

# CUC

Chiba University of Commerce

# View & Vision



特集  
会計&ファイナンスの軌跡と  
その新たなる視点

2010/Mar.

No. 29

CUC  
千葉商科大学  
経済研究所

目次

**巻頭言：笑顔で計る教育成果** ..... 1  
大東文化大学教授、環境創造学部長 篠原 章

**特集：会計&ファイナンスの軌跡とその新たなる視点**

**特集の狙い** ..... 2  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授 佐藤 正雄

**会計基準の国際的統一化の軌跡とその視点** ..... 4  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授 島田 真一

**絞られる会計情報利用者  
企業会計における株主、政府会計における主権者** ..... 12  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授 吉田 寛

**ファイナンスについての理解および、  
会計とパーソナル・ファイナンスの今後の役割** ..... 18  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授 武田 米生

**福利厚生の特長  
～ハコからヒトへ、所有から利用へ～** ..... 22  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授  
株式会社フィットワン ヒューマン・キャピタル研究所所長 可児 俊信

**エッセイ**  
**庭木の風景** ..... 26  
千葉商科大学教授、経済研究所長 栗林 隆

**最新ビジネス・レポート**  
**食品スーパーマーケットにおける  
ポイントカードシステムの効用と限界** ..... 32  
(株)ワイズマート代表取締役社長 吉野 秀行

**TOPICS**  
**寄付税制と「1%支援制度」** ..... 39  
流通科学大学商学部准教授 青柳 龍司  
**貧困の増大と貧困研究の現状** ..... 44  
千葉商科大学政策情報学部教授 石山 嘉英

**教育の現場を知る**  
**新しいタイプのビジネス系専門高校づくり** ..... 49  
東京都立千早高等学校校長 丸山 正二郎

**夢は達成するもの～私の20年余を振り返って～** ..... 51  
千葉県立東金商業高等学校教諭 太田 真純

**在外研究レポート**  
**キングストン大学ビジネススクール滞在便り** ..... 53  
千葉商科大学商経学部教授 毒島 龍一

**リサーチ&レビュー**  
「日米IT産業のグローバル展開と経済社会の変遷」  
プロジェクト研究報告  
**シリコンバレーと環境正義の問題** ..... 57  
東京海洋大学海洋科学部准教授 大野 美砂

「現代社会におけるコスト・マネジメントの課題」  
プロジェクト研究報告 ..... 60  
千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授 吉田 寛

**事業レポート**  
経済研究所主催公開シンポジウム  
「わが国税制のゆくえ  
—消費税率の引き上げは必要か?—」 ..... 64  
千葉商科大学商経学部専任講師、経済研究所運営委員 中島 醸

**編集後記** ..... 67  
千葉商科大学商経学部教授、経済研究所編集委員 酒井 志延

昨年し年末は、「仕分け」が流行語になるほど、事業ごとの予算積算見直し作業が大きな話題となったが、筆者のところにも文部科学省から「事業仕分けのヒアリングに用いる資料づくりに協力してほしい」という依頼が来た。

地域と大学との連携事業は今やごくあたりまえになっているが、この分野では先輩格の貴学を見倣って、私の勤務する大学でも商店街や団地の活性化を目的とした連携事業を進めている。行き掛かり上、私がある責任者を引き受けているが、国庫の補助（現代GP）を受けている団地活性化事業について、その教育面での成果を数値で示してほしいというのが依頼の趣旨だった。

「参加学生の成績や就職率は向上したのか」といったポイントが文科省の関心事だった。現代GPといった大学改革推進経費も仕分けの対象で、文科省としては予算削減を避けるために「教育的成果」を数値で示したかったのだろう。

しかしながら、わずか2～3年の地域連携活動で、説得力のあるデータが集まるはずもない。とはいえ「お上のお達し」である。「客観的な成果は示せません」では済まされない。結果として、わずかなデータに手を加えて報告することにしたが、担当官はあまり満足しなかったようだ。

地域連携教育の成果は一朝一夕に表れるものではない。この分野に携わる教員なら誰でも知っていることだ。教育上の工夫が成果をもたらしたか否かは、5年以上のスパンで観察しないと判然としないはずだ。いや、それだけの歳月を経てもなお成果がはっきり見えないこともある。

私たちの団地活性化事業は、高齢化・老朽化が進む高島平団地が舞台である。居住人口約2万人のこの巨大団地内の空き部屋に20名余りの学生が入居し、団地内商店街の空き店舗を改装したコミュニティカフェを拠点として、各種ボランティア・プログラムに取り組んでいる。ミニFM局、英語教室・中国語教室・書道教室・絵本の読み聞かせ教室などの各種講座が活動の

# 笑顔で計る 教育成果

大東文化大学教授 環境創造学部長

篠原 章  
SHINOHARA Akira



一例だが、ほとんどのプログラムを学生と地域住民から成るスタッフが運営している。学生スタッフの約半数は中国を始めとするアジアからの留学生であり、コミュニティカフェに集まる客の大半は高齢者である。文字通りこのカフェは「多世代・多文化共生コミュニティ」の場として機能しているのである。

20代の学生が講師として高齢者に英語を教え、高齢者は人生経験を学生に語る。学生の英語力・英語教育力の向上もちろん重要だが、高齢者との交流を通じて学生が得たものは計り知れない。本来「大学の地域貢献」を眼目とした事業だが、学生の「コミュニケーション能力」や「ボランティア能力」の向上を含めると、学生が地域から得たもののほうがはるかに大きい。

が、残念ながら「学生が得たもの」を指標化するのは難しい。コミュニケーション能力やボランティア能力の向上を客観的に計測する手段がないからである。これらの「力」は、成績や就職率の向上と無縁ではないが、けっして同じものではない。いずれ精緻な客観的評価システムが開発されるかもしれないが、実は私たちは数値化よりももっとシンプルで説得力ある評価基準の存在を知っている。それは、笑顔と笑い声である。

昨年12月23日、地域住民・学生・教職員70名余りがカフェに集まってクリスマス会を開いた。進行役を務める学生たちの笑顔は授業では見たこともないほど生き生きしていたし、会場には高齢者や子どもたちの屈託のない笑い声が溢れかえっていた。「人と人がつながり、互いに元気になる」とはこういうことをいうのだ、と感動した。苦難の連続する仕事だが、この時ばかりは「やってきてよかった」と心から思った。

特 集

会計&ファイナンスの軌跡と  
その新たな視点



## 特集の狙い

**昔** 会計学を学ぶためには『企業会計原則』を学び、この考えを十分に理解することからスタートしました。また、会計学の書物も主としてこの延長線上で解説をすすめており、各種の制度上の諸規則も『企業会計原則』との関連が深いものでした。ところが、いつの頃からか、『企業会計原則』に従来のような神通力がなくなりました。その原因は、国際会計基準の影響によるところが大きいと思われる。

国際会計基準は、国際会計基準審議会が定めたもので、欧州を中心に世界100か国以上で導入され、主要国で導入していないのは日本と米国だけです。日本も米国も国際会計基準の導入については以前から検討を始めており、米国は2011年に導入するか否かの結論を出す方針のようです。

日本では、わが国の会計基準を作成する企業会計基準委員会が日本版会計基準を国際的に共通化する具体的な作業に着手しています。これにより、日本版会計基準と国際会計基準とで異なる会計処理を無くすための新会計基準を2011年までに作成し、金融庁が2012年に上場企業に強制適用するか判断するところまで来ています。

いずれの学問領域においても、昔のままの理論が後の世には引き継がれてはいきません。特に、人間が関わる社会科学の分野では制度が変革すると、これに即応して体系を整備する必要があります。そのため、会計学の書物で50年以上の時を経ても、そ

の価値を失うことのない著作は数少ないようです。

いま、大学図書館の書庫に整然と並べられている数多くの蔵書の前に立ち、それらを手にすると、先行研究者の先生方のお姿が目に浮かびます。この書物で、あるいはご本人の先生から直接ご指導賜ったこともありました。回顧に浸ってしまいます。しかし、会計学の現状は、そう甘くはありません。恩師が「ぼくの時代はあまり大きな変化はなかったけれど、君達の時代は大変だな」とよくおっしゃっていたことが今、到来しています。

そこで、本号では、「会計&ファイナンスの軌跡とその新たなる視点」というテーマで特集を組んでみました。執筆を担当された先生方は、いずれも会計&ファイナンス実務で一線級のご活躍をされ、しかも当大学の会計専門職大学院会計ファイナンス研究科教授の実務家教員で教鞭をとられている研究者でもあります。

それぞれのお立場からの切り口で、「会計&ファイナンスの軌跡とその新たなる視点」について論及しています。読者の皆様が先行研究の足跡を知り、将来に向けての注目すべき点についての示唆が得られることを大いに期待しております。

千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授

**佐藤 正雄**  
SATO Masao

# 会計基準の 国際的統一化の軌跡とその視点



千葉商科大学大学院  
会計ファイナンス研究科教授

島田 眞一  
SHIMADA Shinichi

## プロフィール

昭和 17年 1月2日生  
昭和 39年 3月 広島大学政経学部経済学科卒  
昭和 39年 4月 国税庁勤務  
平成 6年 8月 公害健康被害補償予防協会 理事  
平成 12年 4月 日本公認会計士協会 リサーチセンター調査企画局長  
平成 17年 4月 千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授  
平成 20年 4月 日本公認会計士協会 業務本部長・兼自主規制本部長

資格 公認会計士 米国カルフォルニア州公認会計士試験合格

## I はじめに

現在、EU加盟国、カナダ、韓国、シンガポール、インド、中国、ブラジル等、世界の 100 か国を超える国が上場会社の連結財務諸表に適用する会計基準として、国際財務報告基準（IFRS）を導入又は導入する方針を表明している。米国も 2008 年 11 月に IFRS 導入のロードマップ案を公表し、我が国においても、2009 年 6 月 30 日、企業会計審議会から国際会計基準の取扱いに関する意見書（中間報告）が公表され、IFRS による会計基準の国際的統一化は現実のものとなってきている。

私は、公認会計士として監査実務の世界に身をお

いていることから、IFRS 導入が監査の在り方に与える影響について関心をもってきた。ここでは、IFRS による会計基準の国際的な統一化の軌跡を振り返るとともに、IFRS の特徴を踏まえ IFRS の視点について考えてみたい。

## II

### 国際財務報告基準（IFRS）による 会計基準の国際的統一化への軌跡

#### 1. 国際会計基準から国際財務報告基準への展開

1970 年代に入ると、貿易取引が拡大するとともに、企業の海外での資金調達や海外投資、あるいは、多国籍企業の登場等、資本取引のグローバル化が進展してきた。信頼ある財務情報の開示は、投資家の意思決定にとって不可欠な存在であることから、各国において、企業の円滑な資金調達及び投資家保護の観点から、会社情報の開示制度（ディスクロージャー制度）が導入されている。しかし、各国の会計基準は、独自の文化、取引慣行、法制度等を前提に設定されていることから、国際的な事業活動や財務活動を展開している企業間の財務情報の比較が困難となっていた。例えば、自国の会計基準では利益が計上されるが、資金調達先の国が要求する会計基準を適用すると赤字になるということでは、投資家が適切な投資の意思決定ができず、資本取引のグローバル化の障害となる。この問題は、米国市場に上場したドイツ企業のダイムラー・ベンツの 1993 年 12 月期決算において、米独の会計基準の差異としてはっきりと

表れ、ドイツ基準では6億 1,500 万マルクの利益が、米国基準では潜在的な税負担を勘案すると 18 億マルクの赤字になるというものであった。また、企業は本来、証券取引法や会社法等に基づき自国の会計基準を適用した財務諸表を作成しなければならないが、海外での資金調達の際には、別途、資金調達先の会計基準を適用した財務諸表の作成が求められ、これは、企業に相当なコスト負担を強いることになる。

こうした背景の下、先進国の公認会計士間では、国際的に共有できる比較可能性のある会計基準の必要性が議論された。1973 年に先進国の会計士団体が構成される国際会計基準委員会 (IASC) がロンドンに設立され、国際会計基準 (IAS) の開発作業が始まった。IASC の目標は、当初、選択できる会計方針の幅をなるべく狭め比較可能性を確保しようということ、会計基準の統一化というより、各国の会計基準の調和化を目標としていた。

一方、1980 年代に入り資本取引のグローバル化が一段と進展する中で、IASC の活動に関心をもつ国際機関が現れた。それが、各国の証券市場の規制当局、すなわち、米国の証券取引委員会 (SEC) や我が国の金融庁等により構成されている証券監督者国際機構 (IOSCO) である。IOSCO では、投資家保護や国際証券市場で資金調達する企業の負担軽減の観点から、国際証券市場で適用するに相応しい比較可能性を有する会計基準の必要性について議論が展開され、IASC の開発している IAS が注目された。IOSCO は、1987 年から IASC の諮問グループに参加し、IASC の活動を支援してきた。1995 年 7 月、IOSCO と IASC の間において、国際市場で資金を調達する企業の財務諸表に相応しい中核となる包括的な会計基準の開発について合意が成立した。

この間、先進国での資本取引に係る規制が大幅に緩和され、資本取引のグローバル化が一段と進展する中で、株式、社債、デリバティブ等、いわゆる金融商品に関する会計基準等の開発へのニーズが高まってきた。こうした情勢の下、IASC には、投資の意思決定に有用な質の高い、かつ、透明で比較可能性のある財務情報を提供する会計基準の開発が求められた。IASC と IOSCO との合意に基づき開発され

た 40 の IAS で構成される「IASC2000 基準書」は、2000 年 5 月、IOSCO により承認され支持された。それまでの IAS は、IASC という民間団体により開発された規範性を有しない基準にすぎなかったが、IOSCO という国際機関から承認を受けたことで、IAS に規範性が付与される道が開かれた。

IAS は、企業、投資家、監査人、証券取引所等の市場関係者が共有する会計基準である。公認会計士団体のみで構成されている IASC はその設定主体として相応しくないことから、2000 年 1 月、財務諸表作成者である企業、財務諸表の信頼性を担保する監査人、財務諸表の利用者である投資家等の市場関係者や有識者で構成される国際会計基準審議会 (IASB) に改組された。IASB は、自らが設定する会計基準を国際財務報告基準 (IFRS) と改称し、2000 年 4 月から比較可能性が確保された高品質の会計基準の開発に取り組むこととなった。

## 2. 欧州連合 (EU) による国際会計基準の導入

IOSCO とともに IASC の活動に注目したのが EU である。EU は、域内証券市場を統合するには加盟国共通の会計基準が必要であることから、加盟各国の会計基準の統一化に取り組んできた。しかし、加盟国の文化、取引慣行、法制度等が異なり、その作業は進展しなかった。そうした状況下、EU は IASC の開発する IAS に注目し、1992 年 3 月以来、米国の会計基準設定主体である財務会計基準審議会 (FASB) と共に IASC のオブザーバーとして開発作業に関与してきた。EU は、域内共通の会計基準を模索する中で、1995 年、IAS の導入について本格的な検討を始めた。

EU は、2002 年 7 月に「IAS の適用に関する規則」を採択し、2005 年から加盟国の上場企業 (約 7000 社) の連結財務諸表に IFRS を適用することを決定した。同時に、EU 市場で資金を調達する域外企業には、2007 年 (その後 2009 年に延長) から、IFRS か IFRS と同等な会計基準の適用を義務付けた。

IOSCO という国際機関による IAS の承認は、IAS が国際市場で資金調達する企業が利用するに相応しい会計基準である旨の国際的な合意形成の役割を果たし、EU による IFRS 導入は、IFRS に実務規範と

して活躍する大舞台を提供し、IFRS による会計基準の国際的な統一化の潮流を大きく前進させた。

### 3. 米国における国際会計基準導入の動向

米国は、世界最大の経済大国であるとともに資本大国であり、第二次世界大戦後の会計基準の開発をリードしてきた国である。資本大国である米国は、米国市場で資金調達する海外企業に対して、米国基準による財務諸表の作成・開示を要求してきた。米国は、資本取引がグローバル化する中で、IAS の誕生から IFRS への展開を IASC のオブザーバーとして見守ってきた。しかし、2001 年に発覚した米国の総合エネルギー会社エンロンの粉飾事件では、数値基準により連結範囲外としていた複数の特別目的会社との取引を利用した巨額な不正経理が判明し、米国会計基準のルール・ベースに対する批判が米国内でも高まった。

IOSCO の IFRS 承認や IASB の誕生、エンロン事件の発覚や EU による IFRS 導入の決定等の 2000 年以降の一連の情勢を踏まえ、2002 年 9 月、米国基準の設定主体である FASB と IFRS の設定主体である IASB の合同会議が開催され、米国基準と IFRS とのコンバージェンスを推進する旨のノーウォーク合意が確認された。EU は、EU 市場に上場している米国企業には米国基準で作成した財務諸表を受け入れる道を残しているのに対し、米国は、すべての外国企業に米国基準を義務付けていることから、米国市場に上場している EU 企業には、IFRS と米国基準の双方の財務諸表を作成しなければならないという過度な負担があった。2005 年 4 月、SEC と EU は、米国基準と IFRS のコンバージェンスを支援することで合意し、SEC は、2009 年までに海外企業が提出する IFRS 適用の財務諸表を調整表なしで受け入れる旨約束した。SEC は、約束どおり、2007 年 11 月 15 日以降開始する事業年度から、海外企業が IFRS で作成する財務諸表を調整表なしで受け入れており、これが、米国における IFRS 導入の第一歩となった。

他方、会計基準設定主体である FASB と IASB は、2006 年 2 月、従来から行ってきた会計基準のコンバージェンスを 2008 年までに完了する旨を合意 (MoU) し、EU が米国基準を IFRS と同等な会計基準として

2009 年から受け入れるための事前準備が行われた。これを受ける形で、EU は、2008 年 12 月に米国基準を IFRS と同等である旨の決議を行い、2009 年から米国基準で作成された財務諸表を受け入れている。一方、2008 年 4 月、IASB と FASB の間で長期的なコンバージェンス項目を 2011 年までに開発する旨、MoU の再確認が行われた。これは、事実上、FASB と IASB が共同して IFRS を開発している状況にあることを意味し、2008 年 11 月に公表された SEC のロードマップ案に結びつくことになる。

すなわち、SEC は、IFRS と米国基準のコンバージェンスの進行状況や FASB が IFRS の開発に十分な影響力を及ぼしている等の現実を踏まえ、2008 年 11 月、国内の上場企業に対して IFRS 導入のロードマップ案を公表した。そこでは、2009 年 12 月から国際的事業を展開している大規模企業に対して IFRS の任意適用を容認し、強制適用については、2011 年に IFRS の開発状況や米国内での IFRS 専門家の育成等の諸条件を踏まえて最終判断するとしている。強制適用に踏み切る場合には、2014 年から、国内上場企業の規模 (株式時価総額により大中小に 3 区分) に応じて 3 年間で段階的に移行することが提案されている。

米国は、2008 年秋のリーマン・ブラザーズの破たん以後の世界同時不況の中で厳しい経済情勢下にあり、2008 年前半にみられた IFRS 導入への熱気は影を潜めている。2008 年 11 月に公表された IFRS 導入のロードマップ案の決定が先送りされてきたが、2010 年の早い時期に見直し案が発表されるとの情報があり、IFRS による会計基準の統一化という流れは変わらないものと考えられる。

### 4. 我が国における国際財務報告基準の導入

我が国は、2005 年以降、我が国会計基準と IFRS とのコンバージェンスに取り組んできた。しかし、我が国が IFRS とのコンバージェンスの履行期限を明確にしていないことから、国際的な批判の声が上がり、2007 年 8 月、我が国の会計基準設定主体である企業会計基準委員会と IASB との間で、2011 年までに IFRS とのコンバージェンスを完了する旨の東京合意が成立した。2008 年 12 月、東京合意を踏まえ、

EUにおいて、我が国会計基準はIFRSと同等である旨の決議が行われた。

世界の100カ国以上がIFRSの導入又は導入方針を表明しており、また、米国がロードマップ案を公表する等、IFRSを軸とした会計基準の国際的統一化が進展する中で、我が国では、2009年6月30日、企業会計審議会から「国際会計基準の取扱いに関する意見書(中間報告)」が公表された。中間報告では、2010年3月期決算から、国際的な事業・財務活動を展開している上場会社の連結財務諸表へのIFRSの任意適用が容認され、強制適用については、2012年に最終的な判断を行うこととされている。強制適用に踏み切ったとしても、少なくとも、3年間の準備期間をおくとされており、強制適用は、早くとも2015年又は2016年頃になるものと考えられる。

新聞紙上では、現在、2010年3月期からの任意適用会社は1社、それ以降の任意適用会社は数十社に及ぶと報道されている。2009年12月11日、金融庁から、連結財務諸表規則の一部を改正する内閣府令が公表され、そこでは、2010年3月期からのIFRSの任意適用に備え、IFRSを指定国際会計基準として任意適用会社の連結財務諸表に適用する旨の規定が新設された。

我が国は、2010年、IFRS導入元年を迎えることになる。

### Ⅲ IFRSの特徴

#### 1. 原則主義

IFRSの第1の特徴は原則主義(プリンシプル・ベース)である。原則主義を説明する際に、細則主義(ルール・ベース)の米国基準は25,000ページものボリュームがあるのに対して、原則主義であるIFRSは3,000ページしかない、ページ数で比較されることが多い。IASBのDavid Tweedie議長は、2008年9月25日、日本公認会計士協会で開催された講演会で、IFRSの原則主義とは、①例外がないこと(No Exception)、②基本原則を明記すること(Core Principles)、③資産、負債、資本、収益及び費用等に関する会計基準

の間に矛盾がないこと(No Inconsistencies)、④IFRSは概念フレームワークを基盤として構築されていること(Tied to Conceptual)、⑤IFRSの下では判断が重要となること(Judgment)及び⑥ルールとしての適用指針は最小限に留めること(Minimum Guidance)と説明されている。

すなわち、IFRSは、原理原則を基本とし、業種別の会計基準や各国の法制度等を前提にした会計基準は設定しない上、原則として、判断基準としての数値基準を設けないこととされている。IFRSでは、会計処理の80%は明記されているが、残りの20%については、原理原則に基づいて利用者が自主的に判断することになるといわれている。利用者には、企業の業種・業態や取引実態を踏まえ、IFRSの「概念フレームワーク」に立ち戻って判断することが求められており、ルール化のための適用指針は最小限に留めるとしている。

米国の収益認識基準は、業種別に100以上あるといわれており、例えば、米国基準には保険会社の会計基準がある。米国の取引慣行や法制度等を前提とした保険会社の会計基準は、他国では必ずしも有効に機能しないことから、IFRSでは、保険契約の特性に着目し保険契約の会計基準が設けられており、業種別の会計基準は設定されない。また、我が国会計基準でもIFRSにおいても、関連当事者との重要な取引について財務諸表に注記が求められている。重要性の判断基準として、我が国の基準では、例えば、1,000万円超という数値基準が設けられているが、IFRSには、1,000万円という数値基準はない。重要性の数値基準は、国の経済規模や企業の事業規模、あるいは、業種・業態によって一律に定められる性格のものではないことから、企業が、投資家の立場に立って自主的に判断することとされている。

EU加盟国は、アングロサクソン、ラテン、ゲルマン、ノルマン、スラブ等、民族、文化、宗教、取引慣行、法制度等を異にしている。こうした多様性に富んだ加盟国間に共通して適用できる会計基準は、原則主義とならざるを得ないという事情があり、EUがIFRSを選択した主な理由はここにあると考えられる。我が国は長年ルール・ベースに慣れ親しんでき

た国であり、ルールが明確でない場合には、ルール化を求めてきたのが我が国における会計実務の実態である。ルール・ベースの会計基準は「適用する会計基準」であるが、IFRSは「判断する会計基準」といえる。IFRSの原則主義が我が国において円滑に運用され定着していくには、企業、投資家、監査人、証券取引所、規制当局等の市場関係者が原則主義の考え方を共有することが必要であり、それには、相当な工夫と努力が必要であると考えている。

今後、100か国以上の国がIFRSを導入する中で、表面上はIFRSを採用しているとしながら、実質的には国内でのルール化が進展することがないかどうか、私は、原則主義の具体的な運用について、その懸念を拭えない。

## 2. 資本提供者のための情報提供

昭和24年に公表された我が国の企業会計原則は、発生主義会計・取得原価主義会計（以下「発生主義会計」という。）であり、これは、投資家、債権者、従業員、取引業者、政府等、企業を取り巻く多様な利害関係者への財務情報の提供を目的とし、これらの利害関係者間の利害調整機能、あるいは、契約支援機能の役割を果たしてきた。すなわち、発生主義会計によって算定された当期純利益に基づいて、投資家は投資の意思決定を行い、債権者は債権の回収可能性を判断し、さらに、株主への配当金、役員や従業員に支給する賞与や報酬・給与、国や地方公共団体が徴収する税金等の利益の分配計算が行われてきた。

今日の企業の事業活動は、情報化や技術革新が進展する中で、大規模化、多様化及びグローバル化し、企業は、激変する経営環境の中で厳しい国際的な市場競争に直面している。こうした激変する厳しい経済環境の下では、過去の業績が良好であったというだけでは、企業の将来の存続・発展が必ずしも保証されない不透明な時代となっている。企業の多様な利害関係者のうち、投資家や債権者等の資本リスクの負担者である資本提供者にとっては、企業が、厳しい経済環境の下で存続・発展する財政・経営基盤を備えているかが主要な関心事である。他方、株主、従業員、政府等の利害関係者にとっては、資

本提供者が要求する企業の将来性に関する財務情報のほか、配当、賞与、税金等の利益分配を目的とする利害調整機能としての財務情報を必要としている。企業の存続・発展という将来志向の財務情報に関心のある資本提供者と、利益分配を目的とする過去志向の財務情報を必要とする利害関係者の双方に対して、同時に満足する財務情報を提供できる統一した会計基準の開発は、事実上、不可能となってきた。

現行のIFRS概念フレームワーク第9項は、財務諸表の目的について、投資家、債権者、従業員、取引業者、政府等の多様な利害関係者間における利害調整機能の考え方を踏襲している。しかし、第10項では、財務諸表はこれら利用者の情報要求のすべてを満たすことはできないことから、投資家の要求を満たす財務諸表を提供することとし、これによって、その他の利用者の要求の大部分を満足させることができるとしている。2008年5月にIASBから公表されている公開草案では、IFRSの目的は資本提供者にあることがより明確に表現されている。公開草案は近いうちに、正式なIFRS概念フレームワークとして公表される予定である。

## 3. 資産・負債アプローチ

IFRSの特徴は「資産・負債アプローチ」である。発生主義会計は、IFRSと比較する形で「収益・費用アプローチ」と呼ばれている。現在のIFRSは「資産・負債アプローチ」への整備の途上であり、例えば、収益認識基準や引当金等について大幅な見直しが行われており、2011年中に、「資産・負債アプローチ」に基づいた会計基準に整備すべく精力的な審議が進められている。「資産・負債アプローチ」は、投資家や債権者等の資本提供者を対象とした将来志向的な財務情報の作成基準であり、資本提供者を対象とするIFRSの目的と「資産・負債アプローチ」とは表裏一体の関係にあるといえる。

従来の発生主義会計は、継続企業を前提とした投下資本の回収計算であり、収益に費用を対応させて投下資本を回収し、回収額を上回る収益である当期純利益（当期純利益＝収益－費用）が経営成績を表示している。そこでの資産とは、将来の収益に対応する未回収の投下資本残高を意味し、翌事業年度以

降にわたり収益に対応して費用化され回収される。すなわち、発生主義会計は適正な期間損益計算という損益計算書中心の会計基準であり、貸借対照表は、各期の損益計算書の連結環の役割を果たしているにすぎない。

「資産・負債アプローチ」では、資産は、将来の経済的便益、すなわち、将来キャッシュ・フローの見積流入額を表示するものであり、負債は、将来キャッシュ・フローの見積流出額を表示するものとして計上される。したがって、収益力の低下した棚卸資産は時価まで強制的に評価減することが求められ、遊休資産等で収益力の著しく低下した固定資産には減損処理が求められている。確定給付型企业年金を採用している企業は、従業員に退職給付義務を負っていることから、支払義務に見合う年金資産が積み立てられていない場合には、積立不足相当額を債務として計上することが要求されている。

「資産・負債アプローチ」では、資産及び負債の決算期末残高が将来キャッシュ・フローの流入及び流出の観点から適正に評価され、資産から負債を控除した純資産であるネットの将来キャッシュ・フローの見積流入額が企業の存続・発展のための判断情報となる。経営成績は、当期における純資産の増減額から資本取引に基づく増減額を控除した額が、次のとおり、「包括利益」として算定される。

#### 包括利益

$$\begin{aligned} &= (\text{期末純資産額} - \text{期首純資産額}) \pm \text{資本取引増減額} \\ &= \text{当期純利益} + \text{その他包括利益} \end{aligned}$$

包括利益は、継続事業の業績を表示する「当期純利益」と「その他包括利益」により構成される。「その他包括利益」は、「その他有価証券」や「為替換算調整勘定」等の評価差額の増減額で構成されている。我が国の会計基準においては、これらの「その他包括利益」は、損益計算書を経由することなく貸借対照表の純資産の部に直接に計上されている。IFRSでは、当期純利益に加算する形でその他包括利益が包括利益計算書に計上されることになる。IFRSでは、貸借対照表は財政状態計算書と呼ばれ、財務諸表の中心は財政状態計算書であり、包括利益計算書は財

政状態計算書の連結環の役割を果たすこととなる。

なお、「資産・負債アプローチ」の究極的な利益は包括利益であり、当期純利益をなくして包括利益一本にすべきであるという議論も聞かれる。しかし、包括利益を構成する当期純利益は、企業の継続事業に係る経営成績を表わすものであり、企業の存続・発展を判断する情報として極めて重要な情報となることから、当期純利益の表示も不可欠であるという意見が一般的である。私もその考え方を支持している。

## IV IFRS の視点

### 1. 成長経済の下での会計基準

我が国が戦後公表した発生主義会計は、第二次世界大戦の戦勝国として世界経済を支配し、パックス・アメリカナと呼ばれ繁栄を極めた当時の米国の会計基準を模範としている。成長経済の下では、需要が供給を上回り、穏やかな資産インフレが同時進行しながら販売市場が拡大している。成長経済の下では、製品はほぼ完売され、真面目に働けば収益から投下資本が回収され、それを上回る利益を獲得できるという恵まれた経営環境にある。また、資産インフレにより所有資産が含み益を抱えることから、景気循環の下で一時的な不況に直面しても、資産売却により含み益を計上し、一時的な苦境を乗り越えることができた。成長経済の下では、倒産リスクが少なく、企業はお互いに成長しながら共存共栄を享受してきた。

成長経済の下では、固定資産を取得すると取得原価で帳簿に計上し、当該取得原価は経済的耐用年数にわたり減価償却により費用配分され、また、商品原価や製品原価についても取得原価で計上し、期末棚卸資産と売上原価に配分され、投下資本が回収される。すなわち、成長経済の下では、企業倒産のリスクが低いことから、継続企業を前提とした投下資本の回収計算である発生主義会計が有効に機能してきた。我が国経済は、戦後、50年以上にわたり一貫して成長の道を歩んできたことから、米国で採用されていた発生主義会計は有効に機能し、それが、商法（現在の会社法）や法人税法に導入され、我が国

の会計実務に定着してきたと考えられる。

## 2. リスク経済下の会計基準

「資産・負債アプローチ」の考え方も、戦後の世界経済をリードしてきた米国において誕生し発展したものである。米国経済は、1960年代の後半になるとベトナム戦争で多額な財政負担に苦しむとともに、戦後復興した日本や西ドイツ等の工業製品が大量に米国市場に輸入され、米国企業の脅威となってきた。1970年代に入ると、米国経済の低迷を反映して為替レートの固定相場制が維持できず、変動相場制に移行する中でドルが大幅に下落しインフレが進行した。また、オイル・ショックで石油価格が高騰し、国内産原油では賄い切れず海外原油に依存している石油消費大国の米国経済に大きな衝撃を与えた。

1980年代に入ると、海外製品に太刀打ちできない米国企業の倒産が相次ぎ、企業の存続・発展が不透明なリスク経済に突入した。特に、レーガン政権の下で金利等の規制緩和が行われる中、大幅なドル安により米国経済は激しいインフレに見舞われ、金利、為替、株価、債券価格が激しく変動し、貯蓄貸付組合(S&L)を中心に金融機関の倒産も続発した。こうした経済環境下、金融商品の価格変化をヘッジするためにデリバティブ等の新しい金融商品の開発が進み、米国の会計基準は、継続企業の前提が不透明なリスク経済の中で固定資産の減損会計や金融商品に関する会計基準等の開発等が進められた。

投資家や債権者等の資本提供者は、リスク経済の下では、企業が倒産しないかどうか、今後とも存続・発展するかどうかが最大の関心事である。成長経済の下では、過去の業績に基づき将来を予測することができたことから、損益計算書が示す当期純利益が企業の存続力や成長力の判断情報として有用であった。しかし、リスク経済の下では、発生主義会計によって提供される財務情報は過去の実績であり、企業の将来を必ずしも反映しない上、取得原価による資産計上は、事業の失敗により発生した損失の先送りを許容していることから、企業の存続・発展を判断する投資情報としての有用性に限界がある。ここに、リスク経済に突入した米国において、投資家の視点に立った「資産・負債アプローチ」が誕生した理由

がある。

「資産・負債アプローチ」における資産・負債の評価には、経営者の見積りが不可欠なために主観性が排除できないという課題を抱えていることは否定できない。しかし、それでも、経済環境の激変を考慮することなく取得原価で計上する発生主義会計に基づく財務情報と比較すると、将来キャッシュ・フローに基づく資産・負債の評価情報が、投資家にとってより有用であることは間違いない。

リスク経済下では、経営者は、「資産・負債アプローチ」的な観点から求めた情報に基づく業績管理体制やリスク管理体制を確立し、経営計画や経営戦略を策定し、事業経営に取り組んでいかなければならない。見方を変えると、経営者が、企業経営に利用する管理情報と資本提供者が求める財務情報との視線が同一方向に向かっているともいえる。「収益・費用アプローチ」から「資産・負債アプローチ」への変化は、会計基準が独自に変化しているのではなく、成長経済からリスク経済への転換という、経済の構造変化を反映したものであるといえる。

## 3. 我が国企業とIFRSの関係

現在の我が国経済を考えると、少子高齢化社会を迎え老齢化と人口減少傾向の下で消費増が期待できない上、アジア諸国から低廉で一定の品質を備えた商品が大量に輸入され、我が国企業は、供給が需要を上回るという供給過剰な国内市場において厳しい価格競争に直面している。一方、経済活動の情報化や技術革新が進展する中で、新規開発製品や新規開拓市場の平均寿命が短縮化傾向にあり、企業は、既存製品や既存市場に安住した経営が許されないという厳しい現実を抱えており、新たな研究開発や市場開拓への投資等、リスクへのチャレンジが要求されている。また、世界経済の中核に躍進しつつある中国やインド等に販売拠点や生産拠点を移し、グローバルな企業活動を展開することが不可欠な経済情勢下であり、企業は、既存事業に真面目に取り組むことで将来の存続・発展が展望できる経営環境にない。我が国においても、投資家と経営者の双方がIFRSの視点に立った財務情報や管理情報を必要とする時代を迎えている。

中小企業と IFRS の関係について考えてみたい。我が国では、中小企業に対して将来志向の複雑な IFRS を適用する必要がないという意見が圧倒的であり、私も上場会社の連結財務諸表に適用される IFRS を中小企業に要求する必要はないと考えている。中小企業が会社法に基づいて作成する個別財務諸表は、配当可能利益の計算と確定決算主義の下での課税所得の計算のためのものであり、利益処分のためには発生主義会計が適合性を有していると考えている。

我が国では、税法が会計実務の中で重要な役割を果たしてきた。それは、戦後の一貫した成長経済下、真面目に業務に専念すれば利益が確保され企業倒産の不安がなかったことから、経営者の関心はどちらかと言えば、税金に関心があったのではないかと考えている。財務諸表の作成は確定申告のために税理士に任せきりという経営者が少なくなかった。今日、税金を心配するほど利益を稼いでいる企業は恵まれた企業であり、多くの経営者が企業の存続を危惧しなければならない厳しい経営環境にある。中小企業の経営者も企業の存続・発展が不透明な経済情勢の下、今後の存続・発展を確保するには、IFRS の資産・負債アプローチの視点に立った財務情報や管理情報に基づき経営に取り組むことが必要な時代を迎えている。

IASB では中小企業向けの IFRS を公表しており、イギリスにおいても中小企業向けの会計基準が設定されている。しかし、それらの内容は IFRS と原理原則を同じくしている。企業経営という視点、あるいは、銀行等が融資する視点からは、リスク経済下における会計基準の原理原則は、企業規模に関係なく、同じものとならざるを得ないのである。

## V おわりに

資本取引のグローバル化を反映して、IFRS による会計基準の統一化が進展している。IFRS は、上場会社の連結財務諸表を適用対象としているが、我が国の約 3,900 社の上場会社だけを対象としたものではない。

上場会社約 3,900 社の連結グループ内の子会社や関連会社も IFRS 導入の影響を受けることになる。IFRS の影響を受ける会社数について公表されたものはないが、私的に 2006 年度上場会社について試算したところでは、連結子会社約 6 万社及び関連会社約 1 万社、合計約 7 万社が確認された。これらの企業は当然に IFRS の影響を受けることになるが、さらに、上場会社の連結子会社が抱える子会社（いわゆる孫会社）や関連会社も影響を受けることを考えると、この数は相当に増加するものと推定している。

IFRS の影響を受けるこうした企業群は、工業立国である我が国経済を支えるリーダー的な存在である。我が国は工業立国として発展成長してきたが、資源小国の我が国は、今後とも工業立国として発展していかなければならない。そのためには、こうした企業は、連結グループ内に IFRS に基づいて作成された財務情報を有効に活用できる業績管理体制やリスク管理体制を確立し、連結グループ経営を効率的に遂行するとともに、IFRS 情報に基づいた経営計画や経営戦略の策定等、国際競争に打ち勝つ強靱な財務・経営基盤を構築する必要があり、IFRS 導入は避けて通れない課題である。他方、工業立国の発展を支える金融力の強化も重要である。我が国資本市場が海外投資家にとって、透明で比較可能性が確保された信頼ある証券市場となり、中国やインド等を中心に世界経済の中核として躍進しつつあるアジア経済圏に流出入する海外資本の受け皿、すなわち、アジア資本市場のゲイトウェイとして発展するためには、IFRS の円滑な導入は、我が国の資本市場関係者の重要な責務と考えている。

最後に、我が国は IFRS 導入元年を迎え、IFRS による会計基準の国際的統一化は、海外動向という次元の問題ではなく、我が国の国内問題となっている。この課題に対応するには専門性を有した人材の確保が不可欠であり、企業、監査人、証券アナリスト、官庁等の各分野において活躍できる IFRS 精通者の育成が緊急の課題である。国際的に通用する英語力を備えた IFRS 精通者の育成は、大学及び会計大学院の大きな責務であることを力説して、本稿を締めくくるとしたい。

# 絞られる会計情報利用者

## 企業会計における株主、政府会計における主権者



千葉商科大学大学院  
会計ファイナンス研究科教授

**吉田 寛**  
YOSHIDA Hiroshi

### プロフィール

博士(政策研究)  
公会計研究所 代表

#### ■著書

『住民のための自治体バランスシート』学陽書房 2003年  
『高速道路はタダになる!』(山崎養世氏と共著)新風舎 2004年  
『公会計の理論 税をコントロールする公会計 増補改訂版』東洋経済新報社  
2009年※第32回 日本公認会計士協会学術賞を受賞したものの増補改訂版

## 1

### はじめに

1966年にアメリカ会計学会(American Accounting Association 以下AAA)が発表した『基礎的会計理論』(A Statement of Basic Accounting Theory 以下ASOBAT)は、会計を「情報の利用者が事情を理解したうえで判断や意思決定を行うことができるように、経済的情報を認識し、測定し、伝達するプロセスである<sup>1)</sup>」と定義した。会計情報の利用者は、「現在および将来の投資家、債権者、従業員、株式取引所、政府機関、取引先その他<sup>2)</sup>」とし、さらにすべての不

特定の潜在的な利用者(all potential users)を想定している<sup>3)</sup>。

会計情報の利用者として多くの利用者を想定することは、1989年に発表され、2001年から適用されているInternational Accounting Standards Board(以下IASB)のフレームワークにおいても踏襲されている。

しかし、2008年5月29日に発表されたEXPOSURE DRAFT OF An improved Conceptual Framework(以下ED)での会計報告利用者は、「現在及び潜在的」という文言は継承されたものの「株式投資家、貸手及びその他の債権者が資本提供者」となった<sup>4)</sup>。

一般目的財務報告の利用者が絞り込まれたのである。本稿では会計情報の利用者が、企業会計において、また政府会計においてどこまで絞られるべきなのかを論考する。

## 2

### 会計を必要とする人間関係

会計という言葉は、漢字と共にあった。古い漢字は、亀の甲羅に記され、やがて青銅器に記される。4000年ほど前の甲骨文字が発掘されている。会計の始まりは、この時代に遡ることができる。

時の帝舜は、禹に父<sup>う</sup>鯀<sup>こん</sup>が失敗した治水を命じた。禹は、これに13年間たずさわ<sup>り</sup>、自然の地形と水の

1 会計の定義については、飯野利夫教授の「情報の利用者が事情に精通して判断や意思決定を行うことができるように、経済的情報を識別し、測定し、伝達するプロセスである」を参考にした。

飯野利夫訳『基礎的会計理論』国元書房、1969、p.2。

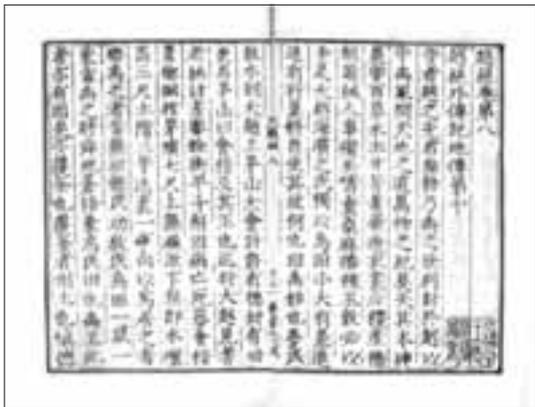
本書は、American Accounting Associationにより1966年に発表された、ASOBATの邦訳である。

2 飯野利夫、前掲書、p.31。

3 AAA, ibid,p.7-13。

4 次の一文である。“The objective of general purpose financial reporting is to provide financial information about the reporting entity that is useful to present and potential equity investors, lenders and other creditors in making decisions in their capacity as capital providers. Information that is decision-useful to capital providers may also be useful to other users of financial reporting who are not capital providers.”

IASB “EXPOSURE DRAFT OF An improved Conceptual Framework” p.14。



漢 袁康 撰『越絶書 二江安傅氏藏明雙柏堂刊本』四部叢刊史部  
 四部叢刊は民国時代の中国で、善本(古刊本)の写真印刷によって編纂された漢籍叢書。商務印書館(1897年上海に設立)より1919年(民国8年)に刊行された。簿記書の出版が多かったので商務が冠されている。  
 ページ中央部に「大會計、爵有德、封有功、更名茅山曰會稽」が見える。

特性を利用して利水と治水を成功させた<sup>5</sup>。洪水に見舞われていた湿地は灌漑され田となり、民は米をやることで生活できるようになった<sup>6</sup>。禹は、舜より国を譲られ夏を始める。

禹の重視した仕事は、良い人と悪い人を見分けることであった。司馬遷は、史記の夏本紀に「禹は、諸侯を江南に会めて、その功を計る」と記している。そしてこれが、禹の最後の仕事となり、禹が最後に人事評価をした地は会稽と名付けられた。「会稽とは、会計なり<sup>7</sup>」と結んでいる。会計の始まりである。

会計は、仕事を委ねられた者の評価だけでは完結しない。禹が会計をした2000年後、漢代の袁康の撰になる越絶書では、禹が会計を行った後、「徳のある者には爵を授け、功績のある者には封地を与えた。」と記した。

会計は、仕事を委ねられた者が仕事を任せた者の期待に応えたか否かを計る。評価を受けた者は、その評価に応じて処遇される。会計の結果、仕事を任せた者の期待に応えられなければ遠ざけられる。たとえ黄帝の系図に連なる者であっても評価が悪ければ極刑に処せられた<sup>8</sup>。十分な功績を挙げれば帝位も譲られた。会計の価値は、仕事を委ねた者の「この人でいいのか」という問いに応えることにある。

会計に、特定の間人関係の調整機能を求めるのは洋の東西を問わない。Governmental Accounting Standards Board (以下 GASB) では、ステュワードシップを、会計情報を必要とする人間関係とした。しかしながら、その考察を途中で止めている<sup>9</sup>。ステュワードシップは執事と主人の人間関係を前提にしている。執事は主人に対して奉仕することが仕事である。執事としておこなう行為は、主人に効用をもたらすことを信じておこなわなければならない。そしてその仕事の成果は、主人によって評価される。主人が、執事は良い仕事をしたと評価すれば、執事はその仕事を継続することができる。

ステュワードシップを基盤とする政府会計については、1972年にAAAの公会計委員会が、公共部門会計の基本目的を「有権者が現職を支持するか置換えるかに役立つ情報を提供すること。(Provide information on which constituents can base a decision to retain or replace incumbents.)」と報告している<sup>10</sup>。しかし、ここでもこの目的を達成するために如何なる会計情報の内容が必要なのかは、検討していない。

4000年の歴史を背負う会計においても、またステュワードシップを基盤とする西洋の会計においても、あるいは1972年のAAAの公会計委員会の端的な現職の「retain or replace」という表現においても、会計情報利用者は、会計報告をする者をその職に留めるか、あるいは解任するかを決定する力を持ち、その検討に会計情報を利用している。

### 3

## 企業会計情報利用者の選択

ASOBATは、会計情報の利用者を「現在および将来の投資家、債権者、従業員、株式取引所、政府機関、取引先その他」とし、さらにすべての不特定の「潜在的な利用者 (all potential users)」まで拡張した。

5 吉田賢抗『史記(一)本紀 司馬遷撰』明治書院, pp.90-91。

6 同書, 1973, pp75-77。

7 同書, p.111。

8 鯀も、治水を命じられ9年の歳月をかけ多くの堤防を築いた。しかし、築いた堤防が役に立たなかったので民の9年を無駄にした咎により、羽山で死刑に処せられた。

9 Governmental Accounting Standards Board of the Financial Accounting Foundation, *GASB Concepts Statement statements NO.1 of the Governmental Accounting Standards Board Objectives of Financial Reporting*, GASB, 1987, para.80。以下の文言である。

“The term accountability is used extensively in public administration literature but suffer from imprecise meaning. It is probably best understood in the context of stewardship, but it has been developed more recently within the context of performance auditing.”

10 AAA, “Report of the Committee on Accounting in the Public Sector 1974-76”, *The Accounting review Supplement to Vol52*, 1977, p.43。

本書には、下記の訳がある。

菊池祥一郎監訳『アメリカ公会計原則：NCGA公会計原則およびAAAアカウンティング・レビュー第52号・第47号』同文館出版, 1986。

IASBでは、「現在および将来の投資家、従業員、金貸、取引先、その他の債権者、顧客、政府とその関係機関、公衆」<sup>11</sup>としている。ASOBATから更に会計情報利用者は、拡大している。

会計責任は、「自己の行為の正当性を説明する責任」とされる<sup>12</sup>。会計責任を負うとされた企業経営者の行為は、何を以て会計情報利用者から正当と評価されるのであろうか。ASOBATが、会計情報利用者とした者達は、どの様な関係を企業と有しているのか、そして企業に対してどの様な関わり方が選択可能なのかを検討する。

先ず、今回のEDにおいて削除された「従業員、株式取引所、政府機関、取引先その他」について検討する。

従業員は、就職時に取り交した雇用契約に従って役務を提供する。従業員に対する報酬は、雇用契約に従って支払われ損益計算書に費用として計上される。労役の提供により生じた、過去勤務費用は退職給付引当金として、また従業員から預かった源泉徴収や社会保険は預り金として貸借対照表に示される。従業員に対する企業の正当性は、雇用契約に従って報酬を支払うことにある。従業員が、役務の提供を開始した後に可能な選択は、当該企業との雇用関係を継続するか、しないかにある。

株式取引所は、公開された株式の取引の仲介をする。公開された企業の株式は取引所の商品となる。取引所の顧客は保有していた株式の売却を企てる投資家と、株式の購入を検討する投資家となる。株式取引所は、当該企業の株式が円滑に流通することを求める。企業の正当性は、株式取引所が求める上場の基準に従うことにある。当該企業の株式を取扱う株式取引所に可能な選択は、継続してその株式を取扱うか、取扱わないかである。

政府機関にとって株式会社は、課税の対象である。徴税を担当する省庁に対する正当性は、定められた方法により申告をし、納税をおこなうことにある。課税庁の関心は、適切な納税をしているか、いないかにある。課税庁は、関連法規に従って企業と向き

合うので、当該企業に対する格別の選択は無い。許認可を必要とする事業を営む企業であれば、当該企業は規制の対象である。監督官庁の関心は、当該企業が規制に従っているか、いないかにある。その選択も関連法規に従って企業と向き合うので、当該企業に対する格別の選択はない。

取引先は、当該企業の事業の営む商品やサービスを購入する。取引先に対する当該企業の正当性は、約束の期日に約束した商品を取引先に納入することにある。取引先の選択は、当該企業から継続して商品を仕入れるか、仕入れないかである。

IASBのフレームワークでは、上記の利用者に加えて公衆(public)を記載している。公衆の関心は、通常は無関心である。公衆の一部が、当該企業から何らかの便益を期待する場合は上述あるいは後述の利害関係者のいずれかになる。公衆への正当性は、企業が公衆に対して迷惑をかけていないことにある。企業が公害(public environmental hazard)などの害悪を加えた場合には、当該企業は公衆からの排除の対象となる。

今回のEDにおいて削除された、従業員、株式取引所、取引先といった会計情報利用者の選択肢は、企業との関わりを続けるか、続けないかにある。

EDでは、財務報告の目的を、「現在及び潜在的な株式投資家、貸手及びその他の債権者が資本提供者として意思決定を行うにあたり有用であること<sup>13</sup>」としている。資金を提供する側面に着目して会計情報利用者を特定している。EDにおいて財務報告利用者とされたグループについても、同様の検討をする。

債権者は、当該企業が期日に債務を果すという約束を信じて資源を提供し債権者となる。債権者が、商品や原材料を納入する取引先であれば、その債権者からの債務は、買掛金として貸借対照表に表示される。銀行などから資金の貸付けを受けたのであれば、その債権者からの債務は、借入金として貸借対照表に表示される。債務を約束通りに返済することで、企業は債権者に対して正当性を確保できる。債権者が、債権を提供した後に可能な選択は、当該企

11 次の文言である "present and potential investors, employees, lenders, suppliers and other trade creditors, customers, governments and their agencies and the public."

IASB, *Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*, 1989, para.9.

12 9 GASB, op.cit, para.56.

13 IASB "EXPOSURE DRAFT OF An improved Conceptual Framework" OB.2.

業との取引を継続するか、しないかにある。この点は、EDで削除された財務情報利用者と変りはない。

「現在および将来の投資家」は、1966年に公表されたASOBATでも会計情報利用者とされ、IASBのフレームワークでも、EDでも「現在の投資家と将来の投資家」を、その利用者の最初にあげている。

EDでは、株式投資に着目して解説をしている。株式投資家は、「投資に対する利益及び提供した現金の返還を期待して」投資をおこなうとし、「株式投資家は経営者の決定に投票を行う権利を有しており、従って企業の取締役及び経営者が委託された資産を効率的かつ利益の生成する形で使用しなければならない責任をどのように履行しているかについても興味を有する<sup>14</sup>。」としている。EDが、株主の「経営者の決定に投票を行う権利」として株主権に着目したのは、IASBが、投資家の関心を「株を買うべきか、保持すべきか、あるいは売るべきか<sup>15</sup>」としているのに対して大きな進歩である。

手許資金の投資先として検討している投資家の、当該企業に対する関係は、EDが削除した会計報告利用者よりも希薄である。EDが削除した会計報告利用者の選択肢は、すでに生じた当該企業との関係を継続するか、しないかの選択である。投資を計画している者は、企業の堀の内に入ったことはない。投資家の選択は、企業との関わりを始めるか、始めないかにある。

株式を購入することで投資家は株主となる。実際に株主となった投資家の選択の幅は、手許資金の投資を計画する投資家とは、大きく異なる。会社設立時に株主となっても、株式取引所を通じて株主となっても、経営者が資本を集める時に、株主と交した「儲けます。そして配当します。」という約束から関係が始まり、株式を譲受けた者は直前の株主からこれを継承する。そして株主となることで、経営者の去就を決定し、その処遇を決定する権限を手にする<sup>16</sup>。経営者を選ぶことができるのだ。

## 4

### 資本と経営の分離

企業会計の中心にある株式会社制度は、資本と経営の分離を前提としている。形式的な資本と経営の分離は、1602年のオランダ連合東インド会社(Vereenigde Oost Indische Compagnie 以下 V.O.C.)の設立まで遡る。

経営者になろうとする者は、「利益を獲得する」という約束を株主とする。「利益を獲得する」という約束をすれば、それが実現するわけではない。利益を獲得する能力は、特殊な能力である。この時代の株主にとって「配当」が、「利益」を意味した。「利益」を獲得できない経営者は、株主の不満を抑えるために社債発行によって配当原資を得、配当をした<sup>17</sup>。更に、V.O.C.の株主は、実質的に経営者を選任することができなかった。「利益を獲得する」という約束は、V.O.C.では、検証されなかった。会計が機能せず、V.O.C.の設立で分離したのは名目上の資本と経営であった。

産業革命によって大きな資金を投入すれば応分の利益が見込まれる状況が生まれると、資金調達の方法として株式会社が多用されるようになる。南海泡沫事件やミシシッピ計画、マッチ王と呼ばれたイーバル・クルーゲル(Ivar Kreuger 1880-1932)<sup>18</sup>は、「資本」と「利益」を混同し、証券発行のたびに受取る収入から配当と利子を支払った。V.O.C.の経営者が社債発行によって配当原資を得たのと同じ方法である。

「配当」と「利益」の違いを認識できなかった株主には、社債の発行や株式の発行により調達した資金を原資として配当を受けても、配当をおこなう経営者は、良い経営者であった。

会計原則は、「利益」と「配当」とを峻別した。その指針となったのが、1936年にAAAが公表した“A tentative statement of accounting principles”であり、1940年にAAAの企画により Peyton と R. L. Truitt が著した会社会計基準序説であり、これらを継承するASOBATであった。利益が、資本を減ずることなく「配当」にまわすことができる金額であ

14 同書, OB.6.

15 IASC, 前掲書, para.9(a). 更に「配当が可能かを判断する」ともある。

16 会社法329条で、経営者は株主総会の決議により選任されると規定され、会社法361条でその報酬が、株主総会の決議により定められるとしている。

17 大塚久雄「株式会社発生史論」中央公論社, 1954, p.450.

なお、V.O.C.の年次株式配当率は24%であった。同書, p.420.

18 クルーゲルは、当時生活必需品であったマッチの製造業の国際的トラストを構築した。

大野功一訳、プレヴィッツ・メリノ「アメリカ会計史：会計の文化的意義に関する史的解釈」同文館出版, 1983, p.251.

ると会計原則が知らしめた。株主にとっての「利益」が「配当」であった時代は終わった。名目的な資本と経営の分離から 334 年が経過していた。人々の間に会計原則が広く知られ流通するようになり、株主は「配当」の原資となるべき「利益」を会計情報を通して見る事ができるようになった<sup>19</sup>。

会計基準序説では、資本と経営の分離を会計の重要性を増大させた原因であると指摘した<sup>20</sup>。これに続けて会社経営の公共的性格についても論究し、期間利益が経営者の利益獲得能力あるいは、企業のおこなう事業の社会的な需要を表章するのだと指摘した<sup>21</sup>。

株式会社は、資本を必要とするのと同様に必要とするのが、よい経営者である。よい経営者とは、利益を獲得する能力を持った経営者である。よい経営者を見出せば、株主は利益を手にする。悪い経営者に経営を任せると、株式は紙クズとなる。会計報告により、株主は経営者の能力を評価することが可能となった。

会計報告により株主は、経営者を再任するか、解任するか、を判断する。経営者が継続的に利益を獲得しているのであれば、再任した後も利益を獲得することが期待できる。株主は再任を積極的に検討する。損失を報告するのであれば、新しい経営者に委ねる。会計原則を多くの人知ること、手に取って吟味することができない経営者の利益獲得能力を期間利益を通して見えるようになった。株主の経営者を見る目が、開かれた。

企業会計は、複式簿記によってその行為した目的と結果を記録する。それらの記録は、経営者が利益を獲得するという株主と交した最初の約束に忠実であったかを、期間利益に集約する。信用は約束を守ることから生まれる。期間利益は、株主と経営者の交した約束の結果を明らかにする。

市場で取引をおこなうことは、神農が始めたとされる<sup>22</sup>。市場での取引が始まった頃の商品は提供されてすぐ利用され、すぐにその評価を受けた。爾来、市場で取扱われる商品は、多様化した。商品の取得

と商品の利用と商品の評価が、異なった時点でおこなわれる商品も出現した。株式という商品も、取得と異なった時点で取引の評価がおこなわれる。取引の評価をおこなうタイミングの一つが、会計報告を受けた時点となる。

ミーゼスは、「取引に参加する者は、受け取る物と手放す物との評価をおこない、手放す物よりも受け取る物を高く評価した場合のみ取引が成立する<sup>23</sup>。」と指摘し、これを「カタラクティクス (Catalactics) の理論」と呼んだ。商品の取得と商品の利用と商品の評価のタイミングが異なっている、よい取引であれば、取引当事者の両者の「ありがとう」の言葉で取引は終わり、そして繰返される。

各個人は、全てのことに通じることができるほど時間にも能力にも恵まれてはいない。人間は協働によって社会を形成し、様々な才能を持つ人々のその才能から生み出された生産物を交換する。人々がそれぞれの能力を発揮する分業と、その生産物の私的所有を前提とすることで、自発的に取引がおこなわれ、豊かな生活を享受する<sup>24</sup>。

取引がおこなわれる市場は、「人とは異なる能力を評価する」場である。「ありがとう」の言葉で取引は終わり、そして繰返される取引が、人々に豊かな生活をもたらした。「連鎖するありがとう」から富が生じる。

広く会計原則が流布することで、経営者は株主が何に注目して経営者を評価するのかを認識するようになった。利益を獲得した経営者は、適切な評価を受け、継続して経営に携る。損失を計上した経営者は、解任される。過去の実績を評価して、適切な経営者を選任できるのは、現在の株主の外にはいない。株式会社は、良い経営者を見出す会計制度が機能して、継続して製品やサービスを提供することが可能なのだ。

ASOBAT、IASB そして ED は、企業の公的な性格に配慮するあまり、会計情報の利用者を、「将来の投資家」まで広げて現在に至っている。資本と経営が分離した株式会社制度において会計情報の利用者として、最初に指名されるべきは現在の株主であり、将来の投資家ではない。同様に潜在的な投資家は、

19 この頃の話は、奥山正剛教授（沖縄大学）のペイトンに関する一連の研究に詳しい。

20 中島省吾訳、ペイトン・リトルトン『会社会計基準序説』森山書店、1958、p.1。

21 中島省吾訳、同書、pp. 3-5。

22 吉田賢抗、前掲書、pp.17-28。

23 村田稔雄訳、ルートヴィヒ・フォン・ミーゼス『ヒューマン・アクション 人間行為の経済学』春秋社、2008、p.363。

24 ミーゼスは、生産手段の私有と分業という二つの条件の上に交換（カタラクティクス）が成立すると指摘した。

村田稔雄訳、同書、p.687。

株主に次ぐ二次的な利用者の更に後に指名されるべき会計情報利用者にすぎない。

## 5 主権と権力の分離

市場での所有と経営が分離してから 191 年後、統治形態においても主権と権力が分離した。その象徴的な出来事が、1793 年 1 月 21 日のルイ 16 世の処刑である。ルイ 16 世の首と胴体の分離は、主権と権力の分離の象徴でもあった。

他人が持っている物を、手に入れるには二つの方法がある。一つは、取引を申出るのである。もう一つは、ほしい物を持っている人から奪うのである。

主権者が持つ力は、この略奪をする力である。専政制においては、唯一人の人物が主権を持ち、権力を行使した。市民革命は、専政君主から主権を取戻す過程でもあり、主権は人民全体の物となった。統治形態の専政制から民主制への移行である。

1215 年のマグナカルタは、王の決定だけでは税金を集めないとした。貴族の承諾をもって税が課される。主権者であり権力者であった王の権力の濫用を抑止するために、マグナカルタは定められた。権力者の権力の濫用を抑止するのは、今も変らぬ法の重要な機能である。

米国独立運動の中で繰返された「代表なければ課税なし」は、1776 年の独立宣言において独立の一要因として記された。1789 年のフランス革命の人権宣言は、「税の負担には人民の承諾が必要だ」と税を払う要件を明らかにした。承諾があって、税は負担される。財政法や地方財政法が、公債の発行や借入金を禁じるのは、その返済の原資となる将来の税金を負担する将来世代の承諾がないからである。

承諾の機会のない者から税を徴収することは、民主主義の原理に反する。民主主義の下で財政を預かる者が守るべき約束は、均衡財政を維持することであり、別の言い方をすれば「子供にツケをまわさない」ことである。

経営者の守る約束は「利益を獲得する」ことであった。

企業会計は、経営者の約束を守る能力を見えるようにした。政府会計も、税の運用を委ねられた者のこの約束を守る能力を見えるようにしなければならない。

## 6 公会計原則の要諦

会計は、仕事を委ねた人が「この人でいいのか」と評価し処遇する機能を持っている。企業会計においては、会計原則を株主と経営者の間で共有することで、「利益を獲得する」と約束した「利益」とは何かという概念を共有した。株主が何に着目しているかを、経営者は知った。

経営者に株主の視線の先にあるもの知らせることで、株主は能力のある経営者に資本を委ねることに成功し、能力のない経営者を排除することに成功してきた。その流れは、決してスムーズなものではなかった。名目上の資本と経営の分離から、経営者が約束する利益に一般的な解釈が与えられるのに、330 年余りの時間を要した。もちろん、その間には、経営者の行為の正当性を説明する利益を報告するための創意工夫をしてきた人々が存在する。

主権と権力が分離して、217 年が経過した。しかし、日本政府は、1965 年から財政法の禁を破って再び国債の発行を続けている。地方自治体もそれに習っている。納税者の承諾を得ない課税がおこなわれ続けている。

主権者が、合理的に権力者を選任するためには、企業会計において経営者が株主と最初に交した「利益を獲得する」という約束を報告したように、「承諾なくして課税しない」という最初の約束に忠実であることを報告しなければならない。

政府の会計においても企業会計の後追いが始まった。高い国民負担率と、長年にわたって損なわれた均衡財政は、税を預けるのに相応しい代表者を見出すことで改善に転向する。

政府会計においても、会計情報の最も重要な利用者が主権者であることを確認することで、有用な会計原則を規定することが可能となる。

# ファイナンスについての理解および、 会計とパーソナル・ファイナンスの今後の役割



千葉商科大学大学院  
会計ファイナンス研究科教授

**武田 米生**  
TAKEDA Yoneo

## プロフィール

### ■主要職歴

CFP®  
1962.4~1989.6 三和銀行  
1989.6~1992.3 同行より出向(株式会社エスエーサービス)  
1992.4~1999.5 株式会社エスエーサービス(転籍)  
1999.6~2004.6 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会

### ■専門分野

経済学

### ■所属学会・団体等

日本FP学会

## 1

### “ファイナンス”という言葉の 感受度(イメージ)

様々な状況・場面で使われている“ファイナンス(Finance)”という言葉を知るときに、聞く人にとってどのようにこの言葉の意味を考えているかは、かなりのバリエーションがあるように思う。一般的にというか大衆的にという点でいえば、「ファイナンス」=「お金に関すること」であろうか。その他「金融」、「資金調達」、「投資・運用」、「財務管理」などがある。我国では、これまでこの言葉は殆ど企業や会社の環境で使われてきたようで、個人の関連で使われることは少なかったように思う。ちなみに、米国でよく

学生用のテキストとして使われる「現代ファイナンス論」ツヴィ・ボディ、ロバート・C. マートン著、大前恵一朗訳の第1章のなかに、「ファイナンスの定義」がある。

「ファイナンス(finance)は、「時間軸上」において、希少資源をどのように分配するかを研究する学問である。ファイナンスにおける意思決定と、他の意思決定の相違点は次の2点である。

- (1) 時間軸上の過去から未来に関する意思決定であること、
- (2) 通常、意思決定者やその他の者が、事前にコストや利益を確実に予測できないことである

我国ではファイナンスを考える上で、意思決定者としてこれまで企業や法人についての側面「コーポレート・ファイナンス」の研究が大勢を占めていたが、近年もう一つの意思決定者である個人の側面「パーソナル・ファイナンス」の研究が始まりつつあるようだ。

## 2

### コーポレート・ファイナンスと パーソナル・ファイナンス

我国で「ファイナンス」の意味をこのように使うといった定義らしいものを私が見聞きした覚えが無いのだが、ファイナンシャル・プランナーという私の実務をこなす上で 主に、個人のライフプラン設計上過去から将来にわたる目標達成のシナリオを描

くに当ってファイナンス面（資金の調達＝収入&借入、資金使用＝費用支出、資金運用＝貯蓄&投資、資産管理＝家計管理）でのプランニングが必須要件となっている。その作業の中で、個人も「企業経営」と同じく「家計」という経営を行っているという共通性に留意することになる。ただ、戦後我国の成長エンジンとなってきた企業活動を中心としたコーポレート・ファイナンスのウエイトが高く、「家計」ベースでのパーソナル・ファイナンスに対する関心が持たれることは殆ど無く、従って著述・著書も少ないのが現状である。我国の企業数が約 591 万社（2006 年現在、総務省「事業所・企業統計調査」）あるが、「家計」を営んでいる「世帯数」は約 4906 万世帯（2005 年現在、総務省）ある。この世帯がより健全な「家計」を運営するベースとなるファイナンスの理解と実践がどれほど重要であるかは論を待たない。コーポレート・ファイナンスとパーソナル・ファイナンスの認識の整合性（両者ともに健全であることの必要性認識）がより必要になるのではないかと。

### 3

## 企業会計とファイナンス

企業会計の持つ基本機能には、①記録と表示（財務状況の動きの記録）②検証と報告（財務内容の正確性チェックと利害関係者への開示）③徴税者への申告（納税資料の作成）の 3 つがあると思う。これらの機能は過去の財務（ファイナンス）の状況を説明しており、一定の規範の枠組みで規格化されているので正確性が保証される条件下では不確実性の要素はない。企業会計はこれまでこの 3 つの機能を充足させることが主要業務であり、それに携わる会計士、税理士もその枠内で各プロフェッションを遂行することで大半の役割を果たすことが出来ていたように思う。言換えれば、企業の存立目的の一つに将来にわたる「継続性」がありながら、過去のトラックレコードのトレースが会計士の主要業務であり、国の決める法制・法律の歴史的な枠組みでもあったのだろう。

昨今の企業経営を考えてみると、ナショナルフラッグ企業とされていた名門企業にあっても、将来を確

実にするものではないことに疑念を挟む余地はない。さらに不確実で変容の激しい将来に向かってリスクをとってでも先を読み、存続を賭けて企業経営を続けなければならない状況である。実務上遭遇する M & A 事例も今後減少することはないだろう。意思決定者としての企業の時間軸上の過去から未来に関する意思決定については、将来価値を推測する作業の精度が測られねばならない。当然過去のデータ・情報を参考値とするにしても、それに倍する内外情報の収集と選択が必要である。さらに各種専門家の参画も必要とされるだろう。経営者（意思決定者）のビヘイビアーに即して、企業会計においても財務（ファイナンス）についての将来視点の織込みの必要性がさらに強く要請されるのではないかと。内外の企業の株主や利害関係者の投資ニーズ（将来価値の予想）に沿う形で企業情報開示が求められるだろうから。意思決定者が将来にわたるコストや利益を確実に予測することが困難な「ファイナンス」については、それが故に最近の諸研究では「ポートフォリオ理論」、「金融工学」等の分野で不確実性に対応する金融技術や経営・家計の管理用具、ひいては不確実性を一定条件の下に確実化する金融商品の開発まで急速な進展を見せている。企業のお金（資金）の流れをウォッチし、文書化し、チェックをかける会計士の役割にも、変化の著しい「ファイナンス」の要素をどのように適合化させてゆくか、つまり「ファイナンス」の持つ将来的視点をプロフェッションの有用なコンサルティング要素としてどう組込むかが考慮されねばならないだろう。それがクライアントの利用価値を高め、将来のフィービジネスの拡大に繋がるという想定のもとに。

### 4

## 「パーソナル・ファイナンス」と「会計」

「パーソナル・ファイナンス」というフレーズは、現状ではその内容について理解が確立されているものではないようだ。コーポレートと対比的に使われることで感覚的な概念として理解されるというレベ

るか。パーソナル・ファイナンスの対象とするものは個人や、家族（ファミリー）であり法人の「会計」に当たるものは、「家計」と考えてよい。従って法人の「会計」と同じく、個人・家族の資金の入口から出口までの動きを管理する。通常、「ライフプラン」という過去から将来にわたる、或いは生涯にわたる人生目標の達成を資金面でフォローする計画策定と実行プランの検討実施、経過チェックを通じて、財産管理を行う。企業経営のプロセスと基本的に相違はない。しかしながらパーソナル・ファイナンスという範疇での研究の歴史は古いものではない。我国では古来お金のことを人前で話したり、まじめに取り組むことは品性に欠けることのように言い伝えられているようだが、だからと言ってお金のことを考えないでいた人達ばかりではなかった筈。ちなみに、「財産三分法」のように現在の「分散投資」に当る表現も残っているし、江戸時代にすでに「米」の先物取引が行われていたことも分かっている。しかし、大多数の国民の富の蓄積が十分でなく基礎的な生活資金の範囲内で思考をめぐらせる状況では「家計」も狭い範囲（思案）で済んでいたことだろう。「貯蓄」も節約という努力の度合・多寡でほぼ結果が決まったように思える。翻って、現在の社会環境は国の財務的規模の増大、個人金融資産の増加、経済・金融環境変化の早さ、価値観の多様化、国際化、といった多くの面で多重化が進み、将来を予測することがことのほか難しくなった。それだけに、個人・家族といった単位でも将来にわたる「プランニング」という作業が「家計」の社会的変化への対応上避けられない。「パーソナル・ファイナンス」分野での知的財産の蓄積と技術の開発が強く望まれるようになった所以である。

## 5

### 我国の「家計」における 「ファイナンス知識・ツール」の役割

「家計」を考えるに当って「企業会計」と大きく違う点は、「家計」には法制化された規約もなく、資金借り入れなど信用度を示す必要のある場合を除けば

一般的には開示する義務もない点である。従って、実際に個人や家族がどのようにして「家計」を遣り繰りしているかの状況の把握は容易ではない。現状では毎年金融広報中央委員会発行の「暮らしと金融なんでもデータ」に記載されている家計調査データ、市区町村で集められる地域住民データ、各種金融機関研究所の調査結果や相談サービスにより提供される個別データ等を参考にすること位が考えられる。いづれにしても、急激な高齢化社会の出現や長く続く経済不況下にあつて、収入面での「家計」運営はますます困難さを増しているものと思われる。一方、国際的な低金利下にあつて貯蓄・投資運用で安全に利息収入を図ることが困難な上に、リスク（変動幅）の大きい商品が国内外混在して売り出されている。こういったハイリスク・ハイリターン金融商品は高度な金融工学により設計されたものが多く、一般的な「家計」の投資運用では商品理解の限度外となるものが多い。結果、ハイリターン面だけを判断基準にして商品選択をするためにプランニング上大きな誤差を生ずることになる。保険や不動産を含めた高度な金融商品の設計手法の殆どは海外からの輸入品であり我国の「家計」感から生まれた投資運用ニーズとは現状必ずしも一致しない。このギャップを埋める手段としては、「家計」の運営手法の改善・開発と広く「ファイナンス知識」の向上が欠かせないといえる。このための有用な技法、ツールの開発と伝達者の役割が近未来の新たな視点として考慮されねばならない。

## 6

### 「会計・家計」と会計士の プロフェッションについての将来視点

「会計」と「家計」を共に資金（お金）の入口（調達）から出口（消費）までの流れ（変遷）の中で、その役割ごとの過去から未来にわたる形態変化についての管理手法とみるならば、二つは「ファイナンス」という共通基盤の上にある。国家を形成する活動細胞としての企業（法人）と個人・家族の二つの基幹細胞が健全に活動する環境を維持してゆくために必

## 7

「ファイナンス」についての  
理解の向上

要なプロフェッションの一つとして会計士を見るならば、その役割は小さいものであってはならない。特に、広く利害関係者や投資活動を行う消費者に信頼されるための職業倫理の遵守が求められる。しかし、利害関係者や消費者の価値観やニーズの変化は、ファイナンス上の変化、例えば、ストックオプションや世界に激震を起こした CDS (Credit Default Swap) のような新しい金融商品の出現や金融市場での変化に対応した取引ルールの改定などに起因するところも多く、従って倫理観もそれにつれて変化する。ファイナンスの世界はグローバルな動きが特色なので国際的な視野での職業倫理の会得も必要となる。監査業務自体も過去のデータでの監査だけでなく将来にわたる環境変化に対応する企業（経営者を含む）の将来価値の測定など不確実性への対応といった面での弾力性が求められる。さらに、投資運用の世界では高度な数学的手法で商品開発が行われるため、会計処理や実態価値の評価等でファイナンス知識の習得が基本技能として要求されることになる。現代ファイナンス理論の進化は、法人・個人の区別を超えてリスク・リターンの観点で投資家の意思決定への関与を強めている。会計士のコンサルティング能力の質的向上には、進化するファイナンス知識の装備なくては法人・個人双方の顧客ニーズに応えられなくなるだろう。翻って、会計業務を主業としている専門家を使う側の企業（法人）について財務・経理を担当するファイナンス部門の担当者の将来視点も考えておく必要がある。企業存続を賭けた世界的なM&Aの潮流はおそらく今後ともとどまることはないと考えられるが、対象企業の実態価値を測るには将来価値の算定が前提になる筈。物的要素に加えて、経営力やノウハウなど知的要素について将来価値を測定する能力が企業内に蓄積されねばならない。外部の専門家に任せるだけでなく企業内においても外部の専門家（ファイナンス関係&会計&法律）と同レベルのスタッフの養成或いは確保が経営視点に入っていることが望まれる。

我国の個人金融資産の大きさに関わらずその構成比が、預貯金類いわゆる安全資産の額が過半数をしめている状況にあって、金融商品の種類は国内・海外に互って急速に増加し、就中リスク商品の多様化は著しいものがある。特に金融派生商品（デリバティブ）を組み込んだものは一般の投資家にとって理解困難なものとなっている。このような状況で、ここ数年金融リテラシー（Literacy）のレベルアップが強く叫ばれている。

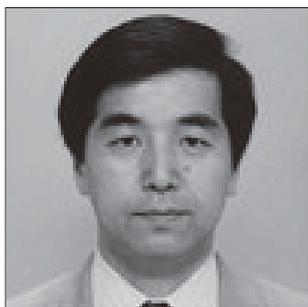
特に、低金利状況にあって個人の間接投資（預貯金）から直接投資（債券・株式等）へのシフトが進まない状況をどのように考えるかという問題でもある。バブル崩壊後ながら投資運用環境のキビシイ状態が続いており、より高いリターンを求めるとリスクもより高くなることを考えれば、リスクとの対処法について学ぶことを避けて通れない。このことは、将来に互る「生活の智慧」という類のものであるので、個人法人に関わらず偏見を持たずに知識を深めてゆくべきことと考える。

## 参考文献

ツヴィ・ボディ／ロバート・C.マートン 著、大前恵一朗 訳「現代ファイナンス理論」—意思決定の為の理論と実践：株式会社ピアソン・エデュケーション「暮らしと金融なんでもデータ」：金融広報中央委員会

# 福利厚生トレンド

## ～ハコからヒトへ、所有から利用へ～



千葉商科大学大学院  
会計ファイナンス研究科教授  
(株)ベネフィット・ワン  
ヒューマン・キャピタル研究所所長

**可児 俊信**  
KANI Toshinobu

### プロフィール

- 1983年東京大学卒業、同年明治生命保険相互会社（現明治安田生命）入社、1988年渡米、1991年(株)明治生命フィナンシャルランス研究所（現明治安田生活福祉研究所）出向、2004年(株)ベネフィット・ワン入社（現職）、2005年千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授（現職）。
- 福利厚生管理士、米国税理士（Enrolled Agent）、DCプランナー1級、CFP®
- 企業・自治体の福利厚生のコンサルティングに従事。専門誌等への寄稿、講演多数。

### はじめに

2009年9月に発足した民主党政権の政策の基本は「コンクリートから人間へ」であるという。企業の福利厚生においても、ここ10年の間、同じように「ハ

コからヒトへ」の切り替えが進んだ。それは、必然的に「所有から利用へ」の切り替えも促してきた。本稿では、この2つのトレンドについて確認する。なお、本稿での福利厚生とは、企業が経営の観点から任意で、在職中の従業員に提供している人事施策のうち、給与・賞与以外の報酬をいい、法定の福利厚生（社会保険料の会社負担分など）および退職給付は含まない。またこのトレンドは日本経団連に加盟しているようないわゆる大企業の傾向であり、中小企業まで含んだものではないことも予め付け加えておく。

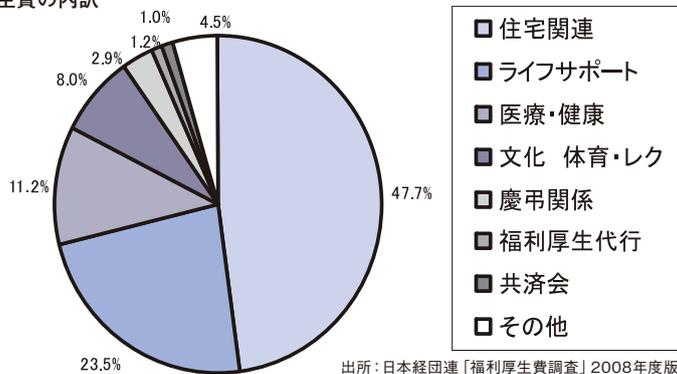
### 福利厚生費の内訳と推移

福利厚生の費用面から、その切り替えを確認する。日本経団連が加盟企業を中心に福利厚生費について毎年アンケート調査している。従業員一人あたりの福利厚生費は、2008年度調査では月額27,690円である。その内訳が図表1である。総額の半分弱にあたる

47.7%が住宅関連費用となっている。その96%が社宅・寮の費用である。社有社宅・寮の減価償却費、修繕費、光熱費管理費用や、借上げ社宅・寮の家主への賃借料・礼金・敷金である。入居従業員からの使用料収入は控除されている。また住宅手当・家賃補助などは住宅関連費用に含まない。

つぎにライフサポート費用が23.5%と2割強を占めている。その

図表1 福利厚生費の内訳



内訳は社員食堂などの給食費用、会社が従業員のために負担する生保・損保保険料、従業員の財産形成を支援する持ち株会の奨励金や住宅財形をのぞく財形貯蓄への利子補給などである。育児支援や介護支援の費用もここに含まれるが、ライフサポート費用全体の2%程度に過ぎない。

3番目は、医療・健康費用で11.2%と1割強を占めている。具体的には会社が運営する病院・診療所のコスト全般と従業員に対する医療費補助の費用である。文化・体育・レク活動の費用は福利厚生費の8.0%を占める。福利厚生というと余暇・レジャーのイメージが先行するが、金額のウエイトは高くない。具体的には、所有する保養所・体育施設の運営コスト、法人会員となっているリゾート施設やスポーツ施設の負担金、さらには社内行事費用、従業員の余暇支援のための補助金である。図表1にて1.2%を占めている福利厚生代行費は、自社の福利厚生制度の運営・管理を、他の会社に委託している業務委託料である。

2008年度の福利厚生費の内訳は上述のとおりだが、過去からの推移を追ったものが図表2である。1980年代後半に福利厚生費総額が急増している。この増加は96年度まで続いた。増加原因は住宅関連費用の増加である。バブルによる地価や家賃の上昇に対して、会社は社有社宅の新築・増強、借上げ社宅の会社負担分の増加という施策で対応したためである。バブル崩壊後、住宅関連費用は減少傾向にある。住宅関連費用は98年度では福利厚生費全体の54.4%を占めていたが、その後、その占率は低下を続け、2005年度には49.4%と50%台を割り込み、2008年度には47.7%に至った。

図表3は福利厚生分野別の

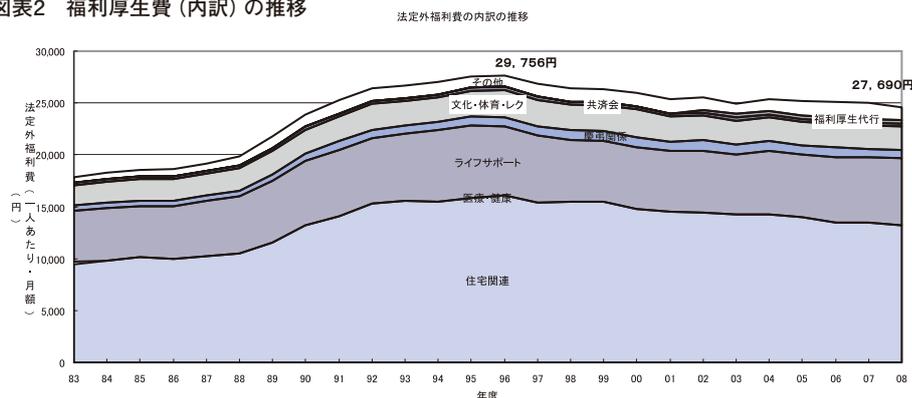
金額の占率について、1998年度と2008年度でその増減を図示している。やはり住宅関連費用が6.7ポイントと大きく減少している。文化・体育・レク費用も0.7ポイント占率を低下させている。企業が所有する保養所などの売却・閉鎖が進んだためである。一方で、医療・健康費用が4.1ポイントの増加、ライフサポート費用も2.5ポイントの増加、福利厚生代行も同じく増加している。

このようなマクロな数値変動の裏にあった具体的な福利厚生施策の変化をさらにみていく。

## 社宅・寮制度の改定

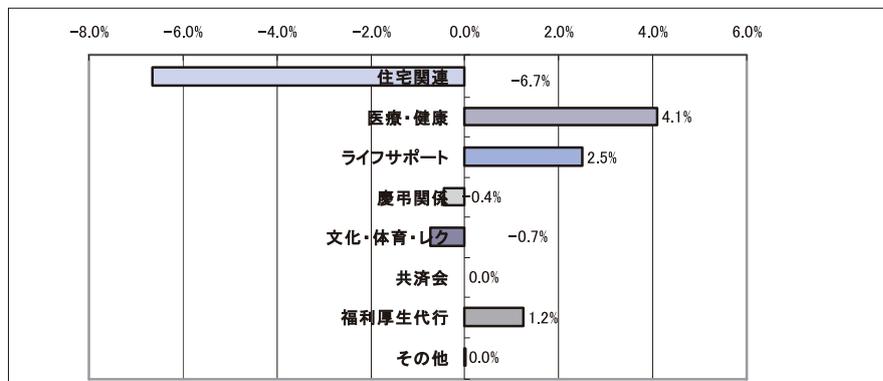
ここ10年間のうち前半6年間は、企業収益の回復を図る「リストラ」が断行された。福利厚生も、その対象となることを免れなかった。大企業にとって大きな課題は、福利厚生費の半分を占める社宅・寮等

図表2 福利厚生費(内訳)の推移



出所：日本経団連「福利厚生費調査」をもとに、筆者が作成

図表3 福利厚生分野別の金額シェアの推移



出所：日本経団連「福利厚生費調査」をもとに、筆者が作成

の住宅関連費用の負担であった。社宅・寮関連費用の削減は、入居者の社宅・寮使用料の負担増または入居対象者範囲の限定や入居期間の短縮という手段を用いるが、いずれも現入居者の既得権を大きく削ることになるため労使交渉は困難を極める。

そこで、多くの大企業で導入されたのが、カフェテリアプランである。カフェテリアプランは、全従業員に福利厚生利用金額の枠を付与し、各従業員はその金額を充当して福利厚生制度を実質的に安く利用する運営方法である。例えば、10,000 円の宿泊施設を利用する際に、利用枠から 7,000 円を消化すれば 3,000 円の自己負担で利用できる。カフェテリアプランの利用枠原資は導入企業の平均で、年間で 50,000 円程度である。この原資は、主に社宅・寮の利用料の引き上げで調達された。従業員側から見れば、利用料が引き上げる代わりに、カフェテリアプランから福利厚生利用枠が付与されることになる。会社側から見れば利用料を引き上げることで社宅・寮関連費用を削減することができ、同時に従業員に新たな枠を付与できることになる。まさに福利厚生のリストラクチャリングである。

こうしてカフェテリアプラン導入と社宅・寮制度の見直しをセットで行い、福利厚生費の内訳を大きく組み替え、大企業は住宅関連費用を引き下げた。図表 4 は組み替え例である。

## ワーク・ライフバランスの推進

ここ 10 年間の後半 4 年間、福利厚生の重点はワーク・ライフバランス（以下、WLB）の推進におかれた。

リストラの断行によって収益が回復した企業は、次に人材の獲得による更なる収益の拡大を狙った。具体的には女性社員の一層の活用と社員の生産性向上である。そこで企業内では WLB が推進されてきた。これは、生産性向上を

図るため従業員が最も効率的に働け、かつ業務に専念できるよう支援する人事政策である。図表 5 に示すように 2 つの柱からなり、1 つは就業時間および就業場所についてのフレキシビリティの確保である。もう一つは育児支援・介護支援、疾病予防・健康増進、家族のサポートといった分野における福利厚生制度の充実である。

育児支援・介護支援・家族のサポートといった福利厚生制度は多くの企業において、これまであまり取り組まれてはいなかった。この分野への福利厚生費の投入が、マクロ的には図表 3 の医療健康費用、ライフサポート費用の増加として表れている。結果として、この 10 年間に社宅・寮、保養所などのいわゆるハコモノ中心の福利厚生から、WLB 推進として従業員の生活を支援する福利厚生へと切り替えられてきた。

## 所有から外部リソースの利用へ

福利厚生におけるハコからヒトへの切り替えは、所有から利用への切り替えを促進した。アウトソーシングである。アウトソーシングは、1990 年代中頃、普及したもので、自社で経営リソースを所有するのではなく外部リソースを利用しようとするもので、業務の選択と集中を行い、本業は自社リソース、ノンコア業務は外部に委託しようとする経営の手法にマッチした。

企業内のシステムインフラ部門において外部リ

図表4 福利厚生の組み替え例

<現行>			<再構築後>			
分野	制度	給付額	分野	制度	給付額	備考
住宅関連	寮	4,191	住宅関連	家賃補助	1,680	寮・社宅退去者分 月額35千円
	社宅	1,397			2,348	
	家賃補助	2,348	カフェテリアプラン	付与額	3,926	112千円/人・年
	住宅利子補給	122		委託管理費	66	
医療・健康関連	病院・健康管理	813	福利厚生パッケージ	264	福利厚生分野の拡大	
	食堂給食	458	医療・健康関連	病院・健康管理	813	
ライフサポート	財形奨励金	226	ライフサポート	食堂給食	458	
	持ち株会手数料	6		持ち株会手数料	6	
	通勤バス	231		通勤バス	231	
慶弔関連	慶弔見舞金	246	慶弔関連	慶弔見舞金	246	
文・体・レク	文・体・レク	26	文・体・レク	文・体・レク	26	
	文・体施設費	231		文・体施設費	231	スポーツクラブは契約解除
合計		10,295	合計		10,295	

出所:筆者が作成

ソースを活用するだけでなく、人事・総務部門においても同様の動きが強まり、給与計算、経理業務、社宅の管理や福利厚生提供まで、外部委託する傾向が強まった。

WLB 推進に資する福利厚生制度は、従業員が利用できる全国の託児施設・育児サービス、介護サービス業者や医療機関または専門性のある相談サービスなどであるが、これまで企業内に蓄積の少ないノウハウである。よって企業が独自に提携するより、すでに提携ネットワークを持つ外部の福利厚生業者を経由して利用するのが時間とコストを節約できる。

またリストラの過程で自社の保養所なども売却・閉鎖が進んだ。特に金融機関は公的資金の注入を受けていた時期に、こうした施設を売却していった。これらは所在地域が片寄ることから、地方勤務の従業員にとっては不公平感があつた。リゾートホテルの法人会員となる企業もあつたが、福利厚生業者がもつ全国の宿泊施設のネットワークを利用する企業が増えてきた。

カフェテリアプランの運営も外部委託を前提にして普及した。カフェテリアプランは個々の従業員の利用枠を個別管理する。またどの従業員のニーズにも対応できる福利厚生制度（カフェテリアプランではメニューと呼ぶ）を豊富に整備する必要があることから、そのノウハウとメニューインフラを持つ

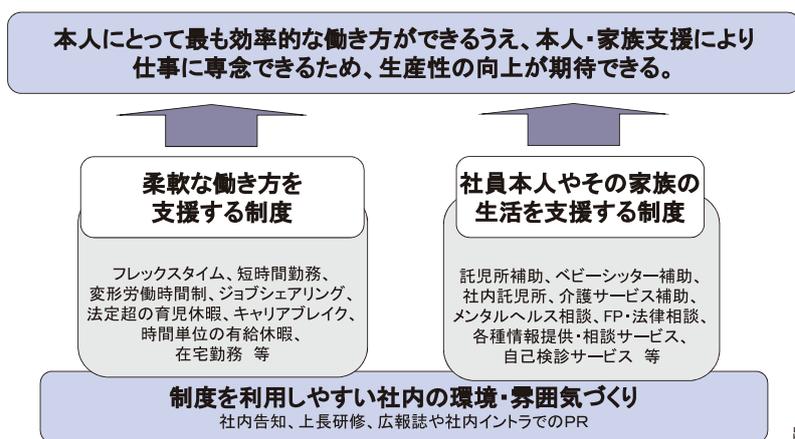
外部の福利厚生業者に委託している。

このように福利厚生について自社で施設を所有する、または自社で提携ネットワークを構築するのではなく、そういったものを保有している外部業者を利用する流れが強まった。2009年4月時点では、福利厚生アウトソーシングを契約している企業・団体は約16,000団体、利用対象従業員・職員数は約1,168万名とされている（「旬刊福利厚生」2009年4月28日号より）。これは民間・官公庁で働く正規従業員数約3,700万名の3割に相当する。

### おわりに

今後も福利厚生は、経営環境の変化に合わせて進化を続ける。福利厚生は社宅などの従業員満足度向上策から、育児・介護支援など就業環境の整備策に重点が移ってきた。今後は一段とインセンティブ性を高めた報酬として、福利厚生が提供されていくと思われる。企業の報酬制度には中間期間を対象とするものがない。賞与が半年間の成果に対する報酬とすれば、それより長い期間の成果に対する報酬は退職給付しかない。その間を進化した福利厚生から報酬を提供する。それが従来にないものであれば、企業は自社でそのインフラを整備するのではなく、外部委託することになる。

図表5 ワーク・ライフ・バランスの全体像



出所：筆者が作成

参考文献

- 社団法人日本経済団体連合会「福利厚生費調査」
- (株)労務研究所「旬刊福利厚生」(2009年4月28日号)
- (株)労務行政「労政時報」

# ESSAY

エッセイ

## 庭木の風景



千葉商科大学教授 経済研究所長

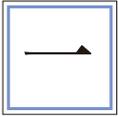
**栗林 隆**  
KURIBAYASHI Takashi

### プロフィール

東洋大学大学院経済学研究科博士後期課程修了、博士(経済学)  
日本財政学会理事、市川市行財政審議会会長、学校法人千葉学園評議員  
専攻は、財政学、租税論、包括的所得税の実行可能性追求がライフ・ワーク  
著書に、「カーター報告の研究 ー包括的所得税の原理と現実ー」五絃舎、  
「租税論研究 ー課税の公平と税制改革ー」五絃舎(共編著)など



夏の芝庭全景 左が金木犀、右がグリーンコーン、石畳沿いの低木がカルミアと金糸梅



昨年の年末に、長年住み慣れたマンションからささやかな庭のある一戸建

てへ引っ越した。きっかけは、私自身が小学生の頃から自室のある環境で育ったので、同じ環境を子供達にも与えたいという親心からであり、将来、娘二人の子供部屋を手狭なマンションでは確保できないからである。正直なところ、引っ越すまで草花、庭木はおろか植物にはほとんど関心がなかった。常緑樹と落葉樹、一年草と多年草の区別や存在すらも知らなかったほどである。車数台分ほどの

ささやかな庭の出現に私の生活は豊かな気分になっていく。週末に園芸センターに行って、花木の苗を見たりするのが楽しくなり、土にふれることで楽しい気分になるのである。

## 1. 芝張り

芝庭の中にヨーロッパの石畳の小路をあしらった庭は自分でデザインした。石畳は実際にベルギーで使われていたものである。昨年のGWの直前に、植木職人と一緒に、私と小学校2年生の長女由実枝、幼稚園年少の次女彩果が芝張りをした。子供達には、芝庭がどのようにして出来るのかを体験させたかった。妻京子は見学である。芝は日本芝（姫高麗）で、耕してならした土の上に切り芝を張っていく。少し間隔を空ける目地張りにして、目土で埋めながらならしていく。子供達は物珍しかったのか、最初の頃は争うように張っていたが、あるとき由実枝がキャーとスッ頓狂な声をあげて芝を放り出し、家に逃げ帰るように入ってしまった。その芝を見ると、たくさんの蟻がいた。



春の芝張り 子供達が奮闘

芝の手入れのコツは、水やり、芝刈り、雑草抜き三拍子である。水やりは、思いのほか楽しかった。拡散ノズルの着いたホースで芝に水を掛けると、スーと染み込んでいく感覚がなんとも心地良いのだ。まさに、真夏の運動の後に水が腹に染み込むような爽快感とでも言おうか。コンクリートに水を掛けるとバシャバシャと撥ね返ると対照的な感覚である。最初の頃は子供達とホースを取り合いになったが、そこは子供、三日坊主である。芝の水やりは私の日課になった。

芝張りをして1ヶ月ほど養生した頃、最初の芝刈りの時期が来た。芝は刈ってやる事で活性化し、生い茂っていき、地中で横にも茎を伸ばし、目地の隙間を埋めていく。鎌で刈る程の意気込みはなく、棒の先に付いた円盤状の刃が回転する仕組みの家庭用電動芝刈り機を購入した。ガガガーと刈るのが、これまた意外と楽しく私の日課となったが、刈った芝の後の掃除が大変な作業である。それと、縁石と接している部分は手作業の鎌でしか刈れない。最初、私が四苦八苦していると、見かねたのか、頼んだわけでもないのに妻が出て来て、丹念に雑草を抜きながら長時間を掛け



6月 金糸梅が黄色い花で満開

て掃除してくれた。妻は、編み物などの手芸が趣味で、本人曰く、チマチマと手間暇掛ける単純作業が性に合っているらしい。かくして、わが家の芝庭は自然に夫婦で力を合せてキープしていくこととなった。いつまでも、枯らさないようにしたいものである。

ところで、マンション住いは5階だったせいもあり、蚊とはほとんど無縁であった。ところが、庭があるとこれでもかというぐらい蚊がいる。夏の夕方など、ちょっと水やりをする程度の時間でボコボコになるほど刺される。そこで、暑いのに長袖をきて、ブタの蚊やりを従えて庭に出るが、有効な対策としては力不足である。考えて見れば、土があれば、木が育ち、花が咲き、作物が実り、そして生き物もいるに決まっている。雀が金木犀の葉を啄ばみに来たり、芝刈りをしているとバッタが跳ねたり、柚子の木に揚羽蝶が飛んで来たり、真夏には蝉が鳴き、トンボやカマキリも見かけた。

## 2. 庭木

### (1) 芝庭

限られたスペースにあれも植えたいこれも植え

たいと、植物の本を山のように買い込み研究した。気に入った木を研究ノートに書き出していく。職業柄、この手の作業はお手のものである。庭道具にも凝り、ネットで道具のカタログを見ていると、横ではまたかというような雰囲気です。妻はあきれ顔である。ちなみに、英国ブランドのステンレスがキラッと光る植栽専用スコップがお気に入りである。

シンボル・ツリーには、金木犀（キンモクセイ）を選んだ。秋、

金木犀がつぼみを付け始めたので、今か今かと毎日やきもきしていると、10月中旬のある朝、一夜にしてオレンジ色の小さな花で満開になり甘酸っぱい芳香を放った。それから、2週間ぐらいの



8月 花壇のひまわり、蔓を伸ばした朝顔、鉢植は月桂樹

間、散歩をしていると金木犀の香りが街のあちこちでした。キャンパスの北門でも香りがしたので、見上げると高く成長した金木犀があった。南側の隣家との生垣にコニファー（グリーンコーン）を5本植えた。近年コニファーは芝との相性も良く人気である。グリーンコーンは台風の強風で前後左右に激しく揺れても倒れなかった強い木で、真冬でも豊かな緑色を保っている。石畳の小路に沿って低木のカルミアと金糸梅（キンシバイ）を互い違いに植えてみた。金糸梅は初年度から黄色い花を多数咲かせたが、ピンクの花を咲かせるはずのカルミアは昨年末になってからやっと今年咲く花の芽を付けた。ちなみに、芝庭の木は



リビングからウッドデッキ越しに見た芝庭、左の大きな鉢植がレモン

すべて常緑樹である。

庭木の剪定も、徹底的に研究した。木によって剪定の時期や方法が全く異なるのが、またおもしろい。花を咲かせ実を付けるために、なぜこの部分の枝を切ると良いのかを知る度に、興味は増すばかりである。学問と同じで、何事も「なぜか？」と考えることが重要である。

## (2) 鉢植

庭にはウッドデッキを設えた。木はアマゾン川流域原産の熱帯林でイペというアイアン・ウッドを選んだ。桧や杉などの日本の木と違って、重く、硬く、密度が濃いのが特徴である。大工職人が鋸で切っていると、バキバキと頻繁に刃が折れる。まさに鉄のようである。一昨年末、引っ越ししたのがちょうどクリスマスの時期だったので、ツリーとしてイチイ（一位）の鉢植を置いた。その後、甘い香りを放つ月桂樹とレモンの鉢植を追加した。月桂樹の葉は香辛料として有名であり、煮込み料理に重宝する。レモンは3個の収穫があった。北側の駐車スペースの隅には、地面のコンクリートをくり抜く形で鉢型を作った。ここには、トキワマンサク（常磐満作）というユニークな名前の木を植えてみた。イチイは何も手を掛けない



子供達と一緒に育てたひまわりが満開

のに力強く、二回目の昨年のクリスマスでも子供達が折紙などでいろいろな飾りを作り、綺麗に飾りつけられ活躍した。

### 3. 遊歩道と裏庭

裏庭は東側向きで、練馬区の遊歩道に面しており、外周4キロの光ヶ丘公園まで10分ほど歩いていける。小さい子供がいるので、この土地を購入する際に気に入った要素のひとつである。家の東側は大きなガラス張りになっていて、植栽が目隠しを兼ねており、桃、モミジ、柚子、ハゼノキ（櫨の木）、ネムノキ（合歓の木）の5本を植えた。桃は妻が好きな花なので選んだが、桃色の花が咲くものとばかり思ったら、白桃だった。ハゼノキは紅葉を代表する落葉樹であり、実際秋になってみるとモミジより綺麗だった。ネムノキ



11月 裏庭にあるハゼノキの紅葉が美しい、ボツンと見えるのが柚子の実

は、昼間開いている葉が夜にはピタッと閉じる不思議な木だ。昨秋、柚子には二つの実がなった。ある日、柚子を見ると揚羽蝶の幼虫がいた。子供の頃の記憶で間違いない。試しに、棒で突っついてみると、赤い触角を2本出し、子供の頃に嗅いだ記憶のある独特の臭いがした。私は、なんとなく嬉しくなって、「由実枝～」と娘を呼んで教えてやると、キャーと叫びながら一目散に逃げ出してしまった。私には娘しかいないので、この時ばかりは少しだけ寂しい気がした。

### 4. 草花と子供

枕木で作った花壇に、子供達と草花を育てるのも大きな楽しみである。昨年春は、朝顔の種を鉢に、花壇にはひまわりの種を蒔いた。朝起きて、「由実枝、ひまわりの水やりは？」と大声で言うと、お尻の重い長女も庭にすっ飛んでいく。



10月 金木犀がオレンジ色の小さな花で満開  
左はイチイの鉢植

ある朝、「おとうさん、来て来て!」、と今度は由実枝が大声を出す。花壇に行ってみると、ひまわりの芽が出ていた。それから、双葉になった、つぼみが出来た、花が咲いた、とその度に大騒ぎである。草花を子供と一緒に育てることは、親子のふれあいに非常に良いと実感した。昨年冬には彩果も加わって三人で花壇と鉢にチューリップの球根を30球植えた。今風に八重咲きの花が咲く品種で、春の到来が今から楽しみである。

私が草花を育てるのも、子供の頃の朝顔やヒヤシンス以来である。夏の定番は日々草とインパチェンスであろう。水さえやっていれば、5月から11月ぐらいまで半年間も色とりどりの花を咲かせてくれる。ところで、摘心や切り戻しといった園芸の技には恐れ入った。たとえば、朝顔も大きな花を咲かせるためには、本葉が8枚の時に下から5枚目の本葉の上で先端をチョキンと切り（摘心）、脇から何本も出て来た蔓の中で一番元気な一本のみを育てる。また、私が気に入った夏の花に小さな花を多数咲かすトレニアがあるが、最初にある程度咲き終わった頃、半信半疑で切り戻しを試してみた。せっかく、まだ花が咲いているのに花どころか茎の方まで短く切り詰めてしまう。書物によれば、1ヶ月程で再び花が咲くと書いてある。果たして、1ヶ月後50以上の花を付けて満開になった。トレニアは一年草であるが、苗の頃にまず摘心し、花が咲いたら切り戻して、何回も満開を楽しむことができる。このように、植物は手間暇掛けないとうまく育たないのだが、それは子供とまったく同じであろうか。

## 5. 土の恩恵

私が幼少の頃、母に、「僕が大きくなったら白い家を建ててあげる」とよく言っていたのを覚えている。半世紀経って、その家の庭で私が土いじりをする姿を亡き母が見たら、さぞびっくりした

ことだろう。母は古流生花の師範をしていて自宅で生花教室を開いていた。私が子供の頃、母の稽古に連れていかれて、子供の私もとなりで剣山に草花の切れ端を生けて遊んでいたのを懐かしく思い出す。

近年、土いじりがメンタル面に良い影響を与えるとの研究成果が発表されつつある。いわゆる癒し効果があるのだろうか。私の友人の内科医は、土いじりをするとうまく眠れると言う。私自信、数年前に持病の痛風がストレス過多で悪化し、不眠ぎみになったことがある。そういえば、新居に引っ越して一年が過ぎ、いつの間にか体調が良くなり眠れるようになった。たしかに、花壇の空き隅にあれを植えたい、これを植えたいと考えたり、毎日の水やりで少しずつ大きくなるつぼみを見たりすることが楽しく、日頃のストレスもふっ飛びそうな気がする。水やりをさぼると夏などは靨面にしっぺ返しがかかる。そう、植物は生きているのだ。

今年のお正月に大学院時代の恩師を我が家へお招きした。先生の、「君は今、人生のプライム・タイムだな」という言葉が胸に染み込むように響いた。人の一生はあたかも植物のようだ。種を撒き、水と肥料をやり、つぼみを付け、花を咲かせ、そしていつの日か枯れていく。恩師の言葉を真に受けると、私は人生の花をちょうど咲かせている時期ということかもしれない。もし、そうなら水切れを起こさないようにして、一年でも長く花を咲き続けさせたいと思う。

最後に、亡き父と母に息子が建てた庭木のある家を見て欲しかった。そして、なによりも母に孫の顔を一目でも見せたかった。両親が草葉の陰できっと喜んでいるに違いないと思い、一日一日を家族と共に大切に生きていきたいと思う。

# 食品スーパーマーケットにおける ポイントカードシステムの効用と限界



株式会社ワイズマート 代表取締役社長

**吉野 秀行**  
YOSHINO Hideyuki

## プロフィール

1964年 東京都生まれ  
1986年 青山学院大学経済学部卒業  
1989年 大手スーパー勤務を経て吉野物産株式会社（現ワイズマート）入社。社長室長  
2001年 代表取締役社長就任。現在に至る。

## はじめに

— 溢れるばかりのポイントカード —

航空会社のマイレージカードにクレジットカード、家電量販店に、レンタルビデオ店、スイカやパスモの交通系に、美容室、スーパーマーケットやドラッグストアのポイントカード…。

日本のポイントカードの発行枚数は推定で10枚を超えとも言われ、ある調査によれば成人女性一人当たりのポイントカード保有枚数は10枚を超えと言う。1ポイント1円で換算した場合、その発行額は1兆円を超えとも言われており、正確に金額を捕捉することも難しく、現在も拡大を続けている。

気がついてみれば、我々の消費のシーンでは、リアル店舗での買物はもちろんのこと、飛行機に乗る場合でも、ホテルを予約する場合でも、ネットでの買物でも、ほとんどの場合、利用実績に応じたポイント還元や割引サービスを受けており、大抵の場合は会員登録、ユーザー登録を行なって、この種のサービスを受けている。まさに溢れるばかりのポイントカードに囲まれて我々は生活しているのである。

本稿は、このシステムの効用と限界について、理論的先駆者であるブライアン・ウルフ氏の提唱した理論に基づき、食品スーパーマーケットの実際の数

値を用いて検証しようとするものである。

## ポイントカードの機能

ポイントカードの主要な機能の一つは、販促を目的としたものである。

購買金額に応じてポイントを付加する方法は、古くから商店街などでも「スタンプサービス」として定着しており、台紙がいっぱいになったら商品券やカタログ商品と交換できる制度もあった。「たくさん買ったださるお客様にはより多くのサービスをしよう」という考え方はお店側にも顧客側にもメリットがあり、煩雑ではあったがスタンプサービスは広く小売業に浸透していた。

それが1995年以降の急速なIT化の進展によって、さまざまなテクノロジーが生まれた過程で、スタンプカードはバーコード型や磁器タイプ型のポイントカードに切り替わっていったのである。

それに加えて、これまでスタンプを押していたのでは、「どの顧客にどのくらいの頻度でスタンプを押したのか」を知るすべもなかったものが、カードとなることで顧客の購買記録を詳細に把握することが可能になったのである。これによってポイントカードはもう一つの機能とも言うべき、「購買データの蓄積・分析活用」というフェーズを得ることになった

のである。

## FSP とは

FSP（フリークエント・ショッパーズ・プログラム）という概念はこうした背景の中から生まれ、1998 年出版された『個客識別マーケティング』（ブライアン・ウルフ著）によって、欧米のスーパーマーケットにおける詳細な事例と共に紹介されたのであった。

それまでも小売業者は POS レジの普及によって、単品データ（いわゆる POS データ）を蓄積・活用することは出来ていた。それによって売れ筋・死に筋の見極めを行っていたのであるが、ポイントカードの登場によってそうした POS データに加えて、「誰が（どの顧客が）いつ、どの商品を購入したのか」を把握することが出来るようになり、頻繁に買物をしてくれる個客は誰なのかを識別することが出来るようになったのである。

1998 年当時 日本の小売業界は、大型店舗の出店を規制していた「大店法」の段階的廃止という規制緩和の真っ只中にあり、店舗間競争が激化していた時期でもあった。このため多くの小売業者は「顧客を識別して、上得意客を囲い込もう」という思惑を持って、スタンプカードサービスをポイントカードシステムに切り替えていったのである。

## ワイズマートの特徴と FSP 導入の背景

株式会社ワイズマートは、市川市・浦安市・船橋市・江戸川区・足立区など湾岸ベイエリアを中心に 36 店舗の食品スーパーマーケットを展開する会社である。店舗の特徴は比較的小さな売場面積で駐車場も少なく、半径 500m から 1km 圏内に住むお客様を対象とした小商圏ミニスーパーであり、『お客様の身近な冷蔵庫代わりでありたい』を企業理念としている。

顧客は自転車もしくは通勤帰りの徒歩で来店する場合が多く、買上点数も少なめのリピート客中心の多頻度来店型店舗であると言える。

1990 年代後半からの規制緩和による競争激化の局面で、弊社が採用した戦略は、「いかに近所のお客様にファンになっていただくか」ということであり、顧客との様々なリレーションシップの強化に着手したのであった。その一環として「ワイズカード」は、お買物 100 円（税抜）に付き、1 ポイントを付与するポイントカードシステムとして 1998 年 7 月にサービスを開始したのであった。

サービス開始に当たっては、ブライアン・ウルフ氏の著作を通して欧米企業の事例を学んだ他、日本国内の先事例も研究した上で、「このシステム導入によって何を指すのか」を明確に定義した。それは、購買額の 1% を顧客にポイントとして還元するということが、当時年商 180 億円の当社にとって 2 億円近い経費の支出を意味するものであり、システム構築の費用も 1 億円以上必要となるからであった。

## 顧客は平等ではない

ブライアン・ウルフ氏は著書『個客識別マーケティング』の中で、「すべての顧客は平等ではない」という概念を紹介している。ゆえに、「顧客の多様性を認め、顧客を識別し、それぞれに応じた販売条件を適用することを戦略的に取り組むべきである」と提唱したのであった。

具体的な事例でこの概念を検証してみたい。

### (1) ポイントカード会員の購買額は把握できる。

ポイントカードシステムは「どの地区にお住まいのどの会員様（年齢・性別）が、どのお店に、いつご来店され、どのような商品を、いくらでいくつお買い求めいただいたのか」が瞬時に記録され、データベースとして蓄積される。こうした会員 ID 付きの明細単品データを FSP データと呼ぶが、データ活用分析の切り口は多様に考えられる。ここではシンプルにこの店舗にとっての上得意客（ベストカスタマー・フリークエントショッパー）について考察したい。

表 1 は、弊社の実際の店舗でカード導入から 2 年ほど経過した店舗でのカード会員の購買ランキング表である。

表1

順位	月度	店名	会員番号	住所	月間 購買金額	月間 購買回数	1回当たり 購買額
1	200X/2	A	97350****	A地区	224,405円	34	6,600
2	200X/2	A	69287****	A地区	184,088円	38	4,844
3	200X/2	A	47130****	A地区	142,487円	21	6,785
4	200X/2	A	50257****	B地区	117,628円	31	3,794
5	200X/2	A	48914****	A地区	105,516円	71	1,486
6	200X/2	A	01016****	B地区	91,159円	14	6,511
7	200X/2	A	70674****	B地区	85,998円	32	2,687
8	200X/2	A	63666****	A地区	84,758円	56	1,514
9	200X/2	A	34073****	C地区	84,649円	37	2,288
10	200X/2	A	72745****	A地区	83,867円	35	2,396
100	200X/2	A	46929****	A地区	47,158円	22	2,144
600	200X/2	A	47534****	D地区	26,477円	10	2,648
1200	200X/2	A	48043****	B地区	18,617円	8	2,327
1800	200X/2	A	52177****	A地区	14,088円	14	1,006
2400	200X/2	A	50699****	B地区	10,706円	8	1,338
3000	200X/2	A	46752****	A地区	8,127円	4	2,032
3600	200X/2	A	76157****	C地区	5,988円	6	998
4200	200X/2	A	82084****	C地区	4,348円	1	4,348
4800	200X/2	A	90127****	D地区	3,081円	2	1,541
5400	200X/2	A	03965****	C地区	1,856円	3	619
6023	200X/2	A	03964****	B地区	120円	1	120

(出所) ワイズマートA店のデータを基に筆者が作成

駐車場のないこの店舗でトップのお客様は月間 34 回来店され 22 万円以上の買物をしていただいております。大変にありがたいお客様であることが認識できる。この店には当月、6,023 人の会員様が来店され、お買物をしていただいたが、この 6,023 行のデータを 10 のグループにまとめて分析する手法が表 2 のデシル分析表である。

## (2) 「顧客は平等ではない」

各デシルには 600 人の会員がおり、その平均値をデシル毎に比較をしてみる。

来店 1 回当たりの購買額はトップ層の 600 人の平均が 2,118 円であり、徐々に金額が下がり、最下層になると 646 円となる。食品スーパーマーケットの商品 1 品当たりの単価はおおよそ 200 円であり、トップ層が高単価の商品を購入しているのではなく、200 円単価の商品を 10 点以上購入していることを表し、最下層は 200 円単価の商品を 3 点ほどしか購入していないことを示している。

次に来店回数の平均値を見てみるとトップ層は月に 18.5 回来店するのに、最下層では 1.52 回しか来店されない。この 6,023 人が当該月度に購入したレシートを全て保管していたと想像してみたい。トップ層の持っているレシートは 10 点以上の商品を購入しているゆえに長く、しかもその長いレシートを一人平均 18.5 枚も持っている。最下層のグループは一回の購買が 3 点ほどで短いレシートであり、しかもそれを 1.5 枚しか持っていない。それぞれのグループの持っているレシート全てを机の上に山としたものが、そのグループの購買金額の累計であり、トップ層と最下層では差が歴然と表れる。最下層を 1 とし

表2 200X年2月度 A店のカード会員様6,023人のデシル分析

ランク	順位	1回当たり 購買金額	最下層 倍率	月間 総来店回数	1人あたり 来店回数	最下層 倍率	月間購買金額	最下層 倍率	1人当たり 平均購買額	割合
1	1-600位	2,118円	3.3倍	11,149回	18.58回	12.3倍	23,611,126	40.2倍	38,205	33.32%
2	601-1200位	1,788円	2.8倍	7,514回	12.52回	8.3倍	13,433,060	22.8倍	21,736	18.96%
3	1201-1800位	1,561円	2.4倍	6,267回	10.45回	6.9倍	9,780,579	16.6倍	15,826	13.80%
4	1801-2400位	1,484円	2.3倍	4,955回	8.26回	5.4倍	7,355,216	12.5倍	11,901	10.38%
5	2401-3000位	1,318円	2.0倍	4,214回	7.02回	4.6倍	5,554,697	9.4倍	8,988	7.84%
6	3001-3600位	1,277円	2.0倍	3,223回	5.37回	3.5倍	4,115,765	7.0倍	6,659	5.81%
7	3601-4200位	1,213円	1.9倍	2,451回	4.09回	2.7倍	2,973,150	5.1倍	4,810	4.20%
8	4201-4800位	1,078円	1.7倍	1,970回	3.28回	2.2倍	2,122,886	3.6倍	3,435	3.00%
9	4801-5400位	959円	1.5倍	1,390回	2.32回	1.5倍	1,332,647	2.3倍	2,156	1.88%
10	5401-6023位	646円	1.0倍	910回	1.52回	1.0倍	587,940	1.0倍	951	0.83%
合計	6023人	1,609円		44,043回	7.32回		70,867,066		11,466	

上位30%の顧客で66%の売上を作る

A店の特徴：  
ワイズマートの中では、平均より少し小さい店舗。  
駅から徒歩5分で駐車場はない。  
この他にカードを持たない非会員の売上がある。

(出所) ワイズマートA店のデータを基に筆者が作成

たとき、各層との乖離がどれほどあるのかを表したのが最下層倍率であり、購買額の倍率は40を超える。これがブライアン・ウルフ氏が主張した「顧客は平等ではない」という現実である。

私たち小売業者はこの現実気づいていない。「上位30%の顧客で70%近い売上を上げている」という風説を聞きながらも、ここまで差があることをデータを前に愕然とするのである。

トップ層に属するお客様1人が、お店や商品・接客対応に何らかの不満を抱いてこのお店の利用をやめてしまった場合、このお店は、あまり来店されないお客様40人を失うのに等しいことなのだ。

やっかいなのは、お店側には、日々来店される2,000人3,000人のお客様を誰がデシル1のお客様で上得意客なのかを識別することができない!ということである。大切なお客様を失うかも知れないのに…。

### 顧客は流出している

ブライアン・ウルフ氏の次なる主張は「顧客は流出する。ゆえにその維持を図るプログラム、とりわけ上得意客を維持するプログラムが重要である。顧

客の行動は見返りに左右される」というものである。

まずは、顧客の流出の実態を前出の店舗の事例として見てみたい。前出の表1のベストカスタマーの表は特定の1ヶ月間を捉えたものだが、この顧客が過去1年間どのような買物をしたかを時系列でみる事ができる。それが表3である。

購買額第1位の顧客は、前年同月よりも購買額を増やしており、月毎のバラツキはありながらも安定した購買を当該店舗で行っていることがわかる。しかし、第2位の顧客を見ると、3ヶ月前には一度も来店されておらず、第5位の顧客は昨年同月には当該店舗を全く利用していないこともわかる。この表では購買額上位順に並び替えたために、前年より購買を増やしている顧客が目につくが、これを購買額下位順に並び替えてみると全く逆の現象が現れ、いかに多くの顧客が最近になって店舗の利用をやめてしまったのかが理解できる。

次に、ブライアン・ウルフ氏は「顧客は転職・移住などの理由も含めて、毎年20～30%があなたの店舗での買物をやめている。問題はその中にどれくらいの上得意客が含まれているかを識別し、できればその理由を尋ね、対策を講じるべきである」と指摘している。そのために以下のレポート作成を推奨

表3 上位顧客の過去からの購買状況推移

順位	会員番号	200X年2月度 当月		200X年1月度 1ヶ月前		200W年12月度 2ヶ月前		200W年11月度 3ヶ月前		200W年10月度 4ヶ月前		200W年9月度 5ヶ月前		200W年2月度 1年前		昨年対比
		来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	来店回数	買上金額	
第1位	97350***	34	224,405	30	207,760	28	182,931	18	127,339	26	150,357	29	201,823	36	143,520	156%
第2位	69287***	38	184,088	42	165,232	38	143,569	0	0	56	238,082	53	178,499	57	291,560	63%
第3位	47130***	21	142,487	19	121,869	26	188,208	19	146,846	16	113,447	19	120,368	22	165,023	86%
第4位	50257***	31	117,828	31	147,293	28	118,870	36	124,733	34	139,992	36	122,655	27	100,943	117%
第5位	18914***	71	105,516	70	115,079	83	107,145	46	78,918	62	79,329	23	29,534			-
第6位	01016***	14	91,159	15	108,828	13	119,966	13	110,300	19	119,000	13	126,407	15	108,377	84%
第7位	70674***	32	85,998	23	58,838	31	78,962	30	77,326	23	76,088	16	45,295	18	46,854	184%
第13位	18915***	30	80,465	30	65,927	37	93,666	32	75,288	33	72,983	28	75,637	34	72,665	111%
第14位	46731***	26	78,584	21	74,568	27	99,385	26	82,290	22	64,914	22	59,275			-
第15位	09248***	30	76,519	25	59,445	27	59,025	36	71,416	28	75,676	32	69,720			-
第16位	17616***	33	76,107	33	66,385	25	46,178	24	41,387	6	8,980	0	0			-
第17位	43451***	25	75,346	22	71,066	29	109,737	21	52,515	24	77,718	27	72,804	24	66,888	113%
第18位	46598***	29	74,849	20	44,900	27	85,102	26	68,326	23	58,688	27	59,743	22	59,818	125%
第19位	11079***	25	73,710	24	72,230	27	82,923	23	68,543	29	83,688	29	83,711	30	74,853	98%
第20位	73251***	27	73,121	23	55,531	32	76,561	33	76,152	36	74,519	29	58,849	28	45,524	161%

(出所) ワイズマートA店のデータを基に筆者が作成

している。それが「顧客維持展望レポート」であり、ワイズマートにおける具体的な事例は表4のとおりである。

200X年2月度に買物された顧客が1年後の2月度にどのような購買をしているのかをマトリックスにしたものである。

例えば表中の①のセルは、200X年2月度に40千円以上の買物をされたAランクグループの顧客263人中、1年後の2月度にもほぼ同額のAランクの買物をした人数が132人であることを表している。これを維持率と呼べば、半数の顧客は1年後も同額の買物をされていることがわかる。しかし、②のセルは、200X年2月に40千円以上の買物をしていたのが、1年後の2月には1円の買物もされていない顧客が12人いたことを表している。これを顧客流出率と呼び、ランクが下がる毎に流出の数が増えていき、全体としては23.81%の顧客が流出していることを示している。

逆に、③のセルは、200X年2月に買物をしてい

なかった顧客が1年後の2月に40千円以上の買物をしたAランクの顧客になった人が15人いることを表しており、新規の上得意顧客を獲得していることを表している。結果として、この店舗では1,225人の新規顧客を獲得したことがわかる。

## 今いる上得意客を 大事にする

筆者は当初、「米国のスーパーの事例と日本のそれが同じはずはない。ましてワイズマートのような駐車場も持たない小さな店に、米国の事例が当てはまる訳がない」とブライアン・ウルフ氏の主張を懐疑的に見ていた。しかし、それ通りにデータ検証をしてみると、結果は驚くほど似たものとなり、国や地域・規模や業態による差異はないと考えるに至った。

恐らく、街中のコンビニでも美容室でも、あるいは映画館でも、自らの顧客のデシル分析や顧客維持分析を行ったとしたら、最下層倍率は40倍、顧客流

表4 顧客維持展望レポート ヨコ軸200X/02月度×タテ軸200X+1/02月度

昨年	今年	A 40~	B ~40	C ~35	D ~30	E ~25	F ~20	G ~15	H ~10	I ~5	流出	合計	
A 40~	① 132人 50.19%	24人 9.13%	24人 9.13%	23人 8.75%	17人 6.46%	12人 4.56%	10人 3.80%	6人 2.28%	3人 1.14%	② 12人 4.56%	263人 100%	Aランク	
B ~40	21人 18.75%	13人 11.61%	15人 13.39%	15人 13.39%	15人 13.39%	12人 10.71%	8人 7.14%	5人 4.46%	3人 2.68%	5人 4.46%	112人 100%	Bランク	
C ~35	17人 10.00%	14人 8.24%	20人 11.76%	25人 14.71%	28人 16.47%	24人 14.12%	17人 10.00%	11人 6.47%	6人 3.53%	8人 4.71%	170人 100%	Cランク	
D ~30	15人 6.20%	13人 5.37%	19人 7.85%	32人 13.22%	40人 16.53%	40人 16.53%	32人 13.22%	24人 9.92%	12人 4.96%	15人 6.20%	242人 100%	Dランク	
E ~25	9人 2.33%	21人 5.43%	22人 5.68%	38人 9.82%	56人 14.47%	63人 16.28%	69人 17.83%	54人 13.95%	29人 7.49%	26人 6.72%	387人 100%	Eランク	
F ~20	6人 1.04%	7人 1.22%	16人 2.78%	35人 6.08%	64人 11.11%	97人 16.84%	125人 21.70%	108人 18.75%	67人 11.63%	51人 8.85%	576人 100%	Fランク	
G ~15	4人 0.44%	5人 0.55%	14人 1.54%	22人 2.43%	67人 7.39%	110人 12.13%	183人 20.18%	222人 24.48%	168人 18.52%	112人 12.35%	907人 100%	Gランク	
H ~10	3人 0.21%	2人 0.14%	6人 0.42%	19人 1.34%	53人 3.75%	89人 6.29%	198人 13.99%	381人 26.93%	416人 29.40%	248人 17.53%	1,415人 100%	Hランク	
I ~5	2人 0.10%	2人 0.10%	4人 0.21%	6人 0.31%	13人 0.67%	35人 1.79%	109人 5.59%	319人 16.35%	834人 42.75%	627人 32.14%	1,951人 100%	Iランク	
流出	③ 15人 1.22%	8人 0.65%	12人 0.98%	20人 1.63%	36人 2.94%	73人 5.96%	135人 11.02%	293人 23.92%	633人 30.66%	1,225人 23.81%	1,225人 100%	流出	
合計	224人 3.08%	109人 1.37%	152人 2.03%	235人 3.11%	389人 4.78%	555人 7.38%	886人 12.21%	1,423人 20.04%	2,171人 30.66%	1,104人 23.81%	7,248人 100.0%	合計	

昨年2月にAランクだった顧客263人のうち、今年2月全く買物をしなかった顧客が12人(4.56%)いることを表している

昨年2月には全く買物をしていなかった顧客のうち、今年2月にAランクの40千円以上購入するようになった顧客が15人いることを表している

昨年購入していない顧客が新たに購入した人数

ゾーン	前年より購買額を増やして下さったお客様	2,624人	36.2%
ゾーン	前年より購買額を減らされたお客様	2,876人	39.7%
ゾーン	前年とほぼ同額の購買をして下さったお客様	1,748人	24.1%

200X年2月 6,023人

1,104人が購買を止め、1,225人が新たに購買を行っている。

(出所) ワイズマートA店のデータを基に筆者が作成

7,248人

出率は 20%以上と、似たような結果になるのではないかと推測できるのである。

ブライアン・ウルフ氏は、「ゆえに、新規顧客の開拓に費用をかけたり、移ろいやすい下位層の顧客に値引販売や広告経費をかけるくらいなら、もっと上得意の客層に報いる施策を戦略的に取り入れるべきである。あなたの店舗に利益をもたらしているのは、上得意客なのだから…」と主張しているのである。

具体的には、不特定多数に訴えかけるマス広告の大幅な削減と、上得意客への特別価格の提供やアンケートの実施、ボーナスプログラム、記念日プログラムなどであり、総称して顧客一人一人とのマーケティングという意味で「One to One marketing」「Royal marketing」と呼んで、その実施を図るよう提唱している。本稿ではこれらの施策を FSP プログラムと呼ぶこととする。

## ワイズマートにおける FSP プログラム

ワイズマートでは、こうした考え方こそが、地域に密着した小商圈ストアが生き残れる道であると信じ、カード導入の 1998 年から様々な施策を実施してきた。

その一部を紹介すると、

- ①お楽しみ箱アンケート
  - ②観劇会・ディナーショーご招待・ご優待
  - ③田植え・稲刈りツアーご招待・ご優待
  - ④食育教室・料理教室への優待・ご優待
  - ⑤周年記念セール時のキャンペーン活用
- などである。

①は毎年 4 月に上得意客 3,000 人に春の新商品の詰め合わせギフトをサプライズで郵送し、日頃の買物への不満足度をアンケートで問う制度である。誰よりもたくさん来店されているお客様だからこそ見えているもの・不平不満に感じていることを率直にお聞きしており、趣旨に賛同された上得意客の返答率は 5 割近くに達している。アンケート内容は全社員が閲覧できる制度となっている。

②の施策はカード導入以前から行っているもので、以前は単純な申込制だったものを、購買額に応じて申込順位が変わるように改めたものである。

③～⑤の施策は、お米の購買者、料理教室を主宰するメーカーさんの商品を購入している方から優先的に参加していただくとするものである。

このほかに、メーカーさんらと「データ活用事例発表会」を開催しており、新商品がどのような年齢層のお客様に購買されたか？ ブランドスイッチが起こったかどうか？ などを具体的な数値を前に検証する会議にも活用されている。

## FSP プログラムが 進化しない理由

冒頭に述べたとおり、日本では、驚くほど多くの企業がポイントカードシステムを採用している。しかし、その多くは販促手段の一つとしてしか機能していないのが実情であろう。

当社のように専門のセクションを設置し、人員を投入して、データを分析している会社ですら、相変わらず地域に住む不特定多数の人にチラシ広告をばら撒き、「玉子が安い牛乳が安い」と呼び込んでいる。

それを購入しているのが誰なのかを日々の現場では識別できていない。もしかしたら上得意のお客様は玉子が安くなくても牛乳が安くなくても購入してくれて、安売りのためにレジが並ぶのに辟易しているかもしれないのに…である。

「頭では理解できているのに、現状のやり方を変えられない」多くの企業が直面している現実であり、同質化競争に陥っている根本的な原因かもしれない。何故、FSP プログラムは進化しないのか？ 考察してみたい。

- ①ポイントカードはインフラと同じで、もはや差別化の手段となり得ない。むしろポイント 2 倍 5 倍とサービス合戦に陥っているほどである。
- ②顧客の購買データは日々膨大に発生し、あまりの量を前に茫然自失となりがちである。適切なデータマイニング（膨大なデータの鉱脈から価

値あるデータを掘り当てること)の手法や評価方法が確立できていない。

- ③「個別に対応するプログラムにはコストがかかる」(例えばハガキや封書)と考えられ、チラシ広告の方がコストが低く手間もかからないと考えられている。
- ④日本には「お客様は神様です」という思想があり、顧客に個別に対応することよりも、全ての顧客に満足をもたらす品質の向上やサービスの向上に努めることこそ競争力の源泉とされてきた。
- ⑤年々競争が激化している中で、多くの企業は顧客を維持するための優先項目が低価格での商品提供にあると考えており、その原資を確保するためにも、個別プログラムに経費を回すことはしていない。
- ⑥たとえ個別プログラムを実施していても、新たな競合店の出現時には、顧客は流出しやすく、効果に自信がもてない。

以上のような理由から、FSP プログラムはポイントカードの普及ほど行われておらず、せっかくの顧客データも「宝の持ち腐れ」となっている。

## FSP はネットショッピング の分野で本領発揮

こうしたリアル店舗の現状をよそ目に、様々な FSP プログラムを実施しているのがネットショッピングの世界であろう。2010 年 1 月 3 日付けの日経新聞の記事によれば、5 年後の 2014 年には、EC サイト(電子商取引)の市場規模は 12 兆円に達し、スーパーマーケットを超えるであろう。と予測されていた。

ネットショッピングの優位性や伸びる理由は様々あろうが、ここで注目したいのは、「FSP プログラム

との親和性が極めて高い」という点である。

前述のとおり、リアルの店舗では来店される顧客の数も膨大であり、その一人一人の購買履歴を瞬時に識別することは不可能である。なじみの洋服屋さんや八百屋さんであれば、「先日のジャケットはいかがでした?あれに合うパンツが入荷しました」という提案営業や「昨日のリンゴ甘かったですか?あら、美味しくなかったなら、今日は大根サービスしておきますよ」というような個別対応がとれるが、量販店ではそうした対応は不可能である。

ネットショッピングの世界でも、膨大な数の来訪者が訪れるものの、彼らは買物の際には個人情報を提供しており、サイト運営者はほぼ全ての顧客を識別し、過去の購買履歴や同一商品の購買者の特性を理解しながら顧客に対応することができるのである。しかも自動的かつ論理的に。ここに決定的な差がある。そして、この識別情報こそネット販売における関連商品の推奨販売を可能にし、お気に入りアーティストの登録などによって、新譜の CD をいち早く紹介することを可能にしたのである。特別クーポンの配信も上得意客にとっては心地良い。新製品の動画広告は魅力的で、リアルの店舗との価格差もネット上で検索可能である。まして購買に応じてポイントまで付与されるとなると、市場規模の拡大は当然の帰結と考えられよう。まさに、ネットショッピングの分野こそ 1998 年にブライアン・ウルフが予言していた「個客ロイヤルマーケティングの実戦場」になっていたのである。

今後リアル店舗の意味も大きく変化しよう。しかし全てがネットに置き換わるものではない。商品や人とのふれあいを求めて、親しい信頼関係を築ける小売業へのニーズはむしろ高まるかもしれない。その受け皿となるべく私たちは努力を怠ることはできない。

### 参考文献

ブライアン・P・ウルフ『個別識別マーケティング』(中野雅司訳)ダイヤモンド社、1998年

# 寄付税制と「1%支援制度」



流通科学大学商学部准教授

**青柳 龍司**  
AOYAGI Ryuji

プロフィール

最終学歴 早稲田大学大学院経済学研究科博士後期課程  
職歴 武蔵野大学現代社会学部非常勤講師、東洋大学経済学部非常勤講師、流通科学大学商学部講師を経て現職  
主な業績 「財政学(第三版)」(共著、創成社)、「配当課税とNewViewの検証」「証券経済研究」(単著、日本証券経済研究所)など

## 1. はじめに

近年、地方自治体に対する寄付制度として「ふるさと納税」や「寄付条例」などが整備されつつある。これら新制度の導入目的や意図はそれぞれ異なるものの、寄付を促進させるためには寄付税制の設計が重要である。日本においては、特定公益法人やNPO法人に対する従来からの寄付税制は、その適用範囲や控除額がきわめて限定的である。

たとえば、個人が寄付をする場合、表1にあるように、指定寄付金や特定公益増進法人などに対する寄付のほかは、所得控除が適用されないなど不十分な取り扱いとなっている。また、平成13年10月の「認定NPO法人制度」により、一定の要件を満たす

NPOについては、寄付金控除や会計上の損金算入などで税制上の優遇措置が認められるようになったものの、認定を受けた法人数は116法人(平成22年2月1日現在)に留まっており、認定基準が厳しいとの批判が挙がっている。

日本では、そもそも年間の寄付総額は7,281億円<sup>1</sup>あまりと欧米に比較すると極端に少ない。NPOをはじめとする非営利組織への支援については様々な観点から検討を行っていく必要がある。

このような状況の中、千葉県市川市は、納税者が支援したいNPOを選び、個人住民税の1%相当額の使途をそのNPOに対して交付できる制度を施行した。本稿では、寄付税制の論点をまとめつつ、「1%支援制度」を主に税制の視点から評価したい。

## 2. 寄付税制の論点

個人の寄付インセンティブに与える影響については、寄付者が寄付額を決定する上で税制の果たす効果、つまり寄付の所得控除が個人の租税価格にどのような影響を与えるかという議論と、政府支出(補助金)による(寄付の)クラウドファンディングアウト効果の有無という議論に大別できる。本稿では、「1%支援制度」との関連で、政府支出(補助金)によるクラウドファンディングアウト効果を取り上げる。

表1 寄付金の優遇税制

	対象	国・自治体と指定寄付金	特定公益増進法人と認定NPO法人
個人	所得税(所得控除)	年間5,000円超、総所得の40%以下の部分	
	住民税(所得控除)	年間10万円超、所得の25%以下の部分	なし
企業	法人税(損金算入)	全額	資本金等の0.125%と所得の2.5%の合計(注1)

出所:財務省 (注1)一般寄付金と別枠。

1 平成17年政府税制調査会資料

最初に、クラウドイングアウト効果を説明するため、公共財の中立命題を説明しよう。政府による公共支出、つまり公共財は必ずしも政府が全て供給するわけではない。民間が私的財とともに公共財を供給することも可能である。たとえば、民間が公共財を自発的に供給するときの分析はいわゆる「ナッシュ均衡」として知られている。

公共財  $g$  は民間の支出（寄付）によっても供給することが可能だとすると、 $g=D_i+D_{-i}+G$  となる。ここで、 $D_i$  は個人の寄付、 $D_{-i}$  は個人  $i$  以外の人の総寄付、 $G$  は政府が直接供給する公共財への支出である。

この時、人々がナッシュ的な行動を取れば、資源配分上パレート効率的な公共財の供給は実現せず、市場の失敗が発生することが知られている。さらに、ナッシュ的な公共財の供給を前提とすると、政府が公共財の供給を高めようとしても、人々の間での負担調整を通じて、その効果は相殺されてしまい、何の実質的な効果も持ち得ないという。これが Warr [1983] によって発表された中立命題である。この命題によると、政府による公共財への支出（補助）は、民間の寄付（自発的な公共財供給）を同額だけ減少させてしまい、何の実質的な効果もないというものである。

中立命題を検証する1つの方法は、政府支出による（民間資金の）クラウドイングアウト効果の有無を確かめることである。日本の事例を扱った山内 [1997] は、共同募金の毎年の募金額  $D$  に、政府の社会保障・福祉サービス支出のうち、最終消費支出  $G_C$  と社会保障給付などの支出  $G_S$ 、および国民総支出  $Y$  を回帰させて実証分析を行っている<sup>2</sup>。

$$\ln D = a_1 + a_2 \ln G_C + a_3 \ln G_S + a_4 \ln Y$$

筆者は、このような政府支出が民間資金のクラウドイングアウトを引き起こすかどうか、時系列を1979年度から1998年度に改め、データを再点検して実証分析の追試を行った<sup>3</sup>。結果は表2である。ここで、 $R^2=0.942$ 、 $s=0.035$ である。

これによると、国民総支出  $Y$  の説明力が高い。つまり、国民総支出を  $GDP$  と読替えると、寄付額は景気変動に大きく左右されると解釈できる。また、最終消費支出  $G_C$  と社会保障給付などの支出  $G_S$  は共に有意であるが、符号は正反対である。これは、山内 [1997] も指摘するように、最終消費支出  $G_C$  には、公務員への人件費などが含まれており、単なる所得移転という要素が大きいことから、マイナスとなっていると考えられる。つまり、 $G_C$  については、部分的にクラウドイングアウトが発生している。係数は  $-0.734$  であることから、最終消費支出を1%増やすと、民間寄付が0.7%ほど減少するという意味をしている。

一方、社会保障給付などの支出  $G_S$  については、プラスであることから、クラウドイングインが発生していると捉えることができる。同様に、係数は  $+0.712$  であることから、最終消費支出を1%増やすと、民間寄付が0.7%ほど増加するという意味である。

以上から、寄付税制の設計では、景気変動の影響を緩和できる多年度の繰越控除が望ましいと考えられる。また、クラウドイングアウトに関しては、中立命題は成立していない可能性が高い。ただし、政府支出の民間資金（寄付）に与える影響については、その支出内容や時期によっても大きく変わってくるものが予想され、集計されたマクロのデータでは実

表2 実証結果

	$a_1$	$G_C$	$G_S$	$Y$
係数	-8.877	-0.734	0.712	0.803
t 値	-3.52	-2.24	2.56	3.17

2 正確なデータソースは次の通りである。D は共同募金の一般募金と歳末募金の合計実施額、 $G_C$  は一般政府の社会保障・福祉サービス支出のうち、最終消費支出額（国民経済計算年報）、 $G_S$  は一般政府の社会保障・福祉サービス支出のうち、社会保障給付・社会扶助金・無基金雇用者福祉給付の合計（国民経済計算年報）、 $Y$  は国民総支出（国民経済計算年報）である。

3 分析期間は1979年度から1998年度までである。1999年度以降、一般政府の社会保障・福祉サービス支出の分類が変更され、整合性のあるデータを取れなかったため期間を1998年度までとしている。

際の支出内容や人々の寄付についての個々の行動と乖離している可能性もある。

以上の論点を踏まえ、以下では、地方自治体が実施している興味深い事例として、千葉県市川市の「1%支援制度」を取り上げる。

### 3. 「1%支援制度」

#### (1) 市川市の「1%支援制度」の概要

千葉県市川市の「1%支援制度」は、平成17年度より施行された制度である。その中心は、納税者が支援したいNPO団体などを選び個人住民税の1%相当額の用途を、市を通じた補助金という形態で、その団体に対して交付できるというものである。もちろん、補助金は公益的な活動をしている、つまり公共財を提供しているNPO団体などに限定している。市川市の制度は、ハンガリーで実施されている制度を模範としており、日本でこのような制度を採用した最初の地方自治体である<sup>4</sup>。

最初に、補助金を受ける団体と納税者（市民）、および政府（市川市）の三者を中心に、制度の枠組みを概観しよう。

補助金を受けることのできる対象団体は、NPO・ボランティア団体などで、市内に事務所があり主に市内で活動している団体である。対象となる事業は、公益性を満たすもの、つまり福祉、環境、文化、青少年育成など営利を目的としないものに限定される。助成される金額は、当該団体を選択（投票）した納税者の個人市民税額の1%に相当する額を合計した金額である。ただし、提案した事業に掛かる事業経費の2分の1を上限としており、団体の維持・運営などにかかる運営費用は補助対象から外れている。また、当該年度の未使用分は、市民活動団体支援基金（以下、基金と略す）へ積み立てられる。

次に、支援する納税者の側であるが、前年度分の市民税を納付していることが投票条件となる<sup>5</sup>。条件を満たした納税者は、支援したい団体を3つまで選

択（平成18年度までは1つを選択）し、団体名と納税通知書番号を投票用紙（広報に添付された返信封筒）に記載し市に郵送する。それにより、納税額の1%相当を市から当該団体に補助金という形で助成する。また、支援する団体が無い場合は、基金への積み立てを選択できる。

市側は、団体への支援金を総務費の項目で予め予算化しておく。例年、3,000万円程度を当初予算として計上している。市の予算というマクロレベルで見た場合、実際に市が予め組んだ予算と市民の支援額合計が異なるのが一般的である。予算の方が支援額を上回る時は、予算を返上して減額補正するか基金の方に積み立てられ、予算が下回った時は、市が補正予算を組んで増額するか、あるいは予算内に収まるように支援額を調整するかのいずれかの方法がとられる。もし、支援額が予算内に収まるように調整されれば、支援金は個人市民税の1%相当額ではなくなる。もっとも、過去の実績では、当初予算の方が投票者の市民税総額を上回っており減額補正されている。

また、団体の予算というミクロレベルで見た場合、通常、団体が希望した支援額と納税者投票による支援の合計額は一致しない。この場合は、有識者を含む審査会に諮り、事業規模の縮小、あるいは事業の取り下げができることとなっている。

#### (2) 「1%支援制度」の投票行動と結果について

筆者は市の担当者にインタビューし、平成18年度について詳細なデータを得ることができた。そのため、平成18年度以降を中心に、団体の支援獲得状況と納税者の投票結果を紹介しよう。

最近の傾向として、「1%支援制度」に応募する団体数は80～100団体あまりである。また、団体が実施する事業費総額および支援金の交付申請額は表3の通りである。特徴としては、保健、医療および福祉分野の団体の応募が多いことである。実際、支援金額を多く集める団体には、知的障害児療育、介護予防・子育て支援、ホームレス支援団体、少年野球チームなど

4 市川市に続いて、北海道恵庭市、岩手県奥州市、大分県大分市、愛知県一宮市、千葉県八千代市でも同様の制度が開始されている。  
5 平成19年度より、非納税者にも投票の機会が一部開かれている。

が目立っている。団体ごとの有効投票人数には、かなりのバラつきがあり、平成 18 年度では、最高が 493 人、最低は 4 人であった。さらに、団体が受け取る支援決定額の最高額は 64 万円、最低額は 3,239 円で、1 団体あたりの獲得した平均支援金額は 14 万 4,573 円である（数値はいずれも平成 18 年度）。

一方、この制度に投票した納税者であるが、有効届出人数（有効投票人数）は 6,344 人（平成 18 年度）、5,136 人（同 19 年度）、8,278 人（同 20 年度）、9,110 人（同 21 年度）と振幅はあるものの、1 万人を超えていない（表 4）。

投票した納税者の属性については、市の担当者によると、男女比は概ね 7 : 3 で、男性が圧倒的に多い。また、平成 19 年度より「地域ポイント制度」が併用され、非納税者にも投票の道が開かれるようになった。納税者のみの特性を見るため、平成 18 年度に限定すると、表 4 の公開されているデータから納税者 1 人当たりの支援金額の平均は 2,395 円であることが分かる。

### （3）「1%支援制度」の課題と評価

「1%支援制度」について主に税制の観点から検討しよう。1 つ目は、納税者の属性についてである。先述したように、男女別割合は、これまでのところ男性の方が多い。これは、専業主婦あるいはパートやアルバイトなどに従事している女性は非納税者となっていることが多いためである。そのため、課税最低限以下の所得の人は投票する資格を持たない。この点については非納税者から批判が多く、それら

の批判を受けて、平成 19 年度より市は「地域ポイント制度」と称して非納税者にも投票の機会を設けている。ただし、これらの措置は弥縫策に過ぎず、「納税者投票」という本来の趣旨にも反するものである。ハンガリーにおいては、日本とは対照的に女性の投票率の方が高いことが知られている（Vajda-Kuti [2000]）。これは、課税単位が個人であることに拠る。現在のわが国においては、「三位一体の改革」により住民税負担の引き上げがなされたが、いわゆる「103 万円の壁」となる控除の大幅な変更は行われず、非納税者の扱いはそのままである。地方自治における受益者負担の原則に照らすと、個人住民税の均等割分を全住民に負担させ、市民全員が納税者となる方が抜本的な解決法である。その上で、市民税の均等割を支払えない真の社会的弱者に対しては、給付の面で救済する方が望ましいと考えられる。さらに、この点については地方税一般についても該当することであり、「ふるさと納税」などの施策においても同様の問題が発生する。

2 つ目は、納税額についてである。投票者の 1 人当たり平均支援金額は 2,395 円（平成 18 年度）であった（平均納税額としては約 23 万 9,500 円である）。市川市民の市民税平均納税額が約 13 万円であることを考えると、納税額が多いほど投票率も高いことが推測され、しかも一部の高額納税者のウエイトが高くなっていることが推測される。つまり、一票の「重み」が異なることになるが、この点については制度そのものの結果であり、甘受すべきであると考え。ただし、制度の周知を図り一層の投票率上昇を目指

表 3 応募団体数と交付申請額

	平成 21 年度	平成 20 年度	平成 19 年度	平成 18 年度
応募団体数	130 団体	104 団体	85 団体	99 団体
事業費総額	65,580,570 円	72,626,600 円	47,250,530 円	71,715,370 円
交付申請額	27,116,195 円	23,308,700 円	19,944,720 円	25,708,000 円

出所：市川市資料

表 4 有効届出人数と金額

	平成 21 年度	平成 20 年度	平成 19 年度	平成 18 年度
有効届出人数	9,110 人	8,278 人	5,136 人	6,344 人
有効届出金額	21,463,723 円	19,322,365 円	13,885,739 円	15,190,815 円
地域ポイントでの届出金額	132,509 円	111,327 円	42,131 円	—

出所：市川市資料

すと同時に、無効票の扱いについても改善する余地がある。

3つ目として、前述した寄付税制の論点のうち、クラウドファンディングアウト効果について若干触れておきたい。前述の議論では、補助金（1%支援制度による支援金）が増加しても、人々の寄付総額が減少していなければ、クラウドファンディングアウトは発生しないことになる。ここで、1つの仮説を提示しておこう。もし、「1%支援制度」によって補助金が増加したとしても、民間の寄付が必ずしも減少しないのであれば、人々がナッシュ的な行動をもとと取っていないか、あるいは取っていたとしても中立命題は成立しにくいという状況を表していると考えられる<sup>6</sup>。その場合、政府（市）が公共財の供給を増加させたとしても、民間の資金をクラウドファンディングアウトさせることはなく、一般的に人々の厚生を高めるのではないだろうか。特に、市川市で活動が顕著な弱者救済型 NPO への補助金については、このことが該当すると考えられる。

今回の「1%支援制度」によって、団体の寄付状況がどのように変化したかについて調査した結果、支援金（補助金）の総額が増加しても、民間の寄付は著しく減少していなかった。ただし、今回の制度では運営費のみが補助対象となっていること、また団体のサンプル数が少なく、会計報告についても寄付金と会費の区別が曖昧であることなどの難点があったため、詳細な分析はできなかった。この点については、納税者の行動についての詳細な分析とともに、今後の課題としたい。

#### 4. おわりに

NPO などの非営利組織に対する支援については、様々な論点がある。寄付に対する優遇税制の拡充も重要なテーマの1つである。ただし、現在の日本のように寄付文化が根付いていない状況の下では、行政が直接的に介入する形での NPO 支援も是認せざるを得ない面がある。このような中で、市川市の「1%支援制度」の取り組みは注目に値する。市民が税収の用途を特定化できると同時に、必要な住民サービスを提供している NPO 団体などに効率的に補助できる仕組みが整えられた。ただし、低投票率（投票率4%強）など、多くの課題も残る。もっとも、同制度は本文で述べたように、実験的な性格を有しており今後の進展に期待したい。

#### 参考文献

- Vajda, A. and Kuti, E. [2000], "Citizens' Votes for Nonprofit Activities," In Harsanyi, L. (ed.), *1%: "Forint Votes" For Civil Society Organizations Studies*, Research Project on Nonprofit Organizations, Budapest, pp.156-220.
- Warr, P.G. [1983] "The Private Provision of a Public Good is Independent of the Distribution of Income," *Economics Letters*, 13, pp.207-211.
- 青柳龍司・于洋 [2008], 「納税者投票制度とその経済的評価」城西大学「城西現代政策研究」第2巻、第1号、pp.11-19。
- 千葉光行 [2005], 「1%の向こうに見えるまちづくり」、ぎょうせい。
- 山内直人 [1997], 「ノンプロフィットエコノミー：NPOとフィランソロピーの経済学」、日本評論社。

6 市川市が模範としたハンガリーでは、政府の補助金により民間寄付が減少したかどうか検証しているが、クラウドファンディングアウトは概ね発生していないという結論である。

# 貧困の増大と貧困研究の現状



千葉商科大学政策情報学部教授

石山 嘉英  
ISHIYAMA Yoshihide

## プロフィール

1944年生まれ。1967年に慶応義塾大学（経済学部）を卒業。大蔵省、国際通貨基金、青山学院大学（国際政経学部）、日本IBMを経て、2000年4月から本学政策情報学部教授。

## 1. はじめに

2009年10月20日、厚労相は2006年のデータにもとづき日本の貧困率が15.7%であることを公表した。政府が貧困率を公表したのはこれが初めてのことであるが、貧困問題が無視できなくなっていることの表れである。同時期の先進各国の貧困率はOECDによって調査されているが、日本の15.7%は米国の17.1%に次いで高い。この率と人口とを掛け算すると、日本には貧しい人が約2,000万人いることになる。つまり、日本は米国に次ぐ貧困大国であることが明らかになった。日本の2003年の貧困率は14.9%であることも明らかにされたので、貧困率はトレンド的に上昇している疑いが濃厚である。

このように貧困問題は無視できなくなっており、2009年7月に内閣府が公表した『経済財政白書』もこれを取り上げた。『白書』は2000年から2007年までの日本の貧困率をOECDとはすこし異なる方法で計算してグラフに示しているが、それによると貧困率は2004年にピークをつけ2007年にかけてやや低

下したという結果になっている。これは実感には合わない。

貧困をどのようなデータにもとづいてどのように測定するのかという、定義と測定の問題があるので、以下ではこれをまずはっきりさせる。しかし、景気の波に関係なく近年は貧困率がトレンド的に上昇していると見るべきである。そこで、より重要な課題はなぜ貧困が増大するのかという問題に答えを与えることである。この課題に対して、近年は研究が増えているとはいえ、まだとても十分とは言えない状態である。そこで、近年の主な研究を取り上げ、残されている研究課題を明らかにしてみたい。筆者は貧困や所得分配を専門に研究する者ではないが、最近はこの問題の考察にかなりの時間を割いている。問題への関心が高まることを望みたい。

## 2. 貧困の定義と測定

「貧困」とは何かについてはいくつかの定義がある。米国には政府の公的な定義があり、それは世帯の人員に応じて、生きていくのに最低限必要な食費、居住費、衣料費などを合計したものである。これによって絶対的貧困のラインを年間収入額として設定し、これを下回る世帯を貧困としている。

しかし、OECDは貧困を相対的なものとして定義している。すなわち、すべての世帯の世帯としての可処分所得をベースとし、これを世帯人員の平方根で割って1人当たりの等価可処分所得を出し、その中央値の50%を貧困ラインとするものである。この貧困ラインを下回る所得しかない人を貧困者としている。世帯人員で割らずにその平方根で割るのは、

世帯の生計費にはある程度規模の経済が働くと考えられるからである。(4人世帯の生計費は2人世帯の生計費の2倍にはならないと考える。)可処分所得は当初所得から税・社会保険料の支払いを差し引き、それに公的年金や失業手当のような現金による社会保障給付を加えたものである。公的医療保険からは現金でなく現物の給付が行われているが、これは含まれていない。(現物給付も含めたものは再分配所得と呼ばれる。)

このOECDの定義によれば、貧困ラインは毎年変動する。平均的な世帯所得が下がれば貧困ラインも下がることになる。また、1人当たりの等価可処分所得を比べるので、世帯人員の変化(大きくは変化しない)があればそれも貧困ラインに影響を与えることになる。米国では母子家庭の著しい増加が貧困率を上げているとの見方が多い。いずれにしても、貧困はすべての世帯の可処分所得の分布の中で相対的に定義されている。注意すべきは、この定義は総人口の中で貧困者が何人いるかという人員数を出すものであり、明快ではあるが貧困の深さをとらえるものではないということである。貧困ラインに満たないという場合、ほんのすこしだけ下回っても大きく下回っても貧困とされる(貧しい人の数は同じ)ので、深さまではわからない。これは貧困者の頭数を数えるアプローチの問題点であり、この問題点を解決するための異なるアプローチがSen(1976)、Kakwani(1980)、Takayama(1979)らによって提案されている。また、定義をめぐるさまざまな問題点はAtkinson(1987)によって論じられている。しかし、貧困者の頭数を数えるアプローチの単純明快さは捨てがたい。

さて、2009年10月の厚労相の発表によると、データは2006年の「国民生活基礎調査」である。これは、厚労省による調査であり、集計され公表されたのは2008年である。2006年の1人当たり等価可処分所得の中央値は228万円とされている。したがってその50%である114万円の貧困ラインを下回る所得の人が貧困者となる。2人世帯の場合、 $114 \text{万円} \times \sqrt{2} =$

162万円が世帯としての貧困ラインとなる。貧困世帯の所得はこれを下回るのであるからたしかに貧しい。この金額は相対的貧困というよりは絶対的貧困を意味すると考えた方がいいだろう。(母と子1人の世帯を想像してみよう。)このレベルでもまともな食事と居住はままならないだろう。

2009年版の『経済財政白書』は、等価可処分所得の中央値の50%を貧困ラインとする国際スタンダードにしたがっていない。それは、同じ「国民生活基礎調査」のデータを使っているが、各世帯の税・社会保険料を差し引く前の当初所得を使って1人当たりの等価所得を求めている。また、この等価所得の中央値の40%を貧困ラインとし、それに満たない人を貧困者としている。『白書』はなぜこうしたのかを説明していない。しかし、中央値の50%でなく40%を貧困ラインとすれば、貧困者の数はかなり減るだろう。50%に強い根拠があるわけではないが、国際スタンダードにしたがうべきではなかったか。

「国民生活基礎調査」は、簡易調査を含めると2000年以降は毎年行われている。『白書』は1985年から2007年までの貧困率をグラフで示しているが、1985年から2000年代なかばまでは上昇していることを認めている。ただし、近年には2004年にピークをつけ、2007年にかけてやや低下したと述べている。つまり、貧困率が上昇のトレンドをもっているかどうかについては明言を避けているのである。政府の文書として、貧困率の上昇トレンドを認めたくない気持はわかるが、所得分布がトレンド的に不平等化していることを考えると、貧困率の上昇もトレンドとなっていることを認めるべきであろう。なお、『白書』は近年は所得税の再分配効果が弱まっていることを指摘している。

### 3. 貧困者とはどんな人か

貧困者はきわめて多くなってきたが、発表される「国民生活基礎調査」からはそれがどんな属性をもつ

人なのかはわからない。これを明らかにするための有力なデータは生活保護費を受給している世帯の調査の中に見出すことができる。もちろん、約 2,000 万人の貧困者の中で現在約 160 万人に達している生活保護受給者(2008 年度まで 13 年連続で増加している)はほんの一部に過ぎず、被保護者が大多数の貧困者を代表するとは言えない。岩田正美・西澤晃彦(2005)は、被保護者を調べることによって彼らの実態を明らかにしているが、生活保護制度はその運用において、稼働能力のある者を排除し、高齢者、障害者など稼働能力のない者を主に選んできた、と述べている。高齢者は何らかの事情で公的年金を受給していないか、または受給していてもその額がわずかである者である。この他には母子家庭の割合も小さくない(母親は働いている場合が多い)。多少の所得があれば、生活保護費からそれを差し引いた残りの額が支給される。

生活保護受給者のデータは、生活保護の動向編集委員会(2008)にある。オリジナルなデータは厚労省の「社会福祉行政業務報告」である。その後の「厚生労働白書」や新聞報道を含めて、現在わかっているのは、2008 年度平均で見て、生活保護を受給する世帯数は 114.9 万、人員数では 159.3 万人ということ、近年のピークは 1984 年度の 79.0 万世帯(146.9 万人)であったことである。1985 年度から 1992 年度までは低下したが、そのあとかなりのスピードで被保護世帯が増えていることもわかっている(人員数の増加は 1996 年度から)。2006 年度はかなり景気が拡大していた年であるが、そういう年にも被保護世帯は増えているのである。より最近の増加には雇用情勢の悪化が関係していると思われるが、それにしても急増ぶりが目立つ。衝撃的と言ってよい。

被保護世帯の中で世帯主が稼働している世帯の比率はトレンド的に減っており、1960 年度には 21.6%であったが、2006 年度には 12.7%しかない。2007 年を見ると、被保護世帯のうち、高齢者世帯は 46.1%、障害・傷病者世帯は 37.4%、母子世帯は 8.2%、その他世帯は 8.3%となっている。同じく 2007 年であるが、

被保護者の比率を年齢別に見ると、次のようになっている。

---

0～5歳	…	2.9%
6～19歳	…	13.0%
20～39歳	…	9.1%
40～59歳	…	23.9%
60歳以上	…	51.2%

---

すなわち、60 歳以上の人が半分を占めている。何らかの公的年金を受けている人は、世帯数ベースで約 30%であるから、高齢者世帯のみをとれば約 60%と考えられる。それでも被保護となるのは、年金の額がきわめて少ないからである。なぜ彼らはまともに年金保険料を払っていなかったのかが問題である。なお、被保護世帯のほとんどは、基本である生活扶助のほか、住宅扶助と医療扶助を受給している。

以上のように、生活保護を受けている世帯は、高齢者、障害・傷病者、母子家庭が中心である。近年増えているとはいえ、20 歳代、30 歳代の若年層の比率は小さい。橘木俊詔・浦川邦夫(2006)は、1995 年、1998 年、2001 年についての厚労省の「所得再分配調査」(3 年に 1 回行われる)の個票を用いて年齢別の貧困率とすべての年齢を合計したときの貧困率を推定している(生活保護基準額に満たない可処分所得しかない世帯を貧困とする)が、それによると近年は若年層世帯(単身あるいは子のいない夫婦)にも貧困が増えている。にもかかわらず、若年層世帯は生活保護をほとんど受けていないという問題があることを指摘している。また、全世帯のうちの約 11%(2001 年)が生活保護基準額に満たない所得しかないと推定している。これを現在の世帯総数に掛ければ 500 万の世帯が要保護であることを意味する。

現在、母と子 2 人の世帯の場合、かつ都市部の場合、生活保護費は月に約 23 万円である(住宅扶助を含む)。2007 年 11 月、慶應大学の樋口美雄教授を座長とする厚労省の検討会は、全世帯の中の所得がもっとも低い 1 割の世帯と比べると保護額の方が高いと

いうレポートをまとめたことがある。生活保護を受けるべきだが受けられずにいる人は多いし、保護基準額を下回る所得で働いている人も多い。この点を考えると、保護基準額（厚労相の告示で決まっている）をある程度下げてより多くの人に保護を与えることが望ましいと考えられる。2008年度に、生活保護費の支給は2.7兆円（負担は国が4分の3、自治体が4分の1）にもなっており、これを大幅に増やすことは現実的でない。限られた財源の分かち合いが必要であろう。

#### 4. 貧困はなぜ持続するのか

米国ではすでに貧困研究は長い歴史をもち、多くの研究が蓄積されている。研究のサーベイとしてはSawhill (1988) が優れている。これと比べると、日本での研究はきわめて遅れており、数が少ない。その中で、橋本俊詔・浦川邦夫 (2006) は本格的な研究としては唯一のものと言えよう。

いまのところ、日本での研究はわずかな例外を除きある一時点での貧困者のクロスセクション分析に限られているが、今後必要なのは、同じ世帯の所得の変化を時系列的に追うパネルデータ分析であろう。ある世帯が何をきっかけとして貧困となったのか、また時間の経過の中で貧困なままにとどまったのか、貧困から脱出できたのか、脱出できたとしたらその理由は何かなどを明らかにする必要がある。高齢者や障害・傷病者には働いて貧困から脱出することは期待しにくい、若年層で稼働しうる人は貧困から脱却する可能性をもっている。いわゆるワーキングプアの人々にはプアでない所得を稼ぐようになってもらう必要がある。そのための政策（貧困予防政策）を今後充実していかなければならない。また、貧困になってしまった人々には生活保護を与えざるをえないことが多いが、生活保護への依存、労働意欲の低下というモラルハザードを防ぐ工夫を考えておく必要がある。保護からの脱却を促す仕組みが必要

である。失業によって貧しくなっている人（とくに失業手当が切れた人）に対しては、すぐ生活保護への移行を考えるのではなく、教育・訓練の義務化と引きかえに失業手当の充実という政策を考えるべきであろう。

貧困者となるかどうかは、どんな家庭に生まれるかによってかなり決定されてしまうことが知られている。親の教育レベルと所得が低ければ子も同じことになりがちである。これは貧困が世代をまたいで持続するという現象をひきおこす。また、世代をまたがずとも、同一人物が若いころ貧しいと歳をとってからでも貧しいという傾向もある。Sawhill(1988)は、米国では世代をまたぐ貧困の持続の現象は顕著ではないと述べているが、同時に都市の貧しい地区に住む貧困者は貧困のまま暮らす傾向があるとも述べている。また、貧困者向けの生活扶助と教育費扶助は貧困の削減にある程度成功したが、家族構成の変化（母子家庭の増加など）と失業率の高どまりが十分な削減を阻んでいると述べている。Sawhill は指摘していないが、近年はスキルの低い労働者への企業からの需要が減っていることも重要であろう。（ただし、販売員のような低スキル・低賃金の職には一定の求人がある。）

近年の日本では、若年層の貧困が増えていることにも注目すべきである。彼らの多くは社会保険に加入しておらず、老後はほとんど公的年金を受給できなくなるだろう。これは膨大な数の生活保護受給者が将来発生するだろうことを意味する。したがって、若年層を自立した勤労者とすることは重い課題である。近年、若年層についての研究はきわめて多いが、橋本俊詔 (2004) と橋本健二 (2006) をあげるにとどめておく。橋本は、フリーターとはどんな人たちであるかを詳細に明らかにしている。また、橋本は、企業がワーキングプアを利用して利益を増やす構造ができてしまったので、若年層の教育訓練の充実だけでは問題は解決しないだろうと述べている。フリーターの下層民化に警告を発してもいる。

若年層の貧困化と貧困の再生産を防ぐためには幅

広く政策を整えていく必要がある。若年層に対しては、すぐ生活保護ではなく、最低賃金の引き上げ、雇用創出型のワークシェアリング、高校や大学での職業教育の充実などをいかに実施していくかを考えるべきであろう。また、公共職業安定所や地方自治体による職業訓練の充実、労働者派遣の規制強化、パートタイマーと正社員との均等待遇の厳格な実施などが必要であろう。

#### 引用文献

- 岩田正美・西澤晃彦『貧困と社会的排除』、ミネルヴァ書房、2005年  
 生活保護の動向編集委員会『生活保護の動向』（平成20年版）、中央法規出版、2008年  
 内閣府『経済財政白書』、2009年  
 橋本健二『階級社会』、講談社、2006年  
 橋木俊詔・浦川邦夫『日本の貧困研究』、東京大学出版会、2006年  
 橋木俊詔『脱フリーター社会』、東洋経済新報社、2004年  
 Atkinson, A. B., "On the Measurement of Poverty", *Econometrica*, July 1987  
 Kakwani, N., "On a Class of Poverty Measures", *Econometrica*, March 1980  
 Sawhill, I. V., "Poverty in the U.S.: Why Is It So Persistent?", *Journal of Economic Literature*, September 1988  
 Sen, A., "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement", *Econometrica*, March 1976  
 Takayama, N., "Poverty, Income Inequality, and Their Measures", *Econometrica*, May 1979

## 新しいタイプの ビジネス系専門高校づくり



東京都立千早高等学校校長  
**丸山 正二郎**  
MARUYAMA Shojiro

### プロフィール

昭和54年3月 千葉商科大学商経学部商学科卒業  
昭和54年4月 第一経理専門学校 専任講師  
昭和60年4月 東京都立市ヶ谷商業高等学校 教諭  
平成 3年4月 東京都立芝商業高等学校 教諭  
平成12年4月 東京都立第四商業高等学校 教諭  
平成13年4月 東京都立赤羽商業高等学校 教諭  
平成14年4月 豊島地区商業高校開設準備室 教諭  
平成15年4月 同開設準備室 副校長  
平成16年4月 東京都立千早高等学校 副校長  
平成21年4月 東京都立千早高等学校 校長

### 【… 1 都立高校改革に基づく適正化計画 …】

東京都では平成9年9月に長期計画として「都立高校改革推進計画」が策定され、平成23年度の学校適正化計画に基づく改変が実施されている。平成9年度と23年度の全日制学校数比較は次の通り。

区分	H9年度	H23年度	増減
普通科	146校	124校	▲22
専門学科	54校	39校	▲15
（工業）	(27)	(18)	(▲9)
（商業）	(19)	(11)	(▲8)
（農業）	(6)	(5)	(▲1)
（産業）		(2)	(+2)
（芸術）	(1)	(1)	
（国際）	(1)	(1)	
（体育）		(1)	(+1)
総合学科	1校	10校	+9
島嶼	7校	7校	
学校数計	208校	180校	▲28

〔都立高校改革推進計画・新たな実施計画〕より〕

普通科には中高一貫校10校、単位制11校、家庭併設3校、体育併設1校を含み、工業には科学技術高校2校、商業には進学型商業高校2校を含む。

こうした背景のなかで本校は、単独商業2校を母

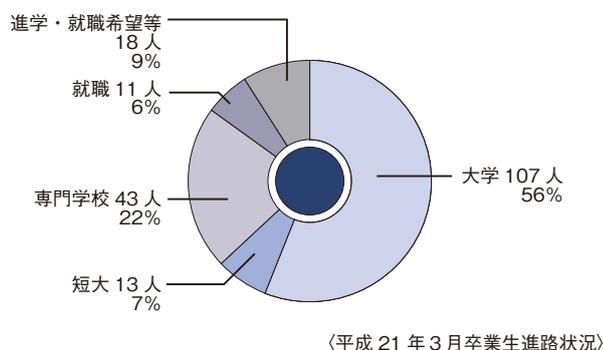
体に2年間の開設準備を経て、最初の進学型商業高校としてビジネスコミュニケーション科単科6学級で平成16年4月に開校、6年目を迎え、これまで3回の卒業生を送り出した。

### 【… 2 新設校の基本理念づくり …】

「進学型商業高校」というコンセプトは、商業教育を関連資格取得や技術の習得のみではなく、国際的ビジネス社会における社会人基礎力育成をめざすものと捉えている。“進学型”を、偏差値を上げたり、資格を生かして推薦入試に活用する方法で大学進学をめざすこととは一線を画し、大学卒業後の自己のあり方や目標を定め、そのために必要な学びや環境のある大学への進学…と捉えた。したがって、高校の学びで如何に社会を知り、何を学んでおくべきかを意識させ、学問基礎の習得とコミュニケーション能力、広い視野の育成に重点を置いた教育の展開を考えた。具体的には、一定の条件下で上記コンセプトをカリキュラムで明示し、特別活動や行事等の課外活動でフォローアップを図る。ビジネスで実社会を学び、使える英語力をコミュニケーションのツールとする教育の展開である。3年間で90単位、うち3単位は各学年ホームルーム、残り87単位中23単位を英語科目、20単位を商業関連科目の必修修とし、選択によってそれぞれ10単位増まで履修可能とした。授業外に企業セミナー、学術アドバイザーセミナー、企業見学会等、年間計20回程度のキャリアセミナーを実施して、実社会に目を向け、将来を考えさせる仕掛けをしている。

これらは本来、高等学校が果たす当然の役割だが、ビジネス系専門高校だからこそ特色を図りやすい。基礎学力を前提に生徒一人ひとりのモチベーションを維持・高揚させ、それを大学進学への学び、そし

て実社会に繋げるための高校づくりである。このモチベーションを、偏差値ではなく実社会への興味・関心の面から持たせるキャリアセミナーには校外の講師の招聘や活動など、あらゆる方策を講じている。



### 【… 3 高校の役割 ～サービス産業化～ …】

都立高校は交通の便から通学可能な入学希望者が学校の特色や個々の能力等に応じて選択する幅が広い。中学生と保護者は、入選における偏差値と卒業時の進路、部活動成果を中心に高校選択をしており、行政側からも費用対効果の視点から入口と出口によって学校が評価され、学校経営診断が盛んに行われつつある。こうした中で商業高校は「将来のスペシャリスト育成」をめざした資格取得に指導の重点を置いてきている。商業高校の資格で職業資格に直結する分野には、職業会計人（税理士、公認会計士）や SE があるが、大半の高校生段階での取得は困難であり、これらの職業資格への導入、基礎の指導にならざるを得ない。もちろんこれを目指す生徒への指導強化は可能であり、過去には商業高校生全員をこの対象に展開した時期もある。しかし、商業高校1校あたりの卒業生約 200 人の大半がこうした分野のみを前提に学び、自己の進路や将来に結びつけているわけではない。むしろ商業高校生でも個々の進路希望や将来像は多様化しており、そのために高校に何を求めているかを考えなければならない。

このように都立高校は入学希望中学生、保護者、地域から求められ、満足の得られる教育活動を展開しなければならず、いわゆる顧客満足や費用対効果を考慮した予算の有効執行、管理等の視点から、サービス産業化が徐々に明確になってきている。

本校の初代校長はいわゆる「民間人校長」で、私は副校長であった。はじめてお会いしたとき、『私は CEO（最高経営責任者）、あなたは COO（最高業務執行責任者）をやってほしい』と言われたことを強く覚えている。学校現場には馴染まない言葉であったが今はびたりと当て嵌まっている。

### 【… 4 学校運営の態様 …】

学校運営上は、生徒を主体に基礎学力とともに商業教育を通じた社会人基礎力をつけるための教育活動が中心となるが、一方で教員の育成も大きな課題である。授業力、コミュニケーション能力に裏付けられた人間力、意欲、熱意が教員には必要とされる。さらに教育公務員としての使命感、組織の一員としての協調性、協働が求められる。東京都の具体的な取り組みの一部を示せば次のとおり。

- 人事考課制度
  - …自己申告（年 3 回面談と業績評価）
- 全生徒による授業評価
  - …年 2 回、全担当科目、全教員
- 週ごとの授業計画作成、提出
  - …通年
- 管理職による授業観察、助言
  - …全教員を年 3 回以上

また、学校の教育活動全体を評価し学校運営に資するために、校長が年度当初に数値目標を含めた「学校経営計画」を策定し、年度末に「学校経営報告」としてまとめ校外に示す。年 3 回の外部協議委員（地域有識者等）を含む組織からなる学校運営連絡協議会を実施、この中で学校評価を実施して翌年の学校運営に資するなどを全都立高校で行っている。

### 【… 5 おわりに …】

私は千葉商科大学（以下、商大と略記）時代の学びや瑞穂祭実行委員、学生自治会での経験が現在に役立っているものと深謝している。微力ながら教育研究会等で今も商大と繋がりを持たせて頂いており、今後も直接又は間接的に相互連携、活用に尽力できればと考えているとともに、教員の後進にも期待しているところです。

## 夢は達成するもの ～私の20年余を振り返って～



千葉県立東金商業高等学校教諭

**太田 真純**  
OHTA Masumi

### プロフィール

昭和63年3月 千葉商科大学商経学部経済学科 卒業  
昭和63年4月 中村高校 非常勤講師として1年間勤務  
平成元年4月 金剛学園高等専修学校 教諭として3年間勤務  
平成4年7月 中村公認会計士事務所勤務  
平成5年4月 千葉県立一宮商業高等学校 非常勤講師として1年間勤務  
平成6年4月 千葉県立一宮商業高等学校 期限付講師として1年間勤務  
平成7年4月 千葉県立九十九里高等学校 教諭として5年間勤務  
平成12年4月 千葉県立東金商業高等学校 教諭として現在に至る

### 【… はじめに …】

大学を卒業して20年余りが過ぎました。私は子供の頃から、将来は教員になりたいと思っていましたが、その夢を実現するための道のりは決して平坦なものではありませんでした。今回、この機関誌の話をいただいて、歩んできた道を振り返ることにより、もう一度自分を見つめ直すのにはいい機会だと思い引き受けました。そして、私をこれまで応援し、励ましてくださった方々に感謝の気持ちも含めて書くことにしました。また、これから教員を目指す方々にこの文章を読んでもらうことによって、自分の信じた道を歩んでいただけたらとも思います。

### 【… 私立高校時代① …】

私の進路が決まったのは大学の卒業式も終えて、世の中が新年度を迎えたばかりの、4月3日のことでした。東京都江東区にある中村高校からお話をいただきました。正直言って、お互い選ぶ時間がなく決まったという感じでした。ここから私の教員生活が始まることとなりました。この学校はバレーボール部が全国大会に行くなど、名の知れた学校でした。普通科の女子

校で就職をする生徒が多いということで商業科目を設置していました。商業の教員は専任2人と非常勤の私の3人でした。対象となる生徒は2・3年生で、私は「計算事務」や「英文タイプ」などを担当させていただきました。初めてタイプというものに触れ、試行錯誤を繰り返しながらの授業でした。都会の生徒と田舎者の教師で、しかも新米。青春ドラマに出てくる教師のように「常に生徒の味方である教師」「落ちこぼれは絶対に出さない」をモットーに常に気負ってはいましたが、実際は理想と現実の狭間に悩まされ、もがいて落ち込んでばかりいました。そういう私を先輩の先生方や同僚が励まし、指導してくれ、いつも私を見捨てずに温かく見守って下さいました。もし、教員生活のスタートが中村高校でなかったら、私は今日、教壇に立っていないと思います。

### 【… 私立高校時代② …】

中村高校で1年、その後、千葉市若葉区にある金剛学園高等専修学校（現在の桜林高校）に創立と同時に専任教諭として着任しました。東京にある通信制の高校と連携し、少林寺拳法を通して、人格形成を目標に掲げる学校でした。ここでは教務関係の仕事を担当し手探り状態で日々、奮闘していました。しかし、「これから・・・」という学校はいつも活気で満ち溢れていました。そこでは「簿記」「ワープロ」「計算事務」等を担当しました。

### 【… 公立高校に・・・ …】

金剛学園高等専修学校を3年で退職し、千葉市にある公認会計士事務所に勤めました。教壇から離れて1年が経とうとしていた頃、縁あって千葉県立一宮商業高等学校に非常勤講師として勤務することになりました。私は大学の頃は私立高校の教員になりたいと思っていたので、まさか自分が公立高校で働くことはまっ

たく想像はできませんが、OLに何か物足りなさがあったのでしょうか、とにかく1年間もう一度教壇に立つことになりました。

生徒ともう一度一緒に過ごせるという思いだけで承してしまった自分が後で悔やまれました。私は普通高校出身で、大学は商業系ですが実力がまったく伴っていないことを赴任して1ヶ月で身にしみてわかることとなったからです。「簿記会計」「商業経済」「情報処理」等を担当させていただき、全ての科目に苦勞しましたが、特に苦勞した科目は「情報処理」でした。コンピュータに触れたこともないのに、BASICやロータス1-2-3を教えることになったのです。教えるというより、生徒と一緒に学ぶという授業形態になってしまい一緒に担当していた先生にはとても迷惑をかけてしまいました。このころは毎日、教材研究に没頭しておりました。翌年は期限付講師としてお世話になりましたが、非常勤と同じわけにはいかず、部活動や分掌等の仕事が増え、勤務も一日形態になりました。限られた時間の中で、教材研究や採用試験の勉強もしなくてはならず常に時間が足りない状態でしたが、とても充実した日々を送ることができました。

### 【… 採用されて …】

採用試験に合格し、教諭としての赴任地は、九十九里町にある九十九里高校でした。普通高校で2年生から5つのコース制をとっており、その中の1つであるビジネスコースは、商業の教員が2人専任で配置されていました。4クラスの小規模学校で教員数は少ないのですが、6クラス規模並みの仕事量でとても忙しく教員に余裕はありませんでした。そうした状況で「簿記」「情報処理」「文書処理」「商業経済」等の商業科目を2人ですべて教えなくてはならず、初任といえども、甘えは許されませんでした。たくさんの失敗をしながらも、多くのことを学ぶことができ、今の自分にとってもプラスになっていると思います。この学校で、更なる夢を実現させることができました。それはクラスを持つことができたということでした。初めてクラスを持ち、生徒のために全身全霊をかけていたといっても過言ではないほどクラス経営に没頭していました。その時の教え子とは現在も密接に連絡を取り合っています。

### 【… そして現在 …】

九十九里高校で5年を過ごし、再び、商業専門の高校に戻り、この東金商業高等学校で10年目を終えようとしています。卒業生も4回出すことができ充実した日々を送っております。本校は選択科目の数が多く、生徒は自分のニーズに合わせて選択し、学習しています。また、時代のニーズをいち早く取り入れてこの選択科目に反映させています。私も、今まで教えたことのない「英語実務」や「経済活動と法」などを教えています。授業においては実践力を身につけることを目標にまたクラス経営においては、生徒と向き合い、きめ細やかに対応することで、自立心を養う指導をしています。教壇に立って20年経った今、生徒に対する接し方も随分変わってきたように思います。初めてクラスを持った時に比べて、ゆとりができた分、生徒に対して寛容になれるようになりました。この10年間は気力も体力も充実していた気がします。



千葉県立東金商業高等学校

### 【… おわりに …】

私のつたない文章を読んで頂き、感謝しております。「紆余曲折しながらでも、自分があきらめなければ、最後は自分の目標とする夢を達成できる。」ということはこの文章で伝えられたらと思っております。この20年余りを振り返って、忙しさに負けて、生徒に対する情熱が薄れてきている自分や、教材研究の時間が少なくなっている等反省すべき点が多く見直すことができました。教員生活の折り返し地点、初心を忘れず、まだまだ頑張っていきたいと思っております。ご指導・ご鞭撻の程よろしくお願い致します。

# 在外研究レポート

キングストン大学  
ビジネススクール滞在便り



千葉商科大学商経学部教授

**毒島 龍一**

**BUSUJIMA Takakazu**

#### プロフィール

1978年 専修大学経済学部卒業  
1985年 同大学院商学研究科博士後期課程修了。

論文 「第1部東アジア諸国に見るマーケティングと産業特性」(国府台経済研究2007年,第18巻第1号)。

著書 「第10章英国のTCM・BIDに見る地域と商業の強固な連動」(『地域商業革新の時代』平成20年)など。

## 英国サリー州キングストン

12月14日、ロンドンと当地周辺に初雪がありました。滞在するキングストン大学は英国サリー州キングストンにあり、千葉商科大学(以下、商大と略記)がキャンパスを構える千葉県市川市より大分北のほうです。緯度では、稚内市宗谷岬(北緯45度)よりさらに高いところ(北緯51度)に位置します。その分、夏は涼しく、11月から冬至を迎えるころまで午後4時ころには日暮れを迎え、夜明けも遅くなり、日中の気温も摂氏2~3度を下回る日が続くようです。また、小雨や晴れの天候が一日中繰り返すイングリッシュウェザーが、夜半になり雪に変わることもあります。夏の間はそれほど見かけないリスや野鳥が、秋以降は樹木の多い学内の落ち葉の上や広い公園などで木の实探しをする姿にもよく出会います。街の西側沿いのテムズ河畔では、餌付けされ、北国へ回遊しなくなったのか、白鳥やさまざまな水鳥の飛来も、一年中見られます。

ロンドン中心部から車で南へ1時間ほど離れた当地区の近隣には、毎年、センターコートの試合が人気のテニス大会で賑わうウィンブルドン(Wimbledon)とキューガーデン(Kew Garden)で知

られる庭園に囲まれたリッチモンド(Richmond)が控えます。そして、これらの地区と隣接し訪問調査で何度かお邪魔することになる街の一つトウィッケンハム(Twickenham)へ続く道は、16世紀ころの国王ヘンリー8世が、ロンドンにあるイギリス国教会との間を行幸する足跡を辿ることができます。

余談ですが、このヘンリー国王とのつながりが密接なハンプトンコート宮殿(Hampton Court Palace)では、庭園内で毎年7月にフラワーショーがあります。世界的な規模で開催される英国の花の競演というところ、その前の5月にチェルシー(Chelsea)で開催されるショーがあり、日本からも多くの観光客が訪れます。金賞に輝く盆栽の展示もあり、エリザベス女王も鑑賞に訪れるほど著名です。また、同宮殿内では、冬場に家族連れで賑わうスケート場が開かれます。英国を訪問する機会はいまだに何度かありましたが、冬季にスケート場が設けられる宮殿があるというのは、知りませんでした。

これまでの滞在は、いずれも1週間から10日間ほどの短期間が多く、当初から決まった都市や地区を調査研究するために目的地と宿泊施設を往復するだけの移動の旅でした。今回のように1年間に渡る長期滞在は初めてです。船便や航空便による荷物の引越もあり、生活拠点も日本から移しての文字通りサバティカルな機会となりました。

## キングストン大学ビジネススクール

目下、客員教授(Visiting Professor)として招聘された当大学は、キャンパスがいくつかの地区に分散しており、滞在する「ビジネススクール」(Business School)は、キングストンヒル(Kingston Hill)と呼ばれる一帯にあり〈写真①〉、2年後の完成



〈写真①キングストン大学の学内表示〉



〈写真②SBRC の表示〉

を目指しキャンパスの全面建替えが進行中です。

この地区は、市場町としての歴史が長い町「キングストン」の中心市街地から見ると外れの森深い高台にあります。過去 10 年間、日本の中小企業関係の研究者が 4 人おいでになり、小生が 5 人目とのことでした。もちろん、日本以外のさまざまな国から大学教員や大学院生が数週間から 1 年間ほどの期間を当大学で研究されると、受け入れてくださったロバート先生 (Robert A. Blackburn) から伺いました。同先生は、組織上、専任の教員や研究員 10 人ほどを擁する「中小企業研究所」(Small Business Research Centre, SBRC) 〈写真②〉の所長 (Director) で、またご専門の中小企業政策分野では、英国政府の施策諮問委員のおひとりです。最近では、11 月にリバプールで開催された EU 圏の中小企業研究会議で、部会の座長も務められました。そのほかにも、海外の大学や政府の招聘が頻繁におありの様子です。

当地区のキャンパスには、ビジネススクールのほか「ロースクール」(Law School) そして「エデュケーションスクール」(School of Education) からなる「ビジネス学部」(Faculty of Business) をはじめ「デザイン学部」(Faculty of Design) や「保健学部」(Faculty of Healthcare Science) など一見ただけで生涯教育につながりそうな学部や学科が充実しています。また、これらの学部と他の地区に置かれた学部併設して、研究機関が 10 箇所近くあります。前述したロバート先生が責任者を務める中小企業研究所もその一つです。この研究所は、英国が中小企業振興に力点を置いたサッチャー政権時代に設立された機関で、英国の制度基金や民間金融機関の支援を受けて誕生しました。英国の大学では、早くから研究活動と

教育活動との分離が進む中で、各地域や諸国のニーズに応える中小企業研究所のような研究機関とこれを維持運営することが、ますます重要視されるようになったようです。

また、同研究所には、将来、大学院へ進学する道も開かれています。こちらは、学部の 3 年次生の中から厳しい選抜を経て研究補助を行うために 1 年間だけ要員を雇用する制度です。常設の制度ではありませんが、採用された学生は休日以外毎日出勤し、教員や研究員の論文やレポート作成の資料の整理や原案の校閲から研究所の様態替えなど多様な用務に当たります。こうして、1 年後に、ロバート先生をはじめとするスタッフからの推挙があると、進学そしてやがては研究者としての道も開かれます。

商大の経済研究所には、千葉県に立地する大学のシンクタンクとしての存在意義がありますので、この中小企業研究所の存在に改めて大変興味を覚えました。それは、千葉及び隣接する地域に立地する中小企業の研究とその成果の活用がますます欠かせないからです。小生の在外研究のテーマは商業集積の活性化と地域連携にあり、街づくりとの関連性が深いといえます。日本の街づくり研究には、さまざまな方向が見られます。これらの研究を見ると、今後は焦点が『まちおこし』ないし産業振興へと進むと考えられます。すると、その先駆者である英国で、中小企業ないしローカルビジネスに関してどのような研究が進み積み重ねられようとしているかは見逃すことができません。ただ、同時に大変残念なのは、こうした研究が英国全体としてみると、まだそれほど多くない点です。今後は、同中小企業研究所が、この分野でもどのような研究を見せるか注目したいところです。



〈写真③ビジネススクールの仮の建物〉



〈写真④本館 Kenry House〉

## ビジネススクール・街づくり研究 関係者との交流

ロバート先生と同研究所との最初のご縁は、在外研究の前年2月に商大の入試直後のタイミングで生まれました。それは、英国の中心市街地活性化を担う ATCM (Association of Town Centre Management) や BID (Business Improvement District) 制度を最初に導入し大成功したプリマス (Plymouth) などを訪問調査しました折、同行された本学の鈴木孝男先生からのご紹介でした。ロバート先生が編集の任を負う隔月出版の中小企業国際研究ジャーナル (*International Small Business Journal*, Sage Publication) の最新版 (2008年2月号) も、その際に分けていただきました。また庶務担当の方にも、お目にかかりました。それがバレリさん (Valerie A. Thorne) で、本人を含め女性5~6名のスタッフと一っしょに中小企業研究所のほか、ビジネススクール〈写真③〉の事務部門を支えておられます。この4月に渡英後、バレリさんは、こちらの姿を見つくと、すぐに声をかけてくれますし、英国内のさまざまな見所をご存知です。ご趣味が乗馬というのも、英国らしいことだと存じます。

さらに、短期滞在では得がたい同大学そして学会や ATCM の会合などへの参加機会を通じて、学内そして学外のさまざまな研究者と直接に触れ合い、貴重な発見や驚きの機会に出会えます。近隣の地区にある街づくりの事例の一つとして、トウィッケンハム (Twichkenham) 地区をご紹介くださったのは、同先生の同僚になられる通称トニー先生 (Astony

J.Sims) でした。話が少々逸れますが、教員が学生と親しくなっても、ファーストネームで呼び合う習慣がない者にとり、通称でお呼びすることは難儀なことです。ロバート先生を「ロボ (Rob)」とは、未だに口にできません。但し、トニー先生は、街づくりのリーダー役となるタウンマネージャー (Town Manager) の経験をお持ちとのことで、日本でも同様なキャリアの研究者との交流もあるせいか割とすぐに通称で呼べました。トニー先生には、大学院の修士課程の講義にも参加させていただいております。講義には、数名のマーケティング研究者も加わり、開かれた大学院と実感いたしました。

大学院を含め当地区のキャンパスの在学生数が2,000人ほどになることは、ビジネス学部長を務められるジーン先生 (Jean-Noël Ezingard) との面談で伺いました。その1割ほどが、英国以外の留学生とのことで、トニー先生のクラスには、アジアからの留学生が、6人おられます。同講義では、この留学生が分担して調査分析し、とりまとめた当該地区の活性化計画についての発表と議論をします。発表の途中、先生方から資料の意味や説明の不明な点などについて質問が次々出されると、留学生は流暢な英語で受け答え関心させられました。さすが、英国の教育水準の指標である TQA (Teaching Quality Assessment, 教育水準アセスメント) で最高値の24点を受ける大学です〈写真④〉。こちらにも、質問がないかと問いかけがありましたので、留学生の発表の中に SWOT 分析 (外部環境〈政治・経済、技術革新、人口動態〉と自社の独自資源を分析しながら戦略を立てる考え方) が見られなかった点について伺いました。この SWOT 分析は、商大

のゼミ生と毎年参加してきた東京商工会議所主催の街づくりプレゼンテーション大会で、参加大学がよく発表の根拠として採用する分析手法の一つです。しかし、この手法は、兼ねてよりネーミングからイメージするほど単純な考え方では決してないという難点もあります。大学院の講義において、定量分析に比べて、定性分析手法の習得の扱いはこれからとのことでした。同先生とは、さらに街づくりの会合に同行させていただいております。研究所に所属する教員と研究員のかたの中には、それぞれ独自にテーマを持ちつつ、外部からのニーズに応えるべく委託研究・調査も手がけるせいか、同先生ほど交流する機会が見つかりにくいおられます。せっかく在外研究で滞在するのでどうにか接触をと考えていると、商大の経済研究所で消費動向調査の研究プロジェクトが進行中と知り、関心を寄せるかたもおられます。交流の場としては、さらに昼休みに月の1、2度くらいの頻度で会食の機会があります。新任のかたそして退職されるかたの歓送迎会、学会の合間の懇親会、そして留学で研究所に在籍する大学院生や前述した学部選抜のスタッフなどとの面談など多様です。ビジネス学部だけでも、参集するスタッフの数が50名を上回るだけに会食も大事な交流の機会と考え、隣り合わせた方から話しかけるようにして研究の機会の拡大と語学力の研鑽に努めるよう心がけています。

リバプールでEU加盟国による中小企業ないし地域振興に関する学会があると伺い参加しました。6つの分科会がそれぞれ10のテーマに分かれ3日間に渡る研究会があり、同大学の関係者も含め600名の出席がありました。これが、やはり国境を越え学外の研究者とも触れ合う場となっているようです。リバプールは、事前にATCMのサイトなどで街づくりが急速に進行する地区と承知しておりましたので、そこで、会合の合間を見つけ、開発が進む新しい街区と改造が進む旧街区を観察したり写真に収めたりして、研究会で取り上げられた街づくり計画の内容との突合せも試みました。同様なやりかたで、英国内で話題となりそうな有名無名な街の商業振興の様子と連携の姿を収集する日々を送っており

ます。

## キングストンでの研究生活について

渡英前に、母校の語学の恩師に多様な人種構成からなる英国社会での発音とヒアリングの難しさについてご心配賜りました。生活面では、銀行口座を開設するために必要な書類、ガス・電気・水道の名義変更やカウシルタックス（一種の住民税）などについて、住まいを決めた不動産業のかたから詳しく伺いました。そして、滞在後は、大学のロバート先生から英語力が付きやすいようにとTVを拝借しました。「OK」が「アイケイ」になったりもします。スーパーのレジで「ラブリー」と挨拶されたりするのにも、耳慣れました。

しかし、キングストン大学の滞在で最も大きな研究機会は、やはりロバート先生の環境づくりへのご配慮を上げなければなりません。トニー先生とはじめた隣接地区の街づくりの研究は、きちんとまとめて報告をと存じます。そのほかの大学では、正会員となりましたATCMの会合で紹介を受けましたアンドレス先生(J. Andres Coca-Stefaniak)との交流もあります。同先生は、University of the Arts LondonのLondon College of Communicationに属するSchool of Creative EnterpriseのSenior Lecturerです。7月ごろATCMの会合で知り合ってから、そのキャリアを知るほど、先生が編集責任者を務める街づくり研究報への参画の道を模索する必要性を感じるようになりました。また、同先生に師事し「デザインマネジメント」という街づくり研究を進める日本人の留学生とも知己を得ました。何年前に、ゼミ合宿で訪れた大阪の「デザインクラスター」という機関のコンセプトがその留学生の研究にぴったりな事例で、そこを紹介してみました。すると、さっそくそのフィールドワークに帰国し修士論文に取り上げ、12月の期限に間に合わせたと一報がありました。時間は刻々と経ってまいります。在外研究の期間の有効活用をますます思う今日この頃です。



ベトナム、中国などから来た移民女性である。彼女たちは臨時雇用の形で雇用されることが多く、組合の組織化はほとんど進められていない。

## シリコンバレーにおける環境正義運動

アメリカで環境正義運動が盛んになった 1980 年代から、シリコンバレーでも環境正義を求める団体が誕生し、活発な活動を続けている。Silicon Valley Toxics Coalition (SVTC) は、1982 年に結成され、ハイテク産業の急速な成長の中で人間の健康と環境正義の問題を改善することを目的に、研究、草の根の活動を進めている。調査研究の助成をおこない、定期的にニュースレターを発行し、研究結果を出版することで情報を公開するほか、活動の組織化をサポートし、ハイテク産業に説明責任、有害物質を出さない製造過程の構築、リサイクル可能な製品への移行を求めてきた。有害物質に関する情報公開や汚染の監視を義務づける法律を整備したり、サンタクララ内の 29 の地域を連邦環境局にスーパーファンド・サイト（有害産業廃棄物除去基金が適用される場所）として認定させることに貢献した実績ももつ。<sup>4</sup> Asian Immigrant Women Advocates (AIWA) は、1983 年に、サンフランシスコのホテルで働く移民女性たちに生きていくための英語を教える組織として誕生した。1991 年にはサンノゼ支所を開設し、シリコンバレーのハイテク産業の部品工場で働く移民女性の支援を始めた。自らの労働環境や住環境の改善に向けて動けるように、女性たちに情報を与え、教育、組織化の場を提供することを目的としている。最近では、英語やコンピュータスキルを教えるクラスのほか、政治経済や法律の知識を与え、プレゼンテーションや会合運営の技術を教えるリーダー養成プログラムも開講している。<sup>5</sup>

## シリコンバレーでの調査

2009 年 9 月 22 日から 26 日まで、シリコンバレーで調査をおこなった。アメリカの多くの都市で人種や階級による住み分けがおこなわれているが、シリ

コンバレーでもそれが進んでいることが確認できた。裕福な人たちが住んでいるのは、スタンフォード大学関係者が多いパロアルト、アップルがあるクパティノー、ロスアルトス、メンロパークなどで、1 億円以下の住宅はほとんどない。グーグルの本社があるマウンテンビューは 10 数年前までは地価が安く、犯罪の多い地域だったが、グーグルが移転してから再開発が進み、人気の住宅地に変貌した。企業の社長やベンチャーキャピタリストが多く住むアサートンには、10 億円を超える豪邸が並んでいる。これらの地域では、ドットコムバブルや住宅バブルが崩壊した後も、住宅価格が下がらない。一方で、イーストパロアルトやサンノゼは、地価が安く、裕福でない人たちが多く住む地域である。

自動車を持つ人は長時間の通勤ができるので、ハイテク産業の製造工場がある汚染された地域や犯罪の多い地域を避け、郊外に住宅を購入する。最近、シリコンバレーでは、ホワイトカラーの社員に、週 4 日勤務を認めている企業が多いそうだ。通勤時間が長いと、出勤する日は長時間会社で働き、長い週末は自宅で仕事をするか、家族で休日を楽しむ。こうして、裕福な人たちはよい生活環境を手に入れ、自動車のない貧しい労働者たちは、自分たちが働く工場のある汚染された地域に残されていく。

シリコンバレーではまた、公立学校の教育水準や生徒の成績は、その地域の土地の価格に比例していると言われている。だからますます、高収入のホワイトカラー層は、自分の子どもに良い教育環境を与えるために、通勤時間が長くても、価格が高くても、人気の住宅地に住みたいと思う。私立学校もいくつかあり、それぞれユニークな教育をしているが、入試の競争率や授業料は驚くほど高い。<sup>6</sup>

## 今後の課題

シリコンバレーに関心をもつ日本人は多く、その中には、若い起業家たちの華やかな成功物語から、シリコンバレーを、アメリカンドリームを実現させる夢の場所だと思っている人もいる。しかし、そこで働く低賃金労働者がおかれた劣悪な状況はほとんど

ど伝えられていない。環境正義運動やその理論についても、海外では今、環境問題の中の一分野として、改善を求める運動や研究が盛んにおこなわれているにもかかわらず、日本ではあまり知られていない。本プロジェクトの研究結果を、日本で日本語で発信することで、シリコンバレーにおける低賃金労働者の状況や環境正義の問題が日本に伝わることに、ほんの少しでも貢献できればと思う。

環境正義問題に関わる研究者や活動家はまた、この問題の解決のために最も重要なことは、グローバルな連帯を進めることだと言う。環境的不公正の場にいる世界中の人たちが、それぞれの地域や民族の差異を尊重しつつ、共通の問題を認識することが必要だと主張する。<sup>7</sup> 日本には、公害と闘ってきた歴史がある。今後、日本でも環境正義に関連する研究が進み、日本が世界レベルでの連帯に貢献していく可能性に期待したい。

- 
- 1 Pellow, David N., and Lisa S. Park. *The Silicon Valley of Dreams: Environmental Injustice, Immigrant Workers, and the High-Tech Global Economy*. New York: New York University Press, 2002.
  - 2 Zolniski, Christian. *Janitors, Street Vendors, and Activists: The Lives of Mexican Immigrants in Silicon Valley*. Berkeley: University of California Press, 2006.
  - 3 Matthews, Glenna. *Silicon Valley, Women, and the California Dream: Gender, Class, and Opportunity in the Twentieth Century*. Stanford: Stanford University Press, 2003.
  - 4 Silicon Valley Toxics Coalition の Web ページ (<http://www.svtc.org/site/PageServer>)
  - 5 Asian Immigrant Women Advocates の Web ページ (<http://www.aiwa.org/index.php>)
  - 6 シリコンバレーでの調査では、デロイト・サンノゼオフィス、NEC サンノゼ支店でのインタビュー、JTB サンフランシスコ支店のガイドやドライバーの方々との会話から、多くの情報や研究のヒントをいただきました。調査にご協力いただいた、これらの方々に感謝申し上げます。
  - 7 例えば、David N. Pellow は *Resisting Global Toxics: Transnational Movements for Environmental Justice*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2007. で、環境的不公正の問題が世界的に広がっていることを指摘するとともに、環境正義運動のグローバルな連帯の必要性を強調している。



約して紹介する。

---

日時：平成 20 年 6 月 28 日

講師：内山 優（日本税制改革協議会 会長）

内山氏は、国会議員とその候補者に対して「いかなる増税にも反対する」誓約に署名を求めている。また自治体の首長および議員とその候補者に「子供にツケをまわさない」誓約に署名を求めている。有権者に「小さな政府」を約束する議員か否かを明確に伝える。

---

日時：平成 20 年 9 月 24 日

講師：小野寺ひかる（雁音農産開発有限会社 農家の嫁）

全国各地でおこなわれる基盤整備は、農業に効率化だけを求め石油に依存した農業を推進している。「食」の安全だけでなく、水田生態系を無視している。田んぼに生息していたカエルやドジョウでさえ生きられない国土と自立できない農家を増やしていることを明らかにした。行政にはコストだけでなく、何が成果として求められているのかの意識も欠如している。

---

日時：平成 20 年 11 月 8 日

講師：神戸俊平（ケニア獣医師）

日本の ODA が、環境破壊を惹起していることを「大ナクル水道計画」「ソンドゥ・ミリウ水力発電計画」



神戸講師を囲んで

を例に挙げて説明を受けた。この報告でも、行政にはコストだけでなく、何が成果として求められているのかの意識が欠如していることが明らかになった。

---

日時：平成 21 年 2 月 24 日

講師：村田稔雄（横浜商科大学名誉教授）

戦後、フォルカー財団の奨学金を得た村田先生は、ニューヨーク大学に留学し、ミーゼスに師事する。この時ミーゼスは、60 歳。ナチスにオーストリアを追われたミーゼスに寄付講座を用意したのもフォルカー財団であった。

ミーゼスは、自由競争を弱肉強食ではなく適材適所、配置転換のしくみであるとし、また、生産とは物質的なものではなく内面的、精神的なものであることを村田先生は強調された。

---

日時：平成 21 年 3 月 28 日

講師：プリティ長嶋（市川市議会議員）

市川市でも近年、多くの市の施設に AED が設置されている。市川市の AED の購入単価を、市場で流通する価格と比較したところ、高額で発注していた。コスト意識が市職員になれば予算の消化の対象としてのみ AED は設置されることになる。



AED の設置だけでなく心肺蘇生術の啓蒙の重要性を語る長嶋氏

日時：平成 21 年 7 月 1 日

講師：金正浩 (Chung-Ho Kim) 博士 (Center For Free Enterprise)

政府による略奪が、朝鮮を貧しくした。北では現在も政府による略奪が続いている。南では、朴正熙が「あなたが稼いだ物には手を出しません」として政府の略奪を規制した。このことが、南朝鮮の発展の基礎を築いた。「自らの労働により蓄えた富」を政府は強制的に取り上げることはなくなり、韓国の人々は、勤勉で正直になった。私有財産制が保証され分業がすすんだからである。

日時：平成 21 年 7 月 4 日

講師：サム田淵 (東洋大学経済学研究科教授)

米国の公務員には、公僕であるとの強烈な意識があるが、日本には公僕であると考えている公務員はいない。また、納税者も公務員が公僕であることに気が付いていない。このような状況が、公務員が財政破綻を続ける事を許している。官は儲けることを知らない。民は毎日競争に曝され、従業員を教育し環境の変化に対応している。官は、昨日と同じ対応を繰り返すので環境の変化に対応できない。

日時：平成 21 年 11 月 20 日

講師：池田武邦 ((株)日本設計 名誉会長)



「文化だけが、  
文明を制御できる。」と語る  
池田武邦先生

行政から依頼された委員就任をホイホイ引き受けて、一応もってもらいたいことを言いながら、行政の言いなりになってしまう。これでは戦時中の戦争協力と同じか、それ以下です。学識者、研究者は自分の研究なり考え方を堂々と貫いてくれないと困る。

日時：平成 21 年 12 月 17 日

講師：野口理佐子 (麻布大学非常勤講師)

コペンハーゲンで開催された COP15 では、単に CO<sub>2</sub> の排出量だけを切り取った議論にとどまり、それでさえ各国の利害が対立している状況だ。環境問題の解決には、まず問題の本質を捉えそれに即した行動とその行動を評価するシステムが重要である。

現在の環境再生は非営利組織が中心となっている。しかし、社会にとって価値のない仕事をしているわけではない。その評価の方法が確立していないのである。環境再生事業にはコスト・マネジメントだけでなく適切な成果の測定も必要である。

野口講師は、これに続けて実際におこなわれている再生事業と、それらの環境再生事業を、適切に評価する環境会計の手法の実践例を紹介された。

### 3 管理者の約束

コスト・マネジメントは、経営者のためにおこなわれる。競争相手に対する優位性を確保するために、原価計算の手法は経営者と担当者の間でのみ共有する知識として蓄積された。

同じような現象は、我国においても観察される。江戸時代の会計処理を研究した河原一夫は、17 世紀の鴻池や三井といった大商人が複式簿記の構造を備えた記帳をおこなっていたと指摘した<sup>3</sup>。

資本と経営の分離を前提とし制度となった財務会計は、経営者に厳しい報告である場合に、大きな粉

飾の誘因を持つ。管理会計は、担当者の力量にも依ったが、管理者と出資者との関係が密接であるほど精緻におこなわれる。

バルチモア・オハイオ鉄道の主任技師 J. ナイトは、1830 年におよそ 40 マイルの鉄道ルート選択のために 12 のプランの見積を提示し、開通後の見積修繕原価、レールの見積敷設および更新原価、見積輸送原価も計算していた<sup>4</sup>。

株主から預かった資金が、誠実な経営者の手に渡り有用な技師の手により建設された鉄道は、多額の配当を株主に戻した<sup>5</sup>。一方で、利益を約束して集めた資金が投機に消えていくものもあった<sup>6</sup>。

コスト・マネジメントは、財務会計に先行して改善された。その一方でその内容は、会計報告に係わる人的資質に大きく依存していた。

#### 4 無知、忘却、または軽視

1789 年に宣言されたフランスの人権宣言の前文は、「公の不幸と政府の腐敗の唯一は、人の権利に対する無知、忘却、または軽視に原因がある。」としている。プロジェクトで招聘した講師も、それぞれ多くの人々が忘れた原理原則を取戻す活動をしている。

税をコントロールするのは主権者であり、主権者の代表になろうとする者に必要なのは、税に対する態度を明らかにすることにある。政府は、日本も韓国もミーゼスが生活した国でも、今も昔も合法的な略奪を続けている。

主権在民という言葉を知っていても、主権が何かを学ぶ機会はない。憲法 9 条は議論されても、15 条に記された「公務員を選定し、及びこれを罷免することは、国民固有の権利である。」を知る国民は無く、その権利の行使には思いもいたらない。一方で権力の濫用を抑止するための法は、権力者に依って無視されている<sup>7</sup>。

企業会計も、政府会計も、また環境会計もコスト・マネジメントは、誠実にそれぞれが約束した仕事を果たしたことを説明するのに有用でなければならない。

コスト・マネジメントを語る際に、コストを管理する者に何が求められているのかを思い起こし、確認することは、現在も重要である。

1 小池滋著『英国鉄道物語』晶文社、1979,pp.19-20。

2 村田直樹『鉄道会計発達史論』日本経済評論社、2001,pp.25-43。

3 河原一夫『江戸時代の帳合法』ぎょうせい、1985,p.365。

4 村田直樹『近代イギリス会計史研究：運河・鉄道会計史』晃洋書房、1995、pp.17-18。

5 1844 年の鉄道規制法は 10%の配当制限を設け、これを越える鉄道に対して、政府が運賃を改訂するか、当該鉄道を買収する権限を持つとした。

村田直樹、同書、p.105。

6 1849 年までの鉄道建設許可は 3 億 5,790 万ポンドだが、実際に建設されたのは 2 億 2,980 万ポンドで、その差額の大部分は投機によって失われた。

村田直樹、同書、p.105。

7 地方財政法第 5 条の 7 の規定する、「市場公募地方債に対する連帯する責任」の規定を無視するという平成 14 年 12 月 22 日の総務省の発表も、それである。

# 事業レポート

経済研究所主催公開シンポジウム

## 「わが国税制のゆくえ —消費税率の引き上げは必要か?—」

報告者 千葉商科大学商経学部専任講師  
経済研究所運営委員

中島 醸  
NAKAJIMA Jo

コーディネーター

栗林 隆 (千葉商科大学教授、経済研究所長)

報告者

山本守之 (千葉商科大学大学院政策研究科博士課程プロジェクトアドバイザー、税理士)

——「消費税をめぐる問題点と課税理論」

遠峰正徳 (市川市副市長)

——「市川市の財政と税」

半谷俊彦 (和光大学経済経営学部教授)

——「租税の役割と財政赤字の現状」

2009年10月24日、Galleria 商 .Tokyo (丸の内サテライト)において、「わが国税制のゆくえー消費税率の引き上げは必要か?ー」と題する公開シンポジウムが開催された(出席者50名)。本シンポジウムの報告者とテーマは左頁の通りである。

千葉商科大学からは、栗林隆がコーディネーターを、中島醸が司会をつとめ、栗林隆が開会の辞、石山嘉英が閉会の辞を述べた。

山本守之氏は、現在の消費税率の税制としての問題点と、税制改革を考える上での視点について報告を行った。山本氏は、日本の消費税率は、企業に対する仕入税額控除の問題も含め、本当の付加価値税となっていないと指摘する。そのため、現在、消費税率が打ち出の小槌のように捉えられているが、消費税率増税の議論の前に税制の抜本的見直しが必要であると

述べた。また一般に日本の法人税率は高いと言われるが、社会保障負担といった企業の課税ベースで考えるとそうではなく、法人税率の高さについても表面税率のみで議論すべきではないと論じた。

遠峰正徳氏は、市川市の財政構造と財政健全化に際しての地方分権の重要性について報告した。遠峰氏は、市川市の財政は平成20年度、単年度収支で7億円のマイナス、積立金取り崩しを考慮した実質単年度収支で20億円のマイナスとなっており、経常収支比率で86.9%、財政力指数で1.15となっていると述べた。また財政健全化の問題に関連して、国と地方の税源配分の割合について、現在1%となっている消費税率における地方消費税率の割合も含め、地方への分配比率を高める立場から政府に要求していることを語り、税の支払先と社会サービスの提供場所を



左から 栗林隆、山本守之、遠峰正徳、半谷俊彦

一致させる必要があると論じた。

半谷俊彦氏は、租税の役割と財政赤字解消の展望に関する報告を行った。半谷氏は国の課税根拠について、企業が提供しない社会サービスは政府によって提供されるが、そのサービスの共同消費に対する対価として租税があると指摘する。2007年度の国の歳出総額は約88兆円で、税収は2008年度で46兆円強となっており、歳出は税収の二倍近くに達している。そのため現在、租税負担の倍近い行政サービスを受けているのが現状である。行政の「ムダ」の削減の効果は喧伝されているほどに多くはなく、財政赤字解消の方向性としては歳入拡大＝増税が必要であり、所得税、法人税の大幅引き上げが難しい現状では、消費税率引き上げは不可避であろうと述べた。

報告後、フロアから各報告者への質疑応答がなさ

れ、コーディネーターの栗林隆から、〈消費税率引き上げの必要性〉、〈国と地方の税源比率〉といった討論テーマが示され、活発な議論がなされた。2009年8月の総選挙での民主党の勝利によって歴史的な政権交代が実現した。その後の補正予算の見直し、新年度の予算編成においても、財源の問題は重要な政治課題となっている。民主党政権においても消費税引き上げは避けては通れない問題であり、そうした中で行われた本シンポジウムでの消費税の税制としての問題、消費税率引き上げとその国民生活への影響に関する議論は、時宜にかなったものとなった。



パネルディスカッション

## 編集後記

「**仕** 分け人 妻に比べりゃ まだ甘い」。これは、第一生命がこの時期に募集しているサラリーマン川柳の百選に入った一句だ。トヨタのリコール。JAL の低空飛行。デパートの沈下。この号にも「貧困の増大と貧困研究の現状」という論文がある。ああ、日本の将来はどうなるだろうと気をもむ。いろいろなところで仕分けが厳しくなるだろうと思うこの頃、そんな中でもにやりとできる。暗い気分ときには何とんでも笑いが心を救う。笑いは活力を生む。そうだ、「体脂肪 燃やして発電 出来ないか」ではなく、体を鍛えてスリムになろう。そして、ポジティブに行こう。「先を読め 読めるわけない 先がない」とならないように、我々もこの号で学び、研究し、より良い教育で日本を支えなければならぬと思った。

千葉商科大学商経学部教授  
経済研究所編集委員  
酒井志延

## 経済研究所出版物情報

### ■『国府台経済研究 第 18 巻』\*

- 第 1 号『東アジア諸国のマーケティングと産業特性に関する研究 特集号』、2007 年 3 月  
執筆担当者：毒島龍一・西村文孝
- 第 2 号『伝承と民間信仰の比較研究 特集号』、2007 年 3 月  
執筆担当者：師尾晶子・江口 洌・花田文男
- 第 3 号『労働組合運動活性化の日米韓比較 特集号』、2007 年 3 月  
執筆担当者：金 元 重・朝比奈 剛・鈴木 玲
- 第 4 号『日米英企業における経営者育成のための個人学習と組織学習（企業における多元的人材育成）に関する研究 特集号』、2007 年 3 月  
執筆担当者：吉田優治・工藤剛治・青木英孝・山本崇雄

### ■『国府台経済研究 第 19 巻』\*

- 第 1 号『外国語教育の異文化間コミュニケーション論的研究 特集号』、2008 年 3 月  
執筆担当者：太田信雄・朱 全安・崔 世廣
- 第 2 号『持続的発展可能な地方都市づくり 特集号』、2008 年 3 月  
執筆担当者：影山信一・中山 健・菅野佐織・小杉亮一朗・加藤久明・松田 茂
- 第 3 号『東アジアの都市地域社会における対日イメージの形成に関する歴史的研究 特集号』、2008 年 3 月  
執筆担当者：趙 軍・朽木 量・岩間一弘・虞 和平
- 第 4 号『公正な政策に求められる諸要件 特集号』、2008 年 3 月  
執筆担当者：藤川吉美・田村充代・井関利明・周 曉燕・小澤俊康・服部 忍
- 第 5 号『リスクコミュニケーションによる市民の政策評価への参加プロセスモデルの設計研究 特集号』、2008 年 3 月  
執筆担当者：熊田禎宣・宮崎 緑・樹下 明

### ■『CUC [View & Vision]』\*

- 第 26 号『特集 — 日本の企業経営はどこまで改善されたか？』  
2008/Sept., 全 62 ページ。
- 第 27 号『特集 — 税制改革の新潮流』  
2009/Mar., 全 76 ページ。
- 第 28 号『特集 — 米国発世界同時不況 ～日本の景気はいつ回復するのか？～』  
2009/Sept., 全 60 ページ。

### ■『Research Paper Series』

- No.40 『中国ビジネスと“チャイナリスク”  
— 中国経済の動向と日系企業の直面するリスク課題—』  
藤江俊彦, April, 2008, 15 ページ。
- No.41 『信用リスク管理について』  
齊藤壽彦, April, 2008, 11 ページ。
- No.42 『米国倒産データ分析  
American Bankruptcies Date “From 2004 to 2008”』  
仲間妙子, December, 2008, 26 ページ。
- No.43 『公会計における会計原則』  
吉田 寛, February, 2009, 50 ページ。
- No.44 『地方間財政調整と地方分権に関する研究』  
臼木智昭, February, 2009, 26 ページ。
- No.45 『日本における子供の保有選択行動と地域性の検討（その 1）』  
中井順一, February, 2009, 18 ページ。
- No.46 『2008 年・米国企業倒産動向の分析』  
仲間妙子, March, 2009, 54 ページ。
- No.47 『金融機関の市場リスク管理について』  
齊藤壽彦, March, 2009, 17 ページ。
- No.48 『企業の社会的責任に関する一考察  
— 企業の持続可能な発展のために—』  
小堀朋子, July, 2009, 15 ページ。
- No.49 『アメリカ・中国・インドの国および地域の優位性確立に向けた貿易政策に関する一考察—シリコンバレーをハブとした国際的経済関係を中心に—』  
藏田幸三, September, 2009, 21 ページ。
- No.50 『わが国の地方税制度の現状と課題』  
臼木智昭, November, 2009, 19 ページ。
- No.51 『CERT と地域防災活動』  
六十里 繁, March, 2010, 11 ページ。
- No.52 『IT、バイオに続く次世代テクノロジーを実現する「ソフト社会」  
～ソフトな留学生政策による経済成長の実現～』  
村田三七男, March, 2010, 16 ページ。

\*『国府台経済研究』定価 1,000 円（税込）、『CUC [View & Vision]』  
定価 800 円（税込）の購読申込は、千葉商科大学経済研究所  
TEL：047-372-4111（代）まで。



### 【表紙のことば】

遥か天高くそびえる塔の頂上を目指して、橋の建設が進められています。橋脚の高さを、手前から奥に向かって、1981年から2009年までの日本の名目GDPで表現しました。私が少年時代を過ごした80年代は日本の経済が永遠に発展し続けるかのように思え、未来への希望に溢れていました。経済成長が停滞した中で生まれ育った今の10代の若者たちは、将来に向けてどんな夢を描いているのでしょうか。

千葉商科大学サービス創造学部准教授  
鎌田光宣

**CUC**

Chiba University of Commerce

## 千葉商科大学経済研究所

〒272-8512 千葉県市川市国府台1丁目3番1号

[TEL] 047 (372) 4111 (代) [FAX] 047 (373) 0019

[URL] <http://www.cuc.ac.jp/keiken/>

