

西南学院大学 大学院研究論集

法 学 研 究 科

経 営 学 研 究 科

文 学 研 究 科

経 済 学 研 究 科

神 学 研 究 科

人 間 科 学 研 究 科

国 際 文 化 研 究 科

2016.7
No.3

西南学院大学
大学院研究論集

第3号

— 目 次 —

監査基準の改訂にみる監査の拡大	新 飼 幸 代 ...	1
市場再構成とバリュー・イノベーション： ブルー・オーシャン戦略の考察	バークレー・マッシュュー ...	13
中小企業における戦略理論形成の条件 —新たな中小企業分類のための仮説—	武 石 誠 司 ...	35
ゾラにおける聖女アニェスの「黄金の長い髪」の変奏 —『黄金伝説』から『夢』、『長い髪のヴィオレーヌ』へ—	橋 本 政 子 ...	47
母（シド）なき世界 —コレット後期作品を中心に—	村 上 舞 ...	61
情報の非対称性のある市場に関する新たな問題	萩 原 駿 史 ...	79
シティズンシップ教育研究の検討 —カリキュラム・授業実践・学習者評価の観点から—	坂 井 清 隆 ...	95
近代久留米における遊廓の成立背景と展開 ～『娼妓所得金日記帳』にみる娼妓の生活～	平 川 知 佳 ...	107

SEINAN GAKUIN UNIVERSITY GRADUATE SCHOOL
GRADUATE STUDIES

No.3

— CONTENTS —

Expansion of the audit to see the revision of Auditing Standards	Sachiyo SHINKAI	1
Market Reconstruction and Value Innovation: A Review of the Blue Ocean Strategy	Matthew BARKLEY	13
Creating Strategic Theory for SMEs	Seiji TAKEISHI	35
Les Variations de la chevelure dorée de la Sainte Agnès chez Zola —De <i>La Légende dorée</i> au <i>Rêve</i> et à <i>Violaine la chevelue</i> —	Masako HASHIMOTO	47
Le monde sans Sido—les dernières œuvres de Colette—.....	Mai MURAKAMI	61
Some New Issues on Markets with Asymmetric Information	Toshifumi HAGIHARA	79
A Critical Review of Studies into Citizenship Education: Perspectives of Curriculum Development, Teaching Implementation and Learner Assessment	Kiyotaka SAKAI	95
Study on history of the red-light district in early modern Kurume	Chika HIRAKAWA	107

監査基準の改訂にみる監査の拡大

Expansion of the audit to see the revision of Auditing Standards

新 飼 幸 代

Sachiyo SHINKAI

目次

はじめに

第1章 わが国「監査基準」の草創期

第1節 1950（昭和25）年設定

第2節 1956（昭和31）年改訂

第2章 監査手続等の強化と量的拡大

第1節 1960年代のわが国経済状況と監査実務の現状

第2節 1965（昭和40）、1966（昭和41）年改訂

第3章 財務諸表の拡張に伴う監査範囲の拡大

第1節 1976（昭和51）年改訂

第2節 1983（昭和58）年改訂

おわりに

はじめに

わが国では、戦後の証券取引法の下で財務諸表監査制度が開始されることとなった。それに伴って企業会計審議会より「監査基準」の設定・公表が行われ、これまでに十数回の改訂を重ねながら、現在もなお公認会計士が財務諸表監査を実施する際に準拠しなければならない基準として確立している。そして、公認会計士が意見を表明する監査報告書には、「監査基準」に準拠して監査を実施した旨が記載されているのである。

監査報告書に「監査基準」を記載する意味は何かというと、現在「監査人の責任区分」に記載されていることから分かるように、監査人の責任の限界を示す役割を果たしていることはもちろんのこと、監査人が実施した財務諸表監査全体の質を保証していることも意味している。つまり、実施された財務諸表監査全体の質は、「監査基準」を中心とする「一般に公正妥当と認められる監査の基準」で規定されている質を満たしているということを表明しているのである。これは、「監査基準」が財務諸表監査制度を実施する際に要求されるであろう最低限の社会的合意の水準を示したものであるという性質をもっているためである。

したがって、「監査基準」が改訂される場面というのは、「監査基準」に示された水準が社会的に合意された水準に達していない場合等が考えられる。これは、社会的に合意された水準というのが、その時代の社会背景等によって移り変わっていく可能性があるためである。それに伴い、わが国「監査基準」のあり方

もまた、その改訂とともにはじめは監査の量的拡大を図ることで対応してきたが、そこから監査の質的充実を図ることで対応するものへ移っていったようである。

現に、「監査基準」の改訂の趣旨をみていくと、「期待ギャップ」に対応するようになったことが監査の量的拡大から質的充実へと移行するきっかけになっているようである。会計監査論における「期待ギャップ」とは、監査人が考える財務諸表監査と財務諸表監査を利用する社会の人々が求める財務諸表監査の間にあるギャップのことであり、1990年代頃からこれを埋めるための「監査基準」の改訂が行われてきた。同時にこの頃より、国際会計士連盟（International Federation of Accountants; IFAC）によって設定された国際監査基準を中心として監査の分野においても世界的な統一を図ろうとする動きが生じており、わが国「監査基準」もこれらの動きに沿った改訂が行われている。この改訂もまた、財務諸表監査の質が変容してきている要因の1つだと考えられる。

しかしながら、「監査基準」とは、上述したように監査人の責任の範囲も示したものであるため、社会からの要望をすべて取り入れることができるわけではない。なぜならば、監査人が実施可能な範囲以上のことを「監査基準」に取り入れることは、それが達成できなかった場合の財務諸表監査制度全体の信頼失墜に繋がりがかねないからである。したがって、監査人が想定する監査と利用者が求める監査の調和点を見だし、その水準が「監査基準」の内容となることが理想的なのである。

以上のように、近年の「監査基準」改訂が監査の量的拡大から監査の質的充実へと変わってきていることを念頭に、本稿では監査の質の変容が起こる以前、つまり量的拡大でもって対応を図ってきた「監査基準」設定から1983年までを取り上げ、その時々「監査基準」の改訂の適切性について議論するわけではなく、まずは「監査基準」の改訂がどのような時に行われてきたのか、そしてどのような改訂の内容で対応してきたのか、さらにこの間の改訂を通して財務諸表監査に関して何を重視してきたのかについて検討を加えたいと思う。

第1章 わが国「監査基準」の草創期

第1節 1950（昭和25）年設定

わが国における公認会計士による財務諸表監査制度は、1950年の証券取引法改訂により第193条の2が規定されたことが始まりである。同年7月には、公認会計士法が新しく制定され、証券取引法の投資家一般の保護という目的に資するため公認会計士による財務諸表監査制度が開始されることとなった。この実施に際して、わが国で「監査基準」が初めて設定されたのが、1950年7月のことである。本節では、わが国において財務諸表監査が制度化された際に「監査基準」がどのような背景の下で何を重要視して設定されたのかを概観することとする。

この当時、監査基準設定を含む企業会計制度に関する整備が進んだことは、わが国が戦後GHQによる管理下に置かれたことが大きく影響している。それまでにわが国で作成されていた各企業の財務諸表は、それぞれ独自の慣習に基づいた作成方法及び様式を採っており、そのために利害関係者が適切に企業の財政状態及び経営成績を把握できる状態ではなかった。ゆえに、GHQによって企業会計について統一した制度を確立するよう指示されたわけである¹。これにより1948年、「企業会計制度対策調査会²」が発足し、その第3部会が企業会計の監査基準に関する調査を行うこととなった。この第3部会長を務めたのが岩田巖教授である。

¹ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] p.316。

² 同調査会は、1950年「経済鑑定本部設置法の一部を改正する法律」によって「企業会計基準審議会」に改組、さらに1952年には大蔵省所管となり「企業会計審議会」と名称が変わっている。（日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.321-322。）

第3部会では、1948年より監査基準及び監査実施準則設定に向けて作業を開始したが、部会長の岩田教授の草案を中心に1950年1月より本格的に審議がなされた³。そして、同年7月に「監査基準」、「監査実施準則」が中間報告として発表されたのである。以下では、わが国設定当初の「監査基準」がどのような考え（スタンス）の下で作成されたのかを主に部会長である岩田教授の論考⁴を中心として見ていくことにする。

まず、監査基準設定の目的については、当時の証券取引法の下で今後実施される監査制度の基礎を確立して、その円滑な運営を図ることにある⁵と述べている。強制監査制度の法的根拠は、証券取引法および公認会計士法において確立されてはいるものの、実際に監査を行う際の具体的な内容について当時規定しているものはなかった。したがって、監査基準を設定することで監査制度の実質的な基礎を与えることができる、そのような監査基準が必要だと考えられていたのである⁶。実際に公表された「監査基準」は、公認会計士による財務諸表監査制度の内容を明らかにするため、「監査一般基準」、「監査実施基準」および「監査報告基準」の3つの基準から構成されている。岩田教授は、財務諸表監査の目的は企業の財務諸表に対して監査人が職業的専門家としての意見を公表して、決算報告に対する一般の信用を高めることだと認識しており、この監査の目的を達成するために必要な要素として少なくとも3つの点が遵守されなければならないものとしてその体系の理由を説明している⁷。

第一に、監査とは誰にでも実施できるものではないと同時に誰にでも安心して依頼できるものではないため、これを実施する監査人は依頼人および外部の一般の人々から信頼を得られるような資格や条件を備えている必要がある。したがって、「監査一般基準」では、このような人的条件について規定している。第二に、監査人の財務諸表に対する意見が一般に信頼を得るためには、合理的な基礎が備わっていなければならない。したがって、「監査実施基準」では、監査手続の選択等に関する監査実施の根本原則が規定されている。第三に、監査報告書に示される監査人の意見および監査の範囲について、その内容は適格明瞭であるべきである。したがって、「監査報告基準」では、報告書に記載する内容について規定している。この構成は、アメリカの監査基準を範として作成されたことに起因するが、ただアメリカの監査基準を翻訳しただけではなかった。岩田教授は、アメリカの監査基準を念頭に置きながらも、わが国独自の立場から「監査基準」の設定を行ったのである⁸。

アメリカでは、監査実務がある程度発達した段階において監査基準が設定されたという経緯があり、それゆえ監査基準は職業的専門家のための基準だと考えられている⁹。一方、わが国においては上述してきたように法律により監査制度を導入することを始まりとして、これを実施しかつ社会に定着させていくためには「監査基準」を設定する必要があったのである。したがって、「監査基準」は当然ながら職業的専門家を規制する基準であることはもちろん、岩田教授はそれだけを対象としていたわけではなかった。

まず、「監査基準」は財務諸表監査を実施する際に監査人が準拠しなければならない原則である。これがなければ、監査人によって実施する監査の質にバラつきが生じかねないため、社会から信頼される監査制度を確立することは難しい。また、監査人側にとっても完全に任されてしまうのも責任が過重になってしまう。そのため、「監査基準」では監査人の拠り所を提供しているわけである。したがって、監査基準の内容が職業的専門家である監査人を主たる対象としていることはいうまでもない。

³ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] p.328。

⁴ 岩田 [1954]

⁵ 同上 p.146。

⁶ 同上 pp.87-88。

⁷ 同上 pp.89-91。

⁸ 同上 p.91、pp.136-144。

⁹ アメリカの監査基準形成については、拙稿 [2014] を参照。

これに加えて、岩田教授は、監査基準を設定する対象として被監査会社、財務諸表監査の利用者および被監査会社の取引関係者を意識して設定していた。すなわち、これまで監査実務が発達してこなかったわが国において監査制度を運営していくためには、財務諸表監査に関係する各方面の関係者による、監査に関する正確な認識と充分な関心をもってもらうことが重要だと主張していたのである¹⁰。

まず、被監査会社に対して「監査基準」の必要性を説いている。監査の実施にはあらかじめ監査の受け入れ態勢が整っていることが大前提だからである。なぜならば、被監査会社側が法律による強制的な監査というだけで無用の危惧を抱きかねないからであり、そうすると被監査会社による資料の提供も応じてくれなくなる等、監査の実施に支障があるからである。このように、岩田教授は財務諸表監査において、被監査会社の監査の受け入れ態勢が整っていることが絶対的な必要条件だとして、これを「監査基準」設定の際の前提とした。

さらに、岩田教授は、財務諸表監査利用者等その報告を受ける側の者に対しても「監査基準」が必要であると考えていた。財務諸表監査の成立には、報告を受ける側にも財務諸表監査に対する理解を深めてもらいかつ過剰な期待をされないようにしなければならない。監査を実施する側からすれば、監査人ができないことまで期待されたり誤解をされたりしていると、その期待に沿うことができなかつた場合に信頼を損なう危険性を孕んでいる。したがって、財務諸表監査制度の成立には、監査人からの報告書を利用する人々にもその内容を正確に理解してもらう必要があり、それを「監査基準」に反映させたのである。

以上のことが念頭に置かれていたわが国「監査基準」は、その冒頭に「財務諸表の監査について」を添えて、その意義や必要性および実施の基礎条件について説明するとともに、監査基準設定の理由についても明記され、啓蒙的な内容を多分に含んだものとなっている。なぜなら、わが国「監査基準」の設定には監査を実施する監査人だけでなく被監査会社、財務諸表監査の利用者そして一般の人々が想定されていたからである。このように、わが国設定当初の「監査基準」は、このとき新たに開始されることとなった財務諸表監査制度をいかに社会に浸透させていくのかという点に重きが置かれていた。そのため、財務諸表監査がいったいどのような内容のことを行うのかを示されたものとなったわけである。この時の「監査基準」は、財務諸表監査制度が監査人だけでなく被監査会社を含む社会一般の人々の認識を高めその協力なくして円滑な運用はできないのだという大前提を押さえていた点では当時のわが国の状況を酌んだものとして評価することができる。

第2節 1956（昭和31）年改訂

前節において、設定当初の「監査基準」がどういったことを想定して設定されたのかを主に岩田教授の論考を元に確認してきたが、わが国ではこれまでほとんど監査実務が行われてきていなかったため、「監査基準」が設定されたからといってすぐにそれを実施できるかという点、そうではなかった。それは、監査を実施する側の準備態勢が整っていないだけでなく、とりわけ監査を受ける側の被監査会社において顕著であった¹¹。第2節では、1956年改訂および設定においてどういった点が重要視されていたのかを詳説することとする。

1951年に開かれた第1回会計監査基準懇談会¹²で、被監査会社側は正規の監査の実施までしばらく猶予

¹⁰ 岩田 [1954] pp.88-89、pp.125-126。

¹¹ 経済団体連合会は、1950年に「公認会計士の監査証明の実施時期に関する覚書」や「公認会計士の監査証明制度実施に関する意見」を発表し、本制度の実施には少なくとも1年ほどの準備期間が必要である旨や財務諸表監査制度の実施にあたっていくつか前提条件が必要であるとの要望を示していた。（日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] p.330.）

¹² 企業会計基準審議会より3名、公認会計士管理委員会より2名、経済団体連合会より15名、そして公認会計士協会より8名の構成員からなる。1951年に発足し、「監査基準」を実際に機能させるための細かい調整を行っていた。（日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] p.335.）

期間が必要であると主張し、監査を実施する会計士協会側は正規の監査の即時実施を主張していた¹³。これらに対して、企業会計基準審議会の委員からは、被監査会社が受け入れ態勢を整備するための指導を行うのも公認会計士の職務だとして「欧米の監査水準をもって直ちにこれを実施することは困難であり、何らかの経過措置が必要である」との見解を示し、正規の監査を実施するまでの段階的な措置として会計制度監査¹⁴が行われることとなった。

会計制度監査とは、公認会計士による財務諸表監査の実務経験が皆無に等しいわが国において、財務諸表監査制度を実際に行うまでの漸進的な監査の実施である。これは、1951～1956年にかけて、第5次監査まで行われた。この間にも会計監査基準懇談会において、会計士協会側と経済団体連合会側の双方の意見の調整が行われ、正規の監査実施に向けての議論が行われた。第5次を実施するか否かを決定する段階において、大蔵省及び会計士協会側は正規の財務諸表監査を実施する意見だったのに対して、経済団体は正規の監査への移行は時期尚早であるとの姿勢が変わらないどころか、法定監査自体を廃止すべきとの意見も少なくはなかった。第5次にも渡った会計制度監査の期間の長さからも、わが国において財務諸表監査制度を実施することがどれだけ困難を極めたかが窺える。結局、大蔵省と経済団体連合会との間で、「昭和32年1月1日以後に始まる事業年度から法的措置を講ずると否とにかかわらず、証券取引法の規定による正規の監査を実施する」との覚書が取り交わされたことによって、会計制度監査に終止符がうたれた。

これまで述べてきたように、正規の財務諸表監査を実施することが決定したからといって、問題は未だ山積みであった¹⁵。以下では、正規の監査を実施可能とするために1956年に行われた「監査基準」、「監査実施準則」の改訂および「監査報告準則」の設定を簡単に確認し、その当時の「監査基準」設定者の意図（スタンス）に重点を置いてみていくこととする。

初めに、この改訂および設定の内容を簡単に説明しておく。「監査基準」は、まずその冒頭に付されていた「財務諸表の監査について」が削除され、「監査基準の設定について」の中身の一部も削除された。削除された主な内容は、設定当初に財務諸表監査制度に関わる者に対して財務諸表監査についての理解を深めてもらうために加えていた啓蒙的な箇所に関わるものである。「監査基準」の中身についても同様に一般基準、実施基準および報告基準のすべてにおいて規定の削除あるいは整理が行われた。前節で確認したように、わが国における「監査基準」は社会一般に対する啓蒙的意義を備えたものでなければならなかったが、本質的には職業的監査人が実施する監査について規制する根本原則を規定したものである。したがって、会計制度監査を経て、「監査基準」の中身に含まれていた啓蒙的規定は、社会一般の認識がある程度深まったとして削除されたわけである¹⁶。

次に、「監査実施準則」の改訂および「監査報告準則」の新設についてとりあげる。「監査基準」は、上述したように設定当初盛り込まれていた啓蒙規定が削除されたことで、財務諸表監査を実施する際に監査人が準拠しなければならない根本原則としての性質が強まった。しかしながら、財務諸表監査に関する社会的な理解が進んだからといって、「監査基準」だけでもってただちに正規の監査を監査人が実施できるかというところではなかった。そのため、「監査基準」とは別に「監査実施準則」および「監査報告準則」を設け、その中で監査人が行う具体的な監査の実施について指示しておく必要が生じたのである。うち、「監査報告準則」については、「監査基準」の中の「報告基準」が一部削除され整理されたことを受けて、監査

¹³ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] p.335。

¹⁴ 遠藤他 [2015] pp.94-96、久保田 [2009] pp.47-65、日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.339-348。

¹⁵ 経団連側から指摘されていた問題の1つとして監査役の監査制度と公認会計士の監査制度の調整問題が挙げられるが、本論文では「監査基準」に関するもののみを取りあげる。

¹⁶ しかしながら、すべての啓蒙規定がこの時点でなくなったわけではないと考えることもできる。黒澤 [1957] では、一般基準の4項目目である「秘密保持の原則」は、3項目目の「正当な注意の原則」に当然包含されているはずであると述べている。

人の報告に関してより詳しい規定を示すために、この時に新しく設けられたものである。とりわけ、1956年の改訂・設定で最も重点が置かれた部分は「監査実施準則」の改訂であろう。したがって、以降では、「監査実施準則」の改訂においてどういったことが念頭に置かれていたのかを中心にみていくこととする。

前節ではその内容についてほとんど触れなかったが、「監査実施準則」は、会計制度監査の実施に際しても監査の実施を規制するものとして尊重されてきた。設定当初定められていた「監査実施準則」は、岩田教授が指摘しているように監査の実施がある程度進んでいたアメリカにおいて活用されていた資料を参考に作成していたため、近い将来わが国の実情に合わせて改訂されるであろうことは想定されていた¹⁷。

そして想定されていたとおり、正規の監査の実施に際して、監査担当者や被監査会社等の実務界から「監査実施準則」の中でも「正規の監査手続」について実質的な内容へと変更を求める声が上がった。具体的にはその簡素化¹⁸であった。これらを実施することは不可能であり、監査担当者や被監査会社に犠牲を強いることが少なくなかったようである。

初めに、この当時「監査実施準則」がどういった位置づけ¹⁹のものとして設定されていたのかを確認しておくこととする。まず、監査手続の選択適用は、「監査基準」の監査実施基準に従えば、その基準の枠を逸脱しないかぎり、監査人がその時の事情に応じて適当に決定することができる。これは、あらゆる場合に当てはまる根本原則であるためこのような抽象的な表現になっている。しかしながら、監査慣行の十分に確立していないわが国においては、この基準のみでは実施する監査の社会的信用を確保できず、監査人にとってもその任務の範囲を明らかにする必要性があった。そこで、監査実施基準を補うものとして「監査実施準則」を設け、事情の許す限り具体的に公正な限界を規定し、妥当な条件の下に監査人を規制することにしたのである。本来、監査手続²⁰はそれぞれの状況に応じて選択適用されるものであり、内部統制等の状況が変われば選択適用される監査手続も当然変わってくるため、どのような場合にも必ず採用されるべき監査手続を規定することは意味をなさない。アメリカのように実務が発達し、公認会計士の自主的判断に委ねられる状況であれば、正規の監査手続はごく僅かな項目で済むのであるが、当時のわが国では監査手続に関する多くの規定を設けざるを得なかったのである。

監査手続の中でも「正規の監査手続」は、通常実施すべきものとして選定されたものであり、実施可能にして合理的である限り、省略してはならないものとしてより規範性をもたせたものとなっている。「監査実施準則」では、この時まで正規の監査手続を各項目別²¹に細分化して規定していたが、この改訂で対象別²²の区分に変更した。このような改訂はなされたものの、監査手続そのものが改訂されたわけではなく、その構成が理論的に体系化されたのである²³。

以上のように、1956年改訂では、「監査基準」については、財務諸表監査に関して啓蒙する部分がほぼ削除されるかたちで改訂された。さらに、「監査実施準則」及び「監査報告準則」は、わが国の実情を考慮し、抽象的な表現で規定されている「監査基準」を補足するものとして、監査の実施における監査手続の選択適用や監査報告書の記載要件等についてより具体的な規定が設けられた。とりわけ監査手続について

¹⁷ 岩田 [1954] pp.54-55。アメリカ公認会計士協会が作成した「財務諸表の検査 (Examination of Financial Statements by Independent Public Accountants)」や「監査手続の拡張 (Extensions of Auditing Procedure)」等を考慮して作成された。

¹⁸ 反対に、従来の「正規の監査手続」では、重大な監査事項が脱落するとの考えから「監査手続」の拡張を主張する人もいた。(黒沢他 [1957] p.74。)

¹⁹ 企業会計審議会 [1956] 「監査基準の設定について」(4)

²⁰ 江村 [1956b] p.69。

²¹ 設定当初の「監査実施準則」では、監査手続は一般監査手続と個別監査手続とに区分され、さらに個別監査手続として資産、負債、資本、収益、費用の各項目に対する手続が詳細に規定されている。

²² (1) 一般的事項の監査手続、(2) 取引記帳の監査手続、(3) 勘定残高の監査手続、(4) 決算記帳の監査手続、の4つに区分された。

²³ 黒沢他 [1957] pp.73-77、pp.88-90。

は、本来であれば「監査手続の弾力性²⁴」と表現されるように、監査人は内部統制等を考慮した上で自主判断によって必要なときに必要な手続を実施するわけであるから、「監査実施準則」の中で細かく規定されるべきものではない。それにも関わらず、「監査実施準則」や「監査報告準則」を設けなければならなかった。その背景には、正規の監査の実施のために、監査を実施する側に監査を実施する方法を詳細に示しておく必要性と、監査を受ける側にも具体的にどのようなことが監査として実施されるのかを示しておく必要性とがあったということがある。このように、この時の設定および改訂では、会計制度監査を経て、正規の財務諸表監査をいかに実施していくかという点に重きが置かれていたことが分かる。加えて、会計制度監査や正規の財務諸表監査の実施に際して、日本公認会計士協会と日本経済連合会との間の利害調整が大蔵省によって図られる必要があった点も強調しておきたい。

第2章 監査手続等の強化と量的拡大

第1節 1960年代のわが国経済状況と監査実務の現状

本章では、1965および1966年の「監査基準」の改訂について取りあげる。したがって、第1節では、これら改訂が行われた背景にあったその当時の経済状況やわが国監査の実施状況を確認することとする。

戦後のわが国の経済はまもなく高度経済成長期に入り、それに伴って証券市場も拡大していった。1953年に比べ1969年には、上場会社数は2倍に、上場株式数は15倍に、上場会社株主数は2倍に増加した²⁵。一方で、1960年代には証券不況や東京オリンピック後の不況の影響も相まって、企業は収益低下を余儀なくされ、企業の経営破綻が続出することとなった。その影響は第一部上場企業にも波及し、例えば日本特殊鋼、サンウェーブ、山陽特殊製鋼等の企業が倒産する結果となった。中でも、山陽特殊製鋼株式会社の倒産は、大型倒産として社会的に与えた影響が大きく、新聞等でも大きく取り上げられた。さらに、これら倒産をきっかけに粉飾決算が発覚した件も少なくなく、山陽特殊製鋼もその例外ではなかった。

正規の財務諸表監査が開始して以後のわが国監査の実施の状況もまた、公認会計士による監査制度が社会に浸透していった一方で、監査手続の適用及び方法の面において、漸進的に進めていた会計監査制度の名残もあり、厳格に行われているともいえない状況であった。具体的な例としては、監査人が実施する確認や立会の監査手続の適用に関して、監査実施準則内の「特に必要ある場合には」といった文言が都合よく解釈され、実際にはこれら監査手続が省略されていたようである。さらに、被監査会社側からも、監査実施準則の文言を根拠としてその適用を拒否する例も多く、関係会社間の取引に関する監査についても同様の問題が生じていた²⁶。

このような状況に加えて上述した大企業による粉飾が発覚したことから、1965年に大蔵大臣は企業会計審議会に対して「最近における企業経理および公認会計士監査の実情に鑑み、監査体制の充実強化を図る方策の一環として、下記事項を諮問する。」として、監査基準等の改善及び連結財務諸表制度の検討に関する審議を行うよう求めたのである。本章で取り扱う1965および1966年改訂は、このようなわが国監査の現状及び社会的に粉飾が横行している状況下で、大蔵大臣からの指示を受けて行われた。次節では、本改訂の内容に入っていくこととする。この際に、同時に要請された項目である連結財務諸表制度の検討については、これ以後議論が進められることとなったが、この内容については第三章で取り扱う。

²⁴ 江村 [1956b] p.69。

²⁵ 遠藤他 [2015] pp.117-118。

²⁶ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.355-356。

第2節 1965（昭和40）、1966（昭和41）年改訂

本節では、1965年の大蔵大臣からの諮問内容の1つに対応した1965および1966年の「監査基準」の改訂について取りあげる。これらは、1965年と1966年とに分けられてはいるものの、企業の粉飾等に対応する等改訂の方向性を同じくするもので、審議の経過の都合上2回に分けて公表されたものであり、ここでは特に区分することなくその内容を見ていくこととする。

先にその改訂が発表されたのは「監査実施準則」であった。その元となっている「監査基準」より先に「監査実施準則」の改訂がなされた理由は、当面最も緊急を要するものとして先に「監査実施準則」の改訂に先に取りかかったためである²⁷。ここでは、当時の企業会計審議会第3部会長の佐藤孝一教授の論考²⁸を参考にこの時の改訂が何を重視していたのかをみていくこととする。

最初に「監査基準」の改訂であるが、佐藤教授は、「監査基準は単に実務経験を帰納要約した経験の蒸留に止まらず、何よりも最高度の論理的思考を加え、できるだけ“基準”として純化または醇化しなければならない。」²⁹と考えており、この時の改訂においても一層の純化を図る努力をしたと説明している。

次に、「監査実施準則」は、これまでも述べてきたようにわが国に監査の実務経験がなかった状況を鑑み、監査を実施する側あるいは監査を受ける側に対して「監査基準」の実施基準で規定されている内容のより具体的な要件を明確にし、その実践に資するために設定されているものである。したがって、この時の「監査実施準則」改訂にあたっては、単なる成文化に留まらず、実務家の意見を極力取り入れ、一段と能動化を図ることが念頭に置かれていた³⁰。

「監査実施基準」の具体的な改訂内容は、例えば体系面では監査手続の区分を従来の正規の監査手続とその他の監査手続から通常の監査手続とその他の監査手続に改められた。とりわけ重要な改訂内容は、具体的な監査手続の強化が行われたことである。それには、主に（1）棚卸資産の実地棚卸の立会、（2）売掛金の残高に対する確認、（3）実質的支配従属関係を有する子会社への監査、の3つを挙げることができる。（1）、（2）の棚卸の立会と売掛金の確認という監査手続に関しては、これまで「特に必要ある場合」に実施するよう規定されていたところを、原則として実施するよう改められた。そして、（3）については、今回新たに新設されたものである。これは、この当時続出していた粉飾決算の内容として、この関係会社を利用して行われる利益操作が横行していたことに対応したものである。企業規模が拡大していく中では、被監査会社に対する監査だけでは、その効果を発揮することができなくなり、その関係会社等の監査いわゆる往査を実施することでこれに対応しようとしたのである³¹。これらの内容からも分かるように、この時の「監査実施準則」の改訂では、監査手続の強化が重点的に図られている。

続いて、「監査報告準則」の改訂についてみていくこととする。「監査報告準則」については、正規の財務諸表監査の実施を踏まえて1956年に設定されて以降初めての改訂である。「監査報告準則」もまた「監査実施準則」同様、「監査基準」の報告基準で規定されている内容について、主に監査報告および監査報告書の記載等に関する具体的な要件を明確にし、実務に対して指針を示したものである。主な改訂内容は、意見差控と不適正意見の区別を明確化したことと、継続性に関する除外事項となっていた「正当な理由による期間利益平準化又は堅実性を得るために行われている場合を除く」旨の但し書きが削除されたことである。これは、1956年「監査報告準則」設定当初より議論されており、ようやく削除されることとなった部分である。

最後に、これら基準とは別に「監査実施準則」には「申合事項」が、「監査報告準則」には「了解事項」

²⁷ 企業会計審議会 [1965] 「監査実施準則の改訂について」、日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.376-377。

²⁸ 佐藤他 [1966]

²⁹ 同上 p.45。

³⁰ 同上 p.47。

³¹ 同上 pp.47-48。

が設けられていた点に注目したい³²。この時の改訂では、学問的に純粹化し、高い水準のものにしようという意図から、基準及び両準則から啓蒙的な事項ができる限り削除され、定義的な語句や注意的な記述も除かれることとなった。これにより、両準則の中には、誤解を与えかねない内容が存在する可能性があった。それゆえ、とりわけいくつかの誤解が生じかねない項目に関して定めた「申告事項」および「了解事項」を設けておく必要があったのである。これらは、「監査基準」や両準則とは違って企業会計審議会から出されたものではなく、大蔵省、日本公認会計士協会および経済団体連合会の三者間で合意された内容であることとして設けられたものである。

以上では、「監査基準」、「監査実施準則」および「監査報告準則」に関する1965、1966年の主な改訂内容を概観してきた。その内容は、「監査実施準則」において監査手続の強化がなされたり、「監査報告準則」において除外事項とされていた但し書きが削除されたり等、監査の実施面において以前よりも厳格な方向に改訂されている。このことは、監査手続等を強化するという財務諸表監査の量的拡充が図られたものと捉えることができる。これまで、この時の改訂の背景として主に企業による粉飾決算が続出したことを説明してきたが、「監査基準」自体がそれほど内容を変えずに両準則についての改訂が主であることから、この粉飾決算が続出したことは改訂のきっかけにすぎないと思う。この当時の監査実務は、制度の想定している財務諸表監査の水準に未だ達していない状況であり、これを引き上げるために行われた改訂だと捉えることができる。そして、両準則で監査実施面での強化が行われる一方で、当時の基準設定者は、本来は監査人による監査の実施について細かく規制すべきではなく、より純粹化した基準を理想的な形として想定していたことも見受けられた。しかしながら、当時「監査基準」とは別に「申告事項」および「了解事項」までも設けていた点からも、わが国特有の諸事情もあるが、実務が未だに理想的な「監査基準」のみで運用できる状況ではなかったことが窺える。

第3章 財務諸表の拡張に伴う監査範囲の拡大

第1節 1976（昭和51）年改訂

第2章でも確認したように、わが国では1960年代に粉飾決算が続発し、公認会計士が実施する財務諸表監査について社会から批判を浴びることとなった。そこで1965および1966年に企業会計審議会は社会一般の信頼にこたえるための「監査基準」の改訂を行い、とりわけ監査態勢の強化の1つとして「監査実施準則」における監査手続の強化等を行った。しかしながら、その後も粉飾決算は跡を絶たず、同時に会計士による虚偽証明の事例も相次ぐ結果が続いた³³。

この状況を打開するため、大蔵省証券局長は日本公認会計士協会に対して1968年「公認会計士監査の充実強化について」や翌69年「公認会計士監査の質的向上について」といった書簡を発し、公認会計士全体に対する社会的信頼性を高めるために必要と認められる指導・監督を強化する等、協会の自立機能を高めること等が要請された。現状及び大蔵省からの書簡の内容から、当時の日本公認会計士協会が自主規制機関として未だ発展途上にあつたことが窺える。

また、「監査基準」を公表している企業会計審議会も、監査態勢の充実強化の一環として1965年に大蔵大臣から諮問された内容を引き続き検討していた。その内容が、前章で取り扱った改訂には反映されなかった「連結財務諸表制度」に関するものである。企業会計審議会は、翌66年7月には「連結財務諸表に関する意見書（仮案）」を公表し、連結財務諸表制度の導入の必要性を説いた。当時、連結財務諸表は社会的にも関心が高く、粉飾決算の対策としてだけでなく財務諸表制度の一環として認識されており、さらに

³² 同上 pp.176-178。

³³ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.380-385。

証券市場の国際化の観点からも導入が要望されていた³⁴。

一方で、経済界は連結財務諸表制度の意義は認めているものの、わが国でその制度を創設することは時期尚早であり³⁵、連結慣行の育成および環境整備のための期間が必要であると主張していた。

その結果、この制度実施に向けての議論は長期化することとなったのだが、連結財務諸表制度は、1975年4月1日以降開始される事業年度からようやく導入されるに至った。最初に大蔵大臣から諮問を受けてから、10年余りが経過した。

この連結財務諸表制度導入に伴い、1976年に「監査実施準則」および「監査報告準則」の改訂が行われることとなった。従来の両準則は、当然ながら個別財務諸表の監査を前提として設定されており、この時の改訂で連結財務諸表に関する部分が追加補足されたわけである。

以上のように、この改訂は財務諸表監査の質に関わる部分では何ら変更はなく、連結財務諸表という監査対象の拡大に伴う監査の拡充を図ったものだと捉えることができる。

第2節 1983（昭和58）年改訂

前節では、連結財務諸表制度の導入に対応した「監査実施準則」および「監査報告準則」改訂について取り上げた。連結財務諸表制度は、1960年代に粉飾決算が多発したことから、その導入に対する社会的な関心が高まり制度化に至ったものである。このように1960年代に多発した粉飾決算を受けて監査制度改善のための施策が各方面から講じられたが、商法における監査制度の改善についても例外ではなかった。その結果、1974年に「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律案」を含む3法案³⁶が公布され、商法上、監査役に加えて新たに会計監査人による監査いわゆる商法特例法監査の導入に至ったのである。

その後、1981年の「商法等の一部を改正する法律」に基づき商法および商法特例法が改正されたのだが、この改正は会計の分野に影響を及ぼすものであった。したがって、企業会計審議会は翌82年に「企業会計原則」の一部改訂を行った。改訂の主なものとしては、引当金規定の改訂、株式の払込剰余金の表現の修正等のほか、重要な会計方針の開示および重要な後発事象の開示が挙げられる³⁷。

そして、この影響は監査の分野にまで及ぶこととなり、同時に「監査基準」も改訂されることとなった。この時の「監査基準」の改訂もまた、1982と1983年の2回に渡って公表されたが、どちらも企業会計原則の一部改訂に対応したものであるため、これらを区分せずに取りあげる。企業会計原則の改訂のうち、「監査基準」との直接的な関連を有するものは主に「重要な後発事象の開示」に関するものであった。したがって、ここでは「重要な後発事象の開示」についてのみ取りあげる。

これまでの「監査基準」によれば、重要な後発事象は、監査報告書の補足的説明事項として記載されることとなっていた。これが、この時の企業会計原則の修正によって財務諸表の注記事項とされたため、監査報告書の補足説明事項として記載される当該事象については、「貸借対照表日後監査報告書の作成の日までに発生し、かつ、監査の対象となった財務諸表に記載されていないもの」とされ、この変更に伴って「監査基準」および「監査報告準則」の内容が改訂されたのである。さらに、「監査実施準則」についても、後発事象に係る監査手続が追加されることとなった。

以上のように、本改訂は「企業会計原則」の修正による財務諸表開示内容の拡大に伴うもので、これまでの「監査基準」の改訂と同じく財務諸表監査の量的拡充を図ったものである。したがって、ここで取り扱った「監査基準」の改訂についても財務諸表監査の質に何ら影響を与えるものではない。

³⁴ 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975] pp.386-388。

³⁵ 欧米ではすでに取り入れられていた。

³⁶ 他2つの法案は、「商法の一部を改正する法律案」と「商法の一部を改正する法律等の施行に伴う関係法律の整理等に関する法律案」である。

³⁷ 遠藤他 [2015] pp.180-181。

おわりに

本稿では、設定当初の「監査基準」から1983年改訂までを取りあげてきた。その理由は、監査基準改訂にみる監査の量的拡大から質的変容へと移行したメルクマールとしての改訂が、1983年改訂であると捉えることができるからである。

初めに設定当初の「監査基準」についてまとめておくと、設定当初わが国では公認会計士による財務諸表監査の実施が初めての試みであったことから、財務諸表監査制度をいかに社会に浸透させていくのかという点に重きが置かれていた。このことは、わが国「監査基準」が監査を実施する公認会計士に対して存在するだけでなく、監査を受ける側である被監査会社や財務諸表監査を利用する社会一般の人々に対しても向けられている点に表れている。そのため、設定当初の「監査基準」には、その冒頭に啓蒙的な内容である「財務諸表監査について」が付されていたり、基準の中身にも啓蒙的な文言が含まれていたりしたのである。さらに、「監査基準」では抽象的な内容を規定するため、「監査実施基準」および「監査報告基準」に関するより具体的な指針を示したものとして「監査実施準則」および「監査報告準則」が設けられることとなっている。

本稿では、「監査基準」設定から1983年までの改訂が、何を契機に行われてきたのか、またどのような内容で対応してきたのか、さらにこの間の改訂が何を重視して行われてきたのかについて検討してきた。以下では、そのことについて簡潔に取りあげておくこととする。

第1章では、「監査基準」の設定から初めての改訂について取りあげたが、ここでは会計制度監査を経て正規の財務諸表監査の実施に移行するのに対応するための改訂がなされている。これは、「監査基準」の設定当初と同様に財務諸表監査をいかに社会に浸透させていくのかという点に重きが置かれた改訂であったことが分かる。

第2章では、1960年代の企業による粉飾決算が横行した時代をとりあげたが、このように財務諸表監査が社会に対してうまく機能していないことが露呈したため、これらに対応するべくなされた改訂である。これにより、「監査実施準則」では主に監査手続の強化がなされ、「監査報告準則」においては除外事項とされていた但し書きが削除される等、厳格な監査を実施する方向への動きが見受けられた。

第3章で取り上げた改訂は、その背景に第2章で述べた1960年代の粉飾に端を発しているのではあるが、これを契機として企業会計の分野で連結財務諸表制度が開始されることになり、また商法改正に伴って「企業会計原則」の一部の修正がなされることになり、これらの改変から「監査基準」の改訂も余儀なくされた。その改訂内容は、これまでの「監査基準」が想定していた財務諸表の開示内容の拡張に対応するためのものであるため、基準を改良するというよりは増築的な改訂であった。これにより、財務諸表の拡張に伴った監査範囲の拡大が図られたのである。

最後に、これらを見てきた結果「監査基準」の設定当初から1983年改訂までは、財務諸表監査の何を重視したものであったのかについてまとめておく。この間の改訂は、原則としては改訂が必要な事象が生じた際に大蔵大臣の諮問を受けて企業会計審議会によって進められる流れが一般的でありそれに従ってはいる。近年では別の流れとして公認会計士協会が先取りして規定した内容が「監査基準」に影響を与えている場合もあるが、本稿で取りあげた「監査基準」改訂には、とりわけ当時の企業会計審議会委員を務めた学者が監査環境および実務の状況を勘案し議論した結果が反映されている。そのため、設定当事者が「監査基準」自体はあくまでも学問的に純粋化したものであると考えていたことから、両準則の改訂をすることで対応しようとする趣旨の下で「監査基準」改訂がなされてきた。

わが国財務諸表監査制度の嚆矢としては、その開始のためにまず漸進的な会計制度監査の実施を図ることから出発し、初めから高い水準の監査を実施できるわけもなく、段階的に監査実務を成熟させていく必要があった。そして、その後正規の監査への移行、粉飾決算や財務諸表の開示の拡張をきっかけとして「監

査基準」の拡充を図ってきた。その主な内容は、公認会計士が財務諸表監査を実施し意見を形成するための基礎となる証拠を収集するために行われる監査手続を強化・拡張するものであり、このような監査の量的拡大を図ることで対応してきたことを明らかにした。この間の改訂では、設定当初の「監査基準」が想定していた財務諸表監査の質になんら影響を与えるものではなく、あくまでも監査の量的拡大を図ることで社会的合意を追求し、その信頼に応えようとしてきたということができようであろう。このことは、「監査基準」自体の内容に及ぶものではなく、あくまでも準則の改訂であることから裏付けられる。

参考文献

- 岩田巖 [1954]『会計士監査』森山書店
- 江村稔 [1955]「監査機能の本質」『企業会計』第7巻、第6号、pp.78-86
- [1956a]「正規の監査に望むもの」『企業会計』第8巻、第2号、pp.30-36
- [1956b]「正規の監査における監査手続」『企業会計』第8巻、第10号、pp.66-70
- 遠藤博志、小宮山賢、逆瀬重郎、多賀谷充、橋本尚 [2015]『戦後企業会計史』中央経済社
- 企業会計審議会 [1956]「財務諸表の監査について」
- [1956]「監査基準設定について」
- [1965]「監査実施準則の改訂について」
- [1966]「監査基準及び監査報告書の改訂について」
- [1976]「監査実施準則及び監査報告準則の改訂について」
- [1983]「監査実施準則の改訂について」
- 久保田 [2009]「「日本型」会計規制史上における会計制度監査（1951-1956年）の意義」『甲南経営研究』第50巻、第1号、pp.47-65
- 黒沢清他 [1957]『黒沢清外解説付監査基準』中央経済社
- 佐藤孝一、中瀬宏通、安井誠、浅地芳年、居林次雄 [1966]『解説新監査基準・準則』中央経済社
- 拙稿 [2014]「わが国監査基準の位置づけ—わが国監査基準のあるべき姿をもとめて—」『西南学院大学大学院経営学研究論集』第59号、pp.37-61
- 西野嘉一郎 [1985]『現代会計監査制度発展史—日本公認会計士制度のあゆみ—』第一法規
- 日本公認会計士協会25年史編纂委員会 [1975]『公認会計士制度二十五年史』日本公認会計士協会
- 日本公認会計士協会年史編纂特別委員会 [1988]『公認会計士制度三十五年史—最近の10年—』日本公認会計士協会

市場再構成とバリュー・イノベーション：

ブルー・オーシャン戦略の考察

Market Reconstruction and Value Innovation: A Review of the Blue Ocean Strategy

バークレー・マッシュュー

Matthew BARKLEY

はじめに

資源論、ケイパビリティ論、ポジショニング論、などの競争戦略論の数に限界はないように思う。それぞれの定義と分析方法などは異なるが、どのような組織体、行動、と資源が競争優位性を確保するかを模索する目的は共通している。ポジショニング論は企業の「外」にある魅力的な市場と環境を分析して利益の源泉となる要因を発見することで企業の優位性を保つとされていた。やがては魅力的な市場で利益の源泉を確保していても優位性を失うケースがあった。あるいは、魅力でない市場で優位性を確保しているケースもあった。優位性を失うのは競争他社が自社以上のケイパビリティと資源を持つため、魅力でない市場で優位性を確保できる理由は独自のケイパビリティと資源を持つからであるとされた。つまり、競争優位性は「外」の環境から「内」にある資源とケイパビリティにより確保できるとされたが、やがてはケイパビリティが優秀であっても競争優位性を失うケースがあった。

競争が存在する環境の下で優位性を確保して維持することが従来の競争戦略論の前提である。一定の競争は企業が提供する商品を改良して価格を下げる動機付けになり経済効果が期待できる。ただし、従来型戦略論の前提である「競争が激化すればイノベーションを欠かせられないが、競争他社に集中するばかりではイノベーションが困難になるのは皮肉である」¹。過激な競争は企業を苦しめる一方であり、キムとモボルニュは企業が顧客に提供する価値を革新することで「競争」といった前提を削除することで優位性が築かれると提唱した。「競争」を無効にする競争戦略論がブルー・オーシャン戦略である。

この論文はキムとモボルニュを批判も賞賛もしているつもりではなく、キムとモボルニュ著の書籍を考察するのが目的である。学術論集に出版された文献を優先的に引用したが、ほとんどがキムとモボルニュ著の「Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant」の本にも現れる。学術論集で確認できなかった文献は本から引用した。また、批判と賞賛は今後の研究課題とする。

¹ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Strategy, Value Innovation, and the Knowledge Economy. Sloan Management Review, Vol. 4, No. 3, Spring 1999, p. 41, Trans.: "The irony of competition is this: intense competition makes innovation dispensable, but an obsessive focus on the competition makes innovation difficult to attain."

第1 ブルー・オーシャン戦略の背景

1.1 概念

ブルー・オーシャンとは現存しない市場のことであるため競争がない市場のことであり、レッド・オーシャンは現存する市場のことであるため競争も存在するものである²。また、ブルー・オーシャンを開拓できれば競争のない市場で自社が自由自在に行動をとれるものに対してレッド・オーシャンは競争が激化している環境で企業が血まみれになって苦戦しているものである。ブルー・オーシャン戦略は顧客と企業に対する価値を革新して「需要を奪い合うのではなく新たな需要を創造する」³ことで競争のない状態を開拓することを目的にしている。レッド・オーシャン戦略は競争をして市場シェアを奪うために供給を改良する従来の競争戦略論のことである。未知の市場を開拓するブルー・オーシャン戦略は、かつて業界の顧客でなかった個々を顧客にする需要サイドを改善するが未知の市場を開拓するのは非常に困難なことであると思う人は少なくないだろう。

ただし、自動車や録音・録画、航空業などは100年前には存在しなかった業界であり、近代では30年前から開発された携帯電話業界、インターネットビジネス、などもあれば、過去10年で発展したスマホ業界もある。キムとモボルニュが提唱するように過去に存在しなかった多くの市場は開拓されてきたのであり、それらの業界を開拓して企業はブルー・オーシャン状態を一時的であっても開拓したのである。ただし、魅力的な市場である場合は競争他社が参入して徐々に競争が激化してブルー・オーシャンであった市場がレッド・オーシャン化する。

構成された市場内で競争をする従来の戦略論は商品差別化、あるいはコスト・リーダーシップにより価格競争を推奨する。これに対して、キムとモボルニュは商品差別化とコスト・リーダーシップを両立させてレッド・オーシャンから抜け出すべきであると主張する⁴。そして、全社戦略として取り組み、有利な参入障壁を活用してブルー・オーシャン状態を維持し、いざとなると次期のブルー・オーシャンを開拓することもできる。

ブルー・オーシャン戦略の3大要因は価値革新、戦略的な価格と費用の設定、そして人材であり、これらを整合することで持続可能なブルー・オーシャンが開拓できるとキムとモボルニュは提唱する。完全に未知の市場を開拓する場合はあるものの、過去に開拓されたほとんどのブルー・オーシャンはレッド・オーシャン化している市場を変革して競争のない独占的な市場を開拓したのであり⁵、ブルー・オーシャン戦略はこれを再現するための戦略論である。

1.2 レッド・オーシャン

グローバル化により国際市場が開拓され、国境を越えての新たな需要を期待して供給する企業が増加した。また、「新たな需要が増大していなく、むしろ国連の統計によると人口が減っている」⁶。続々と企業が参入したに対して全体の市場が増大していないのは競争の拡大が需要の拡大を超えている。この環境で

² Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, p. 77.

³ Ibid., p. 77, Trans.: "In blue oceans, demand is created rather than fought over."

⁴ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 13.

⁵ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Theory to Practice, California Management Review, Vol. 47, No. 3, Spring 2005, p. 106.

⁶ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, p. 78, Trans.: "There is little evidence of any increase in demand, at least in the developed markets, where recent United Nations statistics even point to declining populations."

は市場のシェアを奪うために競争が必死になり、レッド・オーシャン化する。

競争を基礎にしたレッド・オーシャン的な戦略は数々ある。かつて、欧米系企業が米国内市場を支配していた背景で商品差別化かコスト・リーダーシップを重視するポジショニング論、SWOT分析、ファイブフォース、などと魅力的な市場で魅力的な立場を確保するために理論家はツールを開発した。「ライバルに勝つ意識を持って競争戦略に注目したのは日本企業が70年代と80年代に急成長して米国市場に参入したことで顧客が欧米企業を見捨てるのが原因である」⁷。競争優位性を確保する事で企業は成功すると思われるようになった。競争優位性を確保する諸戦略が共通する特徴は新たな需要を開拓する戦略ではなく、既存の市場を守るためのツールであることである。

産業組織論によると供給と需要の市場構造が分類されていることが顧客と企業の行動を形成する。簡素化するなら、需要側は顧客が必要とする商品と商品の用途によって構成される。そして、供給側は企業が需要側を予測して商品を提供することによって構成される。需要側と供給側の構成により市場で活動するルールと常識、顧客が期待される価格とバリュー、そして企業が期待する収益、費用と競争が構成される。需要側と供給側が構成された市場の環境を受け入れて変革しないのは構成主義である。構成主義的な競争戦略の策定は厳格に構成された需要側と供給側の状態で競争優位性を実現するために技術的イノベーションなどにより商品差別化、あるいは組織的な改善などがもたらす経費削減によりコスト・リーダーシップのいずれかである。

ただし、従来の戦略論が重視する競争原理の一つである商品差別化はキムとモボルニュによると「市場の観点からは、商品はそれぞれ違うが、同じように違う」⁸と述べている。つまり、顧客は自社が差別化を目的にした段階的なイノベーションと競争他社のイノベーションとの区別が理解できない。また、イノベーションに必要な先端技術と希少な素材がもたらす高額な費用を顧客に要求しても顧客は競争他社との区別が理解できないなら購入しないだろう。

一方、コスト・リーダーシップを確立させるために組織的な改善を行えば良いが「販売価格を低下させているが競争に関わる諸要素も低下する」⁹。つまり、製品コストを限界に下げても利幅が極めて少ないレッド・オーシャンの環境で製品の機能と品質を保ちながらコスト・リーダーシップを実現するには企業の機能を低下させることになる。ただし、値段が重視されるコモディティ化市場では競争他社もコスト・リーダーシップを実現させようとしているため価格競争が激化している環境でも企業の機能が低下してはならない。

コスト・リーダーシップか商品差別化のいずれかを実現させる戦略は過去では有効な戦略であったが、ポジショニング論のSWOT分析とファイブフォースが開発された1970代と同様の古典的な戦略を世界環境が変革した現在でも用いている経営陣は少なくない。ただし、商品差別化によって新商品を開発しても、コストを下げて商品を提供しても、企業は需要を開拓しているのではなく、むしろ供給を改善・改良しているのみである。新たな需要が創造されていない成熟市場で市場シェアを奪い合う活動はゼロサムゲームであり、敗者を犠牲にして勝者が成功するのである¹⁰。経営陣は血まみれのレッド・オーシャンから抜け出すためにはブルー・オーシャン戦略を全社的に導入できるかを検討するべきである。

⁷ Ibid., p. 80, Trans.: “The tendency of corporate strategy to focus on winning against rivals was exacerbated by the meteoric rise of Japanese companies in the 1970s and 1980s. For the first time in corporate history, customers were deserting Western companies in droves.”

⁸ Kim & Mauborgne (2005), op cit., p. 112, Trans.: “From the market point of view, however, they are all different in the same way.”

⁹ Ibid., p. 112, Trans.: “Their price is low, as is their offering across all competing factors.”

¹⁰ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Theory to Practice, California Management Review, Vol. 47, No. 3, Spring 2005, p. 105.

1.3 ブルー・オーシャン戦略の目的

ブルー・オーシャン戦略の中核には顧客価値と企業価値の2側面でのバリュー・イノベーション（下記、価値革新）が必須である。キムとモボルニュは顧客価値を効用性と価格のバランスによって形成されるものとする¹¹。効用性が重視されたために価格が上昇するならば顧客価値が成立しない。一方、価格を重視したために効用性を犠牲にしても顧客価値が成立しない。つまり、商品差別化かコスト・リーダーシップのいずれかを追求した結果では、顧客価値が革新されないのである。

企業価値の定義は様々であるものの、キムとモボルニュは収益と費用の差額＝利益としている。ただし、顧客価値の価格面を追求するために費用を下げても販売価格を低下させるばかりでは効用性が犠牲になる。逆に、効用面を追求したために費用が上昇すれば企業の求む価値＝利益を確保するために価格も上昇して顧客価値が低下する。顧客価値と同様、コスト・リーダーシップと商品差別化のいずれかを追求するばかりではなく両立させる必要がある。

顧客は効用性と価格に満足していて顧客価値が確保されても、企業がその価格と効用性を提供することで利益を獲得できないなら企業価値はない。一方、企業が満足する費用と価格のバランスにより企業価値が確保されても、顧客がその効用性と価格に満足しないなら顧客価値が確保されない。顧客価値と企業価値が一致したブルー・オーシャン均衡を実現することがバリュー・イノベーションである。ただし、コスト・リーダーシップを追求するばかりでは効用性を犠牲にし、商品差別化を追求するばかりでは価格が上昇する。こうして従来の戦略論はバリューとコストをトレードオフする。コスト・リーダーシップと商品差別化の両立がバリュー・イノベーションの前提である。



図1

ただし、商品差別化とコスト・リーダーシップを両立させるのは競争他社より良い商品をより安くするだけでは既存の市場シェアを上手に確保する、供給側を改良する行動であり、ブルー・オーシャン戦略の最大な目的である新たな需要の創造は実現できないだろう。新たな需要を開拓するには既存市場の環境、境界線、ルール、と常識に基づいた構成主義的なアクションを取りやめる必要がある。構成された市場内で価値革新を行おうとするのはレッド・オーシャン内で活動することであるため、「業界参入者の行動と信念によって市場の境界と業界を再構成」¹²するべきである。経営陣は既存市場の常識を疑い、再構成主義に基づいたアクションを取ることで既存の市場＝顧客以外に視線を向けて現存しない市場を開拓することで新たな需要が創造される。

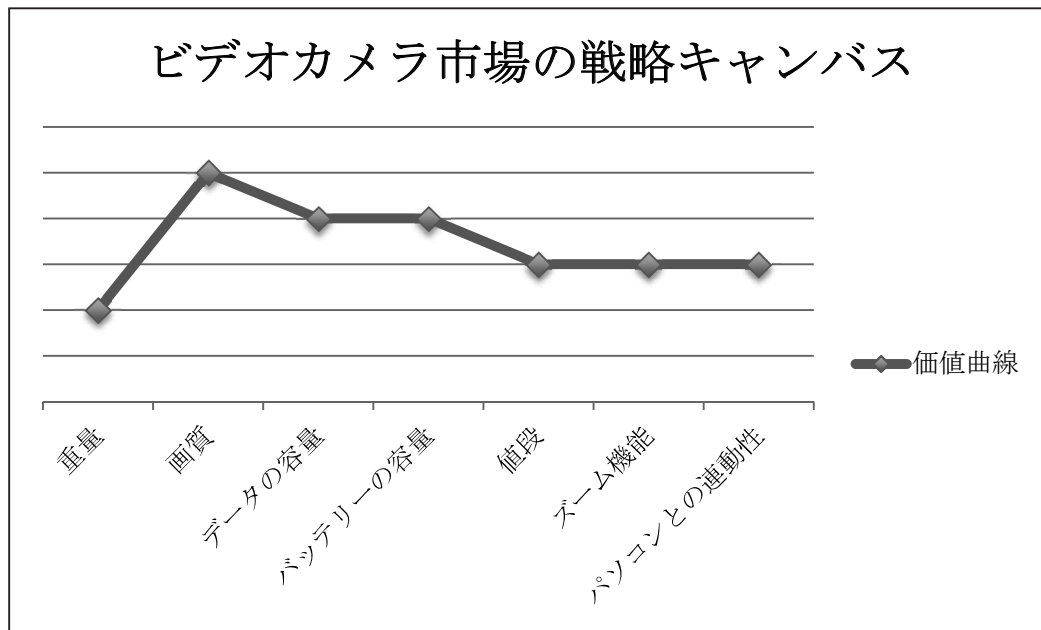
¹¹ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, p. 83.

¹² Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, p. 83.

既存市場を再構成する行動して現存しない市場を模索し、コスト・リーダーシップか商品差別化のいずれかを選択する古典的な戦略論に対立して2つの戦略を両立させることで競争のないブルー・オーシャンを開拓するのがブルー・オーシャン戦略の目的である。そして、キムとモボルニュのブルー・オーシャン戦略が必要とする市場分析とツールを提唱する方法論であるように思う。

1.4 ブルー・オーシャン戦略を策定する前に

リスクのない競争戦略論は存在しない。一般的な戦略論は失敗した事例から学んで経験を蓄積することを呼びかけているに対して有効なブルー・オーシャン戦略はビジネスリスクを軽減する目的が前提である¹³。リスクを軽減したブルー・オーシャンを開拓するに前には既存市場の現状を分析する「戦略キャンバス」を描く必要がある。既存市場の戦略キャンバスは競争他社がどの要因を重視して市場シェアを奪い合おうとしているのかを把握するためツールである。つまり、構成主義的な現状をビジュアル化するのがある。横軸には競争の要素、他社が何に先行投資をしているのか、どのような周辺サービスを提供しているのか、などと重視されている諸要因を書く。各要因が重視されている程度を縦軸に示し「価値曲線」を描く。このような観点に従うとビデオカメラ市場の戦略キャンバスは下記のようなようになるのではないだろうか。



戦略キャンバスは市場が顧客に提供している価値を把握するためには有効なツールではあるが、競争他社が重視している要因を改良する行動は構成主義的、かつレッド・オーシャン的な活動である。ビデオカメラを重にして、画質をよくして、データとバッテリーの容量を増加して、値段を下げて、パソコンとの連動性を簡単にするのは市場ルールに従った常識的なビジネス判断であるかもしれないが、既存の市場シェアを奪い合う供給サイドを改良する活動のみである。ブルー・オーシャンを開拓するには既存の戦略キャンバスを再構成して非顧客を顧客にして新たな需要を創造なのである。キムとモボルニュは「4つのアクション」により既存市場の戦略キャンバスを再構成して独自の戦略キャンバスを描けるとする¹⁴。

¹³ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 26.

¹⁴ Kim & Mauborgne (2015), op. cit., p. 31.

1.5 開拓の基礎行動：4つのアクション

既存市場の価値曲線を再構成して独自の戦略キャンバスを描くには既存の諸要因を極端に減らし、取り除き、極端に増やし、あるいは新しく付け加える4つのアクションが提唱されている。取り除くと極端に減らすアクションは既存市場では常識的な要因を無くすか減らすかである。これらの要因は企業が顧客のニーズと期待に応じて構成されたが、「常識となった要因は顧客に価値を提供していないか、価値を減少させていることがある」¹⁵。それは、企業が市場シェアを奪い合うために諸要因を強化して競争他社も同じように諸要因を強化する。このプロセスが循環するに連れて顧客が求む効用性以上の要因が構成される。要因を強化するために性能と機能を向上するにつれコストが上昇する。結果的には「顧客の側面からは行き過ぎた機能と高額になるに過ぎない」¹⁶。このような構成主義的な活動では顧客の求む効用性と価格が一致しなくなる傾向が期待できる。あえて、構成された競争の要因を極端に減らして取り除くことはコストを削減させて顧客が求む効用性と価格を一致させられるのである。

一方、構成されている既存市場の戦略キャンバスの要因を極端に増やしたり新しく付け加えたりすることで非顧客を誘導する最大の根拠になる。詳しくは後述するが既存市場が特定の要因を提供しないことが常識であるため、非顧客は意図的に顧客になっていない可能性が存在する。構成主義的には既存の顧客が必要としていない要因であるから、付け加えても極端に増やすアクションによりコストが上昇することで顧客を競争他社に逃してしまう恐れから要因が既存市場では提供されないままである。ただし、既存の顧客を先頭にした行動は市場シェアへの供給的な活動であり、ブルー・オーシャン戦略で新たな需要を創造する目的は達成されない。需要を創造するには既存市場の常識を再構成して非顧客が求めている要因を加えるべきである。

コスト・リーダーシップを実現する目的があって付け加えると極端に増やす行動はコストを上昇させると批判しがちではあるが、減らして取り除くアクションによりコストを下げてバランスを保つことが可能となる。一方、コスト削減を目的にして要因を減らしすぎて必須な要因を取り除くアクションも相応しくない。それぞれのアクションと期待される効果をビジュアル化するために補足的な枠組みとして「取り除く・減らす・増やす・付け加えるマトリックス」(以降、ERRCマトリックス)があり、競争の常識を再構成して新価値曲線を描くために必要な行動を明確に示すマトリックスでもある。キムとモボルニュはERRCマトリックスに下記の4つのメリットがあると述べる。

1. 差別化と低価格を両立させ、
2. 付け加える行動と増やす行動のみでは費用が増加する一方であるため過剰な要因とならないように注意するマトリックスにもなり、
3. 簡素したビジュアルのため、全社の経営管理者が応用しやすい方針であり、
4. マトリックスを策定するのは困難な課題であるため、既存市場の戦略キャンバスの諸要因を細かく検討して再構成する機会である。¹⁷

4つのアクションにより策定した戦略キャンバスは横軸のすべての要素を改善するのではなく重要な要素に集中して既存市場の戦略キャンバスとは極端に異なり、期待を裏切らない一言で表現ができることが重要である。様々に付け加えて増やすアクションは費用を招く一方、無思慮に多くの要因を取り除いて減らすアクションはコスト・リーダーシップを追求するために根本的な効用性を犠牲にするため、最も重要

¹⁵ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Value Innovation: The Strategic Logic of High Growth. Harvard Business Review, Vol. 75, No. 1, Jan / Feb 1997, p. 107, Trans.: "Often those factors are taken for granted, even though they have no value or even detract from value."

¹⁶ Ibid., p. 41, Trans.: "[...] from the customer's perspective, they were overdesigned and overpriced."

¹⁷ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Theory to Practice. California Management Review, Vol. 47, No. 3, Spring 2005, p. 117.

な要因に集中してアクションを取るべきである。ただし、独自の戦略キャンパスが既存市場の戦略キャンパスと乖離していない場合は顧客と非顧客は自社の戦略と競争他社の戦略キャンパスの区別がつかないため、メリハリのある戦略キャンパスを描くべきである。独自の戦略キャンパスは常識から乖離しているため、顧客と非顧客に自社の特徴が伝わる適切なキャッチコピーが必要であるが、過剰な発言をすれば顧客の期待を裏切り、信頼を失う可能性がある。

ここまではキムとモボルニュによるブルー・オーシャンとレッド・オーシャンの定義、従来の競争戦略論が構成主義的であり一定の市場内へ供給提供型戦略であることに対立してブルー・オーシャン戦略は既存市場の戦略キャンパスを4つのアクションにより再構成してバリュー・イノベーションを実現することで非顧客を顧客に変える需要開拓型戦略論であることを紹介した。ただし、これまでに述べた内容はブルー・オーシャン戦略の目的と概念は紹介したものの具体的な行動はない。第2部では独自の戦略キャンパスを描くための4つのアクションを模索する方法とブルー・オーシャン戦略を策定する方法を提案している。

第2 ブルー・オーシャン戦略の策定

2.1 市場を再構成するための「6つのパス」

ブルー・オーシャンを開拓するには既存市場を再構成することが第1原則である。「多くの企業は構成された市場の常識を前提にして戦略を策定するが、バリュー・イノベーションを実現する企業はそうでない」¹⁸。ただし、どのようにして再構成すべきかという問題があるうえ、常識を再構成しても価値革新がなされていないなら販売実績に繋がらないリスクが高いだろう。キムとモボルニュがブルー・オーシャンを模索して実績に結びついてリスクを軽減するための六つのパスを紹介する¹⁹。

既存市場の境界線を再構成する第一のパスは「代替業界の戦略」から学ぶことである。ここで、代替品と代替業界の定義を明確にする必要がある。代替品とは機能と効用性が類似している商品とサービスのことである。例えば、買い物をする手段としてデパートとネットショッピングは機能と効用性が類似している代替品である。一方、代替業界とは効用性と機能が違っていても最終目的が類似しているものである。時間と経済力の資源が限定されている顧客はデパートとレストランの片方を選択して目的が共通する「お出掛け」を達成するならば効用と機能は異なる代替業界である。言い換えれば、デパートはその他の買物施設と競争しているのではなく、レストランと競争しているのである。

従来の競争戦略論は代替品から学んで競争する方法をしばしば提案しているが、代替品の効用性と機能を取り組むアクションは構成された市場シェアを奪うための行動である。ネットショッピングの特徴から学んで顧客をデパートに誘導しても結果は「買物」の市場への新たな需要ができたわけでない。一方、ブルー・オーシャン戦略では代替業界から学ぼうとする。顧客が「お出掛け」の目的を達するためにデパートではなくレストランを選択したならばなぜレストランを選択したのか。レストランを選択する要因をデパートが導入できれば非顧客を顧客に変革することで「買物」の市場に需要を誘導したことになる。

第2のパスは「類似業界の戦略セグメント」から学ぶことである。従来の競争戦略論は価格と効用性の軸に細分化して市場を構成している。つまり、ローコスト・低効用性、中コスト・中効用性、そしてハイコスト・高効用性に既存市場がセグメントされ、そのセグメント内で競争して軸の反対にあるセグメントは顧客として扱わない。例えば、高級ブランドを品揃えているデパートと大量生産されている低価格コ

¹⁸ Kim & Mauborgne (1997), op. cit., p. 105.

¹⁹ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. pp. 51-77.

モディティ商品を揃えているホームセンターは類似業界であっても戦略セグメントが異なる。ホームセンターは低価格を実現するために店舗の面積あたりの従業員の数を減らして、迅速に商品の位置を顧客に案内できるように従業員を教育する。一方ではカスタマーサービスを重視するデパートは顧客に時間をかけて丁寧に扱うため従業員の数が多い。それぞれの戦略セグメントでは常識的な行動であるが、セグメントの境界線が厳格な場合は他のセグメントから学ぼうとしないが、キムとモボルニュは学ぶべきであると述べる。ホームセンターが低価格を実現するアクションをデパートが模倣することで非顧客を顧客に変革できるかを検討する余地はある。

第3のパスは「他の顧客分類から学ぶこと」である。キムとモボルニュは顧客層を購入者、使用者、と誘導者の3種に分類している。購入者と使用者が同人物の場合もあり、使用者のために購入者が商品を購入することもある。また、誘導者は使用者と購入者に使用と購入の誘導する。一貫した例として、教育機関の教員は教材を購入者である保護者に購入させる誘導者であり、学生が教材の使用者となる。構成された市場では業界内で最も強力な権限を保持しているとされる顧客層をターゲットにしており、業界が1種に集中しているのは「場合によっては明確に経済的な理由もある。だが、単に業界の常識となった秩序を疑わないことが多いだろう」²⁰とキムとモボルニュは主張する。業界の常識と構成されている顧客層分類を疑い、他の顧客分類に目を向けてみればブルー・オーシャンを開拓できる。教員が教材業界の最も有力な顧客層分類であると考えたら、商品の切り口を使用者である学生と経済力が影響される保護者に集中した4つのアクションにより独自の戦略キャンパスを描くことが可能かを確認してみるのには有効なパスであろう。

ブルー・オーシャンを模索する第4のパスは「周辺商品とサービスから学ぶ」ことである。孤立に存在する商品は少ないだろうが、中核な商品を提供する役割と周辺商品を提供する役割が業種別に構成されている。デスクトップパソコンは安定した電力がない限り起動しない。コーヒーポットは水がないとコーヒーが作れない。ただし、デスクトップパソコンメーカーは電力の供給はせず、コーヒーポットメーカーも水を提供しない。だが、電力が安定していなく、水道水を飲めない発展途上国ではデスクトップパソコン業とコーヒーポット業の非顧客が多いのではないかと。電力と水などの周辺商品を提供する役割を他業界から自社の役割に再構成することで非顧客を顧客に変革することが可能かを模索してみるがよい。

「機能性と感情性を見直す」のが市場を再構成する第5のパスである。各業界は機能性か感情性を基準にしているとキムとモボルニュは述べる。機能性を提供している業界の顧客は商品の機能と価格を論理的に評価して価値を実感する。インターネット業の顧客は月額費＝価格と通信速度＝機能を軸にする。価格が同等であれば通信速度の早い商品を選択するが、価格と機能は線形的な相関ではないため通信速度が倍速したからといって価格が倍になってはならない。一方、情感に感激して顧客が価値を実感するのが「感情性」である。デザイナー服業の顧客は機能を重要とせず感情的な品質、ブランドイメージ、ルックスとデザイナーの知名度などを評価する。各業界の導入期と成長期に機能性か感情性が価値の基準と構成され、顧客は各業界からその機能性か感情性を期待するようになった。キムとモボルニュは機能性が常識となった業界には感情性を加え、感情性が常識である業界には機能性を加えることで価値革新が可能であるとする。

市場を再構成するための最後のパスは「先見性を持つこと」である。将来的にどの規制が緩和され、技術革新の創造的破壊により現存の技術が無効にして次世代の技術はどうか、市場の傾向を予測して先行的な行動に取り組むのは従来の競争戦略論も重要にしている。ただし、傾向が明確に構成されたのなら競争他社も同じ傾向を見て行動をとり、自社と競争他社の行動は類似するのではないかと。

代わりに、明確な傾向が市場の価値をどのように変化していくのかを評価するべきである。携帯電話市

²⁰ Kim & Mauborgne (2015), op. cit., p. 63, Trans.: "Sometimes there is a strong economic rationale for this focus. But often it is the result of industry practices that have never been questioned."

場で通信機能が携帯電話に加わる傾向が明確になった頃、プロバイダーは通信環境を強化したのは後知恵的な行動であった。一方、携帯電話市場では通話量と通話料が顧客の価値であると構成されていたが、価値が通信量と通信料に変革することを先見して定額制のポケット使用料を導入するのがキムとモボルニュウの先見性である。アクションを取り組む条件としては傾向の方向性が明確であり、引き換えることなく、自社の事業に影響する側面がないといけない。

2.2 戦略の策定プロセスとPMSマップ

前述では既存市場を再構成するための6つのパスを紹介したが、具体的な戦略はどのようにして策定するべきであろうか。既存市場と異なる戦略キャンバス＝価値曲線による価値革新を実現してブルー・オーシャンを開拓するが経営陣が適当に価値曲線を描いては価値革新が行われまいだろう。一方、既存市場の状況、規模と競争他社を分析した上で利益率とEPSなどの財務指標を改善するために企業戦略を策定するのは後方視的であり、静止的である。市場の細かい分析をやめ、視野を広げるのがブルー・オーシャンを開拓するための第二の原則²¹である。キムとモボルニュウは独自の価値曲線を描いて価値革新を行う戦略を策定するために四段階のプロセスを実証した²²。

第一段階は経営陣が自社の問題に「開眼」して共有する目的がある。既存市場の戦略キャンバスと自社の既存キャンバスを描いて競争の諸要素が類似している場合は商品差別化が実現されていないことに気づく。また、競争他社に比較して自社が不足している競争の要素にも気づく。更に、複数部署が存在するならば各部署の経営陣層が重要とする要素を競争他社の類似部署とベンチマーキングを行い負けまいように要素を強化していることが多い。ただし、自社の各部署が重要とする要素が一致していないならば全社戦略は実現できていないとは言えない。戦略キャンバスを比較することで経営陣は自社が商品差別化を実現できていない、不足している要素が多い、そして全社戦略を実現できていない問題に開眼した。

キムとモボルニュウは実験の対象となった企業の経営陣には自ら現状を「観る」ようにした。目的は新しい価値曲線を描くためである。自社の商品がどのように使用されていて、どのように使用されていないのか。また、顧客が使用する際に何が不足しているかも確認する。キムとモボルニュウが提唱しているのと単なるマーケットリサーチはどう異なるのだろうか。まず、多くのマーケットリサーチは部下、あるいは外部に委託して経営陣は結果報告を参考にして経営判断をするが、ブルー・オーシャンを開拓するには経営陣層が非顧客はなぜ顧客でないのか、使用者と購入者の目的に相違がある現状、目的を達成するための代替業が存在するかなどを自らの眼で現状を確認する。そして、経営陣は観ることで得た知恵を基にして6つのパスを活用して新しい価値曲線を複数描いてキャッチコピーを作成した。

第三段階として既存の顧客、競争他社の顧客、非顧客、などを招待して見本市を開催するのである。見本市では新しく描いた複数の戦略を発表して、招待した方々がそれぞれの戦略を評価する。実験の結果は経営陣が問題意識を持って市場を観たにも関わらず、経営陣が競争に最も重要な要素の内3分の1は招待した方々は重要とせず、3分の1の要素は理解できないか不足していると評価された。見本市で得た評価の下に複数の価値曲線を統合した経営陣の新たな価値曲線は既存市場と極端に異なる価値曲線であった。既存市場と異なる価値曲線を実現できればブルー・オーシャンが開拓され、明確に実行するためには4つのアクション（減らす・増やす・削除する・付け加える）をERRCマトリックスに反映する。

第四段階は全社に新しい戦略を「伝える」必要があった。以前の戦略キャンバスと将来の戦略キャンバスを比較した図と実現させるための4つのアクションのERRCマトリックスにして従業員に配布して戦略

²¹ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 83.

²² Ibid., pp. 86-96.

策定に参加した経営陣が口頭で従業員に伝え、目標を共有した。戦略キャンバス、アクションと目標を共有することで従業員、中間管理者と経営陣の全社レベルでの行動が新たな戦略の達成に貢献するかを軸にして判断をする。これは技術と知恵を中核にするコア・コンピテンスに類似しているが、中核に置くのは戦略であることで異なっている。

戦略をビジュアル化して全社レベルで共有しても商品に関連性の全くないパソコンとシャーペンを生産している戦略事業単位（SBU）の企業は一つの価値曲線に従えないのは当たり前のことであろう。キムとモボルニュはブルー・オーシャン戦略の方針を全社レベルに導入して他の戦略事業単位が描いた戦略キャンバスを共有して学び合うことが可能であると提唱している²³。

多数の事業部を抱えている企業はそれぞれの事業がパイオニア（P）、移行者（M）か安住者（S）であるかをPMSマップに乗せて企業の成長性を図るためには有効なビジュアルツールであり、キムとモボルニュがブルー・オーシャンを開拓した全社がパイオニアであったと主張する²⁴。先端技術がブルー・オーシャンの開拓に関わることはあるが先端技術の革命的な発明のみでは開拓されない。つまり、先端技術の革命者がパイオニアである誤解をしてはならず、パイオニアは顧客に提供する価値を革命させて既存市場と異なる価値曲線を実現した者である。成功するパイオニアの顧客は忠誠的でありパイオニア事業の成長は持続が可能である。一方、安住者の価値曲線は競争他社と異なることなく、レッド・オーシャン内で多少なりの商品差別化か価格競争で苦戦している事業のことであり、成長は期待できない。移行者はPとSの中間で、価値曲線は競争他社に比較して優位性はあるが価値曲線は類似しており、比較的優れた価値を提供しているが革命的な価値ではない。

企業内の諸事業と既存市場の価値曲線を比較してパイオニア、移行者か安住者であるかを判断してPMSマップに乗せる。Pが多い場合は成長が期待でき、Sが多い場合は成長が期待できなく、Mが多い場合は成長のポテンシャルはあっても競争他社が自社以上の価値を提供した場合は激落するリスクがある。安住している事業は成長しなくても資金の源泉となり、プロダクト・ポートフォリア・マネジメント（PPM）の「金のなる木」が思い浮かぶ。PPMに例えるならパイオニアは「花形製品」であり、移行者は「問題児」であろう。ただし、PPMは市場の成長性と占有率を評価して資源を配分するためのツールであり、PMSマップは自社が提供している既存の価値を評価して、これから提供する価値の目標をビジュアル化する将来図である。

収益性と利益率、市場シェア、顧客満足度などを評価する従来の経営戦略ツールは過去の活動を分析して維持するツールであり、環境が急激に変化する動的な市場では過去の実績を頼りにできないとキムとモボルニュは批判している²⁵。そして、既存の価値を維持する戦略ではなくブルー・オーシャン戦略は価値を革新する経営戦略であり、その目標を表すのがPMSマップである。

2.3 新たな需要を創造する

安住者と移行者は構成された市場と常識の下で競争をしているため環境の変化と市場の規模をある程度は予測できて既存の顧客が好む商品づくりができる。これに対して、パイオニアは未知の市場を開拓しているため市場の規模や顧客の反応を予測ができないことで回避する経営陣もいるだろう。安住者と移行者は既存の顧客を維持して市場シェアを拡大する目的で顧客層の異なるニーズに合わせてセグメンテーション＝細分化をする。ただし、「バリュー・イノベーションとは市場を細分化して個々の顧客に限定されるニ-

²³ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 97.

²⁴ Ibid., p. 98.

²⁵ Ibid., p. 101.

ズに対応したものではない]²⁶。全体の市場シェアを目的にしても細分化は経済規模を縮小させるのである。

キムとモボルニュはブルー・オーシャンを開拓する第三の原則として新たな需要を創造することを提唱する²⁷。新たな需要とは非顧客のことである。移住者と安住者が新たな需要を創造する際に非顧客からの異なるニーズに合わせて商品を工夫して細分化するが、ブルー・オーシャンを開拓するパイオニアは非顧客の共通点を模索する。このことは非顧客の各種が顧客でない理由が共通しているならば、その理由にお応えすることで新たな需要を創造することを意味している²⁸。つまり、細分化するのではなく、「広分化」をすることで市場の規模が拡大する。

ところで、新たな需要を創造するには非顧客を3タイプに分類して、それぞれのタイプが顧客でない理由を分析しなければならない。第1種の非顧客層は必要とする商品が存在しないため辛抱して既存市場に参加しているが、参加は最小限にとどまっている。市場の外辺にいて、求む商品を発見した場合は既存市場を確実に離れるため、非顧客層の一種である。安住者と移住者は顧客を失わないために細分化に努力を尽くしているが、市場から離れる選択肢を常に望んでいる顧客の多い市場は非常に不安定であり、成長は期待できないだろう。市場から離れる準備ができていない顧客が大勢存在するなら、パイオニアは第1種の非顧客層が共通して求めている価値を模索して商品化すれば大勢の非顧客を顧客にしてブルー・オーシャンを開拓できる。また、非顧客の不満を解消することで既存市場の顧客にも価値革新を提供する可能性があり、既存市場の顧客が新規市場の顧客になることで需要がさらに拡大する。

第2種の非顧客層は既存市場が供給している商品を意図的に使用していない顧客層である。第2種の非顧客層の目的は代替品か代替業が満たしているか、全く満たされていない可能性もある。意図的に非顧客になっている理由は価値と価格が一致していなく、費用対効果を実感しないからである。ニーズが満たされないまま意図的に非顧客である例として米国医療業がある。

米国の医療保険の加入は任意であり、保険に未加入の患者へ対する治療費は限度額がない。治療費に限度がなければ命を失う可能性が少ない靱帯の断裂などの怪我をしても再建手術を選択しない患者は米国医療市場から意図的に離れている。一方、医療保険業界に対するブルー・オーシャンとしては、メディカルツーリズム業が考えられる。メディカルツーリズム業は意図的に医療市場から離れている原因は費用対効果に満足しない共通点に対して根本的な治療の目的にバカンスの付加価値を加えて、コストを下げたことで第2種の非顧客層が費用対効果に満足する業界を開拓した。さらに、米国医療市場の既存の顧客も低価格で米国内と同様の治療を受けて海外でバカンスを過ごせる魅力に誘導され、メディカルツーリズム業の顧客になっただろう。こうして、既存の市場から非顧客が徹底して離れている共通の理由を模索すれば、眠っている需要を2側面から創造することで市場の規模を拡大できる。

第3種の非顧客層は業界が顧客でないとして見過ごしていて、他の業界がニーズを満たしていると誤解されている非顧客層のことである。例えば、1980年代まではコンピューター製造業の市場は企業と専門家に限定して構成されていた。コンピューター製造業は一般家庭がコンピューターを必要とせず、必要な場合はパーツ専門店で購入してパーツを寄せ集めて個々が自身で組み立てると考え、経済規模が小さいと誤解していたため第3種の非顧客層を逃していた。一方、第3種の非顧客層がコンピューターを必要としない常識を疑い、一般家庭向けのパーソナルコンピューター（通称：パソコン）を開発した当時の企業はパソコン製造業といった未知のブルー・オーシャンを開拓したのである。

非顧客層の個別的なニーズを模索してイノベーションを行うのはニッチマーケット向けに細分化をして

²⁶ Kim & Mauborgne (1999), op. cit., p. 41, Trans.: “Nor is value innovation about segmenting the market and accommodating customers’ individual needs and differences.”

²⁷ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 103.

²⁸ Ibid., pp. 106~115.

いるが市場の経済規模が小さい場合は新規市場を開拓しても企業は成長しないだろう。成長するには非顧客の共通点となるニーズを模索して広範囲な顧客をターゲットにするべきである²⁹。どの非顧客層を対象にするかは時と業界によって異なるが、3種の非顧客層間の共通点を発見でき、既存市場の顧客が新規市場の価値を魅力に感じる場合は市場の規模がさらに拡大する。ブルー・オーシャン戦略は需要を広範囲に非顧客から創造することで市場の規模を拡大する成長戦略論の一種である。

2.4 ブルー・オーシャン戦略の実行

市場を再構成するパスを模索して、既存市場と異なる価値曲線を描いて、需要の源泉になる非顧客を顧客化できる可能性が見いだせた戦略を実行する準備が整った。未知の市場を開拓するリスクを軽減するためにキムとモボルニュは第四の原則「持続が可能な戦略を正しい順序で策定する」ことで確実に利益性の高いビジネスモデルを導入できると提唱している³⁰。この正しい順序は非常に単純であり、次の4つの確認事項をクリアしない限りはブルー・オーシャンの実現が持続しないのである。

第一の確認事項は顧客にとって自社の商品が優れた効用性を提供しているかである。既存市場の競争他社と類似した機能を改良するだけでは効用性は不足している。非顧客層が既存市場の顧客でない理由を解消して顧客に変革させる要素が十分に含まれていれば優れた効用性がある。一方、技術的な促進が評価される現代では効用性を込めようとして技術革命をしても技術革命が優れた効用性をもたらす保証はない。忘れてはならないのは、「技術ではなく、バリューの革命を追求する」³¹べきである。

確実な効用性を提供しているかは顧客経験サイクルを評価する。キムとモボルニュは顧客経験サイクルを個々が商品と関わる経験を購入、納品、使用、補足、維持、破棄の6つのステージに分類している。そして顧客経験サイクルの各ステージには六つの効用性があり、それらは顧客の生産性、シンプルさ、利便性、財務的と顧客の身体に関わるリスクを軽減、楽しさとイメージ、環境への優しさである。既存市場ではどの効用性がどの顧客経験サイクルで重視されるかは市場によって異なる。

非顧客を顧客に変革するならば既存市場の顧客経験サイクルのどのステージでどの様な効用性が非顧客の障壁であるかを確認するのも有効である。例えば、使用のステージでは生産性が向上しても購入と納品のステージにシンプルさが無いなら代替品を選択する第2種の非顧客層が存在するだろう。あるいは、購入のステージはシンプルであっても破棄のステージが環境へ優しくないなら使用を最小限度に控えている第1種の非顧客層が存在するだろう。障壁となる要因を解消するのは簡単なことではない。簡単であればどの企業もしているだろう。だが、障壁の解消ができるならばブルー・オーシャンを実現できるのがキムとモボルニュの発想である。

効用の障壁を解消して優れた効用性を確認したのなら、新規市場を開拓して商品の導入期から顧客が買求め易い戦略的な価格を設定しているかを確認する。従来の製造業は導入期では在庫とリスクを軽減するために小ロットで生産して価格をやや高めに設定し、成長期に移ると大量生産の経済規模により生産コストが下がり、次第に商品の価格も下がる。つまり、経済規模を調整して戦略的な行動を取れたが、近代で知的集約的な要素が高まるほど、導入に至るまでの費用が導入後の費用を超える傾向が見られる。

知的集約的な例としてパソコンのソフトがある。「Windows95のOSを開発するのにマイクロソフト社は数十億円を投資したが、開発後の生産コストはソフトを複製する僅かなディスク代である」³²。導入後は使

²⁹ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Strategy, Value Innovation, and the Knowledge Economy. Sloan Management Review, Vol. 4, No. 3, Spring 1999, p. 49.

³⁰ Kim & Mauborgne (2015), op. cit., p. 117.

³¹ Kim & Mauborgne (1999), op. cit., p. 43, Trans.: “They do not pursue innovation as technology, but as value.”

³² Ibid., p. 46, Trans.: “Producing the first copy of the Windows 95 operating system cost Microsoft millions, whereas subsequent copies involved no more than the near trivial cost of a diskette.”

用人数に応じて企業の費用が直線的に上昇するとは限らない。また、クラウドソーシングと SNS など、多数の利用者が価値の源泉であるネットワーク外部性が関わるほど、商品が市場に素早く浸透する必要がある。製造業は顧客が少ない場合は生産を中止してリスク管理を行えるが、知的集約とネットワーク外部性が強調される市場では顧客が不足している場合はリスク管理が困難である。知的集約的な要素とネットワーク外部性では顧客の数が最も重要であるため、経済規模を拡大する必要があり、経済規模の拡大が競争他社の参入障壁と模倣の障壁にもなる³³。

第二の確認事項は戦略的な価格設定を競争他社の類似商品を基準にして価格帯を設定しているのではなく、「需要を創造する戦略的に価格を設定する」³⁴ことである。競争他社と同等の品質と信頼を保ちながらも価格が極端に低い場合は顧客が自社の商品を購入する理屈は否定し難い。ただし、競争他社と比較するのは構成主義的なレッド・オーシャン内で価格帯を設定しているのである。独自のブルー・オーシャンを開拓するには大勢の非顧客を顧客に変革する価格帯を戦略的に設定するため既存市場以外を価格帯の基準にする必要がある。それは、第1種と第2種の非顧客層は既存市場の価格ではなく機能が違うが効用が類似している代替品と機能と効用が異なっても目的が類似している代替業の価格を基準にしているからである。既存市場、代替品と代替業の価格帯は高価格、低価格と中価格が存在する場合はそれぞれの価格帯と価格帯内の市場規模を図に表すことで「顧客と非顧客が密集する価格帯」をビジュアル化できる。

この方法で、自社のブルー・オーシャンを顧客と非顧客が密集するどの価格帯に設定するかを確認するのである。まずは商品の模倣性を考察する。特許などの法的な措置により開拓した市場が守られ、模倣の不可能なコア・ケイパビリティと資源があるならば価格帯を高め設定できる。一方、資源に制限がなく、特許の取れないブルー・オーシャンであれば価格帯を低めに設定するべきである。顧客が増えることで変動費が上昇する以上に固定費が高い知的集約が高い場合、顧客の数によって商品が魅力になるネットワーク外部性が高い場合、経済規模によって費用対効果が期待される場合は顧客の数が最も重要であるため中価格、あるいは低価格を設定するべきである。

確認事項第一と第二は収益側を確認しているが、企業の費用側も確認する必要がある。第三確認事項は自社へ十分な利益が期待できるために費用の目標を確認する。一般的には企業が ROI と EPS などの利益を示す目標を設定して開発費、生産費、販売費などの費用を合算してから利幅を載せる。ただし、ブルー・オーシャン戦略では価格帯を先に設定してから「利益が創造される費用の目標を設定する」³⁵。戦略的な価格を設定し後に自社しか実現できない費用構造は競争他社には模倣できないだろう。

希望の利益を確保するために費用を削減する手段にはオペレーション効率化とコスト革新によるコスト削減がある。オペレーションの効率化によるコスト削減はわかり易いだろう。一方、コスト革新とは既存市場が商品に対して必要と構成した、あるいは競争の要素と構成された要素、サービスと効用性などが、実は費用をもたらすほどの付加価値がない場合はこれらを無くすことによりコストを抑えることである。独自の価値曲線を描くための4つのアクションで「取り除く」と「削減」によりコスト革新の実現に挑む。ただし、コスト削減が実現できないため価格を上げることと、戦略的に設定した価格を維持するために効用性を犠牲にして必要以上のものを取り除いたり削減したりすることは決してしてはならない。コスト革新を諦め、価格と効用性を犠牲にするならブルー・オーシャンは一時的に開拓できても維持はできない。

費用を削減する、二つ目の手段は他社との連携である。独自のなコスト革新には限界があり、不可能な場合もある。また、自社の経験値と知的財産を蓄積し、物流ルートと販路を築くのには時間と費用がかかる。他社がこれらの機能を持つなら、提携することでコスト削減と導入の加速が期待できる。

³³ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, p. 83.

³⁴ Kim & Mauborgne (1999), op. cit., p. 48, Trans.: "Strategic pricing for demand creation."

³⁵ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Strategy, Value Innovation, and the Knowledge Economy. Sloan Management Review, Vol. 4, No. 3, Spring 1999, p. 48, Trans.: "Target costing for profit creation."

三つ目の手段は費用を削減するのではなく、市場の価格モデルを変革するのである。注意が必要なのは戦略的に設定した価格を決して変えてはならないことであり、コスト革新と同様に価格革新を行う。従来型の価格モデルは一括購入、またはローンにより一人の個人の所有物となるが、タイムシェアと小口シェアなどの複数人が所有権を分け合う価格モデルは導入できるか。あるいは、パソコンソフトの使用権は購入するに対して、近年は使用権が無料＝フリーでアップグレードとソフト内にある特別機能＝プレミアムの使用権を購入する「フリーミアム」の価格モデルもある。既存市場では一括購入、ローン、タイムシェア、小口シェア、フリーミアムなどの価格モデルが構成されていて、その他の価格モデルを導入して価格革新が可能であるか確認するべきである。

非顧客を顧客に変革する効用性、戦略的な価格設定と望ましい利益を確保するために費用の目標を達成できたなら、最後にはブルー・オーシャンを築くのである。ただし、革新的なブルー・オーシャンを反対するステークホルダーは少なくないだろう。そのため、四つ目の確認事項は従業員、提携先と消費団体のステークホルダーが実現を妨害する可能性と解消する手段を確認する必要がある。

既存の企業で勤める従業員は未知の市場を開拓することで自分らの生活水準を保証する収入源が危機に追われると感じるだろう。経営陣は世間にブルー・オーシャンを公表する以前に従業員たちにブルー・オーシャンを開拓する必要性、リスク、とメリットを理解していただき、可能な場合は従業員がブルー・オーシャンを策定するプロセスに参画することは有効である。提携先は従業員と同様に収益源が危機に追われると感じるため、自社の経営陣が提携先の経営陣にブルー・オーシャンを開拓するメリットがリスクを超えていると説得する必要がある。最後に、消費団体が自社のブルー・オーシャンを十分に理解していない場合は反対して一般消費者へ誤った情報を発信して、一般消費者は誤った情報をもとに自社の革新的な商品を受け入れない³⁶。一般消費者に未知の商品を受け入れて欲しいのならば、自社に最も身近な存在である従業員、提携先、と消費団体の否定を肯定に変革する必要がある。

前述、四つの確認事項を正しい順序でクリアして戦略を策定すればリスクを軽減し、確実に利益性の高いビジネスモデルを導入することが可能となり「模倣と競争の罠から抜け出して持続可能な成長が期待できる」³⁷。つまり、ブルー・オーシャンを開拓できるとキムとモボルニュは提唱している。

第3 ブルー・オーシャン戦略の実行

3.1 組織的な課題を解消する

持続可能なブルー・オーシャン戦略を策定したならば、実行する時期となる。どのような戦略を実行するにも、組織的な課題に直面するだろうが、新規戦略が現状の戦略から乖離しているほど課題の難易度が高まる。組織的な課題は現状から離れる必要性の意識、資源の制限、新規戦略を導入する動機と社内の政治的な都合であり、キムとモボルニュはティッピング・ポイント・リーダーシップにより組織的な課題を解消するのがブルー・オーシャンを開拓する第5の原則である³⁸。

大勢の従業員が企業の理念、方針と戦略を共有するためにトップ→ダウン方式で経営陣が全従業員にビジョンを拡散することに対して、ティッピング・ポイント・リーダーシップは最も大きい影響力を持つ従業員、出来事と行動に集中するのである。

第一の課題は従業員が現状から離れる必要性の意識を有効な手法により理解していただくことである。

³⁶ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. pp. 139.

³⁷ Kim & Mauborgne (1999), op. cit., p. 43, Trans.: "To Achieve sustained profitable growth, companies must break out of the competitive and imitative trap."

³⁸ Kim & Mauborgne (2015), op. cit., p. 147.

有効でない手法とは過去の実績と新戦略の目標を図、表、数字にして一方的に経営陣が語ることである。一般従業員の役割は幹部の指示に従って日々の仕事を勤め、決定権がないため漠然とした数字による目標が設定されても達成に関与していないと思うだろう。また、新戦略が変革しようとしている部署の中間管理者は危機を感じて、新戦略の影響が比較的少ない部署の中間管理者は自身に関わりがないと思うだろう。数字と図表を活用して一方的に説得するのは有効なコミュニケーションではない。

一方、自社が既存市場から離れる必要性を観て、体験して、顧客の話を直接聞かせる参画型なコミュニケーション手法は有効である。コモディティ化した商品を提供している企業が既存の価格競争戦略から離れようとしているなら、従業員が売り場と顧客が商品を使用している現場を視察することで既存の価格競争戦略では自社が成長しないことを把握する場合がある。また、先端技術により商品差別化戦略に取り組んでいる企業であれば開発部署以外が先端技術を使用することで技術的には革命的であっても顧客の立場からは価値のない、行き過ぎた開発であることに気づく。キムとモボルニュが戦略策定プロセスで実証した四段階の「開眼」と「観る」に類似していて、自社が重視していた競争の要素が顧客にとって価値がないことを従業員が理解することは重要である。

経営陣は組織変革が必要とする資源に制限がある第2の課題に直面するだろう。新戦略がもたらす変革が大きいほど、必要とする資源が増大する。資金調達により資源を拡大する手段はあるが、時間がかかる。あるいは、変革の程度を少なくする手段もあるが、大変革を期待させた従業員を裏切ることになる。解決手段としてキムとモボルニュは全ての資源の活用が創造する価値は平等でないことを経営陣が理解する必要があることを指摘する。例えば、テレビ業では映像が綺麗になるほど価値が上昇することが常識ではある。ただし、ハイビジョン、4K、8Kテレビの生産に必する資源の増大が顧客へ提供する価値を直線的に増大させない。

全ての資源が創造する価値が平等でないのなら、多大な資源を投入しても創造する価値の少ない行動＝コールド・スポットを避け、わずかな資源を投入して創造する価値が大きい行動＝ホット・スポットに集中する。コールド・スポットへ投入している資源を削減することでホット・スポットへ投入できる資源が拡大するのである。

組織内の各部署は苦戦して確保した予算、人材と他の資源が取り消されないように余った資源を必要のないコールド・スポットに投入する。このことは日本の年度末に道路工事が多い理由が代表例であろう。ただし、必要としない資源を蓄積するのは制限されている資源を他の部署から奪っており、逆もそうであろう。結果、各部署が必要としない資源が蓄積する一方で必要とする資源を確保できない。各部署間で資源交換をすることで制限のある資源を最大限に有効活用できる。

組織的な第3の課題は従業員が変革に賛成する動機付けである。トップ→ダウン方式で新戦略の導入を発表しても、従業員は生活基盤が危機に迫られる可能性を恐れて変革に参加しないこともあれば、妨害活動を取る場合もある。結果、変革が中途半端に導入されて失敗する。理想は個々の従業員と面談して動機付けをすることであろうが、資源の制限がある以上は不可能だろう。影響力の高い人材は尊敬され、説得力があり、リーダーとしての存在感が強いため、組織内で影響力の強い人材に集中することが最適な手法である。このような人材が変革に賛成する意思と有効な行動をとる姿は周辺の従業員を納得させるのである。

影響力の強い人材に集中して動機付けをさせるには、キムとモボルニュのいわゆる「金魚鉢管理」が有効である³⁹。金魚鉢管理とは影響力の強い人材を参画型の勉強会などに集めて個々の行動を明らかにする。個人の優れた行動は皆に評価され、無行動も評価される。そして、公正なプロセスにより組織が必要とする行動、行動の評価基準と昇級・昇給・昇格・昇任する条件などを明確にして公平性が保たれている環境

³⁹ Ibid., p. 163.

で活動していることが保証されていることが影響力の強い人材の動機付けとなる。

四つ目の課題は組織の政治的な問題である。新戦略が現状から離れるほど、組織内外の二側面からの批判が多いただろう。一斉に全従業員を動機付けしないのと同様に全ステークホルダーを一斉に納得させるのではなく、特定の味方と批判者に集中するべきである。新戦略の導入により有利となるステークホルダーが味方になり、損害を受けるステークホルダーが批判者になる理屈はわかり易いだろう。組織が大きいほど経営陣は従業員と他のステークホルダーの現場から距離が遠いため、批判者と味方になるステークホルダーらを発見するには現場に近くて、現場に尊敬されている人物を戦略策定プロセスのアドバイザーに選任させる必要がある。このアドバイザーは新戦略のそれぞれの行動が組織内外のステークホルダーにどのような利害を及ぼすかを把握していれば、戦略を導入する以前から批判者の反応を想定して対応を万全に整える。そして、味方と想定されるステークホルダーに新戦略を優先して紹介してポジティブな思考を定着させて批判者らを沈黙させる効果がある。

キムとモボルニュは全ての資源、人材と行動が均等の結果を創造しないことを把握した上で影響力の強い資源、人材と行動などを積極的に稼働させるティッピング・ポイント・リーダーシップを活用すべきであると提唱している。ただし、ティッピング・ポイント・リーダーシップはブルー・オーシャン戦略に限定された手法ではなく、レッド・オーシャン内でも既存の戦略を変革したい企業が活用できるのではないかと思う。

3.2 公正なプロセス

ティッピング・ポイント・リーダーシップを活用して組織で影響力のある重要人物に集中して新戦略に賛成させることが最も効率的であるが、一般従業員が策定された新戦略の本質を疑っては成功しない。経営陣と影響力のある重要人物が新戦略の必要性を把握していても、一般従業員が策定プロセスに関わっていないと、自分らが長年動めてきた仕事のプロセスと内容が変革される事由と目的を疑うのは当然であろう。新戦略の事由と目的を信頼して賛成することは、組織に義務化された業務を実行している態度から活発的に取り組む態度に変わる。活発的に取り組む態度であれば従業員は妨害的な活動をせず、変革の導入に協力する。ブルー・オーシャン戦略の第6の原則は戦略の策定に実行を含むことで信頼、賛成と協力を得るのである⁴⁰。

策定に実行の要因を含むには公正なプロセスが重要である。「公正なプロセスの根本的な基礎として（ア）決断が影響する全者を関与させ、（イ）決断された事由を明確にして、（ウ）必要とされる行動と行動が評価される基準が明確である」⁴¹。つまり、新戦略が影響を及ぼすステークホルダーを策定に関与させ、打ち出された戦略の事由を説明し、戦略の導入により何が期待されて、どのように評価されるかが明確、かつ公平にする。仮に、価値革新によりブルー・オーシャンが開拓されると期待して経営陣と開発部が戦略を策定して商品を開発したとする。ただし、営業部が戦略策定プロセスに関与しなかったため、打ち出された戦略の背景と事由を把握していない。そして、期待される営業実績が義務付けられても営業部は達成が不可能であると思ひ、営業部がマイナス思考であるならば商品の価値を顧客に伝えきれず、営業実績が達成されない。最終的に設定された目標と役割以上に、従業員が目標と役割の設定に関与して、その目標と役割が設定された理由を把握することが重要である。

そして、公正なプロセスでは従業員の知性と感性を認めることに価値がある。戦略策定に関与して自身の提案が検討されることで従業員の知恵が認められる。最終的に策定された戦略が自身の提案を活用しな

⁴⁰ Ibid., p. 172.

⁴¹ Kim & Mauborgne (1999), op. cit., p. 52, Trans.: "The three bedrock principles of fair process are: (1) engaging people in decisions that affect them, (2) explaining final decisions, and (3) establishing clear expectations of actions and deliverables."

い理由が説明されることで自身が理由を理解する能力を持つことを組織が認める。自身の知恵と能力が評価されると解った従業員は知性を共有する⁴²。また、戦略の策定に関与すれば戦略に感性を持ち、成功するために全力を尽くして協力する。一方、自身の能力と知恵が評価されないのなら知性を共有せず、戦略に感性がないなら目標の達成に協力する程度が低い。場合によっては公正なプロセスが修復されるために、公正なプロセスを破った者を懲らしめようとすることがある⁴³。公正プロセスが築く信頼、賛成と協力はブルー・オーシャンを実行するために欠かせられない、重要な無形財産である。

第4部 初稿から10年

4.1 ブルー・オーシャンを開拓する要因の整合

初版のブルー・オーシャン戦略は2005年に出版され、新版は過去10年間でブルー・オーシャン戦略が進化した事について追記している。一部は著者らが初版以前に学術論集で言及していたが、出版された本では読者に伝わっていないと思ったのであろう。まず、「ブルー・オーシャン戦略とは？」を調査した結果、ア) ブルー・オーシャン戦略は既存市場を再構成して価値革新を行う、イ) 戦略的な価格を設定して持続可能なビジネスモデルを築くためにコスト革新を行う、ウ) 組織の従業員とステークホルダーが活発的に創造性を育てて知恵を共有するためのリーダーシップであることがわかった。全てが正解であるが、それぞれの答えはブルー・オーシャン戦略の一部である。そこで、第7の原則はこれらの部分的な要因を整合するのである⁴⁴。

それぞれの部分的な要因は顧客の価値、企業の価値、そして人材に分類している。価値の要因は顧客の効用性から価格を差し引いたものである。顧客に対する価値が革新されていない場合は競争他社と類似した戦略キャンパスとなり、新たな需要を創造せずにレッド・オーシャンから抜け出すことができない。企業の価値は収益から費用を差し引いた利益を源泉とする。顧客への価値が十分に革新されている場合は収益が保証され、企業はコスト革新により利益を保てる。ただし、コスト革新ができないために価格を上げたり、効用性を犠牲にしたりする行為は顧客の価値を低下させるのでブルー・オーシャンは開拓されない。人材の要因とは従業員と重要なステークホルダーがブルー・オーシャンを開拓する意志と動機のことである。人材がブルー・オーシャンを反対している場合は妨害的な活動を取り、少なくとも全力で協力をせずにブルー・オーシャンの導入が遅れる。

加えて、ブルー・オーシャン戦略の特徴であるコスト・リーダーシップと差別化を同時に追求して顧客、企業と人材の価値を整合させる必要はあるが、キムとモボルニュは顧客、企業と人材の価値に関わるコスト・リーダーシップと差別化を明確にしていないように思う。顧客の価値は費用と効用性によって形成されるならばコスト面では顧客の出費を類似した目的を達成するための代替品と代替業界よりも低く設定するのはわかり易いだろう。そして、差別化は顧客経験サイクルでの効用性が既存市場と類似していないことであるように思う。企業価値の源泉が利益であるならばコスト・リーダーシップとは戦略的な価格を設定した後にコストを抑えることであり、収益性を保つために模倣が困難なブルー・オーシャンを築くことで差別化を達成する。顧客と企業の価値に関わるコストは金銭的であるのに対して、人材に関わるコストは人材が重要とする労働時間、土地、人間関係と金銭などのことである。消費する様々な資源を節約することで人材にとって低コストを実現できる。また、人材に関わる差別化とは組織内外の人材に特色があるのはもちろん、自らブルー・オーシャンの開拓に向けて協力する動機があるかがポイントになる。

⁴² Ibid., p. 52.

⁴³ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 183.

⁴⁴ Ibid., p. 189.

上記の3種が整合されていない場合はブルー・オーシャンを開拓できたにしても持続は不可能であり、一時的な成功となる。例えば、顧客の価値と人材の要因が優れていても、コスト革新が不足している場合は組織としては十分な利益が保証されず、経営に苦しむだろう。また、顧客と企業の価値が優れていても外部ステークホルダー、あるいは組織内の従業員が納得していない場合はこれらの人材が妨害的な行為を取り、ブルー・オーシャンが危機に追われる。

一方、それぞれの要因を整合して好循環が期待できる。例えば、組織内の人材がブルー・オーシャンを開拓する動機が高い場合、生産側は業務を効率化する手法を考えるだろうし、営業側は全力でセールス活動をするだろう。効率化によりコストが削減され、セールス活動により収益が拡大し、人材の要因が企業の価値に好影響をもたらす。また、顧客の価値が優れている場合は顧客が商品を購入して組織の利益と価値を保証するのみならず、自分らが提供している商品に対する満足度の高い顧客を実感して人材のモチベーションが高まり、義務化された業務から活発的に働くだろう。こうして、好循環する条件は戦略が整合していることである⁴⁵。

4.2 ブルー・オーシャンの連鎖

ブルー・オーシャン戦略は目標を達成して静止状態にするのではなく、動的にブルー・オーシャンの開拓を連鎖させる必要がある。ただし、競争他社が参入して開拓したばかりの市場を素早く見捨てることは利益を見捨てることになる。一方、市場から手を引くのが遅い場合は競争に苦戦している時間を次期のブルー・オーシャンを開拓するために費やした方が有効である。魅力な市場を開拓したのなら競争他社が参入するに違いないだろうが、ブルー・オーシャンを開拓する際に参入障壁となる要因を含むことで模倣を妨害することができる⁴⁶。

一つ目の参入障壁は人材、企業の価値と顧客の価値の要因が整合されていて差別化とコスト・リーダーシップを両立させていることである。部分的には模倣はされる可能性はあるものの、全てを完全に模倣することは困難である。次の参入障壁は競争他社の組織体と必要性の認識である。バリュー・イノベーションにより開拓した市場は従来の戦略論で評価して失敗すると思われるならば、競争他社が参入する認識はないだろう。また、必要性の認識を持って参入をしたくても既存の組織体を大幅に変革する必要があるれば参入が妨害される。

組織の障壁に類似して、他社のブランドイメージが有効な障壁となる。仮に、高級車メーカーのポルシェが超低価格の自動車メーカーと競争するのはブランドイメージが傷つく。一方、バリュー・イノベーションを行うことで先駆者として自社のブランド力は高まる。最後の障壁は経済の規模と法的な障壁である。経済の規模の障壁は競争他社が参入しても共存できないことがわかっている場合は自然に独占的な状態が生まれる。あるいは、先駆者として巨大な市場を素早く確保できたなら大量生産が可能となりコスト・リーダーシップを実現することで、他社が参入しても価格では勝負できなくする。法的な障壁は特許、免許、許可などにより模倣を複雑にすることができる。

いずれの障壁も自社が市場を大胆に拡大するためのリードタイムになり、後から参入する企業は自社が築いたブランド力と顧客のロイヤリティを奪うために活動するが、経済の規模を確保できない場合はコストが高くなり、自社の商品を模倣しているだけでは差別化はできず、顧客が差別化のない商品を高価格で購入する動機はないだろう。ただし、特許を含む法的な障壁もいずれは無効になり、魅力な市場であれば参入されるに違いない。全力尽くして確保した顧客を失わないために参入者と競争する体制に入り、「市場

⁴⁵ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. pp. 193.

⁴⁶ Ibid., p. 204.

シェアが奪われないように従来の競争戦略を導入する罠にはまる」⁴⁷。ただし、レッド・オーシャンになったのなら、競争他社に市場を譲り、自社は次期のブルー・オーシャンを開拓する努力をするのが有効である。

競争他社に市場を譲るのが早すぎた場合は苦戦しなくて確保できた利益を無駄にしている。市場を譲るタイミングは単一事業型企業であれば参入に挑戦している他社の戦略キャンパスを自社の戦略キャンパスと定期的に比較することが有効な判断ツールである。他社の戦略キャンパスが自社の戦略キャンパスと一致しているならば、ブルー・オーシャンの条件である差別化もコスト・リーダーシップが失われているため次期のブルー・オーシャンを開拓するべきである。ただし、戦略キャンパスが一致していないならば組織のオペレーション改善と販路地域の拡大などによりコスト削減と収益源泉を拡大して既存のブルー・オーシャンを継続するべきである。

単一事業型企業であれば一つの事業に集中できるが、企業が成長するにつれて事業が拡大され複数事業型企業へと拡大するだろう。複数事業型企業は複数の事業部が存在する企業と異なり、提供している商品の事業が複数あるという意味である。つまり、航空会社はケータリング、機内サービスとグラウンドスタッフなどの事業部の責任と役割は明確であるが、空の旅を提供する目的を共有している単一事業型企業である。これに対して、テレビと炊飯を商品にしている家電メーカーでは生産過程で共有する部分があっても、商品の目的が根本的に切り離されている場合は複数事業型企業である。

目的の違う事業を複数抱えているならば、単一事業を市場と比較する戦略キャンパスは不足している。分析ツールとしてPMSマップを活用するべきである。複数の事業がパイオニア、移行者か安住者であるかを縦軸にして時を横軸にすることでどの事業が過去から現在までパイオニアから競争の激化により移行者と安住者に脱落したか、あるいは価値革新により移行者と安住者をパイオニアに変革されたか、それとも新規のPMSが創造されたかをビジュアル化できる。ビジュアル化することでどの事業に集中してブルー・オーシャンを再開拓するか、あるいは事業を切り離すかがわかる。ただし、安住者だからといって切り離すべきであるとは限らない。安住者の市場は成長しないが安定した収益の源泉であれば不安定なパイオニアを支える役割もある。

4.3 ブルー・オーシャン戦略の誤解

キムとモボルニュは2005年に出版されたブルー・オーシャン戦略は戦略の定義とツールを明確していたつもりだった。ただし、読者の既存の知恵と経験をもとにブルー・オーシャン戦略を理解しようとするバイアスにより以下の10の誤解が確認できているとキムとモボルニュは述べている⁴⁸。

誤解1. ブルー・オーシャン戦略は顧客志向である。

正解1. 顧客志向であれば既存の顧客と市場を重視する一方でバリュー・イノベーションはされず、限定されている市場シェアを奪うばかりである。ブルー・オーシャン戦略は非顧客が顧客でない原因を模索してバリュー・イノベーションにより新たな需要を開拓する。

誤解2. ブルー・オーシャンを開拓するには中核事業以外の分野に挑戦する必要がある。

正解2. 中核事業以外の分野に挑戦してブルー・オーシャンを開拓する企業は存在するものの、多くの場合は自社が中核にしている事業を変革することでブルー・オーシャンを開拓できる。つまり、レッド・オーシャン事業をブルー・オーシャン事業に変革する戦略である。

⁴⁷ Kim & Mauborgne (1997), op. cit., p. 109, Trans.: "Obsessed with hanging on to market share, the company may fall into the trap of conventional strategic logic."

⁴⁸ Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print. p. 215-223.

誤解3. ブルー・オーシャン戦略は先端技術を必要とする。

正解3. 先端技術がブルー・オーシャン戦略に含まれている場合は先端技術であるから市場が開拓されるのではなく、先端技術がもたらす顧客経験がすぐれているからである。そして、先端技術なしで顧客経験サイクルを優れたものにするには可能である。

誤解4. ブルー・オーシャン戦略は市場を開拓する先行者に限定されている⁴⁹。

正解4. 市場を開拓した先行者が成功せずに、後から挑戦した組織が成功する例は多数ある。市場の先行者ではなく、価値革新の先行者がブルー・オーシャンを持続できるのである。

誤解5. ブルー・オーシャン戦略と差別化戦略が同等な戦略である。

正解5. 従来の差別化戦略はコストとバリューをトレードオフする。つまり、差別化を強化することはコストが上昇する。一方、ブルー・オーシャン戦略はコスト・リーダーシップと差別化を両立させることに重視している。

誤解6. ブルー・オーシャン戦略はコスト・リーダーシップ戦略と同等な戦略であり、低価格を重視している。

正解6. 従来のコスト・リーダーシップ戦略は差別化を犠牲にしてコストを軽減するが、上記と同様にブルー・オーシャン戦略は差別化とコスト・リーダーシップを両立させる。また、低価格を重視するのではなく戦略的に価格設定を行い、高額に設定しても市場を開拓することがある。

誤解7. ブルー・オーシャン戦略はイノベーションである。

正解7. 革新的な発想と技術であれば何でもイノベーションである。ただし、革命的な発明をしても需要のない発明であれば市場は開拓されない。ブルー・オーシャン戦略は市場へ提供する価値を革新して需要を開拓するためのバリュー・イノベーション戦略である。

誤解8. ブルー・オーシャン戦略はマーケティングの課題を重視するニッチ戦略である。

正解8. 確かに、レッド・オーシャンから抜け出すために提唱されているバリュー・イノベーションの戦略とツールは組織がマーケティングを課題とするためにある。ただし、バリュー・イノベーションによるマーケティングのみではブルー・オーシャンを持続できない。利益と人材の要因が価値と一致しなければならない。また、マーケティング論のニッチ戦略は細分化により非顧客を顧客にするが、ブルー・オーシャン戦略は非顧客の共通点を確認して広分化するのである。

誤解9. ブルー・オーシャン戦略は競争をダメとする。

正解9. 競争のない市場で活躍する企業は提供する商品を改善して価格を下げる動機はないため、競争は顧客にとっても企業にとっても有効な原理である。ただし、供給が需要を超えている環境下で競争の原理が過剰しているレッド・オーシャンは企業にとって有害である。ブルー・オーシャン戦略は有害な環境から抜け出すための戦略である。

誤解10. ブルー・オーシャン戦略は創造的破壊派である。

⁴⁹ Chan W. Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Strategy, Value Innovation, and the Knowledge Economy, Sloan Management Review, Vol. 4, No. 3, Spring 1999, p. 45.

正解10. 創造的破壊は新しい技術と商品により既存の技術と商品が無効にする創造と破壊である。ブルー・オーシャン戦略は創造的破壊を行う場合はあるが、戦略は破壊よりは創造に重視している。つまり、既存の商品と技術が無効にするのではなく、新たな需要を創るのである。仮に、任天堂のWiiは他のゲーム機（プレーステーションなど）を無効にしたのではなく、既存のゲーム機が顧客にしていなかった主婦、年配、ファミリーを顧客にしたことで既存のゲーム機と任天堂の新規市場が両立した。

最後に

以上、キムとモボルニュのブルー・オーシャン戦略についての考察である。ブルー・オーシャン戦略は根本的に既存市場を再構成してブルー・オーシャンを開拓し、開拓したブルー・オーシャンが持続可能であるにはバリュー・イノベーションを実現する必要があると解釈している。このペーパーの目的は私、個人がキムとモボルニュが著者したブルー・オーシャン戦略の諸論文と本を理解したものを文書にして他の学者の発想とバイアスを受けないために有賀裕子と入山章栄が和訳した2作の本と他の学者が批判と賞賛している論文を考慮していない。

今後、西南学院大学博士課程後期生としてブルー・オーシャン戦略を研究対象の中核にして競争戦略論理論としての短所、長所とケーススタディを行う予定である。

参考文献

- Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Strategy, Value Innovation, and the Knowledge Economy. Sloan Management Review, Vol. 4, No. 3, Spring 1999, pp. 41~54.
- Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy. Harvard Business Review, Vol. 82, No. 10, October 2004, pp. 76~84.
- Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Strategy: How to Create an Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing Corporation, 2015. Print.
- Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Blue Ocean Theory to Practice. California Management Review, Vol. 47, No. 3, Spring 2005, pp. 105~121.
- Kim, Chan W. & Mauborgne, Renée. Value Innovation: The Strategic Logic of High Growth. Harvard Business Review, Vol. 75, No. 1, Jan / Feb 1997, pp. 103~112.

中小企業における戦略理論形成の条件

—新たな中小企業分類のための仮説—

Creating Strategic Theory for SMEs

武 石 誠 司

Seiji TAKEISHI

1. はじめに

中小企業の貢献、特に日本経済の対する貢献については多くの文献等ですでに語られている。他方、経営戦略理論についてもこれまで多く視点から幅広い研究がなされてきた。これらの先行研究の多くは経営規模について対象を限定しているものではない。しかしその内容からは資本力を有し、組織化がなされた比較的経営規模の大きな企業が対象と容易に判断できる。他方、中小企業の実態は、法人に限定しても国内約170万社の中小企業のうち実に76.2%が従業員20名以下の小規模企業であり、その多くが収益に見合わない借入金残高を有している。この実態¹を鑑みた時、果たして、既存の経営戦略理論がそのまま適用できるか疑問を感じざるを得ない。これら中小企業の経営にはそもそも戦略理論は不要であるとの結論に至ることは到底ありえず、ここに従来の経営戦略理論の限界があると感じている。中小企業経営の研究においては、さまざまな業種・業態の存在や、精度を有した経営データが集めにくいという研究上の障壁が存在する。このため、中小企業経営に関する研究は多くが経営論やマーケティング戦略について述べられたものとなっている。

本研究は、これら中小企業と先行戦略理論とのギャップを明らかにし、中小企業経営の実態に即した経営戦略の理論化を試みるものである。

2. 問題提起

これまで筆者は長く中小企業に向けた経営指導に携わってきた。その中で中小企業経営者がどの方向に進めばよいか、何を重要視して経営を行っていけばよいか等について助言を求める経営者の多さを感じてきた。しかし、このニーズに十分に答える中小企業（小規模資本企業）に特化した経営戦略理論は存在しないと感じている。中小企業経営者の多くが即効的な収益アップに対する助言を求めるのも事実である。しかし、経営には短期と長期の視点が不可欠であり、短期に視座をおく支援・助言が全てとは思われない。戦略理論化の貢献価値は長期に視座を置くものであり、この理論化は中小企業経営の発展に対しても避け

¹ 総務省・経産省「平成24年経済センサス—活動調査」。個人事業所を含まない。小規模企業とは常用雇用者20名以下の企業（但し、卸売業、小売業、飲食店、サービス業は5名以下）。中小企業全体の平均債務償還年数（借入金残高/当期利益+減価償却費-法人税額）は平成24年度で10.2年。大企業では3.3年である。

えないものと判断している。

他方、従来型経営戦略理論については多くの研究が存在し、どの戦略の選択が適切であるとの結論には至っていないのも現実である。ミンツバークの「戦略や組織の在り方や組み合わせは、その企業の発展段階に応じて変わる²⁾」との提唱が、企業規模にかかわらず最も現実的な提唱と判断される。経営戦略理論として代表的な理論には、ポジショニングからのアプローチと経営資源からのアプローチがある。しかし、これら理論化された研究には中小企業の実態から遊離した内容が散見される。例えば、前者の場合には多角化や多角化に必要な経営資源は外部から補完（M&A等にて）にて可能であるとの考え方³⁾、後者の場合では持続的競争優位の獲得を見据えた高付加な経営資源の蓄積の重要性といった指摘⁴⁾は、中小企業の実態から見た時、中小企業経営者に十分な理解を得ることができるであろうか。

中小企業業の戦略理論化には更なる問題がある。先行研究として中小企業の戦略理論に特化、論じた論文は僅かだが存在する。しかし、先に述べたような障壁なために、それら論文では理論化の前提として対象とする中小企業に制約を設けている。すなわち、研究対象は高い成長志向を有する企業である、との制約である。これは既存の戦略理論を基に研究をするうえでやむを得ない制約条件の設定といえるが、中小企業のすべてが高い成長を志向しているわけではなく、全く存続するだけの企業も多く存在する。理論化のために対象に制約を掛けるのは必然だが、中小企業経営の「実態に即した理論化」には新たな切り口での制約条件の設定、分類が求められる。さらに、その制約条件でどのような理論化が可能かについて更なる精査が求められると判断している。

3. 研究の方法

先ず、中小企業経営の特異性について再整理をおこない、大規模企業経営との事業内容、経営資源、組織、意思決定等での差異を明確にする。第2に、先行研究をもとに「経営戦略」の再定義をおこなう。多くの戦略理論において既に「経営戦略」の定義づけが行われてきた。これまでの資本規模にとらわれないとする戦略理論のもとでの定義が、中小企業を対象を狭めても同様のものであるかを検証し、さらに本研究にて志向する「経営戦略」の概念について方向付けを試みる。併せて、中小企業の戦略研究における障害を打開することを目的に、中小企業の実態に即した戦略策定上の分類に関連する2つの仮説（経営者のvisionの有無、及び可能資金量による分類）を設定した。これは、筆者がこれまで指導現場における経営者への初期のヒアリング時に用いてきた質問経験に基づくものである。筆者は、このヒアリングにより当該企業に適した長期の視点を選別してきた。第3に、代表的な戦略理論としてポジショニングベースのアプローチと資源ベースのアプローチ、およびその両方の概念を統括すると考えられる理論の3理論を中心に仮説についての検証をおこない、その評価と今後の理論化における課題について整理をおこなう。

本研究の最終目的は、中小企業の実態に即した経営戦略の理論化であるが、本論文においては戦略の理論化に資すると判断する仮説の検証にとどめ、必要となる実証、及び実証に基づく理論化は次号以降で進める予定である。

²⁾ ミンツバーク『戦略サファリ』（1998）青島、加藤は『競争戦略論』（2003）にて「戦略シナリオの構築には、複数の「概念レンズ」をバランスよく使う必要がある」とも述べている。

³⁾ Porter, M. (1985) *Competitive Advantage*. Free Press (土岐坤訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社、1985年)

⁴⁾ Hamel, G. and C. K. Prahalad, (1994) *Competing for the future* Harvard Business School Press (一條和夫訳『コア・コンピタンス経営』日本経済新聞社、1995年)

4. 中小企業経営の特異性

4.1 中小企業経営の特異性

これまでの経験を基に整理すると、大企業との大きな差異としては以下のような事項があげられる。

- ① 中小企業の最大の特徴は、大企業に比し脆弱な経営資源（質と量）にある。
特に経営資源で経営に直結する財務内容では著しく大企業比で大きく劣る状況にある。戦略構築において財務の内容（特に資金力）は事業展開に大きな制約を与える資源であり、有効な知財や開発力を有する企業が成長軌道に乗れない一因となっている。
- ② 経営に対する戦略的意思決定の多くが経営者に集中しており、組織化されたものは少ない。
これまでの経営戦略理論において、Ansoffに代表される古典的戦略論をはじめとして、ポジショニングベースのアプローチ等、不完全としても意思決定における組織の存在が前提にある。創発的戦略にしてもミドルを中心とするか否かに関わらず、戦略構築のための背景としての組織が存在する。全てではないが多くの中小企業では特にオーナー企業を中心に、戦略的意思決定を担う役割は経営者に集中している。
- ③ 中小企業での事業内容は大企業に比し第3次産業に従事する企業の割合が高い。
国内全企業数約169万社（大企業を含む）のうち第3次産業に従事する中小企業は約110万社、65%を占め、3次産業に従事する企業数においても中小企業が99.3%を占める⁵。
- ④ 事業の多くは対象とする市場が限定的である。
これは展開の対象領域（地理的、製品、サービス）やバリューチェーン上での役務が限定的、と言い換えられる。中小企業が展開する事業は概ね対象とするエリアが大企業比で狭く、取扱い製品・製品ラインを含めた事業数も単一事業が多い。また、提供する役務も多くが単一の役務であり、結果、大企業のバリューチェーンの一部を担うケースが多い。限定的故に環境変化の影響を受けやすく、経営へ与える影響度も大企業に比べ大きい。
- ⑤ 中小企業は成長を絶対視する企業のみで構成されない。
大企業と異なり、安定志向、存続志向のみで経営する経営者が多く存在する。経営計画を策定し、中長期の成長を志向する企業と、全く「成り行き任せ」の経営をおこなう企業が混在する。このため、中小企業に特化した経営戦略の理論化が遅れる原因となっている。
- ⑥ 資本関係を伴わない企業間「連携」の存在。
脆弱な経営資源を補完するため、成長志向の中小企業においては資本提携を伴わない企業間での「連携」手法が多く用いられている。資本関係での提携を中心とした大企業とは大きく異なる手法に依存する。

4.2 中小企業における「経営戦略」の定義とは

これまでの経営理論研究では「経営戦略」に対し多くの定義づけがなされてきた。今も統一された概念はないが、その代表的な定義を列記する。

- ① 「長期的視野に立って企業の目的と目標を決定すること、およびその目的を達成するために必要な行動オプションの選択と資源配分」（Chandler, 1962）⁶

⁵ 総務省・経済産業省「平成24年度企業センサス—活動調査」。企業数は個人事業および1次産業を除いている。

⁶ Chandler, A (1962) *Strategy and Structure*. (有賀裕子訳『組織は戦略に従う』ダイヤモンド社、2004年)

- ② 「企業がどうあるべきかについて定義される、一連の目標。および目標を実現するための主要な方針と計画」(Andrews, 1988)⁷
- ③ 「戦略は効率の競争と対局に位置する。他社と速く走る競争に参加するのではなく、他の競争を選択すること」(Porter, 1980)⁸
- ④ 「企業の将来像とそれを達成するための道筋」(青島、加藤 2012)⁹
- ⑤ 「無数の行動と意思決定の中に見出されるパターン」(Mintzberg and McHugh 1985)¹⁰
- ⑥ 「競合優位性を活用し、定められた目的を継続的に達成しうる整合的な施策群のまとめ」(波頭、1995)¹¹
- ⑦ 「いかに成功するか、ということに関して一企業が持つ理論」(Barney, 1996)¹²
- ⑧ 「市場のなかの組織としての活動の長期的な基本設計図」(伊丹、2003)¹³

これらの定義のうち、ミンツバークの定義は成長を実現した企業の業績をたどり、事実に基づいて帰納法により「経営戦略」を定義している。ミンツバークを除く他の定義は、「企業」としての本来の存在目的から定義を求めている。本研究で求めるものは企業の実態に即した「経営戦略」であり、そのために本項目にて既存の「経営戦略」定義の検証をおこなおうとしている。すなわち、そもそも「企業」の存在目的を考える段階で、多くの中小企業の中にこの目的が多分に異なる企業の存在があり、それが中小企業の理論化を妨害しているとの認識である。

大企業経営の目的は持続的な収益性の成長・拡大ということではほぼ統一が可能である。全ての経営戦略理論および定義はそれを前提としている。中小企業経営においてこの目的が異なる集団が存在するとすれば、その異なる目的に沿ったそれぞれの「経営戦略」の定義が必要となってくる。

4.3 戦略策定上での中小企業分類（仮説）

筆者は、中小企業の経営者への指導をおこなう中で凡そ経営者は3つのパターンに分類できると判断している。第1に、経営するには大きな夢を持つのは当然のことであり、将来的にはIPOの実現や〇〇エリアでトップのシェアを目指したい、と考える経営者層であり創業経営者に多い。第2に、現状の（経営者の）生活を維持し、雇用を継続できる範囲での成長（又は維持）といった安定を志向する経営者層で2代目、3代目経営者や高齢経営者に多く、企業数としては経営者層の中では一番多いと感じている。第3に、成り行き経営や、「何とかなる」的経営に終始する経営者層である。

第1の経営者層ではこれまでの戦略理論の適用が可能である。意思決定の経営者集中や資金量に制約を有する企業も存在するが、長期の視点からもポジショニングに重きを置くか、資源をベースに戦略を構築するかを企業の発展段階や外部環境により判断することが可能と判断される。

第2の経営者層では、「ほどほどの成長」への期待感が見られ、IPOやM&Aのような発想は持ち合わせないのが実態である。これらの経営者は即効・短期的な戦術への助言を求める傾向が強い。では、これら「現状維持」や「ほどほどの成長」を志向する企業では成長戦略（長期的視点）は不要であろうか。企業を取り巻く環境変化は著しく、環境対応に向けた（ほどほどであっても）成長戦略の検討は必須であり、現

⁷ Andrews, K (1988) *The Concept of Corporate Strategy*, (中村元一訳『経営幹部の全社戦略』産能大学出版部 1991年)

⁸ Porter, M (1980) *Competitive Strategy*. (土岐坤訳『競争の戦略』ダイヤモンド社、1985年)

⁹ 青島矢一、加藤俊彦『競争戦略』東洋経済、2012年、9頁

¹⁰ Mintzberg and McHugh (1985) "Strategy formulation in an adhocracy", *Administrative Science Quarterly*

¹¹ 波頭亮『経営戦略概論—戦略の理論と実際』産業能率大学出版部 1995年

¹² Barney, J. B, *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. (岡田正大訳『企業戦略論 上巻』ダイヤモンド社、2003年 28頁)

¹³ 伊丹敬之『経営戦略の論理』日本経済新聞社 2003年

状維持の考えは、イコール衰退が現実である。他方、中小企業を対象とした研究の現状は、長期的視点に立った理論化は未だ未整備の状態であり、指導においても理論的背景が無いのが実態となっている。以下では、この第2の経営者層（企業）を対象とする戦略については、便宜上「安定志向での（成長）戦略」と言い換えて進めたい。第3の経営者層は、残念ながら戦略の提供自体が無意味であり、外部環境の好転を期待する以外に道はないといえる。

では、これらの経営者パターンの分別にはどのような方法が考えられるだろうか。これまでの筆者の現場の経験則に基づいてではあるが、以下の2つの仮説を提唱したい。

仮説① 中小企業の戦略は、経営者のビジョンの有無で大別することができる。

仮説② 中小企業の戦略は、「可能資金量」にて大別することができる。

仮説①は、意思決定の中心的役割を担う経営者が有する将来イメージの有無である。経営戦略は本来、将来に向けたものであり、戦略の理論化の前提として将来に向けたイメージの有無で括ることができるのではないかという仮説提言である。尚、ここで言う Vision とは、経営理念や mission のような概念ではなく、将来に向けての意欲を重要視し、実現への時間軸と大括りの到達数値のイメージが存在すれば良しとする。

仮説②は、どのような戦略であれ、その展開には何某の投資（キャッシュ支出）を伴うことが多い。他方、資金的な制約を有し、失敗が経営へ与える影響が大きい中小企業では戦略理論化の前提に「資金」前提が欠かせないのではないか、という仮説提言である。PPM 理論では、4象限に分けたマトリックスにおいて各象限とキャッシュの関係を明示している。この結果として、PPM 理論は説得力を有し現在でも活用がなされている。戦略の考え方において資金の制約を有する中小企業では大企業以上に必要キャッシュ量の考え方は不可避と考える。

仮説①が将来に視座するのに対し、仮説②は現状の経営資源（資金量）に視座するものといえる。

5. 代表的経営戦略理論

経営戦略の理論化のために、これまでの代表的な戦略理論について整理をおこなう。対象とする理論は、ポーターを中心としたポジショニングベースのアプローチ、バーニーやハメル、プラハラードに代表される資源ベースのアプローチ、および両アプローチでの統合を図ろうと試みる理論の3点に視座し、これまで見てきた中小企業経営に関連ある理論を抜粋して整理をおこなう。

5.1 ポジショニングベースのアプローチ

保有する資本量・資金量に制約を有する中小企業では、成長を志向する投資に慎重な姿勢が求められる。高い投資効率を優先するポジションの選択を前提とするポジショニングベースのアプローチは、その点において中小企業に求められる重要な戦略姿勢といえることができる。

ポジショニングの創始者ともいえるポーターは企業が儲けることができる市場への参画（ポジショニング）を重視した。競争に勝利するための「競争を回避する戦略」であり、異なる側面から「守りの戦略」ともいわれる。Five Force フレームワーク（1975）では企業と企業が所属する業界の関係を重視、自社にかかる圧力を定義した。この定義は想定されるオプション（ポジション）を評価するうえで極めて有効な理論といえる。また、『競争の戦略』（1980）では、戦略の3類型（表5.1）として「集中と選択」「コスト・リーダーシップ」「差別化」戦略を提唱、狭い領域で勝負するのか、広い領域で勝負するのか、そのためには低コストを志向するか、付加価値の高さで勝負するのかが重要であると訴える。特に小規模な企業

表5.1 ポーター 戦略の3類型

		競争優位の源泉	
		コスト	差別化
対象市場	広い	コストリーダーシップ Cost Leadership	差別化 Differentiation
	狭い	集中 Focus	

出典：ポーター 邦訳『競争の戦略』（1980）

においてはニッチな領域への集中が必要であり、競争優位を実現するためにコスト・リーダーシップ戦略か差別化の選択が必要とする。さらに『競争優位の戦略』（1985）では企業の諸活動を主活動と支援活動に大別し、好業績を持続させるための「価値創造の連鎖」としての「企業能力（ケイパビリティ）」の必要性を説き、それまでの外部環境重視から内部環境への言及をおこなっている。ポーターは1980年代以降に興隆した資源ベースからのアプローチに対して、ポジショニングこそ真の戦略であり、不足する経営資源はM&A等で補完することが可能であるとしている。ポジショニングベースのアプローチは、先ず高効率の事業領域を選択決定し、その後に必要な経営資源の検討を行うという戦略形成のプロセスを踏むのが最大の特徴である。

中小企業の特徴として市場・製品、役務は限定的であると述べた。限定的といえども取り巻くステークホルダーの影響は存在する。このため Five Force フレームやバリューチェーンの考え方は避けられず、ポーターが提唱する内容は十分な活用が可能となる。反面、戦略の3類型における「集中」戦略は中小企業における一般的な現状（限定的・専門的）の肯定にすぎないと思われる。また、「コスト・リーダーシップ」戦略についても規模の経済を選択しがたいのが実態であり、一部の中小企業における発揮も背景として「差別化」の実現や「専門化」要因の存在があると判断される。

ポーターに先行する分析型・プランニング重視の理論として Ansoff の戦略理論がある¹⁴。この中で Ansoff は「成長ベクトル」（表5.2）を提唱している。中小企業の戦略の方向を「製品」と「使命」を用

表5.2 Ansoff「成長ベクトル」

使命(ニーズ) \ 製品	現 Present Product	新 New Product
現 Present Markets	市場浸透力 Market Penetration	製品開発 Product Development
新 New Markets	市場開発 Market Development	多角化 Diversification

出典：Ansoff 邦訳『企業戦略論』（1969）

い4象限で分類したものである（現在、「使命」は多くが「市場」に変更して用いられている）。あくまでも一般論だが、中小企業の戦略論には、ポーターの戦略3類型の概念では「差別化」しか中小企業には活用ができず、本マトリックスは外部環境の変化に対応する戦略として、求められる現状の「集中（限定的・専門的）」事業からの「変化」の方向を示すものとして、より実態に即していると判断される。

BCG はポジショニングを推進するためのツールとして PPM を開発、事業の進むべき方向を数値的に把握可能として特に大企業にて評価を得て今日に至っている。この PPM は独立した事業体の短期的視点で助長する結果となり、のちに資源ベースからのアプローチが勃興する一因ともなった。

このポジショニングからのアプローチは、Ansoff を中心としたプランニング重視の戦略理論の延長上にあるもので、前提に到達イメージを有しない企業の存在などは全く考慮されておらず、また、企業の現状

¹⁴ Ansoff, H. L (1965), *Corporate Strategy*, New York, NY: McGraw Hill, Inc. (広田寿亮訳『企業戦略論』産業能率大学出版部 1969年)

の財務状況に対する配慮は全くない。しかし、その手法・ツールは小規模企業でも十分活用可能な部分が多い。

5.2 資源ベースのアプローチ

前項にて、中小企業は保有する資本量・資金量に制約を有すると述べた。この点を重視した場合、中小企業の戦略形成には現状の経営資源をベースにしたアプローチが必須である、ということもまた可能である。中小企業における製品や役務が限定的という特徴からは、そこで蓄積された資源を活用し、変化への対応力で大企業に比し有利性を有する、ということも考えられるからである。

バーニー（1996）は、同じ業界にいながら企業間で収益に差があるのは、経営資源の使い方による差だとし、使い方がよければ持続的な競争優位につながるとした。また、どの経営資源が競争優位の源泉となりうるかについて、経済価値（Value）、希少性（Rarity）、模倣困難性（Imitability）、組織（Organization）の4つ判断基準を示した。ポジショニングベースのアプローチを中心とした戦略理論において、経営資源は所与のものであり制約条件であるとの見方から、経営資源は可変的であり時間とともに蓄積されるものである、と両者には基本的な考えの相違がある。

すなわち、資源ベースからのアプローチは「事業、先にありき」ではなく「資源、先にありき」という戦略形成のプロセスを踏む（青島2003）。

また競争優位となりえる経営資源について青島は、模倣困難性を有するからといって常に競争優位の源泉とはなり得ないとし、「経営資源は、企業が展開している事業領域や、実現しようとしている顧客の機能若しくは価値と一貫しているときのみ、競争上の意味を持つ」とした（青島2003）。

ハメルとプラハラード（1994）は、『コア・コンピタンス経営』において収益の源泉はポジショニングにも業務の効率性にもなく、競争力やニーズ対応力のもととなる「コア・コンピタンス」にあるとした。また「コア・コンピタンス」の概念を、他社にまねできない利益を顧客にもたらす企業内部に秘められた固有のケイパビリティ（企業能力）とし、未来の競争に備えた組織学習の必要性を説いている¹⁵。

資源ベースのアプローチでは、必要となった経営資源の補完は容易ではなく、対象事業が明確とならない状態での将来の展開を踏まえて蓄積に対する努力を求めている。しかし、これは資本量・資金量の制約を有する中小企業で果たしてどの程度まで可能であろうか。また、中小企業の視点に立つとき長期的な戦略での最重要課題となり得るだろうか。

5.3 両アプローチの統合を図る戦略理論

ミンツバークら（1998）は、実現された戦略は最初から意図されたものではなく、都度学習する過程で戦略の一貫性やパターンが形成される「創発的戦略」を提唱した。すなわち、このプロセスは当初意図された戦略が、環境変化によって原形をとどめないほど変更を加えられ実現されていく、というものである。内部における学習と経験を重視する点では資源ベースに近いが、分析重視のポジショニングベースとは一線を画している。

キャプランとノートン（1999）は、戦略の業績管理ツールとして「バランスト・スコアカード」を提唱した。分析重視の財務からの視点、顧客の視点、内部の業務プロセスの視点、組織学習の視点の4つの視点から経営の評価を行うもので、それぞれの活動の関連性を重視している。「バランスト・スコアカード」自体は戦略形成を目論むものではないが、ポジショニングベースと資源ベース（ケイパビリティ）をつなぐ概念であり、新たな理論形成の可能性を提唱するものと判断可能である。

ドラッカーは既に1970年代には「乱気流」という言葉を用い、不連続かつ急激な環境の変化を予測して

¹⁵ 野中郁次郎、竹内弘高は『知識創造企業』（1996）にて組織学習と戦略の関連の重要性を説いている。

いる。資本の大小にかかわらず現代の企業はまさに「乱気流」「不確実性」の中に置かれている。中小企業経営の特徴の一つとして対象とする市場・役務で限定的であると既に述べた。渡辺（2013）は、市場変化が激しいほど専門化（限定的）せざるを得なかった中小企業にとって、その環境は有利に働く、としている¹⁶。しかし他方、急激な環境変化の下ではその狭い市場・製品を基に展開される事業は、その経営規模の小ささゆえに極めて日常的な変化でも大きな影響を与える場合があるともいえる。例えば、同業種の近隣開店でも大きな収益ダウンに陥る可能性があり、その収益ダウンにより存続の危機に陥る「企業」も存在する。中小企業の最大のリスクは、環境変化の経営に対する影響度が大企業比で著しく高いことであり、かつその変化がマクロの視点ばかりではなく、頻繁に起こり兼ねない極めてミクロの視点からも起こり得ることである。

6. 考察（仮説の検証）

6.1 仮説① visionの有無による分類

これまで多くの中小企業経営者と接するなかで、短期的戦略は有していても長期的にどのような準備を心がけたらよいのか、何をすべきなのかについて悩む経営者が多いと感じてきた。この企業の進むべき基本的あり方について悩む原因として次の2点が考えられる。1点は、成長への高い意欲は有するものの企業を取り巻く環境変化があまりに激しくどうすればよいかわからない、という実態。2点目は、意思決定者たる経営者の長期間の権限維持（高齢化）や後継者自身の経験不足から、自身の意思決定能力に自ら線引きをし、弱い経営基盤のもとでRISKはできるだけ回避したいとの意向の存在である。前者は、中小企業の実態に即した理論化の課題を改めて定義するものであり、戦略理論形成に支障はないと判断される。問題は、後者のRISKを回避しながら企業の存続を図りたいという経営者の存在である。この経営者（企業）に必要となるものが、前述した「安定志向での（成長）戦略」である。この2つ以外に、「過去の経験則」をもとに何とかなるという、長期的戦略の考察自体を放棄している経営者の存在もあるが、前述したとおりこの経営者（企業）には戦略理論の対象とする意義は見いだせない。

現代企業経営には、環境変化に応じた企業の変化が求められている。存続を図るうえで環境への対応は不可避であり、対応を放棄した企業は衰退、最悪倒産の道を歩むことになる。この分かれ道になる部分は、経営者自身の「夢」の有無に置き換えることができる。「夢」を抱く経営者は現状と「夢」とのギャップを認識することが可能で、どうすれば「夢」に近づくことができるか、との議論形成が可能となる。「高い成長志向を有するが、どうすればよいかわからない」という経営者はその問題意識の背景におぼろげながらも「夢」や将来イメージを有している。有しているためにギャップとして問題意識が生じているのである。企業によってはそのイメージは既に長期経営計画という形で具体化されている場合もある。「高い成長志向を有する経営者（企業）」と「安定志向での（成長）戦略が求められる経営者（企業）」の将来イメージはその具体性に時に大きなギャップはあるものの、「安定志向での（成長）戦略が求められる経営者（企業）」においても、仮に「企業を安定的に維持し、雇用は現状を確保し、経営陣・社員の生活も今より落ちることがない企業」を理想とするイメージがあれば、そこには問題意識が生まれ、方向性を導く経営戦略の理論化が可能であり、その理論化はそれら経営者への貢献が可能となると考えることができる。

これらの検証からは、中小企業で分類すべきと思われる「高い成長志向を有する企業」と「安定志向の戦略が求められる企業」との基準を経営者のvision（＝夢）に置くことは可能と思われる。

井上（2009）は、従来、長期経営計画が長期的な成長を図る方向性を示す役割を担っていたが、環境の変化が激しくなった今日では固定化された数値目標ではなく、visionやコンセプトといった将来方向を示

¹⁶ 渡辺幸男『21世紀の中小企業論 第3版』有斐閣アルマ 2013年 67頁

す「構想」としての戦略の重要性が増している、と述べている¹⁷。

6.2 仮説② 資金量による分類

中小企業における経営資源（特に財務内容）が戦略構築に与える制約は大きい。表6.1は企業が抱える有利子負債に対し、事業で創出した経常収益での返済可能年数（平均値）の推移を示したものである¹⁸。近年、景況の回復に応じ、徐々に期間は短縮化の傾向にある。しかし、大企業と中小企業（全体）との債務償還期間の比較では凡そ3倍以上であり、小規模企業に絞った場合では7倍～30倍ほどに拡大する。特に中小企業数が多いサービス業での倍率が極めて高いことがわかる。債務償還年数が小さいほど信用力は増し、外部金融での資金調達は容易となる。多くの中小企業では直接金融は殆ど不可能なのが実態であり、間接（外部）金融に依存せざるを得ない実態がある。このデータからは、中小企業（特に小規模企業）における戦略形成においては、資金量が要求される戦略ではそもそも資金的に実行が可能か、という問題に直面する。従来の経営戦略（特にポジショニングベースのアプローチ）ではこの点の考察が抜け落ちている。

表6.1 中小企業の債務償還年数

	2009	2010	2011	2012	2013		
大企業		4.0	3.7	3.5	3.3	大企業 (2013)	
中小企業（全体）		12.3	11.5	10.9	10.2		
製造業		9.1	8.9	9.2	9.0		3.2
建設業		18.2	18.9	13.2	9.6		2.3
卸・小売業		23.8	20.5	21.0	18.6		5.2
サービス業		12.3	10.8	10.0	9.8	1.5	
小規模企業	28.4	23.7	21.5	20.3	18.5		
製造業	56.0	28.3	21.1	21.8	21.7		
建設業	41.0	30.4	31.0	20.7	16.1		
卸・小売業	116.0	61.5	58.6	72.0	47.5		
サービス業	49.7	35.5	26.7	22.3	33.5		

出典：財務省「法人企業統計年報」をもとに再編加工

では、その資金量についてどのような分類のための基準が考えられるであろうか。筆者の経験では、これまでの新規事業の展開に際して金融機関との融資交渉時において審査に優先される内容は、予定する事業の内容（将来性）よりも（現状の）財務内容というのが実態である。具体的には、過去の収益推移と有利子負債残高、担保可能資産の有無が審査の中心となる。この現実からは、戦略の構築（オプションの選択）に際しては、現状の財務内容に応じた戦略の検討が求められてくると判断する。この具体的な戦略の方向性については次号以降での研究を予定するが、特に調達方法を含めた可能資金の量による分類が、中小企業における戦略策定の初期の段階では不可避と判断される。

では、その資金量についてどのような分類のための基準が考えられるであろうか。筆者の経験では、これまでの新規事業の展開に際して金融機関との融資交渉時において審査に優先される内容は、予定する事業の内容（将来性）よりも（現状の）財務内容というのが実態である。具体的には、過去の収益推移と有利子負債残高、担保可能資産の有無が審査の中心となる。この現実からは、戦略の構築（オプションの選択）に際しては、現状の財務内容に応じた戦略の検討が求められてくると判断する。この具体的な戦略の方向性については次号以降での研究を予定するが、特に調達方法を含めた可能資金の量による分類が、中小企業における戦略策定の初期の段階では不可避と判断される。

中小企業の戦略における資金量が与える影響の検証からは、ポジショニングベースのアプローチに基づくポジショニングの選択を実践する際には十分な資金調達を含めた精査が最重要課題ということが出来る。また、資源ベースのアプローチに視座した場合には、資金以外の経営資源（知財や技術力等）を有効に活用した戦略形成が成長のための重要課題ということが出来る一方、方向性も見えない中で資金以外の経営資源の蓄積に努力するという考え方は必ずしも妥当な戦略とはいえないと判断される。

¹⁷ 井上善海 編著『中小企業の戦略—戦略優位の中小企業経営論—』同友館、2009年

¹⁸ 債務償還年数 = (短期・長期借入金 + 社債) / (経常利益 × 0.5 + 減価償却費 + 特別減価償却費 - 役員賞与 - 配当金)。金融庁のガイドラインでは、経営再建に当たって改善計画策定時同年数を10年以下を目安としている。

7. まとめ

7.1 中小企業と経営戦略理論

ここまで従来の経営戦略理論と中小企業の新たな分類法（仮説）について論じてきた。従来の経営戦略については、3つの代表的アプローチ方法に絞って研究を行ってきたが、結論として、中小企業に対し従来の経営戦略理論を活用しようと試みる場合、以下のような問題点を上げることができる。

- ① これまでの戦略理論では、企業の資本量や資金量についての前提がない。そのため往々にして活用可能な企業は大規模企業に限られ、中小企業へそのままでの活用には無理がある。
- ② 公的機関を除き、企業の本来の目的は利益確保であり、いずれの理論も持続的な競争優位の方法を模索するが、中小企業経営者には「利益の極大化」を目的としない層が存在する。
- ③ 経営者による戦略的意思決定の重要性については中小企業の実態に即するものである。他方、未完成な組織実態や経営資源の外部への依存などについての言及はない。

これらから導かれる結論は、少なくともここで絞り込んだ代表的経営戦略理論では、中小企業の長期的な戦略方向に対する提言はできないという結論である。

これまで中小企業に対して上梓された文献、書籍は多数存在する。しかし、それらは多くの中小企業経営者が望む短期的（マーケティングが中心）戦術の指南書か、一部の中小企業でのみ活用可能な従来型の経営戦略理論に基づく提言書である。

本研究では、より実態に即し、かつ長期的に求められる戦略理論を志している。そこに至る過程として、上記①、②の根本要因と思われる「vision」と「可能資金量」に注目した。あくまでも仮説の範囲ではあるが、検証を通して中小企業に特化した戦略の理論化のために、中小企業をこの2点により分類することは誤りではないと判断した。

中小企業の日本経済に対する大きな貢献は改めて述べるまでもない。中小企業が中堅企業、そして大企業へと発展していく中で日本経済への貢献は大きく、総労働人口の70%を中小企業が雇用し、今後求められる地方の活性化や、加速する高齢化におけるサービス需要にも欠かせない存在である。反面、急激な環境変化に伴うRiskの増加や、金融機関による経営への影響力強化等により中小企業では経営に対する意欲は低下傾向にある。安定志向の経営者の増加や、廃業率が開業率を上回る状態が続く背景にもこれら環境変化が影響をしていると思われる。このような中「長期的にわが社はどうしたらよいのか」という質問に対して基本的・長期的な戦略理論の整備は、高い成長志向の経営者へは将来に向けて優先すべき施策を提言するものであり、他方、安定志向の経営者に対しては将来にわたって企業経営への期待感、成長の可能性を提供するものだと確信している。

PPMは現在も資金量を交えた投資方向先を検討するツールとして活用がなされている。また、SWOT分析もそのシンプル性で中小企業への経営指導の現場において多く活用されている。これらの実績を背景に中小企業において高い成長志向を有する企業と、安定志向だがビジョンは有する企業（成長戦略は必須である）ごとに資金量を1属性に置いたマトリックスができれば、すべての業務を担いながら戦略的意思決定を実践せざるを得ない中小企業経営者のツールとして、非常に有効なものとなり得るのではないかと考える。

7.2 今後の研究課題

本研究の発端は、筆者の日頃の中小企業への支援で感じた問題意識がベースとなっている。また仮説についても筆者の経験をベースにしている。仮説に対し、現段階では誤りはないとの結論に至っているが、

あくまでも仮説の内容は分類の仕方であり、本研究が最終的に目指すものではない。そのため理論化にはさらなる実証研究が必要と考えている。また、調達可能な資金についてどのように定義し、その資金量を戦略形成の理論化にどのように組み入れるかについては更なる研究が必要となる。

さらに3次産業（特にサービス産業）についての再理論化の問題がある。ここで提唱した仮説は全産業に対して包括が可能な内容としているため、サービス産業においても活用は可能と認識しているが、サービス産業に対する戦略理論化の段階で別途に新たな問題が発生する可能性もあり得る。サービス産業に従事する企業は中小企業に多く、高齢化の進展に伴いさらなる増加が見込まれている。我が国に限らずサービス経済化が進展する中、これまでのものづくりに重点を置いた経営戦略理論からの脱皮も必要となるかもしれない。

これらの課題への対処を経たうえで、新たに分類した中小企業のタイプに応じた戦略の理論化を進めていく必要がある。

参考文献

- 青島矢一・加藤俊彦『競争戦略論』東証経済新報社、2003年
- 伊丹敬之『経営戦略の論理』日本経済新聞社 2003年
- 井上善海編著『中小企業の戦略—戦略優位の中小企業経営論—』同友館、2009年
- 入山章栄『世界の経営学者はいま何を考えているのか』英治出版、2012年
- 川上義明編著『現代中小企業経営論』税務経理協会、2006年
- 加賀野忠男監修 関西生産性本部編『最強のスマールビジネス経営』ダイヤモンド社、2005年
- 柴山慎一編著『実践 バランス・スコアカード』日本経済新聞社、2011年
- 沼上幹『経営戦略の思考法』日本経済新聞出版社、2009年
- 三品和広『経営戦略を問い直す』ちくま新書、2006年
- 渡辺幸男編著『21世紀中小企業論 第3版』有斐閣アルマ 2013年
- Ansoff, H I, (1965), *Corporate Strategy*, New York, NY: McGraw Hill, Inc. (広田寿亮訳『企業戦略論』産業能率大学出版部 1969年)
- Ansoff, H I, (1988), *The New Corporate Strategy*, New York, NY : John Wiley & sons. Inc. (中村元一・黒田哲彦訳『最新・戦略経営』産業大学出版部 1990年)
- Barney, J. B, (1996), *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley (岡田正大訳『企業戦略論 上巻・中巻』ダイヤモンド社、2003年)
- Chandler, A, (1962) *Strategy and Structure* MIT Press. (有賀裕子訳『組織は戦略に従う』ダイヤモンド社、2004年)
- Hamel, G. and C. K. Prahalad, (1994) *Competing for the future* Harvard Business School Press (一條和夫訳『コア・コンピタンス経営』日本経済新聞社、1995年)
- Mintzberg, H, Bruce. Ahlstrand and J. Lampel (1998) *Strategy Safari*. Free Press (斎藤嘉則訳『戦略サファリ』東洋経済新報社、1999年)
- Porter, M, (1980) *Competitive Strategy*. Free Press (土岐坤訳『競争の戦略』ダイヤモンド社、1982年)
- Porter, M, (1985) *Competitive Advantage*. Free Press (土岐坤訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社、1985年)

ゾラにおける聖女アニェスの「黄金の長い髪」の変奏

—『黄金伝説』から『夢』、『長い髪のヴィオレーヌ』へ—

Les Variations de la chevelure dorée de la Sainte Agnès chez Zola

—De *La Légende dorée* au *Rêve* et à *Violaine la chevelue*—

橋 本 政 子

Masako HASHIMOTO

はじめに

ゾラの『ルーゴン＝マッカール叢書』の十六巻『夢』は1888年に執筆されたが、他の叢書の作品とは特徴が大きく異なる作品である。1867－1868年に計画された『ルーゴン＝マッカール叢書』には予定されていなかった作品であり、家系樹にゾラが接ぎ木して出てきた言わば「若芽¹」の作品である。第二帝政下におけるある一家族の生き様を通し、近代社会を「遺伝」と「環境」をベースに描いていく『ルーゴン＝マッカール叢書』の中にあって、『夢』のように空想的で幻想的な作品は珍しく、「人が自分に期待していない作品²」、を試みた。つまり「以前に書いてきた作品や、批評家たちがゾラに対して抱いているイメージと比較すれば、この作品の独自性を創っている要素—純粋性、心理、未知の存在—を発展させ、思考した作品である点で異なっている³」。準備草稿によると、最初の筋書きは人生を科学—交霊術—の研究に打ち込んできた四十代の男が、十六才の若い娘との恋にとりつかれ、現実世界から逃避する「夢」を体現するというものであった。しかしその後、筋書きは三度書き直され、結局若い男女同士の恋愛に変更された。

舞台設定の決定については遅く、若者の父をオートクール城主である侯爵から司教に変えることを決めて以降、ユイスマンスの勧めから⁴、ゾラは1549年に出版され、ヤコブス・デ・ウォラギネにより編纂された『黄金伝説』を、1843年にギュスターブ・ブリュネがフランス語に翻訳したものに出会うことで、教会という歴史的建造物の周辺に舞台背景を設定した。ゾラはそれまでに自分の構想していた主人公の若い娘の神秘主義を正当化しようと模索していたが、『黄金伝説』の中に十三才で殉教した聖女アニェスを見出

¹ Émile Zola, *Le Rêve*, *Œuvres complètes*, Nouveau Monde, 2006, t.13, p. 571. Lettre de Zola à van Santen Kolff du 5 janvier, 1888. 「もしあなたが家系樹の中に私の新作『夢』の主人公の名を探そうとしてもそこには見当たらないだろう。それは私が接ぎ木した若芽だからだ。」とオランダの批評家コルフに手紙で打ち明けている。

² Dossier préparatoire, Bibliothèque nationale de France, N.a.f. 10324, f° 217. 『五人のマニフェスト』が示すように、『大地』以降ゾラに対する批判は激しさを増した。「人」はこの場合、ゾラのほぼ定期的な出版される小説を待っている読者たち、またゾラのイメージをポルノ的で、稚拙な心理学者と非難する反自然主義の批評家たちを指すと、フィリップ・アモンは述べている。

³ Émile Zola, *Le Rêve*, préface de Roger Ripoll, Le livre de poche classique, Librairie Générale Française, 2003, p. 254.

⁴ Émile Zola, *Le Rêve*, « Bibliothèque de la Pléiade », Gallimard, 1966, t. IV, p. 1643.

した。そして、聖女アニエスの描写は、ロマネスク様式教会群の中でも、ヴェズレーのポルタイユに刻まれた作品に依拠して想像されていく⁵。『黄金伝説』が準備草稿に加わったのは、筋書きの全体構想の後に書かれた、第二詳細プランの手直しの時点であった。

『夢』の主人公アンジェリックはルーゴン家の系列で、『獲物の分け前』の主人公サッカールの妹シドニーの子供にあたる。しかし、この小説においては『黄金伝説』の聖女アニエスの現代版のような、十九世紀フランスに生きる、社会的な殉教者として造形されている。出産後すぐに母親に見捨てられ、他人に次々と預けられるが、最終的に家を逃げるように出て街をさまよひ、教会の門にたどり着くのが最初の場面であり、打ち捨てられた不幸な少女として物語の冒頭で提示されている。そして現実的困難に追い込まれながらも、不運を乗り越えて、自ら信じること—『黄金伝説』の聖女アニエスと同様、イエスのような男性と結婚すること—を実現させるかに見えるが、彼女の希望が完遂したその直後に絶命し、あたかも彼女の人生は「夢」だったかのように消える。その儚い彼女の人生が閉じられる最後の場面もその教会の門であった。この小説は十九世紀に生きるアンジェリックという娘の一生であるが、ゾラは準備草稿に『黄金伝説』について内容を記したメモを残している⁶。本稿では、その『黄金伝説』と『夢』のつながりとして、共通して出てくる「黄金の長い髪」のモチーフに注目し、それがどのように『夢』で展開されているかを考えたいと思う。

さらに、「黄金の長い髪」の変奏は、『夢』だけで終わるのではない。それは、『夢』の九年後、1897年に書かれたと思われるオペラ台本『長い髪のヴィオレーヌ』でも重要なモチーフとなっている。ジャン＝ルイ・カバネスはこの作品について、草稿資料は消失しているが、おそらく『夢』の草稿資料の聖女アニエス伝の「長く伸びた黄金の髪」から着想を得たのであろうと述べている⁷。『長い髪のヴィオレーヌ』で、同じ「黄金の長い髪」がどのようにまた変奏され、髪を象徴としてゾラが表現したかった思想とは何なのかを考察する。そのためには『長い髪のヴィオレーヌ』を『メシドール』と比較することが有効と思われる。なぜなら、ゾラ自身が「この二つの作品は同じリアリズムの思想を違う形式で表したものである⁸」と述べているからであり、髪は『メシドール』には出てこないが、髪の色である「黄金の」色が散りばめられた作品であり、『長い髪のヴィオレーヌ』の「黄金の長い髪」の意味を知るためには欠かせない作品だからである。このオペラ台本の書かれた時期は、ゾラが『ルーゴン＝マッカール叢書』を書き終え、新たなゾラのシリーズ『三都市』、『四福音書』などゾラの後期の作品群へと移る過渡期にあたる。『ルーゴン＝マッカール叢書』の中で、ゾラが表象してきた近代社会の腐敗や悲惨さに対する幻滅から、後期作品群に見られる「友愛」や「豊かさ」を基盤とする理想社会の希求へと、ゾラの根本思想が大きな転回点を迎えるにあたって「黄金の髪」が何を伝えているかを考察したいと思う。『メシドール』は『長い髪のヴィオレーヌ』の三年前に書かれており、「黄金」のイメージが散在するオペラ台本である。私たちは『メシドール』と『長い髪のヴィオレーヌ』を比べることによって、『メシドール』において偏在していた「黄金」が、『長い髪のヴィオレーヌ』では髪に集中していることに注目したい。

第1章：『夢』における聖女アニエス

1-1. 聖女アニエスのイコノグラフィ

『黄金伝説』とは、ドミニコ会士ヤコブス・デ・ウォラギネが中世に編纂した聖人伝説集であり、同時代

⁵ *Ibid.*, p. 1946.

⁶ Émile Zola, *Le Rêve*, préface de Roger Ripoll, Le livre de poche classique, Librairie Générale Française, 2003, p. 271. ゾラは黄金伝説を読み、集めた資料を『夢』にどのように使うかを草稿資料 (N.a.f. 10324, f° 2- f° 7) に記録した。

⁷ Jean-Louis CABANÈS, « Les chevelures de légende dans *Le Rêve* et *Violaine la chevelue* » Gisèle Séginger (éd.), *Zola à l'œuvre*, Presses Universitaires de Strasbourg, 2003, p.147.

⁸ Préface de Frédéric Robert, Émile Zola, *Œuvres complètes*, Cercle du Livre Précieux, 1969, t.15, p. 635.

の読者たちが「黄金」の美称を冠したものである。フランス語の翻訳本は、1843年にギュスターブ・ブリュネが行い、出版された。神々や英雄を持たない一神教であるキリスト教は、聖人や殉教者と呼ばれる人物たちの言行や生涯を伝説化し、また神話化する道を選び、『黄金伝説』は中世において聖書とならび、キリスト教的ヨーロッパの教化に役立ち、特に造形芸術の源泉ともなった。ゾラはその翻訳本の序文で、ブリュネが『黄金伝説』は「小説の魅惑をすべて持っている」と記述していることに興味を引かれた⁹。準備草稿には、聖人たちの誕生や人生、歴史や使命、また善や悪との闘いにおける悪魔の存在、殉教やそれに伴う拷問、奇跡、また親しみのもてる愉快的伝説の側面などについて概略をメモしている¹⁰。多くの聖人の中で、とりわけゾラが目にしたのが、十三才で殉教した聖女アニエスである。ブリュネの翻訳本を読んだ後、ラテン語で著された『黄金伝説』の原書¹¹に遡り、参照している。

聖女アニエスは、イエスを熱愛しているが、ある時ローマ郡長官の息子に見染められ、言い寄られる。すでに婚約していることを理由にその若者を拒絶するが、その息子の父—長官であり裁判官—は、甘言で籠絡しようとし、ついで権力をもって威しをかけて意に従わせようとする。しかしアニエスはいずれにも屈せず拒否したため、アニエスの婚約者がイエスだと知らされた長官は、アニエスがキリスト信女であることを楯に処罰しようとする。改宗するか、娼婦たちと一緒に肉体を汚すかの選択を迫る。その時髪が救うのである。

「わたしは、あなたの神々に供物をささげるつもりはありません。しかしまた、あなたは、わたしを下劣な汚れで傷つけることもできません。私には、私のからだを守ってくれる天使が、主の御使いがついているからです。」そこで、裁判官は、彼女の服をぬがせ、一糸もまとわない全裸の姿で娼家へ引きたてていくように命じた。しかし、主は、アニエスの髪の毛をふさふさと厚く伸ばされたので、彼女の全身は、衣服をつけたときよりも完全に髪の毛におおわれた¹²。

主イエスへの愛、信仰心がアニエスの純潔性を守るために、髪の毛の奇跡を実現させた。主イエスを信じることにより、主は人間の身体に力を及ぼし、自然の法則を超えた超自然の現象を髪に起こす。裸体を髪が覆うことにより十三才の乙女の心を苦悩から解放する。

この恥辱の場所に着くと主の使いの天使が待っていて、巨大な明かりでその場所を照らし、彼女に真っ白な服を差し出した。このようにして娼家は祈りの場所となり、この神々しい輝きを拝んだものは、来た時よりも、より清浄な身体になって帰っていくのであった¹³。

聖女アニエスは、天使の明かりで神々しく輝き、体を包むほど伸びた奇跡の髪と共に、家じゅうが光で輝き、その光を浴びた人の身体も浄化していく。

この神聖であるが、簡明なアニエスの物語の中で、ゾラは長く伸びた髪という一点に注意を引き込まれた。ゾラは、アニエスの長く伸びた髪に、宗教的信仰心の強さよりも、未知の力、超自然が生み出す髪

⁹ Jean-Louis CABANÈS, « Réver *La Légende dorée* », *Les cahiers naturalistes*, 2002, p. 30.

¹⁰ Dossier préparatoire, N.a.f. 10324, fo 2. 準備草稿には「黄金伝説は最初にアンジェリックの教育に結び付けられること。第2章は全部これに充てる。順序は1. 聖人と聖女の誕生、人生、歴史、禁欲、総合。2. それに対峙させ、(アンジェリックの遺伝と環境の) 悪と善の闘いを打立てるための悪魔 3. 殉教者たちの拷問とそれ由来する奇跡。4. 子供のアンジェリックを笑わせるための滑稽な事。5. それをからかう動物たち。(行間に込める)」と記。

¹¹ *La Légende dorée*, l'édition de 1549 chez Saint Jehan Baptiste.

¹² Jacques De Voragine, *La Légende Dorée*, Texte traduit par Alain Boureau, Gallimard, 2004, p. 141.

¹³ *Ibid.*, p. 142.

不可思議さを感じ、同時に視覚的な価値を見たのではないかと考えられる。このように、ゾラは長い髪の価値を拡大し、誇張しているように見える。奇跡によって身体の無垢を保護し、神秘性を高めた美しい髪のイメージにゾラは想像力の発露を見いだしたのではないかと考える。だからこそ、奇跡の髪のアニエスの図像にこだわったのではないか。1549年の原書には、版画による多くのイコノグラフィが掲載されていたが、ゾラはその版画を詳細に調べ、それに頭見出しをつけてリストにしている¹⁴。しかしアニエスについては、首に剣を突きさされた姿のイコノグラフィ¹⁵以外見つからなかった。そのため、1888年4月1日より、10月15日まで、二週間に一度の割合でこの小説が連載された『ルビュ・イリュストレ』誌では、版画二枚と小さな挿絵が添えられていたが、それには裸体を長い髪で覆われている姿の「エジプトのマリア¹⁶」が代わりに注釈と共に載せられた¹⁷。ゾラにとって、視覚に訴えるイコノグラフィは重要であり、特にアニエスの長く伸びて身体を包んだ髪の図像は大きな意味を持ったと思われる。

1-2. アニエスとアンジェリック

ゾラは聖女アニエスを、『夢』の主人公アンジェリックに反映させるために、まず視覚的なアプローチから始める。すなわち、アニエスのイコノグラフィの前で、『夢』の主人公アンジェリックが倒れているシーンで二人を会わせる。イエスへの愛の純潔性を持ち、天上で結婚している聖女アニエスのイコノグラフィと、自然の厳しさと環遇の悲惨さで押しつぶされ、石化したと見まがう無垢なアンジェリックの肉体とを並置させることによって、相似性を強調し、両者を融合させている。

乙女の像は柱の上に立ち、白い棕櫚を手にして、白い子羊を連れ、この不動の厳しい寒さの中で、純白の清らかさと無垢な雪のような肉体を備えていた。その静止した厳しい寒さは彼女の周囲で勝誇る処女性の神秘的な希求さえも凍らせていた。それから、彼女の足元にはもう一人のみすぼらしい子供が白い雪にまみれ、また石になったのかと思わるほど固く白くなって、もはや大きな乙女たちと区別がつかないほどだった¹⁸。

ゾラはパノラマ的視線で、アンジェリックが聖女アニエスの彫像群の一部であるかのように提示し、聖女アニエスと、ゾラの造形であるアンジェリックを判別できないほど一体化させながら、二人を同化させていく。

イコノグラフィに表象される『黄金伝説』の聖女アニエスと、ゾラのアニエスともいえる『夢』のアンジェリックは、いずれも思春期の乙女であり、純粹無垢という点でも、また精神的に意図が明確で、結婚したい、裕福になりたい、などの願望も同じであり、さらに外見的にも芳香を放つ金色の長い髪で、紫色

¹⁴ Torahiko Terada, « Des saints de *La Légende dorée* au *Rêve* : la genèse des stéréotypes », Gisèle Séginger (éd.), *Zola à l'œuvre*, Presses Universitaires de Strasbourg, 2003, p. 142. 1549年出版の『黄金伝説』の挿絵のメモを取りながら、ゾラは個人的考察を記述している。

¹⁵ *Ibid.*, p. 142. N.a.f. 10324, f° 69 et 70. Feuille 32. 刷り物 [feuille] の番号は1549年出版の『黄金伝説』の中に掲載された版木の番号を指す。ゾラが付けた番号ではない。

¹⁶ *Ibid.*, p.142. N.a.f. 10324, f° 69 et 70. Feuille 68.『エジプトのマリア』は裸体で髪に覆われている。

¹⁷ Jean-Louis CABANÈS, « Rêver *La Légende dorée* », Les cahiers naturalistes, 2002, p. 43. 元来エジプトのマリアはゾラが記録の中で書いたように、裸体を長い髪に覆われた姿で表象される。しかしアンジェリックの守護神である聖女アニエスと混同される恐れがある。ゾラは小説の最初から長く伸びる髪の奇跡を語るが、その混同を避けるため「砂漠で悔悛するエジプトのマリア」という説明を付けた。

¹⁸ Émile Zola, *Le Rêve*, *Œuvres complètes*, Nouveau Monde, 2006, t.13, p. 576. 以下、日本語訳は執筆者による。拙訳については、次の既訳を参照させていただいた。エミール・ゾラ『夢想』、《ルーゴン＝マッカール叢書》第16巻、小田光雄訳、論創社、2004。

の瞳を持ち、美しいという点でも共通している。

『黄金伝説』の聖女アニエスの婚約者であるイエスに照応するフェリシアンが、何世紀も前にペストに罹った人々を救ったという伝説のオートクール侯爵家を讃えるための「奇跡行列」に、司教が被る司教冠の刺繍を頼みにアンジェリックの家に来るが、アンジェリックは刺繍の下絵に聖女アニエスを見つけ、高揚する。そして、ここでも聖女アニエスの長い髪が強調される。

アンジェリックは彼が彼女の前に置いた大きな用紙の上に身をかがめていて、軽い感嘆の声を上げた。「ああ、聖アニエスですわ！」確かにそれは十三歳の殉教者、裸体で髪の毛を身にまとっている乙女であり、髪の間からは小さな足と小さな手だけが覗いていた。それはカテドラルの扉のひとつにある、一本の柱の上にある姿そのものだった。とりわけカテドラルの内部でみられる姿のままであり、昔に彩色された古い木彫の像は、今日になって鹿毛色のブロンドになっていて、時を経て、全く黄金色になっていた。彼女は司教冠の正面全体を占め、立って、恍惚として天を仰ぎ、二人の天使によって連れていかれようとしていた¹⁹。

オートクール家の末裔であるフェリシアンが描いた聖女アニエスであるが、アンジェリックはそれが自分に似ていることを感じているし、彼女に好意を持つフェリシアンは聖女アニエスを描いていると同時にアンジェリックを描いている。そしてフェリシアンの描いた奇跡の髪は、アニエスの裸体を包んでいて、髪の間から小さな手や足を覗かせ、包んでいる裸体を逆に暴露させるかのようにフェリシアンの欲望を表出させる。

一方、刺繍職人のアンジェリックも、この司教冠の刺繍で、聖女アニエスの髪制作にとっても強いこだわりを持つ。フェリシアンの描いた聖女アニエスはアンジェリックにとって、自分自身に思えたからである。金色の髪の刺繍する手法については、従来の手法を使わず複雑なやり方で微妙な色彩を出そうとし、フェリシアンもアンジェリックの考えに、同意する。

そして沈黙が再び起こった。髪の毛について従来とは異なり、アンジェリックもフェリシアンと同じ考えを抱いていたのだった。すなわち絹を全く使わないで金をさらに金で包んでしまうというものだった。そこで彼女は消えていく炎のような暗くて赤い色の金から、秋の森に見るくすんだ黄色い金に至るまでの異なる色調の金の糸を通した針を操っていた。アニエスは首から踝まで金色の髪を流れるようにまとっていた。髪の毛の流れは首筋から始まり、厚いマントーのように腰を覆い、前の方にあふれて、肩の上から二つの波になってわかれ、それが顎の下で合流し、足のところまで流れていた。奇跡の髪だった。大きな丸い髪留めをつけた伝説の金髪であり、純潔な裸体の芳香を漂わせる暖かく、生命を持つ衣服であった²⁰

聖女アニエスの奇跡の髪の描写は、非常に豊かな色彩と共に、身体をぬうように流れるさまが官能的でさえある。才能ある刺繍職人である彼女の手を通すと、微妙な色彩や複雑な技巧が巧みに重ね合わせられ、奇跡の髪の金色は芸術性を感じさせ、髪の表象は魅惑の高揚感を醸し出す。言葉で綴られる髪のイコノグラフィであり、また、その美しさは「純潔な裸体の芳香」「生命を持つ衣服」など、生命の息吹が感じられ官能的で、至高を生み出す詩的な髪へと変化していく。

このように、『黄金伝説』に書かれたアニエスの髪は「主の恩寵により髪の厚みを増やし、身体を衣服の

¹⁹ *Ibid.*, p. 624.

²⁰ *Ibid.*, p. 628.

ように包んだ」という短く、平明な文体で描かれていたが、『夢』ではゾラの想像力により変奏され、芸術性の高い幻想的な髪へと変わっていくのである。

第2章：髪の奇跡の世俗化、生命化

2-1. 現世に執着し、結婚願望が強い、現代娘アンジェリック

第1章では聖女アニェスとアンジェリックのイメージの同一化を述べてきたが、第2章では二人の相違する面を述べたい。草稿資料にあるように、『夢』のアンジェリックは、「現世に執着している²¹。」点である。アンジェリックは天上ではなく地上での結婚を望んでおり、光り輝く黄金に包まれた裕福な生活への欲望が現世で実現することを望んでいる。それがゾラの考える十九世紀に生きるアニェス、つまりアンジェリックである。

天上でイエスと結婚するアニェスと異なり、『夢』のアンジェリックは、いつか結婚の相手が現れ、この世で結婚したいという願望が強く、その実現を信じている。現実とは別な彼方の世界、捉えられない世界、未知の世界を信じつつ王子様のようなお金持ちの男性がいつか現れ、現実の幸せをつかむと、『黄金伝説』の本を通し、信じるようになるのである。

遠くから世の中を眺めているアンジェリックには、そこが太陽の光に満ち、花が咲き乱れた大きな庭園に見えてきて、世の中は本当に楽しく、悪いはずがないと、楽観的になり、待っている王子様のような結婚の相手を夢想する。

その人が入って来て、君を連れに来たと言うの。その時私は、あなたを待っていたの、連れて行つてと言うわ。そしたらその人は私を連れて行き、そしてことは成就する。永久にね。私たちは楽園にいて、ダイヤモンドをちりばめた黄金のベッドで眠るのよ。ああ、とても簡単なことだよ！²²

聖女アニェスはイエスを愛し、結婚を決めているが、それは天上の結婚であり、現実の結婚ではない。一方、アンジェリックは現世に執着し、地上の愛と結婚を望んでいるのだ。しかし現実—アンジェリックは出自も不明で財産も持たない孤児である—を踏まえた養母ユベルティーヌのアンジェリックに対する忠告に対し、現代娘アンジェリックは明るく答える。

長い沈黙の果てに、アンジェリックは顔を上げた。彼女はからかうような様子でユベルティーヌを眺め、顎をしゃくって繰り返した。「私はその人を待っているわ。そうすればあの人に来てくれる。」このような空想は狂気の沙汰だった。だが彼女はそれに取りつかれていた。そのように事が運ぶであろうと、彼女は確信していた。誰であっても彼女の微笑の下にある確信を揺るがすことはできなかった。(中略)若い娘はあ然として彼女の反論を聞いていた。それから大きな笑い声をあげた。彼女の全ての健全さとすべての生きることへの愛が、この明るく響く笑い声の中に歌われていた。聖女たちの物語とは、はるか昔のことだったのだ！時代は全く変わってしまい、勝利を治めた神はもはやだれに対しても自分のために死ぬことを要求していない。『黄金伝説』の中において、彼女は現世の蔑視や死への憧憬よりも、その不可思議に心を奪われたのだった。ああ、そうだと！確実に自分は結婚し、そして愛し、愛され、幸福であることを願っているのだ！²³

²¹ Émile Zola, *Le Rêve*, préface de Roger Ripoll, Le livre de poche classique, Librairie Générale Française, 2003, p. 272. N.a.f. 10324. p. 2-7 ゾラは準備草稿の中で、「アンジェリックを黄金伝説にどう改作させるかがより重大である。彼女は現世に執着し(« Elle tient à la vie. »)、結婚を望んでいる。それを言うべきであり、陽気にするべきだ。」と書いている。

²² Émile Zola, *Le Rêve*, *Œuvres complètes*, Nouveau Monde, 2006, t.13, p. 602.

十九世紀に生きる主人公にとっては、中世に書かれた『黄金伝説』のアニェスの考えとは全く違い、死への憧憬もなく、現世に対する蔑視も過去のもので、現代ではあり得ないと述べる。『黄金伝説』の聖女アニェスの物語に惹かれたのは、奇跡が起きたという不可思議さに魅力を感じたのだとアンジェリックは言明する。

2-2. 結婚を可能にした髪

髪は、アニェスとは別な意味でアンジェリックの運命を変える。その意味でやはり髪は、奇跡の髪なのである。彼女はステンドグラス職人だと思っていたフェリシアンが、名家オートクール家の後継者であり、司教の息子であることを初めて、奇跡行列に参列していたことで知る。ユベルティエヌだけではなく、フェリシアンの父親も二人の結婚に猛反対する。しかしここで注目したいのは、頑なに息子の結婚に反対していた父親の心変わりである。父親が宗教の道に入ったのも、愛する妻の命を息子の出産で奪われ、二十年あまり経ち、神に仕えながらその傷を癒し、ようやく息子を許す決意をして呼び戻したという設定である。純粹無垢で、『黄金伝説』だけで教育され、無知の状況の中で育ったアンジェリックは、ひたすらフェリシアンとの結婚の許しを得るために、父親に会いに行き、オートクール礼拝堂で司教に訴える。すみれ色の目をした、美しい金髪のアンジェリックは、熱心に懇願するが、最後は「絶対にだめだ」と言う司教の言葉で終わる。しかし、言葉とは裏腹に何かが司教の琴線にふれ、欲望を完全に抑圧し、人間味を押し殺した司教の硬く固まった心は動く。まさにそれが髪の奇跡であった。

「司教様、私たちは愛し合っているのです。きっとあの人もあなたにどのような事情であるかを説明したと思います。私もしばしば自分で答えられないながらも、その事情を自問してきました。私たちは愛し合っているのです。そしてそれが罪であるとしても、どうぞその罪を許してください。なぜなら、その罪は遠くから私たちを取り巻いている樹木や石材そのものから生じたのです。」(中略) 司教は彼女をじっと見た。彼女は花束のような芳香を漂わせて、とてもすがすがしく、とても質素な職人服に身を包まれていた。司教は彼女の次第に強固になっていく、魅力あるしみ透るような声での愛の讃歌の語りに関心していた。そのうちに庭帽子が肩の上に滑り落ち、その輝くばかりの髪が彼女の顔を純粹な金色の後光になって照らした。そして彼にとって彼女はかぼそく、原始的で、激しい情熱の中に身を躍らせる清らかで情熱的な何ものかを備えた、古い祈禱書にある伝説の乙女のように思われた²⁴。

アンジェリックのフェリシアンに対する愛の讃歌が切々と歌われる。ここでは、聖女アニェスが、言い寄る長官の息子にイエスの美点を挙げ、熱心にイエスへの強い愛を訴えたと同じように、情熱的な場面である。簡素で粗末な風情のアンジェリックであったが、帽子が落ちて金色の髪が解けて広がると、後光の射したかのように金色の髪が輝き、伝説の乙女と見まがうほど、司教はアンジェリックの美しさに見惚れる。

ああ、自分の足元に恋のために狂ったかのようにひれ伏しているこの子供！ 自分の前にかがめた首筋から立ち昇るこの若々しさの芳香！ そこに司教はかって狂おしいほどに接吻した愛らしいブロンドの髪を再び見出した。彼女の思い出が苦行の後も二十年にわたって彼を苦しめたが、彼女もこのような若さの芳香、百合のような優雅さ、誇り高いこのような首筋を持っていたのである。彼女が蘇っ

²³ *Ibid.*, p. 603.

²⁴ *Ibid.*, p. 662.

なのだ。この情熱にお慈悲をと嘆願し、すすり泣いているのは彼女自身であったのだ²⁵。

その金色の髪は、かつて愛した妻を思い出させ、人間らしい愛情をよみがえらせた。美しい首筋は、狂おしいほど接吻をした髪と共に、抑圧していた心にかつての感覚的愛を蘇らせるという奇跡を起こすのである。

『黄金伝説』のアニエスの「黄金の髪」に着想を得て、視覚的にまたゾラの美学に則り展開されながら『夢』は執筆されたが、第3章では1897年に書かれた「黄金の髪」自体がテーマになり物語化されている夢幻オペラ『長い髪のヴィオレーヌ』を見てみたい。

第3章：『長い髪のヴィオレーヌ』において黄金の髪が象徴するもの

3-1. 守護神としての黄金の髪

髪のテーマが共通することから、ジャン＝ルイ・カバネスはアンジェリックの『夢』と『長い髪のヴィオレーヌ』を比べているが²⁶、本章では『夢』(1888)と『四福音書』(『豊穡』(1899)、『労働』(1901)、『真実』(1903)、『正義』は未刊)の間に書かれた作品である『長い髪のヴィオレーヌ』において、「黄金の髪」が果たす役割が、同じように重要でありながら、どのように『黄金伝説』や『夢』とは違うのか、「黄金の髪」がゾラの後期の作品群にとって、どのような位置づけになっているのかについて見ることにしよう。

『長い髪のヴィオレーヌ』の草稿資料は消失しているが、106枚という表示が記載されているリストのみ残っている。この作品は夢幻オペラ *féerie lyrique* の台本であるが、実際にはオペラ化はされておらず、ゾラの死後、1921年に未発表作品の選集の中で公開されただけである²⁷。真実味と厳格さを身上に執筆されるゾラの中であって、最初奇異に感じられがちなこの夢幻劇という形式を、ゾラは『ニノンへのコント』(1864)でも一部使っており、自然主義理論を展開する『演劇における自然主義』(1881)では「私は演劇において現実を蔑視できるやり方は夢幻劇のみであると認めるし、夢幻劇を好んでいる。この形式の中では、皆全く慣習のままにいられるし、奔放な想像力が使え、その魅力といえば、この地上の全ての現実を欺き、そこから逃避できることなのだ²⁸。」と述べている。

したがってこの夢幻劇『長い髪のヴィオレーヌ』は妖精たちが現れる夢幻境の世界であり、現実を背景とする『夢』や、聖人に関する言伝えを文字化した『黄金伝説』とは様相や意味するものが大きく異なっている。物語の軸となっているのは「黄金の長い髪」であり、髪そのものが物質化し、物語の結末では長い髪に花が開花し、崩壊寸前の王国にまた黄金時代が戻ってくるというもので、髪が愛や生命の象徴になっている点で、『黄金伝説』や『夢』とは異なっている。しかし『長い髪のヴィオレーヌ』の中における「黄金の髪」の役割は、『黄金伝説』の長く伸びる奇跡の髪がアニエスを守った点で、また『夢』では頑なな司教の拒絶の心をとかし、受け入れる気持ちに変え、アンジェリックを苦悩から救った奇跡の髪という点で、『長い髪のヴィオレーヌ』ではヴィオレーヌの貞節を危機から守る守護神としての役割は共通している。

王位を略奪したアルベリックが権力をかざして、暴力的にヴィオレーヌを手に入れようとする場面で、ヴィオレーヌの「黄金の髪」がその超自然の力で彼女を守る。

²⁵ *Ibid.*, p. 662.

²⁶ Jean-Louis CABANÈS, « Les chevelures de légende dans *Le Rêve et Violaine la chevelue* », Gisèle Séginger (éd.), *Zola à l'œuvre*, Presses Universitaires de Strasbourg, 2003, p. 147.

²⁷ Préface de Frédéric Robert, Émile Zola, *Œuvres complètes*, Cercle du Livre Précieux, 1969, t.15, p. 635.

²⁸ Émile Zola, *Le Naturalisme au Théâtre*, Bibliothèque Charpentier, 1923, p. 356.

ヴィオレーヌ（とても清らかに）

それでは、やっでご覧なさい。そのようなことになれば、髪が私を覆い、私を守ってくれるでしょう。（アルベリックは彼女の両肩をつかんで抱き締めた。すると彼女の髪が解け、流れるように広がって、まるで金の鎧をつけたように身体をすっぽりと包み込んだ。）さあ、これで私は安心していただけるわ、私の身体は衣に覆われて守られ、もう難攻不落になったのだから。（彼女は平静に、黙って微笑んで、もはや動かなかった。）

アルベリック（後退りしながら、茫然としている）

お前の髪が…！ ああ、これこそ皆が噂していたヴィオレーヌの髪なのか！ 予言された日に、王国を崩壊から救うという、魔法のかけられた髪！ まさにこれが皆を心地よくさせる、乳母の揺りかご物語というものなのか！ だが私は、お前のその髪をシーツにして、お前をものにし、侮辱してやろう。（彼は彼女を捉えようとして、彼女の周りを何度も回るが、超自然の力が働いて、離れたままである。）一体誰が私の手足を縛っているのか？ お前の髪が金の鎧となって体を包むというのは、本当のことだったのか！ 恥じらいで身を包んだお前が目の前にいるというのに、屈強すぎて、私の手はお前をかすめることさえできない。おお、なんという魔力なのか、まるでお前の白い魅惑的な宝が身を寄せる無垢の要塞に立ちはだかれたように、私はお前をうまく捕らえることができない²⁹。

ここでは、権力を振りかざし屈辱的暴言を吐くアルベリックに対し、髪は超自然の力を働かせヴィオレーヌを守るのである。髪に救われたアニェスと同様に守護神の役割を果たしている。

ヴィオレーヌの住む「宇宙のアトリエ」と定義される王国は、花作りを行っているが、今や「崩壊寸前」という設定である。その「王国が崩れる時、長い髪がそこに生まれ、黄金時代を再び取り戻す」と妖精たちは古い賢者の予言を歌い、金色の長い髪に魔法をかけるが、その魔法をかけられたヴィオレーヌの金色の髪が王国を崩壊から救うのである。では王国を救うとされる「黄金の髪」に、ゾラ自身どんな意味を託したのか、ヴィオレーヌの髪に良き未来へと続くメシア的要素を、どのように「黄金の髪」に割り当てているのかを考察したい。

このような「黄金」色に表されるイメージがどのように生じたものなのかを知るために、『長い髪のヴィオレーヌ』（1897）の前に書かれ、黄金がテーマになっている作品『メシドール』（1894）を見てみたい。ゾラにとって、ヴィオレーヌの髪の色である「黄金」色とは何なのか、何を象徴し表現したいのかを考察する。

3-2. 『メシドール』における「黄金」

『メシドール』は『長い髪のヴィオレーヌ』と同じように伝説の形式で書きあげられたオペラの台本であり、1894年にゾラが台本の全5幕を書き上げ、1897年にアルフレッド・ブリュノーがオペラ化した。以後、上演は合計十六回行われており、ゾラのオペラとしては成功作であった。この『メシドール』の後、1897年に『長い髪のヴィオレーヌ』が書かれたが、ゾラはこれをオペラ化しなかった。その理由として、『長い髪のヴィオレーヌ』は、超自然の夢幻オペラという形式は異なるものの、『メシドール』と同じ理念を表現したものであり、内容を変えない限り、音楽化はしない³⁰と作曲家アルフレッド・ブリュノーに言明している。従って、二つの作品は同じ思想を二度、違う形式で表現したことになる。この二つのオペラ作品の共通点とは、アニェスの髪の色である「黄金」色であり、黄金色が作り出す「金」のイメージで

²⁹ Émile Zola, *Œuvres complètes*, Cercle du Livre Précieux, 1969, t. 15, p. 620.

³⁰ *Ibid.*, p. 635.

ある。『メシドール』の筋書きの推進的主題となっているのは村人を豊かに潤していた鉱物としての「金」であるが、砂金を運ぶ水の奪い合いの争いを生み、村人達の友愛を害わせ、融和の村を壊すのもまた「金」であった。主人公ギヨームの母である信心深いヴェロニックは、溪流の水に混じって流れて来る「金」を神からもらっていると信じており、その出現を辿って見つけた「金のカテドラル」で、聖母マリアに抱かれたイエスを見る。

ヴェロニック

ではあなたたち二人とも、水の中を転がりながら運ばれて来るこの金がどこから来るか知らないのですね。むこうにある、崩れた大きな岩の間に、誰も知らない長い回廊があり、その先に進むと、生けるものが決して誰も足を踏み入れたことのない巨大な金のカテドラルがあるのです³¹。

しかし伝説で語られていた通り、人間であるヴェロニックがその「金のカテドラル」に入った途端にカテドラルは崩壊し、イエスのいたカテドラルは消失し、金も消えるのである。そして砂金からとった金を売って生きてきた村人たちは貧困に喘ぐことになる。しかし主人公ギヨームは、荒地の川底を絶え間なく耕作し、過酷な労働に耐えながら川底を「黄金色」の小麦畑に変える。「金」の代替として人間の労働が作る「豊穡」を手に入れるのである。神からの恩恵物としての「金」は消失したが、しかし人間の「労働」が生み出す豊饒な黄金の小麦畑を得る。黄金のイメージは全く変わるのである。

群衆

勝ち誇る春の中で、これは労働の祭りである。神の水が大地の下を流れ、素晴らしい豊穡が春になって不毛な土地から噴き出した。そしてはや金はなくなり、小麦だけしかない³²。

ここでは、豊作を祈る農民の行列が、労働を称え、大地の開花と豊穡に歓喜する。ギヨームの労働が作る黄金色の小麦畑は「豊穡」の象徴である。それはまたエレヌとの無垢な「愛」を取り戻すことを可能にする。エレヌへの愛は、子供で溢れる、満ち足りた「生活」であり、黄金色のイメージは「多産」の象徴とも重なり、豊かさや愛の溢れる未来を予感させている。

3-3. 豊穡と労働の讃歌としての髪

『長い髪のヴィオレーヌ』は、今まで書かれてきたアニエスの髪や、『夢』のアンジェリックの髪とは、第3章の1で述べたように守護神としての役割は共通であるが、様相や意味は違ってきている。この夢幻オペラでは、ヴィオレーヌの髪が妖精の呪文により魔法をかけられ、超自然の現象が起こるという想定があるが、第3章の2で述べたように、前作である『メシドール』を書いたことで、「黄金」に新たな要素である愛と豊穡が加わり、ヴィオレーヌの髪にそれらがすべて溶けこんだと考えることができる。

『長い髪のヴィオレーヌ』の状況設定は、王国が崩壊寸前であり、それを妖精たちに魔法をかけられた髪を持つヴィオレーヌが、王と結婚することにより、黄金時代を取り戻すというものである。かつて王国の黄金時代には、人々は幸福で友愛に満ち、美しい花作りの労働を行っていた。しかし次第に一部の人々だけが王のように裕福になり、贅沢と欲望を追求するあまり、王国を墮落させ、労働は蔑視されていく。さらに自然の大地には一輪の花も咲かず、花の出荷は停止し、寂しい春を迎えるという設定である。そこに水、大気、火の三人の妖精たちが現れ、妖精の女王フロリアンと共に長い髪の伝説を歌う。古代の言伝え

³¹ *Ibid.*, p. 552.

³² *Ibid.*, p. 580.

と黄金の長い髪の組み合わせは、アニエスの奇跡の髪を彷彿とさせ、開花と豊穡が生まれることを示唆する。

フロリアン

そう、古い賢者の予言はこう告げている。

王国が壊れるとき、長い髪がそこに生まれ、彼女の髪が大地に降りていき、開花し、そしてそこに黄金時代が再び作られるであろう³³。

長い髪のヴィオレーヌは、妖精たちが仕える「運命の神 (Destin) に選ばれし者であり、やがて人々の解放者になるであろう」と妖精は予告する。神に選ばれた運命の人であり、人々を解放し、人々を救う役目を担っている。

ヴィオレーヌ (立ち上がりながら)

森の樹液が私の上を流れていた。ああ、何ということでしょう！ 見てごらんなさい。奇跡だわ！ 私の髪がどんどん伸びてきて大きくなり、私をいっぱい満たしていく³⁴！

ヴィオレーヌは、自分の髪が森の樹液を受け、植物のように伸び、豊かな髪は、身体を埋め尽くすほど大きくなるのを感じる。髪は植物化し、豊穡な自然が隠喩される。『メシドール』の黄金色の小麦畑と同様、長く伸びたヴィオレーヌの黄金色の髪は、崩壊の危機にある王国を救済するものとして差し出される。髪は大地まで伸び、大地の養分を吸い上げて開花し、豊穡をもたらすものとして、民衆を救い導くために差し伸べられた手であり、愛であり、豊穡の象徴である。

またヴィオレーヌの髪は労働の讃歌としても描かれる。ヴィオレーヌは花作りをする女労働者であり、労働はヴィオレーヌの血を生き生きとした赤い血にすると語り、労働が作った「赤い血」を有閑階級で力強さを失った王シルヴェールは求める。

シルヴェール (喜び、非常に陽気に)

(中略) そうとも、私の血は、力と自由を浴びる事が必要だ。そして私は、髪が純潔さと労働の良い香りを放っている豊かな髪のヴィオレーヌをすでに愛している³⁵。

このように、王シルヴェールは流れるような黄金の豊かな髪を称え、労働が作る健康的で豊饒な生命力に魅了される。

シルヴェール

ああ！ この流れるような金の豊かな髪よ、純潔さでお前を包むこの豪華なマントーよ。このとても優しく、とても恐ろしい波動の起きる海よ。私はそこで、労働者であるお前の赤く、豊饒な血を少しばかり飲むつもりだ³⁶。

妖精たちに魔法をかけられたヴィオレーヌの髪は、最後に開花を迎え、三人の妖精は地上に豊穡が戻っ

³³ *Ibid.*, p. 598.

³⁴ *Ibid.*, p. 601.

³⁵ *Ibid.*, p. 605.

³⁶ *Ibid.*, p. 609.

たことに歡喜するのである。

ネレ、セリ、リュス

芽が吹き出し、全てが燃え上がり、受粉して、子供を産む。大地に若さと愛の生き生きとした髪を取り戻させる奇跡の開花である³⁷。

崩壊寸前であった王国の大地に、芽が吹き出し、開花や、受粉が実現し、王国は再び息を吹き返し、黄金時代の再来を知らせる。

ヴィオレーヌ (震えて、喜びながら)

偉大なる神よ！ 何という烈しい樹液でしょう。あなたの接吻が、私から湧き出させたのです。

シルヴェール (彼女を見て喜ぶ)

奇跡だ。生命が我々の上に生まれ、お前の髪に薔薇が咲き誇った³⁸。

妖精の予言どおり、開花の奇跡が起こり、ヴィオレーヌの若さと愛が詰まった生き生きとした髪は開花する。髪は「生命」を生む「豊穡」を象徴している。

ゾラは同時に、未来に対する理想社会実現の可能性も髪を通して描いている。それは、社会的な階級の撤廃であり、社会主義的平等を目指すゾラの世界観であるユートピアへの志向である。王は民衆の中に下っていき、労働者ヴィオレーヌとの結婚を申し出るが、そこでは古く、不毛な秩序の象徴である王制の終焉を告げる新しい考えが述べられる。

シルヴェール (民衆の真ん中で)

わが友である民衆諸君、私は君たちと一緒にいる。私はもう君たちの友であるシルヴェールにすぎない。ヴィオレーヌは君たちのところへ戻るであろう。そしてもし諸君が彼女を花嫁として与えてくれるなら、ああ、民よ、それは黄金時代が我々二人から再び生まれるということなのである³⁹。

また、長い黄金の髪を持つヴィオレーヌを愛することにより、ユートピア的社会の実現、民衆と共に王も労働すること、そして平等な富の分配も宣言される。

シルヴェール (民衆に向かって)

私の民である諸君！ 今度は私から君たちに贈り物をしたい。私の王国だ。こんなことは今まで聞いたこともないだろう。民衆のために王位を投げ出し、儉しい人々、つまり労働者のところへ、共に宇宙の仕事をするために戻っていく王など！

民衆

友である王よ、あなたの王冠の贈り物を有難く頂くことにしよう。私たちはその王冠で娘たちの結婚

³⁷ *Ibid.*, p. 632.

³⁸ *Ibid.*, p. 633.

³⁹ *Ibid.*, p. 623.

のために、金の指輪を作ってやるつもりだ⁴⁰。

ヴィオレーヌの長い黄金の髪は、王制の廃止、みな平等に労働者として前進していき、黄金時代を再び取り戻すという社会的思想にまで影響する。アンリ・ミットランがゾラの作品変遷を分析している中で述べている、社会主義的「第三のゾラ」の思考へと変化していく⁴¹。

民衆

奇跡だ、奇跡だ。黄金時代がまたやって来た。もはや失業はなくなり、皆、仕事にありつけるのだ。喜びと友愛の中で、やっと開花が起きたのだ⁴²！

ヴィオレーヌの長い髪は、このように、守護神としての役割ばかりではなく、豊穡を生む「労働」への讃歌となり、また友愛に満ちた理想郷への希望の象徴としての役割を持ちつつ描かれた。

おわりに

聖女アニエスの「長い黄金の髪」を一つの動機（モチーフ）として、変奏されてきた作品として、三つの作品を見てきた。タイトルを音楽用語である変奏としたのは、『夢』を別とすれば、『長い髪のヴィオレーヌ』と『メシドール』がオペラ台本であり、音楽と関係があるということで、敢えてこの語を使用した。変奏の定義をするとすれば、あるモチーフを変化させ厳格に又は、自由に発展させていくことである。『黄金伝説』の奇跡の髪は、ゾラの作品の時系列にそって、大いに変遷していることを感じる事ができた。

『ルーゴン＝マッカール叢書』の『夢』では、彼方の世界、幻想的世界で陶酔させるような幸福感から、最後は死の不幸という現実で終わるのだが、その中で、『黄金伝説』から受け継がれた金色の髪は、頑なに司教の心をとくすことの出来るレミニサンスとして機能した。しかし、現実を正確に捉えるゾラの目には現実世界の厳しさはあくまで写實的に描かれている。

一方、オペラ台本の『メシドール』は黄金がテーマであり、バレエや、音楽などを駆使した、総合芸術として描かれた。人々を魅了してやまない金の神話は、現実的「労働」による「豊饒」を生むものへと変わり、金のイメージを拡げたものであった。

そしてその四年後に書かれた『長い髪のヴィオレーヌ』における髪の変奏は夢幻劇の形式で描かれ、奇跡を起こす「守護神」としてばかりでなく、人間に「豊穡」をもたらし、黄金時代を再び創るという役割を持ちつつ、ユートピアへの希求を幻想的なタッチで描いたものであった。

髪に込められたメッセージは多く、その概念は未来の理想郷を目指す、ゾラの『四福音書』の小説群へとつながっていく。

また実生活においては、1890年辺りからゾラは写真に興味を持ち、1894年からは本格的に写真家として、数多くの写真を残している。その中で、とりわけ愛人ジャンヌ・ロズロの長い髪の写真を数多く撮っているのが印象的である。長い髪に実生活においても、大いに魅力を感じていたと言える⁴³。ロズロとの出会いが、作家としてのゾラの人生においても、大きな変遷の契機だったのである。

⁴⁰ *Ibid.*, p. 631.

⁴¹ Henri Mitterand, *Zola, L'histoire et la fiction*, Presses Universitaires de France, 1990, p. 251.

⁴² Émile Zola, *Œuvres complètes*, Cercle du Livre Précieux, 1969, t.15, p. 633.

⁴³ François Émile-Zola et Massin, *Zola Photographe*, Hoëbeke, 1990, p. 7.

参考文献

- Emile Zola, *Le Rêve*, *Œuvres complètes*, Nouveau Monde, 2006, t. 13.
- Emile Zola, *Le Rêve*, Le livre de poche classique, Librairie Générale Française, 2003.
- Emile Zola, *Le Rêve*, Folio classique, Gallimard, 2007.
- Emile Zola, *Le Rêve*, « Bibliothèque de la Pléiade », Gallimard, 1966, t. IV.
- Emile Zola, *Œuvres complètes*, Cercle du Livre Précieux, 1969, t. 15.
- Emile Zola, *Œuvres complètes*, Nouveau Monde, 2008, t. 17.
- Émile Zola, *Le Naturalisme au Théâtre*, Bibliothèque Charpentier, 1923,
- François Emile-Zola et Massin, *Zola Photographe*, Hoëbeke, 1990.
- Jean-Louis CABANÈS, « Rêver *La Légende dorée* », Les Cahiers Naturalistes, 2002.
- Jacques De Voragine, *La Légende Dorée*, Texte traduit par Alain Boureau, Gallimard, 2004.
- Torahiko Terada, « Des saints de *La Légende dorée* au *Rêve* : la genèse des stéréotypes », Gisèle Séginger (éd.), *Zola à l'œuvre*, Presses Universitaires de Strasbourg, 2003.
- Henri Mitterand, *Zola, tel qu'en lui-même*, Presses Universitaires de France, 2009.
- Jean-Pierre Leduc-Adine et Henri Mittrand, *Lire/Délire Zola*, Nouveau Monde, 2004.
- エミール・ゾラ著 小田光雄訳 『夢想』《ルーゴン=マッカール叢書》第16巻, 論創社, 2004.
- 加賀山孝子 『エミール・ゾラ断章』早美出版社, 2000.
- ヤコプス・デ・ウォラギネ著 前田敬作, 山口裕訳 『黄金伝説』第一巻, 平凡社ライブラリー, 2006.

母（シド）なき世界

—コレット後期作品を中心に—

Le monde sans Sido

—les dernières œuvres de Colette—

村 上 舞

Mai MURAKAMI

はじめに

私はこれまでの論文において、コレット作品の女性主人公が、いかにして異性愛の破綻から脱出し、自然・動物へ傾倒し、そこに生きる道を見出していくかという過程に注目して、コレットの作品をいくつか取り上げてきた。その中で『夜明け』という作品は、単に男性との関係に見切りをつけるのではなく、動物・自然の力を得て、母性的な「動物的エクリチュール」を獲得し、新たな作家としての出発となる夜明けが到来することで始まる小説であることを論証した。そして『夜明け』の自然は、母とその母の思い出と密接に結びついた自然ではあるが、単に女性的だということだけではないこと、すなわち、「私」は自分で耕すという、自ら自然の中に入り込む能動的な働きの中で自分が男でもあるような両性具有的体験をすることを明示したのであった。初期のクロード・ヌものから始まった、異性から逃れて、自然・動物に心酔する女性を主人公とした教養小説の流れにおいて一つの到達点に達し、その特質は両性具有的世界であると結論づけた。自然の中に母シドを見出し、両性具有的世界へと踏み込んでいくこの『夜明け』という作品は、異性愛から逃れた女性主人公の辿り着いた終着点であると考えられるが、一方でこれ以降もコレットは作品を書き残しているという事実はどうみるべきだろうか。そこで、今回の論文では『夜明け』以降のコレットの小説で、異性愛の破綻がどのように扱われているのかを見ていこう。

対象となるのは、コレットの思い出話を除き、コレット自身が投影されていると思われる小説で、『第二の女』、『デュオ』、『トゥットゥニエ』と『ジュリー・ド・カルネラン』の四作品である。そして今回取り扱う小説に共通しているのは、まず恋愛もしくは夫婦関係が破綻しているということ、そして母シドが登場しないというこの二点である。異性愛というものが、自然や母シドの世界に昇華されるのでないのなら、どのようにして、どのような形で主人公によってその破綻が乗り越えられていくのかを見ていきたいと思う。

1. 女性同士の連帯

1-1 反感から連帯へ

『夜明け』以降のコレットの小説において、男性関係の破綻した女性主人公の関心が向かう先は、他ならぬ女性のようなだ。まず、浮気性の劇作家ファルーとその妻ファニーと、秘書ジェーンとのいわゆる三角関

係を主題とする『第二の女』を見ていこう。夫ファルーと秘書ジェーンの浮気の実事を知ったファニーは、当初はジェーンに対し裏切られた思いから反発を抱いていたが、徐々に妻ファニーは破綻した男性関係の救いを女性同士の連帯に見出していく。

彼女 [= ファニー] は、女性たちがわがものにすることのできる男の分け前を見積もろうと努めながら、強情な何組かのカップルのことを検討してみた。

「ふうん... 彼女たちが持っているもので一番確実なものは、彼女たちが自分たちの男のことを話し、男について愚痴をこぼし、自慢し、男を待つということ。だけど、彼女たちがこれ見よがしに見せているものすべて、男性の現存と、存在なしに済ますこともできるだろうに...。」

信者たちが神を待ち、子供っぽく信仰することでしか存続しない純粋な宗教の残存物をけなしたのだと理解し、彼女はある連帯、不安定で、少し危険で、男によって絶えず崩壊させられ、男を犠牲にしていつも作り直されるものであったとしても、女性同士の連帯からしか生じないひとつの救いの方へと引き返した¹。

ファニーにとって、男性の権威を重んじる女性は「信者たち」であり、その「信者たちが神」と呼ぶのはつまり男性であるという。そして、その女性の「信者たち」が、神を待つようにして男性を待つことを「宗教」と規定する。その上で、夫ファルーに辟易するファニーは、男性との関係のうちに生ずる懊悩からの「救い」を「宗教」にではなく、「女性同士の連帯」の方に求めるのである。

また『第二の女』の続編にあたる『デュオ』においても、女性主人公がはじめ反感を抱いていた女性と融和し最後には連帯するという主題が反復されている。『デュオ』は妻アリスの一度の浮気が夫婦関係の不和を惹起し、妻アリスへの不信と暗い激情に苛まれ続けた結果、夫ミッシェルが自殺に至るという物語である。夫との不和を契機に、女性主人公妻のアリスは今まで敵対していた女中マリアに歩み寄り連帯する。

彼はドアの閉まる音で振り返った。アリスは、ミッシェルからも、天気の話から、鉛色のどんよりした時間からも逃げて、台所の方へ走った。暑い台所には、ばら色をした銅の台所用品が用意されており、彼女はほっと溜息をついた [略]

両足の本靴を地面に引きずり、たくましくも気力をなくした背中に、土色で厚手のビロード上着をぴたっと羽織った男が、魔女の腕によってかき立てられ、追い出されて、台所から離れた。マリアの夫が空けた椅子の上に、アリスはほんのひと時座った。「なんて気持ちがいいのだろう... とろ火でゆっくり煮ている料理、赤熱したかまど、頭にのぼる気持ちのよい熱気... この痩せてひよろひよろした雌バッターは、生気のない雄バッターを操っている... なんてすべてが人間的で、正常で、感じがよいのだろう！ 女中は私が好きじゃないの？ [略] 私はここにいたい²...」

夫ミッシェルから逃れるために、アリスが真っ先に向かった先は、マリアのいる台所である。またマリアも、自分のいる台所に逃げ込んで来たアリスを受け入れ、そこに一緒に居合わせた夫を腕で追い払い、自ら女性二人だけの空間を作り出している。アリスはそれまでマリアのことを「好奇心に駆られた裏切り者の百姓女³」と形容し、敵意を示していたが、夫から逃避し辿り着いた先はライバルであったはずの女

¹ Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *La Seconde*, Hachette, Paris, 2004, p.1162-1163. 以下、翻訳は拙訳による。

² Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Duo*, Mercure de France, Paris, 2004, p. 1163. 以下、下線は引用者による。

³ *Ibid.*, p. 68.

性、女中のマリアであり、アリスが「ここにいたい」と思う場所はマリアのいる場所なのだ。

このように『第二の女』のファニーも、『デュオ』のアリスも、女性主人公が女性同士の連帯へ向かうこと、これが男性との関係から脱却するための処方箋として提示されていることがわかる。

1-2 連帯

ではその女性同士の連帯が『第二の女』と『デュオ』でどのように描かれているかを、作品別に詳しく観察してみたい。

まず『第二の女』における女性同士の連帯について見てみよう。秘書ジェーンは女性主人公ファニーに、自らの心情を次のように吐露する。

— [略] ファルーは男、魅力ある男、有名な男で、才能溢れる男よ。要するに、ファニー、告白してしまえば、私のような女を魅惑するのにさほどたいしたものはいらないのよ、身持ちを良くして、慎ましく、孤独でいる理由なんて少しもないのだから…。[中略] でも、結局、ファルーがファルーであることを別にすると、男として特別なところは何もないのよ…。一方であなたは、ファニー、あなたは…。[中略]

—あなたは、ファニー、あなたは女性としてずっと素敵なのよ、ファルーが男としてそうであるよりも。ずっとずっとね⁴…。

ジェーンは、ファルーを男という性の一般的な範疇においてしか価値を認めていないが、それに対しファニーは「女としてずっと素敵」だと言っているように、女という性の範疇の中でも優位に立つ存在として位置づけられている。

またジェーンは自分とファルーとファニーの三角関係について次のように言う。親愛の情が込められている。

—私が言いたいのは、幸いにも、そこにあなたもいてくれたということ…。彼と同時に…。ファルーと一緒にだととても孤独を感じるのよ…。[略]。私はファルーに全然感謝なんかしていない。まったくもってそう。ただどこにいる誰かさんには感謝しているの…。[中略]

— [略] 四年前から、私はファルーよりもあなたのことをずいぶんと考えた⁵…。

ジェーンは三角関係であれば当然抱くであろう嫉妬やライバル心など一切見せず、それどころかファニーに対して「感謝」さえしている。同性愛的感情さえ感じさせるようなこのジェーンの告白は、性的には異性愛を対象としているものの、ファルーが自分に与える身体的満足は感謝に値するものではなく、心的な側面において重きを置いているのはファニーとの関係性にあることを強調している⁶。

ジェーンがこのような同性愛的な真情を吐露していることから予想されるように、『第二の女』ではジェーンとファニーが身体的に接触するシーンが多く見られる。

彼女は [= ジェーン] は、通りがかりに、ファニーに飛びかかり、どこでもあちこち、もったいぶった軽いキスで、包み込んだ。ファニーは嫌悪感も不快感も覚えなかった⁷。

⁴ Colette, *La Seconde*, p. 1147.

⁵ *Ibid.*, p. 1145-1146.

⁶ 小野ゆり子、『娘と女の間』、中央大学出版部、1998、p.172-p.174.

⁷ *Ibid.*, p. 1075.

ジェーンの求愛とも受け取れるような振る舞いに対し、接吻で返すようなこともなくファニーはあくまで受動的な姿勢ではある。しかしながら、異性間に見られるようなジェーンの行為に「嫌悪感も不快感も覚え」ていないファニーは、抵抗もしてなければ、疑問も抱いておらず、ファニーを受け止めているのだ。

また、ファニーが風邪かもしれないとジェーンが心配し、服を着替えさせようとする時のジェーンの反応は次のようである。

ジェーンの手が服のホックを探し求めている時、ファニーの乳房にそっと触れた。敏感な女のようにびくっとなるのを抑えられなかった。恥ずかしそうに彼女は目を開けた⁸。

ここでは、能動的なジェーンの行為と受動的なファニーの姿勢とは状況が違い、ファニーを心配するジェーンの献身的な看病の最中での偶然の接触であるにも関わらず、ファニーは、敏感に反応し甘受している。ファニーはジェーンを意識しているのは明白で、二人の女性同士の連帯は同性愛的だと言えるだろう。

では、『デュオ』の女性同士の連帯はどうだろうか。先の引用で一度ミッシェルの部屋を飛び出し、台所でマリアに救われたアリスは、もう夫と一緒に出掛けることすら考えられない。

「私は、今日一人であの森の中へ探検に出掛けたくない。そしたらミッシェルと一緒に？ それもまた嫌だ。」

ほっと落ち着くために、彼女はマリアがフェルトの上履きを履いて床を掃除している音に耳を傾けた。拍子を取りながら肉の落ちた褐色の腕をぶらぶらさせ、山羊のような両足をはさみの動きのように踊り、女中は、池の水面の上にいる水ぐものように、ナラ材の床の上を動き回っていた。ささやかな喜びを感じ、アリスはフェルトの上履きの足音にこだわりいつまでも聞いていた。彼女はすり鉢の中ですりこぎがたてる音も、玄関でのほうきで掃く音も、まな板の上にある肉ひき器の音も、マリアの存在を示すすべてのしるしが好きだったのだ⁹...

夫ミッシェルとの外出を想像しただけでも嫌悪感を抱き、その気持ちを沈めるためにアリスが必要とするのは、やはりマリアの存在である。マリアが家事をする時に立てる音に耳を澄ませ、マリアの存在を聴覚で感じ取り、そのことにアリスは「ささやかな喜びを感じ」ている。「ほっと落ち着く」とあるように、アリスの存在が、夫ミッシェルとの関係悪化によって荒れたアリスの心情を癒してくれる役割を果たしている。そして二人の女性は、二人きりになれた瞬間次のように「感動」を覚える。

一人は座り、もう一人は立っている、彼女たち二人とも、初めて彼女達だけでいることを思い、奇妙な感動を覚えていた。

「なんて奇妙なの... 初めてだなんて。私たち二人の間にはいつだってミッシェルかマリアの夫か洗濯する家政婦がいたり、窓ガラスを洗うためのはしごかジャム用銅製鍋がある¹⁰...」

はじめにアリスが夫から逃れ、マリアに救われた場所である台所で、女性同士二人は連帯を強めることになる。次の引用は、アリスがマリアの火傷に気づき、手当をする場面である。

⁸ *Ibid.*, p. 1115.

⁹ Colette, *Duo*, p. 1168.

¹⁰ *Ibid.*, p. 1170.

立つと同じくらいの身長で、彼女たちは控えめな声でおしゃべりをしていた。アリスは、話をしながらトーストしたパンの角をかじっていた。コーヒーの苦い香りが彼女の乾いた口を湿らせ、彼女は体力回復の休憩をとっていた。

— なんてすべてが清潔で、予想どおりなんだろう、ここではすべてがなんて女性的なのだろう...

— [略] マリア、それを取りなさい。わたしがすごい糊膏（ここう）を塗ってあげるから

— 「わたしの台所で！」 [略]

— 「もちろん、あなたの台所で」 [略] 彼女たちは互いに見つめ合った。 [略]

— 「痛くない？」

マリアは首を振って答え、あらゆる感謝を述べた。

— 「立派な仕上がりです、奥様、とても速やかでしたわ！」

そして、彼女は袖をおろす前に、産着でくるまれた生まれたばかりの子に対してするように、傾けた頬を白い包帯に押しつけた¹¹。

女性同士で語り合う台所はファニーに力を回復させる「女性的」な場所であるようだ¹²。台所は二人にとって、出会いの場であり、二人きりになれることに初めて感動を覚えた場であり、そこで語り合い、見つめ合い、「産着でくるまれたばかりの子に対してするように、傾けた頬を白い包帯に押しつけた」とあるように、二人が触れ合う場、女性同士の連帯がより強固なものとなる場のようだ。

2. 女姉妹と過ごした子供時代への回帰

2-1 カナベとベッド

前章では女性主人公が、男性との関係の破綻を契機に、ライバルであるはずの秘書や女中といった家庭内にいる女性と、連帯関係を結ぶに至る段階を見てきた。本章では、夫婦関係に不協和音が生じ、女性主人公が女性に救済を求め、女性同士が連帯するというテーマが類似している『トゥトゥニエ』を取り上げ、『第二の女』や『デュオ』における連帯と異なる点を中心に見ていこう。

『トゥトゥニエ』における女性主人公アリスの女性同士の連帯とは、本質的に姉妹愛的なものである。『デュオ』の中で、アリスは姉妹たちとの生活を次のように回想している。

クランサックの丘を越えて、彼女はパリの古い家になっこり微笑んだ。思い出の中に、親密な姉妹愛の言葉に尽くせない喜びの中に逃避した。身体的にも精神面にも類似しているという、ソルフージュとピアノの先生だったワード家の父の四人娘を、昔結びつけていた純粹で大胆な仲間意識という喜び。それは、双子姉妹のような連帯で、おそらく同じ日に同じお腹から生まれた動物達が感じ取るような愛情だった。[中略]

「[略] ミッシェルが町で城主のように振る舞っている不在の間を利用して、私はあなたたち三人と一緒に、私たちの生まれた長椅子の上に寝転がります¹³。」

アリスの楽しみは「親密な姉妹愛」に基づいていて、その姉妹の結びつきは「純粹で大胆」でもあり、「双子姉妹のような連帯」だと言う。さらに、アリスの姉妹間の関係性は「同じ日に同じお腹から生まれた動物達が感じ取るような愛情」に喩えられており、極めて緊密な動物的連帯感が強調されているのがわか

¹¹ *Ibid.*, p. 1180.

¹² 小野ゆり子、前掲書、P. 184-185.

¹³ *Ibid.*, p. 1158-1159.

る。また、彼女たちは『トゥトゥニエ』という表題となった *Toutounier* (おいぬちゃんのベッド) と呼ばれるに寝椅子にちなんで、姉妹達は自分たちを「トゥトゥニエール (おいぬちゃんベッドの娘たち)」と呼んでいる。彼女たちにとってトゥトゥニエは、この引用に「わたしたちの生まれた長椅子」とあるように、そこで共に生まれ、育ったような強固な姉妹愛的連帯の象徴なのだ。

そして『トゥトゥニエ』は『デュオ』の続編であるが、『デュオ』には『トゥトゥニエ』の前段階とも言える場面が存在する。

—私の助けとなってくれるのは、マリアしかいなかったのよ。[略]

—まったく、それは驚いた、アリス！ マリアって、あなたはあの抜け目のない婆さんはミッシェルのお気に入りのお女だって常々言っていたじゃない！

—そうよ！ [中略] それがとにかく変わってきたのよ、ミッシェルがいなくなるより以前からさえね。[中略] 彼女は客間で私のそばで寝てくれたわ。私は長椅子の上に、彼女は修道女みたいな大きい寝間着を着てもう一つの長椅子の上で寝たの¹⁴。

夫ミッシェルが自殺し、完全に夫との関係に終止符の打たれたアリスが寝る場所を選んだのは、夫ミッシェルとのベッドではなく、長椅子 (canapé) であり、それは姉妹との思い出に結びついたトゥトゥニエを彷彿とさせる。そしてマリアと「そばで寝て」いる姿は、先の引用で「あなたたち三人と一緒に、私たちの生まれた長椅子の上に寝転がります」とあったように姉妹と寝る姿に酷似しており、『デュオ』の時からもうすでに異性愛の象徴としてのベッドではなく、長椅子の上での姉妹愛的な連帯の兆候が現れていたといえよう。

トゥトゥニエが姉妹たちの関係の象徴であることがわかったが、では夫婦のベッドはアリスにとってどのようなベッドだったのだろうか。

克蘭サックで、永久に横たわったミッシェルと直面して以来、彼女は、眠りと快樂に到達できないベッド、ミッシェルのベッドというイメージに逆らい、力の限り嫌悪を示してきたのだ¹⁵。

アリスにとってミッシェルのベッドは、休憩するというベッドの持つ本来の役割もなければ、ベッドの上で男女間の触れ合いによって生じる「快樂」さえ得られないものなのである。

また語り手は、トゥトゥニエで姉妹たちと一緒に眠るアリスを描写しながら、男女のためのベッドと姉妹たちのためのトゥトゥニエを次のように比較している。

生きた人間による体の接触は、夫婦のどんな思い出も彼女に想起させなかった。ミッシェルと結婚した彼女は、愛の時間以外には、ツイン・ベッドしか認めなかった。時々、ミッシェルのそばで不意にうとうとし、自分の眠っている場所を忘れ、群れの誰かに話しかけることがあった。「つめてよ、コロンブ… ビズート、何時？…」でも、生まれた所のトゥトゥニエでは、彼女の眠っている横で女性の大きな腕が落ちてきても、アリスは一度も「ほうっておいて、ミッシェル…」と、ため息まじりに言わなかった¹⁶。

¹⁴ Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Le Toutounier*, Hachette, Paris, 2004, p. 1384.

¹⁵ *Ibid.*, p. 1401.

¹⁶ *Ibid.*, p. 1437.

アリスにとって夫婦のベッドが姉妹たちを想起させる一方で、「生まれ故郷のトゥトゥニエ」の中に男女関係の記憶が呼び起こされることはない。また、夫婦のベッドとしてアリスが唯一認めたのは「ツイン・ベッド (les lits jumeaux)」だけであり、それは姉妹たちの間の先の引用にあった「双子姉妹のような連帯 (Une solidarité de jumelles)」を感じていたかったからではないか。このように夫ミッシェルと結婚生活が順調の時さえ、アリスが発する寝言は姉妹の名で、夫婦のベッドでありながらも自分はトゥトゥニエの上にいる気持ちでいる。したがって、男性との関係が破綻した後にアリスが求めるものは、トゥトゥニエであり、そこで姉妹と一緒に寝ることなのである。

ただね、昨日の晩、私は仮の住居にいることに急に嫌悪を覚えて怖くなったの。だからここに戻ってきたのよ。この「トゥトゥニエ」、あんたと一緒に同じ長椅子で眠ること... [中略] それこそが私の必要としたことなのよ¹⁷ [略]。

仮の住居とはここでは夫ミッシェルと過ごした思い出の家であり、そこから逃げるようにしてアリスが向かった先はやはりトゥトゥニエで、姉妹たちとそこで一緒に眠ることが、自分の欲しかったものと告白するのだ。

また、アリスだけでなく姉妹たちにとっても、姉妹同士の緊密な関係性の象徴であるトゥトゥニエは特別なものである。アリスが恋人と性的な関係を結ぶ場所がないと語る姉のコロンブに、冗談でトゥトゥニエを使うよう勧めると、コロンブは次のように怒りを露にする。

コロンブは憤然として立ち上がった。

—「トゥトゥニエの上ですって！」と彼女は声を荒げた。トゥトゥニエの上でそれをするなんて！ むしろ一生我慢したほうがいくらいよ！ こんなにも純粋な私たちのトゥトゥニエ¹⁸...

姉妹たちの象徴であるトゥトゥニエは「純粋」で、アリスの姉妹たちはそれぞれに恋愛をしているにもかかわらず、男性との関係は、姉妹愛的な連帯と比較すると不純なものと把握されるのである。

2-2 動物性

『トゥトゥニエ』において、姉妹たちは実にしばしば身体的に触れ合い、また同じベッドで四肢をからめて眠ったりする。

コロンブはこれを最後と一度咳払いをし、最後のたばこをもみ消し、トゥトゥニエの背もたせのところまで後ろに下がった。アリスはライトを消し、横になって、膝を少し曲げた。男用のパジャマを穿いた、二本の長い脚が、アリスの脚にぴったりとくっつき、 そうしたらほとんどすぐに、寝入った姉の長い息づかいが聞こえてきた。[中略] 冷たく柔らかな髪の毛が、コロンブの額から、アリスのうなじへと滑り落ちた。 彼女はこの触れ合いを、涙が出そうなほど親密な感謝をもって受け取った¹⁹。

脚をぴったりとくっつけ、そしてコロンブの髪の毛が意図的ではないにしろアリスの首筋に触れただけで、アリスは「涙が出そうな」、とあるように少々大げさに感じるほど喜びを感じている。

¹⁷ *Ibid.*, p. 1405.

¹⁸ *Ibid.*, p. 1436.

¹⁹ *Ibid.*, p. 1436-1437.

そしてこの女性同士に関係性における身体的接触は、しばしば動物性と結びついているようにみえる。

アリスが手を伸ばしたのは、それはコロンプの髪に触る喜びのためだった。濡れてなでつけているときなんかは、アリスが言っていたが、まるで馬の脇腹のようにすべすべしているのだ²⁰。

アリスによってコロンプの髪の毛は馬の脇腹に喩えられており、姉妹同士の身体的接触が動物性と結びつき、それがトゥトゥニエの上で生じる事態であるということは注目に値しよう。すでに引用したように、トゥトゥニエの上で生まれ、そこで誕生した姉妹達は、まるで自分たちが動物であるかのように描かれていた。したがってトゥトゥニエは姉妹達にとって、動物性と結びついた幼年時代を思い起こされる場となるのだ。

「トゥトゥニエ... ねぐら、洞穴、人間から成るそれらのしるし、壁についた控えめな痕跡、あの不潔ではない怠慢²¹... [略] ）」

アリスはトゥトゥニエを小動物の巣の意味もある「ねぐら (le gîte)」、や「洞穴 (la caverne)」といった、動物が休む場所であるような言葉で表している。アリスがトゥトゥニエの上で休む自分を含む姉妹達を動物に見立てているようである。そして実際にトゥトゥニエの上で身体をからめて寝る姉妹たちの姿は動物のようなのだ。

三十分後に、彼女は動物が味わうような半醒の睡眠の中、横たわっていた。眠っているアリスは、コロンプが戻ってきた時、片方の腕を広げた。アリスには、自分の長い脚が折り曲げた膝の姿勢で、もう一方の同じような脚と合わさっているのが、かすかにわかった²²。

姉妹同士脚を重ね合って寝ているアリスの眠りは、動物の感覚として描かれている。

夜明け前に、彼女は華奢な身体の侵入によって起こされたが、それはひそかな声で泣き言を言い、忍び込む動物のような巧みさで、破れた大きなカナペに滑り込んできた。

「さあさあ、なんなの、とコロンプが不満を口にした。そこにいるのはあんたね。せめて向こうの隅に寄りなさいよ。あんまりアリスを起こしなさんなよ。足で私たちをひっかかないでよ。」

アリスは一番若い妹の存在に知らないふりを装い、おそらく最後に、もつれた四肢で守ってもらうことを、雑魚寝という野性的で純潔な習慣を求めてきた丸まった身体を少しも感じていないかのように振る舞った²³。

妹エルミーヌが二人の姉妹の眠るトゥトゥニエに潜り込んでくる姿は、「忍び込む動物のような巧みさ」、動物の敏捷さを備えているのだ。妹はさらに動物のような長く鋭い爪で姉たちを引っ掻いたりもする。「動物が感じるような愛情」を持ってトゥトゥニエの上で生まれた姉妹達は、大人になってそこで寝る際もその幼年時代を辿るようにして動物に似てくるのである。

²⁰ *Ibid.*, p. 1435.

²¹ *Ibid.*, p. 1411.

²² *Ibid.*, p. 1402.

²³ *Ibid.*, p. 1437-1438.

2-3 乳房

トゥトゥニエとは、姉妹達で共に過ごした幼年時代の郷愁を誘う「安全」な場所でありながらも、不安定さが併存している場所のようだ。

けれども彼女は、トゥトゥニエの暖かい窪みにウードの四人姉妹が不安定な安全さのうちに集まった、過ぎ去った幾晩かに、親愛の情がこみあげてきた²⁴ [略]。

姉妹達のトゥトゥニエは、このように「安全」と「不安定さ」の特徴を併せ持つとある。「不安定さ」の要因に挙げられる男性の介入をアリスは拒絶する。

「ここに帰って来よう... ここに住もう。大好きなねぐらを掃除して、復活させるんだわ。私ひとりだけのために？ いいえ、彼女たちのためでもあるわ。彼女たちは帰って来るかもしれない。[中略] 私が他の誰かを待つということもあるかしら?...」この最後の推測に対して、彼女は実にきっぱり否定によって答えたが、それは見知らぬ男の存在がもたらしたであろうすべてのものへの手厳しい否定だった²⁵。

物語の最後に二人の姉妹（コロンブとエルミーヌ）が愛人と共にそれぞれ家を出ようとするが、アリスは死んだ夫との思い出の家には帰らず、トゥトゥニエのある姉妹達の家に残ることを決意する。それは、二人の姉妹たちのためであって、男のためではないと、男性の存在をアリスは素気無く一蹴する。しかしながら、バラビという妻帯者に恋をしている姉コロンブは、男性との関係は避けられず、それによって自分たち姉妹の連帯が解体するのではないかと次のように危惧している。

—アリス、バラビと私がこのままでい続けて、何も... それで私たちのつながりが十分に確固としたものになると思う？

コロンブは笑っていたが、眼には当惑と、知らないことへの苦しさが溢れ出ていた。

—とても頑丈なものになるわよ、とアリスはもったいぶって断言した。一つの本質のつながり... より高等なつながりよ²⁶。

アリスは自分たち姉妹関係を「一つの本質のつながり... より高等なつながり」と言い、コロンブの心配を取り払う。つまり、アリスは男性関係が継続しようがしまいが、姉妹関係は脅かされはしないし、「より高等なつながり」とあるように男女関係よりも姉妹関係が優位に立つものだとして強調する。また、姉妹たちにとっての男女関係の劣等性は次のようにも語られている。

[略] 貧しいが軽蔑的で、踵を返してさっさと去っていく娘たち、そして考えもなしに愛を見下していた娘たち。²⁷ [略]。

姉妹達は、男女の恋愛関係に対して、重要視していないどころか、侮蔑の態度まで示している。姉妹達は自分たち姉妹との比較において、男性を低く考えていて、とりわけアリスは男性を拒みさえする。しか

²⁴ *Ibid.*, p. 1420.

²⁵ *Ibid.*, p. 1437.

²⁶ *Ibid.*, p. 1436.

²⁷ *Ibid.*, p. 1397.

しながら一人の女としてアリスは男性と結婚していた事実がある。果たして本当に男性の存在をアリスは排除していたのだろうか。それは女性の象徴ともいえる乳房に光を当てると明らかになるようだ。

アリスはエルミーヌの腕の付け根に触り、それから乳房をさぐって握ってやり、掌にのせて量ってみた。

—あまり張ってないわ、とアリスは言った。いったいムッシュー・ウィークエンドはあんたをどう扱ってるの？ 食べるものを満足に出来ないの²⁸？

アリスは、まるで男性がそうするようにエルミーヌの乳房に触り、大きさを量る。エルミーヌの張りのない乳房を心配し、相手の男性との関係性のうちにアリスは入り込もうとする。つまり、妹の乳房を通して、異性愛を感じ取っているのだ。では、アリスの乳房はどうだろうか。

バスローブが半開きになって、片方の乳房がのぞいたが、盛り上がりには欠いているけれども、付け根がよく据わっていた。

—私だってあんなふうだったというのに、とコロンプは溜息まじりに言った。アリスに感嘆していたのだ²⁹。

アリスは、姉妹から羨望の対象となるほどの乳房を持つ女性らしい身体的魅力の持ち主である。

曲げた腕に寝ている彼女は、裸の瑞々しい乳房を手のひらで支えていたが、それは三十という年にも揺るがず、少し平たくとても若々しい乳房だった... 彼女は自分の考えから、寡婦くさい疑わしい貞淑ぶりを、警戒心をもって追い払った³⁰。

アリスにとって警戒の念を抱いていた対象は男性である。つまり、「寡婦くさい疑わしい貞淑ぶり」を斥けるのは、まだ男性を魅了することができる年齢を感じさせない「若々しい乳房」を持つアリスの自信の表れと考えられる。姉妹の乳房を量り、自分の乳房を支えることを忘れない、このアリスの乳房へのこだわりは、やはり男性を意識してのことであり、異性愛的要素につながる。アリスは男性を拒絶しながらも、異性愛を完全に否定しているのではなく、乳房を介して間接的に愛を享受しているのではないか。このことに関しては後章でより詳しく考察したい。

3. カルネランへの道

3-1 連帯の欠如

『ジュリー・ド・カルネラン』はこれまで見てきた二つの要素が含まれた特徴を併せ持つ物語である³¹。まず、男性を離れ姉妹の元へ帰るといふ、第二章で扱った『トゥトゥニエ』と同様、兄弟の物語の要素があるということだ。

また、『ジュリー・ド・カルネラン』では、物語の軸にエスピヴァンという男性を巡る二人の女性、元妻ジュリーと妻マリアンヌとの間の対立関係が据えられている。その意味で、『ジュリー・ド・カルネラン』

²⁸ *Ibid.*, p.101.

²⁹ *Ibid.*, p. 1405.

³⁰ *Ibid.*, p. 1437.

³¹ 「ジュリードカルネランは何よりもまず作家の仕事であり、そして作家コレットのテーマとモチーフを通して他の作品と呼応している。(Yannick Resch, *Œuvres*, « Bibliothèque de la Pléiade » : « NOTICE » in *Julie de Carneilhan*, Gallimard, p. 1157.)

は、第一章で見てきた『第二の女』と『デュオ』と類似している。

このように兄弟や男女の三角関係という共通したテーマを持つ三作品であるが、『ジュリー・ド・カルネラン』には『第二の女』と『デュオ』の二つの作品と比較すると根本的な違いが一つある。それは女性同士に連帯が成り立たないという点である。第一章で述べたように、立場を異にする二人の女性が連帯する『第二の女』と『デュオ』に対して、『ジュリー・ド・カルネラン』の二人の女性達は、出会った瞬間から違和感を感じ、それが解消されることはついになく、両者間に連帯感が生じることは決してないのである。

そもそもかつて愛した夫による裏切りは、『第二の女』では物語の中盤で明らかになるのに対して、『ジュリー・ド・カルネラン』においては最後の瞬間まで明かされない。その最後の瞬間までジュリーは元夫エスピヴァンとの「共犯関係 (complicité)」を求めているのである。エスピヴァンは過去の借用书を用いてマリアンヌからお金を引き出そうと画策し、分け合うことを条件にジュリーに協力を仰いでいたのである。ジュリーは、エスピヴァンとの共犯関係を信じており、マリアンヌではなく自分がエスピヴァンの信頼を一心に受けていると次のように確信していた。

「[略] 彼はわたしを信頼していたのね！ 自分の妻よりもわたしに信用をおいていた...³²⁾」

ジュリーにとって、マリアンヌよりも自分の方がエスピヴァンとの関係において優位な立場であるという事は疑い得ないことだったのだ。

ほどなく、マリアンヌはエスピヴァンに頼まれた借用书の請求の件でジュリーの家を訪ね、二人は対面し会話を交わすことになる。初めて会ったマリアンヌの印象を心の内に独白したジュリー言葉には、優越感に満ちた彼女の尊大な態度が窺える。

「[略] それに彼女はほとんど演技をしない！ 彼女は単純だ。私の家に来るなんて、彼女はきっと単純に違いない、たとえば彼女を行かせたのだとしても³³⁾...」

これから金銭に関わる話をするにも関わらず、マリアンヌの様子は「演技をしない」とあるように駆け引きする様子は皆無である。ジュリーに言わせるとそんなマリアンヌは「単純」つまり、何も考えてない凡庸な人間に過ぎないようなのだ。ヤニック・レッシュも『ジュリー・ド・カルネラン』の解説において、マリアンヌのことを「ジュリーは一つの影そして具体性のないぼんやりとした概念のようなものと絶えず見なしている³⁴⁾」と記している。ジュリーはマリアンヌを「影」や「概念」といった臍げな存在としてしか見ておらず、高く評価していないことが示されている。

ただし、ジュリーとマリアンヌの話し合いが終わり、マリアンヌがジュリー宅を立ち去ってから、ジュリーが優勢だと思われていた女性同士の関係は、一気に逆転する。マリアンヌは帰り際に、過去の借用书に則ったお金の入った封筒を置いて行く。その中に入ったお金の額を確認したジュリーは、エスピヴァンに騙されたのだと気づく。

「これで全部？ でもこれだと十万フランしかない、それに手紙はなし... 失礼なありがとうのひと言さえもないわ、私を笑わせるための天才的な詐欺師の冗談なの³⁵⁾？」

³²⁾ Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Julie de Carneihan*, Fayard, Paris, 2004, p.1551.

³³⁾ *Ibid.*, p. 1548.

³⁴⁾ Yannick Resch., *op.cit.*, p. 1157.

³⁵⁾ *Ibid.*, p. 1555.

お金持ちのマリアンヌからお金を引き出そうと、ジュリーはエスピヴァンと共犯しマリアンヌを裏切るはずが、ジュリーも「天才的な詐欺師」エスピヴァンから裏切られるのだ。女性同士の連帯が生じるどころか、ジュリーとマリアンヌ二人の女性の出会いが、男の裏切りの発見の契機になるのだ³⁶。エスピヴァンは二人の女性どちらも裏切るのだ³⁷。

エスピヴァンの裏切りによって男の存在に辟易したかと思いきや、それでもジュリーはマリアンヌではなく、最後まで男に共犯性を求めている。

「でも私は一言が欲しかった、耳を傾けるのが嬉しく、一ページで読むのが楽しい、ただ共犯の一言だけ... 彼はそのくらいのことをわざわざしてくれてもいいはずよ³⁸。」

お金が欲しかったエスピヴァンと「共犯の一言」という言葉を求めたジュリー。エスピヴァンの裏切りを知り、電話して呼びつけて、どなり、せがんだりしてやろうかと彼に対する情念が奔出するが、最終的にはジュリーの自制が勝る。

「でも何を懇願するのか？ あたしがエルベールから受け取りたいと望んでいるものには、まだ名前がついていないのに³⁹。」

ジュリーがエスピヴァンから受け取りたい、まだ名前がついていないものとは、むしろ共犯関係であろう。ジュリーは結局男からその信頼のしるしを受け取れないまま終わるのである。

3-2 金と階級

このようにジュリーは最後まで女ではなく男に共犯性を求めていることが、女性の連帯関係が成り立たなかった主要な理由と見られるが、もう一つ理由がある。それは女性たちを隔てる社会階層とお金である。社会階層とお金の有無が二人の女性を分け隔てるものとして存在するという意味で、『ジュリー・ド・カルネラン』はむしろ『牝猫』と比較されるべきかもしれない。

『牝猫』は、牝猫サアと新妻カミーユと夫アランの三角関係が主軸となっており、アランの牝猫サアへの愛情に対するカミーユの嫉妬心から夫婦関係が破綻する物語だ。『ジュリー・ド・カルネラン』にも、『牝猫』にも、人と動物という違いを別にすれば、ブルジョワ女と貧乏な貴族（人あるいは動物）という組み合わせが見られることは見逃せない。したがって、本節では、『ジュリー・ド・カルネラン』と『牝猫』に出てくるそれぞれ二人の女性の出自に留意しながら、それが女性同士の連帯の有無にどのように関わってくるのか探っていこう。

まず、貧乏な貴族を取り上げてみよう。『ジュリー・ド・カルネラン』における貧乏な貴族は、ジュリーである。貧乏であってもその故郷で生まれたということを示す自分の名前、貴族という身分には誇りを感じていることが次の引用で明瞭に表れている。

³⁶ ヤニック・レッシュは、ジュリーが「(略) マリアンヌとの遭遇の際、裏切りの発見」をしたのだと言及している。(Yannick Resch., *op.cit.*, p. 1159.)

³⁷ ジュリーとマリアンヌの出会いは、どちらもエスピヴァンから裏切られた存在であることを知る契機となったことを、ヤニック・レッシュは次のように書いている。「ジュリーとマリアンヌとの間の最後の出会いは、特別な豊かさのある一つの対話をもたらす。その対話とは、同じ裏切りの対象としての二人の女性の嫉妬と感嘆、弱さと明晰さが同時に明かすものである。」(*Ibid.*, p. 1157.)

³⁸ *Ibid.*, p. 1555-1556.

³⁹ *Ibid.*, p. 1556.

彼女は自分の名前、そのぼろをまとった古さに、九百年前から領主と同様にカルネランとしか呼ばれない頑丈な城—農園の痕跡に、自分を結びつけていた誇りをできる限り隠していた⁴⁰。

貴族という家柄を持ちながらも貧乏であるジュリー、一方で、『牝猫』においてそのジュリーと対応するのが、牝猫のサアである。牝猫のサアを飼い主アランは次のように称揚する。

「[略] ぼくが持ち帰ってきたのはただの仔猫じゃない。猫科の貴族であって、動物の気品というものがあつし、この上なく無欲で、礼儀作法も知っており、人間のエリートにも似たところがある⁴¹。」

アランによれば、牝猫サアはその辺の仔猫ではなく、「この上なく無欲」とあるように金銭の有無などとはや問題にしない、「気品」を備えた人間界でいうところの「エリート」であるという。まさに貧乏だが生まれのよいジュリーと境遇が重なるのだ。

では、貧乏だが貴族としての誇りを失わないジュリーやエリートの牝猫サアに対して、もう一方のブルジョワの女性はどうか。まず、『ジュリー・ド・カルネラン』のエスピヴァンの妻マリアンヌを見てみよう。

「気をつけろ」とジュリーは思った。「このブルジョワ女は私が何の話をするか私以上によく知っていて、そして彼女は私をこんがらかせようとしている。⁴²。」

ジュリーとマリアンヌは初めて対面した時に、ジュリーはマリアンヌのことを「ブルジョワ女」と呼称する。そしてジュリーがマリアンヌに抱いた初対面の印象というのは、次のようなものだった。

「偉そうにすると、彼女はすでに少しおかみさんじみて見える」とジュリーは考えた。「肥満にかかわる問題ではない、彼女はまだほっそりしているもの。階級がないせいだわ⁴³。[略]」

マリアンヌ「おかみさんじみ」た相貌は、貴族のジュリーに言わせれば「階級がないせい」という社会的地位の低さから滲み出るものだということになるのだ。

また、『牝猫』においてブルジョワ女マリアンヌに相当する人物は、女性主人公のカミーユである。男性主人公アランの新妻カミーユは脱水機製造業者の娘であり、ブルジョワ娘だ。ブルジョワなカミーユに、人間に喩えるならエリートである牝猫であるサア、このことはアランによって次のように強調される。

「サアも知っている。」

「どうして？」

彼は横柄な微笑で彼女を打ちのめした。

「どうしてって。生まれつきさ、生まれのいい人間がいるのと同じにね」

「それじゃあ、私は生まれのいい人間じゃないってということ？」

彼は穏やかになったが、それはただ単に同情したためだった⁴⁴。

⁴⁰ *Ibid.*, p. 1475.

⁴¹ Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *La Chatte*, Hachette, Paris, 2004, p. 1190.

⁴² Colette, *Julie de Carneihan*, p. 1552.

⁴³ *Ibid.*, p. 1549.

⁴⁴ Colette, *La Chatte*, p. 1211.

アランによって、カミーユは生まれのいい人間ではないと仄めかされているのに対し、サアは生まれながらにしてカミーユが比肩しえないほどの社会的威信を誇っているように示されるのだ。『ジュリー・ド・カルネラン』のジュリーとマリアンヌの関係と同様に、ブルジョワ女であるカミーユと、生まれのよいエリートであるサアとの間に連帯は生じない。

さらに付言すれば、『ジュリー・ド・カルネラン』のジュリーは、動物であるためにお金がない『牝猫』のサアと貧乏であるという点で一致しているが、物語の最後にサアとは決定的に異なる選択をする。サアはアランの元を離れないのに対して、ジュリーはエスピヴァンから離脱し、兄レオンとともに故郷へ帰るのだ。しかしはじめのうちジュリーはエスピヴァンへの未練が残り、なかなか帰郷に踏み切れない。後ろ髪引かれる思いでいるジュリーを、レオンは次のように諭す。

—きみにはわからないだろう、ジュリー、家があってお金がないのではなくて、お金があって家がないというのは、不思議な感覚だということが⁴⁵？

お金がなく家があるのが、まさにジュリーとレオン兄弟のことだ。レオンはお金がないことよりも、家がないことの方が嘆かわしいことであるとジュリーに優しく説き、ジュリーはレオンとともに実家のある故郷カルネランへ帰ることを決断するのである。また、兄弟の故郷カルネランが、自然に溢れ動物に囲まれたコレットの母シドの家を即座に連想させることは無視できない。

二人は、打ち明け話もなく、緑のからすむぎの間を通る六月の道路に思いを巡らせていた。静かに揺れる牝馬の足取り、朝の四時から八時までの冷氣、鞍のリズムのある小さなきしみ音、カルネランの低い塔の上に差し込む赤い太陽の光線を想像すると、ジュリーは涙に濡れた目を感じた⁴⁶。

緑のからすむぎにはさまれた道路に、明け方から聞こえてくる牝馬の足音とあるように、二人の兄弟の故郷であるカルネランは、シドの家と呼応するかのように自然と動物で囲われている。ジュリーはシドの家を彷彿とさせるカルネランへレオンと一緒に帰っていくのだ。

3-3 兄と妹、兄と牝馬

それでは兄レオンとはどのような存在なのであろうか。『ジュリー・ド・カルネラン』は、兄弟が出てくる点で『トゥトゥニエ』にも類似していることは先に触れたとおりである。しかしながら、『トゥトゥニエ』における女性だけの姉妹関係は、同性間の双子的愛情で結ばれた関係が描かれているのに対し、『ジュリー・ド・カルネラン』では、異性間の兄妹であるという相違点がある。

また、『トゥトゥニエ』において女性主人公アリスは、男性を拒絶する立場であったが、全く男性の存在が皆無だったかと言えばそうではない。なぜならアリスは、どちらも妻帯者に恋をしている姉妹たちを通して男性と関わっていたからだ。姉妹を通して男性という異性との関わりがあったアリスに対し、『ジュリー・ド・カルネラン』における異性愛的徴候は、まず兄に対してあり、さらに言えば、兄レオンの牝馬イロンドールに対する愛着の中にあるのだ。そこにあるのは、人間と動物の境界が曖昧化される中に出現する異性愛的な世界であり、妹アリスは兄の牝馬に対する特別な愛情を異性愛的なものとして見ている。

人間と動物の境界の曖昧化について、まず兄レオンは、妹ジュリーにとって動物のように見えるという事実を指摘しておこう。

⁴⁵ Colette, *Julie de Carneihan*, p. 1564.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 1456.

レオン・ド・カルネランは、それらの視線の挨拶を受けるために、妹が「自分の種族を裏切り、人間と一緒に狩りをする狐」と呼ぶ表情を顔に浮かべた⁴⁷。

ジュリーは「自分の種族を裏切り」とあるように、人間に姿を変えた動物のようにレオンのことをみなしている。このようにレオンを動物として見なしているのはジュリーの側だけではない。動物側もレオンを人間というより自分の仲間であるかのように感じており、馬たちはレオンの帰宅を足音で感知し、まるで自分たちの仲間が帰還したかのようにいなくのである。

彼は夜も夜明けもともに愛していて、いつも六時前に帰宅した。すると彼の馬たちが遠くから彼だと理解し、いなくのだった⁴⁸。

馬たちは兄レオンを同類と見なしているようなのである。ジュリーによって、また馬によって、人間ではなく動物として規定されるレオンであるが、レオンが異性愛的感情を抱く対象もどうやら人間ではなく、動物のようだ。

彼はジュリーの手をうわのそらで握りしめ、この世の中で何よりも愛しているもの、忠実な牝馬たちの鋭い叫び、主人の熟練した耳もとで、厚くて柔らかい唇がもたらす友愛の言葉へ向かって帰って行った⁴⁹。

レオンが「この世の中で愛している」のは、人間の女性ではなく、牝馬なのであり、そこにはレオンの動物に対する特異な愛着が窺える。また物語のが、レオンの動物、とりわけ牝馬イロンデルに対する親愛の情を述べるジュリーの言葉で次のように結ばれているのは注目に値しよう。

それから彼女は純白のケードルをつけた背の高い雌馬のイロンデルが、追いかけてきて、カルネランの手に熱狂的な鼻孔で接吻しにやって来た時、兄の方へ覚悟して振り返った。

「ああ！」とジュリーは考えた。「彼は少なくとも、自分が世界で最も愛するものを連れて帰るのだわ⁵⁰…」

そして、牝馬イロンデルはジュリーに接吻し親愛の情を示しながらも、兄レオンの方を向くことは忘れておらず、ここでは牝馬イロンデルのレオンへの愛情も示されている。そしてジュリーの言葉にもあるように、レオンの「最も愛するもの」とは、牝馬イロンデルのことであり、物語の最後、このジュリーの結びの言葉は、レオンの牝馬イロンデルへの異性愛的感情を強く物語の最終ページに刻印することになるのだ。

一方でジュリーはどうだろうか。そもそもジュリーとレオンの動物との接点は幼少期からあり、兄弟揃って早朝からきまって父と馬に乗って市場に行くのが常だった。その市場に出掛ける際、幼い二人の兄弟は、いつも訳もなく父からぶたれることに耐えていたという思い出があり、ジュリーはそれを次のように述懐する。

⁴⁷ *Ibid.*, p. 1453.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 1458.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 1458.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 1566.

台所兼浴室では、皿を洗っているのもまだ九時半にもなっていないことがわかった。そしてジュリーは、罪悪感を伴いながらも再び眠った。その罪悪感は過去に公正で手厳しい父の手によって与えられる鞭の打撃で調教されていた幼少時代から来るものだった。昔、冬は七時、夏は六時に否応なく開かれるドアの後ろで、レオンとジュリーは裸足で音を立てずに、押し合い、最初にたたかれる順番を争っていた。とにかく殴られて、ほてった頬で、彼らは穴のあいた短靴を履いて、恨みも抱かず小馬に乗り、カルネラン伯爵に追いつくためにギャロップで走るのだった⁵¹。

この引用で特筆しておかなければならないのは、レオンとジュリーは父からむちで打って走らせる馬のようにぶたれており、動物扱いを受けているということである。レオンのみならず、ジュリーも兄弟揃って動物側に属しているようなのである。

しかしながら、ジュリーはレオンと同じくらい動物に異性愛的感情を抱いているとは考えられない。というのも、ジュリーは人間の男性と結婚した事実があるからだ。そうすると一見ジュリーは普通のセクシュアリティの持ち主であるように思われるのだが、結婚する時のジュリーの言葉に目を向けてみると、彼女のセクシュアリティにも、動物性が忍びこんでいることに気づく。

そしてジュリー・ド・カルネランが十七歳でジュリアス・ベッケルという名のオランダから来たお金持ちと結婚する時、彼女は取り乱すほど深く悲しまず、漠然とこう思ったのだった。「今度の市で違うのに変えてくれるかもしれないんだから⁵²...」

ジュリーは人間の男も馬のように変えられると思っているようなのだ。極言すれば、ジュリーは人間の男性のことを馬、つまり動物だと思っているのだ。

『ジュリー・ド・カルネラン』における兄弟それぞれのセクシュアリティの動物性を見てきたが、レオンは牝馬に対して人間の女性と同様に接しており、ジュリーは人間の男性を馬のように扱っていることが明らかになった。

『ジュリー・ド・カルネラン』において、女性主人公であるジュリーは直接的に性愛的な関係性を求めておらず、男の兄弟であるレオンが異性の動物に特別な愛情を抱いている。ジュリーは人間同士のセクシュアリティのあり方から離れようとしているが、異性愛的つながりが皆無なのではなく、異性愛的傾向は兄弟に向かい、兄は一方で異性愛的感情を牝馬イロンドールに対して持っているのだ。つまり、異性愛はより間接化、婉曲化されて享受されていると言える。異性愛的セクシュアリティの距離化・間接化のプロセスが感じられるのだ。

おわりに

『夜明け』以降のコレット小説、『第二の女』、『デュオ』、『トゥットゥニエ』、『ジュリー・ド・カルネラン』において、女性主人公が異性愛の破綻をどのように乗り越えていくかを見てきたが、いずれの作品においても、直接的な異性愛を逃れながらも、どこかで、間接的なやり方で異性愛的なセクシュアリティを求めながら享受しようとする態度が認められた。その先にあるのは、やはり、母シドの世界なのかもしれない。母シドの生き方とは、田舎に帰り、人間の男性を拒み、自然を味わうことであつた。またシドの世界とは、異性との恋愛の破局によって、両性具有的世界が享受できるようであつた。『夜明け』以降の小説での女性

⁵¹ *Ibid.*, p. 1459.

⁵² *Ibid.*, p. 1460.

主人公は、すぐに自然や母シドに到達できない場合、それらを段階的に遠回りしながら求めているように見える。『ジュリー・ド・カルネラン』のジュリーとレオンが、自分たちの生まれ故郷である田舎で自然の溢れたカルネランへ帰る際にかわす会話においても明らかである。

「カルネランへ着くまでにどのくらいかかると思う？」

ジュリーは兄が初めて躊躇した仕草をするのを見た。彼は両腕をあげ、それをだらんとした。

「三週間... 三ヶ月... 一生⁵³」

カルネランへの道のりはレオンによれば三週間、三ヶ月と伸び、最終的には一生涯と言い直しているように、一生かかるかもしれないという。自然豊かな故郷がユートピア化されており、その点もシドに似ていると言えよう。母シドのようにすぐ自然を味わうことは出来ないが、ゆっくりとしたプロセスを踏みながら、享受すべきものとしての自然への傾斜をいっそう強めているようなのだ。

——一番遠回りとして行くのさ、ジュリー。遠回りの道が一番馬や騎手を疲れさせないんだよ。道ばたに草が生えている小道を行ったほうがよりいいんだ⁵⁴。」

「一番遠回り」しながら、「道ばたに草」という自然を感じつつ、カルネランへ向かおうとする兄弟の姿からも、長い道のりを経てシド的世界へ辿り着こうとしているのが窺えよう。

参考文献

- Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *La Seconde*, Hachette, Paris, 2004.
- Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Duo*, Mercure de France, Paris, 2004.
- 小野ゆり子、『娘と女の間』、中央大学出版部、1998.
- Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Le Toutoumier*, Hachette, Paris, 2004.
- Yannick Resch, *Œuvres*, « Bibliothèque de la Pléiade » : « NOTICE » in *Julie de Carneilhan*, Gallimard.
- Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *Julie de Carneilhan*, Fayard, Paris, 2004.
- Colette, « Romans - Récits - Souvenirs », Robert Laffont : *La Chatte*, Hachette, Paris, 2004.

⁵³ *Ibid.*, p. 1564.

⁵⁴ *Ibid.*, p. 1565.

情報の非対称性のある市場に関する新たな問題

Some New Issues on Markets with Asymmetric Information

萩原 駿史

Toshifumi HAGIHARA

要旨：情報の非対称性の市場の下で生じる問題に対して、シグナリングを行うことで情報の偏在を解消し、問題が解決できるとされていた。しかし、シグナリングはあくまで情報格差を是正しているだけであり、シグナリング自身が需要と供給のバランスを調整したり、情報劣位者に劣位者自身の情報を伝えたりするわけではないため、市場の均衡条件を保証しているわけではない。そこで本論文では、シグナリングを行っても市場の均衡がうまく達成できない状況を、需要と供給のバランスが偏っている場合と情報を持っていない情報劣位者自身が自分の状況や需要を正確に把握できていない場合の2つの場合に分けて紹介し、それぞれ具体的に労働市場と医療サービス市場を例に挙げ、それを期待効用理論とプロスペクト理論で示していく。ここでは、需給バランスが偏っているときのシグナリング労働市場を、需要側の賃金で調整を行うケース、供給側の学生がシグナルと異なる賃金を得るリスクを負うケースの2つを見ていく。また、シグナルを受け取る側が自身の状況やニーズを把握できていないときのシグナリング医療サービス市場では、実際の中国の病院混雑の例を挙げ、モデルを用いて病院混雑現象が発生することを示す。さらに医療サービス市場では、患者の症状を病院側が知らせ、適切な病院へ振り分けるといった解消方法を紹介し、それにより病院側が合理的行動をしながら、医療ミスの発生を抑えた上に混雑が解消することを示す。しかし、マッチングの問題でもある、需給バランスの偏りがあるときの労働市場の不均衡をいかに解消するか議論や、需要者自身の情報の不足によるシグナリング不均衡における、大学受験をはじめとした病院混雑以外の混雑現象の分析などの議論が残されている。

1. はじめに

需要側と供給側のいずれか一方のみが特定の情報を持つことを情報の非対称性と呼び、情報の非対称性がある市場では、その情報の偏在によって市場均衡は達成されないとされる。このことに言及したのが Akerlof (1970) であり、そこでは中古車市場を例として挙げている。中古車市場では、供給側の中古車の売り手と需要側の中古車の買い手が存在する。売り手は自分の売る車の品質の良否が分かっており、買い手は買うまで車の品質は分からないという情報の非対称性がある。この情報の非対称性があると、売り手は品質の悪い車を品質の良い車と同じ値段で売ろうとし、買い手は車の品質が分からないために品質の良い車であっても低い値段で買おうとする。そうすると、本当に品質の良い車は実際の値段よりも安い値段を付けられるため、品質の良い車を持つ所有者は車を売らなくなり、さらに品質の悪い車だけが市場に出回るようになる。品質の悪い車ばかりが売られるため、中古車市場全体の取り扱い価格が下がるという悪循環が発生する。

そこで Spence (1973) では、労働市場を例として、情報を持っている側が持っていない側へシグナルを

出すことで、この情報の非対称を解消し、市場均衡は達成できるとしている。労働市場では、供給側である学生と需要側である企業が存在する。学生は自身にどれだけ生産能力があるか分かっており、企業は雇うまで学生にどれだけの実産能力があるか分からないという情報の非対称性がある。ここで、学生側は自身が高学歴であることを企業に示すことで、自身の生産能力の高さを企業に伝えることがシグナリングである。企業側も学歴に応じて、高学歴なら高く、低学歴なら低いという賃金格差を設けることで、企業の求める生産能力を持った学生を雇うことができる。ここで前提となっているのは、学生には生産能力の高い学生、低い学生が存在しており、それぞれ高学歴を得るためのコストが生産能力によって異なっていることである。企業が設定した高学歴の賃金を得るには、高学歴になるためのコストを個々の学生が払わなければならないが、生産能力の高い学生は払うコストが低く、生産能力の低い学生は払うコストが高くなる。そのため、生産能力の低い学生は、低学歴時に得られる賃金と高学歴になるためのコストを差し引いた高学歴時の賃金を比較するという、自己選抜が生じる。ここで企業は、生産能力の低い学生がコストを差し引いた高学歴時の賃金よりも低学歴時の賃金の方が高くなるように賃金設定をすることで、生産能力の高い学生を雇うことができる。仮にシグナリングがなかった場合、企業は学生の生産能力を知るすべがないため、高学歴と低学歴の間に賃金を設定する。そうすると中古車市場と同様に、生産能力の高い学生は本来よりも賃金が低いため市場に参加せず、生産能力の低い学生は本来よりも賃金が高いため雇われる。したがって、企業は雇った学生の生産能力よりも余分に支払った賃金の分だけ損失を被ってしまう。

一般的に情報の非対称性によって生じる問題は、シグナリングを行うことで解消され、市場の均衡が達成されるとされている。

しかし、シグナリングはあくまで情報格差を是正しているだけであり、市場の均衡条件を保証しているわけではない。シグナリングを行っても市場がうまく機能しない場合は、Spence (1973) で扱った労働市場においても発生し得る。労働市場において、シグナリングにより、学歴に対する賃金格差を設けることで自己選抜が生じるが、需要者側の企業が必要とする高学歴労働者数と供給側の学生数、同様に、需要者側の企業が必要とする低学歴労働者数と供給側の学生数が一致しているとは限らないからである。第2節で後述するが、学生の供給と企業の需要に差がある場合は、賃金を調整することで極端に高学歴か低学歴のどちらかの学歴の学生だけになってしまうか、賃金を固定化することで高学歴であっても低学歴の賃金を得るリスクを学生が負ってしまうことになる。

また、現実の医療の現場でも胡 (2015) にあるように、中国では病院の医療施設の充実度や医療スタッフの熟練度や専門などをもとに、病院の明確なランク付けをシグナリングとして行っているにもかかわらず、うまく機能していない。中国では現在、病状の軽い患者から重い患者まで、ほとんどすべての患者が一番ランクの高い病院に殺到して、ランクの高い病院だけが常に混雑をし、一方でランクの低い病院はほとんど患者が来ないで空いているというのが現状である。これは情報を持っていない、シグナルを受ける側である患者が自身の病状を正確に把握できないため、とりあえず施設や医療体制が一番整っているランクの高い病院で受診すれば安心だと考えているからである。

シグナリングを行って情報の非対称性を解消したとしても、市場の均衡がうまく達成できない場合は大きく分けて2つある。1つめは、労働市場のように需要と供給のバランスが偏っている場合であり、2つめは、病院の混雑現象のように情報を持っていない情報劣位者自身が自分の状況や需要を正確に把握できていない場合である。これはシグナリング自身が需要と供給のバランスを調整したり、情報劣位者に劣位者自身の情報を伝えたりするわけではないためである。

この論文では、情報の非対称性の新たな問題を、労働市場と病院混雑現象を例に挙げて見ていく。労働市場がうまく機能せず学生と企業とがうまくマッチングしない事は、就職する事が人生で大きな節目となる学生にとっても、労働力を確保したい企業にとっても大きな損失である。同様に、医療現場が混雑し必要な治療を必要な患者に施せない事は、多くの人命を助きたい病院にとっても、自身の命に直接かかわる

ことになる患者にとっても大きな問題である。これらの問題を分析することは、情報の非対称性に新たな見地を与えることで経済学的にも、雇用の不安定や病院の混雑現象などの社会問題を解消することで社会的にも有意義なものである。また、病院の混雑現象の問題では、単に受診料を引き上げるのではなく、治療の前に医者が患者の病状を診断し適切な規模の病院へ振り分けることで、各規模の病院が合理的に行動しつつ、病院の混雑現象を解消できる事を示していく。

分析するにあたって von-Neumann=Morgenstern (1944) の期待効用理論と Kahneman=Tversky (1979) のプロスペクト理論を用いて、双方の視点から論じていく。期待効用理論には、Allais (1953) や Ellsberg (1961) などで議論されているアノマリーがあり、それを解消する形でプロスペクト理論は心理学的実験方法をもとに記述的に理論づけられたものである。したがって、より多角的な視点を得るために、期待効用理論だけでなく、より個人の行動の実態に近いプロスペクト理論でも分析していく。また、従来のプロスペクト理論では将来のある時点からの評価を現時点の立ち位置である参照点からは求めることができないため、萩原 (2015) のように将来のある時点で発生する可能性のある事柄の期待値を期待参照点として論じていく¹。また、プロスペクト理論のもう一つの軸となる確率加重関数には言及せず、確率に関しては客観的な確率で扱い、価値関数のみで分析していく。これは期待効用理論との違いを明確化するため、期待効用理論と同様に客観的な確率を用いて分析を行うためである。

本論文では、情報の非対称性の背後にある問題を見ていくため、以下のように構成される。第2節では、シグナリングを行っても需給バランスが偏っている際の労働市場の不均衡を説明する。第3節では、シグナリングを受ける情報劣位者が自身の状況やニーズを把握できていない病院混雑現象を説明し、その解消法として病院が患者の病状を診断し適切な病院へ振り分けることを紹介する。第4節では、需給のバランスの偏った労働市場での不均衡の解消方法や、大学受験などのシグナリングにより情報の非対称性を解決したとしても市場がうまく機能しないのほかの事例に触れ、残されている問題を議論していく。

2. 労働市場のシグナリング不均衡

2.1. 一般的なシグナリング均衡条件

労働市場におけるシグナリングの不均衡を見ていくにあたって、まず一般的なシグナリングによる均衡状態を見ていく。

就職しようとしている学生全体の数を N^S とする。また、企業が求める労働者の人数を N^D とする。労働市場のシグナリングによる影響だけを見るため、簡単に学生数と企業の求人数を $N^S = N^D$ とおいて、就職できない学生はいないとして議論を進めていく。ここでシグナリングとして、高学歴の学生は H 、低学歴の学生は L とする。そして、学生数 N^S における高学歴 H の割合を α 、高学歴になるための学歴コストを q とする。同様に、学生数 N^S における低学歴 L の割合を $1 - \alpha$ 、高学歴になるための学歴コストを r とする。高学歴 H は高学歴になるためのコストが安いいため高学歴になっており、低学歴 L は高学歴になるためのコストが高いため低学歴になっている。よって学歴コストは $q < r$ である。一方、企業の求人数 N^D における高学歴 H への需要の割合を β 、企業の払う賃金を W^H とする。同様に、企業の求人数 N^D における低学歴 L への需要の割合を $1 - \beta$ 、企業の払う賃金を W^L とする。高学歴は低学歴に比べ生産性が高いという前提のもと、企業は学生側からの学歴シグナルに対して $W^H > W^L$ という賃金設定にしている。

ここで高学歴 H は、学歴コスト q を払ってでも高学歴時の賃金 W^H を得る方が低学歴時の賃金 W^L を得るよりも高いため、

¹ この期待参照点の議論に関しては、仲澤 (2014) や萩原 (2016) でも行われている。

$$W^H - q > W^L \quad (1)$$

と表すことができ、さらに

$$W^H - W^L > q \quad (2)$$

とすることができる。

同様に、低学歴 L は低学歴時の賃金 W^L を得る方が学歴コスト r を払ってでも高学歴時の賃金 W^H を得るよりも高いため、

$$W^H - r < W^L \quad (3)$$

と表すことができ、さらに

$$W^H - W^L < r \quad (4)$$

とすることができる。

ここで (2), (4) より、学歴コストと賃金の関係は

$$q < W^H - W^L < r \quad (5)$$

と表すことができ、シグナリング均衡が成り立つのは、学歴による賃金格差が学歴コストの差よりも小さいときであることが分かる。

しかし、(5) の条件のもとで、高学歴 H が賃金 W^H を得て、低学歴 L が賃金 W^L を得るというシグナリング均衡が成り立つのは、高学歴 H の割合 α と企業側の需要の割合 β が一致する、 $\alpha = \beta$ の時だけである。現実の労働市場においても、常に供給側の学生数と需要側の企業の求人数が一致することは限らない。シグナリングはあくまで学生側の生産性の高さを学歴によって企業側に伝えるだけであり、それに対して学生の生産性を知ることができない企業側は学歴によって賃金に差をつけるだけである。そのため、シグナリングによる企業の賃金格差によって学生の自己選抜は生じるが、シグナリング自身が需要と供給のバランスを保証するものでない。したがって、需給のバランスが一致しない時は、企業側が賃金によって調整するか、学生側が募集からあふれた際に学生自身が送っているシグナルとは異なる賃金で雇われるリスクを負わなくてはならない。

2.2. 企業側が賃金による調整を行う場合

まず、企業が賃金によって需要と供給のバランスを調整する場合を見ていく。それぞれ需要側である企業の高学歴 H の求人数が多い超過需要のケース、供給側である高学歴 H の学生数が多い超過供給のケースを考えていく。ここで注意が必要なのは、学生数と求人数を $N^S = N^D$ とおいているので、高学歴 H の需要が超過しているということは低学歴 L が超過供給にあり、高学歴 H の供給が超過しているということは低学歴 L が超過需要にあることを意味する。したがって、高学歴 H の需給を賃金で調整するには、あわせて低学歴 L の賃金も調整する必要がある。

需要側である企業の高学歴 H の求人数が多い超過需要のケース、つまり $\alpha < \beta$ のときは、高学歴 H が不足しているため賃金 W^H を引き上げ、企業にとって低学歴 L が多すぎるため賃金 W^L を引き下げる。この賃金調整は必要な高学歴 H の人数が得られるまで、つまり低学歴 L が学歴コスト r を払ってでも高学歴 H になるまで行われるので

$$W^H - W^L = r \quad (6)$$

という賃金となる。この場合、本来ならば学歴コストと賃金が見合わないために低学歴 L を選択していた学生も、学歴コスト r を支払って高学歴 H になっても元が取れる賃金にまで W^H が引き上げられているので、供給側の学生全員が高学歴 H になってしまう。

一方、供給側である高学歴 H の学生数が多い超過供給のケース、つまり $\alpha > \beta$ のときは、企業にとって高学歴 H が多すぎるため賃金 W^H を引き下げ、低学歴 L が不足しているため賃金 W^L を引き上げる。この賃金調整は必要な低学歴 L の人数が得られるまで、つまり高学歴 H が学歴コスト q を払わずに低学歴 L になるまで行われるので

$$W^H - W^L = q \quad (7)$$

という賃金となる。この場合、本来ならば学歴コストと賃金が見合っていたために高学歴 H を選択していた学生も、学歴コスト q を支払わずに低学歴 L になっても変わらない賃金にまで W^H が引き下げられているので、供給側の学生全員が低学歴 L になってしまう。

このように、賃金による需要と供給のバランス調整を行おうとすると、シグナルを出している学生全員が高学歴または低学歴の両極端になってしまう。これでは、供給側からの情報としてのシグナルの意味はなく、シグナリング均衡はないことになる。

2.3. 学生側がリスクを負う場合

次に、賃金を固定し、学生側が自身のシグナルとは異なる賃金を得るリスクを負うことで需給のバランスを調整する場合を見ていく。ここでは主に、供給側である高学歴 H の学生数が多い超過供給のケース、つまり学歴コスト q を支払い高学歴 H になっても賃金 W^L で雇われるリスクを負ってでも高学歴 H になる条件を考えていく。賃金による調整の場合とは異なり、需要側である企業の高学歴 H の求人数が多い超過需要のケースを考えないのは、低学歴 L が自身の出しているシグナルと異なる賃金 W^H で雇われることはリスクではなく、このことにより低学歴 L がシグナル通りの賃金を得られないことを避けるために、学歴コスト r を支払って高学歴 H になることは考えにくいからである。したがって、供給側である高学歴 H の学生数が多い超過供給、つまり $\alpha > \beta$ のときを期待効用理論とプロスペクト理論の2つを用いて考えていく。

ここで期待効用理論だけでなくプロスペクト理論も用いるのは、プロスペクト理論が心理実験をもとに記述的に論理づけられているため、期待効用理論よりもさらに人間の行動の実態に近い意思決定が知ることができるからである。よって、期待効用理論とプロスペクト理論の双方から見ることで、多面的に学生の高学歴を取得するかどうかの条件を見ていく。

2.3.1. 期待効用理論からの分析

高学歴 H が超過供給である $\alpha > \beta$ のとき、賃金 W^H 、 W^L が固定されているとすると、高学歴 H は β/α の確率で賃金 W^H を $1 - \beta/\alpha$ の確率で賃金 W^L を得ることになる。したがって、期待効用理論では、 $\alpha > \beta$ のとき、賃金 W^L となるリスクを負ってでも高学歴 H になった学生の期待効用は

$$\frac{\beta}{\alpha} W^H + \left(1 - \frac{\beta}{\alpha}\right) W^L - q > W^L \quad (8)$$

と表すことができ、さらに

$$\frac{\beta}{\alpha} (W^H - W^L) > q \quad (9)$$

とすることができ、 $\beta/\alpha > 0$ なので

$$W^H - W^L > \frac{\alpha}{\beta}q \quad (10)$$

となる。また、低学歴 L に関しては変化がないため条件は (4) である。したがって、(4)、(10) より

$$\frac{\alpha}{\beta}q < W^H - W^L < r \quad (11)$$

この (11) から分かるように、一般的なシグナリング均衡条件である (5) よりも下限である学歴コスト q が α/β の分だけ上昇している。

さらに、 $q > 0$ であるから

$$\frac{\alpha}{\beta} < \frac{r}{q} \quad (12)$$

と表すことができる。(12) は、需要と供給の割合 α/β が、学歴コストの割合 r/q よりも小さければ、学生は賃金 W^L になるリスクがあっても学歴コスト q を払って高学歴となることを意味している。学歴コストの差は、明確には数値で表してはいないが、倍近くするほど極端な差ではないと考えられる。そのため、供給側の α があまりに多く存在する場合は、学歴コスト q を払わずに全員が低学歴を選んでしまう。また、リスクを負って高学歴になったとしても $1 - \beta/\alpha$ の確率で賃金 W^L を得ることになってしまうことに変わりはない。

2.3.2. プロスペクト理論からの分析

プロスペクト理論では、自身の現時点での立ち位置である参照点からの利得と損失から選択の評価を決定する。しかし、将来の就職後の状態を就職前の学生の状況を参照点として評価しようとする、賃金 W^H であろうと賃金 W^L であろうと、両方とも利得となり正確な評価を調べることができない。したがって、萩原 (2015) のように、将来のある時点での評価をするときの参照点は将来起こりうる出来事の期待値を期待参照点とすることで期待評価を求める。

$\alpha > \beta$ のとき、高学歴 H の参照点は賃金 W^H を得たときと賃金 W^L を得たときの期待値なので

$$\frac{\beta}{\alpha}W^H + \left(1 - \frac{\beta}{\alpha}\right)W^L - q \quad (13)$$

と表すことができる。

また、そのときの利得とは賃金 W^H を得たときなので、 $W^H - q$ から参照点 (12) を引いたものである。よって利得は

$$\left(1 - \frac{\beta}{\alpha}\right)(W^H - W^L) \quad (14)$$

と表せる。

同様に、損失とは賃金 W^L を得たときなので、参照点 (12) から $W^L - q$ を引いたものである。よって損失は

$$-\frac{\beta}{\alpha}(W^H - W^L) \quad (15)$$

と表せる。

したがって、 β/α の確率で利得 (13)、 $1 - \beta/\alpha$ の確率で損失 (14) となるので、感応度を γ ($0 < \gamma < 1$)、損失回避係数を λ ($\lambda > 0$) とすると期待評価は

$$\frac{\beta}{\alpha} \left\{ \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) (W^H - W^L) \right\}^\gamma - \lambda \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) \left\{ \frac{\beta}{\alpha} (W^H - W^L) \right\}^\gamma \quad (16)$$

と表すことができる。

また、ここで高学歴 H にならずに低学歴 L になる場合を考えると、低学歴 L を選択すると必ず賃金 W^L を得るため、参照点を W^L とすると期待評価は 0 となる。したがって、リスクがあっても高学歴 H になる条件は、高学歴 H のときの期待評価と低学歴 L のときの期待評価の比較となるため、

$$\frac{\beta}{\alpha} \left\{ \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) (W^H - W^L) \right\}^\gamma - \lambda \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) \left\{ \frac{\beta}{\alpha} (W^H - W^L) \right\}^\gamma > 0 \quad (17)$$

となる。これを $(W^H - W^L)^\gamma$ で括ると

$$(W^H - W^L)^\gamma \left\{ \left(\frac{\beta}{\alpha} \right) \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right)^\gamma - \lambda \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) \left(\frac{\beta}{\alpha} \right)^\gamma \right\} > 0 \quad (18)$$

とできる。ここで $W^H > W^L$ 、 $W^H - W^L > 0$ であるから

$$\left(\frac{\beta}{\alpha} \right) \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right)^\gamma > \lambda \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right) \left(\frac{\beta}{\alpha} \right)^\gamma \quad (19)$$

となる。また、 $\alpha > \beta$ 、 $0 < \beta/\alpha < 1$ であるので

$$\left(\frac{\beta}{\alpha} \right)^{1-\gamma} > \lambda \left(1 - \frac{\beta}{\alpha} \right)^{1-\gamma} \quad (20)$$

とできる。さらに

$$\left(1 + \lambda^{\frac{1}{1-\gamma}} \right) \frac{\beta}{\alpha} > \lambda^{\frac{1}{1-\gamma}} \quad (21)$$

とすることができる。また、 $\lambda > 0$ なので、

$$\frac{\beta}{\alpha} > \frac{\lambda^{\frac{1}{1-\gamma}}}{1 + \lambda^{\frac{1}{1-\gamma}}} \quad (22)$$

と表すことができる。(22) は、期待効用理論での (11) とは異なり、学歴コストが上がらずに需給のバランスだけで判断していることが分かる。これは期待効用理論が状態の絶対的な比較に対して、プロスペクト理論では状態の相対的な比較を重視しているためである。

ここで、 $\gamma = 1/2$ 、 $\lambda = 2$ とおくと、(22) は

$$\frac{\beta}{\alpha} > \frac{4}{5} \quad (23)$$

と求めることができる。これは高学歴 H が、需要と供給が $\alpha : \beta = 5 : 4$ 、つまり確率 0.8 以上で賃金 W^H を得られるのであれば、賃金 W^L になるリスクがあっても学歴コスト q を払って高学歴となることを意味

している。しかし、これはシグナリングを送ったとしても、約2割の学生が学歴コスト q を払って高学歴 H になったとしても賃金 W^L となってしてしまうということであり、さらには、需要と供給のバランスが $\alpha : \beta = 5 : 4$ を超えるほどの供給過多になれば、誰もリスクを負ってまで高学歴 H にならないことも意味している。ここでは $\gamma = 1/2$, $\lambda = 2$ として求めているが、就職をより人生の重要な節目であると考えれば損失回避性が大きくなり、将来の安定のために賃金は高ければ高いほど良いと考えるならば感応度も大きくなる可能性もある。そうすると学歴コストを払ってまで高学歴になる条件はさらに厳しくなってくると考えられる。

期待効用理論、プロスペクト理論の2つの理論を通して供給側の学生がリスクを負った場合のシグナリングを行う条件を見てきた。そこでは、期待効用理論ではリスクは学歴コストが上がることであり、プロスペクト理論ではリスクは需給のずれが大きくなることであり、両理論のリスクへの捉え方の違いが明確に表れた。

しかし、いずれの場合であっても極端な供給過多であれば全員が学歴コスト q を払わず、低学歴 L を選ぶようになり、仮にリスクを負って高学歴 H になったとしても、何割かはシグナリングとは異なる賃金 W^L を得ることになってしまう。それは本来の、シグナルを送ればそのシグナルから推察できる生産性に見合った賃金を与える、というシグナリング自体が達成できていないことになる。

需給バランスが偏っているときのシグナリング労働市場を、需要側の賃金で調整を行うケース、供給側の学生がシグナルと異なる賃金を得るというリスクを負うケースの2つを見てきた。しかし、賃金で調整を行えばシグナリング均衡が達成できず、学生がリスクを負えば高学歴ワーキングプアを一定数生み出してしまうことが分かった。これはシグナリングによって需要側に供給側の性質が分かることは確かだが、シグナリングが市場の需給の問題をも解消してくれるわけではないということを意味している。

3. 病院でのシグナリング不均衡

3.1. シグナリングによる病院混雑

中国では病院の質が等級として明示されており、これは医療サービスの供給側の病院が需要側の患者に対してシグナルを送っていることを意味している。しかし、このようにシグナリングを行っていても、中国では等級の高い病院に、症状の軽い患者までもが殺到し、混雑現象が発生している。

胡 (2015) によれば、中国では、病院規模、医療技術、医療設備、管理水準、医療品質の5つの方面から病院を等級分けされ、患者が自分の好みの医療機関を選択できる。しかし、患者はよりよい医療に意欲があるため、病院の等級が高いほど利用率が多くなる傾向にあるとされる。実際のデータとして、胡 (2015) では「2012年病院等級別の病床利用率と平均在院日数12については、1級病院58.9%と8.9、2級病院91%と9.1、3級病院104.2%と11.4となっている。すなわち病院等級が高ければ高いほど、病床利用率や平均在院日数が高くなっている」と述べられている。

このことは日本でも例外ではなく、限られた医療資源を重症患者に集中させるため、2016年度から病床数が500床以上の大病院では、紹介状のない患者に対しては初診に診察料とは別に5000円以上を追加に負担するようになっている。これは日本においても大病院の提供する医療サービスの供給量とそれを必要とする患者数が釣り合っておらず、混雑現象が発生していることを意味している。

このように病院がどの程度までの治療なら可能かのシグナルを送っていても、高度な医療設備の整っている大病院に患者は殺到し、混雑現象が発生している。これは患者自身が自分の症状に関して、重いのか軽いのかを正確に分かっていないからである。しかし、患者が自身の症状を正確に分かっていれば混雑現

象は発生しないが、自身の症状が正確に分かるためには相当量の専門知識や情報量が必要であり、患者がそれほどの情報を持っていれば、そもそも情報の非対称性にはならないはずである。

このシグナルを受ける患者が自身の状況やニーズを把握できていないために生じる病院混雑現象を、モデルを設定して分析していく。

病院 A と個人クリニック B の2つの医療機関があるとする。また患者 C のうち δ が重症患者、 $1 - \delta$ が軽症患者であるとする。重症患者 δ の治療費は s であり、軽症患者 $1 - \delta$ の治療費は m である。

病院 A は平常時であれば重症患者 δ であっても、軽症患者 $1 - \delta$ であっても医療ミスするリスクなく治療することができる。しかし、病院 A には高度な医療設備があるが人員や病床数の関係でキャパシティ ε があり、病院 A に訪れる患者 C^A がキャパシティ ε を超える、つまり $\varepsilon < C^A$ になると混雑状態となる。混雑時では軽症患者 $1 - \delta$ の治療は問題なくできるが、重症患者 δ の治療には混雑により正確に治療が施せない可能性があり、医療ミスをするリスク e が発生する。また、国や医療機関などによる長年にわたる情報や調査によって、病院 A のキャパシティ ε は重症患者 δ よりも大きくなるようにされている。しかし、病院 A のキャパシティ ε は全ての患者 C を受け入れるだけの大きさはなく、 $\delta < \varepsilon < C$ である。

一方、個人クリニック B は無数に存在するため、個人クリニック B にキャパシティはなく、訪れる患者 C^B が何人であろうと混雑状態にならずに治療できる。しかし、高度医療設備の設置の有無により、個人クリニック B では重症患者 δ を治療する際には常に医療ミスをするリスク j が存在する。

病院 A は混雑時における正確な治療をできるかどうかのリスクであり、個人クリニック B は高度医療設備の不足によるリスクなので、病院 A のリスク e よりも個人クリニック B のリスク j の方が大きいとする。したがって、 $0 < e < j < 1$ である。また、病院 A であっても個人クリニック B であっても医療ミスをした場合、患者への賠償金 k を支払う。ここで治療費と賠償金の関係は $m < s < k$ である。

ここで平常時、つまり $\varepsilon > C^A$ の時の病院の期待効用は

$$\delta^A s + (1 - \delta^A) m \quad (24)$$

となる。また、個人クリニックの期待効用は

$$(1 - j) \delta^B s - j \delta^B k + (1 - \delta^B) m \quad (25)$$

となる。

さらに、混雑時、つまり $\varepsilon < C^A$ の時の病院の期待効用は

$$(1 - e) \delta^A s - e \delta^A k + (1 - \delta^A) m \quad (26)$$

となる。また、個人クリニックでは混雑状態にはならないため、常に (25) が期待効用である。

この (24) から (26) は病院と個人クリニックの医療側の期待効用であるが、患者側はシグナルとして医療機関側の治療設備や質ひいては治療のリスクを知らされた場合、自身の症状が重症である可能性を考慮するため、平常時でも混雑時でも個人クリニックよりもリスクが少ない病院へ全患者が行くことを選択する。このことにより、 $\varepsilon < C$ であるため病院 A は混雑状態となり、一方で個人クリニックには誰一人として行かないことになる。

このように、情報優位者である医療機関側が、医療の質や設備をシグナルとして送ったとしても、シグナルの受け手である情報劣位者の患者自身が自分の症状や状態が分からない場合、結果としてシグナリング均衡にならなくなってしまう。このような患者の受診行動による混雑現象は社会問題にもなり得る不均衡状態である。

この解消方法として、高度医療設備のある病院への受診料を引き上げる方法と、まずは近くの医療機関で病状の診断を受けて、その後に適切な医療機関へ振り分ける方法の2つが考えられる。受診料の引き上

げに関しては、病院で治療を受けた際、治療費に追加の費用を上乗せすることになる。しかし、これは追加の費用を避けるために重症患者の一部が治療リスクのある個人クリニックへ行くことを勧めることでもあり、生命のリスクと金銭とを比べさせるというのは非人道的である。したがって、混雑現象を解消するため、近くの医療機関で病状の診断を受けさせて、その後適切な医療機関へ振り分けることを期待効用理論とプロスペクト理論の2つから分析し、さらにこの方法が医療機関側の期待効用や期待評価を最大化する合理的な行動とも整合的であることを示す。

3.2. 医療機関による患者の振り分け

病院の混雑現象を解消するため、患者はまず自身の症状が軽いものか重いものかを知る必要がある。そのため、最寄りの医療機関に出向き、その医療機関から正確な症状の診断を受ける。その際、患者への診断はどの医療機関でも正確に行われるとする。そこから、医療機関は患者が重症ならば病院へ、軽症ならば個人クリニックへと振り分けられる。これにより患者にとっては、リスクを負うことなく適切な治療を受けることができる。また、病院にとっては混雑状態にならずに、限られたキャパシティの中で治療費の高い重症患者だけを治療することができ、個人クリニックにとっては患者が一切来ない状態にならずに、リスクのない軽症患者だけを治療することができる。このことが医療機関の効用や評価の最大化からも達成されることを期待効用理論とプロスペクト理論双方から見ていく。

3.2.1. 期待効用理論からの分析

最寄りの医療機関で症状を診断してから、重症患者 δ を病院 A へ、軽症患者 $1 - \delta$ を個人クリニック B へ振り分けた場合、それぞれの医療機関の期待効用は、病院 A が $\delta < \varepsilon$ のため混雑時ではないので

$$\delta s \quad (27)$$

となる。また個人クリニック B は

$$(1 - \delta)m \quad (28)$$

となる。振り分けた際は、病院 A 、個人クリニック B ともにリスクは発生しないため、必ずこの効用を得ることができる。

病院 A が混雑状態から患者の振り分けを行う条件は、混雑時の期待効用 (26) よりも振り分け時の期待効用 (27) が大きくなければならないので、

$$\delta s > (1 - e)\delta s - e\delta k + (1 - \delta)m \quad (29)$$

であり、これを計算すると

$$k > \frac{(1 - \delta)}{e\delta} m - s \quad (30)$$

となる。(30)の条件は、重症患者 δ の割合や治療リスク e 、そして治療費 m 、 s と賠償金 k の関係式となっているが、医療ミスした際の賠償金 k が軽症治療費 m と比べて極めて高額であれば、病院 A はリスクを負って混雑状態にせず患者を振り分けることを意味する。

個人クリニック B が患者を振り分ける前の状態は、病院 A に患者が殺到し個人クリニック B には患者が1人も来ないので、振り分けた際の効用の方が必ず大きくなる。また、診断した患者を振り分ける際に個人クリニック B だけ振り分けられない場合、つまり本来ならば病院 A へ振り分けなければならない重症患者 δ

を振り分けずに個人クリニック B で治療した場合の期待効用は、患者 C はどこの医療機関でもまず診断を受ければいいので C^B は $1/2C$ となり、軽症患者 $1-\delta$ は病院 A から振り分けられて来るので

$$\frac{1}{2}\{(1-j)\delta s - j\delta k\} + (1-\delta)m \quad (31)$$

となる。この個人クリニック B だけ振り分けない場合の期待効用 (31) よりも振り分けた場合の期待効用 (28) が大きくなければならないので、

$$(1-\delta)m > \frac{1}{2}\{(1-j)\delta s - j\delta k\} + (1-\delta)m \quad (32)$$

であり、これを計算すると

$$k > \frac{(1-j)}{j}s \quad (33)$$

となる。(33) の条件は治療リスク j 、そして治療費 s と賠償金 k の関係式となっているが、医療ミスした際の賠償金 k が重症治療費 s と比べて極めて高額であれば、個人クリニック B はリスクを負って重症患者 δ を治療せずに患者を病院 A に振り分けることを意味する。

期待効用理論では、混雑状態から患者を診断して振り分ける際の条件は、病院、個人クリニックともに医療ミスしたときの賠償金 k の大きさによるものである。これは、賠償金の存在がリスク追求的な治療の抑止力になっていることを示している。実社会においては、医療ミスによる医療機関の損失は、賠償金だけではなく、病院の評判や医師自身への損失などによりさらに大きいものであると考えられたため、大抵の場合、医療機関は患者を振り分けたときの期待効用の方が大きくなる。仮に、医療ミスが起きて賠償金 k を払うリスクのある混雑状態の方が、振り分けるときよりも期待効用が高かったとしても、患者の生命へのリスクを減らす手立てがありながら利益を追求する病院は非人道的であり批判されて然るべきものである。

3.2.2. プロスペクト理論からの分析

労働市場の場合と同様に、プロスペクト理論では、自身の現時点での立ち位置である参照点からの利得と損失から選択の評価を決定するため、将来の患者を治療して治療費を得た状態を、患者を治療する前の状況を参照点として評価しようとする。混雑状態であろうと振り分けた状態であろうと、両方とも利得となり正確な評価を調べるできない。したがって、萩原 (2015) のように、将来のある時点での評価をするときの参照点は将来起こり得る出来事の期待値を期待参照点とすることで期待評価を求める。

病院 A の参照点は、患者の振り分けを行わず、そのまま来た患者を治療した際の期待値であるので、混雑状態での期待効用と同じ値である。そのため病院 A の参照点は、

$$(1-e)\delta s - e\delta k + (1-\delta)m \quad (34)$$

と表すことができる。

この参照点から、振り分けた場合の期待評価と混雑状態のままの場合の期待評価を比較することで、病院が振り分けるか混雑状態のままかのどちらの選択を行うのかを見ていく。

病院 A が振り分けた場合の利得は、振り分けたときに得られる治療費 (27) から参照点の (34) を引いたものであるので、

$$e\delta s + e\delta k - (1-\delta)m \quad (35)$$

と表すことができる。また、損失は、混雑状態ではなく治療リスクがないので、起きる確率自体が0である。そのため、振り分けた場合の期待評価は、確率1で利得(35)が得られるので、

$$\{e\delta s + e\delta k - (1-\delta)m\}^\gamma \quad (36)$$

である。

一方、病院Aが混雑状態のままの場合の利得は、混雑時に得られる医療ミスをしていないときの治療費

$$\delta s + (1-\delta)m \quad (37)$$

から、参照点(34)を引いたものなので

$$e\delta s + e\delta k \quad (38)$$

と表せる。また、損失は、医療ミスをしたときの治療費

$$-\delta k + (1-\delta)m \quad (39)$$

を参照点(34)から引いたものなので

$$(1-e)(\delta s + \delta k) \quad (40)$$

と表せる。そのため、病院Aが混雑状態の場合の期待評価は、確率 $1-e$ で利得(38)、確率 e で損失(40)なので

$$(1-e)(e\delta s + e\delta k)^\gamma - \lambda e \{(1-e)(\delta s + \delta k)\}^\gamma \quad (41)$$

である。

ここで、病院Aにおいて、振り分けた場合の期待評価の方が混雑状態の場合の期待評価よりも大きくなければならないので、(36)と(41)より

$$\{e\delta s + e\delta k - (1-\delta)m\}^\gamma > (1-e)(e\delta s + e\delta k)^\gamma - \lambda e \{(1-e)(\delta s + \delta k)\}^\gamma \quad (42)$$

とおくことができる。(42)の大小比較において、利得に関しては、右辺での利得にあたる $(1-e)(e\delta s + e\delta k)^\gamma$ が治療リスク e の確率分だけ、左辺の $e\delta s + e\delta k$ よりも小さい。また損失に関しては、治療費 m よりも治療費 s と賠償金 k の方が極めて大きければ、左辺での $(1-\delta)m$ よりも右辺での損失にあたる $\lambda e \{(1-e)(\delta s + \delta k)\}^\gamma$ の方が大きくなる。したがって、治療リスク e の大きさと賠償金 k が軽症患者の治療費 m よりもどれだけ大きいかにもよるが、基本的には医療ミスによる賠償金の損失を避けるため、病院Aは混雑状態を避けて、患者を振り分ける。

個人クリニックBの参照点は、患者を振り分ける前の病院Aが混雑している状態のときであるため、患者が誰も来ない期待効用0と等しい値である。

この参照点から、期待効用理論のときと同様に、振り分けた場合の期待評価と個人クリニックBだけ振り分けない場合の期待評価を比較することで、個人クリニックも振り分けるかこちらだけ振り分けないかのどちらの選択を行うのかを見ていく。

個人クリニックBが振り分けた場合の利得は、振り分けた時に得られる治療費(28)から参照点の値0を引いたもの、つまりそのまま(28)が利得となる。また、損失は、治療対象がすべて軽症患者で治療リ

スクがないので、起きる確率自体が0である。そのため、振り分けた場合の期待評価は、確率1で利得(28)が得られるので、

$$\{(1-\delta)m\}^{\gamma} \quad (43)$$

である。

一方、個人クリニックBだけ振り分けない場合の利得は、重症患者 δ の治療で医療ミスをしていないときの治療費から参照点の0を引いたものなので、

$$\frac{1}{2}\delta s + (1-\delta)m \quad (44)$$

と表すことができる。また、損失は医療ミスをしたときの治療費を参照点の0から引いたものなので

$$\frac{1}{2}\delta k - (1-\delta)m \quad (45)$$

と表せる。そのため、個人クリニックBだけ振り分けない場合の期待評価は、確率 $1-j$ で利得(44)、確率 j で損失(45)なので

$$(1-j)\left\{\frac{1}{2}\delta s + (1-\delta)m\right\}^{\gamma} - \lambda j\left\{\frac{1}{2}\delta k - (1-\delta)m\right\}^{\gamma} \quad (46)$$

である。

ここで、個人クリニックBにおいて、振り分けた場合の期待評価の方が個人クリニックBだけ振り分けない場合の期待評価よりも大きくなければならないので、(43)と(46)より

$$\{(1-\delta)m\}^{\gamma} > (1-j)\left\{\frac{1}{2}\delta s + (1-\delta)m\right\}^{\gamma} - \lambda j\left\{\frac{1}{2}\delta k - (1-\delta)m\right\}^{\gamma} \quad (47)$$

とおくことができる。(47)の大小比較において、利得に関しては、左辺に対して右辺の利得は $1/2\delta s$ 分多いが、治療リスクの確率 j 分だけ利得全体が小さくなっている。また、損失に関しては、左辺には損失が一切ないのに対して、右辺には医療ミスのリスク分損失がある。したがって、治療リスク j と賠償金 k の大きさにもよるが、基本的には医療ミスによる賠償金の損失を避けるため、個人クリニックBはきちんと重症患者 δ を病院Aに振り分ける。

プロスペクト理論では、混雑状態から患者を診断して振り分ける際の条件は、期待効用理論と同様に、病院、個人クリニックともに医療ミスしたときの賠償金 k の大きさによるものである。期待効用理論と異なるのは、プロスペクト理論では参照点からの損失を大きく評価する損失回避性により、賠償金 k の損失も実数値の倍以上に捉える。したがって、医療機関は、期待効用理論のとき以上に、患者を振り分けたときの期待評価の方が混雑状態のときの期待評価より大きくなる。

シグナリングを受け取る側が自身の状況やニーズを把握できていないときのシグナリング医療サービス市場での病院混雑現象が生じる仕組みを見てきた。そこでは、患者が自身の症状を分かっているからこそ重症のときのリスクを考えて、シグナルを送ってきている供給側の中で高度な医療設備の整った病院へ殺到し、病院が混雑することが分かった。これはシグナリングが需要側に情報優位者である供給側の性質を伝えるだけで、シグナリングが情報劣位者である需要者側に需要者自身の性質を教えるわけではないと

いうことを意味している。

また、病院の混雑現象を解消する方法として、治療の前段階として患者の症状を診断し、それぞれの患者のニーズに合った医療設備のある病院へ振り分けるという方法を期待効用理論とプロスペクト理論双方から見てきた。そこでは、各病院が医療ミスリスクを避けて効用や評価を最大化するために、病院側が自発的に患者の症状に応じてふさわしいランクの病院へ振り分けることが示された。この方法は実社会においては、かかりつけ医やホームドクター制度といったものに近いものになると考えることができる。

4. 残された議論

情報の非対称性のある市場では本来であればシグナルを送ることで市場均衡が達成できるとされていたが、労働市場や医療サービスの市場のようにシグナリングを行って情報の非対称を解消したとしても、需給のバランスの偏りや需要者自身の情報の不足によりシグナリング均衡が達成できないことを見てきた。

しかし、労働市場における需給ギャップに対する解消法はマッチングの問題であり、シグナリング均衡が達成できないことは分かったが、いかにこの問題を解消するのかの議論は残る。学歴シグナルは他の供給者である学生とは異なることを示すために行われているが、学歴シグナルを送っている学生数が供給過多になるということは、学歴シグナルの示す特異性がなくなっていることを意味している。したがって、シグナルを送る側が供給過多になるとシグナルの意味がなくなり、シグナリングを行っていないことと同じになってしまうと考えることもできる。そこからさらに強いシグナルを送るようになるのか、シグナルを送ることを止めてしまうのかは議論の余地がある。

また、医療サービス市場ではホームドクター制度のように事前に診察することで適切な医療設備のある病院を紹介して混雑現象を解消できるが、大学受験に関しても社会問題にはなっていないが混雑現象が発生している。偏差値などのランキングによるシグナルを大学側は出しているが、その大学側の定員と受験者とのニーズが合っていないため、極端に受験倍率が高く混雑現象が発生している大学もある一方で、定員割れをするほど受験者がいない大学も出てきている。病状が治ればそれでいい医療サービス市場と異なり、大学受験では特定の大学に合格することそれ自体に意味を見出すブランド形成の側面も強いいため、病院混雑のときのように事前に受験生に合格見込みや可能性の情報を伝えたとしても混雑現象は解消しにくいと考えられる。このようなブランド形成に関する混雑現象についても解消方法やそもそも解消すべき問題なのかなどの議論の余地が残っている。

5. おわりに

情報の非対称性の市場の下で生じる問題に対して、シグナリングを行うことで情報の偏在を解消し、問題が解決できるとされていた。しかし、シグナリングはあくまで情報格差を是正しているだけであり、シグナリング自身が需要と供給のバランスを調整したり、情報劣位者に劣位者自身の情報を伝えたりするわけではないため、市場の均衡条件を保証しているわけではない。

そこで本論文では、シグナリングを行っても市場の均衡がうまく達成できない状況を、需要と供給のバランスが偏っている場合と情報を持っていない情報劣位者自身が自分の状況や需要を正確に把握できていない場合の2つの場合に分けて紹介し、それぞれ具体的に労働市場と医療サービス市場を例に挙げ、それを期待効用理論とプロスペクト理論で示していくことが目的であった。

需要と供給のバランスが偏っているときのシグナリング労働市場では、賃金による調整を行うことと学生がシグナルとは異なる賃金を得るリスクを負うことの2つの対応を分析していった。賃金による調整では、不足している学歴の学生を確保するため、その学歴の賃金を余っている学歴の賃金に近づけることに

なる。そこで最終的には不足している学歴の賃金の方が学歴コストを踏まえた際に高くなってしまいうため、シグナルを出している学生全員が高学歴または低学歴の両極端になってしまい、供給側からの情報としてのシグナルの意味はなく、シグナリング均衡がなくなってしまうことを示した。

また、学生がシグナルとは異なる賃金を得るリスクを負う場合でもシグナリングをする条件は、期待効用理論ではリスクを学歴コストとして捉え、賃金が学歴コストを踏まえても低学歴よりも高いことを条件とし、プロスペクト理論ではリスクを需給のずれとして捉え、需給のずれが一定割合以上でないことを条件としている。しかし、いずれの場合であっても極端な供給過多であれば全員が低学歴を選ぶようになり、仮にリスクを負って高学歴になったとしても、何割かはシグナリングとは異なる賃金を得ることになる。それは本来の、シグナルを送ればそのシグナルから推察できる生産性に見合った賃金を与える、というシグナリング自体が達成できていないことを意味している。

シグナルを受け取る側が自身の状況やニーズを把握できていないときのシグナリング医療サービス市場では、実際の中国の病院混雑の例を挙げ、モデルを用いて病院混雑現象が発生することを示した。ここでは、医療機関側が医療の質や設備をシグナルとして送ったとしても、シグナルの受け手である患者自身が自分の症状や状態が分からず、自分が重症である可能性も考慮するため、リスクが少ない高度な医療設備のある病院へ全患者が行くことで医療混雑が発生していた。

その解消方法として、医療機関側が患者の病状を診断した際に症状に適した医療設備を持った病院へ患者を振り分けることを提示し、その方法が医療機関の期待効用や評価を最大化するような合理的な行動の下でも達成し得ることを期待効用理論とプロスペクト理論で示した。ここでは、医療ミスをした際の賠償金による損失を回避するために、病院は混雑状況や設備の整っていない状況での重病患者の治療を避け、症状にあった医療設備のある病院へ患者を振り分ける行動をとる。

以上のように、シグナリングを行って情報の非対称を解消したとしても、需給のバランスの偏りや需要者自身の情報の不足によりシグナリング均衡が達成できないことを示し、さらに医療サービス市場では、需要者自身の情報を供給者側が知らせ、適切に振り分けることで医療機関側が合理的行動をしながら、医療ミスの発生を抑えた上に混雑が解消することを示した。

しかし、マッチングの問題でもある需給のバランスの偏りのときの労働市場の不均衡をいかに解消するか議論や、需要者自身の情報の不足によるシグナリング不均衡での、大学受験をはじめとした病院混雑以外の混雑現象の分析などの議論が残されている。

参考文献

- Akerlof, George (1970) The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics* 84 (3), 488-500.
- Allais Maurice (1953) Le comportement de l'homme rationnel devant le risque, critique des postulats et axiomes de l'école américaine, *Econometrica*, 21, 503-546.
- Ellsberg Daniel (1961) Risk, ambiguity, and the Savage axiom, *Quarterly Journal of Economics*, 75, 643-669.
- Kahneman, Daniel and Amos Tversky (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Spence Michael (1973) Job Market Signaling, *Quarterly Journal of Economics*, 85 (3), 355-374.
- von Neumann John and Oskar Morgenstern (1944) *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press.
- 胡琦 (2015) 「中国医療保険における地域医療連携」『西南学院大学論集』1, 43-96.
- 仲澤幸壽 (2014) 「消費、投資、あるいは参照点としての健康維持増進行動」『西南学院大学経済論集』49-2・3, 125-145.
- 萩原駿史 (2015) 「プロスペクト理論からの保険加入分析」『西南学院大学論集』1, 105-119.
- 萩原駿史 (2016) 「プロスペクト理論からの新卒労働者早期離職分析」『西南学院大学論集』2, 35-45.

シティズンシップ教育研究の検討

—カリキュラム・授業実践・学習者評価の観点から—

A Critical Review of Studies into Citizenship Education: Perspectives of Curriculum Development, Teaching Implementation and Learner Assessment

坂井 清隆

Kiyotaka SAKAI

1. 研究の目的

(1) 研究の背景

「シティズンシップ教育」が広く国際社会で注目されるようになったのは1990年代である。それは、世界規模で情報化の進展と経済のグローバル化における競争の激化、社会的価値の多様化・複雑化に伴う共同体意識の希薄化、若者の政治に対する無関心など、世界の国々が共通の背景をもちつつ国家という概念が揺らぎはじめた時代である。このような「揺らぎ」の中で、国民国家の成員としての「市民 (citizen)」の意味が問い直されるようになってきた¹。現在、シティズンシップ教育は、国家、または社会に積極的に参加し、責任と良識ある「市民」となるための資質また社会への関わり方に関するスキルなどを育成する教育として、欧米諸国のみならず、アジア諸国でも導入されるようになった。また、欧州評議会 (Council of Europe) やユネスコなどの国際レベルの機関・組織においてもシティズンシップ教育に関する調査が行われ、それに基づいた政策・提言がなされている²。

ここで、日本のシティズンシップ教育研究において注目されているイギリスとアメリカでのシティズンシップ教育を概観してみると、イギリスでは、Marshall.H が、著書「シティズンシップと社会階級」(1950)において、18世紀から20世紀にかけてシティズンシップが発展していった過程を考察しており、シティズンシップの権利を、①市民的権利 (人身の自由、言論・思想・信条の自由などの権利) ②政治的権利 (国および地方レベルの参政権) ③社会的権利 (労働、社会保障、教育などの権利) の3つに区別している³。その後、1998年には Crick.B が中心となり、シティズンシップ諮問委員会の最終報告書 (いわゆるクリッ

¹ 嶺井明子編「世界のシティズンシップ教育—グローバル時代の国民／市民形成」東信堂 p.198 2008年

² 長沼豊・大久保正弘編著、B.R.Crick 著 鈴木崇弘・由井一成訳『社会を変える教育 Citizenship Education ～英国のシティズンシップ教育とクリック・レポートから～』第3編 キーステージ21 2012年

³ T.H.Marshall, "Citizenship and social; Class" in T.H.Marshall and Tom Bottomore, *Citizenship and SocialClass* (Pluto Press, 1992), <http://users.dickinson.edu/~mitchelk/readings/marshall-citizenship-and-social-class.pdf> (2015年12月27日閲覧)
T.H.Marshall 著 岩崎信彦・中村健吾訳『シティズンシップと社会的階級—近現代を総括するマニフェスト』法律文化社、1993年

クレポート)を答申したことでシティズンシップ教育が全国共通カリキュラムに取り入れられ、義務教育課程において必須科目となった。Crick.Bは、政治文化の変革を担う「能動的な市民(active citizen)」の育成こそが、シティズンシップ教育の中心に位置づけられるべきであると主張している⁴。

アメリカでは、学校におけるシティズンシップ教育の歴史は18世紀初頭に始まり、「市民科(Civics)」が、学校のシティズンシップ教育の基礎となっている。そして、1980年代から地域社会・国際社会において社会的活動を通して市民性(citizenship)を育む教育活動である「サービス・ラーニング」が広がり始めるようになる。さらに、1990年代頃からは、個人と社会との関わりの希薄化、具体的には、個人の市民団体や政治団体との関わり、またボランティア活動、地域コミュニティ活動への参加が減少していることが指摘されるようになり、近年、州や学区が継続的かつ組織的に学校のシティズンシップ教育に関与し、元来、学校が持っている市民的使命(civic mission)を再建しようとする気運が高まっている⁵。

日本においてもイギリスやアメリカなどの教育・研究を踏まえ、シティズンシップ教育の研究が進められている。嶺井ら(2008)は、国際比較によるシティズンシップ教育の捉え方や我が国でのシティズンシップ教育の必要性について論じている⁶。また、小玉(2003)は、教育思想の観点から日本におけるシティズンシップ教育の時代ごとの意味を考察している⁷。唐木(2010)は、社会貢献活動を単なる体験にとどめず、その後の自己評価・省察を通して、市民としての成長を促す「サービス・ラーニング」を詳細に考察し、日本の社会科教育におけるシティズンシップ教育の可能性を示している⁸。藤原(2008)は、日本におけるシティズンシップ教育の可能性を探るために、試行的な実践(教授書等)を検討し、その意義や特色を明らかにしている。また、イギリスのシティズンシップ教育の教科としての原理を検討し、そこから日本の市民科として「三層構造」からなる「総合社会科」を提案している⁹。このように諸外国の研究を踏まえた理論研究が日本においても盛んになっている。

(2) 研究の目的

これまでみてきたように、主に日本のシティズンシップ教育においては、イギリスやアメリカのシティズンシップ教育における理論やカリキュラム構成原理の検討、またイギリスやアメリカの実践事例の研究がなされている。また、日本のシティズンシップ教育における政策研究や思想研究の論文も存在する。

しかしながら、日本のシティズンシップ教育において「実践研究」はどのようになされているのであろうか。このことについて、筆者は、日本のシティズンシップ教育において実践されたカリキュラムや授業に対して、十分な検討がなされていないのではないかと、また、学習者の評価は不十分ではないかと考えている。

このような問題意識に基づき、本研究では、日本を代表するシティズンシップ教育研究論文の検討を行うことを通して、日本におけるシティズンシップ教育の実践研究の意義、そして今後の課題を明らかにすることを目的とする。

⁴ B.R.Crick 著 関口正司監訳『シティズンシップ教育論—政治哲学と市民』法政大学出版局 2011年

※イギリスの「Citizenship」では「社会的・道徳的責任」「コミュニティへの関わり・参加」「政治的リテラシー・素養」としている。

⁵ 奥村牧人「英米のシティズンシップ教育とその課題—政治教育の取り組みを中心に—」国立国会図書館調査及び立法調査局 総合調査「青少年をめぐる諸問題」pp.17-32 2009年

⁶ 嶺井 前掲書 唐木清志「日本—実践・参加型の授業づくりをめざして」pp.43-54

⁷ 小玉重夫『シティズンシップの教育思想』白樺社 2003年

⁸ 唐木清志『アメリカ公民教育におけるサービス・ラーニング』東信堂 2010年

⁹ 藤原孝章「日本におけるシティズンシップ教育の可能性—試行的実践の検証を通して—」同志社女子大学『学術研究紀要』第59巻 2008年

2. 研究の対象

今回取り上げるのは、日本におけるシティズンシップ教育研究の先駆的なものとして位置づけられる実践事例を含んだ論文（水山、加藤、桑原、池野）とシティズンシップ教育実践に対して質的および量的な実践分析を行った論文（華井・大久保）である。前者は、全国社会科教育学会「社会科研究」第64号（2006年）に掲載されており、本号は、「社会科教育とシティズンシップ・エデュケーション」という特集が生まれ、日本におけるシティズンシップ教育の導入という視点で実践事例を含めた論文が掲載されている。一方、後者は、日本社会科教育学会「社会科教育研究」NO.115（2012年）に掲載されており、本論文は、授業実践に対して質的・量的なアプローチを行い、高等学校公民科におけるシティズンシップ教育の評価を試みるものである。

3. 研究の方法

研究の方法としては、前記の5本の論文について、①概要を示す②3つの観点〈カリキュラム〉〈授業実践〉〈学習者評価〉から検討を行う。特に②の3つの観点は、子どものシティズンシップ形成（芽生えや育ちなど）に関して、教育実践研究において欠かせない局面である学習課程・教育方法・教育評価に対応するものである。

4. 考察

(1) 水山論文について

水山光春「批判的シティズンシップの育成をめざす社会科授業—シティズンシップ地理をとおして—」は、pp.11-20に掲載されている。

①論文の概要

水山は、まず、シティズンシップとは何かを明らかにすることについて、シティズンシップ教育の歴史的な位置づけとその同時代的な位置づけの二点から述べている。前者については、1970年代以降のイギリス（特にイングランド）のシティズンシップ教育の変遷を踏まえ、「シティズンシップの概念そのものが、時代とともに大きく変化するかなり不安定なものであり、今後も変化しうる可能性がある」ものとしている。後者に関しては、2005年当時のイングランドの青年期のシティズンシップ教育の評価報告書に関して、プラス面（成果）マイナス面（課題）の両面のどちらを重視するかで論調が異なることを踏まえ、ここでもシティズンシップ教育の可変性・多面性があることを指摘している。

次に、水山は、シティズンシップ教育の基本原則を示している。そのなかで T.H.Marshall や D.Heater、齋藤純一の所論をとおして、「自由主義」「国家主義」「共同体主義」が融合状態であることを指摘し、最終的には、小玉重夫の「近代的なシティズンシップの概念を批判しつつ同時にそれらを組みかえ、新しいシティズンシップの可能性を模索してゆくという、両義的な課題に私たちは直面している。このことはシティズンシップ教育を考える場合にも強くあてはまる」を引用することによって、シティズンシップ教育は民主主義を基本原則としながらも「シティズンシップそのものの内容を絶えず問い直す教育」であると示している。

シティズンシップ教育の授業の方法原理については、「批判」を挙げている。それは、シティズンシップ教育が民主主義を基本理念としており、この意味において「批判」こそが、「授業構成の基本原則として最大限尊重されなければならないこと」を指摘している。さらに池野範男の「批判」を中核とした授業過程

に代替案作成としての意思決定・合意形成を加えて「批判的シティズンシップの学習過程」を提示している。

水山が示すシティズンシップ地理の内容原理は、「統一性」「多様性」をキー概念としたリージョナル、ナショナル、グローバルの三つの学習領域を設定するものとしている。それは、「価値多元化社会といわれる現代社会において、開かれた認識形成を保障する市民育成が必要である」とする桑原敏典の指摘をもとに、特定の価値の教え込みにならないように、リージョナル（地域）、ナショナル（国家）、グローバル（地球）の三つの学習領域を「統一性」「多様性」両者の視点から捉え、学習過程を構成するものである。

②検討

〈カリキュラム〉

水山論文では、シティズンシップ地理における単元展開案を提示している。この小単元では「京都市におけるごみ袋有料化問題」を取り上げ、京都市の「ごみの有料指定袋導入」という政策に関して、個人のライフスタイルの多様化と地域的統一性の視点から批判的に検討し、さらには代替案を作成することを求めている。本単元の学習対象は、中等段階としており、単元構成は、第一次：京都市における有料指定袋に関する問題認識（1時間）、第二次：京都市廃棄物減量等推進審議会案の批判的検討（1時間）、第三次：合意形成・差異の確認・代替案の作成（1時間）、計3時間計画である。水山論文には、第二次と第三次の教授書が詳細に掲載されている。単元開発の汎用性から捉えれば、本カリキュラムは、初等教育段階でも中学年「地域学習」や6年生「政治学習」においての適用可能性が認められる。例えば、4年生では単元「健康で安全なくらしを守る」において、地域のゴミや不燃物の回収や処理について、清掃センター、リサイクルプラザの機能を学習したり、地域でゴミ減量に関わる人々の工夫や努力について学習したりしている。また6年生では、政治学習において単元「人々の願いを実現する政治の働き」で、地方自治体の政策（例えば児童館の建設やコミュニティセンターの運営など）を学習する。これらの単元において、水山が示す目標原理としての「シティズンシップの問い直し」や方法原理としての「批判的検討・代替案の提案」は非常に参考になる。

〈授業実践〉

本論文で提案されている単元展開案（教授書）は、いわゆる「授業モデル」ということである。このことを前提にすれば、本単元は2005年時点では実際に実践されたものではないであろう。つまり、このような単元構成で実践すれば「批判的シティズンシップ」が育成されるであろうという仮説的なものである。加えて時間的な問題も挙げられる。第二次の学習過程は「提案確認、提案の吟味・検討Ⅰ、提案の吟味・検討Ⅱ、小まとめ」第三次は「問題を発見する、問題提起、合意と差異の確認、代替案の作成」が設定されている。1単位50～55分の授業時間を前提とした場合、これだけの内容が学習活動として成立するものであるのか、また教師が設定した目標にどれだけの学習者が到達するものであろうか。この点については疑問が残る。特に、第三次の「合意と差異の確認」や「代替案の作成」は、本単元の「核」となる学習過程である。この過程でこそ、学習者の「批判的シティズンシップ」が重点的に形成され得るものであると推察される。この意味において、学習者の立場からすれば時間的な余裕をもって議論し、合意の在り方も含めて、互いの代替案を磨き合う必要性が生じるであろう。

〈学習者評価〉

本論文においては、学習者の単元や授業における言動は記述されていない。ただ、単元展開には右半分には「生徒に期待される回答（認識）」とあるが、これはあくまで「期待」であって、学習者の実際の認識形成が設定されているわけではない。さらに、学習者の「市民」としての社会への参画意欲・参画意識や責任感がどのように形成されたかについては評価されていない。

(2) 加藤論文の概要

加藤公明「民主社会の担い手を育てる歴史教育—『考える日本史授業』の実践を通して—」は、pp.21-30に掲載されている。

①論文の概要

加藤論文は、県立高校地理歴史科の現場教師として自らの実践（日本史の授業）を踏まえて「シティズンシップ・エデュケーション」と「考える日本史授業」の共通点や差異について主張したものである。加藤論文の主張点は、「生徒を民主社会の担い手に育てる」ことは、「自分の所属する社会を改善・変革」していくために「仲間と交流し、その実現に努力する、意欲的で思慮深い社会の形成者」を育成することに他ならない、ということである。加藤論文では、「考える日本史授業」とシティズンシップ育成との関連については詳細に言及しているわけではないが、加藤の主張点には大いに参考にすべきところである。それは、加藤自身が、授業において、単に歴史における思想や政治制度、人物の業績などに関する知識を習得させるのではなく、歴史を形成する主体者としての育成を目指しているところにある。それは、シティズンシップ教育が、「民主社会の担い手を育てる」ことを目的とすることによって、結果的には、それと合致していくことになると考えられる。

②検討

〈カリキュラム〉

加藤論文は、高等学校で行った実践をベースにした論文ということもあり、その大半が、生徒の意見・考えで占められている。そこには、教師が提示する歴史的事象に対する生徒の思考の揺らぎやこだわり、探究意欲が垣間見られる。単元の実際については、大まかではあるが、その概要が述べられており、その中で生徒の疑問や生徒が見出した矛盾に関して、柔軟かつ弾力的に対応し、展開を図っていることが読み取れる。また、生徒の歴史認識の変容が、三層の構造的な深化し、一般的に捉えられているような時代認識から新たな時代像を形成しようと思いを働かせるようになってきていると推察することができる。

〈授業実践〉

加藤論文で特に紙幅を割いているのは、授業実践（「考える日本史授業」）における学習者の認識発達である。本論文では、二つの実践事例が掲載されている。一つは「中世前期の社会と産業の発達」で、鎌倉時代前期を対象とした実践である。授業は、まず、中世史の授業場面で『備前国福岡の市』の資料を提示し「変だな」と思うところを探す問いかけから始まっている。その意図とは、「正解のない問い」を行うことで、学習者の誤答への恐怖感を軽減させ、発言の活発化と疑問の表出を促す効果をねらっている。また、資料の中に描かれている歴史的事実をどのように解釈するか、またその解釈の違いをどのように検討・吟味していくかという探究への道筋も構想している。その後、授業の展開部分では「みんなが納得できるような解釈を考えよう」という発問を行い、学習者の主体的・意欲的な授業参加を促している。さらに、「鎌倉時代になってから出現した物やシーンを探しなさい。その理由も考えなさい」という発問によって、前時代との比較・検討させることを通して学習対象の時代（本実践では鎌倉時代）の歴史認識を獲得させようとしている。

二つ目は、奈良時代の実践である。この実践も千葉県市川市須和田遺跡の写真とそれに関連する複数の資料の提示が導入場面である。具体的には、この写真に写っている三つの住居跡（それぞれ時代が違うもの）を古い順に並べるといふものであり、その根拠についての議論を通して、学習者自身が「納得できる理由を求めて」探索し始めるというものである。

〈学習者評価〉

加藤の一つ目の実践では、「2人の乞食がなぜ市にいるのか」という1班が発見した問い（テーマ）に対

して、解釈した内容に関して、他の班からの批判を受け、それに対して反論を行う場面の一部が記述されている。特に1班の「生徒の1人」の感想をもとに、この生徒を含めた1班の学習者の歴史認識の変容だけでなく、歴史観・社会観の変容についても考察を加えている。

加藤の二つ目の実践では、生徒の説を進化・発展させるために「生徒同士が互いの説を検討して、批判したり、賛同したりする討論を組織する」ようにしている。章をまたいでいるが、この実践の最後には「奈良時代とはどんな時代だったのでしょうか。討論を終えてあなたのイメージや考えはどのように変化しましたか。あなたの言葉で表現しなさい。」という課題を提示し、生徒自身の学びを総括させ、数名の学習者の感想が記されている。ただ、加藤論文では、特定の生徒を設定して検討しているわけではなく、各生徒のシティズンシップの育成に関わる歴史認識の変容や歴史観・社会観の変容については評価がなされていない。

(3) 桑原論文の概要

桑原敏典「合理的な思想形成をめざした社会科授業構成—シティズンシップ・エデュケーションの目的と社会科の役割の検討をふまえて—」は、pp.41-50に掲載されている。

①論文の概要

桑原論文は、日本の社会科教育とシティズンシップ・エデュケーションとの共通性や差異を、その目標原理や方法原理の観点から明らかにし、我が国の社会科教育の発展可能性について主張するものである。桑原は、これまで日本の社会科教育が目指してきたもの、つまり市民的資質の育成に関して「中心的なねらいとしては、あくまで学習者の社会に対する認識形成におかれてきた」として我が国の社会科教育研究がアメリカ合衆国の影響を受けてきたとしている。これに対して、シティズンシップ・エデュケーションは、イギリスと「同様の問題を抱えている我が国」において、「公的領域の知識・理解を主としながらも、認識形成にとどまらず（傍点筆者）市民としての自覚や責任感の育成」をねらいとし「学習者の人格形成に広く関わろう」としていることを指摘している。さらに日本の社会科教育は、「対抗社会化」という概念に基づきながら、社会を対象化し、今ある社会の慣行や伝統、ルールなどに対して批判的に捉えさせて今後のあり方を考えさせるような学習も行ってきたことを述べている。

桑原は、日本の社会科教育において市民的資質形成に、よりダイレクトに関わろうとする社会科授業構成論として「社会参加」と「社会形成」を鍵概念とした社会科の授業論を提示している。桑原は、それまで「社会認識形成の育成」に留まっていた社会科教育を、「社会参加」と「議論」という学習方法を通して、自らを取り巻く社会を批判的に捉え、社会そのものを改善しようとするところまで踏み込んだ授業論になっていることを評価している。しかしながら、シティズンシップ教育の「実質的な問題」として、社会そのものを改善しようとする切実性や議論の能力に依存することの問題点を指摘し、社会科という一教科内ではシティズンシップ・エデュケーションのねらいは収まりきれないのではないかという疑問を呈している。

さらに、桑原は、社会科教育において自主的自立的な思想形成を保障する「批判」についての検討を行っている。桑原は、以下のような二つの批判の方法を示している。一つは「現実の社会の中に身を置きながら自らの立場を明らかにして、自分の感情や価値観に基づいて行なう批判」であり、もう一つは「現実の社会からは距離を置き第三者的な立場から、極力冷静に、私的な感情や価値観を抑えて行なう批判」である。結論から言えば、桑原は、前者の批判を前提として後者の批判を行うべきであると主張している。前者の批判（判断）と後者の批判（判断）は異なることがある。その異なる判断の矛盾をもとに、自らの見方や考えを再考させること、見直させることが社会科教育の役割であることを主張している。

桑原論文は、学校教育におけるシティズンシップ・エデュケーションの導入に際して、これまでの市民

的資質育成に関する社会科教育研究の知見を踏まえ、合理的思想形成の観点から改めて社会科教育の問い直しを行っていると言えよう。特に「批判」に関する検討は、意思決定の主体である学習者自身の立ち位置を明確に示し、自身と社会との往還によって自らの「批判」の矛盾や葛藤を捉えさせ、社会的な見方・考え方の深化・拡大をねらっている。このことは社会そのものを学習の基盤とするシティズンシップ・エデュケーションにおいて大いに参考になる。

②検討

〈カリキュラム〉

桑原は、上述した内容を踏まえて、従来の社会科教育以上に「市民育成という目標に迫る」単元開発を行っている。具体的には「人々の考えや行動によって社会が変わった理由を探究させ、そのような行動を保障し得る制度や仕組みはどうあるべきかを判断」させるものである。開発単元は、小単元「住民投票は民主主義を破壊するのか、それとも救うのか？」という教授書試案である。対象は、高等学校公民科現代社会又は政治・経済である。単元は以下の3次から構成させている。第一次（1時間）「近年住民投票が実施されるようになったのはなぜか？」、第二次（2～5時間）「住民投票はなぜ実施されたのか？」、第3次（6～9時間）いくつかの住民票制度を分析・評価し、住民票制度プランを考える」となっている。桑原論文には、第二次の後半2時間と第三次7～8時目の教授書が詳細に記されており、単元構成を分析する上で大いに参考になる。ただ、8時目9時目の展開における生徒の「最も支持できる選択肢を選び、その理由を整理する」「自分の主張とその根拠を述べる」際の発言内容に関する分析が、市民性の育成の観点から必要不可欠であろう。加えて、桑原自身が課題として挙げているように、このような合理的思想形成を目指した社会科に関して、小・中学校段階での実践の可能性を示していく必要がある。

〈授業実践〉

桑原論文の高等学校対象の教授書に関しては、「試案」ということもあり、論文掲載時点では実践されていないと判断できる。

〈学習者評価〉

教授書右欄には「生徒に獲得させたい知識」が明示されているが、これは「科学的な知識」であり、教授書の到達目標で示されている概念的・説明的知識でのみで評価がなされるものである。この教授書においては、学習者の「合理的な思想」がどの程度形成されたかについては評価はなされていない。

(4) 池野論文の概要

池野範男「市民社会科歴史教育の授業構成」は、pp.51-60に掲載されている。

①論文の概要

池野論文は、まず、これまでの歴史教育への批判として、学習指導要領や教科書、時間割などの大人の都合によって「歴史が教えられ」てきたことを問題の所在とし、学習者自身が「歴史を学ぶ意義」を見い出していないことを指摘している。そこで、「市民社会科」においては、学習者が「生活し他者と営んでいる現代社会上の社会的意義」を見い出し、特に歴史学習においては、過去の事例を通して、現在の問題に対する新たな解決方法や可能な解決策を探究していくことの重要性を主張している。池野が主張する「市民社会科」とは、「社会的状況の把握、先行する社会秩序の認知とフレームワーク分析、可能な社会秩序の想定とその構造の探究、立場の選択と可能な行為の究明、結果の予測と新たな社会秩序の選択という一連の社会秩序の構成、再構築を目標」としている。池野の市民社会科の前提は、社会は常にそこに「在る」ものではなく、社会は「つくり出すこと」「作り直すこと」ができる構築的なものということである。だからこそ、その構築の主体者である学習者は、よりよい社会形成への参画意識をもつようになり、学びの意

味を捉えさせることにつながる。歴史学習においても、歴史が、社会形成の一環であることを踏まえ、「すでに在ったもの」「自然なもの」とみなされる歴史を再度形成することが必要であることを主張している。池野が主張する「社会そのものを市民社会として位置づけ、それを作り出し形成する」市民社会科の構想は、シティズンシップ・エデュケーションのねらいと大きく合致することと言えるであろう。池野の問題意識は、現行の歴史学習が、学習者（学習者）にとって「意味のないもの」になっていることであり、いかにして「過去の事例を通して、現在の問題に対する新たな解決方法や可能な解決策を探究し、その価値付けと規準づくり」を行っていくかというところにある。このような課題意識は、シティズンシップ・エデュケーションにおいても同様に指摘されており、その共通点は多い。また、池野論文が述べる市民社会科歴史教育の意義に関しても、「客観的な歴史の教育」から「構成され正当化が求められる社会的な歴史の教育」へ転換を図ったことは、シティズンシップ・エデュケーションにおいて歴史的な領域を扱う単元開発の際には多大な示唆を得るものである。さらに市民社会科としての授業の構成原理（教育内容選択原理・教材選択原理・学習原理）に関しても、シティズンシップ・エデュケーションにおける授業構成について共通点を含むものである。

一方、課題については、池野自身も「各学校段階の内容構成や具体例を提示し、理論的に洗練」することを踏まえて、「現実の学校において受け入れ可能なものを開発」すること、加えて「具体的な展開の保証」が必要であるとしている。このように、実践の必要性・重要性を述べており、今後のシティズンシップ教育において実践研究が求められているものであると言える。

②検討

〈カリキュラム〉

池野は、高校世界史を対象とした単元「武力行使は許されるのか」の開発を行っている。単元は、導入（問題提起と信念の明示化）展開Ⅰ（個別的自衛権の発動の考え方の分析）展開Ⅱ（集団的自衛権の発動の考え方の分析）展開Ⅲ（武力行使の否定の考え方の分析）終結（信念の検討および分析）で構成されており、5時間計画である。この開発単元をとおして、市民社会科としての歴史授業の構成原理を以下の3点から整理している。

1点目は、教育内容選択原理として、①選択するテーマが学習者において教育的意義を意識できる②テーマが社会的意義を有する③テーマ研究により、学習者の考える可能性が拡大しうることを挙げている。

2点目は、教材選択の原理として、①教材はテーマと適切な関連をもっている②教材は、テーマ研究の結果、つくり出せるフレームワーク（概念、カテゴリー）と適合した関連をもっている③教材は、学習者たちや社会と適切な関連をもっていることを挙げている。

3点目は、学習原理として、①学習の基礎単位として「討議」の構造に組織する②討議の構造により、主張の論証構造を明示し、その妥当性を批判することができるようにする③クラス内で、討議の学習の結果、合意可能なものを見いだすことができるように組織することを挙げている。

〈授業実践〉

池野論文で開発された単元は、実践はなされておらず、「試案」としての域は出ていない。単元の目標に関しては、目標①に対しては「常識的な信念に対してどのような疑問を投げかけることができればよいのか」目標②に対して「武力行使におけるフレームワークの活用が、国際紛争の分析に役立つことを理解した姿とはどのようなものなのか」目標③に対して「それぞれの信念を支持する根拠、正当化する論理を明らかにするツールミン図式とは具体的にはどのようなものか、またどのような図式を成立させれば達成とするのか。」目標④に対して「信念に基づいて行動できるようにするとはどのレベルでの行動をめざしたものか」という疑問がある。これらの目標に関しては学習者の具体的な姿によって示されるべきで、それに

よって、池野が主張する市民社会科歴史教育の意義が担保されることになる。

〈学習者評価〉

池野論文は、学習者にとって重要視される市民性については、多くの箇所で言及しているが、その評価を行っていない。

(5) 華井・大久保論文の概要

華井裕隆 大久保正弘「高等学校公民科におけるシティズンシップ教育実践—社会科課題解決教育モデルに基づくさいたま市政策づくり授業—」は、『社会科教育研究』No.115（2012年）pp.39-52に掲載されている。

①華井・大久保論文の概要

華井・大久保は、高等学校公民科において、さいたま市の政策づくりを通して、社会的課題解決への参加意欲とスキルを高めるシティズンシップ教育の実践研究を行っている。ここで、生徒が提案した政策内容の分析を質的に評価していることと、生徒の認識変化を単元の前後のアンケート調査に基づいて量的評価を行っている。華井、大久保の問題意識は、「社会参画」を志向する高等学校公民科及び中学校社会科において、「生徒に社会的課題の解決に貢献できるという意識を持たせ、参加意欲を高めるような授業を構想する」ことにある。このような問題意識から、高校生に実際の政策提言を行わせ、その評価をもとに、自分たちの政策づくりに生かす活動を通して生徒自身のシティズンシップを育成することを試みる実践を行っている。生徒の提言対象を「ローカル（さいたま市が抱える問題）」としたところに、「大人の社会の難題を模写」する学習課題の真正性が見られる。つまり、学習者を「現実の文脈」に位置づける真正な課題となっていると考えられる。

②検討

〈カリキュラム〉

華井、大久保は、まず、社会的課題解決のカリキュラムモデルの開発を行っている。これはイギリスの「Citizenship」カリキュラム（2002）を参考に、学習の基本要素を「知識と理解」「調査とコミュニケーションスキル」「参加と責任ある行動のスキル」と設定し、シティズンシップ教育の単元モデルの柱として位置づけている。次に、ローカルマニフェストの教材化を行っている。ローカルマニフェストとは、いわゆる地方自治版の「選挙公約」である。このローカルマニフェストをツールとして地方自治の政策づくりを追体験させる単元構成になっている。

〈授業実践〉

授業実践に関しては、生徒の実態調査、目標設定、事前学習、そして「現代社会」2単位「さいたま市政策づくり」（6時間）の詳細な資料が掲載されている。さらに、授業の成果として、生徒の意識変化を「質的评价」と「量的評価」の双方から行い、もともと社会的課題への解決・提言に対する意識や技能が低いと認識していた生徒の多くが、実践後にはその認識が高まっているという成果を示している。加えて、本実践が、汎用性のある授業モデルになり得ることも成果として述べている。

〈学習者評価〉

華井・大久保論文の特筆すべき点は、他の論文ではほぼ記述されていない学習者の中に形成されつつあるシティズンシップの内実に「質的」「量的」側面からのアプローチしていることである。この意味において、シティズンシップ教育における評価研究の先駆けであるとも言える。華井・大久保論文では、社会問題の解決への貢献意識や解決の技能（スキル）、提言に向けた意欲など、生徒へのアンケート分析の詳細なデータを提示して生徒の自己認識の変容と実践した学級の全体的な傾向を示している。しかしながら、論

文中の質的評価の箇所は、厳密には「政策内容」に対する評価、また、複数名の「班」ごとの評価（反省点）であって、個々の生徒のシティズンシップの内実もしくは形成に関する評価ではない。さらに、授業実践のねらい（p.42）に関する自己認識を対象とした生徒へのアンケート調査では学級の全体傾向としての「量的」な調査・分析に留まっている。つまり、特定の生徒の思考の変容や判断の変化については、質的にはブラックボックスのままである。シティズンシップの観点として重要な「コミュニケーション能力、合意形成能力などは、他者と協力しながら改善策を考える姿勢が十分に見られた。」（p.52）とあるがその根拠（エビデンス）は示されていない。特にこの点に関しては、政策立案の授業（4時目）もしくは政策発表（6時目）の生徒同士の「関わり」や「ぶつかり」「合意」の実際の姿に焦点を当てた質的アプローチが必要であると考えられる。

4. 研究のまとめ

これまでに、日本におけるシティズンシップ教育に関して、上記の5本の研究論文について検討してきた。その結果、カリキュラム、授業実践、学習者評価において以下のような意義と今後の課題が見い出された。

〈カリキュラム〉

水山論文、桑原論文、池野論文においては、イギリスのシティズンシップ教育と日本の社会科教育との相違点や共通点を明らかにしたカリキュラム開発がなされている。これらの研究では、これまでの社会科教育のカリキュラム構成に依拠しながらも日本独自のシティズンシップ教育のカリキュラム開発を模索していると考えられる。カリキュラムの具体案、（カリキュラムモデル・授業モデル・教授書など）として、教師の詳細な「指示・発問」「教授学習過程」の明記がなされ、「生徒に期待される回答（認識）」（水山）「生徒に獲得させたい知識」（桑原）「吟味・検証される知識・信念」（池野）など学習者が獲得すべき知識や認識を明らかにしている。このようなカリキュラムモデルは、初等教育段階、特に政治領域においてカリキュラムの開発や実践に参照可能なものである。ただ、今後のカリキュラム開発においては、実際のカリキュラムの中で、子どもの視点（興味・関心・動き）を十分に置づけて進めていく必要がある。

〈授業実践〉

水山、桑原、池野らの論文は、いずれも授業実践よりカリキュラムの研究に重点が置かれていた。その一方、加藤、華井・大久保論文では、実際に実践された授業についての記述に重点が置かれていた。加藤、華井・大久保それぞれの論文には、教師の指示・発問に対する学習者の反応やワークシートへの記述内容などが明記されており、学習者のシティズンシップ形成に関して、具体的なエビデンスとして記述されていた。しかしながら、いずれも詳細な授業の記録はなく、大まかな授業の流れを記載しているに留まっている。また学習者個人よりも小集団（班）の意見や記述に基づいて考察されており、個々の学習者の学習状況については深く考察されていない。よって、今後の研究では、実際の授業の記録に基づきながら学習者のシティズンシップの形成プロセスを明示していく必要がある。

〈学習者評価〉

水山、桑原、池野論文においては、学習者のシティズンシップ形成に関する評価はなされていない。加藤論文においては、数名の学習者の発言やワークシートへの記述内容を分析しているが、分析対象の学習者が、「だれ」であり、その学習者が「いつ」「どこで」発言したり、記述したりしたものは不明である。このように、開かれた解釈の可能性の観点から、学習者にどのようなシティズンシップが形成されたのかについて評価する上でのエビデンスとしては十分ではないと思われる。一方、華井・大久保論文では、学習者が記述した授業後の政策提言に対して、学習者のシティズンシップの形成状況を明らかにしようとしている。しかしながら、華井・大久保論文でも、個々の学習者ではなく、小集団（班）で記述した政策提

言内容や授業後のアンケート分析（量的アプローチ）によって全体的な傾向を示す程度に留まっており、質的な考察によって、学習者のシティズンシップ形成の有り様が具体的に示されているとは言えない。したがって、個々の学習者の評価に関しては、質的なアプローチがなされておらず、今後の課題であると言えよう。

以上みてきたように、日本のシティズンシップ教育の実践研究は、カリキュラム開発に重点が置かれており、授業実践や学習者評価が十分でないことがわかった。また、カリキュラム開発自体も中等教育段階に集中しており、今後は子どもの視点を重視した初等教育段階のカリキュラム開発を行いつつ、個々の子どもの言動や記述を質的に把握していく授業実践や学習者評価の研究を進める必要があることがわかった。

【参考文献】

全国社会科教育学会「社会科研究」第64号 2006年

水山光春「批判的シティズンシップの育成をめざす社会科授業—シティズンシップ地理をとおして—」 pp.11-20

加藤公明「民主社会の担い手を育てる歴史教育—『考える日本史授業』の実践を通して—」 pp.21-30

桑原敏典「合理的な思想形成をめざした社会科授業構成—シティズンシップ・エデュケーションの目的と社会科の役割の検討をふまえて—」 pp.41-50

池野範男「市民社会科歴史教育の授業構成」 pp.51-60

日本社会科教育学会「社会科教育研究」NO.115 2012年

華井裕隆 大久保正弘「高等学校公民科におけるシティズンシップ教育実践—社会科課題解決教育モデルに基づくさいたま市政策づくり授業—」 pp.39-52

藤江康彦「教育実践の質的研究の動向」日本教育方法学会編『教育方法44教育のグローバル化と道徳の「特別の教科」化』 p.134 2015年

経済産業省「シティズンシップ教育と経済社会での人々の活躍についての研究会報告書」 p.9 2006年

文部科学省 学習指導要領 2011年

松下佳代編著『〈新しい能力〉は教育を変えるか』ミネルヴァ書房 2010年

Griffin.Patrick, McGaw.Barry, Care.Esther 編 三宅なほみ（監訳）益川弘如 望月俊男（編訳）『21世紀型スキル』北大路書房 2014年

Wiggins.G.& McTighe.J. 著 西岡加名恵（監訳）『理解をもたらすカリキュラム設計』日本標準社 2012年

降旗直子 萩森直子 稲井智義 北嶋晃吉「新たなカリキュラム形成に向けたシティズンシップ教育の構想—思想・政策・実践の動向を踏まえて—」東京大学大学院 学校教育高度化センタープロジェクト報告書 2010年

近代久留米における遊廓の成立背景と展開

～『娼妓所得金日記帳』にみる娼妓の生活～

Study on history of the red-light district in early modern Kurume

平川 知佳

Chika HIRAKAWA

はじめに

明治政府は、殖産興業および富国強兵というスローガンのもと、近代的な政治制度の整備と資本主義の発達をうながし、欧米諸国に負けない近代的な国家づくりを目指していった。また四民平等、義務教育制度の発足のほか文明開化の影響によって人々の暮らしや伝統的な価値観や風俗、習慣なども少しずつ変化していった。

明治5（1872）年、明治政府は、はじめて全国的に戸籍の調査を行った。それによって新しく戸籍制度が設けられた。近代的な国づくり（統一国家）をめざし、さまざまな諸政策をすすめていくためには、戸籍によって国民を把握することが必要だとされたからである。その新しい戸籍制度のもと、戸主は、国家に対して、納税や家族の就学、徴兵などの義務を負い、家族をまとめて「家」を維持していくという、家族の中で大きな権限を持つ立場となった。その後、西洋の自由・平等思想の影響を受けて起こった自由民権運動の中で、男女の同権も主張されるようになったものの、政府によって弾圧され、近代天皇制国家が成立する。明治民法によって近代市民法としての「家」制度が確立し、女性は、家族の関係や夫と妻の関係下では一段低く位置づけられていく。

中でも近代期において、女性の軽視がはっきり示されているのが、公娼制度であった。明治5（1872）年、「娼妓解放令」によって娼妓は金銭売買や年季奉公から解放されたように見えたが、遊廓は貸座敷と名前を変え存続し、娼妓が本人の意思ということで願ひ出た場合には、鑑札を与えて営業を続けさせた。その後、大正期には娼妓数は全国で約5万2000人にものぼったといい、近代期における公娼の増加と、貸座敷業の繁栄がみてとれる¹。

その背景のひとつには、殖産興業政策のもとで各地に炭鉱や工場がつくられ、男性労働者の集まる場所に、はげ口として遊廓のような場所が必要とされたことが挙げられる。またそのように工業が優先された結果、地方の農村は、貧困の犠牲となった。貸座敷で働いていた娼妓には、地方の農村出身者が多かったとされている。そこには、娘を遊廓に売らざるをえないほど貧しい小作農民たちの姿があった。

また、富国強兵政策による軍国主義の台頭により、各地に軍隊が設置されるようになると、その周辺にも遊廓が設置されるようになる。軍人たちの士気を高めるため、また性病の管理のために、そのような場が必要とされたのである。軍国主義の強化と侵略戦争への道を歩みすすめていく中で、女性のセクシュア

¹ 『日本女性の歴史 性・愛・家族』 p193より

リティは、モノとして扱われていく。

久留米市にも、公の遊廓である桜町遊廓が、明治31（1897）年、原古賀町に設置されている。ここで注目したいのは、桜町遊廓の誕生時期が、久留米市に軍隊が設置される時期とほぼ重なっている点である²。桜町遊廓の誕生と発展は、久留米市の軍都としてのあゆみと連動しており、また『福岡日日新聞』における桜町遊廓の娼妓と軍人の心中事件や、『軍人所得金日記帳』の存在からも、軍人と娼妓の明らかな関係を読み取ることができる。桜町遊廓は軍隊とともに誕生し、そして発展していったひとつの事例として取り上げることができると思う。

しかしながら、久留米市における遊廓研究および遊廓と軍隊の関係についての研究は、今、十分になされていない状況である。現状において、遊廓の存在については、自治体が編纂した研究史に概説的に触れられている程度に過ぎない。

そこで本研究では、久留米市における遊廓成立の過程および発展の歴史について、軍隊との関係を紐付けながら考察をすすめ、遊廓で実際に働いていた娼妓の生活実態について分析を行いたい。そうすることで、久留米市における遊廓の特質を明らかにするとともに、近代化の過程で国家に囲い込まれて行く女性のセクシュアリティをめぐる課題についても迫ることができたと考えている。娼妓の生活実態については、桜町遊廓内で営業が行われていたとされる「福寿楼」の一次史料である『娼妓所得金日記帳』（久留米市教育委員会所蔵）を参考にしながら考察をすすめていく。

1. 近代における遊廓

(1) 遊廓とは

遊廓は、男性に対する、性的サービス（売春）を仕事とした女性を集めた店の集まりのことである。これらの女性は、遊女、売春婦、娼妓などと呼ばれていた³。遊廓は、まちの中の治安維持、性病予防などの管理を行う目的で、一カ所に集められる形で存在していた。遊廓といえば、江戸時代においては、江戸の吉原遊廓、京都の島原遊廓、長崎の丸山遊廓などが知られているが、大都市だけでなく地方の小都市においても、つまり全国各地で営業が行われていた。

娼妓たちの多くは人身売買によって身売りされ、借金のかたに体を売る形で働かされていた。自由もなく囲われた廓の中に閉じ込められ客をとらされる彼女たちはまるで籠の鳥であった。

明治5（1872）年に出された「娼妓解放令」によって、人身売買・年季奉公が禁止され、娼妓の解放が発せられた⁴。しかしながら、その後の対応は地方長官に一任されることとなり、そこで貸座敷制がとられることとなる。貸座敷とは、経営者が娼妓に座敷を貸すという建前で営業される店のことで、そこで娼妓は自由意志という建前で売春営業を行うという形がとられた。娼妓、貸座敷経営者ともに免許鑑札が与えられ、両者から税金をとって県がその営業を認めるという枠組みが決められた。

人身売買は前借金、売春を行う場所はあくまでも貸座敷という名称に言い換えられ、ここに近代公娼制度が成立したと言える。また明治33（1900）年の内務省令によって貸座敷制は再び全国統一の政府統轄となり、娼妓年齢や娼妓登録、廃業までが細かに決められた⁵。ここからは、女性のセクシュアリティおよび人権が、地方ないし国家によって管理されていく過程を見ることができる。

² 遊廓設置と軍隊設置が決定したのが、ともに明治29（1896）年。実際に軍隊（歩兵第48連隊）が駐屯したのが明治30（1897）年。遊廓が原古賀町に開業したのも明治30（1897）年。

³ 明治以降は一定の名称を持たなかった公娼のことを統一し基本的には娼妓と表すようになった（官制用語）。

⁴ 太政官布告第295号。「娼妓・芸妓等年季奉公人一切解放可致」。

⁵ 内務省令第44号「娼妓取締規則」。娼妓年齢は18歳以上。娼妓は保証人とともに警察に申請し、娼妓名簿に登録・鑑札を受けてはじめて営業することができる。また娼妓は検梅義務を負う。

本論文では近代期以降につくられた遊廓に焦点を当てていく。そこで、遊廓において売春営業を行う女性のことを娼妓、お店のことを貸座敷（建物のことは妓楼）、その集まりを総称して遊廓と呼ぶこととする。

(2) 貸座敷免許地を設ける際の基準

明治時代になると、殖産興業および富国強兵のスローガンのもと近代的な国家づくりのために、日本各地において工場や炭鉱、そして軍隊関連施設などがつくられた。そのような男性労働者の集中する地の周辺に、遊廓は設置されていったということは先に述べた通りである。しかしながら、遊廓は、人口が集まる場所であればどこでも設置を認められていたというわけではなく、政府によって営業が許可された地（貸座敷免許地）でないと設置および営業を行うことができなかった。

では、具体的にはどのような地が貸座敷免許地として選ばれたのであろうか。ここで、その貸座敷免許地を設ける際の基準として、明治33（1900）年に内務省警保局長が出した『貸座敷免許地標準内規』を紹介したい⁶。この内規には、どういった場所やどういった場合に貸座敷を置いてよいのかという条件が記されている。それによると、「戸数2000戸、人口一万人以上の市街地であること」が第一条件になっている。注目したいのは、この条件に附属している但し書きである。その但し書きには「ただし、兵営諸営地・船着き場その他と特別の事情あるものはこの限りにあらず」と記されており、仮に人口1万人以下という小都市でも、兵営が設置されていれば、貸座敷免許地に認定されるということがわかる。ここから、遊廓設置にあたっては、特に軍隊の存在が大きく意識されていたということを見てとることができるのではないだろうか。またそこには、軍隊には遊廓が必要であるといったような当時の通念を読みとることもできるかもしれない。

2. 桜町遊廓の成立および発展

(1) 久留米市と貸座敷設置問題

ここからは、久留米市に存在していた桜町遊廓の歴史に焦点をあて、桜町遊廓がいかにして成立し、そして発展していったのか、その過程をみていきたい。まず、久留米市にどのようにして遊廓が設置されることになったのかという流れを紹介したい。そこには注目すべき点がある。

明治22（1889）年7月、門司港、博多港が特別輸出港に指定された。九州鉄道が博多駅の筑後川対岸まで開通したのもこの年の年末である。また県下の石炭産出の増加とともに、労働人口が増加した。港や鉄道の開業によって人の往来が盛んになり、工事現場や炭鉱など労働人口が集中する場所では、密売淫が盛んとなっていた。

そのため各地において、新たな貸座敷を設置するための動きが大きくなっていった。その一方で、キリスト教関係者や自由民権運動者、婦人解放運動者などが中心となった廃娼運動も根強くあった。当時、貸座敷問題は、さまざまな人々にとって、とても大きな関心事であったのである。

久留米が市制を敷き、久留米市となっはじめての年の市会で、もっとも激しく議論されたのが、この貸座敷設置問題であった。明治22（1889）年12月6日の市会において、貸座敷設置の諮問案が出された。概略は次の通りである。

本県においては本年県令をもって、貸座敷設置場所の区域等を指定される予定である。指定以外の場所に新設が認可されるのは容易ではないかもしれないが、土地の状況によっては認められるかもしれない。

⁶ JACAR（アジア歴史資料センター）Ref. A0503240590、内務大臣決裁書類・明治33年（国立公文書館）より

久留米市においては、筑後川改修工事や鉄道敷設のこともあり、日に日に盛運に向っており、今までとは状況が一変しようとしている。そのため、貸座敷設置も認められるかもしれない。貸座敷は、道徳上考えれば醜猥なものであるが、利益も多い。設置すれば、いくぶんか風儀を乱し、道徳を汚損するのは免れないかもしれない。しかし密売淫増殖の弊害を防ぎ、また客足を誘引し土地に繁栄をもたらすことができるかもしれない。一利あれば一害あるのは、自然の道理である。

市制を施行したが各地方に比べると、面積人口及び商工の程度も劣等である。財政上困難な点もあるので、市の繁栄を図り市費の負担を安くして、独立自治につとめなければならない。そのためには、貸座敷設置も必要なことであるかもしれない。願書進達副申の都合もあるので一応諮問する⁷。

貸座敷は道徳上よくないものとしながらも、客足を誘引し、市が繁栄する可能性を持っている。道徳的な問題よりも、久留米市が近代化に向かって繁栄することに重きがおかれていることがわかる。

しかしながら、この諮問案について、教育者などを中心にたちまち反対運動が持ち上がった。市会に反対の建議書が提出されるだけでなく、市長や市参事、市会議員に直接意見を陳情する運動者もいた。

当時の『福岡日日新聞』は毎日のようにこの貸座敷設置問題を取り上げており、この問題の注目度の高さがうかがえる。

その後市会が開かれ、可否を決定することとなった。そこでも設置論者と反対論者の双方が激しい議論を展開。双方がどちらも譲らず、結果は、設置を否とする者が9名、可とする者が8名、加わらなかった者が4名、そして欠席者が9名であった。設置否決の結果が出たとはいえ、一名の差で欠席者も多数であったということ、またこれは諮問案であって、決定ではないということから、この問題はその後尾を引くことになった。

明治26（1893）年、再び市会で取り上げられることになる。ここでも設置論者と反対論者の間で激しい議論が繰り広げられた。議論は数日にわたり、毎日数百人の傍聴者が訪れ、喧噪を増した。最終日には1500人にも及ぶ傍聴者が訪れる中で、設置反対7名、設置賛成17名、欠席5名という結果で、前回の市会とは違って、設置賛成者が設置反対者を大きく上回ることとなった。

しかしながら、その結果を受け、市民の中での反対運動はますます盛んになり、反対運動者は米屋町に「非置娼同盟本部」を設置した。これに対し、賛成運動者も片原町に「非置娼圧倒本部」を設けるなど負けてはいなかった。しかし、反対運動者は、久留米市内において2855戸（全戸数の64%とされる）から設置反対の署名を集め、市内27区中21区の区長からも設置反対の意見を集め県知事に陳情にいくなど、反対運動者のほうが、久留米市民の多くを味方に付けたようだった。

その後、市参事会では、貸座敷設置を否決した。市会では、反対、賛成と意見が揺れ動いたものの、市民の激しい反対運動そして、市参事会での否決を受け、結果として、久留米市における貸座敷設置は当分困難になったかのようにみえた。

（2）桜町遊廓の誕生

貸座敷設置については当分困難になったかのようにみえた久留米市であったが、明治29（1896）年になって状況は一変する。

明治後半は、軍国主義が押し進められていく時代である。明治6（1873）年に徴兵令が制定され、それに伴い、近代国家としての本格的な徴兵制軍隊の建設が着手されていった。フランス、ドイツとともに三国干渉を行い極東進出の気配を強めていたロシアに対抗するため、陸海軍の軍備拡張を政策の重点に置くようになった。当時の政府もそして国民もこれを支持した。

⁷ 明治22（1889）年12月6日の市会において市参事会が出した貸座敷設置問題の諮問案。『久留米市史』第3巻参照。

このような軍備拡張の一環として、福岡県でも兵營の新設がすすめられ、新たな設置場所として久留米（筑後川川岸付近）が挙っているという噂が流れ、久留米市民たちは、この好機を逃すべきでないとい兵舎の誘致を熱望した。それをうけて久留米市長は、地勢及び地価などを調査の上上京し、その関係当局に、久留米市に誘致してくれるよう陳情した。久留米市の他にも佐賀県が名乗りを挙げていたこともあり、市長は再び上京し、約4万坪の営舎敷地の献納を申し出て、猛運動を展開、それが功を奏し、久留米市は軍の誘致に成功する。こうして、翌年の明治30（1897）年、当時の国分村（現・久留米市国分町）に歩兵第48連隊の兵舎が設置された。通称「久留米48」の誕生であった。

兵營新設が決まったとたん動き出したのが、貸座敷設置問題である。市民の世論が貸座敷設置に傾き、設置論運動者は、反対論運動者の運動を押し切って、県に貸座敷の設置を請願した。その結果、明治29（1896）年9月19日、県令74号をもって、久留米市原古賀町に貸座敷設置が認可されることとなった。当時の『福岡日日新聞』を見てみると、貸座敷設置場所が原古賀町に決まるまで、市内のあらゆる町が、設置に名乗りを上げていたことがわかる。

市会において一度設置賛成が可決されたことがあるとはいえ、市民の多くが設置反対であり、市内27区中21区の区長も反対の意思表示をしていたというのに、兵營新設が決まったとたん、町レベルでの積極的な貸座敷設置運動がすすめられたという事実は、興味深い動きである。軍隊と遊廓—これが、久留米市における遊廓設置の流れにおける注目すべき点である。

（3）桜町遊廓の発展

桜町遊廓は、1896（明治29）年の9月に設置が決まった。『福岡日日新聞』によると、その後1897（明治30）年7月に開業したことがわかる。もともとは7月1日より開業の予定であったが、工事の都合によって、正式には27日からの開業となった。原古賀町の空き地7000坪を整備することから始まったので、大規模な工事に時間がかかったことは想像に難くない。

また、開業を前に、遊廓運営に関連するいくつかの組織が立ち上げられていたことがわかっている。花柳病が伝染するのを防ぐ目的でつくられた福岡県久留米娼妓健康診断所や驅梅院といった病院関連施設、貸座敷営業希望者を相手に貸地や貸家を行う組織および遊廓取締事務所など、設置が決まった早い段階から遊廓の開業、開業後の運営や娼妓の健康管理といったことが円滑に進むような取り組みがなされていたことがわかる。このような準備を経て、明治30（1897）年7月27日、桜町遊廓は開業する。7月27日開業時は3、4軒であったとされる遊廓であったが、その後数を増やしていき、翌年の明治31（1898）年10月には正式に開業式を挙した。

一方、軍隊関係では、明治29（1896）年の歩兵第48連隊および旅団司令部の駐屯にはじまり、明治40（1907）年には第18師団の設置も決まり、それに伴って、明治41（1908）年には、騎兵第22連隊、野砲兵第24連隊、山砲兵第3大隊、輜重兵第18大隊、歩兵第56連隊、明治42（1909）年には工兵第18大隊が設置されるなど、久留米のまちはいよいよ軍都としてのあゆみをすすめていく。

その軍都としてのあゆみに連動するように、桜町遊廓も、明治32（1899）年には妓楼数12軒、娼妓数94名であったのが、18師団が設置された以降である大正3（1914）年には21戸、娼妓数248名と、規模を大きくし、繁栄を極めていく⁸。

⁸ 久留米市『久留米市誌中編』p767より

3. 久留米市における軍隊と遊廓

(1) 軍隊と遊廓

1) 軍隊駐屯地と遊廓

日本各地における軍隊と遊廓の関係については、松下孝昭によって類型化がなされているが、それによると、都市に軍隊が設置されることが決まった途端、もれなくその周辺部に遊廓が設置されるケースが多いということがわかる⁹。

例えば、香川県の善通寺では明治29（1896）年、第11師団の配備によって遊廓がつくられている。また同じ明治30（1897）年長崎県大村においては歩兵第46連隊の移駐、また宮崎県都城においても歩兵連隊の配備によって、それに伴い遊廓が設置されている。このように、日本各地の多くの都市において、軍隊の設置と遊廓のそれとが連動しているのがわかる。

2) 『全国遊廓案内』にみる軍隊と遊廓の関係

またここからは、昭和5（1930）年に刊行された『全国遊廓案内』から軍隊と遊廓の関係を示す記述を紹介する¹⁰。『全国遊廓案内』は、日本全国の都市に存在していた遊廓を地域ごとに紹介するガイドブックである。それによると千葉県佐倉の遊廓紹介においては「主に軍人が相手である」、神奈川県横須賀では「貸座敷も鎮守府の開設と共に出来たもので、云はば海軍女郎部屋である」、このほか香川県善通寺では「此処の遊廓は恰度乃木将軍が師団長時分に設置されたものである。詰り軍人のために出来た遊廓の様なものである」ということが書かれている。

(2) 軍人の遊廓利用

1) 「軍人娼妓」の存在

久留米市の桜町遊廓も軍人によって利用されていたのであろうか。以下、福寿楼の一次史料である『娼妓所得金日記帳』と『福岡日日新聞』の記事を参考に考察を行いたい。

『娼妓所得金日記帳』は、桜町遊廓において営業を行っていた福寿楼で働いていた娼妓たちの金銭記録である¹¹。その日記帳のうちの一つに、『軍人所得金日記帳』というものがある¹²。

ここで注目したいのは、「軍人娼妓」という言葉である。歴史的な流れからみると、軍隊との関係が考えられる桜町遊廓であるが、これまで実際に軍人が利用していたということがわかる資料は明らかにされていなかった。その点において、『軍人娼妓所得金日記帳』の存在は、まさに桜町遊廓が軍隊に必要とされ、軍人によって利用されていたことを示す証拠になるのではないだろうか。千葉県佐倉の遊廓のように、桜町遊廓の営業が「主に軍人が相手である」とまでは断定できなくとも、福寿楼には軍人を相手する専門の娼妓がいたということが言えるのではないかと考える。

この『軍人娼妓所得金日記帳』は福寿楼で働いていた千代鶴という娼妓のもので、彼女が「軍人娼妓」として在籍していたのは、昭和初期である。

2) 『福岡日日新聞』にみる軍人と娼妓の事件

ここで、軍人が桜町遊廓を利用していたことがわかるもう一つの資料として、『福岡日日新聞』の記事を2つ紹介したい。

⁹ 松下孝昭『軍隊を誘致せよ』

¹⁰ 林博史「遊廓・慰安所」『地域のなかの軍隊9 軍隊と地域社会を問う—地域社会編』参考

¹¹ 『娼妓所得金日記帳』は久留米市教育委員会所蔵。

¹² 『軍人所得金日記帳』（複写）は久留米市図書館所蔵。

1つ目は、大正3（1914）6月30日付で、「砲工長と娼妓の心中」という見出しのついた記事である。大正3（1914）年は、原古賀町遊廓が一番栄えていた頃である。「久留米原古賀町遊廓晩翠楼で29日朝、野戦砲兵第24連隊2等砲工長と抱娼妓君子が心中」したことが書かれている。

2つ目は、大正13（1924）年7月3日の記事で「軍曹、娼妓を殺して逃ぐ」という見出しで、軍人が起こした娼妓殺害事件が取り上げられている。記事には、「久留米輜重兵隊第二中隊軍曹（25）は、1日夜久留米市原古賀遊廓清川楼にて娼妓ヨシ（22）と遊興就寝の末、2日午前4時頃、ヨシの咽頭部に細紐を巻き付けて殺害。その後軍服と帯剣を脱ぎ捨て、浴衣と女下駄で逃走。」とある。

たった2つの事件ではあるが、軍人が桜町遊廓に登楼していたことを読み取ることができる。また、この2つの事件に登場する軍人2人とも、階層が下士官レベルであったこともわかる。軍隊の中では、一般兵士よりも階級の高い軍人のほうが遊興しやすい環境にあったのではないかと考えられる。

そのほかこの記事内容からは、軍人が軍服を着用し帯剣を身につけたまま登楼していたこともわかる。つまり、軍人が遊廓を堂々と利用していたということが言えるのではないだろうか。

4. 『娼妓所得金日記帳』にみる娼妓の生活

(1) 福寿楼の『娼妓所得金日記帳』

ここまで、桜町遊廓の成立および発展について、社会および軍隊とのかかわりをはじめとする、マクロレベルな視野から考察を行ってきた。ここからは桜町遊廓の中で働いていた娼妓の生活に焦点をあてていく。

⑥ 娼妓 かる多分 ⑦ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	⑤ 久留米市原古賀町 ④ 山口県 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	③ 娼妓所得金日記帳	② 至大正〇年 〇月〇日 ① 自大正八年十二月九日
--	---	------------	------------------------------

(図1) 『娼妓所得金日記帳』表紙

『娼妓所得金日記帳』は、桜町遊廓の福寿楼で働いていた娼妓の金銭記録である。この『日記帳』（以下、『日記帳』と略す）は、表紙および中身の様式が統一されており、おそらく桜町遊廓組合において一括印刷し、各楼に配布、使用させていたものと思われる¹³。

『日記帳』は、大正初期から昭和初期までのもので、それぞれの時代に所属していた娼妓21人の金銭記録をみることができる¹⁴。

ここで、『日記帳』の構成内容を紹介したい。一例として、「かる多」という源氏名を持つ娼妓の分を取り上げる。

1) 表紙（図1参照。①～⑧の数字は筆者注。太字部分は印刷、そうでない部分は手書き。○は空欄、□は伏せ字を示す。）

①娼妓の開業年月日。

②娼妓の廃業年月日。この部分は21人分すべて空欄となっている。

③太字で「娼妓所得金日記帳」と印刷されている。

¹³ 各地の遊廓ではそれぞれ自治・運営を行う組合組織が存在していたとされる。桜町遊廓においても、桜町遊廓組合が存在していた記録が残っている。

¹⁴ 先の『軍人所得金日記帳』も合わせた数。また、時代によっては同じ福寿楼のものでも、表紙が『娼妓稼高賃借計算台帳』や『収支計算簿』となっているものもある。

- ④娼妓の本籍地住所。記載がない、裏表紙などに記載されているものもある。
- ⑤久留米市原古賀町のあとに、妓楼名を書く仕様になっている。ここに、福寿楼と記されているものもある。
- ⑥娼妓の源氏名。
- ⑦娼妓の本名。
- ⑧娼妓の生年月日。記載がない娼妓が多く、裏表紙に記載されているものもある。

2) 裏表紙

『日記帳』の裏表紙の部分に、本籍地住所、娼妓の本名、生年月日、また保証人名として実父の名前および生年月日などが記されている場合もある。

3) 1 ページ目

1 ページ目には、「貸金額〇圓也」という印刷があり、娼妓の前借金額を書き込む欄がある。また、「但利子一ヶ月ニ付〇歩」といったように、利子額についての附記もされている。

4) 内容

娼妓の一日の稼ぎ高、それを合計した一ヶ月の稼ぎ高総計金が計算されている。また稼ぎ高総計金から食費や利子などが引かれる様子も記されている。この内容についての詳細はのちに詳しく考察する。

(2) 娼妓たちの諸属性

1) 娼妓たちの出身地

福寿楼で働いていた娼妓たちは、どのような人物であったのだろうか。『日記帳』より、それぞれの娼妓の出身地と在籍時の年齢を見ていくことで、娼妓たちの人物像を明らかにする。『日記帳』に記された21人分の娼妓の出身地に注目してみると、出身地の記載がある者が8名、記載がない者が13名となっている。記載がある者を出身地別に見てみると、大阪府出身が1名、山口県出身が2名、熊本県出身が1名、福岡県出身が4名という内訳になる。限られたデータであるが、福寿楼には、福岡県出身者が多かったということがわかる。細かくみてみると、遠賀郡、築上郡、鞍手郡、三潞郡となっており、久留米市内の出身者はいない。

例えば、山口にも三潞郡にも遊廓は存在している。しかし、娼妓たちは、そういった出身地に近い地元の遊廓でなく、久留米の遊廓で働くことを決めている。家庭の貧困を救うため、娘が娼妓になり、家にお金を入れることは、親孝行という美談で捉えられる向きもあったが、一方で、売春業に対する偏見もあったにちがいない。地元の遊廓で働くとすれば、知り合いと顔を合わせる可能性も予想できるので、他所の土地で働くことを決める場合が多かったのではないかと考えられる。こうして福寿楼の娼妓たちは、ゆかりもない土地に集められた、同じ境遇の女性たちで構成されていたということが言えるのではないだろうか。

2) 娼妓たちの年齢

次に、在籍時の年齢について見てみたい。『日記帳』において、生年月日の記載がある者は21名中5名である。5名の生年月日と開業年月日を照らし合わせ計算してみると、例えば「小菊」は、大正8（1919）年に娼妓業をはじめているが、その当時23歳ということがわかる。同じく大正8（1919）年に開業した「かる多」は、25歳、「小奴」は31歳である。また、大正11（1922）年に開業した「巴」は19歳、大正14（1925）年に開業した「曙」は16歳である。10代の若さで娼妓業をはじめた女性もいたのである。5人と

いう少ないデータではあるが、福寿楼においては、10代～30代までの娼妓たちが働いていたということがわかる¹⁵。

(3) 娼妓が誕生するまで

1) 斡旋業者の存在

福寿楼の娼妓たちの出身地がさまざまであったことは先に述べた通りである。現代のように交通の利便性がよいとは言えない時代に、娼妓たちは久留米以外の地からどのようにして桜町遊廓にやってきて、そして働くようになったのであろうか。そこには斡旋業者の存在を読み取ることができる。

斡旋業とは、いわゆる人材紹介業である。当時の斡旋業には、一般的な仕事を紹介するものとは別に、芸娼妓斡旋業という芸妓・娼妓専門の紹介業が存在していた。芸娼妓斡旋業者の仕事は、遊廓経営者である求人者と、遊廓で働こうとする求職者のマッチングを行うことであった。

2) 紹介斡旋の順序および手続き

次に、芸娼妓斡旋業者の仕事内容つまり紹介斡旋の順序および手続きについて紹介したい。それは、どのようにして娼妓が誕生するか、という過程でもある。その際、参考資料として、『芸娼妓酌婦紹介業に関する調査』を取り上げる。これは、東京付近における芸娼妓酌婦紹介業の実情について調査されたもので、調査時期については大正15（1926）年に限られているが、近代において、娼妓たちがどのようなやりとりを経て遊廓で働くことになったのかを知ることができる貴重な史料である。

芸娼妓を紹介斡旋するためには、いくつかの手順方法を踏まなければならなかった。求人や求職があった場合、紹介業者が、第一に着手しなければならないのは、身辺調査であった。なぜなら、芸娼妓酌婦の稼業は、許可制度であり、家計がひどく困窮していない者や健康状態が悪い者などは不許可になる場合もあるので、まず、身辺調査を行い、許可の見込みがあるかどうかをあらかじめ見定める必要があったからである。

調査方法には2通りあった。直接調査と間接調査である。前掲書より原文を掲載する¹⁶。

直接調査

(1) 求職者の住所氏名職業 (2) 希望の種別 (3) 親権者の有無 (4) 有りとするれば承諾の有無 (5) 出稼すべき土地の撰定、前借金高及就業期間 (6) 転換者については負債の有無並に転換の理由 (7) 保証人の樹所氏名職業

間接調査

(1) 戸籍謄本に依る親権者の真偽 (2) ○抱主の有無、有りとするれば解約の顛末 (3) 求職者と親権者の真偽 (4) 求職者の夫又は内縁の夫情夫の有無、有りとするれば同意の可否 (5) 家族の素行

以上の調査を行い、娼妓においては、省令ならびに府県令などに差し支えないかの判断ののち、はじめて紹介への手続きがすすめられることになる。

まず、求職者を求職者の希望する条件に適応する土地の求人者に紹介¹⁷。もし求職者が希望する土地に

¹⁵ 以上『日記帳』より出身地および在籍時年齢から考察を行ったが、娼妓がどのように働いていたのかということをもより詳しく知るためには、在籍年数や一ヶ月の稼ぎ高なども調査する必要があると考える。このことについては今後の課題とする。

¹⁶ ○の部分は判読不能。

¹⁷ ここで言う求職者は娼妓希望者、求人者は貸座敷経営者を意味する。

求人がない場合、また、そこに需要があったとしてもそれが取引先でない場合は、取引を行っている同業者に紹介し、斡旋を委託することもある。芸娼妓の紹介斡旋は、このように、単独的紹介だけでなく、共同的介绍によって話がまとまるものもあった¹⁸。

さて、求人者と求職者のマッチングがすすむと、求人者は求職者と接近することを望む。「目見栄」と言って、直接顔を合わせいわゆる面接を行い、採用の可否を判断する。しかし、このとき、求職者が遠方に住んでいる場合は、紹介業者が求人者に求職者の写真をはじめとする書類を送り、それによつての判断となる。この場合は、契約の段階にすすむまで、日数がかかった。

そうして、お互いがお互いの条件に合意すれば、契約成立となるのだが、その際もっとも重要になるのが、前借金額の取り決めであった。はじめて娼妓になるという求職者は、求人者である抱え主と求職者の親権者が前借金の授受をしなけりばならなかつたが、それは、紹介業者の責任のもと行われた。この前借金額については、後に述べる。

3) 警察署における調査事項

斡旋先が決定してもすぐ就業開始とはならない。その後、警察署からの許可を受けるための手続きがあつた。許可がおりるまでには具体的にどのような調査があつたのか、東京地方における調査事項になるが、再度『芸娼妓酌婦紹介業に関する調査』を参考に取り上げる。

(1) 族籍住所氏名 (2) 娼妓となる事由及び家計の状態 (3) 承諾書に捺印せしは事実なりや (4) 曾て娼妓たりし事あれば稼業開廃年月日場所並に廃業の理由 (5) 前科及び目下犯罪の有無 (6) 有夫の婦にあらずや (7) 素行及び来歴 (8) 教育程度 (9) 警察上参考となるべき事項

これらの項目は、紹介業者によつて行われる間接調査とよく似ているが、以上の調査に加え、警察署による許可が下りるためには、求職者たちは、警察署内における医療関係者による健康診断を受けなければならなかつた。

健康診断においては、身長・体重、体格、栄養、乳房、淋巴腺、皮膚、頭髪、腋毛、陰毛、月経初潮、特徴、骨盤計測、春期発動期の疾病、既往の花柳病、各臓器の健否、局部肛門に於ける異常及び疾病の有無といったものの状況が確認された。

求職者たちは、その結果、合格者、一時的不合格者、絶対的不合格者に分けられ、合格者は、診断書を受け取り、それを警察署に提出し、そこではじめて就業が適当であると見なされ、許可が下りることとなる。

一方、この健康診断で不合格となると、許可が下りず、就業することができないので、そうなつた場合、紹介業者のこれまでの動きはすべて無駄になる。そのために紹介業者たちは、最初の調査(直接調査・間接調査)を念入りに行う必要があつたのである。

(4) 娼妓という名の商品

1) 前借金の金額

娼妓となる契約にあたって一番重要視されていたのが、前借金の取り決めであつたことは先に述べた通りである。家計を助けるためには、前借金の金額は多いほうがよい。しかしその負担は、娼妓たちの心にも体にも重くのしかかつていく。

『日記帳』には、21人中10人のものに前借金の金額記載がある。それぞれを見てみると、その金額に違

¹⁸ 一人の紹介業者によつて斡旋を果たせるもの(単独的紹介)のことを「一本玉」、数人の紹介業者が共同して斡旋を果たせるもの(共同的介绍)のことを、関わつた人数によつてそれぞれ「二本玉」「三本玉」「四本玉」といったように呼んだ。

いがあることがわかる。金額が多い者もいれば少ない者もいる。

前借金の金額は、どのようにして決められていたのであろうか。ここで、『浮浪者と売笑婦の研究』より娼妓の稼業実態について紹介したい¹⁹。その中の「一 売笑婦の前借金」という項目に、前借金の高低を定める基準が掲載されている。それによると、娼妓は、「イ年齢 ロ容貌 ハ健康」の3つによって前借金の高低が決められるといい、一番重要視されていたのが、年齢の若さであったということがわかる。

『日記帳』によると、福寿楼では、一番高い前借金の娼妓が大正14（1925）年から在籍の「曙」で2100円、低い娼妓は、同じく大正14（1925）年から在籍となっている「一〇」で650円となっている。「曙」の2100円は、当時の物価と照らし合わせてみると、破格の高額であったことがわかる²⁰。「曙」は、大正14（1925）年当時16歳であり、他の娼妓に比べると、とても若かったことがわかる。

福寿楼においても、若さが評価の対象の一つであったということが言えるのではないだろうか。

2) 娼妓の揚げ代

次に、福寿楼の娼妓がいくらで客に買われていたのか（揚げ代²¹はいくらであるか）ということ考察していきたい。ここで、ふたたび『全国遊廓案内』を取り上げる。そこには、久留米市の桜町遊廓についての記述もあり、揚げ代についての紹介もある。以下、その一部分を引用する。

現在貸座敷が二十三軒あって、娼妓が百五十人居る（中略）費用は御定り甲（一泊）四円、乙（一泊）三元であるが、外（ほか）に菓子代五十銭、税が一割掛るから約四五円位と思わねばならない。外に二時間遊びもあって二円である。

ここから桜町遊廓の揚げ代には、ランク分けがされており、甲（一泊）4円、乙（一泊）3円となっている。ただし、菓子代50銭、税が一割掛かるといい、全体でかかる金額は、約4、5円であったということがわかる。この4、5円という金額は、当時の物価と照らし合わせてみると、決して安いものではなかったと思われる²²。庶民にとって、貸座敷において娼妓を買うということは、高級な遊興であったということがわかる。

3) 「小菊」の場合

一晩の遊興において客が支払う揚げ代は、4、5円。しかしながら、このお金がすべて娼妓の懐に入ったかという、そうではなかった。『日記帳』より「小菊」のケースにおいて金銭の流れを確認し、最後に、娼妓の生活について考察したい。

「小菊」は、大正8（1919）年12月、23歳のとき福寿楼にやってきた。前借金は、1600円であった。大正8（1919）年12月12日に初床、それからほぼ毎日客をとっている。揚げ代は、4円50銭である。12月は、18日間働いており、一日に2人の相手をしている日もあるので、当該月の売り上げは、92円70銭となっている。しかしながら、この売り上げ金（稼高総計金）の半分は、経営者に渡すことになっており、手元に残るのは、46円35銭である。

¹⁹ ここでいう売笑婦とは、娼妓のこと。『浮浪者と売笑婦の研究』（1927年）には、著者の草間八十雄による現地踏査をもとに、娼妓の生活事情、稼業実態が詳述されている。

²⁰ 一例として、大正10（1921）年時の公務員上級職の初任給が70円、銀行員の初任給が50円。『日本の物価と風俗130年のうつりかわり』参考。

²¹ 娼妓と遊ぶときの代金のことを揚げ代という。

²² 一例として、大正10（1921）年時、うな重が50銭、カレーライスが7～10銭。『日本の物価と風俗130年のうつりかわり』参考。

参考文献

- 加藤政洋『花街 異空間の都市史』（朝日新聞社、2005年）
草間八十雄『浮浪者と売笑婦の研究』（文明協会、1927年）
久留米市『久留米市誌』中編（久留米市、1933年）
久留米市史編纂委員会『久留米市史』第3巻（久留米市、1985年）
佐賀朝、吉田伸之編『シリーズ遊廓社会2 近世から近代へ』（吉川弘文館、2013年）
山家悠平『遊廓のストライキ：女性たちの二十世紀・序説』（共和国、2015年）
総合女性史研究会『日本女性の歴史 性・愛・家族』（角川選書、1992年）
中央職業紹介事務局編『芸娼妓酌婦紹介業に関する調査』（中央職業紹介事務局、1926年）
林博史ほか編『地域のなかの軍隊9 軍隊と地域社会を問う—地域社会編』（吉川弘文館、2015年）
藤野豊『性の国家管理』（不二出版、2001年）
文教政策研究会編『日本の物価と風俗135年のうつりかわり 明治元年～平成13年』（同盟出版サービス、2001年）
松下孝昭『軍隊を誘致せよ』（吉川弘文館、2013年）
森栗茂一『夜這いと近代買春』（明石書籍、1995年）
『全国遊廓案内』（日本遊覧社、1930年）

参考資料

- 『軍人娼妓所得金日記帳』複製（久留米市図書館蔵、昭和初期）
『娼妓取締所得金日記帳』かる多、小菊ほか（久留米市教育委員会蔵、大正時代）
『内務大臣決裁書類』（国立公文書館）
『福岡日日新聞』（福岡日日新聞社）

執筆者

新 飼 幸 代	経営学研究科博士後期課程 3 年
パークレー・マッシュュー	経営学研究科博士後期課程 2 年
武 石 誠 司	経営学研究科博士後期課程 2 年
橋 本 政 子	文学研究科フランス文学専攻博士後期課程 3 年
村 上 舞	文学研究科フランス文学専攻博士後期課程 3 年
萩 原 駿 史	経済学研究科博士後期課程 3 年
坂 井 清 隆	人間科学研究科博士後期課程 3 年
平 川 知 佳	国際文化研究科博士後期課程 3 年

西南学院大学大学院研究論集 第 3 号

2016（平成28）年 7 月 27 日 印刷

2016（平成28）年 7 月 29 日 発行

編集兼 西南学院大学大学院
発 行

印刷所 (株)キャンパスサポート西南

〒814-8511 福岡市早良区西新 6 丁目 2 番 92 号

発行所 西南学院大学大学院

TEL (092) 823-3368 (直通)

FAX (092) 823-3348

Seinan Gakuin University Graduate School
GRADUATE STUDIES

Seinan Gakuin University Graduate School
Fukuoka, Japan