

經濟經營研究

年 報

第 4 4 号

山本泰督教授退官記念論文集



神 戸 大 学

經 済 經 営 研 究 所

1994

經濟經營研究

年 報

第 4 4 号

山本泰督教授退官記念論文集



神戸大学経済経営研究所



山 本 泰 督 教 授

献 辞

山本泰督（ひろまさ）先生は平成6年3月31日をもって、御定年により神戸大学を退官され、平成6年4月1日づけで神戸大学名誉教授の称号を受けられた。

先生は昭和29年、神戸大学経済学部を卒業後、直ちに神戸大学経済経営研究所に助手として残られ、その後、昭和37年に助教授に、昭和49年に教授に任ぜられ、御退官までの40年の長きにわたって、経済経営研究所教官としてご活躍になり、当研究所にとどまらず、神戸大学の発展に貢献された。

先生の御専門は、その主著「船員の雇用制度－国際的比較」にみられるように、海事経済、国際労働で、なかでも船員労働に重点をおかれた。経済経営研究所では「国際経済」部門「国際労働」分野の教授として、当研究所の研究体制の確立に尽力された。先生の学問に対する情熱は、新しい研究分野を確立することに振り向けられただけではなく、研究所内、神戸大学内にとどまらず、広く学界において後進の指導に向けられた。

学会活動においては、日本海運経済学会創設に参加され、理事、後には常任理事として、また日本交通学会、日本港湾経済学会でも、それぞれ評議員、理事を歴任され、学界にも多大の貢献をされた。

先生は神戸大学ならびに当研究所の管理・運営についても精力を傾注された。研究所長（昭和61年4月から平成2年3月までの4年間）として経済経営研究所のより一層の発展をはかるために、国際的な学術交流を目的として昭和63年、当研究所に国際協力客員研究部門を創設することに尽力され、そして運営の方向付けをされた。研究所長、評議員として大学の管理運営に参画されたばかりでなく、神戸大学六甲台後援会の理事、兼松貿易研究基金の常務理事として神戸大学六甲台の研究教育環境の整備にも貢献された。

先生は学生として神戸大学に入学されてから、教官として神戸大学の経済経営研究所で学問研究生活を送ってこられた。その歳月を思うとき、わたしどもにも熱い思いがこみ上げてくるのである。先生の研究業績を讃えるとともに、先生の研究所への御貢献に心から御礼を申し上げ、研究所教官一同の感謝の念を込めて本論文集を捧げる。

平成6年9月23日

神戸大学経済経営研究所長 吉 原 英 樹

目 次

山本泰督教授退官記念論文集

会計情報の伝達を含んだ経営者と外部利害関係者の

相互作用システム	……………	中野 勲	1
企業倫理の実証分析	……………	吉原 英樹	93
APEC と日本	……………	井川 一宏	139
		阿部 茂行	

オーストラリアの賃金政策

－1907~1974－	……………	石垣 健一	167
-------------	-------	-------	-----

最近の労働時間短縮の課題と取り組みについて

－兵庫県立労働経済研究所の2つの調査－	……………	小西 康生	189
米加自由貿易協定の評価をめぐって	……………	片山 誠一	213
耐久財独占の一般均衡分析	……………	下村 和雄	231
ブルネルと鉄道・蒸気船連絡輸送	……………	富田 昌宏	245
邦銀の国際化戦略の再構築	……………	井澤 秀記	257
2つの世界のシステム統合	……………	小幡 範雄	275

山本泰督 名 誉 教 授 略 歴

山本泰督 名誉教授著作目録

会計情報の伝達を含んだ 経営者と外部利害関係者の 相互作用システム

ーレビュー・アーティクルー

中 野 勲

1. 序論
2. 本稿の内容的アウトライン
3. 経営における3つの社会責任
4. 会計責任の分析—accountor・accountant・accountee
5. 株式投資行動と会計情報—preannouncement investing
6. コーポレート・ガバナンスと会計情報機能
7. 経営者報酬の決定と会計情報システム
8. 企業情報の伝達を含んだ経営者と利害関係者（株主グループ）の相互作用システム（株式売買決定とコーポレート・ガバナンスの統合モデル）—1
期間シュタケルベルグ・ゲーム
9. 結論に代えて
10. 8. への数学付録

1. 序論

経営者は、特定の状況において特定の測定対象について会計測定を行い、かつその外部伝達を行うさいにおいて、その測定方法と伝達方法がそれぞれただ

一通りということはほとんどない。大抵の場合には、複数の代替的な測定方法（または伝達方法）の集合が与えられている。そして、経営者は、その方法集合のうちから最も適切と考えるものを選択して会計測定と伝達のために適用するといえよう。（ex., 設備財にかんする減価償却における定額法・定率法・産高比例法（等）からの経営者の選択, また棚卸資産原価の測定における（なんらかの種類の）平均法・先入先出法・後入先出法（等）からの経営者の選択）。

これらの短期的、経常的な会計方法・方針にかんする経営者の選択—「短期的会計選択」と呼ぼう—の他に、かかる会計行動を社会的に規制する会計基準・会計法規の集合が存在しており、そしてこれらは時の経過とともに修正されたり、廃棄され新しいものに取替えられたりする。そして、これらの改廃のプロセスに対して、経営者もまた外部利害関係者達も参加し、各メンバーがそれぞれの立場から自己の（何らかの）目的関数を最適化（最大化または最小化）するような規範形成をもたらそうとしている、と仮定してよいであろう。これを「長期的会計選択」または「会計制度選択」と呼ぶことにしよう。

これら「短期的会計選択」や「長期的会計選択」を厳密なサイエンスの立場から研究しようとする場合、次の2つの点を私は主張したい。

(1) 純粋な記述的モデルをつくり出すことを目的とする場合が考えられる。この場合には、各当事者の意思決定・会計行動は多くのファクターの複雑な作用の総体によって規定された「均衡」をあらわすものと想定される。このような均衡を、たんなる言葉の連りとして非数学的に表現することは、ほとんど不可能ではなからうか。好むと好まざるとにかかわらず、厳密な記述的会計行動論は、複数の当事者達の、半ば協力的、半ば競争的・対立的な、ゲーム的状况の中での均衡的最適化行動として、数学的にのみよく表現しうるにすぎないであろう。勿論、問題状況の構造が非常にあいまいで、そのために、数学的定式化はまったく不可能なケースでは、おおまかな記述的モデルに依拠することもやむを得ないであろうが。

(2) 会計学は「応用科学」であり、したがって、たんに純粋な記述のみをこゝとするのではなくて、究極的には（あるいは派生的には）、短期的・経常的会計選択として、特定の状況では特定測定対象に対して、どの会計方法が適用されるべきかが、規範的問題として解決されねばならない、と云われることも多い。「長期的会計選択」についても、FASB や日本の企業会計審議会等がいかに会計制度の形成を行っているかを純粋に記述的に研究してみても、それは「応用科学」としては、はなはだ物足りない研究であると感じる人は多いであろう。むしろ、（例えば）資産評価の一部分または全体にかんして伝統的な取得原価評価を行うのが妥当なのか、または（最近よく主張されるように）なんらかの時価で評価するほうがいっそう妥当・適切なのか、といった、規範論的な選択問題に答えることに貢献することが、会計研究に対して要請されていることは明らかなように思われる。

やや大雑把ではあるが、この制度的規範問題へのアプローチについて、私は次のように考える。会計制度をいま1つの建物にたとえて考察してみよう。物的構築物としての1つの建物について不可欠なことは、(a) 外部からの振動や風化作用、ひいては基本的な重力の作用などに抵抗して安定性を保てるだけの「堅牢性」と、(b) その建物の使用者の利用目的と趣好に対する、人間的な「適合性」の2点である、と云えよう。そしてこの諸要件をアナログカルに社会的な企業会計制度に適用すると、次のように考えられる。

(a) 建物の「堅牢性」に相当するものは、会計制度では、当該企業会計制度が企業をとりまく諸利害関係者ならびに経営者等による利己的（自己の目的関数の最大化を追求する）な圧力に抵抗して、客観的な、ルール通りの測定・伝達を要請しうるだけの「論理性」と「有意義性」を示していることである。制度としての論理性と、その制度の下でつくられる会計情報がクリアな意味内容をもたなければならない。そのいずれかが欠ける時、そこにつけこむ形で利害関係者達の代替案への要求が入ってくる。

(b) 建物の場合の人間的な「適合性」に対応するものは、企業情報の発信・受信・反応・フィードバックのプロセスをへて成立するであろう、諸グループ間の長期動学的均衡にかんして、なんらかの意味で社会的にいつそうすぐれた均衡（たとえばパレート優越）を示す会計制度が選択されるべきことである。「社会的優越性」が肝要とおもわれる。

ところで、代替的な各会計制度の下でどのような点において諸利害関係者間の長期動学的均衡が成立するか。さらに、A という会計制度下の均衡と B という制度の下での均衡のいずれが社会的にみていつそうすぐれているか。このような複雑な諸問題を非数学的に考察することはほとんどで不可能であろう。したがって、規範的サイエンスとして見ても、会計研究の将来の動向は数理会計学の方角に進まざるをえないのではなかろうか。

2. 本稿の内容的アウトライン

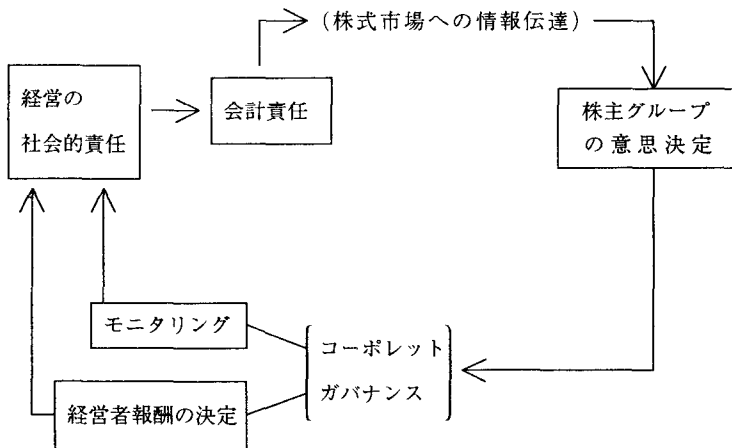
私が強く意識していることは、企業経営者と利害関係者—とくに株主グループが相互作用しあう 1 つの場合あるいはシステムというものが存在し、そのシステムの各構成メンバーが各々自己最適化行動をとりつつ均衡する時に、「短期的会計選択」および「長期的会計制度選択」に対する解が導き出されうる、という考え方である。もとより、その均衡モデルの本格的でオリジナルな展開をここで試みることはできないが、以下においては、次の 2 つの事柄を行いたいと思う。

(a) 上のシステムの各構成要素について文献サーベイ的に比較的新しい所説の解説・紹介を行うこと。

(b) そのシステムの（シュタケルベルク型）1 期間ゲームによるモデリング（厳密に数学的）を紹介し、諸構成メンバーのゲーム論的相互作用とそこで会計選択のとらえ方について若干考察する。もっとも、「1 期間モデル」といったように、たんに静学的で十分に多期間化（動学化）されていないモデル

なので、その意味で現実性はやや乏しいことは認めねばならない。しかし、その程度の情報経済学的モデルでもやっとなごく最近になって開発されたばかりであり、その十分に現実味のあるモデルの展開は将来の課題である。しかし、このモデルが示している画期的に新しい長所は後述する企業情報にもとづくコーポレートガバナンス機能と企業情報をつかつての株式売買決定機能とを相互に関連づけるための1つの新しいパースペクティブが提示されている点にある。本稿の内容的アウトラインを図示したものが第1図である。

第1図：本稿の内容的アウトライン
（ゲーム的相互作用構造）



3. 経営における3つの社会的責任—基本責任・義務責任・支援責任

会計情報の外部への伝達は、ある範囲において、「会計責任」(accountability)にもとづくものと理解・説明されている。この点はもちろん間違いのないところではあるが、ここで提起したい1つの論点は、「経営責任がみとめられるな

らば、それを対外的に説明するための会計責任もまた当然の論理的な系として生じてくる」ということである。つまり、会計責任の根底には経営責任が横たわっている、という点である。このことは、例えば、グレイ・オーエン・マundersによって明瞭に主張されている。

「いったんわれわれが（経営の一中野）責任の存在を認めたならば、当然その責任が果たされた範囲について説明しなければならなくなる。どのようにしてそうした責任が表現されるかが非常に重要である。もしもわれわれが企業は富を創造する責任を有していると規定するならば、創出された富を測定する方法を発見しなければならない。もし組織の責任が社会的厚生と社会の福利の向上を目指すことであれば、われわれは、このような改善を認識し、測定しようと苦心するであろう。⁽¹⁾」

企業が経営責任を果たしてどの程度達成したかは、それが適正に報告されなければ明らかにならない。もしもそれが明らかにならなければ、外部者にとって、経営責任は果たされなかったと考えられても仕方がない。この意味で、経営責任はその内に「会計責任」をその内容の一部として含んでいる、と云えよう。

では経営責任とは何か。企業を外部利害関係者との関係から見ると、経営責任とは、ある広い意味において、経営の「社会的責任」といいいいのだが、この内容について嶋口充輝氏は、(i)基本責任、(ii)義務責任、(iii)支援責任の3つに大別している。⁽²⁾

(1) R. Gray, D. Owen and K. Maunders, *Corporate Social Reporting : Accounting and Accountability*, Prentice-Hall International (UK), 1987. R. グレイ/D. オーエン/K. マunders著, 山上達人監訳, 水野一郎・向山敦夫・国部克彦・富増和彦訳, 企業の社会報告—会計とアカウンタビリティ, 白桃書房 1992年, 17頁。

(2) 嶋口充輝, 企業の社会的責任とそこのかかわり方—マーケティング・コンテクストからの考察, 組織科学, Vol. 26, No. 1 (1992年)。また次の拙稿をも参照されたい。中野勲, 利害関係者グループの不信解消装置としての社会責任情報開示—概念的モデルにもとづく研究の概観, 経済経営研究年報 (神戸大学経済経営研究所), 1992 所収。

(i) 基本的社会責任

一般に、社会の各成員は、その社会に対して一定の「役割貢献」を遂行することにより、社会から「存立基盤」を与えられる。企業の場合、社会の維持のために行うべき役割貢献とは、適切なマーケティングにより社会のニーズを取り入れた商・製品の開発によって企業側としては（原価を上回る）価値獲得・価値創造を行い、また買い手も同じく余剰価値の獲得を行うことである。この意味で、自由な自己利益動機による相互同意型価値交換を行うことにより交換の当事者双方が価値上昇を達成すること、つまり社会全体の価値が上昇するように努力・活動すること、ここに企業の役割貢献がある。これが、企業自身の存立基盤、つまり企業の存続と成長の基盤となるのである。

企業会計論との関係はどうか。企業の側からの余剰価値の達成度は、近似的には損益計算書によって明らかにされる。

(ii) 義務的社会責任－交換の不経済性

嶋口氏が指摘する第2番目の経営責任は「義務責任」である。これは、交換活動の遂行にさいして「内部不経済」と「外部不経済」と嶋口氏が呼ぶところの2種類の社会的な歪みが発生することに関係している。

(a) 内部的な不経済：強い自己利益動機により、ごまかしや不公正な取引が行われる場合、情報の作為的なねつ造や不誠実な情報隠蔽、提供価値物の欠陥隠しや誇張化など、交換システムそのものの歪みである。

情報隠蔽が内部不経済として特徴づけられているのは興味深い。基本的な損益計算において企業利益数値の歪曲がなされた場合、または、当企業による公害発生等によるその事実と程度についての情報の隠蔽など（いわゆる企業の社会責任情報の非開示）は、いわば企業という1つの（資本市場における）商品の社会的品質を判定するに必要な情報とみるならば、その情報を開示しないことは1つの情報かくしとしての「内部不経済」と理解しうるのであろう。

(b) 外部不経済：企業外部の第三者に多様なマイナス効果をあたえる場合であ

る。

(例)熱帯雨林の乱採，フロンガスによるオゾン層破壊，CO₂の放出・蓄積による地球温暖化，さらには廃棄物公害，大気汚染，天然資源の涸渇化，イルカやクジラ等のような動物絶滅化など。

これら2つの不経済は，企業が社会にたいして不利益をあたえているのに，その受忍サービスに対して企業側が対価を（十分には）支払っていない，という点で，ある種の不公正が存在する，と云えよう。⁽³⁾したがって，これを企業の「義務責任」としてとらえ，解決に努力すべきことになる。

いわゆる「社会責任情報」と呼ばれるものの中心をなすものが，ここでの「義務責任」に関する情報である。ここで興味があるのは，企業による社会責任情報の開示が企業という1個の商品の品質を表示する内部情報であり，もしもそれを十分に開示しないならば，それは「内部不経済」を表わすように感じられる，という認識がえられた点にある。

(iii) 支援的社会責任

メセナ活動，フイランソロピー等の文化的，社会的支援から，国際経済援助や平和基金への賛助，さらに民主主義のよき体制づくりのための健全な政治支援まで，多様な支援が含まれる。嶋口氏によれば，この種のかかわりは義務ではなくあくまでも支援であるゆえ，企業の経済的余裕の上にくる自由意志の問題である，とされる。すなわち，これは，企業が自己の長期的なイメージづくりや長期信頼づくりというメリットを追求する，自己利益追求活動の延長活動である，と述べられる。

-
- (3) ただし，企業が公害防止設備の導入等の形でこの種の外部不経済の内部経済化（内部費用化）を行ってきている，という事実は認められなければならない。しかし，もしもこのための費用がこの企業の生産物の販売価格に含められることにより，消費者に転嫁されるとすれば，当企業の株主のうちこの製品を買わない人々は不当に利得をえていることにならないか。

以上、嶋口氏による、企業の社会的経営責任にかんする三分説を紹介した。まず第1に、顧客と企業との価値交換による社会における価値増大を志向する「基本責任」は、企業の基本的経済活動とその成果達成によりみたされ、それはノーマルな諸企業では通常実現されている。また、その状況は、伝統的な企業会計における期間損益計算によって総括的には測定開示されてきたところである。

上の考察にもとづき私が提起したい1つの新しいテーゼは、伝統的な財務会計は、「基本的社会責任」の遂行度を測定する、広義の「社会責任会計」の一領域だ、ということである。

他の2つの種類の社会責任、すなわち義務責任と支援責任は、基本責任とは異なり、企業活動にともなう弊害または悪の防除という意味をもち、またかかる害をかなり受忍してもらうというサービスを社会から受けながら、企業側が十分な対価を負担してこなかったことから、それらの防除・補填への社会的要請が強く発生してきた。これに対応して企業もある程度の自発的情報開示をおこなって、自己のおこなっている対策や支援を社会にアピールしている。

（私見によれば、上述の「支援的責任」にもとづく諸種の経営行動も、独占的または寡占的企業がもたらす（たとえば不完全競争などからの）弊害等を補填しようとするものである）。

これら「義務的」および「支援的」社会責任会計は、上の第1の「基本的」社会責任会計とともに、企業活動が社会にあたえるさまざまなネガティブな作用あるいはリスクとその軽減化や補償への経営努力の程度を外部に伝達することをつうじて、経営に対する社会の不信解消を目的とする（広義の）社会責任会計を形成する、と云えよう。

要するに、上の社会責任三分論にもとづいて、伝統的企業会計といわゆる（狭義の）社会責任会計とは、ともに広義の社会責任会計の1部分を構成するものである。

4. 会計責任の分析—accoutor・accountant・accountee

井尻雄士教授は、財務会計にたいする研究アプローチとして、「会計責任的な概念フレームワーク」(accountability-based conceptual framework)と「意思決定にもとづくフレームワーク」(decision-based framework)とにするどく大別している。⁽⁴⁾ わが国の会計責任論では、会計の1つの機能は、法又は準法にもとづく(経営に課せられた)受託責任の解消というふうに、アカウンタビリティ論はすこぶる形式的に展開されているのだが、井尻説ではアカウンタビリティ論はいっそう具体的な内容をもり込んだリアルなものとなっている。

井尻説では、企業(財務)会計システムの機能は意思決定者の決定にとって有用な情報を提供する点に重点があるのではなくて、個々の情報断片(piece of information)としてはたしかにこのような有用性をもつべきである会計情報の総体を、各利害関係者達(当該企業の経営者をも含む)にいかに配分すべきかを論ずる点に中心がおかれている。情報の1方向的な流れを技術的に考察する技術的システムではなく、各利害関係者グループに企業情報をいかに配分すべきか(経営者に配分するとは、特定情報を企業プライバシーの見地から非公開にすることを云う)を考察・規定する「人間的システム」である—これが井尻説でのアカウンタビリティ的会計観である。

マルチパーソンで、しかも各人の意思決定有用性の間の均衡を志向している点に彼の説の新しさと価値がある、と思われる。

このような基本的立場から、会計システムにかんする各種の問題について、下のような主張が、論理的にみちびき出されてくる。

(4) Yuji Ijiri, On the Accountability-Based Conceptual Framework of Accounting, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 2, 1983, pp. 75-81. また、次の論稿も示唆に富んでいる。Richard M. Cyert and Yuji Ijiri, Problems of Implementing the Trueblood Objectives Report, *Journal of Accounting Research (Supplement)*, 1974, pp. 29-47.

(i) 会計の目的

意思決定的フレームワークでは会計の目的はその意思決定に有用な情報を提供することであり、提供される情報量は（コストの問題を別にすれば）多いほど一層好ましいのである。それに対立して、会計責任（アカウンタビリティ）フレームワークにしたがうと、財務会計の目的は、情報提供者（企業ないし経営者）と情報利用者とのあいだに「公正な」(fair)情報フローシステムをつくることである。

「公正」という概念についての明確な説明は井尻説にはないのであるが、次の解説がこの点に関係している。情報の受信者（株主、債権者、従業員、国家 etc.）は一定範囲の情報について、それを「知る権利」(right to know)を持つ。しかし、情報提供者である企業側も、過度の情報提供による競争上の不利益(competitive disadvantage)をこうむらないように、一定の「プライバシーの権利」(right to protect privacy)を有している。より多い情報は受け手の側だけから見ればベターであろうが、提供者から考えるとそうとは限らない。会計システムの目的は、アカウンタビリティの立場から云うと、情報提供者側の「プライバシーの権利」と受取る人々の「知る権利」との間に妥当な調整と均衡をつくり出すことである。そのための拠り所が「公正性」である。

(ii) 会計システムにおいて不可欠な情報属性

意思決定フレームワークに立つならば、各情報の、意思決定者にとっての、有用性という属性が不可欠で、しかも最高度に重要である。また、その提供情報はかなり主観的なものであってもかまわない。

他方、会計責任フレームワークに立つならば、「公正性」こそが最高度に重要である。また、会計システムは人間システムとして利害関係者達の自己利益追求の圧力によって会計数値の面で歪曲せしめられるリスクにつねにさらされている。この圧力に抵抗するためには、「客観性」(異なる測定者間でもほぼ同

じ数値に到達しうること)と「検証可能性」(証拠にもとづいてその情報の妥当性が裏づけられうること)が、十分に提供情報にそなわっていなければならない。

つまり、有用だというだけで情報は提供されてはならないのであって、公正なフローであると判断された場合にのみ、それは提供されてよいのである。

(iii) 情報による利害の保護対象者

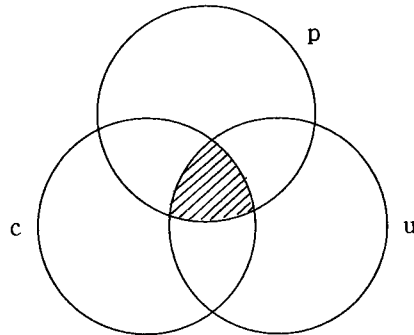
意思決定的フレームワークにもとづくならば、会計システムが奉仕すべき人間グループはその情報の利用者である意思決定者、そして彼等のみである。情報提供者は利用者に対して無限に奉仕すべきものと、(非現実的に)モデル化されている。

他方、もしも会計責任的フレームワークに立脚するならば、情報の提供者と利用者との関係、そのフロー関係を適正に調整することが目的である。したがって、情報フロー関係によって、たんに情報受信者(利用者)のみが有用な情報の提供をつうじて保護されるだけでは不十分であって、情報提供者もまた過大な情報量(ないし特にプライバシーの見地から秘匿すべき情報)のディスクロージャを要求されないことをつうじて、その利害が保護されなければならない。さらにまた、情報のテクニカルな作成と伝達ならびにその監査にたずさわる会計士(accountant)もまた、その真実性や妥当性について立証できないような、客観性ないし検証可能性の欠除した情報のディスクロージャと監査を強制されないこと(その測定・伝達・監査を拒否しうること)をつうじて、その利害が保護されなければならない。

このように見ると、上の3つの利害関係グループが作成・伝達を要求しかつ共通的に是認するような企業情報全体のある部分集合だけが、伝達されるべきである。そして、かかる部分集合だけへと報告情報が限定されうるようなシステムとして、会計システムの公正性(の一面)が表現されうることとなる。(第2図)⁽⁵⁾

第2図 企業・情報利用者・監査人が開示について同意

・要求・承認する情報集合



円 c：企業が開示してもよいと考える情報

u：情報利用者が開示してほしいと考える情報

p：会計監査人が監査できると考える情報

この図における三つの円 c, u, p の交叉する共通集合は、現在ただちに開示されうる（そして、おそらくは、現在すでに開示がされつつある）企業情報集合をあらわしている。

「意思決定フレームワーク」に反映されている考え方とは、円 u をあくまでも不動のもの(given)として固定した上で、円 c と円 p の双方を u に合致せしめようと努力する思考である、ということができる。そして、会計責任フレームワークとは、井尻教授の明言はないが、c, u および p の三つの円のそれぞれの立場を等しく重視した上で、三者の共通集合部分（合意にもとづく開示情報集合）－第2図の円のうちの斜線部分－をできるだけ大きくするように相互調整

(5) R. M. Cyert and Y. Ijiri, Problems of Implementing the Trueblood Objectives Report, *ibid.*, p. 30.

する立場を云うものと、規定してよからう。

(iv) 会計ディスクロージャへの動機

意思決定フレームワークによれば、特定の情報利用者の意思決定に役に立つ情報を提供するの、場合におうじて、誰かに「強制された」情報提供のこともありうるし、また「自発的な」提供かもしれない。

他方、会計責任フレームワークの下において情報伝達がなされる場合には、特定の人（又は企業）が別の特定の人（又は企業等）に対して特定内容の情報を提供することが義務づけられており、法・契約等にもとづいてその「強制」によって提供されるものである。

(v) 情報システムの性質

意思決定フレームワークによれば、情報受信者の意思決定モデルが特定されるならば、それに対してレバンスをもつ情報をできるだけ効率よく送ることだけが、重要な問題である。その意味で、ここでの企業情報システムはまさに、技術的情報システムとして理解されている。

他方、会計責任フレームワークによれば、特定意思決定者にとっての有用性が問題なのではなく、多少とも有用性をもつものとしての企業情報の「公正な配分」が問題であり、これを司ることが（財務）会計システムの仕事である。その意味で、会計システムの性質は技術的情報システムではなく、人間システム(human system)である。

(vi) 会計システムにおける有用性の根源

意思決定フレームワークにおいては、特定の意思決定への提供情報のレバンスということが有用性の根源である。

それに対して、会計責任フレームワークでは、具体的に会計情報が何らかの

問題解決や意思決定のために実際に使用されるという点に、有用性の源はあるのではない。会計システムをとりまく諸人間グループの利害関係構造（ならびに契約関係構造）をそこなわない形で、情報が必要な時はいつでも報告書が利用可能となるように、定期的レポートが提出されつづけること（この意味で会計責任者(accountor)が会計責任を果す形で行動することにより、会計責任受益者(accountee)が経営者を信用していること）を確保すること、ここに会計システムの有用性の根源がある。

regular disclosure によって企業情報の利用可能性が安定的に保証されつづけることに、会計システムの有用性のソースがある。ここから、情報のもつべき属性として、上述の「客観性」、「検証可能性」とならんで、また「安定性」(stability)もまた不可欠の会計システム属性である、と主張される。ここで、安定性とは、「会計測定の定義やルールの変更は、それが絶対に必要とならないかぎり行われない」ことを云う。契約の取りきめその他について、かかる変更は大きな混乱をひき起すからである。

結局、井尻説の会計責任フレームワークにおいては、会計システムとしての人間システムにおいて、人間と人間がかなりの「不信」をもって向き合っている。だからこそ、有用性にも増して、何よりも会計情報（システム）の属性として客観性と検証可能性を十分に備えさせることによって、情報（システム）についての不信を十分に引下げることが最も大切なことになる。

アカウンタビリティのための報告という思想の根底には、利害関係者達は十分な報告と説明をうけなければ満足しないということ、経営者を会計報告なしには十分には信用していないこと—この意味での「不信」とその会計責任遂行をつうじての解消という思想が横たわっている。⁽⁶⁾ この点で、井尻説は私の「不信解消会計」思考—とくに出資者グループを中心とする利害関係者グルー

(6) Y. Ijiri, On the Accountability-Based Conceptual Framework of Accounting, *ibid.*, p. 80.

プの・経営者に対する・不信（過失や不正，非効率への不信）を解消する情報装置として財務会計システムを考える見解—と，かなりの共通性をもっている。

以上紹介した井尻教授による会計責任フレームワーク説を，どのように評価すべきであろうか。

(1)送られた会計情報がすぐに受信者によって利用されなくても，未来の利用に供されうる状態になっている点に有用性があるという指摘は，大変独創的でまた貴重である。しかしこの点は，一期間（又は一事点）的な静態的モデルでなく，多期間的な動学的意思決定モデルの中でうまく1つの意思決定を行うシステムとして，理解されうるであろう。

(2)会計責任的フレームワークでは，送信者から受信者への一方向的な情報フローと受信者の効用最大化への奉仕を考えるのではなくて，受信者への役立ちとともに送信者（である企業または経営者）の立場とその満足をも同時に配慮すべきものと，指摘されている。これも至極妥当性のつよい意見であるが，この点も，私見によれば，いわゆる意思決定モデルから異った別物ではない。むしろ，情報の送受信の場において，受信者の（意思決定でのその情報利用をつうじての）効用最大化行動とともに，送信者側も受信者行動への情報インパクトとそこからのフィードバックをも考慮に入れた上での，その送信者自身の効用最大化をも考えて，（さらには仲介的なアカウンタントの効用最大化行動をも同時に考慮して），全体としてかかるマルチパーソンの相互関連的，相互作用的な意思決定行動モデルを考えれば，井尻説（会計責任モデル）はよく表現されうるであろう。

要するに，井尻説の会計責任的フレームワークは，意思決定的フレームワークと本質を異にするものでは決してなくて，むしろそれは，動学的(viz., 多期間的)・マルチパーソンの・意思決定モデルである，と私は理解したい。

(7) 中野勲著，会計測定論—不信解消会計の構築，同文館出版，昭和62年。

最後に、前節で考察した「経営の社会責任」と「会計責任」との関係をどう考えるべきかをのべる。

「基本的社会責任」は、前述のように、企業が消費者に提供する価値物の価値上昇を実現すべき責任であり、この責任の達成度は近似的には現行の損益計算によって測定・報告されうる。他方、経営の「義務責任」ならびに「支援責任」は、企業による公害発生や製品の安全性リスク等の外部不経済、後者は文化的活動や政治への支援等である。これら後二者の経営責任についてのレポーティングも、支配説によれば一種の会計責任—社会的会計責任(social accountability)と呼ばれる—にもとづいて行われる（又は行われるべきものである）、と説明されている⁽⁸⁾。

基本責任にかかわる伝統的、財務的会計責任は企業会計原則、商法等の法（又は準法）にしっかりと根拠づけられていて、問題はない。しかし、後二者の経営責任にかんする経営活動のレポーティングを「社会的会計責任」によって根拠づける場合、その社会的会計責任は法的に根拠づけることはできない。では、伝統的な財務的会計責任とこの社会的会計責任を共通的に「会計責任」として理解しようとする場合、その共通的な実質的内容は何か。

私見によれば、それらは、いずれも、企業活動にかかわる（なんらかの）リスクに関係し、そのリスクの程度、企業努力によるその軽減状況等のレポーティングの義務として、会計責任の内容を考えうるであろう。「環境破壊とその保全、エネルギー涸渇化、製品の安全性、従業員の安全性配慮、地域社会への貢献（これは独占・寡占企業という暴力的な利益追求をおこないうるリスク

(8) R. Gray, D. Owen and K. Maunders, Corporate Social Reporting : accounting and accountability, Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall 1987.（水野・向山・国部・富増訳、企業の社会報告—会計とアカウンタビリティ、白桃書房、1992）。また、山上達人・飯田修三編著、社会関連情報のディスクロージャー各国企業の社会関連情報開示の実態、白桃書房、1994年、5頁（山上達人教授稿）。

な存在がそのリスクな印象を緩和する努力であろう) …, これらはいずれも企業のなんらかのリスクの存在を前提として, そのリスクとその軽減状況の情報を提供しようとしている。そもそも, 財務的アカウンタビリティも, 形式的な報告責任にとどまらず, 資本喪失のリスクがあるからこそ, それを切抜けて資本維持を達成したかどうかについて報告する『リスクレポーティング』として要請された⁽⁹⁾また成立しているのである。』

5. 株式投資行動と会計情報—preannouncement investing

上にのべたように, 「経営責任」の遂行としての諸種の経営活動がおこなわれると, それらは「会計責任」(accountability)にもとづいて, 社会に公表される。そしてそれらの情報は, さまざまな利害関係者達にさまざまなインパクトを与え, これらの諸行動がまたフィードバックして当該企業の行動や意思決定に反映され, また影響を与えるのである。この節ではとくに, 短期的視野(short-term horizon)をもって投資・売却行動を行う株式投資家グループをとり上げる。

もしも会計システムが株式市場に対して株主達の売買決定にとって有用な情報を提供するならば, それは彼等株主にとって好ましいことは勿論である。しかし, それと同時に, その情報に対する反応として生ずる株主行動が企業にとっての有用なシグナルやモニタリングとなって, それらによって経営行動が影響され律せられることにもなる (ex., 当該株式の売却・買増しに反映される企業評価シグナル, 会計報告書においてレポートされている経営成績等についての株主総会での経営者追求や経営者入替等のモニタリング, それに, 経営成績や株価上昇などを部分的に反映させる形で行われる経営者報酬の決定とそれによる経営者へのインセンティブの賦与)。要するに, 経営者から株主への

(9) 中野 勲, 社会責任情報とそのインセンティブパワー, 雑誌「会計」, 第146巻第2号, 1994年8月号, p. 3.

会計情報の提供はこのように、両当事者それぞれに対して上述のような複雑な相互プロセスをつうじて、各人の welfare のレベルに対してインパクトを与える。長期均衡としては、各当事者が相手方の反応を予想した上での自己期待効用最大化行動として短期的および長期的な情報フローのあり方を選択するのである。（本稿第8節で、このようなゲーム論的均衡モデルを紹介する）。

しかし、会計情報と株主行動の関連をとり扱っている研究の現状はともこのようなゲーム論的モデルを実証可能な形で提起するには到っていない。むしろ、企業会計情報が公表された時に株価に対していかなる程度の平均外的な異常変動がみられたかを検証し、それをもって会計情報のインパクトを計量したものと解釈している。その要点は次のようにまとめられよう。

(i) リリースされる会計情報に含まれる「何」が株価にインパクトを与えるか。それは「予想外的な」(unexpected) 情報部分のみである。

(ii) 株価の（一定期間中の）変動率（配当等コミ） R_{it} は、全マーケット的な変動率 R_{mt} と連動する部分と個別企業の固有の原因による変動部分 (ε_{it}) とに分解されうるものと仮定されている。

$$R_{it} = \alpha + \beta R_{mt} + \varepsilon_{it}$$

個別企業の会計情報による株価へのインパクトは、もしもあるならば、ノンシステマティックリスク ε_{it} において反映されているものと仮定される。

R_{it} ：第 i 企業の、第 t 期間における株価変動率。

R_{mt} ：第 t 期間におけるマーケット全体の株価変動率。

ε_{it} ： R_{it} が R_{mt} と一致しないエラー項。プラスの時もマイナスのこともある。株価への情報インパクトを探るためにはこの ε_{it} の二乗値を考え、例えばその 1 企業当り平均値で表現させる。

(iii) たとえば企業の収益性といった諸情報は、正式に決算公表情報として公開されるよりもずっと前から、（サンプル平均としては正しい方向に）市場へリークしているのが実体のようである。その情報リークのチャンネルはいろいろ

ろ考えられる。

(a)早耳筋の存在。

(b)大口債権者（メインバンク等）としての銀行等による随時の情報要求。このようにして決算発表前に、早期に伝えられる情報の一部分は市場ヘリークするであろう。

(c)インサイダー・トレーディング（法的に禁止されているが、多少あるだろう）。

(d)大株主会など、大口株主に対する事前説明会。

(e)社長の記者会見。

(f)アナリスト等から金を支払って分析情報や予測情報を買うこと。

(g)その他。

従来の、株価への会計ディスクロージャのインパクトに関する諸研究では、そのほとんどは、情報公表のインパクトの研究であった。しかし、やっと最近になって、株主の事前の（会社による公表前の）情報入手とその後の会計情報公開というリーク現象をおりこんで、動的に (over time) 株式市場への企業情報効果をモデル化し、経済学的にミクロ分析をおこなう研究が、今年（1994年）になって出てきている。⁽¹⁰⁾（ただし、まだ、純理論的な研究の段階であるが）。

McNichols and Trueman の論文（以下 M-T 論文と略称する）によれば、企業情報の公開 (public announcement) のあり方が、その時の意思決定者にインパクトを与えるにとどまらず、それ以前の私的情報の取得活動の態様にも影響する、と指摘されている。というのは、投資家達はその決算内容の公表に先立って、私的にできるだけ早くレバントな企業情報を入手し、それにもとづいて企業

(10) J. S. Demski and G. A. Feltham, Market Response to Financial Reports, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.17, (1994), pp. 3-40. M. McNichols and B. Trueman, Public Disclosure, Private Information Collection, and Short-term Trading, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, 1994, pp. 69-94.

価値を推定し、それとその現在市価を比較し、会計情報公表時までに売買して
おいて、その情報公開とともに決済する、という短期的行動モデルを設定して
いるからである。

ここでの、その私的情報の取得・利用目的は、現在又は近未来の株式の「真
実の」価値を知ることではなくて、むしろ、市場を構成する他の人々が決算公
表時の株価をいくらと見積るかという「ありそうな」予測値を推定すること
である。

かかる投資家による事前の私的な情報取得行動を明示的におこむ時、会計
学にとって、また、かかる私的情報探索と決算公表との間の相互関係について、
次のような結論が出てくる、と M-T はのべている。

(i) 投資家への役立ちという観点から見た古典的な会計目的は、公開チャン
ネルにより一定の企業情報の公表を保証することによって、全部の投資家に対
して企業情報の入手をできるだけ公平にすることによって、全投資家の活動を
情報面で公平ないしフラットにすることにある、と主張された。しかし、情報
公表のあり方は、その公表前における私的な情報探索に影響をあたえる。つま
り、特定の公表のあり方は投資家のある部分集合だけに選択的に強い刺激をあ
たえて、私的投資へと強くかり立てるので、その限りにおいて、少くとも情報
公表前における投資家間の情報較差を、結果としてつくり出すであろう、とい
う。

(ii) かなり厳密な数学的考察にもとづいて、M-T は、企業が近い将来に情
報公表を行う場合には、それを投資家達が予期して、それ以前において私的に
情報獲得への投資を行うように刺激する効果があることを証明している。とく
に、自主的開示の下で、企業情報公開がなされる確率が高くなるほど、また、
その公表情報が未来の企業価値（短期的取引サイクルを考えた上での投下資本
の清算価値）を予測する上での精度（ $1/\sigma^2$ ）が大きくなるほど、その情報公
表に先立っての投資家により収集される情報はいっそう精密なものとなる。つ

まり、より精密な私的情報をうるために、それだけ時間と金の投資をより多く行うということである。

従来の会計学的見解によれば、公表会計情報がいっそう精密に、いっそう豊富になれば、投資家にとっての情報の必要はそれだけ満される、と考えられてきた。しかし、これは間違いである可能性がある、ということである。公表会計情報をいっそう精密にすることが、かえって事前の私的情報入手を激化させるわけである。

(iii) 企業価値を予測する上で（私的に入手された）予測情報の精度の方が少し後の公表企業情報の精度よりも高いとか低いとか云えない場合—つまりこのような動態的経済の場合、私的シグナルと公表シグナルの間のつながり（共分散）が高ければ高いほど、情報利用者（投資家）の効用期待値はいっそう上昇する。私的情報の（公表情報への）推移によって、人々は、近未来における株価の動きをいっそうよく知りうるからである。

(iv) 上の (iii) の命題と密接な関係があるのだが、情報利用取引者は、企業の（清算）価値についての完全情報を受取ることよりも、公表開示（数値）についての完全情報を受取る方を、いっそう好むのである。その理由であるが、情報によって表現すべき本体（これは M-T でなく中野の言葉だが）である企業価値は非常にノイズが高いので、むしろ、関心の対象である未来株価に対して最もインパクトが高いであろう情報、すなわち未来的開示情報そのものを予測する方が有利になる、というのである。M-T によれば、現実においても証券アナリストは、例えばキャッシュフローなどを予測することよりも未来の利益の予測を行う傾向が強いのだが、株価への相関が後者の方が高いからだと解釈されている。

(v) 公的な開示情報の、企業価値又は未来情報値の予測に対する「精度」が上昇すると、それに打ち勝とうとして、投資家達は精度のいっそう高い私的情報をその公表前の時期に収集するので、その結果、公表前において発生する価

格変動が増大し、公表そのものに対してその反応として発生する価格変動は小さくなるのである。ある条件付きの意味において、公表情報そのものに対する株価反応が小さければ小さいほど、その情報の株式投資に対する有用な（有効性）は大きいのだ。

私のコメントとして次のことを云いたい。公表企業情報の社会的機能として、意思決定支援機能と（すでにある程度外部にリークした結果としてあいまいに知られている企業活動成果と状況についての）制度的確定機能との2つがあり、1セットの企業情報が両機能を果すことを要請されているのが、現状である。私見によれば、前者の意思決定支援機能から見れば、現在の公表財務情報の働き、インパクトないし効率度は、その情報リリースに即応した株価インパクトによっては正しく測られない危険が大きい。むしろ、この種のインパクト量は小さければ小さいほど、他の条件が等しければ、情報の意思決定へのレレバンスはいっそう大かかもしれない。なぜなら、有用な情報ほど事前の私的な情報探索がいっそう進むからである。

では、このように、情報リリース時にインパクトが相対的に非常に小さい場合、その情報は何の役に立っているのか。それが「制度的確定機能」である。配当決定等の分配決定、社債等の負債約款への企業の適合度の確定、あるいは企業成果にもとづく株主グループその他による・経営者に対する・コントロール（すなわち「コーポレート・ガバナンス」）などは、いずれも、リークされた（又は予測された）主観的な企業情報ではなくて、制度的に確定した、客観性ある情報にもとづかなければならない。株価へのインパクトはたとえ少なくとも、現行会計情報ははこの役割をかなりの程度果している。要するに、

(A)会計情報の「意思決定支援機能」としては、情報公表のローカルなインパクトだけでなく、その情報がリークし始めた最初から公表時までの全体的な株価パターンをしらべなければならない。

(B)たとえ公表時インパクトはゼロであっても、今1つの会計情報機能である

「制度的確定」機能は十分に果されているであろうことに、留意すべきである。

(C)この制度的確定機能を十分に果して「コーポレート・ガバナンス」を適度に達成することにより（経営者報酬の適切な形成とモニタリングの適切な実行など）、経営者がインセンティブを適度にうけて経営努力を大に行い、それが株主グループに対して（株価上昇を大にもたらすという意味で）真に意思決定有効性をもつ情報をレポートすることにつながる。勿論、あまりに精密かつ詳細な企業情報の提供システムを設定すること（オーバー・アカウンタビリティ）は、情報費用の上昇を招くとともに、経営者の側においてもモニタリング強化により（経営者報酬をうわまわる）負の効用が発生し、これが経営努力の低下と株価下落を結果し、株主グループにとっての意思決定有用性を引き下げる。

このように見ると、企業情報が最適な意思決定有用性をもつためには、同時に情報にもとづく経営者へのコントロール機能の最適化を同時に行うことにより、これとの相関において、同時的、システムの（つまりゲーム論的に）解をもとめねばならない。今迄の株価インパクト研究は、その背後にあってこの現象を規定しているかかる情報にもとづく経営者コントロールの理論的構造をまったく（明示的には）考慮して来なかった。

6. コーポレート・ガバナンスと会計情報機能

コーポレート・ガバナンスとは、「企業に対する社会的牽制システム⁽¹¹⁾」と定義されている。この言葉が最近流行語にまでなって盛んに議論されている背景には、バブルの発生と崩壊、それにとまなう現在の深刻な後遺症のために、日本企業システムの自己統御能力はあまりに低いのではないか、また企業に対する社会的牽制システムに重大な欠陥があるのではないか、という形での反省が存在する。つまり、コーポレートガバナンスの失敗という経験があり、その現実的な原因究明と回復対策の論議とその部分的制度化が盛んに伝えられている

わけである。

私見によれば、現状記述と日本的現実の問題点を区分することが、問題整理に役立つであろう。

まず現実論からスタートしたい。企業、とくに株式会社をどのような存在ととらえるかについて、加護野教授は、企業用具説と企業制度説とに大別し、後者を支持しておられる。⁽¹²⁾前者は、企業をだれかの所有物（とくに株主の所有物）あるいは手段とみる見解である。しかし、多数の有限責任の株主からなり、多数の従業員を雇用し、多数の組織体と多様な取引関係をもっている大きな株式会社をこの視点からとらえることには限界がある。そこで後者の「企業制度」説が出てくるのだが、これは企業を、それ自体の存在意義をもつ社会的制度－「社会の公器」－と見なす考え方である。ガバナンス論は多くこの見解を前提にして進められているし、私もこの見地が一層現実に近いと考えるので、この企業制度説を前提において考察を進めよう。

加護野教授によれば、コーポレート・ガバナンスの目的は、(i) 企業をめぐる諸利害関係者にかんする「利害調整機能」と(ii) 適切な経営者の選抜・退任の決定機能、ならびに(iii) 経営者に与えられている大きな権力の牽制・乱用防止機能－この3つを適切に遂行することによって、企業の健全な発展を

-
- (11) 本間正明、コーポレート・ガバナンス、「やさしい経済学」シリーズ、日本経済新聞（朝刊）、1994年2月5日。このトピックに関しては最近非常に多くの文献が出ているが、私の眼にふれたものの若干を以下に掲げておく（不完全なリストにすぎない）。Kenji Kojima, Corporate Governance in Germany, Japan and the United States : A Comparative Study, Kobe Economic & Business Review, 38th Annual Report, Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University, 1993. Accounting and Business Research, Vol.23 No.91A, Corporate Governance Special Issue1993, (14論文)。企業会計, Vol.46, No.2. 1994年2月号, 「コーポレート・ガバナンスを問い直す」(6論文)。ジュリスト, No.1050 (1994年8月1-15日号), [特集] コーポレート・ガバナンス (1座談会および23論文)。
- (12) 加護野忠男, 経営学の視点からみた企業のガバナンス, ジュリスト, No.1050 (前掲特集号), pp.88-89。

うながすことである。企業会計の立場から云えば、これらの諸目的の達成プロセスに於て企業情報のフローが具体的にどんな働きをしているか、またその働きが一とくに日本的現実の特殊事情の中で—どのような限界・制約にぶつかっているか、（そしてそれをどう克服して行けばよいか）ということが中心問題となる。

上述の経営の責任の遂行という問題について、上で私は、「基本責任」、「義務責任」および「支援責任」という3分説を紹介した。これらの経営責任を現実の経営者がどの程度達成したかは、外部報告されないと、外部利害関係者にとっては分らない。というのは、すでにエイジェンシー理論で指摘されているように、所有と経営が分離された公開会社では、経営の現場で活動する経営者とそこから切離されている株主グループ等との間には、「情報の非対称性」が発生しているからである。だから、上の3つの経営責任の達成度をレポートするものとして重要な諸情報は、それを開示する「会計責任」(accountability)が課せられている、と見るのが通説となっている。端的に言って、経営責任の実現のためには企業情報の開示という「会計責任」が不可欠である、と云えよう。もっと本質論的に考えると、会計責任の根底には「リスク・レポートイング」の思想がある。すなわち、利害関係者に対して企業は効益とともにまた何らかのリスクを負担させている。利害関係者グループは当然、受けとりうる効益と負担せねばならないリスクの質と量とを比較して、当企業に対して取るべき態度について意思決定したいと願うのである。⁽¹³⁾ 伝統的な財務的アカウンタビリティは、企業への株主投資の損失リスク、社会的アカウンタビリティの場合には、公害リスク（環境破壊）、エネルギー渇渴リスク、製品の使用リスク、従業員の安全面でのリスクおよび賃金・給料面での変動リスク、地域社会や消

(13) 「会計責任」の基礎にはリスク・レポートイングの思想があるという考え方は次の論稿において提案された。中野勲，社会責任情報とそのインセンティブ・パワー，雑誌「会計」，第146巻，第2号，1994年8月号。

費者に対する（可能性としての）独占リスク（高価格等）等が、企業活動が発散するリスクの例である。

これら企業情報の受信者達の、意思決定にもとづく反応がコーポレート・ガバナンスの1つの発動因となる。それは、すでによく指摘されている「エグジット」(exit)と「ボイス」(voice)である。後者は、利害関係者達が要求を積極的に明確な行動としてあらわして行くことである。会計情報に反映されている企業収益性が低すぎると株主（グループ）が考えるならば、株主総会の場で経営者の責任を追求して、経営計画の変更、経営者の交替、役員賞与の切下げ等を要求すること、あるいは会社に乗り込んでいって、会計帳簿の閲覧を要求すること、又、「のっとり」を行うことなどが、「ボイス」の例である。また、「株主代表訴訟」にうったえるのもこの例にぞくする。他方、「エグジット」とは、株主の場合、上のような積極的な働きかけを経営に対して行わずに、持株を売却することである。

従業員グループの場合、（例えば）団交とストライキ（「ボイス」）対退職（エグジット）ということが考えられる。消費者層にあっては、グループをつくって不買運動を展開したり、不良で安全性に問題の多い製品について訴訟を行ったりすること（ボイス）、個人としてその特定製品を買わないこと（エグジット）等である。

（しかし、利害関係者にとって「ボイス」か「エグジット」かという柔軟な選択が実際上不可能な場合も多い。企業活動が周辺住民に対して公害による被害を与えている場合、住民が新しい住居へ転居するという「エグジット」の方法は採用できないことが多い。いきおい「ボイス」の方法のみが残されて、コーポレート・ガバナンスは闘争的となってきた。また、株主グループとの関係でも、よく云われるように、比較的小株主の場合は「エグジット」が可能だが、ある程度以上の大株主になると、大きな株価下落をとまわずに持株を売却処分することは不可能である（アメリカ合衆国の年金ファンドの例がよくあげら

れる)。そこで彼等も、経営者交替や経営政策への関与といった「ボイス」の方法をとらざるをえない)。

以上を要約すると、(i) 経営者報酬のコントロール、(ii) 経営活動のモニタリングとそれにもとづく「エグジット」又は「ボイス」、という2つの企業ガバナンスのチャンネルをのべた。しかし第3の途もあって、それが(iii) ボンディング(bonding—事前的な自己コントロール行動)である。経営者側における経営活動や企業情報の開示に対する反応としての(i)や(ii)の方策をつうじてガバナンスを行使されることは、経営者にとって痛みとコストを伴うものである。したがって、合理的経営行動としては、行動結果とそれについての企業情報開示に対する社会的反応として予測される、(i)や(ii)のリアクションをあらかじめある程度未然防止する目的で、経営者として自己コントロールを偽ることが、企業のサバイバルと経営者自身の効用最大化にとって最適となるであろう。つまり、企業成績のディスクロージャー制度があるから、経営者はある程度以上の経営努力をするようにインセンティブをうける。また、社会的ディスクロージャ(環境保全、エネルギー涸渇化対策、製品の安全性と品質向上への取り組み、従業員の安全保護と報酬・社内教育についての人的資源問題、地域社会への支援など)を行うことによって、諸利害関係者と経営者との相互の情報流通とPR(一種の広告)をはかり、モニタリングとリアクションの激化を予防しようとしている。また、社会的開示によって企業が自己の努力と誠意をアピールできる程度に、企業側の外部不経済や内部不経済を抑えざるをえない、という自己コントロールも偽くのである。

(もっとも、上の三つのガバナンスは、いずれも経営者および各種利害関係者の利己的な自己利益最大化の立場からのガバナンスと均衡なので、かかる均衡—もしも成立しようとしても—がまたマクロ社会的見地からみても最適なのかどうかについては、別個の考察が必要である)。

以上の3つの方策によって経営者はガバナンスを受ける仕組みになっている。

そして経営者サイドで、そういったコントロールを適切に受けとめてそれを経営行動の活性化とまた倫理性向上などに生かして行くことができないとしない。このようなコントロールの有効化装置として注意すべきものは、少くとも次の4つであろう。

- (i) 経営者間の競争と経営者へのプレッシャー
- (ii) 経営者の意思決定の場
- (iii) 経営行動をチェックする法的装置（株主総会、取締役会、株主代表訴訟）
- (iv) 監査役（会）の有効性

(i) 経営者間の競争と経営者へのプレッシャー

経営者が大株主や債権者等を中心とする利害関係者からのモニタリングとそれにもとづく「ボイス」や「イグジット」といったシグナルに対して迅速に反応するためには、経営者間において有効な競争と相互評価がたえず行われ、昇進等の人事がそれにもとづいてダイナミックに決定されなければならない。また、「経営報酬のコントロールによって経営行動が有効なインセンティブをうけることができるためには、経営者の働き、そのつくり出す（限界）価値生産物に見合った報酬レベルが形成されうるような「経営労働市場」が形成・維持されていなければならない。⁽¹⁴⁾」

(ii) 経営者の意思決定の場

企業としての最高意思決定機関は株主総会であるから、そこでの決定が十分な情報にもとづいて行われ十分な時間をかけた上で、質の高い意思決定がな

(14) E. F. Fama, Agency Problems and the Theory of the Firm, the Journal of Political Economy, April 1980.

されるべきである。また、経営内部決定の場である取締役会については、外国との比較として、経営者の独裁と独善を防ぐために、その二元化が好ましいと論ぜられることが多い。例えば、ドイツでは、周知のように、取締役会の上に（労働者代表もメンバーとして入っている）「監査役会」が（株主総会で選ばれたものとして）存在し、これが「取締役および取締役会議長の任免権を持っているので、それをつうじて経営行動をチェックしうる仕組になっている。⁽¹⁵⁾」また、アメリカ合衆国の取締役会をみると、一元型ではあるが、たとえば社外取締役から成っている「監査委員会」（audit committee）といった取締役会内部の機関が社長をはじめ役員（業務執行役員（officer）となっている取締役）から構成される「執行委員会」を監査するシステムになっており、その意味で、取締役会内部が二元化しているのである。⁽¹⁶⁾

これら二元化システムにくらべて、わが国の取締役会は横一列（同列）のシステムになっており、経営行動のチェックは困難である。

次に、これら取締役の行動をチェックする手段、したがってコーポレート・ガバナンスの一手段として、「株主代表訴訟制度」が再浮上している。この制度は従来から存在したものであるが、平成5年の商法改正によって、この訴訟がやりやすくなった。とくに、訴訟提起にあたっての手数料が一律に8,200円になったことが重要である(264条第2項)。また、従来は原告株主が勝訴しても会社に請求することができなかった弁護士報酬以外の費用についても、会社に請求できることになった(268条の2第1項)。このため、株主は金銭面では訴訟を起こしやすくなった。⁽¹⁷⁾事実、最近、建設業界の贈収賄や談合疑惑を背景

(15) 正井章彦, ドイツにおけるコーポレート・ガバナンス, ジュリスト, No.1050 (前掲特集号), pp.69-75.

(16) 伊藤邦雄, コーポレート・ガバナンスの現状と課題, 企業会計, Vol.46, No. 2 (前掲特集号), pp.26-33.

(17) 近藤光雄, 株主代表訴訟とコーポレート・ガバナンス, 企業会計, Vol.46, No. 2 (前掲特集号), p.34. 中島弘雅, 株主代表訴訟制度, ジュリスト, No.1050, (前掲特集号), p.153.

とした株主代表訴訟がいくつか提起されている。

近藤教授が鋭く指摘しておられるように、取締役の「忠実義務違反」(公序に反するもの、又は会社の利益を犠牲にした自己利益追求)と「注意義務違反」(経営上の過失)とに大別する場合、後者については企業に対してあまり大きなコミットメントを持たない株主に代表訴訟の途を開いたのは問題である（現在では一株の株主でも提訴できる）が、少なくとも前者にかんしては、広くどんな株主でも訴訟が可能となった。この点でこの改正はこのまじいと云えよう。

(iii) 監査役制度の充実について

平成5年度の商法改正によって、すべての株式会社の監査役の任期を2年から3年に伸長した(273条第1項)。これは監査役の地位の安定化を目的としたものである。その上で、商法特例法上の大会社については、2人以上とされていた監査役の人数を3人以上とし、そのうち1人以上についていわゆる「社外監査役」の選任を強制して、その全員で組織する「監査役会」の設置が法定された(商法特例法18条第1項, 18条の2第1項)。社外監査役の導入については、経営者側に対する監査の独立性を高めるとともに、社内監査役だけでは発言しにくい事項に関しても積極的に発言できるようにし、またその監査の中に大局的・社会的な視点を導入しようとしたもの、と説明されている。また、「監査役会」の創設については、各監査役による職務の分担を法認して監査の合理化・効率化をはかり、さらに各監査役の監査の結果を集約した形で、監査役会の監査報告書を提出させることにより、取締役会との権限の均衡をはかろうとしたのである。

次に、日本の現実にみられるコーポレート・ガバナンス遂行上の問題点についてサーベイしよう。上にのべたガバナンス構造のアウトラインは、一言で云えば、政治的規制のない自由な経済活動の場の中で、企業による十分な質と量の情報提供ならびに倫理性と効率性の向上をめざした適切な法的規制が与えら

れている状況下で十分なインセンティブを与えられた諸利害関係者と経営者の努力の下で企業と経営者に対するガバナンスを助けるための仕組みである、と特徴づけられよう。しかし、上の仕組みないしシステムを多少なりとも機能不全におち入らせうような様々な問題点が、日本の現実として、指摘されている。

(i) 情報フローと制度にもとづいたオープンな市場型ガバナンスよりも、行政当局、メインバンク、親会社等の強力な「相対型」(あいたい型) ガバナンスの方がはるかに大きな役割を果たしてきた。「相対型」とは、それら特定の牽制主体が企業行動をチェックし、コントロールしようとするのである。これら特定の少数主体に比較的多くの情報が集中的に収集・蓄積され、また、たんに収益性等の経済的効率の面だけからコントロールされうだけでなく、また社会倫理性、適法性、公共性(とくに監督官庁によるコントロールの場合)さらに不祥時や倒産にともなう社会的名誉の失墜を防ぐといった目的まで様々の目的が総合的に追求されう。また事後のチェックよりも、事前的な許認可といった形でのガバナンスが多い。ガバナンスの経験が特定主体に集中的に蓄積されることによる熟達も存在すると云えよう。⁽¹⁸⁾

この相対型ガバナンスの欠点は経済環境の激変が発生した時に、個別的ガバナンス主体は専門性の欠除等のために適切有効なコントロールをなしえなかったということがある。また、相対型ガバナンスは一般国民の眼にふれない密室内でのガバナンスなので、両者が小さな閉鎖的システムをつくってしまって、官民癒着の利益共同体となってしまうとも指摘されている。正当なガバナンス目的が十分に追求されずに、牽制者側は指令することによる権力行使や私的利得を楽しみ、統制される企業側は服従者に許される甘えの中で非効率を楽しむ面があったらしい。

(18) 本間正明、コーポレート・ガバナンス、日本経済新聞、1994年2月7日号。

要するに、ガバナンス関係を誰がチェックするか。明治以来の殖産興国政策の伝統の残存をあらわす官庁主等型ガバナンスにはメリットとともに弊害も多いようである。

（ii）株式持合いの問題

したがって、いっそう大きな割合のガバナンスが、現在のごとき「相対型」ガバナンスから「一般型」（公開型）ガバナンスに移行すべきであるようにも考えられる。「一般型」では、公開された情報をもとに、不特定多数の利害関係者が市場あるいは諸制度をつうじて、企業を牽制する方法である。株式売却、商品不購入等で企業にシグナルを送ったり、株主総会、監査役制度等を利用して会社をチェックすること等がこれに当たる。

そこで、株式市場について考える。すでによく知られているように、発行済株式のかなりの割合が「安定保有」されており、またその内のかなりの部分が「相互持合」となっている。川北氏の推定によると、（投信をのぞく）金融機関保有分と非金融法人所有分の合計は、1992年で65%をややこえているようである。また純粹の持合いは21.6%である。⁽¹⁹⁾

今迄のところ、かかる安定保有分については、売却されることは余りなかったし、これからもそう多くはなさそうだと云われる。というのは、安定保有の動機は、その歴史的経緯が第2次大戦後および1960年代半ばからの資本自由化の中での経営権の確保、安定化ということにあり、かかる安定保有の経済的リターンは低成長の中である程度低くても、前者の効益のために保有がつづきそうである。また、主たる動機が他社のコントロールということではなく、経営権の相互保障にあったために、持株の議決権にもとづいて他社の企業行動を批判することは少なかった、と云われる。

(19) 川北英隆、株主構成－現状と将来、ジュリスト、No. 1050（前掲特集号）、pp. 44－46.

こう考えると、やはり、株式持合いや安定保有を前提に考えると、保有企業におけるある程度以上の利廻りの確保の必要という状況はあるにせよ、積極的に他社にガバナンスを仿かせ投資効率を高める効益と、その場合に自分もコントロールをうけて（場合によっては）現在の経営者が地位と権利を失うことのコストを比較することによって、コーポレートガバナンス（又は持株売却）を推進するか否かは決定されることとなろう。現在の経営権を失うことのデメリットは非常に大きいから、多くの場合、強いガバナンスは行おうとしないのである。

また、このこととの関連で、ある企業の株式のうち高い割合のものが集中的に特定大株主に保有されている場合を「株主支配企業」、そうでない（比較的分散所有されている）場合を「経営者支配企業」として区別する研究がある。しかし、私は、この区分はアメリカ的発想であるが、日本においては多くの場合に正しくないのではないかと思っている。なぜなら、上述のように、高率保有の安定株主は実際は相互持合い又は安定株主であって、コントロールを目的としてはいないからである。

（Ⅲ）メインバンクと労組組合のガバナンス機能の低下

以前は主要な資金源泉はメインバンクであり、銀行が貸し手として企業をモニターしていた。（案件ごとの情報収集、役員派遣）。しかし、80年代の金融自由化の中で、大企業の銀行離れが進んできて、企業が証券市場から資金を調達することができるようになり、メインバンクの力が弱くなってしまった。その結果、経営者がかなり恣意的に企業を動かすことができたのである。

以前には、労組組合もまたガバナンスの1つの主体であった。しかし最近では組合運動も非常に退化してしまった。

(iv) 株主総会・取締役会・監査役（会）をめぐる諸問題

株主総会の形骸化については周知のところであり、多言を要しないであろう。大株主は経営者と非公式の場で会合することにより、ガバナンスを妨かせることも可能である。しかし、非公開の場でとり決められた経営決定は、それが他の利害関係者達も合意しうるフェアなものかどうかは、結果を見ないと分らない（見ても分析不能なケースも多いであろう）。要するに、意思決定プロセスが公開されない限り、不公正な決定がふえるという仮説を提起できよう。

取締役会については、日本ではそれは業務執行の意思決定と業務監督の権限をもちながら、その構成員の中から代表取締役（業務執行代表者）を選出するので、監督する者とされる者とが一元的に混在する組織となっており、有効なガバナンスは困難である。大多数は社内取締役で、その選出は代表取締役の意向によって行われることが多いので、代表取締役に対する独立性を保ちながらその業務執行をチェックすることは困難である。⁽²⁰⁾

社外取締役については位置づけがどうなるかは未知数である。大口の機関投資家が経営参加の一手段としてそれを求めて来た時は、場合によってはアメリカ型の（監督型の）社外取締役に近づくかも知れない。

監査役監査については、上述のような制度改正がはかられた。しかし、「この改正後も、監査役監査については、監査役の人事権が事実上取締役会ひいては社長に掌握されている限り十分に機能しえないとして、その実効性に依然疑問を呈する向きが少なくない。」⁽²¹⁾

(V) 暫定的な結論

以上レビューしたわが国におけるガバナンス・システムに関する議論を概観

(20) 酒巻俊雄，社外取締役と社外監査役の機能，ジュリスト，No.1050（前掲特集号），p. 140.

(21) 同上，p.138.

したが、私の印象は、諸利害関係者によるコーポレート・ガバナンスはやはりかかる制度改正後も、非常に不十分にしかトップ・マネジメントには届かないようだということである。しかも、かかる商法改正が行われた動因には日米構造協議でのアメリカ側の要請があったことから分かるように、株主パワーの拡大による経営者のコントロールという目的が見られる。しかし、経営自体の維持をはかろうとする日本の経営者によって、その運用はかなり骨抜きされたものになるであろう。

要するに、「あるべき姿」として、コーポレート・ガバナンスの「あるべき目的」は何なのかが、制度改正や多くの論調においてあいまいである。加護野教授は、株主を最終統治者とすることは重大な誤りをもたらすと指摘している。Ex., 企業に強いコミットメントを持たない株主グループによる経営支配が進むと、経営成績悪化時にはすぐに従業員を解雇するという政策がとられる。劣悪な労使関係と不信感⁽²²⁾は、企業の長期的な発展にマイナスの影響を及ぼす⁽²³⁾のべて、株主の立場からのガバナンスに対して批判的である。では誰の立場からの、どういう目的のガバナンスが妥当なのか。この重要で困難な問題について明言はないが、次のような提言を行っているのがその示唆を与える。「持株会社の復活による長期株主によるガバナンス、銀行の牽制力の制度化、公認会計士の経営評価能力の向上と権限強化、ミドルマネジメントの牽制力の強化など。」⁽²³⁾これを見ると、単一の利害関係者グループによるガバナンスでなく、(i) 長期株主、(ii) 銀行、(iii) 公認会計士（監査人に実質的に代位？）、(iv) ミドルマネジメント等の、多様なグループによる同時的ガバナンスを考えておられる。

これは妥当な方向である可能性がある。近代的な株式会社の本質が「社会の公器」としての制度的存在という点にあると見るならば、諸々の利害関係者と

(22) 加護野忠男、経営学の視点からみた企業のガバナンス、ジュリスト、No.1050、P.92

(23) 同上、93頁。

の関係をつつみ込んだものとしての制度的企業の維持・発展ということがコーポレート・ガバナンスの目的とみなされるべきであろう。ここから、加護野氏の云う多様なグループによる牽制力の制度化という提案が出てくる、と解される。私見によりつけ加えるならば、企業の「義務的責任」および「支援的責任」に対応した、地域住民、消費者、環境運動グループ等によるモニタリングとガバナンスも近未来的には含まれなければならないであろう。そしてまた、会計ディスクロージャもそれに対応して拡張されるべきことは云う迄もない。

最後に、我々にとって最も重要な問題である「コーポレート・ガバナンスと財務会計システム」について考察しておこう。本間教授は、「相対型」に対立するものとしての「一般型」(市場型)のガバナンスを推進するさいに、外部利害関係者達の期待に応えるだけの業績を示したかどうか、その「マネジメントの妥当性」を評価し、この観点から企業が社会的牽制をうけるために、企業情報のディスクロージャが必要であり、それが適切に拡大されねばならない、という。そのディスクロージャの内容に関しては、伝統的な収益性や財政状態等の財務的アカウンタビリティは当然である。この領域における充実の必要な領域として、本間教授は、セグメントと関連企業取引をあげている。

しかし、第2に、必要な開示は上の財務的情報に限定されるものではなく、また「ソーシャル・アカウンタビリティ」(社会的会計責任)が念頭におかれている。「その内容として、単に金銭的な情報のみならず、人的資本(労働)、社会資本、文化資本、自然環境などの非金銭的な情報の開示も含んでいる。このため、開示対象も株主や投資家のみならず消費者、従業員、地域住民等の広い意味のステーク・ホルダーにまで拡大されたものになっている。」⁽²⁴⁾

この論述は、適切な点と不十分な点をもっている。経営者を適切にモニターし牽制するにはこのような広汎な企業情報開示が必要だというのは、その通り

(24) 本間正明、やさしい経済学、日本経済新聞、1994年2月9日号。

であろう。不十分なのは、経営者自身のエゴイズムについての配慮と考察が存在しないことである。ただモニターされ、きびしく指令されるだけでは、経営者は十分なインセンティブをもってその方向の努力と活動を行わないであろう。コーポレート・ガバナンスの立場からみて好ましい方向に活動した場合には相対的に高い経営者報酬が支払われ、そうでなかった場合は一層低い報酬が支払われねばならない。要するに、ここで必要なのは、「経営報酬」(managerial compensation)の(上の意味で)適切な決定に役に立つような企業情報が開示されることである。

ガバナンスを偽らせようとする外部利害関係者に関しても、そのエゴイズムへの配慮が必要である。自由経済の中での、自由意思にもとづくガバナンスをいつ、いかなる方法で偽らせるかが問題である。つまり、社会的見地からガバナンスを経営者にくわえることが必要な状況においてそれを特定利害関係者が遂行することが、まさにその利害関係者の効用(主観的満足)を(そうしない場合よりも)高めるように、企業情報システムが設計されていなければならない。

要するに、経営者ならびに諸利害関係者の効用とエゴイズムに対して十分に配慮した情報システムでなければ、実効あるコーポレート・ガバナンスは実現されえないであろう。これは、統治者と被統治者との間のぎりぎりの均衡点をもとめることであり、先に井尻教授の説にもあったようにオーバー・アカウンタビリティ・オーバーガバナンスはかえってガバナンスの目的を果しえなくす⁽²⁵⁾る。

このような微妙な均衡点の考察、設計ならびに表現は数学的モデリングをもちいないで、どうしてできようか。

7. 経営者報酬の決定と会計情報システム

経営報酬の決定システムがコーポレート・ガバナンスの作動の良否に関係が

あることを指摘したが、ではその経営者報酬はどのような要因によって決定されるか。アメリカでの諸研究では、エージェンシー理論の仮説にしたがって、1個の利己的人間として経営者もコントロールされなければ自己利益最大化のために働くので、それを防いで企業（あるいは株主グループ）のため、そしてまた社会責任の達成のために働くように導くためには、経営報酬がそのような利益や社会責任達成度などと連動するような仕組みになっている必要がある、と考えられている。果して現実はどうか

ベルカウイの研究を紹介しよう。⁽²⁶⁾彼は下記の4つの要因と経営者報酬との関係について実証研究を行っている。

(A)企業規模………1986年の売上高で測定。

(B)財務的業績……収益性。当期純利益で測定。

(C)組織効率性(organizational effectiveness) ……1986年のアンケートでの質問回答にもとづく総合スコアで測定。（下記のうち(7)を除くもの）。（アンケート：(1)マネジメントの質、(2)供給する製品・サービスの質、(3)革新度、(4)長期投資としての当企業の価値、(5)財政状態の健全性、(6)能力のある人々をひきつけ、

(26) 統治コストの問題について加護野教授は次のように鋭く指摘している。「…ガバナンスを行うことが最終目的ではない。ガバナンスを通じて、企業としての健全な発展をはかることが最終目的である。…あまりに多くのコストがかかったのでは、ガバナンスの制度は有効であるとはいえないであろう。…目に見えないコストもある。その典型は、ガバナンスが効きすぎると、大胆な意思決定が行われなくなることからくる損失である。ガバナンスが行きすぎると、細心さのみが強調され、大胆さが失われる危険がある。企業にとって、リスクを負わないということほど危険なことはいないのである。この条件は、ガバナンスの制度の設計を実に難しいものにする。主権者の意向をうまく反映させるとともに、反映させすぎないようにするというぎりぎりの選択を要求するからである。」(加護野忠男、前掲論文、P.91)。

(26) A, R, Belkaoui, Executive Compensation, Organizational Effectiveness, Social Performance and Firm Performance : An Empirical Investigation, Journal of Business Finance and Accounting, January 1992.

開発し、保持する力、(7)社会／環境への責任、(8)企業資産の賢明な使用。…特定産業の経営者、取締役、アナリスト達による評価と総合スコア)。

(D)社会的業績……社会的責任活動の範囲とその実施程度であって上のアンケートの(7)の評点で測定。

被説明変数としての「経営者報酬」は、2通りのものが考えられ、テストされた。

(1)1986年の現金サラリー（プラス）ボーナス、又は(2)現金サラリー（プラス）ボーナス（プラス）長期報酬（ストックオプションのごとき）。

ベルカウイは、上の各説明変数と（被説明変数としての）経営者報酬との関連について、数学的モデルではなくて個別的・質的・記述的に考察して、それぞれ以下のような仮説を立てている。

(i) 仮説1：経営者報酬と企業規模との間には正の相関がある。

その根拠：いっそう大きな企業の経営者は、いっそう複雑でいっそうきつい(demanding)仕事にかかわるので、いっそう高い報酬が必要であるという根拠のもとづいて、報酬決定委員会は経営報酬を決定するであろう。

(ii) 仮説2：特定年度の企業利益と経営報酬の間に正の相関をつくり出そうと、報酬決定委員会はするであろう。

その根拠：経営者に対して株主の利益のために行動するように奨励するようなインセンティブを与えるためである。

(iii) 仮説3：特定の年度において、組織効率性と経営報酬の間には正の相関がある。

その根拠：組織効率とは、結局、組織の調整・存続に関するマネジメントの

機能であると云えよう。外部グループ（株主，他の企業の経営者，監視グループその他）は，当企業のこの側面についての業績をもモニターし，当企業との諸関係（投資，購入，供給他）をそのモニター結果にもとづいて形成しようとする。そこで，経営報酬決定にさいしても，かかる側面についての評価をも反映させようとしていると仮定されているのである。

(iv) 仮説4：企業の社会的業績 (social performance) と経営者報酬との間には正の相関がある。

その根拠：(a)経済的に健全な（つまり収益性の高い）企業は，平均をこえた社会的業績を遂行するだけの，ぜいたくな資金的ゆとりがある。また(b)経営は，さまざまな利害関係者から出される多様な要求に応えようと努力している。これら2点を前提におくと，もしも経済的業績と社会的業績の間の関係が実質的に正であり，そして様々の利害関係者グループから出される多様な要求にこたえることが企業として重要であると経営報酬決定委員会を感じるならば経営報酬支払額と社会的業績との間には正の相関があると予想される。⁽²⁷⁾

さて，ベルカウイ教授は，28産業から合計155企業を抽出してサンプルとした。そして次の(1)式のような形の線形回帰式をデータにあてはめている。

$$L_n P_i = \beta_0 + \beta_1 L_n INC + \beta_2 OE + \beta_3 SP + \beta_4 L_n SALES + e_i \cdots \cdots (1)$$

ただし，

(27) それと同時にベルカウイ氏は次のようにも述べて，この問題について彼の思考（仮説形成）が未整理なことを示しているようである。すなわち，より高い社会的業績を達成するためには大きな支出が要求されることを考えると，両者の間には負の相関が予想される，と。

- L_n : 自然対数値
 $\beta_0 \sim \beta_4$: パラメータ
 INC : 純利益
 OE : 組織効率性
 SP : 社会的業績
 $SALES$: 1986年の売上
 e_i : 第*i*企業についてのエラー項

検定結果は第1表に要約されている。ここから分るように、社会業績にかんする係数のみが予想に反してマイナスになった。すなわち、社会責任関係の業績評価が高い企業ほど、経営者報酬は逆に低くなっているのである。これは経営責任にかんする会計責任の見地ならびにコーポレート・ガバナンスの見地からいって非常に重要な意義をもつファインディングである。日本のデータによるチェックもぜひ行われねばならない。この点についてベルカウイ教授は次の2通りの代替的解釈を出している。(i) 社会的業績を高めるほど企業の経済的業績は下ってしまう。したがって、資金的に経営者報酬を下げざるをえない。(ii) 様々な利害関係者から出される諸要求に対して経営者がこたえることにつ

第1表：ベルカウイ氏の回帰分析の結果

	予 想	経営者報酬が(1)の場合	経営者報酬が(2)の場合
F		0.01以下で有意	0.01以下で有意
$\bar{R}^2$		0.2935	0.2050
β_1	+	+(0.05以下で有意)	+(0.05以下)
β_2	+	+(0.01以下)	+(0.01以下)
β_3	+	-(0.01以下)	-(0.01以下)
β_4	+	+(0.05以下)	+(0.01以下)

いて、経営報酬決定委員会としてはそれを必ずしも是認していない。

私（中野）は、これらの解釈に対して賛成していない。すでに発表したように、⁽²⁸⁾情報開示ルールが全く存在しない社会責任情報の分野では、諸企業はその自由度を自己目的のために利用することによって、複雑な利害関係者グループの利害が錯綜する現代的企業環境の中で、長期的企業純利益（その無限的未来までの流れの割引現在価値）を最大化しうのような時間的パターンを選択して、そのパターンにそった開示支出と開示度を事実として選択しているであろう。これは、その開示を広告として形成していることを意味する。では、広告をより多く支出する企業とはどういう企業か。それは（ポテンシャルは高いが）収益性が低い企業である。十分な収益性を達成している企業は広告的開示により社会にアピールする必要性は少ない。このようにして、利益の少ない（したがって経営者報酬も低い）企業の方が広告としての社会責任活動と開示を多く行うというのが私の一応の解釈である。（ただし、社会的業績—とくに環境対策開示—に大きな関係を持つ部門別の特性が上のモデルで識別されていないことには、私は大きな疑問を感じる）。

コーポレート・ガバナンスの見地からベルカウイ教授のファインディングを検討すると、第1に、経営報酬が企業純利益（および総資産利益率）と正の相関をもつことが示されたことは、経営者が株主（および債権者等）の利益に沿った行動を行うような方向に、インセンティブを与えられていることが示唆される。

第2に、収益性としてはとらえ切れないような組織効率性の側面についても、高業績との評判が高いほど経営報酬が高く支払われているということは、諸利害関係者グループによってこのような組織効率をも高めるような方向に、経

(28) 中野 勲・下村 和雄、企業の社会責任情報開示行動について—1つの動学的モデルとその実証、雑誌「会計」、第144巻第6号、1993年12月号。中野勲、社会責任情報とそのインセンティブパワー、雑誌「会計」、第146巻第2号、1994年8月号。

営者がインセンティブを与えられていることを示すであろう。

第3に、社会的業績をより高くあげている経営者ほど低い報酬を支払われていることは、ガバナンスの見地からはそれをむしろ抑止する方向となるわけで、非常に問題が大きい。ある程度の標準的な社会責任情報の開示を強制的にルール化することにより、開示の必要をつうじての活動刺激を与えることが必要ではないであろうか。

しかし、その前に、このような逆比例的な動きを説明する行動モデルをつくることにより、その現実構造を深く理解することが最も重要である。

第4に、コーポレート・ガバナンスの見地から見ると、ベルカウイ教授のモデルには大きな疑問がある。もしも経営者が短期的ではなくて企業の長期的価値、あるいは長期的収益性を維持・増大させるべくガバナンスを加えられるべきであるならば、経営報酬は当然、会計利益によってだけでなく、また何らかの長期価値指標によっても規定されねばならない。長期指標の最たるものは株価であるから、とくに株主グループの見地から長期的に考える場合には、経営報酬は株価変動と連動しているはずであると思われる。現実はどうか。

この問題の考察の1つとして、スローンの研究がある。⁽²⁹⁾ 株価は企業の長期的価値の指標ではあるが、しかし（一般市場の変動のような）ノイズを含んでいる。明らかに、このノイズ部分については経営者に責任を負わせるのは妥当ではない。また、企業の経済的業績のうちその短期的側面については、株価変動はその精密な測定値であるとは云えないであろう。そこで、現実において普通に見られる経営者報酬の形態は、会計的利益を中心にして、ある程度まで株価収益率を組み合せた形態である。

両要因（会計利益と株価収益率）の間の関係についてスローンは、会計利益

(29) R.G.Sloam, Accounting Earnings and Top Executive Compensation, Journal of Accounting and Economics, Vol. 16, 1993.

を報酬決定要因に入れることの意義は、経営者を株価における市場全体的変動ファクターから防護することを助ける点にある、とのべている。

まず、株価変動に含まれるノイズおよび会計利益業績（1株当たり利益又は総資産利益率）に含まれるノイズについては、下の(2)式および(3)式によって定義される。

$$R_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}R_{mt} + S_{it} \cdots \cdots (2)$$

$$A_{it} = \phi_{0i} + \phi_{1i}S_{it} + E_{it} \cdots \cdots (3)$$

ここで、

R_{it} : 第*i*企業の第*t*期における株価収益率（（第*t*期末株価＋第*t*期中の配当等）÷（第*t*期首株価））

β_{0i}, β_{1i} : パラメータ

R_{mt} : 第*t*期中における株式市場全体（平均）をあらわす株価指数の、第*t*期中の変動率。これがノイズである。

S_{it} : R_{it} における残差部分（*i.e.*, $R_{it} - \beta_{0i} - \beta_{1i}R_{mt}$ ）。株価収益率中における企業個別的なシグナル部分（情報が入っている）。

A_{it} : 第*i*企業の第*t*期における会計利益業績。

ϕ_{0i}, ϕ_{1i} : パラメータ

E_{it} : (2)式における残差部分（*i.e.*, $A_{it} - \phi_{0i} - \phi_{1i}S_{it}$ ）。これが、会計利益中に含まれるノイズとみなされる。

以上のようなエンピリカル・モデルを立てた上で、アメリカ合衆国のデータにそれらをあてはめて、パラメータの推定を行っている。スローンの目的は、最適な(optimal)経営者報酬の決定にさいして、株価収益率と会計利益率の両方がある重みづけの下で決定要因とされるであろうが、前者にくらべて後者（会

計利益率) に対して一層大きな重みづけが与えられるのはどういう場合か、を考察することである。彼が理論的および経験的に証明しようとしていることは、上のことが生ずるのは、

(i) 会計利益率中のノイズ ($\text{Var}(E_{it}/\phi_{it})$ として定義— Var は分散) にくらべて株価収益率中のノイズ ($\text{Var}(\beta_{it}R_{mt})$ によって定義) がいっそう高く、かつ、

(ii) 上の意味の会計利益率中のノイズと株価収益率中のノイズの相関が正でいっそう小さいか、又は負で (その絶対値が) いっそう大きい場合

であることを証明することである。

経営者報酬の決定要因として、会計利益変動情報と株価変動情報があるという指摘は貴重である。しかし、やはり、この研究は局部的な、部分均衡的なものにとどまっていることも指摘しておかなければならない。すなわち、会計利益 (変動) および株価収益率 (変動) がいわれるように経営報酬額に影響を与えているのであろうが、その報酬額のレベルが経営者のインプット努力レベルにインパクトを与える。すると、今度はその努力レベルによって、当企業が生み出す利益レベルが変化する。その利益の変動によって当該経営者に対して加えられるコーポレート・ガバナンスのあり方に影響し、そのガバナンスの一環としての経営者報酬レベルが規定される。等々……。

要するに、「経営者報酬」は株価レベルと会計的利益率レベルによって規定されると同時に、経営者へのインセンティブに影響することをつうじて、報酬がまたまわりまわって株価と会計上の利益額を部分的に規定する働きもする。とくにこの後者の側面がスローンのモデルには反映されていないのである。

たとえ不完全にせよ、これらの相互作用が1つのモデルの中において把握されることによって、はじめて現実的な「経営者—利害関係者モデル」が作成されうる。このような相互作用モデルへ向っての第一歩とみなされうるモデルを次節で紹介しよう。

8. 企業情報の伝達を含んだ経営者と利害関係者（株主グループ）の相互作用システム（株式売買決定とコーポレート・ガバナンスの統合モデル） - 1 期間シュタケルベルク・ゲーム

今迄に p. 5 の第 1 図のシステムにおける諸要素のうち(i)経営者の社会的責任, (ii)会計責任, (iii)株主の情報探求行動と意思決定, (iv)コーポレート・ガバナンス, (v)経営者報酬の決定, という 5 つの要素について, 私の眼にふれた範囲でなるべく新しく, また価値のありそうな諸文献の内容をサーベイしてきた。それら諸要素は実際には相互に関連しあって 1 つのゆるやかなシステムを形成している。そして, 財務会計システムがどのような働きを達成しているか, あるいはその (何らかの見地からの) 最適な設計はいかに行われうるかといった諸問題は, その課題設定をこのシステムの中に埋め込んで考察することによって, はじめて, いく分かリアルな形で研究されうるであろう, と私は考える。

以下紹介するのはフッダート (Steven Huddart) による 1 期間シュタケルベルク・ゲーム⁽³⁰⁾であって, 1 人の経営者と 1 人の大株主が向きあっていて, おたがいに相手に影響をおよぼしつつ, 自分自身の個人としての 1 期間 (ワンラウンド) 期待効用を最大化しようとする。つまり, 株主は経営者に対する今期の経営報酬の決定方式を選択決定し, かつ, その企業が提供するその経営者の今期の努力にかんする事後情報 (ノイズを含む情報) の精度 (分散 γ^2 の逆数) を決定する (精度の高い情報はほどコストが高くなる。しかし同時に, いっそう強いモニタリングを経営者にかけることができる)。これらの決定を, その大株主は, 自分自身の 1 期間期待効用が最大になるように決定する。この場合, 今期の経営成果 (情報コストも引いている) から上の経営報酬を差引いたのちの

(30) S.Huddart, The Effect of a Large Shareholder on Corporate Value, Management Science, Vol, 39, No. 11, Nov. 1993.

残余利益は、まったく企業内に留保されることなく、全額が配当として株主グループに支払われるものと仮定される。株主グループとしては、今問題にしている大株主1人の他に、 n 人の小株主が存在する。借入資本はゼロである。したがって全資本のうち大株主の持分割合を α とすると、この会社の「所有構造」は (α, n) として表現できるわけである。大株主と小株主とに分けることの意義は、下で証明されるように、一定以上の持株割合の大株主だけがコーポレート・ガバナンスを実施し、経営者をモニターしかつその報酬決定に参画することが自己にとってメリットを持つ存在だからである。小株主にはガバナンスを行うことへの動機（そうすることからの利得）はないのである。

さて、かかる大株主による諸決定を *given* として、その条件の下で、それに対応し順応する形で、経営者が意思決定を行う。ここでのモデルでは経営者の決定変数はただ1つ、自己の努力レベルを決定することである。沢山努力をするほど、報酬はふるえるが同時に苦痛等の努力コストもふえるので、「受けとりうる報酬額マイナス努力コスト」からえられる効用の期待値を最大にするように、1期間努力レベルを選択する。

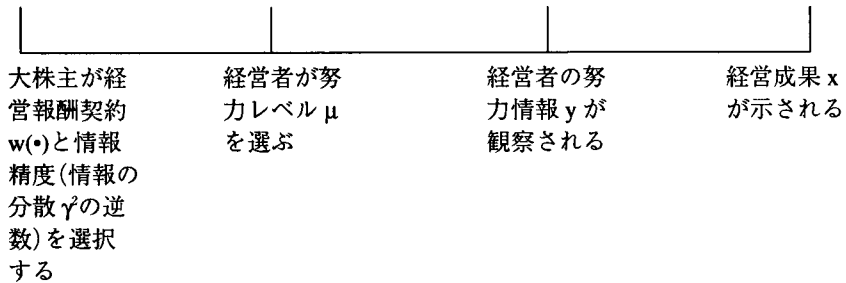
このように、このゲームは経営者と株主が対等の立場に立って同時に意思決定を行うもの（ナッシュ均衡ゲーム）ではなくて、経営者が先に *leader* として諸決定（しかも自己がこう報酬決定方式をきめれば *follower* としての経営者はこう反応する（努力レベルをきめる）という可能な道筋を正しく予見した上で）を行い、その後でそれに対応して経営者が *follower* として最有利な努力レベルの決定を行うという形の、*leader-follower* 型ゲーム（シュタケルベルク・ゲーム）なのである。（しかもノイズの入った確率的モデルである）。

現実の株主（とくに大株主）や経営者は将来を遠く見通した上で長期的・多期間的な意思決定を行っているであろう。1期間モデルにすぎないこのモデルは、したがってこの点で大きな限界をもっている。しかし、1期間モデルにせよ、コーポレート・ガバナンスと株主の売買意思決定、そして経営者の意思決

定—これら3つの要因を含んだモデルはこれが初めてで、その意味で大いに注目にあたいすると思うのである。

時間に沿ったこのモデルの情報構造は第3図に示されている。

第3図 経営者—株主モデルの情報構造



企業の成果 x —これは（経営者報酬差引前の）純利益と考えられる。これは経営者行動（その努力レベル） μ に依存する。しかしまた、環境的（その他）ランダム要因もくわわる。そこで

$$x = \mu + \sigma\theta_1 \cdots \cdots (1)$$

と仮定する。ここで

θ_1 : 標準正規確率変数 $N(0, 1)$

σ : 当企業にとって固有なリスク—標準偏差

会計情報システムをつうじて、また、経営者の努力レベルについての情報—努力情報 y —もまた伝達される。これは本質的には真の努力レベルをいく分かは反映しながらも、またランダム要素をも付加されている。

$$y = \mu + \gamma\theta_2 \cdots \cdots (2)$$

θ_2 : $N(0, 1)$ 変数。 θ_1 とは独立とする。

γ : 努力の測定にさいしての誤差の程度のあらわす一標準偏差。

努力 μ をインプットすることの、経営者にとってのコストは $\frac{1}{2}\mu^2$ とする。

努力情報のコストはどの程度の精度を求めるかによって異なってくる。より高い精度の情報ほどいっそう高い入手コストを必要とする。そこで、このコストは情報精度 $\frac{1}{\gamma^2}$ に比例するものとして、

$$\frac{c}{\gamma^2}$$

とあらわすのである。(c=定数)

次に経営者報酬 $w(\bullet)$ である。これは企業情報によって伝達されるものとしての、ノイズを含んだ努力情報 y にもとづいて、大株主によって決定される。その関数型については、

$$w(y) = ay + b \cdots \cdots (3)$$

として、線型が仮定されている。⁽³¹⁾ (3)式の ay は経営者の努力に比例して増加するインセンティブ報酬部分、 b は固定的なサラリー部分である。大株主は、経営者とともに、情報 y を見て、それにもとづいて経営者報酬をきめるのである。

このような、大株主と経営者が相互作用しながら、それぞれが自己の期待効用の最大化を追求するこのゲームの数学的構造は、次のようである。

(31) この仮定の背後にある理論については次の文献を参照せよ。B.Holmström and P. Milgrom, Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives, *Econometrica*, Vol. 55 No.2, March 1987.

$$\max_{w(\bullet), \gamma \mid \mu^*} Eu_s[\alpha\{x - w(y)\} - c\gamma^{-2}] \quad \dots\dots\dots(4)$$

subject to

$$\mu^* \in \operatorname{argmax}_{\mu} Eu_m\left\{w(y) - \frac{1}{2}\mu^2\right\} \quad \dots\dots\dots(5)$$

$$Eu_m\left\{w(y) - \frac{1}{2}\mu^{*2}\right\} \geq -1 \quad \dots\dots\dots(6)$$

上の(4)式は大株主の意思決定式である。(5)式は経営者が自己の（努力コスト差引後の）期待効用を最大化するような努力レベル μ^* を選ぶ決定式である。最後の(6)式は、経営者にとっての最低必要報酬効用であって、これ以下の期待効用の下では効かないのである。というのも、経営者の効用関数 u_m は

$$u_m = -\exp(-rz) (= -e^{-rz}) \quad \dots\dots\dots(7)$$

と仮定されており、 $z = 0$ の時 $u_m = -1$ だからである。

なお、株主各人の効用関数 u_s は

$$u_s = -\exp(-RZ) \quad \dots\dots\dots(8)$$

と仮定されている。

経営者および株主の効用関数のパターンの大体は第4図に示されている。

記号　：

E 　：期待値オペレーター

u_s 　：株主の効用関数

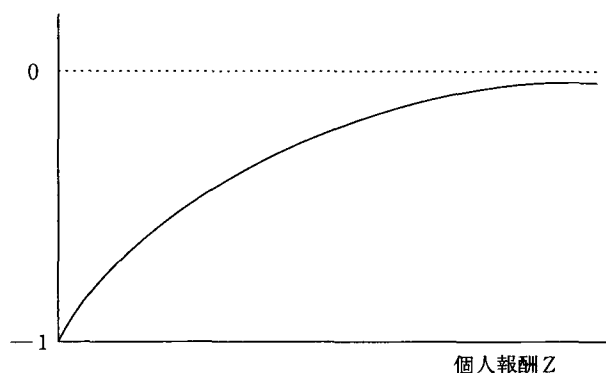
u_m 　：経営者の効用関数

μ^* : 経営者の最適努力レベル

argmax : 目的関数を最大にする引数選択オペレーター

R : 株主の危険回避度パラメーター

r : 経営者の危険回避度パラメーター



第4図 株主および経営者の効用関数のパターン

そこで、(4), (5), (6)式を解けばよいのである。数学的な詳細や諸命題の証明はすべてこの論文の末尾に付した「数学付録」を見ていただきたい。重要な点は、最大化すべき株主の期待効用や経営者の期待効用は、特定報酬の下での効用値を（その報酬のチラバリに関する）確率分布にもとづいて確率平均値をとった値となっている。しかし、かかる確率平均値やその最大化といったことは数学的にとても扱いにくいのである。そこで、「確実同等額」(certainty equivalent-CE と略称) という尺度を導入する。これは1つの単一金額であって、しかも、この単一金額 CE の単一効用値がその期待効用値に等しくなるような値なのである。つまり

$$u_m(CE_m) = Eu_m(\bullet)$$

$$u_s(CE_s) = Eu_s(\bullet)$$

明らかに各人の期待効用を最大にするには、 CE を最大にすればよいので、 CE を微分してゼロとおくという手法を多用する。しかも、報酬金額が正規分布にしたがう場合にはその CE は、

$$\text{報酬の平均値} - \frac{1}{2} \times (\text{危険回避度}) \times (\text{その報酬の分散})$$

として簡単にもとめられる（公式）。

厳密には付録を見ていただきたいが、株主も経営者も自己の期待効用を最大化する時、経営者報酬の「确实同等額」(CE_m) は、

$$CE_m = a\mu + b - \frac{1}{2}\mu^2 - \frac{1}{2}ra^2\gamma^2 \dots\dots\dots(9)$$

となる。最大の确实同等額になるように経営者は努力レベル μ を定めるので、(9)を μ について微分したものを 0 とおくと

$$\mu^* = a \dots\dots\dots(10)$$

となる。

大株主は a, b そして γ を最有利に決定する。まず b については、最低必要報酬(6)式にもとづいて論理展開すると、

$$b = \frac{1}{2}ra^2\gamma^2 - \frac{1}{2}a^2 \dots\dots\dots(11)$$

となる。これを $w(y)$ の(3)式に入れて、経営報酬関数は、

$$w(y) = ay + \frac{1}{2}ra^2\gamma^2 - \frac{1}{2}a^2 \quad \dots\dots\dots(12)$$

となる。

次に大株主の利得の确实同等額 CE_s を計算する。その平均値と分散を計算した上で、

$$CE_s = \alpha(a - \frac{1}{2}a^2 - \frac{1}{2}ra^2\gamma^2) - \frac{1}{2}R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2) - c\gamma^{-2} \quad \dots\dots\dots(13)$$

となる。

(i)コーポレート・ガバナンス（モニタリングと経営者報酬の形成）の諸問題

大株主の問題は、まずもって a の値（経営者報酬のインセンティブパワー部分）を、自己の期待効用を最大化するように決定することである。そこで、上の(13)式を a について偏微分したものをゼロとおいて a について整理すると、最適値 a^* は、

$$a^* = \frac{1}{1 + \gamma^2(r + R\alpha)} \quad \dots\dots\dots(14)$$

(14)と(11)から分るように、大株主の意思決定のうち、 a も b も、いずれも γ^2 ，すなわち入手する企業情報の精度 ($1/\gamma^2$) だけに依存する。

この最適をもとめての均衡において、まず経営者報酬の确实同等額は、(9)式に(10)式すなわち $\mu^* = a$ と(11)式を代入すると、

$$\max_{\mu} CE_m = 0 \quad \dots\dots\dots(15)$$

したがって、経営者が選択する最適努力レベル μ^* は

$$\mu^* = a^* = \frac{1}{1 + \gamma^2(r + R\alpha)} \quad \dots\dots\dots(16)$$

となり、これもまた、経営者の努力レベル情報の精度のみによって決定されるのである。（精度が上ると a^* が上昇し、報酬中の努力比例部分がふえることにより、努力へのモニタリングとインセンティブが強まる）。

さて、経営者努力情報の精度 ($1/\gamma^2$) を変化させると、経営者報酬確実同等額 (CE_m) ならびに大株主利得確実同等額 (CE_s) はそれぞれどう変化するか。前者は（最適努力レベル $\mu^* = a^*$ となることをつうじて）つねに 0 に保たれることがすでに示された。

前者（株主利得 CE_s ）は、上の(13)式から、

$$(A) \quad \gamma^2 \rightarrow 0 \text{ の時 } CE_s \rightarrow -\infty$$

$$(B) \quad \gamma^2 \rightarrow \infty \text{ の時}$$

$$a^* \rightarrow 0 \quad (\because (16) \text{ から})$$

$$\mu^* \rightarrow 0 \quad (\because (10) \text{ から})$$

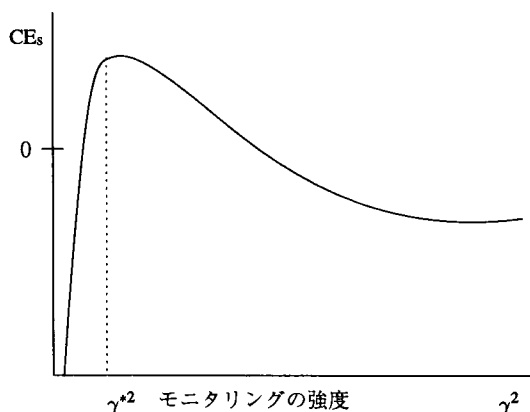
$$a^2 \gamma^2 \xrightarrow{(3.2)} 0$$

$$\text{ゆえに、} \gamma^2 \rightarrow \infty \text{ の時、} CE_s \rightarrow -\frac{1}{2} R \alpha^2 \sigma^2$$

$$(32) \quad a^2 \gamma^2 = \frac{\gamma^2}{\{1 + \gamma^2(r + R\alpha)\}^2} \quad \therefore \gamma^2 \rightarrow 0 \text{ の時 } a^2 \gamma^2 \rightarrow 0$$

これら(A), (B)の考察から, また数値シミュレーションの結果も入れて, フットは第5図のような関係を, γ^2 の変化と大株主の确实同等価値額との関係として描いている。

第5図は次のように解釈できる。 γ^2 を下げて行く時, a は最大となり, $\mu^* = a$ つまり均衡経営者努力も最大となる。しかし, その情報の入手コスト c/γ^2 も無限大となるので, 株主価値は負の無限少となる。



第5図 モニタリング強度を変化させた時大株主确实同等価値額にあたる影響

そこで, 入手情報の精度 γ^2 を下げて行く(γ^2 を大きくする) と, (イ)情報費用 c/γ^2 は下がるが, (ロ)経営活動のこまかい処がとらえにくくなって, 経営者のモラル・ハザード(反目的行為)を抑制する上での情報の有用性は減少する。そこで, 情報シグナルの精度を少し下げることからの限界的費用節約額がそれに対応してのモラル・ハザードの増加からの企業価値の損失に対する大株主の割合分が丁度等しくなる点に, 大株主にとっての「情報精度の最適点」 γ^{*2} が存在する。

さて、以上において記述したモデルを展開すると、いくつかの興味ある命題を導き出すことができる。その第1として、株主が経営者を（コーポレート・ガバナンスの一環として）モニターするのは、結局は自分のためであって、モニタリングからの（自分にとっての）効益がその（自分にとっての）コストをこえる場合のみである。その効益はその株主の、当企業に対する持分所有割合が増加するにつれて増大する。ある株主がある閾値を下まわっている小さい割合しか所有しない場合、またはモニタリングの費用（情報費用）がある値より高い場合には、その株主はモニタリングをしないであろう。

このことを表わすのが命題1である。

[命題1]

$c > 0$, $r > 0$, $R > 0$, でそれらが所与の時、大株主がモニタリングを行うための必要十分条件は、

$$c < \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{r+R} \quad \dots\dots\dots(17)$$

および

$$\alpha > \alpha_{\min} = \frac{2cr}{1-2cr} \quad \dots\dots\dots(18)$$

であることである。

[証明]

末尾の数学付録を見よ。(Q.E.D.)

(17)と(18)式から、大株主および経営者のリスク回避度 r および R が高くなるほど、情報費用(c)はより安く、また大株主の持分保有割合はより高くなければならない。これは、万一、モニタリングをやった結果として損失をかぶった場合のショックが、リスク回避度が高いほど大きいからである。

[命題1] はまた会計学的にも次のような興味ある洞察を可能にする。あた

らしい何らかの会計測定・伝達技法が開発され採用され、その結果、経営者の努力にかんする企業情報の精度1単位あたりのコスト(c)が下落したとしよう。この時(18)式より、 $\alpha_{\min}$ も低下する。つまり、大株主によるモニタリングが行われる最低持分保有比率が低下し、 c の低下により一度多くの企業が株主によりモニター（コントロール）される企業となる、と推定される。

[命題2]

均衡時における経営者努力情報の精度の最適レベル γ^2 —それはまた最適なモニタリング強度をも反映する—ならびに最適な経営報酬プラン (a^*) は、それぞれ次のようになる。

$$\gamma^2 = \frac{2c + \sqrt{(2c\alpha)/(r+R\alpha)}}{\alpha - 2c(r+R\alpha)} \quad \dots\dots\dots(19)$$

$$a^* = 1 - \sqrt{\frac{2c(r+R\alpha)}{\alpha}} \quad \dots\dots\dots(20)$$

[証明]

数学付録を見よ。(Q.E.D.)

(19)式から、大株主の保有割合 (α) が小さくなると、 γ^2 (情報精度の逆数) は大きくなる。すなわち大株主は一層精度の低い、情報量の少ないシグナルを選択することが示唆される。その結果、モニタリングレベルは低下する。大株主の保有比率が α_{MIN} 以下へと低下すると $\gamma^2 = \infty$ となり、フラットな報酬契約を結ぶに至る ($a = 0$)。

また、(20)式からは、 α が低下すると、 a^* が低下し、大株主は経営者報酬中の、モニタリングにもとづくインセンティブ報酬部分を低下させるであろうことが推定される。

会計学的には何が分るか。 c が低下して以前と同一精度の情報を入手するコストが低下したと仮定しよう。(19)式の右辺から容易に分るように、この時 γ^2

は低下し、したがって、伝達される情報の精度は上昇する。またモニタリングレベルも高まる。また、(20)によれば、このように c が下ると a^* が上昇し、したがってインセンティブによって変化する報酬部分が大きくなる。モニタリングの上昇により、いっそう高いインセンティブが経営者にかけられることが分る。

c の下落によるこれらの変化に伴って、大株主および経営者の厚生（期待効用ないし確実同等価値 CE_s と CE_m ）はどう変化するか。まず、大株主の確実同等価値額（(13)式）を c について微分すると

$$\frac{d}{dc} CE_s = \frac{\delta}{\delta c} CE_s + \frac{\delta a}{\delta c} \cdot \frac{\delta}{\delta a} CE_s + \frac{\delta \gamma^2}{\delta c} \cdot \frac{\delta}{\delta \gamma^2} CE_s \quad \dots\dots\dots(21)$$

この式の右辺において、経営者は自己のコントロール変数である a および γ^2 については CE_s が最大化するように最適値を選択しているので

$$\frac{\delta}{\delta a} CE_s = 0, \quad \frac{\delta}{\delta \gamma^2} CE_s = 0 \quad \dots\dots\dots(22)$$

そこで、(22)の関数を(21)式右辺に入れて（the envelope theorem!）

$$\begin{aligned} \frac{d}{dc} CE_s &= \frac{\delta}{\delta c} CE_s \\ &= -\gamma^{-2} \\ &< 0 \quad \dots\dots\dots(23) \end{aligned}$$

ゆえに、(23)から、経営者の努力情報の精度にかんするコスト(c)が減少すると、大株主の厚生は、経営者へいっそう強いモニタリングをかけて仿かせることに

より、上昇することがわかる。

では、経営者の厚生は、 c の減少に対応してどうなるか。上の(5)式から、

$$CE_m = 0$$

である。このことは c の変化によって経営報酬が変化しないということの意味しない。実際 c が下落すると、上述のように a^* が上昇するので、経営報酬のうち努力に比例するインセンティブ報酬部分は確かに増加する。しかし、ここでのモデルはシュタケルベルク型なので、経営者報酬の支払方式是相互交渉ではなくて大株主だけによって一方的に決定されると仮定されている。そのため、経営者が当企業を離脱しない最低報酬額（それは $CE = 0$ の点）にとどまるように、経営報酬のうちの固定的部分を CE としては削減しているのである。

以上を要するに、経営者の努力レベルを伝達する企業情報の精度1単位あたりのコスト(c)が下落するならば、経営者に対するモニターとしての大株主は、いっそう精度の高い情報を求めることによりそれを使っていっそう強くモニタリングを偽らせ、また経営者報酬について経営者の努力1単位に対して支払われる金額(a)を高めることにより、いっそう強いインセンティブを設定する。

（しかし、その報酬中の固定的部分は CE へのインパクトから見ると削減する）。そして、その結果として、大株主は、自ら負担する情報コストをこえるネットの期待効用の増加を受ける。また、経営者も強化したモニタリングと能率給の単位額の増加により、努力をふやすように導かれるが、報酬中の固定給部分を切り下げられることにより、経営者の期待効用は彼／彼女が当企業を去らない範囲での最低水準（上の(6)式が等式として成立するようにする）、つまり確実同等額 $= 0$ にとどまらせられるのである。

したがって、情報精度コスト(c)の減少は、このモデルのもとでは、大株主は期待効用の上昇、経営者は期待効用は不変となっており、不平等ではあるが

一応、パレート最適性基準からは社会的に好ましいものとなる。また、上でのべたように、 c の減少の時は、経営者がモニターするための持分保有率の閾値 $\alpha_{\min}$ が低下するので、いっそう多くの企業が大株主のモニタリングをうけるようになる。

上の2つの命題との関係で2つの系 (corollaries) を紹介する。

[系1]

インセンティブの強さ(a)とモニタリング (γ) の強度は、大株主の持分所有割合(α)が増大すると増大する。

[証明] 数学付録を見よ。

系1の意味は、株主が持分割合をふやして行くと資本リスクが増大するので、それに対応してその人にとっての企業価値は減少する傾向をもつ。それを補償するために経営者へのモニタリングを強め、均衡点での企業価値を取り戻そうとするのである。

[系2]

モニタリングがもっとも強くなるのは、リスク回避度 (R と r) がある中間的な値を取る時である。

[おおまかな説明]

我々のモデルでは、上の(1)式および(2)式から分るように、 γ により反映されるモニタリング度の偽きは（経営者の努力度情報の）チラバリ度を低下させることである。ところで、意思決定者のリスク回避度が非常に小さいということは、受取りうる利得または報酬の平均値が一定不変でさえあればそのチラバリ度（分散）は気にしないということを意味する。つまり、ここではモニタリングはほとんど価値を認められない。したがってそれはあまり行われない。

逆に、リスク回避度が非常に高い時はどうか。この場合にモニタリングを高め、それに対応してインセンティブ報酬部分を上げると、経営者報酬が努力依存的な変動的要素を多大に含んで、大きく変動する。これは経営者にとって

の効用期待値を大きく引下げてしまい、モニタリングの効果は少ない。そこで、このような場合には、少量のモニタリングを行い、弱いインセンティブを与えるにとどめ、またそれに呼応した低いアウトプットに甘んじることが最適となるのである。（説明終り）

モニタリングないしコーポレート・ガバナンスの側面にかんする最後の命題としてフッター教授は次の「命題3」を提起している。

〔命題3〕

もしもきっかり1人の株主だけが上述の α_{MIN} よりも大きい割合の持分を持つならば、その大株主だけが経営者をモニターするであろう。その人のモニター政策と経営報酬政策は γ^{*2} と a^* （上の命題2におけるもの）によって与えられる。

〔証明〕

本稿末尾の数学付録を参照せよ。

この命題3の意味は、たとえある小株主が経営者をモニターする能力をもっているとしても、その人の持株比率が α_{MIN} を下まわる時はそうしないことが合理的であるということである。

(ii)株式市場での株主達の意思決定

上で見たように、コーポレート・ガバナンスがよく機能しうるためには大株主の持分保有比率が α_{MIN} をこえていなければならないのである。果して、かつまた如何なる条件の下で、このような均衡的所有構造を形成するような株式配分が存在するか。

(α, n) という株式所有構造を以下でも仮定しつづける。単純化のために、 α_{MIN} よりも大きな所有割合をもつ株主はただか1人しかいない、と仮定する。

「留保価格」(reservation price)というものを定義する。これは、当該投資家が当企業にかんする現在の所有構造が与えられたとして、当企業の1株を追加

的に買う気になる最高価格—その人が感じる「価値」と云おうか—である。

これの計算的表現を考える。当企業の持分 $x-ay-b$ のうちの比率 δ に対する請求権 (claim) を買うとする。すなわち、このリスクーな持分の入手と引換にあるリスクレスな資産を手放す。

現在の（交換直前の）ポートフォリオ…………… D

変換において渡すリスクレス資産…………… g

新しいポートフォリオ $D + \delta(x - ay - b) - g$

Φ ：各ポートフォリオの確実同等額。

この購入がやりがいがあるのは次の場合である。

$$\Phi(D) < \Phi(D + \delta(x - ay - b)) - g \quad \dots\dots\dots(24)$$

この企業の持分全体の価格を p とすると、

$$P = \frac{g}{\delta} \quad \dots\dots\dots(25)$$

(25)からの $g=p\delta$ を(24)の右辺に代入して、この購入がやりがいのあるものであるための条件は、

$$\frac{\Phi(D + \delta(x - ay - b)) - \Phi(D)}{\delta} > P \quad \dots\dots\dots(26)$$

となる。

微分の思考を適用するために、取引される持分の量をゼロに近づける。微小持分量のその投資家にとっての価値として、その人のポートフォリオの、その人の株式保有量にかんする微分値を考える。そして、これをその株の提供価格 (offer price) と比較する。もしも「微分値<提供価格」ならば売却することが

有利であり、逆なら買いが有利である。そこで、

ある投資家の留保価格：＝「その投資家の確実同等額の、所有量の変化分に関する微分値」

として定義する。

さらに単純化として、投資家の初期ポートフォリオは、持分のある割合 $\beta(x-ay-b)$ とリスクレス資産 β から成ると仮定する。前述のように $x-ay-b$ は正規分布にしたがう。また、効用関数としては $\exp[-RZ]$ という型の、絶対的リスク回避一定型を仮定しているので、確実同等額は加法分離型となる。

$$\Phi(\beta(x-ay-b)+\beta)=\Phi(\beta(x-ay-b))+\Phi(\beta)$$

したがって、初期ポートフォリオ D は、 $\beta(x-ay-b)$ によっておき替えることができる。

さらに、仮定として、各投資家はリスクレス資産を十分に持っていて、資産制約のために取引が妨げられることはないとする。

すべての投資家達は同じ効用関数（凹型）をもっていると仮定されるので、いかなる合理的な所有均衡においても、各小株主達は当企業に対する $\eta = \frac{1-\alpha}{n}$ だけの比率の持分をもつであろう。もしもそうでなければ、小株主同志で取引すると利益が生ずるからである。均等比率をもった各小株主の期待効用は、 $EU_s\{\eta(x-ay-b)\}$ である。これを確実同等額になおすと

$$\Phi[\eta(x-ay-b)]=\eta[a-\frac{1}{2}a^2-\frac{1}{2}ra^2\gamma^2]-\frac{1}{2}R\eta^2(\sigma^2+a^2\gamma^2)\cdots\cdots(27)$$

となる。

大株主が関係する株式売買は当企業の所有構造 (α, η) を変化させ、その α の変化は上の「系 1」から、 γ^{*2} を引下げ a^* を上昇させる。それをつうじて投

資家報酬の平均値(a^*)と分散($a^{*2}\gamma^{*2}$)は変化する。ここから、留保価格も、このような大株主取引の場合には変化する。

$p^j(\alpha, \eta)$: タイプ i の投資家がタイプ j の投資家から株を買った時の留保価格。($i=S$ (大株主) 又は s (小株主) とする)。この p^j は、所有構造(α, η)の下で、タイプ i の誰かがタイプ j の誰かから株式の 1 つの小部分を買う(売る)ことを「やりがいがあることだ」と感じるための最高(最低)価格である。

なお、 p^s は p と略記しよう。

上の前提と諸仮定の下で、取引ラウンドの分析を行おう。大株主の取引行動には次の 2 つの力が働いている。第 1 は売却がもたらすリスクの減少とそこからの利得である。アウトプット x とシグナル y の両方が確率分布を描くので、持分保有割合をへらす(ふやす)ほどリスクが低下(上昇)する。そして第 2 は、大株主が持分比率をへらすと、モニターへのインセンティブが弱くなってしまって、その結果企業価値が減少する。そこで問題は、大株主に対するこれら 2 つの力が均衡する所有構造が存在するか、ということである。

規制のない市場において、ある所有構造が均衡であるための必要条件は、どの 1 対の投資家もある少量の株式とリスクレス資産とを交換することについて関心をもたないということである。この条件は、ある所有構造 (α, η) が与えられた場合、

$$p(\alpha, \eta) = p^{sS}(\alpha, \eta) = p^{ss}(\alpha, \eta)$$

として表現できる。下の「命題 4」が示すように、この要件を満たす唯一の所有構造は「拡散所有構造」($\frac{1}{n+1}, n$) である。すなわち 1 人の大株主というものは消失してしまって、すべての投資家が均等な保有比率となるケースである。ここではリスクシェアリングは効率的だが、 α_{MIN} よりも小さい保有なので、誰もモニターはしない。(現実がこうっていない理由は、規制があるからで

ある)。

[命題4]

各1対の投資家がある少量の株式を取引することに無関心である唯一の所有構造は $(\frac{1}{n+1}, n)$ である。

[証明]

末尾の数学付録を見よ。(Q.E.D.)

この「命題4」の意味であるが、大株主の所有比率を α として、 $\alpha > \frac{1}{n+1}$ であるならば、 $p^{ds}(\alpha, n) > p^{ss}(\alpha, n)$ となって、大株主が小株主に株をうって、双方が満足する。逆に $\alpha < \frac{1}{n+1}$ とすると、 $p^{ds}(\alpha, n) < p^{ss}(\alpha, n)$ という価格関係となって、大株主が小株主から比較的高い価格で株を買うのである。

このようにして、規制のない市場では、(そして各投資家が price taker として行動する場合には)、厚生極大的な所有構造は維持できない。この場合、大株主には企業をコントロールすることからの私利利得もあるわけだが、この点もこの問題の解決にはならない、とフッダートは云う。というのは、この利得をも加味した上で、それが失われるぎりぎりの点まで大株主は持分売却を行うからである。(全体にとっての厚生という観点に切りかえるわけではないから)。

このような厚生極大化と個人的均衡の不一致が生ずるのは、大株主が高い持分比率を保持しながらモニターとして働くことのコスト(情報コストと高い持分保有からのリスク負担コスト)が大株主個人の負担となっているのに、そのモニタリングからの成果(経営者の活性化)は小株主を含んだ全株主に均てんされるというアンバランスから生ずるのである。このアンバランスの結果、小株主にとっての留保価格(買ってもいいという最高価格) P^{ss} は大株主のそれ P^{ds} よりも(モニタリングが作用する限り)つねに高く、したがって後者から前者への株の売却がつづいて、保有比率の均等化へ向うのである。

しかし、株主の全体にとってはモニタリングがなされなければ、厚生極大化は達成されない。そのための方策として、フッダートは次の3つの案を示している。

(A)大株主がその保有株式をなしくずし的に売却することを抑制すること。大規模株式の所有者によるすべての株式取引は公的記録にリストされるべきことが要求されている。アメリカ合衆国では、証券取引法第16条によれば取締役、役員、および任意の発行者による有価証券の10%以上を所有する人々は⁽³³⁾その所有する株式数およびその変動を証券取引委員会に報告しなければならない。これらの規定は、大株主に売却しない気にさせることを容易にする、という。

(B)企業持分のある特定割合以上の保有を条件として、大株主は当企業からある支払を受けるよう定めること。小株主も、拡散的所有構造になってしまって誰も経営者をモニターしなくなった場合に比べれば、大株主に対して多量の株式保有に対して報償を与えても、その方が有利となる。(ex. モニタリングについて大株主に支払をなすこと)。

(C)比例的取引 (proportional trading)：大株主が小株主と株の売買を行う時には、小株主達のその直前の持株割合に比例した分量だけ、各小株主が参加する形で行う方法である。(企業への株の買取り請求、あるいは、大株主は企業を相手としてのみ株の売買を行うこと、などは、この「比例的取引」に近い、とフッダートは云う)。

この方法によれば、例えば大株主が δ 株を特定の価格で買う（又は売る）申し出をするならば、各小株主は δ/n 株だけ売る（又は買う）ことに同意しなければならない。大株主が小株主にある数の株式を（比例的に）売却する場合、

83) 日本の事情はこうである。証券取引法第27条の23によれば、株券等の証券の保有割合がその発行済総数の5/100をこえる者は、こえることとなった日から5日以内に、その取得目的、保有割合、取得資金等を大蔵大臣に報告しなければならない。(大量保有報告書)。

一面においてモニタリングへのインセンティブの減少から社会的損失が発生し、その $1/n$ を各小株主はこうむっている。しかし同時に、小株主はその分だけ安い価格で買っているのです、その損失はつぐなわれているのである。

比例的取引の下において、もしも株主が最適保有よりも拡散した所有構造となるならば、すなわち $\alpha < \alpha^*$ ならば、各小株主は大株主に対しては $p(=p^{ss})$ よりも低い価格で株を売却する気になる。それは、大株主により多くの株をもたせて、モニタリング・インセンティブを与え、それをつうじて小株主自身の保有株の価値を高めようとする意向が根底において偽っているのである。

[命題5]

比例的取引が行われ、かつ正常性条件

$$\sigma^2 < \frac{(1+2cR)[1-2c(r+R)]}{4R\alpha_{MIN}^2}$$

が満されているとする。この時 $\alpha_c > \alpha_{MIN}$ となるようなただ1つの所有構造 (α_c, ∞) が存在して、ここでは株主達は取引を行う気にならない。この (α_c, ∞) において合同サ surplus (大小株主の確実同等額の和) は最大になる。

[証明]

末尾の数学付録を見よ。(Q.E.D.)

上の α_c は均衡点であって、そこに戻ろうとする力が働く。 $\alpha < \alpha_c$ ならば、 $p^{ss} > p^s$ となって、大株主は買い足す。逆に $\alpha > \alpha_c$ の時は $p^{ss} < p^s$ となって、小株主が大株主から買い足す。

以上の考察は、会計学的にどのような含意をもっているか。大株主はモニタリングの負担をたえず負っているのです、その分だけ小株主（各1人）の株式評価額よりも一層低い評価額を当該株式（1株）に対して与えている。というのは、すでに見たように、経営者のモニタリングのためには彼／彼女の努力遂行度についての情報を必要とし、その情報コストは大株主のみに大きな負担とし

てのしかかってくるからである。（そのコストの一部分は小株主グループによって負担されているとしても、小株主の数が無限大とすれば、1人当りの情報コストはゼロである）。

大株主の株式評価額 p^{ss} は、小株主のそれ p^{ss} よりもつねに低いために、両者とも price taker として行動し、かつ何ら規制又は防御策をこうじなければ、株式は小株主の評価額よりも低い市価で大株主により売りに出される。こうして、大株主の持株は小株主へと流れ、拡散保有 $(\frac{1}{n+1}, n)$ になってやっと均衡する。しかし、ここでの各人の保有比率は α_{MIN} よりも小さいので、誰も経営者をモニターしない。

このような市場は厚生上の点から好ましくないために、上の3つの対策の1つ、現実的には大株主に対して追加的な報償—取締役としての経営参加に対する報酬、企業情報の公表前の入手など—が与えられ、それによってモニタリング損失がつづなわれているのではなかろうか。

私の解釈では、経営者の努力情報の精度にかんするコスト(c)が下落したとすれば、それは、大株主の株式評価額を引下げる要因の1つである「モニタリング費用」(情報入手コスト)を削減するので、その分だけ、大株主の眼からみた株式価値は上昇する。他方、小株主の1人1人はこのコストを負担しないので、 c が変化しても小株主の眼からみた株式価値 P は不変である。したがって、 c の減少があると、 p^{ss} と p^{ss} との差が減少する。そこで、大株主が α_{MIN} 以上の持株を維持しモニタリングを続けるように動機づけるために大株主に追加的に与える必要のある報酬額がいっそう少なくてすむことを意味する。もしも企業情報の公表前の提供、そしてまたインサイダー・トレーディングのような反倫理的な種類の報酬が陰で大株主に提供されていたと仮定すると、このようなことの必要性が少なくなるので、株主関係がいっそうクリーンに（倫理的に）なる可能性もあるであろう。

上の考察の中心点、大株主の株式評価額と小株主のその差が c の減少に

よって小さくなるということは、次のように示されうる。末尾の「数学付録」から、

$\alpha > \alpha_{MIN}$ の時、

$$p - p^{ss} = R \cdot \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} \cdot \left(\sigma^2 - \frac{2c}{\alpha} + \sqrt{\frac{2c}{\alpha(r+R\alpha)}} \right) \quad \dots\dots\dots(28)$$

(28)の右辺のカッコ内の第2項と第3項の和は「数学付録」で示しているように $a^{*2}\gamma^{*2}$ に等しく、したがって正である。ゆえに、小株主の株式価値（留保価格） p はほとんど常に大株主のそれ p^{ss} よりも大きいことが分る。しかし、もしも c が正で小さくなるとその差はかなり小さくなって

$$R \cdot \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} \cdot \sigma^2 \quad \dots\dots\dots(29)$$

に収束する。つまり、情報精度コスト c が十分に小さくなると、たしかに p と p^{ss} の差は縮小し、均衡をもたらそうとする時に大株主に支払うべき利得も小さくてすむことが明らかとなる。

ところで $\alpha^* > \alpha_{MIN}$ となって均衡するためには今1つの条件 $p = p^{ss}$ が満たされねばならない。この値は「数学付録」から、 $\alpha > \alpha_{MIN}$ の条件の下で、

$$p^{ss} - p = \frac{cR\eta^2}{\alpha^2} - \frac{1}{2}\eta(r+R\eta) \cdot \frac{\frac{r}{\alpha} + 2R}{r+R\alpha} \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}} \quad \dots\dots\dots(30)$$

この(30)式の右辺はフッターによれば正の時も負の時もありうるようである。しかし確かなことは、 $c \rightarrow 0$ の時 $p^{ss} \rightarrow p$ となることである。

以上を要するに、情報精度コスト c が十分に小さくなると、大株主の持株比率 α^* をモニタリングへのインセンティブをもたらすための下限 α_{MIN} をこえ

た状態のままで均衡状態

$$P^{SS} = p^{SS} = p$$

に近づけるに要する大株主への支払額は減少することが示された。

ただし、ここでレビューしたフッターのモデルは、長期動学的モデルではなくてワンラウンドの静学的モデルにすぎないこと、とり入れられている利害関係者として経営者と株主というただ2つのグループのみが考察されているにすぎないこと、これら2点においてかなり大きな欠点をもっている。ここで得られた結論はたんにモデル依存的な例示解とでも云うべきものであって、経験的うらづけなしで現実を反映しているものとして誤って解釈されてはならない。

9. 結論に代えて

できるだけ新しく価値が大きいと思われる諸文献をレビューするという形で、私（中野）の考える会計観を描き出そうとした。短期的会計選択あるいは長期的会計選択のいずれを目的として考えるとしても、会計がそこで行われる「場」は、経営者と株主はじめ諸種の利害関係者が相互作用しつつ各人が自己の多期間的な期待効用を最大化しようとしているシステムである。そのシステムにおいて企業情報が会計チャンネルをとおして提供されるのは、企業活動というのが諸利害関係者に対して、そして更には全体経済に対して、効益とともにリスクを提供するので、それらについての情報を提供することにより、各利害関係者がそれらベネフィットとリスクを相互的に評価することにもとづいて当企業に対してどういう立場・態度をとるべきかを決定しようとするのである。効益を最大化しつつ社会に与えるリスク（や損害）を最小化すべしということが経営の（サバイバルに必要と目される）「社会的責任」であり、経営が本質的にリスクであるからそのリスクの度合、その解消の度合を（効益とともに）報告すべしとするのが「会計責任」である。この意味で、伝統的な財務報告会

計も、また社会責任会計も、ともに広義の社会責任会計としてのリスク・レポーターティングとして特徴づけられよう。(不信解消のためのリスクレポーターティング)。

経営者と諸利害関係者の間の相互作用システムは、少くとも第1次的接近としては、多期間的な動学的ゲームとして定式化されてよいであろう。しかしこの場合において、各利害関係者は(とくに株主は)一面において自分自身の立場を維持あるいは修正・変更するための意思決定をおこなうとともに、他方では経営者をモニターした特定の要求を認めさせたりする。とくに株主と経営者との関係において、「公共財」的性格をもつモニタリングと私的な株式売買益追求との相互矛盾が明らかにされ、制度的な調整の必要性が示唆されたのは、参考になる処であろう。私見によれば、企業の社会責任活動も「公共財」的性格をもっており、なんらかの規制がおこなわれなければ、その十分なディスクロージャはなされないであろう。

最後に、フッダートの数学的モデルにもとづいて、1つの会計問題として、経営者から大株主に対して経営努力情報が提供され、それに部分的に依拠して経営者報酬が決定される場合、その情報の精度1単位あたりのコストが十分に大きく低下するならば、大株主による経営者へのモニタリングとインセンティブ的な経営報酬比率は増大し、経営者のいっそうの努力をうながすことによって大株主の期待効用は確かに上昇することが示された。また、大株主が経営者をモニターする気になるために存すべき最小必要持株率をこえた処で株式の所有均衡が達成されるために必要な、大株主への追加的報償額も、情報コスト c が十分に小さくなると、減少することが証明された。これは大株主によるインサイダー・トレーディング等の反倫理的投資行動を減少せしめるかも知れない。

しかし、問題は、経営者のほうである。 c の減少により経営者はいっそうのモニタリングをこうむり、いっそうの努力を投入させられているにもかかわらず、報酬の方は少くとも(努力コストを引いたのちの)期待効用(又は確実同

等額）のレベルではかかる追加的努力前と同じ満足しか与えられていないのである。これは全体的厚生配分としては不平等のように思われる。

このことは、下の2つのことを考えさせる。

(i) テクニカルには、かかる不平等はフッダートのモデルがシュタケルベルク型ゲームにもとづいており、経営者報酬の決定に経営者自身は交渉に入らずに大株主の効用極大化の立場から（経営者の引きとめにとって必要な）最低水準に固定されていることに起因する。もう少し現実的に経営者も交渉の場に出てくるモデル—ex. ナッシュ均衡モデル—によって代替して見るべきであろう。

(ii) 会計システムの改善による厚生増加のうち全部又は大部分が、真に追加的に努力をふやしている経営者や従業員でなく大株主グループに吸収されてしまうような分配構造に現実がなっていないかどうか。数理的モデルの問題とは別に、かかる懸念は自由主義経済の影の部分として、大いに心配される側面である。かかる面の理論的、実証的研究も大いになされるべきではなからうか。

（終）

【数学付録】

モデルの基本構造

$$\max_{w(\cdot), \gamma, \mu} Eu_s[\alpha[x-w(y)] - c\gamma^{-2}] \quad \dots\dots\dots (A1)$$

subject to

$$\mu^* \in \underset{\mu}{argmax} Eu_m\{w(y) - (1/2)\mu^2\} \quad \dots\dots\dots (A2)$$

$$Eu_m\{w(y) - (1/2)\mu^2\} \geq -1 \quad \dots\dots\dots (A3)$$

(A1)：大株主の効用期待値（期待効用）最大化

(A2)：経営者の自己効用期待値最大化をもたらす努力レベル μ^* の選択

(A3)：経営者の最低要求期待効用レベルが^s-1.

$$x = \mu + \sigma \theta_1 \quad \dots\dots\dots (A4)$$

θ_1 : 標準正規確率変数 $N(0, 1)$

σ : ランダム項の標準偏差

x : 経営成果 (分配可能利益)

$$y = \mu + \gamma \theta_2 \quad \dots\dots\dots (A5)$$

γ : 測定エラー

y : 経営者の努力情報

θ_2 : 標準正規確率変数 $N(0, 1)$

$$w(y) = ay + b \quad \dots\dots\dots (A6)$$

$w(y)$: 経営者の努力情報によって大株主がきめる経営者報酬

a と b を大株主が事前に決定

$c\gamma^2$: 経営者努力情報の入手コスト (エラーの小さな情報ほどコストが高い)。

$(1/2)\mu^2$: 経営者にとっての努力コスト

E : 期待値をとるオペレータ

argmax : 特定式の最大値をもたらす引数を選択するオペレータ

$$u_s = -e^{Rz} \quad \dots\dots\dots (A7)$$

u_s : 株主の効用関数

[確実同等額の計算]

(1) 経営者の期待効用の確実同等額

この確実同等額の値を x とすると、経営者の正味利得 $ay + b - (1/2)\mu^2$ は正規分布を描くので、

$$\begin{aligned}
 -e^{-rx} &= \frac{-1}{\sqrt{2\pi}\gamma} \int_{-\infty}^{\infty} \exp\left[-\frac{(y-\mu)^2}{2\gamma^2}\right] \exp[-r\{a\gamma+b-(1/2)\mu^2\}] dy \\
 &= -\exp[-r(a\mu+b-(1/2)\mu^2-(1/2)ra^2\gamma^2)] \cdot \frac{1}{\sqrt{2\pi}\gamma} \int_{-\infty}^{\infty} \exp\left[-\frac{(y-\mu)^2}{2\gamma^2}\right] dy.
 \end{aligned}$$

この最終式（ $1/\sqrt{2\pi}\gamma$ 以降）の積分は正規確率変数の全変動範囲の積分なので 1 に等しい。ゆえに、

$$-\exp[-rX] = -\exp[-r(a\mu+b-(1/2)\mu^2-(1/2)ra^2\gamma^2)]$$

ゆえに、経営者の確実同等額 $CEm=X$ は、

$$x = a\mu + b - (1/2)\mu^2 - (1/2)ra^2\gamma^2 \quad \dots\dots\dots (A8)$$

この確実同等額は、確率変数 $a\gamma+b-(1/2)\mu^2$ の期待値マイナス $(1/2)$ 危険回避度×分散となっていることに注意。

経営者は期待効用したがってまた、この確実同等額を最大化する努力レベルを選択するから、最適努力レベル μ^2 は、

$$\begin{aligned}
 dCEm/d\mu &= a - \mu = 0. \\
 \mu^* &= a. \quad \dots\dots\dots (A9)
 \end{aligned}$$

(2) 大株主の確実同等額の計算

大株主は経営者へのモニター、そしてまたこのゲームのリーダーとして、 a 、 b （経営者報酬の構造）および γ （経営者努力情報の標準偏差）を自己の期待効用最大化の立場から、最適に決定する。まず b の決定であるが、上の (A3)

式一経営者の最適要求報酬レベルーにより決定する。これを确实同等額で表現すると、 $\mu^*=a$ なので、

$$\begin{aligned} -\exp[-r(a^2 + b - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2)] &> -1. \\ a^2 + b - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2 &> 0. \\ b &> (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)a^2 \end{aligned} \quad \dots\dots\dots (A10)$$

大株主の利得を z で表すと、

$$\begin{aligned} z &= \alpha(x - w(y)) - c\gamma^{-2} \\ &= \alpha(\mu + \sigma\theta_1 - a(\mu + \gamma\theta_2) - b) - c\gamma^{-2} \end{aligned}$$

そこで、大株主期待効用の确实同等額は、上の公式を思い出して、

$$CEs = \alpha(\mu - a\mu - b) - c\gamma^{-2} - (1/2)R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2) \quad \dots\dots\dots (A11)$$

大株主の問題は、(A10)の制約条件のもとで(A11)を最大にするように、 b, a, γ を決定することである。まず b については、不等式制約下の非線型プログラミングなので、ラグランジェアンをつくと、

$$\begin{aligned} L(b) &= \alpha(\mu - a\mu - b) - c\gamma^{-2} - (1/2)R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2) \\ &\quad + \lambda[b - (1/2)ra^2\gamma^2 + (1/2)a^2] \quad \dots\dots\dots (A12) \\ \lambda &> 0. \end{aligned}$$

公式により、 $dL/db=0, \lambda(b - (1/2)ra^2\gamma^2 + (1/2)a^2)=0$.
前者の公式より、

$$\lambda = \alpha > 0.$$

ゆえに、上の第二の公式より、最適の b^* は

$$b = (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)a^2 \quad \dots\dots\dots (A13)$$

大株主の確実同等額 CEs に、経営者の最適努力レベル $\mu^* = \alpha$ および(A9)の b^* を代入すると、

$$CEs = \alpha(a - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2) - (1/2)R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2) - c\gamma^{-2}. \dots\dots\dots (A14)$$

経営者報酬のうち経営努力に比例する部分（インセンティブ報酬） a を最適に決定するためには、この CEs を a について偏微分したものをゼロとおくとよい。

$$\begin{aligned} dCEs/da &= \alpha(1 - a - ra\gamma^2) - R\alpha^2a\gamma^2 = 0. \\ a &= \frac{1}{1 + \gamma^2(r + R\alpha)} \quad \dots\dots\dots (A15) \end{aligned}$$

経営者報酬の公式は

$$\begin{aligned} w(y) &= ay + b = ay + (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)a^2 \\ E[w(y)] &= a\mu + (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)a^2 = (1/2)a^2 + (1/2)ra^2\gamma^2. \quad \dots\dots\dots (A16) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} CEm^* &= (1/2)a^2 + (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)a^2 \quad [\text{努力コスト}] \\ &= 0. \quad \dots\dots\dots (A17) \end{aligned}$$

このように、このモデルでは、大株主の一方的な立場から経営者報酬が決定

されるので、このように、経営者の確実同等額が最低限になるレベルまで押し下げられる。

[命題1の証明] 経営者がモニタリングをする必要十分条件

命題1：

$$c < \frac{1}{2} \frac{1}{r+R} \quad \dots\dots\dots (P1)$$

$$\alpha > \alpha^* = \frac{2cr}{1-2cR} \quad \dots\dots\dots (P2)$$

(証明) 上の必要十分条件は、 $CEs(\gamma < \infty) > CEs(\gamma = \infty)$ と考えられる。つまり、情報精度がゼロ（誤差の標準偏差無限大）の場合よりも、いくらかの情報内容をもつ情報に基づいてモニターした場合のほうが、大株主の確実同等額が大きくなることが必要十分である。

$CEs(\gamma < \infty)$ は上の (A14) である。つぎに、 $\gamma \rightarrow \infty$ の時、経営者の努力の程度がモニターにとってわからないから、インセンティブ報酬はゼロ、つまり $a = 0$ 。また $\gamma \rightarrow \infty$ の時、(A15) からわかるように、 $a^2 \gamma^2 \rightarrow 0$ 。この2つのことを (A14) に代入すると、

$$CEs(\gamma = \infty) = -(1/2)R\alpha^2\sigma^2. \quad \dots\dots\dots (A18)$$

(a14) と (A18) を上の必要十分条件にいれて、

$$\alpha(a - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2) - (1/2)R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2) - c\gamma^{-2} > -(1/2)R\alpha^2\sigma^2.$$

すなわち、

$$\frac{1}{2}(\alpha + \alpha r \gamma^2 + R \alpha^2 \gamma^2) a^2 - \alpha a + c \gamma^{-2} < 0.$$

これを a の 2 次方程式と見て、 a は正の実根をもつべきだから、判別式は正である。

$$\alpha^2 - 2c\gamma^{-2}(\alpha + \alpha r \gamma^2 + R \alpha^2 \gamma^2) > 0.$$

ゆえに、

$$\{\alpha - 2c(r + R\alpha)\} \gamma^2 - 2c > 0.$$

この最終式を観察して、 γ^2 が十分に大きいとすれば、上の命題の必要十分条件は

$$\alpha - 2c(r + R\alpha) > 0. \quad \dots\dots\dots (A19)$$

ゆえに、

$$c < \frac{1}{2} \frac{\alpha}{r + R\alpha} \quad \dots\dots\dots (A20)$$

すなわち、 α が小さくなると c は小さくならねばならない。少なくとも $\alpha = 1$ の時は右辺は

$$\frac{1}{2} \frac{1}{r + R} > c$$

となる必要がある。

また, (A19)から

$$\alpha(1-2cR) > 2cR$$

$$\alpha > \alpha_{\min} = \frac{2cr}{1-2cR} \quad \dots\dots\dots (A21)$$

が, モニタリングが株主にとって価値があるためには必要である。

[命題2の証明]

均衡における経営者努力情報の最適精度 (の逆数) γ^{*2} および最適な経営者報酬レベル α^* は,

$$\gamma^{*2} = \frac{2c + \sqrt{2c\alpha/(r+R\alpha)}}{\alpha - 2c(r+R\alpha)} \quad \dots\dots\dots (A22)$$

$$\alpha^* = 1 - \sqrt{\frac{2c(r+R\alpha)}{\alpha}} \quad \dots\dots\dots (A23)$$

(証明) (A22) について:

(A14) を γ^2 について偏微分すると,

$$\frac{dCEs}{d\gamma^2} = \alpha \left(-\frac{1}{2} r a^2 \right) - \frac{1}{2} R \alpha^2 a^2 + \frac{c}{\gamma^4} = 0.$$

$$\frac{c}{\gamma^4} = \frac{1}{2} \alpha (r+R\alpha) \frac{1}{\{1 + \gamma^2 (r+R\alpha)\}^2}$$

$$[c(r+R\alpha) - \frac{1}{2} \alpha] (r+R\alpha) \gamma^4 + 2c(r+R\alpha) \gamma^2 + c = 0. \quad \dots\dots\dots (A24)$$

この(A24)を γ^2 に関する2次方程式と考えて解くと、

$$\gamma^{*2} = \frac{2c + \sqrt{2c\alpha/(r+R\alpha)}}{\alpha - 2c(r+R\alpha)}$$

(A23)について：

(A15)から、

$$\gamma^2 = \frac{1/a^* - 1}{r+R\alpha}$$

γ^2 についての(A22)をこれに代入して、

$$\frac{1/a^* - 1}{r+R\alpha} = \frac{2c + \sqrt{2c\alpha/(r+R\alpha)}}{\alpha - 2c(r+R\alpha)}$$

$$1/a^* = \frac{\alpha + \sqrt{2\alpha c(r+R\alpha)}}{\alpha - 2c(r+R\alpha)}$$

$$a^* = \frac{\alpha - 2c(r+R\alpha)}{\alpha + \sqrt{2\alpha c(r+R\alpha)}} = \frac{[\alpha^2 - \{\sqrt{2\alpha c(r+R\alpha)}\}^2]/\alpha}{\alpha + \sqrt{2\alpha c(r+R\alpha)}} = 1 - \sqrt{\frac{2c(r+R\alpha)}{\alpha}}$$

[系1の証明]

経営者報酬をつうじてのインセンティブの強さとモニタリングの強度は、大株主の持分保有割合 α が増大すると、増大する。

(証明)

(A22)から、

$$\gamma^2 = \frac{2c/\alpha + \sqrt{2c/\{\alpha(r+R\alpha)\}}}{1 - 2cr/\alpha - 2cR} \dots\dots\dots (A25)$$

この(A21)から、 α が増大すると γ は減少する。つまり、経営者の努力情報の精度が上昇し、それに対応して、経営者に対するモニタリングが厳しくなる。

また、(A23)から、

$$a^* = 1 - \sqrt{2cr/\alpha + 2cR}$$

ゆえに、この式から、 α が増大すると、 a^* も増大する。つまり、経営者報酬のうちインセンティブ比例部分が増えて、経営者に対していっそうつよくインセンティブがかけられる。

[命題3の証明]

きっちり1人の株主が $\alpha_{\min}$ をこえる持分を持つならば、その株主だけがモニタリングを行う。

(証明)

記号の定義

p : 株主集合

α_i : 株主 $i(\in p)$ の保有割合

y_i : 彼(彼女)が観察するシグナル(情報)

γ_i : 彼(彼女)が自分のシグナルに関して選択する散らばり度(標準偏差)－情報精度の逆数

$w_i(y_i)$: 株主 i が企業に命じて経営者に支払わせる報酬額

仮定：任意の2つのシグナルの間のノイズの共分散はゼロと仮定する。各シグナルの増分的情報は最大となる。

各株主 i の目的関数は、

$$\max_{w(\cdot), y_i} EU_i[\alpha_i\{x - \sum_{j \in p} w_j(y_j)\} - c\gamma_i^{-2}]$$

各株主は線型の経営報酬ルール， $w_i(y_i)=a_i y_i + b_i$ を選択すると仮定する。すると，各株主の問題は次のようになる。

$$\max_{a_i, b_i, \gamma_i} EU_i[\alpha_i \{x - \sum_{j \in p} a_j y_j - B\} - c \gamma_i^{-2}] \quad \dots\dots\dots (A26)$$

subject to

$$m = A\mu + B - (1/2)\mu^2 - (1/2)r\sum a_j^2 \gamma_j^2 \geq 0.$$

$$\text{ここで } A = \sum_{j \in p} a_j, B = \sum_{j \in p} b_j$$

m は経営者の期待効用の確実同等額である。経営者はこれを最大化する努力レベルを選択するから，

$$dm/d\mu = 0. \text{ ゆえに,}$$

$$\mu^* = A.$$

また， B については上の (A12)，(A13) と同様の考え方で，

$$B = -(1/2)A^2 + (1/2)r\sum a_j^2 \gamma_j^2.$$

すると，株主の利得期待値 G は，

$$\begin{aligned} G &= x - \sum a_j y_j - B = A - A^2 + (1/2)A^2 - (1/2)r\sum a_j^2 \gamma_j^2 \\ &= A - (1/2)A^2 - (1/2)r\sum a_j^2 \gamma_j^2 \end{aligned}$$

株主の利得の分散は

$$v = \alpha_i^2 (\sigma^2 + \sum_{j \in p} a_j^2 \gamma_j^2)$$

ゆえに、株主の問題はその期待効用の確実同等額 $S_i(a_i, \gamma_i)$ を最大化するように a_i と γ_i^2 を選択することである。

$$S_i(a_i, \gamma_i) = \alpha_i [A - (1/2)A^2 - (1/2)r \sum a_j^2 \gamma_j^2] - (1/2)R \alpha_j^2 (\sigma^2 + \sum_{j \neq i} a_j^2 \gamma_j^2) \quad \dots\dots\dots (A27)$$

これを a_i について偏微分したものをゼロとおく。

$$\alpha_i - \alpha_i a_i - \alpha_i A_{-i} - r \alpha_i a_i \gamma_i^2 - R \alpha_i^2 a_i \gamma_i^2 = 0.$$

$$a_i = \frac{1 - A_{-i}}{1 + \gamma_i^2 (r + R \alpha_i)} \quad \dots\dots\dots (A28)$$

ここで、 $A_{-i} = \sum_{j \neq i} a_j$.

命題1の(P1)をここで適用できる。複数人の株主のうち1人だけが持株保有比率 α を変化しうるものとし、他の株主はブラックボックスに入れて考える。これは上の命題1の状況であるし、またここでの状況でもある。命題1の(P1)式によれば、株主 i の保有比率 α が $\alpha_{mn} = 2cr/(1-2cR)$ 以下であれば、彼(彼女)は経営者をモニターしないのだから、彼の欲する情報の分散 $\gamma^2 = \infty$ 。これを(A28)の右辺にいれて $a_i = 0$ 。

ここから、大株主に属さない諸株主はたとえいかにモニター能力をもっていようとも、それを行わない。そして、

$$a_i^* = 0. \quad (i \neq S; S \text{ は大株主}).$$

ゆえに、

$$A_{-s} = 0.$$

大株主 S は、上の命題 2 において示したとおり、

$$a_s = a^*$$

$$\gamma_s^2 = \gamma^{*2}$$

として設定するのである。

[命題 4 の証明]

このモデルにおいて株主達が取引をしなくなる唯一の均衡所有構造は $(1/(n+1), n)$ である。

(証明)

所有構造が均衡するための条件は、

$$P(\alpha, n) = P^{Ss}(\alpha, n) = P^{sS}(\alpha, n). \quad \dots\dots\dots (A29)$$

ここで、

$P(\alpha, n)$: 小株主同志が少量の株式を取引するときの留保価格。(購入時最高価格または売却時最低価格)。

$P^{Ss}(\alpha, n)$: 大株主(S)が小株主(s)から少量を購入する気になる最高価格、または小株主に売却する気になる最低価格。

$P^{sS}(\alpha, n)$: 小株主が大株主から少量を購入する気になる最高価格、または大株主に売却する気になる最低価格。

仮定：小株主も大株主と同じ効用関数 $-\exp[-Rz]$ (z : 報酬額) をもつ。

また、所有構造は (α, n) なので、各小株主の持株比率 $\eta = (1 - \alpha)/n$ 。

そして、小株主の期待効用の確実同等額 Φ は、

$$\Phi(\eta(x-\alpha y-b)) = \eta(a - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2) - (1/2)R\eta^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2). \quad \cdots \cdots (A30)$$

小株主の留保価格 $P(\alpha, n)$ はその持株比率 η を少し変化させたときの Φ の変化率（微少変化量に認める価値額）と考えうるので、

$$\begin{aligned} P(\alpha, n) &= \frac{d\Phi}{d\eta} + \left[\frac{d\Phi}{da^*} \frac{da^*}{d\alpha} + \frac{d\Phi}{d\gamma^*} \frac{d\gamma^*}{d\alpha} \right] \frac{d\alpha}{d\eta} \\ &= \frac{d\Phi}{d\eta} \quad (\text{なぜなら, } \frac{d\alpha}{d\eta} \text{ は独立的な決定でゼロだから}) \\ &= a - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2 - (1/2)R\alpha^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2). \quad \cdots \cdots (A31) \end{aligned}$$

(ただし、ここで a および γ は均衡値 a^*, γ^* を意味している。以下も同様)。

次に、 P^{Ss} は、大株主の確実同等額 CEs の、その保有株式量の微小変化にたいする変化率なので、

$$\begin{aligned} P^{Ss} &= \frac{dCEs}{d\alpha} = \frac{dCEs}{da} \frac{da}{d\alpha} + \frac{dCEs}{d\gamma} \frac{d\gamma}{d\alpha} + \frac{dCEs}{d\alpha} \\ &= \frac{dCEs}{d\alpha} \quad (\text{なぜなら } dCEs/da = 0, dCEs/d\gamma = 0 \text{ だから}) \\ &= a - (1/2)a^2 - (1/2)ra^2\gamma^2 - R\alpha(\sigma^2 + a^2\gamma^2) \quad (<-(A14)) \\ &= P(\alpha, n) + R\eta(\sigma^2 + a^2\gamma^2) - R\alpha(\sigma^2 + a^2\gamma^2) \\ &= P(\alpha, n) - R \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} (\sigma^2 + a^2\gamma^2). \quad \cdots \cdots (A32) \end{aligned}$$

ここで、(A32)の右辺の $a^2\gamma^2$ は、(A18)と(A19)を代入して計算すると、

$$a^2\gamma^2 = -\frac{2c}{\alpha} + \sqrt{\frac{2c}{\alpha(r+R\alpha)}} \quad \dots\dots\dots (A33)$$

ゆえに、

$$P^{Ss}(\alpha, n) = P(\alpha, n) - R \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} \left(\sigma^2 - \frac{2c}{\alpha} + \sqrt{\frac{2c}{\alpha(r+R\alpha)}} \right) \quad (\alpha > \alpha_{\min} \text{ の場合}) \quad \dots\dots\dots (A34)$$

$\alpha < \alpha_{\min}$ の場合にはモニタリングは行われないので、 $\gamma^2 \rightarrow \infty$ であり、したがって(A18), (A19)から容易にわかるように、 $a^2\gamma^2 \rightarrow 0$ 。従ってこの場合には、

$$P^{Ss}(\alpha, n) = P(\alpha, n) - R \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} \sigma^2 \quad \dots\dots\dots (A35)$$

$$(\alpha \leq \alpha_{\min})$$

さて、(A30)から、

$$\Phi(\eta(x-ay-b)) = (1/2)\eta[(2a-a^2) - ra^2\gamma^2 - R\eta^2(\sigma^2 + a^2\gamma^2)]. \quad \dots\dots\dots (A36)$$

小株主の留保価格 $P^{Ss}(\alpha, n)$ を計算する場合、それは彼の確実同等額の、その保有量の微小変化にたいする変化率だが、その確実同等額として(A36)をつかって、それを $(2a-a^2)$ と $a^2\gamma^2$ の2つの変数の関数と考えて微分する。

$$P^{SS}(\alpha, n) = \frac{d\Phi}{d\eta} = \frac{d\Phi}{d\eta} + \left(\frac{d\Phi}{d(2a-a^2)} \cdot \frac{d(2a-a^2)}{d\alpha} - \frac{d\Phi}{da^2\gamma^2} \cdot \frac{da^2\gamma^2}{d\alpha} \right) \frac{d\alpha}{d\eta} \quad \dots\dots\dots (A37)$$

$$\text{ところで, } \frac{d\Phi}{d(2a-a^2)} = \frac{1}{2}\eta \cdot \frac{d\Phi}{da^2\gamma^2} = \frac{1}{2}\eta(r+R\eta).$$

$$\frac{d(2a-a^2)}{d\alpha} = \frac{2cr}{\alpha^2} \cdot \frac{da^2\gamma^2}{d\alpha} = \frac{2c}{\alpha^2} - \frac{r+2R\alpha}{\alpha(r+R\alpha)} \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}}$$

また、小株主と大株主の取引における価格であるから、 $d\alpha/d\eta = -1$. これらを (A33) に代入すると、

$$\begin{aligned} P^{SS}(\alpha, n) &= P(\alpha, n) + \left(\frac{1}{2}\eta \cdot \frac{2cr}{\alpha^2} - \frac{1}{2}\eta(r+R\eta) \cdot \left[\frac{2c}{\alpha^2} - \frac{r+2R\alpha}{\alpha(r+R\alpha)} \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}} \right] \right) \\ &= P(\alpha, n) + \frac{cR\eta^2}{\alpha^2} - \frac{1}{2}\eta(r+R\eta) \cdot \frac{r+2R\alpha}{\alpha(r+R\alpha)} \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}} \quad \dots\dots\dots (A38) \end{aligned}$$

($\alpha > \alpha_{\min}$ の場合)

$\alpha > \alpha_{\min}$ の場合には、 $a^* = 0$ なので、 $\Phi(\cdot) = (-1/2)R\eta^2\sigma^2$.

したがって $P^{SS}(\alpha, n) = d\Phi(\cdot)/d\eta = -R\eta\sigma^2 = P(\alpha, n)$ ($\leftarrow$ (A27)).

ゆえに、

$$P^{SS}(\alpha, n) = P(\alpha, n) (\alpha \leq \alpha_{\min} \text{ の場合}) \quad \dots\dots\dots (A39)$$

(A34) に着目して、もしも $\alpha \in (\alpha_{\min}, 1]$ ならば、 $P_{SS}(\alpha, n) < P(\alpha, n)$ である。なぜなら、

$$-\frac{2c}{\alpha} + \sqrt{\frac{2c}{\alpha(r+R\alpha)}} = a^2\gamma^2 > 0.$$

したがって、もしも売買がやむ点があれば、それは $p^{ss} = P$ だが、これは $\alpha \leq \alpha_{\min}$ でなければならない。

(A35)に着目して、 $\alpha \leq \alpha_{\min}$ の時の p^{ss} を調べる。明らかに、

$$p^{ss} > P \quad (\alpha < 1/(n+1) \text{ の場合})$$

$$p^{ss} < P \quad (\alpha > 1/(n+1) \text{ の場合})$$

$$p^{ss} = P \quad (\alpha = 1/(n+1) \text{ の場合})$$

かくして、均衡があるとすれば、それは $\alpha = 1/(n+1)$ の場合のみである。

つぎに、(A39)より $\alpha < \alpha_{\min}$ の場合にはつねに $p^{ss} = P$ である。 $\alpha = 1/(n+1)$ の場合は明らかに $\alpha < \alpha_{\min}$ である。ゆえに、このときのみ、

$$p^{ss} = p^{ss} = P.$$

[命題5の証明]

大株主が小株主と売買するときは「比例取引」(小株主各人と同一数量の取引をする)を行うとし、また下記の正常性条件が成り立つとすると、株主達が取引する気をなくする均衡所有構造 (α_e, ∞) があり、

$$\alpha_e > \alpha_{\min} \quad \dots\dots\dots (A40)$$

である。このとき、合同余剰（大株主と小株主達の確実同等額の和）が最大になる。

$$\text{正常性条件: } \sigma^2 < \frac{(1+2cR)[1-2c(r+R)]}{4R\alpha_{\min}^2} \quad \dots\dots\dots (A41)$$

(A40)が成り立つので、この所有構造の時、大株主は経営者へのモニタリングを行う。

(証明)

まず $n < \infty$ のケースを考える。ある $\alpha_c > \alpha_{\min}$ が存在して、 $PP^{Ss}(\alpha^e, n) = P^{Ss}(\alpha_e, n)$ であることを証明せねばならない。(PP：比例取引のもとでの価格とする)。
大株主による株式売却が比例的ならば、 $d\alpha/d\eta = -n$ 。ゆえに、(A38)から、

$$PP^{Ss} = p(\alpha, n) + \frac{cR\eta}{\alpha^2}(1-\alpha) - \frac{1}{2}(1-\alpha)(r+R\eta) \frac{r+2\alpha R}{\alpha(r+R\alpha)} \cdot \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}} \quad \dots\dots (A42)$$

($\alpha > \alpha_{\min}$ の場合)

$\alpha < \alpha_{\min}$ の場合には $pp^{Ss} = p(\alpha, n)$ である。それで、 PP^{Ss} は $\alpha_{\min}$ をのぞいた点では連続である。また、上で命題4を証明したところから明らかなように、 P^{Ss} は $\alpha \in [0, 1]$ において連続である。以上に基づいて、次の2つの主張が α_c の存在を確証する。

$$[\text{主張1}] \quad PP^{Ss}(1, n) > P^{Ss}(1, n) \quad \dots\dots\dots (A43)$$

$$\begin{aligned} PP^{Ss}(1, n) &= P(1, n) \quad (\leftarrow (A42)) \\ &> P^{Ss}(1, n) \quad (\leftarrow (A34)) \\ &= P(1, n) - R(a^{*2}\gamma^{*2} + \sigma^2). \quad QED \end{aligned}$$

$$[\text{主張2}] \quad PP^{Ss}(\alpha_{\min}, n) < P^{Ss}(\alpha_{\min}, n). \quad \dots\dots\dots (A44)$$

(証明) $P^{Ss}(\alpha, n) - PP^{Ss}(\alpha, n)$

$$\begin{aligned} &= -R \frac{(n+1)\alpha - 1}{n} \left(\sigma^2 - \frac{2c}{\alpha} + \sqrt{\frac{2c}{\alpha(r+R\alpha)}} \right) - \frac{cR\eta}{\alpha^2}(1-\alpha) \\ &\quad + \frac{1}{2}(1-\alpha)(r+R\eta) \frac{r+2\alpha R}{\alpha(r+R\alpha)} \cdot \sqrt{\frac{c}{2\alpha(r+R\alpha)}} \quad \dots\dots\dots (A45) \end{aligned}$$

$n \rightarrow \infty$ の時 (A33) はゼロに収束することから, $1/(r+R\alpha) \rightarrow 2c/\alpha$.

これを使って,

$$\{c/[2\alpha_{\min}(r+R\alpha_{\min})]\}^{1/2} = c/\alpha_{\min} \quad (n \rightarrow \infty).$$

これを適用して, $n \rightarrow \infty$ の時,

$$P^{Ss}(\alpha_{\min}, n) - PP^{Ss}(\alpha_{\min}, n) \rightarrow -R\alpha_{\min}\sigma^2 + \frac{cr(r+2R\alpha_{\min})(1-\alpha_{\min})}{2\alpha_{\min}^2(r+R\alpha_{\min})}$$

この量が正となるのは次の場合に限る。

$$\sigma^2 < [cr(r+2R\alpha_{\min})(1-\alpha_{\min})]/[2R\alpha_{\min}^3(r+R\alpha_{\min})]. \quad \dots\dots\dots (A46)$$

命題 1 の (P2) 式から, 大株主が経営者へのモニタリングを行う気になるための最低株式保有量 $\alpha_{\min} = 2cr/(1-2cR)$ を (A46) に代入して,

$$\begin{aligned} \sigma^2 &< \frac{cr[r+2R \cdot 2cr/(1-2cR)][1-2cr/(1-2cR)]}{2R[2cr/(1-2cR)]^3[r+2Rcr/(1-2cR)]} \\ &= \frac{(1+2cR)[1-2c(r+R)]}{4R\alpha_{\min}^2} \end{aligned}$$

(正常性条件)

[主張 1] と [主張 2] から, $PP^{Ss} = P^{Ss}$ となる α の値が $(\alpha_{\min}, 1]$ の区間において少なくとも 1 つ存在する。そして, (A45) を観察するとわかるように, $P^{Ss}(\alpha, n) - PP^{Ss}(\alpha, n)$ は $(\alpha_{\min}, 1]$ において厳密に減少する。

ゆえに, (α_e, ∞) はただ 1 つである。

つぎに合同余剰が最大化される点 $\alpha^* = \alpha_e$ であることを証明する。

$$J = CEs(a^*, \gamma^*) + n\Phi[\eta(x - a^*y - b)]$$

が、 α^* において最大値をとる。ゆえに、

$$\frac{dJ}{d\alpha(\alpha=\alpha^*)} = 0.$$

ところで、

$$\begin{aligned} \frac{dJ}{d\alpha} &= \frac{dCEs}{d\alpha} + n \frac{d\Phi}{d\alpha} \\ &= \frac{dCEs}{d\alpha} - \frac{d\Phi}{d\eta} \quad (\text{比例取引では } \frac{d\alpha}{d\eta} = -n \text{ だから}). \\ &= P^{Ss} - PP^{sS} \end{aligned}$$

ゆえに、

$$\frac{dJ}{d\alpha} = 0 \iff P^{Ss} = PP^{sS}$$

QED

企業倫理の実証分析*

吉 原 英 樹

1. 日本企業と倫理

日本企業の企業倫理をアンケート調査にもとづいて、韓国企業と比較しながら実証的に分析することが、本稿の目的である。

まず、なぜ企業倫理を研究するか理由についてのべることにしたい。理由は2つある。

第1の理由は、この数年、企業の不祥事が目立つことである。不正融資、土地転がし、損失補填、暴力団との取引、政治家へのヤミ献金などがつぎつぎと明らかになっている。日本企業の経営すなわち日本的経営は、国際的に高い評価を受けていた。その日本的経営が企業の不祥事の続出とともに、まず日本国内で評価を落としてしまった。海外の見る目もきびしくなっている。日本企業に不祥事が続出したのは企業倫理に問題があったためではないか。経営者や管理者の倫理観が不十分だったためではないか。企業の不祥事の続発は、企業倫理の研究の必要性を示しているのである。

第2の理由は、アメリカではすでにかなり早い時期から企業倫理の研究がすすんでいることである。最近のアメリカでは企業倫理の研究と教育は一種のブームになっているという。⁽¹⁾ 全米の大学で開設されている企業倫理学の講座は500をこえている。ビジネス・スクールの90%以上が企業倫理の教育を提供し

* 本稿は、韓国慶北大学校の李種永教授との共同研究の成果の1つである。

(1) 中村瑞穂「アメリカにおける企業倫理研究の展開過程」『明大商学論叢』第76巻第1号、1994年2月、P.214。

ている。企業倫理学の教科書は25以上あり、企業倫理の専門の学術雑誌が3種類刊行されている。企業倫理の研究所はすくなくとも16ある。

では、日本の状況はどうか。企業倫理にかんする社会の関心は強いとはいえない。企業倫理を研究している人も一部の研究者にかぎられている。日本の経営学部や商学部、あるいは経済学部で、企業倫理の講義が行われているところがあるだろうか。アメリカの企業倫理ブームに比較したとき、日本はおくれているといわなければならない。日本でも企業倫理の教育と研究をすすめなければならないのである。

さて、本稿における企業倫理の研究には2つの特色がある。

第1の特色は実証分析である。

日本における経営の研究は実証分析がすくないことが一つの特徴であるが、この特徴は企業倫理の研究でもみられる。⁽²⁾ 筆者は企業倫理をテーマにアンケート調査を実施した。そのアンケート調査の回答データを利用して、企業倫理を実証的に分析したい。

-
- (2) 日本経営学会が編集する『経営学論集』によって、過去25年間の企業倫理（企業の社会的責任、公害問題、消費者問題などをふくむ）の研究を調べてみたところ、データを使って議論している研究はつぎの2つだけである。木元進一郎「「公害」と企業経営」日本経営学会編『70年代の経営学の課題』（経営学論集第42集），千倉書房，1973年，PP. 29 - 46。保田宗良「マーケティングと地球環境問題—マーケティング倫理再考—」日本経営学会編『世界経済構造の変動と企業経営の課題』（経営学論集62），千倉書房，1992年。

企業倫理をテーマにした調査にはつぎのようなものがある。

『企業活動における「公正さ」の国際比較調査報告』電通総研，1992年6月。

『企業倫理の制度化に向けて』日本生産性本部，1991年12月。

D.J.Fritzsche, Y.P.Huo, S.Sugai, S.Dun-Hou Tsai and C.S.Kim, "A Comparative Study of the Ethical Decisions of Japanese, Korean and Taiwanese Managers, *Reitaku University Journal*, vol. 55, December 1992.

なお、日本における企業倫理研究の文献の探索にあたっては、つぎの方にお世話になった。梅澤正（新潟大学），小林俊治（早稲田大学），中村瑞穂（明治大学），高巖（麗澤大学）。

第2の特徴は国際比較研究である。日本企業の企業倫理を韓国企業と比較しながら分析したい。

筆者が企業倫理の研究をはじめようになった直接のきっかけは、韓国の慶北大学校の李種永教授のよびかけである。同じ内容のアンケート質問票を韓国企業と日本企業に発送した。⁽³⁾ 将来、同じ内容のアンケート質問票をアメリカ、イギリス、ドイツ、中国の企業に発送する計画がある。

2. 分析のフレームワーク

企業倫理を実証的に分析するときにも企業倫理の定義は必要である。ところが、企業倫理を定義することはかんたんではない。企業倫理の定義についての研究によれば、企業倫理の定義で使われている概念は38あるという。⁽⁴⁾ 現在でも企業倫理についてはさまざまな考えや意見があり、共通の理解が成立するに至っていない。そのため本稿では企業倫理についてごく基本的に定義するにとどめることにしたい。

手もとの『国語大辞典』（小学館）によると、倫理とは人の踏み行うべき道と定義されている。筆者なりに解釈すると、倫理とは人間として行うべきこと（および行ってはならないこと）を示す原理、原則と解釈することができる。この倫理の定義を企業にあてはめたものが企業倫理であると考え、企業倫理とは、企業が行うべきこと（および行ってはならないこと）を示す原理、原則と定義することができよう。

つづいて、企業倫理についての理論的な立場ないし見解をみることにしたい。

(3) アンケートの質問票、発送先企業数、有効回答数、集計表については巻末の付録を参照。

(4) 宮坂純一「現代企業と倫理（上）」『産業と経済』第7巻第3号、1992年12月、P.23。なお、宮坂が引用しているルイスの文献はつぎのものである。P.V. Lewis, "Defining Business Ethics : Like Nailing Jello to a Wall," *Journal of Business Ethics*, October 1985。

ここでは主要なものとしてつぎの5つをあげることにしたい。⁽⁵⁾

1. 義務論(deontology)
2. 功利主義(utilitarianism)
3. 相対主義(relativism)
4. 経営利己主義(managerial egoism)
5. 公正論(justice theory)

第1番目の義務論は、企業には正しいことをなすべき（および正しくないことをしてはならない）義務があるとの立場に立つ。この義務論の1つの特徴は、企業の行動の倫理性は行動それ自体によって判断されるべきであると考えるところにある。利益がふえる、従業員の雇用が増大する、国の工業化を推進できるなど、企業行動がよい結果を生むとしても、そのことによって企業の正しくない行動（たとえば取引に賄賂を使う）を正当化することはできない。

第2番目の功利主義は、企業の行動の結果を重視する立場に立つ。第1番目の義務論と対照的である。企業、従業員、取引相手の企業、消費者、地域社会などにより結果をもたらすか否かで、企業の行動の倫理性が判断される。

第3番目の相対主義は、企業行動の倫理性は企業のおかれた環境（国、業界など）で一般的に受け入れられている基準にしたがって判断されるとの立場に立つ。業界の慣行にしたがう企業行動や進出先国の文化に適合している企業行動は倫理的であると考えられる。

第4番目の経営利己主義はアダム・スミスの見えざる手を理論的な拠り所としている。企業の利益追求行動が従業員、消費者、地域社会などの利益を増大させるとの立場に立つ。

第5番目の公正論は、手続的な公正を強調する。機会の公正といってもよい。

(5) 企業倫理の理論については李種永のつぎの文献に負っている。Lee, Chong-yeong, "Business Ethics of Korean and Japanese Managers", 報告論文, 第4回神戸大学・慶北大学校合同経営研究会, 神戸大学経済経営研究所, 1994年7月2日-3日, pp. 4-6。

宗教、性、年齢などによって顧客、取引先、従業員を差別してはならない。

以上の5つの理論的な立場のうち、第1番目の義務論と第5番目の公正論は、企業行動それ自体に目をむけるものであり、また企業にとってきびしい倫理性を要求する点で共通している。ここでは、この2つを1つのグループにして、広義の義務論としてあつかうことにしたい（以下、たんに義務論というとき公正論をふくむ）。

のこりの3つの理論的な立場を1つのグループにして、ここでは広義の功利論としてあつかうことにしたい。

つぎに、アンケート質問票についてのべることにしたい。

質問票は18個の質問でできている。その18個の質問は大きく4つのグループにわけることができる。⁽⁶⁾

1. 経営者・管理者の倫理観（問1－問9）
2. 倫理的問題の意思決定基準（問10－問12）
3. 企業の倫理水準（問13－問17）
4. 回答企業・回答者の属性（問18）

3. 経営者・管理者の倫理観

何が倫理的であり、何が倫理的でないか。

アンケート質問票では、経営者と管理者の倫理観を質問するものとして、9つの質問が用意されている。全般的な質問が問1であり、個別的な質問が問2から問9までの8つの質問である。

まず、全般的な質問である問1の回答をみることにしよう。

何をもって倫理的であると見なし、何をもって倫理的でないとするかについての考え方として3つの選択肢が用意されている。法律基準、業界基準、テレ

(6) アンケート質問票の質問については巻末の付録を参照。

ビ基準の3つである。回答企業295社のうち、254社（86%）がテレビ基準をあげている。⁽⁷⁾ 回答企業のうちの86%の企業の経営者や管理者は、自分がしたことを「テレビの前でおおやけに言うのがはずかしいこと」はしてはならないと回答しているのである。これにたいして違法でなければ別に問題にすることはないという法律基準の回答は全体の5%にすぎない。また、一般的な業界のやる通りにすればいいという業界基準の回答も9%しかない。

この回答結果は、多くの日本企業の経営者や管理者が企業倫理についてきびしい見方をしていることを示している。法律基準によって問題がなくても、また業界基準からみてゆるされることであっても、テレビの前でおおやけに言うのがはずかしいことはしてはならないと考えているのである。

なお、韓国企業の回答データによると、日本企業と比較して、テレビ基準の回答比率がすくない（日本企業の86%にたいして韓国企業は70%である）。なお、日本企業と韓国企業の比較はのちほどくわしく試みることにしたい。

つづいて問1の回答が回答企業ないし回答者の属性によってどのようにちがうかをみることにしたい。

まず、上場企業と非上場企業を比べてみよう。法律基準、業界基準、テレビ基準の回答が回答全体に占める比率は、上場企業では4%、6%、90%であるのにたいして、非上場企業では7%、12%、81%である。上場企業と非上場企業の差はそれほど大きくないが、上場企業のほうが企業倫理にかんしてきびしい考え方をもっている企業が多いといえよう。

つづいて企業の業種に注目したい。回答の多い消費財製造業、生産財製造業、流通業、金融業、建設業についてみると、建設業だけが他の業種とちがう回答パターンを示している。建設企業の回答は法律基準3%、業界基準21%、テレビ基準76%である。回答の平均的なパターンにたいして、建設企業の回答は業

(7) データは巻末の集計表を参照。以下、同様。

界基準の割合が多く、テレビ基準の割合がすくない点で特徴的である。最近、建設企業の不正な政治献金や談合が問題視されているが、われわれのアンケート調査の結果は他の業種に比較して、建設企業の企業倫理についての考え方はすこし緩やかであることを示している。一つの興味深いデータであるといえよう。

回答者を経営者、高位管理者、中間管理者にわけて回答を比較してみたが、3つの回答結果のあいだにほとんど差がない。一番多いのはテレビ基準であり、経営者86%，高位管理者87%，中間管理者88%とほとんど同じ割合になっている。

最後に、宗教への関心の強さによって、企業倫理についての考え方に差があるか否かをみると、ほとんど差がないようである。回答の一番多いテレビ基準についてみると、宗教儀式によく参加する者で92%，すこし宗教に関心のある者で85%，宗教に関心をもたない者で85%である。

さて、つづいて経営者や管理者の倫理観を個別的なテーマに関連づけてみることにしたい。アンケート質問票では問2から問9までの8つの質問がこの目的のために用意されている。

問2は、会社の仕事と直接関係がない友人との交際のための費用を会社の交際費で処理することが倫理的であるか倫理的でないかを質問している。回答企業315社のうち298社（95%）は、無条件に会社の交際費で処理してはならないと回答している。会社の交際費の私的流用にかんしては、大部分の企業できびしい倫理観がもたれている。

いま問2の回答パターンによく似たパターンは問5、問7、問8の3つの質問にもみることができる。

問5は、有害な物質（人工甘味料）の外国への輸出にかんする倫理観を質問している。輸入国の法律に抵触しなくても健康に悪くないという公認された研究結果が出るまでは輸出してはならないという回答が、回答企業の88%に達し

ている。有害物質の輸出にかんしては、大部分の経営者や管理者はきびしい倫理観をもっている。

問7は、貧民街の店舗にたいする差別的な商品価格戦略にかんする企業倫理を質問している。すなわち、貧民街では盗難や破損が多いことを考慮して、他の一般の店舗の商品よりも質が落ちる商品を他の店舗と同じ価格で販売することにかんしてどのように考えるかを質問している。回答企業の97%は、貧民街の住民に損害をあたえるからそうしてはならないと回答している。⁽⁸⁾

問8は外国の人権問題と企業経営の関連について質問している。すなわち、人権を侵害していると非難されている国の広告キャンペーンを引き受けることについて質問している。違法でなければ別に問題にならないとの回答が、回答企業の27%であるのにたいして、その国が民主国家になるまではそういう広告はしてはならないとの回答は73%に達している。回答企業の4分の3近くの多数はきびしい倫理観をもっているといえる。

さて、問3は海外工事にかんして役人に謝礼を出すことについて質問している。そうすることがその国での慣例なら会社のためにお金を提供するとの回答が全体の25%である。金額を下げるか、他の方法でその高級官吏に謝礼する方法をもっと研究してみるとの回答は48%である。工事契約を取れなくてもお金を出してはならないとの回答は27%である。この回答結果から、問3にかんしては、一番きびしい倫理観の回答の比率は、さきにみた問2、問5、問7、問8に比べてそれほど多くないことがわかる。ゆるやかな倫理観の回答のほうが多いともいえる。同様な回答パターンは問4、問6、問9にもみられる。

問4は、新製品を開発した技術者を競争企業からスカウトすることにかんして質問している。どんな理由でもスカウトしてはならないとの回答は全体の28%である。他方、スカウトするのが業界の慣例なら別に問題はないとの回答が

(8) この質問は日本ではあてはまらない質問といえるかもしれない。

36%，その製品が会社の収益に大きな影響があるならスカウトしてもよいとの回答が37%である。この質問の場合にも、きびしい倫理観の回答は多くない。

問6は、テレビに安価な輸入部品を使用したときに、そのことを情報開示することにかんして質問している。一番多い回答は、その部品の品質が悪くなれば別に問題ない（広告で情報開示しなくてもよい）との回答で、全体の72%である。これにたいして、顧客がたずねたときにその事実を話してやればよいとの回答は12%，顧客がたずねなくても広告にその事実をいわなければならないとの回答は15%である。

問9は製品を買ってもらう顧客の会社の仕入れ部の人に贈り物をするにかんして質問している。野球の入場券，靴の商品券，観光旅行券の程度なら賄賂とはみられないから問題ないとの回答は59%である。それも賄賂に属するからそのような方針はいけないとの回答は41%である。きびしい倫理観よりゆるやかな倫理観のほうが多い。

さきに、企業倫理の理論的な立場には5つあり、そして、それら5つは大きく義務論と功利論にわけられることをみた。では、日本企業の経営者と管理者の倫理観は義務論であろうか、それとも功利論であろうか。

アンケートの回答データによると、倫理全般については義務論の回答が86%と圧倒的に多い（表1参照）⁽⁹⁾。

つぎに、個別的なテーマについての倫理観をみると、義務論の回答の多いテーマとすくないテーマの2つにわけられる。義務論の多いテーマは、会社の交際費の私的流用（全回答の95%）、有害物質の輸出（88%）、貧民街の差別的な販売戦略（97%）、人権侵害国との取引（73%）である（表1参照）。他方、義務論の回答のすくないのは、海外工事の役人への謝礼（27%）、競争企業から

(9) 表1の（注1）にのべるように、問1から問9までの9つの質問で最後の回答肢の回答を義務論の回答としている。

のスカウト（28%）、輸入部品使用の情報開示（15%）、取引先の仕入担当者への贈り物（41%）の4つである。

義務論のきびしい倫理観の回答の多いテーマとすくないテーマに大別されることは、興味をひかれる発見事実である。ただ、義務論の回答の多いテーマとすくないテーマのちがいについては、いまのところはっきりしたことはいえない。

自分の倫理観と一般の倫理観の差

問2から問9までの8つの質問では、回答者本人の倫理観を質問するだけでなく、一般的に他の人はどのような倫理観をもっているかをも回答者に質問し

表1 経営者・管理者の倫理観—義務論の比率—⁽¹⁾

(単位：%)

倫理のテーマ ⁽²⁾	(1)自分（私）	(2)一般（他の人）	(3)(1)と(2)の差
倫理全般	86	—	—
会社の交際費の私的流用	95	67	28
海外工事の役人への謝礼	27	10	17
競争会社からのスカウト	28	11	17
有害物質の輸出	88	52	36
輸入部品使用の情報開示	15	7	8
貧民街の差別的な販売戦略	97	88	9
人権侵害国との取引	73	57	16
取引先の仕入担当者への贈り物	41	26	15
合計（平均） ⁽³⁾	58	40	18

(注1) 義務論の比率(%)は、問1から問9までの9つの質問で、最後の回答肢（問1から問6までは3番目、問7から問9までは2番目）を回答した企業の比率。

(注2) 倫理のテーマは、問1から問9までの質問のテーマ。

(注3) 倫理全般をのぞく8つのテーマの平均。

ている。回答者は自分の倫理観について回答することに加えて、一般的に他の人はどのような倫理観をもっているかについても回答するように要請されている。前者の回答を自分の倫理観、後者の回答を一般の倫理観とよぼう。

回答から一つの興味深い事実が明らかになっている。問2から問9までの8つの質問のすべてにおいて、自分の倫理観のほうが一般の倫理観よりきびしいのである（表1参照）⁽¹⁰⁾。

問2で、会社の仕事と直接関係のない友人とのつき合いに会社のお金を使うのは無条件にゆるされないとの一番きびしい倫理観の回答は、回答者本人の自分の倫理観では回答企業の95%であるのにたいして、一般の倫理観では67%である。30%近い差がある。

海外工事で現地の役人に謝礼を出すことにかんして質問している問3では、工事契約を取れなくてもお金を出してはならないとの回答は、自分の倫理観では27%、一般の倫理観では10%であり、相当の差がある。以下、問4から問9までの質問についても、一般の倫理観より回答者本人の自分の倫理観のほうがきびしいとの回答結果になっている。

一般の倫理観より自分の倫理観のほうがきびしいという回答結果は、人間の身勝手あるいはうぬぼれを反映していると解釈することもできるが、ここではつぎの解釈に注目することにした⁽¹¹⁾。自分の倫理観はあるべき倫理観を表現しているのにたいして、一般の倫理観は現実の倫理観を表現している。したがって、自分の倫理観と一般の倫理観の差は、あるべき倫理観と現実の倫理観の差である。

(10) 表1の(1)自分(私)と(2)一般(他の人)の回答比率を比較して、(1)のほうが(2)より大きい数値であることによって示されている。いいかえると、(1)と(2)の差を示す(3)の数値がすべてプラスであることによって示されている。

(11) 李種永の解釈である。李の前掲（注5）のペーパー、PP. 15—16。

4. 倫理的問題の意思決定基準

われわれのアンケート調査では、企業の倫理的問題の意思決定基準について問10から問12までの3つの質問を用意している。まず、問10の回答データによって、経営者や管理者がなぜ企業倫理を守り、非倫理的行為をしないかの理由をみることにしたい。一番多い回答は、利益とか社会的圧力に関係なく、人間としての自分の良心のためという回答であり、回答企業の61%である。つぎに多い回答は、会社の利益、あるいは自分の個人的な利益になるからという回答で、29%である。家族にたいする面目あるいは社会的圧力のためという回答はわずか1社にすぎない。なお、その他の回答が32社（10%）あるのが注目される。

つぎに、企業倫理を守る理由の回答が、回答企業あるいは回答者の属性によってちがうか否かをみることにしたい。

まず、上場企業と非上場企業を比べると、両者はよく似た回答パターンを示している。つぎに、回答企業の業種として、消費財製造業、生産財製造業、流通業、金融業、建設業の5つについて回答パターンを比較したい。生産財製造業の回答パターンが全体の回答パターンとすこし相違している。会社の利益あるいは自分の将来のためになるから企業倫理を守るとの回答が40%と多い（全回答企業の場合29%）。他方、人間としての自分の良心のために企業倫理を守るとの回答は49%である（全回答企業の場合61%）。金融業の回答パターンもすこし特色がある。人間としての自分の良心のために企業倫理を守るとの回答は52%であり、全回答企業の回答比率の61%に比較してかなり低くなっている。つぎに、その他の回答の比率が22%と多いのが注目される。

以上の生産財製造業と金融業の回答パターンのちがいが何を意味するか、また、なぜそのような相違があるかについては、今回のアンケート調査だけでは答えることができない。ここでは回答パターンに特色があることを指摘するとどめざるをえない。

回答者を経営者、高位管理者、中間管理者にわけて回答パターンをみると、これら3つの回答グループはよく似た回答パターンを示している。最後に、宗教的関心の強さを3つにわけて回答パターンに差があるか否かをみると、回答パターンはよく似ており、差はほとんどみられない。

つづいて問11の回答データによって、経営者や管理者が企業倫理にかんして自分の個人的考えとちがう決定をすることがあるか否かをみることにしたい。

ときにはそういうこともあるとの回答が一番多く、全回答の57%である。そういうことはないとの回答もかなり多く、42%である。そういうことがよくあるとの回答は1%にすぎない。

つぎに、回答者を経営者、高位管理者、中間管理者の3つのグループにわけて回答をみることにしたい。問11の3つの回答肢の回答比率は、経営者の場合6%、49%、46%である。高位管理者の場合、0%、60%、40%である。最後に、中間管理者の場合は1%、56%、44%である。この回答データは、回答者の3つの階層グループのあいだで回答パターンにあまり差がないことを示している。

つづいて経営者や管理者が企業倫理にかんして自分の個人的考えとちがう決定を下す場合、その理由についてみることにしたい。アンケート調査では、企業の利益のため、上司が命令あるいは希望するから、一般的な慣例であるため、の3つの理由が用意されている。一番重要な理由としては、企業の利益のためとの回答が一番多く46%である。一般的な慣例がそれにつづいており、36%である。上司の命令あるいは希望は19%と一番すくない。3番目に重要な理由の回答をみると、上司の命令あるいは希望が一番多く、54%である。つづいて一般的な慣例が33%、企業の利益が一番すくなく13%である。これらのデータから、経営者や管理者が自分の個人的考えとちがう意思決定をする理由は、重要性の順番からいうと、企業の利益、一般的な慣例、上司の命令あるいは希望、の順であることがわかる。

経営者や管理者は企業の倫理問題にかんして意思決定をするとき、何を基準にすべきと考えているのだろうか。問12では5つの回答肢が用意されている。一番多い回答はつぎの第2番目の選択肢である。「目的がよくても過程が非倫理的だったらいけない。会社が短期的には損をしても倫理をまもらなければならない。これは企業の社会に対する義務である。」この回答は回答全体の78%に達している。これ以外の選択肢はいずれも10%以下の回答しかない。

つぎに、この回答パターンが回答企業あるいは回答者の属性によって差があるか否かをみることにしたい。上場企業と非上場企業を比較すると、企業倫理を守るのは企業の社会にたいする義務であるとの第2番目の選択肢の回答は、上場企業では85%、非上場企業では70%であり、すこし差がある。「会社の利益が上がれば社会全体の発展のためになるから、企業の利益をまずはじめに考えなければならない」という第4番目の選択肢の回答が、上場企業では2%、非上場企業では9%となっており、これもすこし差がある。

つぎに回答企業の業種をみると、流通業がすこしちがう回答パターンを示している。すなわち、企業の社会にたいする義務であるとの第2番目の回答の比率は64%であり、他の業種に比べてすくない。他方、社会的正義であるという第5番目の選択肢の回答は、流通業では24%であり、他の業種に比べてかなり多いのが特徴になっている。

回答者を経営者、高位管理者、中間管理者の3つのグループにわけて回答パターンをみると、これら3つの階層グループ間にあまり差がない。宗教的関心の強さによって回答パターンに差があるかをみても、あまり差がない。

以上の回答データから、つぎのようにいうことができよう。倫理的問題について意思決定をするとき、義務論のきびしい倫理観を基準にする経営者や管理者が多い。なんらかの理由で自分の倫理観（義務論）とちがう倫理観にもとづいて意思決定をしなければならない場合、会社の利益、上司の命令、慣例などを基準にする。

5. 企業の倫理水準

回答企業の属する業界の企業倫理の水準は10年前と比べて高くなっているのだろうか、それとも低くなっているのだろうか。

相当高くなったとの回答は全回答の16%である。すこし高くなったとの回答は44%である。両者を合わせると60%になる。回答企業の3分の2に近い企業が、業界の企業倫理の水準は10年前に比べて高くなったと回答していることがわかる。他方、低くなったとの回答は3%にすぎない。なお、変化していないとの回答は37%と、3分の1をすこしこえている。

では、なぜ業界の企業倫理の水準が高くなったのだろうか。

一番重要な理由として回答企業があげるものをみると、企業の社会的責任にたいする経営者の考え方の向上のためとの理由が一番多い。全回答の64%である。3分の2に近い企業がこれを一番重要な理由として指摘しているのである。つぎに多いのは、社会の一般的雰囲気のためという理由で、18%の企業があげている。社会の一般的雰囲気のためというこの理由は、2番目に重要な理由としては一番多くの企業があげており、33%である。また、3番目に重要な理由としても一番多くの企業があげている（29%）。法的規制が強化されたから、および新聞、テレビ等が暴露するからの2つは、2番目に重要な理由として、また、3番目に重要な理由としてはかなり多くの企業があげている。管理者にたいする企業倫理教育と広報のためという理由も、2番目に重要な理由および3番目に重要な理由としてはかなり多くの企業があげている。

企業の倫理水準が上がると、企業にどんな影響が出るのだろうか。まず、利益への影響をみることにしよう。3分の2に近い（63%）企業が、短期的には利益にならないが、企業のイメージがよくなるから、長期的には企業の利益のためになると回答している。企業の倫理水準の向上が短期的にも企業の利益増大になると回答している企業は1%にすぎない。他方、企業の倫理水準が高くても企業の短期的あるいは長期的な利益はかならずしも上がるものではないと

の回答は、3分の1をすこしまわる（36%）企業によってなされている。

つぎに、企業倫理水準の向上の経営管理への影響をみることにする。企業倫理水準の向上は経営者にたいする従業員の信頼感を高め、作業能率が伸び、品質が向上するとの回答は、半分に近い47%の企業によってなされている。従業員の勤務態度や規律がよくなるとの回答は23%である。他方、企業の倫理水準が高くなっても、経営管理の能率はかならずしも上がるものではないとの回答は30%である。

以上、企業の倫理水準の向上が企業にどのような影響をおよぼすかをみたが、3分の1前後の回答企業は企業倫理水準の向上は利益や経営管理にプラスの影響をおよぼすことはないと回答している。残りの約3分の2の回答企業は、利益と経営管理にプラスの影響をおよぼすと回答している。

つづいて、企業の倫理水準を高めるために重要なことは何かをアンケート調査によってみることにする。約3分の2の回答企業は、会社の方針を決定する管理者あるいは経営者自身の倫理水準が高くなければならないと回答している。つぎに、企業倫理にかんする会社の基本方針が必要だとの回答は24%である。会社内の一般的雰囲気が必要であるとの回答は11%である。回答データは企業倫理水準の向上のためには、経営者や管理者自身の倫理性が重要であることを示している。

業界の企業倫理水準が10年前と比べて上がったか下がったかを、回答企業の業種別にみることにしたい。これまでと同様に、消費財製造業、生産財製造業、流通業、金融業、建設業の5つの主要業種について回答パターンを比較してみる。消費財製造業、生産財製造業、および建設業の3つの業種は、全体とよく似たパターンを示している。これにたいして流通業と金融業の回答パターンはちがっている。流通業の場合、相当高くなったとの回答は26%、すこし高くなったとの回答は57%であり、両者を合わせると83%になる。全回答企業では16%と44%で、両者を加えても60%である。流通業の回答企業は業界の倫理水準

が10年前と比べて向上したと考えている回答企業が多いことがわかる。

金融業についても同様な傾向がみられる。すなわち、相当高くなったとの回答は19%，すこし高くなったとの回答は56%で、両者を加えると75%である。流通業と金融業の場合、変化していないとの回答は13%と11%であり、全体の回答企業の37%に比べてかなりすくない。金融業の場合、すこし低くなったと相当低くなったの回答はともに7%で、両者を加えると14%である。10年前と比較して業界の倫理水準が低下したとの回答企業が1割をこえており、この点は金融業の一つの特徴である。

企業の倫理水準を高めるためには企業は何をなすべきだろうか。一番重要なこととして一番多くの企業があげているのは、上司が行動でもって模範を示さなければならないとの回答であり、回答企業の49%である。つぎに、具体的に実践可能な企業倫理綱領を作って、従業員が行動準則として守るようにするべきであるとの回答で、24%の企業があげている。第3番目に多いのは、社内での会合あるいは教育を通じて企業倫理を強調するべきであるとの回答で、19%の企業が回答している。これ以外の回答をあげる回答企業の割合はすくない。

重要度が2番目と重要度が3番目の回答においても、この3つの回答肢に回答が集中している。ただし、回答の多さの順位には1番目に重要な回答の場合とはすこし差がある。

さきの問15の回答において、企業の倫理水準の高い低いを決める上で一番重要なことは経営者あるいは管理者自身の倫理水準であるとの回答があった。問16の回答も基本的に一致している。企業の倫理水準を高めるためには、上司すなわち経営者や管理者が高い倫理水準をもって、自分で行動でもって模範を示さなければならないというのである。

企業の倫理水準を高めるうえで企業倫理綱領も重要なことがわかった。では、その企業倫理綱領の内容はどのようなものであると回答企業は考えているのだろうか。

基本的原則だけをかたんに明示するべきであるとの回答が63%である。これにたいして倫理的問題にかんする従業員の行動準則を詳しく説明する内容でなければならないとの回答は37%である。ほぼ2対1の割合で企業倫理綱領は基本的原則だけをのべたものでよいとの考えが示されている。

日本企業の経営者や管理者は外国の企業経営者の企業倫理水準をどのように考えているのだろうか。アンケート調査では米国、日本、中国、韓国、英国、ドイツの6カ国の経営者について、企業倫理水準のレベルを回答してもらうようになっている。

日本企業の経営者の倫理水準については、普通との回答が一番多く、43%である。すこし低いと相当低いの2つの回答を合わせると、40%であり、すこし高いと相当高いの2つの回答を合わせた18%をかなり上まわっている。日本の経営者の倫理水準の平均点は2.7である。⁽¹²⁾

日本の経営者や管理者が一番高く評価しているのはドイツの経営者である。ドイツの経営者の企業倫理水準の平均点は3.9である。一番多い回答はすこし高いで、51%である。すこし低いと相当低いの2つの回答を合わせても3%しかない。他方、すこし高いと相当高いの2つの回答を合わせると73%となり、4分の3に近い。

つぎに高い評価を得ているのが米国の経営者と英国の経営者である。両国の経営者の企業倫理水準の平均点はともに3.7である。両国の企業倫理水準についての回答のパターンは比較的よく似ている。すこし高いと相当高いの2つの回答を合わせると60%をこえる。他方、すこし低いと相当低いの回答は合わせても10%に満たない。普通との回答は30%程度である。

中国と韓国の経営者の企業倫理水準の評価は低い。一番低いのは中国の経営

(12) 問17の回答肢で、相当低いを1、すこし低いを2、普通を3、すこし高いを4、相当高いを5としたときの平均。

者である。中国の経営者の企業倫理水準の平均点は1.9である。相当高いの回答は0%であり、すこし高いの回答は1%にすぎない。すこし低いと相当低いとの2つの回答を合わせると、84%に達している。

中国に次いで低い評価を得ているのが韓国の経営者である。平均点は2.0である。相当高いの回答は0%であり、すこし高いの回答は1%である。すこし低いと相当低いとの2つの回答を合わせると79%に達している。

以上の回答結果からつぎのように指摘することができよう。日本企業の経営者や管理者はドイツ、英国、米国の企業経営者の企業倫理水準をかなり高く評価している。他方、中国と韓国の企業経営者の企業倫理水準にはきびしい評価を下している。自国の日本企業の経営者にかんしては中間の評価を下している。

6. 韓国企業との比較

経営者・管理者の倫理観

問1の回答データから、韓国企業の経営者や管理者の倫理観をみることにしたい。一番多い回答は、自分がしたことをテレビの前でおおやけに言うのがはづかしいことはしてはならないとの回答であり、70%である。日本企業の経営者や管理者の場合、このテレビ基準の回答は86%である。韓国のほうがすくない。

韓国の経営者や管理者の回答でつぎに多いのは業界基準である。22%である。日本の経営者や管理者の業界基準の回答は9%である。韓国のほうが倍以上多い。

違法でなければ別に問題にすることはないと法律基準の回答は韓国では8%である。日本では5%である。韓国のほうが多い。

問1の回答データからは、日本企業の経営者や管理者の倫理観のほうがきびしいと考えてよいだろう。

つぎに、いくつかの具体的なテーマの倫理観について、日本と韓国の比較を

してみることにしたい。

問2から問9までの8つの質問のうち、問4の1つをのぞいて残りの7つの質問において、韓国企業の経営者や管理者より日本企業の経営者や管理者のほうがきびしい倫理観をもっている。たとえば、問2の回答を比較してみよう。会社の仕事と直接関係のない友人との交際のための費用を会社の交際費として処理することについて質問している。無条件にゆるされないとの回答が韓国の場合でも一番多く、87%である。しかし、日本企業は95%である。他方、会社の交際費として処理してもよいとの回答は第1番目の回答肢で7%、第2番目の回答肢で6%であり、2つの回答を合わせると13%である。日本企業の場合、0%と5%であり、2つの回答を合わせると5%で、韓国の回答よりすくない。

いま問2でみたような回答パターンが、問3、問5、問6、問7、問8、そして問9にもみられる。なお問3、問5、問6の回答肢は日本企業むけのアンケート質問票と韓国企業むけのとはすこしちがっており、単純には比較できない。しかし、回答データは日本の経営者や管理者の倫理観のほうがきびしいことを明らかにしている。

問4だけはちがう回答パターンになっている。競争会社の新製品開発をした技術者のスカウトについての質問である。韓国の経営者や管理者は、どんな理由でもスカウトしてはならないとの回答を一番多くしており、70%に達している。日本の場合には28%にすぎない。韓国の経営者や管理者は、競争企業からのスカウトについてきびしい倫理観をもっていることがこのデータからわかる。

さて、日本企業の場合、回答者本人の倫理観と一般の他の人の倫理観のあいだに差がある。回答者本人の倫理観のほうがきびしい。では、韓国企業の経営者や管理者の場合はどうだろうか。

問2は会社の仕事と直接関係のない友人との交際費を会社の経費として処理することについて、倫理観をたずねたものである。無条件にゆるされないとの回答は回答者本人については87%であるのにたいして、一般的に他の人につい

ては36%である。自分の倫理観と一般の倫理観のあいだに日本企業と同様な差がある。

倫理観についてはこの問2に加えて、問3から問9までの合計9つの質問が用意されている。9つの質問のすべてにおいて、一番きびしい倫理観に回答している回答者の割合が、回答者本人のほうが一般の他の人の場合よりも多い。問3については9%対7%、問4は70%対18%、問5は73%対36%、問6は23%対11%、問7は93%対62%、問8は43%対30%、そして問9は21%対12%である。

韓国企業の経営者や管理者の場合にも、自分の倫理観のほうが一般の他の人の倫理観よりもきびしいと思っている人が多いのである。さらに日本企業の経営者や管理者の倫理観について、あるべき倫理観と現実の倫理観の差を指摘したが、同じ特徴は韓国企業の経営者や管理者にもあてはまることがわかる。一つの興味深い発見事実である。

なお、参考までにいうと、アメリカ企業についても同様なデータがある。すなわち、回答者の自分の倫理観のほうが他の人の倫理観よりきびしいという回答データが、アメリカ企業を対象にするアンケート調査（1976年時点）でえら
(13)

倫理的問題の意思決定基準

あなたはなぜ企業倫理を守り、非倫理的行為をしてはならないと思いますか、という問10への回答で一番多いのは、第3番目の回答肢すなわち利益とか社会的圧力に関係なく、人間としての自分の良心のためという回答である。58%の韓国企業が回答している。ちなみに日本企業の場合には、この回答肢の回答は

(13) S.N. Brenner and E.A. Molander, "Is the Ethics of Business Changing?", in K.R. Andrews, ed., *Ethics in Practice*, Harvard Business School Press, 1989.

61%である。ほとんど同じ割合である。つぎに多いのは第1番目の回答肢、すなわち会社の利益あるいは自分の利益のためになるからというもので、33%である。日本企業の場合は29%である。第2番目の回答肢の家族にたいする面目あるいは社会的圧力のためという回答は1%にすぎない。日本企業の場合は0%である。

問10にたいする回答は日本企業と韓国企業でほとんど差がない。

問11は企業倫理問題の決定をするときに、個人的考えとちがう決定をすることがあるかを質問したものである。韓国企業の場合、一番多い回答は第2番目の回答肢、すなわち、ときにはそういうこともあるという回答で、75%である。日本企業の場合には57%である。そういうことはないとの回答は韓国企業の場合19%である。日本企業の場合は42%である。

個人的考えと相違する決定をすることがあるという第1番目と第2番目の回答肢の回答を加えると、韓国企業の場合82%に達する。これにたいして日本企業の場合は58%である。かなりの差のあることがわかる。韓国企業の経営者や管理者のほうが、企業倫理問題にかんする意思決定で、個人と企業のあいだでコンフリクトを経験する人が多いといえる。

では、経営者や管理者が個人的考えとちがう決定をするのはどのような理由のためだろうか。韓国企業の経営者や管理者の場合、一番重要な理由として一番多くの回答を得ているのは、企業の利益のためになるからというもので、45%である。つぎに多いのは、そうするのが一般的な慣例だからというもので、32%である。上司の命令あるいは上司の希望との回答は24%である。

2番目に重要な理由として一番多くの企業があげているのは、そうするのが一般的な慣例だからというもので、54%である。3番目に重要な理由として一番多くの回答を得ているのは、上司の命令あるいは上司の希望であり、53%である。

韓国企業の経営者や管理者の場合、個人的考えとちがう決定をする理由とし

ては、企業の利益のため、一般的な慣例だから、上司の命令あるいは上司の希望のため、という順になっているといえる。なお、この理由の順位は日本企業の経営者や管理者にも同様にあてはまる。

問12は、企業の倫理問題の決定をするときに何を基準にすべきかを質問している。韓国企業の経営者や管理者の回答で一番多い（回答企業の57%）のは、第2番目の回答肢（目的がよくても過程が非倫理的だったらいけない。会社が短期的には損をしても倫理をまもらなければならない。これは企業の社会にたいする義務である）である。なお、日本企業の場合、この回答肢には78%の企業が回答している。韓国企業の場合よりも多い。

日本企業の場合には、この第2番目の回答肢に圧倒的に多くの回答が集まっているのにたいして、韓国企業の場合には第5番目の社会的正義、第3番目の業界の慣例、第4番目の企業の利益のそれぞれが10%をこえる回答を得ている。日本企業とすこし差があることがわかる。全体として日本企業の経営者や管理者の倫理観ないし倫理基準のほうがきびしいといえよう。この点はさきに、経営者や管理者の倫理観を日本企業と韓国企業を比較したときに明らかになった発見事実と符合するものである。

企業の倫理水準

経営者や管理者は、業界の倫理水準は10年前に比べて高くなったと思っているのだろうか、それとも低くなったと思っているのだろうか。日本企業の場合、すでにみたが、相当高くなった、すこし高くなった、の2つの回答を合わせると60%である。これにたいして韓国企業の場合は、相当高くなったとの回答は18%、すこし高くなったとの回答は65%であり、両者を合わせると83%に達する。他方、すこし低くなった、相当低くなった、の2つの回答を合わせると、日本企業の場合は3%、韓国企業の場合は6%であり、ともに5%前後にすぎない。日本企業と韓国企業の一つの差は、変化していないとの回答の差である。

日本企業の37%にたいして、韓国企業は12%である。

では、業界の倫理水準が10年前に比べて高くなっているとして、その理由を経営者や管理者はどのように考えているのだろうか。

日本企業の場合には、一番重要な理由としては、企業の社会的責任にたいする経営者の考え方の向上のためというのが一番多くの回答を得ている。64%である。他の回答肢を圧倒的に上まわっている。

韓国企業の経営者や管理者の回答はすこしちがう。一番重要な理由として一番多くの回答を得ているのは、社会の一般的雰囲気のためという回答で、34%である。企業の社会的責任にたいする経営者の考え方の向上のための31%を上まわっている。なお、日本企業の場合、社会の一般的雰囲気のための回答は18%である。

ここで、アメリカ企業のデータをみることにしたい。アンケート調査（1976年時点）によると、アメリカ企業の企業倫理水準を向上させた理由として一番多い回答は、広報、マスコミ、情報通信などによって一般への情報開示がすすんだためであり、全回答の31%に達している。⁽¹⁴⁾ 2番目に多いのは、一般の人の関心や注視、社会的圧力などであり、20%である。他方、企業の側の社会的責任やトップ・マネジメントによる倫理的行動の強調などは5%しかない。

企業倫理水準の向上の理由は、以上のデータから、日本、韓国、アメリカの企業でちがうことがわかる。企業の経営者や管理者の社会的責任や企業倫理の考え方を理由にあげるのは日本企業が一番多く、つぎに多いのは韓国企業であり、一番すくないのはアメリカ企業である。他方、マスコミの暴露や社会的圧力などを理由にあげることは、回答の多さの順序はアメリカ、韓国、日本と逆になっている。

つづいて、企業の倫理水準の向上が企業にどのような影響をおよぼすかにつ

(14) Ibid.,

いて、日本企業と韓国企業の回答を比較してみよう。

まず、企業の倫理水準の向上が利益におよぼす影響をみると、日本企業の場合に一番多くの回答を得ているのは第2番目の選択肢で、短期的には利益にならないが、企業のイメージがよくなるから、長期的には企業の利益のためになるという回答であり、63%である。韓国企業の場合もこの第2番目の選択肢が一番多い回答になっており、81%である。韓国企業の回答のほうが多い。

2番目に多い回答は第3番目の選択肢であり、企業の倫理水準が高くても企業の短期的あるいは長期的な利益はかならずしも上がるものではないという回答であり、日本企業の場合36%、韓国企業では19%である。

この回答データから、企業の倫理水準の向上が企業の利益におよぼす影響については、韓国企業の経営者や管理者のほうが、直接的な関係があると考えている人が多いことがわかる。

つぎに、企業の倫理水準の向上が経営管理におよぼす影響をみると、日本企業の場合が一番多い回答は、第1番目の経営者にたいする従業員の信頼感を高め、作業能率が伸び、品質が向上するというもので、47%である。韓国企業でもこの回答肢が一番多く、82%である。韓国企業では他の2つの回答肢をはるかに上回る多い回答をあつめている。

企業倫理水準の向上が経営管理におよぼす影響についても、韓国企業の経営者や管理者のほうが、直接的な関係があると考えている人が多いことがわかる。

つづいて、企業の倫理水準を高めるために重要なことは何かとの質問にたいする回答を、日本企業と韓国企業で比較してみよう。韓国企業で一番多い回答は第2番目の選択肢で、会社の方針を決定する管理者あるいは経営者自身の倫理水準が高くなければならないというものであり、65%である。日本企業の場合も65%である。残りの2つの選択肢の回答の比率も日本企業とよく似ている。全体として問15の回答パターンは日本企業と韓国企業でよく似ているといえる。

企業の倫理水準を高めるためになすべきことは何だろうか。日本企業の場合、

一番重要なこととして一番多くの回答を得ているのは、上司が行動でもって模範を示さなければならないというものであり、49%である。韓国企業の場合もこの回答が一番多く、63%である。つぎに多いのは日本企業の場合、具体的に実践可能な企業倫理綱領を作って、従業員が行動準則として守るようにするべきであるというもので、24%である。韓国企業の場合もこの回答肢が2番目に多く、20%である。全体として日本企業と韓国企業の回答は似ている。

企業の倫理水準を高めるうえで企業倫理綱領が重要であるとして、その内容はどのようなものであるべきと経営者や管理者は考えているのだろうか。

日本企業の場合、3分の2に近い63%の企業は、基本的原則だけをかんたんに明示するべきであると回答している。これにたいして韓国企業の61%は、倫理的問題にかんする従業員の行動準則を詳しく説明する内容でなければならないと回答している。原則と詳細な行動準則の2つの選択肢の回答の比率が、日本企業と韓国企業ではほぼ正反対になっている点が興味深い。

企業の倫理水準にかんしては、最後に、外国企業の経営者の倫理水準をどのように評価しているかについての回答を、日本企業と韓国企業で比較してみた。

日本企業の場合、一番高い評価を得ているのはドイツ企業の経営者で、これについて米国と英国が同じ得点で第2番目の評価を得ている。第3番目は自国すなわち日本企業の経営者であり、韓国企業は第4番目、一番低いのは中国である。これにたいして韓国企業の経営者や管理者の評価は、一番高いのはドイツ企業の経営者である。この点は日本企業の経営者や管理者の評価と同じである。つぎに高いのは英国の経営者であり、第3番目に高いのは日本企業の経営者である。米国企業の経営者よりも倫理水準が高いと評価されている。

日本と韓国はかならずしも友好的な関係にあるわけではない。政治的な問題や経済的な問題、さらに経営、技術などにかんしてもコンフリクトがみられる。そういう日本と韓国の関係を考えたとき、韓国企業の経営者や管理者が日本企

業の経営者の倫理水準をアメリカ企業の経営者のそれよりも高く評価していることは興味深い。

韓国企業の経営者や管理者は自国、すなわち、韓国企業の経営者の倫理水準についてきびしく評価している。ドイツ、イギリス、日本、アメリカに比べてかなり低く評価している。中国企業の経営者の評価が一番低い点では日本企業の経営者や管理者の評価と同じである。⁽¹⁵⁾

7. 主要な発見事実と今後の研究課題

主要な発見事実

今回のアンケート調査で明らかになったことの一つは、日本企業の経営者や管理者は、全般的にきびしい倫理観をもっていることである。これは問1の回答から明らかになった点である。法律基準と業界基準の回答がいずれも10%未満であるのにならして、テレビの前でおおやけに言うのが恥ずかしいことはしてはならないとのテレビ基準の回答は86%である。

日本企業の経営者や管理者の倫理観はこのように全般的にはきびしいが、その倫理観のきびしさの程度はテーマによって差がある。このことを第2番目の発見事実として上げることにした。会社の交際費の私的流用（問2）、有害物質の輸出（問5）、貧民街の店舗の差別的な商品価格戦略（問7）、そして外国の人権問題（問8）についての倫理観はきびしい。他方、海外工事の役人への謝礼（問3）、競争企業からの技術者のスカウト（問4）、安価な輸入部品の使用の情報開示（問6）、取引業者への贈り物（問9）についての倫理観はそれほどきびしくない。

(15) 韓国企業の経営実務家の多くは、韓国企業の企業倫理がひくいことをよく自覚しており、また、日本企業の経営実務家が律義で信頼できることをよく知っているという。韓国の経済と企業に詳しい深川由起子（長銀総合研究所）へのインタビュー調査（1994年4月26日）にもとづく。

第3番目の発見事実として、回答者本人の倫理観と回答者の考える一般的な他の人の倫理観には差があることである。回答者本人の倫理観のほうがきびしい。これは、あるべき倫理観と現実の倫理観の差と解釈することができる。

第4番目に、企業の倫理的問題の意思決定基準がきびしいことをあげることができる。これは、たとえば問12の回答からわかる。目的がよくても過程が非倫理的だったらいけない。会社が短期的には損をしても、倫理をまもらなければならない。これは企業の社会にたいする義務である。この回答が全回答の78%に達している。

第5番目として、業界の倫理水準の向上をあげることができる。10年前に比べて業界の倫理水準が向上したとの回答は、60%に達する。低くなったとの回答は3%にすぎない。

第6番目の発見事実として、企業の倫理水準の高さを決める要因として、また企業の倫理水準を向上させるために必要なこととして、経営者と管理者の倫理水準が重要と考えられていることである。たとえば、業界の倫理水準が10年前と比べて向上した理由として一番重要な理由は何かとの質問にたいして、64%の企業は、企業の社会的責任にたいする経営者の考え方の向上のためと回答している。また、企業の倫理水準を高めるために最も重要なこととして、経営者や管理者の倫理水準が高くなければならないとの回答が65%に達している。

第7番目の発見事実として、日本企業と韓国企業の比較から明らかになったことをあげたい。まず第1に、全般的な倫理観について、またいくつかの具体的なテーマについても、韓国企業の経営者や管理者と比較して、日本企業の経営者や管理者の倫理観のほうがきびしい。つぎに、回答者本人の倫理観のほうが回答者の考える一般の他の人の倫理観よりきびしい点については、日本と韓国はよく似ている。

最後に企業経営者の倫理水準の国際比較についての発見事実としてつぎの2点を指摘したい。第1は、日本と韓国の両企業の経営者や管理者はともにドイ

ツ、イギリス、アメリカの企業の経営者の倫理水準を高いと考えており、他方、韓国、中国の企業の経営者の倫理水準を低いと評価している。第2点として、韓国企業の経営者や管理者は日本企業の経営者の倫理水準を高く評価している。アメリカ企業よりも高く評価している点が興味深い。

今後の研究課題

日本企業の企業倫理の実証的研究がほとんどないことを考えると、アンケート調査にもとづいて企業倫理の実証的分析を試みた本稿の研究は貴重なものといえることができる。しかし本稿の研究にはいくつかの課題が残っていることも事実である。ここではつぎの3つをあげることにしたい。

第1番目の課題は、アンケートの調査結果の理論的分析である。

本稿ではアンケート調査の回答データを技術的に分析するにとどまっている。企業倫理についての既存の理論にもとづく解釈や吟味は不十分である。また、アンケート調査の回答データが企業倫理の理論についてどのようなインプリケーションをもっているかについてもものべていない。これまでは企業倫理の理論をめぐる議論は文献研究を中心にして、抽象的、一般的、概念的なレベルで展開されてきた。これからはアンケート調査の回答データなどさまざまな事実的なデータの分析と既存の理論を関連づけながら研究をすすめていくことがのぞまれる。そのことによって理論の新たな発展を期待することができる。また、アンケート調査やケース・スタディなどを行うときに、理論と関連づけながら理論的な問題意識をもってすすめることがのぞまれる。理論と調査の相互作用がのぞましい研究方法といえることができる。

第2番目の研究課題として、事例研究を指摘したい。アンケート調査は多くの企業を対象にすることができる。日本企業の全般的な動向や製造業と非製造業など産業間の差をみることもできる。しかしながら、企業倫理の実態についてのくわしい情報は得ることはむずかしい。企業倫理の実態の解明のためには、

少数の企業の詳細な事例分析が必要である。大量サンプルのアンケート調査と少数企業の詳細なケース・スタディの2つの方法の併用が、企業倫理の研究のためには必要であるといえる。

第3番目の研究課題は本格的な国際比較である。本稿では日本企業と韓国企業を比較した。われわれは米国、英国、ドイツ、中国の企業との比較を将来行いたいと考えている。日本企業と韓国企業に送ったアンケート調査票と同じものを、これらの企業にも送付して、その回答データを比較分析したい。

付 録

「経営者・管理者の企業倫理に関するアンケート調査」の集計表

アンケートの発送先と回答会社

東証1部上場会社……株式掲載(『日本経済新聞』1993年10月30日)の奇数番の会社615社、有効回答179社

非上場会社……『会社要覧』非上場会社版、1992年版、ダイヤモンド社の掲載の20の倍数(20番目、40番目、…)の会社287社、有効回答144社

会社名不明の有効回答2社

合 計……発送先902社、有効回答会社325社(有効回答率36%)

アンケートの時点

アンケートの発送は1993年11月中旬、回答の最終締め切り日は1994年2月15日

問1. 企業の経営活動には謝礼の形式で賄賂を提供するとか、商品の欠陥をわざとお客に知らせないとか、過大、虚偽の広告をするとか、今度のバーゲン

セールは今日までですと言いながら、翌日からもっと大きいバーゲンセールが始まることは言わなかったり、故意に身体障害者の採用を拒否したりする等、倫理にかかわる問題があります。あなたはこのような企業倫理問題に対してどのように思いますか。次の中から一つだけチェックして下さい。

(n=295社)

- (1) 違法でなければ別に問題にすることはない。 16社 (5%)
- (2) 一般的な業界のやる通りにすればいい。 25社 (9%)
- (3) 自分がしたことを「テレビの前でおおやけに言うのがはずかしいこと」はしてはならない。 254社 (86%)

問2. 年俸一千万円程度のある会社の幹部が、会社の仕事と直接的関係がない友達との交際に月平均10万円程度を使いながら、これを会社の業務用として処理しています。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的なひとの意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私 (n=315社) 一般 (n=301社)

- (1) 会社内のほかの幹部たちもそうしていれば問題にならない。
1社 (0%) 24社 (8%)
- (2) そんな友達との交際が後に間接的に会社のためになることもあるから、交際費を会社の経費で処理しても別に悪いことはない。
16社 (5%) 76社 (25%)
- (3) 会社の仕事と直接関係のない友達との付き合いに会社の金を使うのは無条件に許されない。
298社 (95%) 201社 (67%)

私は () 番に賛成する。

一般的にほかの人は（ ）番に賛成するだろうと思う。

問3. A 会社は、ある開発途上国で1億ドルの建設工事契約をとるためにいろいろ努力中ですが、工事契約を取れば1千万ドル程度の利益が得られると予想されています。この国では大きな工事契約のためには、高級官吏に謝礼金をだすのが一般的な慣例です。最近この契約に直接関係のある高級官吏が20万ドルの「諮問料」を間接的に要求してきました。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私((n=306社) 一般((n=294社)

- | | | |
|--|------------|------------|
| (1) そうすることがその国での慣例なら、会社のためにお金を提供する。 | | |
| | 77社 (25%) | 175社 (60%) |
| (2) 金額を下げるか、あるいはほかの方法でその高級官吏に謝礼する方法をもっと研究してみる。 | 148社 (48%) | 89社 (30%) |
| (3) 工事契約を取れなくてもお金をだしてはならない。 | | |
| | 81社 (27%) | 30社 (10%) |

私は（ ）番に賛成する。

一般的にほかの人は（ ）番に賛成するだろうと思う。

問4. ある会社の社長は、競争会社が新製品を開発したのを知り、その技術者に報酬を多く与える条件でスカウトしようとしています。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私 (n=310社) 一般 (n=295社)

- (1) その製品が会社の収益に大きな影響があるならスカウトしてもよい。

- | | | |
|-----------------------------|------------|------------|
| | 113社 (37%) | 99社 (34%) |
| (2) スカウトするのが業界の慣例なら別に問題はない。 | | |
| | 111社 (36%) | 164社 (56%) |
| (3) どんな理由でもスカウトしてはならない。 | | |
| | 86社 (28%) | 32社 (11%) |

私は()番に賛成する。

一般的にはほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問5. ある清涼飲料会社が、本国では健康に悪いとの理由で Sukero（人工甘味料）使用が禁止されているから製品には入れないが、そんな規定のないほかの開発途上国へは費用の安い Sukero を入れた飲料水を輸出しようとしています。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

- | | | |
|--|------------|-------------|
| | 私 (n=317社) | 一般 (n=299社) |
| (1) 輸入国の法律に抵触しなければ問題にならない。 | | |
| | 6社 (2%) | 59社 (20%) |
| (2) Sukero が健康に悪いという公認された研究結果がなければ輸出してもよい。 | | |
| | 31社 (10%) | 86社 (29%) |
| (3) 輸入国の法律に抵触しなくても Sukero が健康に悪くないという公認された研究結果がでるまでは輸出してはならない。 | | |
| | 280社 (88%) | 154社 (52%) |

私は()番に賛成する。

一般的にはほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問6. あるテレビ会社ではあるモデルのテレビの部品の一部を開発途上国からの安い輸入品にとりかえ、販売価格を1万円割引すると広告しています。しかし部品の一部が安い輸入品だということは広告ではふれていませんでした。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私(n=311社) 一般(n=299社)

(1) その部品の品質が悪くなければ別に問題ない。

225社(72%) 238社(80%)

(2) 顧客がきいたら、そのときにその事実を話してやればよい。

38社(12%) 39社(13%)

(3) 顧客がきかなくても広告にその事実を言わなければならない。

48社(15%) 22社(7%)

私は()番に賛成する。

一般的にはほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問7. 12個の店舗を持つあるスーパーマーケットチェーンの支配人は、その都市の貧民街にある店舗には質の悪い商品を送り、値段はほかの店舗と同じにつけるようにしています。これに対して次のような意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私(n=304社) 一般(n=293社)

(1) 会社が損害をこうむらないためにはそうしてもよい。

9社(3%) 36社(12%)

(2) 貧民街の住民に被害をあたえるからそうしてはならない。

295社(97%) 257社(88%)

私は()番に賛成する。

一般的にはほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問8. 資金的に苦しんでいるS広告会社は、人権を侵害していると非難されている南米の小さな独裁国家の高級官吏から、その国に対するイメージを改善させて、外国援助も受けられ、外国投資も誘致できるよう大々的な広告キャンペーンをしてくれるよう頼まれ、現在企画中であります。これに対して次の様な意見があります。あなたの意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私(n=299社) 一般(n=285社)

(1) 違法でなければ、別に問題にならない。

80社(27%) 122社(43%)

(2) その国が、民主国家になるまでは、そういう広告はしてはならない。

219社(73%) 163社(57%)

私は()番に賛成する。

一般的にはほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問9. A産業用品会社では、顧客会社の仕入部職員たちに贈り物をするという関係が維持できると考えて、仕入注文量が多ければ贈り物も大きいものをするよう方針を立てています。贈り物は、野球入場券、靴の商品券、2日間スキー（観光）旅行券等です。これに対して次の様な意見があります。あなた

の意見と一般的な人の意見の両方をそれぞれ一つだけチェックして下さい。

私(n=304社) 一般(n=296社)

(1) その程度なら賄賂とはみられないから問題ない。

180社(59%) 219社(74%)

(2) それも賄賂に属するからそのような方針はいけない。

124社(41%) 77社(26%)

私は()番に賛成する。

一般的にほかの人は()番に賛成するだろうと思う。

問10. あなたはなぜ企業倫理をまもり、非倫理的行為をしてはならないと思いますか。次の中から一つチェックして下さい。

(n=317社)

(1) そうする方が結局は会社の利益,あるいは自分の将来(収入,昇進等)のためになるから。 91社(29%)

(2) 家族に対する面目あるいは社会的圧力のため。

1社(0%)

(3) 利益とか社会的圧力に関係なく、人間としての自分の良心のため。

193社(61%)

(4) その他(具体的に記入:)

32社(10%)

問11. 企業倫理に関係ある会社の問題に対する決定をするとき、あなたの個人的考えと違う決定をすることがありますか。次のうちの一つだけチェックし

て下さい。

(n=295社)

(1) そういうことがよくある→質問11-1番にうつる。

3社(1%)

(2) ときにはそういうこともある→質問11-1番にうつる。

168社(57%)

(3) そういうことはない。

124社(42%)

11-1. 企業倫理の問題に関する決定をするとき、あなたの個人的考えとは違う決定をするような場合、主にどんな理由のためですか。重要度の順位に従って番号を書いて下さい（一番重要1，次に重要2，三番目に重要3）。

一番重要 2番目に重要 3番目に重要

()企業の利益のためになるから。 81社(46%) 72社(43%) 21社(13%)

()上司が命令する、あるいは上司が

そうすることを希望しているから。 33社(19%) 45社(27%) 88社(54%)

()そうするのが一般的な慣例だから。64社(36%) 52社(31%) 54社(33%)

計178社(100%)169社(100%)163社(100%)

問12. 企業の倫理問題を含むある問題に関する決定をするとき、何を基準にしてそういう決定をすべきだと思いますか？次の中から一つだけチェックして下さい。

(n=312社)

(1)「競争入札に落札できるために」、「従業員と株主の利益のために」等そ

- の目的さえよかったら、その過程が非倫理的行為があっても別に問題にならない。 1社(0%)
- (2) 目的がよくても過程が非倫理的だったらいけない。会社が短期的には損をしても倫理をまもらなければならない。これは企業の社会に対する義務である。 244社(78%)
- (3) 業界の一般的通念や慣行の通りにすればよい。 22社(7%)
- (4) 会社の利益が上がれば社会全体の発展のためになるから、企業の利益をまずはじめに考えなければならない。16社(5%)
- (5) 平等な社会は人類の理想だから、身体障害者雇用、失業者救済、公平な報酬、不平等な差別待遇の排除等「社会的正義」をまずはじめに考慮すべきである。 29社(9%)

問13. 貴社が属する業界の企業倫理水準は、10年前に比べてどのように変化しましたか。

(n=304社)

- (1) 相当高くなった→質問13-1番にうつる。 49社(16%)
- (2) 少し高くなった→質問13-1番にうつる。 133社(44%)
- (3) 変化していない。 111社(37%)
- (4) 少し低くなった。 7社(2%)
- (5) 相当低くなった。 4社(1%)

13-1. 業界の企業倫理水準が高くなったとすれば、その主な理由はなんだ

()新聞、テレビ等が暴露するか

()法的規制が強化されたから。16社(8%) 32社(17%) 28社(15%)

()所得が上がったから。 1社(1%) 3社(2%) 13社(7%)

()社会の一般的雰囲気のため。34社(18%) 62社(33%) 53社(29%)

() 企業の社会的責任に対する経

営者の考え方の向上のため 122社(64%) 30社(16%) 17社(9%)

() 管理者に対する企業倫理教

育と広報のため。 4社(2%) 30社(16%) 36社(20%)

() 会社が「企業倫理綱領」を

制定し、それを実践するよ

うになったため。 2社(1%) 12社(6%) 7社(4%)

() その他 (具体的に記入:)

6社(3%) 2社(1%) 4社(2%)

計192社(100%)187社(100%)183社(100%)

問14. 企業の倫理水準が上がったなら、企業にどんな影響をおよぼすと思いますか。

※ 利益への影響（一つだけチェックして下さい）（n=314社）

- (1) 短期的にも、企業の利益増大になる。 3社(1%)
- (2) 短期的には利益にならないが、企業のイメージがよくなるから、長期

的には企業の利益のためになる。 199社(63%)

- (3) 企業の倫理水準が高くても企業の短期的、あるいは長期的な利益は必ずしも上がるものではない。 112社(36%)

※ 経営管理への影響 (一つだけチェックして下さい) (n=314社)

- (1) 経営者に対する従業員の信頼感を高め、作業能率が伸び、品質が向上する。 148社(47%)
- (2) 従業員の勤務態度や規律がよくなる。 72社(23%)
- (3) 企業の倫理水準が高くなっても、経営管理の能率は必ずしも上がるものではない。 94社(30%)

問15. 個々の企業が倫理水準を高めるために最も重要なことは何だと思いますか。次の中から一つだけチェックして下さい。

(n=318社)

- (1) 企業倫理に関する会社の基本方針が必要だ。 76社(24%)
- (2) 会社の方針を決定する管理者あるいは経営者自身の倫理水準が高くなければならない。 206社(65%)
- (3) 会社内の一般的雰囲気的重要である。 36社(11%)

問16. 個々の企業が企業の倫理水準を高めるためには、どうすべきだと思いますか。次の中から三つだけ選んで、重要度の順位によって番号をつけて下さい (一番重要1, 次に重要2, 三番目に重要3)。

一番重要 2番目に重要 3番目に重要

- () 上司が行動でもって模範を示さなければならない。 154社(49%) 75社(24%) 38社(13%)
- () 具体的に実践可能な「企業倫理綱領」を作って、従業員が行動準則として守るようにすべきである。→質問16- 1 番にも回答して下さい。 77社(24%) 50社(16%) 56社(19%)
- () 社内での会合あるいは教育を通じて企業倫理を強調するべきである。 60社(19%) 132社(43%) 80社(27%)
- () 企業倫理を守る従業員を報奨し、守らない者は処罰する。 2社(1%) 6社(2%) 21社(7%)
- () 会社内に「企業倫理委員会」をもうけて、倫理的問題に係のある会社の政策を審議し、従業員の企業倫理に関する訴えまたは不平を処理する。 10社(3%) 25社(8%) 31社(11%)
- () 各自の良心に任せるべきである。 12社(4%) 21社(7%) 66社(23%)
315社(100%) 309社(100%) 292社(100%)

16- 1. 個別会社別に「企業倫理綱領」が必要なら、その内容は：

(n=213社)

- (1) 基本的原則だけを簡単に明示するべきである。

134社 (63%)

- (2) 倫理的問題に関する従業員の行動準則を詳しく説明する内容でなければならぬ。79社 (37%)

問17. 次の各国の企業経営者の企業倫理水準はどの程度だと思いますか。該当する所に○印をして下さい。

相当低い 少し低い 普 通 少し高い 相当高い

米国の経営者	4 社 (2 %)	15社 (6 %)	72社 (30%)	102社 (43%)	44社 (19%)	(n=237)
日本の経営者	14社 (6 %)	84社 (34%)	108社 (43%)	41社 (16%)	4社 (2 %)	(n=251)
中国の経営者	65社 (30%)	116社 (54%)	33社 (15%)	3社 (1%)	0社 (0%)	(n=217)
韓国の経営者	52社 (24%)	121社 (55%)	44社 (20%)	3社 (1%)	0社 (0%)	(n=220)
英国の経営者	2 社 (1 %)	7 社 (3 %)	72社 (33%)	107社 (50%)	28社 (13%)	(n=216)
ドイツの経営者	2 社 (1 %)	5 社 (2 %)	54社 (25%)	111社 (51%)	48社 (22%)	(n=220)

問18. あなたと、あなたが勤めている会社に関してお答え下さい。

(n=319社)

- (1) 会社の規模：①中小企業（資本金 1 億円未満）

39社 (12%)

- ②中堅企業（資本金 1 億円以上10億円未満）

83社 (26%)

- ③大企業（資本金10億円以上）

197社 (62%)

(n=317社)

- (2) 会社の歴史：①5 年以下

1 社 (0 %)

- ②5 - 10年

6 社 (2 %)

- ③10年以上

310社 (98%)

(n=305社)

- (3) 会社の業種：①消費財製造業 64社(21%)
②生産財製造業 93社(31%)
③流通業 25社(8%)
④金融，投資，保険業 28社(9%)
⑤運輸（陸，海，空） 17社(6%)
⑥建設業 38社(13%)
⑦農，林，水産，鉱業 5社(2%)
⑧不動産 4社(1%)
⑨その他のサービス業 31社(10%)

(n=311社)

- (4) 職位：①経営者（取締役以上） 120社(39%)
②高位管理者（部長，次長）
98社(32%)
③中間管理者（課長，係長）
93社(30%)

(n=226社)

- (5) 経験の多い分野：
①経理，財務 37社(16%)
②営業，マーケティング，広告
52社(23%)
③人事，労務管理 42社(19%)
④研究，開発 6社(3%)

⑤生産	7 社 (3 %)
⑥広報	5 社 (2 %)
⑦企画	30社 (13%)
⑧総合管理	47社 (21%)

(n=317社)

(6) 年 令	: ①20代	1 社 (0 %)
	②30代	41社 (13%)
	③40代	100社 (32%)
	④50代	122社 (39%)
	⑤60代あるいはそれ以上	53社 (17%)

(n=319社)

(7) 性 別	: ①男子	316社 (99%)
	②女子	3 社 (1 %)

(n=317社)

(8) 学 歴	: ①高校卒	35社 (11%)
	②大学卒	274社 (86%)
	③その他	8 社 (3 %)

(n=303社)

(9) 宗 教	: ①日曜礼拝, お寺参り等, 宗教儀式にはよく参加する。	39社 (13%)
	②教会あるいはお寺にはあまり行かない方である。	131社 (43%)

③宗教には関心ない。 133社(44%)

APEC と日本

井 川 一 宏
阿 部 茂 行

1. はじめに

「APEC と日本」という題は、あまりに漠然としており、それが政治的問題を提起しているのか、純然たる経済問題であるのか、必ずしも明らかではない。そこで、以下で展開する議論の背景にある我々の4つの観点をはじめに明らかにしておこう。

第1は、APEC が生まれてきた環境として、それまでのアジア・太平洋諸国間の政治的経済的相違が、西太平洋諸国の経済発展と社会主義国の市場経済化で、相対的に縮小してきているという点である。第2は、労働集約的な産業に続いて、資本集約的な産業への直接投資によって、西太平洋諸国の経済構造の変化・国際分業の変化が生じている。それに伴い、市場メカニズムの働きが不十分となり、企業内・企業間の組織的な取引が重要となってきた。技術移転も、知的所有権の問題を抜きには考えにくくなってきているという点である。第3は、技術移転を積極的に行うことが日本の役割であるという点である。アメリカに対立する西太平洋という構図で世界を捉えるのではなく、日本が技術移転の仲介者とならなければならないとみるということ。最後に、APEC の組織は、将来に対する不確実性とダイナミックに動くアジアを反映して、現在は緩やかな結合であるが、将来的にはオープン・リージョナリズムを通して、貿易・投資の促進による効率的な国際分業を達成するためのルールを持った、よりフォーマルな組織が必要となるであろうという点である。

以下の各節での議論の背景には、いま述べた4点の認識と判断が基本にあることを初めにことわっておく。

2. APEC の概略

1993年11月、アメリカのシアトルで開催された第5回 APEC（アジア・太平洋経済協力閣僚会議）並びに APEC 非公式首脳会議は、それまでの APEC の性格と方向を変える転機となった。APEC は、オーストラリアのホーク前首相の提唱にもとづき発足したもので、それゆえ第1回が1989年11月にオーストラリアのキャンベラで開催された。当初はアメリカの参加は考慮されていなかったが、紆余曲折を経て結局参加することになった。理念的に北アメリカだけでなく環太平洋諸国に自由貿易協定を拡げることがアメリカの政治的戦略に合致していたのである。このことは、アセアンおよび東アジアの諸国も当初とまどった。第5回が性格と方向を変えることになったというのは、過去4回までは、民間の経済活動を側面から支援する姿勢が強く、政府レベルでの指導力は積極的に発揮されないことがむしろ好ましいとされていたのが、第5回で政府主導の色彩が強くなったということを意味する。PECC という官界・財界・学界が等しく・緩やかに連合した組織が、自由な意見交換を行う場を提供していて、APEC にそのレベル以上の政策協議の場が期待されていなかったといえる。APEC と PECC が自由貿易と企業の協力を促進すると言う点でオーバーラップしており、両者を合体する案もでていた。他方、一部の国の政府関係者や外交筋は、政治的交渉の場として APEC をもっと活発なものにすることを期待していた。西太平洋地域の経済発展は、環太平洋諸国の閣僚レベルでの話し合いの場を必要とする環境を作り出し、それが APEC 第5回会議で明確になったのである。

第1表からわかるように、西太平洋地域は、政治・経済システムおよび発展段階の異なる国・地域から構成されている。EC などのように、関税に対して

第 1 表 環太平洋諸国の経済指標

	オーストラリア	カナダ	中国	香港	インドネシア	日本
人口（千人）	17,045	26,522	1,133,683	5,705	178,232	123,537
一人当たり GNP (\$)	16,670	20,210	370	11,890	560	25,840
農業生産	4	3	na	na	na	2
工業生産	31	32	na	na	na	43
製造業生産	16	18	na	na	na	31
サービス	64	64	na	na	na	54
消費者価格	124	114	142	129	124	106
債務残高	na	na	52,519	na	67,232	na
中等教育比率	83	106	48	na	na	na

	マレーシア	メキシコ	フィリピン	シンガポール	タイ	アメリカ
人口（千人）	17,763	81,724	61,480	2,705	56,303	250,372
一人当たり GNP (\$)	2,340	2,610	730	12,430	1,410	21,910
農業生産	na	8	22	0	13	na
工業生産	na	37	36	38	39	na
製造業生産	na	28	25	31	26	na
サービス	na	55	42	62	48	na
消費者価格	108	326	139	108	116	115
債務残高	18,173	97,357	30,232	na	28,208	na
中等教育比率	56	53	na	na	32	na

出典: World Bank, *World Table*

政策的な合意を得ることによって、自由貿易地域・関税同盟といった地域統合を行うことは容易でない状況にあった。政治・経済システムが異なるということは、関税率で政策的協調がなされても、その運用で統一的でなくなり、その意味での非関税障壁の違いも大きいので、経済統合の利益はあまり期待できない可能性が高いことを示唆する。発展段階が異なるということは、また、関税以外の競争力の差がより重要であり、経済統合には、その発展段階に見合った競争力の政策的調整が必要となることを意味する。さらに、経済統合は、統合されたグループの市場の拡大がかなり重要なウエイトを持つが、西太平洋諸国の関心のある市場は、これまでは主にアメリカであり、アメリカを含めない経

济統合は、かえって加盟国の経済的選択の自由を妨げるものと考えられていた。一方、アメリカと強く結びつくには、アメリカ側の関心を引かなければならず、アメリカ経済に飲み込まれることを覚悟しなければならないと認識されていた。そのような機はまだ熟していなかったのである。

しかしながら、第5回 APEC の前後においては、環太平洋を意識した統合を議題にすることもおかしくない状況になってきていた。社会主義経済の市場経済への移行は、政治経済システムの違いを縮小し、NIES やアセアンおよび中国沿岸部の経済発展は、発展段階の違いの程度を縮小した。他方、アジアの高成長はアメリカにとって経済戦略上それを無視できなくし、ことに中国の発展はアジア内に大きな潜在的マーケットを持つこととなった。ここに環太平洋をにらんだ議論を行う場が求められる段階にきたと言えよう。

3. APEC と西太平洋諸国の成長

西太平洋地域の高成長が環太平洋に求心力をもたせている。環太平洋諸国の対話の場としての APEC は、その高成長を維持・促進するものでなければならない。途上国の高成長は、経済発展の段階の変化・構造変化を伴い、不均等発展による格差調整の問題を伴う。すなわち、高成長に伴う構造変化・格差調整は、望ましい国際分業の姿を変える。その分業システムがスムーズに達成されるように調整する場として、APEC は活用されなければならないのである。

各国の構造変化が如何に大きなものであったかを見るための指標の一つとして、RCA（顕示比較優位）指標を取り上げてみよう。第2表は日・米・シンガポール・香港・タイ・インドネシアの RCA を示していて、1980年と1988年の上位15をあげている。日本では鉄関連の製品や織物で RCA を失い、電機関連機器やその他の種々の機械で RCA を伸ばしている。アメリカでは、石炭・石油産業で RCA を非常に伸ばしている点を除くと、RCA の構造に大きな変化は見られない。日・米などの先進国の変化は、概してゆっくりしていて、特に

第2表 RCA

日本

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
891--音響録音機器	6.10	1	3.99	1	891--音響録音機器	6.10	1	3.99	1
735--船舶，ボート	4.11	2	2.01	9	724--通信機器	3.54	4	2.45	2
678--鉄，鉄鋼管など	4.09	3	1.81	12	729--その他電気機械	1.66	29	2.24	3
724--通信機器	3.54	4	2.45	2	732--自動車	2.99	8	2.22	4
674--鉄板，鉄鋼板	3.44	5	2.09	8	862--写真，映画用	1.82	25	2.21	5
666--陶磁器	3.06	6	1.47	18	861--器具	2.86	9	2.21	6
864--時計	2.99	7	1.63	17	715--金属加工用機械	1.89	24	2.20	7
732--自動車	2.99	8	2.22	4	674--鉄板，鉄鋼板	3.44	5	2.09	8
861--器具	2.86	9	2.21	6	735--船舶，ボート	4.11	2	2.01	9
696--刃物	2.66	10	1.30	22	717--繊維・皮革加工用機械	1.68	27	1.86	10
673--鉄鋼の棒，及び形鋼	2.65	11	1.00	31	895--その他事務用品	1.96	19	1.85	11
672--鉄鋼のインゴット及び その半製品	2.51	12	0.87	36	678--鉄鋼製管その他	4.09	3	1.81	12
653--人造繊維の織物	2.36	13	0.90	35	714--事務機械	1.19	40	1.81	13
694--鉄鋼あるいは鋼製釘， ナッツ類	2.24	14	1.36	21	726--電子医療，レントゲン 機器	0.93	50	1.77	14
723--電気分配機	2.21	15	1.07	27	722--電気発電機械，スイッチギア	1.72	26	1.75	15

アメリカ

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
840--国連特殊分類項目	7.18	1	0.00	111	951--武器	3.96	4	3.50	1
688--ウラン，トリウム，その合金	7.16	2	2.39	4	734--航空機	4.03	3	3.36	2
734--航空機	4.03	3	3.36	2	931--特別取引	1.33	24	3.31	3
951--武器	3.96	4	3.50	1	688--ウラン，トリウム，その合金	7.16	2	2.39	4
896--美術品等	3.88	5	1.96	7	515--放射性原材料	1.81	16	2.08	5
714--事務用機械	2.63	6	1.76	11	561--肥料	2.03	12	2.04	6
726--電子医療・レントゲン機器	2.32	7	1.82	9	896--美術品等	3.88	5	1.96	7
689--その他の非鉄卑金属	2.16	8	1.77	10	521--石炭，石油等の化学品	0.17	105	1.89	8
711--非電気発電機械	2.15	9	1.67	12	726--電子医療，レントゲン機器	2.32	7	1.82	9
863--撮影済み映画フィルム	2.12	10	0.99	32	689--その他の非鉄卑金属	2.16	8	1.77	10
718--特殊産業用機械	2.08	11	1.18	22	714--事務機械	2.63	6	1.76	11
561--肥料	2.03	12	2.04	6	711--非電気発電機械	2.15	9	1.67	12
729--その他電気機械	2.00	13	1.54	13	729--その他電気機械	2.00	13	1.54	13
712--農業機械	1.97	14	1.29	19	2--食用に適しない原材料 (鉱物性燃料を除く)	1.74	17	1.44	14
862--写真，映画用品	1.89	15	1.14	25	514--その他無機化合物	1.68	18	1.39	15

シンガポール

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
521--石炭, 石油等の化学品	21.54	1	6.60	2	687--錫	6.73	3	9.99	1
931--特殊な取引	7.42	2	0.49	55	521--石炭, 石油等の化学品	21.54	1	6.60	2
687--錫	6.73	3	9.99	1	714--事務機械	0.53	39	3.89	3
4--動物性または植物性油脂及びろう	4.34	4	3.36	5	724--通信機器	3.65	6	3.68	4
631--ベニヤ, 合板等	3.73	5	1.81	10	4--動物性または植物性油脂及びろう	4.34	4	3.36	5
724--通信機器	3.65	6	3.68	4	3--動物性燃料等	1.29	12	2.53	6
729--その他電気機械	3.10	7	2.38	7	729--その他電気機械	3.10	7	2.38	7
735--船舶, ボート	2.56	8	1.34	14	891--音響録音機器	1.49	11	2.32	8
2--食用に適しない原材料 (鉱物性燃料を除く)	1.85	9	0.84	29	683--ニッケル	0.11	97	2.26	9
911--種類別に分類されない郵便小包	1.49	10	1.03	20	631--合板	3.73	5	1.81	10
891--音響録音機器	1.49	11	2.32	8	961--金以外のコレクション用コイン	0.05	103	1.69	11
3--鉱物燃料その他	1.29	12	2.53	6	895--その他事務用品	0.54	37	1.64	12
725--家庭用電気機械	1.21	13	1.16	15	722--電気発電機械, スイッチギア	1.05	16	1.64	13
864--時計	1.20	14	0.96	21	735--船舶, ボート	2.56	8	1.34	14
841--毛皮以外の衣料	1.10	15	1.04	18	725--家庭用電気機器	1.21	13	1.16	15

香港

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
961--金以外のコレクション用コイン	23.89	1	2.41	21	675--鉄鋼の帯	0.12	88	27.61	1
864--時計	19.09	2	9.34	3	831--旅行用品, ハンドバッグ	10.78	6	9.57	2
894--玩具, 運動用具	13.03	3	8.88	4	864--時計	19.09	2	9.34	3
841--毛皮以外の衣料	12.10	4	6.24	6	894--玩具, 運動用具	13.03	3	8.88	4
842--毛皮衣料	11.33	5	8.07	5	842--毛皮衣料	11.33	5	8.07	5
831--旅行用品, ハンドバッグ	10.78	6	9.57	2	841--毛皮以外の衣料	12.10	4	6.24	6
899--その他製造業製品	8.96	7	5.33	7	899--その他製品	8.96	7	5.33	7
652--綿織物	7.57	8	5.08	8	652--綿織物	7.57	8	5.08	8
656--その他織物	6.50	9	2.38	22	696--刃物	2.74	18	3.74	9
863--撮影済み映画フィルム	6.01	10	2.81	18	653--人造繊維の織物	2.30	21	3.64	10
911--種類別に分類されない郵便小包	4.70	11	3.02	15	697--卑金属製の家庭用品	4.63	12	3.38	11
697--卑金属製の家庭用品	4.63	12	3.38	11	897--金, 銀, 宝石	4.32	14	3.27	12
725--家庭用電気機器	4.42	13	3.08	14	613--なめし革衣料	0.68	50	3.17	13
897--金, 銀, 宝石	4.32	14	3.27	12	725--家庭用電気機器	4.42	13	3.08	14
571--火薬類及び加工品	3.72	15	2.36	23	911--種類に分類されない郵便小包	4.70	11	3.02	15

タイ

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
687--錫	46.28	1	10.00	1	687--錫	46.28	1	10.00	1
0--食料及び動物	4.74	2	4.28	4	612--皮革等製品	0.21	43	8.46	2
931--特殊な取引	4.14	3	0.42	50	897--金, 銀, 宝石	1.54	14	6.05	3
632--その他の木製品	3.82	4	2.80	9	0--食料及び動物	4.74	2	4.28	4
656--その他織物	3.71	5	2.51	12	841--毛皮以外の衣料	2.04	12	4.11	5
722--電気発電機械, スイッチギア	3.39	6	0.40	52	831--旅行用品, ハンドバッグ	1.32	17	3.93	6
681--銀, 白金等	2.65	7	0.01	100	667--真珠, 貴石及び半貴石	2.48	8	3.93	7
667--真珠, 貴石及び半貴石	2.48	8	3.93	7	851--履物	0.38	33	3.10	8
652--綿織物	2.48	9	1.48	17	632--その他木製品	3.82	4	2.80	9
2--食用に適しない原材料 (鉱物性燃料を除く)	2.33	10	1.40	18	899--その他製品	1.32	18	2.54	10
941--動物園用動物, ペット	2.29	11	1.10	29	894--玩具, 運動用具	0.10	60	2.53	11
841--毛皮以外の衣料	2.04	12	4.11	5	656--その他繊維製品	3.71	5	2.51	12
653--人造繊維の織物	1.93	13	1.36	20	666--陶磁器	0.22	42	1.99	13
897--金, 銀, 宝石	1.54	14	6.05	3	723--電気分配機	0.16	47	1.74	14
696--刃物	1.49	15	0.51	43	725--家庭用電気機器	0.05	74	1.65	15

インドネシア

1980年の RCA 順位	1980		1988		1988年の RCA 順位	1980		1988	
	RCA	順位	RCA	順位		RCA	順位	RCA	順位
687--錫	10.49	1	23.44	2	631--ベニヤ, 合板等	0.97	6	35.44	1
3--鉱物性燃料その他	3.66	2	6.75	3	687--錫	10.49	1	23.44	2
2--食用に適しない原材料 (鉱物性燃料を除く)	2.65	3	2.49	8	3--鉱物性燃料等	3.66	2	6.75	3
4--動物性または植物性油脂及びろう	2.13	4	6.01	4	4--動物性または植物性油脂及びろう	2.13	4	6.01	4
551--精油及び香料	1.02	5	1.28	16	654--レース, リボン, チュール等	0.08	23	4.56	5
631--ベニヤ, 合板等	0.97	6	35.44	1	661--セメント等建設用材料	0.48	9	2.90	6
863--撮影済み映画フィルム	0.92	7	0.00	107	632--その他木製品	0.11	21	2.50	7
0--食料及び動物	0.63	8	1.20	18	2--食用に適しない原材料 (鉱物性燃料を除く)	2.65	3	2.49	8
661--セメント等建設用材料	0.48	9	2.90	6	561--肥料	0.31	11	1.96	9
532--染色エクス, タンニンエクス及び合成なめし剤	0.39	10	0.98	22	841--毛皮以外の衣料	0.22	13	1.78	10
561--肥料	0.31	11	1.96	9	652--綿織物	0.03	35	1.62	11
1--飲料及びタバコ	0.28	12	0.47	37	653--人造繊維の織物	0.14	19	1.55	12
841--毛皮以外の衣料	0.22	13	1.78	10	684--アルミ	0.01	48	1.54	13
671--鋇鉄等	0.21	14	1.47	14	671--鋇鉄等	0.21	14	1.47	14
729--その他電気機械	0.18	15	0.08	62	672--鉄鋼のインゴット及びその半製品	0.00	97	1.34	15

出所: UN Trade Net データを元に計算

アメリカについてそれが顕著である。その一方、シンガポールでは、オフィス機器・ニッケル・コイン・事務用品で RCA を伸ばし、特殊取引・非燃料原料・衣類・時計などで RCA を下げている。機械の RCA 指標の伸びは注目される。香港の RCA 順位は一見すると大きな変化が見られないが、時計・玩具・衣類・映画フィルムなどの労働集約財で RCA が下がっていることがわかる。タイでは、皮革製品・金・銀製品・宝石類・衣類・旅行製品・履き物・玩具・陶器・配電器などで RCA を増やしている。RCA を下げたものは、銀・プラチナ・原料・動物・ペット・織物・刃物類などである。1988年の上位産業のほとんどがタイでは新しい産業である点が注目され、これは貿易構造の変化がいに急激であったかを示している。インドネシアでは、RCA のかなりの上昇が、ベニヤ・レース・リボン・木製品・綿織物・アルミニウム・鉄でみられ、その下落は、映画フィルム・飲料やタバコ・特定の電気機器である。インドネシアのパターンはタイに類似しているが、タイの変化の方が顕著である。

この表はすべての APEC メンバー国を網羅したものではなく、その意味で限られてはいるが、アセアン諸国の RCA の順位が急速に変化していることが読みとれる。先進国がハイテク製品で RCA を獲得し、NIES がそれよりも低い技術の製品に RCA を得、NIES に追従するアセアンは労働集約製品に RCA を得ていることがわかる。その変化のスピードも顕著であり、発展の雁行形態の存在を示唆しているといえよう。つまり、過去において日本が比較優位をもっていた産業は、今日ではアジア NIES が持つようになってきており、ごく最近までアジア NIES で比較優位にあった産業は今日ではアセアンに比較優位があるように変化してきたといえるのである。この変化は国際的な分業のあるべき姿を変えた。APEC は望ましい分業への移行をスムーズに行わせるために積極的に機能しなければならないであろう。望ましい国際分業システムの達成を助ける場として、「どのような組織形態であるべきか」については、APEC に参加する国について意見を異にしている。冷戦の終結後、経済力による国の交

勢力を確保しようとするアメリカは、西太平洋諸国が先進国への追い上げに成功してしまう前に、現段階の比較優位構造をある程度固定化してしまうために、APEC を利用してアジア諸国に市場開放を求めるであろう。アジア NIES は、NAFTA で拡大するアメリカ市場における競争力に自信を持ちはじめ、アメリカの自由化路線を警戒しつつも、先進国の仲間入りをサポートさせる場として、APEC を活用するかもしれない。アセアンは、NAFTA の拡大がメキシコおよびその他の中南米途上国とのアメリカ市場での競争を不利化すること危惧している。政治的戦略としても、将来の中国市場を睨んだ行動と、NAFTA に対抗する EAEC のような地域統合の可能性を探っておく必要があろう。中国は、一大市場として世界の注目を集め続けられるような環境、すなわち現在までのトレンドをほぼ維持できるようなサポートを、APEC に望むかもしれない。APEC は、市場としてだけでなく、投資・技術・援助供与主体として、中国に欠かせぬ組織となっている。

これまでの APEC では、経済成長・経済発展に伴う大きな構造変化を政府官僚が先頭に立って導くには、不確実性によるリスクが大きすぎた。かえって、民間の自由な行動を政府がサポートする環境を整備することが民間の活動を活性化するのに役立っていた。このことは、何も自由市場の発達がみられたことを意味するものではない。むしろ日本・NIES などから直接投資に伴って、企業組織のネットワークの発達がみられた。事実、途上国が外国企業と結びついて経済発展を計る場合に多く見られるように、西太平洋諸国では、市場と組織と政府がからみあった取引形態も多く出現している。

ここで、日本の海外直接投資（FDI）を概観しておこう。第4表はその全体像を示していて、日本にとって北アメリカが重要である状況が続き、アジアのシェアは半分に満たない状況にあることが読みとれる。第3表はアセアンにとって、日本がいかに重要であることを示していて、どの国にとっても日本は第一の投資国である。日本の FDI は、1985年の円高以来急速な拡大を示していて、

第3表 ASEAN への投資国

インドネシア (百万ドル)				
	1992	%	1967-1992 累積額	%
日本	1,502	14.59	12,907	22.01
香港	1,018	9.89	5,231	8.92
イギリス	978	9.50	2,397	4.09
アメリカ	923	8.97	3,419	5.83
韓国	617	5.99	2,846	4.85
台湾	563	5.47	3,938	6.72
シンガポール	448	4.35	2,027	3.46
合計	10,292	100.00	58,643	100.00
マレーシア (百万マレーシアドル)				
	1990	%	1991	%
日本	1,777	28.53	1,161	20.91
台湾	2,353	37.78	1,573	28.33
シンガポール	321	5.15	368	6.63
香港	136	2.18	315	5.67
韓国	164	2.63	376	6.77
アメリカ	187	3.00	438	7.89
イギリス	315	5.06	184	3.31
合計	6,228	100.00	5,553	100.00
出所：MIDA				
フィリピン (百万ペソ)				
	1991	%	1992	%
日本	5,773	26.99	1,847	25.47
アメリカ	2,281	10.66	1,570	21.65
韓国	1,223	5.72	1,084	14.95
イギリス	7,809	36.51	741	10.22
香港	229	1.07	323	4.46
オランダ	489	2.29	293	4.04
台湾	330	1.54	232	3.20
シンガポール	83	0.39	118	1.63
合計	21,389.3	100.00	7,250.4	100.00
タイ (百万バーツ)				
	1960-1986	%	1960-1991	%
日本	48,883	20.48	277,382	32.69
アメリカ	45,542	19.08	105,220	12.40
イギリス	12,759	5.35	65,129	7.68
台湾	14,742	6.18	60,460	7.13
香港	7,652	3.21	47,282	5.57
シンガポール	6,646	2.78	40,418	4.76
その他	102,469	42.93	252,540	29.77
合計	238,693	100.00	848,431	100.00
出典：BOI, Thailand				
シンガポール (百万\$ドル)				
	-1,985	%	-1,989	%
アメリカ	4,656	35.38	7,143	33.24
日本	2,943	22.36	6,600	30.71
EC	4,172	31.70	6,172	28.72
その他	1,389	10.55	1,575	7.33
合計	13,160	100.00	21,490	100.00

出典：シンガポール開発庁

第4表 日本の対外直接投資（地域別）
（暦年，百万ドル）

地域	1992	%	1951-1992	%
北米	14,572	42.69	169,580	43.87
中南米	2,726	7.99	46,547	12.04
アジア	6,425	18.82	59,880	15.49
ASEAN	3,867	11.33	35,000	9.05
ブルネイ	0	0.00	109	0.03
インドネシア	1,676	4.91	14,409	3.73
マレーシア	704	2.06	4,815	1.25
フィリピン	160	0.47	1,943	0.50
シンガポール	670	1.96	7,837	2.03
タイ	657	1.92	5,887	1.52
中東	709	2.08	4,231	1.09
ヨーロッパ	7,061	20.68	75,697	19.58
アフリカ	238	0.70	6,813	1.76
オセアニア	2,406	7.05	23,782	6.15
合計	34,138	100.00	386,530	100.00

出典：大蔵省

1990-1992年頃の年間・あるいは累積 FDI は、アセアンに対する総投資のおよそ25-30%をしめていて、日本がアセアンへの最大の投資国になっていることがわかる。特にタイについては、日本の FDI シェアが33%になっている。他方、アセアンは日本の総 FDI の約10%を吸収している。すなわち、日本はアセアンにとって最大の投資国であるが、アセアンは日本にとっては北米の4分の1の重要性でしかない。他方、北米に比べてアセアンへの FDI は平均して小規模であることも特徴として挙げられよう。

日本の FDI の地域別・産業別の構成は第5表で示されている。アジアへの FDI は、次のような特徴をもっている。海外投資全体の平均から見て、製造業のシェアは約2倍で、しかも増加傾向にあることである。飲食料・繊維・化学・鋼および非鉄金属・一般機械・電気機械などがその内容である。FDI 集約度をとってみると、繊維は2.96であり化学は1.9である。これは日本の FDI がアジアの受入国での生産と輸出に貢献していて、他の地域ではサービス関連へ

第5 表日本の地域別、産業別対外直接投資（1955—1992年間の累積額）

	(a)投資額（百万ドル）					(b)直接投資結合度				
	合計	アジア	北米	ラ米	その他	合計	アジア	北米	ラ米	その他
製造業	103,981	24,691	50,367	6,913	22,010	1.00	1.53	1.16	0.55	0.69
食品・飲料	5,234	1,396	2,587	268	983	1.00	1.72	1.19	0.43	0.61
繊維	5,043	2,312	1,058	484	1,189	1.00	2.96	0.50	0.80	0.77
木材・パルプ	3,711	611	2,508	243	349	1.00	1.06	1.62	0.54	0.31
化学	14,558	4,282	5,923	868	3,485	1.00	1.90	0.98	0.50	0.78
鉄鋼・非鉄金属	12,040	3,310	5,027	2,142	1,561	1.00	1.77	1.00	1.48	0.42
機械	10,320	2,117	4,723	483	2,997	1.00	1.32	1.10	0.39	0.94
電気機械	24,473	5,587	12,707	764	5,415	1.00	1.47	1.25	0.26	0.72
運送機械	14,065	2,061	6,312	1,479	4,213	1.00	0.95	1.08	0.87	0.97
その他	14,537	3,061	9,524	181	1,771	1.00	1.36	1.57	0.10	0.40
非製造業	243,294	22,839	110,631	35,869	73,955	1.00	0.61	1.09	1.22	0.99
商業	40,268	5,259	21,074	2,537	11,398	1.00	0.84	1.26	0.52	0.92
金融・保険	74,869	5,711	22,661	15,735	30,762	1.00	0.49	0.73	1.75	1.33
サービス	46,610	6,731	27,801	2,688	9,390	1.00	0.93	1.43	0.48	0.65
運輸	21,652	1,530	769	14,667	4,686	1.00	0.46	0.09	5.63	0.70
不動産	59,895	3,608	38,326	242	17,719	1.00	0.39	1.54	0.03	0.96
その他	39,255	12,350	8,582	3,756	14,567	1.00	2.03	0.52	0.79	1.20
合計	386,530	59,880	160,998	46,547	119,105	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
	(c)対世界シェア					(d)対全産業シェア				
	合計	アジア	北米	ラ米	その他	合計	アジア	北米	ラ米	その他
製造業	100.00	24	48	7	21	26.90	41.23	31.28	14.85	18.48
食品・飲料	100.00	27	49	5	19	1.35	2.33	1.61	0.58	0.83
繊維	100.00	46	21	10	24	1.30	3.86	0.66	1.04	1.00
木材・パルプ	100.00	16	68	7	9	0.96	1.02	1.56	0.52	0.29
化学	100.00	29	41	6	24	3.77	7.15	3.68	1.86	2.93
鉄鋼・非鉄金属	100.00	27	42	18	13	3.11	5.53	3.12	4.60	1.31
機械	100.00	21	46	5	29	2.67	3.54	2.93	1.04	2.52
電気機械	100.00	23	52	3	22	6.33	9.33	7.89	1.64	4.55
運送機械	100.00	15	45	11	30	3.64	3.44	3.92	3.18	3.54
その他	100.00	21	66	1	12	3.76	5.11	5.92	0.39	1.49
非製造業	100.00	9	45	15	30	62.94	38.14	68.72	77.06	62.09
商業	100.00	13	52	6	28	10.42	8.78	13.09	5.45	9.57
金融・保険	100.00	8	30	21	41	19.37	9.54	14.08	33.80	25.83
サービス	100.00	14	60	6	20	12.06	11.24	17.27	5.77	7.88
運輸	100.00	7	4	68	22	5.60	2.56	0.48	31.51	3.93
不動産	100.00	6	64	0	30	15.50	6.03	23.81	0.52	14.88
その他	100.00	31	22	10	37	10.16	20.62	5.33	8.07	12.23
合計	100.00	15	42	12	31	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

の投資が多い点で異なる。

産業と市場形態にも注意しておく必要がある。労働集約的な産業では、組織のネットワークによる取引が行われるとしても、製品の差別化に限度があるの

で、市場の形態としては、参入・退出および競争形態はかなり自由なものとなる。しかし、経済発展によって、資本集約的な産業が発展してくると、技術を含む商品の組織を通じた取引が重要となり、自由な市場取引が難しくなり、自由な市場取引をもたらすことを話し合う場が必要となる。現在は、このような段階に近づいていて、APEC にそれが期待されているのかもしれない。

4. アジアでのネットワークの発展と日本政府の立場

日本は、第二次大戦の反省と、西太平洋諸国からの警戒に配慮して、政治的に干渉していると取られるような行為は極力さけるようにしていた。とは言いながら、ODA を通して、アジア諸国との結びつきには大きなウエイトを置いていた。日本の援助形態としてとかく批判されるところであるが、要請主義に則り、日本の顔が表面化しないように心がけていたといえよう。

このような日本政府の態度は、積極的な国際的公共財の負担を避けていると批判されることもある。国際間の連帯を強め、協力・調整の場を提供し、その労を執るには、大きなコストがかかる。日本は資金面ではかなりの貢献をしていると考えられるが、国際貢献となる人・企画という面からみると、少なすぎる状況である。

日本がアメリカ追隨的な行動を好んでとっているのも、リーダーとなることで摩擦を生まないように、フォロアーとして国際公共財のフリーライダーの利益を享受することをねらっていると解釈することも可能であろう。実際には、そのための人材を含むノウハウが足りないと考えるが、足りないことをそのままにしていたと受けとることもできる。日本も敗戦後、高成長で発展したので、自らのポジションを正確に理解するのに時間を要している。これは、西太平洋諸国においても見られる現象である。

しかし、日本政府も自らの立場を理解しはじめており、環太平洋における環境も変わってきている。西太平洋諸国は高度の成長をなしとげ、経済発展のス

トップを着実に登っている。もはや日本がリーダーシップを発揮したからと言って、アジア諸国への大きな脅威とはならない。ソ連の崩壊の後、バランスとしてアメリカを必要とする度合いが低下し、アメリカ自体も飛び抜けた力を持っていないことがはっきりし、日本にアメリカのサポートが要求されることが多くなっている。また、アジアで中国が力を増してくると、日本にそのバランス力の一部が期待される状況が強まる。環太平洋諸国の間で、新しい安定均衡状態が模索され、日本が消極的であり続けることができない環境になってきている。いままではAPECにおいて、民間の経済活動を側面から支援することが日本政府のスタンスであったが、今後は環太平洋の新しい安定に向けたフレーム作りにおいて、リーダーシップの一部を担わなければならない。

ボーダレスといわれるように、企業活動が国境という垣根をますます低くし、世界全体を考慮に入れたグローバルな企業戦略が採られるようになっていく。個々の企業がすべて国際的な活動を行っているわけではないが、企業全体として効率的なネットワークが形成され、そのなかに組み込まれていっている。垂直的・水平的な生産工程間の分業ネットワーク、生産から市場への流通のネットワーク、そのネットワークが効率良く働くための、人・もの・資金・情報の組み込みが企業の競争力を決めることになる。

西太平洋諸国の経済発展によって、日本企業のその地域に対するネットワーク作りも変化してきている。西太平洋諸国の低賃金を利用するため、労働集約的な組立工程を、直接投資の形態で海外に移し、製品はアメリカなどの市場に輸出するというのがこれまでのネットワークの基本であった。機械・部品などの資本・技術集約的な部分は、日本の本社に近いところに確保していた。

1985年のプラザ合意以降の円高と、NIESの西太平洋諸国への直接投資の増加は、日本企業に戦略的転換を強いることになった。円高が日本企業の海外への移転を促進することは、容易に理解されるところであり、プラザ合意で1ドル250円から150円のレートに変わったことにより、それまでの繊維産業だけで

なく家電産業が本格的に海外に進出した。そのことにより、製品の逆輸入が増加した一方で、部品・機械などの輸出が増え、日本とアジアの貿易収支は日本の大幅黒字になってきている。現在のように、1ドル100円を割る円高では、部品工程も海外に移転しなければ競争できない企業が増えるであろう。アジア NIES も自国の通貨が強くなり、経営資源を蓄積して海外直接投資を増加させる状況では、日本もそれに対抗するため、多くの生産工程を海外に置くことになる。本社機能の一部も海外に移すことが必要になってきているとも言えよう。

西太平洋諸国の経済発展は、その地域の市場も大きくしているので、生産拠点として多角的・重層的な生産のネットワークを作ることを効率的にし、流通のネットワークも市場のニーズを反映しやすいような、多角的・重層的なものになってきている。規模の経済と範囲の経済が効率良く反映されるシステムが形成されてきている。雁行形態とも呼ばれる日本から NIES へ、NIES から ASEAN へ、ASEAN から中国へという経済発展の連鎖は、必然的にネットワークの複雑化を伴っている。

ネットワークを効率的にする場として、市場取引と組織内取引の違いが注目されている。市場取引は取引に参加する主体の間に差別的な扱いが少なく、組織内取引では組織内と組織外にある主体の扱いに大きな差がある。日本企業の直接投資は、多くの企業内取引をもち、その取引は組織内取引であり、他の企業に対して差別的である。日本企業の系列取引として批判される要素を、西太平洋諸国に持ち込んでいることは否定できない。しかしながら、以前の組立工程とか繊維産業の直接投資のレベルでは、製品差別化の要素が少なく、公正な市場取引に関して、政府あるいは国際機構のチェックをあまり必要としない。むしろ民間企業の自由な活動を妨げないことの方が望まれた。APEC でのルール作りとか摩擦の調整などは最小限に止められたのである。

【第22回我が国企業の海外事業活動】は最近の国際ネットワークの発展に対するいくつかのヒントを与えてくれる。金融・保険・不動産以外で日本の資本

第6表 日系企業の貿易（製造業）

販売							
	1983	1986	1987	1988	1989	1990	1991
世界							
現地販売	75.2	81.1	79.3	81.7	84	81.4	76.2
輸出	24.8	18.9	20.7	18.3	16	18.6	23.8
日本	11.6	7.8	9.1	7.1	7.9	5.8	8.4
その他	13.2	11.1	11.6	11.2	8.1	12.8	15.4
北米							
現地販売	87.2	92.8	92.8	93.8	93.1	90.1	89.4
輸出	12.8	7.2	7.2	6.2	6.9	9.9	10.6
日本	7.7	3.3	4.8	4	4.5	3.3	4.1
その他	5.1	3.9	2.4	2.2	2.4	6.6	6.5
アジア							
現地販売	66.9	54.7	59	59.8	63.9	59.6	54.5
輸出	33.1	45.3	41	40.2	36.1	40.4	45.5
日本	10.8	15.8	16.7	13.7	15.8	11.8	15.5
アメリカ	8.2	10.2	8	8.7	6	7.6	8.5
アジア	8.2	12.8	11.1	11.4	9.7	12.6	15.6
ヨーロッパ	3.1	4.6	3.5	4.5	3.3	6.1	4.3
その他	2.8	1.9	1.7	1.9	1.3	2.3	1.6
購入							
	1983	1986	1987	1988	1989	1990	1991
世界							
現地購入	40.3	40.1	48.5	41.8	48.1	47.9	48.1
輸出	59.7	59.9	51.5	58.2	51.9	52.1	51.9
日本	50.4	53	44.5	52.9	45.7	44.8	42.4
その他	9.3	6.9	7	5.3	6.2	7.3	9.5
北米							
現地購入	28.5	32.3	44.3	36.9	47.1	42.8	47.1
輸出	71.5	67.7	55.7	63.1	52.9	57.2	52.9
日本	68.7	62.3	52.9	60.8	49.2	52.6	47.1
その他	2.8	5.4	2.8	2.3	3.7	4.6	5.8
アジア							
現地購入	44.7	42.2	53.7	47.2	49.8	48.5	44.5
輸出	55.3	57.8	46.3	52.8	50.2	51.5	55.5
日本	38.4	45.3	33.6	41.3	38.9	38.8	38.8
その他	16.9	12.5	12.7	11.5	11.3	12.7	16.7

出典：通産省『第22回我が国企業の海外事業活動』

が10%以上のすべての企業を調査した結果の一部が第6表にまとめられている。そこからわかることは、海外での日本企業は、その生産物の4分の3以上を現地市場で販売し、残りを輸出している。全体の期間を通じてみれば、輸出がより重要になりネットワーク作りが肝要になっているかどうかははっきりと読みとれないが、ごく最近についてその兆候が見られるかもしれない。日本企業の購入の面から見ると、それがはっきり読みとれる。2分の1以上の購入が現地市場以外からで、日本からの購入は驚くほど高い比率（42.4%，1991年）である。すべての地域で採ると、ローカルコンテンツは1989年からおよそ48%である。日本からの輸入品コンテンツは、減少していて、特に北米については1986年の62.3%から1991年の47.1%となっていて、その間、ローカルコンテンツは、32.3%から47.1%に上がっている。総投入における第3国からの輸入割合は、1988年の5.3%から1991年の9.3%になり、1983年の9.3%レベルに戻っていると見ることでよい。アジアについてみると、総売上における輸出の比率が約2倍（45.5%）と高く、それも増加傾向にある。売上高に対する輸出の比では、日本の現地法人は、アメリカにおけるよりもアジアにおいて4倍も高くなっている。これは、日本のアジア現地法人はより輸出志向的であることを示している。アジア現地法人の日本以外からの輸入が1988年の11.5%から1991年の16.7%に回復していることも注目に値するが、それよりも、アジアにおけるローカルコンテンツが、1987年の53.7%から1991年の44.5%（1983年と同レベル）へと低下していることは興味深い。

第7表は各産業分野のアセアンにおける日系企業の販売先を示している。平均すると現地販売が67%，日本への輸出が11%，第3国輸出が21.7%であり、第3国輸出がかなり大きいといえよう。特に、第3国輸出は、繊維が30%，電気機械53%，精密機械57%と高いことが読みとれよう。その輸出先として北米だけでなく、他のアジア諸国への輸出も大きいことが注目されよう。

このように、日本からアジアへのFDIは、円高だけでなく受け入れ国の輸

第7表 ASEANにおける日系企業の販売
(単位：百万円)

部門	現地販売 (A)	日本への輸出 (B)	第3国輸出 (C)	第3国輸出の内訳 北米 アジア ヨーロッパ その他	合計 (A)+(B)+(C)
農林業	93	5,187	190	0 190 0 0	5,470
鉱業	253	416	36	0 36 0 0	705
建設業	109,400	0	0	0 0 0 0	109,400
製造業	1,094,320	211,183	453,615	129,523 164,922 87,993 27,853	1,759,118
食料	4,189	9,959	6,702	2,103 2,864 1,093 642	20,850
繊維	116,941	13,032	56,159	6,048 28,526 9,933 9,006	186,132
木材・パルプ	0	1,554	0	0 0 0 0	1,554
化学	80,724	5,740	9,283	797 7,544 489 450	95,747
鉄鋼	40,151	4,718	1,301	110 1,191 0 0	46,170
非鉄金属	62,258	27,835	10,744	1,869 7,960 180 735	110,837
一般機械	49,523	430	1,603	1,174 138 283 8	51,556
電気機械	143,935	111,005	286,776	85,023 95,432 57,112 11,796	541,716
運送機械	490,688	8,329	47,426	26,493 7,085 11,333 2,515	546,443
精密機械	1,182	11,118	16,271	3,194 5,335 5,700 17	28,571
石油・石炭	0	137	0	0 0 0 0	137
その他	104,729	17,326	17,350	2,712 8,847 1,870 2,684	139,405
商業	465,232	60,325	92,025	574 2,116 547 1,162	617,582
サービス	9,473	0	0	0 0 0 0	9,473
その他	10,936	268	13	0 13 0 0	11,212
合計	1,689,707	277,374	545,879	130,097 167,277 88,540 29,015	2,512,960

(単位：パーセント)

部門	現地販売 (A)	日本への輸出 (B)	第3国輸出 (C)	第3国輸出の内訳 北米 アジア ヨーロッパ その他	合計 (A)+(B)+(C)
農林業	1.70	94.83	3.47	0.00 3.47 0.00 0.00	100.00
鉱業	35.89	59.01	5.11	0.00 5.11 0.00 0.00	100.00
建設業	100.00	0.00	0.00	0.00 0.00 0.00 0.00	100.00
製造業	62.21	12.01	25.79	7.36 9.38 5.00 1.58	100.00
食料	20.09	47.76	32.14	10.09 13.74 5.24 3.08	100.00
繊維	62.83	7.00	30.17	3.25 15.33 5.34 4.84	100.00
木材・パルプ	0.00	100.00	0.00	0.00 0.00 0.00 0.00	100.00
化学	84.31	5.99	9.70	0.83 7.88 0.51 0.47	100.00
鉄鋼	86.96	10.22	2.82	0.24 2.58 0.00 0.00	100.00
非鉄金属	61.74	27.60	10.65	1.85 7.89 0.18 0.73	100.0
一般機械	96.06	0.83	3.11	2.28 0.27 0.55 0.02	100.00
電気機械	26.57	20.49	52.94	15.70 17.62 10.54 2.18	100.00
運送機械	89.80	1.52	8.68	4.85 1.30 2.07 0.46	100.00
精密機械	4.14	38.91	56.95	11.18 18.67 19.95 0.06	100.00
石油・石炭	0.00	100.00	0.00	0.00 0.00 0.00 0.00	100.00
その他	75.13	12.43	12.45	1.95 6.35 1.34 1.93	100.00
商業	75.33	9.77	14.90	0.09 0.34 0.09 0.19	100.00
サービス	100.00	0.00	0.00	0.00 0.00 0.00 0.00	100.00
その他	97.54	2.39	0.12	0.00 0.12 0.00 0.00	100.00
合計	67.24	11.04	21.72	5.18 6.66 3.52 1.15	100.00

出典：「第21回我が国企業の海外事業活動」

出指向政策によって拡大している。それにもなつて、最近のようにネットワークが複雑となり、取引される製品も差別化されるものが増えると、外部からみると不透明な組織内取引が増加する。発展途上国への技術移転の必要が認識されているが、その取引は市場メカニズムを利用するのが難しいとされている。知的所有権に関連するルールがなければ、技術移転もスムーズではない。技術・資本集約的な産業の直接投資が増加している現在では、公正な市場取引に関して、政府や国際機構を通じた監視の必要性が高まる。APEC がそのための議論の場と期待される状況になってきていると思われる。

5. 日本と APEC

APEC は、環太平洋諸国の情報交換と政策対話および制度的な枠組みを検討する場として、これからは、今までよりも積極的な役割を演じることになるであろう。すでに述べたように、多様な国家・地域の集まりであるので、APEC の場がスムーズに機能するとは考えられないし、いろいろな問題を抱えながら諸国間で調整に苦勞することがむしろ重要な機能であるといえるかもしれない。日本も他の諸国に混じって、自分の立場をどこに置くべきか、悩みは多いことになるだろう。

日本は G5 (G7) の仲間であり、そこではアメリカ対ヨーロッパの駆け引きが多く、過去の歴史的結びつきと経済的依存および数のバランス上、日本はアメリカに追従する傾向があった。日本の主張は、少なくともアメリカのサポートを必要とした。西太平洋諸国に関して、日本はアジアをサポートする姿勢を保つ立場をとろうとした。社会主義国に不安定要因が強く、アジアに対するアメリカの関心が強くない時期には、日本のアジア寄りの姿勢は、歓迎される面が強かったと思われる。

西太平洋諸国の成長は、環太平洋諸国の政治的・経済的力関係を変えてきている。日本が近隣の諸国からどのような扱いを受けるかは、日本の資金力・技

術力に依存する。アメリカは NAFTA で足下を固めながら、技術力で日本を牽制しつつ、アジアへの関心を強めている。

第8表 技術集約財における RCA, 1970-88年

製品グループ	アメリカ		日本		アジア NIEs		EC-9	
	70-73	86-89	70-73	86-89	70-73	86-89	70-73	86-89
全高度技術製品	219	192	80	133	54	110	99	91
化学製品・薬	111	124	86	47	45	46	123	130
機械器具	156	145	93	144	21	68	108	97
電子製品	212	168	110	200	132	90	95	71
航空機・部品	440	416	6	7	16	20	63	91
科学器具	217	208	86	100	15	43	103	109

注：EC-9 とは欧州連合の、ギリシャ、ポルトガル、スペインが参加する以前のオリジナルメンバーを指し、このデータには欧州各国間の貿易も含まれる。アジア NIEs は香港、韓国、シンガポール、台湾である。

出典：SIE-World Trade Data Base: Paolo Guerrieri and Garlo Milana, "Technological and Trade Competition in High-Tech Products" BRIE Working Paper 54 (Berkeley: University of California, Berkeley), October 1991.

(Laura D'Andrea Tyson, Who's Bashing Whom?, Institute for International Economics, 1992で引用のもの)

第9表 RD 集約的電子産業の対世界貿易に占めるシェア
1970-89年(%)

国・地域	1973-79	1979-82	1985-88	1988-89
アメリカ	28.9	23.8	19.2	18.3
日本	9.6	17.0	23.4	24.0
アジア NIES	3.1	8.7	13.4	15.1
EC-9	44.7	37.4	30.8	28.6

注：EC-9 とは欧州連合の、ギリシャ、ポルトガル、スペインが参加する以前のオリジナルメンバーを指し、このデータには欧州各国間の貿易も含まれる。アジア NIEs は香港、韓国、シンガポール、台湾である。

出典：Paolo Guerrieri and Garlo Milana, "Technological and Trade Competition in High-Tech Products" BRI Working Paper 54 (Berkeley: University of California, Berkeley), October 1991

(Laura D'Andrea Tyson, Who's Bashing Whom?, Institute for International Economics, 1992で引用のもの)

技術力に注目した議論を展開する前に、技術の発展について概観しておこう。技術はいろいろな指標で捉えることができる。特許の数、研究開発費、顯示比較優位（RCA）などが考えられるが、第8表と第9表では、顯示比較優位およびR&D集約的生産物の世界での貿易シェアで技術の発展を捉えている。第8表から、過去20年間に、アジア NIES と日本が技術全般において急速な発展を示し、アメリカと EC は、ハイテク製品において RCA を下げていることがわかる。個々の分類で見ると、その傾向は電子工学・機械機器において顕著である。化学・航空機では、アメリカ・EC が依然として技術優位を持っている。しかし近い将来、日本がアメリカ・EC に追いつく可能性も伺える。この可能性は、第9表が一つの示唆となろう。R&D集約的電気製品の世界貿易におけるシェアを1985/88から1988/89にかけて東アジア NIES が伸ばしていて、日本はあまり変わっていない。しかし、日本はそれ以前に急速にシェアを拡大していた。

技術に関して、いくつかのシナリオを描くことができよう。日本がアジアの一員としてアジア・ブロックに入ってしまうことは、アメリカが技術力と自国の市場を見返りに、アジアの成長市場へのアクセスする力を弱めることになる。将来中国が市場と技術において自立可能となる前に、日本を押さえながら、アメリカはアジアへの足場を固めたいようである。NIES は、産業構造をさらに技術・資本集約的な段階に上げるために、日本からの技術移転が可能であればそれを利用しながら、アメリカ市場を確保し、実質的に先進国の仲間入りを果たしたいと考えるであろう。日本の技術力に追いつくことができれば、日本に代わって、アメリカと他の西太平洋諸国との橋渡しの役をはたす立場を狙うこともできる。この場合、日本が存在をアピールするためには、日本の技術を NIES が無視できない状況を作らなければならない。すでに述べたように、ASEAN は、アメリカ市場に依存しているのであるが、将来的には中国市場を大切にせざるを得なくなるかもしれない。その場合、日本の技術力・資本力を取り込ん

でいえば、発展段階をさらに上げることが容易になると考えているようである。中国は、現在の状況で固定されることを避けながら、時間をかければいずれ大きな国内市場ができあがるので、今までの APEC が大きく変化することは好まないであろう。

このような状況の中で、日本は微妙な選択に迫られる。日本の技術レベルがアメリカと十分競争できる・あるいはそれ以上のレベルになるのであれば、アメリカ・NIES・アセアン・中国が日本を取り込んで、環太平洋地域の成長の利益の分け前を享受することにつとめるであろう。もし日本の技術力が、アメリカをいつまでも追従し、NIES の技術力に追い上げられるのであれば、アメリカは日本を無視して、NIES と接近し、アジア市場を睨んだ戦略を展開することも可能であろう。その時、NIES も日本を特に必要としないであろうし、アセアンは日本を取り込んでグループを形成したことの利益は小さくないであろうが、日本の技術を吸収した後は、さらに技術力を上げる新しい試みが必要となろう。したがって、APEC において日本がどのような扱いを受けるかは、日本の技術力がどのレベルになるかに対する予想に依存する。

日本がどのような扱いを受けるかは、日本の技術力・資金力に依存するとしても、日本にとって都合の良い立場は一つであろう。日本の技術力がアメリカに匹敵するぐらいになると予想されるとき、アメリカに対して経済摩擦は拡大するかもしれないが、知的所有権の保護によって自国の企業をサポートする点からは、日本はアメリカのアジア戦略を受け入れながら、その戦略に追従することで、利益を得ることになる。自らがリーダーとなってその戦略を展開すると、アジア諸国からの反発を招くので、アメリカの力に屈したポーズをとることになろう。

ただし、アメリカと違って、日本は国内に大きな市場をもたないので、アジアの市場に参加させてもらうには、西太平洋諸国に技術移転を適正な速度で行われなければならない。地理的・歴史的な条件からも、アジアの反発を受ける

と日本の前途は暗いものになる。技術移転によって、日本が困らないだけの新たな技術開発が準備される必要があり、技術移転が日本の技術開発につながるものになれば一石二鳥であろう。日本はアメリカ追従的な戦略よりもは、アジアからの利益が大きいだけアジア寄りの立場をとらねばならない。そのことは、アメリカの戦略に対するチェックにもなる。

日本の技術力が、アメリカに追いつけないし、NIES から追い上げられる、と予想されるときも、日本はアメリカに追従することになる。日本は、アメリカの技術に近づくためにアメリカのマーケットに常に接近していなければならないし、アメリカからの技術移転に努めなければならない。そうしなければ NIES との競争に遅れをとることになる。

西太平洋諸国に対して、日本はより積極的に結びつかなければならない。日本の技術力・資金力の吸引力が大きくなると、うかうかするとアジアの市場でも日本のプレゼンスが目立たないものになってしまう。技術移転も、日本からの移転が相手の相対的な競争力を高めることになるので、かなり慎重なものになるであろう。アメリカからの技術移転が戦略として重要なファクターになり、アジアにおけるアメリカの支配力が強まる可能性がある。

日本の技術力が将来どうなるかにかかわらず、日本はアメリカに追従することになるであろうが、技術力がアメリカに追いつく場合と、追いつけない場合では、西太平洋諸国に対する立場が微妙に異なるであろう。アメリカに追いつく場合には、アメリカの利益を守りつつ、アジアへの技術移転を主導する立場に立つであろう。追いつけない場合には、日本はよりアジアの側にたって、アメリカから日本への技術移転に努めながら、日本からアジアに対しての技術移転にはより慎重になるであろう。

APEC における日本の立場はアメリカと西太平洋諸国の中間に位置することになり、どちらか一方に偏ることはあり得ないと思われる。すなわち、西太平洋諸国とは無関係にアメリカ一辺倒とか EAEC のリーダーを引き受けて西太

平洋諸国の側に立つことは困難で、その中間をうまく確保しなければならない。ただ、アメリカ対西太平洋諸国の力関係という構図で議論が展開することは、日本の立場をかえって悪くし、アメリカからも西太平洋諸国からも批判を受ける可能性を強める。そうならないためには、日本は技術力を高め、技術移転の促進に努め、APECで必要とされる国際的公共財の負担を積極的に引き受けなければならない。アメリカとかアジアなどの一方でなく、APEC全体・世界全体の利益を考える立場を採ることが必要となろう。

6. むすびにかえて：動態的で多様な結合の複合

環太平洋地域は、多様でダイナミックであるので、固定的な組織を急いで創設するよりは、むしろ種々のタイプの組織が多様に、重層的に絡み合っている形態をとる方が、これから発生する予測できない事態にも対応できる頑健なシステムになっているといえるのかもしれない。

APEC・PECC・アセアン・NAFTA・AFTA・EAECなどが今後どのように発展的变化を遂げるかが注目される場所である。経済的結びつきを最優先に考えると、現実には、成長の三角地帯であるとか局地経済圏的な結合は進展するであろうが、将来に対する見通しがはっきりしないとき、大きな組織を固めることは不可能であり、固めない方がむしろ調整・変更のコストを小さくする。APECが大きな組織だとすると、それはかなり緩やかな組織にしておいて、かなりの伸縮性を残しておくことが望ましいと考えられる。アセアン・EAEC・CERが比較的小さな組織として固まることは、APECなどの緩やかな組織を補うものとして、必要かもしれない。その範囲を大きなものにする場合には、問題があると考えられる。APECは大きく変貌する兆しが見えてきているし、いつまでも伸縮的、反面実効性の乏しい、組織であり続けるべきではないであろう。確かにアメリカ・日本・NIES・アセアン・中国・オセアニアで利害が複雑に絡み合っているので、いきなりまとまった組織を作り上げることは難しい

であろう。しかし、環太平洋地域の貿易・投資を促進して、世界の効率的な分業システムの形成に貢献するシステムを構築しなければならないことは確かである。そうだとすると、この地域に作られる小さな組織が、その方向を阻害してはならない。

APEC 自体もそうであろうが、環太平洋地域のグループ組織が、貿易・投資の促進と国際分業の効率化に合致するためには、オープン・リージョナリズム（域内自由化・域外非差別化）の精神は最低限守られなければならない。その制約のもとで、いろいろな小さなグループにおける貿易・投資の自由化、グループにおける結束がなされることは、APEC が強くまとまった組織体へ発展するまでは、必要なことであり、将来の APEC の方向を決める上でも、必要となる実験の場となるであろう。

日本政府は、オープンな地域協力の一つのモデルとして、APEC を成功させることに配慮している。最終的にはより国際的となり、自由貿易地域となることが望まれているかどうかについても、日本政府は慎重で、それはあるべき方向でもなければ目標でもないと考えているようである。何度も強調しているように、アジア・太平洋では国々の発展段階が大きく違っており、同じ条件や取り決めをすべての参加国が守るという環境の下で経済取引がなされる自由貿易地域を、持ち出すことは現実的ではない。ただし、地域協力の枠組みが GATT の原則にみあったものであり、域内に与えられる利益は域外の国にも最恵国ベースで供与されなければならないことは言うまでもない。

日本は APEC 地域内の技術移転の重要性を強調している。この地域の安全保障についても、日米安全保障条約の重要性を別にして、政治・安全について話す場を用意することも日本の責務と考えるべきであろう。経済発展と政治的安定は補完的なものであり、これらの両方で日本は役割分担を果たさなければならない。

APEC の内部に AFTA や NAFTA を含むオープン・リージョナリズムがアジア

アで受け入れられるコンセプトであり、これはアジア諸国のフレキシブル・アプローチと噛み合っている。柔軟性はアジア文化の良い面の一つであり、次の統合の段階に向かって、順に手続きを踏んでゆかなければならない。

参考文献

- [1] Abe, Shigeyuki, "Japan and ASEAN: Trade and Investment Relations in a Changing Global Economic Environment", mimeo, July 1, 1994
- [2] Bergsten, C. Fred, "The World Economy After the Cold War", *Foreign Affairs*, Summer 1990
- [3] Okamoto, Yumiko, "Economic Cooperation Schemes in the Asia Pacific Region: Historical Review and Prospects in the Future", Chapter 5 in Koichi Ohno ed. *Regional Integration and its Impact on Developing Countries*, March 1993, Institute of Developing Economies, Tokyo
- [4] Tyson, Laura D'Andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Tech-Technology Industries*, Institute for International Economics, November 1992
- [5] Yamazawa, Ippei, "On Pacific Economic Integration", *The Economic Journal*, Vol. 102, November 1992,
- [6] 阿部茂行「日米の産業内貿易」国民経済雑誌, 第169巻, 第2号, 1994年2月
- [7] 近藤 泉「EAEC 実現へ求心力高める ASEAN: 日本は明確な態度表明迫られる」世界通報 24 1994新春特大号
- [8] 江口 雄次郎「開かれた地域主義に向けての日本の選択: 北米とアジアの連結戦略」世界経済評論 6月号 1993
- [9] 江口 雄次郎「第5回 APEC 後の日・米・中・ASEAN 関係」世界経済評論 3月号 1994
- [10] 遠藤 哲也「APEC・同非公式首脳会議の成果と日本」世界経済評論 2月号

1994

- [11] 山沢 逸平「太平洋経済協力の原理と実績」フィナンシャル・レビュー，
大蔵省財政金融研究所 3月 1992
- [12] 山沢 逸平「アジア太平洋における地域経済統合と日本の選択」世界経
済評論 7月号 1993
- [13] 山沢 逸平「APEC シアトル会議と賢人会議報告：」ウルグアイ・ラウ
ンド終結後の新展望」世界経済評論 2月号 1994

オーストラリアの賃金政策

-1907~1974-

石 垣 健 一

1. オーストラリアの賃金決定システム
2. 基本賃金
3. マージン
4. 総合賃金
5. 超過裁定賃金

1. オーストラリアの賃金決定システム

オーストラリアにおける賃金決定システムの基礎は、強制仲裁制度にある。この強制仲裁制度の具体的形態は、政治、経済、社会環境の変化を反映して発展を遂げてきており、強制仲裁制度における賃金決定システムの下で、連邦調停・仲裁裁判所やその後継組織である調停・仲裁委員会や労資関係委員会(Industrial Relations Commission)が賃金決定において中心的役割を果たしている。

強制仲裁制度はオーストラリアの歴史の産物であり、オーストラリアの社会に深く根ざしている。この制度が連邦レベルで正式に公認されたのは1904年の調停・仲裁法が制定されてからである。当初、連邦調停・仲裁裁判所は裁判長だけから構成されており、裁判長は高等裁判所の判事でなければならなかった。1905年最初の裁判長として、オコーナー裁判官(Mr. Justice O'connor)が任命されたが、すぐに辞任し、1907年ヒギンズ(Mr. Justice Higgins)が裁判長に就任した。彼は1921年に政府の同裁判所への干渉に対して抗議の辞任をするま

で裁判長をつとめ、オーストラリアにおける調停・仲裁制度の基礎をつくり上げた。

オーストラリアの調停・仲裁制度は連邦および6州の法律によって規定されている。連邦はオーストラリア憲法の許す権限内で連邦独自の調停・仲裁制度を持ち、6州はそれぞれの州境内で独自の調停・仲裁制度を有している。憲法第51条によって、連邦議会は「一つの州境を超えて広がる労使紛争の防止と解決のために調停・仲裁」に関する法律を制定する権限を与えられた。1904年の調停・仲裁法の制定時に、同法の対象となったのは海運業と剪毛業および石炭業であり、それ以外の産業における労使紛争は主として州法の下で取り扱われた。かくしてオーストラリアは連邦と州とからなる二本建て労資関係制度を発展させてきた。もっとも連邦の制度と州の制度との間に基本的にそれほど大きな相違はなく、加えて連邦における重要な決定に州が従うという慣行があるために、連邦の調停・仲裁制度に主として注意を払うことは合理的である。

オーストラリアの連邦労資関係制度、特に賃金決定システムにとって重要な機関は調停・仲裁委員会（現在の労資関係委員会）である。委員会は委員長、副委員長および委員からなり、それらはすべて総督(Governor General)によって任命される。委員長の法定地位は連邦高裁(High Court)の裁判官と同じ称号“Mr. Justice”を有し、連邦高裁の主任裁判官と同等の経済地位を有する。委員長は連邦高等裁判所ないし州高等裁判所の法廷弁護士ないし事務弁護士の5年以上の経験を有していなければならない。副委員長は法律家である必要はなく、労資関係についての実際の経験を有しているか法律についての学位を有していればよい。委員は委員会のメンバーの大部分を占め、調停・仲裁に関する実際の業務のほとんどをこなす。委員については特別の資格を必要としないが、通常、労使関係について経験と能力を有する人が選らばれる。

調停・仲裁委員会の内部には2つの主要な機関がある。フルベンチ(full bench)とパネル(panel)である。フルベンチは少くとも3名のメンバーから構成

されており、少なくともそのうちの2人は代表委員（委員長および副委員長）でなければならない。最低賃金、標準労働時間、長期休暇の審議はこのフルベンチで行うことになっている。パネル制度は1名の代表委員と少なくとも2名の委員から構成される。種々の産業ないし産業グループは各パネルに割り当てられ、当該産業の労資関係問題はそのパネルの代表委員によって監督される。この制度によって各委員が当該産業についての専門知識を深めることができる。またパネル制度の下では委員は数多くの産業に亘って仕事を行うので裁定に統一性を確保できると考えられている。

調停・仲裁委員会の目的は労使紛争を防ぎ、解決することである。委員会に通告された紛争はまず委員を仲介として調停が行なわれ、当事者間で同意をみた場合はその協約を同委員会に提出し委員会が承認すればそれは裁定と同じ効力を持つ。当事者間で解決できない場合は、委員が裁定を行う。この裁定は賃金を含む雇用条件についての紛争当事者に対して強制拘束力を有している。この裁定に対する控訴を行いたい時にはフルベンチに対して控訴を行い、フルベンチは裁定を支持、棄却または変更のいずれかを決定しなければならない。

オーストラリアにおける労働者の賃金は、基本的には、このような強制調停・仲裁制度、とくに調停・仲裁委員会（労資関係委員会）によって決定されている。もっとも同委員会の現実の賃金決定においてどの程度影響力をもったかという点については、それを取りまく政治・経済的環境を反映して変化しているし、調停・仲裁委員会の影響が及ばない部分もある。連邦レベルでのオーストラリアの賃金決定は基本的には3段階で行なわれてきている。第1は「全国賃金ケース」である。第2は「産業ケース」、そして第3は「超過裁定交渉」である。このシステムは3層賃金決定システム(Bifcard wage fixing System)とも呼ばれる。第1の全国賃金ケース(national wage case)は連邦裁定に従うすべての労働者の賃金の決定に関係しており、通常、この裁定に州裁定も従うために、事実上全国の労働者の賃金（最低賃金）の決定に関係する。したがって、

調停・仲裁委員会は、この決定に当っては、労働者の生活水準の他に、インフレ率、生産性の上昇、成長率、雇用、国際収支などの重要なマクロ経済指標に配慮することになっている。

第2の産業ケース(industry cases)はある特定の産業あるいは職業に従事する労働者の賃金にかかわる。この場合は調停・仲裁委員会の個々のメンバーが担当することになるが、特に重要な産業、例えば、金属産業のケースの場合には、フルベンチがこれに当る。産業ケースの場合には、全国賃金ケースとは違って、当該産業ないしは当該職業の労働者が直面する仕事に特有な状況ないし条件を考慮して決められるので、労働価値ケース(work value cases)と呼ばれることもある。これによって決定される賃金（マージン）は全国賃金ケースによって決められた賃金（基本賃金部分）に上積みされる。産業ケースの場合に、特に重要となるのは金属産業の場合である。金属産業での決定は、詳しく後述されるように、他の産業の賃金（マージン）の決定へ波及する性格を持っているからである。

第3の超過裁定賃金交渉は、第1と第2のケースと異なって調停・仲裁委員会の枠外で当事者間の直接交渉によって決定される裁定賃金の上乗せ部分についての交渉である。この調停・仲裁委員会の枠外で決定される超過裁定分の存在は、同委員会にとって相反する二つの意味を持つ。第1は裁定賃金は最低賃金を意味するとすれば、裁定賃金を超える賃金分は、労働者にとって望ましいものであるとする見解である。これに対して第2の考え方は、超過裁定分の存在は、調停・仲裁委員会の支配力の欠如の証左であり、調停・仲裁委員会の存在根拠を弱めることになるとする見解である。もし委員会がその部分の支払いを無くしようとするれば、労働組合は既得利益を犯されたとして抵抗し労資紛争が発生する危険がある。他方で、この超過分を決定の中にとり入れるとすれば、賃金上昇に歯止めがかからなくなり、インフレ発生の危険性が高くなる。従って、調停・仲裁委員会にとっては超過裁定分の発生は常に頭痛の種であると同

時に、オーストラリアのマクロ経済にとっても重要な意味を持つことになる。

調停・仲裁委員会は、3層構造を持つオーストラリアの賃金決定システムにおいて重要な重要な役割を果たすが、しかしその重要性の程度は、歴史を通じて一定ではなく、政治、経済、社会状況を反映して賃金の各構成部分の重要性は変化しており、したがって調停・仲裁委員会の重要性も変化している。第二節以下は、実際の賃金政策がどのように展開されてきたかを検討する。⁽¹⁾

2. 基本賃金 1907-1967

1904年の調停・仲裁法の制定以前には、賃金は経営者ないし使用者と労働者ないしその代表である労働組合によって第三者の干渉なしに直接的交渉で決定されていた。ゴールドラッシュや牧羊業の興隆によって支えられたオーストラリアの経済発展は、しかし、1890年代初めに大きな試練を受けることになった。19世紀後半に生じた羊毛を含む一次産品価格の国際的な低下と国内景気の鎮静化は、オーストラリアの労使関係に緊張をもたらした。1890年の労働組合結成の自由をめぐる海員ストライキ、その翌年の剪毛労働者の賃金切下げをめぐる長期かつ全国的規模のストライキの発生などによって資本側と労働側は全面的な対決に至った。結局この対決は賃金の引下げと失業者の増大という形で労働側の敗北に終わった。その結果、労働側は、直接的行動だけに頼る伝統的な運動を放棄し、議会の中に労働者の利益を代表する政治勢力を形成し、それを通じて労働者の要求実現を果たすという戦略を採用し、労働党はNSWなどのいくつかの州で自由貿易派と保護貿易派との間でキャスティングボートを握ることになった。当時、オーストラリア連邦の結成に向けての動きが強まっており、憲法の中に労資紛争のための調停・仲裁に関する条項をどのように入れるかが議論された。1898年の植民地会議で、最終的に、州境を超える労資

(1) オーストラリアの賃金決定システムについての詳論は石垣[21]を参照のこと。

紛争の防止と解決のために連邦議会に調停・仲裁法の制定を行う権限を与えることの合意がみられ、それは1901年に憲法第35条第51項に成文化された。かくして、連邦が労使紛争に仲介する権限が憲法で認められることになり、1904年には連邦調停・仲裁法が制定されることとなった。

同法の成立に当って、労働党は調停・仲裁制度の創設と引き換えに、地域産業保護のための関税法に賛成した。保護貿易派にとっては、同法によって決定される「公平な賃金」が市場での過度の競争を抑えるのに役立つことを期待しての妥協であった。

このような背景の下で、ヒギンズ裁判長は、1907年ハーベスター・ケースの裁定に当って、「公正で妥当な賃金 (fair and reasonable wages)」とはどのようなものであるかを決定しなければならなかった。当時の物品関税法の下では、調停・仲裁裁判所の裁判長が製造業者は公正で妥当な賃金を支払らっている旨の宣言をしない限り、製造業者は物品税の形で同額を関税として支払うことを求められた。ヒギンズは同法下でこの適用除外を求める刈取機製造業者の請求を受けた。問題は「公平で妥当」な賃金とは何かということであった。ヒギンズはその基準を文明社会に生きる平均的な従業員が必要とするもの、すなわち質素ながら快適な生活条件を満たすに足りるものであるとした。これはいわば賃金決定の「必要性」原則の採用である。この原則の基づく賃金を実際どれくらいになるかを、ヒギンズは未熟練労働者の生計費について家計調査を行って確かめようとした。ヒギンズは、また「評判の良い使用者」が支払っている最低賃金についても調査した。この結果、ヒギンズは基本賃金として未熟練労働者およびその家族の合計5人が、「つつましく快適な」生活を送ることに必要な生活費を1日7シリングとして週給42シリングと裁定した。必要性に基づく最低賃金は「生活賃金」と呼ばれたが、1911年以後、連邦調停・仲裁裁判所で「基本賃金 (basic wages)」と呼ばれるようになり、すべての連邦裁定賃金の基礎となった。

このように、ハーバスター裁定は、必要性原則に基づいていたように思われるけれども、しかしそれは同時に、決定された賃金の提供を可能とする経済の支払能力が考慮されていた。ヒギンズは未熟練労働者の生計費の計算に当って計算に入れたのは家賃と肉、ミルク、燃料、野菜そして果物のみであり、これが1日6シリングの最低賃金に対応していたが、実際には彼が7シリングを最低賃金として裁定したことは、その他の重要な支出項目、例えば衣料、家具、教育費、税金等の費用の考慮に加えて、「評判の良い使用者」が支払っている賃金を考慮した上でのことであった。特に後者についての配慮は、「公平で妥当な賃金」が経済の支払能力の範囲内にあることを示していた。

全国賃金ケース、すなわち基本賃金の決定に際して、必要性原理と支払能力原理の2つの基準が考慮されたのであるが、必要性原則は実質基本賃金の維持、すなわち物価上昇による基本賃金の低下を調査するために労働組合によって強調された。ヒギンズもこの主張に同意したのであるが、この主張を実行に移すに当って2つの困難があった。第1に、物価を測る適当な指数が存在しなかった、第2に、裁定には有効期限が付されており、裁定の基本賃金部分はたとえ物価上昇があったとしても5年間据置かれなければならなかった。

第1の困難は、1912年に小売物価指数が連邦統計局によって公表されることによって解決され、第2の困難は、1920年の1904年調停・仲裁法の修正による裁定の中途改正の実施が可能となることによって解決された。かくして、1922年ヒギンズの後継者であるパワーズ判事(Mr. Justice Powers)によって基本賃金に四半期各の生計費の上昇、すなわち物価上昇を自動的に調整するインデクセーション制度の導入が行なわれた。この結果、1922年のオーストラリアで最初の全国賃金ケース(National wage case)で、基本賃金の1週当たり3シリングの引上げが認められた。

この方式によって実質賃金の維持が可能となったのであるが、しかし問題はこのような方法で決定された実質基本賃金が経済の支払能力と矛盾対立するこ

とがないかどうかである。1930年代の大恐慌はまさにこの点に焦点を当てることとなった。1930-31年の基本賃金の審理で、はじめて基本賃金の基準は経済の支払能力に照らして決定されるべきだとして、約10%の基本賃金の切下げが行なわれた。支払能力の原則が必要性の原則にはじめて優先したのである。しかし、1934年に景気の回復の兆候が現われると、裁判所は基本賃金を1931年の原状に戻し、新しい基本賃金を1907年のハーバスター裁定と同等になるように計算し、さらに四半期各の自動調整の再開を決定した。支払能力の原則を採用しながら、1934年の裁定は必要性の原則を再確認した。すなわち審判所は経済の支払能力原則の必要性の原則に対する優位性を認めながらも、基本賃金決定メカニズムはそれとは矛盾した印象を与えた。基本賃金を物価上昇に自動調整することは実質賃金の維持になお卓越した配慮を払っていることを示していた。

朝鮮戦争によって引き起こされた激しいインフレの進行はこの矛盾をいま一度明らかにし、その結果1952年賃金の自動調整メカニズムが廃止とされることになった。1952年、年率21%のインフレに直面して、裁判所は経済の支払能力が物価上昇と同様に上昇するかどうかは判断しがたく、支払能力についての多様な判断基準を採用すべきであると考えた。裁判所は支払能力を測るインデケーターとして次の7つを挙げた。雇用、投資、生産高および生産性、貿易、国際収支、第2次産業の競争状況、および小売業の景況の7つであり、これらのインデケーターは経済が提供可能な最高の基本賃金の推定に利用された。

この方式は1956年、7つの指標に基づく年次基本賃金審査の導入によっていくらか組織的なものとなったが、しかしそれはさきわめて主観的な方式であった。指標全体をとれば、それは経済状況についての一般的印象を与えるかもしれない。しかし、指標はすべて同一方向を示すとは限らない。またタイム・ラグの存在は指標が示す意味を複雑なものとした。

1961年調停・仲裁委員会は「物価プラス生産性」原理と呼ばれる方式を採

用した。⁽²⁾この方式では、賃金の実質価値を守るために基本賃金の年次見直しを行い、委員会がそうしないように説得されない限り、賃金は消費者物価指数に調整されることになった。生産性の見直しは3-4年ごとに行なわれ、基本賃金の決定が経済の支払能力を最大限反映するようにされた。生産性は支払能力の主要な指数となった。ここでは実質賃金の維持の基礎にある必要性原則と生産性の上昇に反映される経済の支払能力原則との妥協が成立していた。

1962年と1963年には、物価上昇がわずかだったために、年次審査は行なわれたが、基本賃金の裁定は行なわれなかった。1964年と1965年には委員会の中で、労資関係を重視する見解と経済状況を重視する見解が対立した。1964年には前者の見解が採用され、20シリングの基本賃金の上昇が認められた。しかし1965年のそれでは後者の見解が採用され、基本賃金の上昇は認められず、マージンが1.5%の引き上げが認められた。この審査で、労働組合は基本

(2) 1950年後半から1960年代のはじめに有力であった考え方は、賃金上昇を生産性の伸びの範囲内に抑えるといういわゆる「生産性」原理に基づいていた。この原理によれば、経済全体の賃金の上昇が国の平均生産性の上昇の範囲内に収まるのであれば、費用は平均的に安定化し、インフレは抑制される。しかしこのような生産性原理に基づく物価抑制効果にはいくつかの制限がつけられるべきである。第1に海外からの物価上昇圧力が存在する場合には、特に固定為替相場制度の場合には、この原理には制限が加えられる。海外からの競争にさらされていない財・サービスの価格は国内の生産費によって決定されるかもしれないが、価格が海外市場で決定される輸入財や輸出財（オーストラリアのケースでは牛肉の価格は国内でより国際市場で決定される）の価格は海外の影響下に置かれている。従ってもし海外価格が一般的に上昇するのであれば、輸入財や輸出財の価格も上昇し、物価は必ずしも安定しない。第2は、生産性原理の下では、賃金労働者から輸出業者や輸入業者への所得の再分配が生ずる恐れがある。すなわち後者は価格が上昇している生産物売る一方で、賃金コストが安定しているために、利潤マージンの拡大に恵まれるのに対して、労働者はその価格上昇から生ずる生計費の上昇を償う賃金上昇を保障されないからである。第3は、海外価格が上昇している時、生産性原理はオーストラリアのコストの安定化を返じて不必要なほど国際収支黒字の拡大をもたらすからである。このことは、国際収支の均衡を維持するためには生産性の変化のみならず、生計費の上昇を考慮して賃金を決定する必要があることを示唆している。Hooke, G & R. Reilly[8] p.p.216-217 参照。

賃金とマージンの両者について「物価プラス生産性」方式に従って調整されるべきであると主張した。

1966年と1967年の審査は基本賃金プラスマージンという裁定賃金の二層制を廃止して総合賃金の採用を求める経営者側からの要求に主として焦点が合わされた。当時の全国賃金ケースでは、労働価値ケースと超過裁定賃金が問題とされていた。すなわち、賃金の公平性にかかわる相対賃金水準の妥当性と委員会の賃金決定システムの枠外で決定される超過裁定賃金による現実の賃金上昇が問題とされていた。このような問題は、1948年の1907年調停・仲裁法の改正以来生じてきていた。この修正の結果、裁判所内の決定が二分して行われるようになった。すなわち、裁判官は基本賃金、標準労働時間、女性賃金および有給休暇にかかわるフルベンチに属する者と特定の産業や裁定に責任を持つ者とに分けられた。その結果、全国賃金ケースと産業裁定ケースとの間に適切な調整が行なわれず、賃金の過大な引き上げがもたらされた。この制度の下では、基本的に「二重計算」の危険性を持っていた。産業裁定ケースにおいては産業の支払能力（生産性）が考慮に入れられるが、全国賃金ケースでも、フルベンチはこの産業の支払能力を考慮に入れて裁定を行うことになった。フルベンチとその他のメンバーとの間の調整の欠如が、過度の賃金の上昇と労資紛争を激化させてしまった。このような状況の中で、1967年基本賃金プラスマージンという裁定賃金方式が放棄されて、その両者を一括して取り扱う総合賃金制度が導入されることになった。

3. マージン 1907-1966

裁定賃金の二つの構成部分のうち、基本賃金は全労働者に適用されるのに対して、マージンはこの基本給に加えられるべき熟練度に応じて支給される付加給である。前述のヒギンズ判事は、熟練労働に対する報酬の算定に当って労働価値に対する評価とともに評判の良い経営者が熟練労働者に支払らっていた付

加給を考慮した。彼は整備士や施盤工に対しては、1日7シリングの基本給に加えて3シリングの付加給を与える決定を下した。その当時すべての経営者が同一の技能を持つ労働者に同一の賃金を支払っていた訳ではないので、いわゆる「評判の良い経営者」方式が、代表的で、適正な賃金率を裁定賃金とする時に、採用された。これによって異なった職種間や同一職種内での技能の差の標準化が可能となり、相対賃金関係の設定が容易となった。裁定に当っては、このような現実の賃金構造とともに、相対賃金の公平の原則(doctrine of comparative wage justice, 以後CWJと略称)が重視される。

CWJ原則とは「異なった企業ないし産業で同一の労働を行っている労働者は雇用主や産業の支払能力とは関係なく同一の賃金を受けとるべきである」と理解されている。⁽³⁾ CWJは、もともと、仕事の評価に関する概念であり、同一労働・同一報酬(equal pay for equal work)の原則とほぼ同じである。もし一つの仕事が別の仕事と同じかほぼ同じ労働を必要とするならば、同一の賃金率が支払われるべきであり、この二つの仕事は同一の「労働価値(work value)」を持つと言われる。様々な職務に対する賃金率の決定は当該職務に必要とされるもの、すなわち技能、責任、不愉快さなどの分析を必要とする。各職務は適正な賃金率を決定するために、産業内および産業間で比較されなければならない。例えばJ. クイック副裁判長(Deputy President Sin John Quick)によれば、「一般的肉切り職人は、有益性、必要性そして不可欠性において鉄鋳業の熟練工と同等である。肉の処理に当って、その職人は、熟練工と同じような正確さを要求されはしないが、しかし雄牛、豚、羊の体内組織構造を理解しておく必要がある、また一定の注意と技術をもって小売を行わなければならない、かつ経営者のためにロスを出さず、顧客に対しては不正を働かないようにしなければならない。1ポンドの牛肉の注文に応ずるに当って、彼は注文量を超えないよう

(3) CWJ原則については、Isaac, J.E.(11)を参照。

に肉を切らねばならない。もし多すぎるならば、雇用主に損失か不正をなすことになる。もし彼が注文量より少く切るならば、顧客に不正をなすことになる。彼は食用に適った1オンスの肉が利用されるようにしなければならない。従って現在までのところ店員と肉切り職人の主張と資格が適正に認知されているとは思わない⁽⁴⁾」とされている。

もっとも、裁判所が実際にすべての仕事の価値を正確に判定することは困難であったので、一般的には、さまざまな産業において実際に雇用主と被雇用者の間で結ばれている技能評価に基づくマージンを参考にして、適正な修正を行った上で、マージンを裁定する。

この各産業におけるマージンの決定において基準 (bench mark) となる裁定は金属産業裁定 (Metal Trade Award) である。この裁定によって決められたマージン、特に組立工 (fitter) のマージンが他の裁定の熟練工の賃金の基準となる。また機械工の級別は半熟練工の基準となった。金属産業裁定がこのようなベンチマークとなったのは、数多くの労働者をカバーしているだけでなくこれが数多くの職種を含み、したがって他の多くの産業の職種と重なり合っており、その結果、CWJ 原則によってこの裁定が他の産業の賃金の上昇に「波及 (flow on) する」ことになる。

ヒギンズはハーベスト事件で未熟練労働の基本賃金の他にさまざまな熟練労働の賃金を決定するに当たって、整備工と旋盤工に対して、基本賃金の1日7シリングに3シリングを加えて、10シリングの賃金を裁定した。1921年以後、基本賃金の実質価値は消費者物価の動きを4半期各に自動調節することによって維持されたが、マージンについてはこのような調整が形式的には適用されなかった。しかし種々な職業のマージンは物価の上昇にあわせて定期的に調整がなされた。1950年代以前には、この調整は裁定各に少しずつなされた。1つの

(4) Isaac, J.E(11)p 85 より引用

裁定から別の裁定への波及はゆっくりしており、特定の産業の支払能力によって制限されていた。しかし、50年代にはいつの完全雇用の下での急速なインフレの進行と基本賃金の上昇にともなって、マージンの幅が縮少し、金属産業からの波及が速まった。この結果、金属産業のマージンに関するテスト・ケースの増大がみられるようになった。1954、1959、そして1963年の金属産業マージン・ケースは事実上国全体の支払能力に対する考慮がきわめて重視されるマージン一般に関するテスト・ケースであった。

CWJ自体は金属産業ケースにおいて明確には使用されなかったが、マージンの一般的上昇は経済的動き、すなわち物価と経済全体の生産性の動きに基づくものであって、いわゆる労働価値評価に基づくものではなかった。したがって金属産業における賃金上昇は、一般的に、すぐに他の産業に波及することになり、初期の時代にそうであったように、CWJに基づいて裁定ごとに議論する必要がなくなった。もっとも明示的ではなかったけれども、CWJがより正確に言えばCWIJ (Comparative wage increase justice) がこのような全体的なマージンの上昇の基礎を形成したのは間違いない。CWJはもともと労働価値評価に基づいたものであり、それは相対的な賃金構造の公平性を求めるためのものであった。CWJは各裁定内の様々な職種の公平性のみならず、異なった裁定の同じような職種にも適用されるようになった。

もっと厳密に言えば、CWJは相対的賃金構造の維持とは同義ではない。相対的労働価値の重要な変化は、相対的賃金構造の変化をもたらすべきである。しかしもし相対的賃金が労働価値評価以外の要因によって動かされたとするならば、CWJはその変化を是正するために使用されることになる。この意味で労働価値評価に基づくマージンの見直しはオーストラリアの賃金決定システムに一定の伸縮性を与える効果を持つといわねばならない。従ってCWJはこのシステムに公平性を、そして労働価値評価は伸縮性を与えることになった。

オーストラリアの裁定賃金はこのように基本賃金の上にマージンが追加され

るといういわば二層式賃金決定方式 (bifurcated wage system) によっていたのですが、前述の如く、1967年にこれは総合賃金制度にとって代られた。

4. 総合賃金 1967-1975

総合賃金制度以前の時代には基本賃金についての裁定とマージンについての裁定が基本的には別々に行なわれていたのに対して、総合賃金の時代には、両者が一括されて総合賃金として裁定されることになった。そしてこの総合賃金は基本的に「物価プラス生産性」原則によって裁定されるべきものと考えられた。総合賃金制度への移行と「価格プラス生産性」原則による調整は、賃金上昇の大部分は全国賃金ケースでの調整の結果として生ずることを保証しようとするものであった。しかし実際には、この時代の賃金上昇は、三層すなわち、全国賃金ケース、産業ケースおよび超過裁定賃金から生じており、その上昇の大部分は以下検討するように全国賃金ケース以外のケースから生じてしまった。

総合賃金の時代は「適合的裁定」の時代と呼ばれている。労働組合は完全雇用経済を背景として、裁判所を交渉の場に変えてつぎつぎと要求を獲得していった。この場合も金属産業での交渉がペース・メーカーとなった。経営側を代表する金属産業協会 (Metal Trade Industry Association) は団体交渉を通じて解決を求めようとした。この産業での団体交渉は、それが国全体の裁定の基準となることによって制約を受けていた。公企業を含む政府部門は「波及効果」を恐れて、民間経営者が労働組合と合意するのを喜ばなかったが、しかし裁定と団体交渉の相互作用がくり返された。この場合、当初の賃金引上げの反対者に対して新裁定を保証するために調停・仲裁委員会の支持が必要とされた。全国的な賃金調整は金属産業裁定の中に包摂された。すなわちこの裁定からの波及は、それを金属産業の内部にとどめることなく、それを全国的な賃金調整へと導いた。

1967年の総合賃金の採用以後の著しい特徴は総合賃金の上昇に占める全国

賃金ケースの貢献の低下である。これは、総合賃金制度の採用以前と比較しても、また同制度の後のインデクテーション制度の時と比較して、そうである。

（第1表）全国賃金ケースの相対的重要性をみる場合には、基本賃金ケースだけでなく、実質的な全国賃金ケースと同じ働きをする金属産業ケースを含めて考えなければならない。総合賃金制度の導入までの5年間に於いて裁定賃金上昇の85%が全国賃金ケースによる上昇によっている。

第1表 平均最低賃金の増加に占める全国賃金ケース
の寄与度（男子）1967/68-1979/80

年	%	年	%
1967/68	39.5	1973/74	19.1
1968/69	41.4	1974/75	21.2
1969/70	52.6	1975/76	88.5
1970/71	50.9	1976/77	98.5
1971/72	28.2	1977/78	98.9
1972/73	37.7	1978/79	96.6
		1979/80	91.6

出所] Plowman, D [19]. p 23

例えば、1964年には全国賃金ケース（第2次賃金ないしマージンを除く）は総平均賃金の90%近くを占めていたが、1974-75年にはそれは21.2%へ減少する。この21.2%という数字には以前の基本賃金とマージンの両者が含まれている。このような状況の下で、全国賃金ケースにおいて、経済の支払能力の範囲内に裁定賃金を決定するフルベンチの能力はきわめて弱体化した。調停・仲裁委員会のこの弱体化は、完全雇用状態もあって、労働組合の相対的な力を強めると同時に、賃金上昇を制度的枠組外に求めさせるようにさせた。

委員会は、このような状態の下で、経済的、労使関係上、そして管理上の問

題処理に役立つだけでなく、組合を全国賃金ケースの裁定に引き戻すのに貢献できるような方法をさがそうとした。1968年の全国賃金ケースでは、フルペンは総合賃金の裁定において以前に考慮されていた様々な要因を考慮した。すなわち物価の動き生産性の変化、経済の状況とその予測、最近の裁定賃金の上昇、経営状態、連邦政府の主張、第1次産業の状態、他の所得との比較の上での賃金の動きと経済の支払能力などの数多くの要因に、考慮が支払われたが、これは全国賃金ケースでの賃金決定の如何に混乱していたかを示すものであった。

1969年と1970年のケースでは、フルペンは全国賃金ケース以外での裁定賃金の上昇について懸念を表明し、1970年のケースでは、労働組合が中央賃金決定システムへ戻って来るのを促するために6%という裁定賃金の大幅な引上げを行った。すなわち産業ケースでの賃金引上げを公認した上で、産業ベースでまだ裁定賃金を獲得していない労働者を公平に扱い全国賃金ケースでも十分な賃金が可能であることを示そうとした。

しかしこのような中央賃金決定システム外の賃金上昇の追認にみられる委員会の迎合的態度は、相対賃金の公平性原則(CWJ)と相いまって賃金上昇によるインフレを引き起した。委員会は、高い生産性上昇が認められる産業での経営者と組合間で妥決した賃金引上げにはほとんど抵抗せず、これらの産業からの圧力をより低い生産性の上昇しかなかった産業にも波及させてしまった。その結果、平均的賃金上昇が平均的生産性の上昇を上まわった。委員会は賃金決定のコントロール力を失ってしまった。1974年12月、男性裁定賃金の年上昇率は36.1%を越えてしまった。1972年の「同一労働・同一賃金」原則の採用に刺激されて、女性賃金は年40%近く上昇した。賃金の急上昇はインフレの激化を生みだした。何らかの対策がとられる必要があった。

5. 超過裁定賃金

オーストラリアにおける三層式賃金決定システムにおいて第一層を基本賃金、第二層をマージンとすれば第三層は超過裁定賃金である。この超過裁定賃金は、調停・仲裁委員会の裁定の枠外で企業と労働組合との自主的な交渉によって決定される賃金部分である。この超過裁定賃金の存在については二つの見解が存在する。第1の見解は、この存在が調停・仲裁制度に伸縮性を与えるものであり、強制的仲裁制度の下での自由交渉を促進しようとした制度採用当初の意図と合致しており、従って裁定賃金そのものは最低賃金を意味しているという解決をとることに通ずる見解である。第2の見解は、超過裁定賃金は賃金コントロールの上で望ましくないとする見解であり、調停・仲裁委員会の権威をおびやかす、60年代から70年代前半にかけてのコスト・プッシュ・インフレを誘因する要素として警戒されるべきものとする見解である。この見解に立てば、裁定賃金は事実上最高賃金であって、労働組合による超過裁定賃金の要求は調停の拒否を示すものである。連邦裁判所は、この2つの立場のうち、常に第1の立場を支持してきた。例えば、ヒギンズは1915年に次のように述べている。「人々がサービスの提供に対する最低限度の賃金率より以上のものを要求することは必ずしも不当とは言えない。経営者が、高い効率性を持つ労働者を引きつけるために特別な賃金を提供することは、最低賃金を含んだ契約の自由と相反するものではまったくない⁽⁵⁾」しかし、現実には、裁定賃金決定の枠外での賃金引上げの増大は、委員会の権威を失墜させ、その存在価値を著しく減少させてきたことも事実である。またこの存在のマクロ経済的影響を考えると、第1の見解をとりつつもそれを放置しておくことはできなかったことも事実である。調停・仲裁委員会の実際に取って来た態度はこの2つの見解の間でゆれ続けてきている。

(5) Plowman, D.H [17] p 13 より引用

第2次大戦以前には、相対的に高い失業率、大不況、基本賃金の4半期各の自動的物価調整とマージンについての3-4年各の定期的見直しなどの結果、超過裁定賃金は支払は賃金上昇の重要な部分を構成しなかった。第2次大戦後は状況が一変した。労働、とくに熟練労働が、大量の移民が行なわれたにもかかわらず、不足していたために、労働者は仲裁制度の枠外での賃金の引上げを求めたのに対して、経営者は労働力の確保のために超過裁定賃金の引上げに応じた。この結果、超過労働時間手当を除く通常の賃金が裁定賃金を上回る状況、いわゆる「賃金ドリフト」が生じた。超過裁定賃金はこの「賃金ドリフト」の重要な部分であった。第2表は金属産業の熟練工の超過裁定賃金の伸びを示している。戦後、金額でも比率（超過裁定賃金／裁定賃金）でも、それは上昇を続けており、特に1969年以後急速にその傾向が強まっている。

第2表 金属産業熟練工の超過裁定賃金(NSW)1955-74

年月	平均超過 裁定賃金	超過裁定分 ／ 裁定賃金
	(\$)	(%)
1955.9	3.70	11.8
1960.9	5.40	14.1
1969.4	8.80	15.9
1971.3	12.70	20.9
1973.1	14.90	20.8
1974.2	20.50	26.1

Source: William Brown and Don Fuller, 'The Impact of Overaward Pay upon the Australian Wage Structure', Australian Bulletin of Labour, vol.5, no.1, 1978, p.40.

超過裁定賃金の支払いについては次の2つの要因が重大な影響を与えるようになった。第1の要因は、1960年代経営者が超過裁定賃金の回避のために

利用しようとした刑罰条項に関する争いである。これは調停・仲裁委員会の賃金コントロール力を削ぐ方向で働いた。このいわゆる刑罰紛争は1949年の炭鉱労働者ストライキに源を持っている。1949年国家緊急炭鉱ストライキ法の下で、多くの労働組合に刑罰が課され、組合役員が法廷侮辱罪で入獄させられた。裁定遵守を強制するための法廷命令の使用は経営者によって利用された。事実上、経営者は組合との交渉を拒否し、産業法廷を通じて裁定を組合に守らせようとした。経営者側はこの方法で裁定賃金の最低賃金条項を最高限度賃金条項に変えようとした。多くの労働組合は組合の要求の妥当性とは無関係に法廷命令がなされるという機械的なやり方に憤慨した。1969年5月労働組合の書記長が法廷侮辱罪で受けた時、労働組合の反発は最高潮に達し、1970年に調停・仲裁法が改正され、刑罰条項が弱められた。さらに組合の反対によって、この弱められた刑罰さえも機能しなくなった。その結果、調停・仲裁委員会は賃金のコントロール力と決定の強制力をかなり失なわせた。

第2の要因は、1967年の金属産業労働価値ケースで委員会が採用した超過裁定賃金の裁定賃金への吸収である。インフレが進行中の時期、委員会は経済審議会（the Committee of Economic Enquiry、通称バーノン委員会）の勧告のいくつかを留意していた。審議会は賃金ドリフトを経済成長に対する脅威であり、インフレ促進要因、そして調停・仲裁委員会の権威の失墜とみなしていた。1967年の労働価値ケースは、全国賃金ケースへの総合賃金制導入のために、相対賃金の現状の見直し、超過裁定賃金を裁定賃金内にとりこむことによって賃金ドリフトを取り除こうとした。かくして、熟練工の裁定賃金は週7.40ドルーこれは1966年全国賃金ケースで、このクラスの超過裁定賃金として要求されたものの引き上げが認められた。委員会は、この賃金引き上げを裁定するに当たって、経営者はこの引き上げ分を超過裁定賃金分から支払うべきである旨を強く主張した。経営者が実際にこれを行おうとした時、労資関係上の混乱が生じた。1968年の1月、2月に金属産業において400件以上のストライキが生じた。労

働組合はこの賃金上げの波及 (flow-on) を求めたので、他の産業にも紛争が広がった。委員会は結局超過裁定賃金の裁定賃金への吸収という提案を取り下げた。

結局、刑罰紛争と超過裁定賃金の取扱いをめぐる紛争は委員会の権威を失墜させ、多くの労働組合は戦闘的な直接交渉を経営者に求め始めた。経営者は委員会の背後に隠れることができなくなったので、従来の方針を変更して労働組合と「友好的」取決めにいった。全国賃金ケースによる賃金引上げは、賃金引上げ全体のより小さな構成部分でしかなくなった。1973年と74年に賃金の爆発的な上昇が発生したために賃金上昇をコントロールする新しい試み、いわゆる「賃金インデクセーション」の導入が1975年に行われた。

参 考 文 献

- [1] Committee of Review into Australian Industrial Relations Law and System, *Australian Industrial Relations Law and Systems*, Vol. I, II, Australian Government Publishing Service.
- [2] Chapman, B.J., Isaac, J.c. and J.R. Niland, *Australian Labour Economics : Readings*, third ed., The Macmillan Company of Australis, 1984.
- [3] Chapman, B., "The Labour Market", in Grenville, S. (ed), *The Australian Macro-Economy in The 1980 s*, Reserve Bank of Australia, 1990.
- [4] Dabscheck, B & J.Niland, *Industrial Relations in Australia*. George Allen & Unwin, 1981
(桑原靖夫監訳／菅野栄介訳『オーストラリアの労使関係』, 日本労働協会, 1984)
- [5] Ford, GW., J.M. Hearn & R.D. Lansbury, *Australian Labour Relations : Readings*, The Macmillan, 1980.
- [6] Hancock, K. *Incomes policy in Australia*, Harcourt Brace Jovanovich Group. 1981.
- [7] Hancock, K.J., "The First Half-Century of wage Policy", in Chapman, B.J. and others (eds.)

Australidn Labour Economics : Reading, thind edition. 1984.

- [8] Hooke, G & R, Reilly (eds.), *Macroeconomic Policy*, Allen & Unwin, 1991.
- [9] Isaac, J.E. On the Neglect of Social Forces in Wage Determination, in J.P. Nieuwenhuysen & P.J. Drake (eds.), *Australian Economic Policy*, Melbourne University Press 1977.
- [10] Issac, J.E. "Wage Determination and Economic Policy" in Chapman and others (eds.), *Australian Labour Economics : Readings*, third edition 1984.
- [11] Isaac, J.E. "The Meaning and Significance of Comparative Wage Justice", in Nilaud, J. (ed.), *Wage Fixation in Australia*, Allen & Unwin, 1986.
- [12] Mitchell, D.J.B. "The Australian Labour Market" in R.E. Caves (eds.) *The Australian Economy : A View from the North*, The Brookings Institution. 1984.
- [13] Nieuwenhuysen, J.P & F.Sloan, "Wage Policy" in F.H. Gruen (ed.) *Surveys of Australian Economics*, George Allen & Unwin 1978.
- [14] Nieuwenhuysen, J., "In Flexibility Is Strength : Tribunal and The Wage Fixation Process," in Niland, J. (ed.), *Wage Fixation in Australia*, Allen & Unwin, 1986.
- [15] Niland, J. *Collective Bargaining and Compulsory Arbitration in Australia*, NSW University Press 1978.
- [16] Niland, J. *Wage Fixation in Australia*, Allen & Unwin Australia, 1986.
- [17] Plowman, D.H., *Wage Indexation*, Geoge Allen & Unwin, 1981.
- [18] Plowman, D., S.Deery and G.Fisher, *Australian Industrial Relations*, Revised Edition. 1981.
- [19] Plowman, D.P., "Developments in Australian Wage Determination 1953-83 : The Institutional Dimension", in Niland, J. (ed.), *Wage Fixation in Australia.*, Allen& Unwin, 1986.
- [20] Whitehead, D.H., *Stagflation and Wages Policy in Australia*, Longman, 1973.
- [21] 石垣健一, 「オーストラリアの賃金決定システム」, 経済経営研究, 第 37 号 (I ・ II), 神戸大学経済経営研究所, 1987.

最近の労働時間短縮の課題と 取り組みについて

－兵庫県立労働経済研究所の2つの調査－

小 西 康 生

1 はじめに

わが国の労働時間については、そのエコノミック・マニアルさを表す典型的なものであるとして諸外国から再三指摘されている。これが日本は労働生産性自体の低さを非人間的な長時間労働で補っているアンフェアな競争相手であるとの非難につながっている。これに対して、わが国でもさまざまな反論が行われている。国際市場で適用されている競争ルールが妥当なものかどうかは問われなければならないが、国際市場に参加するにはそこで適用されているルールに基づいてフェアな競争を行わなければならないのは明らかなことである。しかしながら、非難の因となっている労働時間の国際比較が、どれほど正確な統計を用いて測定されているかについては大いに疑義が寄せられている。

わが国の労働時間短縮は、どちらかと言えば外圧によって深刻に考えられ、具体的に取り組まれるようになった。最近の実績でみる限り、好況の時期に進展し、不況の時期に停滞するという傾向にあった。しかし、最近になって、いわゆる「生活の豊かさ」を実感するために、時間的・空間的・経済的「ゆとり」とそれらを総合化した精神的「ゆとり」が是非とも必要であると考えられるようになってきた。つまり、生活の「豊かさ」を構成する要因として、自由時間の延長といった側面へ重点が移ってきて、それを実現するには労働時間短縮は

不可欠であると考えられるようになってきた。

このような環境の変化に沿って、労働時間短縮は多少とも従来とは異なった要請を受けるようになってきた。その第1点は労働者の捉え方である。これまでではどちらかと言えば、かれらは生産者としての機能が重視されていたが、最近ではかれらの生活者としての側面へ重点が変化してきた。また、わが国の生産性を上昇させるためには、これまでさほど取り上げられなかったいわゆるホワイトカラーに焦点を置いて、その生産性の向上策を求めなければならないということになってきた点である。そこでは主として中間管理職の業績評価が問題になり、年齢－賃金・プロフィールの見直しが検討されてきた。

兵庫県立労働経済研究所で昭和60年（1985年）および平成5年（1993年）の2度にわたって関連する調査研究が行われた。当研究所の客員研究員の一人として参画する機会に恵まれたので、これら2つの研究調査の結果を比較し、併せてその他の機関から公開されている調査研究結果をも参照にして、わが国における最近の労働時間短縮への関心点がどのように変化してきたかを探ってみることにする。

2 労働時間統計をめぐる問題

労働時間に関する統計面の問題については、労働時間問題調査研究会〔8〕で検討されているが、それによると以下のような3点になる。つまり、①調査方法に関するもの、②国際比較に関するもの、③最近の労働時間制度の多様化・弾力化と労働時間管理の変化の影響に関するものである。

調査方法に関しては、事業所経由と世帯経由の労働統計の違いである。労働時間統計として引用される毎月勤労統計は、事業所に各月の常用労働者数とこれらの常用労働者の延べ実労働時間を申告させて、これによって一人当たりの平均実労働時間を集計する事業所経由の調査である。これに対しては、賃金と併せて労働時間を把握する調査であるから、賃金の支払を対象としない労働時

間（いわゆる「サービス残業」など）が把握されていないのではないかと指摘がある。世帯を経由して、個人に就業時間を直接尋ねる方が実態に近いのではないと思われる。世帯を経由する調査としては、労働力調査がある。

各国の労働時間統計は、それぞれ異なる目的および歴史的背景などによって実施されており、ECでは共通の枠組みの中で統計調査を実施しようと試みられてはいるものの、基本的に各国の労働時間統計を単純に比較することは困難である。労働省で公表されている比較数値の試算についても必ずしも調整のプロセスが明瞭ではなく、やはり限界があるといわざるを得ない。

国際比較に使われる労働時間統計の内容に相違があり、たとえばドイツのようにパートタイム労働者を含めて推計しなおしてみると、わが国の年間労働時間の1,800時間程度になるとの指摘は、日本生産性本部の1993年版労使関係白書〔4〕に見られる。わが国でも、労働時間制度の多様化などと労働時間管理の変化に関しては、毎月勤労統計調査では平成5年1月分から、パートタイム労働者の増大といった就業構造の変化に対応して常用雇用者の内訳としてパートタイム労働者の労働時間を分離して把握できるように調査票が改められ、よりきめ細かな実態の把握に向けて大きな前進がみられた。

このようなパートタイム労働者の増大といった面に加えて、近年、企業活動における研究開発、調査企画や営業活動の重要性が高まるにつれて、従来の定時型労働時間制度よりも弾力的で多種多様な労働時間制度が広がってきている。また、労働時間管理という実務面でも、事務処理業務のコンピュータ利用が進んでいるといわれる。こうした多様な労働時間制度の拡大や管理実務の変化が進む中で、労働時間管理がどのように行われ、従業員の労働時間の把握がどのようになされているのか、さらには事務所において把握・集計される労働時間はどのような内容になっているのかなどの実態については必ずしも明らかではない。

わが国の近年の労働時間短縮問題は、円高後の対外均衡の達成という課題か

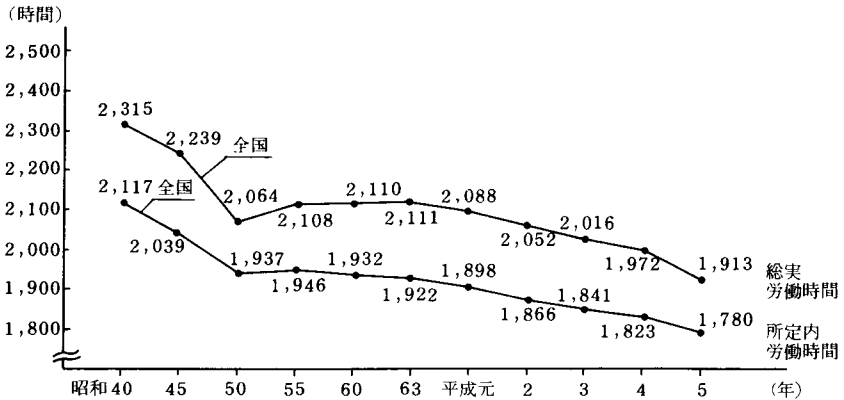
ら出発している要素が大きいために、労働時間の国際比較については、『経済白書』とか『労働白書』で毎年かなりのデータを紹介・分析している。しかし、これらの一般的な分析では、比較される諸外国の労働統計の細部までが必ずしも吟味されているとはいえない。上述のようにいくつかの文献で指摘されていることは、現在国際比較に用いられている労働時間統計では限定された範囲の労働者を対象にしたものにすぎないということである。そこで、これらから引き出された結論は、いたづらに国際間の摩擦を惹起したり、わが国の労働時間短縮の目標を定めるうえでは誤解を招いている点も少なくない。必要なことは、各国の労働時間の統計に遡って、その問題点を検討してみることである。この点に関しては、最近公表された OECD のレポート [1] でも言及されているところである。

国際比較を行う際に用いる多くの統計と同様に、労働時間に関する国際比較の困難さについては、さまざまな文献で指摘されている。たとえば、法政大学日本統計研究所編 [7] でもこの点についてのおおよその状況は明らかにされている。また、最近の英国の労働時間統計と EC 諸国との比較 [9] も国際比較を行う際の問題点の一端を示すものである。ここでは、各国に固有の事情の統計に及ぼす影響の重要性に触れながら、英国における管理職、自営業者の労働時間の把握の困難さが指摘されている。

3 労働時間をめぐる議論の経緯

わが国の労働時間は歴史的に眺めると、第1図のようにおおむね経済成長率が高いときに労働生産性上昇分の配分という形をとって進んできた。これには、好況期には労働力需給が逼迫するために、企業は人材確保のための労働時間短縮を進める必要性があったためであると解釈されている。

労働時間短縮に関するわが国での対応は既にかかなりの文献があるが、おおよそは以下のようにとりまとめられている。つまり、労働時間短縮は長期にわた



（注）数値は、年平均月間値を12倍したものである。

資料出所は：全国：労働省「毎月勤労統計調査」事業所規模30人以上

第1図 総実労働時間数の推移

ってわが国の政策の一つに掲げられてきた。たとえば、1960年12月27日に閣議決定した『国民所得倍增計画』においても労働時間短縮の必要性が指摘されている。しかし、労働時間短縮が大きな政策課題として浮上してきたのは1980年代後半で、これは主として貿易黒字をめぐる外圧への対応として、国の審議会や政府決定のなかで具体的な労働時間短縮の目標が掲げられるなど、労働時間短縮の機運は一気に高まった。

この動きに決定的な役割をはたしたのはいわゆる「新前川レポート」(経済審議会経済構造調整部会報告書『構造調整の指針』,1987)であった。これを受けて、1988年5月27日に閣議決定された経済運営5ヵ年計画『世界とともに生きる日本』において、「計画期間中（1988～1992年度）に週40時間労働制の実現を期し、年間総労働時間を計画期間中に、1,800時間程度に向けできる限り短縮する」という具体的な計画が盛り込まれた。これに先立ち、1988年4月1日

からは、週40時間労働制に向け法定労働時間を段階的に短縮することなどを内容とする改正労働基準法が施行されるなど、労働時間短縮に向けて積極的な取り組みが展開された。労働組合も1989年を「時短元年」として、1989年春闘では、労働時間短縮が大きな争点となった。

これを契機に、バブル期の景気拡大とそれにもなう人手不足の影響を受けて1980年代終わりから労働時間短縮が進んだ。しかしながら、政府の目標は達成されず、1992年6月25日に閣議決定された『生活大国5か年計画』において、「計画期間中（1992～1996年度）に総労働時間1,800時間を達成することを目標とする」と、1988年の計画から更に踏み込んだ表現で労働時間短縮の目標が設定された。これは、多くの国際比較分析でわが国の長時間労働が、いわゆる「生活の豊かさ」を実現する際の障害になっていると指摘されたことに起因する。

1988年以降の労働時間短縮の進み方は、オイルショック直前の1970年代と同程度で、1992年までの4年間に139.2時間の減少になっている。労働白書によると、時短が進展した要因としては、1970年代前半は出勤日数と所定外労働時間の減少が同程度に寄与していた。1988年以降では出勤日数の減少がより多く寄与している。この間の週休2日制の定着、ゴールデンウィークや夏期休暇、年末年始などの長期休暇制度やボランティア休暇、メモリアル休暇などさまざまな特別休暇の普及などの寄与が大きかった。しかし、週休2日制の広がりにもなって、1日当たりの所定内労働時間はむしろ増加し、所定外労働時間の減少も高度成長期と比べると寄与は小さかった。また、新たな休暇制度が普及する一方で、より基本的な年次有給休暇の取得率は改善が進んでいない。

わが国で労働時間短縮が進まないのは、わが国の労働市場がいわゆる「内部労働市場」として特徴づけられるからであると指摘する分析〔3〕がある。これは、わが国の労働者全般と言うよりも専ら被雇用者に当てはまるが、とりわけブルーカラーよりもホワイトカラーにとってそうであると思われる。それは

後者のタイプの労働について、その成果を客観的に把握する究極的な指標を待たないからである。能力によった管理を能力主義と呼んでいるが、何が能力かあるいは何がその職務に必要な能力かについては、必ずしも客観的な基準があるとは思われない。

労働時間か賃金かといったトレード・オフの観点から労働時間短縮を論ずることがある。しかし、これが成立するには労働者が現実にとちらかを選択し得る状況にあるかどうかが前提になる。

4 兵庫県における2つの実態調査

兵庫県下の2つの実態調査というのは、兵庫県立労働経済研究所で行われた昭和60年と平成5年のアンケート調査のことである。たまたま、筆者は当研究所の客員研究員として両方の調査に参画する機会に恵まれたので、それらの労働時間に関連する箇所を比較しながら簡単に紹介することにする。以下で明らかなように、2つの調査は、サンプルとか調査項目に相違があるので、厳密な意味では比較にはならない。

4-1 昭和60年調査

昭和60年に行われた調査研究は、『今後の労働時間管理と休暇に関する調査研究報告書』といった形でとりまとめられている。この調査では労働者の生活の改善・向上という観点から、労働時間は賃金と並ぶ最も重要な労働条件であり、しかも国際レベルのあり方まで含めた社会経済全体の重要課題としてクローズアップされてきているとの認識に基づいて、①事業所を対象にしたアンケート調査、②有識者を対象にしたアンケート調査、③従業員を対象にしたアンケート調査及び、④企業を訪問しての聞き取り調査を行っている。事業所は兵庫県下の製造事業所の中から無作為に1,500事業所が抽出された。有識者は兵庫県下に勤務先または住所を有する労働組合代表者、経営側代表者および学識

者である。従業員は県下の企業の従業員である。①②③についての調査対象数・回収率は第1表の通りである。

第1表 有効回答率

		調 査 対 象	有効回答数	有効回答率
事 業 所		1,500	567	37.8%
有 識 者	労働組合代表者	100	53	53.0%
	経営側代表者	100	53	53.0%
	学識者	100	65	65.0%
従 業 員		1,000	852	85.2%

昭和53年から昭和60年までに所定内労働時間短縮を行った事業所は約半数あるが、所定内労働時間が週46時間以上の事業所が1/4を占める。所定内労働時間の時短は主として週休2日制の実施によって実現された。時短を実現しなかった事業所の多くは時短計画を持たず、週休2日制の促進が容易でないことが分かる。これは、賃金コストの上昇など生産活動への影響を危惧したものである。

労働時間に関しては、働きすぎを是認しつつも、わが国の実情に応じた漸進的改善を支持する意見が最も多かったが、組合の早急な改善要求と経営者の躊躇する姿勢にすれ違いがみられる。ことに、時間外労働については、労働組合は望ましくないとし、経営者は終身雇用制の下での必要な調整弁であるとしている。年次有給休暇は現在の付与日数の消化促進を当面の力点とする意見が大勢を占める。

労働時間短縮の問題点として、労働組合と学識者は経営者意識の不十分さを指摘しているが、経営者は賃金・コストの関係を強調している。労働時間短縮

を進めるについて問題がある第3次産業については労働時間の柔軟化により進めるべきとしているが、中小企業では経営者が置かれている現状からの困難さを訴える声は大きい。

労働時間短縮がワーク・シェアリングにつながり雇用創出効果がでるかどうかについては意見がかなり分かれているが、少なくとも高齢者雇用のためには有効であるとするのではあまり意見の相違はみられない。

労働時間短縮に関しては、最も効果が期待されるのは有給休暇の消化促進で、以下所定外労働時間の短縮、週休日の増加、連続休暇制度導入と続いている。また、経済成長への分配は賃上げと同様に時間短縮にもウェイトを置くべしという意見が支配的である。今後10年間の展望としては、総労働時間は短縮が進むものの現在の欧米並までは無理で、所定外の労働時間は大きく減少せず、完全週休2日制も全ての企業への普及までには到らないとみている。

いずれにしても、当面の目標が年間総労働時間2,000時間を達成することになった時期の調査であり、現在からみると多少は隔世の感があるのはいなめない。他方、これはそれ以降の労働時間短縮の意識・取り組みに展開が見られることを意味しているともいい得る。なお、2,000時間達成のためには、当時の兵庫県下の労働者の1人当たり平均年次有給休暇消化日数（5日）と有給休暇を5日増加させることで可能になると推計された。5日間の有給休暇の増加は当時兵庫県下で完全週休2日制実施の事業所と未実施の事業所の平均休暇日数の差が18日あるので、必ずしも完全週休2日制が実施されなくても到達されると考えられた。

4-2 平成5年調査

平成5年に行われた調査研究は、『労働時間短縮の効果と推進方策に関する調査研究報告書』として公表されている。こちらの方の調査では、調査対象は県内企業50社に勤務する従業員1,000人である。調査は平成5年8月に行われ

だが、主な調査項目は、次のような7点にあった。

- ①労働時間短縮の実態
- ②労働時間短縮による働き方や生活の変化
- ③労働時間短縮の意義
- ④労働時間短縮のために必要と考えられる方策
- ⑤生活の重点
- ⑥余暇の過ごし方
- ⑦余暇充実のために必要と考えられること

第2表 有効回答率

	調 査 対 象	有効回答数	有効回答率
従 業 員	1,000	463	46.3%

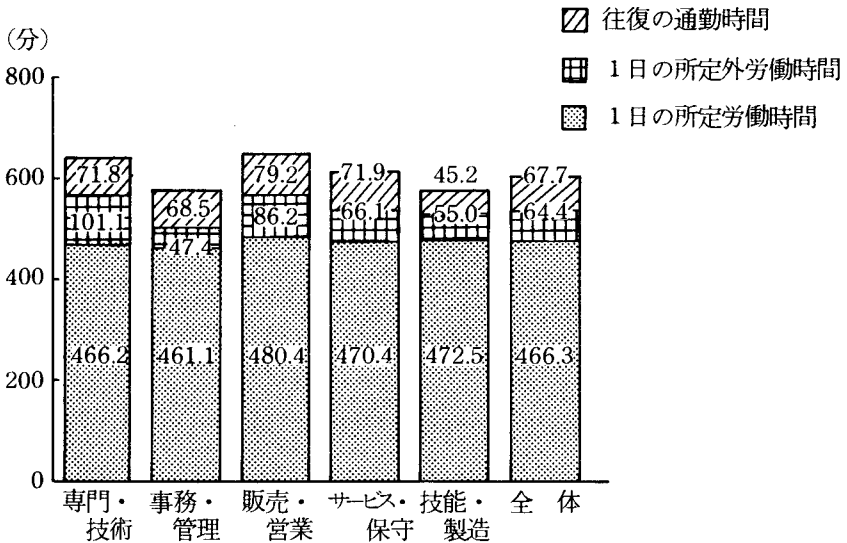
第3表 有効回答者の年齢分布

性別	年 齢					全 体
	25歳未満	25～34歳	35～44歳	45～54歳	55歳以上	
男 性	27.6	64.8	84.7	82.2	79.1	67.6
女 性	72.4	35.2	15.3	17.8	20.9	32.4
計 (回答者数)	100.0 (87)	100.0 (125)	100.0 (118)	100.0 (90)	100.0 (43)	100.0 (463)

25歳未満の年齢層では7割以上が女性であり、この年齢層の回答は性別構成の相違によるバイアスが生じる可能性があると思われる。

(1) 労働時間の実態

第2図のように、回答者全体の平均では、1日当たりの所定内労働時間は7時間46分、所定外労働時間は1時間4分、往復の通勤時間は1時間8分で、こ



第2図 1日の仕事関連時間

の3つを合わせた「仕事関連時間」(これは「労働時間」とも呼ばれている。)は9時間58分となっている。職業別に見ると、専門・技術職と事務・管理職で所定労働時間が平均よりも短くなっている。しかし、専門・技術職では所定外労働時間がどの職種よりも長くなっており、販売・営業職がこれに続いている。販売・営業職は所定労働時間、所定外労働時間、通勤時間とも平均を上回っており、「仕事関連時間」は10時間46分と最も長くなっている。

年齢別には、25歳未満では通勤時間がやや長くなっている。この年齢層では

所定外労働時間が短くなっているのは、女性が大半を占めていることを反映するものである。25～44歳では所定外労働時間が長くなっている。また、3つの時間を合わせた「仕事関連時間」は、この年齢層では10時間を超えている。45歳以上では、相対的に所定外労働時間が短くなっている上、55歳以上では通勤時間もやや短くなっている。

(2) 仕事の性質

現在の仕事のスケジュールに関する自由裁量性については、平均すると「多少は自由がきく」という人が約6割いるが、「かなり自由がきく」というのは約1割にすぎない。しかし、職業別にみると、サービス・保安職では「あまり自由がきかない」が4割以上になっており、これと「全く自由がきかない」を加えると半数が「自由がきかない」と答えている。「全く自由がきかない」と

第4表 仕事のスケジュール

(単位：%)

区分 スケジュール	職 業						全 体
	専門・ 技術	事務・ 管理	販売・ 営業	サービス・ 保安	技能・ 製造	その他	
かなり自由がきく	9.4	8.4	18.2	15.4	10.3	0.0	10.3
多少は自由がきく	65.9	61.7	74.5	34.6	56.9	50.0	61.8
あまり自由がきかない	22.4	26.9	3.6	42.3	24.1	50.0	24.0
全く自由がきかない	2.4	3.1	3.6	7.7	8.6	0.0	4.0
計 (回答者数)	100.0 (85)	100.0 (227)	100.0 (55)	100.0 (26)	100.0 (58)	100.0 (4)	100.0 (455)

答えた比率が最も高いのは技能・製造職である。販売・営業職では「かなり自由がきく」が2割弱おり、「多少は自由がきく」の74.5%を加えると、9割以上が「自由がきく」と答えている。また、役職別にみると、一般に役職のレベルが高くなるにつれて、裁量性がやや大きくなっているが、職種ほどの明瞭な相違がみられない。たとえば、部長相当以上でも「かなり自由がきく」と答えたのは16.3%にすぎない。

(3) 労働時間短縮による変化

3年前と比較した実労働時間を第5表で眺めると、「時短が進んでいる」という人は1/3ほどで、約半数の人が「変わらない」と答えている。一方では、「増加している」という人が1割ほどいる。企業規模別にみると、100人以上の企業では、「短縮が進んでいる」という人が約4割いる。他方、50人未満の企業では、「短縮が進んでいる」という人は約3割で、逆に増加しているというのが14%に達している。

労働時間、休日・休暇などで、時短にプラスとなる要因を見ると、全体では「週休日が増加した」(45.8%)、「年次有給休暇の付与日数が増加した」(40.0%)、「1日の残業時間が減少した」(38.8%)といった回答が多くなっている。「特別休暇の付与日数が増加した」と言うのは1割未満である。

年次有給休暇では、付与日数が「増加した」という人が4割いるのに、取得日数が「増加した」という人は1/4にすぎない。

3年前にも、現在と同じ企業に勤務していたと仮定して、企業規模別に眺めると、50～99人の企業で、1日の所定労働時間や残業時間が「増加した」という人が相対的に多い。100～299人では、逆に所定労働時間と残業時間の減少、あるいは週休日、年次有給休暇の付与日数の増加などの改善が進んでいることがわかる。300人以上の規模では、所定労働時間、週休日、年次有給休暇の付与日数が「変わらない」という人が多く、制度面での時短促進は3年以上以前

に既にある程度のレベルに達していたという見方ができる。

労働時間短縮による仕事上の変化を見ると、その要因についても、「変わらない」という人が大半を占めており、時短による効果がこの期間には余り具体的には実感されていないことが窺える。

時短による仕事以外の変化を見ると、「家でごろ寝やのんびり過ごす時間が増えた」(42.8%)、「家族との団らんの時間が増えた」(37.7%)、「趣味を十分楽しめるようになった」(36.5%)などの指摘が多い。

第5表 3年前と比較した実労働時間

(単位:%)

区 分 動 き	企 業 規 模 (人)				全 体
	～49	50～99	100～299	300～	
短縮が進んでいる	29.0	35.7	41.2	39.3	36.3
変わらない	53.0	49.6	47.1	47.9	49.3
増加している	14.0	10.4	7.4	8.6	10.1
わからない	4.0	4.3	4.4	4.3	4.3
計 (回答者数)	100.0 (100)	100.0 (115)	100.0 (68)	100.0 (163)	100.0 (446)

(4) 労働時間短縮の意義

時短を進める意義については第6表で見るように、「余暇を活用し充実した生活を送る」(41.4%)、「個人が自由に使える時間を確保する」(34.1%)の2つが多かった。「仕事による肉体的疲労を回復する」(13.9%)よりも、「仕事による精神的疲労を回復する」(28.6%)と答えた人の方が多くなっている。年齢別には、どの年齢層でも「余暇を活用し充実した生活を送る」が目立っているが、とくに25歳未満では約半数の人があげている。また、年齢が高くなるほど

「仕事による肉体的疲労を回復する」に目を向ける人がやや多くなる。25～34歳では、「仕事の能率向上や合理化を促進する」が相対的に多くなっている。

第6表 労働時間短縮を進める意義

（2つ以内選択）（単位：％）

区 分 進める意義	年 齢					全 体
	25歳未満	25～34歳	35～44歳	45～54歳	55歳以上	
個人が自由に使える時間を確保する	35.3	37.2	32.4	34.5	25.6	34.1
余暇を活用し充実した生活を送る	49.4	38.8	43.2	35.7	38.5	41.4
家族とのふれあいを深める	8.2	23.1	30.6	20.2	25.6	21.8
家事等に従事するための時間を確保する	3.5	2.5	0.9	3.6	2.6	2.5
仕事による肉体的疲労を回復する	11.8	11.6	11.7	16.7	25.6	13.9
仕事による精神的疲労を回復する	32.9	27.3	24.3	33.3	25.6	28.6
働きがいや意欲を増す	7.1	11.6	9.0	6.0	12.8	9.1
仕事の能率向上や合理化を促進する	25.9	30.6	22.5	23.8	17.9	25.2
女性、高齢者等の働く機会を確保する	1.2	4.1	0.0	3.6	0.0	2.0
企業の社会的責任を果たす	4.7	3.3	7.2	8.3	5.1	5.7
他の先進国の水準に近づける	4.7	7.4	9.0	3.6	5.1	6.4
特に意義はない	1.2	0.0	0.9	3.6	5.1	1.6
（回答者数）	（85）	（121）	（111）	（84）	（39）	（440）

(5) 労働時間短縮の希望

現在の労働時間に関して、半数以上の人々が「もっと短い方がよい」と答えているが、「現在のままでよい」という人も4割以上にのぼっている。職業別では、専門・技術職、事務・管理職などのホワイトカラーでは「もっと短い方がよい」という人が6割を超えているが、サービス・保安職では3割にすぎない。

「現在のままでよい」あるいは「もっと長くてもよい」と答えた人について、その理由を見ると、「仕事が忙しくなるから」(45.2%)、「賃金がその分減るから」(29.4%)、「もう十分短縮されているから」(24.4%)と答えている。性別にこれを見ると、全体の回答と上位3つの理由の順位は変わらないが、男性では、「余暇をもてあましてしまうから」が15.4%あるのに対して、女性では3.0%しかないのが対照的である。

第7表 労働時間短縮の希望

(単位：%)

区 分 希 望	職 業						全 体
	専門・ 技術	事務・ 管理	販売・ 営業	サービス・ 保安	技能・ 製造	その他	
もっと短い方がよい	64.0	60.3	50.9	30.8	50.0	20.0	56.5
現在のままでよい	34.9	39.7	49.1	69.2	50.0	80.0	43.3
もっと長くてもよい	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(回答者数)	(86)	(229)	(55)	(26)	(56)	(5)	(457)

(6) 労働時間短縮の可能性

現在の労働時間の短縮の可能性については、半数の人が「職場での工夫の範囲で短縮できる」と答えている。いわゆるホワイトカラーでは「職場での工夫の範囲で短縮できる」と答えている人が多くなっているが、サービス・保安職では半数以上が「現状のままでは短縮が難しい」と答えている。

「職場での工夫の範囲で短縮できる」と答えた人に、どのような時間が短縮

第8表 労働時間短縮の可能性

(複数回答)(単位：%)

時 間 \ 区 分	職 業						全 体
	専門・ 技術	事務・ 管理	販売・ 営業	サービス ・保安	技能・ 製造	その他	
主たる業務時間	18.2	17.5	4.2	0.0	20.0	0.0	15.6
仕事の準備時間	31.8	28.9	25.0	37.5	25.0	100.0	29.4
朝礼の時間	25.0	9.6	4.2	0.0	25.0	0.0	13.3
報告書等文書を作成する時間	20.5	22.8	33.3	12.5	25.0	0.0	23.2
手待ち時間や客待ち時間	31.8	24.6	37.5	50.0	40.0	0.0	29.9
移動のための時間	11.4	6.1	45.8	12.5	20.0	0.0	13.3
会議や打合せの時間	47.7	26.3	29.2	12.5	45.0	0.0	32.2
残務整理の時間	31.8	38.6	50.0	37.5	20.0	100.0	37.0
その他	0.0	4.4	0.0	0.0	5.0	0.0	2.8
(回答者数)	(44)	(114)	(24)	(8)	(20)	(1)	(211)

(注) 労働時間を「職場での工夫の範囲で短縮できる」と答えた人にたずねたもの。

できるかを尋ねたところ、「残務処理の時間」(37.0%)、「会議や打ち合わせの時間」(32.2%)、「手待ち時間や客待ち時間」(29.2%)などが多くなっているが、これらはどちらかと言えば、主たる業務時間と言うよりもそれに付帯する時間であろう。

職業別では、専門・技術職と技能・製造職では、「会議や打ち合わせの時間」を、また、販売・営業職では「移動のための時間」と「残務処理のための時間」が目立っている。

役職別では、職階の高い人が「報告書など文書を作成する時間」や「会議や打ち合わせの時間」を挙げる人が多くなっている。

(7) 労働時間短縮方策

時短を進めるのに必要とされる方策を平成5年調査で眺めると、昭和60年調査よりも具体的になっているように思われる。時短を進めるのに必要とされる方策については、産業別には第9表のようになっている。建設業では「作業の進め方の見直し」(55.8%)、製造業では「新しい設備・機器等の導入」(34.2%)、運輸・通信業では「労働時間短縮のための雰囲気づくり」(41.7%)、卸売り・小売業、飲食店では「フレックスタイム制の導入等勤務形態の多様化」(32.3%)、金融・保健・不動産業では「組織の合理化」(52.2%)、サービス業では「人手不足の解消」(42.7%)などが他の産業よりも多くなっている。

企業別には、100人未満の企業で「作業の進め方の見直し」がやや目立っている。100人以上の企業では「人手不足の解消」や「新しい設備・機器等の導入」が相対的に多くなっている。300人以上の企業では「フレックスタイム制の導入等勤務形態の多様化」を挙げる人が多いのも特徴的である。

第9表 労働時間短縮方策

（3つ以内選択）（単位：％）

区 分 方 策	産 業						全 体
	建設業	製造業	運 輸・ 通信業	卸 売・ 小売業・ 飲食店	金融・保 険・不動 産業	サービ ス業	
人手不足の解消	9.3	25.3	33.3	17.7	21.7	42.7	25.9
組織の合理化	51.2	36.3	33.3	36.5	52.2	31.5	38.2
新しい設備・機器等 の導入	27.9	34.2	19.4	15.6	32.6	23.6	26.3
作業の進め方の見直し	55.8	45.2	41.7	51.0	41.3	39.3	45.6
労働時間短縮のため の雰囲気づくり	30.2	19.9	41.7	30.2	34.8	27.0	27.6
計画的な休暇取得の 促進	23.3	32.2	27.8	35.4	30.4	23.6	29.8
交替制勤務の活用等 による営業時間の維 持	0.0	3.4	2.8	7.3	2.2	5.6	4.2
フレックスタイム制 の導入等勤務形態の 多様化	16.3	21.9	11.1	32.3	10.9	16.9	20.6
従業員の教育訓練の 充実	20.9	12.3	16.7	16.7	15.2	6.7	13.6
時間外割増し率等賃 金算定基準の見直し	7.0	13.7	13.9	4.2	2.2	13.5	9.9
実績主義の導入等勤 務評価方法の見直し	7.0	3.4	5.6	5.2	2.2	6.7	4.8
その他	0.0	0.7	0.0	3.1	2.2	2.2	1.5
特に必要なし	2.3	4.1	2.8	0.0	0.0	3.4	2.4
（回答者）	（43）	（146）	（36）	（96）	（46）	（89）	（456）

5 労働時間短縮を促進するために

労働時間短縮の効果・影響に関して多くの分析が行われている。中にはシミュレーションを行ったものもあるが、その結果については設定された仮定の妥当性を十分検討しなければならない。一般的には、現状の労働分配率を変更するかしないかで、得られる結果は事前に決定されているといえる。実現性のある策は、今後の生産性上昇の成果についてのみ労働時間の短縮に向けるかどうかの対象にすることである。これによる限界的な分配率は変化を通じて、全体の分配率が変化していくというプロセスを辿ることになる。

前節のようなアンケート結果から、労働時間短縮を進めるための基本的方向としては、①生活者としての労働時間の短縮、②労使の自主的な取り組みの重視、③「日本的な労働時間のあり方」の模索、が挙げられる。労働時間短縮の進め方、効果、課題については、①所定労働時間の短縮、②所定外労働時間の短縮、③休日・休暇制度の充実、を検討しなければならない。時短を円滑に推進する具体的な方策としては、①労使の合意と意識改善、②仕事の進め方の見直し、③創造的な人材育成、④勤務形態の弾力化、⑤過度な市場指向の見直し、⑥「余暇」意識の改革、が考えられる。

これらの点についての詳細は報告書〔6〕に譲ることにして、休暇・休日制度についてのみここで簡単に述べておくことにする。最近、さまざまな新しい休暇制度が導入される傾向にある。しかし、それに反してより基本的な休暇である年次有給休暇の取得率が停滞したままである。そこで、この取得率を向上させる策を是非とも考えなければならない。そのひとつとして、なにより必要なのは年次休暇取得の計画化である。さらに、年次休暇の単位となっている期間の設定を8月あるいは9月が1年の末になるように変更することである。これは1月から12月までの設定とか4月から翌年3月までの期間設定では、仮りに未取得の休暇があったとしても期末に消化しきれないであろうといったことからでてくる。また、病気休暇、看護休暇、介護休暇などの休暇制度の導入も

有効であろう。これは、何のために休暇を消化しないで残して置くかの理由として、不時の必要に備えるといった回答から推し量られる点である。

労働者は生産者としての社会参加が重視されてきたが、かれらの生活の豊かさは生活者としての側面から考察されなければならない。生産者としての労働時間の考察から生活者としてのそれを考察するようになってきたのが、先ず第一に指摘される労働時間に関する関心の変化である。労働者の生産者としてまた生活者としての側面をもとに重視すると、労働時間に関しては、営業時間と就業時間の格差で捉えるのが最も適切な指標ではないかと思われる。つまり、ある期間に関して、平均営業時間／平均就業時間あるいは（平均営業時間／平均就業時間）－1として、これらの数値が大きくなれば望ましいと考えられる。ただし、労働時間（就業時間）自体は短い方が望ましいのは言うまでもないことである。

6 おわりに

兵庫県立労働経済研究所の2つアンケート調査からもわかるように、労働時間短縮についての意識・取り組みは徐々にではあるとしても進展がみられる。今後より一層の展開のためには、労働以外の活動への時間配分をも視野に入れて考察する必要がある。時間は、1日、1週間、1月、1年といったさまざまな単位で考えることができるが、生涯時間といったことまで視野に入れることが論じられている。労働時間と引退後の自由時間がほぼ10万時間で等しくなる人生80年時代では、私的生活、社会的生活、公的生活の3つのバランスが求められるようになる。ことに、わが国では、社会的生活の部分が貧弱であったり欠乏していたのでこの点を充実させることが、いわゆる生活の「豊かさ」を実現するのに不可欠になってくる。

時短を実現する上での問題点として、労働コストの上昇、国際競争力の低下などが危惧されている。コストをいかに吸収し、収益の向上を図るかが経営者

の手腕である。中小企業では、ことに困難さが指摘されているが、その中でも時間短縮を実現している企業の例は必ずしも少なくない。

企業内における勤務形態が柔軟になってきて多様化が進んできた。これを考慮に入れると、現状のままでも年間総労働時間が減少すると推計されている。このような状況を的確に把握した上で、更なる労働時間短縮へと進まなければならない。また、英国でも指摘されていたように、わが国でも自営などの就業形態も増大する可能性がある。高齢者とか女性などこれまで以上に労働市場への進出が予測されるグループにとっては、このような就業形態が望ましいものになるであろうが、かれらの労働時間の把握は極めて困難なものになろう。さらに、これまで労働だとは考えられていなかった活動の従事時間も、労働時間と同じように考慮の対象になるかもしれない。

わが国では労働時間が長時間であり、これで労働生産性の低さを補っているというのが、海外からの日本へ向けられた非難である。しかし、これは未だに正確に測定された統計数値に基づいたものではなく、近似的に集められた統計によって論じられているに過ぎない。無用の摩擦を避けるため、また正確に実態を把握するためには、国際比較に耐え得るような統計を整理することが何よりも急がれている。

参考文献

- [1] OECD, *The OECD JOBS STUDY—Facts, Analysis, Strategies—*, 1994
- [2] 経済企画庁編, 「生活大国5ヵ年計画」の推進状況と今後の課題, 平成5年
- [3] 武石恵美子, わが国の「内部労働市場」と労働時間短縮問題—労働者の「タイムマネジメント」の復権を考える—調査月報ニッセイ基礎研究所, 1993年6月
- [4] 日本生産性本部, わが国労働市場の特性と時短推進上の課題 (1993年版労働関係白書), 平成5年

- [5] 兵庫県立労働経済研究所，今後の労働時間管理と休暇に関する調査研究報告書，昭和61年3月
- [6] 兵庫県立労働経済研究所，労働時間短縮の効果と推進方策に関する調査研究報告書，平成6年3月
- [7] 法政大学日本統計研究所編，労働統計の国際比較，梓出版社，平成5年
- [8] 労働時間問題調査研究会，「労働時間管理の実態とその統計的把握に関する統計調査」，労働問題リサーチセンター，平成5年8月
- [9] G.Watson, Working time and holiday in the EC : how the UK compares, *Employment Gazette*, Sep. 1993.

米加自由貿易協定の評価をめぐって

片 山 誠 一
Winston W. Chang

1. はじめに
2. CAFTA の成立と主要協定
3. CAFTA の米加両国からの評価
4. 資本・労働への影響と厚生水準
5. CAFTA の発行後の評価
6. 終りに

1. はじめに

本論文は、1989年1月に発効した米加自由貿易協定（CAFTA）の評価と問題について論じるものである。1988年CAFTAは、21章からなるGATTより広範なものである。米加の二国間協定で10年間で全ての関税を撤廃すること、対抗関税、反ダンピング関税に関する議論を解決する方策、農産物・エネルギー・自動車・投資サービス・政府調達等に関して自由貿易への障壁を緩和あるいは除去することを内容とするものである。CAFTAは、サービス貿易、投資、貿易に関する論争を解決するものとして大きく評価された。一方、その貿易協定が発効する以前すでに米加間では十分関税は低いかあるいは全く存在しなかったし、繊維、鉄鋼、エネルギーなどの部門での貿易障壁は協定で手をつけられず残ったために米加間の貿易量を大きく変えるものとはならないとも予測され、一部実証分析もなされている。⁽¹⁾

(1) 例えば J. Walley (1992)

CAFTA に関しては、経済学的分析の対象となる多くの問題がある。米加間の貿易量、投資量、第3国からのそれに及ぼす CAFTA の影響、2 国の生産要素の所得分配に及ぼす影響と両国に与える利得の評価、及びそれらを総合評価してみた CAFTA の評価等々である。

第2節では、CAFTA の主要協定について要約する。第3節では、米国、カナダそれぞれの国にとっての評価、第4節は CAFTA の生産要素の所得分配と各国の効用水準への影響を考える。最後に、総合的な評価と問題を論じる。

2. CAFTA の成立と主要協定

米加間の経済的結合度は極めて高い。米加間貿易は、2 国間貿易の中では世界最大である。特に加の対米依存度は大きく、1989 年、加の 3/4 が対米輸出であり、加の 2/3 が対米輸入となっている。一方、米の対加輸出は 1/4 以下、対加輸入は 1/5 以下と、米国にとっては対加依存度は加ほど大きくはないが、地理的、文化的に共有する部分は多い。従って米加間の自由貿易協定は、容易に成立したであろうと予想されがちだが、決してそうではない。

米加間の自由貿易協定締結を交渉する試みは、前世紀から始まるが経過は決して平坦なものでなく、米国の保護主義的感情と加側の民族主義的感情から交渉はスムーズに行かず、いくたの紆余曲折を経てやっと 1988 年 1 月協定が調印され 1989 年 1 月から実施されたのである。その間における歴史的な交渉の経移はここではふれない。⁽²⁾

CAFTA は米国の締結した二国間協定の中でもっとも積極的な経済協定である。協定は、関税の撤廃、輸入制限措置の改善、サービス貿易に関する規定、二国間紛争処理手続き規定等広範囲に及ぶものである。(表 1 を参照のこと)。以下では簡単にその主要な協定内容をみてみよう。

(2) 歴史的な展開についての簡単な記述は、例えば W. W. Chang (1989),(1991)参照

表 1 Chapter Headings of CUSTA
(the Canada-U. S. Free Trade Agreement)

Chapter I :	Objectives and Scope
Chapter II :	General Definitions
Chapter III :	Rules-of-Origin
Chapter IV :	Border Measures
Chapter V :	National Treatment
Chapter VI :	Technical Standards
Chapter VII :	Agriculture
Chapter VIII :	Wine and Distilled Spirits
Chapter IX :	Energy
Chapter X :	Trade in Automotive Goods
Chapter XI :	Emergency Action
Chapter XII :	Exceptions for Trade in Goods
Chapter XIII :	Government Procurement
Chapter XIV :	Services
Chapter XV :	Temporary Entry for Business Persons
Chapter XVI :	Investment
Chapter XVII :	Financial Services
Chapter XVIII :	Institutional Provisions
Chapter XIX :	Binational Dispute Settlement in Anti-Dumping and Countervailing Duty Cases
Chapter XX :	Other Provisions
Chapter XXI :	Final Provisions

Source : Canada, Department of External Affairs (1988 a).

1. 原産地規定

締結国間の全関税を 1989 年 1 月 1 日をもって撤廃する。ある関税は 1989 年 1 月で撤廃され、他は、10 年にわたり順次撤廃するものとする。他の国、地域（第三国）に対する関税は各々の国が定めた既存の関税を適用する。従って、どの貿易品目が、米加で産出されたかを決定する基準ルールが必要となるが、これが原産地規定である。北米産の原材料を用いて北米で生産された製品、第三国から輸入された原材料を用いた場合、北米においてある程度加工された製

品（例えば自動車）については、製造コストの最低 50% 以上が両国でなされたという製品を関税取決めの対象とする。

2. 政府調達の入札制限枠

政府購入に際して競争の入札可能な制限を GATT コードによって設定された\$171,000 から\$25,000 に引き下げる。両政府調達に対して両国の参加枠が拡大する。

3. エネルギー取引

米加二国間のエネルギー取引の制限の撤廃、最低価格要求や数量割当やエネルギー取引への課税の禁止、したがって原油取引・石油製品・天然ガス・石炭・ウランウム・電力に関する制約を除去する。両国のエネルギー供給は、エネルギー不足の際には、融通しあうことができる。

4. 農業

農産物に対する関税は、10 年以内に撤廃するものとする。また直接輸出補助金は禁止する方向で合意する。両国は、各々の国の食肉輸入法の適用から相手国を除き、一年を通じ米国市場でカナダ食肉が利用できるように計る。しかし両国政府は農業所得を保護し、安定させることは許される。価格下落の際には、一時的措置として関税を賦課し、生鮮果実・野菜の国内価格を維持することは許される。

5. 自動車貿易

米加間には 1965 年締結の自動車協定があるが、タイヤと交換部品の関税を撤廃することで、より拡張される。加が独自に輸出促進策としてとっていた関税限定減免措置（加からの輸出実績に応じて部品の輸入関税を減免する措置）

は廃止することとしている。したがってドイツに投資している在加外国自動車企業は、アメリカへ輸出する自動車生産のための輸入部品の関税免除の適用を受けられなくなる。自動車協定の適用が受けられない企業は、自由貿易協定の対象となるため、北米産 50% のローカル・コンテンツのルールを満足する必要があることになる。

6. サービスと内国民待遇の原則

ほとんどの財貿易以外のサービス貿易について「内国民待遇」が認められている。協定において対象となっているサービスは、農林・鉱業・建設・流通・商業・保険・コンピューターである。ただし、運輸サービス・医者及び弁護士、基礎通信・教育・政府サービスは例外で、規定対象外とされている。基本的に、既存の法律・規則については、両国で現状を維持するものとされた。将来における法律・規制の制定、改正にあたっては両国間で国籍による差別を禁止した内国民待遇の原則に合致すべきであると規定している。

7. 金融

金融部門は FTA により一層自由化される。在カナダ米系銀行子会社には、加が外国銀行に課しているマーケット・シェア、株式取得等に関する制限措置を除去する。米企業は、加政府規制下にある信託保険会社を取得あるいは設立できる、米国は在米加金融サービス企業に内国民待遇を与えるようにする。

8. 投資

米加双方の投資制限を自由化する。投資についての現存する法律は、基本的に維持するものとするが、将来相互に内国民待遇を与えることとし、直接投資については輸出義務、ローカル・コンテンツ条件を付加しないことにする。加は米の直接投資に際して、審査対象となる買収限度額を引き上げる等の改正を

行う。主要な航空・電送については加は現状を変更しない。

9. 文化関連産業

文化関連産業は、FTA から除外される。出版・放送・新聞・雑誌は従って除かれる。

10. セーフガードと紛争処理手続

米加はセーフガード（輸入の急増等により国内産業が深刻な打撃を受ける場合、輸入制限・関税の引き上げ等を行うこと）を発動する場合には、より厳密な基準を適用することに合意した。セーフガードにより発生した問題は紛争処理手続により処理解決をはかる。金融サービス、アンチダンピング関税、相殺関税に関する問題以外で、この協定の実施・解釈から生じる問題についての紛争処理の手続が設定された。それら問題自体はこれを公平かつ有効に処理する方法として専門家によるパネルに問題を付託することを決定した。

3. CAFTA の米加両国からの評価

CAFTA についての研究は、多くの人々によってなされている（例えば Schott 1988, Schott and Smith 1988, Chang 1989）。ほぼ大方は次の点で合意がなされている。FTA は、短期的には、調整コストがかかるものの、投資と貿易からその程度に差はあるが、動学的な利益が考えられる。北米において資源はより効率的に利用される。また FTA は、多角的交渉の基礎ともなると考えられる。加の米国への依存度の高さという見地から、米市場への一層のアクセスを確実にするために協定成立までの交渉の過程で明確になっていた目的が、協定 102 項中の 5 つの項目に凝集されている。

- (1) 財・サービス貿易障壁の除去
- (2) 公正貿易(fair trade)の推進

(3) 投資環境の改善

(4) FTA を実行するための協議会と紛争処理の共同解決

(5) 二国間さらには多国間での貿易・投資問題についての協力を推進する

これら目的は、十分満足されており FTA は評価できるものと考えられている。

一般的に FTA は、2つのメリットを持っている。それは静学的な比較優位による利益と、他方は動学的な規模の経済性にもとづく利益である。次に米加にとって FTA の利益をそれぞれ考えてみよう。

まず米国にとっての利益は次の点にあると考えられる。

(1) 米国は、カナダにおける関税撤廃、輸入制限、非関税障壁の除去により輸出拡大が期待できる。

(2) 米加両国間のエネルギー貿易での最低要求価格、輸出規制などを除去することで米国はカナダのエネルギー供給市場に長期に接近できる。米加はエネルギー原料に際しては共有できることになる。

(3) 米は加における投資（特に金融サービスに）に対して特惠待遇を受けられる。これは加における米にかなりの優位性を与える。

(4) 国際分業の促進による規模の経済性と競争促進により生産性が向上する。

(5) 米国議会内での保護主義的動きを牽制し、多角的自由貿易交渉の契機となりうる。

(6) 紛争処理手段、サービス投資の規定など将来の多角的自由貿易交渉の方向へ影響を与える。（しかし逆にこれが二国間協定への傾斜という方向への影響をも与える。）

(7) 協定内容は多岐にわたるが、関税水準はすでに両国で低水準であり、サービス投資面でも現状維持が基本となるため両国の貿易パターンは大きくかわらないだろう。米国へ与える所得・雇用への影響も小さいだろうが、将来の実質所得に与える動学的利益は期待できる。

一方 FTA の加にとってのメリットは次のようなものである。

- (1) 加の米国市場へ安定的なアクセスを確保することになる。
- (2) 生産における規模の経済性のメリットを受ける。
- (3) 加にとっては経済合理化をおこなわねばならない産業が生じる。比較優位産業は拡大し、一方劣位産業は縮小するだろうが、世界市場においては、それにより加の競争力改善をもたらす。
- (4) FTA は加の実質所得と雇用の増加をもたらす。これらの協定前の推定値と実施後の推定値については後述する。

4. 資本・労働への影響と厚生水準

FTA によって所得分配と両国の厚生水準がどんな影響を受けるかについて考える。単純化のために両国とも輸出部門と輸入部門の2部門からなるとしよう。生産要素は、資本・労働の2要素からなる考えるか、それに特殊要素が加わる2財3要素モデルで考えるかである。

単純に考えれば、FTA によって関税が低下されるので、安くなった輸入財部門の生産は縮小し、その財の生産に投入されている要素所得（賃金と資本レンタル）は減少する。一方両国の輸出財部門は、拡大するため、その産業の利潤と要素所得は増大するだろう。これはごく短期においてである。中期的には、関税の撤廃あるいは低下によって生産調整が起こり、中期的に移動可能な生産要素は、縮小する輸入部門から拡大する輸出部門へ移動する。労働は両部門を移動可能だが、部門に特殊な資本はそうではないと考えよう。生産が縮小する部門の特殊要素が最も被害をこうむり、逆に生産が拡大する部門のそれが利益を得る。移動可能な労働に関しては、消費パターンに応じて変化する。

いま変化率をしめすオペレーターを D としよう（すなわち $DX=dX/X$ ）。 P_x , P_m をそれぞれ輸出財価格、輸入財価格とする。 r_x , r_m を輸出部門、輸入部門の名目資本レンタルとする。 W は名目賃金率である。関税率の低下によって、米加両国の生産要素、生産物価格の変化については次のようになろう。

米国では、 $DY_x > DP_x > DW > DP_m > DY_m$

カナダでは、 $DY_x > DP_x > DW > DP_m > DY_m$

実質賃金は、両国とも輸出財で測って減少、輸入財で測って増加する。しかしさらに長期の影響を考えるならば、資本も労働も移動し生産の調整も進むだろう。ヘクシャー・オリーンモデルが妥当する世界と考えると、米は加に比べ相対的に資本が豊富で、カナダは米に比べ相対的に労働が豊富であるとしよう。ヘクシャー・オリーン定理によれば、米国はカナダに資本集約財を輸出し、逆に労働集約財を輸入するようになる。。FTAにより関税が低下すると、

$$DP_m < 0$$

輸入財価格は低下し、

$$DP_m < 0, DP_x > DP_m.$$

すなわち輸入財の輸出財に対する相対価格は低下する。生産要素所得の変化については、ストルパー・サミュエルソン定理を援用してみる。米国は、カナダから労働集約財を輸入するのであるから、

$$DY > DP_x > DP_m > DW.$$

すなわち米国では資本レンタルの名目・実質価格とも上昇し、名目・実質賃金は低下する。一方カナダは、資本集約財をアメリカから輸入すると考えられるので、

$$DP_x > DP_m.$$

で、ストルバー・サミュエルソン定理より、

$$DW > DP_x > DP_m > DY.$$

カナダでは、名目及び実質賃金とも上昇し、名目及び実質資本レンタルは低下することを意味している。

以上、FTA の成立によって財が米加間を自由に移動する結果考えられる効果について述べた。しかし、従来からの自由化の努力と FTA による結果一層資本の移動がさかんになると考えられる。したがって米加両国間の資本の収益率は均等化の方向に進むはずである。カナダは、金融制度を改革し、金融部門の規制を緩和して来た⁽³⁾。さらに投資環境の改善にも努めて来た。1973 年の Foreign Investment Review Act は、1984 年 Investment Canada Act に改変され、外資の対カナダ投資の促進を目標とした。1986 年競争法は、多少競争を制限することになるとしてもそれによる非効率を上まわる生産効率⁽³⁾が合併によって達成されるとするならば、そのような合併は認めるとしたものである。

米国においては周知の通り種々の規制緩和が積極的に進められてきた。特に 1986 年租税改革法(Tax Reform Act)は、航空・通信・運輸・金融制度改革を目的としたものである⁽⁴⁾。

このような経済環境の変化に加え CAFTA で協定された投資関連規定の結果、米加間相互投資は進み、資本市場は一層総合化されていくと考えられる。したがって資本収益率は均等化に向かうだろうし、長期的に両国間の技術に大差が

(3) Economic Council Canada 1986.

(4) Weiss and Klass (1986). 参照

ないならば資本やその他の生産要素の所得も均等化し、経済は同一化してゆくと考えられる。

FTA は、消費者・生産者間の厚生にも当然影響を与える。関税が引き下げられるために、輸入財の価格低下によって消費者は利益を受けることになる。しかし一方輸出財に対する米国の需要増加から輸出財価格が上昇する場合には逆に消費者は不利になる。しかし輸出財産業に規模の経済性が強く作用する場合には、輸出財価格は低下する可能性があるし、FTA によって製品の選択対象が拡大し、多様な製品を消費できるようになることから効用の上昇を受ける可能性が高まる。一方生産者側に関しては、生産が拡大する産業では FTA の意思を受けるが、逆に生産縮小或いは退出しを余儀なくされる産業は損失を蒙ることになる。

米加全体としては FTA の効果はどうであろうか。加は、米国に比べ相対的に経済の上では小さいから、FTA によって貿易が増大する直接効果が考えられるわずかな交易条件効果から蒙る損失を上まわるので、全体としてみれば、国益は増大すると予測できる。他方米国は、実質的に顕著な負の交易条件効果からの損失がない限り、関税の低下や撤廃は、米国にとっても国益を増大させると考えられる。もちろん加の方が米国に比べて FTA 締結以前には、関税率が高いために、その分関税低下による生産や雇用の調整は大きくなると考えられるが、この点の検証が次節の課題である。

5. CAFTA の評価

GATT の多角的貿易交渉の課程で、米加両国の関税率は、第 2 次大戦後かなり低下して来た。1985 年までに、カナダからの耐久財輸入に対する米の平均関税率は 3.3% で、カナダのそれは 9.9% であった。したがってカナダの関税は一般的にアメリカよりも高いので、両国間の関税の撤廃による、カナダ側の生産と雇用調整はアメリカよりも大きくなるだろう。カナダの輸入競争産業は、

長期的には、生産効率を達成するために、調整コスト負担を受けなければならない。例えば、関税により、保護されていたカナダのアパレル・家具・加工食品等の産業においては、短期的には生産縮小・雇用減少が予測された。調整課程が終了すれば、長期的にみて、カナダの資源配分は比較優位原理に支配されるだろう。一方で、収穫逡増産業においては、労働生産性の改善と所得増が期待される。

カナダにとっての一つの懸念は、米国企業のカナダ現地子会社が合理化で米国へ統合され、結果米国から直接カナダへ輸出が行われることである。このため負の直接投資効果となってこれが現れる。特にその直接投資が、関税回避の目的のためになされたものであったとすればその可能性は高くなる。しかし一方でカナダに直接投資をつづける米国側のインセンティブも存在する。それは輸送コスト上のメリット及び、一般的に米国に比べカナダの賃金率は低く、労働集約財の比較優位上の理由である。カナダの天然資源については、米国企業が直接入手できる事が戦略的に有利になること、もちろん為替レートの変動等リスク分散上の理由からカナダに直接投資を続けるメリットも考えられる。

米国における輸入競争産業においても同様である。カナダが競争力を持つエネルギー・非鉄金属・農業などの産業では調整が必要となると予測された。

このような調整の一方で解決されなかった補助金、貿易規制の存在に対しては問題が残されている。カナダにおける映画フィルム・合版・繊維産業における規制である。また、エネルギー・運輸・農業部門に残っているカナダの補助金の問題である。

CAFTA については、その交渉前の予測と、条約が発効して数年での経験から観察された事実との対比は一つの興味ある点である。

以上 CAFTA の成立による影響については、理論的に予測できる点として、貿易量・部門への影響（生産調整、合理化効果）・投資量・雇用量等労働市場と、長期的な厚生水準から考えてみた。CAFTA 発効後十分長期間を経て、長

期の評価を行える時間が経過したとは言えないが、次に所得成長・貿易と投資量・直接投資の点から現実のデータを検討してみたい。

CAFTA の効果については、FTA の発効前の予測と発効後とは大きな相違があり、米墨間の NAFTA 締結前の両国間の貿易、投資量拡大と対象をなしている。

CAFTA 発効後の米加間貿易量の成長率は、同発効前の交渉過程でカナダ側によってなされた高い成長予想とは異なるものである。多くの研究の中で一番影響のあったものは、Harris & Cox (1984)でカナダの実質所得は長期的にみて 8.9% 成長するというもので、これは、Wonnacott & Wonnacott (1967)による GNP の 10% の利益があるという計算とほぼ同水準のものとなった。締結後、米へのカナダからの輸出成長は、その 90% が製造業での増加によるというものであった。CAFTA のカナダへの影響は米国市場の参入障壁が除かれて、規模の経済性により、保護されていたカナダ産業が一層発展する結果という分析であった。合理化と規模の経済性による利得が、カナダ市場の保護を除去することから蒙る損失を十分上まわる結果となるからである。表 2 に引用した一般均衡モデルによる実質所得の成長率予測は、0.7 から 8.9% にわたっている。一方、マクロモデルは、生産性改善効果などのためにほぼ 3% の成長率を予測した。⁽⁵⁾しかし現実には、表 3 に Whalley (1992) が示している結果によれば、カナダから米国への輸出の実質値は、1989 年、1990 年ではほとんど変化なく、年平均成長率で FTA 前後を比較して、5.7% から 4.1% へと低下している。米国からカナダへの直接投資は、1987 年水準を 1990 年には達成していない。

CAFTA によるカナダの利得を過大評価することになった原因はいくつか考えられる。第一は、FTA による関税率は、10 年にわたり撤廃されるものであるので、現状では、まだ全評価には時期が早いこと。第 2 に不況、高利子率、

(5) 各モデルは貿易自由化の程度と生産性改善の大きさの仮定の違いから異なった成長率予測を出している。

表2 Canadian Department of Finance Summary of Studies¹ of the Long-Run
Economic Impacts of Canada-U. S. Free Trade

	Percentage change in real income
General equilibrium models	
Finance	2.5
Hamilton-Whalley	0.7
Harris-Cox	8.9
Macroeconometric models ²	
Economic Council of Canada	3.3
Informetrica	3.0
Institute for Policy Analysis	3.3
Wharton Econometrics	3.1

1 Hamilton and Whalley (1985), pp.446-455 ; Harris and Cox (1985), pp.157-177 ; Economic Council of Canada (1987 a, b) ; Informetrica Ltd. (1985) ; Institute for Policy Analysis (1985) ; and Wharton Econometrics (1987).

2 Estimates for a given study vary, due to different assumptions about the extent of trade liberalization and the size of the productivity gain resulting from freer trade.

Source : Canada, Department of Finance (1989), Table 5, p.32.

などの条件が短期的にカナダの経済に影響し、貿易障壁除去のような時間的により長い時間にあらわれる効果を上まわってしまった。これらが主要原因と考えられるものである。さらに過大評価をした推定の基準年が自由貿易の時代であり、CAFTAは、貿易障壁除去を過大評価することになったと同時に、短期調整費用を含めなかったことも原因になる。CAFTAは、GATTの多角的交渉でも抵抗をしていた農業・繊維・衣服・鉄鋼等の部門の自由化の進展はほとんどない。これら部門が、CAFTAからの主要な影響を受けないことも推計の効果を小さくするものである。

表3 U. S. -Canadian Trade and Investment Flows
Before and After CUSTA
(\$bill, selected years)

	Constant (1985) Dollar Value of Canadian Exports to the US	Constant (1985) Dollar Value of Direct Investment in Canada from the US
1975	36.60	51.21
1979	46.86	53.50
1982	45.43	52.70
1985	59.79	59.19
1987	59.81	60.83
1989	67.62	57.56
1990	67.63	60.08
Implied Annual Percentage Growth Rates		
1975-87	4.2	1.4
1982-87	5.7	2.9
1987-90	4.1	-0.4

Sources : GATT (1978), Table B ; GATT (1982), Table A 20 ; GATT (1986), Table A 7 ; GATT (1988), Table AB 7 ; GATT (1990), Table A 7 ; Statistics Canada (1988), Table 19 ; Statistics Canada (1990), Table 9 ; Statistics Canada (1991), Table 10 and p.15 ; U. S. Department of Commerce (1991), p.S 17.

最後に表4には、米国からカナダへの直接投資のデーターが示されている。それは、CAFTA 前後でほとんど変化がないものの、第3国（主として日本）からの新しい直接投資を引き起こすことになっている。それはまた CAFTA が米国市場へのカナダからの輸出を保証するために第3国からの投資が増加し、むしろその分が、カナダから米国へ引き上げられる投資の減少分を補うことになっているとも考えられる。にも拘らず産業構造の転換と、雇用調整費用の間

題は引き続き、特に FTA による失業率がかなりの数になり、またそれがオンタリオ州という特定地域における増大ということを示し、問題を残している。⁽⁶⁾

表 4 Direct Investment in Canada from Third Countries
Before and After CUSTA
(\$bill, current and constant prices)

	Total		From U. S.		From Third Countries	
	Current Prices	Constant (1985) prices	Current prices	Constant (1985) prices	Current Prices	Constant (1985) prices
1985	83.0	74.4	66.0	59.2	17.0	15.2
1987	101.0	85.7	71.6	60.8	29.4	24.9
1990	126.0	95.8	79.0	60.1	47.0	35.7

Sources : Statistics Canada (1988), Table 19, p.64.

Statistics Canada (1990), pp. 15, 17.

Statistics Canada (1991), p.15.

6. 終りに

CAFTA の米加間貿易・投資に及ぼす影響は、短期的にみた限り大きなものではない。事前の推計や理論的に考えられる自由貿易の拡大により、長期的比較優位原則の妥当性及び動学的な規模の経済性の利益は、過大評価を生んだものとなったかもしれない。また CAFTA は、補助金問題等自由貿易原則の課題を全面的に解決したものにもなっていない。しかし NAFTA さらに GATT の多角的貿易交渉へむけてのモデルとなったという側面は評価しなければならないだろう。

(6) Whally (1992) p.29. CAFTA 発行以来 250,000 の失業登録があったことを記述している。

参考文献

- [1] Chang W. W., 1989, "The United States and Canada : The Move towards Free Trade"
Journal of Foreign Exchange and International Finance, vol. 18, no. 1, pp 30-39.
- [2] Chang W. W., 1991, "An Economist's Perspective on the U. S. - Canada Free Trade Agreement", *Regional Science Review*, vol. 18, 1991, pp 50-60.
- [3] Cox, D. and R. Harris, 1992, "North American Free Trade and its Implications for Canada : Results from a CGE Model of North America Trade" , *The World Economy*, Jan. pp 31-44.
- [4] Hamilton, R. and J. Whalley 1985, "Geographically Discriminatory Trade Arrangements".
Review of Economics and Statistics, pp 446-55.
- [5] Waverman L. 1992, "Modelling North American Free Trade", *The World Economy*, pp 1-10.
- [6] Weliss, L. W and M. W. Klass, ed 1986, *Regulatory Reform : What actually happened*, Little Brown, Boston.
- [7] Whalley, J. 1992, "Regional Trade Arrangements in North America : CUSTA and NAFTA." Conference paper presented at a World Bank Conference "New Dimensions in Regional Integration".
- [8] Wonnacott, R. and P. Wonnacott 1967, *Free Trade Between the U. S. and Canada*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

耐久財独占の一般均衡分析*

下 村 和 雄

1. 耐久財を生産・販売する独占企業が、マクロ経済学でいう time inconsistency (Kydland and Prescott (1977) 参照) の問題に直面するということは、Durable-Goods Monopoly に関する基本文献のひとつである Bulow (1982) において指摘されている。この分野の従来の文献 (Coase (1972) の先駆的業績や Bulow (1982), Stokey (1981), Bond and Samuelson (1984) 等) は、この問題に直面した当該独占企業がどのような価格・販売政策をとるかを明らかにすることを主たる研究目的とした部分均衡分析であり、例えば耐久財を生産する独占企業による賃貸借を規制することが経済全体としての厚生水準にどのような影響を与えるのか、といった問題は取り扱われてこなかった。本稿は、独占企業のオーナー (以下独占資本家と呼ぶ) と生産要素供給者という二つのタイプの家計主体及び耐久消費財を生産する独占企業部門と非耐久消費財を生産する競争部門という二つの生産部門から構成される無限期間の動学的一般均衡モデルを構築し、当該独占企業による耐久消費財の賃貸にたいする規制の各タイプの家計主体の厚生水準におよぼす効果を分析する。

* 本稿は松岡憲司氏 (大阪経済大学) の近著『賃貸借の産業組織分析』(1994) に刺激を受けて書かれたものである。本稿はまた、1994年7月に神戸大学経済経営研究所で開催された国際シンポジウム「国際貿易と経済成長の理論的分析」で報告され、足立英之、地主敏樹 (いずれも神戸大)、M. C. Kemp (ニューサウスウェールズ大)、N. V. Long (マクギル大)、小野善康 (大坂大)、H. Wan (コーネル大) の各教授より有益なコメントを頂いた。記して感謝の意を表する。言うまでもなく、本稿において起こり得る誤謬は筆者に帰する。

分析の主要結果は次の通りである。もし両家計の効用が基数的でありその合計が経済全体としての厚生水準を表すものとすれば、時間割引因子が極端に小さくないかぎり賃貸規制下での社会的厚生は規制が無い場合よりも高くなる。すなわち本稿は、独占企業による耐久財の賃貸借は社会的利益に反する、という産業組織論における伝統的な見解（松岡(1994, 第1部参照))を支持するような動学的一般均衡解が、少なくともプロジブルな時間選好率のもとで、成立可能であることを示している。

2. モデルを記述しよう。第一。既述のように、耐久消費財と非耐久消費財（ニューメレール財）からなる二部門鎖経済である。前者は独占企業によって、後者は無数の競争企業によって、それぞれ生産されている。第二。生産要素は労働のみであり、生産技術は線形とする。第三。独占企業は、労働を提供せずしかも非耐久消費財のみを消費する家計によって所有されている。他方、労働家計は両財の使用から効用をえることができる。その効用関数はつぎのようなものとする。

$$(1) \quad U = u(z_0) + m_0 + \beta \{u(z_1) + m_1\} + \beta^2 \{u(z_2) + m_2\} + \cdots$$

但し z_t は第 t 期に耐久財の使用から単位期間あたり得られるサービス量、 m_t は非耐久消費財消費量、 β は時間割引因子で0と1の間の定数。 $u(\cdot)$ は単調増加の凹関数。第四。労働家計は購入した耐久消費財をレンタル市場で自由に貸し付けることが出来るのにたいし、独占企業は自分が生産した耐久消費財を貸し付けることについて政府の規制を受ける。本稿では当分、この規制により独占企業はレンタル市場に参入できないとしよう。第五。耐久消費財は減耗しないとする。

3. まず、消費者の行動を考えよう。(1)から明らかなように、その最適化行動は次のようなベルマン方程式で表される。

$$\begin{aligned}
 (2) \quad U(x_{t-1}) &= \max[u(z_t) + m_t + \beta U(x_t)] \\
 &\quad \text{sub.to } p_t(x_t - x_{t-1}) + m_t = r_t(x_t - z_t) + I_t \\
 &= \max[u(z_t) + r_t(x_t - z_t) + I_t + p_t(x_t - x_{t-1}) + \beta U(x_t)]
 \end{aligned}$$

但し、 x_{t-1} は第 t 期期首の耐久消費財保有量で、 I_t は第 t 期要素所得。 $x_t - x_{t-1}$ は第 t 期の新規購入量であり、家計はこの分もまた第 t 期にレンタル市場で貸し付けることができるものとする。 p_t, r_t は、それぞれ、耐久財の販売価格とレンタル料。

1 階の条件および包絡線条件は

$$(3 a) \quad u'(z_t) = r_t$$

$$(3 b) \quad -(p_t - r_t) + \beta U'(x_t) = 0$$

$$(3 c) \quad U'(x_{t-1}) = p_t$$

(3 b) と (3 c) より

$$\beta p_{t+1} = p_t - r_t$$

となるが、これから

$$(4) \quad p_t = r_t + \beta r_{t+1} + \beta^2 r_{t+2} + \dots$$

という関係を得る。 z_t や x_t が内点解であるために(4)が成立していなくてはならないことは、直観的にも明らかであろう。

4. 次に独占企業の行動を考えよう。既述の仮定のもとでは独占企業の目的は

$$(p_t - w_t)(x_t - x_{t-1}) + \beta (p_{t+1} - w_{t+1})(x_{t+1} - x_t) \\ + \beta^2(p_{t+2} - w_{t+2})(x_{t+2} - x_{t+1}) + \cdots$$

の最大化である。ここで、労働投入係数は1であり x_{t-1} は（第 t 期期首の決定において）所与である。(3 a) と (4) よりこれは

$$(5) \quad \{ (u'(x_t) + \beta u'(x_{t+1}) + \cdots) - w_t \} (x_t - x_{t-1}) \\ + \beta \{ (u'(x_{t+1}) + \beta u'(x_{t+2}) + \cdots) (x_{t+1} - x_t) \\ + \beta^2 \{ (u'(x_{t+2}) + \beta u'(x_{t+3}) + \cdots) (x_{t+2} - x_{t+1}) \\ + \dots$$

と書き換えることが出来る。この式の特徴は各時期におけるキャッシュフローがそれ以降の時期において決定すべき変数に依存している、ということであり、そのために Kydland and Prescott 以来周知の time inconsistency が生じる。

5. 以下、将来生産量に関する当該独占企業のアナウンスメントが credible でない場合について、その最適生産計画を導出しよう。いま (5) で、 $t, t+1, t+2, \dots$ 各期において backward に最大値が解かれたとすると、(5) の（最大）値は x_{t-1} の関数として $V(x_{t-1})$ と表すことが出来る。そして x_t もまた x_{t-1} の関数として $x_t = f(x_{t-1})$ と表すことが出来る。以上により、次のようなベルマン方程式を得る。

$$(6) \quad V(x_{t-1}) = \max [(u'(x_t) + \beta u'(f(x_t)) + \beta^2 u'(f^{(2)}(x_t)) \dots) - 1)(x_t - x_{t-1}) + \beta V(x_t)]$$

但し $f^{(n)}(x_t) \equiv f(f^{(n-1)}(x_t))$, $f^{(1)}(x_t) \equiv f(x_t)$ 。また、競争財の労働生産性も 1 と仮定している。一階の条件は

$$(7) \quad 0 = (u''(x_t) + \beta f' u''(x_{t+1}) + (\beta f')^2 u''(x_{t+2}) + \dots)(x_t - x_{t-1}) \\ + (u'(x_t) + \beta u'(f(x_t)) + \beta^2 u'(f^{(2)}(x_t)) \dots) - 1 + \beta V'(x_t)$$

そして包絡線条件は

$$(8) \quad V'(x_{t-1}) = - (u'(x_t) + \beta u'(f(x_t)) + \beta^2 u'(f^{(2)}(x_t)) \dots) - 1$$

(7)と(8)より,

$$\beta V'(x_t) - V'(x_{t-1}) = - (u''(x_t) + \beta f' u''(x_{t+1}) + (\beta f')^2 u''(x_{t+2}) + \dots)(x_t - x_{t-1})$$

また(8)より

$$\beta V'(x_t) - V'(x_{t-1}) = U'(x_t) - 1 + \beta$$

このふたつの式より,

$$u'(x_t) - 1 + \beta = - (u''(x_t) + \beta f' u''(x_{t+1}) + (\beta f')^2 u''(x_{t+2}) + \dots)(x_t - x_{t-1})$$

以下、 $u'(x) \equiv a - bx$, $a > 0$, $b > 0$, と特定化されたケースについてこの式を満

足する x_t の時間経路を求めよう。いま $df/dx \equiv h$ とすると、 $0 < \beta h < 1$ のとき

$$\begin{aligned} a - bx_t - 1 + \beta &= b(1 + \beta h + (\beta h)^2 + \dots)(x_t - x_{t-1}) \\ &= (x_t - x_{t-1})b / (1 - \beta h) \end{aligned}$$

すなわち、

$$(9) \quad (1 - \beta h)(a + \beta - 1) = b(2 - \beta h)x_t - bx_{t-1}$$

これよりまず、 h を求めよう。 $df/dx \equiv h = 1/(2 - \beta h)$ だから $h_1, h_2 = 1 \pm (1 - \beta)/2$ (以下 $h_1 > h_2$ とする)。いずれにせよ βh は 1 よりも小さい正の数。(9)を解くと

$$(10) \quad x_t = [x_{t-1} - (a + \beta - 1)/b](1/(2 - \beta h))^{t-1} + (a + \beta - 1)/b$$

もし β が $(\sqrt{5} - 1)/2 \doteq 0.625$ より大であれば $1/(2 - \beta h_1)$ は 1 より大となり x_t は発散する。 β は、その性質からして 1 に近いと考えるのが現実的であるから、 x_t が安定的であるためには $h = h_2$ であることが必要と考えられる。このとき、 x_t は時間の経過とともに $(a + \beta - 1)/b$ に収束する、そして $x_{t-1} < (a + \beta - 1)/b$ なるかぎり、 x_t はこの収束値に向かって単調に増加する。以上が x_t の時間経路である。

6. 前項の議論から

$$x_\infty = (a + \beta - 1)/b$$

という結果が得られた。この式は次のように書き直すことが出来る。

$$(11) \quad (a - bx_\infty)/(1 - \beta) = u'(x_\infty)/(1 - \beta) = 1$$

左辺は

$$u'(x_\infty) + \beta u'(x_\infty) + \beta^2 u'(x_\infty) + \dots$$

$u'(x_\infty)$ はレンタル料であるから、(4) からこの式は耐久消費財の価格と解釈することができる、つまり (11) 式は耐久消費財の価格とその限界費用 (=1) が極限的に一致することを示している。

7. 次に独占利潤（＝独占資本家の効用）及び経済全体としての総効用を求めよう。以下では単純化の為に $x_{-1}=0$ とする。(4) 及び (10) より、

$$\begin{aligned} (12) \quad p_t &= u'(x_t) + \beta u'(x_{t+1}) + \beta^2 u'(x_{t+2}) + \dots \\ &= \sum_{k=0}^{\infty} \beta^k (a - bx_{t+k}) \\ &= a \sum_{k=0}^{\infty} \beta^k - b \sum_{k=0}^{\infty} \beta^k x_{t+k} \\ &= a/(1-\beta) - b \sum_{k=0}^{\infty} \beta^k (x^* - x^* h_2^{t+k+1}) \\ &= a/(1-\beta) - bx^*/(1-\beta) + bx^* h_2^{t+1}/(1-\beta h_2) \end{aligned}$$

但し $x^* \equiv (a + \beta - 1)/b$ 。よって

$$(13) \quad p_t = 1 + bx^* h_2^{t+1}/(1-\beta h_2)$$

以下、 $h_2 \equiv 1 - (1-\beta)^{1/2}$ を h と書く。さて、第 4 項で示したように独占利潤は

$$R_0 \equiv (p_0 - 1)(x_0 - x_{-1}) + \beta(p_1 - 1)(x_1 - x_0) \\ + \beta^2(p_2 - 1)(x_2 - x_1) + \dots$$

(13)式及び $x_t - x_{t-1} = (x^* - x^* h^{t+1}) - (x^* - x^* h^t) = x^*(1-h)h^t$ より,

$$(14) \quad R_0 = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t (p_t - 1)(x_t - x_{t-1}) \\ = \sum_{t=0}^{\infty} [bx^* h^{t+1} / (1 - \beta h)] x^*(1-h)h^t \beta^t \\ = [\sum_{t=0}^{\infty} (\beta h^2)^t] bx^{*2}(1-h)h / (1 - \beta h) \\ = bx^{*2}(1-h)h / (1 - \beta h)(1 - \beta h^2) \\ = bx^{*2}h / 2(1 - \beta h) \quad (h \text{ が } 1 - \beta h^2 = 2(1-h) \text{ を満たすことに注意せよ。})$$

次に経済全体としての総効用を求めよう。生産要素 (= 労働) 供給者の効用は(1)で表されるが, 本稿の想定のもとでこれは

$$(15) \quad u(x_0) + 1 - p_0(x_0 - x_{-1}) + \beta[u(x_1) + 1 - p_1(x_1 - x_0)] + \dots$$

他方独占資本家の効用は既述の R_0 の定義式で表される。(15)とこれを足しあわせたものが経済全体としての総効用であり

$$(16) \quad W = u(x_0) + 1 - (x_0 - x_{-1}) + \beta[u(x_1) + 1 - (x_1 - x_0)] + \dots$$

$$= \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t [u(x_t) + 1 - (x_t - x_{t-1})]$$

となることを容易に確かめることができる。(10)式を使ってこれを展開しよう。

$$\begin{aligned} (16') \quad W &= \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t [ax_t - (1/2)bx_t^2] + 1/(1-\beta) - \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t (x_t - x_{t-1}) \\ &= \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t [ax^*(1-h^{t+1}) - (1/2)bx^{*2}\{1-2h^{t+1}+(h^2)^{t+1}\}] \\ &\quad + 1/(1-\beta) - x^*(1-h) \sum_{t=0}^{\infty} (\beta h)^t \\ &= ax^*/(1-\beta) - ax^*h/(1-\beta h) - (1/2)bx^{*2}(1-\beta) + bx^{*2}h/(1-\beta h) \\ &\quad - (1/2)bx^{*2}h^2/(1-\beta h^2) + 1/(1-\beta) - x^*(1-h)/(1-\beta h) \\ &= u(x^*)/(1-\beta) - x^*hu'(x^*)/(1-\beta h) \\ &\quad - (1/2)bx^{*2}h^2/(1-\beta h^2) + 1/(1-\beta) - x^*(1-h)/(1-\beta h) \end{aligned}$$

8. 本稿ではこれまで、独占企業が耐久消費財の賃貸をおこなうことが規制されていると仮定してきた。もしこの規制がなく独占企業が自分の生産物を独占的に賃貸できる場合には、独占利潤はどのような水準になるであろうか？

まず独占利潤について。 $x_{-1}=0$ とするとこれは

$$\begin{aligned} (17) \quad R_0^* &\equiv \{u'(x_0)x_0 - x_0\} + \beta \{u'(x_1)x_1 - (x_1 - x_0)\} + \dots \\ &= \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \{u'(x_t)x_t - (x_t - x_{t-1})\} \end{aligned}$$

明らかに time inconsistency は生じない。最適解は容易に求められて

$$x_0 = x_1 = x_2 = \dots = (a + \beta - 1)/2 \quad b = x^*/2$$

そして最適値は

$$(18) \quad R_0^* = u'(x_0)x_0/(1-\beta) - x_0$$

$$= \{a - bx_0 - (1-\beta)\}x_0/(1-\beta)$$

$$= (a + \beta - 1)^2/4 \quad b(1-\beta) = bx^{*2}/4(1-\beta)$$

(14)と(18)より R_0 と R_0^* の差をとると

$$(19) \quad R_0 - R_0^* = bx^{*2}h/2(1-\beta h) - bx^{*2}/4(1-\beta)$$

$$= (2h - \beta h - 1)bx^{*2}/4(1-\beta h)(1-\beta)$$

h は $2h = 1 + \beta h^2$ を満たすので、 $2h - \beta h - 1 = 1 + \beta h^2 - \beta h - 1 = \beta h(h-1) < 0$ 。よって $R_0 < R_0^*$ 。すなわち、賃貸にたいする規制が無ければ独占企業は販売よりも賃貸を選択する。第0期にのみ生産をおこない、引き続くすべての期においては賃貸のみを行うわけである。

9. 次に経済全体としての総効用の水準を賃貸借規制のある場合と無い場合で比較しよう。まず独占企業が前項のように行動を取っている場合の要素（労

働）供給者の効用は

$$\begin{aligned}
 (20) \quad & \{u(x_0) - r_0 x_0 + 1\} + \beta \{u(x_1) - r_1 x_1 + 1\} \dots \\
 & = \{u(x^*/2) - u'(x^*/2)x^*/2 + 1\} / (1 - \beta) \\
 & = 1 / (1 - \beta) + b x^{*2} / 8 (1 - \beta)
 \end{aligned}$$

(19)と(20)より総効用は

$$\begin{aligned}
 (21) \quad & W^* = b x^{*2} / 4 (1 - \beta) + 1 / (1 - \beta) + b x^{*2} / 8 (1 - \beta) \\
 & = 1 / (1 - \beta) + 3 b x^{*2} / 8 (1 - \beta)
 \end{aligned}$$

(16')と(21)の差をとると

$$\begin{aligned}
 (22) \quad & W - W^* = x^* [a - (7/8) b x^*] / (1 - \beta) - x^* h u'(x^*) / (1 - \beta h) \\
 & \quad - (1/2) b x^{*2} h^2 / (1 - \beta h^2) - x^* (1 - h) / (1 - \beta h)
 \end{aligned}$$

$x^* \equiv (a + \beta - 1) / b$ を考慮すると右辺は

$$\begin{aligned}
 (23) \quad & Q(a) \equiv [(a + \beta - 1) \{1/8 a + (7/8)(1 - \beta)\} / (1 - \beta) - (a + \beta - 1) h (1 - \beta) / (1 - \beta h) \\
 & \quad - (1/2)(a + \beta - 1)^2 h^2 / (1 - \beta h^2) - (a + \beta - 1)(1 - h) / (1 - \beta h)] / b
 \end{aligned}$$

これは a に関する二次の式になる。

$$(24) \quad Q(1-\beta)=0$$

$$(25) \quad bQ'(1-\beta)=1-h(1-\beta)/(1-\beta h)-(1-h)/(1-\beta h) \\ =0$$

また、 a^2 の係数は

$$(26) \quad [(1/8)/(1-\beta)-(1/2)h^2/(1-\beta h^2)]/b \\ =(1-4h^2+3\beta h^2)/8b(1-\beta)(1-\beta h^2)$$

さて、既述のように $\beta h^2=2h-1$ であるから

$$1-4h^2+3\beta h^2=1-4h^2+3(2h-1) \\ =-2(2h^2-3h+1) \\ =-4(h-1/2)(h-1)$$

これは $h>1/2$ のとき正となる。すなわち h ，したがって β が充分大であれば a^2 の係数は正となる。従って (24)，(25) より $W-W^*$ は正となる。よって本稿の主要結果である次の命題に到着した。

命題：既述の諸仮定のもとで、もし時間割引因子 β が充分 1 に近ければ、独

占企業による賃貸を規制するほうが規制しない場合よりも経済全体としての厚生水準は高くなる。

参考文献

- [1] Bond, E. W. and L. Samulson, 1984, Durable goods monopolies with rational expectations and replacement sales, *Rand Journal of Economics* 15, 336–345.
- [2] Bulow, J. I., 1982, Durable goods monopolists, *Journal of Political Economy* 90, 314–332.
- [3] Coase, R. H., 1972, Durability and Monopoly, *Journal of Law and Economics* 15, 143–149.
- [4] Kydland F. E. and E. C. Prescott, 1977, Rules rather than discretion : the inconsistency of optimal plans, *Journal of Political Economy* 85, 473–491.
- [5] Stokey, N., 1981, Rational expectations and durable goods pricing, *Bell Journal of Economics and Management Science* 12, 112–128.
- [6] 松岡憲司, 1994, 『賃貸借の産業組織分析』同文館

ブルネルと鉄道・蒸気船連絡輸送

富田昌宏

I はじめに

ロンドンの英国鉄パディントン駅の構内にあるブルネル (Isambard Kingdom Brunel) 像はじっと西を見据えている。かつてのグレート・ウェスタン鉄道 (Great Western Railway) の終点であるブリストル、さらに大西洋を越えて遠くニューヨークを見つめているようである。

一般にグレート・ウェスタン鉄道は、軌間の広い(7フィート:2,134ミリ)鉄道として知られている。ロンドンから、イギリス第2の港でありイングランド西部に位置するブリストルまでの路線を中心に多くの支線を有していた。

グレート・ウェスタン鉄道をブリストルから西に延伸する路線にあたるのが、大西洋を横断する蒸気船航路である。1830年代という時期に、実用化されて間もない鉄道と蒸気船海運を結びつけて、ロンドンからニューヨークへ旅客や貨物を輸送するという壮大な計画が立案されると、「月旅行」と同じぐらい突拍子もないことというのが同時代人の反応であった。⁽¹⁾ 一貫輸送という構想から出発したものではないが、陸路と海路によって遠隔地間を結ぶ連絡輸送を企図していたことは事実である。

既に前稿においてブルネルの3隻の蒸気船 (*Great Western*, *Great Britain*, *Great Eastern*) 建造を、とりわけグレート・イースタン号を中心にして取り扱

(1) Vaughan, Adrian, *Isambard Kingdom Brunel ; Engineering knight-errant*, London, 1991, p. 90.

った。そこではグレート・ウェスタン鉄道によって大西洋航路運航のために設立されたグレート・ウェスタン蒸気船会社 (Great Western Steamship Company) が建造したグレート・ウェスタン号を、ブルネルの畢生の大作グレート・イースタン号建造にいたる前段階として簡単に扱うにとどまった。⁽²⁾

本稿では、ブルネルが参画したロンドンからニューヨークに至る鉄道・汽船連絡輸送の生成期に焦点をあてて論じることとする。

Ⅱ グレート・ウェスタン鉄道

ロンドンとブリストルを結ぶ鉄道構想は早くから存在していたが、本格的な鉄道建設計画は1832年からはじまり、1835年に議会の認可を得た。当時、最長の鉄道路線計画であった。建設計画で最大の論争になったのが軌間問題である。今日、標準軌といわれる4フィート8½(1,435ミリ)を主張する者と、ブルネルの7フィート広軌派が対立した。ブルネルが広軌を提唱したのは、軌間が広いと、機関車、中でもボイラーの設計が容易になり、走行安定性が高まるだけでなく、速度を上げることが可能になるとの技術面の理由からである。⁽³⁾ブルネルは意識していなかったようであるが、広軌にすると、車輛の幅を大きくとれるので、同一の車長であっても多くの乗客、貨物を輸送することができる。この利点は貨物輸送でより大きくあらわれる。結果的には、ブルネルの提唱する軌間が採用され、1838年6月にロンドン（パディントン）からメイドンヘッドまでの区間が開通し、1841年にブリストルまで全通した。グレート・ウェスタン鉄道は広軌を採用したために、土地の購入費、蒸気機関車・客車・貨車の建造費が標準軌の他鉄道より割高になり、ロンドンのターミナル駅も独自の駅をパディントンに建設しなければならなかった。営業成績は比較的良好で、旅

(2) 拙稿「航洋蒸気船建造における I. K. ブルネル」『国民経済雑誌』, 147巻6号, 1983年6月, 96 - 111頁。

(3) Vaughan, *op. cit.*, pp. 221 - 222.

客収入が総収入の73%に達していた。⁽⁴⁾

グレート・ウェスタン鉄道の特徴である広軌は、追従する鉄道会社もあらわれ、各地で軌間の相違のために相互直通運転が不可能となっていた。多くの鉄道会社が分立していても軌間が統一されていると、全国的なネットワークの構築が可能になり、軍隊輸送や郵便物輸送に便利だけでなく、国民経済的にも有利に作用することは明らかである。鉄道会社にとって軌間の選択は、鉄道会社の合併・路線買収が盛んであった19世紀において、将来の発展を左右する重大問題である。そのため、いわゆる軌間戦争が生じてくることになる。1846年議会で軌間委員会が設置され、標準軌と広軌の優劣について検討した。⁽⁵⁾その結果、速度の面では広軌の方が多少有利であるが、貨物輸送の経済性では標準軌が優っており、鉄道建設費全体では広軌の方が高くつくので、運行面の優位でどれほど相殺できるか疑問であることから、標準軌に軍配をあげている。この報告書がだされた当時の標準軌と広軌のマイル数は、前者が87%、後者が13%となっていたので、この実態に即した結論をだしたともいえる。この報告書をうけて同年、鉄道軌間法が制定され、標準軌を基本にすえたが、広軌鉄道の建設も認める形をとったので、直ちに新設鉄道の軌間の統一をはかるものではなかった。しかし、次第に標準軌で新路線を建設したり、標準軌に改軌する動きが強まり、イギリス全土で標準軌へ統一されていった。グレート・ウェスタン鉄道も、ようやく1892年にいたって、標準軌に改軌する。

こうした標準軌による軌間統一によって、イギリスの鉄道がネットワーク化し、原理的には全国各地へ直通列車を走らせることができる基盤が完成したのである。⁽⁶⁾イギリスの鉄道会社は第1次大戦後に4社に統合され、第2次大戦後には国有化される。路線網一本化の技術的前提である軌間統一が実現していた

(4) 湯沢威『イギリス鉄道経営史』日本経済評論社、1988年、87頁。

(5) 同上書、194-196頁。

ことが、統合・国有化の大きな要因である。

Ⅲ グレート・ウェスタン号の建造

グレート・ウェスタン鉄道と接続して、大西洋を横断する蒸気船を建造する構想は、グレート・ウェスタン鉄道自体の建設認可を受けた1835年に始まる。⁽⁷⁾ブルネルは、船体を大型化することによって、1排水量トン当たりの石炭消費量を節約できるとの理論的裏付けをもって、単に大西洋を蒸気力で横断するという事実だけに満足せず、商業的にも成功を納めうる蒸気船を建造することを目標とした。グレート・ウェスタン号は当時世界最長の71.9メートルの全長をもつ木造外車蒸気船で、満載排水量約2,300トン、サイドレバー機関が1組、V型に装備されており、公称出力450馬力である。機関は入札の結果、ブルネルが当初から製造能力有りと予想していた、ロンドンの Maudslay Sons & Field 社が落札した。⁽⁸⁾輸送能力は120人の乗客と貨物・石炭を合わせて800トンであり、石炭消費量を1日当たり20トンとみると20日分で400トンとなり、貨物は最大400トン積載できることになる。⁽⁹⁾

本船の船体建造費は21,373ポンドであったが、機関や機器類に22,500ポンド、家具調度品に5,399ポンド要し、その他の費用を含めると、1839年末までに58,491ポンドかかっている。1846年に West Indies Royal Mail Steam Packet Company へ売却された価格は、25,000ポンドである。⁽¹⁰⁾

(6) 現在、ヨーロッパでは、ほとんどの国が標準軌を採用しており、相互に直通列車が走っている。ただ軌間の異なる国への列車乗り入れには工夫が必要である。例えばスペインとポルトガルの場合、標準軌より広い軌間（1674ミリ）を採用している。このためスペインとフランスの国境で列車を乗り換えたり、台車を交換したり、あるいは低速走行中に車輪の軌間を変更できる列車を使ったりしている。

(7) 拙稿、98 - 99頁。

(8) Vaughan, *op. cit.*, pp. 92 - 93.

(9) Griffiths, Denis, *Brunel's 'Great Western'*, Wellingborough, 1985, p. 151.

(10) *Ibid.*, p. 149.

ブリストルで建造されていたグレート・ウェスタン号は、1837年7月に進水し、機関等を艤装のため、8月に帆走でロンドンまで回航され、グレート・ウェスタン鉄道の開通に先立つこと3ヶ月、翌1838年3月竣工した。3月31日、処女航海に旅立つために、ブルネルは父、Sir Marc Isambard Brunel、とともに乗船して、今度は蒸気航行でブリストルまで回航しようとした。ロンドンをでて間もなく、火災が発生し、運悪くブルネルが負傷するという事態が生じた。⁽¹¹⁾グレート・ブリテン号の就航早々の座礁、グレート・イースタン号の度重なる進水失敗。ブルネルの建造した3隻の蒸気船とも、その門出の際に、災難に遭遇している。⁽¹²⁾

Ⅳ グレート・ウェスタン号の運航

グレート・ウェスタン号は1838年の就航時から商船として活躍した1855年までに65回の大西洋横断航海をおこなっているが、表1に1843年の32次航までの航海記録を掲載した。グレート・ウェスタン号は1856年にはイギリスから地中海までクリミア戦争の兵員輸送に従事し、その後、解体された。

グレート・ウェスタン蒸気船会社運航時の記録をみると、ブリストル（リバプール）からニューヨークへの西航では平均15日17時間半、最短の航海日数はブリストル発で8次航の13日12時間、リバプール発で29次航の12日18時間である。ニューヨークからの東航では平均14日2時間40分、最短記録はブリストル着で20次航の12日10時間、リバプール着では23次航の12日7時間半となっている。海流や風向の関係で東航の方が1日半ほど航海日数が短くなっているが、概ね2週間強で大西洋横断していることがうかがえる。

航海スケジュールをみると、港に到着後、10日程で出港している。航海日数

(11) *Ibid.*, pp. 19-31. 火災原因はボイラーの熱を遮断するためのフェルトが油分を含んでいたために、燃えだしたものである。

(12) 拙稿, 101, 104頁。

表1 グレート・ウェスタン号の大西洋横断航海記録

航海	出港日	到着日	出港地	到着地	航海日数	乗客数	乗員数	備考
1次航	1838年							
	4月8日	4月23日	ブリistol	ニューヨーク	15 d. 10 h.	7	55	
	5月7日	5月22日	ニューヨーク	ブリistol	14 d.	66	59	
2々	6月2日	6月17日	ブリistol	ニューヨーク	14 d. 16 h.	57	50	
	6月25日	7月7日	ニューヨーク	ブリistol	12 d. 14 h.	91	52	
3々	7月21日	8月5日	ブリistol	ニューヨーク	14 d. 18 h.	131	60	
	8月16日	8月30日	ニューヨーク	ブリistol	13 d. 2 h.	87	46	
4々	9月8日	9月24日	ブリistol	ニューヨーク	16 d. 9 h.	143	55	
	10月4日	10月16日	ニューヨーク	ブリistol	12 d. 12 h.	127	48	
5々	10月27日	11月15日	ブリistol	ニューヨーク	19 d. 0 h.	107	48	
	11月23日	12月7日	ニューヨーク	ブリistol	13 d. 6 h.	80	48	
ドック入り								
6々	1839年							
	1月28日	2月16日	ブリistol	ニューヨーク	18 d. 20 h.	104	48	
	2月25日	3月12日	ニューヨーク	ブリistol	14 d. 12 h.	36	48	
7々	3月23日	4月14日	ブリistol	ニューヨーク	22 d. 6 h.	104	48	
	4月22日	5月7日	ニューヨーク	ブリistol	15 d. 0 h.	113	48	
8々	5月18日	5月31日	ブリistol	ニューヨーク	13 d. 12 h.	107	48	
	6月13日	6月26日	ニューヨーク	ブリistol	13 d. 6 h.	115	48	
9々	7月6日	7月22日	ブリistol	ニューヨーク	16 d. 0 h.	114	48	
	8月1日	8月13日	ニューヨーク	ブリistol	12 d. 10. 25 h.	64	48	
10々	8月24日	9月10日	ブリistol	ニューヨーク	16 d. 20 h.	113	48	
	9月21日	10月4日	ニューヨーク	ブリistol	13 d. 0 h.	43	49	
11々	10月19日	11月2日	ブリistol	ニューヨーク	14 d. 22 h.	137	48	
	11月16日	11月30日	ニューヨーク	ブリistol	13 d. 10 h.	31	48	
ドック入り								
12々	1840年							
	2月20日	3月7日	ブリistol	ニューヨーク	15 d. 7 h.	77	48	
	3月19日	4月2日	ニューヨーク	ブリistol	14 d. 4 h.	52	48	

ブルネルと鉄道・蒸気船連絡輸送（富田）

13℃	4月15日 5月9日	5月3日 5月23日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	17 d. 20 h. 14 d. 2 h.	100 137	48 51	
14℃	6月4日 7月1日	6月18日 7月14日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	14 d. 18 h. 13 d. 12 h.	85 152	48 48	
15℃	7月25日 8月18日	8月9日 8月31日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	14 d. 23 h. 13 d. 1 h.	97 69	48 48	
16℃	9月12日 10月10日	9月27日 10月23日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	15 d. 7 h. 13 d. 6 h.	54 97	48 48	
17℃	11月7日 12月9日	11月24日 12月23日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	16 d. 12 h. 14 d. 9 h.	40 70	48 48	
ドック入り								
18℃	1841年 4月8日 5月1日	4月23日 5月14日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	15 d. 12 h. 13 d. 1 h.	44 94	48 48	
19℃	5月27日 6月19日	6月10日 7月3日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	14 d. 12 h. 14 d. 2 h.	42 81	48 48	
20℃	7月14日 8月7日	7月29日 8月20日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	15 d. 2 h. 12 d. 10 h.	98 68	48 48	
21℃	9月1日 9月25日	9月16日 10月8日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	15 d. 10 h. 12 d. 13 h.	111 43	45 48	
22℃	10月23日 11月23日	11月8日 12月6日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	16 d. 12 h. 13 d. 5 h.	127 30	48 48	
ドック入り								
23℃	1842年 4月2日 4月28日	4月17日 5月11日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク リバプール	15 d. 4 h. 12 d. 7.5 h.	69 77	48 55	灯台船まで
24℃	5月21日 6月16日	6月4日 6月29日	リバプール ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	14 d. 2.5 h. 12 d. 12 h.	64 99	45 48	
25℃	7月16日 8月11日	7月30日 8月24日	ブリストル ニューヨーク	ニューヨーク リバプール	14 d. 1.5 h. 12 d. 19 h.	65 70	48 50	
26℃	9月3日 9月29日	9月17日 10月12日	リバプール ニューヨーク	ニューヨーク ブリストル	14 d. 10 h. 13 d. 4 h.	97 35	49 48	

27ク	10月22日	11月 6日	ブリストル	ニューヨーク	15 d. 8 h.	109	48	
	11月17日	11月30日	ニューヨーク	リバプール	12 d. 15 h.	29	46	
		12月 4日	リバプール	ブリストル				
※								
28ク	1843年							マディラ経由 ニューヨーク 出発時乗船
	2月11日	3月12日	ブリストル	ニューヨーク	29 d. 1 h.	52	48	
	3月16日	4月 1日	ニューヨーク	リバプール	15 d. 11 h.	24		
ドック入り								
29ク	4月29日	5月11日	リバプール	ニューヨーク	12 d. 18 h.	60	45	
	5月25日	6月 8日	ニューヨーク	リバプール	13 d. 8 h.	126	40	
30ク	6月17日	7月 1日	リバプール	ニューヨーク	13 d. 16 h.	67	49	
	7月13日	7月26日	ニューヨーク	リバプール	12 d. 21 h.	104	40	
31ク	8月 5日	8月21日	リバプール	ニューヨーク	15 d. 16 h.	124	50	
	8月31日	9月14日	ニューヨーク	リバプール	13 d. 8 h.	73	40	
32ク	9月23日	10月 7日	リバプール	ニューヨーク	14 d. 4 h.	136	40	
	10月19日	11月 1日	ニューヨーク	リバプール	12 d. 17 h.	99	43	
	11月 3日	11月 5日	リバプール	ブリストル	30 h.			
ドック入り								

出所：Griffiths, Denis, *Brunel's 'Great Western'*, Wellingborough, 1985, pp. 141-145.

※ ドック入りの記載なし。

を加えると、片道25日、一往復航海に50日となる。従って年間5～6航海して、冬期2～3ヶ月ドックに入り、修繕やオーバーホールを行うのが1年のグレート・ウェスタン号の動きである。

グレート・ウェスタン蒸気船会社船であった時の運航収支（表2参照）をみると、1838年は火災事故と最初の蒸気力による大西洋横断船であったせいもあり、収入は3万7千ポンドにとどまったが、40～41年は5万ポンドを超え、利潤も1万2千ポンドにのぼり、ますますの成績をあげた。しかし1840年にキューナードが4隻の蒸気船を北大西洋航路に就航させたのに伴い、収入の減少が生

じ、採算も悪化している。キュナードの運航開始以来、乗客数の減少が続いたために、プリストルの港費の高さもあって、グレート・ウェスタン蒸気船会社はイギリス側の港を他に求めることになり、プリストルとリバプールを交互に使用して様子を見ようということになった。1842年、23次航のニューヨークからの復航便を初めてリバプールに入港させた。ここにロンドンからグレート・ウェスタン鉄道とグレート・ウェスタン号によってニューヨークまで連絡輸送するという当初の目論見は半ば崩れたのである。リバプールは蒸気船のための専用埠頭をもち、港費も割安で、プリストルに比べて一航海当たり200ポンドも節約できるメリットがあった。⁽¹³⁾

1843年の29次航からは West Indies Royal Mail Steam Packet Company に売却される1846年まで、リバプールとニューヨークの間を往復するようになり、プリ

表2 グレート・ウェスタン号の運航収支

年	航海数	収 入			支 出			利 潤		
1838	5	37,286 £	19 s	3 d	29,607 £	8 s	0 d	7,679 £	11 s	3 d
1839	6	52,338	3	4	38,883	5	5	13,454	18	11
1840	6	50,537	4	8	37,905	9	9	12,631	14	11
1841	5	33,763	5	10	28,155	15	2	5,607	10	8
1842	5	30,830	8	2	26,620	7	1	4,210	1	1
1843	5	33,406	0	4	24,054	9	3	9,351	11	1
1844	3	17,952	9	7	12,128	8	9	5,824	0	10
1845	5	35,914	10	3	23,482	10	6	12,431	19	9
1846	5	36,601	1	0	24,700	5	11	11,900	15	1

出所：Griffiths, Denis, *Brunel's 'Great Western'*, Wellingborough, 1985, p. 150.

※ 収入は旅客運賃、郵便料金、貨物運賃である。支出は運航費、修繕費、代理店費用等である。

(13) *Ibid.*, p. 87.

ストルに寄港することはなくなり、グレート・ウェスタン鉄道との連絡輸送は途絶えた。

グレート・ウェスタン蒸気船会社は、大西洋横断航路の競争に対処するために、より大型の蒸気船建造を決意し、ブルネルに依頼した。これをうけて世界最初の鉄製スクリュー推進の航洋船であるグレート・ブリテン号は、1843年進水し、45年に大西洋航路に就航した。

グレート・ブリテン号の竣工により、グレート・ウェスタン蒸気船会社は、競争力の低下したグレート・ウェスタン号の処分を決定し、売却に踏み切った。West Indies Royal Mail Steam Packet Company に売却された後のグレート・ウェスタン号は、1853年中頃までサザンプトンと西インド諸島間の航路に就航し、以後サザンプトンとリオデジャネイロ航路に移り、蒸気船の花形幹線から引退した。処女航海から15年であった。技術革新のテンポが速い時期とはいえ、あまりに早い頓挫である。

V むすびにかえて

陸路と海路を連絡させて、貨客を長距離輸送する。1830年代末という時期に、イギリスで最長の鉄道路線と大西洋横断という蒸気船にとって記録破りの航路を接続するというのは、非常に興味深い試みである。それまでの常識を打破し続けてきたブルネルの面目躍如というところである。しかしブルネルの才能は、優れたハードウェアをつくるのには遺憾なく発揮されているが、経済的採算については余りにも杜撰である。

鉄道はある地点と他の地点を結ぶだけではなく、路線同士を結合し、ネットワーク化することによって発展の可能性を拡大していくものである。そうすると、独自の軌間採用は、他社の路線との結合を否定することになり、局限された輸送市場を対象とする以外に方策はない。また広軌鉄道は、その輸送能力に特徴があるから、特に貨物輸送の比率が高く、嵩高・重量貨物が多い場合には、

その真価をあらわすのである。グレート・ウェスタン鉄道は、旅客を主とした需要構造をもつから、この面での広軌鉄道採用の必然性はない。さらに今日のように、超高速鉄道時代であれば、広軌の利点が存在するが、60キロ程度の速力の時代には、建設費等が低廉な標準軌の採用が妥当である。従ってブリストルから出港するグレート・ウェスタン号へ、イギリス各地から旅客や貨物を集めるには、グレート・ウェスタン鉄道だけでは不十分である。ブリストルからリバプールへ出港地を変更したのは、リバプールの港湾施設が優れていただけでなく、リバプールが貨客にとって便利な地点であったこともその理由にあげられる。航洋蒸気船という高運賃船の運航には、輸送需要のある場所からの発着が不可欠である。ここにも港湾選択という重要問題に対する取り組みの甘さがある。

グレート・ウェスタン号の運航成績には早くも定期船の競争の過酷さがみられる。定期航路に競争船があらわれると、運賃収入が低下し、収益の低下をもたらす。蒸気定期船が大西洋航路に登場して2年で、この現象が生じたのである。優秀船とはいえ、たった1隻で約2ヶ月に一度のサービスを提供するグレート・ウェスタン蒸気船会社と、小型船ではあるが月に二度、ブリストルより便利なリバプールから出港するキュナードのサービスのどちらが競争上有利であるかは、結果をみるまでもなく明らかである。

グレート・ウェスタン蒸気船会社は、グレート・ウェスタン号より更に大型のグレート・ブリテン号の投入によって競争上の不利を取り返そうとするが、グレート・ブリテン号の座礁事故もあって、大西洋航路の主導権を握ることはできなかった。

ブルネルの失敗は、連絡輸送の意義を嗅ぎとってはいたが、交通業におけるネットワークの重要性、定期輸送の競争の厳しさを十分認識していなかったことに求められる。

邦銀の国際化戦略の再構築*

井 澤 秀 記

I はじめに

1980年代に、わが国の金融の自由化・国際化・グローバル化が急速に進行した。80年12月には改正外為法が施行されて為替取引が原則自由となり、84年には日米円・ドル委員会での協議によりわが国の金融・資本市場の自由化が一層促進されることになった。この背景には、日本の経常収支黒字を減少させるほど十分な円高にならないのは、日本の金融・資本市場の閉鎖性に原因があるという米国からの外圧があった。その後、86年12月に本邦オフショア市場が創設され、国内市場と遮断した外・外取引が行われるようになった。さらに、居住者、非居住者向けのユーロ円貸出の自由化やユーロ円債発行の自由化といった規制緩和が進んでいる。

邦銀の国際業務は、戦後、講和条約発効後の1952年に海外支店6、駐在員事務所1が設けられたのを皮切りに、50年代の貿易取引拡大に伴う外国為替や貿易金融業務を中心にスタートし、70年代は日系企業の海外進出に伴う現地における貸し付けが増加した。80年代には邦銀の海外進出が促進されて邦銀のオーバー・プレゼンス問題が高まるとともに、相互主義(reciprocity)の問題が深刻化した。しかし、90年代に入ってバブル崩壊とともに、海外拠点の拡大にブレーキがかかり、国際決済銀行(BIS)の自己資本比率規制を93年3月末に達成す

* 本稿は、財全国銀行学術研究振興財団(1992年度)より研究助成を受けている。ここに、記して謝意を表する。また、家森信善(姫路獨協大学経済情報学部助教授)より有益な助言を頂いた。

るために資産増加にも歯止めがかかることになった。また、経常収支黒字を上回って資本が流出していた80年代後半には、その差額を邦銀の海外からの借り入れでファイナンスしていたが、90年代に入っては邦銀は負債を返済している。

次節で最近の邦銀の海外進出の変化についてみたあと、第Ⅲ節で邦銀の国際銀行市場に占めるシェアの低下とその背景にある BIS の自己資本比率規制などについて述べることにする。第Ⅳ節では、EC における金融統合の影響や米国との金融摩擦などについて述べる。最後に第Ⅴ節で、今後の展望を述べて結びとする。

Ⅱ 邦銀の海外進出状況

第1表に示したように、1994年6月末現在で、57行367支店、372現地法人(邦銀の出資比率50%超)、352駐在員事務所となっている。

最近の主な進出地域としては、中国、台湾、香港、タイ、マレーシア、ベトナムといった成長の著しいアジア地域が中心になってきている。従来、進出の盛んであった欧州、アメリカ、カナダなどについては逆に拠点網の見直しが行われ、バーレーン、チューリヒ、トロント、ベルリンなどの海外駐在員事務所を廃止する銀行も多くみられる。80年代後半にニューヨークやロンドンへ海外拠点開設を活発化した地方銀行、第二地方銀行も経営合理化の一環として海外拠点を統廃合する動きが目立っている。大蔵省が93年度下期分として内示した6金融機関の新設海外拠点は、上海に4行、大連に1行、香港に1行の計6ヵ所にとどまった。不良債権を抱えている金融機関の経営立て直しを促すため、大蔵省が審査を厳しくし、海外拠点の新設を抑制したためである。しかし、94年度上期分としては、19金融機関26ヵ所のうち22ヵ所がアジア地域であり、欧米に比べて成長率の高いアジアを重視する傾向が鮮明になってきた。都市銀行と信託銀行は、マレーシアのオフショア市場であるラブアン島に支店を開いたり、ベトナムのハノイやホーチミンに駐在員事務所を開く予定のところもあ

第1表 内外銀行相互進出状況（国別）

（1994. 6末現在）

地 域	国 名	本邦為銀の海外進出					外国銀行の本邦進出				
		銀行	支店	現地法人	駐在員事務所	計	銀行	支店	現地法人	駐在員事務所	計
北 米	ア メ リ カ	52	13	93	38	263	16	39	6	10	55
	カ ナ ダ	10		10	7	17	5	6		1	7
中南米	メ キ シ コ				16	16				5	5
	ブ ラ ジ ル	12		15	14	29	2	2		1	3
	パ ナ マ	4	3	2	1	6					
	アルゼンチン	1	1		4	5				1	1
	そ の 他	3	3	1	7	11					
欧 州	イ ギ リ ス	29	28	32	21	81	6	7	1	12	20
	イ タ リ ア	8	8	3	2	13	4	4		4	8
	オーストリア	1	1		5	6				2	2
	オ ラ ン ダ	7		7	4	11	2	3		2	5
	フ ラ ン ス	10	10	2	5	17	7	11		8	19
	ベ ル ギ ー	18	6	13	2	21				1	1
	ルクセンブルク	7		9		9				2	2
	ド イ ツ	14	15	19	20	54	10	12		7	19
	ス イ ス	21		22	2	24	3	3	2	11	16
	ス ペ イ ン	9	13	1	2	16	3	3		5	8
	ポルトガル	1	1		2	3					
	ロ シ ア				2	2					
	そ の 他	3		4	2	6	1	1		10	11
中近東	ト ル コ	1		1	2	3				2	2
	イ ラ ン				5	5				1	1
	エ ジ プ ト				2	2					
	バーレーン	2	1	1	8	10				1	1
	そ の 他				1	1				1	1
アジア	パ キ ス タ ン	1	1			1	1	2			2
	イ ン ド	3	5		4	9	2	4			4
	マレーシア	10	11		12	23	1	1			1
	シンガポール	21	21	25	6	52	4	7		1	8
	インドネシア	11	1	13	15	29	2	2		1	3
	タ イ	8	8	1	11	20	1	2			2
	台 湾	2	3		1	4	2	3		3	6
	香 港	45	43	47	26	116	1	3		2	5
	フィリピン	1	1		5	6				3	3
	韓 国	14	15		9	24	10	19		8	27
	中 国	11	18		53	71	1	2		6	8
大洋州	そ の 他				8	8					
	オーストラリア	19		19	25	44	4	5		3	8
	ニュージーランド				1	1				1	1
	ア フ リ カ				2	2					
	その他（ケイマン）	22	18	32		50					
	合 計	57	367	372	352	1,091	88	141	9	115	265

（注）1. 開設ベース。2. 「銀行」欄は、支店または現法の形で進出している銀行数。
 3. 「支店」には出張所を含まない。4. 「現地法人」とは、出資比率50%超の現地法人。

（出所）金融財政事情研究会「金融財政事情」（1994年8月8日）p. 70

る。また、中国（上海）、香港への進出ブームが都市銀行から地方銀行、第二地方銀行に広がってきている。

北米自由貿易協定（NAFTA）が94年1月1日に発効し、メキシコが外国銀行に門戸を開放することになった。これまで外銀の営業を認めず、支店や現地法人を開設できなかったが、アメリカとカナダの銀行は、メキシコで100%出資の現地法人設立を認可されることになる。メキシコ大蔵省が邦銀の進出を強く働きかけていることもあり、東京銀行と富士銀行が米国現地法人子会社として進出する計画である。95年初めにも日産自動車など日系企業向けの現地通貨建て融資などの商業銀行業務を始める予定である。

中国政府の外銀に対する規制緩和の動きが高まっている。中国政府はこれまで北京では外銀は預金、貸出業務ができない駐在員事務所の開設しか認めず、国内の銀行を保護する政策を続けていたが、中国内陸部でも外国企業の招致を進めるため、北京で2、3行の邦銀支店開設を認める見通しである。中国や香港では、東京銀行のほか、三和銀行などが比較的早くから拠点整備に力を入れていたが、欧米を重視してきて、アジア戦略で出遅れた他の都銀が一斉に支店を開設しようと競争が激しくなっている。

台湾についても、第一勧業、東京に続く邦銀第三番目の支店開設をめぐる競争が行われているが、中国政府を刺激する恐れもあるため、中国と台湾のどちらを優先するかで各行の戦略が大きく分かれる。

タイのバンコクには、現在、東京銀行とさくら銀行の両行がすべての銀行業務ができるフルバンキング支店を開設しているが、住友、三和、第一勧業、三菱などは最近ようやくオフショア業務の免許を獲得し、フルバンキング支店の開設を認めてもらおうと競争が激しくなっている。

都市銀行各行は、通貨、金利のスワップ、オプションといった金融派生商品（デリバティブ）取引を扱う専門会社を香港に設立し、アジアでの金融派生業務を強化し始めている。アジア市場に進出する日本企業や各国の政府、企業の

間で通貨を交換したり金利を固定する需要が拡大しているからである。94年7月のあさひ銀行を皮切りに11月に本格的に予定されている都銀の証券子会社設立をにらみ、海外証券拠点の体質を強化するのに、香港市場は日本に比べて規制が少なく、日本では認められていない米現法の子会社も香港では設立できるからである。

93年4月に大蔵省の三局指導（本邦企業の発行する公募外債の主幹事務を邦銀系海外証券現法が行うことを制限）が廃止され、邦銀の証券現地法人の主幹事引き受けが可能となった。三和、富士、三菱、さくらなどの都銀系の証券現法は、ロンドン市場において主幹事獲得を急増している。しかし、実際には日本国内での証券子会社設立のための実績づくりという側面も強い。このため、社債の発行体や投資家との関係強化を狙い、国内に先駆けて海外での証券業務の拡充に戦略的に取り組み始めている。

アジア諸国への最近の協調融資でも主幹事争いが激しくなり、利ざやが1%を下回って採算が合わない案件も増え始めている。各行のアジア戦略は過熱気味になっている。日本経済新聞（1994年4月14日）によれば、邦銀の海外支店の貸出残高では、北米のシェアが最も高く、90年以降は40%前後を維持しているが、欧州向けのシェアが93年末で約27%へと低下する一方、アジア向けが約25%へと急増している。中国や東南アジアの政府のインフラ整備、円高による企業のアジア進出、およびプロジェクト融資が増えてきたためである。94年度中にも邦銀の海外支店の貸出残高でアジアが欧州を上回る見通しである。

欧米企業の主取引銀行に食い込むことは、その地域の取引だけでなく、アジアなど進出先でのビジネス獲得につながり、国際部門の総合的な収益を左右する。このため、都銀は国際的な顧客管理（リレーションシップ・マネジメント、RM）を重視し始め、ニューヨーク支店とロンドン支店がアジア向け業務を支援する体制を作っているということである。

Ⅲ 邦銀の国際銀行市場シェアと BIS 規制

第2表は、国際業務粗利益の国内・国際業務合算粗利益に対する比率を示している。94年3月期の都銀11行の平均は、23.9%（93年3月期は25.0%）である。国際業務粗利益は、都銀合計で前年比898億円減少している。

第2表 国際業務部門のシェア

(単位 %)

	93.3	94.3		93.3	94.3
第一勧業	22.4	17.6	興銀	31.2	33.4
住友	25.9	27.1	長銀	21.0	19.7
富士	27.5	28.1	日債銀	24.9	18.9
三菱	22.6	22.2			
三和	26.8	26.3	三菱信託	46.9	42.9
東海	21.0	18.9	住友信託	31.8	28.1
さくら	12.8	11.5	三井信託	29.6	27.6
あさひ	13.5	12.0	安田信託	25.9	10.2
大和	16.2	16.6	東洋信託	18.3	12.3
北海道拓殖	13.6	10.9	中央信託	17.1	11.3
東京	82.0	78.7	日本信託	8.7	0.3

(出所) 金融財政事情研究会「金融財政事情」各号より計算

国際決済銀行(BIS)の統計によれば、国際銀行市場における邦銀の資産残高の国籍別シェアは、89年3月末の39.3%をピークに93年12月末には26.9%へと低下している。これは、BIS規制達成のため、インターバンク市場や本支店勘定における資産の圧縮、負債の返済などによるものである。邦銀ロンドン支店の93年末の対外融資残高(英国国内向けを除く)が、2,450億ドル(前年比0.4%)と4年ぶりに微増に転じた。89年には3,500億ドルであったのが、急速に減少していた。BISの自己資本比率達成で余裕が出てきたことと、旧ソ連・東欧向け債権の延滞問題が一服したことにより、ロンドンを中心とするユーロ市場での国際融資業務の縮小に歯止めがかかった。邦銀は国内の貸出の伸び悩みを補うために、欧州での融資残高維持につとめている面もある。欧米の銀行は80年代後半から着実に残高を伸ばしており、とりわけドイツの銀行はここ5年

間で3倍に増やしている一方で、ユーロ市場での邦銀の融資シェア低下が際立っている。

また、米国の全銀行に占める邦銀（在米支店と現地法人）の資産シェアは、サンフランシスコ連銀の調べによると、90年末の11.8%をピークに、93年9月末には9.7%と減少している。国際決済銀行(BIS)の自己資本比率規制と国内外の不良債権対策で邦銀が融資を抑制してきたためである。他方、フランス、ドイツ、スイスなどの欧州系やカナダといった日系以外の外銀が資産を大幅に増やしており、米国における銀行の勢力が逆転している。在米邦銀の日系企業向け融資残高も伸び悩んでいる。

都市銀行・長期信用銀行・信託銀行21行の94年6月末の海外支店の融資残高は、3千9百億ドル強にとどまり、前年同月比で5%程度減少している。91年3月末には4千2百億ドル近くまで膨らんでいたが、その後低迷している。企業買収の手法であるLBO（買収先資産を担保にした借金による買収）などの大型案件の返済で米国での融資残高が減少している。アジア地域での貸出は伸びているが、欧米地域の減少を補うまでにはっていない。邦銀各行は、国内融資の不振を補完するため海外融資の積み上げに力を入れているものの、苦戦を余儀なくされている。

アジアにおいては、円高に伴う企業のアジアへの移転や既存の現地工場の増産による現地通貨建ての資金需要が高まっていることを背景に、都市銀行が日系企業に対して現地通貨建て融資を拡大している。タイ、シンガポール、マレーシアにおける海外業務によって邦銀が収益を確保する狙いがあるが、現地の経済発展や国内金融市場の整備につながるよう配慮する必要がある。また、上位都銀や長期信用銀行を中心した邦銀が、アジア地域の企業の発行する外貨（大部分はドル）建て債券の引き受けを主として香港の現地法人を通じて急速に増やしている。経済成長率が高く、資金需要の旺盛なアジア地域の企業の資金調達手段が、銀行融資から外債発行へと変化し始めているためである。これまで

融資業務で圧倒していた邦銀は、証券引き受けといった証券会社や欧米の投資銀行が強い分野での体制強化を急ぐ必要が出てきている。

自己資本比率

バブル崩壊に伴う株価低落のため、自己資本の補完的項目 (Tier II) である有価証券の含み益が減少し、BIS の自己資本比率規制を達成できるかどうか一時憂慮されたが、第3表のように、93年3月期決算において都銀・長信銀・信託銀計21行すべてが目標の8%をクリアした。94年3月期では全行9%を越え、東京銀行と信託7行は10%を越えている。円高の進行により外貨建て資産の評価が低下したことや株価が前年より上昇したことも影響している。

第3表 自己資本比率

(単位 %)

	94.3	93.3		94.3	93.3
第一勧業	9.40	9.36	日本興業	9.10	8.87
住友	9.89	9.37	日本長期信用	9.46	9.09
三和	9.94	9.43	日本債券信用	9.20	9.00
富士	9.66	9.26			
三菱	9.65	9.12	三菱信託	10.51	9.77
さくら	9.50	8.96	住友信託	10.62	10.01
東海	9.49	8.97	三井信託	10.31	10.22
あさひ	9.60	9.22	安田信託	10.66	10.25
大和	9.40	9.37	東洋信託	10.29	9.79
北海道拓殖	9.20	9.09	中央信託	10.12	10.04
東京	10.37	9.66	日本信託	10.33	10.34

自己資本充実策として、1990年6月から期限付き劣後ローンが、基本的項目 (Tier I) の50%を限度として補完的項目 (Tier II) に算入することができるようになった。92年7月以降、この50%の上限が適用されない強制転換権付き劣後転換社債、外貨建て永久劣後債が海外で発行された。さらに、同年9月には永久劣後ローンが導入され、93年3月にはユーロ円建て永久劣後債および株式

交換権付き永久劣後債も導入された。なお、これらは、Tier IIへの算入上、Tier Iの50%までという制限がないことから、Upper Tier IIと総称されている。

さらに、貸し倒れなどの信用リスクに加えて、為替や株式の市場変動リスクに備えるために市場リスク規制（二次規制）の導入がBISの銀行監督委員会によって93年4月に提示されている。これに対して、全国銀行協会連合会は、96年末（邦銀は97年3月末）の実施時期を遅らせるように要望している。

また、自己資本の充実（分子対策）の一環としての優先株（議決権がない代わりに普通株よりも配当が高い株）の発行については、92年3月に海外子会社が発行する方式で開始されているが、国内市場で優先株発行についても検討されていたが、さくら銀行が邦銀では初めて94年3月に千億円規模で発行した。BISの自己規制基準によると、このタイプの優先株は、自己資本の中でも有価証券の含み益と無関係な基本的項目（Tier I）に算入できる。しかし、大蔵省は、証券市場の需給への配慮から、その他の銀行には当面見合わせるよう求めている。株価や為替相場の動向に左右されない財務体質づくりが必要であり、円建て永久劣後債の発行（分子の自己資本拡充策）や債権の流動化（分母対策）を今後とも積極的に進めていく必要がある。

邦銀の格付けと国際業務への影響

米国格付け機関のムーディーズ社による邦銀の長期預金債務の格付けをみると、80年代後半に上位都市銀行や長期信用銀行は最高位のトリプル A (Aaa) を保有していたが、90年代に入りバブル崩壊に伴う不良債権を抱え、軒並み格付けがダブル A 3 (Aa 3)、シングル A 1、シングル A 2 にまで低下し続けている。それによる信用力の低下で、米国での地方債などの保証業務や市場取引などの縮小を余儀なくされるなど邦銀の国際業務にも影響が広がっており、今後抜本的な不良債権の償却が必要になっている。他方、日本より先に不良債権問題を抱えた米銀は、87年以降格下げられたが、その後の不良債権の大量償

却、人員削減といった思い切ったリストラ（事業の再構築）を進めた結果、92年以降格付けが徐々に上がり始めている。93年末でみるとモルガン、バンカース・トラストは邦銀を上回っており、バンク・オブ・アメリカ、ケミカル銀行が邦銀と並ぶ水準になってきている。同じく、格付け機関であるスタンダード・アンド・プアーズ(S&P)は、94年5月に、不良債権の全容と損失額がほぼ推定できたとして、日本の銀行の格付けは下げ止まったと報告している。ただし、今後の格付けを考える上で、大半が回収不能にあるとみている住宅金融専門会社に対する金利減免債権の取り扱いが重要な問題になると指摘している。

海外不良債権の処理

94年4月にブラジル政府と民間債権銀行（シティバンクを議長行に、邦銀を含む約750行から構成される）の間で、国際通貨基金(IMF)からの融資を条件に、同国の累積債務約490億ドルの証券化を完了した。ブラジル政府は、元本を35%削減した「ディスカウント債」を73億ドル、元本を据え置く代わりに利払いを軽減した「金利削減債」84億ドルなどを発行し、債務をこれらブラジル債と交換した。ブレイディ米財務長官（当時）の提案による新債務戦略が適用されて、93年にメキシコ、ベネズエラ、アルゼンチン向け債権の処理を終え、ブラジルを残すだけとなっていた。日本の都長銀の累積債務国向け債権の約半分を占めるブラジル向け債権残高は、約6千5百億円であり、その大半を債券と交換したうえで、市場で売却する予定である。棒引きや売却に伴う損失は、3千億円になる。都長銀の累積債務国向け債権総額は、93年9月末で約1兆3千億円であったが、94年4月には約5千億円までに減少する。邦銀の中で最大の債権を持つ東京銀行も1千億円程度へと大幅に減少する。ブラジル向け債権処理が完了して、中南米諸国を中心とした累積債務問題は終息をむかえ、これまで新規融資を見合わせていた民間銀行は、日本輸出入銀行の保証を得て、優良な融資案件の開拓を活発化する見通しである。

また、ポーランドの日米欧民間銀行債務は約130億ドルに達し、このうち邦銀分は10億ドルであるが、94年3月に債務削減が合意された。また、ブルガリアの民間銀行に対する中長期債務は、延滞金分も含めて約77億ドルに達し、そのうち邦銀分は約10億ドルであるが、債務削減が合意された。中南米や東欧の債務国は、銀行の経理上「特定海外債権引き当て」の対象となり、邦銀はすでに債権の35%分の貸倒引当金を積んでいる。また、債券への転換の際に、その債券の市場価格と元本額面の差額を「交換損」として計上する必要があるが、大手邦銀は引当金の取り崩しに加えて、損金計上にする税負担軽減の効果で決算への影響は少ないとみているようである。

富士銀行や第一勧業銀行など都銀5、6行と地銀数行が、旧ソ連向けのローン債権を積極的に売却している。旧ソ連の債務を引き継いだロシアの返済のメドがたたないからである。94年3月末の邦銀の対旧ソ連向けの債権は、2千億円と半年間に1千億円近く減少した。売却先は、欧州の投資家を中心で、欧州の商業銀行、証券会社が仲介している。ロシアに債務のある東欧諸国も債務を相殺するために購入するケースもあるという。邦銀が保有する旧ソ連向け債権の大半は、ロシア対外経済銀行への融資であり、国際金融市場におけるその債権価格は、現在、額面の27～28%で、93年末の約54%をピークに下落し続けている。長期金利の上昇が価格下落の主因であるが、邦銀の積極的な売却も一因との指摘もある。邦銀は80年代後半に発達した売買市場で海外不良債権処理を国内の不良債権に先行して進めている。

Ⅳ EC 金融統合と米国の金融報復法案

EC 金融統合の影響

「第2次銀行指令」が、1989年12月に採択され、93年1月1日に発効した。それは、EC域内の単一銀行免許制度、本国監督主義、ユニバーサル・バンキング、相互主義を骨子とする。92年12月末の時点ですでに域内の銀行が銀行免

許を取得すれば、他の加盟国において支店を設立しようとする際に、進出先国の監督官庁の認可は必要とされない。しかし、邦銀は域内の銀行ではないので、EC 域内に支店を設立する場合には、従来どおり進出先国の認可が必要となる。

EC 域外国の銀行が、子会社の設立ないし域内金融機関への出資により進出するためには、EC 全体と当該域外国との間に「内国民待遇 (national treatment)」と「有効な市場アクセス (effective market access)」といった相互主義があらかじめ満たされていることが必要である。EC 委員会は日本に対しては、法的・制度的には内国民待遇が保証されているものの、慣行面で EC 金融機関に対して差別が残っていると指摘している。

米国との金融摩擦

米国の銀行や証券会社に市場を開放しない国の金融機関に対し、米国での業務拡大を拒否できる「金融サービス公正取引法案 (金融報復法案)」が94年3月に米上院本議会で可決され、米財務省も支持を表明していたが、94年7月に米上下両院協議会がこの条項を廃案と決定した。しかし、米議会で再び「銀行内国民待遇法案」が提出され日本の金融サービス市場の開放を求める動きが出ている。さらに、包括通商法スーパ301条 (不公正貿易国・行為の特定・制裁) の不公正行為分野に金融を認定すると脅しをかけて、日米包括経済協議の金融サービス交渉で譲歩を引き出そうとすることも予想される。

ガットのウルグアイ・ラウンドの金融分野においては、米国が日本など市場開放に応じない国を対象に最恵国待遇の適用除外措置を主張していたが、ウルグアイ・ラウンドの協定発効 (95年7月の見込み) 後6ヵ月間は日本の金融機関にも、今後予想される米国の金融自由化の最恵国待遇が与えられることになった。しかし、今後の日米金融協議において米国が、協定に残った最恵国待遇の適用除外という例外規定をちらつかせて交渉を有利に進めようとすることは否定できない。米国は、日本の年金市場、社債市場、投資信託市場への参入を

認めるよう要求している。都銀など金融機関は、新規業務や拠点設置など将来の米国での業務拡大が制約されているのではないかと懸念している。また、日本の証券や保険市場が閉鎖的であると特定された場合に、米国に進出している邦銀に対して制裁するといった「業務をまたぐ報復」が実施されるかどうか分からない。米銀の間では商業銀行分野については日本で邦銀同様の内国民待遇を受けているという意見が多いので、米国の証券、投資顧問会社のために邦銀に報復することはないであろうと考えられている。

米国での証券引き受け業務のための「セクション20」と呼ばれる連邦準備理事会(FRB)の認可を取得しているのは、邦銀では第一勧業銀行、三和銀行、日本長期信用銀行の3行であり、住友銀行は申請中である。92年以降、優良銀行の自己資本比率を10%へと引き上げたうえに、外国銀行に対するFRBの監督を強化したため、邦銀に対する認可を渋っている。

また、FRBが、在米外銀に限って検査手数料を徴収する方針であり、全銀協と日銀は「内国民待遇の原則」に反するとして意見書を提出した。米国内では現在、米銀と外銀は共に、通貨監督庁や州銀行当局の検査に対しては検査手数料を払っているが、FRBの検査には払っていない。しかし、米議会が外銀の納税額が少ないことを問題視し、91年末に成立した外国銀行監督強化法で、FRBは外銀からの検査料の徴収を義務づけられた。93年末からの議会圧力もあってそれまでの姿勢を転換した。外銀だけにこうした検査手数料を徴収している国は日本を含めて他にはなく、米国の78年国際銀行法などに反すると、邦銀だけでなく欧州など他の外銀も反発を強くしている。

V 今後の展望

80年末の外為法改正で邦銀の対外貸し付けが原則自由になってから、邦銀の対外中長期貸付残高は一貫して増加していたが、92年末に減少に転じ、80年代に顕著であったハイリスク・ハイリターンを追及する「量」的拡大路線から、

与信リスクの管理に重点を置く「質」へと転換している。邦銀は国内の不良債権処理を急ぐとともに、海外拠点網の再編成、業務分野の見直しなど国際化戦略のリストラ（再構築）が必要である。

国際金融市場が統合・グローバル化する一方で、各国の金融制度は必ずしも同じではなく、相互主義の問題が表面化している。国際間で金融摩擦が展開する可能性がある。外国金融機関に対しては、現行制度の下では内国民待遇が確保されているものの、わが国の金融・資本市場に新規参入しようとするか、あるいは既に参入している外国金融機関が、各業態の業務に容易に参入できるようにすることによって競争を通じた効率化を促進することが望ましい。しかし同時に、金融システムの安定性ないし信用秩序の維持をいかにバランスさせるかが銀行監督当局にとって重要な課題となっている。例えば、91年のバンク・オブ・クレジット・アンド・コマース・インターナショナル（BCCI）の経営破綻といった事件を防止するため、多国籍銀行の国際的な監督・監視体制を強化することも必要である。

「内なる国際化」としての外国銀行の本邦進出は、1949年にアメリカ銀行が横浜支店を開設したのに始まり、70年代に急激に増加、84年5月の日米円・ドル委員会の合意に基づき、現地法人形態で外国銀行の信託業務参入が9行認められた。93年6月末現在のわが国への外国銀行の進出については、支店数が90行145支店であり、一貫して増加していたが、第1表に示したように、94年6月末現在で88行141支店となった。外銀はリストラを進め、採算の悪い拠点を減らしているためである。日本銀行調べによれば、在日外銀の貸し出しが低迷している。バブル時には、邦銀がノンバンク向け融資に制限があったり、93年3月末のBISの自己資本比率達成に向けて貸出債権を邦銀が外銀に譲渡したため、外銀が資金需要に対応していた。しかし、外銀の貸出先の半数を占めるノンバンクの需要が景気低迷のため鈍いうえ、外銀が不良債権が増えないよう貸し渋り姿勢にある。さらに、93年6月にリース、クレジット会社などのノン

バンクの商業紙（CP）発行が解禁されたことも相まっている。円高の進行などで都長銀、信託銀各行の自己資本比率が94年3月に9%以上になり、期末に外銀に債権を譲渡する邦銀が少なかったからである。

東京金融・資本市場に対する在日外国系金融機関の評価についての国際金融情報センターのアンケート調査によれば、東京市場の自由化、国際化を評価する割合は増加しているものの、ロンドン、ニューヨークに比べて劣り、系列取引やメーンバンク制など日本の慣行に不満を持っているということである。東京市場は、外国為替市場の取引高や証券取引所の上場銘柄数、売買代金などでは、ニューヨークやロンドンに肩を並べているが、東京に拠点を置いている外国金融機関の数はニューヨーク、ロンドンの4分の1であり、シンジケートローン（国際協調融資）のアレンジ（取りまとめ）では、東京は93年に46億3千万ドル（37件）と、欧米のわずか1%にすぎない。アジア内でも香港の5分の1、シンガポールの2分の1である。また、ユーロ債の組成の取りまとめでも東京は伸び悩んでいる。さらに、外為市場の一日平均取引高（92年4月）でも、ニューヨークは東京の1.5倍、ロンドンは2.4倍もあり、ここ数年格差が拡大している。東京金融・資本市場が国際的資金取引を行う国際金融センターとしては未成熟であることの背景には、割高なオフィス賃料や人件費、手数料や有価証券取引税など海外と比べて外銀が活動するうえで様々な障害があると指摘されている。東京で上場していた外国企業がやめたり、アジア地域を統括していた外国金融機関の一部が香港やシンガポールに機能を移転し始めている。機能の移管だけでなく、撤退の増加にまでつながれば、日本の「金融の空洞化」を招くことになる。国際金融センターの一つとしての東京市場の地盤低下を防ぐため規制緩和が必要である。

最近注目されていることに、スワップ、オプションといった金融派生商品（デリバティブ）の急増がある。元来リスク・ヘッジの手段として開発されたが、ヘッジ・ファンドなどによる投機によって金融システムを混乱させているとい

う指摘がある。民間銀行が、貸借対照表（バランスシート）に計上しない薄外（オフバランス）取引を自己資本を積み増すことなく拡大できるため、そのリスク管理が不透明だからである。そこで、その実態把握に国際決済銀行（BIS）が乗り出すことになった。米国では、スワップ取引の失敗で1億ドルを越す損失を出したケースもあり、改めてデリバティブ取引のリスク管理の重要性が高まっている。銀行自体も金利が変動した場合のリスクを回避するために金利先物や金利スワップをはじめとするデリバティブ商品を利用しており、銀行の収益や金融システムに大きく影響しかねない。日本銀行はすぐに規制を加えることまでは考えていないが、監視を強化することが必要であるとしている。BISの下部組織である銀行監督委員会（バーゼル委員会）は、94年7月にデリバティブ取引に関する民間金融機関のリスク管理の国際的ガイドラインを公表し、97年3月期から導入を目指している。日本の金融機関もこの指針に沿ったリスク管理体制強化が急務となる。

（1994年8月31日記）

参 考 文 献

- [1] Bank for International Settlements, *International Banking and Financial Market Developments*, various issues
- [2] Düser J., *International Strategies of Japanese Banks*, Macmillan (1990)
- [3] Fingleton J. and D. Schoenmaker, eds., *The Internationalisation of Capital Markets and the Regulatory Response*, Graham & Trotman (1992)
- [4] Hultman C., *The Environment of International Banking*, Prentice-Hall International (1990)
- [5] Jones G., ed., *Multinational and International Banking*, Edward Elgar Publishing Limited (1992)

- [6] Kim T., *International Money and Banking*, Routledge (1993)
- [7] 井澤秀記, 「本邦信託銀行の国際化に関する研究」経済経営研究年報（神戸大学経済経営研究所）第42号（1993年）pp. 69－83.
- [8] 井澤秀記・家森信善, 「本邦信託銀行の国際化に関する研究」信託研究奨励金論集（社団法人 信託協会）第14号（1993年）pp. 28－39.
- [9] 大蔵省, 「国際金融局年報」, 「銀行局金融年報」平成5年版
- [10] 太田康夫, 『金融大国 日本の凋落』日本経済新聞社（1994年）
- [11] 及能正男, 『日本の都市銀行の研究』中央経済社（1994年）
- [12] 金融財政事情研究会, 「金融財政事情」各号
- [13] 財団法人 日本証券経済研究所, 『ECの金融・証券市場統合と通貨統合－その法的枠組』（1994年）
- [14] 藤田正寛・井澤秀記, 「邦銀の国際業務について：概観」金融研究シリーズ 第7冊（神戸大学経済経営研究所）（1992年）pp. 1－16.

2つの世界のシステム統合

小 幡 範 雄

I はじめに

人間は2つの世界に生きている。⁽¹⁾1つは、物理、化学、生物学的な過程を通じて形づくられた自然の世界である。もう1つの世界は、工場、自動車、制度、芸術などの人工物の世界である。

人間活動の密度が低い段階では、2つの世界の相互作用は意識する必要はなかった。しかし、現在は、地球的規模の環境問題にみられるように、人工物の世界と自然の世界の二分法思考はもはや成立しえなくなっている。つまり、人工物の世界を維持するにあたっては、自然の世界との相互作用をいかに理解し、適切なものにするかが、最大の課題となる。本稿では、人工物の代表である経済システムと環境との関係のあり方について考察してみたい。

II 経済と環境の統合思考

(1) 経済システムの内と外

伝統的な経済学にとって、資源・環境は、市場外として考慮されるだけであった。このように、既往の学問は、きつい仮定と前提を設定することで、そのシステム境界を厳格にすることで数多くの成果をあげてきた。そして、これこそが科学的態度として高く評価されてきた。しかし、生きたシステムはそのシ

(1) Barry Commoner: MAKING PEACE WITH THE PLANET, 1990 (松岡信夫訳: 地に平和をーエコロジー危機克服のための選択ー, ダイアモンド社, 1994年)

システムを取りまく媒介システムとの相互のやりとりがなければ死んでしまう。

好むと好まざるに関わらず時代は、環境と経済・経営のシステム統合の方向に向かうであろう。このことは、環境・資源制約を外部条件としてシステム境界の外に置くこと、あるいは意図的に無視することによって、パイを拡大する論理で分配のコンフリクトを顕在化させない従来の思考法の転換を意味している。環境・資源システムと政治・経済・経営システムを同時に扱うことが求められている。しかし、このことは、システム境界を拡大することと同義であり、複雑性、多目標性、不確実性を飛躍的に増大させることになり、新たなトレードオフ、ジレンマ、コンフリクトを生み出すことは避けようがない。

複雑性思考が現在また注目を浴びているのは、きつい仮定と前提のうえに成り立ってきた思考様式によって立つ学問のある種の空洞化を物語っているのではないだろうか。しかし、複雑性思考は問題を解決しないとされている。複雑きわまりない境界領域の問題群にどのように挑めばいいのだろうか。これらの問題複合体の解明への挑戦は始まったばかりである。

問題複合体へのアプローチの成否は、単なる寄せ集めの学際アプローチに留まることなく、個別専門領域の有する似ていて異なる概念・定義・仮定の相互交流可能なインタープリターの創造が鍵を握っていると考えられる。

(2) 生態システムと経済システム

自然生態系と都市生態系を比較して見た場合、都市生態系はこれを維持するためには、基本的にとにかく物質やエネルギーを投入して、廃棄物を外に放り出さなければいけない構造となっている。これに対して、自然生態系は全てが循環している。極端に言えば、自然生態系はゴミをださないし、太陽エネルギーを除いて物質等も内部で調達できる構造になっている。このような自然生態系の原理に学んだ社会経済システムのつくりかえを支える理念が SUTAIN-ABLE DEVELOPMENT である。

持続可能な発展に関するさまざまな議論は、開発か環境か、経済か生態かというような対立の統合を図るため新たなフレームづくりに挑戦するものであるが、はたして持続可能な状態とはどのような状態なのか、それを具体化する社会経済システムの実程序的なプログラムはどのように想定し、設計するか、という次元になると目指すべき社会経済システムは描ききれておらず、少なからぬ混乱もあるようである。この背景には、経済と環境・生態の関係の捉え方に未だかなりの幅があることが指摘できよう。⁽²⁾

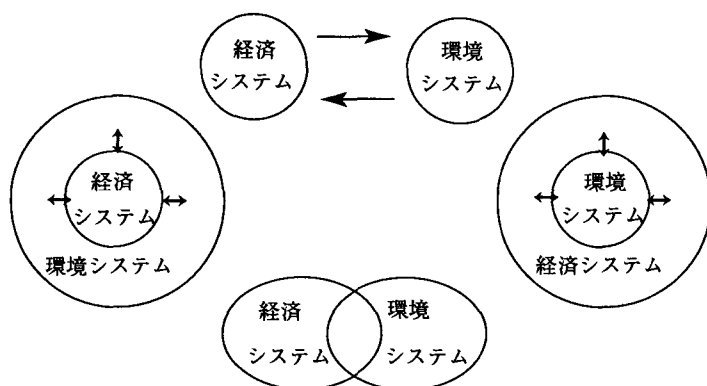


図1 経済システムと環境システムとの関係

環境と経済の関係をどう理解するか。これまでの見解を整理すれば、図1の4つに類型されよう。これらの幅の存在を認めつつ、持続可能な環境経済シス

(2) 森田恒幸・川島康子・イサム・イノハラ：地球環境経済政策の目標体系，環境研究 No. 88，1992年12月

テムの具体化においては、次の点に留意する必要がある。まず、第1に、二分法的発想を超えて、融合・統合化を重視し、伝統的な考え方で対立項として捉えられているいずれでもない、新たな第3の道を探す⁽³⁾。第2には、生命系維持を基本目標として、循環性の再生（要素技術・システムのインテグレート）を目指す。第3には、ピースミールの最適化の限界を意識し、部分と部分との相互補完関係に着目したホロンの有機体論的な発想を優先する。

(3) 環境思考Zモデル

環境と経済を対立的にとらえるのではなく、両者を統合することで持続可能な発展の概念・具体的方法論を構築することには異論はないであろう。しかし、統合の方向性となると、

① 環境学が確立され、経済を内包する

(3) 二項対立的思考から第3の事象・原理の探索は、次のように例示されよう。
空欄の所は不明

対抗・拮抗事象		第3の事象
陽	陰	木陰
人工時間	生物時間	
生態学	経済学	生命系の経済学
自由経済	計画経済	混合経済／協議システム
縦型	横型	マトリックス
富（GNP）	危機（リスク）	グリーン GNP
動脈産業	静脈産業	エコビジネス
先進国	開発途上国	
技術主義	人知主義	適正技術，等身大科学
開発	保全	持続可能な開発

② 環境を経済学内に包摂する

の2つの立場が競合している。いずれの方向が妥当なのか。詳細はここでは検討しないが、次の2点だけ指摘しておきたい。①の方法を採用する場合、環境学なるものが未だ充分体系化され、確立しているとはいいがたい、②の方法にしても、環境価値をすべて貨幣単位に換算することは、不可能であり、また無意味でもあろう。環境を経済学内に包摂するにしても、既存の商品経済学、市場経済論、国民経済学はいずれ限界につきあたるといふ指摘もある⁽⁴⁾。

ところで、生態と経済はともにオイコス⁽⁵⁾を語源にしており、その概念、研究方法に類似する点も多い。例示すれば、次のようである。

- ・システムズ・アプローチ
- ・システムを通してのINPUTとOUTPUTとのフローの追跡
- ・システム内での均衡分析
- ・システムの成長あるいは進化・発展の追跡

システム境界内では、このように経済学も生態学も類似した方法論、概念を用いているが、経済システムから見ればその境界外（システム用語では環境と呼ぶ）が生態系、生態系から見ればそのシステムの外が経済ということになる。この裏腹の関係を越えて、システム境界を拡大することが、生態と経済を統合的に見ることに他ならない。経済、生態双方が伝統的なシステム境界に固執する限り、パラダイム転換は起こらないであろう。

今までの環境・生態か経済・技術か、ディープ・エコロジーか皮相な環境主義かというような二者択一的発想を転換する枠組みとして、図2に示す環境思考Zモデルを提案したい。図2において、リンク(a)は、人間の関係を表し、経済学や社会学に代表される社会科学が、人間同士のなかでの経済活動、対立や紛争、を対象にしてきた。リンク(b)は環境と環境という自然相互の関係を

(4) 宮本憲一：環境経済学，岩波書店，1989年

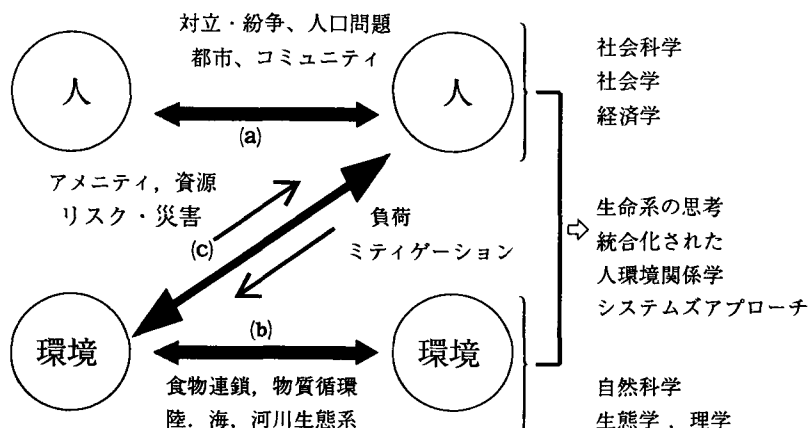


図2 環境思考Zモデル

表し、自然科学が食物連鎖や物質循環等に代表される生態系を対象としてきた。

経済システムと生態システムがその境界を拡大し統合化を目指すことは、図2のリンク(c)を明確にすることである。環境からは当然、資源・アメニティという有形、無形の恵みを受ける。また、経済・都市活動を維持するため、生じた廃棄物、排熱を環境に放出する。しかし、環境への負荷が過大になれば、場合によっては災害、健康被害というしっぺ返しも来る。環境が不健全であれば、その修復・改善は不可欠になろう。リンク(c)の双方の矢印のバランスを認識することが、持続可能な発展を具現化する制度・技術の設計、あるいは環境倫理、経済倫理の醸成へのインパクトの鍵を握ることになる。

(5) 多辺田政弘：生命系のパラダイム、『生命系の社会科学』所収，岩波書店

(4) 生命系の経済システム⁽⁵⁾

経済、生態の担い手は、人間であれ、動植物、バクテリアであれ、いずれにしても生命体であることには違いがない。しかし、生命体が人間かそれ以外か、という二分法が経済か生態かという不幸な分断を招いたのも事実である。

人間の存在や経済・生産活動を物質循環や生物循環の一部として客観的に位置づける生態系（エコロジー）の思考だけに頼ることは、人間の社会に対する主体性・自主性あるいは生態系に対する責任の裏付けに乏しい窮屈な社会経済システムしかイメージできないのである。玉野井は、自然科学と社会科学をつなぐ思考法として、生態系の思考をいったん受け入れたうえで、そこから、もう一度生態系の思考を逆転させ、人間が責任主体として、どのように物質循環を回復し、生きている系を維持していくのかを模索する生命系の思考にたどり着いている⁽⁶⁾。生命系の思考は、生態系の思考を超えたものであり、経済と環境・生態の統合を企図するうえで、基礎となる思考様式として位置づけられる。

このような生命系の思考による経済学が、生命系経済学あるいは循環の経済学と呼ばれるものである。伝統的な経済システムは経済循環という概念もあるが、右肩上がりパラダイムとしていた。これに対して、生命系の経済システムは循環のサークル（生命体の連関）の構造化を基本とする。ローマクラブの成長の限界が指摘したように、ある特定のもの（生命系、非生命系にかかわらず）だけが右肩上がりに増大し続けることはありえず、いずれ系全体を崩壊してしまうのである。

非生命系も含めて生命系を維持する経済システムの構築にあたっては、単に

(6) 玉野井は天動研究会で次のように発言している（脚注(5)）。「これまでの科学は、自然科学であれ、社会科学であれ、人間社会からも地球社会からも離れて、どこか遠いところから客観的に眺めるという研究態度をとってきました。しかし、それは正しい研究態度ではないと思うのです。われわれは生き物なのですから、もっと主体的に、自分自身の問題として、自分自身という内側から見る世界の科学でありたいと思うのです。」

生態的健全さを追求するだけでなく、人間の社会と経済に対する主体性・自主性・責任が大きく問われることになる。

Ⅲ 環境と経済の統合方法論

(1) 環境会計の発想と枠組み⁽⁷⁾

環境資源と経済・生産活動を一体的にとらえた、新しい環境勘定、評価システムが開発されつつあり、一部は試験運用もなされている。マクロ経済レベルでは、国民経済計算には環境要素が反映されていないという批判に应运え、自然資源勘定、環境資源勘定をベースに環境調整後 GNP 計測システムのフレームはできあがっている。

ミクロレベルでも、伝統的な貸借対照表に環境・社会的影響を組み込んだ、環境・社会会計システム、企業活動の環境バランスシートなどが提案されている。

環境家計簿は家庭・ライフスタイルに焦点をあてた環境会計といえる。

また、製品レベルでは、製品ライフサイクルアセスメントがある。これは、商品の企画・開発から廃棄物になって捨られるまでの、全過程の使用エネルギー・資源、放出される排気・水質といった汚濁・廃棄物量を測定し、環境適合性を評価しようというものである。この方法で、アルミ缶、紙パック、ペットボトルの3者を比較した調査では、いずれが環境に適合的か判断できなかったと結論している。エコポリスの要素の一つである壁材と工法についても同様な調査が実施されている。

以上のように、持続可能性を評価するための基礎情報を提供するであろう環境会計の仕組みは小さな商品・製品一つから国家レベルまで浸透してきている。

(7) 小幡範雄：エコロジー経営と環境価値創造、『地球サミットを越えて』所収，成文堂，1993 年

しかし、環境会計が社会的に広く受け入れられ、定着するかどうかは、計測・集計単位の問題をはじめとしていくつかの壁があることも事実である。

(2) エコロジー簿記

スイスのルディー・ミュラー・ヴェングは、企業の生態・環境健全度を定量的に測定する方法としてエコロジー簿記を開発^{(8) (9)}した。エコロジー簿記とは、個々の企業が発生させた環境侵害を、包括的、継続的に、また拘束力をもった手続きにしたがって把握する測定システムである。

この方法は、企業活動によって発生した環境侵害の個々のカテゴリー（エネルギー消費、原材料消費、廃水、廃熱の排出、排気など）を、それぞれ重量、体積、カロリーなどの対応する物理的計量単位別に測定する。この状態では、個々のカテゴリーの環境侵害の測定単位が異なるので、その大きさの相対比較、加算はできない。そこで、このことを可能にするために、等価係数（Aek）という尺度を導入する。等価係数の概念がエコロジー簿記の真髄であり、中心的要素である。

等価係数は、エコロジー的希少性からみた個別の環境侵害のウェイトであり、比較的希少性と累積的希少性の2つの種類で構成される。比率的希少性は、水質汚濁や大気汚染のようにある限度を超えると危機的状況になるような環境侵害を性格づける尺度である。累積的希少性は化石燃料のように長期の累積効果により最終的に枯渇してしまうような環境侵害の程度を定量化する尺度である。具体的な算出方法は文献にゆずるが、この2種類の希少性尺度を用いることで、例えば、Xℓの石油消費使用、YkgのSO₂排出、Zℓの廃熱、のいずれがエコロジー性が高いか比較することが可能になり、企業活動のエコロジー度をより

(8) 廣田全男：環境資源勘定の構造と効果，都市問題，第82巻第11号，1991年11月

(9) 宮崎修行訳：エコロジカルアカウニング，中央経済社，1994年

高めようとする場合、石油消費を削減するのと SO_2 の削減のいずれが効果的なのかを判断する情報を提供してくれることになる。表1は、缶詰、アイスクリーム、冷凍食品およびペットフードを製造している会社のエコロジー簿記の⁽⁹⁾決算結果である。

エコロジー簿記は、時間的推移、空間的（企業間）比較も可能にするため、その応用範囲は広いといえよう。ただし、等価係数の算定をめぐるはいくつかの批判もあり、検討すべき課題も多い。しかし、このことはエコロジー簿記固有の問題もあるが、環境会計システム総体が抱えている課題でもある。すなわち、環境価値・損失を貨幣換算するか物量表示に止めるか、加算・集計の必要性、可能性およびその信憑性の議論は20年ほど前に盛んに行われたが、学問的にも統一された定義もないまま、また再び現代的テーマとして浮上している。

いずれにしても、エコロジー簿記は、企業・産業・都市・経済活動と物的環境を結び付け、全体としてのエコロジー性を評価する方法論であり、環境侵害・価値をすべて貨幣換算する方法論の対極に位置している。これら2つの方法論の違いを乗り越えて、共通的に横たわる課題に挑戦し、統合されたエコロジー度測定システムを開発することは、生命系の経済システムを形成する1つの緊急の実践的課題である。

Ⅳ おわりに

本稿では、環境と経済の統合という視点から、自然由来の資源を大量に消費し、多くをゴミとして捨て去る社会経済システムの転換を加速させる環境思考と環境会計的方法論について考察した。特に、右肩上がりパイの拡大の論理に基づく発想からの転換を指摘し、生命系（循環の）経済システムは、人間の主体性・自主性と社会・物質循環に対する責任が重要な要因であることを述べた。

表1 エコロジー簿記決算書・ロコ=コンゼルヴェン社

勘 定 科 目	1973 年			1975 年		
	物量単位 での数量	等価係数 (Aek)	R E	物量単位 での数量	等価係数 (Aek)	R E
1. エネルギー消費						
1.1. 電力	7,775,400 kwh	15.75 RE/MWh	122,463	68,035,250 kwh	15.75 RE/MWh	107,156
1.2. ガス	62,700 m ³	0.022 RE/m ³	1,379	43,890 m ³	0.022 RE/m ³	966
1.3. 灯油 (特)	171,428 ℓ	0.013 RE/ℓ	2,229	98,292 ℓ	0.013 RE/ℓ	1,278
〃 (並)	2,804,746 ℓ	0.013 RE/ℓ	36,462	1,976,780 ℓ	0.013 RE/ℓ	25,698
〃 (重)	541,558 ℓ	0.013 RE/ℓ	7,040	534,880 ℓ	0.013 RE/ℓ	6,953
1.4. ガソリン	90,545 ℓ	0.013 RE/ℓ	1,177	108,322 ℓ	0.013 RE/ℓ	1,408
1.5. 軽油	174,426 ℓ	0.013 RE/ℓ	2,268	177,500 ℓ	0.013 RE/ℓ	2,308
小 計			173,018			145,767
2. 原材料消費						
2.1. ブリキ:						
鉄	3,641,300kg	0.0388 RE/t	141	2,453,800kg	0.0388 RE/t	95
スズ	23,700kg	72.7 RE/kg	1,722,990	20,700kg	72.7 RE/kg	1,504,890
マンガン	18,000kg	0.01565 RE/kg	281	12,435kg	0.01565 RE/kg	195
2.2. ハンダ:						
スズ	7,460kg	72.7 RE/kg	542,342	5,239kg	72.7 RE/kg	380,875
鉛	10,560kg	3.1 RE/kg	32,736	7,111kg	3.1 RE/kg	22,044
2.3. アルミニウム	23,050kg	66.5 RE/t	1,533	18,787kg	66.5 RE/t	1,249
2.4. ポリエチレン, ポリスチロール	225,270kg	0.0144 RE/kg	3,244	243,456kg	0.0144 RE/kg	3,505
2.5. ポリ塩化ビニール	47,600kg	0.00654 RE/kg	311	36,917kg	0.00654 RE/kg	241
2.6. ガラス	805,500kg	0	0	913,468kg	0	0
2.7. ガラス容器のフタ:						
鉄	63,600kg	0.0388 RE/kg	2	64,248kg	0.0388 RE/t	2
スズ	400kg	72.7 RE/kg	29,080	400kg	72.7 RE/kg	29,080
マンガン	300kg	0.01565 RE/kg	5	310kg	0.01565 RE/kg	5
2.8. 厚紙・紙	778,600kg	0	0	683,166kg	0	0
小 計			2,332,665			1,942,181
3. 土地消費	0 m ²		0	0 m ²		0
4. 固形廃棄物						
4.1. 無毒で貯蔵可能廃棄物	2,284 m ³	0.0114 RE/m ³	26	1,445 m ³	0.0114 RE/m ³	16
5. 廃水						
5.1. リン含有	3,120kg	295.32 RE/kg	921,398	347kg	295.32 RE/kg	102,476
6. 気体状廃棄物						
6.1. 二酸化イオウ SO ₂	105,950kg	1.12 RE/t	119	81,000kg	1.12 RE/t	91
6.2. 一酸化炭素 CO	27,690kg	61.6 RE/t	1,705	32,208kg	61.6 RE/t	1,984
6.3. 二酸化炭素 CO ₂	10,686,600kg	0.05 RE/t	534	8,245,400kg	0.05 RE/t	412
6.4. 炭化水素	29,325kg	1,401 RE/t	41,084	22,242kg	1,401 RE/t	31,161
6.5. 窒素酸化物	26,771kg	37.6 RE/t	1,007	19,614kg	37.6 RE/t	737
小 計			44,449			34,385
7. 廃熱						
7.1. 電力から	6,687 Gcal	14.76 RE/Tcal	99	5,851 Gcal	14.76 RE/Tcal	86
7.2. ガスから	439 Gcal	14.76 RE/Tcal	6	307 Gcal	14.76 RE/Tcal	5
7.3. 石油派生物から	34,238 Gcal	14.76 RE/Tcal	505	26,356 Gcal	14.76 RE/Tcal	389
小計			610			480
8. 家計による環境侵害						
8.1. 可燃性家庭ゴミ (燃えかす)	1,250 m ³	0.0114 RE/m ³	14	994 m ³	0.0114 RE/m ³	11
8.2. PVC (ポリ塩化ビニール) 廃棄物 (燃焼により発生する Hcl)	27,132kg	9.72 RE/t	264	21,042kg	9.72 RE/t	205
小計			278			216
9. 原材料の (他企業への) 引渡し						
9.1. 他の缶詰工場への缶の引渡し:						
鉄	551,000kg	0.0388 RE/t	21	523,490kg	0.0388 RE/t	20
スズ	4,782kg	72.7 RE/kg	343,726	5,520kg	72.7 RE/kg	401,304
マンガン	2,800kg	0.01565 RE/kg	44	2,640kg	0.01565 RE/kg	41
鉛	1,598kg	3.1 RE/kg	4,954	1,520kg	3.1 RE/kg	4,712
小 計			348,745			406,077
再 計:						
エネルギー消費			173,018			145,767
原材料消費			2,332,665			1,942,181
原材料の (他企業への) 引渡し (控除)			△348,745			△406,077
固形廃棄物			26			16
廃 水			921,398			102,476
気体状廃棄物			44,449			34,385
廃 熱			610			480
家計による環境侵害			278			216
ロコ社全環境侵害			3,123,699			1,819,444

環境に責任をもって主体的にかかわるには、豊かさが感じられなければならない。経済成長だけで豊かさをはかる時代は終わりをつげようとしている。豊かさとは何かという原点に立ち戻り、新しい発展経路を模索しなければならない。

利害の対立は深刻化し、問題が複雑化した海図のなき地球環境時代にあって、豊かな世界を構築するには、専門特化・分化という部分を再統合した、もう一つの世界観を構築しなければならない。そのためには、アポロ宇宙船を成功に導いた従来の機械論的なシステムズ・アプローチを生命系原理に基づくそれへと転換していく思考方法が何よりも求められるのである。

山本泰督名誉教授略歴・著作目録

略 歴

昭和6年2月22日	兵庫県において出生
昭和22年3月	兵庫県立神戸高等学校卒業
昭和29年3月	神戸大学経済学部卒業
昭和29年4月	神戸大学助手（経済経営研究所）
昭和37年4月	神戸大学助教授（経済経営研究所）
昭和38年4月	神戸大学大学院経済学研究科担当
昭和40年10月	神戸大学講師（非常勤×経営学部）に併任（昭和41年3月 末まで）
昭和41年12月	アメリカ合衆国，連合王国，ノルウェー，ドイツ連邦共和 国，オランダ，フランス，スイス，アラブ連合，シンガポ ールおよび香港の各国へ出張（昭和42年12月まで）
昭和43年4月	神戸大学講師（非常勤×経済学部）に併任（昭和43年10月 まで）
昭和45年2月	神戸港地区職業安定審議会委員に併任（昭和55年12月ま で）
昭和45年4月	神戸大学講師（非常勤×教養部第二課程）に併任（昭和45 年10まで）
昭和48年4月	イタリア，オーストリア，スイス，フランス，スペイン， ポルトガル，連合王国，ノルウェー，スウェーデン，デン マーク，オランダ，ベルギー，およびドイツ連邦共和国の 各国へ出張（昭和48年7月まで）
昭和49年4月	神戸大学教授（経済経営研究所）

昭和50年10月	日本港湾経済学会評議員（平成2年9月まで）
昭和54年8月	神戸船員地方労働委員会公益委員（昭和62年8月まで）
昭和55年11月	神戸漁業（沖合底びき網）最低賃金専門部会公益委員（昭和56年8月まで）
昭和58年10月	神戸船員地方労働委員会最低賃金専門部会公益委員（昭和61年3月まで）
昭和60年4月	日本海運経済学会常任理事（現在に至る）
昭和60年7月	経済政策研究連絡委員会委員（昭和63年7月まで）
昭和61年1月	伊丹市特別職報酬等審議会委員（昭和61年2月まで）
昭和61年4月	神戸大学経済経営研究所長（平成2年3月まで） 神戸大学評議員（平成2年3月まで） 神戸大学経済経営研究所附属経営分析文献センター長（平成2年3月まで）
昭和62年4月	日本交通学会評議員（平成元年3月まで）
平成元年4月	兵庫銀行育英会評議委員（平成6年3月まで）
平成2年5月	伊丹市市民会議委員（平成3年3月まで）
平成2年10月	日本港湾経済学会理事（平成4年9月まで）
平成6年3月	神戸大学を停年により退官
平成6年4月	大阪短期大学教授
同	神戸大学名誉教授

この間、神戸商船大学、神戸市外国語大学、姫路獨協大学の非常勤講師を務められた。

著 作 目 録

- | 著 書 | | 年・月 |
|---|-----------------------------------|----------|
| 1. 「船員の雇用制度－国際的比較」 | 神戸大学経済経営研究所
経済経営研究叢書 9 | 1965. 3 |
| 2. 「神戸港における港湾荷役経済の研究」(共著, 神戸港の沿岸荷役, 執筆) | 神戸大学経済経営研究所
経済経営研究叢書 5 | 1962. 12 |
| 3. 「神戸開港百年史, 港勢篇」(共著, 港湾運送業編執筆) | 神戸開港百年史編
集委員会 | 1972. 4 |
| 編 著 | | |
| 4. 「船員雇用の研究」 | 海事産業研究所 | 1979. 8 |
| 5. 「船員賃金基本調査」 | 海事産業研究所 | 1982. 8 |
| 論 文 | | |
| 6. The Recovery Method of the Japanese Shipping Industry in Postwar Period | Kobe Economic & Business Review 2 | 1955. 3 |
| 7. マルクスの Nutzeffekt について | 国際経済研究年報 7 | 1957. 3 |
| 8. On the Regulating Policy of Japan against the Shipping Conference | Kobe Economic & Business Review 4 | 1957. 10 |
| 9. 米国貨物優先積取法にかんする一考察 | 国際経済研究年報 8 | 1958. 2 |
| 10. アメリカ運航差額補助金政策 | 国民経済雑誌97巻 3号 | 1958. 3 |
| 11. Development of the Marine Insurance Industry in Japan in the Meiji Period | Kobe Economic & Business Review 5 | 1958. 9 |
| 12. 米国海員政策 | 国民経済雑誌100巻 3号 | 1959. 9 |
| 13. 戦後における米国海員組合の変遷 | 国民経済雑誌100巻 5号 | 1959. 11 |
| 14. Problems of Emigrant Transportation in Japan | Kobe Economic & Business Review 6 | 1959. 11 |
| 15. 米国1915年海員法 | 国際経済研究年報10 | 1960. 1 |

- | | 年・月 |
|---|---|
| 16. わが国における移住者輸送問題 | 「対南米経済政策」中 1960. 3
米研究叢書 2, 所収 |
| 17. Singularity in the Structure of the Seamen's Union of Japan | Kobe Economic & 1960. 12
Business Review 7 |
| 18. 戦前における普通船員職業紹介機構 | 国際経済研究年報11 1961. 3 |
| 19. 予備員制度にかんする一考察 | 国民経済雑誌103巻 3号 1961. 3 |
| 20. アメリカの海運政策への接近方法 | 国民経済雑誌104巻 3号 1961. 9 |
| 21. 戦後におけるインド鉄道の改革 | 「インドの経済計画」 1961. 10
アジア経済研究所,
所収 |
| 22. Industrial Structure and Vocational Education in Indonesia | Kobe Economic & 1961
Business Review 8 |
| 23. On the Employment System of Seamen in Japan | Kobe Economic & 1962. 2
Business Review 9 |
| 24. アメリカ船員の就労機構と年間所得 | 国際経済研究年報12 1962. 3 |
| 25. ブラジルの交通網 | 「ブラジルの経済構造」 1962
アジア経済研究所, 所収 |
| 26. アメリカ船員の賃金にかんする一考察
ー海運組合, 補助金の影響についてー | 国民経済雑誌106巻 2号 1962. 8 |
| 27. 定期船市場の構造と海運同盟 | 「現代交通の諸問題」 1962. 8
春秋社, 所収 |
| 28. 海運における労務管理対策の重要性 | 海上労働15巻 4号 1962. 10 |

- | | | 年・月 |
|--|-----------------------------------|----------|
| 29. 定期船企業の最適規模 | 経済経営研究年報13(I) | 1963. 1 |
| 30. On Industrial Relations in Japanese Shipping Industry | Kobe Economic & Business Review10 | 1963. 3 |
| 31. ニューデール以前におけるアメリカ海運業の労使関係 | 国民経済雑誌107巻6号 | 1963. 6 |
| 32. 港湾労働者の組合ハイヤリング・ホール制度 | 経済経営研究年報14(I) | 1963. 11 |
| 33. 海運企業と規模の経済 | 「日本海運業の収益性」
海運研究所, 所収 | 1964. 11 |
| 34. The Continuous Employment of Seamen in American Shipping Industry | Kobe Economic & Business Review11 | 1964. 3 |
| 35. アメリカにおけるインダストリアル・キャリアの船員労使関係 | 国民経済雑誌109巻6号 | 1964. 6 |
| 36. イギリス船員常置計画の制度的特質 | 経済経営研究年報15(II) | 1965. 3 |
| 37. The System of Reserved Members for Seamen before World War II | Kobe Economic & Business Review12 | 1965. 3 |
| 38. 船員雇用制度 | 海運研究所報35号 | 1965. 6 |
| 39. アメリカ海運政策と便宜置籍船 | 国民経済雑誌111巻6号 | 1965. 6 |
| 40. 内航の自動化専用船における就労状態 | 経済経営研究年報16(I) | 1966. 1 |
| 41. Technological Development and Labour Relations in the Japanese Shipping Industry | Kobe Economic & Business Review13 | 1966. 3 |
| 42. 海運合理化と定員問題 | 経済経営研究年報16(II) | 1966. 3 |

- | | | 年・月 |
|--|-----------------------------------|----------|
| 43. 海上労働の特殊性と船員賃金 | 海事交通研究 2 集 | 1966. 6 |
| 44. 保障本給と本人本給—船員賃金体系にかんする一考察 | 国民経済雑誌114巻1号 | 1966. 7 |
| 45. 海員ストと賃金体系 | 労働調査時報553号 | 1966. 7 |
| 46. 海運業における技術進歩と労働問題 | 国民経済雑誌114巻4号 | 1966. 10 |
| 47. Peculiarities of Maritime Labour | Kobe Economic & Business Review14 | 1967. 3 |
| 48. アメリカ海運業の船員需給と海員組合 | 海員488号 | 1968. 5 |
| 49. アメリカ海員組合の作業規則と船舶自動化 | 国民経済雑誌118巻2号 | 1968. 8 |
| 50. A Note on Shorter Working Hours for Seamen | Kobe Economic & Business Review16 | 1969. 6 |
| 51. 海運業の労働時間短縮問題 | 経経営研究年報19 (Ⅱ) | 1969. 9 |
| 52. 神戸港における港湾運送業の成立過程 | 国民経済雑誌121巻6号 | 1970. 6 |
| 53. Decasualization of Dock Labour | Kobe Economic & Business Review17 | 1970. 8 |
| 54. 民間資本による神戸港の港湾設備建設 | 経経営研究年報20 (Ⅰ, Ⅱ) | 1970. 10 |
| 55. 海事経済論 (佐々木, 山本共同執筆) | 「経済学研究のために」 | 1970. 11 |
| 56. 港湾労働法にかんする一考察 | 国民経済雑誌124巻6号 | 1971. 12 |
| 57. Wage and Behaviour Difference in Collective Wage Bargaining of Japanese Shipping Companies | Kobe Economic & Business Review18 | 1972. 2 |

- | | | 年・月 |
|--|-----------------------------------|---------|
| 58. 戦前における港運業の労使関係 | 経済経営研究年報21(Ⅱ) | 1972. 3 |
| 59. 船員賃金の企業間格差 | 海事産業研究所報56号 | 1972. 3 |
| 60. アメリカ石油企業の企業内船員組合 | 経済経営研究年報22(Ⅱ) | 1973. 1 |
| 61. 諸外国における船員雇用と福祉 | 海上労働25巻3, 4合併号 | 1973. 3 |
| 62. Available Jobs and Employment in Japanese foreign-going Shipping | Kobe Economic & Business Review20 | 1973. 4 |
| 63. 計画造船と海運業の企業間構造(1) | 経済経営研究年報23(Ⅰ) | 1973. 8 |
| 64. 船員労働力市場の構造 | 国民経済雑誌129巻5号 | 1974. 5 |
| 65. 便宜置籍船と船員問題 | 経済経営研究年報24(Ⅰ) | 1974. 7 |
| 66. 船員の新賃金体系—基本給制について— | 国民経済雑誌132巻1号 | 1975. 7 |
| 67. 船員賃金交渉の推移と交渉団体間賃金格差 | 海運経済研究9号 | 1975.10 |
| 68. 海員組合の賃金政策 | 経済経営研究年報25(Ⅱ) | 1975.11 |
| 69. アメリカ系メジャー・オイルのタンカー船隊とその船籍 | 経済経営研究年報26(Ⅰ) | 1976. 2 |
| 70. Productivity Bargaining and the Change of Labour Management Relations in the Japanese Foreign-going Shipping ; 1965—1973 | Kobe Economic & Business Review22 | 1976. 8 |
| 71. 船員の労働時間—国際比較 | 国民経済雑誌134巻3号 | 1976. 9 |
| 72. 海員組合の交渉力と船員賃金 | 「船員賃金に関する調査研究」海事産業研究所, 所収 | 1976. 9 |

		年・月
73. 船員費と船員賃金の国際比較	「船員賃金に関する調査研究」海事産業研究所, 所収	1976. 9
74. 海運合理化と海運業の労使関係	「交通学研究, 1976」日本交通学会	1976
75. 船員の雇用制度と雇用調整	経済経営研究年報27 (1・Ⅱ)	1977. 3
76. 外航船員需要の計量的研究	海事産業研究所報133号	1977. 7
77. 船員の雇用問題と組合組織	国民経済雑誌137巻3号	1978. 3
78. 船員雇用制度の改革をめぐって	海事産業研究所報141号	1978. 3
79. 便宜置籍船と途上国海運	経済経営研究年報28 (Ⅱ)	1979. 2
80. 外航海運企業の労務管理と雇用制度	海事産業研究所「船員雇用の研究」	1979. 8
81. Redundancy of Seafarers and the Practice of Permanent Employment	Kobe Economic & Business Review25	1979. 9
82. 船員の雇用形態と雇用安定	国民経済雑誌140巻6号	1979. 12
83. インド船員の労使関係と雇用	経済経営研究年報30 (Ⅱ)	1981. 3
84. 英米の船員雇用制度と雇用調整および技術革新への適応	海事交通研究17集	1980
85. 海員組合の賃金交渉と準拠集団	ビジネス・レビュー 28巻4号	1981. 3
86. 途上国船員と便宜置籍船	国民経済雑誌143巻6号	1981
87. 第2次大戦後におけるアメリカの海運力ーレイノルズの論文をめぐってー	海事交通研究20集	1982

- | | | 年・月 |
|---------------------------------------|---|----------|
| 88. 海員組合の政策と組合員の意識 | 国民経済雑誌145巻5号 | 1982 |
| 89. 賃金管理と団体交渉 | 海事産業研究所
「船員賃金基本調査」
(主査, 山本) | 1982 |
| 90. 船員実態賃金および船員費の推移 | 海事産業研究所「船
員賃金基本調査」
(主査, 山本) | 1982 |
| 91. オーストラリア自動車産業における個別企
業裁定とその比較 | 経済経営研究年報33 (I・II) | 1983. 3 |
| 92. 国際労働論 (山本, 下村共同執筆) | 「経済学研究のた
めに」(第3版) | 1983. 4 |
| 93. 戦前期の船員賃金ー普通船員標準給料最低
月額協定をめぐってー | 国民経済雑誌147巻6号 | 1983. 6 |
| 94. 戦前期の船員雇用制度 | 国民経済雑誌148巻4号 | 1983. 10 |
| 95. 海外子会社の技術・現地従業員の教育訓練
計画 | 経済経営研究叢書26 | 1983. 12 |
| 96. ITF による便宜置籍船乗組員の組織化 | 経済経営研究叢書27 | 1984. 10 |
| 97. 船員制度近代化と労使関係 | 国民経済雑誌151巻5号 | 1985. 5 |
| 98. オーストラリア自動車産業における個別企
業裁定とその比較 | 昭和57・58年度文
部省科学研究費補
助金海外学術調査
報告書 (年報33 (I・
II) と同一論文) | 1985. 3 |
| 99. 革新路線期の海員組合の活動方針と国際競
争力論 | 経済経営研究年報35 (II) | 1985. 9 |

- | | | 年・月 |
|---------------------------------------|----------------------------|----------|
| 100. 国際競争力と船員雇用 | 海事産業研究所報232号 | 1985. 10 |
| 101. 日本の国際海運政策と船員 | 「現代の海運と船員」
所収, 成山堂 | 1987. 1 |
| 102. 海運政策と船員雇用 | 国民経済雑誌155巻4号 | 1987. 4 |
| 103. 国際労働論 (山本, 下村共同執筆) | 「経済学研究のために」
(第4版) | 1987 |
| 104. 不況期における ITF の便宜置籍船対策 | 経済経営研究年報37 (I・II) | 1988. 3 |
| 105. 海員組合の雇用対策 | 国民経済雑誌158巻5号 | 1988. 11 |
| 106. 海運企業の多国籍化と便宜船籍 | 国民経済雑誌159巻2号 | 1989. 2 |
| 107. 便宜船籍の形式とその背景 | 経済経営研究年報38 (I・II) | 1989. 3 |
| 108. 日本船の混乗問題 | 経済経営研究年報39 (I・II) | 1990. 3 |
| 109. 新しい国際分業の形成と海運業 | 「交通学研究, 1989年年報」日
本交通学会 | 1990. 3 |
| 110. 労働力の国際的移動 | 「経済学研究のために」
(第5版) | 1991. 4 |
| 111. 日本人船員の混乗問題 | 国民経済雑誌163巻4号 | 1991. 4 |
| 112. 途上国船員の労務管理 | 海事交通研究37集 | 1991. 6 |
| 113. 新マルシップ混乗協定について
—新しい労使交渉方式の形成— | 経済経営研究年報41 | 1991. 12 |

- | | | 年・月 |
|--|---------------|---------|
| 114. 日本人船員保有の必要性とそのフィージビリティ | 海事交通研究39集 | 1992. 6 |
| 115. 労働力の国際化と海運業の労使関係 | 国民経済雑誌167巻5号 | 1993. 5 |
| 116. 国際運輸労連の TCC 協約とベンチマーク | 海事交通研究41集 | 1993. 6 |
| 117. 国際競争力と船員配乗 | 海運経済研究27号 | 1993.10 |
| 118. JSU/AMOSUP 労働協約について | 海事交通研究43集 | 1994 |
| 学会展望 | | |
| 119. 港湾論の展開とその課題 | 国民経済雑誌119巻4号 | 1969. 4 |
| 120. 海上労働論の展開 | 「交通学説史の研究」Ⅱ所収 | 1984 |
| 書 評 | | |
| 121. C. P. Larowe, Shape-up and Hiring Hall | 港湾経済研究4号 | 1966.10 |
| 122. A. Smith, A Functional Analysis of the Ocean Port | 港湾経済研究6号 | 1968. 8 |
| 123. National Research Council ; Shipboard Systems Costs | 海運経済研究2号 | 1968.10 |
| 124. UNCTAD, Utilization of Cargo | 国民経済雑誌125巻2号 | 1972. 2 |
| 125. 西部徹一「日本の船員—新しい船員像をさぐる」 | 海運経済研究11号 | 1977.10 |
| 126. Adriana Marshall, The Import of Labour : The Case of Netherland | 国民経済雑誌138巻1号 | 1978. 7 |
| 127. 篠原陽一「船員労働の技術論研究—船員制度改革論批判」 | 海運経済研究13号 | 1979.10 |

		年・月
128. T. Chida and P. N. Davies, The Shipping and Shipbuilding Industries	海運経済研究24号	1990. 10
129. D. Knights and H. Willmott(eds.), Labour Process Theory	国民経済雑誌163巻1号	1991. 1
時評その他		
130. 海運合理化と仕組船	海員 27巻5号	1975・5
131. 海運企業の国際競争力と船員制度	海員 30巻5号	1978. 5
132. 豪洲海員組合の日本船ボイコット	海員 36巻2号	1984. 2
133. 船員制度近代化と国際競争力	海員 36巻5号	1984. 5
134. 外航難職船員の生活・雇用の継続調査を望む	海員 36巻11号	1984. 11
135. 選択定年則の運用をめぐって	海員 37巻2号	1985. 2
136. 船内活性化と雇用安定	海員 37巻6号	1985. 6
137. 企業の生き残り競争と安全問題	海員 38巻2号	1986. 2
138. パナマ籍船の米国港湾への入港禁止措置	海員 42巻3号	1990. 3
139. 船員のライフ・サイクルのシナリオ	海員 42巻6号	1990. 6
140. 中東紛争と日本の貢献策	海員 42巻10号	1990. 10
141. 環境保全と安全	海員 43巻2号	1991. 2
142. 世界的にみた外航船員の需給	海員 43巻6号	1991. 6
143. ILO 船員職業紹介所条約改正の動き	海員 44巻2号	1992. 2

		年・月
144. 新聞記事切抜文庫	「同胞」 同胞社出版	1986. 6～7
145. ふるさと意識	AURORA Vol. 2 伊丹都市政策研究所	1992. 3
146. スウェーデンと第2 船籍	海員 44巻 6 号	1992. 6
147. 21世紀に向けての日本海運	海員 45巻 2 号	1993. 2
148. FOC 船の TOC 協約	海員 45巻 6 号	1993. 6
149. ポートステート・コントロールの地域協力	海員 45巻10号	1993.10
150. STCW 条約の見直し	海員 46巻 2 号	1994. 2
151. TOC 協約の賃金改訂	海員 46巻 6 号	1994. 6
152. もっと安全な船・もっときれいな海	海員 46巻 9 号	1994. 9
(資料)		
153. ピアソン報告書についてーイギリス海運業の労使関係	国民経済雑誌118巻 6 号	1968.12
154. 海運市場と船員雇用	国民経済雑誌120巻 3 号	1969. 9
(シンポジウム記録)		
155. 職域拡大へのアプローチ	全日海「日本の海を考え る集いー海運シンポジウ ムの記録」	1979.11
156. これからの海運と日本船員	日本海技協会 「第8回シンポジ ウム記録, これか らの海運と船員」	1988. 1

経済経営研究（既刊）目次

第43号 平成6年3月18日発行

インターネットにおける電子メールの利用	定道	宏
海外子会社の現地人社長	吉原	英樹
新規事業開発の過程と成果	金	龍烈
	吉原	英樹
企業形態と取引形態に関する一般均衡的な分析視点	井川	一宏
南アジアと日本：現状とさらなる経済協力への展望	阿部	茂行
	井川	一宏
情報システムへの新たな期待		
—悪構造問題理解に対する情報システムの支援	角田	勝
ラテンアメリカの経済改革の諸問題	西島	章次
アメリカにおける製造物責任規制と会計情報公開		
—Johns-Manville 社の事例を中心に	山地	秀俊
日本の経常収支黒字問題について	井澤	秀記
GATT・MFA の経済的校歌	後藤	純一
ISDN 時代の PCE	宮崎	耕
BBS による日本貿易統計データベースシステムの利用	中原	昭宏
大企業の新規事業開発における日本的経営の役割	金	龍烈

**RESEARCH INSTITUTE FOR
ECONOMICS & BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY**

**Director : Hideki YOSHIHARA
Secretary : Kouji UNNO**

INTERNATIONAL ECONOMIC STUDIES

International Economics	Prof. Kazuhiro IGAWA
	Assoc. Prof. Robert Kenneth McCLEERY
International Monetary Economics	Assoc. Prof. Hideki IZAWA
Maritime Economics	Assoc. Prof. Masahiro TOMITA
International Labor Relations	Prof. Kazuo SHIMOMURA
	Prof. Kouji SHINJO

INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL STUDIES

Resource Development	Prof. Shigeyuki ABE
International Organizations	Prof. Junichi GOTO
International Industrial Adjustment	Prof. Hiroshi SADAMICHI
	Research Assoc. Ko Miyazaki
	Prof. Makoto IOKIBE

INTERNATIONAL COMPARATIVE ECONOMIC STUDIES

Pacific Basin I (Oceanian Economy)	Prof. Kenichi ISHIGAKI
Pacific Basin II (Latin American Economy)	Research Assoc. Ryuzo MIYAO
Pacific Basin III (North American Economy)	Prof. Shoji NISHIJIMA
	Prof. Seiichi KATAYAMA

INTERNATIONAL BUSINESS

Comparative Business	Assoc. Prof. Kenji KOJIMA
Multinational Enterprise	Prof. Hideki YOSHIHARA
	Assoc. Prof. Kentaro NOBEOKA
International Business Finance	Assoc. Prof. Hidetoshi YAMAJI

MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

Business and Accounting Information	Prof. Isao NAKANO
Information Processing Systems	Prof. Komayuki ITOW
International Comparative Statistics	Prof. Yasuo KONISHI
	Prof. Takeyuki TANI

INTERNATIONAL COOPERATION Prof. Lee Chong Yeong

DOCUMENTATION CENTER FOR BUSINESS ANALYSIS

Assoc. Prof. Norio OBATA

**Office : The KANEMATSU MEMORIAL Hall
KOBE UNIVERSITY
ROKKO, KOBE, JAPAN**

執筆者紹介（執筆順）

中野 勲	教授 経営学博士	経営情報システム研究部門
吉原 英樹	教授 経営学博士	国際経営研究部門
井川 一宏	教授 経済学博士 Ph. D.	国際経済研究部門
阿部 茂行	教授 Ph. D.	国際経済経営環境研究部門
石垣 健一	教授 経済学博士	国際比較経済研究部門
小西 康生	教授 M. Litt	経営情報システム研究部門
片山 誠一	教授	国際比較経済研究部門
下村 和雄	教授 Ph. D.	国際経済研究部門
富田 昌宏	助 教 授	国際経済研究部門
井澤 秀記	助 教 授	国際経済研究部門
小幡 範雄	助 教 授 工学博士	附属経営分析文献センター

平成7年1月6日 印刷
平成7年1月13日 発行

経済経営研究 年報 44
山本泰督教授退官記念論文集

編集兼	神戸市灘区六甲台町
発行者	神戸大学経済経営研究所
印刷所	神戸市兵庫区西柳原3—29 (有)岸本出版印刷

Annual Report on Economics and Business Administration

44
1994

CONTENTS

An Interactive Manager –Stakeholder Structure– with Emphasis on Accounting Information	Isao Nakano
Empirical Analysis of Japanese Business Ethics	Hideki Yoshihara
APEC and JAPAN	Kazuhiro Igawa Shigeyuki Abe
Wages Policy in Australia –1970~1974–	Kenichi Ishigaki
Some Recent Topics on Shorter Working Hours –Some Suggestions from Two Questionnaire Surveys–	Yasuo Konishi
On the Canada-America Free Trade Agreement	Seiichi Katayama
A General Equilibrium Analysis of Durable-Goods Monopoly	Kazuo Shimomura
Isambard Kingdom Brunel's Rail and Steamer Connection ...	Masahiro Tomita
Restructuring of International Banking Strategy of Japanese Banks	Hideki Izawa
Integrated System between Artificial and Natural World	Norio Obata

RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS
AND BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY