の利益実現（世界厚生の最大化）に転換させていくか、あるいは近づけていくかの交渉であったと言える。

2-2 GATT 交渉ゲームにおける利得

GATT 交渉に臨む、担当者の口からは「国益のため・・・」と言うフレーズが当然のように使われるが、実はこの「国益」が国内のある特定利害集団（産業部門）の特殊利益をかなりの程度、反映しているから（自由貿易を実現するための）交渉は難航する。というのは、特殊利益が「国益」に反映しているのであるから、必然的に、ある特定利害集団（産業部門）

の特殊利益の保護の観点から、交渉の第一命題が、「輸入（貿易赤字）は損、輸出（貿易黒字）は得」ということとなり、自由貿易の実現によって得られる利益（本来の国益）とは何かということが隠蔽されてしまうからである。

このことは、近年、よく聞かれる戦略的貿易論者への批判の一部であり、リカードの比較生産費説のいう自由貿易の利益とは何であり、また、貿易収支は一体、何を意味しているかを、再度、吟味する必要性があることを促している。

上述のことを了解しても、なお、現実の通商交渉のラウンドにおいて、交渉当事者は、今のところ自由貿易体制から得られる利益（本来の国益）よりは、外国の貿易障壁の引下げ、自国のその引き上げを望んでいるのが妥当性の高い現実認識と言える。したがって、この立場から通商問題の交渉当事者は、「輸入（貿易赤字）は損、輸出（貿易黒字）は得」と考えているように思える。

3 GATT の原則

3-1 繰り返しゲームとしての GATT 交渉

「囚人のジレンマ」的性格にある、一回限りの貿易通商関係では、通商交渉の中で自由貿易の合意が出来上がったとしても、この交渉の合意内容に、交渉参加国が自己拘束される動因が生まれず、それが反故になる可能性は十分にある。それは自由貿易実現のための通商交渉の席上では、互いに貿易障壁の撤廃・自由貿易戦略を提唱しても、互いそれに信頼のおける信念を形成することができないからである。協力を望む各国が、現実には自由貿易戦略と言う協力行動を採るためには、互いに相手にたいする不信任感を拭い去り、相手国も自国と同様、相互協力してくるという信念を形成することが必要なのである³⁾。

しばしば、「囚人のジレンマ」の解消方法として、協調行動（ここでは

貿易障壁の撤廃措置実施)の合意を実施させる第三者的な強制メカニズムあるいは機構組織の存在必要性が指摘される。しかし、国際社会において、合意を強制的に履行させる強力な第三者的な制度は存在していない。国際通商交渉の場で決まった合意は、必然的に自己拘束的な性格を強く有していなければならないこととなる。

ゲーム理論では、プレイヤーがゲームを繰り返しゲームの環境を組み替え、かつ合意を一方的に破棄したプレイヤーに対して報復戦略を各参加プレイヤーが採った場合、「囚人のジレンマ」が解消されることは広く知られている。これはゲームが繰り返されることで歴史が与えられ、各プレイヤーが相手の過去の行動を考慮に入れて、自らの行動を選択できるようになるからである。

通商関係についてもそれを永続的に行った場合、交渉ゲームは繰り返しゲームへ組み替えられ、貿易障壁撤廃についての「裏切り国」に対し、何らかの報復措置を執りうるならば、通商交渉における「囚人のジレンマ」の状況は解消しうる（貿易障壁撤廃を実現・維持する可能性が生まれる）⁴⁾。

すなわち一回限りの通商交渉関係とは異なり、永続的な通商交渉関係は、通商交渉の参加国に対して、相互に他国の過去の行動を考慮に入れた、戦略の決定を採らせるのである。

その意味で、ウルグアイ・ラウンドなど、戦後8回の GATT の交渉ラウンドは、まず第一に貿易障壁の撤廃・自由貿易推進のための交渉を繰り返し交渉ゲームの場へとセッティングし直し、第二に GATT 交渉での合意内容を有効なものにする報復措置あるいは相互主義を可能なものにした。

ところで、繰り返しゲームでは交渉の永続性から協調行動が生じることについて、留意すべき幾つかの点を指摘している。

第一に繰り返しの交渉の枠組みの中で、締約国がそれぞれ相手国に対して、同等かそれに等しい報復措置を執行できる時、自由貿易推進のための

合意の可能性が生まれてくることである。

第二に、報復措置の威嚇がうまく機能するには、威嚇されたプレイヤーが将来、約束した合意から得られる利得に十分な関心を寄せていなければならない。協調行動が均衡戦略になるには、プレイヤーが十分に忍耐強く、将来収益に対し十分な高い価値を見出していなければならない。

第三として、上述の報復措置が可能になるには、相手国の逸脱が観察できなければならないということである（これは情報の透明性の原則に関わる）。例えば、相手国の貿易障壁の強化や緩和が観察できなければ、自国の国益が損なわれても原因究明ができない。この時、報復制裁の措置が執れなくなったり、それが疑心暗鬼を生んだりもする。これが、時として逸脱行為がないにもかかわらず、何らかの報復措置を実行してしまうことがある。近年、見られる「日本たたき」の中にもそのような要素が含まれていると考えられる。

最後に、繰り返しゲームにおいては、すべてのプレイヤーが合理的に行動する条件に矛盾しない結果がたくさん存在し、低い水準の均衡に陥ってしまうこともある。自由貿易は一つの均衡にすぎない。繰り返しゲームの枠組みで必然的に自由貿易の協調行動が戦略均衡になると言うのではない。そのような可能性があるということを述べているにすぎない。

3-2 GATT 交渉とその原則

自由貿易を推進することで、GATT 締約国の経済厚生を最大にするという理念から、GATT は多国間協定と多角的・自由・関税・無差別主義の諸原則にしたがい、かつ相互および互恵主義に基づく交渉方式によって、締約国内の様々な関税およびその他すべての非関税障壁の撤廃の合意を取りつけてきた。そして、この得られた合意の執行を通して、戦後の自由貿易は歩んできた。

ところで、通商交渉で合意を得、得られた合意を実現するメカニズムはどこにあるのか。このことを考えることは大切なことである。合意実現メ

カニズムが存在しうる事実こそ、戦後の自由貿易の進展を可能にしたからである。おそらく、その最も重要なものは、覇権国アメリカの存在であろう。しかしながら、それがすべてであったとは思えない。本稿では分析対象にある GATT 交渉およびその原則の中にも、そのようなメカニズムが内蔵されていると考える。

そこで、GATT 原則（無差別、互惠・相互、関税、透明性）そしてその適用上の現実主義的なあり方は、自由貿易の実現にとってどのような意義があるのか。このことを、繰り返しゲームで得られた上述の 4 つの留意点と関連付け考えていく。そこから、これらの諸原則が、（各々独立にあるのではなく）相互に関連して自由貿易の進展に寄与してきたことを明らかにしていく。

(1) 互惠主義と相互主義の原則

GATT において繰り返される交渉の中で、中心的な役割を果たしている原則が互惠主義である。互惠主義は、関税やその他の貿易障壁に関する交渉で、締約国同士が内容に見合った（期待獲得利益に見合うと思われる）譲許をお互に行い、交渉のバランスを確保するもので、GATT 目的を達成するための重要な柱の一つである。

また、交渉で得られた合意に反して、特定の国が一方的に関税を引き上げた場合、この違反によって影響を受けた貿易相手国は、その制裁として報復関税の措置で対抗できる。これが相互主義である。

前者が自由貿易の利益を相互に積み上げ実現をめざす積極的な原則であるのに対し、後者は自由貿易の利益を維持実現するための消極的な原則であるように感じられるが、前者を実現するためには、後者は必要なものと言える。なぜならば、報復措置（相互主義）は自由貿易を崩壊させる危険があると同時に、繰り返しゲームでの議論では、この報復こそ協調的合意を取りつける基盤であった。当然、貿易相手国が報復の意思とその能力を持っている方が、協調関係が維持され、互惠主義が成立し易いのである（こ

のことはすでに指摘してある通り)。

(2)透明性の原則と関税による保護の原則について

この透明性の原則とは、繰り返しゲームでの第三の留意点に関連する。また関税による保護の原則と透明性の原則の両者は強く結び付く。まず、バグワッティ―(1988)の次の記述から触れていこう。

「GATT は法の支配を象徴している。すべての締約国がその精緻に規定された諸規約—その中でも無差別の最恵国協定と、他の貿易障害より関税を優先させること(関税の方が明確性がより高いという見地から)とが特に重要である。—にしたがって行動すれば、彼らが起こるべき成果が予想できるはずである」(渡辺訳, p 57)

ここで、バグワッティ―は安定した自由貿易を実現するには、交渉ゲームに参加しているプレイヤーが、互いに締結した合意事項についての起こり得る事態についての将来予測が、ある程度可能でなければならないことを述べている。

そのためには、各国の貿易政策の政策決定過程の透明性の確保がなされなければならない。

身近な日常生活の中で、我々は幾つもの交渉場面に出会う。その際、交渉を有利に進めようと各自の実情を隠し、結果的に相手に損害を与えるのであれば、次回以降、安定した交渉の機会が失われてしまう恐れがある。出来る限りだれもが実情を把握できるような情報開示の必要性が出て来るのである。

当然、これは(国際的な)貿易交渉にも当てはまる。GATT 交渉を安定的なものにするために、各締約国は民主主義的な意思決定をはじめ透明性の高い意思決定制度の下で、「いつ」、「だれが」、「どのようにして」、政策的意思決定を行ったかなどの情報を十分開示していく必要がある。こ

こに自由貿易体制における民主主義的な手続きの重要性を示すことができる。

また、貿易政策の決定過程では、関連業界の圧力から特殊利益を重視しがちになることが多く、総合的かつ長期的な判断から国益を軽視しがちになる。特に消費者運動の弱い我が国では、消費者利益を含めた総合的な判断から貿易政策に取り組むためにも、透明性は重要な原則と言える。

最後になるが、GATT は国内産業の保護手段として、輸入数量制限や輸出自主規制などの非関税貿易障壁を禁止し、原則として関税を合法的なものとして認めている。それは、関税交渉が通商交渉における互惠主義に適合し易く、保護の程度が、ある程度数量制限等に比較して客観化し易いことから来ている。当然、透明性の原則を可能な限り追求することから、緊急事態に陥っている産業の保護に対しては、原則、関税による保護を適用することになる⁵⁾。

(3) 多国間交渉の意義について

これは繰り返しゲームでの第一の留意すべき点に関連し、また透明性の原則とも結び付いている。この点について見ていく。

GATT 締約国は、多国間交渉の場で、無差別の原則の立場から最恵国待遇と内国民待遇を加盟国間相互に分け与え自由貿易を推進するとともに、国内産業の保護については、原則、関税化の措置を俎上に挙げ話し合いを行う。交渉形態は概ね次の3種類に大別できる。①多国間交渉、②複数国間交渉、③二国間交渉である。第一の交渉は、国連や世界貿易機関（あるいは GATT）などのような多数の国からなる国際機関による交渉形態であり、第二のものは、OECD や G7 など、特定の地域や特定の目的に限定しているものをさす。最後の二国間交渉は日米通商交渉などのように二国間での交渉形態をさす⁶⁾。

この二国間交渉形態が交渉結果にどのような影響をもたらすか。ここで、自動車をめぐって輸出国とその輸入国が二国間交渉を行っている状況を考

えてみよう。輸出国の攻勢で、輸入国の自動車産業が打撃を受けた場合、当該産業は、国内の政治力を利用して輸入規制措置などを設け、利益を守る行動に出る可能性がある。反面、それによって輸出国の自動車産業は損害を蒙るから、この輸入制限措置をめぐる輸出国が反発を示す。その結果、二国間（特定利害集団間）での対立を生み、交渉の合意が困難となる。この時、輸出自主規制が両者の交渉を円滑にする手段となることがある（また、1980年代に実際に行われた）。なぜならば、この輸出自主制限が輸入国の自動車国内価格および輸出価格を上昇させ、双方に利益をもたらすからである。さらに、輸入相手国の自動車に関する需要の価格弾力性の大きさ如何では、輸出国の自動車産業により大きな利益をもたらす可能性もある。このようにして輸出自主規制は交渉合意の一つの手段となりうるのである。しかしながら、これは全体利益（国益）の上昇によるものではなく、消費者利益の犠牲の上に成立している。

さらに二国間交渉の形態では、一国がより強力な経済力や国際的な政治力（軍事力）を背景にアンバランスな交渉を行うなどで、不利益な交渉結果になり易い。また、その二国間交渉は、ありがちな交渉内容等の不透明性から、第三国に対して差別的待遇を与える危険をはらむ（とりわけ、全体のバランスを考慮しないことから、国際的に交渉力の小さい国（第三国）の産業に打撃を与える可能性を残す）。したがって、二国間交渉がそれこそ二国間内のもので完結するのであれば、それは複雑化し急速に変化を見せる国際経済に対応し（多国間交渉を補完し）、国際的に通用する原則や透明性の高いルールを作ることはできない。

多国間交渉の利点とは、一部の交渉に参加した国の利益ではなく、得られる結果が世界経済全体の資源配分を考慮したものとなること、さらにそこで得られた全体のバランスを反映した合意内容が、国際経済の新しい秩序の原則およびルールとなりうることである。

(4)GATT 原則の例外（現実主義）

これは繰り返しゲームでの第二の留意点の、プレイヤーの時間選好率に関連している。

GATT での貿易交渉は、長期的な視点から貿易自由化を推進するために行われてきた。関税水準の引下げや、非関税障壁撤廃の約束等の成果が大きな資産となり、これまで国際貿易の安定と成長を助けてきた。それは同時に、目先の「国益」（時として特殊利益）についての譲歩を交渉国相互で交換し、結果として双方の長期的利益（自由貿易の利益）を得るプロセスであった。したがって、この交渉プロセスを有効なものとするには、多くの参加国（プレイヤー）が長期的視野に立ち、自由貿易の利益を考慮する環境を作り出す必要がある。

そのため、GATT 原則では数量制限の廃止を謳っているにもかかわらず、国際収支の悪化から外貨準備が著しく減少した場合、あるいは不測事態が輸入増加をもたらした場合などには、国内当該産業が多大な損害を受けることから、例外措置として数量制限（輸入制限）を認めてきた。そればかりでなく、開発途上国には発展段階に応じて、GATT 義務の免除や軽減、特惠関税制度などを適用し、関税水準および関税譲許の範囲についての優遇措置を講じてきた。その他、ウルグアイ・ラウンドでの貿易関連知的所有権協定や貿易関連措置協定では、開発途上国には先進国より長い猶予措置が設けられている。

この現実主義的な特例事項が、今日、互惠主義、無差別および透明性の原則を弱め、「ただ乗り」問題などの様々な問題を生じさせているのは事実である。それにもかからわず GATT の原則が空虚な理想主義でなく、極めてこの現実主義的なものを採り入れているのは、各締約国に対して、国際貿易交渉を長期的視点で考えさせ、併せて締約国を増やし、自由貿易システム構築をめざしているからだと理解できる⁷⁾。しかしながら、これが契約主義的な GATT の原則に緊張をもたらす可能性をはらんでいることを再度述べておく。

4 GATT 交渉の限界

すでに触れたように、戦後の国際貿易拡大は、各国の経済発展に大きく寄与し、また、それなくしては近年におけるアジア NIES やアセアン諸国の飛躍もなかった。

それへの一定の枠組みを与えたのが GATT であった。その理念は、現実の通商問題の解決および貿易活動上の規則・規範の付与に大きな力となり、大きな経済的パフォーマンスを実現してきた。

しかしながら、その成功が皮肉にも保護主義の動きや地域主義の台頭をはじめ様々な問題を生じせしめている。その代表例が、アメリカの通商政策である。1980年代以降のアメリカの通商政策上の基本的な立場は、アメリカ自身の競争力の低下は、外国の不正な貿易障壁にあるというものであった。このような認識から、一方的に貿易相手国に対して市場開放や輸入自主拡大などを強く求めた。いわゆる「同じ土俵での競争」の要求であり、そのために、自らの判断と制裁の脅しで市場開放や相手国国内制度の改変を迫ってきた。このことから自由貿易や GATT/WTO の危機を、アメリカ経済の相対的地位の低下として片付けることも出来る⁸⁾。しかし、ここでは GATT 交渉の限界をすべてアメリカ覇権の衰退に帰すのではなく、GATT 交渉が本来的に内蔵する矛盾の顕在化と考え、捉え直していきたい。

まず、多国間交渉における合意形成のコストおよび非関税障壁が交渉対象に入った場合の交渉合意の難しさについてふれ、最後に、GATT 原則自体の存立困難性について、これまでの議論を（繰り返しゲームの枠組みから）纏め直す。

4-1 多国間交渉のコスト

繰り返しゲームからわかるように、貿易障壁の撤廃（自由貿易の推進）

には、多国間通商交渉が望ましい。したがって、各国をこの交渉方式にコミットさせることが重要である。第1回から第5回までの交渉会議では、GATT 締約国をやめた国もあり、せいぜい20か国から30か国ほどの参加に留まった。しかし、ケネディ・ラウンドから参加国が飛躍的に増加し、東京ラウンドでは99か国プラス EC が参加し、ウルグアイ・ラウンドには124か国および EC の参加があった。これほどの多国間交渉では合意形成がなされた時には国際経済の発展に大きく寄与するが、反面、その交渉規模の大きさによっては合意形成コストを禁止的に大きくしていく傾向があり、合意自体が不可能になるケースも考えられる。

さらに国際経済の量的な拡大は、次第に交通と通信分野における技術革新を伴い、急速にグローバリゼーションを進展させた。そのため、ウルグアイ・ラウンドでは、その交渉範囲が拡大し、新たにサービス貿易、貿易関連知的所有権、貿易関連投資措置などが本格的に交渉の対象に入ってきた。このような交渉参加国および交渉範囲（しかも非関税障壁を含む）の拡大は、多国間交渉での合意を一層、困難なものにした。

また、GATT 原則の透明性を維持するための必要条件は、参加国内の民主的意思決定システムであり、その透明性が交渉における合意形成へプラスに働くということは既に触れた。このことから、民主主義のコストを十分支払うことができない多くの発展段階にある国との交渉は、不透明性（不信任）の増幅から合意形成を難しくすると考えられる。当然、このような国を含む多国間交渉は、交渉コストをさらに大きくすると言える⁹⁾。

4-2 非関税障壁撤廃の難しさ

GATT の大きな成功の一つは、関税率の引下げである。しかしながら、GATT のケネディ・ラウンドまでに大幅な関税一括引下げが行われ、もはや自由貿易を推進するには、関税引下げ交渉のみでなく、政府の規制、労働問題、海上運送、金融サービスおよび環境問題などを含む非関税障壁にその中心が移っていった。この交渉はしばしば暗礁に乗り上げ、解決困

難な状況に陥っている。

一般的に、交渉担当者の予想が一つの結果に収束した時、交渉は合意に到達する。どのような交渉結果ならば交渉相手は合意するのかに関して、すべての交渉担当者が相互に矛盾しない信念を共有する時、合意が得られる。わかりやすく言えば、すべての交渉担当者が納得する、交渉の「落としどころ」が得られた時、合意に到達する。しかも、これは何も客観的な厳密さを必要とせず、見せ掛けでもよく、交渉参加者にとって、合意内容が「透明性」があり「公正」に見えさえすればよいのである。必要とされるのは、可能な譲歩の全体集合の中から、交渉参加者の関心を寄せるある部分集合（焦点）が交渉者の前に出現するのだからである。

このことから、GATT 交渉において、何故、関税が非関税障壁と比較して合意を得やすいかが理解できる。

4-3 GATT 原則自身の存立困難性

すでに繰り返しゲームの枠組みから、長期的視野を持つプレイヤーが透明性の確保された交渉ゲームに参加した場合、彼らの報復措置から協調行動を生じうることを論じた。

このことから GATT 交渉あるいは原則に鑑みると、第一に、GATT 交渉での多国間交渉方式、相互・互恵、透明性、関税主義（原則）は、交渉に透明性を持たせ報復措置を可能にするためのものであると理解できる（また、無差別の原則によってこの合意内容を普遍化した）。第二に、幾つかの例外規定（開発途上国への特惠関税、相殺関税、緊急輸入制限）を設けたのは、プレイヤーに長期的視野を持たせるためのものであったと考えることができる。この例外規定を許容しなければ、GATT 交渉自身を設けるのが困難になり、GATT 原則の存在自身が最初からその意義を果たさない¹⁰⁾。

しかしながら、GATT 交渉は契約主義に基づいている。当然、「原理・原則」は重要な役割を持つ。そのために「例外」が必要であるとなれば、

やがて「原理・原則」は危機に頻し、契約主義的な GATT 交渉は成立しなくなる。この例外規定は GATT 交渉にとって、劇薬になる恐れを秘めていると言える。

む す び

WTO（世界貿易機関）シアトル閣僚会議は、次期貿易交渉の開始を宣言できず決裂してしまった。その主な原因として、環境問題、ダンピング問題、労働問題、および開発途上国の問題をあげることができる。

今日、WTO はもはや社会制度全般を射程に収めつつある。また、そのことと関連して、今回、ダンピングや価格競争の影響を恐れる労働組合、自然破壊を危惧する環境保護団体、農業関係者などの NGO（非政府系組織）の動きが活発化してきた。この動きは今後とも、大きな力となって WTO の交渉に影響を与えてくるだろう。

戦後約50年、経済のグローバリゼーションがかなり進んできた。とはいえ、経済格差ばかりでなく、言語、文化および社会制度の差異・多様性は依然存在している。もちろん経済格差は是正して行くべきであるが、文化等の多様性は認める立場になければならない。しかしながら、WTO（GATT）体制とは、単一の経済ルールを世界各国に求めるというものであり、それは通商関係を通して、今後、国際経済の相互依存関係が深まれば深めるほど強くなってくる。ここに、緊張・対立関係が強くなった理由があると思える。

価値の多様性を前提にし、経済ルールの統一化を図るのは、かなりのコストを有する。ますます各国間の対立関係は激化するが、協調関係はその中からしか生じてこない。このことをきちんと認識し、自らの情報公開とともに相手に関する情報を収集し、辛抱強く交渉機会を持つことが、今まで以上に必要になって来ていると思える。

GATT 原則と繰り返しゲーム

- 1) 規制緩和ばかりでなく、企業家精神を育みリスクを十分に許容できるセーフティネットに関するインフラ整備が必要であると同時に、急激な経済のグローバル化の進展から、現在その整備は急がれる。
- 2) 一つの産業が生まれ成長する過程で、様々な制度が相互補完的に構築されていき、その中で、既得権益が幾つも生じる。したがって GATT 交渉は結果として、これまで各国の比較優位の産業、比較劣位の産業を当該国へ知らせ、同時に、自ら実行することが政治的に難しい国内改革を推進する役割を果たしてきたとすることができる。
- 3) 双方ともに「自国が協力行動を採ることを相手国が知り、そして、自国がそのこと（自国が協力行動を採ることを相手国が知っている）を知っていることをまた相手が知っている」ということを意味する。
- 4) 繰り返しゲームでの報復主義は、必ずしも自由貿易推進への破壊的要因とならず、積極的な役割を持つことがわかる。これは逆説的であるが、合意という協調行動を価値あるものにするには、合意相手国に対して、互いが危害を与える能力を有している場合なのである。
- 5) これを経済学の枠組みで説明すれば、数量制限による保護は、保護された当該産業が国際競争から隔離され、技術革新や効率追求の経営合理化の努力を怠り、弊害をもたらすからだと考えることができる。
- 6) 多国間交渉と複数国間交渉は共通した特徴を持ち、広義には複数国間交渉は多国間交渉に含まれると考えてよい。以後、交渉形態は多国間交渉と二国間交渉の二つに大別する。
- 7) すなわち、一挙に自由貿易を実現することから生じる危険を避け、交渉国の将来収益の価値を高めるために、このような現実的とも言える方法を採用している。
- 8) 敷衍すれば、戦後のボックス・アメリカーナの形成期において、アメリカが日本および欧州の同盟国に対して、一方的に市場開放政策（自由貿易政策）を採ったことが、GATT 体制（自由貿易体制）を支えてきた。これはアメリカの慈善行動からではない。当時のアメリカが、オルソン（1965）の集合行為論における特権的地位にあったからとも言える。すなわち、他のすべての国が、国際公共財である自由貿易体制に「ただ乗り」しても、アメリカ一国は、その供給コストをすべて負担するインセンティブを有していたのである。したがって、GATT 体制の限界とは、アメリカ一国ではそのコスト負担できなくなったことを意味する。
- 9) 民主主義が十分に育っていない国の参加についてはこのような問題があり、早急に国内法規を整備し遵守する制度構築が必要であるが、これにはかなりの年数を要する。

- 10) もちろん、例外規定（現実主義）が参加国に長期的視野を持たせる誘因のすべてであるとは言えない。自由貿易のもたらす本来の利得をめざし長期的視野を持つ国もある。しかしながら、GATT 交渉国の大半が発展途上国と言う事実、また先進国内の政治問題から、この現実主義は交渉コストを低めている。

参考文献

- 1) Bhagwait, Jagdish (1988) Protectionalism: MIT Press (渡辺 敏訳 (1989)『保護主義』: サイマル出版会, P.57)
- 2) Bhagwait, Jagdish (1991) The World Trading at Risk: Harvester Wheatsheaf (佐藤隆三, 小川春夫訳 (1993)『危機に立つ世界貿易体制』: 勁草書房)
- 3) 池田 美智子 (1996)『ガットから WTO へー貿易摩擦の現代史』: 筑摩書房
- 4) Krugman, Paul (1992) Strategic Trade Policy and The International Economics: MIT Press (高中 公男訳 (1995)『戦略的通商政策の理論』: 文真堂)
- 5) MacMillan, John (1992) Games, Strategies, and Managers: Oxford University Press
- 6) Olson, M (1965) The Logic of Collective Action: Harvard University Press
- 7) 佐々木 隆雄 (1997)『アメリカの通商政策』: 岩波書店
- 8) 高瀬 保編 (1995)『増補ガットとウルグアイ・ランド』: 東洋経済新報社

国際経済における協調行動の選択

マクロ協調政策の可能性

山 中 逸 郎

は じ め に

世界には、EU を始めとする地域経済統合などリージョナリズムへの動きが存在する。その一方で、財・サービスの貿易のほか、労働力、資本、技術、情報が国境を越える経済活動のグローバル化もまた著しい。すなわち、経済活動のグローバル化とは、各国民経済の相互依存の程度が高まることを意味する。このような状況においては、自国の利益だけを追求することは困難になる。仮に一国が自国の利益のみを追求して経済の舵取りを行うとしても、渋滞した道路で自分本位にアクセルやブレーキを踏むが如きもので、意味を為さないばかりか自国のみならず外国にも害を及ぼす。

「ヒト、モノ、カネ」の動きが迅速化している今日、マクロ経済変数の「脆弱性」と「過敏性」はますます高まると予想される。それぞれの国際依存関係において、摩擦や対立が生じるだろうからである。

この動きは、クーパー (Cooper, R. : 1984) のいう相互依存の高まりを表わしている。緊密さが強まるばかりの国際依存関係に鑑み、クーパーは「相互依存性」について、(1)「経済構造上の相互依存」：限界的な経済活動の外国への影響度、(2)「経済政策の目標」：自国の経済目標と外国の経済目標の達成との相関性、(3)「外生的攪乱の間の相互依存」：外生的攪乱が及ぼす国際的な相関性、(4)「各国間の経済政策上の相互依存」：政策実行に伴う外国の反応行動が自国政策の効果にどの程度影響を持つか、の 4

つを挙げ、2国間での影響の双方向性に着目した。一国の経済政策は、もはや国内に影響するには留まらない。外国へ「外部性」として現れれば、各分野においてそれらを「内部化」するための国際交渉の場が持たれ様々な調整が必要になってくるのである。

ところで、このような国際的な調整は、制度の調整と政策の調整に大別される。制度の調整とは「協調的制度選択」を指し、WTO、IMF、OECD、APECなどの国際機関や交渉の舞台などの創出を目的にしている。一方、サミット、G7、GATTなどでの、制度の存在を前提とした政策の調整は「協調的最適化」とも呼ばれる。第二次世界大戦後、IMF=GATT体制と呼ばれる貿易、投資、通貨、金融についての国際協調的なルールづくりに始まって、いまや各国の制度や規制といった分野にも国際協調の網の目が及んでいる。

本稿では、まず国際通貨制度に触れ、続いて国際協調という観点からマクロ経済政策の選択に関わる問題に焦点を当てて問題点を考察する。

1 国際通貨制度

為替相場のあり方は実体経済に影響を与える。マクロ経済政策にとって国際通貨体制がどのような制度を採るかによって相互依存のあり方が異なるからである。ここでは簡単に通貨制度に触れ、協調政策の背景について考える。

第二次世界大戦後に固定相場制が採用されたのは、1930年代における為替相場の切り下げ競争による混乱の反省に立ってのことであった。ゆえに、固定相場制では通貨の交換性と為替相場の安定性に主眼がおかれたのであるが、固定された為替レート維持のためには対外均衡を図らねばならず、そのために国内経済を対応させる必要があった。結果として、貿易依存度の小さい国ですら対外均衡のために国内での犠牲を強いられ、国外からの攪乱にさらされることになった。基軸通貨の持つ流動性ジレンマ、平価変

更の際の基軸国の一方的負担，各国の政策ターゲットの物価から雇用への移行，そして最後にはドルの信認低下によって固定相場制は崩壊した。かつて，為替相場の安定及び国際収支の自動調整機能を持つとされた金本位制下においても，各国は不胎化政策などの国内均衡を優先する政策によって平価の維持についての信認を低下させた経験を持つ。

一方の変動相場制が持つメリットは経常収支の自動調整機能と考えられ，基軸通貨国のアメリカ以外も国際収支の均衡という制約から解放されることで，各国での独立した金融政策が可能となった。また，為替相場の変動には，輸入インフレなどの外的攪乱からの防波堤としての機能があるとされた。しかしながら，収支不均衡の調整に対する期待が実現したとは言い難かった。ストック面の影響が大きいために経常収支の調整はうまく機能せず，為替レートは時に乱高下した。投機による不確実性の増大もあって為替相場は不安定であり，これが実物の貿易に大きな影響を与えることになる。先物予約などによっても，為替リスクを完全に解消することは不可能である。ただし，この不確実性については，固定相場制下における基軸国頼みであった時期に比べて，金融政策の自主性が回復したことである程度の制御が可能になったという面はある。

固定相場制と変動相場制のどちらを選択すべきかという古典的な論争は

表 1 通貨体制¹⁾

単一通貨	
固 定 制	金本位制 政策的介入 アジャスタブル・ベッグ
折衷体制	ワイド・バンド クローリング・ベッグ ターゲット・ゾーン 為替協調 管理フロート
純粋変動相場制 (クリーン・フロート)	

あったが、現実には両者の中間的なものが提唱され、また実現された。それらは、為替相場の変動幅を限定するかどうか、当局が介入するか否か、また平価変更の方法などによって分類される。連続的に変動幅を認めるものとしてクローリング・ペッグ、段階的に変動させるものとしてワイド・バンドやアジャスタブル・ペッグが挙げられる。

価値尺度、交換手段、蓄蔵手段といった通貨の機能が最も高まるのは、世界にただ1種類の通貨が存在する場合である。交換手段としての機能はより大きくなり、通貨交換についての取引費用の消滅と為替リスクのヘッジが不要になることから取引費用は節約され、また変動リスクはなくなり不確実性も小さくなる。しかし、世界通貨を供給する機関（世界政府）は存在しない²⁾。貨幣は中立的には存在しない。したがって通貨制度の選択は実体経済に影響を与えることになる。貨幣の有用性の面からは世界通貨もしくは固定相場制が望ましいが、歴史的に固定相場制の維持は様々な困難に直面してきた。また、国内経済運営において政策手段が減少することにもなる。結局、対内均衡と対外均衡のどちらかを重視するか、物価の安定と雇用の維持・拡大のどちらを選好するか、また攪乱要因が何であるかなどによって、政策的立場から通貨制度の選好が決まることになる。現実の国際通貨制度は「いかに安定させ、いつ、どのような方法で変動させるか」という相反する目的を担わせようと模索した結果、生み出されたもののなのである。

2 政策協調

2-1 国際協調へ —1980年代のドル高是正—

1970年代初頭、固定相場制の維持に失敗した世界経済は変動相場制へ移行した。変動相場制への移行によって浮上してきたのは、為替相場の不安定化やミスマイメント（あるべき相場からの乖離）の問題であった。結局、為替相場の安定のためには各国の金融政策の統一ないし調整が必要不

可欠であるという認識が高まった。各国がバラバラに金融政策を実施すれば、為替相場が大きく変動するのは明らかである。そのような経験から、市場へのある程度の協調介入や金融政策での国際協調の必要性が認識されるようになった。

1985年の「プラザ合意」は、(80年代前半の)ドル高是正を目的とした政策協調であった。また、プラザ合意以降に生じた急激なドル安に対する警戒は、再び86年に「ルーブル合意」として協調的政策へと至らせた。そこで次に、「経済政策の国際協調」に関する理論的效果を検討する。

2-2 協調的政策の効果分析

変動相場制が十分に機能せず、その不安定性が問題である以上、為替相場の安定が求められることになる。それに向けて協調介入などの政策が必要になるのだが、そのためには各国の国内政策についての合意が必要となる。グローバル化し相互依存性の高まった経済においては、自国の政策当局が採った経済政策が他国の経済変数にインパクトを与えることに注意を払わなければならない。例えば、景気回復のための経済政策は他国のリアクションを呼び起こすのである。

ここでは、(分析の簡単化のために2国からなる世界を想定し)両国の政策当局が、物価の抑制、完全雇用所得水準の実現、経常収支の改善を政策目標としている場合の政策手段の効果を考える。

以下、財政政策及び金融政策について、両国の政策当局が非協力ゲームの状況で合理的に行動した場合のナッシュ均衡の結果と、協力ゲームの状況で同じく合理的に行動した場合のそれとを比較し、協調的政策がもたらす厚生水準の大きさ(メリット)を明らかにする。

[1]財政政策ゲーム

財政政策において、非協調行動と協調行動の場合の政策効果をそれぞれ検討する。まず、対称的な経済を持つ2国を考え、両国の財政支出(g)

のあり方が両国の厚生 (u) にどのような影響を与えるかを分析する。両国の政策当局は、完全雇用所得水準の実現及び経常収支の改善を愛好するものとし、目的関数を以下のように与える。また、他国の財政支出拡大は、自国の経常収支を改善することで所得増加をもたらすと仮定する。

ここで、 y : 所得、 B : 経常収支、 \bar{y} : 完全雇用所得水準とする。また、 λ , β はパラメーターとし、 $*$ は他国の変数であることを示す。

$$u = -(y - \bar{y})^2 + B$$

$$u^* = -(y^* - \bar{y})^2 + B^*$$

$$y = g + \lambda g^* \quad (\lambda: 0 < \lambda < 1)$$

$$y^* = g^* + \lambda g$$

$$B = \beta(g^* - g) \quad (\beta: 0 < \beta < 1)$$

$$B^* = \beta(g - g^*)$$

上記 6 つの式を以下の 2 つに集約する。

$$u = -[(g + \lambda g^*) - \bar{y}]^2 - \beta(g^* - g) \quad (1)$$

$$u^* = -[(g^* + \lambda g) - \bar{y}]^2 - \beta(g - g^*) \quad (2)$$

①財政政策協調のないケース

まず非協力ゲームを想定し、両国が自国利益を追求した場合の政策効果を求める。

(1)式及び(2)式より、

$$u_g = -2[(g + \lambda g^*) - \bar{y}] - \beta$$

$$u_g^* = -2[(g^* + \lambda g) - \bar{y}] - \beta$$

となり、 $u_g = 0$ 及び $u_g^* = 0$ より両国の反応関数が求まる。

$$g = -\lambda g^* + \frac{(2\bar{y} - \beta)}{2} : \text{自国の反応関数}$$

$$g^* = -\lambda g + \frac{(2\bar{y} - \beta)}{2} : \text{他国の反応関数}$$

この 2 つの反応関数から、両国の財政支出水準が決定される。

$$g=g^*=\frac{y}{1+\lambda}-\frac{\beta}{2(1+\lambda)}$$

この財政支出 (g, g^*) からナッシュ均衡における両国の厚生水準が得られる。

$$u=-\frac{(2\bar{y}-\beta)^2}{4}$$

同様に,

$$u^*=-\frac{(2\bar{y}-\beta)^2}{4}$$

両国の厚生水準は負となる。この結果、両国が自国利益を追求し非協調的政策を選択した場合の両国の総厚生 (U^{Non}) は、

$$\begin{aligned} U^{Non} &= u + u^* \\ &= -\frac{(2\bar{y}-\beta)^2}{2} \end{aligned}$$

②財政政策協調のケース

次に、協調的政策を選択した場合の解を求め、上述の非協力ゲームにおけるナッシュ均衡との比較を行う。このとき、両国の政策当局は総厚生を最大化する財政支出水準は次の(3)式を解くことによって求められる。

$$\max_{g, g^*} U = u + u^* \quad (3)$$

ここで、

$$\begin{aligned} U &= u + u^* \\ &= -[(g + \lambda g^*) - \bar{y}]^2 - [(g^* + \lambda g) - \bar{y}]^2 \end{aligned}$$

これより、(3)式の最大化の一階条件は、

$$U_g = (1-\lambda) [g(1+\lambda) - \bar{y}] = 0$$

$$U_{g^*} = (1-\lambda) [g^*(1+\lambda) - \bar{y}] = 0$$

$1-\lambda \neq 0$ であることを考慮して両国の財政支出を求めると、

$$g = g^* = \frac{\bar{y}}{1 + \lambda}$$

非協調的政策での財政支出水準と比較すると、協調的政策での財政支出は、非協調の場合より両国ともに $\beta/2(1+\lambda)$ だけ大きくなっている。

協調解での総厚生 (U^{Cop}) は、両国の財政支出水準 (g, g^*) を(3)式へ代入することによって求められる。

$$\begin{aligned} U^{Cop} &= u + u^* \\ &= 0 \end{aligned}$$

2つのケースの総厚生を比較すると、明らかに、協調的政策が非協調的政策よりも総厚生を大きくすることがわかる。しかしながら、両国の政策当局の合理的行動が、この協調解を自己拘束的な解とすることを困難にしている。

[2]金融政策ゲーム

次に、金融政策において、非協調行動と協調行動の場合の政策効果をそれぞれ検討する。両国の政策当局は、経済成長率 (x) を目標成長率に近づけること及び物価の安定を選好するものとし、目的関数を以下のように与える。また、他国の貨幣供給量の変化率の上昇は自国の所得減少をもたらすと仮定する。

ここで、 m ：貨幣供給量の変化率、 \bar{x} ：目標成長率、 P ：物価の変化率、 α ：パラメータであり、 $*$ は他国の変数であることを示す。

$$u = -P^2 - (x - \bar{x})^2$$

$$u^* = -P^{*2} - (x^* - \bar{x})^2$$

$$P = m$$

$$P^* = m^*$$

$$x = m - \alpha m^* \quad (\alpha: 0 < \alpha < 1)$$

$$x^* = m^* - \alpha m$$

上記6つの式を以下の2つに集約する。

$$u = -m^2 - [(m - \alpha m^*) - \bar{x}]^2 \quad (4)$$

$$u^* = -m^{*2} - [(m^* - \alpha m) - \bar{x}]^2 \quad (5)$$

①金融政策協調のないケース

(4)式及び(5)式より，両国の反応関数が求まる。

$$m = \frac{1}{2} (\alpha m^* + \bar{x})$$

$$m^* = \frac{1}{2} (\alpha m + \bar{x})$$

この2つの反応関数から，ナッシュ均衡での両国の貨幣政策の水準が決まる。

$$m = m^* = \frac{1}{(2-\alpha)} \bar{x}$$

この結果を(4)及び(5)式に代入すれば，この時の両国の厚生水準が得られる。

$$u = u^* = -\frac{2}{(2-\alpha)^2} \bar{x}^2$$

また，この両国の総厚生 (U^{Non}) を求めれば，

$$\begin{aligned} U^{Non} &= u + u^* \\ &= -\frac{4}{(2-\alpha)^2} \bar{x}^2 \end{aligned}$$

②金融政策協調のケース

金融政策において協調的政策を選択した場合の解を求め，上述の非協力ゲームにおけるナッシュ均衡との比較を行う。このとき，両国の政策当局は総厚生を最大化するように貨幣供給量を決定するため，次式を満たす (m, m^*) を求めることとなる。

$$\max_{m, m^*} U = u + u^* \quad (6)$$

ここで，

$$U = u + u^*$$

$$= -m^2 - [(m - \alpha m^*) - \bar{x}]^2 - m^{*2} - [(m^* - \alpha m) - \bar{x}]^2$$

(6)式の最大化の一階条件は、

$$U_m = (2 + \alpha^2)m^* - 2\alpha m - (1 - \alpha)\bar{x} = 0$$

$$U_{m^*} = (2 + \alpha^2)m - 2\alpha m^* - (1 - \alpha)\bar{x} = 0$$

これらより、両国の貨幣供給量の変化率は次のように求まる。

$$m = m^* = \frac{(1 - \alpha)}{1 + (1 - \alpha)^2} \bar{x}$$

貨幣供給水準について比較すると、協調的政策を選択したときの貨幣供給量の変化は、非協調の場合より両国ともに小さくなっている。すなわち、非協調の場合より物価安定的であると言える。

協調解での総厚生 (U^{Cop}) は、両国の貨幣供給の変化率 (m , m^*) を(6)式へ代入することによって求められる。

$$U^{Cop} = - \left[\frac{2}{1 + (1 - \alpha)^2} \right] \bar{x}^2$$

2つのケースの総厚生を比較すると、

$$U^{Non} - U^{Cop} = -\alpha^2 < 0$$

$$\therefore U^{Non} < U^{Cop}$$

以上から、協調的政策が非協調的政策よりも総厚生を大きくすることが明らかである。ただし、両国の政策当局の合理的行動がこの協調解を実現するとは限らない。なぜならば、政策協調は目標がタイトであればあるほど固定相場制と同様の金融政策の自主性喪失を意味するからであり、政策当局がこれを受け入れる保証はないからである。

お わ り に

国際協調の実現の要件とは何であろうか。まず、協調がなされるためには、協調行動を採ることに利益が存在しなければならない。また、協調行

動に利益が存在しても、各国における協調のコストの大きさが政策選択に影響を与える。協調政策とその結果の因果関係が不明瞭である場合には、協調政策は生じ難い。さらに、当該国（の政策当局）の最小犠牲・最大利益行動は、「ただ乗り」誘因を生じさせ、協調的政策の選択を困難にする。あるいは、協調による利益があるにも関わらず政策実行が困難な場合もある。「裏切り」による利益が存在する場合である。「裏切り」に対する報復がなければ、協調の実現は困難になる³⁾。国内における利害集団の対立が協調政策を放棄させる可能性もあるだろう。また、先に挙げた相互依存性の量的・質的相違も各国の協調に対する誘因を左右する。全くカヤの外である国も存在するかも知れない。

本稿では、制度を与件とした政策協調について触れ、政策協調に利益が存在すること及びその実現の困難性について言及した。しかしながら、上述の諸点をも考え合わせると十分な分析が行えたとはいえない。浜田（1982）（2000）、河合（1984）（2000）らの主張する制度選択の視点も重要であろう⁴⁾。

現在では、IMF=GATT 体制創設時の米国のような強力なリーダーは不在である。この状況では、レジームを形成することが容易ではない。政策協調を実現するためには、各国の政策当局が協調の利益に関する共通認識を持つことが肝要である⁵⁾。この状況に対処するためには、本稿ではなされなかった協調を実現するためのメカニズムの考察、また多方面からの国際的協調政策の可能性についての検討が必要となろう⁶⁾。

1) 浜田の分類に基づく。（福田慎一、堀内昭義 岩田一政編（2000）『マクロ経済と金融システム』東京大学出版会、第8章）

2) ケインズやトリフィンは主張したような世界通貨は出現していないし、IMFの SDR も世界通貨と呼ばれるには至っていない。世界政府のような強制力が存在しない限り、各国が政策の自主権を放棄する可能性は低く、世界通貨の創出は困難である。ただ、EU の通貨統合の実験が世界の通貨体制に与える影響は大きいだろう。

- 3) いわゆる「囚人のジレンマ」状況であるが、ここでの政策協調を「繰り返しゲーム」であると考えれば、「しっぺ返し戦略」が有効な場合、協調行動への誘因は高くなる。
- 4) 政策決定に与える諸要因やプロセスの問題である。国民経済の問題については「公共選択」をはじめとする公共経済学がこの問題について分析を加えてきた。国際経済の枠組においてもこれら政策決定プロセスにまつわる問題についての考察が必要ではないかと考える。浜田宏一教授は「政策や制度を選択するにあたり、仮に理想的な政策・制度が存在したとして、現実問題としてその理想的政策、制度が選択されることを保証しない。かかる問題が国内の利害関係のインターアクションのプロセスを経て、選択されるからである。」浜田宏一〔福田慎一、堀内昭義、岩田一政編〔(2000：第6章)〕。浜田(1982)、河合(1994)らは、いかに制度選択がなされるか及び選択された制度下での政策という観点から、この問題を2段階の戦略ゲームとして展開している。
- 5) 岩田(1995)は、シェリング(Shchelling)の「共通の知識」が重要な役割を果たすという。ゆえに、共通認識を形成することが重要と考える。経済政策における「共通の知識」とは、各国が政策を考える前提としている「経済モデル」などである。岩田(1995：第1章)
- 6) 石井(1990)のように、マクロ政策協調とともに構造協議を含めた包括的政策協調を強調する向きもある。

参考文献

- 石井菜穂子(1990)『政策協調の経済学』日本経済新聞社
- 井澤秀記(1989)『国際金融経済論の新展開』神戸大学経済経営研究所
- 岩田一政、深尾光弘編(1995)『経済制度の国際的調整』東洋経済新報社
- 兼光秀郎(1991)『国際経済政策』東洋経済新報社
- 河合正弘(1994)『国際金融論』東京大学出版会
- 浜田宏一(1982)『国際金融の政治経済学』創文社
- 浜田宏一(2000)「繰り返しゲームとしての国際通貨体制の選択」(福田、堀内、岩田編(2000)『マクロ経済と金融システム』8章 東京大学出版会)
- 福田慎一、堀内昭義、岩田一政編(2000)『マクロ経済と金融システム』東京大学出版会
- Cooper, R. (1984) "Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies", in Jones, R. and Kenen, P. eds., Handbook in International Economics, Vol. 2, North-Holland

アジア通貨危機にみる諸問題

—国際金融市場と国家の共生—

野 北 晴 子

は じ め に

1997年7月1日の香港返還直後、タイの通貨バーツ暴落に始まるアジア一連の通貨危機が発生した。このとき国際的な資金移動がいかに大規模かつ瞬時に行われ、それが一国の実物経済を破滅させるほどの脅威をもつか、そしてそれが不安定要因となって国際金融市場を通じ、いかに短期間のうちに世界中に伝播していくかということを世界中に認識させることとなった。それと同時に、国際機関による仲裁や支援のあり方が論議され、とりわけ、国際金融市場の管理・監督者ともいえる IMF (International Monetary Funds 以下 IMF と称す) の役割があらためて問い直される契機となったのである。

本論ではまずアジア通貨危機とは何であったのか、国際収支面からその実態について分析し、アジア諸国の経済的背景について調べる。そして、第2章では自由化・国際化の方向に進展してきた世界経済の枠組みの中で、これまで伝統的な経済理論に基づいた処方箋を融資受け入れ国に指導してきた IMF に対し、なぜ批判が集中することになったか、その背景について考える。そして、第3章ではこれをきっかけとして急速に浮上してきた個々の国家における経済政策の独自性とそれによる国際的な経済の相互作用の大きさについて考えていく。

1 アジア通貨危機

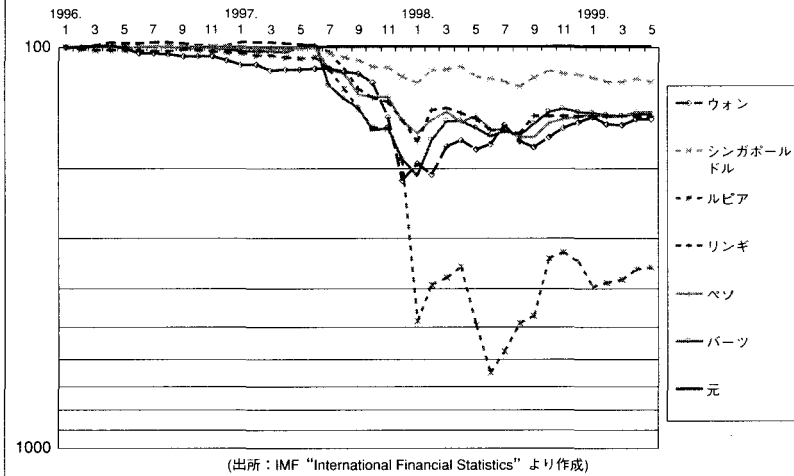
1-1 ASEAN 諸国の国際収支

次の図1-1には主要アジア諸国の為替の動向が示されている。この図から1997年にアジア諸国の通貨がいかに連鎖的に暴落していったが明らかである。タイと韓国は通貨価値がドルに連動していた1996年と比較して1/2にまで下がり、マレーシアとフィリピンの通貨もそれに連動するように下落している。また、経済危機によって政治的問題にまで発展したインドネシアについては、1996年の平均レートと比較すると、一時的に1/6以下まで下がるという異常な下落にみまわれた。

このような通貨の暴落は当該通貨が大量に売られ、海外投資家のみならず国内居住者が資産を国外へ逃避させたために生じた大規模な資金の流出を意味している。次の図1-2～7は、90年代における主要 ASEAN 諸国と韓国の国際収支項目のうち、IMF 方式による経常収支（Current Account）と投資収支¹⁾（Financial Account）の推移を示している。経常収支については、上側プラスの位置にあれば黒字であり、下側マイナスの位置にあれば赤字である。一方、投資収支は棒グラフが上側プラス方向に出ている場合資金の流入を示し、下側マイナス方向に出ている場合資金の流出を示している。経常収支の赤字とは、国内の所得以上に消費することであり、それが実現されるためには海外から必ずそれに見合う額の資金流入が必要である。言い換えると、各国が経常収支の赤字を何でファイナンスしているかを示している。

これをみると、96年まではシンガポール以外のすべての国について経常収支は赤字となっており、ネットでみて資本輸入国であることを示している。しかも、その赤字額はいずれも90年代半ばにかけて拡大傾向にあり、資金流入額は95年もしくは96年をピークに急激に増加している。しかし、各国によってその赤字をファイナンスする資本形態と規模が異なってお

(図 1-1) アジア主要国通貨の推移 (1996年1月=100)



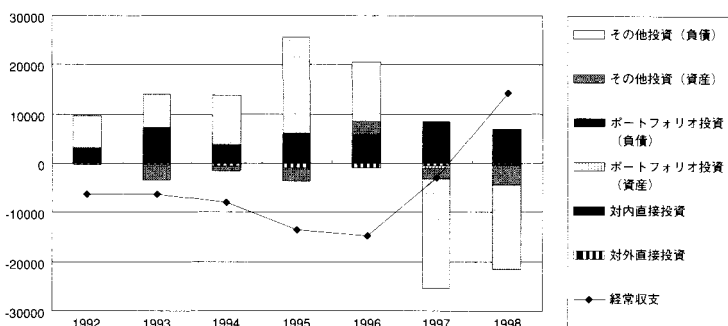
り、そのことが各国の経済的構造の違いを示している。

ここで直接投資 (Direct Investment) は、経営権の取得や生産の増大に結びつく出資や設備など実物投資を目的とした株式等の取得であり、ポートフォリオ投資 (Portfolio Investment) は資産運用を目的とした企業資産や株式、債権などの取得をさす²⁾。また、その他の投資 (Other Investment) には現預金や融資、貿易信用などが含まれる。従って、直接投資が長期的資本であるのに対して、その他の資本の形態は短期的な資本に分類されるものが多い。

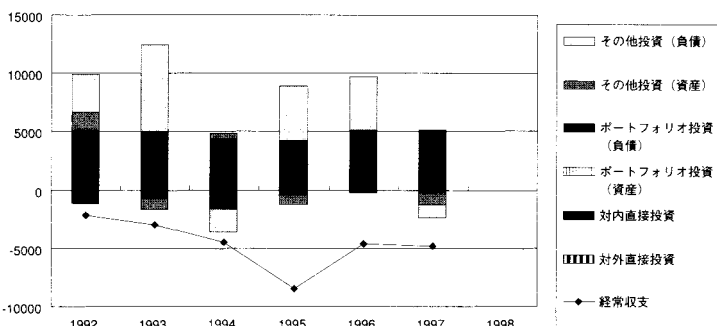
1997年直前の韓国やタイ、フィリピンの資金の流出入は、ネットで見ると経常収支赤字額をはるかに上回る額となっている。その資本形態をみると、海外からの直接投資受入れ額の数倍から十倍以上の規模でポートフォリオやその他の資本として純流入していることがわかる。韓国とタイについては96年を境に、その他資本が流入から流出にはっきりと逆転しているのが示されている。すなわち長期的な資本流入額より短期的性格の強い資金の流入額をはるかに大きかったことを意味している。

アジア通貨危機にみる諸問題—国際金融市場と国家の共生—

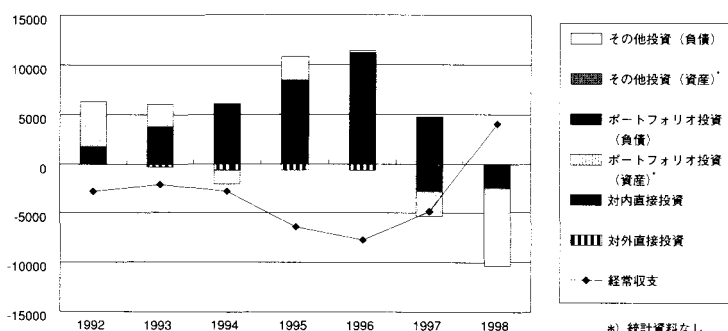
(図1-2) タイの経常収支と投資収支 (100万ドル)



(図1-3) マレーシアの経常収支と投資収支 (100万ドル)

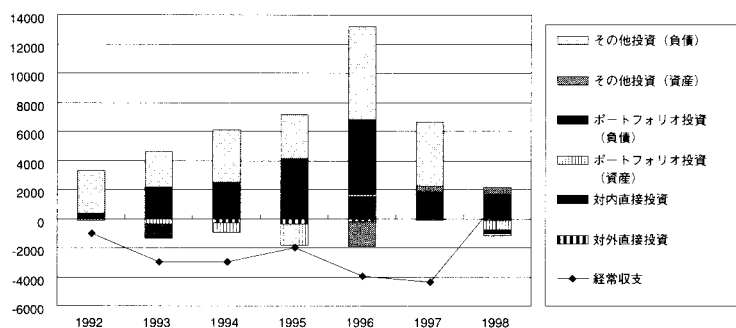


(図1-4) インドネシアの経常収支と投資収支 (100万ドル)

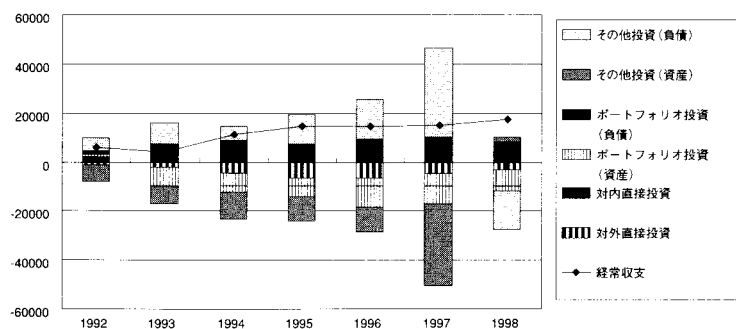


*) 統計資料なし

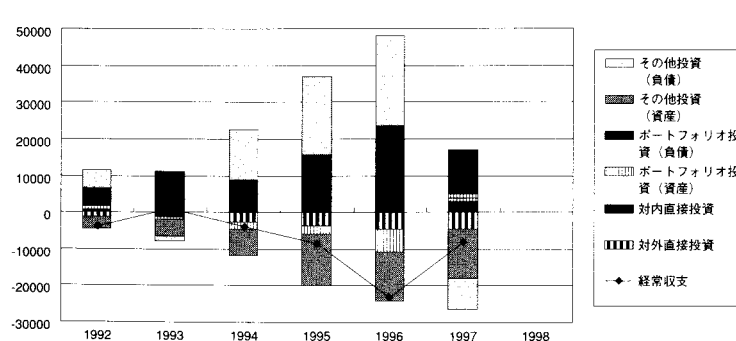
(図1-5) フィリピンの経常収支と投資収支 (100万ドル)



(図1-6) シンガポールの経常収支と投資収支 (100万ドル)



(図1-7) 韓国の経常収支と投資収支 (100万ドル)



(出所: IMF International Financial Statistics" より作成)

一方、マレーシアとインドネシアでは、海外からの直接投資として流入する額に対するポートフォリオ投資や他の投資として流入する額の比率は韓国やタイのように大きくはない。ただし、インドネシアについてはポートフォリオ投資が90年代中頃急増し、マレーシアでは、その他に分類される資本の流入額が大きく変動している。また、インドネシアへの海外直接投資は97年以前までは急増しており、それに比例するように経常収支の赤字額も増加していることが示されている。これは海外からの直接投資に伴う中間財や設備等の輸入増加が背景にあると考えられる³⁾。

シンガポールは ASEAN 諸国に含まれるが、資本収支の形態が他の ASEAN 諸国と異なっている。これは一人当たり国民所得が2万ドル台であり、経常収支が黒字あること、そして香港と並ぶ国際金融センターであるということが背景にあると考えられる。85年以降、日本企業はアジア NIES 諸国のみならず ASEAN 諸国への進出を促進させたが、同時期、邦銀も多くシンガポールに進出している。このことは、現地の金融制度が未整備であることや金利が高いために、ASEAN 諸国に進出した企業の多くがシンガポールで資金調達を行っていたことと関係している。

また次の表1-1は、ASEAN 諸国における経常収支と資本収支の GDP 比率を比較したものである。これによると、97年までのタイは常に GDP 比5%以上の赤字であり、投資収支はそれを3%~9%上回っている。しかも、資本流入額がピークを迎えた95年には、経常収支の赤字額は GDP 比率で8%、投資収支にいたっては13%に達しており、その資金純流入額の GDP 比率はシンガポールを上回る規模であった。

またフィリピンについても、変動はあるものの経常収支の赤字は GDP の5%前後で推移しており、96年には投資収支と経常収支の差は GDP 比で投資収支が9%以上も上回っていた。それに対し、インドネシアの経常収支赤字の GDP 比率は ASEAN 諸国の中では比較的小さく、経常収支赤字額と資金純流入額の乖離も最大で2%前後と小さい⁴⁾。一方、マレーシアについては92年、93年とも投資収支は GDP 比でプラスの15%以上

(表 1-1) 経常収支と投資収支の GDP 比較

年		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
国 名	CA / GDP	-5.7%	-5.1%	-5.6%	-8.1%	-7.9%	-2.0%	12.8%
	FA / GDP	8.5%	8.4%	8.4%	13.0%	10.5%	-11.3%	-13.0%
インドネシア	CA / GDP	-2.0%	-1.3%	-1.6%	-3.2%	-3.4%	-2.3%	40.2%
	FA / GDP	4.4%	3.6%	2.2%	5.1%	4.8%	-0.3%	-104.7%
マレーシア	CA / GDP	-3.7%	-4.7%	-6.2%	-9.7%	-4.6%	-4.9%	...
	FA / GDP	15.0%	16.8%	1.8%	8.7%	9.6%	2.8%	...
フィリピン	CA / GDP	-1.9%	-5.5%	-4.6%	-2.7%	-4.8%	-5.3%	2.0%
	FA / GDP	6.0%	6.0%	8.0%	7.2%	13.6%	7.9%	1.5%
シンガポール	CA / GDP	11.9%	7.2%	16.1%	17.0%	14.5%	15.8%	20.9%
	FA / GDP	3.6%	-2.1%	-12.5%	-5.6%	-2.8%	-4.0%	-20.9%
韓 国	CA / GDP	-1.3%	0.3%	-0.9%	-1.7%	-4.4%	-1.7%	...
	FA / GDP	2.3%	1.0%	2.5%	3.4%	4.6%	-1.9%	...
日 本	CA / GDP	3.0%	3.1%	2.8%	2.2%	1.4%	2.3%	3.2%
	FA / GDP	-2.7%	-2.4%	-1.8%	-1.2%	-0.6%	-2.8%	-3.1%
メキシコ (参 考)	CA / GDP	-6.7%	-5.8%	-7.0%	-0.6%	-0.7%	-1.9%	-3.8%
	FA / GDP	7.4%	8.4%	3.8%	-3.7%	1.9%	4.8%	4.2%

(出所：IMF “International Financial Statistics” より作成)

CA/GDP: 経常収支の GDP 比率, FA/GDP: 投資収支の GDP 比率

を示しており、94年には1.8%と経常収支の赤字額を下回っている。96年と97年は経常収支赤字の拡大とともに資金の純流入額が増加しているが、他の国とは経済的背景がかなり異なっていたと考えられる。シンガポールについては貿易依存度が GDP 比で100%を上回るという経済構造を反映して、経常収支黒字額の GDP 比率は非常に高く、98年には20%を超えるかなり高い比率を示している。しかも経常収支黒字額は投資収支を大幅に上回っており、その差額は95年から97年にかけて急拡大していて、タイとは対照的である。

1-2 資金流入の要因

多額の資金がアジア諸国に流入するようになった背景にはさまざまな要因があるが、その一つとして、積極的な外資導入政策があげられる。

発展途上国といわれる国々では一般に貯蓄率が低く、開発に必要な資金を国内で賄うことができない。そのため、現地に進出した外国企業に対し

て税制上の優遇措置をとったり、金利を高く設定して海外からの資本を取り入れようとする。しかし、途上国の多くは、政治的な変化や、経済諸制度の不整備などからくる投資リスクによって、そのような政策効果があまり期待できない地域も多い。逆に、高い金利が国内の地場産業の育成を阻害する場合も少なくない。

ところがアジア諸国の場合、政治的にも比較的安定した投資環境であることと同時に平均で36%（1997年）⁵⁾ という高い貯蓄率が高度成長の条件として作用したと考えられる。アジア以外の地域で同程度の所得水準をもつ国々の貯蓄率が平均で20%台であることと比較すると、アジア諸国のそれは非常に高い。しかも主要 ASEAN 諸国の貯蓄率はいずれも30%以上であり、マレーシアについては40%近くになる。アジア諸国では、海外からの投資拡大とともにこのような国内の高い貯蓄率を上回る需要が誘発され、経済成長を早めたと考えられる。

さらに、1985年のプラザ合意による急激な円高誘導は、世界的な資金の流れを変化させ、アジア諸国への資金流入拡大のきっかけとなった。ASEAN 諸国では日本からの投資のみならず他の先進国や周辺アジア NIES 諸国⁶⁾ からの実物投資を含めた資金流入が急増した。また、円高そのものが多額の円借款を増幅させたためにアジア諸国はドルへの依存度をますます強めていくこととなった。しかも、通貨危機が発生するまで、ほとんどのアジア諸国の通貨はドルに事実上リンクする政策をとっており、為替リスクのないドル建取引を一層増加させた⁷⁾。また、香港のようにドルに対してカレンシー・ボード制⁸⁾ をとっている地域もあり、その意味ではアジアの通貨は、ドルに対して一種の管理相場制がとられていたとみなすことができる⁹⁾。そのような国際金融市場の環境中で、輸出の急増とそれによる高度経済成長を維持していたアジア諸国では、為替の変動リスクを負うことなく高金利の恩恵を享受できたため世界中から資金が流入し、それがさらなる高度成長の持続を可能にしてきたのである。

1-3 通貨の暴落と国内経済への影響

高い成長率を維持していた国々にとって短期間の激しい通貨暴落がもたらす影響は、国内外からの波及効果によってさらに大きいものになった。通貨下落による直接的影響をまとめると大まかに次のように要約される。

- ①輸出価格の下落
- ②輸入価格の高騰
- ③資本の逃避スパイラル
- ④外貨建て債務の膨張
- ⑤通貨防衛による外貨準備の減少

これらの影響の度合いは、その国の対外経済依存度に左右される。そして、この直接的な影響は間接的な波及効果によって、各国ごとに異なった経済的状況をもたらす。

②の輸入価格高騰の問題は、最終財としてだけでなく国内産業の多くが輸入中間財に頼っていた場合その影響は大きい。また食料や生活必需品、もしくはその原料などを輸入に依存している場合は、貧困層への直接的影響が非常に大きい。一方、①のような輸出価格の下落は、輸出の増加につながり、輸出業者にとってはメリットと考えられる。しかし、その輸出製品生産のための中間財を海外に頼っている場合には、輸入部品の高騰によって輸出価格の下落分が相殺され、あるいは外貨の減少で輸入部品そのものが手に入らず、輸出製品を生産できなくなる可能性がある。そしてそれは対内外への支払を滞らせ、材料の確保ができない一層の生産縮小に陥る。仮に、国内で原料を賄うことができたとしても、多くのアジア諸国では、そのような財はほとんどが単価の安い一次産品であり、輸出量がそれほど増加しない場合、輸出額は逆に減少する可能性もある。また、インドネシアで多くみられたように、輸出価格の高騰によって生産者や流通業者が国内供給分まで輸出に回すために、国内でそれを原料として使う産業にとっては材料確保が困難になり、国内市場ではさらに価格が高騰する。

③の資本逃避の問題は、金融システムの問題だけではなく様々な社会的

問題も作用している。一般に発展途上国では所得格差が非常に大きく、富裕層は国内の政治的・経済的リスクの大きさのため資産を現地通貨ではなく外貨、特にドル建てで大量に保有、あるいは海外に資産を持っている。従って、通貨暴落の危険性がある場合には外貨への依存度が一層高まり、国内の非居住者のみならず居住者による現地通貨に対する売り圧力が強まることになる。また、多くの ASEAN 諸国は海外からの資金流入を促すために、資金の持ち込み送金制限をもうけないか、規制をゆるやかにするケースが多い。その場合、財の生産に結びつくような長期的投資でない限り、資金は短期間に流出入を繰り返すことになる。今回の通貨危機によって多くの銀行が破綻したインドネシアでは80年代から既に金融自由化を進めており、タイも90年代に入ってから金利の自由化、為替管理の緩和など金融改革を行い、それと同時にオフショア市場を設立させるなど金融の国際化を進めていた。そのため、主要 ASEAN 諸国は、資金の流入がしやすい環境を整えた半面、資金が流出しやすい状況にもあったといえる。

④の債務の膨張問題は、ドルや円など外貨建てで資金を借り入れていることにある。すなわち、自国通貨の為替相場が暴落すると、海外からの外貨建て債務は自国通貨建てに換算したときに増大することになる。外貨を獲得する手段は、輸出かもしくは新たに外貨建てで資金を海外から借り換えをする以外にない。一方、国際機関や二国間援助等による融資は新たな外貨の供給となるが、同時に国外へ民間債務の返済となって再び流出することになるのである。

また、通貨の下落を食い止めるための金融当局の市場介入は、⑤の外貨準備の減少をもたらす。外貨準備を使って国内通貨を買い支えるには限度があり、最終的には外貨の流失は避けられず、外貨準備は大幅に減少することになるのである。そしてそれと同時に、国内通貨の供給量は増大し、生産が大幅に減少した ASEAN 諸国の中には、国内における物価の急騰を経験した国もあった。

2 国際経済システムとしての IMF

2-1 IMF の役割とその限界

アジア地域におけるこのような経済的混乱は、国内のみならず世界各国へ直接・間接的に多大な影響をもたらした。

主要 ASEAN 諸国では85年の円高を契機とした日本企業とそれに続くアジア NIES 諸国の企業進出により、高度経済成長を持續させ貿易額を拡大させている。海外からの投資規制の緩和と輸出促進政策による海外進出企業の第三国輸出が増加し、それと同時に国内では中間財や所得増加による消費財輸入の増大が生じた。輸出額では、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンの4カ国だけをみても、通貨危機が生じる前年には85年の4倍にまで増大しており、貿易依存度は著しく高まっていった。

しかし、このような実物取引の背景には、その何倍もの資本取引が行われている国際金融市場が存在する。民間の資金フローのうち長期資本移動である海外直接投資は、投資受け入れ国の経営権を取得したり工場などの生産設備建設を目的としたものであるのに対し、非常に短い期間に流入入を繰り返す証券投資などを含めた短期資本は投機的目的をもつものがほとんどである。しかもこの後者の性格をもつ資金の流れが世界的にみても圧倒的に多い。70年代はじめ、為替の取引高は既に実物財貿易の6倍の大きさであった。しかし今日、その乖離は50倍以上もの大きさ、あるいはそれ以上にまで開いている。図1-2～7でも示されたようにアジア諸国において、ネットでもみても経常赤字の数倍もの資金が流入し、しかもその規模は急速に拡大していた。

情報技術の進展とともに多額の資金を瞬時に移動させることが可能な今日においては、国際金融市場を通じて世界中がリンクしており、発展途上国の経済破綻はそれに融資している先進諸国の投資行為を変化させ、他の国の資金が流出するなど連鎖的な現象が生じやすい状況であった。それゆ

えに、国際金融市場における監視・調整役としての IMF に対する期待は非常に大きかったといえる。しかし、今回のアジア通貨危機では、IMF は世界的な連鎖反応をとめることができず、国際金融システムの安定維持という本来の役割を果たすことができなかったのである。

IMF は第二次世界大戦後設立された国際機関であり、その加盟国数は 182 カ国（1999 年 9 月現在）である。世界経済におけるその役割は、加盟国の為替とマクロ経済政策についての監視に責任を負うというものであり、持続可能な経済成長を目指し、主要産業国間での経済と金融に関する政策調整促進のためのアドバイスをを行うとしている。そのために IMF は対外支払が困難となった加盟国に対して融資を行ったり、東欧諸国の市場経済の再構築やアジア、アフリカ、中南米諸国の産業構造改革実行のための金融支援を行うこととしている。そして、そのような金融支援にあたっては、経済調整の社会的側面に注意すると述べている¹⁰⁾。

タイ、インドネシア、ならびに韓国に対する IMF の緊急支援プログラムは、これらの国の信頼回復を目的として、全体として次のような手段を提示した。まず、通貨の下落を防ぐため一時的に金融引締め策を行い、通貨危機の原因となった金融制度の欠陥を矯正するための関連措置をとる。その為に独占、貿易障壁、不透明な企業慣行などの弊害を取り除き、金融仲介の効率性を改善するための構造改革を行い、連続した対外ファイナンスの再開と維持のための支援をする。そして、金融改革のための予算や社会支出を考慮した望ましい財政政策を維持するというものである。

この政策アドバイスそのものは、伝統的な理論に基づいた対処方法であり、これまで常に IMF の緊急融資受け入れ国に対する融資条件として指導がなされてきた。しかし、アジア通貨暴落による経済混乱は IMF の介入にもかかわらずロシア、南米へと波及し、それらの諸国に投資していた多くの国々への直接的影響となって伝播し、世界的に不安定な経済状態に陥らせる結果となってしまったのである。

アジア通貨危機より数年前に生じたメキシコ危機の際には、IMF のブ

プログラムは国際金融市場の安定に寄与し、その成功例として評価されていた。それに対して、アジア諸国の今回の通貨混乱にたいする IMF の対処の仕方については疑問を呈する議論が次第に活発となり、最終的には IMF という組織そのものに対する議論にまで発展していった。IMF のあり方がこれほど問題にされたのは設立されて依頼初めてであり、アジアにおける経済的・政治的混乱によって IMF という機関の役割そのものが議論の焦点になるきっかけとなったのである。

アジアの経済混乱がメキシコ危機と異なるのは、公的部門は比較的健全で、多額の海外借入れは民間部門によるものであったという点である。そのため、IMF や二国間援助で供与された資金は海外の貸し手への返済に回り、再び国外へ流出する。その結果、不良債権を大量に抱える民間部門は新たな流動性供給を受けることができず、国内の経済循環は滞ったままとなってしまったのである。

また、通貨危機以前のアジア諸国への経常収支赤字額をはるかに越える大規模な資本の純流入額は、その資産運用を目的として再び国外へと還流していた。従って、経済混乱が生じると同時に資金の回収がはじまり、そのことが経済混乱の連鎖反応として一部あらわれていると考えられる。

しかし、今回のアジア通貨危機に見られるような大規模な資金の移動に一国が対抗し得なかった事例は今日において初めて生じた問題ではない。既に1960年代の旧ブレトン・ウッズ体制末期には、大戦後の経済復興とともに増加した国際取引に応じて増大した資金の移動がヨーロッパの通貨を切り下げに追い込んでいる。ただし、その問題の性質は国際金融市場を取り巻く環境の急激な変化に応じて異なってくる。

60年代末の時点での資金移動は、貿易業者による平価の変動によって生じるであろう損失や利益に伴うリスク回避行動によるものがまだ大きな割合を占めていたとみられる¹¹⁾。しかし、情報化が格段に進んだ現代社会においては投資額は著しく増大し変化のスピードも早くなっている。その結果、為替レートはその国の経済ファンダメンタルズを反映するものではな

(表2-1) 貿易依存度 (対 GDP 比率) 1995年 (単位: %)

国名	輸出依存度	輸入依存度	国名	輸出依存度	輸入依存度
日本	8.6	6.5	台湾	42.8	39.8
アメリカ	8.1	10.6	タイ	34.2	44.6
イギリス	21.9	24.0	マレーシア	84.6	88.8
ドイツ	21.7	19.2	インドネシア	10.0	9.0
フランス	18.6	17.8	シンガポール	138.9	146.2
カナダ	34.0	29.7	オーストラリア	15.0	17.5
メキシコ	16.5	16.1	サウジアラビア	37.2	24.3
ブラジル	6.5	7.5	チュニジア	30.4	43.8
インド	9.1	10.2	ナイジェリア	43.5	29.5
中国	21.3	18.5	ケニア	20.6	32.4
韓国	27.5	29.7	南アフリカ	20.5	20.2

(出所: 日銀『国際比較統計 1998』, World Bank “World Development Report 1997” より作成)

注) 輸出依存度, 輸入依存度とも対 GDP 比率

働者になるケースもある。しかし、一方で離農しても技術や教育水準が低いために工場労働者として就業できず、未熟練労働者の失業が増大する可能性もある。そして海外からの投資とともに外国人や国内の他地域から人口流入がおこり、市場では需要の急激な増加によって価格の高騰が発生する可能性が高い。

また、外国企業の進出は、海外からの民間資本の流入と輸入の増加をもたらす。東南アジア諸国がそうであるようにほとんどの発展途上国では、外国企業の進出は国内で調達できない機械設備や中間財は輸入に依存する場合が圧倒的に多い。その一方で、外国企業の進出はその国の雇用の増大と所得の増加をもたらす、消費支出が増大して、輸入が増える。その結果、多くの場合経常収支の赤字は拡大し、自国通貨の価値を下落させることを通じて、ふたたび貿易構造に影響を与えることになる。

あるヘッジ・ファンドの創設者であるジョージ・ソロスは、現在の決定と将来の事態の成り行きとの間には双方向に作用しあう関係があり、それを「相互作用性」Reflexibility (Soros[25])と呼んでいる。将来を予測して行動することが、現在の決定に影響を及ぼし、それによって物事が影

響を受け、それが次の段階の決定に影響を与える。

このような観点から考えるならば、IMF の介入自体が世界の投資行動に影響を与えることを通じて現地の経済回復の速度と産業構造の再編に大きく作用していたと考えられる。いち早く IMF の指導のもとに融資受け入れを決めたタイと韓国に対して、インドネシアにおける IMF の政策プログラムに対する政府の反応、融資延期そして再開、それらすべての情報がインドネシアの経済動向のみならずアジア諸国全般の動向に対する経済見通しに、そして国際金融市場に影響を与えたと考えられる。

一方、IMF 融資受け入れを拒否したマレーシアは98年9月より資本規制を行なった。今日の世界的な自由化の潮流中で二千万人規模の国にとって、このことが国内の政治的、経済的側面に作用する要因としては極めて大きいものであった。一般的に IMF 融資の受け入れ決定は、その国の経済状況は早いうちに好転するだろうという予想のもとでプラスの要因として働くと考えられる。それに対してマレーシアが行ったような規制と国際通貨制度そのものに対する批判行動は全てマイナス要因のはずであった。しかし、マレーシアの場合、当初マイナスと思われていたものが IMF に対する批判的議論が活発となる中で、最終的にはプラスの要因に置き換わる結果となったのである。

むすびにかえて

今回のアジア通貨危機は、経済制度という枠組の中で次のような問題を提示する機会となった。

まず第一に IMF が国際経済システムの監督者として役割を担うことについて、アジア諸国の中だけでなく、先進工業諸国からも疑問を提示されたことである。これは伝統的経済理論に基づいた処方箋を一律にアジア諸国に適用し、アジア諸国の経済構造や文化的・慣習的背景を無視した IMF の改革プログラムは長期的には必要であるものの、短期的にはかえ

ってアジアの経済混乱を増幅させたという意見によるものである。

もう一つの大きな問題は、ヘッジファンドを始めとする投機的集団の行動についての批判と国際金融市場における資本規制に関してである。しかし、投機的目的に基く国際的な資本移動による市場の不安定性とそれによる国内経済の混乱については、第二次世界大戦後以来、国際通貨制度の変遷の中で既に議論されてきた問題であった。また95年に生じたメキシコ金融危機では、その影響が他の中南米諸国に波及していったことを考えれば、IMF が中心となってより早期に国際金融システムの改革が議論されるべき問題であった。それが、アジアの経済混乱を契機としてこのような問題がようやく世界中で議論の中心となり得たのは、これまで一部の地域や国で発生した通貨価値の急激な変動による波及効果が限定的であったのに対して、今回はその影響が全世界にそれも大規模に生じたためである。

その理由は、アジア地域の国際経済に対する寄与度が非常に大きく、その地域の経済変動が与える影響が波及効果を通じて増幅されたためと考えられる。それは GDP の大きさではなく、産業構造で比較したときに、アジア諸国の国際経済における実物部門の比率が決して小さくなかったということである。すなわち、アメリカやヨーロッパの主要国を合わせた製造業比率が世界の GDP 比（ただし1998年名月）でみて約10%程であるのに対し、日本を含む東・東南アジア諸国の製造業比率は少なくとも5%を占めている¹³⁾。また、貿易関係をみるとアジア NIES 諸国、ASEAN 主要4カ国、ならびに中国を含めた地域は日本の輸出入額ともに40%前後を占めており、密接な経済関係をもっていることを示している。日本の対アメリカ貿易依存度はその輸出入額のうちの20%以上を占めている。アメリカの貿易相手国は、アジア NIES 諸国だけで全体の10%前後であり、ASEAN 4カ国を入れると15%を超える。一方、ヨーロッパ諸国は日本と中国を含めた東アジア地域からの輸入比率は15%前後に達している。そのヨーロッパの全輸出入額の内10%以上はアメリカとの間で行われているのである。このように世界的な相互依存の関係にある状況下で生じた国際

金融市場で発生した混乱は、次第に実物経済への波及効果として世界中に伝播することはさげられない経済構造であったことがわかる。

対外との経済的相互関係が大きくなる中で、各国の経済政策のあり方は国際経済システムによって左右される。長期的な構造調整を必要とする実物経済に対して、国際金融市場は非常に短い間に調整が行われる。しかし、金融市場から実物経済への影響はアジア通貨危機という事件で明らかとなったように、その国の産業構造を変えてしまうほど大きくなる可能性がある。そして、そのような実物経済に生じた変化は金融市場への反作用として現れ、それが再び実物経済へ影響を及ぼすという相互作用を繰り返している。それゆえに国際経済が抱える問題解決の方法は、一層複雑なものとなり、現在の IMF 体制では国際金融市場ひいては世界的な経済の安定性を維持することは困難になっている。

今日の IMF そのものに対する改革要求は、国際経済環境の激しい変化に伴って必然的に生じたものである。そのことは同時に現在の経済理論の再構築の問題にまで発展する可能性がある。これまで理論上無視されることが多かった経済的相互作用の影響が非常に短い時間に大きな影響としてあらわれてくる現状は、異なった経済構造をもつ国々が国際的な枠組の中で共生するための新たなシステムの確立が急務であることを示唆している。

参考文献

- (1) Buira, A. "An Alternative Approach to Financial Crises" Essays International Finance No. 212, Princeton University, 1999
- (2) IMF "IMF World Economic Outlook 1998 May" www.imf.org
- (3) IMF "IMF World Economic Outlook 1998 October" www.imf.org
- (4) IMF "IMF's response to the Asian Crisis-Factsheet" www.imf.org
- (5) Gray, J. "False Down - The Delusions of Global Capitalism" 1998, Granta Publications, London(『グローバリズムという妄想』1999年, 日本経済新聞社)
- (6) 浜田和幸『ヘッジ・ファンド—世紀末の妖怪—』文藝春秋, 1998年

- (7) 原洋之介『グローバリズムの終焉』NTT 出版, 1999年
- (8) 吉川元忠『マネー敗戦』文藝春秋, 1998年
- (9) 小宮, 天野『国際経済学』(現代経済学 8), 岩波書店, 1972年
- (10) 小宮隆太郎『国際経済学研究』岩波書店, 1975年
- (11) 近藤, 中島, 林, ワイス為替研究会編著『アジア通貨危機の経済学』東洋経済新報社, 1998年
- (12) 高阪 章 著(講演会記録)『東アジア通貨危機: 必要な診断と処方箋のリストラ』(関西経済研究センター), 1998年
- (13) Krugman, P. “Self-Organizing Economy” Blackwell, 1996, (北村, 妹尾 訳『自己組織化の経済学』1997年, 東洋経済新報社)
- (14) 日本経済新聞社編『アジア危機からの再生』日本経済新聞社, 1998年
- (15) 日本貿易振興会『投資白書1999』, 1999年
- (16) 野北晴子『日本からタイへの直接投資の動向とその効果』広島経済大学経済研究論集15巻1号, 1992年
- (17) 野北晴子『インドネシアとタイにおける経済構造の相違と今後の展望』広島経済大学経済研究論集15巻2号, 1992年
- (18) 大田英明『経済危機と IMF 処方箋の検証』野村総合研究所 (www2.nri.co.jp: 8080), 1998
- (19) 大矢野栄次『日本経済と国際経済の考え方』中央経済社, 1998年
- (20) 大矢野栄次, 矢野生子著『オープンマクロ経済学』同文館, 1998年
- (21) さくら総合研究所, 環太平洋研究センター著『アジア新金融地図』日本経済新聞社, 1996年
- (22) 佐野, 関, 高橋『アジア金融危機』東洋経済 (1998)
- (23) 榊原英介『市場原理主義の終焉』NTT 出版, 1999年
- (24) Solomon, R. “Money on the Move—the revolution in international finance since 1980” Princeton Univ. Press, 1997 (佐久間 訳『マネーは世界を駆け巡る—1980年以降の国際金融—』東洋経済, 1999年)
- (25) Soros, G. “The Crisis of the Global Capitalism” Public Affairs, (大原進訳『グローバル資本主義の危機』日本経済新聞社, 1999年)
- (26) 滝井・福島『アジア通貨危機・東アジアの動向と展望』JETRO, 1998年
- (27) 通商産業省『通商白書平成10年版』www.miti.go.jp, 1998年
- (28) United Nations “The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: AN ASSESSMENT” 1998
- (29) 山本栄治 編著『アジア経済再生』日本貿易振興会, 1999年
- (30) 矢野生子『アジア通貨危機と IMF』佐賀大学経済論集, 1998年

〈注釈〉

- 1) 資本収支勘定のうち、投資収支以外のその他資本収支 (Capital Account) の値は、ASEAN 諸国についてはゼロもしくはかなり少ないので、グラフでは示していない。
- 2) IMF は「居住者による、非居住者企業に対する永続的権益の取得を目的とする国際投資」を直接投資と定義し、株式等の取得を通じた出資については出資比率の10%以上を対象としている。今日、国内外で企業間の M&A (企業の合併、買収) が盛んであるが、この中で外国企業の資産、株式取得において出資比率が10%未満のものは、直接投資に含まれないことになる。
- 3) マレーシアとインドネシアの経常収支は赤字であるが、ともに貿易収支は黒字である。しかし、両国とも経常収支はサービスや所得、移転収支の規模よりはるかに大きい財の輸出入の動向によって左右される。この時期の経常収支赤字額拡大の要因は、輸出以上に輸入が伸びたことで貿易黒字が減少したことによるものである。
- 4) インドネシアのポートフォリオとその他投資についてはいずれも資産項目の統計が把握されていない。これはインドネシア経済の8割を占めるとされる華僑の資金移動の実態や他の富裕層の資産形態がたとえ銀行経由でも把握が困難なためと考えられる。しかし、実際には海外資産の比率が非常に高いと考えられ、インドネシアでは経常収支の赤字を上回る資本流入額は再び海外に流出し、ネットでは経常収支赤字額と大きな差はないとも考えられる。
- 5) World Bank "World Development Report 1998/99" World Bank, 1999
- 6) ここでは主にシンガポール、香港、台湾、韓国を指す。
- 7) 実際には通貨バスケット制を採用している国がほとんどである。しかし、ドルの比率が非常に高く、頻繁にその割合の見直しを行っていたとされるがタイのように実質的にドルにペッグしていた国が多い。
- 8) カレンシー・ボード制は自国の通貨価値を外貨に対して固定するという点でペッグ制と似ているが、自国通貨を発行する際に、100%の外貨保有を義務づけている点にその特徴がある。
- 9) ドルにペッグしていることから、固定相場制とみなされる場合もあるが、ここではドル自体が他の通貨に対して変動していることから、管理相場制と呼ぶ。
- 10) <http://www.imf.org/> (1999年9月時点)
- 11) これはいわゆるリーズ・アンド・ラグズ (leads and lags) 効果と呼ばれるもので、ある国の平価の切り下げが目の前に迫ったと判断された場合、その国の輸入業者は外国の輸出業者への代金支払を早めるであろうし、その国の輸出業者は外国から代金の受け取りを先延ばしにする可能性がある。

- 12) マハティール首相は、外国為替取引は財・サービス貿易のための決済には必要であるが、それ以外の投機目的などの為替取引は不要かつ有害としている。そのため彼は投機家として有名なソロス氏を名指しでアジア通貨暴落の張本人として批判した。
- 13) これは世界銀行の『World Development Report 1999/2000』データを用い、アメリカ、カナダ、イギリス、フランス、イタリアのグループと日本、韓国、中国（香港含む）、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピンのグループについて、それぞれ試算した数字である。

制度論的アプローチと経済史

ードイツ経済史への適用の観点からー

竹 林 栄 治

は じ め に

今日、市場を支える要素としての「制度」の役割を重視した経済学の意義はますます重要になってくる。なぜならば、多くの開発途上国における低開発の問題や、東西冷戦の終結による旧社会主義諸国の市場経済への移行が円滑に進まないことは、新古典派が想定する市場がそれらの地域ではかならずしも十分に機能しないことを示唆しているからである。実際このような問題意識から経済学の分野では、新制度学派や比較制度分析の思潮が注目されている。

このような経済学での動向にあわせて、昨今、経済史の分野においても制度論的視点を取り入れた研究が盛んになりつつある。その代表例としてノース（North, D. C.）の一連の業績が挙げられる¹⁾。これに加えて、グライフ（Greif, A.）は、比較制度分析を歴史に適用した歴史制度分析の視点から、中世マグリブ商人の行動について分析している²⁾。国家（公権力）による財産権の保護が機能しない場合でも市場取引が活発化したことを、ゲーム理論を用いて説明しようとした。日本経済史の分野では、岡崎哲二が江戸時代の株仲間の分析に、この手法を援用している³⁾。またドイツ経済史の分野では、ダンレイヴィが制度論的視点から初期工業化段階におけるプロイセン国家と鉄道政策を分析している⁴⁾。

本報告では、まず制度論的視点で考察する際の枠組みを述べ、次いでそ

れを経済史に適用する際の受容の動向について言及する。最後に制度論的視点をドイツ経済の具体的な事例に適用したダンレイヴィの見解を紹介し、その問題点を指摘する。

1 制度について

1-1 取引費用と制度

新古典派の経済学では、個人は効用最大化原理で動くと仮定される。ミクロ経済学の強みは、人間行動の理論仮説を持ち、それに基づいてモデルが構成される点である。しかし多くの場合人間の行動は複雑であり、利他主義や自ら制約を課す場合もある。伝統的な経済学では利他的行動を説明できないが、現実（歴史上）にはそのような行動は数多く存在した。利他的行動を説明するためには、新古典派の理論に、個人の動機付けや信念のような要素がつけ加えられなければならない。ノースは、道徳的・倫理的行動規範（イデオロギー）の要素を導入することにより、集合行為におけるただ乗り（フリー・ライダー）問題を解決しようとする⁵⁾。

また新古典派の世界では、人間は完全合理性であり、完全情報である。しかし実際に人間の能力には限界がある。複雑な計算はうまくこなせず、欲する情報も決して完全に手に入れられるわけではない。しかも相手方との間に情報の非対称性が存在する。この意味で人間の合理性は限られている、すなわち限定合理性（bounded rationality）である⁶⁾。

人間の限定合理性を前提とすれば、経済的取引には不確実性が生ずることになる。その際に費用が発生する。このことは、伝統的な経済学ではこれまでほとんど考慮されなかった。しかし実際の取引活動ではこの費用が存在しており、そればかりか、このコストが禁止的に高い場合には、取引が発生しないこともある。この費用のことを取引費用と呼ぶ。

では取引費用とはどのようなものなのか。取引費用とは、交換されるものの有用な属性を測定する費用、権利を保護し契約を執行する費用からな

る⁷⁾。測定の費用とは、財・サービスの有用な属性と代理人（エージェント）の成果の特性を測定する費用のことであり、監視・執行の費用とは、主に第三者によって当該契約の履行を完全ならしめる費用のことである。これらの費用を低下させるために財産権⁸⁾を含めた制度の創設が行われる。

取引における不確実性を低めるのが制度である。前述のように、人間の能力には限界があるために、制度は情報を処理・組織化し、利用するプロセスを単純化するのに役立つ。社会における制度の役割は、人々の相互作用に対する安定した構造を確立することによって、制度が全く存在しない場合と比べて、不確実性を減少させることである⁹⁾。

しかしこの場合制度は、経済成長を生み出すという意味で、必ずしも効率的なものとは限らない。制度は、採用される技術と共に、取引費用と財の物理的属性を変換する交換費用を決める交換のための構造を提供する¹⁰⁾。取引費用と制度との関係については、取引費用の場合には制度との直接的関係より、交換費用の場合には採用される技術に影響することにより、制度的枠組みが取引費用と変換費用に影響を及ぼす。それ故に、取引費用を引き下げる制度的枠組みと取引費用を引き上げる制度的枠組みが存在しうる。そしてそこから生じる含意は、政治的・経済的取引費用は、行為者の主観的知覚と組合わさって、必ずしも最適でないあるいは生産性の上昇ないし経済的福祉の改善に必ずしも一方的に向かうわけでない選択に結びつくことを意味する¹¹⁾。

1-2 フォーマルな制約とインフォーマルな制約

効用最大化原理で動く個々人の機会集合を定義するのは、公式な（フォーマルな）制約と非公式な（インフォーマルな）制約から構成される複合体である、制度的集合である¹²⁾。フォーマルな制約とは、政治的（および司法上の）ルール、経済的ルールそして契約を含むものである。フォーマルな制約は、インフォーマルな制約の有効性を補い増大させることができる。

またフォーマルな制約は、インフォーマルな制約を修正、変更あるいは代替するために制定される¹³⁾。フォーマルな制約は、情報、監視、執行の取引費用を引き下げ、したがってインフォーマルな制約より複雑な交換を可能にする。他方でインフォーマルな制約とは、行為コード、行動規範、慣習などからなる。インフォーマルな制約の役割は、フォーマルな制約を修正・拡張することにある。インフォーマルな制約は、人々が不確実性の下で、正確に交換条件を考えずに、日常交換を行えることを可能にする¹⁴⁾。インフォーマルな制約は、それ自体重要なものである。なぜなら仮に異なる社会に同じフォーマルな制約を課しても、その結果は異なっているからである¹⁵⁾。制度は人々の相互作用を形作るものであり、制度は社会におけるゲームのルールである¹⁶⁾。

ひとたび確立された制度は安定的である。なぜなら各種の諸制約は階層状をなしており、この中ではそれらが以前のものから変化するのに、多大なコストがかかるからである。いわゆる制度補完性¹⁷⁾が作用している。

1-3 組織と制度変化

制度は、経済理論上の制約と合わさって、社会における諸機会を提供するものであるが、制度と組織とはどのような関係であろうか。まず組織とは何か。組織とは、政党などの政治団体、企業、労働組合などの経済団体、教会などの社会団体および学校などの教育団体という、共通の目的によって結びつけられた個々人の集合である¹⁸⁾。組織は、社会の制度的構造が与えた機会によって定義される富、所得、あるいはその他の目標を極大化するために¹⁹⁾、ある制度的な枠組みの中で考案される。組織は、一定のルールの下で、考案者の効用を最大化のために創られるので、制度がゲームのルールとすれば、組織はゲームのプレーヤーと呼べる²⁰⁾。組織は目標を極大化するため知識と技術を得ようとする。それらは制度的枠組みに埋め込まれた誘因（インセンティブ）によって決まるので、制度的枠組みが知識と技術の獲得の方向性を形成し、その方向性が当該社会の長期的発展を決

める²¹⁾。制度的枠組みが所得再分配を優先する性格のものであれば、組織は必ずしも社会的に生産的であるとは限らない。

制度変化とは何か。制度変化は、制度と組織の相互作用からなる。制度の下で組織が創られる。そして組織は、特定の制度の下で生成発展しながら制度そのものを改めようとする。この意味では、組織は制度変化のエージェントである²²⁾。

制度変化の経路は、収穫逦増および取引費用によって特徴付けられる不完全な市場が形作る²³⁾。前者について、閉塞を生み出す制度的基盤の収穫逦増の特性は、結果として生じる組織が制度的枠組みに依存していること、その結果ネットワークの外部性が生じることから生じる。制度の巨額な創設費用、組織の学習効果、組織と他の組織との直接・間接の調整効果、適合効果の4つの自己強化メカニズムが作用して、制度的基盤の相互依存網が収穫逦増を生み出す²⁴⁾。後者について、限界的な変化は、政治的、経済的組織における企業家の知覚から生まれる。その知覚は企業家が受け取る情報と彼らがその情報を処理する双方に依存する。市場が不完全で、情報のフィードバックが極めて弱く、取引費用が大きければ、そのときは、非常に不完全なフィードバックとイデオロギーにより修正された行為者の主観的モデルがその経路を形作る²⁵⁾。

いったん発展経路がある特定のコースに設定されると、ネットワークの外部性、組織の学習過程および歴史的に派生する争点の主観的モデル化がそのコースを強化することになり²⁶⁾、容易にそのコースから逸脱できない。そしてそのコースがどのような道筋をたどるかは、初期条件のわずかな違いに左右される。これを経路依存性 (historical path dependence) という²⁷⁾。

制度変化は、フォーマル・インフォーマルなルールおよび執行特性の限界諸変化の帰結であるとはいえ、極めて漸進的な部分的変化である²⁸⁾。インフォーマルな制約は日常的な行動の一部になっており、粘り強く残存する。フォーマルな制約とインフォーマルな制約との相互作用の観点から、

たとえフォーマルな制約が変化したとしても、文化的に派生した規範はフォーマルな制約の変化に対応してすぐには変わらない²⁹⁾。ゆえにインフォーマルな制約は、制度変化を漸進的なものにする。

制度と経済成果に関係は次のようなものである。制度が政治的、社会的、経済的に人々の交換におけるインセンティブ構造を与えるゆえに、制度的枠組みは経済の成果に主要な役割を示す。採用される技術と合わさって、制度は総費用を構成する取引費用と変換（生産）費用を決めるので、制度は交換と生産の費用に影響を与えることにより、経済の成果に影響を与える³⁰⁾。

以上ノースの見解を要約すると次のようになる。財産権を含む制度的制約がインセンティブ構造および取引費用を決め、経済行動に影響を与え、その結果経済成果が決まる。組織（および企業家）はその枠組み内で行動するのみならず、その制度的制約そのものを変えようとする。そのようにして生ずる制度変化の経路は、収穫逦増と不完全な市場によって形成される。

2 経済史における制度論的アプローチ

2-1 制度論の経済史への適用

ノースは、各社会の経済成果に相違が生じるのなぜか、という問題意識を有する。すなわち、ある国と他の国では、なぜ経済成果が違うのか、あるいは一国においても各時代により異なるのはなぜか。新古典派の理論と国際貿易理論に従えば、諸経済は長期的に収斂することになるが、現実はそのようではない。

彼は、『西欧世界の勃興』において、制度を経済成果の決定因と捉え、効率的な制度が西欧の（特定の）国々の経済成長につながった、という見解を示した³¹⁾。『文明史の経済学』では、制度が効率的であるという考えを放棄し、代わって非効率的な制度が残ることに言及した。これは、国

家の支配者が自らのレントを最大化するように、一連の財産権を設定するからである³²⁾。ところがこの段階では、なぜ劣った制度が競争圧力によってより効率的な制度に取って代わられないのか、という疑問が残る。社会進化論的に言えば、長期的には劣った制度は取り除かれ、効率的な制度が生き残る。そしてより効率的な形態の政治・経済・社会的組織へ徐々に進化してゆくはずである。何が効率的な経済の諸制度を採用することを妨げているのか。

この間に答えるべく、ゲーム論の成果も取り入れつつ、ノースは制度に関する彼独自の見解を作り上げた。彼の制度論は、ミクロ経済学と同様に、まず人間行動の理論から始まる。この理論に取引費用理論を組み合わせることによって、なぜ制度が存在するのか、そして諸社会の機能遂行において制度がどんな役割を果たしているのかが理解できる。さらに、生産の理論を加味すると、その時の諸経済の成果に対する制度の役割を分析することが可能になる³³⁾。

2-2 ドイツ経済史への適用例

ドイツにおける制度論の経済史への適用については次のごとく述べることができる。概して、ドイツの経済史家は制度論的視点から歴史を説明することに懐疑的であると言える。それは、どちらかと言えば理論先行で具体的な史実の裏付けが乏しい点、あるいは制度の変化（財産権の変更）のすべての要素が便益の限界の変化のみに、事後的に帰せられてしまうという点に起因する³⁴⁾。

ここでは、ヴィッシャーマン（Wischermann, C）とボルハルト（Borchardt, K）の見解を簡単に示す。

ヴィッシャーマンは、制度論的視点の適用に慎重な態度をとる。彼は、取引費用の測定可能性、経済発展と衰退の根源としての国家の理論、人間行動の理論とそこから生ずるフリーライダー問題の観点から、ノースの理論を検討し、結局制度の安定性と変化を説明するためには、人間のもつ「社

会的信念」を考察せざるを得ないと考えるに到った。それ故制度論的視点の導入は「歴史的社会科学」にはほど遠いものであると結論付ける³⁵⁾。

他方でボルヒャルトは、経済学者がほとんど考慮してこなかった制度の要素を経済史にもち込むことを肯定的に評価する。彼は、経済発展の開始とその促進にとって制度変化こそが主要な問題であると考え、制度論的視点がもつ問題点を認識しつつも経済史を説明する要素として制度論的視点が有効であると主張する³⁶⁾。

3 制度変化に関する見解

3-1 ダンレイヴィの見解

ダンレイヴィは、新制度学派の立場に立って問題意識の設定とその説明を試みようとしている。具体的には、女史は、プロイセンとアメリカの政治構造を比較を通じて、政治と工業化の問題すなわち政治変化と産業変化との相互作用を採り上げる。とくに両国の政治構造に着目する。というのは、制度論的に言えば、国家（憲法）が財産権を特定化・実施するので、経済発展をその政治的脈絡の中でのみ正しく理解されうる³⁷⁾。これに対して技術史や経営史における新制度学派は経済構造（economic structure）のみに着目している、と女史は批判している³⁸⁾。政治構造に着眼しつつ、ダンレイヴィは、1) どのような方法で政治的諸制度が産業変化のパターンを形作ったか、2) どのような手段で産業変化の構造は、次いで、国内における権力構造のあり方を変えたのか、を説明しようとする³⁹⁾。

ダンレイヴィは、政治構造が産業変化にどのように影響を及ぼし、今度は反対に産業変化が政治構造にどのように影響するかを問うている。政治構造とは、産業変化が生じる政治的脈絡（political context）を意味する⁴⁰⁾。では産業変化とは何か。それは国家の経済政策、経済諸制度および技術選択上の変化を指す。具体的には、従来の自由主義的政策から干渉主義的政策への転換、全国にわたる鉄道組織の形成、および費用が安価なイ

ギリス方式の導入、が挙げられる⁴¹⁾。政治的構造は、19世紀の新興工業国における経済政策決定のプロセス、経済制度の組織的形態、技術的共通の性質を、究極的には技術選択それ自体のプロセスを決めるものであった。ダンレイヴィは、プロイセンとアメリカという非常に異なった政治的構造がどのように鉄道政策のダイナミクス、鉄道利害の組織化、および技術選択のプロセスに影響を及ぼしたのか、を示そうとする。

ダンレイヴィは政治構造の特徴（この場合は意思決定システムの特徴であるが）をそれぞれプロイセンは集権的な官僚国家モデル、アメリカは連邦制の議会国家モデルとして規定し、その性格ゆえに、プロイセンの鉄道政策は自由政策的であり、他方でアメリカの鉄道政策は非自由政策的にならざるをえないという逆説を主張した。この逆説は、従来の、プロイセンは干渉主義的でありアメリカは自由放任主義的であるという見解からすれば、まさに正反対になる。

3-2 政治構造と産業変化

ダンレイヴィは、プロイセンにおける政治構造と政策決定について制度論的観点から解釈する。まず最初に、プロイセンの初期政治構造（early political structure）の状態に言及する⁴²⁾。この特徴は、枢密院、内閣などのフォーマルな組織と国王の取り巻き連中-私的な相談相手-といったインフォーマルな組織から成る統治体制であり、それまでの歴史的経路依存性の中で定まったものである。そこでの大きな特徴は、官僚の強い権限である。彼らは、全国および地方レベルで政策決定過程を支配しており、その意志を貫徹しえた⁴³⁾。これに加えて、この統治体制には財政的制約が存在した。1820年の国債法の規定により、一定額以上の国債の発行には州議会（等族議会）の承認を必要とした⁴⁴⁾。実際国王は、ベルリンからケーニヒスベルクに至る東部鉄道建設用の資金調達のために、各州議会を合同させた連合州議会の召集せざるをえなかった。

このような政治的枠組みの下で、政策決定（この場合では鉄道政策）が

なされた。1838年にプロイセンでは、鉄道という新しい輸送手段が出現する。既存の初期政治構造の枠内で、まず鉄道建設に必要な多額の資金の調達をどうするかという問題が生じた。最初プロイセン政府は、ナポレオン戦争後の緊縮財政政策によって、鉄道建設に対して消極的であった。のちに鉄道の持つ政治的・軍事的・国家政策的意義を認識するようになると、官僚は、方針を変更して鉄道建設に乗り出そうとする。しかし、政府は、財政上の制約および国債法の規定から鉄道建設を民間企業に委ねるものの、とりあえず数社の民間企業を資金融通の面で援助することとした。1838年には鉄道建設を促進する面と規制・監督する面の二面性を持つ鉄道法が公布され、1842年に鉄道基金が設立された⁴⁵⁾。鉄道政策に関しては、プロイセンの官僚は、鉄道建設初期の段階では、歴史的初期条件に制約されて自由主義的政策を採用せざるをえなかった。

プロイセンが鉄道建設に乗り出すには、既存の財産権構造の下では困難であり、財産権の修正が必要となった。その契機は1848年の三月革命である。1848年の三月革命の結果、欽定憲法が制定され（1850年に改正）、憲法に基づいて上下両院の議会の開設された。この立憲体制への移行により、官僚（国王のエージェント）と議会の間で、権力の分配が生じた。議会とくに下院は、予算審議権を通じて政策決定過程に参画できた。他方で、官僚は鉄道建設のための財源を合法的に、下院の承認という形で確保したのである⁴⁶⁾。

財政的基盤を確保した官僚は、この政治的变化に反応して干渉主義的な政策へ鉄道政策を変化させた。プロイセンの商工大臣兼公共事業大臣フォン・デア・ハイト（von der Heydt）の主導により遂行された鉄道政策である。その内容は、鉄道課税の実施、シュレージェン産石炭の割引運賃の導入であるが、最も重要なものは、既存の民間路線を国有化するというものである。そして1850年代においてプロイセンでは鉄道の国有化が大規模に進行した。これは産業変化が鉄道政策に変化をもたらしたことを意味する。

要約すれば、ダンレイヴィは政治構造が政策決定に影響を与え、それがまた政治構造に影響を及ぼすことを示した。そして、ゲームのルール（制度）の下でプレーヤー（組織）が行動し、ルールそのものをプレーヤーは変更しようとする点をまさにノースの制度変化に関する見解をドイツ経済史の文脈で捉えようとしたものである。

3-3 問題点の指摘

ノースの見解を踏えたダンレイヴィの見解には以下のような問題点がある。

ノース自身と同様、制度変化を説明する場合に政治決定論に陥いる可能性がある。次いで、プロイセンを集権的な官僚国家像にモデル化することは、国内の多元的な勢力の存在を無視してしまう危険性がある。これらの集団は官僚組織、地方や産業界に存在し、中央集権的な要素を薄める効果をもたらしたであろう⁴⁷⁾。

さらに、女史は、彼女は政治構造が産業変化に影響を与えることは示したが、政治構造と経済成果との因果関係を説明していない。どのような過程を経て政治構造が当時のプロイセンの経済発展につながるのかという図式を示す必要がある。

加えて制度論的視点の問題が存在する。それは、よく指摘されるがごとく取引費用の考えが目的論的であるということである。何を押さえると取引費用が低下するかということが最初から認識できるものなのか⁴⁸⁾。現実にはどう対処してよいのかさえもわからないことも充分にありうるだろう。

むすびにかえて

本報告では、制度論の概略とドイツ経済史へのその適用を敷衍した。ノースは、制度的制約がインセンティブや取引費用に影響し、その結果経済成

果が決まると主張した。他方で、ダンレイヴィは、政治構造が産業変化に影響を与えると主張した。彼女の見解は、もちろん上述のような問題点もあるが、制度論的視点を実証レベルでドイツ経済史に持ち込んだ点は高く評価できる。今後は、制度論的視点による分析が、ドイツ鉄道史・経済史の研究に有効な分析視角のひとつとして利用されることを期待する。

註

- 1) ノースの業績については、North, D. C., *The Rise of the Western World, A New Economic History*, Cambridge, 1973. ノース, D. C., 速水融, 亀本洋哉訳『西欧世界の勃興 新しい経済史の試み』, ミネルヴァ書房, 1980年. North, D. C., *Structure and Change in Economic History*, New York, 1981. ノース, D. C., 中島正人訳『文明史の経済学 財産権・国家・イデオロギー』, 春秋社, 1989年. North, D. C., *Institution Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1990. ノース, D. C., 竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』, 晃洋書房, 1994年, が挙げられる。
- 2) Greif, A., Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade The Maghribi Traders' Coalition, *American History Review*, 1993.
- 3) 岡崎哲二, 『江戸の市場経済 歴史制度分析からみた株仲間』, 講談社選書メチエ, 1999年, 第6章を参照。比較制度分析は、比較文化論的視点ではなくて、経済学の知識（概念）を使用して、資本主義の多様性を説明しようとするものである。そして比較制度分析では、なぜ制度が生成されるのか、どのようにして制度が進化してゆくのかを理論的に説明できる。故に比較制度分析を歴史に適用した歴史制度分析でも、ノースの理論では考察できなかった制度の生成と存続を説明しようとする。
- 4) Dunlavy, C. A., *Politics and Industrialization, Early Railroads in the United States and Prussia*, New Jersey, 1994.
- 5) ノース, 『文明史の経済学』, 18-19ページ。また財産権の概念を利用した分析が経済史にとって有効であるかどうかについては、Borchardt, K., “Der Property Rights-Ansatz” in der Wirtschaftsgeschichte—Zeichen für eine Systematische Neuorientierung des Faches?, in: J. Kocka (Hrsg.) *Theorien in der Praxis des Historikers*, Göttingen, 1977. を参照。
- 6) 青木昌彦, 『経済システムの進化と多元性 比較制度分析序説』, 東洋経済新報社, 1995年, 12ページ。
- 7) ノース, 『制度』, 36ページ。とくに測定の費用に関しては、プリンシパル・エー

ジェント問題がある。これは、プリンシパル・エージェント間の交換では、エージェントの成果の測定する費用とその不完全な測定から生じる非効率性の問題のことをさす。

- 8) 財産権（所有権）とは、財やサービスを保有する権利およびそこから生ずる便益を享受する権利のことである。
- 9) ノース、『制度』、7ページ。
- 10) ノース、同上書、44ページ。
- 11) ノース、同上書、11ページ。
- 12) ノース、同上書、91ページ。
- 13) ノース、同上書、62ページ。
- 14) ノース、同上書、109ページ。
- 15) ノース、同上書、133ページ。
- 16) ノース、同上書、4ページ。
- 17) 青木、前掲書、19ページ。
- 18) ノース、同上書、5ページ。
- 19) ノース、同上書、97ページ。
- 20) ノース、同上書、15ページ。竹下氏は、ノースの理論はゲームのルール（つまり制度）の分析であり、別途にゲームのプレイヤー（商人・商業）の分析が補完される必要がある、と主張する。竹下氏はそれをヒックスの市場形成史に求めている。竹下公視、「現代経済システムの特質—制度と歴史の視点から—」、『経済論集』（関西大学）第47巻第1号、1997年、32-33ページ。
- 21) ノース、同上書、103ページ。
- 22) ノース、同上書、97ページ。
- 23) ノース、同上書、124ページ。
- 24) ノース、同上書、125ページ。
- 25) ノース、同上書、125-126ページ。
- 26) ノース、同上書、130ページ。
- 27) 青木、前掲書、152ページ。
- 28) ノース、『制度』、8ページ。
- 29) ノース、同上書、119-120ページ。
- 30) ノース、同上書、7ページ。
- 31) North, D. C., *The Rise of the Western World, A New Economic History*, Cambridge, 1973. ノース, D. C., 速水融, 亀本洋哉訳『西欧世界の勃興—新しい経済史の試み』, ミネルヴァ書房, 1980年（以下ノース『西欧世界の勃興』と略す）。本報告では「効率的」とは、現存の諸制約の集合が経済成長を生み出すような状態を示す。

- 32) North, D. C., *Structure and Change in Economic History*, New York, 1981.
ノース, D. C., 中島正人訳『文明史の経済学 財産権・国家・イデオロギー』, 春秋社, 1989年 (以下ノース『文明史の経済学』と略す)。
- 33) North, D. C., *Institution Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1990. ノース, D. C., 竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』, 晃洋書房, 1994年, 36ページ (以下ノース『制度』と略す)。
- 34) Borchardt, a. a. O., S. 154 u. SS. 156 157.
- 35) Wischermann, C., Der Property-Rights—Ansatz und die „neue“ Wirtschaftsgeschichte, in: Gesellschaft und Geschichte 19, 1993, SS. 248–258.
- 36) Borchardt, a. a. O., S. 148.
- 37) Dunlavy, C. A., *Politics and Industrialization, Early Railroads in the United States and Prussia*, New Jersey, 1994, 6.
- 38) Ibid., p. 10.
- 39) Ibid., p. 11.
- 40) Ibid., 序論。
- 41) Ibid., p. 11.
- 42) Ibid., p. 21.
- 43) Ibid., p. 25.
- 44) Ibid., p. 131 et p. 236. Henderson, W. O., *The State and the Industrial Revolution in Prussia*, Liverpool, 1958, p. 168.
- 45) プロイセンの鉄道政策については, Henderson, op. cit. 第3章, 第4章および Ziegler, D., *Eisenbahnen und Staat im Zeitalter der Industrialisierung*, VSWG, Beihefte 127, 1996, 第I部参照。
- 46) Dunlavy, op. cit., p. 237.
- 47) Ibid., p. 236 Brophy, J. M., *Capitalism, Politics, and Railroads in Prussia 1830–1870*, Ohio State University Press, 1998, p. 18.
- 48) 磯谷明徳, 「共通論題市場史の射程 コメント—経済学から—」, 『社会経済史学』第63巻第2号, 1997年, 106ページ。

参考文献

- 1) 青木昌彦, 『経済システムの進化と多元性 比較制度分析序説』, 東洋経済新報社, 1995年。
- 2) —, 「経済学は制度をどう見るか」, 『現代経済学の潮流1996』, 東洋経済新報社, 1996年。
- 3) Brophy, J. M., *Capitalism, Politics, and Railroads in Prussia 1830–1870*, Ohio

State University Press, 1998.

- 4) Borchardt, K., “Der Property Rights-Ansatz” in der Wirtschaftsgeschichte – Zeichen für eine Systematische Neuorientierung des Faches?, in: J. Kocka (Hrsg.) *Theorien in der Praxis des Historikers*, Göttingen, 1977.
- 5) Dunlavy, C. A., *Politics and Industrialization, Early Railroads in the United States and Prussia*, New Jersey, 1994.
- 6) Greif, A., Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade The Maghribi Traders’ Coalition, *American History Review*, 1993.
- 7) Henderson, W. O., *The State and the Industrial Revolution in Prussia*, Liverpool, 1958.
- 8) 磯谷明德, 「共通論題市場史の射程 コメントー経済学から」, 『社会経済史学』第63巻第2号, 1997年。
- 9) North, D. C., *The Rise of the Western World, A New Economic History*, Cambridge, 1973. ノース, D. C., 速水融, 亀本洋哉訳『西欧世界の勃興 新しい経済史の試み』, ミネルヴァ書房, 1980年。
- 10) North, D. C., *Structure and Change in Economic History*, New York, 1981. ノース, D. C., 中島正人訳『文明史の経済学 財産権・国家・イデオロギー』, 春秋社, 1989年。
- 11) North, D. C., *Institution Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, 1990. ノース, D. C., 竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』, 晃洋書房, 1994年。
- 12) 岡崎哲二, 『江戸の市場経済 歴史制度分析からみた株仲間』, 講談社選書メチエ, 1999年。
- 13) 竹下公視, 「現代経済システムの特質—制度と歴史の視点から—」, 『経済論集』(関西大学)第47巻第1号, 1997年。
- 14) Wischermann, C., Der Property-Rights-Ansatz und die „neue“ Wirtschaftsgeschichte, in: *Gesellschaft und Geschichte* 19, 1993.
- 15) Ziegler, D., *Eisenbahnen und Staat im Zeitalter der Industrialisierung*, VSWG Beihefte 127, 1996.

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」 政府における国営企業政策の展開

平 本 賢 了

は じ め に

本稿は、政府と国営企業の関係について論じることにある。とりわけ、1945年から1966年のいわゆる Old Order, —スカルノ「旧秩序」体制—から、1966年から1998年の New Order, —スハルト「新秩序」体制—に至る政府政策について論じる。また、80年代半ば以降の経済自由化の延長上で浮上してきた国営企業改革とその問題点については、章を改め述べるつもりだが、資産売却等を通じた国営企業民営化の動きが政治的障害を惹起せしめ、民間部門所有に転換されるまでには、当座の政策が必要だという点についても述べるつもりである。

国営企業経営における非効率問題については、principal=agent 理論を通じて、その本質を説明し得るだろう。インドネシアの政治経済の特質を踏まえれば、政府=国営企業関係の簡素化に通じるかもしれない。こうした議論は、「旧秩序」政府および「新秩序」政府の初期に見られた主たる政府規制の説明を出発点とし、国営企業設立の背景と政府の解釈について述べるつもりである。

インドネシアの国営企業は、政府がさまざまな国家政策を実施する際の「道具」として、独立初期に強調された植民地システムから国民国家のそれを目指す過程において、あるいは旧秩序時代初期に集権化した計画経済に立脚した政策において、また1973年以降のいわゆる石油ブーム時に経済

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開
開発を一層促すための政策手段として広範に利用されてきた。しかしながら、経済開発を促すために国営企業を活用するという点に理解を示し得るとしても、過渡の政府コントロールは国営企業経営を非効率せしめる危険をはらんでいる。この問題は、国営企業改革への政治的要求と圧力を惹起させながら国民の関心を集めてきたが、1980年代後半以降の国営企業改革の中心は、生産性と効率水準をいかにして高めるかという政府の努力についてである。勿論、インドネシアの国営企業改革は、石油ブーム後の価格軟化と国家財政の逼迫と不可分ではあり得ないし、また市場と競争に一層の重点をおこうとする経済において、国営企業が政府介入から離れることによるイデオロギー的動揺と不可分ではない。

1 インドネシアにおける国家干渉の解釈

「1945年インドネシア共和国憲法」Undang-Undang Dasar 1945は、国営企業を政治経済的に正当化している。その条文が教える国家イデオロギーとは、「国家と一般大衆の生活に影響を及ぼす経済活動は、国家により管理される」というものである。これは、国家による政治的コントロールを法で定め、かつ、国営企業に対するさまざまな規制を正当化する根拠となっている。

1-1 国営企業への政治経済的関与

インドネシアの経済哲学は、憲法第33条で規定され、その、原則及び目標を説明する¹⁾。第一項において「経済は家族主義の原則に基づく協同事業として組織」し、第二項において「国家にとりて重要にしてかつ一般大衆の生活に影響を及ぼす生産部門は、国家がこれを管理」し、そして第三項において「土地と水およびそれらに内包する天然資源は、国家がこれを管理し、国民の福祉のため最大限これを利用する」とある。

このように、第33条は、国民のための福祉を国家が最大限準備するとい

う点に経済哲学の基礎が示されているように思われる。この条文は比較的簡潔に述べられている。しかしその底流には、二つの理念が含まれている。その一つは、国内の生産及び分配手段を国家管理の下に置き、インドネシア人のみがそれらを楽しみ得るとする「民族主義的理念」であり、もう一つは、第一項で述べている原則を実現するための「社会主義的理念」である。これらは、スカルノ「旧秩序」時代に顕著に見られた経済構造の植民地的経済構造から、民族主義的なそれへの転換過程で強調された点である。従って、オランダ資本をはじめとする外国資本の否定は、当然の帰結であった²⁾。こうした背景を通じて国家による国営企業への政治経済的関与を深めるところとなった。とりわけ、第二項及び第三項では、経済における基幹部門のコントロールを国家に許容するとともに、国家の特別な手段として、国営企業を正当化する位置付けが与えられている。

第33条への国家的コンセンサスにもかかわらず、その解釈については、Hall Hill が「(スハルト)新体制の四分の一世紀を通じ憲法上の異なる解釈が依然として存在し続けている」³⁾と述べているように、見解をめぐり議論が存在し続けている。これは、国家による経済への干渉についてであり、具体的には、第33条第二項が強調する「dikuasai」(国家によって「管理される」の意)という言葉の取り扱いについてである。すなわち、国営企業は国家によって直接「管理され」続けるべきだとする一方、全てが国家により「管理される」べきものではなく、その経済的成果を軸にコントロールを考えてゆくべきだとする議論を生み出している。前者は、主としてスカルノ「旧秩序」時代に強調された議論であり、後者は、スハルト「新秩序」時代、殊に石油ブーム以降の経済構造改革過程において生じた議論である。こうした議論は後の国営企業経営を捉え直す契機となった⁴⁾。

ところで「dikuasai」議論の背後には、植民地化以前の伝統的慣習法や無数のアニミズム信仰、あるいはイスラム法、各種のオランダ法など、高度に複雑な多元的法システムの存在と無関係ではない。今日のインドネシア法体系は、植民地時代より続くオランダ法、慣習法 adat、イスラム法

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

及び独立政府により制定されたインドネシア法各法などが多重に構成され、複雑にして難解なものとなっている。しかもその上に各種の大統領令や政令等が規定され、それらは日常的に新しい政令等と融合されている。結果として、法律間あるいは政令間の連続性や整合性を欠いている。

しかしながら、今日の経済のグローバル化の進展と科学技術の急速な進歩は、こうした状況にある法規制のみならず、法全体に何がしかの影響を及ぼすであろう。現実には、開発過程において、経済は確立された価値観の変動や転換を少なからず経験しているし、また社会における変化ないし変動も同様に経験している⁵⁾。従って、これらを踏まえると、第33条が内包するイデオロギー的要素も、解釈も、諸外国からの影響の拡大に対応し得るとともに、インドネシアの社会の利益と国民を保護し得るような規定へつながってゆくべく、置換ないし修正が検討されるべきであろう。同時にこうした過程を通じて、国営企業を取り巻く政治経済的干渉の縮減に向かう必要がある。

1-2 1945年から1966年に至る「旧秩序」時代

この時期の政治経済哲学は、常に社会主義的傾向を伴っていた⁶⁾。反帝國主義及び反植民地主義といったスローガンは、独立後も主導的なイデオロギーとなっていた。こうした思想的支柱に支えられた国家建設の指針が、いわゆる「指導された民主主義」Demokrasi Terpimpin であり「指導された経済」Ekonomi Terpimpin であった。これらの実践が国有化であり、かつ国家による経済の管理であった。

こうして国家所有の転換とそれに伴う国家投資は、植民地形態から国民経済のそれへと経済力のバランスを大きくかえるところとなった。

加えて植民地法という呪縛から国営企業を完全に解き放つべく意図した法律も、この時期に制定された。その結果、生産、投資及び分配が国家機能となり、ゆえに国営企業は中央集権的経済計画とその遂行にもっとも適した手段と考えられた。

1-3 1966年から1998年に至る「新秩序」時代

スハルトが1966年に権力を掌握して以来、「新秩序」政府として国家建設を担うようになり、国家管理とそれに基づく政策の正当性を支持する「dikuasai」という言葉の解釈にも変化があらわれた。スカルノ「旧秩序」時代における解釈は、国営企業のみならず、民間部門及び協同組合もが国家管理の枠組みの中で「管理される」というものであった。一方、スハルト「新秩序」政府では、必ずしも国家所有を含むものではないという解釈がなされ、それが次第に広く理解されるようになった。こうした解釈の背後には、「旧秩序」時代における政府政策の失敗による経済復興の遅れがあった。そのためスハルトは、社会主義的イデオログに満たされた国家建設を志向するのではなく、西側諸国との関係修復と協力関係を通じて、経済復興と発展基盤の形成を意図した。その結果、これまで国営企業に傾注した展開から、それを維持・展開しつつも、それ以上に民間部門の役割を重視する政策へと大きな転換がなされた。その結果、民間部門の経済活動空間は飛躍的な広がりを示した。

一方、経済的枠組みを提供する政治の側面においても、彼は「開発」pembangunan を自らの政治課題に据え、その実績を通じて自らの政権を正当化しようとした。その一方で、正当化のための、そのために、さまざまな管理・監督システムを必要としたが、翼賛的性格を伴う与党ゴルカルをはじめ、軍・公務員組織などが中心となり、政権を側面から支えた。

こうした中で、国営企業は経済開発の担い手としての役割を明確にされつつも、管理・監督という名の干渉は著しく強化・複雑化していった。

2 政策の転換

植民地の間、オランダ人は国内経済を支配し、中国人は国内流通及び貿易において支配的な位置を占めていた。一方、土着インドネシア人の経済活動空間は、僅かに小規模貿易においてのみであった。

この時期を通じて機能していた ICW (Undang-Undang Perbendaharaan Indonesia: インドネシア会計法) 及び IBW (Undang-Undang Perusahaan Indonesia: インドネシア企業法) は、ともにオランダ商法典 Kitab Undang-Undang Hukum Dagang の具体的形態であるが、これらの規定は国営企業を含む全ての経済をオランダが支配するという点において、きわめて強力なものであった。1945年8月17日の政治的独立は国家形成におけるあらゆる政策がインドネシア人に帰することとなった。このとき、オランダ植民地体制からの転換が必要とされたのである。

2-1 スカルノ「旧秩序」時代の国営企業政策

インドネシアの経済と政治体制を確立せんがための一連の政策はスカルノの指揮の下、実施された。国営企業政策はさしあたり、次の三つの時期に分けることが可能であろう。

① 1945-1957年

この時期は国家の主導性が発揮された時期ではなかったが、経済的基盤の形成は差し迫った課題であり続けた。個々の産業や経済、貿易、金融領域において若干の国有化が実施されたが、国家としての一貫した経済政策、組織的進展は見られなかった。政府は社会主義的理想を掲げてはいたが、完全な経済の国有化と国家管理を信奉していたわけではなかった。むしろ、資本形成のあり方をめぐり、断続的な政策変化が続いた時期であった。とりわけ、主権国家としての形式的独立から実質的なそれを果たした1949年12月以降、大きな経済政策の枠組みが変わるという期待が持たれたが、政府は実質的独立の過程においてオランダの権利・権益を認めることを承認したので、民族資本による経済発展よりもむしろ、外国資本導入による発展を意識していた。それは、資本蓄積が殆ど形成されていない状態にあっては、その手段を外国援助や投資に依存せざるを得ないという直面する課題への対処からであった。例えば、1950年以降の米国金融機関からの融資、あるいは政府との合併などがそれである。国家による資本形成は国立工業

銀行（BIN）やインドネシア国立銀行（BNI）などの金融機関の創設を通じて、印刷、製紙、セメント、ホテル等のいくつかの国営企業を制設した。そのほか、植民地時代、オランダ資本であったいくつかの企業をインドネシア政府が引き継ぎ、国有化したものもあった。しかしながら、国営印刷会社のように、国家が自己需要要求のために行う自己経営的性格や、公共事業・各種サービスのよう、利潤追求を目的としない企業も多かった⁹⁾。しかも、この時期は政府による国営企業にかんする法規定が存在しなかったために、ICW や IBW といったいわゆる植民地法による運営がなされていた。

② 1957-1959年

より明確な政治経済的变化は、この時期に強行されたオランダ企業の全面的国有化によってあらわれた。国有化は、外国勢力の排除に伴う国内緊張の緩和と安定への展望、そして混沌とした国内経済に対し、国家が本格的に乗り出す契機を与えたという点にある。

国営企業は国家による管理の象徴であり、それを梃子に復興と発展を展望する、国家による新しい政策を体現するところとなった。

③ 1959-1966年

政府は1960年までに、489社のオランダ人所有企業を国有化し¹⁰⁾、その後別に119社を国有化した¹¹⁾。1960年までの国有化企業は、216社がプランテーション農園、161社が鉱工業部門、40社が貿易及びその関連部門、16社が金融・保険会社であった。その他は電気通信、ガス、電力及び建設部門であった。オランダの領有権主張に伴う抗争は63年に沈静化したが、64-65年にかけて国際的な政治闘争、いわゆるマレーシア対決に際して、国内に依然としてとどまっていたイギリス、米国企業の殆どプランテーションがその主たるものであったが一が国有化された¹²⁾。一連の国有化の結果、外国人経営者及び労働者はインドネシア人にとってかわり、その経営には軍将校や公務員が就いた。

国有化とその後の過程に含意される国営企業の政治経済的役割はこの時

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

期、非常に複雑な様相を示すが、次第に明らかとなったのは、大統領の権力が著しく強化された統制経済ないし国家管理の強化であった。その具体的枠組みが「指導された民主主義」及び「指導された経済」であった。前者は、独立後のインドネシアが如何にして植民地的遺制を一掃して民族経済を推し進めてゆくかという課題を政治的に解決しようとするものであり、後者は、国家が経済を領導し、その中核的役割は国営企業にあることを強調するものであった。

これらの理念を伴う政策が、1960年の「経済八カ年計画」及び63年の「経済宣言」Deklalesi Ekonomi であった。そこで強調された点は、第一に、経済計画をはじめ、投資・生産計画も国家がコントロールするという経済の全領域における国家の統制、第二に、民族経済化の推進¹³⁾、そして第三に、植民地経済構造の瓦解と自律的な産業創出とその育成を意味する経済構造の転換にあった。

一方、国営企業を軸とした経済の展開に対する法的な解釈は、1960年法律第19号（国営企業法）Undang-Undang Nomor 19/1960 を通じて行なわれた。この法律は、これまで個々の国営企業による独自の経営や国営企業の組織上の多様さを否定するとともに、全ての国営企業を行政企業形態に統一することなどをその主たる内容とした。この法律により、国営企業は関係省庁の長（主務大臣）に直接置かれ、管理監督されることとなった。ただし、国営石油会社やいくつかの国営銀行、地方行政府所有企業及び、軍が強く影響力を及ぼしている企業については、独自の法的基盤を伴い運営された。

こうした政策的枠組みを伴いながらも、「指導された経済」は必ずしも首尾よい成果をもたらさなかった。国営企業の過度の保護と低生産性及び、管理能力などを含む人的資源の貧弱さが一層、拍車をかけた。その結果、スカルノ失脚の60年代半ばまでに、物価は高騰し、インフレ率は650%にも達した。次第にカオス的状况の度合いが深まる中、65年9月の共産党クーデータも発生し、これらが結果としてスカルノ失脚に追い込むところとな

った。

2-2 スハルト「新秩序」時代の国営企業政策

「開発」を軸に据えた「新秩序」政府が推し進めた市場メカニズムへの移行は、民間部門の飛躍的な活動空間の拡大意図するものであった。同時に、国営企業運営についても見直しがなされるところとなった。

暫定国民協議会 MPRS No. XXIII/1966 の決議によれば、「管理体制の非官僚化を実行し、かつ国営企業に政府管理の集中化を引き下げることが必要だ」と述べている¹⁴⁾。内閣令 No. 21/EK/IN/11/1966 はそれに応えるための政策的実践であり、少なくとも三つの戦略を含んでいた¹⁵⁾。第一に、公共サービスに関わるものを除く国営企業への補助金削減、第二に、国営企業経営に深く根ざす官僚構造を改善し、政府の管理統制を解除するための施策実行、そして第三に、企業活動の成果に対する責任についてである。

2-3 最初の改革

1966年に権力を掌握したスハルトは、暫定国民協議会決議及び内閣令を経て、「国営企業にかんする1969年法律第9号」Peraturan Pemerintah No. 9/1969 を公布した。これにより、まず膨大な数の国営企業の見直し作業に取りかかるとともに、グルーピングによる役割と機能を定義づけた¹⁶⁾。その基本的形態が、Perjan, Perum 及び Persero である。

第一のグループである Perjan (Perusahaan Jawatan) は、政府直営事業体である。地域サービスなど、公共事業領域で機能し、運転資金及び得られる収益は全て国家予算に含まれる。元来、Perjan は、オランダ時代には大蔵省管轄の国営質屋 Perjan Pegadian 及び、運輸省管轄の鉄道会社 Perjan Kereta Api が含まれていた。しかし、90年4月及び10月の政令において、これら企業の法的ステータスが Perum へと転換し、現在、Per-

jan として分類される国営企業は存在しない。

第二のグループである Perum (Perusahaan Umum) は、公社である。1960年国営企業法に規制され続けており、資本の全ては政府が所有しかつ株式を分配することはできない。Perum は公益事業を目的としており、バス Perum Damri, 航空 Perum Garuda Indonesia, 海運 Perum Pelayaran Nasional Indonesia (Pelni), 住宅 Perum Pembangunan Perumahan Nasional, 郵政 Perum Pos & Giro, 電力 Perum Perusahaan Listrik Negara, ガス Perum Gas Negara などがその代表的部門である。ただし、この部門も近年再編が激しく、Persero 化が進んでいる。航空、海運とともに、93年には電力供給部門が、94年にガス部門が、ともに Persero 化した。

そして第三のグループである Persero (Perusahaan Perseroan) は、国営株式会社である。80年代後半からの国営企業改革により、再編の中心となっているグループである。Persero は国営企業でありつつも、収益を求める企業としてのステータスが付与されており、Perjan 及び Perum が負えない領域で活動する。資本の全てあるいは一部を政府が保有し、かつ株式を分配する。国営企業の中で最も民間部門に近く、全国営企業の約7割がこのグループに属している。

これら三つの国営企業は、政府による政治的コントロールの強度により異なっている。例えば、公共サービス・農林水産鉱工業などの事業領域、組織上の自律性、予算、雇用形態をはじめ、国営企業が企業として持つ自律的水準の程度に違いがあり、それは政府による形式化したコントロール水準を反映するものとなっている。例えば、Persero は、経営における柔軟性とそれを軸とした収益志向が一層強調されてしかるべきステータスを得ている。しかし、法理論と社会政策的実践との間の衝突では、後者に結果することが多いように、ある Persero の目標は商業的なゴールよりも社会サービスを強調するものもあれば、依然として政府補助金に依存せねば事業運営が成り立たない Persero もある。例えば、化学肥料製造の

Persero は米の自給達成という政府目標をサポートするための政府命令という荷を負っているし、補助金は政府のインフラ計画の速度を上げる理由で、セメント工業に投入されている。このように、国営企業に対する政治的コントロールはさまざまな形態で存在している。

2-4 逆戻りした政府コントロール

国営企業の命運は、国家資本のもつ本来的任務としての役割とともに、そのときどきの国家政策により大きな変化を経験する。スハルト「新秩序」政府初期には、民間部門における活動空間の拡大を通じ、経済への政府介入の縮減を試みた。しかし、その後の石油ブームによる国家歳入の著しい増加により、国家による経済への介入が著しく拡大した。潤沢な国家資本を利用することで、再び国家がイニシアティブをとる政策が展開されたのである。国営企業に対する大規模投資を通じて、大装置産業や重化学工業の創設が次々となされ、少なからず新たな工業部門が開拓され、経済開発における国営企業体制が確立していったのも、この時期であった。

2-5 1988年以降の第二次国営企業改革

ブームとは、一時的な現象である。石油ブームの終焉とともに、それまで表面化しなかった問題が次々と露呈するところとなった。これまで、国営企業は石油収入を軸とした政府出資と保護政策を存分に享受してきたが、政府収入の下落が国営企業への投資急減を招いた。その結果、大型プロジェクトの凍結・中断が相次ぎ、結果として国営企業に内在する基本的な経営問題を改めて露呈するところとなった。こうした問題を公的議論にまで押し上げたのが、86年の北スマトラ州国営農園の経営危機であった。このとき、民営化措置も射程に入れた議論がなされたが、銀行への融資返済条件の緩和により、解決をみた¹⁷⁾。政府はこの問題を機に、経済担当調整大臣に対して赤字経営に陥っている国営企業の株式の民間への売却、あるいは民間部門との合併の可能性等、国営企業経営をめぐる包括的な吟味

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

に着手した。それとともに、国営企業改革が次第に論壇を賑わすようになった。ムビヤルト Mubyarto, パンライキム J. Panglaykim, オオウチ William G. Ouchi, プラセティアントノ Prasetiantono, クリステリアントノ・ウィビソノ Christiantono Wibisono などの学者や、スルヨ Ir Suryo Sosrodarsono といった現職大臣が入り乱れ、賛否両論の議論を展開した¹⁸⁾。これらの議論の多くは、民営化議論として捉えられていたが、その論調は国営企業のもつ公共性と企業性を、今日の経済からどう方向づければよいのか、という点に集約されていたように思われる。こうした議論は、国営企業が抱えている問題点を改めて指摘するところとなり、政府は、1988年、初めて国営企業改革の実施を明らかにした。

その具体的枠組みは、「国営企業改革にかんする基本政策」として示された。すなわち、国営企業の経営と健全性指針にかんする大統領令 Inpres No.5 Tahun 1988 を軸に、国営企業の商業目的達成を計測するための財務基準を設けた大蔵大臣布告 No. 740/KMK. 00/1989, そして、若干の補足及び改善を盛り込んだ大蔵大臣布告 N. 826/KMK. 013/1992 を通じて改革の方向が打ち出された¹⁹⁾。そして、政府は金融上の成果に立脚した評価システム（健全度 *penyehatan*）を通じて、国営企業に対する経営改善を促す指針を与えることが可能となった。

こうした施策の具体化は、国営企業改革の方向を次第に明らかにした。基本的に国営企業を堅持しながら、Perseno ステータスを伴う企業を重視し、経営効率化を図ってゆくという方向がそれである。

その背後には、国内の民族的な課題というセンシティブな事情が存在する²⁰⁾。とりわけ、プリブミ (*pribumi* : 土着インドネシア人) とノンプリ (*nonpri* : 主とした中国系インドネシア人) との間における経済的なギャップである。スハルト政権下で急成長し、企業グループを形成するコングラムラット *konglomerat* は、そのほとんどがノンプリによって構成されている。すなわち、彼らがビジネス・チャンスを食べい荒らし、市場を独占し、民族企業との格差を拡大させ、それらが結果として社会の不平等を増

幅させているというものである。これらに対決し得るのは、民族資本の旗手としての国営企業である。民間部門の主たる部分がノンブリの手中にあるなかで、国営企業の維持・拡大及び新設が特別な意義を帯びているのはそのためである²¹⁾。従って、国営企業の民営化は、こうした対峙が解消されない限り、基本的に困難となる。こうした点を踏まえたジレンマチックな施策が、経営効率化の追求である。

いずれにせよ、重い荷を背負わされている国営企業が実践してゆくべきことは、先ず、現下の施策に対する成果を上げてゆくことである。しかし、そのためには、次章以降で述べる国営企業に対する管理問題にメスを入れることが何よりも不可欠となる。

3 国営企業の経営管理²³⁾

3-1 国営企業管理システム

これまでの国営企業改革から導かれるのは、効率性とそれに伴う生産性の改善である。コントロールの質を改善し、その範囲を引き下げる当座の施策として、政府は企業のリストラクチャリング及び意思決定過程の簡素化を推し進めている。それは国営企業と政府、国営企業と市場それぞれを改善する戦略を構成する。

これらを考えるために、先ず国営企業経営における政府コントロールの仕組みを知る必要がある。

国営企業に対する国家管理構造の雛型は、上部構造と下部構造とから構成される。すなわち、1945年インドネシア共和国憲法 UUD 1945、国権の最高機関である国民協議会 MPR を軸に、その下に大統領 Presiden とともに、立法機関である国民代表会議（国会）DPR、最高裁判所 Mahkamah Agung、最高諮問会議 Dewan Pertimbangan Agung 及び会計検査院 BPK 及び、国営企業の監査報告や年間予算の批准を行う国家財政監査局 BPKP による管理体系の枠組みが上部構造を形成する。そして、

国営企業に対する具体的・個別の管理監督は大蔵省（大蔵大臣）を軸に、各主務大臣がその役割を担うという下部構造へと連なっている。とりわけ、国営企業管理局 Biro Tata Usaha BUMN は、下部構造における個々の組織を統括する機関としての位置づけが与えられている。その目的は、国営企業の円滑な管理を促す点にある。例えば、経営者会議や役員会の機能的運営を通じて主務大臣の責任を明確にするとともに、側面からそれを支援する役割を負っている。加えて、国営企業にかんするさまざまな情報を収集し、それを分析・評価した報告書を作成するとともに、年間予算や主務大臣より提出された運営のガイドライン作成に助力するなどの職務をも担っている。このように、下部組織が担う国営企業の管理監督構造の調整は国営企業管理局によって行われている。

しかし、こうした微に入り細に入り張り巡らされた管理監督という網の目は、国営企業運営において必ずしも適切であると言えない。それは、下部構造における大蔵省（大蔵大臣）と各国営企業を管轄する主務大臣の国営企業への関わり方をみることで、一層明らかとなるに違いない。

3-2 二重の行政コントロール

これは、国家財政を統括管理する大蔵省と、各部門の国営企業を管轄する主務大臣の間の職務ないし権限がもたらす混乱である。この二つの行政官庁は、それぞれ独立した官庁として異なる利害と任務を負っている。国営企業との関わりにかんし、これら二つの官庁は、ともに、国営企業管理監督構造の下部構造に位置し、その運営に直接関わりを持っている。大蔵省は国家予算や財政関係を統括管理し、それらを機能的に遂行する役割と権限を付与されている一方で、主務大臣は直接、国営企業運営を統括している。例えば、製造業は主として工業省が管轄するが、その具体的運営には工業大臣の下す決定が大きな意味をもつ。しかし工業大臣は、運営の根幹としての予算など、国会審議を要する重要項目について、まず大蔵大臣にそれを提出し、かつ大蔵大臣と協議を行い、必要とされる調整を経る必

要がある。

すなわち、年間予算のみならず、国営企業資産の売却ないし払い下げ、国営企業の他部門・事業への参入、子会社の設立、他の国営企業との合併、また利益の分配、従業員の賃金決定といった運営にかかわる項目や調整への意思決定にかんし、各主務大臣は独自に決定を下すことが許されず、常に大蔵大臣との協議及びそれを通じた許可に基づかねばならない。従って、主務大臣が国営企業を管轄し運営するとはいえ、その実質的なコントロールは大蔵省（大蔵大臣）によって行われ、主務大臣の裁量空間が制限されていると言えるかもしれない。

このように、二つの行政省庁の間で見られる管理・監督や調整方法の相違は、いわゆる官僚主義の典型として特長づけられるかもしれない。その弊害の一つが、国営企業の意思決定過程における緩慢さであろう。二つの大臣のヒエラルキー的機能を通じた手続きの過程は、例えば、30もの事務手続きを経てある案件が決定されるとすれば、この過程は30もの事務を通過する意思決定の順序を生み出す²⁴⁾。もし、それぞれの手続きに一日かかるとすれば、この過程は少なくとも30日を必要とすることとなる。こうした意思決定過程が追加的机上事務コストの増加と時間の浪費を生み出す。それはまた、ビジネスチャンスの喪失をも意味するに違いない。ビジネスと官僚との間には異なるアプローチが存在するように思われるが、少なくとも官僚や国営企業に携わる官吏は、意思決定にどのくらいの時間を要しているのかへの関心に乏しいと言わざるを得ない。それぞれの省庁の組織単位を通じ、国営企業が官僚構造に従うべきとするこの長い意思決定過程は、指揮管理に参加する多くの官僚によって複雑化している。

こうした弊害が、経営者の自律性や主導性を欠いた受動的傾向を強めることになる。彼らはリスクに対して果敢に立ち向かうような性向を伴わず、既に確立された手続きのみを従順に実行するだけである。国営企業経営者や経営幹部は、こうした官僚的な行政規則や手続きによって国営企業が「鎖」につながれている状態にあると解釈する。

4 民営化のイシュー

国営企業の非効率という問題は、基本的に過渡の政府介入に求められる。多くの国営企業は合理的、正当な収益を達成せんする企業家的精神が極めて弱いゆえに、政府補助金に依存している。民営化はこうした問題を解決するにふさわしい方法として受け止められている。その第一歩が、規制緩和や経済自由化等の経済改革の実施である。国営企業改革はその延長において浮上してくるのだが、既に述べたように、既得権益を所有する官庁との調整論議や、プリブミを保護することがインドネシアの経済社会的な目的にかなうとした pribumi=nonpri 問題が、結果として民営化への慎重姿勢となっている。そしてこうした議論から導かれる改革策とは、国営企業を堅持しつつ、その効率化を求めるような方向である。だとすれば、政府は効率的運営のために、いかなる方法が望ましいかを具体化せねばならない²⁵⁾。

4-1 リストラクチャリング

国営企業を改革するためには、これまでの議論から、第一に、国営企業と政府との関わりを改善させること、第二に、国営企業と市場との関わりを一層、促してゆくことの必要性を認識した。前者は通常、行政改革を通じて行われる。国営企業の目的を明確にするとともに、政府は、国営企業に対し経営上の自律性を付与するとともに、公正かつ透明な国営企業評価システムの導入が不可欠であろう。後者は、国家管理によるのではなく、市場にさらし競争させることで、企業性を発揮させることを意味する。

さて、こうした点を考慮して進めてゆく国営企業のリストラクチャリングの具体的アプローチとして考えられ得るのは、さしあたり、次の四点にあらうと思われる。第一に、効率のかつ生産的運営を行うのにふさわしい法的ステータスに転換させること、第二に、競争力を高めるために国営企

業間の合併を推し進めること、第三に、企業の資本構造を改善させ国民の資本参加を促す点からも、能力ある企業の株式上場を推し進めること、そして第四に、事業能力を拡大し、かつ資本収益構造を改善すべく民間部門との合併を推し進めることである。

こうしたアプローチは、将来の経営に何がしかの効果を伴うものでなければならない。従ってこれらが首尾よくゆかないとなれば、場合によっては、国営企業の売却などの整理・清算も検討されることとなる。「国営企業改革にかんする基本政策」では、「健全性」で示される財務評価基準を通じた経営評価を試みようとしている²⁶⁾。それは三つの主たる基準の結合、すなわち流動比率 *Likuiditas*、長期負債比率 *Solivabilitas*、及び収益率 *Rentabilitas* により示されている。流動比率は、企業能力を短期負債の点から評価し、長期負債比率は、企業能力を短期及び長期負債を合わせた総負債の点から評価し、そして収益率は、企業の利潤稼得能力を評価するものである。

例えば、*Perjan* から *Perum* ないし *Persero* へ、あるいは *Perum* から *Persero* への法的ステータスの変化は、国営企業に対する政府介入を少なくするだろうし、企業の合併は政府の経営管理に距離をおくという効果を持つだろう。経営契約や株式上場は、国営企業をコントロールする第三者の参加の途を開くことにもなり得る。これらは、国営企業における政府の関与の縮減へ結びつく施策である。

4-2 コントロールシステムと意思決定過程の簡素化

国営企業の経営改善とそれが結果としてもたらすであろう経済的成果への期待は、いまや政府の重要課題として認識されている。管理監督システムと意思決定過程の簡素化はそのための第一歩に過ぎない。こうした点にかんし、*William G. Ouchi* は、国営企業活動における全ての許認可は網の目の如く張り巡らされた官僚機構を通じなければならず、しかもその行動は非常に緩慢としている。そして、それが結果として経営の効率性を引

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開
き下げていると言っている²⁷⁾。国営企業における複雑な管理構造と官僚的
形式主義に基づく手続きは、国営企業に対しネガティブなインパクトしか
与えないだろうし、結果として経済的成果への期待を難しくしている。石
油ブームが終息した80年代以降の経済改革過程において、政府介入を縮減
させる必要があるという認識は次第に広がりを見せており、今日それは広
く国民の認めるところとなっている。しかしその実施において、依然とし
て、いくつかの障害に直面している。

4-3 政治的障害

国営企業改革への干渉は、政治経済及び社会的側面における交渉と調整
という複雑な過程を反映している。同時にこれがインドネシア国営企業の
特徴となっている。政治的要求は、企業のそれよりもより影響力を持つが、
このことは改革過程に費やされる時間からも明らかである。第一の障害と
は、公的議論から改革への政策決定に至るまで、四年を要したことである。
改革論議の端緒となった慢性的赤字に陥っている国営農園の処遇につい
て、大蔵省と主務大臣との長々とした過程は、政治的かつ官僚的不本意の
態度の典型として知られる。第二の障害は、国営企業の存在理由を社会主
義的視点から定めた1945年憲法第33条についてである。これは、国営企業
の資産売却という施策が、国内の経済力を均衡させるという政治的要求に
よって侵食される恐れを言っている。第一及び第二点は、ともに、官僚の
利害に基づく態度や行動が結果として国営企業改革のみならず、経済改革
全体に水を差す恐れがあることを強調するものである²⁸⁾。そして第三は、
誰の側において改革を実施しようとしているのか、という点である。この
議論は、国内経済活動の大部分が少数グループ、すなわち、さまざまな国
家権力に接近している中国系インドネシア人によって支配されている、い
わゆる pribumi=nonpri 問題と関わっている。Ng と Wagner も「経営
能力と資源をもつ事業家はほとんど中国系インドネシア人である」と言っ
ている²⁹⁾。彼らによれば、もし国営企業株式及び資産がこれらのグループ

に売却されるとすれば、それは政治的にも不利益になるだろうと言う。この点を Mohammad Sadli は、スハルト「新秩序」政府が経済開発を自らの政治課題として推し進めるために、民間部門の経済活動空間を飛躍的に拡大せしめた点を評価する。しかしながら、外国資本及び中国系企業の急速な成長は、その一方で土着民族企業が取り残されるという状況を生み出し、こうした事実が政治的圧力を増す要因となると指摘する³⁰⁾。

すなわち、国営企業と協同組合の存在を維持しようとする政策が依然として必要とされているなかで、彼は、外国資本及び中国系企業の急速な成長が政治的なバックラッシュによってこれらの成長の抑制に帰する恐れを指摘する。それゆえに、より均衡のとれた成長のためにも、社会諸科学を駆使し国内の社会変化や発展の方向をコントロールしてゆく社会工学—Social Engineering—が必要であるという³¹⁾。国営企業、民間部門及び協同組合という経済の主要三部門との共生・共存関係は、現在も十分考慮されるべきということなのであろう。

4-4 国営企業問題解決に向けて—principal-agent 分析から—

国営企業をめぐる環境は依頼人 principal と代理人 agent の関係に類似している。株主とマネージャーは principal-agent の関係である。principal-agent 理論の核心は、株主とマネージャーとの間の一致した関係と契約である³²⁾。これは不均衡情報下における効率性のためのインセンティブを強調するものである³³⁾。すなわち、principal は agent へのインセンティブを準備することに同意し、agent は principal の代理として行動することに同意し、かつ principal の利害において振舞うことに同意する。

こうした考え方を基礎に、企業の効率とは、民間であろうと国営であろうと、いかにして効率性が達成されるかによる。とすれば、principal と agent の間のリンケージが経営のスタイルを決定づけるはずである。その意味で、民間部門における株主 principals と企業のマネージャー agents との間のリンケージは、その意味が明確にされている。すなわち、民間企

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

業では株主、経営者及び従業員の関係は利潤追求という一つの目的に向けられている。しかし国営企業の場合、Perum, Perjan 及び Persero のように、個々の事業内容に違いはあるとしても、全ての国営企業が民間企業のように利潤追求を掲げて活動しているわけではない。しかも、国営企業の principal は政府であるが、政府は多くの機関から構成され、利害による軋轢が政府内部で生じたとき、principal と agent という想定は崩れてしまう。このことを、Fernandel は次のように言う。

「政府のコンセプトは極めて複雑である。政府は機能的基準で組織された集団である。その結果、政府は多元的性格を有することとなり、政府の発する言葉は多岐にわたり変化する。これらの言葉に、結合とか統合とかという想定はあり得ない」³⁴⁾と。

その結果、多くの官僚が国営企業と抜き差しならない関係を形成する。彼らは、自らの考えや特別の機関からの特命を、国営企業の目指すべき目的の中に持ち込んでいる³⁵⁾。

このように、官僚や政治家により企業がコントロールされる場合、効果的な成果を得ることなどできないだろうし、企業目標への理解を経営者に導くことなどできない。従って、国営企業の経済的成果を評価することも非常に困難となるだろう。しかしながら、目的や評価基準を欠いていれば、例え経営上の成果を上げることができなくても、その責任を追及されることもなく、その非効率性を覆い隠すことも可能である。とは言え、目的への不履行は、本質的に企業そのものに害を及ぼすことは明らかである。

以上のことから、国営企業問題を考えるとき、おそらく principal と agent との関係において前進が認められるかもしれない。その際、政府の政治的意志ないし決意が大きな鍵となろうが、principal と agent という二つの行政上及び運営上の関係を前進させるための生産的方法が求められねばならない。しかも、それは、政府と国営企業との間における経営コントロールに対する認識を均衡させることを意図するものでなければならない³⁶⁾。

政府は、国営企業における複雑なコントロールシステムの転換に、多くの時間とコストが必要であることを認識している。国営企業に内包する基礎的困難とは、経済社会的な複数にわたる目標が存在することよりも、むしろさまざまな政府機関という複数の principals の結果かもしれない。ゆえに、貧弱な政令が国営企業を管理する上で必要とされていることを知らねばならない。政治、経済及び社会の間で組み立てられたリンケージは、国営企業の置かれている状況を複雑にし、利害に関わる者の政治的コンセンサスが国営企業の経営管理と目標を決定づけている。換言すれば、国営企業政策におけるいかなる決定も、政治経済的事情により影響を受けるのである。Ahumad は、国営企業への国家による意志決定は政治的、経済的理由のみならず、社会的諸力によっても影響を受けていると言う³⁷⁾。こうした点を踏まえると、政治、経済及び社会に関わるそれぞれのサブシステムから成るトータルシステムとして国営企業を考えるべきなのかもしれない³⁸⁾。彼は、コントロールを手中に収めるために、政治の舞台で互いに影響しあっている利害グループの活動について言及する。政治のサブシステムとは社会のサブシステムの拡張であるが、それは社会グループが政治的な影響力を及ぼすような活動を説明するものである。経済のサブシステムとは、財・サービスを生み出すことを通じ目的を達成する活動である。これらの間の複雑なリンケージが、インドネシアにおける改革過程を遅々とせしめる主たる要素となっている。

お わ り に

インドネシアの国営企業改革は、政治的障害により悩まされている。とりわけ、インドネシア1945年憲法の持つ政治、経済及び社会的含意が所有の転換を困難にせしめている。この条文は、経済を自由化するという意味とは反対のそれを持つ。政治的障害は、この場合主として、富む者と富まざる者との経済的格差と関わっているが、同時にこれは pribumi と non-

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

pri との間の、経済的格差に置き換えられている問題である。それ故、少なくとも、政策的には、当局を不安にさせている民間部門への国家資産の移転を極力抑え、国営企業を維持しつつ、その経営形態を Persero 化してゆくことが現下の適切な処方となっている。同時にこれは、通常解釈されている民営化と比べて中立的な位置づけであるとともに、現在のインドネシアが置かれている諸条件や環境に合致すると判断されている。しかし、改革を具体化してゆくために不可欠な運営のあり方については、依然として、硬直的な行政的意思決定システムが改革の大きな障害となっている。インドネシアの国営企業は、課せられている社会的役割と、経営の効率という課題を、国家による管理監督構造の中で、どう調整し推し進めてゆこうとするのだろうか。改革は、今後とも厳しい道のりを歩むことは間違いない。

〈注釈〉

- 1) Hartanto, J. S., *Memahami UUD 1945 P4 GBHN 1993-1999*, Surabaya, 1994, p. 25.
- 2) 板垣興一編『インドネシアの経済社会構造』（調査研究報告双書第40集）、アジア経済研究所、1963年、238-239頁。
- 3) Hill, H., *The Indonesian Economy Since 1966*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, p. 94.
- 4) スルヨスディオノ Suryo Sediono によれば、第33条という法的規制なくして、一般大衆の生活や福祉の向上を図ることができない。従って、基本的に資本所有者の利害を優先させることはできないと言っている。しかしその一方で彼は、世界経済の相互依存関係の深化を伴うグローバリゼーションという潮流の中で、「国家により管理される」*dikuasai negara* という言葉について議論を深めてゆかねばならないと言っている。例えば憲法理念を促す国策大綱 *Garis-Garis Besar Haluan Negara* は、第33条に含まれる部門が何であるかを定義する必要があると言っている。Suryo Sediono, “Dampak Privatisasi Terhadap Ekonomi Indonesia”, *Privatisasi—Prospek & Tantangannya—*, Seminar Sehari, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Senin, 17 September, Jakarta, 1990, pp. 7-8. クリスティアントノ・ウィビソノ Cristianono Wibisono も一般大衆の利益の観点から重要な部門の明確化が必要だと主張するがそれが

- 政治的に取り扱われるとき、複雑な過程を経ねばならないという。Cristiantono Wibisono, *Profil & Anatomi BUMN*, Pusat Data Business Indonesia, Jakarta, 1987, p. 172.
- 5) アディジャヤ・ユーフス「法改革を通じての国家統合」, 今井弘道・森際康友他編『変容するアジアの法と哲学』, 有斐閣, 1999年, 298頁。
 - 6) Sadli, M., “Structural and Operational Aspects of Public (Especially Industrial) Enterprises in Indonesia”, *Ekonomi Dan Keuangan Indonesia*, Vol. XIII, No. 5/6, Mei 1966, p. 227.
 - 9) 松尾大「インドネシアの国営企業」, 『インドネシア産業構造調整委員会報告』, アジア経済研究所, 1963年, 113頁。
 - 10) Pangestu, M. and Habir, A. D. “Trend and Prospects in Privatization and Deregulation in Indonesia,” *ASEAN Economic Bulletin*, No. 3, March, 1989, p. 226.
 - 11) Soeripto, I, “*Organisasi dan Management Perusahaan Perseroan (Persero) Niaga dan Sumbangannya Didalam Pembangunan Ekonomi Nasional*”, Ph. thesis, FE-UI, Jakarta, 1975, p. 49.
 - 12) Pangestu, M. and Habir, A. D, *ibid*, pp. 226-227., Sadli, M., “The Private and State Enterprise Sectors in Indonesia”, *The Indonesian Quarterly*, Vol. XVI, No. 2, 1988, p. 209.
 - 13) そのため外国投資を極力抑制してゆくこととなったが、石油・ガス部門のように、大規模投資が不可欠であり、かつ高度の技術を要し、自国のそれではどうにもならない部門では、国営企業との合併形態とし、かつ利益等についても生産分与方式を採用するなど苦肉の策がとられた。
 - 14) Majelis Permusyawaratan Rakyat Sementara RI, *Permusyawaratan Himpunan Ketetapan Majelis Rakyat Republik Indonesia (1960-1988)*, Jakarta, 1989.
 - 15) Wirjasaputra, A. S. and A. Rieffel, *Government-Owned Enterprises in Indonesia*, Jakarta, USAID, 1972, p. 13.
 - 16) R. T. Sutantya R. Hadhikusuma, S. H. Sumantoro, *Pengerian Pokok Hukum Perusahaan*, Rajawaliipers, Jakarta, 1992, pp. 192-201.
 - 17) 石川幸一「インドネシアの民営化」, 『東南アジアの民営化』, 財団法人国際金融情報センター, 1992年, 205頁。
 - 18) Centre for Strategic and International Studies, *Dokumentasi-Gagasan Swastanisasi BUMN*, No. 116/E/X/1986, 1986, Jakarta. は、1980年代後半以降の国営企業改革に関する国内の議論をコレクションしている。
 - 19) Arsjad, M. and Ir. Martino Hadiananto, *Strategi Pembiayaan & Regrouping*

BUMN, Lembaga Management Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1994, pp. 43-47.

- 20) これは、いわゆる SARA 問題の一つである。多民族国家インドネシアでは、体制を揺るがす、あるいはそれを損なう国家的タブーに抵触するのが SARA である。「S」とは、Suku（種族問題）であり、ジャワ人と外島人、外島人の間にある対立問題であり、「A」とは、Agama（宗教問題）であり、国家が認める宗教間の対立・紛争のみならず、同一宗教内での対立を含むものであり、「R」とは、Ras（人種問題）であり、国内のさまざまな人種すなわちインド系、アラブ系及び中国系インドネシア人の問題（華人）であるが、現実には、華人系住民（nonpri：ノンプリ）と土着インドネシア人（pribumi：プリブミ）との摩擦であり、そして最後の「A」とは、Antar-Golongan（社会グループ間の問題）であり、政治団体・国軍その他の団体間の問題で、上記問題を包括するものである。本節で課題としているのは、Ras（人種問題）であるが、この問題のみで他を切り離して考え、解決し得えず、複雑な要因が存在するだけに難しい。ジェトロ・ジャカルタセンター編『ビジネスガイド・インドネシア』、日本貿易振興会、1996年、29-33頁。
- 21) この解釈は、強力な経済グループと、大多数の経済的に弱小のそれとの間に存在する、経済的社会的特異性を埋めることにおいて、国営企業の存在と役割が認められることを言っている。こうした国営企業の役割をして、「プリブミの砦」Benteng Pribumi ないし、「政府にとって最後の頼り」などという表現で強調されている。
- 22) I Ketut Mardjana はインドネシア国営企業の内部構造について初めて具体的に言及した。本節は Mardjana, I. K., “Keberadaan PP-3/1983 dan Tuntutan Perubahan Manajemen BUMN dalam Menghadapi Globalisasi Ekonomi,” *Ekonomi Dan Keuangan Indonesia*, Vol. XLII, No. 1, 1994. 特に, pp. 83-89 に負っている。
- 23) Mardjana, I. K, (1994), *ibid*, p. 87.
- 24) 国営企業の効率化を最も促し得るコンセプトとして「民営化」privatisasi がある。「民営化」とは、民間部門への全面的な政府資産の移転によって、市場での企業活動及び企業間競争を一層刺激するに違いない。重要な点は「民営化」が企業活動における政府の直接的な干渉を解く有効な方法として目されている点にある。「規制緩和」deregulasi とは、企業活動の範囲を広げるために従来行われてきた規制内容と範囲を変化させることを伴うものである。そして「自由化」liberalisasi とは、公的部門における一貫した独占を緩和させることないし、それを解くことと解釈し得る。これら「規制緩和」及び「自由化」において重要なのは、これまで公的部門により一手に握られていた部門ないし優勢

な部門に、民間部門が参入することへの同意を意味する点である。そしてこのことは同時に「民営化」を成功させるための不可欠な条件となる。

- 26) Arsjad, M. and Ir. Martino Hadiano, *op. cit.*, p. 44.
- 27) この議論は、Kompas, 10, Agustus, 1987. の中で展開されているが、その要約は、Praseriantono, A., *Ekonomi Indonesia*, Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, 1990, p. 1. で述べられている。また、Fabid Wijaya Mansoer も、「手続きを一層強調する官僚システムそのものが国营企業の効率を著しく害しているのだ」と言っている。Mansoer, Fabid. Wijaya., “Perkembangan Aspek Ekonomi Dan Manajemen BUMN”, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*, BP FE, Yogyakarta, No. 1, Tahun VII, 1992, p. 73.
- 28) 例えば、石油採掘権、木材伐採権及び輸出入ライセンスなどの利権を割り当てる権限を持つ、いわゆる経済的特権を要する高級官僚や軍人は、個々の利益や自身の所属する派閥の政治資金確保のために、少なからず国营企業を利用している。しかし、国营企業改革による著しい経営上の問題ゆえの閉鎖や清算という事態は、彼らの原資の拠り所を失うことであり、従って、こうした現状に対して政治的圧力をかけることも多いとされる。
- 29) Ng, C. and Wagner, N., “Privatization and Deregulation in ASEAN: An Overview”, *ASEAN Economic Bulletin*, No. 3, March, 1989, p. 220.
- 30) Sadli, M., “The Private and State Enterprise Sectors in Indonesia”, *The Indonesian Quarterly*, No. 2, 1988, pp. 212-214.
- 31) Sadli, M., *ibid.*, p. 224.
- 32) Pratt, J. W. and R. J. Zeckhauser, “Principals and Agents: An Overview”, Pratt, J. and R. J. Zeckhauser (eds), *In Principals and Agents: The Structure of Business*, Harvard Business Scholl Press, Boston, 1985, p. 2., Aharoni, Y. “Principal-Agent Relationship: An Agent Without A Principal”, Jones, L. P., *Public Enterprise in Less-developed Countries*, Cambridge University Press, 1985, p. 68.
- 33) Vickers, J. and Yarrow, G., *Privatization: An Economic Analysis*, MIT Press, 1988, p. 92.
- 34) Fernandes, P. J., “The Management of Interlinkages”, Suarez, R. A., *The Management Interlinkages*, The International Center for Public Enterprise, Ljubljana, 1985, p. 82.
- 35) このように経営に対する意識-例えば費用に対する意識-を殆ど持たない官僚の態度は、利益追求のための、合理的な効用最大化行動を積極的に推し進めんとする経営者や従業員の心的態度 *sikap mental* を悪化させるのである。
- 36) Soeharto, Sri Maemunah and Mansoer, Faried Wijaya, *op. cit.*, p. 25.

スカルノ「旧秩序」およびスハルト「新秩序」政府における国営企業政策の展開

- 37) Ahmad, M. “Political Economy of Public Enterprise”, Jones, L. P, *Public Enterprise in Less-developed Countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, p. 49.
- 38) Ahmad, M., *ibid*, p. 51.

イタリアの産地に見る企業活動と地域・ 家庭生活との「共生」

児 山 俊 行

1 イタリアの産地への注目

産業近代化のひとつの前提は、「経済」と「社会」との分離にあると言われ、企業は経済活動の上では「地域」や「家庭」といった生活（「社会」）と分かれた形で存在するものと認識されてきた。たとえ仮に、その間に「共存」状態があったとしても、それは「企業城下町」と呼ばれるような、特定大企業に地域経済が一方的に大きく依存するという形のものにすぎなかった。わが国においては、高度経済成長期に多くの「ベッドタウン」が出現し、従来の中核であった「大都市」からそのような郊外の「衛星都市」に多くの住民が移住することによって、あたかも、映画『モダンタイムス』の皮肉まじりの冒頭シーンさながらに、朝夕時の「ラッシュアワー」などという現象が日常化して久しい。

これは周知のように、大規模工業による大量生産が20世紀初頭から産業発展の牽引役になったことによるものであり、それによって各地の住民は生計維持の為に、地域生活とは「分離」した都市中心部に存在する大規模工業やそれに伴うサービスセクターに吸収され、そこでの活動が彼らの生活の主要部になっていった。

ところが、大量生産が制覇したと思われてきた今世紀の後半にあっても、実は「地方」の農業地域でありながら、その地域生活と結びついた形で、中小企業を核とする製造業が力強く発展しているとされる「地域経済」が

ある。その中で特に代表的なものとして注目を集めている「第三のイタリア」と呼ばれる産地群を取り上げ、その「地域」と「経済」の関わり方について少々検討を加えてみたい。

この「第三のイタリア」の産地では、第二次大戦後、次々と小農民が企業家群に転換していったものではあるが、これらの企業群は、大工業へと統合化されず、各々専門工程に「分散化」し、そこで「革新性」を保持しているものが多いといわれている。そこで、彼らがなぜ、量産大企業を基盤にした「産業発展モデル」のように、それらに吸収・従属せず中小企業のまま「分散化」しつつ「革新性」まで持ち得たのかについては、「地域」や家庭生活との結びつきにその「秘密」があるのではなかろうかと考えた。そこで、それら因果関係の一側面を探ろうというのが、この章の目的である。

さて、一般的にイタリアは、ミラノ・トリノ・ジェノヴァ（ロンバルディア平原の三角地帯）で構成された大規模工業地帯の北部と、農業主体で経済発展の停滞が課題とされてきた南部とに大きく区別されている。ところが、70年代の石油危機以降、経済先進諸国と同じくイタリアでも大企業が停滞していた時期ではあったが、国内でその数でも雇用の上でも多数を占める中小企業が成長を遂げていた。中でも北東部から中部にかけて一定地域に集積し特定業種に専門化した中小企業群がその数を増やしながらか好調なパフォーマンスを見せていた。そのため、あるイタリアの社会学者が提唱して以来、これらの地域（図1の7つの州）は従来の北部（第一）・南部（第二）とは区別して「第三のイタリア」（Third Italy）と呼ばれるようになって¹⁾いる。

この「第三のイタリア」は、本来農業を経済基盤にしている地域でありながらも、中小企業群が多数集積する故に「産地」（industrial district）といわれる生産地域が形成されている。「産地」では主に織物・衣料や家具、靴、皮革製品などを生産しているが、中には機械・金属業に特化しているものもある。ここから国内向けだけではなく多くの製品が外国へも輸

出されており、一定の国際競争力を持っていることがうかがえる。そのため、この地域は学界・経済界等の様々な方面から大きな関心と呼ぶことになる²⁾。

2 「第三のイタリア」形成における「家庭経済」の役割³⁾

「第三のイタリア」の発展は1960～70年代から顕著になってきたが、この起源については主に3通りの見解が出されている。第一には、「第三のイタリア」地域ではイタリア特有の小作制度が1950～60年代に解体し、農民たちが独立して企業家になったというもの、第二に、「第三のイタリア」地域での都市部の賃金労働者が企業家になったというもの、そして第三には、70年代より大企業からスピノフした労働者が故郷で次々と独立したことによるというものである。他に、政治的サブカルチャに由来する「コミュニティ」の紐帯や、地方行政の中小企業支援政策など要因に挙げる意見も出されている⁴⁾。

だが、この章との関わり合いからして注目しなければならない点は、元来農業を産業の主とする「地域」であった「第三のイタリア」において、「なぜ農業から製造業への転換が起こったか」ということである。その際、(詳細は後述するが) まずその地域における労働生活や企業活動と大きく関わった「家庭経済」(family economy)に目を向けなければならない。そこで、同じ「第三のイタリア」といっても地域ごとに(国際)競争力の強弱があるのだが、それぞれの地域での転換プロセスを比較することで、家庭や地域と「革新性」との間にある何らかの相関要件を導き出せるかもしれない。

2-1 「小農民(peasant)から企業家へ」のステップとその進展

農業地域が工業地域へ転換していく際、具体的には農民層が労働者・企業家層になってゆかねばならない。「第三のイタリア」においてこの転換

は、(i) 小作人家族→(ii) (小規模) 農業が主で賃労働に従→(iii) 賃労働が主で(小規模) 農業に従→(iv) 労働していた部門での企業家 という4つのステップで進展したといわれているが、これら各ステップの進展速度が「産地」によって様々であり、それは40年間で急速に進んだ地域もあれば、もっと緩やかに約150年もかかった地域もある。

特に、大国による支配の影響が強かったイタリア北部では、オーストリアやフランスなどに向けての商品を生産するための産業が18世紀～19世紀にかけて各地方に興ったようである。それらの地域、特に農業収入が低く多様な商品作物栽培で家庭の生計を立てていた所は(その延長線上で)家族の一部が賃労働に携わり上のステップを緩やかに進み始める。だが多くの家族は農業を営んでいる土地から離れずにその場で対応していった。なぜなら、とどまることで消費コストは低く抑えられる上に、地方産業も拡大しつつあり都市だけに魅力的収入源が存在する状況でもなく、従来の生活を大きく変えずにその場で(農・工)作業できたからであった⁵⁾。

例えばミラノ北部地域の家具「産地」であるブリアンツェの場合⁶⁾、18世紀後半から賃労働のステップ(ii)が始まり、19世紀後半から賃労働主体の家庭経済(iii)が本格化し、企業家段階(iv)は1950～60年代には完了していた。一方でマルケ州の「産地」では、産業化の波は第二次大戦後に初めてやってきたため、1950年すぎから賃労働を経験し始めて、20～30年で企業家段階まで急速に進展したといわれている。

よって、漸進的に進展した「産地」では、製造業のインパクトが地域や家庭の日常生活の中で徐々に諸要素と調整されながら融合していったが、急進的に進んだ「産地」においては社会文化面への製造業の影響は表面的なものにとどまり、日常生活と生産活動の有機的連携がさほど「成熟」しなかったと見られている。

やがて戦後の大きな産業化(エンジニアリング)の波とともに、家族は企業家に、その土地は製造工場となって、地域はいわば「都市化された農村」へと変貌していく。その際、獲得した利潤は家族と次世代のため生産

活動の活性化に対して再投資され、製品・プロセス上での何らかの革新を積極的に導入したり生み出したりするのを支援した。こうした所の多くが、「産地ブランド」ともいうべき強い（国際）競争力を持つ「アドバンス・タイプ」の「産地」となっている。

ところが一方で、第二次大戦後から急速な産業化を遂げたマルケ州では、当初は周辺地域で賃労働を行っていたが、所有耕地が小規模なうえ、彼らの担っていた非熟練労働もすぐさま都市部の労働に代替されたために、家族ごと農村を離脱して都市へ移って企業家になるという選択をとった家族が多かった。ここでは（重工業ではなく）主に靴や家具・楽器等で手作りタイプの需要がイタリアの内外で拡大していたこともあって、設立間もない小規模な家族経営でも対応できた。このような地域は価格競争力を武器に60～70年代にかけて繁栄していく。ただ、生活様式が都市化したことで、利潤獲得の目的が自らの社会的地位を向上させるための消費財購入になってしまい、生産活動に対してあまり積極的には再投資されなかったようである。結果的に、「革新性」の停滞から国内市場の成熟化とともに企業成長は鈍化し、その後現在に至るまで、特に新興工業国による低価格攻勢の前に海外市場でも苦戦を強いられているようである。このような経緯を持った「産地」は「非アドバンス・タイプ」に多く見られる⁷⁾。

2-2 「家庭経済」の安定化と企業家精神の深化

ともあれ、上の2つの「産地」はそれぞれの道を経て多くの家庭が企業家になっていったわけだが、各人がそのまま低賃金労働者層にとどまったり、それぞれが核家族を形成することは少なかった。家族成員が別々の活動をしたとしても各自の収入を共有し「家庭経済」を安定化させるよう行動した。ゆえに小農民から企業家へのステップは、個人の富裕化や自己実現のためというよりはむしろ、基本的には「家庭経済」を維持させる活動の結果として進んでいったのであろう。

そのため、家庭の規模を大きく超えるような企業規模の拡大は抑えられ、

自らで完結できないその他多くの生産プロセスは外部に依存することになる。その結果「産地」では、家族経営に適した（わずかな）範囲の工程に専門化した企業が多数分散している状況を作り出してきた⁸⁾。

ところが、「非アドバンス・タイプ」では企業家スキルが不十分で、かつ「ファイナル・ファーム」も未発達で外部の販売者に依存している場合が多いとの指摘がある⁹⁾。その理由は、第二次大戦前まではフルタイム農業による生活にそれほど大きな経済的困難がなく、産業化の経験もほとんどなかったことによるものと考えられる。そのため、その後彼らは急速に企業家へと発展したために企業家精神を深める期間が短かった。結果的に、生産への再投資よりも社会的地位を向上させる消費の方に重きを置いてしまい、競争力を弱めることになったのであろう。

それとは逆に、「アドバンス・タイプ」の中小企業は企業家精神が高く、「ファイナル・ファーム」の企業家も市場知識が比較的豊かとされるが、それはその地の産業化がゆるやかに進行したこと由来している。そこはかつてフルタイムの農業による収入が不十分だったため、家族がそれぞれ役割分担して種々の商品作物の栽培や地方産業での賃労働に長年従事する中で、商品取引や生産活動上のスキルを徐々に習得していった。それが今日、（通例は保守的とされることの多い）家族経営においても企業家精神を失わない強さともなり、生産における革新の持続につながっていったと考えられる。

お わ り に

以上のことからすれば、まず「第三のイタリア」の「産地」における企業や生産工程の「分散化」は、通常の経営経済上の理由だけがその前提ではないことになる。つまり、現代の「量産体制」では生産活動とは切り離された「消費」の場にすぎないはずの「家庭経済」が、ここでは「生産」の場としても（またよりミクロ的には一種の企業組織としての特性をも）

強固に維持していることが大きな基本的前提の一つになっているのではないか、さらにそこから「革新性」が生まれるのは、家族成員がそれぞれ商取引や生産活動での複雑な意思決定や作業に（加えて芸術上の学習・活動にも）継続して関わっていることが基礎的条件となろう。しかもその条件は、さらなる利得増大・地位向上を可能にするような、大量雇用を行う大規模（成長）産業の存在が希少な産業構造におけるほど強化される傾向を持つ。なぜなら、それによって日常活動と経済活動が融合して「家庭経済」が世代を超えて再生産されると同時に、各人の様々なスキルが向上しつつ企業家精神も醸成され高められていくからである。

ただ、ここで指摘しておかねばならないことがある。それは、企業が「分散化」している「産地」では頻繁に中間財の取引が行われる。だがその際、企業間取引において機会主義的行動が抑制されなければ、そこで生ずる「取引コスト」が莫大となり、企業のみならず「産地」それ自体の競争力が崩壊する可能性さえある。ところが、そこではこのような機会主義的行動はあまり見受けらず、「星状の生産システム」とも呼ばれるように¹⁰⁾、企業間取引は円滑に行われているように思われる。考えるに、地域の「コミュニティ」が企業の「裏切り行為」を抑えて（「裏切り」の場合は「コミュニティ」で社会的ペナルティを与えることなどによって）、両者間の取引を円滑化させているのではないだろうか。さらに「コミュニティ」は、取引だけではなく、地域成員間での「情報資源」交換を活発化させ、各企業のスキル向上にも寄与するであろう。そして、その「コミュニティ」は「家庭経済」の存続によって、次世代へ再生産されていく。以上見てきたように、イタリアの「産地」では、地域社会と家庭生活とが、（経営）生産の「ダイナミズム」と直接的に結びつきながら「共生」していると言えるのではないか。

〈注釈〉

- 1) これらの具体的経過や他の経済指標については、岡本義行 (1994) 『イタリアの中小企業戦略』三田出版会の第2・3章を参照
- 2) その代表的な議論については、マイケル・J・ビオリ/チャールズ・F・セーブル (1984) 『第二の産業分水嶺』筑摩書房 特に第2・9章を参照
- 3) ここは主に、Bull, A. / P. Cornaer (1993) *From Peasant to Entrepreneur: The Survival of Family Economy in Italy*, pp. 131-164. に拠った。
- 4) 例えば、Goodman, E. (1989) "Introduction: the political economy of the small firm in Italy" in E. Goodman / Bamford, J. (eds.), *Small Firms and Industrial Districts in Italy*.
- 5) それは、長い地方自治の伝統とも結びついた「カンパニリズム」(*campanilismo*) といわれる、自らの故郷で地域住民と強い紐帯を保ちながら生活するイタリア的な郷土意識が、それら一連の行動を強化していたとも考えられる (岡本, 前掲書, 159-162ページ)。
- 6) 「産地」ブリアンツァの特色については、岡本, 前掲書, 129-131ページを参照。
- 7) Bilm, M.L. (1990), *Made in Italy: Small-Scale Industrialization and its Consequences*. Praeger, NY. なお、マルケ州の「産地」については、岡本, 前掲書, 132-134ページを参照。
- 8) ここでの「家庭」という用語は基本的には、血縁ある複数家庭で構成され、最年長の男性 (家長) に統治された、いわばイタリア的な「大家族」を意味している (Bull, A./P. Cornaer, op cit., pp 18, 34-35)
- 9) 各専門工程に特化する「ステージ企業」をオーガナイズして最終製品をまとめるのが「ファイナル・ファーム」の役割である。詳細は、小川秀樹 (1998) 『イタリアの中小企業—独創と多様性のネットワーク』, 日本貿易振興会, 47ページを参照。
- 10) 「イタリアに学ぶ」『日経ビジネス』1996年7月1日号, 27ページ。

日本型安定的取引の構図¹⁾： 安定的取引関係と社会規範

村 上 恭 一

は じ め に

小稿では、国際社会の共生のために、まず、一国の経済制度はその社会に埋め込まれていると考え、経済の個性（村上 1992）を認めることから始める。一国の有する商慣行を、一方的に特殊であると非難をするばかりでは相互理解はできない。それら現象の中に存在する基底原理を記述することから始め、それをとらえる概念は何かを明らかにすることが必要である。しかし、日本的な特質を強調することに研究上の大きな意義はない。産業の中で普遍性を持った日本型取引の基底について探求することが必要である。

小稿の目的は、この問題意識にたち、我が国における安定的取引関係の基本構図を明らかにすることにある。そこで、海外からとりわけ不透明であると指摘されている、我が国独自の商慣習を中心に考察を進めることとする。

1 あいまい契約の背後

我が国の商慣行の特徴のひとつとして特定当事者との安定的取引関係を重視することを、諸外国から指摘されていることは旧知のことである²⁾。これは時に、日本の市場は、特定当事者間の長期的な取引関係によって結

ばれていること。この関係を離れようとしないので、低価格で参入しようとしても、参入がしにくく経済的理由以外の参入障壁が形成されているという批判につながっている。

このような特殊性の指摘や、それに関する批判は多いものの、この安定的取引関係について、探求された研究は一握りでしかない。小稿は、この安定的取引関係について再考しようとするものである。日本の特殊性としていくつかの商慣行があげられている。また、これら商慣行が契約意識そのものに強い影響を与えるために、時に、日米企業の契約意識の異なりとして紹介されることがある。日本の長期継続的な契約は「不完全契約」ないし「あいまい契約」などと称されることである。しかし、契約概念を我が国の法に則して、互いに対立する複数の意思表示の合致とするならば、それが「不完全」であったり「あいまい」であったりすることはない。「不完全」や「あいまい」と表現されるのは、拘束条件を明示し記述するという立場から見ているからでしかない。たとえその内容が、「甲は乙から買うことに同意する」「乙は最高品質の製品を市場価格で甲に供給する」「問題が生じた時には、お互いが誠意を持ってその解決に努力する」³⁾とだけであっても、当事者間で意思表示の合致が「完全」に「明確に」なされたことに疑いはない。したがって、「不完全契約」「あいまい契約」というのは一立場から見たときの言葉の綾であって、取引の本質を表現しているわけではない。問題は、何故「あいまい」とも「不完全」とも見える約定で取引が安全に成立をするのか。それだけの合意で、将来にわたり安定的取引関係を維持しようとするのか。その背後にはどのような構図があるのかである。

2 基本的視座

2-1 「市（いち）」における長期的な取引関係

小稿において議論を重ねていく上で、問題を共有化するために基本的な認識について述べたいと思う。まず初めに、安定的取引関係について述べ

ることとしよう。安定的取引関係とは、同一当事者間における安定した取引関係の重視のことをいう。これは現象として、我が国における取引は、その時点、時点での最低価格による供給者との間でスポット的な取引を行うよりも、長期的・安定的取引を志向していること。取引の安定性・継続性が重視され、一時的な利益についての関心はそう高くない事を示す。すなわち、商取引が行われる場合に、長い目で見た関係の安定性に重点が置かれ、個々の取引の経済合理性のみの視点では取引が行われない傾向のことを言う（cf. 経済企画庁 1986 ch. 4）。

この安定的取引関係を解明する上で、小稿がとる基本的立場についてはじめに明らかにしておきたい。第一に、「日本の取引様式の特徴は、1 回限りの取引関係によって結ばれるというよりも、むしろ擬似的な組織関係、あるいは長期的な取引関係によって結ばれている」（田村 1985 pp. 9-10）ことを基底として考察を進める。第二に、市場全体を覆う経済体系とその理論としての経済学とは異なり、実際の商取引は、固有名詞の組み合わせ（cf. 田村 1997）によって成立していると考ええる。よって、前者が想定する匿名性の市場（market）に対して、小稿では後者が想定する有名性の市（faire）を分析対象とする。

2-2 取引における合意への焦点

まず初めに、議論の焦点を、商人⁴⁾間の「取引」（Transaction）に絞る。取引は当事者間の「相互行為」（Interaction）である。取引の相互行為は「交渉取引」（Bargaining）という過程を経る（cf. 荒川 1983 ch. 1）。この取引が長期にわたって行われる過程が小稿の究明課題である。行為研究では、主体とその意図の究明が焦点となる。故に、主体とその動因を究明する視点を欠いた安定的取引の研究に妥当性はない⁵⁾。橋本（1996）は、継続的取引において継続性のみに注目することの不適切さを「外形的に容易に取引の特性を識別するには、継続した時間の長さから判断するのが簡便ではあるが、その取引の機能は、そうした外形的観察からではわからな

い」(p. 206)として、主体の意図に注目し「長期相対的取引と規定」(p. 208)している。小稿もこの立場を踏襲する。

2-3 商人と市場

次に、小稿が議論の対象とする、取引の場について議論をすることとしよう。有名の商業者が特定の場所において商行為を営む場所を市(fairs)という。これらは、ラテン語のフォーラムを原意とするように、顔の見える市場として存在をしている。一方新古典派の経済学では、無名の烏合の衆が一時期に会し一挙に交換が成立することを市場(market)という(金子 1998)。金子はこれらを「顔の見える市場」と「顔の见えない市場」区別する。金子のいう「顔の見える市場」とは、私たちの日常世界における商取引のことを意味し、「私たちの日常世界は、地域や企業や組合や取引関係などの多層的に重なった共同性を持つコミュニティに覆われており、たくさんの<顔の見える市場>で埋められている。」(*libd.* p. 49)と指摘する。一方、「顔の见えない市場」とは、新古典派の経済学の市場モデルのことをいい、フランスの証券取引場をモデルにしたレオン・ワルラスの一般均衡理論に由来する市場のことをいう。ここでは、「一人一人の人間や企業は、互いに見知らぬもの同士でも、己の自己利益を最大化しようとするだけで、たちまち無時間のうちに市場は安定的均衡を作り上げてくれる」。よって、「顔の见えない市場」は一種の自動調整装置に似た働きをする(*libd.* pp. 48-49)。

顔の見える市場あるいは「市」における取引であるという認識は社会との不可分を意味する。田村(1986)は「ある一国の具体的な流通システムはたんに単純な経済システムではない。それは同時に文化・社会のシステムでもある。このかぎりにおいて、流通システムにおける取引はその国の文化・社会構造の中にいわば埋め込まれていることになる」という。さらに商業取引が行われる流通システムの末端である営業状況においては、固有名詞あるいは特定の歴史的時点に彩られた世界であるとのべる(田村

1997 p. 342)。したがって、商人は市場において経済的体系 (economic system) と社会的体系 (social system) との両方に立脚をして商活動を行っている。このことは、時によっては経済合理性よりも社会的規範が優先されたり、場合によっては社会的規範が経済合理性よりも、経済行為に関する強い拘束性をもつことを意味する (cf. セン 1977)。

3 既存の研究

安定的取引関係への接近には大きく分けて二種類の系譜がある。第一の系譜は、Williamson (1975) のいう取引費用概念によるものである。第二の系譜は、我が国における商取引が、いかなる要因によって生み出されているのかを説明することに注力されているものである。取引費用理論による接近については、後に詳しく述べるが我が国の長期的取引の説明には適切ではなく、小稿の主旨にも合致しないので立ち入らない。したがって、後者の議論を紹介することとしよう。

3-1 日本型流通システムの解明

田村 (1986) は、日本企業が企業間の個人的な関係を重視すること。このために、密接で個人的な人間関係を築くための社会・文化的な背景をもつ企業の絶対的な費用格差と、個人的な関係における歴史的生成物の蓄積の優位性が高い参入障壁となっていること。日本型取引が取引条件における多元性と取引様式における組織取引によって特徴づけられることを明らかにした。また、これらは、経済・社会・文化の構造から構成されていることを明示的に示した。

日本型流通システムの特徴の一つとして田村 (1986) は、取引形態の特殊性として「売り手と買い手が1回限りの市場取引関係によって結ばれるというよりも、むしろ擬似的な組織関係、あるいは長期的な取引関係によって結ばれていることにあるのであろう。」(pp. 9-10) と指摘をしている。

この、長期的な取引関係の問題を解明するために、田村は、日本型取引の特殊性を、取引条件と取引様式に分類をし、「一般に商慣行と呼ばれるような現実の取引型は、経済システムと文化・社会システムの境界過程において実行される。この点からいえば、日本型取引の制度的初期条件は、たんに経済システムの領域だけではなくて、文化・社会システムの領域にまで広がっている可能性がある。したがって、日本型取引の形成因をこれらの領域において探し求めることが必要である。」(p. 138) との問題意識にたち、長期的に同一取引当事者間で反復的におこなわれる取引の規定因を明らかにしている。田村の結論を要約すると、日本社会における制度的固定化要因として次の2要因に絞ることができる。大企業における終身雇用と中小企業による同一当事者間の長期にわたる取引担当関係と、仕事と生活の不可分関係である。

これらの要因が、制度的に同一当事者との固定的な取引関係を生じさせているとしている。市場の類型に関しては、市場取引ではなく擬似的な組織関係による組織取引であることを指摘している。

田村(1986)が示した、密接な人間関係重視の指摘は確かに説得的である。しかし問題は、親密な人間関係を基底として、その上にどのような取引が為されているかである。ここに我々が探求すべき課題がある。

3-2 取引主体の意図による特殊性の解明

橋本(1996)では、主体の動因について分析を進めている。日本企業は取引相手の選択を慎重に行っている事実に着目し、選択理由として、供給の安定、低価格、高品質、信頼関係という要因をあげている。橋本はさらに、信頼関係は、過去に確証され、将来に発展させられるという時間の構造をもった信頼がポイントであることに焦点を当て、松下電器・富士ゼロックス・三菱重工長崎と八幡製鉄の事例を歴史的視点から検証をおこなった。それによると、供給の安定は「適時適量」という納期と数量の厳格さ、品質は品質の安定性というまでもなく、品質改善、新素材開発などへの取

り組み姿勢をいい、価格については、柔軟に取引価格の変更を行うような関係が形成されてきたことを指摘している。

次に、日本における長期的取引関係の実証研究において、しばし、期中調整が行われていることが指摘されている。Gordon や仲谷は、第1次、第2次石油危機の際に日本経済がもっとも円滑な適応過程を示したことに注目をし、その原因として「企業間取引関係の内部での調整においては、他の先進諸国に比べ、ヨリ価格がフレキシブルに動いたところにちがいない」という推論を提出している（浅沼 1997 p. 169）。浅沼は、価格調整が実際に行われる様式に関する実証的研究はほとんど報告されなかったもので、この空白を埋めることが必要だという問題意識に基づき、価格調整に関する実証研究結果を提示している。自動車産業における企業間関係の調査結果によると、価格の交渉については、6カ月ごとに更改の機会が設けられており、価格の手直しが行われていること。数量調整に関しては、一旦注文を受ければ、マイナー・チェンジ毎、フル・モデルチェンジ毎の節目以外では、他に転注が行われたり内製に切り換えられたりする事は通常起こらないこと。部品の数量調整が行われるのは、車両の売れ行きが悪いための生産量の減少に伴う部品発注量の減少だけであることが指摘されている（pp. 174-176）。

三輪（1989 1990）は、下請・組立産業間の取引関係を分析し、発注量総額を削減するときにこれらの関係で周到な策がとられていることを指摘し、削減の理由についての説得策が必要であるとしている。この説得策とは、削減に対応するための時間的な余裕を相手方に与えるために可能な限り早期に予告するべきであるし、対応を容易にするための援助を必要とする場合もあると述べる。

最後に、従来から研究が重ねられてきた取引費用概念による接近について、我が国の現象との不一致が指摘されている。橋本（1996）は「日本の事例によれば、長期相対的取引では、ウィリアムソンが示したハードな拘束条件は、必ずしも必要ではないと思われる。ウィリアムソンが想定する

ような『悪賢い』機会主義的行動がはびこっているわけではないからである」と指摘する。次に、三輪（1989, 1990）は、日本における下請・組立企業間関係は「機会主義」に彩られた世界ではなく、ハイエクの命題に應えるものであると指摘している（1989 pp. 183-184, 1990 pp. 97-98）。

これらの研究成果は、双方の意図を明らかにすることにより取引に關係する経済的条件とその働きを明示している。しかし、取引に影響を与えている、社会的要因や制度的条件との關係については明示的ではない。そこに探求すべき課題がある。

4 課題の整理

過去の研究の系譜とその問題点について議論をすすめることとしよう。小稿で明らかにする課題は、以下のとおりである。第1に、標準的な市場概念と契約概念の整理である。第2に、経済主体間の調整メカニズムの過去の研究蓄積における調整要因を整理する。

4-1 既存概念の整理

標準的な市場概念においては、財は同質化され、認定可能（identifiable）であり、その測定には共通の測定単位が用いられ量的に測定されなければならない。すなわち市場において交換される財は、均質のものとして認定され、均質のものとして測定される（cf. 村上 1974；オルダースン 1957 p. 266）。経済的交換とは、第1段階として、交換される対象の質の認定や量の測定についての信頼と合意の枠組みが定まり、第2段階として、それらの枠組みの上で実体的な交換の内容が決まり実行される（村上 1994a, pp. 40-45; 1994b pp. 137-142）。財の質は市場に持ち込まれる段階で均質に認定されたものとされるので、市場に持ち込まれたとたん価格と数量が自動調整的に決定される。したがって、駆け引き交渉などではなく摩擦のない取引である。

次に、標準的に使用されている契約取引についてであるが、品質・価格・数量・納期などの条件は当事者間で決める。したがって、一旦約定が成立した後には、取引に関する摩擦は生じない。簡素に図式化すると図1のようになる。

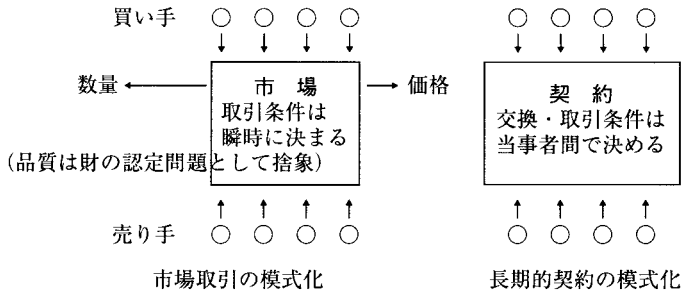


図1⁶⁾ 摩擦のない取引の模式化

4-2 主体間の調整メカニズム

はじめに調整要因と、それをどのように用いたのかについて整理をした。過去の研究成果によると、日本企業における長期相対的取引は、品質と納期の変更や交渉はその余地すらなく、数量も厳密な意味で変更は許されない。変更の交渉を行う上では取引相手の経営の安定性を可能な限り損なわない条件で行うことが要請されると報告されている。

(A)調整要因としての品質

我が国の商業取引における特殊性の一つとして、品質・規格に関する高い要求度があげられている(田村 1986 p. 134)。この様な高品質主義は、単に、海外からの日本市場への参入障壁となっているだけではなく、商品先物取引の我が国における浸透の阻害要因にもなっていると指摘されている。例えば、横浜ゴム購買部課長の石原明彦氏は「先物市場で調達する場合、一年近くも在庫になっていたものが回ってくる場合があり品質に不安がある」と語る⁷⁾。同質的な製品競争を展開してきた日本市場において、

微妙ではあるが重要な差異として、わずかな傷や汚れ、劣化を避けてきた日本企業のマーケティング行動の結果が品質への高い要求を生みだし、この行動と市場の品質に関する高い要求水準が相互作用的に、交換条件としての厳格な品質水準を要求している。よって、品質の変更、特に下方変更は禁止的であると考えられる。

(B)調整要因としての納期・数量

納期は生産者において生産計画（生産数量）・販売者において販売計画（販売数量・顧客数）と深く関係する。特に、販売局面において機会損失と関連する。よって、調整要因としては働いていないと解すべきである。数量も同様である。

一方、価格は都度相場に応じて、再交渉が行われている。これらの事実、価格は硬直的であるので数量によって調整すると考えた Williamson の前提⁸⁾とは大きく異なっている。なによりも、期中調整や再交渉は都度行われているのであり、摩擦のない交渉の過程には妥当性がない。簡素に整理をすると表1のようになる。

(C)調整要因としての価格と、商慣行としての価格の後決め

一方、経済変動や市中相場の変動による価格の変動は先行研究が示すように寛容である。市中価格、所謂「通り相場」の変動水準によって価格が変動することはわが国における取引上常識である。このことを、我が国における商慣行である「価格の後決め」と幾人かの契約意識により例証してみることとしよう。

商慣行としての価格の後決めは、事後調整とも呼ばれている。これは例えば、ある財を契約締結時の市中価格の半額で、3年間定期的かつ反復的

表1 取引費用概念の前提と我が国の現象との対比

	取引費用概念	我が国における現象
価 格	硬 直 的	調整要因
数 量	調整要因	硬 直 的

に購入することを約定した後、経済変動などの理由により、市中価格が締結時の4分の1になったときに、売り手と買い手が価格を巡る再交渉を行い、価格を市中価格に合わせた形に調整をし直すことをいう。我が国における商慣行として例示される場合がおおい。小稿において我々が注目をしたのは、この現象の価格形成過程である。このような商慣行にみられる価格の決定は、市況や相場に合わせて決定されている。所謂「通り相場」にあわせてである。例えば、アルミ地金から砂糖・鶏肉・鶏卵などの生鮮食品においても日経相場とよばれる日本経済新聞社掲載の相場が参考にされ決定がされている⁹⁾。ここに、市場概念でも契約概念でも捉えられない現象がある。

この商慣行に関して、外資系企業の見方は全く異なる。例えば、シェルグループの米国石油化学製品貿易会社、ペクテン・ケミカルズのラリー・D・クックジー副社長（ポリマー販売担当）は、「欧米のビジネス社会では不透明な取引慣行は許されない。一度決めた価格を変更しない」と強調し、「欧米にはいったん手に入れた金を返すような会社はめったにない」とダウ・ケミカル日本の和田義一熱可塑性樹脂部長は話す¹⁰⁾。

ここで重要なことは、約定締結時に将来に向けて、価格は時々の通り相場に応じてとの合意が為されていることである。

5 安定的取引様式の模式化

安定的取引は、取引当事者間の経営の安定性を第一義として考える取引である。例えば、日米の契約意識の違いを例示すると、シティバンク在日代表八城政基氏は、日米両国にまたがる仕事をしていると、両国の契約についての考え方がまるで違うことに驚かされると以下の体験談によりその相違を述べる。一つは、スタンバックと旧国鉄との取引において、原油価格の急騰から価格変更を交渉したが受け入れられず、当時の米国人マネジャーが供給を停止してしまったため、事後取引がほぼ途絶えたこと。契約

再開の為に、急な供給停止を行わないように説明をし、信頼を得るまでに大変な労力を要したこと。今一つは、沖縄の本土返還前に、沖縄電力向け重油供給につき原油価格の急騰により当時の米国民政府に価格交渉を依頼したが「契約は契約」だと一切応じてくれなかったが、返還後日本の通産省に交渉をした結果「日本本土の電力向け重油の価格を参考に、改定に応じる」との朗報がもたらされた経験である。これらの上で、「問題が発生した時、契約は契約だとして突っぱねるか、柔軟に対応するかは両国企業社会の差だが、米国式の契約一点張りでは、相手側にあそこは将来とも取引したくないと思わせる点で、長期的には損をすることになりかねない。もちろん、契約条項に固執しなければならない時もあるが、その場合は結果を甘んじて受ける覚悟も必要だ」と述べる¹¹⁾。

これらの事例と脚注にて先述をしたエッソとトヨタとの間の契約内容を総合すると、安定的取引を巡る先行研究や事例から、次のことが明らかになる。第一に、品質の厳格さ、言い換えれば、高品質の安定性とあくなき品質の向上である。第二に、数量変更やその交渉への禁忌である。第三に、納期への厳格さである。これらの取引様式は最終消費者の需要に応じたものである。第四に、価格は、市況に応じて適時交渉されるということである。

これらの現象は、次の事実を示している。第一から第三までの現象は、我が国の市場の特質を強く反映した取引様式である。第四の現象は、市況に合わせてあるいは所謂「通り相場」に応じてということは、市場取引や拘束的契約だけでなくそこに市況の形成、すなわち市場が存在していることを意味する。これは、財の流れが取引当事者間だけではなく、市場にも供給あるいは市場にて調達している事実を示している。売り手における財は、自らの経営の安定性に貢献をしている顧客、すなわち、安定的に購買を続けている買い手に、優先的に配分する互惠的取引の規範により取引される (cf. 村上 1997)。また、その余剰は市場に供給してもよく、買い手における不足は市場から調達しても良いことを意味している。

最後に、我が国の民法や商法の規定をみるまでもなく、商業取引の基底は、財の交換を志向する取引主体間の自由な意志による。それは、財の処分に関する自由意志による相互間の合意の形成である。すなわち、財の処分の原則と、自由意思による契約の原則である。しかし、このような原則にだけ委ねていると経営の安定性は望むべくもない。これらの原則を活かしながらも、財の変動とは関係なく財の購入をしたいときに出来るという利便性をそこに導入することによって、顧客利益を守り、自らの経営の安定性を達成するという秩序が形成される。この秩序が、財の処分と契約の自由の原則により危うくもろい関係になりがちな取引関係を、安定的な関係へと導く。取引に関係する経済条件の内、品質・数量・納期の厳格さが重要な役目を果たしている。言い換えれば、商業取引における信頼とは、品質は劣化させず、品質についての向上を怠らない。発注量は必ず引き取る。受注量は必ず納品する。納期・支払いは厳守するという行動の時間的蓄積から成立する。この様な経済的な理由と、田村（1986）が示した社会的制度要因による固定の二側面において、安定的取引が形成される。

安定的取引関係は、最終消費者の利益としての品質・数量の厳格性を反映された形で、商人相互が財の処分自由と自由契約を尊重しながら、相互の経営の安定性を遵守する事の合意を基盤として行われる。これを模式化すると図2のようになる。不動の合意とは、買手において需要が減少しても安定的に発注をすることの意思と、売り手において財が不足しても優先的に供給することの意思との合意である。ここに社会的規範としての互惠性の原則が働いている。従来の長期的取引関係は、時に系列と混同されてきたとの指摘（cf. 三輪 1991 ch. 6）があり、かつ、組織の方に焦点を当てたために拘束的条件による説明に終始していたといえる。このために、やわらかな組織関係の構図に目が向かなかったのではないと言える。

6 数量と品質の安定的取引

ある相手との安定的取引関係を、将来においても維持しようという意図が働いていると言うことは、同時にその他の相手とは取引を行わないとの意思決定をしていることでもある。その選別過程において、田村（1986）が指摘した制度要因は、重要な役割を果たしている。同様に加護野（1997）は、協力的会社との取引条件の決定において「同じ品質なら安いところから買うという『かしこさ』ではなく、歴史的なコンテクスト（文脈）をはじめとして、さまざまな条件を統合的に判断するということが必要である」（p. 296）と述べる。なぜならば、「異質な世界の情報を統合することによって、よりよい判断ができる」（加護野 1999 p. 112）からである。

顔の見える市場において共通の規範を有しているのかを確認するために、献身的コミットメントによる評価が行われる。このために、平素から私事と思えるような、例えば、冠婚葬祭などにもコミットしていること¹²⁾が、経済行為であるはずの取引関係に重大な影響を与える¹³⁾。これらのコミットを持って選別をしているからである（cf. 橋本 1996）。

商取引とは直接関係ないが、同様の選別が、我が国の組織内部における選択でも行われていることが報告されている。「献身的コミットメント」（谷

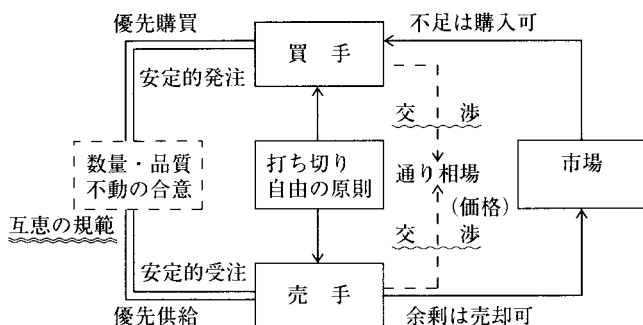


図 2 14) 安定的取引の構図

口 1996) による「信頼のチェックシステム」(加護野 1998) である。この行動様式が、内部組織だけではなく取引関係にも用いられている。これ外観的には擬似的組織間関係と見えると思われる。

長期的なコミットメントを行う意図を持った者を選別するために、田村 (1986) のいう、制度的固定化要因を基底とした親密な人間関係は、共通の規範を共有しているという信頼関係構築の基盤となる。この信頼関係を基盤として、品質・納期の厳格さと安定的な数量購買により、経営の安定性をはかると同時に、価格を柔軟に変更をすることによって取引当事者間の利益を、あとづけ的に再配分をしておし、取引当事者間の利益を双方が、少なくとも大きく損をしないように、あるいは利益が極大化するように調整をしてきたといえる。基本的にはリスクや利益を配分する仕組みとして、合理性を持った商慣行である。

さて、このように選別をした者の間で価格を柔軟に調整要因として利益を相互に分配する理由は何か。それは、財の供給が安定的ではないからである。数量や品質において劣悪な状況 (例えば品薄など) においても、買手においては優先的に供給可能な取引関係を構築し、売り手においては、財の余剰時に安定的な購入先を確保する取引関係を構築する必要がある。同様に、品質が競争の鍵となるときには、高品質を生み出す技能が必要である。言うまでもないが、これらは希有であるので、その確保には「先義後利」的取引関係の構築が必要である。

このような取引は、明らかに互惠的な取引である。「互惠 (互酬) 取引」とは、当事者間の利得が最終的に同一水準に収斂するよう調整される取引のことをいう。互惠取引においては、商人 A に対する商人 B のコミットメントをもって評価を行う。簡単な例では、「お得意さま」「常連客」と言うように、自分へのコミットの多さをもって利益配分の評価基準とすることなどである。元来これらは金子のいうように顔の見える市場における規範である。例えば、今井 (1992) は互酬的取引について「自己の顧客を大切にあつかうのは古来からの商売道徳だからである」(p. 41) とこのような

規範を肯定的に論じている。

安定的取引関係では、最終的に利益を調整する取引が行われる。経営の安定化を第一義として、リスクを最小化させる動因がそこに働くからである。よって、短期的に低価格を示したとしても、他者に切り替えることはほぼ無いと考えられる。

7 社会と共生のために

7-1 人の認定問題と「市」への献身的コミットメント

安定的取引は、品質と数量の厳守を通して、取引当事者の経営の安定性を志向する合意である。これには、品質・数量・納期を厳守することに関する過去の実績と、「市」の内部に定住し容易なことでそのコミュニティを退出しないことを行動で示す必要がある¹⁵⁾。相互の意見調整は随時応じる姿勢を示すことや、経営の安定性のために数量や納期は厳守することを行動により示す必要がある。また、社会的交換領域における行動が規範の共有を示すために、当該コミュニティ（地域や業界）にコミットすること、取引先の結婚式に出席など「市」の一員であることを示すなどの行動が必要である。端的に言えば、社会的交換領域における行動が重要な位置を占めるという事である。

これらの行為の上で、初めて取引が開始されるということは一見確かに非合理で、かつ、婉曲的である。しかし、関係構築後の当事者間にとっては、極めて合理的なリスク分散の方法が用いられているのである。

7-2 品質と数量の安定的取引関係の普遍性

安定的取引関係を特徴とする我が国の取引様式は、品質・納期の厳守と、安定的数量購入による反復継続的なコミットメントを基底とした取引として分析されるべきである。これは、取引当事者が共通の目的として相互の経営の安定性を第一義として、利益を再配分する取引として今後分析される

べきである。

小稿で示した構図の核心は、取引相互の経営の安定性にある。この優位性は普遍的な仕組みであると考えられる。現に、米国の自動車製造会社のクライスラーのトーマス・スクールキャンプ社長が副社長時代に行った購買改革では、「双方の話し合いで購入価格の目標を決め、下回れば利益を山分けするやり方で、ビックスリーのなかで突出したコストダウンを実現した。」¹⁶⁾。また、米国の航空製造業者のボーイング社によっても近年取り入れられた¹⁷⁾。加えて、能力の希少性はベンチャー企業やハイテク産業などにおいてより顕著であるがそのような産業分野においても、選別して育てるという取引型が「シリコンバレーでも広まりつつある」と橋本は指摘する¹⁸⁾。

小稿の示した構図と小稿での議論を前提とすると、最近流布している「取引のオープン化」は現象の表面を示しているにしかすぎないことが判明する。例えば、トヨタや日産は確かに部品供給業者との持ち株を解消したり、系列を超えて取引先を広く求めているわけであるが、これは決してオープン化などではなく、一定の品質を供給する取引先とは、安定的取引関係を結んでいる。すなわち、機会の平等化と結果の不平等化である。オープン化は、機会の平等化の側面しか捉えていない。一方では、互惠の規範の基での取引が行われているのである。

7-3 社会と共生のために

小稿で議論を進めてきた、日本型安定的取引は、市場の閉鎖性の象徴として一般には議論されてきた。小稿での議論の観点から、経済的取引か、互惠的取引かはその国の財のありように依存している。財の安定的生産と供給が実現したのは、近代工業化社会の成立以降のことであり、社会の表層を、財の標準化と認定の容易性、財の余剰を前提とした経済体制が覆うのは二十世紀においても極一部の地域や国家で起きたことにしかすぎない。歴史的な見地からすると、互惠的取引は古来からの取引のありようと

して、欧州や米国で標準的な取引であったし、また現在においても、顔の見える取引では観察をすることが出来るものである。我が国の場合、この取引が1960年前後以降の経済発展期を経てもなお社会の表層の中心となってきたために特殊性として議論をされてきたと考えるべきである。しかし、小稿で議論をしてきたように、経営の安定という観点からは秀でている取引型であり、普遍性を持っているものである。

小稿を契機として、今後理論化が相互理解を進展させることを望む。小稿はその礎とならんことを願う。

引用文献

経済企画庁物価局物価政策課編（1986）、『輸入品の流通及び商慣行』、大蔵省印刷局。

荒川祐吉（1983）、『商学原理』、中央経済社。

加護野忠男（1997）、『日本型経営の復権』、PHP 出版。

——（1999）、『＜競争優位＞のシステム』、PHP 新書。

金子 勝（1998）、「市場の歴史・国家の歴史」、『大航海』No. 20、新書館。

高岡美佳（1998）、「戦後復興期の日本の百貨店と委託仕入」、『経営史学』第32巻1号。

谷口真美（1996）、『日本の経営と女性管理者』、神戸大学大学院経営学研究科博士論文。

田村正紀（1986）、『日本型流通システム』、千倉書房。

田村正紀（1997）、『マーケティング力』、千倉書房。

橋本寿朗（1996）、「長期相対取引形成の歴史と理論」、橋本寿朗編著『日本企業システムの戦後史』、東京大学出版会。

三輪芳郎（1989）、「下請関係：自動車産業」、今井賢一・小宮隆太郎編『日本の企業』、東京大学出版会。

三輪芳郎（1990）、『日本の企業と産業組織』、東京大学出版会。

三輪芳郎（1991）、『日本の取引慣行』、有斐閣。

村上恭一（1977）、「機会主義と自生的秩序」、『国民経済雑誌』第176巻第1号。

村上泰亮（1974）、「経済体系の構造と機能」、『村上泰亮著作集2』所収 1997、中央公論社。

村上泰亮（1992）、『反古典的政治経済学』下巻、中央公論社。

村上泰亮（1994a）、「反古典的方法序説」、村上泰亮・西山賢一・田中辰雄『マニフ

リスト 新しい経済学』, 中央公論社

村上泰亮 (1994b), 『反古典の政治経済学要綱』, 中央公論社。

Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press.

オルダースン, W. (1957), 『マーケティングと経営者行為』, 千倉書房。

ベラー, R. N. (1991), 『心の習慣』, みすず書房。

セン, A. (1977), 「合理的な愚か者」, 『合理的な愚か者』, 勁草書房, 1989年。

〈注釈〉

- 1) 小稿を執筆するに当たり広島経済大学における「社会と共生」共同研究会で、多くの先生方から貴重なコメントを頂いた。小稿は、この共同研究会活動の結晶とも言えるべきものである。簡素ではあるが感謝の意を表したい。言うまでもないが、あり得る誤謬は筆者の責にある。
- 2) 経済企画庁物価局政策課編 (1986) 『輸入品の流通及び商慣行』第3章を参照せよ。
- 3) 八城政基氏 (現シティバンク在日代表) は、エッソ当時の経験から「日本的契約の典型は、エッソが一九五三年来、現在も続けているトヨタ自動車との潤滑油の長期契約だ。これはエクソンにとっても世界最大の潤滑油契約だが、基本契約は『エッソは最高品質の製品を競争価格でトヨタに提供する』『トヨタはエッソから買うことに同意する』『問題が生じた時には、お互いに誠意をもって解決に努力する』と、大切な事だけが書かれている。」と述べる (日本経済新聞1997年4月15日 私履歴書より)
- 4) 小稿における商人は、我が国における商法における商人概念に準拠する。よって、特に断りのない限り、製造業者と商業者を取引という行為に限り同一視している。これは、議論を取引行為の解明に焦点を絞るためである。
- 5) 同一取引当事者と明確な意図を持たざるも形式的に取引が継続されている場合が少なくない。例えば、消費者の低関与による継続購買である。同様に、明確に継続を望まざるも同一当事者と継続的取引を行う場合もある。例えば、独占市場におけるそれを想起せよ。この両方は、小稿の主題から排除して考察が進められる。
- 6) 図1は1998年3月16日の共同研究会における広島経済大学中野安雄教授のコメントに負うものである。中野教授に記して感謝をしたい。いうまでもないが、あり得る誤謬は筆者の責である。
- 7) 日本経済新聞1993年1月13日27面
- 8) Williamson の前提は雇用者と被雇用者との労働契約である。これとてわが国の現状とは合致しない。雇用確保のための賃金カットを想起せよ。

日本型安定的取引の構図：安定的取引関係と社会規範

- 9) 日本経済新聞1993年1月7日22面
- 10) 日本経済新聞1993年1月5日25面
- 11) 日本経済新聞1997年4月15日40面 私の履歴書 日米の契約概念
- 12) 西独のヘアケア製品製造業社「ウエラ」は、日本市場への参入成功の一因として、ウエラ在日代表が日本語を習得し、問屋・美容院訪問、取引先の結婚式に出席をあげている（経済企画庁 1985 p. 185）。
- 13) 米国においても、献身的コミットメントが地域社会での取引を促進させる重要な役割を果たすことがかつて見ることができた。詳しくはベラー（1991）『心の習慣』を参照せよ。
- 14) 図2は1998年3月16日の共同研究会における広島経済大学中野安雄教授のコメントに負うところが多い。中野教授に記して感謝をしたい。いうまでもないが、あり得る誤謬は筆者の責である。
- 15) 商取引における規範の共有には成員の安定が必要である。例えば、高岡（1998）を参照せよ。
- 16) 日本経済新聞 1998年7月26日1面
- 17) 小稿のいう日本型取引がボーイング社に導入された事例は興味深い。航空機の内装関係の業者は、その買い手である航空会社が指定するものであった。しかし今日ボーイング社が特定の業者を推奨する。これら推奨業者の選別基準が、品質と納期の確かさである。特に品質については「職人技」といわれる技術に関する能力。納期の厳格さは生産と供給管理にかかわる能力や、コスト削減に関する能力が問われる（日経ビジネス 1999年9月20日号 pp. 38-44, 日本経済新聞 1999年9月27日10面）。これらに加えてこれら能力を自社との取引に発揮する意図があるのか選別基準となって取引先は絞られる。これらは、外観的には閉鎖的取引でかつ同一当事者による安定的取引志向となる。
- 18) 東京大学社会科学研究所橋本寿朗教授の談（朝日新聞 1998年6月20日13面）。

マーケティング論における交換概念と グリーン・マーケティング

細 井 謙 一

はじめに

共生の問題を考えるとき、企業のマーケティング活動との関連を考えることは重要である。倫理的な問題にせよ、環境問題にせよ、企業の反社会的とされる行動は、企業と市場との境界部門であるマーケティング部門の活動を通して引き起こされることが多いからである。

本稿では企業のマーケティング活動と環境問題との関連を考えたい。それはこの問題の現象面での重要性もさることながら、この問題がマーケティング論の体系そのものの変革を迫る重要な問題でもあるからである。

この企業のマーケティング活動と環境問題との関連という問題を考えるための新たなマーケティング論としてグリーン・マーケティングという研究分野が成立しつつある。グリーン・マーケティングは「顧客や社会の要求を、利益を得ると同時に持続可能な方法で確認し、予測し、満足させることに責任を持つマネジメントのプロセスである」と定義される (Peattie 1992, 訳本 p. 17)。

グリーン・マーケティングを標榜する論者の主張には確かに興味深いものが多い。しかし従来のマーケティング論をもって現実のマーケティング活動をとらえる限り、不可避免的に環境問題が発生するのか、あるいは既に発生している環境問題が解決できないのかという点について、これまで十分に議論される機会がなかったように思われる。現象面で新たな問題が発

生したからといって、いたずらに従来の理論を捨て去ることは、場合によっては、研究水準の後退にもつながりかねない危険な行為である。企業のマーケティング活動と環境問題との関連を考えていくためには、グリーン・マーケティングという新たなマーケティング論が本当に必要なのかどうか。この問題を十分に検討する必要がある。

そこで本稿では、マーケティング論における交換概念を考察する。アメリカ・マーケティング協会（AMA）の1985年の定義によれば、マーケティングは「個人と組織の目標を達成する交換を創造するため、アイデア、財、サービスの概念形成、価格、プロモーション、流通を計画し、実行する過程である」とされている。この定義から明らかなように、交換概念がマーケティング論の中核概念として重要な位置付けを与えられている。このように交換概念を中心としてマーケティングをとらえようとする考え方は、交換志向マーケティングと呼ばれる。グリーン・マーケティングの批判の対象になっている従来のマーケティング論というものは、まさにこの交換志向マーケティングである。グリーン・マーケティングの批判の対象である交換志向マーケティングの中核概念、すなわち交換概念とはいかなるものであったのかを再確認することには大きな意義があると考えられる。

さて交換概念がマーケティングの領域を画定する中核概念であるという合意が確立する契機となったのは、いわゆるマーケティングの境界論争である。そこで本稿では、まず1節において、マーケティングの境界論争の経緯を概観し、交換概念の登場の経緯を明らかにすることによって、その中核概念としての役割を確認する。

次に2節においては最も初期の交換概念であり、その後の議論の出発点となる Alderson 及び Kotler の交換概念を概観する。しかし Alderson にせよ Kotler にせよ、交換の起こり得る条件が論じられただけで、交換そのもの、あるいは交換の背後にある因果関係は、明示的に議論されていなかった。この点を批判し、理論化を試みたのは、R. P. Bagozzi であっ

た。そこで2節後半では、Bagozzi (1974, 1975a, b) と Levy and Zaltman (1975) を検討する。

その後交換概念の研究は、これら初期の理論、特に Bagozzi の理論を出発点として展開される。しかし1980年頃までは Bagozzi の交換理論の批判に終始するものがほとんどであり、その問題点を積極的に越えようとする新しい試みが行われるようになるのは最近のことである。そこで3節においては、Bagozzi 批判に終始した時期を第1展開期、その後の新しい試みを第2展開期として、それぞれ順を追って概観することとする。このような作業によって、マーケティング論における交換概念とはいかなるものであったのかを再確認し、グリーン・マーケティングを批判的に検討するための指針を得ることが、本稿のねらいである。

最後に4節において、交換概念の理解に基づいて、グリーン・マーケティングの交換志向マーケティングに対する批判を検討し、グリーン・マーケティングの真の意義を検討することとする。

1 マーケティングの境界論争：マーケティングの中核概念としての合意の成立

Kotler and Levy (1969a) の論文 “Broadening the Concept of Marketing” によって、いわゆるマーケティングの境界論争が始まる。このマーケティングの境界論争の末、交換概念がマーケティングの領域を画定する中核概念であるという合意が成立する。そこでまずマーケティングの境界論争の経緯を概観し、交換概念の登場の経緯を明らかにすることによって、その中核概念としての役割を確認することとする。

Kotler and Levy (1969a) は、マーケティングの概念は教会、警察、博物館、社会運動団体等の非営利組織をも含むよう拡張されるべきであると主張した。これら非営利組織も、製品と消費者を持ち、製品開発、価格設定、流通、コミュニケーションなどのマーケティング・ツールを用いて、

消費者の欲求充足を行っている。つまり非営利組織も「マーケティングらしい活動 (marketing-like activity)」を行っているというのが、彼らの主張の論拠であり、出発点であった (1969b, p. 56)。

彼らによれば、多くの非営利組織において、その「製品」への「消費者」の不満は種々な社会問題という形をとって高まっている。一方、有効なマーケティング管理の技術は企業組織において「最高の発展形態 (Kotler and Levy 1969a, p. 13)」に達した。従ってこの理論を非営利組織に持ち込むことによって、非営利組織はその環境にヨリ責任を持つようになり、顧客満足 of 改善とマーケティング活動の能率の改善が行われる (Kotler and Levy 1969a, p. 13; Kotler and Zaltman 1971, pp. 3-12)。

これに対して Luck (1969) は、マーケティングは市場取引に帰結する営利プロセス及び営利活動に限定されるべきものであると反論した。Luck (1969) は、このようにマーケティングの領域が限定された場合でも、マーケティングは巨大な広がりを持つ領域であり、非マーケティングの目的にサービスを提供することもできるとしている。

Kotler and Levy (1969b) は、Luck (1969) が主張するようにマーケティングを市場取引に限定するならば、次の2点を制約することになり、営利、非営利双方のマーケティングにとってその成長を阻害することとなるとして反論する。その2点とは、マーケティング研究者が社会で最も急速に成長している分野にその専門知識を適用すること、及び営利組織のマーケティング自体が異なった社会的文脈において行われる同様の過程を検討することによって豊かになることの2点である。こうした制約による不利益を免れるため、「マーケティングの核心は、市場取引という狭い主題よりもむしろ交換の一般概念にある (Kotler and Levy 1969b, p. 57)」とすべきことを主張した。

マーケティング概念を拡張しようとする動きは「Journal of Marketing」がマーケティングの変わりゆく社会的・環境的役割の特集号 (1971, Jul.) を組んだ時点で十中八九逆行できないものとなった (Hunt 1976a,

訳本 p. 11)。」同号において、Kotler and Zaltman は、ソーシャル・マーケティングという用語を作り出し、それを「社会的アイディアの受容に影響するよう計画されたプログラムの設計、遂行、及び統制であり、製品計画、価格決定、コミュニケーション、流通、及びマーケティング・リサーチの考察を含むものである (1971, p. 5)」と定義した。また、拡張提案に賛同する多くの研究者から、非営利企業のマーケティングに関する論文が寄せられた。募金活動 (Mindak and Bybee 1971)、医療サービス (Zaltman and Vertinsky 1971)、人口問題 (Farley and Leavitt 1971)、廃棄物のリサイクリング (Zikmund and Stanton 1971) 等の問題へ、マーケティング概念を適用することが試みられた。

当時行われた Nickels による調査によれば、マーケティング教育者の 95パーセントがマーケティングの範囲が非営利組織へ拡張されることを支持していた。また 93パーセントがマーケティングが単なる経済財及びサービスを越えることに賛成し、83パーセントがその最終的な結果が市場取引以外となる活動をマーケティングの領域に含めることに好意的であった (1974, p. 142)。この調査結果は、少なくともマーケティング教育者の間では、マーケティングの概念の拡張は「既成事実となっていた (Hunt 1976a 訳本, p. 12)」ことを示している。

しかしマーケティングの概念の拡張が既成事実となっていたといっても、伝統的な企業マーケティングと新たに追加された非営利組織のマーケティングの両方を包括しうるようなマーケティングの新しい概念が存在したわけではなかった。マーケティングとマーケティング以外のものを識別する基準が明確にならないまま、こうした拡張が行われるなら、マーケティング論はアイデンティティ・クライシスに陥るであろうという指摘も行われていた (Bartels 1974)。

ただこの点に関して、Luck (1969, 1974) と Kotler et al. (1969b, 1972a) は、いずれもなんらかの意味で交換概念をマーケティングの境界の識別基準としている。これはマーケティングの境界をめぐる激しい論争

にも関わらず、到達した興味深い一致点である（田村 1977）。

もちろん各々の交換理論は、一方が市場取引、他方が一般的な交換をさしていたのであって、内容的には異なるものである。市場交換に替えて一般的交換というとき、それは市場における経済財やサービスのみならず、時間、エネルギー、感情などの交換も含めた、広い社会交換を意味している（Kotler 1972a, p. 48）。また Kotler が一般的な交換をマーケティングの識別基準であるとするとき、「交換過程を通じてニーズとウォンツを充足することを志向する人間活動（1976, p. 5）」としてマーケティングをとらえているのであって、このとき交換される製品は、人、場所、組織、アイディア等（Kotler and Levy 1969a, p. 12）、人間の欲求を充足するものすべてである。

しかし、いずれにせよ、交換概念によってマーケティングとマーケティング以外のものを識別することが可能であり、また必要であるというのが、境界論争の未成立した合意だったのである。

かくしてマーケティングとマーケティング以外のものを識別する基準として、交換概念が登場する。交換概念こそが、マーケティングであるとされる現象及び問題を体系的に包摂し、マーケティングではないとされる事象を体系的に排除する識別基準であると考えられるようになった（Hunt 1976a; Robin 1978）。マーケティングの境界論争の結果、このような意味で、交換概念がマーケティング論の中核概念であるという合意が成立するのである。

2 初期交換理論

2-1 端緒的研究

2-1-1 Alderson (1965) の交換法則

マーケティングの境界論争は交換概念を中心に展開し、その結果、ほとんどのマーケティングの定義は交換を明示的に含むようになるが、交換そ

のものは必ずしも明示的に取り上げられてこなかった (Bagozzi 1974, 1975a)。交換に関する理論は、この時点において新たに開発されねばならなかった。

こうした新たな試みにおいて出発点となるのは、問題解決につながる可能性のある既存の研究成果を整理することである。この作業を行ったのは Bagozzi (1974) であった。Bagozzi (1974) がまず行ったのは、マーケティング論における交換に関する最も端緒的な研究である Alderson (1965) の「交換法則 (law of exchange)」の検討である (p. 77)。

Alderson (1965) の「交換法則」は以下のとおりである (p. 84=訳本, p. 92) :

x が品揃え物 (assortments) A1 の要素であり, y が品揃え物 A2 の要素である場合, 次の三つの条件が成立する場合にのみ, x が y と交換可能となる。

(a) x は y と異なる。

(b) 品揃え物 A1 の潜在力 (potency)¹⁾ は x を除いて y を加えることによって増加する。

(c) 品揃え物 A2 の潜在力は x を加えて y を除くことによって増加する。

Alderson は、「マーケティングは一方での消費集団と他方での供給集団との間に行われる交換である (1957, p. 15=訳本, p. 17)」と述べており, マーケティング論の中核概念として交換概念を重視していたことがうかがえる。しかし彼自身は交換によって何をいわんとしているのかを明確に示していないので, その意味するところを理解するのは困難である (Bagozzi 1979, p. 434)。

Alderson の交換概念を理解するためにまず重要となるのは, 彼の交換概念が「交変系 (Transvections)」という概念と不可分に結び付いているという点である。交変系とは「生産に用いられる原材料から, 消費者の手元に供される最終製品を生み出すマーケティング体系の行為単位である

(1965, p. 50=訳本, p. 58)」と定義される。つまり交変系とは、原材料の始原的な売り手から、中間的な売り手と買い手を経て、最終的な製品の買い手にいたる、継起的な取引の集合である (Shaw and Dixon 1980)。また特定の時点における並行する交変系の集合は「マーケティング過程の完全な記述である (Alderson and Martin, 1965, p. 122)」とされる。

こうした交変系の概念と切り離して、Alderson の交換概念を理解することはできない。Alderson は生産者から消費者への財の流れに関わる事象としてマーケティングを理解していたのであって、財の流れ（あるいはその経路）としての交変系、及び交変系を構成する個々の交換は、最も重要な概念であった。全てのマーケティング事象は、行為者の交換あるいは交変系への関与という形で論じられていると言っても過言ではない。

Alderson の交換法則を理解するうえで次に重要となるのは、彼が交換を「行動」という「原始語」から派生する「手段型行動」の一種としてとらえていたことであろう (1965, chap. 1)。つまり彼は交換を潜在力を増加させるための手段としてとらえ、潜在力が増加する場合にのみ交換が生じると考えた。また逆に、潜在力の増加をもたらないような交換は、かかる手段型行動としては意味のないものであった。

つまり Alderson はマーケティングを、経済財の生産から消費への流れ、すなわち流通としてとらえていたのである。そして、Alderson にとって交換とは潜在力の増加を図る過程であり、交換を通じて潜在力の増加を図ることが交変系における経済財の流れを川上から川下へ推し進める原動力であったのである。Alderson の交換法則は、彼がマーケティングをこのようなものとして考えていたということと、不可分に結び付いていたのである。

2-1-2 Kotler の交換概念

Kotler は「マーケティングの中核概念は取引である (1972a, p. 48)」としており、Alderson 同様、交換概念を重視していたことがうかがえる。Kotler は交換について次のように述べている (Kotler 1972b, pp. 12-

13)。

全ての交換関係は、少なくとも二つ以上の価値物を含み（中略）マーケティング状況を定義する以下の三つの要素が存在しなければならない。：

- (1) 2ないしそれ以上の交換に潜在的興味を持つ集団 (party)。
- (2) 各々が他方にとって価値あるものを保有していること。
- (3) それぞれ、コミュニケーションと受渡しが可能であること。

彼の交換概念も、一見、Alderson の交換法則とよく似ている。しかしここで取引とは「二人の当事者間での価値物の交換である」ときわめて一般的に定義され、ここでいう「価値物」も、「財、サービス、貨幣に限定される必要はなく、時間、エネルギー、感情といったほかの資源を含むものである (1972a, p. 48)」とされる。取引という用語を用いているが、営利取引における交換に限定せず、交換一般をさして取引と言っている。

Alderson の交換法則がそのマーケティング観と不可分に結び付いていたように、Kotler の交換概念も彼のマーケティング観と不可分に結び付いている。彼にとってマーケティングとは「交換過程を通じてニーズとウォンツを充足することに向けられた人間活動である (1976, p. 5)」。

つまり彼はマーケティングを欲求を充足する交換過程としてとらえ、欲求が充足される場合にのみ交換が生じると考えた。また逆に、欲求の充足をもたらさないような交換は、かかるマーケティング観にてらして意味のないものであった。

2-1-3 端緒的研究の問題点

Alderson (1965) の交換法則は、「基本的には交換が生じる『条件』を特定化したに過ぎず、報酬やコストを示した理論でもないし、説明のための枠組みを欠いたもの (Bagozzi 1974, p. 77)」であって、公式理論と呼ぶには質的に貧弱なものであった。また Kotler の交換概念も、Alderson の交換法則同様、交換の生じる条件を述べたに過ぎなかった。

さらに叙上の端緒的研究には以下のような問題があるとされる

(Bagozzi 1974, pp. 77-78)。

(1)交換を正の価値物のやり取りが行われる条件だけに限定するために、多くのマーケティング取引が、現在の定義に包括されない。

(2)交換における一方ないし双方の、正、中立、負の活動の結び付きを認めないという、質的に貧弱なものである。

第1の問題点は、例えば、交換の一方の当事者のみが利益を得る場合が存在するのに、「伝統的な交換の定義は、こうした微妙な点を説明することが出来できない (1974, p. 78)」という点が問題になる。第2の点は、「マーケティング関係において、葛藤と協調は同時に生じることがある」のに、伝統的な交換概念ではこれを扱えないということである。「葛藤は、両行為者の潜在的利益水準を抑制するかもしれないし、そうでないかもしれないが、明らかにマーケティング交換関係を構成するものである (Ibid.)。」

以上を要約すると、交換についての端緒的研究においては、図2-1のセル1の場合のみについて、その起こりうる条件が論じられたに過ぎないというのが Bagozzi の批判であった。これに対して、図2-1の全セルについて、交換の構造や根底にある因果関係を論じなければならないというのが Bagozzi の主張である。

図2-1：交換関係

		A to B		
		利益	0	損失
B to A	利益	<div style="text-align: center;">+ / 1</div>	<div style="text-align: center;">+ / 2</div>	<div style="text-align: center;">生じ難い / 3</div>
	0	<div style="text-align: center;">+ / 4</div>	<div style="text-align: center;">0 / 5</div>	<div style="text-align: center;">- / 6</div>
	損失	<div style="text-align: center;">生じ難い / 7</div>	<div style="text-align: center;">- / 8</div>	<div style="text-align: center;">- / 9</div>

Bagozzi 1974, p. 78 より作成。

なお、ここで Bagozzi は W. L. Wallace, Sociological Theory, 1963, p. 33 によってこの表を作成している。

2-2 初期交換理論

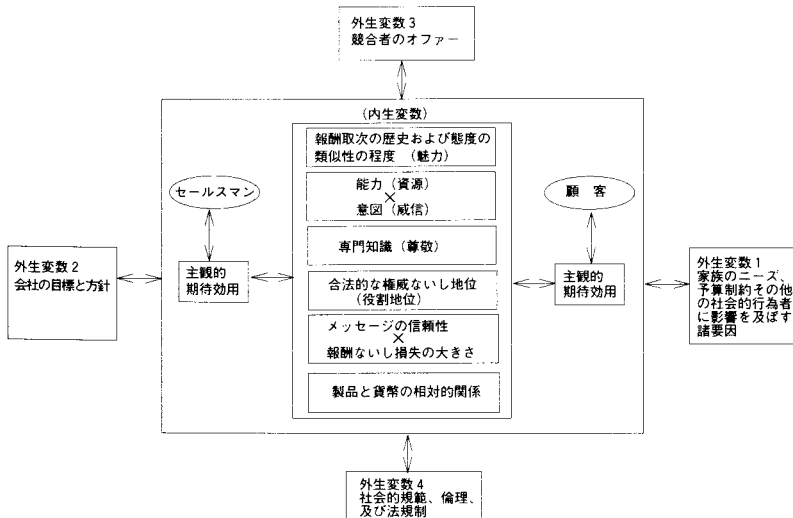
2-2-1 Bagozzi (1974) の交換システム

行為者双方が品揃え物が改善されると認めたときに x と y が交換されると述べるだけでは、公式理論としては不十分である。なぜ、どのようなときに人が特定の行動をとるのが重要なのであって、Bagozzi の交換システムの概念はこの点に関して理論的な説明を与えるための最初の試みであった。

Bagozzi の基本的な考え方は「交換システムは、一組の社会行為者とその関係、及びそうした関係における社会行為者の行動に影響を与える内生・外生諸変数によって定義される (1974, p. 78)」というものであり、図 2-2 のように示される。

交換当事者は交換に関する主観的効用を最大化するように行動する。この主観的効用は、図の中央に示される内生変数に影響される。従って交換に関する意思決定は、交換当事者の主観的効用、さらにはその主観的効用

図 2-2 : Bagozzi (1974) の交換モデル



Bagozzi (1974), fig. 2, fig. 3 より, 荒川 (1978), 野中 (1978) を参考に, 作成。

の状態に影響する内生変数によって決定される。Bagozzi は、この内生変数の交換の発生、成立あるいは解消に及ぼす影響を命題の形で整理していくところから、マーケティング理論を構築することを提唱している。その命題は以下のとおりである（Bagozzi 1974, p. 80, table1 を、野中 1978 を参考に整理）。

- (1)個人間魅力のレベルが高いほど主観的期待が高くなる（そして交換可能性も高い）。
- (2)一方の能力（資源）に意図を乗じたものが大きいと受け手に知覚されるほど、受け手の服従の可能性が大きい。
- (3)専門知識や尊敬が高いと受け手に知覚されるほど、受け手の服従の可能性が高い。
- (4)地位が高いと知覚されるほど交換の可能性が大きい。
- (5)コミュニケーションの効用と情緒が知覚されるほど服従の可能性が高い。
- (6)製品と貨幣との交換の報酬－費用の差の主観的評価が高いほど、個人の取引可能性が高まる。

また交換は外生要因によっても影響される。外生要因も、内生変数同様、主観的期待効用に影響することで、交換における意思決定に影響する。

ただしここで示された具体的な変数については、必ずしもこれに限定される必要はなく「葛藤、権力、役割期待、そのほかの社会過程が内生・外生変数を構成することもあり得る（1974, p. 81）とされている。Bagozzi の主張の要点は、交換の目的は主観的期待効用の極大化であり、期待効用に影響を与える内生・外生変数を命題の形で整理することによって、交換概念、さらにはマーケティング理論を構築しようという点にある。

2-2-2 Levy and Zaltman の交換理論

Levy and Zaltman (1975) は、マーケティングの境界論争を踏まえ、マーケティングの領域を画定するという明確な目的を持って執筆されたものであった。もちろん彼らのいうマーケティングとは「社会変化の原因及

び帰結としてのマーケティング」である (p. xvi)。彼らはマーケティングを「人及び社会集団の間で交換が生じるところの過程である (p. 26)」ときわめて一般的に定義し、「Homans の (社会交換理論の) 基礎概念が、交換に基づく社会システムとしてのマーケティングの概念的基礎の確立にとっていかに有用であるか (pp. 25-26)」を示すことを試みる。

彼らは Homans の命題 I から V (Homans 1974, pp. 16-39) をマーケティングの文脈において再整理し (Levy and Zaltman 1975, pp. 29-31), 七つのマーケティング命題を導出し, そのマーケティング命題間の関係を整理することから, 社会システムとしてのマーケティングの概念的基礎を構築することを試みる。そのマーケティング命題は以下のとおりである (pp. 33-34) :

- ①: 買い手に与えられた報酬の最後の臨界量 (critical mass) の新しさは, 購買 (販売) の可能性と逆順関係にある。
- ②: 期待に比べて現実の報酬が大きいほど, 買い手 (販売員) は, 将来, 同一の, あるいはよく似た販売員 (買い手) によりよく反応する。
- ③: 正の不一致 (よりよい製品パフォーマンス, より容易な販売) が与えられるとは是認行動が表出され, 購買 (販売) の可能性が増加する。
- ④: 消費者が受け取る報酬の頻度が増すほど, その報酬を伴う類似の刺激に反応し易くなる。
- ⑤: 報酬の頻度が増すほど, 臨界量が存在しがちとなり, 継起的な交換の可能性が減少する。
- ⑥: 報酬の価値が大きくなるほど, 行為の抑制要因としての最後の臨界量の新しさの重要性は減少し, 購買の可能性を増加させる報酬の頻度は重要ではなくなる。
- ⑦: 買い手の受け取る報酬の価値が大きくなるほど, 表示される是認行動は強くなる。

図 2 - 3 : 交換理論における鍵となる概念間の可能な関係
 Levy and Zaltman (1975), p. 36, fig. 2-2.

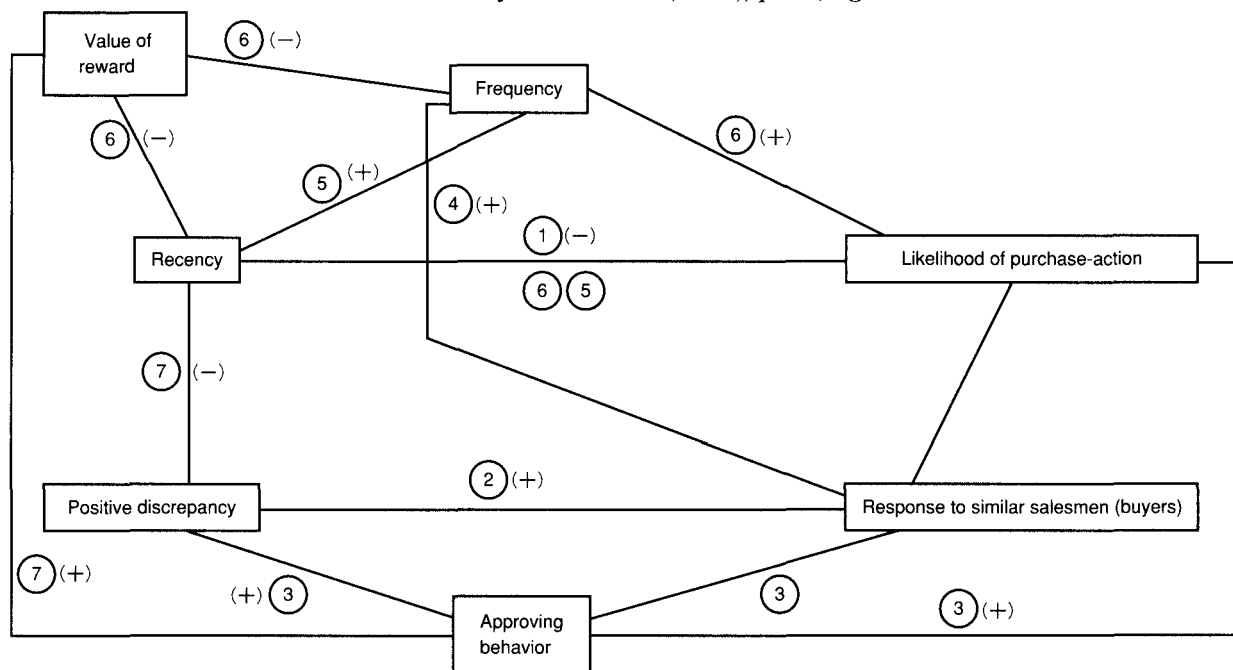
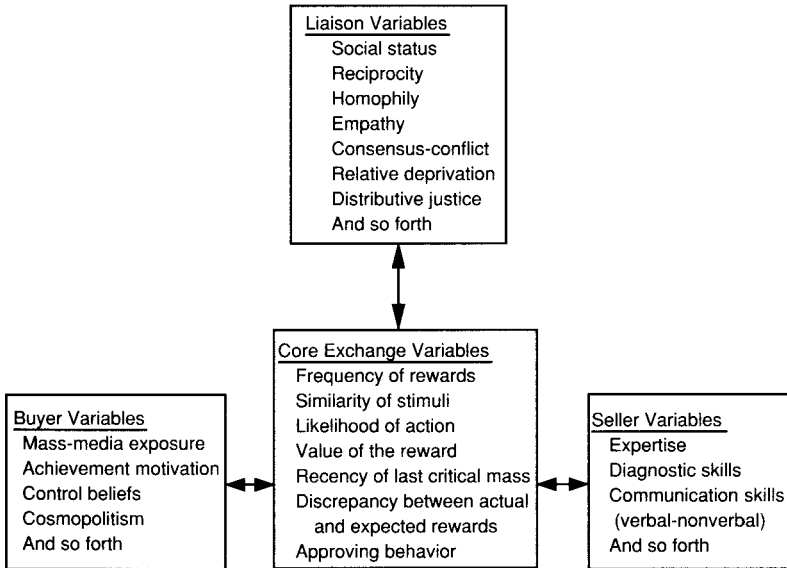


図 2-4 : 社会システムとしてのマーケティング (買い手-売り手相互作用)
Levy and Zaltman (1975), p. 37, fig. 2-3.



彼らはこれら諸命題の間の関係を、図 2-3 のように整理している。図中の番号は命題の番号に対応している。また図中プラス (+) は変数間の正順関係、マイナス (-) は変数間の逆順関係を示している。図 2-3 は、Bagozzi (1974) の交換システムが交換の変数を示すにとどまったのに対し、変数間の関係を命題の形で整理し定式化した点で進歩したものと見なすことができる。

また図 2-3 は、売り手や買い手が相互作用をどのように認識しているかということを心理的な面から示したものであって、認識に影響を与える社会的要因を付け加えたものが図 2-4 である。

2-2-3 初期交換理論の問題点

以上、初期交換理論を概観してきた。経済的な取引から社会交換へと、より一般的な交換理論の開発が試みられていた。マーケティングの境界論争の帰結は、マーケティングを社会的な過程としてとらえ直すということ

であり、マーケティングにおける交換を、広く社会的文脈でとらえた場合に、その理論背景を経済学というよりは社会学ないし社会心理学に求めたのは当然の方向であった（野中 1978）。こうした動向を要約すれば「脱経済事象（荒川 1978, 1983）」ということができよう。

しかしこうした動向は「かえってマーケティング論独自の認識対象画定を困難に陥れ、マーケティング論形成の否定への志向を内在せしめるにいたっているといわざるをえない（荒川 1978, p. 113）」という批判を引き起こす。

3 交換理論の展開

3-1 第1展開期

初期交換理論の提示以後、交換概念がマーケティングの中核概念であることに関する合意は成立するが、交換に関する議論は活発とはいえない状況であった。1979年までに Bagozzi は八つの論文（1974a, b, 1975a, b, 1976, 1977, 1978, 1979）を刊行していたが、これに対する反応は二つの批判（Ferrell and Zey-Ferrell 1977; Robin 1978）があったに過ぎない（Ferrell and Perrachione 1980）。

従って当時の交換に関する議論は、Bagozzi の業績の貢献と欠陥がその全てであったといっても過言ではない（Ferrell and Perrachione 1980）。そこに含まれる問題点を整理すれば以下のとおりである。

- (1) マーケティングに固有の交換とは何かが明らかにされていない。
- (2) 売り手・買い手ダイアドのみについて論じられている。

以下、各々の問題点について論じることとする。

3-1-1 マーケティング交換とは何か

「マーケティングは交換の一下位集合、あるいは一類型なのか。それとも社会交換を含む全ての交換がマーケティングなのか（Ferrell and Zey-Ferrell 1977, p. 307）。」これが初期交換理論の持つ第1の問題点である。

既に述べたように、交換概念は論者の持つマーケティング観と不可分に結び付いているが故に、交換概念に関する論議は、マーケティングの境界論争の延長であるかのような様相を呈す。伝統的なマーケティングの領域にとどまろうとするものは、マーケティング交換を反対給付 (*quid pro quo*) を伴う、財、用役の交換に限定しようとする (Luck 1969, 1974; Bartels 1974)。また一方で、マーケティングの領域の拡張を主張するものは、一般的な社会交換をその中核概念としようとする。

確かにほとんどすべての人間行動は、交換概念によって抽象化することが可能である。しかし拡張を主張するものが理論的なよりどころとしていた Blau 自身「個人間の関係における全ての行動が交換であると仮定される場合、交換の概念は弁別的な意味を失い、トートロジーに陥る (1964, p. 6)」と述べている。あらゆる交換をマーケティングであるとするならば、マーケティングが独立の学問領域として存在する根拠はなく、マーケティングが独立の領域として存在するためには、固有の「マーケティング交換」に関する理論が必要である (Ferrell and Zey-Ferrell 1977; 荒川 1978, 1983)。

この点に関して Ferrell and Zey-Ferrell (1977) は、Bagozzi に議論を持ちかける。彼らは、上述の理由から、あらゆる交換をマーケティングにおける交換とする Bagozzi の交換概念を批判した。報酬の種類、やり取りの性質、行為者の目的などに、マーケティング交換に固有のものがあらずであり、これを定式化することを提案している。

これに対して Bagozzi は、自らの交換理論が他分野の交換理論と異なるところがないとしても、それは他分野からの技術の借用に過ぎず問題はないとする (1977, p. 321)。

もちろん他分野の研究成果の借用それ自体は、なんら問題はない。しかしこと交換概念に限っては、やはりマーケティングに固有の交換概念が開発されるべきではないだろうか。

他分野からの研究成果の借用に際して、その借用の適切さを規定する最

も重要な要因は、マーケティングとは何かについての全体的理解である。このことが借用側において明確に確立されている限り、他の学問分野からの概念や技法の借用を通じてマーケティング論がそれらの分野へ吸収されたり分解されたりすることが起こるはずがない（荒川 1969；田村 1971）。問題はこのマーケティングとは何かについての全体的理解を規定するのがマーケティング交換の概念であるということである。そうであるとすれば、マーケティング交換とは、マーケティング論に固有の交換概念でなければならないのではずである。

Bagozzi は、彼の交換概念は「Kotler や Levy らによって示されたマーケティングの類概念に包含される仮定から出発するもの（1975, p. 32）」であるとしているが、Ferrell and Zey-Ferrell (1977) の意図は、彼のこうした「マーケティングとは何かに関する全体的理解」について批判することにあつたのである。つまり Bagozzi の交換概念を批判することによって、マーケティングの類概念の下位集合として交換概念を定式化すること、さらには類概念や拡張提案そのものについて批判したのであった。

これに対して Bagozzi (1977) は、類概念の下位集合として問題のない理論構築を行ったことを科学哲学の基準を用いて主張するにとどまる。Bagozzi (1977) は巧妙に問題をすり替えていると言わざるをえない。

また Bagozzi (1977) は、マーケティングにおける多くの下位領域を統合する一般理論の必要性を主張する。つまり広告、消費者行動、流通経路などにおいて、各々の下位領域における性質の異なる交換を統合するような交換概念が必要であるとする (p. 315)。この主張が彼の交換概念の一般的な性格を弁護すると解釈できる唯一の主張である。しかし彼は、かかる一般理論の開発に関しては、明確な回答を示していない。

3-1-2 ダイアディック・パラダイムの持つ問題点

初期交換理論に関する第2の批判は、ダイアドを分析単位とすることにある。Bagozzi (1977) によれば、マーケティングには三つのパラダイムがあるとされる。ユニット・パラダイム、システム・パラダイム、ダイア

表 3-1 : マーケティングにおける 3 基本パラダイム

特色	ユニット・パラダイム	システム・パラダイム	ダイアディック・パラダイム
構造	学習モデル	一般システム理論	ソーシャル・モデル
	$S \rightarrow O \rightarrow R$	構造機能主義	$A \longleftrightarrow B$
主要過程	外生的影響	外生的影響・(制約)インプット——アウトプット、フィードバック	互酬の影響 相互問題解決
説明メカニズム	刺激—反応	機能的要件：適応、目標達成，統合，パターン維持	相互依存性
典型的モデルないし准モデル	シェスの組織購買モデル 態度並びに多属性モデル 情報プロセッシング・モデル	レイザーのマーケティング・システム コラーの公共並びにマクロ環境	アメットの現実的互酬性 パゴッチの交換モデル エバンのマッチング・アプローチ ウイレット＝ベニンントンの相互作用過程分析
典型的研究焦点	反応性 クローズド・システム 予測 統制	大規模システム オープン・システム インプット——アウトプット ホメオステシスと均衡 イキファイナリティ 組織と環境 記述と分類	社会的交換 パワー／影響関係 バーゲニングと交渉 コンフリクト・協調，競争 他の社会的関係説明と理解
典型的短所	還元的機械的マーケティングの社会的特性を破る 静的焦点 製品，行為等の媒介行動における意味の無視（例えば，シンボルを通して） 目的志向行動の説明の失敗	現発展状態では記述的システム過程はしばしば特定化されず，未知ないし決定不能である 現状では検証不能である 多くの実証研究を生みださなかった	多くのアプローチは顧客——セールスマン状況のみに適用されてきた大部分のモデルは社会的過程の限定された一現象のみを表現してきた

野中 (1978) より引用。

ディック・パラダイムの三つがそれである。ユニット・パラダイムは、単一行為者を分析単位とし、マーケティング行為者の行動を、刺激-反応型の学習モデルによって説明しようとするものである。消費者行動モデルなどがその典型である。システム・パラダイムは組織あるいはその集合体の環境適応行動が研究対象となる。Alderson の「組織型行動体系 (Organized Behavior System)」などがその典型である。これに対してダイアディック・パラダイムは、ダイアド (2 者関係) を分析単位とし、マーケティング行為者の結び付きの程度や様式等、社会的相互作用のパターンを研究対象としている (野中 1978 ; 荒川 1978, 1983 ; 石井 1983)。野中 1978は、この三つのパラダイムを、表 3-1 のように整理している。

Bagozzi の交換システムは、この内ダイアディック・パラダイムに属するものである。ダイアディック・パラダイムは、議論の便宜上「それ以上還元不可能な最小の社会単位から議論を始めるもの (Bagozzi 1977, pp. 322-323)」である。もちろんダイアドを議論の基底とすることそれ自体には、なんら問題はない。しかしダイアドから出発して、本来複雑なマーケティング・システムをどう説明するのかという統合の問題に関して、なんら解決策が与えられていない (荒川 1978, 1983)。現実のマーケティング活動において、2 者関係に第 3 者が介在する場合など必ずしもダイアドだけでは説明できない問題があり (野中 1978)、この問題の解決は重要である。

3-2 第 2 展開期

1980 年前後から、以上のような初期交換理論の持つ問題点を踏まえて、これを積極的に越えようとする試みが展開される。展開の方向は以下のよう到大別される。第 1 に特殊理論の開発と各特殊理論の共通点から一般理論を導くこと、第 2 にダイアディック・モデルから複合的交換モデルを考えること、第 3 に交換を一過性の現象としてではなく長期的な交換関係としてとらえようとする。またこれら 3 点を定式化するにあたって、や

はりマーケティングの伝統的な枠組みの中でとらえようとするものと、拡張されたマーケティングの概念に従って捉えようとするものとに分けられる。概ね叙上の三つの方向へ、一般交換の枠組みの中で交換概念が展開されている。(野中 1978 ; Houston and Gassenheimer 1988; Dwyer, Schurr and Oh 1987)

しかしこうした傾向は第1節で指摘した問題点に関してなんら解決を与えるものではない。一般交換の枠組みに依拠する以上、マーケティング論の他分野への埋没、解消の危険性をぬぐい去ることはできない。従って本節における議論は、第1節の問題点を踏まえ、一般交換の持つ他分野への埋没の危険性を克服しようとする試みに焦点を限定することとする。

マーケティングの領域を伝統的な経済交換に限定しようとする傾向は、初期交換理論の提示後は、あまりみられない。また経済交換といっても、マーケティング論全体の「脱経済事象」の傾向と無関係ではなく、社会的要因や行為者の感情等の社会心理学的要因と、経済的要因との接点を、模索しようとする傾向がある。

この分野における研究成果としては、Luck (1969, 1974), Bartels (1974) をあげることができるが、彼らはマーケティングの領域を反対給付 (quid pro quo) を伴う交換に限定することを提案したに過ぎず、本格的な展開は荒川 (1983) をまたねばならない。

荒川 (1983) の試みの究極の目的は、マーケティングというよりも、それを包摂する商学を体系化する交換概念を開発することにあった。彼のいわゆるマーケティング・トランザクションの概念は、商学の原理としてのより一般的な交換概念の下位概念として定式化される。

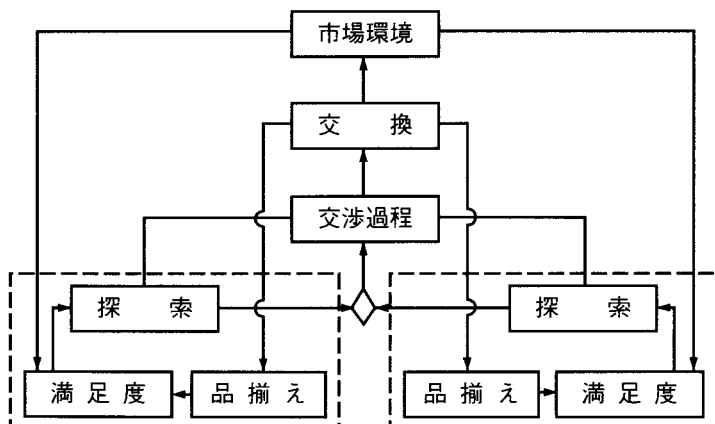
彼は、商学を構成する諸分野はすべてなんらかの意味で交換をその中核概念とし、それぞれの領域を規定するものは、そこで交換される財の性質であると考え。従って商学の原理としての交換概念には、財の異質性を越えて単位間を移動するものすべてのものを財とする広い一般交換の概念を採用し、またマーケティング・トランザクションとしては狭義の財・用

役と貨幣の交換に限定された経済交換の概念を採用する。それは図3-1のように示される。また、基本的な枠組みは変わらないが、図3-1を精緻化したものが図3-2である。

図3-1及び3-2に示された、荒川のマーケティング・トランザクションの概念は、単純な man-man interaction ではなく、man-goods-man interaction である点に特徴がある (1983, p. 131)。荒川自身 man-goods-man interaction とは何を意味するのかについて必ずしも明確に示していないが、マーケティング・トランザクションは「財をめぐる人間の行為交換関係 (Ibid.)」であるとされる。その意味するところは、おそらく上図に示されたように、行為者が自らの品揃え物から得る満足水準を交換の動因としていることをさす。

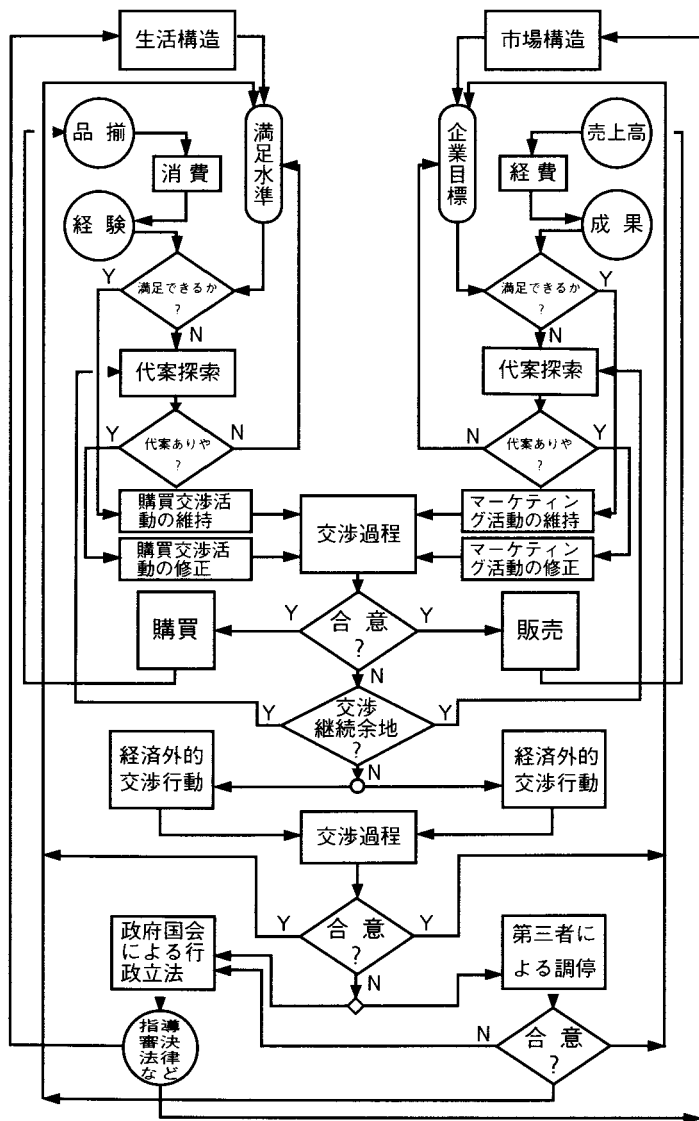
こうした荒川（1983）の研究成果は、マーケティング交換を、財の性質を手がかりに、マーケティング事象の本来の姿をとらえつつ概念化する糸口を与え、マーケティング論のアイデンティティ・クライシスを回避するための方向を明らかにした点で賞賛に値する。しかし荒川自身、なおその

図3-1：マーケティングにおける双対的適応システム



荒川 1983, p. 149より引用（なおここで荒川は, Buckley, W., *Sociology and Modern Systems Theory*, 1967に依拠している）

図 3-2 : マーケターと消費者とのマーケティング・インタラクション



荒川 1983, p. 151 より引用

マーケティング・トランザクションの概念は多くの問題点を含む幼稚段階にあるとしている（荒川 1983, pp. 154-155）。さらにこうして man-goods-man interaction という枠組みを基礎にマーケティング事象をとらえること自体、本来分離することのできない経済システムと他のシステムとの交錯・融合をどのように処理するのかという問題を持つ（荒川 1983, p. 214）。

荒川はこの問題の解決は「マーケティング・トランザクションの主題として借定されている財・用役概念の再検討（1983, p. 155）」によって見いだされるかもしれないとしている。財・用役に情報伝達媒体として特殊な位置づけを与えることによって、「『マーケティング・トランザクション』の概念化が一層明確に行われうるかもわからないし、他方、マーケティング事象の実態的認識がかえって弱められることになるかもしれない（Ibid.）。」このような考え方を取り入れることによって、マーケティングの領域を経済交換に限定しながら、財の発信する情報として、経済システム以外のシステムとの交錯・融合を処理することが可能となるかもしれない。荒川（1983）はこの問題に関してこれ以上何も述べていないが、この問題は議論に値する問題のように思われる。

3-3 マーケティング論における交換概念

ここまで、我々はマーケティング論における交換概念をレビューしてきた。脱経済事象という傾向と、それに対する経済事象への回帰という二つの傾向が見られた。マーケティング論の「脱経済事象」という全体的な傾向を反映して、その中核概念たる交換概念も、一般交換として論じられることが多くなってきている。しかしそもそも交換概念は、Alderson（1965）の交換法則に見られるように、生産から消費へのフロー、すなわち流通の一部として取り上げられてきたものであった。こうした経緯から考えれば、荒川（1983）の以下の主張は、まったく正当なものであるように思われる。

「マーケティング論は、少なくとも、それが科学的論理形成を行うべきであるとされるならば、科学的理論の要件の一つである過去の理論との整合性を維持しなければならない。それならば、少なくとも『マーケティング』事象の本質を、『生産物の社会的移動をめぐる人間行動』より拡大することはできないはずである。マーケティング論は、少なくとも『経済財の移動に関わる人間関係』に焦点をおいてきたし今後もおく外はない（荒川 1983, p. 213）。」

マーケティング論の領域を画定する中核概念としての役割を交換概念に求めるならば、やはり交換概念は、一般交換ではなく、経済的な取引に限定されなければならないのかもしれない。あるいは少なくとも、マーケティングに固有の交換が考えられなければならないであろう。

しかしどのような方向で議論を進めるにせよ、結局のところ、マーケティング論における交換概念は、交換当事者同士の主観的期待効用の極大化問題として定式化されていた。交換概念をめぐる議論の二つの方向というのは、交換当事者の主観的期待効用の規定因として何を想定するかということの違いに過ぎない。

この点、マーケティング論における交換概念は、非常に説明力の高い概念であると言える。マーケティング論の問題領域が拡大したとしても、交換を中核概念とする限り、新たな問題領域に関する問題を交換当事者の主観的期待効用の規定因として取り込んでいくことで、きわめて多くの問題を説明しうることが期待される。

交換志向マーケティングは、交換概念という、このようにきわめて高い説明力を持った概念を中核概念としている。我々の次の課題は、こうした交換志向マーケティングが、環境問題という新たな問題領域の拡張に対応しうるものなのかということを検討することである。節を改めて、この問題を論じることとする。

4 グリーン・マーケティングの批判的検討

これまで、我々は、マーケティング論における交換概念に関する研究の展開をレビューしてきた。それは交換概念はグリーン・マーケティングが批判の対象としている交換志向マーケティングの中核概念であるから、交換概念がいかなるものであったかを確認することがグリーン・マーケティングの交換志向マーケティング批判の正当性を確認するうえでの指針となるはずであるからであった。これまでの考察から交換概念とはいかなるものであったのかを概観することができたので、グリーン・マーケティングの、交換志向マーケティングに対する批判を検討することにしよう。

4-1 成果変数と評価システムの問題

グリーン・マーケティングによる交換志向マーケティングへに対する批判の第1のものは、非金銭的あるいは非財務的な成果変数も盛り込むべきであるというものである (e. g. Peattie 1992)。

企業の行動原理は利潤極大化である。成果変数の多様化を認めるにしても、他の成果変数を財務的な成果指標に換算する評価システムを構築することが重要である (鷲田 1998 ; 佐々木 1998 ; 國部 1998)。

環境調和を目指した企業経営のあり方を評価する場合には、環境コストと環境ベネフィットという二つの評価軸が存在する (國部 1998)。環境コストとは環境保全にかかったコストであり、環境ベネフィットとは環境コストによってもたらされた環境改善である。環境コストは、金銭的に把握されるものであり、従来の財務的な企業業績評価システムの延長線上で評価可能なものである。評価が困難なのは、環境ベネフィットの方である。環境ベネフィットの中には、貨幣単位に換算可能なものもあるが、基本的には自然環境の改善を示す物量単位であり、金銭的に評価することが困難である。環境ベネフィットという自然環境の物量単位での改善を、貨幣単

位に換算し、新たな企業業績の指標を作るという問題は、環境会計学という新たな研究領域を生み出している。

ただマーケティング論との関連で言えば、この問題は、マーケティング論の根幹を揺るがすようなインパクトを持つ問題ではない。マーケティング論は、これまでもブランド・イメージ、顧客満足、信頼といった、必ずしも貨幣単位では測定できない要素をマーケティング活動の成果指標として取り入れ、追求していくことを研究してきた。環境ベネフィットが、貨幣単位で測定できないからといって、従来のマーケティング論の枠組みの中でとらえられない問題であるとするのは、早計であろう。

このことは、前節までに検討したように、マーケティング論の中核概念たる交換が、交換当事者の主観的期待効用の極大化問題としてとらえられている点に由来する。環境ベネフィットのような貨幣単位での測定が困難な要素でも、長期的に見れば財務的指標との相関が見られる可能性がある。特に、ここ数年のグリーン・コンシューマー、グリーン・インベスターの動向を考えれば、その可能性はますます大きくなっている。企業はこうした可能性を考慮し、環境調和的な行動をとることのコストとベネフィットのバランスを考え行動するのである。

もちろん現実には囚人のジレンマ的状况が発生するので、特定の企業が必ず環境調和的に行動するとは限らない。ただ、ここで問題なのは、環境コストとベネフィットのバランスという問題は、問題の図式としては、必ずしも新奇なものではなく、従来の交換志向マーケティングの枠組みでとらえきれない問題でもないということである。この問題の存在を持って、交換志向マーケティング論を否定することも、グリーン・マーケティングという新たな研究領域の存立根拠とすることもできない。

4-2 リサイクル

グリーン・マーケティングによる交換志向マーケティングに対する批判の第2のものとして、リサイクルの問題があげられる。従来のマーケティ

ング論は商品が生産されてから最終消費者にいたるまでの過程のみに焦点を合わせて研究してきた。しかし、消費の後に発生する、廃棄物の処理や、リサイクルの問題を論じなければ、自然環境の改善は望めないというのが、そうした主張の概略である（大橋 1994；齊藤 1993）。

確かにこうした問題は、一見、従来の交換志向マーケティングの枠組みでは、論じ得ない問題のように思われる。交換当事者同士の交換完了後に生じる問題に、交換志向マーケティングの研究の焦点がないということは明白である。

しかしこれまで交換志向マーケティング論の中で、リサイクルの問題に研究の焦点が当てられてこなかったことが、直ちにリサイクルの問題を論じ得ないという理論的欠陥の証拠となるものではない。

交換志向マーケティング論における交換概念は、流通活動の一部分を拡大してよりよくとらえようという、理論的工夫である。流通活動は、Alderson が交差系の概念を持ってとらえようとしたように、生産から消費にいたる交換の連鎖としてとらえられる。そこでは当該交換の後に継起的に生じる次なる交換の動向が常に織り込まれているのである。交換行為、あるいはそれが行われる市場を、独立のものではなく、継起的に行われる交換行為と連動したものとして認識することこそ、交換志向マーケティングの基本的な研究スタンスであって、「マーケティング論的市場認識（風呂 1968）」と呼ばれる。前節までに概観したように、交換は交換当事者の主観的効用の極大化問題としてとらえられ、当該交換前後に行われた交換の結果や予想は、当該交換における主観的効用の規定因として、議論の中に盛り込まれるのである。リサイクルの問題も、消費の後に引き続いて起こる交換の問題としてとらえ得るならば、交換志向マーケティングの枠組みの中で、十分とらえうる問題である。

リサイクルの問題に、交換志向マーケティングが焦点を合わせてこなかったのは事実であろう。しかしリサイクルの問題をよりよく論じうる代替的な概念装置が用意されているわけでもないのに、いたずらに交換志向

マーケティングを否定するのは危険である。結局リサイクルの問題は、交換志向マーケティングの枠組みの中で、新たな問題領域として認識されれば、事足りる問題であると言えよう。

4-3 ダイアディック・パラダイムへの批判

マーケティングと自然環境の関わりを考えると、おそらく最も問題になるのは、交換志向マーケティングが交換をダイアディックにとらえている点であろう。今日の環境問題が、1960年代から70年代にかけて我が国で見られたような従来の公害問題と決定的に異なるのは、加害者も被害者も特定できないという点にある。最近の環境問題は、その被害が特定の被害者や地域に限定されず、地球全体という規模で発生し、特定の人や企業が加害者ないし原因者であると特定できる性質のものではない。このような問題を交換当事者のダイアディックな関係をもとに考えていくことは、かなり困難である。

もちろん社会システムの元基としてダイアディックな関係を想定すること自体には、大きな問題はないとしても、ダイアドから出発して社会システム全体をどうとらえるのかという統合の問題に関して、なんら解決策が与えられていない。このことは第3節第1項で確認したとおりである。この問題はグリーン・マーケティングを標榜する論者からは、あまり批判にさらされることのない問題ではあるが、マーケティング活動と環境との調和の問題を考えたとき、大きな問題となる。

マーケティング活動と環境との調和の問題を考えると、企業に対して求められるのは原単位思考からの脱却である。原単位思考とは、特定の製品単位とか、事業所単位とか、環境破壊の程度を特定の単位あたりで論じる思考を言う。今日の環境問題は、原単位での環境破壊が改善されたとしても、総量としての環境破壊が改善されるとは限らないという点に特徴がある。

例えば企業が汚染物質の少ない製品を開発したとして、その製品がいわ

ゆるグリーン・コンシューマーの選好するところとなり、その企業に長期的に見たときの利潤の増加をもたらす。ここまでは従来の交換志向マーケティングの枠組みで、十分にとらえられる。しかしグリーン・コンシューマーの選好を得たことで、当該製品の売り上げが増加するなら、総量としてみれば、汚染物質の増加の可能性もあり得るのである。このように原単位あたりの汚染物質が減少したとしても、必ずしも総量としての環境破壊は改善されない可能性がある。交換志向マーケティングは、ダイアドとしてのみ交換をとらえるので、社会全体の総量としての環境破壊という問題を、その射程の内に含むことができないのである。

それ故にグリーン・マーケティングは、原単位志向から脱却して総量としての汚染物質と個別企業の行動のバランスを考察する概念装置を持たなければならないことになる。グリーン・マーケティングという新たな研究分野が存在する真の意義があるとすれば、まさにこの点にあると言えるであらう。

<参考文献>

- Alderson, W. (1957), *Marketing Behavior and Executive Action*, Homewood, Ill: R. D. Irwin, Inc. (石原武政ほか共訳 (1984)『マーケティング行動と経営者行為』千倉書房).
- Alderson, W. (1965), *Dynamic Marketing Behavior*, Homewood, Ill: R. D. Irwin, Inc. (田村正紀ほか共訳 (1981)『動態的マーケティング行動』千倉書房).
- Alderson, W. and M. W. Martin (1965), "Toward a Formal Theory of Transactions and Transvections", *Journal of Marketing Research*, 2 (May), 117-127.
- Bagozzi, R. P. (1974), "Marketing as an Organized Behavioral System of Exchange", *Journal of Marketing*, 38 (4), 77-81.
- Bagozzi, R. P. (1975a), "Marketing as an Exchange", *Journal of Marketing*, 39 (4), 32-39.
- Bagozzi, R. P. (1975b), "Social Exchange in Marketing", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 3 (4), 314-327.
- Bagozzi, R. P. (1977), "Is All Social Exchange Marketing?: A Reply", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 5 (4), 315-326.

- Bagozzi, R. P., (1979), "Toward a Formal Theory of Marketing Exchange," in O. C. Ferrell, S. Brown and C. Lamb eds. (1979), *Conceptual and Theoretical Developments in Marketing*.
- Bartels, R. (1974), "The Identity Crisis in Marketing", *Journal of Marketing*, 38 (Oct), 73-76.
- Blau, P. M. (1964), *Exchange and Power in Social Life*, New York: John Wiley and Sons (間場寿一・居安正・塩原勉訳 (1974), 『交換と権力：社会過程の弁証法社会学』, 新曜社).
- Dwyer, F. R., P. H. Schurr and S. Oh (1987), "Developing Buyer-Seller Relationships" *Journal of Marketing*, 51 (Apr), 11-27.
- Farley, J. U. and H. J. Levitt (1971), "Marketing and Population Problems", *Journal of Marketing*, 35 (Jul), 28-33.
- Ferrell, O. C. and Mary Zey-Ferrell (1977), "Is All Social Exchange Marketing?", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 5 (4), 307-314.
- Ferrell, O. C. and J. R. Perrachione (1980), "An Inquiry Into Bagozzi's Theory of Marketing Exchanges" in C. H. Lamb, Jr. and P. M. Dunne (eds.) (1980), *Theoretical Development in Marketing*.
- Homans, G. C. (1961), *Social Behavior*, N. Y.: Harcourt, Brace and World, Inc.
- Houston, F. S. and J. B. Gassenheimer (1987), "Marketing and Exchange" *Journal of Marketing*, 51 (Oct.), 3-18.
- Hunt, S. D. (1976a), *Marketing Theory: Conceptual Foundations of Research in Marketing*, Grid Inc. (阿部周造訳 (1979), 『マーケティング理論：マーケティング研究の概念的基礎』, 千倉書房).
- Hunt, S. D. (1976b), "The Nature and Scope of Marketing", *Journal of Marketing*, 40 (Jul), 17-28.
- Kotler, P. and S. J. Levy (1969a), "Broadning the Concept of Marketing", *Journal of Marketing*, 33 (Jan), 10-15.
- Kotler, P. and S. J. Levy (1969b), "A New Form of Marketing Myopia", *Journal of Marketing*, 33 (Jul.), 55-57.
- Kotler, P. and G. Zaltman (1971), "Social Marketing: An Approach to Planned Social Change", *Journal of Marketing*, 35 (Jul.), 3-12.
- Kotler, P. (1972a), "A Generic Concept of Marketing", *Journal of Marketing*, 36 (Apr), 46-54.
- Kotler, P. (1972b), *Marketing Management* (2nd ed.), Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Kotler, P (1976), *Marketing Management* (3rd ed.), Englewood Cliffs, N. J.:

Prentice-Hall.

Levy, S. J. and G. Zaltman (1975), *Marketing, Society and Confrict*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.

Luck, D. J. (1969), "Broadning the Concept of Marketing-Too far", *Journal of Marketing*, 33, (Jul), 53-55.

J. Luck, D. J. (1974), "Social Marketing: Confution Compound", *Journal of Marketing*, 38 (Oct), 70-72.

Mindak, W. A. and H. M. Bybee (1971), "Marketing's Application to Fund Raising", *Journal of Marketing*, 35 (Jul), 13-18.

Nickels, W. G. (1974), "Conceptual conflicts in Marketing", *Journal of Economics and Business*, 26, (Winter), 140-143.

Robin, Donald P. (1978), "A Useful Scope for Marketing" *Journal of the Academy of Marketing Science*, 6 (3), 228-238.

Shaw, E. H. and D. F. Dixon (1971), "Exchange: A Conceptualization", in C. H. Lamb, Jr. and P. M. Dunne eds. (1980), *Theoretical Development in Marketing*.

Zaltman, G. and I. Vertinsky (1971), "Health Service Marketing: A Suggested Model", *Journal of Marketing*, 35 (Jul), 19-27.

Zinkmund, W. G. and W. J. Stanton (1971), "Recycling Solid Wastes: A Channels-of-Distribution Problem", *Journal of Marketing*, 35 (Jul), 34-39.

荒川祐吉 (1969), 「マーケティング研究におけるサイエンス志向の一考察」, 荒川祐吉編 (1988), 『流通研究の方法論』, 千倉書房 所収.

荒川祐吉 (1978), 『マーケティングサイエンスの系譜』, 千倉書房.

荒川祐吉 (1983), 『商学原理』中央経済社.

大橋照枝 (1994), 『環境マーケティング戦略: エコロジーとエコノミーの調和』, 東洋経済新報社.

國部克彦 (1998), 「環境調和を目指した新しい企業評価スキーム」, 6 (2), 24-36.

斉藤實男 (1993), 『グリーンマーケティング』, 同文館.

斉藤實男 (1997), 『グリーンマーケティングⅡ』, 同文館.

佐々木弘 (1998), 「環境保全型企業経営」, ビジネスインサイト, 6 (2), 16-23.

田村正紀 (1971), 『マーケティング行動体系論』, 千倉書房.

田村正紀 (1977), 「マーケティングの境界論争」, 『国民経済雑誌』, 135 (6), 95-104.

西尾チヅル (1997), 「地球環境時代のマーケティング戦略: 基本コンセプトと展開上の課題」, マーケティングジャーナル, No. 66, 4-15.

野中郁次郎 (1978), 「マーケティング: 交換とパワー」, 消費と流通, 2 (2)

鷺田豊明（1998）,「環境保全型企業の課題」, ビジネスインサイト, 6（2）, 8-15.

〈注〉

- 1) 潜在力は, ある品揃え物の期待価値または将来生ずる事態に適合する期待有効性である。(Alderson 1965, 訳本 p. 54)

企業組織の中の女性管理者

谷 口 真 美

1 研究の目的と方法

1-1 問題意識と研究の目的

女性管理者に着目することで、企業組織および経営システムの特徴と限界を明らかにする。これが、本研究の目的である。

日本型経営は、長期にわたって1つの企業に勤続する人たちを対象にしたシステムである。人本主義の経営、安定雇用、参加的経営、こうした日本型経営の諸慣行は、主に大企業で働く男性正社員を対象としたものであり、勤続年数の短い女性や外国人には適用されてこなかった(伊丹 1987)。男性社員の企業に対する長期的なコミットメントは、技術蓄積を促し、日本企業の強みとなってきた(加護野 1988)。そのため、企業に対して献身的な姿勢を示す潜在能力が、日本的人事評価において重要視されていたのである(熊沢 1997)。

男性と比較してコミットメントが劣る女性は、ほとんど管理職に登用されてこなかった。労働省賃金構造基本統計調査(1996年)によると、部長職のうち女性の占める割合は1.4%、課長職で3.1%、係長では7.3%となっている。時系列でみると、係長では増加傾向にあるものの、課長職、部長職では横ばいである。

男性同様に女性を管理職に登用し、彼女たちに活躍できる場を与える。このことが、多くの日本企業ではうまくいかない。採用、教育訓練、仕事の与え方、仕事に対する評価といった一連の人事管理のプロセスを経て、

管理職にたどり着くまでに女性がいなくなってしまう。女性に対して意識して差別をしているわけではないのに、男性と同じ学歴を備えた女性が、管理職に昇進できない。

管理職の女性が少ない理由については、調査研究が実施され、多くの議論がなされてきた。勤続年数が短い。昇格したいと望むものが少ない。転勤させにくい。家庭責任があり、仕事に力を注げない。男性はたやすく超えられるハードルも、女性には大きな負荷となる。女性管理職が少ない要因は、日本型経営の強み、たとえば優れた男性管理職を作り上げ、混沌としたチームワークの中で組織能力を向上させることの言い換えでもある。

他方、少ないながらも管理職に登用された女性がいる。日本型経営のものとは通常考えられない実例が、確かに存在するのである。

つまり、女性管理者の登用は、企業経営および経営理論のブレイクスルーとなりうる。彼女たちのキャリアパスをたんねんにたどることで、男性を対象とするだけではわかりえなかった日本企業の新たな側面が明らかになるはずである。

限界が組織の特徴を明らかにすると主張したのはサイモンである。サイモンは、橋のアナロジーを用いて次のように語っている。橋は通常の使用条件のもとでは、その上を車が走れる比較的なめらかな水平面に過ぎない。それに過重な負担がかけられたときにはじめて、橋の構造がはっきりするのである（Simon 1998）。

日本型経営を橋にたとえると、長期に勤続するであろう男性管理者はやすやすと橋を渡る普通乗用車となる。他方、女性は、橋にとって重量を超える大型トラックである。女性を管理職に登用することは、日本型経営にとって限界を超えるかもしれない車両を、様子を見ながらそっとみずからの上を走らせる。女性の登用は、システム自体を壊してしまう可能性がある。彼女たちのキャリア過程を切り口に、従来のシステムの限界とその特徴をみていきたい。

1-2 本研究の分析視角

これまでジェンダー視点で労働をとらえるという研究は、次の3つの立場からなされてきた。それらは、マクロレベル、中間レベル、ミクロレベルである。マクロ的立場は、社会的特性に焦点を当て、中間的立場は、組織や文化に、ミクロレベルは、個人に焦点を当てている。

組織に焦点を当てる中間レベルは、さらに3つのとらえかたに分類できる。1つは、組織構造アプローチである。カンターに代表される立場で、組織の階層におけるポジションや数の効果がキャリアパターンや職務の方向性に影響を及ぼすかを議論している（Kanter 1977）。機会構造や、パワー構造に焦点を当て、ジェンダーは社会的カテゴリーの均整の取れた表出だとする立場である。少数派と多数派を議論の対象とし、少数派が多数派集団の仲間入りをすることが、多数派にとって既得権の侵害となる。数に着目することで、女性の参入が組織にとってゲートキーパーになるとの主張がなされている。しかしながら、そうした議論では、既存のシステムに原因があるとしながら、数値的な割合が強調されすぎており、システムの特徴は明らかにされていない。

2つめの立場は、制度的アプローチである。これは教育やその他の政策や制度がいかに性別役割分業を促進しているかに焦点を当てている。制度といっても公式な記述による制度そのものではなく、行動パターンを議論の対象としている。構造的アプローチと同様に、女性が男性の集団に参入する際の行動特性を論じているが、システムの特徴を明らかにしようとしている点で異なっている。3つめは組織文化アプローチである。これはポジションや数など個人的なもの以外の外的特性に焦点を当てるというよりむしろ、集団に共有された意味やアイディア、価値、信条などに焦点を当てている。構造アプローチが明白なことや計測可能な事象に関心が注がれているに対し、文化的アプローチは観念的なレベルが議論の対象となっている。

本研究は、組織に焦点をあてた中間レベルに属するものである。これま

でのジェンダー組織論には、仮説は示されてもそれが実証されていなかった。システムの特徴に関しても、実際の女性の昇進との関係が示されていなかったのである。そのため、女性の登用自体が目的化されるという傾向もあった。他方、本研究は、女性管理職を組織の特徴を知る1つの手がかかりとして取り上げており、その意味で異なっている。これは、成果主義の導入に関しても女性を登用することが新しい人事管理の指標になるという手段としての登用を議論する立場と類似している。

さらに組織をジェンダー視点でとらえる議論と本研究の違いは、とくに諸外国と比較した日本企業の組織特性を明らかにしようとしている点である。女性管理職の少なさは、国際的にみても顕著である。管理監督職従事者（ILO 1998）は、アメリカの42.7%、イギリスの33.0%に対し、日本は8.2%と低い割合となっている。

かつてアメリカでも、女性管理者が少ない時代があった。1970年代には、現在の日本における割合と変わらなかった。しかしながら、それ以後、高学歴の女性の増加、マイノリティに対する法律の整備などが貢献し、女性管理職は増加傾向にある。アメリカにおける女性管理職は、筋肉労働者が知識労働者にとってかわることで、加速してきた（Modis 1992）しかしながら、日本でも高学歴化がすすみ、ホワイトカラー化が進んでいるはずなのに増えていない。つまり女性管理職が増えない事実が日本型経営の特徴があると考えられる。

女性管理者が作れることがアメリカの強みだという主張もみられる（Rosener 1995）多様な人材を登用できることが、アメリカ企業の国際競争力に寄与しているという。反対に女性管理職がなかなか増えないところに日本の企業組織の特徴がある。このことからアメリカ的なものと比較した日本的ものの解明に女性管理職は有効となりうる。

次に、日本型経営論における位置付けを示しておきたい。これまでの日本型経営の研究は、おもに男性を対象としたものであった。1つの組織に長くとどまる多くの構成員にどのような慣行が適用されているか、あるい

は彼らにはどういった傾向があるかの視点から、日本型経営の特徴が把握されてきた。また、少ないながらも女性を対象とし日本型経営論は、いかに女性がウチ集団から疎外され日本型経営のソトにおかれてきたか、固定的な分離に焦点が当てられてきたのである。

こうした研究は、日本型経営の傾向を知る上で意義があるが、日本型経営にできないことは何か、あるいはそれがどのように変化してきているかが明らかにされにくい。女性管理職への着目は、従来の固定的な性別役割分業関係ではなく、その境界がどのようなものであり、いかに変化しているかを明らかにするはずである。その意味からも、経営理論や企業経営に対するブレイクスルーになるものと思われる。

本稿では、日本型経営システムの特徴と限界を1つの企業組織に閉じて検討する。第1に同社にとって女性の登用が限界となってきたことを示したうえで、近年の女性登用推進の理由についてみていく。次に、同時期に登用された女性店長2名の登用理由および登用後の変化についてみていきたい。

1-3 研究の方法

研究方法は、インタビューにもとづく定性的研究である。

インタビューの対象となったのは、①女性管理職3名、②過去から現在に至るまでの上司各2、3名（計7名）、③部下9名、④同僚6名、⑤人事担当者2名、⑥支社長1名、合計28名である。インタビューは、それぞれ1対1で1時間から2時間程度におよぶものもあった。1999年2、3月に第一回目のインタビューを実施し、2000年1月にもパネル調査を行っている。本稿では、とくに2名の女性店長に限定して、検討を行なうことにする。

2 A社の現状

2-1 人事管理制度と運用

2-1-1 NRL 制度

同社は、特徴的な複線型人事管理制度を導入している。これは、通称 NRL 制度とよばれ、転勤可能範囲にしたがって昇格の天井を設けるという制度で、1992年3月に導入された。N（ナショナル）社員には全国地転勤の可能性があるかわりに、昇格の上限がない。R（リージョナル）社員には、地域ブロック内の異動があるが、部長相当職まで昇格可能である。一方、L（ローカル）社員には、本人が指定する住居から1時間30分以内の異動に限定されるが、係長相当職までしか昇格できない。L社員は、課長相当職以上、すなわち管理職にはなれない。

①転居を伴う配置転換はあるが、昇進は優遇されるコース

②配置転換は一定の地域内に限定されるため、転居の可能性は低くなるが、昇進もある程度限定されるコース

③転居を伴う配置転換はないが昇進が限定されるコース

同社の社員は、これら3つの人事コースのうちいずれかを選択することになる。この人事制度が、同様の制度を導入している企業と異なるのは、R社員（地域専任職）を選択しても、地域本部の部長、大型店店長までという、昇進できる地位を高め設定しており、モラルの面にも配慮している点である。定期的に人事担当者による面談で、将来の希望、家庭の状況などを聞き、適性をつかみ、コース選択に役立てている。コース変更も44歳まで可能である。従来から分権型の経営が特徴である同社において、さらに地域に密着した人材育成と人材の定着につなげるのが、その導入の目的であった。

おもに異動は、労働力の需要調整のために実施される。同社は、大手小売業の中でも、全国規模で店舗展開している唯一の企業であり、スクラッ

ブランドビルド、新規店舗の開設と不採算店舗の閉鎖を繰り返し、それを企業の活力にしている。その開店店舗数は、同業他社と比べても多い（表1参照）。

開店や閉店が不規則に実施され、従業員にとって不定期な異動が繰り返される。多くの事業所を展開し、その新設廃止を繰り返す小売業、サービス業の成長は、とくに異動の増加を促す（川喜多 1986）。同業他社や近隣の小売店との競合の末、既存の店舗や新設の店舗の縮小や閉店を余儀なくされることもある。またその逆に、店舗規模の拡大もありうる。1つの店舗が新しく設立されるごとに、300人から400人が実際に異動するという。

異動できるかどうか、個人の重要な能力の1つとみなされる。異動可能地域に応じた昇格上限制度を設けている理由は、それによるところが大きい。いいかえれば、キャリアの先をみせることで、会社側が従業員によってコミットメントの要求度合いを変える制度ともいえる。

不定期に繰り返される異動は、同社で女性管理職が少ないという現状に

表1 同業他社との開店数比較

年度	A社		D社		I社	
	開店数	店舗数	開店数	店舗数	開店数	店舗数
99	予定 27					
98	28	281	4	369	10	169
97	29	253	7	378	8	161
96	29	220	—	365		158
95	20	203	13	355	—	—
94	19	191	—	362	4	150
93	13	169	合併	356	5	148
92	17	166	7	224	3	—
91	9	168	4	215	—	141
90	2		24			

『会社四季報』東洋経済新報社より筆者が作成

も影響を与えている。既婚の女性は、配偶者の勤務地に合わせるべく異動のない社員を選択するのが通常だという。課長相当職に昇格したいのであれば、結婚後も異動可能性のあるNかRのコースを選択する希望を自らが強く主張するか、あるいは結婚前に課長相当職に昇格してしまうかのどちらかになる。しかしながら、まだ課長職になっていないが、結婚後R社員でいつづけることを主張したのは、現在まで近畿地区で1名しか前例がないという。また課長相当職への昇格は、しくみのうえでは最短4年となっているが、通常10年をはかかる。入社後32歳、課長職に昇格した後、結婚を考える女性は現在のところいないのが実状である。

もちろんR社員であっても既婚の女性もいる。彼女たちは、この人事コース制度が導入された1992年以前に課長相当の資格に昇格していたという。つまりは制度の狭間にあったために、結婚後に課長になるということが1992年以前では可能だったわけである。

従業員は、変化と安定、すなわち職位と給与の上昇と住居の安定を天秤にかける。いつ動くかわからない、異動要員としての不安感をかかえる代償に、彼ら・彼女らには、昇格と昇給の可能性というインセンティブが与えられるというしくみになっている。

2-1-2 キャリアコース

同社では、昇進ルートに男女間の差はない。男女のキャリアのスタート地点は、同じである。新卒で入社すると、すべての社員は全国地転勤のN社員か、東北・関東・中部・近畿・西部の地域内転勤のR社員を選択する。職能資格制度のうえでは、短大卒であれば社員3級大卒は社員4級からスタートとなる。新入社員研修を経て、売場に配属され、現場でのOJTが始まる。2年目に個々人が目指すキャリアルートに応じて、自らが選択した教育訓練を受ける。

その後、第一段階目の資格である副主事への昇格は、早くて2年目の12月、平均して入社3年目までに昇格する。ここでの昇格試験は筆記重視となっている。その後、本人のキャリア意識を確認する29歳ポイント面接が、

全社員に対して実施される。ここでN社員を選択し、昇進への道をたどるか、参事（部長職）までに昇進の天井を設けるが、転勤地区の範囲が狭いR社員かを選ぶ。つまりは仕事か家庭もしくは家族かを表面上、自主選択する。

さらにその後、主事には、平均して10年目、32歳に登用される。主事からは、名実ともに選抜試験となり、昇格には、まず筆記試験に合格しなければならない。相対評価で2割が不合格となる。その後3人の面接官による試験が行われる。主事は、ポスト数の制約があるため、その年毎に上位何%といった具合に合否が決められる。（表2参照）

このように、昇格に関しては、試験への合否という客観的な評定をもとに決定され、性別がその評価に影響を与えることはないものとされている。しかし、実際には女性の合格者が少ない。主な理由は、受験する女性の少ないこと、さらに、自分でも働き続けるかどうかわからないといった心境では、なかなか筆記試験の準備に身が入らず、高得点をとれないことがある。加えて、筆記試験に合格したとしても、大きな視野で同社の動向を捉え、今後企業としてどうあるべきかについて主張できる女性が少なく、面接試験で他の受験者つまりは男性社員と差がついてしまう。日常業務の上で、それらを考える経験が不足しており、自分なりの判断や見方を

表2 資格・職位対応表

職能資格	対応する職位
社員1級 → 高卒初任格付	
社員2級	
社員3級 → 短大卒初任格付	
社員4級 → 大学卒初任格付	
副主事 → 売場主任クラス	
主事 → 大型店売場主任・中小型店課長・支社スタッフ	
副参事 → 大型店販売課長・支社本社スタッフ・MD	
参事補 → 店長・支社スタッフ課長	
参事 → 大型店店長・スタッフ部長・MDマネジャー	
副参与 → 大型店店長・本社スタッフ部長・商品部長	
参与 → 事業部長・本社スタッフ部長・商品部長	

提示できないからだという。その理由の1つは、異動による経験や知識の蓄積が少ないためである。先述のように、同社は原則的に男女間に処遇の差がないことになっている。しかしながら、運用面では必ずしも同等ではなかった。動かしやすいと考えられてきた男性社員から先に異動が決まり、女性には、家庭や家族の状況を配慮される。そのため、どうしても女性社員には、他の店舗と自店を比較しながら大きな枠組みで管理能力や判断力を養う機会が劣ってしまうのである。また新しく配属された男性上司に、部下である女性社員が日常業務や当該店舗の詳細を教え、男性上司がそれらを身に付けたところに、再度新しい上司が交替で配属されるといった組み合わせができあがる面もあった。同じ店舗に長くいつづける女性社員は、さしずめ新しい上司の教育担当となり、男性社員は業務を広く浅く見る経験が身についていくのである。面接試験の際に女性社員の判断力や経営能力が劣る理由の2つは、彼女たちのキャリア意識の欠如である。昇格を望む男性社員は、常に昇格試験を意識しているだけでなく、自分よりも役職が上の人々から業務知識やノウハウを学ぼうとしている。他方、いつまで働きつづけるかわからない、必ず昇進したいというわけではないという女性社員は、どうしてもみずから進んでそうした行動をとることもないのである。

2-2 女性登用の現状

2-2-1 多い女性の退職者

同社は、1969年の設立時より、18名の四大卒女性の採用を開始し、以後、毎年100～200名の大卒女性を継続して採用してきている。1996年には、大卒女子182名に対し、大卒男子218名、1997年、大卒女子360名に対し、大卒男子を399名といったように、その数は大卒男子とほぼ同数程度の採用となっている。彼女たちは、大卒男子と何ら変わらず、店舗での販売業務からスタートする。彼女たちの職務の内容、その与え方、教育訓練、評価のしかたなど男性社員に対するそれらとの違いはない。

しかしながら、多くの女性社員は入社後数年でやめてしまう。女子退職者の属性をみたのが図1、図2である。一番のピークは、入社2、3年目であり、彼女たちは25歳までに退職する。資格のピークは、社員4級であり、入社時点の資格のままやめる女性が多い。主事への平均登用年齢は、平均32歳となっており、30歳までにやめてしまう女性が多いことが、女性管理職の少なさに影響を与えている。平均勤続年数は、男性11.6年にに対し、女性7.5年で、その差は4.1年となっている。

2-2-2 女性管理者数

女性の管理職登用は同社にとって限界となっている。女性に男性と同じ

図1 女性資格別退職者

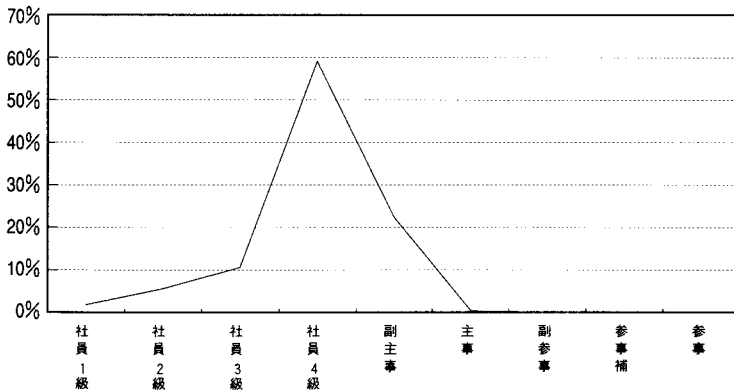
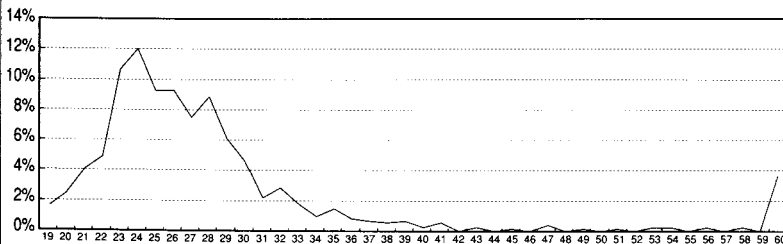
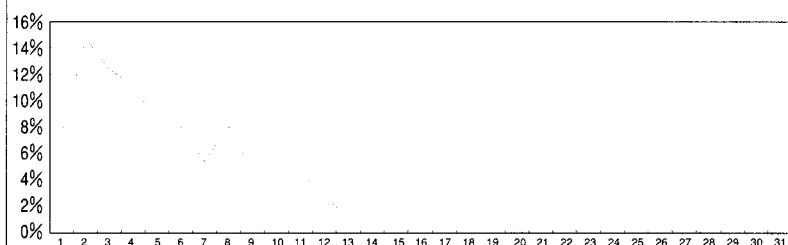


図2 女性年齢別退職者



企業組織の中の女性管理者

図3 女性年次別退職者



一連の管理を施しているにもかかわらず、課長相当職以上の女性管理者の数は、増えていない。全社で133名の女性が資格上の課長相当職以上にあたるが、うち管理職は32名、その他101名は、部下のいないパイヤー、つ

表3 資格別社員数

・近畿カンパニー

(1999年8月現在)

資 格	女子社員数	構成比	男子社員数	構成比	合計
参 与	0	0.0%	4	100.0%	4
副 参 与	0	0.0%	23	100.0%	23
参 事	0	0.0%	41	100.0%	41
参 事 補	1	2.3%	43	97.7%	44
副 参 事	10	4.6%	207	95.4%	217
主 事	20	8.2%	223	91.8%	243
副 主 事	382	44.7%	473	55.3%	855
社員4級	498	59.0%	346	41.0%	844
社員3級	49	81.7%	11	18.3%	60
社員2級	37	84.1%	7	15.9%	44
社員1級	13	76.5%	4	23.5%	17
合 計	1010	42.2%	1382	57.8%	2392

表 4 同業他社との女性活用比較

項目		A社	D社	I社
正社員数(人)(女性比率) (対前年比 %)		13611(40%)	16929(26.4%)	16715(35%)
		101.71	101.46	102.63
新規採用者数(人)	男	750	501	556
	女	658	585	1,024
平均勤続年数(年)	男	11.5	14.7	12.5
	女	7.5	8.1	5.9
課長職以上に占める女性の割合(%)		9.1%	0.2%	15.4%
		1461人中 133人	1257人中 2人	4690人中 721人

出所:『有力企業の社会貢献度1999』

まりは専門職である。また、社員と管理職で、男女の構成比が大きく異なっている。大卒で入社した場合の最初の資格、社員4級では61.4%、係長クラスに相当する副主事の40.9%を、それぞれ女性が占めているが、課長相当職になると女性の占める割合は、9.1%と大きく減少してしまう。これを女性の割合を同業他社と比較すると、I社15.4%、D社の0.2%に比較して、A社は9.1%となっている。(表4参照)

2-2-3 女性登用の経緯

同社の女性登用への取り組みの歴史は、1980年代にさかのぼる。そのきっかけは、現社長が、米国の大手小売業と同社の経営比較を依頼した。調査結果では、両社の大きな違いの1つとして、女性管理職の少なさが指摘され、現社長は女性の管理職を増やす意思を固めたという。1990年前後、日本企業が女性の能力を生かそうと新規部署や女性だけのプロジェクトを立ち上げる。同社も、女性開発室に2名の女性社員を配属し、消費者動向を調査し、それを商品作りにいかしていこうと試みた。しかしながら、実際、出来上がってくる商品は、従来とほとんどかわらず、利益の向上には大きく結びつかなかった。発案や企画段階で、トレンドを商品部に対して説明する能力はあったとしても、その後のコスト管理、発注、製造といっ

た製品化までの一連のプロセスまで踏み込み、商品づくりに影響力を行使できなかったことがその主な原因であった。商品企画力、コスト管理、判断力、折衝力が彼女たちに備わっていなかったことと、従来の男性中心の商品部がそのやりかたを変えなかったことが起因しているものと考えられた。つまり両者の能力の融合がなかった。

その後、女性登用が意識的に推進され始めたのは、1997年に入ってからである。前回との違いは、数値目標が設定されていることと、店長という既存のポストへの登用だという点である。店長職は、男性のキャリアとしてごく一般的で、女性の感性というよりむしろ管理能力が重視されるものである。

A社のトップが、女性登用を明確な指針として打ち出したことは、日本企業の多くが、景気低迷を理由に女性の登用に踏みとどまっていることからも、特異である。同社の会長は1999年1月政策発表会において、次のように語っている。

「グループの女性幹部社員の登用現状をみると、同業他社に比べ、女性の活用は全く遅れているといっても過言ではない状況にあり、最大の課題は各社の人事と経営幹部層の意識転換ではないかと思う。女性幹部社員の拡大に向けた具体的な目標人数を定め、育成の強化や外部からのスカウトを含めた対応を進める。スペシャリストや女性の活用を推進する上で、従来のような年功序列や終身雇用前提の給与体系のままでは柔軟な人材活用は困難である。」

こうした方針のもと、5カンパニーで10名の女性店長をつくるという数値目標が設定された。近畿地区は、1997年9月、他の地区に先んじて2名の女性店長を登用した。支社長によれば、他のカンパニーへの競争意識と、A社発祥の地である近畿地区は、新店投資など新しいことに一早く着手する風土を生かそうとしたことが主な理由だという。現在のところ、東北2名、関東0名、中部1名、近畿2名、西部1名、関連会社1名、全社で7名の女性店長が存在する。

女性登用を推進する目的は、次の3つである。1つは、女性社員のモチベーションアップである。全社員に占める女性比率は、4割である。彼女たちの勤労意欲を高めるためにも、キャリアモデルを作ることが重視されるようになってきた。

2つは、能力主義のシンボルとしての登用である。同社は、昨年創業30年を迎え、当時の新入社員の退職金問題が、まもなく表出してくる。そこで、若手や女性社員の目をむけ、一部のハイパフォーマーに報い、新しい競争関係を作ろうとしている。

企業の拡大成長時期には、給与を安定的に上げていくことで従業員に生活の保障を与えることが、A社でも優先されてきた。店舗数が増加傾向にあれば、何年か後に昇格できるとの目標を多くの社員に与えることができたからである。しかしながら、現在はそうした年功的な処遇の実現性が低くなってきている。実際に、10年前は店長の平均登用年齢が37歳、現在は47歳と高齢化が進みはじめた。さらに、スタッフ系の間接部門の人員が削減され、店舗での販売業務に移管されることで、ポスト不足が加速している。そこで経験主義をベースにした男性中心の能力よりも、性別や年齢によらない知識や能力を重視すべく、その足がかりとして女性登用が開始されたのである。

これに関連して、企業に対する過度のコミットメントを低めることも、登用の狙いの1つとなっている。プライベートよりも仕事を優先する姿勢だけが、昇進において優先されない環境を作ろうとしている。女性にとってのハードルを低くすることが、男性社員にとってもその必要性の低下の認識につながることを意図している¹⁾。

3つは、女性の顧客をターゲットとした品揃えを充実させるためである。2003年から2005年にかけて外資系小売業の参入にむけて、同社でも女性のバイヤーを増やそうとしている。バイヤーに求められる能力が、価格交渉力から女性の顧客をねらったトレンド品揃え重視に変化してきている。また同業他社のI社は、女性のバイヤーが多く、近年その品揃え重視の戦略

が利益向上に結びついている。他方、低価格戦略を追求しすぎたD社の業績は低迷状況にある。こうした競合関係の変化に伴い、同社でも、これまでの戦略を改めるべく女性の能力をとり入れていこうとしている。今回の店長登用は、バイヤーといった専門職への女性の登用への足がかりにしようとしている。

上記2つの理由は、企業内部の従業員への意識付けのためであり、内部的要因といえることができる。他方、3つ目は、環境の変化に対応したもので、外部的要因といえることができる。

3 事 例

ここでは、個別のキャリア事例をみていく。今回取り上げる2名は、同時期に店長に登用され、生年も同じである。店長職への女性の登用は、同社の近畿カンパニーにとっても初めてのケースである。先述のように、店長というポストは、女性登用のために新規に作られたものではなく、既存の昇進の通過点としてごく一般的なものである。具体的には、販売課長、小型店の店長、中型店の店長、大型店の店長といったプロセスを経て、事業部長、役員クラスへという昇進経路をたどるのが通常である。つまり、そうしたポストに、女性が登用された本事例は、女性の視点から企業組織の特徴を追求するという本研究の主たる目的に合致している。

両者を比較検討することで、同社の経営システムの特徴とその変化について議論を加える。彼女たちのプロフィールは一方が未婚であり、もう一方は結婚し、子供が1人いるという、対照的なものである。この点でも、本事例は重要である。

3-1 登用理由

3-1-1 女性登用の波にのる

彼女たちは、同社の女性登用推進が後押しとなり、店長に抜擢されてい

る。それぞれの地区で2名の女性店長という数値目標を満たすべく登用された。女性店長登用を決定する段階で、その要件である副参事資格である女性がおらず、対象をワンランク下の主事にまで下げたところ7人が候補にあがった。安定感、バランス性、ストレス耐性などを満たし、さらに年功といった面も踏まえて、2名に決定したという²⁾。女性社員という枠内での選抜であり、いいかえれば、従来の店長に必要な資格要件のもとで、男性をしのぐまでの能力が備わっていたというわけではない。

彼女たちはともに売場における販売課長の経験がない。同社では通常、販売課長として在庫のコントロールや商品の発注のノウハウを身につけた後、店長に昇進する。そこで、彼女たちをフォローすべく男性販売課長が配属された。

1名ずつ徐々に店長に登用していくのではなく、一度に2名という背景には、近畿地区の全店舗40のうち39店が男性店長、1つが女性店長よりも、38対2の方が、社内的にも当該店長にとっても受け入れられやすいと判断されたからである。40店舗のうち、100億や200億円近くの年商を上げるものもあれば、小さい店舗では3億円程度である。彼女たちは、40店舗中、小規模店から順に2店舗の店長に任用されている。

新任の店長は、小規模店舗である程度の経験を積み、その後、中規模店舗、大規模店舗の店長へのキャリアをたどっていくのが通常である。この小規模店舗への2人の配属は、彼女たちの店長経験の浅さと、たとえ失敗したとしても近畿地区の全売上に及ぼす影響が小さいとの配慮からである。

3-3-2 コミットメントと組織に与える影響

両者の登用において特徴的なのは、社内に与える影響を十分配慮している点である。具体的には、入社年次が配慮され、仕事に対する意識が高く、辞める可能性が低い女性を選択している。ここに同社のコミットメントを配慮した日本的な登用をみることができる。

B店長は、これまで異動を繰り返してきたために、社内の認知度が高い。

他方、C店長は、異動経験が少なく、社内的にもB店長ほど認知されていなかった。彼女の配偶者は、同じ近畿地域の店長であり、社内的な認知度は高い。他のカンパニーにこの「夫婦店長」が数件よせられ、同社の男女同等の処遇にとって象徴的なものにもなっている。

以上のように、彼女たちの登用には、従来の選定基準をある程度保ちながらバランスがとられ、従業員への公平性や納得性に配慮した上での登用であった。

3-4 登用後の変化

先述のように、彼女たちは、ポジティブアクション的な数値目標をこなすために登用され、ともに営業経験が浅いという難点もあった。本人も戸惑いを感じ、取り巻く人々も試行錯誤の様子がみられた。

B店長に対しては、上司・同僚・部下ともにオープンなコミュニケーションがはかられていたようであった。具体的にはインタビュー対象者は優れたところへの評価だけでなく欠けている点をも指摘していた。他方、既婚の女性店長に対しては、慎重に言葉を選び、とくにプライベートな面に関しては、私的な意見を述べないようつとめている様子がみられた。

彼女自身も極力、目立ちすぎず、女性という面を前面に押し出さないように心がけていた。毎週水曜日に開かれる店長会議の場でも、当初はあまり発言しなかったという。B店長は、C店長とは異なり、会議では必ず発言し、その内容にも女性らしい気配りで自らの存在をアピールする間にあった。B店長は、毎週の店長会議の後には、欠かさず同僚たちと飲みに行き、彼女の存在は事業部10店舗の店長同士の仲間意識をさらに高める結果となっている。

C店長とのコミュニケーションの不足が職場の集団凝集性を減ずることもあった。彼女のもとには、当初、経験と実績のある男性販売課長が配属されたが、営業経験のない彼女にとっては教わるが多く、軋轢が生じることもあった。その後の販売課長との指揮命令系統が硬直化したためそ

の下、部下たちも与えられた任務だけをこなし、自分の領域を越えてまで仕事をするといった姿勢はあまりみられなかった職場のモラルの低下が生じていた。登用当初その後、販売課長は他店へ異動し、現在は彼女が配属された当時の男性部下が販売課長代理として、その任務についている。店長、販売課長、部下といった構造ではなく、店長の下に直接部下をおくというフラットな構造に変えたことで、彼女の指示がスムーズに業務に反映できるようになっている。

他方、B店長は、職場および事業部の活性化に寄与しているようであった。彼女は、ジーンズにジャンパーをはおり、自ら率先して売場に立つ。商品の陳列だけでなく、調理や包装作業を手伝うなど、一日中店舗の中を行き来している。部下たちからも慕われ、職場の雰囲気は明るい。社内のソフトボール大会では、おそろいのTシャツで出場し、職場のチームワークのよさをアピールする。

売上にかんしては、2つの店舗は、ともに小規模店舗のため、登用以前から、カンパニー全体の営業利益に与える影響は小さいと考えられていた。店長登用後、しばらくして改装効果および近隣の他社店舗の閉店もあり、B店長の担当店は売上が上向きとなった。その後の一年間は、彼女たちなりの新たな売場変更も行なわなかったことから、売上にはあまり変化がみられなかった。

このように、無理をした登用は、周囲にマイナスの影響を与える可能性があると考えられた。組織にとって女性の登用は効果よりも、困難が大きいにみられた。

しかしながら1年後には、状況が変化する。C店長は着実に実績を上げ、その様子が事業部に少なからず影響を与え始めたのである。男性集団への女性の参入は、事業部に新たな競争関係をつくりだし、そのことが事業部の組織能力の向上に寄与する。

C店長の取り組みは、いずれも売上や利益に結びついている。まず決められた商品郡のなかでも、売れる商品を多く発注し、売れない商品につい

では、たとえ商品部からクレームがついたとしても、発注量をゼロにするなど売上増を徹底させている。近隣には一人暮らしの高齢者が多いため、夏には扇風機、冬は毛糸など同規模の他の店では取り扱っていない商品も積極的にとり入れている。店舗には駐車場がなく、自転車や徒歩で買い物にくる顧客が多いため、平日に力を入れ、水曜特売を開催することで売上を5%向上したという。

さらに、店舗前の数坪の空き地を利用して、高齢者向けの靴下市や100円均一セールなど毎週工夫をこらし、これらも売上に貢献している。

彼女の子算達成に対する取り組みについて、同僚の店長は次のような例をあげている。ある時、全社的に「日曜日」という名称で、朝9時に開店し、産地直送の野菜を売ることによって売上増をはかることが本社から指示された。事業部でも足並みをそろえて実施すべく店長会議で議題としてあがった際に、彼女はそれを断ったという。自らの店舗は、日曜日の売上が平日と比較してさほどかわらず、1時間早く開けた分のアルバイトやパート(フレックス)の人件費で、かえって赤字になってしまうとのことからである。男性店長、それも小規模店はまだ経験も浅いため、大規模店の店長たちを前にして、たとえ反対であったとしても、合意してしまうことが多いという。結局、彼女は、開店時間は10時のままで、その分9時からきた顧客に対し、在庫の景品を配ったり、お茶やジュースを振舞ったりすることで顧客数を増やし、売上につなげたという。

さらに、彼女は事業部の他の店舗にも水平展開した成功事例をもつ。その一つとして、刺身の単品売りがあげられる。彼女の店舗の顧客は、先述のように、一人暮らしや核家族が多いため、1,000円の刺身盛り合わせは売れにくい。その代わり、一種類のみ少量パックを298円で売り、それを何種類も陳列する。この手法が成功し、それを店長会議の場で発表した。その際に、現在は個食化傾向にあり、大家族であっても、子供がハンバーグを食べ、父親がその横で晩酌をしながら刺身を食べるということがある。刺身の単品盛りは、小型店だけでなく大型店にも適用可能であるとの考え

は、実際、他店でも売上増に貢献している。

彼女の担当する店舗は、2000年2月末には、同事業部の10店舗中、売上目標を達成する2店舗に入るとされている。先述のB店長も売上目標を達成しているが、他店の進出を考慮し改めて目標設定額を低くした結果であり、さらにC店長のように他店に水平展開するような独自の販売方法を示していない点で異なっている。

こうしたC店長の取り組みとその結果に対して、「女性でもあれだけできる」と評価され、中規模店舗や同規模の店長の競争意識をあおる結果となった。女性らしさを表に出さず、結果で示していこうとした彼女の姿勢は、上司だけでなく同僚にとっても性別分業意識をなくすこととなっている。

他方B店長はプロセスを改善しても結果に結びついておらず、事業部の他店にもとり入れられるような新たな取り組みも、現在のところみられない。

こうしたことから事業部の同僚すなわち他店の店長への影響は小さく、男性と女性は能力が異なるのではないかと判断されている。女性はスタッフ的な業務や広報といった対外的な業務には優れているが、財務的知識や企画力、判断力の必要な店長には向かないのではないかと意見もある。付き合いのよさや、会議の席上で女性らしい気配りは、コミュニケーションを向上させる効果はあっても、他店の売上向上に直結するものではない。さらに、同僚の仕事に対するコミットメントを減ずる存在には、なっていないようである。

彼女の売上達成への執着が少ないのは、昇格意図と関わりがあるとも考えられる。同社では、通常、人事評価の高い順に異動が決まるため、異動の回数と昇格のスピードが併行する傾向がある。男性であれば、小規模店舗で長期間滞留することはキャリアにとってマイナスだと考える。そのため、在職期間中に何が何でも売上を達成し、小型店を早く切り上げ、次の中規模店の店長に昇格したいと考えるのだという。彼女自身、今後どのよ

うなキャリアを歩んでいきたいか思考段階であり、そのことも今回の結果に影響しているものと思われる。

C店長は男性ほど昇格意欲を持っていない。現在子供が小学1年生で、近隣に住む両親が面倒をみてくれている。子供が成長し中学や高校になったとき、あるいは両親が子供の面倒をみられなくなったときに、会社を一時休職するか、勤務時間の短縮を希望するかもしれないと語っている。

それではなぜ彼女がB店長以上に成果をあげることに固執できたのであろうか。このことを、彼女の会社へのコミットメントから考えてみたい。結婚して、子供がいる女性ということだけでも、他の男性店長と比較して異質である。そうした属性的な異質性を克服するために、性別と実績とは直接的にかかわりがないことを示そうと、短期的な成果をあげるインセンティブが高まったものと思われる。

さらに、事業部でも、コミットメントが男性ほど高くはないであろう女性が、着実に実績を上げ、そのことが評価されることで、男性店長への業績重視の意識付けとなっている。仕事を優先させる姿勢や長期的なコミットメントがあるという潜在性以上に、成果をあげることが先決だということを示す役割を果たし始めている。

4 日本型経営の変化と限界

これまで、女性管理職のキャリア過程をもとに、A社の特徴およびその変化についてみてきた。それにより次の2点が明らかになった。

第1に、日本の人事評価の特徴とその変化である。コミットメント評価と比較して、より実績重視へと変わってきた点である。本稿では、個々のパーソナリティや個人的特性を議論の対象としているのではなく、彼女たちのコミットメントをとおして組織全体の動きを検討してきた。その意味で、具体的に次の2つが示された。

1つは、登用に際してのハードルの低下である。性別や年齢でなく能力

が重視されていることをねらった登用である。もちろん、年功を加味し、組織に与える影響を考慮したうえで、急激な登用は避けている。しかしながら、彼女たちは、男性ほどコミットメントが高くなく、異動を受け入れる可能性も男性よりは低い。

2つは、登用後の彼女たちの仕事ぶりへの評価である。コミットメントだけでなく、実績が問われるようになってきている。この業績重視への変化は、事業部内のほかの店長にも影響を与え、性別を請えた競争関係が生まれてきている。業績重視の浸透である。さらに、2人の女性の比較から、業績が向上しなければ、評価されなくなっていることが明らかになった。

もちろん、A社では過去においても業績が重視されていた。短期的な成果を上げた人物からピックアップされ、異動が決まる。業績をあげた後、異動を受け入れるかどうかのコミットメントの確認がなされ、次なる配属先で業績をあげ、異動する。こうした一連のサイクルのなかで、昇格が決まっていた。

一方で、異動できる、あるいは家庭よりも仕事を優先できるということが重視される面もあった。たとえば、新規店舗の開設の際には数百人規模の異動が必要となり、高い評価を得たものだけが、集められるわけではない。さまざまな人材の組み合わせがなされ、そこでは長期的コミットメントの潜在能力だけでも評価されることもあった。こうした意味でも、臨機応変に異動ができ、コミットメントがある人だけを昇進の対象とし、そのなかから実績があげられるものをピックアップしていくという手法がとられていたのである。それが現在、NRL 制度におきかえられ、全国地転勤、地域転勤、転勤なしの区分によって、昇格の天井が決められるようになっている。すなわち同社では異動が能力の一部になっている。

異動以外のコミットメントが男性ほど期待できない女性を管理職に登用する。実際その女性が、実績をあげ、彼女に対して上司が評価している。個人のコミットメントよりも業績が大切だとされる。繰り返せば、彼女の登用は、男性ほどコミットがなくても業績が上がっていればよしとする業

績重視の方向性が示される結果となった。

こうした評価の変化は、日本型経営の変化にも影響を与える可能性がある。具体的には、これまでの昇格と引き換えに、業績を上げさせる手法は、ポストの減少から、業績を上げることへのモチベーションの減退につながる。また、周囲が業績を上げられなければ、自分もそうでなくとも昇格には影響しないと考えがちである。異動に応じ、コミットさえしていれば安泰と考える傾向もある。

そこに昇格のために実績を上げるのではない、コミットメントが少ない女性が競争関係に参入する。彼女を上司が評価することで、確かに組織効率を向上させている。

本稿で明らかになった第2点目は、コミットメントの少ない女性を管理職に登用することが、上司、同僚、部下といった彼女を取り巻く人々に与える影響が大きいかを示したことである。結婚し、子供のいる女性を管理職に登用することは、本人にとっても周囲にとってもより大きな負荷がかかる。

コミットメントは個人と個人を結び付け、コミュニケーションを円滑にするという面もあった。そこに、プライベートな面を出さない女性が配属されたことで、人と人との結びつき方に変化が起こったのである。

加えて、会社に対するコミットメントが少ないことは、当該女性にとって、業績達成へのインセンティブとなる。コミットメントで評価されていないことが、男性以上に実績を上げなければ、よい評価を得られないとの考えにいたったからであろう。

お わ り に

このリサーチをはじめた段階で、今回の女性店長登用は、無理をした登用ではないかとの懸念があった。なぜならポジティブアクション的な数値目標をこなすためのものであったために、第1回目の聞き取り調査の際、

女性管理職本人も戸惑いを感じ、取り巻く人々も試行錯誤の様子がみあられたからである。とくに結婚して子供もいる女性に対しては、慎重に言葉を選び、インタビュー時間は短かった。プライベートな面に関しては、私的な意見を述べないようつとめている様子がみられた。本人も極力、目立ちすぎないように、女性という面を前面に押し出さないように心がけているようであった。組織全体に本当に女性の登用は効果があるのだろうか、疑問視した。

しかしながら1年後に2回目のインタビュー調査をした際には、状況は一変していた。彼女は着実に実績を上げ、その様子が事業部に少なからず影響を与え始めたのである。女性にでもあそこまでやれる。事業部全体に競争関係をつくりだし、そのことが事業部の組織能力の向上にやくだっている。

本稿では、女性管理職のキャリアを通して、日本型経営の特徴と限界をみてきたが、実際によりコミットメントの上で制約の多い女性の登用の方が、組織に変化をもたらすことが明らかになった。

既存の女性管理職の調査は、彼女たちの特徴の共通要因をさぐる調査が多く、女性登用と組織への影響については仮説にとどまっていた。今回、女性管理職だけでなく、現在及びおよび過去の上司、部下、人事担当者、さらには同じ事業部のなかでも、店長経験の長い大規模店の店長、中堅の中規模店の店長など、彼女を取り巻く人々にインタビューを重ねた。そのことで、なぜ登用され、登用後、組織にどのような変化が起こっているか、さらにはA社における評価がどのようにかわりつつあるかについて提示することができた点で、本稿は貢献があったと思われる。

参考文献

- 伊丹敬之『人本主義企業』筑麻書房、1987。
加護野忠男「自由とコミットメントー会社制度の将来」『ビジネスレビュー』36（1）
1988年，pp 50-60。
川喜多喬「『転勤』の社会学」、『人的移動に伴う地域社会の変容』1986年，pp. 175

-190。

熊沢誠『能力主義と企業社会』岩波 1997。

H. A. Simon “The Sciences of The Artificial 3rd edition” MIT Pres, 1998.

Rosabeth Moss Kanter, “Men and Women of the Corporation” Basic Books, 1977.

Theodore Modis, “Predictions”, Simon & Schuster, 1992.

Judy B. Rosener, “America’s Competitive Secret” Oxford University Press, 1995.

注

- 1) このことを示す例として、経営会議での幹部の発言が代表的である。子供の運動会に出席したことがあるかという質問に対し、挙手したのは、出席していた男性管理職のうち会長自身だけであった。そこで、食品が売上の8割を占める会社において、家庭生活への参加がまったくないとは何事だと一喝したという。
- 2) 店長に登用されて2年後の1999年10月、副参事への昇格試験に両者とも合格し、資格の上でも店長となっている。

商取引における「やさしい」関係の特質

池 田 信 寛

1 研究の目的・対象・手法

1-1 研究目的

対最終消費者取引における売手買手間の対人関係、ないし、意思疎通の問題は、顧客満足を構成する要素である。本稿では、この要素の存在と内容を理解し、現在の日本における商取引の中に、この要素の所在を見いだす手掛かりを得る。なお、この研究は、マーケティング研究の分野においては、主に、以下の2つの目的に向けられている。

(1) 消費者行動に関する分析資料の多様化

マーケティングにおける市場調査の分野では、消費者行動（購買行動と消費行動）を理解するため、どのような資料を、どのように把握し、また、どのように分析するかが問題とされている。本稿では、この分野では、従来馴染みのない資料の活用の可能性、即ち、その存在とその分析手法、および、その現実適用性を検討する。

(2) 論者における過去の研究との関連性

本稿での研究で、カードが持つ諸機能のうち、消費者行動の理解に資する部分と程度を、どれだけ明らかにできるかを考察する資料を得る。カード保有者¹⁾のカード利用状況に関する資料は、消費者の購買行動および消費行動を把握するための定性的および定量的資料の一つである。この資料と他の資料の検討を通じ、商品開発・店舗設計・店員教育（接客技術など）に活用することで、顧客の特定銘柄・特定店舗への忠誠度向上に貢献させることが可能である。

1-2 研究対象とその科学的妥当性

本稿では、直接の研究対象を、対最終消費者取引における売手買手ではなく、一般の対人行動における境界型神経症患者²⁾に置いている。その最大の理由は、次の3点である。

(1) 境界型神経症患者の事例研究

特定の物質や現象の存在や特徴を明らかにするためには、それらの特徴を検出する状況を設定しなければならない。社会科学で、自然科学での実験や観察に相当する方法の一つは、特定の状況における特定の刺激に反応する度合いが、同じ集団に属する他の構成員よりも相対的に高い人間を検討することである。境界型神経症患者は、特定の状況における言動を増幅させて提示している社会科学的標本と考えられる。本稿では、境界型神経症患者のうち、対人関係において何らかの軋轢を生じている症例を取り上げる。

(2) 対最終消費者取引への本研究の適用性

対最終消費者取引における売手買手の関係も、対人関係という観点からは、一般的な対人関係が帯びる性質を内包する。対人関係の中で授受する内容が、商品とその対価であるという商取引特有の性質を帯びてはいるが、対人関係の一変形であることには変わりがない。対最終消費者取引研究において、境界型神経症患者の事例研究は、その適用性を期待できる。

(3) 研究資料の科学的妥当性

本稿では、第2次資料を使用するが、その科学的妥当性は、以下の通りである。

- ① 患者への守秘義務から、症例に関する資料を、部外者は直接に閲覧できない。
- ② 商取引における対人関係で生じる境界型神経症患者の症例は報告されていない。
- ③ ①②の理由により、専門医が公的に発表した著作を利用せざる

を得ない。

- ④ 新書は、その性格上、心理学の一般的な知識水準での分析が可能である。
- ⑤ 分析の科学性は、仮説の導出形式および仮説導出の素材となる資料（本稿では新書）自体にあるのではなく、それらの扱い方にある。問題は、検証が可能な仮説および適用可能な命題が導出されることにある。
- ⑥ ある文献に記された思考体系を他の思考体系に関連付ける作業は、文献研究および翻訳作業である。この観点では、ある日本語文献を、別の研究分野および異なる研究水準の日本語に変換する作業も、学術作業の範疇である。

1-3 研究手法

対最終消費者取引における売手買手間の意思疎通問題を分析するには、既に幾つかの方法があるが、本稿では、新しい試みとして、経験論的類比分析法³⁾を行う。この手法は、対人関係における意思疎通で、何らかの困難が生じている一般的な場面から、対最終消費者取引に潜在する問題を予測ないしは発見し、それに対する解決策を探る手法である。

本稿では、この手法を2つの理由で採用している。

(1) 対最終消費者取引の現場を、直接に分析する手法が、功を奏さないため。そのような状況には、次の4つがある。

- ① 取引の当事者や観察者が、問題を知覚していない。
- ② 取引の当事者や観察者が、問題を知覚していても、それを言語化できない。
- ③ 取引の当事者や観察者が、問題を言語化できたとしても、他の状況に適用可能な、より一般的な言葉で説明できない。
- ④ 取引の当事者や観察者が、問題を言語化でき、かつ、他の状況に適用可能な、より一般的な言葉で説明できたとしても、それ

らの言葉の背後にある既存の思考体系のために、現象に内在する問題を把握できない。あるいは、把握できたとしても、現象ないし問題が既存の思考体系における類似した概念で処理される危険性がある。

(2) 従来の論理実証主義を補完、ないし、これに対抗する手法であるため。この手法を採用する目的は、論理実証主義に対する弁証法的研究手法を提示することにある。その理由として、次の2つが挙げられる。

- ① 特定の現象に対して同一の認識ないし見解に達する際、複数の異なった研究手法から導き出すことは、それらの認識ないし見解の客観性を高い確率で確保するために必要である。
- ② 理論の発生と発展および衰退の過程を見た場合、論理実証主義は、理論の外在批判と内在批判において、一定の質的水準に達している状況において有効である。しかしながら、社会科学では自然科学と異なり、現実的には実験が不可能であることから、現時点では、既成の理論の有効性を外在批判によって、常に検証する状況にはない。特に、理論の有効性を検証しつつ、場合によってはこれを再構築する作業が、現象の変化速度に追いつかない場合、論理実証主義が科学的方法論として機能する程度は低下する。

2 新旧のやさしさの比較

本稿の分析資料（大平健著『やさしさの精神病理』、岩波新書、1995年）の第6章では、第1章から第5章までで提示した症例に共通する特徴を、著者は複数の視点から記述している。本節では、それらの視点を、新旧のやさしさを比較する上で必要な、いくつかの検討項目として理解し、両者の特徴を浮き彫りにする。両者の相違点を比較するために、本稿の論者において明確にした検討項目は、以下の通りである。なお、著者が明示して

いない検討内容に関しては、本稿の論者が、本書の内容から判断・提示し、その部分については * で区別している。

- A. 対人行動で行使される「やさしさ」の基本的役割 ……〔基本役割〕
- B. 自分および他人が心理的に傷つく状態について自分が持つ認識……〔前提認識〕
- C. 新旧のやさしさを生成と定着を促した時代的な精神土壌…〔精神土壌〕
- D. 主な言動傾向に見られる諸特徴 ……………〔言動傾向〕
- E. 対人行動で行使される「やさしさ」の技法とその原則…〔対人技法〕

2-1 旧来のやさしさにおける諸特徴

A. 基本役割

旧来のやさしさは、対人関係で生じた摩擦を修復する役割を担う。これを「治療型対人行動⁴⁾」と呼ぶことにする。

B. 前提認識

自他ともに、精神的に弱く傷ついた者である⁵⁾。

C. 精神土壌

問題解決の方向や方策を模索する過程（具体的には、1970年前後の学園紛争）で生じる心的外傷を治癒するには、各自の経験内容を言葉により相互に伝達することが有効であることを、当時の関係者は発見した⁶⁾。この行為が持つ治癒力の大きさは、従来の否定的な評価から肯定的な評価へと変化させる社会的勢力を生んだ⁷⁾。

D. 言動傾向

(1) やさしさを感じることに、即ち、相手の思考や感情を共有したと感ずること、および、自分の思考や感情を共有されたと感ずることだけを以て、対人関係に必要な技術の共有および良好な対人関係の構築が行われたと考える⁸⁾。ここで留意しなければならないのは、

商取引における「やさしい」関係の特質

- ① 各自の経験内容を相互に伝達する手段が、言葉によるものであっても、その言葉には、各自の経験内容を詳細に記述し、相互の経験内容の差異を明確にするまでの水準は求められていない⁹⁾。
 - ② 思考や感情などの経験形態¹⁰⁾を相互に伝達するだけで、経験内容の共有も行われたと了解する。換言すれば、経験内容の具体的な差異に関わらず、経験内容の伝達方法が様式化されているため、経験形態の伝達のみで、経験内容の共有が済んだと考えている¹¹⁾。
 - ③ このような経験形態の共有と経験内容の共有が不可分であるため、同一の経験形態であっても、経験内容には相当の差異が生じる場合、対人関係における摩擦が生じる。新規のやさしさを求める者にとっては、この摩擦は「あつい」という感覚的な言葉で表現される¹²⁾。
- (2) 旧来のやさしさの関係では、自分の思考や感情を相手が受け入れる一方で、相手の思考や感情を自分も受け入れるという互惠関係が成り立っている。そのため、両者の思考や感情における差異がもたらす摩擦は、互惠関係を成立させるための妥当な費用として理解される¹³⁾。
- (3) 経験形態や経験内容が共有された集団に生ずる沈黙であっても、これを嫌う旧来のやさしさは、歴史的には特異な存在である¹⁴⁾。

E. 対人技法

思考や感情を共有し合うことが、対人関係における目的であり、これを達成できる能力や言動を「やさしさ」と表現し評価する。ただし、新規のやさしさと異なるのは、自分も他人も「傷ついた」人間であるため、対人関係においては、その傷ついた部分を労り、また、自他が喜ぶだろうことを相互に行うことも重要であること、である。

このような前提における対人関係の構築および維持に使用される技術と、その使用により期待される結果は、対人関係において社会一般に通

用する知識および能力、即ち、常識として、治療型対人行動を採る人々に認知される。

そのため、対人行動においては、相手からの意思表示の有無に関わらず、自分の思考や感情を相手に伝達する、という大きな特徴が認められる。下位の特徴は、新規のやさしさととの対比から、以下の2つに整理できる。

(1) 自分に良いとすることを他人にも行う*。

例) 老人扱いすることへの危惧なしに、老人に席を譲る*。

例) 公式・非公式を問わず、ボランティア活動を行う*。

(2) 相互の経験内容を共有できること、また、共有することは対人関係において好ましいこと、延いては、そのような関係は当然であるとするために、相手との心理的距離を縮める言動を採る。正確には、心理的距離が存在しないことを発見するための言動を採る¹⁵⁾。

① 直接および間接に相手の思考や感情を尋ねる*。

② 直接および間接に自分の思考や感情を伝える*。

なお、間接な問い掛け、あるいは、語り掛けでは、思考や感情を理解する手掛かりとなるものを探り、あるいは、提示する。

例) 質問と相槌を交えながら交互に話す*。

例) 沈黙を避けるために、世間話をする*。

例) 思考や感情の表現様式および内容が異なり、経験形態および経験内容が共有できない状況と相手に否定的である*。

2-2 新規のやさしさにおける諸特徴

A. 基本役割

新規のやさしさは、対人関係で生じるであろう摩擦を予め回避する役割を担う。これを「予防型対人行動¹⁶⁾」と呼ぶことにする。

B. 前提認識

自他ともに、精神的に弱く傷つきやすい者である¹⁷⁾。

C. 精神土壌

1970年以降の高度経済成長で生産され消費された商品には、その価値と価格において、当時理想とされる欧米型の生活を具現化し始めるものであった。物質的な生活水準の急激な上昇過程にあつては、傷のない商品が手軽に入手できることと、入手した商品に傷を付けないことに、最新の注意が払われる¹⁸⁾。商品も対人関係も生活を構成する重要な要素であることから、高度成長期以降における商品の取り扱い姿勢が、対人関係における言動にも表出する。商品に傷を付けぬよう取り扱う習慣は、同時に、自他ともに心的外傷を与えないよう配慮する習慣として現れた¹⁹⁾。

D. 言動傾向

(1) 自分と相手との間で、お互いの思考や感情を共有できない可能性を回避するために、それらの思考や感情を明確にする可能性のある言動は行わない²⁰⁾。これによって、対人関係に必要な技術の共有および良好な対人関係の構築が行われたと考える。ここで留意しなければならないのは、

- ① 対人関係から生ずる摩擦を回避するために、相手が持っているであろう経験内容を予め想定し、それに応じるよう行動する。ただし、各自の経験内容を詳細に認識し、また、相互の経験内容の差異を確認することにより、その想定内容が妥当なものかどうかの検証は行わない²¹⁾。
- ② 経験内容の共有が行われない状況に対処する能力を持たないため、思考や感情などの経験形態を相互に伝達することは、自分の能力では対処不可能な状況に自分を追い込むこと、或いは、自分が追い込まれたことになる。故に、経験形態の伝達自体を、経験内容の共有を期待かつ強制すると考える²²⁾。
- ③ 新規のやさしさでも、経験形態の共有と経験内容の共有が、潜在的に求められている。一方で、経験形態の共有と経験内容の

共有が不可分である旧来のやさしさが表出する経験形態は、経験内容の共有を要請する。新規のやさしさと意思疎通を図ろうとする旧来のやさしさにとって、旧来のやさしさが持つ経験内容を共有しようとしないう新規のやさしさは、「つめたい」という感覚的な言葉で表現される²³⁾。

(2) 新規のやさしさの関係でも、自分の思考や感情を相手が受け入れてほしいと願う一方で、相手の思考や感情を自分も受け入れたいという互惠関係を、潜在的に求めている。ただし、両者の思考や感情における差異がもたらす摩擦は、互惠関係を成立させるためには過剰な費用として理解される²⁴⁾。

(3) 新規のやさしさにおいて、相互の経験内容を理解する手段としての言葉には、限界があると感知されている。そのため、対人関係において使用される言葉は、自他の経験内容を理解させない目的で使用され、また、同様の目的で、言葉を使用しない場面、即ち、沈黙を使用する²⁵⁾。

E. 対人技法

お互いの異なる思考や感情を尊重し合うことが、対人関係における目的であり、これを達成できる能力や言動を「やさしさ」と表現し評価する。ただし、旧来のやさしさと異なるのは、自分も他人も「傷つきやすい」人間であるため、対人関係においては、お互いを傷をつける言動を避けることが重要である。自他が喜ぶことをお互いに行うことも重要ではあるが、それは相手を傷つけない範囲において有効である。

このような前提における対人関係の構築および維持に使用される技術と、その使用により期待される結果は、対人関係において社会一般に通用する知識および能力、即ち、常識として、予防型対人行動を採る人々の間では認知されている。

そのため、対人行動においては、相手からの意思表示の有無が、自分の思考や感情を相手に伝達する形態を左右する、という大きな特徴が認められる。下位の特徴は、旧来のやさしさとの対比から、以下の3つに

整理できる。

- (1) 相手からの明確な意思表示がない場合は、対人関係を構築しない。

例) 老人扱いを拒否される危惧から、老人に席を譲らない²⁶⁾。

- (2) 相手からの明確な意思表示がある場合は、対人関係を構築する。

例) 公式に募集されたボランティア活動には携わる²⁷⁾。

- (3) 旧来のやさしさを常識とする相手に対しては、経験内容が共有をできない場合を回避できるよう、相手との間に心理的距離を置く言動を採る。

① 直接および間接にも相手の思考や感情を尋ねない。

② 直接および間接にも自分の思考や感情を伝えない。

なお、間接な問い掛け、あるいは、語り掛けでは、思考や感情を理解する手掛かりとなるものを探らず、また、提示しない。

例) 聞き役に徹し、相槌は打たない。あるいは、一方的に質問を重ねる²⁸⁾。

例) 話題を逸らす²⁹⁾。

例) 相手に接触する機会が生ずる状況や場所には出向かない³⁰⁾。

2-3 新旧のやさしさが対人関係にもたらす軌轢の諸特徴

治療型対人行動と予防型対人行動を比較すると、同型の対人行動だけではなく、異型の対人行動が組み合わせられた場合にも生じる問題として、以下のものが挙げられる。

まず、治療型対人行動では、以下の特徴が見られる。

- i) 対人関係の構築・維持・修復には積極的だが、自他の自主性への配慮がない。
- ii) 自分の対人行動の内容が、相手の採る対人行動の内容に依存しない。
- iii) 問題解決における行動方針の決定が、独断的である。

また、予防型対人行動では、

- i) 自他の自主性を尊重してはいるが、対人関係の構築や維持には受動

的である。

ii) 自分の対人行動の内容が、相手の採る対人行動の内容に依存する。

iii) 問題解決における行動方針の決定を保留し続ける。

このような問題が発生する心理的要因として、大きく以下の4点が挙げられる。

(1) 非言語的意思疎通：治療型対人行動であれ予防型対人行動であれ、「明確で厳密かつ詳細」な言葉を通し思考や感情を「明確で厳密かつ詳細」に表現する事を好まない³¹⁾。

(2) 同質的心理的距離感の共有（あるいは客観的経験の欠如）：治療型対人行動では、自分の言動が相手を傷つける可能性があるという認識が欠落しているのに対して、予防型対人行動では、自分の言動が相手を傷つけた可能性についての認識が欠落している。この認識は、治療型対人行動では、事後処理に焦点が当てられるのに対して、予防型対人行動では、事前処理に焦点が当てられることで理解できる。この結果、両者にいくつかの共通点が見られる。

① やさしさとは、相対する人間と、同じ内容の思考や感情を共有することである³²⁾。そのため、相互の経験内容が持つ差異は、対人関係における相互排他的な要素として価値付けられる。結果的に、新旧のやさしさは、その表現形態の如何に関わらず、思考や感情の同質的内容を相互に求め、それらの異質性自体がもたらす摩擦を回避する役割を担う³³⁾。

② 客観的経験の欠如：やさしさは、自分が属する集団の「内・外」の区別なく、適用できることが好ましいと考える³⁴⁾。

③ 旧来のやさしさにおいて、および、欧米などの特定の社会集団では、相互の経験内容の差異により生ずる摩擦を回避するため、相互の経験内容を言葉によって説明する。ただし、その摩擦を回避する法則が、言葉により明確にされ共有された後には、相互の経験内容を言葉により明確にする作業は減少する。この法

則が共有されている範囲では、言葉がやさしさの表現手段として果たす役割が低下する。その意味で、新旧のやさしさは同一である³⁵⁾。

(3) 堅固な行動準則の有無：治療型対人行動では、堅固な行動準則が存在しているため、問題への対処姿勢が迅速かつ明確に決定される。ただし、その行動準則が一般常識であると認識しているため、状況によっては、期待に反する結果を招く危険性がある³⁶⁾。予防型対人行動の場合、堅固な行動準則が存在していないため、問題の対処姿勢を迅速かつ明確に決定するのが困難である。ただし、堅固な行動準則を持たないが故に、相手の行動準則に応じて自分の行動を決定する柔軟性を持つが、予防型対人行動を採る者同士で、問題解決に当たる場合、何も決定できずに問題を放置する危険性がある³⁷⁾。

(4) 葛藤に対する姿勢の差異：治療型対人行動および予防型対人行動の両者において、思考や感情の共有がもたらす心理的な安定感は、重要な目的である。ただし、治療型対人行動では、安定感の獲得という成果には、それに相当する費用が不可避免的に伴うことが前提となっている³⁸⁾。ただし、費用に応じた成果を自他に期待する危険性がある³⁹⁾。これに対し、予防型対人行動では、成果対費用という葛藤自体を回避する傾向がある⁴⁰⁾。そのため、心理的安定感の獲得に要する費用が少しでも生じた時点で（あるいは、生じると予想される時点で）、対人関係の構築・維持・修復を放棄する。

3 結論：顧客満足を構成する要素としての心理的距離

前節の分析から、対人行動における意思疎通で生じる軋轢を引き起こす要素として、(1)非言語的意思疎通、(2)同質的心理的距離感の共有（あるいは客観的経験の欠如）、(3)堅固な行動準則の有無、(4)葛藤に対する姿勢の差異、の4つを引き出した。これらの要素は、対人行動において

相手との心理的距離をどう発見し、どのように取るかという問題に集約できる。この視点に基づいて、商品の使用場面および購買場面における顧客満足を構成する要素にも、対人関係における心理的距離の問題があること、換言すれば、日本での対最終消費者取引では、対人関係における新旧のやさしさの在り方が、顧客満足に影響を与えるであろうことが、仮説として導き出される。

以下では、近年の消費現象の中から、この仮説が適用できる商品を幾つか例示し、高い顧客満足度をもたらす潜在的な商品および接客の所在を示唆する。

〔例１〕店頭での接客方法や苦情処理方法に関する一般書の発行数が、過去数年間で急増していることは、顧客との心理的距離の取り方に問題が生じている証左である。

〔例２〕商品品目数に比して店頭店員数が他店とは相対的に少ない店舗（東急ハンズやヴェージン・メガストアなど）では、商品の説明書きが多く使用されている。これは、簡単な質問で店員を煩わせない顧客の心理への配慮が含まれている。

〔例３〕化粧品販売で、顧客が自由に商品を試用しながら、店員に相談できるような店舗設計が出現している。これも、対面販売とセルフ・サービスという、売手買手間にある心理的距離から見ると、両極にある販売形式の溝を埋める方法である。

〔例４〕マンガ喫茶が流行する原因の一つに、そこが「誰かと淡い連帯感も感じたい」場所である、という仮説を立てられる（糸井重里「イトイ式流行研究所」, 『VERY』2000年2月号, 光文社, pp. 181-183）。

〔例５〕Microsoft 社の広告（『VoCE』, 2000年2月号, 講談社）で、「電話だと言えないこともメールなら、なぜか素直になれる。電話で沈黙があると、なんか余計なこと言っちゃうことない？」（鈴木杏

樹談)」は、電子メールという商品が、通信者間にある心理的距離を、通信者同士が互いに調整しながら取れる機能を持っていることを示唆している。

- 〔例6〕2000年2月26日付け日本経済新聞掲載記事「若者向け商品不振の本当の理由」の中で、売り上げが伸びている商品として、上位から、①携帯電話、②手軽な雑貨感覚の家電製品、③自分で空間用途を決められるコンパクトカー、④ぶらぶらできるゆとりがあるテーマパーク型商業施設、⑤店員の身近さが感じられる店、の5つが挙げられている。これらの商品はすべて、商品の使用状況を、使用者の裁量で決定できるものである。換言すると、これらの商品は、その使用状況に関し、商品提供者と商品使用者との間にある心理的距離を、商品使用者が任意に設定できる自由度が高いものと言える。

4 課 題

1. 仮説導出の資料源として、心理学関連の専門誌に掲載された論文を使用する可能性を検討する。ただし、著者が言及した症例は、厳密に言えば病理学の対象とは成り得ていないために、今後は、専門医の了解の下で、あるいは、共同研究で、患者の症状を分析する可能性も模索する。
2. 現時点で一般的に科学的と認知されている方法でも、仮説検証の方法を試みる。
3. 症例を更に厳密に分析することで、対人行動に存在する心理的距離が生じる過程と、その過程に関わる諸要素の関係ないし構造を、具体的な内容とともに明確にすると同時に、対最終消費者取引における、その定義を作成する。
4. 仮説が適用可能な事例を包括的に探るとともに、顧客満足をもたらす対最終消費者取引の今後の在り方を示す。

〔注釈および分析箇所〕

- 1) カード利用者はカード保有者の下位集合、カード保有者が消費者の下位集合である。
- 2) 本稿で使用する心理学関連用語は、当該分野の専門辞典などで一般に規定している概念定義に基づいている。
- 3) 類比分析法に対する、二つの現象の相似関係に同様の論理を使用することへの批判は、①短絡的な使用が危険であるという意味では正当であるが、②危険という理由で類推をまったく排除することも、発想の展開を妨げる。その理由は、i) 人間の脳が、無数の現象に相似点を見つけ抽象化を行うという事実は、少なくとも議論の展開方法に参考にするべき点があることを示しており、また、ii) 相似点を基に類型化を行った結果に得られた、現在の学問上の範疇も便宜的なものである。故に、現象や論理の相似点を考慮することは有効である。
- 4) p. 167 ll. 8-11 及び p. 193 ll. 6-7 から命名。なお、対人行動とは、ある者が他者に何らかの働きかけを行うこと、また、対人関係とは、その働きかけにより生じる二者間の状態を指す。
- 5) p. 165 l. 6
- 6) p. 165 ll. 5-10 及び p. 174 l. 6
- 7) p. 165 ll. 11-14
- 8) p. 48 ll. 6-10
- 9) p. 55 ll. 8-11, p. 58 l. 2-6 及び p. 81 ll. 3-5
- 10) 例えば、心的外傷を受けたという事実を伝えること。
- 11) pp. 51-73. なお、経験形態とは、原則として経験が生じた状況を指し、経験内容とは、その状況で生じた経験の具体的な構成要素を指す。そのため、同一の状況（つまり経験形態）であっても、その状況に置かれた主体が感じたり考えたりすること（つまり経験内容）は、異なる。ただし、経験内容の単純な説明（例えば、「悲しい」）は、経験状況、即ち、経験形態の説明に属する。
- 12) p. 72 l. 12
- 13) 著者は、これを絆と鏝・束縛感と呼ぶ。（p. 171 ll. 6-13）
- 14) p. 174 l. 1-p. 175. l. 2
- 15) 例えば、p. 181 ll. 12-13
- 16) p. 167 ll. 8-11 及び p. 193 ll. 6-7 に基づき命名した。
- 17) p. 167 ll. 5-7
- 18) p. 166 ll. 1-10
- 19) p. 166 l. 11-p. 167 l. 7
- 20) p. 81 ll. 6-7
- 21) 第二章 pp. 52-66

商取引における「やさしい」関係の特質

- 22) 第二章 pp. 52-66
- 23) p. 70 l. 12 及び p. 71 l. 11
- 24) p. 171 ll. 8-14. なお、著者は、絆と枷・束縛感と呼ぶ。(p. 171 ll. 6-13)
- 25) 第五章
- 26) p. 177 l. 15-p. 178 l. 5
- 27) p. 178 ll. 6-9
- 28) p. 180 l. 13-p. 181 l. 6
- 29) p. 180 l. 11
- 30) p. 183 l. 10-p. 184 l. 2
- 31) p. 48, p. 69, p. 81
- 32) p. 72 ll. 7-8
- 33) 著者は「集団との協調」と呼ぶ。(p. 69 ll. 3-4)
- 34) p. 174 ll. 4-6
- 35) pp. 155-156
- 36) p. 72 ll. 9-12
- 37) pp. 81-82 及び p. 189 ll. 5-6
- 38) 例えば, p. 171 ll. 12-13
- 39) 例えば, p. 171 ll. 13-15
- 40) p. 58 l. 15-p. 59 l. 1

科学と宗教の再融合：

キリスト教的学問の可能性

山 本 貴 裕

は じ め に

一般的に、科学と宗教は別々の領域を扱うものであり、宗教は科学の領域に干渉すべきではないと考えられている。例えば、現代の代表的進化科学者であるスティーブン・J・グールド（Stephen J. Gould）はその代表作の一つ『ワンダフル・ライフ』の中で、反進化論運動を批判し、科学者の「正統的な姿勢」は「科学と宗教は等しく正当な活動だが、活動する領域がちがう」という分離主義であると主張する。科学は自然界の仕組と現象の解明を扱い、宗教は倫理的領域を扱う。「自然界の事実には倫理的なメッセージなど込められてはいない」というのである。グールドは宗教が科学に不当な干渉をした悪しき前例として、1925年、アメリカのテネシー州デイトンで行われたアメリカ史上有名な「スコープス裁判」について言及している。当裁判では、高校の生物の教師、ジョン・スコープスが、公立学校での進化論教育を禁止した同州の反進化論法の合憲性に挑戦したが、敗北に終わった。この法律制定の背後にあったのが、進化論という科学理論は道徳や宗教、社会秩序などに悪影響を及ぼすという危機感であった¹⁾。

この法律は1967年によりやく廃止されたが、それは1980年代に入って別の形で復活した。後者は20年代のように公立学校での進化論教育を禁止する代わりに、進化論と「創造科学」（creation science）を対等の科学的仮

説として扱い、同じ時間用いて教えることを要求した²⁾。この要求は世論の圧倒的的支持を受けて³⁾、ついに1981年、アーカンソー州とルイジアナ州において「授業時間均等化法」として成立するに至った。同法制定の動きの背後には、聖書を文字通り解釈する「ファンダメンタリスト」(fundamentalists)たちの活動があったが、これに対して、アーカンソー州では同法成立直後にその廃止を訴える強力な同盟が形成された。科学者や教育者、さらには「アメリカ公民権連合」(American Civil Liberty's Union)やユダヤ・キリスト教の主流派からなるこの同盟は、創造科学は科学ではなく宗教であり、それを公立学校で教えることは「国教樹立の禁止」を定めた合衆国憲法修正条項第1条に違反すると訴え、同州連邦地方裁判所に控訴(マククリーン vs. アーカンソー州)、翌年には同法を廃止に追い込んだ。

この事件は、宗教は科学の領域に干渉すべきではない、との一般論を強化する結果となったが、この常識は近年、科学哲学と科学史の分野において重大な挑戦を受けている。1960年代以降、科学哲学の分野においては科学と宗教を分ける客観的な基準が崩壊し、科学史の分野においてはキリスト教が現代科学の誕生に重要な貢献をしたという側面が明らかにされてきた。こうした新たな知的状況下では、創造科学は科学ではなく宗教であるという議論も、宗教は科学に干渉すべきではないという議論も以前ほどの説得力をもっていない。

本稿ではまず、宗教は科学の領域に干渉すべきではないという一般論を、科学哲学と科学史の分野における最近の研究に照らし合わせ批判した上で、「キリスト教的学問」(Christian scholarship)の再建を主張する者たちの運動の可能性を考察したい。

1 科学と疑似科学の区分の崩壊

アーカンソー州連邦地裁のウィリアム・R・オバトン判事は、「創造科

学」は宗教であり科学ではない、したがって創造科学を公教育の場で教えることは国教の樹立に当たるとの判断に立ち、授業時間均等法に違憲判決を下した。オバトン判事は、科学哲学者マイケル・ルーズ（Michael Ruse）による「科学」の定義に依拠しつつ、「創造科学」という言葉が論理的に矛盾していることを示そうとした。

オバトン判事はまず、科学とは科学者の共同体によって受容されているものであると述べた後、科学の条件として次の5つを挙げた。

- 1) それは自然法則によって導かれている。
- 2) それは自然法則への言及によって説明せねばならない。
- 3) それは経験的世界に照らし合わせて検証できる。
- 4) その結論は暫定的であり、必ずしも最終的な結論ではない。
- 5) それは反証可能である⁴⁾。

オバトン判事によれば、超自然的存在を持ち出す創造科学はこの基準のどれも満たしておらず、よって科学とはいえないとされたが、オバトン判事による科学の定義はラリー・ローダン（Larry Laudan）をはじめとする科学哲学者からの批判を浴びることになった。彼らは創造科学に反対するという点ではオバトンと同じ立場にあったが、オバトンが創造科学を公教育から排除する際用いた科学の定義は、科学哲学の主流派の見解ではもはや通用しないと指摘した。科学哲学の分野においては、科学と「疑似科学」（psuedo-science）を区別する客観的基準はもはや存在せず、創造科学は科学ではないというオバトンの見解は全く知的根拠をもたない、というのがローダンの主張であった⁵⁾。

ある特定の理論を守るために科学と疑似科学（例えば哲学や宗教）の間に線を引く議論は長い歴史をもち、科学哲学者はそれを「区分議論」（demarcation arguments）と呼ぶ。区分議論は科学哲学の分野においては信憑性を失ってしまったが、一般の人々だけでなく科学者の間でも依然として当然視される傾向にある。ローダンはオバトン判事の用いた基準を二つに分類し、1)と2)は法則性と説明力の問題、3)以降は誤謬性と

検証可能性の問題であるとし、より甚だしい誤りのみられる後者についてまず次のように批判した。

創造科学は検証不可能であり、ドグマ的であり（暫定的ではない）、また反証不可能であるという批判はどれも疑わしい根拠しかもっていない。例えば、創造科学は反証も検証もできないということは、それは経験的に検証できる主張を全く行わないということであるが、実際には創造科学者たちは、地球の誕生はかなり最近（6,000～20,000年前）であり、地球の表面の地形のほとんどは世界規模で起こったノアの洪水の結果である等の検証可能な主張をしており、実際にこれらの主張は検証され、その検証に耐えられなかった。創造科学は検証も反証もできないというオバトン判事の主張は、創造科学を実際の検証から免除することになり、それは、創造科学に対抗するための「最強の議論を科学から奪ってしまう」。

創造科学の非科学性のもう一つの根拠としてオバトン判事は、創造科学者が証拠を無視し、自分たちの主張を修正しようとしぬ点を挙げるが、現在の創造科学者の主張と19世紀の彼らの先駆者の主張とを比較すれば、顕著な変化が起きていることがすぐにわかる。彼らがミクロレベルに限っては種の変異を徐々に受け入れてきたことは、創造科学の代表的批判者スティーブン・グールドでさえ認めるところである。おそらくオバトン判事は、創造説の基本的前提のいくつか（ノアの洪水はあった、人類は下等動物から進化したのではない、神が世界を創造した等）は修正されてこなかったという事実を念頭に置いていたのであろうが、どの時代の科学者も基本的な信念（トーマス・クーンの「パラダイム」）に関しては全く譲歩しなかったという点では創造論者と同じである⁶¹。

それでは最初の二つの基準はどうであろうか。オバトン判事は、「世界の地質学的特徴の説明としての世界規模の洪水は自然法則の産物ではなく、またその発生の自然法則による説明は不可能である」と述べたが、オバトン判事はそれが不可能「である」と断言できる根拠を説明していないし、たとえ不可能であったとしても、それだけで創造科学を非科学的であ

ると断定することはできない。何世紀もの間、科学者たちはある現象の存在を確立することとその現象を法則によって説明することは別であるという認識に立ってきた。例えば、ガリレオやニュートンが引力という現象を確立したとされている時点では、誰も引力を説明する法則を発見していなかったし、ダーウィンが自然選択の存在を確立してから遺伝学者が自然選択の依拠する遺伝法則を発見するまでには、半世紀あまり待たねばならなかった。この論法でいけば、ニュートンもダーウィンも非科学的であったことになる。

このように検証可能性、修正可能性、反証可能性という基準はどれも大変脆いものであるだけでなく、創造科学者たちに反撃の材料さえ与えてしまう、とローダンは指摘する。創造科学がこれらの基準をすでに満たしているという事実以外にも、創造科学者が「もし人間と類人猿の間の中間種の生きた見本が見つければ自分の見解を捨てます」と言ってしまう、その一言で彼は検証可能性、反証可能性、修正可能性という三つの基準をすべて満たしたことになる。問題の核心は創造科学が上のような脆弱で問題を孕む科学の定義を充足しているかどうかではなく、「既存の証拠が創造科学より進化論の方をより強く支持しているかどうか」である。その問題を解決すれば、どちらを授業で教え、どちらを教えないべきであるかを判断することができる。創造科学の科学性をめぐる議論は「私たちが関心を持つべき問題から注意を逸らすおとりである」。

ローダンに言わせれば、オバトン判事の見解は「創造科学が尊敬に値する地質学とはかけ離れているのと同じぐらい、科学哲学における主流見解からかけ離れている」。アーカンソー州における進化論者の勝利は「科学の定義や仕組みについての誤ったステレオタイプを永続化し神聖化するという代償の下に達成された」。科学界がそれを黙認すれば、科学者の「知的一貫性」は疑われざるをえない。50年前のスコープス裁判についてクラレンス・ダロウは「20世紀のアメリカ合衆国においてこのような裁判が起こりうるとは理解し難い」と述べたが、皮肉なことに今回は「科学支持派

の勢力も創造科学者の『科学』と同じくらい時代遅れの科学哲学を擁護している」、とローダンはオバトン批判を締めくくった⁷⁾。

科学と宗教を区別する客観的な基準が存在しないとすれば、両者は混ざり合うことになり、それは多くの科学者にとって由々しき事態である。宗教と科学は分離すべきであり、妨害し合うべきではないという彼らの見解の背後には、過去において宗教は科学にとって脅威であったという歴史的議論が存在する。この議論は科学者や一般の人々によって広く支持されているが、最近の科学史の研究においてこの一般論もまた大幅な修正を迫られてきた。次章では科学と宗教の関係史を概観し、その文脈の中でこの一般論を相対化してみたい。

2 科学とキリスト教の関係史

この1世紀以上にわたって学者たちは科学とキリスト教の歴史的関係について議論してきた⁸⁾。この議論の基本路線は19世紀半ばに2人のアメリカ人、ジョン・ウィリアム・ドレイパー (John William Draper) とアンドリュー・ディクソン・ホワイ特 (Andrew Dickson White) によって定められた。彼らは科学とキリスト教の関係史における「衝突」や「戦争」の側面を強調し、常に宗教を科学の抑圧者として描き、宗教の科学への干渉を非難した。こうした見解は20世紀に入っても当分の間、支配的であり続けた⁹⁾。1920年代にファンダメンタリストたちが、聖書の教えに反する進化論を公立学校で教えることを法律によって禁止する運動を起こしたことにより、この一般的見解はさらに確固としたものになった。

しかしながら、1920年代ないし1930年代からこの解釈は多くの学者から挑戦を受け始め、特にこの30年間に大幅な修正を迫られることになった。アルフレッド・ノース・ホワイテッド (Alfred North Whitehead) やマイケル・B・フォスター (Michael B. Foster) らによって打ち出されたこの新しい解釈によれば、キリスト教は科学を妨害するどころか、自然

界が「立法者」(lawgiver) すなわち「神」によって秩序を与えられており、神の姿に似せて造られた人間はその秩序をかなりの程度まで理解できると説くことにより、近代科学の誕生に貢献したとされた¹⁰⁾。

アメリカのプロテスタントもダーウィンが1859年に『種の起源』を出版した時点では、聖書の啓示が科学を補完するという形で両者の完璧な統合を果たしたと考えていた。したがって、ダーウィンの進化論に対する彼らの最初の反応も、ステレオタイプ化された「全面戦争」のイメージとは随分異なり、保守派の間でも聖書と進化論を何らかの形で和解させる方向が主流であった。1910年から1915年にかけてファンダメンタリズムの先駆けとなる小冊子シリーズ *The Fundamentals* が出版されたが、この時点に至ってもなお保守的プロテスタントは進化論への余地を残していた¹¹⁾。

このようにキリスト教と科学が調和の状態にあったとすれば、なぜドレイパーやホワイトは「戦争」のメタファーを用いたのであろうか。その理由は、彼らが、科学は神学的、形而上学的段階を経て実証的(positivistic)段階へと進歩すると主張したコントの支持者だったからである。彼らの目的は科学から宗教を一掃することであった。彼らの運動はダーウィンが進化論を発表する以前からすでに始まっていたが、ダーウィンの進化論は彼らの運動にかつてない知的基盤を与えることになった。それまで西洋の科学者の大半は、生命の起源やその環境への見事な適応といった究極の問題は、神による創造を引き合いに出さなければ説明できないと考えていた。しかし、ダーウィンは「自然選択」(natural selection)説を打ち立て、そういった究極の問題でさえも「自然」(「超自然」に対する)のメカニズムによって十分な信憑性をもって説明できることを示した。そうすることでダーウィンは、科学を超自然的説明から脱却させようとしていた彼らの運動に強力な武器を与えた¹²⁾。スティープン・グールドと並んで現代ダーウィニズムを代表するリチャード・ドーキンズ(Richard Dawkins)は、「ダーウィンによってはじめて、知的な意味で首尾一貫した無神論者になることが可能になった」と言う¹³⁾。

ダーウィニズムの歴史的研究の第一人者ピーター・ボウラーは、『種の起源』発刊後、創造の概念を捨て進化の概念を支持した科学者のほとんどが、ダーウィンによる進化のメカニズムの説明、すなわち自然選択説は受け入れなかったという点を指摘し、「ダーウィン革命」とは「歴史的な神話」であると主張した¹⁴⁾。19世紀後半の段階で自然選択が周辺的な役割しか果たさなかったというボウラーの主張は正しいが、その一方で、ダーウィンは「創造」から「進化」への知的革命を「促進」したのも事実である。その意味でやはり「ダーウィン革命」という言葉は有用である。この革命の大義とは、科学から超自然的要素を一掃する「方法論的自然主義」(methodological naturalism)であった。それは、相互浸透によって特徴づけられてきたそれまでの科学と宗教の関係史における大きな転換をもたらした。

とはいえ、科学と宗教の完全なる調和を信じて疑わなかったほとんどの保守的プロテスタントは、方法論的自然主義がはらむ脅威になかなか気付かなかった。その間、科学の自然主義的定義は単なる方法論から学問における支配的な世界観へと急速に変化しつつあった。この世界観の中では自然を超えるものの存在を仮定することは非合理的であり、神が人間を造ったのではなく、人間の想像力が神を作り出したものとされた。ダーウィン後の最初の世代の科学界においては、科学と聖書の和解という伝統的な問題を妥当なものとしてみる「エピステーメー」(episteme)とそうした問題を筋違いなものとしてみるそれとが競合していたが、1910年頃までには前者は消滅し、科学と宗教の分離は完成した。1920年代には進化論は前の世代の実証主義者(positivists)にとってそうであったように、今度は保守的プロテスタント(1919年以降「ファンダメンタリスト」と呼ばれる)にとって自然主義的世界観の象徴となった。彼らは自分たちが「真の客観的科学」とみなしたものについては支持したが、自然主義的世界観を助長する現代科学に対しては全面攻撃を開始した¹⁵⁾。

結局、彼らは敗北し、方法論的自然主義は勝利を収めたが、1960年代以

降のポストモダンと呼ばれる時代になると再び知的状況に変化が起こり始める。科学の「客観性」の神話が崩れ、それが同時代の人々を支配するより基本的な前提または先入観（パラダイム）によって規定されていることが示された¹⁶⁾。この新たな展開はキリスト教にとって新たな可能性と制約とをもたらした。その可能性を象徴する出来事が、前述した科学と宗教の境界の崩壊であった。科学の新発見は宗教と同様（しばしば宗教的信念に導かれて）、世界の在り方について何かを先見的に信じるところから始まるという側面が露呈されるにつれ、科学と宗教は「方法論的等価」（methodological equivalence）にあるという驚くべき結論を導き出すことさえ可能になった¹⁷⁾。この状況下では、科学から宗教的要素を排除する方法論的自然主義はもはや科学にとって必然的なものではなく、19世紀という特定の時代を支配したパラダイムの名残であるということができた。しかしその反面、キリスト教徒の科学者は19世紀の自然神学者が試みたように、科学によって神の存在を「証明する」ことを諦めねばならなかった¹⁸⁾。科学も宗教も世界に関する知識を主張するという点においては同じような不確実性の下に置かれることになった。

このような制約はあるものの、1960年代以降に出現した創造科学は、宗教と科学の境界線の消滅という新たな知的状況を自分たちに有利な形で利用した。宗教と科学の融合を表わす「創造科学」というこの言葉は、論理的矛盾であるとはもはや言えなくなっていた。次章では、創造科学という狭い見解を超え、より正統的な「キリスト教の学問」の再建を主張する者たちの運動を取り上げ、この運動における科学と宗教の再融合の可能性を考察したい。

3 キリスト教の学問

1990年代に入って、「エバンジェリカル」（evangelicals）と呼ばれる保守的キリスト教徒であり、かつ一流の学者でもある者たちを中心として、

創造科学の枠組みを超え、アウグスチヌスにまで遡るより正統的な「キリスト教の学問」の再建を試みる知的運動が起こっている¹⁹⁾。現在、カトリックを抑えてアメリカ最大の宗教的派閥を形成するに至ったエヴァンジェリカルは²⁰⁾、1940年代に「ファンダメンタリズム」(fundamentalism)から派生した、より穏健な保守的キリスト教徒の運動に属する。1920年代に起こったファンダメンタリズムは、自然主義的な現代文化にキリスト教を適応させようとした「モダニズム」(modernism)を批判し、聖書的な世界観を固守しようとした運動である。ファンダメンタリストは20年代にモダニストとの論争に破れ、主流派教会の主導権を奪われた後、一時期、主流派教会や主流文化から離脱し、独自の路線を歩んだ。ところが、1940年代になると、穏健派のファンダメンタリストの間でアメリカの宗教や文化の中心に復帰しようとする運動が起こった。「エヴァンジェリカリズム」(evangelicalism)と呼ばれるこの運動は、人気伝道師ビリー・グラハム(Billy Graham)を旗手に据え、主流文化から離脱したファンダメンタリストとも、それと同一化してしまったモダニストとも異なる、第三の道を模索し始めた。その一方で、エヴァンジェリカルが出現して以降、「ファンダメンタリスト」の意味は狭まり、それは分離主義を貫く少数派の急進主義者を意味するようになっていく²¹⁾。

エヴァンジェリカリズムの知性を代表する学者の一人に、歴史家ジョージ・M・マーズデン(George M. Marsden)がいる。彼は世俗の学界においてもファンダメンタリズム研究の第一人者として高い評価を得ており、1992年には「米教会史学会」(American Society of Church History)の会長も努めた。彼が大学を支配する自然主義的哲学に対して本格的な批判を開始したのが、1994年に出版した著書、*The Soul of the American University: From Protestant Establishment to Established Nonbelief*においてであった²²⁾。この著書の中で彼は、アメリカの大学がプロテスタントの支配から無神論の支配へと移行するプロセスを考察した。今日の主要なアメリカの大学のほとんどは、19世紀末から20世紀初頭にかけてリベ

ラル・プロテスタントによって設立された。彼らは「非セクト的」(non-sectarian)という大義の下、自分たちの見解とは相容れないファンダメンタリストやカトリック、正統派ユダヤ教徒などの見解を排除した。しかし、20世紀後半になるとその同じ論理により今度はリベラル・プロテスタント自身の見解が排除され、非セクト的とは「世俗的」を意味するようになった。こうしてアメリカの大学における世俗主義の支配は完成した。

マーズデンはプロテスタントによる学問の支配が崩壊したという事実に対しては肯定的評価を下す一方、それに引き続いて起こった世俗主義または自然主義の支配に対しては批判的である。1960年代以来、WASPの世界観・価値観が崩壊し、フェミニスト、ゲイ、アフリカン・アメリカンなどのマルチカルチャルな見解が学問の世界への新たな貢献をしてきた。マーズデンは、このような状況下で伝統的な宗教的見解だけが排除されるのは矛盾している、と主張する。彼の主張は学問の主流におけるキリスト教の復権のみに留まらず、同じ論理によってユダヤ教的、イスラム教的、仏教的、ヒンズー教的、または他の宗教や無信仰の見解にも学問への正当な貢献を認めることにより、学問の活性化を図るという壮大なビジョンに繋がっている。彼のこの議論はその後、学界やメディアにおいても白熱した論争を引き起こした²³⁾。

マーズデンのキリスト教的学問という概念は1997年、*The Outrageous Idea of Christian Scholarship*においてさらに具体化した。その中で彼は、学問の世界においてキリスト教的見解が警戒されるのは、高等教育におけるプロテスタントによる長年の支配に対する、理解できる反動であることを認めつつ、それが行き過ぎた結果、今度は無神論の不当な支配を招いており、今こそそれを修正する時期が到来したと主張する²⁴⁾。彼の主張の背後には、本稿においてもすでに考察したように、1960年代以降の知的状況の変化によって、宗教的見解がその正当性を取り戻すための条件が整った、という現状がある。

その一方で、キリスト教的学問の復権の前にはまず、「キリスト教的」

という語に付随するマイナスのイメージを克服する必要があることもマーズデンは認識している。1970年代から1980年代にかけて狭い意味でのファンダメンタリストによって「宗教的右翼」(religious right)が組織化され、政治の世界において台頭するにつれて、「キリスト教的」という言葉は、「宗教的右翼」や「ファンダメンタリスト」と同一視されるようになった。

マーズデンは前述の1981年アーカンソー州での裁判において、創造科学を批判する側の専門家として証言しているが、このとき彼が創造科学に反対したのは、彼の唱道する「キリスト教的」学問をこういったマイナスの意味合いから区別する必要を感じてのことであった。彼の創造科学批判は、ファンダメンタリストや一部のエバンジェリカルから裏切り行為として批判を浴びたが、それに対して彼は、「少数派のキリスト教徒しか支持しないような知的にも疑わしい見解に対して法律によって特権を与える、このような強引な試みによって、キリスト教と学者としての生き方を結び付けようとする正当な努力までが傷つけられる」と自分の立場の一貫性を主張した。マーズデンは「神が天地を創造された」という教えほど学問上重要なキリスト教的概念はないことを認めつつも、創造科学者は「自分たちの狭義の見解によって『創造説』(creationism)という語を乗っ取り、他のキリスト教徒のグループに対して大きな損害を与えた」と批判する²⁵⁾。

一般的に「創造説」と「創造科学」は同義語として扱われる傾向にあるが、それは歴史的にみて誤っている。科学史家ロナルド・L・ナンバーズ(Ronald L. Numbers)は、創造論運動の知的変遷を初めて正面から扱った画期的な研究により、この誤った一般論を根底から覆えした。現代の創造科学者はここ数千年で地球が創造されたと主張するが、今世紀始めの創造論者の大半は彼らのような「ヤングアース」(young earth)派ではなく、聖書で天地創造にかかったとされている日数を地質学的な年代数として読み替える「デイ・エイジ説」(day-age theory)か、創世記1第1章第1節を第2節以降の文字通り6日の天地創造の過程から切り離し、その間に幾度かの創造と崩壊が起こったと解釈する「ギャップ説」(gap

thory) の支持者のどちらかであった²⁶⁾。

たしかに、当時の一般キリスト教徒の大半は、地球は紀元前4004年に6日で造られたとする、欽定訳聖書の注釈にあるアッシャーによる伝統的解釈を信じるヤングアース派であったが、創造論「運動」の主導者のほとんどはそれぞれの方法で地質学と聖書の折り合いをつけていた。例えば、1920年代の反進化論運動の代弁者、ウィリアム・ジェニングス・ブライアン (William Jennings Bryan) はデイ・エイジ説の支持者であった²⁷⁾。当時の反進化論者の中で唯一ヤングアースを支持していたのが、セブンス・デイ・アドベンティスト (Seventh-Day Adventists) と呼ばれる小教団に属する「自称」地質学者、ジョージ・マクレディ・プライス (George McCready Price) であった²⁸⁾。1960年代以降に頭角を現わした新たな創造論運動 (創造科学) は、元来は保守的キリスト者の間でも少数派にしか過ぎなかったプライスの見解を基盤として勃興し、瞬く間に創造論運動を乗っ取ってしまった。マーズデンが、彼らの見解は少数派のものでしかないと言う所以である。マーズデンの支持するであろう創造説とはおそらく、創造科学が出現する以前に存在したより広い創造説の現代版となるであろう。

このように創造科学を超えた創造の概念が学問の世界において正当性を取り戻したとすれば、それは実際にどのような影響を及ぼすのであろうか。一般的に創造の概念は主に自然科学へ影響を与えられられる傾向にあるが、マーズデンはそれ以上に、人文科学や社会科学がより広範にわたる影響を受けるという。

これまで方法論的自然主義に支配されてきたこれらの分野においては、人間や人間の文化は自然的 (超自然的に対して) プロセスの産物として還元されてきた。神がアプリオリに考慮から外されるとき、人間の道徳性を説明する最も満足のいく方法はそれを、サバイバルのためのメカニズムとして生まれ、さまざまな文化的役割を果しつつ、次第に進化を遂げたものである、と説明することである。このような考え方を論理的に突き詰めて

いくと、絶対的道德基準は存在せず、どの文化の道德基準も原則的にはみな対等である、という文化相対主義につながる。この論理に従えば、たとえば、女性性器の切り取りや女性に対する暴力、他民族大量虐殺などの他文化の習慣に対して憤りを覚えたとしても、その憤りを正当化する知的根拠はないというジレンマに直面することになる。

それに対して、マーズデンのようなキリスト教の学者は全く異なる概念枠組みの中で道德の問題を捉える。道德律は神によって定められたものであり、神は人間に不完全ながらもそれを理解する力を与えられた、という枠組みである。それによれば、ある行為は誤っており、またある行為は神の基準により近いということになる。もちろん、キリスト教徒は戦争に参加すべきであるか否かなど、実際の場面における道德の適用となれば、キリスト教徒の間でも意見の分かれるであろうが、自分たちの利害関係や好みを超えたより高次の原則が存在するという基本線に関しては合意が得られる²⁹⁾。

またマーズデンは、現代の最も進歩的な学者の中には人権を擁護する一方で、人間性の概念を解体するという矛盾を犯している者もいる、と批判する。もし人間が進化の産物に過ぎないのであれば、すべての人間は平等な権利をもつとか、弱者や恵まれない人々は守られるべきであるとかいう主張には全く根拠がないことになる。ニーチェが述べたように、衝突する道德的主張を仲裁する唯一効果的な方法は力である。他方、キリスト教によれば、我々は同じ創造主によって造られた者として、たとえ敵同志であったとしても隣人を愛すべきである、ということができる。

人権や道德の問題に与える影響以外にも、キリスト教の創造の教義は認識論の分野においても重要な影響を及ぼす。この分野においてキリスト教の学者はポストモダンの相対主義者と共通点をもつ。前者が、人間は墮落により真実を見る目を曇らされていると言え、後者も、人間の認識に関する啓蒙主義の楽観論や客観主義には欠点があると主張する。しかし、キリスト教の学者はそこに留まらず、神が世界と私たち人間を造ったとすれ

ば、私たち人間は世界についての知識の真偽を弁別する力を神より与えられている、という十分合理的な主張を展開できる、というのである³⁰⁾。

このようにマーズデンは創造の概念が学問に及ぼす影響に関する議論を人文科学や社会科学に限定して行ったが、それはやはり自然科学の分野においても、とりわけ進化論に対して、大きな影響を及ぼさざるをえない。ダーウィンの進化論を支持した科学者は当初、ダーウィンの説の正しさを信じたからそれを支持したのではなく、自然主義という哲学的コミットメントが先にあって、それを強化するという動機からダーウィンを支持したのであった。しかし、もしキリスト教に基づく有神論哲学が自然主義哲学と並んで議論の出発点として有効であるならば、進化論の正当性は大きな挑戦を受けることになる。

実際、1990年代に入ってキリスト教的学者によって組織化された「単なる創造」(Mere Creation)と呼ばれる運動は、まさにその路線でダーウィニズム批判を展開している³¹⁾。この新たな創造論運動は、創造科学の狭い見解に囚われない、より広い創造を打ち出す一方で、ダーウィニズムを哲学であると捉え、それを経験主義的科学と区別した上で、有神論哲学を前提とする「インテリジェント・デザイン」(Intelligent Design)という考え方の正当性を主張する。両者ともアプリアリにある哲学を信じるという点においては方法論的に対等の立場にあり、それぞれの正当性はそれが経験的証拠によってどの程度まで支持されているかという基準によって判断されるべきである、というのである。ローダンはオバトン判事を批判し、創造科学を定義によって科学という範疇から締め出すよりも、創造科学と進化論のどちらが経験的証拠によって支持されているかを議論すべきであると述べたが、この新たな創造説の主張はローダンの見解との類似性を示している。

彼らの主張に対して科学界の主流派は、「科学は定義上、自然主義を意味する」という一般論を繰り返すのみである。しかし、科学哲学の分野において科学と宗教を区別する基準が崩壊した以上、科学を定義すること自

体不可能であり、また、たとえ科学は自然主義に基づくと定義できたとしても、第1章でみたように、そうすれば通常、科学という範疇に入れられているさまざまな理論までもが、科学の範疇から外れてしまうという皮肉な結果をも招いてしまう。さらに言えば、歴史的にみても、方法論的自然主義は比較的最近の修正主義であり、それが科学にとって本質的なものであるとは断言できない。だからといって、キリスト教的学問の方が正しいという結論にはならないが、少なくとも、自然主義的科学とキリスト教的科学は方法論上対等な地位にあるということはあるであろう。

お わ り に

現在、科学と宗教は、1世紀以上に及ぶ分離主義の時代を終え、マーズデンの主張するキリスト教的学問のような形で再融合する時代へと入りつつあるのかもしれない。ポストモダンの時代に生きる私たちは、方法論的自然主義が台頭する以前の、科学と宗教が曖昧模糊として一体となった状態に引き戻されている。そしてそれは、必ずしも一般に考えられているほど憂慮すべき状態ではない。科学と宗教の関係史を振り返ってみたとき、たしかに宗教が科学の発展を阻害したケースも多々存在するが、逆にそれを促進した、あるいは生み出したとさえいえるケースも同じくらい多く存在する。

とすれば、マーズデンの唱道するキリスト教的学問は全く新奇なものではなく、ただ単に、今までも科学の客観性という神話の下で暗に存在していたものに明確な名前を与えるだけなのかもしれない。そもそも、近代科学はキリスト教的枠組みの中で生まれたものであったが、近代科学が発展する過程において、村上陽一郎氏の言う「聖俗革命」が起り、神は不要なものとなり、その枠組みがあったことは忘れ去られてしまった³²⁾。

しかし、神から独立した近代科学がたどり着いたポストモダニズムと呼ばれる混沌とした状態は皮肉にも、近代科学の基盤にあったキリスト教的

基盤を露呈することとなった。科学と宗教は別の領域を扱うものであり相互に干渉しあってはならないという一般常識は、根底から揺さぶられ、両者がかつて一体であったこと、そして今再び一体化しようとしていることを肯定的に評価する知的運動が起こりつつある。この運動の成功如何では、私たちの世界観や価値観が大きな揺れ戻しを経験することになるのかもしれない。

〈注釈〉

- 1) スティーブン・J・グールド、渡辺政隆訳『ワンダフル・ライフ—バージェス頁岩と生物進化の物語—』（早川書房、1993年）、395-98；進化生物学者ナイルズ・エルドリッジも反進化論運動を批判した著書の冒頭で、科学と宗教に関する自分の立場について、「宗教と科学は人類が経験してきたことの中ではまったく異なる二つの領域であり、たとえどちらが栄えようとも、たがいに妨害しあうべき存在ではない」と述べている。ナイルズ・エルドリッジ、渡辺政隆訳『進化論裁判—モンキー・ビジネス—』（平河出版社、1991年）、8；20年代の進化論論争の意味については、拙稿「進化論の意味をめぐる闘い」『広島経済大学研究論集』第21巻第2・3号（1998）を参照。
- 2) 森孝一『宗教からよむ「アメリカ」』（講談社、1996年）、181-87、198-200；エルドリッジ『進化論裁判』、9-25；鶴浦裕『進化論を拒む人々—現代カリフォルニアの創造論運動—』（勁草書房、1998年）。
- 3) 1981年に行われた『アソシエイト・プレス』紙と NBC ニュースの共同世論調査によれば、公立学校において、進化論と並んで創造科学を教えるべきだと答えた人が76%に上っている。森、『宗教からよむアメリカ』、184；1986年、アメリカ法律家協会は弁護士578人を対象に、合衆国憲法修正条項第1条が公立学校での創造論教育を禁止するかどうかを尋ねたところ、「はい」と答えた弁護士が28%だったのに対し、「いいえ」と答えた弁護士は63%に上った。また、全体の57%が「公立学校では生物進化論と創造論の両方を教えるべきだ」と答えている。鶴浦『進化論を拒む人々』、28-29。
- 4) Judge William R. Overton, "United States District Court Opinion," in *But Is It Science?: The Philosophical Question in the Creation/Evolution Controversy*, ed. Michael Ruse (New York: Prometheus Books, 1996), 318.
- 5) Larry Laudan, "The Demise of the Demarcation Problem," in *But Is It Science?*, 337-50.
- 6) Laudan, "Science at the Bar: Causes for Concern," in *But Is It Science?*,

351-53；創造説の歴史の変遷を研究したロナルド・L・ナンバーズによれば、1930年から1980年にかけての半世紀の間に進化論より創造説の方がより大きな変化を経験した。*The Creationists: The Evolution of Scientific Creationism* (Berkeley: Univ. of California Press, 1992), 247-49；クーンは、科学的発展は客観的知識の蓄積によってではなく、競合する世界観すなわちパラダイムの転換によってある程度説明できると論じた。Thomas Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago: Univ. of Chicago Press, 1962)。

- 7) Laudan, "Science at the Bar: Causes for Concern," in *But Is It Science?*, 353-55.
- 8) 科学と宗教の関係史における解釈の変遷については、*God & Nature: Historical Essays on the Encounter between Christianity and Science*, eds. David C. Lindberg and Ronald L. Numbers, (Berkeley: Univ. of California Press, 1986), 1-18. を参照。ナンバーズは戦争のメタファーも調和のメタファーも両者の関係を一面的にしか捉えていないと批判する。
- 9) John William Draper, *History of the Conflict between Religion and Science* (New York: D. Appeton, 1874); Andrew Dickson White, *A History of the Warfare of Science with Theology in Christendom*. 2 vols. (New York: D. Appleton, 1896).
- 10) Numbers, *God & Nature*, 3-5; Diogenes Allen, *Christian Belief in a Postmodern World: The Full Wealth of Conviction* (Louisville: Westminster/John Knox Press, 1989), 23-24.
- 11) George M. Marsden, "Evangelicals and the Scientific Culture: An Overview," in *Religion & Twentieth-Century American Intellectual Life*, ed. Michael J. Lacey (Cambridge: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 1989), 29-37.
- 12) *Ibid.*, 37-39; Numbers, *Darwinism Comes to America* (Cambridge: Harvard Univ. Press, 1998), 24-48.
- 13) リチャード・ドーキンズ, 中嶋康裕訳『ブラインド・ウォチメイカー』(早川書房, 1993年), 26.
- 14) Peter J. Bowler, *The Eclipse of Darwinism: Anti-Darwinian Evolution Theories in the Decades around 1900* (Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1983); Bowler, *The Non-Darwinian Revolution: Reinterpreting a Historical Myth* (Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1988).
- 15) Marsden, "Evangelicals and the Scientific Culture," 41-44; 二つの競合する「エピステーメー」については、Neil C. Gillespie, *Charles Darwin and the Problem of Creation* (Chicago: Univ. of Chicago Press, 1979). を参照。

- 16) Thomas Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*.
- 17) 「方法論的等価」という言葉は科学における創造の概念の復権を支持する科学史家・科学哲学者のステューベン・C・マイヤーによって用いられている。Stephen C. Meyer, “The Methodological Equivalence of Design & Descent: Can There Be a Scientific ‘Theory of Creation’?,” in *The Creation Hypothesis: Scientific Evidence for an Intelligent Designer*, ed. J. P. Moreland (Downers Grove: InterVarsity Press, 1994); マイヤーは、生物学の授業で創造説を紹介したために一時期そのコースの担当から外されたサンフランシスコ州立大学科学部生物学科のディーン・ケニヨン教授の正当性を『ウォールストリート・ジャーナル』紙上で訴え、進化論者との論争を展開している。鶴浦『進化論を拒む人々』, 112-16.
- 18) 哲学者アルヴィン・プランティンガは、啓蒙主義が信じた知識の客観性という神話が崩壊した今、証拠によってある議論を証明するということは不可能になった一方で、逆に証拠がなくても神を信じることは十分合理的であり適切であるといえる、という議論を行っている。彼は自然神学に反対してきた改革派またはカルビン派の伝統を現在の知的状況の下で再構築しようと試みている。Alvin Plantinga, “Reason and Belief in God,” in *Faith and Rationality: Reason and Belief in God*, Alvin Plantinga and Nicholas Wolterstorff, eds. (Notre Dame: Univ. of Notre Dame Press, 1983), 16-93.
- 19) 1997年10月にはコロラド大学において「キリスト教的学問—知識, リアリティ, 方法—」というテーマの学際的会議が開かれ、プランティンガが基調講演を、またマーズデンが特別講演を行っている。「キリスト教的学問」という言葉はマーズデンが1997年に出版した著作のタイトルでもある。Marsden, *The Outrageous Idea of Christian Scholarship* (New York: Oxford Univ. Press, 1997).
- 20) 1992年現在の統計によると、エヴァンジェリカルがアメリカ全人口に占める割合は25.9%で、カトリックの23.4%, 主流派プロテスタントの18%, 無宗教の18.5%を抑えて、アメリカ最大の宗教グループを形成している。“Special Report: State of the Union,” *Time* (February 6, 1995): 40.
- 21) 「ファンダメンタリズム」と「エヴァンジェリカリズム」それぞれの歴史、または両者の関係については以下を参照。Marsden, *Fundamentalism and American Culture: The Shaping of Twentieth-Century Evangelicalism, 1870-1925* (Oxford: Oxford Univ. Press, 1980); “Fundamentalism and American Evangelicalism,” in *The Variety of American Evangelicalism*, eds. Donald W. Dayton and Robert K. Johnson (Downers Grove: InterVarsity Press, 1991).
- 22) Marsden, *The Soul of the American University: From Protestant Establishment to Established Nonbelief* (New York: Oxford Univ. Press, 1994).

- 23) Marsden, *Outrageous Idea*, 5-8.
- 24) 注19を見よ。
- 25) Marsden, *Outrageous Idea*, 38-40.
- 26) Numbers, *The Creationists*.
- 27) ブライアンはスコープス裁判でクラレンス・ダロウに「地球は6日で造られたと思うか」と聞かれた際、「1日24時間の6日ではない」とか、地球の創造は「何百万年か続いたかもしれない」と述べている。*The World's Most Famous Court Trial: State of Tennessee v. John Thomas Scopes: Complete Stenographic Report of the Court Test for the Tennessee Anti-Evolution Act at Dayton, July 10 to 21, 1925, Including Speeches and Arguments fo Attorneys* (New York: Da Capo Press, 1971 [1925]), 299, 302-03.
- 28) 創造説史の研究者ナンバーズ自身、アドベンティストである両親の下で育ちヤングアース説を信じていたが、その後、カリフォルニア大学で科学史を学ぶうちにその信念が崩れ、1982年にルイジアナ州で進化論・創造説裁判が行われた際には進化論支持のアメロカ公民権連合側の専門家として証言を行っている。ナンバーズは創造説に関する現在の自分の見解を「不可知論者」とであると述べている。Numbers, *The Creationists*, xvi.
- 29) Marsden, *Outrageous Idea*, 84-87.
- 30) Marsden, *Outrageous Idea*, 87-90.
- 31) この運動については、Numbers, *Darwinism Comes to America*, 15-20. において創造論運動の多様性の一例として触れられている。この運動のリーダーはカリフォルニア大学バークレー校法学部教授フィリップ・E・ジョンソン (Phillip E. Johnson) である。ジョンソンは議論の構築方法の専門家、法学者の視点から、ベストセラーになった *Darwin on Trial* (Downers Grove: InterVarsity Press, 1991). とその続編 *Reason in the Balance: The Case against Naturalism in Science, Law, and Education* (Downers Grove: InterVarsity Press, 1995). において、自然主義的進化論の問題の核心は、自然主義のみが唯一妥当な科学的手法であるという、その不当な前提にあると指摘した。1990年代半ばになると、マイケル・ビーヒーの *Darwin's Black Box: The Biochemical Challenge to Evolution* (New York: Free Press, 1996). が創造説関連の本としては初めてメジャーな出版社から出された。リーハイ大学 (Lehigh University) の生化学教授であるビーヒーは、生化学の最先端の研究によって生命の構造の「還元できない複雑さ」(irreducible complexity) が明らかにされるにつれ、それが進化論者の言うように偶然進化したものではなく、何者かによって「デザイン」されたと主張できる十分な根拠が蓄積されていると論じた。カトリック教徒でもある彼の参加によって、「単なる創造」運動は今まで

の創造論運動とは異なり、知的洗練度が高いだけでなく、宗教的にも支持層が広いというイメージを獲得しつつある。この運動への参加者によって、1996年11月14-17日、「インテリジェント・デザイン」という旗印の下、科学における自然主義の支配を拒否する学者による会議が開催された。この会議を基に、1998年には William A. Dembski, ed., *Mere Creation: Science, Faith & Intelligent Design* (Downers Grove: InterVarsity Press, 1998). が出版されている。

- 32) 村上氏によれば、17世紀には、人間のもつ自然についての知識は、人間－自然－神という三者の全体的関係の中でしか意味をもち得なかったが、18世紀に入ると、この三者の関係が崩壊し、神が棚上げされながらこの関係から抜け落ちて行った。その結果、それまで「神の真理」という形で保証されていたためにその根拠自体は疑われることのなかった「真理」や、神の理性に保証された人間理性が外界を一樣に把握するという構造の中ではその原理的な根拠を疑われることのなかった「人間の認識」の問題を、改めて最初から問い直し、理論枠を構成し直さねばならなくなった。そこに、人間から出発する真理論や認識論を主要分野とする近代的な哲学が発生した。村上陽一郎『近代科学と聖俗革命』（新曜社、1976年）、3-26。

日本語教育における文化的視点： 共生を目指した日本語教育

渡 邊 久 美
松 尾 馨
正 宗 鈴 香

は じ め に

国際化は世界的な潮流であり、日本もその中にいる。それは日本人が海外に進出していることにくわえ、多くの外国人が日本に来ていることにも起因している。彼らは、単なる観光目的だけでなく仕事や勉強のためにやって来ており、外国人と日本人が接触する機会は急速に増加している。そのため、様々な文化背景を持つ人々との共生を目指した言語教育が今の時代必要とされるようになっていく。

外国人と直接交流することが少なかった時代、外国語は教養として学ぶことが多く、その重点は読み書きの習得にあった。しかし、異なる文化背景を持つ人々が共生する社会では、意思疎通を図るために、コミュニケーションの道具として言語を学習する必要がある、異文化理解を含めた言語学習が欠かせなくなっている。

日本語学習者数が増加し、その学習目的も多様化しているが、現在の日本語教育が言語的な側面（意味・音声・文法上の構造一般の知識）に偏っていることは否めない。しかし、日本語を習得し、それを使ってコミュニケーションを円滑に行うためには、日本語の持つ文化背景を理解することが不可欠になってくる。

本研究は日本語教育に必要と思われる文化概念／特性を抽出して、その整理を試みるものである。そのためにまず、日本文化の特性と思われるものを日本文化について記述された文献から収集する。次に、日本語表現の文化的特徴にどのようなものがあるか、また、その日本文化の特性と日本語表現とがどのように関わっているかについて考察する。

1 日本語教育と文化

本研究で「日本文化の特性」を抽出する際、伝統芸能や歴史、科学等のような文化ではなく、社会集団を構成する人々に共通した考え方や価値観などの総体としての文化を対象とする。それは、Robinson (1985) のいう認知主義・象徴主義的定義 (cognitive/symbolic definition) の文化であり、「目に見えない文化」である。

Robinson (1985, 7-12) による先行研究を基に佐野他 (1995) がまとめた文化の定義によれば、文化は行動主義・機能主義的定義 (behaviorist/functionalist definition) と認知主義・象徴主義的定義 (cognitive/symbolic definition) の二つに分類できる。前者は、文化は行動そのもの、あるいは行動の所産として目に見えるもの、とまず定義される。地理や歴史はもちろん、家族形態、生活様式、社会的習慣などもすべてここに含まれる。一方、後者は、文化とは、ある特定の社会集団を構成する人々に共通した考え方や価値観、またそれらが構成員に持っている象徴的な意味と定義される。これは、行動や行為の所産などのいわば「目に見える文化」の根底にあって、それを支えている「目に見えない文化」とも言い替えることができる¹⁾。言語学習を進める際に、音声や文法など言語的な側面のみを習得したのでは、狭い意味での言語能力しか身につかない。自文化の持つ価値観などの意味体系で行動しつづけるため、意図しない誤解を受けたり、コミュニケーションに微妙なずれが生じたりして、人間関係に支障をきたすことが考えられる。

例えば、日本人が家で客に食事を出すときに、「何もございませんが」、「お口に合うかどうか分かりませんが」などと断ってから出すことがある。たとえ前もって客が好きそうなご馳走をたくさん準備していても、そう言うのである。これは、自分の出した料理が相手の好みと合っているか、量は十分かなど気がかりで、気を遣っているから出ることばである。文字どおり「(食べ物) 何もない」わけではなく、「(あなたにとってご馳走と言えるような立派な食事は) 何もない」という謙虚な気持ちから言っているのである。

一方、これが謙虚さから出ている表現だということを知らず文字どおりに解釈してしまうと、ご馳走がたくさん並んでいるのに、なぜそのようなことを言うか理解に苦しむであろう。また、謙虚さや謙譲の美德という文化を知らずにただ食事を出すときの決まり文句としてこのような表現を学習すると、やはり本当の意味を理解することができず、「本当のことを言わないから信頼できない」、「この食事に手を付けられない方がいいのか」など心理的な抵抗を持つことがあるかもしれない²⁾。

また、我々はよく、「彼は何でもはっきり言い過ぎるから、同僚から嫌われるんだよ」というような言い方をする。この言い方の背後には、「思ったことをズバリ言う、あるいは、ものを言い過ぎるのは好ましいことではない。他人がそれを聞いてどう感じ、どう思うかに思いを致すことのできぬものは大人とはいえない」という、人と人との間に通じる“情”“協調・和を大事にする人の集まり”“他人の思惑を気にする人間の集団”の中から生まれた“集団の論理”がある。しかし、この論理は、日本人の間では通用するが、例えばアメリカ合衆国のような、多民族国家、個人主義国家では通用しにくいと言われている³⁾。

このように、日本語の運用能力を真の意味で身につけるためには、“情”、“協調・和”、“集団の論理”といった文化的背景に関する知識が必要なのである。一般的な日本語の授業では言語表現や文型を集中的に学習するが、それだけでは、それがどのような日本の文化背景に基づいているのか十分

には理解できず、いつ、どういった状況で、どのように、誰に使えばいいのかはわかりにくい。適切な言語運用を理解させるためには、それぞれの言語表現を運用する法則性を文化的特性として、何らかの方法で紹介していく必要があると考える。

このような文化的特性に着目した日本語教育プログラムは開発途上にあるのが現状である。日本語の教材の中には、文化学習を考慮したものもいくつか見られるが、それらは日本文化の特性を日本語の文法や表現の説明の補足や読解文の話題として扱っていることが多く、コース全体でどの日本文化特性をどのように取り上げたらいいかという明確なビジョンは持っていないように思われる。また、どのような日本文化特性がどのような日本語表現にあらわれているのか、その全体像をはっきりととらえておらず、日本語教育と連携を取って行う日本文化を教えるコースやカリキュラムの全体を通した方針もまだ確立していない。

2 日本文化を説明する文化特性

では、実際のコミュニケーションに必要な日本語能力を身につけるためには、どのような文化的背景を知る必要があるのだろうか。これまで日本文化については様々な研究がなされ、日本文化に関する書物も数多く出版されている。それらは、様々な概念を用いて日本文化の説明を試みている。外国人に日本文化を説明する書物や他の言語との対照研究などは、示唆に富むところが多い。しかし、文化として扱われる事柄が非常に多く広範囲に及ぶため、様々な文化の個別の説明に終始しがちである。例えば、マーガレット・ブライス他（1996）では、「結婚式」と「義理」、「仏教」等を一つの項目として同じように取り上げられており、前述した「目に見える文化」と「目に見えない文化」が混在して取り扱われている。このような個別の説明だけでは、個々の日本文化概念がどのように関係しており、その中のどのような概念が日本語の表現にどのように現れているのか、把握

するのは困難である。

そこで本節では、日本語の表現に関係する文化特性を抽出する前段階として、様々な日本文化を説明する文化特性を整理し、「目に見えない文化」の全体像を明らかにしてみたい。具体的には、従来日本文化の説明に用いられてきている様々な文化概念や用語を、その内容の類似性から分類することを試みる。

方法としては、日本文化を外国人向けに紹介している文献⁴⁾から、その説明に取り上げられている「集団志向」、「大和魂」など「目に見えない文化」の特性と思われるキーワードを抽出し、それらを KJ 法を用いて分類し、整理した。結果が表 1 である。

表 1 は、表の左に位置する概念が深層的で、右サイドへ移動するほど表層的であることを示している。より深層的な文化概念は、思想や価値観により近い。そのような文化概念は、言語行動や言語表現には直接的には結びついていないが、なぜそのような言語行動や言語表現を用いるのかを説明するのに必要な概念であると考えられる。一方、より表層的な文化概念は、言語行動や言語表現により近い概念であり、ある言語行動や言語表現を内省した際に、すぐに意識化される文化概念である。つまり、表層的な文化はより深層的な文化概念で説明することができる。例えば、表 1 の「言語コミュニケーション」の「婉曲」という表層的な文化概念には、「相手配慮」の「気遣い」や「察し」といった深層的な文化背景があると説明でき、その「相手配慮」の背景には「仲間意識」や「和」などといったより深層的な文化背景があると説明できる。

表 1 に示すとおり、最も深層的な概念には、「美」、「哲学・思想」、「宗教」に関するもの、中間的な概念には、「集団志向」、「個人志向」、「相手配慮」、「精神・心のもちかた・ありかた」、「役割・期待」、「相互依存」に関するもの、最も表層的な概念には「スキル」、「言語コミュニケーションの特徴」に関するものが挙げられる。

表 1

深層的

表層的

<p>美 自然観 場 間 和 気</p> <p>芸術 寂 渋い 侘</p> <p>風流 粋 粋 通 余情 幽玄 間 もののあはれ おかし 有心 道</p>	<p>集団志向 集団意識 帰属意識 上下関係 従弟制度 連帯意識 タテ社会 責任(連帯責任) (年齢・身分) 運命共同体</p> <p>仲間意識 排他性 村意識 村八分 協調性 平等 差別</p> <p>ウチ・ソト(身内) 世間体 恥 見栄 家</p> <p>間人主義</p>	<p>相手配慮 付度 察し 気遣い 思いやり 共感 遠慮</p>	<p>スキル 交渉術 根回し 意志決定 多数決 腹芸 責任の取り方 妥協</p>
<p>哲学・思想 倫理 道德 大和魂 罪</p> <p>粋 粋 侘 儒教 武士道 敬 忠 孝 恩 礼 誠 義理 人情 道 切腹</p>	<p>個人志向 場 公私 私中心 テリトリー もてなし 名誉 親疎 面子 屈辱</p>	<p>精神・心のもち方・あり方 尊敬 奥ゆかしさ 謙虚 寛大さ 寛容さ 忍耐 諦念</p>	<p>言語コミュニケーションの特徴 婉曲 あいまい 本音と建て前の使い分け 場面依存性</p>
<p>宗教 仏教 無常 有心 悪 道教</p>		<p>役割・期待 役割 らしさ 男尊女卑 九州男児 良妻賢母 大和撫子</p>	
		<p>相互依存 甘え 助け合い 馴れ合い</p>	

3 日本文化に特徴的な日本語表現とは

前節では、日本文化の特徴として挙げられている項目の中で「目に見えない文化」にはどのようなものがあるか、またそれらの文化項目がどのような関係にあるかを表にまとめた。では、これらの文化的特徴は日本語の表現にどのように表れているのであろうか。外国語あるいは第二言語としての日本語教育においてはどのような文化的視点が必要となるのだろうか。日本文化に特有な日本語表現とはいかなるものであろうか。

これまでにも「日本語は欧米語と比べて特異である」、「日本語は曖昧である」、「日本語は論理的でない」など、日本語の性格について様々なことが指摘されてきているが、実際にどのような点でどのように「特異」で「曖昧」で「非論理的」なのか、具体的な姿は描き出されていないことが多い。また、日本語の表現について文化的特徴を述べているものも幾つか見られるが、それらの多くは経験的見地や文化論的見地から得られたいくつかの観点を個別に述べているに過ぎない。そのため、日本語を母語としない者に日本語を教える際に異文化理解の視点を折り込もうとしても、教師はいったいどんな日本文化項目をどれだけ教えればいいのかわからずにいるのが実状である。異文化理解の視点の必要性が叫ばれてはいるが、教育においてなかなか実現しないのには、このような基礎研究の不足が指摘されるだろう。

そこで、本節では、日本語と日本文化との関係、あるいは日本語の文化的特徴についてこれまでに述べられてきていることを、いくつかの文献から抽出し、日本語にみられる言語と文化の関わりを表にまとめた（表2, 3, 4）。具体的には、前節で収集・分類した、日本人の価値観や道徳観等、日本文化に特徴的であると考えられる文化概念（表1）を用いて、どのような日本語の特徴を説明できるかを考察する。

方法としてはまず、日本語の表現や言語行動の特徴を説明している文

献⁵⁾から、日本語と日本文化の関わりについての説明のある箇所を抽出し、それを整理し分類した。その結果、日本語の特徴は、①言語そのものに関する特徴（以下「言語特徴」と呼ぶ）、②特定の言語の使い方にかかわる特徴（以下「言語使用特徴」と呼ぶ）、③特定の言語表現に限定できないが、ある言語行動に見られる特徴（以下「言語行動特徴」と呼ぶ）の三つに分類された（表2～表4）。表2、表3及び表4中の「特徴」は参考文献に指摘されている日本語の特徴、「説明」はその特徴の具体的な説明である（表2、表3についてのみ、「言語表現又はその例」にそれぞれの特徴の具体的な例を示している）。「文化項目」は、参考文献においてそれぞれの日本語の「特徴」の背景にあると指摘されている文化概念を、表1の「文化項目」を参照に取り上げたものである（文献中で文化項目が説明不足と思われるものは、筆者らが補足・読み替えをした）。

例を挙げて説明すると、表2では、「相手が決まっているあいさつ」として「ウチの人にするあいさつ」という言語使用の特徴があり、その具体例に「いってらっしゃい」や「そこまで行って来ます」というような言語表現があることを示している。さらに、この言語使用の特徴は、「ウチソト」や、「帰属意識」、「仲間意識」などの文化背景に基づくとして説明されていることを示している。また、表4では、「会話の参加の仕方」として「新たに現れた人を言葉で紹介する必要がある」という言語行動の特徴があり、その背景に「共存」、「仲間」、「甘え（察し）」などの文化があると説明されていることを示している。

なお、表2、表3の「分類名」は、両者の項目を類似性により分類するために、筆者らが便宜的に分類名を付けたものである。また、分析にあたっては、「異文化コミュニケーションを目指した日本語教育」という視座に立ち、対人コミュニケーションに関わる日本語の表現とその用法に焦点を当てるため、言葉の起源や慣用句に表れているような日本文化の問題は取り挙げないこととした。

これらの分析より、これまでの文献で日本語の文化的特徴として述べら

表2 言語使用特徴と文化概念

言語使用特徴 (特徴)	言語使用特徴 (説明)	言語使用特徴 (言語表現またはその例)	言語使用特徴 (分類名)	文化項目
「いかがですか」「どうですか」	長い間会わなかった人や重大な変化を経験した人(親しい人)に対してだけ使われる	「いかがですか」「どうですか」	相手(あいさつ)	気遣い
「どうぞよろしく」	日本人は依頼心が強いと思われやすい	「どうぞよろしく」の定型挨拶	相手(あいさつ)	共存、和
「どちらへ」	本当に質問しているのではなく、親しくしている人への挨拶、相手の幸せに対する関心を示す	「どちらへ」「どちらまで」「ちょっとそこまで」	相手(あいさつ)	共存、和、気遣い
相手が決まっているあいさつ	ウチの人にするあいさつ	「いってらっしゃい」「そろそろ行ってきます」「おかえりなさい」	相手(あいさつ)	ウチソト、帰属、仲間
相手が決まっているあいさつ	目下の人やサービス業の人にするあいさつ	「ごろうさま」	相手(あいさつ)	気遣い、公私、上下
相手が決まっているあいさつ	ソトの人にするあいさつ	「こんにちは」「こんばんは」	相手(あいさつ)	ウチソト、気遣い
相手が決まっているあいさつ	目上の人にするのは不適切	「さようなら」	相手(あいさつ)	上下、礼儀
思慮、責任を配慮したあいさつ	思慮の受けているかもしれないという考え方からの挨拶	「お世話になってます」「おかげさまで」	相手(あいさつ)	共存、謙虚
思慮、責任を配慮したあいさつ	電話での応対に使う決まり文句	「お世話になっております」	相手(あいさつ)	ウチソト、気遣い、共存
思慮、責任を配慮したあいさつ	手伝ったあげた礼に対して答える	「お互いさまです」	相手(あいさつ)	気遣い、共存、謙虚
思慮、責任を配慮したあいさつ	謙謝している相手に対して答える、自分にも責任があるという意味で言う	「こちらこそ」	相手(あいさつ)	気遣い、謙虚
節度や正しいあいさつの表現	幼ましい言葉を使わないあいさつ	「頑張ってください」	相手(あいさつ)	気遣い、和
「させていただく」	主観的態度も相手の許しを要する表現で言う	「志望理由を読ましてもらいました」「お先に帰らせていただきます」	相手(関係)	謙虚、気遣い、共存
「ちょっと」	依頼の場面で用いられる	「ちょっと待ってください」「ちょっとお願いします」	相手(関係)	気遣い、謙虚
御礼に使う花び	花びの表現で感謝を表す	「すみません」「お疲れのところを申し訳ない」「失礼します」	相手(関係)	気遣い、謙虚
家族の一員としてのあいさつ	家族に対する好意への感謝	「息子・娘・主人がお世話になってます」	相手(関係)	ウチソト
外国人と話すときの一定のやりとり	集団外の人と話すとき一定のやりとりが必要(話題を用意する習慣がないので同じようなことを質問する)	「日本料理は食べられますか」「納豆は食べますか」	相手(関係)	ウチソト、気遣い、視線、特別視
外国人と話すときの一定のやりとり	外国人に対して甘い、すぐほめる	「日本語が上手ですね」	相手(関係)	ウチソト、気遣い、視線、特別視
同様の表現	他人に対する同情を表す	「大変ですね」	相手(関係)	気遣い、和
同様の表現	家族が遠くにいるような人に対しての同情の表現	「お寂しいでしょうね」	相手(関係)	気遣い、礼儀
慰めるときの表現	外の事情を自己の問題として受動的に捉える	「見舞い客の慰め方」「安心してゆっくり休んで」「君がいなくて大変だ。早くよくなって」	相手(関係)	気遣い
本題に直接入らない	待って同った説明の後で本題に入る	「大は」「ですから」と一つの文章中に挿入句が多い	相手(関係)	気遣い、謙虚
本題に直接入らない	挨拶(天気の話など)をした上で用件に入る	「寒くなりましたね」	相手(関係)	気遣い、礼儀
目上の人への話しかけ方	目上の人にはためらいがちで遠慮がちに話しかける	「あのう…あのね…」「じつは…」	相手(関係)	気遣い、謙虚、上下
目上の人への直接的評価をしない	目上の人への行為に対して、その行為なしし方の結果を評価しない、ほめない	「たいへん勉強になりました」	相手(関係)	謙虚、上下、公私
自己に責任のある表現をする	自己に責任のある表現をする	「嬉しかったです」	相手(関係)	ウチソト、共存、気遣い、謙虚
自己に責任のある表現をする	訪問のときのあいさつ	「ついでによらせてもらいました」	相手(関係)	気遣い、共存
前回の好意に感謝、無礼への詫言をする	挨拶として、前回の好意に感謝、無礼への詫言をする	「この前はどうぞ」「先日はごちそうさまでした」「先日はどうも」「この間はどうぞ」	相手(関係)	気遣い、共存、ウチソト、礼儀
敬語	尊敬語と謙譲語を厳しく使い分ける		相手(関係)	ウチソト、気遣い、謙虚、上下
敬語	敬語を使う相手にその場がないときは敬語を使わないことがある		相手(関係)	ウチソト、共存、公私
「てあげる」の使い方	「てあげる」は相手に直接使えない	「あげる」は押し付けがましい	相手(関係)	気遣い、視線
「ね」の多用	意見を言うときでも「～ね」を多用する	「この前のコンサートおもしろかったね」	相手(共話的)	気遣い、共存、仲間
あいづちの多用	Yesという意味ではない「はい」の多用	「はい、はい」	相手(共話的)	気遣い、礼儀、共存
あいづちの多用	一人ではなさない話し方	「はい」「ええ」「あ」「そうだ」「なるほどねえ」	相手(共話的)	和、共存
相手の反応を見ながら話をすすめる	自分の言いたいことを追求するより、人間関係の円滑化	「…だから、…でありまして」「接続表現が次から次へ出る	相手(共話的)	共存、和
「わかりません」	知識の欠如は自分の責任だという態度	「わかりません」「知りません」より好まれる	相手(ためま)	気遣い、謙虚、礼儀
否定ではない表現で否定する	NoでもYesでもない返事をする	「一度よく相談してみます」	相手(ためま)	甘い(責任回避、察し)、受け、気遣い、共存
否定ではない表現で否定する	判断を求められてもすぐに判断に答えない	「ちょっと待って」「考えさせて」と言い逃れる	相手(ためま)	気遣い、謙虚、礼儀
否定ではない表現で否定する	返事を遅らせること「ノウ」の意味	「ちょっと待ってください」「はノウにもなる」	相手(ためま)	気遣い、共存
否定ではない表現で否定する	自分の意志をはっきり言わない	「よく考えておきます」	相手(ためま)	甘い(責任回避)、共存、受け、気遣い
ほめことばの多用	おいしくなくてもほめる	「おいしい」	相手(ためま)	気遣い

日本語教育における文化的視点：共生を目指した日本語教育

言語使用特徴	言語使用特徴	言語使用特徴 (言語表現またはその例)	言語使用特徴 (分類名)	文化項目
間違えやすい社交辞令の表現	社交辞令、挨拶のつもりで譲り	「譲りあうにきてください」「あそびにきてください」「そのうちに」	相手(たてまえ)	気遣い、礼儀
間違えやすい社交辞令の表現	社交辞令、歓迎の言葉	「よかったらどうぞおあがりください」	相手(たてまえ)	気遣い、礼儀
自分(家族)の持っているもの(関するもの)については低めて言い、相手は高める	ほめられたときに否定してへりくだる	「いいえ」	相手(たてまえ)	気遣い、謙虚
自分(家族)の持っているもの(関するもの)については低めて言い、相手は高める	控えめで悩み深いことが望ましい	「お手柔らかに」「当方の事情をご理解下さい」	相手(たてまえ)	甘え(責任回避)、気遣い、謙虚
自分(家族)の持っているもの(関するもの)については低めて言い、相手は高める	自分(家族)の不運や悪いところをこぼす、愚痴	「うちはもっとひどいんです」「うちの子供はせいせきが悪い」	相手(たてまえ)	気遣い、共存、謙虚、甘え
自分(家族)の持っているもの(関するもの)については低めて言い、相手は高める	ソトの人に何かをすすめるときへりくだる、機械的な傾向	「つまらないものですが」「何もうござませんが」「おれに合うかどうか」	相手(たてまえ)	気遣い、共存、謙虚、ウチツト、和
敬意だけでなく親近感も表す(個人的な知見)	直接何の問うりもない人に「さん」「先生」をつけて呼べない(固執しい場)	「さん」「先生」	相手(呼びかけ)	ウチツト、公私、親疎
家族以外の人に対して家族名を使うことがある	個人の特性・名称より個人と話し手との関係においてとらえる	「お母さんはどこ」	相手(呼びかけ)	帰属、上下、親疎、ウチツト、親疎
ウチでは目上の人を名前で呼ばない	家族では家族名、職場では役職名を使う	「兄さん」「弟さん」	相手(呼びかけ)	帰属、上下、親疎
相手の身になって選択する呼称	子供に話しかけるとき子供の立場に立って呼ぶ	「ほくいくつ?」	相手(呼びかけ)	ウチツト、親疎、共存
「あなた」の使い方	使う相手によって「敬意」も「軽蔑」も「おだて」も表す	「あなた」	相手(呼びかけ)	甘え、和
「あなた」の使い方	原則として使わない	「あなた」より人名、地位の名称を多用	相手(呼びかけ)	公私、上下、親疎、礼儀
「うち」の使い方	「わたしの会社」「うちの会社」と呼ぶ。帰属意識の表れ	「うちの会社」「うちの社長」	相手(呼びかけ)	帰属、ウチツト
話し相手やウチがソトから呼び方かわる	職場での上司は役職名で呼ぶがソトの人には使わない	「父」と「お父さん」、「課長」と「小林」	相手(呼びかけ)	ウチツト、帰属、気遣い、上下
共通の経緯や知識、情報の存在を前提にした言い方をよくする	は「きり」事物を指したことはよりよく使われる	「あれ」「なに」「例の」	婉曲(文脈)	甘え(察し)、共存
「たいてい」	自分の置かれた状況を説明する依頼表現	「たいてい」	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	婉曲の切り出すとき	「帰らなくちゃ」「そろそろ…」「じゃ」「これ」	婉曲(ほかす)	甘え(察し)、謙虚
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	困難を訴えるときに、直接に言わず独り言を使う	「困った」	婉曲(ほかす)	共存、甘え(察し)
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	指示や禁止をするとき	「大変申し訳ないんだけど、～してもらえないかなあ」「早急はちっと…」	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚、共存、仲間
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	否定的な評価をするとき	「ちよっ…」	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚、礼儀
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	命令形の問題	「get off the bus.」「おりなさい」とは言わない。	婉曲(ほかす)	甘え(察し)、気遣い、謙虚
相手に切り出しにくいことをはっきり言わない	「すみませんが」のあとを「てくれませんか」の省略(身振りで代用)		婉曲(ほかす)	共存、甘え(察し)
はっきり断らない	「いいえ」の非用	「…んやってまじょう」「前向きに検討します」「ちよっ…」「考えさせてください」	婉曲(ほかす)	甘え(責任回避)、気遣い、謙虚
反対意見をはっきり言わない。	反対意見を間接的に言う。	「それで大丈夫かしら」「どうも(おえ)」「さあ」	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚、甘え(察し)、共存、仲間
反対意見をはっきり言わない。	妥協的に譲歩しながら相手と違う意見を言う言い方	「かもしれないが」「さうですね。」「でも…まあまあ」	婉曲(ほかす)	甘え(責任回避)、気遣い、謙虚
苦情の言い方	苦情をはっきり言わない	「いつまで夜遅くまでピアノの練習大変ですね」	婉曲(ほかす)	気遣い、共存
公的発言における無責任な態度	責任の所在を明確にせずに発言する	「お話はお聞きしております」「私の「仔で」なんとも」	婉曲(ほかす)	共存、集団、甘え(責任回避)
公的発言における無責任な態度	内容特定せずに謝罪する	「ご迷惑をおかけしました」「どんな迷惑かはいらない」	婉曲(ほかす)	共存、集団、甘え(責任回避)
断定をさける	文末に曖昧な表現を用いる。	「と思います」「行かないこともないか」「(＝行くかもしれない)」「(＝のでは)ないかと思う」「やむをえないんじやないでしうか」	婉曲(ほかす)	和、甘え(察し)、気遣い
断定をさける	内容特定するのを避ける	「みたいな感じ」	婉曲(ほかす)	和
動詞の代わりに別の言葉を使う	動詞のかわりに「お願いします」「どうぞ」を使うほうが「家」	「お願いします」「どうぞ」	婉曲(ほかす)	気遣い、甘え(察し)
軀を持たせてはかす表現の多用	擬態表現の多用、相手への配慮から	「ぐらいい、ほど、ほかり」	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚
軀を持たせてはかす表現の多用	軀を持たせた例が表現の使用	「でも」「お茶でも」「たりり」など	婉曲(ほかす)	気遣い、謙虚
自分や身内が誉められてもはっきり肯定しない。	誉められたときに否定する	「ええ」「まあいいかなどか」	婉曲(ほかす)	謙虚

表3 言語特徴と文化概念

言語特徴 (特徴)	言語特徴 (説明)	言語特徴 (言語表現またはその例)	言語特徴 (分類)	文化項目
「ない」形式の意味	論理的に否定とは限らない否定形式	「冗談じゃない!」「うーとだめなのじゃない!」「しやない!」「しやない!」	あいまい	
移行・転換の語彙が豊富	文脈が決まり移っていく	「そしてそれから『そのうえ』」	あいまい	
接続関係が非論理的	追加や転換の文脈に接続の接続詞を使っている例	「しかし、それにしても!」「しかし」	あいまい	
一人称主語や文脈で分けることは省略されやすい	主語・目的語・動詞・接続詞の省略・文法的な完全文が最善ではない場面に依存	「わたしが」の省略。「帰ったら電話する」	あいまい	謙虚、甘え(整し)
接続以外の意味を持つ接続表現	いささ(直接おねずみ相手に要求を述べるよう促している)	「けど、が」	あいまい	気遣い、謙虚
理由以外の意味を持つ理由表現	依頼における自己正当化	「あとでけっこうですから!」	あいまい	気遣い、甘え(責任回避)
ウチツトで使い分ける言葉	呼称「家族の事を話すとき「お父さん」とは言わない!」	「父」と「お父さん」	言語	ウチツト
受動動詞が多い	受身の姿勢を大切にしている	「刑事にかかる つり革にかかる」	言語	受け、自然
命令、依頼の表現が発達	命令、依頼の表現が発達	「かえりかかってよ!」「かえりかえり!」	言語	気遣い
受身	受身形・使役形ともに自発的な受けの姿勢を表す	「受身の多用」	言語	受け、自然、気遣い
主体性、責任の所在を明示しない表現	「わたし」「わたしは」「あなた」を主語にしない	「景気が悪化し、ご提案の受託は困難です」	言語	気遣い、謙虚
文末決定性	文が終るまで、肯定、否定、過去、現在がわからない	「なにかあったかもしれない」	言語	甘え(整し)
人称語彙、呼称	人称語彙・呼称が多い	「私、あたし、あなた、貴殿」	言語	上下、気遣い
利害関係を相手と折衝するための待遇表現が豊富	利害関係を相手と折衝するための待遇表現が豊富	「やる」「もらう」といったことは	言語	共存
論理性のある言葉をさける	論理的「だから」「で」「て」を好む	「おそくなってごめん」	言語	甘え(整し)、気遣い
敬語	相対的敬語	主観的に待遇のあり方を受け止める	言語	受け、気遣い、共存
敬語	受けの姿勢にええられた待遇表現	敬語表現の発達	言語	受け、自然、上下、視線
「行く」の意味	「行く」は日本語では出発! (他言語は到着)	「行く」はカナダに行った」	主観	
動詞による客体化表現をしない	動詞による客体化表現をせずに形容詞文になる	「～が私を悲しませた」より「～で悲しい」	主観	
受身	事物を客体的な目で見るのではなくて関係づけ受動動詞にとらえる	連想受身。「前に隠れた」「隣に高いビルを建てられた」	主観	受け、自然
受身	「私が仕事を頼まれた」のように人間主体の言い方をしない	「電気がつけられた」「窓が開けられた」という言い方をしない	主観	受け
主体性、責任の所在を明示しない表現	事情をうの意を越えた「自然」の変、成り行きとして受け止める表現	「重くてもちあがらない」「部屋がきれいになりましたよ」	主観	受け、自然
主体性、責任の所在を明示しない表現	主語や目的語の省略が多い	「もう時間です!」「私は時間を持たない」とは言わない	主観	
感情形容詞及び希求表現の人称による使い分け	感覚や感情を表す形容詞は、「私」以外には使わない。「私は」は通常省略される	「悪いです」「悲しい」	主観	ウチツト
感情形容詞及び希求表現の人称による使い分け	希求表現に「人」に用いることができない	「たいてい」	主観	謙虚、自然観
感情形容詞及び希求表現の人称による使い分け	「～たいですか」とはきかない	「～たべたいですか」	主観	自然観、主語、上下、視線、礼儀
敬語	敬語はウチツトの行為についてしか使えない	「いらっしゃる」	主観	ウチツト
主語中心動詞	主語中心動詞は非主語に「わたし」あるいは「ウチ」がない	来る、買う、教える、習う「佐々木さんは私に車を売った」は言わない	主観	
主体性、責任の所在を明示しない表現	話者が他者に利益を与えるようなとき、その動作の行為者を明示しない	「御飯できてますよ」	主観	
話し手の視点中心	話者が行為の受け手、補助動詞「くれる」「くれる」「くれる」をつける	「くれる」「くれる」「くれる」補助動詞	主観	
話し手の視点中心	話し手の視点中心。第三者の行為を自分との関係でとらえから	「子供が向こうへ走る」「教えた」という言い方「教えた」	主観	共存
話し手の視点中心	「内側への指向」を意味する	「御前を買ってきます」	主観	ウチ指向
話し手の視点中心	時間的な接近。話し手の視点中心	「帰ってきてきました」「死んでいく」	主観	

表4 言語行動と文化概念

言語行動特徴(特徴)	言語行動特徴(説明)	文化項目
会話の参加の仕方	新たに表れた人こそばで紹介する必要がある	共存、仲間、甘え(整し)
感情表現の仕方	感情を平直に表現しない	共存、甘え(整し)
謙虚の美徳	名前に謙遜する(けなす)ことは美徳であっても非難の対象にはならない	ウチツト、謙虚
謙虚の美徳	自分のことや家族、旅行、持ち物などには誇めない	ウチツト、謙虚
指導者のコミュニケーション	指導者であっても部下と仲間であることを強調する「今までと同様に扱ってほしい」	ウチツト、気遣い、共存、謙虚
指導者のコミュニケーション	日本の指導者は指示を与えたり命令をしたりしない	気遣い、謙虚、仲間
沈黙の美徳	言葉のそれと重複せず、それ以外の状況に相手に迫る。いわなくてもわかる「いいってもわかんない」	気遣い、和、甘え(整し)
沈黙の美徳	ものを言うすぎるのは仲間として認められない	甘え、和
沈黙の美徳	沈黙をする。人格者、無口なほうが好まれる	謙虚
根拠し	根拠しをしてから会議で提案、形式的に説明	和
女性、責任の所在を明示しない表現	自分の都合を押し付けたいといつもいっている	礼儀
責任の取り方(通常責任)	ウケの人の受けたい意思についてはお礼を言い、過失については謝罪する	ウチツト
あいさつの仕方	通常日本人は知っている人やウチツトの人にのみあいさつをする、知らない人にはしない	ウチツト、仲間

れてきたものには、言語使用に関するもの、言語そのものに関するもの、言語行動に関するものに分類でき、また、表1の文化項目のうち、日本語に関わりがあると文献で指摘されている文化項目には、表5に挙げる17の項目を抽出することができた。

これらの分析結果は、日本語でコミュニケーションを円滑に行うために、日本語の持つ文化背景を理解したいと望む学習者にとって、どのような日本語の表現がどのような文化項目を背景としているのか把握するのに、有用であると考ええる。

表5 日本語表現にかかわる文化項目 (出現数)

気遣い	共存	謙 虚	ウチソト	甘え	礼 儀	上下	和	親疎
44	26	26	20	18	13	12	11	9
仲間	帰属意識	受けの姿勢	自然観	公私	日本特別視	集団	ウチ指向	
7	5	5	5	5	1	1	1	

4 日本語の表現と文化の関わり

これまで、1節においては日本文化の特徴として挙げられる用語を整理し、2節、3節においては、日本語と日本文化項目との関わりを具体的に提示することを試みた。その結果、1節で得られた表1の文化概念のうち、「日本語の特徴」の背景にあるとされる文化概念は、17にすぎないことがわかった。そこで、表2～4に提示されている「言語使用特徴」・「言語特徴」・「言語行動特徴」と「文化項目」との関わりを、表1の日本文化項目と照合しまとめ直した(表6)。

表6 日本語と日本文化項目との関わり

文 化 項 目				言語使用特徴
和・協調性	集団	上下（タテ）	甘え・察し・忖度 責任回避	①あいまい・婉曲 ・ぼかす ・いいさし ・文脈依存的（省略など） ②あいさつ ③共話的 ・同意を求める ・文を終わらない ・あいづち ④人間関係 ・同情・励ましの表現 ・関心を示す ・ほめる ⑤呼びかけ ・呼称 ⑥本音とたてまえの使い分け ・たてまえを言う
		場（公私）	共存・相互扶助・助け合い 利害関係	
		仲間（ヨコ）	帰属意識	
人との関わり	ウチノト	ウチノト	謙虚・謙遜	言語特徴
		親疎	気遣い・配慮	①あいまい ②主観的視点・自己中心的視点 ③言語学的特徴
			日本（語）特別視	言語行動特徴
世界との関わり	自然観	自然観	ウチ指向	①会話の参加の仕方 ②感情表現の仕方 ③挨拶の仕方 ④責任の取り方 ⑤謙譲の美徳 ⑥沈黙の美徳 ⑦根回し ⑧交渉の仕方 ⑨指導者のコミュニケーション
	人間観	人間観	礼儀	
			受けの姿勢	

表6の網掛けにしてある項目は、表5にある文化項目（表2～4で日本語表現を説明するの文化項目としてとり挙げられたもの）である。この表により、これまで経験の見地や文化論の見地から得られたいくつかの観点を個別に述べているに過ぎなかった日本語と日本文化項目との関わりが、まとまった形で把握できるようになったといえるだろう。

表6の右の欄では、文化的視点で説明される日本語の特徴を「言語使用特徴」、「言語特徴」、「言語行動特徴」にまとめている。

言語使用特徴は、次の六つに分類された。「あいまい・婉曲」には、ぼかしてはっきり言わないものと、文脈から分かることを省略するものがある。ぼかしてはっきり言わないのは、依頼するときや相手に切り出しにくいことを言うとき、反対意見を言うときなどで、その背景には、謙虚さや相手に対する気遣いなどがある。「あいさつ」には、定型のあいさつとあいさつする相手が決まっているもの、そして恩恵や責任を配慮したものなどがある。定型のあいさつは、あいさつすること自体に意味があるのであり、あいさつ表現の意味はあまり重要でないが、表現としては意味のあるものなので、誤解を受けやすい。また、あいさつする相手が決まっているものは、その背景にある、公私やウチソト、上下関係といった周りの人や場との関係を適切に捉えないと、あいさつしてかえって人間関係がうまく築けなかったり、うまくいかなかったりということにもなりかねない。また、日本語のあいさつには恩恵や責任を配慮したものが多く、その背景には周りへの気遣いや周りとの共存、和といった日本的な価値と結びついているというのも特徴の一つとして説明できるだろう。「共話的」というのは、日本人が会話をするときに、話し手が一人ずつ代わる代わる発話をすると言うよりも、話し手と聞き手が一緒になって作っているような話し方（共話）をするという特徴であり、日本人の話し方の特徴としてよく指摘されるものである。あいづちや発話（文）を最後まで言い切らないというのがこの特徴に当てはまる。その背景としては、相手への気遣いや共存、和等が挙げられる。「人間関係」というのは、人間関係が特徴的な表現と

いう意味で、相手への同情を表したり、励ましたりする表現や、相手に関心を示したりほめたりする表現である。例としては、用件や本題に直接入らない、目上の人への直接的な評価をしないといったものが挙げられる。「呼びかけ」は呼びかけるときに使う呼称や敬称である。日本語の呼称や敬称は非常に種類が多い点で特徴的であると言われる。「本音と建て前」の使い分けは、日本文化の特徴としてよく使われる言葉である。もちろん、どの文化でも本音と建て前の使い分けをすることはあるだろうが、どのような場合（状況や相手）にどのような建て前を言うのが文化によって違うのであり、その違いを学習することが重要だと思われる。

言語特徴は、次の三つに分類された。「あいまい」というのはある日本語の表現が、複数の意味を持ったり、省略された形で定着していることを指す。「主観的視点・自己中心的視点」とは、ある言語表現が常に話し手の視点で述べられることを示す。「言語学的特徴」というのは、その特徴が言語の形式に組み込まれているものである。例えば、尊敬語を使用する根底には、ウチソト意識や上下関係、主観的な物事の捉え方といった文化的な背景があると説明できるが、尊敬語がソトの行為についてしか使えないというのは言ってみれば敬語表現の尊敬語、そのものの言語的な特徴であると言える。

言語行動特徴は、ここでは九つ挙げられているが、これは交渉術やコミュニケーションスキルと呼ばれるものであり、取り上げた文献の制約を受けやすい。本研究では九つであったが、更に多くの文献にあたることで、より多くの言語行動特徴を収集することができることが予想される。

さいごに

本研究では、先行文献を分析し、日本文化の特性として取り扱われている項目にはどのようなものがあるかを整理するとともに、対人関係にかかわる日本語表現の文化的特徴にどのようなものがあるか、またそれらの表

現と文化的背景がどのように関わっているかについて考察した。これにより、一般的に日本文化に特徴的な日本語表現と考えられるものには、日本語そのものに関わるもの、日本語使用に関わるもの、日本語の言語行動に関わるものの三種類に分類できること、また、それらを説明する文化的概念としては、気遣い、共存、謙虚、ウチソト、甘え、礼儀などの概念が挙げられることが指摘できた。

これまでの日本語教育では、学習者の日本語能力のレベルに応じて言語表現や文法、語彙など、シラバスが整備され、学習項目の選定や枠組み作りが開発されてきた。しかし、その一方で、日本文化については、それぞれの教科書作成者、または教師に委ねられているのが現状であった。このような教育現場に対し、日本語表現の文化的視点をいくつか提案できたことは、今後、日本語教育において文化的視点も視野に入れたシラバスの確立を可能にする第一歩だと考える。

しかし、ここで述べておかなければならないのは、本研究は日本語や日本文化の特性を固定的なものとして捉えようとするものではないということである。ある特性があれば、それに相反する別の特性もあるだろうし、特性を一般化した時点でそれは現実の日本語や日本文化とは異なったものになることも否定できない。また、言語と文化の関わりを記述することによってステレオタイプ化するような文化教育を奨励しているつもりもない。ただ、日本語と日本文化の示唆的な特徴がある程度まとまった形で教える側の頭になれば、学習者に言語知識とその行動化を矛盾しないように教えることが難しいというのも事実であろう。

今後の課題としては、まず、より多くの日本文化の項目や、日本語表現の特徴を収集することが挙げられる。本研究において参考とした文献は日本人の視点によるものを中心としていたが、今後、外国人の視点からの文献を分析することで、より豊富な「日本語の特徴」が観察されると予想される。次に、本研究で提示できた日本文化項目を用いて、日本語の学習項目がどのように説明できるかを具体的に分析することが挙げられる。最後

に、そのような教育実践の観点から文化項目を洗練し、それらを日本語学習へどのように組み込んでいけばよいのかを考えていく必要があるだろう。

〈注〉

- 1) 佐野正之他 (1995) p. 65 参照
- 2) 文化庁 (1994) pp. 64-67 参照
- 3) 山岸勝榮 (1995) pp. 3-4 参照
- 4) 参考文献 2), 5), 6), 7), 15) 参照
- 5) 参考文献 1), 3), 11), 12), 13), 14), 17) 参照

【参考文献】

- 1) 文化庁 (編) (1994) 『異文化理解のための日本語教育 Q & A』大蔵省印刷局
- 2) 英文日本大事典 (編) (1996) 『英語で話す「日本の心」: 和英辞典では引けないキーワード197』講談社インターナショナル
- 3) 藤田榮一 (1990) 『英語と日本語のカルチャー・ショック』創元社
- 4) 芳賀綏 (1998) 『日本語の社会心理』人間の科学社
- 5) 長谷川勝行 (1994) 『日本人の秘密』ヤック企画
- 6) 長谷川勝行 (1998) 『日本人の法則』ヤック企画
- 7) 本名信行他 (編) (1986) 『日本文化を英語で説明する辞典』有斐閣
- 8) 石田敏子 (1994) 「異文化理解における日本語教育の課題」『異文化間教育』8
- 9) 板坂元 (1971) 『日本人の論理構造』講談社現代新書
- 10) 小池生夫 (1994) 「異文化理解を視点に入れた外国語教育」『異文化間教育』8
- 11) 牧野成一 (1996) 『ウチとソトの言語文化学—文法を文化で切る—』アルク
- 12) 水谷修 (1979) 『話しことばと日本人—日本語の生態—』創拓社
- 13) 水谷修他 (1988) 『外国人の疑問に答える日本語ノート 1—ことばと生活—』ジャパンタイムズ
- 14) 森田良行 (1998) 『日本人の発想, 日本人の表現「私」の立場がことばを決める』中公新書
- 15) プライス, マーガレット他 (1996) 『ニッポン英語で丸かじり: 英語人による日本人のための表現小事典』NEC クリエイティブ
- 16) 佐野正之他 (1995) 『異文化理解のストラテジー—50の文化的トピックを視点にして』大修館書店
- 17) 徳永美咲 (1994) 「言語表現と文化—日本語と英語—」『異文化コミュニケーション研究』7 神田外語大学異文化コミュニケーション研究所
- 18) 山岸勝榮 (1995) 『日英言語文化論考』こびあん書房

筆者紹介

- 新垣 繁秀 広島経済大学経済学部助教授
池田 信寛 広島経済大学経済学部助教授
児山 俊行 広島経済大学経済学部助教授
竹林 栄治 広島経済大学経済学部講師
谷口 真美 広島大学大学院社会科学研究科助教授
野北 晴子 広島経済大学経済学部講師
平本 賢了 広島経済大学経済学部助教授
藤本 義彦 広島経済大学経済学部助教授
細井 謙一 広島経済大学経済学部助教授
正宗 鈴香^{まさむね すずか} 筑波大学留学生センター非常勤講師
松尾 馨^{まつお かおる} デュースブルク大学言語学部日本語学科非常勤講師
村上 恭一 九州産業大学商学部助教授
山中 逸郎 鈴峯女子短期大学助教授
山本 貴裕 広島経済大学経済学部助教授
ロジャー・ライナス 広島経済大学経済学部助教授
渡邊 久美 広島経済大学経済学部講師

平成12年6月1日発行

社会と共生 ―国際経済社会における共存共生システムに関する総合的考察―

広島経済大学研究双書 18

(非売品)

編 者 社会と共生研究会

発行／広島経済大学地域経済研究所

〒731-0192 広島市安佐南区祇園5-37-1

Tel (082) 871-1000 (代)

871-1664 (直通)

印刷／中本総合印刷株式会社