

金融政策としての為替介入

経営学科 松田 翔

はじめに 為替政策とは、内外均衡を維持しつつ、経済成長を通じて国民の経済厚生 of 極大化を追求する政策の一環である。いかなる為替相場制度を選択し運営するかという問題への取組みである。貿易政策や金融政策とともに推進される。その中で、日本の通貨当局は、現在に至るまで、他の先進国では見られない大規模な為替市場介入を継続してきた。ここではこの過程における市場介入の始まりの歴史を加野(2004)の文脈により再検証を試み、2011 年の為替介入の効用を評価する。

第一章 為替介入による市場介入の始まり

1-1 ニクソン・ショックから石油危機前まで 71 年 8 月 15 日のニクソン声明後、それまで固定相場制を維持していた国々は為替市場を閉鎖し、その後、変動相場制に移行した。

1-2 スミソニアン合意以後変動相場制まで 72 年 6 月末のポンド危機以降、ドル円相場は、スミソニアン合意にもとづき通貨当局が決めた円変動幅の上限である 301 円 10 銭に張り付いたまま推移した。ニクソン・ショック後の暫定的変動相場制移行と比べて、比較的弾力的な政策運営を行なった背景には、a)基礎的不均衡があるときには、固定相場に固執して問題を解決できないとの認識が通貨当局に高まったこと、b)前回の不況にくらべ、今回は経済が上昇過程で過剰流動性が懸念されたというマクロ経済状況の相違がある。

1-3 第一次石油危機まで 円高の影響で、73 年の国際収支は Jカーブ効果の終了、リーズ・アンド・ラグズの巻き戻し、資本流出増加などもあって、基礎収支、総合収支は巨額の赤字となった。通貨当局は徹底したドルの売り介入を行なった。その額は 3 月から 9 月末までの 7 ヶ月で 52 億ドルと推定されている。

第二章 市場介入としての為替政策の評価

2-1 経済学的な評価 ①その政策判断は「国際金融政策史上類例のない錯誤」かつ、国際的にも非協調的。

②もっと早く円の切り上げもしくは変動為替相場制移行を進めるべき。③ドルを高く買い安く売るという不安定化的投機により、市場相場が大変動。④変固定相場制に近い為替政策をとり続け、過大評価された相場を維持し、累積したドルの還流を急ぎすぎた。

2-2 政治経済学的な評価 円安という「国益」への貢献による「名声」と「組織の存続」であった。しかしそれは所詮仕切られた多元主義の制約の下での行動であり、「名声」の獲得とは程遠い結果を生んだと評価された。

2-3 為替介入政策の偏向の有無について 国際金融市場や為替市場は、経済のみならず政治や軍事などあらゆる情報に反応して変動するが、日米関係の動向もドル円相場を大きく規定し、その相場動向がまた日米関係に影響した。

第三章 第一次石油危機から 75 年までの為替市場と介入政策

3-1 国際金融危機と国際収支の構造的変化 石油危機の始まり石油輸入国の経済へのインパクトは様々であった。インフレ率など主要国経済のパフォーマンスやその変化の方向に関する不確実性が高まり、それらを集約的に表現する為替相場の変動も拡大した。国際収

支は当然この負担増により悪化するので、その改善にはエネルギー消費を節約して原油輸入を削減するとともに、輸入コスト増に見合った輸出を増やす必要があった。しかしまず急激な赤字拡大をどのようにファイナンスするかが深刻な問題となった。3-2 第一次石油危機当時の為替市場(小宮・須田) 石油危機の発生は、当然為替市場を大きく動かした。しかしすでに日本の通貨供給量の急増とインフレの高進で円安の条件が整っていた。危機的状况に対処するため、為替当局は円建て外債発行代わり金持ち出し強制的撤廃、非居住者の日本の証券取得制限の緩和・撤廃、外為会計から為銀への預託減額、円建て輸出促進策などを実行した。3-3 74年から75年の為替市場 産油国に累積したオイル・マネーは、石油代金として受け取ったドル建ての預金通貨であり、国際金融システムの中に蓄積された金融資産として直接ないしは様々な仲介機関を通じて資金不足主体の活動をファイナンスするほかない。具体的には急拡大した自由で競争的なユーロ・ドル市場を通じて円滑に還流された。

第四章 76年から78年の為替市場と介入政策

4-1 日米経済の違い スタグフレーションに見舞われた先進国中で、日本だけが巨額の経常収支赤字から大規模な黒字に転換できた。4-2 76年の為替市場(小宮・須田 Pp.459-465) 年間の直物ドルの年初値に対する変動幅は6.7%に過ぎなかった。特に手厚い介入で1月から4月は、前年8月以降の方式に倣い、売り買いの方向は逆であるが、当局の支持水準が市場関係者にも分かるように実施された。この結果、為替相場は安定し直物の変動幅は8円であった。4-3 77年の為替市場 76年12月にそれまでの円安の動きが反転して、77年初めのドル円相場は円高基調となった。アメリカの経済成長の再加速化で日本の輸出が急増、日本の景気が停滞して輸入を抑えた結果である。日本政府はインフレ懸念から、景気対策には慎重な姿勢であった。当局は円下落の際には介入で支えたが、1月末に288円へ上昇するまで介入を控えた。4-4 対日批判の激化 76年初以降、日本の経常収支黒字化と輸出主導型の景気回復が顕著になるとともに円安批判が高まり、一時沈静したが、77年には再燃し、批判が為替介入政策のみならず、マクロ政策、通商政策などへの批判に拡大した。4-5 機関車論について(ボルガー・行天 Pp.214-218) 77年1月に発足したカーター政権は、国際収支不均衡の是正を重要課題として認識しながら、為替政策に関しては市場に任せるべきだとして明確な方針を持たず、ドル安を不均衡是正の過程として受容する一方、その是正をマクロ政策によって達成することを目指した。機関車論である。日独などの黒字国は、拡張的なマクロ政策を実施して世界の国際収支不均衡是正の責任を分担すべきだとしたのである。

第五章 78年の為替市場と介入政策

5-1 78年1月から4月の状況 。77年12月から78年2月の介入額は約30億ドルと推定されるが、その前後の巨額の介入額(77年11月の25億ドル。78年3月の53億ドル。

日銀によると 77 年 10 月から 78 年 3 月末で 120 億ドル) に比べると、比較的小規模であった。5-2 78 年 5 月から 10 月の急激な円高 為替当局は 3 月に 55 億ドル以上買い支えた後、効果なしとして介入を停止した。しかし 5 月を底としてドル円相場は円高に転じた。欧州でのドル安の影響を受けて 10 月後半に入ると急騰し、10 月 31 日に一時 1 ドル 175 円 50 銭という変動制移行後最高値に達した。

5-3 カーター・ショック 78 年 5 月下旬から 10 月末まで、急激な円高が進み、10 月 13 日には 175 円 50 銭まで上昇した。10 月の 1 ヶ月だけで円は 7%、ドイツ・マルクは 12.7%、スイス・フランは 9%、英ポンドは 6.6%、ドルに対して上昇した。このような状況のもとで、アメリカ政府と連邦準備理事会は、日、独、スイスの為替当局と個別に協議し、「ドル防衛」の総合対策を発表した。いわゆるカーター・ショックである。5-4 為替政策に関する当局者の説明 金融・財政政策は相互補完的に作用した。すなわち金融政策は、78 年 3 月に初めて為替相場動向を重要な判断要因として公定歩合を引下げて戦後最低の 3.5% とし、内外金利差拡大による資本流出を促した。しかしドル買い介入がハイ・パワード・マネーの増大を通じて過度の金融緩和をもたらしたことはなく、一般財政は国債発行などで引き揚げ超過であり、またマネーサプライは 77 年以降 12% 前後と安定的に推移した。財政政策は国債増発で公共投資などを拡大することで国内景気回復を図り、同時に対外均衡達成、円高是正の効果を狙った。

第六章 79 年から 80 年の為替市場と介入政策

6-1 第二次石油危機 油のもたらす巨額の富を背景に、イランのバーレビ国王は伝統的なイスラム文化や社会構造を変革して、西欧流の社会を作るための政策を強行したため、民衆が反発してパリに亡命中のホメイニ師を指導者とする国王打倒運動が激化に亡命中のホメイニ師を指導者とする国王打倒運動が激化、78 年末にはテヘランで市街戦が起きイランの原油生産が停止した。79 年 1 月に国王はエジプトに亡命して王朝は崩壊した。このイラン革命に伴う混乱で、世界の石油生産の 10%、OPEC 石油生産の 17% を占めるイラン原油輸出は 79 年 3 月初めまで停止、石油需給が逼迫した。6-2 79 年から 80 年の為替相場動向 小康状態であった為替市場は、アメリカ金利上昇などで日米金利差が拡大傾向となり、経常収支赤字持続、国内物価情勢悪化などで、2 月下旬から円安が進み月末には 250 円に迫った。そこで 3 月 2 日に為替当局は円防衛策を急進発表した。その後日本の当局は積極的な円買い介入を行う一方、自己勘定と日本の勘定による委託介入がニューヨークで行われ、スイス当局も円買い介入した。6-3 円安と円防衛策についての為替当局の説明 3 月に実施したドル売り介入は、円相場が経済のファンダメンタルズから著しく乖離しているとして実施したものである。米当局の介入は、大きな心理的なインパクトをもたらした市場の「期待」を変化させたと見られる。また 80 年 3 月の基礎収支は約 26 億ドルの赤字であり、また通常月をはるかに上回る 28 億ドルに及ぶ輸入為替予約超、そして

外銀のドル売りの減少で為替需給が逼迫していた。当局の大量のドル売りがなければ、円安はさらに進行したと見られる。

第七章石油危機時代の為替政策をめぐるいくつかの問題と教訓

7-1 為替市場介入の性格の変遷 73年に主要先進国が変動相場制へ移行した時には、一時的な措置と考えられていた。それは変動相場制移行後も、新たな通貨システム構築のための協議が継続され、9月にIMF 20カ国委員会蔵相会議で国際通貨制度改革大綱草案が発表されたことでも明らかである。しかし石油危機発生で、新国際通貨システムへの熱意は冷め、市場介入ルールづくりも頓挫した。7-2 為替管理の有効性と弊害 平時から国際資本移動の流れに厚みを持たせ、さまざまな市場参加者が多様な予想で行動できる仕組みを整備すべきであった。日本経済は70年代半ば以降「未成熟な」債権国となった。その恒常的な経常収支黒字を他国が抵抗なく受け入れ、日本の貯蓄をその国の経済発展に利用できるように金融市場を整備し、為替管理の自由化を急ぐべきであった。7-3 円高脅威論と外圧・機関車論の政治的利用 それまで円高抑制方針を堅持していた筈の福田首相の下で、村山蔵相が市場介入政策を転換した背景には、為替政策によって効果的に経常収支不均衡を是正することはできないとの認識の高まりがあり、国際的に批判の多い介入政策よりも、むしろ機関車論という外圧を利用して財政拡大を推進し、政権の人気浮揚を図ることが、自由民主党総裁選挙そしてその後の総選挙に勝つために得策と考え始めたとしても不思議ではない。

おわりに

過去の市場介入の歴史に踏襲すべきものは既にある。為替介入手法にブラック・スワンも登場していない。現在、円高が世界市場のトレンドであるのだから、政府、日銀が介入してもはね返す力はない。円高阻止を目標にするのはもうやめた方がいいものとする。仮に今後も実施する場合、今の膠着した円高を維持しつつける方向へ目標を転換した方がよいとする。その意味でこの12月の動向は好ましいとする。よって、無意味な介入は結局、日本をそして世界の市場を決して安定には導かないとする。

日本の TPP 参加の是非について

経済学科 08-1700-037-6 岩本渉平

はじめに

第 176 回国会における菅内閣総理大臣所信表明演説において、菅総理は「この秋は、我が国において、重要な国際会議が開催されます。生物多様性条約に関する COP10 では、議長国としての重要な役割を果たします。また、私が議長を務める APEC 首脳会議では、米国、韓国、中国、ASEAN、豪州、ロシア等のアジア太平洋諸国と成長と繁栄を共有する環境を整備します。架け橋として、EPA・FTAが重要です。その一環として、環太平洋パートナーシップ協定交渉等への参加を検討し、アジア太平洋自由貿易圏の構築を目指します。東アジア共同体構想の実現を見据え、国を開き、具体的な交渉を一步でも進めたいと思います。」と述べ、環太平洋パートナーシップ協定すなわち TPP 交渉への参加検討に言及したことで、世間では初めて TPP についての議論がされるようになった。今日、テレビや新聞、インターネットなどのメディアで日本の TPP 参加を巡って様々な情報が飛び交い、議論がされている。そうした中で私も TPP について考えてはみたものの、あまりにも多くの情報が錯綜していてなかなか本質が見えてこず、結局日本は TPP に参加したほうが良いのか、そうではないのか結論が出せず、疑問が残った。そこで本論文ではそれらの情報、議論を整理して客観的に考察し、日本の TPP 参加の是非について考えることとする。

以下の章では、第一章では TPP とはという章立てで TPP の概要について述べる。第二章では貿易に関する議論、第三章では交渉に関する議論、第四章では農業分野に関する議論、(第五章ではデフレーションに関する議論)、(第六章ではその他の分野に関する議論)を、TPP に賛成の立場、反対の立場それぞれからの意見、主張を挙げ、考察していくこととする。まとめの章では最終的にそれらを総合的に判断し、自分なりに TPP 参加は是か否かを結論としてまとめることとする。

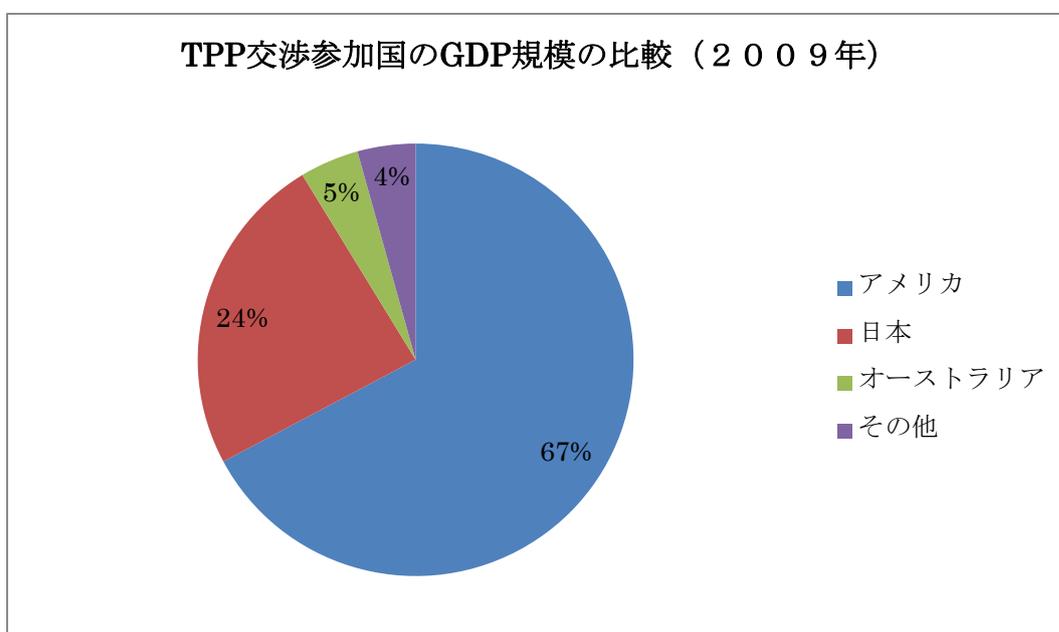
また、以下の章では、日本の TPP 参加に賛成派のことを「賛成派」、TPP 参加に反対派のことを「反対派」と略称で呼ぶこととする。

第一章 TPP とは

TPP は “Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement” の略で、日本語では「環太平洋経済連携協定」や「環太平洋パートナーシップ協定」とも呼ばれている。「自由貿易推進を目指した国家・地域間交渉の枠組みの一つで、枠組み内で関税・非関税障壁を取り払い、ヒト・モノ・カネの流れを活発化させようというものである。」

TPPとは、「そもそも2006年5月にシンガポール、ブルネイ、チリ、ニュージーランドの4ヶ国の間で締結された自由貿易協定（通称「P4」）を、広く環太平洋地域の諸国に拡大しようというものである。このP4は、物品の貿易の関税については、原則として全品目について即時または段階的に撤廃するというものである。また、サービス貿易、政府調達、知的財産、金融あるいは人の移動なども対象にする包括的な協定である。2010年3月、この4ヶ国に、アメリカ、オーストラリア、ペルー、ベトナムが加わり、8ヶ国で広域的な経済連携協定を目指す『環太平洋連携協定』の交渉が開始された。これがいわゆるTPPである。10月に開催された交渉会合からはマレーシアも参加した。」

図1



出所：中野剛志「TPP 亡国論」集英社、2011年、32ページ

図1はTPP交渉参加国に日本を加えた10ヶ国のGDP規模の比較である。図から分かるように日米で90%を占め、TPPは実質的に、日米FTAということもできる。

第2章 貿易に関する議論

第一節 TPPに関する試算の考察

表1 内閣官房出所の試算

マクロ経済効果分析 試算:川崎研一氏(内閣府経済社会総合研究所客員主任研究官)	農業への影響試算 試算:農林水産省	基幹産業への影響試算 試算:経済産業省
<p>GTAP※1 モデルを用いて試算(金額は2008年度名目GDPより算出)</p> <p>●FTAAP参加(100%自由化) 実質GDP:1.36%増(6.7兆円増)</p> <p>●TPP参加(100%自由化) 実質GDP 0.48~0.65%増(2.4~3.2兆円増)</p>	<p>主要農産品19品目(林野・水産を含まず)について全世界を対象に直ちに関税撤廃を行い、何らの対策も講じない場合</p> <p>●生産減:毎年▲4兆1000億円程度</p> <p>●食料自給率の減少(供給熱量ベース):40%→14%程度</p> <p>●農業の多面的機能の喪失額:▲3兆7000億円程度</p>	<p>(1)日本がTPP、日EUEPAのいずれも締結せず、</p> <p>(2)韓国が米韓FTA、中韓FTA、EU韓FTAを締結した場合、</p> <p>(3)2020年に日本産品が米国・EU・中国において市場シェアを失うことによる関連産業を含めた影響</p> <p>●実質GDP ▲1.53%相当の減(10.5兆円)</p> <p>●雇用 ▲81.2%減少</p>
<p>●TPP+日EUEPA+日中EPA(100%自由化) 実質GDP 1.23~1.39%(6.1~6.9%兆円増)</p> <p>●日EUEPA+日中EPA(センシティブ分野自由化せず) 実質GDP 0.50~0.57%増(2.5~2.8兆円増)</p>	<p>農業及び関連産業への影響</p> <p>●GDPの減少額:▲7兆9000億円程度(実質GDPの1.6%)</p> <p>●就業機会の減少:▲340万人程度</p>	
<p>●日本がTPP、日EU・日中EPAのいずれかも締結せず、韓国が米国、EU、中国とFTA締結(100%自由化) 実質GDP ▲0.13~0.14%減(0.6~0.7兆円減)</p>	<p>※農産品19品目(コメ、麦等。関税率10%以上、かつ生産額10億円以上のものを抽出)について試算。</p> <p>※実質GDPに占める割合は2008年の数値から算出。</p>	<p>※自動車、電気電子、産業機械の主要品目(輸出金額データベースで約7割相当)について試算。</p> <p>※上記の実質GDP減少額は、産業連分析により算出した経済波及効果を含む波及効果20.7兆円を実質GDPに換算したもの。</p>

TPP の試算には様々なものがあるが、今回は内閣官房出所の試算を元に考えていく。

まず内閣府の試算についてだが、この試算によれば日本が TPP に参加した場合実質 GDP0.48~0.65%増(2.4~3.2 兆円増)とされている。これは 10 年間の累計であり、試算した川崎氏は「私が算出した内閣府試算は、関税撤廃等の自由化を 10 年やった場合の累積だ。TPP 参加、不参加で 3 兆~4 兆円差がつくとみているが、1 年で 3000 億円程度、GDP なら 0.1%相当にしかならない」と述べている。また、TPP に賛成の立場の意見としては、「この額自体は関税撤廃を主たる要素として計算されており、TPP 全体のカバレッジを考えるときわめて限定的かつ静態的な結果にとどまっていると言わざるを得ない。TPP によって各国の非関税障壁がなくなり、政府調達市場がより自由になされる可能性を考慮すると、TPP の能動的効果はもっと大きくなることは想像に難くない」というものが挙げられる。

第三章 交渉に関する議論

第一節 賛成派の捉え方

関税の完全撤廃に日本は対応できないのではないか、という問いに対して賛成派は次のように答える。「確かに TPP は関税撤廃率の高い『質の良い』FTA を目指しているが、GATT24 条に言う『実質的に全ての貿易』ということを裏から読めば、TPP といえども関税撤廃の除外品目が全く許されないわけではないことが分かる。アメリカでさえオーストラリアとの FTA では砂糖やシロップ、ブルーチーズなどを除外品目にしてている。要はどこまで関税撤廃が困難な品目について『交渉』が可能かということになる。これは『交渉』を初めてみないと分からないことである。」

また、自由化が困難な TPP が困難な品目も即時撤廃を迫られるのではないか、という問いに対しては、「TPP が全ての品目に関して即時撤廃を求めているという考えは正確ではない。撤廃の仕方には段階的に関税をゼロにする方法がある。その品目のセンシティブ度に比例して撤廃の期間を長くとることが可能である。では無限に長くとれるかというところではない。前述の GATT 第 24 条によれば『妥当な期間内に』ということになっており、『妥当な』期間とは 10 年と考えられている。つまり、10 年かけて関税を撤廃すればよいということであり、自由化マインドの強いチリやニュージーランドなどでさえ小麦や繊維、履物などについては 10 年間の段階的撤廃で対応している。10 年を超える場合もあり、TPP におけるチリの乳製品は 12 年間、米豪 FTA の場合のアメリカの牛肉やチョコレートなどは 18 年間かけることを許容している。『これも交渉』次第である。」と答えている。

以上の意見から、賛成派の主な主張は、関税撤廃の例外を認めないという TPP の原則はあくまでも原則であって、実際は融通が利くと捉えており、交渉を重視し、交渉次第でどうにでもなるというものである。

第二節 日本とアメリカの関係

では、日本はアメリカを筆頭に他の国々と交渉を上手く進めていくことが出来るのだろうか。第一章の図 1 で示した通り、TPP は、参加国の GDP の規模で考えると、実質日米 FTA と言えるため、アメリカが主要な交渉相手となってくるはずであるため、ここでは、日本とアメリカとの関係に焦点を絞っている。この疑問に対して反対派の答えはノーである。以下がその主張である。「アメリカは農産品輸出国であり、日本の農業市場開放を望んでいるが、経営収支の赤字を削減しようと考えているため、日本からの輸入増加は望んでいない。逆に、日本が農業市場を保護しようとする限り、日米の利害は相反しているのである。つまり、TPP 交渉において、自国に有利なルールを作ろうとすれば、アメリカと対立することは必至である。しかし、今の日本は、アメリカに妥協せずに主張を押し通せるポジションにないのである。日本の対米従属はいつものことだが、最近、その傾向はより顕著にならざるを得なくなっている。なぜなら、尖閣諸島における中国漁船の領海進犯事件や、ロシア大統領の北方領土訪問問題など、領土問題が深刻化しているからである。日本は、普天間基地移設問題でアメリカに借りを作っている上に、領土問題に対処するために、これまで以上にアメリカに助けをもらわなくてはならない立場にある。」

さらには、朝日新聞が行なった電話でのアンケート調査で、「TPP をめぐるアメリカなどとの交渉で、日本の交渉力にどの程度期待できると思いますか」という質問に対し、大いに期待できると回答した人が 1%、ある程度期待できると回答した人が 24%、あまり期待できないと回答した人が 56%、まったく期待できないと回答した人が 17% という結果がでている。この結果からも、日本とアメリカの交渉における関係、立場を推し量ることができる。

一方、賛成派の意見としては「2 国間協議は力関係がじかに反映される危険がある。だが、TPP のような多国間協議では米国もごり押しはできない」というものもある。

また、交渉に一度参加しておいて、都合が悪ければ途中で抜ければいいという賛成派の考えに対して、反対派は「TPP への参加が結婚ならば、TPP の交渉参加とは、婚約のようなものです。交渉参加とは、参加を前提としたお付き合いなのです。ですから、いったん多国間交渉に参加して、そこから離脱したという国の例は、ほとんどありません。特に TPP は、先ほど申しあげましたように、実質的に日米協定です。したがって、もし日本がいったん交渉に参加しながら、途中で抜けたら、アメリカは裏切られたかっこうになり、日米関係は非常に悪化します。アメリカ以外の国々からも信頼を失います。ですから、TPP の交渉にいったん参加したら、どんなにルールが不利になろうと離脱することはできなくなってしまうのです。」と反論している。

第4章 農業分野に関する議論

第一節 農業への影響とこれから

TPP における議論の中で、一番の争点とされているのがこの農業分野と言っても過言ではないのではないだろうか。簡単にいうと、原則関税撤廃の例外を認めていない TPP に日本が参加することで、高い関税で守られている米などの農産品がアメリカから入ってくる安い米に淘汰されてしまうのではないか、という懸念である。

まずは、第二章で示した表 1 の農業への影響試算(農林水産省試算)について触れておく。この試算によると、主要農産品 19 品目(林野・水産を含まず)について全世界を対象に直ちに関税撤廃を行い、何らの対策も講じない場合、との条件下で試算されている。結果、農業及び関連産業への影響として、GDP の減少額は年 7 兆 9000 億円程度となり、TPP に参加した場合の GDP 増加分より大きくなっていることが分かる。

また、この件に関して、米の関税が撤廃された場合、農林水産省が次のような試算をしている。

「外国産米の価格は、国産の 4 分の 1 程度(内外価格差 4 倍強)であり、(国産米との)品質格差も今後の品種転換等により解消可能」

「米国では、輸出量が現在約 400 万トンあり、これにアジア諸国等の輸出量を含めるとわが国の生産量を上回る水準」

「国産米のほとんどが外国産米に置き換わり、新潟コシヒカリ、有機米といったこだわり米等の差別化可能なコメ(生産量の約 10%)のみ残る」

これに対して賛成派は次のように述べている。

「1993 年、冷害による不作の際、タイ米を大量に輸入したが、口に合わずに残った。カリフォルニア米も冷めると食味が落ちる。日本のコメは世界に冠たるおいしさである。この高品質、おいしさを武器にして、海外に日本のコメを輸出していくべきである。現在は主にアジアの富裕層向けに販売されているが 1k g 当たり 1000 円以上でも販売好調というケースもある。このように、高品質な日本産の農産物を海外に輸出することで、活路が開ける可能性がある。」

しかし、このような日本の高品質の農産物を海外市場に輸出すべきだという賛成派の意見に対しても反対派は以下のように反論している。

「日本の農産品が海外で評価されるのはうれしいことですし、それで農家が楽になるのもよいことです。この農業の輸出産業論は、明るいのはいいのですが、残念ながら、世界大不況という事態をまったく考慮に入れていないのが難点です。リーマン・ショック後の世界は深刻な不況に陥っています。アメリカをはじめ、デフレを警戒している国もあります。一部の新興国の経済は好調に見えますが、それも世界的な金融緩和による資金の流入や、巨額の景気対策によってバブルが起きているに過ぎません。特に中国は、不動産バブ

ルがふくらんでおり、それが崩壊して深刻なデフレ不況に陥る危険性が指摘されています。しかも、不動産バブルの崩壊に起因する不況は、一般的に、景気回復まで5年から7年ほどの時間がかかると言われています。今回のリーマン・ショックのような世界規模でのバブル崩壊であれば、かなりの長期化が予想されます。そのように、深刻な不景気が長く続きそうな世界で、高付加価値な農産物を買ってくれる有望な成長市場がいったいどこにあるのでしょうか。特に、不動産バブルで大儲けをした中国の富裕層への販売をあてにして、高付加価値の農産物を生産するための投資などをしたら、中国のバブル崩壊後に大やけどを負いかねません。」

おわりに

以上の章より、私は、日本はTPPに参加すべきではないと考える。

そう考える理由大きな理由は三つある。

まず一つ目の理由は、試算に関してである。実際に内閣府の試算を担当した、野村証券金融経済研究所経済調査部主席研究員の川崎研一氏が「TPP参加、不参加での差が1年間でGDP0.1%相当にしかない」と自ら言うように、経済的なメリットがほとんどといっていいほど無いのである。賛成派の意見としては、この試算を、静態的な結果にとどまっていると認めた上で、能動的効果はもっと大きくなるはずだとしている。しかし、やはりTPPは日本語で「環太平洋経済連携協定」というように、参加することで、経済的なメリットが大きく得られるということが参加の大前提だと考える。その前提を満たすかどうかの試算が、このような小さな経済効果では参加する価値はないと考える。ましてや、そのような小さなメリットのために、日本の農業市場を差し出すという、混合診療解禁というリスクを犯す必要はないと考える。

二つ目の理由は、交渉に関する捉え方である、賛成派の意見は、除外品目を設定することも、即時撤廃を避けることもいずれも交渉次第という見解を示している。しかし、今の日本が、TPPの主要国であるアメリカと対等な交渉ができるとはとても思えないのである。それは、今の日本が置かれた状況を考えれば分かってくる。第3章で挙げたように、今の日本の現状は、普天間基地移設問題でアメリカに借りをつくっているうえ、日本と隣国との領土問題が深刻化している。そのため、安全保障上これまで以上に日本はアメリカに助けを求めなければいけない立場にあるのである。そんな立場でどうやって対等に交渉ができると言うのだろうか。

三つ目は、日本の農業の問題である。農業に関する試算では、農林水産省算出で、想定する場合が大げさではあるが、TPPに参加した時のGDP増加分より、農業及び関連産業のGDP減少分の方が大きいとの結果が出ている。また、賛成派の意見として、日本が劣勢に立たされるであろうこの農業の分野で、逆に日本の高品質、高付加価値の農産物を輸出して勝ちにいこうという意見がある。確かに、良い意見だとは思ったのだが、反対派はその

考えを今現在の世界経済の状態、つまり不況であるということを理由に反論している。確かにこの不況下では、高付加価値の商品を買ってくれる市場はなかなか無いであろう。

以上の理由から私は、日本は TPP に参加すべきではないと考える。

まず、岩本君のほうとあんまりかぶらないように話を進める。岩本君の内容をしらないのでそこらのあたりは当日はなしをききながら帳尻合わせ。通り一遍に読めば早口の自分でも一時間そこらかかった。話す量は一人 20 分か若干短いため、基本内容を圧縮しながら読めば、時間が足りなくなることはない。

4500 文字で約 20 分

以下のものをベースに、フィーリングで膨らませたり削って調節する。

今から発表させてもらおう河本です。既に岩本君にも話してもらいましたが、自分が話す内容も、TPP なわけですが……同じような部分もあれば、逆に岩本君と矛盾する話もあると思います。先に言っておきますが、TPP というのは未来の話です。まだ結ばれてない以上、その展望は人によってまちまちです。あくまで、これは自分の話だと思って下さい。違うと思ったら、質問用紙のほうに書いてくださいね。では、話を始めます。TPP とは何かの話はすでに岩本君のほうでもらったので、省きますが、TPP とよく似た協定が、実は日本含め世界各地で結ばれていることは知っているでしょうか。その名前は FTA というものです。

細かい説明は、序章のほうを読んでもらえれば書いてありますが、大切なことは、TPP と同じく物品の関税の撤廃、貿易に当たっての通商条約、サービス貿易等の障害の除去に加え、知的財産や公共事業、衛生植物検疫措置に至るまで一つに基準を合わせようというものなわけです。そしてこれを大々的に結んでいる国が、実はあります。もうタイトルで分かっている人も多いと思いますが、実はそれこそが、他でもなく韓国なのです。なので、TPP 後の日本は、TPP とよく似た FTA を大量に結んだ今の韓国の国内の状況を調べれば、その未来が見通せるのではないか、というわけで今回の卒論を書きました。なにせ、具体的な例が目の前にあるわけですから、参考になるでしょう。

というわけで、一章以降に入るわけですが、その前に言っておきたいことがあります。貿易をするのは、企業です。もう一度言いますが、貿易の枠組みを作るのは国家でも、貿易をするのは、企業です。貿易の結果、成長するのは企業であること。これを忘れないでほしいと思います。では、一章に入ります。

というわけで、一章は韓国の FTA の功罪とその功績です。FTA がいったいどのような、そしてどのくらいの恩恵を韓国に与えてくれたかという話です。韓国は、国土も中国やアメリカ等に比べれば狭く、資源も乏しい、言うならば日本とよく似た国です。そして、その韓国が成長するきっかけとなったのは、他でもない貿易によるものでした。資源や国土が狭く、どうしても内需、つまりは国内部の市場も弱いからこそ、貿易を積極的に行うことで経済を活性化させようとしたわけです。極端な話、国内にいる数千万人相手に商売やっても限界がある、だから世界の何十億人と商売したほうが金もモノもよく回るって話ですね。一章で書いてますが、1960 年ごろから 2007 年までの成長で、一人当たりの所得が

2万ドルを超え、年平均成長率は7,1%にまで達したんだから立派なものです。同期間の世界における平均は3,7%なのだから、倍近い。まさしく大躍進です。そしてこの大躍進を2000年あたり以降、支えてくれたのが実はFTAなんです。そしてそんなFTAが何故結ばれたかと言うと、アジア通貨危機によるものなんです。ずっと順調に成長しているように見えますが、当たり前の話、そうそううまくはいきません。1997年から1998年に起こったアジア通貨危機は、つまりアジア圏の通貨の暴落は、当時新興国だった韓国にも直撃、それまでの経済的成長からバブル期の日本のように徹底的に投資を行っていたのが裏返し、株価は一気に落ち込み、さらに通貨ウォンも暴落しまさに国が崩壊の危機にまで陥りました。急成長はしたものの、縦に伸びることばかり考えてどっしり地盤を固めていなかったため一度揺らぐとどうしても脆いのは、しかたありません。そしてそんな韓国を救ったのが、貿易でした。まさに起死回生だったと言えます。なにせ、これによってアジア通貨危機に際した1988年にも、400億ドルという巨額の貿易黒字を実現したんですから。奇しくも、ウォンが安くなったことや、以前外国から煮え湯のように飲まされた関税引き下げまでが、逆に追い風になり、以前から行っていた貿易中心政策が完璧にかみ合ったのです。それ以後、韓国はさらなる貿易拡大を求めて、自由化を行うこととなります。その中で、FTAは大きな役目を果たします。なにせ、さらに韓国からすれば有利になっていくわけですから。

その結果、黒字は伸び続け、ついに韓国企業が様々な部分で世界でも有数のものとなっていきました。日本でも最近よく聞くサムスン、ヒュンダイ等の躍進は聞くところでしょう。とまあそういう経緯もあって、当然アメリカとも韓国はFTAを結ぼうとするわけです。なにしろ、アメリカは韓国の2008円における対米貿易総額は約847億ドルと国同士の取引の規模では二位、輸出は約463億ドルで三位、輸入も約383億ドルで三位となっており、80億ドル近い黒字を記録する、まさに最大級のお客様。最近下がりつつあるアメリカにおける韓国のシェアもこのFTAで貿易を活発にすることで取り戻すことも期待できる。KDIによると、これによって韓国の国内総生産を5,66%押し上げ、今後15年間で35万人分の雇用創出効果があるという。他にももろもろ期待でき、まさしく絶対にFTAを結びたいところ。しかし、同時に聞いたことがあるではないでしょうか。この韓米FTAが結ばれるまでひと悶着あったと言う話は。当然、おいしい話には裏がある。FTAもいいとこづくめではなかったわけです。それを、二章では説明します。

ところで、韓国のマクドナルドの時給がいくらか知っているでしょうか？調べてみたところ、時給は円換算で315円とのこと。それに対して物価はどうなっているかということ……実は日本より若干低い程度です。そんなのおかしくないか？と思った人。正解です。二章の、ハンギョレ新聞から抜き出した部分を見てほしいんです。実は、実質賃金は大きく低下しているんですよ。企業は世界的に大成功してしてるのに、一方でそれも破たん寸前の国並みのペースで実質賃金は下がり国民は貧しくなってる。これはと言うと、市場でスタグフレーションが起こっているからなんです。企業は好調のためインフレのようにモノの値段は上がるものの、日本と同じでデフレの如く労働者の賃金は下がる。これがスタ

グレーションなわけですが、なんでこんなことになってるかと言うと、(以下、二章の内容を順次まとめていく。そのため、余計な内容が入らず調整しやすい。ここからはフリーで読んで時間を調節する。ここが終わるまでに13~14分になるよう調節するタイミング)。

三章で、日本のことに立ち返りますが、最初に言った、貿易をするのは企業と言うのはこのことです。かつてのように外国へ投資がしずらく、国内で金をなり金さんたちがばら撒いていた時代はよかった。けど、今のように情報化され証券化され世界中に一瞬でお金が飛び交うようになると、企業やお偉いさんが溜めたお金が国内に流れなくなるんです。貿易の結果企業が成長しても、それが国家、ひいては国民に還元されない。企業の利益=国民の利益が成り立たなくなり、逆に企業本位の理念が国民の生活を揺るがすことすらあり得るんです。ちょっと前後しますが、韓国では農業が壊滅してます。そしてこの TPP で日本の農業と、それに関わる人がどうなるかは、17~18 ページにかけて書いてます。一例ですが、一つとってもこういうことなんです。

先ほど、韓米 FTA がどれだけ危険で、しかも国民の生活すら破壊しかねないものか述べました。それとほぼ同等の内容を、TPP は有している。しかも、それをまともに議論として取り合ってもらえるかも怪しい。そして TPP と言うのは、資源もあって国土もあって軍事的に強くて経済的にもでかいアメリカンな経済が基準になっている。その基準に合わせて経済を作れば、どれかが書ける当然ひずみが生まれて苦しむことになる。韓国経済のスタグフレーションも、今の日本の状況も、そのあおりを受けている。

(P16~以降から農業部分を抜いて最後の調整、金持ちとマネーゲーム、庶民について、ここで18~19分まで調節、その後結論部分を読み上げ、終わる。)

フェアトレードと貧困削減

経済学部国際経済学科 飯塚 あゆみ

はじめに

近年、大学構内をはじめ、街中やマスメディアなどで「フェアトレード」という言葉を耳にしたり、目にしたりすることが多くなった。この「フェアトレード」は、現在の国際貿易システムが途上国の人々に持続可能な発展の機会を提供することに失敗しているとの考えにもとづき、その失敗に対処していこうとする試みである。

21世紀の社会は世界規模での問題が山積みとなっている。2000年に国連ミレニアムサミットで採択された2015年までに達成されるべき「国際ミレニアム開発目標（MDGs）」の中心課題である「貧困削減」の目標達成には多くの資金と多角的な取り組みが必要であることは明らかであり、国際機関や先進国の二国間援助機関などの公的機関だけの取り組みでは不十分であることが強く認識されている。

近年では日本をはじめ、国際貿易も変動が激化してきており、世界の情勢などを見ていると貧困削減に至っているのか疑問に思う。2015年の目標の年まであと3年という2012年の今、現実に貧困削減されているのか、また、これから先、どのようにして貧困削減に取り組んでいくのか、新しい貿易システムの一つであるフェアトレードと絡めながら、さまざまな角度から考察していく。

第1章 フェアトレードとは

1-1 フェアトレードの理念・定義

フェアトレードは法律によって保護されているわけではなく、すべてのフェアトレード関係者が合意している定義というものがない。その中でも、広く認められている代表的な定義として、フェアトレード団体のネットワーク組織FINEが策定した「フェアトレードの定義と原則」がある。

《フェアトレードとは、より公正な国際貿易をめざす、対話と透明性、互いの経緯にもとづいた貿易のパートナーシップである。フェアトレードとは、とくに南{途上国}の立場の弱い生産者や労働者に、よりよい貿易条件を提供し、その権利を守ることによって、持続可能な発展を支援する。フェアトレード団体は、消費者の支持を基盤とし、生産者支援、啓発活動、既存の国際貿易のル

ールや慣習を変えるためのキャンペーン活動に積極的に携わる。》

この定義から導き出される 3 つのポイント

- ① フェアトレードが、途上国と先進国のあいだの貿易活動であるということ。
- ② フェアトレードがとくに途上国の立場の弱い生産者に焦点を当てて、持続可能な発展を支援するということ。
- ③ フェアトレード団体は啓発活動や既存の国際貿易のルールや慣習を変革するための政策提言活動を視野に入れているということ。

1-2 フェアトレードの歴史・発展

「フェアトレード」という言葉が最初に使われたのは 1985 年といわれているが、それ以前からフェアトレードの歴史は始まっていた。

フェアトレードの歴史・発展の 4 つの工程

- ① 「新規参入促進型」
- ② 「取引条件改良型」
- ③ 「プロモーション・啓発型」
- ④ 「マクロ貿易システム改良型」

フェアトレードの起源

アメリカのキリスト教系援助団体であるメノナイト中央委員会のバイラーが、「アメリカで新たに市場を作ることで、途上国の生産者に対して持続的な経済機会を提供できる」と考えたことにより、1946 年同委員会が、プエルトリコの貧しい女性たちの支援のために、彼女たちが作った手縫いの刺繍リネンを、アメリカの教会を通して販売を始めた。

また 1985 年、英国生協主催の国際会議の時に、マイケル・バラット・ブラウンによって初めて「フェアトレード」という言葉が用いられた。途上国からの参加もあったこの会議で、ブラウンは「私たちの世界はアンフェアな貿易に満ちており、フェアな貿易を求めるべき時が来た」と発言。これにより「オルタナティブ・トレード」、つまり新しいもう 1 つの形の貿易を求める運動が本格的に始まったのである。

③により個別に活動していたフェアトレード団体は、1980 年代後半より団体間の提携を強め、そのネットワーク化を進展させた。

ネットワーク化されたフェアトレード団体

- 1987年 欧州フェアトレード連盟(EFTA)
- 1988年 オルタナティブ・トレード国際連盟(IFAT) 現在は WFTO
- 1994年 欧州ワールドショップ・ネットワーク(NEWS!)
- 1994年 フェアトレード連合 (FTF)
- 1997年 国際フェアトレード・ラベル(認証)機構(FLO)
- 1998年 FINE(FLO&IFAT&NEWS!&EFTA)

1-3 フェアトレードの現状

フェアトレードは世界でも最も急速な伸びを示す市場の 1 つとしても注目をあびている。欧州は世界のフェアトレード市場の 60%から 70%を占めるといわれているが、日本でのフェアトレードの市場規模は小さく、欧州に比べほとんど浸透しておらず、もともと関心のある人でなければ手の届きにくいものとなっている。だが、各都道府県県庁所在地にはフェアトレードショップが存在するようになり、セミナーの開催も各地で活発化するなど、フェアトレードに関心を持つ人が増えてきているもの事実である。新しい活動の 1 つとして、大学などの団体でフェアトレード学生ネットワークが増えてきたりするなど、若者を中心に広がっている。

第2章 途上国の現状および貿易との関係性

2-1 途上国の現状

乳幼児の死亡率のデータによると、発展途上国では、5歳以下の子供 1000 人当たりの死亡率が 200 を超えるといわれ、5 人に 1 人は 5 歳以下で命を失っている。子供たちの死因の約 60%は 3つの病気（肺炎、下痢、麻疹）によるものであり、これらはちょっとした予防知識とわずかな費用で直すことが出来るものなのである。さらに、自然災害や環境破壊などによって伝統的な生計手段を続けていくことが困難になり、貧困に転落しやすい脆弱な人々がいる。病気や失業、教育の低さ、社会的差別といった問題は、それぞれが影響し合い、ひとたびその悪循環に陥ってしまうと、別の不利な状況を生んで生活はどんどん悪化し、貧困からの脱却をいっそう難しくするのである。これは「窮乏化の罠」と呼ばれ、貧困削減に取り組む際の大きな課題となっている。

「1日1ドル」という従来の国際的な貧困ラインから、新しい貧困基準として1日1.25米ドルが設定された。1日1.25米ドルで生活する世界の貧困人口は14億人に上る。貧困人口は1981年以降5億人減少。また貧困の割合を1990年の

水準から 2015 年までに半減するという目標も軌道に乗っているが、現在のペースでは、2015 年に約 10 億人がなおも 1 日 1.25 ドル未満の最貧困の暮らしにとどまることになる。

2-2 途上国を経済発展へ（援助で経済発展しないわけ）

過去 40 年間に於いて、アフリカ諸国など他の 30 か国もの途上国が持続的な経済成長の達成に失敗し、退行している。これらの原因としては、地理的、歴史的、文化的、部族的そして制度的要因といった様々な要因が考えられるが、ほとんどの成長できていない途上国に共通していることが、援助に依存しているということである。

2000 年に国連ミレニアムサミットで採択された 2015 年までに達成されるべき「国際ミレニアム開発目標（MDGs）」に貧困削減が挙げられているが、それより以前から、アフリカ諸国をはじめとする多くの貧困国は、多額の開発援助を受けてきていた。それにも関わらず、汚職、疾病、貧困、そして援助依存という際限のない連鎖に苦しみ、貧困から脱出できないでいるのである。

援助の 3 つのタイプ

- ① 人道救助あるいは緊急援助
- ② チャリティ援助
- ③ 政策的な援助

援助は被援助国がうまく機能している状態にあるときには、最善の成果をもたらす。しかし、多くの貧困国は行政、警察、司法など、強力で透明性が高く信頼できる公共制度が欠けている。援助に関して貧困国は、消費の増大による国内の貯蓄と投資の抑制、インフレ、輸出部門の衰退、多額の流入資金の吸収困難性、という 4 つの主要な経済的難問に直面する。

経済を低位安定から成功へ移行させるには、援助の代わりに、貿易、外国直接投資、資本市場、海外送金、マイクロファイナンス、貯蓄といった、資金代替方法にした方が、貧困削減となる。

2-3 先進国と途上国の貿易システムと矛盾

デイビッド・リカードの比較優位原則によると、各国は自国が比較的生産が得意な生産品を輸出し、逆に自国では生産が難しいものや生産できないものを

輸入するとされている。その結果、自由貿易の下では、相互がより良い状態になり、国際貿易は関わったものすべてに有益になるという。しかし、現実とはまったく乖離している。各国や地域ごとに発展のレベルや生産物の種類に加え、社会や環境面、文化面での伝統や優先順位などに違いがあるにもかかわらず、この「画一的」なやり方には、各国間や地域間の格差が考慮されていないのである。

GATT の第 18 条では、開発途上国の特別待遇が定められている。

『さまざまな免除規定の中で、「生活水準が低く開発の初期段階にある」国に対して、「その国民の一般的生活水準を引き上げるための経済開発の計画及び政策を実施するため、輸入に影響する保護措置その他の措置を必要とする場合があること並びにそれらの措置が、この協定の目的の達成を容易にする限り、正当とされることを認める。』』

この特別待遇が定められたにもかかわらず、自由貿易では、力を持つ側にも有利になるという欠点を抱えている。国際貿易が本当に自由だとすれば、貧困の克服のために、役に立っているはずなのである。

現在の貿易では先進国に対して有利であるが、途上国に対しては不利である。

第 3 章 フェアトレードの役割・課題・問題点

3-1 フェアトレード貿易論

(WTO を中心とする国際貿易システムとフェアトレードの関係性)

フェアトレードの基層には、WTO を中心とする現在の国際貿易システムのままでは貧困は解消するどころか拡大していくばかりである、という危機感がある。それをどうにかしなければならぬという問題意識から、新たな貿易システムとして、フェアトレードが考察され実践されてきた。このため、フェアトレードは「WTO 流の貿易に対置するもう一つの貿易装置」と称される。

「フェアトレード」を支持し、推進する人たちによる、WTO 批判

- ① WTO が中心となって維持している国際貿易の仕組みの手続きが複雑だったり、規制が厳しすぎたりして参入するのが容易ではなく、経済的にも社会的にも弱い立場の途上国の人々にとってはアンフェアなもの。
- ② 既存の貿易システムは、必ずしも途上国の持続的発展にはつながらず、むしろ南北問題を固定化する原因となる。

- ③ WTO が主導している自由貿易によってもたらされた経済のグローバル化は貧困を拡大する。

WTO を支持する人々の考え

- ① WTOこそ保護主義の台頭を抑え、フェアな貿易体制を維持するために大きく貢献する。
- ② WTOが決めるさまざまなルールのおかげで、モノやサービスは自由に、そして円滑に流通することができ、貿易の拡大に寄与する。
- ③ WTOには150を超える国が参加しており、その必要性・重要性はますます高まる。

フェアトレードが対象としているのは、生産者や労働者といった個人であり、さらに人権、労働、環境といった視点を重視しており、これらはWTOがカバーしていない領域である。WTOが策定する国際ルールは基本的に国家を規律するものであり、マクロの経済政策にたしして大きな影響力を持つ。一方のフェアトレードは個人が対象であり、生産者と消費者に直接働きかけるミクロのプロジェクトが主体となる。

3-2 フェアトレードに対する批判

フェアトレードは二つの主義の方面、「新自由主義(ネオリベラル)」「市場原理主義」な人たちと、貿易自体を否定する「反貿易的」な人たちから批判を受けている。

新自由主義、市場原理主義の主張：「経済は全ての規制をとっばらって、干渉が少なければ少ないほど良い。そうすれば、『神の見えざる手』が働いて、効率的になる。だからフェアトレードのように需要供給を無視した人為的な価格設定など言語道断。」

貿易反対派の主張；途上国の貧困にある人たちへの共感や、貿易の構造的な問題に対する考えといったものはフェアトレードと共有できるが、解決方法、現状の分析の面で大きな違いがある。それは「途上国の人たちは貿易なんかしないで、自給自足でやっていくほうが幸せだ」という考え。

3-3 フェアトレードの効果・影響

多くの生産者グループが、フェアトレードで得た収入を生産者に還元している。しかしながら、割増された収入がフェアトレードのプランテーションの労働者や家主(通常は男性)に与えられたりしても、必ずしもそれが家庭内部に隅々まで行き渡るというわけではない。収入は、一般的には家族のうち、男性によって管理されており、女性と子供は、家族内、そして社会的にも最も弱い存在であることが多いからだ。そこで、伝統的な手工芸品のフェアトレードにより、女性の所得の向上、ビジネス経験の提供、そして家庭での地位の向上をもたらした。

また、生産者団体とその顧客となる先進国側の団体の直接的な関係は、生産者に市場の情報と市場との接点をもたらし、それにより生産者はフェアトレード以外の取引でも、交渉においてやっていけるだけの能力と自信を身につけることができるのだ。

3-4 フェアトレードの課題・問題点

フェアトレードの問題点：値段、商品とサービスの質、信頼性

途上国、つまり生産者側の課題：依存関係を断つということ、多様化の必要性、商品の品質改善や生産詩や組織の運営方法の改善、フェアトレードが目指す民主的組織の形態を発展させるに至るまで、フェアトレードに関する知識教育

第4章 フェアトレードは貧困削減に結び付くのか

4-1 フェアトレードの今後とまとめ

フェアトレードが導入された地域における貧困削減は徐々に進んでいる。しかし、地球全体で見ると、まだ弱い。フェアトレードで裨益する人の数が貧困削減の対象者に比べて圧倒的に少ないため、先進国のパートナーに選ばれた運のいい生産者、そして労働者に限定して、貧困脱出の手立てとなり、貧困削減につながる。一方、まだフェアトレードに参加できていない貧困国の生産者にとっては、貧困脱出からはほど遠いのである。そして参加できていない貧困国の生産者をこれから先、巻き込んでいかない限り、国連ミレニアム開発目標である貧困削減は達成できない。

フェアトレードによる技術指導、開発指導を通して、生産者・労働者の生活水準があがることは確実である。そして持続可能な発展が出来れば、その国の水準も上がっていくであろう。フェアトレードが世界規模にまで達していないという限界はいまだあるものの、貧困削減の重要なツールの一つになっている

ということは言えるのではないだろうか。

おわりに

貧困国に対して、私たちに何ができるのか。現地に赴いて直接、何かしらの開発援助ができればいいのだが、専門的技術、そして金銭面などといった様々な理由が重なり、行くことをためらってしまう。また開発援助資金としてお金を団体を通し、送金する手段もあるが、これでは本当に困っている貧困国の市民、生産者、労働者の手に行き渡るのか半々であることが現状である。もし、フェアトレードが地球規模にまで拡大できたなら、フェアトレードを通して、専門技術も学べ、知識も身につけ、生産者は市場に参加していくことが可能となり、貧困国の削減につながるはずである。日本にいながらにして、フェアトレード商品を購入するという行動ひとつで、貧困国に手を差し伸べることができる。先進国にいる私たちの消費行動によって、フェアトレードが既存のシステム変革につながり、貧困削減に寄与する一端を担うことができるのである。先進国にいながら貧困問題に主体的に参加できる、貧困削減の重要な一つのツールになることは間違いない。

今後、フェアトレードの動きや貧困国と言われる、途上国にも今まで以上に目を向け、一消費者、一市民として何ができるのか考えていきたい。

消費税率はなぜ上げられないのか

陶山直樹

消費税率引き上げの必要性は多くの国民、政治家が認識している。しかし、消費税率の引き上げについては以前から議論されていたものの、いまだに実現されていない。それはどうしてなのか、そもそもなぜ消費税の増税なのかを話していきたい。

1. 日本における租税の問題

租税を課すときは主に次の原則に基づく。①公平性：税負担は各人の担税能力に比例すべき、②中立性：租税は市場に対する干渉を最小限にすべき、③簡索性：税制に透明性があり、分かりやすいこと。さらに、特に日本ではこれらの他にも留意すべき点がある。

- ・国民が税制に納得するか
- ・政府の歳出への不信
- ・最近では財政問題を意識するように
- ・国民負担率、消費税率の低さ

2. 三大税

平成 22 年度一般会計決算によると、租税及び印紙収入 41 兆 4867 億円の内訳は所得税 12 兆 9843 億円、消費税 10 兆 333 億円、法人税 8 兆 9676 円となっている。つまり所得税、消費税、法人税の 3 つが税収のメインとなっている。この中でなぜ消費税が注目されているのだろうか。

○所得税

- ・人の総合的担税力の指標として優れている
- ・制度設計次第で累進性を持つ
- ・所得の把握は困難
- ・税負担が勤労者に偏る

○法人税

- ・法人独自の担税力に着目して課税される
- ・国際的に税率の引き下げ競争がある
- ・日本の法人税率の高さは外資系企業の障害に

○消費税

- ・本来、消費税とは物品やサービスの消費に担税力を認めて課される租税のこと
- ・個別消費税中心から一般消費税中心へと変わってきた
- ・広く国民が負担する税

3. 消費税の歴史

消費税は導入されて20年以上経つが、以前として政治的にタブー視されている。消費税が導入されるまでに様々な葛藤と苦闘が歴史的に繰り広げられてきたからだ。

○終戦直後

- ・消費税のルーツといえる取引高税が実施されていた
- ・シャープ勧告により付加価値税の導入が試みられた

○1970年代末：一般消費税（大平正芳首相）

- ・二度の石油ショックの影響で税収が伸び悩む
- ・「機関車論」により歳出削減には限界があった
- ・世間では反発が強かった
- ・総選挙で大敗
- ・首相の主張が伝わらなかった

○1980年代半ば：売上税（中曽根康弘）

- ・税制改革の必要性を強調
- ・公約違反
- ・各方面との衝突を避けようとした
- ・参議院補選、地方統一選挙で敗北

○1980年代末：消費税（竹下登首相）

- ・高齢社会の福祉財源確保のためと説得を試みる
- ・世論は賛成約2割、反対約6割
- ・妥協はあったが、ついに消費税を導入した
- ・所得税や法人税を減税したため、差し引きでは減税になった
- ・消費税実施にあたり、様々なフォロー

○税率引き上げ前

- ・欧州では付加価値税の定着まで5～10年かかった
- ・小幅ながらも改革が行われた
- ・根拠のない消費税廃止論

○3%から5%へ

- ・景気への配慮から減税を先行させる
- ・反対はあったものの、消費税率引き上げがされた
- ・税率が引き上げられた1997年にマイナス成長を記録
- ・同年に金融機関の連鎖倒産、アジア通貨危機が発生

○2003年度の修正

- ・過去の改革で消費税導入時の特例はかなり解消されていた
- ・今回の改革で消費税の制度は国際水準並みに

4. 将来の消費税

現在、消費税率の引き上げが議論されている。今後の消費税あり方はどうするべきだろうか。いくつかポイントを挙げたい。

- ・年齢が上がるほど反対は大きい
- ・欧州債務問題を意識
- ・軽減税率ではなく、給付付き税額控除を導入
- ・社会保障と結び付ける
- ・無駄なくしと税率引き上げは同時に
- ・国民と政治家は正面から向き合う

国債の限界について

経済学科 明井隆昌

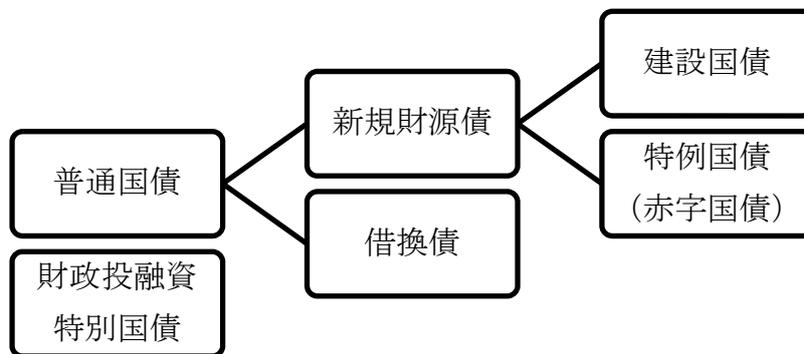
<はじめに>

昨年世界ではギリシャの財政危機やアメリカのデフォルトの危機など国債に関わる問題が取り沙汰された。日本の国債も例外ではなく、スタンダード&プアーズやムーディーズなどの格付け会社は日本国債の格付けを一段階格下げた。これは、GDP に対する国債残高の割合が著しく高いことや、東日本大震災のダメージが理由に挙げられる。日本の国債がデフォルトに陥ってしまうまでにどれほどの時間が残されているのだろうか。

<国債の概要>

国債とは国の発行する債券である。国債は、発行根拠や償還までの年限や利払い方法などにより以下のように分類される。

(根拠法)



・ 財政投融资¹特別国債（財投債）…財政融資資金において運用の財源に充てるために発行される。これは国がその信用に基づいて発行するもので、財投債の発行収入は財政投融资特別会計の一部となる。ただし、財投債は、その償還や利払いが財政融資資金による独立行政法人などへの貸付回収金により行われている点で、将来の租税を償還財源とする建設国債・特例国債とは異なる。

・ 借換債…普通国債について、60年償還ルール²に基づいて償還額の一部を借換えるための

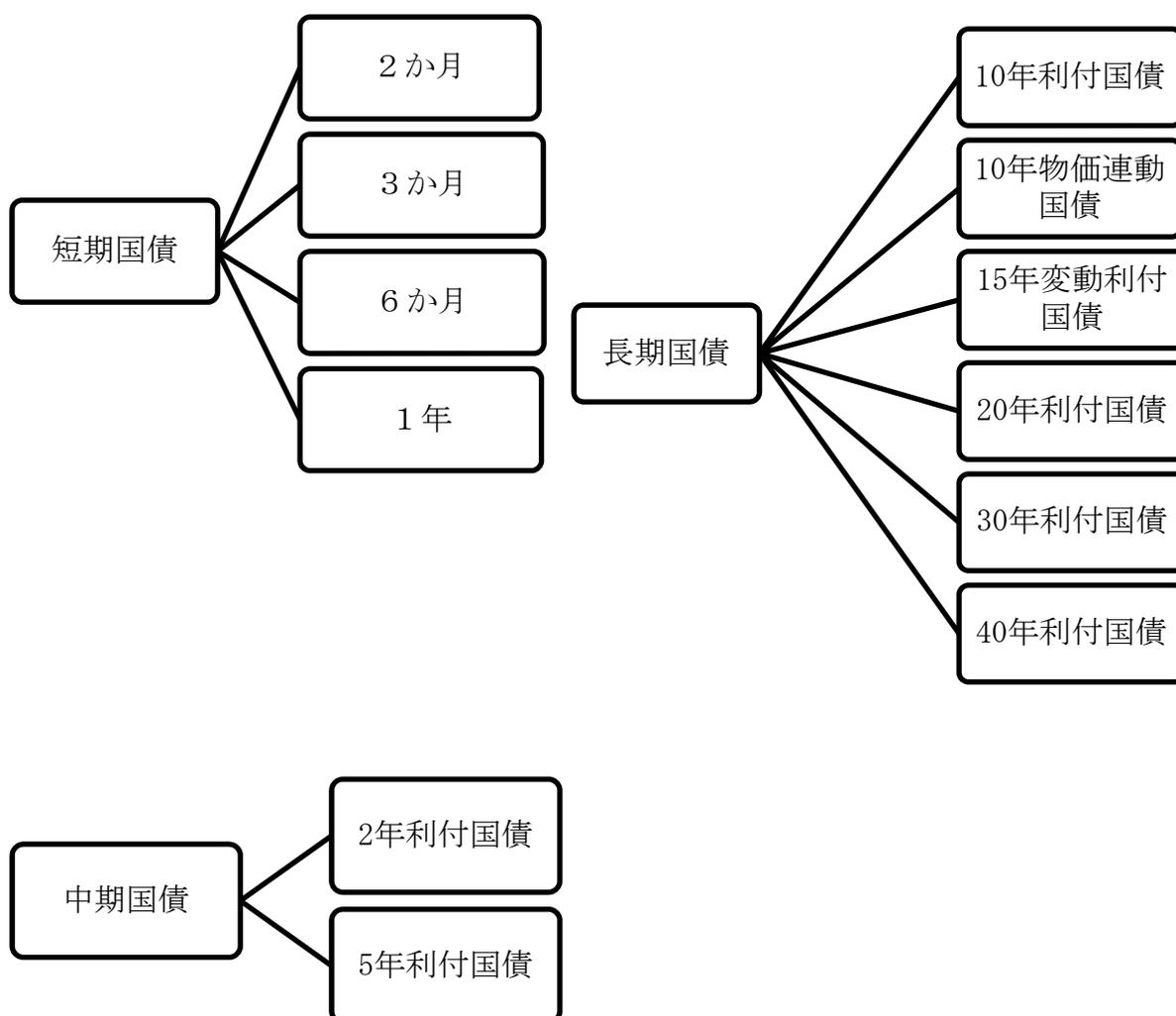
¹ 財政投融资…租税負担に頼ることなく独立採算で、財投債の発行などにより調達した資金を財源として、政策的な必要性があるものの、民間では対応が困難な長期・固定・低利の資金供給や大規模・超長期プロジェクトの実施を可能とするための資金の融資、出資活動。

² 60年償還ルール…1966年度以降に発行された建設国債については、発行時の償還期限にかかわらず、すべて60年かけて償還される仕組みが導入された。これは公共事業によって建設された物の平均的な効用発揮期間が、概ね60年と考えられたためである。1985年からは建設国債だけでなく、特例国債にも借換債の発行が認められることになり、60年償還ルールも導入された。

資金を調達するために、国債整理基金特別会計において発行され、その発行収入は同特別会計の歳入の一部になる。

- ・建設国債…財政法第四条³に基づき、公共事業、出資金及び貸付金の財源を調達するために発行される国債。
- ・特例国債…特例公債法に基づき、建設国債を発行してもなお歳入が不足すると見込まれる場合、公共事業費等以外の歳出に充てる資金を調達することを目的として発行される国債。

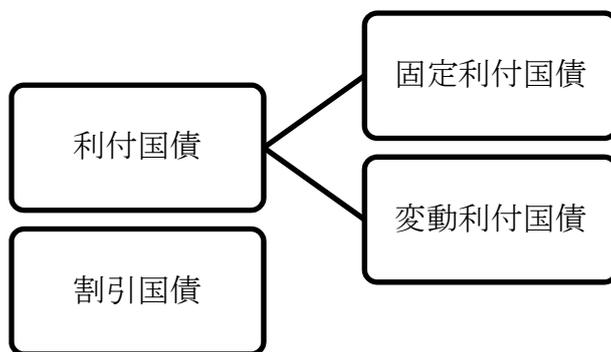
(償還までの年限)



³ 財政法第四条…国の歳出は、公債または借入金以外の歳入を以て、その財源としなければならない。但し、公共事業費、出資金及び貸付金の財源については、国会の議決を経た金額の範囲内で、公債を発行しまたは借入金をなすことができる。

- ・短期国債…国庫短期証券のことであり、個人で購入することはできない。国庫短期証券は、外国為替市場での為替介入の資金など特定の目的の資金調達に発行する政府短期証券と、歳入を賄う普通国債の一種である割引短期国債を統合したものである。
- ・物価連動国債…元金額が物価の動向に連動して増減する。すなわち、物価連動国債の発行後に物価が上昇すれば、その上昇率に応じて元金額が増加する国債。

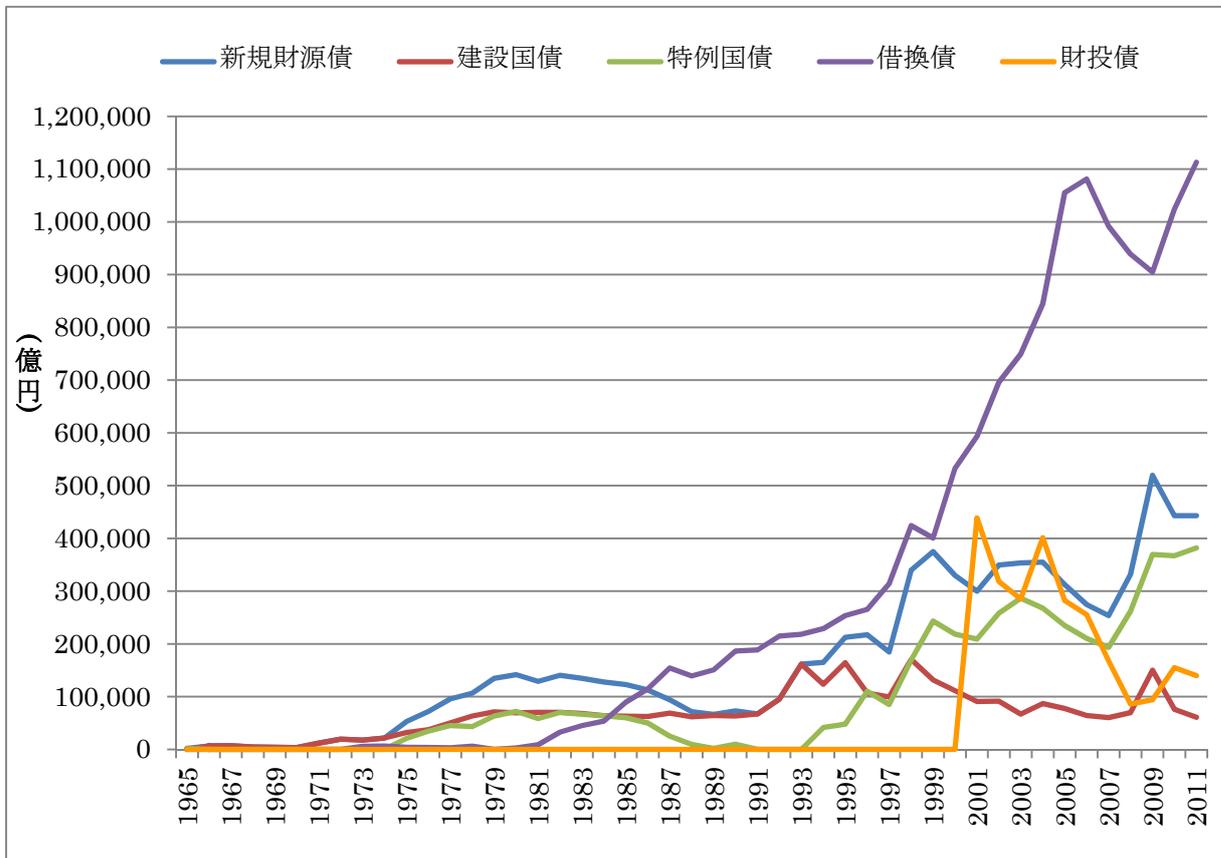
(利払い方法)



- ・割引国債…額面金額より利息相当分が割り引いて発行され、券面に表示されている額面金額で償還されるものである。国庫短期証券は、この方法で償還されている。
- ・固定利付国債…発行される時に決められた利率が償還まで変わらない国債。
- ・変動利付国債…市場金利に連動して金利が変化する国債。

< 国債の現状 >

図1：戦後の国債発行額の推移

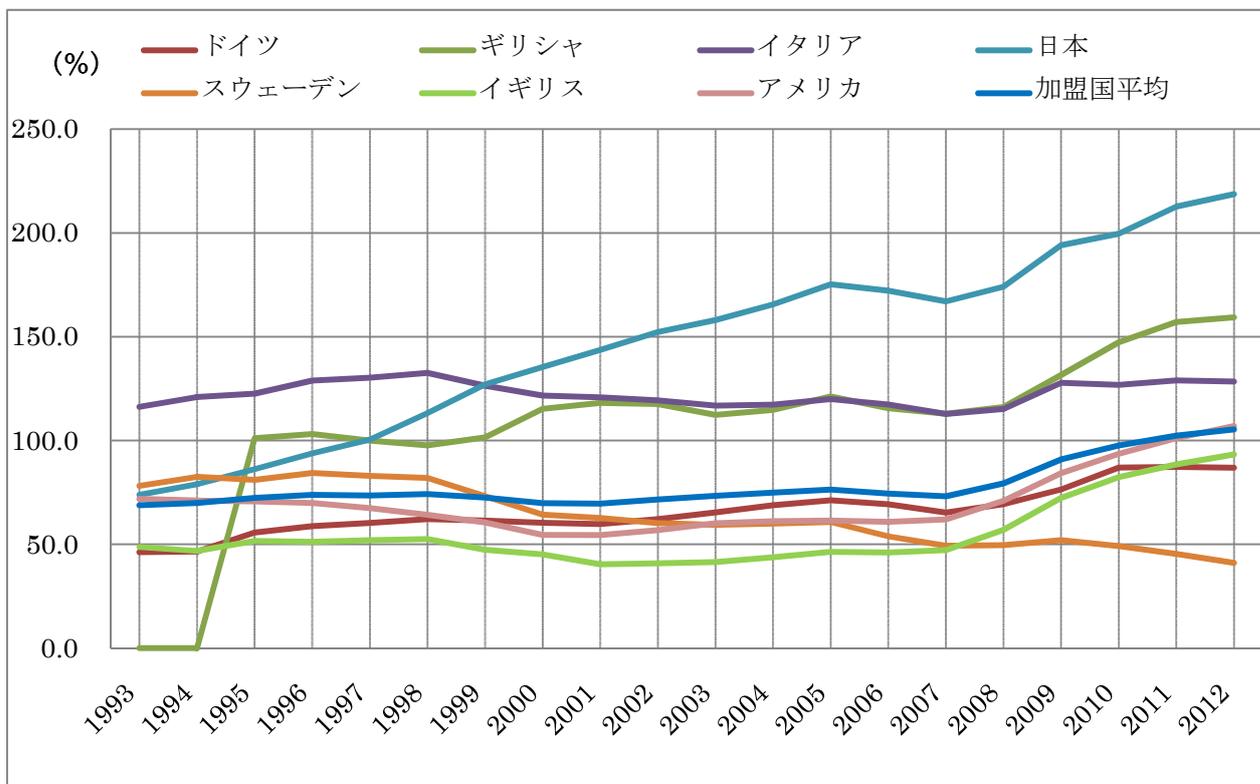


(注) 1. 国債発行額は、収入金ベース。21年度までは実績、22年度は補正後、23年度は当初。

2. 昭和40年度に発行された歳入補てんのための国債の発行額は、便宜上、特例債の欄に記載している。

建設国債は1966年から発行が開始され現在まで毎年発行されており、近年減少傾向である。特例公債は、1965年に歳入不足を補うために初めて発行され、1975年から1990年に再び発行、その後好景気による税増収により発行されなかったが、1994年から現在まで発行されている。近年の景気の悪化などによる税収入の減少により年々増加傾向にある。借換債は、1973年から1979年を除いて現在まで発行されている。近年の国債の累積残高の増大に伴い、急激に増加し続けている。財投債は、財政投融资制度の改革により2001年から発行が開始され現在まで発行されており、2008年から改革により郵便貯金や簡易保険、年金積立金による直接引き受けが行われなくなったので減少傾向である。

図2：政府債務残高（対 GDP 比）



日本の政府債務残高は、1997年に対GDP比において初めて100%を超え、2011年には200%を超えている。2012年現在で、OECD加盟国のうち日本以外で100%を超えている国はギリシャ・イタリア・アメリカ・ベルギー・フランス・アイスランド・アイルランド・ポルトガルの8か国であり、200%を超えている国はない。2012年の日本の政府債務残高は対GDP比において218.7%である。この数値は、デフォルトの危機であると言われていたアメリカの107.0%、財政問題を抱えているイタリアの128.4%、ギリシャの159.3%を超えている。さらにOECD加盟国の平均である105.4%の二倍以上の異常な数値であると言える。さらにIMF「世界財政調査」(2009年11月)によると、日本の政府債務残高は、2014年末にはイタリア(128.4%)の2倍近い245.6%にまで拡大すると見込まれている。

<国債の限界>

高山氏によると、国内消化構造の先行きについては、今後抜本的な改革が行われな限り、歳出の増大が続く一方、歳入は低水準にとどまり国債発行額が累増していく可能性が高い。国内資金余剰構造の先行きについても、家計貯蓄の減少や日銀の長期国債買い入れ上限がせまっていることなど盤石とはいえない環境にあると考えられている。

小黒氏によると、今後の国債について、高齢化の影響を勘案して家計貯蓄は横ばい、一般政務債務は過去 10 年間の平均ペースで増加し続けると仮定すると 2022 年には家計貯蓄を食い潰してしまう。今後少子高齢化がさらに進展し景気低迷や雇用情勢の悪化などの要因が重なれば政府の借金が家計貯蓄を食い潰す時期はもっと早まると考えられている。

樫氏によると、日本国債が買われているのは、日本の豊富な家計貯蓄とデフレ、欧米の財務危機のためである。しかし、これらはいつまでも続くわけではなく、いつかは変化し日本の債務危機が現実味を増していくことは確実であると考えられている。

秋元氏によると、このまま財政悪化に歯止めをかけなければ、いずれ日本は破綻してしまう。すでに海外のヘッジファンドには日本売りにかける動きも出てきている。2010 年 6 月の時点でアメリカのデフォルトを 10~12 年後、日本のデフォルトを 3~4 年後という予想もされている。いったん債券相場が下落すれば、日本の国債にまとまった売りが入るのは間違いない。それをきっかけに金利はさらに急上昇し、国債は暴落に向かうシナリオが現実味を帯びてくると考えられている。

つまり、どの学者も日本の国債についてこのまま発行し続けると、いつかは限界が来てしまうという考えで一致しているといえる。しかしその時期については、これからの経済の変化によって大きく変化するのではっきりとは断定できないというのが結論になるだろう。しかしそれは遠い未来ではなくこのままでは近い未来に必ず起こってしまうことである。

<おわりに>

これまで日本国債の説明や現状、そして国債の将来について様々な学者の意見について論じてきた。ここでは、これまでの意見を参考に自分なりに結論を出していきたいと思う。

まず今後の国債の発行についてだが今後も政府債務残高は増加し続けるだろう。国の税収などの収入は、現在消費税の増税などを実施しどうにか増加させようとしているが、法案の成立までには時間がかかり、さらに段階的に税率を上げていくため、急に増収とはならないだろう。それに加え、東日本大震災の復興のために復興債を新たに発行するために、政府債務残高は今まで以上に増加していくと予想される。

次に、日本国債がデフォルトにならない理由については、国内の資金余剰や国民負担率が低く増税の余地があること、欧米の財務危機によって、国債の金利が低水準で保たれ国

債費が抑えられている点が挙げられる。しかし、資金余剰については高齢化による貯蓄率の低下により減少傾向にあり、増税に関しても、過去の政治の動きを見てもわかるように増税を進めると次回の選挙で負けてしまうという傾向があり、積極的に進めることには高いハードルがある。欧米の財務危機に関しても、ギリシャへの支援やユーロ共通の債券の発行など事態の鎮静化に向かっており、今後日本の国債が何らかの理由で、欧米以上に信用を落としてしまうとすぐに金利が上昇し限界を迎えてしまう。

国債の限界についてであるが、現在、国はその信用力と将来の課税権を担保に新規国債発行を続けている。しかし、しばらくはこのままで心配はないというように考えている学者はいない。そのリミットについては、今後の経済の先行きによって大きく変わってしまうため具体的には言えないがそう遠くない未来必ず起こるといった意見が大半である。少なくとも、このままのペースでいくと 2020 年には政府債務残高が家計貯蓄を食い潰し、日本国債の信用が落ちてしまうという試算もある。だが、東日本大震災や高齢化などの影響により 2020 年を迎える前にこの事態が起きてしまう可能性が高いのではないかと思う。

その後のことを考えると非常に厳しい未来が予想される。国内消化が難しくなった難しくなった日本国債は海外から資金調達をしようとする。しかし、国内消化という強みをなくし、政府残高が GDP の 2 倍以上もある国債を低金利では買わないだろう。すぐに危険水準といわれている 10 年国債の金利が 7% を超えていってしまうだろう。7% という数字はギリシャ、アイルランド、ポルトガルが自力での資金調達を諦めて、欧州連合 (EU) と国際通貨基金 (IMF) に支援要請を決断した時の利回りである。デフォルトの危機に陥ってしまった場合どの国が助けてくれるのだろう。日本の経済規模はギリシャとは比べ物にならないほど大きく、どの国も助けることができない可能性もある。この事態が起きてしまえば、どの程度の影響があるか予想もできない。いつ起きるかわからない国債の限界の到来を防ぐために早急に何らかの対策はしなければならないことは確実である。

第1章 CSRとは

世の中では今、CSR についてさまざまな議論があり、明確な定義というものは存在しないが、基本的には、「企業が法令遵守にとどまらず、自ら市民、地域および社会に利するようなかたちで、『経済』『環境』『社会』にかかわる諸課題に対し、バランスのとれたアプローチを行うことにより、事業を成功させること」と言える。つまり、企業は社会のあらゆる問題に全方位的に対処していかなければならないということである。CSR はグローバル化が進む環境の中で、企業がどのように社会と向き合い、行動するかということに尽きる。つまり、社会からの要請や期待をどう受け止め、行動していくかを企業の経営戦略の中に組み込んでいき、自分の会社がどのような会社になりたいのか、明確なビジョンを定めることが、CSR の出発点になるということである。

また、CSR は、企業を取り巻くさまざまなステークホルダーとのコミュニケーションをとりながら、社会がかかえる課題に対して企業活動を通じて取り組んでいくことである。企業が一方的に自分の考えを示していくのではなく、自社の状況を積極的に情報開示し透明性を高めつつ、社会や市場に自らが参加していくという姿勢でステークホルダーとかわっていきことが求められる。

CSR がカバーする範囲は非常に広く、一般的には「企業倫理」「法令遵守」「消費者保護」「労働」「人権」「環境保護」「安全衛生」「腐敗防止」「公正取引」「情報保護」「地域投資」「地域貢献」にまで及ぶ。

国や地域によって、歴史、文化、価値観などが異なるほか、先進国や途上国では経済格差があり、社会経済システムが異なる。また、企業規模によっても CSR の捉え方も違う。よって、現状では、CSR をどのように捉え、どの要素を重要視するかは、実にさまざま多様なのである。

第2章 社会的責任投資（SRI） 省略

第3章 CSR の関心の高まり

CSR は、年々、関心を高めている。企業が今、CSR に注目し、必要性に駆られている動機・要因としては主に、次のようなことが指摘されている。

第1節 相次ぐ企業の不祥事

第一は、国内外を問わずに起こっている「一連の企業不祥事」である。自動車メーカーのリコール隠し、食品メーカーによる集団食中毒事件、商社の製品データ捏造などが相次ぎ、世界中で社会的な問題となっている。このような不祥事により、経営者のモラルが大きく欠如していることが明らかになっている。こうした中で、企業活動に対する消費者の目も厳しさを増し、「社会的責任」を重視する企業経営に関心が集まってきたのである。

不祥事を起こした企業は、ブランド価値も企業価値も失うという大きな代償を払っている。厳しい企業競争が続いている社会で、消費者の選択肢の中からいったん外されてしまうと、その企業が立ち直るのは容易ではない。つまり、不祥事で消費者からの信用を失ってしまった企業は、その存続すら危うくなってしまうことから、CSR が重要視されている。

第2節 グローバリゼーションの進展

第二は、「グローバリゼーションの進展」を背景にしているということである。経済の急速なグローバリゼーションによって市場が拡大・流動化し、国境を越えて人、モノ、金、情報が自由に移動できるようになった。その結果として、富を持つ者と持たざる者との格差の広がり、地球環境保護や人権擁護、健康と安全の確保など、地球規模での新たな課題に直面し、そのような課題に対して、グローバルなレベルで企業に問題解決を求める声は高まっているといえる。

第3節 規制緩和の進展

第三は、「規制緩和の進展」である。近年、世界的に規制緩和や規制改革が進み、企業の活動領域は飛躍的に広がっている。また、公的企業の民営化の進展で、従来公的部門が提供していたサービスも民間企業によって提供されるようになってきた。こうしたことも、企業の存在が、ますます無視できなくなっている要因のひとつである。政府による規制や行政指導が減少したことにともない、企業は、自社の理念に基づき、自己責任で主体的に行動することが一層求められるようになっている。

第4節 消費者行動の変化

第四は、「消費者行動の変化」である。最近では消費者の間で、企業に対して商品やサービスそのものの価値や品質だけでなく、それを提供する企業の環境や人権、労働環境への配慮など、倫理性や誠実さといったものを求める意識が高まってきており、そういった情報をもとに、消費者が商品を選択しようという傾向が強くなっている。同じような商品がたくさん出てきている中で、消費者はどの会社の商品を買うかというときに、企業行動が判断材料になっていることは事実である。従来は、商品の品質がいいとか、価格が手ごろであるということで選ばれたが、今はそれ以上に、この商品をつくらしている企業が地域社会にどう貢献し、誠実な企業として、社会での存在価値があるかが評価されている。つまり、「いい会社がつくった商品はいいものだ」という意識で商品を選ぶ人が多くなってきている。逆に、評価の低い会社の商品は除外されてしまう。

第5節 環境問題の深刻化

第五は、「環境問題の深刻化」で、企業の生産活動にともなう環境破壊に対しては、世界的に厳しい眼が注がれるようになっている。わが国では、1960～70年代に公害問題が深刻化したこともあって、環境問題に対して、国民は一層敏感であり、それだけに、CSR に求められる要件の中で、環境を重視する傾向が強いと言われる。いわゆる「環境経営」が、経営のあり方としても重視されている。近年は、公害問題に代表される地域社会への影響から、地球温暖化や生態系破壊のようなグローバルな環境問題へと意識が広がり、それと

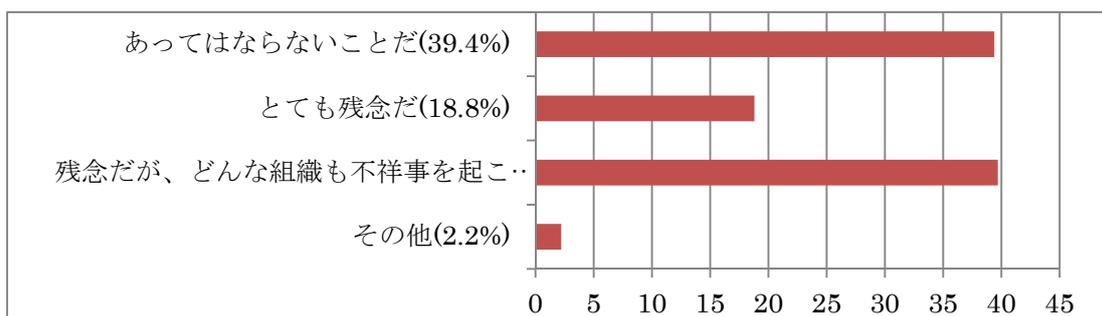
ともに世界的に「持続可能な発展」という考え方や概念が流布するようになった。

私は、この5つの中で、相次ぐ企業の不祥事がCSRを重要視するようになった一番の原因であると考え。よって、次の章では、企業の不祥事について詳しくみていく。

第4章 企業の不祥事

企業による不祥事は相次いでいる。まず、世間の一般企業人が不祥事について、どのような見方・印象を持っているのかということを見ていく。

図 4-1



この調査から、不祥事はあってはならないことや残念であるという不祥事を起こすことに対してマイナスの考えを持っている企業人はたくさんいるが、その一方で、不祥事を肯定するわけではないが、どんな企業でも不祥事を起こす可能性があるという意見が全体の4割もあるということは非常に問題であると思う。多くの企業人は、自分の会社の不祥事の発生や企業体制に対して不安だという考えを持ち、不正行為はないと自信を持って言える人は減少している傾向にあると私は考えている。不況で企業の経営が苦しくなるにつれて、自社が不祥事を起こしてしまうかもしれないと考える企業人はますます増加していくことだろう。しかし、この調査は質問項目が少ないという欠点がある。普通の人なら不祥事に対しての質問を受ければ、どのように考えていても、「不祥事はいけないことだ」という内容の回答をするはずである。ここで、質問の回答に「不祥事があるのは当たり前のことで、それが明るみに出ていないだけだ」というような内容の回答がいくつかあればまた違ったデータが取れるかもしれないのである。ただ、「どんな企業も不祥事を起こす可能性がある」という回答が全体の4割を占めているという事実がある。これは、企業不祥事が絶えないことに関し、いまだにずさんな管理や、不正の横行している企業が多いということが企業人の中では知れ渡っていることであるからではないだろうか。中小企業や新参の企業は資本に余裕がなく、一刻も早く認知度を高めること、一部上場したりなど、企業の経営を軌道に乗せる必要がある。大企業は企業の認知度に恥じぬように、高い業績を上げていかなければならない。そのような目標を達成しようとする中で、不正に走ってしまうのである。

第1節 企業不祥事の原因

不祥事の原因については、さまざまな考えがある。

- (1) 企業倫理・企業行動基準が明確に定められていないこと

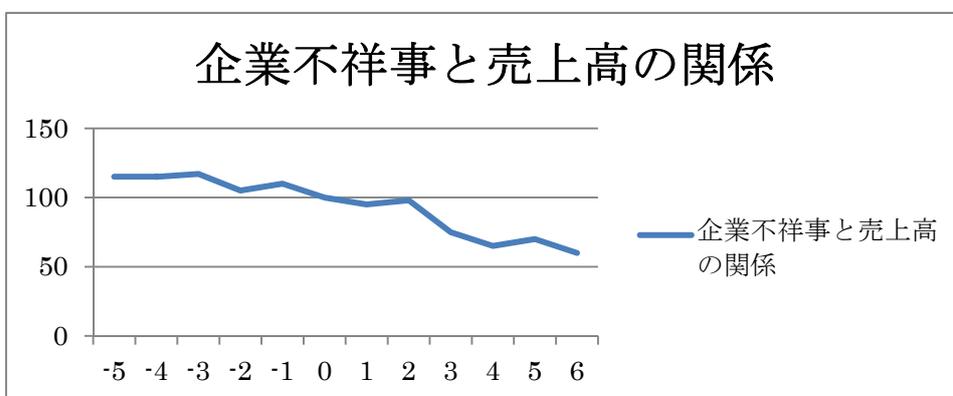
- (2) 社員がトップに対してマイナス情報を伝えていないこと
- (3) トップがマイナス情報を把握しようとしていないこと
- (4) 社内のチェック体制が整備されていないこと
- (5) 社員の教育が不十分で、問題があっても指導しにくい企業風土があること
- (6) 経営者の自覚が乏しいこと
- (7) 規制社会・行政依存ゆえに企業倫理に則した営業活動ができないこと

上記のことが主な原因であるが、企業によってはさまざまな原因があると考えられる。

第2節 企業不祥事と売上高の関係

不祥事を起こしてしまった企業とその後の企業の売上高の関係をグラフに示す。

図 4-2



(不祥事発生年度=100)

このグラフは縦軸に売上高、横軸に年度をとっている。横軸の 0 が不祥事の発生年度である。不祥事が発生して 2~3 年の間で大きく売上高が低下している。不祥事発生後の 1 年は売上高に影響があまり出ておらず、不祥事の発生と売上高の低下の関係にはラグがあるようである。この原因は主に、不祥事が認知されるのに時間がかかり、噂や情報が徐々に人から伝わっていく過程にも時間がかかるためであるといえるだろう。

この結果は、消費者行動の変化と関連している。企業の倫理的・社会的または環境に関する評判によって、製品またはサービスを購入しようと決めている人々は年々増加しており、消費者の企業に対する社会的責任についての意識はますます高くなっている。実際、企業が起こした不祥事とその後の売上高の関係を見てみると、不祥事発生以降、売上高が徐々に減少している。この売上高の減少の背景には、消費者の不祥事を起こした企業に対する厳しい姿勢があったと考えられる。消費者への配慮を欠いた企業は、売上を減らすだけでなく、消費者からの信用を失い、その企業に対するイメージも悪くしてしまい、企業は多大な損失を被ってしまうのである。このように、消費者の行動は、企業の存続までも大きな影響を与えているといってもよいであろう。

企業は消費者の行動を意識しておかなければならない。なぜなら、企業の売上は消費者の行動に大きく依存しているからである。株主である消費者の支持が集められなくなれば、

株式が売却されてしまったりする。企業は消費者の関心をしっかり自企業に向けさせておかなければならず、そのような環境が作れなかった企業が業績をごまかすために不正に走り、失墜していくのである。現在は特に不正に厳しい風潮がある。その風潮があるからというわけではないが、企業はしっかりと法令遵守に努めなければならない。

第5章 CSR 経営

前章では、企業の不祥事、また、不祥事を起こした後の影響をみてきたが、この章では、CSR を実践している企業についてみていく。

第1節 CSR を実践する企業の印象

ここでは、環境に配慮した活動を行う企業について消費者がどのように感じているのかを以下の3つのグラフに示す。

図 5-1

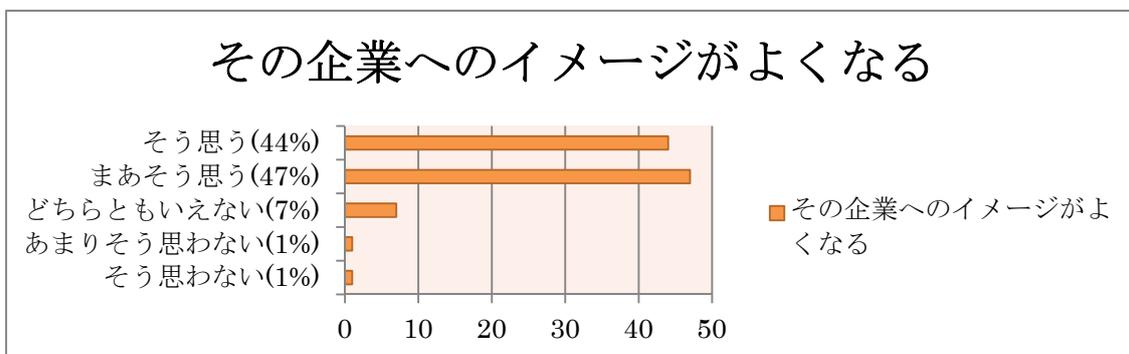


図 5-2

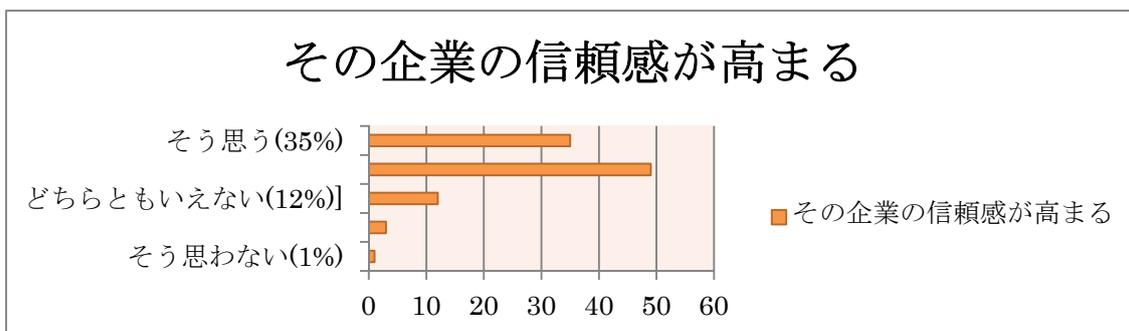
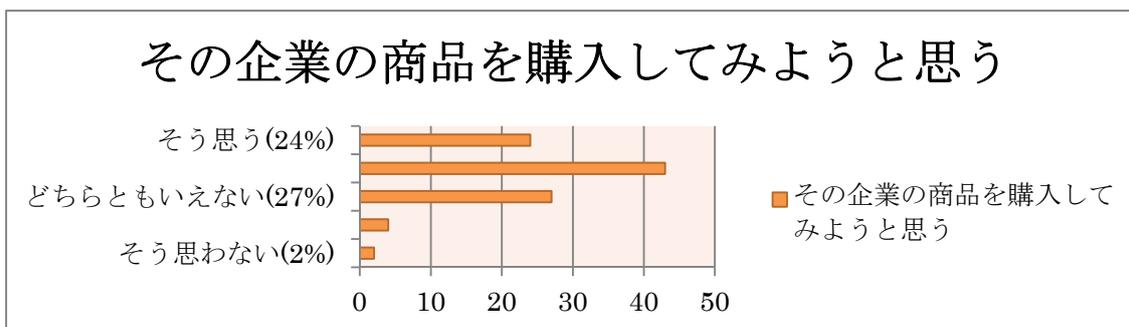


図 5-3



この結果から、環境への配慮を欠かさずに経営を行っている企業に対して多くの消費者は非常に高い関心を持っていることが分かる。「企業のイメージがよくなる」の質問に対して肯定的である消費者は約9割、「企業への信頼感が高まる」に肯定的である消費者は約8割、「企業の商品を購入してみようと思う」に肯定的である消費者は約7割ということから、環境に配慮した商品を開発してCSRを果たした経営をしていくことが企業には求められるだろう。しかし、3つの項目に対し、「そう思う」と「まあそう思う」と答えた人の割合を比べると、「まあそう思う」と答えた人の割合がいずれも高いという結果になっている。つまり、CSR活動を行っていただけではなく、CSR活動に加えて消費者に関心を持ってもらえるような企業経営を行っていかなければならない。そうすることで、「まあそう思う」と回答している層を「そう思う」という層に引き上げていくことができる。また、「どちらともいえない」という層を「そう思う」「まあそう思う」という層に引き上げることで企業に対するイメージアップを図ることができる。

3項目のうち「信頼感がよくなる」「イメージがよくなる」は肯定的な項目がほとんどを占めているが、「商品を購入しようと思う」という項目のみ、「どちらとも思わない」という項目の占める割合が高い。これは一般の人々がCSRについて正しく理解しているわけではなく、ただなんとなく、「いい活動をしている」と考えていることが原因だと考える。そうであるなら、信頼感やイメージは上がるが、購入しようかと思うかと言えば、どのような活動をしているかわからないので「どちらともいえない」という選択が増えてしまうのである。そのために企業がどのような活動を行っているか、どのように社会に貢献しているかということを明確にし、消費者に対して積極的にアピールしていく必要がある。

第6章 コンプライアンス経営

まず、コンプライアンス(compliance)とは、どう意味であるのかを整理しておく。

コンプライアンスとは、辞書を見ると、「服従、応諾、承諾、追従」などの意味があると記載されているが、ビジネス用語としての適訳は出ていない。しかし、現実の実業界では、「法令遵守」という意味で用いられているが、法令遵守という言葉の意味だけではなく、法令、社会の規範、企業倫理、社会貢献の遵守なども含めてリスクをどのように回避するかを考えるルール作りのための環境の整備なども含んでいる。ただの法令遵守では、違法ではないという最低限の行為であり、企業の社会的な信頼を保つことはできない。企業倫理とは、企業の行動は投資家や消費者に大きな影響を与え、あるいは社会や環境に深刻な被害を与えうるものであるから、企業の行動は常に高い倫理性を持っていなければならないというものである。現実の企業においては以下に掲げる種々の事柄と強く結びつくことによって経営者をはじめとした会社の行動に関係する一人一人の人間が、個々の現場において倫理的に正しい判断を行うことによって企業の倫理は守られている。まず、前述のコンプライアンスである。次に社訓・社是である。これは企業の行動規範を示したもので、その企業の企業倫理の根幹をなすものである。経営者や個々の従業員の判断の基準の全て

に社訓・社是を置くことは有効とされている。最後に社風である。社風とはその企業の風紀、性情を表すもので、一般に体育会系などの言葉で表わされる。また従業員個人のモラルも重要である。会社を動かしているのが一人一人の人間である以上、企業倫理の実践において最後に問題になるのは個人の倫理観である。しかし、企業の活動において個人の倫理観がないがしろにされるということも起こりうる。そのため、内部通報制度を設け、企業が正しい行動をとれるようにし、不祥事の起こるようなときにはこれに対応できるようにしているところもある。

日本には無数の企業があり、昨今の不祥事がニュースで多く取り上げられているように、しっかりと法令遵守を行い、高い企業倫理を持って操業している企業ばかりとは言えない状況である。この状況にはどう対応すればよいのだろうか。

これには、企業内で高い倫理感をもつことが重要である。しかし、簡単にそうできるわけではない。そこで、まず不祥事を起こした企業に関する事例研究が重要であると考えられる。不祥事を起こす企業にはそれなりの理由があり、そこから何か気付く点があるはずである。この気付いた点が重要であり、それについて防止策、改善点を洗い出していけば不祥事を未然に防ぐ手立てが見えてくる。

そして、前述したような内部通報制度などの抑止力になるようなものを用意しておけばそれだけでもかなりの不正防止効果が期待できる。最終的には企業内の従業員に高い倫理観を持つように教育しておくことが重要である

おわりに

CSR は企業の社会的責任と訳されるように、社会から多くのことを期待されている。日本の企業の CSR の代表的な例は地域振興、環境への配慮、スポーツ振興などである。しかし、CSR 活動の社会貢献を行わなければ批判される現在の状況の中では何をすればよいかわからないまま、いい加減な CSR 活動を行っている企業が非常に多いことも事実である。

まず企業は現在行っている CSR 活動が「能動的」なのか、「受動的」なのかをしっかりと見つめなおす必要がある。もし、ステークホルダーを満足させるためだけの「受動的」な CSR であるならば、そこから、社会と企業双方に利益を生み出すことのできる「能動的」CSR にシフトしていかなければならない。「受動的」な CSR は企業が社会貢献と利潤の創出を両立することを妨げるものなのである。企業と社会への貢献が分離されている「受動的」CSR では、企業にとっての CSR 活動が制約にしかなりえないのである。企業の成功と公共の福祉をしっかりと理解することができれば、CSR 活動は企業にとって企業の事業機会やイノベーション、競争の優位性を創り出す有意義な活動になるといえる。

企業の CSR 活動には、メセナ、フィランソロピーなどの活動も含まれている。これらの活動は資金を提供するだけで終わっており、社会貢献とは言い難い面もある。しかし現在では、ゴミ拾いや、売り上げの何パーセントかを公共施設に寄付するなど、地域の目を企業に向けさせ、社会とともに企業も歩んでいくという、決して表面的ではない CSR 活動も

行われている。このように、企業の経営状態に依らず、資金面だけではなく、人的な面でのつながりを持った、継続性のある CSR 活動を社会は求めている。

前述の、「継続性のある CSR 活動」を行っていくためには、企業のみでは難しい点がある。それは監視を行うことであり、その部分はステークホルダーなどの、社会で連携をとって行っていかなければならない。企業が社会的責任を果たそうとしているときに社会が安穩としていてよいわけではなく、社会の視点で企業の CSR 活動を見守り、是正すべき点があればそれを提案し、評価に値する活動を行っていれば積極的に評価をしていくべきである。そうすることで企業はより質の高い CSR 活動を行っていくことができる。また、CSR を積極的に行っている企業には、社会から好ましいイメージを持たれる傾向がある。社会的に好ましい活動を行っている企業に対しては顧客も悪いイメージを持つことはなく、安定的な株主になりうる。

上記を考えれば、CSR 活動は企業にとっての強力なリスク回避の手段になる。日本ではもともと株式の相互持合によってお互いが安定的な株主になるという手法が主流であったが、バブル崩壊以後、その傾向はあまり見られなくなった。CSR 活動に積極的な企業は顧客からの信頼を得ることができるとともに、流動的になった株主を、安定的な株主にする力を持つことになる。

また、グローバル化の進む現在、海外との取引にもしっかり目を向けなければならない。海外企業では、CSR 活動が重視される傾向があり、取引を行うにあたって、CSR 活動が一つの評価の基準になり、そこがずさんであれば取引を行えないという場合さえある。国際競争力を考えても、CSR 活動を行うことは非常に重要であるといえる。

本論では、CSR 活動中心で論を進めてきたが、CSR 活動は企業のコストになるものではない。社会にとっては、企業による不祥事を防止して社会への悪影響が発生しないようにするとともに、企業が社会に対する責任を積極的・自主的に果たすことによって既存の問題の解決を図り、よりよい社会の構築につながるというメリットがある。企業にとってはイメージアップ、ブランド力の向上、それを通じた顧客や利益の拡大、将来のリスク回避や資金の獲得、取引企業の確保などのメリットがある。以上のあげた点を考慮すれば、CSR 活動は企業にとってコストになるのではなく、むしろ自企業に対する新たな投資の形式であると言える。

企業も社会を構築している一部であるので、CSR 活動が社会全体のプラスになる側面を持ち合わせていることは言うまでもない。企業には社会全体に資する CSR 活動が求められており、その要求にこたえることによって社会全体の満足度を最大化していくことができる。

ワークライフバランス

経済法学科 4 年 正田美紀

はじめに

現在の日本は、少子化、低所得者層の増加、年金が受け取れるかという将来への不安などが問題となっており、社会が活気づいていないとはいえない。戦後、日本経済は高度経済成長期を経て低成長期に入り、その間、私たちの生活様式や価値観が多様化してきた。一方、世界で進むグローバル化は、国内の経済や雇用に大きな影響を与え、私たちの暮らしのリスクが高まってきている。しかし、このような環境の変化にも関わらず、働き方や社会制度が旧態依然のままであるために、今、あちらこちらにしわ寄せがきているのだ。

私は、個人、企業、そして社会がいきいきとするための方法としてワークライフバランスに注目した。ワークライフバランスは、多様な価値観が混在する社会、様々なリスクが高まる社会で、私たちが豊かな暮らしを送るために不可欠なものだからである。

ワークライフバランスの目的は、男性・女性によらず人々が仕事と私生活どちらか一方を選ばざるを得ないような社会環境や制度を変えて、どちらも犠牲にしないで済む社会を作ることである。また、そのような人々が増えることで経済や社会も活性化されると考えられる。

第 1 章 ワークライフバランスとは何か

・豊かさの変化と働き方

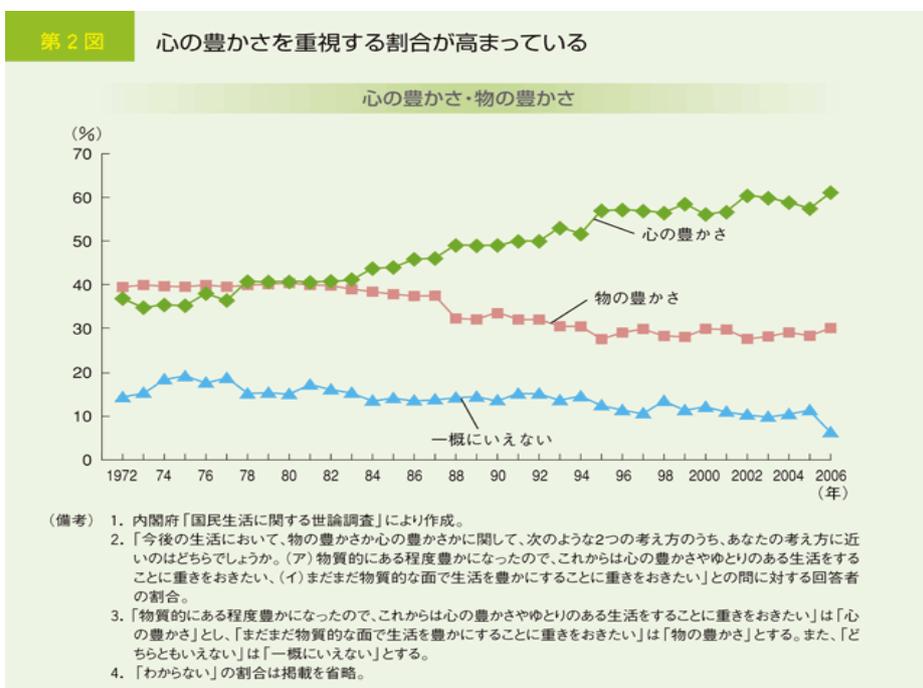
ほとんどのサラリーマンは雇い主に対して弱い立場にあるので、勤め先が期待する働き方に従わざるを得ない。たとえば、子供が熱を出したときのために、多くの親(とくに母親たち)は年次有給休暇を節約しながらこのような非常事態に備えているのである。父親の育児に関してはさらに職場の理解が進んでおらず、男性従業員から育児休業制度を利用したいという申し出を受けてとまどう上司も少なくない。

労働者の権利であるにもかかわらず、平成 21 年(又は平成 20 会計年度)1 年間に企業が付与した年次有給休暇の平均付与日数は 17.9 日、そのうち労働者が取得した日数は 8.5 日となっており、取得率は 47.1%となっている。つまり、労働者は与えられた年次休暇の半分以上を放棄しているのだ。

会社のために長時間労働を厭わず家庭生活等を犠牲にしてきた世代からすれば、それは当然のことかもしれない。しかし、時代の変化に伴い「犠牲」の意味が変わってきているのではないだろうか。経済が右肩上がりの高度成長期は「犠牲」に対する見返りが大きか

った。安定した雇用が確保され、賃金も右肩上がり、暮らしも目に見えて豊かかつ便利になっていったのである。しかし、現在はリストラも普通に行われる時代で、給料も右肩上がりでは増えていかない不安な状態での「犠牲」なのである。

時代の変化とともに、生活の「豊かさ」の中身も変わってきている。生活必需品が整っていなかった時代には、経済成長によってわたしたちの生活はどんどん豊かになっていった。しかし、1通り日常生活に必要なものがそろって便利になった今、経済的豊かさの重要度は相対的に低くなったと考えられる。また、仕事をしていても家族と過ごす時間を大事にしたいと考える人が特に若い世代を中心に増えてきている。このように、私たちが追求する「豊かさ」が変わったのだから、当然それに合うように経済・社会システムも変わらなければならない。



・ワークライフバランスの定義

ワークライフバランスとは、仕事と生活の調和のことであるが、一律の定義はない。私が考えるワークライフバランスとは、性別にかかわらず、仕事も私生活も両立でき、そのバランスは個人がその時々が必要に応じて柔軟に変えられるということである。ワーク対バランスの理想のバランスは人によって異なるし、同じ人でもライフステージによってそのバランスが変わりうるからである。そのため、本論文で述べるワークライフバランスとは、ワークライフバランス憲章で採用されている定義とした。

・ワークライフバランス憲章による仕事と生活の調和

「国民一人ひとりがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たすとともに、家庭や地域生活などにおいても、子育て期、中高年期といった人生の各段階に応じて多様な生き方選択・実現できる社会」とされている。具体的には、

① 就労による経済的自立が可能な社会

経済的自立を必要とする者、とりわけ若者がいきいきと働くことができ、かつ、経済的に自立可能な働き方ができ、結婚や子育てに関する希望の実現などに向けて、暮らしの経済的基盤が確保できる。

② 健康で豊かな生活のための時間が確保できる社会

働く人々の健康が保持され、家族・友人などとの充実した時間、自己啓発や地域活動への参加のための時間などを持てる豊かな生活ができる。

③ 多様な働き方・生き方ができる社会

性や年齢などにかかわらず、誰もが自らの意欲と能力を持って様々な働き方や生き方に挑戦できる機会が提供されており、子育てや親の介護が必要な時期など個人の置かれた状況に応じて多様で柔軟な働き方が選択でき、しかも公正な処遇が確保されている。

・ワークライフバランスの3つの意義

①双方が得をする win-win の関係が築ける

労働者の健康維持が図られるだけでなく、労働者がリフレッシュすることで、労働意欲の向上にもつながる。企業の活力や競争力の源である人材が、その能力を十分に発揮することを通じて生産性が向上する。また、従業員のワークライフバランスに配慮する企業は働きやすいので従業員の定着率が良くなり、優秀な人材に来てもらえると考えられる。

②多様化への対応ができる

現在、日本では就業形態の多様化が進んでおり、1つの職場に正社員もいればアルバイトや派遣社員もいるということがめずらしくない。また、ライフスタイルが多様化したことから、労働者の属性も、男性だけではなく、女性、既婚、独身、子どもがいる労働者、高齢者と多様化している。そのため、全員を1つの型(働き方)にあてはめることが極めて困難な状況になってきているのである。ワークライフバランスは多様な働き方を認め、支援するものであるから、どのような従業員でも仕事と私生活との折り合いをつけることができ、仕事に専念できるようになる。ただし、多様な働き方を認め合うためには、ダイバーシティ・マネジメント(人材の多様性を競争優位に活かす経営戦略)の意義を職場全体で共有していかなければならない。

③暮らしの中で高まるリスクに柔軟に対応できる

グローバル化の影響で価格競争が激化し、多くの企業が労働コストの削減を迫られるようになった。それに加えて、平成不況下では、企業や事業所など組織内部における就業者の高齢化やデフレーションがさらに企業経営を難しくしていったのだ。このような中、企業は人件費の圧縮に力を注ぎ、雇用の流動化が進んだ。その結果、労働市場には、パートタイム労働やアルバイト、契約社員、派遣社員のような低収入・不安定雇用が増えた。低収入、不安定な雇用にしか就けなかった若者たちにとって将来設計をすることは難しく、結婚や子どもをもつことをあきらめる人もいる。

正社員にも長時間労働というリスクがある。これにより健康を損なうリスクがある。また、夫が長時間労働のために妻が働きにでることができない家庭では、夫の失業のリスク、家計所得減少のリスクがある。そこから派生する問題として、離婚のリスク、子育て費用が負担できなくなるリスクなどが考えられる。さらにキャリア形成の重要な時期にいる女性社員にとっては、結婚や出産で退職をしてしまうと、現状では生涯所得が大幅に低下するリスクがある。そのリスクを避けるために結婚や出産をあきらめたり遅らせたりしている人も少なくない。

ワークライフバランスの実現により、健康管理、共働き、多様な働き方が容易になると、個人は先に述べたようなリスクを回避したり軽減したりすることが可能になる。また、ワークライフバランスが実現することで、子どもを産みやすく育てやすい環境も整うのではないだろうか。

第2章 日本の労働における問題点

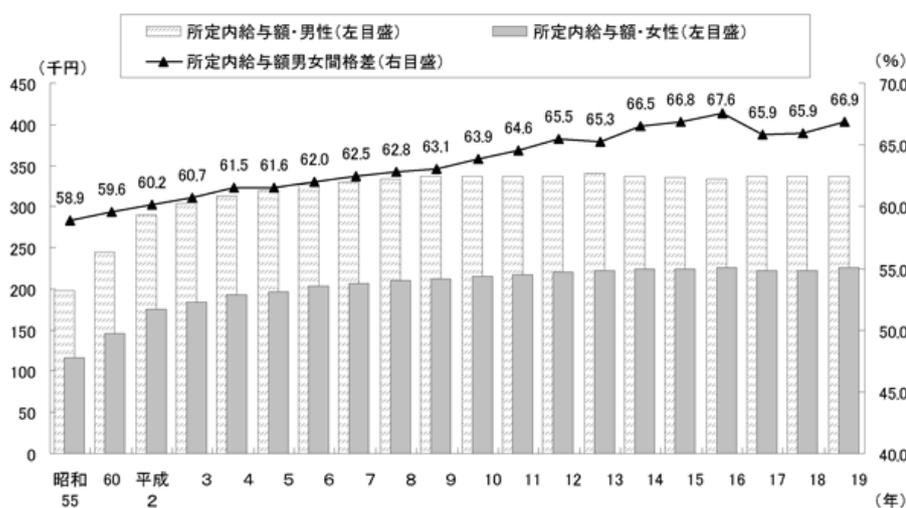
ワークライフバランスの考えが近年特に注目されている背景には、働くことの問題点が多く指摘されているということがある。特に問題なのは、長時間労働、非正社員の待遇の悪さ、男性はワークに、女性はライフに偏りすぎていることであると私は考えている。そこで、この2つの問題の現状を述べる。

・日本の女性の労働実態

女性の年令別労働力率のグラフは一昔前よりも改善傾向にあるものの、いまだに「M字型曲線」を描いている。なぜM字型曲線になるのかというと、結婚・出産で1度仕事を辞め、数年後、子どもが大きくなった頃に再就職する女性が多くいるからである。一方、女性の潜在有業率(就業率プラス「働きたいのに働いていない」就業希望率)は男性と同じように台形を描く。つまり、出産をしても働き続けたいと思っている女性は多くいるのである。

もう1つ女性の労働問題としてあげられるのが男性との賃金格差である。下のグラフを見ると、男性の賃金を100とした女性の賃金はまだ7割以下であるということが分かる。

図表 1-1-11 一般労働者の所定内給与額及び男女間賃金格差の推移



資料出所：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」

- (注) 1 「一般労働者」は、常用労働者のうち、「短時間労働者」を除いた者をいう。
 2 「短時間労働者」は、常用労働者のうち、1日の所定内労働時間が一般の労働者よりも短い又は1日の所定労働時間が一般の労働者と同じでも1週の所定労働日数が一般の労働者よりも少ない労働者をいう。平成16年まで「パートタイム労働者」の名称で調査していたが、定義は同じである。
 3 企業規模10人以上
 4 所定内給与額の男女間格差は、男性の所定内給与額を100.0とした場合の女性の所定内給与額を次の式により算出した。

$$\text{所定内給与額の男女間格差} = \frac{\text{女性の所定内給与額}}{\text{男性の所定内給与額}} \times 100$$

男女間の賃金格差の主な要因は、管理職の女性が少ないこと、女性の平均勤続年数が短いこと、業務の難易度が違うことである。さらに、総合職・一般職というようなコース別採用も男女間賃金格差の大きな要因だといわれている。転勤を伴う総合職では結果として男性が多く採用され、転居を伴う転勤がない一般職では採用されるほとんどが女性である。当然のことながら総合職の賃金は一般職よりもはるかに高いので、結果として男女賃金格差につながっている。

また、働く女性の多くがパートタイム労働者だ。これは、多くの既婚女性が家事や育児の大部分を担っておりフルタイムの仕事には就けない、また、彼女たちを対象とした求人は、アルバイトやパート等の非正規雇用がほとんどという現実があるからである。女性は、働きたいと思っても働き続けられる条件が整備されていないために、結婚や出産後も仕事を続けることをあきらめ、家事や育児、地域での暮らし等、ライフの部分を一手に引き受けている。また、再就職する場合でも、なかなか正規の仕事には就けず、パートや派遣といった低賃金で不安定な雇用にしかならない実態がある。

・男性の労働実態

男性では長時間労働が問題となっている。総務省の『労働力調査』によると、平成9年以降、20代男性の5人に1人が、30代の男性の4人に1人が、週60時間以上働いている

のである。

労働時間が週 60 時間以上の労働者は家族との時間や自由時間の確保が非常に困難な状況にある。また、仕事や職業生活に関する強い不安や悩み、ストレスがあるという労働者が非常に増加している。長時間労働が日常的になると、次第に疲労が蓄積していき、それが血管病変を著しく加速させる。その結果、脳疾患や心臓疾患の発症に至り、過労死を引き起こすのである。

男性はワークに偏りすぎの傾向があり、働きすぎによる「過労死」や「過労自殺」が大きな課題になっているのである。

3章 一般的なワークライフバランス施策と活用状況

2章で述べたような問題を解決するための取り組みの1つがワークライフバランスである。2006年に内閣府が行った「少子高齢化対策に対する先進的取組事例研究報告書」では、働く時間や働く場所、休業制度・休暇制度など5分類15項目に類型している。

休業制度	育児休業
	介護休業
	退職者の復帰支援
休暇制度	看護休暇
	配偶者出産休暇
	年次有給休暇の積立制度
働く時間の見直し	勤務時間のフレキシビリティ(フレックスタイム制度/就業時間の繰り上げ・繰り下げ)
	短時間勤務制度
	長時間勤務の見直し
働く場所の見直し	勤務場所のフレキシビリティ(在宅勤務制度/サテライトオフィス制度)
	転勤の限定
その他	経済的支援
	事業所内保育施設
	再雇用制度
	情報提供・相談窓口の設置

・ワークライフバランス施策の活用状況

①休暇・休業制度に関する施策

ワークライフバランス施策の中で、最も整備が進んでいるのは、育児や介護に関する休暇・休業制度だろう。1986年の男女雇用機会均等法制定以後、企業における女性社員数は年々増加しており、勤続年数も伸長傾向にある。必然的に、出産・育児後も就業継続を希望する女性社員は増え、育児休業へのニーズも高まっているといえる。しかし、休業期間中の所得保障や人事評価・処遇については企業によって大きな差がある。

②働く時間の柔軟性に関する施策

ワークライフバランス施策の中でも社員の要望の高い施策の1つであるが、まだ自由に活用できる企業が少ないのが、働く時間の柔軟性に関する施策である。時間の柔軟性に関する制度の利用要件としては圧倒的に育児・介護が多く、事由を限定せず自由に活用できる制度はまだ少ないようである。勤務時間の柔軟性を確保する制度としては、「短時間勤務」「時差勤務」「フレックスタイム」などがある。

長時間労働を抑制する取り組みで最も多いのは育児・介護などによる時間外労働や深夜業の制限、定時退社日の設定（ノー残業デー）などである。

③働く場所の柔軟性に関する施策

「在宅勤務」「勤務地の限定（転勤の制限）」「サテライトオフィス」「フリーアドレス制」などがある。サテライトオフィスとは、情報ネットワークシステムを介して、本社ときめ細かなコミュニケーションを交わしながら地域での役割を遂行するオフィスのことである。

いずれも導入している企業はまた少なく、比較的多いのは、「勤務地の限定（転勤の制限）」である。近年は、配偶者の転勤に伴い勤務地への異動配属を行う企業も出てきた。

④その他の施策

育児・介護を経済的に支援する観点から独自の施策に取り組んでいる企業も多くある。保育料やベビーシッター費用の補助、介護ヘルパー・介護機器費用などの助成、共済会などによる休業中の所得保障などがそれにあたる。企業内託児所としては、次世代法の影響もあり大手企業を中心に自社敷地内に設ける企業もあるが、コストの面から大企業に限られているようだ。

ワークライフバランス施策は企業規模にかかわらずすべての企業に必要な施策であるが、現在は大企業を中心に進められている。さらに先進企業では、「人材の多様性を競争優位に活かす経営戦略（ダイバーシティ・マネジメント）」という視点の中で行われることも多く、相乗効果を発揮すると期待されている。大企業は事業内容が複雑・多岐にわたっている。多様な人材による独創性やアイデアがより必要となっており、さまざまな価値観、能力、個性をもつ社員がお互いに影響しあい相乗効果を出していくことが求められているのであ

る。一方、中小企業では業績面に与える直接的な効果が見られないことや制度導入によるコスト増などの負担感が強く、ワークライフバランス制度はあまり進んでいないとされている。しかし、社員が少ない中小企業では、一人ひとりの能力やスキルが企業業績に大きく影響する。だからこそ、必要とする人材をいかに獲得・維持するかは重要な課題であり、「優秀な人材確保と雇用維持」という観点からワークライフバランス施策に取り組んでいくことが重要となるのである。

おわりに

ワークライフバランスを実現するために最も大切なのは、人々の意識改革ではないだろうか。日本は、仕事と私生活を両立できる社会へ変わりつつある。しかし、まだ「男は仕事・女は家庭」という性別役割分業の固定観念が個人個人に根付いている。そのため、企業に仕事と家庭を両立させるための制度があっても、その制度を利用したいという人がいたとしても、上司や周りの従業員が受け入れないということがある。また、利用したいと思っている本人も「男だから」「女だから」と現状にあきらめてしまう人が多いのである。自分に限界を作ってしまうのではなく、自分自身が現状をよくするために訴えていかなければならないのである。企業全体の意識を変えるためには、まず企業の経営者や管理職の意識改革が必要である。講演会などを開き、昔の働き方が悪いのではなく、時代とともに働き方を変えなければならないということや、ワークライフバランスのメリットを理解してもらうことが必要である。個人も自分にとって重要なことは何かを理解して選び、行動すると同時に、お互いの多様な価値観を認め合うコミュニケーション力を高めることも必要である。その結果、私生活を充実させるための休暇を取得しやすい雰囲気ができたり、新たな取り組みを始めるきっかけになったりするかもしれない。個人の根本的な意識を変えることが、企業がワークライフバランスを実現することにつながるのである。

労働とジェンダー

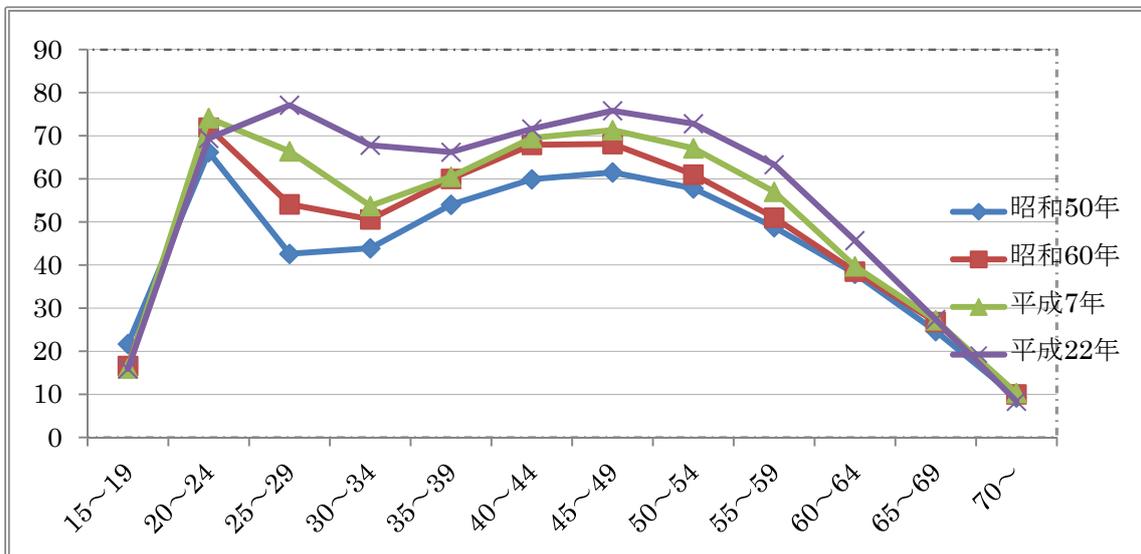
岡本拓也

今日、女性の社会進出が進んだと言われるが実際は男女間には賃金格差、昇進の差、女性は結婚・出産すると退職せざるを得ないといった不平等さが存在している。その背景にあるのは「男は仕事・女は家事」といったジェンダーであり、労働とジェンダーの関係を明らかにしていく。

・第一章

女性の労働者数を見ると、女性労働者数は増加しており、雇用者総数に占める女性割合も昭和60年には35.9%であったが平成22年には42.6%と大きくなっている。しかし、女性労働者の半数以上はパート等の非正社員として働いており、正社員のうちの約7割は男性である。

女性の労働力率は20代後半に低下し、40代前半に再び上昇する。このことは、年齢階級ごとに労働力を折れ線グラフに表すとM字型を描くことから「M字型曲線」といわれている。これは女性が結婚・出産を機に退職し、子育てが終わると再び仕事に就くという働き方をとっていることが主な原因である。



これらの結果、当然男女間には賃金格差が発生しており、男性の所定内給与額を100とした場合の女性のそれは約70(2010年)となっている。比較的賃金格差が88.4(2001年)と小さいスウェーデンとは違い韓国に並ぶ大きい格差(64.3/2001年)となっている。また、女性管理職の少なさも格差の原因でもある。民間企業におけるその割合は、上昇傾向にあるものの係長級は13.7%、課長級は7.0%、部長級になると4.2%となっている。また、地方

公務員での女性管理職の割合は、都道府県は 6.0%、政令指定都市が 9.1%、市区が 9.8%、町村が 9.6%と同じく低くなっている。

このように男女に賃金格差が存在することは『同一価値の労働についての男女労働者に対する同一報酬に関する条約』という ILO 条約に違反している。一方、日本国内では賃金格差を是正するために労働基準法では『男女同一賃金の原則』が定められており、男女雇用機会均等法では採用条件などによって結果的に男女差別を行うような「間接差別」が禁止されている。「間接差別」とは厚生労働省によると、①性別以外の事由を要件とする措置であって、②他の性の構成員と比較して、一方の性の構成員に相当程度の不利益を与えるものを、③合理的理由がないときに講ずることとしている。

・第二章

性差にはセックス(sex)とジェンダー(gender)があり、「セックス」は「生物学的性差」ともいい、「ジェンダー」は日本では「社会的・文化的に形成された性差」ともいい「女らしさ」「男らしさ」といったものである。しかし厳密には「社会的・文化的ありよう」といった表現が適当である。また、「らしさ」という言葉には性役割を強制させる恐れがある。たとえば、「男は仕事・女は家事」といった考えや「男は泣くな・甘えるな」、「女は上品に、おしとやかに」という考えなどである。このような考えがあることで、あるべきだといわれる形にならざるを得ないといった人生の選択肢が狭められる恐れがあり、また男性優位の社会になる原因でもある。「らしさ」という表現に加藤修一氏は次のように述べる。『「らしさ」とは単なる事実問題ではなく、むしろ、人の特定の性質について、そうあるべきだという価値判断をあらわす言葉なのである。』と言う。以下に「男・女なら、男・女のくせに～」と日本で言われるジェンダーをいくつか挙げる。

女らしさ／女のステレオタイプ	男らしさ／男のステレオタイプ
従順的／リーダーになることを避ける	支配的／リーダーシップがある
責任をとらない	責任をとる
甘える	甘えない／弱みを見せない
子ども好き	子どもに無関心
優柔不断	決断力がある
すぐに泣く／強がらない	涙を見せない／弱音をはかない
体力がない／力が弱い／スポーツ不得意	体力がある／力が強い／スポーツが得意
車やバイクに興味がない／運転が下手	車やバイク好き／運転がうまい
料理／家事が得意	料理／家事が不得意
よくおごられる	よくおごる
守ってもらうのがうれしい	相手を守るのがうれしい
愛嬌	度胸

また、「ジェンダー」は国、地域、時代によって異なっており、男・女といった両極端に分けることにも限界がある。ここでマーガレット・ミードによるニューギニア部族に対するジェンダーの研究からチャンブリ族について紹介する。この部族では女性が生産的労働に従事し消費の実権も握っており、男性は美術工芸祭祀に従事する。子育ては1歳からは父親が受け持ち、母親は身体の保護と授乳以外、子どもと偶然的な接触しかしない。このように現在の日本とは男女の役割が異なる部族が存在している。

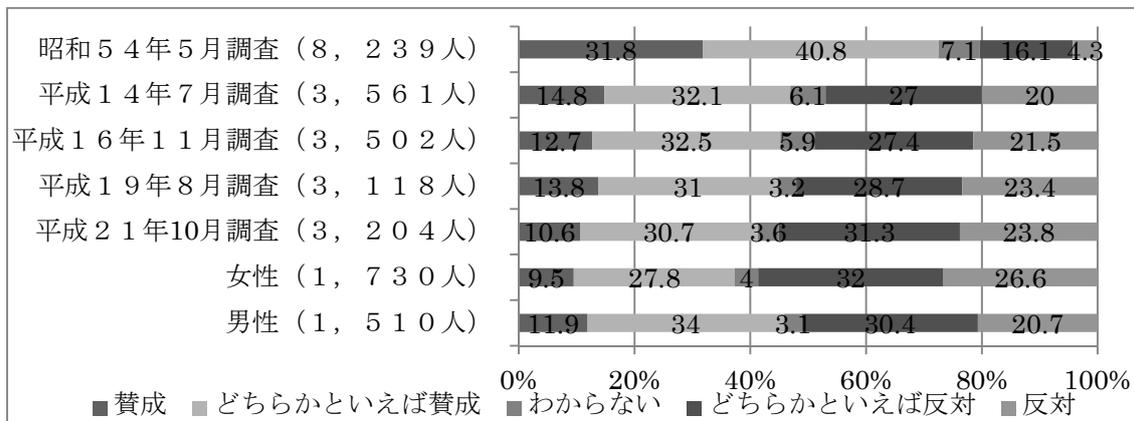
「ジェンダー」は私たちの身の回りに潜んでおり、生まれた時からそれらの影響を受け、植え付けが行われてきた。なんとなく当たり前だと思っていることにも「ジェンダー」は隠されているのである。

・第三章

第一章では女性は結婚・出産を機に離職することはがあると紹介したが、ここでは離職理由について見ていく。すると男性の離職理由は転職、定年、病気が多くを占めるのに対し、女性では結婚、妊娠・出産、育児がほとんどであり、男性がこの理由で離職するのは0%台である。また女性が就業したいのに求職活動をしない理由を見ると、「家事・育児のために仕事が続けられそうにない」といった理由が最も多い。年齢別にみるとこの理由が大きく増加するのは25～29歳であり、M字型曲線で労働力率が低下することとも対応することがわかる。

内閣府の「夫は外で働き、妻は家庭を守るべきである」といった考え方の調査によると、昭和53年の調査によると、「賛成」が31.8%、「どちらかという賛成」が40.8%と約7割が賛成派として答えている。また、平成21年の調査によると、「賛成」が10.6%、「どちらかという賛成」が30.7%と約4割が賛成派として答えており反対派が増加している。男女別にみても、女性は「賛成」が9.5%、「どちらかといえば賛成」が27.8%と賛成派が37.3%であるのに対し、男性は「賛成」が11.9%、「どちらかといえば賛成」が34.0%と賛成派が45.9%と、女性より多いことがわかる。

「夫は外で働き、妻は家庭を守るべきである」といった考え方について



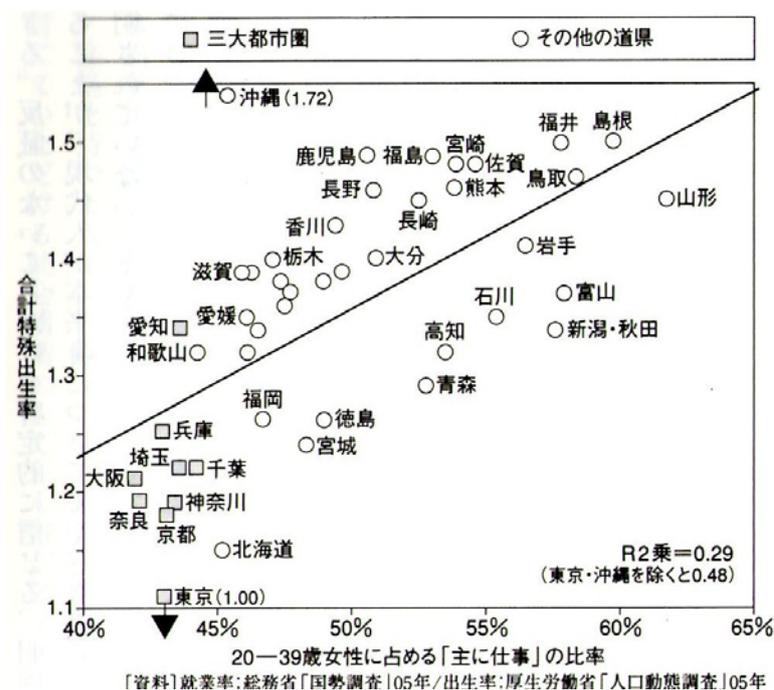
これらのことから現在の男女の働き方の背景には「男は仕事・女は家事」というようなジェンダーがあることがわかる。よって、ジェンダー意識を変えることで賃金格差等を是正するきっかけになる可能性がある。

・第四章

この章では藻谷浩介氏の『デフレの正体』（角川書店 2010 年）から少子高齢化と労働の関係について紹介する。

若い女性の就労率と出生率の関係をしてみると、若い女性が就労することが多い県ほど出生率も高い傾向があることがわかった。なんとなく東京などの都会の人々はお金を持っていて、働く女性が多く、子どもも多く産んでいるというイメージがないだろうか。しかし、下図の20-30代女性の就業率と出生率を見ると、東京は就業率が45%以下であり出生率は最も低くなっている。また、大都市は同じような傾向があることが分かる。ここで注意しなければならない女性が働くから出生率が高いという直接的な因果関係があるのではなく、「親との同居率が高い」などといった第三の理由があると藻谷氏は挙げている。

20-30代女性の就業率と出生率



また、少子高齢化の問題として、今後団塊世代が退職し、生産年齢人口が減少することによって消費が低下することである。その上、高齢者の増加により社会保障の負担が重くなる。生産年齢人口の推移を見てみると、1950年には4,966万人、2005年には8,442万人となっている。また将来の推計人口を見てみると、2025年には7,096万人、2050年には4,930万人と2005年と比較すると6割弱となっている。それに対し、後期高齢者の人口（75歳以上とする）は、1950年には106万人、2005年には1,164万人となっている。将来の推計人口は2025年で2,167万人、2050年で2,373万人と20倍以上に増えることになる。

これから退職年齢に達する団塊世代は500万人余りであり、生産年齢人口に当たる専業主婦は1200万人存在する。この1200万人の4割が就労すれば団塊世代の退職による雇用・所得の減少を補うことができると藻谷氏は言う。

これらのことを考慮すると女性の就労をさらに進めることが少子高齢化の対策として有効であることがわかる。現在、日本の高齢化率（65歳以上）は平成22年10月1日時点で23.1%となっており、だいたい4人に1人は65歳以上であり、2055年には40.5%に達し、2.5人に1人は65歳以上になるとされている。現在の日本の高齢化率は世界でも最も高い値であり、前例がないことが対応の遅れになっている原因であるのだが今すぐにも対策を行うことが必要なのである。

しかしその障壁となるのはやはり、「男性は仕事・女性は家事」といったジェンダーである。よってジェンダー意識改善することが必要である。そのためにジェンダーに基づかな

いように男の子も女の子も同じように教育をして（男らしく・女らしく教育しない）次の世代を作ること、発言内容などにもジェンダーを意識することが必要なのである。そしてこれらのことが男女が平等に暮らすことができるよりよい社会をつくるきっかけになるのである。

著名人から考察するリーダーシップ

はじめに

私は卒業論文のテーマに「著名人から考察するリーダーシップ」を選んだ。この理由として、自分の将来にとってリーダーシップという能力が必要だと考えたからである。私は今年大学を卒業し、社会人となる。社会人となり役職も上がるにつれて部下の数も増え、組織をまとめあげ、人を引っ張って行く力、つまりリーダーシップというものが求められる。また、私が就職活動をしている中で、人の上に立っている人の話を聞いているだけで魅了されることが多くあった。その時単純にこの人達のようにになりたいという思いと、なぜこの人達は人の上に立てているのかという疑問を持った。このような背景から私は、卒業論文のテーマに「著名人から考察するリーダーシップ」を選び、人の上に立つ人、リーダーに求められる能力とは何か？ということ考察していこうと考えた。

私はこの卒業論文でリーダーシップを考える時、一般的に言われているリーダーシップ論を研究するのではなく、実際に組織をまとめる力に優れた人物を研究し、その人物がなぜ組織をまとめる力に優れているかを考察していく。そしてその人物として今回取り上げたのが、サッカーの監督であるジョゼ・モウリーニョである。詳しい人物の説明は一章でする。モウリーニョを取り上げた理由として、私がサッカーが好きでモウリーニョに興味があったというのも一つであるが、プロのスポーツチームの監督という仕事において、リーダーシップは欠かせない能力であると考えたからである。様々な国籍で、様々な考え方を持ったプライドの塊である一流プレーヤー達をまとめるということは非常に難しいことであり、リーダーシップという能力が多いに求められる。その中で、モウリーニョは人心掌握術に優れた監督として有名であり、モウリーニョからリーダーに必要な能力を研究できると考えたからである。

本編は4章編成で、まず一章で簡単に一般的に言われるリーダーシップとはどんなものかを論じる。そして、2章でモウリーニョの経歴と優れた点について論じる。3章では少し視点を変え、経営者であった松下幸之助の視点から考えるリーダーシップを論じる。モウリーニョと松下幸之助を考察するが、今回の論文では彼らの、モウリーニョであればサッカーの戦術、松下幸之助であれば会社経営における戦術は考えないものとし、彼らの分野に関係なくリーダーとしての根本的な考え方や、人を動かす力を中心に考察する。そして4章で、2章のモウリーニョを中心に、3章での松下幸之助の考えも踏まえリーダーに必要な能力とは何か？という疑問に対しての答えを考察していく。

第一章 リーダーシップとは

・定義

リーダーシップ（leadership）とは分有された目標・目的に向けて、フォーマルに組織化されたり、インフォーマルに結集した人々の集会的努力を動員する地位を獲得し、その役割を積極的に遂行する行動・過程をいう。

今日の組織では、健全さを維持しながら強くなるには「優れたリーダー」の存在は不可欠である。そして、社員全員が経営者のリーダーシップにすぎるのではなく、リーダーシップを発揮する存在が組織内のあちらこちらで必要性が求められている。複雑化・不確実性が増す今の時代に、多くの企業は「社員が自立的に動くこと」を奨励している。トップからの指示を待つことなく、ミドル層も一般社員も「自分の考えに基づき、行動を起こし、周囲の人に影響を与えていくこと」が求められているからである。変化の激しい時代においては、部署や企業の枠を超えてネットワークを構築して、取り組まなければならない課題が山積みである。そこで求められるのは、上下関係に基づくパワーの行使ではなく、「真のリーダーシップで人や組織を動かすことができる人材」だ。組織に組織図がある限り、壁はなくなる。従って、組織の壁をよじのぼっていく、あるいは壁の向こうにいる人と呼び寄せることができる、といった資質が求められているのである。

1. 牽引型リーダー（人々の先頭を走る）

高い目標に向かって勇氣と情熱をもって走る“達成意欲型”と、世の中の流れを察知して将来の姿を構想するクールな“鋭い洞察力型”に分けられる。

2. 人格型リーダー（一段上から見守る）

自分の倫理観や価値観に基づいた基準をもち、その基準から組織がぶれないように教示し、見守るのが特徴。

3. 触媒型リーダー（ファシリテーター型）

有能で多様な人材を集め、そういった人材の協働活動を促す役割を担う。人々は自分の力以上の何かを生み出すことができる環境に惹かれてこのリーダーのもとに集まってくる。

4. 奉仕型リーダー（後方からの奉仕）

後方より人々を支え、人々が最良の状況で活躍できるよう配慮する。リーダーが組織に奉仕することで、その組織が顧客や社会に奉仕することを後押ししている。

・リーダーシップの機能

- (1) 目標の明確化と目標追求の維持
- (2) 目標達成手段・資源の供給・補給
- (3) 集団構造の構築と維持
- (4) 集団行動、相互作用の促進
- (5) 内部結束とメンバーの充足感維持
- (6) 欲望の調整、組織活動の促進

第二章 ジョゼ・モウリーニョ

ジョゼ・モウリーニョ（1963年1月26日）は、ポルトガル・セトゥーバル出身のサッカー指導者で、現在スペインのレアル・マドリードの監督をしている。

父親のフェリックス・モウリーニョは元ポルトガル代表のゴールキーパーで、少年時代は父親の姿に憧れプロのフットボール選手を目指すのが、現実の厳しさに直面し、父親に世界最高のコーチを目指すことを宣言する。

彼の監督としてのキャリアは、2000-2001シーズンにポルトガルのベンフィカで始まり、その後、同じくポルトガルのFCポルト、イングランドのチェルシー、イタリアのインテル、そして現在のスペインのレアル・マドリードと名門を渡り歩き、多くのタイトルを手にしてきた。若くして監督としては唯一、UEFAチーム・オブ・ザ・イヤーに4度選ばれおり、世界最高の監督と称賛されている。しかし、輝かしいキャリアの反面、メディアや対戦相手に対する尊大な態度や挑発的な言動を取ることも多いため、批判の声が上がることも少なくない。

・モウリーニョの優れている点

「選手に対して」

まずモウリーニョは、他の監督が厳しさを選手に威厳を感じさせ、選手を動かすのに対し、自尊心で選手を奮い立たせ、選手を動かす。また、選手に対する距離が近いのもモウリーニョの特徴である。監督というのは、選手との間に一定の距離を置き、威厳を感じさせることで選手にプレッシャーを駆け、選手達を動かすのが普通である。しかし、モウリーニョは実際に選手の一員のように振る舞い、選手との距離を縮め、選手との間に深い信頼関係を築くと共に、選手の同士の愛を高めることで、より深い絆を持ったチームを作り、彼の巧みな言葉使いで彼らに自尊心を与え、それらを試合へのモチベーションへと変えているのである。

しかし、決して選手と馴れ合いの関係になるわけではない。チーム全員に要求される規制を示し、それを守らない選手は一切の例外を認めずチームから外すが、必ずセカンドチャンスを与える、マスコミの前では決して選手を批判せず、外部からの批判には体を張って守る、言うべきことは本人に対してストレートにはっきりと言う、といった原理原則は徹底している。

このようにモウリーニョは、選手と非常に近い距離にありながら、自分の原理原則にしたがった厳しさを持ち合わせることで、より強固な団結力を持ったチームを作り上げている。

「外部に対して」

サッカーチームの監督というものは、きわめて足場の悪い場所で仕事をすることを強いられる。それは、クラブの首脳陣、選手達、マスコミ、サポーターなどの圧力を常に受けているからである。どの監督も、これらの圧力を甘んじて受けながら、彼らの顔色をうかがい、妥協し、折り合いをつけつつ、毎日の仕事にとりくんでいるのが実情である。しかしモウリーニョは、これらすべての圧力を正面から受け止め、それに屈したり妥協したりするどころか、時には喧嘩さえも辞さないほどの厳しさではね返し、自らが主導権を握ってコントロールしてみせる。特に優れているのがマスコミとの関係で、ほとんどの監督が馴れ合いの関係を築くか、そうでなければ決まりきったやり取りや、無難な受け答えに終始する中、モウリーニョはマスコミにまったく媚びることなく、売られた喧嘩はすべて買い、しばしば自ら論争を巻き起こして、メディアの主役になった。モウリーニョに媚びるのはマスコミの方だった。それを可能にしているのは「マスコミの評価や論調は自分の仕事には一切関係ない」という断固とした姿勢である。このように多くの監督にとって弊害となるマスコミの存在を気にせず、時には、マスコミを選手にメッセージを与える道具とし、選手を鼓舞し、自尊心を与えることに利用することもある。モウリーニョにとってマスコミとは、負の要素では全くないのである。このように、内部、外部問わず、すべての圧力を正面から受け止め、自ら主導権を握ってコントロールするという新しい監督スタイルがモウリーニョの優れている点の一つである。

「自分に対して」

モウリーニョは以下のような言葉を残している。

「私は自分が世界一の監督だとは思わない。しかし、私以上の監督がいるとは思わない。」

自分より優秀な監督はいない、という深い確信を持ち続けるためには、その確信を裏付ける仕事のプロセス、そして結果の積み重ねが不可欠であることは言うまでもない。自らに対して嘘をつくことがなく、その確信が揺らがないだけの仕事を日々積み重ねていくためには、どれだけの才能と努力と情熱が必要だろうか。体系的に築き上げてきたトレーニングメソッドも、卓越したチームマネジメント手法も、マスコミの前での尊大な態度もすべてはその確信を支えるという目的に収斂している。この自分の仕事に対しての哲学の一貫性がモウリーニョの優れている点の一つである。

また、過去の栄光にすぎるのではなく、常に未来を見るメンタリティもモウリーニョの特質している点である。

モウリーニョの自分の仕事の哲学に対する一貫性や、常に未来を見るメンタリティを実現させているのは、彼の資質であり、彼の努力である。モウリーニョは監督という仕事に対して、疑いのない資質を持っている。しかし、その資質を形成したのは彼の努力であり、彼の努力を惜しまない自分に対しての厳しさこそモウリーニョの優れている点である。

第三章 経営者の視点から考えるリーダーシップ

上記ではサッカーの監督であるジョゼ・モウリーニョのリーダーシップを考察してきたが、ここでは経営者である松下幸之助の考えるリーダーに求められる要素を述べる。

松下幸之助は、松下電器産業株式会社（現・パナソニック株式会社）の創業者である。また、将来の日本に確固たる信念を持ったリーダーの存在が特別に必要なだろうという信念のもと、リーダーを育成するための「松下政経塾」を開設した人物でもある。

・松下幸之助の考えるリーダーの求められる要素

1. 初志を貫いて生きる

一事を貫くということは、むずかしいようで非常に効率的である。いやだと思いう仕事でも、腹を決めて取り組む。初志を貫くことで道はひらけてくる。

2. 勝つことに対する執念

商売は勝ち負けである。この注文がどちらに行くのか、相手に自分より多く取られたら負け。それに勝つには、まず勝つことに対する執念がなくてはならない。

3. 何事にも熱意が基本

何事も基本となるのは、熱意である。四六時中、頭の中は仕事のことではいっぱいになる。そうなると思議なもの、新しいことが浮かんでくるものだ。浮かばないとしたら、それは熱意が足りないことにはかならない。

4. 一言一句の力

成功する人は、一言一句が相手の胸を刺すものだ。しかもそれが自然と出てくる。

5. 自分を使いこなす

人間の心は伸縮自在である。まずは自分の心を使いこなすこと。自分を使いこなすことができないようでは、他人を使いこなすことなどできるわけがない。

6. 長所と欠点

生身の人間というものは長所もあれば欠点もある。だから、いい点がいっぱいある場合、欠点もたくさんある。年から考えると相手が大先輩でも、一個の人間としては自分の方が先輩のことも多々ある。人と人は時に、年やイメージを捨て、裸の一個の人間同士としてつきあい、話し合い、学びあう姿勢を忘れてはいけない。

7. お互いに誠実に奉仕しあう

奉仕の心を忘れてはいけない。その心持ちが、お互いの絆をつなぐのだから。

第四章 リーダーに求められる能力とは？

これまで考えてきたモウリーニョの優れた点と、松下幸之助の考えからリーダーに求められる能力を考察する。これに対する私の答えは、大きく分けて二つである。

まず一つは、目標達成のために執念し、そのための一貫性のある考え方を持ち続ける力である。モウリーニョにとって目標とは、タイトルの獲得であり、目の前の試合の勝利である。リーダーとは、責任が伴うポジションであり、結果を出せなければ責任を問われてしまう。よって、リーダーは目標を達成することに執念し、モウリーニョがそうであったように、そして松下幸之助の考え方にあるように勝ち負けにこだわる必要がある。モウリーニョは、目標を達成するため、そして目の前に勝利のために、努力を惜しまず、最善の準備をし、周りを利用し、時には自分のイメージまで犠牲にしている。サポーター、ファン、会長からの圧力を正面から受け止め、自ら主導権を握ってコントロールすることができるのも、モウリーニョが自分の目標達成と勝利に執念を持ち、それらの圧力は関係ないという一貫性のある考え方を持っているからである。モウリーニョは自分の得てきた経験から、自分の仕事に対する流儀を確立している。その流儀は決してぶれることなく、全てはタイトルの獲得や、目の前の試合の勝利のためにある。このように目標達成のために執念し、そのための一貫性ある考え方を持ち続ける力があれば、関係のない圧力に左右されることもなく、全てのことを目標達成に直結させることができる。この執念とぶれない流儀を持つ力が、リーダーに求められる能力だと私は考えた。

二つ目は、周りの人間を味方にする力である。組織とは複数の人間で成り立っているものであり、リーダーとはその複数の人間の上に立つ存在である。よって、組織を上手く機能させるにあたって、人間関係の構築は切り離せない要素である。モウリーニョのことを調べていて私が感じたのは、モウリーニョが周りのほとんどの人から信頼、尊敬、そして愛されているということである。特に、モウリーニョと選手の関係には驚かされた。監督と選手という距離ができてしまう関係の中でモウリーニョは、選手と本物の信頼関係を築き、またそれを、選手同士にも築き上げている。モウリーニョの下でプレーした選手が口を揃えてモウリーニョを褒め称え、彼を信頼、尊敬、そして愛している。このモウリーニョと選手のような関係が組織に存在すれば、その組織の一体感が増し、組織は上手く機能する。モウリーニョの下でプレーする選手が、モウリーニョのために勝ちたいというように、組織の人がその組織のリーダーのために良い結果を出したいという風に思える関係が築ければその組織は間違いなく上手く機能するだろう。モウリーニョがこのような関係を選手と築けるのは、松下幸之助も重要視している人に対して、裸の一個の人間として付き合い合っているからである。リーダーとして人の上に立てば、大抵は自分の立場を利用し、周りの人間を自分より下の人間として扱い、距離を持ち、圧力で人を動かしてしまう。しかし、それでは人は動かない、また組織に一体感は無くなる。モウリーニョが選手から信頼、尊敬、愛されていたのは、まずモウリーニョ自信が選手を信頼、尊敬、愛し、

一対一の人間として接するからである。このモウリーニョの人に対する姿勢、そして彼の口から出てくる言葉が周りを惹きつけ、皆が彼を支持するのである。このモウリーニョのように、周りの人間を味方にする人間力が、リーダーに求められる能力だと私は考えた。

おわりに

今回この論文ではリーダーに求められる根本的な考え方や能力において必要なことという視点で考えた。よって、結論として大きく二つの答えを出したが、それは具体的な答えとは言えない。周りの人を味方にすると言っても、具体的にはどう周りの人に接し、どのような言葉をかければいいのか？そのような細かい人心掌握術は触れていない。また、今回取り上げたジョゼ・モウリーニョはサッカーの監督という仕事をしている人間である。しかし、リーダーシップが求められる場は他にも多くあり、その組織はどんな組織か、またその組織にどんな人がいるかによって全く異なるであろう。松下幸之助も、今まで数多くいた多くも経営者に一人に過ぎない。よって、多くの分野で、多くの人間のリーダーとして優れている点を考察すれば、違う考えが出てくるかもしれないし、今回私が考えた答えも深まるかもしれない。また、細かい人心掌握術を調べるには、心理学といった視点も入れて考察する必要があるだろう。これがこの論文の課題である。

私は今回卒業論文として「著名人から考察するリーダーシップ」を研究し、多くのことを学ぶと共に、自分が将来人の上に立つには、今まで考えていた以上の努力が必要だと考えた。モウリーニョも松下幸之助もリーダーとしての資質を持っていたのであろう。しかし、彼らが人の上に立てるようになったのは彼らの努力のおかげであり、その努力があったからこそ彼らは自分の流儀を定めることができたのである。よって私も、これから多くのことを経験し、自分の流儀を確立していかななくてはならない。リーダーシップと言っても色んなリーダーシップの在り方があり、今回考察したモウリーニョと松下幸之助がやったことや、彼らの考え方をそのまま自分のものにはできない。自分には自分に合ったリーダーシップの取り方がある。その流儀を確立するために努力をしなければいけないし、そのために今回この論文で学んだことは活かせるはずである。また、モウリーニョのように周りの人から信頼、尊敬、愛される人になるため、自分自身の人間力を高めていかななくてはならない。そして、今回調べたモウリーニョや松下幸之助以外のリーダーシップに優れた人物を調べ、もっとリーダーシップについての考察を深めていきたいとも考えた。

近年、地下鉄サリン事件などオウム関連事件での死刑問題が飛び交うようになった。その背景として、今や世界の三分の二を超える国が死刑制度を廃止している現状であり、もはや死刑を存置している方が少数である。そこで私は、そもそも死刑制度とは何か、なぜ日本は死刑を存置し続けるのか、を改めて考えたいというのが、このテーマを選んだ一番の理由である。

現在、日本では死刑を科すことのできる犯罪が 12 種類あり、このうちどれかを犯した者は死刑となり得る。2011 年 12 月現在、日本には 130 名（最高裁に判決訂正を申し立て中の被告を含む）の確定死刑囚がいるが、この 2011 年は死刑が一度も執行されない年になった。これは実に 19 年ぶりのことであり、死刑に対して慎重な態度で臨んでいると考えられる。しかし、国民は大半が死刑制度の存置に賛成であり、なくてはならないものだと考えている。なぜこのように死刑制度に賛成かという主な意見として、死刑には犯罪抑止力があるというものである。

この犯罪抑止力というものは果たして本当に人を殺すに際し、その抑止の威嚇力となり得るかという問題がある。

国民の意識が「死刑」という問題に向いている今こそ、改めて死刑について考え、様々な問題に向き合うべきだと思い、本論文を書くに至る。

第 1 章；日本の死刑制度の概要

ここでは、日本での死刑を科すことのできる犯罪 12 種類、特別法において 7 つの犯罪を紹介する。日本で死刑になる犯罪のほとんどが強盗殺人、強盗強姦殺人事件などであって、特別法で死刑が確定しているのはわずかであり、何十年も適用のない罪名もある。

また、憲法と死刑には様々な論点がある。一つは憲法 13 条の「個人の尊重」である。これは、「すべて国民は、個人として尊重される」とし、「生命自由及び幸福追求に対する国民の権利については、公共の福祉に反しない限り、立法その他の国政の上で、最大の尊重を必要とする」としている。これは言い換えると公共の福祉に反するときは、国民の命は保証されず、剥奪または制限することが可能であるとも言える。よって、最高裁は、死刑により国民の生命を奪うことが、公共の福祉の上から許されるという判断をしている。

そしてもう一つ憲法 31 条「科刑の制約」である。これは「何人も、法律の定める手続きによらなければ、その生命若しくは自由を奪われ、またはその他の刑罰を科せられない」と規定している。これも言い換えると法律で規定すれば国家は人の生命も剥奪できると解釈できる。

このように一見死刑に関する憲法はしっかり定められているとうに思える。しかし、ここで問題なのが憲法 36 条「残虐な刑罰の禁止」である。そもそも人の命を奪うという行為

が残虐なものであると考えれば、死刑は明らかな憲法違反である。ところが最高裁判所は、死刑が憲法違反かどうか、つまり残虐性の判断は「国民感情」によって定まるものと述べた。つまり国民の多数が死刑は残虐であると判断すれば憲法違反となるとしたのである。このような曖昧な表現も問題ではあるが、憲法全体の理念からは死刑は廃止すべきものであり、そのためにも国民の理解は不可欠である。

第2章：死刑存置における問題

死刑を存置するか廃止するかの問題点として、もし死刑がなくなれば遺族が浮かばれないというものがある。これは被害者なら誰しもが思うであろう報復感情。しかし、罪を償う方法が死刑でなくてはならないのか。確かにそのような感情を抑えることは容易ではないが、現にアメリカでは被害者支援の幅広い民間団体がある。そのうちの1つである。「和解のための犯罪被害者の会」(MVFR)は、会員全員が被害者遺族であり、死刑制度に反対している。また被害者遺族と加害者の家族がともに旅をし、互いに語り合う、「ジャーニー・オブ・ホープ」(希望の旅)の運動もある。復讐(死刑)では心が癒されない、被疑者と加害者が対立するのではなく、ともに語り合うという方針を示している。世界にはこのような行動をする人がいるなか、日本は未だ仇討のような報復感情にとらわれている。

また、死刑には犯罪抑止力があるという意見が多いが、これは世論調査で数字の面からも国民の6割以上がそう考えているという結果だった。しかし、本当に殺人等を犯す人が、死刑が怖いので犯罪は止めようという考えに至るのか。恐らくそれほど単純なものではない。何の科学的根拠もないものにとらわれている現状は問題であり、改善すべきである。

また、死刑を存置する上で最も危険で重要視するのが冤罪である。死刑の場合の冤罪は取り返しのつかないことであり、あってはならないことである。いくら文明が発達し、冤罪の恐れは減ったとしても、裁判は人が裁くものであり、人がする限りどんなに努力しようが冤罪という問題はなくなるならない。

第3章；死刑存続の意見

死刑を存置すべきという意見の人の中で、死刑は正義の名のもとに行われているものだという人もいる。はたして人を殺すことが本当に正義なのか。そもそも正義とは何か。ここでは竹内靖雄の正義の定義をもとに、正義と死刑の関係性を考えていく。

また死刑を廃止したら、それに代わる刑罰はどうするのかという問題について考えていく。今のところ代案として一番濃厚なものは終身刑である。しかし、この終身刑にも様々な問題が存在する。その一つとして、終身刑は一生独房での生活を強いられるので、囚人の希望を失わせ、ある意味死刑より残酷なのではという問題である。この問題について様々な論争はあるが、要は考えようである。独房の中でも、一定の作業をすれば保証された生活を送ることができる。さらには、獄中で何十年も過ごし、中高年の「前科者」として塀の外へ投げ出されることの方がよっぽど厳しく思える。終身刑はある程度の制限はあるも

の、ある意味安定した生活を送れるということでもある。

終章：世界の死刑制度の現状

各国の死刑制度の現状を把握するため、ヨーロッパ、アジア、アフリカ、様々な地域ごとに見ていく。そして、次に死刑制度についての歴史を国ごとにひも解いていく。死刑といっても国によって様々であり、残虐なものもあれば、血や死者を恐れるため、直接手を下すのではなく、島流しなどといったものもあった。このように、それぞれの社会性、宗教等によって大きく異なった歴史を辿ってきている。

また、日本の死刑の現状を理解しておくためにも、死刑の内側、つまり死刑の執行手順等も知っておかなければならないだろう。死刑の執行手順は以下の通りである。

まず、死刑執行該当者が確定すると、検事長（地検の場合は検事正）が死刑執行に関する上申書を法務大臣に提出し、法務省刑事局は、死刑確定者の判決謄本、公判記録などを検察庁から取り寄せ、さらに具体的な「死刑執行起案書」を作成する。この「起案書」は法務省の刑事局、矯正局、保護局等でチェックされ刑事局長から法務大臣官房にまわされる。大臣官房での決済を受けた後で法務大臣に渡る。最終的には法務大臣が事件に関する最後の確認をし、捺印するものと思われていたが、実際には上記の関係者が一堂に会し、順番に捺印する。

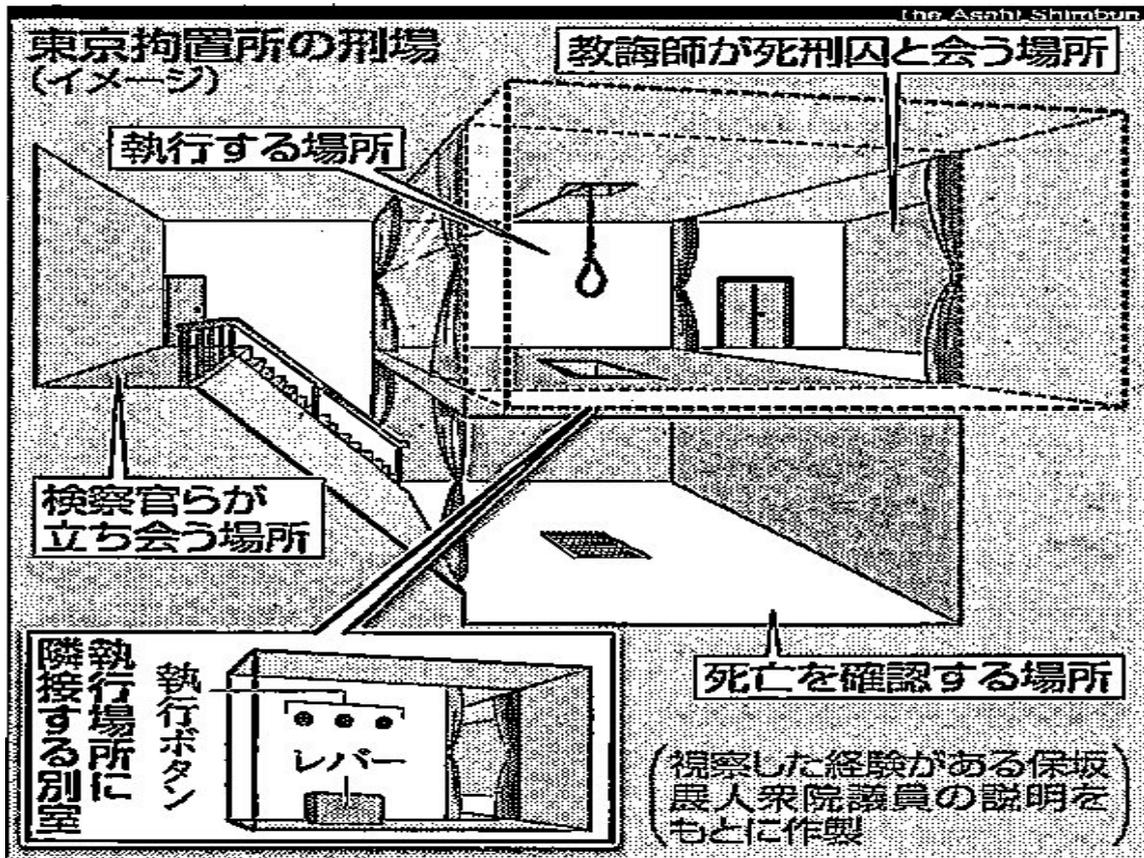
死刑の執行は、法務大臣が死刑執行命令書に署名・捺印すると 5 日以内に執行しなければならない（刑事訴訟法 476 条）。その署名をいつするかは大臣の判断に任されている。近年では、大臣が交代するとき署名する傾向があるが、森山法務大臣はその在任中に 2 度も執行している。その具体的な日には、国会が休会中で、メディアに注目されない金曜日が多いとされている。しかし、2011 年は実に 19 年ぶりに一度も死刑が執行されなかった。

執行される死刑囚は、当日の朝、いきなり独房から警備隊に連行され、拘置所長から死刑執行の告知を受け、刑場へ向かう。弁護人への連絡、親族に別れを告げることもできない。処刑直前に菓子や果物が出るが、ほとんどの死刑囚は口にしないようだ。処刑には拘置所長、検察官、検察事務官、拘置所職員、宗教家（教誨師）、医師が立ち会う。処刑場は図 1 の通りである

処刑される人は正面入り口から、白装束で目隠しされ、手を後ろにくぐられ、看守に付き添われ入る。刑場の真ん中にある落下する床のところで、上から吊ってあるロープに首を掛け、別のところにある 3 つのボタンを 3 人の職員がいっせいに押すと、そのうちのどれかが作動し、床が落下して宙吊りになる。宙吊りの状態のまま 30 分ほど経過してロープを下げ、死体を地下におろす。そこで検察官による検死がなされ、処刑が終了する。

その執行に関与するのは、これまでに死刑囚と日常をともにしてきた刑務官である。当日の担当刑務官には 1 人 1 万 5 千円くらいの手当てが支給される。

図 1



朝日新聞 2009年3月10日付朝刊より

このように、死刑制度について憲法・法律から、被害者・遺族や、世論、歴史、様々な視点から見たが、どの問題にも一口では言い表せられない複雑な関係が存在する。被害者感情一つとってみても、人間なのだから異なった感情を持つことは当たり前のことである。頭では理解していても、報復したいという感情を消すことはできないかもしれない。しかし、そのまま、理性で抑えられない感情のままに行動するというのは、もはや殺人を犯す人の衝動となんら変わりがないのではと思う。何のために憲法・法律があるのか、何のために歴史から学び人間は成長したのか、今一度考え直してみるべきである。

だが、決して殺人を犯したような人を許せというわけではない。ただ、罪を償うという手段に「死刑」というものが本当に必要かということである。第2章でも述べたが、「死刑には犯罪抑止力がある」等といった何の根拠もない理由で死刑を存置するのはあまりにも安易であり、浅はかである。たとえ99%殺人を犯した者が悪くても、残りの1%に「社会」

あるいは「被害者」の側にも何らかの責任があるという可能性がある限り死刑というものを見直す必要がある。

また、死刑問題で一番重要とも言えるのが冤罪である。これは取り返しのつかないことであり、一番やってはいけないことである。いくら現代の科学が発展し、DNA 鑑定、指紋、そういった証拠を集めても、結局、裁判は人が裁くものであり、人がする限りどんなに努力しようが冤罪という問題はなくなるならない。

以上の点から私は、死刑は廃止すべきであると考えます。

そして、これから死刑を廃止していくためにはどうすればよいか。まず、死刑制度を廃止するのは国家のすることであるが、国を動かすのは政治家ではなく、国民である。よって、国民の理解を得ることが何より重要である。そのためにも、もっと国民に死刑制度の現状を知ってもらい、いかに死刑制度に問題があるかを説明する必要がある。さらに、日本の現状はもちろん、世界の死刑制度の現状（死刑制度を廃止した国の国民の声等）も伝えることで、感情抜きでの客観的視点をもつことができるのではと思う。

東日本大震災における、義援金配分の在り方

経済学部 経済学科 4年

齋藤 貴裕

はじめに

東日本大震災は、2011年3月11日（金）に発生した災害である。

この大地震により内閣府（防災担当）が発表した全体の被害総額は、2011年6月24日の時点で約16兆9千億円にもなると推定されている。

私が上記を卒業論文のテーマに選んだ理由として、災害によって日本各地だけでなく海外からも支援の輪が広がり、東北地方を中心とした復興のための義援金・支援物資が送られてくるようになり、被災地を援助しようと協力してくれる人々が日を追うごとに増えていった一方で、日々集められている多額の義援金がスムーズに適切に被災地へ配分されているのだろうか？と疑問が浮かんだため、今回調べることにした。

まず、ここで「義援金の配分がスムーズかつ適切に」という部分が曖昧なので、3つのポイントに絞って定義付けをした。

1、集められた義援金が被災地に配分されるまでに時間が長くかかってないか。2、集められた義援金の範囲内で、各被災地域の被害度に応じた配分がなされているか。3、過去に起きた災害からの反省が活かされているか。

上記の3ポイントに重点を置いて、これから述べていこうと思う。

第1章 義援金と支援金

第1節 言葉の意味

まず注意してほしいのは、義援金と支援金という、似ている2つの言葉が存在している。義援金というのは、赤十字社、テレビ局、自治体、赤い羽根共同募金が受け皿となって一括して集められているものを指し、このお金は100%被災者への舞金等の項目として、配分されることとなっているものである。

一方で、支援金というのは市民キャビネットや市民協働課で行っている寄付のことを指し、このお金は今まさに現場で活動している災害支援団体であるNPOやNGOに対する活動資金を提供するためのお金のことである。

第2節 特徴

義援金は主にメディアや共同募金会等が積極的に呼びかけているものであるため、一般への認知度も高く信頼性があるため、寄付がしやすく義援金が集まりやすいというメリットがある反面、集まった義援金が数回の過程を経て各被災者・世帯へと最終的に配分されていくまでには、各自治体の被災者数や被害状況をきちんと調査して分配されるため、最終的に被災者の手元に届くまでかなりの時間が、かかってしまうというデメリットがある。

支援金は被災地の実際の状況に合わせて、必要な支援活動に NPO 法人などの様々な団体が柔軟にお金を使えるという速効性をもつメリットがある反面、メディアではなかなか取り上げられないため一般への認知度が低く、各自が自分で調べて信頼できる団体なのかどうか判断した上で寄付を行わなければならない、場合によっては貴重なお金が詐欺等の被害に巻き込まれる可能性を持っているというデメリットがある。

第2章 間を取り持つ2つの団体

第1節 日本赤十字社

日本赤十字社は現在、世界 186 カ国にある赤十字・赤新月社のひとつとして、日本赤十字法という法律に基づいて設立された法人であり、東京に本社をおき、全国 47 都道府県にある支部、病・産院、社会福祉施設などを拠点に国内外の災害救護、社会福祉などの事業、ボランティア活動など、幅広い分野で活動している団体である。

日本だけでなく世界に存在する赤十字社が、精力的に活動してきた結果の一つとして、義援金を預ければ確実に被災して困っている地域へ送り届けてくれる安全で信頼のある団体であると国民に認められるようになったことが言える。

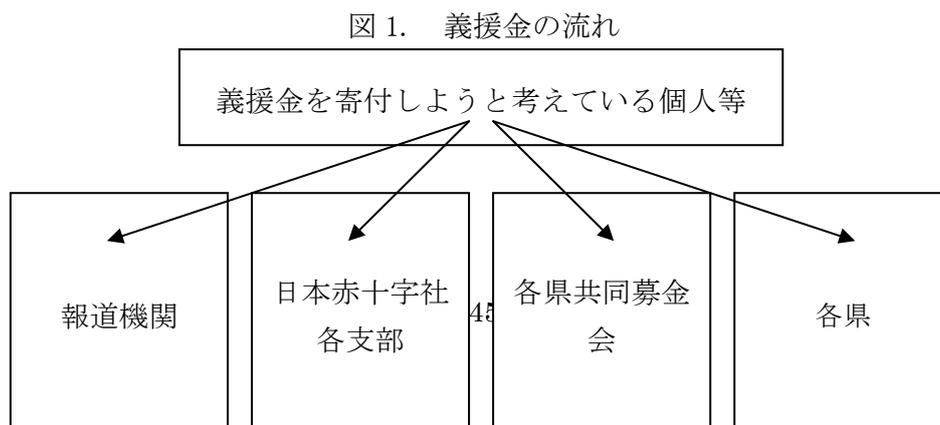
第2節 義援金配分委員会

義援金配分委員会とは、災害時に集められた義援金を被災者に公平に分配するための計画を審議し、決定する組織のことであり、被害を受けた各都道府県にそれぞれ設置されることとなっている。義援金配分委員会のメンバーは、都道府県を中心として、日本赤十字社などの義援金受付団体、福祉団体代表、被災者代表、ボランティア代表、学識経験者などで構成される。都道府県に送金された義援金について、配分対象や配分基準、配分時期、配分方法などを審議し、決定するのが義援金配分委員会であり、委員会の決定にもとづいて、市町村などから個別の被災者に義援金が配分される。義援金を公平に分配するには被害の全容を把握する必要があるが、それでは義援金が被災者に届くまでに時間がかかりすぎるため、何回かに分けて義援金を分配している。

第3章 義援金が被災地へ配分されるまでの流れ

今もなお集められている多くの義援金は、どのような過程を経て運ばれているのか？この章では、2つの図を用いて述べていこうと思う。

実際に、流れは以下の図のようになる。



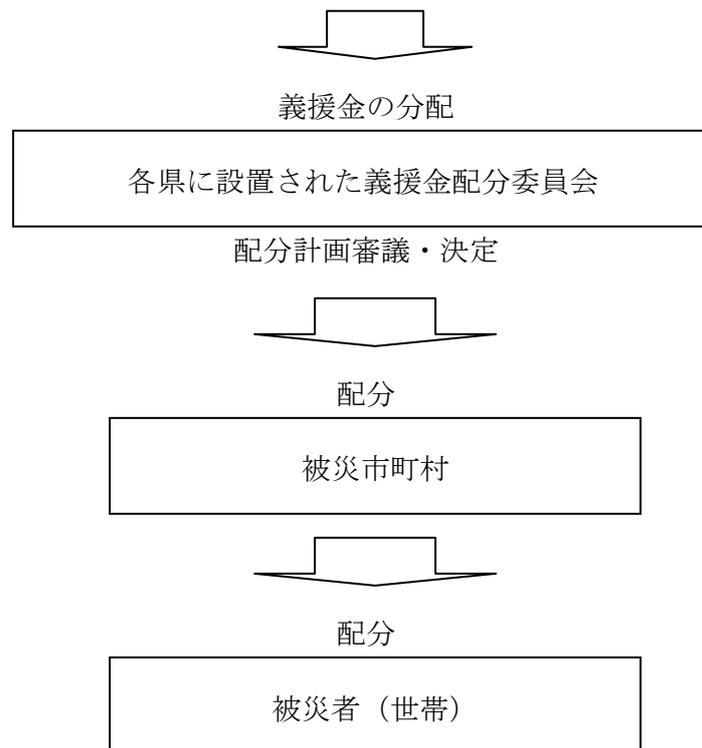


図1が、大まかな義援金配分の流れである。

しかし、義援金受付団体から被災者（世帯）へお金が渡るには、もう少し細かい部分が存在する。

実際に個人等の義援金が日本赤十字社に集められた場合を具体例として述べると、まず初めに日本赤十字社が義援金の募集を開始し、「義援金配分割合決定委員会」において、寄せられた義援金を被災された各都道府県にどのように配分するかを決定する。逆に、各被災都道府県は、「義援金配分委員会」を設置し、義援金の配分について協議・決定する。そして、「義援金配分割合決定委員会」で示された配分の考え方に基づく各被災都道府県からの申請によって、日本赤十字社は各被災都道府県に義援金を送金する。さらに、各都道府県の義援金配分委員会の決定に基づいて、各県から管下の配分対象被災市町村へ義援金が送金され、最終的に被災された方々へ各市町村から義援金が届けられるのである。

第4章 過去に発生した大地震

第1節 阪神・淡路大震災

阪神・淡路大震災は、平成7年1月17日に淡路島北部で発生したマグニチュード7.3の大地震である。この地震により、死者6,434名、行方不明者3名、負傷者43,792名、建物についても、全壊が約10万5000棟、半壊が約14万4000棟にもものぼる戦後最悪の被害をもたらすなど、被害総額は平成7年4月5日推計で9兆9,268億円となっている。

では、これから阪神・淡路大震災の復興へ向けて送られた義援金の金額や、当時の流

れの様子などを見ていこうと思う。

日本赤十字社によると、平成7年1月17日に地震が発生してわずか2週間で義援金受付額が約164億円になり、平成7年12月31日には1000億円を突破し、平成8年1月31日に受付窓口が閉鎖されるまでに約1006億円が集まったのである。（※ただし海外の赤十字からの救援金は含まれず。）また、もっとも被害の大きかった兵庫県によると義援金の受入総額は平成22年3月末日現在1793億円になっている。それでも、被害総額の約50分の1程度しか賄えていない計算になる。

次に一人当たりの義援金の配分、支給開始時期などを見ていくことにする。厚生労働省の当時の資料である厚生白書によると、義援金が初めに支給開始されたのは平成7年2月1日で、義援金の配分内訳は死亡者・行方不明者見舞金、住宅損壊（全・半壊、全・半焼）のいずれも10万円であった。約3カ月後の5月15日には、重傷者見舞金（要1月以上治療の負傷）が5万円、要援護家庭激励金（住宅全半壊・焼の要援護世帯）が30万円支給され、さらに約1カ月後には被災児童・生徒教育助成金として1～5万円が支給された。さらに8月21日には住宅助成（自家修繕助成、賃貸住宅入居助成）として30万円が支給されるなど次々に義援金が配分されているが、義援金の約半分である900億円ほどを配分するのに7カ月程度かかっている上に、最終的な支給額は多少の幅はあるものの、一人当たり約40万円程度と実に少ないものであることが分かった。

第2節 新潟中越沖地震

この地震による被害状況は人的被害が2,331名、住家被害が44,307棟、非住家被害が31,624棟であり、被害総額は約1兆5000億円であった。

新潟中越沖地震では、総額約88億6889万円の義援金を受け付けた。第1次配分としては、死者20万円・重傷者10万円、住宅全壊150万円・大規模半壊75万円・半壊37,5万円、中越地震と中越沖地震によって住宅が二重被害を受けた場合に、全壊75万円・大規模半壊37,5万円・18,75万円という内訳で、災害が起こって約2カ月後の平成19年9月4日に約44億円が配分決定され、第2次配分計画は3つの項目に基づいて配分が計画された。その内訳としては、被災した要援護世帯や子育て世帯など被災者の状況に応じて一世帯当たり3万円を配分すること（約7,6億円）被災者と最も身近な市町村が、地域の実情に即して配分計画を策定すること（約30,7億円）、学校施設被害が大きい教育委員会へ配分すること（約400万円）であり、合計約38,3億円が第1次配分計画決定の5カ月後に決まった。最後に、平成22年3月25日に第三次（最終）配分計画が決定し、地震による被害の大きかった市町村を対象に約9,5億円を配分すること、復興から取り残される人が出ないように、時間の経過によって取り組みが必要となる課題に対応するため、義援金の一部を組みの原資として、財団法人中越沖地震復興基金へ約2,6億円を拠出すること、残りの100万円未満の端数等は、新潟県災害ボランティア基金に寄付する事になった。

ここから分かることは、第1次配分計画が決定したのが被害を受けてから二カ月後で

あるという遅さである。阪神大震災の場合と比べてみても、被害状況は約7分の1程度なものの義援金配分の遅さが目立つように感じる。

第5章 東日本大震災における義援金受付額や他国の支援

第1節 義援金受付額

今回の東日本大震災は約9カ月前の2011年3月に起きた災害であるため、今もなお義援金の募集は受けているので日々の総額に変動が生じている。そこで、この論文では2011年12月12日現在までのデータをもとに述べていく。

日本赤十字社の調べによると、2011年12月12日現在での義援金総額は約3,034億8,000万円となっており、263万2,557件もの受付を行った。

この金額は、阪神・淡路大震災の義援金約1000億の3倍にもあたる金額であり、この義援金の額から、いかに今回の災害が日本のみならず世界で注目されるほど深刻だったかが読み取れる。

なぜ今回、これだけの金額が集まったのか？それには2つの理由があると考えられる。

1つ目は、「メディアの影響力」だ。町が津波によって流されていく映像や、立て続けに起こる地震の知らせ、原子力発電所の深刻な事態などがテレビで放送された。報道以外にも現在ではインターネットが世界中に広まりつつあり、映像投稿サイトであるyoutubeや、今の自分の状況を簡単に発信することができるtwitterといった情報手段によって皆がすぐに情報を手に入れられる時代になったことで、日本のみならず世界中で大々的に取り上げられたことが1つの要因であると思う。

2つ目は、「多様化する募金方法」である。被災県に直接募金したり街頭募金にお金を寄付することが一般的であるが、技術の進歩によって口座への銀行振り込みや、ポイントを使って募金できるサイトによるインターネット募金などと言った手軽に、短時間で募金できることが今回の多額の義援金額に反映されていると思う。

第2節 他国の支援

東日本大震災では、日本全国だけでなく世界各国からも多くの寄付金（義援金もこの1部に含まれるもの。）や支援物資が日々送られている。

アメリカやロシアなどの先進国だけでなく、南アフリカやオマーンなどの発展途上国からも支援の輪が広がっており、この時点では計126の国・地域・機関から物資や寄付金（総額約175億円以上）を受け取っている。その他にもこれらの国・地域・機関を含めた計163の国・地域及び計43の機関が支援を表明している。

支援物資の内容としては、水やクッキー、ビスケットなどの食料品から、毛布やマスク、靴などの備品。その他にも、今回の原子力発電所の被災による影響から、放射線防護服や、個人線量計といった備品も送られている。

第6章 東日本大震災の義援金の現状

第1節 東日本大震災の義援金の配分ペース

今回、東日本大震災での義援金総額は2011年12月12日現在で約3,034億8,000万円となっており、この金額が配分され始めてからどのようになっているのか見ていこうと思う。

まず、4月8日の義援金配分割合決定委員会で第1次配分をどのようにするかが話し合われ、具体的には「住宅全壊・全焼・流失、死亡、行方不明者は35万円」、「住宅半焼、半壊は18万円」、「原発避難指示・屋内退避指示圏域の世帯は35万円」を基準として、これに対象世帯・対象者数を乗じた額を各被災都道府県に配分することになった。そして、4月13日に、約1000億円が各被災都道府県に送金された。

次に、2カ月後の6月6日に第2回義援金配分割合決定委員会での話し合いが行われ、この義援金を被害の程度に応じて被災都道府県に送金することとし、その際の指標としては第1次配分と同様に「死者・行方不明者」、「全壊・全焼世帯」、「半壊・半焼世帯」、「原発関係避難世帯」とすること、また被害程度の指標は、「死者・行方不明者、全壊・全焼、原発関係避難世帯」を「1」とし、「半壊・半焼世帯」を「0.5」とすることで決定した。その結果、6月17日には約1620億円、7月15日には約210億円、8月12日には約170億円と3回に分けて合計約2000億円が送金された。

実際にこれらの中身を検証していくと、地震が発生して1カ月後には日本赤十字社から各被災都道府県に義援金が配分され始めている。過去の阪神・淡路大震災や新潟中越沖地震の例と比較してみても、地震発生から義援金が配分され始めるまでには少なくとも数週間～1カ月程度の期間がかかることが見て取れる。

さらに、被災した都道府県の数が多いため配分に時間がかかるだけでなく、日本赤十字社などで一括に集められた義援金が、各被災都道府県から市町村、世帯へと配分過程を経ていくにつれて金額が分散されていくために一人当たりの貰える金額が少ないことも注目すべき点であるといえる。

この他に公平性の面から見ても、個人の所得関係や建物の損壊程度の判断など様々な要因が混ざっているために、被災者が納得できる配分にはなりにくいのが実情である。

第2節 東日本大震災で見た、義援金配分方法の欠点

今回の東日本大震災で、義援金配分が遅れた理由が2つある。

1つ目は、銀行のシステムトラブルだ。第5章で述べたように義援金の募金方法も多様化しており、近年では銀行の口座を用いた振り込み手段も一般的になっている。大手金融会社の「みずほ銀行」は、費用がかかることを嫌い設備の刷新を怠った結果、東日本大震災発生から3日後にテレビ局が義援金の受付用に設けた口座に義援金の振り込みが殺到したことで、システムが異常を起こしてしまったのである。これは、銀行側が震災によって義援金等の振込件数が大幅に増加することを予想できず、そのためにあらかじめ出来たであろう措置をとることができなかったことが原因だと考えられる。

2つ目は、津波によって役場等が機能を失ってしまったことである。本来義援金を配

分するには各自治体の被災者数や被害状況をきちんと調査する必要があるが、その中の一つに役場といった重要な役割を担う機関が被害を受けたことで、被害状況の把握が遅れてしまい、義援金の配分開始時期が遅れることになってしまったのである。

第7章 まとめ

第1節 テーマの評価

これまで見てきた中で最初に定義した3つの項目で見ていくと、実際に義援金の配分が開始されるまでに最低数週間～1カ月程度はかかることや、1人当たりの受け取れる金額を見ても平均して数十万円程度（震災の特別な事例によっては、被災状況以上に義援金が集まり、1人当たりの支給額が多い例もある。）と、被害の額に見合うものではないこと、さらには津波などで重要な機関機能が停止してしまった場合に義援金配分の仕組みに欠点が出てしまうなど、これら3点の項目は成立しているとは言えない。

よって、今回のテーマである東日本大震災の義援金配分はまだまだ改善すべき課題があるという結論に至った。

第2節 今後の対策

今回、論文を書いていくにあたって感じたことは、義援金の位置づけを変えるべきではないかということである。実際にこの論文上でも示した通り、集められる義援金総額は災害の大きさや報道の影響力など様々な要因によって変動するため、毎回不透明な部分がある。さらには、多少の差はあるものの平均1人当たり数十万円と被害にあってから今後生活していくには厳しい金額であり、支給額を受け取るまでの期間も長い。これらを考えると、義援金は多少被害地域に公平に渡らなくても、早急に被害世帯に届けることを目標とした寄付金であるという位置づけにするべきだと考える。つまり配分基準を、各被災地域の被害状況を調べて決めるといった方法ではなく、義援金を各被災都道府県にどの割合で配分するかを計画する「義援金配分割合決定委員会」に全ての決定権を委ねる方法にすることで、たとえ災害で役場などの機関機能が停止してしまっても柔軟に対応できると思う。

義援金の位置づけを変えることに疑問を持つかもしれないが、私がそう述べる理由には、「保険制度」と「政府支援」が関係していると考えられる。

保険には、生命保険・医療保険・地震保険と言った様々な保険が存在する。

生命保険にも災害関連の保険金や給付金があり、多くの人が「死亡保障＋各種特約」に加入している。これに加入していると、理由はともかく死亡あるいは高度障害状態になったときには保険金を受け取れ、たとえ災害関係の特約を受けていなくても受け取れる。

朝日新聞社によると、東日本大震災による被災者への保険金支払額は、半年で約1300億円に達しており、一件当たり約775万円支払われる計算になる。

地震保険とは、地震や噴火またはこれらによる津波を原因とする火災・埋没・損壊ま

たは流失による損害を補償する地震災害専用の保険の事であり、火災保険への加入が前提となっている。対象となるのは、居住用の建物と家財である。

地震保険は、地震等による被災者の生活の安定に寄与することを目的として、民間保険会社が負う地震保険責任の一定額以上の巨額な地震損害を政府が再保険することにより成り立っている。

読売新聞社によると、東日本大震災による地震保険の支払総額が、阪神・淡路大震災の783億円を上回り過去最大になるとしている。見通しでは、数千億円の規模になると見込まれており、1150億円を上回る場合には、国と民間会社が折半することで保険金を支払う事になっている。

保険の分野を1つ見ても、多様な保険制度があり、受け取れる金額は義援金よりも多い。よって、義援金の支給と保険金の支給のどちらに関しても支払いに時間がかかるのであれば、支払い額の大きさを比較してみて、金額の低い義援金についてスピードを早めることで、「保険金等の大きい金額の支給までのつなぎ」という位置づけも良いのではないかという結論に至った。(ただし保険に入っていない人や生活困窮者等については、どうしてもNPOなどの支援や政府の手助けが必要になると考える。)

終わりに

本論文においては、最初に定義した3点を見ても達成しているとは言えないため、東日本大震災の義援金がスムーズに適切に配分されていないといえる。

また今回調べていく中で、義援金の配分方法にはまだまだ欠点があり、対策が必要であると感じた。地震は、津波などの2重の災害を引き起こす可能性を秘めており、7章で述べたように現在の義援金配分方法では配分が遅れてしまう。ましてや、被害が大きくなるほど人は生活に困るため義援金の急速な支給が求められるのである。

そこで私の考える対策は3点ある。

1点目は、義援金を各個人に不満なく配分することは限りなく不可能に近いと考える。そこで、もう一度義援金配分の基準を考え直し、ある程度の不満が出たとしても支給スピードを速めることに重点を置いた基準にすること。

2点目は、義援金配分を速めるには義援金を募金してくれる人の協力が欠かせない。そこで、報道・情報の力に着目し、募金者が少しでも早く募金してくれるように促す。

3点目は、「義援金配分委員会」と「義援金配分割合決定委員会」の2つの組織が配分をどのようにするのか・どれくらい金額が欲しいのか、それぞれ計画していたが、その部分に時間の無駄があると考えた。そこで、「義援金配分委員会」を無くして、義援金を一括に管理している「義援金配分割合委員会」が全ての配分割合を決めることで、スピードを速める事が出来ると考える。

以上が本論文を調べていったことの結論である。